

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.

---