

- 新開店舖 / 打造小型商場新指標—特力屋三峽店
- 經濟部101年度連鎖總部躍升輔導計畫 / 金華山媽祖文物館—用平安與關懷創造世界大同
- 新春特輯 / 春節逆襲 百貨旺過年

<http://www.dnnt.com.tw>

DISTRIBUTION 全·方·位·流·通·專·業·媒·體
NEWS

751·752期

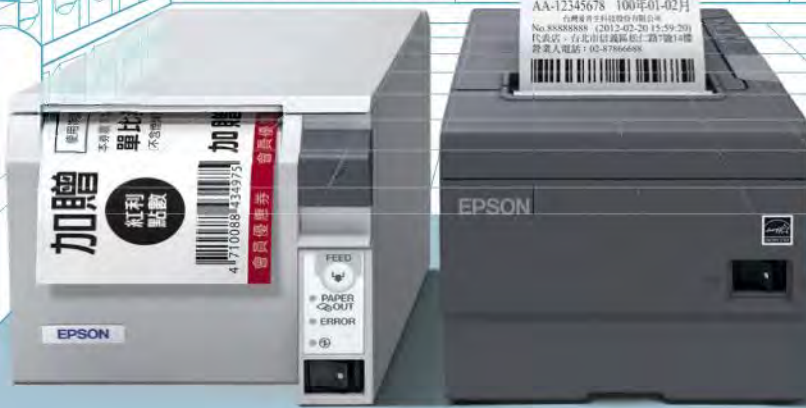
2013年02月20日 出刊



售價：99元

EPSON
EXCEED YOUR VISION

零售業列印系統整合方案
一印俱全，最好管理！



P促銷 SPECIAL PRICE 39 原價59元
P促銷 SPECIAL PRICE 39 原價59元

整合電子發票、折價卷、貨品標籤等列印功能，優異的穩定性與高耐用度，創造更高的營運績效。



TM-T70
熱感式電子發票收據印表機



TM-T88V
超高速熱感式收據印表機
壽命延長33%



TM-C3400
噴墨式彩色標籤機



流通市場觀（九）

彰顯台灣軟實力 陸資樂於來投資

下表為經濟部投審會統計近三年陸資來台投資情況。依此統計結果來看，陸資來台投資不管是件數或金額紛紛創下自98年6月30日開放陸資來台投資之新高，其中單一投資最大金額更是在去年一舉拉高至40億元(由中遠太平洋、中海碼頭（香港）及中國招商局三方合資成立的政龍投資奪下)。從去年下半年簽署的兩岸投保協議、人民幣清算協議、今年預計簽訂的服務業貿易協議，以及近期規劃的兩岸互設辦事處等氛圍下，今年的陸資來台投資將持續成為台灣經濟上的一大亮點。

精宏投顧風控經理人 / 簡士家

近三年陸資來臺投資概況

單位：千美元；%												
	99年				100年				101年			
	件數	成長率	金額	成長率	件數	成長率	金額	成長率	件數	成長率	金額	成長率
1月	10	-	30,468	-	10	0	5,011	-84	13	30	96,507	1,826
2月	5	-	723	-	8	60	1,898	163	12	50	5,669	199
3月	1	-	262	-	10	900	6,921	2,542	8	-20	1,553	-78
4月	8	-	3,370	-	3	-63	487	-86	9	67	720	48
5月	5	-	4,828	-	14	180	5,369	11	9	-4	11,374	112
6月	6	-	2,773	-	9	50	1,982	-29	12	33	6,347	220
7月	12	71	28,589	7,423	10	-17	7,495	-74	17	70	11,102	48
8月	6	500	2,107	442	8	33	2,294	9	10	25	2,270	-1
9月	10	100	14,264	3,134	8	-20	3,614	-75	9	13	4,087	13
10月	7	40	1,860	-60	3	-57	3,211	73	17	467	17,106	433
11月	6	-	4,695	-	15	150	4,508	-4	10	-33	18,539	311
12月	3	-62	406	-99	4	33	946	133	12	67	152,793	16,051
1-12月	79	-	94,345	-	102	29	43,736	-54	138	35	328,067	650

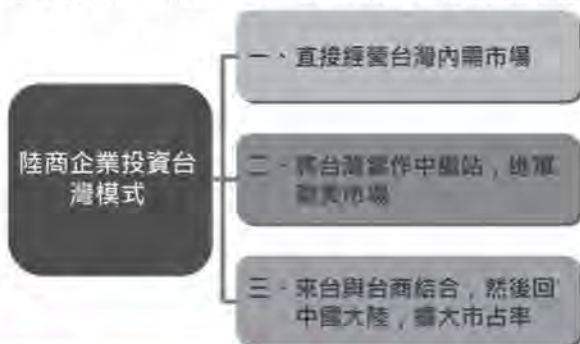
註1：98年6月30日起開放陸資來臺投資。 資料來源：經濟部投審會
 註2：成長率係與上年度同期比較。

陸資來台投資牛肉在哪裡？

在十二五計畫中，中國大陸推動戰略性的新興產業有七大範疇：新能源、新材料、信息技術、生物、高端設備製造、節能環保、新能源汽車等，上述產業發展方向均意味中國企業需朝二、三產業發展；在加上農村城鎮化的大方針，筆者認為對台灣技術型服務業有著：恰到好處、游刃有餘的商機。總觀中國大陸的需求，可歸納為技術提昇（產業升級）、民生升級構面，適逢開放服務業讓陸資投資，台灣應把握這個商機行銷～台灣經驗！

台灣經驗成為台灣價值

根據經濟部投資業務處製作陸資企業投資台灣說帖內容所述，陸企業投資台灣的模式有三：直接經營台灣內需市場；將台灣當作中繼站，進軍歐美；來台與台商結合，回中國大陸擴大市占；



一、直接經營台灣內需市場：

以批發零售業為例～

台灣量販店密度是亞洲之冠，便利商店的密度更居全球之冠，台灣業者在批發零售業的經驗豐富，包含分眾市場行銷、運用ICT技術協助商品管理、連鎖商店管理人才等都具有優勢。

陸商到台灣投資，不僅具有語言及文化共通的便利性，可直接經營台灣內需市場，也可以將台灣作為品牌及商品試驗，進一步拓展全球或大陸本土市場。

二、將台灣當作中繼站，進軍歐美市場(互補+共同進軍全球市場)

1.提高我方產能利用率模式

以汽車電子產業為例。因中國大陸汽車電子零組件製造能力較弱，市場換技術的策略可在台灣發酵，加上台灣具有系統量產的能力，ECFA早收清單也有多項汽車零組件免關稅。

2.國際認證模式

陸商取得台灣有機能性紡織品，飛機及汽車之認證，藉此打入中國大陸/國際市場，尤其打入具有龐大商機的中

國大陸載具市場。

三、來台與台商結合，然後回中國大陸，擴大市占率(互補+共同進軍大陸市場)

1. 大陸(上游)+台灣(下游)模式(塑膠添加劑)

台灣廠商既有下游國際能力強，可結合中國大陸大陸零組件來源廠商並利用陸商通路強處，共同進軍大陸市場。

2. 大陸(下游)+台灣(上游)模式(產業用紡織品)

以產業用紡織品為例—

招商策略可採取吸引來台設立子公司、研發打樣中心，或與台商合資生產，短期行銷中國大陸市場，長期則鎖定歐美市場為主軸。

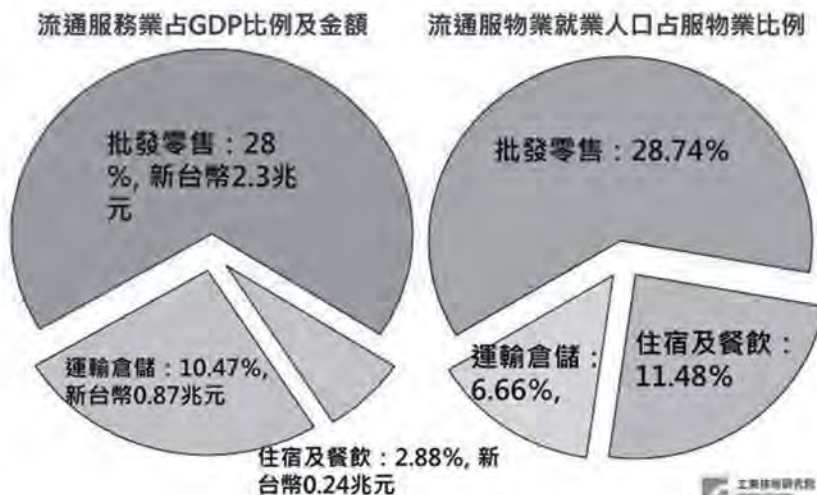
3. 大陸(通路)+台灣(支援服務體系)模式(數位內容業)

台灣業者不僅具備書籍數位化的經驗，排版設計精緻度高，且交易平台的商業模式也有很好的發展。中國大陸廠商則有通路及廣大的閱讀市場，結合後可進軍中國大陸市場，成功機率更高。

以數位內容業為例—在電子書硬體方面，目前全球的雙穩態型電子書閱讀器超過九成由台灣供應，台灣廠商可掌握上游材料到下游系統。

從經濟部投資業務處資料所述，上述三種建議陸企來台的經營模式，不外乎行銷台灣經驗、闡述台灣產業鏈、擴大兩岸市場。以台灣服務業占GDP比重近七成來看，其中，流通服務業中，批發零售業即占了約28%，流通服務業就業人口占服務業的比例超過46%（迄2009止），批發零售業均屬小規模經營，中國在鄉村城鎮化的發展過程中，要創造所得提昇，台灣這方面的經驗，絕對值得中國學習。

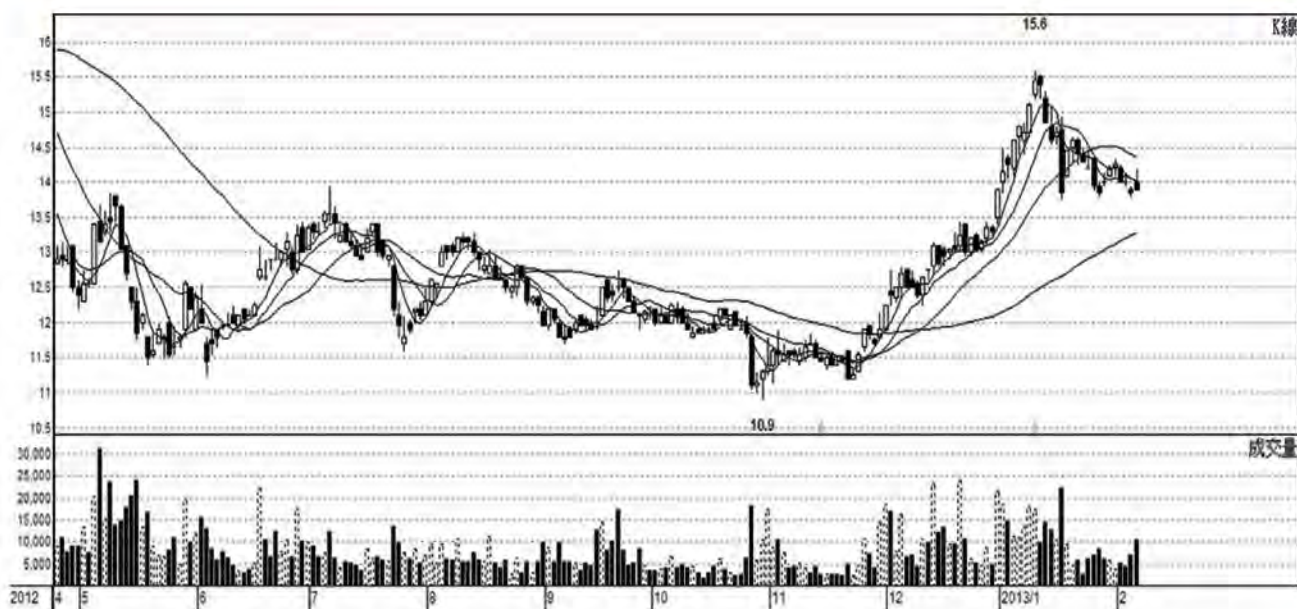
台灣服務業發展現況（2009）



台灣商業服務業的發展也具優勢。台灣教育水平具一定水準外，高等教育環境良好，培養具一定素質的勞工。且台灣長期以中小企業為主的經營型態，企業具備彈性、靈活之經營理念，台灣企業表現在資通訊產業實力雄厚，數位加值型應用服務提升產業獲利也具一定產值，台灣企業的經營模式技術接近歐美日水平，對中國市場而言，卻有文化語言的共同優勢；上述都是兩岸企業互補合作可開創的優勢面。

文 / 精宏投顧執行長 鄭琮寰

流通各股介紹～～陽明 (2609)



1. 陽明海運 (2609) 2012年累計前3季稅後淨損24.93億元，每股淨損0.88元。去年12月投審會核准通過中遠太平洋有限公司、中海碼頭發展(香港)有限公司及招商局國際有限公司合資成立的政龍投資有限公司(Cheer Dragon Investment Limited)，共同入資取得陽明(2609-TW)旗下高明碼頭2.04億股、共30%股權，3家公司分別持股10%，處分價格約為1.35億美元(約合新台幣39.19億元)，而陽明處分利益約6227.5萬美元(約合新台幣18.07億元)，每股貢獻度0.64元，全年有望轉虧轉盈。陽明股價自低點10.9元反彈以來，超過四成以上的漲幅。

2. 政龍投資有限公司這次申請匯入相當於新台幣40.5億元等值外幣取得高明碼頭股權，除了為開放陸資以來，最高金額的投資案外，也是首宗投資公共建設的投資案。

3. 中遠太平洋、中海碼頭及招商局國際共同入資高明碼頭，除可相互交流碼頭經營管理經驗，對於吸引國際航商灣靠台灣，並提升高雄港作業量皆有相當助益，更有助於高明碼頭未來業務發展，進一步提升國際能見度及兩岸合作。