HP / November 06, 2009 03:01AM
[非懂不可 ECFA！] 我的薪水會直直落嗎？：小心！小老闆變陸幹 / 商業周刊
出處：商業周刊 第1138期 2009-09-14

製作人：張毅君 / 撰文者：呂國禎 / 研究員：邱碧玲

ECFA來了！沒準備，不知把握黃金10年變通改革，小心你的薪水被中國拉低、工作被取代，最後成為陸勞。

ＥＣＦＡ簽訂後，對你我的影響是什麼？ 如果你是麵包店小老闆，當你在中國福建的海西經濟特區生產麵包，再海運回台販售的成本較低時，你還要在台灣生產麵包嗎？

一場包子對包子的戰爭 同文同種，台企更容易被陸企取代

兩岸直航，對岸人工、土地都廉價，當ECFA簽訂後，兩岸貨品進出口將全面免關稅，屆時，台灣麵包師傅的工作，很可能被海西師傅所取代。

七年前，台灣加入世界貿易組織（WTO）後，市場開放，泰國米、美國牛肉、紐西蘭奇異果、進口車、歐美的奢侈品，都進來了。當時消基會歸納，WTO讓台灣市場出現「三多」現象：「種類多、選擇多、比較多」。

但ECFA跟WTO最大的不同處在於，「三多」可能變成「三高」：「高同質性、高替代性、高競爭」。未來十年，如果你沒有做好準備，在中國企業大軍長驅直入時，中小企業很可能倒閉、被陸企收購，中小企業老闆變成陸幹。屆時，你的薪水也可能像中國的流行用語「跳水」一樣，往下直墜，甚至飯碗不保。

有這麼嚴重嗎？南僑化工董事長陳飛龍分析，加入WTO，頂多是麥當勞這些國際品牌進來，但這些外資很難進入台灣的地方產業深耕，而ECFA則會讓同文同種的中國業者進入台灣。

既是同文同種，就有其優勢，譬如說拜神像的神龕、香燭紙錢，這些東西只有台灣跟中國在用，當台灣加入WTO後，再怎麼開放，美國、日本各國還是不會來賣這個東西，但中國會來賣。

簡單說，WTO是一場「薯條與包子饅頭」的戰爭，但ECFA則是一場「包子對包子」、「饅頭對饅頭」的戰爭。

「連信仰、文化、語言有關的產業也會被衝擊，」台灣智庫董事長陳博志說，ECFA不僅僅是讓中國產品以零關稅的優勢進入台灣，也引來了一個能跟台灣做幾乎完全相同產品的對手進來。

這跟麥當勞進入台灣不同，台灣本來就沒有麥當勞，因此替代性沒有那麼高，但ECFA之後，連街坊的烤鴨、包子，中南部手工產業，甚至連台灣的烏龍茶，都可能被安溪的烏龍茶等一模一樣的產品替代了。

千萬別以為，你沒做佛像、也沒種烏龍茶，這些都跟你無關。在經濟學「要素價格均等化」的原理下，兩岸人民的文化、語言既然相同，如果你自己的競爭優勢不夠，你的薪水將與對岸人才看齊，很可能往下「跳水」，甚至，工作也被替代掉了！當然，如果你是世界級人才，你的薪水也可以像北京、上海的一流人才一樣，突破台灣的薪資天花板，薪水往上三級跳。

根據要素價格均等化理論，「如果兩個地區有密切往來的話，那這整個地方，同樣能力的勞工，他的工資會拉得比較接近。往來越方便，就會越接近。」價格均等化背後的原因，在於人才、貨物自由流通，ECFA，就是讓其自由流通的大門。

陳飛龍最擔憂的是，未來台灣產業不僅面臨替代性的問題，而是這些本土產業從未經歷國際競爭，還沒有能力走出去，但中國對手的強大，超乎我們的想像。這樣的衝擊，要如何因應？

先來看ECFA之後，我們將遇到怎樣的對手？舉屠宰業為例，台灣有一家公司叫信功，具備國際級的屠宰技術，一年營業額可達五十億元，平均一星期處理一千五百到兩千頭豬。在台灣，信功是非常了不起的公司。

一場巨人對小孩的戰爭 同類公司，中國規模遠大於台灣

但一樣是宰豬的，中國則有一家公司叫作雙匯發展，年營業額新台幣一千二百多億元，是信功的二十四倍。宰豬量大

到需要用火車運輸，直接送到屠宰工廠，光是河南總公司，一星期宰豬量約三十萬頭，是信功的一百五十倍。

雙匯不僅規模大，就連資本也很國際，知名投資公司高盛就是雙匯的股東之一，當年捧著大筆的現金想投資雙匯，還曾被拒於門外。

在中國，不僅屠宰業可以有一千多億元的營業額，就連種柳丁也能種成上市公司。有一家公司叫贛南果業，被稱為中國柑橘產業第一股，靠的就是賣江西省特有的臍橙出了名，最後甚至因為柑橘越賣越好，再加上官方支援，併了手機通路。在中國，賣水果的最後也能賣手機，去年一年營業額折合新台幣七百八十五億元，相當於台泥的營收。

在台灣，地方型產業因為市場太小，很難規模大、資本化；但在中國，任何數字乘上十三億就變成了一個超大市場，自然養出讓人難以想像的龐然大物來。

在ECFA後，當兩岸企業碰在一起競爭時，會不會變成實力懸殊的比賽？陳飛龍憂心預言：「（中小企業的）小老闆變陸幹」。他認為，台灣地方型產業太小，很難競爭過對方，到時候，不好的公司就是倒閉，好一點的公司被收購，最後都變成替中國企業打工的陸幹。

一場應轉守為攻的戰爭 不想「跳水」，就快想「我們有什麼」

陳飛龍說，大陸的包子、烤鴨還不可怕，最可怕的是像被形容為「中國LV的頂級餐廳」俏江南，裡頭光是名設計師Philippe Starck的設計，就足以代表它的頂級程度。這樣具備創意、技術與複製移動能耐的公司，它可以在中國依據地區、城市特性，開出不同風格的餐廳來，而且照樣賺錢，年年成長。

具備了這樣的能耐，俏江南到台北也能開出台北人能接受的餐廳。我們試圖從台北找出具備這樣能力的川菜餐廳來比較一下，答案是，很難找到對手。但陳飛龍評估，俏江南一定會在ECFA之後來台灣開餐廳。

ECFA簽訂後，縱使初期市場不會全面開放，但是，當兩岸市場全面開放競爭的那一天，你我，如何不被「跳水」，甚至可以因為更多的開放而身價暴漲呢？

「我們要有侵略性的思維！」陳飛龍說，台灣開放市場給中國，代表中國也開放市場給台灣，台灣企業不能只擔心ECFA之後會打不贏，而是要想怎麼打進中國市場。

所以，我們要賣什麼東西過去？什麼東西有競爭力？別人沒有的，我們有？就像台灣的聯發科一樣，靠自己的技術實力，攻占中國市場。

北京台商會副會長江永雄舉例，在北京，台灣商品很好賣，甚至連一瓶波蜜果菜汁，在台灣大賣場賣新台幣六元，到了中國也是賣六元，但幣值是人民幣，售價整整差了四倍。因為，台灣品牌在中國有力量。

把握台灣品牌的現有優勢，提高技術門檻，是因應衝擊的不二原則。陳飛龍建議，中小企業要趁這段時間讓自己變大，或是策略聯盟，提高自己的資本規模與門檻，到時候中國企業來了，想併也不是那麼容易併，只能選擇與台灣業者合作，甚至合資的模式。

經濟部長尹啟銘則樂觀的說：「別人賣一顆五元的麵包過來，我們也可以賣一顆五十元的麵包過去啊。」他認為，只要台灣做有創新、有附加價值的產品，到中國一樣也有競爭力。

問題是，多數人還不懂ECFA是什麼，連準備也沒有，以為簽署ECFA後，股市房市將大漲、未來將一片美好，殊不知，這段蜜月期只有十年。十年一過，台灣與中國之間就要達到全面零關稅、貿易完全自由化。屆時，兩岸大軍將跨越海峽，彼此互搶市場、工作。十年後，你要成為開放下的身價暴漲人才，還是被迫成為跳水勞工？

[hr]
＊都是龍頭公司，規模最多差28倍！ ── 兩岸內需產業龍頭營業額比較

產業別》石化原料
中國企業'08年營業額(億元新台幣)：中國石油化工69,929
台灣企業'08年營業額(億元新台幣)：台塑化8,772
中國與台灣企業營業額倍數比：8.0倍

產業別》銀行
中國企業'08年營業額(億元新台幣)：工商銀行23,642
台灣企業'08年營業額(億元新台幣)：合作金庫銀行823
中國與台灣企業營業額倍數比：28.7倍

產業別》電信網路
中國企業'08年營業額(億元新台幣)：中國移動19,857
台灣企業'08年營業額(億元新台幣)：中華電2,017
中國與台灣企業營業額倍數比：9.8倍

產業別》鋼鐵
中國企業'08年營業額(億元新台幣)：寶鋼9,638
台灣企業'08年營業額(億元新台幣)：中鋼3,853
中國與台灣企業營業額倍數比：2.5倍

產業別》家電通路
中國企業'08年營業額(億元新台幣)：蘇寧電器2,401
台灣企業'08年營業額(億元新台幣)：全國電140
中國與台灣企業營業額倍數比：17.2倍

產業別》證券
中國企業'08年營業額(億元新台幣)：中信證券953
台灣企業'08年營業額(億元新台幣)：寶來證券184
中國與台灣企業營業額倍數比：5.2倍

產業別》造紙
中國企業'08年營業額(億元新台幣)：晨鳴紙業745
台灣企業'08年營業額(億元新台幣)：永豐餘456
中國與台灣企業營業額倍數比：1.6倍

資料來源：《商業周刊》1120期〈兩岸三地1000大企業排行〉 整理：邱碧玲

Edited 1 time(s). Last edit at 11/06/2009 03:03AM by HP.