

附錄四

面訪逐稿：業者訪談

倉儲服務業與貨物承攬服務業

A：訪問者，W1：受訪者

A：現在看起來就是說，不管是自經區還是服務貿易協議，就是差不多政府應該是硬會通過的東西，就是看時間前後，所以我們是高雄市產業總工會，所以我們其實是等於這個是勞工局他有做一個研究案，那它主要目的只是要知道說，不管自經區還是服貿真的通過之後，對我們高雄市的產業會有甚麼樣的影響，站在勞工局的立場他們要怎麼樣來因應，因為副總你也知道我們高雄市其實這段時間以來，整個像失業問題還是各方面的哪種都很嚴重，所以勞工局變成說他們想法是說，這樣到底如果這個又過了之後，對產業會有甚麼影響，產業有需要甚麼樣的新的不管是人力，還是各方面的協助，他們可以做甚麼樣的因應，所以才會做這個研究案，所以說我們也是真的想要了解說，因為副總你們真的是第一線，對整個目前不管是倉儲業的問題還是各方面，都是最第一線在接觸的人，所以你們的意見真的是最寶貴的，

W1：我想這樣子啦就是說，那個本身自由貿易港區這樣的一個政策，從民國九十二年做到現在，自由貿易港區就是說我們研習了一些成功的案例國家的經驗，那現在大概陸陸續續很多的國家也陸續展開，你講那麼上海的自經區的示範區，那這個的整個的用意就是說，在全球化經濟的模式之下，那每一個整個對於民生的物資跟整個產業的發展有需求的這些的品項，那麼如何透過他供應鏈的整合，來建構他的競爭力，我所講的是供應鏈的整合是這樣，譬如講我們現在台灣他是一個貿易的經濟，那這種經濟型態會變成怎麼樣？也就是說我有很多的這個產品，我必須在國外設廠全球分工，那這些國外設廠跟全球分工裡面，他的供應鏈的整合就變成他的所謂的建構他競爭優勢的關鍵，很關鍵，譬如講有些的零組件是在東南亞有些在大陸，那麼台灣是研發或組裝中心，那麼這些產品如何透過整個在政府政策上的所謂的稅負的減免，來讓我們整個產業鏈跟供應鏈的這些的建置的總和成本是在國際上有競爭力，我們早期講這個電子產業，他們講是毛三到

四的產業，對不對，毛三到四就是毛利從3%到4%，但是我們很簡單來講，我們一個加值型營業稅就5%，對不對，那麼年底營所稅又17%，那麼因為跨國境的關係進來需要繳保證金，需要繳貨物稅，需要繳關稅的問題，那麼在這些區域裡面，自由經濟示範區裡面，其實他是免稅的情況下，那免稅的情況下也要能夠在這個免稅的環境下讓這些供應鏈的鏈結能夠結合去串接，譬如講他從國外進口半成品或零組件，那麼我們進到這個保稅區以後，你不用去繳保證金，不用去繳貨物稅，不用去繳關稅，然後完了以後我再複印出口，那這個就完全沒有稅的問題，一毛錢的稅不用繳，你只要去繳相關的報關、託櫃、物流的倉儲費用、流通加工的費用，在出口的海運費、報關費這些而已，其他就沒有了，那這個的美意我想現在整個包括先進國家，歐美、新加坡、中國大陸、甚至於台灣，目前都在積極朝這個所謂的這個自由經濟示範區，就是說我們講是說那麼他們有簽這個所謂的貿易協定，那麼這些的方向去走，那麼這個要去走，很清楚的，我們業者的看法是這樣，第一個你的法令一定要先周延，如果法令不周延，業者無所適從，也就是說自從我們在訂定這樣的一個法定的時候，本身有一個商業模式進來，但是法令這一套衣服我穿不下去，那我們在申請質詢，在申請修法的過程當中，這個又鞭長莫及，又是一個很冗長的行政程序，那這個往往就造成商機就沒有了，所以我想就是說葉總幹事您所提的問題就是說，第一個，我們業者最重要的是在看這些法令的這個結構的實務面建構的完不完整，如果這個法令他當初在制訂的時候確實都有跟業者.....我講的是說不是形式化的座談，就像你今天來跟我們談這個問題一樣，我今天舉個例子，為什麼自由貿易港區裡面，我們現在從九十二年公佈到現在，推展不起來，為什麼？

A：因為像貴公司我看好像是九十六年開始進入自貿港區的

W1：對，我們是九十六年的年底，12月取得加入自由貿易港區的事業跟貨棧

A：對，我記得是九十六年，其實到現在也七年多了

W1：對，我現在做四個客戶，而且這個四個客戶有兩家是境外公司，不是台灣本土的產業，來應用這樣的一個供應鏈模式

A：那這樣你裡面算是比較有成功的

W1：對阿，我們就是.....我講的是說有成功我們才講，就是四家

A：對阿，因為很多其實像.....因為我們之前有去訪過一些，甚至有的本來是自貿港區裡面的，然後後來都放棄掉了。

W1：他不做了

A：對，就不做了

W1：那他講甚麼原因

A：他就像剛才副總.....他就覺得好像類似那種法令的制度面上，類似說他到底要找哪個單位，他連這個有時候都會.....主管機關之間有時候都搞不清楚這個算是誰的業務，那久了他們就覺得這樣子對他們整個效率甚麼都太.....

W1：客戶也不能等，那這個就是譬如講第一個，我舉個例子來講就是說，這個客戶他希望用高雄港作為他保稅的這個轉運的中心，那麼當然業主他會怎麼樣？會把他這個產業的一些零組件、配件先去做供應鏈的設計，譬如講我在東南亞做了哪些零件進到高雄港的保稅物流中心，我在大陸做了哪些零件我進到台灣的保稅中心，那麼台灣的保稅中心我根據台灣的保稅的物流中心來講，我到底要用哪一個法源的依據來操作？因為我們的保稅物流中心有兩個，一個民國八十九年所公佈的物流中心通關管理辦法，一個是九十二年公佈的自由貿易港區管理條例，這兩個都可以做保稅，但是為什麼物流中心他本身門檻比較高，第一個資本額他需要一億五千萬，第二個本身他還要有所謂的相關的配套的監視系統，電腦帳冊的自動化管理，那麼就是因為本身物流中心他有資本額的限制，所以那些比較中小企業，資本額在這個以下的物流業者他就根本不可能申請，那不可能申請的話他資本額這麼小，那麼一定的嘛，你的物流的規模可以多少？一定不大，不大

的話就沒有規模經濟，沒有規模經濟成本就固然升高，單位成本一升高就沒有競爭力，沒有競爭力當然相對就沒有優勢，那你剛剛所提到的說，總幹事提到，我們之前你跟其他的業者訪談，為什麼他自貿區他操作不下去？我剛特別跟各位報告的是，第一個是法律的周延面的問題，第一個我們現在報關的通關制度，自由貿易港區從外貨進到自貿區在報關上他就是用F報單來報，報進來以後那我們接下來做的，如何讓這些產品增值化，你有辦法讓他增值，他才進到這個保稅區，有增值才有成本的利基，好，我要增值，我要委外加工，對不對？委外加工的話譬如講，我們這個講是一個機器的組裝業，那我把所有的配件零組件都送到保稅物流中心，那我找課稅區的一家工廠幫我們去做組裝，那這個本身委外加工過去是海關在管，那麼現在修訂法源為航港局在管，那麼航港局在管，但是我們對於流通加工的申請，就是說我對於這票委外加工的申請、申報、帳冊我都還要去對海關作申報

A：對，那事前沒有統一起來對不對

W1：對

A：他事前沒有統一起來

W1：你航港局去核准這個案子，你還是要知會當地的分關，海關這邊，但是實際上業者在執行這些所謂的委外加工的這些表單的申報，報單的申報，那麼這些的作業的介面的主管機關全部是海關，我投入多少原料？我產出多少物料？庫存多少明細？用甚麼樣的報單？我多少的報廢品？我的這個原來零組件要做變更，我要申請展延，這些全部一張公文都沒有到航港局去

A：這樣好怪

W1：對阿，全部都只有跟當地的海關申請

A：可是這樣航港局怎麼可以管理的到？

W1：那我也不知道說為什麼做出這樣的一個.....因為你說我要委外加工，到課稅區的工廠，航港局根據我們現有的法令幫你做審查審核，OK，但是審核完

以後這個案子如果說他是核定可以這樣去做操作的，那麼後面所有的這個案子的所謂的整個進行的過程，執行面的問題這些應該也是直接對航港局，那海關只是一個跨單位的監控系統而已，但是現在不一樣，比如講我這邊簡易加工，就是他不是去把產品拆成零組件再去做深層加工的，就是我產品加工完以後不影響他產品的原貌，這個叫簡易加工，簡易加工是跟海關申請，深層加工是要跟該港區的分關申請，譬如講我們這邊是跟旗津分關，自由貿易港區的旗津分關申請，是這樣的一個道理，那所以我說過，那你這樣的一種組織的行政權責分工的體制

A：對啦，會造成事業單位的錯亂

W1：對，沒有錯，所以我們的法令的規範，那這些法令我想就是說，事前的分工的問題，第二個就是說，業者本身根據客戶的需要，那麼他有很多的整個作業的內容跟界面的協調問題，那原則上如果這些法令的規範不夠完整，比如講，我們今天這個保稅貨品進來以後，他跨幾個單位？他第一個跨到國貿局，跨到海關、跨到財政部，這全部都是跨，那這些也就是說我們剛剛講的關港貿，海關、國貿局，這個港區的監控，這些的整個資訊系統，在公文的行政過程當中，當然我現在政府在做這個合一，就是做線上作業，電子公文、線上作業，那麼來加速整個通關，讓供應鏈的這個行進能夠流暢，因為有些時候他需要時間點，比如講我今天這個組裝，對方要求我一個禮拜內，能夠在自由貿易港區裡面的保稅工廠組裝完畢以後，再複印出口，那如果說我們今天跟海關申請這樣的一個公文的流程，沒有辦法搭配到我們客戶訂單的需求，你說我敢接這個訂單嗎？我光訂單沒有完成的罰款跟商譽的損失，就超過這樣的一個情形，所以我覺得是第一個是法令面的問題，本身因為這是遊戲規則，我們不管是這個現在已經推了……九十二年公佈到現在也十二年，一百零三年了嘛，這個整個自由貿易港區的管理條例，從原來的是自由貿易港區的管理委員會，後來轉到交通部，現在又轉到整個航港局來做專責管理，這個整個發展的歷程來講，確實也

都是業者主動的反應了很多的事情，然後主管機關再去進行修法，那麼不管怎麼樣，我們業者還是希望修法的情況會更好。我再舉個例子，在自由貿易港區管理條例裡面，他對於我申請這個自由貿易港區，保稅區來做操做，比方說我物流中心撥個三百坪來做自由貿易港區，就是未來自由經濟示範區的商品，法令規定要專倉專用，那我們對於境外公司也好，國內的業者也好，外商也好，他有這樣的業務需求，那我們幫他做物流解決方案的規劃跟設計的時候，本身就會面臨到以下這些問題了，第一個，我們本身你要在這個整個.....這個進來的時候，我們必須先跟主管機關申請核准，好，我的倉庫申請核准，他同意我三百坪的擴佔，那這一票貨進來，可能他是怎麼樣？他只有多少？他只有一百坪的使用空間，我兩百坪閒置在那邊，對不對？那為什麼？你定這個專倉案專用的法令是幹嘛？你不是把業者的整個倉儲的管理跟使用資源給綁死嗎？所以我就從去年開始跟海關建議，今年終於通過，財政部正式發文，就是說我業者很清楚，我做保稅物流中心，我有物流中心的營運的許可，我本身在你這個海關我押了兩千萬的支票，對不對？好，我所有的電腦的監視硬體系統跟帳冊也都符合你海關的監管規定跟稽核規定，那實務上來講，跟你講我們葉總幹事，工業會先跳過，你送到我物流中心來，我按照報單的程序，把它完成海關驗放以後進到我物流中心，在系統上我報單已經打得很清楚，這一票貨是要住到哪一個物流中心，那麼物流中心監管編號，譬如講那麼打進去，甚麼時候入這個貨櫃號碼？哪一張報單？入那些產品品項？哪一年、哪一月、哪一日、幾分幾秒？入在哪一個倉庫的哪一儲位？電腦都一清二楚，其他空的地方你怕甚麼？怕我走私？怕我逃漏稅？為什麼？因為這種保稅系統我們完了以後就直接透過系統的轉檔，上到海關的監控系統，海關你可以做遠端稽核，所以我當初就跟海關講得很清楚，我說你都可以隨時不定期來跟我抽盤，按照我的庫存表，你看哪一個儲位的東西，你只要抓沒有，你依法究辦，但是我要的是如果我都做到依法規定的保稅儲位申報跟定位的管

理，其他的地方為什麼我不能放？我進去這個倉庫裡面這是保稅品，這是甚麼貨品，我不會檢錯貨，我不會讓還沒有繳關稅的產品去流失到外面去，我已經達到這樣的一個資訊系統跟人為管理的專業跟技能，你為什麼不能去放？

A：我覺得他好像比較那種傳統的思維，就是那種就是.....

W1：你想，那我就告訴他，如果這個東西.....我不是恐嚇，實務上業者很清楚，我當時在我營業上的時候我沒有商機，我的推展業務模式沒有競爭力，我就放棄，所以我就跟他講，這個東西沒有通路，我要取消自由貿易港區的證照，我拿個駕照不會開車幹嘛，我們是在第一線做經營人員，我拿個駕照不會開車幹嘛，葉兄你知道我這句話的意思嗎？後來他才正視到這個問題，我也跟港務公司反應了很多次，他知道這個不通，我說過我申請三百坪，我現在這個訂單只有一百坪，之前稅務處講得更離譜，陳副總你可以申請面積變更，我說我如果下一批大批的進來哩？那我問你我從自貿開始送件到你們核准多久？幾個月？那個訂單可以等我幾個月嗎？不要說幾個月，等個三天等不下去，那這就是實務性的法律問題，我們這個案例來講，後來他才列了說好，物流中心已經符合物流中心通關管理辦法規定，設置適當的監控系統跟電腦帳冊，符合海關稽核要求的，得以用電腦的帳冊來取代實體許可

A：因為我覺得他如果這邊沒有.....會變成說是懲罰，變相懲罰那些照規定的公司，反而變成這樣子，因為我整個都照規定了，結果你為了防止說有人可能不照遊戲規則，那把它全部手腳都綁死，那對這種真的是照規定的其實反而不公平。

W1：一樣的嘛，就像今天如果說我們正常去走進口的，繳關稅的，那麼跟那個遊走在法律邊緣的，你這個比喻很好，那我已經都有電腦帳冊，這個資訊系統也是用我們關貿的系統，關貿是財政部，那你還怕甚麼？我也跟你講說你隨時不管哪一個關你們隨時給我抽盤，不對我願意受罰

A：因為這就變成說，我照你的義務我都盡了，那你反而因為為了要預防說有可能有人不照遊戲規則，那反而搞這樣子，我覺得是變相的懲罰

W1：那這個就像說，我們再舉第二個例子，自由貿易港區的報關是二十四小時採通報制度，但是他跟物流中心比起來，業者為什麼同樣操作保稅的貨品，他還是希望去做保稅的物流中心，不去做保稅的自由貿易港區，因為港區來講目前我們國內六港一空，他是一個所謂的管制的特區，在這個特區裡面的業者才能夠申請從事加入自貿跟貨棧的業務，那麼物流中心不一樣，你不在港區你也可以申請，對不對？只要你符合設定條例的規定，就可以去申請，那麼這個做起來會變成怎麼樣？第一個，我們本身在整個自貿的操作上，以現在的法規來講，譬如講我現在貨品要出去，我要報關核准才能夠出去，我外面的貨要進來必須報關核准才能夠進來，但是物流中心一樣他都有監視系統，那麼物流中心是怎麼樣？他用放行條的方式在做

A：它的效率更高

W1：高了好幾倍阿，對不對，那麼為什麼……

A：可是這樣好矛盾，因為理論上他如果是要推自貿，自貿應該是要更方便才對

W1：對，更自由，沒有錯，但是現在自貿來講，必須講說我們對海關的申報來講，現在全台灣沒有一家用按月匯報的方式在做，只有物流中心有用按月匯報

A：所以他只要一個月匯報一次這樣就好？

W1：對，物流中心的保稅帳我們現在有好幾個客戶都用按月匯報，但是我自由貿易港區的客戶我都不要，我不敢，做不來，所以我還是逐批申報

A：那好特別

W1：為什麼？因為自由貿易港區他本身的法源的架構就是說，你一直在系統上面去打資料，去餵資料，只要一個環節你餵到失當就走了，那物流中心本身它本身不一樣，他所有的報單他可以逐批去彙整完了以後，就他很清

楚，那自貿的部分他本身報單的類別、在系統上的串接功能都還沒有完全真的是達到所謂的我們講就是說流暢的電子化，這樣的一個意境，那麼另外我再跟各位報告來講就是說，我們說委外加工跟簡易加工

A：對，這個我也很好奇

W1：簡易加工很清楚的就是，本身這個產品從境外進來，或者是國內的課稅區進來，都可以報到保稅倉庫進來，那個報單都沒有問題，但是進來以後我們所有的流通加工，我們就是物流的加值作業，我要跟當地的海關作申報，海關的認定就會因人而異，這一票葉兄我不做.....我這個是把它拆裝以後換成小包裝，那你認定說，阿你已經改變原來的產品的包裝型態，這個不能算簡易加工，有些海關就可以OK

A：就等於他那個遊戲規則沒有明確

W1：他的認定只是一些大原則，不是很具體的

A：副總我想請問一下，就是這個加工的部份多嗎？就是佔的客戶.....客戶會要求這種加工，不管是深層還是簡易加工，就佔你的那個會很高嗎？

W1：不會很高，很低，也就是說一般來講，物流中心的客戶他做的案例，因為物流中心只能夠做簡易加工，物流中心的法規沒有辦法去委外做深層加工，物流中心只有在物流中心內部跟海關申請流通加工，海關核准以後在區內做簡易加工，自由貿易港區有兩個，一個是簡易加工，一個是委外到.....申請到課稅區

A：前店後廠的這個概念

W1：對，這個模式

A：啊我比較好奇就是說，那所以這個對客戶的需求是很高的嗎？就客戶會需求說就是需要做那個深層加工？

W1：這個我倒是昨天我到港務公司開會，我在跟他們探討這個議題，我們要做這樣的情形，我倒是覺得我們根據產業的結構面去做分析，譬如講昨天加工出口區也出來了阿，那我就告訴他，你告訴我加工出口區裡面目前那些

產業適合來做後廠這樣的資源？是機械零件組裝業？是電子產業？是化工業？是食品產業？或者是其他的產業等等？如果說你沒有把這些做FOCUS做聚焦，怎麼去做？昨天加工出口區報告了，他們整個加工出口區裡面產值貢獻度最高的是電子產業，佔了百分之七十幾，那我就跟他報告，現在電子產業一樣，不管常溫的國際物流跟低溫的物流，因為我們台灣畢竟多數的關鍵零組件，還是掌握在外商的手裡，所以我們必須進口進來，為什麼台灣人家講說你脫離不了代工的宿命？好，你進來，現在的整個電子產業的供應鏈，我倒是覺得這個產業是所有的產業裡面規畫跟建構跟執行最完整的，規劃、建構、執行，譬如講電子產業原料的供應商在日本，那麼日本從工廠以後完工，透過海運或空運送到保稅的物流中心，保稅物流中心也不敢用自貿跟他做啊，都用物流中心

A：目前的狀況是這樣子？

W1：對，大多數是用物流中心幫他做，然後在保稅物流中心驗收完以後，幫他做常溫的貨品跟溫控的貨品的倉儲管理，然後再跟工廠的訂單下到物流中心以後，幫他檢貨，幫他包裝，那麼以物流中心出保稅工廠這個方式去做申報，因為我們也是自主管理中心，我們的海關核准我們自己使用封條，然後跟海關做核銷，那這個的話就很順，那麼為什麼？因為我要說明的是，這些電子工廠他們本身都直接從國外採購，進到保稅的物流中心，再進到他本身是保稅工廠，這個自由貿易港區有生意可以做嗎？

A：對，這個就是我覺得很困惑的，因為現在政府在推要從自貿港變成自經區，主要就是強調一個就是前店後廠，然後一個就是通關的更便利這樣子，那這樣聽起來，因為剛才副總一職在講的就是整個目前的通關的流程還是比較久，然後整個海關或者港務局之間的整合還是沒有那麼順

W1：權責的定位

A：那如果照目前這樣看起來，自經區可以解決這個問題嗎？

W1：我必須先講就是說，譬如講我昨天看了加工出口區裡面的產值的貢獻度最

高的是電子產業，70幾%，我就問了主席，我說你告訴我這兩個加工區裡面哪一個是採這種自由貿易港區近來委託工廠加工再運出國，沒有阿，他們的供應鏈模式就是我剛講的，從國外採購原料，供應商把貨送到物流中心的保稅倉庫，然後保稅倉庫再把他複印到保稅工廠，那保稅工廠再根據財政部所申請的核可的稅率再完工以後做核實申報再出口，或是賣到國內通路，這個供應鏈模式已經這麼定型，而且全部都是電子產業在做，他也不用去進到你自經區去做，他也不用進到你自貿區去做，我說產值貢獻度最大的產業是在這邊做了，你還有哪些生意可以做？

A：對，這個也是我一直覺得他一直把重點放在前店後廠，可是我一直在想說到底這個會有多大的潛在的那個可以去

W1：那麼你剛講的，就是第一個電子產業的後廠我倒覺得本身這個機會不大，為什麼？我申請所有的委外加工做深層加工，在我們的海關稽核的規定裡面，我必須提供我的所謂的製程標準書跟蹦表，就是我用原物料的清單，那就像我的配方一樣，廠商這個一曝光就死掉啦，我今天舉個例子來講，食品產業，我今天舉個例子，我今天是這個材料進來，我要送到調理工廠裡面去幫我做調理，加工成鋁箔的真空包，那海關當然會監控你用多少的保稅原料進去，多少的保稅的包材物料進去，然後做多少包的成品，當然從程序跟法規上他要要求了解這個製程，但是我必須把這些製程跟我的配方明細都給你，可行嗎？葉兄

A：這樣就沒有可口可樂了阿

W1：對阿，也沒有百事可樂阿，也沒有威士比，不要說那個大品牌，對不對？那這個都是怎麼樣？我剛講過嘛，你看現在中科、路科、南科還有加工出口區這邊，他們用自貿業務模式的多不多？沒有，幾乎都是直接從國外供應商進到保稅物流中心，然後再送到保稅工廠加工完以後複印出口，從工廠直接申報出去，是這樣阿，那麼第二個，我們在自由貿易港區裡面，我剛剛講的就是說，自由貿易港區裡面進出全部都是採通報，逐批去報關逐

一申報，這個緩不濟急，就是說在安全可以管控關稅不流失的情況下，他的作業上根本就沒有彈性

A：所以等於這個最大問題在自經區裡面，自經區條例目前還是沒有去正視到這部分，這些現狀

W1：自經區裡面他有四個業務的主軸，一個是智慧運籌，他希望就是說在這邊的產業能夠再運籌.....運籌就是他的整個供應鏈的流通系統的資訊，能夠透過一個雲端的一個平台去整合這些供應鏈的介面資訊的應用，那這個也是政府要去做的大工程，第二個產業合作，產業合作跟農業增值這兩個有一點類似，譬如講我產業合作是同一個產業合作還是跨產業合作？我今天電子產業對不對，我這個自經區裡面要推動產業合作的政策是那些產業？合作哪些項目？第三個農業增值，自經區都在我們國內，當然不一定是做國內的業務，做國際的物流業務，那你說農業的商品有哪些可以增值？蔬果，種植類的蔬果他只有進到物流中心來做分檢、分裝、貼標籤，養殖類的、加工類的食品對不對，那這個對我們台灣的農業要出口的，透過自經區來做增值再做出口的，有哪些商機你告訴我，我聽過一個笑話，他說有阿陳副總，就越南咖啡豆都大包裝的，對不對？從越南整個.....好幾個貨櫃量直接進到自由經濟示範區，由自由經濟示範區裡面的物流業者在保稅的作業環境下，幫他做從新的分裝小包裝，再複印出口，我說這是加值到台灣的農業嗎？對不對？那我們台灣農業這些精緻的農產品如果能夠進來，或者是我們進口的這些農產品，透過自經區這邊的一些機能的設計，在稅制的優惠跟通關的快速話，能夠讓這個供應鏈去建構完成，我倒覺得最後一個更離譜啦，甚麼叫醫美服務？甚麼人要去自經區裡面設？我問你啦，外面的醫療院所快要關完了，你還把他趕去自經區裡面做

A：我也覺得那個很扯，不過他那個應該會用區外的啦

W1：本來就是應該這樣做阿，當初我看了去年的報紙還說已經有39家業者幹嘛

A：他那個應該會用區外的方式

W1：那區外就是一樣嘛，又是前店後廠，

A：對，應該是類似這樣子的模式去處理，不可能去.....誰要去那裡做

W1：我現在再跟你說嘛，很簡單嘛，你現在把所有的國際業物流業者把他訪談下來，你就可以知道全台灣有多少採用前店後廠的案例

A：屈指可數吧，目前

W1：真的是，這四個字屈指可數，那為什麼這個政策推這麼久了，走不出去？問題在哪裡？就是說你要去看，台灣目前哪些的產業一定要具體，不是所有的產業阿，這太廣泛了，我有食品產業，有化工產業，有電子產業，有塑化產業，有鋼鐵產業，有科技產業，這麼多的產業你全部都是吻合嗎？其次是我們的產業結構是哪些的產業結構會用到國外的零組件，進到台灣來做增值服務以後再複印出口？這些我覺得必須做一點功課去做研究，而不是就像你講產業小組，產業小組是甚麼？你今天就像醫生一樣，你叫一個婦產科的去治牙科

A：因為訪談以後，我自己就覺得這種前店後廠好像變成有一點是憑空自己這樣子，就是覺得好像可以這樣子來弄，然後就去.....

W1：我們講就是說官員的一個理想術語啦

A：因為就聽一些業者就好像沒有那麼容易，聽起來沒有那麼.....

W1：不是，你有哪些的商機嗎？這些商機裡面，你現在的整個法令的配套是不是能夠去支持這個商機，把業務推展出來？很簡單，要成一件事情就是這樣子而已，我剛跟您報告的，像我們倉間共用的那個已經OK，財政部已經正式行文下來了，這是我個人去講的啦，要不然我申請自貿區幹嘛？好，那現在政府第一個階段是怎麼樣？要把現在已經申請核准的自由貿易港區的業者，直接就納入經濟示範區，那自由貿易港區還在跛腳，走路走不好，你要叫他去跑百米

A：對，所以我就比較好奇就是說，如果今天政府有真的來找業者詳談說為什麼自由貿易港區為什麼推不出去，那到底遇到那些問題？然後從這邊來去改

他的法令，然後我覺得說如果自經區改了以後可以去解決這些問題，那我覺得還比較.....

W1：務實一點，實際一點，沒有錯，我們業者要的是怎麼樣？好譬如講，今天有一個境外廠商來跟我談，譬如講他從國外幾個加工廠的原料，我進到你的自經區裡面來做組裝、加值，然後再複印出口，但是這個在物流中心只是簡易加工阿，為什麼？物流中心不是工廠，他沒有工廠登記證，好阿你要委外去，那委外來講，之前就有一個台商會的會長來跟我談，他是一個家具大廠，他說：「陳兄，我這個家具業也玩不起來」為什麼？前店後廠我是怎麼樣？我家具是怎麼樣？這個沙發牛皮就口牛皮進來，木墊做木墊，手把做手把，然後在台灣做組裝，送給沙發廠去做組裝，我告訴你光這個程序我在原地做完成品價格我就被打死了，我還能夠幹嘛？這是一個家具廠跟我談的，我都沒有添油加醋，他直接反應，我能夠一次到位做成，我為什麼分工這麼細？

A：對阿，這就變成說政府他們的想像有時候跟實務上是不太一致

W1：不是，我想脫節的很嚴重，就像一樣嘛，你說這些學物流的教授，你叫他來管理物流現場你管管看，葉兄

A：這個真的是，就學者的受的那個跟實務有時候是滿有很大的落差

W1：他不像我們是從基層這樣一個運班作業一點一滴做上來的，所有的流程，所有的用到的機具設備的規格型態、所有的資訊系統、所有的帳戶，我們都能夠整合的瞭若指掌，哪一個環節出問題，只要部屬一講我們就馬上知道，而且給予正確的解決方案，那你剛講的是說我們回到前店後廠這個議題，我必須很嚴肅的講，你去看全台灣國際的物流業者，已經有申請自由貿易港區，在我們全台灣的六港一空，對不對？台北港、基隆港、台中港、安平港去年八月也納入，高雄港、蘇澳還有一個農業生技園區嘗試，那麼這個本身這六個境內關外的政府核定的可以操作自貿的業務的特區，有哪些前店後廠？基隆港有嗎？台北港有嗎？沒有，台北港只有一個東立物

流，他是用自貿的方式把汽車的零組件直接跟政府申請委外去做組裝，但是那也不是整部車的組裝，而是部分配件的組裝

A：可是政府現在都用這個來講，他現在最常講就是汽車這一個

W1：對阿，阿他就是生一個影就生三個孩子，一樣啊，昨天也是用我們專有平台這個案子來講，那是我們操作的阿，就是荷商從德國從國外採購跟國內廠商採購了很多專有平台零組件進到我的保稅工廠，我把他做報關，幫他做貨櫃的托運，幫他做貨櫃的卸櫃，幫他做庫存的保管，幫他做訂單的檢料，幫他做海關申請流通加工的申請，還有製成的變更、零件的變更，然後派車把它送到中鋼機械公司去做組裝，組裝完了以後成品我們再把它申報進到專案的出口的港地，那麼完了以後再複印出口出去，就講這個，已經講了.....我們做了三年他就講三年，東立物流我也很熟阿

A：所以目前應該算是這兩.....你們跟東立應該算是最大的.....

W1：最經典的案例，這些案子是譬如講就是說，以這個專有平台來講，它一年大概可以貢獻到的產值大概十五億以上，因為他是重型的特殊機器，它有KNOWHOW，有技術，阿汽車本來的單價高，但是東立物流它也不能做全車的組裝，對不對？它譬如講這個避震器它有幾個零組件送到組裝工廠去？

A：可是這樣聽起來其實滿會讓人擔心，就是說長期這樣看下來，因為整個.....

W1：結構性的問題

A：對，然後整個港啊，不管是高雄港甚至台灣的整個貨運業其實一直在越來越.....整個地位排名一直往下掉，那可是感覺起來政府開的藥方變成說不是很.....沒有辦法去真的.....你說像聽起來真的只是很少數可以有條件做這件事情或者說.....可是他把它當通案其實是真的很.....

W1：對阿，我們當初申請這個東西，自由貿易港區的管理條例還是不夠完備，但是專案用函寫計畫書跟交通部申請，那是專案核准不是通案，那你一個政策要去走假設不是讓它變成通案，那就完蛋了，只要業者有需求，我根

據這樣的標準說，我必須講我今天去辦戶籍謄本，我帶甚麼證件帶甚麼印章，大家去辦都一個通則，這個又便民而且快速，你才有商機，有商機才有把握可以做大，有規模經濟你才有規模成本，你才有競爭優勢，要不然我跟你講，就像你說的，我做一票下一票哩？不行，為什麼？我是了一票以後，根本我這個供應鏈做起來沒有效力，成本又高，就像我剛剛舉例的傢俱業，你告訴我，我是傢俱工廠，傢俱他說很多啊，做沙發的就做沙發，做櫥櫃的就做櫥櫃阿，做辦公桌用品的就做辦公用品阿，他還是有他產業的分工層次，那你剛剛我們特別回來強調前店後廠，我說這加工出口區一樣，我昨天比較不好意思，本來我要問那個理事長，好朋友啦，我說你告訴我現在你那邊有幾個是由國內物流中心申請到你那邊去做深層加工的工廠？沒有

A：就不管物流跟自貿其實都很少，不管物流中心或自貿，就深沉的就.....

W1：對，沒有，物流中心簡易加工的很多，因為物流中心沒有辦法去做委外加工，而是自貿才可以做委外加工，葉兄，那簡易加工的很多，進來以後貼標籤阿、分類阿、分裝阿這些，這個很多，但是這個來講產值低阿，對不對？貼一張標籤5塊錢，要賺5萬快要貼1萬箱，那麼像這種所謂的像東立那個是汽車的零組件業，為什麼？因為引擎是進口的，他整部車來講，他的整個供應商有國內的供應商有國外的供應商，所以為了降低他的成本就是說，這些汽車的組裝的裝配業者可以透過進到保稅區，然後送到整個汽車組裝工廠去把它做裝配完成以後再完稅到國內來，或是直接再進到保稅區再複印出口，那麼我特別剛剛一直強調，有哪些產業可以這樣去做？我們現在看到常溫的產業，就是我們做的這個中鋼機械的專有平台，你看看所有的簡報一定會有這個案例

A：就東立跟你們這個，大概都是這兩個

W1：對，其他沒有啦，那為什麼其他沒有？我們主管單位必須.....執法機關必須去深思說，為什麼這個案子三年前一出來是成功的典範，後面通通沒有，

連已經在操作這個成熟，我今天操作這個中鋼機械我已經成熟，下一個個案在哪裡？因為這個不是所謂的獨佔事業，也不是寡.....其實這產業很競爭阿，那麼東立會做的就是台灣的廠商而已，為什麼？國外廠商他的.....你說MERCEDS-BENZ、AUDI跟那個BMW他會進來台灣組裝？不可能啊，他那個品牌都砸掉我告訴你，他當然是成車進口，他還是願意去繳比較高的關稅，為什麼？因為他的市場區隔的客層是有.....他的市場定位不一樣，那麼一樣的，我們前店後廠這麼少，主管機關在推，還是沒有抓到方向，而且這些有的是說，有啦我們提供腹地讓你進來，提高通關的快速化讓你進來，但是我剛講過嘛，我後廠要去組裝的時候我必須提供我完整的製程標準，跟檢驗標準書跟配方表，尤其食品業，那我用這樣的一個觀念來切入說，你訂這樣一個後廠，誰願意把我的製程的技術攤在給你海關去看，阿你海關說沒有這些我沒辦法幫你審，沒有實際出來嘛，做不出來，這些案例我認為都是一些特殊的個案，他不是一種所謂.....譬如講如果說今天.....因為可能這種企業也比較特殊的產業也有關係，譬如講今天鑽油平台的產業，可能在新加坡有一家，在台灣高雄港有一家，可能在大陸哪一個港有一家，他是比較分散，他不會形成一個同樣在這邊做競爭的機制，因為這個產業本來就是比較少，那麼你說比較普遍化的產業來講，這些我們六個港和一空後面所串接的工廠，到底是哪些產業會應用到這個？我們到現在我看不到，真的我看不到

A：副總我想請問一下，像你們九十六年到現在也一段時間了嘛，大概五六年，那像那個.....就是說那你們的客戶裡面，就是還是會透過自貿港這樣子的.....有這種需求的，其實還是不多就對了？

W1：很少

A：所以其實多數還是沒有透過自貿港？

W1：如果按照我交易的客戶來講，大概佔比不到5%以內，從家數啦，那從營業額來講大概佔了30%~35%

A：那雖然說家數少，可是他占的比重算是可能都是比較大型的.....

W1：對，我們現在都是大型的，你那種東西沒有規模經濟你去做，一點貢獻跟產值都沒有

A：那像現在政府還要再推就是像如果服貿的話，因為服貿裡面其實也有會牽扯到運輸的部分

W1：他開放進來

A：對，那這個對你們會有衝擊嗎？

W1：當然，我們必須從整個這個產業競爭的觀點去看，也就是說這個產業.....

那麼我們講你剛剛講的，服貿近來我們把運輸業開放進來，運輸這個產業當資源的建構的結構比較多的時候，就算我今天跟您提一下，很簡單，你看目前我們國內的快遞業者，做B2B、B2C的，宅急便跟宅配通，馬上就被順風快遞給壓制在地上，非常快，你不要看，很清楚嘛，也就是說政府你核准這些進來以後，變成在物流產業USER他的選擇性就比較多，那麼貨運物流產業的選擇性就比較多的情況下，本身因為服務它具有替代性，你有車子我也有車子，你能夠載我也可以載，我不是說特殊的防震車，特殊的這種，一般通則的東西，資源的配置越完整，他的整個進入門檻越低，就形成同質性的服務商品替代性高，那只有價格戰，那也就是說這個一進來以後，一樣的嘛，後面進到市場的，他的行銷策略只有怎麼樣？第一個一般最常用的是剪刀布石頭策略，我先用促銷、低價切入市場，切入我目標市場的客群，那目標市場使用我的產品跟服務覺得可以滿意化以後，我在慢慢的階段性去調高價格，但是當他切入這個低價市場的時候，一樣的道理，今天我們國內目前來講說電費假設一度是4塊3，如果有民營電廠開價4塊，你注意看，馬上換電表的人一堆，那麼我想這個說老實講，對我們物流業者來講，我不是運輸業者，我物流業者我可以選擇更多的合作的運送商來做所謂的配套服務，但是我倒覺得這一塊唯一能夠會有加分的

是電子商務的物流這一塊，因為傳統的物流來講，本身我們台灣的市場規模已經固定，有限，南北縱身四百多公里，有限，土地的幅員遼闊又小，市場規模有限，他不是國際運輸，屬於國內運輸這一塊，所以我必須從這樣的規模去談，那麼這種規模已經目前在國內運費、運輸已經是一個白熱化競爭，不管貨櫃的託櫃也好，或是溫控的配送也好，常溫的配送也好，這個都變成僧多粥少這樣的情形來講就是說，本身市場少了，資源多，那麼從良性去看他，他會汰換掉一些不好的，體質比較弱的企業，為什麼？因為可能服貿開放以後你說進來的車隊他可能是小規模的嗎？不可能，一定是中大規模，

A：大陸都一條龍的

W1：對，他一定是中大規模，中大規模來講就像我們現在這個統一東京一樣，為什麼他租賃在台灣市場做得起來？葉兄，你總幹事你要配甚麼車你跟我說？對不對？我這個全台灣這麼大的業務網我撒下去以後，TOYOTA2400的油電分離車，我現在有大概客戶一百多台，我一次跟TOYOTA買，保險就是統一保險公司在做，零組件、配件我到指定維修廠去做，甚至於我跟你的租金收入你只有付司機跟過路費，其他都是我的，這台車我三年就把你折舊攤提掉，我三年以後我賺這個產值，那如果說這個沒有規模經濟他玩得下去嗎？玩不下去，所以你剛提的，這種運輸一開放進來，他絕對是一個中型以上的企業，那麼新的客戶他在市場已經不像舊有的客戶一樣，他已經有先佔優勢，先佔優勢就是說他已經在國內的市場已經有形成一個固定的市場區隔，譬如講我做運輸對不對？那運輸很多啊，我做常溫的運輸，我做低溫的運輸，我做電子產業的運輸，我做油品的運輸，我做化學品的運輸，這些有分眾化的市場，但是未來唯一會比較白熱化的競爭跟擴展出來是怎麼樣？要去串接國外的供應鏈，那就是一個像淘寶網這些，物聯網這些網路購物，讓整個商流的環境去擴大，順便把後勤物流的這塊帶進來，所以我在看，如果說我今天進來是做拖車的做大卡車的，我跟你講

這個絕對打打殺殺，以台灣這麼小的一個幅員環境，會拚到.....

A：現在已經很慘了

W1：他一個紅海市場阿，一樣阿，我現在這個客戶冷凍食品要寄到台北對不對，一公斤多少？2元，有人CALL便的你要跟嗎？不然他就叫別人了，我跟你講客戶沒有甚麼忠誠度，他往往只有價格接受度

A：因為我知道現在整個其實.....就不要說有服貿後來開放，就即便是現在，其實他整個競爭.....因為這幾年量一直在減嘛，那公司還是那麼多啊，所以其實這幾年整個的那個價格其實壓的.....

W1：市場的獲利跟承載的貨量還是在下降，對，就整個量一直在減，阿可是廠商是固定的還是固定那些，你看我們國內目前大概在幾個通路來講以零售跟末端通路的老大7-11，你看肥水不落外人田，他早期從外包到他有規模經濟以後，你看他就成立自己物流的公司，統昶做低溫的，捷盟做常溫的，他自己做捷盛配送一條龍都自己做，你怎麼做？有阿，他有丟出來，是怎麼樣？那些難處理的啦，譬如講葉兄你一部車送10個點，10個小時可以回來，他外包的部分10個點要一天，他把那個畸零的那種偏僻的不好做的全部外包掉，把核心的掌握到自己做，但是還是有規模經濟阿，你7-11將近5000家店，北中南物流中心還是一直在蓋，所以你剛提到的服貿這個進來，譬如講美容美髮業，我們去減一個頭本來100元現在80塊都開始出來了，為什麼？他平均15分鐘可以減一個頭阿，如果你接接續續加上開放，師傅平均一個小時可以剪3.5個頭賺300元，對不對？一天他做8個小時多少？但是你看這些快速剪這些，為什麼？因為他的進入障礙低，門檻很低，簡單我自己不用店面我到百貨公司到量販店的這個地點我去租一個小小的店面，然後把這個產業鏈價值去做分割，阿你說剃頭的，美容美髮業裡面我們台灣過去幾家經典的連鎖店一直在收，你說曼都到哪裡去啦？這個是市場規模的問題，你的市場是這麼大，你再引進這些進來就是怎麼樣？兩個問題嘛，第一個透過良性的競爭把劣質的淘汰掉，我們認為從產業的優

質化的觀點來講，這是還有一點正向，第二個如果一競爭到最後以後，他變成一個寡佔的市場，某些的資源都掌握在某些人手裡的話，那麼USER消費者本身的議價能力就受到牽制，就沒有了，就這個道理一樣嘛，你看我們ECFA，我們台灣的農產品是要比大陸的，水果三年內2011年到2013年，18項三年階段性免關稅的水果，他給你定哪5項？第一個香蕉，第二個柳丁，第三個檸檬，第四個火龍果，第五個洋香瓜，我們香蕉外銷去大陸，你光被東南亞和南美洲的打就打死了我不騙你，我們還是維持區隔的日本市場，賣的價格好，我們台灣的柳丁有多少人外銷？中國大陸有沒有，那天不是說我們代銷的時候配合萬海裝兩個貨櫃演出就好了，後面就不見了，第三個檸檬，我們有檸檬可以外銷嗎？你去好事多看，那個檸檬都進口的黃皮的，都在我們這邊分貨出去的，我們的火龍果現在一斤多少錢？

A：90、100

W1：對阿，阿你定這些是要定甚麼？我問你你怎麼不去定鳳梨愛文、金黃、棗子、芭樂、蓮霧，這些比較優質有區隔性的農產品，老實講我真的我不喜歡，因為我要負責營運的成敗責任，一期常溫的，二期物流中心低溫的一樣，任何一個有業務商機的我們都會去洽談，但是我跟你報告就是說，像我一期物流中心2002年做到現在，我2006年取得自貿的許可，六、七、八、九、十、十一、十二、十三，今年第七年，四家客戶

A：可是以這樣來講算是很好的，以區內算是真的是很.....

W1：沒有，我說過嘛，從營業額的佔比來講佔三成，那因為怎麼樣？我們有夠大的廠房面積跟建構完整的資訊系統，還有我們結合很多的資源，包括專業的人力資源一樣，沒有錯，我不敢講說佔我們營業額三成不好，但是如果說我覺得這個政策是更有優勢的時候，為什麼他不能佔我們營業額的六成、七成

A：對，理論上如果真的要推這個應該是要佔六成、七成才對，正常情況應該是這樣

W1：因為如過正個政策是優的，是好的，他會去取代傳統不好的

A：對，理論上應該是要，因為六七年了，對，應該是這樣才對，可是我現在會這樣僅講是因為我覺得相對於其他你們已經算是很多的

W1：沒有，一樣嘛，你像低溫的部分，我現在做冷鏈的保稅，從國外進口食品進來台灣做保稅分裝，我已經有走在前面了，我最近又成功開發了一個歐洲的案例，但是我就不敢用自貿做，我還是用保稅物流中心做

A：我覺得這樣政府實在應該去多聽你們的.....就是說到底問題在哪裡，不然他這樣盲目推一個自經區，又不能解決你們的問題那不是更.....

W1：我講一個笑話，當初這個冷凍鱈場鱈魚量很大，廠商跟我講說：陳副總，現在自貿區可以委外加工，我們向海關報告，是不是這些案可以.....我魚整條進來，送去冷凍廠加工切片，你知道海關第一句話回甚麼嗎？他說這個喔，你敢不敢保證這批原料出去沒有狸貓換太子？切出來的魚片全部都是用我們送出去的那些魚去切的，你怎麼監管？第一句話問我這樣，他們就是先用這種心態去看事情，就是說他借了這種保稅申報出去

A：先預期說有人要做壞事這樣

W1：阿因為這區是保稅嘛，但是他有一些比較劣質的貨品，保稅你沒繳稅嗎？我用那些比較便宜的東西換掉，這些保稅一樣鱈魚去掉包去賣掉，你看這要怎麼做？所以我跟他申請的就是說簡易加工，切頭切尾，切頭切尾也跟他拖了三個半月才拖過去，他說阿你這些魚你把他切頭切尾已經破壞他原來的形狀，我說那這個還畢竟是鱈魚阿，那我問你，一個魚來講，魚頭佔了22%~24%跟尾巴，我們這些魚殺掉剝頭剝掉剩魚身中塊，像虱目魚肚一樣，魚頭一顆10元，魚肚一塊70，魚頭台灣不吃，大陸愛得要死，啊我只不過是進來加工，頭去大陸，魚身去台灣，這個才有加值，後來我跟他講，我就講了一句很經典的話，我說海關你來我現場看，我切給你看，重量沒有變，我10噸的魚切出來就是用鋸台給他滑過，頭尾滑過中間把他分開這樣而已，那不是算簡易加工算甚麼？我難道會鱈魚切到變鮭魚，後來

他喔，因為這種東西我要花很多實務面跟他解釋，然後我都把他帶到現場來看喔，因為對這種加工，我個人過去實務的背景我花很多的心力，我可以跟他說服，你如果別問不知道這水產加工的，這個機會就沒有了，我要說這個業務模式這樣子我們就把他串接起來了

A：可是像那個鱈魚加工的話，所以變成說你們要再去進那些設備嗎？還是他們會提供？

W1：沒有，設備是我提供

A：就變成說你們還要去準備？

W1：對阿，所有的設備跟加工的器具都是我提供，我提供六種設備，第一個鋸台，簡易型的鋸板可以鋸的，第二個加工的工作桌，第三個電子磅秤，第四個打包機，第五個貼標籤機，第六個堆高機

A：阿人哩？人是變你們要請還是？

W1：我們請

A：你們也要再請那些人

W1：對，我還要教這些工人怎麼去切、怎麼去裝、怎麼去過磅，這個都有SOP

A：哇，可是他如果這樣子，你們進口的東西多樣性很多嗎？

W1：不是我們進口是客戶進口

A：對，客戶，我的意思是說你們經手的產品多樣性很多，那所以那你們不就對每個的那個.....他需要的那個工具都要去了解

W1：很清楚阿，葉兄你問到這個好問題，我們高雄前鎮漁港這邊三公里裡面有23家冷凍庫，我也是冷凍庫，假設他們傳統來講，但是我跟他們做的內容都完全不一樣，我如果我的物流中心的低溫物流中心，中國大陸較冷鏈物流這一塊，我的定位跟他一樣，我告訴你，我跳到那個鴻海裡面活活被他踩死，他那傳統冷凍庫，也沒有電腦設備，也沒棧板也沒料架，有棧板沒料架用總間，他是在做傳統的大宗的漁會，你到我的系統去看看，全部都電腦儲位，全部都電腦系統，所以當初我在規劃設計這個的時候，我就肯

定要把這個市場做區隔，不做區隔我不能主張去做這種冷鏈的服務，所以我做了農產品、生鮮蔬果、有機蔬果、植物根花卉我都能夠做

A：所以你的定位要很清楚，因為變成說整個.....

W1：對，我透過定位我才能夠去做市場區隔，譬如講我這邊低溫的物流中心，這樣我像做三溫層，外面他單一是冷凍庫而以，一個溫層而已，我有冷凍、冷藏、恆溫、恆室，我可以做保稅，那我做的是農業產品、食品產業、電子產業、化工產業、醫療生技產業

A：真的，那真的定位要很.....

W1：要很明確，那今天就是一樣嘛，它具有那四個字前店後廠，阿那我問你，你的供應鏈模式怎麼去串接？那些產業有這種前店後廠的商機？你去做過分析沒有？今天我一樣嘛，譬如講葉兄我們兩個要合資在前鎮這邊開一個早餐店，假如我們加盟那個晨間廚房就好，我一定是看到這邊的整個上班時段的就業人口數是多少，那麼他們平均在消費的據點的在哪些？除了7-11以外附近有幾家跟我們的產品有重疊性的，所以我還有多少商機，對不對？這是我們產品的試批策略嘛，我們要賣甚麼樣的商品？我的價格大概要訂在哪裡？那麼PROMOTE我的CHANNEL通路在哪裡？我才能夠去做啊，所以你看這邊一樣嘛，今年魷魚大豐收，我一條都我不要，秋刀大豐收，我一尾我都不不要，那不是我的菜，那些讓他們冷凍庫去塞就好，塞滿你們家的事，漁船要出料的時候你出完，你又變空間，我要的是這個電子產業，我在這個優質的服務供應鏈上，我去扮演到我的供應鏈的溫控跟低溫物流的服務，這個核心價值的業務

A：要很清楚自己的定位

W1：他不敢做啊，為什麼？他如果冷凍廠、電子廠一看，誰敢進去？對不對？好啊，你去做蔬果，你看會不會把別人爛完，這我一訂要區隔出來，所以我想就是說今天這個其實我們很擔心，我必須用這樣的心去講，第一個你今天如果說10月份開始第一階段要實施，我們把自貿區這邊業務轉進去以

後，我還要花一道時間跟我的客戶講，跟原來的作業的服務的模式跟內容跟成本會不會受到影響？通關的便捷性跟法令的流暢度、配合度這邊有沒有影響？如果有影響的話，葉兄這個又是我們的一個變數

A：真的，而且你們這種真的是搶速度的，這種一有個延誤甚麼那真的是.....

W1：對，物流這個流就是怎麼樣，資訊訂單一來實體的作業趕快去做，我跟你講你馬上也能夠.....你也有跟業者在互動，因為你說我倉間這麼大，沒關係你沒用那麼多你申請變更縮小就好了，你在說甚麼瘋話？

A：很兒戲耶，他們在講話很兒戲耶，像在開玩笑一樣

W1：對阿，我說你自己來看，講那個說如果我今天.....如果說你一個申請單，我現在打單，你下午可以核准，OK，你不要在跨那麼.....航港局啦、勞檢所啦、公務局啦、海關啦、站務處啦一大堆人員來在會勘

A：可是我覺得很怪，就市政府其實應該也知道這個問題啊，因為我自己的.....我們自己顯示那個整個流程，在整個大的港裡面真的算是速度很慢的，就是他整個物流服務的那個（作業效率）對阿，就很低，應該要好好來看這部分要怎麼去整合阿，因為.....

W1：這個才是重點，你今天要去做前店後廠，我認為你不能講說他都是用一些所謂的象徵性的數據在作為對外宣傳的一個指標，這個是不對的，自由貿易港區進到自貿區的轉運量這幾年成長了72%，是哪些啊？你告訴我，一樣的道理，我這邊來講，就像一樣，我常態性用自貿來操作這4個客戶，但是我現在一期物流中心，常態性交易的客戶超過60個，才十五分之一阿，一成不到

A：真的，比例真的不高

W1：那如果說按照如果說政府這個政策是好的，他會成長的很快，這個商品是好的，就像IPHONE6出來了，你有沒有？還沒有做，昨天預購的話就破好幾十萬了，他一定是一個成長曲線上來，但是我們看不到，但政府的報表都是成長曲線，因為那個是MODIFY美化過的，化妝過的

A：可是這樣沒有用啦，因為其實大家.....你們對實務最知道嘛，就是好不好，有沒有問題其實最知道，怎麼講這些都是虛的

W1：對阿，沒有錯沒有錯，那一樣阿，他所有的預算都把他丟給學者去辦座談會、去做問卷，所以我們現在去談是這樣子，第一個政府的法律面的問題，這是一個POLICY政策，你的法令有沒有周延到所謂的讓我們目標市場的業者覺得這個法源的使用是可以通暢、快速、效果，如果沒有，我覺得法令的周延性跟完整性會是絆倒這個業務模式的第一隻腳，第二個所有的整個產業我們也必須做完整的分析，那些產業？你不能講產業這麼大，就像股票公司裡面，你把各類股列出來多少產業，哪些產業目前以台灣的整個地理環境跟我們港埠的優勢，哪些產業有機會進到這邊來，我們必須優先把資源集中在對這些產業的招商，而不是講我們把所有產業吸引進來我們裡面做前店後廠，這個完全是一種失焦的作法，亂槍打鳥，你的資源打完了，結果咧？做不到生意，譬如講我說我們電子產業，那你就分析電子產業嘛，電子產業裡面好我們去看，面板產業有沒有？封裝產業有沒有？晶圓代工產業有沒有？那麼電路板產業有沒有？甚麼產業你把他弄出來嘛，那每一個產業也有他的產業鏈，你把他的上中下游SURVEY一下，沒有的你就不要去招生，現在我做生意也是一樣阿，我必須從產業鏈去看他嘛，好產業鏈看他，這個產業鏈當中中游的企業還是下游的企業剛好在高雄，那我們那上游的零組件剛好我們物流中心有這個機會，提供幫他串接上下游的整合，這樣才有機會，要不然你沒有用這樣子的一種產業鏈的觀點跟供應鏈的觀點去架構分析，虛的沒有意思，所以我任何一個廠商國外國內的跟我在談的時候，我都完整的把這些一個一個環節來做

A：就是你們的立基是哪些，然後可以提供甚麼樣子的.....

W1：沒錯，對，譬如講你說運輸，我自己沒有車隊阿，但是我有200多台的企業車隊，你要貨櫃車我也有，你要這個保稅車我也有，要常溫的卡車也

有，要低溫的卡車也有，那目的是怎麼樣？好我可以開始幫你做貨物的承攬、貨物的報關，那麼託櫃、倉儲作業的服務，裡面有拆櫃、卸櫃、併櫃、驗收入庫、庫存保管、檢貨出庫、流通加工，一直到配送到逆物流，我一旦可以把你做到底，就像我前面舉的例子，葉兄你是個進口商，你今天要去發展你的通路，你必須做五個行業的介面，你要進口產品找船公司或承攬商，進來以後應該找報關行幫你報關，第三個報關好了海關驗放了你要找拖車公司把貨車拖到你指定的物流中心或倉庫，第四個你要找物流中心倉庫，第五個你要販售你要找配送公司，一個簡單的小小貿易商就要面臨五個介面，那我們現在的核心競爭架構資源就是把他整合成功以外，你找我就好，從頭給你做到尾，那這個才是有.....所以我剛老實講我們今天談的議題裡面就是說，我一直覺得法令面跟不上實務上的需求，而且修法冗長遙不可及，這個是讓整個業務的商機推展不起來的主要原因，你法令要訂一定要符合產業的需求，那第二個是，我們要去追前店後廠這個業務，我的考慮是一定要先就某些產業機會點比較大的，他的產業鏈跟供應鏈比較有得去推，而不是亂槍去打鳥

A：目前看不出來他有特別針對甚麼，目前感覺就是真的亂槍打鳥

W1：他就亂槍打鳥阿，但是我不會這樣做，譬如講我現在做的四個產業第一個是怎麼樣，第一個是機械的組裝業，特殊的機器，專有平台組裝業，第二個是化工產業，他把國內的原料進來以後在自貿區裡面併櫃，送到大陸的工廠去，第三個是所謂的電子產業的逆物流，這些特殊產業的包裝容器、器材，從產地.....他進產地他也不經過我這裡阿，他是進到整個保稅工廠去，然後那些面板的棧板、特殊容器再回收到日本，這一塊我全部把他回收報關報到我的物流中心再出去，第四個是我們的衛浴跟窗簾設備的廠商，這是一個美商，他把中國大陸、台灣、韓國這些供應商的貨集中到我這邊，我把他做自貿的申報、儲存的管理，再把他檢貨、裝櫃，複印到加拿大跟美國去，那你看這四個產業只有甚麼？一個就是特殊機器的組裝

業，一個是很小的皮革的原料供應商，一個是電子產業的特殊的包裝容器的回收的物流業務，接下來是一個所謂的衛浴跟窗簾的零組件的銷售業

A：那後面兩個有深層加工的部分嗎？

W1：沒有，這四個就是只有一個中鋼機械是委外加工，其他都沒有，其他指是成品進來做倉儲、理貨、簡易加工，有簡易加工，四個都有簡易加工

A：那深層加工只有一個這樣？那所以真的要到前店後廠那真的很.....

W1：我跟你講我倒覺得這些.....你如果說沒有把產業聚焦，我們先鎖定哪幾個產業

A：我覺得現在政府感覺他有一點就是說，反正這部分就是他這個出來，那這一部分就是業者自己努力，我覺得有這種感覺啦

W1：業者，我告訴你啦，我招不到生意我還努力幹嘛？

A：現在感覺他有一點這種.....就是反正他這個出來你們就自己去找，然後自己透過甚麼.....我就覺得這怎麼可能

W1：這是不對的，你政府有甚麼經建會、國發會這麼大的一個專業幕僚團體，你難道不能去SURVEY出哪些產業目前在供應鏈的串接上比較有利基的產業先來做嗎？

A：因為我覺得這個不太可能用物流業者要去做這種功課，太難了阿

W1：我們是被動被告知的，一般都是廠商有這個需求來找我們談，然後我們再把他串接這幾個介面，找港務公司來講在哪一個碼頭，找海運公司、找海關來談，一般都這樣子啦

A：現在感覺他變成說希望你們變成一個主.....積極的，反過來這樣子

W1：變成我們是一個業務的推廣者

A：對，感覺好像變成這樣子，然後就變成說反正就是有這個.....

W1：那你要知道我物流的業者本身後勤的業務就是被動的，真正的是高雄港的港務公司的業務拓展科，他根據你政府這樣的.....交通部這樣的一個政策，能夠去分析哪一塊的市場，哪些的產業能夠進到我們高雄港，因為高雄港

的貨櫃裝卸量節節下退，但是如果說你可以把他申請轉型為一個轉運跟加
值港，那這個你就是要鎖定標的去做阿，你沒有鎖定標的怎麼做？葉兄，
你告訴我

A：因為這個真的也是需要.....如果你真要說，也真的需要群聚效益才會做得起
來，不太可能真的是亂槍，一個這個一個這個其實不太可能有利基

W1：所有資源都打散都亂掉，群聚的效益有兩種，第一個是我們台灣目前電子
產業，那麼我們不像中國大陸一樣，跟韓國跟日本他有很明顯的這個所謂
的產業聚落、產業群落，一個是CLUSTER一個是COMMUNITY就是說一個
是社區，那麼產業的群落是怎麼樣？這些產業本身他為了串結他供應鏈的
成本降低，所以他的上下游會整個在同一個工業園區裡面，就像台積電他
在上海的虹橋松江工業區，他就把八吋晶圓的這些產業鏈整個拉過去，要
不然他的供應鏈成本太高，所有的東西都要靠海運，有些急的要靠快遞，
那這個他的整個競爭力拉不起來，所以你剛講的這個重點是很重要，我也
在看，你這個產業有沒有產業聚落？形不形成一個產業的群落的模組關
係，如果沒有，因為聚落跟群落有些是產業的上下游關係，但是他沒有在
同一個地點的群聚，聚落是有在同一個地點，那一樣的道理，如果今天我
們政府還沒有去看到就是說，意思就是說.....現在有幾家都用了，但是你如
果說深入像你們走到我們業者來看，對不對？北區在報告的還是那個汽車
物流

A：應該問說怎麼還是這幾家在.....

W1：農企在報的還是我們這家中鋼機械

A：他問題應該是反過來才對啊

W1：對，那麼你也可以講像這種所謂的成功案例，這幾年來再引進這個模式的
有幾家？

A：所以他應該是反過來講，怎麼還是這幾家？過三年了還是

W1：沒有，阿他這個是交差了事嘛，就是說有阿有人做成功了你有看到嗎？你

們快去跟喔，這麼簡單啦，你政府你沒政策給他，你沒適當的開放，他要怎麼去跟？你把他綁手綁腳他要怎麼跟？就像我光爭取一個儲位開放就半年，對不對？我說白的我一百五十坪，我空在那邊一百五十坪，我一百五十坪賺的不夠養那些賠的啦，我要做甚麼你跟我說嘛，你稅務處定這個政策我活得下去嗎？我活不下去啦

A：叫你報小一點，那你這個都是要大規模的，現在人家客戶要的話如果超過.....

W1：昨天港務公司去辦那個跟加工區去要求我們業者，希望加工區裡面的這些工廠他是一個.....都是製造業嘛，他變成一個媒合的平台，我昨天我也不客氣講，你告訴我，如果是針對你們加工區剛出場所報告73點多的交易的成交，那麼有哪些國外的零組件的業者，你們廠商他們可以怎麼樣？送到你加工區去OEM，簡單講嘛，候廠是OEM嘛，我委託代工嘛，你那些有這個能力？有沒有這種客戶？沒有的話我們就不要談，我就乾脆講不要談嘛，沒有OPPORTUNITY沒有商業機會我跟你談甚麼？就像這個客戶雖然他來拜訪，但是他的要求我沒有辦法，我就婉謝掉，我就不用再浪費時間，阿你加工區一樣阿，就是公務人員對公務人員而以要做甚麼？講白一點，對不對？他會不會想說我今天開始，今天現場作業量多少？今天收入多少？今天成本多少？我每天都一清二楚，對不對？我想這種東西是不一樣，你看我們做生意的態度這樣，所以你跟我談問題，現場甚麼細節沒有一項我不知道，包括這個東西你要做甚麼服務要怎麼報價，成本要怎麼抓，那這種東西是一樣的嘛，你把他美名化去做，我現在也在擔心，他說第一階段結束要透過行政命令把現有的自由貿易港區的業者把他轉到自由經濟示範區

A：可是可以這樣子嗎？

W1：他本來說要這樣做阿

A：這樣有點那個，因為他這樣等於是跳過那個條例這樣

W1：對阿，因為他怕立法院不通過阿

A：可是這樣有點.....我覺得政府現在有點太便宜行事了

W1：而且他沒有掌握到問題的核心，這個才是我們業者最大的（痛），對阿，就是他完全在政策上是失焦，你們一個產業的後勤的業者出來跟我們也者互動你也知道

A：我是覺得很不可思議就是說，奇怪他在訂這個東西他怎麼會.....正常你要定這些東西你應該先去和業者坐下來講，就是說到底現在遇到甚麼樣的問題，還是.....

W1：那我告訴你，有啦，就像一樣嘛，他講自由經濟示範區我們已經辦了幾場公聽會，你了解嗎？那些公聽會那些主持的跟那些參與者你算一下人頭，他就是要這個阿，我已經辦了公聽會了阿

A：就變成說我們都知道，公聽會變成只是說明了，不是真的要那個

W1：對，那麼他就用這個交差了事阿，葉兄，就是這樣而已啊，像今天你如果是政府你跟我說這些，你很清楚聽出說我的問題在哪裡，對不對？第一點我認為這個法令難做，第二點沒市場嘛，你跟我說市場在哪裡，我今天我說白的，如果說今天有市場我不會七年來這裡做四間，市場在哪裡？

A：對啊，真的，不要說你做四間，還有地現在退出去的

W1：他要對掉，不要做了阿，活不下去，沒錯，但是政府不會給你報這個啦，他現在就跟你說我們國內已經加入自由貿易的業者是多少，自貿的進口的量已經比去年同期跟往年增額多少，都說這種而已嘛，報喜不報憂嘛，說坦白的

A：對阿，都說這種，有業者甚至說我都沒有利基了，就跟你說成本增加了

W1：我沒有生意做我做這些要幹嘛？我申請近來要幹嘛你跟我說，對不對？我現在還有一個營業稅的問題在頭痛，你自由經濟自由貿易港區你叫業者進到這個特區裡面來講，免關稅免貨物稅免營業稅，但是外商公司他為了便利整個業務的推展跟聯繫，他到台灣來設立分公司，阿他設立分公司就要

有營業項目嘛，就是他們原來的國外採購零件的業務交給台灣去採購，他只是採購然後送到保稅區來做申報跟加工出去，變成這邊所申報的整個產值的營所稅要掛他的，你看會不會死，我昨天在港務公司我就開砲了，說我這間公司明年一定看不到了，為什麼？今年要補繳八百多萬的稅，他聽到緊張了，陳副總你公文快點給我，我們去交通部來講，真的會跑我不騙你

A：好不可思議喔，整的都沒有弄清楚這樣，整個法令都沒有規定好，

W1：一樣嘛，就像這個廢油事件，你看那些衛服部、衛生署那些官員，你多厲害啊？平常稽核不去看，人家公布哪一間廠而已趕快開車去，媒體來我有這邊封住了，我封鎖多少起來了，演戲給誰看，俗語在說的人死了才在找棺材，應該是事前的預防都沒有做，而且你看現在開始在燎原了，一直在擴散，今天還會更精采我告訴你

A：難怪癌症越來越多，吃的東西都吃這種的

W1：這個太傷腦筋了，阿這個是怎麼樣？你的組織規模那麼大，邊那麼多預算在幹嘛？大問小問一帆風順，屌而啣嚙掛滿勳章，所以你們也是業界的民間團體出來要和我們業界說，我就必須講，你看這個東西有多少，沒有嘛

A：謝謝副總的.....

W1：不知道這樣你有沒有比較.....

A：有，很多，真的很多，阿這個要幫我們簽一下，等於訪談費

W1：我是說奇怪我那天去台北你打電話給我，你打電話是進來問的嗎？他跟你說我的手機？

A：對阿，他有說副總比較忙阿，如果要約可能直接打手機會比較快這樣子，副總這是同意受訪的同意書，然後就是主要是後面這邊有說就是到時候報告裡面.....我們會做一個成果報告出來嘛，那在報告裡面就是會有說副總可能講哪些話，那那個部分副總就是希望是要用化名還是用真名的方試來做？

W1：我們希望用化名

A：好那我們就用化名的方式來做這樣子，那就這邊請副總簽一下就是說同意我們接受這個專訪，那到時候我們會用化名的方式來.....啊不過會把單位寫出來，就是說最後會有一個說我們過程中有訪問了哪些單位這樣子，可是在報告裡面哪些單位講甚麼，我們會用化名的方式處理，單位也不會顯示出來

W1：跟你講我今天綜合就是說，很清楚法令的結構問題，第二個就是說前店後廠我們必須先鎖定哪些的產業

A：就是我們報告裡面可能會講說A廠商表示那些法令上的問題這樣子，就是在訪談的呈現裡面不會顯示出副總的公司還有名字，這些都不會，阿只是在跟勞工局講的時候會講說我們有訪談了哪些對象這樣

W1：這就是化名嘛

A：這個我勾就好了，不同意這樣就可以了，那真的非常謝謝副總

W1：一個產業有這個機會，我們自己去開通，這些都是國際物流業者他們自己進來用的，很可惜啦

A：我覺得現在便有點反過來了，就變成說政府的角色他好像越來越.....變成說他扮演的好像越來越限縮這樣子，這樣很多理論上政府可以積極去做的他就不要做了，就變成說反正這都廠商自己要去處理，但是就不可能這樣，廠商你不可能.....

W1：我是要合你的法令我才做得下去啊，就像你講的嘛，在報告裡面你剛剛提出來嘛，從自由貿易港區管理條例好像是92年7月22號公布實施的啦，你看現在有幾家業者，還有目前已經有加入的業者他的營運的客戶數跟因為沒有市場商機退出市場，這都把它寫出來，我覺得站在工業總會的立場來講，總幹事你們在做這種事情很有意義，說實話啦，不要去為了要拿預算給他包下來

A：這樣只會讓那個越來越不好啦，真的

W1：對阿，你像兩岸聯盟那個，花政府好幾億的預算花完了，吃香喝辣每天都在出國，在玉山辦一場會，因為我比較低調，但是我覺得那些業界的我都
很熟，說粗一點你這樣玩，那天.....

A：真的是大家都不會煩惱，整個狀況越來越差

W1：他怎麼會煩惱，他們就花稅金吃預算的，哪有人做一般的工作

A：阿他也說看稅金越來越少

W1：阿就是他給你亂搞阿，現在加收阿，對不對？稅收不好就表示我們的經貿
環境已經受到衝擊，他連鹿茸都不知道，說是耳朵的毛，他在回應甚麼問
題都歪掉

A：怎麼會選這個總統

W1：你們跟市工會有在互動嗎？

A：都有

W1：市工會的總幹事比較常來

W2：現在都明歸正順了還有甚麼人頭，現在他們那個工商時報都寫得很清楚了，還有甚麼人頭不人頭。我跟你講，有一些的話，比如說這些船舶，你想走修理這個，這個根本他們看不上眼的，這個是小咖的東西，所以這個根本不會有甚麼影響；而且這很底層的作業，他們那邊來這邊做那些幹甚麼。我跟你講，這些才是重要的東西，

A2：你說是海運輔助性服務業？

W2：你說這個，這個海運運輸嘛，還有港務業嘛，這個才是東西嘛。你像他們港務公司的話，他們成立港務公司已經，以前叫港務局，現在成立港務公司，唯一的差別在哪裡？唯一的差別就是，就是規避監督嘛。那以前要成立港務公司只有全部釋放出來給民間；現在成立港務公司之後，嗨，我是民間公司，對外講我是民間企業，民間企業找他說我是觀光代表，官字兩個口，甚麼話都是他在講。

A2：立法院也管不到？

W2：然後又把以前釋放的收回來，要自己做，甚至於他們要去跟大陸那邊，港務公司甚麼的話要合作、要聯營甚麼，甚麼都想做，甚麼都來了嘛。這個基本上是沒有關係，是OK的，台灣不經濟、不自由化，台灣只有死，大原則就是這樣。我們在這邊四十幾年，我們看得很清楚，以前的話會累死你，甚麼台灣的經濟起飛那時候會累死你，永遠有做不完的工作。現在呢？已經漸空掉了，已經漸漸空掉了，你不自由化的話你更慘。我最近時常到東南亞去，你知道東南亞國家，你到越南、柬埔寨、緬甸去看一看，每去一次你都會心驚膽跳，就想到當初我十幾歲的時候，那種發展的狀況。以前我那一些人，二十幾年前我去越南的時候，那整個胡志明市臭的，男男女女當街大小便；現在五星級飯店一堆，每天都在進步。你知道嗎，就像當初三、四十年前的台灣，所以你再不開放，真的會死。捏驚死，放驚飛，你要怎麼樣權衡、去平衡，台灣的產業，你自己要自力救濟，你只靠政府，

政府窮得要死，貪汙一堆，你來看。所以你若沒有自己提升自己，自己想辦法就是每個職業經營要改善，你沒辦法啊，你競爭不過別人，你不吸引國外的，例如說香港、新加坡。新加坡那麼小的地方開發得怎麼樣，人口比我們少，地比我們小，他地點也沒有我們好，你知道嗎，在地球上的地理位置也沒有我們好，那為什麼他可以成為這樣，當然他的政治制度不一樣，但這個不能當成，不能夠當成一個理由，你知道嗎。

A1：譬如說這樣子，你說台灣的景氣不好，他們若用服貿這樣，他們說開放這樣，可能會刺激台灣的經濟成長

W2：台灣要小心，台灣要小心，不要只重服務貿易，產業不扎根，服務貿易是空的。你沒有東西你哪來服務？

A2：對啊，這是

W2：你沒有生產事業你哪來服務，你知道嗎？你被掏空了，你服務誰啊？

A2：這個評論很一針見血。因為我覺得說，現在因為政府的方向有點是要發展服務業這種感覺，變初級工業石化啊，或這方面其實

W2：產業一定要均衡，一定要A2ALANCE，不一定是五五五，但是一定要同時發展，你不能只走服務業，你只走服務業你會死，因為沒有根，這樣知道嗎

W2：我當初在美國唸書的時候，美國的統計，我當初在美國的時候，他的服務業就佔GDP的七成，70%，產業30%。你看美國的有一陣子不是很慘嗎，現在在美國生產事業要回流。

A1：歐巴馬，因為主要他上去的那時候就說，中國，他外移到中國太多了，他們失業太多了，所以他主要的政策就是說怎樣把製造業找回來，他主要的政見之一。

W2：製造業找回來，我跟你講，我當你高中的學校的課程的那個甚麼，教育部的一個PROJECT，我是一個執行委員，我當了五、六年。我五、六年前說你技職教育你會死人，你台灣會空掉，一直喊喊喊，直到去年才開始用，

你要重視技職教育。我說技職教育你要把他充公，把它變科技大學，教育部好像不知死活，以為讀大學都很了不起，變成眼高手低，眼高手低就沒有人傳承基本的技藝。你只培養明星選手拚比賽，表示說我有在重視，不要騙人了。我跟你說，今天就好像礦產，底層是有油，中間這一層，你把中間這一層全部空掉了，這一層沒有人做的話，產業就空掉了，產業人才就空掉了，大學不像大學生，現在大學生比高中生還不如。所以你這個產業若空掉之後，你只注重服務業，你看現在年輕人走去服務業，學甚麼東西?沒學到好東西，技術也沒有。啊你說技職教育不要只偏向餐飲，你台灣有辦法用多少餐飲?少騙人，你沒收入你要去哪裡吃?對不對，所以你產業要均衡發展，不要只在強調服務業。

A1：另外幾個問題就說，像自經區你有參加，有聽過自經區這個...

W2：我沒有聽到...

A1：自經區他有五大示範重點，跟倉儲、跟運輸有關的是智慧物流，然後他強調前店後廠，

W2：我知道

A1：對，那你覺得?

W2：前店後廠我當然知道，你都要配套。我跟你說，前店後廠他只限，我們政府規劃都只限在港區，我們公司申請四、五次不准，你知道嗎?自經區為什麼不准，就是因為財政部，其他的單位都可以接受就是財政部不接受。財政部是一個很封建的地方，我開會開到我以後都不參加就是這樣。你把台灣人都認為說，你都是產。他們只認為稅收，他們只想到的只是稅收，其他的不是，你沒培養稅基，你哪有稅源，你聽我意思嗎?你基礎沒打好，你要怎麼去抽稅?你先要有基礎嘛，先要有稅基嘛，你才有稅收。把每個人都當作賊，只在皇帝，不在心力，你知道嗎?政府你不怕，不怕圖利商人，做官就是要圖利商人，你要圖合法地圖利商人，你國家才能興盛，你才有稅收，你才有建設。問題是這個配套要怎麼規範，懂不懂?不要只聽一句話，

你要人家的精神要全部讀完，再下定論。現在的政客都是斷章取義，聽一句話，甚麼人都一樣，害這個政府弄這麼亂就是

A2：葉總，他其實現在的階段是自貿港，那這個等於是下一個階段。那我想要請問一下就是，到港的自貿港裡面，對你們的運作是否有影響?就是你公司有沒有在自貿港這塊?

W2：我跟你說，只要我們參與在自貿港的規範裡面的話，OK的；但是他們把我們排除在外，我們好奇怪，你知道嗎?我們這個行業本來就是跟港區要連結的，叫供應鏈，物流的供應業。因為我們不在港區，你給我騙，你港區有多大?既有的、民間的配套來延伸，這樣才會快，政府不投資金才會省錢，民間有利它才會投資，這樣才會招商進來，對不對?有的很多外商我們去接，說不能做，加工區裡面也沒地方可以做。

A1：現在變成自貿港一定要在園區裡面才可以?

W2：對啊，你自己畫地自限。

A2：你們本來是想要參加，但是之後他們自己把自己圍在那邊，你們就不能參加?

W2：對啊，他們就是讓他們的，就是你要在港區裡面，你才能叫做自貿港區，莫名其妙!你看整個新加坡，整個香港就是自貿港區，有沒有?整個香港、整個新加坡全部都是，

A：這樣很奇怪，明明行業，我地點在這邊，地點在這邊變成你是我不是這樣子?

W2：對啊

A2：這樣是真的很奇怪

W2：自己頭腦很窄，我怎樣都想不通

A1：如果他們現在推自經區，你覺得說你們公司想要...

W2：不要，我們...我跟你說，這個名字不重要，重要的是裡面的內涵，和如何去執行，你若再執行你的配套，你說要通過，通過之後呢?你把它修改成一個怪物，人家廠商，人家國外的廠商來做，希望得到，我跟你說，自經區

當初被提出來的時候，笑話一堆，是為什麼?你加工區更糟!

A1：對，我們去園區...

W2：你加工區抓在加工區那，業者說我參加是要死哦?我就本來的加工區就好啦。所以自由經濟示範區，你現在說一個加工區很好笑，加工區有的比我現在還遠，我這邊不能做，加工區裡面就會死，這不是滑天下之大稽嗎?哪家?九家。也沒比我，我在加工區這邊還比他們近，他們是我們不是，你不會覺得很奇怪嗎?現在都用紅外線，用SCAN在追蹤那個，我們這邊也有。我們為什麼不是，他們為什麼是?為什麼，很簡單，因為有政府機關。因為它是政府機關，所以給它，你們是民間企業

A2：這很怪，因為它地點不在那個

W2：對啊

A2：他也不在那個港區內

W2：對啊，所以我說，內容、執行並不是這個名字。你一直從李登輝時代到現在，你看看有幾個名字，亞太轉運中心，有的沒的一大堆，對不對?要寫得比這還好聽的都還有。昨天的報紙你有沒有看看，上海自經區要，並不好，沒有它理想中想像那麼順利，你們有沒有看到昨天的報紙?

A1：可是我們都覺得，我們政府就是覺得上海很成功，所以一直想要推這個

W2：上海，你們覺得上海成功是你們覺得。上海只不過也是推出來還不到一年，怎麼會很成功?

A1：還有韓國。地方跟中央有比較上海、韓國看到的，所以台灣也要用個自經區。管中閔他們的講法都是這樣子，甚麼上海

W2：這個構想是台灣先想出來的，韓國跟上海是把我們的想法COPY過去，但是他們比較有執行力，他們不像我們這邊兩黨惡鬥，所以他們可以比較快的做出來，就這樣而已。

A1：如果以那個可行性的話，它自經區裡面它其實對智慧物流它有一個，強調一個前店後廠，只是前店後廠到底可不可行?

A2：你們可以做一些加工擴大

A1：對啊，這有可能嗎，對你們來說？

W2：前店後廠基本上，我跟你說，基本上也有它的侷限性，我跟你說，你如果是大一點的公司，你有多少土地？你有多少可以讓別人前店後廠？其實，我們現在裡面，好好物流裡面，好好物流所謂的前店後廠有一部分在簡易加工，包裝對不對？它們的前店後廠只不過是這個樣子，所謂的這樣子叫做前店後廠。不是我們想的那樣，後面工廠

A1：對，但是它們現在要推這個

W2：它們要推這個好啊，但是要到那樣的地步啊

A1：現在是說，看物流業可不可以那樣，現在出自經區，你們去找這種，就是委託不是你們自己，它們現在的想像

A2：你們自己找廠商去加工就對了

W2：這種方式就是早期加工區的模式，加工區的東西就是你從國外進來，保稅倉，加工區嘛。但是你加工區有些東西要委託加工對不對，委託加工就要送出去外面，加工再進來，可能用記帳式的，再給它輸出。它只不過把這套放在港區裡面

A2：可是它現在就變成說，要物流業做後面這一塊，有辦法去處理這個？

W2：你要有獎勵啊，你要有誘因啊，你要有誘因人家才會做啊，你以為那個做都不用錢，都不用投資？我聽你在講，我跟你說，他們做官的就是這樣，做官的人他們不想得，因為他們只是寫PAPER，寫我要多少預算，多少預算，然後去立法院裡面喊價，你要一百我給你五十，七十、六十在那邊喊，這樣就有錢了。錢就是要自己去賺，賠錢政府沒補助，不是這樣嘛？我不能去搶銀行，叫政府給我錢。立場不一樣，立場不一樣，所以我們會很斤斤計較COST的成本，我們要投多少，我們能不能回收，政府不是，沒錢編預算，再多錢都有，太多再來消化預算，對不對？怪不得蚊子館一堆。所以這些話，我剛才說的，這種東西不是不能做，是可以做的。可以做的話，第一個你

先給個誘因，你要有獎勵，你不要一邊出來就喊你們去做。現在我們國家執掌經濟的舵手，沒有像李國鼎那票人那麼睿智，那麼能夠為廠商設身處地、去想；所以我們很辛苦，我們想要去做，但是又看到政府這樣子的話，我們實在不知道該怎麼去做。因為它沒有方向，你知道嗎？而且它講出來還不見得，你若全部照那樣子走，一定死得很難看。它喊出來，十幾年裡有看到，我就跟我朋友說，十年，再給你立法院有的沒的吵一吵，起碼要十年才開始看得見，你知道嗎？政府若要看一個，不然從以前省政府時代到現在，亞洲轉運中心有的沒有，若從以前那個新系統物流，新系統物流你知道在哪嗎？

A2：台糖那塊

W2：它不是一開始就照政府的，結果做到現在呢？

A2：現在樓上在租人那種吃喜酒的

W2：對啊，我就去參加過

A2：我也去吃過

W2：那個並不是開玩笑的

A2：那都蓋得

W2：台糖那塊，春源鋼鐵，那以前是很有名的企業，光那個自動倉儲系統花三十億。哪有可能，所以你們若聽政府它一個口號喊出來，就跟著口號走的話，你對政府也不會覺得不好意思，我顧你啦。我們難過的是在這邊，你知道嗎，我難過的是在這邊，你來看早期政府的執行力，有人在督導，在確實，現在都亂七八糟，不曉得要聽誰的。所以你剛才在說的，有沒有影響，有影響，要看是甚麼樣的內容。就像我剛跟你說的，那種在加油、加水的東西，還是小本經營的，大陸人怎麼可能會來做，哪有可能來做這個，他做，我跟你說，基礎建設絕對會給你投資，我不會騙你，他要掌控。要掌控，我們不要怕他掌控，但是我們就是把這個事情，把這個規範擬好，主導權在你的手裡；然後，兩方面摸不著兩岸的政權怎麼發展，我們也不

知道，也許我看不到，也許你們看得到，這也不一定，但是就時間來解決，時間來解決，他們也會配合，他們也不會不行。國民所得達到，平均國民所得達到一萬塊美金之後，人民百姓要求也會不一樣，不是只有要吃得飽，不是只有要穿得好，我也要享受選舉罷免權，我也要有政治的參與權。他們會變，我們也要變，我們要變得更好，變得更有彈性，聽到沒有，我們才能贏得這個時代。你沒有，如果說在那邊堅持，堅持到後面沒人要理你，人家不稀罕你這一塊，只要你不要，甚麼時候要讓你死很簡單，這樣就好了。

A2：葉總你剛有提到說那個，就是雖然說那個，你感覺服貿對你來說已經幾年了，就是說已經在發生了？這樣對你這幾年的影響有很大嗎？

W2：基本上，基本上的話，依我們來講還不至於，但是整個就是說，對我們國家來講的話，他們也沒有說派很多人，其實都是派高級幹部進來。啊將來到底，將來他們到底會引進到哪個階段的，很難說，因為那個時候他們跟我們管理的KNOW-HOW還差一個階級，但是現在不一樣了。所以你說，十幾年前他們進來跟十幾年後他們現在的水準也不一樣了。我舉個例子，同樣是清華大學的學生，我兒子，同樣是台大的學生也是我兒子，他們那邊來這裡念書的，在清華在台大，我兒子講非常地用功，你不會緊張啊？我們台大、清華的學生，沒有他們用功，也都已經慘了，你知道嗎？所以他們一直在，一直在往上，而且速度非常快。我三十幾年前在美國，沒有大陸的學生；我兒子在美國念書，到處大陸的學生。

A1：中國、印度、韓國，現在

W2：中國跟韓國

A1：印度

W2：還有印度，對。像我兒子以前工作的地點，也是世界級的公司矽谷，印度人也很多，並不是印度人都很強，沒有，不要把他們看得很強。

A2：因為我是比較好奇，就是說，以前他們是用AGENT的模式，那現在自己開

分公司了，那對整個行，就像對你們這種業務上的競爭，會不會有很大的衝擊？

W2：業務上的競爭對我們來講，對我們這個行業應該是還好，沒有什麼很大的那個，但我想在航運界的話，在海運的這個部門的話大概會，但是這個也不得不，長榮海運，你記不記得長榮海運的董事長以前的話是支持陳水扁，他以前不是一個國事顧問團嗎？他是其中之一嗎？

A2：張榮發

W2：那個時候，長榮海運的船不能進大陸，長榮海運的船不能進大陸，所以長榮海運一變三，一就是長榮海運，另一個是ITALIAN義大利，另一個是HATSU海運，這三家才是合起來才是真正的長榮海運，他為了進大陸，他就買義大利，然後在英國註冊HATSU海運才能用這兩家去，所以有沒有影響？這個很現實，這個也逃避不了，政治，政治影響商業，就這樣很簡單，那我不給你過來，你不讓我在這裡成立，我就不給你過來，阿那個時候的大陸市場，大家都很那個阿，很恐怖啊，因為你看看人口那麼多土地那麼大需求那麼大，所以那個市場太恐怖了啊，誰都要啊。

A2：因為有學者他針對服貿這個部分，他是說如果對於海運跟那個整個運輸他怕有一條龍的模式，從整個碼頭承運到最後，整個都是他可能上下

W2：那個早就有了

A2：早就有了喔？

W2：那個不要怕，那個我跟你講那個美國早就有了，第一：他有那個你看看那個(27：19英文公司名稱跟上個疑問一樣)李嘉誠的，他們也就是這樣啊，她們美國也就這樣啊，陽明也這樣啊，陽明也到國外去投資啊，到國外去投資碼頭啊，投資什麼啊，陽明也到大陸去啊，利用子公司那個時候，那個時候就怕政府會被反對黨攻擊的話，就利用好好物流到國外去投資到大陸去投資內陸航權啊，所以這個學者你怕什麼，我們自己也這樣搞人家也這樣搞，西方國家也這樣搞，假如說在倒的話，等你那邊寫論文。

A1：可是他是擔心說，對一些比較在地的本地的那個運輸公司貨運公司會不會以後比較難接到案子這樣。

A2：比較小的公司和工程

A1：他說他是怕這方面，就是說變成因為都靠自己的網絡了，他是說會不會變成這樣，有的學者是認為這樣

A2：他們賺不到錢，會變成說本土的會賺不到錢，因為從一開始港口到最後運輸商，你說開放

W2：運輸你以為台灣運輸多好做啊，現在不要他們進來我們就累死了，我們自己也有運輸在那邊啊，在我們隔壁啊，加油站也是我們的啊，還有那邊也是我們的，那個運輸也是我們的啊，他們進來，他們進來當然會有影響啊，多一家當然會有影響啊，阿問題是阿他們覺得有這個必要做這個行業嗎？你聽得懂嗎，台灣有那麼多生意給人家做嗎，

A1：所以你看看，就算是開放，人家也不一定要來就對了，

W2：對啊，你不要自己往臉上貼金好不好，你有多少生意讓人家做，以前APL以前CM不是自己來開拖車嗎，為什麼沒了，為什麼萎縮到消失了，還聯結車兩截的嘞，一次拖兩個四十呎貨櫃的，在高速公路跑欸

A2：所以可能運輸這個，你覺得中資這邊的話你可能比較

W2：我不覺得，我不覺得影響會很大，但是有可能，並不是沒有可能，但是也許，他有他會我跟你講也許他會入股我們我們這邊當地的某些運輸公司，但是他要成立的話，除非他腦袋壞掉，我跟你講啦運輸行業這個是艱苦行業啦，他再成立一個車隊除非他頭殼壞掉，你聽得懂嗎，他寧願在公開市場去買股份控制你這家公司就好了

A2：所以可能剛剛講得比較大的上面大的比較這個反而比較大的這個商

A1：海運業的這個影響好像比較大

W2：對嘛，阿海運業這個不要在台灣嘛，海運業這個到處都在MERGE嘛，你看

看你，美國美國輪船公司不是被CFA吃掉了，到處都在MERGE嘛，這並不是因為台灣的关系嘛，

A1：對啦

W2：不是因為台灣的关系，才會造成這個後遺症，所以，自由經濟什麼叫自由經濟就是這樣，他只不過是對象只不過是中共，美國來買我們的公司妳為什麼不會緊張，中共來買我們為什麼，只有一個原因，政治目的，排除政治目的我們什麼都不怕了啊不是嗎？

A1：可是政治目的就很難避免啊

W2：對啊

A1：就是你說的啊，一般美國公司來他不會有一個書記室啊，對吧，所以這真的

W2：這些不是新鮮事，我跟你講，重點，追根究底重點就是因為台灣跟大陸，就這樣而已，其實這都不是問題，追根究底就這樣而已。

A1：那如果要給勞工局建議啊，或是覺得說你覺得往後你們這個行業如果比較需要有什麼樣子的技能啊，你也知道他們有時候都會開一些職業訓練嘛，啊他常常被批評的就是她職業訓練出來的東西，不符合業者的需求，所以變成說，如果就你的觀點，如果是要給他們建議，以後你如果要開職業訓練的課程的方向，你知不知道哪一部分是你們比較需要的。

W2：職業訓練我跟你說，現在年輕人，今天早上我們才跟公司的幹部再講，現在的年輕人，他們的職場觀念實在很淡薄，他們的職場倫理實在很淡薄，啊他們指甚至於，以前我們這邊員工比較多人的時候，他們根本沒有加班，他們都會抱怨沒加班賺不夠，你知道嘛，啊現在，臨時出缺幾個人出去，叫他們加班他們還不要加班，所以現在的年輕人我跟你講，我今天剛剛看了黃光國寫的，黃光國是台大地理台大心理系的教授，是哪一個天才的部長，把我們公民道德教育把它刪除掉，公民道德教育刪除掉，這個人是罪大惡極，教育界的罪人，你不要看公民道德那個不重要的課，那個為人處

事，你的基本，從那裏面會學到很多，啊很可惜現在只有什麼東西，他自己關在辦公室裡面想說這些孩子需要什麼，我們的下一代需要什麼，我們的下一代需要的是什麼？需要的是兩種，一種是你要有傳承的美好的道德，一種是你培養你的競爭力，很簡單就這樣，你就是朝這兩個目標去進行就好，啊結果把它搞成這樣，讓你輕鬆的過一輩子，你就一輩子輕鬆好了，你將來就去當勞工，菁英份子永遠是精英份子，你不要去擔心，美國菁英分子也是很拚的，拚死妳我告訴你，我弟弟的孩子他也是，他在那裏面的話，他在高中在美國的高中的時候，他在那裡出生在美國高中，他也是很拚的才拚到很好的大學，拚到很好的工作，然後現在工作一段時間，他又到哈佛去，他想深造，他要到UCLA深造，他大學是念了十大名校之一，那他研究所也是念十大名校之一，哥哥在UCLA畢業的，弟弟現在又在哈佛去深造，他們也是很拚的，所以菁英你不用擔心，菁英永遠都是，他是我跟你講厲害的孩子，愛讀書的厲害的他永遠自己會朝他的目標很清楚，但是在那中間，那個才是我跟你說大部分一個國家大部分的這個人力資源就是在這一階段，你把這一階段他們的競爭力抹煞掉了，國力往下降，以前我們在讀書，在美國，我第一次去美國看到銀行的在算錢，我好痛苦，因為什麼？我們頭腦裡面算著錢，我們以前讀小學的時候他的心算數學，不是啊，一塊兩塊三塊，笨得要死，現在我們的小孩讀的怎麼樣，所以你說這個要職業訓練這些，你就要看你的職業別。

A1：不是，是說就你，就你這個行業。

W2：就我這個行業我跟你說，你們不要只訓練技藝，要訓練觀念，從基本的觀念教育上著手，這一點希望你們也加入，也加入，我是扶輪社，我每一年都到高中高職學校去當講師，一堂課我就會跟他們講，因為我們扶輪社都會派五個代表去，有法律系或什麼不同行業，你們，我跟你們講你們一定要有一個職場論裡的這個觀念建立起來，要建立起來，一開始你不要嫌說我領多少薪水，你去學，你去看好也罷不好也罷，都是你的教育，將來你

會有機會，你不要想要一步登天，不可能的事情，除非你是天才，啊天才畢竟太少了，所以我跟你說技藝可以學，像我這邊就好像訓練所一樣，大家外面那邊的人，他們都來拉我們的員工，是為什麼?我們這邊機具多，把他訓練起來後，然後叫他們去訓練，訓練反應，因為我們這邊的工作很多，訓練完後，別加公司問你們你公司多少錢聘你，三萬請你，他說不用我三萬二請你，他就跳槽過去了，剩下的有一些都是打游擊的公司行號，啊有的他不是正式的貨櫃場，他沒有辦法提供這種環境啊，啊我們這邊，吃不了三天飽飯，來這邊上半年一年，從白紙一張把他訓練成會的，啊他現在就跳槽了，啊跳槽出去闖一闖，才又想盡辦法要回來，你若以前，財務經理才剛拿一個履歷要給我，十年前在公司上班，現在又回來，他如果在這邊工作，十年後的薪水不是又增加很多了嗎?他進來可以，十年前的薪水在這個地方，為什麼，他繞了一圈會覺得，唉，高雄市的薪水雖然一開始沒有比人家高，但是他各項福利都有，然後他又有一個管道，阿外面不是啊，有一餐沒一餐的，阿說不定，我跟你說應該有的保險他也不一定有，阿事實是這樣

A1：我覺得有的目光很淺啊，他覺得現領現好啊。

W2：可是年輕小孩不是這樣想，年輕的小孩到現在變成很多卡債，夭壽喔，阿卡債的話有的銀行真的很夭壽，等於吸血蟲你聽懂嗎，阿這些孩子這輩子就被卡債綁死了，所以你們，不要只注重技術教育什麼的，我跟你們講你們道德倫理教育要加入，千萬要加入，你不管能夠提醒多少孩子，一個也好兩個也好，這個是紮根，把我們國家的這個根種下去，所以我們的體會就是說，在這裡這麼多這些孩子很可惜，除非說你的後代很出色，不用擔心這個，可是，這個畢竟少數啊，你就要為了這個社會要提出，不然我們不一定要做，這變成一個社會責任。

A2：所以說你們比如說針對比如說，你們倉儲和物流，針對服貿或是資金區，你們高峰是已經有在布局還是?

W2：我們沒有，我剛剛多多少少有跟你們說過了，我們想布局的話因為就是牽涉到，你看像我剛剛跟你說的那個港務公司那個業者，我們想布局啊我們當然想布局啊，但是很多外在，你像我想要申請啊。

A1：就不通過

W2：交通部不會過，財政部不會過，所以那是政府啊，他們的觀念非常守舊，我就跟你說他們當成是你們是賊啊，阿一樣加工區在高加楠仔溪那邊，在南加高加那邊，他們想要把它納入，我們不是，這可笑到極點

A1：我覺得這很荒謬，標準怎麼這麼

W2：阿所以變成是這樣，官與民鬥，不是這樣嗎？與民爭利，想布局你們不見得布的了局，所以變成走出去，你知道嗎，走出去啊，我們就會想出啊，

A1：走出去是類似去國外投資還是？

W2：對啊，現在就這樣啊，因為你政府靠不住啊，

A1：現在實在是很悲哀，走成這樣真的很悲哀

W2：阿你開座談會開一開我跟你說那座談會都開假的，現在民國幾年幾月幾號人事時地物幫你列出來，我們在講什麼他不一定寫在裡面，常常都這樣啊，阿她寫在裡面有可能，可是上面也不一定要幫你

A1：但是我比較驚訝的是，我去問過很多業者，政府在弄這塊時都沒有問過意見，都沒有欸，我覺得這對我們來說

A2：我們是有開過小型的，把法條列出來想說讓大家看，啊有的好像也不知道

W2：對啊真的不知道啊

A1：他那不知道怎麼訂出來的

A2：因為她現在規劃高雄高雄港六港一空，就是馬上實施，高雄港就馬上就要受影響了，阿最後高雄港裡面我們有去問好像，是說權責那個什麼他們也不是很清楚，就公司業者來講，

W2：幾乎業者沒有人知道

A2：所以業者之間也沒什麼討論就是了

W2：對啊

A1：不知道是真的在推廣還是假的

W2：對啊，所以你看多可笑的事

A1：對啊，第一線會受到影響的都沒有聽你們意見

A2：因為是想說想要了解看看你們這些業者到底對這個你們的反應到底是怎樣，有沒有變成，什麼因應還是有什麼準備

W2：我跟你說，我們很無奈，很簡單就是這樣，我們很無奈，阿就看時候到了要怎麼辦，就變成這樣

A1：那天聽到一個講法就是說政府好像看那個自經區如果要透過立法院好像很難過

W2：阿你看看他現在變成你看，你從報章雜誌那邊看到，我去國外去拿那個，金屬轉運中心來這邊登報紙，開個簽，這個簽約儀式，你看我在招商有成就了，那個資金去那個我跟你講那個只做一個部分，去吸有金主來這邊，來這邊以後把你轉運出去，阿他那個是什麼，算是那種一個什麼買賣，那種大眾吸有金主的買賣，期貨，期貨買賣，阿東西放你這邊，阿人家如果要提現的話，再從你這邊匯出去，我跟你講那個創造什麼就業機會，幾乎沒有，那個不會製造我們台灣什麼產值，沒有用

A1：變成就帳面上好看這樣子

W2：那個不是台灣真正生產的東西，那個只不過是借助你這個碼頭港口來放東西，然後人家需要就提貨，你就有轉運出去就這樣子而已，不是前店後廠

A1：空的

W2：你像那個，你在說的這個地方，我去了啊，就在洲際碼頭的後面啊，阿本來一間化工廠來用這邊，結果李長榮跟他說你這塊都給我，為什麼，因為他們想要遷過去那裡，現在氣爆事件，題外話氣爆事件，氣爆事件假如真的，真的國家有魄力的話，全部化工廠把他遷走，就像新加坡一樣，這個空出來的地，你看有多少，要做化工廠都要很大塊的土地，你看有多少，

然後把所有危險的管線都拆除，然後土地復育，有些地方做公園有些地方就可以開發出來，整個高雄市有變漂亮了，然後危險行業，台灣不能沒有石化產業，台灣沒有石化產業就死了，所以你把它移到南新去，新加坡做得到啊，為什麼我們做不到，那就是利益的糾葛，化工廠喜歡，我跟你說化工廠很喜歡這樣，一勞永逸，為什麼喜歡，他搬過去那邊土地給你啊，他們這邊自己的土地，他們當初買的還可以開發啊，還可以開發，你讓他們開發讓他們賺錢沒有關係啊，擬就收費啊，你把規矩定明的嘛，但是你可以開發你可以限制嘛，對不對你把他公開，你不要私底下就好了嘛，你圖利他們沒有關係，你收的到錢，但是你要照顧一般的百姓，你讓他們覺得心平氣和這樣啊

A2：比如說如果最後，如果市府知道你們這是第一線業者，比如說如果推廣自經區跟服貿，最後有沒有比如說你說你的意見，比如說倉儲業啊你們物流業，你會覺的你們業務量這幾年是怎麼樣，阿比如說你如果覺得說，因為他們是在想像這兩個對你們有幫助，比如說你如果覺得說政府在擬訂政策，比如說你會覺得基本的政策若是要幫助那些倉儲貨物流的還是說高雄港的

W2：倉儲物流絕對會有影響，因為這個行業牽涉到倉儲業，絕對會有影響，但是他們我跟你講，這是避免不了的，這在國外的，國外的這個勢力也會進來，像我剛剛跟你講的，就是那個稀有金屬，那個已經進來的簽約，那個好像是新加坡商還是什麼，簽約那天我有去，已經進來了，他進來的倉儲物流，但是問題是這些人沒有近來之前那個生意也不是你的啊，是他們從國外帶進來的啊，你不能認為說這個是他們國外帶進來的這個是我的啊，倉儲物流是我的啊，所以你占我的便宜啊，你來影響我的生意啊，他們沒有來你也拿不到這個生意啊不是嘛，所以講快一點就是你必須要自己想方設法，阿有些並不是完全沒有影響，阿影響程度是要看你自己如何去克服，或者是你如何去爭取這個生意，也許人家國外進來也許人家也會找你合作

也說不定阿，但問題是看你的手腕啊，看你的經營理念啊，阿你假如說覺得這個行業覺得這個不行的話，你也可以轉型到其他的啊，所以倉儲物流絕對會有影響，比如說我剛剛講的那個，港務公司他自己也在搞啊，蓋了一棟三億多的啊，三億多的蓋兩層阿，倉儲物流。所以倉儲物流影響是絕對會，絕對會，那並不是說他們這個進來就是世界末日，不見得，也不見得是這樣，那以我們每家同業的話，他自己的經營模式，有自己的經營模式。那我剛才講的就是你說政府要做這件事情，我們也不能阻擋，我們也不能阻擋；但是假如說，都往正向的發展的話，那是還好啦，最怕就是說，惡性競爭。現在這個行業真的是毛利很低的行業，因為我們做久了，雖然當初做的時候我們土地的取得比較便宜，那像港務公司他們不是，因為他們土地取得其實是沒有成本，政府他們更可怕，那其他呢？所以他們進來要做這個，基本上他們還是要以當地的這個，這個，假如說提供就業機會是多多少少，多多少少會有。那最主要我在想的就是說，你要怎麼讓我們國家的產業落實下來重要，如果沒有，都是空的

A1、A2：謝謝，謝謝

A：就是這個主要就是說，現在變成說主要有兩部分嘛，一部分是服務貿易協定，一部分是自由經濟示範區，那我想服務貿易協定就是剛才參考資料裡面他有講到說，你們這個行業，就貨物運輸跟那個都可能會開放這樣子，那我想問一下就是說，這個對你們會有甚麼樣子的衝擊

W3：因為據我們所知大陸的市場是一條龍的服務，他們從第一個環節整個商業循環裡面的第一個環節他就開始導入了，那我們台灣大部分有八十%以上的中小企業，不管是報關行、或者是FORWARDER、還是貨櫃運輸業或者是倉儲業，他每一個點都是由各個中小企業串聯起來，那分工的方式來將這個服務的體系串聯起來，那如果說未來他們進入的話，那就有可能說他們在第一線上他就會把整個後面的工作串聯起來，之後我們再怎麼樣去跟人家競爭也競爭不起來，就會有這樣子的一個現象

A：所以我想請問一下，因為我們之前去問的業者裡面阿，可能就是有的是貨櫃，你們算是運輸的嗎？

W3：對，貨櫃運輸

A：那就是有的可能是倉庫，那像倉儲業他們有的會覺得就是說，大陸會想進來進行運輸這一塊的機率不高

W3：大陸會進來用運輸這個區塊高不高，其實我不太了解他們的動向，不過我知道的是大陸市場他們的運輸行業他是特許行業，所以即使台灣的運輸行業要打入也不容易，幾乎是不太可能，所以他們要進來我們台灣重整這個區塊其實是還滿輕而易舉的，然後至於他們意願是如何，我就不太清楚

A：所以像你們比較常合作的有沒有特定哪些廠商？

W3：特定哪些廠商？很多啊譬如說電子業就是群創，也有化工產業阿，化工產業很多，然後也有一些譬如說大宗物資的也有

A：那我想問一下，像那個甚麼好好國際物流他們跟你們的區別在於？

W3：他們其實有點像是做．．．其實一個環節譬如說他的大宗物資進來之後，他可能短時間內，譬如說我是貿易商，那我們都是中小企業嘛，那我貿易

商可能沒有那些資金去開倉儲業，我進口進來的東西我先寄放在你好好物流，等到我有買主，一買我就是再從好好物流把我的貨物運送到全省各地去

A：所以變成說現在好好物流可能就會透過你們來做運送這個動作？

W3：對，沒錯，是

A：那可是像如果今天是大陸的話，變成說他可能從好好物流到他們的運送就變成說都他們自己的一個體系這樣

W3：對，沒錯，有可能，我在想說譬如說他們．．．我們很多不管是他們大陸會不會在意台灣這一塊市場，不管他是不是有沒有進駐，他有可能在大陸那邊他們就已經有合作關係了，所以他回來台灣之後他自然而然找他，因為他是一條龍的呈現，就可能我從大陸那邊我可能出口，我可能在大陸那邊出口的時候我就已經把業務承攬起來了，那即使你到了台灣市場，他可能可以隨意去吃那個比較．．．可能倉儲業者比較不是那麼理想還是怎樣，反正他有意釋放我只要吃掉你的股分，這一個部分就是我的公司嘛，我就一直這樣子串聯起來

A：因為很多廠商比較擔心的是這一個部分，就是說因為他們資本通常都很大

W3：對，沒錯，他可能隨便一入主還是怎麼樣，或者是甚至他不用入主，他可能就可以在這邊直接根深蒂固，因為他資本額大，那他資本額大其實你再怎麼樣，就像我們國家與國家，你小國再怎麼樣沒辦法去跟大國比，這種是資源分配的問題

A：就變成說他可以承受虧損，就是說一開始他進來為了要搶生意還是怎樣

W3：不要說他能承受虧損，他可能在大陸賺很飽，他來這裡他覺得說他是測水溫還是做服務的都無所謂，反正我就是要先打入台灣市場，可是他打入台灣市場他最終目的是甚麼？不見得他會把這一個產業覺得說他要賺錢的產業，他可能是譬如說我先入主，可是我可能最終我是要草地皮，我可能要在這邊．．．

A：有其他的．．．

W3：對，因為我這個區塊不賺錢，可是我另外一個區塊是賺錢來補都綽綽有餘，可是我們台灣一直以來都是薄利多銷，你沒有那麼多的資金再去．．．因為中小企業嘛，你沒有那麼多的盈餘再去做_____（05：25），所以當然你怎麼打都打不過人家

A：對，因為我們去問其他的業者他的講法是說，以你們這個行業特性，你們已經是．．．就是說價格都殺到見骨了，那所以他就說如果今天．．．他們擔心的是說，他如果來他的價格壓得越低，那其實對你們會更撐不下去，那可是因為他本錢厚阿，他可能反正就撐一段時間，就是你們都倒得差不多了，他再來漲價就好了，就有的會這樣子的想法

W3：對，沒錯，是阿，那譬如說石化業，也很多石化業，你看高雄這次氣爆之後，應該來講很多石化業不敢再投太多資金在這個區塊上，因為一來他擴廠不容易，因為土地有限，然後二來可能太多環保議題，他也沒有辦法說敢這麼．．．

A：不確定可以做多久

W3：對，敢那麼放注資金，可是他可能就放在大陸上，因為大陸他現在他是為了要吸引你的資金入主，他可能很多利多的條件開放，可是他一開放了之後，是不是所有的業務．．．你不管你是不是你要把那一些製造中的東西運送來台灣再貼上MIT出去等等都不管，可是他可能就從第一線就開始把業務承攬起來了，那他即使進口進來，你想要做到他生意也很難，對，是這樣子

A：對，因為他變成在那邊都已經．．．等於都已經變一套的那個

W3：對，沒錯，因為就我所知我們之前也接觸過大陸一家，也是一樣就是跟我們做一樣，他是物流業者，他叫做物流業，可是他們是整合喔，就是包括你下船期那個FORWARDER、報關行他們也自己報，然後他運輸業也是自己播，然後包括倉儲他們也有，所以他們是一系列的

A：就在大陸那邊對不對

W3：對，在大陸那邊他們是一系列的

A：就你知道就是目前在台灣，就是大陸有沒有來從事相關的？因為我們去聽他有一個講法就是說，檯面上當然是沒有，可是就是有的就變成說有一些航運公司已經有了

W3：航運公司本來就有，比如說像_____（07：42）、COSTCO他本來就是中資的阿，雖然我們都說他不是．．．可能台灣持股多少甚麼的，可是他還是經營權是在中資，所以你說他是還是不是？其實大家都是心知肚明，你要說他不是，只是說我覺得那有點自欺欺人

A：所以現在就變成說這一部分有？就是說在海運這一部分有？

W3：海運本來就有

A：那可是在運輸、陸運這邊有過來嗎？

W3：因為畢竟陸運這一個區塊他的市場太小了，因為其實你想想看，我們這一個．．．我們做物流業你要有貨源你才能夠做這些物流業，那如果說你的貨源．．．因為台灣的貨源本來就不是很穩定，他的供貨量就不是很穩定，他可能旺季的時候你的車子應付不來，可是他淡季的時候你可能工作也很難．．．就是沒有辦法很平均

A：就差很多這樣

W3：對，不像大陸市場那麼的大，所以也許這一個區塊我不曉得大陸他們那邊是不是有興趣在者一個行業上，但是我覺得如果說我們台灣很多產業去到那邊去操作的話，他勢必有一些東西是要回流的，要回流來台灣的，那當然他們就會直接做導入的一個動作

A：我覺得就像你講的，現在比較擔心的就變成說，因為很多台商在那邊，那有可能他在那邊就是已經變成跟大陸那邊的行商．．．就變成說他一套的那個，然後就變成說他回到台灣還是繼續用大陸那邊的運輸業，就變成說因為他為了要讓他整個一貫，那變成說很容易市場就被大陸取代掉，我覺得

這部分是比較．．．

W3：是，的確是，然後包括人力，剛開始我們在看人力可能會覺得說，在就業市場好像是利多的，在就業市場是利多，可是我是覺得說那是短期間的效應一定是利多

A：因為新的廠商出來了

W3：對，可是其實中國人在做生意不外乎國內外都一樣，他最終還是得做C O S T D O W N阿，要不然他．．．沒有人是不做這樣子的一個動作，所以長久他這個問題點存在他還是會存在

A：對，我覺得現在就變成說，就你們來看阿，我覺得現在政府推．．．我覺得我自己到現在我覺得很奇怪就是像那個服貿這種東西好了，其實變成說可能對這個運輸業影響很大，可是變成說政府在定這些東西好像都沒有問過業者的意見或想法，那所以變成說像我們去訪談到現在其實很多業者都完全不知道政府怎麼定這個東西出來的，然後對他們的產業會有甚麼樣的影響，就是政府也都沒有講清楚，那好像就變成說像是船到橋頭自然直這樣，那可是政府現在他的官方講法就是說，我現在高雄港好了，因為高雄港最近一直在往下跌，那所以他的官方講法一直是說，反正就是如果簽了服貿，或者是說這種自經區條例，其實對整體高雄港會有正面的影響，就是說可能服貿簽了以後整個高雄港貨運量就會增加，那所以整個運輸需求也會增加，那所以對於你們運輸業也會有實際上的幫助這樣

W3：可是我覺得阿，對貨運業者有沒有實際上的幫助其實你就一定要有貨源，可是你貨源跟產業一直在外移的現象中，你要怎麼增加？對阿你要怎麼增加？除非你吸引的國外的不是來做這些後段的，我們都屬於後段的，那你後段你吸引他還做後段有甚麼用，你應該要吸引產業來進駐吧，那才是最直接的幫助阿

A：我覺得他現在很荒謬就是變成說他有一個前店後廠，這個可能你們就比較沒有受到影響，就是他有兩部分嘛，我們剛才講的都是服貿的部分，現在有

一個自經區，自由經濟示範區，那現在他裡面就是有一個甚麼．．．他自經區條例裡面他有一個所謂的智慧物流，他那個智慧物流就是說如果你今天像是我剛才講的好好國際，他就是在自經區裡面，他被劃在裡面，所以變成說那個條例裡面他就規定說他可以做所謂的前店後廠，就是說他本來在區內嘛，可是他可以把他的貨源弄到楠梓或那裡，就是說區外，然後去做深沉的加工，那加工以後再運回加工出口區，加工以後再運回港區然後再出口這樣子，他就叫所謂的前店後廠這樣

W3：其實就我所知我聽過的是那一種，譬如說他這個是為了躲關稅，就等於是說這樣子的一個服務項目你不算已經入台灣關，所以他沒有那個關稅，那他沒有關稅你再再製，譬如說好你再再製就像我說的，其實你所有的製造流程都是在大陸，可是你只來台灣貼個標籤你就轉出口，好第一台灣賺到甚麼？台灣沒甚麼賺到阿，第二如果說他做得好不好這是台灣的臭名耶，他如果做得好台灣是美其名阿，做不好呢？台灣賠上信譽，那你這樣子對台灣有甚麼幫助？你還沒有收到任何關稅耶

A：阿所以就變成說很怪就是，他的想法就變成說透過這種方式，可是這個就會有很多你剛才講的那些潛在的問題，而且不一定真的可以帶來甚麼產業的改變這樣子，那我想問一下喔，像你們的客戶裡面阿，就是那種在港區裡面的多嗎？就自由貿易港區裡面

W3：：自由貿易港區有，就是有一些物流業，有

A：所以像好好他們這種就算是在港區裡面的

W3：對，他們有一些．．．就是等於是說就像我們貨櫃運輸業，我們也要去申請就是通行證是我可以自由港區的通行證，對，是

A：那你知道就是像你們有沒有在港區裡面對你們來講會有差別嗎？

W3：對我們來講操作上是一模一樣，沒有任何的你說通關快速還是怎樣之類的，沒有任何的差別，差異性也不大

A：那就你看到這一段時間以來，因為政府應直在推自由貿易港區，那你們在這邊的客戶有變多嗎？就在自貿港

W3：沒有，完全沒有，但是我有聽說很多．．．就是譬如說國外業者阿日本人還是怎樣的人還是甚麼，都有在探聽自由貿易港區到底是甚麼樣的一個模式，是不是可以真的省關稅？然後他們要來進駐等等之類的，可是你進駐他還是在碼頭裡面的作業阿，等於是說你說好運輸業來講，他也沒有移出來阿，那你只是做一個就像．．．我不曉得他是不是做一個轉運的一個動作，可是如果你轉運的一個動作的話，其實有利的可能是那一些行商，但是他實際上是不是真的有利，還是說．．．他一定要有利多嘛，譬如說好如果說你從大陸出去，你的賣價可能比較低，可是貼上MADE IN TAIWAN你可能多了多少美金，那他才有可能這樣子轉，要不然沒有然願意轉來這邊然後還要再弄出去

A：無利可圖這樣子，所以你們算是跟高鳳性質比較像對不對？

W3：高鳳他是屬於一個貨櫃廠，只是他有在幫人家在做裝卸貨的一個貨櫃，但是我們有兩大區塊，我們第一個區塊是屬於碼頭的裝卸，但是我們的裝卸是整櫃整櫃的裝卸，譬如說貨櫃在船上你要裝卸下來到我們的貨櫃車，然後我們移到每一個區塊去這樣子，我們是這種裝卸

A：所以像你們的業務模式的話，變成說高鳳他們也不會跟你們有任何業務上的

W3：高鳳他應該還是屬於在人力上，應該也不是這樣講，就等於是說他在包裝．．．我不曉得他有沒有做到包裝，但是我知道他是櫃廠，就是可能空櫃廠，因為碼頭裡面的都是重櫃嘛，那可能有一些空櫃廠是在他們家，但是我不曉得他們有沒有在做所謂倉儲的部分

A：所以像你們的客戶會是廠商？

W3：對

A：那像好好物流他們那種就不會是對不對？客戶阿

W3：會阿，也是會

A：那像高鳳就不會？

W3：高鳳他是空櫃廠，我們必須要去那邊領，其實他的對應者有可能是船公司，高鳳的對應者就是船公司，那我們對應高鳳的時候是我們要去高鳳櫃廠去領空櫃來提供給我們的客戶裝貨

A：所以那他的空櫃都是船公司的？

W3：船公司的，對

A：因為對你們那個產業鏈不是很清楚這樣，那所以你自己會覺得說，如果是服貿這樣通過的話對於你們的整個產業，因為你們本來就是已經是低毛利的行業了，所以變成說有可能如果大陸業者真的來的話對你們會有很負面的衝擊就對了？

W3：是，我是這樣子認為啦，那當然到底他們有沒有興趣這一個區塊其實我們也不了解，或者是他的重點是放在這一個區塊上還是這一個區塊只是一個．．．就像我所說象徵性他只是要串聯起來他的服務鍊而已，那其實他的重點不是放在這一個上面也有可能

A：可是現在不是有一家那個類似那種物流，是甚麼 S F，你有看過嗎？就是他的那個黑色的車子然後上面寫 S F，因為我聽說那一家是大陸的，類似那種比較像黑貓宅急便那種，我有聽說他們是陸資，然後就說成長很快，那另外就是想請問一下就是說，勞工局他想請問就是說如果今天這種服貿真的這樣通過了，那你們會有比較需要怎麼樣子的協助？就是在勞工方面，就是說你們可能會面臨甚麼樣子的轉型或怎麼樣子的調整，那需要甚麼樣子新的勞工的技能？因為變成說對勞工局他們可以做的就變成說，如果真的政府這樣通過了，那業者一定會作一些調整嘛，那對勞工局他們覺得他們比較可以施力的地方在於說，好那如果他以後開職業訓練課程的話，他可以去訓練那些勞工符合業者的需求，那這樣子的話你們會比較需要怎麼樣子的改變的勞工？那他們的資訊可以朝那個方向去規劃

W3：這個部分喔，其實這一個部分我覺得我們還比較好像沒有那麼大的那個，因為我們很簡單就是運送而已，所以我們沒有多大的就是說要哪一個區塊上，譬如說你說農業他們有一定的基礎，他怕你來學了技術之後他們自己就．．．你可能三年內他是很仰賴你，可是第四年第五年他們學會了他們就．．．他就可以把你一腳踹開了，那這個可能就需要受一點點保護，就是可能我們的機密性的東西是不可以外露太多的，那我們這種運輸業其實是還好

A：所以職訓部分就還好這樣？

W3：對，是

A：我想請問一下，像你們的客戶主要是以園區為主嗎？還是說都有？

W3：都有，對，我們小到譬如說像我說大宗運輸，就譬如說大宗物資來講就是譬如說水過啦，進出口的水果，台灣的農產品出口，或者是國外的農產品進口，這種大宗物資，然後大到譬如說像化工行業阿，他們比較有固定的貨櫃在流通，進出口在流通這樣子

A：可是像那種化工的話他們車子就不一樣對不對？他們是不是有特殊的．．．

W3：是條件，規定條件，就是譬如說公安要求會比較嚴苛，可能我們在運送方面的司機教育訓練包括司機教育訓練還有他的配備等．．．都跟一般的大宗物資不一樣

A：那車子一樣嗎？

W3：車子是一樣的

A：所以不識相中油他們那種油罐車？

W3：不是，我們不是油罐車，我們只是貨櫃，就是專門在做進出口業務的

A：所以那目前對於服貿或甚麼你們之前會有討論嗎？就是在業者之間

W3：之前業者之間就是可能，我們是片面，譬如說看到報紙上寫甚麼，可能要通過了，怎麼我們都完全不知道？所以我們都是從媒體上面得知甚麼叫服貿，然後對我們有甚麼樣的影響，都是這樣子來的，就是片面來的，他實

際上也沒有人到工會去講解，然後我們也完全沒有得到那個你說．．．（到底是怎麼樣的．．．詳細的那個）對，他要開放到甚麼曾度？然後到底是開放到哪一個．．．（環節）對，你也不懂，所以你怎麼會了解說對我們到底有甚麼影響？大家為什麼會說走一步算一步？你一定要遇到問題你才知道原來為什麼會是這樣，因為你完全都不知道

A：那是到現在也是這樣？這個業者

W3：到現在也是這樣

A：可是這樣其實很恐怖

W3：就是這樣啊，所以很多資訊我們都是看網路上的懶人包，可是那些懶人包是不是（到底對不對）對，就是正確的資訊其實你也不知道

A：阿可是你們不是也有工會嗎？就貨櫃運輸

W3：我們是有工會阿

A：那不會透過工會去跟政府反應？

W3：一般來講其實我覺得我們目前其實我們是在整個商業循環裡面是最微弱的一個環節，我是這麼認為，對，最後一個環節，所以其實不管你的發生、你的訴求是甚麼？怎麼好像是都比較不受重視，而且我們運輸行業就是太多個人車主，就是譬如說像我們有公司化制度的其實檯面上的沒幾家，那個人車主的倒是很多，一堆，一堆都個人車主，他可能一台車他就是老闆，他只是靠行，所以變成這樣子的一個力量是不大的，就是大家太分散了

A：所以那種個人的很多就對了？佔你們的比例很高就對了？

W3：很高

A：所以反而是像你們這種真的有制度化的公司在你們行業算是少數這樣子？

W3：檯面上是還好，我覺得，所以工會名冊可能你一翻開也．．．真正經營的啦，真正經營的可能應該也不會超過50吧，我在想，其他的都是比如說行號，就是我設立一個行號讓這些個人車主來靠行，然後我就幫他們開發票，這是我們這個行業的一個．．．

A：特性就對了

W3：對

A：可是像那種一般大公司它們的業務，應該都不會．．．就不會比較想要透過你們這種比較．．．還是他們沒差？我的意思是說像那種園區好了，園區那種的公司好了，那所以他們會比較．．．

W3：可是在園區那邊工作其實．．．譬如說好你去一樣．．．其實我覺得我們任何一個環節都是一樣，你去現在的公司會看你的體制嗎？我覺得大多數會看你的價格，因為不管你怎麼樣，你的公司行號還是．．．就是好即使個人車主他是靠行的一個業者，但是他還是有一個公司行號阿

A：所以變成說有可能那一些就是需求端啦，顧客，他也可能也不會知道那麼細就對了啦

W3：是這樣沒錯

A：對他來講他也沒上班阿，他看到就是一家公司，那他東西送的到這樣

W3：對，然後固定幫我服務的就這些人嘛

A：他也不知道他內部的狀況是怎麼樣，他也不知道

W3：對，是

A：可是像你們這種公司跟他們這種公司哪一個的競爭性比較強？你覺得

W3：應該來講是不一樣就是層面是不一樣，我所謂的層面就是譬如說不管是在你的管理、你的制度面還有包括你的管銷成本都不一樣

A：他們會比較低嗎？他們的成本

W3：其實如果說我是個人車主，我今天承攬你們這一家公司的業務，好，那你可能一個月可能有50櫃好了，那我可能一天跑你三車，那如果說我真的跑不來，我再叫我另外一個朋友一樣個人車主來一起來SUPPORT你這個區塊，我就做起來了，可是．．．

A：我的意思是說是公司那一部分，就是說你說是他自己去靠行，那那一家被靠行的那一家公司，因為那一家公司才會是你們的．．．

W3：被靠行的那一間公司他就是一定要酌收管理費，他一定要向這些車主的收管理費

A：我的意思是說那一家公司才是你們競爭的公司，對不對？

W3：是沒錯，但是就是等於是說你要看業主他的觀念性，如果他是價格導向的話，他當然就是選擇價格導向的公司，他不用去管你的體制，可是他如果說是一家公司導向，他可能是希望你是正規的，就是你可能包括員工的教育訓練，包括員工的照顧等等你都有顧慮在裡面，那他當然就是會選擇像我們這樣子的公司來做合作

A：所以我剛才才會講說，我會覺得說那種比較正常大的那個，就會覺得你們這種比較正常的公司就會比較那個

W3：對，就是要看客戶他的需求，他的導向是什麼？因為其實這兩種的管銷成本一定不一樣，你不可能說拿我們這一種的．．．拿他的報價來跟我比，也許他可能保險．．．可能貨物險才保一百萬，可是我們就已經要三百萬，這兩百萬的差價中就衍生多少成本出來了？

A：可是我覺得如果是這種特性的話，就是那種單車主那麼多的話，那我覺得大陸要來相對是很容易，因為他去拉那些人就好啦

W3：對阿，沒錯啊，所以我說他要自己成立一家公司很簡單啊，他根本就也不用買你的．．．因為譬如說政府說你要佔50%，他根本不用買你的那個阿，除非是你有那些客源，你的客源可能是很穩定還是你本來就是有一個賺錢的公司，他來吃你才有興趣嘛，那如果你都沒有，那他不如就自己成立就好，他幹嘛還要JOIN你的部分，不需要，可是坦白說台灣來講這種個人車主慢慢沒有新的人來承接了，那種都是老一輩，他可能早期他賺到一台車他可能慢慢賺，可是現在你所有的原物料都在上漲，油錢也在上漲，你的物料也在上漲，車價也在上漲，他可能也沒有那麼多．．．我就說嘛他也是薄利多銷，他可能也沒那麼多的錢去提撥我要再買一台車，他買不起了，所以他做到他退休他可能就不繼續了，所以這一些個人車主應

該也會(越來越少),對,因為你僧多粥少的一個情況下,我覺得還是...

A:像你看這幾年來這樣子,你們的業務量有維持嗎?因為整個高雄港越來越沒落,感覺是越來越那個,所以那你們的貨運量或甚麼其實...

W3:沒有,我們的貨運量來講,譬如說我們的車隊我們的設備我們是有增加,可是為什麼我們會增加?是因為譬如說櫃場他的作業時間延長了,可能他的作業時間延長導致說我原本一台車可以做的工作量沒辦法完成,我必須要設置兩台車,那當然我的...我也沒甚麼利潤

A:對阿因為成本就增加

W3:對,就是這樣子,所以你的增加是增加在這個區塊上,然後還有加上客戶現在慢慢地導向就是說,我必須要收到客戶的錢我才有出貨,我可能不像之前早期那種做生意方式,你給我ORDER我就趕快出,因為再不出我可能來不及,已經不是這樣,我一定要收到錢我才願意出,所以大部分都導向在月底爆大量月初沒工作

A:那這樣很麻煩

W3:對,所以你的配置不平均,那你不平均的狀況下,你會...其實我們這個貨櫃運輸業就像做餐廳,你餐廳一開(大家一起來)對阿,你一起來你還做不到這麼多生意,阿他不來你又沒生意

A:所以這很難平衡

W3:所以很多是看的到吃不到,對,是這樣子

A:這個就沒辦法,很難解決這個問題

W3:應該來講是比較困難是沒錯,除非整個體制改變,就像我說的,不管你今天是要簽訂甚麼樣子的一個協議,你一定是要把最源頭的那個點找出來,譬如說好你要開放,你到底開放甚麼?當然我們是希望能夠開放的是產業,他能夠進駐,然後他才能夠帶動整個商業循環活絡

A:這樣貨運量也才有增加的可能

W3：對，然後你整個才會活絡，譬如說包括人力需求，包括他的物料，包括他的運輸等等的，他才會活絡

A：就是下游整個才會有

W3：對，可是你開放的是技術面的東西，你開放的是農產品的技術面的東西，你開放的可能是美髮技術面的東西，你開放可能這些物流，你開放這些後端幹嘛？多人來競爭你這個產業，你產業不增加，你一樣這些開放對我們來講沒有多大的幫助耶

A：可是我覺得感覺很慘就是整個高雄最近失業率越來越高，可是他變成說整個產業其實沒有一直沒有新的一個產業出來

W3：其實失業率越來越高，我覺得我們自己其實每個人都要做檢討，我們要做檢討是哪一個部分？就是我們台灣的教育沒有教我們要怎麼樣去．．．就是好我做這一份工作，我是不是很．．．就是好譬如說公司．．．我在這一家公司工作，我是不是真的很100%熱衷投入在這個工作上？我並沒有，我們所說的忠誠度是沒有的，所謂忠誠度是．．．

A：老司機、年輕司機有差嗎？

W3：差很大，現在的年輕司機譬如說你管理他，那他可能．．．你告訴他說你可能油耗要省，你不能不省油耗，你不能一直催油門，因為你催油門的話風險增加，然後你成本也增加，你多說他幾句他跟你說不然你算一算，要算甚麼？資遣阿，你算一算我走，然後他有沒有真正去省思說我是不是跟公司佔同一條線，公司也是為了我好，為了大家不要風險增加嘛，是不是這樣子的思考角度，沒有，所以我所說的忠誠度沒有，所以其實坦白說我覺得我們要檢討的是這一個部分，而不是．．．是每一個環節都需要去檢討啦，不是說一味的怪政府或者是一味的說（一定是別人）對，我覺得是這樣

A：我覺得這個真的是很多業者共同在講的耶，就是說現在的新的對公司的認同感或甚麼真的都很不足，很難教就對了，說一下就要走了

W3：他不是要走，他要叫你算錢讓他走，你不要算錢讓他走，你到勞工局的時
候，勞工局還是說你給他一點這樣讓他走，還是這樣子阿，可是問題是會
產生這樣子的原因，我覺得是一個銅板不會響嘛，你一個健全的公司你當
然不可能說你不會去教育你的司機，你一定要教育他阿

A：一定的阿，有的那種真的是公安的問題，不是個人的問題，因為我覺得你們
這種行業真的不只是個人安全，真的是跟大眾的安全都息息相關，所以這
種真的是……

W3：對，像我們所說我們賺的都是風險財，你要如何把你的風險降到最低？那
當然你就是要透過你的管理來呈現，那可是問題是每一個同仁是不是認同
你的理念

A：這個是真的，而且我覺得很多司機很愛搶快

W3：其實這也有關係到說，譬如說可能他差一個時間，就像我說的貨櫃場他作
業時間長，他可能差一個時間他可能就輸人家兩台車他還要排隊，那下班
就晚了，有可能就是這樣

A：一般就會覺得很危險，在高速公路大家都會怕

W3：所以為什麼我們會去設限速，就是你一定要……最起碼我們是希望說我
們的車子出去就是能夠每一台車都平平安安地回來，對

A：好，那大概就是這些內容

A：現在那個兩岸自經區，現在草案已經過了，就是特殊條例行政院過了。接下來他送立法院第二個階段，然後有關於倉儲跟就是比較貨運或運輸這方面是對我們有智慧物流下面。那他智慧物流下面，他其實推動主要是有點想要過，因為六海一空，那個高雄港他就是已經被劃進去裡面，他會可能就是透過海空，然後他可能希望就是倉儲這邊可以帶動整個產業的推動跟貨物，但是你覺得他這個規劃實際上對你會有甚麼影響，還是他的內容你看過之後你會有甚麼建議。

W4：純粹從海運的觀點來看，這個基本上是在量的方面，貨櫃的一個處理量，並不會有很明顯的大幅增加。今天政府追求的是高雄港的轉口貨，譬如說是一千萬，你說一千五、兩千，那我們說這個是不切實際的。而且因為你做的是很初級的轉口，那初級的轉口基本上是沒有甚麼利潤。你得到一個名稱，譬如說突破的一千萬的「CUBE」，一個CUBE就是一個二十呎櫃。那今天你說你CUBE到一千五，可是你實質國家的一個整個國民跟國家，或是說整個高雄港這個產業，從這裏面得到的好處，事實上遠遠及不上現在規劃的一個，而我們就是自由貿易區，或是一個我們稱作我們之前是自由港，叫做FREE TRADE ZONE，那我們現在要推的是自由經濟示範區。那我們會認為說這個會有帶動從量到質改變。我們是期望它可以有這樣子的改變，所以如果說你問我們業者說，這個前提下，那一定認為是正面的，但是問題是在怎麼操作，作法詳細的內容是怎樣，那大的方向基本上我們都認為全世界來說，設立自由經濟示範區有什麼錯，或是誰會有這個比較不肯定的，我想是沒有，連共產國家都在做這個東西啊，我想大概是這樣。

A：譬如說，像他這樣子，他想規劃這種前店後廠。你覺得你們可以去運作嗎，因為他是希望說倉儲...

W4：這個部份我們這麼講，就是說你在還沒有這個之前你根本不能做什麼。你就是一個位置在高雄轉口，你就賺一個小小的操作費用。跟譬如說你是一

千萬個CUBE，一千萬個二十呎櫃這樣子一個操作模式，跟你拿裡面的即使是十分之一或是百分之一，更誇張一點，出來做有關於自由貿易港區的一些加值活動，他所帶出來的這個利益，對於整個就是說作高雄港的一個產業來講，他可以得到的利潤遠比你作什麼一千萬個CUBE的HANDLE來的大得多，所以基本上我們是認可這一個。所以說今天你有不管是淺層加工，或是更深入一層的說，更加多價值或是深層加工或是前店後廠的一個模式來做的話，我們認為絕對是有他相當的好處。但是問題還是回過頭來說，構想很好，大家也都會說我要怎麼做，問題是你做出來，你是真正要怎麼作才會達到你的，這個是重點。那前店後廠這個是非常好的方式，運用我們這個既有的優勢，我們之前的加工出口區這些阿，你平常就在作出口了，你現在是結合你的物流業來做這個東西。然後把從物流的淺層加工到深層加工這樣子帶到高附加價值，這樣是非常好的，那重點還是在於說，要怎麼做才能做到這樣子。基本上是，如果說蔡小姐今天問的我們是肯定的，前店後廠、測試、倉儲都沒有問題，方向我們也覺得沒有問題。

A：所以實務上，實務上到底要怎麼樣去？

W4：對，你關務怎麼處理？所有我們在裡面提到的，包括今天這個產業界，我們海運物流產業界，大家在談的問題，都是在講一個事情，最大的一個問題就是在通關效率。你看看你們這個之前，妳附帶來的文獻裡面，通關效率的部分是第一個市營排名，是要檢討你的通關效應要再持續改善。那為什麼要持續改善，那是因為他太弱了，他基本上就是一個。雖然海關第一個是徵稅，第二是查稽走私，那你怎麼樣在中間取得平衡呢？這是非常重要的。你不論站在海關的立場說，我稅一定要徵收的到，我甚麼都不能動，所以到最後前店後廠，海關的條文一端出來，你就根本不可行。那他說這國家賦予我的政策，我為了要徵稅，我做了ABCD，所以你就不能動。或是你端出來的東西是不可行的，那這個前店後廠就沒有用意了。

A：那如果就你們公司，這邊就不講公司的名稱。你們公司現有整個經營的感覺，按照這樣架構，比如說經營策略還是投資還是調整，你覺得方向肯定，但在實際上回歸到運作，你會按照這個方向，還是實際上會有甚麼困難，或是障礙？

W4：既使在現在的經濟示範區還是之前的我們公司也是FREE TRADE ZONE架構底下。就我的個人經驗，光是從以前的自由港區，我就把這個全世界很重要的一個拜爾的一個化工廠的INSTITUTION。就是他在整個東北亞的INSTITUTION，他原本是在上海。那因為我們做了自由經濟示範區，我們跟我們的子公司去把這一個部分，從中國大陸把它挖來，放在我們公司產業裡面做。這個部分就是變成我的PERFORMANCE

A：你剛剛說因為自貿港，所以有一個很大的...

W4：這個契機說，我們可以來做這個東西，所以我們可把拜爾的這個在北亞的INSTITUTION從上海弄到這個地方來。

A：那你說從上海拜爾的那個大廠到台灣來，是因為自貿港的規劃嗎？

W4：因為你在未做自貿港之前，我們不能做這個東西，純粹的這個轉口的這個倉儲的作業是不容許你做這個DISTRIBUTION，就是我們說倉儲的一個集散，一個DISTRIBUTION，一個儲存點，然後從我這個儲存點發送到你管理的位置。然後我現在就是一整個這麼大的倉庫，這樣子的一個倉庫我們就是跟國外談，把它從上海就這樣拉過來。我們這一個倉庫就只針對一個客人服務，它就滿了。SPACE根本還不夠，所以這就是當我們有這樣子的一個經驗，就是說當FREE TRADE ZONE位階可以做到這樣子，那你更開放的一個方法，譬如說是自由示範區我們認為會更好，這不是憑空想像的，這是真正有這樣子的PERFORMANCE，最主要是這樣子。但是還是就感覺到非常多的限制在海關。因為之前推自由貿易港區是境內關外，可是實務上不是這樣子。但既使是這樣子的不是這個樣子，我們還是能夠把生意拉到很高。那就是增加台灣的就業機會，增加我這邊的業務量。對我們來講

是憑空或是額外增加出來的一個工作。那這樣子的一個工作，你可以說是一個進出的錢。你又收了它放進這邊STORAGE，那你放進這個倉儲是要算日租金的，那我就是用這個方式拿到生意。這個基本上就是FREE TRADE ZONE一開始就是會帶動你這個好處，實務上是可行的。所以自由經濟示範區是往這個方向走，有些東西可以開放，特別是關務的話，那這樣機會很大。但我們還是要看看它是怎麼樣去操作去執行。

A：那現在你們公司有做一些淺層加工的部分嗎？

W4：基本上是有，但它也不算是淺層，海關認為它是整裝改裝運裝。那這是一個非常淺層的一個加工。譬如說它的貨到了我這個倉庫之後，他要怎麼樣去改它的包裝，怎麼樣去分。大概是做到這個樣子，那真正有做到淺層加工的還是有，就是傳統你上面提到的多國併裝，我們稱作是「MCC」這個叫做MULTIPLE COUNTRY CONSOLIDATION。這個我們目前有在做，在還沒有FREE TRADE ZONE位階我們就在做，這是第一個。MCC並不是現在才跑出來，因為你多了FREE TRADE ZONE，多了一些空間可以做更多的事情再出現FREE TRADE ZONE之前你完全不能做，你只能說是這邊來十箱那邊來十箱，你是怎樣去拼，怎麼樣去弄成一個櫃子出去，你是全部不能去動它，櫃子不能打開、箱子怎麼樣的。FREE TRADE ZONE位階之後你是可打開，打開之後你裡面的東西拿出來，你要怎麼樣去換成新的包裝組合。這樣子有一點淺層加工的味道，可是它真正沒有動到貨物本身再去做甚麼樣的加工，只有針對甚麼樣的貨物來做改變、一個包裝，怎麼樣把它PACKAGE在一起，或是額外的一個國外需求去做。簡單來講像是NIKE，他請很多家工廠，特別是東南亞，那邊做鞋子、那邊做書包、那邊做襪子。每個工廠生產單樣的東西對不對，手套啦、鉛筆盒啦。這些東西我都是從各個產地，請船公司運送到我的產地。這個書包怎麼擺在一起做成一個PACKAGE，例如開學用品。以這樣子的一個方式來操作，但在FREE TRADE ZONE這些都是不能做。那我們期望現在的前店後廠可以增加到說

你來我這邊，譬如說你泰國的印刷技術是不行的，你來我這邊來，那我就送到工廠加點NIKE的標誌等。有一個淺層加工的效果出來。那這樣子金額跟你在HANDLE這位置進進出出差不多，附加價值也差不多。

A：譬如說那個加工那個部分，是你們去找廠商還是廠商給你們這個業務。

W4：基本上這牽涉到等下我們談到的雲端作業，基本上我們公司來講，很多廠商本來就是我們很大的一個客戶，它本來就要求我們做這些東西，只是在這個之前，因為台灣老實講，從戒及用忍到現在，有太多的例子，因為台灣不能做都到香港去或是中國去做。所以這個部分都是被壓抑的、不容許的。從兩國論的一個開始，我們原本的亞太營運中心，這些東西都被不容許來操作。所以像之前客戶本來就是有這些需求，只是它被弄到國外去。台灣事實上是我們，是我們十幾二十年。當我們的客戶來找我們高雄來做這些，我們只好跟他說對不起，我們只能做到你在別的地方做完的這些箱子來到這邊我在怎麼定，我沒有辦法箱子裡面的東西拿出來做甚麼樣的組合，甚至標籤檢到改用新的標籤，或是怎麼樣的一個加工，都沒有，沒有辦法做。事實上，蔡小姐你可能不知道，NIKE跟它檢一個標籤都是要算錢的。這個東西本來是六樣東西有六個標籤，我把它拿去換成一個新的標籤，是根據你的需求做怎麼樣，那你們每一個東西出來，都要有工人來剪，去看有沒有合格，去把它弄再一起，新的標價的東做都要算錢。這個是我們可以來做的，之前在我們有做FREE TRADE ZONE之前是不能操作的，那現在可以了，那如果說，這樣子的一個軌跡來看，那接著下去做的當然是可以。那有一項你在評估，就是你經過了這麼多年來做這個，那你真正可以期望做到多少，有待市場考驗。因為別人都有在做甚至上海都有在跟你競爭，跑得比你快。你在台灣做這個東西，不論方向是對的，但對的跟早晚不一定有關係。現在跟蔡小姐講，我們都認為現在推太晚了，還不只說我們認為說對而已。

A：那經理講的雲端這個想法跟設計？

W4：我們基本上是不需要，而當然每家公司的狀況不一樣，那基本上對我們公司來講，運用雲端可以協助客戶這個存貨向銀行申請融資阿，我們基本上是不需要的，這對我來講是不需要的。譬如說我們自己公司的系統，都可以透過網路，我們根據這個客人的需要，我們這個貨到高雄之後，要怎麼裝，它都可以做的流程到甚麼樣的程度，都可以透過我們的系統，我們本身就有這個系統，對我來講雲端是比較沒有那麼樣的說是非常的急需。因為我們的資訊架構非常的完整，我們本來就是跨國公司，這方面是不會有問題的。但是也不是說否定這個，因為你如果是本身公司沒有閒置這個東西，你本來就有這個需要，如果政府設置這個東西，你就有這個網路跟本脈那就更好啊。那對我們來講這個東西比較，因我們已經既有了。我們本身不管是裡面的貨物，或是櫃子本身就是及時REALIZE，可以從系統就直接客人都可以追蹤到他們的貨現在到哪裡，到了高雄港準備裝什麼出去，ETA什麼時後傳，ETT甚麼時候，他們都可以從系統上拿到這些資訊。所以基本上這個我們都已經建制了。

A：那如果說你們大概想像阿，因為這是勞工局委託，譬如說人力，或是之後人力的規畫還是會有甚麼改變？

W4：基本上是一定要有的，我們目前有的建制是只有處理一般的這個事務，那像我現在倉庫，像我上一次跟你提的說，像我們做這個MCC的NIKE的一個改裝分裝改標籤，那時候我們請了二、三十人額外做這些東西，因為這些不會在我們平常的MANPOWER裡，當然日後假如說這個是有了，業務量達到一個程度是固定，那就變成你必須要多增加這些的MANPOWER，那增加多少事實上就是看你的業務量。以我們的經驗來看，你額外增加的人手是一定要的。因為我們目前就是你既然有帶來新的工作項目，那這些是一定要請人來做這些東西嗎，那對於蔡小姐問的就是促進這方面，那百分之百是肯定的。

A：自經區今年有甚麼想法，可能會影響到倉儲這一塊？

W4：我們來看這些事情，我們跟蔡小姐講，我們都是正面來看這些事情，好處的方式方向都是對的，除了時間我們認為有點晚對不對，那就是說裡面詳細的細節是怎麼樣去操作，這牽涉到很多的單位，特別是海關的部分，這些我必須要有那一個看看實際你的這個執行辦法出來，我們才能評估。大的方向我們認為它OK啦。

A：中央地方如何協調？

W4：特別是各個單位來推一個工作，像我們自由貿易區的這麼一個觀念，它牽涉到的都是跨部會，所以之前已我的經驗來講，像我當初在談自由貿易港區的時候，那我們就要求經建會，那時候經建會還蠻有作用，做一個COORDINATOR的角色。因為財政部有財政部的意見阿，海關認為這個甚麼不能做，那交通部它作為主導自由貿易港區，它就要有這樣子的作為阿，那你是怎樣來做這個事情，你做為一個經建會，你必須要能夠統合兩個部會或是其他的部會，關於針對這些東西，你要怎麼樣協調。那我們以前見到的效果都是不好，所以我們會有說我跟蔡小姐這邊講的，我們認為那些不合理，關務阿怎麼樣的。我們都還可以拿到一些生意這樣子。當然我們希望更開放，拿到生意的機會更大。

A：那我們就跳下一個部分，關於兩岸服務貿易協議這一塊，它開放了幾個部門，其中一個部門在十一類項，這個分類方式像是WTO下面，所以這邊提供的資料就是兩岸服務貿易部門的原文，它還有一個對照就是轉化到國內的行業別可能就是會更細項。今天就這個大概做一個討論，就是海運服務業還有一些空運、陸上運輸。那可能這邊對公司，可以綜合的談或是你就談就是公司業務。

W4：這個部分讓蔡小姐來問，我來答，看你有需要？

A：主要就是它有四個服務模式，跨境服務、境外、商業據點與自然人，第一項跨境，就台灣來講，跨境、境外比較沒有限制。第三個等於是它開放了中

國那邊可以過來設據點，然後它裡面提到這一點大陸服務，總持股比率需低於百分之五十。然後這一個就政府的講法，他們覺得他們訂出來，並不會讓中資具有控制力。可是這一點就我們看了報告，比較這一型的。第四點自然人呈現等於它是開放較更寬鬆，內部人員調動阿，中資要來這邊投資，他要要過來的人，在這個協議下面，跟以往比起來是比較寬鬆。你覺得會對整個產業結構或疑慮上，你想像中會有甚麼影響？

W4：基本上不會，就是想我剛剛跟蔡小姐講的，我們本身就是跨國公司，這些都是很平凡的、很正常的一個方式。那可以想像說我本身就是外資阿，對不對，我本身就是外資如果說當初你來，我是限定甚麼樣，或是本來就限定甚麼樣甚麼樣，那就是這樣子了。所以我們從外資來看，我們本身就是外商啦，我們並不會認為說本來就一個公平公開的一個競爭模式。所以你對你合作的對象另外有顧慮，那就是跟這件事情就沒關係了，因為這是政治不是商業，我們現在談的是商業。那例如你如果是商業純粹就商業來講，持股率百分之五十，那就是一個正常的模式，全世界皆准。但若如果其中百分之二十是自己的親戚朋友或暗樁的方式來操控，那就不是我們現在討論的主題了，我們不是在討論甚麼樣的取巧方式可以怎麼樣。依我們外資來講，譬如說我們本來就是一個外商，那我百分之一百是外資，根本還不是如此。如果是今天，我這個外商是跟人家，譬如跟台灣某家公司合作那你台灣政府就是規定說，你就是不得超過五十，那我們這家外商就是一定不會超過五十。那如果你說，會不會多買十趴放在親戚朋友底下幹嘛，那我們蔡小姐講，這就不是正常的商業運作模式。還會牽涉到說你A國給他百分之五十，沒問題，那忽然間你對B國，你說我很多限制不怕你這個，不怕你那個，純粹從商業角度來看，是令人匪夷所思的。

A：因為這一個話，我們看了報告，立法院公報，當然還有一些學者討論，不知道經理你有沒有聽過，他們害怕一條龍，就是一條龍的經營模式。阿你覺得就你們外資來講，是因為你們外資這一個比較不去擔心，還是你覺得一

條龍其實也...

W4：我不太了解蔡小姐說的一條龍本身的意思，可以請蔡小姐SPECIFY多一點嗎？

A：開頭就是可能從碼頭、整個倉儲然後到整個船上甚至到整個運輸。他可能可以變成垂直整合的概念，他們是說是不是會有這樣子的情形。針對如果是台灣的企業，現在是要面臨，因為這個是對中國嗎，他們會有個說法就是說，可能競爭啊，或者說台資企業，可能相對於利潤來講，就是通常我們會認為說，是不是開放之後我們的利率會提高，一般人想法。但是如果說中資進來它可以微調的話，其實因為我們是跟中國簽，所以台灣的企業想是會不會縮減，就是對產業結構，因為是在討論產業結構是不是會有這樣子的變化。

W4：我個人認為不會，那我是甚至認為一條龍是一個很好的方式，不管你是要節省成本，或是做怎麼樣的事情來做，那同樣的就是說，你對中國有這樣子的CONCERN，那對美國，那你對中國以外的所有國家，百分之五十是沒問題的，那你就針對中國這個有問題。我們還是在講商業環境，我們認為甚麼樣的商業模式或產業架構，是對於整個國家發展是比較好的。那我們來看說，整個是一條龍的一個做法，我們認為沒有甚麼不妥阿。今天可能只是說你擔心的是中國，只是你不擔心美國，那美國已經這麼做了，你也沒說怎麼樣。那新加坡、歐洲來這樣子做你也沒有甚麼意見阿。可是你今天對中國大陸有意見，這已經脫離了商業規範的範疇。對不對，我如果這麼說應該就是很清楚。我們從很商業的角度來看這個事情，同樣是說不管是公聽會還是怎麼樣，大家都有很多意見在講這個的時候，那同樣這些都是適用於每一個國家，其他國家都沒有問題。或是其他國家在做經濟示範區的時候，會不會擔心說，台灣來我這邊，他弄成一條龍，那我這個國家的產業有甚麼顧慮，你看看全世界其他自由貿易區，沒有人有這樣子的顧慮阿。

A：那譬如說就你們公司來講，他現在開放的，你們公司的話，應該是你們涉及的比較會影響的是這一項H類，還是貨運，就是你們業務。

W4：貨物運輸啦，還有倉儲服務，貨物承攬阿。如果這麼說我本來就是外商阿，對不對，我都不曉得這樣子問，我們本地LOCAL的產業，我們對他有威脅，會覺得他們會不會有這麼一點擔心阿。

A：不過就因為你們是外商公司的角度，就是覺得，因為這一個的話，其實如果是就不考慮貿易對象，或是政治面的話，你覺得這樣訂，其實？

W4：非常好啊，其實根本就不需要這樣子訂，我們外商是百分之一百外資耶，我們有沒有說我們陽明外海、APL或是，或是說這樣的公司是不能進來的，因為會影響到我們的生意？沒有。所以你今天為了保護國內產業定了百分之五十，我會覺得這個已經很不錯了，一般來講，定這個東西是共產國家才訂的，而且他不會訂。那就是譬如說共產國家做這個事情。譬如說我們三個持股，他總是可以把弄到它名目上他不是最大國，但他是發生在這種很多國家管制裡面。他又要名目上要做自由經濟開發，又說自由經濟，私底下又做這個。可是我們事實上要做的是自由跟開放來做這個東西。對不對。那當然你說中國大陸特別的怎麼樣，那我們很多國家，北歐人也沒有好到那裡去啊。前英國也沒有好到那裡去啊。這種帝國主義、殖民主義來到世界各地去掠奪。我不知道這麼說，這個就是說，我們來看，回復到純粹商業來看，這樣子的商業管制都算嚴格，這麼說都算嚴格了。

A：就服貿，現在針對於海運

W4：如果簡單講，如果我們針對這件事情再深入，那你就是算是說，你低於百分之五十，如果這理論是成立的，那就算是低於百分之五你都擔心，為什麼？因為你都是用人頭阿，不要說五十，你五十可以做這種事情，你四十也可以做啊，甚至低於5%也可以做啊。當你要掌握這些公司，你去買一大堆人頭，都不是這個國家，然後這些人頭只是聽你的話，你在這個公司裏面，你就有百分之六十以上的發言權或是代表權，你還是取得經營權阿。你就

算是限制這個來做的只能百分之五，假如你這個理論根據是對的，你也一樣會不能控制，不是嗎？

A：對。好，謝謝，因為時間。謝謝。

A：我是高雄市產業總工會委託的研究員，針對高雄市政府勞工局委託的案子，是經濟自由化在高雄市就業環境和產業發展衝擊影響的研究案。主要是想要了解自由經濟示範區還有服務貿易對於相關產業會不會有影響，還有身為從業人員，他可能之後如果開放或規劃下會不會有一些變動，跟工作環境的影響。就今天的議題倉儲運輸，其實有兩個方面，可能都會有影響到，就是自經區下面的智慧物流。服貿的運輸部分有開放一些，就你們公司、還有你的業務，依你的了解做一個開放性、就你的觀點提出一下你的想法。

W5：有關自由經濟示範區的部分，我們認為第一個他宣導性不夠，包括之前自由貿易港事業的部分，原本我們公司也是有參與，一直在港務公司那邊核備過，在關稅局那邊並沒有核可。為什麼沒有核可，因為他必須用到他們的通關軟體，一套通關軟體，當初有評估過，它有兩種方式，一種是買斷，買斷要160萬，第二種方式是租用式，一個月三萬五，但是租用必須要兩年，萬一兩年內終止合約的話，要賠償四個月的租金。所以這個部分，最主要是有沒有那個業務來承做，我們公司想有業務做，但是一直沒有談成，又卡在這個錢也算不少，我們公司不可能用租的，在整個操作環境上，我們是散裝，所以在租用上，必須要結合我們的系統，我們有自己的系統。

A：要承接。

W5：要有部分的承接，所以在系統的使用上，我們一定是買斷，買斷來講，一百多萬的支出，不多也不少，還沒有這種業務要承做的時候是有困難的，後來也因為這樣的考量，就沒有做。最主要是有關關貿網路公司可以承做這個案子，沒有其他家業者可以做，這也是我們覺得好像在海關來講，完全被壟斷了，有這種壟斷的情形，包括從民國83年到現在，一直都是關貿網路公司承辦這項的業務，現在有比較多家，可是為了安全性起見，我們會選擇用他的，萬一別家公司倒了怎麼辦。這第一個我們覺得如果以以前的自由貿易港事業來講，我覺得通關軟體的使用機會，覺得會有一個落差。剛剛講自由經濟示範區的內容，看過後跟自由貿易港事業差距並不是很大，有需要再弄一個名詞嗎？好像換湯不換藥。另外，有關工人的部分，其實在港區有一筆叫作商港服務費，以前的港區叫作商港建設費，後來改成商港服務費，是固定由進口業者，一定要繳這個

費用。商港服務費的目的，是要提供這些勞工的素質，商港服務費的目的是要提供港區這些服務業裝卸倉儲運輸等這些業者勞工的素質。因為我們在港區，所以我們每一年都有分配款，這個金額算還不錯，對勞工的幫助還滿大，因為你辦任何的活動都需要錢，要教育訓練。但是勞工局很不錯，他把這筆錢的使用，一定要提高到40%辦教育訓練，這滿符合商港服務費的目的。可是有個問題，以前的提撥款跟現在的提撥款，足足減少三分之二。

A：從什麼時候到什麼時候少三分之二？

W5：好像民國92年，因為那時候他把商港建設費改成商港服務費，就整體，原本是在交通部做核發，他只分配給港區的這些公會團體，後來好像撥給勞委會做主導，勞委會把這筆錢就切割了，可能是哪些人用哪些款，在我們實際上收到的款項跟以前的比較，足足縮水，變成三分之一左右。曾經還有一年沒有拿到，到底是什麼因素不知道，好像跨年度的處理，那一年就完全沒有這筆款項。款項的多少，我們覺得既然是商人他們有這一筆錢的入注，不可能就一定給勞工，但這部分要有所的使用才合理，金額減少那麼多，你說其他錢可能用到別的用途去了，這樣看起來是不太公平，現在叫勞動部需要做檢討。因為之前為了這事情也很多的團體，比如說商港總工會、碼頭工會，他們有跟交通部爭取，甚至跟勞動部做協調，後來是沒有用，錢的部分可能每個人都想要，這是有關在港區部分。還有提到，因為在港區作業上也要遇到海關的接洽問題，早期我們是倉儲業的自主管理業者，從我以前到現在跟海關的接洽，在民國八十幾年的官員，他們針對輔導業者當自主管理的輔導上相當用心，包括我們任何的一些問題，他會幫我們適度的解決，甚至提報到中央，提報到關稅總局做一個法令上的調整。所以我覺得在當初的官員都相當用心。但是以目前，我們可能要經營到轉口業務，我今年度一直跟海關做接觸，他們就說這個規定不行那個規定不行，或許他們也用心用什麼樣來解套，可是他們不會往上處理，甚至橫向處理都完全沒有，只是法規說什麼不行，因為散裝行業跟貨櫃業不一樣，看到目前海關相關的貨站辦法的管理上，都是以貨櫃為主，散裝的部分可能很少的敘述，但是很少的敘述也包含他已經同意，比如說轉口部分，他們所謂的轉口商、進口商、出口商的實體倉位要做區隔，在貨櫃或是散裝貨物，它是可以的，可

是散裝類的，比如說油品或者沙石，散裝的部分完全沒辦法做這樣的區隔，所以這部分他們也不願意盡力幫忙，而是針對法條上，不行，一定要經過相關的規定同意才可以。以前的官員在民國88、89年，甚至90年，他們願意遇到這種困難，適度的向他們關稅總局做一個提出書面的申請，能不能有改善的機會，但現在沒有，現在等於是零。所以真的要做自由經濟示範區，是不是在海關的聯繫上，他願意幫忙嗎？我們是一個問號。當然現在的港務公司，因為我們最近要談轉口事情，轉口的某一個國家，他說相關的費率，比如說拖船費、港務作業相關費用是不是可以減半，他們說可以減半，但是你要成為自由貿易港事業，因為在拖船，相關的費用都是屬於港務公司在收取，他說可以，可是你們要參加自由貿易港事業，或是自由經濟示範區，OK，他們就會無條件減半。剛提到這個事業還沒有談成，以我們要做這種業務來講，是在全台灣這麼久以來，它是第一項的突破，但他們也不願意做幫忙，包括海關也是。他們比較保守，不願意積極努力做協助，包括錢的部分，一個軟體一百多萬，在承租中是不是有任何的變通，也都沒有，這是有關自由經濟示範區的一些想法。我們公司都電腦化管理，所以人員運用上都很精簡，而且人員流動率很低，在這邊工作三十年、二十年的大部分都是，會新進員工是已經退休的人、死亡的，甚至移民的，才有補進來，這種比例也相當低。所以同事二十幾年，十幾年算資淺的員工，我二十幾年算中生菜鳥。

A：中生代，比方自由經濟示範區，可能前店後廠，他加工的，我有看國發會的一些想法，可能加工上可以委外。

W5：這不一樣的地方。

A：但是你們覺得他的方向，你們公司的業務，你們會因為這樣子做。

W5：都是有考慮過，但是變成他相關的細節，因為這牽扯到海關的問題，海關一些法規訂定，他可以出去再進來嗎，這部分是不是更詳細的宣導，因為這宣導是目前還沒有看到，如果真的要去做，把海關的窗口弄清楚，不要說問一問又不行，要很清楚明確說，像現的海關在推單一窗口，現在海關在推整個海關的推關格式要變動，現在出口部分已經改了，就是海運的部分，海運出口的格式，他是雙軌進行，在去年的八月就開始做了，目前還是雙軌，可能未來在104年，

進口、轉口、出口全部要改成新的格式，他們就有所謂的單一窗口在關務署那邊。單一窗口的那些執行人員其實也是關貿網路公司，因為是他們得標。所以這個部分如果真的要推行，在相關的法規，就是關務的部分，一定要很明確讓我們業者能夠知道，不然我都不知道，到時候這邊也碰壁那邊也碰壁，這樣子真的很難執行。

A：因為他說可以透過一個智慧物流雲端，可以掌握原料出去比例，加工進來。

W5：可能要花錢，誰來主導？有些他的商業機密不可能讓你知道，最多只是他申報多少，因為在自由貿易港事業的加工處理是說，可以申報今天進來多少原物料，出去一些比例，可能有些耗損的，倉減的部分可以做一個文件的遞補，這在自由貿易港事業就已很明確的訂定了，那時候好像有19種報表，專門在這種帳冊的處理，就屬於自由貿易港事業，他的業者的帳冊。那時候就有談，如果委外的部分，經過要出去再進來，這部分是不是有難度，因為這個部分都完全沒有這種訊息。有關自由經濟示範區，還有一些什麼樣的，我大概是這些的概念想法。

A：這邊有幾個他覺得這樣子的發展，這個你們會不會做一些（指國發會報告）？我覺得好像跟這個可能比較有關係的。你們有嗎？跟你們的業務。

W5：當初考慮過像飼料的部分，因為自由貿易港事業是要在港區內執行，現在是可以出去，當初有想過我們是不是做個小型的，就是可以做配方的調整，但是又考慮配方的調整，也要有些從國內境內的部分做進來，這部分還在談，這樣子是OK，只是說有沒有業務。再講回來那個通關軟體，他是不是可以在適度的機會，我們在一個嘗試的過程中，看是一種協助，不要一次就那麼貴的輔導，因為很擔心今天做了一項業務，後續花了這麼多錢，沒有成，沒有一個人敢承擔這種事。像新的業務要做，一次、兩次OK，你就花了幾百萬，甚至一千多萬。像我們現在要做轉口，我們也是評估可能散裝的部分，可能要轉口部分、要出口的部分，需要用到裝船的，就是要出去的船上的裝卸作業。原本說買機器，可是機器花下去兩千多萬，不可能買，沒有一個老闆願意這樣子，沒關係，你們是不是用其他的人工方式，用抓斗或是其他裝卸方式，比較傳統的方式先試試看，這個流程順了，也願意簽約了，對方要簽約，我們有足夠的營運量，我

們簽約跟買設備是划算才會投資，設備要兩千多萬，不能一下就買下去。一樣的，通關軟體，一個自由貿易港事業軟體要160萬，我覺得我們來講也是一項困難。

A：剛講到機器設備，自由經濟示範區條例有一項，如果你在自經區裡面，現在新購的設備，有關於生產的話是免稅，我不知道你們？

W5：影響不大，自貿港的部分，因為他境外，完全跟稅沒有關係，這個影響不大。

A：因為你們本來就是在自貿。

W5：我們本來就是屬於自貿港的範圍。

A：就算自由經濟示範區有這個，但是你們本來就這樣子，所以影響不大。

W5：對，影響不大。我們現在沒有做生產加工部分，是沒錯，有考慮，可是還沒有去做，因為做這些加工要投資，能不能做成不知道，所以老闆也不願意去花這種錢。

A：現在的想法就是說加工的部分是可以更深化，等於是之前如果是加工出口區有個實體的範圍，或自貿港區有實體的範圍，這個等於是擴大圍牆。

W5：當然是OK，只是說在這個過程，他的關務部分怎麼做，關務部分現在都是電腦處理，這個費用怎麼算，傳輸費用倒還好，這整套軟體的建置，他是不是可以無償的，或是一段時間，我們業務進行OK了再來做，真的很貴。

A：等於他如果想要推雲端E化這些，到底這個的建置，整個系統是業者自己負擔還是說.....，因為他也沒有說得非常清楚。

W5：這個都需要錢。

A：因為他這邊是寫輔導。

W5：所以應該是自己建，當然要做電腦化處理，其實我們都很願意，包括我們公司在總公司台中、高雄的整個流程上的行政業務，我們都是電腦化，我們不再有紙張傳遞，錢的部分，一些支票要簽。如果在一般的行政業務上，我們都電腦化了，都線上簽核。所以這個部分，電腦化是一個趨勢，電腦化要花錢，這個部分是不是也要花錢，花錢之後給誰看，我們有沒有異議，只是說海關要監管嗎，看起來應該是海關要監管，監管部分錢誰出。應該是海關要監管，對我們內部，我們自己本身，不管任何一家公司，我相信他們內部一定會有一個機制，

他的管控應該都會存在，不會說隨便讓他做，這個E化，我突然想到，應該是海關兼管也需要，是不是這種情形。因為最主要是錢，錢誰出，我一直建議能輔導的時候，就是第一次，或者說多少時間內我們做一個嘗試，畢竟我們有些業務是轉型，在台灣是一種新的嘗試，是不是可以給我們一些比較好的優惠方式，包括港務公司也好，包括關貿網路公司也好，甚至海關也能夠全力的配合，這樣子可能才能夠走出我們轉型

A：自經區你的想法跟實際業務就這樣。

W5：對。服貿的部分

A：服貿的話，不知道跟你們公司的業務有沒有相關，編碼的方式是世界貿易組織的分類，經濟部那邊還有對應到實際上國內編碼行業別，這邊我們直接看目前他承諾的部分，他有海運、空運、公路，還有這個H類是輔導性服務業，他有倉儲跟貨運承攬服務業，是不是跟你們公司比較相關。

W5：倉儲部分比較相關，跟貨物承攬服務業，不是我們相關，但是我們會知道他們的狀況，因為我們現在等於說，我們公司是倉儲業，裝卸倉儲，但是要到貨主工廠的時候，中間一定要有人去做運輸，運輸部分我們大概也都能夠知道他的情形。

A：這個部分不是你們公司。

W5：不是，他算協力廠商，但是我們長期的接觸，大概知道他們狀況。

A：現在這個的話，跨境服務不可行，境外消費，他們可以過來，商業據點呈現，他現在變成允許大陸服務提供在台灣以合資設立商業據點，他們就是可以提供倉儲服務。

W5：最主要是資金入駐。

A：他是說要低於50%、不具控制力，不知道你的想法？，其中屬保稅倉儲不限於港區內。這一點話，還要再看過去，他這個自然人，就是說他們大陸人過來的話，他有一些放寬，這可能還要對照目前現行的，他就是一些內部調動的條件。

W5：那是人的部分，那倒還好，現在是資金入駐的情形，我們散裝的部分，應該說我們是比較特殊的行業，這個有牽到戰備存糧的問題，因為資金入駐，我相信每家公司如果有人要入駐，他們也都願意，可是是不是合適？我們特殊行業是

不是合適，因為跟全省民生必需的部分是有影響的。如果他入駐金額，或許他用一些方法，有主導權的時候是不是有影響，這個部分是比較會有一些，可能行業上還是需要斟酌。因為這個變成是，像米類不可能開放他入駐，我相信，因為我們有去參觀雲林那邊，他的農會，或者參觀其他家的一些，他們存米的設備，這個是屬於民生的部分，民生戰備糧的部分，我相信這個入主會比較危險，因為影響整個台灣的命脈，固定的些進口。

A：糧食。

W5：屬於糧食的部分，這個在行業上可能要適度的考量，不能說每個都同意，這個會有問題。人員倒還好，畢竟我們的人員調度上，都是比較專才專用，人數也不是很多，所以特別人員的運作倒還其次，畢竟老公司有他的包袱，比如說人員比較容易懶散，我認為我做久了我什麼都懂，在進取心會比較不夠。如果有這種機會再做一個運作，可以刺激他們的學習心跟他們的危機意識，這也不是說壞事，也是好事。只是說資金入駐，可能要考量行業別，因為倉儲業很多，是不是某些行業別要做調整。

A：倉儲業很大，裡面可能有一些，你的意思是說還要再看。

W5：還要再細項，因為他說不得...不具控制力，可是不具控制力很難說。就像我們公司來講，我們是上市公司，他真的不具控制力嗎，他的比例很低，他的資本很低，他擁有的股權很低，他可以運用交叉持股的方式，他去擁有幾家公司，擁有股份，他的掌控權變大了，其實一直都是這樣子，我相信任何一家上市公司，只要是他們有關心這部分，他們一定很多子公司交叉持股，他永遠都當董事長。相對的，在資金入駐上，他也可以用這種方式去影響。

A：貨運承攬業，他現在也是變成跟倉儲服務業一樣，但是你剛說這一個，不知道對他們是不是...

W5：目前在，這是散裝的部分，因為貨運承攬業是有幾家比較一點點的，比如說他有點小規模，大概幾十台車的運輸情形，很多都是個體。

A：你現在講的是高雄目前來講。

W5：高雄來講，就南區，大概到中部，大概到雲林，他的散裝部分，貨櫃我就不是很清楚，因為貨櫃車跟散裝車是不一樣，在散裝車的部分，他們行業的，就我

了解的部分，因為也接觸那麼久了，他們就是比較偏向傳統，傳統的意思就是說他們跟貨主很熟，他幫他運輸，他們在競爭在於價差，但是通常在價差，這些卡車行的價差怎麼去彌補，靠超載，其實超載是一個很大的問題，在散裝來講，因為貨櫃比較不容易有這種情形，在散裝會有超載的問題。

A：像你們貨物到貨主，你們是貨櫃還是散裝。

W5：散裝，我們是整個散裝進儲之後，也散裝出去，所以都是散裝。散裝的部分，因為競爭的關係，所以那些運輸行的業者，他們就是以超載，絕大多數都會超載，超載的比例相當高，當然我們不能局限你不能超載，他們要是他們的事情，超載的部分需要交通單位或者警察單位執行，我們沒辦法去管，我們有限制，比如說他是25噸半，我們可能限制到26噸，可是他們會再裝第二次，比如說他裝完了說我還要再裝，就再開回去重新再來排一次，再裝第二次，可能就到40噸了。超載有個危險，就是我們路面承載的問題，常會在港區地面壞掉，尤其下雨天之後，坑坑洞洞很多。

A：你說以你了解散裝車這個行業是比較小規模嗎？

W5：可是也難保陸資他們有意願，他們什麼缺點，他們電腦化管理不夠，也是目前我在推的，其實我很希望把整個他們卡車行相關電腦，我們能夠幫忙的部分建立起來，我在推這個，他們電腦化的能力很差，他們現在資料的傳遞，大多數還是用書面，記帳什麼還是用書面，但是中生代起來，他們想改變。我在嘗試的就是說，因為我們有代理行跟卡車行，這都協力廠商，他們的使用都是書面，當然有用一些電腦excel檔都沒問題，可是整體我們在做發貨的處理，會佔最大的資料的使用，其實我們可以一點給他用，他們在整理上就很方便，我一直朝這方面思考，把他們納進來，不管他們使用上，我們管控上也方便。現在我們的缺點就是說我們在他們提領貨物的時候，他必須拿個單子，我要裝多少，我人工再去打字，好了，去哪個車棚裝貨，全部都人工去做，車子一多，一天我們車子大概五、六百台跑不掉，我們有兩個碼頭，一個碼頭五、六百車跑不掉，一天。你想想看，一個人去輸入這些資料，是相當大的loading，一方面為我自己公司考量，我是不是電腦化之後，這些人員，就不要以這個部分再做使用，以考慮別的部分，比如說他裝的時候會滿出來，露出來，或者有什麼其他的問

題，他可以做處理。甚至在人員的運用上，我可以節省很多的人力，這是我考量的部分。相對的，我協助他們卡車行，我在這些資料電腦化之後，我可以提供你相關資料，你就不用在那邊掃瞄，你可以很快速的做出你的報表，這個我們可以看怎麼討論，要付錢還是不要付錢，這是後續如果他們願意做的話，整個結合在一起，這樣他們也不會那麼辛苦，我們也不會那麼辛苦，這樣才會進步，而且在對帳上會更快，這是在我考量的方面。他們的缺點就是說他們電腦化程度不夠，包括他們現在運貨到貨主，中途會不會有什麼狀況不知道，可是我們現在的物流不是都有GPS，我現在貨到哪裡了，他們缺乏這一塊。我所要描述的是，他們如果缺乏這一塊被陸資知道，他們有興趣了，他做整合，他提供更低的價錢讓貨主去做裝載，他提供更好的服務給貨主，我相信貨主都會同意。因為他可以掌控他車到哪裡了，現在的車在散裝部分會有個缺失，因為有的司機有些是人家請的是個體的，他有時候希望撈一點油水，他可能中途會去做簡單的攔劫，比如說我中途開到旁邊停一下，我把這些散裝的東西裝一些起來拿去賣掉，我當天的便當錢、煙錢、維士比的錢都有了，他們有這種特質，當然不是全部，真的發現這種事情，他們甚至會裝一布袋，另外裝起來，他們會說這是因應貨主可能斤兩不夠要去補充的，事實上我們知道的不是這樣子，因為這是已經送出去的，跟我們沒有關係，我們不追究。如果運輸途中，有些曾經還發生過他把整個散裝貨物去換成比較差的，曾經發生過這種例子，換成比較差的。

A：量一樣，質不一樣。

W5：是的，但是這樣換的過程需要時間，如果你有GPS定位去查，為什麼你時間拖長了，還是你跑到哪裡去，就很清楚我在路途上有沒有什麼異常，現在都沒有，比如說他車子從這邊要到台南、嘉義，他們會抓你這邊出的時間，跟到收的時間是不是吻合開車的路程，他們只能這樣來評估，不像我們現在一些宅急便等等物流，他們很確實我車到哪裡了。萬一今天有家公司，可能也是陸資，他發現這一塊，他完全取代了，他用更低的人力跟成本，當然成本不會，他可能花更多的錢，他先把整個市場搶下來，這些卡車的司機可能都沒有生意，會有這種情形，這是他們很大的缺失。其實政府要輔導，所以我一直在做，把他們盡

量電腦化起來，陸續跟那些老闆，有幾個老闆，很多是散裝，就是個體戶的，對我們公司也是好。

A：你們協力廠這樣配合。

W5：因為大家都在這邊碼頭那麼久了，都認識，也不希望他們為了這種競爭，做粗工的，因為開車真的很辛苦，都很魁梧、抽菸、嚼檳榔，講話很不得體，講話很大聲，大多數都是這樣的人，所以他們在電腦化的概念是比較弱的，也是我想去改變的狀況。如果政府能夠...我想比較不可能，針對他們這一塊行業來做輔導，比如說別人都GPS，你們是不是也可以用一個方式來協助GPS讓你的貨主知道我的車到哪裡了，我車有沒有異常，或者也不用出，我有GPS的狀態，我自己公司監控我的車有沒有狀況，我適時的把報表給貨主，提供這種額外的服務，我相信貨主一定很願意，是可能會有陸資進來，可能會有這種...因為這個部分也牽扯到整個命脈的關係，佔據了就操縱在他們手上，沒有其他的人可以承攬，就這些人而已。車子大概都...我統計過，大概車子的...數量一千多台散裝車，在南部。不過像這種都比較屬於偏向特定行業。

A：你剛說有貨櫃跟散裝車，你們公司是散裝車。

W5：貨櫃跟我們沒有關係，就是超載的問題，還有一個是電腦化，電腦人力的不足，即時系統回應。他們也很辛苦，有時候送去給貨主，因為他們要負責，裝的時候要去看品質的好與不好，萬一沒有注意到，或者拒收，或者裝的時候不小心露出來了，重量不足，貨主說要扣工錢，他們載重量的，運費是算重量的，要扣工錢。

A：司機還是公司？

W5：一定是扣司機，最近發生一個案例，司機品質出了一點狀況，貨主不收，賠了好幾萬，司機賠。

A：你們公司有發生這種情況？比如說他載。

W5：跟我們沒有關係，銀貨兩訖，你就是來裝貨的時候，就要負責做一個簡單的檢查，沒有問題，只要出了港區，就不關我們的事情，重量也是，因為重量的部分在卡車裝載的過程，其實他們都會知道（已經確認），大概裝多少量，到什麼位高，他都很知道，他不可能不知道。所以他知道的情況下，你出去說不夠，

抱歉，這是你們的問題，最多你真的發現不夠，我們有地磅，我們可以提早過地磅來比較。因為我們在出的過程是用電子磅，是另外一個磅秤，這邊是地磅，出的時候，電子磅有重要會顯示，如果你認為我們電子磅有問題，沒關係，我們有地磅可以輔佐，你可以做空車、重車的測試，就知道淨重。一直以來，在測試的結果，其實我們都還滿準的。有輔佐，而且我們的地磅、電子磅都要經過標準檢驗局的檢驗，所以我們磅秤的準確度還滿可靠的。

A：你剛講到那個情形，可能他們又要削價，可能電腦化效率又不是很好，所以一些如果講勞動，對司機本身他們來講……。

W5：他們比較吃虧，有些司機比較貪小便宜，他會有一些很奇怪的方法，我們一直在防堵這種事，為了要賺錢。

A：像你剛提到那些建置，電腦化，或許某一方面也可以防止這些事情，就你們公司。

W5：是的是的。我的概念是我一直傾向，電腦化越完整，人也輕鬆，我要查詢也輕鬆，這是我概念，所以我是針對他們一直在溝通這種事，已經好年了，只是密切在注意這種事情，最主要是一直以來沒有進步，一直保留在三十年前方式，一直沒有改變，我就從旁邊了解所有的細節，他說我看今年能不能規劃，今年原本要做，後來因為錢的部分，沒有下來，看明年、後年能不能去做。至少在相對電腦，push他們能夠進步。GPS是未來我覺得他們應該要去做的事情，因為這是對貨主一種保障。

A：服貿就相關這兩個。

W5：人員的部分倒還好，因為人員我們都很精簡，所以影響性不大，反而是可以透過外來的人口人力可以刺激，我們目前人力可以再做提升。

A：目前政府跟航運比較有關的就是兩個政策，一個是服務貿易協議。

W6：服貿、貨貿都有。

A：另外就是自經區。

W6：自由經濟，我們現在已經在世貿港區，我們也做了快十年了。

A：我想請問王董對於服務貿易協議，就目前草案版本，如果通過的話，就你來看，對於高雄的倉儲服務，還有貨運承攬這些行業，會不會有什麼樣子的影響？

W6：我認為影響不大，服貿協議就整個來講，有關於海運的部分，因為我是海運，海運的相關我也看過，服貿草案我也看過，我認為這個對我們影響不大，而且有一點互補的關係。

A：就海運這一塊。

W6：海運這一塊，我們認為是OK的，而且我們也歡迎他來，事實上他們來的機會也不多，總是來了，就如你所講，我們就可以增加很多就業機會，這是一定的道理。因為你剛好問到我這個服貿協議的部分，立法院公聽我有去發表過，我認為一些人不能為反對而反對，我們不講什麼政黨，我們都不提，但是就事論事，你剛剛講服務，我認為貨貿也要過，但是貨貿要看情形，看會不會影響我們，比如說農產品等等東西，應該進的都已經進了，應該開放也都已經開放了，當然時代的變遷，我們這個項目可以做適當的調整，也可以討論，這是一定的道理。

A：我們訪談了一些業者，我覺得尤其海運的看法大部分都是跟王董類似，可是一般物流業好像就會比較擔心。

W6：物流業，要看你做哪一種東西的物流，像我們公司是做大宗原料物流，我認為這個倒無謂，因為我們是跟國外競爭，國內競爭的很少，我們是跟別的國家的港口在競爭。以我們高雄優厚的條件，地理環境，我們跟外國競爭，並不是國內。假使物流這一塊，我倒認為應該有互補的作用。

A：海運這一塊。

W6：對，假使中國大陸來講，共產國家，我們這邊是民主國家，像倫敦金屬交易中心去年通過，通過以後，我們高雄的貨量增加很多，櫃量也增加很多，甚至我們公司最近多請了將近八、九個人，給他們工作機會，新進的。別的物流我不

曉得，但是我們大宗貨物流，我們是跟國外競爭，不是國內競爭。

A：所以海運這一塊對你來講是正面效益遠高於。

W6：海運部分最麻煩，最傷腦筋的就是說我們的運率傾斜不平衡，因為大陸，他的船多，我們這邊船少，當然運率傾斜就不一樣，而且直航的部分限制很多，尤其是外國航商，你說他有一部分中國貨，不能直接在我們台灣卸下再轉到中國大陸，他是不同意的，一定要用兩岸直航的船去做，這個等於屬於兩岸直航的，我題外話的韻律不平衡，才會產生這個問題，這是有所垢病，我們一直努力要突破。一部分的貨櫃船，本來在台灣中轉不可以，現在慢慢他也同意了，這邊兩岸直航，像長榮、陽明、旺海，這些掛我們兩岸直航核准的貨櫃船能夠搭載中轉的貨櫃目前，一般雜貨還沒有搞好。

A：我覺得這個就是特別的地方，變成剛才王董講的，不要為反對而反對，這個在業者的想法，跟一些...因為媒體上看的，好像一來，變成整個海運業會面臨很大的。

W6：不會，有某某貨櫃廠，他也是有陸資，投資30%，他們說你派一個副總過來，現在已經幾年了，他們所得比我們這邊高，他為什麼要來，簡單講，舉一個例子，你派個副總來，我們這邊總經理薪水比他們那邊副總還要低，低很多，誰來，所以不可能。

A：時代不同。

W6：不一樣了，現在不要以為人家都是鄉下包子。

A：服貿如果通過的話，你們來看，公司運作項目會有什麼調整，需要什麼樣的人力是勞工局可以透過職訓協助的？

W6：像我們也是做貨物裝卸承攬業，現在因為...講一句不好聽的，我們台灣這些年輕人好逸惡勞，所以我們現在積極把碼頭裝卸，因為現在每個行業都是要拿到現在勞動部的核准執照，都是有執照才能工作。像飯店裡面炒菜的也要執照，都一定要有認證才可以，我們也是一樣。我們一個碼頭作業員，古時候講碼頭工人，現在改成碼頭裝卸技術員，因為他們都有執照。我們欠缺的就是基層的技術員，培育真的很困難，他們把以前認為到碼頭去就是做工，做苦力，錯了，現在你曉得三十公以上不能搬，1.5公尺不能爬，照顧勞工很安全的。

A：現在執照變成要透過政府去考。

W6：沒錯，但是要有人訓練，訓練以後發照，發照以後我們才能雇用，因為牽涉到保險種種問題，我們欠缺的就是這些人才。

A：所以目前這方面的供給還不夠。

W6：不夠，報紙上登大學畢業20幾K，為什麼20幾K，我們這邊不一樣，我們最少30幾K，為什麼他不來，就是年輕人好逸惡勞，他喜歡吹冷氣，我到超商7-11或全家，我問上大夜班的一個月多少錢，兩萬多塊，我說大夜班，等於沒有見到太陽，報酬會不會太低，他們說習慣了，白天吹冷氣，他們不願意在外面曬太陽。

A：目前提供的班別夠嗎？提供的訓練人數。

W6：不是，他只是沒有對企業的需求做訓練，他是一般制式的訓練，那個沒有用，像碼頭裝卸這部分，比如說起重機的吊桿手跟外面工廠的不一樣，工廠的是天車，是起重機，我們船上的起重機不一樣。

A：都要變成你們要自己訓練。

W6：對，我們現在透過全國協會向勞動部申請，我們自行訓練，師資我們自己有，我們考試完了以後，學科、術科請勞動部發照，現在我們在跟他談。

A：所以現在這個還沒。

W6：誰來訓練，人的資源在哪裡，我們也考慮到高職學校做行銷。

A：類似建教合作。

W6：一般建教合作，大部分是工廠，因為有技術性，我們這邊也是一樣。我們最近也開會，要把人才的需求，由學校的大教授等專門，我們到每個縣市高級職業學校做行銷的工作，讓他們曉得原來碼頭裝卸技術員是要什麼技術，他工作安全保障是什麼，還有他的基本起薪是多少，我們要讓他了解，把以前在碼頭工人做苦力的這個打破，我們現在要給他證明。像以前開車的，像公車的駕駛員，現在駕駛長，就不一樣，地位就有升級的情形。

A：不過我覺得這真的是一個很大的問題，現在年輕人比較喜歡服務業。

W6：我們也是服務業。

A：我的意思是7-11。

W6：他寧願少賺一點，因為有靠爸族、靠媽族，我寧願少賺一點，我享受就好，他沒有考慮到未來。

A：你剛講那個是一個很好的合作模式，跟學校，真的是比較好的。

W6：這是我們在困難中要有，但是能夠爭取多少不曉得，我們要讓勞動部能夠跨部會跟教育部，建教合作也好，用實習也可以。比如說建教合作，職業學校高三就來公司上班，我們就一方面訓練，在職訓練完以後，訓練OK就參加考試，學科、術科，考完以後執照拿到，畢業以後就來做，兵役的問題，假如改成募兵制，你就沒什麼兵役的問題。

A：現在當兵也比較短了，就是那段期間要留職停薪還是？

W6：當然是這樣，以後假使百分之百募兵，就沒有兵役的問題，目前的情形，我們也希望一年，現在都說一年，一年回來就來這邊工作，你失業的問題就可以迎刃而解。

A：現在你們徵人都很難？

W6：很難，我們每天在104銀行，我們也上職訓中心要人。

A：符合你們需求的比較少還是怎麼樣？

W6：他們對這個行業不認識，而且職訓所又不符合我們這邊。

A：我就想會不會這邊沒辦法match到。

W6：沒錯，所以才由我們全國的協會跟勞動部說我們自己訓練，我們所要的人才，因為我們用的跟外面工廠用的不一樣，建築工人都不一樣。而且我們比他們工作是曬太陽而已比較熱，工作環境都非常好。

A：因為碼頭算是比較封閉的地方。

W6：我剛講過，以前碼頭工人叫碼頭苦力。

A：以前真的很辛苦。

W6：以前為什麼叫苦力，一個工人要揸兩包糖，一包糖六十斤，兩包是120斤，要揸著。

A：都操壞了。

W6：現在不是，三十公斤以上不能搬，三十公斤等於五十斤，不能搬，一定要堆高機，用機械才能做。

A：人力的部分，目前是透過...

W6：人力的需求目前是迫切，你們真的再找不到人才，我們就要求引進外勞。

A：如果真的找不到人。

W6：現在我們一步一步來，不然會斷層，因為我們承接的是以前國營時代，十七年來，那些人大部分也老了，也退休了，必須要新陳代謝，要世代交替，老了就退休，新的要上來。

A：我覺得這邊可以給勞工局一個很好的思考，看他們有沒有辦法可以怎麼...變成運輸業，尤其海運，對高雄算是很重要的。

W6：像我們樓下中國生產力中心，我們經常要徵才，哪一個堆高機執照拿到的推薦給我們，我們來面談，身體檢查OK的話就可以用。因為執照完以後要在職訓練，我們自己訓練。

A：只是初步的，到你們港口還有很多細部不一樣的東西。

W6：我們比較熟悉的工作內涵他們不懂，我們在職訓練OK，最起碼我要給你在職訓練，必須你自己本身手上有執照才可以，不然我沒辦法讓你操作。

A：等於是一道門檻。

W6：因為牽涉到保險的問題，你沒有執照，你一做，出事情就自己倒楣。

A：剛講到自經區，我查一下，像董事長講的，貴公司成立到現在快二十年，參加自貿港也十年多。你怎麼看整個自貿港？

W6：我們台灣假如沒有...像我們這個行業沒有自貿港的話，早就垮掉了，自貿港是非常好的，尤其我們做倉儲物流，這是非常好的一個德政。現在自由經濟示範區，是把自貿港擴大，最主要政府提倡，我看得很詳細，最主要是前店後廠。

A：主推是前店後廠。

W6：而且可以跟科學園區、農業園區大家結合，以前自由經濟示範區還要委外加工，委外加工的部分，我們也碰到很多，我們也當過白老鼠，我們遇到很多的困難，不過都一一排除掉。我說十年前沒有經濟示範區，我們台灣的經濟更糟糕。

A：以你們的客戶來講，很大的來源是來自於自經區？

W6：自貿區，以後經濟示範區，我想我們的商機更大，因為有前店後廠的誘因。

A：現在就是類似生產加工的部分可以透過前店後廠，現在變成要委託...

W6：我們是希望能把一般的保稅區也放在裡面，比如說後廠，但是他不是在工業區裡面，假使在科學園區或是工業區裡面OK，或是加工區OK，他是在外面的工廠，你不可能叫他搬過來，但是他的工廠本身也是海關核准的保稅工廠。這個我也希望他能夠開放，剛剛我看他的草案裡面，沒有把這一區擺在裡面，是一般的科學園區、工業區，還有農業園區，沒有把私人的保稅工廠擺在裡面，沒有保稅工廠的話，我認為這是唯一遺憾的地方。假使能夠把保稅工廠也能夠加上話，那麼海關能夠也在關稅網裡面去做適度的改變的話。

A：你的意思是保稅工廠要放在前店。

W6：後廠，保稅工廠等於後廠，前店是我們...

A：所以保稅工廠，還是可以委託他們，前店還是可以委託保稅工廠。

W6：因為我們現在前店後廠裡面，我剛剛講他沒有把一般私人的保稅工廠擺在裡面。比如說我委託某一家，比如說你是私人的保稅工廠，我要委託你，這個沒有在裡面，要在工業區、科學園區裡面才可以，是這樣子。

A：所以現在範圍可以再擴大。

W6：唯一遺憾的就是說一般的保稅工廠假使也能夠加上話，那是更好。我簡單講，因為在科學園區或是工業區裡面，我需要的東西工廠，我需要的後廠也不一定適合，所以一定要找外面的，外面原料如何控管，這是一個技術面的問題。

A：現在擔心的就是這部分，原料的管控會流出來。

W6：事實上保稅工廠，海關也有駐廠，細節問題...

A：海關可能會控制他的量，變成你都要輸入你運多少量。

W6：我認為最主要是消耗量的認定，一百噸進去，成品變成九十噸，十噸的消耗你同意嗎，是卡在這邊。

A：因為這邊容易有爭議。變成農業加工品項，什麼內臟有的沒的，這個會更爭議。

W6：沒有錯，尤其我們也接過，比如說做榴連的加工，從泰國進口榴連，做榴連的加工出去，這個原料進來，可能到工廠裡面東西壞了，怎麼認定，壞了我要丟，我不能加工，從我前店要送到後廠的時候，前店我也不曉得裡面是好的、壞的，我沒辦法逐項去檢驗，要到後廠去的時候，把東西打開，才曉得裡面有沒有壞，壞的話你怎麼認定。這個也有處理的期限，很多的問題。

A：工業產品比較不會。

W6：對，農業的問題很多，所以為什麼要到農業園區裡面去做前店後廠，做深層加工，就是這個道理，因為農業園區就在屏東。

A：長治。

W6：里頂大橋再過去。

A：不過有些業者覺得前店後廠沒有那麼容易推，站在物流的角度要介入前店後廠去加工，他們覺得沒有那麼容易，董事長你覺得。

W6：什麼事情都做事起頭難，你說沒有走出去，怎麼去改變，當時，比如說十年前我們做自貿港，我公司是登記第二號，事實上我是第一號，因為有某一家公司說面子...我就讓他，我是第二號，我們進去，國外一直需求你們FTC趕快來，對我們受益。假使沒有，生意就沒辦法做。

A：對你們主要最大的影響，因為你們是以裝卸為主，所以就變成量為增加。

W6：當然量會增加，我們裝卸，現在公司的業務重心在物流，裝卸搭配物流，因為我們也有整條船，卸兩萬多噸都有，我是大宗貨物，兩萬多噸，不是一般的物流，十噸、五噸、八噸，我們一次進來幾千噸，最上千噸以上。

A：真的規模很大。

W6：我們的倉庫就很大。

A：自貿港區這部分的影響也很大，對你們來講整個後援的。

W6：當然，我剛剛講過，台灣假使十年前沒有發展自貿港，早就完了，我們經濟現在不曉得怎麼弄，我們這個行業根本沒辦法做。剛開始的時候也是很難，因為大宗沒有做過，包括海關他也沒有做過，要走一步算一步，我們也曾經為了一個案子搞了半年多才解決，還派人到泰國去驗，但是現在OK了。就是有一個範例，慢慢就會修改裡面的辦法，現在大部分都已經上軌道了。剛剛講自由經濟示範區，不過是把自貿港擴大範圍，最主要就是前店後廠。剛開始當然要踏出去第一步是最難的，但是走了以後，你不走也不行，你沒有走，這個路你怎麼曉得發展寬敞呢？

A：這幾年來高雄港整個貨運量一直在減。

W6：一定的道理，我們人口沒有增加，進出口量不多，你看每次政府報的，出口只

有多少，高科技產品當然比較好，但是一般的傳統產業沒有那麼好，像高雄最大宗還是鋼鐵。

A：高雄還是以傳統產業為主。

W6：就是鋼鐵，最大宗80%都是鋼鐵，進來也大部分都鋼飾品，跟鋼鐵有關，出去也大部分（原料），都是原物料比較多。像他們高科技的東西，有時候走空運，哪有走海運。

A：因為他們時效性很重要。

W6：一個櫃子裡面就幾千萬美金，我們一艘船滿滿進來也不到一千萬美金，不一樣。

A：商品價值不同。從自貿港變自經區，對貴公司會有什麼調整嗎？

W6：自由經濟示範區，先把這個法通過，我們會給我們的客人，我們早就已經講了，政府在推這個案子，推過去，我們希望你前店後廠都可以考慮。他那邊就會... 比如說我們這邊做腳踏車世界有名，就可以做輪圈，不是很好嗎，前店後廠，他進來免稅，出去也免稅，何樂而不為。

A：開始會佈這個局。

W6：當然就這樣子，少一份稅基剝削。

A：像這樣子會需要什麼樣的人力可以透過勞工局職訓訓練。

W6：這樣子的話，看各產業的需求怎麼樣，自然而然就增加很多就業機會，我剛才跟你報告過，我們公司就是為了物流的關係，我今年多請了七、八個人，就是人力需求，我當然也必須當儲備的，新陳代謝，才能夠...

A：到時候替換。

金融及保險業

A：今天的範圍就是分兩個部分，一個是兩岸服務貿易協議。那金融方面台灣有開放，那中國方面也有開放，然後第二個部份就是自由經濟示範區他業務要做一些開放，等於是想要問業者說，就是對於整個生態、產業結構，然後妳們身為銀行裡面的從業人員，就是會有什麼影響？而且從高雄市的角度來看。那我們先談服貿好了，就是服貿他兩個部分，一個是台灣方面的開放承諾，一個是中國方面。對於金融服務部們的開放就是妳們有沒有什麼想法？

B11：B12先講還是我來講？

B12：你先講。

B11：就剛有先跟蔡小姐先溝通了。就是我們現在就放寬中國大陸那邊的銀行來這邊設分行的條件，還有投資的限制都已經有放寬了，其實對在地金融尤其是我們高雄銀行衝擊算是蠻大的，因為我們，尤其是高雄這邊，我們營業據點總共只有36家，我們在高雄就有27家分行，所以我們重心是在高雄市，不比其他行庫。其他行庫現在全台灣除了一家總行在台中，然後我們總行在高雄這兩家以外，其他全部的總行都是在台北，好像台中那個也移到台北去了。

B12：那個大眾的總部也是在高雄，可是她的那個重心在台北，那像台中商銀跟彰化銀行她的總部是在台中，可是他們大部分的也是在台北，像那個彰銀整個總部幾乎是在台北，可是她原來的根還是在台中。

A：那總部是指它的業務量，還是整個決策？

B11：她的總行等於是移到那邊去了，只是說他那個登記的時候，登記的住址還是留在彰化。

B12：對，她幾乎整個總部大部分都在台北了，就像我們叫做總部大樓一樣。

B11：唯一在高雄市，整個重心是在高雄的就是我們高雄銀行，大眾也都移到台北去了。所以對高雄市成立自經區，然後開放這些中國大陸銀行來這邊投資，來這邊設分行，其實對我們的衝擊是會比較大的，因為高雄市還有

台北市、新北市算是管制那個，要新設分行的管制區啦。因為已經飽和了，你要在新設分行的話，幾乎不可能。除了說，所以現在很多家用合併的去併吞一些基層金融，他重點就是要拿他的營業據點，因為你要在新增分行已經不可能了，因為已經飽和了。所以他們會要擴充在台北新北的據點的話，他們就是去吃一些，像農漁會、信用合作社這些，那吃了以後為了要增加他的營業據點而已。所以那些基層金融他的體質再爛，他們都願意接受。那像我們高雄市市中心這邊也是屬於管制區，除了偏遠地區。以前高雄縣那些比較偏遠的地區，那邊還可以新設分行。可是那邊是沒有人會去設的，因為不符合效益成本，你看那瑪夏鄉你會去設分行嗎？所以他現在開放就是那些偏遠地區，新北也是一些偏遠的地區她可以新設分行，其他都不行要經過審核，經過核准，可是那是很難的。可是像我們不曉得說他開放中國大陸來這邊設分行，我們這些受限制的地區是不是一併開放了，是不是說不受限了？這我看不出來阿，就是說她一樣是受限的話，他只能在其他地區設分行的話，那對我們的衝擊就不會那麼大，可是假如說這些地區也是開放的話，其實不只是我們，對台北新北這些大都會區衝擊也都會很大，因為以銀行的那個競爭能力來講，其實銀行最大的競爭能力就是她的那個資金，資本額。假如說這些對中國大陸的銀行來講不是問題，他們有龐大的資金、金流，所以要來競爭的話，我們本國銀行會處於弱勢，所以我們一直會針對說，她放寬這些，我們會有疑慮是因為這樣子。然後說像中國方面對我們的銀行的放寬，其實那些比較大的金控公司已經很早都在中國大陸那邊布局了。那我們是沒有，我們是比較的LOCAL的銀行，這些我們沒有得到任何的好處。那些已經先去插旗的才有實質的好處，都是比較大的像中國信託、兆豐或是一些.....國泰，他們很早就過去布局了，這些是針對他們那些大財團是有利的。那對一些規模比較小的，其實是沒有任何好處，我的看法是這樣。

B12：那就像他剛才所說的一樣，因為你看像那個大陸她都是在昆山有一個自由經濟示範區，可是在昆山那邊現在能夠就是做這方面銀行維護的一些貸放業務的只有彰化銀行。因為她原來在那邊只有設辦事處，現在變成昆山分行，可是別的行庫也沒有再過去，所以說剛剛像他講的，就沒有一個好像對等。因為我不知道，我們在妳們那個昆山就是只有彰化銀行，譬如說在深圳就是只有哪個銀行，可是她這樣到台灣到台灣譬如說高雄市的，那是不是我們的就是說對他們的一些資格條件是不是也是這樣審核？還是說他們有多少家大陸銀行可以過來？對不對？我們過去設一家那個多年，我記得她昆山也著墨也差不多十來年了，去年還前年才升格為分行。不然只是辦事處，然後去年才有所謂的自由什麼示範的協議，然後說讓其實是要讓那些台商的母公司，跟他之間的交易，由母公司跟台灣這邊的銀行來借款、資金由那邊撥，可能也是因為去年我們台灣整個人民幣業務，整個是說那個東西，放在那邊去做閒置的資金，那可能是要做這樣的一個金流，可是對我們行裡而言，這樣的話是不是，有沒有層面上的一些保障？像我們行裡算是LOCAL的銀行，扶植的都是中小企業，那他們那些大陸銀行要來這邊符合資格要來這邊設分行，然後他對這些中小企業要怎麼去服務，對不對？中小企業本身在這邊很LOCAL。

B11：中小企業也沒有去大陸投資，都只有在這邊而已。他們[中資銀行]來這邊，也沒辦法說這邊的客戶拉到那邊去，所以層面上來有差距，所以說服務的客戶群也不一樣，因為他們[中資銀行]針對的也是一些比較大型的上市櫃公司。

B12：可是在高雄來說中小企業、微型企業居多，可能如果在台北、台中，可能是比較那種上市櫃比較多。高雄地區是有啦，但是不多，高雄市讓我們服務到的比較是高雄在地的中小企業、微型企業，所以說剛講的就是說這樣子的話，是不是他們來這邊設行，那真的對我們高雄的企業有沒有實質的幫助？這方面就不像我們就比較.....。而且你看這兩天金管會不是才有

評估出來，國營對大陸的那個曝險額度還蠻高的，一直在節節上升。

B11：剛剛就有講說，尤其民營的銀行，那些他的授信中心都移往到中國大陸，那個比例有的甚至超過50%，那些民營銀行真的是很危險，這些就是他的風險的部分。

B12：你看前年一開始，整個那些行庫就是都可以提升為分行。所以在我們這邊都台灣本土人民幣業務衝到高點，到去年底到高點那個匯率就下來了，最近好像才比較有一點往上，前些日子DOWN得很低阿。

B11：剛有講的說，就是那個金管會開罰了，就是很多家銀行賣撐住人民幣匯率的衍生商品阿，結果他們一直看好，結果又反轉，很多客人慘賠阿，因為這種衍生性的獲利很高。可是你叫他說一反轉的話，整個投入的資金就被吃掉而且她那個有訂契約喔，她有一個等於是一個目標額，沒有達到的話，你每個月還要拿錢出來回補。

B12：做得像那個股票融資的維持率一樣。

B11：對阿，像有的人她出一百萬，可是可能賠超過一百萬，因為她整個被吃掉以後還要拿錢出來，所以這就是很嚴重的。所以金管會出來開罰了呀！

B12：所以這兩天國泰金可能為了要擴張他的版圖，所以有點惡意要合併那個台企，現在就是要買那個兆豐25%的股權，兆豐是要是出12%，她吃了12%，現在跟金管會申請，還要再去市場補足為13，可是金管會比較那個，因為這樣的話。她可能也是這樣才有再去申請可能會到，因為國泰金她沒有銀行，她只有證券、票券這一塊。

B11：有啦，他銀行，國泰的話是吃了世華。可是他的規模是比較小，比較不多。

B12：因為國票她只有證券票券債券那些，所以他要有銀行這個體系。

B11：她本來是看，是要吃我們。那可是以前是哪一個董事長，他就說：不行，我們要吃國票，所以那個時候就談不攏，所以沒有。

B12：那個時候是華德做董事長的時候，國票忘記了。

B11：就是那時候有說要合併，誰吃誰談不攏，所以就沒有，因為國票那時候就說我們以小吃大 國票那時候有比我們大嗎？

B12：可能是資本額。

B11：資本額的問題，資本額好像比我們大。

B12：所以她現在她的資本額沒有台企，所以人家說認為他對台企是惡意併吞。

B11：所以他以小吃大，剛剛就有談過了，像台新跟彰銀也是以小吃大，然後台北銀行跟富邦銀行也是以小吃大。所以我說那個政府一定要負責把關，嚴格禁止，像你講的這是惡意併吞阿。

A：因為服貿對於金融業政府的說法是說台灣的銀行利潤已經飽和了，所以他透過開放如果說台灣的銀行過去那邊，對於台灣整個銀行金融界的利潤可以提高，然後中國那邊過來的話整個銀行業務跟品質透過競爭，然後可能提升，就是妳們對於這樣的說詞？

B11：後面那邊服務品質的提升其實不用中國大陸過來，因為我們郝柏村那時候開放民營銀行進來，是四家嗎？已經造成銀行太多，為什麼最後有金改，就是因為太多家銀行了，那時候政府主導金融合併。

B12：那時候是王建煊當財政部長，因為她這樣造成整個失常，因為台灣的金融市場就這麼大，雖然說業務可能會有些新種業務，可是就這麼大，那麼多家分行，譬如說本來只有十家，現在整個國營銀行二三十家，那你現在是不是增加那麼多來去佔有那些市占，變成大家惡性競爭，為了說她給我利率CHARGE 2啊，給我現在2.5，那我為了要維持你，可能跟那個一樣2 她就想說我要把你搶走，她就弄到1.8。

B11：所以為什麼剛剛講說我們利潤會薄，就是因為已經太競爭了，所以中國大陸來的，不缺資金阿，她可以更低啊，那這個會有關於利潤的話搞不好會更低啊。然後其實對品質的提升不用他們進來，我們這邊就已經非常競爭了。其實你去台銀去看已經跟十幾年前完全不一樣了，她現在服務品質真

的很好，以前的話像衙門。，現在不是。那一段期間開放民營銀行後已經達到這個目的了，而且是超過了。所以後來又要強調金融銀行要合併，她第二個講說中國大陸來這邊設分行可以提升競爭，提升服務品質 這個是不成立的。

B12：其實台灣不要說金融業了很多行業，服務業的那個服務客戶，應該都算是首屈一指的，不會說因為他們進來才更提升我們的服務品質。

B11：而且她說開放這個有助於提升我們的國際化，其實現在金融無國界，這個趨勢早就是這樣了，其實我們早就可以跨足全球了，當然講中國大陸目前的利率是比台灣高很多，可是他們那邊現在往下調了，目前在拉近。因為中國大陸也注意到這個現象，所以那邊利率也一直在打，前一陣子利率為什麼高，因為打房的原因。因為要打房，所以利率不得不往上走，所以跟我們台灣這邊的價差比較大，所以利率那邊那麼高，我們拿我們低成本的資金去那邊，放高利率的授信，那中間的價差就很大了。其實這是一個錯誤的觀念，我覺得政府是在故意要誤導，這很危險。

B12：他覺得中間的利差大，存放利差大就是變成我們變成有實質的利益，可是怎麼講，相對的風險。

B11：因為現在剛剛有講到昆山那邊現在是有突破，因為中國大陸每一個省份，她對於不動產的設定抵押規定都不一樣，不像我們都是統一的，每個地區，像北平那邊一套、上海這邊又一套。雖然說中國大陸那邊我們可以去做到房屋貸款的話，他的設定、抵押權，要給我們台灣的銀行。如果他繳不出來，拍賣的話，這筆錢要怎麼過來還是個問題！然後對方地方政府願不願意這樣子設定給海外的銀行這也是一個問題，這法令每個省份規定都不一樣，像上海現在是可以了，上海因為先推，中國大陸就是只有上海地政設定可以給台灣的銀行，其他的省份都還沒有，所以這也是一個問題啊。

A：那如果就是以銀行的從業人員角度，就是除了對剛剛談到的產業結構還有風險問題，那如果說他們過來會不會對，因為那是勞工局的案子，可能你們的品質勞動條件，就是妳們覺得如果，因為這個不確定還在談，但是就是去想這個方面，就是如果他們過來，當然不一定講高雄，整個銀行業覺得對於從業人員的影響？

B11：會有排擠作用是一定的，因為自經區設立金融服務業，她是只能在那邊設，可是服務範圍是可以輻射出來的，那她需要的人才也可以透過自經區外面的人才，去裡面承做，這都有技術上可以做啦。那上次有談到一些，菁英上的人才會跑，為了拉人才，她薪水可以弄得很高。搞不好會比我們LOACL的銀行薪資條件更好，那可能會吸引一些所謂的菁英人才過去，這當然對我們銀行會造成一些人力的衝擊。

B12：就像一二十年前一樣，台商剛去大陸的時候。因為他們一些白領階級可能比較薄弱，所以他會讓我們台幹可以DOUBLE，現在他們已經茁壯了阿。你看現在台幹在那邊已經不像當年一個月薪水還給你安家費這樣，現在只是說一年還是一個季度還是半年讓你搭機公司負擔，現在已經有的甚至已經沒有了，變成自己要吸收，除非是出差，那相對的他剛來我們這個地方設的時候。她不是很了解我們地方的風土民情，她一定會用高薪聘請我們一些本土銀行的從業人員過去。可是她自己已經能夠吸收了，她一定用他自己的人，就像他們一些學生，來現在我們的一些大專院校學習一樣。那等到他們培養好他們的人才，就到他們自己的分行去啦，那相對的我們是不是就被排擠了，起初大部分一定都是用我們這裡菁英的人才。

B11：我們也是疑慮這樣子阿，因為一個專業的金融從業人員，她是受過很多訓練，培育養成不是那麼簡單。結果我們好不容易培養一個非常優秀的人，結果一下被人家拉走了，對銀行來講真的是一個損失，尤其人力資源部分真的非常傷腦筋，有時候好不容易招了一批很不錯的新進人員，來這邊可能培訓經過一年半載，結果別的地方有更好的工作就跑掉了，變成我

們變成人家的訓練所。

B12：有一些業務經驗變成可以跳跟那個人的，因為這樣就有點像一二十年
前，民營銀行大幅開放的時候，也是啊，把那個省屬行庫一些人拉全部過
去了。結果就變你看自己培訓好了……。以後那些人他們就妳達不到業績
時，然後就一封MAIL 還是一個什麼放到他桌上就把他給FIRE掉了。很多
民營行庫，很多對這個數字會說話，業績掛帥，這種情形會，到時候大
陸那邊來這裡設行。真的會有這些衝擊，因為大家一定想說剛開始，都那
個嘛。

B11：當然是說往好處想，就是說也是能刺激說，我們一些金融從業人員她自
己去自我提升。這個當然也是有好處的競爭啦，可是最先一定會對銀行
的人力資源會有一定的衝擊，因為一開始沒辦法適度反應一定會造成衝擊
啦，可能一批優秀的人走掉，還要再招好一批人進來，那你還是要重新再
訓練還要再培訓。這都是銀行的成本，也會增加銀行的負擔，甚至會影響
到競爭力。

A：那現在高雄這邊徵人的話是高雄這邊大學的金融相關科系的人嗎？

B12：不一定，因為我們除非說像資訊方面的，不然其他我們沒有限定科系。
那像理財業務人員，我們才會限定有哪些相關證照，櫃檯人員還好，那如
果要從事放款業務人員，我們可能會要求要有證照或這方面的經驗。因為
還有其他部門，其他部門看有沒有說在設定一些條件，像是風險控管部門
一定要有這些專業知識的證照才行，所以大部分都是相關科系有啦。但是
現在看到管理學系都可以用啦，都會PUSH學生考證照，多益要考幾分啦，
或是相關的金融證照，所以現在學生擁有的還蠻多的。

B11：因為我們招考員工還是要經過筆試面試，有些還要經過專業能力。

B12：對象是風險管理或是財務操作人員，那種都是要有相關證照的，不然一般
像櫃台的門檻就沒那麼高，所以要看業務相關。

A：還有另外第二個部分 如果就自經區來講，這個可能你們比較熟，ODU、DBU、OSU、DSU，他這一個看起來好像沒有限制，他是叫自經區啦，但是這些並沒有在一個實體的區域裏面，高雄市經發局那邊好像覺得這是高雄可以推動的一個方向，但是這邊又跟國發會想要的方像又不一樣，高雄市這邊我們目前收集到的資料是他想要成立一個區域，只是妳們覺得這個是？

B11：其實沒有自經區這些都可以做啊，因為所謂OBU就是境外銀行，我們也有設一個OBU分行阿。她處理的就是國外國際的金融業務阿，那有沒有說在自經區內才可以做，這是不對的。像彭淮南也說過，目前的金融業沒有什麼不能做的阿，不是說只有設了自經區才可以做，只是說自經區有更多的優惠、更方便可能更便利、手續上或是限制放寬，就是這些。所以現在政府所說有自經區、有服貿才能更國際化，其實都是假象，早就已經國際化了，沒有所謂不能做的。

B12：像我們行裡沒有海外分行，在大陸也沒有設辦事處。可是像OBU、DBU業務我們也是都有在做，所以他才會在講說，大家都是朝國際化在走，並不是說你設置這個我們才做這些業務，其實本來就有在做，他們想的說自由經濟示範區，直接就是自己能夠...

B11：等於是說可能把一些監督管理的機制排除掉，其實這也是我們擔憂的部分啦。因為我們對這些不做一些金融監督的話，其實很容易滋生一些問題啊。所以為什麼金融業是特許行業，就是因為金融業是對一個國家經濟非常重要的經脈，那這些經脈不做控制的話，搞不好會大量失血啊。所以一定要有適當的監督機制在裡面，金管會為什麼會成立，重點是在這邊。成立自經區那些業務在裡面做，那個金融監督的機制放寬到什麼程度，你要講清楚啊，要明確的講出來，不能完全沒有去監督。你放任說在裡面怎麼作業都可以，其實這樣是不行的。所以像自經區就有一點像國營事業民營化一樣，就是為了規避監督。像高雄銀行還沒民營化要受市議會監督，現

在為了要規避市議會的監督，那民營化之後就不受民意機構的監督，當然有好有壞，那他當然都說好的。都說你會更有自主性、可以比較彈性，可以自我發展不會受約束，有種種限制讓你的發展停滯。可是金融業真的不一樣，他是一個國家發展經濟最重要的。不適當的管制，一個國家要滅亡像希臘一樣，就是他的金融體制完全破壞掉了、沒辦法運作了、破產了，所以我們不希望走到這一步。因為自經區可以涵蓋的地方幾乎是台灣全面了啦，他只是說劃區，可是可以涉及的部分已經全部都涵蓋在裡面了，我是希望說政府一定要把一些金融監督的體制放在裡面，當然說讓她更便利手續更簡便這個OKAY，可是適度的監督還有控管這是必要的。

B12：他可能也是希望說可以吸引境外一些專業的投資人可以來投資我們。

B11：就是說很FREE阿，就是說要怎麼做都可以，可是這樣真的是有危險。

B12：就是說相對的這些風險控管的機制要做到 不然說所謂境外的專業的投資人整個大幅鬆綁就像之前勞退基金 投資股市阿，結果操作失當，結果變成沒有監督這一塊 讓別人上下其手。

B11：其實很多弊端就是這樣 你有控制點了，他還是會想辦法去作奸犯科，那你整個管制放鬆的話，不是讓人家更有機會去做這些事情嗎？

B12：因為他是希望說自由化更多，可是沒有想到會衍生更多的一些弊端出來。因為大家就認為說很多事情就是原則上.....。

B11：其實自由化.....，台灣是一個民主國家了，已經很自由化了 還要什麼自由化，我一直搞不懂。

B12：他主要是要全區開放。

B11：我知道，已經夠開放了，其實我們真的是，要在全世界找這麼開放的也沒有幾個國家了。

A：因為根據國發會他們自己的說明，開放吸引境外非居民，那等於是說有一些外商外國人來這邊，就是白領那邊人員調動草案也有放寬。他們如果來這邊投資什麼的話，可能對銀行業務會增加。

B12：因為境外非居民就是沒有住宿、住所不固定，那將來他如果投資有什麼的話，怎麼跟她求償？人隨便都可以走了，因為他是非居民。如果是在我們高雄有居所不是非居民，他比較有那個……。

B11：然後提到這個，服貿他也有提到一些規定，他投資比率達到多少他就有幾個人可以過來定居。以後衍生來作實質移民，對台灣的生活品質其實還是有一定的衝擊，我是覺得衝擊一定很大，因為現在服貿都還沒過台北市那邊就很多家，中資的分公司都已經設好了。

B12：就像他這邊說的，在台灣五個條件就可以增設。

B11：對啊，其實是還沒有過，實質上是很多都在做了。大家一直疑慮的是說，他一個人過來可以帶幾個人過來？來這邊定居，？是不是以後還有一些專業的人員也是可以過來？其實很多名目他們都可過來，其實台灣的人已經很多了，中國大陸的人再一直過來，小小的台灣這一塊土地可以容納那麼多人嗎？

B12：像高雄市特定的區域，你看他房價並沒有DOWN下來很多。其實大家都知道很多都是大陸客來投資，你看像在同盟路跟博愛路那一個幾乎都是大陸客，連他的建材都是從大陸那邊過來的，而不是台灣花東那邊的，你看所謂那些的豪宅，台灣可以住豪宅的人有需要那麼多間嗎？

B11：其實大陸不缺錢，大陸有錢人比台灣多更多。因為台灣以前被美化成世外桃園一樣，所以中國大陸很多人要過來。所以他們是想盡辦法要來這邊，這些都可以透過人頭戶來買房子或是投資，尤其是中小企業，他最疑慮的是，中國大陸那些只要把工廠買下來，用DOUBLE跟中小企業買，中小企業都很願意出售。因為很多中小企業不是那麼賺錢，有陸資願意花更高的價格來買，很多中小企業她們都很願意把廠房公司賣給中資。其實我覺得他對中小企業的影響也是會很大，因為中國大陸其實是用銀彈攻勢，就可以把很多產業，包括一條鞭的都吃下來。其實這也是很多人的疑慮啊，為什麼要開放到這種程度，當然是說中小企業主願意賣是他們的

事，可是你要想想看有一些中小企業甚至是一些傳統產業跟民生都是相關，那一開始中國大陸資金夠的話，他把整個產業吃下來的話。他可以壟斷，他可以用價格競爭，到最後沒有競爭對手的話，價格就是隨便他調了。中國不是沒有用過這種攻勢，像是義大利，義大利皮革工廠，中國大陸全部進去把工廠買過來，結果到最後價格調高很多。義大利人最氣中國人就是這樣，他們把廠房整個燒掉，這是兩年前的事情吧。這都是有實際的事情過，一開始就是用資金把你整個產業吃下來，到最後就由他們說了算，因為中國的人口基數太大了，說真的他們每個人吐一口痰就把台灣淹掉了。

B12：地大物博。

B11：所以很多國家很氣中國人就是這樣。

B12：你看美國那時候他那些製造業不是都在中國大陸生產然後輸到美國，結果美國這幾年又把製造業移回來，所以失業率又那個阿，就是這個道理。

B11：因為以前中國大陸就是以人工便宜著稱，廉價的勞工吸引了很多廠房投資，其實就是商人無祖國，哪邊有錢賺就往哪邊跑阿。

A：因為後來美國就是有一個運動反WAL-MART，因為他等於都過去那邊便宜的回來，但是便宜的回來對本地的工人薪資又更低。等於說是物價下降，那他會相比，那我也不要給美國工人那麼高的價錢，失業加上有工作的錢又低，所以一些社區運動，不歡迎WAL-MART或大型連鎖店進駐，他們反彈聲音很大，然後OBAMA才覺得很嚴重，製造業要回流。

B11：你看美國重工業很多，尤其一些汽車製造廠，底特律那邊真的很慘阿，人家說變成鬼城。

A：像自經區我們做一個案子聽到是說，經發局是覺得是說亞洲新灣區那邊是可以規畫成一個金融區，那妳們覺得呢？不管是說高雄銀行是比較LOCAL的，還是對高雄市產業發展方向。因為她現在說要走像服務業，那金融業可以帶動，林教授他幫財政局還有經發局規劃的，但是如果妳們就實際從

業，這樣會帶動高雄嗎？

B11：其實現在東南亞那邊都有在談，可是那邊勞工的工資也沒那麼便宜，以前很多CALLCENTER都在東南亞，就是因為人工成本便宜。可是漸漸得都往上走了，尤其是印度經濟發展快，但是城鄉差距太大，但是城市大都會其實生活水平不輸我們。相對的要往東南亞，黃金期都已經過了，而且其實東南亞民族都比較有排華的情緒在他們的民族意識裡面。所以前陣子像菲律賓，真的是蠻嚴重的，其實金融業透過網路，透過一些OBU的運作是全球都可以來運作的。不一定要設分行，以後的分行數一定會越來越少，現在大家一直在推網路銀行、電子金融商務業務，以後這個會造成銀行營運據點的減少，因為不一定要臨櫃來做銀行業務，現在很多東西都可以透過網路，在家用電腦就可以操作了。像我們銀行現在也在推手機APP軟體，現在也在建置，金管會那邊也有在做相關規畫，像是第三方支付，很多規範都還沒有建立起來，像現在IPHONE6在美國用手機就可以付帳，其實以後的趨勢一定是往這邊走。需要到銀行來作業的會越來越少，那營業據點一定會縮減，那相對的一定會衝擊到基層員工。

B12：因為都減少來臨櫃作業，都是電子錢包融合很多業務在裡面，手機就可以動做了，不需要來臨櫃，那櫃台的人員就會縮減。因為銀行來客數沒有那麼多，像有些行庫，電子商務做得還蠻不錯像美富銀，我有一次去四維路那家，去要繳錢，結果十點多了進去還沒有什麼人，然後主管就出來問說什麼事，我想說十點半到十一點就常理來看來客數是開始慢慢多的時候，結果居然整個營業廳只有我一個客人。

B11：而且中國信託臨櫃要領個三五萬，要收你手續費兩百就是要鼓勵你去ATM。

B12：現在7-11都有設點阿，讓你有很多的便利性，像ATM也有回存的功能，你要人工幫你服務就要使用者付費。那如果妳在機器上處理就不用，除了跨行的費用之外就沒有了，可是妳臨櫃就是要。

B11：所以說無人銀行的業務可能會越來越多，設置自動化服務區，這個也是銀行的趨勢。所以你說要再去海外設分行，現在腳步可能會慢慢趨緩。

B12：所以你看有些外商銀行，本土也有，慢慢銀行的營業據點都在二樓三樓，以前都在一樓就是這樣，除了放款業務、理財業務，像理財現在也可以用電子了。除非你有其他特殊的需求。

A：剛剛特別問的是那個經發局，他們對高雄金融業特別說跟國發會不一樣，不知道他們有問哪一些銀行？因為是透過他們那邊知道，所以不知道方向有沒有確定？但是他們相對跟其他還有五大示範事業，高雄現在的方向是這樣子，提出這樣的藍圖。

B11：其實我們的高階說東南亞那邊去要布局，所以我們也有成立一個海外分行的籌設小組，看能不能去東南亞那邊設分行。當然金管會對於這個也有放寬啦，不像以前受限那麼大，目前來講有去考慮幾個比較，因為銀行以營利為目的，不可能去一個偏僻的地方開分行，一定都是去找大都市繁華的地方開分行。那東南亞可以設分行的地方都已經是銀行滿街了啦，現在去都是太晚了，所以也一直再評估，因為現在電子商務盛行的話，是不是要在那邊開分行也不一定？搞不好辦事處就OKAY了。

A：那現在說那個亞洲新灣區 高雄展覽館那邊，經發局那邊聽到的消息，因為現在有做那個自經區的，上次有聽那個局長他有講說，如果高雄市要爭取的話，是不是亞洲新灣區那邊，我問他是不是有可能高雄銀行跑到亞洲新灣區那邊群聚。

B11：這個現在還沒有個譜啦，因為經發局要主導這樣的話，一定會要求我們銀行，因為高雄市政府還是我們的大股東，他們的規畫有這樣的話，一定會要求我們進去，這是無庸置疑的啦。

B12：就是要我們進駐在那邊，有一個分行阿 營業據點。

B11：他可以管得動的也只有我們銀行啦，所以說最後定案的話一定會指示我們下來做政策配合啦。

B12：我們要設一個辦事處啦，或是說一個營業據點遷移到那邊去，因為我們高雄還有二十幾家分行。

B11：雖然我們民營化，可是市政府還有45%的股份，還是我們的最大股東。我們一定有一些都要政策性的配合，你看像新草衙那邊居民要遷走，有一些貸款案，都發局也是一直要求我們來承作，但是有些土地只有幾坪，那個也要拿來借錢。

B12：因為有的是譬如說這是道路，然後他是在這裡面，沒有鄰巷，也沒有鄰地或是畸零地，那個將來如果要處分，不好處分，因為你要買一定要整塊。就是有臨路是最好，如果你進出都沒有那個的話，將來是處理不易的。如果他今天發生逾放，那我們要去拍賣，那要有人願意買阿。如果沒有的話就會閒置在那邊，所以我們做不動產的物件，都會看他是不是OKAY，將來處分市場的接手性是不是OKAY，如果不OKAY的話那...。

B11：都發局就是都是要做，一定要叫我們作，所以我們一定要配合。所以目前就是授款那邊有在弄一些辦法，現在到最後就是有發生於科長講的那些事情，市政府要編列預算要買回去，他有承諾這樣，可是，是不是到最後會這樣，不一定。

B12：因為每一個區域或多或少都會有這種東西，可是在那個區域是有的，就是說，我們那時候有去看像個扇子形的，外面看起來都是OKAY的。裡面就不一樣了，也有廟宇什麼的，後面就變成你一家我一家，一塊塊小小的畸零地。

B11：像這些我們都是要政策性配合的阿，以前還有推單親家庭的貸款。那個貸十個差不多倒九個，我們還是要照做阿。然後我們就虧損，鼻子摸一摸阿。還有攤商小額貸款阿，我們都會配合，所以假如說是經發局那邊的意見，然後市長同意，我們也是會配合。目前是八字還沒一撇。

A：好那時間差不多了，謝謝。

A：您好，我是高雄市產業工會的那個研究科專案研究員，那今天就是來請教你說關於那個自由經濟示範區他裡面有一個開放金融服務的這一個擴大服務，就是這個推動事業還有那個兩岸服務貿易協議他有對金融部門開放，那高雄市政府勞工局特別他們是針對就是從業人員或有什麼可能之後會有什麼相關的影響，想要來做一個了解，當然他有對那個金融業本身那個產業結構，他可能會有什麼變化，他們希望說可不可以從那個業者這邊，或是相關專業人員然後一起來做一個談話這樣子，所以可以先從就是比如說像自經區，它現在的規劃它是那個五大推動事業，那其中一個他是關於金融的這個部份，如果根據那個國家發展委員會的話，他有推動策略，我現在就念一下他的規劃有四個，一個就是說他放寬國際金融業務分行，還有外匯指定銀行的業務及商品範圍，第二個就是開放證券商可以辦理的業務還有商品範圍，就是開放那個O S U還有D S U這個部份，然後第三個他說他希望做到的是金融訓練輸出，就是說由國內的金融機構他可以培訓境外人士，第四個就是說他可以培訓銀行業的金融商品研發人才證券人才，這個是他希望達到的目標，所以他這樣做一個這樣的規劃，然後他還有一個就是因為上次我們去參加他的一個政策說明，他說希望可以透過這個就是提升那個金融業他們的利潤，然後還有服務品質，你覺得那個現在國發會規劃這樣子依他的目標還有他規劃他的做法，你覺得他可以達到嗎？然後還有就是說對於金融銀行業他的整個結構還有甚至於人員，會有什麼影響？

B2：我想這個部份根據政府的國發會的這項規劃政策，當然啦整個這樣的一個政策的全貌我不敢說我都理解，那就他現在有公開的這些資訊來看，那我想我可能有一些看法。第一個就是說他這個開放的政策方向是要發展財富與資產管理業務，那這樣的一個業務他其實不會是我一般所理解的那種傳統只是單純的那樣存放款呢或者是那種授信徵信業務，他是在所謂的財管跟一些金融商品這樣的一個怎麼講販售，那這樣的一個業務開放跟業務範圍其實第一個我們要提醒的是說，因為他我舉個例子比如說他可能可以像那個要怎麼講，像一些國外的債券，錢只能在境外就是比如說我們的海外分行，那在那邊做操作，那現在是假如我們有一個自經區這樣去規劃，在這個自經區裡面可以做，那其實我第一個要講的是說，這樣的一個系統風險的評估，到底有沒在去做，為什麼這樣講，

一般我們會去金融業他其實很習慣講所謂的防火牆或擋火牆，就是說因為你今天一家銀行本來你這個本業做的好好的，但是後來你去開拓其他的業務，那結果比如說你去融資給一些新新產業，那結果可能過渡的集中放款，結果這個產業他並沒有如預期發展的好，結果造成了呆帳收不回來，那這時候他的一個所謂的損失，他其實會衝擊到這一家銀行他的一個常態的領域甚至打平都有可能，所以我們會講說這個擋火牆或防火牆就是說，今天你要去考慮一些因素，比如說有沒有集中放款或是說你對於這一個要融資的企業或是這一個產業你有沒有去做過比較詳細的評估，那過去有沒有類似的案例那銀行怎麼做，那你這些因素這些變數都考慮了以後你去做這樣的一個動作，那或許還包括說假設有最壞的狀況那你有沒有相關的一個呆帳提列的一個最壞準備，應該是這樣。那這是每一家金融機構他在做這種業務的時候他第一個一定SOP一定要做的，第二個是怎透過主管機構，那當然因為金融機構怎麼多，那金融監理的主管機構是經管會，對於這一個這些業務的一個做法，他有時候會去做一些外部的抽查檢查之類的，但是其實重點還是在於說真的被他抽查檢查有問題，他也只是重罰，不管是罰錢而已或是說還勒令停業多久期間，那可是萬一傷害已經造成的時候，那這個部份就是我們所講的對這家銀行的體質他當然會有不利的影響。比如說前陣子那個金管會就針對一些銀行的做所謂的一個TMU這樣的一個業務，他其實他發現的早，所以他要求這幾家銀行要停止然後甚至要回頭跟這些客戶去協商理賠之類的，那當然就是因為銀行啊他發現有利潤，然後他也不管，因為客戶一般會分A級B級C級，結果呢應該是A級的人你試著跟他推銷這種財管的業務，結果他不是啊，他為了要那個規模跟他的獲利跟那個利潤，他連B級C級的客戶也去找，那B級C級的客戶他一方面他不見得有這個需求，二方面他不見得有這樣的一個專業金融資訊，然後他麻木的一個投資，造成了虧損，其實也是社會的問題，這個讓我們連想就是大概十年前，那你不能說每一個產品發生問題以後社會共同承擔，講白一點就是政府要出來擦屁股，所以今天一樣的道理就是說自經區裡面到底要不要有金融這一塊，那依照國發會這個簡單的圖，他是說境外非居民就原則全面開放，那反而是本國的法人或者是其他的各別的投資人，他還是有一些管理限制，如果照他這樣講的話，也不需要這

樣的分級，你要你就全面開放，當然監理機構絕對不會這樣做，今天剛好就一個新聞就是說，這個是經濟日報吧，就是說現在行政院院會昨天通過那個國際金融業務的條例修正案，那也是把境外金融中心這一個部份他去做一個開放希望未來朝向所謂的OFB境外金融中心這樣的目標，好，那這個開放呢他其實對本國人是沒有什麼實質的影響，他其實對境外人士他這邊就講，提供人民幣的延伸性商品，高收益帳，投資型保單，醫療險等這些產品，那當然這種對象可想而知就是針對陸客啦，那這個部份就是說我們一般的理解就是高收益就是會有高風險，那今天如果說這種業務的開放性，我想業者一定趨之若鶩，一窩蜂的去，不然當初那個現金卡問題會這樣子就是一窩蜂，這個部份其實是回到剛剛那個問題就是說，你做這樣的一個開放的時候，第一個有沒有先做好這個我們的金融機構他曾經說這是一種風險的那個能力或者是實力夠不夠，是否能夠受的了。第二個就是說，在這個風險的評估當中你的這種所謂的擋火牆防火牆的一個自我的建置，有沒有業者的自我建置，以及這個金融監理機關他因應這個政策的開放，這個業務的開放的時候，他有沒有去announce或者他有沒有去做這樣子的規劃說，我對這樣的開放我其實是戒慎恐懼，我以後會怎麼做，我想這個部份你不能只是先畫大餅，等到問題發生的時候，你那個不知所措或是一團亂這樣子。那第二個問題就是說剛也有提到就是說，我們對於境外的非居住的這些境外人士，特別是陸客，那你是原則全面開放，然後本土構機的法人或是說在本國的這些專業機構的投資人，就是這些法人還有那個投資人，那你是原則上鬆綁漸進的開放，那這樣的一個差別意義何在？是因為你也害怕說這樣的一個開放做法，一定有風險但是就是說他是因為看到了什麼樣的利基，那個有利的那個利基礎的基，看到什麼樣的利基，所以他要把這一個全面開放的只劃定在自經區的範圍，你這開放的目的是什麼，其實簡單講就是你開放的目的是什麼，賺世界的錢講好聽一點賺世界的錢，那可是你在賺錢之餘，你整盤的一個規劃配套措施你也要講出來，那再來第三個就是講到就是說，那我們到底我們自己有沒有這樣的一個專業的資源，這樣的一個員工，那他是已經都培訓好了，還是說並沒有並沒有，如果是都培訓好了，那當然我們可以假設也許對於本國勞工的怎麼講工作機會工作權要怎麼講，因為自己人就可以做了，

但是如果說不是，他其實開放的這些業務，我們自己本國人也沒有這樣的一個專業的知識跟經驗，所以你其實是等於開放這種業務的時候，等於也是開放了外籍人士進來，那如果是這樣的話，其實我們國內的相關法規是不是也會因此要配合去做修改，那這個部份其實是沒有太大，那當然你說外籍人士進來是不是就是會搶我們的飯碗或是衝擊我們整個現在的就業的環境，這還有待評估，但是其實這種白領高階專業的外籍人士跟我們現在所講的這種產業外勞或是社福外勞其實是一樣的道理，就是說今天一般的外勞的人數已經到這樣的一個規模，三四十萬人，那現在包括外勞的引進人數以及外勞的這個聘顧的期間，現在商業團體都主張說，停留期限好像希望能延長到15年，然後人數希望可以增加，所以說其實這個部份當然啦，這個也有學者評估過就是對於國內勞工的就業權工作權一定有影響，那現在就是說那難道開放這些高階白領專業勞務這一個部份就沒有工作權的影響？其實是有，因為這些人進來他其實領高薪，那你的高薪其實餅就這麼大，那其實其他這一家金融機構的其他本國勞工來講，肥貓都領多了那就是說都讓肥貓拿走了，當然有人會講說人家肥貓就是會賺錢啊，你多給他有什麼不對，但是就是說其實餅就這麼大的時候，那不見得這樣的一個利潤是全體員工可以利益均沾，或是比較公平合理的分配，不見得，所以這個是第二個問題。那第三個就是說在目前來講就是說我印象中在自經區裡面去開放那個這一個金融業務在裡面，好像一開始央行是有意見的

A：但是後來現在本來自經區，他叫自經區好像是一個區的感覺

B2：一個虛擬

A：對，但是他現在就金融這一塊，他沒有一個區域的概念，他是如果說開放的話，他是講全台灣目前現在看到央行發布就是說可以做的就可以統統做，這樣子

B2：所以不是說我劃定一塊區域

A：就金融，有些，因為

B2：就好像機場的免稅店你只能在機場免稅店做

A：因為像其他的比如說像他有什麼智慧物流、農業加工，然後可是像金融跟高教的話，他就比較不是這樣子，對。

B2：這個一個更新的資訊我就沒有再深入去理解，現在就是說這個部份老實說啦，

我是比較保留遲疑的態度去看這個自經區的開放，那大概我提到的問題也是這一些，那服貿關於金融的部份，當然在前幾個月這樣的一個爭議之後，他現在立法院還是未定之數，那服貿的事情其實也談了一些，那就是說雙方的開放其實我們也不認為說真的都是人家在讓利我們都沒有給人家什麼好處，其實不是這樣，那當然你說在一個全民化經濟的這樣的一個發展環境下，那兩岸的金融開放，二岸的金融開放是不是要一路前進沒有回頭，這個我認為如果開放是這樣走，當然要再走回頭路是很困難，那我們其實是提醒說整個亞洲市場的一個均衡的佈局才是比較健康的經營之道，那當然你說中國因素在整個亞洲市場很大沒有錯，另外我們也要看到是說在整個東南亞東協這一個區域，因為你看我們的整個金融海外的分佈，過去他就是要如果要設海外的點，一定是美國，然後歐洲，然後日本，在亞洲話就是日本，但是慢慢的這個發展他不在是這樣，那在幾年前我們是開始西進到那個中國沿海去設點，那最近這幾年，其實早先就有，最近這幾年在東南亞這些國家也慢慢的不管是併購人家，或是說去設自己的分行據點，所以其實這樣的一個發展的一個前題就是說，金融業他是隨著產業的異動在遷移，因為今天你如果說我到非洲去開個分行，沒有生意啊，他也不會去啊，所以台商如果或是我們的產業往那裡發展就是，金融他是跟著過去，過去因為兩岸的一個限制交流，所以台灣過去大陸的時候，我們都是在香港，主要是香港去做這個資金或是這些產業接觸的據點，現在因為開放了，所以他們開始在這些東南沿海、華中甚至北京那邊去設點。所以這個都很正常的現象，那現在只是說服貿裡面的那個金融的開放項目，我們如果仔細去看，其實他分為三大塊，保險、證券跟銀行，那其實保險沒有什麼具體的那個讓利不讓利，因為我們看他原來的那個承諾表，他其實就是主要是那個大陸對我們的開放，就是說我們經營交通事故、責任強制、保險業務等，可以去提出申請，那大概就是所謂的那些車輛險跟其他的業務，那我們是更模糊的對他們的承諾就是說，積極審慎修正有關大陸保險業在臺灣設立代表處及參股評等這樣的一個規定，那其實保險業的特色就是說他的資金多到不行，因為每個人都有保單，那這個一繳都20年以上，所以他跟每一個保戶收的這些保險費，他最好就是能夠趕快再把他投資出去，買土地也好，買商辦大樓也好，甚至去投資，所以這樣

的一個寫法其實都不代表說你能做什麼做什麼做什麼，因為你還要提出申請，那只是說也沒有私下有UNDER TABLE就是那些特定的業者等著你來申請，你就可能有拿到執照，只是這樣而已。那證券的話其實他在這一個開放裡面，他是予許就是說這種在上海福建深圳都各有設立一家兩岸合資的全台交證券公司，而且台資的持股比可以超過51%，那這個其實是因為怎樣，就是說過去我們只能就是也許一成二成的持股，然後還是看對方的臉色，那我曾經聽過一個講法就是說，比如說你如果有買賣股票的人，你是可以在A證券公司B證券公司都去開戶，但是在大陸好像是不行，就是說你如果在A證券公司開戶就不能到其他的證券公司開戶，那他們這是有一家證券公司他後來就考慮放棄了，他的擔心是說，非經濟因素就是所謂說今天如果我過去那邊，你真的給我一個全資的牌照，但是萬一那一天我跟你鬧僵了，結果你叫這些開戶的通通都退戶，那我不就垮掉了，那這個聯想到什麼你知道嘛，就是說那時候那個新光三越跟那個什麼百貨公司，後來鬧僵了，然後就整個好像整個都割地賠款就是糾紛搞不清楚，所以後來他們寧可就是在這個部份他們就讓掉了，那我為什麼這樣講，就是因為這三個上海福建省跟深圳就是說據說其實都已經談好了，就是我們國內的那一些證券公司就是過去，因為這是等於是獨佔寡佔，所以誰獲利，還是那些特定的證券公司獲利，那是什麼樣的背景，其實這個都有脈絡可循，所以我就是說這樣的一個開放其實他就是先講定了以後，才去做的，那其他我覺得沒有什麼更大的特色，因為其實有一家那個投顧公司的評估也是認為說，這個部份其實因為目前的在自己大陸內部他們的那個券商的競爭已經夠激烈，其實你現在過去其實獲利不見得如你預期中的好，不見得如預期的好，那這個是人家的評估嘛，那至於銀行的部份現在就是說他做了一些開放其實還是跟剛剛那個證券有點類似就是說，他銀行的開放他大概二種吧，一種就是說他鼓勵你去到他們比較內陸內地的那個所謂的中西部東北部的所謂綠色通道去設所謂的村鎮銀行，他這個村鎮銀行其實我們的理解就有點類似我們的信合社，也許規模再大一點，那這個部份我很懷疑啦，就是說你打的進去這麼基層的，不要說鄉下地方，就是說你怎麼去跟當地的人做生意，這是第一個。那第二個是說這個村鎮銀行他這個申請設立他到底我們第一個是說剛剛講的是說你怎麼跟當地的

人打交道那個KNOW-HOW，那第二個是說今天你去真的他太困難的狀況下也都去設點了，那你去設那些點要幹麼？就是說你是銀行呢，然後你去到那些鄉下村鎮去設一下規模更好的這些據點，那你的營運的目標是怎麼去規劃，我現在看起來好像只有一家第一銀行有興趣，你是去幫別人就是活化他們的地方經濟還是說你真的也可以在那邊連本帶利的去賺錢，不曉得啦。那第二個就是說他這個對台灣的承諾第二個是那個什麼東西，省區異地支行，那目前是沒有，他這個講法就是說，他現在劃定福建省，指定福建省，那你可以就是說因為其實一個福建就很大了，他的意思是說，你可以在這個省呢那你本來在廈門已經有一個分行，那我現在予許你除了在廈門你還可以在福州或是那個地方，那你再來跟我申請所謂的異地分行，那當然

A：異地支行

B2：對，異地支行，要講支行，那這樣的一個做法就是我們的理解也許比如說以福建來講，那目前是富邦嘛，在那邊有一個紮根比較早，會不會是最後還是做多給富邦嘛，你其他的因為人家的已經在那邊紮根這麼久的時間了，他先買下了廈門銀行，然後再那邊開始盤根錯節的一個茁壯，那還有第二家本國銀行進去的空間跟可能嗎？那這其實也是一個就是說當然你說早去早佈局是啊，但是就是說他也可能一開始也花了很多的政商人脈的關係去打通，那再來第二個就是說，今天他為什麼要做這個開放，我們的看法是其實因為在這整個大陸他目前還是一個計畫經濟嘛，他用大概五年的一個，五年一期這樣子的一個做法，所以海西經濟區是他現在的一個經濟發展的重點，當然他也希望說，援銀這一個台資銀行的一個經營的手法或是經驗，然後再金融經濟這一個部份有所獲利，或者你這樣講的話，可以說是互相嘛，也是各取所需嘛，他拿到他要的，那我想大概是這一些啦，因為其實你說什麼取消OECD條件，就是說我們不需要就是說還有在，因為OECD國家他們有一個標準嘛，那現在就是說把這個OECD的標準拿掉以後，然後就不需要這樣子的一個有設在OECD這些會員國家設立分行經驗的銀行就可以去設了，那這個其實我覺得那也只是一個消極要件，這也沒什麼一個特別的優惠，大概我覺得我現在看到的是這一些，然後我理解也大概是這一些，我沒有說他不好，但是我現在就是說當你要開放的時候，你要

讓，當然你說講全民講社會太模糊抽象，但是你要讓想要知道這一個政策規劃這些專業的專家學者知道你政府在想什麼，我覺得這個比較重要，甚至那時候去年的那個立法院在辦那個公聽的時候，其實我們質疑是包括說那他們來呢？這牽扯到國家整個問題，他們來那他們的移民公司來這邊能不能發行移民卡，能不能加入我們的那個聯徵中心，因為加入聯徵中心，他其實他是可以去看客戶的資料的，今天不是說我很特別說不想給人家看，而是說今天如果他可以利用這個合法管道去客戶資料的時候，你不知道他後面要做什麼，這其實就是國安問題了，但是官員他沒辦法了解這一塊，像這一些的開放其實我們提出了提醒，他給他們這樣的建議，可是到目前沒有什麼回應，所以人家都說金融是支持服貿沒有錯，但是其實大家心裡沒有講出來

A：因為現在聽起來有一些報紙媒體的報道，就服貿，金融業是服貿裡面受利最大的

B2：對啊，講都這樣講啊，是啊是啊，我們也沒有否認啊，那只是說我們也提出我們的擔心，那只是說這些擔心跟說明好像也政府也沒有回應什麼具體的內容，所以這個是我們覺得不太放心的地方啦

A：那關於他這個就是台灣開放這一個什麼銀行金控持股比例提高至10%，關於這一個

B2：哦這一個啊

A：對，你有沒有一些想法

B2：其實這個部份是很有趣的問題，就是說我們目前的金控法是規定說如果你單一持股額數，占實質權控的這一個公司，那所以他現在去設說那個參股的比例都還不到25%嘛，那其實這個技術上也是可以突破的啊，我可以叫人頭一起來那個啊，你看每一次國內的股東會不是都會有那些那個叫什麼白馬騎士，就是說人家以為是我要入主，但是他看到你好像股權沒那麼高，其實不是啊，他旁邊還有這些伙伴啊，大家最後是集中起來，所以就是說我們的理解是說到最後你這個持股的上限一定會往上拉，那只是說什麼時候會一步到位到說，好啊你國內的銀行你其實背後也是擁有中資的設產，甚至是中資可以全盤掌控，只是時間早晚的問題，那你現在先去設這樣的一個分階段的這個參股的比例，好像說

凸顯你有在監控，沒有錯啦，但是重點是在於說今天我就算還不到25%我就是可以拿到一席董事嘛，那我一樣是國安的問題，我進來了以後，今天如果我只是純投資，那我管你整個那個版圖啊人事的異動，我就是看你的獲利，有賺我就繼續投資，沒賺我就抽手了，就是這樣子而已，但是對中資來講，我們不認為那麼單純，而且更何況我們的整個台灣總資產是小的，今天如果他有意願，而我們也都完全不設，明天就可以全部都變成是中資的銀行，是你不敢而已，所以啊我們那時候建議是說你的這一個部份你要去評估的是說你這樣的一個參股，你這樣的一個摻股到最後萬一就是說他進到董事會，不管是一席二席或是幾席，或是他真的可以買下某一家銀行，那你難道到那個時候你敢去做一個業務上的差異分化，就是說今天因為這一家是中資的背景，而且持股比例很高，所以我政府的一些公共專案的建設投資的專案你不能來，不能來融資，或是你不能來做連貸參貸，你敢不敢這樣做？你不敢，你一定不敢，那我為什麼要這樣講，政府的重大公共建設或是這種專案的這種工程，那你不讓人家主辦是或是不讓人家參貸，那你不是就違反WTO的那個原則嗎？那你會自打嘴巴。那有人就會講說，你害怕什麼，當然害怕啊，因為害怕是說今天這些跟公部門的這些銀行打交道的這個其實他裡面有多少的這些重要的資料在裡面，那你放不放心就是說讓一個現在對你具有敵意的國家然後這樣子就是我剛剛講的透過合法的公開管道去看到，這個部份擔心是一定的，就像我剛剛講的聯徵中心的道理是一樣的，因為那時候金管會跟那個陸委會的講法是說在2009年的7月還8月之前有加入聯徵中心的這些會員銀行，他們現在都是聯徵中心的會員，但是之後的銀行你要來申請加入聯徵中心，不是說你來申請就可以，他們有審核，那那時候就有人問啊，現在假如有一家商業銀行，他很早就是聯徵中心會員，那我們開放了他摻股或是到他整個可以買下這家銀行的時候，他透過這個方式的連結他就是聯徵中心的會員，招牌沒有換，但是那個裡面的人事全非了，中資可以指派的董事在裡面，這樣子對嗎？不對啊，但是他後面也沒有回答，所以這個就是說開放不開放其實不是在於說我們不想做他的生意，而是在於說我們擔心的是更高層次的國家安全問題，只能這樣講

A：因為我就聽到你的說法就是說，像台灣的金融業他的利潤已經飽和了，所以他

說我們要開放到中國這邊對台灣的整個銀行業他整個利潤能夠擴大，可能這樣子有也利於金融層面的提升，優化人材，這樣子的說法，你覺得就是服貿這一塊，現在政府說法是這樣。

B2：這個部份其實他有他的道理啦，那可是厚我只能這樣講就是說我們的海外分行我們其實互潤還是當地人居多啦，真的會說因為開放了以後我們的銀行多去那邊設點以後，其實會過去的還是那一些比較是基層或是中高層的主管，但是你一般的職員你應該還是僱用當地的，更何況現在已經都有那個我們的本國銀行不管是在大陸或是其他的海外的分行，其實我只能講說他們也是在輪調啊，你可能這三年在二年在香港，然後你如果是你今年在香港明年被派到上海，那種位置是不會給大陸人當啦，還是台灣的人過去當，但是其他的非主管一般的職員，都是用當地的人，一樣啊，我們在新加坡也是用新加坡的當地人，在香港也是用香港的當地人，我們有去看過，甚至我們的香港分行是人家是把他當成一個過水，人家可能就是想去HSBC，想要去渣打或是香港本地的，他可能就是先來這邊過個水，有一個資歷然後再跳再轉，我覺得沒有他們講的那麼，他如果照你這樣子，今天這一個分行開行了，所以需要30個人，30個人都從台灣派過去，你怎麼去，如果是都我們的人過去，那你怎麼知道你現在經營的這一個市場這個當地的產經發展，你不懂啦，當你花時間下去以後你才會懂，怎麼會用這種用人策略，你一定是願用當地人，而且是有相關的從事這一個行業經驗的人來當一般職員，但是主管是從台灣派過去的

A：因為這個是勞工局的案子，那自經區他有一個說法，上次我們有開一個焦點座談，然後高雄市財政局他那邊是說他們就他們知道自經區的規劃在人才方面，就是他覺得可以自經區可以有一個起頭的作用，就是帶動提昇整個金融業的人才的專業度

B2：這個我不否認啊，只是說最後會做到他們所希望的程度到那裡，因為這種講法我也會講

A：不過他那個講法就是在那個覺得現在這一個他說現在開放的這些業務目前其實台灣也可以做啦，就是在現在的，他覺得什麼專業度這個在現在的架構下，金融人員台灣的這個承接業務這些銀行也是都做得到的，所以他是覺得說如果說他

是說自經區可以帶一個帶頭作用，提昇整個金融人材的專業度，就是有二邊的說法

B2：我同意

A：對於整個這個比如說開放有討論到說不論是自經區還是服貿對於從業人員的比如說勞動條件然後品質，這方面你們有去有疑慮還是有討論到，還是說主要是疑慮是針對剛剛講的將產業結構國安方面的問題，就是金融業就是在討論的時候

B2：對別的行業可能是工作權會比較受到影響，那在金融行業的話人材或是員工就業權利是衝擊沒有那麼大，衝擊的其實是在我剛剛講的國安跟產業結構，因為他是一個特許行業，像說你現在想要在這裡這個怎麼講，你要在這裡做生意就可以隨時來做生意，不是這樣，但是透過這樣的一個談判協議以後，他現在進來了以後，那你對他的一個監理監督管理到什麼程度，我想我們談的主要是這一個部份

A：好好，謝謝

B2：OK

A：好，謝謝。

A：你好，我是那個產業總工會委託，來針對高雄市勞工局他委託的一個案子來了
解說自由經濟區還有服貿的協議，它有針對一些金融業還有保險業做一些開
放，那我想要了解說，就銀行業的從業人員還有整個銀行業者，他們對於開放
的部門，還有一些規劃你們的看法，那你的話就是剛剛已經我們訪談前面有提
到就是說你是針對服務貿易協議裡面的.....

B31：理財那一塊

A：對，來說明一下意見，可以麻煩就是從你的觀點提供一下就是您的看法。

B31：我可以唸一下那一條喔，那一條內容是說大陸的商業銀行從事代客境外理財業務
時，可以投資符合條件的臺灣金融產品，然後我就對這一條來做說明。

A：好

B31：現在大陸的那個銀行他們理財業務有分三塊，第一個叫做證券投資基金銷售
業務，這個是主要就是他們代銷國內的基金，人民幣計價的國內基金，然後現
在他們比較熱門就是會賣到那種信託，貸款包裝的信託商品，所以他們這種信
託商品他的那個收益率很高，有7%—12%，而且是他們因為他們就是，因
為他們中國大陸缺錢，他們現在錢荒，所以他們銀行因為有那個存放比的限制，
所以他們想要把錢借出去很困難，所以他們才會透過信託商品，然後包裝出來
然後利率很高，但是他可以貸出去，可是事實上他又沒有算在他們的存放比裡
面去，所以現在賣得很熱門，就是你之前可能應該有聽過就是說影子銀行這個
東西

A：有

B31：他們就是賣這種東西，所以他利率很高，7%—12%，可是風險也很高，
可是他們當地的人民啊，他們認為說，假設他跑到中國銀行或是什麼建設銀行
去買，他們不認為說這個會賠，他們認為說就算倒，銀行會負責，所以這個賣
得很好，他們都以為這是保本。然後再來就是個人理財業務，中國大陸的理財
業務他有分三塊，第一個是證券投資與銷售業務，然後這個業務主要就是代銷
他們的國內基金，他國內基金很多種，可是現在比較熱門的就是信託。銀行跟
信託公司包裝的一種貸款信託商品，這種商品它那個收益大概有7%—12
%，這種就是銀行，因為中國大陸錢荒，所以他們銀行沒有辦法再把多餘的錢

貸出去，他們就會透過包裝商品的方式把錢貸出去，然後銀行再把這個產品賣出去，賣給那個客戶，可是他們客戶，因為這都是什麼中國銀行啊，那些大銀行賣出去的，他們會認為說這是你這個銀行賣給我的，所以他們會，如果真的到時候這個產品有問題，他們會去找銀行，銀行最後應該，因為他們中國大陸他們也會怕出事，所以他們應該也會出來負責，所以他們的觀念就是認為7%—12%，但是他應該是保本，所以他利息也可以拿到，所以這種賣得很好，然後再來就是他們國內基金也有一種債券，那種領固定收益，收益率很高，再來就是應該有聽過那個阿里巴巴那個什麼餘額寶支付寶那個東西，他們現在也很熱門就是，因為那個支付寶就是他們的網路平台，然後他們在支付寶上面可以，他們就在阿里巴巴那個網路平台可以買東西，然後他們就是那個錢可以放在那個支付寶裡面，他們就是直接在上面轉錢，可是他們那個剩餘的，應該說他們閒置資金放在那裡，他們不知道要幹什麼的話，阿里巴巴就想到一個叫做餘額寶，就是他把那個錢，你可以每天去買他們的基金，什麼天宏，天宏什麼債券還有貨幣型基金，然後他那個利率大概有到6%，然後你每天都可以買，你每天都可以去，那個也是賣得很好，可是阿里巴巴他又不是銀行，他不是銀行，所以對他們來講那是一種創新的金融商品，因為他是非銀行去賣銀行的產品，但是中國大陸他們好像也沒有去阻止這件事情，他們認為說這是創新的金融商品，而且又賣得那麼好，對，所以現在比較熱門的就是這一塊比較熱門。然後第二塊就是個人理財業務，個人理財業務他主要就是類似結構型商品，就是銀行他，個人理財業務現在他們，就我所知道他們是只有開放那種外幣的結構型商品，就是他們透過自己設計那個產品，就是銀行自己設計那種類似雙圓貨幣的那種，像可能是美金對日幣，然後他給你一個價格，有點像那個SWAP，有點像那種選擇權那種的，就是他一段期間，期間到之後，你那個可能美金你有約定一個價格，你如果大於它，你就可以領多少利息這種東西，這個就是個人理財業務推的東西，然後他是外幣的。然後再來就是代客境外理財業務，第三種，代客境外理財業務它主要就是第一種是固定投資，固定收益的那個國外的債券，這種可能就是風險也比較低，然後這種就是銀行從以前到現在做這個業務啊也是都沒有賠到，那利率也大概都是5—7%，也還不錯，另外一個就

是 Q D I I 基金，Q D I I 基金就是他們，就是我們現在要講的

A：Q D I I ？

B31：Q D I I，就是叫 qualified domestic institutional investor，就是那個合格境內投資者，就是銀行可以對內募這些資金然後去投資海外基金，這也是所有的海外基金進入中國大陸的主要管道，所以我們現在這一條，大陸的商業銀行從事代客境外理財業務可以投資符合條件的台灣金融行，意思是說他們就可以投資我們台灣

A：可是這一個是他們開放的，對不對？

B31：對啊對啊

A：這是他們開放就是給台灣

B31：可以買他們的那個 Q D I I，他們可以買台灣的商品，可以買台灣，我看他的內容是好像股票啊什麼債券基金都可以買，他們之前都是買就是其它國家的，台灣還沒有開放，所以對那個台灣的基金公司來講是好的，就是他可以藉由這個，他們就是賣到中國大陸去

A：就是台灣的金融商品可以賣到中國大陸去

B31：對對

A：然後他們可以買，你的意思是說他們之前不能買，但是對其它國他們有一些開放

B31：是可以買，對，所以，這個好處是對那些基金公司的好

A：對基金公司

B31：就我們銀行來講，我們銀行頂多只能當他的那個次保管銀行

A：次保管銀行？

B31：就是他們在中國大陸募基金，募了基金他那些錢，他們一定是放在他們當地的保管銀行嘛，可是他如果那些錢要出來投資的話，就只能放在台灣這邊的銀行，那我們銀行就當次保管銀行，我們銀行的信託部可以幫他們保管這些資金，然後我們收取保管費，所以就我們銀行來講，我們的好處就是就只有這一塊而已

A：就是保管費的部分。

B31：對對，如果對於其它，就是對投信那些行業來講，這個是好的，就是他們的基金就可以賣到中國大陸去

A：等於他們業務量會增加嘛

B31：一定會一定會的，這個對他們是好的，雖然他們是放在這邊，可是我們銀行頂多能賺到這一個，對，對我們銀行的好處就這一個。然後這個又可以延伸到其實今年一月份，那個金管會有開放說那個O B U，我們國內的O B U是可以銷售各種沒有核准的，台灣境內沒有核准的那些商品，在O B U都可以賣了，然後那時候我們銀行也是很努力的要去推這一塊，可是後來金管會又發現很多家民營銀行啊，他們有叫那個客戶去虛設行號

A：虛設行號？帳戶？

B31：其實O B U你也知道都是paper company，對啊，所以你很容易就是虛設帳戶，然後就直接在O B U裡面買各種基金，所以金管會大概四五月開始查這件事，讓所有銀行又開始停下來了

A：可是他虛設，你說那些民營銀行他請他的客戶虛設他那些帳號，他的目的主要？

B31：就是他們可以在上面買，去O B U買那些基金，可是金管會他開放這個目的不是這樣子啊，他開放這個目的是說，他們希望可以做到中國大陸人的生意，所以後來又有說什麼陸客來台理財這件事情，他們的重點是放在這邊

A：對

B31：可是其實你仔細想一想，我們的O B U其實大部分都是公司戶耶，所以會去，就是你金管會是要這邊，可是我們銀行就是走另外一邊，金管會是比較是針對大陸人的部分，可是O B U事實上擺在那邊看就是一定都是做公司的生意，所以他們現在在管這一塊，所以現在這個政策在銀行來講，我們就是變成也不太能做啦

A：他那個你剛講到那個O B U那個，應該是，他現在，你是講自由經濟示範區下面他那個規劃嗎，還是？

B31：是是

A：對

B31：開放金融業的部分

A：對，然後他現在，因為他現在是說，這一個，因為也是準備，他這個的話，因為這個我現在一看這個文件是，這個報告是自由經濟示範區，國發會的啦，他裡面摘要出來的

B31：第一點嘛

A：他主要就是，對，他有四點，就是希望提升那個金融人才，他的做法啦，那他這個的話，你剛講到這個OBU、DBU、OSU、DSU，所以他現在說，因為他現在這個還在推動，但是你剛剛講說，現在你們遇到情況就是說，他本來是想要推個人，但是你們現在就是

B31：金管會之前也有開會，請我們過去開會，他說他重點就是要做到大陸人的生意，所以呢，做到大陸人的生意其實是跟這個有關係啦，回過頭來就跟我們也就是我們台灣金融商品可以賣到中國大陸去，才可以做到大陸人的生意，可是你OBU現在開放，就你其實那個方向有點不對了。

A：所以他可能想要的跟他這樣的做法不能得到

B31：最後的結果是不一樣的，對，不能得到他想要的結果，對

A：那你們這一個的話，比如說他，比如說他，比如說像你們這樣討論，跟那個央行，所以他這樣就擱置？

B31：他沒有擱置啊，他還能繼續推，只是我們銀行，我們變成我們會擱置啊，我們就是要看說他到底最後是要我們怎麼做啊

A：觀察？

B31：對啊，因為我們，你開放了，我們也做了，可是你們現在要來抓，可是我們就明擺著，我們現在OBU幾乎都是公司戶啊

A：對對

B31：自然人少，少到不行，1%都不到，對啊，你要去做那1%，然後要我放棄那99%，可是我們銀行又不放棄那99%，所以現在就變銀行，所以我們現在就是，也不算擱置，就是看看你主管機關最後又會，看看有釋放什麼利多或是怎麼樣再繼續往後做。

A：對，或者是有什麼調整

B31：對對

A：好，那所以針對一個服貿，你負責的部分

B31：我負責的部分很簡單

A：是這一個

B31：對

A：這一塊，好，那你還有沒有要補充，就是比如說對於如果是對於從業人員呢？
這一塊

B31：對從業人員，對我們銀行來講的話，我看別的，可能等一下，你看那個經理怎麼說吧，對我們銀行的話，我們如果是可以設，我現在是我們現在是比較關注就是理財，看看我們的在大陸的分行部分能不能做理財這一塊啊，對啊，看看能不能再放寬啊

A：就是中國方面可不可以再放寬

B31：我們分行，我們銀行在大陸有分行嘛

A：對對

B31：看看能不能做理財這一塊啊，對啊，目前，可是我覺得這個一定是慢慢來的啦，他一定是慢慢開嘛，對啊，我們比較關注就是我們海外分行能不能做這一塊，對

A：好。那比如說像，你知道那邊他們那個，比如說他們那邊，你們僱用的人是當地的

B31：有，我們有僱用當地，然後也有我們這邊派過去的，都有，對。只是我們目前我們主要都是放在那個放款那邊啦，理財這一塊還沒有做

A：現在重心就是

B31：重心都是放在

A：先放款然後可能以後慢慢的

B31：以後看看他們會不會開放理財這一塊啊，就不知道，可是如果有的話對我們銀行來講一定是利多的，就我們銀行還是，算是，就是對我們來講都是有利的啦，對

A：對，因為是不是因為說你們銀行因為已經在那邊有分行

B31：有啊有啊

A：你們那個算是，就是如果是名詞比較那個的話，是不是分行還是

B31：我們就分行

A：是分行

B31：對對，最近後來又開一個什麼支行

A：對對，他是說，有一點是說比如說在福建省啊，如果你已經有分行的話，就可以設立支行

B31：這個可能要問那個經理

A：好好，那可能金融這個部分，就理財啦

B31：對，理財部分就這一塊，就是這一條了，對。

A：好，好，那就謝謝。

B31：不會不會。

A：你好，我是那個高雄市研究員，然後主要委託單位是高雄市政府勞工局，他們想要針對服務貿易協議還有自由經濟示範區他的一些開放的部門還有規畫，然後想做一個了解，那今天是特別針對金融業的這個部分然後來了解一下業者是不是可以談一下就是說可能他開放的部門，他會不會影響就是一些產業結構還有你們佈局，還有從從業人員的角度，比如說人力資源的方面，然後提供一些你們的想法這樣子

B32：我想我主要是我們的部門是比較負責兩岸這一塊，所以，但是，我想服貿的協議這個部分的解釋應該每個人的看法並不完全相同，那我只能夠就我所接觸的用個人的意見來做一個簡單的陳述了，第一個我覺得服貿協議來說其實對於一個台灣金融業到大陸的一個發展應該是偏向一個利多，第一個他有一些進入的障礙，特別對一些比較中小型的民營，他對他的進入障礙是一個等於是一個很大的提升之後，它變成不受一些限制，他可以在大陸那邊申設分行，這是其中的一項。那第二項的話，其實他裡頭也有開放的那個村鎮銀行，村鎮銀行那塊其實以大陸來說他是很支持他的那個村鎮的，那個村鎮的經濟還有農村的經濟的發展，所以以台灣的經驗在這一方面，台灣本身早期的中南部這個大部分都是從農業開始進入輕工業再進入工業，然後到現在科技業，那我想我們在這部分農業我們也有很好的一個基礎，所以這個部分對我們來說也是一個非常好

的一個一個切入點，所以這塊再加上他們那邊的相對於這塊的利差也相對是比較台灣是高許多，所以這個部分如果能夠在風險控管好的話也是對我們來說是另外一個藍海。那另外的話在那個支行的佈點上，那其實他有開放一個福建地區的同省異地支行，這塊其實大陸的分行只要不同城市的話，以現階段的規定都是必須要送到北京銀監會，所以現在國內的分行目前來說大概都是第一家開業完成，然後第三家目前有幾家已經核准了，有幾家都還在申請北京，在申請北京的這個程序當中相對複雜，因為北京本身是中央，是大陸中央，所以它在整個核准上，他比較有一個政策上的壓力，所以這個部分他的速度大概最多也是一年同意你一家，那如果說今天同省異地支行的話，他其實就是未來的案件就是送到福州銀監局，那個地方的銀檢局他的著點眼就是比較偏向是他要怎麼樣把台資銀行帶過去，然後吸引台資進入當地開發經濟，所以他的著眼點比較是實體面跟經濟的結合，所以這個部分應該會加速我們這個部份的速度，而且以福建來說在語言上又完全相通，所以這個部分還有早期台商的佈局是以福建開始，所以這個部分對我們來說，對我們本國銀行來說其實這個部分的幫助也蠻大的，其他的部分其實應該是，其他的部分因為他這邊也有涉及到那個一些有關於信用卡的部分我就不特別提了，因為跨境支付那一塊還有信用卡的那一塊，因為有關於銀聯，銀聯那個部份的引進，這個部分對於銀行在這種支付還有這個關於電子商務這塊也是有很大的一個貢獻，那這個部分我們相信的是因為台灣的市場不言緯稱就是說其實BANK3.0他的確有給金融業一個方向，就是說未來他還是慢慢的人都會使用那個3C產品或者是網路交易，所以他的部分程度一定會造成櫃檯人員的一個慢慢的移轉，我們講移轉，講到縮編以我們銀行來說原則上我們銀行是一個比較注重員工的發展，所以有可能這個部分在BANK3.0還有3C產品的幫助之下，它會使得部分的人員就是基層的人員會做一個有效面的移轉，可能移轉到行銷面或外務面，這個部分其實對銀行的那個員工的一個價值還有一些創造力來說是提昇的，那在移轉的過程中當然這個釋出的人力再搭配大陸業務這邊的發展，其實是一個很好的地區轉移，然後特別是福建地區，在語言什麼都沒障礙的話，那如果我們能夠合理得把這個人員也做一個調整的話，對我們銀行業是一個很大的發展，那而且最近來說整個台資企

業的獲利能力實際上是銀行業的獲利率，雖然金管會也有在一直在強調銀行的那個競爭一定要不能夠就是說不能殺價競爭，的確也有它的功效，但是相較於其他的國家還包括大陸地區我們的銀行業的獲利實際上利差是非常小，這是不言諱，所以如果能夠積極的進入相關國家的市場，那這個部分對我們來說是比較有幫助的，第二個台灣這個部分的服務業的人才的磨練其實在亞洲來說其實說起來他不管是在價格上還有在品質上都是非常優越的，其實我們應該要鼓勵我們金融業跟服務業的輸出，因為這個部分因為我們有這個人這樣的人才在國內經過相當的磨練之後，培養成中階中階主管的時候就應該鼓勵，就是鼓勵他們能夠往大陸地區跟東南亞地區去發展然後來拓展這個部份的市場，所以在這個部份我想我們在員工的照顧上，我不能夠代表我們人力資源處發言，但是我們都有顧慮到海外人員的他們應該要注意的就是說他們的福利還有他們的家庭狀況等等，我們都是有一個很密切的關係，而且我們的是從儲備開始，有做一個儲備，儲備完之後然後人員其實就是除了行員出去磨練之外，磨練完了之後他才會有，才會升階為主管，所以在一個海外的職前訓練來說他也算是一個比較完整，所以以整個東南亞跟亞洲布局我們銀行應該在整個銀行業算是比較快的，那這個部分大概是簡單的針對服貿協定大概是這樣子，協議大概這樣子，那有些人會擔心說服貿協議如果他會不會導致其他的像印刷業、理髮業等等的來台灣造成影響，但是我覺得這個顧慮是應該要有是沒有錯，但是以台灣的服務價值還有服務的經驗，那整個服務的人才品質上我覺得這個擔心是不用太擔心的，甚至很多台商在大陸地區，他的日常生活包括吃還有一些什麼簡單的理髮還有一些娛樂上，他都選擇台商啊，也是台商開的公司為主，因為大陸的他們就算是硬體提升到某種程度，他們屬於人的軟體還是跟我們相差至少五到十年，這個部份我想台商的經驗又特別豐富，他們比較喜歡還是跟台資企業在大陸的店保持聯繫，那反過來到台灣的話，有幾家餐廳還有什麼實際上他們的接觸下來，他們也都是大陸餐廳都有點水土不服，所以這個部分我相信這個部分短期內要造成一些對我們人力就業市場很大的影響，我倒覺得是值得觀察啦，值得觀察，至少對於金融業來說，因為國內的金融業的競爭市場已經是相當的白熱化，然後利差很低，那大陸市場是否有興趣在國內去跟我們在這個紅海市

場去廝殺，我覺得是他們的著眼點是這個呢？還是說他們的著眼點只是在這邊留一個聯絡台商的聯絡點，然後方便它在大陸跟台灣這邊做一個聯繫，然後做一個棋盤式的服務，這個部份我們可以思考一下，或許他真的也不是真的著眼到你台灣整個市場，所以這個部分我相信是說至少我們金融業都是非常都非常重視大陸這個市場，相對他們來這邊，我想金管會也有做一定的那個核准，審批的一個做一個審批的就是慢慢的慢慢的核准，這塊對他們的速度也有影響，那我們看起來的話，他短期內的主力絕對不是在台灣市場，他應該是在台灣這邊就是以聯絡點的方式能夠跟他大陸來做一個結合，然後來把那個一些簡單的業務就帶上去，而且他對客戶是不熟悉的，沒有辦法就是像一個不熟悉的一個外商銀行要到我們台灣來說，再加上台灣的服務品質，我覺得他要在台灣能夠很順利的生存下去我相信有他的一個難度，除非他能夠有跳脫跳脫自己的思想，他能夠向外商銀行用台灣人來做他的整個經營團隊，然後他的AO外務人員都找台灣人，那才能夠融入當地，如果它能夠做到這一點的話那我就跟更不用擔心我們就業市場會受影響，那這樣子反而是我們多了一些競爭者，但是他都是用我們的人，所以這個部分我覺得如果太過擔心對金融業的影響，我反而覺得不用過度，不用過度，那就整個金融業大概就是看起來就是這樣子，我不曉得有沒有漏掉，還有什麼金融業嗎？

A：金融業，先問一下那個你剛那個BANK3.0是不是就是那個就是BANK three point zero，那個是一個名詞嗎？

B32：對對對，他是應該是一本書，他是未來認為說可能就是會虛擬啦

A：就是比如說像就一般存戶來講的話就是比較像是電子帳戶這種

B31：對，那或許未來他就不需要到銀行，他用手機還有網路、平板

A：他就用個APP，他就可以手機付現

B32：這個對於銀行業的未來會是一個發展，但是我是覺得這個推也推很久，以前我記得大概八、九年前就一直談，談得很多，但是我覺得中國人跟外國人不一樣，中國人跟銀行的接觸他也很在乎一個關係，特別是我們不講北部，北部有可能商業氣息比較重一點，但是中南部來說他幾乎就是一個朋友的關係，他們每隔幾天要到銀行去打個招呼，然後或者是去買菜之前先去領個錢然後跟行員

打個招呼他也不用提款機，其實我覺得這個部分的取代我覺得始終是有個難度，所以以台灣的銀行還有中國的銀行，他再怎麼，講中國銀行就不對，中國銀行是另外，台灣銀行再怎麼進化到一定的程度他還是重視人與人的關係，所以這部分我覺得，消金產品例外，但是那種企業的產品還有財富管理的產品他都還是比較重人與人的關係，大陸是有點例外，大陸的例外就是說他是幅員廣闊，所以他的銀行的普及佈點度沒那麼高。另外的銀行的服務品質一直是為人詬病，因為他有點像是官衙一樣的感覺，所以他們寧願就是用網路銀行去慢慢的去得到他們應該要有得一個服務，所以這個部分未來的話我覺得不單單是BANK3.0造成的影響，像大陸地區你也看到淘寶還有一些那個騰訊，他們也要設銀行，他這個部分他們的強度絕對會造成實體通路銀行很大的影響，所以這個部分台資銀行如果在這個期間還是在原地踏步的話，那其實我們將來面對的對手可能不是一個實體通路的銀行，是一個更可怕的對手，就是一個無所不在的網路銀行，那個到時候問題會更大

A：對，剛剛說有，這個銀行開放的你好像都有逐點有提到，然後可能就是針對台灣方面，你剛剛有提到台灣方面開放你說你覺得金管會那邊會做一個審核這個部分，所以這個的話是不是你的概括意見就是你覺得政府會做一個金管會這邊會做一個把關，所以實質的一些譬如說他這邊的開放的持股比例這些你有什麼想法？

B32：我想我剛才已經有跟你稍微提到就是說，台灣本身是一個銀行業獲利不是那麼好的地方，如果你有一筆錢，你會擺在哪裡，你絕對不會擺到一個紅海的地方，你在這個我們台灣算是一個小眾的市場，你去投入多少錢，假設一年只能夠賺，你的ROA、ROE賺的都比別的地方差，你會考慮在這邊投資嗎？他唯一的考量就是找人才，就是他可能會挑，這是我個人的想法，他可能會挑台資銀行海外佈點比較多的銀行，他可能假設我們屬於亞洲比較強的銀行，佈點比較強，假設我們中南半島覆蓋率很高，他如果要達到他全世界佈點，他或許吃你這家銀行它可能會補足它某一塊，某一塊的佈局，但是要強調一個問題就是說，他就算是吃你的銀行他要在台灣還有東南亞部分有發展的話，他還是要靠你台灣的人力，對這個是我覺得不用擔心，因為台灣這邊還是一樣，我們的競爭

力就是我們能夠在利差這麼差的情況下生存，大家都是在這缸，這缸裡頭鬥出來的，表示我們的服務品質還有管理還有整個風險控管等等都是一個非常優越卓越的，那並不是大陸那邊它可以把你買下來之後，把你的人全部換掉，換成他的人就能夠經營下去，我不認為。它也可能也不會想要走到這一步，對所以以台灣的市場來說我覺得對陸資銀行不是那麼有吸引力，我覺得它可能還是一個灑個點，頂多就是他挑一些我講直接一點，消金產品做得比較多的銀行，如果他強調獲利，它可以說中國信託啊，然後過來是國泰世華做保險的，他給他參股，參股之後，那他相對的報酬也相對高，因為他們是獲利第一名，他們獲利第一名是，都不是靠授信的，他不是靠傳統的，他是靠那個保險、信用卡，那他可以去那個部分，因為那個獲利高，那他絕對不會去為了要進入像我們第一銀行這樣子的，然後他就是這種這種傳統業務他的獲利這麼低，他買你的銀行的原因絕對可以考慮的是說第一個要的，要人才、要佈局，對然後要服務品質，所以這個部分如果你這樣思考的話對我們的人力來說不是一個很大的一個影響，他也只是一個出資者而已

A：好，剛剛有一個名詞你說消金產品是不是？

B32：消金

A：消金

B32：對，消金產品就是

A：他的什麼

B32：消金就是那個

A：銷售的

B32：consumer product

A：喔，consumer product，消費者、消費產品

B32：那那個部份就是簡單信用卡，房貸那些，那些產品，那那些產品就是相對是高利差，但是也是高風險

A：那針對服貿這個，我想如果你的意見這樣那應該就可以

B32：好

A：好謝謝

A：謝謝，您好！我是高雄市產業總工會委託的研究員，然後來針對高雄市政府勞工局他委託的案子，經濟自由化對高雄市就業環境與產業發展之衝擊一項研究案，想要對金融業，聽聽看業者對於服務貿易協議金融部門開放，還有自由經濟示範區，它裡面有一個金融創新服務，他推廣鬆綁的部分業務，我想聽聽看業者有甚麼想法？

B41：我先來簡單說明一下，我個人的觀點跟我所知道的金融業這方面，包括以前的跟現在這些相關的一些 issue 跟看法，那之後當然我講不足的再請其他人補充。第一個事實上我們先講今天這題目分兩個部分的影響，一個是服貿，另外一個是高雄市政府自己要規劃，可能啦，準備規劃一個自由經濟貿易區這個的東西。

A：他是國家發展委員會，之前的經建會。

B41：這是一個國家經濟發展會議裡面的一個主題。

A：他有六個港口，高雄港被規劃進去其中之一。

B41：理解！那前面這一個服貿基本上在金融業這邊，目前講的是我們跟大陸兩邊的一個金融的一個協定，基本上我們是有一個金融的 MOU，兩岸有這東西，那服貿基本上是比较廣泛的，那金融裡面談的就是金融 MOU。就民間會跟我們這邊金管會在談，那當然這東西都牽涉到那個很高層次，因為金融是牽涉到那個國家安全跟那個經濟，很重大的一個討論的項目，那我先講一下，我們以前的主管機關是財政部那個年代，是比较老的時代。那時候我們在開放這些外商銀行進來，外商的銀行業金融業進來台灣的時候，我只講銀行，保險那些我就不講，事實上當初我們的開放是很大的，就是說你看花旗銀行它進來，它信用卡甚麼甚麼大概都，他申請的業務只要是我們 local 有的業務它基本上，幾乎都能碰。只要它帶來足夠的金額的資本額，那當然這在解釋上，如果我們今天講的是勞工的話，那它當然是雇用我們本地人很多勞工。但是這些勞工基本上比较高階的位置，因為他們是國際流通的，那大概是一般的中階，上下的，上階比較下層的，才是開始是由我們的人來做，那是到了台灣大概好幾年好幾年好幾年以後，才出 country head，這個當地區、當國家的負責人，才漸漸開放給台灣籍的人。但是這個也是很久以後，而且這個也不見得，他雖然掛名 country

head，但也不見得所有的業務都是他來決策，很多都是雙軌或者是怎麼樣，有的在新加坡甚至紐約，那邊才能夠做一些決策，那就人員部分來講，無可厚非他也同樣的吸納很多我們的人才，在這邊也可講說，他薪水可能稍微高一點，那帶來一些新觀念新技術或什麼，但就是就產業，就是說國內我們區分為我們 local 的 bank 跟外商的 bank 來講的話，對 local 的 bank 基本上政府的保護並不多，就是說他的開放，你隨便舉個例子，像大陸他現在在開放金融業，即便是像我們這種的台灣的或者是香港的，他的開放都是很有限度的，包括資本額限制，包括人員的晉用，包括業務的這個項目，他都是很多規範的，一年就放一點給你，放一點給你，但台灣那時候沒有啊，台灣一下子放很多，你要做甚麼，反正全部都放給你做，這一點是當初台灣的官員在自由化，那時候我們那一陣子我們在講金融自由化，那時候大鳴大放的時候，他們基本上就是放，那中共在這方面，他比較謹慎比較保守比較封閉，那是好是壞很難論斷，但是在業務面，就我們去大陸發展的時候想賺他錢就很難嘛，但是外商來我們台灣，像花旗銀行，匯豐這些每年都賺大錢，幾乎只要你肯投資的你都會賺錢，那當然你只是想設一個在樓上，十幾樓或幾樓的那種分行的，那種不接地契的，大陸講說不接地契的，你當然不管怎麼開放跟你都無關，你也不可能說一個在十二樓的辦公室就可以做起來業務。但是事實上，那時候我要強調的財政部那時候的銀行局跟金融局，他們的開放式很大的，那時候叫金融局，之後我們看到大陸是這樣子，我們就傻眼了，是規劃的很大，那這一次我們跟大陸截至目前為止的這個開放，事實上大陸拿到他們想要的，因為他們知道在政治的考量下，還有他們開放我們這邊去那邊做的業務，也是緊縮的情況之下，不大可能說我們台灣對他在業務上做很大的開放，所以他只是說象徵性的早期四大的，目前大概是建設跟中國，尤其中國銀行台北分行是他們很指標性的銀行，那也是他們要做的，他們就是把在海外的，在大陸以外的這個人民幣收回去嘛，那開放這種東西，基本上對我們這邊的這個勞工，金融業的勞工的影響。基本上到目前為止看不出很重大的影響，因為基本上是不對稱，他盤口太小，那當然他也招了我們幾個員工，那都不算甚麼員工，那第二個他不能在高雄市這邊來設立第二個據點分行，我覺得這個事還滿遙遠的事情，因

為以目前來講他也沒有這種打算，因為他本身是中國銀行台北分行，基本上他做的是結算的工作，就人民幣結算、清算的這個角色，他比較像央行，比較像是一個海外的小央行，比較不像是我們一般的分行，他當然有做啦，他跟建設銀行的台北分行，也在我們這條路上，再過去一點，做的都是比較是去企金的那種東西，那要的人就不會多，那至於說他排擠我們怎麼樣的人，在金融業，基本上如果以現在這種開放的幅度來講，不大可能產生大的這種，服貿裡面其他產業影響可能就非常大，尤其是像我們這種大恐龍，基本上很多講的比較細一點就不大可能太影響我們本地勞工的這個問題，但你想想看理髮店啦什麼的那種很小的那種，就很容易就完全競爭市場的產業，在服貿裡面如果他被納入的話，那基本上就很有可能會有蝗蟲入境的這種東西，那我們是寡佔市場的產業，比較稍微是壟斷式的啦，比較可以控制的啦。所以金融業的部分，如果你只知熟練在金融業的部分，那答案很簡單啦，第一個高雄不是金融的中心，那如果說服貿的話，他們經由服貿來高雄設的話一定是很政治性的，那他能來的分行數很少，所以影響是非常小，幾乎是不太會有影響，那至於你講的那個自由經貿區那一個概念，因為不好意思我不是非常清楚說那個市政府這邊怎麼怎麼去規劃它啦，那一般來講這種自由經貿區它的特色就是保稅嘛，稅一定是少嘛，那行政的流程很簡便嘛，那很多流程跟運輸交通各方面的配合都是最即時的，那金融如果能夠進去做一些，比方說境外金融的服務那也是非常好啊！這個東西就是在那邊然後很多東西都做成，但是這種東西可能跟財政部它對於稅方面他們的看法會有很大的關係，那你說對就業的影響絕對是好的、絕對是好的，你看中國大陸雖然它是共產國家，但是這幾年來它在經貿的發展它就是開放，最近習近平因為要整肅很多東西，所以說他把很多那些官員就比較比較主張，當然他們貪汙很嚴重啦，但是比較鼓勵這種自由經貿的這些人抓起來以後，大陸就收斂了，那不然以前它就是因為這樣子，所以我們台灣很多工作機會就流失啦，因為在當地僱用，因為當地很多政府的反映的保障就是等於讓他們的國民就業，所以我覺得像台灣這種海島型的經濟國家沒有什麼好講的，你就是這種經貿區要很多啊，你看中東、杜拜、阿布達比這一些國家它就是很開放啊，它雖然包頭巾但是它很開放啊，那我們台灣每個人一張嘴都可以講很多，但是

誰都不能做表示，對不對，然後就把關稅避了，然後很多東西都弄的很高。既然你以前對美國已經這麼開放了，對歐洲的銀行已經這麼開放了對不對，那你金融業這種怎麼高度管制的你都這麼開放，你這個自由經貿區有什麼可以不開放。那我們尤其是製造的跟我們有關的像石化或什麼這一些的，其實你就是動一個地方讓它去弄，然後你也不要怕說圖利誰，政府就是要圖利大家的嘛，中國大陸就是圖利大家，當然很多人貪汙，但是大家賺的錢累積起來數目很龐大的，像在華爾大夫旅館那種百年的 hotel，他們都要併購，對不對，就是有錢嘛，那其實政府就是要讓民間有錢，因為我們現在台灣民間缺乏的就是那種活力跟錢，大家過得很辛苦，台灣事實上是退步的，那政府負很大的責任，因為它在面對外來挑戰，尤其是大陸的磁吸效應的時候，沒有做出相對好的反應，那像現在有這種東西，很需要，我覺得就是說要找比較這方面有經驗而且在浪頭上在做的這一些人去研究一下，然後再回來做，不要自己那個土法煉鋼，其實中東可以去看一下，我們的人對那邊都不是很熟，事實上他們那個，他們有時候他們一棟大樓他們都可以全世界前十大的大樓，所以就杜拜這幾個地方，他們一棟大樓就是一個法律、法律，他們一個大樓它就是像你們 101 它就是一個法律，自己在裡面訂，我這個看了我也很震撼，你說不要管太多，政府盡量找幾個試點來試，反正那個試點做失敗了，大家也不要太責怪，讓它好好做，那把人才吸引進來！就很弔詭的一點就是說，任何一個一個個體的發展，一個 group 社群的發展，通常都是外面的人來發展的，你才會變好，舉例，舉那個美國，美國就希特勒很多科學家，納粹人受不了就趕到美國去，所以美國諾貝爾獎的搖籃，那大陸它因為沒有錢，窮怕了，共產主義不大會發展這種產業，它就港資、台資、韓資、日資、美資甚麼資都進來，甚至東南亞都進去。那人才都進去，資金進去，技術進去，然後再教當地的人慢慢去學，就把它做起來了。那也不是說當地人，每一個人都可以去符合，或者是能夠去做的，但是不用太擔心，就我隨便舉個例子，像我們當初 101 在景氣 s a r s 那時候甚至更早不好的時候，如果我們把它變成一個金融中心，所有的人飛機飛下來，車搭了就跑到那裏，那邊全部都是跟香港的那個金鐘啊，銅鑼灣那邊都一樣，然後全部最好的餐廳最好的人才甚麼的都在那裏，然後給他一個免稅，那結合那裏面的

講英文就好，其他我們在外面都不用講英文啊，金融機構也不是說從業人員 13 萬人全部都要講英文，就只要 3 千個人講英文就好，那它都在那邊講，你就是給他一個市場，一個級距的地方，所以那個區都不用規劃的很大，但是就是很方便，它就是餐廳在那裏，律師、會計師、銀行家等全部在裡面，一次在這個樓層裡面，這 50 幾個樓層，60 幾個樓層全部一次搞定，搞完以後大家坐飛機就走了，那很多東西都在這邊，事實上這個是最好的，那也不會打擾其他人的作息，可不可以做到？可以做到啊，但是我們官員從來不是這麼想，對不對，每一次做法都是用那種傳統的方法去做，你就要很傷腦筋，自由經貿區的意思就是說你就不要管啦，不然我怎麼叫自由經貿區，除非你管得比我更有效率，比我更厲害，idea 比我更好，不然我想的創意就會非常好，那就不用擔心這些人賺錢，你不就是要讓他們比現在還賺錢，不然他們存在幹嘛？對不對？當然他不可以去賄賂官員，這些很基本的這種道理，你不要去觸犯，其他剩下的，你不要以為你比他聰明，你找他來就是他比你聰明，他去弄就好，你官員你沒有那麼多時間啊，你只要把這個區弄好，地點畫好，跟他談幾個重要的原則，談完以後，剩下的你就站在配角的去協助它，讓他們全力的去發展，會長怎樣你不用管他，這樣做我覺得是挺理想的，你試點就是要這麼試，就是不要有太多的自己以為自己聰明，規定甚麼，其實自己都很笨，對不對。因為越要實施的時候越怕，就如同當初證所稅要課稅，這個稅能課到，他媽的還等你劉憶如來、等你馬英九來你來課，100 年前的就可課了啦，你就不用自以為聰明啦，如果別人做的不會成功，你不是有更好的方法去做，你當然也會失敗，而且你摔得更重，這個是很大的重點，高雄市目前我覺得服貿對高雄市的影響，就我剛才講的，比較那種完全競爭市場的產業，它影響全台的啦，也不是只有高雄市，那種壟斷性的倒不用太怕，那個沒辦法怎樣啦，即便它進來它也是害我們的人啦，因為是壟斷性的產業。那很怕是它帶了一點錢來，它就來這邊闖天下，你開放他很多人來，然後他就可以當老闆，也可以當夥計，然後也可以怎樣怎樣，但是也不用擔心，我的意思是說如果是說來剪個頭髮的，那真的是不用了，我們的曼都或者是甚麼的都很厲害，政府在篩選這種外來的人口的時候，我們要找的是那種金字塔頂端跟你不大會的，你會的他來是跟你搶一杯羹嘛，完全

競爭產業就是這子，那比較新技術那一種的，新知識的就比較不是。這樣政府在15年前就開始規劃說要印度村，那印度人是不管你喜不喜歡，他就是有狐臭，那印度人又跟大陸人關係很差，所以其實我們跟南亞的印度關係是很好，我們的關係是很好！那像印度村其實可以做，但是一直就是沒有下定最大的決心去做，那時候就教育部說這是國科會，國科會說是經濟部的在那邊鬧來鬧去，其實它部會分那麼多，其實有時候也不好，就統合來做，因為印度人他在軟體他在金融各方面都非常好，不管你喜不喜歡，像金融界的很多，像你以前老闆是印度人嘛，像德意志銀行的總裁也是印度人嘛，那華爾街裡面最高階的，幾乎很多都是包頭巾的，錫克的印度人，對不對，就是說你要找的是那種政府這時候就要有那種策略發展，就是說你甚麼產業是你重點的，甚麼樣的知識你覺得這東西對未來20年、50年甚至是100年對台灣是很重要的，那你就獎勵啊，你就要好好地放上去，那如果它未來5個月、5年，它會對我的就業人口產生排擠的這種東西，死你都不要給它進來啊，你怎麼厚臉皮都不要讓它進來阿，for example, 農業我幹嘛進來，台灣的農業再差，頂多我少吃一顆大一點的土豆而已，我幹嘛讓它進來，這種地方，而且它進來它就，我們的農業本來就是弱勢，每一個國家都是保護農業的，農業就沒甚麼好講的，就不要怕丟臉，就跟它硬幹到底，那我高雄這邊很多這種很基層的產業，你就不要讓它進來，我剛才講這是一個很重大的關鍵，那當然每一國家都是這麼做，但就是每個國家都這麼做，怎麼我們不這麼做呢？吵死我們都一定要吵死，這種東西一定是血淋淋的教訓，它進來以後，我們就多了一個社會問題，因為這些人的水準又不高，又特別會吵，造成我們的人的排擠，然後他們來的這些人也不是善類，光處理他，那他的所得也不高，你以後你要課他的稅也不多，對不對，你搞甚麼？你怎麼可以開放這種進來呢，大陸甚麼人不多，甚麼都不多人最多，這種低的技術、很低階的級數特多，所以我們一定要擋住這些人不讓他進來，但是那種比較尖端高科技的那種人，你讓他進來，你只要在那個國家你很機密在那邊做一些處理就好，你一定要讓他進來，你就不要看他大陸人，有些大陸人水準很高啦，根本就.....，而且對民主制度也真的很嚮往，看我們怎麼跟他因應嘛，這一部分我們就要大力的獎勵，讓他進來，給他獎學金給他什麼，那對

於陸生，我告訴你啊，陸生只有最優秀的陸生才可以來台灣，不是說我為了解決台灣大學這些教授太多，大學太多，所以我要怎麼很差的大學就是找陸生來，你這個以後你是找自己麻煩啦，再過十年二十年大陸的流氓在這邊幫派都有了，湖南幫什麼幫都有，然後對我們社會的發展是沒有貢獻的，他只是解決我們的教師，大學教授的這個失業問題而已，所以這個高等教育，我講的這個就是一個基礎，就是說我一般的，像國中小中學這個都不可以讓他隨便進來，除非他是那種高階的，很聰明很深的小孩，他可以啦，那他付高學費啊，他公司會幫他付嘛，對不對，你都不用擔心，但是我一般的這種我就不開放給一般的大陸人進來，那一樣的大學，我自己關大學都來不及了，他媽的我還為了要養一些不合格的大學我讓他們進來，這是這個教育部真的是吃大便的，你只有最優秀的台灣大學清華大學成功大學這一些裡面頂尖的，你就是什麼湖南會考前一百分的拿來我看看那個名單，我才給你來，而你來如果講得有道理，我給你獎學金，香港他們都是這麼做的，新加坡都是這麼做，我一定要吸收，吸收這個有什麼好處？第一個他們以後萬一成功了，他們都會喜歡你的，就好像我們是留學美國的，我們不太會，基本上到最後一刻我們都不會講美國的壞話，這個很現實啊，你留日的就是親日派的，那大陸很多留俄的，所以他們對俄國很好，都會很支持俄國，這是一定的嘛，那至少他來，然後我們有這種子才有可能在我們的一些研發中心裡面他們會留下來嘛，還有他們會在唸研究所唸大學之後，他們會參加很多計畫嘛，然後就跟這些研究中心就都產生很多複雜的關係，其實也有他要回大陸或者到美國去，以後他都知道我們的，然後就跟我們有一個 network 一個網絡，那這種東西一定要做，這個就是紮根的事情，台灣不缺大學，但是缺研究型的大學，就幾個火花在那邊，那幾個人走了火又滅了，李遠哲做得很好，他那個這二十年來他引進很多很優秀的這種很優秀的這些研究學者，就衝著他的名字回來的，但是這種東西以後還是要靠國家的力量去處理，我覺得主要我們要做這些事情，政府就要做這些很特別的事情就好，其它的事情政府都不要去做，那也不要太開放進來，因為全球化事實上這種浪潮喔，基本上熱浪很多，就是會讓你灼傷的熱浪，這種浪是熱發燙的，人民是會受傷的，這個很多的研究都已經告訴我們，但是他是有技巧的可以去避免，那吵得

不可開交是沒有辦法，那順帶一提的就是說，我們在國際間跟人家吵的人，要找那個很會吵的啊，要英文很好的，應該是找華文在海外有這方面背景的人來，像韓國他就是這樣子的，大概在蔡英文當那個，這個我是很喜歡講這個，蔡英文當那個政大教授，然後當我們的那個，跟我們國貿局出去談 WTO 談判的時候，蔡英文是這方面的專家，就是一個蔡練生一個蔡英文，那像韓國他們光農業代表的人，在 Washington DC 就三個四個了，而且都是當地的，在華盛頓 DC 地區當地的當學者，就是他們的那個什麼 KBC，就是韓國人在美國當美國人那一些人，當然他們愛國情操多好，跟老外講，講得比老外還好，我在加拿大就碰到啦，那些韓國人真認真啊然後很愛國，然後他們就用那種，我們也要用那種人啊，不要在那邊用高普考的去跟人家做經貿談判，你談一百年也都輸了，你都比李鴻章還糟糕啊，你自己在當李鴻章你都不知道啊，因為你完全沒有國際觀嘛，對不對，那有些層次的問題，你該是這樣子的人你就是想辦法讓他做這樣的事，你不要找那不對的人，很勉強讓他去做，其實對的事情都做錯，這個就是非常重要非常重要，主要觀點大概是這樣子啦。那請 Tracy 補充一下吧。

B42：我覺得現在可能我們政府面臨的問題，主要就是等於效率吧，就是說

A：沒有效率

B42：對，沒效率，就是像以我們金融業來講，其實他是高度管制的行業，那目前的話就是譬如說舉個例子好了，像我們銀行最近在香港分行有開立，那我有負責籌辦這件事情，那我們在跟香港接觸的時候，就覺得說那個政府的行動效率上啊，就是兩邊差很多的，一方面的話我們跟主管機關，就是香港主管機關溝通，那他就會給我一個類似像 centralized 窗口，我有什麼樣的問題我就透過那個窗口，他就會自動去幫我全部協調完，而且我覺得那個感覺就是很像他真的是我的公僕，就是說我跟他說我有這個，譬如說那個線路弄不通了，然後他們都以，譬如說他們放假都還會來支援我們，那如果我們相較於台灣的話，可能基本上，就是我們要去每個窗口自己去問，然後他可能還不一定會告訴你，就是說這個服務的效率上我覺得其實這個是很需要改善的，因為其實你看我們如果要吸引外資過來，其實他人生地不熟的，那如果我們給他一個窗口，那去幫他排除所有的會碰到的問題，或者是給他一個指引，其實對他來講，他願意

留在這邊或是他對我們的效率，或者是他在我們這邊繼續去開拓他事業他成功的機會，我覺得他們都會有信心，所以像這個部分的話，我覺得政府可能就可以比較多著墨在那個部分，那我們現在碰到的問題可能就是真的像剛副總講的，都是一些高普考過，但是他完全沒有實務經驗的人，然後我們必須要花很多時間去跟他講那個實務的東西，他還不一定同意你，那我們跟香港講的時候，基本上他們那些人可能就是都有相當的經驗，或者他們很了解業者的問題，然後他給你一點自主的空間，譬如說像有些東西我們開業前，我們跟他說這些東西我們大概都覺得 ready 好了，那你要不要過來稍微再指點一下或什麼，他就說不用，他就說你們自己覺得好了，他就也差不多 OK，那他就說他半年以後會再來看，如果有問題的話他到時候會請我們更正，就是不是，就是有一些輔導的過程，然後他可能也不會讓你覺得說你因為不了解這個法規或什麼觸犯了，完全沒有修正的機會，可是像我們這邊的話，好像就是法規雖然寫成這樣，可是每個人他解讀會不一樣，那我們可能我們之前也有碰過一個 case 就是說同一件事情可能我要問主管又要問五個窗口，結果都不一樣的答案，那你就不知道說這到底要怎麼遵循，我就說反正就是我覺得主管機關的窗口很多，然後大家都不是站在協助業者的立場，我覺得這個就是造成我們能夠向外走出去的一個很大的障礙。那第二個就是說要吸引技術人才的話，你看像我的同學啦或者是我以前的同事，那他們去新加坡其實新加坡也好香港也好，其實他們都有鼓勵技術移民，他們基本上生育率也很低啊，那邊的新加坡人幾乎都不生育的嘛，那他們就是利用技術移民，就是他需要什麼樣的人，那有這樣子技術的話，他就把他吸收過來，然後給他很好的 package，然後給他一些福利，那他們都會留在那邊繼續做啊，這樣其實就是提昇我們的人才，就是人才的好方法，因為其實我就是跟這些人學就好了，然後他們 local 的人一定是比較多，所以其實就從這邊就可以提昇他的技術，那以香港來講的話，香港他就是，他跟我們聯繫也是很簡單，當初我們要申請香港的時候，我們一方面就是跟香港的主管機關，負責金融的主管機關聯絡，另外一方面他香港有一個這個業務推廣中心，每年都會來問我們說，我們有什麼需要，或者是我們在申請，譬如說我們的什麼 logo 啊或者是各方面有碰到什麼樣的困難，那他就會告訴我們說找那個窗口，他

可能在台灣當地就已經提供你協助了，就不需要我們就是像，就是說我覺得如果要發展這樣的東西，一定需要一個窗口，那我們台灣這邊，就是部門每個都踢皮球啊，就是沒有什麼整合窗口，我覺得如果要這樣子，然後想要去發展到譬如說像新加坡或者是香港這麼國際化的這種程度，我覺得是要有一段相當的空間，那另外來講的話招商的部分我是沒有碰過台灣去國外招商的情況，那我講說大陸過來台灣招商的情況，那個他們也是一個窗口，然後他們那個人，就每年都固定來跟你聯繫，然後就一直跟你講說他們這邊有什麼優惠，他們有什麼一條鞭的方式，你只要人搬進去，他水電瓦斯人員招募的管道，還有宿舍各方面你想得到的各項問題，他基本上都已經幫你考慮到了，基本上就是你錢過去、人過去，其它相關你要招募的人啊，各方面他都已經幫你想到了，那我覺得我們應該是比較要用，就是我們假設要去國外發展的那種角度去協助這些外來人，而不是說反正你就自己去問你的門路或管道，我覺得這個地方會有些困難的啦，就是說這個讓人家來投資的意願應該就會降低很多，然後我們常會有一些就是可能又有一些不同的聲音啦，可能政黨之間或者是不同團體間不同聲音，可能這個政策的朝令夕會改，所以我覺得可能對外資來講這些多少都會是阻力，那我覺得像那種大陸招商的方式，或者是香港招商的方式，或者他們願意給業者的協助，我覺得這個其實都是還滿值得我們政府借鏡的地方。那你說像那種像剛副總講那種群聚的效果，其實我覺得你可以去阿拉伯看，那其實是現成的話，離台灣最近可能韓國就可以去看，因為韓國他的服裝設計業就是從東大那附近一個產業店，就是在那麼一小塊地方，幾乎所有的事都發生，而且他以最低的成本就可以把這個所謂韓流推廣到全世界，那其實用同樣那樣子的概念，也可以在高雄或者是台灣任何一個比較重點要發展的區域去成立一個所謂群聚的地方，只要說我們有一個窗口，我們有一個比較以那個外資來進入的協助心態，然後打破一些比較官僚的方式去處理，然後有一些比較開拓視野的人，我覺得那件事情要說起來也是不會太困難，那像大陸的話，就是之前我們也是有去譬如說中國銀行去學習，那他們那邊我們也是見到他們的總行的高官，那他們的意思就是說反正他們也是就是政策需要來台灣設點，因為他們也不覺得來台灣這邊會賺錢，就是完全是政策需要，可是我覺得實際上你去看他

們那些人，在做人才培養的時候，事實上他覺得不錯的人，譬如說假設拿中國銀行跟台灣銀行來做一個 roughly 的對比，他們那邊你去問，我去跟他們那些人接觸，他們的一個到那個位置的人，其實他們都一定兩三年的時間，或者是三五年的時間就是外放，他去和歐美各個國家或者是世界各國家去看一下那邊的金融環境或制度，反正都是去做學習，那他們就是有這樣子比較，就是見得世面比較大了，然後他的經驗比較多了，他才帶回來國內再去他們的總行服務，所以我覺得那些國際的一些視野啊，人才的培養其實都有必要的，那現在我覺得我們的人好像就是有一點關在那個島裡面，然後就自己覺得我要出一個什麼台灣的方式，可是實際上就是自己在那邊閉門造車，是沒有什麼太大，就是說這個這樣子的進度是有點緩不濟急的。

B41：這裡就講這點很重要，台灣自己拚命的發展自己的大學，發展大學應該是，比方說台大，我們錢就這麼多，教育部一年就三百億可以放在高等教育，三百億給台大都不夠了，你還能夠給其他什麼人，對不對，因為他做一個什麼實驗設備可能就需要很多錢，因為他裡面很多，所以這個資源是共用的，就叫清大交大一起來用，你要讓這些國立大學就好像台北市這個張什麼，他弄了一個聯合醫院，你不叫忠孝醫院或叫忠孝分院，全部都叫台北市市立醫院，你不會給你弄那麼多東西，因為你根本不夠那個格嘛，台灣是很奇怪的，台灣的留學生越來越少，你看現在大陸他現在已經不是留學生的問題，大陸現在是世界上知名的大學幾乎都是大陸的教授很多，美國的大學裡面，猶太目前還第一多啦，但再過三年五年，可能中國籍的教授可能是第一多，你一定是要出去嘛，那你台灣自己拚命的在家裡辦大學辦一大堆大學，全部都升格為大學，這有什麼意義呢，豬還是豬啊，對不對，那台灣的年輕人因為經濟不好都不想出去唸書了，都在搞什麼，立委說台灣很多教授可以把你教得很好，這是不可能的。他是從 MIT 回來的，那裡是幾個人很厲害，不然一般他一回來他功力已經先喪失了三成了，只剩下三成兩成，再過他可能大家都一樣，不管他從那裡回來都一樣，對不對，因為那個制度跟那個環境就把你，整個像黑洞一樣，把你全部都吸乾了，那厲害的地方就是你無法的人你至少鼻子摸著就走了，厲害的就全部留下來，越弄越厲害越磨越亮越光，這是第一個。第二個政府的效率不行，這個舉

個例子，一個氣象報告出來以後，交通部的說不是他的，當地政府說不是他的，誰都說不是他的，應該是說以氣象局為中心，然後大家去，然後全部都派去，然後就看誰該怎麼樣去做，整體的團隊去做，我們就是頭跟腳跟手都沒有連在一起，然後碰到自己都互相推責任，所以根本都做不好，單位越多越麻煩，像頂新這個案子，這個這有什麼好講的，檢調那邊你法務部，江院長為什麼一定要引咎辭職，這種事情又不是第一次發生，第一個這種東西你現在馬上把他抓起來，誰敢去保他，那法令不行，你國民黨是多數黨，馬上立法院程序委員會馬上把他排進去，司法經濟研習委員會馬上三讀通過，看該怎麼修怎麼嚴懲就馬上嚴懲嘛，這有什麼好講的，就讓那些人的不敢再做嘛，那你說這樣子成本會變高，那個油會變貴或者是怎麼樣，你很多進口或怎麼樣的話，那趁這個時候跟大家講說很多東西是需要成本的，要有成本概念，你不肯付出你就是吃爛油，你如果不敢付出吃爛油是你的責任，但如果你付出了，那還有爛油那我政府責任很大，對不對，你很快的把幾個很明確的，讓這些鼠輩不敢再做，現在不是大家都在叫說我可不可以交保，我可不可以切割，我可不可以怎樣，你就是馬上讓他們知道你沒這個機會，民眾馬上就信你，你的選票就不一樣，這種就是不愉快，就剛他講的沒有效率，真正碰到事情你又不行，真要吵架你又很不會吵，你做一件事情給我看啊，看你多厲害啊，對不對，我要的是那種，芝加哥學派講的啊，如果爭執世界真實的東西是這樣子，你的理論不能去解釋他的時候，那你應該是放棄這個理論，當高普考訓練出來的這些人是不能，這個就是以前科考的幽靈復活嘛，怎麼怎麼現在還在考那些東西，我看到他們考的那些東西，我就覺得說這個跟社會實在是脫節太大，真的是脫節太大，所以這個就是要靠幾個很有力量的人去做，改變歷史的軌跡，那後來的話是完全是沒有辦，完全沒有辦，整個我們台灣彈丸之地，高等教育經費，連十二年國教都做不起來，我們大學會那麼多呢，這一提你就知道說這個在幹麼，然後大學多，很多大學教授主張，因為我很多朋友他們在教書的，他們就說陸生一定要讓他們大舉來啦，我說陸生大舉來可以啊，但是都要個個都是菁英啦，不然讓他唐山過海來就沒意思了啊，你找那些笨蛋來，就是因為他來支付你們的薪水，這對嗎這像話嗎？對不對。他這個，搞不清楚他們，觀念很重要啦，觀念對的話

怎麼做怎麼對，觀念錯誤的話怎麼推怎麼推，到最後你絕對一定會有一個地方就不過去啦，你就跨了啦，你說骨牌你越走越遠，跨愈多啦，大學告訴你啊，如果是教育部長，第一個目標啊，我的大學的學術品質跟教育的品質要到什麼地步，教育是配合國家發展需要，研究的水準是大學的一個象徵嘛，當然不會那麼說，引用數什麼，不會那麼的機械啦，但是會有一個原則性的，這個之外的，我多了多少的供給，剩餘的供給多多少少的剩餘供給，我非三年到五年我把他這個問題解決，那這些人怎麼辦，我告訴你啦，想辦法輔導他們轉業啊，那不行的話，編一個特定地區給他們三年的薪水，三年以後就沒啦，我用這種方法來解決，然後我還要鼓勵我們的人一定要出國去讀書，不管你是高中去還是大學去，研究所的時候去，一定是要出去外面看，不管怎麼樣，你都是要出去看一下，你才會看到別人才明白自己，不然你永遠在用自己的思惟在想事情，這種訓練是最糟糕的

B42：前幾天美國的母校跑到台灣來

B41：他是康乃爾的

B42：然後他就是做那個校友的募款，然後他就說他們都，就是新加坡也有，就是說跟一些美國有名的學校合作，所以他說他們跟中國的清華大學合作，反正我就覺得說人家也都不會想要來我們這裡，因為我們這邊本來就，你基本上，現在立法還不准他們來，就是還排擠這些，那你何不讓這些人來，這個就很像迪斯奈樂園嘛，你放了一個名牌在這裡，就會起聚效用，就會有人來這邊唸書啊，其實也沒有什麼不好，然後他就說他們在清華大學那邊還募了兩個，就是中國籍的教授在那邊講，然後他還問我說，你講華語還是英文你覺得比較有課程的吸引力等等，他還做 survey，然後他另外他就說校友可以捐款，那我們這些都沒有，台灣的這些學校也沒有什麼校友會，也沒有人來跟我募款，從來沒有，就是說像這些東西，其實你們要集結大家力量其實也做得起來，但是就沒人，每個人都沒去想到這個

B41：台灣應該是鼓勵，為什麼我剛這麼講，這很重要的，因為就我們跟世界要有個淵源，要有聯繫，像國父孫中山那時候不是在英國嗎，在倫敦蒙難的時候，堪德里會會救他，因為他是他以後的老師，對不對，很多這種淵源嘛，那你就

可以，而不是在我們在家自己把我們自己的資源全部很公平的分出去，讓大家在那邊養小豬，養一群小豬，你像我們的人出去，因為我們很小，所以台灣一定不能靠自己，一定要靠世界，那很多很多來自民間的這種網絡，這個綿密的關係，自然形成台灣一個保護網安全網，這個是要這樣做啦，絕對不是說什麼派大陸的有錢的小豬來，然後來我這邊然後來養我，這什麼鬼觀念啦

A：對，就是沒辦法進步

B41：對啊，你一定要想辦法出去，因為我們海島型的國家，我們就只要競爭力，因為我們資源很少，所以我們一定就是一定是向外的，一定是開放向外的，然後是怎樣，然後找最好的回來，那我們才會最好

A：如果講到，如果特別聚焦在金融，像他有台灣方面開放跟中國方面開放，那中國方面開放，你剛有講到說，其實他們其實還是，比如說像剛剛有提到講到北京，或是像其它地方，他們還是，比如說剛像香港是不是有講到什麼人口，人才晉用，因為我剛聽，就是說雖然他還是有一些限制，但是他們還是開放

B41：我們講大陸

A：對，講大陸

B41：我們去大陸，比方說去上海設一個分行，那他第一年你能做什麼事情，即使你是拿一個 full license 是全部的執照，他執照裡面還分年開放給你去做，像你第一年去怎麼可能讓你做財務管理的業務，不可能嘛，第一年去，甚至你可能只能先做美元的業務，然後打勾你都通過了，甚至他再要求你做一些事情，第二年開始才讓你做人民幣的業務，那一開始可能只讓你做一點點，你要開分行他也是啊，那支行就一年再給你，沒有過錯的話，有過錯就停，那業務也是，就是先封閉再開，那你要做信用卡你不可能，類似這樣子，他大陸那麼大，我才一個分行能搞什麼

A：對，因為像現在他，他們寫得還滿具體，如果針對服貿的話，像什麼可以投資，第一條可以投資符合條件的台灣金融商品，這是關於境外理財，然後還有存證銀行，然後現在開放在福建省，就是如果你已經有分行的話可以變支行，這一些關於如果是具體他們的，就是

B41：他這個法令是這樣的，我再給你一個概念，這大家互相有一個認知，他法令

說可以的，你真正去做還是不一定可以，因為他可能一個水電一個什麼，地方政府就說沒錯啊你可以啊，中央同意啦，我地方這邊也同意啦，問題你這個你要先弄好啊，很多刁難啦，他怎麼弄他除非你關係弄的很好，還是有這些很多問題，然後你做得很好了，一夕之間，像康師傅這個，他也可能看你台灣這邊骨牌倒了，他趁機想要掠奪你這個方便麵的市場，他就把你，他就把你大陸的康師傅給你搞掉，這個常有的啊，大陸那邊是滿危險的啦，很多事情一夕之間你就化為烏有，所以頂新很危險，超級危險，大陸現在要搞他啊

B42：香港那邊他其實也是逐年，就是我們給他一個 business plan，然後那一年開放什麼，他也是逐年，就是按照我們的 plan 去做，然後再來的話如果以香港那邊他就是規定 1：1，所以如果你在那邊用十個外地人，你就要 hire 十個外地人，這也是一個不錯的方式啊，反正就是增加大家就業機會，但是也要有素質的能力

B41：這個只有我們這裡嘛，那去大陸的話也沒什麼好講的啦，反正那個跟高雄市民影響是太小了，很小了啦，因為本來就業人口就很少，因為什麼做短暫的就很少

A：但是如果就台灣方面，因為台灣有做一些開放，但是因為你們的觀點就是覺得說因為他是金融他是比較寡佔的，然後雖然台灣的可能金融業的管理什麼又是比較優，就相對於中國，所以也是比較不怕競爭嗎，還是？

B41：我們覺得不用太擔心啦，而且高雄能不能升我也很懷疑啦，短期內啦，那去了人家也不歡迎啦，所以他也只能去收收人民幣嘛，這樣子，那你說對高雄市的市民的就業增加多少，也還很有限啦，應該把重心放在那些圍堵那些完全競爭市場的服務業，那個是死都不要讓他進來，因為那個進來對我們沒有什麼好處，壞處很多，社會問題的產生很大。

A：好，謝謝。

B41：不會不會，那就這樣。

食品製造業與農作物栽培業

A：我是高雄市產業總工會委託的研究員，今天針對自由經濟示範區裡的農業加工它的規劃，這個農業加工可能會對初級的農業栽培作業，還有食品加工有所影響。高雄市政府勞工局的觀點，主要想會不會對於整個食品加工業的產業結構、經營環境，還有在裡面所從事的就業人員，如果自由經濟示範區農業加工通過的話，整個會有什麼影響？他想要聽聽業者的意見，實際經營者的想法。

F1：針對農業加工內容是初級農業栽培和農業加工，我們做的行業是肉品加工，從屠宰，供應生鮮肉品，就是冷藏肉到冷凍肉，到冷凍肉轉調理做熟食。我們這個行業比較特殊性，應該是在我們最近最大的爭議食安問題。因為基本上我們提供的就是給老百姓吃的，給消費者吃的東西，在安全這一塊，就是我們所謂的品質管控、衛生條件，還有原物料的安全性，我想應該是第一考量的問題。談到設立自貿區，包括從國外引進原料，目前來講，我們也有從國外引進原料，基本上來自於美加紐澳，進口冷凍豬肉、冷凍牛肉。假設我們講自貿區域對應的口岸是中國大陸，這一點該有怎麼樣的配套做檢驗。以目前來講，你說從越南進口飼料油，從香港進口餵水油，整個行政過程都沒有辦法把風，這些東西很明顯很容易看到的問題，在海關也好，在檢驗局也好，甚至我們講進口文件的操作上來講的一個認證問題，都沒有辦法把風，導致國內這麼大的食安問題產生。冷凍的東西更不可能用肉眼看出來，甚至它裡面所含的，比如說之前發生瘦肉精事件，或是殘留藥物的事件。假設沒有一個很嚴謹把控的機制存在，勢必會造成另外一次很大的食安問題。以目前來講，國內的養豬成本跟大陸的養豬成本是無法比擬，因為國內從防疫開始到行銷履歷原材料的追蹤，我們把風是百分之百OK，所以我們的成本自然會提高很多，不管畜養農民，或是我們在國內拍賣市場買豬來屠宰的成本都相當高。高的原因是在於我們提供的是品質好的肉品，沒有殘留的肉品，中國大陸在這一塊不可能。假設以這樣的模式引進這些材料加工，甚至行銷在國內，不僅僅危害國人的健康，更是劣幣驅逐良幣。假設我們說我們純粹就是一個前店後場的觀念，由這些貿易商引進這些材料，加工以後又能夠百分之百的外銷，當然可以提供國內就業機會。以這一塊來講，這是正面的，但是誰敢保證當中不會有漏洞。假設以國內的產業來講，相對的你可以把你的目光看在中國大陸十三億人口的市場，聽起來很好聽，可

能性在哪裡？不存在。為什麼說不存在？我們說市場最重要的就是通路，你今天在台灣一個廠，你到中國大陸，你的通路在哪裡，你說那邊也有大潤發，有Wal-Mart，有家樂福，關鍵是跟大潤發、Wal-Mart、家樂福交易的是大陸的供應商，而不是台灣的生產廠商。等於你的產品銷到大陸去的時候，你還是被那些通路商捏死，你不盡然有利潤。反過來講，大陸的產品進到台灣的時候，誰能夠把這些產品販賣，一樣是這些大賣場或我們講的通路，也會有這樣供應的供應商存在，而不是說大陸廠商直接到這邊來賣，也就是我們講的進口商。進口商會存在誰身上，誰能夠在大陸拿到貨的人，這個不又是財團嗎，是台灣的一些中小企業能做的嗎？就好像農產品外銷，大家笑哈哈，關鍵是要的起配合才有辦法外銷，這些又不是高官達人財團在做的事嗎。表面上看起來有利於台灣農民，事實上台灣農民只是吃到一點點的甜頭，絕大的利潤在誰的身上，這就是市場壟斷。所以說發展貿易，利益點很好，但是關鍵，這樣的發展過程，有沒有配套，沒有配套，第一個安全檢驗的問題，第二個輔導通路的問題，而不是說全部壟斷在一些財團的身上。假設是這樣子，絕對是一個正面的，假設不是這樣子，反而是對國內這些中小企業形成一個更嚴峻的考驗。假設從中國大陸進口產品來這邊加工行銷在國內，我相信台灣所有的農戶就要面臨倒閉，沒有競爭力，甚至從國外直接進口產品到國內來銷售，國內的這些加工業可能也要面臨倒閉。第一個，在成本上面，國內加工業會遠比大陸的加工業來得高；第二個，在品質檢驗這一塊跟良心事業這一塊，國內企業投入的成本要高出中國大陸很多。在價格競爭的情況下，國內這些產業要不就是劣幣驅逐良幣，要不就是同流合污，大家都不要秉著良心做事，就好像現在的頂新、之前的大統一樣，大家不要有良心，當然我就有競爭力。這個到底是要殘害台灣，還是要照顧台灣，我不懂。假設我們簽的是一個FTA，你對是一些比較合理化發展中的國家或是已開發的國家，這才是重點，不要把所有的經濟命脈完全依賴在中國大陸。請問等於說你只是做一個開放性總合性的討論？

A：對，我們不是制式化問卷。業者想法都可。

F1：包括我們剛看了幾個條文，包括我們講第47條，第一類示範事業因營運所需之

野生動物或其產製品，其輸入、輸出、飼養、繁殖、陳列、展示及買賣。我覺得或許引進一些野生動物到台灣養殖，可以改善農民的生活沒有錯，不要忘記SARS是怎麼來的。你說你會有一個很完整的檢驗措施或防範措施，但是以這幾年所發生的種種一切，坦白講，我們對政府的這些說法沒有辦法具有信心。在中國大陸，除了我們講的穿山甲造成的SARS以外，還有多少潛在性的病毒和危機，這些東西引進進來的話，到底是造福台灣還是殘害台灣。坦白說，談話內容你折取你要的東西，自己篩選。我在中國大陸十年，一直到兩年前才回到台灣，我在中國大陸做的工作是企業輔導，就是一般講的經營顧問，早期是因著台商過去，他們碰到一些困難，過去幫他們做輔導，後來轉型到對外資，就是我們講的合資公司和內資公司積極做輔導。我有一個很深的體會，他們是以賺錢為唯一的目的，談不上什麼社會責任，我們台灣企業的社會責任有很多方面，比如說照顧弱勢，或提供就業機會，照顧員工，這都是社會責任。除了這些，他不但沒有這樣想，更多的是他們根本不在乎我的產品，它的瑕疵對消費者造成的傷害是什麼，不僅在食的方面，你說穿著衣的方面，它的染料殘留螢光劑等等，我們在輔導過程中告訴他，像這些東西可能會危害到消費者，也有可能產生一個消費紛爭，甚至會導致公司商譽損失，甚至要賠償。但是他們無所謂，誰會來告我，他來告我，我跟他打官司，打死他，就是這樣的回答。為什麼，這就是小蝦米對抗大鯨魚，一個消費者有什麼能力跟企業對抗，當然就是在們保障消費者的模式還沒有很完善，做企業的心態是這樣子話，你說他出來的產品會是什麼。假設今天我們來跟他們做這樣的交流跟合作，我們要忍受多久類似這樣的衝擊，我們要怎麼樣完成雙方面心態的認知，做企業的良心認知，要等多久，在這過程當中有多少產業會被衝擊，有多少消費者會殘害。

A：剛剛我這樣聽起來，小結一下我聽到的是不是正確。如果考慮到長期來講，現在42條進口，就是放寬，不受限制從中國進口原料第一個可能是安全檢驗上，他們進來原料是不是有問題，長期來講，會有劣幣趨逐良幣，他們可能品質上，食品加工，尤其是高雄或台灣來講是不利的，而且加上是不是食品加工業，台灣的話還有中小企業，他的結構上是不是有這部分的特性，就算是開放，有利的話，可能拿到利益的是不是比較大的廠商？

F1：也不盡然是大的廠商有利，我們說大的廠商在商譽這一塊的維護更重要，你說讓他用劣等的產品，可能他會更謹慎。像頂新也是大企業，在經營這一塊就是沒有良知，我們也不保證大企業都會有良知，受害者是消費者。

A：食品加工因為牽扯國人健康的問題，所以不能說完全，像動物野生，第一個生態環境，第二個可能是疾病的問題，這些不能說完全食品加工一味就是要賺錢，不考慮其他外部性的問題。

F1：在經濟上來講，也會有衝擊，因為他們那邊的成本低。假設我們用成本跟品質來做對比，以我們做調理食品來講，我們的口味跟研發出來的產品，他品質低，我們根本不怕。但是關鍵他用的是劣等材料的時候，你說我們怎麼跟他競爭。這個劣等材料不單是造成經濟上的衝擊，更多造成國人健康安全問題。其實我覺得不僅是在食品加工業這一塊，各行各業都一樣，你會面臨他們用的是一個次等的東西，甚至於有危害的東西。我講一個笑話，最近有個同業到東北投資，他號稱要做一貫作業，從養豬到屠宰，到做調理，到販售。他現在在東北蓋廠房，使用的是台灣食品加工機器，供應他機器設備的朋友，就是最近到東北看那個廠，看了以後就跟老闆說，你這個廠，你說我這些機器怎麼進來，為什麼，你底下鋼構是40mm，就是鋼構的寬度，你到上面量量看，上面那麼高我看不到，上去一量剩下30。剩下30，鋼板比如說應該五分厚，結果剩下三分厚，連在那邊蓋個房子都會被偷工減料到這種程度，房子的結構體，照理講規定是50CM的東西，你縮到30CM，難道沒有結構安全嗎？當初在設計的時候所規定的，就好像我們這邊來講，結構師要做認證，為什麼在那邊廠房蓋起來的時候又被偷工減料，難道這個是我們去投資的台商他的意思嗎，我相信不會。你說類似這樣的事件，這不是唯一，過去十年我看很多。所以你說他進來的產品，你要用什麼方法把關，你要用什麼方法做檢疫，包括你對他的品質，應該用什麼方法檢驗，我相信當開放以後，有那麼多貨物出出入入，我們的來檢疫局、海關，或是我們邊的質量局也好，能夠做到每一批都來做檢驗嗎？不可能。等你抽檢到的時候，搞不好已經流露到市面的東西是一堆如山。連飼料油、餵水油都檢驗不出來，你告訴我你能做什麼，我根本就不相信。假設要危害國內國人的健康，不管是在食衣住行，要開罰，我們也沒辦法，我們只有選擇轉行

或怎麼樣。

A：像農委會、國發會他們想法是覺得台灣加工技術和整個品質是很好，所以MIT這個招牌很亮，所以為什麼不多加工外銷，提升，擴大整個產值，他們的想法是這樣子，但是包括像你剛講的，如果這樣出去，不知道會不會對MIT...

F1：絕對會造成損失，你以這油的事件，我昨天還聽到一個笑話，我還沒有證實，說我們外銷的面膜被下架，因為面膜裡面摻有油脂，那是什麼油脂都沒有人知道，就被下架了，那是用大統的，還是用全統的，還是用頂新的，沒有，就被下架了。你說這個對MIT有沒有傷害？絕對有，怎麼會沒有。

A：他們在規劃的時候，本來覺得可以透過擴大MIT，但是反過來這規劃也要想另外一方面，可能會對MIT造成...

F1：傷害很大，尤其我們這行業，食品業是這樣子的，我們食品業還有一個特性，我們跟電子業、機械業或是紡織業不一樣。我們說食品業最大的問題是在每一個國家進口的時候，他們有自己的一套標準，比如說我進到日本，厚生省他有他一套標準，我今天到越南，他也有自己的一套標準，我進到美國，美國有他自己的一套標準。我任何一個廠商要符合這些國家的標準，困難度很高，因為他們必須過來做驗廠，但是他們主管機構假設不委第三方做驗證，你請他過來驗廠，可能嗎？我請厚生省的官員過來給我驗廠，他來嗎？不會，因為這個東西不是他的業務範圍。但是假設今天委聘ISO機構或是SGS機構來驗廠的成果，他能夠接受的話，還有可能。但是我一個廠，不管是在動線或是在SOP上面，你怎麼可能迎合每一個國家的標準，沒有辦法。所以說這個產業開發開放，他的唯一對象也是中國大陸，就好像我們的農產品開放了以後，大概也只有中國大陸，其他是少數幾個地方。到中國大陸去賣東西，我賣給誰，我只能找一個代理商，我不是被這個代理商捏死嗎。所以說長久以來，中國大陸之前也說他對我們做驗證以後，我們的產品可以銷中國大陸，可能又卡到服貿這個案子沒過，他暫時又停頓了。第一批他核准了台灣，我們的同業有三家，他核准可以銷過去，這三家到現在有沒有銷，沒有。為什麼沒有銷，貨櫃過去了，沒有人跟他買，他賣給誰，他不可能自己去設公司，不可能去那邊設一個銷售部門，他只能找一個代理商，代理商要的条件他能供應嗎，他能給嗎？尤其在台灣生

產的產品，他的成本遠高於中國大陸，過去誰買？所以到目前為止，這三個廠商雖然取得中國大陸的認證，但是他也沒有實際的業績出來。

A：沒有實際銷售。

F1：沒有，你說是對等的，我有十三億的市場在等著我，除非我去那邊設廠。假設要去那邊設廠，早就去了，不會留在台灣，留在台灣的原因就是捨不得這塊土地。

A：陳主任，就你的業務，你實際碰到，對於這個有什麼想法？就是說你業務，總括你在這一行到目前為止。

答2：如同剛才總監講的，如果往好的方面想，可能會增加人員的需求，增加就業市場。可是這個跟大陸合作，如果有專業技術，他們那邊的人才也要過來，可能也會衝擊到我們專有技術人員，我的想法是這樣子。他們的法規又跟我們不一樣，又是另外一套。

A：因為現在這個前店後廠，他希望從倉儲業、物流業，一些淺層加工希望做深層加工，當然食品加工可以直接進駐，如果不能進駐，可能是變成配合前面的來做一些加工。國發會現在的想法是這樣子，看可不可以整個擴大產業鏈。如果就你們公司，你們覺得這樣有可能嗎？

F1：不可能，完全不可能，不僅僅是我們公司，我覺得各行各業接受的程度都很低。我講一句話，你們都做企業訪談，假設我今天在大陸有投資，我可能會很贊同。我今天所持反對的意見，並不是因為我大陸沒有投資，我要講的是一個比較普遍性會存在的疑慮和問題。剛剛你問到陳主任，他是主管人事，我們說就業的立場來說，你說服貿開放，我印象中記得一條，兩萬塊美金可以過來開店，這叫笑話，他開什麼店，兩萬塊美金可以移民。我今天把你台灣弄垮，太簡單了，我拿一些錢，兩萬塊你們就過去開店，過來租個房子，開個美容院，開個洗衣店，兩萬塊沒花完，台灣不就淪陷了。你說可以引進他們的白領階級，現在大學生已經苦兮兮了，你還引進什麼白領階級，現在大學生有多少沒有辦法去工作，找不到合適的工作，不要老是說你們不做，你想做都找不到合適的，你還引進什麼白領階級。現在上海的平均工資大概在五千塊人民幣，剛大學畢業大概四千塊，一年以後大概五千塊，五千塊等於台幣兩萬五。你現在說從上海引

進菁英，他願意過來領22K嗎。他要來的話，存在的是什麼心態目的，你說勞動階層，像最近農委會跟勞動部爭一個問題，茶農和花農，可能嗎？你說引進這些勞動，對台灣好處在哪裡？對中國大陸的經濟依賴度太高了。你說我在那邊十年，我為什麼兩年前回來，因為我看到中國大陸後面會有一個比較嚴重的經濟風暴，你現在對他經濟依賴度那麼高，又要開放這些東西，依賴度更高，中國一旦有風暴產生的時候怎麼辦，台灣受得起嗎？

A：你好，我是高雄市產業總工會的研究員，那今天過來請教業者就是針對自由經濟示範區他裡面有個農業加值的規畫，他就是會跟食品加工有影響是因為他還有一個前店後廠的部份，那可能就是在自經區裡面的店，或是倉儲啦還有一些業者他可以委託後端的食品加工業他去做一些加工製造。那或者是業者他可能未來，可能他變成自由經濟示範區裡面的第一類事業的話，他也可以就是自己從事加工。那目前他的規畫就是希望把餅做大，然後可能整個提升食品加工業還有國內農漁產，他整個產值起來。那他現在實際的條例可能有關係的就五個條例：3、33、38、41、42、47、48，所以可能就業者實際你們公司經營的產品、項目、品項，然後還有你們銷售的情況，然後你覺得這樣子的一個規畫是不是就是對你們的經營，是不是會如同像國家發展研委會這樣所想像與符合農委會他所期望的這樣子，還有就是產業結構你覺得會有什麼影響？然後就是開放性的想法，就是正向或是疑慮什麼這些都可以提出來，因為等於就是高雄市政府這樣才可以瞭解，在高雄市實際從事食品加工業者的一些想法這樣子。那你剛剛有提到就是農業.....

F2：首先要講的就是農業增值嘛，農業增值在講農業增值裡面有一個進口原料。進口原料然後一個是農業跟國內的農產品契作。那目前大部份的廠商都是進口原料來生產嘛！除了有一些少部份的人會去用產品契作，因為我們的農業的話就是這一塊契作這一塊是有，但是那個量就是不足啊！就像舉個例像我們公司是使用黑豆，黑豆目前的話都是大陸跟美國進口嘛！然後台灣也有，但是台灣農民種的都是.....因為他的種子的關係.....他也種的比較小啦！那我們進口比較大一點點的豆子。當然種子不一樣那是第一個不一樣的地方，第二個是台灣農民種的東西沒有人去做一個怎麼樣整合啦！就是要有人配合去種嘛！要有人去收嘛！收完之後要去倉儲嘛！倉儲完之後然後能夠跟廠商配合說我提供貨源。多少貨源、然後價格多少，然後讓我們有一個成本的一個精算之後。我們把這個產品、把這個黑豆做成我們的產品。

A：對

F2：然後我們的產品經由經濟、自由經濟示範區去開出去的話，開發出去的話對整個國產品是一個百分之百的MIT的產品。這樣才是會有一個...

A：農業加值

F2：農業、農業加值才能夠加值，讓那個餅才會做大。如果是反觀回來是說像目前的狀況大家都是以進口原料，這個原料、原料端你是跟大陸或跟美國的原料都沒有關係，問題這個東西就基本上做起來他的成本會比你跟契作的來講一定會比較低。那這個就屬於比較沒有文創，如果說今天你要表現台灣的一個農產品，我希望說能夠用契作的一個方式。

A：對、對

F2：這個契作一定要有人出來做一個協調，像農會啊！還是怎樣子，他們有第一個有地方有人然後可以去跟農民溝通.....怎樣去做出來，然後你產量夠廠商才願意去配合嘛！

A：對

F2：你量不夠的時候或是說你的來源有問題，或是你會中斷會造成廠商這個我的貨做的不錯、賣的不錯的時候.....發現說料不夠啊(笑)！那料不夠我到底怎麼做？難道一定要用黑心的方法去混合進口的原料嗎？這樣也不好啊！對不對，這樣就沒有辦法去表現台灣的可愛的一面。這是我的想法。所以說我希望說農業加值很好，但是要怎麼做？一定是這一塊在兩、三年前也有也曾經有農委會的那個官員來有提到說美濃那邊要種黑豆，那我覺得很高興可是過了一年之後有人來跟我推銷說他有種。但是他講的價格跟他的量我沒有辦法去，就是說他的量第一個他的量不夠，然後第二個是他的價格也貴，那我是在想說你為什麼不去多收一點，因為他說他也沒地方放(笑)，因為那一個這一個他想要介入來經營這個人，他自己的財力也不夠、政府也沒有地方給他弄，所以我就說為什麼要像農會這種有一點半官方的那種性質出面去有倉儲嘛！然後你要協調人家種，種出來的東西大家才能夠去，多一點的東西的時候對廠商來講會有保障。

A：對

F2：廠商看到有貨源、有穩定的貨源……他一定會做的，你沒有、你跟他不穩定的時候就糟、糟糕(笑)。

A：對、對，所以你的想法就是說農業加值這一個，你覺得如果可以真的是帶動國內契作這樣整個連結，你才會覺得可能對MIT整個是從原料到產品是農業加值。

F2：對對對

A：那如果是進口原料這一個的部份可能就失去了那個像你剛剛講的文創？

F2：對，就像我們目前我們公司有種、我們有做有機醬油，那我們的有機醬油、我們的有機黑豆也是從中國進來，那我們一直在想說我如果今天有機黑豆台灣如果自己能夠種，而且種出來有那個量的時候，勢必有這個產品我在包裝上面也可以寫台灣生產的黑豆對不對？

A：對、對

F2：所以說我們當初就一直在想說為什麼？這些東西為什麼不在台灣生產出來呢(笑)？就是會有這樣的一個困擾。如果這樣子的話將來這個包裝的時候，因為我們真的是台灣做的嘛！

A：對

F2：然後你從原料到成品都在台灣做...

A：對

F2：你今天到哪一個比如說你到中國大陸、你到新加坡、越南哪裡去、去做一個行銷廣告的時候，可以標榜我的原料是哪裡來的、產地從哪裡，你可以去追溯到從產地到你的豆子是哪一個農夫種出來，我們的那個履歷都寫的很清楚的時候，你說這個價格會賣的不好嗎？不可能。現在就是我們中間會中斷然後怕你用到的是中國大陸的黑豆，農夫是誰不知道(笑)，如果說今天我用的是好、是美濃A先生在哪、哪一個區段的那個土地種的，什麼時候種、什麼時候收成的豆子，我把他做成現在這一瓶醬油，你想想看這一個履歷出

來，真的是吃的時候至少會安心吧！所以我是覺得說這個是很好的想法啦！

A：對

F2：但是也是真的也要看實際上...

A：對

F2：將來啊！我也會想說這個、這個是一個，因為我們常常在看電視很多一些節目，那就啊他那些人怎麼那麼堅持，可是他們堅持的時候.....做出來那個有機的東西或是說一些在就是無農藥或是一些怎麼講，比較說對環保生態很有幫助的這一些農夫，我們真的看了也很感動的情況下之後.....我們會去試著說我今天有我有力量，我可以去、去幫你的忙。

A：對

F2：大家互相成長倒是真的

A：對對對、對

F2：這是真的，這是才能夠說你今天說你台灣要怎麼成長，成長不一樣的地方，你不能一直在成長一些電子、電子工業一直一直在做這一些，也許我們的農業是已經被忽略的那一塊的時候，當他有一天反轉回來的時候你去重視他的時候，也許我們是一個農業的一個不錯的一個方向，出口也會很好、農產品也會增加

A：對、對，所以也就說你們公司其實像也是有嘗試要想要就是使用國內農產品？

F2：對對對

A：但是因為實際就遇到一些困難，所以？

F2：對，你的，因為這個沒有完.....你沒有一個保障的量的時候，有因為現在像氣.....現在的氣候就極端變化嘛！有時候你像之前加拿大他們有種，這一、兩年加拿大不種黑豆了，很多原因當然其中一個可能是氣候的關係還怎樣子這個我們不太清楚，因為也沒辦法去調查到人家的這些資料，但是很多東西就是一直在原料會愈來愈少，像我們目前的話我們也知道說美國跟大陸他們、他們進來的原料，他們一直在講原料愈來愈少，相對的這價格愈來愈高

那是、價格愈來愈高的情況下，對台灣的農民是有幫助的，因為進口的貴的時候台灣的.....契作的時候會更好契作。

A：對、對

F2：然後大家會更只要一個符合、符合我一個成本之下你願意種，那你就有機會所以說將.....那時候我們還試著說有人是在講說如果說，今天進口的話一斤黑豆國外如果進到20、25、6塊的時候，台灣的農民就搶著種了啦！結果現在是快接近25、6塊了，可能今年就是今年已經103年就已經過了嘛！他們種的已經過了，所以說要到明年可能就104年的時候他們可能願意種，為什麼？價格已經浮起上來了，然後他們、他們可能就願意去種。

A：對

F2：所以這個也要說就是一種下去他明年就會想種，因為他第一年他會種的很辛苦，第二年會愈種愈習慣，他知道怎麼種的時候，所以他們一般的話都是前一年很辛苦再來第二年、第三年都是收成就會量很大，因為他們知道怎麼去照顧他，如果你沒有種過你第一次種的人第一年都是很辛苦，但是第二年、第三年你就成長的很快，那他是一年一作的產品嘛！他那個是一年一作大概都5、4、5月的時候就要準備要播種了，然後.....

A：是一年一作？

F2：一年一作的，所以他到那個9月、10月就開始收了要看氣候

A：這樣可以收幾次？

F2：他就只能收一次而已(笑)

A：就一次一作、就一作，一年一作...

F2：對、所以說今年、今年國外的...

A：3、4月，沒有你說3、4月然後9月

F2：他們正常都是稻子有沒有，收割完之後...

A：對

F2：就是再來就準備要種

A：對

F2：種豆子，種豆子再種到那個時候就開始收了。

A：然後收然後接著又.....

F2：接著的話他們就看有沒有休、大概有休耕，沒有、沒有休耕也沒有休耕就繼續種那個第二期的

A：種稻、對、就是種稻嘛。

F2：就會有一些種稻子還是種什麼，因為這樣子輪著做對土壤也好啦！

A：對、比較好，對、他那個營養

F2：對產、對產品.....

A：他那個營養素、對

F2：對、大家互相去、去運用這個土地的能量，不要都同樣種一個東西一直種，你種到最後面.....

A：地、地會

F2：就像那個那一次一個農民來他拿那個糙米啊！糙米給我那時候，我跟你講我的糙米有紅色的，啊！糙米有紅色？他說不要給我隨便說，結果他下一次來的時候他拿給我看，你看這一包裡面你給他用一張白紙放下去然後你就把他攤開看，你看這個紅的、這個紅的、這個紅的、這個紅的，不是全部大概100、大概100顆裡面不到一顆，但是就是有紅的殼。然後他說他有去問農、農良、那個什麼農業改良所問他們.....

A：為什麼？

F2：他說他們也不知道，可是那個殼就是真的是紅的，我們一般的稻殼的那個糙米稻殼是有一點黃

A：黃、對

F2：他是紅的他說他也不知道，他說他也、他怎麼會種出這個東西他也不知道，因為那個種子也是跟農、那個農改場拿的。所以他說他也不知道(笑)，所以說他們這樣種農夫就是這樣很可愛，種一種怎麼有新的東西，我說你這個東

西要給他們回去然後讓他們去瞭解是變了還是怎樣子，將來你們如果說想要種這個紅的可以呀！你開發以後種紅的啊！

A：對對對

F2：紅的搞不好那個更有那個所謂的農業加值就是更有那個價值出來(笑)，我是用紅糙米，不是用黃的糙米(笑)。

A：有特殊性(笑)！

F2：所以說那個東西很奇怪(笑)。還有你跟農民、跟、你有跟農民接觸的時候，你就覺得他們真的很辛苦然後他們可愛的地方在哪裡，然後我們希望說既然有自由經濟示範區，應該是要把台灣的農產品開發出去，盡量不要再用那麼多進口的原料進來，如果用那麼多進口的原料進來就跟現在的一模一樣就好了，因為現在農產品有些進來像豆子也是零稅啊！根本也沒有影響嘛！這樣子啊而且現在你做出來的東西就是這樣子，如果你今天加值、產品有加值，價格好然後我們有機會去外、國外行銷，或者是國內比較高端的場所去販賣的時候，這樣子一個循環下來農民才有機會嘛！要不然你都一直在賣10塊、20塊一直在賣這邊10塊、20塊這一個區塊。

A：對

F2：你為什麼不把他提升50塊、60塊呢？一下子把他提升到50、60你要有一個、有一個產品的利基嘛！你一定跟人家講這個是美濃、比如說舉例說美濃A先生在幾年幾月播種的、什麼時候收成的，然後我們公司拿來做醬油到現在總共前前後後這些過程都能夠把他表現、展現出來。那這一個履歷出來的時候，這個產品就這樣很有價值。

A：對、對，那針對於、那針於如果現在條例的部份，有無問題？

F2：就是要問資格有沒有、進駐人的資格？有沒有限制？還是說他是每個人都可以進還是說有一些審核，還是有一些限制好像目前看不出來，如果這方面有如果能夠比較透明的資訊或是說從哪個網站可以看的到，也許我們自己先看一看，然後自己有、有概念的話，我們適合那我們剛剛講的那個農業加值來

做這個(笑)。

A：對

F2：也許是一個利基

A：對對

F2：如果一開始已經被排除了那就不要去想這個(笑)

A：不過你剛剛有提到一個就是如果就高雄市來講，就是你們實際的、你說那個產業結構，有說食品加工比較多是中小企業嗎？還是？

F2：大部份都是中小企業比較多啦！

A：比較多是中小企業

F2：中小企業然後大家都是怎麼講，你像有中小企業的話會遇到比較多的困難是他本身，他們中小企業比較拼嘛！那也希望說他們會拼出一個不一樣的東西是每個人的一個最大的想法嘛！我今天做要做跟別人不一樣，對不對，然後今天為什麼要去做黑豆、為什麼不用黃豆、為什麼不用小麥或者是為什麼不用一些比較更、更低一點的什麼一些什麼鹽酸分解，胺基酸.....那些化學的醬油，那為什麼不做這個？為什麼？我們就是要去做一個創意，那你這個創意的話你要說今天是有有一個有價值性的，而且是有那個你做到最後你會覺得說，你是在幫助自己也在幫助別人，而不是說做一個產品說我只是要販賣就好了，他只要就賺錢就好，所以我、所以說剛剛在講說為什麼小農那個問題，對我來講我是因為有看電視一直看、看到最後就什麼時候我們能夠伸出我們的手去幫他們就是這樣子，如果說如果真的可以的話我們也可以像微熱山丘一樣，你那鳳梨我都農民來去做對不對，那我們的醬油我們的黑豆讓、讓農民來契作然後做出來，那個我們的那個整個一個生產履歷都有那是很棒的。

A：對

F2：那是不簡單的事情，所以說這個大部份如果像這種事情的話，如果小農、如果中小企業來做，因為他的量不多也不會說非常、非常的大，所以說你跟小農來契作的時候，你一個批量、一個批量去做然後生產出來的東西，配合他

們的一個行銷，然後這樣慢慢去推廣倒是有機會啦！

A：對

F2：但是如果說要求說一次我生產很多很多大量化的東西那就、那就可能沒有辦法了啦！因為、因為我會提到說為什麼有限制的問題，就是說那個廠商資格限制，就是說我們、我們沒有辦法去跟大廠比嘛！大廠他的資金什麼都有嘛，他們可能就是好他們要去跟農民契作可能是一、一次多少就去做嘛！可是我們小廠的話中小企業可能會比較辛苦就是到他來、他的資金，或是說他的場地的限制他沒有辦法有那麼多充份的資源的時候，只能靠著說一部份、一部份的去做，然後做出一個精緻的東西。然後純手工去做的這些東西而且是天然，符合天然的一個、一個構想，對健康、人體健康有幫助的東西去生產那個東西，然後重點是我們的材料都是來自台灣，我們的過程都是台灣做的，來行銷我們真正的是MIT的。

A：對

F2：而不要說今天靠著進口原料來做，那這一個這一端你可、就是原料端又是不明。你也沒辦法實際去看人家農民到底有沒有給你亂……，比如說要採收之前還是說他是不是有用一些不法的原料，或是農藥什麼之類你要去，因為就近在台灣你可以自己去供應商，我們去供應商那邊去看他的倉儲，他有沒有給你放的很好，東西有沒有幫你顧好，然後你去產地、那個下田去看一下農田到底是真的是作農的，比如說有農藥，你看的到農藥的罐子到底是……這個農藥有沒有在台灣符合的台灣的法規可以用的農藥，還是說這個是非法的還是不合格的農藥。這個都你看不到嘛！在國外你看不到，但是你在台灣只要車子開的到的地方就可以去看。所以就是真正的是把那一些危險的，能夠危險、風險控管能夠到最低嘛！這些風險降低之後對我們的食安就是最好的。

A：那因為剛剛有聊就是你們公司目前你說主要是內銷，他的比例大概是？

F2：我們大概有大部份九成是內銷、一成是外銷

A：九成

F2：然後外銷的話因為是也是因為是我們公司的名字在大陸那邊有會跟他們註冊會有相、相衝突啦！所以我們就跟就是有一家公司、跟一家公司配合，用他們的牌子因為他的牌子有註冊了，在大陸有註冊了，所以我們就是以他做他的牌子的醬油在在大陸那邊行銷，我們也是走向一個說一個很不一樣的一個，跟台灣不一樣就是說我們在台灣是做180天的醬油，就是釀造天數180天。但是我們今天去國外、今天去大陸，我們也是要表現、表現出我們的特殊的地方：第一個原料黑豆，然後釀造時間360天的，我們是以360天一個創意點。然後這兩個結合在一起，然後做那個純釀造的醬油在、在國外那邊做、在大陸那邊做行銷然後一步一步的那個也是兩、三年了啦！

A：對

F2：就是一步一腳印慢慢推廣，然後我們知道高端的東西、好的東西不容易賣、很難賣，真的是一定很難賣，所以我今天要求的說農業加值有一個好處是說，我今天用台灣農業加值的一個概念之後做出，我把他放大到我的產品，跟我的產品有連結，我可以放大然後我在推廣的時候，我的最好的一個做法，我們目前就是缺這一塊。

A：對

F2：如果今天我可以去跟.....用台灣這邊自製的一個豆子然後來源怎樣都清清楚楚交待的好，我這一塊連接起來也許我的東西可以賣的附加價值更高，而且真正去表現說真的是純的、台灣的(笑)。

A：對對對，那你說剛剛那一個你說就是有一個差異360就是你們的創意，那他那個價格就是有反映出來？

F2：對、價格就會反映出來，180天跟360天...

A：對、對

F2：因為第一個、第一個產量嘛！就是少一段，你要經過一年才能夠做出來跟半年。就是產量就差兩倍了(笑)，然後再來因為他的發酵過程不一樣他也會產

生他的量也會少啦！所以他的價格會比較高，然後我們就是在也是都是目前都是還經過什麼外貿協會在那邊做推廣。

A：對

F2：就是跟他們、參加、參加什麼茗品展。或者是我們在大陸自己參加一些他們什麼西博會啦、唐酒會這一些展覽，然後去推廣我們的東西，然後他們也都是是一樣第一年大家都是不認識，大家都會覺得很新鮮看一看，第二年的時候就會有人來跟你遞名片然後希望說想賣，他們想賣這個東西我們漸漸也說好那我們，因為我們本來這個東西就少量。所以我們都是有限額的給他們，比如說給你一箱、兩箱這樣子大家試著做，因為我們每到一個地方都要分嘛！你們好，我給你分、分個兩箱你自己賣賣看。

A：對對

F2：然後你看我們這樣的一個、一個過程，因為我們現場會講解然後會有說明，還有一些試吃的、試吃的活動，讓他們去瞭解說這個東西到底有沒有那麼好吃，你們自己來吃最清楚。所以現場他們都會清楚，所以說我們是今天算是有經銷商比較多一點。所以經銷商他們以前想說他們只是經銷的話只能只是是一些店而已，結果後來我們發現說我們的東西是比較高端，所以他們現在都是跑百貨公司。就是有給我們買可能經銷的人，他們都是主要、現在最主要就是上百貨公司還沒有上量販店，將來的話可能明年可能有一個吧！他們好像因為我們開發180天跟360天。

A：對、對

F2：360天我們、他們現在都是上高檔，上高檔那什麼伊勢丹那種什麼百貨公司才會有去放。那其他的話明年180天也可能有一家公司他們要幫我們推那個量販店，就像什麼Wal-Mart、什麼大潤發、家樂福那種，會上那種架，那種就我們現在就是今年還在最後評估，因為那個量會多啦！我們也會怕（笑），怕說做不出來啦！所以說今年還在現在還在談、談這種事情，所以說今天不是沒有那個市場，是你的東西要有一個加、你要想辦法去加值他，怎

麼加？你、你如果說原料能夠從頭都看的到的時候我們是最喜歡的。

A：對

F2：所以說剛剛看到這個農業加值啊！就是對台灣最有幫助的這一塊、這一塊我是覺得說將來有機會，如果說因為這種東西要政府單位要能夠幫幫忙啦！不然只你如果靠說今天，因為政府有人嘛！然後他有地方然後他能夠去幫我們去做一些，因為有政府的介入之後，畢竟那一些怎麼講？產銷的一些型態生活、那種產業的型態，比如說經銷的人他就不敢說啊太、太過，今天賺個5%、10%他就ok了，不是啊！他就現在、現在沒有貨啊！漲了、漲了一倍(笑)，買不買？不買沒貨(笑)

A：對

F2：就會很辛苦啊！

A：對

F2：現在最容易遇到這種狀況就是說，當沒有貨的時候市場就一直.....對呀！會很辛苦啊！因為今天的消息是明年的豆子是比今年貴很多，那個價格都已經出來，所以、所以說一年一年的貴的時候，所以說我一直在想說小農一定有機會(笑)。

A：對，那因為他這一個目前的想法是主要是外銷，那如果像你們公司如果是以前銷為主的話，如果他的走向是外銷的話，可能是不是在外銷上也是要政府幫忙？因為他這個走向、他這個走向是鼓勵外銷

F2：他這個走向的話就是，他這個走向只是說講簡單一點只是說.....把如果說可以的話是把我們現有的狀況放大而已。

A：對

F2：把他放大而已，如果說今天是、只是把我放大，當然你如果以比較一個、比較一個怎樣一個，就是說講一個比較實在的話，你今天把我放大我是賺更多嘛！但是如果今天我們回饋回來，回饋到台灣這一塊來講的時候，我們剛剛有講到農業加值，我如果想、不想做這一塊的時候，我想做農業加值這一塊

的時候，我是覺得這一塊是比較有未來的潛力啦！因為你怎樣一個把現在你的東西做一個放大的話，你沒有什麼的比較前瞻沒一個比較未來，你只是說喔好沒有錯、沒有錯你現在做營業額一億，那你就兩億而已嘛！

A：對、對

F2：對不對，那你今天不是啊！你今天是一個把台灣連帶性的把他產業帶上來，這個倒是一個蠻大的一個想法啦！

A：可能一個就是量的擴充，但是你剛剛講質上。

F2：對、對對對，而且重點是你、對我們來講你把我從一億變成兩億，也許我帶不出來我產量做不出來(笑)，那我為什麼要去衝這個量？我不要去衝這個量，因為我們的現實環境是我衝不出那個量的時候，我回饋回來做更精緻一點的農業跟精緻農業去配合，然後去做這樣子一個產業的話也是跟人家不一樣，不然大家都是想要進駐嘛！那把、把自己放大嘛！放大之後...(笑)就是大家每個人的想法都是這樣子，因為你怎麼、你做這個自由經濟示範區，示範區也是要把他放大而已嘛！進出放大嘛！進口放大、出口也放大，你這邊放大、放大，放大到最後誰知道什麼時候會變化，對不對？

A：那因為還有就是因為這個是勞工局的案子，他們也有關切說就是比如說像你們公司來講，你們現在人力上有沒有，比如說在僱用上還是實際作業上，就是人才培訓什麼技術上都是你們自己公司自己在做培訓的訓練，還是說？

F2：我們...

A：徵才有沒有什麼遇到困難就是？

F2：因為我們大部份都是用人工啊！就是有一些是人工那為什麼我們到目前為止已經大概好幾年了，至少有七、八年都是那種外勞仲那種人力仲介有沒有，就是每次來一直在推薦推薦推薦到.....

A：你說還過來跟你們推薦？

F2：對，就是會就跟你講說你們可以使用外勞，可以節省什麼什麼，講了一大堆有什麼好處嘛！但是對我們來講我們老闆的理念就是說他不用外勞，他鼓勵

台灣的人去就業，因為這種東西是很實在的東西，我們不用外勞我們就是用台灣人，因為台灣人再怎麼樣都是自己的，、自己人的時候，你在跟他講什麼使即說他不懂或是他怎樣子畢竟很多東西做久了總是會概念。

A：對

F2：因為這些都是手工的，有概念、有那個的概念的時候，很多東西你才不會去浪費他，因為他是好的東西你天然的東西，因為你外勞他可能說這、他可能這個東西沒有用，就可能會把你說這個可能移到一邊，可能移到一邊的時候你可能沒有注意兩、三天，因為是發酵的東西他們也會壞掉，你如果今天都是做食品，我們都是台灣人，就這個東西看久了就知道這個不行這樣放，放這樣子會壞掉，就會容易有一個概念去處理，像要下雨了趕快要去做防雨的工作，啊有些不是，外勞可能他可能就是沒有人講他就不做，帶頭的人或者是言語溝通不清楚的時候他可能就不做，這對我們來講有時候我們像有時候天氣不好的時候，我們也會做一些防護的時候，我們自己的人一看天黑的時候，他們要去跟廠長講，廠長天氣不太好，廠長一看喔趕快趕快處理，結果一下子等一下雨就來了、雨就來了，會常常遇到這樣子。

A：對

F2：所以說我們一般比較不會去用到外勞，不是說他們的一些習慣是怎樣子，而是說因為可能基本上對自己的、對這種是台灣的東西比較瞭解，台灣人還是瞭解比較台灣人啦！

A：飲食的東西

F2：飲食文化這些東西會比較注意啦！那自由經濟示範區對如果說我們有進駐的話會造成比如說我剛剛講的，說營業額從一億變成兩億，但是對就業可能沒有什麼幫助啦！因為少了很多一些像業務啦！業務就少很多，因為訂單都是國外接的嘛！

A：對

F2：那其實這個後端製造，所以說你也少了很業務、少了很多推廣的人員，試吃

人員、導購人員這些都少了很多，你可能就業會影響。

A：就是因為現在是國內內銷

F2：對

A：變成是如果如果這個是以外銷的話，你這個部份國內的就業就等於縮。

F2：對，我、我的量、我的營業額出來，但是我相對我這些你人力可能就是...

A：變了

F2：就是變的很.....就是會像、就沒有辦法成比例上升了，他反而可能是維持到

這些人力而已，因為沒有用到那麼多嘛。因為都是你是只有做外銷的單嘛！

那反而你可能我們到國外可能要去請人，請人去做導購那就是國外的造就國

外的那個就業率而不是造就台灣的就業率(笑)。這個是真的也是會有這種狀

況。像我們的東西在大陸那邊做、做那個推廣，我們也是要請他們小姐辦試

吃嘛！他們那邊叫導購。

A：導購？

F2：導購人員

A：導就是推、那個導...

F2：導...

A：導遊的導

F2：對，導遊的導、購是購買的購

A：購物的購然後...

F2：他就是、他就是來跟你講說這個東西怎麼樣使用、有什麼好處、價格啊！要

不要試一下味道什麼什麼，類似這樣子他就會跟你講這些他們那叫導購，反

而我們會在那邊請、請一些人去做這個東西，是造就那一邊的就業率。

A：的就業

F2：但是如果像這樣子台灣這邊就是，這如果這個產品沒有在台灣推廣那就沒

有、就少了這一端，所以說就業率有沒有影響？一定會有影響！

A：對

F2：以我們這種怎麼講……這種想法的話是有影響的。但是別的公司我當然是不知道，所以說以我們公司這種型態的話，我們有做導購嘛、我們有做業務嘛！一個業務可能帶5個小姐、6個小姐，然後我今天好你們到a超市、b超市，我今天到每一個點都給你放一些人，然後你們就這邊在那邊試、試吃然後推廣東西，那這樣連帶你看就那麼多個，一台車要派那麼多的小姐，然後北中南就會有很多就業機率嘛！那你如果今天不是啊！你只是說你做這個東西就是靠著、靠著外銷出去了，那這一端那你的業績有做出來，但是相對你的人力不見得會造就出來。可能會影響到、可能……可能如果說今天你是到最後你的那個外銷比重很大的時候，你可能會台灣這邊也不要再導購了，也不要那麼多試吃人員好了(笑)。

A：對

F2：到時候可能剩很少人去做這個

A：對呀！資源就移轉到外銷

F2：對…對，一定的嘛！

A：可能生產…

F2：因為你需要、你看你需要什麼地方，到時候你一定會做移轉啊！

A：對

F2：因為你一個公司到最後會、會轉型就是這樣子，不是說不願意是因為為什麼不照顧台灣這邊，是你如果一旦是產業有轉型的話一定都是這樣子，除非說你今天能夠還有多餘的能力也把台灣這一塊再做大，那你才能夠去多請一些人。不然的話你如果一直做外銷，外銷這個的話比例到最後一定是都到國外去，反而這一些我們剛剛講的一些推廣的、業務方面的人員會降的很少，那可能當然、當然剛剛講的是說，你自由經濟示範區裡面的業績做大了沒有錯，你這些原廠區可能也會增加一些工作人員沒有錯，但是畢竟增加的一定會少於有那個減少的啦！

A：對對

F2：沒有辦法說成正比例這樣增加，如果說能夠成正比例的增加當然這樣最好啊！就是一個理想的一個想法，不可能說、不可能的(笑)

A：好...還有沒有什麼要補充？

F2：剛剛也講到要怎麼外銷、外銷、內銷這個...

A：對

F2：10%嘛！

A：對

F2：這個、這個也是...這個東西像那個什麼，在這個示範區裡面有沒有.....你生產出來的東西，外銷的話假設外銷100，那如果國內的話也可以銷售10%嘛！這個數字可以、這個是、這個法令還在寫嘛！我是覺得如果說啦，如果說今天你真的是、真的是要做這樣子的話，你就乾脆就是全部做外銷，就像做保稅一樣你就全部做出去就好了，你不要再做到國內來。這樣子你第一個不會影響到國內，第二個也不會說、因為有些東西我們在做加值有沒有.....比如說有些東西我今天推廣一個產品很高端的東西，我希望說今天我把好的東西，不是說我們不願意留在台灣，而是我們因為國外有他們的一個消費能力，我們銷售出去的時候我台灣都沒有賣，但是你在國外你可以看的到我這個東西，我覺得這個東西就是賣這樣子的一個價格，他們就非常的喜歡，但是你在國內因為我們的環境，或是說我們的一個消費水平的時候，我們今天你如果一樣都是這樣子賣的時候可能就跑不動了，或者是說我們有一些經銷的一些型態，或銷售型態。會有互相降價的情況的時候，國外人家也會比價嘛！就反.....因為我們台灣就是這樣會很競爭嘛！所以有時候會說你如果在內銷了以後之後有沒有.....你內銷在裡面然後你價格，你這邊賣的是50可是台、國外都是賣60、70以上，這樣子反而會影響到整個一個的.....

A：乾脆做一個區隔管。

F2：乾脆就是說我們這個東西就是一個從源頭到成品都是台灣，然後我們這個是經由這個自貿區推廣到全世界，你到全世界都可以買到這個東西，這個東西

就是非常的不一樣。

A：他這一條就是原來他是這樣設計，但是他對於農業食品像你剛剛講的又有一些疑慮，所以他現在農委會跟國發會是針自由、就是農業的部份食品加工，他們是想說這一個就是在考慮要不要就是百分之10拿掉，但是對於其他的製造業沒有變，還是維持原來。

F2：可能有些行業可能他們可能沒有關係，但是如果說以我剛剛我們就是我的個人想法就是說，你會這種想法的時候我想說，既然已經能夠把這個東西創造一個高端的價值的時候，你盡量能夠去往外推的時候，去賺國外的外匯回來嘛！對不對，這樣子不是更好，你反而內銷之後會、內銷的價格有時候會打到外銷的價格，這樣反而是、不是一個蠻好的。

A：對，就是大致上好像就...

F2：大部份差不多是這樣

A：對

F2：因為其他有一些47條這一個...

A：對

F2：如果這個跟我們比較沒有那個...

A：沒有、對，好、那謝謝你今天

F2：好

A：你好，我是高雄市產業總工會聘請的研究員，那今天過來就是針對自由經濟示範區他裡面有一個農業增值，然後還有前店後廠這樣的概念。他等於是說裡面他自貿港區的廠商可以在那邊設廠做一些食品加工，然後他裡面是叫做農業增值這樣的生產行為，那他其實他那個裡面的設廠，其實也可以透過叫做前店後廠這樣的設計，委外給後端的工廠來進行食品加工。那今天來這邊就是業者實際從事食品加工、主要的產品項目是麵粉嘛！對，那你們覺得目前對於這樣的規畫，對於你們的生產營運、然後還有佈局，或是整個產業結構，甚至以後往後的就業、人力調動，你覺得會有什麼影響嗎？還是這樣子的方向，你覺得不管對高雄市還是產業，正面的還是你比較疑慮，這些都可以一併提出來做一個論述，這都是開放式的這樣，謝謝。

F3：那個先這樣講，本公司他是、我們是做麵粉的。所以我們麵粉主要是小麥，從原料是以小麥然後透過我們的生產變成麵粉，那以台灣來講使用的小麥原料，大概百分之百是、是國外進口，台灣有生產小麥，但是數量很少。一年大概只有一千多噸，所以等於幾乎都是國外進口。那站在我們的做這個麵粉的、生產麵粉我們的廠商來說，自由、自由貿易這個經濟示範區，對我們來講其實意義不大，因為在國際貿易上主要都是以小麥做為交易的對象，比較少用麵粉。那所以如果在這個示範區蓋一個麵粉廠，那進口的小麥磨成麵粉再外銷出去，其實在比較不具競爭力，因為台灣不適合小麥的生產，所以以台灣、以我們這個行業來講其實意義不大，那再者……但是對我們的下游比如說我們麵粉的加工業者，比如說做麵包的啦、做麵條的啦、那或者是做什麼點心、蛋糕之類。

A：烘焙

F3：烘焙之類的他們去這個區域去設置可能對我們來講會有間接的影響，因為他的原料應該也大部份會從台灣、從台灣採購包括像我們的。這一點可能會對我們會比較有幫助，那至於這些業者有沒有機會在這裡，有沒有這個所謂的跟國外競爭嘛，有利基或是外銷這個就不是我們考量，那我們的麵食加工業

者進去，那對我們來講我想應該是有利。

A：你說他們進去然後對你們是有利？

F3：對，因為他採購的原料這一部份他勢必應該找我們跟我們採購，他直接從國外進口麵粉做成他的成品再出去利益上不見得，所以這一點對我們來講我們是比較有利的。那再這樣講就說這個自由、自由示範區的人力供應，那以台灣自己本身來說，台灣應該人力供應應該是會有問題，因為台灣已經進了很多外勞，那假設又設了這個區塊，如果台灣國內的產業的規模都不變……，你額外設置了這一塊你人力那勢必也是從國外進來，國內大概供應是供應不了。那所以對本國勞工來講應該也影響不大，不願意幹的還是不願意幹(笑)。那剩下一個就是說，因為在這個自由區塊裡頭……你做出來的成品大概幾乎是百分之九十是要外銷，90以上是外銷，那可能會涉及到一些原料的供應啦，或是人力的供應啦！或是、或是需要這個區塊以外的產業去支援他，不然他涉及到就是大概涉及到一些管理上，會不會比如說拉出來委外、拉出100個回去90，另外10個就流落在這個自由區塊外。

A：區外

F3：那這一點可能是在管理上需要比較要能夠要能管控到，那這一塊政府要能管我想大概也蠻難的，大概也只能抽驗。雖然這是業者他們要自己管理，那好有假設有這個的時候，其實罰則應該是要夠，瞭解我的意思嗎？假設你有遺漏出來……

A：沒有管控的話，你……

F3：對，假設被查到了你那個罰則應該是，因為你才有嚇阻力量，假設他偷跑出來了你罰的不痛不癢反正無所謂，那你就失去那一塊你主要的目的。

A：管控的意義

F3：對，你主要是希望能夠增加外銷，把台灣這個品牌能夠銷到國外去，所以罰則應該要夠。

A：你說你們現在公司主要的產品主要是以內銷？

F3：對，我們主要以內銷。那因為我們的麵粉的主要大部份都是供應國內的需求，所以我們主要是以內銷為主，那有沒有外銷？有，比較少，大概不到百分之一，所以我們主要還是供應內銷為主。

A：所以說，以你們的產品型態來講，因為你們本來就是國外進口……？

F3：對，國外進口原料，然後加工完成之後成品是銷國內。

A：然後比較是內銷？

F3：對

A：所以可能自由經濟示範區他這樣的規畫，有時候可能是對其他的業者？

F3：對

A：可能會、可能比較有利基啦、吸引力。但是對你們的話？

F3：對，比如說、比如說這個最近鳳梨酥嘛！他可能去設資會比較適合，那個去年的時候有參加一次的貨貿談貨貿的事，那他在高雄談那本來我們有個公會、麵粉公會，他們就、因為我是唯、我們是唯一在高雄的麵粉廠，然後我們就代表，那麵粉公會我代表去那另外一個油脂公會，那也有糕餅的，那糕餅公會就講了說也是舉這個鳳梨酥的例子，所以他希望比如說麵粉進口能夠開放，油脂進口能夠開放，那官方代表就提了一個自由這個區。

A：自由經濟示範區

F3：示範區這個概念拿出來，你可以到這個廠、這個區塊去設廠，然後你就可以無限制進口國外的原物料所有的東西然後你再出口，所以他有提到這麼一個方案給糕餅業者。那我當時回答我是用官方回答，因為他規模太大我們規模太小。如果自由貿易我們容易……那國內的糧食很容易被大陸所控制，所以我們是不太贊成能夠自由開放。那因為這個事情在參加這個會議之前，工業局有跟我們業者討論過，那討論完之後我就去查資料，那我們發現其實中國大陸的小麥這個價格他比我們從國外進口還要高，所以基本上以中國大陸做出來的麵粉的成本是比我們要高的，那這個是第一點。第二點因為我們從國外進口的原料，在等級上都是我們買的品質是最好的，我們都是買一期的小

麥，那中國大陸的原料的品質沒有國際間這麼好，所以他做出來的麵粉的品質不會比我們好，如果在自由貿易的前提下，台灣的麵粉絕對是如果能夠賣到中國大陸，我們是有機會，這是我們、我們自己的看法，那包括去年九月中國大陸的小麥的收購價格，他本是100市斤好像是112塊人民幣，結果他在去年九月調到118塊，那調到118塊他一市斤等於50公斤，那代表100公斤的話大概就是236塊，236塊表示2360塊的人民幣是一噸的價錢，2360塊的人民幣乘上他對我們的幣值算5的的話，以5接近，所以大概在1萬2千塊上下的台幣，那跟我們從國外進口的是差不多，但是他品質劣，所以老實講我們應該這一點我們國內應該還蠻有競爭力，那除非中國大陸有政策性，政策性我們就沒辦法。那純粹就自由經濟自由競爭來講，我們基本上應該是ok的，應該問題不大，那最近又聽了一個訊息就是說貨貿這一塊中國大陸糧食不談，所以這一塊他大概也不會過來、我們也不會過去。他好像有幾個農產品不談，小麥、棉花、糖、稻米好像四個不談，好像是這樣子我聽到的訊息是這樣，所以這一點大概就應該沒什麼問題，那還有什麼？

A：那如果你們現在那個比如說，他現在他這個自由經濟示範區他是希望比如說像外國廠商不管是台商或是外資，他現在都是一併叫外資，他如果是希望做一個有人找你們做委外加工，這當然是一個假設性的問題啦！就是我不知道你們現在的生產的整個容量，就是你們廠、廠房的那個、那要怎麼講？capacity，就是你們可以比如說有人要找你們委外加工的話，你們是可以去做這樣子的配置？還是說因為你們現在的產量跟銷售量已經到達一個飽和？

F3：我、我們應該這樣講啦！就是說假設應該還可以啦！但是也不多啦！

A：也不多了？

F3：我們目前有還有一些產能，產能是空出來的，但是應該有最多再加百分之10幾，20吧！大概也不行。所以還有一些空間啦！但也不是很多。

A：對、對，因為現在你們的麵粉產量跟產能就是差不多一個穩定內銷，跟你們的產能已經有搭配好了，所以你說、你說如果說有廠商可能再委外，但是你

說空間？

F3：對呀！也是有限，而且我們這樣說啦，這個台灣保護勞工啦，有一些這個措施啦，比如說上六天班一定要放一天假，再來就是一天加班、一天上班8小時，最多不可以超過12小時這一點，另外一個就是說一個月的加班不可以超過46小時，那這些在在其實都限制了我們的產能，除非有增加人，否則我在在都限制了我們這些產能的狀況，那當然現在、現在政府規定是雙週80工時，那當然他也做了幾個這個怎麼講？有一些彈性工時，有所謂的四週的彈性工時、有八週的彈性工時，我不知道還有沒有更多的彈性工時我不曉得，當然這是搭配組合的，那只是說有一些規定包括未來很可能他又要這個週休二日，那其實這一些都會影響到我們產能的利潤，那這個保護勞工我們也不能說不對。

A：對

F3：也不能不對，那只是說這會是一個限制，假設啦！假設我不要違法，它是會實行，那剩下就是多雇人，但是多雇人你會變高你的成本，所以有時候蠻兩難。

A：那至於在你們生產的這一方面，比如說像我知道一些前幾年、不知道近幾年小麥的像這種麥類的原物料他的波動，就是因為我想一下你們的生產的話，第一個原物料成本嘛！然後一個就生產麵粉、一個就是銷售麵，所以你們在內銷的話這一邊銷售，你們生產出來銷售是都沒有問題、沒有遇到一些阻礙什麼的？

F3：還好吧！

A：還好，因為國際市場的話有些價格？

F3：國際市場應該這樣講啦！國際其實價格這種東西還是跟供需有關，那比較、比較嚴重大概就是2008年那時候的物價也包括石油一漲漲的非常高，然後之後就緩步緩步一直下。那其實對我們來講很簡單嘛！就是貴買貴賣。

A：所以那時候麵粉有反應那時候的上漲？

F3：有反應、有反應貴買貴賣但是相對的嘛！太貴了之後所有需求就縮小了。那當然政府有時候要照顧，貴買貴賣是站在我們、我們在商言商。那政府為了要照顧這些有這個大眾，因為你總不能弄的太貴人家生活不下去。

A：民生物、算是民生物。

F3：但是政府有些管制或是沒事就約你去喝咖啡啦或幹麻，這有點對我們來講我們也蠻痛苦的，因為就像我們講的貴買貴賣那pass到市場上需求減少賣不出去了，你廠商自己看著辦你就調整價錢，但是你政府干預的話有時候我們真的也很頭痛，我成本就是這麼高你又不準、不準漲價還這個訪廠，上一次來不知道是民國幾年2007年還是什麼，來了十幾、二十個人檢調單位啦什麼什麼。一副把我們當賊在看(笑)，所以有時候這個有時候管也不是、不管也不是，沒有、對我們來講啦其實也還好，我們的成本取料最大的來源其實在於原料。

A：原料嘛小麥

F3：原料小麥他是佔我們成本是最大，你譬如說人工、電力這些點點滴滴都還算小，不是.....

A：一些廠房設備還算...

F3：還算小，最主要的大概還是在、在原料，原料整個佔最大宗，所以我們在採購原料的時候是比較、比較要關注。

A：好，那最後、那最後問一下說，那基本上農委會跟國發會他在食品加工跟農業加值，他是希望說台灣、他覺得台灣加工這方面很強，所以他是希望不論你是進口原料啦、還是就是帶動國內契作，他最後用一個MIT的這樣一個品牌，他想說這樣子可以拓展國際市場，你覺得他這樣子的一個方向，他是希望他不只是要帶動那個食品業者，他也是希望帶動後端整個初級農業栽培業，所以他的意思是說他是要把這個餅整個做大，那你覺得他們這樣的規畫跟想法呢？

F3：概念上應該算ok啦！MIT其實這個品牌當然最近有點受傷(笑)，因為油的事

有點受傷(笑)。總合來講還是應該是ok，概念上是ok。再說我們台灣還願意把這一塊掀出來，今天大家都看到這些雖然傷害了台灣的形象，但是你既然掀開來，那大家就會去補救，那長期來講對MIT這個品牌應該還是有利的，那我們再講就是說最近看新聞，以越南來講他有很大一部份是銷到中國大陸去，那今天我們台灣還敢揭這個瘡疤，然後求我們自己的進步，中國大陸可能還不敢揭這一塊，因為他的影響層面可能是會更大，所以這一點對我們來講應該是長期來講還是有利。不過有些農產的栽培還是跟氣候、環境會有關係的，那譬如說台灣為什麼種稻米不種小麥，那還是跟台灣的氣候有關係，那因為、因為以小麥來講他是比較耐旱。你雨水太多反而對他不利，那稻米不同，稻米需要比較多的水，所以台灣適合種稻米不適合種小麥，那台灣有沒有種小麥？也有，比較少、數量少，然後台灣種植的季節大概是苗栗南、台南以北，而且利用秋天、冬天就是乾季的時候種植，雨水太多還不行

A：他變成說地域範圍有限制、季節也有限制。

F3：環境其實還主要還是跟那個氣候有關

A：對

F3：所以說農產的栽植其實台灣有一些還不錯，芒果、荔枝啦、棗子，我在大陸吃過他們種的棗子實在跟台灣的.....。

A：這邊燕巢還有芭樂吧！

F3：芭樂，對對對

A：這邊嘛！對呀！芭樂

F3：所以應該概念上應該是還ok

A：好，那大致上ok了，所以這邊你條文的話你還有沒有？

F3：沒有，條文上我看起來應該都還好嘛！

A：對、還可以

F3：還可以

A：就是有沒有一些疑問的還是什麼？還是？

F3：我是覺得啦！其實台灣有的時候這個碰到大陸就.....逢大陸就反，有的時候好像沒什麼必要，就像我剛剛講的說以我們麵粉來講，其實你仔細追究我覺得還不見得無利可圖。當然他們大陸不像台灣，他、他政府一聲令下用政策干預，我們可能就沒辦法！純粹就自由、自由經濟這我們來看，以我們麵粉這一塊我是覺得說還ok，那當然別的行業有別的行業的考量，那但是也不見得就是逢大陸就反對，有時候就像這個服貿來講，他們說這個開放服貿之後這個大陸的這個剪頭髮的啦什麼都會來，這一點我就覺得有點誇大其詞。就像台灣當時去大陸的時候，譬如說我們去大陸開個美容院或幹麻，你不可能把洗頭的小妹、打掃的阿姨什麼通通從台灣帶去嘛！你還是用當地人。

A：當地

F3：那、那你們用這種說這個洗頭小妹什麼的都要失業了，台灣啦假設開放這不就危言聳聽嗎？那一天我們才在談說實踐科大美髮美容好像還蠻強的。

A：很難？

F3：還蠻強的。

A：喔！蠻強

F3：好像蠻強的，所以那一天我就跟他們消遣我說你看，本來他可以、可以有所發揮，你的服貿卡在台灣結果他們只能在台灣這個小池塘，當然這個過程中一定有些行業會受傷害，有一些行業會起來，但是有一些當然他們會受傷害，只是不利的產業怎麼去貼補他或怎麼去改善，不然一昧的把門關起來弄到最後你就自己玩自己的，你台灣人自己在台灣這個小島自己玩，所以倒也不必太、對自己要有信心(笑)。

A：好，那就大致上這樣

F3：大致上就.....

A：好、謝謝、謝謝！

A：你好，我是高雄市產業總工會所聘請的專案研究員，今天過來就是詢問業者關於自由經濟示範區食品加工你們的看法，因為現在自經區它的特別條例草案已經過了，那大概有幾條是會涉及到食品加工業，它可能整個往後的生產，然後或者是它整個經營上，它可能會有一些衝擊，不管是正面或是負面，甚至整個人力的配置。那今天來就是就教業者，我們看看這樣子的規劃，農委會跟國發會的規劃，到底你們的想法是什麼，那這是做一個開放性的你們的想法論述，謝謝。

F4：你好，做這個議題，我的意見是其實政府在一些更細的一個執行面的時候要做更詳細的一個評估，例如是食品業的一個標示。那因為就我這個業別，我烘焙業的業別來講，其實因為我很多是台灣在地食材，那我其實在目前在操作當中就已經看不到政府就對在地食材的一個保護，因為你在從標示上面來講都沒有。光講台灣現在最熱門的台灣鳳梨酥，我很負責任的講，政府有去查說到底業者有多少是真正用台灣鳳梨的？我可以跟你講一大半都不是台灣鳳梨，那你對農民的保障在哪裡？我就舉一個例子，我十年前開始創業的時候從桂圓，桂圓從一台斤八、九十塊，到現在我一年三、四萬斤在跟農民契作，都要拿到兩百多塊，小麥將近到三百多，對農民生計其實是一個很大的助力，因為他們也增加太多的成本。反觀鳳梨，我們一年鳳梨三、四百億的營業額，鳳梨的價格還維持在那邊，這對供需來講根本是超級不平衡，而且是不合邏輯！政府有在查嗎？沒有。那你說在這個最基本的一個普遍一個台灣的一個很有名的點心都沒有做這樣的控管，你說要貿然的開放國外的這些農產品進來，我們怎麼能相信政府能做的事情呢？你沒有在這邊去做分級，做一個分別，那到時候我用大陸，或是用東南亞這些農藥沒有被控管的一些有問題的水果進來，那做出來的就變成MADE IN TAIWAN，就像這次油一樣，那不是翻版嗎？所以在這幾點上如果政府沒有在食品的標示或是這些控管上面，一定要控管、做很好的一個檢測或是說一個規範，或是說有一個很重的一個鼓勵跟懲罰很明顯的時候，我覺得貿然要引進自貿區針對農產品這一塊是極力的反對，因為幫不到台灣的農民，反而會把台灣農民消滅掉。我能承認說當然台灣是原料都很有.....大部分的原料都有限，但是你有沒有去評估說到底這些用料有沒有真正的被業者使

用。那應該是我們在供需的時候讓它平衡，讓農民的生計，例如鳳梨從一台斤我們拿，現在大部分都十幾二十塊，可以像桂圓，我剛剛講的八、九十塊到三百多塊，是兩倍、三倍，來幫助農民的收益，鼓勵所謂的MIT。因為MIT如果它是相對有價值的，它的品質相對就是應該要高的，它是屬於高分的東西，就是高成本，你要投入更品質更優的東西，而不是魚目混珠的一個作法。現在所有業者在原物料的運用、在台灣的農產品上面，沒有很大分別，我今天用台灣的農產品，我算是笨蛋，因為你成本高人家三成、四成，可是你的賣價是一樣，因為你沒有辦法去標示，沒辦法去讀，政府也沒有任何的一個分級的制度跟一個宣告制度。你反觀日本先進國家，原料是哪裡、產地是哪裡，寫得非常的清楚，而且有很嚴謹的規範。我們現在所有的寫產地是台灣，只要是在台灣加工就叫作台灣嗎？那我如果是百分之八、九十的原物料都是從國外來，我在這邊加工，就算是嗎？那如果是這樣子，那我們農業怎麼辦？我們農民怎麼辦？你一開放過來，我們小農耕種的農民怎麼去跟這些國外的這些大面積耕種這種大農去對抗？尤其在價格方面。那你要求業者自發性的去用這些好、貴的原料，但是你又沒有讓它在市場上分級，誰會去用？只有一些笨蛋，廠商像我們才會去用這種原料而已，那大部分的人都還是看到的是那個cost down的成本，但你幫得到在地這塊農民或土地人民的忙嗎？我在這點是很一直很質疑，而且我覺得政府在這段沒有做很好一個管制跟一個保障，所以你就看得到我們現在食安的一個問題的狀況，那這當中有多少企業是很好的企業是跟著遭殃的。政府因為沒有分別，所以一竿子受影響，壞的時候受影響，好的時候沒有。在台灣這些廠商愈有良心的，愈沒利潤、愈難生存。那你是鼓勵在犯罪，所以這個東西都沒做好之前，要談這一塊，我覺得我們是很反對。對我這種在地區做烘培，然後我透過那個公部門在跟農民契作的一個業者來講，我很堅決，因為我看到農民真正的問題在哪裡，但我們政府在這一段卻沒有。你有那麼多那個休耕的農地，你既然有知道說市場缺，那你幹嘛不鼓勵，然後要求業者一定要標台灣的時候，你就是要用在地的鳳梨，在地的水果的時候，農民保證他的價格，農民哪會不種，是因為種了之後你沒有一個保障、一個機制，或是說規範業者一個機制。你也可以用國外進口的水果或是幹嘛，那你不要打MADE IN

TAIWAN嘛、你不要你的主原料來源是台灣，現在就是這樣子，所以導致農民沒有競爭力啊！那台灣水果真的是因為小農耕種，他的用藥管理，他的等等的那個管制，管理進會比大農的還要更OK、更安全，但沒有更有附加價值，因為政府沒有在做分級跟做管理。

A：對。

F4：所以呢？為什麼吉園圃後來會沒有，因為你也沒有做管制，很多的規矩，設立意良好，講一大堆，你的執行面等於是零，那你要我們業者去相信你講的這些，為什麼服貿其實立意良善，我相信它是好的，為什麼那麼多人反對，是因為你沒有很深層的去溝通了解這些低層的百姓，或是這些在這個從事這些服務業，或是從事這些相關人他們真正的聲音跟需求跟擔心，那為什麼會有這麼多的一個抗議的聲音跟反對的聲音，就是你的那個執法跟你的那個在執行的過程當中，是讓人家不信任的，那是否你應該先從現在可以做的先做。我覺得要開放這個自經區，鼓勵那個國外業者進來投資，我覺得這是OK的，問題農產這一塊，我覺得你是否應該要做好分級，你今天多少原料，主原料以上，例如說你一定要用台灣的農產的加工才可以叫作 MADE IN TAIWAN。例如說你今天是拿那個例如說是緬甸的花生進來，那你應該就要標明你的花生哪裡，就是緬甸，但是我是MIT製造，應該要這樣標明才是，而不是一窩蜂這樣就可以叫作MIT。那對於全部都是MIT的人，那又有什麼差別？如果你沒有做這樣一個分級或是這樣強制的一個公告，誰還會買台灣的東西。你這樣一開放下去，台灣農民就死光了，我就直接講，就死光了。這點我必須替農民發聲，因為我多樣產品在跟農民接洽，包括蜂蜜，包括我紅藜，包括我紅豆，包括桂圓，包括鳳梨，業者真正像我這麼多在跟農民接洽的很少，我們接洽之後就發現堅持要付很大的代價、付很高的成本，但得不到政府任何的一個補助，跟一個.....。還好我在高雄，高雄市農業局、高雄市政府算是盡職。那我反觀其它業者，誰會用？誰會用？你只有墊高你的成本，得不到任何的那個，只有對你自己品牌跟品質的堅持。那既然要談這一塊，今天既然有榮幸被受訪，那我就必須把這樣問題提出來，你如果沒有在標示上很嚴格，而且是很強制的去.....。像酒駕，我都覺得說政府在執行酒駕或戴安全帽都可以很強力執行，為什麼在食品的規

範這方面卻是沒有辦法明確的去規範。今天你不是台灣的鳳梨就不要寫 MADE IN TAIWAN，不然你寫台灣製，鳳梨來源是哪裡，你寫清楚，這樣對台灣的農民，他們才有保障，因為他提供給人家加工才有所謂的好的價格，才能有競爭力。因為每一個人都希望 MADE IN TAIWAN 的時候是百分之百的 MADE IN TAIWAN，那我是高附加價值。沒有人希望說我買 MADE IN TAIWAN，結果發現裡面的主原料都不是 taiwan。我們現在就是處在這個困境。其實很多、歷年來所以我們在欺騙很多國外的這些消費者，你真的有百分之百 MADE IN TAIWAN 嗎？你真的主原料來自台灣嗎？都沒有。那政府如果在這個都沒有辦法做好規範的時候，你告訴我說你要貿然去開放一個，我們怎麼相信你，那到時候MIT就是變成廉價，就跟MIC是一樣的價值了。

A：對，因為你剛剛提的概念等於是說從原料到整個製程加工這樣子，你覺得這樣子可能整個才是MIT。但是他現在的規劃，他的說法，農委會跟國發會的說法是說台灣的食品加工技術很不錯，所以他變成是說他進口原料，也可以進來。然後他說，他的意思是說食品業做大的話會順帶帶動農產品契作。

F4：不要自欺欺人，我覺得這樣的是理論，這樣是理論，我們是業者實際在操作。我現在就面臨到這樣的環境，有嗎？沒有啊。台灣農民的那個，鳳梨的價格每年增高嗎？沒有啊。還是供大於求的問題，但你反觀回推鳳梨酥的量，怎麼會是供大於求，應該是需大於供才對，價格應該上去，沒有啊。那照你這個理論來講不是應該有嗎？可是事實上現在就是沒有啊，你告訴我，你這個理論從哪裡來印證？我現在講鳳梨，就直接講，我覺得你要這樣的操作，我也不反對，但是你就是標明你這一些主農產品，尤其我講農產品，因為機械的東西，我覺得還其次，你只要能把品質控制好。但農產品不一樣，因為農民相對弱勢，你在這塊要保護，例如說你可以講MIT，但是你的原料，農產品原料你要標示產地，我覺得這樣才對台灣的農民才公平。如果你願意說花同樣的價格去買同樣是MIT製造，但是原料是可能是菲律賓來的鳳梨，跟台灣鳳梨，那你要讓台灣鳳梨的價值能呈現出來，而不是同價，這一塊我覺得我以現在市場這樣操作的情形，如果上級單位有，麻煩你們現在去做市場調查一下，去了解業者，這些真正台灣做，現在公司就幾家而已，有真正全部都在用台灣鳳梨嗎？我了解

都是罐頭。那農民，你幫了農民什麼忙？沒有。

A：因為他現在講那個自由經濟示範區還有農委會這邊說的，還有國發會跟農委會，他們很常舉的例子就是說作為食品加工把餅做大是微熱山丘，就是你剛剛舉的那個。

F4：也只有微熱山丘，跟我們是透過高雄市農業局真正在跟農民契作，台灣真正在契作的業者有多少，你有去規範嗎？規範說這種東西如果沒有，在海外是詐欺，在台灣是沒事。我問你，我就說不是那個，那個胖達人後來有事嗎？在國外這叫詐欺，這企業是詐欺，是要賠償，我們的胖達人有事嗎？你看在幾次下來有什麼事。

A：對。

F4：你說你講得那麼好聽，那個帽子那麼大，我們怎麼相信你，連基本都做不好，你跟我講說你要做到什麼可以帶動國內那個，微熱帶到國際去，可是微熱真的是有透過那個，但是業者不是只有微熱一家，那微熱也是沒有辦法，微熱的量也對鳳梨來講也是有限，可是鳳梨的，就算好，百分之幾而已，但是大部分的業者還是不是，就都已經是這樣子，那你開放讓直接可以國外的原料進來，在這邊 package 就可以叫作 MIT，那我們台灣的競爭力在哪裡？是不是？我其實在裡面生產，我所有的設備，我所有的器具，所有的原料通通都不是台灣，只是因為這邊租了一個地方做一做，我就叫作 MIT 嗎？那不是。MIT是因為我們的管理，我們的在農業的管理，在工業的管理，在各方面管理，我們的品質有到那邊的驗證，那才叫作 MIT。不是在這塊土地做叫作 MIT，這個我們上面長官慢慢頭腦清楚一點。你剛剛署名，我都不怕，本來就是這樣子，不要再罵了，罵下去脾氣壞了。

A：然後因為他這一個有沒有，他這個還有一個就是他鼓勵外銷，那我不知道你們公司的話，它的那個內銷、外銷比例。

F4：我們外銷佔少數，但是最近還是持續在開發，但是比起同業幹嘛，我們是純的 MIT，但是我沒有任何的優勢，因為我們跟不是純MIT的人出去還是一樣，政府不會給我們任何的一個，你就是純MIT，你就是有什麼，沒有。所以我說沒有分級，那你到時候這個制度推下去，台灣的這些農產品一定死。他什麼說順

便帶動，順便消滅，不是順便帶動，請長官搞清楚一下，順便消滅台灣的農漁業，因為你還需要價格都比較便宜的時候，你告訴，你沒有任何的一個分級，讓他可以有一個好的一個價格，或是好的一個品質的呈現，你以為業者每一個都是非常的那個。業者還是基本上要賺錢，那既然都沒有價格，或是分別都沒有比較好，誰會再用更貴的原料去做，我們就是這種少數傻瓜業者，到現在還是堅持著。

A：對。

F4：對啊，所以你告訴我，我會不會支持，我絕對反對，你如果在這分級跟你的標示都沒有辦法控管好之前，你去看日本，買一個茶，茶葉產地是什麼，寫得清清楚楚，國外都是一樣，哪有像台灣可以這樣子，反正都是用，敢講的就算數了，哪是這樣子。

A：對，因為那時候在抽樣的時候就是比較多樣性，然後看到你們是有用就是在地食材，然後當然我們也有去訪問其它食品業者，如果是就你的觀察，比如說按照，因為我們有訪問一些肉類的，然後烘焙業的話是你們。那你覺得如果這樣下去的話，就是可能對於其它的烘培業者他們會，如果不是那麼重品質的，他們就是會純粹價格考量？如果開放你覺得會就是這種局勢？

F4：對啊，我幹嘛還要用我台灣的，現在進來更便宜了，我只是讓它這麼更 down 下去，你說這樣叫作競爭力嗎？你保護了誰？你幫了誰的忙？沒有錯，你可能幫這些業者的忙，那你犧牲的是誰？犧牲是那個更弱勢。如果真正是這樣子，那何來的公平正義可言。本來就是在這個國家上面，你就是要去幫助、輔導是弱勢的，而不是強勢的。政府在輔導的很多案子都是往大企業，因為大企業的業績最漂亮，訂數最多。問題是我要問大企業真的需要你幫忙嗎？是中小業，中小企業跟這種在地微型才是需要耶。我都搞不清楚，我們的很多那種評委都是說你的績效要在，你那個做的效益在哪裡？你的效益如果都只是用那個，那你就找大企業，都大企業，資源都大企業，你明年就繼續下去吧，是不是？

A：對，因為現在這一個的話是國發會，國家發展委員會就是前身的經建會，然後農委會規劃，那高雄市這邊的想法，因為他是被劃入一個區域裡面，他還在想說，因為他裡面其實有五大示範事業，然後他這一個關於食品加工跟初級農

業，他把它叫作農業加值，它這個名稱，就是國發會那邊提，那高雄市政府這邊就想說到底對於，因為高雄食品加工蠻多是中小型規模的，它到底實際的狀況會是怎麼樣。但是它這個農業加值，農委會那邊跟國發會的說法可能就跟你的想法不太一樣，因為你可能覺得食品加工這邊可能也許會有一些收益，但是對於初級農作栽培業可能會有一些受害。但是他們的農業加值，加值是整體提升，就是食品跟農作。

F4：那請他去跟農民talk，在地農民talk，請他去跟農業局談看看，農業局那麼推在地材契作，我問高雄現在有幾家真正在用地食材？有透過農業局去契作的哪幾家？你沒有透過第三公認單位去契作？那個都是隨便你們講的。現在坊間的契作大概也是嘴巴講一講，我有去跟農民買就叫作契作，台灣現在就是淪落成這個樣子，我只要隨便講。所以那個油的事件，還有很多所有的事件都是一樣，因為我們太過競爭，如果你沒有這樣標示的時候，誰還要用？因為你根本沒有辦法在末端價格去顯現，更也沒有一個公平的機制讓你去顯現你的價值，是不是？當然如果現在我的例如說鳳梨酥好了，我的鳳梨是百分之百台灣，然後我甚至契作都有一個像我們在做履歷證明等等這些出來的時候，我的鳳梨酥可以多賣五塊、十塊，我當然願意去配合。問題現在沒有，但我的成本額外要墊高10到15%，你以為業者大家都是.....那我當然用進口的。我們在烘培業務是分得很清楚，做現在的公司哪會去用鳳梨說你要削鳳梨，你那麼麻煩，要那麼多人工，又要湯湯水水等等，這些額外加工成本我又沒有辦法反應在我的價格上面，幹嘛要用那麼好的！統一現在就是這樣的問題。所以你跟我講有多少，農業局，高雄農業局算很大力在promote了，我也做拋磚引玉的動作，到現在有幾家真正在契作？你可以去問農業局，你可以去跟農民talk，是不是？你如果說你覺得農業加值是真的可以說服，你去請農民間，台灣農民或是真正農民自己統計，贊成反對，我跟你講農民的煩惱比我更多。你不要關起窗子，你們這些學者或是長官就在上面講說這樣子用理論，用什麼，如果全天下的事情都是理論跟學者都可以把它搞清楚的，不需要實務經驗了，我講的很實際，根本脫勾了，對啊，我很不客氣的這樣講，因為我在跟農民朋友這樣，我自己清楚。

A：對，現在那個契作，你說你們公司跟契作是透過農業局。

F4：對，當然是農業局。

A：對，那個比如說像採購方面，原料採購方面，就是還有實際農民生產方面，就是供你們原料，就是這方面有沒有一些就是困難，就是障礙，目前。

F4：沒有，高雄市農業局算是盡責了，都已經大開方便之門，業者還不會用，還不願意用，為什麼？成本會比較高，為什麼成本高我不用？如果成本高，我可以賣到好價錢，一定會有人做嘛，對不對？這相對的。可是沒有，是不是？如果我今天用什麼頂級安格斯牛排跟一個拼裝肉牛排，那我的賣價只能一樣的時候，你會用安格斯牛排來賣這種東西嗎？我就講這樣子，拜託！這個不是學者，你們就用很實際的那種操作法則就知道說，經驗法就知道說行得通還行不通，沒有啊。我們現在對、請問一下台灣的食品的標示的分級有講到那麼清楚嗎？沒有啊，隨便都可以啊。所以我不知道油是從哪裡來，我不知道什麼是從哪裡來，因為你通通不控管，你很 soft，因為沒有 argue，那你根本就是政策下來都是在讓劣幣逐良幣。真正願意配合、願意幫這塊土地，因為真正跟農民在合作的企業廠，企業得不到任何的鼓勵，那誰會做？壞的事沒有制止，好的事沒有鼓勵，誰還會願意做好的事情，就是現在油的很直接的一個明確，為什麼一而罰，一直罰罰罰，還是遏止不了，代價太輕了，利潤太誘人了，誰還會去做這種良心的事業。那你鼓勵，你這個策略也是等於一樣，你說能順便帶動，我都搞不懂帶動在哪裡。

A：他是想說整個餅是食品加工做大，他整個會帶動起來，他的想法是這樣子，農委會他這邊也是。

F4：那我能不能問一下，真正說那個開放陸客團來，現在還有自由行，自由行，我承認真的對國內業者有幫助，團客真的有幫助嗎？有去做調查嗎？據我去了解50%所有的一條龍，包括同業當中很多都陸資進，不是陸資就是港資進來了，你說賺了錢到台灣人的口袋去嗎？通通買一條龍，連那個旅行社、飯店、遊覽車，跟那個賣伴手禮的通通都是陸資進來的企業，台灣賺到哪裡去？台灣賺到那個蚵仔煎五個人吃一盤。

A：對，然後那個，那因為這一個是那個勞工局的案子，關於那個人力、勞動力那邊，如果這一個自經區它就是這樣過了，那因為你是實際經營業者，你覺得對

你們整個比如說就業的人口，從業人員，還有可能對，因為你有跟農民契作，他們那一邊，你覺得連帶你去想想會有什麼影響跟衝擊嗎？就是如果他按照他這樣目前規劃。

F4：我覺得不是在規劃，你那個執行要很嚴格，例如現在你講說我已經80%混，或是70%混，例如說鳳梨，或是花生，農產品，我一定要有60%、70%、80%，你規定了，問你罰責是什麼？後面制止的力量是什麼？如果沒有，你相信業者真的會按照比例去混嗎？

A：而且他現在沒有規定說要。

F4：對啊，所以你這樣子就要講，根本沒有一個細節的那個，就去講會，講這個，這叫純粹理論。對啊，理論開店就一定會賺錢，是不是我把經營管道什麼都到位就一定會賺錢，控管好就一定會賺錢，是這樣子嗎？那油的風暴這什麼，這算什麼？所以不是這樣子下去說的，我必須講，他要有很好的的一個配套跟嚴謹的一個控管上，尤其對一個自貿區，因為你給他很多的優惠了，你就很嚴謹的去控管，要不然你要怎麼樣的方式，要不然就根本貿然進來，對台灣農民掛掉，對台灣的業者一樣，當然就勞工面來講會增加就業機率，這我OK。問題你增加就業機率的時侯，你是不是同時也在消滅台灣的企業。那如果你沒有把它一個公平機制，你這邊人增加，讓台灣企業被消滅，那只是把人往那邊挪而已，哪有增加到什麼就業機會！如果這樣進來的時侯，他們成本更低，更不用稅，又可以做內銷，那我們怎麼競爭。

A：他有10%，他現在有提，因為農業這個部分一直有爭議，但是他現在目前因為立法院也還沒有針對這個討論，他是10%，他有一個配額，就是他在那邊加工完，他是說90%出去，10的話是可以免徵就是可以進來。

F4：10就可以把台灣市場打亂掉了。

A：10%。

F4：10就可以把台灣市場打亂掉了，鳳梨酥現在大家賣的價格是多少，或是餅乾什麼東西賣的價格多少，我進來，我這個東西成本較低，我再用價格戰打，就把你們打暈了。我不要、我不用全部佔所有的市場，好，這個10%，以後佔國內市場10%，我這10%可以賣讓你低價，你以為消費者還會接受我們正常的價格

嗎？我現在告訴你，那個純牛奶，有純牛奶，一瓶差不多30塊，不用到50塊，是真的純的，你不要問我產地哪裡是什麼，我跟你講說就在台灣加工，那你還要買50塊的嗎？我就這麼問就好，如果品質都差不多的時候，你怎麼去講，不要用一種品質，用一個東西在那個價格降個兩成、三成，在經濟不景氣的台灣，現在消費者會不會？會啊。我現在在既有機制都看不到分級跟看不到，你告訴我你開放之後會更好，我怎麼會相信，是不是？你台灣現在的那個都沒有辦法管理好，然後你跟我講說開放更多的變數進來會管理好，不要騙人了，兩個變數你都控制不好，你要跟我講說五個變數進來，你會控制得好，不就沒有讀過書，才會被你這樣騙了，讀過書的人也知道，變數的原理在，是不是？台灣現在這樣你都沒有辦法做分級的標示，從這些產品很多進來，你都沒有標示哪些是多少%MIT，都沒有辦法做了，你跟我講說你後面會做多好，誰相信。

A：現在可能就是農委會如果真的要推那個食品加工跟那個初級栽培業，你的建議就是說像那個用台灣原料加工的那一些，就是不管品質或價格上，你要至少讓它反映出來、分級。

F4：你要分級，你要在標示上面可以讓它分級，而且你要有個稽核制度在，它持續，例如透過地方都有農業局，透過農業局去報備，你多少那個量，每年報備、查嘛，如果查到的時候撤照，從此你不能再用，你就從此不能再用 MIT 或是你從此就是得怎麼樣，很重的懲罰，他就不敢了。那這樣才有所謂的保障，不然還是一樣。就你讓他自主管理，拜託！不要再跟我講說什麼叫自主管理，自主管理如果能OK，我們 GMP 都破功了，政府拜託，不要再來那個什麼叫業者自主管理，你就是要能稽核，如果沒有辦法稽核，你現在就酒駕都不抓、都不抓。我先講一下，如果酒駕都不抓，警察都不抓，然後要那個駕駛人員自己自主管理，你覺得我們現在問所有消費者，所有的民眾，你覺得酒駕會減少嗎？100%增加！所以不要再來這一套，業者不會自主管理，不要跟我講這個，我都不相信，都不相信，我就是現在當中的受害者。

A：對。

F4：我原料多10~15%，賣價沒有，那算了！食安我們也受影響，沒有也受影響！政府，那我們要跟誰那個，你在劣幣逐良幣，你在劣幣逐良幣！優良企業慢慢只

會離開台灣，讓你 MIT 的品質就是愈來愈爛，愈來愈爛，對啊，沒有好的原料，沒有好的食材，你說能做出好的加工品，我不相信、不相信，我的建議就到這邊。

A：好。

F4：我覺得這個都做不到，我還是反對那個。

A：目前現行的條例。

F4：對，貨貿可以談，什麼都可以談，我都覺得政府的立意，我都相信是良好，但你的實施細節跟你的那個稽核你沒辦法做到的時候，請你不要貿然的去做這些事情，那個永遠是弊大於利。你要有辦法去遏止或是去做稽核、去檢查，當你能做好裁判，你才開局，來玩，你才開球局。如果你裁判做不好，你不要隨便開球局，就像這樣子，亂開局，你只是來亂的。我的真的感受是這樣子。

A：好。

F4：我替農民發聲，這些農民的想跟我是一樣的，對。

A：好，謝謝，謝謝。

A：鍾先生你好，我是那個高雄市產業總工會的專案研究員。

F5：你好

A：對、然後…(笑)就是非常謝謝你接受訪問，那這一個案子是關於想要瞭解那個自經區裡面農業加值這一塊，然後現在那個國發會跟農委會他們針對農業加值，就是他們希望透過加工，他們很常講的就是把餅做大。

F5：對

A：然後帶動就是像初級的那個農業產量還有契作，比較常聽到他們最常舉例，這個案子推動微熱山丘鳳梨酥，然後不知道你覺得他們的這個構想是不是真的是想將農業變成從生產型農業變成比較是什麼加值型農業的想法？他們認為這樣對整個食品加工，還有對整個初級農業的生產產值整個都會提升。那你覺得這樣子的規畫，還有你看了那個草案，他現在那個條例行政院過了，立法院還在那個審送當中，那你覺得他這個規畫像你是實做者嘛第一線的就是農作栽培業，你覺得他這樣的想法然後跟你自己親身栽培的作物，你覺得他這樣的規畫對你會有什麼影響嗎？還有想法這樣子？

F5：對如果要提升農業的話…

A：對

F5：最、其實最簡單的方式…

A：對

F5：最基本的方式應該是說輔導食品加工業者

A：輔導…

F5：他們去做開發性的產品，然後這一部份其實農委會有在、以前有在做

A：對

F5：只是說你開發新產品之後，他們也不管那個業者要不要接受，像之前有做米餅乾或米麵包嘛！

A：嗯

F5：然後做完出來之後也沒有直接去輔導商家、商店，去比如說讓這個產品該怎

麼去行銷，他只是把農民的米拿出來直接做餅乾然後做完麵包，然後開個記者會。

A：對

F5：發表會，然後就結束了。

A：後續？

F5：後續就沒有了，對，像我們工業也是差不多這種情形。那很多類似、類似說政府一些單位…他們只是很急的想要把一些政績把他拿到，然後拿到之後他就、就沒有後續，所以他產業跟政府的輔導、輔導的…一些主管機關他們並不會很在意說，那這個他們這次做的研究案…或者說推廣的東西以後會不會發展也沒有在關心，不過像自經區這種部份的話……。微熱山丘他也是直接就做一個名聲出來。

A：對

F5：然後我覺得說就政績拿到手了，那後面發生產能的生產者跟加工者就有一些像現在就開始有一些爭議出來。那如果你沒有很好的去做一些規畫的話，去做整面、整個層面的去做規畫，這種問題永遠不會被解決。

A：對

F5：因為我們台灣生產的農產品其實蠻多項。

A：對

F5：不會說一定要進口別人的東西，那你進口別人的東西的話直接傷害、不一定是一級產業，像你今天不用我們美濃，假設我們自己台灣的紅豆來講的話…你直接進口，那第一個影響的就是台灣的農民，那還有相關農業的一些二、三級產業都有，像包裝紙箱、膠帶…

A：包裝紙、喔…

F5：對，然後就像包裝、運輸這些都是本國人…自己在都有連貫性的，因為沒有一個行業是獨立在外的

A：對

F5：那你一個行業被弱勢化之後，他其他行業跟著就有**影響**

F5：因為那他如果要規畫的話，應該是規畫自己國內，不是規畫說那我一個加工廠。那我規畫一個區域給他，那我可以零關稅或是說優惠他的成本可以降低，然後可以賣去國外。那你國、國內人的你不可能因為大家都去這家工、這幾間工廠上班。

A：對

F5：因為整個國家的經濟產業是都在、都有連貫性，所以如果只是因為一個政策你要開放某…因為你可能是為了要讓某幾個產業，讓他可以競、更具有競爭力。他其實犧牲的是還是自己國內所有的產業鏈。

A：對，現在就是像他農業加值他的想法主要是以外銷為主，然後他裡面他有一個42條他可以開放主要是中國，就是他有開放農工產品進來。

F5：對

A：農業的話好像可以開放830多項

F5：對

A：然後830多項因為現在的狀況是有分為那個不准進口跟有條件進入就是國貿局那邊，但是如果自經區裡面的話，他可以為了做加工啊那些的話，他是可以進口那個農業產品進來做加工，還有他、他現在…他就是免除那個限制。

F5：對

F5：像他800多樣的話

A：對

F5：我實際的名、那個產品項目、產品名稱…是我沒有很、沒有拿到看過很詳細的資料

F5：我比較有聽到的就是跟我比較有關係的是紅豆

A：嗯

F5：像紅豆從大陸那邊出口過來的話，直接在當地裝、裝貨好像就是大概在台、每公斤新台幣大概25塊錢

A：就是他如果在那邊然後進來的話

F5：對

A：含就是他們那邊進來的話，每公斤大概20塊

F5：對、對，可能還不算運費、海運費可能還不算

A：好

F5：倉儲可能還不算可能就大概25、6塊

A：嗯

F5：那台灣我們這邊的話一斤收購價大概都是在以這幾年的話平均大概38塊、一斤，然後如果換算成公斤的話大概7、快將近快80塊，70…70、大概75、可能75、76，所以價差差了快三倍

A：對

F5：然後先不論品質因為加工食品他可以克服很多的品質上的問題，所以有些加工食品他對有些產品的話他其實要求不高，像如果說比較除非是比較要求說我做的加工產品是比較符合…食物原來的味道。就特、要有特、具特色的，那一般的話比如說像紅豆如果做成罐頭還有紅豆冰。你吃的是冰的你味覺就被降低了，對，那你進口比較次級的就沒有關係。

A：就沒差？

F5：對，那這樣子的話你的產品其實在、就算是出口到國外也不是、不見得是比較具有競爭力。

A：你說、你說如果他們用那種產品，然後你說比較沒有講求味道的不一定、就是像…？

F5：對、他如果是純粹用加工的手法去製造的加工食品，那他如果這樣子的話他成本被降低了，但是他的產品其實並不具有特色性。

A：對

F5：那如果…今天還卡到一個運費，他的東西假設從中國大陸運紅豆到台灣的話，他會增加一個運費成本，那如果有廠商不管是他國或是自己本國的廠

商…在大陸設廠的話，他工薪又比我們低，那他又…變成說成本又降低就取代就沒有，那他做出來的東西如果是一模一樣的話，那你的優勢成本又更低。這個部份的話我覺得農產品開放800、800多項是非常沒有意義。只是對這些廠商的…提升並不高，最高的就是、就是…可能徵稅的、課稅的問題。

A：他有一些是免稅

F5：對

A：對呀！他現在就是說…外銷的話又是免營利事業所得稅

F5：對

A：然後他有一些生產設備，如果在自經區他是做食品加工的話。他的機器設備也是不用課稅，他變成只是有這些優惠在。

F5：那如果是，我不反對給企業一些優惠的地方

F5：但是如果我給你優惠是…拿國民的納稅錢去補助、補助你、輔導你的，那你就不要、那你社會回饋的包括政府的心態，社會企業心態就應該說我既然拿到人民的…幫助，那應該是反過來幫助國人。

A：對，然後他比較常他們在講的時候農委會跟國發會在關於講這個的話，還有提到像茶葉，另外一個他們很常提到的就是茶葉，就是覺得說他們可以進口茶葉然後這樣子，他說茶葉、台灣的茶葉品質很好再分包。

F5：對

A：然後還有他們也很常提到那個巧克力，他的意思是說像瑞士他們這些國家，他們本身沒有生產可可，但是他們卻變成賣巧克力就是很有優勢，所以他們是覺得這樣子可以帶動整個，但是如果說比如說以整個食品加工跟農業的話，現在討論起來是說好像食品加工會因為這樣子是比較有利基，您覺得呢？然後對農業的、對農人的話好像是這方面的話就是比較不一定，或者是可能會有些衝擊？

F5：那這要去看的話就是說…他進口800、800多項農產品…那有多少是、比例上是台灣沒有在生產的？像如果瑞士巧克力這個部份，因為巧克力的製作…歷

史的話算蠻有久的，而且都在、在歐洲那邊在流行，那他那個產業已經是傳統行業了！然後也是一個傳統品牌，然後以前的話這種東西被發現之後，他們歐洲也沒有產巧、可可豆，那他如果進口這種東西會造成另外一個他競爭上的優勢，因為他沒有衝擊到任何人！

A：對

F5：他反而增加了就業機會跟他們國家的稅收這樣子，那如果是以台灣現在自經區的情形是……第一個先傷害自己的國民，然後企業……他企業可以具備的競爭力也沒有提升，他只是他關稅降低、課稅的項目降低，那、那他就可以懷疑是說那你的獲利來源只是降低關、降低你的稅金而已。

A：嗯嗯

F5：然後像茶葉的部份，台灣已經有很多茶農在東南亞

A：沒錯

F5：對，像我認、也有認識幾個。然後他們自己本身的話，因為台灣自己不夠用……

A：台灣自己不夠？

F5：我們自己生產的茶葉都不夠我們自己喝

A：喔…

F5：對，但是所以我們自己、我們自己有這種需求他才會進口，然後他進口的出來他其實也不是說混、一定會混台灣的茶葉

A：對

F5：他也是有些也是沒有混

A：對

F5：因為台灣的茶葉、好的茶葉是他也不希望他可以去混

A：對

F5：因為好的茶葉的話有人、有固定的人在買

A：對

F5：那我如果不夠的情形之下那我的加工，在台灣的茶葉加工算是…以華人地區

算是比較、技術比較高，那就好像可可豆這個問題，我把茶葉進口進來我的加工的工人，勞工有工作做…他也是增加、增加就業機會啊！

A：對對

F5：實際上其實這樣子的，那如果其他的產品的話800多樣農產品，有、有多少樣是像茶葉這樣子？或是像可可豆這樣子？這是比較令人懷疑。

A：對，所以你、你的意思就是說800多項，可能你就要仔、仔細去看是哪一些對國內是變成是…

F5：有衝擊！

A：有衝擊或是替代的，他變成會取代的嘛！對，但如果說就你的、你的作物，你剛剛有提到紅豆然後還有…

F5：對

A：有芋頭、你剛剛…

F5：我現在沒有種芋頭

A：對，所以可是如果是季節的話，你大概有些作物比如說你主要是賣給就是我們一般，還是說你有賣給像加工、食品加工，現在你的？

F5：我是直接賣給盤商

A：盤給盤商

F5：糧商、對

A：糧商

F5：對，絕大部份的產品都這樣子，然後有一些比較冬、那個季節性的水果的話…

A：對

F5：是自己、自己銷售

A：所以是變成像是那個是算雜糧作物嗎？還是說？

F5：紅豆算雜糧

A：雜糧

F5：對，我主要三種作物一個是稻米，然後稻米的話是台灣本身的糧商在購買的，

然後我們美濃地區的糧食，稻米的話在台灣他是生產過剩。然後有些地區產、生產的稻米是很好賣他是不夠賣，然後有些地區的生產出來的糧食是沒人要買就這樣。然後像我們美濃…美濃地區然後旗山，美濃附近就比較靠近水源的產區的話…他的稻米的品質會比較好，所以他這個部份糧商也知道說，要用比較好的品質的米去混一些比較次、次等、對。

A：那你說像紅豆的話也是糧商嘛！

F5：紅豆也是糧商

A：對，然後你說有主要三種作物稻米、紅豆，然後其他就是像水果嘛！

F5：蕃、蕃茄，對、小果蕃茄

A：蕃茄的話就算是自己銷售？

F5：對、自己銷售，蕃茄的話在台灣是…

A：對

F5：台灣現在農、農、農民有一種自行銷售的方式就是做宅配

A：對、對對對

F5：對，感覺上好像蠻有競爭力

F5：但是…現在一般的幾個像農產、農糧署他會用…農民現有他們自己推廣出來的這種銷售方式，說你可以去看人家比如說像南投有些農民…他種了小蕃茄一台斤賣兩、三百塊，然後你進市場的話可能才賣給、或給行口的才三、四十塊，就是價差就…

A：哇！

F5：十幾倍這樣子！那種東西的話那是內部在競爭，就是…一個、一個作出、一種作物、作物出來…他同期產出。他當然會有優、品質上的落差。那今天是內部在競爭的時候你是內部在提升，那當你的外部進口出來的話會變成一個所謂的你這個產品…如果沒有一個飽合的生產量的話…

A：對

F5：他其實價、銷售價格只是相對差或相對好而已

A：喔，什麼意思？

F5：比如說…內部自己本國的那個單指水果農來講的話…產出的品質不一定一樣

A：對、對

F5：那比較好的品質會賣比較好的價錢，比較差的會比較、比較差的價錢，那他的價格的話是自己在內部這個封閉的市場在比較。那如果沒有其他的產品進來的話，他是不會有所謂的…那個過剩的問題，然後如果你是在外部進來的話，那他的產量就會過剩，那你產量過剩的話那就整個價格就會往下down。

A：整體的？

F5：對對對。像小麥就是這樣子。

A：小麥？

F5：因為我們主食就被小麥影響到。

A：對，所以如果整個來講的話，你說如果像自經區他的想法是希望說，他是希望說透過食品加工然後帶動，他的意思是說他希望連動農業然後整個比如說他的想法是食品加工大，然後那個後面的初、的那個初級產品也大，但是你覺得這樣的想法第一個不一定？我聽起來的你看看是不是這樣，如果不對的話你可以就是…

F5：好

A：就是說因為你覺得像自經區那樣的規畫食品加工，他們本來希望食品加工大，但是你覺得他這樣的設計未必他外銷有競爭力？

F5：對。

A：所以也不一定、如果這樣的話是不是可以說，所以他本來想說可以擴大其實你也覺得沒有那麼樂觀？

F5：沒有那麼樂觀。

A：樂、沒有那麼樂觀，然後你覺得像那個830多項為了食品加工，你覺得其實也要去看細緻，他到底是不是對實際的農民如果有衝擊到的話，可能就是未必可以帶、帶動那個初級的農民嘛！

F5：對

A：對，那現在比如說像他這樣的想法就是說，希望可以提升什麼契作、就是契作量然後生產量，但是你覺得如果你是第一線的你實作者，你覺得說如果他想要提升契作量跟食品加工嘛，然後現在你們現在的資源比如說像農糧署是南區嘛？

F5：南區

A：然後南區然後還有那個現在高雄，那個農業局好像有兩個，一個是高雄市、高雄縣之前，像現在…

F5：之前有兩個現在縣市合併

A：現在是合併嘛！

F5：合併

A：然後你們的資源應該還有農改廠嘛！

F5：對

A：對，那如果說按照比如說像農委會他希望他想像的，他是說比如說像這樣他可以增加契作量啊！然後那個勞動力的那個可以進來，然後農民的收益可以提升，但是你覺得這樣子到底可不可以達到他原來的想法？對，然後農委會是說既有的還是當然、當然都是在做啦！既有的沒有說去停、政策沒有停…

F5：對

A：只是這一個是多出來的，但是你覺得因為你是實做者，你覺得如果他們依照他們的政策目標，他們想要達到的就是你覺得你有什麼建議嗎？

F5：像這個部份建議就是說你就直接不要做這個東西，就是全面就是不要做。

A：這一個不要

F5：因為你…他像微熱山丘這樣契作的話，講…感覺上他只是造一個產業、產業明星。產業明星耶！跟我們農民沒有關係

A：產業明星？

F5：對

A：他是加工

F5：他就是塑造就、就只有一個展、對、一個加工、加工產業的…裡面的一個明星而已，因為農民還是被忽略掉，因為他講的很荒謬就是說我進口、我進口農產品可以提升自己本國的農產品怎麼可能？你是進口別人的東西來打壓自己的、自己的本國的農產、農民，你為什麼要進口就是因為比較便宜嘛！

A：對

F5：對，那你、你想、你只是想買便宜的東西而已，然後你想一個是政、一個是政府要的政績，然後一個是業者想買便宜的東西，然後業者又不想被課稅，那整個對國家不只是對農民，就是你在一個這個加工產業，你連帶關係你就是直接把在國內的原物料的供應者就直接切斷，那你直接被他切、切斷的話，你怎麼可能再去提升他？他只會更慘而已。

A：因為比如說有聽到因為有一個加工業他的、應該、應該是農委會他那邊的說法，他說因為比如說像有一些就算有替代性的好了，他說如果整個加工業擴大的話多多少少還是會使用到一些台灣的(笑)。

F5：就是不保證嘛！

A：對、所以你覺得不保…不保證？

F5：對，因為你從開始你的、你提出來的說明是說你想要提升台灣農業、台灣產業，那…被人家反駁之後你就說多多少少…會去使用本國的產、那個原料產…那一方面的產業。

A：對

F5：那就是開始在矛盾了嘛！你一開始的用意是不是要提升？然後你後來你又不能保證，所以你這樣的規畫如果是照這樣子的情形走下去的話，那本國的產業會提升最起碼獲利會提高、大家會有工作，那現在後面的說法就是說你多多少少會有點、有點東西可以做這樣子。

A：那如果比如說像、那一天我們之前有辦…七月底、八月初的時候有針對這個，我們是辦一個小型的算是10個人的、應該10幾個人的那個座談，然後農委會

有到嘛！農委會2個然後中南區農糧署然後還有農業局衛生、衛生局，就是還有茶商、就是茶葉工會就是他們、他們都有到，然後討論這一件事情這樣子，然後如果說你實際、比如說就你作物的狀況的話，如果說、因為他們有提到說萬一他們是擔心啦！地方是擔心說如果說這個下來的話會衝擊人民的話、農民啦！希望有一些比如說創業、至少就創業基金，或者是說...

F5：對

A：跟食品加工業去怎麼樣去做連結，但是這一個部份比如說你覺得農業局這個，因為你現在的資源都是你、都是你自己，比如說都是你自己去找尋？

F5：對

A：還是說他們有實際給你一些？

F5：沒有、沒有，當然農委會他有再開一些...訓練課程。那這個都是針對農業的然後最近好像、因為有點...最近好像那個農委會有在推第二專長。

A：對，第二專長他那個是？

F5：第二專長訓練，就是叫你農民不要去、你不想工作從事農業的話，可以幫你訓練你第二專長，他是勞工局的事情，就變成你已經、你不再從事農業了嘛！

F5：就是他希望說？

A：你轉型嘛！

F5：他希望說如果有農業、有農民不想從、繼續從事農業的話，那農委會有能力去輔導你去尋找第二專長，那不是你[農委會]的事情那是勞工局的事情。

A：對對對

F5：所以我如果不做農夫的話，我要找第二專長的話...我想從變成勞工的話，我應該是自己去農業局找、找資源。

A：對

F5：然後勞、勞工不想繼續從事工廠、再待在工廠的話...他想要從農，他自己會去找農委會。那現在農委會這種說法的話就是蠻奇怪的，因為你的本份就是做好農業這一塊，那你怎麼去輔導農民？那最近幾年農委會的輔導案就是比

較有名的就是漂鳥計畫

A：嗯，漂鳥計畫，對

F5：然後最近這兩年在南部這邊是那個高雄農改場的……百、百萬年薪農民是這個部份，那整個用意也是蠻脫離實際上農業耕作的部份，因為你不是說找地區，你沒有、你應該是找這個地區比如說像美濃…或是六龜…你們的產業優勢，那個農業、農業產品又是在哪裡？有別於、有區隔的，那有區隔的話你應該是跟國外，因為現在已經我們台灣不需要跟自己人競爭了，因為台灣各地的農產品其實都蠻有特色。

A：對

F5：然後我們現在當然要競爭的必須是國外的農產品

A：對

F5：因為已經沒有辦法再支持了，因為你已經進來了，那你就想辦法不要再增加項目…進口項目，然後你應該是說以本地現有的農民產區他的優勢在哪裡？

A：對、對

F5：然後怎麼去跟國外進口的農產品去做一個競爭，這是才、我覺得才比較重要。包括一些產品的包裝、行銷，像、像現在韓國都賣農產品賣到台灣來，那他們的東西有、有真的會比我們比較好嗎？或許會有幾種比我們比較好，因為人家都有包裝整個產業、產業什麼都提升了，因為像一個農產品一個蕃茄來講的話，不只是一個、不只是蕃茄要好吃，然後你還要他的整個形象，蕃茄也有講形象、農產品也有講形象，那你的生產過程你怎麼讓消費者真的覺得說你的東西是安心、是安全的，然後像我們的GMP現在也出狀況。

F5：然後像農、農業這一塊比、比較好一點的就是那個吉園圃跟產銷履歷還…還做的還蠻不錯，然後再下來有機的話也是已經開始有、有漏洞，因為有機在一些化學的東西成份驗出來的話，他沒有辦法去分辨是不是有機，對，那所以我覺得比較重要的是說你怎麼去把各產區的東西把他拿出來，我們現在有比較多、有幾個比較明星的產業就是那個農產品像拉拉山的水蜜桃、然後巨

峰的葡萄、然後六龜的那個蓮霧就可以用。其實農民已經很…很，農民非常努力去把自己的東西已經做的很好了，然後政府的話也不需要去說再去提升農民的技術、那個產品的優勢性，你是要只要把他的優勢性找出來就行了，因為現在農民的話農民其實他的實作的能力很強。

A：對

F5：不需要你們教我們怎麼種，那需要教我們怎麼種的人，我需要人家教我們的那個人是農改場，他們實作的經驗非常、在研究的方面非常強悍。

A：對

F5：在整個台灣的話，他們研究出來的東西實在不錯的，然後農民的去跟他們接觸也蠻密集。

A：對對對

F5：那至於是說我們在生產這一塊已經沒有問題。對，其實我們的問題比較大的就是說，怎麼去把各產區的農產品…賣出去，還是說…把他的能見度提高。

A：提高

F5：對，比較、最近的比較例子是美濃的橙蜜香小蕃茄

A：什麼東西？

F5：美濃的橙蜜香小蕃茄，像最近的話已經、這幾年已經變成說到過年之前就是要吃橙蜜香的小蕃茄在南部會有這種趨勢存在，那這絕對、這絕對不是政府做出來，這都是農民自己做出來，而且這個部份、這種農作物的話最近幫助美濃農民蠻多的，因為農民學著自己去銷售自己的東西的時候他獲利是蠻高的。

A：就是他那個利、利潤率的話相對於，因為你說他自己銷售相對於之前的比如說他是賣給行口或是市場…

A：可以拿到的？

F5：價格會比較低，因為他如果是交給別人賣的話你的主體性不存在。

A：對

F5：他如果是自己賣的話你很有特色的東西，結果全部人放在一起的時候就變的沒有特色了，然後你就沒有辦法去區隔出消費者，因為一件一樣以一種作物來講的話，他有他的些微的口感、甜度那些差異是存在的，然後有些喜歡你的產品，那他可以知道說在你這邊買的到他喜歡吃的東西。

A：對、對

F5：那你的第一農民的銷售就會比較穩定，然後獲利也比較穩定，然後消費者可以吃到自己想要吃的東西，然後這樣子的話農民收入提高之後，有些人會想要說那我種多一點我的收入會提高。那其實還是有更多人會想說我可以種少一點，我的收益也是很高。

A：對

F5：然後我種少一點的話有些產品、有些農作物就、他就不容易飽和，那就是小而美嘛！然後我種這一種東西種少的話，那我的農藥耗費、化學使用、化肥的使用量其實會降低，因為農業他是如果用比較環保的立場來講的話…

A：對

F5：農業其實是蠻耗資源的一種產業。

A：對、沒錯

F5：那如果怎麼讓農民去學著說其實不用種那麼多東西啊！不要去一直壓榨土地，然後就可以得到比較好的那個收益。

A：那你知道就是像你種的這一個，應該是主要像稻米、紅豆、蕃茄，應該是主要是內銷吧？還是你就交給糧商？

F5：內銷，對、我、我們的產品都內銷

A：主要是內銷嘛！

F5：對，因為這三樣的話在以美濃的產區…對三種作物的話是在台灣是比較搶手，所以還不用打到外銷

A：所以其實你的比如說像你現在算是年輕的農夫嘛？就是…(笑)

F5：還好一點，比較…

A：算是…

F5：比較年輕，他們真的是中、因為我現在也一樣是中年30幾歲啦！

A：對

F5：可是我們美濃的話年輕的農夫不缺。

A：年輕農夫不是因為有一些慢、就是有增加嗎？還是？因為如果現在的話，我記得如果全台灣來講是不是60還是58？上次看一個年齡，所以美濃是相對？

F5：他其實相對年輕

A：你相對年輕是因為有一直有新血、就是新的年輕人加入。

F5：對對對，美濃我認識最年輕的農民的話前年剛退伍，就是頂多22、23歲而已，然後美濃如果算是年輕農民的年齡層大概在35歲以下

A：對

F5：就是叫他年輕農民

A：那你們願意投入是因為看一些比如像、像你是後來，還是你本來就一直…

F5：後來加入

A：你後來加入的

F5：對對

A：對呀！那你的、你的是因為說你的理念啊？還是說就是這一個……

F5：沒有理念(笑)，我純粹想要返家而已因為我是獨子。然後我本身是從事、我是廚師，我都在外面跑，然後我想說還是我一定要回來、回鄉嘛！因為還是要照顧家裡人，就是母親還健在這樣子。那就回來工作，然後回來的話就是、那我們這些農業社會我回來不是做生意開餐廳，就是做其他的工作。

A：對

F5：那如果要做自己的工作，想一想周遭就是有幾個朋友也是在從事農業，那就嘗試學著說這樣去做不一樣的東西做農業這樣子

A：對、對

F5：一開始是這樣

A：對，那如果比如說講就是比較實際的，比如說像收益方面就是你覺得就是…

F5：還不到我上班的、的那種層度，因為現在一年的收入的話

A：對

F5：大概在8、80萬那邊還不到一百萬

A：對、還不到。

F5：那我在外面工作的話也差不多快一百、有一百萬

A：但是比如說工作的強度啊！那一些你覺得？

F5：工作強度…從事農業的強度比較高，對，而且其實農業的技術門檻也蠻高，不會輸一些其他在外面我在外面工作的。然後農業的話比較好一點的地方就是說，工作做完就是自己、自主性很強，就是你想做什麼然後你要什麼時候去做。然後你要怎麼做你都可以自己決定，那有一些限、侷限的地方會限制你的東西，在工作上會限制你的狀態不多，主要是氣候跟那個季節。

A：對

F5：主要就是氣候

A：對，所以你說如果是就你、就你作物的還有你自己個人你是因為返家，然後這三個作物其實你的收益當然是跟你、跟你之前的工作比起來就是還是有、有差一點點

F5：對，原因是因為我技術還不夠成熟，如果再以技術比較成熟一些比較老練的農夫的話，以我的耕作面積跟作物其實獲利可以再更提升。

F5：可以提、空間還很大，然後這個問題就是說為什麼美濃一直不缺新農民？

A：對

F5：因為美濃的農夫我上個月剛加入、剛回來辭掉工作的，就是他在中鋼上班，他一個月是四萬多塊，然後他父母是做代工的。

A：對

F5：就插秧的

A：對

答；他說他不想工作了，那他說好不工作最好就回來接更好，因為在本質上從事農業的父母親不會反對自己的子女回來作農，但是那種職業性的如果是那種不是那、若是非常極小農的話，只是耕作面積很低的那種，就不希望因為他獲利不高。

A：對、對

F5：然後一些非農民就是比如說像教師啊！他們本身社會位階比較高的，他也不希望自己的子女從事農業，然後還有一些比較勞工階層也不希望，因為他們其實不瞭解其實在台灣自己農業如果做的好的話，那是很一個很不錯的行業

A：那這樣聽起來如果以美濃這個地區來講，就是一直有新的人進來就是你們農夫跟全台灣比起來的話年齡可能就稍微年輕

F5：我一直聽到也都是這樣

A：都是這樣子，但我想說、因為我在想說因為這個是勞工局他的案子，就是如果是討論到那個勞動力的部份，當然現在、因為現在這個草案其實還不明朗，但是如果是就你的想法就是他這樣下來的話，你覺得會不會對一些比如說農民的勞動力，或是他們對於前景的你覺得會不會有一些他們影響，或是他們對於農業的想像？

F5：第一個如果自經區他如果做的很好的話，他第一個傷害的、第一個純由勞動業來看的話，會傷害農、還是會傷害農民。

A：會傷害農民？

F5：因為以前的話就是以、以農養工那種社會，進入工業社會，然後就從農、農村拉過很多過於勞…

A：勞動

F5：勞動力去、去經營到工廠，然後現在社會已經是這樣子了嘛！然後你如果自經區他如果真的做成功的話。那這些廠商很…很爭氣他們東西賣的很好，那他的確也就是需要很多員工，那還是從農村拉一部份的人過去

A：對、對

F5：那從這樣子的話農村的人力已經、現在已經很吃緊，然後你又再拉人過去，然後這個產業其實就是會雪上加霜，第一個你的東西做的、你的自經區做的很好的話，第一個農業就已經凋零，然後就一堆人沒有工作，然後就是沒有工作了然後就去工廠上班，就再第二次的影響，對。

A：所以你覺得會是那種跨部門的那種…

F5：對對對，就是勞動力的話會流失掉

A：就是對於勞動力可能是跨、跨部門的[00:38:28]…

F5：那對原、原來的那個勞工的話其實可能他的選擇性會多一點，但是我覺得對他們自己實質上的幫助不大，因為他的…一些、這家加工廠…他可能不會增加新的員工，因為他在外面的工廠又要課稅，然後機器又老舊了…然後他在他現在一個已經過、自經區可以過的話，他直接進駐到自經區裡面

A：自經區

F5：那他開的新的工廠不用課稅，那他也不、不需要再訓練新的員工，因為他舊的員工直接移過來，就是對他們其實沒有很大的影響，他如果做的好的話是其實是從別的地方拉勞動力過去這樣子

A：所以可能會衝擊到農業這一塊

F5：對

A：就是食品、但是食品加工可能會蓬勃，如果說。

F5：如果蓬勃、成功的話(笑)

A：就是如果成功、成功的話

F5：對

A：會蓬勃但是農業人口的話就會再吸引過去

F5：然後這樣對經濟不見得不好，因為收購那個原料其實是價格比較低的，然後你出口成品那你的獲利會提高，就是大概價差會兩到三倍嘛！那其實是這樣子會獲那整個經濟的話是有幫助的，但是對你在這個部份是有幫助的，但是你另外一個區塊就是可能會虧的很慘

A：對，就是如果考慮到整體比如說像…

F5：農業的產業鏈

A：產業、農業的、對對對，可能農業這一塊就…

F5：而且很多優勢的東西可能會消失，因為…

A：優勢是說優勢的農產品嗎？

F5：對，就是甚至一些技術那些或是說一些相關產業的、相關產業的服務可能都會消失掉，像台灣現在比如說印刷是非常、獲利非常高的一個部門啦！然後你少了本國的使用的話他的獲利就降低，那他本來很亮麗的業績就是因為你這個，然後對他沒有直接衝突然後他可能要等到三年之後才發現自己的客戶怎麼流失的那麼快，那那個產業可能就、你很明星的產業可能就消失，不會消失啦！可能就慢慢就退掉了就變夕陽產業這樣子，所以我覺得政府在做一些跨、跨國際的一些重大的政策的時候，真的要去全盤去考量。這種東西他在對台灣的一些整個、整經濟鏈的，他的關係傷害是、是幫助大於傷害，還傷害大於幫助，因為國家資源突然間就投進去。

A：對

F5：當然國家進去就很強悍，投進去就一定會有成果不會沒有成果。那成、後面的成果是什麼？那我們可不可、能不能、有沒有辦法去承受？而且對勞工……其實農業只是生產糧食而且現在我們自己吃的糧食。那勞工的話他有一個在自己國家之內，他有一個非常重要的東西是說他還負、他不只負責本國人的一些，而且他還負責就是說國外訂單，那因為台灣很多那種工廠的話其實是幫人家做代工。

A：代工

F5：對，而且我們的代工項目也蠻強，甚至一些工業上面都蠻不錯，那你如果不小心因為你這樣子，繞一個圈子去傷害到他們那就得不償失。

A：你說傷害到那個？

F5：自己勞工本身，因為他、你…一些比如說像加工食品他的罐頭，那他的罐頭

的容器，他本來可以在台灣生產，這是大家都沒有看到，那如果說自經區一開那這個罐子要去買，可不可以進口？因為原料是自己進口回來我們自己加工，這些加工廠也蠻多、製造蠻多的，製造罐頭那個那罐頭本身，那他開放一個地方就是港口，然後說這邊零關稅什麼什麼…

A：對對對

F5：那因為我們後面還有貨貿他要運輸

A：對，貨貿要談了

F5：對，那如果說我做一個罐頭是給你1塊、1塊錢新台幣，那我可不可以從外國進口進來只剩下不到0.8塊台幣，那他就直接進口啦！他就、他事實傷害另外一個產業，那就直接又是勞工階層在承受這種東西，因為講貨貿、服貿這種東西都太模糊了，他只是弄的很漂亮，其實打廣告的時候什麼好、往好的那方面看。對財團是好的然後對一些得利者是好的，那這些利益錢不會增加，錢永遠是那麼多而已，是你是、在哪裡把錢放到什麼別人的身上，因為我覺得整個衝擊不一定只有那個農業，勞工可能那邊、除非他是本來那個行業的人沒有會、可能會比較好一點，但是你想到周遭就把……連帶的。

A：連帶的。好、好，那如果對於自經區大概你的想法就這樣子。

F5：對

A：還有沒有、你還有沒有什麼要…

F5：就好了。

基本金屬製造業、金屬製品製造業、
機械設備製造業

醫療院所

A：跟你說明這個案子啊，這是五月底六月初，然後高雄市產業總工會是受那個高雄市政府勞工局的委託，然後主要是針對那個自由經濟示範區然後兩岸服務貿易協議，對高雄市的產業還有相關的勞動市場，就是就業市場他會有甚麼樣的影響，然後做一個評估這樣。然後，現在目前，因為，自經區跟服貿比較起來，自經區比較屬於國內自己訂的政策所以，評估的話我們選的產業是以自經區裡面五大事業為主，然後服貿的話就是跟自經區有相關就一併做評估。然後裡面關於醫療的話，自經區裡面有一個叫做國際健康，他是那個因為國家發展委員會他把它叫做國際健康。那服務貿易協議裡面，他有開放一些那個測啊，甚至連那個醫療設備，然後醫院也有服務業，然後還有一些比如說居家照護這些。這些像居家照護這個對以前之前的高雄縣來講的話它有蠻多服務就業人口也在裡面。這樣，所以我們是針對這個來想說，問一下實際工會然後還有醫院方就是的想法這樣子。所以這個面談就是比較開放就是，看就是針對自經區，還有服貿，它現在實際的一些它有一些規劃啦，像自經區裡面它是比較，它有分兩階段，它第一階段已經開始，它在那個機場有接客，就是進來，它希望那個吸收國外的那個病人服務，然後就是它可能幫你配、配到相關的，然後它比較走醫美跟重症的。然後它有一些像自經區裡面它是條例，現在行政院過了，但是立法院這邊的話，因為高雄這邊是黃昭順召委嘛，那它是49條到53條的那個規定。它裡面，如果在自經區裡面它有受一些現在法規的限制像是醫療法，然後它有開放一些甚麼董事這些。它主要是說自由化、彈性化。然後，我看一下，它裡面的那個目的，這段話是引那個國發會，裡面它是說，不受法規限制然後他想吸引那個國外的醫療還有台灣的醫療合作。然後、它說這樣可以提升台灣的醫療服務品質，然後使台灣的人才留在台灣、醫療人才。你覺得它這樣的目的跟它這樣的設計，你覺得它會達到它的目標還是？這樣對你們來講對實際的從業人員？

H1：這個讓我感覺是，很難評估啦，我這一段都可以錄音。簡單講，我們以前

我們也一直想要去弄所謂的觀光旅遊，喔。就是他順便來台灣，然後，如果是適當的CASE做一個檢查之後，那檢查有時候可能必須在對岸，他還沒進來的時候，然後他的資料已經寄，基本資料要有獲得，因為在這裡再做檢查發現說他根本是不適合的時候，等於要退件就麻煩了。他已經人到我們這裡來，我簡單講，我個人的專業，我做全口假牙。那如果你全部都沒有牙齒，到我這裡來，那譬如說在高雄我住個幾天，那我這個，有一個專門的醫師幫我做，從第一次印模、然後第二次印模，然後取甚麼咬合關係，然後試戴到最後完成帶回去。如果我們CONCENTRATE、集中時間大概五天就可以做好一個全口假牙，假設。那這當中也會有一個GAP、休息時間他就可以順便去高雄遊愛河啊、幹甚麼這樣子。那這個東西，做這種高級的假牙其實，外面的市場行情是，天壤之別的差別，這價差可以從三萬到十五萬不等。那如果他做的是很高級的假牙那當然，那他可以收到十五萬。那是可以經營的東西。那最怕的事情是說欸，他到我們這裡來的時候欸，他全口假牙結果還有兩顆牙齒的殘根在那裡，不適合做成全口假牙，要先拔掉。可是一拔了牙齒又要等，他傷口好可能要好幾個月。那個CASE就不是適當的。那個CASE必須在大陸處理好了才能過來。我相信不是只有做假牙，很多行業也許也會有這些東西，他來了經過診斷才發現他根本是不適合或是他必須要先做哪一些部分；所以那個療程可能就要拖長。那像這種東西，你第一個你就會遇到，遇到CASE來的時候，會有一些醫療糾紛的事情。啊你給我打包票到這裡來可以做甚麼，可是實際上他不可以這樣子。那，我也自己有一個很慘痛的經驗我也告訴你一個植牙的事情。我有一個老師，到美國去了，他牙齒在美國爛得一蹋糊塗；他其實自己也是牙醫師，但是他在美國要找那個別的牙醫師幫他植那個牙齒是怕怕。因為可能，在美國雖然去了一段時間，但是他還是不習慣美國；而且在美國的收費很高。所以他，就飛機飛回台灣來，來找我；那我也給他檢查，其實那個CASE，不是那種叫做可以隨拔隨植即種的那個CASE。有些牙齒是可以馬上拔馬上

種的，有些牙齒是不可以馬上拔。但是我跟他講說，欸你這個不可以，他說，哎呀你要幫我做吧，我這個從美國西雅圖飛過來還轉機。弄幾次來，然後下一次要讓我回來又是明年後年我才有辦法回來，你就幫我做吧。結果他的條件是很差很差，而且照我所學的學理是不應該這麼做。但我被綁架因為是自己老師他苦苦哀求我就給他做。但是結果做起來結果效果很差，如我預期的差。那我、我對他也很抱歉啊，到最後只好先幫他拿掉整個。後來他回美國自己種去了。ANYWAY，也有一段不是很愉快的事情。那我、我心裡也一直覺得說這個要怪都怪我自己，你給我壓力我不得不接受這個東西，但是，像這種診斷必須要有事前去做防範。就像他來了，欸你不做不行，做了也不行！所以，可能會很容易引發一些醫療糾紛的問題出來。那個是我自己老師，所以也沒有怪我啦，只是，還是MURMUR一下就回去了。但是我心裡還是覺得過意不去，但是別人可能就不是這樣的結果；我也會覺得說，這些都是有。啊那甚至我也跟他講過，兩岸在這個醫學認知上面還是有很多不同的差距。喔，譬如說我們在牙科來講，有很多我們做瓷牙，他們叫烤瓷，喔。譬如說那些譯文、譯音的東西有些是很接近、但有些是很離譜的：搞、搞，到最後譬如說他們用搞啊這種字，我們在當初的時候在搞甚麼東西呢、奇怪，是事後才慢慢地那些名詞，第一個會統一，所以那個認知基本上就有差距。那些存在文化五十年分隔之後的差距、互相發展出不同的系統的東西，也許他接受的是俄國的，以前的那些我們說列寧式的教育就有差別。那這個東西，基本上認知，我基本上認為會有差別的。喔，那個也是很容易發生誤會跟糾紛。還有這些東西，喔當然可以不可以留下這些人才在台灣其實我也不客氣跟你講，牙科界已經老早有許多人先跑了去登陸大陸在大陸上面、去所謂賺外快去了。醫美也很多，譬如說我今天講，那個高雄那個鐘金源，那，我以前，雖然不是我啦、而是說，我在高雄，那我也會到台北，有幾家診所、譬如說，阿他不會植牙，但是今天你這個診所說我不會植牙很丟人，有病人來要求他植牙、

他不會做，他就另外請我們醫師上去做。這個禮拜六、禮拜天CASE收一收大概3、5個，那我就上去、就收一收，然後一根看二一添做五，大家錢分一分就走了。喔，現在醫美到大陸去大概都是這個樣子。喔，譬如說，鐘金源去做甚麼甚麼、美白啊甚麼東西，就是連續三天啊，幾十萬你賺一賺，然後撈了就回來。那這個東西，當然，必須要限於一些比較，沒有後遺症的CASE。萬一一旦發生了術後的後遺症，後遺症有時候發生不會在短期裡面發生。他來我們這個經貿區弄一弄弄完了以後，當時是不錯啊，走回去才出事情。那，到底是OPT-SERVICE如何去做。譬如說我們在台灣啊，你就去找那個高醫的門診去，那醫師就在那裡跑也跑不掉；至少OPT-SERVICE有CARE。那一邊後續沒有人CARE，尤其只是一個很簡單的動作而已，但是沒有人做就引發變成大失血。所以這個東西，在醫療上可能都是要考慮的事情，沒有人可以打包票。再來，也許生意做好了，如果說我們設的這個園區他們相對也要提供這個園區，我現在最怕的事情是證照認證的問題，證照認證的問題因為在那個地方，到底是屬於我們境內還是境外啊？如果境內用我們的法規去管、還是用他們的法規，還是共同的法規去管，這個我不知道。因為譬如說我們今天常常會發生說我們請美國的一個有名的開甚麼甚麼的醫師來這裡駐診，不行啊，你要去衛生局去報備啊，喔，報備不一定會准。他在這裡是不可以非法執業，所以呢他鼎鼎有名、開心臟某某的醫師，他也只能在這裡現身說法，但他不可以下去實際操作。我想每一個國家都是這樣子。因為今天你來了這個是有名的大師，下次那個人他也說他是大師，誰知道誰是大師、誰去認證這個事情？因為醫療不比其他東西，這個事關人命。你怎麼、你剛剛已經提到這個是重症。尤其是重症後果本身更糟糕的事情，醫美也很重要，他愛美是愛得要死，稍微一點點不美、雖然很主觀，但是，他會覺得他受害很深，其實我們在旁邊看好像也沒怎樣啊，但是對他來講他可能會要求COMPENSATE。所以這些都是我事前有點擔憂的事情。當然，原則上要這麼做我當然不會認為

說是壞事，只是說怎麼去避免這些東西。所以變成是說，你是不是在上海，或者是說在大陸的大都市裏面，喔，要有一些相對點的提供服務、諮詢，要有事前的檢查、事後的服務事項，但這下子可麻煩了，因為你還要在那幾個大都市裏面提供相對的服務，那你勢必有要提供專業的人士在那裏或者諮詢的人，還有在設辦事處的人，那顯然你的成本就又必須要很高，那問題是本來是想賺錢的，結果是還是一樣，又設了那些東西，結果就等於是丟到那裏去，就等於沒有賺到錢，很可能是會得不償失的，所以這個是我想到的這樣。除非那些醫師，因為醫師我們是一起去，在大陸我有幾個好的同事他們也一起開業，甚至是我在國外進修的時候也有大陸去的人在那進修。我有幾個認識他在那邊開業，他也一天到晚叫我去，欸老王啊，來植牙啊，來幫我植牙，喔我都說好謝謝好好好，當然只是成功大家都很高興分錢，只是失敗的時候怎麼辦，對不對？說翻臉就翻臉啊，所以這種東西，好就很好，不好就很差。喔到底有幾個人能踏出第一步去做這個嘗試，我不知道。在我們國內有一些法規很麻煩啦，這個無過失依然要負責啊、醫療無過失。在好幾年前馬偕有一個婦產科的判例，那個醫師明明就沒甚麼錯，也都沒甚麼問題、一切正常，但是那個病人就最後也是因故而離開了，結果這個醫師他還是要賠償。這個判例在我們國內是大家都怕。也就是說如果你會死掉的話即使我用心救你、還要賠償的話要幹嘛喔，對於醫療的人來講是一個重大的傷害。如果這個判例以後也都是這個樣子那還得了。所以你剛才講的做重症、做醫美我都認為那個風險性應該要做評估啦。甚麼樣的醫療比較沒有風險性也許你可以做，但是話說回來這樣的附加價值大概就不高了，你要說賺到甚麼錢也很難。那另外，我不曉得很多，我不曉得他們會不會用這個當作另外一個籌碼，因為我們現在最怕的事情是，他如果服貿，其實我們醫院怕的是像，醫院有很多、不是只有醫生，就是護理的。還有他MEDICAL也就是這些周邊的醫療相關技術的人，就是我們今天講的檢驗師、X光師，那X光師甚至我們今天到醫院裡面的，

那個所謂看護人員，你不要以為看護人員，看護人員他拍痰今天也是要受過一些訓練跟經驗喔，他不是說巴巴巴給他打下去，甚至今天有插鼻胃管的，喔，那個鼻胃管都有刻度有甚麼東西那個如果脫離了胃，你還硬灌進去那個病人會少了CATION，PNEUMONIA就吸入性肺炎，會死，看不好反而會看死。那這個問題，我的意思是說即便是我們看起來好像不怎麼起眼也是一個勞動的東西，其實在醫療上面他都還是要有一些認證，那認證的問題坦白講一句話，如果他那邊硬是要塞一些這個人員過來的話，而不是用台灣的人員，那台灣也許還有一些認證的程序。也許他們也會講說他們那邊也有認證的程序，但是兩個認證程序其實，那邊簡直是說一個難聽的，橡皮圖章在那邊蓋一個，有跟沒有是一樣。但是他嘴巴也不會講說我這張是隨便發的，對不對。那個，程度參差不齊喔。那，劣幣當然就會驅逐良幣，因為那邊的可能薪水會便宜一點。如果那個公用的中心也可以晉用他們的人員那就完了，對不對。你要怎麼去跟人爭，包括醫師、包括護士，現在護士不叫護士，叫護理師。護理師而且現在護理師不像我們以前那樣護士就只有做護士的工作，不是喔，現在護士還有分心臟內科的、小兒科的、新生兒科的，他們叫做專業護理師喔。今天你在那個新生嬰兒房裏面在那邊照顧那些早產兒或甚麼東西的，他有不一樣的訓練。他護理師拿到了以後還要再去考，所謂專業護理師執照。譬如說新生兒專業護理師，喔，我們現在的護士是已經分工LEVEL到這種程度了；對不起我在大陸沒有看到啊，對不對。你去看看這些，我現在只是舉護士的事情，兩者的認證就有很大的差距了。那那個你剛才講那個甚麼中心，是設在一個境外中心，境內的境外中心就是一樣可以來還是說通通都是台灣，還是說就老闆是他來投資。當然，可能要互利也許，但是如果都是他來投資，那我們自己來投資就好了嘛要他來幹嘛。他雖然是、他們雖然是有錢，台灣有錢人也不乏其人啊，我們的資金要設一個這樣的一個醫療診所雖然要一些資金，但是還不至於龐大到我們負擔不起啊；為什麼要讓他來投資這個東西。如果

他來管控這個東西很顯然，我之前會提到MEDICAL很多觀念的問題出來了。剛才講的是比較跟醫療有相關的產業，但是，醫管、醫療的管理人才，也是一個很重要的人才。那觀念上面到底是甚麼是賺錢嘛，可能不止只有賺錢而已喔，我們還有發展我們的很多科技。所以，如果是他們的董事有甚麼三成幾的多少的，他又在裡面要插、軋上一個，可是他卻沒有那個MIND；那那個就很難合作了。到最後會不會又變成另外一廠血汗醫院。我們一直都在喊血汗醫院、血汗醫院；啊又變成一種血汗醫院。老闆就是為了賺錢，然後請了一些所謂高級的一些技術人員來牟取他的利益而已，對不對，哪裡是做醫療。當然如果很善意的話，大家都有錢賺那不是壞事拉。我原則上我還並不是說完全反對。但是，剛才所講的那些弊端要怎麼去防止，大陸那邊當然一定有很多嘛，我剛才講過，醫管也是，就病歷的那些管理人才喔。然後，剛才講檢驗、X光、放射師，喔現在那個所謂電腦斷層用得之多，對不對。你沒有這些人才也沒有辦法去連線做工，醫師也沒有時間去操作這個東西。所以譬如說我們今天講的雷射的 Γ （GAMM）刀和一些所謂機器人、機器手臂去做這個東西，那個都是一個TEAM。你的TEAM大概一、二十個人、龐大的，有的人要去插管、影像顯示甚麼出來之後，有的人去操作那些機械然後醫師在那邊指揮。其實好多個，不是只有一個。現在的醫療團隊都很龐大，那你只要一個螺絲有問題，那我看那個組就垮了。對於這些畢竟是附加價值都是很高啦，我也開始懷疑說欸，大陸雖然號稱十幾億人口，但是能夠有這個能耐、人力負擔這個東西以外，還剛好生一個病，到底有多少市場。與其要這樣子的話就不如，我是覺得說開放某一些醫院讓他去指定啦。

A：你說台灣開放某一些醫院？

H1：某些醫院讓他指定，有辦法做哪一些醫院。我.譬如說我今天講一個不客氣的話，我自己兒子因為有一點問題、需要開刀。我就用E-MAIL到新加坡去，他們那個叫做甚麼瑪麗亞..甚麼甚麼醫院，聖瑪麗亞甚麼甚麼醫院，有的醫

師專門在開那個角膜甚麼.甚麼角化的症、用雷射去切。我們現在雷、雷射在切，在台灣有雷射。但是那個雷射是特殊的雷射、台灣沒有進。所以就跟他約好說我們飛到那邊然後再去繳錢然後看一看就回來，就是這樣。那，這樣看起來似乎是很簡單。我自己把他的在台灣的一些病歷把他，譬如說，用EMAIL掃描以後丟過去給他。有些是本來就是電子檔的，就丟過去。然後點完以後他也SEND回來可以聯絡，就電話連絡。啊聯絡好了他說這應該大概的情形大概知道。不過，他希望我開刀前幾天提早到；然後再檢查，詳細檢查一次看看確定、確定了話那就開。那到最後如果說不適當的話，那他有跟我講說對不起他那他不能做，就新加坡玩一玩啊回去。那我就暑假就帶過去了。那我就自己、自己看完了就回來了。但是台灣跟大陸可能有另外一個問題，我們進去，他們來我們台灣可能就不回去了。這個又是境內管理的問題了，他們很可能譬如說最近不是有一個案子就是他要做醫美結果來還順便做特種營業的女生嘛，結果他是假藉要來做醫美，結果到了兩三個禮拜就在撈金嘛，對不對。這個在他們那種國家，來我們這裡會很明顯，就是你碰到了，你又能奈何。你到最後只是遣送回國而已，你又能怎麼樣，以後拒絕入境、就是這樣而已，你又能處罰他甚麼。所以根本沒有罰則、他也根本不用怕，對不對。誰都可以來想要隆個乳，我說我要來隆乳你怎麼可以不行，我要想牙齒美白一下不可以嗎？這個是法令上面如何配合讓民眾可以去安心。所以其實如果說這一些都是可以防弊的話他直接，我就覺得說你就直接丟高醫、本來就有心臟內科我們，希望這幾個大醫院、開放嘛，然後有一個特別服務的窗口給你就好了。為什麼要花了那麼多心血，然後本來那些檢查的儀器本來都是現成的，喔，那如果說是這樣子就變成是我們今天看到的，我們台灣有一些所謂貴族醫院。你那個開的那個店就讓我整個感觸就是一個貴族醫院。

A：那這一個就是，有，自經區就是其中一個的討論就是這個啊。就是說會有階級化醫療，就是可能會變商業化然後會就是去衝擊到到底醫療資源是公共

化，是屬於公共化還是屬於私有財的這種背後的那種價值觀的差異。

H1：我認為一定會被質疑這個。那當然如果今天台灣的醫療人員是非常豐富的，所以講客氣話就是變成說已經是醫師人員過剩，喔，那當然有一些人去做那些事，去增加一些所謂的財源，我倒是不覺得不好啦。你有、因為說實在的，我們台灣的醫療事實上是非常發達的因為大部分的家長，都是要把最優秀的孩子送到這個醫療，這些是我們跟國外可能不是一樣的事情。所以最優秀的人都在醫療，那每一年那麼多的醫師在製造出來，那造成的事情是市場過飽和。當然我們健保開放對於這些過飽和是不是沖淡，但話說回來，我們健保已經走到一個我們的醫療資源好像太容易取得，所以醫院很便宜。其實如果你到國外很多國家去看，哪有這麼便宜在看病的。給民眾太多便宜、太多好處，民眾倒不知道感謝還常引發醫療糾紛。譬如說你今天看到的，在急診室打護士打醫師，甚至在手術完打，還是在我們學校發生過。只是說因為不希望見報、息事寧人，其實那個案子不知道多少。醫療人員已經是被看成是跟商業一樣的行為；根本，跟我們以前那樣傳統說要對醫師的尊敬跟感謝，好像變成這個做生意一樣。這個本來我們社會就已經在走這個風，如果是這樣做，我認為會更快、會更加速。有錢人才有得醫那沒錢人就沒得醫。其實很多、很多年輕人來做醫師，他剛開始的時候比較是想到賺錢，有的人是很願意去做服務的，我還是有看到有幾個這樣的醫師、不是全部都是那樣子。但是你這樣的鼓勵下去很可能變成是這樣。那你講的是對的，這是不是在教育或是人格上會有一些變化，我是同意這個看法。變成有錢才有救、沒錢就放著等死這樣。那，醫療資源基本上現在看起來就是這個樣子。你再這樣做更是這樣，阿如果他要來看高醫，譬如說高醫有一個叫高興門診，你知道吧。

A：高興？

H1：高興、高興，興盛的興。那個高興門診掛一次號要一千五百塊。你要看甚麼科要指定醫師，先電話聯絡再幫你安排，很多健保掛號掛不進去，就掛

高興門診進去。啊但是，很奇怪的事情是你明明就是掛不到這個醫師的號，你去掛高興門診；但是那個病人又會很心不甘情不願啊覺得說，欸我本來有健保，掛號費本來是兩百塊、兩百五十塊可以了，為什麼要我花到很多錢。他看到醫師很高興，可是等他去付錢就很高興，不甘情願。然後就會去健保局投訴。你去高興門診看病呢，到底是要看自費，還是要看健保，只有提高掛號費。那所以去掛高興門診，可能還要寫一個所謂的聲明書啊，病人會覺得很奇怪，這侵犯他權益，他說怎麼兜都兜不好，這個是在高醫看到的現象。他說你如果掛號掛不進去我就跟你說你去掛高興門診，就去花錢，還竟然有這種事情。

A：那我請問一下高興門診是一個科還是甚麼？

H1：不是，就是一個門診。你給他看哪一個門診，那個是二樓那邊。你給他掛，你要看哪一個科都可以，甚至你要指定哪一個醫師都可以。你要找我看啦，當然你要是先打電話跟他預約，他那個門診就會幫你，就會打電話來欸王醫師有個病人，譬如說明天禮拜幾、幾點要看甚麼病；他就幫我聯絡啊，你就可以來。啊我我就往下留，除非他很緊急的話就是，約好了就看。所以你要看哪個醫師就看哪個醫師，那叫高興門診這個東西這樣。

A：所以那個病患也知道是自費？

H1：是的。但是，譬如說他來看我的病人有的時候，他的病是健保可以給付的，還是開健保，只有高興門診他的掛號費，但是他處理還是用健保去申報，這樣了解。本來就有這種東西了，我看到的是這樣，在這裡我們講甚麼，我不知道要怎麼說。譬如說，我們很多醫院已經那個看護啊，喔像看護，看護那個很多都是由外面的所謂外包的那種公司來經營。很多看護，當然在我們國內其實是應該要去訓練考照。那，考照當然不是很好考，不過還是有考。不過你現在可以看到的那個看護很多都是外配的，啊都外配在做這些事情。坦白講一句話，也許這種工作，呃，比較辛苦啦。因為，有的人是屎屎尿尿拉，很多，甚至有時候，要全天候24小時的這樣，不然你在

做，很多人可能是比較不喜歡這種行業，有時候這種工作，漸漸地台勞就看不到了。那你現在看到的都是外配或甚麼的；但是話說回來，當你自己的媽生病了，去住院；當你看到外配的時候你覺得說啊，不好相處。他們的生活習慣、很多民土風情，完全不一樣。甚至我也覺得是說，在服務的觀念或者是說，那個一個人性的上面來看，我都覺得他們現實到我們會覺得很可怕，我不行啦。台灣人至少還會想說我拿你這個錢，我把你媽媽顧好；他不是，他覺得這是你家的事情，那錢我要賺，所以他在做事情變成說應付，你有沒有辦法接受這樣的CASE。所以你如果真的住院，你要去請一個看護；你如果看到外配我都說我不要請這個，我不要。我已經這種情形看太多了。你說他沒有看護執照，他也是有的，這是那問題的一個本質，那個民族性。那大陸那邊我不曉得也許因為競爭壓力大、人太多了，所以那種就思維、想法，我們人是應該盡量幫助；我們台灣人大部分都比較善良，不是所有的拉，大部分的，可能在那些工作上可以發現他們很賣力，喔，去把他們當作短期的父母、你把他們當作父母在照顧這樣子。在他們身上很難得看到這些東西；這是在醫療單位看過的事情。啊那時候我是不予置喙拉；但是如果是發生在我自己父母身上，我不要啊。這些都是，這種層面都是我很難評估的東西，是不是。你全部都要用績效、用甚麼東西看，醫療基本上好像不是這樣子，對不對。醫療很多東西事實上是一個人的，人跟人之間的互動關係；我今天誠心來看你、安慰兩句，你本來沒做好，你的心情也好了啊、好很多了啊，那要怎麼評估，我是覺得困難拉。關係跟現實的層面就是說，那一種工作允許我們自己台灣人做的，慢慢不做了；或少人去做了；或者是台灣人要求的CHARGE較高。

A：可是勞動條件、看護的勞動條件也是不是很好？

H1：是，剛才講過嘛，基本上那個都是等於在加班24小時，對不對。這個是特殊職業嘛，所以應該跳脫這個勞基法的這個，每天工作8小時，然後OVERTIME加到12小時為止，好像沒辦法這麼做。其實也應該可以做但是，

如果強制下去，這些醫護人員，喔不是醫護人員，是家屬，可能要付很多的費用；就12點到了換一個、換班。應該是這樣才對。但，在台灣大概一勤就是一整天嘛，對不對。那一整天那這勞動大家口頭上有約定但其實那個，那個契約照理來講說違法吧。那個，你應該唸過勞動的法令那每天工作八小時、不得超過十二小時得以加班，第一、二小時是加0.33，到後面1.66就是這樣子，那根本沒來這一套的吧。這個都是我們的法規，雖然有規定但是沒有執行；所以一般我們請看護，其實看護也沒有在COMPLAIN這個東西啊，所以大家都相安無事這樣過了。其實所以，我也覺得這些地方都很多很多很難管理的事情。我自己當理事長，在這裡發生的事情太多了。例如說，今天護士好了，剛才講的這個勞動條件時間的問題就好了；哪有人說差一分鐘、差兩分鐘就在那裏計較的。你今天這個病人剛好在抽痰，阿你八點鐘下班時間到就把他丟在那邊，不會吧。因為，這個病人今天萬一有甚麼閃失，你負的責任可能要更大，所以大概還是會把他抽完，然後弄一弄然後交接清楚。一交接可能，譬如說一個護士，看八個病人就好；那是最MINIMUM的啦甚至有些一些血汗業主，能開到十二、十五個都可以。那在高醫可能六到八名，今天，這個甲，血壓有沒有升高啊、今天有沒有大便、小便的量好像沒出來喔、還在咳嗽喔、還在發燒喔，或者是他今天多開哪一個藥、等下要送去照X光，就光一個病人，你就要交接這些、都是要講清楚。給藥給的多少、要不要填哪一個藥、醫師剛才才有下令，他都要交接。八床的病人，你說把這些事情都搞清楚我看三十分鐘、所以，沒有一個護士是在正常時間下班的。那，你如果說硬要實施勞動法說喔，八點了，給我下班、怎麼辦，不可能的事情。所以，你說要叫醫院他說、為了說交接半小時去加他薪水、醫院也在說，我這是正常的事情啊，喔，護士常常會來跟我們COMPLAIN這個事情。再講回來，譬如說我們今天講，我醫師在看診、你護士在幫我忙，結果病人一掛掛了60號。早上八點半看到十二點應該結束，結果看到下午三點還在看。那個護士說哎，醫生對不

起、我下班啦、走了，在職場上沒有人這個樣子的，但是他長期OVERTIME四個小時，你說你要跟醫院去說加班費、你常常要吵加班費，我是覺得說醫院如果是很照顧護士應該給他，因為你看了這麼多病人嘛應該有收入可以付得起加班費。但是，健保可不是這樣、健保現在是總額給付、看多少就多少。你看再多還是那麼多，那這是現在我們制度上很大的問題。醫生也不想看那麼多、但是你不讓他掛號他就會透過很多關係來掛號。你不看也不行。我們以前案例是看到晚上三點多，啊你怎麼辦。掛不到號的病人會覺得說，你怎麼突然把它CUT掉了，還得告你這個醫院服務太差，對不對。所以、這個醫院變成是裡外都不是人，包括醫師護士，護士受不了他就走了。

A：對。因為我在想說，如果就我們自經區跟服貿，如果他想要提升服務品質跟留住人才，因為我覺得像你剛剛講的那些有沒有，我覺得很像是就本來國內制度面的一些問題。他如果感覺他要透過這個去，感覺他好像那個藥引子限定變成說他是，可能我不知道他真正的想法到底是怎麼樣，但至少他說出來，比如說，自經區，第一個可以增加醫院收入、第二個留住人才、提升服務品質；但是你剛剛講，比如說像你剛剛講的那些，這個案似乎對人才.....

H1：對、對我們國內的所有服務品質提升，我想一點都沒有。他只是對特定人士的服務品質去提升，對不對。對我們國內、國人是沒有甚麼服務品質可以提升，沒有啊、無關拉。倒是他花大錢，我們可能用高規格品質對待，有可能對不對。那這就引發，剛剛你講的就是好像，有錢人才有命能救一樣，這個是一個。那你要留住醫師的人才，譬如說我今天講、這倒是有一點可能性。因為現在我不客氣講，我們在公家醫院的這些的給付都是因為你那個偏低啊、待遇都是偏低的，比起國外來講都是偏低的。所以，如果不這樣的話，大概譬如說我今天講大陸譬如說來給我挖一挖說，我一個月給我保證金五十萬。那，至少給你誠意嘛，那我可能會考慮退休之前就去了，

對不對，我就算明明知道大陸是一個危險地帶，因為他說的話又常常不算話啦、然後法令常常會更改、然後會把我們坑人，對不對。或者是說我的技術被他學光了以後可能一腳把你踢開，我們不是不知道，統統知道，這大陸會幹甚麼事情大家都知道。那他要把我的經驗、把我的知識全都學進來，至少還有兩三年，對不對。那我就是在最後三年我要把它賣掉，譬如說我今天在高醫服務，譬如說我今天一個月薪水十萬塊錢，到那邊去五十萬，五倍對不對。我做一年等於是做五年，那我剩下譬如說五年，那我只做三年，那就三五十五，就賺十五年回來我要退休了也輕鬆一點，有人都會有這個想法、包括我在內都會有這個想法，就會也去了、我會被挖去。或是在這裡我們很多人事情壓啊、那不喜歡，或是升等升不上去，因為絕對不是你的能力問題，是因為派系或是因為一些政治因素。在那邊，就賺錢也很好，最後總是要退休的嘛，那你就會去，啊所以都是一些可能會比較成熟的醫師會去。現在最糟的是我們現在醫療，不要以為台灣醫療很強，我都認為那是假象，我要如果有機會，你可以寫到這一點，今天台灣的醫療已經慢慢商業化之後，變成是以前我們這個四大皆空的這個科啊，我們以前是內、外、兒、婦，婦產科、兒科、內科、外科，這些科，是以前所謂主力的科，現在沒有人走這個科。這些科我們在醫院裡面叫做羅織困難科，羅就是招人的羅、網羅的羅；叫羅織困難科。那些科招來的醫師，離譜到甚麼程度你都應該要去看。以前我們大部分的人都會第一志願體力強比較ACTIVE的走外科；那比較斯文一點的、比較有腦筋會想的去走內科，但是現在呢，外科、內科，外科開刀沒甚麼錢、然後要值班、動不動就被告，那LOADING很大，所以沒有人走。都喜歡去走，常常看到的醫美，喔雷射打一打幾千塊、溶油溶一下好幾萬，就算有風險也不至於要人命。所以現在的孩子要甚麼、要走皮膚科、要走眼科。眼科就白內障手術一下三萬五萬、好賺。婦產科沒人走啊，一個自然生產才三千八吧，沒有人走。所以，那些科我們長期招啊，就住院醫師招不到。這個都已經是大家都知

道的事情了，現在，剛才講說皮膚科，哇一招來一堆人，都是要去走皮膚科，啊皮膚有甚麼好看的。只有很少數的，那種非常奇特的疾病、那其實都是不好去醫。那婦產科醫師也沒得生了，就跑去作醫美，剛才我講那個鐘金源醫師就是婦產科醫師啊，啊所以現在高醫是這個樣子，住院醫師招不滿所以還要再加錢，叫羅織困難科特殊加給。再給多一點的薪水喔，還是招不到。本來醫師招來到高醫來勒，住院醫師一定要考上醫師執照，現在有放寬了，考不上之後願意來也收。你要知道在高醫這個事情說出來是很難聽的喔，那他考不上的，允許他在這兩年裡面考上就好，一直放寬、一直放寬。所以對人生命最要緊的幾個科，用的醫師都是最差的。那像國內目前的現象已經是這個樣子了，結果你還是鼓勵做醫美、都跑到那裏去。我認為、覺得奇怪了，所以現在高醫是淒慘到甚麼程度，我們這一代的還好，就是申請。所以，我們現在醫學很強盛，絕對不是新生這一代的事情；是像我這種中生代大概50歲左右，甚至45到60歲之間這一批人。這一批人當初還是很照起工這樣去走、走出來的。那下面的就是說，我懷疑他的能力，高醫他現在，內科、值班，以前我們當主治醫師，哪有主治醫師在值班的，主治醫師，好不容易做主治醫師是不值班的。可能會有一個我們這個DUTY，譬如說我們這幾個主治醫師，欸這個禮拜六禮拜天、欸老王，今天你稍微注意一下，下個禮拜六禮拜天，欸楊小姐你注意一下，就是換誰。那意思甚麼叫做注意一下就是，我在家裡，我不會跑很遠，萬一醫院的總醫師或者甚麼人他沒辦法處理、打個電話來我可能穿個拖鞋就跑去醫院幫忙弄一弄再回來；那個叫ON DUTY，就不是值班，但是他要找我找得到；很緊急他就來找我。現在不是喔，現在值班，欸主治醫師還要去值班欸，已經是到這種程度了，主治醫師你不值班，底下住院醫師不夠啊、怎麼值班。所以現在，我聽到內科是這樣、內科的已經我們、主治醫師叫V啊、VS我們就簡稱V。VS三年了都還在值班。這個是目前我們國內的醫療生態，不是沒有醫師，但是醫師全部都偏向那個地方去了。你現在所講的這一些

東西，也許重症有可能啦，重症有可能；但是剛才講醫美啦、甚至植牙這些東西我看是鼓勵大家去撈錢、撈金啦，本來學醫療是一個救人的行業的東西，好像變很商業化。對於目前國內醫療生態的改善我認為不大、還是畸形發展。尤其，像這個韓國他們是做整形醫師他們做得很好啊，那可能、整個國家有一半的醫師都在做整形的、有可能。那其他科怎麼辦，我不知道。其他的科到最後大家都不願意走，譬如說我們今天講急診，急診科的主治醫師是所謂水漲船高，急診科的醫師，起跳價已經喊到三十萬還沒有人要做喔；你想，那個錢再加再加，沒人要來。現在的人，你如果有晚上有去過急診喔，是不是去那邊坐一下就好了，高醫可能還好一點，譬如說你到台北榮總，一個晚上保證來兩百個。兩百個可能有幾個主治醫師在，譬如說啊婦產科的、外科系的，可能一到兩個。一個晚上，雖然有幾個主治醫師，大概每個主治醫師大概分個四、五十個大概跑不掉啦。所以也許他會有底下會有一批、一批屬下、一些住院醫師啊，或者是助理等，一批人在幫他做事情。但是看四、五十個，今天講個實在話，譬如今天有一個是、那個車禍這麼一撞，已經在大量出血、會死了，他當然馬上處理。可能那個布幕就這樣一拉、他就四、五個人進去就開始，MASSAGE或甚麼就開始搞，搞半天搞不好搞一個多小時，走出來還是翹了、掛了。但是還有三十九個在外面等，三十九個人在外面等，每個人都痛啊、不舒服，啊你怎麼沒有先看我，對醫師不禮貌的行為就出來了。你如果去看過一次急診，就知道；那個醫師，他做了幾個月他就跟你講說，欸他三更半夜還在那搞東搞西的，生活完全沒有正常、不規律，你要有錢幹嘛，賣命錢。以外，我生活要有品質，你都要有品質我自己不要品質。所以，急診科的醫師現在是缺到每家醫院都要搶。那個價碼已經高到平常主治醫師的兩三倍還找不到醫師喔。這個是我們自己的醫療生態，他如果說要去、他說要去改善這個我認為一點幫助都沒有啦。讓那些主治醫師……幹嘛，找個機會更好的跑去醫美做算了，對不對。不好意思都是我在講，看你要問甚麼問題。

A：不會啊

H1：我想到就講。

A：對，因為主要是、剛剛聽下來的感覺是就是如果主要要留住人才這件事。而且聽起來剛剛提到像甚麼很多分工很細的，所以人才一般會比較談醫師欸，但是其實你說很多做很細項的比如說，你剛剛講那個，操作一個那個，那個其實也是算整個醫療、一個台灣的，算是那個一個人才的部分。然後培養……

H1：我是覺得、覺得說，他只看到目前我們台灣浮出檯面的這些醫療人員，譬如我講我們這些中生代當年，今天在用的醫師其實是二、三十年前，二十年前訓練飽和下來的醫師。我們現在在用的醫師是這樣，素質、還有道德、人格各方面應該還算好。可是下一代可能不是這樣的想法喔。醫學教育也跟著社會的脈動在走，可能不是你想的這樣。當然你要讓這些比較大牌一點的醫師可以有一個比較好的職場或者是賺多一點的錢可能有幫助，那是對這些少部分。對整個醫療大環境來講我倒不認為會有太大的改善。這個譬如說今天，一個民代就可以去打一個護士，這長庚發生的事情，對不對；還自己大言不慚的說我、我沒錯啊怎麼樣怎麼樣。做錯事情還大言不慚，那高醫也發生過。社會指責歸指責，還是在發生中。電話你打一下。

A：所以，如果時間，按照預期訪談時間……。所以如果說，比如說它這樣子整個規劃我聽起來，如果做一個摘要，看你聽聽看你這樣是不是就是覺得我這樣子做一個小的結論就是說，如果就自經區跟服貿他原來設想的目的就是說，比如說，我可以提升服務品質、解決人力，然後希望留下人才、留住人才在台灣。他其實，可以去著墨跟發揮的點有限，然後，有、有可能是比像現在最迫切、迫切的問題是四大皆空的問題，他有可能會，非但沒有解決，可能會引導。

H1：還會加速。

A：對，然後、然後可能會使醫療本來是屬於比較是照顧，然後國民健康的那個部分可能會因為商業化，的那種帶動，對。

H1：我也同意你這樣的SUMMARY啦。我也必須要講一些..可能，世界都是開始財團企業化的問題。譬如說我們台灣開始有醫管，也是長庚醫院開始去搞這些東西。醫院的醫療管理、醫院管理。醫管，這個東西是長庚去弄出來的。但是你今天如果去問很多比較資深一點的老師、醫師們，大概每個人都把長庚罵幾句。因為醫療本身不是能夠用管理；因為他是一個相當人性的東西，結果醫師卻要.....，譬如說我們今天看到一個病人，我給他診治這樣子，甲是這個病、乙也是那個病。雖然病是一樣的，但診療的方式可能不同。會因人、因個體而差異；甚至人，有差因為本來就是人的問題，對不對。譬如說我們也常常看到說欸，我這個、這個病可能有人好得很快，三天可以出院，但有的人七天還出不了院。你卻說這就是原本只能住三天的病，對不對。那，一旦發生有一個比較例外的事情，那說你超過三天、多住了四天，因為人家多住了一個禮拜就四天全部扣錢。因為，用管理就是一件多少錢嘛，我、你住四天也是付這個錢，你住七天也是付這個錢；你就是給我治療這個病。醫療、醫管走到最後大概都變成這個樣子。你在社會上看到很多奇怪的事情就發生了，那醫師到最後會被逼啊，逼到最後的結果譬如說你明明還沒有復癒好，他就要趕著你出院去。他不逼，後面的醫管人員、上面的，我們講說這個會計的部門就開始講欸，你怎麼還讓他住院呢，這個扣你薪水喔。這個是醫護人員背後的苦啦，所以這個東西根本就不能夠完全用這樣的商業化的事情。所以現在又在實施了嘛，現在第幾階段的健保我們就是要這樣子做實施嘛。下一階段呢，我想明年的樣子，明年的元月一號就要實施這個我們叫甚麼T.....什麼分裂法，那全名我記不起來。就是要實施這樣的甚麼、甚麼樣的病、診斷甚麼、怎麼開藥、怎麼治療；然後甚麼時候出院。那一直被人家攻擊所以現在他要把分裂法分得更細也就是說，剛才我，你說，他住四千，結果是我們今天講好，這

個盲腸炎好了，闌尾炎喔，有只是發炎的、那叫，比如說代號是LE1。那，這個已經破掉了、那很嚴重，已經形成腹膜炎那叫LE1.4，喔；再細分。1、2、3、4四大細分，分完了以後啊這個4就可以住十天，阿1的只能住三天；他現在要用這樣的東西啊，有時候1到2這段空間很難細分欸。那，我要是比較保險的，我就是都給你寫4。然後他就開始講說欸，4照調查比例只有20%。那你就醫醫師就要在那邊算算算，已經有25%了，那這邊就寫3、不要寫4。所以醫師也在做假嘛。我講難聽一點是做假，然後花了很多精神在做這些事情，OK，這個是我們目前醫療看到的行為都這個樣子。醫師這樣做對嗎，當然是不對啊。不過，不這樣做怎麼辦。你要自己吸收，我看你做了很多事還沒薪水拿，那誰當醫生啊。醫生絕對不是聖人、也是人啊。像我看到這樣說，明年元月一號就要實施這個制度了，喔我不知道醫院現在怎麼因應這個事情；你到底要怎麼去，去教你的醫生，老實做的可能都沒飯吃。所以這個回到我們最根本的問題，你如果是要留住醫師人才，這些東西，我都覺得那個不是問題。不是那個東西去解這個東西，所以那個東西是政治上的語言，我會把它這樣子想。如果說我們、我今天看到譬如說，長庚醫院好了，已經在大陸那個福建有醫院啦，那上海本來要開嘛，那北京本來也要去開後來北京砍掉了。基本上你知道北京為甚麼要砍掉，因為不是王永慶過去那邊開，是大陸不讓他開欸。我去大陸演講的時候，他們的院長就告訴我一個笑話拉，他說大陸人最喜歡用那種、那種的語言在講。他說，哎呀，王教授你知道不知道這個孔雀東南飛啊。我說，我那時候愣了一下。因為孔雀東南飛、十里一徘徊，那個是古詩嘛、五言古詩。我以為他在考我、我的文章好不好、有沒有素養。我就開始背那個詩給他聽，結果我一背，他發現說我怎麼在背那個詩啊，欸他說阿，不是不是這個意思；然後大家全桌的人都在笑；我不知道他在笑甚麼。我說，欸欸欸，院長啊到底是甚麼回事，你講，不要、不要讓我笑得不知所措啊。他才講說所謂的孔雀東南飛是甚麼，他說當時後王永慶開了這些醫院還不夠，大

陸的醫療的事業。我到了那個景德醫學院去演講，講說我的一個副教授在那裏當牙科副主任，他一個月的薪水當時他有一點早了；那十年前的事情。他一個月薪水人民幣一千五百塊那個時候，那，他說孔雀東南飛那就是，這一些教授級還有主管、主任級的醫師就是孔雀；羽毛非常豐富亮麗、然後都往東南沿海飛去，因為去到那邊，薪水就變成九千塊人民幣。那時候、十年前，我才知道說孔雀東南飛原來是指這個東西，都往東南沿海這邊飛過去，從上海一直到深圳、福建這些都是。啊這個講了兩句話以後他又講說，哎呀怎麼只是孔雀東南飛，麻雀也東南飛啊。麻雀就是比較年輕一點的主治醫師，把它叫做麻雀、還不是很漂亮，但也會飛了；麻雀也東南飛。還沒講完，另外一個就講說蒼蠅、蚊子也東南飛啊；蒼蠅、蚊子就是那些一般的住院醫師那些，更YOUNG的醫師也都東南飛。所以，那個薪資結構基本上就像是一個虹吸現象一樣，人自然而然的全部都跑到東南沿海去了。因為，長庚醫院喊價七千到九千塊，月薪打破了他們的規矩。所以，當長庚醫院要去北京要去開的時候，北京不允許他開。因為這樣一開下去，他們所有的政治資源大概會全部跑掉，大部分都跑去那邊去了。一般民眾可能就剛才講的，會落得赤腳醫生讓他去看，這個是大陸本身的問題，那台灣可能還不致到這麼嚴重。那他們本身還比我們還嚴重的事情還多的是。譬如說證照認證的問題，不是我們互相認證的問題，是他們自己本身的問題。譬如說他們國家之大、人口之多啊，學校、亂七八糟的學校一堆啊，國家裡面有所謂國家級的這個醫學院；跟一般所謂省級、縣級的那種醫學班，那個差太多了。我以牙科為例來講，他們叫正旗班，就好像我們正規軍一樣，這種班，就是一定要念六年你才畢業；那人數很少的，一個省份不到幾個人。所以你要照顧這麼多的人口，根本是沒有辦法。所以呢，他們會把醫師的執照分成所謂的，國家級的、省級的、縣級的醫師。縣級的醫師就是你只准在這個縣的附近行醫而已，那是你們不知道說大陸一卡通就可以通到底。所以，有些牙科來講，有的人念六年、有的人念四

年，有的念三年。因為他國家大他必須要，就算小地方也要有幾個..雖然醫術不太高明但是總是牙齒痛起來還是有人可以照顧；所以也要配置這種要快速生產、大量生產的，所以就有這種所謂縣級的醫師在那邊。那個，都沒有浮出檯面讓我們看到；那這些制度是他們那邊特有的東西，到我們這邊到底怎麼去認定這一些東西啊，你設了這個中心，我們這個中心能不能請他們的醫師，這個我懷疑的。所以你說要讓我們這裡醫師有錢賺，很難說。這個中心我也很擔心說，政府來主持，政府又很常公私不分，那可能是大財團介入去，標售或牟得這一塊的經營權利；結果又背後是財團。財團剛才講說，引用、引進的範圍、醫管行為的話，很可能就是收、收，要牟取利潤；利潤除了從病人身上拿，也從醫師身上壓榨；那必要的時候可能就會發生，那兩管齊下。那，只要把這個大牌的醫師，找一個有名的來當作噱頭就好。那就是經營管理上會發生很多的漏洞就是這樣。那剛才講說要去壓榨這些東西的時候，那可能我們這個地方因為是好像兩岸都可以共管，所以也可以去請那邊的人，如果你選擇要去請那邊人，如果允許請那邊的醫師的話，那完了。那剛才講到這個認證的問題、那境外醫師基本上他這個資格的問題，再來就是他在我們台灣的土地上行醫喔，要受我們的法律有管轄，這是法律問題。我看會不會碰到這個事情。至於能不能賺到錢可能，少數幾個人會分到一點、一點羹是有，但是所有大多數的醫護人員會分到羹，我認為那個是整個國家那個所謂的醫療的這個，這些支出那麼龐大，那個只不過是裡面的其中滄海一粟而已。不大，我認為不大；但要提供比較好的服務我是覺得，其實醫院都可以做。你現在就是要怎麼去控管，他來的、假借這個名義，來做了然後不回去；或是變相去做別的事情。所以這一塊我覺得其實醫院，其實本來醫院，我們台灣的醫院、這個香港人要來台灣看病也沒有說他不可以來看病啊，對不對；新加坡人要來看病也沒有說不能來看病啊。甚至我們美國的，華僑都回來我們這裡看牙齒的啊，因為他那邊太貴、我們這邊便宜啊。他就飛回來看一看就好啦。

這個、這個你為什麼要特別去設這個東西，因為只是一個方便管道而已。
那為什麼需要方便這個管道我在覺得，很可能是財團後面在搞鬼。我都是
認為是這樣子，我不認為是好事情。OK，大概是這樣。

A：好、好，謝謝。

A：我是高雄市產業總工會委託的研究員，今天來做個拜訪，就是想要了解自由經濟示範區裡面有一個國際健康的規劃，還有服務貿易協議，有針對醫療服務業、醫療院所做一個部門的開放。想要請教業者，對於他這個細緻的自經區的特別條例還有服貿他協議裡面做的開放，有沒有一些想法？主要是對於整個產業結構，或者是從業人員本身會有什麼影響，大概做一個開放性的討論。

H2：我在想針對整個自由經濟示範特別條例的一些國際醫療規劃的部分，在利的部分，我們當然很高興有這樣子示範區的規劃，一進來的部分，不僅會帶動我們整個醫療市場，他的服務品質、醫療品質，相對的也會讓我們整個醫療產業的結構上或是角色上，有更深一層的改變，可以在技術互相交流下，提升我們整個醫療產業相關的一些我們的結構改變跟一些專門技術的提升。這對我們講的在第六章產業的部分，在49條設立國際醫療機構的醫療社團法人，不受下列限制。我們知道各國的文化差異是相當大的，你在不受我們醫療法某相關第49條，例如這些相關設定的部分，因為文化的差異，可能會針對整個醫療機構結構的組成，或是在整個設置的部分，是不是能夠符合國人需求，或是醫事人員的需求，這是我們需要考慮的。在整個法源的部分，其實我們醫療法是有經過審慎的討論和制法的過程，這程序有經過很縝密的，才訂出相關的法規，這對整個醫療醫事，不管是設置或是人員的規範，一定是每個人只要在我們這裡需要去做設置，或是要去做整個產業的結構資源分配的時候，你必須要遵守法。所以相關的，你把重要的在一般國內的醫事人員必須要遵守的這兩項法律去做不受限制的話，可能會造成區之間的差異衝突跟爭議。因為你這樣變成一國兩制。

A：自經裡面設醫療院所跟不是、非自經區。

H2：對，你們之間彼此同等審合待遇是不同的，這樣子會造成醫事人員，醫療機構之間爭議的衝突。就針對49條來講，社團法人的出資額，董事的名額、醫師人員跟外國人充任董事的比例，你由中央福利主管機訂之，你訂之，

你相對比率跟人員任用資格，這些都是要著墨去考量的。因為一個醫療機構裡面，人員、董事、監事、理事的設置，影響整個醫療機構的營運狀態。當你人員比例大於本土相對的比率的時候，你整個營業就不再是主管機關可以控制的，因為他的角色定位，他一定符合國內醫事人員的需求，跟我們文化可以接受的程度。所以我覺得這個部分理當來講，不能以出資額的大小來決定他所佔的充當人員的比率，這個部分我覺得還是要受我們相關醫療法的約定，這樣子我們醫療機構的監督跟管理的部分，你才能夠一致，才不會有任何的爭議差異的情形。人員董事的比例要按照比率分配，至於法規的部分，我覺得是要一視同人，不應該有所差別待遇。因為他有足夠的主導權，人事的任用權，機構規模的設置，所以他放寬，國外相關人員都可以擔任董事長一職，我覺得這整個結構，後續相關人員的福利或是聘用的部分，主導權掌握在別人，[06:00]我覺得董事的權力還是要由本國人員去把它設限，這是針對49條的部分。50條的部分，國際醫療機構的聘雇外國醫事人員於機構內執行業務，有聘雇的外國醫事人員之人數或比例，由中央福利主管機關公告之。其實我們現在面臨的一個問題，其實我們的人員不是不足，們的人員是分配不均，當你的醫事人員，你缺的部分把國外醫事人員聘在機構內執業，他會衝擊到本國醫事人員相當的一些技術落差、訓練、養成。他會讓整個醫事人員的執業方向有更多更顯著差異的變化，重症科他可能會直接引進。對我們來講，我們的醫療技術，在處理重症的部分可能會慢慢流失掉，你可能會受別人的主宰，這是不對的。其實他應該有比率的限制，不是全面在缺乏的部分直接聘用補足，我覺得不是在機構內執行業務，而是應該做技術的訓練跟指導，不是實際上參與。我覺得開放的部分應該是給予優厚的條件進來，對於國內一些急重症的醫師人員做經驗交流，我覺得應該是經驗和技術交流，而不是直接進來去執行真正的醫療業務，我覺得這樣不對，這樣會衝擊整個醫療市場，人員資源分配的部分，這沒辦法解決，反而會更嚴重。你可能會在重症醫療，或是

相關的，就是重症科別的部分，你可能人員會有斷層的情形，我覺得這個部分是福利主管機關要審慎考量的部分。今天你引進來的醫事人員，並不能解決你醫療資源人員分配不均的問題，你反而會讓這個問題更加嚴重。

A：短期來講，他或許稍微解決，比如現在重症科人員的缺失，但是長期來講，可能對於人才的培訓養成

H2：人才培訓的部分，還是沒有辦法解決根本人員的問題。另外一個，我覺得50條裡面有一個比較嚴重的部分，外國醫事人員只經過中央福利主管機關核准，並不受我們領有我國醫事專門執業人員證書的限制，我覺得這樣的認定是有瑕疵的。其實我們整個醫事人員養成教育，不管是醫師、護理師，相關醫事人員是經過審慎的檢核制度，他有一定的檢核制度讓人員之間彼此的學識和技術的差異是減少的。因為國跟國之間的文化，醫學養成教育不盡相同，在這這個部分他的技術跟整個學識的部分是有疑慮的，他也不限我們整個醫事人員證書的限制，其實他應該也必須要接受我們相關檢核的部分，彼此間讓我們之間的差異是沒有什麼相關的技術和學術上的疑慮。你知道，就像我們跟大陸就有差別，他們真正領有醫事人員相關證書執照的人員，他在相關的技術和相關臨床處理的部分並不盡同跟我們是類似的。當你這樣子不受限制的話，人員之間彼此的差異性，你進來人員的差異性就大了。不管是專業，智能溝通的部分，彼此之間是有差距的。你在不受，至少你受我們證書限制審核的部分，你相關的部分是符合人民期待的，你這個只受過福利機構的核准，不受領有我們醫事人員證書限制的部分，是會有疑慮的。第三個部分就是第51條，非執業登記於國際醫療機構的本國醫師，不得到國際醫療機構執行醫療的業務。我覺得這個會有一個瑕疵點，你只要不是登記在，你自由經濟貿易區裡面，你沒有做執業登錄在那裡，你就不得到那裡執行業務，可是這跟我們目前為止醫療業務互相支援是有衝突的。即使我們沒有把執業登記登錄在其他各個醫療院所，可是我們有執行支援業務合作之間。你這樣非執業登記與國際醫療醫師不

得到國際醫療機構執行業務，你已經限制醫療業務的互相支援合作的部分了，你這樣只是把他限定，你的醫事人員，你把他規劃限制在某一個區去執行這些醫療業務，你沒有辦法兩者之間的醫療業務和互相的經驗和技術的交流。我覺得這是應該要做修正的，雖然你把緊急的急救跟彙整資源的部分去審核，相對的在人員技術流通的部分，你應該是有一個審核的機制，不是硬性規定你非執業登記在那裡，你就限制他不可以去那裡。這會造成醫事人員心理一些心態，我就直接去那裡登記，就直接轉移到那裡去，因為那裡他的福利會優厚於本國醫療機構，相對你這樣子的限制，會造成很多人員會摒棄本國醫療之員的執業，每個人都跑到國際健康去了，這樣子你更會造成醫事人力大幅的流失，如果我在本國醫療技術還不錯的，我的名聲還不錯，我是名醫，我一定要在這裡登記，我才可以去，我沒有登記我不能去，我何必，我在這裡有這麼多的醫糾、人情世故負擔部分，我倒不如拋棄這個部分，直接到另外一個，你可能設備，因為你的結構組成不一樣，你會有最新進的設備、最新進的人員，最好優厚的福利，其實醫事人員是很現實的，他們沒有什麼倫理職業道德，這樣我們醫事人員流失會更多。再來你留下來這些人，真正對我們醫療服務品質是好的嗎，對國人是好的嗎，只會造成大者恆大，小者恆小，有很多醫療機構可能因為這樣子，因為中小型醫院沒辦法跟醫學中心、區域醫院及國際醫療機構互相評比，會造成這些基層診所、基層人力流失的更多，到時候在整個醫療市場上，國民基本健康社區的部分可能會整個崩潰，這是很大的隱憂。所以第51條這個部分，對整個醫事人力是沒有幫忙的。第52條，國際醫療機構不得為全民健康保險特約服務機構，這個部分是OK的，這條法令去設限，他不來瓜分我們的健保醫療資源，這有一個好處，我們的健保財務不會因為這樣而崩潰，我們健保在世界各國來講，大家都覺得我們很成功，因為我們並沒有設定層級、角色分類，所以你會看到很多的，即使他在國外定居，他會利用觀光的名義回來這裡做醫療組織，佔用我們全民健保資源，那一

塊我覺得應該要回歸到原本，要放在本國人民的醫療組織才公平合理。這個會造成比較大的衝擊是自費項目，國際醫療機構不在全民健保這一塊，相對的他會用自費就醫的部分，這個會刮分到我們很多醫院自費架構的結構，要去改變。健保這一塊本來大家都在搶，現在某一部分醫院已經把健保額度的部分設限，大家現在都是在開發自費項目這一塊。你純粹把它定位在自費收費的部分，衝擊每個醫院，他這一塊一定沒有辦法攝取，不管在設備、人員的部分，他沒辦法跟他競爭。相對的，健保沒有，大家在健保又受總額的限制，自費醫療這塊大餅又被切除，是不是會造成很多醫院在經營上的困難，或是他結構的改變，這是要思考的方向。目前大部分醫院在總額的部分是靠著自費這一塊補足那一塊缺陷，當你把它這一塊又從中抽走了，醫院在整個結構上，他是有莫大的改變，醫學中心的模式要去做調整。這樣子來講是好的嗎？我們可能在國民保健這一塊會全然遺失了。這樣的角色，醫院在保健跟醫療組織這個部分，你去把它做切割，這對整個醫療機構的發展方向是有所問題的。當你在國際醫療機構做的健檢那些實質的項目，是不是醫院醫學中心他可以接受的，不盡然，是不是會更度的造成醫療資源的浪費，這也是需要審思的。是不是那一塊，你又重新只是製造一個名目，讓你的醫療資源投入更多。第53條，辦理國際醫療機構的醫療社團法人，要依據前一年的營運總收入比率向中央福利機關編納特許費用，這個本來就應該的，這在法的部分只是限制，你一定收入，你上繳我們的相關行政管理，這個部分沒有疑議，只是你在他的資源比例分配有問題，你怎麼樣去做適度的分配，我覺得要考量你的營運總收入，你的內容項目裡面要扣除哪一個部分，你要包括哪個部分抓進來。如果他的營運總收入在會計科目有所變更的時候，相對的他要繳納的特許費是有疑慮的。我們要規範的是應該你營運總收入包括的部分，你要把哪些項次包括進來，你的分子分母到底是什麼樣的定義，那個部分是要考量的。所以這個法，你再把內部的部分，你的分配比率，你有多少要益助全民健康保險

相關財源的部分，那個部分你只要比率夠清楚，分子分母的第一夠清楚，在有科目的會計科目的轉制，我覺得這個是合理的。至於你的比率是多少，跟我們之間的醫療機構，就是拆帳的部分，這是主管機關應該要去考量，去把它設清楚以後，告訴全國國民，我這樣的設法是不是從容的，是不是合法，是不是合理的。

A：剛剛是針對自由經濟示範區的條例，對整個高雄市目前醫療的資源...

H2：目前高雄市的醫療資源是充足的，自經區的產業進到高雄市區，只會讓整個醫療市場競爭的更激烈，這是威脅的部分，就是讓我們競爭的更激烈。在醫事人員的部分，可能他會有一個版圖很大的改變，並不能解決現在醫療人員不足的問題，反而會造成醫療人員更大的流失。所以在設置地點的部分要有所考量。偏鄉的部分目前為止是醫療資源，在整個高雄市的醫療結構，在都會區裡面是充足，而且是有過盛的。如果考量的部分在非市區的部分，往比較偏鄉的部分去設置，可能對整個高雄市醫療服務品質的部分會有一點提升的作用，這是利的部分。不管是各個醫療服務品質，或是醫療組織的部分，技術交流的部分，對我們來講是一個很好的技術交流。
(接電話)

A：另一個部分是對於服務品質或技術交流...

H2：技術交流的部分，是很有助益的，提升我們整個醫療品質的部分，其實在品質的部分是有很顯著的助益，會改善現在一些品質上的差異，至少是一個標準的示範觀摩。這大概就是自由經濟示範區，我們相關的一些看法。

A：服務貿易協議開放一個...

H2：技術檢測跟分析服務的部分。

A：醫療服務業裡面有一個關於醫院院所。

H2：醫材，其實在服務貿易協議對醫療部門開放一些承諾的部分，這個部分我看到是在技術檢測跟分析服務這個部分，與健康相關的服務產業，就是社會服務的這個區塊。如果是技術檢測跟分析服務這個部分，他是允許大

陸提供在台灣以獨資、合資，合夥方式去建立商業據點，提供非強制性檢驗的技術分析跟服務，其實這個部分，我們比較擔心的部分，他沒有任何的技術檢測和認證的限制，我覺得這對我們相關醫療檢驗的部分，是不是有很大的衝擊。如果你相關的技術、儀器、設備和藥材的部分，以提供者模式，在這裡以獨資、合資的部分，其實我們是受限於別人的控制。相對的，你長久會被把持住，你沒有辦法有所有的掌控權去處理相關的醫材、藥材的部分。這部分我們必須持法律去規範，到底你的醫療器材、你的檢驗，你藥材的部分是在合適的情況下，是怎麼樣來進口，怎麼樣規劃，而不是全面開放，因為醫師檢驗的部分，在醫院也算是一個主體，對疾病診斷和組織的主體。所以這個部分，相對於我們沒有辦法受廠商獨權的掌控跟限制。第二個部分比較會有問題，它有一些各類自然人記錄，台灣短期停留措施不予承諾。這部分講到跨國企業人民進入台灣時間為三個月，每次不得超過三年，展延次數是沒有限制的，這樣會造成我們一些醫事人員...

A：這個部分有放寬。

H2：對，這個部分放寬太大了，到時候可能在人育培育的部分，後續醫事人員就業的部分可能會有一點問題。這是開放另一個職業產業，他進來執業，去囊括我們的就業市場，這對我們整個產業是沒有什麼幫助的，其實技術性東西，我們可以接受的就是技術轉移，不是儀器長期和人員進駐或是取代。

A：技術轉移或交流。

H2：對，技術轉移和交流是OK，可是我們不傾向是長期進駐，或是長期把持我們相關精密儀器所有權。在第八項健康與社會服務這個部分，我們看法條是他只有在人員董事會的部分，人員比例的部分只給了限制的部分，董事會三分之一必須要有台灣醫師人員資格，他只做這樣子的限制規範是不夠的，他應該還需要有一些退場機制。退場機制在這個法條上我們沒有辦法看到，我們以同等大陸對我們服貿在醫療服務產業的部分，他是有退場機

制的。從我們國內法條裡面，我們沒有看到有任何的退場機制，這樣對我們整個醫療產業是會有威脅的。理當來講，當我們的服貿、貨貿協議開放他不管是技術，不管是產業的設置，其實衛生福利部沒有很明確交待，這個部分到底他是要來做技術經驗交流，還是長期括分我們醫療市場，他必須要有個設限，第一個我們要提升的目的，我們最終的目標是什麼，是要提出品質，還是要協助國內產業，邁向國際醫療技術的接軌。你如果純粹是技術方面的轉移交流，你必須要有退場的機制，免得到時候我們整個醫事人員在業務執行的部分被有所取代，或是被有所轉制，這個市場機制是你要去設立的。到底你的規模設置範圍要多少，你包括的部分設置地點，你設置的模式，你的服務內容項次，哪些是原本國內就不需要的，合作交流部分的科別，產業部分要有所規範，不是全面的開放。我看健康服務產業是全面開放都沒有限制，董事大概只要有多少人，有醫師資格，參與進來決策就好了。其實你的三分之一在比例上，我們還是沒有辦法做任何結構性的改變，其實我覺得這個比例是過低的，我覺得文化背景的差異跟技術專職的部分，我們的醫事人員資格的權力董事的部分應該要大於二分之一，而不是只有三分之一。你在服務的範圍部分，你要有所限制，在這個部分，對於我們無所幫助的醫療產業部分，不能再進來包括我們的市場，以免造成我們整個市場的混亂，造成更多的失業率，或是我們培育的專門技術人員無適當的場所供他有適當的職業，這個是要去做規範。你在幾大行業裡面，你必須要先去審慎，我們缺乏服務業的區塊到底是在哪裡，做這方面的技術轉置，做這方面的設置，服務業的部分你要設定你的範圍。最後一個，我們跟社會福利其他項這個部分，這部分是目前為止最隱憂的，會造成很多醫療品質糾紛的問題。這裡告訴我們，沒有操作人員醫療設備的出租或租賃業服務，他也無所限制，其實每個醫療設備有專門的智能，當你只出租儀器設備的時候，沒有操作人員的部分，你不去設置人員限制的部分，你可能在執行的準確率、正確率，維修保養的部分可能會有很大

的障礙。你可能住院進來的醫療設備並不符合醫療需求，不符合醫療處治，這些都是有規範的。第三個，在他的條件內容，允許大陸服務提供在台灣以獨資、合資，設立的商業據點，你只提供設備租賃，而不提供實質的操作員服務，其實這個等於是一種，他是...他是在賣東西的，他只是賣我們東西，他只是出租業。實際上對我們醫療產業是沒有任何幫助的。當初，如果這個機器在整個執行過程當中有任何的瑕疵或是有任何的變化，反而會造成我們醫療組織的停頓，因為你沒有人，因為你在法就規定了，我不需要給你操作員，我只給你儀器，勢必會造成更大的維修跟資本門的浪費。我講的資本門，你可能進來這個儀器，因為你沒有辦法適當的使用，可能會造成財產的閒置，這都會變成專門醫療資源的浪費，這個部分是要有詳細的去做規範，不是這麼ROUGH的條文。老人福利機構這個部分，其實這個部分應該要先去了解目前為止台灣老人機構的資源分配是不是真的不夠，是不是真的需要，整個就業市場在人力養成的部分或是設置的部分，成熟度是不是夠了，相關的法條設施，是不是足以開辦這樣子的產業。因為我們目前有關相關老人長照的法條，現在都還沒過，你現在投資進來，以後相關的規範，你根本沒辦法限制，沒辦法做約束。你只會造成大家的市場競爭更激烈，有可能變成被取代、被掌控。我覺得社會服務老人這個部分，必須先把法條修正。

A：長照。

H2：對，長照這一塊，你必須先了解目前為止社會資源的分配情形，人員養成教育是不是足夠，是不是足夠去取代，或許他設置完以後，因為沒有後續資源的部分，他可能會變成一個閒置的服務機構在那裡，你也沒有限定他的進場機制，你也沒有限定他的退場機制，反而這個會跟醫療服務業造成很大的，我們在醫療市場分布的危機，這是衛福部要考量的。因為我從這裡，我們健康服務社會產業裡面，我們都沒有進退場機制，沒有進，也沒有退場機制，你有沒有相關的那些權益措施，這個部分對我們來講是一個

很大的隱憂，你可能會造成更大的資源流失的問題。我們不是不贊同，不去開放、不去承諾，我們贊同的是他實質上對我們醫療產業有所幫助，要能夠提升我們的醫療品質，讓我們真正受有專門的執業人員一個職業上的保障，而不是造成他們心理的驚慌和矛盾，也不是把我們醫事人力去做區隔，這對我們的醫療是沒有幫助的。

A：因為自經跟服貿影響是雙重的，你們有沒有一些變動？

H2：在我們目前醫療的型態上，跟國際接軌技術的交流，這是我們醫學的一項進步，可是我們反過來看，我們人員交流、技術交流，一切互相資源的共享，這對人民來講是一個很大的福利，重點是你如何規範，怎麼樣監督，我覺得這才是重要的。至於你人員比例設置的部分，我覺得那個應該要審慎去考量和做規劃，而不是書面上一面接受，一面的去做承諾。老實講，我們看到整個服貿對醫療部門的部分，他的規劃真的是比較ROUGH的，比較沒有做審慎的考量，從這裡我們也沒有看到他很明確的目的，到底對國內的整個醫療市場上，你的方向到底是怎麼樣，你是去補足醫事人員人力不足的問題，還是去補足醫療機構不足的問題，還是去讓醫療市場更混亂，這樣的方向，我們從這裡都沒有辦法看到。

A：像醫院在整個...高雄市整個角色的定位來看，有醫學中心，整個結構，如果是這樣子的方案和協議過的話。

H2：對我們市立醫院來講，影響非常大，因為他開放的這個區塊是屬於自費醫療，自費醫療可以做的空間大概就屬於高級健檢、醫學美容，相關簡單的醫療的部分。在整個高雄市區，醫院的角色定位應該都很明確，各大醫學中心主要集中重症、區醫院主要在亞急性的醫療組織。其實我們市立醫院的角色很簡單、很明確，我們就是配合公共衛生政策做預防保健、做社區健康保健。國際醫療這一塊跟我們會有重疊，因為他純粹做保健，做預防醫療那一塊，他把一些疾病篩選出來以後，他還是被交為到區域跟醫學中心，對我們市立醫院來講，他可能會瓜分掉我們做社區基礎保健、國民保

健預防篩選的那一塊，對我們來講，我們的經營會是有問題的，我們的角色更顯得我們的存在性，如果這個部分。因為你剛開始進來，他一定會是從...你看我們整個醫療還是在健保特約的部分，當你設限到你不可以進入我看到服貿和自由經濟區，他都限定你不可以括分全民健保資源，他可以刮分的資源只剩下另外預防保健那一塊，是屬於保健，是屬於另外一個國際醫療內容的部分去做修飾、去做整型，去做那一塊。所以對你是屬於社區預防性疾病篩選的醫療院所角色定義來講，對他們來講，他的影響是大的。對醫學中心來講，可能影響會比較小。在文化接受度，開始的部分，他會造成比較大的衝擊的部分，可能他慢慢的，除了在我們市立醫院囊括的那一塊社區保健，他應該也會從保健當中慢慢發展他的疾病醫療，到時候那一塊對大家來講也是一個很大的衝擊。高雄市現在是因為醫療資源分配的比較不均，現在都集中在市區，都是集中在都會區，如果相關的，高雄市往後要對醫療產業的在經濟示範區的部份，他的微調空間，應該要摒除這個區塊，要往資源缺乏的地方去做這樣的開發，去做這樣子的調整，這樣子醫療資源才會平衡。目前為止，他們分配的是比較不平衡，如果是有這樣子部分，因為現在大家也都是集中在都會區，對於偏鄉的基礎保健部分可能心有餘而力不足，可以借助這一塊，把偏鄉偏遠的地方醫療資源提升上來。我覺得高雄要談的部分應該是那一塊，讓都會區醫師主力集中在照顧市民的健康上去著磨，偏鄉的部分交給自經區他們基礎醫療的部分能夠提升，那一塊老實講，我們要靠政府的力量，要靠機關的力量去補足那一塊，其實是會有很大的問題，因為現在大家都財政困難的情況下，你要做那方面的補充，如果能夠藉著這次的自由示範經濟區跟服貿的部分，把偏鄉的部分提升上來，我覺得對整個醫療產業來講是一個比較大的機會。

A：我是高雄市產總研究員，今天來請教關於你們認為對於自由經濟示範區，他有針對國際健康，名稱就叫作國際健康，他整個規劃。現在知道第一階段已經實施，在機場可以接單、接客人，接下來還有第二階段的一些規劃。至於服務貿易協議的話，有開放一些醫療院所，還有一些設備，還有一些關於照護老人居家照的這一塊，高雄市政府想知道這樣對於無論是高雄市或台灣整個醫療結構，或是相關關係的從業人員觀點，他們想對於不管是醫師或行政人員覺得會有什麼人力上的變化。

H3：關於人力上的變化，我們比較擔憂的是，因為現在國際醫療已經有很多家在做，但是基本上我們去看他們的那個，因為醫院每年都會評鑑，我們看的時候有二十幾家關於人力評鑑方面的指標，就在及格邊緣而已。比如說在自經區再設一個專區，因為他們說可以派員支援，就是去自經區裡面支援，等於這些人力是不是在本來就已經很拮据的情況下要派人到醫院支援，是不是會造成一些困難。還有，關於前店後廠的規定，因為現在他們在前店後廠的規範還不是很明確，他們如果在自經區裡面接到國際的，比如說來動手術之類的，也不一定，因為現在規定也還不明確，我們一直很擔憂這個部分，他如果在這邊接了這部分的病人，他們是不是也會被轉到他們本來的財團裡面的醫院，我們是很擔憂這部分。像長庚，他們在台北就有看很多門診，就有點類似前店後廠的概念，他就是在台北先讓病人來看門診，但是他們有些病人轉到基隆長庚動手術，他們已經有這樣的模式。他們雖然在自經區不會這樣，我們已經看到他們在現有的體制下，就做這樣的事情，如果他再接國際病人，真的我們是持懷疑的態度，他們是不是真的有足夠的人力，是不是會排擠國內病人的權益，如果人力不夠的話，要撥一部分的人去應付這些人，本來我們國內的病人繳健保費，看病的病人會不會被排擠。

A：如果從另外一個觀點來看，如果按照本來的規劃，覺得國際醫療病人來比較多，可以增加醫院的利潤，提升服務品質，他們現在的說法是這樣子。你覺得他們說法怎麼樣？

H3：就像我剛講的，現在就有在做國際醫療，我們覺得自經區對他們最大的誘因，是因為現在的醫院，基本上是屬於非營利性質，有很多都財團法人醫院，像義大或長庚，他們都是財團法人醫院，他們的盈餘是不能分配的。可是我們看自經區的條例，他就是用社團法人的形式，盈餘是可以分配的，而且裡面的股東或是董座的組成，基本上可以是法人，看法條是這樣寫。所以其實我覺得最大的誘因在於對那些比較大的醫院來說，在那裡可以有盈餘分配的動作。如果在現行的體制下，他們都有在做國際醫療化，我們就會懷疑，已經在做了，你們是不是真的有做到醫療品質的改善或什麼的。而且這一部分還有一個問題，就是他們的...因為現在國際醫療跟現在的醫療體系直接結合在一起，所以他們是不是針對這個地方，比如說繳稅，或是做實質的回饋，我們也是很懷疑的。再來，在自經區裡面，衛福部他們說有特許費這個東西，要繳特許費回饋給健保。但是我們看到的，他只是寫這個東西，他的實行內容是什麼我不知道，我們也不知道他要怎麼徵收，他要徵收百分之幾，所以這個東西我們也是很懷疑，是不是先開一個門讓他們進去，是不是真的會給健保。

A：目前一些人力，你剛講人力比較已經沒有餘裕的情況下，就各醫院看到的情況，醫師、行政人員普遍都是這樣。

H3：不管是醫師或護理師，其實這方面都很缺乏，我們說五大皆空。他們說在自經區的國際醫療，都是接排程手術病人，基本上都是外科。其實外科現在就很缺乏，他們要再應付那些國外來的病人，他們說可以增加人家流到外科的人力，但是國際醫療現在就有在做，我們實際上也沒有看到有什麼成效，所以我們對這個說法也是很懷疑。

A：你剛特別提到外科，如果自經區，你覺得各科之間的人力會造成一些流動？

H3：我們最關心的是區與區之間的流動，像有很多民間團體，都對這個部分指出來，他們可能真的好的，所謂的名醫，可能都會跑到自經區裡面。像陽明大學黃中立教授，他就有指出，雖然我們可能有足夠的醫事人力負責，真的

好的醫事人力，是有支援系統性的問題，是不是這些好的醫生會跑到那邊去。剩下來醫生，我們也不能說他不好，但是會不會排擠國內病人可以使用的狀況。

A：醫師的時間、精力是有限的。

H3：是。

A：你的區跟區之間是指？

H3：自經區跟一般非自經區，意思就是說在自經區裡面是不得使用健保，可是自經區外面可以，當然我們一般的病人，如果自經區不得使用健保，我們進入也有經濟上的障礙，也不太可能進到裡面，是不是比較有錢的人或國外的病人才有辦法到那邊去。我們也擔心是不是會造成醫藥上會有階級化的問題。

A：階級化的問題。

H3：還有一個問題，像現在有在做國際醫療，那時候我們訪問過前衛生署長楊志良老師，他對這個東西，某部分是贊成自經區這個東西，但是他的做法，我把現在國際醫療的部分全部拉到自經區裡面，就限定只能在自經區裡面做，對他們課比較重的稅。現在他最擔憂的是現在做國際醫療的部分，也沒辦法跟健保分開，或是民眾自費的部分分開，這個部分已經好像有一百多億，去年國際醫療加起來賺了一百多億，但是這個部分也沒有課到稅，這些錢都是在醫院的口袋裡面。所以那時候楊志良老師提出了一個想法，把這些東西全部放到自經區裡面，就限定他在那裡面做，然後再課稅，在自經區之外的地方，都不能做國際醫療。我們很擔憂的問題，前店後廠這個規範不明確，等於是開了一個區到後面做手術之類，我覺得這個部分就會比較難規範。關於自經區的範圍，楊志良老師說基本上就是讓他限縮在比較小的範圍，可是自經區，我們看法條，等於之後也是可以由縣市長，我們做個自經區也可以，這個自經區的概念就是讓全島走向自由貿易化。你就算一開始限定在某一個地方，但是之後會有什麼問題，我們還是就都不知道。

A：他第二階段就是各縣市自己可以...

H3：對，這個部分，基本上他們現在也說兩百床在兩個地方，加起來總共四百床，這個規模是有點小，主要是後續的效益，他們是不是從頭到尾都四百床，我們也是很奇異的。

A：參加的國發會他們座談會，他們主要講的例子觀光醫療，像泰國結合觀光。

H3：上海或韓國。

A：醫療的部分就是希望打造結合觀光醫療城的想像。

H3：有一個問題，為什麼這些東西只有在自經區裡面才能做，為什麼現在不做，他們持的理由是什麼，我們還是很不清楚，他們只是說在自經區裡面就可以做這個東西，但是他們沒有解釋為什麼現在這個狀態沒有做。

A：剛你提到區內醫師比較有經驗，可能區跟區的流動，可能對於國內的病患來講，資源可能會被排擠。像其他的醫生、護理師，他們因為現在工作量很大，人力這方面來講已經稍微轉空或不足。在這個情況下，假設像國發會他們講的業務量增加的話，如果他的人員沒有增加，是不是工作量的部分會加重，或者是勞動那方面的條件，您覺得？

H3：當然是國發會或醫師他們的說法，當需求增加的時候，供給自然會增加。但其實我們看到很多現代的財團法人，他們其實一直在控制人事費用，像長庚，我們有看他們的財報，即使他們的人力已經很窘迫了，但是他們人事費用的比例就是佔他們支出的比例是逐年下降的。我們看到這個情形，是不是真的當這些人進來之後，就能讓醫師人力回流，我們也很懷疑，因為他們現在的做法就是走績效或營利化方面，他們能降低成本就降低成本，而且在盈餘分配的情況下，他是不是可以把那些錢用來增加醫療品質或是醫師能力的多給他們一些給付，也會有一些問題，他們是不是真的會這樣做。

A：我不知道你們知不知道，比如說以長庚來講，他們因為在中國已經有設醫院，有關於醫師，他們現在是不是有內部調動，像服貿也有講到，如果中國來這邊設，內部人員調動也放寬了。

H3：對，這個部分，你是說中國來台灣設嗎？其實有放寬。

A：台灣現在，長庚我們知道他們醫師，他們講得很保留，但是我知道他們好像要輪調，這個部分不知道醫生他們自己的想法，還是他們在調動...業務，還是他們工作品質，他們會負荷。

H3：如果實際調動狀況，我們還不是很清楚，因為醫院內部也不願意透露他們調動的狀況。比如說台灣的醫院到大陸設場，還是有很多的限制，很多醫院在那邊也是經營上面會比較困難，所以他們那邊的醫院有很多部分還是用大陸的醫生。因為那時候，我忘記是義大醫院還是哪裡的報告，他其實就有在調查是不是台灣的醫生願不願意去大陸。剛開始的時候人比較多，後來就減少，我們只能看到總體的情況，個別的醫院我們沒辦法看到。其實比較擔憂的事情，不一定是造成醫師人力外流，當然我們也會擔心這個部分，但是在有限制的狀況下，大陸對我們是比較有限制，但是台灣對大陸限制是放寬的，這是我們比較擔心的事情。

A：現在好像有點講到服貿。

H3：這是服貿的部分。

A：如果看開放的部門，就是有醫療院所這一塊，自然人那邊也放寬了，還有商業據點。

H3：這個部分，我記得我那時候聽他們的說明，希望他們可以到偏鄉投資，可是我們用偏鄉對他們的誘因就不大，他們通常都是為了賺錢才會來這邊設廠，如果到偏鄉投資，我覺得這不太可能。是不是在市中心，其實很多醫療資源都飽和了，他們進來的話，勢必會對現有的造成衝擊或是競爭，我們都還不太清楚。但是對於政府的說詞，我們就懷疑，讓他們到偏鄉做這些事情。

A：就服貿跟自經區，這兩個可能都會有一些擔憂，就是服貿開放的內容，還有自經區。整個來講，你覺得可能會衝擊比較大的，比較憂慮，就你們單位來講，你覺得有可能是？

H3：我們覺得自經是更應該注意的事情，其實我們基金會的立場，基本上是反

醫療商品化，或是營利化，因為自經區的概念，就是把醫療產業變成營利事業，再加上它之後第二階段，各個縣市都可以讓他通過的時候，是不是就讓這些醫院持續營利的本質，再加上很多財團，他們現在就透過各種方法把他們的營利流回母企業。像最近秀傳的案子，他就是一種關係人交易的方式，就設一個人頭公司，他可能就是自己老闆，可能董事會裡面都是自己人，他可能設一個人頭公司，直接做這個交易，等於把那些盈餘都放在自己的口袋裡面。這個東西，因為很多人在批評要調查這個東西，其實合理的藥價差我們是接受的，因為這個東西是屬於醫院盈餘的部分，因為盈餘的部分對醫院非營利的性質來說，基本上是要...比如說增加醫事人力，或是用在公益支出，基本上法定就是說他們每年盈餘有百分之幾要用在公益支出。但是現在很多醫院的作法，用這些關係人交易的方式把它流到醫院外面去，就其中一個醫院，就是馬偕醫院，我們上次看他的財報，我忘記幾年，101還是100年財報，他們的盈餘大概有六億還七億，可是他捐了八億，就讓自己變虧損，可能直接捐給自己的教會，用捐贈的方式。或是像國泰他們，他們可能用高於市價的方式去外包一些裡面的清潔工作，可能實體的大樓或設備，就用承租的方式，把錢再流回母企業，用高於市場的價格。很多種方法，你到自經去之後，它的盈餘是可以分配的，我們更難監督這種情況。像我們現在有規定財團法人醫院或者是接受...醫院他總共從健保收了多少錢，到一定數額以上，他就要公佈他的財報。如果到自經區裡面，比如說社團法人，因為在裡面就社團法人的形式，基本上他的財報是不用公佈的。我們更難看最後那些錢會跑哪裡去，所以我們對這部分是很擔心的，如果他真的從第一階段到第二階段之後，基本上就會造成醫院本質上的轉變，他們現在只能透過台面下的交易，之後如果擴展到第二階段的時候，是不是他們就變成光明正大在做這些事情，還不用受政府監督。他可能不是上市上櫃公司，他也不用公佈財報，他是社團法人的形式，所以變成說，我們更難去看或是監督醫院到底做什麼事情。

A：像自經區這樣，因為朝向營利化、商業化，醫療方面像剛剛提到，是不是就連結到有可能看病的話一些階層化的問題。

H3：是。

A：因為勞工局這邊，我還是要發問一下，對於從業人員，他們目前的狀況，像醫療化，他們的勞動條件有怎麼樣的變化？剛剛提到長庚，可能跟一般人的想像不太一樣，覺得怕我跟他們的說詞不太一樣，他們覺得如果整個利潤增加，其實對裡面的人，像醫師，他舉例，比如國發院他們的立場，覺得醫院盈餘上升可能對醫師整個收入也會增加。如果你剛舉長庚的例子，他們可能逐年，人事費用一直控制住，這個是不是可以談一下醫療化跟醫事人員他們工作的性質，還有量有什麼樣的關係。

H3：因為賺的錢還是在醫院的手上，變成他們最後是不是會回饋給那些醫事人員是有問題的。比如說我們之前開了一個記者會，是關於護理品質方案的事情，最後的結果是醫院拿到錢了，但是實際上很多護理人員，其實98年就開始做這個方案，但是他們有很多護理人員都不知道有這件事情。隔了可能一、兩年之後，我們開記者會，或是有些人注意到這些事情，才會發現現在有這個方案，把錢應該給可能增加護理人力方面就是給他們錢，但是現在很多醫院的作法就是放到自己口袋，或是本來應該是他們支出的項目，就由那個經費來補，他們可能有些設備，甚至是護士的衣服或鞋子，他們就用那個經費來買，或是他們應該給的加班費或什麼，他們就是用那個經費來補，等於他們也沒有很確實的去補人力。最明顯的，因為台灣最大的醫療就是長庚，我們那時候檢視101年護理品質方案，他們基本上拿到這個費用，林口長庚只增加了八個人，可是他們拿了非常多的錢，好像幾千萬，確實的數字我有點忘記，但是他們只增加了八個人。其實公立醫院，像成大或什麼，他們拿到這筆錢都有確實在做，成大我記得增加了一百多個人力一年。可以區分這兩個型態去看，就是說營利的醫院和公立醫院在增加盈餘之後，他是不是會把這些錢給下面的醫事人員，醫師或護理師，像我們也看過國外期刊，

他就是做非營利和營利之間，比如說利潤上升後，他們是不是確實把錢分配給醫事人員。但是我們也是看到類似的情況，變成真的營利的醫院，基本上賺到錢之後，他們不太會把錢分配給下面的醫生或護理人員或是其他行政人員。而且在自經區，他又是營利的形式，我們當然對他的說法是很懷疑，他是這樣子講，其實真正拿到錢的是醫院，他願不願意做這件事情，變成是他要不要做，他如果能在這個情況下面就提供這樣服務的話，基本上不用騙也沒關係，因為經營者對一個要賺錢的來說，他們能盡量把成本壓低就壓低，他們的思惟就是這樣子。如果是非營利的性質或是公立醫院，基本上他們這些錢就會拿出來再回饋給醫生或護理人員。

A：自經區這一塊，我剛剛的問題好像一直著重從業人員方面，當然是因為這個案子的關係。其他的點，如果是自經區，你們整體來講，你們單位還有沒有覺得比較有疑慮或者是需要考量的部分。

H3：當然我們是絕對不希望醫療產業納入自經區，因為基本上跟我們希望醫院的本質是相衝突的，像我剛講的，我們就是法人醫院盈利或是商品化，其實台灣有全民健保這東西，就是要解決民眾就醫上面的障礙。如果放到自經區，等於他跟現有的健保體制是干草的，如果你擴展到這麼多地方的時候，這樣講好了，如果我現在在個地方，我的隔壁就是自經區，我繳健保費在那邊就醫，可能越來越多區域擴張之後，是不是自經區裡面的醫院都不得使用健保，變成我們只能在自經區以外的地方就醫。如果它越來越擴張的時候，是不是我們能去的地方，或是真正的資源投注在非自經區的地方就會減少，等於是慢慢侵蝕現有的健保體制佔有的部分。當然這個只是我們的猜測，但是我們真的很擔心它到第二階段的時候，是不是會造成這樣的憧憬。

A：剛剛你講的就是一個長期和比較動態，可能大小、區跟區之間版圖的移動。可是還有一個主要的說法，好像在醫療方面爭論，這邊國發會和衛福部一直說自經區不會動用到健保資源。剛剛好像有聽到，像前店後廠這個部分，是不是會透過這樣的方式，使用到健保資源，還是其他方式？

H3：如果前店後廠，基本上他的方式，雖然實體店面在自經區裡面，但是他們實際做是在我們現在的體制裡面。是不是會使用到健保資源這件事情要麼認定，變成我們的健保資源體系是在這個部分，但是我們提供服務的對象變成是有健保的，跟那些國外來的病人。當然對現在醫療資源的使用，當然會造成分配上面的不同。

A：因為這一點，好像他們一直在澄清。

H3：他們一直說我們對前店後廠有誤解，但是不是真的能防止這種情形，就像我剛舉的，比如說在台北看門診，他就到基隆動手術，這樣的型態已經算是滿常見的模式，是不是真的能防止不能說在這邊接到病人之後，就限制在那個區域，我們也不知道他之後動手術的地方在哪裡。當然他們的說法只是物流或什麼東西，是不是真的能限制這樣的情況，他們也沒有很明文的規定，或實際的作法是什麼，他們只是說我們對這個詞有誤解，但是他們沒有實際的作法或是規範。

A：我剛說除了從業人員這方面，整體來看，主要是擔心商業化，跟你們單位覺得本質上是有衝突的，自經區這一塊的推動會造成這樣的結果。

H3：對。

A：從自經區推動，我看你們也著墨滿多在一邊，有在做一個總結的話。

H3：差不多，總結就是比較整體的概念，像剛剛講的那些。我們真的比較喜歡醫院就是非營利的狀態，醫生，我們當然希望他們有合理的報酬，持續在健保體系，希望能讓這些醫生職業的環境能更好，這當然也是我們所期望的事情。但是自經區是不是真的是一個有效解決這個問題的方法，我們是採否定的態度，真正變成健保給付該怎麼給他們，這個才是問題，因為現在很多醫院，基本上也是把營利放到自己的口袋，是不是能讓他們把這些錢回饋給這些人，也是我們希望能持續推動，讓他們願意改善這樣子的醫療環境，而不是醫院一方面罵健保給付不足，自己又把錢放到口袋裡，再跟醫生說是健保虧待你們，以前我們很常看到這樣的情況。就像剛講的自經區是不是一個好

的方式，我們真的是很懷疑。

A：還有關於一點，像他們在做自由經濟示範區，就是整個政策說明，其中一個就醫療跟金融這兩個來講，他沒有特別提到可以留住優秀的人才，他五大事業裡面推動。剛有提到，你們也希望提供好的職業和就業環境，如果像他們講，因為他們其中一個目標就是希望整個醫療的利潤，第二他們希望，他們覺得不管是國外的醫事人員進來，還有國內醫事人員，可以因為這樣子，優質的更留住。但是你剛剛好像有點到，留住優秀的醫療人才，好像不一定這個可以達到，有這樣子的感覺嗎？

H3：對，我們的想法是變成這些錢是被誰賺走了，這個才是最重要的核心問題，如果真的是走營利事業方面的話，可能股東那些老闆，能這樣子提供給你服務就這樣子，如果你滿意的話，一直壓低成本他們可以做當然做，就像前面舉長庚的例子就很明顯。

A：想單純一點，他們有一個目標，這可能是他們其中一個目標，就是留住優秀人才。他們提出這樣的解決方案。但是就你們觀點，如果要留住醫療優秀人才，是不是要解決你剛提到一些目前現有的問題，而不是著手去

H3：去創造另外一種體制，那只是讓更多錢流到醫院老闆的口袋。

A：對，所以應該從你剛講的健保，比如說其中一個方式就是檢討。

H3：檢討現行支付制度是一個，是不是真的有什麼方式，關於醫院自理的問題，是不是讓老闆真的能把盈餘拿出來，而不是把錢流回母企業或什麼之類的。

A：主要在想兩個目標，剛說利潤分配的問題，因為他想整體的...他的目標第一個就是醫院的整個營利起來，下面可能醫事人員什麼的，整個量，剛講的他的需求也會增加，但是你們會擔心，根據實際經營的模式，好像人事費用控制住。第二個，他們也很常講的，就是說可以留住優質人才，但是你覺得這個可能要檢討其他目前，因為現在已經很窘困，還有人力什麼配置方面，已經面臨到這個問題，還有你剛稍微提到五大皆空，可能目前...仔細想，我不知道我是不是...我就先做一下我聽到的，如果你覺得不對，可以...。聽起來，

像五大皆空，可能是目前當前台灣要面臨的一些醫療問題，但是自經區，他可能提出一個想法，希望透過這個來留住優質人才，但是你們也會有一些遲疑的部分到底可不可以達到他的效果。

H3：對。剛剛講到五大皆空，他們現在健保也有針對五大皆空的部分，提高他們的醫療給付，好像也撥了五十億還多少，但是也像護理品質方案，等於這些錢，有很多醫生說他們根本就沒有拿到這筆錢，也是被醫院拿走了，所以我們當然會...他們是不是真的增加，等於他們這一部分是額外多出來的資金，可是他們是不是又真的使用在一些醫生身上，有很多的例子或是跡象可以顯示出他們，其實不一定會這麼做。剛想到五大皆空的。

A：就是說有一些方案...

H3：因為現在的健保支付，可能一個總額或什麼的，他就是先支付給醫院，醫院再跟醫師分配。所以在中間重要的醫院那一段，他怎麼分配那些資金，其實都很不明確，我們不知道他錢到底使用在哪裡，我們也只能從財報上面看一下，看能不能看出什麼端倪。其實有很多東西也是從財報上面看不出來，或是財報本身就有問題。像秀傳的案子，這件事發生之後，我們就去翻他的財報，他的人頭公司就是健活股份有限公司，我們去看了一下，他就把它列在非關係人交易，其實那是老闆的姪子，以他的人頭去設立的，我們就會很懷疑，你每年都說會審財報，但是為什麼會讓他認定為是非關係人交易，他們其實有很多的方法可以透過這種東西把盈餘都流著，放在自己口袋裡面。如果真的走向營利化之後，他們就更光明正大，也不用再用這些奇奇怪怪的方式去做。

A：就直接可以做。

H3：對。

老人及身心障礙者福利機構

A：廖董你好，我是高雄市產總的研究員蔡月蜜，今天就是來主要要請教說，因為那個服務貿易協議它裡面有一個針對這個部分開放的是那個社會服務業，就是老人跟身心障礙福利機構，他現在主要是針對說，大陸人現在可以在台灣用合夥的形式，他也可以來這裡設立小型老人和身心障礙福利機構，不過他是說他的出資比例50%。

C1：600萬啦，上次開會是說差不多600萬。

A：然後他這邊有一個自然人呈現就是說，他這邊放寬就是有的人他可以比較.....他說甚麼他的幹部還是訪客還是他們的人力調動，譬如說他現在中國在這裡投資，他人力調動內部調動可以用人，就是說你是實際在經營這個機構的，在高雄縣市合併之後，高雄市你看整個那個，感覺說你這個產業結構還是生態現在這個開放，你覺得說有沒有甚麼想法？

C1：我是覺得時機還沒有到，因為他們的技術沒有我們的這麼好，因為他們看護還有護士他們都沒有像我們都有執照認證，他們都沒有，啊所以我很怕他們如果來對我們台灣的長輩還是身心障礙這些長輩，我會怕說在技術上是.....。因為他們的步調還沒有到我們台灣同步，所以說，我是說比較慢一點，讓他們的專業知識比較高的時候在讓他們過來比較好，我們的長輩比較不會受到傷害。還有他們的認知，就是說他們對老人的尊重是還不夠的，我們台灣人的長輩是需要受尊重，因為我們現在都在提倡尊重長輩，我們大家都會老，我希望說我一直在倡導說年輕人一定要尊重長輩，因為我最近有去大陸，但是我在坐車的時候我深深體會到，根本他就沒有在管你是老人還是年輕人，他來台灣會對我們長輩怎樣的尊重，他們專業的技術又不夠，所以我認為說他要會做很好的品質，我還不能認同，是這樣。

A：你說你有去開會，是開這個？

C1：對，我去衛服部開的。

A：喔，他們的說法就是跟你們的有落差嗎？還是.....？

C1：有落差，因為我們衛服部也是滿尊重我們安養護機構，他還滿尊重的啦，

因為說起來他們的專業知識還沒有到那種程度還不夠，雖然說我們台灣的照顧人力不夠，最主要我們照顧人力不夠，啊你如果人力不夠我也是說像有的像我們照護機構都有在請外勞，因為外勞跟我們台勞差很大。

A：怎麼樣差？

C1：他們都要經過像我們家的外勞都要經過50個小時以上的職前訓練，來要天天看他們有沒有照顧好這樣子。你如果說一下子開放大陸，我是覺得還不到時候，我是說看能不能我們台灣人去教，還是你們來受訓一陣子才過來這樣。

A：因為我看那個資料就是說，他還沒縣市合併之前，高雄縣的安養的這塊的長期照顧，他在算服務業的這個就業人數也不少，就是他們是算重要的產業之一。比如說他現在說可以來這裡開，你如果說來這裡開，你會覺得現在的市場？他如果可以投資合夥，你會覺得現在市場這個產業是飽和還是說不夠，還是說你們在經營的時候，你剛剛說人不夠，你們的人力？

C1：對，照顧人力不夠，缺很多。像我們政府提倡居家服務，提倡這個實在很好，對社區這個.....因為現在的長輩已經923萬了嘛，923萬就是照顧人力不夠，不然說起來實在我很反對外勞，還是我們本地的勞工來服務是比較好，他懂得我們台灣人的生活習慣。因為我們這邊有些大陸的外配都在醫院，但是他們的服務不像越南在照顧我們的台灣人，講難聽一點他們沒有把我們的長輩當人看，照顧品質很不好，因為就是人力不夠，才會叫這些大陸外配在做，品質實在太不好了，要經過一段專業訓練比較好。一月也是唉唉叫沒有人力，真的人力很不夠，我一直說為什麼會沒有人要做這種產業，這種產業很好啊，為什麼不做？是不是觀念問題還是甚麼問題，因為我本身做居家服務，居家服務體會到沒有人不知道這些長輩以後要怎麼辦。

A：你們去開會的時候他是你們那次開會是針對這個還是說有討論到業者人力的問題？

C1：他們沒有談到人力的問題，是我提出人力問題，人力問題實在存在很大的問題，每一個醫院每一個機構都是，你說像我們照護機構，沒有人力減床，我們減床我們不要收這麼多人而已嘛，但是你如果遇到醫院要怎麼辦，醫院你老人要甚麼一定要有人力，人力沒有他就一定要請一些大陸人外配來顧，但是那不是我們想像的那種的服務品質。我相信有長輩去大醫院去住院的家屬他一定會這樣，他看到的和我們台灣在做的.....睡他的、做自己的事，好幾次我很生氣我說你來醫院就是在睡覺，對方說：他沒有叫啊。態度很不好，我說：你一對一你一天賺兩千二，雖然有時候說患者生病的人在睡覺，你可以但是你有些服務你都沒有，老人在那邊哀哀叫，家屬在找人，他說他在地下室買飯。三點了，你還在買飯，說不過去。他這就是說起來大陸在照顧，好像是比較著重在利的方面，他沒有把照顧老人當作是你的工作你的職業，我說這樣會不會太那個，因為我看到的我敢這麼講。

A：因為有的醫院也是有類似說這樣。

C1：對啊，所以你現在還是不能.....。雖然我們很缺人沒有錯，但是要考慮清楚是不是要經過我們台灣人訓練過你才來這家醫院做，但是他們就是說我是泱泱大國，你們台灣算甚麼，他的心態就是這樣。

A：譬如說你們現在、所以廖董你們的人就是你說你們有請一些外配嗎？譬如說他們的訓練是你們做的？

C1：我們是請越南的，我們是就地教他，我們的本地跟外籍看護我們都教他，他們就學到很多，他們也很盡心盡力在照顧我們長輩。

A：所以變成說人力的培訓是你們自己投入的？

C1：對，我們自己投入的，是這樣。

A：譬如說如果人力你們希望譬如說高雄市還是中央在這方面，譬如說你們做一個業者你們有希望說人力的培訓是政府還是其他相關的單位可以做起來，對你們是不是？

C1：這樣很好啊，因為現在我就覺得為什麼是訓練、政府一年勞工局訓練很多

這些照顧服務員。

A：你說之前嗎？還是……？

C1：現在還是在訓練，以養護機構我們要拿到人實在少又少，去爭取才拿不到一個人。

A：你說他們有訓練，然後你們要去排還是說你們去登記？

C1：對，我們連拿到一個人都沒有，找不到一個人來給我們。

A：所以如果是以你的想法，你是不是希望說他們訓練這部分的人可以多一點？是不是這樣講？

C1：比較多來投入養護機構這樣。

A：因為現在雖然說廖董你經營的是老人機構，不過因為這個服貿他是開放譬如說他們也有其他的像醫院的部分，你覺得會相互影響嗎？

C1：應該是有影響啦，你說如果以現在台灣人來說，我們台灣他們個人都要去醫院，比較不喜歡在這邊。有兩個原因，一個原因就是說在醫院有些欠卡債，在我們這裡法院就馬上來扣錢了，你差不多來住三個月之後他就一直……法院就收到扣錢了喔，但是在醫院裡面卡債那些都不用，這是一個原因。第二個原因就是說，在我們這裡我們是一比八，他是一對一，我們政府規定一比八，他是一對一，他當然他要顧一個比較舒服的啊。假如說大陸他們在醫院說起來是他們賺比較多錢，所以我們所有我們高雄的機構很少有大陸的外配，極少極少。

A：你是說醫院，還是說這種？

C1：醫院比較多，醫院一定他沒辦法啊，一定要請。但是像養護機構我們都不要請。

A：不要請還是怕品質的問題？還是說……？

C1：品質問題也有，他跟我們台灣格格不入，很會計較，工作上就很會計較，他肚子餓我做怎樣做怎樣。是這樣，很會計較，他沒想說你領中心的薪水你要做到甚麼樣的服務。我們一定會要求你對長輩服務品質要好、工作態

度要好，這些都是。我們都有向老人家收費，那也是我們的工作之一，你一定要工作態度要好，阿公阿嬤要吃飯、要喝茶，你也是工作態度一定要很好，但是他們沒有這樣。我有一次要做居家服務，我有應徵大陸的，那個態度實在有夠差，我乾脆跟他說你回家好了，我不要請你。他說：那麼遠喔？還要去那裡。他是說大寮林園是隔壁村，他們就是要做那些輕鬆的、有錢的。其實我們台灣的照顧服務員比較甘願，他會為老闆在著想，這個長輩是怎麼樣要怎麼服務要想盡辦法給長輩健康趕快好，看見他的笑容。他們不是，我就是混日子，我時間到我就是回家，我們台灣人不是這樣，台灣像我們這樣，那個阿公在發燒、尿尿了，你要注意我現在要下班了，他都會交班得很清楚。所以說在養護機構敢請大陸的很少很少、少之又少。

A：譬如說如果就這個可能性，現在是在評估，譬如說如果以你來說，因為他這個就是說如果過了他們就是可以來，阿你覺得說他們會去插手這一塊、這個產業嗎？還是說這個產業你覺得已經飽和了？還是說怎麼樣，你覺得？

C1：這個產業實在還沒有飽和，是還沒有，因為老人這麼多，最主要是沒有人力的問題。還沒有飽和，很多老人還沒有人照顧他。

A：所以就是說譬如說以你來講，因為你人力是不是有的人再進來，你們沒辦法？有這樣嗎？

C1：對，這樣啊，沒有人要顧啊，一定要有專業人力。你也是要請得到人，老人才可以進來。很多像我們很多單位你沒有那些照顧服務員，你不敢進老人，老人不敢進來，不敢安置老人，我是說他們進來服務品質會很差，我是希望說他們經過我們一段訓練給他，假如說他們要跟台灣人合夥合資來說，我是希望台灣人可以說要經過思考，還有這些人員這些大陸的要經過訓練。

A：所以你說就是主要現在你們遭遇的問題最大的是說你們的能力也不足？

C1：還有牠們大陸的人員好的很少，都是壞的比較多，壞的你要怎麼訓練成像

我們台灣這樣的品質，還是要思考一下還有評估一下，我們台灣很多去大陸說要服務他們的品質去做一些服務，很難做，他要聽你的嗎？你如果說他來我們這裡，老闆是台灣人，不一定聽你的喔。除非你很有福氣很好運，找到很溫順又有同理心的大陸外配，很有同理心的他會跟你做好這個工作。

A：所以你說譬如說如果是以這個照顧，因為剛剛你說不只聽起來，廖董你的意思說，因為你的親身經驗比起來中國的外配是比較看利，就是說領錢而已？

C1：對，沒錯，他功利主義。

A：對，然後譬如說台灣的跟其他譬如說越南，就是你覺得說在這個產業你覺得說同理心還是那種責任感，你覺得他其實也是構成服務品質的一部分？

C1：對啊，同理心跟責任感都很重要。我們照顧長輩就是有責任，同理心要有耐心、愛心，你這些沒有怎樣照顧長輩？因為長輩生病就在煩、在可憐了，你態度一定要好，老人就像在照顧小孩一樣，藥不吃、飯不吃，像我們這邊越南的我們這樣一直輔導他：阿公吃飯，沒吃飯不好，要吃飯啦。這樣一直餵他一口一口餵這樣，但是大陸人很少這樣。

A：譬如說以你們這邊你剛剛說這裡規定是一比八？還是說這裡是？

C1：對，一比八，規定。

A：規定是一比八。

C1：對，衛服部規定的。

A：所以你們現在這邊就是一比八？

C1：對，一個人照顧八位長輩

A：你們其他的業者，譬如說廖董你去參加會議還是甚麼，其他的你們有類似人還是安養機構討論到這方面嗎？

C1：有阿，所以我們差不多十間反對。

A：反對的就是說品質還是說有其他的.....？

C1：對，品質，我們在擔心品質問題，你如果說讓他們來，你如果假設說我們台灣人的負責人認為說這又沒甚麼，因為照顧長輩是良心的事業，他如果

大陸來就說這很好賺管他怎麼樣，以後全部品質就是這樣搞壞了。這是良心的事業.....

A：就是說你不只賺錢。你現在是擔心說讓他們來，他們的想法是說很好賺，如果是這種思維的話，就是沒去考慮到這也是一個良心、長期的。

C1：對啊，像我們衛服部我從八十八年八十五年立案到現在，以前內政部他已經建立很好的服務品質，有考核、有三年的評鑑一次，這就是要提升品質，好不容易品質提升出來，你如果讓這些外配來，讓這些大陸來要怎麼辦？我相信品質也會像十五年前那樣那麼差，我們以後的長輩要怎麼辦？

A：他現在的想法一個普遍的講法就是說開放有競爭品質才會提升，所以不過如果就老人跟安養機構的開放是感覺說這個論點不一定，是不是？

C1：對，別的服務可以，但是照顧都是要人照顧的，我們養護機構安養都是要人照顧的，不是機器在照顧。你如果說其他的服務業我贊成，但是這個老人養護機構不適合，服貿很多產業要進來，有些我很贊成，但是這個老人產業實在不要和那些比，這是都要人照顧的，這是要良心的事業。你假如說我老人可以用機器餵他吃飯，我贊成。但是這都要人照顧，你如果人力不夠，品質一定不好，人力夠品質一定好。兩個在照顧一個當然是好啊，一個照顧一個當然好，你如果假設一個人照顧一、二十人當然是不好，那我們想就知道了。所以說服貿來我們台灣不是不好，因為有些產業是很好，但是這種行業實在.....。我希望政府考慮再考慮、要思考不要。因為每一位我們以後都是會老，老了我們的子女去外國還是什麼都沒人的時候要怎麼辦？你遇到這種的時候就像活著不如死了一樣，就是這樣，比較擔心照顧品質。

A：C1懂你們這裡的人譬如說你們收的，都附近的還是？

C1：我們這裡都附近的，鳳山、大寮、林園都有，仁武、大樹都有，都是像我們現在都客滿，都滿床，滿床也是說你們的品質真好，一個報一個，像我

們現在還有一、二十個等床。這要怎麼說，我們說這是老人就希望說這樣，我們是說起來老人很可憐，他也不要來機構，他不得已才來機構，大家都要在社區，社區比較好，你來機構像有些長輩，好幾個新來的長輩進來他都怎麼跟我說，董仔我兒子不要我了，我媳婦、我女兒都不要我把我丟在這裡。我們在這個社區生活好幾十年當然要在這個社區，有伴有甚麼啊，機構就要有很好的設施，還是說讓他這樣老人新進住的一兩個月讓他這樣，跟他這樣講、聊啦，他這樣他才住得下去，不然住不下去。他的心態就是說我兒子就是顧著賺錢，昨天我有一個新來的老人，怎麼跟他兒子講呢？他重度的失智症，他清醒的時候跟我說你們年輕的時候我照顧你們，我沒有把你們丟著，我現在老了，你就把我帶來跟別人住，他也希望他每天看到他的子女。長輩都這樣，看到他的子女，對他好、對他不好他也很甘願，這裡總不是他的家，養護機構的一些照顧的阿公他也是說我兒子甚麼時候要來？所以說他很需要。像我常常育幼院的小孩來看阿公，他看到那個說很高興，老人很喜歡看小孩，他看到很開心，有的看到小孩眼淚差點掉下來，尤其是過年，那些老人過年我看他們都在流眼淚，有的孩子在外國，有的孩子上晚班沒有來看的，所以我都一直要求說長輩來這裡，子女一定要來看。比較沒空的，你10分鐘也好，五分鐘也好，這是人的一個心願。所以說我們台灣人的風俗還有民情跟美國人是不一樣的，外面他的那個怎樣都那個，但是台灣有那種保守、傳統的那個還沒有改掉，所以說起來長輩很不得已來機構，所以我都跟我的說一定要好好對待這些長輩。他們以前也是像你那麼年輕，是老了有病了生病了才來我們這裡，家屬沒辦法照顧，有的夫妻都要上班的，上班要怎麼顧這個長輩？當然是有時候我看夫妻都傍晚的時候來看，這樣我就覺得很開心了，你有孩子、你還有的在台北上班，有的沒娶啊那個，要怎麼說？所以說很多像這種的原因才來機構，不然他們在社區最好了。我說政府提倡居家服務很好，這居家服務我很高興說我們政府提倡居家服務，現在居家服務也是找不到人來

照顧。

A：所以就是譬如說居家服務，還是譬如說就是他的構想這個不錯，不過你要有人，主要是人要怎麼來？

C1：你要有人照顧阿

A：就是量跟質的部分都要出來，才能讓這個.....

C1：對阿，我做居家也做十幾年了，我做十幾年了，我深深的體會就是說，我說居家的養護機構他們比較喜歡待，社區很多人都是他的親朋好友，都在哪裡要聊天幹嘛都可以，你如果想說像我們台灣高雄市有些關懷據點，有些活動中心都可以，日間你像日間照顧就很少，因為我們台灣人比較節儉，馬上就天黑了，跑去讓日間照顧賺錢，都這樣的想法，所以日間照顧就比較沒辦法平衡，我們政府也是有做到這一點，我是比較喜歡說社區做多一點比較好，對這些長輩比較好，長輩我希望說這樣在地老化，這些長輩能夠這樣快快樂樂的過他的晚年，可以這樣在社區這樣和他的親朋好友大家談天說笑，老人打牌也好啊，唱個歌也好啊都好啊，總是因為機構有機構的管理不一樣，他在社區他自由自在，他可以過他自己的，他要怎樣就怎樣，我現在要來怎樣就怎樣，我今天要來找朋友來聊天，要找朋友來看個電影，要找朋友來逛街都可以，那是比較可以行動自如的時候。當他有一天生病了插尿管那個時候他就沒辦法住家裡了，所以說我是說這個社區這個居家服務一定，我是說預防勝於治療，社區做多一點工作，當他沒辦法行動自如他才來機構，我希望是這樣

A：所以如果做一個我聽起來結論，看廖董你覺得說這結論適不適合，就是說就你們的實際經營你會覺得說，開放這個就是像商業行為，不過對你們老人跟長期照顧機構你感覺說這個事業不能說這麼單純一個商業行為，裡面還有品質跟人與人的互動，譬如你剛剛舉例那個老人要跟他搏感情跟他那個聊，就是那種投入的心那個是質的方面，就是說你也要顧。政府在開放這個不能說單純商業，因為你也要考慮到在地文化那種，整個你都要把他.....

C1：對，要結合在地文化

A：這樣思考下去對嗎？如果是建議就是高雄市的還是中央是感覺說人力的培訓，勞工局那方面？

C1：還有一些宣導，宣導就是說像我是比較喜歡說著重、我的建議是著重在地老化，再來就是社區服務。社區能夠說居家服務應該是要佔90%才對，當他老最後的那一段來機構才對，能夠在社區老化是最好是理想。我希望說我們政府能作一些對這些長輩……因為現在老人一直越來越多了，已經人口老化這麼多了，我們政府一定要為這些長輩著想，看要怎麼比較好的方法，找對長輩有利益的服務來做才對。因為現在長輩有的我看很可憐，坐在那裡又沒有人理他，因為我今年是高雄市政府的老人促進委員，我一直在強調說我們的公車讓他比較低一點還是有殘障，你像人家日本十幾年前人家日本就做那種輪椅可以上去的車，他雖然說坐輪椅他也可以到處走，我要來逛商場，我要來百貨公司，像我們長輩我會帶他們去百貨公司，很開心，就說：董仔你甚麼時候要再帶我去？跟我問這樣喔。我說：好我有時間一定帶你去，你看一看心情也很好。有的長輩不是說子女都在身邊，沒有啊，現在獨居老人也很多，你能夠讓他們行動自如，雖然說我坐輪椅，我也可以去車站那裡坐車來四處找親戚朋友，找人聊天啊，打牌聊天都可以啦，找朋友要來唱哪拉OK都可以。我要來看診，不用這麼多人來服務我，是不是可以這樣做？還有就是說我們雖然說老了像我，我有時候都坐公車，你那麼高爬不上去，上次社會局給我答覆的問題，跟我說現在都改了，我說根本就都爬不上去，像新北市就做得很好啊，我上次去辦活動我跟新北市借四台他們的公車，都有殘障設備，又很便宜沒甚麼花到錢，我們高雄就沒有，你高雄我們的公車都包給別人經營的嘛對不對，你就要求。你高雄市的長輩有多少，佔15%也有了，尤其你想說內門、旗山山地那邊的老人人口佔多少你知道嗎？他們那邊是不是都要出來？他們那邊的醫療設備沒有那麼好，就是要這些交通來彌補他們。他的醫療甚麼的，除非

像高醫還甚麼組一團來山地看門診，有可能嗎？他們能夠出來看診最好、可以行動，這樣山地的可以給他們方便。我們高雄市政府那種殘障車有沒有、計程車，其實我們高雄市政府不是沒有在做，有補助他們，但是人嘛，我這邊也有好幾個說要去高鐵，雖然搭捷運很近，我們大寮有捷運，他可以坐高鐵，在我們這裡叫車要坐捷運，他要帶輪椅上去沒有人要載他，太近賺不到錢，他不划算。現在就要給他載到左營，是不是比較貴這樣他才載，賺比較多，不然我們高雄市有這種車在行行駛嘛，50台，我知道是50台。因為我們有兩個孫子行動不方便，他們是從彰化來，彰化來他很開心，他有一次在那邊叫車很難叫，因為他那邊還有一台輪椅，他如果沒有輪椅來他像沒有腳這樣，所以一定要那台輪椅坐捷運到高雄，高雄再坐到我這裡來，現在要回去那天他就會上網看，高雄市有50台那種殘障車計程車這樣，他就很開心，我說這樣可以你叫他來載阿，在這裡我說大寮最近你比較省錢。那種殘障的怎麼有錢？一個月領4000元是要花甚麼，殘障補助才4000元，4000元他不像我們說一個月薪水多少錢，他根本就那些4000元在花而已，所以說從左營來到這裡拿800元，他就覺得怎麼負擔很貴，我說：你不會坐捷運坐到這裡，大阿姨再來載你，因為我們有那種身障的車，我們有，高雄市只有我們一台而已，有身障的那個，我那台做快10年了。我說：不然我來載，所以有時候說高雄市他做的……嗯，雖然有做但是做的還不夠。

A：好，謝謝，這樣訪談的時間可以了

C1：可以啣？說得不好。

A：不會不會，謝謝

A：你好我是高雄市產業總工會的研究員，今天非常高興來你們機構訪問，是詢問一下說就是服務貿易協議對長照這一塊部門，你覺得有什麼影響？因為他那個服務貿易協議裡面，他現在開放關於醫療的，有醫療檢測跟就是還有分析服務業，他有一些那個醫器材的臨床檢驗，然後跟健康服務業有相關的有醫院服務業就是醫療院所、然後還有一些租賃，跟你們應該有切身相關的應該是在社會服務業下面的一個老人身心障礙福利機構，然後他這個現在那個台灣開放的主要的就是說第三點在於商業據點呈現的話，就是讓大陸服務提供者，他以後若這個過了之後，他可以在台灣以合夥形式設立小型老人還有身心障礙福利機構，但是他是說大陸服務提供者出資比例須低於50%這樣子，然後他們當然中國那邊有開放，但是他現在開放的是只有醫院服務，並沒有長照還有老人身心。所以這一個就是說不知道你們同業、還是說你們關於就是在市府還是中央有沒有給你們這樣的訊息？因為如果說萬一真的通過的話，可能會對你們一些衝擊影響，不管是正面負面，你們也是要有一個時間去因應，去思考這個還有你們人力上的配置。就是聽聽看你是實際院長，你的想法這樣子。

C2：其實我所了解的服貿開放長照產業這一塊，就是說要開放大陸進來投資長照。

A：對

C2：那我是覺得可以分二個層面去談。那二個層面，一個是就我是一個實務的經營者的層面，那另外一個層面是市民的層面來看這一件事情。如果說以我今天是一個業界來看這個事情的話，當然站在我業界的立場我會反對，為什麼？因為我覺得他一進來可能會影響我的生存會受到一個壓迫感，還有一個危機感，會這樣的感覺就是說當然市場又多了一個競爭市場，本來在台灣跟台灣之間自己本國人就一個市場就已經很競爭了，更何況這個大陸市場也要進來，所以站在各方面的話在我自己實務者來講，我當然是覺得這是很，對我來講是我當然會排斥的、會不喜歡的，那我講了，這是這

個層面。但是如果就我今天是一個很普通的市民來看這件事情的話，服貿開放大陸進來這個服務長照的產業，我覺得那是好事，為什麼呢？因為我覺得說就讓大陸人來投資，讓他們的資金進來，我要講的意思就說，好，譬如大陸在十幾年前，二十年前的時候他還沒有開放經濟的時候，他們是很落後的，結果他一開放了以後他就鼓勵我們台商，鼓勵我們台商進來，就是進去他們大陸投資對不對，你最好投資越多越好，去大陸投資越多越好，然後去蓋他的硬體設最好，可是到後來現在變成說，台商回來了，可是硬體設備是他們的，那如果說用這樣的思考模式來看這件事情的話，那我是政府單位的話，我也要開放，你最好越大的投資進來越好，是嗎？

A：對

C2：你來蓋店、蓋什麼、蓋什麼。但是我覺得這個你開放服貿這個部份的話，要有配套措施，什麼叫做配套措施，就是說像剛剛講的，你的股份的持股的百分比，還有裡面的一些重要的職員一定要我們台灣人，對對對，就是說重要的職員要我們台灣人，然後再來就是什麼，就是賺到的錢，你要匯回去大陸的金額要有所限制，而不是說你在這邊賺一賺全部都可以匯回去，這個要限制，然後還有就是說繳的稅金，要重一點，我認為，因為畢竟你不是我們本國人，那你在這邊所得到的一個營利，你要回饋到這裡來，所以他的營利稅我覺得是要去有回饋多一點，那再來就是說人力比，人力比，工作比，就所謂的員工的，因為要去照顧老人一定會有看護人員，那看護人員到底是你服貿開放之後，你有開放大陸人來工作嗎？那這個工作比的人力比到底政府你要，一定要有一個配套措施，而不是說你一通通開放什麼都都沒有一些相關的一個法則，相關的規定，人力比這個你也是要去思考一下這個模式，那所以如果說這些配套的措施都把他想好了、訂好了，我倒覺得開放大陸的人來投資並不是壞事，我說過如果站市民的立場，政府的立場我覺得是好事，你拿別人的錢來做事情，有何不可，何樂而不為，對不對，他如果說萬一他覺得不好，他離開了，硬體設備不是我們的，那有什麼不好，以前他也是這

樣對待我們台商的，那我們就如法泡製，（指者受訪同意表）這個都可以？

A：匿名。

C2：是，我也沒有講我的名字

A：所以就是大致的想法就是這樣子？

C2：對啊，我覺得我的看法是這樣子，我基本上我說二個面向的，那當然你進來的話，我現在是業界的話我會去，那有衝擊就要去思考自己市場定位，那就有刺激，就有改變，那也沒有不一定是不好的事情。

A：那如果說那個自然人，關於人員，因為他其實有一個剛剛沒有提到，就是他的有一個就是自然人呈現，他這個部份他也是有放寬，像你剛剛提到，就是說可能配套他們到底比如說他們來這邊，不管是合資還是自己就是設立一個長照的機構，他是不是可以帶人，你說比如說他帶他們那個中國人過來，你的意思是說那邊是不是也要一個就是配套？然後去想到說.....

C2：就是工作權，比如說像我們台灣人在台灣經營工作，在勞工局他是有一個工作權的一個規範，比如說本國人跟外國人的比是要一半的，不能超過一半，這個是，這不是在勞工局，這是在我們衛生局是這樣規範，那勞工局是以你的床數去申請的，比如說你有幾床可以申請幾個人可以進來，那現在目前是有沒有開放大陸人士進來，外勞來講，外籍工人來講，那如果服貿開放之後會有這一部份嗎？這就是我剛講的，就是人力比的部份，那你如果開放是變成是合法的，是嗎，就變合法的嘛

A：那就是你覺得這個部份也是就是要去審慎地

C2：當然要去審慎的思考，因為畢竟他們是外國人，還有就是說其實我這樣經營工作這麼久，我對勞工局的一些勞基法，我是有些意見跟看法的，譬如說外國人進來，他們所領的工資跟我們都是一樣的，那站在政府單位他們認為這是人權，這是國際人權，外國人來也是人，所以他原本領的錢當然要跟我們一樣，但是我不認為如此，這個跟人權沒有關係，因為這個是跟你的地緣性要有比較大的關係，好，比如說我們台灣人去美國工作，請問一下我們領

的薪水可以跟美國人一樣嗎？這不是說一個人權問題，這是一個本來就是你反而這個國家要保護本國員工，對不對，那如果我外國人去你都比照本國員工的薪資的話，那我們在這裡土生土長，對不對，而且我們賺的錢繳的稅金很多，那他們又不用繳，也沒有在這個土地有任何的一些回饋，為什麼他們要跟我們領的基本工資是一樣的，所以現在的基本工資的調漲我都覺得是ok的，為什麼，因為是本來是應該可以漲，可是你的調漲其實是影響到這個外籍的工作人員，因為他們一調他們馬上調高，他們就馬上跟，因為他們跟著我們本國的基本工資跑，所以我覺得這一點是很不合理的，那如果說你，好，今天你開放服貿開放大陸人士來了，那請問一下，那是不是他們又比照我們勞基法，那你覺得我們本國人保障在那裡，對不對，所以我一直認為說其實這個你要基本工資怎麼調都ok，為什麼，你調要保護到我們本國人，你調高我們本國人的福利ok，可是一調高是外國人跟著一起漲，那對我們經營者來講我們看的是很不公平的一件事情，那就像我剛剛講的，這個我們到美國去他們會把我們看做美國公民嗎？當然不會，而且他們一進來就勞保健保，勞保也要保，健保也要保，還要幫他們包吃包住，一個月還只能扣二仟五百塊，現在我們出去隨便吃一餐，隨便一餐七、八十也要，三餐包括食宿通通才，我們業主只能扣二仟五，然後他們一加班就是按照勞基法的加班費開始計算，那如果說你今天他們都要按照勞基法的加班費去計算的話，沒關係，那你時數也要合理的讓我們業者扣，對不對，你吃一餐就要多少錢好了，你一天一百五，通常我們一天一百五也不為過，三餐，午餐跟晚餐對不對，那你說一百五太貴了，那不然算一百塊好了，你現也吃不到一百塊的一天了啦，對不對，隨便一個便當五、六十，那假設我們一天一百，一個月三十天，光吃的就三千塊了，那住呢？水電呢？對不對，那你才準許我們去扣他二千五百塊，然後如果你加班少算就說我們壓榨，欺負外國人，那你政府的規定有沒有在欺負我們本國的雇主，我這樣講你了解？

A：知道

C2：是，所以這一個部份是不是以後服貿一通過，那在這一部分呢，那你又開放更多的大陸人士進來了，那是不是這些人，外國人通通跟我們本國人領的通通都一樣，那我們自己在這邊從小到大，我們愛這片土地，他們不喜歡拍拍屁股就走人了，飛機就出去了，那他們一踏到我們台灣國土就給他做非常多的保障，可是你知道我們很多台灣人並沒有不一定都有勞保跟健保的，對不對，去工作也沒有強制雇主一定要去保的很多，可是外國人是受到非常好的保障的，我覺得這一個部份是應該要去思考的

A：對，那你剛講的那個比如說像那個外籍人士那一個部份，有沒有，工作的那一個部份，在你目前的機構來說，你們業界就是會有這一方面的覺得比較負擔，還是因為說你們比例就是比較需要依賴比如說東西亞的看護還是大陸的，這一塊。

C2：我簡單說明，像這種工作，照顧老人的工作就是吃喝拉屎，就跟小孩子，照顧小孩嬰兒是一樣的，但是他是老人不是嬰兒，所以而且他老人送到這種地方來，本身他就是很多疾病了，對不對，他不可能很健康來的，他已經身體很多疾病了，有可能中風有可能一邊不能動，有可能會身不能動只剩下嘴巴，或是等等，或是完全不知道人的植物人，那這些人基本上他的疾病就很多，如果他清醒的話，他的、每個人的脾氣也都不一樣，所以你必需要照顧人又照顧他的脾氣，又要照顧他的生活習慣，然後還要照顧他的吃喝拉屎，換尿片，大便、小便，大不出來你還去可能還通便，再嚴重可能還要挖大便也有，對不對，灌流質，這些工作說實在一句話，本國的工人已經不太有人願意做這個工作，以我經驗，像我今年年初我很缺看護工，我跟你講，我登報連續登了自由還有什麼台時，還有四大超商的那個便利通，還有我記得我登了總共四個報紙還有便利通，我登了一、二個月，我跟你講幾乎都沒有什麼電話，都沒有什麼電話，所以站在我們現在又講另外一個層面，站在我們政府單位是說，你要保護本國員工的工作權，可是重點是你都不知道我們實務者在經營的時候，我們根本找不到本國員工，很難找，現在他們不願意來

我們這種地方工作，越來越嚴重，幾年前我在登報還好，會有蠻多電話進來的，而且也蠻快速的也會新的工作人員進來，現在你要一、二個月，二、三個月，還蠻難的，所以這個保護本國的工作權有時候造成我們業者的一個蠻大的負擔，然後他又一定要比例，重點是我們也，因為為什麼，我們也很想請本國人，為什麼，因為現在的勞基法我剛講的已經保護到的台籍，保護到外國的工人，勞基法他們一加班費一起跳就是跟本國一起計算，其實我告訴你我今天要付給一個外勞的薪水，跟本國人的薪水，其實是相當的，而且我還照顧到他的吃住，我剛講的食宿，已經其實算起來已經都領的差不多，他們今天領到二萬七、八都超過了，已經都超過了，而且我每個月還要一個外勞還要給他二千塊的就業服務費，還要勞健保，那你說我為什麼不要請本國的，可是重點是我剛講的，我登報登很久根本沒有，那很久才來一個，然後他能待多久，也許做了一個月就走了，二個月就走了，三個月就走了，久一點一年就走了，而且本國人是怎樣，他常常是老闆我今天生病，我今天我兒子生病我不來上班，那你要知道我們的人力比每天的工作都是剛剛好排好的，我不可能多一個人等你沒有來上班然後去貼你的班，你懂嗎？所以他一通電話來說他不來上班，請問那那些老人誰照顧，我就要自己攬起來做，你知道嗎？然後再來是本國人又很難管了，很難去管理，他說我做到明天不做了，那你做到明天不就像一樣的問題出現，所以為什麼我們業界會很大的困擾，很多人就說那你就請本國人，重點是我登報登很久找不到人，那重點是管理上也很大，他們也不上夜班，還一堆問題，明天來就來，愛來不來，就這樣，所以我們只好請外國人，外國人他們一進來就依合約至少三年，他們不會有異動，所以這是我們業者的一個無奈，雖然他們的語言不是很好，但是至少不會遇到像本國有這些問題，臨時走人，那至少我一個人力進來我三年，好歹我有三年的時間，不會有這個缺在那邊，這就是我們困難的地方

A：為難的地方

C2：那這些困難會不會發生以後我剛講的服貿開放，你開放大陸人士進來，那

還有一個治安的問題，治安跟管理的問題。

A：治安的問題

C2：我覺得這些都是政府單位要去思考的

A：對，如果是治安跟管理的問題，你剛提到可能他就是已經超出了這個長照，就是說普遍他們來可能對社會這一塊嘛，對

C2：就是治安的問題，他們領的是臨時工作證，所以我剛講的，勞基法其實應該要分二個部份去談，就是說開宗明義什麼本國國民，就是你領中華民國的身份證對不對，那叫本國國民，他們都沒有身份證的他們是居留證，而且居留證是有期限的，可能是二年，可能是一年，就走了，那為什麼要跟我們本國人的福利是一樣，對不對，你說國際人權我倒不是認為，那我們本國的人權在那裡，你勞基法保證我們本國人權多少，所以你應該是開宗明義第一個叫做中華民國國民，第二個叫做臨時的工作的嘛，對不對，你是那種就是說不是非本國工作人員，你是領有居留的工作權的人，你的薪資是如何領，那本國國民比照的是薪資是怎麼領，你必須要二套，我覺得應該是這樣，你這樣才會保障到我們，那你都一直講國際人權，可是我們的台灣人民去到國際，國際有保護我們嗎？請問你去加拿大，請問你去大陸，請問你去美國，他們有當你是美國公民嗎，對不對，然後你健保一投保第一天加保他一開刀就全部都付了，可是其實很多國外的是你要享有我們本國國民的福利，你可能這個投保要連續保了六年之後你才可以享受，那這才合理，不然你一天到晚健保在虧，當然虧，我今天都沒有錢繳，等到我有一天我想要我生病了，一些那種在國外的一些你長期都是在國外，貢獻到國外去的，突然之間生病了，坐個飛機回來趕快加保，今天一加明天開刀馬上就付錢了，你健保不虧才怪，所以健保都說他是社會福利的保險，所以他可能要用這個概念去出發的時候，你永遠是虧損的，但是你要用一種比較就是他不是非社會福利，他是一個比較，也當然不能講營利，就是說我必需要有計算成本概念，是不是，你健保一保下去你可能要多久，你可能部份的負擔你必須要比較高，對不

對，我們現在是百分之十，那可能你剛加入的時候，你剛繳的時候你的部份負擔可能三十、五十，那你繳第一年是多，第二年你就開始降低。

A：遞減

C2：是，我覺得應該是這些，不然你健保每次一虧損就是，現在又二代健保了，然後就是抓一些存款的，抓一些有錢的來扣錢，為什麼，憑什麼，憑什麼，對不對，那你永遠虧損，永遠虧損都是在找這些會工作的人，有生產力的人去扣錢，那有一些他就是像我剛講的，沒有長期在投資在台灣，去幫台灣做建設的人，有出力的人，那他馬上就享受這些福利，我覺得這些都是要去思考的面向，不然你永遠你健保你一代健保、二代健保，下一次還會不會有三代健保，其實現在人民的壓力感覺到已經稅金已經是越來越重了，我相信大家一定都有這個感覺，然後吃東西也貴，對不對，可是你說的，很多人都說薪水沒漲，可是有沒有去想過說我們拿今天的薪水跟二十年去比，常常很多人都是用這種去比，其實是不公平的，以前的薪水，老闆需不需要去付健保，需不需要去幫這個員工付勞保，需不需要去付退休金，都沒有，可是現在今天你老是跟二十年前比的薪水，可是現在二十年後的老闆他必需要負擔的還有這一些，你說你一直在怪罪這個，你有沒有想過今天老闆的成本在那裡，這樣你懂我的意思嗎？你要比不是比你領到的錢，是吧，所以人家為什麼你要來工作會去考慮這一個，我比喻像韓國，我去韓國，韓國政府他們的薪資很高，光一個洗碗工人，台幣就要六萬塊，他們很高，可是他們韓國有至少三十萬的非法打工，什麼叫非法打工，就是一些留學生，那他們會去打工賺錢，但是他們沒有身份證，可是他們去打工賺錢的時候他們領的錢就很少，可是本國人領的錢很高，那些沒有的人去打工的人領的錢很少，那這些韓國政府知不知道，知道啊，他要不要去抓，不抓，為什麼，因為他知道一抓的話他很多韓國企業就要倒光了，一抓的話他全部都規定都請本國人，他成本高了，所以你現在一直要壓榨這個成本，讓老闆成本高的時候，那當然還是會回到人民身上，我的成本高那我賣的東西一定變貴，這是一個惡性的循

環，你都老是把成本加在本國人身上，那當然你就是本國人去吃去負擔，這是我的想法

A：對，謝謝，那所以就是比如說像剛剛如果就服貿這一個是聽起來就是說，如果你是從業者的話，那一個比如說實際他服貿協議裡面內容，那個持股的那個你覺得應該要審慎

C2：那你也要有所比例

A：對，然後

C2：比如說你可能不能超過一半，百分之四十九

A：對，然後你剛說重要的職務

C2：不能一半，對，你五十就一半了，你就是要低於五十，就是不得超過49%

A：所以就是說他們可以來投資但是控制，你剛有提到重要的管理階層什麼，你覺得還是可能台灣人比較

C2：對，你主管人員還是要台灣人

A：對，然後人員的部份，所以你擔心萬一他們過來就是第一個當然就是治安的問題，社會，然後第二個就是說那一個控管的話，你剛有特別提到說薪資的問題，就是你覺得其實你也希望本國人，但是第一個可能現在本國人比較不做這個事情，那如果萬一開放的話，因為你本國人招不到，那他們薪資如果又一樣的話，是不是就是對你來講.....

C2：我的意思就是說其實你，就像我剛用韓國這個比喻來講，那如果說你開放外籍人士進來你的薪資不要跟著勞基法跑，那讓我們業者覺得說至少我請這些外國人會比較便宜一點，那我的利潤我的成本就會降低，那我回饋出來的要人家付費給我的錢也會少，那這就是一個循環，那再來就是我剛講的人權問題，對不對，你人權問題就是我剛講的，就是你不能外籍人你就來跟本國人去領同樣的薪資，那如果這樣的話我們本國人的人權在那裡，那我就不用在這裡住，我愛這個土地，可是他們可能一年、二年、三年就走了，領完你的錢就走了，然後他賺的錢他回饋到他們國家，然後他領的錢都跟我們一

樣，所以他們現在都很樂的勞基法調高，他們是跟著漲的，基本工資跟著漲還有那個加班費

A：那如果說因為這勞工局的案子，如果說最後就是比如說像你做為這個的院長，就是實際經營者，他們的比如說有些課程或是他們是不是有些訓練？就是如果你想要給他們建議，如果他們可以幫助你人力的這一塊，就是你有什麼想法嗎？

C2：你是指什麼樣？

A：他們是不是有開一些職訓，就是還有相關，可能你們的人員，比如說你們的訓練？

C2：勞工局

A：你們訓練是自己訓練嗎？還是？

C2：我們沒有，我們有很多單位在訓練看護

A：哦，所以勞工局

C2：對，所以勞工局他們沒有在辦這一塊，他們辦的都比較相關一些勞工的法規、資訊相關之類的，那我們本國人要去工作這個是要拿到証照，所以是要受訓的，那有一些受訓單位很多，勞工局沒有在接，比較少

A：對，所以他受訓的話，你有透過，你剛說登報紙，那你透過那些受訓單位去詢問嗎？

C2：去詢問

A：就是如果你在徵人

C2：要這些人哦

A：對

C2：我跟你講，其實

A：要的到嗎？還是

C2：他們，我就講，他們就比較不喜歡我們這一塊，因為我們一個人可能照顧比較多，他們拿到以後他們可能去做居家，去做一對一的，本國人都跑去做

一對一的，一個照顧一個

A：對對

C2：現在很，衛生局很，我們的國家的政策在推動是讓一些老人可以在家裡，在宅老人，所以就是派居家護理人員去家裡做

A：居家照護，對，因為我在想說問這一個是想說勞工局如果之後可以做一個媒介，如果要做一個媒介，他如果自己沒有實際開這些訓練課程的話，他如果要做個媒介撮合的話，他要去怎麼樣去橫向跟直向溝通。

C2：你所謂的橫向是指，做這種訓練課程嗎？

A：比如說他可能不是他直接，我在想，可能不是直接辦，但是說是不是可以說去分配比例說如果他知道你們有需要，對不對，比如說我隨便舉例，比如說一期多少。

C2：我跟你講，我打個比方好了，現在台灣很多的單位都在訓練我們這種照服員，拿到執照以後就都不投入在這個工作。

A：哦，不投入？

C2：而且他們都有政府補助，那你去從這個角度去思考，他們領了政府補助的錢，得到了這張訓練，他們不來這個地方工作，那這個訓練的費用政府是在幹嘛，所以如果說政府一規定下去，你拿到我這張訓練證書，你必須得從事在這個地方工作至少一年，你才能取得學分或什麼證照正式的，那你說我們的人力，本國的人力會不會缺，不會吧。

A：對啊，所以這是你的，算是，一個建議

C2：是啊，你不是，不然你都一直在政府在補助錢給一些什麼中低收入，中高齡的去拿這個證照，我告訴你他們根本拿完證照他們很少回到我們這個單位的。

A：所以你的意思是說你知道受訓單位其實去受訓的也很多？

C2：我自己都在當講師

A：對，都很多，但是實際拿完？

C2：我們的學生都來這邊，他們會來這邊實習，然後實習完後他們就

A：所以你就是說辦訓練不乏，但是實際拿完證照之後會不會進來的。

C2：對，回到這個產業的

A：產業的

C2：你要不要去做一個研究報告，你政府要不要去研究報告說我花一年花多少經費補助在這個部份，可是到底他們回到這個工作比有多少，這個你要去想，那你的經費花到這裡是在大頭，對不對，那你應該是要有配套措施說我補助你多少錢，好，沒關係你拿到我證照，你先自己自費，那你如果回到這個產業一年後我退多少錢給你，那他們是不是就會回來，因為這個是合理，你既然要回來拿這個，你要來拿這個證照就是要從事這個工作，是不是合理，那我才，好，你來工作多少，我政府補助金額給你全部，我們今天受訓費假設是四千塊，你先全額自付，那你畢業後我給你證照，可是你必需取得一年的資歷之後我四千塊回饋給你，那他才會回來，你這個補助才有效益，不然我補助你幹嘛，每次都根本沒有回來這個產業，甚至於以後都拿去租執照給別人

A：所以這個的話可能可以給勞工局一個建議就是？

C2：對啊，你就是要有一個就是實務，你取得實務之後我退還你的保證金，你才能夠拿到這個，不然有啦你上完課之後我證照就給你了，沒關係，可是你自費。

A：看你要不要

C2：你要不要做你自費，我政府沒有補助給你，可是你真正回到這個產業，我政府訓練給你了，你真正回來了，那你有取得經歷之後，你也許不一定要一年，你也可以訂個半年，訂多久對不對，這樣才有這個價值，不然你一天到晚補助給人家去上課，我告訴你，你去，你可以去調查一下，政府一年補助多少長期照護的人去訓練拿到那張看護證照，經費不少，一個人都補助三千多塊，可是這些人你再去研究他追蹤一下市場調查，你的就業率有多高，我

跟你講我上個月才去上課，照服員上課，一個班級將近三十個

A：所以他那個也是衛生局辦的還是怎麼樣

C2：他都是委託一些私人單位辦，很多單位在辦

A：他主管機關是？

C2：機關哦，像紅十字會也有辦，有的醫院也有辦，有的看護中心也有辦，所以你說什麼單位，就類似這樣子

A：他們是委託，但實際是政府他們補助，他們就可以領

C2：政府就是你來報名，然後

A：他可以領

C2：你上完課之後我退錢給你

A：因為我剛問這個問題是想說，因為勞工局這一塊他覺得如果就業這一塊如果比較缺的話有沒有，他們是想說職訓還是就業服務是不是可以協助，但是如果說就是受訓的上課的這一塊已經不多了，就是沒有在缺了，但是實際上為什麼面臨說都有去上課，但是缺工

C2：我跟你講，政府想的都很美，他當然是想的很好說要保護台灣的工人，你要請外國人我剛講了一比一，那我剛也講了實務上我們根本找不到台灣人，可是我要請一個外國人，你又規定我一定要多少證照，多少投保加人，我就找不到那些人來加，那我又必需要，因為我們這種沒有辦法用電腦取代的，人力是沒辦法去取代，因為他要吃喝拉屎，那你說我們要怎麼辦，我這樣講你聽懂我在講的意思嗎？你又規定我一定要，那你覺得我要怎麼辦，我只好，是嗎？所以那你規定的很好聽，我要保障本國，可是都沒有人要做，是真的沒有人要做，我其實我們都可以拿那個登報的時間給你們看，登多久，四大報紙，超商，我跟你講根本都沒有人打電話來問，可是你看一年看護證照訓練多少人，他有沒有回到這個產業，我就說那你這經費你要不要去思考一下，不然你就不要去浪費錢在這個上面，你讓他們自費去上，對不對，你就自費上，不然拿一拿那些證照都跑到那裡去了，人跑到那裡去了，而且去

上課的有的都已經很老了，還不見得能夠到這種地方來工作，像我們看人看這麼多了，我經營這個工作經營了三十年，你來應徵我們一眼大概就知道你會做多久了，你能不能做。

A：你能不能勝任

C2：因為這個工作是要抱來抱去，要換尿片要幹嘛的，會做不會做，你做一天二天我們就大概都知道了，所以你想有多少人願意來投，很少啦，所以很多人都做一對一

A：好，那謝謝，謝謝你的意見，時間差不多了

C2：我的這些有沒有回答到你要的

A：有，謝謝

C2：真的嗎？

A：有

A：像他開放的是社會服務業，然後裡面的老人還有身心殘障者、福利機構，所以因為你是實際經營的業者，那想要就是請教你，因為針對他這個部門開放，他實際的條文跟內容，您就產業的經營還有跟你以從業人員的人力調動配置上，就是往後會有什麼影響，就是你可以做一個開放式的一個想法這樣子

C3：我想先請問一下，這個技術上不可及，這一個什麼意思？

A：對，他這個有分為跨境提供服務，跨境提供服務就是說台灣的話如果是誇境的話，我們沒辦法，我們機構在這邊嘛，沒辦法去對中國那邊，大陸人民做一個服務。

C3：那他們可能過來嗎？

A：你說他們

C3：也不行嗎？

A：過來的話，不能過來住啦，不能過來就是成為那個長照機構裡面的

C3：被照顧的人

A：對

C3：對，可是這個所謂的這句話不清楚耶

A：技術上不可寫

C3：什麼叫做，是說他的人可以過來做事嗎？

A：他的人過來做事是這一個，自然人成行

C3：那這個是

A：所以自然人呈現是他可以過來，比如說他過來，比如說他是內部調動對不對，他可能人員他是屬

C3：那這個是指的什麼？

A：這一個的話就是消費者

C3：是喔

A：對，這個是消費者，就是等於是我是來

C3：這個他沒有講那麼清楚

A：他這一個

C3：你看在這個地方他真的這句話很不清楚

A：對

C3：允許大陸服務提供者，這個是說老闆過來嘛

A：對，他這個就是第三個商業據點呈現，就是說你可以在這邊設商業據點，那他設的限制就是說

C3：那不可行他已經說了什麼不可行

A：對，他的意思是說實際上不可能做到啦，因為他的跨境提供服務就是說如果中國人在那邊，台灣的點在這邊，台灣的長照機構不可能對他們提供服務，所以他的意思是說技術上不可行，就是

C3：是說機構是在不同的點

A：對，機構在台灣嘛對不對，然後他中國人在那邊，所以他意思是說技術上你想對他提供服務沒有辦法，所以他說技術上不可行，但是有些服務業是可以的，比如說像那個網路服務

C3：喔，那種，人不必在那邊

A：對，所以技術上可行

C3：喔，這個我們了解他這句話的意思

A：對對，他這個有沒有，他等於是服務提供模式有這四個方式啦，然後這一個他覺得不可行嘛，那境外消費的話他沒有限制嘛，那商業據點的話，就是說他要他們要過來的話，這個表一等於是台灣的開放，那表二的話是中國他開放的項目，不過中國他只有開放醫院服務，他沒有開放長照，對，但是台灣的話是有開放

C3：所以我們只要看這個部分就好

A：對對，但是台灣的話他有開放社會服務業裡面的老人還有身心障礙者

C3：那這個對外沒有限制是什麼

A：你說境外

C3：第二這個，沒有限制這一條

A：你說沒有限制喔，它就是

C3：主題是什麼

A：他就是境外消費的部分，就是說他這個就是說跨境提供服務，就是如果中國人在那邊對不對，台灣長照機構在這邊，我們沒辦法提供他服務，那境外消費就是說，他如果來的話，可能他身份，不知道是不是中國人還什麼，反正他如果來這邊住的居留，他如果，他人到台灣的話，我們就是可以給他服務

C3：他只要進的來

A：對，但是他身份什麼，可能他也是要符合一些你們才可以收嘛，對，然後第三個就是剛剛說，後來設點，然後第四個自然人呈現就是，就是說他的人進來的話是比較是一些可能已經要就業服務的這一塊，就是這一個，他們進來短期停留這一些

C3：你可不可以非常具體的問，因為你叫我自己去衍伸，對，你可不可以從這些規定，因為這個是他要開放的嘛

A：對

C3：那你把它提出你具體的問題

A：你說他要開放的

C3：對，不是，你不要說叫我自己open的講，你可以很具體的問題

A：就是如果針對說台灣現在對於老人具有身心障礙者福利機構，他現在開放，他現在協議裡面就是有四點，然後，因為他一是技術上不可行，二是沒有限制嘛，那三的話就是說他們可以來這邊設點，那他設點的話，他是可以用合夥的形式設立，他是雖然說規定說他的那個儲值比例必需低於50%啦

C3：這是目前是我們的規定

A：我們承諾的，台灣承諾的，那你覺得這一點，我們就一點點來，對於這一點的話，就是你覺得會不會對於台灣目前這樣子的，就是老人機構它的經營型

態還有結構，你覺得會不會受到一些影響？如果這樣協議過了的話

C3：我覺得沒有什麼不好的影響，因為長期機構這條管理已經有二十年了，二十年來也沒有任何的長照保險也沒有出來，所以就是民眾自己出錢，所以民眾出錢的話，出不起，所以我們以往的，收費的非常的低，收費低就會影響照顧品質，那我們在講是，基本上是operating成本就已經不能達到了，如果再講到這個土地事實上都捐獻，因為這個議題，土地都非常的貴，所以如果說有人願意出資，就是照顧的話是專業人員，專業人員他可以照顧得很好，但是他不可能那樣的大筆的錢、大筆的錢去買這個土地跟設備，所以如果有一個金主他願意出資就會讓我們發展的更好

A：所以你是說如果開放中資來的話，如果他們願意在硬體設備這一方面你說出資，但是你說專業人員這一塊可能就是不擔心

C3：專業人員很多，我們的醫療人員非常的多也很優秀，但是醫療人員以他們的薪水是沒有辦法去買土地之類，所以有人把房子弄好的話，那我們專業人員就可以進去就可以提供服務，那目前一直發展的不好，就是沒有這個，所以我覺得那個是，沒有什麼不好，通常在一個business上大家都會去講投資報酬率，那這一塊是沒有什麼利潤的，除非是安養，那安養的話。所以想要，基上不是一個，那是一個在社會上，商業的團體他們不會去考慮這個，因為他是一個沒有什麼利潤的，但是就是說那個安養，安養的話他就可以做M型的一個極端的，M型社會，有許多非常有錢的人，他需要做安養，然後你要做的很高級的話，他會考慮出來住，因為

A：類似像長庚安養村？

C3：你是說像雙連，那也就是說你的這個建築各方面要達到五星級的程度，那就會有一些人他願意出來住，要不然的話經濟環境好的人，他不可能到一個很普通的地方住，他寧可去請外勞，請人在家裡照顧他，出很多錢他也不會出來住，所以那一塊是應該是有利潤的，安養，高級安養的地方的這種機構是有利潤，所以如果有人願意投資的話也是有他的市場。安養不是養護，不

是失能的，能夠有利潤的只有安養，養護、護理之家這一些要有利潤非常難，所以我就是，那一個自由市場的話，那他們願意過來做的話，應該可能會有經濟照顧這方面，是我們往安養那方面去做

A：如果就考慮說如果他們是想要在商言商，考慮投資報酬率的話你覺得他們應該，如果他們投資希望有回報的話就是應該

C3：不會進疾病的，疾病照顧方面

A：那你覺得像對你們這樣子，所以就是說如果是以就是利潤報酬率，覺得他們會就是比較往安養那一塊去做投資，但是像護理之家那一種的話你覺得應該是他們比較不可能往這一塊部門。

C3：因為我最近有很多的團體來台灣訪問，那如果到高雄的話就會在我們的每個機構中都去訪問，那他們才剛剛要起步，所以他們現在的問題好像我們二十五、三十年前的情況，那當時在民國七十六年的時候，台北市做了一個調查，我們那時候還沒有居家護理，都沒有，所有的病人通通都在醫院沒出去，所以我們七十四，我看看，好像是七十六年台北市公會做了一個調查，那個當天那個全台北市醫院認為病人應該要，護理長認為應該可以出去了，如果有居家照顧，可以出，居家護理可以出去的人有將近一千九百六十人，那就是說大家從來沒想過可以出去不要在醫院裡，所以這些床位全部都是佔據了，所以一床難求，那現在大陸剛好情況剛好是跟我們那時候一樣，所以他們才思想到說我要開始建構護理機構，把這些人疏散到外面，床位才可以減少，他們是在這個階段，那這個階段，所以可能他們還完全還沒準備，就是還沒解役，那他們要來過來的話，我相信他們心中想的是安養，他們現在，因為很多人來訪問的時候跟他們談，那有的機構就是說錢太多了，那老人又不是問題，我這些錢要做什麼用，他們談的那個內容都是要蓋最豪華的，因為他們只有一個孩子，最豪華的這種，當然我們沒有政府的資源的時候，就是生意人可以做的就是蓋最豪華安養的，健康人，怎麼樣讓這群老人健康，那就去蓋最好的房子，他們出的起，所以談的大概都是這一個Part，就沒有

牽涉到照護這方面，因為這個照護方面又牽涉到很多的金錢問題了，還有成本，他們還沒進入狀況，所以你說他們要過來，我這些年接觸的經驗，我認為他們會走安養那一塊

A：所以像你們公司就是你們機構這一個的話，你覺得他們進來

C3：還很遙遠，好遙遠，那我們實際上碰到的問題，那是他的需要，是他們錢太多的需要，他的錢想要出來，那我們是那個是那個小部份安養，那個在台灣倒不是很熱門，因為在台灣的人那個到目前為止他還是喜歡住在家裡，並不會輕易去考慮說我很有錢我要搬到一個安養院去，所以那個小心，是他們要小心評估，不要來蓋了很漂亮，最後是空的沒人住，所以大家還是基本喜歡住在自己的家裡，那在我們經營上的困難是，我們現在已經幾乎都找不到人，我們以前我們不太需要花那麼多的廣告，現在不管你是上網去招也好，你登報也好，是這二年是我們廣告費花的最多的，就是根本沒有人來應徵，所以我們面臨的困難是，我在台北養護中心，我們已經到第十四年了，在以往的十二年當中，我完全沒有用外勞，因為養護中心的個案他們的意識比較清楚，情況比較輕，不像護理之家這麼嚴重，氣切、胃管、尿管，意識比較不清楚的，那所以輕清的話我就一直就是用台灣的，就希望溝通上很好，我沒有用外勞，可是因為完全連招不到人排不出班來，所以我在去年我一下就用了一半，我真的是投降了，所以就去租了房子給他們住，那一下子就進來六個，但是聽說印尼將來他們要是他們的社會很好，工業那個有人投資發達這樣，他們自己的工作人員都不夠，聽是說幾年後就不再輸出，所以我們連外勞都找不到的時候就不曉得要到那裡去找，那所以再過幾年這是一個很嚴重的問題，那不曉得說大陸如果有人可以過來，語言也沒問題，那我是，我覺得那是很好的，對我們來說是解決了困境

A：所以這個問題就是人力缺的問題，就是台北跟高雄，高雄那邊

C3：一樣，也都一樣

A：一樣的問題

C3：對，那還有我的感覺這是我猜的，就是會不會是因為官方現在非常的謹慎，我自己感覺說我們在台北要去五星級飯店，我們要吃飯的話，當天打是絕對沒飯吃，不能夠說像以前說我到了五、六點，假日，我現在想吃飯打個電話說去訂位子，不可能的事，想吃的話要前幾天訂，就是觀光這麼興盛的話，都有大陸客這麼多，那會不會是因為這樣的關係，某一方面的就業機會多了，他們更不會來我們這個服務業，同樣是服務業，他可以去做餐廳就不來找這邊的，所以我們這二年真的陷入困境，不管是居家服務也找不到人，我們台北多少都有居家服務，居家服務找不到人，然後護理機構都找不到人，那以前這二十年來都是中高齡，所以在二十年前剛剛起止的時候，台灣剛開始有這些機構的時候就是鼓勵四十五歲以上，小孩子都大了，在家裡的家庭主婦出來，所以那個時候有大概有這樣家庭主婦就出來做這個行業，所以當時我們也是，我們也不勉強說一定要專人就是你願意給我上我就上午就上午，下午就下午這樣，居家服務，我撿你剩下的時間，所以可能我的人頭很多，可能他實際上就除於二，就是他可以說我三點多要回家煮飯，我早上，都可以自由，所以那個時候吸引了很多這樣子的，可是你想二十年，當初四十五歲的人現在都六十五了，通通退休了，所以現在我們的工作人員已經，在高雄好像一般都是大專，所以整個的那個教育程度整個提高，就是那一個時代的人這樣的願意出來做出勞力的人，已經都退休了，所以再接下來就是每個家庭平均是一個孩子還不到，那都很寶貝，然後就業的機會可能別的行業又多，所以是可以看到不久的將來真的會陷入困境，所以我覺得這一方面如果開放的話，可能誠如剛講的會有所幫助

A：他們可以來挹注這一個

C3：人力就沒有困難了

A：因為語言上也都相對於不是說像東南亞的外籍的照顧者

C3：語言上，對，那可以說像我看到服貿很多人在抗爭都是覺得會影響他們的行業，一般的貿易會影響他的產品，可是我們現在是完全沒有人力的情況，

對我們這個產業我覺得沒有一點害處

A：就是就

C3：只有幫助沒有害處

A：那在勞動力，就是人員，就是你們在徵的時候他那個，譬如說訓練上什麼的你們覺得有沒有像勞工局，應該不是勞工局辦的，是不是找其他機構，他在這方面的訓練是你們可以就是去反應，就是如果我們訓練出來，他們的機構可以什麼什麼這樣的管道

C3：現在他們勞工局他，現在的勞工局是招不到學員，那他每年有預算如果說你願意的話，那個受訓費用就是政府出，但是招不到學員，我從八十四年第一批的照護人員訓練是我開課的，因為我們機構其實是第一個護理之家，那二十年來我已經發了五千多張證書了，所以以往都是每年十個梯次，二個月一梯，高雄市五梯，台北五梯，所以我每有十個梯次，那到二年前我們停辦，一十年我們停辦，因為招不到學員，你至少要三十個學員才能夠，你收的費才能夠支撐這些講師費所有的教室主機這些，結果因為一直招不到，那就造成我們很大的困擾，因為你一年有五個梯次的話等於是有一個人，專任的人，他可以從年頭到年尾，他都有工作，結果你招不到你減少的話，你做了二梯次那個人會有半年有工作，我就會把他放到別的單位去，沒有人歡迎，一個人忽來忽走的，所以就是非常嚴重，因為這樣的情況我才停辦就不再訓練了，所以你說勞工他們，他們要辦是招不到學員

A：所以就變成台灣本勞對於這一塊的行業可能就是投入的意願已經

C3：欠缺，真的是很辛苦，那另外一方面是我覺得會造成這樣的情形就是沒有保險給付，完全要民眾出，民眾出的話，你的勞工的每一份的薪水，勞保、健保、勞退金，都是要從收費裡來支出，那政府又這幾年，說到那裡了.....

A：你說覺得另外一方面是這一塊沒有保險給付。

C3：沒有保險給付所以是要民眾自己出錢，要在這種經濟，財務的壓力下，所以我們目前我們的照顧服務員的工作有很多都是十二小時班，這個更是一個

讓人家更不能投入的原因，就是說正常應該要八小時，那當然就是說十二小時時間比較長，這是一個缺點，那但是一般生活的需要他要用十二小時才能夠賺他家裡需要的薪水，所以如果你的，我們的薪資提高，大家可以上八小時，可能會有比較多人願意投入，所以目前大家比較願意做的是居家服務，因為居家服務那邊是八小時，他可以有假日，他是八小時，所以比較能夠配合身體的健康，還有配合家庭，如果說我們這邊也改成八小時，你要人頭更高，我們連班都排不出來，那這是一個惡性循環，所以我們只好排十二小時，然後給做的人薪水高一點這樣，所以如果有保險給付，是不是說有一部份的責任就由保險來承擔，然後民眾要出的錢也少一點，相對的那我們如果可以改成八小時，我是覺得那個是一個很大的一個比較正向的期望，大家都健康快樂

A：對，就是

C3：但是那樣成本增加很多，因為你一個人頭你的保險、勞退金，你給他一些加班費，這個就是人頭上，可是你變成八小時，你人頭突然要增加50%以上，這種輪流的人多了，那你的那個保險、勞退金就是等於是增加很多

A：等於是現在算是二十四小時二班制的話，八小時變成三班制，等於是像你剛剛講的話，就是現在是十二個小時一班，二十四小時都有人，對不對

C3：對

A：然後變二班，八小時就是三班，所以你剛講的成本的要相對的也會就是

C3：就我現在比較低

A：對

C3：因為人頭少，勞健保的支出就比較少，勞退金就比較少，那如果往比較理想的話就是要增加人力，那整個成本都會高，那以前我們是不可行，那沒有保險給付，那如果有保險給付的話，有一些錢不是民眾付擔，那那個整個財務狀況會好一些，我們有了保險的給付，那民眾這邊可以稍微便宜一點，那這個中間就有一塊可能我們可以來支付這個。

A：支付從業人員

C3：變成八小時，那就試試看到時候因為八小時薪水又比較好

A：台像我們灣的本勞的話，意願會不會因為這樣子就比較願意來

C3：對，但是還有一個困難是說他有夜班，無論如何都比不上居家服務，所以說目前我們二邊都沒有人，那但是二邊都缺人的狀況，在二個選擇當中，他們還是選擇居家，那像說如果是外來的人，有一個好處，他既然已經離鄉背景了，他就不在乎每天會加，所以他們就很在乎說你給我多一點的工作時間，我願意加班，住宿舍也無所謂，那像說我們台灣，台北的外勞竟然跟我說，不給他加班他就逃跑，他逼我一定要給他加班，他就要，他說我來台灣是來賺錢，你為什麼要給我周休二日，我每個禮拜休息二天幹什麼，我不要玩我要賺錢，就是都吵說你不給我的話我們要逃跑，所以那種心態就不一樣，因為那個基本上就是說勞基法裡面有說你一個禮拜至少要給他休息一天，那我們現在給二天，就把所有的假日通通就是給他休息二天，他就很生氣，他說別家都沒有二天，你們給二天，他很生氣，那如果說給他加班，譬如說他一個月不要八天，我六天，他覺得，因為他們都很年輕，就夠了，所以他說人家可以加班為什麼我不能，這樣子，有這種情形，所以從外面來的人有這個好處。

A：那所以說他譬如像這樣年齡上，譬如說像說之前在剛開始的時候四十五歲的勞動力進來

C3：對對對，現在都年輕化了

A：對，但是他譬如說像現在這個特性他是比較勞力還是說他有需要

C3：我們這個工作哦

A：對

C3：勞力，因為你每天就是要，我現在我們是比較，我比較重視他們的權益，我是每一層樓全部都買移位機，因為太多人受傷了，你用你的身體去抱另外一個身體，脊椎骨怎麼承受的起，四、五十歲以後，那個骨質疏鬆，真的到

了這個年齡好多人就一個一個這裡痛那裡痛，所以後來我就每層樓買移位機，那我就說不准再抱病人，就是你一定要，那個全癱的你一定要用移位機移到，移上移下，但是他如果是半癱的，你就可以借力使力，你教導他，你還是要抱他扶他一下，他也有力氣，這種半癱的我們可以，你還是要一些力氣。那還有就是說不能動的人你移位是用了機器，可是你在床上翻來翻去還是要力氣移到，移挪動的時候還是要有一些力氣，洗澡什麼，所以這個年輕，我們現在就覺得用了那二十幾歲的，很健康，就很好。

A：所以可能因為，可能這樣講二十幾歲，因為你剛有提到說你在想是不是行業別，比如說像觀光那種，但是相對於像這種算是也有比較勞力，雖然說你們有用移位機，但是其他的這樣子的機構沒有的話，可能年輕的人對於這整個產業行業，他是不是會想像會覺得比較辛苦

C3：對，絕對是辛苦的，比那個餐飲業什麼的、那錢又沒有多很多。

A：所以可能就是工作環境還有薪資的話他們就是這樣考量下來

C3：整個因為我這邊要餵飯要洗澡要換尿布，就是比較那個，大家比較不喜歡，還有就是有些各個案不是那麼清楚的時候，他的應對就不是那麼愉快，有的時候他會就不講理，會打人，就是什麼樣的情況都有

A：所以變成可能照顧者情緒上又要花特別的耐心

C3：要很有愛心

A：然後哄，是不是要哄

C3：對，要去接納他們所有的行為，那還有家屬，家屬會進來也是有很多的溝通的問題，因為我們的人力基本上是白天我們是一對七，規定是一對八，所以說你當你一個照顧七、八個的時候，你是輪流，可是家屬常常希望我們是用一對一的標準，就是吃飯我要最先，洗澡我要最先，一切我最先，稍微慢一點就會不滿意，不高興，那所以工作人員壓力也是很大，因為家屬會在旁邊有各種的要求。

A：所以那聽起來就是人員方面的，就是徵才方面的還有人力的調度上，就是蠻

大的困難，現在在這

C3：對，有時候排班排不出來的時候就變成大家都不能休假，不只是這個連護理人員，我們去年一個護理人員離職，一年後才徵到

A：那這一年所有的

C3：大家都加班，我們是周休二日，還有加上休假，周休二日的話本來是每個月至少有八天，再加上個人的休假有八、九天，那他們就自動犧牲奉獻，就是換錢，就是休息，譬如說你休息六天，那就是拿個休假獎金，沒辦法，大家共體時艱，就一直忍耐一直忍耐，終於找到了，就那個從別的機構離職來我們這邊應徵的人，竟然說為什麼你要離職，是因為他的機構給他二十四小時不能下班，因為沒有人排不出班，又一定要有護士在，那你怎麼辦，就是不能走，所以他說實在太離譜了就跑了，就不顧一切的跑了，所以他只是從那邊跑來我們這邊，那我們是減少休假，那他們是連走都不能走，我是有多請，譬如說我應該是六個人，我請了五個，所以我本來就有零點幾個，我有多餘的人，所以那個方面就已經可以消化一些那個休假的問題，那然後他們大家又貢獻一些我們可以過日子，對啊，那個機構可能本來就少，然後再有人生病不來的時候，他就是不能回家

A：對啊，不能回家更不用談排休

C3：他說，對對對，他就走不了，他說沒有人排了你就是不能走，他說太離譜，那怎麼

A：包袱整理一下，才能走

C3：病人丟在那裡怎麼辦，最後他真的是逃跑了，已經受不了，而且就是這麼嚴重的問題，所以不僅僅是照顧服務員的問題，現在連現在的這個社會連護理人員也招不到，所以各個醫院也是有同樣的問題

A：那如果就，還是說就這一個如果就服貿的話，是不是剛剛大至就是說就是你覺得這樣子對台灣的情況目前這個產業覺得

C3：對啊，像剛才說

A：沒有什麼不好的？

C3：沒有什麼不好的，譬如說他說可以三年，就跟外勞一樣，三年然後三年就可以延

A：展延

C3：我們樓上有，也有大陸的，不過他是有身份，還是常常要回大陸，做的非常好，我們病人非常愛他

A：他也是還要再回去，還是就是應該有工作居留

C3：他就是每年休假會有，他每年就回去大陸一個月

A：所以這個部份譬如說如果說就國內老人還有身心障礙機構，他們其實人力缺的這方面沒有做改善的話，現狀都不改變的話，如果協議有這樣子可以有一些大陸那邊的人員過來，做一些挹注的話，或許可以解決一下這個問題

C3：對對對

A：人力方面的問題

C3：對，可以解決很多問題

A：品質上就是從業人員的品質上，然後條件，環境條件上

C3：就是語言，然後那個穩定

A：好，那是不是就是大概針對這一個是這樣，好，謝謝

C3：好了哦

A：好，謝謝

高等教育

A：您好，我是高雄市產業總工會專任的研究員，那今天來是要針對那個自由經濟示範區他裡面有一項是叫做教育創新，他有針對一些高教鬆綁去管制的部份，那想說了解就是無論是從高等教育整體的教育會有什麼變化？還有身為從業人員可能是老師或者是一些行政人員的觀點來看，就是他這樣的規劃你的意見是什麼，這樣子？

E1：先從政策上來觀察經濟區嘛，因為經濟區在開始弄的時候行政院版並沒有高教，那後來大概去年年底才加入高教的部份這樣，那一加入之後就引起很多討論，那當然可以把他想像成是說當時的教育部長蔣偉寧想要去邀功嘛，這是一種講法，另外一種講法就是我們認為自經區跟他這幾年的教育政策的方向符合就是完全一致的，所謂的去管制化這個概念這樣子是一致的，但事實上也不只有高教在去管制化啦，就是包括醫療、農業，所有有跟公共利益比較相關的都有一個DEREGULATION的過程這樣子，那這其實是整個國家施策的一個大的方向去管制，那在公共利益相關的問題上去管制會帶來很多原先是屬於公共財的部份或是涉及公共利益的部份會相對的變私有化或者是為私人所擁有，那對大眾是更不利，對裡面的弱勢者會相對更不利，那教育這一塊其實他從這個去管制化的過程會看到，比如說學費一直在飆高，一直不斷的飆，當然學費現在是每年都會有學生去抗議嘛，所以他就比較慢，但是研究所部份是上升就比較明顯，因為研究所部份不用經過教育部，所以研究所學費在調高這樣，那去管制化同時還代表說對勞動權原來國家的保障也消失了，那對公共財產國家投注的公共財產這件事，比如說新建大樓，這是國家投注很多資本去的啦，這類東西去管制化當然就意味著私人獲利，從去管制化角度來說，高教方案放進去反而是變得可以理解，不是那麼的說是某某人想要邀功，也不一定是從這個角度來看，而是說他是一個長期政策的結果這樣，所以公會的角度當然是反對這種對於公共服務相關的行業的去管制化，所以我們第一個提到就是說他現在放在裡面54~57條，第一個54條的部份裡面最嚴重其實就是學費的去管制化，那誰會來台灣辦大學，然後學費又受到台灣的管制，那他幹麼來，他就是來收取更高的學費的嘛，但是你這會造成一個示範性的效果，就是我們現在自經區裡面，讓他去管制化，那將來他就會運用這個模式，越開越多越開越多，所以他

自經區他的整個的名字就是示範區，他還是示範區的意思是說將來就要示範給所有的看，國內的看說這個是去管制化的結果就是這樣，那學費問題當然是其實很早幾十年來都不斷在談，學費是跟階級流動相關的，不可能讓他變成是說精英階段不斷的自我在制嘛，階級一段不流動這問題會變的很嚴重。那現在他在自經區裡面就是在學費的去管制化基本上是沒有上限的，那就可以依照你原來自己的收費標準，在母校的收費標準來台灣設校或設分部或設專班你都可以去管制化，那我們那時候就是看就是說英國的學費是每年是九千英磅，折合台幣是差不多45萬台幣，那等於是一個學期哦就是二十幾萬，那我們現在國立大學一個學期是三萬塊多左右，二萬到三萬中間，那私立大學是五萬到六萬，那當然國立是私立大學的一半，那如果你是受英國的那就是私立的五倍，公立的這個差不多十倍，那如果你是說美國的研究型大學他是收費標準是大概一百萬，一年的學費，英國叫TUITION FEE，美國也是叫TUITION FEE

A：TUITION FEE

E1：就是學費這樣子

A：對

E1：那你這個原來台灣的教育內在的階級結構其實已經其實非常明顯，你說國立大學比較家庭背景比較好，私立大學家庭背景比較差這樣子，那這個階級的固化不流動其實已經很明顯了，那你在加這個上去你就會完全出現一個更高等的更有錢更高貴的那種大學在那裡，而且他的那個不是說你這個招收的學生數不可以招生本國學生的

A：所以自經區裡面可以招收

E1：可以招收本國學生的，所以他不是說就是外國學生，沒有這樣，連本國學生都可以招收，那好啦，那他也不是在一個特定的區域空間的區域，他是散在各個學校，所以你有興趣你去跟國外大學合作，那我們可能就在台大裡面有一棟大樓就是屬於自經區的嘛，或是某一個樓層這樣，那他也放寬很多設立大學的規定，什麼空間的規定或相關的規定他也都放寬，所以你就在同一棟大樓裡面跑到自經區裡面，就可以上，但是呢很抱歉，你就要繳非常多的學費，那我覺得那個真的是有示範效果，就很恐怖的示範效果，就是說OK台灣有一群人是非

常有錢的，他可以花這麼多錢去買這樣的一個高教的服務，從他們的角度來講這算服務業啦，他不是一種PUBLIC SERVICE，不是公共，國家提供的公共服務了，這完全私有化商品化的一個結果，重點是說好啦那如果我們國家要走這個，那也就算了，可是不是嘛，我們自己又跟人家簽訂了一個兩公約，就是2009年我們自己又跟人家簽一個兩公約，就是教育應該要平等，就是公共的禁用權要一樣

A：他那個兩公約是怎麼形成？

E1：兩公約裡面有一個就是初等教育到中等教育應該是免費，他原則是這樣，那高等教育的部份是說應該要逐步做到免學費，因為他也知道不可能嘛這樣，所以他簽裡面的條文是說他應該所有能夠禁用然後逐步做到免學費，其實是這樣，那不如你不要簽，你簽了之後你現在才來反悔說用一個自經區這樣，那簽了之後其實學費也在飆漲，國內學費自己都在飆漲，那所以是有錢人念的起的，沒錢人是覺得念不起的這種學院或是分校或是特定的課程，這是我們就說所謂的公共平等的禁用教育的這一塊，所以你看像這個兩公約裡面要求的高等教育並不是一個個人投資的概念，要求的是一個公共服務的精神，這個東西在裡面，跟HEALTH SERVICE，就是健康、醫療這一塊是一樣的，所以在這一次裡面像我們在討論自經區的時候也有這個醫改的朋友也在談嘛，那他們有他們的比較專業的看法這樣，但他們看到的方向是類似的就是說他越來越商品這個，越來越不是公共服務的這個東西，越來越不斷的出現。那第二個問題就是第55條，就54條大概他問題最嚴重，第55條的問題是在於說他有關於教師的聘任跟工作權的部份，那如果我在這個分店或是分校裡面設一個非常高的學費，那我可以給你很高的，給老師很高的報酬，有可能，但是我不會給你什麼長久的不會給你一個穩定的工作保障，那你可能就是做個三年，你就把你的腦力耗盡，在這裡做三年就可以走了，在我們現行的教師法規定裡面，除非你是犯下刑事犯罪或是等於同類似於刑事犯罪的這樣的一個刑法上的責任哦，刑責，那相等於他的，或者是你精神上真的有障礙沒辦法教書了，那這個你經過三級三審是可以把你解聘不續聘這是可以的，那換句話說一般人是不會這樣啦，所以我們現在教師法的精神是為了要保障師生之間穩定那個關係存在，所以讓教師的工

作是長期的，是長聘的，有長聘的意義在裡面嘛，那問題現在就是這樣，就是說這個自經區裡的教育部份對於這一條他加了一個但書，就說你可以用你們自己的方式去訂定，換句話說，你要解聘老師或什麼是你們自己的事情，所以我們在同一個國家的教育機構裡面，造成了另外一個法令，這個法令就是他不依教師法長聘保障教師工作權的，那在這種狀況底下，你一但沒有工作長聘的保障，你一但沒有了這個長聘保障，就會接下來你就沒有學術上的保障的

A：沒有學術上的保障？

E1：就你沒有學術研究自由的保障，對不對，因為你知道說他要做什麼就做什麼，他要做我教這些我就教這些，他要做我幹麼我就幹麼，這樣子，因為有長聘的保障你才能夠勇敢的拒絕學校對你教學跟研究內容的介入，那如果你沒有這個東西，你就不可能有學術自由，所以這個很弔詭，學術自由是來自於勞動的勞動權保障，是這樣的，那但是問題是這個現在教育部說的是說，他說希望這些人就是說初聘跟續聘的年限以不超過五年為限，初聘跟續聘啦以不超過五年為限，他認為說這個比現在的教師法還好，因為教師法並沒有說五年，可是他是錯誤解釋，教師法說的是說，他根本不需要五年為限，他就是常聘的精神，然後教育部就是拿這個來說我們有建議說還可以以五年為限，那表示說他更好，其實錯的，其實不是這樣。因為原則精神是常聘，例外才是不續聘，所以這個是一個很麻煩的，所以你看就是說變成說我做了一個老師，你要去這個自經區裡面教書，反正有工作嘛，你去，但是你去你會發現說這個工作基本上就是一個把我耗盡的工作，就是我是一個完全去提供商品教育商品的，我不是去當一個所謂的學術工作者，我們在一般大學裡面學術工作者就是我們關起來我做什麼研究管你去死，你不能管我，我要做什麼研究我做了二十年寫出一本書你也要尊重我，現在這個變成不是嘛，因為掏空了教師法對工作權保障之後就沒有其他的你沒有老師沒有其他的保障啦，所以解聘不續聘你說了算，就這個學院的院長或這個分校的校長，就這麼決定就是這樣，那你就只得走路了。那另外一個就是我們在校內的權利機構，基本上是校務會議為最高啦，當然私校有私校邏輯，可能是董事利益是會強加在校務會議上，但至少在校務會議還是最高的討論機構，類似這樣，那決策是在校務會議啦，但是這個自經區裡

面也排除了這個試用的範圍，換句話說，你只要是合作，跟國外大學合作的大學或學院，你無需組成校務會議，他不受大學法的限制，校務會議是寫在大學法裡，他不受大學法限制後，那是什麼會議，那叫做股東大會嗎？有可能是類似這樣或者是一個什麼委員會，他就決定了所有的一切，那我做為一個老師或做為職員，或在裡面的學生，我都不一定有權利參與這個分校或是分院的決策機構，那這個是在型式上連校園民主的型式都掏空，我們知道實質上不見得有校園民主啦，但型式上是保留啦，他現在是連型式都把他掏空掉，就沒有了，如果是我來用自經區的某個大學，我一定是弄可以賺很多錢的那種大學，不然我幹麼千里迢迢來跟你們合作，對不對，然後我一定找那種我一定避開當成所有會壓低我成本的法令，比如說整個勞工法令、教師法令，會避開現在國內所有的限制我經營管理權的那些法令，比如說大學法，這如果是別國來要求，那我們被迫答應，我們還可以說很委屈，現在沒有，現在也沒有任何一國要跟我們幹麼，我們自己就提出，我們就先掏空就全部掏空讓你來，那是很誇張的作法啦，所以這個沒有勞動保障，那我不曉得就是教育這個東西就真的是商品化了，就商品化了。這個你把他想像成是補習班就非常接近了，補習班有跟你什麼勞動保障嗎？沒有，你能夠號召到多少學生你成為名師你就賺很多嘛，對不對，所以我們對補習班是負面的，就是很負面的這樣，他們也覺得自己有點負面，所以補習班老師通常覺得就是自己有點市儈，那學生也不會覺得說跟老師的關係是長期穩定然後學術發展，沒有這種事，他也不覺得是這樣，他就是來拿個他要他就走了，這樣。那你大學不可以搞成補習班，可是他現在就是把他搞成補習班，那補習班裡面也沒有什麼民主機制，沒有，老板說了算，補習班的老師誰能夠真的去參與到補習班的決策，沒有嘛，學生也沒有，裡面的職員也沒有，但至少在現在大學裡面，職員、學生跟老師都還有校務會議可以參與，雖然人數相對是少，這樣子。那另外就是有關於公共財產的部份，這是第56條的啦，他這目前草案的規劃是予許國立大學跟這個得到的收益排除在國立大學的預決算法制之外，那相關的不動產能夠排除即有的使用跟處分規定，讓校方自己處理販賣，停辦之後我們現在如果學校是停辦的話，剩餘財產基本上是回歸公有，原則是這樣，當然在私校現在私校關，在不斷的在關私校的過程中，

教育部是有提出一個轉型發展計劃方案啦，這個轉型發展方案予許他們能夠轉成其他的社團公益性的社團法人或財團法人這樣，比如說安養院什麼之類的，那這個時候他剩餘的財產就不用回歸公益，那這個是可以討論啦，我是覺得這個也基本上不對，因為這會讓他們上下其手，你知道養老院什麼這是表面上看起來是公益的，可是事實上醫院養老院賺錢賺很多，對不對，最後還是回歸到個人手上，那我們國家投入那麼多心力在教育上，結果最後剩下的財產沒有回歸到公共，結果回歸到私人手上，這是不對的，所以這一條主要是在講這一個啦。你公共資源有可能被掏空，那你現在就是說他要來設廠，不是設廠，他要來設校設分店，他也沒土地，他也沒有什麼，所以他可以運用國立大校的資源，或私立大學的資源，那私立大學資源我們知道都是拿國家錢居多嘛，要不學費要不國家補足，就是這樣，這是公共財，這些公共財你拿來生財賺錢，賺的錢如果最後你不辦了，你可以去做你的投資，那是開什麼玩笑，那個應該是回饋到公有來嗎？是不是，你也沒有國家法令可以去也不用編入年度的預算，國家可以管控，也沒有，這真的很危險，我是懷疑說這個是不是這才是真正的目的，就對於土地或什麼的處分是不是他們真的目的，就是說不用去想盡辦法要怎麼去生財，透過自經區學校就可以生財，那就真的很厲害真的很厲害。當然他有提到一個就是說這個什麼，現在公立大學裡面已經有幾項的財產是可以，就是說已經有一些東西是可以對外投資的，他已經開放很多項了這樣，所以他 ARGUE 的理由，教育部 ARGUE 的理由說，本來就已經有這些項目了嘛，那我們 ARGUE 的理由說這些項目本來就不對，那你不能夠再一直加這樣，你還是要回到公共的監督來才對。那教育部他們是有提出說現在的什麼錢什麼錢都已經放寬了這樣子，那個也是一個顛倒，我們本來就不應該放寬啦，你那個原來就是錯的這樣哦，好。那還有一種就是生師比的規定啦，生師比規定其實是這個我們維繫教育品質裡面比較重要的，所以我們一個班級或整個學校的老師跟學生的數目要維持一定的比例，要防止一種現象，反正有老師嘛，那我們就一班就上個 120 個學生，150 個學生，給你上到爆，反正 60 個學生我才收多少錢，我現在如果能夠收 120 個學生，那不是賺翻了嗎？就賺一倍，那所以生師比是要去抑制這個現象，對不對，那現在已經教育部對於這個生師比在自經區裡面

他已經是迴避掉了，換句話說他自己棄守了生師比的規定，我們找到了一個就是說他已經像行政院提出生師比跟專任教師比率的修改辦法，那畫底線的，我看畫底線的，申請設立宗教研修之學制班別，或與外國大學合作之學位專班者，就是這個，或與外國大學合作之學位專班者，本部得調整其設立基準，不受前二項的規定，前二項的規定就是全校日間部的生師比，那研究生生師比等等這些規定，那現在就是說你只要跟國外大學合作的學位專班，我就不用受這個規定，那這擺明就是要賺錢的啦，真的擺明要賺錢，所以我現在找一個名師來，我給你高一點薪水，給你一個給你多三萬塊，但是我一個班級可以200人，那就很好撈，我學費又給你收到非常高，這樣，用意是這樣，那我們再看接下來，又改了，國內大學與外國大學合作並經本部專案核定之專業學程不在此限，這也是在講自經區，自經區都還沒有開始，甚至還沒有在立法院還呆在那，他就先跟教育部就自己先改了，所以你可以看出他完全的邏輯在那裡，他生師比他對棄守，他的邏輯就是要讓你的經濟效益最大。所以對於什麼教育品質啦，什麼提升台灣的教育品質那個東西其實是假的，你說真正要提升教育品質，其實很簡單，我一個老師對三個學跟對三百個學生，那那個教育品質好，對三個學生好嘛，你知道提升教育品質就是把台灣的生師比逐年調降下來，台灣生師比一好，教育品質就高，這是很簡單的道理，不然你設生師比也沒有意思，那你不可能說你用一個自經區，說可以提高台灣的教育品質，然後呢你裡面又不設生師比的規定，那是什麼意思？那到一個假設他們說的，假說他請到的是個國外的大師，他一個人對300個人這教育品質就會好嘛？那我就上網YOUTUBE看他演講不就得了嗎？這沒有意義嘛。這是沒有意義的事情，這是同樣的事情我在家裡看他的YOUTUBE跟我去那300人，反正到頭來我也是接觸不到他，到頭來我也沒辦法跟他討論，所以這個其實是一個顛倒，這個完全是在說謊完全在說謊，他沒辦法提高台灣教育品質的啦，這樣。你光看到生師比這個，立法院都還沒有通過，他就開始在偷跑了嘛，那我們跟教育部有談到這一點。

A：對

E1：就是說我說你這個太多空白授權，第57條教育部訂之有沒有，就認定基準、控

管機制、設立條件、更改停辦、監督招生學員、學生修業、教職員晉用採購、內部稽核，其他遵行所有辦法都由教育部訂，我們就說你這個叫空白授權，就不可能有一個條文是這樣，完全是空的嘛，基本上是空的，我說教育部要幹麼就幹麼，然後我立法院如果讓這條通過，不是開玩笑，那你還監督什麼，就完全不用監督了，就是這是所有啦，就是認定基準控管條件，設立的條件，然後老師的晉用，招生的問題，監督等等，全部用教育部另訂辦法，那有人這樣弄條文的，這種條文就是要硬幹的意思，就是要硬幹的意思，沒有人這樣用條文的啦，好。

A：教育部本身也要被鬆綁

E1：我跟教育部說你這個叫空白授權，他說沒有我們不會空白授權，這是誰跟我說的，是高教司還是誰，好，反正他們一個官員跟我說的，我們沒有空白授權，學校他們要做什麼都要經過教育部，我說不是，我不是說學校空白授權給學校呢，我是說空白授權給你呢

A：給自己，對

E1：是你教育部自己訂出來條文是空白授權給你自己，他還搞不清楚說沒有沒有我們都會管制學校，我說你管什麼，就是講說你不會管嘛。他現在搞不清楚以為我們在罵學校，可是我們在罵教育部，所以我們說空白授權是指你這樣，就是沒有民主審議，你立法院幾乎管不到，你讓這條過你什麼都不用管，那我覺得這個自經區這個計劃，這個反過來講有一點荒唐啦，因為像教育部自己提出來像韓國跟中東某個國家，他們是以國家自立，他們也要做同樣的事情，以國家自立去弄土地，然後去弄什麼，國家資金投入，然後要外國學校來設分校，然後整個一樣是學費什麼都是可以很高，但是至少國家就投注很多資金，去吸引他們，那我們台灣是國家自己也不想動，他不要有錢，他就想動動法令就好，然後就叫各大學自己去弄，各自己去弄，然後法令上說告訴你說你可以賺錢，他是這樣子，跟其他的國家的做法不太一樣，其他國家做法是說我先幫你基礎弄好讓你賺錢，那我們台灣是說我把法令弄好讓你賺錢，這樣哦。所以我們預估這個失敗的比例也蠻高的，就算他這樣通過，國外大學也不見得真的會來，那你花那麼多腦筋去做這些事情是幹什麼呢，你為什麼不花一個腦筋把台

灣的教育真的搞好呢，所以我說到底他真的要這樣做，還是會歸到一開始講的，意識形態作祟，他就是去管制化就是意識形態作祟，所以一但遇到整個去管制化的大型的國家政策，教育部就主動要參一咖，說他也要去管制化，就是等於是意識形態作祟，那所以有一點為了納入自經區而納入自經區的感覺，就是那整個意識型態推動他去往這個方向走，讓我一切都去管制化，然後連所有的那些相關配套的條文都空白授權給教育部自己這樣。所以我們提出來主要是幾個嘛，就平等晉用、勞動保障、校園的民主跟公共監理，這些都沒有辦法說服我們，都沒辦法說服我們這樣子。所以問題其實是蠻大的，那我覺得他沒有什麼真正國際化的效果，他是商品化的機制，那他沒有真正學術上國際化的效果。

A：因為他其中一個說詞就是，可是你剛剛有用一個師生比反駁那樣的說法就是提升教育品質，然後還有人才，他可以刺激人才，可能是對於學生或者是教職之間的交流

E1：那你如果是教職之間交流，現在就可以做不用自經區了，這個沒有什麼，就來交流嘛，我們就修改法令讓他們可以來這邊教個一年二年，就跟我們一般的這邊你可以用母國的待遇的給他們，我是同意的，就來這邊教書嘛，你可以來台大、清大，就教書，你花那些小錢那真的是從這個自經區角度來講那個真的才是小錢，因為那影響就很實在，在我們國家即有的框架裡面，生師比還可以看，至少國立大學幾個還可以看，那你一影響就是那些學生就受到影響，我們本來就可以做的事情，為什麼不這樣做，那國際人才也很多，比如說我們出國去進修或者是去什麼，也是同一種道理，然後我們常常會邀請國外的學者來，這也是一種道理，其實都有在做嘛，那我不覺得現在自經區他現在設計的這種方式會有什麼比較好的國際交流，因為他目標就是設定要錢，就是要錢這樣子。好，那有人說，教育部就說啦，那我要到國外，學生要到國外去念，我為什麼不讓他能夠在台灣就能夠念名校呢？這樣不是很好，你去國外一樣要花那些錢，我說不一樣，你現在是在國內的做為示範的效果，你影響的是會帶動整個國內的大學往那個方向去走，這是政策上的效果嘛，不是就學生個人而言，他選擇去國外念拿一個學校，跟他在台灣拿一個學位他個人投資的問題，所以他把政策

的效果跟個人心裡在市場裡面教育市場裡面個人投資效果混為一談，對不對。政策上的效果是你會引動帶動了很多國立大學往去管制化的方向走，然後他會說你看示範區都可以這樣，我們是不是這些也都可以改，這些都可以改，這才是示範真正的用意，去管制化的用意，所以你帶動的是整個高等教育的去管制化跟高度的商品化，然後去勞動保障，所有這些東西都會連帶受到影響，那他現在講的是說，就學生個人而言，他有得到什麼成果，不一樣，你政策不是往那個方向思考，你是說對整個高等教育的影响何在嘛，而不是個人他投資的問題，當然這另外有一個說法你在這邊學跟在國外學，國外才是真的學得到啦，因為他整個學術氛圍在當地教育是很難移過來的，是移不過來的，就另外一個ARGUE是這樣說，教育基本上是HIDDEN COURSES，隱藏性的課程對學生影響最大，比如說我在英國誰在那裡留學，他對他整個文化的氛圍，學術氛圍受到影響最重，到不是說單純就那個課而已，所以你要直接把他搬過來我覺得也沒有太道理，你也搬不過來，更何況搬過來可能是最有錢的受益沒有錯，他得確可以不用在花很多錢到國外，他在國內就可以拿到，那是在台灣的少數非常少數的學生拿得到，可是他產生的政策上的那種影響的示範的後果確是使得更多數人遭受到傷害，這是沒辦法的，就是變這樣子了，所以大概是整個我們對他這四條大概是這樣看

A：54~57條

E1：對對，大概是這樣看

A：好

A：您好，我是高雄市產業總公會所聘請的專案研究員，然後針對高雄市政府勞工局他委託的案子，然後今天是要針對自由經濟示範區，高等教育裡面他特別條例54~57條整個做一個規劃，然後想要來請教一下關於就是身為一個教職或是學校的角度覺得他那樣的規劃可能對於衝擊，或是你身為教師或是行政人員，他可能環境你覺得會有什麼擔心嗎？或是會覺得有什麼影響，然後做一個就是開放性的一些就是陳述觀點這樣子。

E2：好OK，針對這個自由經濟示範區高教開放這個部份，我覺得可能要從好幾個層面來看，就是說如果說從這個就是說他對於學生的衝擊來講的話，那其實對學生來講，如果說以現在南部的的大學來講，以高雄大學來說，那我們其實我們的校園的CAPACITY還蠻大的，所以等於說我們其實在吸納這個新的學生這部份，我們沒有什麼太大的問題，我們也不會排擠到就是既有的學生，因為我們學校本來規劃就是大概要容納一到二萬人，所以我們現在大概就五六千人，所以這個部份就於學生的權益的部份，應該沒有什麼太大的影響；那另外有一個好處就是說，他們可能外籍生如果來可以增加跟本國生的一個交流，比如語文的交流，文化上的交流其實這個算是正面的啦，那所以等於說對於我們學校來講其實我覺得是一個幫助這樣子。那至於說對於這個老師的這個工作的權益會不會受到影響這樣子，那因為我們是公立的學校，那公立的學校基本上我們現在老師在這邊如果說你已經有TENURE的話，那你基本上是有工作的長期的保障，所以設分校的話，那在教師聘用上面，要以專任方式聘用其實我覺得對於老師的誘因不會很大，除非說他的薪水真的是有高到有足夠的誘因啦，然後或者是說他基本還可以保留即有的位子，那不然後的話其實他們沒有太大的誘因去轉換，那可能或許他們會比較喜歡講說用學分過去上課的方式這樣子。那所以我覺得以我們學校來講的話，應該我們保持應該都是比較正面的態度啦，對於高教的這個部份，那只是說我們現在學校還算是比較年輕的學校，所以或許在這個教育部他在開放的過程當中，可能不是列為優先的考慮，那我們可能希望就是說為了平衡這個南北的發展，那其實教育部應該考慮在南部的部份其實也蠻適合就是說針對這個部份去優先做考慮這樣子，所以大概的想法是這樣，那不知道還有沒有那些部份你覺得需要補充的。

A：所以你剛剛提到說，因為你們現在聽到的就是說可能高雄大學就是內部的討論，可能還不是優先就是適用自由經濟示範區，但是如果你覺得這樣的話可能就是如果有這個方案如果你們也適用，可能對於國際的辦學或是什麼你覺得樂觀其成嗎？

E2：應該現在學校態度其實應該算是還蠻樂觀其成的，那因為我們學校的狀況應該是說，因為我們算是新成立的學校嘛，然後以現在高教的經費基本上相當的吃緊，所以學校基本上現在所擁有的資源其實不太多，那所以他們對於這個就是國外招生這一塊，其實都還蠻有興趣的，那等於說對學校基本上也會有一些經費上的益助啦，所以等於說學校應該抱持還是比較正面的態度這樣子，對。那我覺得大家會擔心比較多應該是說，他會不會排擠到本國生的基本權利，就是說我們本國生在因為如果說他是在同一個校園的話，那你會不會因為過度擁擠導致於說你在資源使用上變成有一些排擠，那如果這部份能夠克服，那其實應該是還OK啦，那其實如果說他的學費收進來然後他真的對學校的經費有益助，那其實搞不好可以去提供給本國生更多的類似獎學金之類的。

A：因為他裡面還有一個他是說希望就是這樣子鬆綁國外的學校來這邊辦校，然後提供教育服務可以跟國內的學校做一個競爭或者是合作，然後提昇整個教育品質，他裡面他就是像鬆綁這一些，他就是主要是想說就是如果國內跟國外合作的時候，他可以不受限制啦，他說他主要是想要有國外的一些分部分校，甚至一些學程進來這樣子

E2：那另外一個就是說因為他如果是這樣的就是說如果是我們自己辦的一個類似外語的學程的話，那可能會在財務上會比較獨立，那如果說是國外來的話，這財務上分配的部份，就是說到底我們本國基本上可以拿到多少的資源這樣子，然後真正的這個交流的部份能夠有多大，當然如果說老師來然後不是只是教學，他是比較長駐的話，比如說國外學校來，然後老師來是待個半年或一年，那基本上這個過程當中當然是我覺得跟國內的老師或是學者基本上會有蠻多可以交流的機會，但是他們如果說是更短期，他可能只是來上個比較短期的課然後就回去的話，那可能這樣的效果就沒有那大。因為他說這裡所謂的種種彈性就是說到底那個彈性會到多大，然後這個其實沒有一個很明確的規範啦，那這規

模上面好像也沒有特別的去陳述說到底會有多少的有沒有就是招生上的上限或是說學校的一個規模的上限這樣子，就完全沒有這樣子。

A：師生比也沒有

E2：也沒有嘛對不對

A：都沒有

E2：都沒有，所以他其實是一個蠻開放的一個PROGRAM就對了

A：他有一個計畫

E2：那他可以本國生可以唸嗎？

A：本國生可以唸

E2：本國生可以唸

A：對，規劃目前是這樣子

E2：那如果本國生可以念的話，那其實他這樣等於說會讓有些學校可能他的招生就會受到一些影響

A：對，因為他這邊是說他是說，當然是以招收境外生啦，但是他說但具國際優勢或國內發展亟需之學門領域，亦可培育國內學生為主有這些說明。所以這一個就是說如果你具，當然我不知道說這個是就是我們在討論，不知道說這個是怎麼樣算是國際優勢或

E2：國內發展這樣子

A：這是不是我不知道是怎麼，但是他的白紙黑字，現在國發會他的說法是這樣子，在這樣的領域的話，我們就是可以招收國內學生等於是說國內學生他也可以進到自由經濟示範區，比如說這個學門

E2：去念這樣子

A：對，分校啦或是一個班一個學程，所以變成的話就是境內跟國內學生，他可能比如說美國來這邊設校，中國大陸來這邊設校，他就是合作，那他如果開一個班然後如果他又是評估出來，不知道是教育部還是什麼評估這樣的話他就是可以招收國內學生

E2：OK，所以如果是這樣的話他其實對於這個因為其實這一個高教的這個示範區他其實有一部份的目地是要解決，我個人覺得啦，就是他要解決就是當前那個

我們少子化然後學生不足的問題嘛，那但是他如果是可以讓本國生去就讀的話，那還是會稍微應該還是會影響到就是我們即有的國本的運作啦，因為當然能夠付高學費的人不多，那如果說因為我覺得另外一個就是說會不會影響到我們剛剛談到學生的部份，沒有談到教學品質的部份嘛，那如果教學品質的部份如果說真的是教的比較好的老師，都去教那個外國的PROGRAM的話，那我們本國生的這個受教的權利會受到一些影響，對，那除非就是說他在規劃上面能夠有一些規劃就是說他有一些限制，那等於說你還是要FOR FEEL這邊到底要幾個學分的教學這樣子，那這樣可能才會至少不會本國生受到影響太大。所以如果是這樣.....。

A：現在如果以你們學校的話，我這邊就不說那個學校的名稱，這樣比如說像大學跟研究院他那個比例還是以大學為主嗎？

E2：我們學校相對於高雄另外一所學校基本上我們的那個大學部的比例基本上是比較高的

A：比較高

E2：對，然後我們的研究室的比例是比較低的，因為我們當初設校的時候基本上是先設大學部後設研究所，那以往的大學基本上設校都是先設研究所設大學部，那所以我們的大學部大概有二十個系左右，那所以研究所也是幾乎每一個系都有研究所，只是那個規模跟傳統大學會少蠻多的啦，我們的員額大概都十幾個十幾個這樣而已，所以我們其實要擴展研究所的這個部份其實CAPACITY還蠻大的這樣子。

A：因為就看這樣子規劃的話，他也不只研究所的部份他大學部他也牽涉到

E2：然後另外一個因為他這邊可以設博士班嘛，那因為我們學校基本上因為現在整個台灣的那個就是博士班的這個規模一直在萎縮，那如果說有國外的學生來填補這一塊的話，那其實也不視為一個蠻好的一個來源這樣子。

A：你覺得比如說他這樣的規劃，就是說他會吸引或是就是幫助

E2：外國學生來嗎？

A：對，因為比如說你說比如就你們學校來講的話，博士班就是可能這一方面還可以發展嘛，還有那個空間，那比如說可能是這一個就是這個自由經濟示範區就

是當然比如說你們想要擴展博士班可能有好多個做法，但是如果是就這一個的話你覺得會有一些幫助嗎？

E2：其實博士班應該是沒有什麼太大幫助，因為博士班通常是你通常需要給他獎學金，其實他不是以收費為主的，所以其實要以自經區來講應該是要發展大學部是主要的，或許一開始是以大學部為主，然後再慢慢擴展這樣子，如果有的話，那大學部因為他那個念的時候比較長，然後通常他是自費的，所以等於這個部份幫助會比較大。

A：但是你剛剛說因為如果大學部的話，可能又還是要去考量一下就是本國學生，第一個是學費。

E2：但是他如果說他可以新聘老師，那就是如果不受限制他可以有一些新聘老師進來，那或許那也不會是一個太大的問題，就等於說那整體的搭配必須說要能夠都到位這樣子，那所以因為目前來講應該是沒有一個學校台灣沒有學校真的有實行過，雖然他其實搞不好教育部的看法是應該是先有幾個重點學校先試行，那如果這個試行的效果其實不錯之後，他或許會開放以後的學校去設這樣子。然後另外一個就是說他這邊有沒有我不知道他有沒有針對就是說來這邊念書的學生他可不可以留在台灣工作的問題

A：他沒有說呢

E2：因為其實你吸引好的學生進來的話，那如果說你要讓這個整個台灣的人才整個比較有一些刺激或說有好的人才進來，其實如果說他是優秀的人，然後他願意來這邊念書然後他可以留下來的話，其實應該有這個規劃可以讓他們可以留下來這樣子。然後應該還有什麼可以有需要

A：剛剛好像有特別提到工作權那邊

E2：對我有提到，另外的話他這邊可能有一些是關於就是說那個他的財產的問題啦，那這個部份我覺得是比較難去劃分的啦，就是說因為你一開始你用的都是公家的資源嘛，如果你是國際學校，那你用的都是公家資源，然後你的收入的部份那如果說他在上面可能需要有比較可能大家可以比較能夠接受的一個使用方式，然後怎麼樣去認定說他到底是使用多少學校的資源，所以他應該要花費多少比例給就是原有的學校這樣子。

A：所以可能這部份的認定可能就會比較困難

E2：比較困難這樣子，那其他還有沒有需要討論的

A：好像沒有了

E2：沒有了

A：如果你的想法是這樣的話，那就差不多了

E2：對，我的看法應該這樣

A：差不多這樣

E2：對對對

A：好好，謝謝。