

出國報告（出國類別：考察）

參加第六屆(2013 年)海峽物流論壇及 簽署合作意向書出國報告

服務機關：臺灣港務股份有限公司

姓名職稱：陳劭良 總經理

謝大偉 管理師

李湧茂 管理師

派赴國家：大陸廈門、福州

出國期間：102.6.15~102.6.18

報告日期：102.9.17

摘要

一、交流活動基本資料

(一)活動名稱：赴中國大陸廈門參加第六屆(2013年)海峽物流論壇及簽署合作意向書。

(二)活動日期：102年6月15-18日。

(三)主辦(或接待)單位：台灣全球運籌發展協會、民建福建省委員會、福州保稅港區管理委員會等。

(四)報告撰寫人服務單位：臺中分公司總經理陳劭良、臺中分公司管理師謝大偉、總公司管理師李湧茂。

二、活動重點

(一)活動性質：

- 1.參加第六屆海峽物流論壇。
- 2.簽署共同建設海峽汽車國際營運中心合作意向書。

(二)活動內容：

- 1.參加第六屆海峽物流論壇，瞭解大陸現代物流與供應鏈產業發展、運作模式及經營策略，以利拓展自由港區與港埠物流業務之參考。
- 2.臺灣港務股份有限公司臺中港務分公司與福州港稅港區管理委員會簽署合作意向書。

二、活動行程：

日期	地點	行程內容	備註
6/15 (六)	桃園-福州	11:25 由桃園中正機場出發，12:50 抵達福州。	出發
6/16 (日)	福州-廈門	9:30-11:10 由福州搭動車前往廈門。 14:30-18:00 出席第六屆海峽物流論壇(開幕式、簽約儀式、主題論壇)。	論壇、簽約
6/17 (一)	廈門	9:00-12:00 出席第六屆海峽物流論壇(專題論壇)。 14:30-17:30 參觀廈門正新海燕輪胎有限公司。	論壇、參觀
6/18 (二)	廈門-桃園	11:40 由廈門出發，13:30 抵達桃園中正機場。	回程

目次

一、目的及過程

二、心得及建議

一、目的及過程

(一)簽訂共同建設海峽汽車國際營運中心合作意向書簡介

臺灣港務股份有限公司臺中港務分公司與福州保稅港區管理委員會雙方為推動臺中港自由貿易港區與福州保稅港區(以下簡稱「兩港區」)業務交流合作、建立合作關係，拓展兩港區業務發展，提升港埠競爭力，雙方達成以下共識：

- 1.雙方達成共識，以務實的方式推動「臺中港自由貿易港區與福州保稅港區」業務交流合作，在兩岸經貿合作中具有重要意義。雙方應在兩岸政策允許的條件下，積極推動「兩港區」合作，務實發展「兩港區」關係。
- 2.雙方同意採取措施建立福州保稅港區與臺中港自由貿易港區在相互尊重、相互信任的基礎上，把「兩港區」業務交流合作的意向與構想，分別陳報兩岸目的事業主管機關，以期獲得兩岸高層的重視和支持。
- 3.雙方擬爭取陳報政策以及構想包含但不限於以下幾點：
 - (1)雙方同意以福州保稅港區與臺中港自由貿易港區為基地，共同建設海峽兩岸之「海峽汽車國際營運中心」，擴大海峽兩岸汽車產業及相關產業聚落。
 - (2)雙方互為汽車整車的轉口業務，並各自出具相關優惠政策，鼓勵彼此之轉口業務通過對方港口轉運，共同努力擴大兩岸轉口業務市場。
 - (3)視未來業務發展，在兩岸政策允許下，雙方將分別陳報兩岸目的事業主管機關，向相關目的事業主管機關協調爭取將福州保稅港區、臺中港自由貿易港區作為兩岸轉口整車零關稅及兩港區車輛通行的試點港口，並增設「江陰港-臺中港」為客貨直航點，惟雙方同意應俟兩岸目的事業主管機關核准後，始得推展本項業務。
 - (4)研究支持兩岸汽車金融服務、推動閩台離岸資本市場建設。
- 4.雙方將建立聯絡窗口，落實本合作意向書各項合作事宜。雙方應在簽署本合作意向書後一個月內，以書面形式通知對方，其聯絡人姓名、地址、聯絡電話和電子郵件等資訊。未來，在兩岸政策允許下，雙方各依相關法令規定，分別陳報兩岸目的事業主管機關，爭取互設辦事處之可行性。
- 5.雙方同意本意向書僅作為互訪交流過程中之紀錄，有關交流合作的具體作法，由雙方各自按程序向其目的事業主管機關陳報獲准後，方可辦理後續事宜。
- 6.本合作意向書自雙方簽字之日起生效。任何一方要終止本合作意向書，應以書面通知對方，本合作意向書可在一方向另一方遞交書面通知六個月後終止，而雙方業已合作事項將再協議是否繼續執行。

(二)論壇內容

1.兩岸冷鏈物流

(1)臺灣冷鏈物流發展成功因素：

- A.政府積極推動：GMP、CAS、經濟部專案計畫。
- B.連鎖體系帶動：連鎖商店與餐廳積極強化。
- C.專業分工需求：製造、消費與物流分工。
- D.流通型態變革：物流中心營運、少量多樣流通型態興起。
- E.低溫食品普及：低溫食品佔比提升至 35%。
- F.科技有效應用：資通訊、冷凍、辨識等技術之發展與應用。

(2)策略目標：以臺灣低溫物流之軟實力(營運與技術)，結合大陸資源與市場規模，共同佈局國際市場。

(3)兩岸冷鏈物流策略聯盟：

- A.發展產業群聚合作模式，爭取商機與獲利。
- B.制定兩岸低溫物流運作標準，建立認證機制。
- C.研發低溫物流技術，培育專才，佈局智財。
- D.健全兩岸低溫物流平等互惠之產業發展環境。

(4)主要推動項目：

A.企業試點：

- a.兩岸企業簽署合作意向書：合作規劃(協助兩岸企業設計規劃低溫物流解決方案)→合作建置(提供高質、高效、安全、節能、環保之軟硬體技術服務)→合作營運(兩岸企業合資管理、分區營運)。
- b.從企業聚成產業鏈，爭取臺灣企業服務商機：生產管理→製造加工→冷庫優化→保鮮運輸→通路佈局與管理。

B.綜合場域試點：

- a.臺灣物流園區規劃與落實：融合臺灣農特產品與物流服務能量之整合型物流園區。
- b.臺灣冷鏈聯盟已與天津寧河縣政府簽訂合作意向書，擬由食品加工展開物流園區合作。

C.兩岸流通：

- a.兩岸食品報關報檢便捷化推進：兩岸冷鏈聯盟(臺灣)與天津東疆港管委會共識，以東疆保稅港區作為 ECFA 項下促進兩岸貿易便利化的先行先試區，合作推動「商檢報關程序透明化」(已簽訂合作意向)。
- b.2013 年 5 月天津東疆港管委會來臺交流，針對兩地通關之資訊整合、金流服務、物流、商流與報關報檢流程進行討論與廣宣。兩岸試點

企業與聯盟會員已在積極推進，洽談不同層面合作。

c.低溫物流召集單位(工研院)將引薦臺灣商品由天津東疆港進口大陸北方，並由東疆港管委會指派窗口協助各項商檢與通關作業，試行正常貿易通關。

(5)跨部會合作以加速推動：由經濟部商業司主導(產業推動)，農委會國際處(農產品海外行銷)、財政部關稅總局(通關)、經濟標檢局(商品檢驗)、農委會防檢局(動植物檢疫)、衛生署食品藥物管理局(衛生檢驗)、交通部(兩岸港區合作，整合兩岸自由港區優勢，降低國際物流成本)等單位協助。

(6)願景：

- A.低溫物流全球市場尙未有主導廠商，技術門檻也高，應把握兩岸合作，促成大型國際物流公司之產生。
- B.物流產業輻射效益大，佈建後的物流基礎能夠很快延伸、複製到各省市，提升大陸物流水準並促進兩岸商貿。
- C.兩岸試點合作已獲共識並落實項目，將再擴大引導企業媒合供需，促成合資合營，共同佈局兩岸及全球。

2.智慧港口

(1)智慧港口之概念即是將智慧碼頭與智慧口岸兩範疇相互結合。

(2)智慧碼頭包括：

- A.生產調度作業智能化：
 - a.透過作業計畫，由電腦實現對碼頭作業設備作業指令的自動發送與指揮。
 - b.達到橋式起重機吊裝作業效率、拖車路徑優化、櫃場堆儲效率等最佳化。
- B.港口設備智能化：將互聯網技術(WEB)、全球定位系統(GPS)、移動通信技術(GMS)、無線通訊技術(WAP)、地理資訊系統(GIS)、無線射頻識別技術(RFID)、自動化裝卸設備、物流搬運機器人(AGV)等先進的資訊技術與自動化技術實現對港口設備的無人化自動控制。
- C.集疏運作業智能化：未來集疏運作業應與港口周邊的園區、內陸的無水港、製造企業實現無縫接軌，形成一個完整的供應鏈服務體系。物流配送呈現全程透明化、配送高效化、服務便捷化。各運輸體系打破行業壁壘，建立利益共享聯盟，在平台上進行資源的交易分配。

(3)智慧化港口包括：

- A.一站式的公共服務平台：集合港口監管、物流服務、電子交易、金融保險、“關、港、貿”一體化的服務平台。

B.通關便利化：

- a.電子關鎖系統：陸地港各海港口岸之間貨物轉場”一次報關、一次查驗、一次放行”的直接通關模式。
- b.船貨提前申報、快速放行。
- c.一站式通關服務。

C.申報無紙化：

- a.國檢電子閘口系統：實現了入境貨櫃貨物的電子查驗、電子閘口的放行，並實現了入境艙單的無紙化。
- b.船舶聯檢：實現了海事”進口岸申請”、國檢”電訊檢疫申報單”、船代申報的艙單無紙化。
- c.配合關檢逐步實現報關報檢全程無紙化。

D.跨部門協同作業：一次錄入、分別申報、聯合審批：

- a.IC 卡聯合審批。
- b.船舶聯合申報。
- c.危險品聯合申報。
- d.對台跨境通關協作。
- e.海鐵聯運向中西部地區延伸，跨區域協作。

3.兩岸農漁產品物流

(1)台灣農漁產品出口大陸的困境：

台灣地區從事農漁業直接生產之人口數為 60 萬人(農業 35 萬人、漁業 25 萬人)，主要是台灣地區之農產品市場需求量受到消費市場之限制(2300 萬人口)，加以部分肉類、魚類及水果蔬菜自國外進口(因台灣生產成本較高或產量較少)，所以在供需市場原則下，現有生產之農產品在兩岸 ECFA 架構下，實際能銷售中國大陸的 25 項及 18 項蔬果及魚肉類免關稅及優惠增值稅農產品是有限的。所以台灣地區有 20 萬公頃的休耕農地，農政單位還需補貼 5000 元/公頃予休耕農地之地主農民。因此，如果中國大陸即便採擴大政策性採購台灣地區生鮮農產品，對於現有農漁民的生產收入是有限的。

- A.現有農漁民的生產土地及工具是有限的(因為生產土地以私有為主)，無法快速改變及增產。
- B.由於產量無法快速增加以提供中國大陸市場，使得市場供需失衡，台灣地區農漁生鮮產品價格升高，造成物價上漲壓力，也造成中國大陸地區採購價格提高，反造成在中國大陸地區需以高價格銷售台灣地區農漁生鮮產品。

- C.由於台灣地區農漁產品生產作物的方式仍延續台灣檢驗檢疫之規定(因生產者多為老農)，所生產出之生鮮產品無法完全符合中國大陸進口之檢驗檢疫規定，所以也造成採購進口廠商許多物流運輸的困境與損失。
- D.兩岸之間關於台灣農特產加工品貿易制度尚未形成共識，目前僅能單就中國大陸之商品標示規範，辦理進口中國大陸商品，惟台灣中南部農漁民及農特產加工品均為中小企業或微型家庭企業，實在是無法負擔辦理中國大陸之商品標示規範申辦成本。
- E.另由於台灣氣候因素異常(如颱風及寒流)，也造成台灣農漁產品生產上的困擾，增加台灣生鮮農漁產品供應上的不穩定性。
- F.另外因高等教育偏向科技產業為主要的人才培育方向，也使得從事農業生產的青年人口無法銜接，產生人力斷層現象。台灣農政單位甚至考慮開放農業外勞政策，所以推動「小地主大佃農」政策，是台灣農政單位當務之急。

(2)兩岸農產品交易面臨的挑戰：

- A.台灣有機小農缺乏對等而穩定的通路。
- B.資訊不對稱，導致不公平的市價即市場規模受限。
- C.無有效認證，確保供貨品質。
- D.生產者間無經驗交流與知識傳承管道。
- E.顧客與生產者無有效之交流平台(資訊透明化)。

(3)具體內容及配套措施：

- A.建議於台灣中南部派駐質量檢驗檢疫作業以及商品標示專責單位協助作業。
- B.先從農漁(特)產品(較能長期且穩定供應)進行，儘速貿易協議工作。
- C.建立「綠色快捷通道」，以廈門港為海運物流窗口。
- D.建立長期正常商業型態的行銷模式，才是兩岸農漁特產品的當務政策。
- E.建立「兩岸農業共同市場」及相互交流且逐步落實農特產品零關稅及低進口加值稅，對兩岸農業「分工」產生互補互利的效果。
- F.電子商務(商品資訊透明化)將商品藉由強大完整的物流系統送達各階層。

4.大陸農業產品冷鏈物流

(1)影響大陸冷鏈發展的因素：

- A.人均 GDP 發展水平：

- a. 2012年中國大陸人均GDP為6076美元，世界排名維87。國外已開發國家在上世紀80年代冷鏈建設完成率已達到或接近100%，當時美國的人均GDP已達到12830美元，日本為10440美元，加拿大為11040美元。
- b. 冷鏈物流的發展歸根究底還是與中國大陸的社會經濟發展水平有關。如果人均GDP與人均收入得到提升，人民就會有足夠消費能力去選擇品質更好的產品。

B. 人民消費習慣：人民普遍認為冰鮮≠新鮮，對冰鮮消費需求較低。

C. 物流成本過高：

- a. 造價成本高：投資建設超低溫冷藏庫的成本是一般冷庫的兩倍。
- b. 技術成本高：技術成本>勞動力成本

(2) 影響冷鏈水平的因素：

- A. 技術差距：如何將引進的技術應用到位。
- B. 標準：建立系統化的國家標準與行業標準。
- C. 基礎研究：要研究到每一個產品適合的溫度是多少。

(3) 大陸冷鏈發展過程中的有利與不利因素：

A. 有利因素：

- a. 國家-政策有力推動。
- b. 決策者-願意學習先進經驗技術。
- c. 需求端-需求能力不斷提升，高端消費群體重視品質需求，各大企業重視創新需求。
- d. 供應端-產品必須用冷鏈，特定產品必須使用冷鏈：凍品、奶製品。

B. 不利因素：

- a. 經濟增速放緩，人民消費能力不足-人民消費能力提升過慢，決定了冷鏈的發展將是個緩慢的過程。
- b. 成本不能有效降低-要實現冷鏈，整個物流環節都要進行投資建設，投入成本是普通傳統物流的幾倍。
- c. 技術的基礎研究不足-缺乏完善、全面的基礎研究。

5. 跨境電子商務供應鏈金融(以阿里巴巴為例)

(1) 電子商務供應鏈金融的意義：

打造一個全球領先的集線上交易服務、物流供應鏈服務、金融服務、交易保障機制為一體的跨境電子商務綜合服務平台。建立一套依托線上交易數據為基礎的跨境電子商務信用體系。通過這個服務平台和信用體系使廣大中小微企業獲得更多的資金政策支持，降低他們的外貿門檻，促進中

小微企業的升級轉型，提升在國際上的競爭力，搶佔國際貿易的制高點。

(2)電子商務供應鏈金融對客戶的價值：

- A.一方面客戶通過將外貿的全流程放在阿里巴巴線上，阿里巴巴通過資金流、信息流、實物流的整合，與信用保險結合，降低客戶的外貿風險。
- B.另一方面客戶通過阿里巴巴平台線上交易信息的積累，形成了完整的信用紀錄，可以促進客戶在未來的貿易中獲得更多的信用與資金的支持。

(3)電子商務供應鏈金融的切入點：

以客戶在阿里巴巴平台的訂單服務結合短期出口信用保險、信用保險融資及保險理賠作為切入點：

- A.訂單是一筆交易的起點，海外買家一旦通過阿里巴巴平台向賣家下達一筆訂單，一個完整的外貿流程才會啟動。
- B.一筆訂單包含了具體確定的買賣雙方、貨物的數量、交易金額、收匯與資金結算方式、物流方式等信息。
- C.以訂單為鏈條，可以將外貿的信息撮合匹配、訂單管理(信息流)、物流供應鏈管理系統(實物流)與資金結算系統(資金流)形成一個封閉循環，做到流程追溯與品質控制，最終保護買賣雙方的交易。

(4)電子商務供應鏈金融的模式:

分為下列兩大模式：

- A.線上訂單信用保險方案：側重利用出口信用保險降低客戶收款風險，與平台的交易糾紛處理仲裁機制相結合，保護買賣雙方的利益。
- B.線上訂單信用融資方案：以客戶在平台真實交易，確定的應收帳款金額，以及在平台的歷史交易紀錄作為基礎，在客戶購買了信用保險之後將賠款權益轉讓給金融機構，獲得信用貸款。

(5)方案的核心：

- A.已訂單為核心，建立紀錄買賣家完整的貿易信息的數據平台。紀錄的信息可包含採購雙方的自身實力、商業信用、針對的訂單交易、物流、資金情況等。
- B.將買賣家訂單的全程操作管理、物流供應鏈管理以及資金管理整合在一起，保證所有信息的可追溯與真實性。
- C.在實際訂單執行中，客戶的貨物需要通過阿里巴巴的物流操作中心統一操作，外貿出口操作、收結匯也必須在阿里巴巴指定的服務商處完成，這樣保證的對三流的實際可控。

D.未來客戶選擇阿里巴巴線上的物貿服務還可以享受更加快捷的電子化申報與快速結匯退稅等優惠政策，實現多贏。

(6)業務創新思路：

A.從新的視角評估企業的信用風險，從專注於對企業本身的風險評估轉變為對整個供應鏈其交易的評估。

B.透過阿里巴巴平台線上貿易數據化驅動，也使中小企業能夠進入信用保險與融資機構的服務範圍。

C.並非照搬原來線下的所有流程，而是利用互聯網技術，將過去各種外貿流程進行有機整合，通過線上操作實現 1+1>2 的效果。

(7)產品上的創新：

A.多種服務的模組化，不同階段不同的組合。

B.阿里巴巴可提供外貿全程的供應鏈金融服務。

C.品質控制及流程可追溯。

供應商工廠(倉儲服務、備貨管理、融資)→國內物流(國內物流服務在途庫存管理)→EOR、海運、IOR、海外配送、海外採購商(國際運輸、海外倉儲配送、出口代理、報關、商檢、進口代理、進口清關、關稅墊付、出口信用保險、貨物保險、運輸保險、退稅融資、訂單融資、信用融資)

(8)風險點與控制措施：

A.風險點：

a.交易的真實性。

b.信用積累需要過程。

c.防止欺詐以及騙稅等違法行為對平台帶來的危害。

B.應對措施：

a.通過阿里巴巴物貿平台統一操作實物流，保證貨物與交易的真實性。

b.所有出口手續由阿里巴巴物貿平台統一完成，貨款及其他費用必須進入阿里巴巴平台指定的通道。

c.阿里巴巴平台根據客戶的歷史交易信息建立風險控制模型。

6.兩岸汽車產業發展新契機

(1)台灣汽車產業發展特色：

A.國產車具競爭優勢，市佔率高達八成。

B.優異的製造品質與彈性製造能力：

a.台灣車廠製造能力強，已成為國際車廠整車外銷製造基地的選項之一。

b.台灣汽車工廠的各項製造指標皆達國際水準(彈性製造程度高、製造至可供下訂期間已降至 6.5 天、達「個位數」不良率之世界水平)。

(2)台灣汽車產業所面臨之問題：

產能利用率過低(目前台灣汽車總產能約 64 萬輛/年，2010 年產量 30 萬輛，閒置產能 34 萬輛，產能利用率僅為 47%)。

(3)大陸汽車產業發展特色：

A.計劃經濟主導產業發展

a.引進外資作為技術來源。

b.「汽車產業發展政策」納入「十二五規劃」政策：十二五規劃是中國大陸 2011~2015 年發展的指導原則，十二五規劃將「節能及新能源汽車產業規劃」列為重點發展戰略性新興產業之一，預期汽車產業整體方向將延續「汽車產業發展政策」。十二五規劃三縱三橫的發展新能源車，具體發展策略包括：大力扶植關鍵零組件的發展、提高產業集中度、提高全國電池總產能等。

B.產銷規模，全球第一：大陸自 2009 年起成為全球最大汽車生產國與銷售國。

C.汽車朝集團化發展：大陸前 10 名汽車銷量廠銷量約佔 86%。

D.發展自主品牌：

a.完全自主開發技術：奇瑞、吉利、比亞迪。

b.購併取得技術：榮威。

c.以外方合作者的現有車型為基礎，開發自主品牌的衍生車型：一汽奔騰(基於馬自達平台)。

d.合資自主品牌：理念(廣州本田)、啓辰(東風日產)。

e.十二五規劃中，「提高自主品牌市場份額」與「從汽車大國向汽車強國轉變」一起被列為規劃最重要的兩大指標。

(4)台灣汽車產業未來的機會：

A.ECFA 的簽訂，對台灣汽車產業實為一大轉機，因能使產能利用率立即大幅提升，創造大量的就業機會。

B.兩岸能透過車型互補，擴大單一車型、零組件的產量，達到擴大生產規模的效果。

C.吸引外資，如吸引國際整車、零組件廠商來台下單代工，提升台灣產能利用率及技術能力。

D.降低採購成本，藉由進口關稅調降，降低中國大陸車廠對台灣零組件業者採購成本，提升業者供料予對岸車廠的機會，讓業者根留台灣。

E.提升獲利，透過產量提升，降低設備攤提成本，並擴大外銷機會。

(5)兩岸汽車產業的競合：優勢互補、共創雙贏。

A.結合雙方競爭與優勢，藉由兩岸汽車產業的加強研發合作，設計與製造分工、發展自主品牌與共同拓展全球汽車及高附加價值零組件的市場商機。

B.台灣的優勢：

- a.擁有完善的汽車產業價值鏈及優越的零組件技術能力。
- b.中衛體系完整，能迅速反應市場需求。
- c.製造品質穩定，並具少量多樣、彈性製造的優勢。
- d.差異化設計與開發的能力，已具國際競爭能力。
- e.在汽車電子、車載資通信、電動車核心技術及汽車組裝等方面具有極佳發展經驗。

C.大陸的優勢

- a.全球最主要的汽車生產及消費國。
- b.生產成本相對低廉。
- c.工業化及城市化的持續發展，促進汽車及零組件市場潛在需求，不斷擴張汽車市場的規模。

D.台灣汽車產業發展方向

- a.因應節能減碳與汽車電子發展趨勢，善加利用台灣具領先全球 ICT 產業的優勢與發展經驗，發展環保節能及智慧型車輛，創新台灣汽車產業的技術與核心地位。
- b.深化 ECFA 效應，掌握中國大陸十二五規劃契機，拓展大陸內需市場商機，並藉由大陸廣大的市場，開拓另一個發展全球市場的機會。

E.兩岸汽車產業合作之願景：

- a.臺灣成爲全球車廠佈局生產基地的選項之一。
- b.亞太地區車輛設計研發中心及高附加價值汽車零組件供應基地。

(6)共同建設海峽汽車國際營運中心之優勢與效益：

A.優勢：建構雙基地,同一協同服務平臺：ECFA 鼓勵提升兩岸區域內整車附加價值率，促進兩岸汽車產業共建垂直分工體系之競爭優勢。

B.營運模式及主要業務：

- a.各自爲車輛物流運籌基地,雙港互爲中轉口岸基地。
- b.各設汽車展銷業務,協同運作。
- c.汽配及零部件集貨發貨中心。
- d.車輛組改裝基地。

- e.兩港進出口關務,稅務,資訊服務。
- f.金融服務中心。
- g.上牌一站式服務中心等完善的汽車產業鏈。

C.預期效益：

- a.縮短前置時間：透過設於自由貿易港區內的集貨 Hub 倉，可進行兩岸快捷海空聯運，整車或零部件再經由直通關或保稅港區運抵對岸生產工廠，可將原本平均 14 天的運輸時間縮短為平均 5 天，有效縮短運輸前置時間。
- b.降低存貨週轉天數：由於運輸前置時間縮短，廠商之在途存貨量與平均存貨量亦隨之降低，當平均存貨越低，則將得較高之存貨周轉率與較低之存貨週轉天數，減輕廠商資金積壓的壓力，增加獲利機會。
- c.降低單位購買成本、降低單位運輸成本：建構 4PL 商貿物流中心之模式，可集結各配合廠商所需之半成品或零組件及其數量，由於數量龐大且需求穩定，可與供應商議得較佳之價格，故可降低原料單位購買成本；接著供應商出貨至集貨 Hub 倉，再由物流業者匯整裝櫃出口，集合多家廠商訂購量，可得運輸規模經濟，即降低單位運輸成本。

二、心得及建議

- (一)透過共同建設海峽汽車國際營運中心，建構雙基地,同一協同服務平臺，促進兩岸汽車產業共建垂直分工體系，以務實的方式推動「臺中港自由貿易港區」與「福州保稅港區」業務交流合作，在兩岸經貿合作中具有重要意義。
- (二)就兩岸物流產業方面，冷鏈物流、農漁產品物流、汽車及零組件物流、電子商務、智慧型港口等均具有相當發展潛力與契機，也受到兩岸產、官、學界普遍重視，此與目前政府刻正積極推動之自由經濟示範區政策相互呼應，自由經濟示範區四個發展重點其中之智慧運籌，已完整構建出明確方向，希利用建置完善資通訊基礎建設及共享雲平台，協助我國物流業者運用電子化整合跨國或跨產業的價值鏈，並擁有線上提供全供應鏈物流、金流、資訊流多元整合服務的能量，協助企業規劃、運籌最佳物流計畫。此外，亦希運用共享雲平台整合運籌流通資訊與關務審驗系統，建立一套互信、便捷、效率的創新關務管理機制，以解決關務審核機關疑慮及簡化審驗作業，進而擴大「前店後廠」、「委外加工」的營運模式，讓業者感受到

自由便捷的服務。

- (三)兩岸物流合作已由以往的港對港合作，發展為區對區合作，進而發展成為產業對產業合作。然船隨貨走，因應兩岸物流產業能量迅速擴張，兩岸快速客貨輪需求隨之大幅提升，建議可覓尋航商開闢台灣各國際商港與大陸華南、海西等地區港口快速客貨輪之定期航班，搭配海空聯運、海鐵聯運或海陸聯運等複合式及門(door to door)運輸服務，掌握物流商機。
- (四)由於大陸華南、海西等地區，與臺灣各國際商港具有地緣區位優勢，因此，建議臺灣港務公司可選定該地區二線港口為合作對象，尤其對地區性產業發展潛力雄厚，港埠建設或營運業務相對落後的港口，評估投入港埠建設或設立物流倉庫等合作事項。
- (五)目前臺灣港務公司刻正積極拓展潛在業務，建議可朝向透過資產開發、轉投資、合資、策略聯盟等各種形式之合作模式，尋求多角化(包括物流運籌)與國際化業務之推展，藉由多元化成長以提升整體港埠價值，擴大營收成長來源，朝企業化永續經營目標邁進。

三、相關照片



圖一 臺灣港務公司臺中港務分公司陳總經理劭良與民建中央吳副主席曉青會面照



圖二 臺灣港務公司臺中港務分公司陳總經理劭良與陸方首長會面照



圖三 臺灣港務公司臺中港務分公司陳總經理劭良於會面時致詞照



圖四 臺灣港務公司臺中港務分公司陳總經理劭良與民建中央吳副主席曉青互贈禮品照



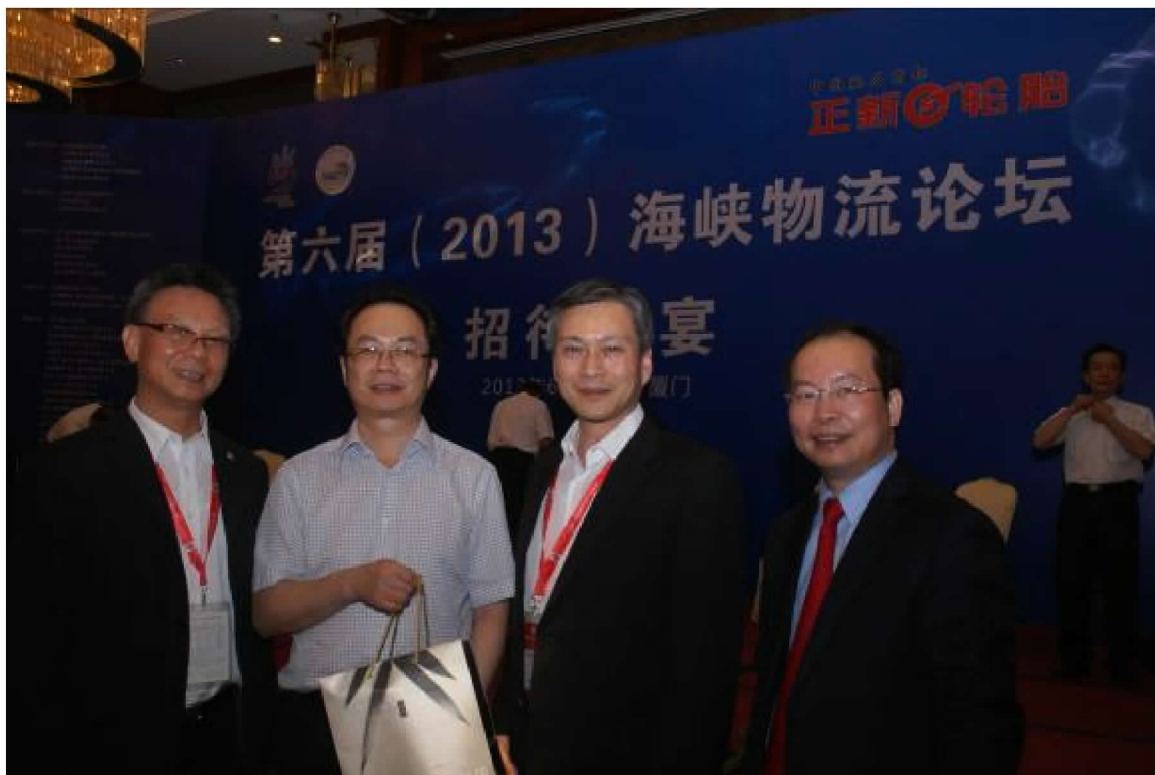
圖四 第六屆(2013年)海峽物流論壇貴賓合影照



圖四 臺灣全球運籌發展協會游理事長文相致詞照



圖四 臺灣港務公司臺中港務分公司陳總經理劭良與福州保稅港區管理委員會黃副主任武閔簽署共同建設海峽汽車國際營運中心合作意向書照



圖四 臺灣港務公司臺中港務分公司陳總經理劭良與臺灣全球運籌發展協會游理事長文相、民建福建省委員會郭副主委學軍、海西物流雜誌社蔡常務副社長遠游合影照