



# 捌

## 結論與建議

- 一、2017 年臺商在菲律賓投資經營情況分析
  - (一) 2017 年臺商在東南亞六國投資經營情況
  - (二) 2017 年東南亞六國臺商會發展情況
  - (三) 2017 年東南亞六國臺商之經營難題
  - (四) 2017 年東南亞六國臺商與我國經貿連結互動
- 二、建議
  - (一) 臺商投資經營概況層面
  - (二) 臺商會組織運作層面
  - (三) 臺商經營之難題層面
  - (四) 與我國經貿連結互動層面



## 捌、結論與建議

2017 年是國內外情勢出現重大變化的一年，對於在海外進行經營投資的臺商，無疑面對著更多的機會與挑戰。國內情勢方面，我國「新南向政策」的內涵更為具體，如何配合臺灣本土的政策走向，以產業鏈結海外臺商與凝聚合作意識，是當前政府的施政重點。而在國際情勢方面，東南亞國家的勞動成本節節高漲、缺工缺電日益嚴重，且對於環保和土地使用的要求逐漸嚴格；加上美國總統川普當選後，其推動的亞太政策走向，以及「中」美貿易戰爆發的可能性等，亦將牽動著海外臺商的布局考量。

《106 年版海外臺商經濟年鑑—東南亞六國篇》以越南、馬來西亞、泰國、印尼、新加坡、菲律賓等六個臺商投資金額與件數皆相當密集的東南亞國家為分析對象。本年鑑依序探討了臺灣與東南亞六國的貿易投資關係、產業經營情況、當地代表企業、臺商融資與海外信保基金需求、與新南向政策之互動，以及返臺投資意願等各面向之問題。

### 一、結論

東南亞六國具有龐大的經濟力量和內需市場，是與我國經貿往來密切的重要區域，亦是臺灣在東協中最主要貿易夥伴。自 2016 年新南向政策提出後，2017 年東南亞六國對臺投資件數增加 101 件，達到 471 件，為近年來投資案件最多的一年，投資金額約為 2.23 億美元。而根據經濟部投審會的數據，近幾年臺灣對東南亞六國的投資，雖然

投資金額呈現波動趨勢，但投資件數亦不斷增加，推測可能投資多以小額投資為主。

### (一) 2017年臺商在東南亞六國投資經營情況

根據經濟部投審會資料顯示，2017年臺商在越南投資金額為6.83億美元，投資件數為23件；臺商在馬來西亞投資金額為3.13億美元，投資件數為19件；臺商在泰國投資金額為5.58億美元，投資件數為21件；臺商在印尼投資金額為1.22億美元，投資件數為13件；臺商在新加坡投資金額為9.16億美元，投資件數為23件；臺商在菲律賓投資金額為2.26億美元，投資件數為6件。資本來源方面，在東南亞六國投資設廠的臺商，主要是透過自有資金或是國內投資來取得資本。

其次，臺商選擇前往東南亞六國投資設廠的三大因素，主要包括當地勞力成本相對低廉、土地廠房與機具設備等固定資產成本低廉，以及當地市場需求大，顯見降低土地、勞動、水電等成本還是臺商的考量主因。比較特別的是新加坡，臺商赴新加坡投資最主要的原因是當地市場需求大，且除了成本因素之外，當地租稅優惠或其他獎勵措施、降低關稅或非關稅貿易障礙此二因素也是重要原因。

經營獲利方面，本年鑑編纂團隊在問卷調查中發現，在東南亞六國投資經營獲利的臺商中，其獲利最主要原因為開發新產品/服務、市場需求增加，以及生產技術提升。顯見即使當

初臺商前往東南亞六國設廠是著眼於廉價的勞動力、土地成本，但隨著東南亞國家的生產成本逐漸提升，臺商亦須不斷技術升級與創新，並以高附加價值產業結合既有企業利基以及當地潛在需求，方能爭取東南亞國家內需市場與相關商機，維持企業經營獲利。

投資產業類別方面，根據經濟部投審會資料，2017年我國核准臺商在東南亞六國投資的主要產業包括製造業、金融及保險業、批發及零售業等。其中，2017年臺商對越南主要投資產業為基本金屬製造業，對新加坡主要投資產業為批發及零售業，對馬來西亞、泰國、印尼及菲律賓主要投資產業皆為金融及保險業。

### (二) 2017年東南亞六國臺商會發展情況

臺商會是海外僑臺商彼此互相聯繫的重要組織，目前東南亞六國皆有成立臺商會，但發展情況與組織規模都有所不同。本年鑑編纂團隊在問卷調查中發現，東南亞六國的臺商選擇加入臺商會，主因在於有利於建立人脈關係，以及能夠獲取有利企業經營資訊。再者，東南亞六國臺商認為，當地臺商會組織最主要的功能是舉辦聯誼活動，其次是幫忙企業介紹上中下游廠商。除此之外，越南臺商認為當地臺商會組織還能幫忙企業與當地政府往來互動，此可能因為越南的政治、經濟體制與其他東南亞五國不同，臺商在企業經營過程會較需要臺商會協助



其與地方政府溝通。

但總體而言，根據本年鑑編纂團隊問卷調查以及訪談的結果，臺商加入當地臺商組織的比例並不高，整體來說原因如下：

### 1. 大型臺灣企業明文規定員工不可以參加任何商會性質活動

如寶成有將近十萬個員工，但是集團規定，包括中國大陸籍或臺灣籍都不能參加類似商會性質的組織，避免涉及政治問題，進而影響企業的形象。另外，菲律賓的大公司，例如金寶（Cal-Comp Technology），因為內部有許多專業經理人，加上本身政商關係也很好，並不太需要透過臺商會協助。

### 2. 當地地理幅員廣大、交通問題不便

菲律賓、印尼、馬來西亞當地的交通不便利，來回旅運時間過長，阻礙了入會的意願。例如印尼的中爪哇就包括日惹、三寶壟、梭羅，開個會來回要耗費四個小時。馬來西亞的狀況亦然：檳城在北，新山在南，吉隆坡在中間，從吉隆坡到檳城、吉隆坡到新山，距離就好像從臺北到高雄，時間與交通成本太高。

### 3. 臺灣商會功能多侷限在社交和聯誼性質，臺商不願意繳交會費

臺商大多認為東南亞六國臺商組織的主要功能，是能夠建立人脈關係以及獲取有利企業經營資訊，但同時

也有很高的比例認為臺商組織多為舉辦聯誼活動，如定期同鄉聯誼、資訊交流、經驗互動等事務，較缺乏促成上下游廠商之垂直整合、聯合當地臺商進軍國際市場等商務運作能力。

## （三）2017年東南亞六國臺商之經營難題

透過本年鑑編纂團隊調查，臺商在越南、馬來西亞、泰國、印尼、新加坡、菲律賓等六個東南亞國家所面臨的經營難題大致如下：

### 1. 當地國家的法治規範仍有待加強

東南亞六國臺商主要面臨到的困難，最主要是認為當地的法令規範不明確，同時面對當地政府行政效率不彰、官員故意刁難，以及包括基礎設施不足、勞工經常罷工、勞動成本與人力來源相對不穩定、當地政府採購資訊與流程欠缺透明化、利潤不易匯出、關稅或非關稅貿易障礙高、物料存貨成本高、當地潛在排華心態與合夥勞資糾紛多等問題。

然而，囿於我國政府的政治外交現實，推動國與國之間的官方互動較為困難。我國與新南向國家均未有正式邦交關係，致使我國與新南向國家在官方交流與合作，面臨較大的挑戰。此外，中國大陸近年來重視其在亞洲區域的影響力，積極推動「一帶一路」，儘管許多亞太

國家對中國大陸仍有疑慮，但仍與其維持往來互動。

因此，當臺商在處理勞動法相關的薪資、社會保險、醫療保險、簽證申請、海關關務、進出口事項、避免關稅障礙削弱我國商品的競爭力等問題時，往往很難透過多邊的區域經貿合作，或雙邊的國家經貿談判，來獲取保障臺商在當地的投資保障權益。

此外，由於菲律賓的線上博弈是合法的，現在有5萬名臺灣年輕人投入這個行業，主要從事線上服務人員，以及電腦工程師。由於線上博弈需要電腦運作，電腦是重要生財工具，所以業者會找很多工程人員，甚至高薪挖角竹科的工程師，這些工程師最重要的工作是不能讓電腦斷線或當機。也確實有竹科工程師捨棄原有5-6萬元新臺幣薪水的工作，去菲律賓從事每個月15萬元新臺幣的工作。

但是，這些投入時下流行的菲律賓線上博弈服務業的臺灣人，有的是在臺灣應徵，由菲律賓業者幫忙辦工作簽證，只要有工作簽證就可以居留；但也有很多是私下上網應徵。此類公司的糾紛很多，非法打工的案例也很多。然而，當發生勞資糾紛的時候，我國政府、菲律賓政府、以及菲律賓業者之間，仍缺乏妥善的溝通管道以及處理模式，可能衍生出的問題值得重視。

## 2. 臺商在東南亞面對激烈的國際競爭

東南亞市場潛力驚人，引起世界主要國家的關注，包括日本、韓國、中國大陸等亞洲國家，都積極爭取當地的商機。除了我國刻正推動新南向政策之外，韓國總統文在寅於2017年也提出新南方政策的構想，希望韓國—東協可以建立「3P 共同體」（人民 People、和平 Peace、繁榮 Prosperity）。

韓國廠商近幾年在東南亞國家的發展，無疑對臺商構成強大壓力。韓國多採取大型財團帶著供應商的方式進軍東南亞國家，在當地建立上中下游完整供應鏈；亦積極在當地建立產業園區，例如韓國最大美妝品牌「AMORE PACIFIC（愛茉莉太平洋）」規劃投資馬來西亞柔佛州清真產業園區，以拓展伊斯蘭市場。

同時，韓國政府也積極鼓勵青年學子至東南亞就讀，提供獎學金予在海外的韓國留學生，使韓國留學生能奠定語言基礎，並融入當地的文化與生活。韓國企業也積極厚植人才庫，例如目前在越南知名大學的外國留學生以韓國人數最多，三星亦提供學費全額補助名額，成功畢業後需與三星簽訂2至3年的工作合約，並留在越南工作。

在日本方面，2015年7月4日日本首相安倍晉三與

柬埔寨、寮國、緬甸、泰國、越南等五國領袖在東京簽署「新東京戰略 2015」(New Tokyo Strategy 2015)，四大主軸包含整合湄公河流域的基礎建設及加強硬體設備的連結；協助培育產業人才；發展綠色能源；與區域內之國際組織、政府與民間單位等對象合作等。日本並規劃於 2015 年至 2018 年間，援助該五國之基礎建設，資金規模為 7,500 億日元。

因此，若我國政府或企業沒有具體有效的技術人才措施，對於臺商企業日後在東南亞國家的競爭力，恐有顯著的此消彼長之勢。

#### (四) 2017 年東南亞六國臺商與我國經貿連結互動

在越南、馬來西亞、泰國、印尼、新加坡、菲律賓等六個東南亞國家中，有許多臺商是自 1980 年代開始即在當地進行投資，至今已累積近 40 年的經營經驗。另一方面，自 2016 年起我國政府積極將「新南向政策」作為施政重點，希望臺灣與新南向國家在產業創新的新連結上延伸內需市場，帶動了新一波的南向投資動機。

在不同時期進入東南亞六國市場的臺商，對我國政府的期待與需求雖有所差異，然對於我國新南向政策的推動以及經貿策略的規劃，則同樣值得重視。

首先，在資金方面，融資困難是海外臺商普遍都會碰到的

問題，為配合新南向政策及新南向地區僑臺商需要，僑委會海外信用保證基金開辦「新南向專案融資信用保證」，放寬新南向地區僑臺商融資金額上限，透過提供信用保證之方式，提高銀行對僑臺商的放款意願。然而，本年鑑編纂團隊在問卷調查中發現，東南亞六國臺商多半表示對於海外信保基金沒有需求。進一步探究原因，可以發現，由於海外信保基金申請門檻過高、申請與審核手續繁複，中小型臺商難以符合申請條件，故臺商多數還是透過跟國內原有合作往來的銀行貸款以取得資金。

其次，新南向政策推動以來，東南亞六國臺商皆希望我國政府可以協助蒐集當地輿情與分析當地投資商情，或是簽訂兩國 FTA 以降低關稅或非關稅貿易障礙。顯見由於國際情勢瞬息萬變，加上東南亞六國近年快速發展，世界各國紛紛瞄準東南亞市場佈局投資，市場競爭更為激烈，海外臺商皆感受到企業經營壓力，因此更需要政府協助提供當地商情分析及降低投資貿易障礙。

此外，新南向政策的其中一項目標，是希望海外臺商能夠回臺投資，促進臺灣經濟與產業發展。然而，本年鑑編纂團隊在問卷調查中發現，目前在東南亞六國投資的臺商，多數現階段都不考慮返臺投資，原因在於國內產業環境面臨缺水、缺電、缺工、缺地、缺人才等「五缺」問題嚴重，加上臺商境外所得課稅問題並未解決，因此臺商並無返國投資意願。

## 二、建議

為延續我國臺商在東南亞六國的既有優勢，發揮具有良好基礎的投資產業，同時避免臺灣企業的發展進入薄利化瓶頸，本年鑑編纂團隊透過問卷統計分析、調查訪問等方式，從臺商投資經營概況、臺商會組織運作、臺商經營之難題、與我國經貿連結互動等層面，聚焦出東南亞六國臺商對政府重大政策之具體建議，以供政府單位參考。

### (一) 臺商投資經營概況層面

本年鑑編纂團隊在問卷調查中發現，在越南、馬來西亞、泰國、印尼、新加坡、菲律賓等六個東南亞國家投資的臺商，經營獲利最主要的原因是企業持續研發新商品、當地市場需求提升、進行技術升級等。因此，建議我國政府由此著手，協助當地臺商爭取商機、永續經營。

#### 1. 協助企業轉型升級，另開拓服務業市場

雖然我國在東南亞六國的勞力密集型製造業基礎雄厚，不過，目前當地臺商已面臨工資上漲、技術勞工缺工、勞資糾紛、第二代接班等問題。同時，近年來因全球經濟波動、亞太區域競爭激烈、對內投資不振等因素，面對區域整合浪潮與海外投資經營環境日趨嚴峻，無論是製造業或服務業的臺商，都審慎重組產業鏈的布局。

另一方面，雖然服務業是傳統上臺灣投資較少的項

目，不過近年東南亞國家積極發展電子商務，加上新興中產階級的消費力提升，與其相關的物流、零售服務業等，也將成為極有潛力的市場。例如新加坡目前正積極推動金融科技轉型，在加強數位貨幣監管的同時，亦大步邁向無現金社會。未來，除了傳統上臺商具有良好基礎的製造業轉型需求以外，在菲律賓、新加坡等國家的金融保險業、運輸倉儲業、批發零售業投資，都是具有潛力的領域。

因此，建議政府設立臺商諮詢服務中心，媒介臺灣學術機構和專家學者，解決臺商所面臨的企業管理和產業升級問題；亦可提供針對人力資源管理、跨境電子商務發展趨勢等進行經驗分享，協助更多臺商朝國際化、多元化與現代化方向發展，發掘新的產品與商業模式，完整海外生產鏈，藉以掌握當地市場商機，逐步擴大當地市場。

#### 2. 協助建立臺商產業生態系

因為目前產業有走向服務化經營的趨勢，而服務業可能涉及跨產業別。例如，製鞋業跨足紡織，最近很流行鞋子採用編織的型式；同時，製鞋也需要機器與周邊設備，像是空壓機。而空壓機是很多產業都會用得到的設備。

由此可知，當企業要進行商品創新、進軍新市場、或是採用新設備進行升級時，往往需要跨產業別的知識與技術，若能與其他企業進行跨領域合作，或是強化既有的企業聚集效果，將能發揮正向技術外溢效應，達到事半功倍的效果。

有鑒於在東南亞六國投資的臺商多為分散各地的小企業，因此，建議我國政府協助在臺商聚集地興建臺商產業園區，並在產業園區內興建相關基礎建設，提供當地臺商更安全與完善的經營環境，同時藉此協助臺商產業生態系的建立，以吸引相關產業的臺商供應鏈的聚集與完善，強化臺商在當地的布局。

## (二) 臺商會組織運作層面

為提高臺商加入臺商會組織的意願，建議政府可以朝以下幾方面來強化臺商組織的功能：

### 1. 釐清不同海外臺商組織的互動關係，促成臺灣商會、研究智庫、亞總等單位的長期合作

雖然，本年鑑調查之東協六國有各種各樣的臺商會，加以整合並非容易。以印尼來說，除了臺灣工商聯誼會之外，還有印尼華商經貿聯合會、臺灣技術人員協會、同心會、三輪慈善基金會、印尼臺灣客家同鄉會等。另外，還有從中國大陸過來、已經在當地深耕很久的印尼中華總商會。這些不

同的臺商組織、甚至華商組織之間的關係網絡、互動情況等，其實一直缺乏有組織的梳理，以致未能有效串連海外的臺商與華商網絡。

因此，建議深入瞭解各組織之間的功能與互動關係，並且考慮規劃讓每個國家有一個代表該國臺商的總組織，以之作為聯絡交涉、補助活動的對象，甚至產生僑務委員代表。另外，在不同的組織之間，也可透過互相座談、參訪甚至擔任顧問的方式，增加交流與經驗分享。期待臺灣商會組織也可以日漸具備朝海外的美國商會（American Chamber of Commerce）的功能，協助臺商收集當地市場與經濟資料、並在國會上做出提案，幫助中小型企業開拓國際市場的要角。

### 2. 發揮不同的臺商組織的功能，進行更有效率的分工合作

雖然不同的臺商組織對於促進各地臺商之聯繫合作、交換訊息及經驗等均有所助益，可促進各地區臺商共同發展工商業及開拓國際市場；不過，若能發揮不同組織的比較優勢，應可以達到事半功倍的效果。舉例來說，印尼的臺商聯繫工作，可由臺灣工商聯誼會承接辦理；至於臺灣政府正在推動的醫療新南向、教育新南向等，則應該以僑社或華商為主要訴求對象。

進言之，臺灣的醫院或學校應委託印尼華商經貿聯合會、留臺校友會等，來協助宣導海外華商、華僑到臺灣作健康檢

查、動手術、求學的相關事項。透過篩選以及功能分流，才會發揮商會或僑界的不同長處與優勢。同時，也可以避免海外臺商組織，在政府新南向政策的政策宣傳下，變成業務量暴增、接待最多團體的單位。

### (三) 臺商經營之難題層面

本年鑑編纂團隊在問卷調查中發現，臺商在越南、馬來西亞、泰國、印尼、新加坡、菲律賓等六個東南亞國家所面臨的經營難題大致包括當地國家法令規章不透明與面對日益激烈的競爭兩個方面，茲提出如下建議：

#### 1. 強化經濟部「臺灣投資窗口」功能，協助臺商掌握當地法令

經本年鑑編纂團隊調查訪問可知，對於30至40年前就前往東南亞投資的老臺商而言，很多在前往設廠之前就已經有訂單，只是尋找一個海外的生產地而已。老臺商多以中小企業為主，很能靈活的尋找適合自己的生態環境，例如：汽車跟摩托車的零件很多是共用的，如果汽車不能用，那麼就換成製作機車零件；又如，假使某段時間供應某一個品牌出現困難，那就改為供應其它品牌（像是從山葉 YAMAHA 換成鈴木 SUZUKI 等）。此外，老臺商對於當地的政商關係相當熟悉，當遇到當地法令或相關資訊不夠透明時，能及時應變。

相較於已經在東南亞國家深耕數十年的老臺商，近年新一批有意前往東南亞國家投資的臺灣中小企業，對於當地政

府的人治色彩，經常有適應不良的困難。

新一批有意前往東南亞國家投資的中小企業，其投資評估模式大致為：在臺灣先拜訪駐臺北的辦事處、自行進行市場調查、透過當地的臺灣窗口查詢當地國的投資產業法規等相關訊息、聯絡拜訪臺灣商會組織進行交流。

換言之，雖然新一批有意前往東南亞國家投資的中小企業，大多開始利用我國政府所提供的資訊查詢管道，尤其是自2017年3月起經濟部投資業務處設立有菲律賓、越南、印尼、泰國、印度、緬甸的「臺灣投資窗口」（Taiwan Desk）。將來如果成立各國臺灣總商會，而且建置網頁，可與該臺灣投資窗口連接。目前在未成立臺灣總商會之前，僑委會可向各臺商協會推薦該一「臺灣投資窗口」，建立連接網。

#### 2. 加強臺灣產、官、學三方之連結

由於東南亞國家無論在國情、文化風俗、政治體制、經濟發展程度等差別迥異，要成功進入當地市場，我國業者需充分掌握對於在地的瞭解。包括當地的基礎建設程度、水電取得方式、工資勞動成本、國家治安狀況、政府效率與廉潔度等，同時臺灣企業對於當地法令規章的瞭解與遵守，亦構成布局海外的必要條件。

然而，臺灣情資蒐集的力道明顯不足。相較於日本貿易振興機構（Japan External Trade Organization, JETRO）定期調

查日商在東協各國經商遭遇之障礙，政府協助日企在東協各國產業鏈布局，定期跟東協各國協商或會議。韓國則透過半官方的大韓貿易投資振興公社（Korea Trade-Investment Promotion Agency, KOTRA）收集、提供業者海外市場資訊、進行海外招商宣傳、協助韓國中小企業拓展海外活動，輔助拓展業者的國際貿易與投資。日、韓還大量出版印刷或手寫影印各式刊物，深入對於其他國家的文化瞭解來服務本國廠商。

隨著東南亞國家經濟快速興起，愈來愈多國家和企業把投資目光投向此一區域，面對來自世界各國的跨國企業以及有政府力量在背後支持的激烈競爭，臺商以往單打獨鬥的投資經營模式十分不利。

雖然透過國內單一機關提供所有各國商情資訊，有力有不逮之虞，但是為拓展海外市場，建議政府加強產、官、學三方之連結。例如，各國臺灣總商會的網頁，有專人將每天報載當地政府之新法令公布及商情消息做連接的動作，或許較為可行。同時，每年僑委會也可針對各國臺灣總商會製作的網頁進行評比，給予優良者獎勵。

另一方面，亦可催生集結銀行、律師、會計師等組成團隊進行調查研究，並提撥經費，委託臺商居中協助安排我國政府部會與當地相應的政府官員洽談合作事宜。

#### （四）與我國經貿連結互動層面

我國政府推動之「新南向政策」及經貿策略規劃，除希望促進臺灣和東協、南亞及紐澳等國家的經貿、科技、文化等各層面的連結，亦希望引領資金、技術、人才回流。本年鑑編纂團隊調查訪問東南亞六國臺商對於「新南向政策」之看法，茲提出如下建議：

##### 1. 簡化申請程序，落實更實際有效的融資政策

根據本年鑑問卷調查的統計分析結果顯示，資金周轉與融資的問題是東南亞六國臺商經常面臨的困難。弔詭的是，雖然我國政府為協助投資新南向國家的臺灣中小企業，已承諾中小企業信用保證基金、農業信用保證基金與海外信用保證基金，共同合作提供新臺幣 500 億元的融資保證額度，然而目前東南亞六國臺商的使用率仍然非常低，截至 2017 年底，中國輸出入銀行建置的「系統、整廠及工程產業輸出聯貸平臺」，共辦理新南向國家融資 78 案，貸款及保證金額為新臺幣 50.54 億元。<sup>73</sup>

73 行政院經貿談判辦公室，2018，〈2017 年新南向重點成果統整表〉，<https://goo.gl/pk7TUY>，查閱日期：2018/09/20。

對於臺商而言，由於海外信保基金是以美元計畫，還存在匯率風險問題。以菲律賓為例，1998年亞洲金融風暴發生時，菲律賓的幣值由1美元兌換26披索跌到1美元兌換40至50披索，導致貸款需要償還的本金多了一倍。再者，臺灣的銀行審核融資的標準嚴苛，要求營利須達到一定層次，銀行還是對融資有所設限，導致臺商不容易拿到貸款。在這樣的情況下，臺商反而比較傾向與本地的銀行互動，此外，臺商與當地銀行往來亦可建立廠商信用紀錄，只要建立良好紀錄，其他銀行亦會願意提供貸款。

以馬來西亞為例，因海外信用保證基金在馬國沒有臺灣簽約的銀行，因此無法做信保放款的業務。儘管可以透過馬來西亞兆豐銀行使用海外信保基金，但因為兆豐銀行在馬來西亞乃是設有辦公室而非分行，一方面銀行無法進行徵信，另一方面僅能美元放款，存在雙重匯率風險，致使臺商對於申請海外信保基金興趣缺缺。

總而言之，對臺商來說，與申請海外信保基金進行融資相比，和東南亞當地銀行互動已逐漸成為比較有吸引力的合作對象。建議我國政府可簡化海外信保基金申請程序、調整申請門檻和條件，制訂並落實更有吸引力與效果的政策，協助海外臺商資金周轉與融資的需求。

## 2. 持續打造臺灣優質化投資環境，吸引企業返臺投資

過往臺灣廠商因為成本考量與巨大的關稅壓力而出走，造成我國資金與人才外流嚴重。然而，本年鑑編纂團隊在問卷調查中發現，雖然海外生產環境的成本日益增加，但是仍有高達70%左右的臺商目前沒有返臺投資意願，有30%左右的臺商考慮未來返臺投資。對於這些臺商而言，影響其做決定的主因是臺灣五缺（缺水、缺電、缺土地、缺人才、缺人力）問題遲遲未能妥善解決。

因此，建議政府應根本改善臺灣的投資環境，吸引企業返臺投資。除了透過開發工業區、產學合作、政策法規鬆綁等方式解決五缺問題外，根據本年鑑調查顯示，若要促進臺商返國投資與進行產業合作，稅務獎勵機制與技術轉型協助是最能吸引臺商回國投資的原因。故建議政府可以透過提供稅務優惠政策、推動企業與學校或智庫合作技術研發、規劃完善的海內外製造業生產鏈等方式，提供臺商更多回臺布局的優惠措施與生產環境，吸引臺商回國投資，促進臺商回臺設立研發中心或營運總部，發展高附加價值新興產業的商業模式。

### 3. 強化對東南亞國家重大政策與法律的掌握，推動符合未來發展需求的產業領域

當前東南亞六國正處於經濟快速發展階段，各國政府推動的各項經濟計畫，不僅設有租稅優惠政策，也大幅放寬對於外來投資的限制，以推動本國產業與經濟發展的目標。例如，印尼自 2015 年開始實施一系列經濟刺激方案、減少行政程序、放寬政府審批、精簡官僚組織、加大公共工程投資；新加坡政府提出「產業轉型計畫」以推動經濟轉型及產業升級；越南政府在 2016 年提出「2016-2020 年國民經濟與社會發展五年計畫」加速市場開放；馬來西亞的「第 11 大馬計畫」提出六大策略推動重大基礎建設；泰國政府推出「泰國 4.0」、「東部經濟走廊」等政策；菲律賓 2016 年推動「10 點社會經濟議程」及大規模基礎設施建設計畫等。

隨著美「中」貿易戰爆發，東南亞各國紛紛透過各種政策吸引從中國大陸外移的企業，企業轉單效應亦已出現。本年鑑編纂團隊在問卷調查中發現，面對快速變化的國際情勢，有超過 80% 的臺商希望我國政府能夠提供最新情勢分析與投資建議。因此，建議政府強化對於國際政經情勢與東南亞國家輿情的掌握，可以透過與智庫、學校合作，即時分析國際重大事件，以及深入探討東南亞國家未來可能的重點經濟、產業發展策略，並將研究分析成果提供臺商參考，讓臺商避

免因誤判情勢而做出不利的投資經營決策。

同時，我們應該注意到，雖然東南亞國家積極拉攏國外直接投資與企業，但各國也在積極尋求產業轉型、發展當地的製造業水準。舉例來說，近年來印尼為優化本地的製造能量、發展高附加價值的產品，陸續提出許多重要政策，包含「加速擴大印尼經濟發展總綱領」（MP3EI）、「工業 4.0」與提高產品自製率等政策。針對產業特性區分的經濟特區，我國政府應該要好好研究印尼經濟特區的性質跟規劃，雖然 SEZ 的審查規範跟門檻比較高，但是一旦審核通過進駐後，便可享有合法的法律保障跟優惠，能有效避免糾紛。

再以菲律賓為例，菲律賓經濟發展局正在推動做保稅區的工業區，類似臺灣工業區模式，臺灣電子大廠新金寶集團旗下的金寶電子工業股份有限公司即已在菲律賓設廠，並預計將於 2018 年讓菲律賓子公司 Cal-Comp Technology(CCPH) 在當地申請上市。目前菲律賓推動越來越多的保稅區案子，各國的代表處負責招商，臺灣方面是由馬尼拉駐臺辦事處負責招商，每年都會有講座、招商說明會，也會邀請臺商會的人協助宣講。

依本年鑑編纂團隊之分析，新一波進入東南亞市場的臺商，已不侷限於中小企業，而是逐漸擴展到服務業、大型企業，甚至聚焦於教育人才的合作，都是未來臺灣拓展東南亞

市場的重點，臺灣應以提供優質的產品與良好的品牌為訴求。因此，建議我國政府與廠商更應該要尋求法治化、有保障的投資區域，協助欲前往東南亞國家布局的臺商，即時掌握與正確解讀當地政令，此亦為臺灣、東南亞國家發展長期穩固的基礎，且雙邊產官學能合作善用的議題。

#### 4. 明確新南向政策內涵，發展以「地主國需求」為導向的合作模式

蔡英文總統將 2017 年定位為「新南向政策行動年」，宣布在考量經濟成長率、市場規模與臺灣產業連結度等因素後，將新南向 18 個國家分成三個階段分批進行交流，包括：第一階段的印度、印尼、泰國、馬來西亞、菲律賓、越南；第二階段的緬甸、柬埔寨、孟加拉、巴基斯坦、斯里蘭卡、寮國、尼泊爾、不丹；以及第三階段的澳洲、新加坡、紐西蘭、汶萊。政府新南向政策選定第一階段交流的國家中，印度、印尼、菲律賓、越南的人均所得皆處於世界銀行所分類的中低所得國家，當地政府高度重視就業問題。然而，相較於日本或韓國經營作法，臺灣的海外正面形象顯得較為模糊。日韓是由政府與企業合力進行海外投資，融入當地道路、機場、造鎮、新闢工業區等建設，並提供當地政府資金借貸，不只有效建立起產業供應鏈，更能直接發揮宣傳效益以及在地影響力。

行政院提出新南向政策的五大旗艦計畫（區域農業發展、

醫衛合作與產業鏈發展、產業人才發展、新南向論壇與青年交流平臺、產業創新合作）、三大潛力領域（跨境電商、觀光、公共工程），做為我國推動新南向政策的完整布局。建議我國政府應著重當地的發展需求以及能力建構，在引進技術時，秉持降低風險、提升素質與安全性的出發點，而非用技術取代當地人民的工作，避免當地民眾產生我國只求單向輸出、降低成本的負面觀感。同時臺灣應持續耕耘各種官方、非政府組織或民間團體的多方互動，發展與當地並進發展、共榮共生的關係。