

行政院及所屬各機官單位出國報告

(出國類別：訪問)

赴越南、泰國拓展貿易洽談工業投資 吸引台商回台植根訪問報告

出國人	服務機關	經濟部加工出口區管理處
	職稱	處長 周 巖
	姓名	科長 張天明
出國地區：	越南、泰國	
出國期間：	九十年七月九日~十五日	
報告日期：	九十年七月三十一日	

公務員出國報告提要

報告名稱：赴越南、泰國拓展貿易洽談工業投資吸引台商回台植根訪問報告

主辦機關：經濟部加工出口區管理處

出國人員：周嚴 經濟部加工出口區管理處 處長

張天明 經濟部加工出口區管理處 三組投資科科长

出國類別：訪問

出國地區：越南、泰國

出國日期：民國 90 年 7 月 9 日至民國 90 年 7 月 15 日

報告日期：民國 90 年 7 月 31 日

分類號/目：A0/綜合（行政類） A0/綜合（行政類）

關鍵詞：招商、全球運籌、加工出口區、專業國際行銷、台商返台植根

摘要

近年來台灣不少廠商到東南亞、大陸等地區設廠，台灣失業率顯著提高，再加上適逢全球性經濟不景氣，使台灣經濟更陷入低迷。但台灣擁有堅實的製造業基礎，一流企業經營人才，上下游產業完整、國際通路順暢、位處亞太地區之地理中心等優勢，海外台商已經營多年，設置許多營運據點，且加工出口具有下列利基：

- 1.事權統一，單一窗口，行政效率高。
- 2.租稅優惠，地租便宜，營運成本低。
- 3.鄰近機場、港口、交通便利。
- 4.國際倉儲、物流軟硬體設施完善，可船邊、機邊提貨。
- 5.全年 24 小時快速通關，自動化系統，自主管理。

結合海內外台商力量，充分發揮台灣及加工出口區之優勢及利基，應可為台灣經濟發展開創新契機。謹以具體行動落實，台灣優先、經濟優先、投資優先之政策，此為本團之動機。此次赴越南、泰國等訪問之成員包括本處處長周嚴（團長）、張天明、王榮翔及區內外事業負責人、總經理等共三十二人。於九十年七月十日及十三日分別在胡志明市（越南）、曼谷（泰國）辦理說明會，介紹回台植根，全球運籌中心，專業國際行銷公司等，會後並立即分組（貿易機會組、工業合作組、人才培育組、專業國際行銷公司組）進行個別洽談，參加該二場說明會之人數頗多，當地工商團體，政府相關主管亦蒞臨會場致意，氣氛良好，反應熱烈，訪問成果豐碩。尤其對本處正積極推動協助廠商設立專業國際行銷公司等事宜紛紛表達參與之意願。設立專業國際行銷公司，其主要目的是促使海內外台商，摒棄以往單打獨鬥，為人代工之型態，改以結合同業力量，由專業經理負責研發、設計，並以自創品牌行銷各地，以達海內外台商企業之永續經營。由於方向正確，目標明確，大家齊心齊力，相信開發結果，指日可待。

摘要

近年來台灣不少廠商到東南亞、大陸等地區設廠，台灣失業率顯著提高，再加上適逢全球性經濟不景氣，使台灣經濟更陷入低迷。但台灣擁有堅實的製造業基礎，一流企業經營人才，上下游產業完整、國際通路順暢、位處亞太地區之地理中心等優勢，海外台商已經營多年，設置許多營運據點，且加工出口具有下列利基：1.事權統一，單一窗口，行政率效高。2.租稅優惠，地租便宜，營運成本低。3.鄰近機場、港口、交通便利。4.國際倉儲、物流軟硬體設施完善，可船邊、機邊提貨。5.全年24小時快速通關，自動化系統，自主管理。結合海內外台商力量，充分發揮台灣及加工出口區之優勢及利基，應可為台灣經濟發展開創新契機。謹以具體行動落實，台灣優先、經濟優先、投資優先之政策，此為本團之動機。此次赴越南、泰國等訪問之成員包括本處處長周嚴（團長）、張天明、王榮翔及區內外事業負責人、總經理等共三十二人。於九十年七月十日及十三日分別在胡志明市（越南）、曼谷（泰國）辦理說明會，介紹回台植根，全球運籌中心，專業國際行銷公司等，會後並立即分組（貿易機會組、工業合作組、人才培育組、專業國際行銷公司組）進行個別洽談，參加該二場說明會之人數頗多，當地工商團體，政府相關主管亦蒞臨會場致意，氣氛良好，反應熱烈，訪問成果豐碩。尤其對本處正積極推動協助廠商設立專業國際行銷公司等事宜紛紛表達參與之意願。設立專業國際行銷公司，其主要目的是促使海內外台商，摒棄以往單打獨鬥，為人代工之型態，改以結合同業力量，由專業經理負責研發、設計，並以自創品牌行銷各地，以達海內外台商企業之永續經營。由於方向正確，目標明確，大家齊心齊力，相信開發結果，指日可待。

目錄

一、 緣起	-----1
二、 訪問團目的	-----1
三、 訪問團行程	-----2
四、 訪問團任務	-----5
五、 辦理說明會及個別洽談	-----5
六、 訪問團具體成果表	-----7
七、 參訪心得	-----9
八、 建議	-----11
九、 附圖	-----14
十、 團員名冊	-----23

「赴越南、泰國吸引台商回台植根及工業合作訪問團」 出國報告

一、緣起：

(一)近年來台灣不少廠商紛紛到東南亞、大陸等地設廠，致台灣失業率顯著提高；再加上適逢世界經濟不景氣，使台灣經濟更陷入低迷。但台灣擁有堅實的製造業基礎，一流的企業經營人才，上下游產業完整，國際通路順暢，位處亞太地區之地理中心等優勢。台商在海外已有營運多年，設有許多營運據點，且加工出口區具有下列利基：1.事權統一，單一窗口，行政效率高。2.租稅優惠，地租便宜：營運成本低。3.鄰近機場、港口、交通便利。4.國際倉儲、物流軟硬體設施完善，可船邊、機邊提貨。5.全年 24 小時快速通關，自動化系統。結合海內外台商之力量，充分發揮台灣及加工出口區之優勢與利基，應可為台灣經濟發展開創新契機。

(二)為積極協助海關內外台商在台植根永續經營，並以具體行動落實台灣優先、經濟優先、投資優先之政策。

以上為本訪問團之動機。

二、訪問團目的：

(一) 尋找代理商、開拓市場。

(二) 洽談工業及產業合作。

(三) 協助廠商尋找人才及勞工。

(四) 商談台商回台植根方案。

三、訪問團行程：

【越南】

日期	時間	內容
7/9 (一) 台灣→胡志明市	05:30	小港機場國際航站越南航空櫃台集合出境
	07:30	高雄出發 越南航空 VN927
	09:30	抵達胡志明市(吳處長建國、商務組陳組長接機)
	08:00	台北出發 越南航空 VN929
	2 10:30	抵達胡志明市(吳處長建國、商務組陳組長接機，直接赴旅館) <圖一>
	12:00	午餐(貴都二樓中餐廳飲茶)
	14:00~15:30	拜訪胡志明市工業區暨加工出口區管理委員會陳主席玉昆(聯絡人：阮昇龍先生 0903-810981) <圖二>
	16:00	參訪駐胡志明市台北經濟文化辦事處 <圖三>
	18:00	HEPZA 晚宴招待(順越廣場) <圖四>

7/10 (二)	9 : 00~12 : 00	辦理說明會 <圖五> 1. 台越經貿介紹 2. 回台植根 (研發設計行銷) 3. 全球運籌中心 - 介紹 4. 專業國際行銷公司說明
	12 : 00~13 : 00	與當地台華商及越商餐會 (個別洽談) <圖六>
	13 : 30~16 : 30	個別洽談 <圖七> 1. 尋找代理商組 2. 工業合作組 3. 尋找人才組 4. 國際行銷公司組
	18 : 30	駐胡志明市辦事處吳處長宴請全體團員 (地點：海華飯店)
7/11 (三)	9 : 00~12 : 00	參觀工廠或個別洽談
	11 : 00~12 : 00	拜會胡志明市人委會黎主席清海 <圖八>
	12 : 30	午餐：新順加工出口區聯營公司午宴招待 (地點：新順加工出口區)
	13 : 30~17 : 00	參觀新順加工出口區及台北學校、信統公司 南西貢計畫 <圖九、十>
	19 : 30	阮局長晚宴
7/12 (四) 胡志明市 → 曼谷	09 : 30	前往機場
	11 : 30	飛離胡志明市

【泰國】

日期	時間	內容
曼谷	13：00	抵達曼谷 <圖十一>
	14：30~15：30	拜會駐泰國台北經濟文化辦事處 <圖十二、十三>
	16：00	拜訪台灣總商會 <圖十四>
	17：30	辦理住宿
	18：29	台灣總商會晚宴於 COSMO (海鮮餐廳)
7/13 (五)	09：00~12：00	辦理說明會 <圖十五> 1. 台泰經貿介紹 2. 回台植根 (研發設計行銷) 3. 全球運籌中心 - 介紹 4. 專業國際行銷公司說明
	12：00~13：30	與當地台華商及泰商餐會 (個別洽談)
	13：30~16：30	個別洽談 <圖十六、十七、十八> 1. 尋找代理商組 2. 工業合作組 3. 尋找人才組 4. 國際行銷公司組
7/14 (六)	08：00~18：29	個別洽談及參訪工廠
7/15 (日)	09：00	自由活動
	11：00	前往機場
	14：00	VN850 班機前往胡志明市
	15：30	抵達胡志明市
	17：10	胡志明市出發越南航空 VN926
	21：10	抵高雄
	16：35	胡志明市出發越南航空 VN928
	20：45	抵台北

四、訪問團任務：

- (一) 洽談國內台商提供零組件、原物料及人才，協助當地廠商營運事宜。
- (二) 協助台商回國設立研發中心，以支援海外永續發展。
- (三) 國際專業行銷公司，以自有品牌，赴越南、泰國洽談行銷之合作對象。
- (四) 國內廠商赴越泰引進專業人才及勞工。

五、辦理說明會及個別洽談

(一) 胡志明市說明會及個別洽談

- 1. 日期：九十年七月十日九時三十分至十六時三十分
- 2. 地點：波恩飯店 (Egatorial)
- 3. 參加人數：約一百人
- 4. 程序：

9：30~9：40 主持人致辭 - 周處長嚴

9：40~10：00 貴賓致辭

9：30~9：50 吳處長建國致辭

9：50~10：00 呂總會長春霖致辭

10：00~10：10 台越經貿介紹 - 駐胡志明市商務組

10：10~10：30 回台植根 - 周處長嚴

(研發、設計、行銷) 說明

- 10：30~10：50 全球運籌中心 - 系統公司鄭總裁毅誠
- 10：50~11：20 專業行銷公司說明 - 陳理事長錦禾
- 11：20~11：40 雙向溝通 - 周處長嚴
- 12：00 與台商、華商、越商餐敘並個別洽談
- 13：30~16：40 分組座談(共分四組：尋找代理商組、工業合作組、尋找人才組、國際行銷公司組)

(二) 曼谷說明會及個別洽談

1. 日期：九十年七月十三日九時三十分至十六時三十分
2. 地點：波恩飯店 (FOUR WINGS)
3. 參加人數：約五十人

4. 程序：

- 9：30~9：40 主持人致辭 - 周處長嚴
- 9：40~10：00 貴賓致辭
- 9：30~9：50 黃總會長盛涌致辭
- 9：50~10：00 泰國投資副秘書長致辭
- 10：00~10：10 台泰經貿介紹 - 駐胡志明市商務組
- 10：10~10：30 回台植根 - 周處長嚴

(研發、設計、行銷)說明

10:30~10:50 全球運籌中心 - 系統公司鄭總裁毅誠

10:50~11:20 專業行銷公司說明 - 陳理事長錦禾

11:20~11:40 雙向溝通 - 周處長嚴

12:00 與台商、華商、泰商餐敘並個別洽談

13:30~16:30 分組座談(共分四組:尋找代理商組、工業合作組、尋找人才組、國際行銷公司組)

六、訪問團具體成果彙整表：

組別	項目	預估金額(新台幣:千元)	備註
吸引台商返台投資組	1.照明燈具	500,000	(小計) 500,000
尋求貿易機會組	1.汽車、機車、零件	15,000	
	2.製茶用機械、設備及零組件	5,000	
	3.油漆等化學物品	20,000	
	4.糖業機械設備	5,000	
	5.代理台灣產品(小孩及年輕人用)	20,000	
	6.飲料、水果、漁類	40,000	
	7.代理銷售電器用品自動控制器	10,000	
	8.醫療器材及零配件	6,000	
	9.中古製糖機械設備	4,000	(小計) 125,000

拓展工業合作組	1.合作生產機車零件、及照明燈具。	60,000	
	2.合作生產紡織品及成衣	50,000	
	3.五金加工	40,000	
	4.飼料廠	20,000	
	5.鞋業建廠合作	30,000	
	6.製茶技術合作	10,000	
	7.食品加工	60,000	
	8.塑膠、木製品技術合作	20,000	
	9.電子產品及零組件合作	50,000	
	10.焚化爐之規劃、興建、管理	90,000	
	11.工業區之開發	300,000	
	12.工業區廠房之興建	200,000	
	13.國民住宅之興建	200,000	
	14.公路建設工程	400,000	
	15.基礎建設工程及土方	100,000	(小計)1,630,000
尋求人才組	1.協助建立人才資料庫	500	
	2.IT 人員訓練	300	
	3.薪資等資料之建立	200	
	4.技術 行銷人才(蜂膠、蜂蜜)	100	
	5.飲料生產技術研發人才	400	
	6.沖床加工、生產吊扇等研發人才	600	
	7.各項建設工程規劃、設計及管理人才	2,000	
	8.培訓工廠管理人才	4,000	(小計) 8,100
專業國際行銷公司組 (台商返台植根)	1.紡織業專業國際行銷公司	10,000	
	2.機械業專業國際行銷公司	15,000	

3.農產品業專業國際行銷公司	10,000	
4.水產業專業國際行銷公司	8,000	
5.電子產品業專業國際行銷公司	20,000	
6.物流業專業國際行銷公司	30,000	
7.光學業專業國際行銷公司	10,000	
8.機車業專業國際行銷公司	10,000	
9.鞋業專業國際行銷公司	5,000	
10.成衣業專業國際行銷公司	10,000	(小計) 128,000
以上合計		2,391,100

七、參訪心得

- 1.新順加工出口區 - 本處前主秘書張先文、前高雄分處分處長黃志炯退休後，均應聘到新順加工出口區主管該區規劃、經營與管理業務。這兩位都是台灣加工出口區的前輩，到這裡參訪，倍感親切。新順加工出口區占地三百公頃，規劃完善 經營良好。其中大部分軟硬體設施，與台灣相類似，其占地廣，環境綠化則優於台灣。台灣加工出口區正朝研發、設計、行銷、自創品牌、全球運籌等知識經濟產業發展；新順加工出口區將可視為台灣加工出口區之延伸，或生產據點。
2. 台北學校 - 它是本處周處長（前駐胡志明市台北經濟文

化辦事處處長) 為執行政府南向政策, 安定越南投資台商家庭生活, 解決子女教育問題, 在空無一物(土地 - 0, 預籌款 - 0, 家長或外界捐獻 - 0, 教育部或政府補助 - 0), 完全靠著「信念」二字之支持, 以「自反而直, 雖千萬人吾往矣! 」的大無畏精神, 歷經國內、外無數次奔波, 克服諸多的困難、問題、波折、困擾等, 在短時間內(一年) 於 89 年底興建完成。台北學校是一所從幼稚園至高中十五年一貫的完全學校, 占地 3.6 公頃, 環境幽美, 校舍巍峨, 各項軟硬體設施完善, 包括教學大樓、學生活動中心、幼稚園、教師宿舍、學生宿舍、游泳池、網球場、運動場、警衛室、水塔等。並擁有卓越的校長、優良的師資、健全的學習型態組織。更秉持教育園地生活化、教育宗旨全人化(人本教育) 人才培育國際化(雙語教學) 學校行政民主化、資源社區化、校務行政制度化等理念經營學校。能在台北學校就讀, 可說是台商及其子弟之福氣, 但請不要忘記建校時之艱辛! 另台北學校極需充實學生課外讀物, 籲請大家捐贈。

- 3.信統(越南) 股份有限公司 - 是一家跨國企業, 主要產品為 DC/AC 電磁閥、步進馬達、電磁離合器、其負責人葉清泉董事長(也是本團團員) 告訴我們其內心充滿

著愛台灣、要台灣站起來、走出去的信心與決心，所以將台灣衛星影像圖放大，置於其產品目錄的首頁，與客戶洽談時，亦首先介紹台灣。該公司注重生態環保，經營團隊化、領導扁平化，相輔相成，彈性交互支援，來因應 21 世紀的到來。研發中心設計在台灣，越南公司員工約 400 人，台灣幹部則只有 4 人。在領域內多角化專業經營為其經營手法，團結、和諧、專業、務實、不斷求進步是信統公司的特色，謹以至誠祝信統公司業務蒸蒸日上，永續發展。

八、建議：

- (一) 越南、泰國均以吸引外資、拓展外銷為主要政策，台灣設立加工出口區已有三十五年，在這方面可謂經驗豐富，且成就非凡，本處目前正積極協助廠商設立專業國際行銷公司，結合海內外同業台商，以拓展外銷、工業合作、人才培育、自創品牌、行銷各地之方式，為台灣中小企業永續經營，找出一條寬廣之道路，並可協助越南、泰國等發展工業，促進經濟繁榮，創造互惠互利，一贏之局面，此次本團所到之處，均獲當地政府、工商業界的熱烈歡迎，並具體回應，致使本團的訪問成果豐碩；但這只是一個開始，仍須各單位之支持與配合，俗云凡事豫則立，不豫則廢；謹以此

自我警惕，做對、做好各項準備工作。

(二) 越南的土地、人工等成本低，但工業成長率，每年均達 10 % 以上，對台商而言，可謂充滿商機。目前我國在越南投資為 47 億 7,100 萬美元，666 案(至 89 年底)占外資第二位，其中 70 % 以上，集中在越南南部地區(因基礎建設較佳，較接近市場)，以製鞋、製衣、紡織品、調味品、水泥、機車、基礎工程、飯店等為主；且大部分投資案營運良好，台灣之傳統產業(民生工業)，似可考慮以工業合作，人才培育等方式，在越南開創第二春。

(三) 泰國位處於中南半島的中心，首都在曼谷，第二次世界大戰，保持中立，未遭受戰爭的破壞，但卻是東南亞金融風暴之發源地，且受創頗重，值得玩味。泰國工資約為台灣的三分之一，但基礎建設明顯不足(如塞車情形嚴重，電話通訊供給不足)技術人力供給不足、行政效率不高。泰國工業發展程度與臺灣已有相當差距，建議台灣企業，以產業上下游合作方式，將技術層次低、勞力密集之產品零組件，以工業合作或合資在泰生產，再運回台灣裝配後再出口，可充分發揮跨國企業國際分工之競爭優勢。工業合作項目以電子、電器、汽車零組件、食品加工、水產品等。

(四) 越南、泰國之台商頗多為促進台灣與越、泰之經濟發展，建議相關單位對台灣與越、泰之間提供更方便之交通，例如胡志明市與高雄港每天至少有一航次的輪船對開。

(五) 行政院正積極推動發展知識經濟產業，本處協助廠商設立專業國際行銷公司是配合發展知識經濟產業政策之具體行動，也是海外台商在台植根，永續經營必走之路；但本處資源有限，仍須各單位之支持及協助，例如儘速核准本處以加工出口區管理處作業基金投資各專業國際行銷公司，對專業國際行銷公司之研發、設計及自創品牌行銷等提供適當之獎勵誘因。

(六) 台灣經濟正面臨關鍵的時刻，社會大眾渴求停止政爭，全力發展經濟，建請各級政府、民意機關及公、私團體能聽到、做到。