

自由貿易 真相解密

台vs.韓 FTA總體檢

獨家揭露

《天下》取得ECFA早收清單3年完整數據，首度公開解密。

借鏡韓國

FTA談判代表第一手告白，韓國學到什麼教訓？

台韓對比

從屏東石斑魚到首爾東大門，見證自由貿易的輸與贏。

FTA該怎麼簽？台灣該做什麼準備？

文／陳一珊・辜樹仁・張翔一・陳良榕・程晏鈴
攝影／黃明堂・王建棟

也

許是因為兩岸關係太無解，身世太飄零，台灣似乎變成了一個集體不願意深究的社會。

太陽花學運落幕不久，五十萬上街頭的人們，到底是反中、反馬、反違反民主程序、還是反自由貿易，沒有答案。社會焦點又轉往核四，台灣經貿路線依舊無解。

執政者提到無數次韓國。但對於簽署了十一個F T A的韓國，台灣了解不多。

社會甚至從未體檢過，已經生效三年，台灣唯一與主要貿易對手國簽署的自由貿易協定——E C F A早收清單。

兩國無可迴避的宿命

台灣跟韓國一樣，都是天然資源貧瘠的小國，外貿是兩國無可迴避的宿命。但只要自由貿易就夠了嗎？自由貿易協議要怎麼談判？該如何擁抱？對誰美麗？又對誰殘酷？

今日的台灣，可以從昨日的韓國學到什麼？明日的台灣，要如何以今日韓國為鑑？

在首爾東大門，K-fashion（韓國時尚）引導勞力密集的成衣產業轉型，不到三平方公里的商圈，二十四小時運轉，養活了六十萬人。（見九十頁）

全面擁抱自由貿易的韓國，其實從未放棄產業政策，從不忘記投資未來。

在屏東佳冬鄉，E C F A早收清單的樣板農業——石斑魚，擁有技術、資本與人脈網絡的大魚農，與低技術魚農間，正在形成兩個世界。（見九十六頁）

除了石斑魚，《天下》也透過管道，獨家取得了E C F A早收清單在大陸市佔率的三年變化。（見一〇二頁）

殘酷的現實是，大陸常常掛在嘴邊的讓利，效果有限。而一個又一個的例子顯示，在讓利台灣與扶持大陸產業之間，自己人永遠比台灣重要。

早收清單受惠最多的石化業，則陷入缺乏環保與國內產業政策配套，遲遲無法做新投資，產業前途堪慮的窘境。（見一二二頁）

解決繁華下的失衡難題

四月一日，是韓國第一個自由貿易協議生效十週年。曾任外交部通商部通商交涉本部長의朴泰鎬告訴《天下》，韓國F T A政策早已調整到下個階段，現在的任務是要處理過去十年遺留下來的爭議。（見一三〇頁）

貧富差距、大小企業失衡、沒有安全感的人民，已成為韓國第一位女性總統朴槿惠最大

的難題。（見一一八頁）

在大小企業平衡上，韓國國民經濟諮詢會議副議長玄定澤說，「台灣羨慕韓國，但在這點上，韓國嫉妒台灣。」

在各國競相簽署F T A的大潮裡，台灣沒有選擇，只能跟上。

但韓國今日的反省，說明在經濟數字與人民幸福之間，國家無法缺席，國家更不該毫無配套與準備，就把企業與人民丟進全球化的殘酷戰場。（陳一珊）



這裡是首爾最大的貧民窟，九龍村，與後方江南區的高樓，形成強烈的對比，貧與富僅一線之隔。

（王連棟攝）

PART 1：台韓對比 p.90

營收打敗全台灣紡織業
東大門，逆轉全球化的奇蹟
ECFA最亮眼的成績
石斑魚，大吃小的產業鏈

PART 2：台灣現場 p.102

要拿讓利，不如靠實力
ECFA早收 三年成績大解密
產業前景
石化業 從大好到大壞？
政府因應 專訪經濟部長 張家祝：
自由貿易，台灣沒有本錢說不

PART 3：韓國現場 p.118

韓國啟示錄
自由貿易的美麗與殘酷
政府策略
二十年FTA路 韓國第一手告白
產業策略
韓國農民 為生存而戰
社會反思 專訪韓國暢銷作家孔枝泳：
這不是自由，是叢林法則

營收打敗全台灣紡織業

東大門，

逆轉全球化的奇蹟

文／辜樹仁
攝影／王建棟

不像五分埔，遍地都是「中國製」，韓國成衣卻從設計到製造，完整保留在東大門商圈。方圓不到三平方公里，這裡沒有財閥，卻有一萬名服裝設計師，每天創造十二億台幣銷售額、養活六十萬員工。韓國一反全球化跨國產業鏈分工的潮流，創造亞洲「快時尚」的新聖地。

晚

上八、九點，首爾街上與地鐵中，簇擁著下班車潮與人潮，辦公大樓的燈火漸暗。

此時，東大門服飾商圈，卻燈火通明，人聲更加鼎

沸，來自韓國各地與亞洲各國，身上背著大小提袋的「批客」，正如潮水般湧入批發商場中。

被一輛輛遊覽車載來的觀光客，也成群結隊走進一整排零售賣場裡。東大門的精采，正要開始。

東大門歷史文化公園中，三月下旬剛開幕，由聞名全球的建築設計大師札哈蒂操刀的「東大門設計廣場」（DDP），有如來自未來世界的外星太空船，閃爍著奇幻的燈光。

創造就業！

一個東大門 養活六十萬人

很難想像，以設計廣場為中心，方圓不到三平方公里的東大門商圈，聚集著三十棟商場，三萬個商家，六十萬從業人員。

每天，有三十萬人次造訪東大門，創造十二億台幣業績，年產值四千四百億台幣，比日本服裝品牌優衣庫（Uniqlo）全球營收還多，相當於台灣紡織業一年產值。

最難能可貴的，在全球化強調產業鏈跨國分工的大潮流下，當台灣、香港、日本與歐美紡織業，都放棄了勞力密集的成衣製造，只留下品牌及技術密集的紡織中上游布料時，小小的東大門商圈，卻完整保留了從設計、品牌、製造到銷售通路的完整產業鏈。

對於認為不簽FTA，經濟與產業就沒有出路的台灣來說，「東大門模式」正好提供一個省思的機會。

雖然韓國政府全力對外簽署



每到週末傍晚，東大門清溪川上就會搭起舞台，舉辦時裝秀。這是政府和設計師公會合作，提供年輕設計師增加曝光度的舞台。





K-Fashion已成為繼韓劇、K-Pop之後，席捲亞洲的新韓流。東大門等同K-Fashion的創新育成中心，去年吸引250萬外國旅客來「朝聖」。

FTA，但對產業規劃，不以出口導向為單一目標，也致力發展產業競爭力。以紡織業來說，不只有代工出口，也積極發展成衣品牌與產業聚落，成就亞洲最大的K-Fashion（韓國時尚）。

帶動創新！

韓國「快時尚」的矽谷

東大門用完整產業鏈帶來的創新速度，左打中國與東南亞廉價成衣，右打Zara、H & M與優衣庫等跨國時尚品牌，是繼韓劇、K-Pop（韓國流行音樂）之後，席捲亞洲的K-Fashion，最重要的支柱，被稱做「韓國時尚的矽谷」。

從台灣、中國沿海到東南亞等太平洋地區，都成了它的市場，亞洲時尚聖地的稱號，不脛而走。

不論對設計師或買家來說，他們所需要的任何產品、設備和服務，東大門一應俱全。「這裡最大的特色就是一站式服務，」東大門服裝商人聯合會會長洪運杓說。

整個東大門商圈，以設計廣場為中心。西側是整排觀光客聚集、百貨公司形式的零售商場。東側批貨回台灣賣。

每回到東大門，她都是從晚上八、九點批發商場開門後，一路戰到凌晨五點左右，才回飯店休息。

「東大門服裝設計質感不輸百貨公司，但更便宜，在台灣利潤不錯，」Janice說，三年多前，利潤可有三到五倍，現在台灣批客多了，競爭較大，掉到兩倍左右。

在幾千家商家中，Janice幾乎不會看到兩家以上的店家賣同款式服裝，所以也省得貨比三家，看到喜歡就買，因別無分號。而且，只要兩件，商家就給批，訂了才做，今天下單，兩天取貨。

「東大門的創新動能真的很強，」Janice說，「記得第一次到東大門，真的有被震撼到。」

每個批發商後面，平均有兩到三名設計師，整個東大門商圈，有高達一萬名設計師，設計能量強大。「平均一個店家一星期出二十款新設計，最多在架上兩週，」東大門最大零售商場斗山塔（Doota）海外營業部經理金宣求說。

Janice觀察，現在人數最多的是大陸批客，約佔六到七成，連代購也有很多大陸人在做。當地商會估計，去年包括批客、觀光客在內，造訪東大門的外國旅客，就有兩百五十萬人次。

如果說，當今全球快速時尚產業，打的是供應鏈的戰爭，那麼由幾萬家傳統小商家組合成的東大門時尚

是聚集二十幾棟賣場的批發區。北側清溪川兩旁，則是四千多家布料與配件商集中的批發商場。

再往北，東大門後方山坡上，散布著上千家成衣廠，多半是由夫婦經營，隱身在蜿蜒山路上透天厝中的小型家庭工廠。

他們極為低調，通常只能透過屋裡傳來的縫紉機聲，或是排氣管冒出的熨斗蒸氣，才能找到他們。

在最現代的硬體設備背後，卻有傳統的運作模式，「東大門是穿著摩登外衣的傳統市場，」首爾大學成衣紡織系副教授蒙嘉亮形容。

因產業鏈完整、集中，分工精細，讓東大門可以其快無比的速度，不斷推出創新設計，成為最大的競爭優勢。

聚落完整！

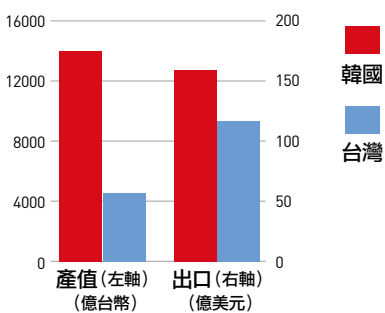
產業一條龍 設計能量強

從事女裝和女鞋設計已十五年的鄭直，每天一早八、九點，就到設計廣場後方CIC批發商場樓上工作室，和打版師傅討論新設計。

接近中午時分，她的助理會前往布料、配件商場採買，下午再將設計圖與樣品送到附近合作的成衣廠生產，晚上七、八點左右，商品就可送貨到批發商場上架。

鄭直說，平均一星期就會推出新設計，馬上生產，最快隔天就知道買家反應。「其他地方無法像東大門這麼快，」鄭直說。

韓國紡織產值比台灣高兩倍



資料來源：韓國紡織業公會、紡織產業綜合研究所
註：韓國產值為2011年數據，其餘皆為2013年

商圈，就是一家和Zara、H & M、Gap、優衣庫平起平坐的時尚品牌，而且是「Super Fast Fashion」。

東大門今天的繁榮，是設計師、小商家、商會、大企業與政府間合作的成果。

早在二十世紀初，東大門就形成市集。直到九〇年代，都還是個衣服論斤賣的傳統批發市場。

跨界合作！ 都更策略 改造老舊市場

一九八〇到九〇年代，先後受到石油危機、成衣製造出走與九七金融危機衝擊而沒落，加上市集老舊不堪，首爾市政府決定進行都市更新。

當時的都更策略，是在不改變東大門傳統運作模式下進行，一方面改建老舊批發商場，另一方面引進現代百貨公司形式的零售商場進駐。

今天設計廣場西側數棟零售商場，都是在九〇年代晚期、二〇〇〇年代初期陸續開張。不但改變東大門樣貌，也意外地吸收許多金融危機時的年輕失業人口，轉行到東大門創業。

在東大門經營服飾批發三十五年的洪運杓回憶，早年同行都是五、六十歲男性，現在大部份是二、三十歲年輕女性。

「以前大部份年輕人都想到大公司工作，或當公務員，現在愈來愈多年輕人湧入東大門，因為這裡工作比較自由、多元，」洪運杓說。

台灣少數研究東大門的輔仁大學織品服裝系兼任講師楊維漢表示，李明博任首爾市長時的建設，對東大門的復興，貢獻很大。

李明博重開清溪川，改善了東大門周遭環境，吸引

門，「就像當青蛙還是蝌蚪時，會聚集在一起，長大後就離開各自發展。」

二〇〇〇年後，東大門的復興不僅超越了數十年前的繁榮，更帶動了近十年韓國成衣業發展，將影響力擴散到亞洲鄰國。

螞蟻雄兵！ 保留自主性 不怕全球化

東大門傳奇正好是台灣紡織業的對比。

楊維漢感嘆地說，在全球化浪潮下，台灣在〇二年加入WTO，大幅對外開放後，就已放棄勞力密集的成衣製造，只保留技術密集的中上游布料。但走到今天，不僅受制於跨國服裝品牌對供應鏈的強力掌控，也受到中國等後進國紡織業崛起的壓力。

反觀韓國東大門，整個產業鏈完整保留，讓本土業者有充分自主性。不僅如此，韓國紡織業公會預估，

人潮回留。他也私下用半強迫方式，要求旅行社將旅行團帶到東大門購物，讓東大門從一個工業物流市集，逐漸轉型為商業觀光商圈。

政府引導！ 大量培養本土設計師

二〇一二年，韓國知識經濟部、首爾市政府合作推動「縫紉聚落創造計劃」，在東大門成立「時尚商業中心」，作為傳承、培養韓國成衣業者企劃設計、打版、縫製能力的平台。除了租金便宜的工作室外，也提供設備出租、技術輔導、商業顧問等各種服務。

韓國政府過去十年積極推動文創產業，大量培養本土設計師，則是東大門設計力的來源。

〇七年，首爾市政府推出「設計·首爾」計劃，要打造首爾成為國際設計之都，東大門設計廣場就是在這計劃下誕生，而首爾也如願成為二〇一〇「世界設計之都」，是第一個人選的亞洲城市。

去年開始，韓國文化部和時尚設計師公會合作，每週末在東大門舉辦時裝走秀展覽活動，提供年輕設計師舞台，協助他們增加在消費大眾前曝光的機會。

東大門地標之一，最大零售商場斗山塔，則是大企業培養年輕設計師的例子。

金宣求表示，整棟賣場主打設計師獨立品牌，九九年開幕至今，每年和電視台合作舉辦服裝設計大賽，提供前三名一年免費櫃位。

最近三年，斗山塔透過到中國等海外投資設點，協助設計師打開外銷市場，目前一年外銷金額約三千萬台幣。「我們要和設計師創造雙贏，」金宣求強調。

洪運杓說，韓國不少有名的服裝設計師都出身東大

受惠FTA，韓國有望在數年後，從全球第七大紡織成衣出口國，進步到第四大。

楊維漢強調，紡織成衣不僅是時尚，也創造大量工作機會，是穩定社會的重要工業，「當整個供應鏈、產業聚落，不斷快速創新，就不會怕仿冒和廉價進口服飾。」

凌晨五點，天色漸明，東大門批發商場門口，擠滿廝殺一夜的批發客。他們或坐或站，有的吞雲吐霧，有的拿手機聯繫。馬路邊堆滿裝滿服飾的大提袋，準備運往韓國和亞洲各地。商場燈火漸暗。

另一邊，布料配件批發商場、成衣廠工作人員與設計師們，正準備開始新的一天。

東大門六十萬從業人員，就像螞蟻雄兵一樣，二十四小時不停歇工作，用源源不絕的創意設計與速度，迎戰全球化，也寫下韓國時尚席捲亞洲的傳奇一頁。

東大門的一天



10:00 上午，東大門設計師會與打版師傅討論新款式。再到附近商場挑選布料、配件，送到周遭成衣廠。



15:00 東大門後方山坡上的家庭成衣廠，趕製衣服中。晚上即可送到商場上架販賣。



23:00 來自亞洲各國與韓國各地批客，在批發商場中挑貨、批貨。



04:00 批客們的戰利品堆放在商場門口路邊，準備送往貨運行寄回。

ECFA 最亮眼的成績

石斑魚， 大吃小的產業鏈

文／程晏鈴・張翔一
攝影／黃明堂

ECFA早收清單裡，石斑魚是馬總統最亮眼的農漁業政績。但「一樣石斑兩樣情」，許多沒有資本、技術、兩岸政商關係的小漁民，正深陷紅海苦撐。「石斑大王」切入高價市場，鞏固贏者圈地位，行銷全球。屏東石斑產業，具體而微地展現全球化競爭下，真實卻殘酷的一面……。



清

晨六點半，天還濛濛亮，屏東縣佳冬鄉大庄村，一望無際的石斑養殖魚塭，早已充斥著忙碌與喧鬧。

七、八位漁民身穿潛水衣，聚集在約三分（六九〇坪）大的魚

塭內，熟練地放下魚網，一收攏，魚網內立刻多出了上百尾活蹦

亂跳的青斑（石斑）。

魚塭主人紀聰賢站在僅容一人通過的魚塭通道，丟下魚簍到池

中央，依據石斑的大小與重量做分類。池中的漁民七嘴八舌地討論手上的石斑魚，他們只消拿在手上一掂，便知哪些魚不到一台斤的出貨規格，就要丟回池中。偶有爭議，才靠池邊的小磅秤作主。

不出兩小時，魚簍裡已滿是青斑，等著運往大陸。「最

石斑大王戴昆財，坐擁一望無際的魚塭，池裡養的都是特殊魚種，讓他突破石斑養殖的紅海。

近兩個月只出一次貨，出的比較少，因為大陸自己也養很多，」紀聰賢微笑地說，卻帶點苦澀。

距離紀聰賢的魚塭不到十分鐘車程，人稱「石斑大王」的龍佃海洋生物科技有限公司董事長戴昆財，也在同一天，準備出貨。

石斑產業的紅海與藍海

「我們最近出口量增加啊！每星期可以出到兩次，」戴昆財叉著腰，嚴肅地指揮工人。

每到出貨時間，戴昆財會親自到枋寮鄉建興路附近的室內漁場監督作業。不同於紀聰賢和屏東多數石斑養殖業者，以最普遍的青斑為主，戴昆財的魚場裡，盡是龍膽、東星斑等稀有品種。

「太便宜的魚我不養，」戴昆財鎖定養殖門檻，附加價值均高的石斑魚種，切入頂級高價的藍海市場。

圓形的魚池內，一尾尾三十台斤以上的龍膽石斑，為了方便載運出貨而遭到



石斑大王
戴昆財

65歲，年營收1.2億台幣

資本額→6億台幣

養殖種類→龍膽石斑、老虎斑、東星斑、藍瓜、黃瓜、蘇眉

養殖面積→18公頃，另向菲律賓政府承租100公頃

年出貨量→34.28萬台斤

**養殖漁民
紀聰賢**

55歲，年營收500萬台幣

資本額→380萬台幣

養殖種類→青斑

養殖面積→0.7公頃

年出貨量→3.5萬台斤

紀聰賢和多數屏東一般養殖戶相同，養的是最便宜的青斑，面對大資本的競爭，獲利大不如前。

「麻醉」，看似奄奄一息。不同於青斑用漁網可收攏數百尾，龍膽必須出動吊臂、推車等工具，才能送到「水車」（活魚運搬車）上。

「水車」由大型貨卡改裝，每輛都有五到六個水池，每池平均可裝六百台斤的龍膽。

水車離開漁場，便轉向其他的魚塭收購青斑。早上十點多抵達茄定港口，裝上活魚運搬船。下午三、四點整裝出發，隔天中午就能抵達福建。再由對岸的大盤商，批發到大陸各地。

兩個養殖場距離不到十分鐘，屏東的石斑魚產業卻成了兩個世界。

在ECFA早收清單裡，石斑魚是十八項農漁產品中，馬總統最亮眼的政績。九成以上外銷中國，每年出口數量和金額都大幅成長。（見表）

石斑出口暴增 幕後真相

農委會漁業署副署長蔡日曜驕傲地指出，去年石斑魚出

市場，但運費高昂，一公斤一二〇元。「當時台灣有船長跟我們說可以幫忙載，漁船只要二十塊，每公斤整整相差一百塊，」他說。

當時根據漁業署規定，漁撈船不能當運輸船使用，但為了經濟考量，許多漁民還是選擇運搬船。於是，九八年成了活魚運搬船到香港的運輸元年，隔年開始輸往中國。

戴昆財回想起來，當時漁民過得很辛苦，要一邊躲台灣的法律，一邊怕被大陸扣船。如今，ECFA讓通路合法化，才是統計上，對外出口成長的關鍵。

事實上早收清單簽訂生效至今，台灣多數的石斑魚養殖業者，面臨的不是銷售大好、價格飛漲的優勢，反而是紅海競爭與大資本經營者的夾擊。

**ECFA效應2
各國競爭 小漁民陷紅海**

時間回到ECFA準備簽約時，正值〇九年八八風災後不久，石斑價格大漲，漲到一斤三、四百元，漁民一窩蜂搶養。

「風災過後，大家一窩蜂搶地養石斑。但當時大量淡水覆蓋魚塭，影響原本養殖環境，養成率降低，出口競爭力下降，價格就下跌，」清大電機所碩士畢業，風災那年選擇回家協助重建魚塭，漁民李炯頤認為，八八風災，就是台灣石斑產業走下坡的分水嶺。

除了風災重創屏東，其他國家的崛起也讓台灣石斑產業陷入紅海。

海洋大學水產養殖學系助理教授冉繁華透露，中國政府在兩年前已投資一百億台幣，全額補助中國企業

口量共一、四萬噸，有三十六億元的出口總值，佔早收清單農漁產品類近八成，三年來，出口值增加兩倍。「台灣成為全世界石斑產值最高的國家，」他說。

華麗的數字，背後藏著痛苦的辛酸。在

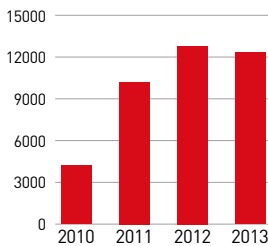
實際走訪屏東這個已有超過二十五年歷史、台灣最主要的石斑養殖地後，看到、聽到的，卻不是想像中養殖業者雨露均霑的盛況。而是藍海與紅海、大資本與個體戶、稀有龍膽與普通青斑、石斑大王與一般業者間，截然不同的命運。

ECFA帶來的石斑魚商機，背後真相為何？

幾乎所有養殖戶都說，三年內出口值成長兩倍的奇蹟，其實只是來自於化暗為明的兩岸漁產貿易。

**石斑出口暴增2倍，
是化暗為明的結果**

活石斑出口值（萬美元）



資料來源：農委會國際處

ECFA效應1**兩岸走私 化暗為明**

戴昆財不諱言，ECFA最大的影響，是讓過去走私出口的通路合法化。「ECFA開放之後，大家就不用怕船被抓啊，」戴昆財一派悠閒地說。

事實上，石斑魚早在二十三年前，就已經透過走私出口到香港和中國大陸。

〇八年農委會發布「漁船運搬搬養殖活魚管理辦法」，將活魚運搬船單方面合法化。一〇年，兩岸簽訂ECFA，活魚運搬船正式浮上檯面。

戴昆財回憶台灣過去出口石斑的歷程，九八年養殖業者只能透過空運，合法將活石斑運到香港等海外

石斑登陸四部曲



石斑養殖需大量海水，屏東魚塭周邊有數百條水管錯綜纏繞，引海水入養殖池。



戴昆財的養殖場多以價高的龍膽石斑為主，每尾至少三十台斤以上，出貨時要先麻醉，再以吊臂和巨型水桶捕撈。



石斑上了「水車」後，被放置在玻璃纖維製成的水池箱中，工作人員徒手將魚放入桶內。



石斑放滿一桶後，利用車上的吊臂將桶子吊起，放到活魚運搬船，載運至大陸。

在沿海養殖石斑魚，建造溫室棚，以克服中國石斑無法過冬的困難。

一二年，不僅中國更新養殖技術，東南亞各國也紛紛加入戰局，台灣石斑獨有的競爭力漸漸消失。漁民賠本銷售，「一斤價格從兩百二十元，直接腰斬成一百一十幾塊。」對漁民而言，國際市場很現實，「市場不會等你恢復生產力，」李炯頤說。

ECFA效應3

兩岸政商關係 開拓藍海

相對於身陷紅海的多數業者，從事養殖石斑二十多年，在菲律賓擁有上百公頃漁場的戴昆財，命運截然不同。

透過技術、資本以及兩岸政商關係，戴昆財突破台灣的養殖紅海，維持競爭優勢，成為ECFA最大的受益者。

戴昆財二十多年前就培養出世界第一尾龍膽石斑的種魚，「我自己配種研發，才有龍膽石斑，」得意之情溢於言表。

有了龍膽，他還不滿足。從東南亞各地帶回許多石斑特有種，嘗試自己配種。對他而言，掌握研發種魚的技術，代表掌握差異性，差異性就是致勝關鍵。「所以對我來說，台灣石斑前景真的是一片看好，我不騙你，」他加重語氣。

除了掌握上游研發的技術，戴昆財也掌握下游的外銷通路。他在中國有長年合作的經銷商，在屏東也會向漁民收購一般青斑，再從台灣出口到中國。

戴昆財遞給來訪記者的公司簡介中，充滿與總統馬英九及許多中國政要的合照。四月底，戴昆財還將招

ECFA早收清單簽訂生效至今，
台灣多數石斑養殖業者，
面臨的不是銷售大好、價格飛漲的優勢，
而是紅海競爭與大資本經營者的夾擊。

待十五位中國政協委員到屏東考察石斑產業，毫不避諱自己已在兩岸通吃的政商關係。

談到台灣石斑的國際競爭力，「其實簽不簽ECFA都一樣，就看自己的本事，簽了你就有十三億人的市場，這樣而已，」他補上一句。

ECFA效應4

石斑產業資本化、集中化

紅海廝殺或藍海突圍，顯示ECFA之後的石斑魚市場，在自由貿易競爭下，的確「各憑本事」，卻同時帶來產業集中化、資本化的新現象。

「ECFA之後，大家搶著養，屏東地價愈來愈貴，三、四年前一分地六百萬，現在要一千五百萬才買得起，」戴昆財搖搖頭。

根據屏東縣政府公告土地現值，一〇三年枋寮鄉建興路段，一分地最貴要價兩千萬元台幣，三年多來漲幅達三成。

但搶了地，跳入紅海之後，許多漁民還沒賺到錢，就已遍體鱗傷。「有的人賠一、兩百萬就做不到下去了，財團就跟他買魚塭，繼續養，」紀聰賢顯得無奈。

以戴昆財為例，他直言他的目標就是由十八公頃擴張到三十公頃。他相準的購地目標，就是「只有三分地、養石斑划不來的漁戶」。

「現在市場都往資本化的方向集中，」同時經營魚苗販售及養殖成魚的業者王哲謙則認為，ECFA之後，財團併購買地的現象層出不窮。對於資本集中化，他們深感恐懼。

失敗者賣魚塭，成功者大擴張，在後ECFA時

業的做法，值得參考。

李炯頤認為，「重點是市場要多樣化，政府要協助開發新興市場。」

台南養殖協會理事長王昌濤也強調，政府應協助漁民推廣行銷，「漁民要的是打開通路，而不是更多補助。」

紅海與藍海的拉鋸，拉扯台灣石斑產業未來的走向。

傍晚六點半，夕陽傾長了剪影，魚塭旁，漁民三三兩兩，來回巡視著魚塭，一步一步，保護著屬於自己，卻不知能延續多久的石斑夢。

互動圖表請前往
[topic.cw.com.tw/
rd/freetrade](http://topic.cw.com.tw/rd/freetrade)

要拿讓利，不如靠實力

ECFA早收

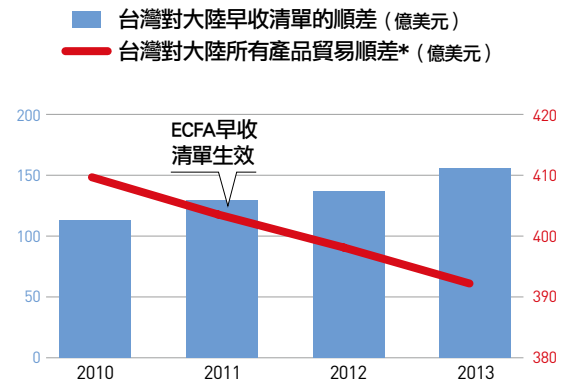
三年成績大解密

《天下》獨家取得中國大陸海關數字，檢視三年來ECFA早收清單中，各行業在大陸市佔率的真相。最關鍵的真相是：沒有絕對「利大於弊」的FTA，「片面讓利」更是天方夜譚。就算要簽FTA，也要先有整體策略與配套。

文／張翔一 攝影／黃明堂

1 ECFA早收總體檢

表1-1 台灣總體順差下滑，但早收順差增加



註：*不含港澳、含進出口複運資料
資料來源：財政部關務署、中國海關資料

表1-2 早收出口成長率

台灣比大陸高
2010-13年全體早收產品
出口成長率 (%)

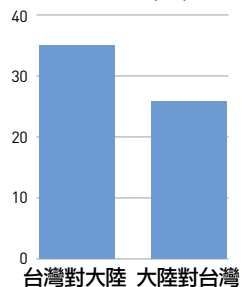
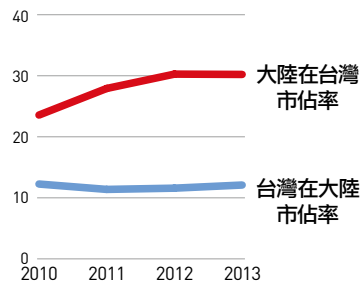


表1-3 早收市佔率

大陸成長，台灣持平
全體早收產品市佔率 (%)



——〇一〇年六月二十九日，兩岸簽定ECFA（兩岸經濟合作架構協議），同時簽署了貨品貿易和以金融業為主的服務業早收清單，從一一年一月一日起正式生效。

當時，政府大力宣傳ECFA的簽訂，將大幅促進台灣經貿成長、提升產品競爭力，並增加外來投資和國內就業。北京政府更放出「讓利」說，指出ECFA早收清單中，對台開放降稅商品達五三九項，遠高於台灣對中國大陸降稅的二六七項，有助於台灣對中國貿易順差的成長。

然而四年過去，事實卻不盡如此。

表面上看來，自一一年生效以來，台灣對大陸ECFA早收清單項目，出口總值大幅上升了三五%（表一〇二），遠高於整體台灣對陸出口六・三%的成長率。顯示有了ECFA「加持」，對台灣產品外銷大陸，的確有所助益。

但事實上，銷量提升，絕不等於產品競爭力提升。根據《天下雜誌》透過管道，獨家取得的中國大陸海關資料顯示，早收清單中，大陸對台降稅的五三九項產品中，台灣產品的市佔率，在近幾年正持續下滑，直到去年底才略為攀升。（表一〇三）

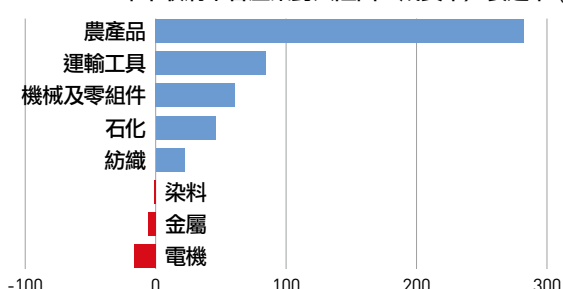
「（早收產品）市佔率未能因ECFA提升，甚至下滑的原因很多，包括大陸本身產業轉型、發展進口替代；或他國產品的競爭，匯率也是因素，」中經院區域發展研究中心主任劉大年說，「但最重要的，當然還是出口產品本身是否具有競爭力。」

反觀台灣對大陸開放的二六七項產品，雖然大陸對台進口總額三年來成長二五・八%，低於台灣對陸出口成長率。但大陸產品在台市佔率卻從ECFA生效

2 台灣對大陸

表2 早收清單有三產業出口衰退

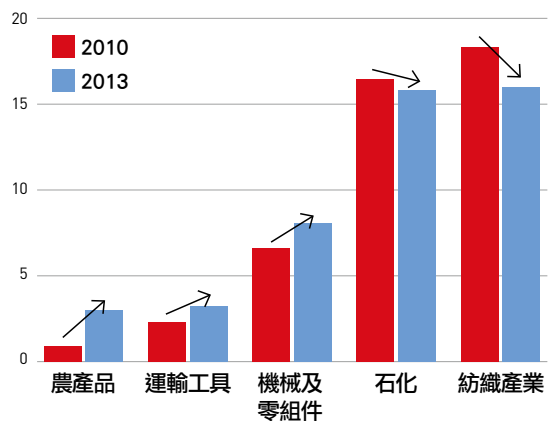
2010-13年早收清單各產業對大陸出口成長率/衰退率 (%)



資料來源：財政部關務署

表3 台灣石化、紡織在大陸市佔率下滑

台灣產品在大陸進口市佔率 (%)



資料來源：中國海關資料

3 大陸對台灣

表4 早收清單大陸進口全面成長

2010-13年大陸對台早收清單進口成長率 (%)

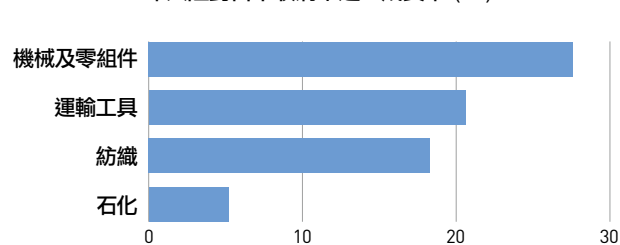
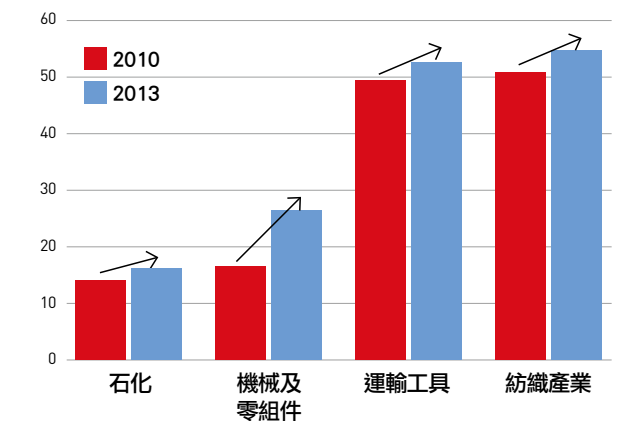


表5 大陸早收產品在台市佔率上升

大陸產品在台灣進口市佔率 (%)



台灣對大陸ECFA早收清單項目，出口總值大幅上升了35%，但台灣產品的市佔率，近幾年正持續下滑，直到去年底才略為攀升。

前的二四%，躍升到目前的三〇%。（表一〇三）

換言之，種種數據背後，最關鍵的真相是：期待對岸「讓利」的自由貿易，僅是不切實際的幻想。面對日漸加劇的國際競爭，FTA帶來的降稅效益，更從不是「救出口」、「救經濟」的萬靈丹。

實際走訪列入早收清單的各大產業，更能看出，ECFA帶來的效益，遠不如當初的樂觀預期。

不鏽鋼產業 中韓傾銷 早收變早損

列入ECFA早收清單中，不鏽鋼業卻險些被中、韓廠商用低價打垮，迫使台灣財政部、經濟部於今年初，首度祭出反傾銷自救。

「四、五年前，政府說ECFA簽了之後，產品銷到大陸去免關稅，大家『ㄟ擱發』（台語），結果咧，發是阿陸仔發，我們慘兮兮，」來到高雄小港臨海工業區的不鏽鋼廠聚落，年逾六十的曹老闆，指著中鋼大煉鋼廠周邊林立的不鏽鋼廠說，「大陸不鏽鋼（原料）裁好銷過來，價錢是這邊七折，下游當然跟他買，我們還能怎麼辦？」

曹老闆曾經營一間小型不鏽鋼裁切廠，過去承包中游冷軋廠的裁切與初步加工，在大型鋼廠垂直整合和同業競爭下，仍勉力經營了十多年。

不鏽鋼產業列入早收清單後，他原先預期生意將跟著冷軋鋼材的出口增加而好轉。卻沒想到，近兩年中國、韓國的不鏽鋼挾低成本優勢，大量傾銷台灣。本土不鏽鋼產業大受衝擊，曹老闆終於因不堪虧損，於去年七月關廠。

「大陸這幾年大力發展鋼鐵業中、上游，產能過



農產品的「讓利」背後，多為政治訂單，一般農民難享其利。

(天下資料)



(劉國泰攝)

ECFA早收清單生效之後，中國大陸廉價紡織品大量銷往台灣，本土業者得靠研發新材料質轉型突圍。

剩，就將不鏽鋼用低價傾銷來台灣，「台灣最大不鏽鋼製造商、燐聯鋼鐵協理兼代理發言人王殷震說，不只小廠受害，包括燐聯、唐榮、東盟、千興等多家大型中游冷軋廠，產能利用率均大幅下滑。

根據統計，單單一一、一二兩年，中國和韓國銷往台灣的不鏽鋼三〇〇系冷軋鋼捲（用於製作汽車車輪蓋、門窗、電梯、各項機械與工具零件等），在低於市場行情三〇%的低價下，進口量大幅成長至平均每年近十萬公噸，是國內前兩大不鏽鋼業者總產量的三成。

不公平競爭下，甚至一度危及國內大廠的生存。

「像燐聯這種一條龍（指業務涵蓋中上游熱軋及中游冷軋），海外又有廠的業者還撐得過去，」業界人士透露，若不是年初反傾銷案通過，部份中型上市冷軋廠，產能利用率甚至一度低至二〇%以下，「幾乎是鬼門關走一遭。」

「早收變早損，老實說，這真的令人始料未及，」高雄市經發局長曾文生說，不鏽鋼是高雄重點產業，原先期盼的ECFA利多，卻因國際和中國大陸鋼鐵產業的大幅變化，反而發生相反結果。

未來唯有在外貿談判前，透過增加與產業界交流、詳加分析產業動態與展望，才能降低類似情況重演的機率。

石化產業

中國進口替代 台廠更邊緣化

中國經濟、產業變化快，不鏽鋼業的「早收變早損」，讓不少鋼鐵業者跳腳質疑「ECFA（早收）白簽了」。

而佔早收清單中，出口值最大的石化產業，過去幾年大賺，卻也只是「暴風雨前的寧靜」。

因為，過去幾年讓石化業「賣一噸、賺一噸」的獲利金雞母，是化纖原料PX（對二甲苯）。台廠出口大爆發的原因是中國大陸各地的環保抗爭運動，延誤了石化業進口替代的拓產過程。

然而，台灣石化產業的主力產品PTA（純對苯二甲酸），早在近五年被大陸追上。一座座技術相近、規模卻動輒是台塑六輕廠二至三倍的石化廠，在大陸快速完工投產，台灣僅存的品質優勢，卻因PTA未納入早收清單而受損，大陸這幾年，早已不是「非台灣不可」。

如今，隨著PX需求減少，中國石化業持續增加產能，加上韓、日競爭，以台化為首的石化產業，正面臨空前危機。（見一二頁）

「台灣石化業已經是存亡之秋，你要不要這兩兆產值的產業繼續在台發展？要的話，必須替台灣業者爭取更多對等的貿易條件，」台灣石化龍頭高階主管，得知兩岸貨貿協議石化業談判陷入僵局，著急之情溢於言表。

農漁產業

政治決定經濟 競爭不對等

單從數據觀察，早收清單中，大陸對台開放的十八項農產品，無疑是ECFA到目前為止，最大的受益者，也被視為大陸「讓利」給台灣農民的代表。

根據財政部關務署統計，這十八項農產品，自ECFA早收清單正式生效後，對大陸出口三年下來，出口總額大幅成長二八一・四%。其中佔出

口總額七成以上的活石斑魚，更常是政府用來宣傳ECFA的政績。

然而，實際走訪台灣有二十五年石斑魚養殖歷史的屏東，看到的，卻不是想像中業者普遍受惠、大賺人民幣的景象。而是集技術、規模、以及在中國大陸政商關係良好，通路無虞的「石斑大王」悠游藍海，而一般中小養殖戶，卻因一窩蜂的過度競爭，又缺乏關鍵技術與對岸通路，在夾縫中求生的現實景象。（見

九十六頁）

從芒果、柳丁、文心蘭到虱目魚，台灣農產銷往大陸，背後更同樣有著因ECFA而來，加深業內不對等競爭的問題。

「賺是他們在賺，我們最多就是比較好賣啦，」雲林縣古坑鄉，約五十多歲的果農陳進義，和妻子正對著一整片約與人齊高的柳丁樹栽，細心裁枝、除蟲，兩人的手上，日復一日的辛勤勞動下，滿是粗繭。

長期以來，佔全台產量三分之一的雲林古坑，種植柳丁的農民們，早就習慣看天吃飯的日子，柳丁盛產與否，決定今年口袋的厚薄。

「之前要選舉，農會、議員就來告訴我們，ECFA簽了會有多好多好。以後價錢會高，盛產賣不完還可以賣到大陸去，要我們支持政府啦，」陳進義苦笑說，「結果不是這樣，大陸又不是直接來跟我們買，是透過中間商來跟我們收。這裡這麼多果農，大家價錢又差不多，他（中間商）跟誰買？就是看交情、看關係，有的還要送紅包，這種錢我乾脆不賺。」

「說穿了，大陸向台灣進口水果，很多品項就只是政治

樁腳，透過「進出口貿易公司」的交易層層分走。對農民沒有實質幫助。

黃澄清就親身經歷過，代表農民到大陸拓銷，卻遭省級幹部索賄五十萬人民幣，及完全不熟悉農業的立委、甚至黑幫人士，卻開起貿易公司，拿著大陸訂單向他要求供貨等等怪象。

「ECFA農產讓利只是做表面打關係，我們不需要政治訂單，」黃澄清說，「透過雙邊對等的貿易協定，讓商業機制透明化，回歸正常，還利於民，才真正對農民有益。」

黃澄清認為，台灣不是每種水果都能做出口，只有芒果、火龍果、葡萄柚、釋迦、鳳梨五種水果，長期能有機會在大陸賣出特色。玉井農會現在就只專做芒果出口。

紡織業、機械業

叢林法則 強者恆強、弱者退場

ECFA早收清單，在紡織、機械及零組件兩大產業上，兩岸雙向開放降稅。三年下來，在產業整體的「利多」背後，其實是強者恆強、弱者退場的叢林法則。

以高達七成外銷，首要市場在中國大陸的紡織業為

訂單而已，「曾多次赴陸行銷台灣芒果，熟悉兩岸農產交易實務的台南市玉井區農會總幹事黃澄清直言。

以柳丁為例，中國大陸當地，進口產品批發價一箱約三十五元人民幣，就算在台灣產地免費收購，單是運費就不敷成本。但因國台辦編列預算，補助向台灣採購柳丁的大陸盤商，業者仍有利潤可圖。才營造出ECFA通過後，柳丁等水果銷量成長的虛相。

「你知道從台灣出口之後，這些柳丁到哪裡去嗎？通通倒進海裡，」黃澄清沉痛地說。對於加上運費，在大陸沒有實際競爭力的水果品項而言，大陸盤商只在乎補助款的利潤。而大陸來台採購的利潤，則幾乎全由兩岸政商關係良好的地方立委、縣市議員、



（天下資料）

早收清單中，自行車等運輸工具與零組件，是台灣出口獲益最高的產業。

例，根據紡拓會最新研究分析，ECFA早收生效至今，台灣對陸出口，以中游大廠挾技術相對領先的混棉材質織品、合成纖維等製品成長最高，三年共成長三五%。

但反觀中下游的成衣和製襪等產業，由於中國製的廉價產品大量輸入，如今已佔台灣進口市佔率逾五成，嚴重衝擊台灣小廠的生存空間。

台灣紡織業的外移潮，並未因ECFA簽訂而有起色，甚至三年下來，出現紡織業整體產值（衰退四百億台幣）、員工人數（減少五千人）、員工人均產值（衰退十六萬新台幣）均較簽訂ECFA前退步。

機能性布料大廠宏遠興業，是ECFA早收清單的受益者之一，但總經理葉清來仍為紡織業叫屈。「讓利是假的，政府不該誤導業者，事實上大陸和世界各地都一樣，只會替自己廠商著想，ECFA簽了，只是（競爭）更嚴酷，」葉清來認為，還留在台灣的業者，唯有「自立自強」，積極發展自有品牌、開發機能產品，才能避免被淘汰。

在機械與零組件產業中，台灣公認最有競爭優勢的工具機業，如今也面臨重重挑戰。在大陸將工具機列為「敏感產業」（重點產業），積極研發投產下，去年台灣工具機產業，對陸出口值竟衰退高達二三%，高於工具機全體出口衰退值一八%。

國際經貿環境瞬息萬變，兩岸的產業，更逐漸從互補走向競爭。從統計數字，到業界的真實現況，ECFA早收清單三年總檢驗，反映出的真相是，非但沒有絕對「利大於弊」的自由貿易協定，更不可能

ECFA農產讓利只是做表面打關係。

透過雙邊對等的貿易協定，讓商業機制透明化，
還利於民，才真正對農民有益。

英文版同步上線
www.cw.com.tw/
english

有「片面讓利」的天方夜譚。

但反過來說，當《天下》記者問及各行各業經營者，是否反對ECFA及後續談判時，絕大多數的業者都認同要勇敢走出去：「自由化是國際趨勢，FTA要簽，但要更有整體策略與配套。」

迎戰貨貿

等待讓利 不如養好競爭力

ECFA早收清單，僅佔兩岸全體貿易額不到一〇%，目前涉及七千項以上個別商品的貨貿協議，才是重頭戲。更將決定兩岸貿易，未來數十年的新面貌。

面對來勢洶洶的東協、韓國等國競爭，政府、企業都有「現在不簽、明天就被邊緣化」的憂慮。但ECFA早收檢驗中，卻在在暴露出談判前針對個別產業，做好完整發展規劃、並研擬對個別產業、中小企業衝擊的配套措施，有多麼重要。

台灣企業多年爭戰國際，並不懼怕競爭。但在ECFA、和未來的TPP、RCEP等區域FTA協定中，代表國內產業，對外爭取優勢條件的政府，卻絕對應該做得更好。

讓利不如競爭力。與其用亮麗口號包裝，草率簽署未蒙其利先受其害的FTA，不如投入更多資源和心力，詳加分析利弊，並凝聚產業共識。

FTA不該有時間表，卻要有明確的方向、步驟，和補救措施。審慎研擬、後發先至的自由貿易協定，對台灣更好。

產業前景 中韓大軍壓境

文／陳良榕
攝影／黃明堂

石化業 從大好到大壞？

統計ECFA早收清單的二十五項石化產品，台化可說是最大贏家。但中國的「讓利」，真的是它勝出的關鍵嗎？面對中韓大舉擴廠的風暴，台灣石化業還能笑多久？

化業的最大贏家。

—— 〇一〇年七月，ECFA早收清單公布時，石化業著名的大砲，台化總經理洪福源以台灣塑膠原料公會理事長身分，召開記者會，大動作抗議台灣石化業最重要幾項出口產品，全未列入早收清單，讓他有「被騙的感覺」。

然而，三年之後，統計ECFA早收清單裡，對中國出口降為零關稅的二十五項台灣石化產品中，洪福源掌管的台化，可說是整個石

ECFA實施的翌年，台灣對二甲苯（PX）對中國出口金額大爆發，從二〇一〇年的一九八億元，大增到一三年的七一五億元，全數賣到中國大陸。成長幅度高達二六一％。

台化大賺 與ECFA無關

台化一家就佔了全台PX八成產能。受益於此，儘管麥寮六輕一連串工安意外、停工，台化仍成為過去三年台

塑集團最耀眼的明星。

二〇一三年營收，也以四二二七億元創下歷史新高，較前一年大幅成長四七％。

當眾人誇獎時，台化主管卻只有苦笑的份。「這個……，其實和ECFA沒有關係，」一位不願具名的台化高層指出。

這個回答令人錯愕。但這位高層解釋，首先，中國的PX進口關稅原本就較低。僅二％，遠低於其他品項的六・五％和一〇％。列入早收清單後，降為零關稅，雖說不無小補，但對於出口競爭力的提升相對有限。

而且，PX出口如此跳躍式地成長，其實是一連串陰錯陽差交織下的結果，並非台塑集團所願。

環保份子「遙助」台化

PX過去一直不是台化主力產品，甚至極少外賣。六輕煉油廠產出的PX，多數直接在台灣或寧波的自家廠區，加工製成純對苯二甲酸

（PTA），再銷給中國沿海、東南亞一帶的紡織廠，製成人類使用最廣泛的人造纖維——聚酯纖維，用來製成保暖、排汗衣料，以及各種運動衣料。

未列入ECFA早收清單，賣到中國仍得付上六・五％的進口關稅的PTA，才是台化最重要的獲利來源。六輕完工後，台化三個廠、合計年產二二〇萬噸PTA產能，一度高居世界第一。

約從二〇一〇年起，中國大陸民營紡織廠集團如逸盛、恆力，以及陳由豪的翔鷺、外商BP，快速向上游擴張，短短幾年間，擴展出上千萬噸PTA產能。

其中，恆力集團旗下的恆力石化，更一舉在大連打造年產四百萬公噸的世界最大廠，單一工廠便相當於兩個台化的規模。

曾經風光一時的PTA產業，迅速步上太陽能、風力發電、LED等「慘業」的後塵，產能嚴重過剩，成為一片紅海。

從帳面上看，ECFA早收清單實施至今，石化業最大受惠者非台化莫屬。但若拉高到兩岸石化業競爭的大戰局來看，台化其實是「笑不出來的贏家」。

沒想到，台塑集團多年的宿敵——「環保份子」，此時竟在中國「遙助」台化。

本來，依中國政府規劃，當中國完成規模驚人的PTA產能大躍進後，各地應同步擴建上游關鍵原料PX，以達自給自足。但此大計，竟遭受前所未有的阻礙——環保抗爭。

○七年，由前東帝士集團總裁陳由豪投資興建的廈門海滄PX廠，遭到廈門市民上街反對，並因此停建。

中國「環保財」能賺多久？

此後，寧波、昆明、大連，這些從北到南的大城市，一宣布要蓋PX廠，同樣會有成千上萬當地民眾走上街頭，反對傳說中劇毒、有高度致癌風險的PX。至今七年間，中國共有五個廠、超過五百萬噸的PX規劃產能因此停擺。

今年三月底，廣東茂名上千市民持「PX項目滾出茂名」等橫幅、標語遊行至市政府。繼而演變成催淚瓦

斯、警棍交織的流血衝突。

這是中國一系列反PX抗爭當中，最新、也是最慘烈的一次。依此氣氛，外界預期，未來幾年，中國PX廠擴建的難度只會愈來愈高。

國際PX價格因此創下歷史新高，台、日、韓廠家大發利市。韓國的SK Innovation、S-Oil、日本JX控股，都賺翻了。台化業績也因此強強滾，PX成為台化最新金雞母，幾乎是「賣一噸、賺一噸」。

但台化主管心知肚明，這是「麵包賣不出去，只好改賣麵粉」的權宜之計。雖也能賺錢，但放著PTA設備閒置，終究不是長久之計。

而且，中國和其他周邊國家，石化業大舉擴產的風暴，已是山雨欲來。

這筆意外的「環保財」，「只能說，在暴風雨來臨之前，有個遮風避雨的地方，」資深石化專家、棣邁產業顧問總經理何耀仁表示。

今年初開始，風暴真的來

了。隨著聚酯纖維需求減緩，加上韓國新建PX產線，高達五百萬噸的龐大產能即將開出，PX行情瞬間逆轉、暴跌。台化業績也隨之陷入低迷。

量產壓境 台灣怎麼贏？

四月中旬，台塑集團的業績說明會，向來傲氣的洪福源，首次公開承認中國對手

台灣PTA出口金額，三年間驟減八成。
一位台化高層表示，
如果主要石化產品仍未列入貨貿，
「台灣石化業可能就沒有了。」

的強大威脅。

他表示，即便中國沒有關稅保護，「以PTA而言，大陸新廠的競爭力『絕對不會』輸給我們。大陸新增產能很驚人，他們一下子就一五〇萬噸，我們才六十萬噸。」

連台化都討不到便宜，台灣其他PTA廠，如東展（原屬陳由豪的東帝士集團）、遠東集團的亞東石化，中油旗下與外商BP合資的中美和，這些沒有自家煉油廠奧援的獨立廠，所遭遇的挑戰可想而知。

去年，甚至傳出中美和考慮將老舊的高雄林園廠關閉出售的消息。這裡有一二五萬噸產能，是六輕完工之前，台灣最大PTA廠。

根據經濟部的統計資料庫，台灣PTA出口金額，二〇一〇年還高達一〇八一億元，但到了一三年，僅剩一五九億元。三年間驟減八成。

也就是說，快速崛起的中國石化大廠，致力於「進口替

代」之際，一個長年名列台灣前十大出口產品的重要產業，短短幾年之間已面臨覆滅之災。不少石化業人士認為，PTA產業如果列入早收清單，就不至於在這麼短的時間兵敗如山倒。

「今天PTA已經死掉了，」一位台化高層表示，如果下一階段的貨貿協定，主要石化產品仍未列入，「有一天ABS樹脂、PE（聚乙烯）也會跟著死掉，台灣石化業可能就没有了。」洪福源也強調，石化業要的不是「讓利」，是要求在零進口關稅、完全自由貿易的情境下，「同一立足點和對手競爭」。他接著說，「如果貨貿不簽，將考慮外移越南或中國。」

當然，業界也心知肚明。在規模致勝的大宗化學品領域，中國多個模仿六輕，但規模更勝六輕的煉化一體園區，產能接連開出後，台灣石化業的競爭力已出現頹勢。

不論是ECFA早收清單，



（劉國泰攝）

鄰國石化業大舉擴產的風暴即將來襲，台灣業者唯有向高質化產品轉型一途。

或是下一階段的貨貿協議，都難以扭轉這個結構性的頹勢。最多只能為石化業的轉型爭取時間。

而轉型的方向，其實早就隱藏在早收清單當中。

早收清單二十五個化學品當中，近三年對中國出口成長速度僅次於PX的聚丙烯（PP）便是一例。

PP是泛用塑膠材料的一種，也屬被中國殺成一片紅

最近，六輕四期擴建的六十六萬噸PP廠，也以此兩類品項為主。

「我們的PP，質量是人家沒有的，人家當然用高一點的價錢跟我買，」台化主管得意地說。

根據關稅統計資料庫，PP對中國出口數量，從二〇一〇年的八九．九億元，倍增到一三年的一九二．七八億元。

得以名列早收清單，進口關稅率從六．五％降到零，自然對台化的PP出口有助。但最大關鍵還是，技術帶來的產品差異化，才得以走出一片藍海。

「我們要跑給他追，」台化主管說出了面對中國競爭的不二法門。

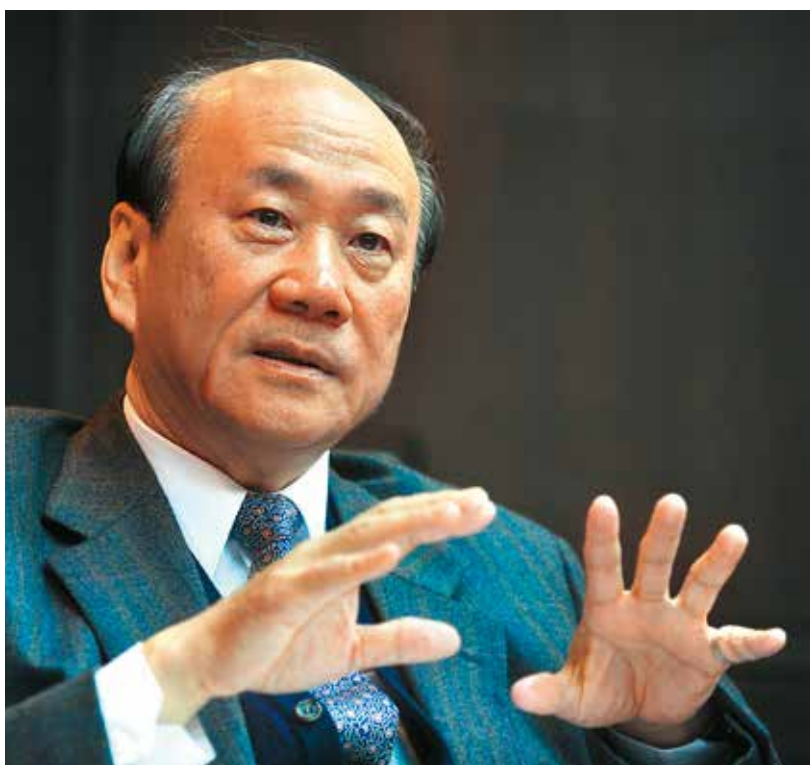
政府因應 專訪經濟部長 張家祝：

採訪整理／張翔一
攝影／劉國泰

自由貿易， 台灣沒有本錢說不

ECFA 框架下的服貿協議，引發重重爭議。從兩岸的服貿協議，到未來的貨貿協議，經濟部長張家祝坦言，對台灣而言，不可能只有好處，沒有風險。甚至如今在經濟上的效益，已是「防守」大於「進攻」，更會對台灣弱勢產業產生一定衝擊。

但在國際貿易環境的現實環境下，台灣卻沒有對自由貿易說「不」的本錢。必須透過兩岸貿易正常化，進一步加入 TPP、RCEP 等自由貿易協定（FTA），免去被邊緣化的危機。以下是專訪摘要：



經濟部長張家祝，近來親上火線為服貿協議辯護。他認為，台灣簽訂 ECFA，是擺脫邊緣化的必要條件。

經過很長時間的努力，台灣在〇二年正式加入 WTO。當初為何這麼想要加入？其實就是怕被邊緣化。現在包括 ECFA、還有簽訂其他自由貿易協定的理由，也和當初完全相同。

因為 WTO 現在有一五九個會員國，要產生共識，非常不容易。所以貿易關係密切的各國，透過 FTA 強化合作關係。我們不加入這場新賽局，就會輸掉新一輪的貿易競爭。

在這當中，中國除了是台灣最大的出口市場和貿易順差國之外，我們更不可能越過中國大陸，獨自去和其他國家發展更進一步的經貿關係。這是現實，沒有辦法迴避。

中國貿易正常化 才能轉守為攻

我很直接地講，中國大陸是亞太區域最重要的市場，所以各國沒辦法忽略中國的反對，直接和台灣簽署 FTA。唯一的途徑就是，先跟

中國大陸建構正常化貿易關係。我實際參與談判，很清楚這次紐西蘭、新加坡為何跟我們簽（FTA），就是因為中國大陸沒有反對。

外交上，中國的確會杯葛我們加入國際組織。但在經貿上，它會想跟台灣進一步發展關係，一方面當然是拉攏人心，實際上也有產品、技術互補的需要。

現在我們對外簽 FTA，是用三角關係來談，也就是我們一方面跟中國大陸建立正常化關係，一方面共同加入國際自由貿易協定。

兩岸的貿易狀況，目前台灣和中國（含香港）每年貿易順差高達八百億美元；我們與其他所有主要貿易伙伴的順差，合計才三百億美元。但這優勢不會永遠存在。

最簡單的例子是，我們簽了 ECFA 早收清單，部份商品減免關稅，有了價格優勢，理論上外銷（中國）的數量馬上增加。但同樣的商品，也有別人在供應。如果

競爭對手價格也一樣調降，品質又比較好，市佔率一樣會下降。

如果其他國家都在簽 FTA，你不跟進的時候，產品或服務的競爭力就會衰退。如今，「東協加一」已經成型，韓國又積極和大陸洽簽 FTA。我可以很直接地說，台灣當然不能過度依賴中國大陸一個市場；但在這個市場有高達八百億美元的順差，台灣也不可能放棄，讓競爭對手快速超越。

弱勢產業 其實只有一條路

在中國市場，我們採取的是防守策略，避免被他國超越。但另一方面，透過和中國的貿易正常化，進一步向全球佈局，才是轉守為攻的關鍵。

坦白說，自由貿易帶給台灣的，不論是和中國或他國簽訂 FTA，都一樣。一定不可能只有好處，沒有代價。有競爭優勢的產業會更

自由貿易帶給台灣的， 一定不可能只有好處，沒有代價。

政府需透過輔導和救濟措施，
讓自由貿易帶來的衝擊降至最低。

好，但不行的就被淘汰掉。

所以弱勢產業不可能維持原狀。弱勢產業只有兩條路，一個就是轉型升級，一個就是被淘汰。這是無法避免的，放諸全球都一樣。

但我們必須認清，台灣已經沒有本錢向自由貿易說「不」。而是政府可以如何透過輔導和救濟措施，讓自由貿易帶來的衝擊降至最低。

政府對於產業的輔導，有編列九八二．一億元的預算，輔導弱勢產業轉型，這是從 WTO 開始就有的規劃。例如，紡織業的毛巾鞋襪產業。WTO 一開放毛巾鞋襪，就有很多業者受到衝擊。但在相關部會輔導下，有不少轉型成功案例。

假如轉型不成功，政府也有對受害廠商的損害救濟，和透過反傾銷等方法來制衡。這方面，政府會繼續加強宣傳，在未來後續的談判上，也會從整體考量，爭取對台灣最有利的條件。

英文版同步上線
www.cw.com.tw/
english

英文翻譯與更多相關文章
請閱讀5/12 (一)
The China Post 深入報導
The China Post
英文中國郵報

韓國啟示錄

自由貿易的 美麗與殘酷

十年前，韓國猛力衝刺FTA，
貿易量狠狠甩開台灣；
十年後的今天，FTA已經退燒，
韓國要解決的，是自由貿易盛宴後，
貧富惡化、發展兩極的弊病。
台灣若想追上韓國，如何避免複製他人的錯誤？

文／陳一珊·辜樹仁

與

大陸的服貿（服務業貿易協議）不通過，將影響貨貿（貨品貿易協議）。

外國會懷疑台灣擁抱自由貿易的決心，就沒有TPP（跨太平洋戰略經濟伙伴協定）。

台灣已經落後十年，簽不成服貿，韓國最高興……

這是太陽花學運以來，總統馬英九親上火線，執政黨不斷複誦的說帖。

韓國，不知從何時開始，成為台灣社會隱隱模仿、競爭、瘋狂、憎惡，複雜情緒錯綜交織的國家。

全面擁抱自由貿易的韓國，真的是台灣悶經濟的解方嗎？

十年來，FTA（自由貿易協定）為韓國帶來了什麼？韓國又失去了什麼？

第一幕

承認吧！韓國真的是FTA贏家

不論從哪個數字來看，在世界貿易組織一事無成的二十一世紀，韓國是全球經濟的贏家。

國土面積不大的韓國，
FTA「經濟領土」已佔世界的57.3%。
在這些國家，韓國產品幾乎可以零關稅，
像在自己國內一樣販賣。

從十年前南半球的智利開始，韓國總計已簽署了十一個FTA，僅次於智利、新加坡與墨西哥。這些協議讓韓國三九%的進出口貿易免關稅，遠高於台灣的九%。韓國海關申報表甚至有個FTA專欄，因為從這些國家真品輸入產品，稅率跟別人不一樣。

民族意識極強，國土面積不大的韓國，最愛的指標是「經濟領土」。因為韓國的產品幾乎已經可以零關稅，像在國內一樣販賣的國家，GDP總合就佔了世界的五七·三%。

十年來，韓國貿易量惡狠狠地甩開台灣。韓國去年出口高達五五九六億美元，是十年前二·二倍，遠高於台灣。（見下頁表）

表面上，韓國貿易順差跟台灣差距不大。但仔細分析原因，台灣進口成長慢，背後是因為投資不振，進口機械設備減少。

但韓國出口暢旺，拉動投資，機械設備進口也多。加上關稅調降，消費品進口大增，韓國進口量增幅更快。其結果是韓國的失業率過去十年都比台灣低一個

百分點，人均收入也比台灣早五年，突破兩萬美元。

「完全的國際化，韓國社會這十年已經整個變得不一樣了，」曾經駐台的前《遠東經濟評論》資深記者沈世薰說。

走進首爾江南的永

登浦時代廣場，宛如日本六本木與香港太古廣場的巨大購物商場，充斥著各類國際品牌。沈世薰假日購物的選擇是離時代廣場不遠的好市多。「週末，人多到根本走不動，」他說，他最常買的就是美國牛肉。

不過，「把出口增加全說是FTA的功勞，是政府的廢話，」串連一五〇個公民團體，TPP與FTA對應泛國民對策委員會政策組長朱帝俊批評。

他舉了個簡單的例子，點出邏輯謬誤。以美韓FTA生效為例，出口成長最多的，一是半導體，二是汽車。半導體原本就零關稅，至於汽車，美國對韓國汽車根本還沒開始降稅。



（黃明堂攝）

過去十年，韓國擺脫傳統，全面擁抱自由市場與開放，而社會競爭也更激烈。

第二幕

等一等！韓國出口競爭力，不只靠免關稅

韓國FTA實證結果顯示，自由貿易協定對於韓國出口新興市場最有幫助，但對於歐盟或美國等已開發國家市場，則尚無定論。

韓國國際貿易協會在《FTA十年經濟效應》報告中，比較八個自貿協議，結果發現韓國與東協、美國的貿易量，協議生效後成長率反而趨緩。

以進口品市佔率為指標，自貿協議讓韓貨在智利、東協市場最有斬獲。與東協FTA生效七年，韓國在東協的市佔率增加二、二個百分點，已超過八%。

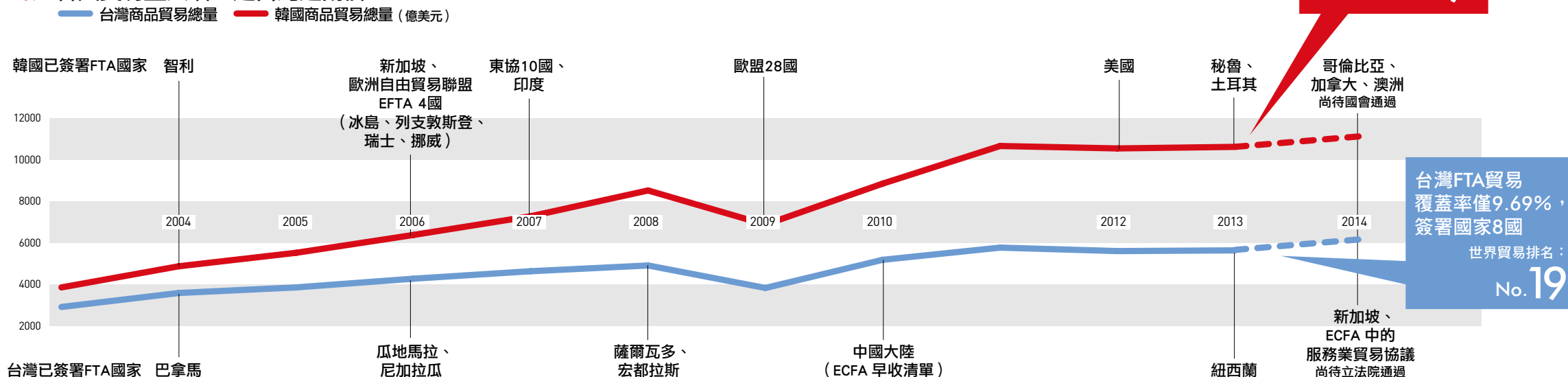
韓國FTA貿易
覆蓋率已達38.9%
簽署國家48國
世界貿易排名：No.9

台灣FTA貿易
覆蓋率僅9.69%，
簽署國家8國
世界貿易排名：
No.19

註：韓國與加拿大FTA已完成談判、尚未簽署。
資料來源：WTO、韓國海關FTA入口網站

1 台韓比一比 韓國擁抱自由貿易十年有成

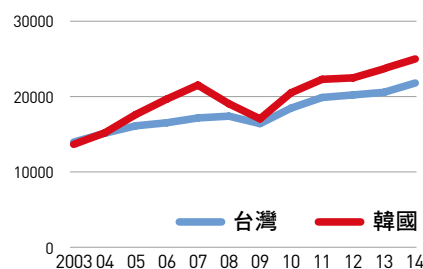
表1 韓國貿易量大增，是台灣近兩倍



2 自由貿易帶來的美麗與殘酷

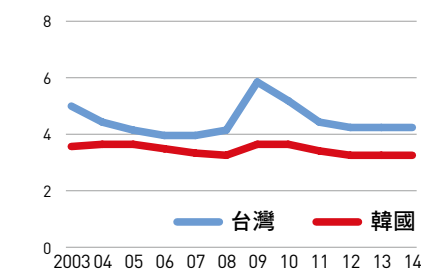
美麗面

表2 韓國人均GDP已超越台灣
人均GDP (美元)



資料來源：IMF，2014為預測值

表4 失業率十年來都比台灣低
失業率 (%)



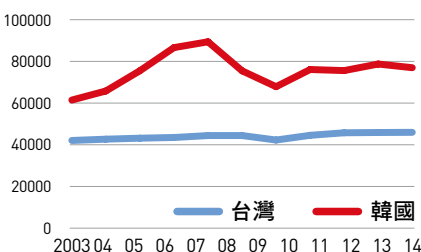
資料來源：IMF

表3 韓國品牌走向全球，
市佔率大增
2013全球市佔率 (%)



資料來源：媒體報導整理

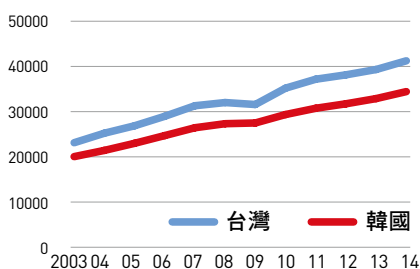
表5 平均月薪是台灣的1.7倍
月薪 (台幣)



註：韓國對新台幣匯率，依央行對美元匯率換算表計算
資料來源：中央銀行、國際勞工組織、主計總處

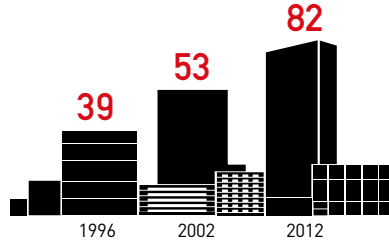
殘酷面

表6 人均購買力還是台灣較高
經購買力評價調整後的人均GDP (美元)



資料來源：IMF，2014為預測值

表7 韓財閥主宰經濟的力量，
比97金融風暴前更大
前30大財閥營收佔GDP比例 (%)



資料來源：OECD與彭博新聞社

表8 韓國非典型就業人口逾三成
外包、派遣、臨時工佔就業人口比率 (%)

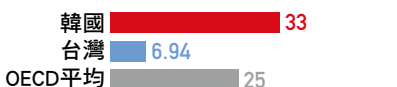
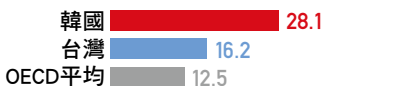
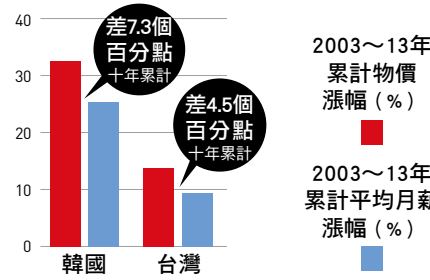


表9 競爭激烈讓韓國自殺率高
自殺率 (每十萬人口)



資料來源：OECD韓國成長與社會融合架構建議2011主計總處、韓國統計局與中華民國衛福部

表10 物價漲幅吃掉薪資成長
韓國物價高於薪資漲幅，比台灣嚴重



資料來源：IMF、主計總處

在智利，韓國車在進口車市佔率由原先一四%，成長到三〇・六%，一舉超越日本、美國，成為智利第一大汽車品牌。

過去十年韓國的出口，是韓國跨行業大財閥的國際競爭力、根留本國的產業鏈，加上FTA優勢關稅，加總結成的果實。

「韓國大財團出口的都是有品牌的終端產品，它的品質與價格，對新興市場消費者很有吸引力，」亞太糧食肥料技術中心主任黃有才分析，自貿協議為何在新興市場有效。

「三星、現代、LG等等韓國大企業的國際競爭力大幅提升，才是韓國出口提振的主因，」韓國對外經濟政策研究院國際貿易研究所所長金日東直言。

除了手機、半導體，韓國具有國際競爭力的產業，還有造船業世界第二、汽車業全球第五。這些產業構成韓國七五%的出口，FTA降低它們的出口關稅。



(達志影像／路透社提供)

美韓FTA談判期間，多次引發民眾大規模抗議，甚至曾有民眾自焚。證明FTA不光是經濟，而具高度政治性。

每個國家有自己的命運。朝鮮半島的權力平衡難以複製到台灣海峽。但韓國簽署FTA的謹慎與準備，卻值得參考。

一九九八年在金大中總統辦公室任職的玄定澤說，韓國與智利的FTA談判，一共花了四年，在國會就審了兩年。國會還通過了FTA特別法。韓國直到準備了八年後，才與主要貿易伙伴美國、歐盟展開談判。

「沒有人在意跟加拿大、澳洲、甚至跟歐盟簽約。但跟中國、美國、日本這種大國簽約，一定有國安意涵，」《國際先鋒論壇報》駐韓記者崔尚勳說。

韓國的FTA網絡就是國際政經環境中，玩出來的權力平衡。

美韓FTA是在反美形象最鮮明的總統盧武鉉時代開始談。最親美的總統李明博對於美國倡議的TPP不願表態，直到中國表示「理解」。

「在WTO談判受阻時，美國如果跟日本談FTA，政治意涵就很強，」他舉例，大國具有維護國際秩序的責任與義務，動見觀瞻，相對來講，韓國沒有包袱。

現任總統首席經濟顧問、韓國國民經濟諮詢會議副議長玄定澤認為，韓國能夠成為FTA的樞紐，是因為韓國不是大國，跟任何國家簽約都沒有太大的政治敏感性。

在韓國採訪會發現，整個社會對於韓國資源貧瘠，必須依賴外貿的共識很高。但台灣能複製韓國的FTA策略嗎？答案多半是否定的。

第三幕

沒錯！FTA就是政治

即使擁抱自由貿易，韓國政府從來沒有放棄主導產業政策，對未來產業大力投注資源。更值得台灣玩味的是，幾乎所有韓國受訪者都不避諱告訴你：FTA就是政治。

就連台灣早已放棄的成衣，韓國政府花十年耕耘時尚產業的政策，讓東大門的韓國設計取得了台灣、中國沿海、東南亞、甚至俄羅斯的時尚話語權。（見九十頁）

東大門之於首爾，有如萬華之於台北。過去，東大門地標是有六十八年歷史的興仁之門，就像萬華的地標是龍山寺。

但今年，這裡有了新地標。由英國知名建築師札哈哈蒂設計的東大門設計中心（DDP）。首爾市政府把造價約一三五億台幣，現代感十足的建築蓋在這裡，而非繁榮的江南區。

這些產業根留韓國的比例，遠比電子業高。半導體、造船業生產幾乎都留在韓國，汽車業國內生產比例也還有六成。

三星等韓國大企業，近年來國際競爭力大幅提升，三星手機市佔率已是世界第一、大尺寸面板世界第二。



(達志影像／路透社提供)

三星等韓國大企業，近年來國際競爭力大幅提升，三星手機市佔率已是世界第一、大尺寸面板世界第二。



「Bali、Bali」（快快快）曾是韓國人最愛掛在嘴邊的一句話。現在講這個口頭禪的人少了，但追求速度已深植韓國人的DNA。

第四幕

FTA退燒！強勢朴槿惠上場

FTA在今日韓國早已不是熱議的話題，彷彿這個在台灣尚無定論的方向，在韓國已經是「完成式」。歲月號船難發生前，首爾滿城熱議的話題是「經濟民主」。

在韓國長大，台灣經濟文化駐韓代表處顧問夏廣輝，近日對於總統朴槿惠印象最深的是三月二十日，電視直播的「第一屆規制改革部部長會議兼官民聯合規制改革檢查會議」。

扭轉大企業與小企業失衡，法規鬆綁，方便中小企業創業做生意，是朴槿惠最重要的競選政見。上任一年來，她每個月在青瓦台舉辦部長會議，但遲遲無法氣象一新。

三月，她臨時決定延後三天召開部長會議，並開放邀請中小企業主與會。讓官僚直接面對中小企業負責人，再由她親自追問、仲裁，並由電視直播所有過程。會議只有開始時間（下午兩點），不設定結束時間，談到沒有問題為止。

「我將會自己親自追蹤與處理法規改革的所有環節，」有「冰公主」之稱的朴槿惠一開始就宣示。

會議最後在晚間八點多結束。活生生地讓全民目睹了官僚緊張，朴槿惠犀利追問，強勢裁決的過程。

那場會議，解禁了韓國行之有年，網購得填身分證字號的規矩。因為朴槿惠震怒，為什麼不能鬆綁，害韓國企業沒有辦法搭上韓劇《來自星星的你》熱播的商機，賺到中國大陸網民的錢。原本禁止的街頭快餐車，會議後也將鬆綁。「這是老百姓會有感，直接感

受政府有意要做改革的方法，」夏廣輝觀察。

「大企業與小企業的平衡，不僅是總統，也是所有政治人物都無法忽略的議題，」玄定澤說，「台灣羨慕韓國，但在這點上，韓國嫉妒台灣。」

台灣中小企業提著皮箱闖天涯的創業家精神，是韓國最羨慕台灣之處。因為韓國中小企業只有一五%做外銷，其餘都依附大企業或從事本土服務業。也因此，自由貿易激化了韓國社會大小企業間的對立。

第五幕

貧富兩極！極端厭惡財閥的社會

明日的台灣，希望追上今日的韓國，能夠重新稍稍走回世界經濟的中心。但明日的韓國人卻希望能多些台灣一直以來的藏富於民，不要讓財閥壟斷韓國人所有的生活。

朴槿惠要處理的，是個連船難都能導向大企業與政府官商勾結，極度反財閥的韓國社會。

韓國前三十大財閥營業額佔GDP比例，在亞洲金融風暴前是二九%，二〇一二年已高達八二%，幾乎能掌控整個國家。（見一二三頁表）

替韓國創造了出口數字的大財閥，其實只貢獻了五%的就業。大財閥卻不斷跨行進入日常民生行業，九成受雇者直接受到衝擊。

韓國民眾原本希望調降進口關稅，能平抑物價。但連韓國政府智庫都舉智利紅酒為例，坦承毫無降價。韓國薪資追不上物價的狀況，比台灣還嚴重。

韓國失業率雖然比台灣低，但大學生平均面試三十次才能找到工作。兼職、契約工或領日薪的非典型就業高達三三%，遠高於OECD平均的二五%，台灣

FTA是新自由主義的極大化，
為了一%，要犧牲九九%國民的利益。
大多數人民的確對自由貿易存有幻想，
但十年來，實際的生活卻更辛苦。

第六幕

時空凍結！走進江南貧民窟「九龍村」

在富豪聚集的江南區，距離首爾高級私立中小學密集、跨國企業總部雲集的宣陵地鐵站，不到半小時，就是首爾最大的貧民窟九龍村。

一九八八年，為了舉辦漢城奧運，市政府淨空首爾市內的貧民區，將貧窮驅趕於此。如今這裡居住了兩千四百位貧民。

江南區大部份早在七〇年代就已經鋪上柏油，因為不在泥巴堆裡玩，那時出生的小孩被稱為「乾淨世代」（Dry Generation）。但九龍村依舊是黃土路。

冬天時，天然氣還沒通的九龍村，只能燒煤球。在這裡，一樓的水泥屋屬「高級住宅」，因為其餘的「家」，都得依附著它，用木板、塑膠布、廢棄的廣告看板，寄生搭砌。

儘管出發前就知道這裡是貧民窟，但二十年前曾拍攝台北林森北路十四、十五號公園拆遷案，攝影記者王建棟依舊辭窮，只能不住地搖頭：「這裡比十四、十五號公園都不如。」



(黃明堂攝)

這一代的人，要留給下一代怎樣的韓國？是財閥決定命運的韓國，還是只要努力仍有希望的韓國？這是未來最大的挑戰。

「這是被掃到地毯下的貧窮，」加拿大籍攝影師史托伯格 (Mike Stulberg) 形容。

「FTA 是新自由主義的極大化，為了一%，要犧牲九九%國民的利益，」代表一五〇個公民團體發言的朱帝俊憤怒地說，「大多數人民的確對自由貿易存有幻想，但十年來，實際的生活卻更辛苦。」

玄定澤持平地說，貧富差距惡化的根源是結構轉型，但全球化的確加速了結構轉型，縮短了調整時期。而這是韓國當前最大的挑戰。

除了立法禁止大企業以不合理的商業條件剝削下包商，朴槿惠也希望透過法規鬆綁，創造新創業機會。

「新政策成功的關鍵是要創造新文化，需要強勢的領導，很強的執行力，」韓國國家發展研究院院長金俊經透露，研究院正在替朴槿惠研擬一套法規鬆綁的考評系統。

韓國政府與大財閥間千絲萬縷的政商關係，讓朴槿惠必須直播部長會議，才能宣示決心。顯示改革很難進行。

經濟學教科書裡，假設在贏家通吃的世界，人人都可以自由轉換到贏家行業，農民、縫紉女工可以進半導體、汽車廠工作。所以，自由貿易下，不會有失業問題，資源可以最有效使用。但現實生活裡，紡織工廠的失業女工無法進入無塵室，失去的焦躁、碰壁的絕望、比較的嫉妒，都是椎心之痛與人性的試煉。

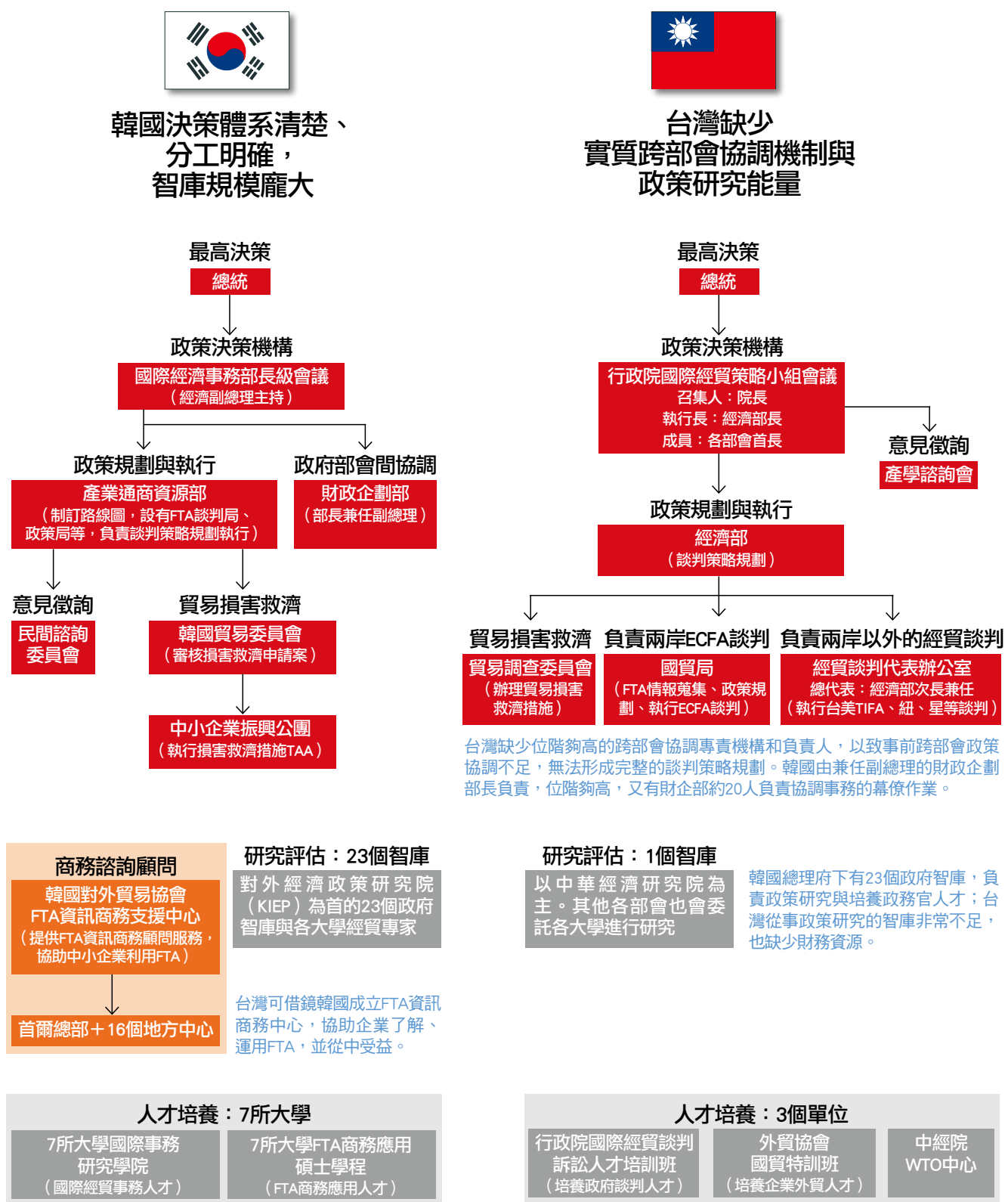
韓國的六幕劇，對一樣資源貧瘠、需要仰賴國際貿易的台灣，是最好的前車之鑑。（獨立

記者楊虔豪協助採訪）

圖片故事請前往
[topic.cw.com.tw/
rd/freetrade](http://topic.cw.com.tw/rd/freetrade)

英文版同步上線
[www.cw.com.tw/
english](http://www.cw.com.tw/english)

對外經貿談判架構 台韓比一比



研究整理：辜樹仁

政府策略 有準備、有配套、邊談邊學
二十年FTA路
韓國第一手告白文／辜樹仁·陳一嫻
攝影／王建棟

韓國目標清楚、配套完整的FTA戰略與政府決策體系，並不是從一開始就很完美，而是歷經二十年、四任總統的漫長摸索。台灣可以向韓國學什麼？

四月初，首爾的天空被中國飄來的霧霾籠罩，灰濛濛一片，但總統府青瓦台內的氣氛，有如陽光普照。

在韓國總統朴槿惠與澳洲總理艾伯特見證下，韓國產業通商資源部長官尹相直與澳洲貿易投資部長羅伯，正式簽署韓澳自由貿易協定。

此時的台灣，佔領立法院的學運還未結束，韓國已簽了第十一個FTA。上個月，與加拿大FTA也已完成談

判，韓國國際經貿版圖又往前進了一步，拉大和台灣的差距。

不過，不論是韓澳或韓加FTA，卻沒有在韓國國內引起太多討論。最主要因素是，「對外洽簽FTA，已不是政府最優先政策，」在李明博執政後期擔任外交部商部通商交涉本部長，現為國立首爾大學教授的朴泰鎬說。

不是現任政府不再重視FTA，而是朴槿惠去年上台

後，調整了韓國FTA戰略：過去講究速度，未來強調穩健、消化成果；過去積極擴張海外版圖，未來要讓國內經濟受惠；過去重視貿易談判，現在是加強產業貿易發展；過去只對大企業有利，未來要大小企業兼顧；過去政府強力主導，未來要全民參與。

「就是要處理過去十年遺留下來的爭議，」朴泰鎬說。

台灣看韓國FTA的成果，總歸功於政府有個目標

清楚、配套完整的FTA戰略。但事實上，韓國也不是一開始就有個偉大而完美的計劃。

韓國對FTA的追求，是個歷經四任總統，長達二十年的漫長過程，當中夾雜著微妙的國際政治賽局，也是從錯誤中學習、不斷調整、累積經驗，才有今日的成績。

醞釀期

(一九八二〇〇四年)

找小國簽約 練兵兼暖身

韓國第一個FTA，是二〇〇三年和智利簽訂的。

一九九〇年代初期開始，全球掀起一股貿易自由化浪潮，當時韓國上下一致認為，韓國以貿易立國，如果不加入全球FTA俱樂部，將會失去競爭力。

但毫無FTA經驗的韓國，一開始只能先找個影響最小的國家當練兵場。智利因和韓國貿易量小、互補性高，雀屏中選。

但最重要因素是，「智利當時已簽了五、六個FTA

FTA是推動國內體制改革的必要工具，可引進外來競爭，讓韓國在觀念、制度、做法上，與國際接軌。

韓國倚賴國際貿易，沒有FTA，就無法與日本、台灣、新加坡競爭。

韓國現在不只要更多FTA，也要提高利用率，讓更多中小企業受益。

FTA愈早簽愈好，否則FTA特殊待遇的效用就會減少，因為對手已搶佔先機。



韓國發展研究院 KDI 院長
金俊經

韓國對外貿易協會 FTA 資訊商務支援中心主任
金榮桓

財政企劃部國際經濟事務局局長
鄭弘相

韓國民主統合黨國會議員
趙慶泰



仁荷大學 FTA 研究中心主任
鄭仁教

韓國國民經濟諮詢會議副議長
玄定澤

前外交通商部通商交涉本部長
朴泰鎬 (狄英攝)

韓國美僑商會會長
傑克森

網絡，打造韓國成為全球 FTA 中心 (FTA Hub)。為了讓政府組織有利加速推動 FTA，九八年剛上任總統的金大中，就將負責對外經貿業務的單位和外交部合併，成立「外交通商部」。到李明博任總統時，負責 FTA 的人數已增加到近兩百人。背後的用意，就是將 FTA 視為國家最重要的外交政策，全速推動。

「當時首爾街上到處都是政府宣傳 FTA 的海報，電視新聞頻道也都是討論 FTA 的談話性節目，」《國際先鋒論壇報》駐韓記者崔尚勳回憶。

這個時期，盧武鉉推動韓美 FTA，成為韓國在國際政經舞台上躍升的關鍵戰略支點。

「今天韓國 FTA 成果，要歸功盧武鉉，」被韓國學界奉為 FTA 研究教父的仁荷大學 FTA 研究中心主任鄭仁教認為。

在○三年 FTA 路徑圖中，原計劃第一個洽簽對象是日

A，韓國可從談判中學到經驗，「韓國對外經濟政策研究院國貿研究所所長金日東解釋。

智利之後，韓國接下來兩年，相繼和新加坡、歐洲自貿區 (EFTA) 四小國 (瑞士、挪威、冰島、列支敦斯登) 簽 FTA，為日後和東協與歐盟的談判暖身。

為了建立國際經貿研究能量和培養人才，早在一九九九年，韓國政府就在總理府下，成立了日後最重要的對外經濟政策智庫——韓國對外經濟政策研究院。

今天，韓國總理府下已有二十三個智庫，除協助政策制訂，也成為政務官最大的人才庫。後來許多研究院專家，都出任過政府部會首長，曾任通商交涉本部長長的朴泰鎬，就是出身對外經濟政策研究院。

除了政府智庫，當時韓國總統金泳三說服大企業出資，九七年在九所最頂尖大學，成立國際事務研究學院，培養國際事務人才。

本，但因日本在農業議題上不肯妥協，○四年談判觸礁後就無限期延後。

時任總統的盧武鉉，轉而直接找美國談。背後的戰略考量，除了美國市場、平衡經濟日益依賴中國外，也意圖透過 FTA，將美國強勢主導的韓美同盟，轉化為更「平等」的韓美關係。

一位學者透露，美國原本一直以「韓國沒準備好」為理由，不願談 FTA，但被認為反美的盧武鉉上台後，美國為拉攏韓國，才改變態度，和韓國一拍即合。

韓美雙方在○五年宣布啟動談判後，果然造成骨牌效應，韓歐 FTA 緊接著韓美 FTA，在二○一○年簽定，韓中 FTA 則在一二年韓美 FTA 生效後，立即開始談判。

「韓美 FTA 吸引了全世界目光，對韓國來說極具戰略意義，」朴泰鎬說。

不過，就像兩岸關係牽絆著 E C F A 進程一樣，複雜、充滿歷史糾結的韓美關係，

衝刺與制度建立期
(二○四~二○一二年)
多軌並進 全力衡量

從台灣角度看，認為韓國 FTA 領先台灣十年，但對韓國來說，「○三年才簽了第一個，已落後國際潮流十年了，」財政企劃部國際經濟合作局局長鄭弘相說。

朴泰鎬也認為，若和競爭對手有同樣的 FTA 目標，一定要搶在對手之前完成，愈早簽愈好，否則落後愈多，FTA 特殊待遇的效用，就會愈低，因為對手已搶佔先機。

有鑑於此，韓國在二○○三年頒布了「FTA 路徑圖」，開始全力衝刺，以日本、東協、美國、歐盟等韓國最重要貿易伙伴和大型經濟體，作為推動簽署 FTA 的優先對象，而且同時多軌並進。

因為貿易量大，對貿易擴張的效果才會顯著，也才能快速達到擴大韓國全球經貿版圖的目標，建構 FTA

也讓韓美FTA引爆巨大爭議，從〇六年開始談判到一二年生效實施，耗費六年時間。

調整、收割期

(二〇一三年後)

路線修正 強化談判透明

韓美FTA的教訓，促使朴槿惠在一三年上台後，全面檢討過去十年的FTA政策與引發的爭議，不外乎三項：只對大企業有利、對國內經濟沒幫助、政府黑箱作業。和許多台灣人對FTA的質疑，如出一轍。

去年七月，新政府頒布「新通商政策路線圖」，根據韓國政府說帖，新政的轉變，是將對外經貿的核心從「貿易談判」，轉向「加強產業發展與貿易的連接」，擴大貿易帶動就業及中小企業發展的效果。

「現在更重視利害關係者的參與、談判透明度，以及提升FTA利用率，追求大小企業雙贏，」對外經濟政策研究院國貿研究所所長金日

業人員協助。

要解決中小企業的困難，一是搭建一個資訊和顧問服務機制，二是提供成功利用FTA的企業案例。

根據鄭仁教的研究建議，二〇一二年韓國政府在韓國對外貿易協會下，成立「FTA資訊商務支援中心」，扮演中小企業FTA業務顧問的角色。

中心主任由產業通商資源部調派有二十五年FTA業務經驗的金榮桓負責。除了首爾總部的三十五人之外，也在韓國各地成立十六個編制五到十人的地方服務中心。

在首爾總部辦公室牆上，貼了好幾張手機海報，一個大大的問號，剛好連接手機按鍵一三八〇這幾個數字，這就是支援中心的FTA免費服務電話號碼。

企業有任何關於FTA的疑問，都可打這支電話，聯繫支援中心。如有必要，中心就會派最了解貿易業務的報關行雇員，到現場提供顧問服務，協助企業了解

東解釋，「但並不是要慢下來，而是更多檢視。」

為了配合新FTA政策，朴槿惠重組中央部會組織，將負責FTA的單位從外交通商部分拆出來，和負責國內產業的知識經濟部合併，更名為「產業通商資源部」。韓國已經逐步完成重要FTA簽訂的階段，未來的工作是加強產業競爭力，對外貿易行銷。

同時，恢復被李明博裁撤的經濟副總理職務，由財政企劃部長兼任。副總理玄忭

錫每個月主持兩次「國際經濟事務部長級會議」，由各部會首長出席，作為對外經濟事務的最高決策機構。並扮演和事佬，負責部會間FTA政策協調。（見一三一頁表）

配套一

協助中小企業利用FTA

新FTA路線圖最重要的配套，是建立一套協助中小企業利用FTA，讓他們真正從中受益的機制。

催生這套機制的，是曾在



韓美FTA利用率76%，但大部份是大企業獲利。朴槿惠（右）上台後致力於協助中小企業利用FTA。

FTA、利用FTA，也提供教育訓練。

「成立這個中心，是不想白白浪費花了這麼多心力和資源簽來的FTA，」中心主任金榮桓強調，「完成FTA談判是一回事，利用FTA又是另一回事。」

去年，支援中心一共提供了超過一萬次電話諮詢，一千四百次企業現場顧問服務，以及針對八百位企業CEO的FTA訓練課程。

根據韓國外貿協會的統計，韓國整體FTA利用率，已從五年前的兩成，提高到七成。

配套二

改善FTA立法程序

除了FTA資訊商務中心，韓國政府也在同年出資補助七所大學，成立FTA商務應用碩士學程，培養未來FTA商務人才。

另一個重要配套，就是FTA程序的立法。

韓國國會在前年，立法通過「通商條約締結程序法」，做為未來洽簽FTA的法律依據，提高洽簽過程的透明性，並明訂國會與民眾的參與程度。

「國會的角色，就是要調整政府工作速度，」反對黨民主統合黨議員趙慶泰，在漢江畔汝矣島的國會辦公室接受《天下》採訪表示。

趙慶泰認為，如果大多數民意支持，政府推動FTA就不會有問題。「但如果是五五波，民意態度曖昧模糊，政府推動政策就要非常謹慎小心，如果太急就章，遇到民意阻撓是必然的，」趙慶泰說。

歷經二十年跌跌撞撞，韓國已累積豐富的FTA經驗與能力，練就一身好功夫，也建立了一套完整的機制，

〇三年參與擬訂FTA路徑圖的仁荷大學FTA研究中心主任鄭仁教。最近兩、三年，他的工作重心就是主持提升中小企業FTA利用率的政府研究計劃。

鄭仁教分析，過去十年韓國已簽定生效的九個FTA中，其中一類是智利等國，利用率超過九成，但主要是大企業受益的FTA。

另一類，是以韓國／東協FTA為典型，利用率只有兩、三成的FTA。不論哪一類，都遭到反FTA團體的嚴厲批評。

他認為，主要原因，是過去韓國政府只透過座談會等方式，宣導FTA政策，不然是準備一堆書面資料或放在網站上，讓大家自己去查。「這種方式，只是政策廣告，」鄭仁教說，「對企業實際經營幫助有限。」

要利用FTA，牽涉許多技術與法規細節，光是申請原產地證明，就會讓中小企業吃不消，大企業則本來就有自己的資源與法律、貿易專

可以隨時啟動新的FTA談判。在國際舞台上，韓國也成功將自己打造成全球FTA中心，取得絕佳的國際政經戰略位置。

但即使如此，韓國還是得持續面對、矯正過去十年FTA遺留下的問題，讓FTA真正為全民共享。

當《天下》記者向參與FTA業務已有二十五年的經驗的金榮桓詢問，到底該如何評估FTA時，他深深地吸了一口氣，笑著回答，「這真是個好問題。」

「FTA並沒有絕對好，或絕對不好，它其實是個中性的東西。關鍵是，要建立一個機制，讓贊成與反對雙方可以充分討論，好處、壞處都要攤在陽光下，」金榮桓說，「而且要有準備，產業要先有競爭力，才能真正從FTA中獲得好處。」

對急於加入全球FTA俱樂部的台灣來說，這實在值得大家深思。

產業策略 自由化下的結構改革

韓國農民 為生存而戰

和台灣相比，遭到全球化衝擊更早、力道猛烈的韓國農業，儘管政府提出多項改革，農民也僅能回到「求生存」的原點。擁抱自由貿易的韓國農業，能給台灣什麼啟示？

走進韓國農民金德一在平澤鄉間的家，一張版畫特別醒目。「畫裡開著第二台拖拉機的人是我，你看像嗎？」戴著金邊眼鏡的金德一問。

這是當年一起上街頭抗議的朋友，送給金德一的版畫。八〇年代念東國大學的金德一，原本想做新聞記者，卻在參與替農民、勞動者、都市貧民爭取權益的社會運動

後，決定不做旁觀者，要做當事人。

務農二十七年，金德一是韓國少數投入農業的大學畢業生。他的故事，是韓國擁抱自由貿易下，農業政策不缺席的縮影。

WTO與金融風暴的衝擊

韓國農業早從一九九五年世界貿易組織烏拉圭回合談判，將農業納入開放項目，就遭遇衝擊。

一九九七年金融風暴後，國際貨幣基金與世界銀行接管韓國，OECD對韓國農業提出十點建議。「韓國是從那時候開始，用符合國際要求的方式改革。在全球化時代，農業改革必須加入競爭因素，用競爭力來汰弱扶強，是必須的生存之道，」前農委會副主委，亞太糧食肥料技術中心主任黃有才說。

九八年後，韓國擺脫過去學習日本的保價收購、補助化肥政策，改以歐盟為師。在米價補貼、農地等政策中，導入市場與競爭力的概念。

與寒冷、寸草不生的冬天搏鬥，曾經是韓國農民最大的挑戰。但自由化的挑戰遠比天氣更嚴峻、更無解。

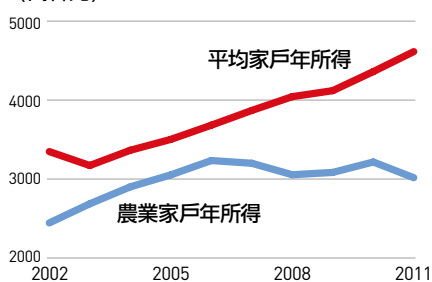
以農地為例，韓國政府二〇〇五年推出「農地銀行」，由政府出資的「韓國農漁村公社」經營。農地銀行篩選年輕的專業農民，利用利息與租金補貼，讓專業農民買或租地，以擴大農地面積，降低生產成本。

改革一：大耕地給大農戶

不像台灣早已開放農地買賣，韓國以憲法保障「耕者有其田」，對農地管理很嚴。九七年以後取得的一公頃以上農地，必須得透過農地銀行出租，大面積農地仍限農民擁有。

「韓國管得很嚴，想辦法要讓耕地大型化。但台灣開

韓國經濟成長，農民卻沒受惠
(萬韓元)



資料來源：韓國統計局

放農地買賣，整個土地更細碎，根本沒救了，「中興大學應用經濟系教授陳吉仲說。

位在首爾近郊，韓國農漁村公社六樓的農地銀行，可說是韓國農業結構改革最重要的武器。農地銀行的財源是

「農地管理基金」，其收入就是在農地上蓋房子，須繳地價三成的重稅。

以金德一為例，他符合六十五歲以下，有三年經歷的「專業農」條件。他跟農地銀行借了三億韓圓（八六〇萬台幣），買入三．五公頃土地。

農地銀行的貸款以每公頃約二七〇萬台幣為限，利息一．五%，分二十年償還。不夠的部份，跟一般銀行借利息五%。金德一每年還本付息只要四十三萬台幣。

今年農地銀行將利息降到一%。金德一另外也跟農地銀行租了八公頃土地，一年租金只要四十八萬台幣。

文／陳一珊
攝影／王建棟



相較之下，台灣農戶平均擁有農地面積僅約一公頃，而韓國稍高，平均約一・四六公頃。

但在農地銀行扶持下，像金德一這樣，耕種面積在六公頃以上的專業大農，已有七萬人。韓國現有八十三萬公頃水稻田，過半由這樣的專業農耕種。

「跟歐美那種動輒五十公頃以上的農民比，競爭還是困難，」韓國農漁村公社農地銀行處處長權奇峯坦言。但專業農投入，農地擴大後，設施成本可以降低一二%，還是農村的希望。

權奇峯指出，因為管理基金有限，農地銀行實質上能經手的農地只佔全國的一成。但從結果來看，卻是很好的觸媒。「韓國用這種方法，讓專業農變成稻米生產的主力，沒有競爭力的會慢慢淘汰。其餘農民也會見賢思

齊，跟著調整，」黃有才解讀。

改革二：取消保價收購

韓國也在○五年取消了稻米保價收購，改為對地補貼。

韓國政府依據農耕面積給農民定額補助，再以過去三到五年的均價設定目標價格。如果市價低於目標價，差價部份由政府補助八五%，維

持農民基本生計。

「自由化之前，有好多事情要做，」陳吉仲反對將有外部效果的農業，變成只看市價的商品。但他也直言，開放恐怕是擋不住的。而他更憂心的是，台灣什麼都沒準備，就要去簽FTA。

「就連日本都取消保價收購，只有台灣還聞風不動，」他批評。農委會迄今仍在補助化學肥料公司，韓國早已改為補助有機農業。

不可能成功，只是求生存

過去十年，韓國推出完整的新政策以因應開放的衝擊。成功嗎？聽到記者的問題，農協（全國農會）經濟研究所農業政策部長李庚沅苦笑，「我不會用成功這個字。

韓國農業現在只是為了求生存。」
二〇一一年韓國農戶年所得，折合台幣是八十六萬，遠低於平均家戶所得一三一萬（見前頁表）。相較過去五年全國家戶平均所得增加，農戶所得只能持平。
六十二歲的牛農成正鉉，是家裡務農的第四代。他的家住在南北韓交界處，距離首爾有兩個小時的車程，一直以來就是經濟弱勢地區。「養牛沒前途，如果不是因為這是自己的地，我可能就不做了，」他說。然而，他二十九歲的兒子仍將繼承他的牛舍。

○八年，他曾為了前總統李明博開放美牛到首爾抗議，最後依舊沒有成功。在市場上，美牛比韓牛便宜四成，韓牛雖然品牌形象高級，但銷量大受影響。成正鉉的牛由一五〇頭，減少到一百頭。

除了人口老化，在自由化浪潮下，韓國農業更大的隱憂是「失去社會支持」。

李庚沅工作的中央農協，類似台灣的全國農會。但韓國農協主導性強，與農民關係緊密。這十年來，農協最重要的工作之一，就是行銷。韓國二一%的中小學營養午餐，原料是由農協負責，讓孩子從小吃韓國食物。

在政府協助下，農協興建了二十座只賣韓國農產品的大型量販賣場Hanaro Club，還有二六〇多家社區型超市。減少了中間剝削，農協通路的售價比市場低二到三成。在大型量販店夾擊下，農協通路食品市佔率一二%，生鮮市佔率還有一五%。

「我們的目的不是要壯大，而是讓農民受惠。但前提是沒有補助，這個超市還是能活下去，」農協農產品流程部副理金洪培說，Hanaro Club利潤率一二%，而最大量販店E-Mart有二到三成。

「自由貿易對韓國好，還是不好，其實沒有定論。對我而言，它只是個流行而已，流行而已，」農協經濟學家李庚沅的話，令人深思。■



美牛開放進口，衝擊韓牛銷量。62歲的牛農成正鉉說，「養牛沒前途，如果不是因為這是自己的地，我可能就不做了。」



（楊煥世攝）

韓國21%的中小學營養午餐，原料是由農協負責，讓孩子從小吃韓國食物。

隱憂——失去社會支持

《國際先鋒論壇增報》記者崔尚勳觀察，很多四十歲以上的韓國人，故鄉就是農村。但年輕一代是在都市長大的，對農村沒有感情。

一個明顯的變化是，過去韓國人講「身土不二」，強調人與環境相生。但最近農協的標語已悄悄換成「食農不二」，因為農業對韓國人而言，只剩下食物。

加上，韓國農業人口老化，沒有選票，就失去政治力量。「九〇年代很多電視邀約，辯論農業政策，但現在幾乎沒有任何人討論。政治人物沒有任何興趣談農業了，」高麗大學食品資源經濟系教授韓斗鳳觀察。

韓斗鳳曾質疑，韓國政府智库低估美韓FTA的農業損失。他也不斷在韓國呼籲，還是要有糧食自給率的概念，最起码稻米要夠。「我們一直在說服政府，保留農業不是為了農民，而是為了國家，」李庚沅說。

社會反思 專訪《熔爐》作者、暢銷作家孔枝泳

這不是自由， 是叢林法則

採訪整理／陳一姍
攝影／王建棟

一次又一次寫出韓國底層人心聲，暢銷作家孔枝泳認為，韓國年輕世代將承擔自由貿易的種種。

「出國七年回來之後，首先感受到的，是國人說話的語氣變粗魯了、用詞變得激烈；路上行人腳步變快了，在地鐵如果碰到別人或肩膀撞到別人，大家仍然只顧自己往前走，根本不會說「對不起」之類的話。」

一開始我覺得那樣很無禮，不由得感到生氣，但是到了後來，發現我竟然變得沒感覺了，甚至不知道自己被踩、被撞了。他們只知道一直往前走，往那裡去呢？我不知道，他們自己也不知道吧……。」

這是韓國小說家孔枝泳筆下，《我們的幸福時光》主人翁維真探訪完死刑犯允秀後，冷眼看世界的心中獨白。

一九六三年出生的孔枝泳，是近代韓國文壇代表性人物。學運、離婚、幫傭者、死囚、聽障生，她書寫邊緣的、底層的韓國人，用文學讓讀者用一本書的時間，體會別人的生命。她曾創下三本書同時進入排行榜的紀錄，自由貿易讓韓國經濟有很好的成績，但最大的問題是造成貧富差距加劇。

我十多歲的時候，努力工作、賺錢，就可以有好的生活，那是當時大家的理想與信念。但現在這樣的信念已經幻滅了，未來好像完全沒有辦法期待。

我不覺得，這是開放制度好與壞的問題，而是人的哲學問題。

自由是有錢人的自由

問：哲學問題？

答：在自由貿易的體系下，人與人共存的哲學與理念是最重要的。

自由貿易的制度，只要有錢人願意多付點稅金、能多做點社會福利，還是能夠減少貧富差距。但有錢人卻不願意，也不願意尋求與他人的共存。

以至於雖然大家都說著自由、自由，表面上，這個國家看起來也的確很自由，但自由的真正意涵並沒有發揮出來。

表面上，這個國家看起來也的確很自由，但自由的真正意涵並沒有發揮出來。
自由變成是有錢人的自由。
我認為，自由還是需要有國家的介入，對人民才能有保護作用。

錄，三部小說均已改編為暢銷電影。她也是韓國網路社群的意見領袖。

二〇〇九年她以光州聾啞學校性侵害案為本寫成的《熔爐》，一一年改編為同名電影，引發震撼。五分之一韓國人走入電影院，「目睹」痛苦，促成檢察廳重新調查此案，韓國國會修正「性侵害防治法」的刑責。這個法因而被暱稱為「熔爐法」。

坐在咖啡廳裡受訪的孔枝泳，長長的頭髮、秀氣的五官，端莊的洋裝。小時候家境不錯的她自承，上大學前，她不知道有人窮到連吃飯的錢都沒有。她成長於現任總統朴槿惠之父——朴正熙的強人統治年代，念韓國名校延世大學時，恭逢風起雲湧的民主化運動，曾因示威抗議被抓入看守所。

時代，改變了她的一生。

「如果我在吃飯，而旁邊有飢餓的人看著我吃，我一定不會覺得這飯好吃。即使有一面高牆把他遮住，我還是

能感覺得到那個人。所以我人生的追求是，如何讓我與飢餓的人能夠一起吃飯，」在首爾，她接受《天下》專訪時說。

而文學就是她為「對現實憤怒，卻無力得說不出口的人」所做的發言。

一九九七年金融風暴後，全面擁抱自由經濟的韓國，到底為韓國人民帶來了什麼？這位結婚三次、離婚三次，擁有三個孩子的單親媽媽，怎麼看現在的韓國？以下為專訪紀要：

問：過去十年是韓國跟許多國家簽署自由貿易協定的關鍵期。從外面看，亞洲金融風暴後，韓國全面擁抱了經濟自由化。從你眼中，自由化到底帶給韓國什麼？韓國人又失去了什麼？

答：我不是經濟的專家，我只能從一個韓國一般人的角度來看。

我自己經歷過韓國從軍事到民主、亞洲金融風暴後被接管、大幅開放自由貿易的過程。我很堅信，一個封閉的社會一定會走向滅亡，不管是一個團體、社會或國家，一直維持封閉，一定會走向滅亡，所以一定要走向開放。但反面來說，開放並不表示一定不會滅亡。過去十

出來。自由變成是有錢人的自由。現在與其說是自由，還不如用無規制或叢林法則來描述，比較準確。

我認為，自由還是需要有家長的介入，對人民才能有保護作用。而現在的自由卻讓許多人們的心裡，有很深沉的絕望感，覺得沒有辦法改善自己的生活。

下一代看不見出口

問：絕望感是什麼呢？

答：其實，面對自由貿易，我這一代人可能感覺還不大，很多是下一代在承擔。

我最大的小孩是八〇年代出生的，已經二十六歲。我覺得那一代的小孩大約有二〇%，都自認對改善生活環境無能為力。

我跟小孩的朋友談話，覺得他們似乎覺得在韓國沒有出口，覺得所有出口都被擋起來了。上流社會的人，似乎怕自己的勢力受影響，於是把所有的通路都封死，以鞏固自己的權力。

如果不改善，往後十年的韓國極可能變成一個階級社會。

現在的年輕人非常嚮往公務

大家看起來很幸福，
是因為《來自星星的你》這樣的韓劇，
像打止痛針一樣，讓大家暫時忘卻真實的問題，
但副作用是拖延了去醫院治療的時間。

員、老師等安全的職位。如果不行，很多人對於自己的未來就有點放棄，覺得自己無路可走。這造成他們的希望與才能，都被剝奪掉了。

問：你希望韓國年輕人對未來能抱持什麼樣的想法？

答：我希望他們先想好自己想做什麼、自己的專長是什麼，讓自己多點機會，不要那麼快放棄。

首先要看重自己的生活，幸福本來就不存在於所有的人，但需要對自己的生活多點看重。

韓國經濟與民主都不幸福

問：你剛剛提到絕望與幸福，你認為希望與幸福到底是什麼？

答：希望，就是讓人即使在惡劣的環境下，也願意去生存的力量。我認為，我們投票選出來的人，有責任為人民帶來希望。

而幸福比較個人，譬如：雖然我是首爾人，但首爾很多地方，我沒有機會好好地看

看。但今天，我有機會透過大落地窗看到春天的公園，就很幸福。

幸福是，當下能感受到喜歡的東西。

問：所以韓國人幸福嗎？

很多台灣人覺得韓國經濟很好，應該很幸福？

答：在政治方面，民主主義正在退步，所以我覺得不幸福；經濟上很多問題，所以也不幸福。

過去，對我進行軍事教育的總統，他的女兒現在在當總統，所以不幸福。現在大家都透過網路來反映這些不滿，這讓執政黨也很緊張。

大家看起來很幸福，是因為《來自星星的你》這樣的韓劇，像是打止痛針一樣，讓大家暫時忘卻真實的問題。

問：止痛針有效嗎？

答：有效。

因為痛的時候，打了一針還是會比較舒服，但副作用是拖延了去醫院治療的時間。