

第一章 緒論

第一節 研究緣起與目的

一、研究緣起

印度為南亞第一大國，首都為新德里，國土面積約 300 萬平方公里，人口超過 10 億，是全球人口數第二大國家，其經濟規模為全球第 12 大國。印度自然條件較為優越，煤、鐵、錳、鉻、鈦、菱鎂、鉍、銻、鈦、獨居石、雲母和白雲石等礦產資源的蘊藏量均居世界前列。石油、天然氣、鋁土、銅、金和鉛鋅等礦的儲量也較豐富，水利資源也較充足。採礦業及石礦業共占國內生產總值約 3%。印度有豐富的天然資源，例如該國是世界上最大的雲母片出產地，也是世界第五大的煤和鐵礦出產地。印度的鋁土礦藏量世界排名第五，而生產量則世界位列第八。當地三分之二以上的石油產量來自離岸的孟買油田，天然氣的產量亦有穩定的增加。

在過去數年間，印度無視於全球性的經濟衰退，1998-2003 會計年度每年平均實質經濟成長為 5.4%。儘管貧富和城鄉發展差距懸殊，印度 10 億人口中，有 3 億以上屬於擁有消費能力的中產階級，但我國與印度的貿易往來卻相當少，以貿易總額看，2002 年及 2003 年與印度之貿易總額占我國貿易總額的比重僅 0.49% 及 0.51%。該國資訊軟體產業經驗與技術擁有競爭優勢，主要 IT 國家如美國、日本，都已努力加強與印度軟體開發廠商的合夥關係，我國在硬體上的競爭對手，韓國和大陸，亦開始擴張與印度的 IT 貿易。印度近年來實施民營化經營、降低關稅並採取全球化、自由化的經濟政策，天然資源豐富、高素質人力眾多，市場甚具潛力，產品結構與我國產品互補大於競爭，應可做為台商投資大陸以外的替代市場。同時，高盛（Goldman Sachs）的 Dominic Wilson and Roopa Purushothaman 在 2003 年 10 月公布眾所矚

目的“BRIC Report”，將印度與巴西、俄羅斯、和中國齊列為從現在到 2050 年間四大深具發展潛力國家，將可在 2040 年前，在經濟規模上超越或直逼現有六大先進國家（美國、日本、英國、德國、法國、和義大利），使印度的經濟發展成為國際關注的焦點。因此，本研究計畫將對印度經濟發展的成功模式、可能遭遇之限制及其改革解決的作法加以研究分析，並對於我國與印度的經貿合作找出最有利的模式建議，作為我國推動台印經貿合作之政策參考。

二、研究目的

印度在英國的殖民統治下近 200 年，直至 1947 年 8 月 15 日才獲得獨立，1950 年 1 月 25 日成立共和國。獨立後，以尼赫魯為首的國大黨政府，採取了土地改革、廢除長期束縛農業生產的地主制度，統一國內市場，實施「五年計畫」，引進外國資本和技術，大力發展公營經濟和實行公私營經濟並舉的資本主義「混合經濟」等一系列重大措施，使國民經濟很快恢復，並開始了工業化進程。整體而言，在獨立後相當長的一段時間內，印度政府過分強調“自立更生”和保護民族工業的發展，而且，工業化政策是以進口替代為主軸，導致印度經濟基本上處於半封閉狀態，而且，工業基礎固然有成，但也面臨效率不彰的問題。

事實上，在 1991 年開始經濟改革前，印度被視為是，社會主義國家之外，在世界上計畫性最強、對私營經濟限制最多的一個國家。當時印度實行混合經濟，國營經營和私營經濟一起發展，但是國營經濟位居指導方針，掌握關係國計民生的經濟命脈，所以對私營經濟採取了非常多的限制性的政策。除了法律、法規外就是許可證，所有私營計畫都要取得審核嚴格的政府許可證。另外印度制定嚴格的五年社會經濟發展計畫，基於考慮印度資本短缺，所以必須把有限的資源用於國家最優先的發展方面如重工業與基礎工業。而工業可以分成三類。一類就是國防、重工業、採礦業、電力、運輸這些基礎工業，只能由國家經營。第二類，有十二種行業，因為私營已經經營了所以被允許，

但國家要逐漸收回。第三類就是屬國營和私營一起發展的大部分消費品。而最重要的一點，印度因為自認大國人力與物質資源豐富，極力發展內需型經濟，大量實行進口替代政策，所有的東西提倡國產國營，並在外資持股方面有嚴格性，不能超過 40%。對進口商品也賦予高關稅，因此占世界貿易上的比重，從 50 年代 2%到 80 年代就下降到 0.5%。直到 90 年代進行改革才又回升。

印度政府於 1991 年 7 月開始進行經濟改革，陸續頒布了新的工業、貿易、投資和外匯政策。旨在運用更為自由化的經濟政策和市場機制，爭取提高工業企業效益，增加就業，擴大出口，吸引外資，保持經濟的穩定增長。近年來印度堅持經濟改革並推出一系列新舉措，包括進一步放寬工業許可證，向私人 and 外國投資者開放基礎通訊服務，降低銀行利率，削減資本貨物進口關稅，基本取消進口數量限制，開放外資投資領域和比例，改革稅制，降低公司稅並對落後地區興建工業免稅五年等，使印經濟獲得較大發展。

就其經濟成長而言，1985-1990 年“七五”計畫期間年均增長 5.6%。1992-1997 年“八五”計畫期間計畫年增長率為 5.6%。1997-2002 年“九五”計畫期間計畫年增長率為 5.25%。農業由嚴重缺糧達到基本自給。整體而言，印度工業已形成較為完整的體系，自給能力較強。科技事業發展迅速，有較強科研能力。然而，經濟中存在的主要問題是：生產率低，經濟效益差，農業受制於自然條件，工業發展缺乏資金和技術等。同時，近年來，失業增加，通貨膨脹，財政赤字，貿易逆差，外債負擔，人口負擔等問題日益突出，已成為經濟發展的制約因素。

綜合來看，印度近十年來的改革轉型，使其經濟發展取得相當的成就，但是，結構性的因素也使得其經濟發展面臨一些瓶頸，使經濟發展的風貌在很多方面呈現強烈對比的落差。再者，我國過去，由於地緣、政治等因素，與印度來往有限，使國內普遍對於印度的經濟發展所知有限。為了要積極因應印度深具潛力的發展趨勢對於我國的機

會與影響，本計畫旨在透過深入的分析，達成下列研究目的：

1. 以 1991 年以來的改革為重心，探討印度經濟發展之現況與展望；
2. 深入與持平地分析印度經濟發展之成就與相關因素，並探討其發展模式對於經濟發展的意涵；
3. 研提我國與印度經貿合作可能採行的模式及策略建議。

第二節 研究大綱與架構

為達成上述研究目的，本研究參考經濟發展之重要議題與招標書所列之研究課題，建立如圖 1-1 所示之研究架構。質言之，本研究計畫區分為六個主要研究模組，包括（1）印度經濟發展歷程與改革分析；（2）印度之外資政策與投資環境；（3）印度之產業與貿易發展；（4）印度之經濟前景與政府政策；（5）台印經貿關係分析；與（6）台印經貿合作策略分析；細項研究內容敘述如下。

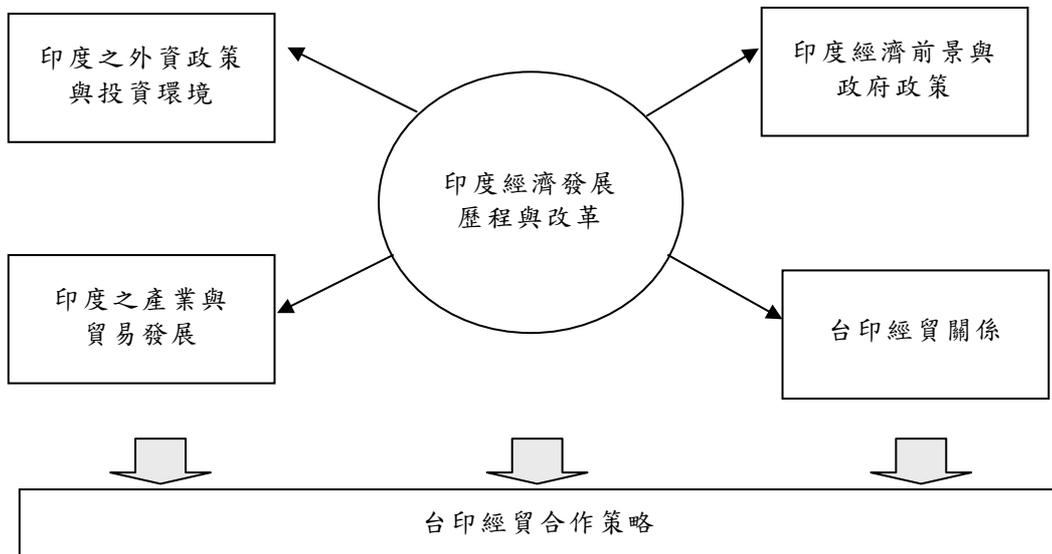


圖 1-1 計畫架構圖

根據圖 1-1 的計畫架構，本研究除第一章緒論外，第二章介紹印度經濟發展歷程與改革，從 1951 年開始的第一期五年經濟計畫「一五計畫」到 1997 年的「九五計畫」，各階段的經濟發展政策方向與改革成果。

第三章為印度的投資環境，探討印度經濟層面的投資環境進行探討，如貿易管理制度、關稅制度、外匯與租稅制度，及勞動市場與企業資金調度等方面。

第四章為印度的外資政策，針對印度投資政策與制度進行分析，以具體瞭解印度政府對外資的態度。

第五章為印度的投資風險評估，根據 Business Environment Risk Intelligence (瑞士商業環境風險評估公司，簡稱 BERI) 與法國 Cogace 的調查，對印度的投資與貿易風險進行分析。

第六章為印度的產業與貿易發展，探討印度整體產業結構與發展概況，並分舉軟體服務業、製藥業與化學業等三個產業的發展，及印度出口競爭力之優劣勢分析。

第七章為印度經濟前景與政府政策，根據高盛 (Goldman Sachs) 公佈的 BRIC Report 與 McKinsey 等的研究，分析印度經濟發展潛力與成長限制，並介紹 2002 年所制定的「十五計畫」的執行重點與目標，及未來經濟發展政策的方向。

第八章為台印經貿關係，首先針對台印雙邊貿易情況作分析，接著針對目前台商對印度的投資概況進行探討，分舉台商投資印度的具體個案情況、投資障礙與未來台商欲投資的產業等，並根據台商所面臨的投資問題，建議政府提供赴印度投資者所應協助的事項。

第九章為結論與建議，進行印度的經濟發展及台印間的貿易與投資的總結，並提出台印雙方未來產業合作模式，與政府應如何協助台商開拓印度市場與發展雙邊關係的策略建議。

第三節 既有文獻介紹

儘管國內對於印度的研究和所知有限，但是由於印度的經濟發展持續引人注目，因此，以國外為主的文獻，對於印度的分析報導已有相當的規模。為了承啟前人的研究成果，本報告在進行正式分析之前，首先利用這一節概述現有印度相關研究之重要內容。

1. Goldman Sachs 之 BRIC Report

高盛(Goldman Sachs)的 Dominic Wilson and Roopa Purushothaman 在 2003 年 10 月公布眾所矚目的“BRIC Report”，將印度與巴西、俄羅斯、和中國齊列為從現在到 2050 年間四大深具發展潛力國家，將可在 2040 年前，在經濟規模上超越或直逼現有六大先進國家（美國、日本、英國、德國、法國、和義大利），使印度的經濟發展成為國際關注的焦點。該報告並非完全針對印度的經濟發展從事深入的剖析，而是試圖突顯這四個國家在未來 50 年的快速成長，將可能導致全球經濟勢力版圖重整的趨勢。該報告中指出，印度在 2005-2050 年間的經濟成長率將介於 6.1-5.2% 間，將有可能在 GDP 規模上超越美國之外的其他五個先進國。屆時，印度的（以現值估計之實質）國民平均所得將由 2003 年的 486 美元，提高到 2050 年的 17,000 美元，並在 2043 年突破 10,000 美元的先進國門檻；而巴西與中國則會在 2031 年，俄羅斯會在 2017 年，分別突破這個門檻。由於預測時間相當長，因此，這份報告被認為學術性質較強。但是，高盛也強調這些長期趨勢必須建立在四大基礎上，包括總體經濟的穩定性、高品質的組織制度、經濟的開放性、與教育的成就。

另一方面，高盛的 BRIC Report 也引發了對於印度經濟發展潛力的爭議。高盛的報告認為印度的成長潛力有可能超越中國，主要因為中國在 2020 年時將如美國、日本、和俄羅斯等國同樣面臨勞動人口鉅額短缺的困境，而印度則仍將享有約 4,700 萬過剩勞力的優勢，可使印度

繼續利用低成本優勢擴張經濟。但是，美國 Boston Consulting Group 的主席，Mr. Arun Maria 則認為高盛的報告過於樂觀，只注意到人口結構所產生的勞力供給情形，忽略了勞力的需求與勞力的品質問題。他指出，印度目前有 65% 的勞動力在農業部門，而中國相較之下只有 25%。同時，現在印度 25 歲以上的勞動人口中，約一半為文盲，只有 25% 完成國小教育，8% 完成國中教育，並有約 2.2 億人口生活在貧窮線之下，這些都將成為印度長期經濟發展的制約因素。

2. 國別援助研究會報告書－印度

在蘇聯瓦解與東歐各國朝市場經濟體制轉型過程中，印度政府自 1991 年開始積極推動經濟改革。在總體經濟層面，已取得一定的成果，國際間已開始注意印度與中國大陸的潛在廣大市場。然而，印度仍存在地區間不平衡發展、貧窮階層的生活改善等經濟問題。為解決這些印度發展上的問題，日本國際協力事業團（1995 年）認為，未來印度推動持續的經濟改革方向為：

消減財政赤字。財政赤字係發行公債的利息負擔造成的，因此政府必須努力削減各種補助金。另外，財政赤字所增加之流動性也形成通貨膨脹壓力，而通貨膨脹壓力會造成實質利率上升，進一步造成民間資金排擠效果，影響經濟自由化之推動。

促進民間部門參與公共投資。社會基礎投資及社會部門的持續擴大的支出是經濟持續發展的必要投資。而不得為抑制財政赤字，而減少公共投資，透過稅制改革等措施，增加歲入方是平衡財政收支的必要政策。與此同時，政府須留意公共部門的效率提升，有效的引導民間部門投資策略性產業部門等。

抑制經濟自由化可能造成之貿易赤字。電器、機械、汽車等產業為印度經濟自由化之策略性產業，其生產增加及出口擴張將造成資本財及中間財進口需求之擴大，而創造更大的貿易赤字。因此，在產業政策、貿易政策及財政政策上，均須注意勞動密集型出口產業及進口

依存度低的產業育成的必要性。

改善貧窮階層的生活狀況。充實農村社會的社會基礎性投資，可為農村創造農業外工作機會，提高農民所得。這些社會基礎性投資包括初級教育、保健醫療、安全飲用水的供給等。

農業生產的穩定成長。過去 30 年來人口增加，但農業產出成長相對有限，致每人穀物及蛋白質攝取量大抵維持在一定的水準。降低農村人口成長及高貧窮比率為最重要的經濟發展課題。

日本國際協力事業團的報告，從印度的經濟發展與國內情勢狀況，檢討日本政府提供印度經濟援助時，重點投入之方向。1986 年以後，日本為印度最大的援助國之一，考慮印度的長期發展，提供效率性的援助，是此報告書的重點。該報告書就印度之經建計畫、產業發展狀況及經濟發展課題做相當深入之剖析，提供頗多的 1995 年以前印度經濟發展相關資訊。

3. 印度軟體業發展之新局面

山崎（2001 年）從印度軟體業產出與出口的快速成長著眼，檢討印度軟體業高速成長的要素。根據該研究，印度軟體業的成長因素為：

政策的主導。1984 年印度政府公佈「電腦化政策」以來，即相當重視軟體業的出口導向發展，除鼓勵外資進入及降低進口關等自由化措施外，也相當重視智慧財產權保護以及創設軟體科技園區，改善整體投資環境。

人力資源具比較優勢。印度自獨立建國以來，傳統上即相當重視理工科學高等教育的發展。因此擁有頗多具成本競爭力的技術專業人才。這些勞動力多數可使用英語溝通，國際化可望性高，因此早期印度軟體產業未開發前多在歐美各地擔任研發工作。

建立 24 小時無時差研發體制。過去印度技術人員多係提供到府研發服務（on-side service）派遣技術人員到研發當地進行軟體開發，但

現今採取國內研發（offshore service）成為主流，接受國外企業委託，在印度國內進行研發。這種發展趨勢，主要係利用衛星通信及高速專用回線，使印度能建立提供 24 小時服務的體系。

4. 印度之貿易政策評論（Trade Policy Review）

根據 WTO 規定，會員國在全球貿易的重要性，須不定期地提出其國內經貿發展與貿易政策取向之報告，供 WTO 評論。印度在 1998 年與 2002 年分別提出。在 2002 年的報告中，印度政府提供其經濟發展與社會發展現況及進出口貿易表現之資訊。其次，就其貿易政策上有關進口管制、關稅障礙、非關稅障礙、外匯市場與金融市場改革、外資政策、公營事業發展現況、民營化等進行說明。

貿易政策評論提供短期之印度經濟發展狀況及總體政策，特別是貿易政策資訊，可供投資之參考。

5. Secretariat for Industrial Assistance SIA (2003), Destination India, Department of Industrial Policy and Promotion, Ministry of Commerce and Industry, Government of India, New Delhi

印度政府部門的招商說明書，介紹印度的各種產業政策、競爭優勢、發展概況、鼓勵外資，以及各種產業：通訊、石油、能源、資訊產業目前為止的發展情形與投資機會。

6. Asia Development Bank (2003), ADB India Economic Bulletin 2003, India Resident Mission

ADB (Asia Development Bank) 2003 年的印度經濟年報，由亞洲開發銀行所編纂，其研究報告側重在印度各個層面：總體經濟、產業部門、財政、通貨膨脹、貨幣、金融市場、國際貿易與外匯管理各層面的印度的發展與成長，並比較與回顧印度過去的發展經驗。

7 Department of Industrial Policy and Promotion (2002-2003), Annual Report, Ministry of Commerce and Industry, Department of

Industrial Policy and Promotion, Government of India

由印度商業與產業部門的印度年度發展報告，可說是該部門對印度經濟成長貢獻的工作年報，內容包括印度當年的經濟發展狀況、產業政策、外資、特定產業表現、訓練,設計與發展部門、聯合國與經濟合作、女性福利提升、等。

8. Bhaskar Majumder (2000), 'Transnational Globalization: Conditions of Production relocation and development of firms,' in *Asian Economic Review*, Vol. 42:188-202

Majumder 在這篇文章中指出因為二次世界大戰脈絡，所以許多第三世界國家僅能依賴跨國公司進行跨國再生產的全球化，而雖然作者認為第三世界國家雖然僅能依賴全球資本與技術的移轉而發展，但跨過生產解決了第三世界資本的稀少性問題，而使第三世界公司成為跨國性資本的受益者，並因此同時擴展跨國公司與第三世界公司全球性的經濟版圖，這使得全球化的模式不再只是依賴與成本相關且由貿易引導的國際化模式，而擴展到跨國公司因為生產再遷移與第三世界同時進行全球化的模式。

9. Sanjay Amatkar (2001), 'Trends in Foreign investment interaction between India and ASEAN in 1990s', *Asian Economic Review*, Vol. 43:362-372

外國資本在 1990 年前都投資東南亞國協 ASEAN (Association of Southeast Asian Nations)，但 90 年代後卻轉而投資印度，1992 年印度政府掀開了”東望政策 look-ease policy”藉此強化與亞洲的經濟，並選擇 ASEAN 當作開始的平台，雖然一開始似有績效因為許多 ASEAN 國家想發展與母國聯繫以獲得長期利益，但後來大量的投資還是轉往了更具競爭優勢環境與更少投資保護的中國以便長期獲利，例如新加坡的小公司基於中國市場廣大投資中國。因為印度的貿易措施相對下仍管制太多，而大部分投資也集中在低層次與服務部門，不是印度政

府希望能夠技術移轉的製造部門。而小型企業的外資持有上限是 24%，不符投資利益，所以作者認為印度還是要盡量開放投資限制，以回應 ASEAN 投資者的需求。

10. Justin Paul & A. Ramanathan (2001), 'Industrial Growth in India: Impact of Economic Reforms –An Empirical Analysis', *Asian Economic Review*, Vol.43: 341-349

印度自 1991 年實施經濟改革，這對後續的產業發展形成了重大影響，作者以金融的角度分析經濟改革的成效，其認為印度經濟改革並未有顯著成功，但為了實現產業持續發展的長期目標，必須鼓勵國內投資的資本形成以及年輕人變成企業家以降低失業。其認為要繼續鼓勵目前佔產業部份 2/3 的銀行信貸(Bank Credit)，尤其是商業銀行給借貸給小型企業而非投資公債，以及要降低 Bank Rate 以便降低利率，同時要採取金融改革恢復股票市場的行情，並鼓勵研發，上述這些措施在經濟改革中被實證證明是有效措施。

11. Veena Pailwar (2000), 'Changing Face of flow of foreign capital to India', *Asian Economic Review*, Vol. 42: 412-425

印度在 1991-92 的國際收支平衡危機啟動了印度產業結構調整的計畫由內需型的進口替代轉變到出口導向，這樣的經濟改革使外資逐漸流入，但這也使這各國家注意持續而穩定的吸引外資，同時採取謹慎的措施。

12. 愛爾蘭，印度與以色列資訊軟體產業政策分析 (2003.8) 資策會市場情報中心，軟體產業通訊，Vol.52: 6-12

本文比較愛爾蘭，印度與以色列三各國家在資訊軟體產業的現況，軟體產業的獎勵政策以及未來的國家發展方向，以作為台灣在發展資訊軟體產業的借鏡與政策研擬之參考。

13. K C Krishnadas (2002), 'Outlook Bleak for electronics

manufacturing in India’, Electronic Engineering Times, Iss.1206, 30-32

由於和 Pakistan 間的衝突，印度政府認為其硬體產業的短缺將對印度的國防與太空計畫有所影響，因而主張印度應該遵循以色列的例子，給硬體與軟體工業同等重視。

14. Hemant N. Joshi (2003), ‘Analysis of the Indian Pharmaceutical Industry with emphasis on opportunities in 2005’, Pharmaceutical Technology, 27 (1): 74-94, Career and Technical Education

印度 2005 年將會執行國際專利法，這使印度的製藥公司增加大量的研發經費，雖然印度的醫藥市場很小，但因為有很多素質的科學家，資訊工業與製藥技術製程的關鍵知識，這篇文章討論如何將印度製藥業與美國進行連結。

15. NASSCOM (2003), ‘Global Sourcing to Benefit All: NASSCOM Analysis A Profitable Passage to India’, Indian IT Industry fact sheet, NASSCOM (National Association of Software and Service Companies)

分析全球軟體產業的委外狀況，包括區域地理分布，產業的價值鏈需求，軟體委外透過網路發展的模式，以及印度蓬勃新興的小型軟體公司，並提供策略如何創造全球軟體服務委外與印度公司銜接發展的機會。

16. NASSCOM (2003), ‘India maintains its global competitiveness, provides winning combination of Cost-Quality-Scalability’, Indian ITES-BPO Facts sheet (Strategic Review), NASSCOM (National Association of Software and Service Companies)

描述印度軟體產業因為能夠提供成本低廉、品質優良與經濟規模的服務，所以能繼續保有全球的競爭優勢。

17. NASSCOM (2003), ‘Indian ITES-BPO Industry’, Indian ITES-BPO Industry (NASSCOM-McKinsey Report), NASSCOM

(National Association of Software and Service Companies)

企業策略報告，分析印度軟體展業如何利用企業軟體委外的機會與運用策略，分析印度軟體業的現存優勢。

18. NASSCOM (2003), 'Indian Software Product---Can India Emerge As a product development hub?', Indian software product fact sheet, ASSCOM (National Association of Software and Service Companies)

分析印度的軟體產品因為市場需求，如何導向研發密度更高的軟體產品設計，並在軟體產品領域主動創新，推廣 Made in India 的品牌。

19. 文富德（2002年），世紀之交的印度經濟及其前景，四川大學南亞所

此文主要探討印度的經濟發展潛力，如自然資源潛力、人力資源潛力、科學技術潛力、資本要素潛力、商品勞務市場潛力與法律制度等方面概況，同時探討印度經濟發展中面臨的人口就業問題、生態環境問題、能源（石油與電力）及資金短缺問題和社會政治矛盾等諸多問題。印度擁有經濟發展所需要的自然資源、人力資源、科學技術、資本要素、市場規模等諸多有利條件，只要注意解決經濟發展中的問題，加上世界經濟穩定，則印度經濟的發展潛力巨大，且應能保持快速發展。

20. 孫士海（2001年），印度的經濟改革與經濟發展，中國社科院亞洲

此文主要探討：（1）中印經濟發展成就的對比，（2）印度經濟政策的回顧，（3）1991年後印度進行的改革與4）印度軟體產業的優勢。在印度軟體產業的優勢方面提出印度軟體人才的質量是其最大的優勢，如邏輯思維能力、抽象思維能力、數學能力與語言能力。其次是知識密集型的勞動力非常便宜，與政府政策的支持，印度政府為了促進軟體發展，建了17個軟體工業園區，在軟體工業園區內註冊的廠商，

享受十年免收所得稅、進口軟體免稅與加速折舊等優惠。外資投資資訊產業，可以 100% 的控股，自動核准，不需要政府批准。另外政府一個措施，引進風險資本，促進包括一些中小的軟體公司在國內國外上市，並鼓勵印度軟體業者自創品牌。

21. 工研院產業經濟與資訊服務中心（2002 年），印度軟體產業及技術研究，經濟部技術處

此研究針對印度軟體產業如何建立與茁壯，及軟體產業發展的關鍵成功因素，與台灣軟體產業的競合關係作一深入探討。研究結果發現：(1) 印度軟體業者規模呈現兩極化，多數的中小型業者只能專注軟體代工或開發特定專門技術，只有少數大型業者有能力開發、執行、承接國外的大訂單，且絕大多數印度軟體業者以低階軟體服務起家，提供低階設計、編碼與維護等低附加價值的軟體服務，原因是低階的軟體工作單調、繁雜、重複性高，需投入大量的軟體技術人力，因此印度軟體產業利用該國的人力特質，英語能力佳且工資低廉的軟體工程師，作為發展的利基，並積極朝向高附加價值的軟體高階服務發展，希望提升技術人員、企業與整體產業的產值。(2) 由 TCS、Infosys、Wipro、Satyam 及 HCL 等五家軟體企業的發展歷程與策略，可看出在 1990 年以前印度軟體企業的關鍵成功因素為英文為官方語言、軟體人才的輸出建立了未來的國際人脈關係、低廉的薪資與美國軟體委外業務的釋出。1991 年以後印度軟體企業的關鍵成功因素為政府相關政策的配合、重視軟體品質（人才開發與培養、國際軟體認證）、不斷地精進軟體技術、境外發展中心（Offshore Development Centers；ODC）的營運、低價的軟體技術勞力、豐沛的軟體專業人才等，成為此階段軟體出口產業能茁壯的關鍵因素。(3) 在台印軟體產業競爭方面，自 2000 年以來，印度軟體大廠陸續在上海設立分公司與辦事處，並取得中國資訊電子大廠的軟體開發專案訂單，未來勢必與我國系統整合廠商形成競爭的態勢。(4) 在台印軟體產業合作方面，可引進印度的大型專案管理人才與技術，來強化臺灣軟體業者的管理能力。印度嵌入式軟體人才相當充沛，而臺灣的電子硬體產業相當蓬勃，未來在 IA 產業及

IC 設計業方面，可與印度嵌入式軟體業者合作，提升產品的附加價值。

22. 喜瑪拉雅研究發展基金會，(2001 年) 印度軟件產業現況與發展調查報告，外貿協會市場研究處

此研究針對印度軟體產業之發展介紹、市場競爭態勢分析、政府政策、外人投資概況、軟體科技園區等方面進行探討，結果發現：(1) 印度軟體產業以外銷為主要導向，以北美與歐洲為主要外銷地區，以專業服務與專案為主要外銷產品與服務。內銷產品與服務以一般產品與套裝軟體、專案與資訊化服務為主。其優勢包括：大量英語理工人才、品質佳與價格廉、全天候產業、政府的鼓勵，以及各國知名資訊業者分別在印度設立研發中心等等。缺點包括：缺乏套裝軟體導向企業、國內資訊化偏低、網路尚未普及、缺乏原創技術、業者少能開發線上即時運作軟體(Mission Critical Real Time Operations)開發、專案管理人才不足、創投受限與本土化不足等。(2) 印度軟體產業發展政策，包括設立專責機構、成立專為軟體與資訊科技產業所設立的國家創投基金、設立軟體科技園區、給予優惠稅制與貿易利益、取消諸多的進口限制並大幅調低稅率、改善通訊建設、放寬許多投資限制、工業證照許可、解除官僚的管制、資本市場開放給外資進入、明訂智慧財產權與電子商務法規，以及提供許多優惠條件，同時鼓勵印度公司和外國公司達成技術上的合作。(3) 整體而言，印度的投資環境不算太差，因為勞工與技術人員的素質都不錯，電腦軟體工程師的素質更佳，且工資低廉，還有許多投資優惠支持。但在硬體設施不足如電力、供水、交通運輸、通訊等設施均欠完備，且政府行政效率不彰，加上工會強悍及罷工等因素，以致影響工廠生產製造、存貨控制、產品運銷等各方面之作業。(4) 至 2001 年 7 月止，印度在全國成立 19 座軟體技術園區，包括 6,400 家廠商。園區內提供較佳的軟體開發環境，如土地、租金極低的標準廠房、充足的水電、高水準的人力資源及高速電訊網路等，以利軟體產業發展，並以單一窗口作業流程，提供長期免稅、免進口稅等誘因，吸引外資。印度軟體技術園區初建時年出口額為 1.7 億盧比，2000-2001 年外銷總產值達 2,000 億盧比，約為 42 億美元，占

印度軟體外銷總值的 68%，比 1999-2000 年的 1,160 億盧比成長了 73%。

23. 喜馬拉雅研究發展基金會（2001 年），印度輔導軟體產業措施之研究，主要國家產經政策動態季刊

此研究針對印度軟體產業發展概況、政策與前景作一深入探討。結果發現：（1）在 1999-2000 年，印度軟體產業的外銷總額 39 億美元（占 68.4%）為內銷總額 18 億美元（占 31.6%）的兩倍以上，因此顯而易見印度軟體產業為外銷導向。印度軟體產業之優勢包括：大量英語理工人才、品質佳與價格廉、全天候產業、政府的鼓勵，以及各國知名資訊業者分別在印度設立研發中心等等。印度軟體業之缺點包括：缺乏套裝軟體導向企業、國內資訊化偏低、網路尚未普及、缺乏原創技術、業者少能開發線上即時運作軟體(Mission Critical Real Time Operations)開發、專案管理人才不足、創投短缺與本土化不足等。（2）印度政府所採取的一連串經貿改革措施與市場開放政策，其中並包含放寬許多投資限制、工業證照許可、解除官僚的管制、設立科技園區、資本市場開放給外資進入，以及提供許多優惠條件，同時鼓勵印度公司和外國公司達成技術上的合作，以及取消諸多的進口限制並大幅調低稅率等；各產業中以資訊業最能感受經濟改革與市場自由化所帶來的正面影響，軟體產業甚至使印度躋身世界軟體大國之列。過去 5 年該國軟體市場的年平均成長率高達 50%以上，對印度經濟成長貢獻甚鉅。印度客製軟體（customized software）佔全球 18.5%，而根據 1999 年 Fortune 的排名，全球 1,000 大公司中即有 203 家向印度採購電腦軟體。印度「全國資訊科技及軟體開發工作人口」的報告更大膽預示，印度的軟體業到了 2008 年將是個每年高達 850 億美元的市場，軟體出口在其中至少將佔 500 億美元。（3）根據印度軟體協會 2000 年報告，預期 2008 年時印度軟體之營收將達 870 億美元，資本額將達 2,250 億美元，亦即 1999 年印度所有產業之總資本額。同時，在未來幾年，印度軟體產業每年將持續對印度國內生產毛額成長有 7.5%的貢獻。

第二章 印度經濟發展歷程與改革

本章概述印度獨立前後的經濟發展歷程，依據印度政府歷年來制定的五年經濟發展計畫（見表 2-1），探討印度經濟發展之過程。¹

表 2-1 印度各期五年經濟發展計畫

計畫名稱	計畫期間 (年)	投資總額 (億盧比)	主要任務
一五計畫	1951-1956	207	公共工程設施
二五計畫	1956-1961	480	發展重工業和基礎工業
三五計畫	1961-1966	750	發展重工業和動力基礎工業
四五計畫	1969-1974	1,590	發展重工業和農業生產
五五計畫	1974-1979	3,885	發展農業基礎工業和民生工業
六五計畫	1980-1985	9,750	發展農業與能源生產
七五計畫	1985-1990	18,000	放寬民營企業的限制
八五計畫	1992-1997	43,410	出口導向、吸引外資
九五計畫	1997-2002	85,920	出口導向、吸引外資

註：投資總額包括印度中央政府、邦政府與地方政府的投資金額。

資料來源：Indian Planning Experience, <http://planningcommission.nic.in>, 本研究整理。

第一節 英國殖民時期

在殖民者入侵前，印度以精美的紡織品與手工藝品聞名於世，質地精美的印度棉絲製品占英國市場很大的份額。在英國殖民時期，印度傳統的手工業被英國的機械工廠取代，印度成為英國主要經濟作物（如棉花、黃麻、橡膠和茶葉等）的原料供應地，殖民者的剝削造成印度土地貧瘠，使印度從傳統的糧食出口國成為大量進口糧食的國家。在英國殖民時期，印度近代工業的發展不大，其機械設備主要依賴英國進口。因此，1947 年印度獨立後，印度政府的經濟政策著重於農業與工業的發展。

¹ 本章的主要目的是回顧印度的經濟改革歷程，故有關「十五計畫」的分析請參考第七章第二節。

第二節 「一五計畫」至「五五計畫」

期間：1951-1979年

在 1951 年至 1979 年主要以工業政策作為半管制混合經濟體制的核心。1948 年與 1956 年「二五計畫」開始執行之際，印度政府公布一項「工業政策決議」(Industrial Policy Resolution)，建立起政府管制下的混合經濟體制。「二五計畫」期間(1956-1961 年)，實行重工業優先的工業化計畫，將工業分成三類，第一類為武器彈藥、原子能、鋼鐵、重型鋼鐵鑄件、重型機械、重型電機、煤、礦物油、採礦、鐵礦砂及其他重要礦物如銅、鉛、鋅、飛機製造、空運、鐵路運輸、造船、電話電報和無線電設備、電力等 17 項工業，由國家經營；第二類為第一類工業中規定以外的其他採礦業、鋁及其他非鐵金屬、機床、鐵合金和工具鋼、化學肥料、化學品、抗生素和其他必需藥品、合成橡膠、煉焦煤、紙漿、公路運輸與海運等 12 項工業，為擴大國家擁有的比重，新建企業只能由國家創辦，已建立的民營企業可繼續經營；第三類工業為前二類工業以外的所有其他工業，均開放民營企業經營。

另外，1951 年「一五計畫」開始執行之際，印度政府公布了「工業發展與管制法」，對於民營企業的創建、產品、產量及擴建等進行全面的管制，即所有民營企業的營運都要取得審核嚴格的政府許可證，其目的是使新投資符合經濟發展需求。而在商品流通、進出口貿易和房地產買賣等方面，也有許可證制度與一些嚴格的法規條例管制。這些管制措施初期對社會穩定和保護小型工業等方面具有一定的作用，但長期卻造成資本和生產集中壟斷的現象，及地區經濟發展不平衡的狀況，經濟效益低，缺乏競爭力，影響經濟發展的速度，從「一五計畫」至「五五計畫」期間年均經濟成長率為 3.5%。

1947 年至 1979 年，印度極力發展內需型經濟，大量實行進口替代政策，所有的東西提倡國產國營，對進口商品也賦予高關稅，使國內市場缺乏競爭力，工業技術落後，產品的質量低、價格高，雖在國內

市場能獲得高額利潤，但難以打入國際市場，因此占世界貿易上的比重，從 50 年代 2% 到 80 年代就下降到 0.5%，長期的進出口不平衡，產生貿易巨額逆差與外匯困難的現象，直到 90 年代進行改革才又回升。在外資持股方面有嚴格性限制，規定外資在合資企業中持股額不能超過 40%，超出此比例的必須讓出股份，加上官僚制度與許可證審查作業繁雜，拖延曠日，嚴重影響外資與技術的引進。

第三節 「六五計畫」至「七五計畫」 期間：1980-1990 年

「六五計畫」（1980-1985 年）針對過去半管制混合經濟體制下的各種弊端，如過分強調發展國營企業，對民營企業管制過嚴、缺乏競爭機制、忽視出口及對外資限制過多等，進行新的政策措施。主要內容如下：

一、放鬆對民營部門的限制，在計畫投資中提高民營部門的比重

允許民營企業擴大產能 50%，允許民營企業進入機床、電力、重型電力設備、鋁、藥品、煤炭製品、高壓鋼管、橡膠和印刷等工業，並提高民營部門的投資比重到 47%。

二、鼓勵出口，由進口替代轉向進口替代與促進出口相結合

印度政府保證在對外貿易的干預方面，不會影響出口和出口導向的生產，並執行合理的出口補貼計畫。鼓勵引進適當的外國技術，使印度出口能力不會因技術落後而受到損害。

三、改善國營企業管理

針對國營企業虧損與政府干預過多等問題，印度政府採取擴大企業自主權，運用市場機制，以專業人員擔任企業領導，減少政府干預和對國營企業的補貼。並設立國營企業管理局，負責監督和管理國營

企業，培訓高級管理人員，對長期虧損的企業進行整頓。

四、優先發展農業與能源生產

70 年代後期，印度連續幾年發生旱災，農業減產，能源短缺等問題，因此「六五計畫」將農業放在優先發展的地位，繼續推動「綠色革命」，同時針對能源短缺所造成的生產瓶頸與石油進口猛增的狀況，大力開採國內石油資源，擴大煤礦生產，加速發展電力工業。

五、放鬆對外國企業投資的限制

放寬外資投資領域，允許外國企業投資採煤、石油探勘、煉油、石油化工、火電站、水電站、煤氣、化肥、鋼鐵、滾珠軸承和水泥機械等，並允許外國銀行在印度開展業務。

「六五計畫」執行成果，打破過去 30 年來年均經濟成長率 3.5%，達到 5.5%，能源短缺的狀況有所緩和，印度成為糧食淨出口國，貧困人口比重由 48% 降到 35%。但仍有電力供應短缺、生產規模小、產品設計陳舊、失業人口達 9,200 萬人及出口貿易增長率緩慢，貿易逆差仍大等問題。

「七五計畫」(1958-1990 年) 將農業增產與擴大就業作為長期目標，重視科學技術的研究與移轉，提高生產力。在實行經濟自由化方面，「七五計畫」提高民營部門的投資額佔總投資額比重達 52%，首次超過國營部門。並再開放電子、汽車和建築等 27 項工業，允許民營部門與外資投資。工業發展重點由重工業轉向民生工業、為農業服務的工業、出口創匯的工業及電子等尖端工業。在進口管制方面，強調有利於技術更新、出口的原料、半成品或商品都可以進口，改變過去進口替代的政策，實行進口自由化。在國營企業改革方面，對虧損的國營企業進行公私合營的制度，引進競爭的觀念。

「七五計畫」期間年均經濟成長率達到 5.6%，農業與工業的年均成長率分別達到 3% 和 8.1%。但是財政赤字不斷擴大，這 5 年間財政

赤字總額達 2,845.7 億盧比，為彌補財政赤字，貨幣發行總額年均成長率達 19.4%，使得通貨膨脹加劇。實行進口自由化，進口大量增加，但出口貿易未能同步成長，造成對外貿易逆差擴大，國際收支惡化，外匯儲備不斷減少，導致 1991 年初印度外匯危機的爆發。

第四節 「八五計畫」至「九五計畫」 期間：1992-2002 年

「八五計畫」與「九五計畫」為自由化、市場化、私有化和全球化的經濟自由化政策，基本上取消半管制經濟體制中的許可證制度，強調基礎設施和基本工業，重視農業發展和扶貧。在對外經濟方面，徹底改變進口替代政策，大力推動出口和積極吸引外資。其主要改革內容如下：

一、改變半管制經濟體制，充分發揮市場調節作用

為了使傳統的工業保護體制轉向自由競爭的市場機制，提高企業效益，印度政府大幅放鬆國家對經濟的干預，將半封閉的市場轉向開放的市場經濟。

在民營部門自由化方面，鼓勵民營企業發展，「八五計畫」除涉及安全、戰略、有污染的 18 項工業外，企業投資免除生產許可證，「九五計畫」更取消對石油產品、煤炭的褐炭業的許可證制；修訂《壟斷與限制性貿易行為法》，取消構成壟斷企業的資產規定，及擴大生產、生產多樣化和兼併其他企業等方面均不再受政府干預；允許民營部門投資電力、石油、天然氣、航空運輸、公路、港口建設以及基本電訊等行業投資。

在國營部門私有化方面，對國營部門進行治理整頓，縮減國營部門的投資規模，取消國營企業的保護政策，使國營企業在國民經濟中不再占據主導地位。首先改革長期虧損的國營企業，保留 8 項工業由

國營部門經營，其餘開放民營部門與外資投資，而 8 項國營事業亦酌情讓民營企業參與，並鼓勵企業參與國際競爭。將一些盈利國營企業的股份出售 20%至 49%，並允許外資購買。

二、調整外貿政策，促使經濟國際化

「八五計畫」與「九五計畫」均將外貿改革置於優先地位，改革主要內容有：盧比貶值和匯率體制改革、基本取消進出口許可證制度、鼓勵出口商擴大出口業務、對出口加工區和出口導向企業的特別措施、以及降低關稅和免稅計畫。

（一）盧比貶值和匯率體制改革

1991 年初印度爆發外匯危機，印度政府首先對盧比進行大幅度的貶值，約 20%，盧比貶值後對刺激出口、抑制進口、縮小貿易逆差方面取得一定成效。1992/1993 年度宣布實行複式匯率制，即分為官方匯率（1 美元對 26 盧比）與市場匯率（1 美元對 30 盧比），出口商可以將其出口收益的 60%以市場匯率兌換成盧比，其餘 40%則應向印度儲備銀行指定的外匯銀行按官方匯率結匯。1993/1994 年度取消複式匯率制，實行單一市場匯率的自由兌換制，出口商可以將其出口收益全部在外匯市場出售，如此不僅增加出口商的收入，同時促進出口增長，吸引僑匯與外國投資。

（二）基本取消進出口許可證制度

除少數負面表列商品之外，所有商品的進出口均可自由進行，不再需要許可證。

（三）鼓勵出口商擴大出口業務

對達到一定出口值的出口商，包括外資的出口商行，在出口加工區內的企業及出口導向的企業，印度政府按不同的標準承認為出口商行、貿易商行和星級貿易商行，這三種商行有資格參加「自我申報進口通行證計畫」(Self Declared Pass Book Scheme)，擁有更大的貿易自

主權。

（四）對出口加工區和出口導向企業的特別措施

對出口導向的外資企業在印度公司所佔的股份，從過去的 40% 提高到 51%，1996 年再提高至 74%，出口企業的外資同樣享有出口外匯回扣憑證（Exinmscrips）的待遇，出口信貸利率降至 9%，簡化和加快出口退稅償付工作，出口導向的企業和出口加工區的企業享有 10 年的免稅期及放寬返銷限制與申報程序等等多項優惠。

（五）降低關稅和免稅計畫

1991 年印度平均進口關稅為 150%，1992/1993 年度降至 110%，1993/1994 年再降為 85%，如果為了出口計畫而進口的商品，如機械設備，可降更低，約 25%。具有競爭力的出口項目，如紡織、皮革和珠寶鑽石，及農產品與其加工品的出口稅率亦降至 25%。另外，根據免稅計畫，有 3,383 項出口商品所需要進口的原料、半成品、零組件、包裝材料及軟體的進口稅可以豁免。

三、大力吸引外資

印度政府積極改善投資環境，大力吸引外資，實行新的外資管理政策，提高外資在印度公司所佔企業股份的最高限額由 40% 提高到 51%，1996 年再提高至 74%，並開放更多的投資領域，如電力、通訊、運輸、電子等。簡化外資企業的審批手續，成立專門機構，協助外商在印度直接投資。國外金融機構在印度證券市場上的投資比例由 24% 提高到 40%，放寬印度公司從國外借貸和發行債券籌資的限制。

四、加速財政和金融體制改革

為降低財政赤字，抑制通貨膨脹，印度政府採取削減或取消補貼，降低國防開支，出售盈利企業股份與緊縮信貸等措施。「八五計畫」的金融改革目標是減少政府對銀行系統的干預，促進合理的競爭，允許開辦民營銀行，出售國營銀行的股份，改進銀行服務的質量。成立金

融監督局，負責信貸管理與資產管理等等措施。「九五計畫」的金融改革重點在解決巨額的不良資產，印度政府設立了催償債務法庭、債務清償上訴法庭與資產重組公司，幫助銀行解決不良資產問題。

「八五計畫」期間年均經濟成長率達到 6.5%，財政赤字逐年下降，投資環境改善，外資增加。「九五計畫」期間則受到旱災的影響，使農業生產變動率出現負的 5.2%，使 2002 年 GDP 成長率降至 4%，雖然 2003 年 GDP 成長率達 8.2%，卻是因為以 2002 年 GDP 為基期，才造成如此高的成長率。

第五節 土地改革與「綠色革命」帶動農業經濟的發展

印度擁有耕地面積 1.6 億公頃，農業生產有著悠久的歷史和傳統，在國民經濟中一直佔有重要地位。獨立後，印度政府一直進行著土地改革與「綠色革命」。印度以擴大農業種植和澆灌面積、增加肥料使用率、提高農業機械化水平和提高糧食生產為重點，進行了農業的「綠色革命」，收效明顯。90 年代以來，印度農業生產年均增長 3%。據 2003 年的統計資料，農村人口約占全國總人口的 70%，從事農業生產的勞動力占全國勞動力資源的 64%，農業產值占國內生產總值的 26%，農副產品出口占印度外貿出口額的 18%。

然而，印度也面臨著農業生產狀態不穩、農村貧困人口較多的問題。2002 年，印度遭遇一場嚴重旱災，糧食產量銳減 2,800 萬噸，全年農業生產出現 5.2% 的負成長，使當年國民經濟成長率降至 4%。印度貧困人口約占總人口的 1/4，其中大部分貧困人口生活在農村。造成這種現象主要的原因有：（1）農村基礎設施投資不足，抗災能力差，遇到自然災害，農業就會大幅減產；（2）農產品附加價值低，影響農民生產意願；（3）農民受教育程度普遍偏低，傳統的小農經濟意識根深蒂固，限制了農業的產業升級。

目前，印度政府正推出了一系列農業政策和措施，稱為「第二次

綠色革命」。 「第二次綠色革命」的目的在扶貧解困，大力推廣和採用生物技術等農業新技術，提高農業效益，維護農民利益和保障農業的可持續發展。例如，中央儲備銀行公佈了在未來 5 年內向農業部門提供總額為 5,000 億盧比的信貸資金計畫，明確規定了從開墾荒地、選育良種到改造農業基礎設施、增加灌溉面積、提高糧食加工儲藏能力、完善糧食市場流通環節以及鼓勵在農業生產中應用新科技等具體環節中的投資導向；印度政府計畫通過向 70% 的農民提供低息貸款的方式，指導農民進行產業升級。

印度政府還大力推行農村社會保障制度，以著重解決農村貧困問題。（1）喪失勞動能力的老年農民發放補貼；（2）無房的貧困農民可以獲得政府的建房補助；（3）中央和地方政府對貧困子女的教育給予補貼；（4）對貧困人口購買糧食實行低價政策。希望透過這些扶貧措施對保持農村社會穩定，鼓勵農民參與「第二次綠色革命」發揮重要作用。

大力推廣和採用農業現代科學技術是推行「第二次綠色革命」的內容之一，而其成敗的關鍵在於人才。印度每年有 300 萬大學畢業生及數量相當的中等職業人才，印度政府鼓勵他們到農村，用他們的知識改變農村落後的情況。藉此希望不僅可以解決就業問題，也有利於推動基層農業科技成長，促進農村科技成果的推廣。

儘管農業所占比重下降，但連續 13 年風調雨順，加上生物技術等農業新技術的應用，高產作物種植比重擴大，經濟作物日益多樣化，印度已由糧食淨進口國變為糧食淨出口國，2001 年糧食產量創 2.12 億噸的記錄。2002 年印度發生了 30 年來未遇的大旱災，糧食減產 2,800 萬噸，但印度沒有發生糧價飛漲的現象，國家庫存糧食有 6,300 萬噸，抵抗自然災害的能力顯著增強。

第六節 結論

印度自 1991 年起大刀闊斧的進行經濟自由化政策，使歷年來經濟成長表現相當優異，平均成長率約在 5.5% 以上（見表 2-2），2003 年 GDP 成長率高達 8.2%。2001 年印度出口占全世界貿易值 0.7%，雖然近年來印度出口持續成長，但進口始終大於出口，呈現貿易逆差的現象（見表 2-2），2002 年逆差比 2001 年增加 22.8%，但據印度 CMIE 統計，2002 年 4 月至 2003 年 2 月，為期 11 個月，印度進口成長 17.9%，出口成長 18.31%，顯示 2002-2003 年出口成長大於進口。

根據 Bhattacharya（2003）的研究顯示，印度在 1970 年代的產業結構中，農業占 GDP 比重達 48%，為最主要的產業，但到 2003 年農業比重已下降為 26%。工業占 GDP 比重的變化卻一直不大，僅由 1970 年的 22% 成長至 2002 年的 27.1%，反而服務業占 GDP 比重由 1970 年 28% 上升至 2003 年的 51%，成長幅度非常快速（見表 2-2）。由此發現，印度的產業結構的變化與一般開發中國家有很明顯的差異，一般開發中國家的經濟成長多始於農業，然後發展具備比較優勢的勞動密集型的工業與製造業為主，隨著經濟發展，資本逐漸累積，再提升到資本、技術密集型及資訊密集型的製造業與服務業。但印度在基礎設備相對不足的情況下，跳脫此一模式，直接將資源投入能源、原物料消耗較低的服務業與資訊相關產業，如軟體研發、客服中心（Call center）等等。

表 2-2 印度歷年來總體經濟指標

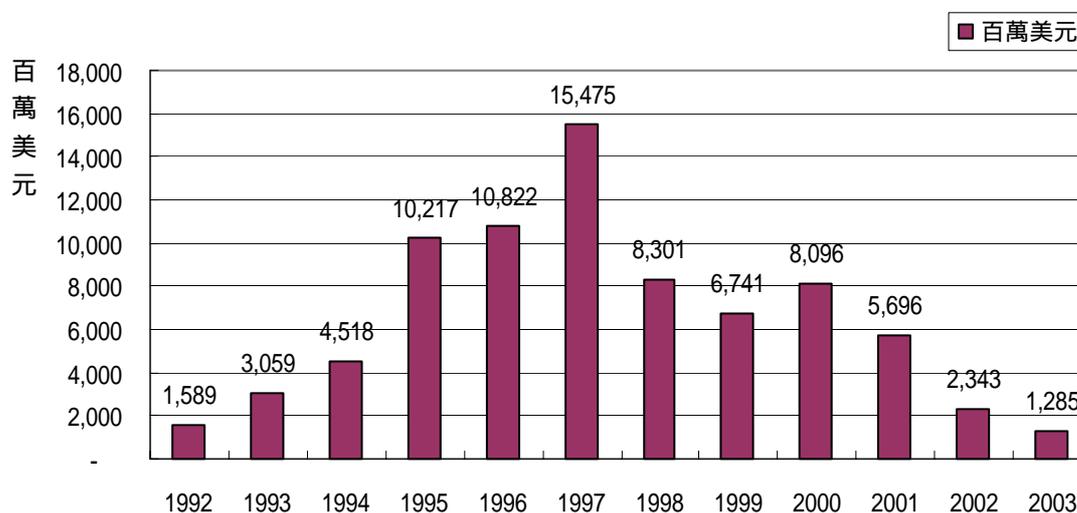
年度	經濟 成長率	進口 金額	出口 金額	GDP	平均每人 國民所得 (美元)	產業結構 (占 GDP%)				消費者物價	
						農業	工業		服務業	總指數	與上年 比較%
							製造業				
(百萬美元)											
1991	0.5	19,411	17,865	252,063	228	31.9	27.8	17.5	40.3	219.0	13.5
1992	5.0	21,882	18,537	243,552	236	30.8	28.2	17.7	41.0	240.0	9.6
1993	6.0	23,306	22,238	255,350	292	30.7	27.7	17.1	41.6	258.0	7.5
1994	6.9	28,654	26,330	301,247	330	31.1	27.9	17.4	41.0	284.0	10.1
1995	7.0	36,378	31,797	329,357	351	30.5	28.5	18.0	41.0	312.0	9.9
1996	6.8	38,548	33,106	352,412	368	29.7	29.0	18.7	41.3	342.0	9.6
1997	5.4	40,828	34,021	370,200	380	29.0	30.0	18.0	41.0	364.0	6.4
1998	5.8	42,000	33,500	383,900	397	27.9	29.3	18.1	42.8	413.0	13.5
1999	6.2	46,000	37,000	420,400	445	28.2	25.0	11.1	46.8	427.0	3.4
2000	4.7	49,800	44,100	490,500	441	26.8	26.5	17.5	46.6	450.0	5.4
2001	5.4	50,016	43,565	415,700	445	24.3	27.7	17.6	48.0	472.0	4.9
2002	4.4	54,930	47,005	507,000	501	22.1	27.1	--	50.8	492.3	4.3
2003	8.2	75,200	61,800	575,000	520	26.0	22.0	--	51.0	513.5	3.4

註：Asia Pacific Consensus Forecasts對印度1999、2000、2001、2002年的經濟成長率分別為6.1%、4.4%、5.8%、4.0%。
資料來源：經濟部國貿局2003-2004海外市場經貿年報。

1991年初印度曾爆發外匯危機，經過這幾年的經濟改革，印度自90年代初期的12億美元，2004年5月外匯準備累積至1,200億美元，為印度歷年來最大的外匯存底。2002、03年外人印度投資分別達美金23.43億美元及12.85億美元，(見圖2-1)，代表印度經濟改革以來的投資環境，已獲得國際投資者的注目。

印度在實施經濟自由化政策後，已由傳統的進口替代改採以促進出口導向的經貿政策。目前，印度政府持續推動的經濟改革措施有：(1)將4座加工出口區擴大轉變為經濟特區，亦在全國新設13座新經濟特區，以促進外銷，提高全球市場的占有率，並在經濟特區內設立境外銀行，減低物品價格波動風波，承作短期出口商業借貸；(2)持續開放外人投資項目及外資持有比重，以鼓勵外商投資基礎建設或參與重大工程；(3)加速推動公營事業民營化，以減輕政府財政赤字負擔；(4)抑制通貨膨脹及平衡物價，以提升外銷市場的競爭力；在各重要港埠、

機場設置「戰情室」，以便監控 300 項敏感性商品，防止因取消數量限制後產生大量傾銷的現象等。



資料來源：本研究繪製。

圖 2-1 自 1992 年以來印度核准外人投資情形

我們利用表 2-3 歸納印度在 1999-2003 年間的經濟動態指標。基本上，印度這幾年來的經濟成長率表現亮麗，尤其 2003 年的經濟成長率高達 8.2%，但其物價上漲率則相對偏高（見表 2-2），並未受到國際上潛在的通貨緊縮的影響。

印度仍然面臨貿易與財政雙赤字的問題，而且都有擴大的趨勢。雖然經濟改革以來，進出口都不斷擴大，但出口主要商品仍是傳統產品，如珠寶、機械、電子產品、紡織品、化工品及礦產等。主要進口品是石油、機器設備、電子硬體和儀器等，由於每年進口石油約 7,000 萬噸至 8,000 萬噸，約占進口總值的 1/3，因此對外貿易逆差大小與石油價格的漲落有密切關係。

表 2-3 印度經濟動態指標

	1999	2000	2001	2002	2003
GDP (%)	6.1	4.4	5.8	4.0	8.2
毛固定資本投資 (%)	9.3	3.8	4.5	9.4	8.8*
工業生產 (%)	6.7	5.0	2.7	5.8	6.8
消費者物價 (%)	3.4	3.8	4.3	4.0	3.9
躉售物價 (%)	3.3	7.2	3.6	3.4	5.5
貨幣供給 (M3) (%)	14.6	16.8	14.1	14.7	16.4
商品出口 (US\$bn)	36.8	44.6	43.8	52.7	61.7
商品進口 (US\$bn)	49.7	50.5	51.4	60.2	75.4
貿易餘額 (US\$bn)	-12.8	-6.0	-7.6	-7.4	-13.7
Foreign Exchange Rates	43.49	46.75	48.18	48.03	45.63
政府財政收支 (INR. Bn)	-1,047	-1,188	-1,410	-1,455	-1,364*

註：*代表預測值。

資料來源：Asia Pacific Consensus Forecasts。

巨額財政赤字一直是困擾印度經濟的難題，印度政府預算年年入不敷出，財政缺口主要靠發行公債和增發通貨填補，除了存在通貨膨脹的壓力外，每年要支付大量利息。而借新債還舊債使公債總額與年俱增，在外債增加較少的情況下，國內債務卻債臺高築，1997年至1998年印度中央政府公債總額為77,829億盧比，占GDP的47.5%，2002年上升到151,276億盧比，占GDP的58.6%，中央政府的公債額年均增長率達14.4%。2002年印度中央和各邦政府的公債總額為160,770億盧比，占GDP的69.9%，大大超過國際上公債占GDP60%的警戒線（孫培鈞、華碧雲，2003）。無論是從開源或節流的角度來看，印度預算赤字均存在著棘手的結構性問題。印度中央暨地方政府的總預算自1998年以來便已達到該國國內生產毛額的1/10，而補助、債款利息及國防支出合計佔印度1,000億美元（約45,600億盧比）預算規模的一半，是赤字遲遲無法縮減的主因之一。此外，印度身為亞洲第4大經濟體，10億人口更高居全球第二，但全國繳稅人口僅有2,800萬人，稅收不足也使政府有巧婦難為無米可炊之嘆，財政惡化勢必削弱政府用於社會發展和基礎設施建設的投資。

表 2-4 利用 WEF 的部分資料來呈現印度的國家競爭力，就所列的五項指標的國際排名而言，印度在經濟表現上的國家競爭力是呈現持續上揚的趨勢，由 1999 年的 20 名，逐步提升到 2002 年與 2003 年的 12 名，意味著印度的經濟成長有其值得觀察之處。相對而言，印度在整體排名、政府效率、企業效率、和基礎建設的 WEF 國家競爭力評比上，則呈現起伏不定的現象。

表 2-4 印度的國家競爭力指標

指標	1999	2000	2001	2002	2003
整體排名	19	18	19	17	20
經濟表現	20	13	15	12	12
政府效率	17	16	15	16	19
企業效率	18	21	19	17	19
基礎建設	24	24	26	25	27

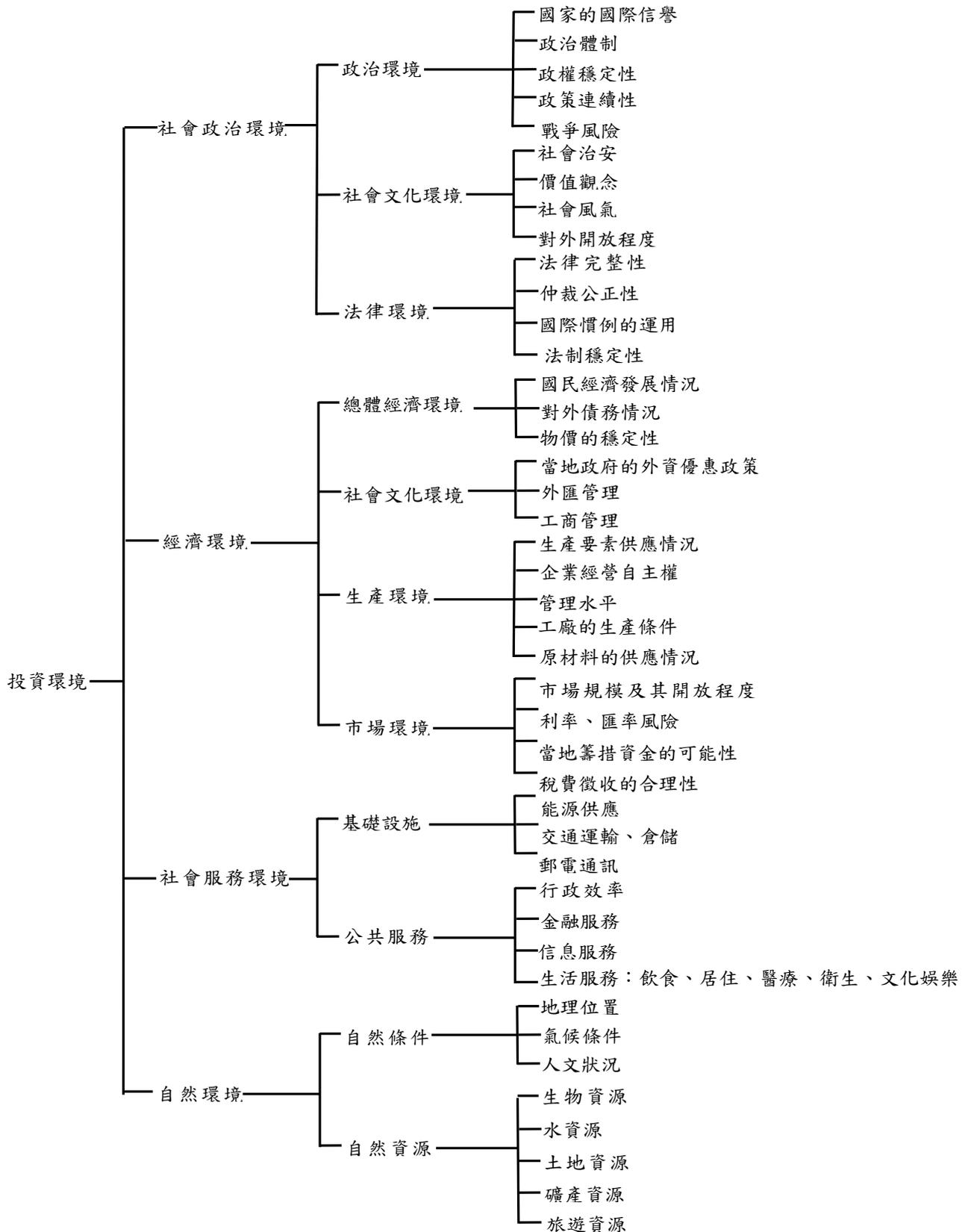
資料來源：WEF。

第三章 印度的投資環境

「投資環境」一詞的內涵十分廣泛，舉凡足以影響投資者投資信心和效果的各種因素，均可稱之。在一般意義上，投資環境可以概括四個層面（圖 3-1）：

第一為社會政治環境，主要包含政治環境、社會文化環境和法律環境三方面。政治環境是指當地政權的穩定性、政策的連續性以及政治體制是否完善、國家的國際信譽等。對於外資企業而言，這是一個最優先考慮的因素，因為不穩定的政治環境意味著一個國家的政策，特別是有關吸收外商投資的政策會經常發生變化，也意味著可能出現暴力事件、戰爭以及外資國有化情形等。社會文化環境係指社會治安、社會風氣、價值觀念及社會對外開放程度等。法律環境也是影響外國投資者的一個重要因素，法制健全在某種程度上反映該社會的進步狀況，投資者應得的利潤不但可合法獲得，而且有所保障。通常法律環境可由當地國法律之完備性、執法的公正性、法制的穩定性及是否重視國際慣例等方面來觀察。

第二是經濟環境，主要是透過下列幾方面表現出來。一是總體經濟環境，即指國民經濟的發展程度和發展水平、物價的穩定性以及對外債務情況等等。這是一個社會最基本的經濟狀況。先進國家與開發中國家在吸引國際投資上的差異性，主要就是因為總體經濟環境不同所致。二是經濟政策措施，係指當地政府的外資優惠與限制政策、外匯管理和工商管理。三是生產環境，是指直接影響生產活動的各種因素，如勞動力供應、土地取得、企業經營自主權、一般管理水平、工廠的生產條件及原材料的供應情況等。四是市場環境，包括市場規模及市場開放程度、利率及匯率風險、資金流動性與當地籌措資金的可能性，以及稅費征收的合理性。



資料來源：高長

圖 3-1 投資環境系統圖

第三是社會服務環境，主要可從兩方面表現來評估，一是基礎設施的完善性，包含能源供應、交通運輸、倉儲及郵電通訊等設施；二是公共服務的周全性，主要是從政府的行政效率、金融服務、信息服務以及飲食、居住、醫療、衛生和文化娛樂等生活服務方面來觀察。

最後是自然環境，主要是指地理位置、氣候條件和人文狀況等自然條件，以及各項自然資源情況。

由於投資環境的內容包羅萬象，且各因素間的關連性關係又頗為複雜，因此，要針對每一項因素深入討論事實上相當困難。此係外資企業在評估特定投資地點時，除須考量本身擁有的優勢；即所謂的無形資產（intangible assets）外，也會綜合考量在當地生根發展，進而擴大規模的可能性，而這些個別企業強調的重點也不盡然相同，如台商企業對中國大陸投資環境的感受會明顯地不同於其他歐美等多國籍企業，而造成投資行為上的不同。

印度市場對我國企業而言，可謂是待開發之地，一方面由於過去印度經濟體制的封閉系，一方面是過去台印間貿易甚至人員的交流都甚為稀少所致。因此，下面乃針對印度經濟層面之投資環境相關課題進行分析，尤其是印度的貿易管理制度、關稅制度、勞動環境及租稅制度等，以提供投資業者未來進入印度市場時之參考。

第一節 貿易、關稅與外匯制度

一、貿易管理制度

印度之商工部貿易局（Director General of Foreign Trade, Ministry of Commerce and Industry）係負責制定印度貿易相關各種政策的機構。根據「1992年貿易發展與管制法」（Foreign Trade Development and Regulation Act）規定，印度商工部在會計年度結束時，會公佈下年度的進出口貿易政策（Export & Import Policy），就下年度政府對進口數

量管制、進口限制、產品規格等檢驗對象，以及產品規範等狀況做說明，以供進出口業者查詢。

印度自 1960 年以來，即基於 GATT 第 18 條²之理由，持續對約 3,300 項商品採取進口數量限制措施，但是相關商品多係為消費財。在 WTO 架構下，印度同意至 2001 年 4 月底止階段性地廢除進口數量限制措施，但至目前為止，基於 GATT 第 20 條及第 21 條的安全保障等理由，印度政府對部分產品的進口，要求仍須取得印度標準局（Bureau of Indian Standard；BIS）的品質規格認證。這些產品包括食品原料、加工食品、水泥及鋼鐵產品等³。如食品的進口，根據惡質食品防制法（Prevention of Food Adulteration Act，1954），必須標示產品成分。除針對特殊產品，要求成分之標示義務外，自 2000 年 11 月 24 日起，印度政府對每筆的進口均要求須標示最高零售價格（Maximum Retail Price；MRP）及進口業者公司名稱等。

至於中古產品的進口，除一部分產品例外，均須事前取得進口許可。中古資本財的進口，規定該資本財使用的年限不得超過 10 年。中古汽車則另有特別的規定，如車齡超過三年以上者禁止進口、左邊方向盤的汽車也禁止進口等；另外，汽車的進口商有義務提供五年的售後服務保障等。

在進口產品之管理方面，印度政府將進口的商品分為四大類：

- 1.開放進口的產品：係可自由進口的產品項目；
- 2.禁止進口的產品：武器等產品係為禁止進口項目；
- 3.限制進口的產品：須取得相關單位的進口許可方得進口之項目；
- 4.特定業者方得進口的產品：限由國營企業等特定指定業者方得進

² 基於國際收支平衡之考量得採取貿易限制措施。

³ 134 項產品名稱可自下列網址取得<http://www.bis.org.in/cert/main.html>。

口的產品項目。

在出口產品之管理方面，印度政府同樣將產品分為開放出口、禁止出口、限制出口（以農產品為主），以及特定業者方得出口（限於部分農產品及石油製品等）等四大類。

進出口業者均須事先取得進口商、出口商編號(IEC:Importer-Exporter Code)。進出口商編號、出口限制項目之出口許可証可向印度商工部分佈於全國 31 個地方的許可局申請，或向加工出口區申請。另外，印度對外採取自由開放策略，因此世界各國均得與其進行貿易；不過，根據聯合國的經濟制裁決議，印度與伊拉克目前無進出口之貿易交流。

二、關稅制度

印度關稅制度的法源基礎為 1975 年公佈的關稅法。根據該法，印度的關稅體系包括基本關稅、特別關稅、特別附加捐及附加捐四種。基本關稅率原則上分為 0%、5%、10%、15%及 20%四個階段。農產品及乳製品係為例外項目，多數均課徵 30%的關稅水準。原則上，原料、中間財及零組件的基本關稅率為 10%以內，最終產品的關稅水準則以 20%為準。基本關稅額為基本關稅率乘以海關估價金額（assessable value）。而海關估價金額為 CIF 價格+卸貨費（CIF 價格的 1%）。整體上，印度之關稅率多係為從價稅制

印度之關稅體系另有關稅附加捐。附加捐主要係為平衡國內產品須課徵貨物稅（excise duty）而對進口品課徵附加捐，以保護國內產品之競爭力為目的。因此，其進口之商品對國內生產相同產品的製造業者造成衝擊時，印度政府即會另課附加捐以為平衡。

特別關稅在 1996 年 6 月的預算案中通過，係為補足中央政府職員薪資調整的財政缺口而特別課徵之關稅手段。特別關稅的關稅率固定為 5%。除此外，在 1998 年 7 月至 2004 年 1 月 9 日間，印度的關稅體系尚課有特別附加捐（special additional duty），其目的係在平衡國內產

品銷售時須加徵各地方政府課徵的各種地方稅，而進口品則否的措施。特別附加捐的關稅率一律為 4%。

印度之關稅體系另訂有傾銷稅、安全防衛稅相關條款。傾銷條款係於 1995 年訂定，而安全防衛條款係訂於 1997 年的關稅率規則 (Custom Tariff Rules)。印度在 2001 年 5 月的關稅規則修訂案中，針對價格體系與市場機能尚未建立之「非市場經濟國家」之傾銷認定標準，作特別之規定。即，傾銷 margin 之計算，可以第三國之相同產品的價格為標準等，明顯地擴大印度當局的認定裁量權。所謂「非市場經濟國家」包括中國大陸、俄羅斯、阿爾巴尼亞、阿富汗、北韓、蒙古、越南等國家。印度的關稅制度的修正，通常在每年 2 月份國家預算公佈同時，由財務省公佈。

在印度關稅體系中，為了振興出口，提供部分產品進口關稅的優惠措施。如資本財若滿足一定條件時，享有進口優惠關稅措施，係為「振興出口資本財計畫」(Export Promotion Capital Goods Scheme; EPCG)。根據該計畫，在一定期間內，企業若能達到一定水準的出口義務，則該企業的資本財進口得適用 5% 的進口優惠關稅。一定水準的出口義務係指該資本財之進口所獲得減免稅額的八倍的出口值 (在八年內達成)。若該出口值超過十億盧布時，期間可延長為 12 年。此外，生產所必要使用的進口原料，可適用進口關稅減免計畫 (Duty Exemption/Remission Schemes)。

三、外匯管理制度

1973 年的外匯管制法 (FERA) 為針對外資資金規範之最主要法源。外資若在印度與國內合資時，在取得印度準備銀行 (RBI) 或產業核可局 (SIA) 的投資核可後，投資手續、辦事處、分店、紅利及專利權金等國外匯出、外國人就業許可等均須遵守 FERA 的相關規範。例如，外國企業若要在印度設立分公司時，RBI 根據 FERA 規定審核，原則上分公司必須進行下列業務：(1) 為母公司或其他外國企業的代

理店(印度國內的銷售或採購代理店);(2)母公司從事研究調查活動，且該研究調查結果必須讓印度國內企業分享;(3)進出口貿易;(4)促進印度企業與外國企業簽署技術合作契約、合併契約等。印度對資金及利潤之匯出，早期針對食品、汽車及家電等 22 種消費財訂有利潤匯出之上限，以維持外匯收支之平衡，但在 2000 年 6 月時已取消該項規定。另外，印度是外匯持有管制國家。銀行僅提供具實際交易需求之外匯交易。企業購入外匯，必須明示購買目的，而未使用之外匯則必須再賣回銀行，不得保有。

企業的進口結算，必須在貨物裝船後六個月內為之。一旦超過六個月，銀行視此筆交易為向外借款行為(ECB: External Commercial Borrowing)，事先須取得印度準備銀行及財政部的許可。若進口貨款為事前支付外匯現金方式時，付款金額超過 2 萬 5 千美元以上者，必須經銀行保證，方得購入外幣。

出口的結算，同樣也須在裝船後六個月內完成。不過，設廠於特別經濟區(SEE)的企業則不受此一限制。出口所獲得的外匯，50%可由出口企業保留在 EEFC 帳戶內(Exchange Earners Foreign Currency)，但剩下的 50%則必須在市場上賣出。位於 STP、EPZ 及 EHTP 內的企業，可保有出口獲得的外匯的 70%。SEZ 的企業和滿足一定出口條件的企業，則可保有全額的出口所得外匯。

技術專利權的支付，若未超過出口額的 8%，或國內銷售值的 5%，原則上是可自由購入外匯支付。技術專利契約的頭期款未超過 200 萬美元，也可自由購入外匯。不過，支付授權生產之權利金，則以出口值的 2%，或國內銷售值的 1%為自由匯出上限。

匯出紅利或專利權金等時，必須提出完稅證明書，向 RBI 購買外匯。此外，外資撤資時，必須繳交 20%的資本利得稅。

第二節 租稅制度

印度的所得稅法規定，個人及公司所得稅之課徵均依其所得高低採累進課稅。公司及非公司（corporate 及 non-corporate）所得稅之課徵級距同樣為：

年收入 5 萬盧布以下者	不須課稅
年收入 5 萬以上 6 萬以下者	稅率 10%
年收入 6 萬以上 15 萬以下者	稅率 20%+附加捐 5%，實際稅率 21%
年收入 15 萬以上者	稅率 30%+附加捐 5%，實際稅率 31.5%

公司必須支付額外的 2.5%附加捐，作為工會基金。另外，外資企業的基礎扣除額為年收入之 40%（本地企業為 35%），在分配紅利方面，自 1997 年 6 月 1 日以後本國企業、基金或創投基金所分配的紅利得享有免所得稅的租稅減免優惠。在資本利得方面，依持有資產期間（長期或短期）課徵資本利得稅。實質資產之長短期係以 36 個月為區分，持有在 36 個月以上者為長期持有資產，其資本利得稅為 20%。36 個月以下者為短期資本利得，併入所得稅內申報。股票及基金等的長短期則以 12 個月為區分。至於技術權利金，原則上視為資本利得之一種，須繳交資本利得稅。1997 年 6 月 1 日以後簽約的技術契約適用稅率為 20%，但之前簽約者的稅率為 30%。

不過，因企業經營形態轉變，造成建築物、機器設備、工廠及無形資產等權利之移轉時，在下列場合，得不須繳交資本利得稅：（1）新公司承接舊企業之所有資產與負責；（2）新公司之股東持股分配狀況與舊企業一樣時；（3）股份以外未支付其他報酬；（4）自轉新公司後五年間，舊股東的合計持有股份比例不低於 50% 以下。

除了須付所得稅、資本利得稅等，印度的間接稅尚有關稅、商品稅、服務稅及銷售稅。直接稅外，在印度生產或製造的商品必須繳交商品稅（excise duty）。商品稅由生產者繳交，但可經由價格轉嫁給消費者，由消費者負擔。原則上商品稅分為 8%、16% 與 24% 三類，但汽

車、燃料費、紡織纖維等八項商品須再課徵 8% 或依使用量課徵額外附加捐 (additional duties of excise)。商品稅的法源為 1944 年的中央商品與鹽法 (Central Excise and Salt Act)，及 1985 年的商品稅法 (Excise Tariff Act 1985)、1986 年時為避免製造過程中可能造成的重複課稅情形，商品稅改採附加價值稅課徵方式。銷售稅為商品銷售時依銷售價格課徵之間接稅。當商品的交易在同一州地區內進行時，向州政府繳交銷售稅，但若商品交易為跨州進行時，由中央政府課徵銷售稅。銷售稅依商品別及州地方，課徵不同稅率。

自 1994 年起印度對顧問、不動產、調查、會計等服務部門提供之服務也開始課徵服務稅 (service tax)。1994 年時針對電話通訊、証券仲介及保險業務課徵服務稅，1996 年時課徵對象再增加廣告業、運送業及呼叫器業三部門。之後一再增加課徵服務對象，至 2002 年時已增至 51 部門。2003 年再增加 7 個產業部門，並擴大三個產業內的適用對象。服務稅稅率在 2003 年度時，也由 5% 提高為 8%。隨著服務稅稅基之擴大，服務稅稅收自 1994 年課徵以來，已成長近十倍 (表 3-1)。

表 3-1 印度之服務稅發展趨勢

會計年度	稅收 (億盧布)	成長率 (%)	課徵業數	申報者數
1994-1995	410	-	3	3,943
1995-1996	846	101	3	4,866
1996-1997	1,022	24	6	13,982
1997-1998	1,515	49	18	45,991
1998-1999	1,787	18	30	107,479
1999-2000	2,072	16	27	115,495
2000 年 1 月	2,540	23	26	122,326
2 月	3,305	26	41	187,577
3 月	4,125	25	51	232,048

資料來源：Dept of Revenue, Ministry of Finance, India.

關稅、商品稅、服務稅及銷售稅等租稅外，間接稅尚有最低替代稅 (Minimum Alternative Tax; MAT)。最低替代稅係依 1996 年的金融法規定引進的，主要係對因同時享有複數的租稅誘因 (租稅減免、減稅、加速折舊)，致實質享有零稅率的企業，依其帳簿上的收益，課徵

12%的最低替代稅。

此外，部分鄉市鎮等自治體對特定商品的運入也會課徵商品入市稅。不過，部分地方政府則已廢止此一間接稅制。

第三節 勞動市場

一、外人就業、居留與當地人雇用之限制

企業在國外設廠生產，面臨新的市場與生產環境，勞動市場的人力資源與素質也不同於本國，因此通常須由母公司派遣駐在當地人員，協助生產規劃與運作，尤其是設廠初期。如此一來，派遣人員為取得在當地就業和居留資格，或為外資投資前必須斟酌的課題。另外，開發中國家通常為吸引外資企業的先進技術與經營技巧等，會要求外資企業雇用一定比例的當地人，對外資之經營也可能形成影響。

東協各國與中國大陸為吸引外資進入，提供外資企業在就業、居留許可的便捷措施，以及為汲取外資的經營技巧而規範的當地人雇用比例要求，列為表 3-2。

相較於東協各國，印度在外人就業與居留及雇用當地人比例方面的限制大體上比較寬鬆。印度的簽證種類大體上可分為觀光、商務、工作、學生幾類，期間又可再分為 3 個月、6 個月、1 年、3 年及 5 年。觀光簽證原則上為六個月期，但若係從事旅遊、服務業的外國人，其簽證也可達五年之長。商務簽證若有公司證明文件等，得取得五年的簽證期，而且到期可在印度境內辦理加簽。工作簽證原則上為一年期或視工作合約期間發行，申請簽證時須附上就業證明、就業職務與條件說明書等。工作及商務簽證均可多次進出簽證。另外，簽證期間超過 6 個月以上者，在進入印度後，15 日內必須向 FRRO (Foreigners' Regional Registration Office) 報到登記。在雇用當地人限制方面，印度相關法令則未有明文規定。

表 3-2 外人投資政策（勞動條件、資金調度、外匯制度）

	印尼	泰國	菲律賓	中國大陸	印度
外人就業限制	雇用外人之規定分三大類。但出口比例超過 65% 的企業不適用相關規定，可自由雇用外籍人士	39 種職業不得雇用外籍人士。原則上，外籍人士申請工作許可證時，該企業之實際投資資本不得少於 200 萬泰銖	外國人必須申請工作許可證	依 1996 年 5 月公布的「外國人就業管理」規定	無明文規定
居留許可條件	簽證及工作許可證發行及更新手續逐年改善中，特別是印尼國內短缺人才之引進	工作許可證之申請，根據移民規定，必須是持有非移民簽證者方可。入境後有 90 天居留期限，一旦取得工作許可證後可延長居留期限。BOI 投資獎勵的企業比較容易取得工作許可證	依據短期、就業、多次入出境等目的及條件給予不同的簽證許可	入境前申請簽證，入境後依居留證照，同時必須向公安局申請外國人居留證	簽證種類分為觀光、商務、工作及常生類。工作簽證原則上為一年期或視工作合約而定
當地人雇用比例限制	依外國投資法第 11 條、12 條規定，雇用外國人時，必須提供外國人教育及訓練機會	出入境管理局之發給簽證與勞工福利部之發給工作許可證標準不同。但原則上企業雇用一名外國人須雇用四名泰人（2001 年 1 月），相關政策變動頻繁，申請時須注意條件的變動	無相關規定	企業可自行雇用從業員 少數行業有限制。如船務業規定大陸僱員應占 85% 以上	企業可自行雇用從業員
當地資金取得規定	一般外資企業無法自國營銀行取得融資，除非能滿足特定條件。原則上借入 100 萬美元以上的外幣融資才須報備，但實際執行上卻常未設限	無相關之限制條件	可發行有價證券，並在當地籌措資金	通常外資企業須自國外取得融資，但可自中國銀行取得外幣融資。中國銀行以外之中國人民銀行指定銀行可放款人民幣給外資企業	可自由從金融體系、資本市場取得融資、外幣融資或一年期以上信用融資，但外匯取得須事前向財政部申請融資許可
外匯與匯率制度	外匯原則上可自由交易、股利、利潤等的匯出無管制。外匯交易採浮動匯率制	外匯交易不得指定幣別，出口或其他方式取得之外幣須在七日內兌換為泰銖、或存入外幣帳戶（外幣集中制）。外匯交易採浮動匯率制	本金等之匯出必須事先向中央銀行登記，外匯交易採浮動匯率制	依「外匯管理條例」規定，外匯交易採浮動匯率制，但匯價多釘住美元	浮動匯率制（外匯管制嚴格且規定繁瑣。國外匯入印度不受限制，但匯出款受嚴格管制。）

資料來源：本研究整理。

二、勞動市場

印度的勞動市場對外資企業而言，優缺點並陳。優點方面，語言溝通不存在問題。印度為多元語言社會，各地方人士使用不同之語言；但官方語言係為英文，一般人通常也可以英文溝通，尤其是會計師、行銷人員及工程師等專業人員普遍均可使用英文，故整體上溝通不會發生問題。

印度的勞動資源也相當豐富。印度政府相當注重人才培育課題，因此無論科技人材、管理人材及技術工等均不餘短缺。現在印度超過

120 間的綜合性大學均設有工學部，另有 160 間的工科大學以及 356 間職業訓練機構等，多方面提供技術及職業訓練，同時，每年也約有 20 萬以上的人接受見習工的訓練等。外資企業基本上不會面對勞動供給不足的困擾。

在衡量印度的勞動市場狀況時，通常除薪資考量外，傳統的勞動市場習慣及政府法令規範必須配合著評估，方得瞭解全貌。

印度的勞動市場存在明顯的業別、規模別、職務別以及地區別之差異性。這種差異性除反映勞動生產力、學歷的差異，以及工會議價能力強弱外，也充分顯露印度勞動市場存在區隔性及僵固性。特定地區、種性階級制度、宗教集團與特定職業的結合關係，隨著教育的普及和都市化進展，其緊密程度已漸趨緩和，勞動力的流動性隨之逐漸改善，然而在印度透過關係取得就業機會的情形仍然相當普遍，因此勞動力的移動絕大部分地區仍侷限於區域性，而造成勞動市場的隔閡與僵固性。勞動市場的這種僵直性特別存在非技術性的勞動部門，因為這類勞工通常不會在地方與地方間移動，除了可能不易取得工作機會外，跨地區之移動常會伴隨著語言與文化隔閡等困擾。但是，對高階管理人才與技術人才則語言與文化差異卻不致構成威脅，勞動流動性也就相對偏高。此外，居住問題也是非技術性勞動者移動可能遭遇的困難。在自己的出生地工作的勞動者則通常有自家住宅，由於企業甚少提供住房的工作條件。

傳統的種性階級制度與宗教對印度社會的影響相當深刻，對印度經濟社會的影響也不例外。在都市地區，種性制度的弊害已不若以前嚴重，但藉由婚姻關係建立的社會生活圈內，種性階級可發揮的影響力仍然相當嚴重。通常，不同種性階級層的勞動者，可在都市地區的企業內共同打拼工作；不過，一旦離開都市地區，種性階級衝突的例子仍時有所聞。例如，打掃、清洗等非技術性工作，僅限雇用低種性階級者，高種性階層不得受雇。在工場工作間也常發生高種性階層者不願與低種性階級者比鄰工作的情形。必須一提的是，目前這些種性

階級的問題，幾乎都僅發生在半熟練勞工間，技術人員及管理階層則甚少發生因種性差異而波及勞動生產力的情形。

印度的法令對勞動者的移動雖未有明文限制，但其傳統的勞動市場習性未隨著經濟改革而加速調整，卻也造成勞動市場的僵固性與隔閡，而阻礙勞工的流動。

除了市場僵硬化外，印度勞動環境中另一常被垢病者為其薪資制度之複雜性。通常企業支付給勞工的薪資，除基本工資外，另須支付其他福利金，包括各式津貼、公積金及獎金（Bonus）等，增加企業進入市場時衡量勞動成本的困擾。如表 3-3。2000 年印度每人每天的平均勞動成本約只有 230.93 盧布，換算美元約為 5.2 美元，以每天工作 8 小時，每月工作 25 天計算，每月平均薪資近三萬伍仟元。其中，直接工資部分占四分之三左右，公積金（勞工退休金）約占 10%，其餘為各種福利與年終獎金。

表 3-3 印度勞動成本組成

	平均勞動成本 ／人天	勞動成本組成				
		匯率	薪資%	年終獎金	公積金% (勞工退休金)	福利支出%
1992	138.08	—	80.70	4.80	8.20	6.30
1993	146.01	31.05	81.40	5.00	8.00	5.60
1994	166.23	31.37	79.50	4.90	8.90	6.70
1995	191.14	32.41	79.20	5.60	8.20	7.00
1996	210.76	35.43	77.90	4.70	10.00	7.40
1997	258.43	36.32	77.80	4.70	9.70	7.70
1998	234.20	41.27	68.62	4.54	13.94	12.90
1999	235.25	43.05	74.12	5.08	12.04	8.77
2000	230.93	44.94	76.80	4.57	11.41	7.23

資料來源：CEIC。

薪資的計算方式，分為按工作小時與按產出量計算兩種。根據印度法令規定，企業支付之薪資必須符合 1936 年訂定的工資支付法（Payment of Wage Act）及 1948 年的最低工資法（Minimum Wage Act），以避免受雇者被剝削。此二法的制定目的係在規範雇主支付薪

資的方式，對不定時給付、延期給付、不付給薪資以及以各種名義扣減薪資的行為予以規範。企業若支付最低工資以下薪資、不履行定期支付薪資時設有罰則。產業工資委員會（Industry Wage Board）負責訂定最低工資及產業別的工資體系。基本工資外，企業尚必須依物價水準變動，支付連動式的「薪資補償津貼」（dearness allowance），此一津貼係由勞資雙方協商共同決定的，勞方代表為工會組織。

薪資之外，1965年制定的年終獎金法（Bonus Act）則係規範雇用勞工超過20人以上的企業必須支付年終獎金的法令。根據該法，每月工資少於2,500盧布的薪資所得者，企業至少必須給予年度所得的8.33%作為年終獎金，年終獎金最高可達年度所得的20%。不過，此一規定不適用於公務人員及大部分公共部門的從業員。年終獎金法除訂定最低的支付金額外，對給付時期等也有規範。各地方訂定之最低工資及獎金原則上不相同，既使同一地方政府也可能有差異。一般來說，都市地區較高，而鄉鎮地區則偏低。

在薪資與年終獎金之外，企業對其勞工尚須支付下列的津貼：

1. 作業員超過20人的工廠，企業必須支付薪資所得的10%作為員工準備金。
2. 員工超過20人的工廠，對月薪低於3,500盧布的員工另外須負擔勞動災害準備金。
3. 員工在工作滿240天後，每工作20天須給予1天的有薪假。
4. 女性作業員的產假（有薪假）為12周。
5. 退休金的計算方式為年資×平均每日薪資×15天。
6. 住家津貼：通常企業無義務提供員工宿舍，但依傳統習慣，須支付住屋津貼，一般為基本薪資的15%~40%。

另外，尚有食堂津貼、醫療津貼及保育津貼（限女性勞工）等。

在印度，勞工的直接成本負擔整體上屬於偏低水準，但若加入間接經費支出部份，勞動成本的高低值得進一步檢討。若加上印度常因原材料、電力短缺、高離職率、高缺席率及勞資爭議案件頻繁等，嚴重影響勞工的勞動生產力，更顯現出勞動成本可能偏高的結果。必須一提的是，非技術性勞工的勞動生產力可能不高，但技術人員、高階管理人員的生產力普遍均可達國際水準。這可說是支撐印度軟體業近年快速成長的主因之一。

印度勞動市場另一常被垢病之處為企業無法隨經濟景氣變動，隨便解雇員工。1991年的經濟改革中放寬1951年制定的產業發展和管理法規定，開放投資的自由化，但對企業若中止營運時，解雇勞工必須取得政府的許可卻未進一步檢討。1976年修正的產業爭議法(Industrial Disputes Act)中，規定員工超過300人的企業，在解雇員工時必須事前取得中央或地方政府之許可。1982年時進一步嚴格化，修正為員工在100人以上的企業均適用該法令的規範，致不少企業為規避該法規範，限制企業規模與產能的擴張。

特別是在90年代的經濟改革過程中，印度企業面臨強大的國際競爭壓力，提升勞動生產力成為經營合理化的必要措施，因此冗員的處理成為重大課題。多數企業或採用自主退職制度(Voluntary Retirement Schemes)，或將部分工程改採契約雇用制度等，以為規避解雇勞工問題。不過，契約勞工制度係根據契約勞工管理和廢止法(Contract Labor (Regulation and Abolition) Act, 1970年)規範，仍受其法令限制。整體而言，在法令未修正前，印度企業在解雇員工時，仍受到產業爭議法及契約勞動管理和廢止法的規範，無法依經濟景氣變動而自主地調整雇員。由於解雇員工必須獲得許可，對經營不善的虧損企業(工業部門之企業)，更形成雪上加霜的打擊。尤其是，印度在1985年制定的企業「退出政策」(Exit Policy)，對虧損企業的退出市場也有相當嚴格的規範。根據該法企業須設立滿五年，且該企業的累積損失必須超過資產淨額，方得被認定為虧損企業。此外，虧損企業須先經工業與財務重建委員會(準司法機關)的評估與同意後，方可關廠，通常

費時在 10 年以上(不過,目前印度政府正檢討縮短評估時間的可行性)。

印度政府目前已開始檢討解雇員工的相關課題,如財政部部長的 2001~2002 年度預算演講中曾提議將適用標準提高為員工在 1,000 人以上的企業。1999 年設置之全國勞動委員會(National Commission on Labor)也將此列為重點議題討論。全國勞動委員會提出的報告書中,除檢討印度當前勞動市場狀況外,對既有勞動相關法令規範上的合理性,以及確保勞工之最低保護的勞動條件及福利等課題分別提出建議,期待兼顧經濟發展與勞工保護的需求。

第四節 資金調度

印度政府原則上不干預外資企業的當地資金調度狀況,與本國企業一視同仁。印度的企業通常可自銀行、融資機構及股票市場上取得所需資金的融通。海外借款(External Commercial Borrowings; ECB)隨著經濟之改革開放,也逐漸成為重要之資金調度管道。

印度的商業銀行自 1993 年以後已開放民間資金之參與;不過,商業銀行的貸放中有 95%以上仍係來自國有銀行。商業銀行主要提供中小製造業的運轉資金融通,但也提供小規模服務業(零售、批發、顧問業等)及其他小規模企業之融資。印度國內當前共有 325 家商業銀行,其中 45 家為外商銀行,分行有 190 家,另有 20 餘個外商銀行辦事處。

融資機構是另一個在印度國內調度資金的管道。全國規模的融資機構有三家,印度產業發展銀行(Industrial Development Bank in India; IDBI)、印度產業金融發展銀行(Industrial Finance Development Bank of India; IFCI),以及印度產業信用投資合作社(Industrial Credit and Investment Corporation of India; ICIC)。另外,各地方政府為因應中小企業之資金融通需求,也設有州立融資機構(SFC)以及州立產業發展合作社(SIDC),提供產業發展計畫的中長期性融資。前者目前有 18

家，後者有 26 家。

融資機構的融通對象為從事製造業和旅館業、運送業、發電、送電設備業等服務業之合資企業（與印度本土企業合資者）。融資之標的可包括：(1) 土地、建物、廠房、機器設備、know-now、各種資產等之取得所需的資金，以及運轉前所需花費的盧布融資；(2) 機器設備、know-now 等之進口的外幣融資；(3) 購買商品、勞務所須之信用保證（盧布、外幣）；(4) 直接出資；(5) 生產設施現代化；(6) 再貼現；以及 (7) 支援營運前之資金需求等。

州立融資機構主要提供小規模產業（機器設備投資金額不超過 3 千萬盧布者），及投資規模在 5 千萬盧布以下的中型規模工廠的融資。不過，也可與商業銀行共同提供投資金額在 1 億盧布以下的投資案融資。至於對個別工廠的中長期融資，SFC 的融資上限為 900 萬盧布，SIDC 的融資上限則為 1,500 萬盧布。

除了上述融資機構外，壽險業、保險業、mutual fund、創投基金等也可提供融資，或與其他機構合作提供融資等。融資之償還主要依貸款者的返還能力而定，通常為在 7~10 年間，以年 2 次或年 4 次的分期付款方式為主。

至於長期資金之融通，資本市場（證券市場）的重要性已逐漸增加。企業可透過發行股票與公司債方式籌措長期資金。目前全印度共有 23 個證券交易所，孟買、加爾各達、馬德拉斯、新德里為最重要的四個交易所。

在印度發行股票或公司債基本上須受 1956 年制定的證券契約管理法（Security Contracts (Regulation) Act）規範，其主要內容為：

- 必須公開出售發行股票的 25% 以上
- 國內創辦人的持有股票不得超過發行股票的 75%
- 公開上市的企業的股票發行總額必須超過 3 千萬盧布（孟買証

券交易所的上市下限為 1 億盧布)

- 新發行之股票每十萬盧布必須分散由五人以上的一般股東持有
(以確保股票能廣泛地流通)

股票首次公開發行時，不論發行量多寡，創辦人的出資比例最少須超過 20%。此外，投資之資本在三年內不得變動。至於公司債方面，印度政府已廢止對公司債之所有管制措施。

印度企業可透過上述管道取得盧布融資外，也可直接在外國資本市場或外國銀行取得外幣融資或一年期以上的信用貸款；不過，事前須先取得財政部的正式核可。印度政府訂有 ECB 準則，供欲取得外國融資企業之參考。借款的平均償還期間，原則上，若借款額少於 1,500 萬美元的償還期限最少為 3 年，超過 1,500 萬美元的借款償還期限最少為七年，但出口導向型企業即使借款額超過 1,500 萬美元，也適用最少 3 年原則。另外，出口業者的 ECB 借款額度以不超過過去 3 年間的平均出口值的 3 倍為限。

綜合上述各種因素，印度整體投資環境對外資企業的限制已相當緩和，但在吸引外資上卻遠不及於東亞各國。究其原因，印度傳統商業習慣、勞動習慣及法令規範等所謂的行政障礙或質方面因素的改善空間仍相當大所致。據世界銀行之 World Business Environment Survey 2000，印度企業之管理階層必須花費 15.9% 的時間處理與政府溝通的各類行政及政府管理問題，高於中國大陸的 11.4% 及拉丁美洲的 4.3%。另一份問卷調查結果也顯示印度的行政官員或監督人員的年度訪問企業平均次數從 5.5 次至 43.1 次之多，全國平均次數則為 11.5 次，而且小型企業的平均次數也多於中大型企業，反映小型企業受行政干擾程度偏高。在印度進口品之通關程序相對也比較耗費時間，估計平均約需 10.3 個工作天(依進口地區投資環境之差異存在長短不同情形)，比泰國及韓國的 7 天長，也可能影響投資意願。

調查結果也顯示印度的另一個影響投資意願問題為勞工生產力偏

低，例如印度在消費性電子、成衣及紡織等產業別方面，其勞動生產力顯著地低於韓國、馬來西亞、菲律賓及泰國等競爭性國家。此外，印度全國勞工委員會的報告（2003年）指出，印度人的工作態度懶散，一天平均工作時數僅4或5個小時，其餘多在閒聊、喝茶中消耗掉，因此估計每年印度損失的工作時數達1億小時之多。工作態度不佳，造成勞動生產力低的結果。

工作效率低之外，不少企業主也反映印度的雇用制度讓業者無法依其所需聘僱或遣散勞工，造成其經營上的重大困擾。印度的勞工市場分為雇用及約聘雇用制兩種，一般大眾在法令保障高的考量下，明顯偏好選擇長期雇用職，致產生吃「大鍋飯」的心態，而影響工作效率，從而影響外國投資者的投資意願。

對投資者而言，各國投資環境，包括投資政府透明度、資源稟賦、行政效率及當地人文社會商業習慣等，均為影響其選擇投資地時的重要考量。整體而言，印度的投資政策與制度已符合WTO的規範，頗具透明度，但投資環境方面如上述確實，尤其是勞動市場與環境。另外，近年來印度歡迎外資的參與電力、運輸與運送等設施之投資，基礎建設已然大幅改善，但仍然存在改善空間。

第四章 印度的外資政策

根據經濟發展理論，外人投資可為投資地主國帶來資金的流入，而其所創造的外部性效果（externalities），包括技術移轉、國際市場訊息的流通、行銷技巧的傳播等，更可帶動投資地主國之經濟、技術與產業的加速成長。因此，各國（特別是開發中國家），普遍利用租稅或其他行政獎勵措施，以吸引海外投資的流入。

投資地主國雖然期待藉由外資企業在當地營運所產生之擴散效果，擷取多國籍企業之技術、營運等技巧與經驗，進而培植本國產業與企業。但另一方面，本國相關產業與企業由於存在相對弱勢，為保護本國產業與企業，並防止外匯之流出（開發中國家通常存在外匯短缺情形，而外資企業之利潤、權利金之匯出等，常導致投資地主國發生外匯不足現象），各國在引進外資之同時，通常也會要求外資企業須履行一些義務。這些投資條件包括：自製率（要求製成品中須使用一定比例的本地產品），進出口平衡（進出口外匯沖消）、國內銷售比例限制、技術移轉、外銷比例（生產之一定比例必須出口），外資出資比率限制、以及雇用本地員工比例等。

根據聯合國（UNCTAD; 1996）的定義，針對外人投資，各國依國內市場狀況，會採取不同的外資政策措施。這些政策措施大體上可分為三大類，基於帶動經濟發展、產業升級或降低失業率等政策考量，各國通常會依國內需求制定優惠措施以吸引外資進入，係為外資誘因措施；同時，為了達到特定政策目的或避免外資對國內市場產生負面衝擊，也制定外資限制措施，係為外資限制措施。此外，基於行政效率及政府收入之考量，企業進行海外投資時，往往也會面臨地主國的不同行政程序與手續，而影響外資企業的投資意願，係為行政障礙措施等。下面乃針對印度投資政策及制度進行分析，以具體瞭解印度政府對外資的態度。

第一節 外資的定義與法令

外資政策的運用大體上可分為外資進入的限制與吸引外資進入的誘因政策兩大類。在外資投資限制方面，又可分為限制外資進入業別及要求外資績效兩種手段，前者包括投資審核、禁止投資行業等，而後者包括出資比例、自製率、當地僱用比例等相關的規範。在 WTO 的「與貿易相關投資協定」(TRIMS) 規範下，目前印度在投資績效要求方面之規定已大幅放寬或已廢止。至於誘因政策方面，通常為因應產業發展需求，開發中國家對資金與技術短缺的特定策略性產業會提供獎勵措施，以吸引外資的進入。在 1991 年推動改革開放政策前，印度政府強調計畫經濟體制，產業政策係在嚴格的官僚體系管理下運作，因此各產業部門的新投資、擴大產能投資等均須申請獲准後方得進行。計畫經濟在一定期間內會具有成效，但隨時間延長，計畫經濟通常會限制市場效率的發揮，而影響產業發展與國際競爭力的提升。1991 年印度的改革開放措施，不僅著重於國內市場經濟機能的建立，對外資及國外技術引進也逐漸採取開放策略。當前印度政府不僅體認外資為技術移轉的重要管道，同時也瞭解外資為取得資金、國際市場資訊市場行銷等的重要來源。因此，加速印度外資政策開放。

雖然如此，印度在吸引外資方面，其表現卻遠不及東亞各國。重要原因之一在於印度並無統一的外資法，供外資進入時參考。外國企業進入印度，原則上與本國企業享有相同待遇，因此各種產業與企業相關之法令同時適用於外資企業，形成嚴重的行政障礙，特別是印度國內法令規範相當繁瑣。外資適用的法令分散於如 2000 年 6 月 1 日頒佈的外匯管理法 (Foreign Exchange Regulation Act; FERA)、1956 年的公司法 (Indian Companies Act, 已多次修法)、所得稅法 (Income Tax Act)、金融法 (Finance Act)，以及 1951 年的產業發展和管理法 (Industries Development and Regulation Act) 等，政府每年公佈的進出口貿易政策 (Export Import Policy) 同樣也適用於外資企業。法令繁瑣之外，印度政府常因特定事件而採取時效性的特別措施，如特別附加

捐之課徵等，均足以影響外資企業的經營，增加企業營運成本與困擾。

以下分別檢討印度之外資限制與外資獎勵相關之規範。在檢討印度外資政策之前，首先說明印度政府定義之外資。包括：

- 1.外國股權參與的合資企業：印度政府對資金轉進的外國投資與技術移轉的外國投資均持歡迎態度。政策上的開發計畫案，外資若有興趣參考，向外資促進委員會(Foreign Investment Promotion Board；FIPB)申請，也可能成立100%的獨資外資企業。此外，重點產業發展部門及出口導向型計畫，依政府之規定；外資也可能取得50%、51%、74%；甚至100%的股權。
- 2.技術合作契約及專利授權契約：外國企業以收取定額或按年支付之專利權授權形式，進行技術移轉，也視為外國投資型態之一。
- 3.購買技術：購買外國製造商之圖面及設計，也可視為外國投資。

除了上述型態的外國投資外，經與外資促進委員會協商並取得核可後，其形式的外資資金與技術引進均可視為外國投資。

第二節 外資限制政策

一、外資引進與外資審核機構

外國投資進入印度可分為兩大類，一類為自動核可的行業，另一類為須經政府審核許可的業別。自動核可的行業幾乎涵蓋全部產業，除少部分印度產業政策規定須經過申請的部門⁴外，但若外資向外資促進委員會(Foreign Investment Promotion Board)申請時，亦是可能被允許的。出口導向型企業(Export Oriented Unit；EOU)、出口加工區

⁴ 如① 公共事業(核能、鐵路運輸)；② 須取得政府核准的產業(酒精蒸餾、釀造、香煙、宇宙航空、爆破物、有害化學製品、藥品)；③ 小規模部門之指定產業；④ 有設廠限制的產業部門。

(Export Processing Zone ; EPZ)、資訊科學園區 (EHTP) 及軟體科學園區 (Software Technology Park ; STP) 以及部分公共部門企業之外國投資也可適用自動核可制。

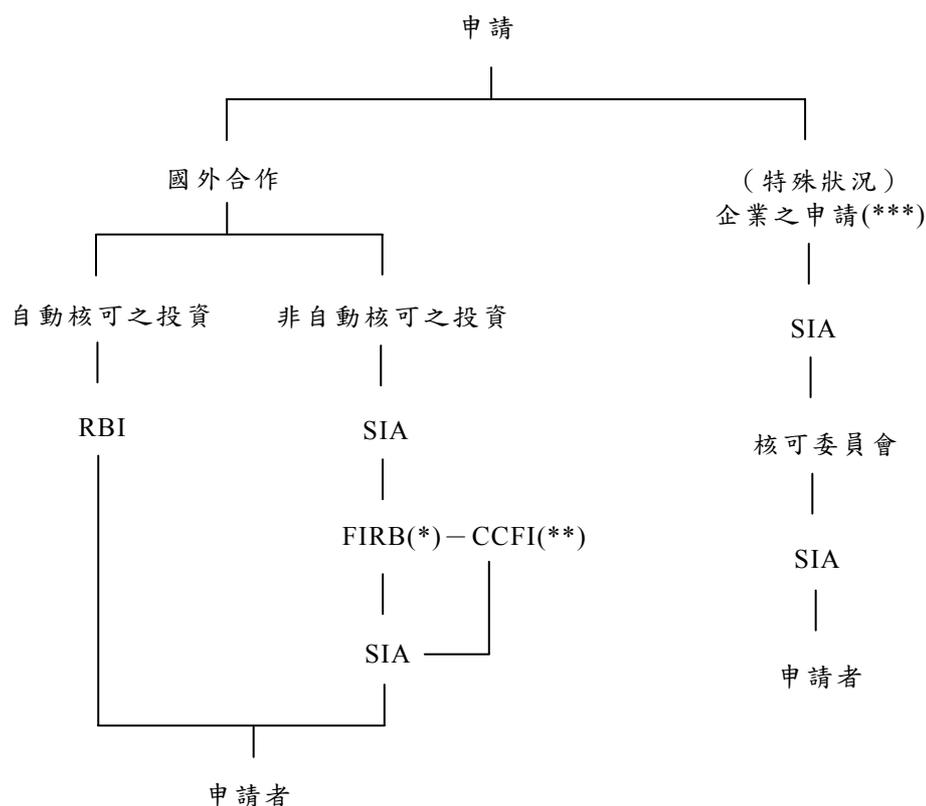
不過，自動核可的投資案例，仍須受產業別政策及其投資上限的規範，投資上限規定係根據印度中央銀行之準備銀行 (Reserve Bank of India) 的政策性規範。部門別政策或部門別資本上限等相關外資政策若有變化時，基本上係以商工部之產業促進局 (Secretariat for Industrial Assistance ; SIA) 之公告為準。

另一方面，須經外資促進委員會 (FIPB) 審核的外資，根據商工部規範，所有外人直接投資 (FDI)、非居民印度人 (NRI) 以及外國企業的海外法人 (OCB) 均適用之。這些產業部門包括：

1. 必須事前申請投資許可的產業。即依下列規定的外資：(1) 1951 年的產業 (發展及管理) 法所規定須取得產業許可產品的生產者；(2) 特定小規模產業的產品生產者，其外資比例超過 24% 時，須取得投資許可；(3) 1991 年公布之產業政策中，政府特別考量設廠地點的產品項目之外國投資也須事先取得許可。這些產業包括蒸餾與釀造酒、煙草、香煙及替代品、宇宙航空及防衛有關電子設備等、爆破物 (信管、煙硝、導火線等)、有害化學品 (青酸等)、藥品及醫藥品、特定小規模產業等。
2. 先前在印度已有合資或合作伙伴的外資企業 (國際金融機構及 IT 部門之投資不適用)。
3. 購併印度企業。
4. 產業政策及投資上限規範之外資，或者外資不得投資的產業部門。

部門別政策或投資上限，以及外資不得投資的部門規範，以政府部門之公告為準。

外國投資之審核程序可整理如圖 4-1。為了透明化政府之投資審核過程，外資促進委員會（FIPB）公佈外國投資評估準則（guide-line），作為檢討與審核外資之依據，包括核可產業別的優先順序、出口潛能、策略性產業與否、外資持股比率以及設廠地點等。另外，外資促進委員會亦公布外國投資及技術合作的部門別投資準則，以作為外資進入時之參考。



RBI：印度準備銀行

SIA：產業促進局（Secretary for Industrial Assistance）

FIPB：外國投資促進委員會

CCFI：外國投資閣僚委員會

(*) FIPB 審核投資總額未超過 60 億盧布的投資案件

(**) CCFI 審核投資總額在 60 億盧布以上的投資案件

圖 4-1 外資審查程序

至於 100% 的出口導向型企業（Export Oriented Units；EOUs），以及位於加工出口區企業（EPZs）、自由貿易區（FTZs）及特別經濟區

(Special Economic Zones ; SEZs) 的企業，在下列情形下，均適用自動核可之投資。

- 1.外資活動不受到投資績效要求的規範者，包括 IT 以外之服務部門。
- 2.設廠地點符合既有的條件。
- 3.投資企業得以滿足進出口政策所規範的出口績效要求及附加價值績效要求者。
- 4.投資企業符合海關之保稅原則者。
- 5.投資企業允諾推動進出口程序手冊 (Handbook of Procedures for Export and Import) 中的最低出口營業額 (minimum export turnover) 計畫。

出口導向型企業、加工出口區企業之投資申請，若符合部門別投資準則，原則上可自動獲得投資許可，而非自動許可之投資則須向投資促進委員會申請。既有的國內企業，若能滿足上述條件，且印度政府之出口導向制度中未訂有特別之出口績效要求者，可自動轉變為出口導向型企業，不須經過申請。另外，在特別經濟區內的企業，除生產武器、核能、麻藥及煙酒產品之活動不適用自動核可外，均可為 100% 股權所有的投資，且不須經申請。提出申請的企業，若符合自動核可標準，原則上兩周內可獲得投資許可；但若須經審查，通常須有六周的期間。

而資於硬體科學園區 (Electronic Hardware Technology Park ; EHTP) 及軟體科學園區 (Software Technology Park ; STP) 的企業，園區的主管首長依據下列情形，得自動核可該項外國投資。

- 1.生產的產品項目不受任何投資績效要求規範者。
- 2.設廠地點符合既有的條件。

3.滿足 EHTP 或 STP 計畫之出口績效要求者。

4.在海關之保稅區域內從事的生產製造活動，而且確保製造或加工所需之原料及中間財貨不會流出保稅區以外者。

滿足上述條件的外國投資案，須向所屬的園區主管提出投資申請，兩周內可獲得許可；同樣地，不滿足上述條件的外國投資，均須經外資促進委員會之審核。

至於部門別的投资準則，根據外資促進委員會公佈的須經審核之外國投資部門別投資準則，如附錄一，包括銀行業、電信業、國內航線、石油煉製業、採礦業，以及旅館觀光業等，均訂有不同的審核標準。

整體而言，當前印度的外資引進政策重點為製造業及出口導向型產業。對外資進入限制比較嚴格的部門包括：

1.拓展印度國內市場之行銷活動有關的外資。外國企業之進入，若目的在進行批發、零售及物流活動，通常是不會獲得核可的；除非該相關產品之生產活動也是在印度國內進行方得獲得核可。

2.保險業等服務業部門。銀行、財務顧問、証券、租賃以及匯兌等產業均已允許外國資金進入，但印度之最大服務部門之保險業、不動產業，以及運輸業等原則上仍不許可外國資金之參與。

3.穀物栽培。

4.軍需產業：武器、彈藥、防衛用設備、飛機及軍艦等外國投資均不得參與。

5.核能。

6.採煤業：外國投資得投入以發電為目的之採煤活動，但不得投資單純的採煤業。

二、投資規模限制

根據印度公司法規定，依公司組織型態之不同設有最低資本額之限制，非公開企業（private company）的最低資本額為 10 萬盧布，公開企業（public company）的最低資本額須 50 萬盧布。所謂公開企業分為股東為創辦人或經營者的企業，為 closely-held public company，以及上市企業的 widely-held public company。上市公司的資本額必須要 3 千萬盧布（孟買證券交易所的上市公司資本金須在一億盧布以上），且其中的 25% 以上須為公開發售的股票。

在金融事業方面，非銀行金融機構也訂有最低資本額限制。非銀行金融機構允許外國投資，且依外資出資比例高低訂有不同的投資規模限制。原則上，外資出資比例在 51% 以下時，投資金資至少須在 50 萬美元以上，而出資比例在 51% 到 75% 間者，外資投資金額須在 500 萬美元以上，出資比例超過 75% 者，外國資金投入須在 5 千萬美元以上。

另外，印度政府針對汽車製造業也訂有最低資本額規範。若外資股權為多數持股時，根據「汽車展政策」規定，外資之出資額須在 5 千萬美元以上，而且該投入資金須在生產開始後三年內匯入。不過，此一規範在 2001 年 9 月時已經廢止。

三、出資比例限制

絕大多數的行業，印度政府對外資之出資比例均未設限，但針對特定產業，在符合一定條件下方得享有多數持股的投資。原則上，多數製造業部門外人出資比例均為可持股 100%，且為自動核可之投資項目，僅少部分行業印度政府設有外資出資比例限制。另外，消費財生產之外國投資，若該投資之外匯收入流出時，外資出資比例不得超過 50%。

多數礦業部門的外人出資比例也同樣可達 100%，而有外資出資比

例限制的行業為鈾礦(74%)、煤及煤炭(74%)、石油探勘(51%~74%)、鑽石及貴金屬探勘(74%)。

不須採收作物之農業部門及特殊條件下須採收之農業部門的外資投資比例也均可達100%。至於公共設施相關部門之投資項目，外資出資比例的規範視產業也不盡相同。高速公路、道路、港灣、內路航道及運送、都市建設以及人員運輸服務相關之行業外資持股比例可達100%，且為自動核可的投資項目。電信業(49%)、機場(74%)、航運(40%)及石油和瓦斯輸送管線(51%)等行業則有外資持股比例的限制。IT產業之投資，部分行業設有74%的持股比例限制。

服務業之外資持股比例除上述限制外，其餘服務業部門外資均可自由進入，並為全額擁有之投資，包括營建業、顧問業、廣告業、租賃業、口音信箱、/ISP/email、旅遊業、以及批發業等。專業服務事業的外資持股限制為51%。另外，金融事業方面，銀行業有49%，保險業則設有26%的出資比例限制。

印度遵行WTO的國民待遇規範，因此外資設立之企業，均可享有如本國企業一樣的待遇。唯一可能的差別待遇為外資若投資在特定行業部門，且採取合資方式進入印度時，此一外資(母公司)若欲再投資同一行業時，必須取得合資之印度夥伴的同意書(no-objection certificate)。

四、其他投資條件的限制

印度政府對位於經濟特區(SEZ)、軟體科學園區(STP)、科學園區(EHTP)內的企業，其生產的產品原則上被要求不得轉售國內地區；不過，相關的限制依產品別也有所不同。例如依據Export Import Policy(2002-2007)第6.8條規定，所有在出口導向型區(Export-Oriented Units)/EHTP/STP之企業，其產出必須全部出口，除非有例外規定，方可轉賣給國內市場，但摩托車、酒類、茶(即溶茶除外)及書籍等不得轉售。

另外，位於 SEZ、STP、EHTP 及 EOU 的企業，也須滿足外匯收支的條件，即其生產必須對印度之外匯收入有淨貢獻（Net Foreign Exchange Earnings；NFE）。這些投資企業在進駐的同時必須提出許可申請書（Letter of Permission；LOP）或意向書（Letter of Intent；LOI），聲明在三年內會開始生產活動。

針對投資於 SEZ、EOU、STP 及 EHTP 的廠商，所有的相關規定，可參考商業部（Department of Commerce）所公佈之進出口政策 2002-2007（Export Import Policy 2002-2007）。

除轉銷國內市場之限制外，利潤匯出亦有特殊規定。原則上，印度政府對外國投資家之利潤匯出不設限制，只要該利潤已依所得稅法規定繳交稅金即適用。但針對生產消費財的外國企業，其利潤匯出則須滿足外匯收支平衡的投資績效要求規範。訂有相關規定的消費財有 22 項，該外匯收支平衡績效在投資後七年間必須遵守，七年後則不再限制。不過，此項規定已在 2000 年 6 月時取消。

第三節 外資獎勵政策

印度對外資原則上不提供特別的獎勵措施，所提供之租稅優惠措施，基本上為外資與本國資本一視同仁均可適用。另一方面，根據進出口貿易政策及國內稅制規定，印度政府提供的投資優惠措施，原則上係針對企業所在地及其出口傾向而提供的。在印度進行的投資可享有的租稅減免優惠有：

1. 設廠於經濟特區（SEZ）的企業，可享有下列的獎勵措施。(1)
其製造與銷售活動的初始五年間得享有 100% 的減免營業事業所得稅優惠為租稅假期，之後的兩年間則得享有 50% 的減免優惠（2004 年元月間印度政府發佈預計將兩年繼續延長為五年）。該企業在租稅假期滿後的三年間，其利潤若未超過前一年利潤的 50% 時，可將利潤存入 SEZ 轉投資抵減帳戶（Special Economic

Zone Re-investment Allowance Reserve Account)，作為未來三年購買新機器設備或廠房時使用。(2) 進口可免申請進口許可証，且資本財、原材料、消費財及零組件等的進口均得免徵關稅。(3) 從國內市場購入之資本財、原材料及零組件等得免徵中央政府的商品稅 (excise duty)。(4) 企業得以保留 100% 的外匯收入於外匯帳戶 (Exchange Earners Foreign Currency Account) 內。(5) 位於 SEZ 內的企業，若投資於小規模產業 (SSI) 保留項目時，得免申請工業執照。(6) 外資企業的分配利潤得以自由匯出。

2. 設廠於 STP 及 EHTP，且為 100% 的出口導向，及為 EOU 計畫之企業，得享有下列的投資獎勵措施。(1) 資本財、零組件、原材料等之進口得以免徵進口關稅。(2) 可自由進口中古資本財，不限已使用年限且免徵進口關稅。(3) 2008 年度止之輸出所得，得免課所得稅 (2002 年時免稅限額為 90%)。
3. 企業生產出口產品所必要進口的原料，得申請適用進口免稅計畫 (Duty Exemption/Remission Scheme)。事先獲得許可証照後，其生產所須的進口原料 (包括原料、燃料、能源使用等) 均得免徵進口關稅。
4. 資本財的進口得申請適用 EPCG 計畫 (Export Promotion Capital Goods Scheme)。依據該計畫，在一定期間內達成出口條件的企業，其資本財的進口得適用 5% 的低關稅稅率。所謂出口條件係指該企業在 8 年內的出口值若達到因享受 EPCG 計畫所減免的關稅額的八倍之限制條件；但進口價值 (CIF 價格) 若超過十億盧布，則達成出口條件的期間得延長至 12 年間。另外，十年以下的中古資本財的進口也得以適用 EPCG 計畫。既有生產設備之零組件進口同樣也得適用此一計畫。
5. 加速折舊優惠。印度政府針對不同資產，提供不同的折舊率優惠措施，以振興投資。例如，依年率計算，機器設備類資產適用折舊率 25%、節能機器設備適用 100%、廢棄物管理及公害防治機

器得適用 40%的折舊率等。另外，印度政府對 know-now、專利權、著作權、商標、franchise 等無形資產也提供折舊的優惠措施。在取得無形資產時投入的資本支出，得在決算時列入無形資產項目。

6.研發投資減免措施。自然科學或應用科學的研究開發支出，均獲得全額抵減的租稅減免優惠。

7.外國投資家之分紅利得免課徵利潤所得（但公司收益須課 35% 的公司所得稅）。在 1997 年 4 月以前，分配之紅利所得須被課徵 20%的紅利所得稅率。

8.在印度居住未滿 90 日以上的外國人也得免繳所得稅。

除了上述外資優惠措施外，石油煉製業、BOT 投資、國內衛星服務之提供等也得以享有租稅假期的優惠。另一方面，由於印度的行政機構比較複雜，地方政府的自主性頗高，因此個別的地方政府亦根據地方的產業發展策略取向，提供各式的投資獎勵措施，以推動地方產業之發展，振興地方經濟。

例如，多數地方政府均已設置單一窗口（single window services）或提供投資者保護服務（investor escort services），以協助投資者解決可能面臨的投資障礙。前者提供投資者諮詢服務，協助投資者瞭解投資程序和申請許可須知等。後者係針對中大型之投資計畫提供之服務，由地方政府指派特定人協助投資者搜集資訊，訪查合適的投資地點，協助進行可行性分析及融資協商等，以加速投資運作。

部分地方政府也提供投資計畫之固定資產的融資，以協助投資計畫之推動。不少地方政府依其發展需求將轄區分為 A、B、C 等之等級，按不同等級提供不同的投資獎勵措施。通常發展比較落後的地區，所享有的獎勵優惠會相對地優渥。

以印度最大的外資投資地⁵—Maharashtra 為例。如表 4-1，根據該地區的 2001 年產業政策，所有轄區共分為 A、B、C、D、D+及非工業區（no industry district；NID）六個等級，A 為發展最快的地區，D+ 為發展最為落後地區。換言之，投資於 D+區所可享有的優惠措施會優於在 C 區的投資。另外，水費及電費也依發展程度之差別，給予不同的費率優惠。

表 4-1 Maharashtra 地方政府之投資優惠措施

措施	適用產業	適用企業規模	適用區域	地區別	固定資產比例上限	金額上限 (十萬盧布)
1 融資優惠 (special capital incentive；SCI)	所有產業部門	小規模業者 (SSI)	C/D/D+及 B 區之成長中心	C	20	10
				D	30	20
				D+	35	25
				NID	40	35
2 利率補貼	紡織業、HOSIERY AND KNITWEAR	小規模業者 (SSI)	C/D/D+及 B 區之成長中心	地區	上限	期限(年)
				C	10	4
				D	20	5
				D+	25	6
				NID	35	7
3 電費減免	所有產業部門 IT、EOUs 位於 SEZ、EHTP 之產業	全部	C/D/D+及 B 區之成長中心		15 年間	
				A/B	10 年間	
4 印花稅減免	全部	全部	C/D/D+/NID		100 %減免	
	IT /ITES / BT	全部	'A'及'B'區之公營園區		100%減免	
	IT/IT 周邊	全部	在'A''B'之民營工業園區		75 %減免	
	生物(Biotech)	全部	在'A''B'之民營工業園區		50 %減免	
5 公司登記費減免優惠	全部	全部	C/D/D+ /NID		100 %減免	
	IT/ ITES / BT	全部	在'A''B'之民營工業園區		50 %減免	
	IT/ ITES / BT	全部	在'A''B'之民營工業園區		100 %減免	
6 城市稅扣抵 (octroi: 進入該地區市場課徵之稅捐)	全部新設企業	全部	B/C/D/D+/NID		五、七、九、十二及十五年期間或固定資產投資額中比較低者擇一	
	電子包括軟體開發	全部	'A'區企業但不包括 (在'A''B'之民營工業園區)		五年期間或固定資產投資額中比較低者擇一	
	電子包括軟體開發	全部	'A'區企業但不包括 (在'A''B'之民營工業園區)		五年期間	

資料來源：Industrial Policy of Maharashtra 2001。

⁵ 根據 Maharashtra 政府資料，1991/8~2003/2 該地累計之外資投資金額 4,953.6 億盧布，約占全印度 28,534.7 億盧布的 17%；技術引進契約共 1,216 件，也占全印度 7,275 件的 17%，是印度最具吸引力的投資地區之一。

除了表 4-1 所示的優惠措施外，針對資訊產品（IT），該地方政府也提供特別的商品稅減免措施（如不加徵流轉稅（turn-over tax）或其他附加捐等），以振興 IT 產業之發展。

綜合而言，印度在投資方面的相關規範大體上均已符合 WTO 的 TRIMs（與貿易有關投資協定）之架構。自 1990 年代以來，印度對外人投資的限制已不斷地放寬，而對外人投資的獎勵等也均逐步朝符合國民待遇原則調整。

第四節 外資引進現況

雖然印度政府已充分體認外資對其國內資金累積與技術移轉的貢獻，並採取積極開放的態度，但多數的調查研究也顯示，印度在吸引外資方面明顯地不及中國大陸。

首先，觀察近年來全球外人直接投資的發展狀況。自 1995 年以來全球的外人直接投資（foreign direct investment；FDI），在購併風潮帶動下快速擴張，1995 年為 3,311 億美元（表 4-2），但至 1998 年已突破 5,000 億美元，達 6,925 億美元，1999 年更突破 1 兆美元，2000 年時達 1 兆 2,708 億美元。2001 年以後因購併案件減少，資金流動需求減少，全球外人直接投資的成長也轉而趨緩。由於購併活動多數發生在先進國家彼此之間⁶（以市場占有為目的之投資），因此近幾年外資流入開發中國家的比重與金額均未出現明顯擴張趨勢，特別是亞洲金融危機發生後，外資流入開發中國家的比重更呈顯著下滑趨勢，從 1997 年的 39.2%，降至 1998 年的 27.2%，2000 年更降至 18.9%。

雖然如此，開發中國家彼此間在吸引外資進入的表現上也不勻稱。中國大陸是 90 年代吸入最多的外國投資資金，成長也最為快速。

⁶ 在先進國家，由於市場占有分佈已相當固定，因此外資進入設廠生產，再拓展當地市場可行性阻力較高，若能藉由購併當地企業，可立即取得該被購併企業的當地市場占有比重，而形成購併風潮。

90年代前半，每年平均吸入194億美元之外人直接投資，96年以後年平均吸入的外資更超過400億美元，中國大陸已成為全球最大的吸納外資國家，其引發的外資磁吸效應已引發其他開發中國家的疑懼。尤其是同期間東南亞各國正面臨金融危機，亟須外資流入以支撐其經濟的持續發展，但在中國大陸的磁吸效應下，外資進入卻相對地偏低。另一方面，在亞洲地區人口與地理規模均足以和中國大陸相媲美的印度，同期間在吸引外資進入的表現則甚為遲滯。根據全球投資報告（World Investment Report；2002年），印度在1995年共吸引21.44億美元的外資，遠不及中國大陸的358.49億美元，2002年印度吸引之外資流入雖然增加為34.49億美元，但占開發中國家全部引進之外資比例仍僅有2.13%，遠低於中國大陸的32.5%。

表 4-2 外人直接投資分佈現況

		單位：百萬美元；比重：%								
		1989-94	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
全球	金額	200,145	331,068	384,910	481,911	686,028	1,079,083	1,392,957	823,825	651,188
先進	金額	137,124	203,462	219,688	269,654	472,265	824,642	1,120,528	589,379	460,334
國家	比重	68.5	61.5	57.1	56.0	68.8	76.4	80.4	71.5	70.7
開發中	金額	59,578	113,338	152,493	193,224	191,284	229,295	246,057	209,431	162,145
國家	比重	29.8	34.2	39.6	40.1	27.9	21.2	17.7	25.4	24.9
中國	金額	13,951	35,849	40,180	44,237	43,751	40,319	40,772	46,846	52,700
大陸	比重	23.4	31.6	26.3	22.9	22.9	17.6	16.6	22.4	32.5
印尼	金額	1,524	4,346	6,194	4,678	-356	-2,745	-4,550	-3,279	-1,523
	比重	2.6	3.8	4.1	2.4	-0.2	-1.2	-1.8	-1.6	-0.9
印度	金額	394	2,144	2,591	3,619	2,633	2,168	2,319	3,403	3,449
	比重	0.7	1.9	1.7	1.9	1.4	0.9	0.9	1.6	2.1
馬來	金額	3,964	5,816	7,296	6,323	2,714	3,895	3,788	554	3,203
西亞	比重	6.7	5.1	4.8	3.3	1.4	1.7	1.5	0.3	2.0
韓國	金額	869	1,776	2,325	2,844	5,412	9,333	9,283	3,528	1,972
	比重	1.5	1.6	1.5	1.5	2.8	4.1	3.8	1.7	1.2
新加坡	金額	4,798	8,788	10,372	13,533	7,594	13,245	12,464	10,949	7,655
	比重	8.1	7.8	6.8	7.0	4.0	5.8	5.1	5.2	4.7
泰國	金額	1,927	2,004	2,271	3,882	7,491	6,091	3,350	3,813	1,068
	比重	3.2	1.8	1.5	2.0	3.9	2.7	1.4	1.8	0.7
台灣	金額	1,229	1,559	1,864	2,248	222	2,926	4,928	4,109	1,445
	比重	2.1	1.4	1.2	1.2	0.1	1.3	2.0	2.0	0.9
越南	金額	651	2,336	2,519	2,587	1,700	1,484	1,289	1,300	1,200
	比重	1.1	2.1	1.7	1.3	0.9	0.6	0.5	0.6	0.7

資料來源：World Investment Report；2003年。

除了外資投資金額偏低外，外資占印度國內資本形成毛額的比重也相當低。如表 4-3，以 1997 年的比重最高，但也僅占 4.0%，多數年度均僅占 2%~3%，明顯比其他東亞國家對外資的依賴程度來得低。此一結果係反映印度過去採取國家型計畫經濟體制，限制市場經濟的形成，政府也嚴格掌控產業的發展，而影響外資的進入意願。1991 年以後隨著經濟改革的推動，印度政府的外資政策也逐步地開放，投資環境漸獲改善，外資進入方逐漸增加，但其市場改革進程仍明顯不及中國大陸及東亞各國。

表 4-3 FDI 占國內資本形成毛額比例*

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
中國大陸	0.1	0.2	-1.5	0.9	-0.1	20.8	21.5
印尼	5.8	7.7	-1.5	-9.7	-14.3	-10.8	-
印度	1.3	4.0	2.9	2.2	2.3	3.2	-
馬來西亞	19.3	14.7	14.0	22.2	16.5	2.5	-
韓國	0.8	1.7	5.7	8.3	7.1	3.1	1.5
新加坡	28.8	37.0	24.7	47.6	45.6	43.8	-
泰國	3.7	7.6	29.9	23.8	12.4	14.4	3.7
台灣	2.4	3.4	0.4	4.4	6.8	7.8	2.9
越南	34.9	37.3	23.9	20.1	15.0	13.7	-

註：*FDI係自國際收支表之直接外人投資淨值，存在負值可能性。
資料來源：同表4-1。

若觀察印度個別產業之引進外資情形，如表 4-4，機械機器業是各年度引進外資最多的產業，1996 年引進的金額達尖峰的 7.3 億美元，之後逐年減少，2000 年為 2.73 億美元。相對地，隨印度政府傾全力發展軟體業，印度電腦業引進之外資近年有快速成長趨勢，90 年代初期每年引進的外資均在千萬美元以下，但 95 年以後隨軟體業以及網際網路的快速發展，逐漸吸引外資進入，2000 年時電腦業的外資引進金額達 3.06 億美元，占該年度印度引進的外資比重 16%，超越機械機器業，成為首要外資投資產業。另外，由於軟體業的發展具比較優勢，外資投資於相關服務業的趨勢也漸趨明顯，服務業也成為印度外資引進之

重要部門之一，2000年服務業共引進外資2.26億美元，占該年度全部引進的外資比重12%。

整體而言，印度自90年代初進行經濟改革以來，對外國投資的態度已大幅改變，如簡化投資程序，放寬各種投資限制，並修改有關之工業與產業政策等，以求達成吸引外資和外國先進科技的流入，以及彌補國內投資不足之目標。然而，實際結果顯示印度與中國大陸過去同樣採取排外的鎖國型發展策略，而90年代以來，中國大陸的加速改革開放政策取向，以及充分配合外資意向調整與改善投資環境，已激勵外資的投資意願，中國大陸的「世界工廠」架勢逐漸建立，而吸引大量外資的進入。但印度的經濟自由化改革，對外資的激勵效用則比較不顯著，反映印度的投資環境依然存在改善的空間。

表 4-4 印度外人直接投資結構－產業別

單位：百萬美元；比重：%

		1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01
化學業	金額	47	72	141	127	304	257	376	120	137
	比重	17	18	16	9	15	9	19	8	7
機械機器業	金額	70	33	132	252	730	580	428	326	273
	比重	25	8	15	18	35	20	21	21	14
器具業	金額	16	2	108	1	15	60			
	比重	6	1	12	0	1	2	0	0	0
金融業	金額	4	42	98	270	217	148	185	20	40
	比重	1	10	11	19	11	5	9	1	2
服務業	金額	2	20	93	100	15	321	369	116	226
	比重	1	5	11	7	1	11	18	7	12
電子電機業	金額	33	57	56	130	154	645	228	172	213
	比重	12	14	6	9	7	22	11	11	11
食品及乳製品業	金額	28	44	61	85	238	112	18	121	75
	比重	10	11	7	6	12	4	1	8	4
電腦業	金額	8	8	10	52	59	139	106	99	306
	比重	3	2	1	4	3	5	5	6	16
醫藥業	金額	3	50	10	55	48	34	28	54	62
	比重	1	12	1	4	2	1	1	3	3
其他	金額	69	76	162	347	278	660	262	553	578
	比重	25	19	19	24	14	22	13	35	30
總計	金額	280	403	872	1,419	2,058	2,956	2,000	1,581	1,910
	比重	100	100	100	100	100	100	100	100	100

資料來源：印度準備銀行年報。

第五章 印度投資風險評估

第一節 Business Environment Risk Intelligence (BERI) 對台灣、印度與中國的投資風險評估

一、資金融通的風險評估

LR (Lender's Risk Rating) 是評比一個國家的借款者等級，提供放款者一個投資風險參考，LR 共分 1-8 個等級，LR1 等級代表投資風險最低，LR8 等級代表投資風險最高，LR 等級定義如表 5-1 所示：

表 5-1 LR 等級定義

LR 等級	分數	定義
1	65-100	最好的借款者
2	60-64	與提供“最好借款者”相比，稍微較高的利息貸款，但是其他條件相似
3	55-59	高利息的貸款，借款期限比 LR2 借款者短
4	50-54	最高利息的個人無擔保貸款
5	45-49	提供專款，需有政府機構擔保 (ADB,etc)，提供展期或循環性定期貸款
6	40-44	重訂還款時間表，因無法在約定時間還本付息
7	35-39	無法在約定時間還本付息，且可能產生延遲付款的情況
8	0-34	實際產生延遲付款的情況

註：分數 0-39 為最高度風險，40-54 為高度風險，55-69 為中度風險，70-100 為低度風險。

資料來源：Business Environment Risk Intelligence (BERI)，本研究整理。

LR 由 LRquant (50%)、LRqual (25%) 與 LRenviron (25%) 三個成分組成。(1) LRquant 是運用國際貨幣基金組織 (IMF)、世界銀行等調查的數據進行評估，如國際匯兌、外債等等統計資料。(2) LRqual 是以 Delphi 模型進行定性分析，評估一個國家的技術專家治國的能力、債務結構、規章制度等。(3) LRenviron 是由政治風險指標 (40%)、營運風險指標 (40%) 與社會經濟指標 (20%) 所構成，評估一個國家

的政治與社會經濟環境（詳見附表 5-1、5-2）。

由表 5-2 可知，台灣的資金融通的風險最低，印度的資金融通風險較高，中國則具有中度的資金融通風險。在 LRquant 方面，台灣表現最佳，1997 年至 2003 年皆位於低風險區間，而印度則具有高風險。在 LRqual 方面，1997 年至 2003 年台灣與印度皆為中度風險，但印度的表現優於台灣。值得注意的是在 LRenvir 方面，台灣從 1997 年的低風險區間，逐年升至中度風險，而中國亦從中度風險升至高度風險，印度則從最高度風險降至高度風險。本研究認為台灣與中國在 LRenvir 方面的風險不降反升，主要是受兩岸間政治互動情況的影響。

表 5-2 針對台灣、印度與中國的資金融通風險評估

年度	LR			Composite Score			LRquant			LRqual			LRenvir		
	台灣	印度	中國	台灣	印度	中國	台灣	印度	中國	台灣	印度	中國	台灣	印度	中國
1997	1	6	3	75	44	59	86	47	65	58	64	50	70	39	57
1998	1	6	2	73	43	60	84	45	66	57	62	52	68	39	56
1999	1	6	2	73	43	60	85	46	65	58	64	53	65	39	55
2000	1	6	2	73	43	60	85	47	65	58	64	54	62	40	55
2001	1	5	2	72	49	60	86	47	65	58	62	54	59	40	55
2002	1	4	2	72	50	60	86	49	66	58	62	54	58	39	55
2003	1	4	2	72	51	60	86	51	66	58	63	54	59	40	55
預測 2004	1	4	2	72	52	61	86	52	67	58	63	54	59	40	55
預測 2008	1	4	2	74	53	62	86	54	68	60	64	55	64	39	58

註1：權重分別為LRquant 50%、LRqual 25%、LRenvir 25%。

註2：分數0-39為最高度風險，40-54為高度風險，55-69為中度風險，70-100為低度風險

資料來源：BERI，本研究整理。

二、商業投資風險評估

商業投資風險（Profit Opportunity Recommendations，POR）乃是對國家的商業整體投資與營運環境作評估，由政治風險指標、營運風險指標與匯兌風險（Remittance and Repatriation Factor）等三個成分組成。POR 共分 4 個等級，100 分至 56 分為擁有優良投資環境，屬於低

度風險；55 分至 45 分代表小額投資獲利不大，屬於中度風險；44 分至 35 分代表商業交易可能產生呆帳風險，屬於高度風險；35 分以下則不適合投資，屬於最高度風險。由表 5-3 可知，在 POR 方面，台灣商業投資環境最佳，屬於低度風險。印度屬於中度風險的商業投資環境，代表小額投資獲利不大，所獲利潤會被其他投資費用抵消掉，但一些風險高的投資，可能產生高報酬。

表 5-3 針對台灣、印度與中國的企業投資風險評估

指標 年度	POR			Political Risk Index			Operations Risk Index			Remittance and Repatriation Factor		
	台灣	印度	中國	台灣	印度	中國	台灣	印度	中國	台灣	印度	中國
1997	76	43	58	67	36	56	76	47	52	84	46	66
1998	75	43	58	65	36	56	76	47	51	82	45	67
1999	74	43	57	65	36	56	74	47	49	83	46	66
2000	72	44	57	59	38	56	73	47	49	83	47	66
2001	71	44	57	61	38	56	70	47	49	81	47	66
2002	72	44	58	62	37	56	70	46	50	83	48	67
2003	72	45	58	62	38	56	71	47	50	84	50	69
預測 2004	73	46	59	63	39	56	71	48	52	84	52	70
預測 2008	74	48	61	64	40	56	74	50	54	85	55	72

資料來源：BERI，本研究整理。

在政治風險方面，台灣與中國都屬於中度風險的國家，即過去政權變動時，曾經對商業活動產生不利的影響，或是有罷工或示威活動，但政府都盡量降低其影響力。而印度屬於高度政治風險的國家，即政治的發展對商業活動產生嚴重不利的影響，例如持續性或週期性的暴動。

由表 5-4 可知主要影響政治風險指標的因素，0 分代表有嚴重問題，7 分代表沒有問題。台灣呈現中度政治風險的國家，主要受敵對力量與區域政治力量等 2 個外部政治風險因素影響。印度受種族與宗教的分裂、社會情況（資源分配與人口密度）、心理狀態（仇外、民族

主義、貪污等等) 與政治族群的分裂等 4 個內部政治風險因素與區域政治力量影響, 使印度屬於高度政治風險的國家。中國受社會情況(資源分配與人口密度)、心理狀態(仇外、民族主義、貪污等等) 與限制性作法以維持政權等 3 個內部政治風險因素影響, 使中國屬於中度政治風險的國家。

表 5-4 政治風險指標 (Political Risk Index, PRI)

國家、年度		台灣		印度		中國		
		2003	預測 2008	2003	預測 2008	2003	預測 2008	
外部因素	主要敵對力量的重要性	①	0	5	6	6	6	6
		②	0	0	0	0	0	0
	區域政治力量的消極作用	①	1	0	4	5	6	6
		②	0	0	0	0	0	0
內部因素	政治族群的分裂與政黨力量	①	7	6	4	4	7	7
		②	0	0	0	0	2	3
	語言文字、種族與宗教的分裂與組織力量	①	7	7	1	3	7	7
		②	2	1	0	0	2	0
	限制性作法以維持政權	①	7	7	5	4	4	5
		②	0	0	0	0	0	0
	心理狀態：仇外、民族主義、貪污、任人唯親、自願妥協	①	7	7	3	4	4	4
		②	0	0	0	0	0	0
	社會情況：人口密度、資源分配	①	7	7	1	1	2	3
		②	0	1	0	0	0	0
激進政府的軍事力量	①	7	7	6	5	5	4	
	②	3	3	0	0	0	0	
社會表徵	社會衝突：示威運動、罷工、街頭暴力	①	7	6	4	4	5	5
	社會不穩定：不認同的改變、暗殺、遊擊戰	①	7	7	4	4	6	6
Total PRI			62	64	38	40	56	56

註①：0 to 7 ratings for the 8 causes and 2 symptoms, maximum of 70 points.

註②：Discretionary risk points, up to 30 points per country (causes only).

資料來源：BERI，本研究整理。

在企業營運風險方面，台灣屬於低度風險的國家，即台灣擁有穩定的商業經營環境，外商若遇到營運問題，經由政府效率、市場機會、金融體系與先進的基礎設施都能解決這些問題。印度與中國都屬於高度企業營運風險的國家，但因這兩國都具有稀有性或龐大蘊藏量的原

料及廣大的市場，擁有潛在的商機，因此外商在進行投資時，特別注意營運管理的方法。

由表 5-5 可知主要影響企業營運風險指標的 15 個因素，0 分代表非常不滿意，4 分代表很滿意。台灣雖屬於低度企業營運風險的國家，但在經濟成長、官僚效率、長期貸款與風險資本等等因素仍有待加強。印度在官僚效率的表現最差，其他因素的表現也差強人意。中國在長期貸款與風險資本的表現最差，其他因素的表現也不盡理想。

表 5-5 企業營運風險指標 (Operations Risk Index, OPI)

2003 年	權重	台灣	印度	中國
政策延續性	3.0	3.0	1.9	2.0
態度：外資和利益	1.5	3.4	2.1	2.0
私有化程度	1.5	3.4	2.1	1.9
通貨膨脹	1.5	2.8	1.8	2.2
國際收支平衡	1.5	3.3	2.0	2.4
官僚效率	1.0	2.6	1.2	1.7
經濟成長	2.5	2.2	1.9	2.7
貨幣可兌換性	2.5	2.7	1.9	2.3
契約執行效率	1.5	2.5	2.0	1.9
勞工成本/生產力	2.0	2.9	1.8	1.9
專業服務與契約	0.5	3.1	2.4	2.0
通訊與運輸設施	1.0	3.0	1.7	1.6
當地的管理人才與夥伴	1.0	2.8	2.1	1.7
短期信用	2.0	2.7	1.8	1.7
長期貸款與風險資本	2.0	2.6	1.7	1.5
ORI Rating	25.0	70.7	47.0	50.3

資料來源：BERI，本研究整理。

在匯兌風險方面，台灣屬於低度風險的國家，即外商在當地的資本與利潤可自由進行國際匯兌與資金移轉，或進口零組件、機械設備與原料。而中國屬於中度風險的國家，在外匯管制上較嚴，外債比例高，2002 年外債約占 GDP 14.8%，但其匯率波動幅度小（見圖 5-2）。印度屬於高度風險的國家，匯率波動幅度大（見圖 5-3），外債比例亦高，2002 年外債約占 GDP 20.6%（見圖 5-4）。

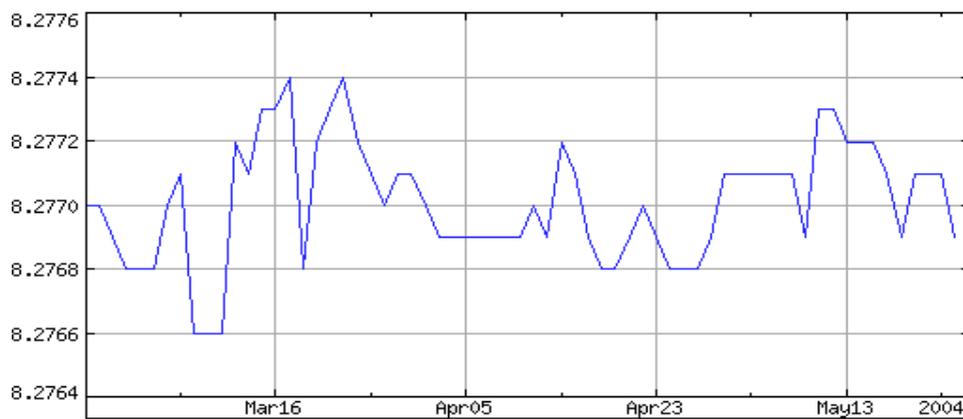
表 5-6 (Remittance and Repatriation Factor, R Factor)

2003 年	Legal Framework Subindex	Foreign Exchange Generation Subindex	Accumulated International Reserves Subindex	Foreign Debt Assessment Subindex	R Factor
權重	20%	30%	30%	20%	100%
台灣	82	78	86	91	84
印度	57	52	64	18	50
中國	50	79	91	40	69

資料來源：BERI，本研究整理。



圖 5-1 台灣匯率波動圖 (新台幣/美元)



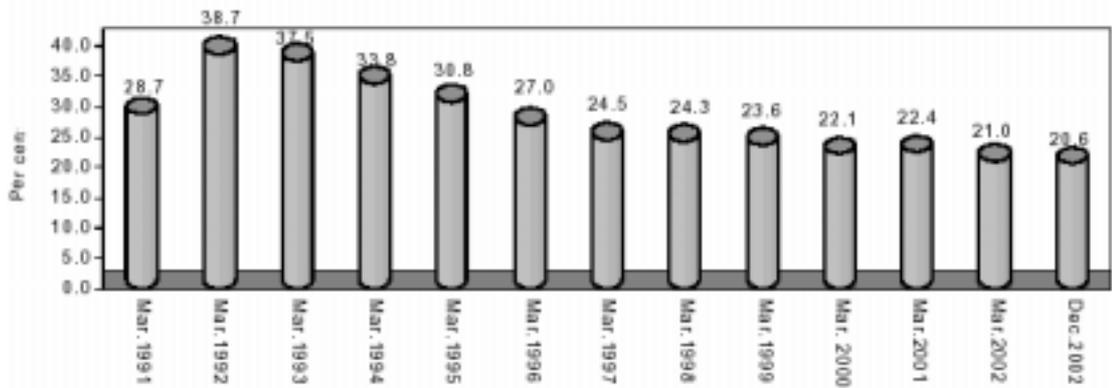
資料來源：http://finance.yahoo.com

圖 5-2 中國匯率波動圖 (人民幣/美元)



資料來源：<http://finance.yahoo.com>

圖 5-3 印度匯率波動圖（印度盧比／美元）



資料來源：<http://finmin.nic.in/index.html>

圖 5-4 歷年來印度的外債占 GDP 比例

表 5-7 顯示 BERI 評估印度在商業契約與營運方面的風險較高，在實質風險與金融風險方面屬於中度風險。表 5-8 顯示中國在實質風險與金融風險方面屬於低度風險，在商業契約與營運方面屬於中度風險。經由上述，我們可知印度與中國的整體投資環境屬於中度投資風險的國家。

表 5-7 印度整體投資風險評估

指標		年 權重	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2004*	2009*	2014*
			Contract Risk:	<i>Continuity of Terms</i>	25%	51	51	48	47	46	45
Physical Risk:	<i>Personal Injuries/Fatalities</i>	10%	52	51	51	50	50	50	48	47	47
	<i>Damage to Facilities</i>	15%	67	67	66	65	65	64	63	62	60
Operations Risk:	<i>BRS Composite</i>	25%	42	44	43	43	43	41	42	42	42
Subindex		75%	51.3	51.9	50.3	49.7	49.3	48.1	48.0	47.3	0.0
Financial Risk:	<i>Nationalization</i>	10%	54	54	53	52	52	52	52	52	52
	<i>Confiscation</i>	15%	67	68	67	66	65	65	65	65	65
Subindex		25%	61.8	62.4	61.4	60.4	59.8	59.8	59.8	59.8	0.0
總計		100%	54.0	54.5	53.1	52.4	52.0	51.1	51.0	50.5	0.0

註1：*代表預測值

註2：分數0-34為最高度風險，35-49為高度風險，50-69為中度風險，70-100為低度風險

資料來源：BERI，本研究整理。

表 5-8 中國整體投資風險評估

指標		年 權重	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2004*	2009*	2014*
			Contract Risk:	<i>Continuity of Terms</i>	25%	52	53	54	56	56	56
Physical Risk:	<i>Personal Injuries/Fatalities</i>	10%	68	69	70	70	70	70	71	72	75
	<i>Damage to Facilities</i>	15%	62	64	65	66	66	66	68	70	70
Operations Risk:	<i>BRS Composite</i>	25%	55	56	56	57	57	56	58	59	60
Subindex		75%	57.1	58.3	59.0	60.2	60.2	59.9	61.4	62.6	64.0
Financial Risk:	<i>Nationalization</i>	10%	57	57	58	58	58	58	58	58	60
	<i>Confiscation</i>	15%	74	75	75	75	75	75	77	78	78
Subindex		25%	67.2	67.8	68.2	68.2	68.2	68.2	69.4	70.0	70.8
總計		100%	59.7	60.7	61.3	62.2	62.2	62.0	63.4	64.5	65.7

註1：*代表預測值

註2：分數0-34為最高度風險，35-49為高度風險，50-69為中度風險，70-100為低度風險

資料來源：BERI，本研究整理。

第二節 「2003 年國家風險評估」 (The Handbook of Country Risk 2003) 對印度的貿易風險評估

法國 Coface 的國家貿易風險評估共分為 7 個等級，如表 5-9 所示。法國 Coface 對台灣的貿易風險給予 A1 的等級評估，意謂台灣政治與經濟情況相當穩定，企業付款能力優良。中國的貿易風險評估為 A3，代表中國政經情勢還算穩定，企業付款能力雖受政經情勢影響，但發生延遲付款的情形偏低。接著本節將針對印度貿易風險與市場做深入探討。

一、印度貿易風險評估

根據法國 Coface 「2003 年國家風險評估」中，對印度的貿易風險給予 A4 的等級評估，意謂如果印度政經情勢惡化，則可能影響「償付能力」原本尚可的公司，產生延遲付款的情形，但仍在可接受的範圍。

表 5-9 國家貿易風險評估等級

等級	定義
A1	國家政治與經濟情況相當穩定，企業付款能力優良
A2	國家政治與經濟情況尚稱穩定，企業付款能力尚可，延遲付款情況偶見
A3	國家政治與經濟情況還算穩定，企業付款能力常受國家政治與經濟因素影響，延遲付款情況偶見
A4	受國家政治與經濟因素影響，延遲付款情況偏高，但仍在可接受的範圍
B	企業付款能力常受不穩定的國家政治與經濟因素影響，延遲付款情況常見
C	企業付款能力受極度不穩定之國家政治與經濟因素影響
D	國家政治與經濟極度不穩定與危險，導致一般企業付款能力都受質疑

資料來源：Coface。

2002 年印度的經濟顯露出疲態與欲振乏力的現象。主要原因為：(1) 2002 年印度遭逢嚴重的乾旱天災，造成了農業的欠收；(2) 政府掌控 230 家國營企業，生產力嚴重不足且年年虧損；(3) 金融體制不

夠健全，27 家公營銀行為配合政策，40%預借款需優先借款給農業用途和小型企業，導致呆帳比例居高不下；(4) 由於稅收不足及大部分的開支無法再降低，使得公共債務無法以中期借貸解決，且印度當局亦無大幅度的改革，來抑止債務的累積，因此造成預算不足率增加。

二、印度貿易市場的優缺點

Coface 列舉出印度貿易市場的優點有：

1. 擁有 10 億人口的龐大市場：印度人口超過 10 億，僅次於中國居世界第二位。隨著經濟的發展，印度社會中已經形成約 3 億左右的中產階級人數（年收入約 1,000 美元以上），使得印度消費品市場的發展潛力巨大。
2. 結構性的改革略有進展（包括賦稅改革和貿易自由化）。
3. 資訊和電信工業的發展。
4. 因外僱勞工和僑匯，造成貨幣發行準備的成長。

Coface 列舉出印度貿易市場的缺點有：

1. 公共財政與國內債務狀況堪憂。
2. 基礎建設缺乏，例如諸多企業仍需自設發電設備，以因應電力供應不足；貿易港口效率低，平均卸貨速度為 5 天。
3. 因地方派系不支持統合財力，使得聯合政府的施政能力被削弱。

三、印度的貿易障礙

印度在實施自由化政策後，已由傳統進口替代政策，改採以促進出口導向的經貿政策，並履行對 WTO 的承諾，自 1998 年起逐年開放

進口商品，調降進口關稅。印度進口關稅稅目如下：

1. 基本稅 (Basic Duty)，稅率級距有 5，分別為 5%、15%、25%、35%、40%。
2. 超額稅 (Surcharge on Basic Duty, SBD)，按基本稅之 10% 課徵。
3. 附加稅 (Additional Duty)，又稱平衡稅 (Countervailing Duty)，類似貨物稅 (Excise Duty)，按貨物稅稅率分 3 級，即 8%、16%、24%。
4. 特別附加稅 (Special Additional Duty, SAD)，稅率 4%。

在 WTO 爭端解決機制下，印度於 2001 年 4 月起取消進口產品的限制，即「非關稅貿易障礙」(如進口配額)。理論上，外商可以銷售任何產品到印度。但印度為了平衡「被迫施行的」貿易通關自由化，設計了一套新的「通關障礙」和冗繁的「非關稅貿易障礙」，如新技術規格和嚴苛的衛生檢驗標準(見表 5-10)。特別是農業部門產品，例如食油、茶葉和咖啡等，要課 70% 以上的基本關稅；酒類產品要課 100% 的基本關稅，再加課 75% 至 150% 的外加稅，使得產品無法在印度市場上行銷；汽車的進口稅是 105%。在各重要港埠、機場設置「戰情室」，以便監控 300 項敏感性商品，防止因取消數量限制後產生大量傾銷的現象等。

但被認為是「有利國家經濟發展」的產品，在印度則受到關稅降低的好處，例如紡織品、電腦設備、資訊半成品、未切割的寶石、攝影器材等(王天民，貿協 2003)。

表 5-10 印度貿易障礙

障礙別	主要障礙	詳細內容	資料來源依據	現狀與建議
一、非關稅	1.進口限制 2.反傾銷及防衛措施	包括： 1.需申請並獲得特別輸入許可（special Import License,SIL）後方准進口項目。 2.需經專案機構進口項目。 3.限制進口（Restricted Items）項目等。以上共計 715 項。 自 1997 年起，印度政府進行之反傾銷及防衛措施調查案件大幅增加，其中 1997 年 7 件，1998 年 11 件，1999 年上半年，劇增至 15 件，至 2003 年 7 月總數達到 158 件以上，據 WTO 等單位統計公告，係採行反傾銷調查措施最積極的國家之一，為保護產業，時常在初判時，就引用規定對被控國進口產品課徵反傾銷稅。另印度政府自受理反傾銷及防衛措施調查申請案至完成調查做成裁決，曠日費時，平均超過一年。	駐印度代表處經濟組（印度商工部）	對各國一體適用。WTO 已向印度要求在 2003 年前完全廢止進口限制。正了解印度廢除進口限制之進展情形中 我商遭印度政府反傾銷及防衛措施調查之案件迄今已達 26 件以上，數量僅次於 68 件之中國大陸
二、服務業	設置進口障礙及投資限制	法律、會計、建築設計、建造、工程及快遞服務業等投資有許多限制，且外商若未徵求原印度合夥人之同意，亦不得擴張新投資事業。外資銀行營業受條件限制，包括嚴厲限制擴充分行，規定營業比率是依據分行資本額而非總行全球資本額（本節，我中國信託商業銀行在印度新德里設有分行，亦遭受如前述之不公平待遇）。	駐印度代表處經濟組（美國貿易代表署報告）	對各國一體適用其餘國家，擬透過 WTO 機制解決
三、關務程序	參展貨品之保證金額需以貨價 153%計算	1.非 ATA Carnet 協定會員國（例如我國）之廠商若前來印度參展，其參展品需經銀行保證，保證金額以貨價之 153%計算，造成我參展廠商成本增加。若以一般銀行保證費率 2% 計算，保證費用達參展品價格之 3% 以上 2.自由貿易化並未改善印度的海關估價效率。文件需求廣泛並且延誤頻繁，海關手續遲延來自關稅制度錯綜複雜及關稅減免並不一致，根據產品別、使用者或特別出口獎勵辦法而計價不同	駐印度代表處經濟組（印度海關行政規定）	刻正與印方交涉中

資料來源：國際貿易局，2004年3月1日公布。

第三節 結論

經由上述，我們可知印度未見改善的官僚體系，使部分外資保持觀望態度。過度保護勞工利益的勞工法，使外商不敢在印度進行勞工

密集的大型投資案，而以 IT 服務外包為主要的投資項目，因其不像製造業需要大筆資金與眾多勞力。儘管如此，與政經環境條件接近、發展潛力同樣備受矚目的中國相比，印度在國際商界領袖心目中的地位並不因而遜色。根據麥肯錫公司 2004 年 7 月發佈的意見調查結果顯示，全球企業高層主管在區域信心指數上，認為印度高於中國，並看好印度新政府推動經濟自由化的能力。

本研究在第四章針對印度投資政策所作的報告中可知，印度政府為吸引外商投資，釋出許多優惠措施，包括在消費金融方面，放寬外資持股可達 74%，所得稅課稅比例也降至約 35%，在印度設公司或成立分公司可享有如印度公司般的賦稅制度，另外，外商也可在印度申請上市掛牌及發行海外可轉換公司債。

值得注意的，是印度新一代具消費能力的族群已經形成，印度人口中 30 歲以下的年青人佔總人口將近 51%，並有 1,200 萬戶居民年收入 12,000 美元的家庭，此家庭為有能力購買冷氣機、照相機、洗衣機等，3 萬美元年收入的家庭有能力購買自用轎車。EIU 主編 Laurel West 女士指出，印度中產階級的消費力提升，是主要帶動印度國內經濟加速發展的因素。但印度消費者最喜歡比價，是低價導向的市場，例如可口可樂在印度虧損 10 年，如今也被迫降價，200cc 的可樂飲料僅售價美金 11 角。標榜絕不殺價迎合市場的日本新力產品，在印度也得入境隨俗。可見印度消費市場為低價策略掛帥的市場，臺灣廠商除了必須在行銷方面多下功夫外，也要了解印度各地消費者的需求，推出品質好、價格適中且滿足印度消費者需求的產品，並慎選當地的合作夥伴。

第六章 印度的產業與貿易發展

第一節 印度的整體產業結構

誠然印度在近幾年來經濟表現與發展潛力受到矚目，但是，印度仍然是一個多種風貌並陳的國家，同時兼具先進高科技和傳統落後等性質。事實上，就整體產業結構而言，農業在印度經濟仍佔有舉足輕重的地位，尤其是以就業而言。由於工業和服務業迅速崛起，農業在印度國內生產總值中的相對比例逐步下降，2002-03 年間占國內生產總值的 22.1%。儘管如此，至今，農業仍是印度最大的就業部門，其勞動力約占全部勞動力的 65%。2001 年農產品出口在全部出口中約占 13.36%；尤其，印度的茶葉產量全球第一，甘蔗和甜菜產量全球第二，奶品產量全球第三，而花生和棉花產量則全球第五。

在印度農業部門結構中，種植業占主要地位。種植業又以糧食作物為主。但是，戰後經濟作物種植面積的擴大要快於糧食作物。水稻是印度最主要的糧食作物，播種面積最大，占 30% 以上，其次是小麥，約占 20%。印度的茶葉和花生產量都居世界榜首。棉花、油料、黃麻和甘蔗等經濟作物的生產都名列世界前茅，但單位面積產量都偏低，如棉田約占世界棉田總面積的 1/4，居世界第 2 位，但產量只及世界總產量的 1/10，僅占世界第 4 位。在農業中，畜牧業僅次於種植業，在農業淨產值中約占 15%，養牛業佔有重要地位。畜牧業使印度在奶粉和牛油方面的需求能自給自足。皮革和羊毛也是重要的副產品。

在 2002-03 年間工業約占印度國內生產總值的 27.1%（見表 6-1）。大部分工業品已能自給，許多工業品和技術已打入國際市場。現在印度不僅能製造一般的高技術產品，而且也開始涉足尖端科技領域。機械工業已發展成為印度工業中的最大生產部門，在工業總產值中占 30% 左右。

表 6-1 印度產業結構與發展概況

		農業	工業	服務業
成長率 (%)	1950-79	2.5	3.9	2.7
	1980-91	5.3	6.3	6.1
	1992-2002	4.5	6.4	7.8
佔 GDP 比重 (%)	1950-51	57.4	14.7	27.9
	1979-80	37.9	24.4	37.7
	1991-92	31.3	26.7	42.0
	2002-03	22.1	27.1	50.8

註：經濟部國貿局2003-2004海外市場經貿年報對印度產業結構調查，1991年農業佔GDP31.9%，工業佔GDP27.8%；1992年農業佔GDP30.8%，工業佔GDP28.8%；2002年農業佔GDP22.1%，工業佔GDP27.1%；2003年農業佔GDP26.0%，工業佔GDP22.0%。

資料來源：ADB (2003)。

如今，印度在發電和化工設備，各種電器、機車、汽車、拖拉機、船舶、飛機和其他設備的製造方面，大多已能自給。某些產品還大量出口，機械工業已成為印度出口賺取外匯最多的部門，其出口值在出口總值中約占 15.68%。化學工業中的大部分產品是在獨立後才開始生產的，且發展速度非常迅速，如製藥、化肥等。印度的能源工業（包括煤炭、石油和電力）發展也較迅速。煤炭是印度的第一能源，占全國商品能源消費的 40%以上，但是，目前電力供應仍然十分緊張。輕工業在印度工業中佔有重要地位，其產值占工業總產值的 20%以上，主要為紡織工業和食品工業，其中食糖，茶葉和紡織產量在世界上佔有重要地位。隨著整個工業的發展，棉麻紡織、製糖、榨油和製煙等傳統工業的優勢地位正在不斷地讓位於化學、能源、機械和電子等新興工業。

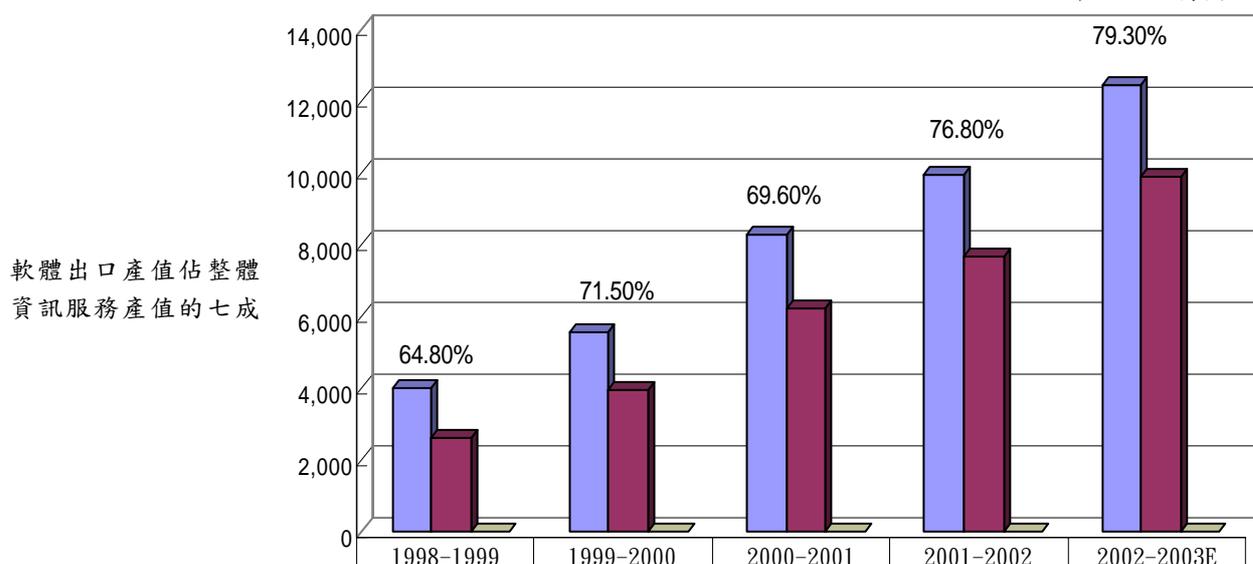
另一方面，自 1980 年代以來，印度的服務業快速發展，速度高於其他產業。2002-03 年間第三產業總產值約占國內生產總值的 50.8%。

第二節 印度的軟體與服務產業

一、資訊服務與軟體產業

如眾所週知，印度的資訊服務與軟體產業在世界上舉足輕重，為第二大軟體出口國，而軟體出口約占印度總出口 22%（見圖 6-1）。以 IT 為核心的高科技在印度的興起和發展，與印度政府政策的引導和以美國為主跨國企業的業務外包密不可分。在 50 年代印度剛擺脫大英帝國的殖民統治時，首任總理尼赫魯認為唯有高科技發展才能讓印度獲得真正的獨立和振興。因此當時印度便投入鉅資，仿照美國麻省理工學院的模式，在全國陸續建起了 6 個“印度理工學院”。這些學院的畢業生，逐漸成為締造印度 IT 產業大廈的精英。1984 年，拉吉夫·甘地開始執政，其被稱為“電腦總理”因為印度政府將電腦開發當成頭等大事。90 年代，拉奧就任總理，政府對 IT 產業的發展又推出了許多扶持政策：免除高科技園區公司進出口軟體的雙重賦稅；允許外商控股 100%；免徵出口軟體商的所得稅等等。1998 年，印度政府組建了“國家資訊技術特別工作組”，由總理親自出任組長，制訂了“印度資訊技術行動計畫”，在稅收、貸款、投資等方面採取優惠措施，全方位推動 IT 產業的發展。1999 年，印度政府成立 IT 產業部，正式設立資訊技術部（Ministry of Information Technology, MIT），簡稱資訊部。資訊部之權責含括資訊政策的擬訂、管理與推動資訊軟硬業發展，亦負責督導國家資訊中心（National Informatics Center）以及電子與電腦軟件外銷協會（Electronics and Computer Software Export Promotion Council）。

單位：百萬美元



■ 整體資訊服務業規模	4,011	5,539	8,298	9,958	12,455
■ 軟體出口產值	2,600	3,962	6,217	7,647	9,875
□ 軟體出口值佔整體資訊服務產值比例	64.80%	71.50%	69.60%	76.80%	79.30%

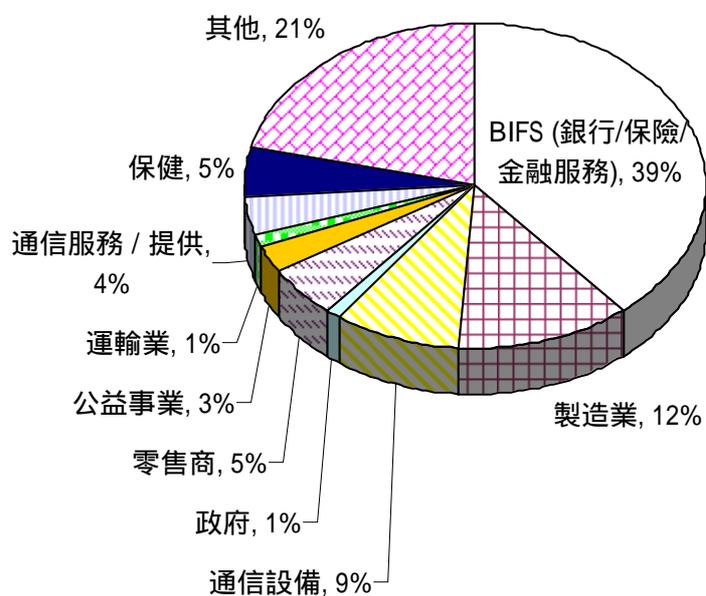
資料來源：NACOOM，資策會MIC整理，2003年6月。

圖 6-1 1998-2003 印度軟體外銷及整體資訊服務市場之成長

為了提倡軟體產業，印度資訊部擬訂多項振興資訊產業措施，包括（1）軟件外銷租稅優惠。軟件出口所進口之相關電腦硬體設備與軟件一律免稅，並且前五年軟件外銷營業稅減免。（2）加工出口區（Export Processing Zones, EPZ）。凡設於加工出口區如 Cochin、Falta（近加爾各答）、Kandla、Chennai、Noida、Santacruz（在孟買）、Vishakhapatnam 以及 Surat 者均可享有免進口稅，以及十年的優惠營業稅率。同時，在印度國內銷售亦沒有數量限制。（3）百分之百出口導向單位（100% Export Oriented Unit, EOU）。性質與 EPZ 計畫相似，所有優惠與 EPZ 相同，惟該公司毋須設於加工出口區內。（4）資訊產品進口降稅。印度對 WTO 承諾於 2000 年前，將特定資訊產品的進口關稅，降低至零關稅，並於 2005 年前，將所有資訊產品的進口關稅，全數降低至零關稅。

根據資策會 MIC 整理自 NACOOM 的資料，印度整體資訊服務業

在 1998 年至 2003 年間都呈現快速成長，產值規模由 1998-1999 年間的 40.11 億美元，成長到 2002-2003 年間的 124.55 億美元。其中軟體所佔的比重也持續攀升，由初期的 64.80% 提升到最近的 79.30%。因此，軟體產業的出口產值在 2002-2003 年間達 98.75 億美元，為 1998-1999 年間出口值的 3.8 倍。不過，印度整體 IT 服務出口相當集中於銀行/保險/金融業（39%）與製造業（10%）（詳見圖 6-2）。而且，銀行/保險/金融業所需的資訊服務，除了軟體之外，還包括很多的企業流程外包服務（business process outsourcing），如客服中心、信貸風險評估、保險理賠評估、稅務處理和財務分析等。NASSCOM 與 McKinsey 合作的報告預測，到 2008 年印度的軟體服務出口可望成長到 280-300 億美元間，其中將以訂製程式開發與程式委外兩項業務為大宗，規模都將可達 70 億美元以上（詳見表 6-2）。另外，這份報告還推測：（1）軟體與服務對印度整體 GDP 成長率的貢獻可達 7.5%；（2）IT 出口將佔印度總出口的 35%；（3）在 2008 年前 IT 部門將可創造出 220 萬的工作機會；（4）IT 的產業將可吸引 40-50 億美金的外人直接投資。



資料來源：NASSCOM。

圖 6-2 IT 服務出口之產業別分類

政府軟體產業政策的引導與全球資訊技術機會的釋放提供了印度軟體業的興起良好的契機，使印度“矽谷”逐漸顯出誘人的魅力，並開始創造舉世稱奇的奇蹟。印度“矽谷”班加羅爾於 80 年代開始興建。80 年代後期，國際衛星通訊的普及，使得西方公司普遍青睞印度龐大而廉價的人才市場，紛紛採用異地雇用印度人才開發應用軟體的生產模式，網際網路的出現加速了這一進程，外資更如潮水般湧入。與此同時，早年至美國“矽谷”淘金的印度 IT 人才的事業走向成功，他們大多將資金投入到以班加羅爾為中心的印度高科技園區，使發展多年的軟體發展達到了一個新的層次。

除班加羅爾之外，南印度 Andhra Pradesh 省的首府海德拉巴 (Hyderabad) 同樣是一個印度 IT 業的重鎮，甚至根據 Eischen(2004)，Andhra Pradesh 省本身才是印度 IT 產業的發源地與重鎮；據估計在美國 20-40% 的印度軟體專業人才是來自於 Andhra Pradesh 省。海德拉巴興建的高新科技園區，吸引了當今全球頂尖 IT 業巨頭的目光：美國微軟公司在本土以外的第一個軟體發展中心就設在這裡，IBM、愛立信、摩托羅拉、通用電氣等大公司也都將海德拉巴視為海外發展的橋頭堡，歐洲的巴安公司已決定將全公司 80% 的全球研究工作轉移至海德拉巴。目前，海德拉巴集中了全球 40 家著名的 IT 公司，正集中開發目前世界三大熱門軟體：網路通信、伺服器 and 加密軟體。

美國的卡耐基·梅隆大學對全球 32 家軟體公司頒發的“頂級品質”認證中，印度企業便獨占了 17 家。另外，以全球軟體工程中最高品質標準的 SEI CMM level 5 認證而言，根據印度的 Secretariat for Industrial Assistance(2003) 的數據，印度已有 62 家公司獲得 SEI/CMM Level 5 的認證，約占全世界總數的 2/3。迄今，在印度“矽谷”創立的高科技企業達到 4,500 家，其中 1,000 多家有外資參與。班加羅爾已成為全球第五大資訊科技中心，被 IT 業內人士認為已經具備了向美國矽谷挑戰的實力。在全球軟體發展市場中，印度佔據了 16.7% 的比重，其軟體出口占了美國市場的 60% 以上。

表 6-2 印度軟體服務出口展望 (2008 年)

服務領域	全球市場佔有率 (%)		出口額 (美金/億)
	2000 年	2008 年	2008 年
訂製程式開發	13.6	30~35	78~80
程式委外	15.8	30~35	70~72
軟體包裝,安裝支援服務	0.7	4~5	49~51
系統整合	0.2	2~3	36~38
IT 顧問諮詢	0.3	0~1	0~2
網路架構管理	0.3	2~3	10~12
IS 委外	0.3	2~3	24~26
IT 訓練 / 教育	0	2~3	10~12
網路顧問諮詢&整合	0	0~1	2~4
硬體安裝 & 支援	0	0~1	1~3
整體	1.5	4.1~4.7	280~300

註：2008年數值為預測值。

資料來源：NASSCOM，引自小島真 (Kojima Makoto, 2004)。

龐大的薪資差距是許多公司將勞動密集的服務性工作轉移到勞動成本較低的國家的原因之一。以全球最大的境外委外商美國為例，軟體開發人員每小時工資為 60 美元，而在印度（全球最大的境外服務供應市場），工資卻降至一小時 6 美元。麥肯錫全球研究院 (MGI) 的一項研究即披露了這種共同利益的前景。該項研究顯示，過去美國花在業務流程而現在流向印度的每一美元中，綜合政府稅收、美國企業支付的薪酬、印度業務流程服務商及供應商賺取的收入，印度至少獲得了 0.33 美元的淨收益。除了低廉的薪資外，要成為委外市場競爭者的還必須有具備大量且優秀的資訊技術人才、良好的資訊基礎設施及政府強力政策支援等條件，以及具備語言、相同文化背景之溝通能力、品質與價格能力及地理位置等。印度利用的即是其優秀且價格低廉的資訊人力及時差因素建構 24 小時境外程式發展模式 (offshore development)，此外，其相較下擁有法律方面如智慧財產權，資料保護以及網路的數位簽名與隱私的保護方面更為周密，並建立其賴以自豪之品質控管系統，讓印度擁有 80% 至 95% 全球委外程式發展的市場佔有率。不過，喜馬拉雅研究發展基金會 (90 年) 也曾分析印度軟體產業的優勢、劣勢、機會、與威脅，歸納如圖 6-3。

<ul style="list-style-type: none"> 1. 大量英語理工人才 2. 品質佳與價格低廉 3. 全天候產業 4. 政府的鼓勵 5. 各國知名資訊業者分別在印度設立研發中心 	S	<ul style="list-style-type: none"> 1. 缺乏套裝軟體導向企業 2. 國內資訊化偏低 3. 網際網路尚未普及 4. 缺乏原創技術 5. 業者少能線上即時運作軟體開發 6. 專案管理人才不足 7. 創投受限 8. 本土化不足
O		T
<ul style="list-style-type: none"> 1. 全球市場快速成長 2. 國內需求擴張 3. 委外服務 4. 電子商務 5. 資訊化服務 6. 股票在國外上市 7. 開放私人經營 ISP 業務與 Gateways 8. 軟體公司海外上市 		<ul style="list-style-type: none"> 1. 政府介入與決策效率不彰 2. 通訊基礎建設仍有待改善 3. 成本逐漸增加而一般公共基礎建設仍有待加強 4. 初創企業漸多但良莠不齊 5. 競爭國與日俱增 6. 科技人才流失

資料來源：歸納自喜馬拉雅研究發展基金會（90年），本研究繪製。

圖 6-3 印度軟體產業 SWOT 分析

小島真 (Kojima Makoto, 2004) 曾比較 7 個主要 IT 服務出口國的相對優劣勢，其結果歸納於表 6-3。以金額而言，印度最大，達 95.5 億美元，其次為愛爾蘭的 19.2 億美元⁷，中國大陸的 10.4 億美元及以色列的 9.9 億美元。而且以 CMM Level 5 的認證廠家數而言，印度以 60 家傲視群雄。印度的優勢主要在於 IT 工程師人才資源、英文能力、品質管理、與計畫管理。但是印度也受制於一般基礎建設⁸和政治地理之印象不佳的劣勢。相對而言，排名第二的愛爾蘭，主要的優勢在於英文能力與製品開發，但成本偏高則為其劣勢。此外，這幾個國家中不乏發展階段相對較落後者，例如菲律賓與中國大陸，但卻能成為主要

⁷ 也有分析顯示愛爾蘭為全球最大的軟體出口國，而在此印度排名世界第一是指廣義的資訊服務。

⁸ 有印度學者曾指出班加羅爾常會面臨斷電問題。

IT 服務出口國。主要的原因，一方面在於部分 IT 服務並不需要高技能的勞工，例如資料輸入 (data entry)，另一方面軟體具有供給面的“躍進式潛能” (leapfrogging)，因為新學者可以直接跳學最新的軟體。

表 6-3 主要 IT 服務出口國優劣勢比較 (2002/2003 年)

項目	印度	愛爾蘭	以色列	中國	菲律賓	捷克	俄羅斯
IT 服務出口額 (100 萬美元)	9,550	1,920	990	1,040	640	65-80	165
人事費用/年 (1,000 萬美元)	5-12	25-35	25	9.6	7	7.5	7
CMM Level 5 (認證數)	60	0	0	2	n.a.	0	3
個別評價							
IT 工程師人才資源	○			○			
工程師的素質							○
英文能力	○	○		×	○		
製品開發		○	○				
品質管理	○						
計畫管理	○			×	×		
一般基礎建設	×					○	
政治地理之印象	×		×				
成本		×	×				
經濟安定性							×

註：中國的 IT 人事費用的偏高是因為必須從香港、澳洲等地延攬計畫管理之人才。

資料來源：小島真 (Kojima Makoto, 2004)。

二、跨國企業研發中心

印度產業發展另一個值得注意的特色是跨國企業在當地設立研發中心的趨勢，而且這個趨勢也與印度本身在軟體開發的實力有關。根據 Asia Times Online 在 2003 年 2 月 20 日一份報導，在過去 5 年間，已有超過 70 家的跨國企業在印度設立研發機構，包括 Deliphi、Eli Lilly、HP、Heinz、Honeywell、和 DaimlerChrysler 等。若再加上 1997 年以前設立的，則目前印度的外商研發據點總數應超過 100 家。這份報導指出，美國做為全世界最大的外籍公司研發據點，總數為 375 家，印度現有的百家數，表現相當耀眼，而且超過日本、以色列、和西歐等國。而且，印度在吸引跨國企業研發中心上，可與中國大陸一較長短。舉例而言，GE 在印度與中國大陸同時設有研發中心，但在大陸只

雇用 100 人，而印度卻高達 1,600 人。另一方面，印度也是相當重要的跨國企業研發外包 (R&D outsourcing) 的據點。根據 Express Computer 網站上的一份報導 (2002 年 10 月 14 日)，在 1985-6 年間，TI 首先將他的開發中心 (development center) 設在印度的 Bangalore，並開始將研發外包給印度的本土公司，包括 Wipro 和 HCL (目前兩者的市場佔有率達 65%)，隨後 Intel、Cisco、Nortel、Lucent 等重量級企業也跟進，進而使印度目前成為產品開發、嵌入式技術、和晶片設計服務的重要據點。所以印度的研發外包業者，目前除了 Wipro、HCL、Hughes、Sasken、和 Mindtree 等代表性業者外，還有上打的二、三線廠商。但是近年來，研發外包的利潤也開始受到擠壓，例如，每小時人力的 onsite rate (在客戶公司所在地進行服務) 已由 68 美金跌到 50 美金，軟體研發和硬體研發的 offshore rate (在印度本土提供服務) 目前也已分別跌到 22 美元與 25 美元，而過去這些費用每年可至少提高 10%。此外，印度的業者，一方面認為他們可以因外商在當地設有研發中心而繼續強化他們在研發外包市場的地位，另一方面，也視大陸在這方面是一個深具潛力的競爭對手。

根據 Giarratana, Pagano and Torrisi (2003) 的觀察，有不少跨國企業在印度從事高階的研發，不過，當地子公司的自主性卻程度不一。有些自主性低，主要協助母公司從事研發計畫；但有些則具有高度自主性，可全程掌控整個研發流程。例如，Adobe 在 Noida 的研發中心開發出適用於手持裝置的 Acrobat Reader，而且負責從研擬原始概念到最終生產的整個流程。另外，英特爾在印度邦加羅爾市 (Bangalore) 雇用 1,500 名研發人員，而在 2003 年英特爾印度分公司共申請到 63 項專利權；而 TI 更超過 200 件 (The Economist, 2004)，甚至於 TI 在印度的研發實驗室還開發出下世代的行動電話晶片 (Lieberman, 2004, p.13)。

甚至於，印度在這方面的發展也可能對台灣有所影響。例如，Motorola 在 2004 年 3 月宣布，決定關閉台灣、新加坡、和香港三地的晶片設計中心，並將原有的業務移轉到中國大陸、印度、和澳洲，其

中大陸的蘇州將以研發微控制器為主，印度則以無線通訊為主。不過，也有台灣業者認為，在半導體領域中，印度目前仍是軟體強於晶片設計，而軟體則是以無線通訊領域的韌體程式碼為優勢；而台灣則強於晶片硬體設計，故兩者目前仍屬於互補狀態。

事實上，全球化不僅止於製造生產能力跨國分散化，創新能力也正逐步邁向跨國分散化。最能反映這一點的是，美國的跨國企業已經開始將很多白領工作，尤其是產品設計或開發，甚至於研發工作，透過國際委外（offshoring）的方式，移轉到一些開發中國家。Kraemer and Dedrick（2004）的研究便指出，美國 Orange County 有 35% 的企業已將白領與藍領的工作透過跨國委外方式外包出去，而就白領工作而言，主要包括軟體的開發或維修（7%）、資訊服務（5.5%）、研發（5%）、企業流程（3.5%）、與客服中心（call center）（3%）。而且，由於創新能力的跨國分散化，“技術搜尋”（technology sourcing），而非只是技術移轉，已成為國際創新網絡中的重要內涵。

而且，Kraemer and Dedrick（2004）的分析也顯示中國大陸與印度在美國企業的國際委外活動中，不論是就製造或服務部分，都佔有一席之地，但是兩者也各有偏重（詳見圖 6-4）。基本上，產品製造是美國企業在中國大陸國際委外的最主要活動，其次為產品設計或開發、資訊服務、及研發。相對而言，美國企業在印度的委外活動是以服務性質為主，而且主要包括資訊軟體的開發或維護、資訊服務、產品設計或開發。總而言之，我們現在看待國際生產分工，已不能再只侷限於製造生產部分，而應包括一些企業的高階營運功能，特別是產品設計或開發與研發部分。因此，目前經濟國際化之現實，不只是國際生產網絡，還包括國際創新網絡。

特別就中國大陸而言，根據美國商務部的資料來分析，美國跨國企業在中國大陸的研發佈局在最近幾年相當積極。使中國大陸在美國企業海外研發支出地點的排名由 1994 年的 30 名，躍升為 2000 年的 11

名⁹。而且，若以研發支出占毛產出的比重來看，1998年為相當重要的轉折點，由1997年的1.7%，大幅提昇為1999年的8.1%與2000年的9.2%（見圖6-5及附表6-2）（Lieberman, 2004; Moris, 2004）。而且，部分跨國企業在中國大陸所從事的研發已超過技術移轉或適應當地市場的研發，而涉及到高階研發或開發先進的技術或產品。例如，微軟的中國研究院進行了一項電腦介面研究計畫，以開發可以使手寫字出現在平版電腦的數位墨水（digital ink），並開發出X box的繪圖晶片；英特爾在上海的軟體實驗室則被賦予任務，針對伺服器開發Linux技術。這些發展將可能在未來深遠地影響國際的研發創新版圖。

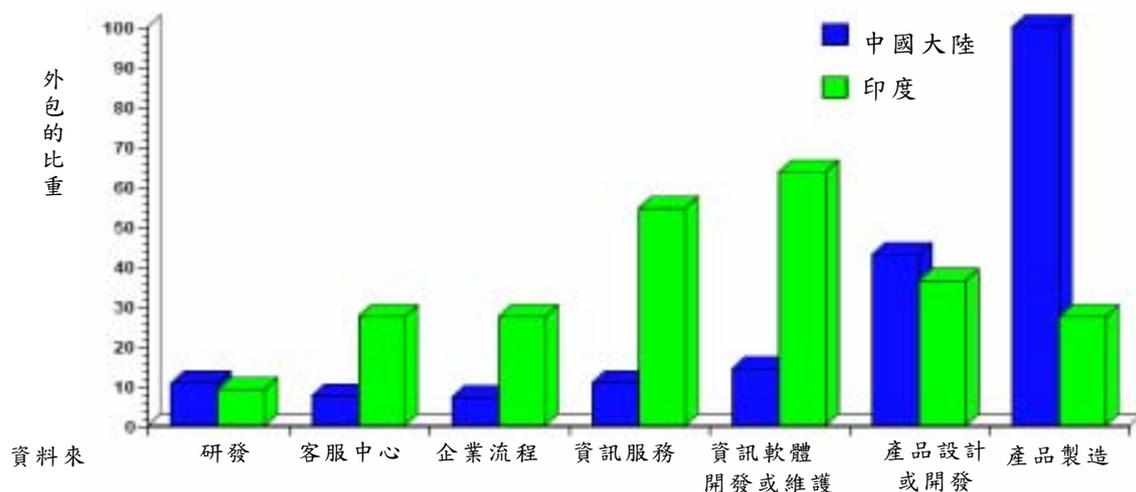
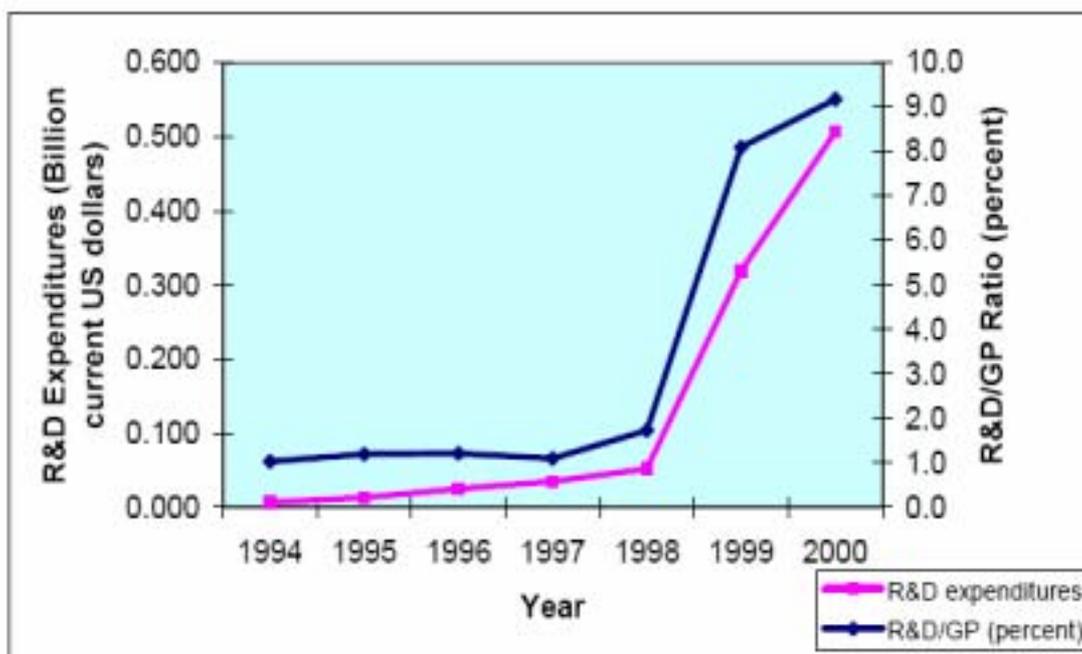


圖 6-4 2004 年美國企業服務國際委外至中國大陸與印度的型態

事實上，除了政府政策的角色之外，印度的資訊服務業與跨國企業研發活動的蓬勃發展，都與以美國為主的跨國企業之白領工作服務外包（outsourcing）和國際外包（offshoring）的趨勢有關。這兩者都牽涉到工作的外包，但是主要的差別在於“onsite”（在客戶所在地提供服務）與“offsite”（在海外提供遠端服務）。而且，考慮這樣的差別，可以使我們進一步深入地探討印度資訊服務業未來的發展。基本

⁹ 該排名並不包括台灣與南韓。

上，印度資訊服務業早期的發展動力是來自於“onsite”服務，大多透過 H1-B 簽證引進印度的技術性勞工提供臨時性的合約工作，以解決美國本土技術性勞力短缺問題。在 1990 年以後，“offsite”性質的工作逐漸崛起，重要性開始超越“onsite”性質的工作（見表 6-4）。



註：GP代表以附加價值計算的毛產出（gross product）。
資料來源：Lieberman（2004）。

圖 6-5 美國企業在中國大陸的研發支出

表 6-4 印度資訊服務出口的遞送模式

類型	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Onsite	57%	56%	47%
Offshore	35%	39%	49%
產品與未分類者	8%	5%	4%
總數	100%	100%	100%

資料來源：Eischen（2004）。

國際外包的新趨勢同時牽涉到美國本土的就業問題與印度資訊服務業的未來發展之結構性問題。就前者而言，許多人開始注意國際外包在美國所引發的白領失業或無就業成長（jobless growth）問題（例如，Lieberman, 2004）。然而，問題的關鍵在於國際外包所佔的比重與未來的成長速度。例如，Forrester 的報告指出，在未來 15 年，美國 330 萬的服務工作與相當於 1,360 億美金的薪資將流往海外，其中 47.3 萬的工作是跟 IT 有關，相當於美國現行 8% 的 IT 工作，並以軟體開發、顧客服務和客服中心為大宗。Gartner 則估計到 2004 年底，美國有 5% 的 IT 工作將流往國外（間接引自 Lieberman, 2004, p.11）。就對印度的影響而言，Eischen (2004) 則進一步從產業組織的演變趨勢加以申論。他特別區隔軟體與一般資訊服務的工作性質，強調技術程度較高的軟體開發為了接近客戶仍然相當仰賴“onsite”性質，而像客服中心之類的一般資訊服務基於成本考量較傾向於“offsite”性質。因此，他認為目前印度整體資訊服務出口，offsite 的比重提升主要是因為一般資訊服務的擴張，而這部分服務不僅附加價值較低，且容易受到其他國家的競爭威脅。而且，印度軟體或資訊服務業的發展過份仰賴出口，而少得自於本土市場的支持，使其對於本土經濟的長遠發展形成限制。況且事實上，印度資訊科技部門產出占其 GDP 比重在 2002-03 年僅約 2.3%，在 2003-04 年預估也只達約 2.5%。

第三節 印度製藥產業

一、印度製藥產業概況

除了前所介紹的資訊服務業與軟體產業，另一個備受國際投資者矚目的印度產業是製藥業。印度目前已成為世界最大的藥品製造國之一，2003 年印度的製藥業年營業額達 49 億美元，其產量占全球市場比例達 8.5%，位居全球第四。印度藥廠生產量世界上大為 8.5% 的藥品約為世界排西第四，由於印度藥品價格便宜，因此印度製藥產值為世界

第 14 位。而在印度製藥產業中，表現最為傑出的是學名藥¹⁰，2001 年印度就已佔有全球學名藥市場的四分之一。另外，根據印度藥物製造者組織（Organization of Pharmaceutical Producers of India）的資料，印度 2003 年銷往美國及歐洲的藥品金額，從 2001 年的 18 億美元增加至 25 億美元，除了 65 家藥廠獲世界衛生組織認證，目前符合美國 FDA 生產標準的藥品製造廠有 61 家，僅次於美國，為美國 FDA 在海外所認證最多的藥廠。印度現今有規模的藥廠家數大約有 250 家，這些製藥單位幾乎能夠製造所有印度國內需要的配方藥（大約 350 種常用藥以及原料藥品項達 400 種），可生產一系列涵蓋廣泛的治療類藥物以及要求多種加工程式的主要治療藥物。印度還研製出許多優良設備，以製造任何類型的藥劑產品。雖然藥廠過多導致沒有一家藥廠的市占率在 8% 以上，但國內藥廠卻能滿足國內市場 70% 的需要。

表 6-5 2003 年印度製藥產業概況

單位：億美元

年營業額	49 (年成長率 5.1%)	2010 市場預測	250
退場門值	31	進口值	8.8
原料藥產值	17.2	製藥產值	61.5
產量占全球市場比例	8.0%	產值占全球市場比例	1.0%
產量占全球市場排名	4th	產值占全球市場排名	13th
資金投入	9.9	每人藥品支出	4.8 美元
研發支出占營業額	2%	研發行公司研發支出	6%
製藥產業總廠家數	20000 家	較具規模藥廠家數	250 家 (市占率 70%)

資料來源：Organization of Pharmaceutical Products of India，生技中心 IT IS 計畫，陳麗敏，2004。

二、印度製藥業的成功因素

印度製藥業的蓬勃發展可歸諸於多項元素。第一點即是印度製藥相關法規營造出積極發展製藥產業的整體環境。過去印度對藥品的監

¹⁰學名藥為複製專利已過期藥物之化學組成。

督、管理與審核相對快速與寬鬆。根據印度的藥品與化妝品法 (the Drug and Cosmetics Act)，藥物製造、銷售與通路的管制由中央機構統一管理 (包括印度藥品審核單位, Drug Controller General of India, DCGI; 藥品審核執行單位, Central Drug Standard Control Organization, CDSCO; 產品製造與行銷執造管理單位, Drug Control Agencies, DCAs)。這些單位也管轄新藥的執行，臨床試驗與控制進口藥物的品質。但總體而言印度的藥政當局對藥物的管理不斷修正，朝向寬鬆迅速方向以利其產業發展。以學名藥生產而言，在美國 FDA 上市的藥品，在印度上市不需再做臨床實驗，印度藥政單位信賴 FDA 先前核准上市的專利藥物所揭露的安全性與療效資訊，不需再進行各種複雜且花費甚高的試驗，只須提出學名藥與專利藥物具有「生物可行性」(bioavailability) 與「生物相等性」(bioequivalent) 之實驗資料。

此外，與藥品生產最相關專利保護制度也間接促成其蓬勃發展。印度自 1970 年代起即實行 5 至 7 年的製程專利保護 (Process Patent)，只要不侵害其他公司的製程專利，任何藥廠皆可製造在國外已受專利保護的藥物，並得在國內販賣或銷往沒有相關規範的國家，印度因此善加利用逆向工程 (re-engineering)，在數月內就將專利藥品的製程解析出來，以不同的製程去製造出專利未到期的專利藥物，大量將生產的仿製專利藥物於印度及其他專利制度不嚴苛的國家銷售，藉以累積利潤及提昇製藥技術。

逆向工程也奠定其學名藥製造技術，而其中大量的學名藥都進入美國，這是因美國自 1984 年通過藥品價格競爭及專利回復法 (Hatch-Waxman Act, HWA)，規定學名藥的上市適用所謂的「簡化新藥申請程序」(ANDA, Abbreviated New Drug Applications)，和印度藥政單位相同其信任 FDA 先前審核嚴謹性而免去重複性的臨床試驗。而根據 HWA 規定，第一個申請 ANDA 並無侵害已登錄的專利權之虞的學名藥若申通過 FDA 審核，該學名藥進入美國市場後享有 180 天的市場獨佔權。印度非常熟悉並利用美國的藥品相關專利制度，盡可能拉長其生產的學名藥獨占市場時間。此外，印度藥廠也會詳細研究各

大專利藥廠的藥品專利，並藉由其揭露之相關資訊研發相似療效的新藥 (branded generic)，以節省成本 (生技中心 ITIS 計畫，陳麗敏，2004; 資策會科法中心，鄭師安，2004)。

印度利用相關法規營造製藥產業環境的另一個作法是過去數十年印度的藥政當局不斷進行藥價管理 (Drug Price Control Order) 與藥價監督 (National Pharmaceutical Pricing Authority, NPPA)，這乃是為了防止藥商對市場需求大的原料藥與製劑牟取暴利，也促成許多藥廠盡力利用技術降低生產成本，同時使醫藥市場上的假藥、劣藥反而減少。因為逆向技術的成熟與藥價管制使藥價降得很低，若非第一手製做仿製藥的藥商很難賺取利潤。

表 6-6 藥價監督與管制

年度別	藥價限制產品數	佔市場比例 (%)
1979	347	90
1987	142	70
1995	74	40
2002	28	19

資料來源：陳麗敏 (2004)。

除了相關法規，印度政府也積極發展製藥產業政策。印度政府對在印度國內推進藥物實驗十分積極，除了資助藥物研究的 15 億盧比基金，政府設立許多藥物研究機構如浦那的“國家藥品實驗室”和莫哈裡的“國家藥物教育和研究所”，還有大批私人研究性質的實驗室。而某些製藥公司自身就擁有高品質的內部實驗設備，在研製新的藥物分子上頗為成功。在整個藥物研發上，印度也擁有相當豐富的優渥環境。擁有 10 億人口的印度有著豐富的遺傳基因庫可供利用。而龐大的家庭架構又為研究疾病的遺傳類型提供了理想的條件。加上印度於 IT、通訊方面與軟體產業的發達，印度成為進行生物技術精細研究和分析的好地方，已陸續發展包括 micro-satellite markers 掃描染色體、高效率的 DNA 序列分析、在染色體研究中應用機器人技術處理微量實驗標本等先進技術。印度在先進材料領域的發展也很突出，包括有機聚合物、

陶瓷、無機材料、生物材料和智能材料等，它們廣泛應用於藥品製造等領域。

三、印度製藥產業的未來發展與產業策略

雖然有上述諸多因素：有利的產業環境與製藥法規、卓越的製藥技術、優秀的研發人才與有利藥物研發的相關產業與社會環境。但印度製藥產業發展至今也面臨了許多產業困境。首先是醫藥法規與產業政策雖促成了過去十幾年印度製藥業的蓬勃發展，然而為與國際接軌，印度逐一改革藥物專利保護制度而其愈趨嚴謹，過去的製程專利可容許藥廠以不同製程製造與銷售專利藥物，但 1995 年後印度的藥物專利受到保護，不能製造與銷售 1995 年以及以後申請的專利藥物。2005 年執行 1995 年所修正的新專利法將更趨嚴謹，屆時印度的專利保護會擴及產品專利 (Product Patent)，製藥公司不能生產也不能上市廉價的仿製品。而印度經濟改革進行貿易自由化的過程中，也不斷逐漸鬆綁對醫藥市場的管制，如表 6-6 所示，自 2002 年後，有藥價限制的產品數降為 28，僅佔市場比例 19%，減除藥價管制雖然讓藥廠似乎有更大的獲利空間，但實質情形是造成印度醫藥市場更劇烈的低價競爭，壓縮獲利空間。另外，印度為保護本國產業，實行外匯管理法 (Foreign Exchange Regulation Act, FERA)，限制外資投資印度醫藥產業僅能持股 40% 的上限。然而這在印度經濟改革歷程中已不斷的放鬆。根據印度商業與產業部門的招商書 (Destination, India, 2003)，印度現在投資製造藥廠已能擁有 100% 的持股，並且不用申請過去繁瑣的營業證照 (但有關 DNA 重組技術與特定細胞/組織合成製造仍須要政府許可也非能 100% 持股)。

上述這些整體環境的變遷，顯示的是過去印度國內藥廠所擁有的優勢已不再，新專利法、對醫藥市場的鬆綁、醫藥產業投資的開放對國際性的製藥集團都是一大利多。過去跨國藥廠在印度政府刻意扶植本土壓抑發展下，市場佔有率由 1970 年的 75%-90% 逐漸滑落到 2000 年的 28%-35% (NBER，生技中心 IT IS 計畫)，但現今印度經濟自由

化與國際接軌的過程中，勢必會提升在印度市場的市佔率，強烈縮減印度國內藥廠在國內市場的生存空間。

也因上述因素，印度藥廠積極的調整其因應策略，這些策略可分下述四點：

(一) 調整經營策略

印度製藥業日趨成熟，在配合新專利法、醫藥法規及社會環境外，各製藥公司規模大小不一，欲面對未來整體環境的變遷，其經營策略的調整亦需視公司規模大小而不同，因此小型藥廠應積極發展學名藥的市場亦或與跟國際公司合作進行藥品製造或是取得代理權。而中型製藥公司，善用專業人才以及技術的優勢，研究發展成本低廉的藥品，並取得跨國公司合作研究，從發展學名藥市場轉換成為以研究發展新藥品的製藥公司（陳麗敏 2004，本研究參考整理）。

(二) 積極擴展歐美學名藥市場

由於印度藥品的製程是可專利的，藥品本身卻不給予專利，但是 1995 年之後印度藥物專利受到保護，2005 年開始執行 1995 年修正之新專利法，因此短期內印度藥廠熱衷於製造學名藥，發展不同的製程製造藥品，估計到 2012 年為止將有約 800 億美元美國專利藥品保護期限到期，因此印度學名藥存在約 160 億美元的潛在市場，印度的學名藥的成功也為帶來和跨國大藥廠合作研發的機會，不論人才的培育、技術的創造以及資金的運用，印度學名藥廠無疑的可朝向研發型藥廠的向方邁進，而印度銷往美國及歐洲的藥品金額逐年增加，而印度藥廠紛紛採取「先佔先贏」的策略，愈早進入這個市場則愈容易獲利，基於學名藥龐大的商機，印度製藥業開始積極的籌劃擴展歐美學名藥市場（陳麗敏 2004，本研究參考整理）。

(三) 提供委外服務與合作

利用印度製藥業的研發人才以及製造技術，提供委託研究

(Contract Research Organizations, 簡稱 CRO) 以及委託製造 (Contract Manufacture Organization, 簡稱 CMO) 的服務, 提供委外研究 (CRO) 可縮短研發時程, 亦可有效控制經費, 並且與國外知名製藥公司合作, 接受新藥研發公司或大藥廠之委託, 提供藥品量產時所需之製程及配方開發、臨床試驗用藥生產、原料藥生產、製劑生產及包裝等服務。由於目前國際大廠紛紛將研究、製造等工作移至亞太、東歐地區等成本低廉的國家, 而以中國大陸為最大市場, 但是中國大陸新藥審查期長、透明度不高, 且對一般民眾對智財權忽視, 因此國際大廠希望尋求更好的委外市場, 目前已有美國知名學名藥廠委託印度製藥廠生產, 例如: Watson 等公司, 已取得人才以及技術上的合作及服務, 唯有對印度自行研究發展藥品的製藥大廠造成部份衝擊以及智慧財產權問題產生之缺點 (陳麗敏 2004, 本研究參考整理)。

(四) 規劃產品開發策略

印度已是全世界第五大原料藥生產國, 成本低、獲利高的產品, 並規劃短、中、長程的產品開發策略, 素來以生產學名藥為主的印度製藥產業, 在「短程計劃」中盡可能的在 2005 年實行新專利法之前, 開發 5~10 年以內到期的專利藥品, 作為開拓未來 10 年內藥品市場。「中程計劃」中研究過去的老藥開發出新用法, 如此的老藥新用風險較低, 同時亦可進行較為複雜難製造的學名藥以及生技學名藥, 例如: 注射劑等藥品。「長程計劃」, 印度製藥業的人才、技術培育, 可朝向藥品研發的方向邁進, 開發新藥品並研發國際性專利藥品等, 擁有成本低、藥物合成設備與技術, 都足以開發學名藥、品牌藥 (陳麗敏 2004, 本研究參考整理)。

印度藥業發展日趨平穩, 亦在全球製藥產業佔前五名之地位, 唯 2010 年將有 2000 多種藥品專利到期, 因此對於學名藥市場是一大挑戰, 也將帶商機, 印度製藥市場除了致力於學名藥的生產, 亦逐步邁向研究發展新藥品的市場, 並發展短、中、長程產品開發策略, 以及根據不同公司規模調整經營策略等, 印度製藥產業將發展更臻完善。

第四節 印度化學工業

印度化工、醫藥等行業近年來發展迅速，除滿足國內需求外，不斷擴大出口規模。另外，大型石化企業也通過擴大生產能力，加強業內競爭能力，並擴大下游產品的生產（何坤榮，2004）。

一、化工醫藥製品出口增加

2003 年印度化工製品、藥品、化妝品及相關產品的出口超過 50 億美元，達 53.6 億美元。估計印度製藥業的規模約為 4,715 億美元，其中，配方藥品銷售約占 57%，原藥銷售占 15%，出口占 28%。在開發中國家中，印度製藥業在質量、技術和產品範圍等方面均名列前茅，目前產量約占全球需求量的 8.5%，排名第四位，產值排名第十四位。

印度之所以能夠在製藥行業領先，主要原因有：（1）擁有一批具有企業家精神的技術人才，構成強大的智力資本；（2）大量病例可以在符合美國食品與藥品管理局（FDA）及世界貿易組織（WTO）要求的設施上，進行國際性臨床實驗；（3）巨大的原藥生產能力。目前美國生物技術和製藥領域中有 10 % 的研究人員和 15 % 的科學家是印度裔（何坤榮，2004）。

二、大型石化企業擴充實力

印度石化工業的年均成長率高達 14%-15%，乙烯總產能約為 250 萬噸/年，二甲苯總產能約 170 萬噸/年，印度通用聚合物總產能為 4,220 萬噸/年，合成纖維產能 2,070 萬噸/年，彈性體產能 145 萬噸/年及表面活性劑產能 409 萬噸/年。印度擁有印度石化公司（IPCL）、信誠工業公司（RIL）、霍爾迪亞石化公司（HPL）和印度天然氣公司（GAIL）等四家大型石化企業。

印度石化公司（IPCL）建於 1969 年，是印度主要石化生產商，在

印度 Vadodara、Negothane 和 Gandhar 生產聚合物、纖維、中間體、精加工產品，總產能超過 100 萬噸/年。信誠工業公司 (RIL) 是印度最大的私營企業，也是一家主要石化生產商，其業務包括石油、天然氣、聚酯纖維、聚合物及紡織業配套產品和業務。RIL 具有強大的銷售網路，在印度國內許多產品市場具有領先地位。RIL 在孟加拉灣外發現的天然氣，是印度 30 年來發現的最有開發潛力的大型天然氣田。霍爾迪亞石化公司 (HPL) 位於西孟加拉，其業務包括乙烯、丙烯及其衍生物。印度天然氣公司 (GAIL) 的經營範圍已擴大到石化業務，在日本三井化學的支援下，生產高密度聚乙烯 (HDPE) 和「線性低密度聚乙烯 (LLDPE)」。

另外，印度石油公司 (IOC) 是一家國營企業，近年來實力逐步上升，是信誠工業公司和印度石化工業的競爭對手。IOC 正在建設一項大型石化工程，在 Kogali 煉油廠建設一套大型裂解廠，計畫 2004 年 4 月開始建設，2006 年投入生產乙烯。IOC 還有一項用對二甲苯 (PX) 生產精對苯二甲酸 (PTA) 的工程，發包給 Aerkraerner 和 Larsen & Toubro 兩家公司建設，計畫 2005 年 5 月在 Panipat 煉油廠開始運營(何坤榮，2004)。

三、擴大基礎原料生產規模

目前，印度基礎原料乙烯產能約為 270 萬噸/年，幾家大型石化公司均計畫擴大乙烯產能，如印度石油公司在 Kogali 煉油廠的大型裂解裝置建設，估計該專案投資總額為 13-15 億美元，下游產品包括線性低密度聚乙烯 (LLDPE)、高密度聚乙烯 (HDPE)、聚丙烯 (PP)、乙二醇 (MEG) 等。

信誠工業公司和印度石化公司計畫擴大乙烯產能，信誠工業在 Hazira 的乙烯產能已於 2003 年擴大到 85 萬噸/年，印度石化公司的乙烯產能將於 2004 年增加到 20 萬噸/年。信誠工業還制訂了一項計畫，2005 年或 2006 年投資建設一套 55 萬噸/年的苯乙烯單體 (SM) 廠，

專案投產後乙烯需求增加 20 萬噸/年。2005 年，信誠工業公司計畫將 PP 產能增加 40 萬噸/年。由表 6-7 可看出，隨著印度的社會與經濟的發展，其國內對石化產品的需求量亦在逐步增加。

表 6-7 印度石化產品的供需預測

單位：萬噸

年度 產品	2000	2001	2002	2007*	產品	2000	2001	2002	2007*
乙烯 產能 產量 需求	250 190 181	250 192 191	250 206 204	300 288 287	丙烯 產能 產量 需求	150 130 111	150 131 106	150 125 122	175 150 153
低密度聚乙烯 (LDPE) 產能 產量 需求	58 45 57	58 47 55	58 49 60	58 53 92	聚丙烯 (PP) 產能 產量 需求	140 105 97	140 108 103	140 115 111	160 145 163
年度 產品	2000	2001	2002	2007*	產品	2000	2001	2002	2007*
高密度聚乙烯 (HDPE) 產能 產量 需求	114 89 67	115 90 72	115 98 79	115 100 121	丙烯腈 (AN) 產能 產量 需求	3.5 2.8 13.6	3.5 2.8 14.4	3.5 2.9 15.4	3.4 3.1 21.7
聚苯乙烯 (PS) 產能 產量 需求	20 18 10	20 18 11	20 18 12	30 25 17	苯 產能 產量 需求	75 50 49	75 52 52	75 55 56	75 76 78
苯乙烯單體 (SM) 產能 產量 需求	0 0 18	0 0 19	0 0 21	0 0 29.2	甲苯 產能 產量 需求	28 26 34	28 26 36	28 26 38	28 26 48
聚氯乙烯 (PVC) 產能 產量 需求	84 80 80	84 80 84	84 80 92	95 87 141	二甲苯 產能 產量 需求	170 155 143	170 158 149	170 160 159	170 160 223
氯乙烯 (VCM) 產能 產量 需求	78 68 80	78 70 83	78 72 84	78 72 95	對二甲苯 (PX) 產能 產量 需求	163 115 94	163 120 167	163 125 108	163 145 151
乙二醇 (EG) 產能 產量 需求	58 51 54	58 54 56	58 54 61	58 54 94	精對苯二甲酸 (PTA) 產能 產量 需求	155 140 122	155 145 131	155 145 140	200 180 197

註：*代表預測值

資料來源：何坤榮（2004），印度化學工業，《國際化工信息》。

四、未來發展

印度石油公司是剛進入裂解業務的生產商，計劃建設 30 萬至 40 萬噸/年的聚丙烯（PP）廠，原料丙烯由巴尼伯特、巴羅達、Matura 和 Chennai 的四座煉油廠提供，目前正在進行裝置的設備改造，以保證丙烯供應。信誠工業公司的 55 萬噸/年 SM 廠是最大的乙烯下游產品專案，將由賈姆納加爾煉油廠提供乙烯原料。

另外，印度對苯酚和丙酮的需求正在迅速增加苯酚年均需求成長率達 8%，丙酮為 7%，需求增加的部分原因是由於甲基丙烯酸甲酯單體（MMA）生產增加造成的。Schencfady Herdisloa（原 Herdillia 化學品公司）是印度唯一的 MMA 生產商，正計畫將苯酚產能擴大 314 萬噸/年，丙酮 2,105 萬噸/年，異丙苯 310 萬噸/年。

印度石油公司打算擴大直鏈烷基苯（LAB）產能，計畫於 2004 年第三季度在巴羅達建設一家年產能 1,215 萬噸的 LAB 廠；2003 年 4 月 Tamiluadu 石油產品公司（TPL）將正構烷烴產能從 612 萬噸/年擴大到 914 萬噸/年，LAB 產能從 10 萬噸/年增加到 1,215 萬噸/年（何坤榮，2004）。

另外，印度國內 ABS 塑膠市場規模為 4.5 萬至 5.5 萬噸/年，年均需求成長率達 15%。拜耳 ABS 公司計畫於 2005 年在 Panchmahal 擴建 SAN 塑膠生產廠，在 Nandesavi 擴建 ABS 塑膠生產廠。而韓國 LG 化學公司計畫透過 LG 化學印度公司建設一家年產能達 5 萬至 6 萬噸的 ABS 塑膠廠，在 Visakhapatnam 建設 8 萬噸/年的聚苯乙烯（PS）廠和 1.5 萬噸/年的發泡聚苯乙烯（PS）廠，並擴大苯乙烯的系列產品生產，實現產品的多樣化的發展。

經由上述，我們可知印度化學工業的下游產品能力持續擴大成長中，同時，印度化學企業間正透過一連串併購與策略聯盟的行為，搶佔印度國內的市占率，例如信誠工業公司與印度石化公司合作後，其占印度國內石化市場市占率達到 80%，乙二醇（MEG）和聚丙烯（PP）

產能分別占國內產能的 93%和 85%，聚乙烯（PE）產量占國內總產量的 53%，遠遠超過競爭對手。

第五節 印度電信產業

印度為繼中國大陸之後第二大電信產品消費市場，市場發展空間極大，根據 J.P. Morgan 公司指出 2003 年印度電信服務產值約為 80 億美元，而預期未來七年內將會成長至 150 億美元。印度國內外資投資電信產業者由 1991 年至 2003 年止約為 20 億美元。

印度政府正進一步開放國內電信市場，自 1947 年至今印度不斷的創新技術並且修定相關法律，以開拓電信產業市場，1947 年印度獨立時全國電話線數不到八萬六千條，DoT 資料顯示截至 2004 年 3 月為止電話線路數量已遠超過 7,454 萬條，預估 2006 年 3 月可望突破 1.5 億條電話線路，相較於其他亞洲國家印度的電話密度仍有增加空間。印度人平均擁有電話數量約為每一百人中三部電話，相較於全世界擁有電話數量約相差五倍之多，而大部份的民間電信公司集中在都市，四大城市 Delhi、Mumbai、Chennai 以及 Calcutta 之電話普及率至少超過 19%（見表 6-8），相較於其他鄉村地區的電話普及率而言相差約有 5 位以上，印度政府正積極規劃振興鄉村地區電信市場，紛紛提出電話費率降低、加強地方基礎建設等方式拓展資源不足地區，因此鄉村地區的電話用戶成長空間指日可待。

「1999 國家電信政策（National Telecom Policy 1999，NTP-1999）」為 1999 年印度政府 1999 年推出之電信政策，此政策的推出使電信市場更為開放，由於印度電信費率降低（見表 6-9）帶動了電信市場需求及基礎設備的增設，其中包括行動電話市場，2004 年 9 月為止印度行動電話用戶已超過 4,000 萬人（見表圖 6-6），相較於 2003 年的 1,000 多萬行動電話用戶而言，有大幅度成長，印度行動電話的通話費用大幅調降，行動電話費率由 1998 年使用者需支付每分鐘 14.5 盧比調降至每分鐘 1.6 盧比，近五年來印度行動電話費率調降幅度高達 70%左右；

原行動電話通話費為使用者雙方皆需付費，2003年5月起實施單方收費，亦即接收方免付費，如此帶動了印度行動電話需求，面對市場的需求印度亦推出預付卡等。行動電話的使用率大幅提升也帶動手機市場的成長，由於印度消費意識逐漸提升，對於品牌的重視程度也提高，目前印度國內手機使用品牌 Nokia 佔有 65% 的市場規模，而其他廠牌例如台灣的明基 (BenQ) 以及大霸 (DBTEL)、韓國的三星 (Samsung) 等都是印度國內民眾愛用的手機品牌。雖然說印度國內行動電話費率調降、使用行動電話用戶增加、對手機的需求也相對提升，但是由於印度人民的薪資所得並不高，因此印度人民在選擇手機的需求亦不高，只要求能撥通、接聽即可，像是目前先進國家所使用的 MMS 傳輸、GPRS 等多項手機功能在印度來說不太重要，原因是印度人民只願意購買手機的價格上限約為 35 美元，若高於此價格可能無法承擔。

原印度國內長途電話市場一直處於國有企業壟斷情況，目前印度政府已開放國內及國際長途電話市場，又因使用費率的調降，造成民間電信業者的激烈競爭，相互削價的結果，使得電信市場費用已趨於合理化。

表 6-8 印度電話普及率表

單位：%

	全國	城市	鄉村
1995~1996 年	1.28	3.95	0.29
1996~1997 年	1.56	4.76	0.34
1997~1998 年	1.94	5.78	0.43
1998~1999 年	2.33	6.87	0.52
1999~2000 年	2.86	8.23	0.68
2000~2001 年	3.58	10.37	0.93
2001~2002 年	4.29	12.2	1.21
2002~2003 年	5.11	14.32	1.49
2003-2004 年	7.02	20.79	1.55

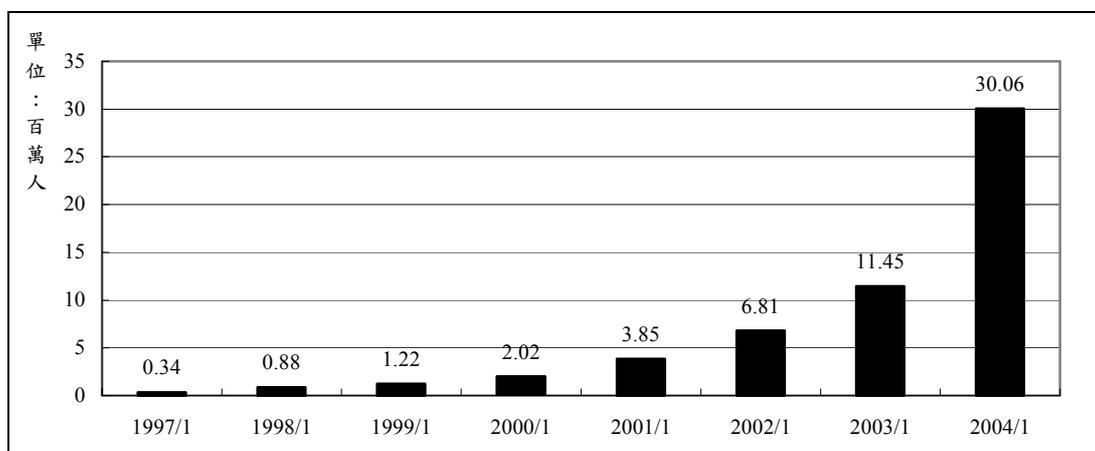
資料來源：DoT，本研究整理。

表 6-9 印度電話費率調降幅度表

單位：盧比／分鐘

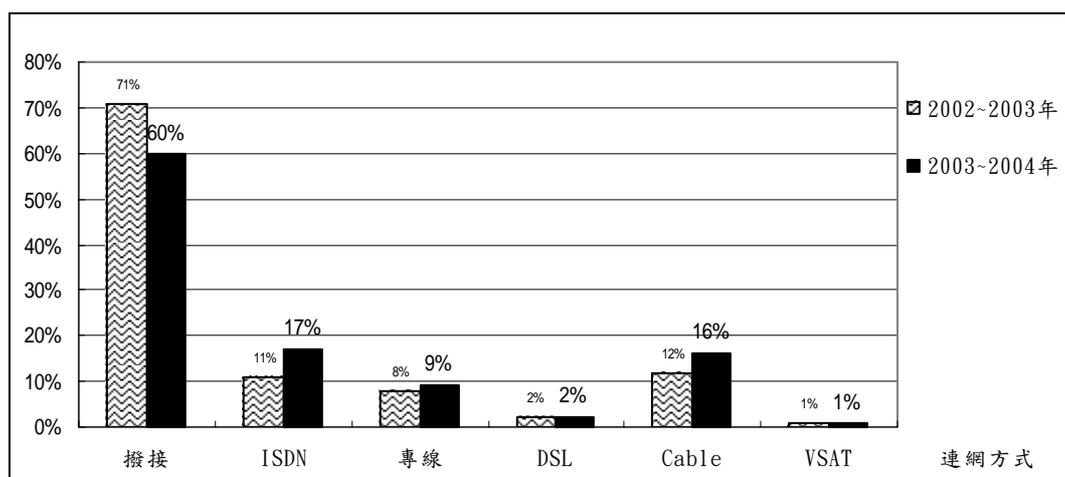
	國內長途電話	國際電話（以美國為例）	行動電話
1998-99 年	30	61.2	14.5
1999-00 年	30	61.2	6.1
2000-01 年	24	49.2	2.4
2001-02 年	9.6	40.8	1.9
2003 年 3 月	4.8	24	1.6

資料來源：TRAI、電子時報、本研究整理。



資料來源：DoT、本研究整理。

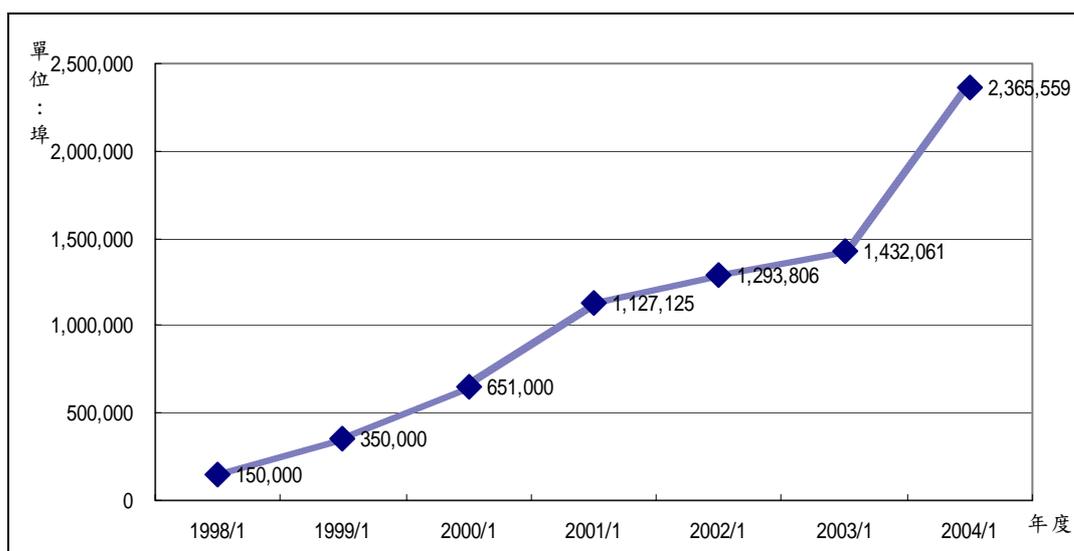
圖 6-6 印度行動電話用戶量統計



資料來源：AIT、電子時報、本研究整理。

圖 6-7 印度企業用戶連網方式統計

網路無遠弗界，網際網路的使用著重於企業網路約占 48%，而家庭網路使用約佔全國 11%，而目前的連線方式仍為以撥接方式為主約占 60%，而印度由於基礎建設仍集中於城市區域，因此，目前政府方面亦積極推動 e 化工程外，非城市區域的電信、網路建設也逐漸動工。目前印度網際網路用戶數正逐漸成長，尤其是 2003 年的 1,432,061 埠至 2004 年 3 月的 2,365,559 埠跳躍式成長。據 IMD 資料顯示 2003 年印度每人平均 GDP 約為 522 美元，全印度約有三分之一人口生活貧困，因此對於印度人而言大多數家庭無法負擔電腦使用以及網路費用（約需 5 萬盧比），新德里的居民大多會利用當地的網咖上網，用以求職、獲取新知等，並節省家庭開支，但 2003 年起網路用戶的增加，家庭用戶成長不少。



資料來源:MAIT、電子時報、本研究整理。

圖 6-8 網際網路用戶數成長圖

印度為推展電信自由，通訊部 (DoT) 與國際組織互相合作並積極擴展國內電信，無論是提出相關電信計畫、施工、建立基礎設施等並由通訊委員會制定通訊法規，受政府核准廠商方面從二十年前即可進行通訊設備的生產，直到 1992 年申請核可程度免除，只需向工業部登記即可，例如電子郵件、數據服務、視訊會議及無線通訊等服務，都

已開放民間投資經營（何博文，亞洲開發中國家通訊市場分析）。

印度由於貧富、城鄉差距極大，且印度基礎建設不足，造成電力不足，讓正在享受電信通訊的方便之餘，也造成斷電的困擾；而印度的電信法令政策雖已開始放寬，但仍有所限制，因此。因此印度政府為鞏固電信產業發展，分為針對增設國內外長途電話、通訊設備、固網、有線、無線通訊等服務建設頗為用心，2003年印印度政府為整合電信產業，推出統合使用授權政策，希望未來能夠整合印度電信產業，並加強基礎建設合併和營業範圍於同一個區域產業內，在考量其優劣勢下進行併購，將使電信通訊產業發展更臻完善。

除此之外，印度的衛星通信技術亦有國際水準，自1975年4月印度的第一顆衛星誕生，命名為阿里亞巴塔（ARYABHATA）科學衛星，這枚衛星主要是用來探測地球大氣希望可以解決國內通訊、廣播電視、氣象研究之問題，為印度衛星開了先端，目前印度已有超過20枚衛星在教育、通訊、國防等方面發揮作用，運用印度高科技人才研發及應用技術的進步，印度預計於2008年向月球發射「月旅一號」無人太空船，但目前印度太空研究主要著重發展提供通訊和氣象服務的衛星。

印度政府目前針對ICT產業施政的方向如下：

（一）強化通訊及寬頻基礎建設的建立以及城鄉間的宣導

城鄉差距大的印度，電信、通訊設備的使用大都集中在國內主要城市，如新德里、孟買等城市，印度政府正積極加強農村及中下階層人民的經濟條件以及基礎建設的建置，並推動e化工程，發展行動話的產品研發等（電子時報、本研究整理）。

（二）加強鐵路、公路、港口的建設

印度的鐵路、公路、港口等基礎建設不足，以航運來看，印度的港口，而航運量卻很大，因此造成外商貿易或投資困難。因此需加強

交通面建設，並進行電信服務點的增設。

（三）稅制法規的改革

印度目前外銷規定免稅，內銷稅依照印度境內不同邦而不同，針對手機約課 10% 的稅率，另外至 2005 年所有 ICT 硬體進口關稅將降至零。

（四）歡迎外資投入印度 ICT 市場

過去半個世紀印度的經濟成長逐漸上升，目前為落後中國大陸約 13 年的開發中國家，而印度產業結構的轉變使原本為農業為主的國家轉換跑道逐漸成為服務業導向的國家，而這些創新都必須運用到電信通訊的便利，才能增加創新產業的利基。印度電信自由化的推動、通訊衛星發射及研發以及國內基礎建設的發展等都是印度電信產業的積極拓展，相信印度電信產業的開發能夠為印度帶來更大的商機與成長。

第六節 印度的產業機械業¹¹

印度機械產品在 2000-2001 年外銷金額為 16 億 418 萬美元，主要外銷對象包括美國、英國、德國、阿拉伯聯合大公國等；在 2000-2001 年，進口金額為 4 億 7,281 萬美元，主要自美國、日本、德國、中國大陸、南韓等國進口，台灣在同期外銷至印度機械產品金額為 2,195 萬美元，占印度機械產品總進口 4.64%，居印度機械產品進口國排名第 8 位。

印度本土機械生產成本較高，欠缺高效能與優越功能的特色，印度政府將機械的進口，列為自由進口的非管制項目，近來進口關稅持續調降，因此，印度機械業受到進口產品與二手機械進口競爭壓力甚大。一般印度機械進口關稅包括：基本稅（Basic Tax）25%、附加稅

¹¹ 在經過經建會的同意後，這一節有關產業機械業簡介主要取材自經濟部投資業務處（91 年）。

(Additional Duty) 10%、特別稅 (Special Additional Duty) 4%、及平衡稅 (Counterveiling Duty, 簡稱 CVD) 16%等, 總進口稅達 50%以上。

印度產業正值起步階段, 並朝向提升產品競爭力方向發展, 印度以提升汽車工業、耐久財消費產品、資訊業、通訊業等基礎建設為國家政策, 將直接帶動產業機械市場發展。產業機械為我輸往印度產品大宗之一, 以紡織機械、包裝機械、橡膠成型機械、印刷機械、食品加工機械、塑膠加工機械等產業機械為主。

在印度各類機械產品中, 以紡織機械為最主要項目, 市場規模約 6 億 9,770 萬美元, 其中有 65%仰賴進口。印度約有 320 個紡織機械廠, 及 360 個從事紡織機械零件生產工廠, 這些紡織機械廠多與國外廠商合作, 主要包括 Reiter、Schubert、及 Salver 等品牌, 國內主要廠商則包括 Lakshmi Machine Works、Textool、Lakshmi Automatic LoomWorks、Veejay Lakshmi Engineering Works 等。整體而言, 印度國內紡織機械業者缺乏生產精密微電腦控制與數控系統能力。印度主要紡織品生產地也是紡織機械主要銷售地, 包括 Mumbai、Ahmedabad、Surat、Hyderabad、Delhi, Ludhiana、Calcutta、Bangalore、Coimbatore 及 Tirupur 等。

印度印刷機械市場規模約為 2 億 93 萬美元, 有 80%仰賴進口, 主要國內製造商包括 Manugraph Industries、HMT, Stovec Industries、Control Print、Shilp Gravures 等公司, 主要使用印刷機械的行業為新聞紙類, 其次為文具印刷, 印度印刷機械每年約成長 6-8%。

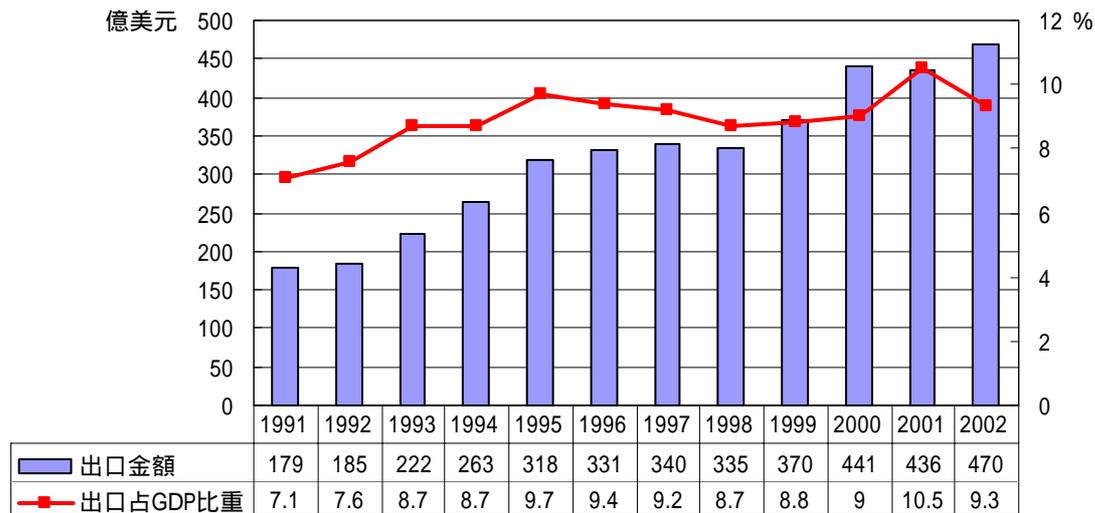
印度包裝機械市場規模約為 2,330 萬美元, 約有 100 家廠商從事包裝機械生產, 不過市場受到少數業者所掌控, 主要廠商除了市場領導者 Flex Engg 外, 其他包括 ITW Signode、Rollainers、Mysore Jirloskar 等。受到包裝食品與速食業受到歡迎, 包裝機械也隨之發達, 年成長率可達 8-10%。

印度的塑膠機械市場規模約為 1 億 6,280 萬美元, 主要包括射出成

型 (injection molding)、塑膠押出機 (extrusion) 及中空成型機 (blow molding machines) 等，其中塑膠押出機占印度各類塑膠機械的 60%。印度從事塑膠加工業之家數約為 25,000 家，其中 90% 為小型工廠，儘管有逐漸機械化的趨勢，不過極大多數工廠仍採手工方式操作。印度市場中約有 50 家以上工廠從事塑膠機械製作，其中 50% 的市場為 10 到 15 家大廠所壟斷，主要廠商包括 DGP Windsor、Cincinnati Milacron、LTM、Battenfeld、Electroinca 等，主要自韓國、台灣、日本、德國等國進口。因原料取得的便利性，印度的西部與北部是主要塑膠加工中心，此外在南部的 Tamil Nadu 也是主要的生產中心，且以自動化機械為主。

第七節 印度的國際貿易概況

1947 年印度獨立後，為擺脫殖民地的陰影，以自給自足為目標發展經濟，因此，印度政府採取的是進口替代政策，以複雜的許可制度規定與高額的進口關稅來干預整個市場經濟。過去，印度的進口貿易一直都被視為是亞洲限制最嚴格的，一直到 1991 年開始經濟改革後，才慢慢將市場開放。因此，印度自經濟改革後，近十年進出口值才有顯著的成長，且持續維持小額入超。印度的進口總額在 2003-2004 年間約為 619 億美元，其中石油進口達 166 億美元，占總進口的 1/4 以上。由 Petia Topalova (2004) 的報告中顯示，印度進口關稅在 1987 年高達 90% 以上，直到 1992 年，印度政府採取，才積極的將關稅調降至 30% 左右的水準，但以全球貿易的角度來看，仍是明顯的偏高。不僅是關稅的障礙，印度政府也採用了許多非關稅的障礙，如進口限制、提高產品規格限制等，同時印度政府也在 1995-2001 年間，提出了 250 項的反傾銷告訴，為反傾銷措施使用率最為頻繁的國家。根據 IMF 貿易限制指數 (trade restrictiveness index)，印度的指數為 8 (指數的級別為 1 到 10，10 為貿易限制最高的國家)，相較於中國的貿易限制指數為 5、東亞平均約為 4-5 之水準，印度在進口貿易開放仍有很大的空間。



資料來源：經濟部國貿局。

圖 6-9 1991-2002 年印度出口總值

出口方面，由於印度採進口替代政策，其出口值較小，且以農業、礦業、紡織為主要出口產品。然而，自印度於 1991 年開始開放市場後，總出口值自 1991 年 179 億美元提高至 2002 年的 470 億美元，成長迅速，出口占 GDP 之比重也逐漸提高（詳見圖 6-9）。依據印度商務局的統計（詳見表 6-10），2003 年 4 月到 2004 年的 9 月，印度主要的出口貨品前五項分別為紡織、珠寶寶石、化學相關產品、工程產品與農產品，五大項產品總和約佔總出口的 76%；以區域別來觀察，印度主要出口地區是亞洲及大洋洲各國，占 42%，其次為西歐，占 24%，第三名則為美國，占 22%；若以單一國家來看，美國是主要的貿易夥伴（周盈秀，2004 年）。

表 6-10 2003/4-2004/9 印度主要貨品出口

項目	出口金額（百萬美元）	占總出口比率（%）
紡織	5194	18.9
珠寶寶石	4785	17.4
化學相關	4342	15.8
工程產品	4455	16.2
農產品	2142	7.8
前五項產品總合	-	76.2
Total	27439	100.0

資料來源：Ministry Of Commence And Industry, Inida (March, 2004)。

一、印度潛力產業的發展

根據周盈秀 2004 年，印度政府依據產品價值與成長性，將主要出口貨品分為四個主要種類：

1. 穩定成長項目：海產、香料、腰果、稻米、芝麻、糖、電子產品、機械產品與器具、化學與運輸設備。
2. 高價值高成長項目：珠寶寶石、金屬、藥品、生技產品、化學與紡織產品。
3. 新興高成長項目：加工水果與果汁、花卉栽培、肉品加工。
4. 無機化學、手工藝製品包含手工地毯。

對照表 6-10 可以觀察出，印度目前主要出口的產品如紡織、珠寶寶石、化學相關品等，均屬於高價值高成長之類別，未來不僅發展潛力大，也能帶來較高的附加價值；而生技產品所歸屬的生技製藥業，則因印度人口眾多，市場需求極為龐大，具有發展的空間。

第八節 印度出口競爭力之優劣勢分析

一般對於貿易競爭力的分析，可分為屬質及屬量的分析，屬質分析是將影響競爭力的因素作一說明分析，而屬量分析是以量化的數字來分析，又可分為成本面及貿易面兩種，成本面的分析不易作國際比較且資料分類也不夠精細，貿易面分析因各國的資料較完整且有較一致的分類，因此較便利進行國際比較。

進行貿易競爭力分析有許多不同的目的，依據不同的目的必須配合不同的分析方式；同時，為滿足產、官、學的需求，必須針對不同的商品、市場及競爭對手來分析。中華經濟研究院（2000）曾受經濟部國際貿易局委託完成貿易競爭力資料庫系統（Trade Competitiveness Database System；TCDS）之建立。TCDS 除了可查詢相關貿易資料外，

在其分析架構下，可以分析的貿易競爭力議題包括有：

1. 一國某商品在特定市場的競爭力分析；
2. 兩國某商品在特定市場的競爭力比較分析；
3. 一國所有商品在特定市場的競爭力分布；
4. 兩國所有商品在特定市場的市場占有率比較分析；
5. 兩國所有商品在特定市場的成長率比較分析；
6. 兩國所有商品在特定市場的市場占有率變動比較分析。

由於美國是印度的最大出口市場，而印度又被認為是繼大陸之後全球最具潛力的國家，因此以下將以美國市場為比較基礎，並以大陸為比較對象，來說明印度出口產品的國際競爭力，觀察期間為 1996 年至 2003 年。

在進入分析之前，先說明 TCDS 的內容及分析架構，關於 TCDS 的內容如下：

可比較的進口市場包括台灣、美國、日本及中國大陸等 4 個；可從事貿易競爭力比較分析的主體包括 30 個國家及 15 個地區。商品則有依「國際商品統一分類制度」(HS) 分類的二、四、六位碼及各市場分類最細碼(我國及美國為十位碼、日本是九位碼、中國大陸為八位碼)；資料期間則起自 1996 年至 2003 年。

在單一商品(i)的單國(j)檢視之下，假設進口市場為 Q ，則以 Q 自 j 國的此商品進口金額、進口比重(市場占有率； MS)、金額成長率及顯示性比較利益(RCA ； R)等四項指標來分析，同時以 i 商品自 j 國進口成長率與自全球進口成長率比較，再以時間數列資料的方式呈現其趨勢，則可進行綜合分析而得知 j 國的 i 商品在 Q 市場的競爭力變化結果。

至於在單一商品 (i) 的雙國 (j 國和 k 國) 比較，仍是以 Q 自 j、k 兩國的此商品進口金額、進口比重、金額成長率及 RCA 等四項指標來分析，同時以 i 商品自 j、k 的進口比重差距、進口比重變動差距及進口成長率差距來比較，再以時間數列資料的方式呈現，則可進行綜合分析而得知 j、k 兩國的 i 商品在 Q 市場的競爭力變化結果。

在整體分析方面，由於商品的數目繁多，因此以二階段的方式來進行，首先是取所有商品的兩項指標為準，依指標大小分為若干區間，將 Q 市場自某一國或二國進口所有商品的項數、金額及比重編製三張雙向關聯表 (two ways contingency table)，如此可觀察在此兩項指標下的所有商品的項數、金額及比重分布。其次若欲進一步追蹤關聯表中某一元素 (element) 包含的是那些商品，則再進一步列出這些商品的名稱及其金額、比重等相關指標的時間數列資料，也就是說，可先初步作一全面性概觀，再進一步作個別商品的詳細資料陳列。

以下對印度的競爭力分析，擬以印度與中國大陸的整體競爭力比較分析、印度的所有商品競爭力分布、印度與中國大陸所有商品市場占有率比較靜態分析等三種型態來說明。

一、整體競爭力比較

在 TCDS 中，選取印度與中國大陸作觀察，則可得到表 6-11。表 6-11 可作印度在美國的整體競爭力分析，在表中列出觀察期間 7 項指標的時間序列資料，原始資料是美國進口總金額及其自印度、中國大陸的進口總金額，進一步可求得印度、中國大陸成長率及成長率差距、所占比重 (市場占有率) 及比重變化。由表中的數據可看出，在觀察期間印度、中國大陸在美國市場的整體表現，主要的結果如下：

(一) 從金額來看，美國自印度進口金額大致是呈上升的趨勢的，而中國大陸上升的趨勢更明顯，因此相對而言，印度的表現略遜於大陸，而印度的絕對金額也大幅低於中國大陸。

表 6-11 印度與中國大陸在美國進口市場之表現

單位：百萬美元；%

指標名稱\西元(年)	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1.美國自全球進口金額	795289	869704	911896	1024765	1216887	1140999	1161365	1259395
2.美國自印度進口金額	6170	7322	8237	9083	10687	9737	11818	13053
3.美國自中國大陸進口金額	51513	62558	71169	81786	100063	102278	125192	152379
4.印度與中國大陸金額差距	-45343	-55235	-62932	-72703	-89376	-92541	-113374	-139326
5.美國自全球進口成長率		9.36	4.85	12.38	18.75	-6.24	1.78	8.44
6.美國自印度進口成長率		18.69	12.49	10.27	17.65	-8.88	21.37	10.45
7.美國自中國大陸進口成長率		21.44	13.77	14.92	22.35	2.21	22.40	21.72
8.印度成長率與整體差距		9.33	7.64	-2.11	-1.10	-2.65	19.59	2.00
9.印度成長率與中國大陸差距		-2.75	-1.27	-4.65	-4.70	-11.10	-1.03	-11.27
10.美國自印度進口所占比重	0.78	0.84	0.90	0.89	0.88	0.85	1.02	1.04
11.美國自中國大陸進口所占比重	6.48	7.19	7.80	7.98	8.22	8.96	10.78	12.10
12.印度比重與中國大陸差距	-5.70	-6.35	-6.90	-7.09	-7.34	-8.11	-9.76	-11.06
13.印度比重變動與中國大陸差距		-0.03	-0.01	-0.04	-0.04	-0.12	-0.01	-0.10

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

(二) 從成長率與進口比重來看，在觀察期間，每年都是一致的美國自印度進口的成長率小於自大陸進口成長率，這反映在進口比重上，就是印度持續低於中國大陸，且持續擴大，至 2003 年已差距 11.06 個百分點。

(三) 綜合來看，印度與中國大陸在美國的出口總合競爭力比較，在觀察期間，無論從金額、成長率或進口比重來看，印度都明顯不如中國大陸，表示印度的競爭力仍較低。

二、競爭力分布

印度所有商品在美國市場的競爭力分布在 TCDS 中，選取單國檢視下的印度、美國市場及觀察的 2003 年，則可透過 MS 及 RCA 為分類指標來編制關聯表，以 HS 四位碼商品分類所得到的結果列於表 6-12，另以 HS 十位碼分類所得的結果列於附表 6-3。為便利說明起見，本文以下將表 6-12 的關聯表都看成一矩陣，其階 (order) 為 6×6。由

表 6-12 的結果可以摘要說明如下：

(一) 2003 年美國的 HS 四位碼進口商品共有 1,260 項，而自印度的進口總額為 130.53 億美元。

(二) 從市場占有率 (MS) 的角度來看，其分布情況在關聯表的最右欄 (column)，由資料顯示，在 2003 年美國進口的 1,260 項商品中，印度有 11 項商品的市場占有率超過 30%，而這些商品的進口金額為 5.26 億美元，占美國自印度進口的 4.03%；而且占有率介於 10% 至 20% 之間及介於 20% 至 30% 之間的比重，也分別達 22.59% 及 22.70%，也就是說，在美國自印度進口的商品中，有 64 項商品的市場占有率超過 10%，這些商品占美國自印度進口的 49.32%，金額為 64.37 億美元，從此一結果來看，印度商品在美國市場的競爭力頗高，因絕大部分的商品比重都是 MS 大於 10% 的。

(三) 從 RCA 的角度來看，其分布情況在關聯表的最下列 (row)，由資料顯示，在 2003 年美國進口的 1,260 項商品中，印度有 141 項商品的 RCA 超過 4，而這些商品的進口金額為 84.64 億美元，占美國自印度進口的 64.84%。這表示從 RCA 的觀點來看，印度在美國的競爭力是較強的。

(四) 從 MS 及 RCA 綜合來看，在各關聯表中，扣除最右一欄及最下一列所剩下的是一個 5×5 階 (order) 的矩陣，由於 MS 及 RCA 的區間分類是由小到大，因此欄位愈右 RCA 愈高，列位愈下則 MS 愈高，其競爭力也愈強；而當 MS 高時，則其 RCA 必然也高，因此此一矩陣的左下角大都為 0。MS 大於 30% 且 RCA 大於 4 的商品有 11 項，占美國自印度總進口的 4.03%，這 11 項商品應是 2003 年印度在美國絕對競爭力最強的商品；在 TCDS 中可以進一步觀察所包括的商品內容，列於表 6-13。

(五) 從表 6-13 列出 2003 年印度在美國競爭力最強的 11 項商品，內容包括 1996 年至 2003 年美國自印度進口各商品的金額、市場占有

率及 RCA。這 11 項產品多為農產品、紡織品及零配件等低技術水準產品。

表 6-12 2003 年印度在美國進口市場的貿易競爭力分析

★HS 四位碼商品依 MS 和 RCA 分類

(A) 項數關聯表

單位：項

MS\RCA	[0,0.8)	[0.8,1.25)	[1.25,2.5)	[2.5,4)	[4,∞)	合計
[0,5)	917	64	92	46	22	1141
[5,10)	0	0	0	0	55	55
[10,20)	0	0	0	0	41	41
[20,30)	0	0	0	0	12	12
[30,100]	0	0	0	0	11	11
合計	917	64	92	46	141	1260

(B) 比重關聯表

單位：%

MS\RCA	[0,0.8)	[0.8,1.25)	[1.25,2.5)	[2.5,4)	[4,∞)	合計
[0,5)	9.43	7.00	12.92	5.81	2.03	37.19
[5,10)	0	0	0	0	13.50	13.50
[10,20)	0	0	0	0	22.59	22.59
[20,30)	0	0	0	0	22.70	22.70
[30,100]	0	0	0	0	4.03	4.03
合計	9.43	7.00	12.92	5.81	64.84	100.00

(C) 金額關聯表

單位：百萬美元

MS\RCA	[0,0.8)	[0.8,1.25)	[1.25,2.5)	[2.5,4)	[4,∞)	合計
[0,5)	1231	913	1687	759	265	4854
[5,10)	0	0	0	0	1763	1763
[10,20)	0	0	0	0	2948	2948
[20,30)	0	0	0	0	2963	2963
[30,100]	0	0	0	0	526	526
合計	1231	913	1687	759	8464	13053

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

表 6-13 2003 年美國自印度進口競爭力較強商品

範圍：市場占有率 (MS) $\geq 30\%$

顯示性比較利益 (RCA) ≥ 4

單位：百萬美元；%

項目	年	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1 HS0711:暫時保藏之蔬菜 (例如二氧化硫氣體、鹽水、									
金額		2.33	3.26	2.08	3.51	3.02	2.90	3.95	5.77
占有率		14.83	20.81	14.83	12.86	13.69	14.16	26.92	38.61
RCA		19.11	24.72	16.42	14.50	15.59	16.59	26.46	37.25
2 HS0801:椰子、巴西栗及腰果，鮮或乾，不論是否去殼									
金額		144.99	156.27	160.79	287.08	241.75	216.04	212.99	185.31
占有率		40.31	41.00	42.96	57.64	46.85	52.70	50.57	40.28
RCA		51.96	48.70	47.56	65.03	53.35	61.75	49.70	38.86
3 HS5007:絲或廢絲織成之梭織物									
金額		36.41	44.44	54.24	67.35	97.56	79.49	85.37	94.86
占有率		12.41	14.62	18.90	25.62	33.87	34.48	37.08	39.22
RCA		15.99	17.37	20.92	28.91	38.57	40.41	36.44	37.84
4 HS5303:生或已加工但未紡製之黃麻及其他紡織用韌皮									
金額		0.95	0.25	0.18	0.13	0.01	0.06	0.06	0.12
占有率		32.50	31.78	21.84	13.86	1.50	18.27	22.35	32.80
RCA		41.90	37.75	24.18	15.64	1.71	21.40	21.97	31.65
5 HS5308:其他紡織用植物纖維紗；紙紗									
金額		0.98	1.28	1.26	1.13	1.18	1.31	1.37	1.15
占有率		22.30	25.41	45.70	53.63	37.14	50.33	57.42	30.19
RCA		28.75	30.18	50.59	60.50	42.30	58.97	56.42	29.13
6 HS5310:第 5 3 0 3 節之黃麻或其他供紡織用韌皮纖維									
金額		15.68	26.84	15.86	11.59	12.86	8.65	14.40	14.59
占有率		71.82	90.78	70.92	57.17	67.97	56.53	67.05	85.66
RCA		92.58	107.82	78.51	64.50	77.40	66.25	65.89	82.65
7 HS5701:結織地毯及其他紡織材料覆地物，不論完成與									
金額		93.99	111.64	157.97	189.39	179.92	157.44	157.06	166.17
占有率		36.36	35.80	39.97	42.36	31.98	30.48	30.26	31.35
RCA		46.87	42.53	44.25	47.79	36.42	35.72	29.73	30.25
8 HS5809:未列名金屬線或第 5 6 0 5 節攪金屬之紗之梭									
金額		1.24	1.62	1.98	1.69	1.77	0.89	0.74	1.08
占有率		17.08	24.82	29.13	28.12	23.25	15.23	15.55	31.01
RCA		22.02	29.48	32.25	31.73	26.48	17.85	15.28	29.92
9 HS6803:已加工石板及石板製品或凝集石板之製品									
金額		5.46	8.14	10.92	16.56	21.29	22.09	26.65	30.37
占有率		17.44	21.93	24.43	28.90	31.39	30.21	35.39	38.77
RCA		22.48	26.04	27.04	32.61	35.74	35.40	34.78	37.41
10 HS7609:鋁製管配件 (如：接頭、肘管、套管)									
金額		0.05	0.04	0.02	2.39	4.81	7.71	8.96	12.82
占有率		0.25	0.19	0.11	9.30	16.21	28.59	32.04	32.46
RCA		0.32	0.23	0.12	10.49	18.46	33.51	31.48	31.32
11 HS7906:鋅管及鋅製管配件 (如接頭、肘管、套管)									
金額		0.00	0.00	0.01	3.20	10.73	9.84	12.57	13.46
占有率		0.06	0.04	0.04	8.08	29.37	32.91	44.49	42.08
RCA		0.08	0.04	0.04	9.11	33.45	38.56	43.72	40.60

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

三、市場占有率比較靜態分析

由於探討競爭力分析，除了關心絕對競爭力高低外，相對競爭力的變化更應加以關注，因此以比較靜態的方式，可以任意選取資料庫中的兩個時點來觀察競爭力的變化，對於分析用途適用性較廣，尤其是觀察兩個比較國的 MS 消長。以 1996 年至 2003 年印度及中國大陸在美國進口市場的市場占有率變動作為編製關聯表的指標，則由 TCDS 資料庫查詢的 HS 四位碼商品整理的結果列於表 6-14 及表 6-15（另有依 HS 十位碼商品整理的結果列於附表 6-4 及附表 6-5），兩表中的項數關聯表是相同的，其摘要分析如下：

（一）在 1996 年至 2003 年間，美國自印度的進口值由 61.70 億上升至 130.53 億美元，但同期間中國大陸卻是由 515.13 億上升至 1,523.79 億美元，由表 6-11 可看出各年的變化，在此不予贅述。

（二）就印度的觀點來看，各商品市場占有率變動的分布是反映在關聯表的最右欄，也就是說，在 1996 年至 2003 年間，印度在美國有 25 項 HS 四位碼商品的市場占有率下降達 3 個百分點以上，這些商品占 1996 年美國自印度進口比重的 8.62%，金額是 5.32 億美元，而占 2003 年美國自印度進口比重的 3.34%，金額是 4.36 億美元，這些商品的市場流失最為嚴重。但同期間，印度也有 87 項 HS 四位碼商品的市場占有率上升達 3 個百分點以上，這些商品占 1996 年美國自印度進口比重的 14.45%，金額是 8.91 億美元，但卻占 2003 年美國自印度進口比重的 25.44%，金額是 33.21 億美元，可見這些商品的市場占有率有明顯的擴大。但由觀察的 8 年間，MS 上升 3% 以上的比重是提高 10.99 個百分點，而 MS 下降 3% 以上的比重是下降 5.28 個百分點，可見美國自印度 MS 的分布變化不大。

（三）就中國大陸的觀點來看，各商品市場占有率變動的分布是反映在關聯表的最下列，也就是說，在 1996 年至 2003 年間，中國大陸在美國有 44 項 HS 四位碼商品的市場占有率下降達 3 個百分點以

上，這些商品占 1996 年美國自中國大陸進口比重的 4.91%，金額是 25.28 億美元，但卻只占 2003 年美國自中國大陸進口比重的 1.81%，金額是 27.64 億美元，這也是市場流失較嚴重的商品。但同期間，中國大陸也有 533 項商品 HS 四位碼商品的市場占有率上升達 3 個百分點以上，這些商品占 1996 年美國自中國大陸進口比重的 81.06%，金額是 417.56 億美元，但卻占 2003 年美國自中國大陸進口比重的 89.48%，金額是 1,363.53 億美元，可見中國大陸有近八成商品比重的市場占有率是明顯提升，提升後的比重已達近九成。而且由觀察的 8 年間，MS 上升 3% 以上的比重是提高 8.42 個百分點，但 MS 下降 3% 以上的比重卻下降 3.1 個百分點，變化幅度相近。這表示中國大陸在 1996 年約有半數（533/1260）商品項目，占美國自大陸進口金額的八成，發展至 2003 年，這些商品的 MS 都提升 3 個百分點以上，而所占的金額比重提高至九成。

（四）在 1996 年至 2003 年間的美國進口市場，就印度與中國大陸各商品的 MS 消長來看，有 12 項 HS 四位碼商品是印度的 MS 下降達 3 個百分點以上，但中國大陸是上升 3 個百分點以上。1996 年美國自印度與中國大陸進口這些商品的金額分別是 3.16 億美元及 2.19 億美元，進口比重分別為 5.12% 及 0.43%，由此可看出這些商品在 1996 年印度的競爭力應是高於中國大陸的；但在 MS 一消一長下，到 2003 年，印度的金額降為 1.99 億美元，但中國大陸卻升為 7.46 億美元，進口比重印度是降為 1.52%，而中國大陸是升為 0.49%。由於這些產品的金額不高，因此替代效果並不明顯。若反過來看，印度的 MS 上升 3 個百分點以上而中國大陸下降 3 個百分點以上的商品，共有 11 項，由於無論在 1996 年或 2003 年這些產品的金額都相當低，因此談不上競爭與替代的問題。

（五）在 1996 年至 2003 年間的美國進口市場，就印度與中國大陸各商品的 MS 都上升的商品來看，有 36 項 HS 四位碼商品是印度及中國大陸的 MS 都上升 3 個百分點以上，1996 年美國自印度與中國大陸進口這些商品的金額分別是 6.14 億美元及 4.53 億美元，進口比重分

別為 9.95%及 0.88%，由此可看出此商品在 1996 年雙方的競爭力應是旗鼓相當；到 2003 年，印度的金額升為 22.24 億美元，而中國大陸則升為 23.86 億美元，進口比重印度是升為 17.04%，而中國大陸是升為 1.57%。雖然雙方金額差距都相當有限，但不能直接判斷其競爭程度，因雙方的 MS 都提高，因此相對的變動無法得知。因此若要觀察其競爭程度，可將 36 項商品全部列出比較，經過濾後，選取 18 項 2003 年金額較大的商品列於表 6-16。

由表 6-16 可得知，1996 年至 2003 年美國在 18 項商品的個別進口金額，及美國自印度、中國大陸在 18 項商品的進口金額、成長率及市場占有率（MS）。其中對印度而言，2003 年表現最佳的應是首飾及其配件等貴金屬（HS7113），金額達 11.80 億美元，占了 36 項產品合計金額的 50%；其次是活、生鮮或冷藏甲殼類（HS0306）的 3.95 億美元。對中國大陸而言，表現最佳的也是首飾及其配件等貴金屬，金額達 6.99 億美元，因此此產品兩國應有較激烈的競爭；其次是繻支持物、寢具等（HS9404）的 6.53 億美元，MS 達 59.55%。

（六）整體來看，由於在觀察期間美國自中國大陸進口金額明顯高於印度，因此若以 MS 及金額來判斷競爭力的變化，印度自然不如中國大陸，但如果從 MS 的消長來看，在觀察期間 MS 變化表現印度也有優於中國大陸，表示印度仍有一定的競爭力。

表 6-14 1996 至 2003 年印度與中國大陸在美國市場之貿易競爭力分析

★依 HS 四位碼商品自印度進口比重變動 (ΔS_{ij}) 及自中國大陸進口比重變動 (ΔS_{ik}) 區分

(A) 項數關聯表

單位：項

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計
[-100,-3]	2	2	7	2	12	25
(-3,-1]	0	3	8	6	18	35
(-1,1]	25	31	407	126	409	998
(1,3]	6	5	28	18	58	115
(3,100]	11	5	23	12	36	87
合計	44	46	473	164	533	1260

(B) 1996 年比重關聯表

單位：%

印度\中國大陸		[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計
[-100,-3]	印度	1.53	0.30	0.30	1.38	5.12	8.62
	中國大陸	0.14	0.03	0.00	0.17	0.43	0.77
(-3,-1]	印度	0.00	1.55	1.40	1.89	2.58	7.42
	中國大陸	0.00	0.51	0.10	0.17	0.58	1.36
(-1,1]	印度	2.00	0.53	33.12	2.19	16.53	54.37
	中國大陸	3.27	1.15	4.84	3.55	75.79	88.60
(1,3]	印度	4.72	2.53	2.15	0.41	5.34	15.15
	中國大陸	1.27	0.71	1.91	0.35	3.38	7.63
(3,100]	印度	0.24	0.79	2.00	1.47	9.95	14.45
	中國大陸	0.21	0.18	0.33	0.05	0.88	1.65
合計	印度	8.48	5.69	38.96	7.34	39.53	100.00
	中國大陸	4.91	2.57	7.17	4.29	81.06	100.00

(C) 1996 年金額關聯表

單位：百萬美元

印度\中國大陸		[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計
[-100,-3]	印度	94	19	18	85	316	532
	中國大陸	74	15	0	87	219	3960
(-3,-1]	印度	0	95	86	116	159	458
	中國大陸	0	263	51	88	299	7021
(-1,1]	印度	123	33	2043	135	1020	3354
	中國大陸	1687	590	2492	1827	39042	45638
(1,3]	印度	291	156	133	26	330	935
	中國大陸	656	364	983	183	1743	3929
(3,100]	印度	15	49	123	91	614	891
	中國大陸	111	91	168	26	453	848
合計	印度	523	351	2404	453	2439	6169
	中國大陸	2528	1324	3693	2212	41756	51513

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

表 6-15 1996 至 2003 年印度與中國大陸在美國市場之貿易競爭力分析

★依 HS 四位碼商品自印度進口比重變動 (ΔS_{ij}) 及自中國大陸進口比重變動 (ΔS_{ik}) 區分

(A) 年項數關聯表

單位：項

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計
[-100,-3]	2	2	7	2	12	25
(-3,-1]	0	3	8	6	18	35
(-1,1]	25	31	407	126	409	998
(1,3]	6	5	28	18	58	115
(3,100]	11	5	23	12	36	87
合計	44	46	473	164	533	1260

(B) 2003 年比重關聯表

單位：%

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計	
[-100,-3]	印度	1.28	0.11	0.02	0.40	1.52	3.34
	中國大陸	0.09	0.01	0.00	0.08	0.49	0.64
(-3,-1]	印度	0.00	0.47	0.21	0.65	1.07	2.40
	中國大陸	0.00	0.13	0.05	0.07	0.77	1.02
(-1,1]	印度	1.68	0.92	29.57	2.62	13.39	48.17
	中國大陸	1.20	0.58	2.84	3.29	82.44	90.35
(1,3]	印度	3.71	1.69	6.39	1.19	7.67	20.64
	中國大陸	0.48	0.22	0.82	0.26	4.21	5.99
(3,100]	印度	0.68	1.03	4.81	1.89	17.04	25.44
	中國大陸	0.07	0.05	0.26	0.04	1.57	1.99
合計	印度	7.34	4.22	40.99	6.75	40.70	100.00
	中國大陸	1.81	0.99	3.97	3.74	89.48	100.00

(C) 2003 年金額關聯表

單位：百萬美元

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計	
[-100,-3]	印度	167	15	3	52	199	436
	中國大陸	90	16	0	127	746	979
(-3,-1]	印度	0	62	28	84	140	314
	中國大陸	0	202	71	111	1174	1559
(-1,1]	印度	219	120	3859	342	1748	6288
	中國大陸	1835	886	4326	5008	125626	137681
(1,3]	印度	484	220	834	156	1001	2695
	中國大陸	733	333	1248	399	6420	9134
(3,100]	印度	88	134	628	246	2224	3321
	中國大陸	105	78	399	58	2386	3026
合計	印度	958	551	5351	881	5312	13053
	中國大陸	2764	1515	6045	5703	136353	152379

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

表 6-16 美國自印度及中國大陸進口競爭力提升較高的主要商品

(1996 年至 2003 年兩國市場占有率都提高 3% 以上)

單位：百萬美元；%

年		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
項目									
1 0306:活、生鮮、冷藏、冷凍、乾、鹹或浸鹹甲殼類									
全球	金額	2791.00	3351.00	3447.00	3707.00	4373.00	4323.00	4137.00	4620.00
印度	金額	106.00	126.00	134.00	156.00	233.00	254.00	355.00	395.00
大陸	金額	48.00	74.00	49.00	63.00	153.00	204.00	219.00	340.00
印度	成長率		18.61	6.99	16.44	49.13	8.98	39.67	11.10
大陸	成長率		56.22	-33.87	27.47	144.42	32.80	7.52	55.33
印度	占有率	3.79	3.75	3.90	4.22	5.34	5.88	8.59	8.54
大陸	占有率	1.71	2.22	1.43	1.69	3.51	4.71	5.29	7.36
2 0501:未加工之已淨或未淨人髮、人髮廢料									
全球	金額	466.00	434.00	363.00	357.00	341.00	344.00	366.00	448.00
印度	金額	4.00	9.00	7.00	8.00	12.00	13.00	19.00	30.00
大陸	金額	4.00	8.00	9.00	9.00	21.00	25.00	42.00	70.00
印度	成長率		146.12	-27.08	15.52	59.61	9.09	48.58	52.68
大陸	成長率		97.36	24.49	-5.12	137.98	18.82	66.09	64.92
印度	占有率	0.78	2.06	1.80	2.11	3.52	3.81	5.31	6.64
大陸	占有率	0.83	1.76	2.62	2.53	6.28	7.40	11.54	15.59
3 2926:青官能基化合物									
全球	金額	172.00	164.00	136.00	141.00	133.00	143.00	155.00	202.00
印度	金額	0.00	3.00	2.00	4.00	5.00	7.00	12.00	12.00
大陸	金額	5.00	4.00	5.00	5.00	8.00	8.00	11.00	27.00
印度	成長率		527.04	-34.46	91.38	45.68	26.13	80.26	1.07
大陸	成長率		-11.50	23.83	-13.24	86.19	-6.39	32.83	153.08
印度	占有率	0.27	1.78	1.41	2.61	4.01	4.71	7.84	6.07
大陸	占有率	2.78	2.58	3.86	3.24	6.37	5.55	6.81	13.21
4 2938:天然或以合成方法再製之甘及其鹽類、醃類、									
全球	金額	916.00	1012.00	951.00	924.00	827.00	672.00	705.00	721.00
印度	金額	63.00	74.00	74.00	58.00	58.00	57.00	69.00	78.00
大陸	金額	54.00	75.00	88.00	89.00	77.00	81.00	87.00	95.00
印度	成長率		17.19	-0.21	-20.85	-0.74	-1.27	21.27	12.72
大陸	成長率		39.11	17.08	1.70	-13.52	5.21	7.84	8.39
印度	占有率	6.88	7.30	7.75	6.32	7.01	8.51	9.84	10.84
大陸	占有率	5.86	7.38	9.20	9.64	9.31	12.04	12.39	13.13
5 3215:油墨，書寫或繪畫用墨水及其他墨類，不論是									
全球	金額	307.00	382.00	356.00	274.00	269.00	299.00	276.00	291.00
印度	金額	0.00	0.00	0.00	1.00	4.00	43.00	19.00	23.00
大陸	金額	0.00	1.00	3.00	3.00	5.00	5.00	8.00	9.00
印度	成長率		1900.00	630.00	271.23	678.41	928.02	-57.08	24.10
大陸	成長率		253.80	178.44	5.53	56.47	-12.20	66.47	22.91
印度	占有率	0.00	0.01	0.04	0.20	1.57	14.50	6.76	7.93
大陸	占有率	0.10	0.29	0.87	1.20	1.91	1.51	2.73	3.17
6 4007:硫化橡膠絲及索									
全球	金額	143.00	99.00	90.00	86.00	99.00	97.00	133.00	156.00
印度	金額	5.00	6.00	5.00	5.00	8.00	10.00	14.00	15.00
大陸	金額	16.00	15.00	17.00	18.00	21.00	26.00	42.00	69.00
印度	成長率		12.77	-9.07	-3.26	55.18	33.81	43.20	1.04
大陸	成長率		-4.75	13.87	1.27	20.24	21.51	65.30	63.58
印度	占有率	3.40	5.58	5.57	5.66	7.58	10.34	10.79	9.29
大陸	占有率	11.13	15.42	19.26	20.48	21.27	26.33	31.73	44.25

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

表 6-16 美國自印度及中國大陸進口競爭力提升較高的主要商品

(續一)

(1996 年至 2003 年兩國市場占有率都提高 3% 以上)

單位：百萬美元；%

年		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
項目									
7 4601:編條及以編結材料編成之類似產品，不論已否									
全球	金額	22.00	30.00	22.00	20.00	19.00	15.00	21.00	17.00
印度	金額	16.00	27.00	16.00	12.00	13.00	9.00	14.00	15.00
大陸	金額	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	1.00
印度	成長率		71.15	-40.91	-26.90	10.94	-32.72	66.42	1.30
大陸	成長率		0.00	0.00	-66.67	4400.00	835.56	82.66	26.14
印度	占有率	71.82	90.78	70.92	57.17	67.97	56.53	67.05	85.66
大陸	占有率	0.00	0.01	0.01	0.00	0.24	2.75	3.58	5.70
8 5608:撚線、繩或索製之結織網、紡織材料製之漁網									
全球	金額	255.00	282.00	296.00	347.00	401.00	410.00	468.00	518.00
印度	金額	22.00	38.00	40.00	58.00	73.00	64.00	92.00	103.00
大陸	金額	46.00	65.00	84.00	79.00	107.00	102.00	118.00	129.00
印度	成長率		73.45	4.47	45.93	26.25	-11.99	42.91	12.52
大陸	成長率		40.06	29.38	-6.53	36.67	-5.48	15.87	9.33
印度	占有率	8.57	13.41	13.38	16.62	18.19	15.66	19.60	19.90
大陸	占有率	18.22	23.03	28.45	22.63	26.82	24.79	25.16	24.83
9 5810:刺繡物，成幅、成條或成小塊者									
全球	金額	94.00	98.00	94.00	100.00	109.00	97.00	103.00	105.00
印度	金額	3.00	3.00	5.00	6.00	9.00	9.00	9.00	13.00
大陸	金額	18.00	21.00	21.00	24.00	30.00	25.00	34.00	38.00
印度	成長率		4.53	49.38	28.98	47.57	1.60	-1.38	44.34
大陸	成長率		12.78	3.48	12.49	25.91	-16.94	36.29	11.98
印度	占有率	3.14	3.14	4.85	5.90	8.01	9.15	8.47	11.98
大陸	占有率	19.42	21.01	22.46	23.82	27.60	25.76	32.95	36.15
10 5811:以一層或一層以上之紡織材料與襯墊經縫合或									
全球	金額	166.00	197.00	173.00	178.00	225.00	180.00	152.00	178.00
印度	金額	7.00	11.00	13.00	30.00	48.00	26.00	23.00	30.00
大陸	金額	12.00	25.00	28.00	27.00	28.00	29.00	31.00	45.00
印度	成長率		56.43	12.31	132.46	62.10	-45.96	-13.27	31.41
大陸	成長率		111.95	14.55	-2.87	1.37	2.47	7.40	47.86
印度	占有率	4.41	5.83	7.43	16.76	21.60	14.55	14.93	16.79
大陸	占有率	7.02	12.57	16.34	15.41	12.41	15.86	20.15	25.50
11 6803:已加工石板及石板製品或凝集石板之製品									
全球	金額	31.00	37.00	45.00	57.00	68.00	73.00	75.00	78.00
印度	金額	5.00	8.00	11.00	17.00	21.00	22.00	27.00	30.00
大陸	金額	4.00	4.00	5.00	8.00	13.00	14.00	18.00	22.00
印度	成長率		49.04	34.22	51.62	28.56	3.77	20.66	13.95
大陸	成長率		18.02	18.62	62.04	58.64	12.00	24.51	24.21
印度	占有率	17.44	21.93	24.43	28.90	31.39	30.21	35.39	38.77
大陸	占有率	11.45	11.40	11.23	14.20	19.03	19.76	23.89	28.53
12 7018:玻璃珠、仿珍珠、仿寶石、仿半寶石及類似之									
全球	金額	113.00	98.00	94.00	125.00	175.00	181.00	176.00	185.00
印度	金額	3.00	3.00	3.00	4.00	9.00	9.00	18.00	18.00
大陸	金額	3.00	3.00	6.00	9.00	16.00	20.00	30.00	33.00
印度	成長率		-3.32	13.15	36.34	128.93	-4.59	109.55	1.16
大陸	成長率		7.32	71.69	56.34	76.33	25.50	49.41	9.98
印度	占有率	2.32	2.57	3.04	3.12	5.10	4.72	10.14	9.79
大陸	占有率	2.83	3.49	6.25	7.35	9.27	11.27	17.27	18.12

表 6-16 美國自印度及中國大陸進口競爭力提升較高的主要商品

(續二)

(1996 年至 2003 年兩國市場占有率都提高 3% 以上)

單位：百萬美元；%

年		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
項目									
13 7103:寶石(不包括鑽石)及次寶石,不論已否加工									
全球	金額	532.00	635.00	615.00	667.00	711.00	572.00	629.00	617.00
印度	金額	65.00	83.00	101.00	109.00	122.00	110.00	105.00	109.00
大陸	金額	4.00	12.00	6.00	9.00	12.00	11.00	25.00	25.00
印度	成長率		27.79	22.18	7.41	11.53	-9.35	-5.08	4.56
大陸	成長率		205.56	-51.12	51.31	32.49	-8.40	129.41	1.57
印度	占有率	12.21	13.07	16.51	16.35	17.09	19.27	16.62	17.72
大陸	占有率	0.74	1.90	0.96	1.34	1.67	1.90	3.96	4.10
14 7113:首飾及其配件,貴金屬或被覆貴金屬之金屬製									
全球	金額	3672.00	3852.00	4401.00	4901.00	5542.00	5333.00	6085.00	6342.00
印度	金額	298.00	361.00	436.00	552.00	661.00	565.00	868.00	1180.00
大陸	金額	53.00	64.00	97.00	153.00	262.00	349.00	525.00	699.00
印度	成長率		21.23	20.56	26.63	19.69	-14.46	53.53	36.00
大陸	成長率		20.68	52.45	57.52	70.77	33.61	50.10	33.18
印度	占有率	8.12	9.38	9.90	11.26	11.92	10.60	14.26	18.60
大陸	占有率	1.44	1.66	2.21	3.12	4.72	6.55	8.62	11.02
15 7221:熱軋之不銹鋼條及桿,繞成不規則捲盤狀									
全球	金額	110.00	114.00	113.00	82.00	108.00	98.00	93.00	96.00
印度	金額	1.00	3.00	3.00	1.00	4.00	7.00	9.00	18.00
大陸	金額	4.00	4.00	4.00	6.00	7.00	6.00	5.00	7.00
印度	成長率		176.54	18.76	-58.72	259.06	48.28	37.60	100.73
大陸	成長率		-8.72	8.61	61.21	5.53	-19.50	-5.15	26.84
印度	占有率	0.82	2.21	2.64	1.50	4.11	6.68	9.71	18.78
大陸	占有率	3.68	3.26	3.56	7.88	6.36	5.62	5.63	6.88
16 7609:鋁製管配件(如:接頭、肘管、套管)									
全球	金額	19.00	22.00	22.00	26.00	30.00	27.00	28.00	40.00
印度	金額	0.00	0.00	0.00	2.00	5.00	8.00	9.00	13.00
大陸	金額	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00
印度	成長率		-10.42	-46.51	10304.35	100.84	60.45	16.24	43.08
大陸	成長率		138.08	20.86	-4.37	42.00	3.47	42.18	25.40
印度	占有率	0.25	0.19	0.11	9.30	16.21	28.59	32.04	32.46
大陸	占有率	1.56	3.24	3.99	3.23	3.98	4.53	6.21	5.51
17 7906:鋅管及鋅製管配件(如接頭、肘管、套管)									
全球	金額	6.00	8.00	25.00	40.00	37.00	30.00	28.00	32.00
印度	金額	0.00	0.00	0.00	3.00	11.00	10.00	13.00	13.00
大陸	金額	0.00	1.00	1.00	4.00	3.00	2.00	2.00	3.00
印度	成長率		-25.00	200.00	35455.56	235.37	-8.33	27.76	7.07
大陸	成長率		80.66	28.90	352.55	-16.41	-46.28	-12.03	93.43
印度	占有率	0.06	0.04	0.04	8.08	29.37	32.91	44.49	42.08
大陸	占有率	5.65	7.70	3.43	9.63	8.73	5.73	5.33	9.11
18 9404:褥支持物;寢具及類似家具(例如褥、被褥、									
全球	金額	285.00	322.00	449.00	550.00	745.00	747.00	898.00	1097.00
印度	金額	7.00	9.00	16.00	26.00	43.00	55.00	68.00	83.00
大陸	金額	152.00	149.00	169.00	244.00	357.00	354.00	487.00	653.00
印度	成長率		27.12	74.97	61.45	64.00	28.53	22.67	23.10
大陸	成長率		-1.85	13.37	44.17	46.47	-0.88	37.59	34.27
印度	占有率	2.56	2.87	3.60	4.75	5.75	7.37	7.52	7.58
大陸	占有率	53.37	46.25	37.63	44.26	47.88	47.35	54.17	59.55

第七章 印度經濟前景與政府政策

第一節 印度的經濟發展潛力與成長限制

一、Goldman Sachs之BRIC Report

高盛(Goldman Sachs)的 Dominic Wilson and Roopa Purushothaman 在 2003 年 10 月公布眾所矚目的“BRIC Report”，將印度與巴西、俄羅斯、和中國齊列為從現在到 2050 年間四大深具發展潛力國家，將可在 2040 年前，在經濟規模上超越或直逼現有六大先進國家（美國、日本、英國、德國、法國、和義大利），使印度的經濟發展成為國際關注的焦點。該報告並非完全針對印度的經濟發展從事深入的剖析，而是試圖突顯這四個國家在未來 50 年的快速成長，將可能導致全球經濟勢力版圖重整的趨勢。該報告中指出，印度在 2005-2050 年間的經濟成長率將介於 6.1-5.2%間，將有可能在 GDP 規模上超越美國之外的其他五個先進國。屆時，印度的（以現值估計之實質）國民平均所得將由 2003 年的 486 美元，提高到 2050 年的 17,000 美元，並在 2043 年突破 10,000 美元的先進國門檻；而巴西與中國則會在 2031 年，俄羅斯會在 2017 年，分別突破這個門檻。由於預測時間相當長，因此，這份報告被認為學術性質較強。但是，高盛也強調這些長期趨勢必須建立在四大基礎上，包括總體經濟的穩定性、高品質的組織制度、經濟的開放性、與教育的成就。

另一方面，高盛的 BRIC Report 也引發了對於印度經濟發展潛力的爭議。高盛的報告認為印度的成長潛力有可能超越中國，主要因為中國在 2020 年時將如美國、日本、和俄羅斯等國同樣面臨勞動人口鉅額短缺的困境，而印度則仍將享有約 4,700 萬過剩勞力的優勢，可使印度繼續利用低成本優勢擴張經濟。但是，美國 Boston Consulting Group 的主席，Mr. Arun Maria 則認為高盛的報告過於樂觀，只注意到人口結

構所產生的勞力供給情形，忽略了勞力的需求與勞力的品質問題。他指出，印度目前有 65% 的勞動力在農業部門，而中國相較之下只有 25%。同時，現在印度 25 歲以上的勞動人口中，約一半為文盲，只有 25% 完成國小教育，8% 完成國中教育，並有約 2.2 億人口生活在貧窮線之下，這些都將成為印度長期經濟發展的制約因素。

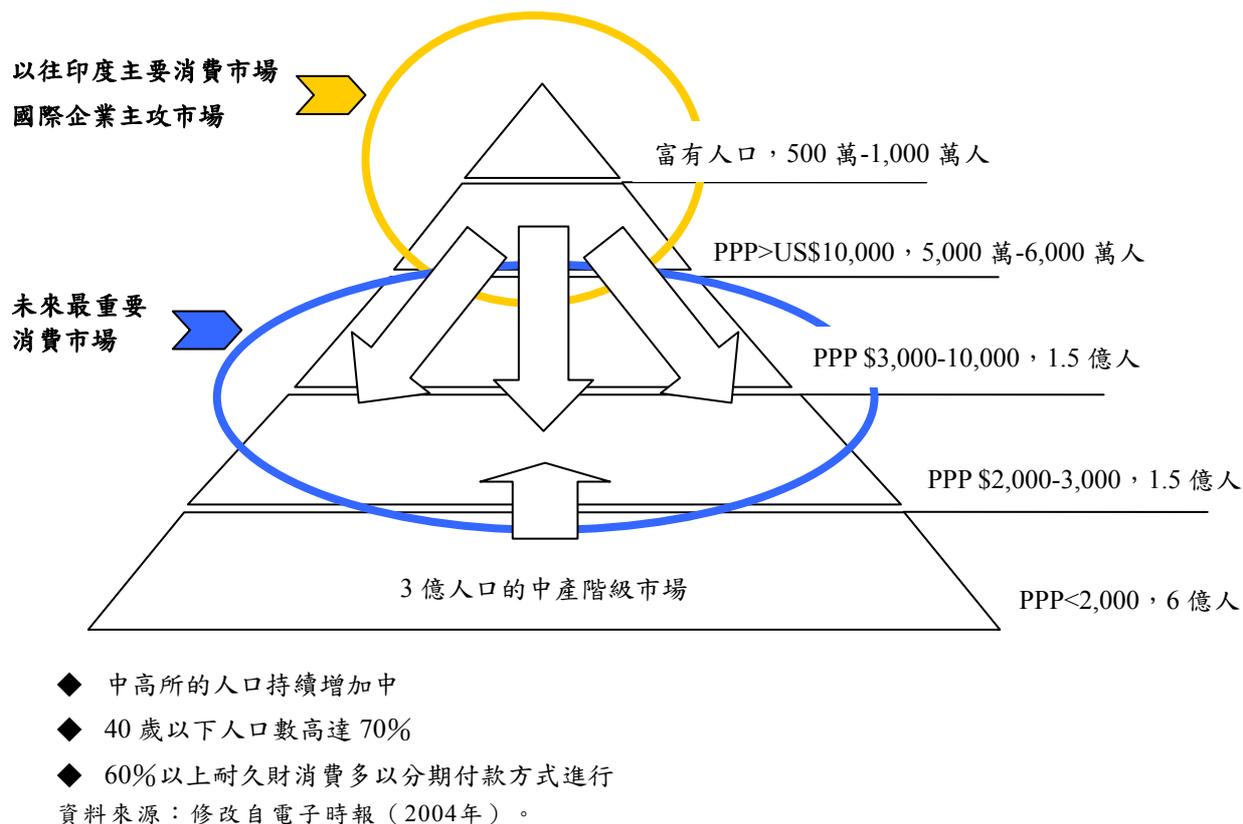


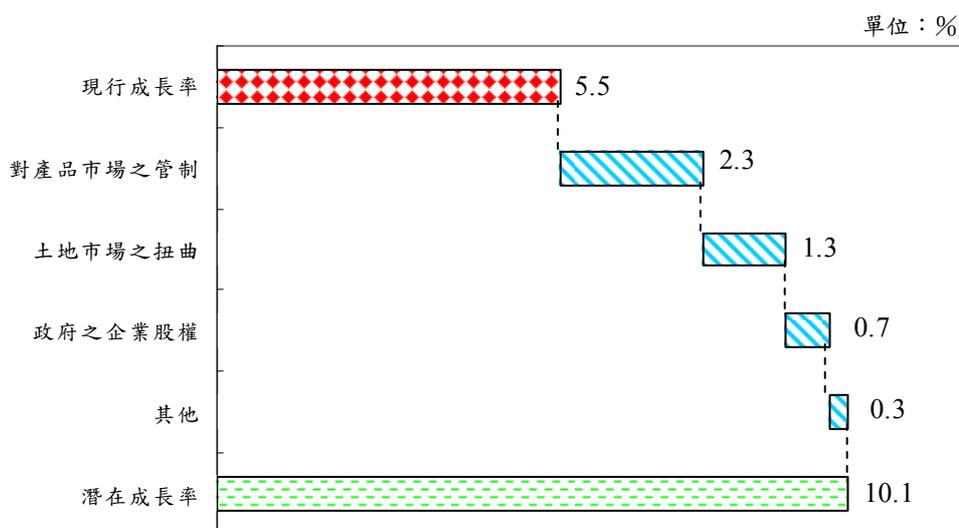
圖 7-1 非 A、B 級城市居民購買力增強

不過，雖然印度的整體國民所得偏低，2003 年只有 522 美元，而且貧富差距大，但是過去十餘年的經濟改革也創造出相當比率的中產階級。據估計印度的中產階級人口約 3 億，他們的平均所得以購買力平價 (PPP) 計算，約落在 2,000 美元到 10,000 美元之間 (詳見圖 7-1)。所以，印度可說是窮人很多的國家，但是不乏具消費能力的中產階級。然而，印度並非充分整合的市場，區域市場間的區隔相當明顯，這是廠商要進軍印度市場時必須充分體認的現實。即便如此，印度的商業

活動以 New Delhi 為核心，並以 Mumbai、Calcutta、Bangalore、Chennai 為四大商業中心，因此以 ICT 產品而論，前四大城市占全印度個人電腦市場的比重即達 43% 以上，而前 16 大城市所佔的比重更高達 80%（電子時報，2004 年）。因此，在考慮貧富分配不均和地域市場隔離的前提下，印度的市場潛力仍然不容忽略。

二、McKinsey 對印度經濟成長限制因素的評估

高盛的 BRIC 報告主要是從供給面，探討印度及其他三個國家的長期經濟成長潛力，但是 McKinsey 的報告則對印度經濟成長的限制因素提出了客觀的評估。而且 McKinsey 的報告是在研究了印度的 13 個產業（2 個在農業、5 個在製造業、6 個在服務業），和依據 1990 年代末期的資料，所提出的結論（Di Lodovico, Lewis, Palmade and Sankhe，2001），其結果歸納於圖 7-2。



資料來源：Di Lodovico, Lewis, Palmade and Sankhe（2001）。

圖 7-2 限制印度經濟成長之因素

基本上，McKinsey 的報告指出，印度的長期潛在成長率應可達 10.1%，約相當於中國大陸的水準，但是現行的成長率則只有 5.5%。兩者之間的差距主要受制於三大因素：對產品市場之管制、土地市場之扭

曲、政府之企業股權，而且三者所影響的經濟成長率分別為 2.3%、1.3% 與 0.7%。McKinsey 的報告同時也列舉了一些印度經濟成長的限制因素及案例，歸納如表 7-1。

表 7-1 McKinsey 的報告所列舉之印度經濟成長限制因素

限制因素類型	要點	案例
對產品市場之管制	<ul style="list-style-type: none"> • 不公平與曖昧 • 執行不公 • 為小企業保留之產品 • 限制外人直接投資 • 執照或準執照管制 	<ul style="list-style-type: none"> • 民營電信業者付高額的執照費，而公營既有電信業者則無須付執照費 • 缺乏規模的鋼鐵廠經常偷電和低報營收以避稅，而使缺乏生產力的廠商能得以存活 • 830項製造業產品保留給低於某種規模的小企業，以致於保護缺乏規模的廠商 • 部分部門禁止外人直接投資，例如若搭配土地市場改革和容許外人直接投資食品零售業，將可使印度的超市的市場佔有率在未來十年由2%提高到25% • 乳品產業廠商需要獲得執照才能進入市場
土地市場之扭曲	<ul style="list-style-type: none"> • 所有權不清 • 不利於生產力之稅賦 • 缺乏彈性的分區、租金與租賃的法律 	<ul style="list-style-type: none"> • 印度90%的土地產權不清 • 房地產稅低，如孟買的房地產稅為估計市場價值的0.002%；而印花稅偏高達8-10% • 都市中原本可轉作為零售或百貨公司使用之土地受制於法律無法釋出 • 政府控制的企業占印度資本市場市場的43%和非農業部門15%的就業
政府之企業股權		

資料來源：Di Lodovico, Lewis, Palmade and Sankhe (2001)。

McKinsey 的另外一份報告 (Farrell, Remes and Schulz, 2004) 特別針對巴西、中國大陸、印度和墨西哥比較外人直接投資在當地的市場進入動機與對當地產業的影響 (詳見圖 7-3)。該報告所評估的產業包括汽車、銀行 (零售業務)、消費電子、食品零售、IT 和企業流程外包 (business-process outsourcing)。特別針對他們所分析的印度產業來看，McKinsey 的這份報告指出，外商進入市場的動機因產業而異，汽車和消費電子業的主要動機為跳過關稅障礙，而 IT 與企業流程外包業的主要動機則為追求較佳的效率。就當地產業的影響而言，他們則指

出外商進入印度的消費電子和 IT 業將可產生正面效果，而進入汽車和企業流程外包業則可產生非常正面的效果。

尋找新市場 跳過關稅障礙 追求較佳的效率	外商的進入動機	銀行：巴西 ¹	食品零售：巴西 食品零售：墨西哥 銀行：墨西哥	消費電子：中國 ²	
			汽車：巴西 汽車：中國 消費電子：巴西 消費電子：印度	汽車：印度	
			IT：印度	汽車：墨西哥 企業流程外包：印度 消費電子：中國 ² 消費電子：墨西哥	
		外人直接投資對於地主國的效益 ³			
		負面	中性	正面	非常正面

¹：外商銀行在巴西對於生產力的貢獻有限的原因之一是當地最好的銀行已經相當具有競爭力。

²：這個部門的企業有兩種進入市場的動機。

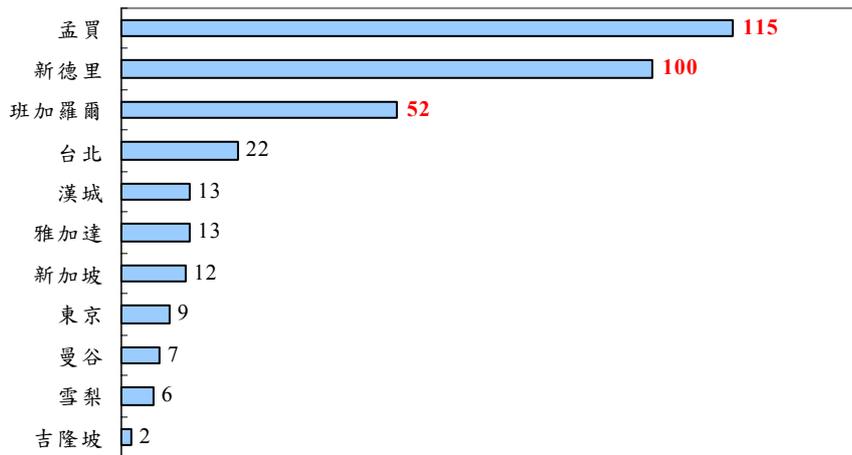
³：依照生產力的組合、部門產出、就業/工資水準、消費價格/產品選擇等指標加以評估。

資料來源：Farrell, Remes and Schulz (2004)。

圖 7-3 McKinsey 對於外人投資進入新興市場的評估

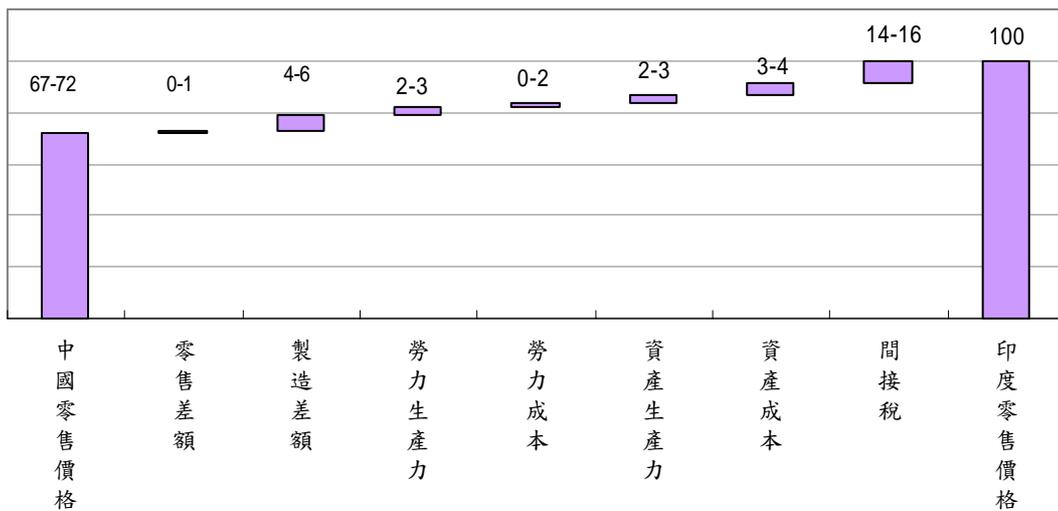
再者，針對土地市場扭曲所產生的土地成本效果，McKinsey 的報告也提出了明確的證據(Di Lodovico, Lewis, Palmade and Sankhe, 2001; 如圖 7-4)。根據圖 7-4，以每平方公尺土地成本佔每人平均所得之比率而言(1999 年之數據)，印度的三大城市，孟買、新德里和班加羅爾，在亞太地區諸大城市中，遙遙領先其他城市，比例分別為 115、100、52；而排名接下來的台北只有 22。

另外，同樣根據 McKinsey (間接引自電子時報，2004 年)，就總體生產成本而言，中國大陸目前優於印度，印度的總體生產成本比中國大陸高出約 28%-33%。兩者間主要的差異因子為間接稅(14-16%)、製造差額(4-6%)、資產成本(3-4%)、資產生產力(2-3%)、與勞動生產力(2-3%) (詳見圖 7-5)。



資料來源：Di Lodovico, Lewis, Palmade and Sankhe (2001)。

圖 7-4 每平方公尺土地成本佔每人平均所得之比率 (1999)



資料來源：McKinsey，間接引自電子時報 (2004年)。

圖 7-5 中國與印度生產價格差異因子分析

第二節 印度政府的經濟發展政策

印度「十五計畫」(2002年至2007年)的執行重點有：加快改革進程、刺激農業發展、吸引外商投資、加強基礎設施建設等，使經濟

年成長率達到 8%。但 2002 年的經濟成長率只達到 4%，因此，今後 4 年的 GDP 成長率需超過 8% 才能完成指標，2003 年印度經濟成長率約為 8.2%。

表 7-2 印度「十五計畫」資金投入概況（2002-2007 年）

項目	投資預算（億盧比）	比例（%）
農業部門	5,619	13.85
通訊與資訊部門	556	1.37
消費者事務、食品和公共配給部門	1,016	2.51
衛生與福利部門	3,715	9.16
重工業與國營企業部門	275	0.68
法律部門	9,407	23.18
鄉村發展部門	7,747	19.09
科學與技術部門	3,805	9.38
觀光與文化部門	637	1.57
都市發展與降低貧困部門	1,648	4.06
人力資源發展部門	6,149	15.15
總計	40,574	100

資料來源：<http://planningcommission.nic.in>，本研究整理。

十五計畫的執行目標有（1）每年吸引外商投資 75 億美元；（2）國營企業減持 7,800 億盧比；（3）為達到失業率下降的目標，每年提供 1,000 萬個工作機會；（4）減少貧困人口占總人口比例，從 2002 年的 26% 降至 21%；（5）提高識字率到 75%；（6）出口年增長率為 12%，2007 年印度占世界出口的 1% 等。本節將針對印度在基礎設施建設、農業發展、工業發展和國有企業改造、科學與技術等方面，其未來發展政策的方向作一概述。

在加強基礎設施方面，主要重點在電力、公路與水資源三方面。目前世界銀行、亞洲開發銀行、國際金融公司以及日本政府，都對印度的基礎設施進行貸款。

近年來，印度的社會與經濟的發展速度較快，國內已出現嚴重缺

電的情形，57%的農村家庭缺電，69%的企業需要自備發電機，電力的短缺影響民生，使得印度必須向國外購買電力，如巴基斯坦、尼泊爾和孟加拉等，但其鄰近國家的供給無法滿足印度龐大市場之需求。造成印度電力短缺的原因是長期以來國家電力部門混亂的管理制度，造成日益嚴重的竊電行為。另外，印度東部電力過剩，而北部、南部和西部則電力不足，跨地區輸電線路不足，加上老舊的輸配電系統，使缺電情況更加惡化。印度政府針對電力部門提出（1）加強中央的電力設施；（2）鼓勵地方和私人投資電力設施，鼓勵私營機構參與國家公共基礎設施項目，在互惠互利的基礎上分配該項資源、風險和利益；（3）改善投資環境和提高電力市場的管理水平；（4）在2007年完成全部鄉村的電氣化，在2012年完成全部家庭的電氣化；（5）阻止日益嚴重的竊電行為；（6）鼓勵外商投資印度的電力市場，包括發電設施、輸電和配電工程等。印度「十五計畫」預計建設約47,000MW（MW為百萬瓦特）的新發電設施，約需780億美元的投資。

在道路建設方面，建設連結新德里、孟買、欽奈和加爾各答的金四邊公路、東西國道和南北國道的全國公路發展計畫，全長13,000公里，2003年度開始動工，並允許私人參與公路客運和公路的維修等，以及建設金四邊鐵路。

另外，按國際標準現代化建設德里和孟買的機場及賈瓦哈拉爾·尼赫魯海港和孟買新港，與兩個國際標準的會議中心，並由私營機構在班加羅爾和海德拉巴建立機場。

在水資源方面，印度目前只有38%的家庭能用上自來水，超過500萬個家庭依靠河流和池塘取水，因此印度政府計畫透過全國河流聯網工程，有效地使用水資源，擴大現有的灌溉設施，增加耕地和發電量，提供飲用水至所有的鄉村，改善生態環境和防治旱澇災害等。印度政府希望透過基礎設施的建設，進一步帶動鋼鐵、水泥等相關行業的生產和就業。

在農業發展方面，大力推廣和採用生物技術等農業新技術，選育

良種，改造農業基礎設施，增加灌溉面積，提高糧食加工儲藏能力，完善糧食市場流通環節，消除各邦和地區之間設置的貿易壁壘，修改影響農業發展的法律，放寬農產品出口限制，鼓勵契約制和期貨貿易的發展等新措施。印度農業產值占 GDP 20%以上，農業勞動人口占全國人口 70%，因此印度政府極度重視對於國內農業的保護，其以 WTO 《農業協定》基本原則中的「維持外匯收支平衡」為理由，對大批進口商品進行數量限制，其中農業產品就占 800 多項，並利用 WTO 機制要求已開發國家進一步開放對印度農產品的進口。

在工業發展與國有企業改造方面，提出加強破產管理，減化企業資產轉讓的程序，實行電力法、煤炭國有化法和通訊法，加快能源、電力、公路、鐵路、機場等領域的建設和更新，以利工業與國有企業的發展。

過去印度政府按國營企業經營狀況分類採取四種改革方式：(1) 對中、上等業績的企業實行諒解備忘錄制；(2) 從業績好的企業減持股份，引進競爭機制；(3) 獎勵業績最佳的國營企業，給予充分的自主權；(4) 對虧損企業實行關閉並轉讓。其中除了第三種方式易於執行外，其他方式在執行上都有困難。

第一種方式下簽訂諒解備忘錄的公司，在完成年度生產、出口、利潤等指標後享有一部分經營自主權，雖然在一定程度上刺激企業改善經營的積極性，因自主權有限，企業改革的效果不大。第二種即部分私有化。印度政府將盈利企業的部分股票上市，以降低政府在企業的持股率，減持資金主要用於培訓和安置失業的工人，以及填補財政缺口。由於轉讓的比例很小，而且大部分股票被國營金融機構認購，引進競爭機制的作用很有限。第四種，關掉虧損企業則有來自工會和官僚的阻力，與法律程序的障礙，而私人對無利可圖的國營企業又不感興趣。

目前印度政府對國有企業改造的主要政策措施有：(1) 持續減少國有企業的投資，減持 7,800 億盧比；(2) 出售國有企業股份，僅保

留具戰略性、高技術性和必要的基礎設施項目，如原子能、武器彈藥、國防設備、飛機與船艦相關產品的製造，與鐵路運輸行業；（3）賦予國有企業經營自主權，過去連續三年淨利潤在 3 億盧比或以上，且資本淨額為正值的國有企業，享有 30 億盧比或與資本淨額等值範圍內的資本支配權，或過去連續三年盈利，且資本淨額為正值的國有企業，享有 15 億盧比或與資本淨額等值範圍內的資本支配權。且都擁有設立附屬公司、海外設辦事處和技術合作等經營權力；（4）重組或關閉虧損的國有企業；（5）實施自願退休計畫等。

在科學與技術方面，印度政府制定了《新科技政策》，要求在可持續發展的基礎上，確保國家的食品、農業、營養、環境、水、健康和能源安全；強調要大力扶持大學和其他科研院所的科學研究活動，以發展國家的科技力量，建立穩定的科技隊伍，確保國家科技和經濟的長期穩定發展；建立和健全知識產權保護機制，鼓勵發明創造，加強知識產權保護，為參與國際科技競爭提供一個強大與綜合性的政策支持環境。為實現《新科技政策》的政策目標，印度政府提出了 15 項具體措施，涉及科技管理和投入、人力資源開發和建設、技術開發和轉讓、創新和研發、知識產權保護、國際合作等措施。

2003 年，印度全年 GDP 成長率達到 8.2%，工業部門全年成長率 6.9%，農業也扭轉了上一年的下滑趨勢，實現了 9.1% 的成長率，服務業的成長率達到 8.4%，出口成長率達到 17%，外匯儲備已超過 1,000 億美元，利率和通貨膨脹率也都維持在較低的水平上，市場上中產階級消費活躍。總之，除財政赤字繼續擴大外，從其他各項總體經濟指標上看，2003 年印度經濟確實表現突出。

2004 年 5 月 13 日，印度第十四屆人民院¹²（Lok Sabha）選舉結果公佈，國大黨及其盟黨獲得 217 席位，印度人民黨及其盟黨獲得 185 席位，其餘黨派獲得 141 席位。市場最初對此政治形態的改變感到懷

¹² 印度人民院是國家主要立法機構，其主要職能有制定法律和修改憲法，控制和調整聯邦政府的收入和支出，對聯邦政府提出不信任案，並有權彈劾總統。

疑，擔心新政府經濟政策出現逆轉，股市出現大幅下跌，但在國大黨宣佈由市場經濟專家 Singh 出任總理之後，所公佈的治國綱領與前政府的治國綱領相差無幾，經濟建設目標亦依循「十五計畫」所既定的目標，在官方信心喊話與對投資人釋放利多（例如證券交易稅由 0.15% 調降至 0.015%，債券交易不課稅）的情況下，金融市場逐漸恢復秩序。

印度的經濟改革提高了經濟成長速度，但也造成不同地區、不同經濟部門、甚至不同宗教、種姓間的收入差距擴大，而農業生產快速下滑，工業成長緩慢，造成失業率增加，資訊產業的迅速發展並不能讓廣大人民分享到經濟成長的成果，且印度的政治腐敗積重難返，因此，可以預見印度下層選民將透過政黨輪替來表達對政治與經濟發展情況的不滿。

第八章 台印經貿關係及合作願景

第一節 台印雙邊貿易

台印之間的貿易關係由來已久，但從過去 40 年的發展趨勢來看，無論在金額或相對於我國整體對外貿易的比重，都略顯偏低。為了全面性的分析台印之間的貿易關係，本文擬從三個角度來著手，包括整體表現、台灣對印度出口情況及台灣自印度進口情況，分別分析如下。在分析之前先說明資料的選取，若為我國財政部發布的資料，則資料期間為 1996 年至 2003 年。若為印度商工部發布的資料，則資料期間為 1997 年度（當年 4 月至次年 3 月）至 2003 年度。

一、整體表現

由表 8-1 可看出，在 1961 年至 2003 年的 43 年期間，台印貿易的趨勢特色為：

1. 頻繁震盪、緩慢上升：金額呈增減頻繁震盪、緩慢上升的趨勢，與我國整體出、進口有明顯上升的趨勢，有明顯的差別。
2. 比重低且波動大：在觀察期間，對印度出口比重在 1978 年之前大致低於 0.2%，1994 年之前低於 0.4%，到 2003 年最高也才 0.53%；而進口比重至 1991 年之前都低於 0.4%，在 1997 年曾達 0.58%，但 2003 年卻降為 0.49%。
3. 入出超四階段交替：大致有四個階段，在 1978 年之前是入超，之後至 1990 年為出超，再至 1997 年為入超，之後至 2003 年為出超。

表 8-1 我國與印度之雙邊貿易表現

單位：千美元；%

年	台灣總出口	對印度出口	對印度出口比重	台灣總進口	自印度進口	自印度進口比重	對印度貿易出超(+) 入超(-)
1961	195,158	178	0.09	322,116	213	0.07	-36
1962	218,206	217	0.10	304,110	401	0.13	-185
1963	331,665	558	0.17	361,636	791	0.22	-233
1964	432,956	444	0.10	427,968	1,346	0.31	-902
1965	449,682	139	0.03	556,011	236	0.04	-97
1966	536,270	262	0.05	622,361	290	0.05	-27
1967	640,730	1,451	0.23	805,832	447	0.06	1,004
1968	789,189	321	0.04	903,280	1,570	0.17	-1,249
1969	1,049,365	588	0.06	1,212,698	3,858	0.32	-3,270
1970	1,481,436	384	0.03	1,523,951	5,512	0.36	-5,128
1971	2,060,393	1,003	0.05	1,843,938	8,138	0.44	-7,135
1972	2,988,123	1,695	0.06	2,513,502	3,153	0.13	-1,458
1973	4,483,366	712	0.02	3,792,496	5,908	0.16	-5,196
1974	5,638,993	1,768	0.03	6,965,757	11,627	0.17	-9,859
1975	5,308,771	2,293	0.04	5,951,650	11,943	0.20	-9,650
1976	8,166,340	2,051	0.03	7,598,931	25,783	0.34	-23,732
1977	9,360,710	5,367	0.06	8,510,887	25,832	0.30	-20,465
1978	12,687,140	15,133	0.12	11,026,931	22,235	0.20	-7,102
1979	16,103,426	40,986	0.25	14,773,700	30,253	0.20	10,733
1980	19,810,618	70,209	0.35	19,733,135	50,689	0.26	19,520
1981	22,611,197	111,116	0.49	21,199,551	42,073	0.20	69,043
1982	22,204,270	106,812	0.48	18,888,375	18,123	0.10	88,689
1983	25,122,747	97,789	0.39	20,287,078	49,717	0.25	48,072
1984	30,456,390	58,997	0.19	21,959,086	28,308	0.13	30,689
1985	30,725,662	89,951	0.29	20,102,049	23,753	0.12	66,198
1986	39,861,504	106,529	0.27	24,181,460	47,976	0.20	58,553
1987	53,678,748	122,777	0.23	34,983,380	100,596	0.29	22,181
1988	60,667,362	176,270	0.29	49,672,800	92,276	0.19	83,994
1989	66,303,952	214,178	0.32	52,265,326	135,393	0.26	78,785
1990	67,214,446	229,127	0.34	54,716,004	214,694	0.39	14,433
1991	76,178,309	158,459	0.21	62,860,545	240,823	0.38	-82,364
1992	81,470,250	173,359	0.21	72,006,794	218,381	0.30	-45,022
1993	85,091,458	211,951	0.25	77,061,203	318,122	0.41	-106,171
1994	93,048,783	344,923	0.37	85,349,194	411,425	0.48	-66,502
1995	111,658,800	520,996	0.47	103,550,044	413,864	0.40	107,132
1996	115,942,064	463,099	0.40	102,370,021	468,437	0.46	-5,338
1997	122,080,673	549,430	0.45	114,424,665	662,373	0.58	-112,943
1998	110,582,293	526,089	0.48	104,665,312	461,089	0.44	65,000
1999	121,590,945	594,174	0.49	110,689,863	389,995	0.35	204,179
2000	148,320,561	717,940	0.48	140,010,636	513,419	0.37	204,521
2001	122,866,261	630,202	0.51	107,237,394	493,325	0.46	136,877
2002	130,596,781	647,390	0.50	112,530,093	550,946	0.49	96,444
2003	144,179,522	770,372	0.53	127,248,508	623,817	0.49	146,555

資料來源：中華民國台灣地區進出口貿易統計月報，財政部。

二、台灣對印度出口情況

要觀察我國出口產品在印度的表現，自然是要以印度政府發布的貿易資料為主，但考慮到同一產品進出口國統計的基礎差異，因此先以我國對印度的出口作一說明，再以印度自我國的進口作一比對說明。

若以國際商品統一分類制度（HS）的二位碼商品來看，將我國海關發布 2003 年出口至印度的前 20 大 HS 二位碼商品列於表 8-2，2003 年我國出口至印度的金額為 7.70 億美元，其中前 20 大占 7.20 億美元，比重達 93.51%，而且主要商品集中在機器及機械用具及其零附件（HS84）和電機與設備及其零件（HS85）兩項，合占比重 44.68%。

表 8-2 台灣對印度出口前 20 大 HS 二位碼商品之金額

單位：百萬美元

序別	HS 編碼及名稱	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	所有商品合計	463	550	527	594	717	631	647	770
	前 20 大商品小計	411	470	462	539	657	579	599	720
1	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	142	165	156	159	200	156	161	184
2	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	82	88	94	111	124	106	122	160
3	39 塑膠及其製品	35	34	29	39	40	44	50	76
4	59 飽和浸漬，塗佈；工業用紡織物等	28	32	44	51	63	57	56	55
5	54 人造纖維絲	16	22	25	34	50	54	40	53
6	29 有機化學產品	20	28	13	17	39	31	44	46
7	60 針織品或鉤針織品	5	11	19	25	30	30	21	22
8	55 人造纖維棉	13	16	7	14	19	19	17	20
9	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	15	14	12	13	14	12	14	16
10	72 鋼鐵	5	8	11	19	17	7	7	13
11	87 鐵路及電車道車輛以外之車輛及其零件與附件	8	7	9	8	12	10	12	11
12	40 橡膠及其製品	6	4	6	6	5	6	5	9
13	52 棉花	5	10	8	8	8	15	10	8
14	28 無機化學品，貴金屬；稀土金屬，放射性元素等	1	1	1	2	3	2	6	8
15	38 雜項化學產品	5	4	2	3	4	4	5	7
16	90 光學，照相，電影等器具及零附件	4	4	5	6	6	5	9	7
17	73 鋼鐵製品	8	6	5	5	6	5	5	6
18	96 雜項製品	3	5	5	5	5	6	5	6
19	74 銅及其製品	7	8	9	10	10	7	6	6
20	95 玩具、遊戲品與運動用品及零附件	1	2	1	2	4	4	5	6

資料來源：財政部海關貿易磁帶。

若由印度政府發布的進口資料來看，自我國進口前 20 大產品金額、結構、市場占有率及顯示性比較利益（RCA）列於表 8-3 至表 8-6。由於出口以離岸價格計算，而進口以到岸價格計算，因此表 8-2 及表

8-3 的結果有所不同，但一般進口金額因包含運費及保險，所以應大於出口金額，而表 8-2 及表 8-3 確有不同的結果，可能是產地認定或報價有所差異造成。也因此前 20 大商品的順序也有所差異，不過整體來看，趨勢是一致的。表 8-4 所列前 20 大商品的比重達 92.95%，前兩大的 HS85 及 HS84 產品所占比重為 46.44%，都和表 8-2 所得的結果相近。而 HS85 產品所占比重的趨勢變化有明顯的提高現象，與此產品在我國整體出口中所占比重有集中現象一致。

就表 8-5 來看，觀察期間印度自我國的進口金額占其總進口金額的比重約在 1% 上下，可見比重並不高。而前 20 大產品中，市場占有率以飽和浸漬、塗佈及工業用紡織物等 (HS59) 及人造纖維絲 (HS54) 及針織品或鉤針織品 (HS60) 及船舶及浮動構造體 (HS89) 等較高，也可看成是我國在印度競爭力較強的產品。

表 8-3 印度自台灣進口前 20 大 HS 二位碼商品之金額

單位：百萬美元

序別	HS 編碼及名稱	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03
	所有商品合計	424	472	367	415	509	559	663
	前 20 大商品小計	335	417	311	372	457	508	616
1	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	55	71	61	82	102	129	154
2	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	92	120	110	113	164	150	154
3	89 船舶及浮動構造體	29	57	0	0	0	2	60
4	59 飽和浸漬，塗佈；工業用紡織物等	18	20	30	34	40	46	39
5	29 有機化學產品	38	50	12	22	23	37	37
6	54 人造纖維絲	10	7	15	22	24	29	37
7	39 塑膠及其製品	26	24	20	27	29	29	36
8	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	12	9	8	11	10	12	14
9	55 人造纖維棉	10	9	7	7	11	10	13
10	26 礦石，熔渣及礦灰	2	1	0	0	2	1	10
11	60 針織品或鉤針織品	2	4	9	13	13	17	8
12	90 光學，照相，電影等器具及零附件	6	7	5	6	7	9	7
13	87 鐵路及電車道車輛以外之車輛及其零件與附件	3	3	2	3	4	6	7
14	72 鋼鐵	5	8	7	6	5	5	7
15	52 棉花	1	3	2	3	3	5	6
16	74 銅及其製品	11	11	6	9	6	5	6
17	38 雜項化學產品	5	4	3	3	3	4	6
18	82 卑金屬製工具，器具，利器等	3	3	3	2	2	2	5
19	73 鋼鐵製品	2	2	3	3	4	4	5
20	40 橡膠及其製品	5	3	6	4	5	7	4

註：資料為年度（上年4月至今年3月）

資料來源：印度商工部。

表 8-4 印度自台灣進口前 20 大 HS 二位碼商品之結構

		單位：%						
序別	HS 編碼及名稱	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03
	所有商品合計	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	前 20 大商品小計	79.07	88.18	84.57	89.58	89.91	90.87	92.95
1	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	12.99	15.13	16.50	19.81	20.06	23.00	23.27
2	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	21.77	25.34	30.06	27.35	32.21	26.85	23.17
3	89 船舶及浮動構造體	6.83	12.07	0.00	0.02	0.00	0.40	9.02
4	59 飽和浸漬，塗佈；工業用紡織物等	4.21	4.25	8.23	8.20	7.81	8.23	5.86
5	29 有機化學產品	8.91	10.57	3.28	5.22	4.45	6.67	5.61
6	54 人造纖維絲	2.38	1.41	3.99	5.37	4.72	5.11	5.60
7	39 塑膠及其製品	6.07	5.02	5.39	6.46	5.61	5.14	5.46
8	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	2.77	1.86	2.17	2.60	2.03	2.20	2.15
9	55 人造纖維棉	2.42	1.99	1.93	1.77	2.24	1.74	2.00
10	26 礦石，熔渣及礦灰	0.53	0.22	0.08	0.07	0.41	0.12	1.57
11	60 針織品或鉤針織品	0.51	0.89	2.41	3.21	2.46	3.04	1.19
12	90 光學，照相，電影等器具及零附件	1.30	1.38	1.47	1.39	1.35	1.54	1.12
13	87 鐵路及電車道車輛以外之車輛及其零件與附件	0.71	0.61	0.58	0.63	0.77	1.08	1.10
14	72 鋼鐵	1.08	1.73	1.94	1.54	1.07	0.98	1.09
15	52 棉花	0.26	0.65	0.65	0.83	0.67	0.88	0.87
16	74 鋼及其製品	2.61	2.37	1.74	2.20	1.21	0.97	0.87
17	38 雜項化學產品	1.27	0.88	0.76	0.64	0.66	0.70	0.85
18	82 卑金屬製工具，器具，利器等	0.60	0.73	0.90	0.53	0.33	0.37	0.81
19	73 鋼鐵製品	0.57	0.48	0.89	0.68	0.85	0.64	0.70
20	40 橡膠及其製品	1.26	0.61	1.59	1.05	0.99	1.22	0.65

註：資料為年度（上年4月至今年3月）

資料來源：印度商工部。

表 8-5 印度自台灣進口前 20 大 HS 二位碼商品之市場占有率

		單位：%						
序別	HS 編碼及名稱	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03
	所有商品合計	1.08	1.14	0.87	0.83	1.01	1.09	1.08
	前 20 大商品小計	2.36	2.81	2.32	2.56	3.20	3.09	3.07
1	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	3.45	3.59	3.07	3.59	3.81	4.04	3.04
2	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	2.17	2.67	2.77	2.92	3.87	3.53	2.99
3	89 船舶及浮動構造體	10.75	22.79	0.00	0.02	0.00	0.39	10.73
4	59 飽和浸漬，塗佈；工業用紡織物等	16.56	16.96	25.68	30.30	32.14	31.99	25.04
5	29 有機化學產品	1.91	2.51	0.74	1.24	1.42	2.02	1.68
6	54 人造纖維絲	11.29	7.57	12.38	11.69	12.64	11.17	11.12
7	39 塑膠及其製品	3.08	3.18	2.71	3.39	4.34	3.68	3.99
8	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	6.92	4.87	4.28	5.54	5.36	5.16	5.13
9	55 人造纖維棉	6.88	5.71	6.76	9.77	12.53	10.50	9.56
10	26 礦石，熔渣及礦灰	1.35	0.74	0.15	0.10	0.72	0.14	2.28
11	60 針織品或鉤針織品	33.64	40.72	55.63	33.79	25.09	38.80	18.70
12	90 光學，照相，電影等器具及零附件	0.97	0.81	0.59	0.62	0.72	0.73	0.55
13	87 鐵路及電車道車輛以外之車輛及其零件與附件	0.52	0.69	0.72	0.59	1.22	1.99	2.14
14	72 鋼鐵	0.30	0.57	0.67	0.58	0.57	0.50	0.65
15	52 棉花	3.10	4.58	1.61	1.09	1.17	1.03	1.67
16	74 鋼及其製品	1.48	1.75	1.75	2.85	2.67	2.09	2.66
17	38 雜項化學產品	1.58	1.03	0.57	0.56	0.85	0.76	1.06
18	82 卑金屬製工具，器具，利器等	2.83	3.30	2.64	1.31	1.56	2.14	4.47
19	73 鋼鐵製品	0.56	0.46	0.74	0.85	1.41	1.00	1.06
20	40 橡膠及其製品	1.96	1.02	2.10	1.62	1.78	2.17	1.26

註：資料為年度（上年4月至今年3月）

資料來源：印度商工部。

就表 8-6 來看，前 20 大產品中，RCA 值較高的產品幾乎與表 8-5 的產品一致，因 RCA 指標用來判斷產品的出口競爭力時，有些情況會產生誤導，因此若結合市場占有率指標來判斷，則結果的可靠性會大為提高，因此這四項產品的競爭力確實較強。

表 8-6 印度自台灣進口前 20 大 HS 二位碼商品之顯示性比較利益

序別	HS 編碼及名稱	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03
	所有商品合計	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	前 20 大商品小計	2.18	2.47	2.67	3.07	3.18	2.84	2.84
1	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	3.19	3.15	3.54	4.30	3.79	3.72	2.82
2	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	2.00	2.34	3.20	3.51	3.84	3.25	2.77
3	89 船舶及浮動構造體	9.93	20.01	0.01	0.02	0.00	0.36	9.94
4	59 飽和浸漬，塗佈；工業用紡織物等	15.29	14.89	29.63	36.33	31.93	29.40	23.20
5	29 有機化學產品	1.77	2.20	0.85	1.49	1.41	1.86	1.56
6	54 人造纖維絲	10.42	6.65	14.29	14.02	12.56	10.27	10.31
7	39 塑膠及其製品	2.85	2.80	3.12	4.07	4.31	3.38	3.70
8	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	6.39	4.28	4.94	6.64	5.33	4.74	4.75
9	55 人造纖維棉	6.35	5.02	7.80	11.72	12.45	9.65	8.86
10	26 礦石，熔渣及礦灰	1.25	0.65	0.17	0.13	0.71	0.13	2.11
11	60 針織品或鉤針織品	31.06	35.76	64.19	40.52	24.93	35.67	17.32
12	90 光學，照相，電影等器具及零附件	0.89	0.71	0.68	0.74	0.71	0.67	0.51
13	87 鐵路及電車道車輛以外之車輛及其零件與附件	0.48	0.60	0.83	0.71	1.21	1.83	1.98
14	72 鋼鐵	0.28	0.50	0.78	0.69	0.57	0.46	0.61
15	52 棉花	2.86	4.02	1.85	1.31	1.16	0.95	1.55
16	74 銅及其製品	1.37	1.54	2.02	3.41	2.65	1.92	2.47
17	38 雜項化學產品	1.46	0.90	0.66	0.67	0.84	0.70	0.98
18	82 非金屬製工具，器具，利器等	2.61	2.90	3.04	1.57	1.55	1.97	4.14
19	73 鋼鐵製品	0.52	0.40	0.85	1.01	1.40	0.92	0.98
20	40 橡膠及其製品	1.81	0.90	2.42	1.94	1.77	2.00	1.17

註：資料為年度（上年4月至今年3月）
資料來源：印度商工部。

三、台灣自印度進口情況

如同我國出口產品在印度的表現分析方式，要觀察印度出口產品在我國的表現，自然是要以我國政府發布的貿易資料為主，但考慮到同一產品進出口國統計的基礎差異，因此先以印度對我國的出口作一說明，再以我國自印度的進口作一比對說明。

若以國際商品統一分類制度（HS）的二位碼商品來看，將印度商工部發布 2003 年出口至台灣的前 20 大 HS 二位碼商品列於表 8-7，2003

年印度出口至台灣的金額為 5.79 億美元，其中前 20 大占 5.28 億美元，比重達 91.19%，而且商品金額分布較為分散，最大宗為棉花（HS52）的 0.74 億美元，其次為鋼鐵（HS72）的 0.64 億美元，第三大為有機化學產品（HS29）的 0.64 億美元，三者合計占 33.51%；明顯低於我國出口至印度前兩大的 HS84 和 HS85 合占比重 44.68%。

若由我國政府發布的進口資料來看，我國自印度進口前 20 大產品金額、結構、市場占有率及顯示性比較利益（RCA）列於表 8-8 至表 8-11。表 8-8 與表 8-7 的差異，則符合同一產品進口國的金額大於出口國的金額，與表 8-2 及表 8-3 的差異正好相反。

表 8-8 的金額雖與表 8-7 有所不同，但兩者在前 20 大商品的金額分布，都是一致的，但最大宗產品改為有機化學產品（HS29），第二為鋁及其製品（HS76）。而前 20 大產品在我國自印度進口的比重達 92.08%（見表 8-9），與印度自我國進口的同一比重相當。

表 8-7 印度對台灣出口前 20 大 HS 二位碼商品之金額

單位：百萬美元

序別	HS 編碼及名稱	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03
	所有商品合計	424	404	308	316	392	360	579
	前 20 大商品小計	361	332	251	261	325	312	528
1	52 棉花	109	81	70	60	46	46	74
2	72 鋼鐵	44	46	10	6	25	15	64
3	29 有機化學產品	61	71	46	48	54	38	56
4	27 礦物燃料，礦油及其蒸餾產品等	0	0	0	6	0	0	47
5	39 塑膠及其製品	7	4	3	4	12	21	42
6	03 魚類，甲殼類，軟體類及其他水產無脊椎動物	22	12	7	11	34	35	42
7	74 銅及其製品	1	1	1	1	1	11	40
8	76 鋁及其製品	20	8	4	13	17	20	29
9	26 礦石，熔渣及礦灰	18	34	28	27	42	21	20
10	25 鹽；硫磺土及石料等	23	13	18	25	20	20	19
11	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	14	13	13	13	13	14	18
12	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	7	5	4	4	6	6	16
13	71 天然珍珠或養珠等	4	6	14	6	7	5	13
14	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	13	13	13	5	9	25	9
15	12 油料種子及含油質果實；雜項穀粒等	7	6	7	9	14	12	9
16	55 人造纖維棉	1	1	1	6	9	5	8
17	38 雜項化學產品	7	9	7	9	9	8	8
18	41 生皮及皮革	1	1	2	2	3	5	6
19	30 醫藥品	3	6	4	6	5	4	5
20	40 橡膠及其製品	0	1	1	0	0	1	4

註：資料為年度（上年4月至今年3月）

資料來源：印度商工部。

表 8-8 台灣自印度進口前 20 大 HS 二位碼商品之金額

單位：百萬美元

序別	HS 編碼及名稱	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	所有商品合計	469	658	461	390	514	491	552	624
	前 20 大商品小計	416	601	410	350	467	449	508	575
1	29 有機化學產品	57	79	74	59	66	61	86	83
2	76 鋁及其製品	10	33	9	17	43	21	39	69
3	52 棉花	97	153	93	65	59	47	76	66
4	74 鋼及其製品	1	2	1	1	1	12	29	45
5	72 鋼鐵	40	87	37	22	39	18	19	39
6	25 鹽；硫磺土及石料等	54	90	43	38	36	25	28	30
7	27 礦物燃料，礦油及其蒸餾產品等	0	0	7	0	28	102	54	29
8	26 礦石，熔渣及礦灰	19	29	41	21	27	18	19	25
9	71 天然珍珠或養珠等	5	6	15	17	34	32	24	24
10	23 食品工業產製過程之殘渣及廢品等	35	28	17	13	16	19	14	24
11	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	17	11	8	7	18	13	13	21
12	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	16	18	8	13	13	13	12	20
13	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	21	24	24	28	27	19	25	20
14	10 穀類	0	1	0	0	0	0	8	20
15	38 雜項化學產品	11	12	11	12	12	10	11	12
16	39 塑膠及其製品	8	7	4	5	8	7	11	11
17	3 魚類，甲殼類，軟體類及其他水產無脊椎動物	3	5	3	5	9	7	11	11
18	12 油料種子及含油質果實；雜項穀粒等	12	7	7	10	12	10	12	11
19	28 無機化學品，貴金屬；稀土金屬，放射性元素等	8	6	5	7	6	5	8	8
20	55 人造纖維棉	2	5	2	8	13	7	9	7

資料來源：財政部海關貿易磁帶。

表 8-9 台灣自印度進口前 20 大 HS 二位碼商品之結構

單位：%

序別	HS 編碼及名稱	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	所有商品合計	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	前 20 大商品小計	88.82	91.34	88.93	89.89	90.71	91.34	91.98	92.08
1	29 有機化學產品	12.26	12.06	16.13	15.03	12.90	12.48	15.52	13.25
2	76 鋁及其製品	2.23	5.02	1.99	4.48	8.32	4.37	7.08	11.07
3	52 棉花	20.70	23.17	20.12	16.73	11.53	9.62	13.80	10.54
4	74 鋼及其製品	0.26	0.29	0.30	0.27	0.25	2.48	5.32	7.17
5	72 鋼鐵	8.64	13.20	7.97	5.72	7.55	3.77	3.41	6.30
6	25 鹽；硫磺土及石料等	11.44	13.67	9.25	9.83	6.93	5.09	5.08	4.73
7	27 礦物燃料，礦油及其蒸餾產品等	0.01	0.00	1.55	0.03	5.49	20.84	9.84	4.72
8	26 礦石，熔渣及礦灰	4.00	4.41	8.92	5.42	5.20	3.66	3.43	4.00
9	71 天然珍珠或養珠等	1.08	0.94	3.28	4.31	6.62	6.46	4.40	3.84
10	23 食品工業產製過程之殘渣及廢品等	7.54	4.19	3.72	3.43	3.15	3.92	2.46	3.82
11	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	3.60	1.72	1.74	1.81	3.54	2.58	2.34	3.44
12	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	3.44	2.69	1.81	3.28	2.43	2.71	2.26	3.25
13	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	4.38	3.63	5.21	7.22	5.29	3.89	4.49	3.22
14	10 穀類	0.00	0.15	0.00	0.00	0.00	0.06	1.44	3.14
15	38 雜項化學產品	2.28	1.76	2.36	3.19	2.29	2.02	1.99	1.94
16	39 塑膠及其製品	1.64	1.09	0.78	1.40	1.55	1.50	1.96	1.84
17	3 魚類，甲殼類，軟體類及其他水產無脊椎動物	0.66	0.75	0.74	1.33	1.66	1.42	2.01	1.78
18	12 油料種子及含油質果實；雜項穀粒等	2.65	1.02	1.57	2.63	2.41	2.00	2.20	1.75
19	28 無機化學品，貴金屬；稀土金屬，放射性元素等	1.62	0.86	1.11	1.71	1.14	1.07	1.36	1.21
20	55 人造纖維棉	0.40	0.72	0.41	2.08	2.46	1.40	1.60	1.07

資料來源：財政部海關貿易磁帶。

表 8-10 台灣自印度進口前 20 大 HS 二位碼商品之市場占有率

		單位：%								
序別	HS 編碼及名稱	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
	所有商品合計	0.46	0.57	0.44	0.35	0.37	0.46	0.49	0.49	
	前 20 大商品小計	0.58	0.76	0.56	0.43	0.44	0.56	0.59	0.60	
1	29 有機化學產品	1.02	1.43	1.63	1.32	1.18	1.57	1.96	1.49	
2	76 鋁及其製品	0.77	1.96	0.70	1.28	2.64	1.81	2.99	4.66	
3	52 棉花	9.82	16.79	10.56	9.90	10.36	9.55	13.39	13.45	
4	74 鋼及其製品	0.06	0.09	0.08	0.06	0.07	0.83	1.78	2.49	
5	72 鋼鐵	0.83	1.59	0.85	0.54	0.80	0.58	0.44	0.71	
6	25 鹽；硫磺土及石料等	7.91	12.47	6.93	6.80	6.33	5.46	5.80	5.71	
7	27 礦物燃料，礦油及其蒸餾產品等	0.00	0.00	0.11	0.00	0.22	0.87	0.47	0.19	
8	26 礦石，熔渣及礦灰	5.48	5.86	8.52	5.07	5.33	3.61	3.89	4.09	
9	71 天然珍珠或養珠等	0.33	0.40	1.56	1.44	2.40	3.28	2.90	2.36	
10	23 食品工業產製過程之殘渣及廢品等	7.63	6.95	6.48	4.30	5.19	6.29	4.50	7.15	
11	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	0.11	0.07	0.05	0.03	0.07	0.07	0.07	0.12	
12	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	0.08	0.07	0.03	0.05	0.03	0.04	0.04	0.06	
13	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	2.44	2.50	2.76	2.93	2.64	2.31	2.84	2.22	
14	10 穀類	0.00	0.09	0.00	0.00	0.00	0.04	0.93	2.00	
15	38 雜項化學產品	0.63	0.61	0.67	0.62	0.40	0.44	0.44	0.42	
16	39 塑膠及其製品	0.28	0.23	0.13	0.18	0.22	0.26	0.35	0.34	
17	3 魚類，甲殼類，軟體類及其他水產無脊椎動物	1.02	1.31	1.10	1.57	2.46	2.64	4.10	4.27	
18	12 油料種子及含油質果實；雜項穀粒等	1.14	0.61	0.99	1.43	1.83	1.50	1.81	1.37	
19	28 無機化學品，貴金屬；稀土金屬，放射性元素等	0.96	0.67	0.66	0.87	0.60	0.63	0.83	0.72	
20	55 人造纖維棉	0.42	1.04	0.47	2.05	3.15	2.67	3.12	2.93	

資料來源：財政部海關貿易磁帶。

表 8-11 台灣自印度進口前 20 大 HS 二位碼商品之顯示性比較利益

序別	HS 編碼及名稱	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	所有商品合計	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	前 20 大商品小計	1.27	1.33	1.27	1.21	1.19	1.22	1.21	1.22
1	29 有機化學產品	2.23	2.50	3.70	3.74	3.20	3.43	4.00	3.04
2	76 鋁及其製品	1.69	3.41	1.59	3.63	7.19	3.95	6.11	9.49
3	52 棉花	21.45	29.25	23.95	28.08	28.20	20.85	27.31	27.41
4	74 鋼及其製品	0.13	0.16	0.18	0.18	0.19	1.81	3.64	5.08
5	72 鋼鐵	1.81	2.78	1.92	1.52	2.18	1.27	0.90	1.45
6	25 鹽；硫磺土及石料等	17.27	21.72	15.71	19.29	17.24	11.92	11.82	11.62
7	27 礦物燃料，礦油及其蒸餾產品等	0.00	0.00	0.24	0.00	0.59	1.89	0.95	0.39
8	26 礦石，熔渣及礦灰	11.97	10.20	19.32	14.37	14.50	7.88	7.94	8.33
9	71 天然珍珠或養珠等	0.73	0.69	3.54	4.07	6.54	7.16	5.92	4.81
10	23 食品工業產製過程之殘渣及廢品等	16.67	12.11	14.71	12.20	14.12	13.73	9.17	14.57
11	84 核子反應器、鍋爐、機器及機械用具，及其零件	0.25	0.12	0.10	0.09	0.18	0.15	0.15	0.24
12	85 電機與設備及其零件，錄音機與聲音重放機等	0.17	0.12	0.08	0.13	0.09	0.10	0.08	0.12
13	32 鞣革或染色用萃取物；墨類等	5.33	4.36	6.26	8.30	7.18	5.05	5.78	4.52
14	10 穀類	0.00	0.16	0.00	0.00	0.00	0.08	1.90	4.08
15	38 雜項化學產品	1.38	1.06	1.52	1.77	1.10	0.97	0.90	0.85
16	39 塑膠及其製品	0.61	0.41	0.30	0.52	0.61	0.56	0.71	0.69
17	3 魚類，甲殼類，軟體類及其他水產無脊椎動物	2.22	2.29	2.49	4.46	6.70	5.76	8.36	8.70
18	12 油料種子及含油質果實；雜項穀粒等	2.48	1.06	2.24	4.06	4.97	3.29	3.69	2.78
19	28 無機化學品，貴金屬；稀土金屬，放射性元素等	2.10	1.16	1.50	2.46	1.64	1.37	1.69	1.46
20	55 人造纖維棉	0.91	1.81	1.06	5.81	8.57	5.83	6.36	5.96

資料來源：財政部海關貿易磁帶。

就表 8-10 來看，觀察期間我國自印度的進口金額占其總進口金額的比重接近 0.5%，可見比重並不高。而前 20 大產品中，2003 年的市場占有率僅有棉花（HS52）超過 10% 最高，還有食品工業產製過程之殘渣及廢品（HS23）的 7.15% 及鹽、硫磺土及石料等（HS25）為 5.71%，其餘產品皆低於 5%。可見以市場占有率來看，印度產品在台灣的競爭力並不強。

就表 8-11 來看，前 20 大產品中，RCA 值較高的產品也幾乎與表 8-5 的產品一致。

由本節針對台印之間的貿易關係分析可看出，雖然雙方的貿易金額起伏波動，趨勢並不明顯，而且相對於彼此總進出口金額的比重都偏低。但我國出口至印度的產品較為集中，因此展現的競爭力較強。而印度出口至我國的產品，則相對較為分散，而且主要為農工原料，競爭力也相對偏低。

第二節 台商對印度的投資概況

台商對印度的投資始自 1991 年印度經濟改革開放後，累計自 2003 年 2 月為止，全部的投資件數共 138 件，金額達 1.147 億美元，但卻佔不到台商對外投資總金額 1%。對印度而言，自 1991 年後，來自台灣的外資僅佔全部外資的 0.2%，比例也相當低，顯見台灣對印度的投資活動非常不活躍。而根據楊嘉麗（2004 年）的研究，自 1991 年到 2003 年，台灣對印度的投資分別有 3 個高峰期，而這些投資高峰期她認為與當時外在整體環境息息相關。由下表 8-1 觀之，第一個投資高峰期是 1992 年的 623 萬美元，當時印度正由原本的保護經濟型態改革成自由化開放經濟，許多外資湧入，台商也趕搭此列車。第二個是 1996 年的 2,199 萬美元，台灣當時致力於調整產業結構，往更高技術與資本密集的方向移動，許多台商開始進行全世界的投資佈局，運用當地的比較優勢維持競爭力，因此部分製造廠商選擇生產勞動成本低廉的印度。第三個時期則是 2002 年突增的 7,435 萬美元，原因是文菱電子（Winny

Electronic)的鉅額投資案及台印政府之間開始有積極招商的雙向交流。

因為目前對印度的投資不多，可蒐集到的實證資料也相對稀少，本研究在呈現台商對印度投資概況時，初步僅能廣泛蒐集報章雜誌，並參照對投資印度的所有廠商做過實證歸納分析的楊嘉麗論文報告（2004年），以便進一步瞭解目前台灣對印度的投資概況。為了便於討論，本研究將投資印度的台商分為已經投資的公司以及潛在投資印度台商兩個族群，前者報告投資誘因與目前發展狀況，後者則是提供潛在投資者目前對投資印度的考量。

表 8-12 臺灣企業在印度投資金額暨件數

年別	核准投資金額		投資件數		
	印度盧比 (百萬)	美元 (百萬)	財務合作	技術合作	合計
1991	4.5	0.18	2	3	5
1992	180	6.23	8	8	16
1993	100.1	3.19	10	10	20
1994	102	3.25	10	9	19
1995	38.8	1.16	6	11	17
1996	778.6	21.99	8	7	15
1997	13.23	0.36	3	6	9
1998	35.74	0.85	4	5	9
1999	74.49	1.77	5	4	9
2000	51.52	1.20	4	3	7
2001	5.31	0.12	3	0	3
2002	3568.84	74.35	6	1	7
2003 (Jan-Feb)	1.7	0.04	2	0	2
合計	4954.86	114.69	71	67	138

資料來源：楊嘉麗（2004年），原始資料來自印度工業與商業部門。

一、已投資印度的台灣公司

在瞭解台灣公司投資印度的情況中，雖然已知投資件數有 138 件，但根據現存的官方資料：包括印度方面的印度政府的外國產業促進部（Foreign Industry Promotion Board FIPB）、商業部（Ministry of

Commence MOC)，以及台灣方面的投資審議會、投資業務處、經濟部、印度台北聯誼會（India-Taipei Association）所統計的資料，目前真正有設立代表處在印度的實際可得件數只有 62 件，而經濟部投資審議會的列表清單如表 8-13 也僅有 12 件，故真正可分析的投資案例並不多。楊嘉麗（2004 年）曾根據這可追查的 62 件寄給全面性的問卷調查，但是並沒有得到足夠的回卷，所以本研究初步僅能根據上述官方網站的現有資料進行分析，並佐以報章雜誌資料簡介目前概況。以下乃是根據這實得的 62 家公司所進行的分析。

表 8-13 經濟部投資審議委員會核准之對印度投資案

（民國 41 年至 92 年 12 月底）

對印度投資事業	投資廠商	核准日期	在台灣主要營業項目
成衣、服飾品及其他紡織製品製造業	加德企業股份有限公司	81/04/16	成衣、毛衣製造
皮革、毛皮及其製品製造業	美華興業股份有限公司	90/09/14	人造皮生產、製造、買賣
批發業	立端科技有限公司	90/01/03	
金屬製品製造業	福昶金屬工業股份有限公司	80/05/24	各種金屬管之製造及買賣
國際貿易業	明基亞太股份有限公司	92/06/20	國際貿易業務
運輸工具製造修配業	台全電機股份有限公司	89/06/13	經營機車零配件生產及銷售業務
運輸工具製造修配業	信昌機械廠股份有限公司	90/05/07	汽車座椅仰臥器
電力及電子機械器材製造修配業	碧悠電子股份有限公司	82/12/15	經營各種黑白（單色）影像玻璃管之製造、加工組合與運銷業務
電力及電子機械器材製造修配業	友訊科技股份有限公司	84/05/03	研究、開發、生產及銷售電腦網路系統設備及其零件
電力及電子機械器材製造修配業	兆赫電子股份有限公司	90/04/06	有線無線通訊器材、電腦、資訊器材生產、銷售及有關進出口業務
精密器械製造業	奎龍實業有限公司	88/11/16	水平儀業務
精密器械製造業	光群雷射（科技）股份有限公司	91/09/10	全像產品之銷售

資料來源：整理自經濟部投資審議委員會。

（一）台灣公司投資印度的產業部門

根據表 8-14，台灣公司投資印度的產業部門以 IT 產業為主（34%），而這些公司的商業活動中，81%集中在製造部門。兩個原因包括：一是印度本地市場的需求，另一則是印度在軟體方面的優勢（楊嘉麗，2004 年）。事實上，如第六章所分析，根據 NASSCOM 的統計，

2002-2003 年印度國內的資訊市場包括硬體製造與軟體服務規模將近 1,380 億美元，而 2003-2004 年印度國內資訊市場的預估成長率，IT 產業的軟體與硬體預估率分別為 8.4%與 14%，而且成長空間相當大，也顯示了當地市場的強烈需求。IT 產業在印度成長迅速的原因最主要是受到印度國防、航太與防衛性電子的高度影響，也是印度經濟發展政策的重點，台灣過去幾年來對印度的電子資訊進口量平均佔印度同類產品總進口量的 4%-5%，因此可以理解台灣 IT 產業由進口貿易延伸至當地投資（印度投資環境簡介，2001）。

表 8-14 台灣公司投資印度的產業部門

產業	公司數	百分比
通訊和資訊設備	21	34
國際貿易和服務	9	15
食物加工和魚產品	8	13
紡織和成衣	6	10
金屬產品	5	8
機器和精密設備	4	6
交通和運輸	3	5
銀行，保險和房地產	1	2
家具和室內裝潢	1	2
運籌和儲存	1	2
採礦	1	2
塑膠產品	1	2
橡膠產品	1	2
合計	62	100

資料來源：楊嘉麗整理（2004年：57）。

至於印度在軟體方面的優勢，此點可說是無庸置疑，且前面章節也已多所探討，印度軟體外銷在全世界超過 150 個國家，全球每四個跨國大公司即需要印度的軟體委外服務，因此超過 3,000 個資訊服務業者存在。軟體出口佔印度全部出口的 22%，佔整體資訊服務產值的七成。因此為了利用這些優勢，台灣 IT 公司在印度設立營運中心。根據 2003 年的印度商機報告（Business Opportunities in India 2003），結合了資訊硬體與軟體服務的公司截至 2001 年 3 月前共達到了 100 億美元的投資總額。

而台灣公司的對印度的投資案中，表 8-14 顯示次高的是國際貿易和服務，佔 15%，這或許可從印度的跨國商業潛力，可觸及本地與世界兩個市場，加上擁有 Mumbai（原稱孟買）和 Madras 兩個港口做為世界商業轉運點的優勢來解釋，因此台商投入國際貿易和服務。至於第三多的食物加工與漁產品（8%），則屬漁產類的加工製造品。這與印度擁有較長的臨大洋海岸線相關。而因印度素以紡織業聞名，所以台灣投資者利用了低廉勞動成本與原料，這是紡織與成衣占台商投資印度第四大類的原因。（楊嘉麗，2004 年：57-60）。

（二）台灣公司投資印度的具體個案

為了更具體化目前台灣公司對印度的投資情況，本研究更進一步整理近兩年的報章雜誌，描繪近年台灣公司投資印度的情況如表 8-4 所述，可由這些投資案例中，看出台灣公司目前投資印度的情況與投資考量。以下將詳加介紹具代表性公司的投資情況。

1. ICT 產業：以友訊電腦、聯發科、明碁與華碩為例

根據上表 8-14 台商投資印度的產業部門，以 IT 部門的比例最高（通訊和資訊設備）的硬體製造（34%），這樣的比例可反應在友訊電腦、聯發科、明碁與華碩對印度的 IT 相關投資案上。友訊（D-Link）公司，採全球佈局方式經營，全球大約有 1200 個員工，台灣佔了 200 人，新竹、四川成都、孟買以及設置研發中心（R & D Center），共有超過 600 位研發人才，進行軟體發展、系統整合等研究發展事宜。2003 年友訊主要營收來自北美 39%、歐洲佔 30%、中國大陸 17%、其他跨國營收佔 14%（包括印度）。

投資印度至今十二年經驗的友訊（D-Link），投資印度的願景為「網路人群，縱橫世界」，目標為進軍歐美、中國、印度、蘇俄、巴西及印尼。目前友訊於印度行銷人才服務網遍佈全國，包括於印度各區域設立共 16 個分公司，21 個獨家代理權以及 3 個總經銷，並且全國設置了 8 個維修服務中心提供客戶支援服務。友訊於 1993 年開始代理相關業

務，由於印度市場對於品牌排他性強，因此投資印度必須尋找適當的印度當地投資夥伴，1995 年找到適當的合夥夥伴，印度合資子公司即成立，同年落成第一個廠房，四年後（1999 年）更於 Goa 落成第二廠房，為吸引印度研發人員加入 D-Link 的研發事業，2001 年印度子公司於印度上市並落成第三廠房，由於研發人員的匯集並運用當地人才，D-Link 於 2002 年於印度成立研發中心，同年台灣廠商技嘉更前往印度發展合作事宜與 D-Link 成立「主機板網路事業部」，2004 年於印度成立「路由器及防火牆軟體研發處」。2002 年技嘉與友訊合資成立主機板網路事業部之後，更以雙品牌拓展高階交換器，網捷（Foundry）亦與友訊合作。另外亦有其他業者亦與友訊洽談合作事宜，例如三商電腦等。友訊除了運用印度低廉的勞工進行生產事業，亦延攬高科技人才進行研究工作，普遍而言，大家對於印度的刻板印象即為低價勞工市場，但卻忽略了印度高科技人才具有英語環境，邏輯能力佳，且印度設置研發人才培訓中心，例如：全國資訊科技協會（National Institute of Information Technology, NIIT）為印度最大培訓人才中心，因此印度軟體人才薪資高，且有大量海外歸國人才進入，真正具有生產力的高科技軟體人才的薪資月收入相當於新台幣十萬以上，與台灣研發人才的薪資相差無幾。

聯發科則是看好印度的軟體人才庫，因此在印度成立手機軟體研發中心與晶片設計中心，以便把東南亞當作聯發科手機晶片研發的新據點，聯發科選擇投資印度子公司 Pix-tel Media Technology 公司，是因為 Pixtel 在聯發科投資前即專精於發展無線通訊系統人機介面的軟體公司，營運範圍包括美、加及印度，而研發中心位於印度。聯發科在這個投資案中投資 5,499 萬印度盧比，而 Pixtel 印度研發中心自此後將提供聯發科手機軟體開發資源，協助聯發科進行手機內部各種軟體系統的整合（聯合報，2004 年 6 月 23 日）。

宏碁在 80 年代初因為意識到印度極具有市場潛力，因此嘗試進入印度市場，但由於印度幅員廣大，語言及種族複雜，必須進行在地化

策略培養當地幹部。可惜宏碁當時並未成功，但汲取的經驗受益於隨後以 BenQ 成功打開品牌形象的明基電通。明基剛開始在印度設立辦事處，以電腦周邊產品、散件的 DIY 市場為主，但去（2003）年因為印度手機費率鬆綁，費率降價，而關稅也一再調降，讓明基更加確定手機市場在印度的潛力，分別陸續在孟買、班加洛爾、加爾各答成立有四個辦事處，打下明基手機在印度市占率排名第四的成績（僅落後 Nokia、Motorolla、Samsung）。華碩電腦在今年也將擴大印度等亞太市場業務，雖然去年十二月申請的設立印度辦事處，仍在等待官方核准，但華碩已在孟買設立營運中心，透過當地經銷商銷售產品（新新聞，2004 年 6 月 10 日）。

2. 國際貿易服務：以萬海海運、長榮海貨運、陽明海運與華航客運為例

台商在印度的投資比例次高的是國際貿易和服務，而目前實證資料中，台灣較有規模的貨運航運海運公司幾乎都投資了印度，這跟印度位居交通與商業要塞相關。印度地處東南亞與南亞、歐亞非三洲的銜接點，左臨孟加拉灣，右臨阿拉伯海，直接面對印度洋，擁有很長的海岸線，又擁有 Mumbai 和 Madras 兩個港口做為世界商業轉運點的優勢，同時國內市場龐大，又有國際市場的展望性，因此上述原因解釋了台灣貨海航運公司對印度的投資。最先開始的是在去年（2003 年 10 月）的萬海海運選擇和宏海與海運集團攜手開闢韓國/中國/遠東至印度航線。萬海海運認為此乃因應近來亞洲與印度兩大貿易區貨載的成長，並將韓國/中國/遠東至印度航線命名為 KSI 航線（Korea-Straits-India Service），此航線會大量縮短現行韓國與大陸上海/寧波到印度的時間，萬海海運規劃配置五艘可承載量約為一千兩百 TEU 級的船舶來營運，提供每週一航班的服務。

而長榮海運也在今年 4 月 1 日起成立長榮印度公司，因應印度地區持續成長的貨運量與滿足市場需求，該公司總部將設於孟買，並在西印度地區的那瓦夏瓦及新德里設立辦事處，以提供貨主更直接的運

送服務（工商時報，2004年3月31日）。

此外，中華航空公司也自2004年4月1日起開航台北直飛印度德里客運航線，開闢兩地旅遊市場並強化台、印兩地之觀光及商務旅遊，並開發北美及日本地區來往於東南亞市場之轉機人口之商機（華航貨運快訊，2004年4月1日）。

而陽明海運公司於1999年1月開闢印度新航線，目前陽明海運通往印度的航線包括有歐洲往印度、中東往印度等航線並有意於未來成立印度子公司，以強化印度市場業務。印度政府鼓勵外資赴印，但是印度基礎建設不足，針對航運方面而言，印度國內港口不夠多，但航運量卻很大，因此相關的配套措施顯現出當地基礎建設仍需加強，但相信未來印度政府港口的開放應可帶來大量商機。

3. 汽車工業：以裕隆、東陽與台灣開億、堤維西、台全為例

此外，最近台商投資印度較值得注意的是汽車工業。裕隆汽車集團準備與印度第三大汽車廠 Mahindra & Mahindra 公司洽談合作生產7.5噸商用車車艙的計畫（工商時報，2004年5月30日）。同樣，東陽集團因為印度當地的汽車售後維修市場潛力，評估東陽塑膠類和開億鈹金類汽車零組件工廠一旦在地生產，能夠擁有降低60%進口關稅的營運利基，因此東陽集團決定今年下半年由東陽、台灣開億共同出資一千萬美元，並結合當地周邊同業一起設廠行銷。初期以售後維修市場為主，長期以OEM市場為目標（工商時報，2004年5月19日）。國內汽車車燈龍頭廠堤維西，先前已經和印度當地股票上市公司 Minda 合資成立車燈廠 Minda 堤維西，今年起堤維西對印度的投資將進入第二階段，計劃2005年底前陸續對 Minda 堤維西加碼至200萬美元，使股權比重4%提昇至40%（工商時報，2004年3月5日）。

表 8-15 爾近台商投資印度報導一覽表

時間	報導來源	投資廠商	投資事件或預定投資計畫
930623	聯合報	聯發科	聯發科在印度投資 Pixtel Media Technology 公司，聯發科取得 49 萬 9,999 股，約印度盧比 5,499 萬元，其專精於發展無線通訊系統人機介面的軟體公司，Pixtel 印度研發中心提供聯發科的軟體開發資源。
930610	新新聞	明基 BenQ	明基在印度設立辦事處，以電腦周邊產品、散件的 DIY 市場為主，但因看好手機市場在印度的潛力，分別陸續在孟買、班加洛爾、加爾各答成立有四個辦事處，打下明基手機在印度市占率排名第四的成績。
930610	新新聞	華碩電腦	華碩電腦今年將擴大印度等亞太市場業務。去年十二月申請設立印度辦事處，雖仍在等待官方核准，但華碩已在孟買設立營運中心，透過當地經銷商銷售產品。
930607	中國時報	友訊科技	友訊合資成立友訊印度分公司，該公司已於 2001 年在印度孟買交易所掛牌上市。經過十年耕耘，D-Link 穩居印度市場的網路交換器第一品牌。
930530	工商時報	裕隆汽車集團	裕隆汽車集團準備與印度第三大汽車廠 Mahindra& Mahindra 公司洽談合作生產七點五噸商用車車廂的計畫。
930519	工商時報	陽明海運	陽明海運公司今年對外貿易成長率估計將達 15%，因此該公司決定成立印度子公司，以強化印度市場業務。
930519	工商時報	東陽、台灣開億	東陽集團已決定於今年下半年，由東陽、台灣開億共同斥資一千萬美元，並結合當地周邊同業一起設廠行銷，初期將以售後維修的 AM 市場為主，等候印度市場成熟至多款多量時，再決定進軍 OEM 市場最適當時機。
930401	華航貨運快訊	華航客貨運	中華航空公司宣佈自四月一日起開航台北直飛印度德里客運航線。
930331	工商時報	長榮海運	長榮海運為因應印度地區持續成長的貨運量與滿足市場需求，該公司自 4 月 1 日起成立長榮印度公司，總部將設於孟買，並在西印度地區的那瓦夏瓦及新德里設立辦事處，以提供貨主更直接的運送服務。
930305	工商時報	東元集團	東元集團與印度馬達大廠 ELGI 研議在印度合設馬達廠。東元集團將協助 ELGI 更新馬達生產設備進行技術轉移，東元產品也將由 ELGI 代工組裝，並內銷印度。雙方計劃 2005 年底設立一座馬達廠，東元將以五成以上的持股，以掌握市場生產主導權。
930305	工商時報	堤維西	國內汽車車燈龍頭廠堤維西，先前與印度當地股票上市公司 Minda 合資成立車燈廠 Minda 堤維西。今年起堤維西對印度的投資將進入第二階段，堤維西計劃在二〇〇五年底陸陸續對 Minda 堤維西加碼至二百萬美元，使得股權比重由 4% 提昇至 40%。
921020	萬海航運網站	萬海、宏海與海運集團	萬海、宏海與海運集團 (SEA 攜手開闢韓國/中國/遠東至印度航線，以因應近來亞洲與印度兩大貿易區貨載的成長及貨源的持續暢旺，可縮短現行韓國與大陸上海/寧波到印度的時間。
920407	工商時報	江申工業	裕隆集團旗下的江申工業，也積極向當地廠商或代理商投石問路，目前正尋求合資設廠機會，先期擬以技術合作方式進駐，一方面加深與當地廠商的合作，也可進一步評估投資方式。

資料來源：本研究製表整理。

台全電機 1991 年起就陸續與印度汽機車零件廠商以及整車廠接觸，並於 1996 年派遣評估團隊到印度做市場調查，台全除了解當地的勞工、薪資、稅率等制度面評估外，亦考慮到投資地點是否「安全、安心」是一重要因素，台全認為印度投資環境比中國大陸佳，就印度當地市場而言技術與市場互補，當地也存在具一定水準的汽機車廠，台全與印度當地 Kinetec 集團合作，其中合作夥伴包括一家日本商社（日冕），股份比台全佔 45%、印度廠商佔 45%、日冕商社佔 10%，生產內容為機車零件，但台全在印度投資是階段性投資，並且合資廠房為於 Kinetec 集團廠房內挪用部份空間進行生產機車零件，2003 年起台全成立印度新廠房，結束在印度集團廠房內生產的日子，為了要控制品質原物料僅 5%由台灣進口，其餘於印度採購，並充份信任合資夥伴台灣方面僅做短技術支援，而定期派員赴印進行技術指導。由於台印雙方合作運作順利，因此台全投資生產一年半後即開始有顯著的獲利，因此赴印投資慎選投資夥伴是台商考量的重要環結（台全電機專訪）。

（三）台灣廠商投資印度的失敗因素

雖然目前印度擁有相當的產業優勢，而許多打前鋒的台商在印度投資上也多所獲益，但也有台商投資慘遭滑鐵盧。主要是因為印度市場仍潛藏著許多風險。本研究已經於前面章節中整理過印度的整體環境相關的商業與政治風險，此處歸納的是個體層次的投資台商失利之因。這些原因可參照後面所分析的想投資印度廠商所認為的“印度投資障礙”。

就現有的個案來歸納，投資失利的第一個原因可歸諸於對當地法令規章的陌生。印度由於實行經濟改革，不斷的調整外國投資法令與公司稅賦，導致台商對當地的目前投資環境較難掌握，許多產業又要求不能獨資進入，勢必要有當地的合夥者，若與合夥人互動不良再加上不熟悉法令規章下，可說是投訴無門。最具代表性的是文菱電子投資失敗案。

文菱電子曾在 2003 年斥資 7,400 萬美元計劃在新德里投資生產電腦終端顯示器，如果成功將是歷來最大一筆台商對印度的投資案。但因為不清楚當地的法令規章與交易文化，再加上印度當地的合資夥伴蓄意欺騙，文菱電子在陸續匯入近 500 萬美元設廠生產後，許多應收帳款無法收回，等到負責人到新德里了解實況，才發現投資案已被合作夥伴掏空。除文菱電子案外，許多投資失敗的案例，都可歸諸台商不明瞭當地法規的實際運作，例如請印度合夥伙伴擔任私人有限公司的發起人，言明公司成立後安排收回股權，但一切安排妥當後，名義上的發起人不肯履行諾言，但礙於不熟悉法規運作卻又申訴無門（經濟日報，2004 年 5 月 28 日）。文菱電子自 1980 年左右開始投資印度，歷經 20 多年經驗，20 年前赴中國大陸、印度進行黑白映象管之技術射出生意，與印度合資約上億美元，而自有 10% 自備款，但印度投資申請時間太長、手序繁複，文菱電子目前仍向印度申請貸款中，並向英國銀行貸款 5,000 萬元仍在審核。文菱電子認為印度政府極歡迎外資投入印度市場，但印度國內各邦投資環境不同，稅法制度等不同，甚至有 14 種官方語言，而且當地合夥人徵信不易亦為赴印投資欲考量處。

第二個原因是因為印度的商業習慣與交易文化和台灣差異大，許多台商商業命令的傳遞都受到文化認知差異的影響，影響了整體企業效率的運作。例如在執行企業命令時，雙方因為理解意思的不同，使對員工很多要求變成雞同鴨講，甚至成為員工推諉卸責的藉口。因為台印文化方面的認知差異，相較於中國大陸，台商欲派員長駐中國大陸的意願比長駐印度的意願高，目前台商外派印度人員全印度只有 32 個人，而且印度治安差、停電問題大、電子化程度不足，雖然是號稱具有良好英語環境，但所言之英語卻附有濃厚印度口音難以辨識，使台商無法發展有效的管理方式，進而影響企業投資成敗。由於民情認知不同，因此赴印投資的台商大多會於當地找一個合適的合夥人，為避免台印合資後發生投資糾紛，一般而言台印合資雙方都會於合資契約中先聲明若未來發生投資糾紛則赴台灣、印度以外的文明第三國（通常為英國）特定的法庭進行官司處理。

第三個原因是印度的市場雖然已逐漸打開，但印度市場未發展出成熟的多元分化市場，仍著重在價格低廉與否的低階市場，導致主導印度市場的主要因素是價格廝殺戰。生產相機聞名的台商普立爾，曾在印度透過組裝銷售價格便宜樣式新的自動相機，但柯達公司推出更便宜的同款相機後立刻打敗普立爾。普立爾因此在去年 1 月撤回印度投資（經濟日報，2004 年 5 月 28 日）。近似的另一個案例是大霸電子。大霸電子去年底規劃進入投資印度市場，大規模的在印度進行媒體宣傳，並主打一系列低價的折疊式手機，希望 2004 年拉高在印度的市佔率至 10 至 15%，但因摩托羅拉在市場上推出更為低廉的手機，大霸只得在 3 月份撤離印度市場（經濟日報，2004 年 5 月 28 日；中國時報，2004 年 2 月 16 日）。

大霸電子於 2003 年 11 月於印度正式發表進軍印度手機市場，大霸電子過去主要為以摩托羅拉代工為主，進而發展自我品牌以 DBTEL 進軍手機市場，目前已成功取得大陸內銷權，先前也以低價手機進軍印度市場，由於印度人民使用行動電話人口截至 2004 年 9 月止已超過四千萬人，行動電話的使用原本是使用者雙方付費，2003 年 5 月起實施發話方單向付費，因此也帶動了行動電話市場的需求，但是印度人民購買手機的需求仍會以價格為第一考量，平均而言印度行動電話價格以單價低於美金 35 元為他們購買金額上限。目前為止大霸電子投資印度行動電話市場以低價策略進攻，但由於印度行動電話市場要推展自我品牌不易，雖然大霸電子去年一個月花了近 200 萬美元廣告費，但印度品牌排他性強，印度國內手機使用品牌 Nokia 佔有 65% 的市場規模，欲打入印度市場的自我品牌大喊吃不消。

第四個原因則是印度政府的效率遲緩，而這個原因因為政治因素變得更為複雜。過去印度與中國大陸關係緊張，中國大陸公司的申辦手續須經印度外交部審核，而印度官方把台灣的公司視同中國大陸公司，台商申設公司的時間因而拖延。如前述投資案例華碩電腦在孟買設分公司，手續歷經半年依然延宕。政治因素使台商在政府互動上比一般外商面臨更多的風險與時間花費（經濟日報，2004 年 5 月 28 日）。

依據日前世界銀行向 145 國的國內企業所進行的研究報告顯示，印度不僅不容易起創企業，連想結束都不簡單。例如：新設公司在印度平均花 89 天始能正式取得合法登記，澳洲只需 2 天；要宣告破產得花 10 年，愛爾蘭只需 4 個月；起創公司所花費用為個人平均所得的 50%，同屬南亞國家的斯里蘭卡只需 11%，巴基斯坦 36%；在雇用法令方面，印度獲得的 48 點使其列為勞工規定最嚴格的國家，相較之下，香港點數 0，是最寬鬆的地區；公司財產登記在印度花 67 天，挪威僅 1 天，印度財產登記所花費用佔該財產價值的 13.9%，沙烏地阿拉伯的費用為零；印度平均需費 425 天履行契約，突尼西亞為 27 天。以上各項費時的程序均為貪瀆所造成，而貪瀆造成私人投資不前，並迫使民眾競相走入非正式管道（2004/9/29 印度 SIBA Daily News Letter）。除了政府效率慢之外，部份台商指出與印度當地企業合作亦有行政效率上的問題，或許是印度 e 化程度不足又時常斷電，因此若台灣公司欲與印度當地企業聯絡通常需要花上一段時間才能取得聯繫。

雖然印度政府非常歡迎外資投入印度市場，但由於印度當局仍然保護國內產業，並未開放零售業的門檻，因此外商投入有限，世界銀行的報告也指出世銀報告顯示，起創企業不易、無彈性的勞工雇用及解雇法令、無效率的登記制度、覆行契約的障礙、融資不易及解散經營不善企業的曠日費時，均是在印度經營企業所面臨的種種困難（2004/9/29 印度 SIBA Daily News Letter）。

綜上所述，雖然印度投資前景一片看好，但這些案例與因素讓台商進入印度投資時，務須適切評估進入風險，這也是政府目前可著手協助台商的地方，政府可盡量分享與蒐集投資印度的相關訊息，以幫助台商進行適宜的風險評估。

（四）台灣投資印度公司所在地

至於台灣投資印度公司的地點，根據表 8-16，我們可以看到這些分公司主要都位於印度的大城市如 Dalhi、Mumbai（Maharashtra 省）、Chennai（Tamil Nadu 省）、Hyderabad（Andhra Pradesh 省）、Bangalore

(Karnataku 省) 以及 Ahmendabad (Gujarat 省)，這六個州正是接受外資最多的區域。而超過三分之一的 IT 公司集中在印度的首都德里，可謂是印度經濟改革後豐富的人力資源與中產階級的興起，從供給需求的角度解釋了為和選擇德里，其接近了消費市場，也便於當地市場的運籌管理 (楊嘉麗，2004 年：59-63)。

表 8-16 台灣投資印度公司所在地

省	公司數目	省	公司數目	省	公司數目
Delhin	16	Karnataku	5	Pondicherry	1
Maharashtra	15	Gujarat	4	P.B.	1
Tamil Nadu	10	Goa	1	W.B.	1
Andhra Pradesh	7	H.P.	1		

資料來源：楊嘉麗整理 (2004：06)。

二、投資印度的潛在台灣公司

近來台印間的交流與招商，已有許多台商評估對印投資的可能性。為進一步瞭解想投資印度的潛在台商，楊嘉麗 (2004 年) 的論文研究對所有即將投資印度的台灣公司進行了問卷調查，因為該報告是最新瞭解台商意願的實證研究，資料的全面與即時性具相當參考價值，故本研究也將呈現她的報告結果以進行探討。楊嘉麗以在 2002 年到 2004 年 1 月間顯示出投資興趣的台商為問卷調查的母群體。這些公司經由下列三種方式流露出對投資印度的興趣：(1) 參加前往印度的貿易代表團。(2) 向台印協會詢問相關的商業問題。(3) 參加印度投資研討會的公司。問卷執行考量到所有上述公司，計有 852 家，不過回收率大概有 3.52%，下述表格乃是根據這些回收的 30 家公司所整理而成。表 8-17 所統計的是這些想投資印度的台灣公司預定對印度進行首度投資的時間，30 家公司有 25 家回答在五年內有投資計畫，代表這些公司認真考慮印度市場。但本研究也要強調，由於這個問卷調查回收率不高，故下述的資料參閱時要留意分析結果會受制於回收率低的因素。

表 8-17 對印度初次投資的預估時間表

計畫期限	次數	百分比
1 年內	7	28
3 年內	13	52
5 年內	5	20
合計	25	100

資料來源：楊嘉麗整理（2004：53）。

（一）欲投資印度公司的產業部門分類

表 8-18 顯示欲投資印度公司的產業部門中，資訊產業還是佔了多數，主因，如前面所討論的，印度因為擁有軟體優勢，高度吸引台灣擁有硬體優勢的資訊公司。尤其是印度的人才資訊庫，其以完備的教育設施培訓出的 20 萬個工程師，再加上科學家、管理學者和技術人才，可說是全球第二大人才培育庫，在 Bangalore 估計有 15 萬專業的資訊人才，勝出矽谷所擁有的 12 萬人才，這是吸引潛在投資者最重要的因素（楊嘉麗，2004 年：67-69）。

表 8-18 台灣公司投資印度的產業部門

產業	公司數	百分比
通訊和資訊設備	9	19
塑膠產品	8	17
金屬產品	5	11
國際貿易和服務	5	11
橡膠產品	4	9
紡織和成衣	4	9
化學物和石化產品	4	9
食物和飲料加工	3	6
機器和精密設備	2	4
運籌和儲存	2	4
紙製品	1	2
合計	47	100

資料來源：楊嘉麗整理（2004：67）。

而第二類想要投資的潛在公司是原料生產者，例如塑膠、橡膠、金屬與紡織業，這應該是前述貨運海運等的國際貿易服務公司多半已進入投資，而印度相對台灣最大的優勢就是天然資源相當豐富且生產成本便宜，跨國公司為了擁有國際競爭力，必須利用有特殊區位優勢的原料生產國，故吸引台灣潛在投資者。

(二) 投資因素

以這些回答問卷的潛在投資者而言，表 8-19 說明他們最主要想投資印度的原因乃是著眼於印度國內市場，而這與表 8-20 認為可以經營的最主要商業活動乃是印度國內銷售，又與表 8-21 最多想投資印度的公司之進入模式乃是經由與當地人合資，相互交叉檢驗下可得知潛在投資者主要目的是著眼於印度當地市場，可說是市場需求 (market-seeking) 的投資者。下表 8-19 說明第二個投資印度的原因乃是想利用低廉生產成本，這與下表 8-20 認為可以出口到歐亞洲與台灣市場的出口導向相關，因此另些台商則是尋求效率 (efficiency-seeking) 的理性投資者，他們想利用印度特殊的區位優勢或受益自印度政府的獎勵誘因，將投資活動最佳效率化與理性化，以服務更廣泛的多數出口市場 (楊嘉麗，2004 年：71-73)。

表 8-19 決定投資的原因

因素	廠商家數
國內市場的大小	24
低勞動成本	19
英語環境	14
低廉成本原料的可得性	7
租稅優惠和其他獎勵措施	7
國外買者的需求	7
大量的科學人才	5
投資的多元化	4
容易出口到歐洲與美國市場	3
高關稅的障礙	3
有好的基礎建設	1

資料來源：楊嘉麗整理 (2004：71)。

表 8-20 認為能夠在印度經營的主要產業

市場/商業活動	廠商家數
印度國內銷售	18
主要出口歐洲與美國市場	8
主要出口到亞洲	7
主要出口到台灣	6
採購資源	5
服務提供者	4
總計	48

資料來源：楊嘉麗整理（2004：73）。

（三）印度投資障礙

若問到這些潛在投資者對進入印度投資的障礙，如表 8-21 所示，最主要的乃是缺乏投資訊息與地理熟悉度，這可說是因為過去印度和台灣在經濟和貿易方面都少有往來所導致。1995 年，印度-台北協會在台北成立（India-Taipei Association）而新德里的台北經濟文化中心 Taipei Economic and Culture Center, TECC 也以非政府組織的方式成立，自那時起才有較多經貿往來。但直到最近才較為活躍，為了投資保護，台灣和印度在 2002 年簽署了投資推廣與保護協定。而表 8-21 所顯示的第三與第四大投資障礙是緩慢的政府效率和基礎建設不足，前面已有若干討論，這也是當前印度政府為吸引投資，正努力改革的部分（楊嘉麗，2004 年：78-81）。

印度市場大環境評估所列示的印度投資進入障礙，其中高稅率是台商共同認為一大投資障礙，由於印度國內各邦的地方稅制不同，因此外資投資無法適應亦無法全國性的投資，2005 年印度即將進入 WTO，因此關稅將調降，但走私問題依舊會存在，而各邦增值稅仍在協商當中，PC 零關稅可能於 2005 年會發布法令，而於 4 月實行。而印度基礎建設不足亦為投資問題的所在，印度目前沒有一條高速公路，而一般路面是人、車、動物共行，港口不足亦造成外資進口物品一大問題。印度人民階級制度高，因此水平欲提升速度慢。

表 8-21 投資的進入障礙

障礙	次數
缺乏投資訊息	23
對印度的地理不熟	16
緩慢的政府效率	13
基礎建設不足	12
從金融部門可得資本不足	12
很難匯回賺取利率	9
對語言文化和關稅障礙	8
高稅率	9
政治情形	4
智慧財產權保障	3
總計	45

資料來源：楊嘉麗整理（2004：73）。

上述為針對印度市場環境所做的評估，進一步來探討台商與印度投資的現實狀況構面。印度屬於開發中國家，其國內生活水平大約停留在台灣的三、四十年前的生活，這兩年來政治才較穩定，但是印度國內仍存在收取「紅包」的傳統，因此欲打通印度市場是免不了這一關卡。印度品牌排他性強，因此很難接受外來品牌，印度 ICT 產業正處於成長期，而印度存在強大的品牌通路，但欲打入印度品牌市場需耗費大筆資金。印度銀行貸款手續繁複，而又有外匯管制，入境印度只能帶一萬美金以下，造成投資者不便。由於目前台商赴印度投資大都先評估當地狀況，獨資的台商赴印度者大多都因為不了解當地法令、環境等因素而敗興而歸，因此現在台商若沒有找到合適的印度合夥人不敢赴印度投資，但合夥人的信用問題亦為台商所需考量的因素之一。

（四）台灣政府當局提供赴印度投資台商之協助

台商投資印度除了環境評估亦須有台灣、印度政府的推動能有力，根據台商所面臨之投資問題，列示台商希望台灣政府當局提供赴印度投資者之協助。

1.台灣政府應深入報導印度環境與狀況

印度市場的潛力與機會是有目共睹的，但是我國在資訊的傳達方面尚缺乏，我政府應有效的深入報導印度投資環境以及商機，如此才能建立並提升兩國商業往來。中華民國對外貿易發展協會已於印度設置辦事處，並且定期出團赴印度招商以及進行投資介紹。

2.建立台印政府之協商管道

由於台商對於印度投資政策與法令條文尚未全盤性了解，並且印度當地的稅務制度各邦不同，因此台印雙方能夠建立一個協商管道，並且進行雙方之互動以增進台印雙方之合作。

3.支援台商在印度打出台灣品牌

由於台商赴印度投資或貿易欲建立自我品牌不易，需要高額資金來支援，而已在印度打出知名度的韓國廠商三星（Samsung）成功的與韓國政府配合打出自我國家品牌，因此中華民國對外貿易發展協會之行銷專案處可以提供廠商品牌銷售之相關策略，希望可以為投資印度之台商順利的推展自我品牌。

4.協助規劃成立印度台商專區

印度境內市場區隔明顯，各邦民情不同因此若台商能集中於某一區域進行貿易或投資，在管理上以及投資者安全的因素較易管理；亦或是以產業的區分，劃分出不同的聚落（cluster），以利產業內各公司的合作以及產業上的管理。

5.協助台商尋找印度當地投資合夥人之徵信

赴印投資之台商對於當地的法令規章、風俗民情未能深入了解，因此欲尋求當地投資夥伴，適合的投資夥伴之信用是否能請示我國政府協助調查，以讓台商安心投資印度，創造商機。

第三節 台印經貿合作策略

一、新興市場與台灣未來經濟發展

過去這幾年，國內外經濟環境產生重大變化，大陸經濟的崛起、企業全球化的佈局、國際經濟版圖的變動，以及經濟結盟的趨勢，乃至於新興市場的崛起，都將使台灣過去賴以成功的發展模式面臨挑戰。

尤其台灣的經濟發展以代工經濟為特色，面對新興開發中國家的崛起與「微利時代」的窘境。另一方面，台灣企業的國際化近年來過份集中於中國大陸，容易與兩岸的政治關係形成複雜的糾葛。台灣未來應重視發展潛力高的地區（例如：印度、東歐等地）、或主要市場可享受特別優惠待遇的國家、或 FTA 的軸心國等，由政府協助取得有利條件，整合適當產業集體進入，並建立與台灣供應鏈的臍帶關係，擴展台灣經貿領域。因此，新興市場的開拓與利用將是台灣未來產業發展的一個重要方向。

基本上，新興市場是一個定義相當含糊的一個名詞，各界對於新興市場的討論往往包括東歐（含俄羅斯）、印度、中國大陸，乃至於中南美洲經濟早已有相當發展的國家（如巴西、墨西哥等）。就這些國家來歸納其特色，一方面新興國家可包含國內消費者眾而市場潛力有待開發者；另一方面，有些研究是將新興市場定位為透過經濟改革，脫離過去濃厚管制經濟或內向發展經濟，而呈現相當經濟成長潛力的國家或地區。這些國家的興起與國際化和自由化的經濟浪潮息息相關，並使製造生產能力的跨國分散化趨勢進一步地深化，而其內需潛力也提供許多國家一個亟待開發的處女市場。

根據前述兩大基本特色，我們可以進而推演出新興市場國家有別於一般開發中國家的幾個重要特徵。第一、新興市場國家固然具有一定程度的成本優勢，但是更重要的是，或許是因為過去冷戰對抗，或許是因為過去內向型經濟的發展軌跡，使得這些國家在重化產業基礎

或基礎科學實力上具有不容忽視的潛力。因此，這些國家在產業發展與科技創新均具有相當程度的躍進式發展潛力。例如，印度、俄羅斯、東歐等地在爭取資訊產業服務外包，乃至於研發外包業務上都具有相當的潛力。特別是，軟體本身具有明顯的供給面躍進式潛力，因為初學者可以直接跳學最新的軟體，因此印度、巴西、中國大陸在軟體產業的發展都呈現快速成長的現象，儘管印度是以出口為主，而巴西與中國大陸則是以內需為主。而且，在吸引跨國企業研發中心的發展上，印度與中國大陸都爆發令人矚目的實力，東歐諸國在這方面也急起直追。

第二、新興市場國家或因為本身人口眾多，或因為經濟整合的關係，使得這些國家呈現相當程度的內需市場開發潛力。大國者，如中國大陸、印度、巴西、俄羅斯，本身即既有相當大的人口，而東歐諸國在既有的基礎上與歐盟進而統合，也呈現相當大的市場潛力。而且由於需求面的躍進式潛力，使得像中國大陸這種改革已見成效的新興市場，甚至於可以利用內需潛力為籌碼，積極尋求建立新的產業標準，進而形成新國家技術主義。代表性案例包括第三代行動電話（3G）的TD-SCDMA、無線區域網路（WLAN）的 WAPI 等。然而，這些國家的市場也會因為改革步伐的不一致或區域條件的差異，而形成發展落差相當大的內部區域經濟落差或隔閡，這以中國大陸的條塊經濟最為明顯。

第三、新興經濟體都仍存在性質或程度不一的結構性問題，故外商在當地投資都將會面臨一定程度的營運風險，乃至於匯兌風險。例如，東歐諸國，過去幾年拜強勁的內需與外資流入之賜，而享有相對於國際經濟景氣的優異成長表現，但是在結構面而言，中歐四國仍有嚴重的財政赤字問題；而波羅的海四國則有巨幅的外貿赤字。另外，儘管實施改革開放，新興經濟國家都仍然面對相當程度的國有企業與市場經濟改革問題。所以，外商與新興經濟體的貿易投資往來，都不能輕忽潛在的風險。

二、我國廠商面對印度崛起的策略

印度作為新興市場同時兼具前面所提兩大特色：即國內消費者眾而市場潛力有待開發和透過經濟改革，脫離過去濃厚管制經濟或內向發展經濟，而呈現相當經濟成長潛力。雖然這兩個特色都可以為台商所利用，但是不僅印度的經濟發展有其特殊點，而且台商也需從國際經濟環境的變遷趨勢來界定面對印度快速發展的策略。

首先，就後者而論，台灣廠商一向擅長於沒有品牌和專業分工的國際代工業務，一旦對外投資卻可能產生連鎖反應，帶動上、下游廠商一起對外投資。而且，台商因為大多缺乏品牌沒有掌握最終市場，故其客戶可能會基於接近市場或成本控制的考量，而驅使台商對外投資。所以，在先天上台商的對外投資有潛在加速的動力。對外投資可視為台灣廠商持續掌握國際品牌大廠訂單的一種應變方向，而形成台灣企業可藉此營運升級的國際性企業連結關係，但是台商的對外投資，若只是將代工價值鏈向海外延伸，將會變成「逐低成本而居」的惡性循環，不利於台灣的產業升級。

易言之，台商國際化目前較偏向於防禦型的對外投資且偏重於中國大陸，主要以代工價值鏈的國際延伸為主，容易出現以海外生產（部分）取代國內生產的情形，故不少台商成為中國大陸的主要出口廠商，但也容易受制於「微利」的窘境。相對而言，先進國家，乃至於韓國的主要廠商系挾其國際品牌優勢，進軍中國大陸市場，著重於開創新的附加價值。另外，瑞典的國際化別具特色，其具國際品牌的跨國企業在海外從事研發與技術搜尋工作，因而帶動國內生產。相形之下，台商的國際化對於台灣的本土就業與產業升級的壓力較大。

從這個角度來看，印度的崛起對台灣產業發展的積極意義應在於其亟待開發之市場潛力。誠然，印度政府正致力於發展出口導向之製造業，但是，過去一、二十年來國際經濟最大的特色就是製造生產能力跨國分散化，由已開發國家擴及新興工業化國家，進一步擴及新興

開發中國家。這意味著代工製造的微利競爭將越演越烈。因此，若仍自限於代工製造，台商終究將會面臨嚴苛的市場淘汰賽。而且，在部分產業，台商於中國大陸的營運已相當程度的「當地化」，再加上代工客戶開拓中國大陸內需市場的企圖，且由於印度現在實體基礎建設不足，因此不見得可使台商能夠將製造生產基地從中國大陸轉進出來，移師到印度。

反之，印度的內需市場適足以提供台商一個國際化營運升級的方向。事實上，印度已成為一些有品牌台商開拓市場的新戰場，例如，友訊的自營品牌 D-Link 已經穩居印度市場的網路交換器第一品牌，宏碁的 Acer 也已躍居為印度個人電腦前三大品牌。尤其是印度在電腦與手機的普及率目前都仍然偏低，但受惠於印度本身資訊軟體業的發展和電信自由化，印度的 ICT 內需市場將具有相當大的成長潛力，而且印度目前所有的 ICT 市場幾乎都聚集在 Bangalore、Chennai 等五大城市。另外，像印度的基礎建設市場與中產階級所得提升後所產升的需求也都是台商及跨國企業可積極著力之處。但是，即便是針對印度市場的投資案，台商也得注意到印度政府對於內需的管制政策、區域市場區隔明顯、大部分製造產業基礎與價值鏈不足問題。特別針對後者來論，台商不論是要到印度投資出口導向或內需型產業，可能不宜單打獨鬥，而需由上下游廠商以聚落的概念，共同赴當地投資生產。

就印度經濟發展的特點來看，軟體或廣義的資訊服務（包括資訊軟體開發或維護、企業流程、客服中心等），以及部分領域之研發為印度目前經濟發展最受矚目之處。而印度在軟體與研發方面的優勢目前和台灣的產業可以形成互補與互利合作的發展。例如，在半導體領域中，印度目前仍是軟體強於晶片設計，而軟體則是以無線通訊領域的韌體程式碼為優勢；而台灣則強於晶片硬體設計，故兩者目前仍屬於互補狀態。台灣與印度在這些方面的交流應掌握幾個關鍵點。第一、積極思考如何結合台灣高科技硬體與印度軟體方面的優勢，為台灣的產業發展開創新的創新價值。第二、台灣在運用印度的優勢時，應採取「技術搜尋」(technology sourcing) 的策略觀點，而非只是傳統所重

的技術移轉，使印度在研發與軟體方面的優勢成為台商國際創新網絡中的一個重要環節。因而，雙方可以共同合作開發新產品，以縮短台商產品 time-to-market 的時間。第三、跨國企業在運用印度的優勢時，常會採取國際外包的方式 (offshoring)，而這種方式相當仰賴資訊通訊網路作為溝通整合的平台，故台商也不能忽略資訊通訊網路在台印雙方互動過程的重要性。第四、台印的經貿合作不必然一定是台灣廠商到當地投資，也有可能透過引進印度高階人力或吸引印度廠商來台設點的方式為之。基本上，印度資訊服務業早期的發展動力是來自於“onsite”服務，大多透過 H1-B 簽證引進印度的技術性勞工提供臨時性的合約工作，以解決美國本土技術性勞力短缺問題。在 1990 年以後，“offsite”性質的工作逐漸崛起，重要性開始超越“onsite”性質的工作。不過，一般而論，技術程度較高的軟體開發為了接近客戶仍然相當仰賴“onsite”性質，而像客服中心之類的一般資訊服務基於成本考量較傾向於“offsite”性質。因此，印度一些相當具有代表性的軟體或研發服務業者，也會在美國乃至於中國大陸設立據點。所以，台印雙方未來的產業合作模式可以是多元的、雙向的，而非只是台商赴當地投資。

三、政府應如何協助業者開拓印度市場與發展雙邊關係

台印雙方隔閡多年，而且又受限於國際政治因素，以致於台印間的經貿交流仍然存在許多有待克服的瓶頸。前面的分析顯示，台灣廠商認為投資印度的主要進入障礙包括：缺乏投資訊息、對印度的地理不熟、緩慢的政府效率。另外，從台商投資印度的失敗因素來看，對當地法令規章的陌生、雙方商業習慣與交易文化的差異、印度市場未臻成熟與多元化、印度政府的效率遲緩等因素，都會左右台商投資印度的成敗。因此，政府可以從下列幾方面協助業者開拓印度市場與發展雙邊關係。

第一、政府應有系統地建立印度及台印經貿關係相關資訊，並透過研究單位建立相關的研究能量，以突破雙邊交流的資訊瓶頸。

第二、政府可推動中印雙方各個層級（政府、產業協會、民間機構等）的定期交流與互訪，以建立雙方持續互動的動能。

第三、拓展印度內需市場為台商揮軍印度的重要策略之一，但是印度市場仍然存在相當多的進入障礙。因此，政府應透過雙邊與多邊（WTO）的諮商與談判，促使印度政府能夠進一步降低貿易障礙。

第四、廠商要利用印度的軟體與研發優勢，可能會相當仰賴資訊通訊網路作為溝通整合的平台，因此政府可鼓勵與協助廠商將產業電子化平台逐步將印度包含在內。

第五、協助規劃成立印度台商專區。印度境內市場區隔明顯，各邦民情不同因此若台商能集中於某一區域進行貿易或投資，在管理上以及投資者安全的因素較易管理；亦或是以產業的區分，劃分出不同的聚落（cluster），以利產業內各公司的合作以及產業上的管理。

第六、以印度為代表新興市場一大優勢為充沛的科技人力資本，以致於會形成國際創新網絡板塊的移動，故台灣在增強印度的經貿關係過程中，必須重視如何利用印度的科技人才，所以政府的外籍人士引進、相關簽證移民機制的改革應將印度納入考量。

第七、如前所述，中印雙方的互利發展可能會牽涉到印度的軟體與服務業者來台設點與印度人才引進問題，就此政府的對印策略應包括招商與協助來台投資等措施。

第九章 結論與建議

第一節 結論

一、新興市場與台灣未來經濟發展

過去這幾年，國內外經濟環境產生重大變化，大陸經濟的崛起、企業全球化的佈局、國際經濟版圖的變動，以及經濟結盟的趨勢，乃至於新興市場的崛起，都將使台灣過去賴以成功的發展模式面臨挑戰。

尤其台灣的經濟發展以代工經濟為特色，面對新興開發中國家的崛起與「微利時代」的窘境。另一方面，台灣企業的國際化近年來過份集中於中國大陸，容易與兩岸的政治關係形成複雜的糾葛。台灣未來應重視發展潛力高的地區（例如：印度、東歐等地）、或主要市場可享受特別優惠待遇的國家、或 FTA 的軸心國等，由政府協助取得有利條件，整合適當產業集體進入，並建立與台灣供應鏈的臍帶關係，擴展台灣經貿領域。因此，新興市場的開拓與利用將是台灣未來產業發展的一個重要方向。

基本上，新興市場是一個定義相當含糊的一個名詞，各界對於新興市場的討論往往包括東歐（含俄羅斯）、印度、中國大陸，乃至於中南美洲經濟早已有相當發展的國家（如巴西、墨西哥等）。就這些國家來歸納其特色，一方面新興國家可包含國內消費者眾而市場潛力有待開發者；另一方面，有些研究是將新興市場定位為透過經濟改革，脫離過去濃厚管制經濟或內向發展經濟，而呈現相當經濟成長潛力的國家或地區。這些國家的興起與國際化和自由化的經濟浪潮息息相關，並使製造生產能力的跨國分散化趨勢進一步地深化，而其內需潛力也提供許多國家一個亟待開發的處女市場。

根據前述兩大基本特色，我們可以進而推演出新興市場國家有別

於一般開發中國家的幾個重要特徵。第一、新興市場國家固然具有一定程度的成本優勢，但是更重要的是，或許是因為過去冷戰對抗，或許是因為過去內向型經濟的發展軌跡，使得這些國家在重化產業基礎或基礎科學實力上具有不容忽視的潛力。因此，這些國家在產業發展與科技創新均具有相當程度的躍進式發展潛力。例如，印度、俄羅斯、東歐等地在爭取資訊產業服務外包，乃至於研發外包業務上都具有相當的潛力。特別是，軟體本身具有明顯的供給面躍進式潛力，因為初學者可以直接跳學最新的軟體，因此印度、巴西、中國大陸在軟體產業的發展都呈現快速成長的現象，儘管印度是以出口為主，而巴西與中國大陸則是以內需為主。而且，在吸引跨國企業研發中心的發展上，印度與中國大陸都爆發令人矚目的實力，東歐諸國在這方面也急起直追。

第二、新興市場國家或因為本身人口眾多，或因為經濟整合的關係，使得這些國家呈現相當程度的內需市場開發潛力。大國者，如中國大陸、印度、巴西、俄羅斯，本身即既有相當大的人口，而東歐諸國在既有的基礎上與歐盟進而統合，也呈現相當大的市場潛力。而且由於需求面的躍進式潛力，使得像中國大陸這種改革已見成效的新興市場，甚至於可以利用內需潛力為籌碼，積極尋求建立新的產業標準，進而形成新國家技術主義。代表性案例包括第三代行動電話（3G）的TD-SCDMA、無線區域網路（WLAN）的WAPI等。然而，這些國家的市場也會因為改革步伐的不一致或區域條件的差異，而形成發展落差相當大的內部區域經濟落差或隔閡，這以中國大陸的條塊經濟最為明顯。

第三、新興經濟體都仍存在性質或程度不一的結構性問題，故外商在當地投資都將會面臨一定程度的營運風險，乃至於匯兌風險。例如，東歐諸國，過去幾年拜強勁的內需與外資流入之賜，而享有相對於國際經濟景氣的優異成長表現，但是在結構面而言，中歐四國仍有嚴重的財政赤字問題；而波羅的海四國則有巨幅的外貿赤字。另外，儘管實施改革開放，新興經濟國家都仍然面對相當程度的國有企業與

市場經濟改革問題。所以，外商與新興經濟體的貿易投資往來，都不能輕忽潛在的風險。

在眾所矚目的新興市場中，除了中國大陸之外，其餘各國對於台灣而言，都相對較為陌生，但是他們的崛起，正重塑國際經濟版圖，對於台灣帶來機會與挑戰。有鑑於此，本研究是以與我國相對較為鄰近但又隔閡多年的印度作為主軸。

二、印度的崛起與經濟發展的多樣面貌

在過去數年間，印度無視於全球性的經濟衰退，1998-2003 會計年度每年平均實質經濟成長為 5.4%，而且 2003 年的經濟成長率更高達 8.2%。儘管貧富和城鄉發展差距懸殊，印度十億人口中，據估計有三億以上屬於擁有消費能力的中產階級。同時，高盛（Goldman Sachs）所發表廣受矚目的“BRIC Report”，將印度與巴西、俄羅斯、和中國大陸齊列為從現在到 2050 年間四大深具發展潛力國家，將可在 2040 年前，在經濟規模上超越或直逼現有六大先進國家，使印度的經濟發展成為國際關注的焦點。

事實上，在 1991 年開始經濟改革前，印度被視為是社會主義國家之外，在世界上計畫性最強、對私營經濟限制最多的一個國家。當時印度實行混合經濟，國營經營和私營經濟一起發展，但是國營經濟位居指導方針，掌握關係國計民生的經濟命脈，所以對私營經濟採取了非常多的限制性政策。

在經歷了外匯危機後，印度政府於 1991 年開始進行經濟改革，陸續頒布了新的工業、貿易、投資和外匯政策。旨在運用更為自由化的經濟政策和市場機制，爭取提高工業企業效益，增加就業，擴大出口，吸引外資，保持經濟的穩定增長。近年來印度持續經濟改革並推出一系列新舉措，包括進一步放寬工業許可證，向私人和外國投資者開放基礎通訊服務，降低銀行利率，削減資本貨物進口關稅，基本取消進口數量限制，開放外資投資領域和比例，改革稅制，降低公司稅並對

落後地區興建工業免稅五年等，使印經濟獲得穩定與快速發展。

儘管其近幾年來經濟表現與發展潛力受到矚目，但是，印度仍然是一個多種風貌並陳的國家，同時兼具先進高科技和傳統落後等性質。事實上，就整體產業結構而言，農業在印度經濟仍佔有舉足輕重的地位，尤其是以就業而言。由於工業和服務業迅速崛起，農業在印度國內生產總值中的相對比例逐步下降，2002-03 間占國內生產總值的 22.1%。儘管如此，至今，農業仍是印度最大的就業部門，其勞動力約占全部勞動力的 65%。2001 年農產品佔總出口值約占 13.36%。在 2002-03 年間工業約占印度國內生產總值的 27.1%。大部分工業品已能自給，許多工業品和技術已打入國際市場。現在印度不僅能製造一般的高技術產品，而且也開始涉足尖端科技領域。機械工業已發展成為印度工業中的最大生產部門，在工業總產值中占 30% 左右。另一方面，自 1980 年代以來，印度的服務業快速發展，速度高於其他產業。2002-03 年間第三產業總產值約占國內生產總值的 50.8%。

將印度與中國大陸相對照，兩國的經濟發展近年來都相當受到矚目，但是卻也存在一些明顯的差異（相對而言）。第一、中國大陸的改革開放比印度早，時間落差約十餘年，但是兩國的經濟發展路徑相當不同。基本上，中國大陸大抵上是循著工業化的路徑來推動其經濟發展，但是印度儘管在重化工業已有相當的基礎，卻某種程度跳脫工業化的歷程，而以服務業為經濟結構的主體。因此，2003 年中國大陸的工業占 GDP 比重已達 45.28%（含營建業則達 52.26%），而印度這個比重仍然只有 27.1%。

第二、中國大陸對於外人直接投資採取大幅開放和爭取的態度，因此成為開發中國家中最大的外人投資流入國。相對地，印度過去對於外人直接投資，抱持著比較謹慎的接納態度，直到「八五計畫」（1992-97）後，才轉向吸引外資、發展出口導向產業。以 2002 年而言，根據 World Investment Report（2002），中國大陸的外人直接投資金額達 527 億美元，而印度只有 34.49 億美元。甚至於，在中國大陸部分產

業中，外商扮演著相當重要的角色，例如，2002年，在中國大陸高新技術產品出口中三資企業所占的比重達到82.2%，特別是外商獨資企業所占的比重首次超過50%，達到55.4%。相對地，印度的主要出口產業中，本土企業仍然扮演著主導者的角色。第三、相對而言，中國大陸的改革開放雖然較早，但是整體而言，政府主導經濟發展的色彩仍然高過於印度。特別是，中國大陸政府著重於提升實體基礎建設，並透過對於資本市場的影響力來扶持特定的企業。相對地，印度政府對於資本市場的管制較少，同時對於一些與無形資產密切相關的產業（如軟體、生技、媒體）給予較寬鬆的制度規範（如勞動條件）。因此，中國大陸在“硬的”（hard）的基礎建設優於印度，而相對地，在“軟的”（soft）的基礎建設遜於印度。所以，就目前來看，一些強調“及時生產”（just-in-time）、仰賴硬體基礎建設與大量資金投入的產業在中國大陸蓬勃發展；而像軟體、生技、企業流程外包等仰賴軟性基礎建設的產業在印度則表現較為出色。也因為這樣，印度的創業氣氛較為濃厚，像生技的Biocon、軟體的Infosys和Wipro都是民間創業的典型代表（Kelly, 2004）。

另外，McKinsey的Diana Farrell（Kelly, 2004）也進一步認為中、印兩國的經濟發展差異應深入到產業層次來觀察。她認為印度的產業發展以IT、軟體、服務外包業的生產力表現最為突出，其次為汽車業（以設計為核心能力），最差者為消費性電子與食品零售等業。而這些產業在生產力的差異主要是因為政府的管制程度不同所致。相對地，她認為中國大陸最具競爭力的產業消費性電子部門，其次為汽車產業（以大規模投資為特色），但是在IT、企業流程外包等業則仍有待急起直追。

過去十餘年，印度經濟改革的基調為自由化、市場化、私有化和全球化的經濟自由化政策，基本上取消半管制經濟體制中的許可證制度，強調基礎設施和基本工業，重視農業發展和扶貧。在對外經濟方面，徹底改變進口替代政策，大力推動出口和積極吸引外資。同時，印度政府正推出了一系列農業政策和措施，稱為「第二次綠色革命」。

「第二次綠色革命」的目的在扶貧解困，大力推廣和採用生物技術等農業新技術，提高農業效益，維護農民利益和保障農業的可持續發展。

另外，攸關印度未來經濟發展的「十五計畫」（2002-2007年）的執行重點包括：加快改革進程、刺激農業發展、吸引外商投資、加強基礎設施建設等，使經濟年成長率達到8%。十五計畫的執行目標有（1）每年吸引外商投資75億美元；（2）國營企業減持7,800億盧比；（3）為達到失業率下降的目標，每年提供1,000萬個工作機會；（4）減少貧困人口占總人口比例，從2002年的26%降至21%；（5）提高識字率到75%；（6）出口年增長率為12%，2007年印度占世界出口的1%等。尤其，「十五計畫」特別強調要加強基礎設施，主要重點在電力、公路與水資源三方面。

三、印度的主要產業

印度的資訊服務與軟體產業在世界上舉足輕重，為第二大軟體出口國，而軟體出口約占印度總出口22%。以IT為核心的高科技在印度的興起和發展，與印度政府政策的引導和以美國為主跨國企業的業務外包密不可分。印度整體資訊服務業在1998-2003年間都呈現快速成長，產值規模由1998-1999年間的40.11億美元，成長到2002-2003年間的124.55億美元。其中軟體所佔的比重也持續攀升，由初期的64.80%提升到最近的79.30%。因此，軟體產業的出口產值在2002-2003年間達98.75億美元，為1998-1999年間出口值的3.8倍。不過，印度整體IT服務出口相當集中於銀行/保險/金融業（39%）與製造業（10%）。而且，銀行/保險/金融業所需的資訊服務，除了軟體之外，還包括很多的企業流程外包服務，如客服中心、信貸風險評估、保險理賠評估、稅務處理和財務分析等。以全球軟體工程中最高品質標準的SEI CMM level 5認證而言，印度已有62家公司獲得SEI/CMM Level 5的認證，約占全世界總數的2/3。NASSCOM與McKinsey合作的報告預測，到2008年印度的軟體服務出口可望成長到280-300億美元間，其中將以訂製程式開發與程式委外兩項業務為大宗，規模都將可達70億美元以

上。另外，這份報告還推測：（1）軟體與服務對印度整體 GDP 成長率的貢獻可達 7.5%；（2）IT 出口將佔印度總出口的 35%；（3）在 2008 年前 IT 部門將可創造出 220 萬的工作機會；（4）IT 的產業將可吸引 40-50 億美金的外人直接投資。

除了眾所矚目的班加羅爾之外，南印度 Andhra Pradesh 省的首府海德拉巴同樣是一個印度 IT 業的重鎮；據估計在美國 20 至 40% 的印度軟體專業人才是來自於 Andhra Pradesh 省。目前，海德拉巴集中了全球 40 家著名的 IT 公司，正集中開發目前世界三大熱門軟體：網路通信、伺服器 and 加密軟體。

跟七個主要 IT 服務出口國相比較，以金額而言，印度最大，達 95.5 億美元，其次為愛爾蘭的 19.2 億美元，中國大陸的 10.4 億美元及以色列的 9.9 億美元。印度的優勢主要在於 IT 工程師人才資源、英文能力、品質管理、與計畫管理。但是印度也受制於一般基礎建設和政治地理之印象不佳的劣勢。另外，在執行軟體外包時，技術程度較高的軟體開發為了接近客戶仍然相當仰賴“onsite”（在客戶所在地提供服務）性質，而像客服中心之類的一般資訊服務基於成本考量較傾向於“offsite”（在海外提供遠端服務）性質。目前印度整體資訊服務出口，offsite 的比重的提升主要是因為一般資訊服務的擴張，而這部分服務不僅附加價值較低，且容易受到其他國家的競爭威脅。而且，印度軟體或資訊服務業的發展過份仰賴出口，少得自於本土市場的支持，使其對於本土經濟的長遠發展形成限制。況且事實上，印度資訊科技部門產出占其 GDP 比重在 2002-03 年僅約 2.3%，在 2003-04 年預估也只達約 2.5%。

印度產業發展另一個值得注意的特色是跨國企業在當地設立研發中心的趨勢，而且這個趨勢也與印度本身在軟體開發的實力有關。目前印度的外商研發據點總數應超過一百家。另一方面，印度也是相當重要的跨國企業研發外包（R&D outsourcing）的據點。追溯其緣起，在 1985-6 年間，TI 首先將他的開發中心設在印度的 Bangalore，並開

始將研發外包給印度的本土公司，包括 Wipro 和 HCL（目前兩者的市場佔有率達 65%），隨後 Intel、Cisco、Nortel、Lucent 等重量級企業也跟進，進而使印度目前成為產品開發、嵌入式技術、和晶片設計服務的重要據點。印度的研發外包業者，目前以 Wipro、HCL、Hughes、Sasken、和 Mindtree 等最具代表性。

就個案觀察，有部分跨國企業在印度從事高階的研發。例如，Adobe 在 Noida 的研發中心開發出適用於手持裝置的 Acrobat Reader，而且負責從研擬原始概念到最終生產的整個流程。另外，英特爾在印度班加羅爾市（Bangalore）雇用 1,500 名研發人員，而在 2003 年英特爾印度分公司共申請到 63 項專利權；而 TI 更超過 200 件，甚至於 TI 在印度的研發實驗室還開發出下世代的行動電話晶片。

甚且，印度在這方面的發展也可能對台灣有所影響。例如，Motorola 在 2004 年宣布，決定關閉台灣、新加坡、和香港三地的晶片設計中心，並將原有的業務移轉到中國大陸、印度、和澳洲，其中大陸的蘇州將以研發微控制器為主，印度則以無線通訊為主。不過，也有台灣業者認為，在半導體領域中，印度目前仍是軟體強於晶片設計，而軟體則是以無線通訊領域的韌體程式碼為優勢；而台灣則強於晶片硬體設計，故兩者目前仍屬於互補狀態。

除了資訊服務業與軟體產業以外，另一個備受國際投資者矚目的印度產業是製藥業。印度目前已成為世界最大的藥品製造國之一，2003 年印度的製藥業年營業額達 49 億美元，其產量占全球市場比例達 8.5%，位居全球第四。由於印度藥品價格便宜，因此印度製藥產值為世界第 14 位。而在印度製藥產業中，表現最為傑出的是學名藥，2001 年印度就已佔有全球學名藥市場的四分之一。另外，印度 2003 年銷往美國及歐洲的藥品金額，從 2001 年的 18 億美元增加至 25 億美元，除了 65 家藥廠獲世界衛生組織認證，目前符合美國 FDA 生產標準的藥品製造廠有 61 家，僅次於美國，為美國 FDA 在海外所認證最多的藥廠。印度現今有規模的藥廠家數大約有 250 家，這些製藥單位幾乎能

夠製造所有印度國內需要的配方藥，可生產一系列涵蓋廣泛的治療類藥物以及要求多種加工程式的主要治療藥物。印度還研製出許多優良設備，以製造任何類型的藥劑產品。雖然藥廠過多導致沒有一家藥廠的市占率在 8% 以上，但國內藥廠卻能滿足國內市場 70% 的需要。

印度製藥業的蓬勃發展可歸諸於多項元素。第一、印度製藥相關法規營造出積極發展製藥產業的整體環境。第二、與藥品生產最相關專利保護制度也間接促成其蓬勃發展。第三、逆向工程也奠定其學名藥製造技術。第四、印度利用相關法規營造製藥產業環境的另一個作法是過去數十年印度的藥政當局不斷進行藥價管理與藥價監督，原本是為了防止藥商對市場需求量大的原料藥與製劑牟取暴利，但也促成許多藥廠盡力利用技術降低生產成本。第五、除了相關法規，印度政府也積極發展製藥產業政策，例如積極推進藥物實驗、設立藥物研究機構等。

四、印度的外人直接投資與台印兩國間的經貿投資

印度在 1995 年共吸引 21.44 億美元的外資，遠不及中國大陸的 358.49 億美元，2002 年印度吸引之外資流入雖然增加為 34.49 億美元，但占開發中國家全部引進之外資比例仍僅有 2.13%，遠低於中國大陸的 32.5%。除了外資投資金額偏低外，外資占印度國內資本形成毛額的比重也相當低。以 1997 年的比重最高，但也僅占 4.0%，多數年度均僅占 2%~3%，明顯比其他東亞國家對外資的依賴程度來得低。此一結果係反映印度過去採取國家型計畫經濟體制，限制市場經濟的形成，政府也嚴格掌控產業的發展，而影響外資的進入意願。1991 年以後隨著經濟改革的推動，印度政府的外資政策也逐步地開放，投資環境漸獲改善，外資進入方逐漸增加，但其市場改革進程仍明顯不及中國大陸及東亞各國。

若觀察印度個別產業之引進外資情形，機械機器業是各年度引進外資最多的產業，1996 年引進的金額達尖峰的 7.3 億美元，之後逐年

減少。相對地，隨印度政府傾全力發展軟體業，印度電腦業引進之外資近年有快速成長趨勢，1995 年以後隨軟體業以及網際網路的快速發展，逐漸吸引外資進入，2000 年時電腦業的外資引進金額達 3.06 億美元，占該年度印度引進的外資比重 16%，超越機械機器業，成為首要外資投資產業。另外，由於軟體業的發展具比較優勢，外資投資於相關服務業的趨勢也漸趨明顯，服務業也成為印度外資引進之重要部門之一，2000 年服務業共引進外資 2.26 億美元，占該年度全部引進的外資比重 12%。

我國與印度的貿易往來卻相當少，以貿易總額看，2002 年及 2003 年與印度之貿易總額占我國貿易總額的比重僅 0.49% 及 0.51%。但以貿易金額而言，台印雙邊貿易近年來有相當程度的增長。在 1999 年，我國對印出口 5.94 億美元，進口 3.9 億美元，台灣享有約 2 億元的貿易順差；但是到了 2003 年，台灣對印出口增加到 7.7 億美元，自印進口更增加 6.24 億美元，使台灣的貿易順差縮小到約 1.5 億美元。台商對印度的投資始自 1991 年印度經濟改革開放後，累計自 2003 年 2 月為止，全部的投資件數共 138 件，金額達 1.147 億美元，但卻佔不到台商對外投資總金額 1%。對印度而言，自 1991 年後，來自台灣的外資僅佔全部外資的 0.2%，比例也相當低，顯見台灣對印度的投資活動非常不活躍。

台灣公司投資印度的產業部門以 IT 產業為主（34%），而這些公司的商業活動中，81% 集中在製造部門。兩個原因包括：一是印度本地市場的需求，另一則是印度在軟體方面的優勢。而台灣公司的對印度的投資案中，次高的是國際貿易和服務，佔 15%，主要原因為印度的跨國商業潛力，可觸及本地與世界兩個市場，加上擁有 Mumbai 和 Madras 兩個港口做為世界商業轉運點的優勢。另外，根據一份台灣廠商前往印度投資意願的調查，台商想要前往印度投資的前三大理由分別為：國內市場的大小、低勞動成本、與英語環境。另一方面，回卷廠商認為投資印度最大的障礙包括：缺乏投資訊息、對印度的地理不熟、緩慢的政府效率。

五、開拓印度市場的機會與挑戰

根據高盛的“BRIC Report”，印度在 2005 至 2050 年間的經濟成長率將介於 6.1 至 5.2% 間，將有可能在 GDP 規模上超越美國之外的其他五個先進國。屆時，印度的（以現值估計之實質）國民平均所得將由 2003 年的 486 美元，提高到 2050 年的 17,000 美元，並在 2043 年突破一萬美元的先進國門檻。然而，一方面這份報告被認為學術性質較強；另一方面，高盛也強調這些長期趨勢必須建立在四大基礎上，包括總體經濟的穩定性、高品質的組織制度、經濟的開放性、與教育的成就。

另一方面，高盛的 BRIC Report 也引發了對於印度經濟發展潛力的爭議。例如，Boston Consulting Group 的主席，Mr. Arun Maria 則認為高盛的報告過於樂觀，只注意到人口結構所產生的勞力供給情形，忽略了勞力的需求與勞力的品質問題。印度目前有 65% 的勞動力在農業部門，而中國大陸相較之下只有 25%。同時，現在印度二十五歲以上的勞動人口中，約一半為文盲，只有 25% 完成國小教育，8% 完成國中教育，並有約 2.2 億人口生活在貧窮線之下，這些都將成為印度長期經濟發展的制約因素。

而且 McKinsey 在研究了印度的 13 個產業（2 個在農業、5 個在製造業、6 個在服務業）後，提出了印度經濟成長的限制因素的評估。McKinsey 的報告指出，印度的長期潛在成長率應可達 10.1%，約相當於中國大陸的水準，但是現行的成長率則只有 5.5%。兩者之間的差距主要受制於三大因素：對產品市場之管制、土地市場之扭曲、政府之企業股權，而且三者所影響的經濟成長率分別為 2.3%、1.3% 與 0.7%。

根據國際機構的評估，印度市場仍有其潛在風險。例如，根據 Business Environment Risk Intelligence (BERI) 對台灣、印度與中國大陸的投資風險評估，台灣的資金融通的風險最低，印度的資金融通風險較高，中國大陸則具有中度的資金融通風險。該組織也評估各國的

商業投資風險（POR），係對國家的商業整體投資與營運環境作評估，並由政治風險指標、營運風險指標與匯率風險 3 個成分組成；在 POR 方面，台灣商業投資環境最佳，屬於低度風險。印度屬於中度風險的商業投資環境，代表小額投資獲利不大，所獲利潤會被其他投資費用抵消掉，但一些風險高的投資，可能產生高報酬。

另外，法國 Coface 的 2003 年國家貿易風險評估（共分為七個等級），對台灣的貿易風險給予 A1 的等級評估，意謂台灣政治與經濟情況相當穩定，企業付款能力優良。中國大陸的貿易風險評估為 A3，代表中國大陸政經情勢還算穩定，企業付款能力雖受政經情勢影響，但發生延遲付款的情形偏低。該組織對印度的貿易風險給予 A4 的等級評估，意謂如果印度政經情勢惡化，則可能影響「償付能力」原本尚可的公司，產生延遲付款的情形，但仍在可接受的範圍。

印度新一代具消費能力的族群已經形成，印度將近 1,200 萬戶居民年收入 12,000 美元屬於中產階級，此家庭為有能力購買冷氣機、照相機、洗衣機等，三萬美元年收入的家庭有能力購買自用轎車。印度中產階級的消費力提升，是主要帶動印度國內經濟加速發展的因素。但印度消費者最喜歡比價，是低價導向的市場。而且，儘管市場潛力不容忽視，但是，印度政府對於 33,000 項商品採取進口數量限制，且多為消費財，進口商品同時採取分類管制，區分為開放進口、禁止進口、限制進口、與由國營企業指定特定業者進口四大類。印度的間接稅有關稅、商品稅、服務稅及銷售稅、八項商品有額外附加捐，銷售稅依商品別及州地方，課徵不同稅率。此外，特別就勞動市場而言，儘管相較東協各國，印度在外人就業與居留及雇用當地人比例限制較少，但是勞動市場存在明顯的業別、規模別、職務別及地區別差異，勞動力的移動大體仍侷限於區域性，造成勞動市場的隔閡與僵固性。其薪資制度複雜，除基本工資外，另有各式津貼、公積金及獎金，直接工資約占 3/4。印度的勞動市場同時存在高離職率、高缺席率及勞資爭議，嚴重影響勞動生產力等問題；但技術人員、高階管理人員的生產力可達國際水準。而政府的管制規定，一定規模企業解雇員工，必須

事前取得中央或地方政府許可，會形成某種程度的市場退出障礙。

根據前面各章的分析，我們可以歸納廠商對印度貿易、投資之主要優缺點，如表 9-1 所示（不另贅述）：

表 9-1 印度貿易、投資之主要優缺點

	優點	缺點
消費市場	<ul style="list-style-type: none">● 中產階級消費人口估計在3億人以上● 基礎建設待開發● 市場需求具躍進式潛力	<ul style="list-style-type: none">● 市場幅員廣大，區域市場區隔明顯● 內需市場仍受政府政策管制
勞動市場	<ul style="list-style-type: none">● 軟體、中高階人力生產力具國際水準● 農村存在過剩勞力	<ul style="list-style-type: none">● 低階人力，文盲比例偏高，生產力偏低● 政府、工會、及階級制度對勞動條件有諸多限制● 勞動市場具區域僵固性
投資生產	<ul style="list-style-type: none">● 軟體與研發外包已受國際矚目● 政府對出口產業給予優惠● 部分產業（如汽車、生技、機械）基礎已具	<ul style="list-style-type: none">● 實體基礎建設不足（水、電、高速公路、鐵路、港口設施）● 政府效率緩慢● 土地產權不清，土地價格相對偏高● 文化產異● 官方語言眾多，英文有本土口音● 總體生產成本比中國大陸高出28%-33%● 稅制複雜

資料來源：本研究整理。

第二節 建議

一、我國廠商面對印度崛起的策略

印度作為新興市場同時兼具前面所提兩大特色：即國內消費者眾而市場潛力有待開發和透過經濟改革，脫離過去濃厚管制經濟或內向發展經濟，而呈現相當經濟成長潛力。雖然這兩個特色都可以為台商所利用，但是不僅印度的經濟發展有其特殊點，而且台商也需從國際經濟環境的變遷趨勢來界定面對印度快速發展的策略。

首先，就後者而論，台灣廠商一向擅長於沒有品牌和專業分工的國際代工業務，一旦對外投資卻可能產生連鎖反應，帶動上、下游廠商一起對外投資。而且，台商因為大多缺乏品牌沒有掌握最終市場，故其客戶可能會基於接近市場或成本控制的考量，而驅使台商對外投資。所以，在先天上台商的對外投資有潛在加速的動力。對外投資可視為台灣廠商持續掌握國際品牌大廠訂單的一種應變方向，而形成台灣企業可藉此營運升級的國際性企業連結關係，但是台商的對外投資，若只是將代工價值鏈向海外延伸，將會變成「逐低成本而居」的惡性循環，不利於台灣的產業升級。

易言之，台商國際化目前較偏向於防禦型的對外投資且偏重於中國大陸，主要以代工價值鏈的國際延伸為主，容易出現以海外生產（部分）取代國內生產的情形，故不少台商成為中國大陸的主要出口廠商，但也容易受制於「微利」的窘境。相對而言，先進國家，乃至於韓國的主要廠商系挾其國際品牌優勢，進軍中國大陸市場，著重於開創新的附加價值。另外，瑞典的國際化別具特色，其具國際品牌的跨國企業在海外從事研發與技術搜尋工作，因而帶動國內生產。相形之下，台商的國際化對於台灣的本土就業與產業升級的壓力較大。

從這個角度來看，印度的崛起對台灣產業發展的積極意義應在於其亟待開發之市場潛力。誠然，印度政府正致力於發展出口導向之製造業，但是，過去一、二十年來國際經濟最大的特色就是製造生產能力跨國分散化，由已開發國家擴及新興工業化國家，進一步擴及新興開發中國家。這意味著代工製造的微利競爭將越演越烈。因此，若仍自限於代工製造，台商終究將會面臨嚴苛的市場淘汰賽。而且，在部分產業，台商於中國大陸的營運已相當程度的「當地化」，再加上代工客戶開拓中國大陸內需市場的企圖，且由於印度現在實體基礎建設不足，因此不見得可使台商能夠將製造生產基地從中國大陸轉進出來，移師到印度。

反之，印度的內需市場適足以提供台商一個國際化營運升級的方

向。事實上，印度已成為一些有品牌台商開拓市場的新戰場，例如，友訊的自營品牌 D-Link 已經穩居印度市場的網路交換器第一品牌，宏碁的 Acer 也已躍居為印度個人電腦前三大品牌。尤其是印度在電腦與手機的普及率目前都仍然偏低，但受惠於印度本身資訊軟體業的發展和電信自由化，印度的 ICT 內需市場將具有相當大的成長潛力，而且印度目前所有的 ICT 市場幾乎都聚集在 Bangalore、Chennai 等五大城市。另外，像印度的基礎建設市場與中產階級所得提升後所產升的需求也都是台商及跨國企業可積極著力之處。但是，即便是針對印度市場的投資案，台商也得注意到印度政府對於內需的管制政策、區域市場區隔明顯、大部分製造產業基礎與價值鏈不足問題。特別針對後者來論，台商不論是要到印度投資出口導向或內需型產業，可能不宜單打獨鬥，而需由上下游廠商以聚落的概念，共同赴當地投資生產。

就印度經濟發展的特點來看，軟體或廣義的資訊服務（包括資訊軟體開發或維護、企業流程、客服中心等），以及部分領域之研發為印度目前經濟發展最受矚目之處。而印度在軟體與研發方面的優勢目前和台灣的產業可以形成互補與互利合作的發展。例如，在半導體領域中，印度目前仍是軟體強於晶片設計，而軟體則是以無線通訊領域的韌體程式碼為優勢；而台灣則強於晶片硬體設計，故兩者目前仍屬於互補狀態。台灣與印度在這些方面的交流應掌握幾個關鍵點。第一、積極思考如何結合台灣高科技硬體與印度軟體方面的優勢，為台灣的產業發展開創新的創新價值。第二、台灣在運用印度的優勢時，應採取「技術搜尋」（technology sourcing）的策略觀點，而非只是傳統所重的技術移轉，使印度在研發與軟體方面的優勢成為台商國際創新網絡中的一個重要環節。因而，雙方可以共同合作開發新產品，以縮短台商產品 time-to-market 的時間。第三、跨國企業在運用印度的優勢時，常會採取國際外包的方式（offshoring），而這種方式相當仰賴資訊通訊網路作為溝通整合的平台，故台商也不能忽略資訊通訊網路在台印雙方互動過程的重要性。第四、台印的經貿合作不必然一定是台灣廠商到當地投資，也有可能透過引進印度高階人力或吸引印度廠商來台

設點的方式為之。基本上，印度資訊服務業早期的發展動力是來自於“onsite”服務，大多透過 H1-B 簽證引進印度的技術性勞工提供臨時性的合約工作，以解決美國本土技術性勞力短缺問題。在 1990 年以後，“offsite”性質的工作逐漸崛起，重要性開始超越“onsite”性質的工作。不過，一般而論，技術程度較高的軟體開發為了接近客戶仍然相當仰賴“onsite”性質，而像客服中心之類的一般資訊服務基於成本考量較傾向於“offsite”性質。因此，印度一些相當具有代表性的軟體或研發服務業者，也會在美國乃至於中國大陸設立據點。所以，台印雙方未來的產業合作模式可以是多元的、雙向的，而非只是台商赴當地投資。

二、政府應如何協助業者開拓印度市場與發展雙邊關係

台印雙方隔閡多年，而且又受限於國際政治因素，以致於台印間的經貿交流仍然存在許多有待克服的瓶頸。前面的分析顯示，台灣廠商認為投資印度的主要進入障礙包括：缺乏投資訊息、對印度的地理不熟、緩慢的政府效率。另外，從台商投資印度的失敗因素來看，對當地法令規章的陌生、雙方商業習慣與交易文化的差異、印度市場未臻成熟與多元化、印度政府的效率遲緩等因素，都會左右台商投資印度的成敗。因此，政府可以從下列幾方面協助業者開拓印度市場與發展雙邊關係。

第一、政府應有系統地建立印度及台印經貿關係相關資訊，並透過研究單位建立相關的研究能量，以突破雙邊交流的資訊瓶頸。

第二、政府可推動中印雙方各個層級（政府、產業協會、民間機構等）的定期交流與互訪，以建立雙方持續互動的動能。

第三、拓展印度內需市場為台商揮軍印度的重要策略之一，但是印度市場仍然存在相當多的進入障礙。因此，政府應透過雙邊與多邊（WTO）的諮商與談判，促使印度政府能夠進一步降低貿易障礙。

第四、廠商要利用印度的軟體與研發優勢，可能會相當仰賴資訊通訊網路作為溝通整合的平台，因此政府可鼓勵與協助廠商將產業電子化平台逐步將印度包含在內。

第五、協助規劃成立印度台商專區。印度境內市場區隔明顯，各邦民情不同因此若台商能集中於某一區域進行貿易或投資，在管理上以及投資者安全的因素較易管理;亦或是以產業的區分，劃分出不同的聚落（cluster），以利產業內各公司的合作以及產業上的管理。

第六、以印度為代表新興市場一大優勢為充沛的科技人力資本，以致於會形成國際創新網絡板塊的移動，故台灣在增強印度的經貿關係過程中，必須重視如何利用印度的科技人才，所以政府的外籍人士引進、相關簽證移民機制的改革應將印度納入考量。

第七、如前所述，中印雙方的互利發展可能會牽涉到印度的軟體與服務業者來台設點與印度人才引進問題，就此政府的對印策略應包括招商與協助來台投資等措施。

三、未來研究方向

根據研究歷程所得的心得與評審的建議，本團隊認為未來我國就台印經貿關係的相關分析可著重於下列幾個方向：

1. 印度在經濟上採取高度管制，未來可針對其管制部分探討其開放後的機會。
2. 分析我國如何透過 ADB，加強與印度的經貿關係。
3. 深入分析印度內需市場及進口市場，包括其國內需求何在，進口主要產品項目為何？內需通路為何？
4. 印度與中國大陸投資環境的比較分析。

附表 5-1 LR 等級組成結構

LRquant (50% of LR)			
指標			權重
國際匯兌			0.3
外債估計			0.3
累積國際儲備			0.3
政府財政收支			0.1
LRqual (25% of LR)			
指標	權重	指標	權重
國際義務的實踐	3	金融交易的貪污：	
		官僚貪污	2
外債結構與期限：		資金間接轉移	1.2
證券、期貨市場中價格波動的幅度，短期契約條款	2	貸款契約條款與補助：	
現貨市場的期限	1	Level of access	1.5
技術專家治國的能力：		策略性影響	1.5
		法律架構：	
總估價	2.5	資本、利息與服務費的可兌換性	2
政治干預	1.5	課稅限制	1.5
LRenvir (25% of LR)			
指標			權重
政治風險指標			0.4
營運風險指標			0.4
社會經濟指標			0.2

資料來源：BERI，本研究整理。

附表 5-2 LRenvir 指標組成結構

政治風險指標 (40% of LRenvir)			
		政治族群的分裂與政黨力量	
		語言文字、種族與宗教的分裂與組織力量	
6個內部因素：		心理狀態：仇外、民族主義、貪污、任人唯親、自願妥協	
		社會情況：人口密度、資源分配	
		一個激進政府的軍事力量	
		限制性作法以維持政權	
2個外部因素：		主要敵對力量的重要性	
		區域政治力量的消極作用	
2個表徵：		社會衝突：示威運動、罷工、街頭暴力	
		社會不穩定：不認同的改變、暗殺、遊擊戰	
營運風險指標 (40% of LRenvir)			
指標	權重	指標	權重
通貨膨脹	4	專業服務與契約	1
官僚效率	3.5	通訊與運輸設施	3
經濟成長	5	短期信用	2.5
契約執行效率	3.5	風險資本	2.5
社會經濟指標 (20% of LRenvir)			
指標	權重	指標	權重
人均所得	2	人口成長率	2
人均政府支出	1	人均每日消耗卡路里	1
失業率	1	平均壽命	1
成年人識字率	1	嬰兒死亡率	1

資料來源：BERI，本研究整理。

附表 6-1 軟體能力成熟度 (CMM Model) 之評鑑層級

	內容
程度 5 最適化階段	軟體工程管理之持續性體制改善 / 確立缺陷的預防體制
程度 4 管理階段	設定品質管理過程的目標以及數量的評價方式 / 其將可做為未來預測的基準
程度 3 定義階段	標準化過程之定義陳述 / 以組織共享形式建立文書檔案 / 確立符合標準化過程之開發體制
程度 2 可反復階段	確立計畫的管理過程以及體制, 運用過往的經驗, 於同計畫時將可反復其成果
程度 1 初期階段	個人獨立化之過程開發 因太依賴個人技術及經驗進行開發和管理工作, 以致無法預測以及管理

* CMM = Capability Maturity Model

資料來源：小島真 (Kojima Makoto, 2004)。

附表 6-2 美國在中國大陸之外人投資 1994-2001

年	直接投資 金額	直接投資 資本流出	毛產出 (GP) (附加價值)	R&D 支出	R&D/GP 比率 (%)	子公司 數目
	當期 10 億美金					
1994	2.557	1.232	0.678	0.007	1.0	172
1995	2.765	0.261	1.902	0.013	1.2	183
1996	3.848	0.933	2.073	0.025	1.2	223
1997	5.150	1.250	3.194	0.035	1.1	274
1998	6.350	1.497	3.004	0.052	1.7	330
1999	7.951	1.947	3.945	0.319	8.1	456
2000	9.861	1.817	5.516	0.506	9.2	454
2001	10.526	1.225	NA	NA	NA	NA

NA=Not available

資料來源：Moris (2004)。

附表 6-3 2003 年印度在美國進口市場的貿易競爭力分析

★HS 十位碼商品依 MS (S) 和 RCA (R) 分類

(A) 項數關聯表

單位：項

MS/RCA	[0,0.8)	[0.8,1.25)	[1.25,2.5)	[2.5,4)	[4,∞)	合計
[0,5)	20824	475	670	417	171	22557
[5,10)	0	0	0	0	501	501
[10,20)	0	0	0	0	411	411
[20,30)	0	0	0	0	185	185
[30,100]	0	0	0	0	363	363
合計	20824	475	670	417	1631	24017

(B) 比重關聯表

單位：%

MS/RCA	[0,0.8)	[0.8,1.25)	[1.25,2.5)	[2.5,4)	[4,∞)	合計
[0,5)	6.45	2.89	6.85	5.45	2.96	24.61
[5,10)	0	0	0	0	14.59	14.59
[10,20)	0	0	0	0	15.51	15.51
[20,30)	0	0	0	0	16.34	16.34
[30,100]	0	0	0	0	28.95	28.95
合計	6.45	2.89	6.85	5.45	78.36	100

(C) 金額關聯表

單位：百萬美元

MS/RCA	[0,0.8)	[0.8,1.25)	[1.25,2.5)	[2.5,4)	[4,∞)	合計
[0,5)	842	377	893	712	387	3212
[5,10)	0	0	0	0	1905	1905
[10,20)	0	0	0	0	2024	2024
[20,30)	0	0	0	0	2133	2133
[30,100]	0	0	0	0	3779	3779
合計	842	377	893	712	10228	13053

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

附表 6-4 1996 至 2003 年印度與中國大陸在美國市場之貿易競爭力分析

★依 HS 十位碼商品自印度進口比重變動 (ΔS_{ij}) 及自中國大陸進口比重變動 (ΔS_{ik}) 區分

(A) 項數關聯表

單位：項

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計
[-100,-3]	106	28	232	38	271	675
(-3,-1]	63	21	115	21	156	376
(-1,1]	1202	388	13329	1141	4598	20658
(1,3]	81	32	223	97	454	887
(3,100]	199	48	443	136	595	1421
合計	1651	517	14342	1433	6074	24017

(B) 1996 年比重關聯表

單位：%

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計	
[-100,-3]	印度	3.45	2.79	6.67	0.97	8.64	22.52
	中國大陸	0.66	0.08	0.01	0.07	1.55	2.37
(-3,-1]	印度	1.91	1.11	5.33	0.49	3.85	12.7
	中國大陸	0.90	0.23	0.05	0.03	1.48	2.7
(-1,1]	印度	2.08	2.24	4.08	1.97	5.99	16.37
	中國大陸	28.54	2.13	5.73	3.17	46.94	86.51
(1,3]	印度	2.12	0.13	21.22	2.14	1.86	27.48
	中國大陸	0.91	0.17	0.92	0.19	2.37	4.57
(3,100]	印度	4.00	2.01	4.24	1.25	9.43	20.93
	中國大陸	1.54	0.45	0.10	0.08	1.68	3.85
合計	印度	13.56	8.29	41.54	6.83	29.78	100.00
	中國大陸	32.56	3.07	6.81	3.54	54.02	100.00

(C) 1996 年金額關聯表

單位：百萬美元

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計	
[-100,-3]	印度	213	172	412	60	533	1389
	中國大陸	342	43	5	34	796	1220
(-3,-1]	印度	118	69	329	30	238	783
	中國大陸	464	117	28	18	764	1391
(-1,1]	印度	129	138	252	122	370	1010
	中國大陸	14700	1098	2952	1635	24180	44564
(1,3]	印度	131	8	1309	132	115	1695
	中國大陸	470	90	472	99	1222	2353
(3,100]	印度	247	124	262	77	582	1291
	中國大陸	793	233	50	40	867	1984
合計	印度	837	511	2563	421	1838	6169
	中國大陸	16770	1580	3507	1826	27829	51513

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

附表 6-5 1996 至 2003 年印度與中國大陸在美國市場之
貿易競爭力分析

★依 HS 十位碼商品自印度進口比重變動 (ΔS_{ij}) 及自中國大陸進口比重變動 (ΔS_{ik}) 區分

(A) 年項數關聯表

單位：項

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計
[-100,-3]	106	28	232	38	271	675
(-3,-1]	63	21	115	21	156	376
(-1,1]	1202	388	13329	1141	4598	20658
(1,3]	81	32	223	97	454	887
(3,100]	199	48	443	136	595	1421
合計	1651	517	14342	1433	6074	24017

(B) 2003 年比重關聯表

單位：%

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計	
[-100,-3]	印度	1.29	0.89	0.94	0.18	3.19	6.49
	中國大陸	0.08	0.02	0.01	0.02	1.72	1.85
(-3,-1]	印度	0.79	0.58	2.04	0.18	1.68	5.28
	中國大陸	0.08	0.07	0.02	0.03	1.66	1.86
(-1,1]	印度	1.21	1.26	2.91	2.46	5.70	13.54
	中國大陸	2.89	0.50	2.51	2.83	78.09	86.81
(1,3]	印度	1.78	0.34	15.99	2.15	4.56	24.83
	中國大陸	0.22	0.09	0.31	0.20	4.44	5.26
(3,100]	印度	5.92	3.16	16.56	2.85	21.38	49.87
	中國大陸	0.41	0.16	0.05	0.05	3.53	4.22
合計	印度	10.99	6.24	38.45	7.80	36.51	100.00
	中國大陸	3.68	0.84	2.91	3.13	89.44	100.00

(C) 2003 年金額關聯表

單位：百萬美元

印度\中國大陸	[-100,-3]	(-3,-1]	(-1,1]	(1,3]	(3,100]	合計	
[-100,-3]	印度	169	116	123	23	416	847
	中國大陸	123	31	12	35	2626	2826
(-3,-1]	印度	104	76	267	23	220	689
	中國大陸	117	113	36	43	2531	2840
(-1,1]	印度	158	165	379	321	745	1767
	中國大陸	4398	759	3821	4307	118989	132274
(1,3]	印度	232	45	2088	280	595	3240
	中國大陸	342	131	476	300	6761	8011
(3,100]	印度	773	413	2161	372	2791	6509
	中國大陸	631	251	83	80	5383	6428
合計	印度	1435	815	5018	1019	4766	13053
	中國大陸	5611	1284	4429	4765	136289	152379

資料來源：貿易競爭力資料庫，經濟部國際貿易局。

參考文獻

中文部分

「2004，前進印度投資座談會」，主辦單位：中華經濟研究院

2003-2004 海外市場經貿年報，國際貿易局、外貿協會合編

工研院產業經濟與資訊服務中心（2002年），印度軟體產業及技術研究，經濟部技術處

中華經濟研究院(2003)，「WTO 投資議題未來發展趨勢與我國之因應措施」，投資業務處委員計畫。

內川秀二(2002)，「全國勞動委員會報告書的分析與提言」，インド季報，34（2），2002，日印調查委員會

文富德（2002），「世紀之交的印度經濟及其前景」，北京：聯合國貿易網絡

日本貿易振興會(1999)，インドの投資環境

司馬軍、李毅（1994），《印度市場經濟體制》，蘭州大學出版社出版

台灣經濟研究院(2004)，甦醒中的印度--經濟發展與潛力產業概述，經濟情勢暨產業動態透析季刊

伊勝正二編(1985)，インドの工業化，アジア經濟研究所，Chap.6

任佳、陸德明、張薦華（2003），《中國與印度經貿合作新戰略》，昆明：雲南人民出版社

印度中央經濟情報局，<http://www.nic.in/ceib/>

印度經濟特區，<http://sezindia.nic.in/>

印度儲備銀行，<http://www.rbi.org.in/>

呂彥杰，印度化學工業，國際化工信息，2003年第6期。

何博文，亞洲開發中國家通訊市場分析，通訊雜誌，17期

何坤榮，印度化學工業，國際化工信息，2004年第5期。

周盈秀（2004），由印度大選來觀察印度經濟之發展與展望，台灣經濟研究院

孫士海（2000），《印度的發展及其對外戰略》，中國社會科學出版社出版

孫士海（2001），「印度的經濟改革與經濟發展」，北京大學演講稿，2001年12月
14日

孫士海（2001），印度的經濟改革與經濟發展，中國社科院亞洲

孫培均、劉創源（1990），《南亞國家經濟發展戰略研究》，北京大學出版社出版

徐迅，印度：信息時代後報之秀，

國貿局駐印度經濟組(2004)，「世銀指出印度仍屬不易經營企業的國家」，國貿局即
時商情網，

http://ekm92.trade.gov.tw/BOFT/web/report_detail.jsp?data_base_id=DB009&category_id=CAT1825&report_id=72737。

國際經濟交流財團(1996)，インドにおける赤字企業對策の概要，1996年3月，
日印調查委員會

陳昌博(2004)，手機用戶快速成長加上年輕人口 IT 運用極具潛力，電子時報

陳睿緒(2004)，「前進印度－D-Link 經驗談」，India+Taiwan:台灣 IT 產業機會與展望研討會，主辦單位:電子時報。

陳嬌蓮，印度行動電話市場快速成長，中國輸出入銀行貿易俱樂部

陳麗敏(2003)，「印度製藥公司積極拓展海外市場」，IT IS 產業智庫

陳麗敏(2003)，「積極立足於國際生技舞台的印度」，IT IS 產業智庫

陳麗敏(2004)，「印度製藥產業之發展」，2004 區域市場研討會－亞太地區生技及醫藥產業之興起

陳麗敏(2004)，「印度藥廠積極佈局於全球藥品市場」，IT IS 產業智庫

喜馬拉雅研究發展基金會（2001 年），印度軟件產業現況與發展調查報告，外貿協會市場研究處

喜馬拉雅研究發展基金會（2001 年），印度輔導軟件產業措施之研究，主要國家產經政策動態季刊

貿協電子情報，<http://news.taiwantrade.com.tw>

黃欽勇(2004)，龍象共舞與瞎子摸象，電子時報

黃達人(2004)，「印度 ICT 市場分析與台灣廠商的佈局思維」，India+Taiwan:台灣 IT 產業機會與展望研討會，主辦單位:電子時報。

楊嘉麗（2004 年），台商在印度的投資（*Taiwanese Investment in India*），淡江大學碩士論文

楊文武，經濟全球化與印度國有企業改革，南亞研究季刊，2001年第4期。

諸昆雄、楊蕾、郭品，中國和印度農業保護政策的比較，世界農業，2004年4月。

電子時報資料庫

臺灣行政院經濟建設委員會，<http://www.cepd.gov.tw/>

臺灣國際貿易局，<http://www.trade.gov.tw/index.asp>

臺灣經濟部投資業務處，<http://www.idic.gov.tw>

英文部分

Asia Development Back (2003), *ADB India Economic Bulletin 2003*, India Resident Mission

B.B.Bhattacharya, Sabyasachi Kar (2003), “Long run growth prospects for the Indian economy”, Research Projects on India- 2025, Centre for Policy Research, New Delhi.

Business Environment Risk Intelligence (BERI), <http://www.beri.com>.

CEIC Data Asia 資料庫

Coface Group, <http://www.coface.com.tw/ch/index.htm>.

Department of Commerce (2002), *Export & Import Policy, 2002-2007*, India.

Department of Industrial Policy & Promotion (2003), *Entry Strategies for Foreign Investors*, Department of Industrial Policy and Promotion, Government of India.

Department of Industrial Policy & Promotion (2003), *Manual on Foreign Direct Investment in India – Policy Procedures*. Department of Industrial Policy and Promotion, Government of India

Department of Industrial Policy and Promotion (2003), *Annual Report, Ministry of Commerce and Industry*, Department of Industrial Policy and Promotion, Government of India

Di Lodovico, A., W. Lewis, V. Palmade and S. Sankhe (2001), “India- From emerging to surging”, *McKinsey Quarterly*, special edition, pp.28-50.

Eischen, K. (2004), “Working through outsourcing: Software practice, industry organization and industry evolution in India”, CGIRS Working Paper Series WP2004-4, Center for Global International Regional Studies, University of California, Santa Cruz.

Farrell, D., J. Remes and H. Schulz (2004), “The truth about foreign direct investment in emerging markets”, *McKinsey Quarterly*, 2004 No. 1, pp.25-35.

<http://www.worldbank.org/>

<http://www.wto.org/>

iic.nic.in

IMD 資料庫

International Management Development (2003), *The World Competitiveness Yearbook 2003*, IMD.

International Telecommunication Union (2003) , ITU World Telecommunication Indicators 2003, ITU.

Kraemer, K. and J. Dedrick (2004), “”Offshoring in Orange County: Leader, follower, or mirror of national trends?” , Center for Research on Information Technology and Organization, [Http://www.crito.uci.edu](http://www.crito.uci.edu).

Kumra, G. and J. Sinha (2003), “The next hurdle for Indian IT” , *McKinsey Quarterly*, special edition, pp.43-53.

Lieberman, J. (2004), “Offshore outsourcing and America’s competitive edge: Losing out in the high technology R&D and services sector” , Washington: Office of Senator.

Moris, F. (2004), “U.S.-China R&D linkages: Direct investment and industrial alliances in the 1990s” , <http://www.nsf.gov/sbe/srs/infbrief/nsf04306/start.htm>.

NASSCOM (2003), *Global Sourcing to Benefit All: NASSCOM Analysis A Profitable Passage to India: Indian IT Industry Fact Sheet*, NASSCOM (National Association of Software and Service Companies)

NASSCOM (2003), *India Maintains Its Global Competitiveness, Provides Winning Combination of Cost-Quality-Scalability’*, *Indian ITES-BPO Facts Sheet (Strategic Review)*, NASSCOM (National Association of Software and Service Companies)

NASSCOM (2003), *Indian ITES-BPO Industry’*, *Indian ITES-BPO Industry (NASSCOM-McKinsey Report)*, NASSCOM (National Association of Software and Service Companies)

NASSCOM (2003), *Indian Software Product---Can India Emerge As a Product Development Hub? Indian Software Product Fact Sheet*, ASSCOM (National Association of Software and Service Companies)

National Commission on Labour (2003), *Report of the National Commission on Labour*.

Planning Commission, Government of India, *Tenth Five Year Plan (2002-2007)* , Vol. I , II , III .

Secretariat for Industrial Assistance SIA (2003), *Destination India, Department of Industrial Policy and Promotion*, Ministry of Commerce and Industry, Government of India, New Delhi

Suyin Kan et al.(2004), *Asia Pacific Consensus Forecasts*, United Kingdom, Philip M. Hubbard.

The Economist (2004), “Innovative India”, April 3rd., pp.57-58.

United Nations (2001), *World Development Report 2001 Promoting Linkages*, New York and Geneva: United Nations.

Veena Pailwar (2000),”Changing face of flow of foreign capital to India”, *Asian Economic Review* , Vol. 42: 412-425

World Bank (2002), *Competitiveness of India Manufacturing Results from a Firm – Level Survey*, 2002.

World Development Indicator 資料庫

World Economic Forum(2003) , The Global Competitiveness Report 2002-2003,WEF.

World Economic Forum (2003) , The Global Information Technology Report
2002-2003, Readiness for the Networked World, WEF.

World Economic Forum(2004) , The Global Competitiveness Report 2003-2004,WEF.

World Economic Forum (2004) , The Global Information Technology Report
2003-2004, Readiness for the Networked World, WEF.

[www. People.com.cn/BIG5/channel5/745/20001121/320778.htm](http://www.People.com.cn/BIG5/channel5/745/20001121/320778.htm)

附錄一 外人直接投資之部門別 審核準則 (guideline)

一、銀行部門

(一) 民間銀行：根據印度準備銀行所公布之準則，外資購買印度民間銀行股權在 49% 以下，係採自動許可制。

(二) 銀行以外金融機構：

1. 外資可投資於商業銀行、証券業、資產管理業、投資顧問業、創投事業、租賃業、外匯買賣業、信用業、小規模融資業以及農業融資等 19 種非銀行之金融業務。

2. 須要資金投入之金融業務的最低資本額限制。

(1) FDI 股權在 51% 以下者－資金投入至少須 50 萬美元。

(2) FDI 股權在 51%~75% 間者－資金投入至少須 500 萬美元。

(3) FDI 股權在 75%~100% 間者－資金投入至少須 5,000 萬美元，其中首次投入至少須 750 萬美元，其餘可在 24 個月內投入。

3. 不須資金投入之金融業務的最低資本額限制：所有相關行業均適用最低資本投入 50 萬美元之標準。

4. 外資可設立 100% 股權的子公司，但投入之資本額至少須要 5,000 萬美元（子公司設置數目不受限，且不須再追加資本投入）。

5. 外資股權在 75% 以下之合資非銀行金融性企業，也得設置子公司。但其最低資本額受上述 b 之 (i) 及 (ii) 的限制。

6. 非銀行之金融機構的外人直接投資為自動許可方式，但必須遵守印度準備銀行之規範準則。

(三) 保險業：外資股權比例不超過 26% 者可自動獲得投資許可，

但須取得保險監理與發展局（Insurance Regulatory & Development Authority；IRDA）之許可。

二、國內航線（詳細投資準則由民航局制訂）

- 1.外資持股比例最高可達 40%，但外國航空公司無論直接或間接均不得參與投資。
- 2.非居民印度人（NRI）／外國企業海外法人（OCB）得持股 100%。
- 3.國內航線不適用自動許可投資方式。
- 4.外資可投資 100%興建機場，但超過 74%的持股時須取得政府許可。

三、電信業

- 1.原則上，行動電話、加值型服務及衛星通訊等業者的外資持股比例不得超過 49%，但須遵行執照取得及安全性之條件及投資相關規範。
- 2.有 gateway 之 ISP、呼叫器及 end-to-end bandwidth 業者的外資持股比例最高可達 74%，但超過 49%時，必須取得政府的許可。這些業者同時必須遵行執照取得及安全性之條件及投資相關規範。
- 3.電信產品的製造生產業者無投資上限的規定。
- 4.從事下列電信部門活動的外資，持股比例可達 100%，包括不提供 gateway 的 ISP、IP category1，電子郵件及語音信箱服務業，但必須遵守下列條件：
 - （1）持股 100%的外資企業，若在國外為上市公司時，在五年內必須將其持股的 26%出售給印度國民。
 - （2）不過，若為必要時，上述服務之提供必須遵守執照取得及安全性的相關條件規定。
 - （3）持股比例超過 49%的外國投資，個別須經外資促進委員會（FIPB）之審查。

四、石油業（煉製業以外）

1. 限為小規模企業經營之產業部門，若透過競標方式可允許 100% 之外國直接投資，但若非為公司形態之合資企業（JV），外資出資比率僅可達 60%。中規模企業經營之產業部門，合資企業之外資出資比率限制為 51%。
2. 石油製品及油管鋪設事業之外資出資比率上限為 51%。
3. 市場行銷相關之基礎設施及石油製品行銷事業之外資出資比率上限為 74%。
4. 市場調查及製程之事業的外資出資比率上限為 100%。
5. 投資／金融方面之外資出資比率可為 100% 外資子公司。
6. 實際從事市場交易及行銷的企業，五年間的國人出資必須在 26% 以上。
7. 原則上不適用自動許可制。

五、石油業（煉製業）

1. 公共部門的企業，外資出資比率上限為 26%，不適用自動許可制。
2. 若為印度之民間企業，外資可為 100% 出資，且為自動許可之投資。

六、住宅及不動產業

原則上不允許外資進入住宅及不動產業，但綜合開發計畫用地，若事前取得政府許可，出資比率可達 100%。

七、煤礦業

1. 民間發電及煤礦業，外資出資比率可達 100%。
2. 外資可設立 100% 的煤炭加工廠，但不得開採煤礦，不得在公開市場上銷售加工後煤炭等。
3. 煤之探勘及採掘業，外資出資比率上限可達 74%。

- 4.上述各部門之外資出資比率低於 50%，均可適用自動許可制，但若為公共部門企業之投資，外資持股不得超過該企業資本的 49%。

八、貿易業

原則上外資出資比率低於 51%可適用自動許可制；不過，限於該企業以拓展外銷為主。但根據 FIPB 規定，以出口、保稅倉庫或滿足進出口政策規定之貿易商，其外資比率可達 100%。另外，從事 B2B 電子商務活動的貿易商也得以持股 100%（不過，若該企業在他國為上市公司企業時，在五年內須將股權之 26%讓渡給印度人）。

九、創投事業

境外創投企業可投資於國內創投事業，並適用自動認可方式，不過，該投資事業必須受証券交易委員會（SEBI）規範。

十、公共設施／服務部門之投資

外人直接投資方設有出資比率上限，投資企業之外資則不受上限規範（但該企業之外資持股須少於 49%，且經營權由印度人所有）。相關之投資不適用於自動許可方式。

十一、農業（包括農場）

除了紅茶部門外，其餘部門均不開放外人直接投資／非居民印度人（NRI）及國外法人（OCB）投資。外人直接投資於紅茶農場可持股 100%，但事前須經政府許可，且滿足下列條件：

- 1.五年內將股份的 26%讓渡給印度投資人或民間企業。
- 2.土地變更使用時，須事前取得地方政府之許可。

十二、旅館觀光事業

100%之外人直接投資可適用自動許可方式投資，包括旅館、餐館等綜合觀光地區、旅行社、觀光客旅遊相關活動（巴士、文化、戶外設施等）。

十三、採礦業

- 1.從事鑽石及貴金屬之探勘及挖採的外人直接投資、持股比率至74%為自動認可。
- 2.金、銀及鑽石、貴金屬以外礦石之探勘及挖採、冶煉與加工業，外資持股可達100%，且為自動認可。
- 3.挖掘部門，根據1998年12月14日之公告(No.18)，不得設立100%的子公司；但申請者若宣告未擁有相同部門或特定礦石之合資事業，則不受此限制。

十四、公害防治設備與管理事業

生產公害防治設備及提供公害防治系統之顧問業可在自動許可下，投資100%的外資公司。

十五、宅配業

宅配業之外人直接投資若在事前取得政府許可，持股可達100%。不過，郵局業務仍屬國家獨占事業，外資不得進入。

十六、樂透、賭博業全面性禁止

另外，針對電力、媒體、道路、港灣、醫藥、電影、市開發、衛星、大量運輸系統以及武器製造等行業也訂有相關的外國投資指導準則。

附錄二 期中報告審查意見及辦理情形

審查委員	審查意見	辦理情形
淡江大學 林欽明 教授	1.貿易障礙部分(關稅與非關稅),如欲了解有效保護,對於非關稅貿易障礙如進口區隔、市場區隔資訊應多予描述。	1.第三章第一節已論及部分之非關稅貿易障礙;第七章第一節也申論了印度的市場區隔問題。第五章第二節也有討論印度的貿易障礙。
	2.印度與中國在美國市場的比較因印度開放晚,所以市場佔有率低,但成長率高,而印度出口產品集中度高 RCA 在 3、4 的是哪些產品,與台灣是否非互補而有競爭關係?	2.如欲計算 RCA 必須購買資料庫,當初並未編列預算及計畫項目之內。第六章第六節已討論印度的國際貿易概況,第七節已重新修正,並分析印度銷往美國主要產品之競爭力。第八章第一節則也分析了台印雙邊的貿易情況。
	3.印度對東南亞及中國近來合作動作密切,風險性如何?	3.研究團隊對這方面的資料掌握較不足,希望能少寫,以避免誤導讀者。
	4.印度經濟發展的十個五年計畫,報告中僅討論到九五,其實十五(2002-2007年)印度推動民營化,私部門成為主角,是非常重要的時期,應補上十五計畫。	4.已於第七章第二節補充。
	5.非先進經濟體在貿易上通常在服務貿易方面有逆差的,印度在服務貿易方面卻有順差,是否因保護致之?(因其在WTO服務貿易談判中是持反對立場的)	5.研究團隊認為印度在服務貿易主要是來自於資訊業且與國際委外有關,但是對於其他服務業則牽涉到國內市場開放,故印度採反對立場應該相當合理。
外貿協會 張世昌 專門委員	1.在經貿合作初期,通常會以貿易方式試水溫,本期中報告在投資面著墨頗多,但貿易方面還未討論到,宜加強。	1.第六章第六節已討論印度的國際貿易概況,台印雙邊貿易則已補充於第八章第一節。
	2.印度為全球第 8 大市場,但該國的多元化,很難全面討論其國內市場的特色,可就幾個都會市場作為代表來切入。	2.第七章第一節已申論了印度的市場區隔問題。

	3.印度市場由於風土人情及交易習慣與我國不同，因此企業成功案例與失敗案例之比較及原因探討應該對廠商別具意義。	3.已透過廠商訪談與座談會的成果補充於第八章第二節。
外交部 陳敏永 科長	1.印度在 1991 年開始東向發展，有與中國較勁的味道，因為中國與巴基斯坦、孟加拉互動頻繁。2003 年以來印度與中國經貿上開始合作，但是兩國隱藏性的衝突仍是存在的(邊境問題與西藏議題)，報告中應加以評估。	1.研究團隊對於國際政治瞭解有限，希望能專注於經濟相關分析，以避免誤導讀者。
	2.報告最後應加上台印經貿合作的未來前景，除了電子業外，是否還有其他產業有潛能呢？	2.已在第六章第三節討論製藥產業，第四節討論化學工業，第五節討論電信產業。
經濟部國際貿易局 吳嘯吟 先生	1.我國與印度的經貿關係自 1995 年開始，貿易額逐漸增加，2002 年因印度天災下降，2003 年再度升高，為歷年來之最高。	1.已補充於第二章第五節。
	2.十五計畫應列入討論，而今年 5 月選舉結果國大黨聯合政府取得執政，其經改計畫是否會改變，由外電報導，其民營化腳步可能就會減緩，後續發展值得密切注意。	2.已於第七章第二節補充。
	3.台印經貿合作的部分，可以參考 5 月出團的南亞經貿團資料；印度為 WTO 使用防衛及反傾銷措施第二多的國家，對台商的影響如何？	3.已於第五章第二節討論，但是若是要進一步討論對於台商的實質影響，則需針對個案進行討論，將使工作量負荷過重。
	4.有關印度的經貿措施，可以參考 2002 年 WTO 貿易政策檢討。	4.已遵照辦理，並感謝國貿局提供資料。
經建會 蔡瑞娟 專門委員	1.印度 5 月大選後新政府的財經政策態度，可參考 7 月 18 日的政府預算內容。	1.已在第七章第二節討論。
	2.台印經貿合作部分應加強。	2.已加強，詳見第九章。

	3.第二章請比較兩次綠色革命；第三章細部資訊宜放在附錄中，可以比照 BERI 的方式列表；第六章總體部分可再加強，印度有潛能的產業除電子業外，生技產業也可加以討論。	3.已遵照辦理，並請參考前面相近的評審意見之回覆。
經建會 吳家興 專門委員	1.章節編排上，第二章請將第六節結論改為經濟發展成果，分別評析 GNP、經濟成長、對外貿易、物價及產業結構的變動情形及其因素；投資環境提前到第三章，其中第四節「資金調度」改為「金融制度」；第四章調為外資政策；第六章的貿易部分，增加論述印度的進出口商品、市場結構及其國內市場之特性；第八章名稱改為「台印經貿關係之發展及未來前景」，增加第九章「台印經貿合作策略」，論述台商拓展印度市場策略及進入那些產業或行業較具發展潛力；第十章「結論與建議」。各章最後請加入小結。	1.已遵照辦理，並請參考前面相近的評審意見之回覆。
	2. 本委託研究期末報告審查會擬定於本(93)年 11 月初舉行，請中經院研究團隊準備，並在報告中之前後增加中、英文摘要。	2.已遵照辦理，並請參考前面相近的評審意見之回覆。

附錄三 期末報告審查意見及辦理情形

審查委員	審查意見	辦理情形
淡江大學 林欽明 教授	1. 台灣的對外經貿關係十分集中在特定地區，違反重力模型的原理，此與公部門對經貿政策未能有深入及前瞻規劃有關。廠商赴印度發展的動機，在於印度國內市場廣大，但因不確定性高而使台商猶豫。但是電信市場應該可以積極進行，不必囿於短期低階、廉價競爭現況，應其長期仍會有較高附加價值服務之需求。	1. 研究團隊同意評審的意見，但是這應該是未來的研究重點。
	2. 印度很早就是民主國家，但經濟上高度管制，若能針對管制部分探討其開放後的機會，而非以目前管制限制作為藍圖規劃，應更能了解市場潛能。	2. 感謝評審的指正，本團隊建議將此列為未來研究重點。
	3. 印度並不貧窮但貧窮人口眾多，因此列名於世界銀行及亞洲開發銀行的消除貧窮計劃中，我國可參與 ADB 的計畫，加強與印度的往來。	3. 評審的建議應可進一步思考，不過，以台灣目前的援外規模，要切入到印度的貧窮問題，恐怕會有杯水車薪之虞。不過，研究團隊也認為 ADB 是台印雙方加強關係一個可利用的平台。
外貿協會 顏貽彬 專門委員	1. 引用資料為一手或次級應在研究方法中交待。	1. 已遵照辦理。
	2. 有些章節有小結，有些則無，最好統一。	2. 已刪掉小結，直接融入內文。
	3. 機械業為雙方彼此出口之大宗，是否因為產品互補？此為擴大經貿往來的機會嗎？可再加探討。另，服務業的強項在那裡，應有細分。	3. 已在第六章增加第六節，分析印度的產業機械業。印度的服務業之強項事實上主要就是軟體外包和研發外包。
	4. 印度內需市場及進口市場描述不夠，其國內需求何在，進口什麼產品？內需通路為何？這些資訊對我方的廠商非常重要。	4. 本團隊認為這可列為未來研究重點。
	5. 建議中應將機會更明確化。	5. 已加強說明。
外交部 陳敏永	1. 本報告為至今所見有關印度經濟發展最完整的報告。	1. 感謝評審的肯定。

科長	2.印度地圖最好向印度台北協會所取,以免因其有領土爭議而引起抗議。	2.在地圖上有附註“本圖僅供參考,印度的領土可能會因領土爭議而有不同的呈現”。
	3.印度台北俱樂部應改為印度台北協會。	3.已修改。
經濟部國際貿易局 陳福生科長	1.本報告在事實的部分很豐富充實,但是建議部分較薄弱,宜予加強。	1.已加強,在第八章增列第三節。
	2.我國與日、韓不同,中小企業居多,代工是強項,建立品牌及通路對我國廠商而言難度較高,因此建議可否改為「代工與品牌通路並重」。	2.我們的論點強調是要將印度的內需市場視為台印經貿關係的重點,即便開發內需市場,也不見得要以建立品牌方式為之。
	3.關於政府可做的事,投資對象的投資環境不好,並非我政府的責任,因為強力爭取的結果是加惠所有的投資者,包括我國的競爭對手。只有單對我國不利的因素才是我政府要介入的。	3.同意評審的看法。
	4.建議包括預警機制,在實際上各國政府可能都沒有能力做到,是否有必要放入?	4.已刪除。
	5.建議中提及透過雙邊與多邊(WTO 與 APEC)的諮商談判,促使印度政府進一步降低貿易障礙。由於印度並非 APEC 會員國,請予移除;另,多邊協商是利用同儕壓力促使對象同意要求,而雙邊諮商重點在合作,所以要移除經貿障礙,應在多邊協商中進行。	5.已刪除。
	6.投資會帶動貿易,是對出口導向性質的市場,印度市場的重要在內需市場,以貿易帶動投資較可行,國貿局於 2003 年 11 月推出「加強對印度經貿工作方案」重點即在促進雙方的貿易。	6.同意評審意見。
經濟部投資業務處 林素玲科長	1.印度台北協會一年辦 3 次招商,顯示出印度強烈的企圖心。	1.同意評審意見。
	2.我國廠商一般的看法是投資以大陸為優先,對印度以貿易為主。是否可以再增加印度與大陸投資環境的分析。	2.同意評審意見。但是印度與大陸投資環境的比較分析可做為未來研究重點。
	3.本報告第 2-13、2-14、3-12、3-15、3-17、	3.已修改。

	3-19、4-3 頁資料請更新。	
經建會 吳家興 專門委員	1.本報告在背景資料上相當完整豐富,但是相形之下,第八章台印經貿關係部分則稍嫌單薄,請增加第三節「台印產業互補與可能合作的機會」,以為平衡,以突顯本報告之主題「印度經濟發展與台印經貿合作策略之研究」。同時,第八章標題請修正為「台印經貿關係及合作願景」。同樣地,第九章的建議部分與前面相較亦顯薄弱,是否可以在政策建議與先前的資料分析上有較強力的連結。	1.已加強,增列第八章第三節。
	2.在本會網站上會有委託研究的摘要,因此摘要部分應該是整個研究的濃縮,必須要能看出研究的結論,請研究單位加強。	2.已完成較完整之中文摘要。
	3.第 8-3 頁標題「我國在印度表現」請改為「台灣對印度出口情況」,P8-7 標題「印度在我國表現」請改為「台灣自印度進口情況」。	3.已修改。
	4.本處同仁對於報告中的一些筆誤之處,另外送 貴研究院參考。	4.已修改。
	5.報告章節的編排上,請依本會習慣辦理:各章節項目請按 章 → 節 → 一、→ (一) → 1. → (1)	5.已遵照辦理。

附錄四 前進印度投資座談會 Investment in India conference

會議記錄

- ❖ 時間：2004年10月7日（星期四）下午2：00~5：00
- ❖ 地點：中華經濟研究院522會議室
- ❖ 主持人：中華經濟研究院陳信宏所長
- ❖ 記錄：林美華
- ❖ 出席者：中華經濟研究院陳信宏所長
行政院經濟建設委員會經研處國際組吳家興組長、高翠霜副研究員
中華民國對外貿易發展協會市場拓展處亞太大陸組黃賢邦高級專員
資策工業策進會秘書室王志翔副主任
台灣區工商協進會林添貴副秘書長
文菱電子股份有限公司張榮一總經理
大霸電子股份有限公司業務部方國禎經理
陽明海運股份有限公司業務部王郁芳專員、許銘中專員、康傑民課員
台灣區麥粉工業同業公會代表張淑坤小姐
士林紙業公司生產管理部余慶庭先生
中華經濟研究院中經院王文娟副研究員
中華經濟研究院助理研究員陳美琇、陳佳珍
中華經濟研究院行政助理林美華、鄭湘錦

本(93)年度中華經濟研究院接受行政院經濟建設委員會委託研究「印度經濟發展與台印經貿合作策略之研究」專題，為瞭解我國廠商在印度之投資與貿易經驗及聆聽有意與印度進行投資、貿易廠商之看法，將舉辦「前進印度投資座談會」，俾作為政府研擬台印經貿合作策略之參考。本研討會擬探討議題如下：

1. 廠商在印度從事投資或貿易之經驗談
2. 評估印度市場之優缺點
3. 我國政府如何協助台商在印度投資或貿易
4. 印度市場未來發展策略以及台印雙邊經貿發展空間
5. 未來台印雙邊經貿合作之重點方向與策略

陳所長報告：

感謝各位與會，希望會議中能請各位踴躍發言，本研究將聽取各位先進之經驗及意見，進行後續印度之研究。接下來本人將報告中經院承接經建會之研究計劃「印度經濟發展與台印經貿合作策略之研究」專題。

經建會吳家興組長：

我就先把對於經建會來請中經院團隊來研究的緣由講清楚，大家或許對等一下討論的議題或許有所了解。印度是從剛剛陳所長講的從 92 年開始經改，經改以後，外資大量的引進、經濟快速的成長，那雖然在 1998~2003 年之間，世界的經濟有所波動，但是印度年平均的成長率等於來到 5.4% 的成長，在亞洲來講，可能僅次於大陸、越南之外其他國家，在這段期間受到亞洲金融風暴的影響，都跌落下來。今年的經濟成長，印度第一季亦即四月到六月份，經濟成長也達到了 7.4%，台灣今年上半年 7.1%，算亞洲國家裡面僅次大陸、越南，印度在 IT 產業這一方面，已經佔世界重要的地位，剛剛我們所長講的印度有三億人口以上的中產階級，所以他是一個很大的消費市場，我們如果來看我們台印之間的雙邊貿易，實在金額還是算小，那 2002~2003 年我們台印的雙邊貿易是 12 億，然後是 14 億，那佔我們這個貿易總額的比重不到百分之一，那如果我們看看與我們臨近的韓國，韓國在去年的時候，韓印之間的貿易已 41 億，今年一~七月份是 31 億，預計今年將達 55~60 億，那因為 10 月 4 日~6 日之間，南韓的總統到印度訪問，拿了不少的合同，我們也可以拿到 50 億美元，所以我看到臨近的韓國這麼強，我們台商還是有很多發展的空間。那因為我們對大陸投資，在我們總投資比重裡面是佔百分之三、四十，最大市場，政府就是為了分散這種投資，試圖找東南亞、南向政策，再往東走就是前進中南美洲，這是大家最近的議題，那行政院本身也成立了前進中南美策略小組，每個月都在開這個會，應當怎麼去中南美投資。

另外有一個方向，就去年我們經建會做了俄羅斯的經貿發展及台俄經貿合作策略之研究，那今年就是往印度這邊走，因為印度是很大的一個新興市場，那也就是說，如果能夠把投資放在印度，或許能夠分散我們投資，南韓對印度投資是達 7 億美元，因為韓印之間早就有邦交關係，1971 年就建交了，所以他們比較雄厚一點，而且有邦交關係可以排除這種經貿的一些障礙，在上述考量之下，今年就請我們中經院的團隊，就印度的這種經濟發展，跟台印經貿合作策略應該是怎麼來做？根據這個報告本身，就是期中報告之後，我們請一些專家學者的意見中，是不是能夠請我們有到印度已經有投資廠商，來談一些他的經驗談，或者想要到印度去拓商的或是經商的，來聽聽大家的意見，看政府應該怎麼樣來協助廠商去開發這個市場，那以上我做簡單的開場，希望大家儘量發言。

文菱電子張榮一總經理：

我是文菱電子張榮一，我曾經在一、二十年前，大概一九八幾年，我就賣影像管的整場設備，所以我在印度大概二十年，做這個整場設備近似輸出的一個經驗，以前我那個時候在台灣本身是做映像管，那個時候台灣大概有四家，有一家中華、飛利浦、克林登，我們算最小的，台灣三立電子，那個時候台灣做黑白的映像管，市場還蠻好的，大概後來中國大陸開放，映像管的生意極佳，約一年二百萬支的映像管到中國大陸，後來黑白映像管因為時代的潮流而被淘汰，那個時候文菱將此設備賣到印度，第一條的黑白映像管的整場設備，提供印度技術，印度剛開放的時候，跟台灣買這些設備，倒是蠻誠意的。大概從一條三百萬美金到六百萬美金左右，還是蠻誠實的，從頭到尾都有估過。因為在印度大概做映像管 80%都是我工廠的技術設備，包括目前在印度的較大的做映像管的廠商，都有賣文菱的設備，印度後來這幾年賣黑白的差不多有在走下坡，我們開始就跟印度有一家廠商製作電腦彩色映像管，計畫總投資那時候大概一億美金，我們本身大概有 10%的自備款，其他像印度跟他貸七千八百多萬，但是後來還投資遇到障礙而失敗。

印度他們非常歡迎外商去投資，但是他們有一個傳統，傳統就是他們辦事效率低，向印度提出申請約要經過大概一大段期間，文菱在印度買了三萬多平方米的廠房，那個政府也是他們省長或者是部長都接見過我，但是他們都是蠻誠意的，也是非常的歡迎，但是手續很煩複，因為我們本身到那邊跟印度合資這一項還要申請的一些貸款的手續，倒是很麻煩。這個是文菱電子大概半年前在印度投資了七千八百萬美金，製造電腦的營幕，等了大概二、三年，貸款倒是蠻困難的，而且也有一些手續，也有向台灣中國信託於印度的據點請求協助，但是還是蠻困難的。台灣目前在印度大概有中國信託、萬海航運、中華航空、陽明海運等公司，最近普立爾剛從印度撤資，所以台商在印度大多不能適應他們的做意手法、投資環境等。而韓國在印度投資者為大企業，有政府的支持下在印度投資，比方說三星、現代汽車等都有政府在後面 support 他們，韓國於印度投資一年營業額大概有三十億，而且他們都是打團體戰，目前大概有一千多位韓國的員工在那邊。

所以台灣到印度去有一個最大的傷害，就是可能語言的關係，因為台灣本省像大概 50~60 歲中間大概英文能力比較差，而印度是英語系國家但又加上他們具有多種官方語言。所以在印度投資除非有政府支持，大量派員到印度，買一些開發的工業區，然後由政府來當一個前導，要不然廠商要到那邊單打獨鬥，就會沒有機會待下來，文菱目前還是有機會，因為我們現在還正在努力，還是向英國柏克萊銀行貸款五千萬還沒有完成，以上是我簡單的報告，是不是有什麼問題我可以回答。

大霸電子方國禎經理：

大家好，我是大霸電子業務部經理方國禎，事實上大霸電子對印度市場是非常看好的，因為在經由一些資訊的報導，我們很清楚知道，印度現在未有手機市場飽和度，甚至還不滿 2%，甚至他的 percentage 只有 1.97% 而已，所以在看這個將近十億人口這個市場，而預估在 2004 年的時候就會達到二千萬支手機，那預估再過六年左右就會達到 1.1 億支手機，所以在這麼龐大的市場，我們是非常看好的，所以我們大鼓升揚的就說要去印度，好好去經營個市場，大約在去年，不誇張的就在一個月當中，我們就花費了將近二百多萬美金的廣告費，後來出現某些問題，那這些問題的結論就像剛才張總經理所說的，其實台商在印度這種感覺，就好像你忽然間看到一個非常非常大的一個市場，可是你絕對吃不下去，你如果靠你單槍匹馬的能力，絕對吃不下去，為什麼呢？因為你必須把你的時空全部拉回到三十年前，那你的時空拉回到三十年前的時候，可能你電腦帶赴印，每隔三個小時斷電一次，e 化程度尚不足，公司找不到人有意願常駐印度，高薪聘請三百萬台幣沒有人要過去，到現在我們知道的資訊，在那邊的台商(包括中華民國政府管員派過去、中華航空公司派過去的、長榮航空公司派過去的)總人數 32 個人，第 33 個人就是沒有人願意去填補那個位子，那為什麼呢？其實這一點就是有一些考量，我本身常飛印度，每次去對我來講，我飛過將近 40 個國家，但是印度每次我要去，我就是泡麵、礦泉水、藥，我全部都要帶去，此外印度的高溫亦為我們必須忍受的，印度機場針對乘客的檢查程序繁複，我本身會講五種語言，可是印度人的英語帶有獨特的腔調，因為他們英文比較有一點特別 language 的做法，因此台商到印度必須適應印度式英語。

我們回到一個原點，就是說其實台灣在印度人不多，而在人力、在一家公司、在一個行業，就是說在一個經營團隊來講的話，一定要有人才會去做執行的動作，但公司員工欲赴印度長駐的意願不高，這是我看到第一個問題。第二點是就是，回到我們剛剛講的就是說，台灣廠商已經慢慢去創造自己品牌的一個階段，像大霸電子做了 25 年的代工的時候，他其實非常積極去推廣自己品牌，可是我都不知道品牌的背後就代表好幾千萬美金的廣告費，在印度報紙上面擺一個大霸電子的廣告，那可能全國整個印度上將近 23 家報紙，我們一天的廣告費就二十幾萬美金。因為印度是個成本很高的地方，印度房屋租金高，他的人工其實也不便宜，如果你要找到比較中高階一些經理級的人才，事實上的薪水大約都是在八萬元台幣以上，才找的到那一種 level 的人才，若廠商是注重低價勞工階級的人你可能會選擇一個更便宜的地方，比如說像孟加拉、像菲律賓，其實都蠻便宜的，不需要跑到印度去，那事實上我們會去看中印度，就是因為看中這個市場上的人口這個未來走向，我們才想去做。但是我們回去探討一個重點，假設我已經被迫派到印度，我的成本幾乎跟歐洲一樣，因為我的人事成本很貴、我的房租成本很貴，看起來印度市場很大，可是要接觸是非常難接觸，為什麼？其實印度面積廣大，整個面積算起來，

幾乎他可以算是整個歐洲的一半以上，那事實上像我們做到這麼樣一個大重點，當初要做產品發表會的時候，辦的是一個場地，我們從德里、孟買、Bangalore 等大城市全跑遍了，我們才發覺到，其實每一個城市跟每一個城市完全沒有關連，他們講的語言也不一樣、生活習慣也不一樣、採購方式也不一樣，甚至於他們稅法也不一樣，喜歡這個手機的 style 不一樣，所以完全就是，如果說你非要把印度吃下來，那種感覺就好像你忽然跟人家說要把歐洲一天吃下來那種感覺，假設我國政府可以用一個方案，包括是說跟當地政府談一個區域出來，然後政府這邊可以 supporting 在這個行銷廣告方面，就是做一個整體性的行銷廣告方面的話，那當然我們台商過去，廣告方面已經有政府在 supporting 的時候，我們就可以去跟這些知名品牌，包括三星、包括…這些等等，去跟他們媲美，那我們就可以 focus 在我們熟悉的範圍，比如說進行成本控管，在一個製造過程這邊的控管，還有這個速度、研發，那當然我們台灣的廠商比較貴，care 比較了解這個部分的時候，其他相關包括行銷或者一些專案，包括一些稅務問題，如果說有政府這邊在 supporting 的話，其實台商投資印度應該會蠻成功的。

中經院陳信宏所長：

以內在攻佔大陸市場產業推銷，相較起來，兩邊的市場是怎麼樣？

大霸電子方國禎經理：

差距非常大，因為大陸比方說我想找個人去大陸上班，那我來應徵，之前曾經到外派薪水是兩倍，現在談到 1.1 倍就願意過去了，甚至有人一倍，就是不用調薪水，他就願意過去了，因為其實那邊的生活水準，領台灣的薪水去那邊還蠻好生活的，但是我們到印度，大家都覺得說，咦！應該都很便宜呀！怎麼會那麼貴，重點，那邊的自來水你不敢喝，那邊的路邊攤你不敢吃，出去他們那邊簡單的公共汽車你也不敢坐，所以你去那邊變成完全你的生活品質是拉到吃、吃飯店，喝、喝礦泉水，那你出門一定要嘛就是能力好一點有車，如果公司配車給你的話，如果不能的話，你就必須坐計程車，計程車你還要跟他講包月的，因為不是路上一攔就有的，那整整這樣算起來的話，其實你這樣 package 出去，假設我們講外派出去一個月是四、五萬來講的話，那你去大陸四萬可以當老大，你去印度那四萬剛好打平，我曾經跟中華航空公司他們講，他們租個房子公司外派出去，租的房子就將近八萬元，為什麼？因為有些區域治安不佳。那第二點就是停電，不好的區域就是容易停電，停電就是沒辦法做事情，所以我覺得蠻實在的，真的三百萬台幣大家都在那邊想要嗎？要嗎？同樣三百萬台幣到英國就覺得 ok，如果到中南美更好，因為我會講西班牙語，但是真的到印度我會考慮一下，甚至找不到人過去，而且台商只有三十幾個人而已，所以變成你要有自主的能力去面對這些問題，不

然其實是蠻孤單無聊的。

經建會吳家興組長：

那如果你們的品牌要切入當地市場來講的話？

大霸電子方國禎經理：

講到中國大陸切入品牌這部分來講，我們從剛開始，因為第一天有自主權，那第二個大霸工廠在大陸，董事長在看這一塊的時候，幾乎是把整個重點放在 80%~90%以上，所以我一定要全力去做那個市場，所以他那個廣告費是願意付的，但印度等於是第三世界，他好這個東西，老闆會說，好吧！賺多少玩多少，事實上那邊花費起來其實還比大陸貴，那邊的廣告費不便宜。

經建會吳家興組長：

那此情況之下，我們台商只有 32 個人，如果台商部份在印度的 32 個人在去年就對台印之間經貿創造了 14 億的交易的功勞，那麼韓國赴印長駐有一千多人，而韓印之間經貿卻只有 40 億，因此台灣的效率比韓國人高，這要比精緻。

大霸電子方國禎經理：

對對對，或許是可以這樣去做評估，但是我是覺得以長久之計，就是說因為台灣中小企業其實數量也蠻多的，如何讓中小企業走出去，我是覺得這是一個蠻大的重點，若中小企業要走出去的話，一定要走品牌嘛！不能永遠做代工，如果要走品牌的話，真的需要政府的協助，不只是在印度市場而已。

經建會吳家興組長：

我想政府給韓商什麼樣的協助，或者說他們在那邊打拼的方式跟台商有什麼不一樣？

大霸電子方國禎經理：

事實上，當然我們沒有 advantage，而我們大家在業界應該都很清楚，三星其實幾乎都是韓國政府在後面支持，從我之前從英國調回來台北之後，我幾乎到全世界每個機場，我都會在機場看得到三星的廣告，全世界我都看的到，甚至於我覺得很誇張，我從英國起飛，然後從跑道旁邊一直看三星，到我降落之後，我的跑道旁邊還是掛三星，我出了機場，外面還是三星，可是大家都知道，一個招牌擺進去，將近四萬元台幣到三十萬台幣不等。

經建會吳家興組長：

這個韓國廠商的廣告很多，我到哈撒克、俄羅斯機場，或者到大的飯店，都是三星、現代、LG 的廣告，甚至於那個莫斯科，一路上都是 LG 和三星的廣告，真的很嚇人！他們要打進俄羅斯的市場，昨天我看韓國的報紙，說韓國

的家電在印度的佔有率，數字供大家參考。韓國是有幾家廠商做的蠻不錯的，他的洗衣機佔印度 65%、微波爐 55%、電冰箱已經有 33%、冷氣機有 38%、彩色電視機 23%，所以他這個佔有率都節節的升高，所以韓國這個家電市佔率蠻高的。

大霸電子方國禎經理：

其實以手機的市場佔有率來講的話，在這一、二年的話，其實三星早期的市佔率只有 4%而已，但是在短短的一、二年當中，他的市佔率已經超過 10%了，那為什麼跑的那麼快，而且像他只佔有 10%的 market share，但他的價值其實都很高，早期我們在歐洲要和三星同期推出手機，就是我們報價報 150 元，三星他絕對是報 220 以上，同樣的功能、同樣的機型，可是三星可以跟當地的人進行比較，三星先做自我品牌，因為消費者看到這樣的功能、東西，比如說消費者看到三星這支手機可以聽 mp3、他可以看 MPE4 等功能，消費者會直接跟電信局說我要買三星的手機，而電信局沒有辦法的時候，必須去找三星廠商，說因為消費者要，所以電信局要跟三星買，他是反方向去做操縱的，因此價格馬上攀升。而事實上印度這個市場，現在這個整個市佔率超過 65%以上都是 Nokia，但是 Nokia 他早期為什麼會佔 65%以上呢？Nokia 早期的這些 3310、3315 這些較般性功能的機種送到印度，他只有很簡單 SMS 這些功能，早期在歐洲都是 100 元美金、120 元美金，存貨送到印度銷庫存。因為大霸是走零庫存，因為手機這種產業，說真的不可以做一堆東西擺在那邊，比如說零庫存這種訂單來講的話，無法打價格戰，這是個重點。怎麼樣去把你的品牌打出來，品牌又那麼貴，要打的話又那麼貴，所以今天假設政府可以協助我們在這個地方，包括不只是有大霸電子，可能可以協助另外相關的這一部分，想要去打自我品牌的這一些廠商，那其實是非常棒的，我們可以反方向先讓當地的消費者認識我們的品牌，因為現在在印度目前要求的手機功能非常的低，因為印度當地的電信局他們也沒有其他高階系統使用，比如說我們講 GPRS，GPRS 說真的在印度現在還沒開始跑，你在講 MMS 他們也還沒開始跑，甚至你講 3G，他們都還沒開始動，這些東西在歐洲已經架構非常地完善的時候，在印度其實他都不要求，他們的電話只要可以打、可以接就好了，他的 contribution 佔 2%，所以是蠻適合我們台灣某一些廠商，因為我們事實上在行動電話的晶片來講的話，主導權還不是在我們上面，還是在主要的一些國際大廠，所以事實上我們如果說可以用自我的品牌、有政府的協助，先把品牌打出來，那消費者一定會跟當地的電信局、跟當地的店頭說，我就是要買那個品牌的東西，因為他的設計很漂亮、因為他的顏色很棒等等反方向操作，這個電信局他一定有消費者需求量的時候，他會怎麼樣來找這些廠商，他會甚至來找這些，我要找這個機子，現在會反方向來做。那現在完全不是，等於是說每個廠商自己去推，甚至於還很好笑就是，大霸會跟明

碁打在一起，或者是不同的品牌會打在一起，就是如果說按國家的總合經濟來算，其實這是蠻 negative。

陽明海運王郁芳專員：

大家好，所長好，我是陽明海運陽明海運王郁芳專員。我主要其實是做印度和歐洲的部分，那我今年在二月的時候有去過印度一趟，那剛才張總經理和他們講的部分其實都真的很正統的一個地方，就我二月份去的一趟經驗，想要跟大家做一個分享，我在印度讓我看到一件很不可思議的事情就是，我看到很多很多的大陸人，經過我詢問之下，我才知道說，他們大陸現在他們也很積極在想要進去印度這個市場，大陸進入印度市場的方式是，也是組一個團，那這個團裡面，可能會有銀行的行員直接隨團做貸款的動作，當你今天需要貸款的部分，他可以馬上做貸款，這樣子我想會加速他整個的速度，就像剛才張總經理講的部分，就是貸款的部分其實受到很大的阻礙，然後我們公司本來是預計今年在那邊開設分公司，可是在實際的狀況上還是很受阻，那主要的原因是因為：第一，印度的種性制度，就是他們的階級制度，現在還是非常的明顯，白印的人可以有很高很高的薪水，就是他的整個薪資結構會有很大的差別，因為他以前是英國的殖民地，所以他有保留住英國當初公會的狀態，那以公會的狀態，他可能我今天公會的這個人，你今天比如說要 hire 經理級以上的人，那勢必這些人，就是我這個 group 裡面的人包括有各種階級的人，這也是在那邊會發生的一些問題，我想這是我在那邊所看到的一些問題，那我想其他比較細節的部份前才兩位前輩已經講的非常地深入，那我覺得蠻感同身受的。因為我處理印度的市場處理了四年，那我覺得以這四年看下來的結果，我覺得今天印度一直在鼓勵外資去投資，那問題是他自己本身的政府，就像剛才張總經理講的，他政府可能配套措施並沒有做好，再加上他有一些官僚或貪污的部分，變成是整個可能外商在當地的狀況受阻的非常嚴重，淺略講的話大概是這個樣子。

文菱電子張榮一總經理：

航運來講的話，目前印度的航運量如何？

陽明海運王郁芳專員：

量有出來，再加上愈來愈多的廠商願意把大船投進到這個市場裡面，因為他還是有他一定的量出來，但是現在有一個很大的問題就是，印度他本身的港口不夠，那再加上準備外港處於擁塞的狀況，因為今天印度航運量出來，可是他沒有實際的去做改進，再加印度鐵路公司有很多很多的機制在，今天比如說，今天我要做很多內部的，比如說德里、Bangalore 這些地方，要出口我可能我直接塞在內陸艦，我貨出不來或是我貨進不去，那因為他交通的問題非常地大。

文菱電子張榮一總經理：

那印度沒有高速公路？

陽明海運王郁芳專員：

印度高速公路就是那種連駱駝、牛都可以在上面跑的高速公路，沒有標線，而且車子四面八方都會跑過來的高速公路。

文菱電子張榮一總經理：

其實印度的治安蠻好的。

陽明海運王郁芳專員：

其實像孟買這個城市，他以前有很多乞丐的，就是他可能住在路邊或是什麼，那政府有想要改善孟買的這個市容，因為他已經是個太老的城市了，聽說已經改善了不少，因為我之前沒有去過，聽說已經改善了不少，那當然還是持續努力在這個方向，至少市容要先整頓起來。

文菱電子張榮一總經理：

我聽他們說，這些比較貧民區，不是印度來的，是從孟加拉過來，他們大概十坪可以睡 12 個人，據說未來的生活水平將迅速提升可能需要一段時間，因為他們有一個傳統，你說要按照他們的傳統，按照他們的傳統，你說要這樣一直衝，那是不可能，必須按照他的順序，因為有階級制度。所以我接觸的都是比較中上，一些貿易的人不大了解，所以我那邊有一本印度的一些稅額，外人要到印度投資，如果有需要我可以借給你參考一下，那你就可以完全了解印度投資的規則。

陽明海運許銘中專員：

各位前輩，各位長官、女士大家好，我是負責陽明海運中東線的部分，但是在這邊算來算是進口到印度的一部分，其實我們現在公司就是，如果說那 32 個是台灣人的話，我們公司大概佔 3 個吧！就是我們公司打算有要開發印度這個市場。其實像現在全球景氣應該還不錯，我們就是其實不會說把所有的資源都擺進去印度，那有點還在觀望這樣，就是看台商進去多少，那我們才會跟進多少，所以現在像依我中東線來看，現在中東的市場很好，我們就先做中東，等真的是中東不行了，印度有這個起色我們才會考慮去發展這一塊。那現在也是有先進去卡位，能夠設立的分公司就先設立。

文菱電子張榮一總經理：

政府要做後盾，開發一個工業區，推動才有力量，要不然單打獨鬥環境不大適合，而且他們怕說資金投入印度沒辦法回收，而且印度外匯也有管制，大概一萬元美金可以來來去去，他們現在很鼓勵台商到那邊去。

中經院陳信宏所長：

我聽說印度他們好像還是會把我們當成中國的一部分，所以在處理上好像？

文菱電子張榮一總經理：

不會，他們對於台灣的產品，劃在比韓國高一記，所以台灣的產品還是在印度有市場，只是沒有到那邊去開發，要廣告，大陸有一個塔，在那邊都不廣告，上次我跟台印代表處的處長，我說你應該做一些廣告，台灣商的經費有限，那這個是重點，所以討論還是要政府做後盾，自己先犧牲一下。

工商協進會林添貴副秘書長：

我是工商協進會的，印度我是去過二、三次，第一次是很久以前了，當地會講英語的、服裝很整齊的，他幫你做像導遊一樣陪你一天，約 1985 年兩毛五美金，一個 quarter 相當於 10 塊錢台幣，看起來很可憐，最近去過二次，感覺上這個地方有一個問題就是說，印度具有 14 種官方語言，邦與邦之間差異大，整個市場的區隔是很明顯，根據台商以及比較高階的人才接觸的經驗，發現道理講了很多，真正要行動的時候效率較差，然後你開始跟他 email 聯絡時就像是石沉大海，無法得知是否已聯繫上。我也聽到一些人說，這個要紅包呀！我想這是整個開發中國家都有的現象，我以前到別的地方去的時候，這個也都有啦！有貪官污吏的現象，真不敢相信這還是有邦交的國家。

那你講說治安的話，像我去過貝里斯，我們台商在那邊很多，甚至大部分都單打獨鬥，我有一年 97 年去的時候，剛好我去的前一個禮拜，發生一個搶案，而且是滅門血案，他那個是大陸去的，一家人四口被殺掉，所以我當時就問他們那個總理，我說：那台商來有什麼保護？那總理認為第一個我們貝里斯的這個移民政策沒有寫好，我們只要求投資二十萬美金就可以進來，那因為貝里斯是中美洲唯一一個講英語的國家，但台商又不住在一起，就自己建一棟房子，我全國的警察都派去保護你們還讓都來不及，他也講的很白，政府也希望台商能聚集在一個地區以善進管理保護之責。

各位講說台商單打獨鬥、國家品牌這個問題很抱歉，我今年五月在美國的時候，跟美國一個朋友，其實英國公司 DK，專門搞出版的，這個 DK 美國公司的總經理認為捷安特是歐洲品牌，因為他看到它貼的 labor 荷蘭，我就說那是我們台灣的，那到底捷安特是什麼？對他來講他認為高 quality 的這個產品，不可能是你們 made in Taiwan，因此我們的國家品牌仍未擴展到其他國家。

那剛才吳組長談到中東，我 1991 年從歐洲回台北的路上，飛機臨時故障，下去了一個國家，大概這一輩子也沒有想要去的國家，這個亞賽拜蘭，就下去了。前一個晚上，那個飯店裡頭，所有的電器品，冰箱、電視機、冷氣機、電話機全部是韓國品。當然我不曉得他們怎麼做，那講回來其實是，我們工商協進會最近去了一趟中南美回來以後，其實有準備跟院長建議，中南美市

場也好、打其他國家市場也好，有沒有可能用政府的某一部分力量，來邀請幾個產業做一個 cluster，一個聚落一起去，上、中、下游一起去，因為單打獨鬥去的話，有時候很容易就完了，很容易陣亡，但是如果一群人去，然後有上、下游的，每一個國家可能一、兩個廠商，這個一、兩個產業，這樣走的話會不會比較，憑著大家很有勇氣的台商這麼走，其實很難的，二、三十年前我看過一個我們台灣台商，我很敬佩他，西班牙文、英語也不懂，跑到中南美去打天下，經常有訂單拿回來，我就問他說，你怎麼去拿這個訂單，他說我去之前這個準備工作要先做好，他寫 3x5 的卡片，這邊寫中文，後面寫英文和西班牙文，他說我要問的話就看這個，然後給他看，他這邊看了這個問題以後，他大概有幾個答案，他說我這卡片都準備好，你自己挑一張，十八般劇本都寫好了，我說那你很認真耶！他說我沒讀書呀！那這個人現在很成功。所以這就是我們台商可愛的地方，那政府怎麼樣能夠協助廠商用一個 cluster 的這種觀念，也許會比較有希望。

那像剛剛講說 32 個人在印度，我在印度真的，我最近去這一次，老實講，感覺自己坐在那邊，活在那裡、過那幾天的時間，覺得對不起良心，因為你住在那邊 180 元一個晚上，連吃帶喝還不曉得一天花多少錢，印度的國民所得才 460 幾塊錢，滿街那種所謂的貧民，你會覺得好像對不起自己良心，我過這樣的日子，同樣一個人怎麼過那樣的日子，我剛剛講高階的人才，很多是高階的主管或者是學校的教授，行政效率不佳，大部分幾乎我所接觸二、三十個裡面，大概七成以上是石沉大海，你再怎麼跟他寫信，寫三封以後我也不想寫了，真的不想寫了，因為，到底收到了沒有？我不曉得你們有沒有碰到這種現象，因為大概是我們是公會的，跟你沒有立極商機，大概就比較懶得理你，也許…。

大霸電子方國禎經理：

對，他們是蠻現實的，有商機才會理你，沒有商機馬上就跳開。

工商協進會林添貴副秘書長：

所以國家品牌其實是很難的、很花錢的，但是聚落到底是習慣或者是喜歡單打獨鬥，還是習慣說要去能去我是不知道，那我在貝里斯是看到，其實台灣已經一貫道已經在搞一個集體群，他們有時候一次二、三十個人去。

大霸電子方國禎經理：

一貫道我知道，因為我本身讀華校，在那裡住了 21~22 年，一貫道的確 200 個，然後全住在一起，一起買塊地、種葡萄、或者養牛等等，就是說他們真的跟我們這些商人比較不一樣，有些差別。

工商協進會林添貴副秘書長：

可能就是說集合這樣的廠商有沒有可能做。

大霸電子方國禎經理：

其實我曾經考慮過講過這個，就是說假設我們湊十個廠商，假設說我們每個廠商經費是100萬美金，十個廠商就是1000萬美金了，假設你這一千萬美金再撥個三百萬美金拍一個電影，或是連續劇什麼等等，專門去打這個語言、去打這個國家，在這些簡單、便宜的東南亞國家，其實是很快去做一種韓國現在做的這一種媒體效應，我倒覺得這一點還蠻有效的，而且事實上你去到印度，很多那種小地方竟然有一百多萬人口，可是實際走訪時，搞不好只有三台汽車，整個城市搞不好就只有二百台腳踏車，然後剩下的人都用走路的，然後你從機場到飯店的中間，開了兩個鐘頭，整個路都是暗的，就在那邊摸黑，就是這個樣子，他們好像活在那種不知道民國幾年，因為我沒有活在那個年代，可是我就覺得 Oh! My God! 我不敢相信地球上還有這樣的地方。墨西哥我待過兩年，可是印度牛停在高速公路，然後就大家大塞車，是他的信仰，也由於印度的交通建設不足，另外是動物、人、車共用因此造成赴印度投資者交通不便。

文菱電子張榮一總經理：

還有一個很重要，從印度要入關絕對不能超過一萬美金，你9,999都可以（現金），你超過一萬元美金判刑很重，台灣有好幾個案例，大概有十幾個，旅行支票是付現金，現金不能超過一萬元，上次那個代表，他說有五、六個案到，連保都保不出來，被判了三十年，那些案例都是從尼泊爾那邊過境，很多一貫道這些和尚帶的，到那邊去開道場，他不知道，有一次有一個來拜託我，看有沒有辦法保他出去。

經建會吳家興組長：

不能帶一萬元的美金到印度？

文菱電子張榮一總經理：

不要帶出去，又帶進來，好像是這樣。

大霸電子方國禎經理：

要先申報，像我記得我們上次去辦產品發表會，公司要匯錢弄的很累，然後後來只好公司叫我刷個人的信用卡，我連續刷爆七張白金，沒辦法，只能用信用卡刷，那還好我們產品發表會都是辦在那種飯店，有的地方真的沒辦法。

文菱電子張榮一總經理：

新德里就匯錢匯到中國信託，一天就可以。

大霸電子方國禎經理：

我跟他講過，我跟中國信託的王先生說過，他說沒辦法，因為你在那邊要先設有分公司你才有理由匯進去，但問題我那時候沒辦法開戶，等於說只是個觀光客進來，幫公司辦產品發表會，那在當地還沒有設好的公司同時，你沒辦法匯錢進來，我甚至考慮一天匯 30 萬進去擺著，我到時候再匯回來就好了，但辦事必須要有一定的程序及規定。

中經院陳信宏所長：

那到底在當地設廠的環境是怎麼樣？就是說設製造廠？

大霸電子方國禎經理：

我們這邊其實有考量過，但是後來會緩衝一下。

文菱電子張榮一總經理：

因為設廠他有一個規定，要百分之多少要外銷，百分之多少好像跟大陸一樣，政策大家都在學他，而且外銷的話你設備全部都免稅，如果你要內銷的話，可能就要打 17% 的營業稅還是增值稅，還有什麼稅，總共加起來大概有 70%，那你用 SKB 或 CKB 進去，可能稅金就 down 很多，如果說你整機進去，稅金就比較高。

大霸電子方國禎經理：

他們稅金的確是蠻高的，像手機的話早期差不多在 10%，那現在是有降到 5%。但是我記得有一次我們在討論，兩個電池差不多手機本身的價錢，而且他不同省分、不同的城市，稅務不一樣，比如說孟買最貴，孟買 18%，裡面的城中間怎麼調貨稅率都搞的很亂，會是個大問題，但在不了解這樣的一個狀況之下，然後找不到人 focus 這種問題的時候，其實站在台商的話，這種手機如果去設廠其實都是一種大金額的投資，所以先暫緩一下。

大霸電子方國禎經理：

你們要查閱相關資訊的話可以找 KBMG，KBMG 他們在那邊也有，像我們公司是完全透過 KBMG 去幫我們辦公司註冊，還有一些稅務方面的一些問答，那其實還蠻不錯的。那剛才講到一點，其實我也蠻認同這一點的，就是說他們在整個簡化外資企業的行政手續，那都是一種口號，實際上的行政效率可能有待改善，或許電子化程度不普遍，傳 e-mail 過去可能須要一些工作天才會有回覆，我們在辦手續也是這樣，就是說他跟你要求什麼手續，按照他的規定，像我們是上櫃公司，全部所有的東西其實都是非常完整的，然後我

們是透過 KBMG，這邊的把資訊傳到那邊的資訊，去幫我們做註冊手續，當初也是認為工作天約 30 天，後來工作天增加許多。

文菱電子張榮一總經理：

你要申請那一些 license 或者說銀行貸款，他有一些 agent，比如說有銀行、銀行的 agent，他有牌照的，所以你去委託他，他幫你辦，然後你要付多少的費用，包括 under table 全部，他說這個貸款是少數的，少數的話幾百萬都可以貸的出來，那如果說你數量很高，可能需要商議。

經建會高翠霜副研究員：

那我如果說您覺得說台商在那邊的機會是，在那裡設廠然後外銷，還是在那裡設廠，看好他本國的市場比較好？

文菱電子張榮一總經理：

都可以。

經建會高翠霜副研究員：

那還有另外一個，因為我看到中華的報告，他講到一個退出機制非常危險，就是說你將來等你設了廠之後，你將來想要關閉，他有一個很繁鎖的，幾乎關不了的，就是說拖很多年，才能夠那個，還要經過法院判決。

文菱電子張榮一總經理：

我還沒有關閉過。

經建會高翠霜副研究員：

因為我看他的報告，前前後後可以拖上七年左右，那我是覺得很難想像，已經撐不住才要倒閉，然後他不讓你倒閉這樣，就是不讓你關閉這樣。

文菱電子張榮一總經理：

應該是不會吧！手續當然是你要辦，我看應該很麻煩。

經建會高翠霜副研究員：

因為退出機制很重要，如果說你一發現情況不對，你錢投下去，就是說在不賠的時候退離開。

中經院王文娟副研究員：

我稍微補充一下，其實這一塊主要是考慮到勞工的問題，那是對勞工保護比

較強力一點，那我不曉得說市場這一塊，是不是在勞工法律上，有相當嚴謹的規範？

文菱電子張榮一總經理：

勞工他們應該沒有什麼保障，解雇好像也很簡單。我們有在那邊設一個廠，也是做映像管的，但是解雇的話，沒有什麼手續。

中經院王文娟副研究員：

因為他勞工的聘用，基本上有屬於長期性的那種，就是終身雇用制和臨時雇用制的這兩種，我不曉得說你們這邊廠商，是不是屬於偏好後者的這一種，而不是屬於終身雇用制那一類的。

文菱電子張榮一總經理：

因為這個董事長一定是要給他們做，總經理我們自己做，這樣就不會碰到這些麻煩的事情。比如說我們出資 60%或 70%。

工商協進會林添貴副秘書長：

如果今天是要去那邊讀書，那問題又不一樣，可是基本上如果你是做出口的話，你就在 EPC 裡面你也不會有那種問題，你不會把自己擺到那種以外的地方去生產製造，那你也享受不到稅的優惠，基本上在特別的經濟區裡面處理較不會有問題。

經建會高翠霜副研究員：

那一般來講，我們看中印度的市場，所以我剛才請教一個問題，到底是看中他在那裡，然後外銷，還是有加工出口，還是看中他本地的市場。

工商協進會林添貴副秘書長：

這個東西沒有辦法這樣談，你談通訊的話，沒有在那邊做外銷，我看至少目前看不出來。

大霸電子方國禎經理：

看他本身市場，因為他本身如果說印度完全看做是勞動市場的話，就是說一個勞動、一個生產基地，不符合台灣去到那邊做這個動作。你說你要電、他也缺電，你說你要水、他也缺水。他的人非常難控管，他的稅務複雜，語言無法好好溝通，太近的人成本絕對非常地高，甚至你飛過去還要飛八個鐘頭，你去考慮包括菲律賓，我就覺得孟加拉反而比印度好，甚至我剛剛講菲律賓，

其實我還蠻認同菲律賓的，與其這樣子來講的話，如果真的是看好外銷市場的話，其實菲律賓是最近的。

經建會高翠霜副研究員：

可是我們如果是看中他內部他自己本地市場的話，就不一定要設場投資，如果他的基礎設施這麼糟糕、水電這麼不穩定，如果工會或是勞工有什麼問題，或是說退出機制有很大的麻煩，你將來要 close、要打官司什麼，那這樣子是不是用創立的方式比較好？

大霸電子方國禎經理：

如果說以大量來講的話，明年大約是三千三百萬，那如果說再過幾年的話，已經達到 1.1 億支的時候，那麼那一種大量整個市場成長的時候，其實你會考慮去那邊找 CKD，你甚至找一些代工工廠，直接把這個移轉過去就可以了。等於就是說你的這邊手機的模板都做好了，你就過去，上面只是加上一些模殼就好了，那你關稅就便宜太多了。

文菱電子張榮一總經理：

之前印度派很多代表團到台灣來招待，現在也都叫我去印度。

資策會王志翔副主任：

我想前面很多碰到的問題，我想幾位都有提過，我這邊再回過頭來整理一下，把我們看到一些東西，大家再看看是不是這樣子，我想從市場來看的話，我們在印度如果沒有市場的話，我們今天不會在這邊談那麼多事情，因為從生產、製造的角度，沒有人會去考慮印度，至少在這個階段還不會，所以一定都是看到市場潛力，我想這一點應該大家沒有問題，除了大陸以外，我想我們找不到這麼大的市場，尤其在某些區隔裡頭，那剛剛有提到，比如說手機，他現在是一個月二百萬支在成長的速度，要到 2007 年要成長到一億，你說你去全世界去那裡把他湊起來也不到那種數字，所以你說廠商能不去嗎？不可能。然後我們再談，PC 現在總共只有一千萬部 1%，你要不要去，Internet connection 只有四百萬，還不到 0.5%，你要不要去嘛！我想簡單的數學就是這樣，我們不談三億、五億，你只要想說，他的 percentage 多少，然後他這樣在走，所以台商不可能不去。現在只是說怎麼去會比較好的問題，那政府到底在這裡面可以做什麼事，在基礎建設方面的問題我想大家都談很多了，水電、交通、電信，可能在這裡面電信算是比較好的，因為他們最近有非常大的投資，而且有很多 player 進來，那這些 player 都是大公司，不是這些小

player。他現在 CDMA 有九百萬用戶，所以我是說，然後在電力方面他們通過一個 electricity 2003，要投資十萬的 mega WAP 在十年內，所以其實他們在然後有一些機場的案子，我想你去回想大陸在 15 年前的時候，是什麼樣的景象，大概這邊也是大概是這個景象，那這個代表什麼意思，就是說我們碰到很多問題，就代表機會，如果說已經搞好了，那我們去幹麻，那去旅遊啊！像我們去歐洲，生意就不是這樣做，那就是去旅遊啊！去看看羅浮宮啊！去看看畫啊！因為他缺這些東西，只是說我們過去跟他的合作，反而他現在需要基礎建設，這方面的 support，我們台灣不太做這些事情，所以把這些機會讓給了韓國公司、日本公司，甚至馬來西亞公司，我昨天看一個數字，他有幾十個 project，馬來西亞的公司都在那邊做，有 26 個 project，有 1.2 個 billion，去年這一年，這都是 infrastructure 有關的 project，台灣廠商好像不在國外，除了以前農工處，主要現在都沒有人在搞 infrastructure，韓國人大部分的錢都是 infrastructure project，印度水電、交通什麼，港口、機場都在整建啊！連開發區也都可以 open 出來，可是台灣好像都不在這些方面、在海外做生意，我們現在都只是要賣東西而已，可是那個可能是兩個不同的事情，從政府的角度，還有一些事可以做，那另外一個就是說，我覺得台灣對當地的這整個風土文化和地域的了解度還很欠缺，包括各位剛剛談的這些官僚的體系，他的文化、語言，他每一個地方都不一樣，這些基本的 information，我都覺得我們現在還很欠缺，至少想去那邊投資的人，政府好像沒有經口的地方，可以有這些資料給大家。

那我跟大家報告另外一件事情，可能大部分的人都不知道，他是全世界第二大回教國，他有超過一億的回教人口，僅次於印尼，我想 90% 的人都不知道，只認為印度是印度教，大家搞錯了，他的印度回教徒比巴基斯坦還多，所以我是說，我只是舉一些例子讓大家了解說，其實我們對那個國家的了解還差的很遠，怎麼可能在印度經商能夠成功呢？然後談到這個市場面，他的 distribution 的 channel，是非常複雜的，談 PC 好了，全國有八個大的廠商，中間有幾十個廠商等他是已有有一套體系在那邊 run，因為其實已經 run 很長了，只是說台灣的廠商到印度，到底是要自行發展呢？還是要透過那邊既有的，我認為還是很多內容需要去了解的、去研究的地方。

然後另外就是說，其實最近這幾年隨著他們開始不會有變私有化的時候，所以有很多這些比較有規模的公司開始出來，從傳統產業要進到 high-tech 產業，他們也在找合作的關係，所以我認為說，maybe 在一開始的階段，是透過一個比較好的印度合作夥伴的關係做，maybe 會比自己在那邊搞好，他們現在

有一些財團慢慢出來，有一個在英國上市的印度公司，要來台灣找可以合作的公司，這些案子都在發生，那是在英國上市的一間很大的公司，每年營業額超過百億英鎊的這種公司，所以我是說其實機會很多，但是資訊很缺乏，應該基本上我覺得是這樣子，所以如果這些都是大家認同的事情，那我們就回過頭來談談看政府可以做什麼，我想過去這些時間來，很多交流活動在做，但是好像沒有把他形成比較好的平台上面，所以他會定期被 general 一些比較廠商需要的這些資料，能夠在一些地方可以比較容易找 access，我想這會變成是一個很重要的事，那包括這裡面跟其他單位，我想也一樣都在努力，但是如果政府在這一方面可以多一些支持的話，應該可以做的更有效率、效果更好。

第二個就是說大家談到很多人才不願意去印度的事，因為我去的比較多，我想那邊生活環境不好，這個都是很確定的，那可能大部分的人都不是在十幾年前去過大陸，先前的大陸與目前的印度相差無幾，如果印度真的這麼重要，那需要更加倍的去 promote，讓比較年輕的人可以了解到說，如果你已經 miss 掉大陸那個機會的話，需要其他的大市場必須要去開發，不是這麼容易的事。當這些年輕一輩的人被告知到說印度市場的潛力，然後他的機會在那裡，他可能就會有些許意願。我想，你說你能派多少人去，我覺得那個對公司來說都都有限，倒是說你希望好的人願意去，這才是重點，那就是必須要他認為這裡有前景，所以這樣子才会有更多的人願意進到這個市場裡面來，這個才有可能有機會起來。

剛剛有提到這個市場的進入障礙，其實我最近，因為我跟印度那邊官方也好、工會也好，蠻多接觸，所以談很多，感覺上是說怎麼樣用當地的人才會比較好，就是說我們這邊的人當然要搭配，可是最好要做那個市場是以當地的人為主，可能會是比較好的選擇。因為他那邊我看了一些數字，除了那個 18 個官方語言以外，他的錢上面有 15 個文字，是不同的文字，他有 82 種語言是超過十萬人在用的。如果我們談 ITP 的市場來看，前面那五大市場，佔只有五成多而已，俄羅斯，光墨斯科就佔掉 65%，這個是很不一樣的市場狀況，因此需要政府能夠來做一些協助，那另外就是剛剛有提到這些專業服務的協助，我想大一點公司他可能有他的管道，可是比較中小型的企業，他不一定有這樣的資源，那政府在這些專業服務上，如果鼓勵台灣專業服務的事務所也好，去跟印度有一些 linkage，那我們的公司就可以透過這個 linkage 的中間去找到一些好的資訊，然後進入的障礙就可以低一點，我想這些都應該是政府可以做的事情。

外貿協會黃賢邦高級專員：

我是貿協大陸亞太組拓展處的，本來有一位從印度調回來到貿協來，但是很可惜沒到我們拓展處，因為我才接印度市場沒多久，再加上我覺得今天的主題，其實應該邀的是投資業務處來做一些表達，因為投資業務處同時也兼管對國外的投資，他們可能比較曉得一些比較現代的資訊，根據各位的報告看到的一些地方。

所長這邊這個報告，這邊特別有一個相當有意思。印度有三千三百多項進口數量的限制，而且大部分是消費財，正好今天我看到一份報告，篩選出現在全球有六個最適合零售和消費者產業投資的國家，包括中國大陸、印度、土耳其、泰國、馬來西亞和匈牙利，他說印度最重要的在這個調查的，他們認為的結果，印度他們認為提供了長期發展的潛力，所以我覺得這個，相當對於今天我們所談的主題。另外剛剛各位有講的當中，都是一些比較在產業投資方面比較負面消息，那以貿協的立場來說，我們在做貿易的推銷，但實際上經濟部把印度列為我們今年新興產業市場的一個重點市場，所以印度我們貿協在持續今年，除了上半年有一個南亞的綜合性的貿易訪問，五十多家廠商去，他們在兩個禮拜左右，去了印度大概十天左右，成果相當的不錯，每個廠商的反應都是、幾乎可以說是應接不暇，那回來現場成交的訂單大概就有兩百多萬的成交金額，後續的金額更是令人驚奇，所以我們下半年在秋季還要再組一個印度訪問團。

那這一次我們就學到了一個經驗，根據他們春季訪問團的結果，我們覺得說，尤其是印度市場，就是剛剛各位報告說，他們需要從上到下整合的一個產業過去，對他們現在市場的成長才會有，你可以掌握這次的機會，所以我們這次秋季的團，我們是包括機械的整廠、機械的零件，還有結合電子方面的零組件，還有這個資訊產業都有過去，這是大概目前為止，有三十多家，這也是個好消息，另外一點就是，貿易局給我們任務就是說，希望把這個新興市場，能夠帶到平均每一季有成長 20%。那我們根據貿協，我們調查出口成長的記錄，前兩季已經超過了 20%，對印度的出口。那還有一個消息就是，我們單位現在那邊有兩個地方，一個在孟買，我說的是貿協的單位，一個是在孟買，一個是在孟加拉，孟買的單位隨時會提供一些關於印度各方面的訊息，各位如果有其他方面的需求，也可以 email 給他。

那談到這點就，您剛剛有講到，說他們現在的 infrastructure 還有一些通訊，我可以證實，我跟印度、跟孟加拉通訊，我不只要送 email 去，我還要打電話去問說你收到沒有，然後還要再送一份 fax 過去，三個動作都要做，他才會看到

你的訊息，那你從這一點就可以看出來，電訊就是一個可以發展的事情，那另外一個消息就是說，我們已經知道印度的四大城市，目前要準備做高速公路的環結、連結，這對整個企業投資來說，也是個很好的消息。我知道中華工程最近就要到印度去談一些購併的合作案，跟當地產業的一些大的工程建設案。貿協私下也在幫一些廠商和印度商做一些投資合作的案子，正在做。而且印度最近很多客人要來台灣，那有一些大的，那剛剛王副主任提到的一些，也都是經過我們幾個貿協辦回來的。

所以我覺得原則上，我們用這個觀點來看，我們是說以投資帶動貿易，各位覺得說，像剛剛經建會這邊有談說，我們在印度投資是要做當地還是要做出口，我覺得如果你的目標如果是看在出口，可能就要看說印度出口到歐美，我們台灣最大的市場是否享受其他那些優惠，這才是我們要考慮要不要做出口的投資地點。如果是純粹做內銷，你就從做內銷市場的一些方向來思考，那實際上我們會裡面常常辦各式各樣，有關印度當地市場投資的一些資訊，比如說像 EIU 在我們會裡面辦那個相當成功的印度市場報告，印度駐台北的協會，也提過了許多詳細地當地的資訊，我們貿協都有，如果各位需要的話，可以跟我索取。

麥粉公會代表：

我是那個台灣區麥粉工會，我們工會主要是從國外進口小麥，來做成麵粉，那目前我們大部分是從美國進來，今天來是想要請教說，小麥在印度的交易情形，不知道政府單位或者中華經濟研究院能不能提供這些訊息給我們，因為目前我們只知道說，市售小麥進口，但是食用小麥還沒有聽說，那他們那邊的衛生，或者檢驗品質方面，不知道適不適合，能不能來食用？

工商協進會林添貴副秘書長：

都自己進口，可能要再 check 一下，貿易狀況好不好會影響他的農作和經濟成長率，像前年就很差，因為雨下的不好，所以他整個經濟成長率就掉下來，那去年又方寸很好，又回到八，今年又不是很好，所以又會再往下掉，所以這個可能，我覺得這個要嘛！要嘛就透過駐台協會這邊去問一下應該就可以知道 information，他基本上還有餵飽所有人的問題。

中經院陳佳珍助理研究員：

請問就陽明海運之經驗，印度在檢疫方面是否有何規定？

陽明海運王郁芳專員：

尤其是清倉的部分，他是在印度政府，在今年的時候，比如說你貨物進口的

時候，你必須提出清倉證明，這是因為海關方面的要求，可是就是像剛才所說的，其實不能把他看成是一個國家，他真的是一個地方是一個國家，所以以他們海關來講，也是一個地方一個制度，所以就我現在所經管的一些，陽明有在經手的一些港口，他每一個港口的 practice 都不一樣，就是要看說要從哪個港口進去，從那個港口出來，可能有相關規定。

中經院陳佳珍助理研究員：

所以陽明現在在印度是沒有分公司，可是就是有辦事處在那裡？

陽明海運王郁芳專員：

有辦事處。那預計是在明年能夠在印度成立分公司。

中經院陳佳珍助理研究員：

那你現在有幾個據點？

陽明海運王郁芳專員：

現在的據點，我們在那邊其實是跟海馬公司做合作，然後我們現在最主要的據點是在孟買，那孟買之外，我們自己有在營運的點在清奈還有加爾各達等，大概主要是這幾個點。

中經院陳佳珍助理研究員：

像你們主要的，就是說你們開發的廠商，是以台商為主，還是說有印度本土的廠商？

陽明海運王郁芳專員：

也是有，其實因為海運是變成比較沒有國際的，那可能大陸的方面也有，台灣也有。

中經院陳佳珍助理研究員：

可是現階段你們還是虧損的，是不是？

陽明海運王郁芳專員：

其實就像剛才許銘中先生他所說的，陽明海運著眼的地方為一個大市場，比如說是中亞的大市場、南亞的大市場，一個地方 perfect 比較高，當然我們也會有我們的考量，如果說印度的市場有發展的話，對我們來講，當然我們也會 focus 在這個地方，那也是我們公司未來的方向，不然不會在那邊設分公司，我們也是看好那個市場的一個狀況，我們是覺得說可能還需要一點時間，那只是先做一個準備動作。

中經院陳佳珍助理研究員：

那如果說像每個港口他們的海關的一些規定都不同的話，那以你們的經驗，你們比較起來，以那個港口對我們台商是比較有利的？

陽明海運王郁芳專員：

這個比較難回答，因為必須要看台商的需求在那裡。其實應該要看台商要到那一個港口去，我們每一個地方都有設代理櫃台，我們能夠盡力幫忙做的部分，就是我們做詢問的動作，那因為他並沒有一套系統或是準則，那變成是今天有任何的問題，我們只能用詢問的方式，才能夠去了解當地的狀況。

外貿協會黃賢邦高級專員：

你剛剛就是在講說印度的整個手續都相當繁複、整批的過程，那我想說，我們不管內銷或都外銷，都涉及到通關的問題，那我不曉得他們海關的行政效率是怎麼樣？

陽明海運王郁芳專員：

我舉一個例子，今天我這一個貨，比如說我本來目的地是海港，那我可能我今天說，對不起，我想要改到內陸點，比如說我要送到德里，當然我是從同一個點在進出的，今天他同不同意讓你做是第一個問題。然後第二個問題，他要收多少錢，我們不知道，那這還包含 official，還有 under table 的部分，那光這個更改的過程，我要花多少時間，我沒有辦法去預測。

經建會高翠霜副研究員：

那假設一個船到一個港口、到卸貨、出關，這個平均大概要多少時間？

陽明海運王郁芳專員：

如果說沒有被抽查的狀況之下，原則上大概一～二天是可以完成的，那就可能還有船到之前一些手續的部分，那如果說他今天抽查或的狀況，櫃子一放一個月的時間、二個月的時間都是有可能發生。

經建會高翠霜副研究員：

所以對廠商而言，貿易商而言，他有那樣的風險存在。

工商協進會林添貴副秘書長：

我補充一件事，就是說這一次其實幾個月前跟他們去，所以剛剛回應總經理在提那個開放區的事情，其實他們有到清奈去，也幫政府那邊有一個蠻好的交流，那邊有考慮可以提供蠻好的條件，所以可能這一次 11 月去還會再去談

一下，那本身就是一個大港口，那如果開發區可以跟他整在一起的話，可能對很多事情就會方便很多，那他們現在也很積極在做。

其實這個邦在整個印度裡面算是前幾名他都是第三大的市場，僅次於德里和孟買，比 Bangalore 什麼都大很多，其實政府也在努力，只是說這些努力可能就變成要集中力量，把一些事情做了，而不是說每個人都很分散的在做自己的事情。

中經院陳信宏所長：

如果現在做國際合作，你的重點在那邊？

工商協進會林添貴副秘書長：

因為像大陸也不是只做資通訊，他是所有需求。像我們上次去印度的時候，德里附近，他說在這兩年內要蓋 50 個 mall，由此可知印度經濟是在發展，雖大部份商人尚在觀望，印度到底消費力有多少，但是那是趨勢是這樣在走，那台灣廠商在那邊的機會，肯定不是只有在資通訊產業，那其他產業一定也有機會。那只是說到底，像最近出口最好的應該就是機械、模具那些，算是發展的到印度最好，很多消費性的產品，應該也會有很多機會才對，那只是說他不同的產業有不同的 distribution，有不同的這個 channel 的問題，這方面我想貿協做了很多，但是政府如果可以多給貿協一些資源的話，我相信他們可以做的更好，那邊貿協應該多設一、兩個點，除了孟買以外。

貿協有兩個人在那邊，貿協的人對派去那裡比較沒有意見，他們連非洲什麼都去了，所以你說其他公司找不到人派去，貿協應該都不會有這種問題才會。

經建會高翠霜副研究員：

如果是只有在孟買設點，會不會對其他的了解，其實會不會有？

外貿協會黃賢邦高級專員：

覺得兩邊的距離都很難管，所以我們孟買都自願去那裡，說我去那邊跟你們配合，在當地辦活動，當然也是要靠當地商會、政府建言的關係，才有這個考量。

經建會高翠霜副研究員：

因為我是很懷疑，就是我們做一個台印經貿合作，可是聽來好像印度不可以講說是一個印度這樣，然後對不同的地區，可能有不同的地方，也許有不同的策略或是怎麼樣，所以我就想說我們要怎麼樣來進行這個部分？

外貿協會黃賢邦高級專員：

我覺得印度各邦是因為當地教育程度和貧富差距很大，所以你針對的著重目標，就是特定的一個族群，或是一個特定的某些市場中間，比如說新德里的某些階層控制全國的某些行業，可能都是這樣的情況，就是你掌握幾個地區就可以了。

資策會王志翔副主任：

其實我們兩邊合作最多，大部分的人都不知道，都跟寶石有關，那一年有多少億都是不在這個裡面 show 出來，台灣有多少印度人在台灣，都是專門在搞寶石的，就是跟石材有關的，這個是都沒有在 official 數字，他們之間還有一個小的 group，專門在做寶石、鑽石這些東西，他們原產地很多。鑽石以色列不是很有名嗎？因為他切割技術很好，可是他只能切割到一定的大，再更小的都全部送到印度去了，因為印度人就是用眼力去切割寶石，所以連以色列人都沒辦法做的事，他就靠這種眼力，去把那個最小的做加工，然後價錢又低，很多產業其實有很多互動都是不在這些官方數字裡頭，我們兩邊的貿易額絕對不只這些。

大霸電子方國禎經理：

之前去印度，全部都是粉紅城，裡面全是賣這些寶石的東西。

文菱電子張榮一總經理：

政府要幫助產業，要分成兩部分，比如說一個貿易和一個工廠，是不是？貿易政府應該不用什麼協助，因為只是買賣，裝機器，正常這個部分，到印度設工廠，政府應該怎麼樣協助。比如說像我們以前白手起家來講，一毛錢都沒有，那個時候要怎樣來創業，貸款也不易。所以你說要到印度設廠，政府怎麼幫忙。我認為還是，不是談一談就可以，還是蠻困難的。如果有這個政策，政府說以前南向政策，怎麼樣有那個優惠或是什麼，要有一個政策出來，應該有一個立法才能夠實行。

像我這一次受印度政府邀請，他說要存在銀行要一千一百萬美金的自備款，那這要存多久，要存一年，那如果政府有這個能力幫我們解決這個事情，我們資金就比較能夠存放在銀行，所以這一點最重要。政府鼓勵台商投資，一定要很明確公布出來，台商就有信心，要不然的話真的是困難重重。

外貿協會黃賢邦高級專員：

對外投資有一些特別的補助由國內方面可能反而不適合，那加上我們目前比

較沒有那麼多邦交國家，如果說有邦交還好解決，投資上有一些談判條件比較好做。

中經院陳信宏所長：

以貿協的角度來講，假設今天政府要多給你們錢，你們覺得還可以多做些什麼事情？

外貿協會黃賢邦高級專員：

對外投資部分，其實貿協今年才剛剛開始涉入這些對外投資。我剛剛看到一個資料，覺得蠻有意思。就是說最近十年，根據對印度投資的一個分析，說印度的投資產業中，投資最大的就是發電和煉油，佔了百分之快 27，其次是通訊和電信，然後是電力設施，然後是運輸工業，然後輕工業。然後這些來源國家比較高的，大部分是大企業集團或者是多國籍公司，估計有四分之一的外資就是在他的 infrastructure 上，但是這些來源大部分是美國和歐洲最多，其次就是日本和韓國，那日本和韓國比較偏重在製造業上面，我倒覺得可以從日本和韓國他們在那邊的角色去搜尋一點資料，因為他們在製造業投資，我們如果要進入印度的 infrastructure，譬如說去包他的工程來做這些，他們的付款的方式，或是說將來要打官司的時候，但將來若有糾紛較難處理。

工商協進會林添貴副秘書長：

因為他做 BOT 嘛！所以這是國際標，現在很多都是 BOT 的國際標，他們現在港口的案子、機場的，那些都是開 BOT 的國際標，所以我不覺得那個會有問題。那是他們 federal government 的案子，不是地方政府的案子，要孟買機場、德里機場的這個新工程、港口，這些都是聯邦的案子，他們聯邦很有錢，他們外匯存底一千多億。

經建會高翠霜副研究員：

如果說之間是有這種糾紛，像我們的廠商跟他們有糾紛的話，會不會有，就是說除非…。我要確定這個部分，因為我知道有些地方，就是因為我們地位的問題，就是一直都有這種困難在。

大霸電子方國禎經理：

收入收不到錢，這其實很難介訂。在做這些工程建設來講的話，事實上很擔心，就是說如果一個廠商去面對一個國家的時候，會出現這樣的問題。不過，現在可以看的出來，就是說印度在這幾年就是，如果說我們這邊要衝業績來

講的話，infrastructure 這部分來講絕對是有機會的。因為那個地方，包括我們在那邊就發覺到，這個 shopping mall 真的就是，他如果說要蓋 50 個，我覺得還算少，可能更多。因為發覺到整個德里到處都是沙漠、都是空地，然後他們最簡單的規劃就是把他蓋成一個 mall，因為他的 mall 就是下面有什麼一些簡單的商店、停車場，然後上面就辦公室，應該都有規劃的空間。

經建會高翠霜副研究員：

那 shopping 能力呢？

大霸電子方國禎經理：

shopping 能力就是，我們最主要還是講這三億人口，就是中上階層這三億人口，下面那一些的話，其實你是接觸不到的。

工商協進會林添貴副秘書長：

因為他們超過一億以外的人，因為你已經做不完的生意了，不用想太多。

大霸電子方國禎經理：

其實 focus 這三億人口，這些人在花，剩下那些都是多餘的。

工商協進會林添貴副秘書長：

印度在流行產業，比台灣還進步。

文菱電子張榮一總經理：

因為他們貧富差距大，消費能力還是不夠。因為印度 286 電腦到現在還在用。那我在做電腦顯示器到目前出口大概一百台、兩百台，所以還是 CRT 佔大多數，玻璃那一種，黑白還是有人在用，應該沒有那麼快，對印度不要寄望太高。

中經院陳信宏所長：

像現在大陸因為感覺整個 infrastructure 進步地很快，那他進步很快其中一個的原因，後面很多的外資大量引進，可是如果說以現在外資在印度經濟發展的角度來講，現在目前的比重來講還是很低。

工商協進會林添貴副秘書長：

等到印度發展成功的時候，我們就來不及了。中國大陸晚 13 年，所以你看現在的他們，其實就跟中國大陸差不多 1980 年的時候，大陸接近 1991、1992

年才開始發動出來。

中經院陳信宏所長：

我是覺得說，像在製造業，他能掌握的機會其實不見的有那麼大。譬如說像 IC 來講的時候，你大概很難想像說，台商整個大陸那個技術整個搬過去。

工商協進會林添貴副秘書長：

短期間內不可能，可是 long-term 來看，很多事情我覺得都很難說，當他量跟大陸差不多的時候，我覺得可能可能就會慢慢變。

大霸電子方國禎經理：

事實上我們講基本產業好了，如果說我們講 15 年前在大陸你要賣一部車子，其實你也發覺到沒有那個量，因為也沒有那些路可以跑，那印度就是活在那個感覺，事實上你在印度不會想要買車，為什麼？因為交通建設不足，可是如果說，就像王副主任剛剛所講過的，這 infrastructure 已經開始跑了，十年之後，這個四大城市，就是國際道路、高速公路，這邊全部都有了，他自然就會需求車子了。

工商協進會林添貴副秘書長：

韓國廠商已經在裡頭了，他現在第三大耶！就這樣三年。

文菱電子張榮一總經理：

這個跟政府也有關係，他的首相。

大霸電子方國禎經理：

現在就去談一個問題，就這個品牌來講的話，你可能從小時候聽什麼森永牛奶糖，你聽過、你聽到，然後你二十歲的時候，你去買牛奶糖，你就會買森永牛奶糖，同樣的那種感覺。

其實現在台灣品牌，講手機來講的話，因為我走手機業，BENQ 跟神腦是一區，現在包括 BENQ、包括我們的產品就很容易打自我品牌，但坦白說那邊的花費實在太高，所以我們必須找當地的 partner 來做，那如果說政府那邊可以給予協助來講的話，其實我們會發展的更快。

外貿協會黃賢邦高級專員：

那你所謂的協助是什麼？

大霸電子方國禎經理：

包括在這個行銷方面來講的一種補助。

外貿協會黃賢邦高級專員：

打自我品牌，貿協確實是有一個比較台灣品牌形象的一個工作。

大霸電子方國禎經理：

我覺得這個品牌形象就像韓國的三星。

外貿協會黃賢邦高級專員：

你可以去跟品牌小組談談看，就是我們針對這個市場來做，那我怎麼跟你這個台灣形象來配合，他等於是把你的加在他那個部分。

大霸電子方國禎經理：

對，我覺得那樣會比較好，現在在印度任何一個小動作都是幾十萬美金在衝，如果拿幾十萬來打台灣市場或打一些小市場，其實那種投資報酬率太高了，所以我們會，印度會有點怕不敢玩。

我們先會把整個市場切割為四塊，就是每一塊的地方先打當地的頭，那比如說北的地方就是德里，那西就是孟買，南就是清奈，那東就是加爾各達，那有這四個地區開始去發展的時候，假設你德里這邊的投資報酬率已經值得了，就可以去打附屬臨近的這些都市例如孟買。原以為印度投資花費應該蠻便宜的，但事實不然，因此本公司先停止了。

中經院陳信宏所長：

我今天我實在不敢做結論，我只能說我像瞎子摸象一樣。給一個比較 relax 的角色，不要去做這個結論。

經建會吳家興組長：

很感謝這個各位先進來參加這個座談會，我們希望中經院的參團隊把這個座談會的要點及思路放在這個報告上面。而今天比較遺憾的就是，我們對外貿易拓展、協助廠商一些部會，例如國貿局或是投資業務處兩個單位沒來，所以我們貿協應當在貿易方面貢獻蠻多，將來如果需要我們經建會這邊去支持貿協去拓展印度這一方面，可以來幫忙，那因為貿協那邊的經費是來自國貿局，謝謝各位！

印度經濟發展與台印經貿合作策略之研究／

陳信宏計畫主持．—初版．—台北市：行政院經濟
建設委員會，民 93

面：表，公分

GPN 1009303683

ISBN：957-01-8861-8

委託單位：行政院經濟建設委員會

規劃單位：中華經濟研究院

1. 貿易政策

558.1

題名：印度經濟發展與台印經貿合作策略之研究

計畫主持人：陳信宏計畫主持

委託單位：行政院經濟建設委員會

規劃單位：中華經濟研究院

出版機關：行政院經濟建設委員會

電話：02-23165300 地址：臺北市寶慶路 3 號

網址：<http://www.cepd.gov.tw/>

出版年月：中華民國 93 年 11 月

版次：第 1 版 刷次：第 1 刷

ISBN：957-01-8861-8

GPN：1009303683

工本費：350 元

平裝

ISBN : 957-01-8861-8

GPN : 1009303683

工本費 : 350 元

平裝