



人民幣升值 台商因應之道

中美貿易戰愈演愈烈

美國國會通過《2011年貨幣匯率監督改革法案》，向中國大陸施壓，迫使人民幣升值，期望改善兩國貿易順差的不均衡關係。人民幣一旦升值，對台商將弊大於利，台商應及早進行財務避險、調整產業結構，把握搶占中國大陸內需市場的最佳時機。

◎ 撰文／洪子晴 圖片提供／達志影像

繼美國不斷施壓要求人民幣升值後，巴西也要求WTO應逼升人民幣，以平衡各國競爭力，人民幣升值壓力在未來將有增無減；此外，WTO也表示153個成員同意，將在明年上半年討論人民幣匯率議題。

回顧2011年10月11日，美國國會參議院不顧國內外的強烈反對，以63票贊成、35票反

對，通過《2011年貨幣匯率監督改革法案》（俗稱《人民幣法案》），該法案授權美國財政部可片面直接認定他國操縱匯率，對所謂「匯率嚴重被低估」的主要貿易夥伴課徵報復性關稅。

過去20年來，隨著美國與中國大陸雙邊貿易總額數字逐日增長，價位相對低廉的中國大陸商品導致美國部分產業競爭失利而

結束營運，美國工作機會減少。

根據近3年進出口資料顯示，美國貿易逆差中，對中國大陸逆差即占一半以上，美國有些人認為是中國大陸人民幣被低估的結果。因此，這次過關的《人民幣法案》，輿論普遍認為是為中國大陸量身訂做，主要目的就是在逼迫人民幣盡速升值。

回顧人民幣從2005年7月第



人民幣長期被低估，再加上美中雙方貿易逆差持續成長，迫使美國國會參議院於今年10月間通過《2011年貨幣匯率監督改革法案》。

一次啟動匯改，立即呈現持續升值趨勢，至2008年金融海嘯發生才讓人民幣匯率固定化，累計這段時間升值幅度達17.82%；直到2010年6月，在國際輿論與輸入性通膨雙重壓力下，又再次實施第二次匯改，這次累積升幅約7.54%，人民幣兌美元匯價最高達6.3371元。

中美貿易戰爭 未必能解決美國經濟問題

過去，雖然常見中美兩國貿易申訴案例，但大多為片面或各別產品，但自《人民幣法案》通過以來，兩國貿易關係的煙硝味明顯提升。今年10月通過的《人民幣匯率法案》，預計在人民幣匯率升值議題方面對中國大陸施壓，並威脅要把中國大陸列為「匯率操縱國」，對中國大陸進口貨品課徵高額關稅，中國大陸

方面也不甘示弱，強調人民幣緩步升值政策不會因外力而改變，並以不造成全球金融與貿易秩序大幅波動為主要考量，中美匯率大戰似乎有愈演愈烈的態勢。

第22屆中美商貿聯委會會議11月20日在成都登場，人民幣匯率、智慧財產權保護等議題再度成為雙方關切焦點，歐巴馬在會談中強調保障航行自由等海上安全問題的重要性，並強烈要求和平解決南海問題；在經濟方面，歐巴馬向中國大陸說明，主張為了改善貿易收支不平衡，有必要使人民幣進一步升值。

溫家寶則回應表示，中國大陸在推進人民幣匯率形成機制的市場化改革成效卓著，且9月下旬至11月初，海外無本金交割遠期外匯市場出現人民幣匯率的貶值預期，這種情況是市場對人民幣匯率的反映，雙方口語上的

攻防戰也讓貨幣大戰短期仍難休兵，甚至在今年底、明年初將出現短兵交接。

「中美貿易戰爭開打，美國並不一定占優勢，受損害程度可能更大。」台大經濟系教授林建甫表示，人民幣升值並不一定能解決美國經濟問題，2005年美國也曾以「貿易逆差」為由要求人民幣升值。

但根據近年來資料顯示，從2005年至今人民幣升值幅度達30%，大陸的貿易順差不減反增，可見貨幣升值並不是解決貿易順差的辦法；而美國失業率問題也未見顯著下降，甚至美國對中國大陸的貿易逆差占赤字比例仍然持續攀升，由此可見，強迫人民幣升值，未必能有效解決美國經濟問題。

林建甫進一步表示，美國對中國大陸商品徵收嚴厲報復性關稅或施以其他懲罰性措施，只會影響中美關係，中國大陸也可能會在其他方面施以報復措施，諸如拖延美國商品進口海關檢查，或展開商品反傾銷調查。

寶來投信研究副總監陳威良表示，中國大陸一方面希望藉由壓低匯率，維持出口產業的競爭力，減緩中小企業倒閉壓力，但刻意壓抑人民幣的升幅，反而導致國際間對人民幣升值的預期，吸引大量熱錢的湧入，間接造成資產價格泡沫化危機；另一

方面，中國大陸可藉機在人民幣升值過程中，紓解輸入性通膨壓力，並且擴大國內市場的需求，降低對出口的依賴，實現經濟結構轉型的目標。因此，只要中國大陸的經濟不至於陷入「硬著陸」，未來人民幣還是有很大的機會維持穩定升值步伐。

人民幣升值 有助降低大陸台商進口成本

中國大陸近年來投入預算，提升勞動生產力素質，逐漸從世界工廠轉變成世界市場，面對產業轉型與升級，陳威良認為台商應有所警覺，當中國大陸的匯率及低廉勞工成本的優勢不再，台商以勞力密集，以及外銷為主的產業，應提早思考下一步走向。

「中美貿易戰爆發，最直接的影響是台商在中國大陸出口產品的國際競爭力。」G.I.T.聚國際投資團隊曾旭凱表示，台灣輸往中國大陸的中間材，絕大多數供應給代工子公司，台灣賺取中間材的價差，許多大型台商製造廠6、7成獲利來自這種模式，因此，台灣大型電子業對大陸子公司的應收帳款都高得驚人，中國大陸出口代工廠越多、規模越大，對美國隱藏的貿易風險就越高。

中國大陸是台灣主要出口國，出口比重達四成，如果在中國大陸經商的台商，其銷美的產品被課重關稅，對出口影響甚

鉅。陳威良認為從長遠來看，人民幣升值對台灣經濟會同時產生正、反兩面的影響，但負面因素可能相對較大，如果人民幣升值，而新台幣維持穩定，則等同新台幣對人民幣貶值，可刺激台灣對歐美出口成長。

據了解，台灣出口到中國大陸的產品，大多是上游的產品或是零組件，主要是透過中國大陸組裝之後再外銷出口，而出口又大多是以歐美為終端消費市場，如果人民幣升值，對於以中國大陸為生產基地從事組裝加工，再出口到美國的產業較為不利。

陳威良認為，人民幣升值有利於中國大陸產業轉型，改善中國大陸在國際間的貿易條件，進而深化外資布局中國大陸，相對可能排擠並減少對台灣的投資。

而在人民幣逐步升值的過程中，對於在中國大陸設廠的台商不利，曾旭凱表示，舉凡紡織、鞋業、建材、家具等，許多台商為中小企業經營，且以代工為主，因此議價能力及轉嫁能力不強。陳威良則認為，電子業的PC與NB代工、印刷電路板、手機供應鏈，傳統產業當中勞力密集的紡織、家電、家具、製鞋等皆面臨遷廠或轉型的瓶頸，否則企業利潤將受嚴重侵蝕。

另外，人民幣升值對於進口比重高的產業有利，舉凡需要進口物料的造紙、鋼鐵、石化等產

業，或是電子儀器設備行業，進口成本比重愈高則愈有利。而航空業也可以因人民幣升值而產生匯兌收益，對於降低以美元計價的油料成本也有所助益。

降低匯兌損失 台商加速布局內需產業

人民幣啟動匯率改革制度以來，波動風險增加，陳威良表示，受到衝擊的台商必須展開因應措施，以降低匯兌損失風險，例如採購機器或進口原料提早下單、延遲美元應付帳款支付，甚至購買人民幣無本金交割遠期外匯合約（NDF），藉此減少避險成本與負擔。曾旭凱表示，由於人民幣升值是長期趨勢，對於在中國大陸的傳統產業台商不利，短期間台商可透過金融工具來避險，購買人民幣遠期外匯，或調整產品出口市場比重，也可增加在台灣出口比重。

長期來看，中國大陸內需市場商機無限、政府將民間消費視為未來經濟成長重要一環，以及人民幣升值有助於提升人民購買力，台商可透過策略聯盟方式與多數台商一起耕耘，調整內外銷比重，拓展內需通路，調整產業結構，降低外銷所帶來的衝擊。

曾旭凱認為，第一要務須往上游升級，並把高附加價值製造留在台灣，在台灣設廠生產；第二，兩岸長期產業分工模式需

要改變，如果要進入大陸內需市場，除非量夠大，否則必須委外生產，徹底結束中國大陸來料加工模式，如果堅持製造業，就要瞄準十二五規畫的新興戰略產業；第三，台灣出口中國大陸的貨品要盡可能是最終商品，直接供應陸商或大陸消費者，把大陸視為市場。第四，開始將製造基地移往大陸以外的新興國家，以分散風險。最重要的關鍵是「區域製造中心」概念，就近在區域市場附近找尋適合的生產基地。

對台商而言，長久之計還是應該分散投資風險，避免集中投資於單一國家，提升產品競爭力，也是必要的因應之道，不能以降低成本為唯一考量，更該思考如何提昇產品的附加價值。

林建甫認為，兩國貿易合作更上一層樓是可行的解套辦法，美國該做的是銷售一些中國大陸想買的技術、產品，或者讓中國大陸大力投資美國的房地產，這樣對雙方可能都有利，對世界經濟也更有幫助。

逐步分散風險 積極進行產業轉型

安徽省馬鞍山台協會會長李庚秀表示，人民幣升值，對於在中國大陸設廠出口的台商將是雙重打擊，外銷接單勢必倍加困難。在產業競爭方面，電子、IT光電、太陽能產業有韓國打壓，傳



中國大陸內需市場龐大、商機可期，台商應加速拓展內需通路，降低人民幣升值帶來的匯率壓力。

統加工業又面臨在地企業的成本優勢，進行削價競爭。國外客戶進行採購時，雖然相對信任台商的品質及信用，但因議價壓力，台商只得降價爭取訂單，利潤明顯不如以往。另外，廠務基層勞力招募困難，1980年後出生的年輕人不願意到工廠工作，除上調工資、提高福利來吸引就業，別無他法。

李庚秀表示，原材料價格、住宿、餐費福利等成本提高，對於台商出口雪上加霜，影響甚巨。台商當然不能坐以待斃，靈活應變是台商征戰多年的珍貴經

驗，企業的轉型絕對有其必要。必須逐步風險分散，結合國內資源，開拓在地內需市場。另外，需重視稅制，明年上海市將試用22項減稅增值稅，所以公司的執照營業範圍非常重要，且要靈活運用才有競爭力。

李庚秀也指出，自創品牌是企業立足大陸的根本，此外需健全企業體質，對內要做好財務、加強自動化設備、減少庫存、提高良率、培訓人才，並開發經過市場考驗的附加產品，延長企業的生命力，以因應瞬息萬變的國際經濟局勢。■