

Chapter 2

區域經濟整合

章首案例：中日韓自由貿易區(FTA)：區域經濟強勢興起，台灣何去何從？

- 2.1 區域經濟組織的概念
- 2.2 歐洲地區的區域經濟組織
- 2.3 美洲地區的區域經濟組織
- 2.4 亞洲地區的區域經濟組織
- 2.5 其他地區的區域經濟組織
- 2.6 區域經濟組織對台灣廠商的影響及因應之道

個案研究：從金磚四國到維他命10國：鴻海帝國新市場

本章習題

參考文獻

章首案例：中日韓自由貿易區(FTA)：區域經濟強勢興起，台灣何去何從？

近年來，隨著世界貿易組織的談判陷入僵局，區域經貿協議因其靈活性、利益一致性和更高的自由度而愈發活躍，自由貿易區如雨後春筍般遍布世界。嗅到了區域經濟整合將帶來巨大的利益，亞洲區的領導國家——中國、日本與韓國也將成立「中日韓自由貿易區」。中日韓FTA的領域和範圍涉及貨物貿易、服務貿易、投資，以及衛生與植物衛生措施、技術性貿易壁壘、知識產權、透明度、爭端解決、產業合作、消費者安全、電子商務、能源和礦產資源、漁業、食品、政府採購和環境等，涵蓋的議題要比兩岸ECFA來得廣。

中國、日本與韓國分別為亞洲第一、第二和第四大經濟體，2011年彼此間的貿易額達6,900億美元，三國合計占全球國內生產毛額(GDP)約20%、亞洲經濟約70%、全球貿易額的17.5%，且擁有全球22%的人口。自2003年起，三國就已對FTA進行了民間共同研究，時隔10年，現在終於正式啟動談判，這不僅將取消或降低關稅壁壘，使三國經貿往來更加緊密，形成繼北美自由貿易區協定(NAFTA)、歐盟(EU)後的全球第三大自由貿易區域，也有利於促進亞洲區地區的和平與發展。

根據世界貿易組織經濟報告指出，中、日、韓間的貿易往來僅占三國貿易總量的二成，明顯低於北美自由貿易區及歐盟的貿易水準，交互投資的比例也僅占三國投資總量的6%。因此，中、日、韓進一步加強經貿合作，能夠有效創造利於企業投資的環境，促使亞洲經濟更加繁榮，這將是在歐債危機與美國經濟持續疲弱的情況下，世界經濟另一波的復甦希望。

就中國而言，在經濟上，此舉將帶來更多的貿易資源，持續保證中國出口貿易量，並為中國帶來更多的投資資源；在政治上，此舉可視為中國突破美國主導的TPP（跨太平洋夥伴協議）封鎖的武器；且透過中、日、韓FTA的形成，中國將取得更大的政治籌碼，使其與東協的談判更加順利，大大提升中國的國際政治及經貿地位。

對韓國而言，國際貿易占韓國GDP的83%，遠高於中國的44%與日本的20.7%，因此可以肯定韓國的出口產業可望透過此FTA獲利並帶動韓國整體經濟成長，可說是此FTA簽訂下的最大贏家。

對台灣而言，中日韓FTA一旦實現，將成為一個占全球約20%的獨大市場，對台灣機械產品出口更為不利。事實上，韓、美FTA上路後，韓國工具機在出口歐洲及美國市場方面都已追上台灣，甚至可能超越台灣，對台灣發展工具機產業是一大警訊。尤其，中國又是台灣工具機第一大出口市場，如果中、韓FTA付諸執行，台灣業者在中國的市

場恐將面臨不保，後果不堪設想。因此，台灣政府應該要加快ECFA後續的三項談判，趕在中國與南韓、日本完成FTA前完成，並拿到優於中日韓FTA的條件，嘉惠台灣的經濟利益，為台灣創造更多的投資機會和就業市場。否則，一旦東亞經濟體在中日韓FTA的步驟下成立，台灣將因為與中國的「政治對立」關係而無法加入，形成區域經濟邊緣化，遭受到嚴重打擊，此時之前ECFA所帶來的利益將全面被抵銷，特別是高度出口導向的國內石化產業，未來在國際競爭中的處境將更趨劣勢。

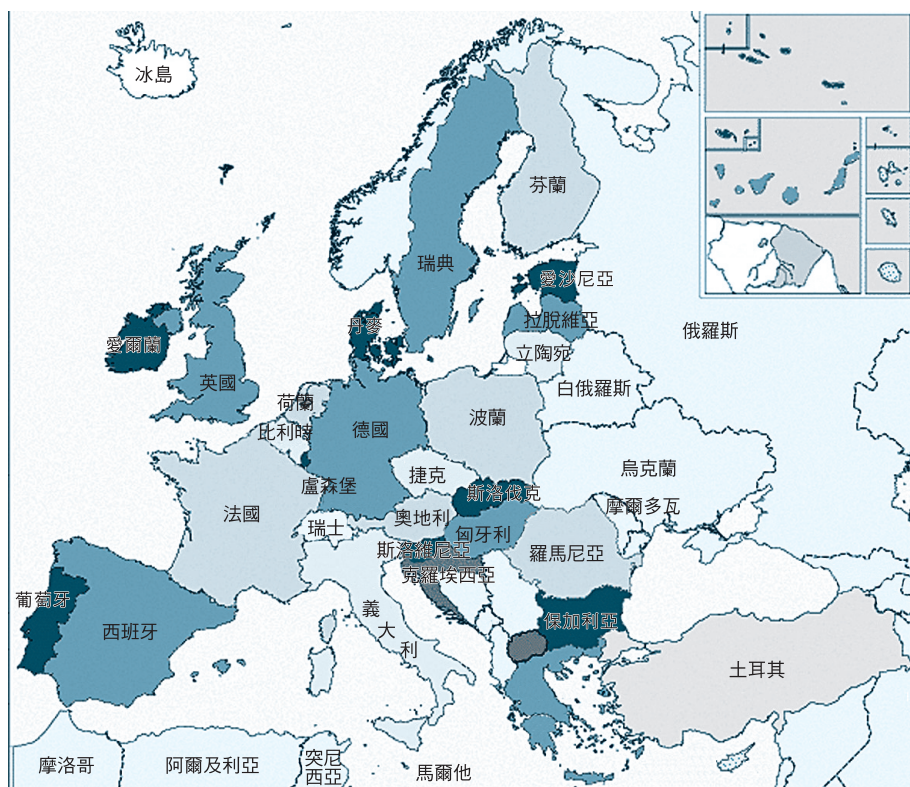
在區域經濟整合盛行的潮流下，台灣該何去何從，值得深思，因為不論是以美國為主導的TPP（跨太平洋夥伴協議），還是中、日、韓FTA，都將進一步壓縮台灣的經貿空間，若台灣還是選擇視而不見，或是只呼口號，不採取實質行動來爭取加入被整合的行列，則台灣在此區域經濟整合的浪潮下終將成為邊緣化的國家，甚至被淘汰。

📍資料來源：宋健光，「我機械石化業 紅色警戒業者疾呼速推ECFA後續談判、與他國洽簽FTA」，經濟日報，2013年3月27日，A9版；陳致畚、劉利貞，「中日韓FTA談判啟動首回合首爾登場 3國GDP合計占全球20%將成第3大自由貿易區域」，經濟日報，2013年3月27日，A9版；李娟萍，「FTA效應 東協及陸股看好」，經濟日報，2013年3月28日，B3版。

技術的快速變化、傳播媒體的發達、廠商間的競爭等，已然形成一股「全球化」的力量，例如：某一國家的經濟政策或問題，很可能一下子就演變成全球性的金融風暴。事實上，無論是經濟問題或政治問題，其影響範圍都愈來愈不再受到傳統國界的限制，因此，各國政府都體認到跨國合作的必要性。

而從經濟學比較利益及要素稟賦的角度來看，各國專注於生產自身具有優勢的產品，再透過自由貿易進行交換，也有利於有限資源的有效運用，同時提升各國的經濟福利。只不過，在各國的本位主義心態下，以提高貿易障礙來保護本國產業的做法，雖然短期內保護了本國的就業與廠商，但卻與上述理想背道而馳。[關稅暨貿易總協定 \(General Agreement on Tariffs and Trade, GATT\)](#)及[世界貿易組織\(World Trade Organization, WTO\)](#)的出現，就是期望藉由各國共同降低貿易障礙，來達成自由貿易所可能帶來的經濟效率。然而，牽涉國家愈多，要取得一致的共識也就愈為困難，因此，先以較小區域為基礎進行的經濟整合就愈來愈盛行，例如：歐盟(European Union, EU)及其前身的歐洲共同市場(European Common Market)、北美自由貿易區(North American Free Trade Agreement, NAFTA)、東協(The Association of Southeast Asia Nations, ASEAN)，以及國人較熟悉的亞太經濟合作會議(Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC)等。

他、塞浦路斯、斯洛伐克（2009年採用）、愛沙尼亞及拉脫維亞，合稱為歐元區。但某些歐元區國家的海外領土也使用歐元，如圖2-2。



Fig圖2-2 使用歐元的國家

資料來源：維基百科，「歐元」，取自<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E6%AC%A7%E5%85%83>

Case 2.1 歐元還熱嗎？從先天缺陷到景氣降溫

2009年末至2010年，原本相當被看好的單一貨幣區域：歐盟，發生了重大的危機，這危機不僅野火遍燒歐洲各國，還重挫世界國的經濟情況，金磚四國原本著重外銷的經濟體，（如中國），也因外銷歐洲狀況不佳，導致許多製造業者紛紛遇到經營困難，甚至造成倒閉，工人被解僱等情形。而這當前的歐債問題，其實反映的是歐元本身的缺陷。正因為歐元當初成立時就有這些缺陷，才會讓歐債問題演變成人們對歐元的信心危機。因此，要弄清楚歐債問題本質，得先明瞭歐元有什麼問題。

歐元成立的「理論基礎」，來自於1999年諾貝爾經濟學獎得主孟岱爾(Robert

Mundell)的「最適貨幣區域」(Optimum Currency Area)。該理論指出，在某一區域內，互相關聯程度高的各經濟體，若使用同一種貨幣，會達到最大經濟效率。

缺陷一：政治力掛帥

一心推動歐元，只為與美國抗衡。因為泛歐洲區域國家彼此關聯程度高，無論在人力資源市場或是國與國之間的貿易行為，都相當密切，若能使用同一貨幣，最可能得到孟岱爾所說的「最適貨幣區域」的好處，這就是歐元的理論起源，孟岱爾也因此被稱為「歐元之父」。然而，歐元的問世並非各國人民交易時覺得需要一個單一貨幣，也不是在市場競爭下自然出現的，而是政治人物訂立時程，按表操課強迫推動的。加上當時歐洲各國推行歐元最熱心的幾個政治人物，一心想打造一個足以和美國抗衡的「整合的歐洲」，這些政治動機就註定歐元的本質是政治而不是經濟。

在政治力的操作下，歐洲各國使用歐元，並成為一種價格管制的貨幣。例如：希臘與德國都使用歐元，但此舉的本質其實是把希臘原有的貨幣與德國原有的貨幣，用政治力強制以1：1固定匯率來兌換。這對原本幣值較弱的希臘來說，相當於希臘人購買德國貨的能力瞬間提高。例如：原本德國1馬克可兌換希臘幣2元，如今德國1馬克只能兌換希臘幣1元。對希臘人來說，德國產品的價格等於下降一半，因為原來標價德國1馬克——也就是希臘幣2元的德國產品，現在用希臘幣1元就可以買到。

這讓希臘人增加對德國產品的購買，相反地，對德國人來說，希臘產品的物價等於上漲兩倍，因此希臘的出口就會下降。這讓希臘的貿易變成對德國入超。

缺陷二：強勢貨幣被貶值，匯率被扭曲，入超國大量舉債

其實這是「強迫德國馬克貶值」所帶來的結果。原先市場決定的匯率是德國1馬克兌希臘幣2元，但在政府協議下，兩國都使用歐元，無異是強迫德國1馬克兌換成希臘幣1元，這等於強迫德國馬克貶值，因此德國對希臘貿易才會出超，這狀況在德國對其他原本幣值較弱的歐洲其他國家也同樣成立。事實上，現階段德國出超大部分來自使用歐元的其他國家，根本原因就是如此。

然而，像希臘等國家貿易入超，即消費超過本國生產所得時，意味著該國儲蓄會減少，亦即「負儲蓄」。儲蓄包括民間儲蓄與政府儲蓄，「負儲蓄」可能為其中之一是負的，或兩者皆負。例如：義大利與希臘的「政府儲蓄」就是負的，也就是政府支出大於收入，這就是財政赤字。但是，此時的財政赤字是無法通融的，如果希臘或義大利有自己的貨幣，它們可以自己印鈔票，但此時，它們使用歐元，而歐元是由歐洲央行掌管的單一貨幣，因此希臘或義大利不能隨心所欲地印鈔票，於是只好舉債來解決。

而政府債務不過是過去累積下來的財政赤字。如果希臘民間儲蓄是正的，至少還可以抵銷一部分政府的「負儲蓄」，但該國政府長久來花的錢都用在構築大政府式的社會福利上，民間儲蓄意願本來就低——既然有政府花錢照顧，誰會想儲蓄？於是，財政赤字就更只能靠舉債來因應了。

缺陷三：貨幣政策一體化，單國無法調整

著名經濟諾貝爾得主傅利曼形容，歐元一體化是「每個國家彼此鎖在一起，然後把鑰匙丟掉」。歐元另一個根本缺陷即在於此。歐元一體化使得各國政府放棄貨幣自主權，這使得貨幣政策無法用來減輕經濟衝擊。有時候，一個國家需要貨幣緊縮政策，而另一個國家卻希望貨幣寬鬆政策。

傅利曼以愛爾蘭為例指出，當時愛爾蘭的經濟快速成長，因此大量出超，但是在歐元一體化下，愛爾蘭的出超意味著它賺進的歐元比付出的歐元還多，也就是說，愛爾蘭貿易愈出超，它就會累積愈多歐元。

如果愛爾蘭有自己的貨幣，它就可以讓貨幣隨著貿易出超而升值，或是讓外國增加對本國投資，但就因為歐元一體化，愛爾蘭出超並沒有相應增加更多資本財，只是累積更多歐元，這些歐元在各種資產市場流竄，後來就釀成該國的房市泡沫。

如果此時歐洲央行開始緊縮貨幣政策，減少歐元供應，那會讓愛爾蘭的資產市場泡沫趨緩，但歐洲央行不可能只為愛爾蘭一個國家服務，它還要顧及其他國家，而當時其他國家（如義大利）卻希望貨幣政策越愈寬鬆愈好，這就使被歐元綁在一起的愛爾蘭，只能眼看著愈來愈多歐元湧入，推高房地產及各式資產價格。

因此這樣的貨幣一體化政策，若一個國家遇到了危機，無法使用貨幣政策解除，就是將大家綁在一起，成為生命共同體，患難與共。

缺陷四：沒有政府可負責的無信用擔保

任何國家的法幣（法定貨幣）要能流通，各國政府的信用擔保是重要依據。而歐元是用哪一個國家政府的信用做擔保呢？答案是沒有，因為決定歐元區貨幣政策的是歐洲央行，它並非「某」個國家所負責的央行，人們對歐元的信心不是建立在某個國家政府信用上，而是建立在「所有」歐元區國家政府上。但就因為歐元不是單一國家政府信用擔保的，若出了問題，找不出一個負責任的政府，這就是法幣在跨國使用時的最大問題。靠歐元區每個國家擔保，其實就是沒有哪個國家真正對它擔保，大家都負責，就等於大家都不負責。如果歐元當初有百分之百的黃金準備，即使它並未建立在某單一國家的信用上，也會因為是有實物支撐的貨幣，而能給予貨幣使用者更多信心。

歐元的先天缺陷，光靠現階段各國政府技術性修補，能否改善，還需要各國的努力與觀察。對企業而言，管理者或是業務經理人必須時常注意各國的貨幣趨勢，甚至使用避險工具，降低在國際商業活動時所導致的損失，若能增加對貨幣背後的本質了解，將更能掌握企業獲利狀況與訂單定價機制。

📌參考資料：「四大根本缺陷拖垮歐元」，楊少強，商業周刊，2011年12月19日，第1256期，頁64。

2.3 美洲地區的區域經濟組織

2.3.1 北美自由貿易區

1989年，美國總統布希(George Bush)與其最大貿易夥伴加拿大總理穆朗尼(Martin Mulroney)共同簽訂了「美加自由貿易協定」；隔年，布希再與墨西哥總統薩利納斯(Carlos Salinas)代表兩國政府聲明進行雙邊「自由貿易協定」的談判；到了1991年2月，三國政府代表共同宣布進行三邊的自由貿易協定談判，此即「北美自由貿易區」的創始。此後，三國貿易部長分別於1991年6月、8月與10月展開三次會談，最後於1992年8月12日達成上述協議，並經三國國會批准之後，於1994年1月正式實施北美自由貿易區，形成一個擁有4、5億人口、總產值約17.3兆美元（維基百科，2012）的全球最大自由貿易市場（如表2-3），並在這10幾年成效顯著，包括促進地區貿易增長並增加直接投資、使已開發國家保持經濟強勢地位、開發中國家貿易量急速攀升、合作範圍不斷擴大（NAFTA向南擴張發展）等。

 表 2-3 北美自由貿易區三國之比較

項目	美國	加拿大	墨西哥
國土面積（千平方公里）	9,826.23 (CIA)	9,984.67	1,972.55
人口數（萬人）	31,525（官方統計）	3,459（官方統計）	11,233（官方統計）
平均每人GDP（美元）	49,900 (2012)	51,600 (2012)	10,100 (2012)
實質GDP成長率(%)	2.2% (2011)	1.9% (2011)	3.8% (2011)
商品出口成長率(%)	1.8% (2011)	6% (2011)	8% (2011)
商品進口成長率(%)	0.1% (2011)	13% (2011)	10% (2011)

資料來源：維基百科，「北美貿易區」，取自<http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E5%8C%97%E7%BE%8E%E8%87%AA%E7%94%B1%E8%B4%B8%E6%98%93%E5%8C%BA>；天達投顧GDP分析，取自<http://www.stockq.org/economy/gdp.php>；台灣經濟研究院，取自<http://www.tier.org.tw/observe/forecast.asp>；WTO官方網站，取自http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm

然而，隨著亞太經濟區域的興起，東南亞區域經濟所扮演的角色也逐漸加重，尤其是東協，更主導了整個東南亞的發展方向。東協在國際舞台上竄起，主要表現在幾個方面：首先，東協積極推動「東協自由貿易區」(ASEAN Free Trade Area, AFTA)的成立，期使對內可強化區域內的經濟發展與合作關係，對外則可以集體行動的方式，形成一股強大的談判力量，期能對於如歐盟、北美自由貿易區等經濟體所形成的貿易壁壘，產生些許的對抗籌碼，以提升東協在國際資本主義經濟體系中的地位；其次，1994年在西雅圖所召開的第五屆APEC會議中，東協各國表現出爭取共同利益的一致行動，讓人無法漠視該組織的重要性與影響力。

我國與東協各國的地理位置十分接近，自1970年開始，雙方的貿易便快速地增加，但雙邊貿易額仍不到10億美元。1980年代後半期，在國內勞工短缺、工資上漲、新台幣升值及環保意識抬頭的情況下，基於地緣、華人人數眾多與政府政策等因素，我國對東協各國的投資明顯增加，進而帶動雙邊貿易額的成長。至東協各國的天然資源豐富、勞力成本低廉、土地價格便宜、市場極具發展潛力，加以各國又加速開放外人投資，所以深獲我國廠商的青睞。2012年，我國與東協貿易進口額達328.21億美元，出口額更高達515.43億美元。

Case 2.3 ECFA簽訂後，台商如何檢視自己在中國的市場版圖？

2012年1月1日起，台灣與中國正式進入ECFA時代，在這之前與之後的今天，仍然有許多的評論與分析在這個兩岸協議上持續提出貢獻，許多專家學者與企業主所提出的建議，讓台灣方的代表在談判時更了解實際的狀況，並將之引導到合作最有利的方向。官方甚至拍攝相關媒體廣告，宣導ECFA對台商在兩岸貿易上的優勢。究竟，ECFA對台商企業有什麼樣的最佳優勢？其背後的政策目的又為何？以下分述之。

1. 取得領先競爭對手國進入中國市場之優勢

台灣銷往中國大部分工業產品之關稅降為零，以及台灣將較日、韓等競爭對手國更早取得進入中國市場，進而取代日、韓之地位。

2. 成為外商進入中國市場之優先合作夥伴及門戶

由於台灣銷往中國之貨品享有關稅優惠、台灣對智慧財產權保護較為周全等因素，將使歐、美、日企業選擇以台灣作為進入中國市場之門戶，並可吸引外人來台投資，有利台灣經濟結構之轉型。

3. 有助於產業供應鏈根留台灣

一旦中國大部分工業產品的關稅降為零之後，藉由兩岸直航之便利性，將有助於整體產業供應鏈根留台灣。

4. 有助於台商增加對台採購及產業競爭力

由於中國進口關稅降為零之後，自台灣進口的相對成本也降低，因此台商可增加自台灣採購之數量，再加上台灣製的品質較佳，更有助於台商在中國競爭力之提升。

5. 加速台灣發展成為產業運籌中心

由於大三通貨物及人員流通之便利性，配合雙邊貨品關稅降低及非關稅障礙消除等貿易自由化效果，將可重新創造台灣成為兼具轉口、物流配送、終端產品加工等全功能運籌中心之機會如再搭配政府放寬台商赴中國投資之限制、鼓勵台商回台上市等激勵措施，將可促成台灣成為台商運籌帷幄之「營運總部」。

然而，經過一段時間的洗禮，南韓企業對中國市場的出口未必會因此遜於台灣。現在，台商在中國雖具有關稅上的優勢，但仍需依照自己的條件與能力來打造自己的國際競爭能力。大體而言，台灣的產品進入中國市場時，要特別注意自己的優勢與其他進口國的競爭條件，不論在品質、價格、交期等方面皆要多方面的檢視，再進一步分析自己的利基點，調整市場策略，方能事半功倍。

基本上，台灣對中國貿易的產業狀況可簡單分為三大類：第一類是優等生，其次是中等生，最後是後段班。第一類「優等生」產業，是原本在國際上就有競爭力的產業，例如：機械設備（含工具機）、電腦、光學製品、汽車零件、紡織業等。關稅優惠等於價格優勢，價格優勢對這些產業而言，有加分效果，但並非競爭關鍵，競爭關鍵在於自我升級。

過去，沒有ECFA時，台灣就已是世界第四大工具機出口國，ECFA讓它在中國更有競爭力，但若更進一步，則須向上提升自己的能力與各方面條件到足以和日本、德國一較高下。

2011年，機械設備輸往中國市場的成長率高達50.3%，其中一個原因是中國製造業起飛，其次則是因為台灣工具機技術精良、供應鏈集中而備受青睞。但是，如果台商只想靠著零關稅的價格優勢，仍有可能被更廉價的中國複製品所取代。這也是台商在中國市場多年來的痛與隱憂。又如：紡織業以中流的布料為主，雖然2011年的成長率僅6.7%，但優於以前的衰退，且紡織業真正的競爭力在領先的技術，與ECFA降稅關係不大。

第二類「中等生」產業，其多為面臨調整、轉型的產業，調降關稅使其出口品的價

格具一定優勢，能夠爭取緩衝的轉型時間，對這些在獲利邊緣掙扎的產業，可說是「雪中送炭」，但是，相對地，如果無法趁著ECFA關稅利多，把握最後提升競爭力的機會，眼前的短利過後，終究還是要被打回原形，被迫退場。

以最具代表性的農產品來說，過去以台灣內需市場為主，今年成長五成，主要是打開了過去沒有的中國通路。但是，中國自己的農產品數量更大、價格更低，即使台灣農產品零關稅，也無法光靠低價生存，除非能在品質、獨特性上創造附加價值。例如：同樣都是魚，虱目魚比起當地的魚，是不是口味更好，更有賣相？同樣一顆水果，台灣產是不是更香、更甜，還能攻占禮盒市場？要提升出口競爭力，創造附加價值是台灣農產品唯一的出路。事實上，台灣廠商在禮盒市場的行銷、包裝與公共關係的經驗和條件仍有優勢，台灣的歷史因素與文化在中國市場也具有發揮的空間，只要能與產品的品質、附加價值相結合，中等生也有可能變成資優生。

第三類名列「後段班」，包括石油及煤製品、皮革與毛皮製品、電力設備等。以石油及煤製品的石化上游產業來說，2011年輸往中國的金額衰退了0.8%，這除了國內六輕的生產問題外，還有來自南韓石化業的競爭壓力。電力設備業衰退13.5%的情況亦類似，除了電線、電池模組生產早已外移中國，留在台灣製造的鋰電池芯受到南韓低價打壓，競爭對手來勢洶洶，若不能在產品、價格、品質、良率或新技術上創造優勢，ECFA利多也無法解決這些產業根本的問題。

因此，台商在面對ECFA關稅優勢時，必須記得檢視自身的產業條件與企業競爭力，若要進入中國市場，也必須同時評估其他進口國企業在當地的通路、產品、形象各方面的情形，這對台商企業走向全球化相當重要。唯有深入市場、熟悉各項條件與有利時機點，才能將資源與行銷主軸放在對的地方，在市場上大放異彩。

📌資料來源：ECFA官方網頁，取自<http://www.ecfa.org.tw/>；吳和懋，「南韓急起直追 ECFA優勢剩3年」，商業周刊，第1249期，頁16。

2.5 其他地區的區域經濟組織

2.5.1 獨立國協

1991年蘇聯發生政變後，愛沙尼亞、烏克蘭與白俄羅斯相繼宣布獨立。同年12月7日，俄羅斯、烏克蘭及白俄羅斯三國宣布組成「獨立國協」(Commonwealth of Independent States, CIS)，蘇聯正式解體。而後，其他國家亦相繼加入，使該組織的成員達到11國。這11個會員國分別為愛沙尼亞、亞美尼亞、亞塞拜然、白俄羅斯、哈薩克、