

公務出國報告提要

頁數：83 含附件：是

報告名稱：巴拉圭、馬其頓投資及工業合作考察報告

主辦機關：經濟部加工出口區管理處

聯絡人／電話：投資科 吳淑芳 電話：(07) 3660257

出國人員：周 嚴 經濟部加工出口區管理處 處 長

許丁鑫 經濟部加工出口區管理處 三組副組長

出國類別：考察

出國地區：巴拉圭、馬其頓

出國期間：民國 90 年 5 月 25 日至民國 90 年 6 月 4 日

報告日期：民國 90 年 7 月 25 日

分類號／目：A0／綜合（行政類） A0／綜合（行政類）

關鍵詞：招商，工業合作，東方工業區，加工出口區

內容摘要：巴拉圭為我國在南美洲外交關係唯一據點，地位相當重要，中巴邦誼一向堅固，經貿關係互動良好，此次配合我總統訪巴之行，實地前往巴國考察瞭解巴國經濟發展與產業現況，期能帶動國內企業前往投資及尋求工業合作以促進兩國經貿關係。

巴國處於一兆美元南錐市場中心，勞力充沛、資源豐富、稅負輕、人民友善，甚為台商所喜愛。巴國數百台商七年以來急於尋求轉型，亟需我國內廠商與政府予以協助，使其順利自競爭力漸失之貿易業與買賣業轉之為就地生產供應。巴國產業以棉花、大豆、皮革、牛肉、木材、小麥、椰子、香瓜等民生工業為主，亟需外國資金與技術投入，以提升工業水準。近年受經濟不景氣影響，我國內廠商亟需在開發中國家展自有品牌之國際行銷與研發，已拓展開發中國家市場帶領開發中國工業發展，解決我民生工業及專業經理人過剩問題。巴國產業尚在起步階段，據研究指出如能以聚集相類產業在同一地區生產，必能降低成本，節省經費，創造利潤，我政府在五年前協助在東方市附近設立一集中生產之工業特區 東方工業區，是國內廠商前往投資或合作設廠好去處，藉此考察機會，俾能促使國內企業與該國台商前往設廠，進軍南方共同市場，並帶動巴國產業發展。另考察馬其頓史高比耶加工出口區因地理環境與各種結構因素，不利其工發展，如能以我加工出口區模式進口我民生工業零組件及技術協助該國產業生產出口則應可則行，惟該國政局不穩影響業投資信心至鉅，甚至影響中馬邦交高不可預料。

本文電子檔已上傳至出國報告資訊網

摘 要

巴拉圭為我國在南美洲外交關係唯一據點，地位相當重要，中巴邦誼一向堅固，經貿關係互動良好，此次配合我總統訪巴之行，實地前往巴國考察瞭解巴國經濟發展與產業現況，期能帶動國內企業前往投資及尋求工業合作以促進兩國經貿關係。

巴國處於一兆美元南錐市場中心，勞力充沛、資源豐富、稅負輕、人民友善，甚為台商所喜愛。巴國數百台商七年以來急於尋轉型，亟需我國內廠商與政府予以協助，使其順利自競爭力漸失之貿易業與買賣業轉之為就地生產供應。巴國產業以棉花、大豆、皮革、牛肉、木材、小麥、椰子、香瓜等民生工業為主，亟需外國資金與技術投入，以提升工業水準。近年受經濟不景氣影響，我國內廠商亟需在開發中國家發展自有品牌之國際行銷與研發，已拓展開發中國家市場帶領開發中國家工業發展，解決我民生工業及專業經及專業經理人過剩問題。

巴國產業尚在起步階段，據研究指出如能以聚集相類產業在同一地區生產，必能降低成本，節省經費，創造利潤，我政府在五年前協助在東方市附近設立一集中生產之工業特區——東方工業區，是國內廠商前往投資或合作設廠好去處，藉此考察機會，俾能促使國內企業與該國台商前往設廠，進軍南方共同市場，並帶動巴國產業發展。另考察馬其頓史高比耶加工出山區因地理環境與各種結構因素，不利其工業發展，如能以我加工出口區模式進口我民生工業零組件及技術協助該國產業生產出口則應可行，惟該國政區不穩影響產業投資信心至鉅，甚至影響中馬邦交高不可預料。

目 錄

一、考察目的	1
二、考察團員名單及活動行程	1
三、考察活動記要	1
四、考察所得瞭解情形	3
1 . 巴國經濟展情況	3
2 . 巴拉圭主要產業發展概況	4
3 . 東方市之發展概況	4
4 . 南方共同市場之發展概況	5
5 . 東方工業區現況與未來	6
6 . 附件	14
(一) 附件一、二考察人員名單及考察行程	15
(二) 附件三、考察團與東方市台商非正式座談摘要	20
(三) 附件四、與東方市台商投資合作座談程序表	24
(四) 附件五、與巴國廠商分組進行洽談時間表	25
(五) 附件六、參加巴拉圭經貿投資說明會暨分組工作座談會程序表	30
(六) 附件七、中巴工作座談會分組座談會分組座談時間表	31
(七) 附件八、考察團成果報告表	35
(八) 附件九、考察團在亞松森活動相關剪報二則	37
(九) 附件十、巴拉圭經濟發展概況暨中巴經貿關係	39
(十) 附件十一、巴拉圭主要產業發展概況	49
(十一) 附件十二、馬其頓共和國考察報告	74
(十二) 附件十三、活動照片圖 1 - 圖 8	80

壹、考察目的

- 一、**配合總統訪巴行程，鞏固中巴邦誼：**巴國為我國在南美洲外交關係唯一據點，地位相當重重要，中巴友誼，一向堅固，尤其經貿關係互動一向良好，為增進經貿企業互相瞭解，促進雙方工業合作組團前往考察。
- 二、**拓展商機：**巴拉圭處於一兆美元南錐市場中心，勞力便宜充沛，資源豐富，稅負輕，邦誼堅固，人民友善，甚為台商所喜愛，巴國數百台商七年以來尋求轉型，亟需我國內廠商與政府予以協助，使其順利自競爭力漸失之貿易業與買賣轉之為就地生產供應，故商機無限，帶國內業者實地考察，以尋求商機，開拓市場。
- 三、**尋求工業合作：**我國國內廠商，亟需在開發中國家發展自有品牌之國際行銷與研發。已拓展開發中國家市場，帶領開發中國家工業發展，解決我民生工業專業經理人員過剩問題。本國乃以促進國內外台商建立長期工業合作關係為目標而進行訪問。
- 四、**考察東方工業區，協助其解決招商問題：**該區開發幾近完成，先天具有市場競爭生產能力，因受景氣影響致招商不順，該區又為巴國朝野期待甚殷，視為利益之所在之工業區，是將來發展該國工業進軍南方共同市場生力軍，同時也是集合台商企業投資設廠進軍中南美洲市場市場最有利據點，鑑於中共在此地區活動頻繁，在外交與經濟考量上，亟宜謀求解決其遭遇多項難題，故前往實地考察以求解決之道。

貳、考察團員名單及活動行程

本團為「巴拉圭投資及工業合作考察團」係我總統到訪巴拉圭之前置活動。本團於五月廿六日到達

巴國，五月卅日以後在巴國考察項目均以配合總統訪巴行程為主。

(一) 考察團團員名單如下：

團長：周巖。

團員：許丁鑫、張黃綱、黃淑滿、王美香、洪珍津、葉清泉、李世聰、廖思怡、唐榮權。(詳如附件一)

(二) 考察團活動行程如下：(如附件二)

參、考察活動記要：

90.5.26 如期抵巴拉圭東方市，於台灣商會聽取簡介及訪巴行程，考察東方市瞭解市場情形。

90.5.27 參觀伊瓜蘇瀑布，並於 Bourbon 旅館議廳與在巴台商舉行非正式洽談，就巴拉圭商業投資環境交換意見(有關會談摘要詳附三)。

90.5.28 參觀東方市我在巴台商經營之木材工廠、傢俱工廠、皮件工廠、光碟工廠及塑膠工廠，瞭解當地製造業實際狀況並參觀世界最 Itaipu 水力發電廠。

90.5.29 與東方工業開發(股)有限公司董事長施君謀自由交換意見，並與我在巴台商，舉行投資合作座談會(程序詳如附件四)。

90.5.30 於亞松森住宿旅館會議廳，聽取巴國外交出口及投資促進局簡報並依業別分八組與巴國廠商進行洽談(如附件五)，下午四時前往機場迎接陳總統抵巴。

- 90.5.31 接續昨日分組洽談。參加巴拉圭全僑公宴陳總統伉儷，並參加巴拉圭經貿投資說明會暨分組工作座談會（詳如附件六及附件七）。當晚參加陳總統答謝酒會。
- 90.6.1 與亞松森台商個別洽談食品、飲料合作，美容品銷售及實地帶看土地洽購事宜，並參觀亞松森市區近郊，考察當地商業交易概況。
- 90.6.2 拜會我駐巴大使館劉大使並送陳考察成果報告（如附件八）下午四時卅分搭巴西航空 RG8903 班機返華。檢附本團在亞松森活動相關剪報資料二則（如附件九）
- （附註：本團團長周處長於二日凌晨四時四十五分搭機離巴轉往馬其頓考察，考察報告（詳如附件十二）行程如下：
- 90.6.3 抵達馬其頓共和國及考察使史高比耶加工出口區。
- 90.6.4 拜會馬國政府政要洽談國際合作事宜。
- 90.6.5 由馬國轉赴倫敦參加世界加值區年會。

肆、考察所得瞭解情形：

一、巴國經濟展情況

1993年為巴拉圭連續四年來首度經濟成長，1994年經濟成長率維持在3.5%。

1995年前半年巴國農牧大豐收，政府極力控制貨政策，打壓通貨膨脹，加上巴西 Real 貨幣強勢，東方市轉出口及進口暢旺，稅收大量增加，經濟景氣佳，巴西經濟成長減緩及對巴拉圭邊境貿易採取限制措施影響轉出口貿易等，使得巴國下半年經濟停滯，然 1995年巴國經濟仍成長4.7%，為近十年來最高之成長率。

1996年巴拉圭延續1995年下半年之經濟問題，加上財政預算大幅增加、農業不景氣、轉出口貿易減少、以及市場資金不足等，各業均受影響，總體經濟成長為1.3%，較95年之4.7%大幅滑落，為自1990年以來經濟成長最低之一年，同時人口成長2.6%，實質經濟為負成長，平均國民所得下降。

1997年巴國再度發生金融風暴加上政治紛亂，經濟成長率為2.6%，較1996年稍成長，主要為出口仍維持暢旺，惟財政赤字及外債均增加，巴幣亦出現貶值徵兆，整體經濟處於停滯狀態。

1998年巴國總統大選，政爭激烈，社會不安，新政府上任後政黨傾亂，經濟政策無法落實，國內金融機構問題不斷，加上國際金融危機，巴國轉出口貿易嚴重受挫，生產停滯，經濟成長為-0.4%，為近年來衰退最嚴重之一年。同時通貨膨脹率亦由原來之6.2%升至14.6%，貨幣亦大幅貶（23.8%），失業率亦由9%升至14.3%。

1999年巴國經濟成長率為0.5%。近十年來巴國人口成長率平均達2.7%，而經濟成長率則僅達2.33%，在經濟長期衰退的情況下，人口不斷成長已使巴國貧窮問題日趨嚴重，巴國貧窮人口約達32%，而極度貧窮人口則占17%。巴國各行業在經濟連續四年呈現衰退的情況下，均已嚴重受創，進出口大幅衰退，外債升高，貨幣貶值仍居高不下。1999年初巴西幣值劇貶，使巴拉圭最重要轉口貿易幾近停頓，原已相當脆弱的民間經濟再受重擊，同時亦使政府至今，內閣更換頻仍，除影響政策之貫徹外，投資人信心亦受影響。（詳如附件十一巴拉圭經濟發展概況暨中巴經貿關係。）

二、巴拉圭主要產業發展概況

巴拉圭主要產業因以農立國，大致皆為農牧產品如棉花、大豆、花生、牛肉、豬肉、木材、玉米、紅豆、小麥、米、蔗糖、樹薯、菸草、柳丁、蕃茄、香瓜等。

巴國具有豐富產業潛力、氣候溫和、水力電力充沛、勞工人力無缺，如能適當充分發揮，則必能在國內外市場具競爭力。據研究指出首先需建立產業聚集（cluster）政策即充分利用地理環境優勢，使相關企業聚集在某地區共同生產，以降低成本提高競爭力。

配合農牧產業發展並可研發設立相關產品之副產品產業如養殖業之殘餘物製成肉粉、骨粉。其他農產品副品項目如向日葵粉、黃豆粉、麵麩糠等。

配合發展道路修建，交通運輸網的開拓，國際貫洋大道等均應著手規劃、籌措財源吸引外資積極推動。

另外提供良好投資環境，整體經濟方針金融系統建立，國庫稅收制度改革方案均亟待巴國政府著手推動。

巴國產業極具發展潛力，大都均停留在起步階段，如何提什亟待新術與大資金投入，才能早日走上開發國家自動工業化時代與南方共同市場巴西、阿根廷等國家一爭長短。（詳如附件十一）

三、東方市之發展概況

東方市為巴國第二大城，與巴西邊境，工商業發達、貿易興盛，1994年3月巴國ABC報引述美國一份經濟雜誌報導稱，東方市年交易金額120億美元。據該市華商之估計，華人商店約有800-1,000家，年進口貨櫃約一萬個，年營業額約超過12億美元。

1995年，因1994年巴更換新幣值（Real），Real幣使用後一直保持強勢，使巴西民眾買力大增，以美元計價之東方市商品競爭力強，故市場甚為繁榮，每月至東方市採購之單幫客約二十萬人。巴西有見於此，且因聖誕節為大消費季節，巴西許多進口商向巴政府施壓，巴西政府於10-11月間將巴西人赴東方市採購商品之免稅額由US\$250降至US\$150，並嚴格執行，東方市生意大受影響。

1996及1997年巴西聯邦政府對巴西與巴拉圭東方市之商品採購再度採取嚴格管制措施，且南方共市統一對外關稅實施後，部份商品之進口關稅

已一致或相差不大，加上部份不法之黑道子於東方市乘機取利，使該市生意持續低迷。

1998 年東方市貿易量劇降，據估計每月赴東方市採購之觀光客約七萬人，年銷售額約 20 億美元至 25 億美元間。

1999 年初，巴西幣貶值，巴圭經濟瀟條，進出口及轉出口均嚴重受損，據估計每月赴東方市採購之觀光客僅約五萬人，許多商家已歇，業華商人數已自約八千人降至約六千人。

四、南方共同市場之發展概況

巴西、阿根廷、烏拉圭及巴拉圭四國共同組成之南方共同市場於一九九五年正式成立，面積約一，一八八萬平方公里，佔整個拉丁美洲六 0 %，擁有超過二億消費人口，佔拉丁美洲總人口四五%。一九九八年國內生產毛額約一兆一、四三二億美元，佔拉丁美洲五四%，加上分別於一九九六年及一九九七年與南方共市簽署自由貿易區協定之智利及玻利維亞二千多萬人口市場，就面積及人口而言僅次北美自由貿易區及歐聯，就國民總生產毛額而言僅次於日本，在世界經貿組織及國家中占第四位，其廣大之市場及未來之經濟實力對世界經貿發展有重要影響力。

南方共共市場自成立以來已按各國關稅減讓時間表執行，目前四國僅餘少數例外產品仍保有關稅，絕大多數產品均可在四國內自由流通。原為共市各國列為例外產品之農工業產品，尤其是農產及農產加工產品，巴西及阿根廷自一九九九年已開放自由貿易，巴拉圭及烏拉圭亦自二 0 0 0 年起有超過四百項之農工產品可免稅自南方共市進口。

智利自一九九六年十月一日起加入南方共市成為自由貿易協定之一員。雙方協議將產品分為六類進行關稅減讓，自是日起智利自南方共同市場會員國進口之 72.8%進口產品與出口至共市之 81.3%出口產品即享有 30 %關稅減讓之優惠。自二 0 0 四年一月一日起智利自南方會員國 51.7%之進口產品及 51.3%之出口產品將享有零關稅之優惠。而自二 0 0 六年一月一日起，智利自南方共市會國 76.5%之進口產品及 87.5%之出口產品將享有零關稅之優惠。

玻利維亞與南方共同市場於一九九六年十二月十七日簽署自由貿易協定，並於一九九七年元月正式生效。根據協議草案，協定生效日起即有

1,300 項玻國產品及超過 500 項南方共市產品享有零關稅待遇，且一般關稅降幅可達 30%，預計在十年內所有產品將可自由流通。

巴拉圭為南方共同市場會員國中唯一內陸國，經濟發展相對較為落後，南方共市成立後，與會員國貿易往來明顯增加，雖近幾年來南方共市各國經濟不景氣，使會員國間貿易磨擦增加，惟各會員國均尚能透過諮商、協調向南方共市之發展目標邁進。

五、東方工業區現況與未來

(一)開發背景：

為協助巴拉圭工業發展，促進邦誼，前經濟部海外經濟合作發展基金會（透過中國輸出入銀行）提供 958 萬美元貨款予東方開發公司於巴拉圭東方市開發 40 公頃工業區。依前海合會規劃重點如下：

- 1 公司資本額 100 萬美元，以非營利為原則，由購買區內土地廠商按購地比例認股。
- 2 除公共設施外，共規劃 71 個坵塊（每坵塊面積為 2802 平方公尺），依土地開發成本訂價，預定於撥款後一年完工。
- 3 廠商自備 30% 之土地開發成本先行投入工業區開發，另 70% 由前海合會透過輸銀提供貨款（七年年期限含三年寬限期，年利率 5.5%），並以工業區土地設定抵押。
- 4 協助廠商取得 70% 之廠房與機械設備融資。

(二)發展現況：

- 1 基礎建設：道路、供水、排水等土木工程均已完成（據工程顧問表示品質尚屬可接受水準），而行政中心及其他零星工程尚待資金投入，八十八年九月間第六次監督時預估續一工程款尚需 144 萬美元。
- 2 財務狀況：除積欠國合會貨款（含利息）外，東方公司尚有部分短期債款，而東方公司目前已完成工，亦缺乏營運資金。
- 3 南錐市場：由於巴拉圭為南方共同市場會員國，貨品流通南市享有一定優惠，巴拉圭 1995 年加入南共市後，與共市會員國間之進出口均有成長，兼以巴拉圭內陸國地理因素影響，巴國經濟政策勢須配南方共市發展以維持經濟成長。

- 4 市場招商：由於開發成本追加，損益平衡價格已由每平方公尺 55 美元調升為 76 美元，相對降低競爭優勢。
- 5 投資廠商：目前工業內已建設九棟廠房共十一家投資廠商產品包括膠帶射、印刷、模具、文具等。
- 6 電力供應：為解決業區電力供應不穩損壞機器問題，我政府援贈巴國政府變電所乙座建置於工業區案目前已進入協商換文階段，待雙方政府議定換文內容並完成手續後即可開始架設變電所，工期預期為十個月
- 7 融資問題：由東方工業區規劃招商之對象係以中小型廠商為主，此規模廠商多須融資協助，而巴拉圭金融環境不完善，兼以規劃之初我政府承諾提供之融資協助迄未執行，廠商購置原物料資金短缺，不及供應生產。
- 8 經營管理：東方公司雖由 34 家廠商組成，但其經營管理目前均由施君謀先生負責，除工程之執行外，施先生亦協助投資廠商辦理投資許可及優惠申請等事項。
- 9 法令優惠：巴國政府除提供外人投資優惠外，另通過加工出口法提供關稅優惠，巴政府並通過決議，將工業區視為國家利益所在，應予保護。
- 10 外交考量：中共在本區域活動頻繁，本案問題若未能妥善解決，或工業區運作停擺，恐影響中巴外交關係。

(三) 未來之發展：

巴國工業發展空間非常大，工業區之初步投資已帶動該區周邊土地之價格上漲，若工業區能有效發展，加上巴國逐漸工業化後，工業區之發展及附加價值將遠高於目前之投資。東方工業區之基礎建設幾已完成，我政府亦將協助於區內建變電所，將可解決電力品質不良之問題，若能由政府出面協調出一可行方案，則許多欲從事生產事業之旅巴僑商投資於工業區之意願將大幅增加，亦能較有效吸引國內投資廠商至工業區投資。

若可重新規劃工業區之宣傳，興建若干標準廠房，並以長期出租方式提供優惠之投資條件，必能有效吸引當地僑商及我廠商至工業區

投資。

(四)東方市對東方工業區之影響：

東方工業區計畫之主要市場為南方共同市場，南方共同市場於 1995 年初正式成立，加上巴西、阿根廷之購買力旺盛，廠商對於東方市投資興極大，1996 年東方市生意受影響，但因共市內各國之消費市場仍，大 1997 年後巴西景氣不佳，巴拉圭之金融風暴餘波蕩漾，東方市生意沒落，始影響部份投資人之投資意願。

1999 年初，巴西幣貶值，巴拉圭經濟蕭條，轉出口市場已無競爭力，且東方市之貿易，阿根廷亦比照東方市之自由貿易情況，開放邊境城市為自由貿易區，客觀環境已使東方市轉出口及單幫客採購之貿易型態難於生存部份原於東方市從事貿易之僑商已轉為投資生產事業，除於東方工業區內設廠之八家廠商外，尚有部份僑商於東方市郊設立木材廠、地皮廠、塑膠射出及傢俱生產工廠等。

1994、1995 年因經濟景況佳，投資廠商對於東方工業區設廠意願頗高，1997、1998 及 1999 年因巴拉圭、巴西經濟已在復甦中，南方共同市場之投資亦有增加之趨勢，我僑商已漸瞭解東方市之貿易型態生存困難，加上巴拉圭政府及我政府均極力協助我僑商及我國廠商於巴拉圭設立生產據點，若能改善東方工業區之管理方式及加強該工業區之招商宣傳，相信將可大量吸引廠商赴該工業區投資。

隨附巴拉十年來總體經濟指標供參考

項目 年度	經濟 成長 率 (%)	進口金額 (百萬美元)	出口金額 (百萬美元)	國內生 產毛額 (百萬美元)	平均每人 國民所得 (美元)	外債 (百萬美元)	美元兌換率		消費者 物價指 數
							名目	上漲%	
1990	3.5	1,193.4	958.7	6,818	1,616	1,669.9	1,263		44.1
1991	2.5	1,275.4	737.1	6,987	1,612	1,636.7	1,352	7%	11.8
1992	1.7	1,237.1	656.6	7,113	1,597	1,248.8	1,600	18.3%	17.8
1993	3.7	1,477.5	725.2	7,407	1,619	1,217.5	1,822	13.9%	20.4
1994		2,140.4	816.2	7,636	1,625	1,240.3	1,919	5.3%	18.3
1995		2,782.2	919.3	7,696	1,656	1,405.5	1,977	3%	10.5
1996		2,850.5	1,048.3	8,097	1,634	1,398.2	2,110	6.7%	8.6
1997		2,957.1	1,088.6	9,607	1,634	1,443.8	2,294	8.7%	6.2
1998		2,408.2	1,002.6	8,500	1,585	1,596.7	2,841	23.8%	14.6
1999		1,698.7	746.2	7,784	1,600	2,070.5	3,317	16.8%	5.4
2000	-0.4	2038.4	851.8	7835	1374	2241.5	3482	4.95	8.6

資料來源：巴拉圭中央銀行

(五)南方共同市場對東方工業區之影響

1.南方共市場廣大，吸引投資

巴拉圭在南方共同市場成立後，腹地擴及二億人口市場，加以共同市場對內為自由貿易區，對區域外國家則形成貿易壁壘，因此，巴西、美國及阿根廷等外國投資近幾年來積極赴巴設立據點，俾能享受區域內產品免關稅流通之優惠。

2.巴拉圭為南方共市重要生產及貿易據點

巴拉圭位居南方共市會員國之中心，地理位置優越，為拓展南方共同市場之良好據點，為目前南錐共市之心臟地帶，更是未來南錐共市發展的重要樞紐。共市運作後，巴拉圭成為巴西、阿根廷兩大市場的轉運必經之路，亞松森可望成為交通樞紐，東方市場因具有良好的貿易型態和基礎將成為各國進運南美市場的行銷據點。

巴拉圭為農牧國家，農牧及工業原料豐富，且巴國勞力、地價及水、電等工業生產成本較其他會員國相對低廉，加以各產業多屬起步階段，市場進入障礙較小，發展空間極大。

3.南方共同市場為工業區產品之廣大消費市場

東方工業區生產之產品將可免關稅銷售至巴西、阿根廷及烏拉圭，且依南方共市與智利及玻利維亞之自由貿易協定，巴國所生產大部份產品已能免關稅輸銷該等國家，二〇〇六年後所有產品將可自由流通，為一者之廣大市場，對區之國外投資者極具吸引力。南方共同市場內之產品有標準適用之問題，投資廠商應確實依照南方共同市場之規定生產，則可避免進出口時遭會員國間須檢疫及檢驗標準不合等手續之延誤。

4.歐洲聯盟已與南方共市於 1997 年 12 月在西班牙馬德里簽署成立自由貿易區之架構協定，復於 1999 年 6 月在巴西里約舉行該聯盟與拉丁美洲各國領袖高峰會議中簽署聯合聲明儘速進行該自由貿易區之有關準備工作，倘該區因能實現，將使南方共市之市場範圍及經濟實力雄冠全球。

(六) 巴國政府及人民對東方工業區之看法

東方工業區之設立，為輔導我國有意在巴投資之廠商集中資設廠在一工業區，內將可直接創造巴國就業機會，間接帶動巴國相關週邊工業發展，提升巴國工業水準。本計畫為協助巴國工業起步最具體、最有效之案件，亦為巴國第一個具規模之工業區，甚受巴國朝野之重視：

1. 巴國政府之態度

- (1) 一九九五年八月由我國及巴國政府於第八屆中巴經濟合作會議中簽署瞭解備忘錄。巴國同意保護我工業區內投資廠商之生命及財產之安全，並將區內投資廠商之投資獎勵由五年延長為十年。
- (2) 巴國工商部於工業區興建中，即在該部組織內成立工業區司，為協助我國投資廠商之服務窗口。
- (3) 巴國現任鞏薩雷斯總統，於參議院議長任內即率參議員訪問工業區，前任顧巴斯總統及瓦斯莫西總統亦均曾親臨工業區視察，歷任工商部次長亦均曾蒞臨工業區，參眾議員亦曾組團前往參觀，對該工業區極為重視。
- (4) 巴拉圭眾議院團體參訪工業後，於八十八年九月二日通過第十三號決議案，宣示該東方工業區為巴拉圭國家利益所在。

2. 巴國民間之看法

由於巴國工業體質薄弱，我國工業之移入將帶來資金及技術，除可提升巴國工業水準、帶動週邊工業之發展，並可直接創造就業機會，及將巴國工業產品銷往南方共同市場與巴西及阿根廷產競爭，故巴國企業界及人民均盼工業區早日完成：

- (1) 各大報對工業區之活動均大加報導。
- (2) 巴拉圭國內報紙並曾報導，巴西民間企業對東方工業區之發展感到憂心，擔心將來巴西之工業產品無法與東方工業區生產之產品競爭，巴拉圭人民則希望工業區早日完成。
- (3) 臨近工業區數个城市之職訓機構表示願與工業區建教合作，並期望將來該等職訓單位之學員能至工業區內工作。
- (4) 巴政府及企業界均建議工業區內工廠設立後，管理單位能於區內由廠口組織設立一職訓中心，以協助訓練東方市附近之技術人員。

。

(七) 結論與建議

1 結論：

- (1) 本案東方開發公司秉持政府輔導台商拓展外貿政策，並經有關單位詳細評估後決定開發，在貫徹政府策立場，宜應繼續支持使其完成。（因巴國工業發展空間非常大，工業區之開發已帶該區周邊，地價上漲若能續有效發揮，將帶動巴國工業發展）
- (2) 該區所遭遇各項難題（如前所述），大部皆因大環境轉變以致開發成本增加，失去吸引投資競爭優勢，復因巴國朝野上下對該區望甚殷，企盼該區開發早日完成，以提升該國工業水準，進軍南方共市場。巴國為南方共市會員，市場廣大，商機無限，該區又為我台商進軍中南美洲南方共市最好據點，具有無可替代地位，放棄實至為可惜，加上中共在巴國謀我甚急，無論在經濟上或外交上考量均應由政府出面速謀解決。
- (3) 經濟景氣變動、招商經營管理非無改善可能。該區基礎建設、幾已完成，先天已具市場競爭生產條件，在經營方面宜由政府出面研議可行方案則旅巴台商與在國內台商必能大幅提升入區投資意願。在管理方面、若能重新規劃宣傳、興建若干標準廠房、長期提供優惠投資條件提供誘因則廠商入區意願必然提高。
- (4) 區內電力不穩、影響生產環境、損壞機器改備、政府若能儘速協助設立變電所，改善電力品質將使廠商入區意願增高。另一般廠商均缺乏營運資金，無法擴大規模進軍南方共同市場，若能由我政府依規劃當初允諾，提供貨款融資協助，則必能促使廠商進駐區內設廠。

2. 建議：

(1) 內可售土地分批分期降價出售以達收支平衡：（詳如附件六）

1. 未售土地：（全部）71 坵塊 - （已售）34 坵塊 \times 2802 平方公尺 = 103674 平方公尺認購 34 坵塊）（每坵塊面積）

2. 土地 34 坵塊 \times 2802 平方公尺 = 95268 平方公尺目前僅剩 11 家其餘 23 家失聯或不在區內營運，如經確認放棄退股代處理則可售土地為（未售土地）103674 平方公尺 + （已售退還待售土地）（2802 \times 23）= 168,120 平方公尺。

3. 重新招商出售期間暫定兩年。（起訖期間由外交部、國

合會、東方公司協商訂定)由東方公司依當地工業區相同地價標準(建議 30 美元/平方公尺)招商出,售以四分之一可售面積為限。以後視銷售情形逐漸調整如 40 美元/平方公尺、50 美元/平方公尺、60 美元/平方公尺、70 美元/平方方公尺。期間可酌留 3 - 4 公頃供作商業使用如買賣零售業,貿易服務業、物流倉儲、保稅倉庫、金融服務等。其出售價格應可提高如情形良好、預期售價高低互補應可達收支平衡地步。

(2)貨款償還部分:東方公司積久未償還本息款,依合約算 88.12-89.12 為 270 萬美元,90 元-90.6 為 123.6 萬美元共 393.6 萬美元。

1.該公司尚有:待投入未完成工程款估約 144 萬美元,短期貨款 250 萬美元共約 394 萬美元。依現僅五家廠商正常營運狀況,實無力償還。

2.擬建議:

(一)舊欠本息(含違約遲延利息),暫緩催繳,俟兩年招商期滿後,俟招商進駐營運改善後再依已訂合約規定重新計算償還本息。

(二)先前所欠本息 393 萬美元,本金保留利息全免,建請由政府基於政策考量出面吸收,俟兩年後再由東方公司依照所定合約償還本息。

(3)招商管理部分:東方公司熟稔當地商情及廠商意願、為有效解決其面臨危機與困境,招商管理工作建議仍由其負責執行為宜。

(1)外交部、國合會為促使談區早日完成開發確保債權起見。建議派員進駐就近監督,落實招商管理之工作。

(2)本處基於促進投資、輔導廠商拓展外貿,尋求工業合作立場,願意全力配協助東方公司做好招商工作,在台尋覓合適廠商前往投資,或與當地廠商合作設廠。

(3)該區營運管理工作若有需要本處協助、聘用顧問諮詢請負擔所需費用年約新台幣 150 萬元。本處亦願意派員或尋覓合適對象前往協助。

(4)政府協助融資建廠營運部分:本案規劃之初政府曾允

予入區台商建廠及營運方面融資協助以便取得生產資金，此部分建議相關單位協助、寬籌經費支援則招商工作必能順利進行早日完成。

六、檢附附件如次：

- (一)附件一、二：考察人員名單及考察行程。
- (二)附件三：考察團與東方市台商非正式座談摘要。
- (三)附件四：與東方市台商投資合作座談程序表。
- (四)附件五：與巴國廠商分組進行洽談時間表。
- (五)附件六：參加巴拉圭經貿投資說明會暨分組工作座談程序表。
- (六)附件七：中巴工作座談會分組座談時間表。
- (七)附件八：考察團成果報告表。
- (八)附件九：考察團在亞松森活動相關剪報二則。
- (九)附件十：巴拉圭經濟發展概況暨中巴經貿關係。
- (十)附件十一：巴拉圭主要產業發展概況。
- (十一)附件十二：馬其頓共和國考察報告。
- (十二)附件十三：活動照片圖 1-圖 8。

附件三

巴拉圭投資及工業合作考察團與東方市台商非正式座談摘要：

一、時間：中華民國九十年五月廿七日下午三時

二、地點：Bourbon Hotel 會議廳

紀錄：經參處黃秘書少君

三、談話要點：

巴拉圭台灣商會李會長復興：

在巴台商與台灣廠商進行非正式座談是促進雙方相互瞭解的好機會，過去巴拉圭台灣商會曾協助接待許多考察團，雖尚未見到具體成效，但台灣廠商與在巴台商作更深入之接觸的確具有正面意義。

雖然在地域的觀點上，中國大陸是台商對外投資較優惠便利的選擇，但是本區域（南美）為發展完整之經濟體，同時擁有南方共同市場會員國及其他南美國家之市場規模，投資巴拉圭的眼光應於在南方共同市場，這才是真正的利基。

介紹出席在巴台商（略）

加工出口區管理處許副組長丁鑫：

此行考察主要目的即為直接與巴台商進行溝通瞭解，同鄉同種之廠商的意見對於對外投資之台灣廠商確實意義重大。在海外設立據點經營業務的辛苦，實在不是台灣廠商憑鑿所能想像，謹藉此機會表示我們的敬意。台灣積極邁入國際經濟社會，也因此使台灣投資環境發生變化，導致中小型廠商亦須考慮對外投資以延長企業生命，這次來巴拉圭考察希望向各位請益取經，借重各位在外創業經驗以提供台灣廠商參考學習。

經濟部加工出口區管理處刻正推動設立「國際專業行銷公司」，目的在為台灣產業找新出路，主要在利用國內強大製造能力，與外移台商的產業，使國內、國外互相合作，提昇製技術，自創品牌，以同業合作的型態，強化前段的研發設計財務管理，其中部分零組件原物料等，則委由國內原有代工業，以及外移台商代工業完成製，採取國際合作分工，再將半成品零組件等運回加工出口區，做後段的組裝、測試、驗證、包裝及行銷的經營方式，並結合政府力量，在東南亞、大陸、印度（具有世界卅億人口的地方），及台商外移最多地方，建立海外行銷的據點，用台灣的品牌打開新的知名度，再促使

國內外技術人才的合作，來製造及促銷高附加價值 MIT 的產品，在此行銷公司型態之下，走出台灣產業半世紀以來為美、日、歐國家代工的型態，改走自創品牌的獨立經營型態，使外移台商不再競爭對立，轉而攜手合作，共同發展產生新商機。

介紹考察團團員（略）

信統電機股份有限公司葉董事長清泉：

經濟環境固然發生變化，但我的認知僅為生產地點之轉變，這是一個正常的循環，身為製造商我們只能以平常心對待。台灣經濟倚賴外在經濟體甚多，因此許多人外移產業希望在大或其他國家找到答案，可是不同的地方存在不同的問題，大陸並非唯一的出路。市場規模為經營者考慮之重要因素，但製造商須著眼於中長期的發展，日本過去利用台灣優勢作為其生產基地，之後僅將台灣作為「行銷據點」而非「生產據點」，不是長期發展之做法。南美洲在距離上雖然遙遠，但現在是 e 時代，距離已然拉近許多，此次考察，我將觀察台商投資大陸之三大迷思在此地之狀況，亦即勞工供應、商品市場及資本流通。

信統公司目前在高雄加工出口區及觀音工業區各設有工廠二家，另投資越南設工廠一家，公司採產銷分工方式經營，信統公司負責生產，透過貿易公司合作行銷。

全茂產業股份有限公司唐總經理榮權：

本公司擁有木質防火門專利，我充分瞭解在海外經營與在國內生產是完全不同的情形。巴拉圭的木材產業狀況與東南亞截然不同，東南亞之林木集中，具上中下游專業體系，而巴拉圭的木材工業則仍是相當原始。此地之經營條件較諸東南亞困難，但是因為有眾多台商在此，是一個相當正面的因素。

鋸木廠目前在台灣已無法生存，因此在巴拉圭經營鋸木廠的同業應值得幸，本公司經營項目自鋸木、加工、乾燥到備料等均具經驗，每一種產品的生命週期約為三年。惟目前公共災害發生頻繁，因此開始開發木質防火門，希望本公司產品對保存生命能夠有所貢獻。

本公司開發產品之歷史與政府及學術機構的輔導息息相關，經濟部工業局等單位在開發防火設備上提供相當的研發協助，因此各位在開發技術上可考慮與政府機構保持密切聯繫。我們自國外引進類似產品並據以研究開發適合台灣使用的產品，目前主要的問題在技術工人培訓及尋找良木來源。本公司具意願合作生防火門產品，此項產品業具世界水準，我們極願與業者合作以降低成本並培訓工人以更增加產品競爭力。

示全機械股份有限公司黃總經理淑滿：

示全公司於民國七十二年成立，由於國內投資環境變化，於八十七年開始到大陸投廠生產，大陸公司名稱為大帝集團。本公司生產機械設備，主要為整廠設備、設計製作、貼合機械等種類，產品價位自台幣六百萬至二千萬元不等，可針對客戶需求設計機械設備。類此機械目前在巴拉圭可能少見，多由西德進口，但本公司自一九九三年起即替許多國際公司代工製造機械，產品均具世界水準。

嶝泰股份有限公司張董事長黃綢：

本公司專事製造茶、茶類飲料以及瓶裝水，本次來巴拉圭考察除貿易市場外，如有在巴台商有合作生產意願者，也很歡迎進一步洽談。

維義事業股份有限公司廖總經理思怡：

本公司之主事集團為生產速食麵公司，而我本人負責公司業務為美容保養品系列產品、食用油及相關健康食品，這次考察將先瞭解本事業集團產品在巴拉圭及鄰近國家如巴西的市場銷路，至於合作生產部分則須視本地食品加工業配合的情況再作考慮。

利多儀器股份有限公司王董事長美香：

本公司為統包公司性質，主要產品為儀表控制監控系統、化工機械、PLC、PLC 自動控制、工事設計等，目前另開發計畫生產快閃記憶體卡，個人認為與巴拉圭間之商業活動以貿易較具吸引力，但也不排除投資生產之可能性。

台灣船井光電股份有限公司洪執行副總經理珍津：

本公司生產之主要產品為 CRT 顯示器、LCD 顯示器及 PDP 電漿顯示設備，CRT 電腦顯示器已非本公司生產之主力產品，但因客戶仍有需求而繼續生產，目前最重要之產品為 PDP 電漿顯示設備，該項產品之研發已臻完成，生產技術穩定，預計近期內將開始量產供應市場。

駐巴拉圭大使館經參處黃秘書少君：

巴拉圭自由區相關規定及現況發展簡介（略）

四、總結

本座談會於各參加人員簡要介紹後，由與會在巴台商及考察團團員分別就相關商務廣泛交換意見，包括巴拉圭廠商交易習慣、付款方式、我在巴台商經營業務內容及巴拉圭木材工業狀況、機械設備市場情形等項目。我考察團員反應良好，咸認類此與在巴台商就其營業經驗以及在巴拉圭經營所面對之環境深入交換實際意見，對於評估巴國環境有正面效益，此外，與在巴台商面交談互相認識，亦得以促進將來合作之可能性。

巴拉圭經濟發展概況：(附件十)

一、總體經濟概況：經濟持續不振、影響政局穩定

(一)二〇〇〇年重要經濟指標：

- 1.人口；五六三萬四、三〇〇〇人
- 2.國內生產毛額：七十八億三、五〇〇萬美元
- 3.平均每人國民所得：一、三七四美元
- 4.通貨膨脹率：八．六%
- 5.經濟成長率：負〇．四%
- 6.工業成長率：一%
- 7.失業率：十五．九%
- 8.外匯存底：七億七、一九〇萬美元
- 9.外債：二十二億四、一五〇萬美元
- 10.利率：巴幣(瓜拉尼)：商業貸款 28%、工業貸款 30%、消費貸款 39%、信用卡 51%。美金：12-13%。

(二)經濟發展回顧

巴拉圭自一九九五年金融危機開始，經濟持續不振，在一九九八年出現經濟負成長後，一九九九年初再受巴西幣值劇貶影響，使巴拉圭最重要的轉口貿易幾近停頓，民間經濟再受重擊，同時亦使政府財政更加拮据，無力振興經濟，加以自三月間巴國組成聯合政府以來，內閣更換頻仍，除影響政策之貫徹外，投資人信心亦受影響，使一九九九年經濟成長僅達〇．五%，遠不及高高達二．六%的人口成長速度。二〇〇〇年三月副總統大選後巴國政治情況轉趨穩定，原本預期在巴西經濟復甦成長的帶動下可望達到二．八%經濟成長目標，但受到貿易逆差持續增加、公共工程投資減少等因素影響，二〇〇〇年經濟成長率為負〇．四%，並再度低於二．六%的人口成長率。因此，巴國在經濟連年不振下，政府財政稅收嚴重不足，外債負擔壓力沉重，連帶影響政局穩定。民間經濟在景氣未見復甦下亦陷入金融緊縮之惡性循環；失業人口增加、人民生活日益艱苦，社會上反對政府的聲浪高漲，且有日益嚴重的趨勢。因此巴國政府如何因應目前的財經困境，並提出妥善的解決對策以穩定局勢，實為各界密切注意的焦點。

二、貿易概況：對外貿易成長、逆差持續擴大

(一)出口：

- 1.二〇〇〇年出口：八億七、〇九四萬美元，較上年增加十七．八％。
- 2.主要出口項目：棉花、大豆、肉類、木材。
- 3.主要出口市場：南方共市會員國為主要出口市場，占出口總額六四．九％。以巴西為主要出口國，其次為烏拉圭及阿根廷。

(二)進口：

- 1.二〇〇〇年進口：二十億三、八三八億萬美元，較上年增加十八．二％。
- 2.主要進口項目：食品、飲料、菸草等消費品，其次為機械等資本財與中間財。
- 3.主要進口來源：南方共市會員國為主要進口來源，占進口總額五二．六％。以自阿根廷進口最多，其次為巴西及烏拉圭。

(三)貿易逆差：

二〇〇〇年貿易逆差仍持續擴增，達十一億六、七四四萬美元。

三、政府財政概況：財政狀況惡化、赤字居高不下

(一)巴國二〇〇〇年財政赤字達三億五、二五八萬美元，佔國內生產毛額的四％。

(二)財政困境：

目前政府財政稅收僅足夠支付六十八％的經常性支出，其餘則需由ITAPU及YACYRETA兩大發電廠之權利金及補償金或舉債彌補。另尚需支付即將到期之債務及公共建設應付款等，政府財政收入已明顯無足夠財源可資運用，公務人員員薪水及公共工程款均無力支付，僅能採取以債養之策略以渡過短期難關。

(三)財政政策展望：

- 1.短期：可填補赤字缺口。
- 2.中期：將面臨無法按時還款之危機。
- 3.長期：依據巴國財政規劃，赤字問題將可於公營事業民營化後獲得舒緩。但巴國國會始通過的電信局及自來水公司民營化法案，除需再投入經費並承擔現有的債務外，巴國政府為緩和民營化之社會成本，於通過之法案中同時訂定自願退休、提前退休及輔導轉赴其他政

府所屬機構任職等配套措施，因此民營化的費用將相當可觀。是以，公營事業民營化是否能順利推動並達到巴國政府所預期的改善財政赤字目標，則仍是未知之數。

四、生產投資概況：工業生產微增、投資信心不足

(一)產業結構：服務業為最大產業，占國內生產毛額比例均達五十%以上，而生產部門則以初級產業為主。

(二)主要工業項目：食品工業、木林工業、飲料業、皮革業、礦產加工業及紡織業。

(三)二〇〇〇年外工業成長率僅為一%，主因乃受到巴西、阿根廷等國經濟復甦速度緩慢的影響。

(四)二〇〇〇年外國直接投資：九、六一四萬美元，較一九九九年減少達四一%。主因為巴動盪不安的局勢，影響投資人對巴國的信心。

五、外匯市場概況：外匯存底據降、巴幣持續貶值

(一)背景：

巴拉圭於一九九九年七月間透過我國銀行發行公債，使外匯存底大幅增加，一九九九年底巴國外匯存底達九億八、八二〇萬美元。

(二)二〇〇〇年底巴國外匯存底：

七億七、一九〇萬美元，較一九九九年劇減二一．九%。主要原因乃在於巴國央行在第一季及第三季對外匯市場進行干預，及外債支付費用增加導致政府部門存款減少所致。

(三)二〇〇一年外匯存底部門存持續減少：

一月底止巴國外匯存底降至六億六、五〇〇萬美元；二月底的外匯存底更降至六億三、三〇〇萬美元，短短二個月期間，外匯存底減少達一億五、二〇〇萬美元，減幅高達二〇%。

(四)巴幣持續貶值：

由於巴國外匯存底持續劇減，令各界喪失對巴幣的信心，導致巴幣在二〇〇〇年全年貶值六．四%；今年年初至二月間貶值幅度更已達五．五%。在巴國局勢未見好轉的情況下，一般預料巴幣將承受貶值壓力，仍有繼續貶值的空間。

六、重要投資資料：

(一)天然資源：

水力：境內擁有巴拉圭河及巴拉納河，河運便利、水力充沛。

電力：水庫發電量充足，電力資源富、ITAIPU 水庫可使用電量 630 萬千瓦(Kw)、YACYRETA 水庫可使用電量 175 萬千瓦(Kw)。

土地：四十萬六、七五二平方公里。

氣候：南半球大陸型氣候，年均溫約 24.5 ，夏季從 10 月到次年 3 月平均 31 。冬季從 6 月到 8 月，北與西北接玻利維亞，東及東北鄰巴與西南阿根廷為界。

人力：14 歲以下約 233 萬人、14 歲以上至 65 歲以下約 303 萬人。

礦產：石灰石、大理石、石膏、硅(矽)、雲母、長石、煤碳、鈾。

(二)主要產品項目：

農產：大豆、棉花、小麥、菸草、玉米、樹薯、糖、咖啡。

森林：原木。

畜產：牛、豬。

(三)賦稅(稅目與稅率)：

1.資本稅：不動產稅(1%)、企業資產稅(1.5%)。

2.所得稅：營利所得稅(30%)、統一稅(1-4%)、農產品營利所得稅(25%)、個人所得稅(0%)。

3.消費稅：加值型營業稅(10%)、選擇性消費稅(5%-45%)、牲畜買賣稅(2%)。

4.其他稅目：文件證書稅(0.05% 8%)。

(四)重要投資法令：

1.第 60/90 號投資促進法

2.第 117/91 號投資保障法

3.第 1064./97 號加工出口法

(五)公司設立型態(適用外人投資之公司型態)

1.股份有限公司(S.A.)

2.有限公司(S.R.L)

3. 一般合夥公司 (S.C.)
4. 有限合夥公司 (Sociedad)
5. 外國分公司

(六) 土地成本：

1. 亞松森市中心：1,000US\$/m²
2. 亞松森郊區：25 150US\$/m²
3. 中央省區：10 30US\$/m²
4. 東方市：10 30US\$/m²
5. Villeta 工業區：5 6US\$/m²

(七) 勞工相關規定：

1. 一般之勞工供應充足，素質尚可，但技術工人則較為缺乏。
2. 一九九三年十月巴國通過新勞工法，提高勞工之福利、保險、家庭保險及增加假期。
3. 最低工資為月薪七十八萬二、一八六元巴幣，約合美金二〇八元（依二〇〇一年四月匯率計算），日間每天工作八小時，每週不得過四十八小時；夜間每天工作七小時，每週不得超過四十二小時。一般薪資：技術工人月薪約四百美元，工程師約七百五十美元，經理人員約一千美元。

(八) 公共設施之費率：

1. 水：水源充足，收費分一般用手及工業用水。工業用水分 A、B 兩種，A 種為每月用水低於 200 立方公尺，每立方公尺水費為 0.43 美元；B 種為每月水超過 200 立方公尺，立方公尺水費為 0.32 美元。
2. 電：電力充足，一般用電每千瓦 / 時 (Kw/h) 電費 0.04 美元；商業用電每千瓦 / 時 (Kw/h) 電費 0.05 美元；工業用電每月低於 500 千瓦小時 / 月 (Kwh/mes) 電費 0.02 美元，每月高於 501 千瓦小時 / 月 (Kwh/mes) 電費 0.042 美元。
3. 電訊：對外電訊尚可，惟內地電話、電傳尚未普及。自動線路安裝費：住宅 800 美元、商用 1,600 美元。
4. 手動及半自動線路安裝費：230 美元。

通話費：住宅每月 68 次基本通話次數，商用每月 100 次基本通話次數；每通前 3 分鐘 132 瓜拉尼，超過時間及通話次數每 3 分鐘收費 0.06 美元。國際電話費用：與巴西、阿根廷、烏拉圭、智利及玻利維亞通話每分鐘 0.71 美元、與美國及其他美洲國家通話每分鐘 0.89 美元與世界其他國家通話分鐘 1.07 美元。

5. 交通運輸：地處內陸、缺海運，河運為對外重要之水運網路，鐵路老舊，公路則較為發達。

(九)具發展潛力之產業：

農牧產品加工業、木材加工業、零組件裝配業、食品加工業、紡紗織布業、塑膠製品業、電力集之產業。

中巴經貿關係

一、中巴雙邊貿易概況

(一)出口：二〇〇〇年我對巴出口二、九四一萬美元，較上年成長二九、九%，主要出口項目為機械及其零件、電機設備、人造纖維絲、車輛零附件及塑膠製品等。

(二)進口：二〇〇〇年我自巴進口一、三七三萬美元，較上年減少二六、一%，主要進口項目為木材、黃豆、皮革等。

成長率	年度	一九九七年	成長率 (%)	一九九八年	成長率 (%)	一九九九年	成長率 (%)	二〇〇〇年	成長率 (%)
我國向巴國出口值	一、五八一	負二一、四	六二一	負一七、二	二、二六四	負五一、〇	二、九四一	二九、九	
我國自巴國進口值	四、二三〇	七四、八	二、二二七	負四七、四	一、八五八	負一六、六	一、三七三	負二六	
合計	九、八一一	三、一	六、八四八	負三〇、二	四、一二三	負三九、八	四、三一四	四、七	
我國享有貿易順(逆)差	一、三五一	負七一、二	三九四	七七、二	四〇六	負八三、〇	一、五六八	二八六	

二、中巴雙邊投資概況

(一)我商在巴拉圭投資現況

1. 僑商概況：

旅居巴拉圭的華僑約有八千人，以東方市六千多人為最多，其次為亞松森約有千餘人，其他少數則散居於貝多芳及各城鎮中。目前在巴國投資者大都為旅居巴國之華僑。東方柿華人商店約有300家，但因競爭激烈，小商店之流動率高，僑商以一般家電、玩具、文具、五金及雜貨為主，貨品則來自台灣、香港、大陸、邁阿密等地。亞松森之僑商少部份從事生產事業如塑膠、木材、製冰等，大都從事百貨業、電子用品店中國餐廳及雜貨店為主，另亦有部份從事電風扇、絲襪等之進口及批發等。

2. 台商概況：

我國內企業直接來巴投資者不多，根據巴國工商部外人投資委員會統計資料顯示，我國人自一九九〇年至二〇〇〇年，累計投資

案件有卅五件，投資金額約為三、一二四萬美元，其中包含增資廠商部份及工業區開發之金額。從事行業包括塑膠製品、塑膠模具、棉紡織品、礦泉水、木材加工、電扇、建材、皮件、製冰業等。一九九六年我中國信託商業銀行於亞松森設立分行，並於本（二〇〇一）年在東方市另設新分行。

(二) 巴拉圭僑外商來華投資現況

根據投資審議委員會資料，至目前為止，有二件巴國人來華投資案件，金額為五八、一七九美元，分別從事於視聽唱片行及一般進出口貿易。

(三) 我在巴拉圭投資廠商遭遇之困難

1. 週邊工業支援不足，部份原料需進口：由於巴國基礎工業較落後，僑商之工廠生產原料或零配件需自鄰國進口或甚至從台灣進口，致成本增加。
2. 貸款取得不：易巴國因銀行放款利息過高，需抵押品及不提供長期貸款等，致使貸款取得困難，擴廠或增資受限，故投資金額均不大。
3. 勞工受保護、勞工成本逐年增加：巴國勞工法偏向保護勞工，且近年來每均調漲最低薪資，致使勞工成本逐年增加。
4. 不熟悉當地法令，偶遭罰款：由於語言差異，加上當地會計師及律師良莠不齊，部份廠商因不熟悉稅務而遭罰款。
5. 未注重環保引起抗議：少數廠商從事高污染產業，因未重視環保，引起鄰近居民之抗議。
6. 基礎建設落後：巴國水電資源雖豐，但輸送線路不足，常影響投資進度，此外，通訊落後，電話門號不僅價格昂貴，且取得困難。
7. 地處內陸，運費昂貴。
8. 海關、稅務行政缺乏效率，執法不公，造成實際成本增加。
9. 技術工人缺乏。
10. 治安不佳，我投資廠商臨人身財產安全問題。

三、中巴雙邊貿協定

協定名稱	簽署日期
中巴貿易及經濟合作條約	1962/5/11
中巴經濟技術合作協定	1973/2/15
中巴觀光協定及中巴投資協定	1975/9/25
中巴引渡條約	1986/4/24
中巴相互投資保證協定	1992/04
中巴租稅協定	1994/04
中華民國政府與巴拉圭共和國政府 貿易暨經濟合作條約修訂議定書	1995/8/26
中華民國與巴拉圭共和國貿易暨經 濟合作條約便利貿易補充議定書	1997/9/17
中巴空中運輸協定	1997/9/17
中巴兩國加強智慧財產權聯合聲明	1997/4/18
中巴兩國保護智慧財產權協定	2000/11/23

四、中巴經濟合作會議

中巴兩國為增進雙邊經貿之發展，並鞏固傳統邦誼，自一九八七年召開一年一度的部長級經濟合作會議。第十二屆中巴經濟合作會議於二〇〇〇年十一月廿日至廿三日在中華民國台北經濟部召開，由中華民國經濟部林部長信義及巴拉圭工商部長阿塞多共同主持。本屆會議雙方就「工業暨投資合作」、「中小企業合作」、「貿易合作」及「農技合作」等議題進行討論，並獲致具體結論，刻正積極推動中。

五、中巴經貿關係展望

近年來我對巴之貿易均為出超，且我自巴進口金額很小，巴亟盼能加強拓銷產品至我國，我國一九九七年開始恢復自巴國進口黃豆，金額達一七五六萬美元，一九九八年進口黃豆金額為七九八萬美元。一九九九年由於巴國經濟不景氣，出口持續衰退，在此情況下，更希望我能增加對巴採購，我國業已向巴國採購黃豆油。此外，該國並建議我可加強協助巴國拓展其他具有競爭力之產品如植物油、皮革、精油、馬黛茶及棕櫚樹芯等。因此在我國積極拓展中南美洲市場、持續辦理「推動巴拉圭產品輸銷中華民國行動計畫」、「推動中華民國廠商對巴拉圭投資行動計畫」，及推動巴拉圭廠商參加今年六月在華舉辦之「拉丁廣場 - 中南美友邦商品展」，加上中南美洲經濟自二〇〇〇年已逐漸

復甦的情況下，藉由中巴兩國政府及民間的努力，二〇〇一年雙邊經貿關係將可望進一步提升。

巴拉圭主要產業發展概況（附件十一）

一、紡織及成衣工業

（一）產業現況：

1. 進口金額：成衣進口金額約四、八四〇萬美元，有八〇%屬於男、女上衣、套裝、襯裙等，二〇%屬床單、毛巾及其他家飾用品。紡織纖維及布料進口金額約四、二六〇萬美元。棉質布料佔有二七%，約七三%屬於人纖或混紡纖維布料。
2. 進口國別：台灣、中國大陸、韓國、印尼、巴基斯坦、美國、巴西、阿根廷、義大利、西班牙及印度等國家均有進口，其中以中國大陸及巴西佔總數之五〇至六〇%。一般而言，棉織品以巴西為主要進口國，而人纖及混紡纖維布料則以亞洲地區為主。
3. 紡織產業：巴拉圭國內唯一的紡纖維廠是專業生產棉布的織布廠。年產能約一、〇〇萬公尺其中50%內銷、50%外銷巴西、阿根廷、智利、烏拉圭、西班牙、義大利及加拿大等國家。所生產的棉布規格重量為每平方公尺約一三〇至五五公克。一九九九年年初因巴西幣大貶值，出口巴西的產品被迫停止，造成現有庫存量達四、〇〇〇萬公尺。該公司已採取短暫停產措施為求避免大量積壓資金，並尋求其他管道消化存貨及積極開拓新的國外市場，俾能順利渡過當前困境。該公司所聘用的從業人員約九五〇名，直接提供pi laur市40%居民的就業機會。
4. 成衣產業：1995年國內有一、〇四〇家的成衣廠，從業人員約四萬人，成衣之年生產量約三、〇〇〇萬件，受到巴西幣貶值及經濟不景氣的影響僅剩二五〇家成衣廠，絕大多數屬中小型規模平均僱用員工五至十五人，從業人員約降至一六、〇〇〇人。總產量減少三〇%。目前約有六%採取不定期開工生產，並兼經營出口業務，以協助產能超過五〇%，其餘的業者產能大多低於五〇%。成衣素材方面，除棉布外其他材質的面布及副料均仰賴進口，在供貨時效及品質均不易管理及掌控，在成本上也無法降低是不利於市場競爭力。然依南方共市之規定，只要屬於會員國所生產之產品如成衣生產

成本內的布料、裁剪、車縫、能源損耗、勞力成本等，其中總成本超過五 0 %，即視為南方共市產品，可享有輪銷其他會員國的免稅待遇。

5. 工廠家數：目前紡織及成衣廠約二六 0 家，從業人員約一七、 0 0 0 人。

6. 平均工資：從業人員每人每月約一八 0 至二 0 0 美元。

(二) 面臨問題：

1. 原料不足：生產素材除棉布外，其於餘如人纖及混紡布料所應用的紗、布完全仰賴進口。至於成衣製品所需的主料（面布），副料如：縫線、鈕釦、拉鍊、商（織標）、蕾絲、配件等亦需依靠進口供應。
2. 融資利率偏高：因受經濟蕭條及金融風暴影響，銀行營運艱困，無法提供優惠利率，增加產業經營成本。
3. 勞工權益高漲：依巴拉圭國家的勞工法規定勞工人數達三 0 人，即可成立工會維護勞工權益，無形中增加經營者的勞工成本支出。
4. 幣貶連鎖反應：巴西幣值走貶後，巴西成衣紛紛非法湧入進口市場，導致巴拉圭的國產成衣銷售量遽減三 0 至四 0 %，相對的出口量亦減少五七%。另外歐、美地區之二手成衣亦大量傾銷進口市場，對其國內成衣業的經營更是雪上加霜。
5. 中小型規模廠林立：生產規模小，無法接受較具規模產能的訂單來壓低生產成本，導致市場競爭力減弱。然資金、人力、技術均較不足，應變能力相對變弱，無法適時配合市場腳步。
6. 生產力低：廠房內無法看到有效的生產規劃、進步的製程與生產技術，加工從業員緩慢，導致整體生產運作能力低落。
7. 久缺熟練技術人員：技術培訓應有效規劃，強化職前及再職訓練，提升產業技術水準。

(三) 未來發展與做法：

1. 充裕的勞工：三 0 歲以下佔全國總人口（五三五萬人）約六 0 %

，可勞動年齡層相當充裕。

2. 電力充沛：電力為產業之原動力。巴拉圭與巴西兩國在邊界處共同開發世界最大的水力發電廠 (Itaipu)，總發電量一千二百六十萬千瓦。提供巴拉圭七二% 電力，供應範圍遍及全境。
3. 廉價的土地：巴國土地面積有四〇六、七五二平方公里相當於台灣的十一倍大，土地取得容易使得投資成本可降低許多。另有國人所開發的工業區，可享有五以上的免稅獎勵優惠。
4. 屬南方共市成員：阿根廷、巴西、巴拉圭、烏拉圭四國共同組合而成的共市，以實施對外關稅，於一九九五年一月起共市外關稅平均為一七%，未來計畫調降至一四%。就購買力而言南方共同市場擁有超過二億人口的消費市場，生產總值約一兆兩千億美元，佔拉丁美洲的 54%，巴拉圭位處南方共市心臟地帶是未來共市發展的重要樞紐。
5. 若能利用上述優點先行獎勵技術層次較低勞力密集來料加工廠，累積技術與資金後再向高層次紡織品發展（設立專學機構）。
6. 建議先收集產學相關資料，請求政府協助與台商合作培訓優秀技術人員切實評後投資設廠。

二、食品加工業

(一) 產業現況與面臨問題

1. 巴拉圭產業結構最近十年來並無顯著改變，服務業一直是最大產業，占國內生產總額比例 50% 以上。而生產部門則以農業為主，所佔比例為 27.4%，製造業則由 1990 年的 16.1% 降至 14.1%，顯見巴國一直無法突破瓶頸，向製造業轉型。
2. 巴拉圭在加入南方共同市場後，對其國內工業發展無異是雪上加霜，反而門戶洞開，讓巴西及阿根廷兩大強權之工業產品長驅直入。1996 年巴拉圭製糖工業因不敵巴西大量進口蔗糖的競爭而宣告倒閉的多達數十家。
3. 根據巴國工業聯盟表示，於南方共同市場中，巴拉圭工業產品輸出甚少，而巴國輸出至阿根廷、巴西及烏拉圭之產品 60% 為農產品，

巴拉圭為銀河流域國家中農業原料之供應國，產品最無附加價值。另據巴國企劃部之研究，巴國當地工業使用基礎或次級之技術高達約 70%，多數工廠所指用之機器及技術均非常老舊，使用之設備平均達 20 年，產能低落，凡此皆是導致工業不振的另一主要原因。

4. 目前巴國工業界中以食品加工業佔全國工業總產量值 37% 最高，為巴國現階段最重要的工業項目。居第二位首為木材工業 (15%)，再其次為飲料業佔 10%，因其立為廣義的食品工業，二者合計高達 47%，可見巴國工業仍依處於依賴其天然農牧資源的初級產業加工為主。
5. 另從巴拉圭主要出口產品項目觀之，2000 年其主要出口產品為種子油、棉花、黃豆、牛肉及其內臟木材及其製品，故如能針對此等項目進行投資加工，以提高其附加價值，對其產業及經濟發展，應有助益。
6. 食品加工業是巴國製造業的最大部門，但以供應內需為主，食品加工廠大多由當地人投資生產，主要產品為肉品、食用油、麵粉、烘焙食品、砂糖、乳酪、澱料食品及飼料，其次為果醬、罐頭水果、糖果及咖啡。
7. 近十年來，巴國食品加工業成長 25%，飲料及煙草業成長，為巴或成長快的工 32.5%，為巴國成長快的工業，目前巴國整體工業停滯不前，前但食品加工業及飲料、煙草業仍有 2.2% 的成長，足見其仍具有市場潛力。
8. 巴拉圭為農牧業國家，農業方面主要大宗產物為黃豆、棉花及玉米等多種蔬果。巴國 1998 年黃豆產量達 286 萬公噸，較 1997 年成長 7%，出口額達 4 億 3235 萬美元，佔巴國出口總額 43.1%，為巴國之經濟基礎。巴國黃豆耕種面積及產量於近六年來皆呈現成長趨勢，1992 年至 1998 年間巴國黃豆耕種面積成長 82.6%，產量則成長 139.6%，主要供作出口，留供製油之用者約佔 19.5%。巴國黃豆加工業於近年來則未出現顯著的成長。據資料顯示，1992 年 1997 年間，巴國黃豆加工製品之成長率僅 4%，國內消費亦僅成長 4%。
9. 巴國生產多種蔬菜及水果，主要之水果有葡萄柚、鳳梨、香蕉、柳

橙、草莓及葡萄等，主要之蔬菜為蕃茄、碗豆、馬鈴薯及棕櫚樹心等。巴國水果及蔬菜尚少工業化，故較少出口，主要之商業化仍是以生鮮蔬菜供應國內。1998年巴國蔬菜出口約23萬美元，新鮮水果外銷約14萬美元，加工後出口之水果產品約128萬美元，棕櫚樹心罐頭食品出口約177萬美元，植物油外銷則有7240萬美元。南方共市成立後，成為巴拉圭蔬果輸出的大市場，惟因南方共市各國間仍存在蔬果檢疫問題及部分關稅問題，致使巴拉圭蔬果外銷南方共市尚未能完全暢通及大量銷售。

10. 巴拉圭水果主要加工業為新鮮果汁飲及濃縮果汁，其他為少數及小型之水果加工業。天然新鮮果汁加工業大多為小型企業，生產後於國內超市及小型售店銷售，近年來銷售量持續成長。加工出口之水果主要有柳橙、葡萄柚果汁及鳳梨罐頭等。蔬菜加工業則非常少，主要為蕃茄加品，包括濃縮蕃茄汁、蕃茄醬及其他製品等，目前巴國正嘗試在乾旱之恰可地區推廣種植蔬菜，據稱成效良好，將推銷至國際市場。
11. 肉品加工業之上游產業為畜牧業，巴國畜牧業以牧牛為主，1998年產值為3199萬美元，較1997年減少0.7%，為出口額則較上年成長35.4%。依據日本國際協力團（JICA）資料顯示，巴拉圭所擁有的土地之農牧用地中77%係掌握在1%之生產者手中，這些生產者所擁有的土地均超過1000公頃，另外84%的生產者擁有的土地則小於20公頃。而有70%的生產者所擁有之牲畜數目低於十隻。目前巴國畜牧業主要面臨的挑戰在於缺乏管理、牲畜種類挑選不當及無法掌握市場。白肉（雞肉、魚肉）之食用增加影響牛肉之市場。另檢疫能力及設備不夠完善，導致出口經常遭遇障礙。由於上述各項壓力，巴國牛肉多銷往非洲、東歐及前蘇聯等國家，其中以巴西為最主要市場，佔出口額27.8%。

(二) 未來發展與做法

1. 農牧業為巴國主要之經濟活動，農業原料如黃豆及棉花為主要作物，黃豆油及黃豆製品為巴國傳統產業，惟技術落後及器老舊，我國

廠商如有意投資，仍應屬極具發展潛力之產業。

2. 目前我廠高已投資之食品工業為製冰工廠及礦泉水工廠。

3. 未來建議可投資具競爭力之食品工業如下：

(1) 屬電力密集產業：葡萄糖、黃豆油。

(2) 屬農產加工業：蕃茄、葡萄柚及鳳梨之濃縮果汁、冷凍蔬果、棕櫚樹心、樹薯、胡椒、精油、蔗糖及玉米加工品。

(3) 巴國政府鼓勵投資之食品工業如下：

(一) 冷凍屠宰肉類

(二) 冷凍蔬東

(三) 即溶馬黛茶

(四) 各類熱帶及亞熱帶水果及其加工品

(五) 砂糖

(六) 其他電力密集產品：如葡萄糖、黃豆油等

(七) 養豬事業及豬肉加工品

(八) 其他各類食品加工業

三、大豆加工業

(一) 產業現況：

1. 大豆一向是巴拉圭農產品出口主力，亦是立國的經濟基礎。全國大豆種植面積計達 120 萬公頃。1998 年共種植 108 萬 6,043 公頃計收成 285 萬 5,742 公頃噸的大豆顆粒，平均每公頃生產 2,630 公斤。1999 年因天災影響，僅播種 70 萬公頃，每公頃的大豆產量平均為 2,500 公斤。今年生產初期再受乾旱的影響，預計只能到每公頃 2.300 公斤的收成。

2. 巴拉圭生產的大豆全部由大型控股公司如 Caugill Agropecuaria S.A. 及 Agrocereales S.A. 等來訂定收購價格。為了確保收成賣價高，豆農大多為大片豆田的地主，擁有先進的機械科技及儲藏糧倉。

3. 儘管巴拉圭盛產大豆，惟大部份的初級產品皆供應出口，主要出口國家包括日本、歐洲及美國。國內大豆生產業就像其他的農產品工業，久缺相關加工業以提高產品的附加會值。目前僅有小部份產量在國內加工生產食油及製成動物糧食（pellet）用途，且其生產的大豆加工產品多供應國內小規模市場。

(二) 面臨問題：

1. 因巴國文化的影響，儘管豆漿的營養程度高，但卻無法為消費大眾普遍接受。
2. 巴拉圭生產的醬油面臨鄰國巴西及阿根廷的產品競爭。
3. 巴拉圭產製的大豆油色澤太深，較難打進國際市場。
4. 豆芽菜的生產不需要太複雜的過程，現有主要客戶為東方人及經濟文化水準較高的階層，因缺乏宣傳推廣只能慢慢入市場。目前在市面上販賣的豆芽菜多為新鮮貨且品質不錯，但必須改善其包裝及解決長期保存的方式。
5. 巴拉圭亦生產大豆肉來取代一般的肉類，但其消費對象有限，同時還得面對鄰國巴西、阿根廷品質較高的產品競爭。總體而言，巴拉圭迄今未能充分推動發展豆漿、醬油、大豆肉及豆芽的大豆加工業。
6. 此外，巴拉圭目前沒有生產任何的穀類（如小麥、玉米、燕麥、大豆等）早餐，所有穀類早餐完全仰賴進口。鑒於這種食品業加工處理已趨簡化，且機械市場中已推出穀類食品的整廠設備，可考慮引進設備加工生產，惟亦須妥善因應鄰國巴西、阿根廷高品質產品的競爭。

(三) 未來發展與做法

1. 傳統的大豆產品在國際市場的價格起浮很大，必須研究發展相關加工產品以求因應。
2. 由於巴西、阿根廷的大豆加工業非常發達，這兩國具有先加工廠，港口、糧倉及設備，巴拉圭如不大力發展大豆加工業，將很難提高大豆的外銷競爭力。
3. 大豆加工產品已在全球市場普遍認為是健康食品之一，未來的發展潛力大為看好。

4. 1999 年阿根廷大豆收成記錄為 2,000 萬公噸，其中出口 330 萬公噸的顆粒，1,250 萬公噸的大豆粉，265 萬公噸大豆油。巴西、阿根廷及巴拉圭的大豆出口價格基本上係比照芝加哥每公噸 FOB 報價。阿根廷所佔優勢為內陸到港口的運輸費用低廉，每公噸約為 10 至 15 美元間，而巴西的運費為每公噸 20 至 25 美元左右。

巴拉圭為一內陸國家，運輸成本約 30 美元高於鄰國，惟巴拉圭具備較的競爭力是氣候及土壤極適合大豆的種植，且大豆平均含油量為 19 %，高於阿根廷 16% - 18% 及巴西 18% 的大豆含油量。

5. 如巴拉圭耕種大豆能採大量生產而且全面機械化的模式，亦將有助彌補運輸高成本的缺失。

假設直接播種方式，並以全面機械化耕種達到平均每公頃 2,500 公斤的平均收成量，則每公頃大豆生產成本計算詳如下表：

港口，且因木材製品屬體積 1. 巴國從事木材工業約一萬家，95% 皆屬中小型工廠（員工為 3 - 5 人家庭式經營）規模小無法承接大型訂單，將來應輔導擴大規模鼓勵合併或投資，提技術與產才能在外銷市場競爭。

2. 巴國木材工業主要為家具合板、地板、製材小徑木合接產業，應吸引外來投資獎勵木材工業升級引進先進製造機器設備，實施自動化，訓練熟練技術工人，提高木材家具品質與種類，才能與巴西等共同市場會員競爭賺取外匯。
3. 目前未自動化木材利用率偏低形同浪費，應多鼓勵相關連產業前來投資進駐，利用資源，生產新產品，創造資本與利利潤，使木材家具蓬勃發展。
4. 巴國森林資源雖然豐富，原本成本低，但如未落實造林改善茶限制開放砍伐，終有殆盡時候。加以生產之家具均以實木為主，如能改變材料使用習性與鼓勵中小徑木拼板使用，則應可資源充分保持恆久不盡供應無缺。
5. 加工技術粗糙無法與巴西、阿根廷共市會員國家競爭，加上巴國內陸國家木材體積大陸運費昂貴，運輸成本較有海運國家高，應速研擬具時效及經濟可行之運輸網，節省運輸成本增加競爭能力。
6. 建立產業及市場資訊消息，落實木材產業改善，確實輔導業者整體轉型，手工業轉自動化機器經營，提高技術水準，擴大生產規模，好好利用豐富資源，則本產業應大有可為空間。