

全球開放架構下台灣經濟與產業的挑戰與機會

立法院江丙坤副院長

台一國際專利法律事務所慶祝廿六週年慶，分別於九十年十一月六日及十三日舉辦二場演講，限於篇幅，本期先將第一場立法院江副院長演講全文刊載如下，以饗讀者。

今天演講的主題與過去我所負責的工作有關，過去都是談總體經濟，今天的主題談些更特殊的問題，我們來談談什麼是「全球化」？是指全世界變成一個國家，也就是在經濟上沒有國界，我們也已經看到歐洲十五個國家已變成一個國家，所以西班牙的勞工隨時可到德國去找工作，法國的葡萄酒可以免稅的賣到別的國家。近來歐洲的議會說，他們要選舉歐盟的總統，這個看法相信未來會實現，這個全球化的趨勢在未來會實現。

在美國有北美共同市場，前二天的報紙報導在東協的十個國家與中共要簽訂自由貿易協定，這個自由貿易協定在十年內也會實現。東協加上中共及日本、韓國加起來有十七億的人口，如此龐大的市場，它的國民生產總值達到一、二兆，由此可知將來地球距離愈來愈小。

今年我國在一月一日參加了世貿組織，在這個組織內的關稅要漸漸降低，包括科技產品、農漁產品甚至煙酒產品都要降到「〇」關稅，這種趨勢也就是愈來愈開放，再加上科技的進步與網路的發展，國與國之間的距離愈來愈短，或許是一種機會但競爭也愈來愈激烈。

壹、全球產業競爭加速的動力來源

一、全球科技競賽加速，壓縮產品週期

(一) 科技創新、新產品開發週期縮短

科技愈來愈進步，產品的週期愈來愈短。一個新的技術開發在過去一七八五年以水力做為紡織等技術時代要經過六十年。到一八四五年蒸汽機用在鐵路、機器用在鋼鐵年代則需經過

五十五年之久。後來大力的用引擎及電力、化學這種新的技術，使用了五十年，再到了一九五六年電子開始起來，航空開始發展，維持了五十年。到了一九九一年開始數位網路、軟體、材料、生物科技，這段時間生命週期就剩下三十年，這個就說明了科技的生命週期愈來愈短。

(二) 產品生命週期日益壓縮，產業競爭加劇

1. 依據OECD對美國一八九家企業調查，新產品從概念到產品重大改進(生產)，一九九〇年需三五、五個月，一九九五年縮短為二十一個月。而企業平均研究開發週期已由一九九三年的十八個月縮短至一九九八年的十個月，減少了百分之四十五。

2. 因應產品生命週期的壓縮，知識與創新能力的加速提升方能贏得產業劇烈的競爭。

二、全球產業分工深化，跨入產業門檻提高

(一) 在經濟全球化、自由化趨勢下，各國資源流動限制鬆綁下，企業為降低成本，確保市場，提高經營利潤，前往全球各地建立生產、行銷據點。

(二) 全球化風潮使得產業分工日趨精密，技術、規模形成產業進入障礙，新業者難以進入。

(三) 因應產業全球化帶來的高度競爭及障礙，企業施行之跨區域性之資源整合，從產品設計、製造、組裝、庫存到配送，簡化商流、物流、資訊流及金流等全球運籌的生產管理模型不只是侷限在一個國家而必須在全球佈局，全球的觀念是決定競爭力的主要因素。

(四) 以資訊電子業為例，該產業高度發展與劇烈競爭，人力、設備等投入的成本也不斷的提高，

廠商從事研究發展、行銷等活動所需的最小效率規模也不斷擴大。二〇〇〇年前五大繪圖晶片業者出貨量占整體市場的百分之八三，並無新進業者加入，市場集中度相當地高；另在半導體產業亦同，二〇〇〇年全球前十大半導體廠商與一九九九年排名順序幾乎相同。

三、全球資訊日趨透明，促使商品價格均化理由在

因為網路普及、產品週期縮短以及全球經濟衰退；因而令降低資訊不對稱性以及加速價格競爭；因為大家都可以透過網路去做選擇，因此價格沒有太多的差異而造成價格均化。

(一) 日本大前研一博士的統計，到公元二〇〇五年為止，國際網路的最先進美國，約有百分之四十將透過線上交易完成。過去很多的傳統產業：如紡織或塑化過去都有自己的貿易人才到世界各地去賣東西，現在在已經不需要如此，可以透過網路來交易。

(二) 國際網路的運用頻繁，帶動了無國界競爭，促使資訊不對稱降低，價格均一化，尤其在不景氣情形下，價格破壞、通貨緊縮等環境下，超額定價不易執行。

(三) 以美國雅虎線上購物為例，同一機型的惠普筆記型電腦由網路蒐尋可得不同線上購物網站提供之價格，做過比較後再選購。

四、全球市場加速整合，產銷分配結構快速改變

(一) 國界與產品的界線愈來愈模糊：在面臨全球化、資訊化、速度化、優質化等服務業發展新環境下，服務業在國界與產品界線趨於模糊，已跳脫過去「內需產業」之概念，市場加速融合，已面臨來自國外的競爭壓力。

此將改變傳統產業生產流程、消費型態及分配供應系統。

(二) 拜網路世界之賜，由於沒有國界的限制，很可能出現稱霸全球的獨占企業。

(三) 全球市場的融合，使得掌握全球行銷通路、市場需求變化速度、強化企業網路與銷售末端之連結，提高優質服務更形重要。

貳、全球加速競爭下對台灣經濟及產業的機會及產業的機會

一、台灣經濟及產業的優勢

(一) 為台灣是亞太地區之樞紐：

1. 臺灣位於東北亞及東南亞的連接位置，鄰近中國大陸，位居亞太地區之中心。

2. 以高雄港與亞太五大主要港口平均航行時間僅需五十三小時，短於香港的六十四小時、上海的七十八小時及新加坡的二四小時。

3. 中正機場與西太平洋七大城市平均飛行時間僅需二小時五十五分，香港、上海、新加坡則均需三小時以上，相較下台灣地理位置相當優越。

(二) 中小企業具備靈活的經營彈性：

1. 中小企業向為台灣經濟的磐石，具有靈活、彈性的經營特性及旺盛的創業精神，在緊密的關係及互利的原則下，發展更為迅速。

2. 台灣產業類似變形蟲的結構，能迅速因應外在環境的變化，是我國受亞洲金融風暴衝擊較輕之因素。

(三) 產業基礎堅實：

1. 台灣產業基礎堅實，分工體系綿密，具備整合完整的產業鏈、群聚，及靈活的經營合作模式，能迅速反應市場需求。我曾經請麥克波特到台灣來時他對台灣的產業供應鍊的完整，認為是除了日本以外亞洲最完整的國家。

2. 以資訊電子產業為例，台灣廠商在管理、系統整合上具備相當之競爭優勢，產業供應鍊也相當完整，而群聚的產業基礎也確保交貨日期快速及品質的穩定，是國際大廠委外代工的基地。

(四) 台灣為全球資訊通訊產品的重要生產基地

1. IC代工業全球占有率近八成(百分之七十六)，高居世界第一。

2. IC設計業全球占有率約二成(百分之二十)，僅次於美國居世界第二。

3. 二〇〇〇年資訊硬體產業產值僅次於美、日及中國大陸，為全球第四大資訊產品供應國。

4. 二〇〇〇年電腦網路總產值三四、五億美元，為全球第二大數據網路產品供應國。

(五) 產業知識化與科技化的趨勢明顯：

台灣技術密集產業占製造業比重從一九九一年的百分之三十一、九七提高到二〇〇〇年的百分之四三、三八，高科技密集產品占出口貿易比重也從一九九一年百分之二七、二提高到二〇〇〇年的百分之四二、五，台灣產業知識化與科技化的趨勢非常明顯。

二、兩岸入會後衍生的商機

(一) 台灣加入WTO後之市場商機

1. 工業部門

(1) 入會後工業原料之進口價格下降，有助我廠商降低生產成本，刺激國內消費，從而活絡商業活動。

(文轉第三版)

三、受任專利、商標、著作權顧問。
四、商標電腦查名、商標設計。
五、專利資訊服務、專利買賣介紹。

(文承第二版)

(2) 我為電子、石化等產業之出口大國，我入會後可依資訊科技協定、零對零方案及化學品一致性方案等，利用各主要市場調降或撤除關稅之利基，拓展我優勢產業之出口市場。

(3) 我國廠商可參與其他二十八個政府採購協定簽署國每年約二〇〇〇億美元之政府採購市場。

2. 服務業部門之商機：

(1) 移動通信服務業自由化衍生出電信系統設備及終端機、電信大型資訊管理系統、大型電信軟體系統、廣告及行銷等相關產業之新商機。

(2) 金融保險業者可拓展海外業務，進行國際化轉型，加速我國發展亞太金融中心。

(二) 台灣對大陸開放市場

1. 開放進口：目前台灣開放大陸地區產品進口七、七四九項，佔所有工業及農業產品項目(一〇、六二六項)的百分之七二·九二。依據 WTO 規範，我政府必須開放大陸產品進口，台灣產業將面臨大陸貨品低價進口的威脅，特別是大陸農產品的進口，對國內農業的負面衝擊較大。

2. 開放陸資：內政部依照 WTO 規範及經發會結論，已於九一年八月八日發布「大陸地區人民在台灣地區取得設定移轉不動產物權許可辦法」，採總量管制，開放陸資來台投資不動產，將有助台灣土地資源開發及活絡不動產交易市場，但需嚴防陸資影響我政經情勢。

3. 開放觀光：我國東部的開發，應著重在觀光業，近幾年來東部已陸續完成了一些，但因為經濟不景氣，花錢旅遊的人數減少，若能開放大陸人士來台觀光，將有利台灣觀光業的發展。九一年一月一日政府第一階段開放第三類對象包括赴國外留學生或旅居國外取得當地永久居留權者。於五月十日第二階段開放第二類對象擴大至旅居國外包括香港、澳門四年以上且領有當地工作證明的大陸人士及其隨行之配偶和直系親屬。

(三) 對大陸台商的影響

1. 台商可以開拓大陸的內銷市場
2. 大陸要降低關稅：與我們相同所有關稅必須降低百分之三十左右，這對於台商而言可以降低進口原料的成本。
3. 大陸入會後法治環境會愈來愈完善而法治環

境會更透明，因此可減少台商在當地經營環境的不確定性。

4. 提高出口競爭力：從事出口導向的台商可享受最惠國待遇，提升競爭力。

5. 面臨進口競爭：大陸市場係針對所有 WTO 會員開放，未來大陸進口關稅逐漸降低後進口產品愈來愈多，台商將面臨更多進口品的競爭。

(四) 台灣企業因應之道

1. 順應世界潮流，活絡經營理念：國際經貿已朝著自由化和全球化之趨勢。在此一競爭環境中，企業須不斷研發創新、產品多樣化和彈性經營方式等，來因應或主導市場變化。

2. 推動電子商務，爭取商業契機：企業不但可以利用電子商務來降低生產成本和時間成本，同時可以讓顧客快速掌握新產品的資訊，並且方便顧客下訂單。

3. 配合政府措施，強化競爭優勢：政府在「促進產業升級條例」中，提供租稅減免優惠和低利貸款等獎勵措施，以及訂定十大新興產業，提供研發經費補助和配合款。企業可配合這些措施，來提升產品創新能力，以增加競爭之優勢。

4. 運用貿易救濟，降低不公平競爭：WTO 並不是要企業因為競爭過於激烈而消失，企業可透過救濟程序來防止不公平競爭。國內企業可以運用平衡稅、防衛措施和反傾銷調查來維護公平競爭。反傾銷運用最多的是美國，例如：我在任內即被美國控訴毛衣傾銷，雖然兩年後我們獲勝，但毛衣市場已不行了。因此如何運用這個反傾銷仍是業者可以考慮的。

另外，進口救濟也是可以考慮的途徑，最典型的就提高關稅及限制進口，這個是在台灣產業受到外來產品大量進口的影響時可以動用進口救濟，例如：日本就曾針對大陸的三項產品做進口救濟，大陸亦對日本的汽車做同樣的主張，兩國就必須就此進行協商，因此我們的業者應該多多參考運用這種對我們有利的方案。

三、全球產業分工精細化對我國的機會

(一) 一九九〇年代美國企業充分利用全球生產資源，將企業內部資源集中在最具價值創造的部門，而其他部分以委外代方式(OEM)作為競爭利器，創造美國在九十年代經濟的高度發展。現在我們台灣將一些無關重要的零組件送到大陸甚至菲律賓等地製造，而重要的組件則留在台灣製造即為如此，若在分工愈來愈細時，就

必須走此途。

(二) 美國企業全球分工的佈局，促使一九九〇年專業代工廠大幅成長，一九九二至一九九五年間的營收則以每年百分之四六·四的速度成長，我國專業代工因而得以成長，並發展為全球主要晶圓及資訊產品代工國家，並累積雄厚的代工製造能力。

(三) 專業代工過去著重於產程技術的改進，包括工廠的設計、產品線的配置、零件的採購及生產管理等等，過去我們談 OEM 目前則改成 ODM 即為如此：近年來，由於資訊硬體產品漸趨成熟，產品製造的利潤壓低，美國大廠如 IBM、HP、Compaq 委外代工策略因而調整，重視代工廠商的基礎技術的開發、產品的創新及市場服務，台灣可利用過去代工累積的研發能量及經驗，專注於開發設計硬體及市場服務的整合，提升我代工的層次，避免資訊業者在近年來大量對中國大陸投資，形成我產業空洞化。

參、開放架構下，台灣的產業與經貿布局策略：

一、台灣經濟發展角色的變化：每一個階段應該有不一樣的定位角色，我們在東京有一位很有名的華僑王貞治先生，一開始在早稻田大學唸書時是擔任投手，後來到了巨人隊則任打擊手，由此可知在不同的時代就應該有不同的角色，任何人不可能同時擔任多種角色。

(一) 第一階段(一九五二—一九七五年)我們所扮演的角色是美日的加工基地，那個時候，美國及日本到台灣來投資，很多的公司都因為在自己國內競爭激烈生存不易而到台灣來設廠。各位到日本去旅遊時都會買照相機，便宜的相機是 made in China，最好的相機是 made in Taiwan，Canon 相機在日本不做，而是在我們的台中加工出口區製造，這家廠商在我任職日本之時來找我，因為在日本已經沒有生存空間，希望到台灣來設廠，當時他們已做過分析，認為：台中加工出口區五年免稅，台灣沒有工會不會罷工，政府效率也很好，治安也很好所以想到台灣來設廠。在這段時間我們自己本進口的物品由一九五二年的〇·六億美元提昇到一九七五年的一八·一億美元，而對美國的出口則由〇·〇四億美元提昇到一九七五的一八·二億美元。

(二) 第二階段(一九七五—一九八八年)：在進口貿易額由一一·二六億到一一〇四億的期間，我們開始培植本土產業，台灣廠商仍然扮演美國、日本在這裏的加工，依賴日本的零組件經過加工賣到美國。這段時間外來投資約有六〇億，我們自己的投資則將近六兆。

國、日本在這裏的加工，依賴日本的零組件經過加工賣到美國。這段時間外來投資約有六〇億，我們自己的投資則將近六兆。

(三) 第三階段(一九八八—二〇〇〇年)是台幣升值期間，進口貿易總額則由一一〇四億美元提昇到二八八三億美元，台灣已經開始變化由輸出資本、機器設備及技術時期。這時由日本進口仍佔約百分之三〇，但對於美國的出口則已降到約百分之三九。

台灣現在對香港(大陸)的資金、技術及零組件出口已增加到百分之二一·一。台灣的企業就是這樣的增加、茁壯。

二、西進、南進與產業根留台灣

(一) 台灣西進及南進：

1. 選擇策略：勞力密集的產業，因為在台灣生存不下去，就必須往外走，考慮西進應以同文同種為重點，南向則讓我們的業者多一點選擇。

(1) 產業外移：台灣過去依賴勞力密集的代工產業已逐漸喪失國際的競爭力，有些產業則移往海外發展，一九八六年新台幣開始大幅升值，有些勞力密集產業移往東南亞地區投資，另隨著政府於一九九一年開放兩岸經貿往來，亦帶動企業對中國大陸投資的大幅增加。

(2) 西進有利基：對同文同種的我國企業，西進將有助於分散出口市場，投資帶動貿易效果，利用大陸生產腹地及低廉的生產要素發展世界級企業及區域性品牌，惟大陸以市場換取技術策略終將成為我競爭對手；我國對大陸投資比重向上攀升，形成產業空洞化的壓力及隱憂。

(3) 進可避免投資過於集中：目前我企業投資過於集中於中國大陸，惟在兩岸關係仍未見大幅改善，投資風險仍高，南進將可分散風險。

2. 投資方面

(1) 中國大陸成為我外投資最多的地區：依據統計我們在一九九四年時對大的出口佔百分之三七·三，對東南亞的出口則為百分之二五·四三；到了今年的一到九月則我國對大陸的出口已達百分之五三·一八，對東南亞則已降到百分之三·四七。由此可看出我們對大陸的投資增加，出口也不斷增加。

(文轉第四版)

台
TAI

專辦加拿大、澳洲、紐西蘭、美國、新加坡、南非等國家移民、投資、留學之環境分析、實地考察、個案評估、申請程序、安家協助、投資引介業務

(文承第三版)

(2)中國大陸磁吸效應及一九九七年的亞洲金融危機中就排擠了我國對東南亞的投資。由於對大陸投資的增加，也就帶動了貿易的效果，而讓大陸成為我國第一大出口市場，第四大進口地區及最大順差來源地。

(一)產業根留台灣：

我不斷強調：無論西進或南進不如上進，對企業來講應該根留台灣，除非在台灣生存不下去才到外面去投資，應該是有競爭力的企業全部留在台灣，為什麼根留台灣如此重要？

根留台灣可以維繫台灣經濟高度發展，以企業貢獻關聯圖來看，人的命在腦，而經濟的心臟則在企業。政府部門是人的腦，企業是心臟而家計部門則是經濟的身體。以台灣的經濟發展為例在民國五十五年的時候有二十二萬家的企業，一年的營業額約在一五〇〇億，去年的企業則達到一〇六萬家左右，營業額則達到了二十三兆。一般而言，企業要僱用勞工購買機器生產，若成本為一億生產後銷售為二億則其附加價值為一億，這個一億大約分配成三份，第一是分配給勞工，第二是繳給政府做租稅等，第三則是分配給股東。若企業創造的價值愈高則分配的愈多。若今年創造一億，明年成長到一億一仟萬，則為經濟成長百分之十。

我們在五十五年時分給勞工三百七十四億，到了去年則分配給員工四百九十九億。分給政府則有營業稅由十億到二仟多億、營利事業所得稅則由九億到二千三百三十七億。至於分配給股東等的紅利則由四〇四億成長到二兆四億多。政府拿了稅就去照顧民眾，而政府的消費也由二百一十九億成長到一兆二億多，這些錢拿去買機器、紙張、車輛等政府需要的物資又會回到企業去。而政府投資例如：蓋學校、造馬路則由二十八億成長到四千二百二十九億，這些錢又回到企業。家計的民間消費由七百七十一億成長到六兆多，這些錢也會回到企業，沒有花完的錢存在銀行，銀行再放款給企業，企業再擴大規模。企業若能留在台灣賺到錢就會根留台灣，因此讓企業有錢賺，就會刺激經濟。這也是為什麼很多國家會有免稅的原因，若企業能留下則勞工就有工作。

除了有利可圖、風險考量更重要；為什麼大家都敢到菲律賓去投資，因為他們不安全、工會勢力很大。去年台灣經濟為什麼會衰退？因為民間投資減少三成，為什麼民間不願意投資有很多問題：有競爭力的問題、大陸競爭的問題以及國內政經不穩

定的問題。造成企業家這個錢不敢花下去，他們要評估這個錢花下去二、三年才能會回收？但兩、三年後的情況他們又無法掌握，也就不願投資，因此讓企業能賺錢他們才會根留台灣。

三、台灣經濟發展策略

一九九五年以後大陸的發展快速不容我們忽視，當初我在做經濟部長時只要做四個地方的計劃就可以。其一是美國：美國是我們最大的市場，我們必須做到如何減少出超、開放市場、保護生產；第二個是日本，它是最主要的技術來源，我們要想辦法引進技術減少對日的依賴；第三個是歐洲第四個是東南亞。當時尤其是在天安門過後，大陸根本不必多加考慮。但現在不一樣了，大陸已經變成世界的工廠，幾乎世界所有產品都在那裏製造，它的效率、它的速度與他低廉的勞力，是東南亞國家沒有辦法比，也因此約七成的投資都到了該地。

其次，大陸也變成主要的消費市場，最近有人說在說不知過幾年後，大陸會成為亞洲最大的經濟體會超過日本，最後會與美國來爭龍頭，最主要是他有廣大的人口，會變成最大的市場。美國開始時是市場也是工廠，之後跑到日本跑到台灣，後來日本也跑到台灣來，所以市場在美國，工廠在日本，在台灣。但現在不一樣了，市場在大陸，生產也在大陸，當然美國仍然是一個市場，這種魅力是無法阻擋的因此對台灣經濟影響很多。前一陣子我與新加坡的李光耀先生見面，他就很憂慮的告訴我：自一九七二開始他每年去大陸一次，每看一次就害怕，第一怕大陸的進步與改革，第二怕大陸的人才：大陸在國外培養的人才紛紛回到國內。他怕大陸會變成另一個霸權，以往美國一個霸權可以維持世界的和平，日後有了兩個霸權該怎麼辦？他說過新加坡人沒有權利決定他們的命運，台灣也一樣。新加坡另一個擔心是離大陸太遠，離生產的工廠太遠會對新加坡不利。我就告訴他說到台灣的澎湖來吧！李光耀認為台灣有最好的地理位置，台灣應該利用大陸來分享大陸成功。

(一)確立今後十年台灣經濟發展的定位

台灣有很多產品還有競爭力，但我們過去的生產組裝代工，但一個產品仍有研發、設計乃至專利這些都應該留在台灣。就代工而言所賺的利潤有限，例如：在紐約郵購的電子錶在台灣訂貨時，我們台灣的貿易商可能賺十元，但在郵購時其利潤可能雙倍甚至更多。因此在台灣能做為研發與創新的重心，另外我們也應該發展金融、服務、品牌行銷等成為亞太營運中心，形成如施振榮先生所提的微笑曲線。我們

的政府應多注重經濟成長少點政爭，以經濟發展為最優先，減少政治的不確定性，恢復企業的信心，任何影響經濟成長衝擊民眾信心的措施不要再拿出來。現在重要的社會福利政策應等到景氣恢復時再拿出來，現在的最高目標經濟發展、提高競爭力，以往我在政府部門服務時全心想的就是這塊，因為做到這樣才能創造就業機會，提高老百姓的生活水準，提高國際地位，兩岸才有談判籌碼。就像林義順所說的一九九七年的亞洲經濟風暴時，我在一九九八年一月帶團到東南亞的四個國家見了蘇哈托總統、羅慕斯總統、馬哈地總理還有泰國的乃川總理他們都很羨慕台灣的經濟成長。以前我做李總統的代表參加 APTA 時大家都很想要與我見面，可是現在參加 APTA 大家都會問你們的經濟怎麼會這樣？因此經濟最重要，你有經濟發展才能得國際的尊重，兩岸談判才有籌碼。如何做到經濟發展？「民間投資」最重要，所以要改善投資環境，促進民間投資。第二個是技術水準的提昇，技術提昇才能增加競爭力。第三個是如何利用大陸：最好是有競爭力的放在台灣，沒有競爭力的讓他去大陸。

(二)建構具國際魅力的投資環境

要民間投資要先了解企業家的心想什麼？要留住企業家的心才能留住企業家的根；問一下企業家要什麼？

要土地：工業區土地變更是否快速？是否能像大陸一樣晚上談一談地圖畫一下第二天就能處理。

水電是否充足：美濃水庫不蓋，核能廠不蓋是否造成困擾都是問題。

勞力是否足夠：外勞是否可以進來？勞基法的改變也是問題。

包括國內、外的企業家都要問：政局是否穩定，政府是否有效率，兩岸關係是否和諧明朗。兩岸是否和諧「一個中國」的問題始終卡在中間，過去我們比較聰明採用模糊化的解釋。舉例來看：過去我參加十二次的 APTA 部長會議，參加了二次領袖會議，為什麼我們可以參加主要是因為大陸點頭，為什麼大陸會同意？因為名稱問題可以解決，我們用 Chinese Taipei 做名稱，我們帶的翻譯是翻成「中華、台北」；而江澤民的翻譯則翻成「中國、台北」，兩邊都滿意，這就是一個中國各自表述；這也就是九二共識。

九二共識是什麼呢？就是我們各自對一個中國的看法各自去做說明，而我們認為是：「中華民國」；這是什麼意思呢？也就是大家把主權的爭議放在一邊，然後兩岸來就經濟及文化交流，這樣做的好處是：將無法解決的爭議及答案放到下一代再來談。

國民黨所謂的一個中國，不是講中共而是講一個「中華民國」，一個將來的中國是指民主政治、自由經濟的「中華民國」制度的中國，等於是我們的制度為什麼不好呢？這是九二共識時辜振甫先生與汪道涵先生想出來的好辦法，他講他的，我講我的，誰曉得將來會怎麼樣，到下一代再來處理，將來會怎麼樣，不要由我們為下一代決定，因為你沒有解決方案，這就是過去國民黨的看法。只要國民所得增加，大陸的民眾也會愛好民主政治，這個就是兩岸和諧問題，兩岸緊張外國企業就不敢來，當然這裡面還包括了兩岸直航的問題。

第三個就是文官士氣問題：文官的士氣就是要有好的領導。強化經濟體質，輔導產業升級，提昇國家的競爭力，最重要的是國家也要再造讓政府體質提昇，就像企業要再造才能再提昇競爭力，政府也應該如此做。

四、加速融入區域經濟組織：避免邊陲化的危機，例如：新加坡與日本簽立貿易協定，新加坡出口到日本不要稅，日本出口到新加坡也不要稅，這樣我們的企業會輸掉。以後外國人評估到新加坡投資還是台灣投資，當然會選擇新加坡，我們就受到影響。

現在韓國與日本也預備簽貿易協定，中共與東協國家也要完成，日本與東協，中共又提倡中共、東協與韓國、日本來簽協定。所以我們的政府也在突破想與新加坡來簽，新加坡已同意，與日本來簽，日本經濟部已經同意了，但外交部還在拖。但是這個要付出代價的，你自日本進口的關稅為「〇」，台灣該怎麼辦？

目前台灣在與東亞區域經濟整合上最大困難在中共，由於中共採用「政經合一」戰略，台灣通常都被排除在外，此將會令台灣在區域的定位及遭遇「邊緣化」的利害問題，如何突破則靠智慧及努力。

但由於目前我們已是 WTO 的會員，在會員之間協定已有規定，在規定下來進行區域合作，因此新加坡總理認為應該可以與我國簽立貿易協定，但日本的外交部卻仍認為有困難，這就是目前台灣的困境。

(完)

代辦專利商標申請 疑難處理

業務 廣告

台一國際專利商標事務所

台北所：台北市104長安東路二段一二二號九樓
電話：(02)2743-8666

台南所：台南市700府前路三六四號四樓
電話：(06)2743-8666(總機)