

國共 333 密碼之一

ECFA與 MOU對台灣的影響

官方總說 ECFA 與 MOU 有多好，但對於中小企業、本地勞工甚至銀行業者，恐怕是惡夢的開始…。

楊家彥 台灣智庫諮詢委員

馬政府一再宣傳 ECFA 與 MOU 的種種好處。本文擬從理論與實務的雙重角度，提出簡明的分析與評估供讀者參考，以免被官方片面之詞所誤導。

恐變香港 CEPA 政府評估不足

個人認為，若 ECFA 最後走 GATT 24 條，未來兩岸經貿爭端的解決也是利用 WTO 的平台 / 途徑來處理，則兩岸可立於主權對等地位。在此前提之下，ECFA 可說是「兩岸 FTA 的半成品」，以 WTO 相關規範，10 年內兩岸 ECFA 將發展成為一般常聽到的兩岸 FTA。

若 ECFA 最後不在 WTO 的體系內處理，成為單純兩岸之間的協議，則 ECFA 就落入過去兩岸「各自表述」的處境。台灣可以說它是 FTA，中國也可以說是另一種 CEPA。但最重要的關鍵，還是要看簽了兩岸 ECFA 之後，台灣是否真的可以順利與東協及其他國家簽署 FTA？若可以，則 ECFA 就可被視為是兩岸的 FTA。若不可以，或台灣只能在維持中國某種程度國家主權的前提下與他國簽署經貿協議，則 ECFA 實質上就會變成「香港 CEPA 模式」。

如前經濟部尹部長所言，ECFA 是一個有三顆蛋黃的蛋，主要是以（1）商品市場開放（關稅減讓）、（2）服務市場開放，以及（3）雙向投資為「蛋黃」，至於其他協議如配額管理、智財保障、爭端處理等，就是所謂的「蛋白」。

目前官方所公佈的量化評估，主要是利用貿易資料，只處理了「關稅減讓」這一顆蛋黃，並沒有處理其他兩顆蛋黃，所以只能視為「局部評估」。所以，這個局部評估告訴我們，兩岸 ECFA 簽訂對台灣經濟成長的影響是提升不到 2% 的貢獻。若只有這種效果，其實我們多發幾次消費券也就可以達到了。

也因為是侷限於關稅減讓的效果，所以受益的產業必然是目前面臨比較高關稅的產業，而受害的產業就是那些未受到顯著關稅歧視，但 ECFA 簽訂後經濟資源受到排擠的產業部門。至於相關失業的評估，也就是以受害部門產值損失所可能失去的勞工雇用數量為準。換句話說，目前僅有的評估是不完整的評估，並沒有考慮到上下游關聯產業的動態交互影響。

外向型企業與本勞 衝突將擴大

實際上，若將企業分為（1）以外貿為主的領導型企業、（2）以外貿為主的中小企業，及（3）以內需市場為主的企業等三類來看，

其可能受到的利弊影響皆可能不同。若站在台灣經濟利益的角度來看，第一類以外貿為主的領導型企業，我們該擔心這些產業的外移，或技術外流。如此一來，就業機會也難以提昇。

第二類以外貿為主的中小企業，要擔心的是中國低價商品、台商回銷商品的激烈競爭，以及上下游關聯產業的連帶影響。舉例而言，若有些中小企業因為無法抵禦中國或台商回銷商品的價格競爭而倒閉或外移，可能使上游大企業的市場重心不再放在台灣，進而影響台灣相關產業鏈的破壞。

第三類以內需市場為主的企業仍可能必須面臨中國的惡性殺價競爭威脅、魚目混珠假冒 MIT 的衝擊、挖角等課題，面臨甚為殘酷的弱肉強食、優勝劣敗處境。

試問，台灣有多少企業能夠「強食、優勝」？又有多少企業將陷入「弱肉、劣敗」？而前者所創造的就業機會仍無法完全轉移給後者所造成的失業人口，因為專業技能有別，無法完全轉業。換言之，平均失業率即可能顯著提高。此外，台灣薪資水準較高，若受雇人員會做的事，也是中國人員也會的，試問台灣工作者的就業安全如何保障？薪資如何提升？

未來外向型企業與本地勞工的利害衝突很可能日漸擴大，兩個群體的政策需求也會趨於兩極化。我國政府也勢必提早面臨建構社會安全與福利制度（進行財富重分配）的課題，而未來財政負擔與壓力也會越來越像歐美先進國家。試問，我們是否有足夠的認知與時間來準備？

中國將掌握台灣企業及人才資訊

兩岸金融部門的整合，提供了促進兩岸貿易、投資、產業與市場等全面經濟整合深化的金流環境。對中國而言，藉由雙向金融機構准入，中國金融機構可以逐漸掌握台灣重要企業的資訊，以及特定專業人才資訊，以利中國金融機構拓展其客基（customer base development, CBD）與人才供應（human resource development, HRD）就兩岸金融 MOU 的影響而言，可以分成三個部分。首先，就貨幣管理合作來說，主要內容將是促成兩岸貨幣清算機制或協定。此機制或協定的形成，將可降低人民幣在台灣兌換及流通的成本。對經濟社會而言，有益於節



■兩岸簽署金融 MOU 以後，台灣銀行業者雖能進軍中國，但是仍難敵中國同業的在地優勢。（攝影／林敬原）

省經濟資源在交易過程中的耗費。若雙方願意擱置國家主權爭議，如以貨幣清算機制設立取代兩國貨幣清算協約的簽訂，此項合作的負面疑慮較小，正面利益顯著。

至於金融監理合作的部分，係屬兩岸金融產業雙向互往及資本市場連結的重要基礎環境配套，理論上可降低金融市場交易風險，確保金融市場交易秩序，提昇金融部門運作及整體經濟活動進行的效率。

銀行「登陸」想獲利 須長期抗戰

若以我國銀行業者所寄望的中國金融服務市場來看，由於金融服務的關鍵競爭條件為在地服務網絡，中國同業的在地優勢顯著，當前的基本競爭態勢仍是強龍難壓地頭蛇的局面（目前外資銀行資產比重僅 2.4%）。對台灣銀行業者而言，短期的市場利益難以實現，必須要有長期抗戰的打算。在可預見的未來，即使台灣企業開始積極拓展中國內需市場，我國的銀行業者也未必能做到台商的生意。

若純就我國銀行業者市場定位而言，以下是短期較為合理的方向：第一，以台商為起始市場；第二，以二、三級城市為主要目標市場；第三，中小企業融資為現階段利基市場（產業知識 + 海外財富管理）。

至於競合策略，個人認為：（1）我國業者必須深入瞭解金融相關法規，確實評估差異化競爭或金融創新的限制；（2）目前參股全國型銀行的空間有限，且成本甚高，而參股地區型銀行是否能主導經營活動？未來若需退場，代價是否過高？值得業者深入評估；（3）設立子行門檻甚高，恐非我國中小型銀行所能輕易負擔（平均回收期至少 3 至 4 年以上）。■