

三、外貿結構與區域經濟整合

我國的產業為全球商品供應鏈的一環，我國的經濟成長向來以出口為主要的驅動力，深受全球景氣的影響。金融危機襲捲全球之後，我國面臨重大考驗，就業及經濟成長率均嚴重受挫。

（一）外貿結構

■ 金融風暴對台灣出口貿易的衝擊

全球經濟衰退之後，產業的外銷訂單及需求下滑，2008年的前8個月，我國出口表現仍佳，成長率多為2位數；9月之後大幅逆轉，出口金額急速下滑，短短4個月之內，出口金額幾乎腰斬。以跨年同期的成長率觀之，12月的出口成長率為-41.90%，2009年1-5月為-35.1%。

同屬出口導向國家的亞洲四小龍與中國大陸，都受到金融風暴的波及，但我國所受到的衝擊最大，出口成長率從2007的10.1%驟降到2008的3.6%，降幅遠高於韓國、香港與新加坡（表1）。

台灣出口衰退的時點，不僅比台灣主要出口市場之進口衰退時點來得早，也比競爭對手出口衰退的時點早；而出口衰退的幅度也高於競爭對手的出口衰退幅度。

表 1 亞洲四小龍與中國之年出口成長率

單位：%

	台灣	韓國	新加坡	香港	中國大陸
2004年	21.1	31.0	24.6	16.1	35.4
2005年	8.8	12.0	27.8	10.0	28.4
2006年	12.9	14.4	18.4	10.4	27.2
2007年	10.1	14.1	10.1	8.4	25.7
2008年	3.6	13.6	16.3	6.0	17.3
2009年1-5月	-35.1	-24.7	-32.3	-20.5*	-21.8

說明：*號代表此一數據為1-4月的資料。

資料來源：經濟部國際貿易局。

■ 我國貿易結構的脆弱性

什麼特性或原因使得台灣近幾個月來出口快速惡化？關鍵之一是，我國的出口項目相當集中，高度依賴電子資訊業。

從外銷接單之結構與變化可知，（比較不受景氣影響的）民生或傳統產業所佔的比率很小；而所得彈性較高、不景氣時需求縮減幅度較大的產業，例如化學品、基本金屬、機械、電機產品、精密儀器、電子產品與資訊通信產品等7個產業，合計佔我國外銷接單的比重近8成。美國的消費需求趨緩對我國資訊電子產品出口的影響很大，並透過價值鏈活動逐步影響大尺寸面板、記憶體、PC產業相關零組件的出口。

我國外銷訂單的來源國也集中於少數國家，例如化學品、基本金屬、機械、電機產品以及精密儀器的訂單主要來自中國，電子產品與資訊通信產品則主要來自歐美。

不少台商赴大陸、東南亞進行直接投資，並進行「台灣接單、海外生產」的操作，以利用各國的生產優勢。至2008年時，「台灣接單、海外生產」的比率已高達48%。這使得台灣的出口不僅受到外銷接單的影響，也隨著海外生產的比率而起伏。

台灣的出口中有相當比率是海外投資、海外生產所帶動的中間財貿易。隨著時間的演進，廠商有以當地原料、中間財取代台灣提供的傾向。

■ 問題關鍵與因應策略

總而言之，我國的對外貿易的關鍵特點為：（1）出口導向；（2）出口產品集中於少數產業；（3）出口目的地集中於中國、美國、日本、

歐盟。

金融海嘯顯現出這三個特徵的潛在弱點。這三個特點的來源是什麼？政府可以做什麼以為補救？

第一，出口導向

出口導向是不是問題？是否必須大幅度地轉向內需？我國是否具備棄守出口導向的條件？

想要提振消費需求，必須針對問題之根源。近年來我國消費需求成長遲緩的原因包括：實質薪資的成長遲緩、青壯中產階級移居大陸等。更重要的是，台灣是小型經濟體，內需市場的規模根本無法支持持續擴張的大規模生產；若要持續發展，必須進一步對外開放，參與區域經濟的整合，透過專業化的生產，參與世界市場的「爭奪」。徒靠內需、而不求將產品賣到世界的大市場，是不可能使經濟持續成長的。

因此，出口導向乃必然之事。若轉向內需，端賴狹小的國內市場，則持續成長的潛能並不大。發展自身的相對優勢（比較利益）、進行專業分工，方可促進我國的長遠利益。

第二，出口產業的平衡發展

我國的內需市場小，產業必得靠出口才能發揮生產的規模效益。小型經濟體的生產性資源也比較少，故當其從事國際分工、進行專業化生產時，所可選擇發展的產品也必然比較少。這是我國參與國際貿易的先天限制。因此，對我國而言，要求出口產業多元發展並不是一件容易的事，僅能力求平衡、升級。不僅科技產業必須不斷升級，以應付國際市場日益嚴峻的競爭；即便是目前已不具比較利益的傳統產

業，若能結合科技、提昇技術、進行產品差異化，也可進入一個新的產品生命循環之中，持續發展。金融風暴之後，消費生態走向大眾時尚、平價奢華的方向，這是台灣產業有能力掌握、也可掌握的方向。

除了商品出口之外，觀光和文化服務也可成爲輸出產品（服務業輸出）。但是，服務業是人與人面對面接觸的行業；若想提高其附加價值，所需要的人才與創意與製造業的不完全相同。例如，台北的飲食（food）蜚聲海外，但台北餐飲業的服務技巧（service）與裝潢（deco）似乎與其食物名聲不完全匹配；而服務技巧與餐廳裝潢是歐美權威性餐飲評鑑極其重視的兩項重點。台北市在飲食方面顯然有其比較利益，但如何提高服務技巧、增加其附加價值，以吸引更多的外人、並帶動其他的服務業輸出，仍然有待人才與經驗的累積。

第三，出口目的地多元化的問題

專業化生產的目的是把產品賣到（現在和未來的）世界大市場去；不論是出口和直接投資皆如此。美國、中國、日本、歐盟幾乎包含了當前世界全部的大市場（其中絕大部分對中國的出口，其目的地仍是歐美市場）；我國產業之出口集中於斯，是目前的現實。

然而金融海嘯之後，歐美受創頗深。美國現在的儲蓄率已達5%，等於一年減少約七千億元的消費。顯然台灣不能再如過去一般的依賴歐美市場，而應改爲歐美與新興市場並重。中國、金磚四國、東南亞各國的經濟逐漸崛起，其龐大的人口及內需消費的潛力，將是我國企業未來應努力開拓的另一個大市場。然而新興市場的風險較大，政府應協助中小企業，跨出拓展新興市場的第一步。

（二）區域性的經濟整合

■ 經濟整合的熱潮對台灣形成排擠的壓力

由於世界各國在「世界貿易組織」（WTO）架構下的多邊談判進展緩慢，1990年代以來，許多國家紛紛尋找伙伴進行區域性的經濟整合，再加上全球化的競爭，經濟整合也有跨洲發展的現象。其結果是，經濟整合體的內部成員彼此之間的交易成本降低。

各區域體之間的交易障礙雖然較高，有礙於世界市場的整合，但是，若區域經濟體的規模夠大，其內部成員還是可以利用比較利益原則，與經濟體內的成員進行專業分工。其成員所可得之潛在效益就是，整合體內無障礙貿易的利益，包括：生產規模擴大使得生產成本降低、專業化分工增強使得資源配置更有效率，所得水準因而提升（靜態的福利效果）。此外，市場競爭度的提高、資本累積的加速，可進一步帶動長期的經濟成長（動態的成長效果）。

遭區域經濟體排除在外的孤立國家則受損，其成長潛能因交易成本相對升高、市場範圍相對縮小而受到限制，甚至面臨貿易移轉、投資移轉的負面效果，影響長期的經濟成長。

過去十年間，東亞各國已簽署了七十餘個自由貿易協定（FTA），亞太各國簽署的FTA更在百個以上；目前各國在談判中或已進行可行性研究的整合計畫更不在少數。台灣所受到的排擠與影響不容忽視，因此，台灣必須積極研擬參與區域經濟整合的策略。

■ 我國的應對之方

我國參與國際經濟整合最大的障礙是：對象國對於我國國際政治地位的疑慮。目前，政府正在推動兩岸「經濟合作架構協議」（Economic

Cooperation Framework Agreement, ECFA) 希望藉此突破政治的障礙。ECFA的主要內容可能包含：商品貿易自由化、服務貿易自由化、加強投資保障等；其潛在的效益包括：加強兩岸產業的專業化分工、擴大經濟的規模、提升市場競爭的程度、增進資源配置的效益，並可能吸引更多的「外人直接投資」(FDI)，有利於投資的增長、技術的引進、產業結構的升級。

從國際政治的生態來看，兩岸關係的改善、並將之納入WTO的架構之下，可能是台灣與各個主要貿易夥伴進行經濟整合協商的必要過程。因此，在兩岸簽署ECFA之後，如何進一步地與其他主要貿易夥伴進行經濟結盟之協商，應該是當前決策者必須同時考慮的課題。

目前，我國60%以上的對外貿易與對外投資集中在東亞地區，東亞各國又在積極發展與擴大經濟整合。因此，加強與東亞各國的FTA談判、以求未來相互開放市場，將是我國必須面對的課題。此外，與歐美的經濟結盟可能既有政治效益、也可消滅韓美FTA、韓歐FTA對我國的潛在影響，因此，歐美也應當是我國未來FTA的洽簽對象。但是歐美國家對於FTA有相當高的自由化標準，對此國內產業與政策主管單位均必須有開放市場的準備與因應。

在FTA的架構之下，市場是互惠的開放，我國具有競爭力的產業可以因此而得到更大發展的空間，故我國將出現產業結構的調整，個別業者必須提升本身的競爭力。至於缺乏調整能力，需要政府協助、以渡過調整期的產業和勞工，相對上會是少數。故就政策規畫而言，政府應推動下列的工作：(1) 擴大FTA的協商對象，以參與東亞、亞太，甚至歐亞的經濟整合；(2) 保有防衛機制、加強救濟措施，以協助勞工和產業的調整；(3) 加強科技研發、加速創新，以提升產業的

競爭力：(4) 加強人才培訓，厚植人力資本，提升勞工的生產力；(5) 管制措施加速鬆綁，改善投資環境，以吸引國際投資。