

103 年第 1 次中國大陸台商服務團 報告書

研提人單位：經濟部投資業務處

職稱：處長、科長、專員

姓名：連玉蘋、張宴薰、陳澄如

參訪期間：103 年 8 月 18 至 8 月 22 日

報告日期：103 年 9 月 11 日

政府機關（構）人員從事兩岸交流活動（參加會議）報告

壹、交流活動基本資料

- 一、活動名稱：103 年第 1 次中國大陸台商服務團
- 二、活動日期：103 年 8 月 18 至 8 月 22 日
- 三、主辦單位：經濟部投資業務處
- 四、報告撰寫人服務單位：經濟部投資業務處

貳、活動（會議）重點

一、活動性質

- (一)海外台商為台灣經濟實力的延伸，台商對外投資帶動台灣出口貿易的成長，與台灣發展有著緊密連結，尤其台商對於兩岸經貿交流一直扮演著重要角色，因此對於海外台商的協助與輔導向為經濟部重要的工作項目，近年來國際經濟情勢復甦緩慢，中國大陸經營環境也發生重大轉變，台商面臨升級轉型、融資籌資、品牌建立、市場行銷等經營問題與挑戰。因應海外經營環境的變動，經濟部協助海外台商之輔導措施亦需與時俱進，以符合台商需求，協助台商強化核心競爭力，並帶動國內產業共同拓展中國大陸市場。
- (二)在政府有限資源下，為創造最大之出訪效益，「台商聯合服務中心」台商服務團以協助台商升級轉型、拓展中國大陸市場為主軸，並聚焦當地產業需求，以辦理企業診斷、舉辦升級轉型說明會及拜會台商協會、參訪拓展中國大陸市場有成之標竿企業等方式，結合相關法人的服務能量，協助具升級轉型意願及實力之廠商回台運用台灣技術及研發優勢，並由參團之各領域專家代表，就台商關切之經營問題，提供因應建議，實質協助台商因應中國大陸投資環境之挑戰。此外與當地台商協會之意見領袖、標竿企業高階經理人交流意見，深入瞭解台商需求及對政府未來輔導措施之建議，並借鏡成功發展經驗，進一步調

整明年度之台商輔導作法。

- (三) 本次服務團除經濟部投資業務處外，並邀集金屬工業研究發展中心、中國生產力中心、外貿協會、安侯建業會計師事務所、環宇法律事務所等單位代表參團，及邀請華南銀行、玉山銀行等台資銀行參與座談會，就融資管道問題提供台商建議。在協助企業升級轉型部分，由金屬工業研究發展中心率領專家赴5家企業進行臨場診斷，提供具體建議，並追蹤後續改善情形及提供相關技術及自動化需求之協助；其他台商服務團成員則透過台商座談會、企業拜會等活動中，針對台商反映問題於現場逐一答覆，並將政府相關可協助之資源向台商說明，促進台商與台灣連結，吸引回台投資布局。

二、活動內容

- (一)我方團員名單：經濟部投資業務處連玉蘋處長擔任團長、投資業務處張宴薰科長、陳滢如專員、中國生產力中心陳詩龍協理、姜禮國顧問、楊美美顧問、王景弘組長、台商聯合服務中心林永法顧問、外貿協會廣州代表處古裕樑主任、金屬工業研究發展中心陳昌本處長、邱振璋組長、劉文海專案經理、林燁敏專案經理、安侯建業聯合會計師事務所林坤樞經理、陳宜君會計師、施威銘會計師、環宇法律事務所李書孝律師、華南銀行趙元碩副科長、鍾明哲資深專員、玉山銀行郭振輝資深襄理、趙蒼頡襄理。

(二)會晤代表如下：

1. 台商協會拜會：東莞台資企業協會翟所領會長、謝慶源輔導會長
2. 台商企業拜訪：艾美特電器蔡正富副董事長(深圳台商協會常務副會長)、建泰橡膠(深圳)有限公司林建良總經理、台達電子電源(東莞)有限公司曾紀堅副總裁、亞力山卓(國際)家具集團黃翰威董事長特助、思維特優(深圳)有限公司吳崇豪董事長(深圳台商協會常務副會長)、連城新天地王明來總經理

3. 東莞松山湖科技產業園區拜會：台灣高科技園管理局黃天梁局長

4. 舉辦台商座談會：深圳台商座談會約 60 餘位台商負責人及高階主管參加、東莞台商座談會約近 50 位台商企業主管參加。

(三)本次服務團重要活動紀要如下：

1. 8 月 18 日 16：30-18：00 拜會拓展中國大陸市場標竿企業-艾美特電器

(1)公司代表與陳述重點：

A. 公司代表：蔡正富副董事長(深圳台商協會常務副會長)代表接待與簡報

B. 非常高興經濟部關注深圳台商的發展情形，邀集各方專家代表關心台商的經營問題，希望未來能借重中國生產力中心、金屬中心等法人能量，在技術方面進一步升級。

C. 拓展中國大陸內需市場是需長期投入相當資金，由於台商企業在中國大陸融資不易，近年台資銀行雖已在中國大陸設立分行，然因業務受限，台商融資問題仍難以解決。

D. 拓展內銷市場並非一蹴可及，多元市場布局可為企業建立品牌奠定穩固的發展基礎，艾美特即是透過在全球市場佈局分散經營風險。此外由於中國大陸市場競爭激烈，台商需不斷創新研發，以創造差異化產品優勢。

E. 艾美特電器也透過與國內研發法人及學術單位合作發展關鍵技術，如與金屬中心、成功大學馬達科技中心合作，研發出馬達直流電頻電扇，使得中國大陸同業望其項背。

F. 許多台商企業在中國大陸已奮鬥數十年，其所累積之經驗是供有意發展中國大陸市場的國內廠商及新創業者之最佳參考典範。因此建立典範企業的經驗分享平台，應是未來可思考的輔導作法，有助於減低台灣廠商的前期摸索時程。

(2)我方代表回應與陳述重點：

A. 連處長：

- a. 本次台商服務團結合技術、稅務、法律等各領域專家，主要是希望協助台商升級轉型，艾美特為台商在中國大陸發展之標竿典範，雖為傳統製造業但透過持續的創新升級，從外銷代工成功轉入中國大陸內銷市場，並回台投資發展，顯示沒有所謂的夕陽產業，產品加值即是企業創造另一波發展的機會。
- b. 經濟部「海外台商輔導計畫」已推動多年，然海外經營環境不斷改變，相關輔導措施也必須與時俱進，以有效協助台商所面臨之經營挑戰，未來亦將與台商協會建立制度化聯繫機制，以掌握台商發展狀況與問題，並透過兩岸投保協議平台維護台商投資權益。

(3)意見交流：

A. 我方提問

- a. 關於公司拓展中國大陸市場之經營模式為何？
- b. 艾美特電器透過創新，在產品方面推陳出新，以因應激烈競爭的市場環境，成為市場領先者。對於中小型台商企業建議應如何精進？對於政府可協助措施之建議為何？
- c. 目前台商欲拓展中國大陸市場面臨經銷體系進入困難之問題，而電子商務的興起，使得線上交易成為台商重要的機會，中國大陸電子商務平台是否有適合新進台商可運用者？
- d. 艾美特電器為由製造業代工成功轉型發展自有品牌之典範，對於台商企業欲發展品牌建議應以何種方式較為適宜？

B. 艾美特蔡副董事長說明

- a. 艾美特主要以經銷商體系發展中國大陸市場，目前擁有300多個經銷商，約有1萬多個零售據點。發展中國大陸市場必須運用在地資源，當地經銷商瞭解在地文化與習性，因此尋找具有市場經驗之經銷商是相當重要，並培養

長期穩定的合作關係。此外艾美特亦積極培養內部銷售人才，以學習中國大陸經銷商之業務經驗。

- b. 品牌發展需耗費相當資金與心力，並非一蹴可及，建議中型台商企業可瞭解市場領先者狀況，其領先之關鍵因素等，透過深入瞭解市場尋找適合切入的利基點，如尚無強勢品牌之產品項目是較適合進入者。
- c. 對於勞動缺工及工資上漲問題，國內由於環境資源有限，較適合高質化發展，台商難以將生產線拉回台灣，而自動化生產有助於企業因應前述問題，惟目前台灣自動化業者並未在中國大陸當地提供服務，因此台商在推動自動化生產部分尚有落差，如有可能希望能協助台灣自動化業者至中國大陸提供協助。
- d. 電子商務為新興通路平台，對於有意轉入中國大陸市場發展之台商企業，建議可先透過電子商務平台如天貓(T-mall)、京東等提升產品知名度。

2. 8月19日9:30-11:30 拜會拓展中國大陸市場標竿企業-建泰橡膠(深圳)有限公司

(1) 公司代表與陳述重點：

- A. 公司代表：林建良總經理接待與簡報
- B. 本次非常感謝經濟部台商服務團來訪，關心台商在中國大陸之發展情形，深圳為建大輪胎集團在海外的第1個生產廠。在產品市場方面，建泰橡膠公司早期以自行車、摩托車市場為主，長期建立品牌知名度後，方轉向汽車市場發展。
- C. 建泰橡膠公司在中國大陸之發展初期以生產製造為主，2010年才深耕中國大陸內銷市場，與上海通用、廣汽等合作，並採農村包圍城市策略，從二、三縣城市發展逐步進入一線城市。
- D. 受惠於兩岸經濟合作協議之簽署，建大輪胎集團對於兩岸

投資布局策略採台灣生產高端產品為主。

(2)我方代表回應與陳述重點：

連處長：經濟部十分關心海外台商的經營發展，希望結合國內法人不同的服務能量，提供台商在升級轉型、內需市場拓展等方面之協助。受到全球化之影響，海外經營環境已產生改變，經濟部對於台商之相關輔導措施亦必須加以調整，以因應台商需求，並透過經濟部、政府相關部門已建立之兩岸業務平台如兩岸產業合作、兩岸投保協議、兩岸智慧財產權保護協議等提供台商相關協助。

(3)意見交流：

A. 我方提問

- a. 建大輪胎集團為台灣相當成功之企業典範，布局全球並擁有強大核心競爭力，希望分享公司耕耘中國大陸市場之經驗？
- b. 目前建泰橡膠公司在內、外銷之比例為何？對於中國大陸市場之通路係透過經銷商體系或採其他方式？
- c. 目前公司在產製技術方面是否有相關協助需求？在台灣與中國大陸之布局是否有所差異？

B. 建泰橡膠公司林總經理、賴經理說明

- a. 在建立企業品牌知名度方面，建泰橡膠公司除透過大型國際展覽，並以贊助球隊、賽車、知名運動員等運動行銷方式及媒體宣傳，創造品牌曝光度及強化消費者之認同度。以汽車市場為例，即是透過公司長期在自行車、摩托車市場所建立之品牌形象，作為進入汽車領域之利基。
- b. 目前建泰橡膠公司在內、外銷市場之比例分別為 40%、60%，未來內銷市場佔比希望提升為 50%。在通路部分，公司以經銷商體系為主，並依各地經濟規模決定當地經銷商數目，對於經銷商之選擇建議可從信用度、資本額、業務能力等方面進行評估篩選。此外由於輪胎產品涉及加

- 工、售後服務等特性，因此電子商務是較不可行之方式。
- c. 目前建大輪胎集團總部設於台灣，並以台灣作為集團行銷、財務規劃及研發基地，進軍全球市場。在研發方面，除與國內大學有科專計畫合作外，亦引進國外技術人員如國際大廠之退休技術人員，提升產品技術能力。
- d. 近期中國大陸廣東省推動企業集體協商對於企業經營將產生重大衝擊，希望政府能協助向中國大陸有關單位反映。面對中國大陸勞動成本日益上漲之趨勢，目前公司已推動半自動化生產，以提升效能，並提升員工獎勵，減低員工流動率。

3.8月19日14:00-17:30 深圳台商座談會

(1)與會台商代表：深圳市台商協會吳崇豪常務副會長、蔡正富常務副會長、葉松芳常務副會長、曾文千副會長、蕭博文副會長及與會台商共約60餘位。

(2)陸方與會代表：深圳市台辦邱俊梅處長

(3)座談會流程：

深圳市台商協會吳崇豪常務副會長致詞

深圳市台商協會蔡正富常務副會長致詞

經濟部投資業務處連玉蘋處長致詞

金屬製品之發展趨勢與應用-金屬工業研究發展中心

台商融資管道及工業產品的內銷建構-台商聯合服務中心林永法顧問

台商拓展中國大陸內銷市場經營模式與案例分享-中國生產力中心

台商企業如何降低投資糾紛之發生-環宇法律事務所

(4)吳崇豪常務副會長致詞

非常高興經濟部籌組台商服務團來到深圳地區關心台商的經營情況，台商在深圳地區長期奮鬥發展，歷經金融風暴等考驗，能在此繼續經營是相當不易，尤其欲由外銷轉內銷更

為困難。本次台商服務團有各領域專家參團，稍後將就內銷建構、經營模式等議題進行簡報與案例分享，並安排分組交流時間，歡迎台商儘量提出問題，相互交流溝通，協助解決問題。在次並希望本次服務團為啟動政府與台商協會緊密聯繫之開端，匯聚各方力量，共同持續協助台商。

(5) 蔡正富常務副會長致詞

本次台商服務團邀集技術、內銷、稅務、法律等各方專家舉辦台商座談會，協助台商升級轉型、發展內銷市場甚具意義，此類活動未來應多加舉辦，借重專家團隊能量，協助台商趕上全球化之腳步。

(6) 經濟部投資業務處連玉蘋處長致詞

A. 本次非榮幸代表經濟部籌組台商服務團，與台商交換意見。台商對外投資帶動台灣出口貿易的成長，使中國大陸成為我國第 1 大出口市場，台商與台灣發展有著緊密連結，為台灣重要的經濟實力。

B. 經濟部一向重視對海外台商之協助與服務，隨著經濟快速發展，近年中國大陸投資環境變化大，如勞動工資上漲、勞動意識上升等對於企業經營帶來衝擊。因應中國大陸經營環境的改變，經濟部協助台商之輔導措施亦必須與時俱進，以符合台商需求。

C. 未來除結合國內 16 個研發法人能量，鼓勵台商回台進行轉型升級，提供技術、行銷等方面之協助外，亦將運用兩岸投保協議平台，反映台商面臨問題，建立台商海外經營之安全網。

(7) 與台商進行分組洽談

A. 利盟設計 陳科基經理：如何運用中國大陸內銷市場通路？

中國生產力中心姜顧問：建議應先確立公司的內銷策略與定位，依所希望要達到的目標，再進行分項、分段逐步推展，此部份需依照公司的情況進行評估與分析。

B. 長榮興實業 鄭竹君董事長特助：公司目前遇到內銷與外銷間的矛盾與衝突，建議應如何解決？

中國生產力中心姜顧問：建議可將負責內銷與外銷的團隊加以區分，由公司管理高層依公司內外銷策略之不同，分別推動進行。由於內銷與外銷的思考角度與推動作法是不同的，因此最重要係應妥善協調內部的相關生產與行銷資源。

C. 思維特優貿易（深圳）施紹鈞執行副總：公司可如何尋找中國大陸的通路商或代為操作電子商務之公司？

中國生產力中心姜顧問：目前中國大陸知名通路商都有商品採購部門，接受商品生產廠商的上架洽談，建議公司可依自身營運需求，主動聯繫與洽商。對於代操電子商務公司部份可透過網路尋找，惟建議應確立公司的內銷策略與定位，再由適當的代操公司來協助為宜。

D. 協成興紙業（深圳）曾文千總經理：公司希望從接單生產之外銷市場轉入內銷市場，建議應如何進行調整？

中國生產力中心姜顧問：建議公司先思考進入內銷市場之模式，若仍採取接單生產模式，則需開發內銷的企業客戶；若採取發展自有品牌的模式，則需加強產品研發、市場營銷等方面的能力，以逐步轉型調整。

E. 昆昌休閒用品(深圳)有限公司：目前公司廠房出租給中國大陸人士使用，目前租期已屆滿，惟該名中國大陸人士因知道深圳市即將辦理拆遷補償，希望取得補償款所以拒絕搬遷，公司應如何救濟？

環宇法律事務所李律師：建議公司採取調解或訴訟方式解決，可以依據租賃契約向法院主張，取得勝訴判決後，再強制執行。

F. 長榮興實業有限公司、思維特優公司及昆昌休閒用品(深圳)有限公司詢問中國大陸通路商及經銷代理商企業名單，希望外貿協會能提供家居生活、工藝禮品及休閒傘等相關通路商

名錄。

外貿協會古代表：目前廣州代表處已建立廣東陸資企業赴台採購主資料庫約 2,000 筆，廣州代表處後續將針對個別企業需求，提供通路商名單及商機對接服務。

- G. 深圳台商協會詢問外貿協會在中國大陸各省辦理之台灣名品展活動，是否可提供深圳台商協會集體攤位，以深圳台商館型式展出，塑造台商產品整體形象，協助深圳台商拓展中國大陸市場。

外貿協會古代表：將反映深圳台商協會意見，就政府預算及政策允許範圍下，研議中國大陸台商參展方案，以協助深圳台商企業由外銷轉入內銷市場。

4. 8 月 20 日 09：30-10：30 參訪東莞松山湖科技產業園區

(1) 陸方及台商企業代表與陳述重點：

A. 陸方代表：台灣高科技園管理局黃天梁局長代表接待

B. 台商代表：勝華科技黃鼎泰副理、健茂生物科技公司黃維翰總經理、互貴生物技術諮詢公司廖騏宏經理

a. 黃局長：松山湖科技產業園區設有台灣高科技園專區，以推動高端電子、生物科技、文化創意、機器人及現代服務業等 5 大產業為主，目前進駐之台商企業不多，約有 16 家，整個園區招的商規劃係配合產業政策之需求，故在土地出讓方面有嚴格要求，以保留彈性調整空間。

b. 勝華科技黃副理：勝華科技於 2010 年 7 月進駐松山湖科技產業園區，作為海外營運中心，2010 年 10 月正式營運生產，迄 2013 年公司已達營收目標，目前台籍員工約 80-100 人。勝華科技希望運用該園區所提供之稅負等優惠措施，作為進入中國大陸市場之跳板，目前已為中國大陸小米機面板主要供應商。

c. 健茂生物科技公司黃總經理：健茂公司甫於去年進駐松山湖科技產業園區，作為發展中國大陸市場之總部，公司產

品係以專有技術將檸檬製成各類應用商品。為貼近原料產地，未來有意規劃在廣東、四川、海南等地設立生產廠，台灣則為研發中心。

- d. 互貴生物技術諮詢公司廖經理：互貴公司之主要業務係協助台灣生物科技業者進入中國大陸市場，服務項目包括園區進駐相關法規、文件申請等諮詢，希望協助台灣企業將產品拓展至中國大陸市場，未來企業如有生產規劃之需求亦可提供相關服務。

(2)我方代表回應與陳述重點：

A. 連處長：

首先感謝黃局長對於松山湖科技產業園區之介紹，及協助台商企業在此經營發展。本次參訪園區之主要目的為瞭解當地科技園區之規劃，台灣也有設置加工出口區、科技園區等，以提供企業一站式之服務。本園區搭配整體產業發展策略的思維是值得借鏡學習之處。

(3)意見交流：

A. 我方提問

- a. 目前台灣遭遇高階研發技術人才缺乏問題，在中國大陸是否面臨同樣難題？
- b. 台灣企業屢有反映台灣產品出口至中國大陸常遭遇檢驗問題，本園區設有檢測中心，進駐廠商是否在檢驗程序上可予簡化？

B. 黃局長說明：

- a. 產業發展至一定階段所面臨的即是人才競爭，東莞早期透過資金引入、充裕的勞工成為產業製造基地，然現階段也希望吸引高階人才進駐，以提升產業競爭實力。目前對於高階人才的吸引措施如廣東省、東莞市及松山湖產業園區提供一次性高額補貼，3者合計約1,000萬元人民幣；另有團隊提供一對一服務，協助高階人才在生活、創業等方

面所需之協助，另推動交通便捷化，打造便利的生活環境。

- b. 園區設有檢測中心主要係基於生技產業發展之需求，因從臨床實驗至量產階段需經長期的時間，為與企業密切配合，因而在此設立檢測中心，惟仍由廣東省進行管理。

5. 8月20日11:00-12:00 拜會東莞台商協會

- (1) 雙方代表： 東莞市台商協會翟所領會長、謝慶源輔導會長、趙金和執行常務副會長

- (2) 協會代表發言重點

A. 翟所領會長：

- a. 感謝經濟部多年來關心台商在中國大陸的發展情形，本次服務團邀集產業技術專家來訪，提供台商升級轉型協助，非常有意義。近年全球經濟環境劇烈變動，穩定的經濟情勢已不復見，加上民眾思維改變、勞動意識抬頭等因素，企業下一步之發展方向仍未明朗。
- b. 近年中國大陸投資環境產生許多變化，台商雖已重新考量布局地區，然各國投資環境各有優缺點，在未來發展前景仍未明朗下，強化競爭基礎是企業當前重要課題。
- c. 歷經 2008 年金融危機、全球經濟復甦緩慢等挑戰，東莞地區台商家數雖減少 20%，但留下來之台商是較具經營實力者，且有意願及有能力進行升級轉型之企業。本次服務團聚焦金屬加工業，提供台商產業發展新趨勢，相當切合當地產業之需求，希望透過兩岸政府資源，國內專家也能多至台商聚集地區，共同協助台商升級轉型。

- B. 謝慶源輔導會長：感謝經濟部長期以來對東莞地區台商的協助，尤其在升級轉型方面，透過中國生產力中心提供相關服務，希望未來能持續協助。目前台商在東莞地區面臨土地取得困難問題，即使廠商在舊約到期後欲續約也十分不易，需視企業對當地的產值貢獻狀況而定。此外，土地管理費用持續上漲，加上台資銀行對以中國大陸的廠房、

設備作為融資擔保品有疑慮，致台商遭遇擴大發展之困難。

(3)我方代表回應與陳述重點

A. 連處長：

- a. 經濟部除協助國內產業發展外，對於海外台商之協助亦十分重視。投資處辦理招商引資業務之同時，也希望推動台商與國內產業連結共同發展。台商身處市場之第一線，對於商機具極高的敏銳度，因此經濟部海外台商輔導計畫也須因應台商需求及中國大陸環境的變化予以調整。
- b. 台商在海外投資布局，經濟部作為台商經營的後盾，希望在有限資源下，結合國內研發能量協助台商回台升級轉型。此外本部目前也在思考以國內研發法人之服務能量協助海外企業之議題。誠如翟會長所言，提升企業核心競爭力是相當重要，未來希望能多與台商協會合作，透過協會之整合組織力量，聚焦協助對象。

(4)意見交流

A. 翟會長意見：

- a. 面對勞工薪資持續上漲之趨勢，國內推動機器人產業應結合企業需求，尤其工業用機器人對於企業在生產製造方面是相當重要且必須，如今年10月將舉辦之台博會，東莞台商協會即與電電公會合作，將搭建台灣機器人廠商與東莞台商之媒合機會。
- b. 企業進行升級轉型需要資金支應，然中國大陸融資成本高，台商欲以中國大陸廠房向台資銀行融資，卻面臨擔保品疑慮，台商是否有其他融資管道如中小企業信保基金承作大陸台商貸款之可能性？

B 連處長：關於台商反映之融資問題，在本此訪團出發前，已向金融業務主管機關金管會銀行局反映台商需求，另目前兩岸已簽署金融合作協議，也可透過此平台反映台商問題。

C. 華南銀行：台資銀行瞭解台商希望活化資產之需求，目前

有許多融資管道可供體質健全之企業運用，以降低借款成本。

6.8月20日14:00-17:30 東莞台商座談會

(1)與會台商代表：東莞市台商協會翟所領會長、葉春榮會長、趙維南秘書長、東莞市台商協會松山湖分會黃維翰秘書長及與會台商共約50餘名。

(2)陸方與會代表：謝春秘書長

(3)座談會流程：

東莞市台商協會翟所領會長致詞

經濟部投資業務處連玉蘋處長致詞

金屬製品之發展趨勢與應用-金屬工業研究發展中心

台商融資管道及工業產品的內銷建構-台商聯合服務中心林永法顧問

台商拓展中國大陸內銷市場經營模式與案例分享-中國生產力中心

(4)翟所領會長致詞

目前海外訂單雖已逐漸回溫，但中國大陸生產成本持續上漲，原來經營模式已不適用，在企業面臨許多經營挑戰之時刻，經濟部以此專業團隊來協助台商進一步升級是十分重要，本次座談會安排金屬製品之發展趨勢，切合台商需要，可協助台商掌握技術方向，才能搭上世界潮流。正所謂「天助自助者」，政府來此提供台商相關協助資源，也希望在座之企業能勇於踏出升級轉型之第一步。

(5)經濟部投資業務處連玉蘋處長致詞

A. 今天非常榮幸代表經濟部籌組台商服務團，經濟部一直視海外台商為台灣經濟實力的延伸，也將作為台商堅實的後盾。各國經營環境都在改變，企業需要政府給予支持，尤其涉及與當地政府之協商，經濟部將透過投資保障協定為台商海外經營建構安全網，如今年5月間越南排華暴動對

台商經營造成重大影響，經濟部即透過與越南政府協商維護投資人權益。目前兩岸已簽署投保協議，建立台商權益保障之制度化機制，除解決台商投資糾紛，對於台商關切之勞動合同、成本上升問題，也已透過此平台促請陸方重視。

- B. 經濟部推動海外台商輔導已有多多年，然隨著中國大陸環境的改變如勞動意識、成本上升等，加上中國大陸已成為世界市場，因此相關輔導措施也應聚焦台商需求及產業轉型之需要，協助台商運用國內法人之技術能量，回台創新研發，提高競爭力。

(6)與台商進行分組洽談

- A. 威碩鍋爐配件服務公司 柯建安：如何將台灣產品賣至中國大陸內銷市場通路？

中國生產力中心姜顧問：建議公司應先進行中國大陸市場調研，瞭解中國大陸市場尚缺那些產品，並評估市場潛力後，再思考從台灣引進是否有利可圖，此部份需依公司自身的銷售代理政策進行評估與分析。

- B. 萬泰國際物流公司 劉美蘭總經理：公司在台灣經營物流業務，建議如何切入中國大陸內銷市場？

中國生產力中心姜顧問：中國大陸在實體及電子部分存在許多物流商機，惟中國大陸市場廣大，建議應先評估公司自身的物流實力，及確立公司的發展策略與定位，再尋找合作對象為宜。

- C. 中國大陸地方政府為招商引資，土地使用權之出讓雖係透過正式公開的招拍掛程序，實際上卻常向台商承諾以退稅或各種其他方式退回土地出讓金，降低台商土地取得成本，然此種做法對台商是否有保障？

環宇法律事務所李律師：退回土地出讓金之作法是地方政府首長個人運用行政權力之結果，然首長更換，承諾即難

以保障，基本上此種土地出讓金折讓協議是違背中國大陸法令，台商可能求助無門，因此建議台商應小心謹慎。

- D. 東莞成軒電子科技有限公司李正傑總經理：公司主要生產揚聲器零件，目前面臨缺工問題，希望能導入自動化檢測技術，建置自動檢測生產線已取代大量人工之檢測，希望金屬中心能協助診斷？

金屬中心林經理：將擇期安排前往公司進行自動化評估與生產線自動化診斷，並評估相關電子零件自動檢測之可行性。

- E. 東莞市激勵企業管理諮詢服務公司賀英林總經理：公司主要業務為輔導企業管理升級，然所接觸之企業案例中，許多廠商反映希望能導入自動化，希望金屬中心能前往前述企業進行診斷？

金屬中心林經理：請公司能先將具自動化輔導需求之企業作產業別與產品之分類，以利金屬中心評估，並擇期安排前往拜訪與診斷。

- F. 山富工業(股)公司吳文華：公司主要從事精密模具、鋅鋁壓鑄等加工，目前面臨缺工問題，尤其在壓鑄加工研磨方面希望能導入自動化研磨技術，希望金屬中心能前往工廠診斷？

金屬中心林經理：將擇期前往公司進行自動化評估與生產線自動化診斷，並評估相關工件製程自動化之可行性。

- G. 東莞台商協會：希望外貿協會能協助辦理東莞台灣名品博覽會，共同拓展中國大陸內需市場。

外貿協會古代表：請東莞台商協會提供東莞台灣名品博覽會相關宣傳資訊，外貿協會及廣州代表處將協助代為推廣。

6.8月21日：9：30-11：00 拜會拓展中國大陸市場標竿企業- 台達電子電源(東莞)有限公司

(1)公司代表與陳述重點：

- A. 公司代表：曾紀堅副總裁、姜俊杰總經理特助
- B. 本次非常歡迎經濟部台商服務團來訪，目前台達電子以台灣為經營中心，海外則設有電力電子研發中心，以保持技術領先地位，目前以智能綠生活、電源零組件、能源管理為3大發展重心。
- C. 台達電子相當重視品質，因此不做價格競爭，同時擁有自動化專業團隊，推動自動化解決方案，以提升生產效率並減低對勞動力之依賴，如目前公司員工人數減半，但產值卻提升3億美元。
- D. 目前台達電子也逐漸轉向品牌發展，運用公司在生產製造之專業技術能力，提供其他企業整合服務方案，如協助在中國大陸的台商解決自動化問題、提供樓宇解決方案等，然此部分業務尚在起步階段。

(2)我方代表回應與陳述重點：

連處長：台達電子是國內相當成功的典範企業，本次台商服務團之到訪除借鏡成功發展經驗外，在技術升級、經營升級等部分，也希望能結合國內財團法人如金屬中心、中國生產力中心之服務能量提供協助。過去台商善於生產製造，但現在需要朝向具更高附加價值產品之方向發展，台達電子發展智慧綠能建築等已是走在潮流之前端，掌握新一波發展契機。

(3)意見交流：

A. 我方提問

- a. 公司擁有自動化團隊，目前該項業務占公司營收比為何？
另公司在推動自動化過程中是否有遭遇難題？對於自動化設備之採購是否與台灣連結？
- b. 在兩岸布局策略方面，目前公司在中國大陸與台灣的分工情形為何？
- c. LED 照明為兩岸產業合作項目，以往屢有台商反映中國大

陸採購市場存有進入障礙，目前是否仍存在此項問題？另中國大陸各地優惠政策是否有所差異？

B. 台達電子公司曾副總裁說明

- a. 自動化整合方案業務係自前年開始推動，目前在直接內銷部分約占總營收之 10%，如包括間接內銷部分則約占總營收之 30~40%。
- b. 目前台灣仍為公司的決策中心，在產品生產部分，原則上海外各地均有生產，惟會考量客戶、生產品質及生產成本等因素，此外各個地區之生產廠均設有利潤中心加以管理。
- c. 推動自動化必須從生產設計時即予考量，由於多樣少量及量多少樣之生產方式利潤差異大，因此須加以評估考量。公司目前設有自動化小組，領導幹部均從台灣培養，工程師則以當地員工為主，自動化設備採購部分均係在台採購，以公司產品為主，如零件、機器人手臂等。
- d. 對於中國大陸採購市場，主要面臨中國大陸小廠價格競標問題，以台達電而言，因重視產品品質在價格方面無法接受低價競標。但整體來說，中國大陸採購市場現均係透過公開招標方式，應無進入資格問題。

7. 8 月 21 日 14：30-16：30 拜會拓展中國大陸市場標竿企業-亞力山 卓(國際)家具集團

(1) 公司代表與陳述重點：

- A. 公司代表：黃翰威董事長特助代表接待
- B. 亞力山卓集團成立於 1995 年，初期係為歐美知名品牌廠商代工生產，其後受到美國對中國大陸家具實施反傾銷制裁之影響，因而以深圳為基地，轉向發展中國大陸市場。目前除代理美國知名品牌 Century 外，亦已推出自有品牌 Alexandre，以美式、歐式家具風格為主，近期亦投入酒店陳設等領域。

- C. 因應發展自有品牌之需要，亞力山卓集團擁有設計師團隊，包含中國大陸、台灣、歐美設計師等，產品採多樣少量，並推出不同風格系列，以滿足消費客群之需求。
- D. 在生產線方面，深圳地區員工約 576 人，為精簡人力已採自動化生產，以因應工資上漲趨勢並且維持產品品質。

(2)我方代表回應與陳述重點：

- A. 中國生產力中心陳協理：本次台商服務團結合金屬產業、稅務、法律等領域之專家，希望共同協助台商升級轉型，亞力山卓集團為拓展中國大陸市場之標竿典範，希望藉此機會借鏡成功發展經驗。
- B. 投資處張科長：經濟部一向關心海外台商之發展，因此設有台商聯合服務中心，提供台商整合性服務，今日拜訪除介紹國內相關可運用資源，也藉此機會向公司請益台商發展內銷市場之問題，作為未來調整協助台商輔導措施之參考。

(3)意見交流：

A. 我方提問

- a. 亞力山卓集團策略係鎖定高端消費客群，在通路部分如何發掘特定客戶群？另在酒店陳設業務部份，公司如何接觸到星級酒店？
- b. 公司因具有前期代工製造高級家具產品之經驗，因而成功建立高消費定位之自有品牌，對於欲轉入內銷市場之台商是否有相關建議？
- c. 台商進入中國大陸服務業市場常面臨人才問題，公司是否也有此方面之需求？

B. 亞力山卓集團黃董事長特助說明

- a. 關於客戶群之來源，主要係透過室內設計師引介，因此與設計師保持良好合作關係成為重要課題，需透過舉辦各類活動，增進設計師對公司產品之瞭解與認同，進而推薦予

客戶。此外由於鎖定高消費客戶群，因此採客製化服務及體驗銷售模式。

b. 在酒店陳設業務部分，係透過引介方式，公司所提供的不單是家具產品之販售，而係結合設計師，提供從室內陳設規劃、家具搭配之一套式服務。

c. 以亞力山卓集團之發展經驗而言，OEM 為發展自有品牌之重要基礎，技術及售後配套服務為公司競爭優勢，建議有意進入內需市場之業者，應創造差異化價值，才能找出自我定位，在市場脫穎而出。

d. 目前公司希望在陳設展列店引進咖啡體驗區，以生活品味為訴求，因此需要有在咖啡領域之創意人才，雖曾接觸台灣咖啡創業者，但多數對中國大陸市場仍有疑慮，因此人才確實不易尋找。

C. 林顧問：關於公司希望尋找具創意之台灣咖啡業者一事，將可提供協助，引介台北具有故事性、品味訴求之業者。

8.8月22日9:30-11:30 拜會拓展中國大陸內銷市場台商企業-深圳思維特優公司

(1)公司代表與陳述重點：

A. 公司代表：吳崇豪董事長代表接待

B. 思維特優原為迪士尼之產品供應商，為其商品進行陶瓷產品之開發與生產，目前已進行上、下游整合，擁有玻璃廠、陶瓷廠、電鍍廠、花紙廠等，轉為迪士尼之合作夥伴。此外與其他知名廠商如 Hallmark、周生生、故宮、亞力山卓等進行異業合作。

C. 近年除跨足精油領域，為美國品牌 Yankee 代工生產外，並轉入中國大陸市場，建立自有品牌，推出手工皂等產品。此外目前正推動深圳台灣文化創意園，希望引進台灣文創工作者，協助進入中國大陸市場，利用中國大陸市場厚實台灣文創產業的發展。

(2)我方代表回應與陳述重點：

- A. 中國生產力中心陳協理：目前台灣青年對於兩岸發展存有疑惑，如能建立一交流平台，有助對中國大陸市場之瞭解。本次台商服務團之參訪，除學習公司在傳統產業結合文化創意之成功經驗外，也希望結合金屬中心、外貿協會等單位之資源提供相關協助。
- B. 投資處張科長：文創產業為中國大陸十二五計畫之重點項目，思維特優將創意具體化應用至各項領域，是相當成功之標竿典範，對於吳董事長建議如何將中國大陸市場與台灣文創產業作結合，將會思考後續協助之方向。

(3)意見交流：

A. 我方提問

- a. 企業經濟活動如需在中國大陸，台灣可扮演之角色為何？生產活動如在台灣，是否存有障礙？
- b. 對於台灣文創產業發展，政府可協助之處為何？

B. 思維特優公司吳董事長說明

- a. 以思維特優來說，目前生產部分主要係透過合作廠，僅將附加價值高或核心技術部分由公司生產。台灣受限於環境因素，企業較難將生產活動移回台灣，目前與台灣連結部分係採購原料，如 ECFA 後續協議能順利通過，對於台灣的發展才能有更多機會。
- b. 近年深圳文創產業已和許多國際設計大展密切聯繫，除每年辦展外，亦在此設立長期據點，台灣國內有許多優秀的設計人才，應可運用中國大陸建立的舞台讓國內文創產業壯大，政府可扮演文創人才之育成角色。目前思維特優推動之深圳台灣文化創意園可作為有意發展中國大陸市場之台灣文創業者的平台，希望能有不同管道與台創中心或國內文創業者合作對接，因為唯有長期進駐在當地，才能瞭解內需市場而得以持續發展。

9.8月22日14:00-15:00 參訪連成-新天地

(1)公司代表與陳述重點：

- A. 公司代表：王明來總經理代表接待與說明
- B. 連城新天地位於深圳福田區福華路，座落於深圳地鐵會展中心站與購物公園站，為一座地下街式之主題購物休閒商場，於2012年6月28日正式開幕。
- C. 商場共分為A、B、C等3區，分別為流行、名品及美食區，其中美食區部分除當地美食外，亦引進台灣餐飲如爭鮮迴轉壽司、貢茶、CoCo 嚟可等。對於進駐之業者，商城均會做審慎的評估，以引進具知名度的廠商為原則，相同類型者原則以1家為主，避免分散客源。
- D. 在商城規劃上，以主題購物休閒為設計概念，因此設有休憩區域，並採天井設計，使商城採光明亮，此外定期舉辦各主題之展覽，供消費者有不同的消費體驗。

(2)實地參訪

三、遭遇問題：無

本次在中國大陸深圳、東莞地區辦理2場中國大陸台商座談會，因應台商需求，以產業發展趨勢及中國大陸內銷市場建構等實用題材建議台商如何運用新技術、創新經營模式及通路突破升級轉型問題，並搭建台商與國內法人單位、台資銀行之交流平台，與會台商負責人及高階管理者對於本部籌組專家服務團，聚焦台商需求，提供技術、內銷、稅務、法律等問題之建議，認為切合台商目前所面臨之經營需求，並期望未來能持續以專家團形式協助台商升級轉型。此外，本次訪團期間積極與台商協會會長、常務副會長、執行秘書長等人深入交流溝通，除瞭解台商經營需求，並聽取對政府未來輔導方向之建議，台商協會對於經濟部關注台商經營發展之用心，表達高度肯定，順利達成本次出訪效益。

四、我方因應方法及效果：無

五、心得及建議

(一)強化與台商協會互動機制

經濟部每年籌組台商服務團，赴中國大陸台商投資密集地區，加強與台商之互動交流，但因政府資源有限，無法經常性到訪。鑒於建立與台商協會機制化聯繫網絡有其必要性，將善用經濟部有限輔導資源，以台商密集地區之東莞、深圳及昆山台商協會為重點，協助排除台商經營面臨緊急狀況、蒐集中國大陸投資環境之通案問題。

(二)借重國內研發能量，持續協助台商升級轉型

台商在全球布局之同時，係以台灣為創新研發之基地，故應持續協助台商回台，結合國內研發法人能量，發展差異化高階產品。本次2場座談會計有110餘位台商負責人及高階管理者與會，會後與研發法人分組洽談熱絡，已有多家台商企業與金屬中心、中國生產力中心等法人代表聯繫，提出企業診斷需求，將推動後續協助及鼓勵回台技術升級。

(三)協助拓展中國大陸內需市場

本次參訪之標竿企業具豐富之內銷市場拓展經驗，透過建立標竿企業經驗分享模式如辦理台商領袖研習營，提供台商負責人標竿學習典範，借鏡成功發展經驗，有助減低前期摸索時程。

(四)運用台商協會人脈及通路，連結台灣產業共同拓展中國大陸市場

台商協會已形成區域性、功能性組織，同時與中國大陸當地政府維持良好互動，投資處將研析如何加強海外台商與台灣產業之連結，並搭配經濟部既有作法，共同行銷台灣產品。

(五)協助台商第二代接班問題

台商第二代普遍有意轉向發展新事業，透過引導台商第二代回台新創事業及發展電子商務，結合台灣文創及設計領域優勢，創造競爭利基，並進一步帶動台灣廠商以整體行銷模式

共同拓展中國大陸市場。

(六)瞭解台商經營需求，因應調整明年度台商輔導措施

近年中國大陸經營環境劇變，生產優勢不再，中國大陸內需市場成為台商企業尋求新一波事業發展之契機，惟中國大陸市場競爭激烈，創造差異化產品優勢是重要關鍵，此外借重在地資源慎選具市場經驗之當地經銷商，及培育企業內部業務人才亦為台商重要課題。經濟部海外台商輔導計畫將參考深圳及東莞台商協會建議，透過聚焦之小型專家團，依台商產業訂定 1-2 主題協助企業升級轉型，另依台商產業需求，安排台商回台與研發法人小型深入座談。

(七)運用兩岸投保協議平台，反映台商面臨問題如勞資問題、台商成本上升、外銷轉內銷等，促請陸方重視及提供配套措施。

參、謹檢附參加本次活動（會議）之相關資料如附件，報請 備查。

職

連玉蘋、張宴薰、陳滢如

103 年 9 月 11 日

附件 1

103 年第 1 次中國大陸台商服務團行程表
(8/18-8/22：深圳、東莞)

日期	地區	時間	行程內容	
8/18 (一)	桃園 深圳	13:15-14:45	桃園-深圳 (中華航空 CI 8527) 實際飛行：中國南方航空	
		14:45-16:30	出關/車程	
		16:30-18:00	參訪拓展中國大陸內銷市場標竿企業-艾美特 電器	
8/19 (二)	深圳 東莞	09:30-11:00	參訪拓展中國大陸內銷市場標 竿企業-深圳建大輪胎	專家顧問行 程-企業診 斷： 深圳信隆實 業(股)公司
		14:00-17:30	深圳台商座談會 地點：長豐酒店	
		17:30-19:00	經濟部與台商代表交流晚餐 地點：長豐酒店	
8/20 (三)	東莞	09:30-10:30	參訪東莞松山湖科技產業園區	專家顧問行 程-企業診 斷：富國運動 器材公司
		11:00-12:00	拜會東莞市台資企業協會	
		14:00-17:30	東莞台商座談會 地點：東莞會展國際大酒店	
		17:30-19:00	本部與台商代表交流晚餐 地點：東莞會展國際大酒店	
8/21 (四)	東莞 深圳	09:30-11:00	參訪拓展中國大陸內銷市場標 竿企業-台達電子電源(東莞)公 司	專家顧問行 程：參訪中一 合金公司
		14:30-16:30	參訪拓展中國大陸內銷市場標 竿企業-亞力山卓(國際)家具集 團	專家顧問行 程：參訪粘謹 機械公司
8/22 (五)	深圳 桃園	09:30-11:30	參訪拓展中國大陸內銷市場台 商企業-深圳思維特優公司	專家顧問行 程：參訪騰 展精密科技 公司
		14:00-15:00	參訪連城-新天地	
		14:00-16:10	深圳-桃園 中華航空 CI 528	

附件 2、行程紀實

(一) 深圳地區

08/18 參訪中國大陸內銷市場標竿企業-艾美特電器
與蔡正富副董事長交流



08/19 參訪中國大陸內銷市場標竿企業-深圳建大輪胎
與林建良總經理交流



08/19 深圳台商座談會現場情形



08/21 參訪中國大陸內銷市場標竿企業-亞力山卓(國際)家具集團

與黃翰威董事長特助交流及現場參訪



08/22 參訪中國大陸內銷市場台商企業-深圳思維特優公司

與吳崇豪董事長交流

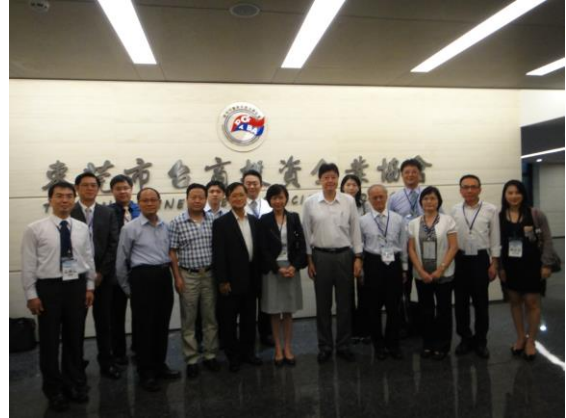


(二) 東莞地區

08/20 拜會東莞松山湖科技產業園區



08/20 拜會東莞市台資企業協會
與翟所領會長等人交流



08/20 東莞台商座談會現場情形



08/21 參訪拓展中國大陸內銷市場標竿企業-台達電子電源(東莞)公司
與曾紀堅副總裁交流

