

國立政治大學國際貿易學系
碩士學位論文

指導教授：蔡孟佳 副教授

『促進中巴兩國經貿合作之策略
研究—以加工出口區為例』

研究生：朱寶洋（Luis Chu Payan）撰

中華民國 九十一年六月

目 錄

第一章 緒論	
第一節 研究動機與目的.....	1
第二節 論文架構.....	3
第三節 研究方法.....	4
第四節 問卷調查及研究限制.....	5
第二章 中巴兩國經貿往來	
第一節 巴拿馬之經貿環境介紹.....	7
第二節 中巴之經貿往來關係.....	16
第三節 中華民國對巴拿馬之經貿政策.....	22
第四節 中華民國廠商對巴拿馬經營環境之評價.....	26
第三章 加工出口區在中巴經貿關係中之地位	
第一節 加工出口區之基礎理論.....	39
第二節 台灣加工出口區成功案例分析.....	50
第三節 大衛堡加工出口區介紹.....	56
第四節 加工出口區對促進中巴經貿關係之貢獻.....	61
第四章 影響台商投資巴拿馬之因素分析	
第一節 投資環境及服務.....	66
第二節 金融環境及服務.....	73
第三節 生產及行銷環境.....	76
第四節 加工出口區之管理效率.....	78
第五章 在巴拿馬加工出口區之台商之個案研究	
第一節 A 公司.....	81
第二節 B 公司.....	86
第三節 C 公司.....	90
第四節 小結.....	91
第六章 如何改進巴拿馬加工出口區之經營效率	
第一節 中巴加工出口區之比較.....	94
第二節 理想之巴拿馬加工出口區模式.....	103
第七章 結論與建議.....	115

附錄

附錄 2-1	中巴投資待遇及保護協定.....	125
附錄 3-1	巴拿馬 25 號法令.....	133
附錄 3-2	國際優惠待遇.....	137
附錄 3-3	EXPORT PROCESSING ZONES(EPZs) IN PANAMA.....	141
附錄 3-4	獎勵業者赴有邦交國家投資補助辦法.....	142
附錄 3-5	中巴政府間關於在巴國設置加工出口區備忘錄.....	146
附錄 4-1	本研究之問卷樣本.....	154
參考文獻.....		160

表 次

表 2-1	2001 年台灣與中南美洲主要貿易國之進出口統計.....	28
表 2-2	1996~2001 年台灣和巴拿馬進出口貿易值表.....	29
表 2-3	1995~2001 年簡朗自由貿易區主要進口來源統計.....	30
表 2-4	1995~2000 年簡朗自由貿易區主要出口市場統計.....	31
表 2-5	1998~2000 年巴拿馬主要進口來源國家.....	32
表 2-6	1999~2001 年台灣對巴拿馬出口主要產品.....	33
表 2-7	1999~2001 年台灣自巴拿馬進口主要產品.....	35
表 2-8	1952~2001 年巴拿馬與台灣雙邊投資關係.....	37
表 2-9	台商在中南美洲六國暨多明尼加投資概況表.....	38
表 6-1	中巴雙邊加工出口區租稅比較表.....	97
表 6-2	中巴雙邊加工出口區優惠比較表.....	102

僅以本論文紀念先外祖母

Angela María Ponce Rangel 女士

以及獻給摯愛的母親大人

Luz Esther Payán Cedeño 女士

謝辭

天下無難事，只怕有心人

時間過得真快，經過六年的時間終於拿到這夢寐以求的碩士學位。六年前，本來只是把取得碩士學位當作是在做白日夢，因為從完全不會中文、完全不懂商學，到拿到台灣的商學碩士文憑，必定要經過很多難關，例如中文的學習（三年）以及碩士班的入學考試等等。在校期間，除了必需修習學校所規定之課程以外，還需要出國蒐集資料以及排定時間與指導教授討論論文的方向與內容，老實說，這簡直可以說是一個「不可能的任務」。

首先要深切感謝指導教授蔡孟佳老師，蔡老師一直都耐心地指導我這個外國學生，不但關心學生的學校課業，也關心學生在台灣的諸多生活問題，不斷給學生鼓勵，使本人終能完成畢業論文，謝謝蔡老師的關心，願上帝保重老師。

此外，亦要感謝何其忠先生，他是我在台灣生活上的指導老師，何老師給學生相當多的協助及照顧，使得學生可以達到目標，謝謝長官的幫忙。

最後，感謝中華民國政府給我這個難得的學習機會。當然，亦要感謝幫我填答問卷的那些在巴拿馬投資的台商老闆們、中華民國與巴拿馬政府各單位提供資料的朋友們。

在台灣求學的過程中，許多朋友與老師的協助，使得各種問題都可以迎刃而解，也使得過去的這段時光更值得留念，本人不想古板地點名所有要感謝的人，只想真誠的說：我愛你們，你們是我永遠的朋友，寶洋永遠不會忘記你們的恩情，願上帝保佑你們，謝謝你們！

摘要

這些年來，中華民國及巴拿馬兩國經貿關係受到許多外力因素的影響，尤其是中巴雙邊政府同意在巴拿馬運河歸還區發展大衛堡加工出口區的計畫之後，兩國之雙邊貿易總額及投資等方面都有很大的變化。本研究從實際統計資料瞭解目前的狀況，探討中巴兩國經貿合作關係及遭遇的問題與改進的可能性，並進一步探究中華民國對巴拿馬之經貿政策、台商對巴拿馬經營環境之評價、影響台商投資巴拿馬之因素以及目前經營上所面臨問題。透過歷史研究、次級資料分析、以及親自到巴拿馬所進行的問卷調查與深入訪問約談等方式，以對相關問題作深入的探討。

本研究針對巴拿馬政府改善國內經營環境、巴拿馬發展加工出口區以及中巴雙邊政府應注意之事項等方面提出建議，以供中巴雙邊政府以及想要去巴拿馬投資的台商參考。此外，本研究亦對台商在巴拿馬（尤其是在大衛堡加工出口區）投資時所面臨的問題，例如政府行政效率欠佳、政府提供之投資資訊不足以及加工出口區之硬體設施建置不足等作相關之探討與建議。

總而言之，本研究希望在經濟利益與外交利益兩方面，都能促進兩國國民之相互瞭解，進而加強兩國之邦交。本研究之結果，不僅能使兩國之經濟利益獲得提升，同時對於兩國外交關係之維繫亦有重大貢獻。

第一章 緒論

第一節 研究動機與目的

中華民國及巴拿馬兩國經貿合作關係日益穩固，目前巴拿馬係中華民國在中美洲最重要的貿易夥伴，巴拿馬也一直是台灣在中南美洲第五大出口市場，而 2001 年才變成第八名。中巴雙邊貿易關係從 1998 年之雙邊貿易總額 2 億 1,275 萬美元¹，就開始受到巴拿馬內外諸多因素的影響。這些年來，中巴兩國貿易關係受到許多外力因素的影響，主要的係因亞洲發生金融風暴，使得中南美洲各國為防止亞洲產品因金融風暴而以低價傾銷，故乃紛紛頒布施行許多的貿易障礙，連帶地使得台灣產品在進入中美洲市場時之困難度亦隨之增加；不過儘管如此，台灣仍然對巴拿馬的貿易維持相當的貿易順差。基本上，台灣銷巴拿馬的產品中有 90% 以上係輸往箇朗自由貿易區，然後再轉銷中南美洲或加勒比海國家²。只不過就中美洲國家市場而言，巴拿馬可說是在中美洲地區國家中購買力相對較強的國家；因此，台灣出口到箇朗自由貿易區的產品，也會有部份是轉銷入巴拿馬國內市場。但是近年來台灣主要競爭對手國家如日本、韓國及中國大陸在巴拿馬的行銷活動日趨積極，大幅增加對巴拿馬之出口，對來自台灣的進口產生極大的替代（排擠）效果，致使台灣對巴拿馬出口逐漸遠落在後，出口

¹ 中華民國經濟部國際貿易局第五組提供資料，2002 年 1 月。

² 胡聯國、陳坤銘、蔡孟佳等，『美洲國家經濟整合對我國之影響與因應之道、第二階段研究』，行政院經濟建設委員會委託研究計畫，民國 88 年，p. 6-18。

金額亦連帶地衰退。

在投資方面，截至目前為止，巴拿馬是台灣在中美洲及加勒比海國家中最主要的投資國，據統計³目前已經有 57 家大小規模不等的台商公司在巴拿馬進行投資，投資的金額已經達到 2 億 5,100 萬美元。因為巴拿馬位於全美洲最中央的位置，也是北美、中南美洲與加勒比海最重要的一個天然流通橋樑，運輸條件非常好，這些得天獨厚的條件使得巴拿馬得以發展成為美洲主要的交通運輸中心。加上巴拿馬經濟發展的結構主要是以金融保險、貿易倉儲及交通運輸服務業為主要重點，成功地發展出巴拿馬運河、境外金融中心、箇朗自由貿易區及商船註冊等服務業，再加上巴拿馬的貨幣稱BALBOA，與美元維持 1：1 的兌換率，國內美金自由流通，更是促成今日巴拿馬之得以成為中南美洲的主要商業、貿易、服務及金融中心。

此外，在 1995 年 2 月中巴雙邊政府基於雙邊之邦誼，雙方同意在巴拿馬運河歸還區設置大衛堡加工出口區⁴，一方面透過將運河歸還區（濱加勒比海-大西洋）供台灣投資廠商或其他鄰近國家廠商進駐設廠生產，協助台灣廠商進一步利用箇朗自由貿易區地利條件之便拓展全美洲市場；另一面透過台商之增加投資，協助改善並創造巴國人民的就業機會，以提昇巴國市場就業水準，尤其是在箇朗市地區（濱

³ 中華民國經濟部投資業務處；台商在中美洲六國暨多明尼加投資概況表（本研究表 2-9）。

⁴ 中華民國外交部中南美司提供資料，2001 年 10 月。

加勒比海-大西洋)。

基於以上中巴雙邊往來之政經背景，本研究對上述之以合作發展加工出口區方式鞏固、增進雙邊關係之作法深感興趣，故擬藉此為題，冀透過對加工出口區之更深入的探討、評估，特別是針對以往台灣在加工出口區方面發展之成功經驗，如何進一步移殖到巴拿馬，並以對中巴雙邊之經貿往來關係能更臻提升。

第二節 論文架構

本論文件份為七大部分，第一章為緒論，說明本研究動機與目的、研究方法及限制等。第二章為中巴兩國之往來現況，詳細介紹目前中巴兩國的經貿關係，共分為四節，第一節：巴拿馬之經貿環境介紹，第二節：中巴之經貿往來關係，第三節：中華民國對巴拿馬之經貿政策，第四節：中華民國廠商對巴拿馬經營環境之評價。第三章為加工出口區在中巴經貿關係中之地位，從對一般加工出口區之基礎理論和實踐，進一步評估、分析中巴大衛堡加工出口區之未來可能發展，本章共分為四節，第一節：加工出口區之基礎理論，第二節：台灣加工出口區成功案例分析，第三節：大衛堡加工出口區介紹，第四節：加工出口區對促進中巴經貿關係之貢獻。

第四章為影響台商投資巴拿馬之因素分析，利用在巴拿馬實地進行問卷調查及拜訪約談來瞭解及歸納台商對巴拿馬投資環境的感

受、以及目前經營上所面臨問題，因此本章係針對當初在問卷中所設計的問題加以整理，共分四節，第一節：投資環境及服務，第二節：金融環境及服務，第三節：生產及行銷環境，第四節：加工出口區之管理效率。第五章為本研究在巴拿馬大衛堡加工出口區台商之個案研究，以公司個案來分析目前已在巴拿馬大衛堡加工出口區投資台商所面臨在經營上的相關的問題，而基於為保護相關受訪公司，故本章共分為四節，其中公司名稱部分僅以 A、B、C 稱之，第一節：A 公司，第二節：B 公司，第三節：C 公司，第四節：小結。第六章為如何改進巴拿馬加工出口區之經營效率，以台灣加工出口區成功經驗及其他一些設過加工出口區國家的成敗經驗來支持本模式推論，分為二節，第一節：中巴加工出口區之比較，第二節：理想之巴拿馬加工出口區模式。第七章則為結論與建議。

第三節 研究方法

本研究為求能卻實地瞭解巴拿馬之投資及貿易環境以及當地投資經營廠商對於相關環境及措施之反映、評價，故乃以親自到巴拿馬當地拜訪相關政府主管機關，以及在中華民國駐巴拿馬外館經濟參事之推介下與在當地投資之台商透過實地問卷調查及訪問約談方式，收集第一手的資料，俾能進一步瞭解台商在巴拿馬投資的情況與問題。

因此，本研究之研究方法係以「問卷調查分析法」來分析台商在

巴拿馬投資的情況與問題，問卷初稿設計完成後，經與專家學者之討論，刪除一些與研究主題較無關的題目，並針對部分語意不清的題目加以修改，問卷共六頁，計有五十題問項（請參考附件 4-1）。本研究之問卷，採親自發放方式，蒐集 20 家公司之投資經驗與意見⁵，並針對其中 3 家台商公司進行深度訪談，以深入瞭解台商對於巴拿馬整體投資環境之意見，尤其是針對大衛堡加工出口區之投資環境，提出可供巴拿馬政府改進參考的建議。其中有關個案訪談之處理，係按「個案分析法」來分析台商對在大衛堡加工出口區區內外的投資經營效率；此外「比較法」來分析台灣加工出口區跟巴拿馬加工出口區的差異性；最後以「歸納及理論法」以巴拿馬本身的一些優惠條件，為推出一個理想之巴拿馬可發展的加工出口區模式。

第四節 問卷調查及研究限制

由於本研究之主要研究資料來係來自於問卷調查與公司訪談，因此，在問卷調查及訪談之過程中常因下述情況之發生使得有關資料之蒐集及取得遭到相當的挫折：

- 1.基於業務機密，或考量與邦交國之友誼，因此在有些受訪公司並不願深入或明確說明其在巴拿馬投資所遭遇的問題、困境。
- 2.礙於訪談時間之限制，使得問卷或訪得所得之資訊有時並不是

⁵ 中華民國駐巴拿馬外館經濟參事提供資料，2001 年 8 月。

很深入、具體。

3. 基於巴拿馬與台灣地理距離問題、本研究可留在巴國時間的要求限制、再加上中華民國駐巴拿馬大使館經濟參事的建議，因此依其建議，從 57 家台商公司中，只選定在巴拿馬經營期間較久且較具規模的台商。本次問卷調查，共選擇 20 家在巴拿馬的台商公司，這些公司分佈在大衛堡加工出口區、箇朗自由貿易區、以及巴拿馬市內。

4. 由於巴拿馬政府在相關統計數據上的落後與欠缺，以及中華民國大使館所能夠提供的資料亦有限的情況下，連帶使得本研究亦無法取得最新、最及時之相關經貿及投資等資料及數據方面。

不過儘管如此，本研究亦戮力尋求能在不受上項限制之情況下，針對研究課題尋求突破，俾以能順利達成上述之研究目標。

第二章 中巴兩國經貿往來

第一節 巴拿馬之經貿環境介紹

一、巴拿馬自然環境

巴拿馬位於全美洲最中央的位置，也是北美、中南美洲與加勒比海最重要的一個天然流通橋樑，南濱太平洋可通往東方國家，北臨加勒比海（大西洋）可通往北美和歐洲國家，西接哥斯大黎加及其他中美洲國家，東鄰哥倫比亞及其他南美洲國家。巴拿馬由於地理位置處於拉丁美洲之最狹處，一直以來即為全美洲進出大西洋及太平洋最重要的通道，因此從西班牙治理拉丁美洲起，直至美國將巴拿馬運河建設完成，巴拿馬運河即成為貫通太平洋及大西洋兩岸的交通孔道，素有「世界的十字路口」之稱。因為巴拿馬的運輸條件非常好，使得巴拿馬發展為交通運輸中心，進而成為中南美洲的主要商業、貿易、服務及金融中心。

目前巴拿馬可說是中美洲鄰近區域中最安定、也是較為繁榮的經濟體。巴拿馬國內生產毛額（GDP）在 2000 年已達到 73 億 2,233 美元，及平均每人國民所得為 2,601 美元¹，使經濟成長率成長為 2.7%，在中美洲地區國家中，為購買力較高的國家，消費者物價指數上漲率為 1.4%，而失業率則是 14.4% (2001/08)²。

¹ 2001-2002 海外市場經貿年報，中華民國對外貿易發展協會，民國 90 年 9 月出版，p.257。

² 巴拿馬審計署 www.contraloria.gob.pa，2001 年 8 月。

巴拿馬面積 77,082 平方公里，海岸線長達 2,188 公里，其中濱太平洋海岸線 1,400 公里，臨大西洋海岸線 788 公里。巴拿馬中部多山，由中部將巴拿馬劃分為二大平原，靠大西洋的平原較為狹窄，為熱帶森林所覆蓋，靠太平洋的平原較寬廣而多森林，以東部大連（Daríen）省森林區分佈最廣，靠哥斯大黎加和巴拿馬的國界有巴魯（Barú）火山，高度 3,475 公尺為最高峰，巴拿馬還有很豐富的島嶼資源，不論是鄰太平洋或大西洋海域，都分佈有很多大小不同的島嶼³。

巴拿馬天氣屬於熱帶氣候，一年之中大部份的時間約為攝氏 27 度，到了晚上氣溫會略為下降一些，加上有地形風，感覺涼快許多，而高地氣候的溫度則較低，平均溫度約為攝氏 18 度。每年氣候分為乾季及雨季二個季節，乾季為 12 月到 4 月底，雨季則為 4 月底到 12 月初左右。首都巴拿馬市及箇朗市位置臨海，氣候長年炎熱，平均溫度為攝氏 27 度。

巴拿馬有 2,839,177 的人口，人口密度為 37.6 人/平方公里，每年人口成長率約為 2%（為 2000 年巴拿馬政府統計資料）。巴拿馬人口構成比率以歐洲移民後裔與印地安土著混血佔總人口 65%，白人佔 10%，印地安人佔 6%，西印度群島之黑人佔 14%⁴，而中國人（包括

³ Focus on Panama Magazine, Focus Publications (Int), S.A., Panama, Vol 24#2, p.9,11。

⁴ 巴拿馬華人經濟與投資環境，僑務委員會，民國 89 年 10 月，第二版p.5,59,60。

台灣、港澳及大陸) 則佔了 5%，估計總人數約在十五萬左右⁵。

巴拿馬官方語言是西班牙語，以英語為母語者約 14%，大約有三分之一的人口能說英語及西班牙語兩種語言，美國在巴拿馬的歷史中，已經有超過 150 年以上的影響，所以巴拿馬人民也已經習慣使用英文來溝通。

因為受到西班牙文化及教育背影的影響，使天主教成為巴拿馬最主要的宗教，其次為基督教，巴拿馬是一個以憲法明定為自由信仰的國家，有佛教、回教、及猶太人的宗教等，而每一種宗教都可以有自己的傳播方式和集會的地方。

巴拿馬人民有 92% 都受過正式教育，且巴拿馬的教育系統相當的有彈性，讓不同文化的人種可以設立自己的學校，如目前有美國學校、法國學校、華僑學校及日本學校等。

二、巴拿馬政治及主要經濟結構

巴拿馬為立憲民主共和政體，採行政、立法、司法三權分立。行政權由總統執行，總統由全民以直接不計名方式投票產生，五年一任，不得連任，為全國最高行政負責人，民選副總統二位，全國分九省及三個印地安自治保留區，內閣首長及各省省長由總統任命。立法權屬立法議會，立法議員 72 名，由公民投票產生，任期 5 年，得連

⁵ 巴拿馬共和國，中南美洲台灣商會聯合總會編印，2000 年，p.116,117。

選連任，18 歲以上的國民即有投票權。政黨活動、候選人登記及選舉事務均受獨立之選舉法庭管轄。司法體系包括 9 名法官組成最高法院及各級法院。

巴拿馬經濟結構以金融保險、貿易倉儲及交通運輸服務業為主，其運河、境外金融中心、箇朗自由貿易區及商船註冊等服務業收入佔國內生產毛額之 60.7%。基本上除食品加工、煉油化工及成衣製造業等外，整體工業並不發達。

巴拿馬因與美國關係特殊，區內美金自由流通，貨幣交易不構成障礙為其一大優勢。巴拿馬的貨幣稱 BALBOA，與美元維持 1：1 的兌換率。巴幣僅發行硬幣，不發行紙鈔，美元紙鈔在巴拿馬境內可合法流通。巴拿馬因不發行紙鈔貨幣，類似其他國家為了因應財政赤字大量發行貨幣引發之通貨膨脹不可能在巴拿馬發生，一般物價僅受市場上美元多寡的影響，多年來，巴拿馬通貨膨脹率均在 2% 以下。在巴拿馬境內商業交易以美金為主，對於國際貿易業者而言，大大降低了因貨幣升值或貶值之風險。

三、拉丁美洲的金融中心 — 巴拿馬市

三百年來，巴拿馬商人即以經商著名，其所累積與各國商人間的人脈及信用關係非其他國家商人可以取代。長期建立的信用、雄厚的資金及豐富的資訊來源造就今日的巴拿馬經濟。巴拿馬在 1970 年代

成功地發展為區域的金融中心，銀行林立是巴拿馬市的特色⁶，金融事業發達促進箇朗自由貿易區轉口業務的繁榮發展。而在 1998 年巴拿馬政府重新修訂了原來在 1970 年所制訂的金融法，名為第 9 號法律，讓巴拿馬的國際金融中心在國際市場上能更有競爭力。

除了巴拿馬政府金融政策十分成功之外，優越的地理位置、自由流通的美元、利息免稅、客戶資料保密、賦稅優惠、通信發達等，均是巴拿馬形成金融中心的主因。在巴拿馬的跨國銀行逾 100 家以上，包括台灣在內目前有 20 餘國前往設立海外分行，總資產達到 360 億美元⁷。

雖然巴拿馬在經濟方面可以有大量的金額流通進入，以致巴拿馬能夠成為國際金融中心，但是巴拿馬沒有直屬國家的中央銀行來管理貨幣的進出。一般來說中央銀行有二個最主要的功能，為管理國家外匯及管理國內貨幣的進出，在巴拿馬這二種功能由二個不同的單位來負責，巴拿馬的國家金融委員會(National Banking Superintendence，簡稱NBS or Superintendency of Banks，簡稱SB)，及巴拿馬國家銀行（Banco Nacional de Panama，簡稱BNP）⁸。NBS負責督導巴拿馬的金融體系運作、銀行準備金標準，設定外匯儲備、控制國內存款利率，而BNP是巴拿馬政府主要的存款銀行，管理巴拿馬

⁶ Destination Panama Magazine, Panama Tourist Bureau (IPAT), 1998, p.88。

⁷ 巴拿馬貿易局投資促進組提供資料，2001 年。

⁸ Investment in Panama Booklet, KPMG Panama, November 2000, p.25-31。

的外匯儲備並且為金融體系之清算銀行的角色。基本上在巴拿馬流通的美元紙鈔，需要經由BNP才可以進入巴拿馬的金融系統。

四、西半球最大的自由貿易區 — 箇朗自由貿易區

自 1917 年以來，在巴拿馬，對於成立一個自由貿易區即開始有不同的意見，但是一直到 1945 年，巴拿馬總統Dr.Enrique A.Jimenez才開始計畫箇朗自由貿易區的建設過程。妥善利用巴拿馬的地理位置，及二個海峽的碼頭設備，再加上巴拿馬運河對世界海運的貢獻，爲了成立一個自由貿易區，這些都是很重要的因素；在 1946 年巴拿馬政府請Dr. Thomas E. Lyons這位當時對自由貿易區相當了解且知名的專家，請他去研究在巴拿馬成立一個自由貿易區的可能性。而巴拿馬政府在得到該專家的結論之後，爲了成立目前的箇朗自由貿易區，於 1948 年 6 月 17 日通過了第 18 號法令⁹。

從 1948 年成立巴拿馬箇朗自由貿易區以來，至今已發展成西半球最大的自由貿易區，由於地理位置適宜，交通非常便利，每年進口再轉口之貿易總額平均超過 110 億美元，區內計有 1,751 家廠商¹⁰，廠商主要爲猶太人、印度人及阿拉伯人後裔，交易特性爲訂單數量

大，惟因競爭激烈，價格不斷壓低，區內各商家皆用比價、殺價等方

⁹ 巴拿馬箇朗自由貿易區管理局<http://www.zonalibredecolon.com.pa/web/geszl.htm>，2001 年 12 月。

¹⁰ 巴拿馬箇朗自由貿易區管理局<http://www.zonalibredecolon.com.pa/web/oportunidades.htm>，2002 年 2 月。

式進行貿易，單位利潤甚低。箇朗自由貿易區土地屬巴拿馬政府所有，只租不賣，每月每平方公尺租金約 0.5 美元，另公有倉庫每月每平方公尺租金約 2.4 美元。區內銷售各式各樣的產品，由於主要貿易功能不以零售為主，因此客戶大都在區內展示間或公司洽談訂貨，再由倉庫轉送至指定地點交貨。由於拉丁美洲各國訂單以少量多樣為主，為爭取時效、掌握世界動向、世界各國知廠商皆在區內設有發貨倉庫或建立代理制度，直接向買主展售以便立即接單、立即出貨。一般而言，貨品到達箇朗自由貿易區，經過重新包裝後，可透過不同方式銷往其他國家。根據不同國家地理位置有不同的轉口運輸方式可選擇，如利用巴拿馬太平洋及大西洋不同港口轉口至哥倫比亞，或以大船轉小船方式經鄰近國家港口，再轉口至南美洲國家。

由於主要轉口的市場為鄰近的國家，轉口的產品多以紡織品、電器音響、攝影器材、鐘錶、化妝品、珠寶、運動器材、玩具、藥品、辦公用品、嬰兒用品、菸酒等消費品為大宗，又拉丁美洲國家多為開發中國家，人民所得不高，故自由貿易區轉口主要項目仍屬中、低價位產品，在消費趨勢快速變動及價格競爭激烈下，各產品彼此間市場替代性頗高。巴拿馬箇朗自由區管理局為區內廠商提供更安全之保障，將增加興建圍牆、加強巡邏及改善照明等措施，因預算不足，故需向區內廠商徵收保全的費用。

五、連接東西的重要孔道 — 巴拿馬運河

巴拿馬運河的來源、計畫及成功的過程可以分為四個階段¹¹。第一階段為西班牙殖民拉丁美洲地區時，第二階段為法國公司在巴拿馬開始建造巴拿馬運河，第三階段則是美國政府接手完成所有的建設工作，而第四階段是美國政府歸還巴拿馬運河的主權給巴拿馬政府。

1513 年第一個發現太平洋存在的是西班牙的 Vasco Nuñez de Balboa，後來在 1534 年西班牙國王 Charles I 命令當時巴拿馬地區的統治者，開始研究在巴拿馬做一個能夠連繫太平洋和大西洋的道路。之後於 1880 年法國開始在巴拿馬建造巴拿馬運河，而建築師 Ferdinand de Lesseps 在完成了蘇伊士運河的建設之後，再到巴拿馬做巴拿馬運河，為第一個著手建造巴拿馬運河的建築師，但在經過九年之後，法國公司因許多的原因包括當地之黃熱病及財務的危機而宣告失敗，之後再以四千萬美金的價格將巴拿馬運河轉手給美國政府。而 1903 年美國為開鑿運河乃運用政經力量協助巴拿馬從哥倫比亞獨立，也因此埋下巴國主權長期受美國影響之遠因。1977 年美國總統卡特和巴拿馬將軍杜里荷共同簽訂杜卡運河條約，約定 1999 年底將運河及運河區歸還巴拿馬，美國按照該條約已將運河管理權交還巴拿馬。

¹¹ 巴拿馬運河管理局<http://www.pancanal.com/eng/index.html/read>，2001 年 11 月。

從 1914 年 8 月 15 日巴拿馬運河通航以來，到 1999 年 12 月 31 日中午交還運河之主權回歸巴拿馬所有，期間運河一直是由美國管理。目前巴拿馬政府對運河管理係授權運河管理局 Panama Canal Authority (ACP) 管理，而該局亦秉持先前之運河公司、運河委員會之傳統，使運河營運井然有序，因巴拿馬經濟與巴拿馬運河息息相關，倘運河營運出現任何問題，相關商務如箇朗自由區、船運等服務業將受鉅大影響。

一般而言巴拿馬運河對海運發展的貢獻相當的重要，也對世界經貿及偏遠的區域很有助益，讓一些原本不易到達的地方能夠得到更多進步的資訊，接連受到世界發展的共同影響。巴拿馬運河也提供給世界海運業一個更安全、航程與時間更短而成本也較低的海運航道。例如：一艘船從美國的東岸要前往日本，經由巴拿馬運河會節省大約 4,800 公里左右的航程，省下為數不少的成本，也可以避免經由其他航道航行的危險及問題。目前大部份的拉丁美洲國家都會依賴巴拿馬運河來促進國家的經貿發展。

巴拿馬運河從 1914 年開幕以來，已提供給世界各國相當好的品質及專業的服務，目前已有約 815,000 艘的船隻經過巴拿馬運河，每年平均有 14,000 艘左右經過運河到達世界各地¹²。從最大的巴拿馬

¹² 巴拿馬運河管理局<http://www.pancanal.com/eng/index.html>，2001 年。

極限型輪船(Panamax)的種類到觀光遊覽船，小至私人擁有的船隻，都可以平均不到 24 個小時的時間從太平洋到大西洋，反向亦同，而經過巴拿馬運河時間只要約 8 個小時，全長 81 公里的運河則是全美洲最窄也是最安全的水路。巴拿馬海運非常發達，在巴拿馬註冊之國際航輪超過 13,500 艘以上，計 7,700 萬噸，位居世界之首¹³。

第二節 中巴之經貿往來關係

巴拿馬位於拉丁美洲之樞紐，使得巴拿馬成爲世界級交通運輸中心，也是中美洲重要之貿易及金融中心，所以在經濟及軍事上都有非常高的重要性，因此巴拿馬與中華民國往來貿易投資的關係，從很久以前就開始萌芽。

一、雙邊貿易

中華民國及巴拿馬兩國經貿合作關係日益穩固，目前巴拿馬係中華民國在中美洲最重要的貿易夥伴，這幾年(1998-2000 年)巴拿馬也一直是台灣在中南美洲第五大出口市場，而 2001 年才變成第八名、僅次於墨西哥、巴西、智利及阿根廷等大國（表 2-1）¹⁴。台灣與巴拿馬 2001 年雙邊貿易總額達 1 億 2,818 萬美元，較 2000 年之 1 億 9,891 萬美元減少了 7,073 萬美元，衰退了 35.6%。台灣對巴拿馬出口爲 1

¹³ 巴拿馬運河管理局<http://www.pancanal.com/eng/index.html>，2002 年 2 月。

¹⁴ 中華民國經濟部國際貿易局第五組提供資料，2002 年 1 月。

億 2,396 萬美元，較 2000 相比減少了 37%，而台灣自巴拿馬進口金額為 421 萬美元，和 2000 年之 162 萬美元比較起來則是大幅成長了 160%。台巴雙邊貿易關係從 1998 年之雙邊貿易總額 2 億 1,275 萬美元，就開始受到巴拿馬內外諸多因素的影響，使 1999 年之雙邊貿易金額為 1 億 4,618 萬美元，減少了 31%，雖然在 2000 年回復到 1 億 9,891 萬美元，但到了 2001 年則是又衰退了 35.6%，從這份統計資料（表 2-2）明顯可以看的到，台灣對巴拿馬的貿易持續大幅順差¹⁵。

台灣銷巴拿馬產品 90% 以上係輸往箇朗自由貿易區，再轉銷中南美洲或加勒比海國家（表 2-3），就事實來說，巴拿馬雖然人口不多尚不到三百萬，但也是箇朗自由貿易區主要出口市場第三高的國家，而台灣出口到箇朗自由貿易區的產品，也會有部份轉口進入巴拿馬市場（表 2-4）。箇朗自由貿易區已發展成西半球最大的自由貿易區，全球排名僅次於香港。這些年來，台巴貿易關係受到許多外力因素的影響，主要的係為亞洲金融風暴，而且中南美洲各國為防止亞洲產品因金融風暴而低價傾銷，採取若干的貿易措施，致使台灣產品進入時困難度增加。因為箇朗自由貿易區的主要出口國如哥倫比亞、委內瑞拉、厄瓜多、智利及巴西等中南美洲國家之經濟蕭條及政局不穩定，而且近年來皆以降低關稅或審核通關單據等方式來減少自箇朗自由貿易區轉

¹⁵ 中華民國經濟部國際貿易局第五組提供資料，2001 年 1 月。

口產品之數量，所以台灣出口至巴拿馬金額連帶衰退。再加上台灣主要競爭對手國家如日本、韓國及大陸在巴拿馬的行銷活動非常積極¹⁶，產生相當的貿易替代效果；因為其若不是品牌知名度高，就是產品價格很低廉，讓這些國家的產品很順利的加入箇朗自由貿易區、巴拿馬與拉丁美洲國家市場，廣受拉丁美洲消費者的歡迎。

日本產品的高品質形象已經深入每個消費者的心中，日本產品在巴拿馬市場的占有率極高，尤其是車輛、機械、電機及電器等產品。因為巴拿馬在中南美洲市場的重要性，使得日本政府及企業界對巴拿馬相當重視，日本政府不斷提供各類贈款援助，在巴國職訓局內設立汽車修護所，贈款建造漁產品銷售集散市場，派專家協助規畫巴國港口營運改善計畫、研擬海岸觀光地區發展方案、礦區探勘顧問諮詢，以及參與美日巴三方合力研擬 2000 年以後巴拿馬運河營運發展方案，日本各大汽車、電器品公司及銀行等在巴拿馬均設有分公司或經銷商及售後服務網，以巴拿馬作為中南美洲之行銷及維修中心。以上種種協助皆有助於擴大日本對巴國影響力，間接促進日本產品對巴拿馬的出口。

最近中國大陸也是根據類似的行銷策略，而在箇朗自由貿易區內設立「拉丁美洲貿易中心」負責拓展中南美市場轉口貿易，讓中國大

¹⁶ 巴拿馬華人經濟與投資環境，僑務委員會，民國 89 年 10 月，第二版p.52,53。

陸每年約有 13 億美元¹⁷ 產品經由香港透過箇朗自由貿易區轉銷拉丁美洲各國。只是大陸輸巴拿馬產品一向以低價消費品爲主，如玩具、手工具、餐具、收錄音機、各類家庭用品、毛巾及雨傘等，致使區內許多原向台灣採購之廠商已轉向大陸進貨。

韓國的情況則介於日本和大陸之間，產品沒有日本價錢及品質那麼高，但是產品知名度及品質比中國大陸要來的好。目前韓國政府也在巴拿馬市設立「韓國商品貿易中心」，來協助韓國貿易商促銷韓國中小企業產品，而韓國一些大企業均在巴拿馬設立分公司，或在箇朗自由貿易區內設立發貨倉庫。韓國政府及廠商積極的作風，輔以媒體大力促銷並積極建立行銷管道及產品形象，已大幅增加韓國產品對巴拿馬之出口。韓國主要產品有汽車、電器及電腦等，由於採低價格策略，加上大量廣告宣傳，在巴拿馬已享有相當市場的佔有率，更進一步的將韓國產品拓展至其他中南美洲市場。

正因如此，日本及韓國憑藉大商社之強行銷網路，大幅增加對巴拿馬之出口，大陸產品亦透過香港大量轉銷巴拿馬市場，致使台灣對巴拿馬出口逐漸遠落在後（表 2-5）。

台灣對巴拿馬出口主要產品爲：船舶、合成纖維絲紗梭織物、空氣泵或壓縮機、針織品、車輛零件、可錄音或錄製其他現象用之空白

¹⁷ 巴拿馬華人經濟與投資環境，僑務委員會，民國 89 年 10 月，第二版p.53。

媒體、塑膠製品、嬰兒用車及零件、家具及其零件等。目前台灣對巴拿馬出口係以各類輕工業消費品為主，由於中南美市場消費型態偏向少量多樣且價格低廉，所以台灣輸往巴拿馬各項產品金額雖不大，種類則十分繁多（表 2-6）。

自 1998 年台灣廠商也開始受到巴拿馬最新關稅制度的影響，產生了新的貿易機會。為了落實巴拿馬貿易自由化及提高產品競爭力，巴拿馬政府改進關稅制度，主要內容在調整舊有的關稅結構。新版的關稅結構表規定：除了奶製品、稻米及汽車等三項例外產品仍維持相對高關稅外，其他產品的關稅則分為 0%、3%、5%、10% 及 15% 等五個等級¹⁸。

台灣對巴拿馬進口主要產品為：冷凍牛肉、鋼鐵半製品、皮革、咖啡、食物調製品、廢五金、木材等。其中牛肉及魚產品等產品不僅已順利拓銷至台灣，且數量正持續增加（表 2-7）。

二、雙邊投資

巴拿馬自古即為美洲進出大西洋及太平洋的走廊，而巴拿馬運河則為貫通太平洋及大西洋的交通要道，素有世界的十字路口之稱，先前台灣就發現巴拿馬地理的優勢，而開始前往投資（表 2-8），至 1992 年時為了加強兩國經濟合作及兩國人民投資之相互有利的條件，巴拿

¹⁸ 巴拿馬華人經濟與投資環境，僑務委員會，民國 89 年 10 月，第二版 p.54。

馬和中華民國雙方政府簽署「中巴投資待遇及保護協定」(請參考附件 2-1)，讓台灣廠商之投資具多重保障¹⁹。目前為止以投資金額來看，巴拿馬是台灣在中美洲及加勒比海國家中最主要的投資環境，台商在巴拿馬投資的金額已經達到 2 億 5,100 萬美元，與第二名尼加拉瓜的 1 億 8,300 萬美元相比起來，台灣對巴拿馬的重視由此可見(表 2-9)。目前已經有 57 家大小規模的台商公司在巴拿馬進行投資，其中有長榮集團在箇朗自由貿易區(Coco Solo Norte)斥資 8,500 萬美元至 1 億美元建立了一個全拉丁美洲及加勒比海性能最完整的碼頭，初期階段將達 60 英畝，除了提高巴拿馬就業水準與投資額外，並將為巴拿馬帶來不少相關商機，對於台灣廠商而言，運輸將更為方便。另外還有中國國際商業銀行(ICBC)及一些海外投資公司等，這些公司都設在巴拿馬境內不同的地區，如在首都巴拿馬市有 19 家，在箇朗自由貿易區有 21 家，在箇朗市有 5 家，在大衛堡加工出口區有 6 家，而其他地區則是有 6 家。以行業別來看，貿易業有 32 家，金融業有 3 家，航運業有 2 家，製造業有 5 家，加工出口區開發公司 1 家，零售業 5 家及其他服務業 9 家²⁰。以項目別：台商多從事進出口貿易業占 56%，集中在箇朗自由貿易區內，進出口貨物以成衣、鞋類、鐘表、汽車零件、自行車、小五金、禮品、雜貨等為主，

¹⁹ 中華民國外交部圖書館提供資料，2001 年 10 月。

²⁰ 中華民國駐巴拿馬大使館經濟參事處提供資料，2001 年 9 月。

資本額不大，大多在 20 萬美元上下。主要行銷地區為哥倫比亞、厄瓜多、委內瑞拉、中美洲及加勒比海國家。在大衛堡加工出口區則集中了 5 家台灣的製造業公司，主要生產塑膠編織袋、塑膠製品、機車翻新等。

根據 2001 年中華民國經濟部投資審議委員會的統計資料顯示，有 45 件巴拿馬在台灣的投資，金額為 623,017 千美元，總共有 18 家巴拿馬公司在台灣不同地區如：台北、桃園、台中、彰化等設立公司。以行業別來看，有貿易業、化學製造(藥品)、批發業、金融、運輸等；其中貿易業有 4 家佔 22%，化學製造(藥品)有 4 家佔 22%，批發業有 3 家佔 17%，其他金融、運輸、機械、金屬製造、食品、成衣及顧問公司則各為 1 家。在這些公司中，又以批發業其中的一家公司投資金額為最，有 219,253,708.70 美元，而最少的是一家國際貿易公司，金額為 64,920.31 美元，而其他公司之投資金額則都介於這二者之間。

第三節 中華民國對巴拿馬之經貿政策

巴拿馬共和國係中華民國目前在美洲地區有邦交的國家之一。這些美洲地區國家大部分都在中南美洲及加勒比海地區，工業不發達，主要出口產品多半是初級農礦產品，所以經濟發展程度多半不高。在這之下，雖然巴拿馬人口不多，但係台灣在中南美洲地區僅次於墨西

哥、巴西、阿根廷、智利的第五大（2001年變成第八名）出口市場。依據2000年行政院經濟部建設委員會所委託的研究報告顯示，美洲國家經濟整合對台灣之影響與因應之道，建議中華民國政府應善加利用巴拿馬的一些優勢，如位居世界交通、地理位置優越，境內金融、貿易、倉庫及航運等服務業發達，以及巴拿馬與其他中南美洲大國或經濟體合作或結盟的關係²¹，廣結善緣並積極加強對外經貿空間的拓展。屆時一旦巴拿馬與中南美國家主要經濟結盟關係建立且穩固，其外銷市場將更為擴大，而台灣又若能把握契機與巴拿馬進一步建立更密切之合作關係，以此作為轉運或投資生產拓展美洲市場的根據地，為台灣在美洲市場打開一扇貿易窗口，並能因應未來美洲國家經濟整合FTAA (Free Trade Area of the Americas)的成立。

此外，台灣未來若能與巴拿馬簽訂自由貿易區協定，則不僅是具促進雙邊經貿利益及關係上之意義，其在敦睦邦交鞏固邦誼方面尤具深意。只不過在協定洽談過程中，仍不得輕忽有關之國際規範。例如在市場開放之協談議題上，除遵守包括大部分貿易行業間之問題，更應仔細評估所有相關問題及有哪些部門或項目是暫時不適合開放而應排除在外的問題。因為不僅台灣企圖利用此協定打開市場，除巴拿馬以外其他之美洲市場也如此，希望能透過此管道進入巴國市場，因

²¹ 巴拿馬為因應美洲國家經濟整合之趨勢，已逐步展開與中南美洲大國或經濟體結盟像墨西哥、智利、中美洲、安地諾集團協談簽署自由貿易協定。

此在認定有關產品係由何地產製、是否得享受優惠等皆端賴明確之貨品原產地認定規則之訂定將成爲未來協定談判以及實際執行時一個相當重要的關鍵。

而台灣以往出口至巴拿馬之產品中有 90% 以上多經由自由貿易區轉銷至中南美洲及加勒比海各國，也因轉口性質，故較少受巴拿馬政局影響，因此台灣可利用巴拿馬在此轉運方面之優勢條件，鼓勵台灣國內有意拓展中南美洲市場之廠商前往投資及設立倉庫、辦事處或分公司，以利掌握商機迅速出貨。

台灣政府於 1995 年與巴拿馬政府合作共同開發大衛堡加工出口區（Fort Davis）（請參考附件 3-5）²²，供台灣有意去巴拿馬投資廠商進駐設廠，台灣政府爲鼓勵及協助台灣廠商利用箇朗自由貿易區地利之便拓展市場，特與巴拿馬政府合作，在 1997 年開始由海外投資開發股份有限公司主導，在距離箇朗自由貿易區 15 分鐘車程處設立了大衛堡加工出口區（Fort Davis），預計開發面積達 100 公頃，第一期 30 公頃土地已開發完成。

從於 1997 年中華民國和巴拿馬雙方共同努力推動中巴技術合作協定，爲加強中小企業合作，繼續推動執行台灣對巴拿馬中小企業技術協助及融貸計畫²³。此外巴拿馬政府爲發展農村、消滅貧窮，將輔

²² 中華民國外交部中南美司提供資料，2001 年 10 月。

²³ 1997-1998 海外市場經貿年報，中華民國對外貿易發展協會，民國 88 年 9 月出版，p.234,235。

導中小企業列為施政重點，於 2000 年七月將原工商部中小企業司擴大編制，升格為中小企業署，因此中巴中小企業合作正符合巴拿馬之需要。目前台灣已舉辦十場次研討會，31 人次專家去巴拿馬輔導食品及木材加工工廠，深獲巴拿馬朝野重視，而從 2002 年起三年內將以食品加工及金屬機械加工計畫為主。另為協助解決巴拿馬中小企業融貸無門之困境，並藉以發展工業，增加就業機會，促進經濟發展，中巴兩國已於 1998 年 3 月 17 日簽署一千萬美元轉融資貸款合約，透過巴拿馬中間銀行貸予中小企業，目前已貸出 650 萬美元。

另外巴拿馬和台灣共同推動「嘉頓湖吳郭魚箱網養殖計畫」，為創造就業機會並永續經營運河歸還區，巴拿馬提議台灣於運河區嘉頓湖（Gatun Lake）從事吳郭魚箱網養殖，經評估後認為具投資可行性，由台灣提供技術及資金，而巴拿馬則免費提供湖面水域、辦公室並負責改善連接湖邊道路等，整個計畫包括吳郭魚生產養殖、漁場管理、飼料生產、箱網製造、水產加工、水產行銷等，目前已將本計畫 24 個箱網架設完成。因顧慮本計畫可能造成水源及環境污染進而影響投資效益等問題，為求慎重，台巴雙方同意以小規模之先驅計畫試養，為期 18 個月²⁴。

²⁴ 1999-2000 海外市場經貿年報，中華民國對外貿易發展協會，民國 89 年 9 月出版，p269。

第四節 中華民國廠商對巴拿馬經營環境之評價

根據本研究對巴拿馬台商就有關在巴拿馬投資的動機與對巴拿馬投資環境評價所進行之實地訪問所得結果顯示，台商之對外投資決策首要考慮因素是投資環境，有 85% 的受訪者覺得巴拿馬的投資環境良好，除了經濟環境穩定外，另有兩個原因：巴拿馬在美洲的地理條件，及巴拿馬使用美金作為貨幣。以巴拿馬跟其他中南美洲國家作比較時，有 85% 的受訪者認為巴拿馬的經濟環境較穩定，而決定赴巴拿馬投資。其他 15%，係因中華民國政府為了加強兩國的邦交關係，所鼓勵而前往巴拿馬進行投資的。

巴拿馬的投資環境吸引台商公司前來投資的原因是使用美金作為貨幣，加上巴拿馬的地理環境條件優良，正好位於北美和中南美洲的中央地帶，連絡的管道通暢，交通發達，無論是海運、陸運或是空運，比任何一個國家都要方便（例如一個貨櫃運往德國 20 天內就可到達，或是運往北美、中美、南美及其他亞洲地區國家，短期皆可到達），這點是中南美洲任何一個國家都無法和巴拿馬相比較的。

因為地理條件的關係，有 100% 的受訪者在巴拿馬投資主要之考量原因是接近市場，公司主要目標市場為中南美洲者佔 40%，巴拿馬跟中南美洲者佔 25%，僅鎖定以巴拿馬為主要市場者佔 15%，美國和中南美洲市場為 10%，選擇其他市場（多半為加勒比海市場）也有

10%。

對台商而言，由於很重視接近市場及轉口貿易的方便性，巴拿馬的地理位置甚具吸引力，因為一般中小型批發商基於成本問題，較不可能直接向遠東地區購貨，利用轉口可以很輕易的將產品銷售到其他中南美洲國家。再加上巴拿馬自由貿易區發展的時間已有五十多年，該區有其一定的競爭優勢，例如在自由貿易區之內，進口材料還可免稅。另外還有一個最大的優點，在箇朗自由區中聚集各種的行業，買方若是來此購買貨品，所有需要的商品都可以一次購齊。

巴拿馬也是一個比較民主的國家，且受到美國很大的影響，政治比其他中南美洲國家要來的穩定許多。

大部份的台商在巴拿馬已經有一、二十年，能生存下來的原因就是能運用自己的方法來解決困難。這些台商在巴拿馬投資的時間，有 60% 已有 10 年以上的時間，其中又有 30% 有 20 年以上的時間，其他的 40% 則是 10 年以下。另外，一些台商公司前往巴拿馬投資是因為，正好有朋友也在巴拿馬投資，透過當地投資朋友介紹，以巴拿馬作為就近市場轉口往中南美洲的一個最佳轉口地，而不是單靠雙方政府的意見或相關的鼓勵措施。

第三章 加工出口區在中巴經貿關係中之地位

第一節 加工出口區之基礎理論

一、加工出口區生成之原因

加工出口區係屬一種特殊性質的工業區，其主要之理念乃係由第三世界國家之主要經濟特區之觀念為出發所發展出來的一種工業或產業策略¹。所謂經濟特區，通常是泛指一個國家在為產業區位規劃時，針對某些特定區域給予經濟或財稅上較其他一般地區更優惠待遇，俾以吸引外國廠商投資的一個產業區位設置。不過，不同國家在對於此類經濟特區的名稱使用上卻有相當的差異，例如自由港、自由貿易區、加工出口區、科學工業區等都是經常被使用的一些名稱；當然這些名稱使用上的差異也會或多或少地反應在個別經濟特區的實質內容上。所以，基本上並不容易直接得出經濟特區的一般性理論架構；反倒是應該藉由世界各國的經濟特區發展之演變過程來進行探討，或可窺出其中之端倪。

基本上，由於社會經濟理論無法使市場機制得到應有的尊重與發揮，導致使社會國家之經濟發展受到極大的限制，故而經濟特區可說是第三世界國家用以區隔現有機制並以發展其國家經濟的主要發展工具，由於其成效顯著，故群起效尤。自從 1970 年代以來，世界各

¹ 簡旭伸，『國家、發展政策與特區計畫：以台灣加工出口區之形成與轉變為例』，國立台灣大學建築與城鄉研究所，民國 86 年，p.3。

國幾乎都各自發展出各種不同形式的經濟特區，例如台灣高雄加工出口區、香港自由港、南韓昌山自由出口區、菲律賓的巴丹加工出口區等。

再者，各國在設置經濟特區時，其設立原因大多是以該地方之投資不足、發展落後，或失業率偏高，或為實施進口替代策略等不一而足。不過亦正因其開放及自由度較其他地區要高，故亦往往使該地區成為該國最早對外開放所在，以及經濟表現進度最迅速的地區。所以，設置經濟特區（或加工出口區）不僅具有包括技術的窗口、管理的窗口、知識的窗口、對外政策的窗口等經濟成長示範之效果，同時也是一個國家整體制度轉型過程中的先行試驗場所²。

儘管各國所設置之經濟特區的型態與性質不盡相同，但與其他的區外投資環境相較而言，可以說是已具有相當多的優惠，雖各種經濟特區所提供的優惠的條件不足而一，但大抵不出減免或是全部免除關稅、貨物稅、所得稅等，或人員貨物進出較區外自由，相關公共設施之開發較齊全等，凡此亦即其可以稱之為「經濟特區」的最重要理由。

² 簡旭伸，『國家、發展政策與特區計畫：以台灣加工出口區之形成與轉變為例』，國立台灣大學建築與城鄉研究所，民國 86 年，p.5。

二、一般加工出口區的成敗影響因素條件

平心而論，加工出口區發展的成功與否，往往端視相關執政當局之決心以及是否有政府強大有力的權力配合，方才能克竟其工，順利推動有關之發展措施。至於本文所欲討論之加工出口區，便是一國為推動出口擴張經濟政策下的一項重要政策工具³。例如，當初台灣為積極由農業社會轉型過度至工業社會，乃積極規劃並推動加工出口區之設置，儘管當時正值政治戒嚴，政府擁有極大的行政權力，故而相當有利於相關經濟建設計畫之推動與發展，因此乃有今日經濟奇蹟之締造。

一般而言，一個國家的政局是否穩定以及社會治安情況，往往是跨國公司在決定是否赴當地投資設廠時的兩大重要考量因素。因為接受投資之當地政府若無法給予外來投資者在有關投資過程中人身以及財產的保障，則其承諾會給予外來投資再大、再多的優惠都將歸於罔然。因此，一個國家若欲發展加工出口區以發展經濟、吸引外資，則其此項發展策略之成敗與否，將首先受到該國之政治是否穩定、社會是否安定因素的影響。

此外，既屬加工出口區，其應主要是以產品加工為主要的經營型態，故而區內產業特質應屬較偏向於勞力密集型態之產業，故而有關

³ Shoesmith, Dennis, 『Export Processing Zones in Five Countries; The Economic and Human Consequences』, Asia Partnership for Human Development, Hong Kong (1986), p.24-30,59。

勞力素質、當地勞工的薪資水準等，不僅攸關區內投資企業日後生產之效率與成本結構，同時更是跨國公司在為投資評估時一個相當重要的影響因素。其中特別是有關勞工的教育程度、工作態度、勞工特質，往往是跨國公司在為海外投資時的重要考量因素。因此，吾人不難窺見目前各國政府為了吸引外來廠商的投資，無不積極改善相關的勞動條件並提供多項保證，確保國內勞工能接受區內的工作條件，不致產生日後的勞資糾紛或罷工事件。

至就勞力結構之觀察，各國加工出口區內之就業員工中，尤以女性居多，且大多係擔任為作業員之角色。且各投資廠商亦往往基於成本和管理上之考量，每每多以未婚者為優先考慮錄用之條件。例如台灣加工出口區在 1982 年達到最高就業人數，總計 62,617 名員工，其中 85% 是女性員工⁴，此或可反應出在過去台灣女性受教育機會不多的情況下，以及長期生長於父權社會，在家服從父長，在工作上也較服從管理者的監督與管理，因此造成在加工出口區投資之本、外國公司普遍較願意雇用女性員工的現象。

由於加工出口區內的企業享有各種優惠，且並不對廠商之國籍有所限制，歡迎本國或外國廠商進駐，優惠條件不足而一，但大抵不出減免或是全部免除關稅、貨物稅、所得稅等，人員貨物進出較區外自

⁴ Shoesmith, Dennis, 『Export Processing Zones in Five Countries; The Economic and Human Consequences』, Asia Partnership for Human Development, Hong Kong (1986) ,p.248-250。

由等。此外，加工出口區內的廠商，亦可自由地將資金匯回母國。

另外，產品之市場性亦是攸關加工出口區成敗的一項重要關鍵。因加工出口區內生產加工的主要的產品是以外銷為主，所以未來該產品之品質、價格是否具備國際競爭力，以及是否得以順利行銷其他海外市場，不僅攸關該廠商生存的命脈，同時亦是一般企業在為是否在該加工出口區進行投資的重要考量因素。例如台灣當時加工出口區的發展，確實是碰上了世界貿易市場大開，產品出口順利的契機，使台灣加工出口的產品得以行銷海外（特別是美國），同時亦為台灣賺進了大筆的外匯。但在美國雷根政府時代(The Reagan Administration-1985)，台灣有超過一半以上的出口品都輸到美國市場，造成兩國貿易不平衡，因此美國政府要求台灣開放市場，否則將對台灣採取貿易制裁，如：設立更高貿易保護規定（Jenkins textiles quota bill），因此當時的台灣政府出口拓銷策略奏效的同時亦開始要面對來自國外要求公平貿易以及開放市場的壓力。⁵

一般而言，加工出口區大部分雖不在都市活動範圍內，但會緊鄰都會區，自成一獨立運作地區，其內部有專責政府主管機關予以監督與管理，此機構在台灣即是所謂的加工出口區管理處。台灣的加工出口區多係選擇鄰近港口與都市的平地，透過地利之便，以及人口較

⁵ Carl Goldstein, "Caught in the crossfire", Far Eastern Economic Review, 25 July, 1985, P.51。

密，需要就業的人口甚多，勞力來源充沛，工作人員不必留宿區內，因此亦無形成新社區的必要。因此台灣從高雄加工出口區所得來的經驗，了解到未來之新的加工出口區祇須交通便利，勞力供應來源充裕即可，並無靠近港口的必要。

在加工出口區內，政府通常會以低廉價格，為廠商提供標準的基礎設施及相關服務，如：標準的廠房或自建廠房區、充足的水電、便捷的公共交通、以及勞工宿舍與醫療設施等服務之提供⁶。加以加工出口區為一自成範圍的特區，倘其環境美好，對調劑區內員工身心，自有極大的功效，藉此提高國內外廠商到加工出口區設廠的意願。在台灣之加工出口區內，勞工工作環境、勞工福利、工作條件，如：加班時間、加班費、住宿環境、休閒活動，都比區外企業還好，所以大部分台灣勞工都較喜歡區內的工作環境。

在加工出口區內為一特殊性質的工業區，除行政區及廠房需要規畫外，也為廠商設置相關的服務機構，以提供週邊服務⁷。如：海關、郵電、銀行、交通運輸、稅捐處、警衛、消防隊等政府單位，另外在交通上，區內或鄰近區內，對國內必須有水道，公路，鐵路及航空線的聯絡，對國外則必須有若干已闢定的航海線，聯絡世界港口等貨運服務，以提供便捷服務。

⁶ 加工出口區業務簡介，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 89 年，p.7-9。

⁷ An Introduction to The Economic Processing Zone Administration, MOEA, p.8-9。

在加工出口區的許多特色中，最值得一提者即為管理事權的集中與手續的簡化⁸。如在台灣為求事權統一，乃特別於經濟部之下設置加工出口區管理處，由加工出口區管理處來負責決定所有的加工出口區的相關事務與管理，區內的廠商透過加工出口區管理處，可減少如區外廠商所面臨的繁瑣行政作業，一切程序化繁就簡，因此經營效率亦因之大為提高，包括可以批准投資申請、外匯結算、頒發進出口許可證、頒發建築許可證、入出境許可證等，廠商不需跑遍各個單位，即可獲得所有的文件與服務。同時管理處對於海關、勞工局、郵局、移民局、警察局、運輸辦事處等種機構擁有監督管理權，可以說是與加工出口區開發管理相關的事權高度統一。此一制度之建立，不僅包括於經濟部之下設置專務管理加工出口區事務之加工出口區管理處之外，更訂有經濟部加工出口區設置管理條例與相關法規以為管理處在處理相關事務的準據。此一作法，正應當時之海內外投資者對於“事權統一”管理機制之熱切期望，同時亦為日後台灣加工出口區在行政管理上的最大優點。透過該機制，區內廠商的大部份納稅手續均可免除，此外，在“單一窗口”⁹功能之下，加工出口區海關在縮短通關時間方面，如單證齊全，均能在一個工作天內完成通關提貨手續。

⁸ 『加工出口區 35 週年區慶特刊』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年 11 月，p.17-20。

⁹ 『作業流程』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年，p.2-11。Application Procedures, Economic Processing Zone Administration-MOEA, R.O.C., 2001, p.2-11。

所以台灣政府能盡全力管理並協助區內廠商在人力培訓方面等相關問題，區內一切管理服務事項大多由管理處全權管理，如公司裡的工作環境。另一方面，政府功能也能妥善管理以及為區內員工提供服務，服務內容包括：監督工作進度、檢查生活環境、處理勞工與公司關係等。

加工出口區亦為世界各國在吸引投資部份提供了一個極為重要的策略。透過加工出口區吸引外國廠商進駐，相關之資金及技術就會陸續到位，對於提升投資接受國之國民就業、技術水準都有極大裨益。因此，每每看到各國在為發展國家經濟無不積極發展加工出口區，同時透過積極向海外招商，以招徠更多的廠商以及外資的投資進駐。如在 1960 年代因為科技的發展，美日等國家正在進行產業結構上的調整，積極致力於科學研究，發展資本與技術密集型工業，於是將勞動力密集產業陸續移往工資低廉的國家，因此，當時的台灣、香港、新加坡即是當時美日企業主要的投資地區¹⁰，更清楚地說，當時台灣加工出口區所積極爭取的外資正是這些美日跨國公司為主所設置的海外加工廠。所以台灣在光復後不到十年的時間就藉著日本人資金的進入，快速培養台灣的工業發展。當然除因為台灣經過日本長達五十年統治，本身極具濃厚日本文化與日本意識之潛藏優勢，因此能

¹⁰ Shoesmith, Dennis, 『Export Processing Zones in Five Countries; The Economic and Human Consequences』, Asia Partnership for Human Development, Hong Kong (1986) .p.23-30。

順利吸引日資前往投資外，當時適值中共在大陸上進行鎖國統治掀起所謂「文化大革命」的風暴，使毗鄰的香港工商業者感受極大的震撼，促使申請加工出口區設廠的香港華僑日益增多。綜合而言，在高科技及跨國公司所啓動的新國際分工下，使得在經濟先進國家已發展相當成熟之產業不得不積極尋求海外生產據點保持其產品競爭優勢之情況下，紛紛將這些勞力密集部門或產業移往生產成本較低的國家或地區，而台灣適正恭逢其盛，而得此機緣才能累積雄厚的工業基礎，也有利於發展未來加工出口區成爲國際分工中亞洲新興工業國成員之一。

依當時台灣加工出口區之經營，在台灣的加工出口區(1982年)，可將投資者分爲三類：(1) 台灣廠商 (2) 華僑 (以香港華僑居多) (3) 外國廠商 (其中一半以上是日本人)。且根據當時的統計數據顯示區內廠商在當時的投資總金額中 (390 百萬美金) 中，有 45% 完全由外國人所投資，華僑投資金額僅佔 3%，合資部分佔 42%，其餘的 10% 則爲當地人所投資。在外國人所投資的金額裡，其形式包括由外國人完全投資以及合資兩種，其中有 42% 由日本出資，美國人次之，約佔 17.5%。¹¹

至於就加工出口區之人力需求部分而言¹²，加工出口區需要多方

¹¹ 『Essential Statistics』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，1992年3月，p6。

¹² 『加工出口區 35 週年區慶特刊』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年 11 月，

面的專業人才，其中最重要者為：(1) 促進投資人才，吸引投資的工作並非容易，故此類專才決不可少，始能吸引國內外的企業界人士投資。(2) 投資服務人才，此類人才與促進投資人才迥然不相同，投資服務則為處理投資過程中的各項實務，尤須了解如何簡化手續，提高效率，俾使投資工作得以迅速順利進行。(3) 國際貿易人才，管理機構必須具備熟悉國際貿易知識與實務的專業人才，始能對投資事業就外匯，貿易方面提供有效的服務。以上所舉，僅係加工出口區在創設初期所特別需要的人才，此外所需其它各種專業人才甚多。

除了這些一般加工出口區的條件以外，依據台灣設立加工出口區的豐富成功經驗還有許多因素的影響可值得提出來，如台灣在輕工業以及某些重工業已具備的基礎背景及政府推動經濟發展的進口替代國策等。

台灣本身是個小島，本身缺乏豐富資源，全島土地面積 35,873 平方公里，且當時人口正快速膨脹，讓政府面對非常大的壓力。且因為在日據時代經過日本人的經營，使得台灣在輕工業以及某些重工業已頗有基礎，再加上政府對企業提供充裕貸款，以及發展經濟的決心，使得有豐富製造經驗的台灣人民，可在規範較少的經營環境獲得合理報酬。

台灣加工出口區的發展初期，政府即選擇重點產業，如紡織、肥料等產業，予以大量投資，並且對於廠商家數也有所限制，以保護現有廠商經營。此舉目的的一方面要扶植台灣某些重點產業，另一方面促進及培養台灣的工業發展，政府也鼓勵國內廠商多生產一些民生必需品，以及不要求高技術的產品。於六十年代，政府對所要扶植的特定產業，積極提供廠商貸款，使得加工出口區尚未設立前，國內已有二十個工業區。因為台灣擁有健全的投資與經營環境，深獲跨國公司青睞與信賴，跨國公司不但未將所有的經營獲利完全匯回國內，甚至還將部分獲利繼續投資在台灣。在 1961 年，台灣國內的玻璃業、水泥業、塑膠業、紡織業已頗具規模，這些產業所提供的產品已能滿足台灣本島需求，否則的話，上述產品可能需仰賴進口，才能滿足國內市場需求。

台灣加工出口區在計劃及設立的過程中，並不是一帆風順，中間曾經遭遇數不清的誤解和責難，不過，當時大部份實際參與建設工作的人士，包括專家學者以可靠的資料加上親身的體驗，就當時釐訂政策和探討問題方面，提供意見積極爭取。此外，政府各個相關部門如經合會、經濟部、財政部、交通部、國防部、外貿會，以及省政府財政廳、建設廳、交通處、公共工程局等首長親都自積極地視察交換意見，並提案到立法院審議，通過後而成為設置加工出口區的法源。在

這樣努力的過程中台灣在 1966 年設立高雄加工出口區，成為全世界第一個加工出口區，引起世界各國的注意，而不及兩年，已超越原定計畫目標。

當時高雄加工出口區成為全國第一且唯一加工出口區，三年後於 1969 年以豐富成功經驗設立了楠梓區以及潭子區之後，就維持三區的規模沒有擴大，一直到 1985 年才又有第一次「增設第四加工出口區」的提出¹³。因此在台灣，不論是簡單加工再出口，國家面對不同時期的新國際分工情勢及困境所提出的發展策略不盡相同，卻都在空間上以『特區政策』作為因應，從加工出口區、科學園區，此一基調一直沒有改變。

第二節 台灣加工出口區成功案例分析

台灣的經濟發展，已被國際間公認為是第二次世界大戰以來最成功的範例之一。主要原因係台灣從以農業為主的社會轉變為以工業為主的社會，這實在是一個極為重要的轉捩點或里程碑。

台灣在日據時代(1895-1945)有糖和米等的農產品出口，以及因應日本需求而發展的輕工業，包括罐頭食品、食用油以及茶葉等。後來為因應當時日本戰事的需求，台灣產業發展轉向工業，開始製造布

¹³ 『加工出口區 35 週年區慶特刊』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年 11 月，p.15-17。

料、農業用飼料、紙類等產品，後來也因為戰爭的關係，日本開始在台灣發展重工業，包括造船、鋼鐵、石油化學產品。由於這樣的歷史背景，產業上已經有輕、重工業的基礎，再加上台灣人民因為工作經驗所奠基的產業知識，使得後來的台灣政府在推出新的經濟政策上就比較容易成功。

在 1949 年，因為剛從中國大陸遷移至台灣，國內社會治安尚未穩定因而暴動不安，台灣政府頒佈暫時戒嚴令。在戒嚴令權力之下，台灣政府在國家經濟及財務上也有相當大的權力，而開始推出一些新政策，包括農業生產以及較積極的經濟發展政策，積極鼓勵，推動私人公司在國內投資。

1950 年初期，二次世界大戰結束，原來主要外銷的糖、米、香蕉等農產品因為日本及中國大陸市場的喪失而無法再賺到外匯，同時又有大量的軍隊從中國大陸遷入台灣造成民生消費品需求增加，因此台灣一方面為了節省外匯，另一方面為了保護新興工業，決定採取進口替代政策。台灣推行進口替代政策的措施主要有列幾項：一、進口管制：正在發展的輕工業產品，如紡織品、水泥等都列為進口管制；二、關稅保護：對於工業成品的關稅稅率予以提高，減少外來競爭；三：外匯管制：將進口商分類成准許、暫停、管制、禁止等，並且實施外匯配額以及複式匯率(進口匯率低於出口匯率)；四、提供原料，

將美援商品採購項目以原棉、小麥、黃豆、牛油等為最大宗。

1960 年代，台灣的經濟發展面臨美援結束，外資不足，貿易逆差，工業用地取得困難等困境，一種結合自由貿易區及工業區兩者特點的『特區制度』：「加工出口區」於焉誕生。出口擴張政策除了加工出口區之外，實際上還有許多相關的獎勵或是改善措施，1960 年訂定獎勵投資條例，以租稅減免為主要手段爭取外國投資，並且修法通過租稅減免的期限從十年兩度延長成二十年。另外兩項鼓勵出口的措施是「複式匯率改為單一匯率」和「簡化退稅手續及放寬退稅條件：只要是產品用於出口即可退回原料進口關稅以及貨物稅。」

1958 年，美國專家審議高雄港擴建計劃時曾經建議設立國際貿易區，主要是與當時高雄港港口疏浚，以及疏浚淤泥而填出一塊新生地該如何規劃有關。但當與香港當時的工業發展快速作為比較後發現，香港的工業主要是以加工工業為主，不但財務輕、產品成本低、查驗手續簡便，再加上資金流動沒有限制，整體來說投資環境較台灣優良，所以就有提出自由港或是自由貿易區的構想。但是當時台灣因為缺乏消化及儲存加工產品的腹地，且不能無條件劃定任何區域供人員、物資、貨幣自由流通等理由。因此之後在 1963 年財經部門檢討獎勵投資條例實施成果時，再鑑於美援逐年減少(為了幫助台灣對抗中國共產黨，台灣成為美國四個主要經濟援助對象之一，在 1950 年

代，美國每年平均援助 9000 萬美元，在 1961 年達到高峰，此後逐漸減少經濟援助，美國援助台灣總計 2 億美元)，為加速經濟發展、擴大就業機會、增加外匯收入等理由，終於以當年實際參與建設工作的人士，可靠的資料加上親身的體驗，追述當年釐訂政策和檢討問題的經過，財經部建議在獎投條例修正草案中增列『政府得選擇適當地區劃定加工出口區』一項。

在此之前，世界各國祇有自由貿易區或工業區等概念，加工出口區既不同於自由貿易區，亦不同於一般工業區，而是兼具自由貿易區與工業區兩者之長的綜合體。若就免徵關稅和畫定隔離區域而言，它與自由貿易區完全相同；但自由貿易區卻不如它有統一的規畫與完整的工業設施。若就統一的規畫與完整的工業設施而言，它又與一般工業區相似；但一般工業區既不能免徵關稅，亦不必與外界隔離。

提報到行政院院會時，加工出口區之設置被認為是種創舉，牽涉到很多人民的權利與規定，應該為加工出口區擬定專責法律條文，所以決定以高雄港擴建計劃中之工業區為試驗區域，委交經濟部邀集有關機關研訂加工出口區設置管理條例草案。1963 年 9 月，經合會、經濟部、財政部、交通部、國防部、外貿會，以及省政府財政廳、建設廳、交通處、公共工程局等首長親自到高雄港實地視察交換意見，並提出『加工出口區設置管理條例草案』。1964 年 7 月送到立法院審

議，並於 1965 年 1 月通過，而成爲設置加工出口區的法源。

政府在核准區內設廠的事業種類及決定優先順序時，決議加工出口區的設立不致影響國內業者原有的外銷市場。由於外資廠商大都已有市場，因此開始在加工出口區投資設廠，加工出口後，不但不影響台灣產品原有的外銷市場，反而因爲採用國內原料配件而增加台灣產品的銷路；更由於加工出口區的外銷推廣，增加台灣產品在國際市場上的信譽。

爲加速國內加工業的進步，台灣政府也指示外交部對派駐國外使領人員或返國述職的現任駐外人員，在本身工作上能多爲吸引外資與拓展外銷兩項任務盡力。

台灣在 1966 年設立高雄加工出口區，成爲全世界第一個加工出口區。設立以後，引起世界各國的注意，不到兩年，已超越原定計畫目標，區內標準廠房全部售出，自建廠房區除公共設施用地外，亦無發展餘地，而申請投資案件仍紛至沓來。對台灣經濟政策發展而言，因加工出口區已與國內市場隔離，所以外國廠商在加工出口區內或區外投資，效果與意義完全相同。歐美及日本大企業，在台灣加工出口區內及區外，同時投資設廠者爲數頗多；國內企業界人士亦有同時在區內及區外設廠者。由此可證區內區外各有所短、亦各有所長，並無不公平競爭的因素存在；否則投資人當不致同時又在區內及區外設

廠。區內產品既然必須外銷，而區內廠商又因享有若干優惠條件，生產成本應較區外同類廠商為低。

再加上 1968 年代因為高科技的發明，美日等國進行產業結構上的調整，致力於科學研究，發展資本與技術密集型工業，並且將勞動力密集產業移往工資低廉的國家，此波在高科技及跨國公司所啓動的新國際分工下，多轉移到第三世界國家的是以勞力密集為主。當時台灣擁有這部份的優勢每日平均工資是東亞國家之中相當便宜的；以性別上的差異來看，台灣的女工工資是美元 0.77 元(1967 年)，為全部東亞地區最便宜的工資。跨國公司對海外勞工的要求除了工資便宜之外還要素質良好，而台灣從 1960 年實施的九年義務教育，可說為台灣勞動力素質奠定基礎，也為跨國公司的出口產品提供較好的競爭力，這也是台灣在第三世界國家中競爭跨國公司設廠時的有利條件。

在加工出口區之設區過程中，台灣以廉價勞動力及獎勵出口政策的周邊優惠措施，順利搭接上世界貿易市場擴大以及跨國公司尋求海外加工廠的列車，使得台灣之利用加工出口區設立而為出口擴張政策奏效，成功地解決前一階段進口替代政策下所造成缺乏外資、貿易逆差擴大等的發展困境。

吾人從台灣加工出口區的發展經驗中得知，台灣在發展加工出口區的許多特色中，最值得一提者即為管理事權的集中與手續的簡化

¹⁴。此外，透過政府的強力干預所展現出的效率，包括解決問題以簡化層級兩部份，亦是加工出口區初期設立得以成功的原因之一。透過在加工出口區設置管理條例第一條中明確揭櫫加工出口設立目的是『促進投資、發展外銷、增加產品以及勞務輸出』等項應足反映政府在此一政策上之用心與強烈企圖；而事實亦證明台灣透過此一政策，使得台灣在吸引投資、擴展貿易、增加就業等都有很好的表現，讓台灣成功躋身成為跨國分工中亞洲新興工業國的重要成員之一。

第三節 大衛堡加工出口區介紹

為確實了解台灣在前幾年在巴拿馬所推動之大衛堡加工出口區計畫，本研究擬先針對巴拿馬發展加工出口區之相關條件及過程作一介紹與探討，俾以為未來進行中巴兩國在加工出口區合作計畫之評估探討時之重要基礎。

一、巴拿馬加工出口區之發展條件

美國於 1999 年 12 月 31 日中午 12 時，交還了巴拿馬運河及兩岸所有建築、設施之主權，終結了美國在對於巴拿馬運河之所有權力。在此之前美國分階段歸還運河區土地及管理權。運河區內基礎建設完善，據估計，該區地建物及設施等價值超過 300 億美元¹⁵。

¹⁴ Value-Added Industrial Park, EPZA Administration, MOEA, R.O.C., 2001, p.3-5。

¹⁵ Investor Guide-The Panama Canal Areas, Interoceanic Region Authority-Promotion and Marketing

而巴拿馬政府為求順利接管巴拿馬運河，乃在 1993 年 2 月 25 日通過第 5 號法令，成立了運河歸還區管理局 **Interoceanic Region Authority**（簡稱 **ARI**），目的為促進運河歸還區土地的經濟發展，吸引國內外投資者，以達到妥善利用運河歸還區之目的。而 **ARI** 的主要工作則為負責計劃、設計發展營運策略與保護運河區。運河區內基礎建設完善，土地範圍有 233,000 英畝及 7,000 棟大樓，再加上機場、港口和其他海運的設施等，據估計該地區建物及設施等價值超過 300 億美元。巴拿馬政府接收後，著手利用現有的設施加以改建利用，無論開發成加工區、休閒區、商業區、旅館、智慧城或住宅區等，皆對巴拿馬經濟發展有所供獻。

另在此之前，巴拿馬政府為期能善用其地理環境之便，發展其國家經濟，更曾於 1992 年 11 月 30 日頒布第 25 號「加工出口區設立及營運特別法」¹⁶（請參考附件 3-1），希望透過成立一個特別、簡單及有制度的法規，能夠發展巴拿馬的加工出口區，增加就業機會，並且貢獻國內的經濟發展。

根據巴拿馬政府第 25 號法律所設置之加工出口區，乃係屬免稅區之性質，區內所有廠商皆享有機器設備免徵進口稅、原物料免徵進出口稅、免徵營利事業所得稅、股利股息免稅、產品出口免稅等之各

Division, 1997, p.5-8。

¹⁶ Ley No25 (30Nov1992), Gaceta Oficial-Organismo del Estado, Panama, Diciembre1992。Ley No25, Instituto Panameno de Comercio Exterior, Panama, 1994。

項免稅優惠待遇。但是若是到大衛堡加工出口區投資設廠者不僅可享有移民之優惠¹⁷，且其加工製成品之 30%~50%可以內銷巴拿馬市場，同時亦可享有美國加勒比海方案（CBI）及GSP優惠待遇（請參考附件 3-2）。

至就有關加工出口區之管理而言，關於公司設立型態方面，由巴拿馬工商部國際貿易服務局負責執行原屬加工出口區管理委員會之執掌，實際負責加工區內廠商註冊、審查、公司登記、營利事業登記、廠房建築許可、乃至營業後貨品進出口之業務、勞工、環保等問題及營運管理等事務，皆能由全國加工出口區管理委員之秘書處（設立於國貿局 IPCE）提供相關之服務。

在巴拿馬政府第 25 號法律的範圍之下，加工出口區可分為民營、公營及公民營三種，巴拿馬政府在一個非常開放的政策讓所有的人來發展加工出口區。因此，目前在巴拿馬除了中巴大衛堡加工出口區（Fort Davis EPZ）之外，還有 9 個其他正在開發或已開發完成的加工出口區（請參考附件 3-3）；而這 9 區加工出口區大部分都位在巴拿馬市內或運河歸還區靠近巴拿馬市(濱太平洋)，故就吸引投資之角度言可說是非常具有競爭力¹⁸。

¹⁷ 巴拿馬提供投資廠商移民優惠，投資金額 25 萬美元以上即可獲得全家移民簽證，2001 年。

¹⁸ U.S. Department of Commerce,

<http://www1.usatrade.gov/Website/CCG.nsf/CCGurl/CCG-PANAMA2002-CH-7:-00492078>

二、巴拿馬大衛堡加工出口區背景之介紹

1995 年 2 月台灣經濟部海外經濟合作發展基金管理委員會與巴拿馬工商部簽署意向書，同意在巴拿馬運河歸還區設置加工出口區，計劃主要任務為將巴拿馬運河區（濱加勒比海-大西洋）前美軍基地「大衛堡」內土地發展為巴拿馬大衛堡加工出口區¹⁹，該地區在距離箇朗自由貿易區約八公里、15 分鐘車程處，供台灣投資廠商或其他鄰近國家廠商進駐設廠生產，台灣政府為鼓勵及協助台灣廠商利用箇朗自由貿易區地利之便拓展全美洲市場，特與巴拿馬政府合作，協助創造巴國人民的就業機會，以提昇巴國市場就業水準，尤其是在箇朗市地區（濱加勒比海-大西洋）。並且為鼓勵業者前往有邦交國家從事有助提昇中華民國與友邦經貿及外交關係之投資，例如巴拿馬也屬於其中之邦交國家，中華民國外交部特訂定獎勵業者赴有邦交國家投資補助辦法（請參考附件 3-4）。同年 7 月簽署「中華民國與巴拿馬加工出口區開發備忘錄」（請參考附件 3-5），巴方承諾在大衛堡美軍基地免費提供 100 公頃土地分兩期開發加工出口區，僅象徵性每年每公頃收取一美元租金，租讓年限 40 年（運河歸還區管理局ARI組織法規定期滿得延長 20 年，以 2056 年為租讓最後終止年。雙方並協議由巴國運河歸還區管理局（簡稱ARI）與台灣

¹⁹ 中華民國外交部中南美司提供資料，2001 年 11 月。

海外投資公司各出資 50 萬美元，合資籌組「中巴合資大衛堡加工出口區開發管理公司」負責開發管理及招攬廠商事宜。

案經前台灣經濟部海外經濟合作發展基金管理委員會評估後，1996 年 3 月提報第二十一次董監事聯席會議決議通過。該會於 1996 年 7 月接辦後，同年 10 月透過中國商銀與中巴公司簽署貸款合約。該計畫貸款金額 700 萬美元，其中 A-Loan 658 萬美元作為第一期 30 公頃之基礎建設，B-Loan 42 萬美元作為前兩年營運期間之行政費用²⁰。還款來源為各進駐廠商所繳交之認購土地金額（收費計價方式），並未要求提供擔保人及擔保品。據此，如工業區土地無法順利出租並取得廠商繳款，本案債權將受嚴重影響。

於是在 1997 年乃由台灣海外投資開發股份有限公司開始主導設立了大衛堡加工出口區（Davis EPZ），預計開發面積達 100 公頃，第一期 30 公頃土地分為 52 個坵塊已開發完成²¹。區內基礎設施已大致完備，電廠發電量達 600 萬瓦，足夠巴拿馬全國工業使用，而目前少了許多相關的服務機構，如：海關、郵電、銀行、便捷的公共交通、交通運輸、住宿環境、警衛、消防隊等政府及服務單位。當時本來在台灣已有 19 家廠商簽約，而後來只 6 家台商實際開始營運，加工行業包括紡織、汽機車零配件、塑膠製品等。台灣投資廠商除可享有原

²⁰ 中華民國財團法人國際合作發展基金會投融資處提供資料，2001 年 12 月。

²¹ 中巴合資大衛堡加工出口區開發管理公司提供資料，2001 年 9 月。

物料免稅、免營利事業所得稅及產品 100%免稅出口等優惠，台灣政府另外也提供融資補助優惠措施供廠商運用。

第四節 加工出口區對促進中巴經貿關係之貢獻

大衛堡加工出口區因為進駐投資的廠商不多，再加上區內管理費用的成本，使加工出口區從開始營業就不斷地虧損。即使採取了一些降低成本的措施，但目前仍有入不敷出的現象。目前累積虧損的金額達到 1,376,960 美元（尚未計入 100 萬美元的利息費用），使得原來固定的還款金額從 170 萬美元降低到 323,040 美元。目前在大衛堡加工出口區設廠的廠商使用的土地不到第一期開發地的 20%，佔全區所有的土地面積不到 0.5%。以上情況造成大衛堡加工出口區目前的貸款情況共計有 800 萬美元，包括 100 萬美元的利息²²。

1996 年 7 月財團法人國際合作發展基金會（簡稱國合會）成立後，概括承受大衛堡貸款案，但因巴國距台灣甚遠，相關法令又未臻健全，台商進駐意願不高。因此，中巴合資大衛堡加工出口區開發管理公司（簡稱中巴公司）經營面臨困難，中巴公司資金欠缺，已不克償還外交部國合會所提供 700 萬美元貸款的本息，再加上中巴公司內部問題及人事變動，原巴籍總經理因招募特許廠商不力遭解聘，改由

²² 中華民國財團法人國際合作發展基金會投融資處提供資料，2001 年 12 月。

海外投資公司台灣人接任代總經理。使國合會就開始考慮是否以寬延或豁免中巴公司債務的方式，讓中巴公司在短期內保有必要資金繼續經營，或乾脆讓巴國全面接收，截至目前(2001 案年)，該會已撥款 684 萬美元，僅收回本息 24 萬美元。

爲了解決大衛堡方案問題在 2001 年 2 月間國合會秘書長及投融資處處長赴巴拿馬與巴拿馬運河歸還區管理局洽商大衛堡加工出口區解決方案，並於 2 月 6 日與 ARI 簽訂備忘錄，並達成以下共識：雙方同意本項計畫長期解決方案及對增加特許發包方案之可行性，由 ARI 協助中巴公司將大衛堡之軟硬體設施以透明公開競爭方式，委交特許民間廠商經營，並由該廠商自行承擔大衛堡經營管理成敗之風險。另外國合會可考慮酌予延長貸款期限及寬限期，並允許中巴公司在提出合理說明並獲得國合會同意後，動用備償專戶款項進行招商工作及特許廠商招募之相關準備工作。

同年 5 月 10 日國合會董監事聯席會議決議通過中巴公司提出過的解決方案文件條件。這些解決方案的內容包括²³：

- 1-還款期間從 3 年延長爲 23 年的時間。
- 2-從原來 30%的訂金降低到 10%。
- 3-國合會同意讓中巴公司可以動用備償專戶款項的錢，以利擴大

²³ 中華民國財團法人國際合作發展基金會投融資處提供資料，2002 年 3 月。

招募特許廠商之相關工作。

目前其他巴拿馬加工出口區，不需要用訂金，最低已建造好的廠房與土地成本包括管理費為每月每平方公尺 3.25 美元。然而原來大衛堡加工出口區單就土地成本，就比其他加工出口區為高。廠商設廠時，需依土地大小，每平方公尺需給付美金 43 元，且第一次應先付 30% 的訂金，另外 70% 以 3 年時間內分期繳清的方式，再加上大衛堡加工出口區中巴公司的管理費，每月為 0.20 美元。假如廠商資金不足，廠商則需自行尋找銀行貸款，以巴拿馬目前的金融環境，蓋廠房的成本為每平方公尺 200 美元，再加上銀行最低利息 11%，以 7 年時間攤還，此造成廠商每月每平方公尺的廠房需負擔 2.76 美元，使得大衛堡加工出口區的投資風險相對提高，對跨國公司投資者吸引力也大幅降低²⁴。綜合而言，大衛堡加工出口區設廠競爭力遠低於其他加工出口區，尤其在地理位置上，其競爭力遠低於其他的九個加工出口區，這九個加工出口區都設在巴拿馬市區。

現在國合會同意改善大衛堡投資條件。讓大衛堡原來給廠商的成本條件，以第一次應先付 10% 的訂金來攤還，從每平方公尺 43 美元降為每月每平方公尺 0.29 美元，利用 23 年時間內分期繳清，再加上每月 0.24 美元的管理費。此成本還需加上廠商為了自行設廠，而以

²⁴ 中巴合資大衛堡加工出口區開發管理公司提供資料，2001 年 9 月。

每月 2.76 美元跟當地銀行借款。此些改善作為，讓廠商所負擔的總計成本為每月每平方公尺 3.25 美元，包括：租金、管理費以及設廠成本²⁵。如此的成本結構方才能提升大衛堡加工出口區之競爭力，吸引跨國廠商進駐的機會。

台灣政府早就有對巴拿馬共和國做出協助其建立大衛堡加工出口區之承諾，以促使台灣廠商前往投資，協助其發展工業。惟受主、客觀因素限制，此一構想直至巴拿馬自美軍手中分期收回運河區後，方有機會進入實施階段²⁶。但在 2002 年 1 月 6 日，台北的經濟日報報導，由中巴合資的大衛堡加工出口區開發管理公司，經營面臨困難，外交部正評估招募外商公司接續經營，或由巴國政府全面接收的可行性，大衛堡經營權恐將異動。據了解，受到中共和巴拿馬的關係持續升溫影響，如果台灣退出大衛堡的經營，中共極可能趁機取而代之，藉此展現與巴國交往的實力和誠意，因此外交部正在經濟效益與外交利益間，左右為難。報導說外交部日前已向行政院說明台灣對巴拿馬大衛堡加工出口區經營困難及因應方式。據指出，中巴公司資金欠缺，已無法償還外交部國合會所提供 700 萬美元貸款的本息。外交部認為，第一優先方案是招募願意經營的外商公司；第二方案則是指示台灣駐巴拿馬使館，評估由巴國政府全面接收經營權的可能。不過

²⁵ 中華民國財團法人國際合作發展基金會投融資處提供資料，2002 年 3 月。

²⁶ 中華民國外交部中南美司提供資料，2002 年 4 月。

外交部人員隨即否認中巴公司付不出國合會貸款本息的說法，並且表示之所以評估經營權易手，是因為有兩家外商表達願意接手，政府希望大衛堡的營運可以做得更好，這個案子還在洽談階段，並未定案²⁷。

另外，同日Taiwan News在台北也報導同樣的新聞，再加上外交部向行政院解釋時，外交部的官員也承認，當初台灣協助建立大衛堡加工出口區，完全是從外交政治的考量。因為正當台灣政府在研究大衛堡計畫的可行性時，中共也正與巴拿馬政府積極建立政治關係；在中共與巴拿馬關係持續升溫之下，台灣政府在未經完整投資評估之前，就匆促地同意建立大衛堡加工出口區，此決策完全是從外交政治層面考量，使得外交政治利益凌駕經濟效益²⁸，如此一來，更使得大衛堡加工出口區計畫之未來前途更是充滿了相當的不確定性。

²⁷ 羅嘉薇，經濟日報/日期：91年1月6日第2版。

²⁸ Chang Halley, Taiwan News/日期：91年1月6日英文版。

第四章 影響台商投資巴拿馬之因素分析

第一節 投資環境及服務

本研究為求能確實瞭解瞭解現已在巴拿馬投資之台灣廠商對於巴拿馬投資環境之意見，特透過問卷實地訪談廠商，藉以蒐集最終肯、切實的意見反應（請參考附件 4-1）。針對此一訪談過程之結果來進行分析，在有關巴拿馬投資環境及服務之問項結果顯示，約有 95% 受訪者認為，社會治安及勞工相關問題，為其在巴拿馬投資時所面臨的最重要問題，而此問題也是目前巴拿馬政府最需加以改善之處。除此之外，當地的生產條件及環境衛生也是受訪者在巴拿馬進行投資時，會遭遇到的問題。

在治安方面，從 1989 年巴拿馬和美國發生戰爭之後，治安逐漸惡化，讓台商公司普遍缺乏安全感，甚至影響其在巴拿馬繼續投資營運的意願。以巴拿馬而言，目前最需要加強的就是治安問題，因為常有些犯罪集團會鎖定一些企業老闆進行勒索、搶劫或是綁架，因此除了在自由貿易區內治安稍好、安全性比較高之外，其他地區的治安狀況接不甚佳，致使巴拿馬的環境令投資人相當沒有安全感，很多投資人會擔心自身的安全。

然而導致巴拿馬治安不佳問題，有相當原因亦導因於執法的問題；雖然巴拿馬的法律規範明確，但是執法不嚴謹，因為司法制度尚

未完全建立，法務人員的素質不高，有時候是警察抓了人後，法官卻輕易放人，導致守法、法治觀念淡薄。因此，受訪之台商公司都強烈希望巴拿馬政府對於執法能夠盡量嚴格，避免讓有心人士趁機危害社會治安，破壞國家商譽。

至於有關巴拿馬的法律系統規範方面，85% 的受訪者對巴拿馬的法律規範不滿意，其他的 15% 對巴拿馬的法律系統沒有意見。在法律系統中，受訪者對最不滿意就是巴拿馬的勞工法，有 95% 認為勞工法太過於保護勞工，其餘 5% 受訪者並未表示意見。亦正因為勞工法對於勞工權益的過度保護，致使巴拿馬的勞工易養成投機取巧的心態，工作態度不佳，較為懶散、不夠積極也不會自動自發的工作。本研究訪談調查之結果也顯示，有 100% 的受訪者均贊成巴拿馬政府需進一步修改勞工法。

而在勞工相關問題方面，則尚包括巴拿馬員工的工作態度，及其教育程度。問卷結果顯示，有 85%的台商對於巴拿馬勞工的工作態度不滿意，其餘 15%受訪者則持保留態度，未表示意見。類似的結果亦顯示在台商對於巴拿馬員工教育程度的觀感，85%的台商認為巴拿馬勞工的教育程度普遍不足，另外的 15%則未表示意見。

因此，目前在巴拿馬最讓投資人困擾的問題，就是勞工法過度保護勞工，除了勞工法之外，其他問題都較容易解決。特別是有關勞工

工會部分，因為工會對勞工的影響及權力相當大，加上工會時常抵制業者，而政府也無力管轄，以致讓許多的投資人感到相當困擾。且往往當勞資雙方有糾紛時，法律都似乎是站在勞方，最後都是勞工得到有利的判決，其結果更是使得勞工有恃無恐，終而導致巴拿馬勞工養成了前述的投機取巧心態、工作態度不佳、較為懶散、不夠積極等問題。

由於勞工法的制度設計不利於資方，以致資方不願長期聘用正式的員工，只願意以臨時工的方式來雇用，或是在三個月試用期滿之前辭退員工，造成巴拿馬的勞工工作環境不穩定。很多公司認為巴拿馬的勞工問題是因為完全學習美國勞工制度，未考慮到本國勞工之教育水準和觀念所導致。

因為巴拿馬的教育水準普遍不高，所以勞工大多從事低技術的勞力工作。具備技術性的勞工則恃才傲物，易和老闆起衝突，不僅對工資要求多，又期望工作輕鬆，最後資方多選擇遣散，造成惡性循環。台商認為，在巴拿馬其實還是可以雇用到品質佳的勞工，只是相對來說較困難。巴拿馬不同民族的人對工作的概念不盡相同，原住民對工作的忠誠度高，雖然學習的速度不是很快，但是工作認真，盡量達到老闆的要求，不會有太多個人的意見。而從鄉下來的員工，因為服從性高，可靠性也較高，工作表現佳，並且相當珍惜工作，工作流動率

亦不高，比較不會和公司對立，因此較易獲得公司青睞。至於黑人則大多偏好輕鬆、薪水高、時間短的工作，並且不願意配合加班。

目前在巴拿馬的台商，在擴充公司時都面臨人員任用的問題。有些公司只有夫妻兩個人，想再多開分店或是多做投資，卻往往不敢付諸行動的原因，是不放心把事業交給當地人來經營，因為擔心當地人的操守會有問題，或者做事的理念、方法跟台灣經營者有一段距離。因此在面臨事業擴充時，大部份的台商都盡量任用中國人或認識的朋友，因為當地人較不可靠。然而巴拿馬的中國人大部分都有自己的事業，未必有時間和意願幫忙，所以人員的問題仍舊很難解決，其亦成爲在巴拿馬投資台商在發展上一個相當普遍且嚴重的問題。

此外，在本研究受訪者當中，有 95% 的受訪廠商表示在巴拿馬投資過程中曾遭遇過一些不便或問題；而有 65% 是在公司開始營運之後遭遇問題，35% 則是在建廠時期。因此，有 90% 的受訪者認爲巴拿馬政府提供給台灣投資人的服務需要改進，其他的 10% 的受訪者對該題無意見。至於就所遭遇之不便或問題之性質而言，受訪者認爲主要的問題是官僚體制及行政效率不佳，例如欲申請一份文件時，時常會遇到很多阻撓。

大部份台商至巴拿馬投資，遇到最大的困難是語言不通和環境不熟；其次就是官僚體制及行政效率不佳。一方面是因爲申請相關文件

的手續非常繁雜，須花費很多的時間，卻不一定能申請到。另一方面則是因爲每次欲申辦和政府相關的文件，都必須聘請律師辦理手續，讓前往巴拿馬投資者的成本無形中大爲提高。在工作證方面的問題，也是外國投資人考慮的重點，因爲在巴拿馬申請工作證相對於其他中南美洲國家較爲困難，此一結果往往導致一些外國投資人會進一步評估考慮是否要前往巴拿馬投資，或選擇其他中南美洲的國家。還有進口商的申請愈來愈複雜，以及某些措施使得在自由貿易區的人員早晚進出相當不便。理論上，巴拿馬政府應當向其他有效率的國家學習，儘量簡化程序，便民爲考慮，但是事實上巴拿馬政府卻開倒車反而增加了很多行政上的手續和程序。

關於巴拿馬政府提供給台灣投資人的投資資訊，受訪者當中，有65% 覺得不滿意，15%覺得滿意，20% 表示無意見。對65%以上的台商來說，巴拿馬政府提供給外國投資人的資訊和實際執行政程序有一段落差，例如政府一開始將投資環境介紹得相當理想化，一旦廠商要申請營利執照時，便要求要做環境影響評估報告，還有一些複雜的手續，項目繁雜，讓投資人感到很困擾。處理事情還必須贈以金錢，否則申請時程可能要耗費許久，或是無法完成申請。

有關台商公司對於巴拿馬商業支援服務中的措施，問卷調查結果顯示，約有95% 的受訪者認爲最不滿意的就是交通設施，尤其是巴

拿馬國內的公共交通服務。

儘管受訪台商對於巴拿馬之國內交通設施及服務方面並不甚滿意，但對於巴拿馬政府引以為豪之巴拿馬運河對於台商在當地投資之影響如何，以及其是否可為巴拿馬投資環境加分呢？根據調查結果顯示，有 70% 受訪者覺得會受影響，可能的原因是 35% 的受訪者從事轉口貿易之業務。巴拿馬運河對投資者的成本有重大影響，因為運河的運作與收費均直接影響其運費成本。巴拿馬運河是否運作正常，收費是否合理，都將直接影響到整個地區的貿易。巴拿馬運河主要是受到雨量多寡影響，每年的乾季運費會比較高，而雨季時運費會比較低。台商認為目前巴拿馬政府管理巴拿馬運河，和以前美國的處理方式，並沒有很大的差別；未來船隻的數量會再增加，巴拿馬將無法容納整個的運量，所以巴拿馬運河一定要擴大。

另外，有關巴拿馬箇朗自由貿易區之經營效率，有 50% 的台商表示滿意。有受訪者表示，由於加工出口區並未有明確的管理規則，而箇朗自由貿易區一方面由私人管理，另一方面有詳細的規劃，一般業者對其滿意度較高。

「巴拿馬之政策環境」分析

受訪者當中，有 65% 認為巴拿馬之政經情況是尚稱穩定，其他的 35% 覺得政經情況不穩定。至於巴拿馬政府在執行財經政策上之穩定

性，有 75% 的受訪者認為政府執行得不穩定。因此在這個情況之下，有 60% 對於巴拿馬政府的經濟建設計畫之執行不滿意，其他 40% 的受訪者持保留態度，並未表示意見。

台商公司認為巴拿馬政府的國家政策規劃能力不足，可能是因為巴拿馬政府並沒有花費很多的資源和精神來研究，每屆新政府都有自己新的政策，好的國家政策無法長期推行，所以國家也難以面對未來的挑戰。雖然巴拿馬政府會推出一些經濟政策來吸引投資人，但是政策執行時不夠透徹、效率不佳。台商公司認為巴拿馬政府應該要提出長期的計劃，而非短期的措施，來適當整合巴拿馬的工商業，並集合大家的努力來發揚巴拿馬的優點，例如巴拿馬的地理條件、巴拿馬運河環境、觀光的區域、勞工費用低等，以振興巴拿馬不景氣的經濟。

另外，巴拿馬政府對公共建設不甚重視，歷屆的政府也沒有花很多心力來做建設，對於市鎮計畫不夠周詳，以致很多工程往往虎頭蛇尾無疾而終，並沒有完成就停止了。

在巴拿馬「物流中心」的角色方面，有 90% 認同巴拿馬因地理條件，交通運輸服務業相當發達，再加上巴拿馬運河對世界海運的貢獻，都足可配合讓巴拿馬成為一個「物流中心」的客觀條件。巴拿馬的地理位置極佳，相當適合從事轉口貿易，但是受到美國的影響太大，一旦美國的經濟有動盪，巴拿馬也會隨之波動。而台商公司認為，

以做爲一個好的物流中心而言，應該要有穩定的經濟條件，不能受到其他國家的影響。

但是，巴拿馬作爲「製造中心」的角色定位，則有 90% 不認同，原因是巴拿馬的成本太高，再加上人口太少，國家沒有勞力密集的條件。

外國投資人要面對另一個重要問題，就是子女的教育。爲了要適應當地的環境，即使要付的費用再高，也都只能接受。

總而言之，巴拿馬的政府在政策方面，並沒有給投資人很多的約束和規範，而是給投資人一個自己能夠發揮的空間，但反而造成政府給予的空間太大，缺乏規劃的問題。

第二節 金融環境及服務

在巴拿馬金融服務之便利性方面，受訪者當中，有 45% 認爲金融服務很方便，40% 認爲尚可，只有 15% 的受訪者覺得目前巴拿馬的金融服務便利性不佳，希望取得更好的服務。

巴拿馬本身是一個開放性的服務業國家，金融業產業環境良好，促使金融業非常發達。在巴拿馬有一國際金融中心，爲數眾多的外國銀行，基於競爭的關係，大多會在此提供較良好的服務，要申請貸款或是押匯都很容易，只要新公司所要求金額不要太高、提出完整詳細

的計畫，或是曾經在當地有拓展貿易的經驗，一般來說都能很輕易的得到銀行的協助。

根據訪談之結果顯示，台商在當地使用金融服務的狀況，有 55% 的受訪台商同時和當地台灣和非台灣之銀行往來，有 45% 只使用台灣當地的銀行，(ICBC) 中國國際商業銀行。至就使用金融服務的滿意度而言，台商公司對目前往來銀行的滿意度，75% 覺得滿意，其 25% 表示不滿意。

在這個情況之下，中國國際商業銀行 (ICBC) 算是比較特別的案例。因為語言相同的關係，讓台灣投資人覺得比較有親切感，但是和銀行主管熟悉的程度，也多少造成服務上的差別。一些台商公司認為中國國際商業銀行非常照顧台商，即使在銀行下班之後的時間，也會盡量處理台商投資人的需求，或是提供一些貸款的優惠、費用較低、代保管現金等。

另外一些台商公司則認為台灣的銀行，包括中國國際商業銀行，對在巴拿馬的台商幫助不是很大，因為中國國際商業銀行在巴拿馬多年來一直沒有擴充，只有巴拿馬市和箇朗自由貿易區內各一家分行，對於在其他地區的台商而言，要存款或是辦理業務，距離都嫌太遠。銀行的服務應要讓客戶感到方便，不應只開放一家分行，應多設幾家分行才有競爭力。例如在巴拿馬市內的(El Dorado)地區，治安較好、

華人聚集度高、消費能力也比較高、大部份的人比較有錢。其他國家的銀行，如匯豐銀行進駐巴拿馬，雖然只有四、五年的時間，分行已經遍佈整個巴拿馬，包括在此地設有分行，但是中國國際商業銀行卻沒有在此地開設分行，所以台商大多會轉往其他的巴拿馬當地銀行。

在巴拿馬金融機構對台商客戶提供的服務方面，影響其滿意度之原因有幾個，其中最主要為金融管理制度，有 35% 受訪者對於這些銀行的金融管理制度覺得滿意，15% 覺得不滿意，50% 沒有表示意見。

目前在巴拿馬的銀行競爭激烈，很多小銀行主動提供給投資人資料，只要台商有意願，便主動將利息壓低，也放寬貸款的條件，比台灣的銀行更優惠。巴拿馬當地的銀行因為競爭激烈，又近期生意較差，所以相當積極主動爭取客戶，例如當地的銀行只要看公司流動性不錯，有進也有出，銀行的經理即會親自到客戶公司評估，幾天後大部份公司都可以獲得預期的借款。

台商公司在巴拿馬投資來往的銀行，也包括巴拿馬當地的銀行，因為台商公司認為當地銀行提供的服務非常好，每年銀行經理也會親自前往去拜訪客戶，增加和客戶之間的互動關係，再加上貸款容易、利息較低，而且當地銀行提供給公司的優惠措施也比較多。基於這些理由，讓台商公司覺得當地的銀行很用心而且專業的照顧每一個客戶，而相對的中國國際商業銀行的服務態度不佳，讓客戶等候時間很

久，而且定存利息比當地銀行低。因為在巴拿馬只有二家中國國際商業銀行，所有的台商要辦任何金融方面的業務還是須由其經手，由於客戶很多，不怕沒人上門，所以擴充意願很低。因此使得部份台商覺得，中國國際商業銀行所提供給客戶的服務品質，比不上巴拿馬當地銀行。

第三節 生產及行銷環境

本研究在分析巴拿馬生產及行銷環境問題問卷調查結果顯示，高達 90% 的受訪者在巴拿馬沒有設工廠；因為其認為在巴拿馬設工廠相關的成本太高。巴拿馬的生產方面的競爭力較弱，因為成本高，例如水電費用高，相關產業的配合不足，水電、電信方面服務差等，所以無法滿足外國人至巴拿馬投資對於效率的要求。另外一個問題，就是水公司對於水費不合理的調漲，原本是依照使用的度數來收費，但是後來則是依照公司員工人數的數量，來制訂水費的多少，這樣不合理的收費方式讓一般公司無法接受，時常會有費用收取上的問題，同時也缺乏申訴管道來解決糾紛，造成投訴無門的情況。基於以上種種的原因，不止是台商公司，很多其他外國投資人也會考慮，是否要把公司移往其他的拉丁美洲國家。

同樣是勞力密集的產業，其他的中美洲國家都比巴拿馬還具優

勢。由於巴拿馬人口太少，勞工的成本差異很大，加上鄰近國家薪資較低等其他因素，使台商大量投資的意願低落，若是要投資設廠則必須先評估利弊得失，例如在巴拿馬設工廠，產品本身一定要具備吸引力，因為巴拿馬的工資比鄰近國家貴，其次是國內人口不夠多，除非這項產品已經具備海外市場的潛力才會在此設廠，因為在巴拿馬重新開發客戶相當辛苦，產品競爭力也會較弱。

在巴拿馬之稅賦制度方面，受訪者當中，有 55% 認為稅率太高，35% 覺得稅率合理；10% 認為稅賦制度項目太複雜。因受訪者當中，有箇朗自由貿易區和大衛堡加工出口區，兩區為一免稅區；其他台商在首都巴拿馬市，因此對於稅制有極為不同的看法。

許多台商公司因為巴拿馬的稅率太高，所以選擇在自由貿易區蓋建倉庫，而把公司設置在巴拿馬市內。因為自由貿易區免稅的優勢，所以可以很方便的將貨物轉口到其他主要的市場，而只將所需的部份運送到巴拿馬公司，以節省一筆不小的稅金。

關於貨品在巴拿馬市場行銷最大的難題，受訪者在諸多選項可複選情況下勾選行銷巴拿馬市場最大的難題是競爭激烈，佔 85%；其次是巴拿馬人民消費力不強，佔 30%；還有 15% 認為品質要求及通路過於狹隘也是最大的行銷難題。

目前台灣產品競爭力的優勢，為產品的品質相較於中國大陸和印

尼等國佳。以拉丁美洲而言，在品質相差不多時，價格愈低的商品愈受歡迎，而台灣產品競爭力正逐漸在下降，因為價格不斷的提高，除非是具備極佳的品質，才有產品競爭力。

第四節 加工出口區之管理效率

在加工出口區的許多特色中，最值得一提者即為管理事權的集中與手續的簡化。其中倉儲管理及廢品的處理等項，因防止走私關係，較區外管理為嚴格。管理的上級機構是一理事會，負責決定所有的加工出口區政策，管理局負責全國的所有加工出口區發展事宜。以台灣加工出口區為例，區內一切管理服務事項，大都由管理處全權管理¹。

大衛堡加工出口區在管理效率方面，因為巴拿馬加工出口區的計劃本身沒有一個加工出口區設置管理條例或相關專責法律條文之辦法²，所以本研究於 2001 年 9 月在巴拿馬作投資環境及服務問卷調查時，雖然花了不少人力，但卻無法找到任何相關管理局負責全國的所有加工出口區發展事宜或大衛堡區內管理條例的資料。不只在巴拿馬中巴管理公司，巴拿馬運河歸還區管理局ARI、工商部國際貿易服務局，或是台灣駐巴國使館都同樣找不到。之後 2002 年 1 月，本研究

¹ 加工出口區投資簡介，台灣經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年，p.20,22,25-31。

² Ley No25 (30Nov1992), Gaceta Oficial-Organismo del Estado, Panama, Diciembre1992。Ley No25, Instituto Panameno de Comercio Exterior, Panama, 1994。中華民國政府與巴拿馬共和國政府間關於在巴國設置加工出口區備忘錄，(1991 年)，中華民國外交部中南美司提供資料，2001 年 11 月。

在台灣找到台灣海外投資開發股份有限公司，發現中巴合資大衛堡加工出口開發管理公司原來在台北母公司的辦事處已經撤離，且該海外公司主管否認跟大衛堡中巴管理公司目前有任何關係，並解釋跟大衛堡中巴管理公司的投資關係幾年前已結束。因此，中巴管理公司在台灣便無法吸引台灣投資者到大衛堡加工出口區進行投資設廠。綜合而言，不論巴拿馬政府相關各個單位或台灣政府經濟部、外交部及財團法人國際合作發展基金會（簡稱國合會）也都否認過去曾制定或準備針對大衛堡加工出口區管理的相關辦法與資料。

區內台商公司認為中巴管理公司的營業項目是為管理加工出口區，和巴拿馬的運河歸還區管理局各要負責一半來發展加工出口區的計畫。在大衛堡加工出口區管理的方式不佳，整體衛生環境不好，管理單位處理的不理想，任由排水溝骯髒堵塞，加上夜間照明系統不良，警衛制度不健全，引發非常嚴重的偷竊問題。另外，在交通方面，直通巴士過少，員工要花相當長的時間來往通勤，造成時間的浪費。

關於加工出口區的計畫方面，因為加工出口區的計畫本身有很多的風險，加上勞工和僱主之間的問題很多，還有其他公共服務（如水、電和通信等）的因素。曾經有一家台商公司在台灣的工廠，本來有意願前往巴拿馬大衛堡投資，後來根據該公司在巴拿馬分公司長時間的經驗，了解當地的環境，分析加工出口區的計畫，最後決定不參與投

資的計劃，因為該台商覺得加工出口區非常不方便，要找配合的零件廠商，都必須到加工出口區以外去找，交通設施也不足，造成員工上下班非常不方便。

此外，區外台商所面臨的另一個問題是如何整合巴拿馬市場。因有些人想要再從事加工或是其他的生意，雖然目前大部份的台商具有資金，且熟悉環境，事業相當順利，但因為大家都在從事轉口或是零售批發，想要從事其他生意所面臨到的問題就是技術問題。因為巴拿馬海產類和水果類物產豐富，有些台商公司想從事食品加工，發展罐頭或飲料產品，但是技術方面很難取得。另一方面，也有台商想從事觀光投資，例如在海邊設置一個類似漁人碼頭的觀光區域，但因對實際作法不夠瞭解，最後便放棄了計畫。

第五章 在巴拿馬大衛堡加工出口區之台商 之個案研究

本研究為更進一步了解影響台商在巴拿馬大衛堡加工出口區投資設廠之因素，乃使用個案研究方法來歸納目前台商在巴拿馬大衛堡加工出口區所面臨的投資環境情況及其評估¹；同時本研究之目的也在了解台灣公司在巴拿馬所面臨之問題以及其所希望得到雙方政府有關部門在投資以其相關經營方面之協助。因此，以下乃特別就作者在實地與受訪公司針對有關「投資環境及金融服務」以及「生產及行銷環境」兩大部分為主要架構來進行分析歸納，俾透過台商公司對當地投資環境之反應以及有關政策之期待，尋求強化現有雙邊經貿往來關係之良方。然而，基於受訪廠商之要求以及為期能保護受訪廠商之經營機密，保護提供資料之當事人，因此本研究只使用A、B、C來代表這三家在巴拿馬大衛堡加工出口區的不同台灣公司。

第一節 A 公司之個案

一、投資環境及金融服務

A 公司是在 1998 年前往巴拿馬進行投資的，而當時會作此投資決策，主要是由於中華民國政府的鼓勵，利用經貿投資的力量來幫助國家做外交。儘管當時政府並沒有提供任何的獎勵金或是其他具體實

¹ 本章個案分析之研究方法與問卷設計，詳見本論文第一章第三節與第四節。

質的優惠或獎勵，於是就憑著一股對國家的熱愛，而以自己的實際行動來響應政府的外交計畫。

由於當時中華民國政府希望拓展與鞏固與中美洲國家的邦誼，故希望透過對當地的投資及貿易方式來達成此一目的；不過政府對於廠商前往投資之國家並未有具體的指示，完全由廠商自行進行評估。因此，A 公司之所以決定到巴拿馬投資，主要是因為自身在對巴拿馬以及其他中南美洲國家進行評估分析後所做之決定。

在投資評估的過程中，關於投資資料的部份，該公司主要是經過自己的研究分析而非巴拿馬或是中華民國政府所提供的資料來評估投資的可行性。因為中華民國政府所提供的資料對投資者而言，僅能做基本的參考。若有公司對巴拿馬投資環境相當有興趣，通常是需要花費很多的時間、努力和金錢，才能深入了解巴拿馬的投資環境。然而巴拿馬政府所提供的資料，也沒有比中華民國政府所提供的資料更具深入的參考價值；有的時候雖然有很多的法律的規範，但實際上很多資料表面上卻寫的很簡單，結果一到巴拿馬就會發現，很多法律條例都是空殼，真正執行的時候就會遇到很多未預期的困難。雖然巴拿馬政府有提供一些法律上的規範，但是其中有一些規定對投資人而言並無法提供足夠的保障，所以作為一個投資者是不能完全相信那些鼓勵投資的招商資料，而僅能將其視為是一種簡單的推廣的參考資料罷

了。廠商若真有意願至巴拿馬進行投資，還是需要實地去進行更深入的瞭解與評估研究，特別是針對當地風俗習慣、課稅的制度、勞工法和其他巴拿馬國內的法律條款進行深入的瞭解。

巴拿馬政府提供給投資者的資料可說是非常的匱乏，而且不管是在國內或國外可取得資料的管道也是相當不容易。造成此一現象的可能原因，大概是巴拿馬政府官員本身對於每個案子的瞭解程度並沒有那麼深入，再加上國內沒有一個培養公務員的系統，換政府也跟著換公務人員，所以政府的公務員很難完全的負起詮釋法律、徹底執行政策的責任。

因為巴拿馬之前沒有發展工業，所以目前巴拿馬政府除了一些可以作為招商投資的推廣資料之外，其他完全沒有可以提供給投資者任何深入了解的資料，包括電力系統、水力系統等；若以加工出口區來說，稅率系統、勞工問題會產生那些困擾，以及金融系統方面的問題，基本上，在現行可獲取之資料中，是很難去找到答案的。

另外，在巴拿馬移民局居留證、護照、工作證不僅是相當複雜同時也是存在多年的老問題，欲順利解決此一問題通常是非得藉助律師來處理；若是想要自己辦理恐怕會耗費更多的時間，即使是完全按照法令申請，也必須花費許多金錢，辦理這些文件，而且最後仍可能有無法核准申請的不幸結果發生。

關於電話費率方面，巴拿馬在中南美洲國家中，是一個電話費率非常高的國家，這一點可能是因為巴拿馬的電話公司是唯一的一家私人公司，企業完全壟斷了國內市場，市場因缺乏有效競爭，致以造成費率一直居高不下。此外，水電的申請相當複雜，費用也比其他國家要高，而水電公司所提供的服務也不是很理想，一旦遇問題叫修時，等待維修的時間也很長。

儘管巴拿馬之金融服務業很發達，但 A 公司認為巴拿馬的金融業大部分都是私人銀行，一般外國投資人不容易得到銀行的授信。另外，巴拿馬政府也缺乏對外國投資人的金融及相關的融資政策，結果造成巴拿馬的銀行不會給予投資人優惠或是協助貸款，使得在巴拿馬進行投資的外資企業經常面臨有關資金融通上面的困擾問題。

二、生產及行銷環境

該公司前往巴拿馬投資的原因有四點：首先，巴拿馬是一個以服務業為主的國家，所以大部分的產品和日用品都是以進口為來源，國內並沒有做生產。其次，工廠生產的產品必須是市場用得到的商品，不可以生產高成本的產品，一定要低廉且平常使用性高的產品。第三，由於成本中佔最大部分的即為勞工薪資和運費。因為巴拿馬和附近的國家並沒有自己生產日常用品，而大多倚賴進口（例如台灣、中國大陸及其他亞洲國家）以滿足市場的需求。但是這些國家都位在距

離較遙遠的地區，造成運輸費用昂貴，進口產品的成本更高。因為巴拿馬勞工的技術不高，再加上在生產過程中之勞工薪資要較其他中美洲國家花費大，所以工廠的生產通常須以自動化取代勞工來降低生產成本。第四，選擇要生產的產品必須是機器可以完全自動生產，不需二次加工（例如塑料類），這樣才可以避免加工和訓練勞工的成本。

由於巴拿馬的勞工沒有獨立完成做國際貿易的能力，加上目前國內沒有這種人才，所以進出口貿易業所需要的勞工主要是以搬運工為主。另因巴拿馬本身沒有工業基礎，也沒有工業的教育訓練系統，所謂的工業教育訓練系統就是工廠內有師傅可以訓練徒弟，而不論學歷的高低，都可以在三到五年之內，變成專精的技術人員。此外，巴拿馬可能因為天氣較熱、民情風俗習慣或是受到美國的影響，使得勞工常有不勞而獲的念頭。加以法律相當地保護勞工（幾乎可以算是全世界最嚴苛的勞工法），所以更加遽了勞工此種懶散佈積極的想法，大多只要求自己的權益，絲毫不顧公司的生存。值得一提的是，巴拿馬有一個相當普遍現象，員工即使被一家公司開除之後，可以隨意再去找另外一家，公司並不在乎員工對企業沒有忠誠度，結果導致企業也不信任員工，造成企業與員工都無法獲得成長。政府方面，也相當保護勞工，再加上國內缺乏培養公務員的系統，更換政府的同時也更換公務人員，使得有些新上任的公務人員經驗並不是很豐富。不同的官

員對法律的解釋有自己不同的想法，所以政府的公務員很難完全的負起詮釋法律的責任。

巴拿馬外銷到中美洲國家面臨最大的問題是，巴拿馬不屬於經濟區域會員國，所以在巴拿馬生產的產品外銷到中美洲國家，須付 15% 的進口稅和 13% 的 IVA 稅或增值稅²，但是中美洲國家生產的產品外銷到巴拿馬雖然一樣要付 15% 的進口稅，但是 IVA 稅只要 5%。在稅率方面相差了 8%，使得巴拿馬對於其他中美洲所生產產品之待遇優於其他中美洲國家對巴拿馬產品之待遇，相形之下，使得巴拿馬之產品在競爭力方面似乎有不如其他的國家的情況。

第二節 B 公司之個案

一、投資環境及金融服務

B 公司到巴拿馬投資最主要的原因是，因受之前在海外的投資公司的一個投資計畫的吸引，基於巴拿馬加工出口區主要的招商對象為台商，再加上中華民國政府的鼓勵，在巴拿馬有比較多的台商聚集，彼此間有照應，不用一個人在其他的國家單打獨鬥。又因為巴拿馬的地理環境很好，前往美國及中南美洲國家都很近，再加上使用美金當貨幣，對於投資人來說較沒有貨幣的風險，因此選擇巴拿馬作為投資

² 國際貿易金融大辭典，Dictionary of International Trade & Finance，1999 年。Impuesto al Valor Agregado (IVA) or Value Added Tax (VAT)，簡稱『增值稅』，為一種銷售稅，係舊產品或勞務在各種交易階段的附加價值(* Value Added)所課徵某一百分比的間接稅(* Indirect Tax)。

國。

不過，巴拿馬的勞工、水電及電信問題很大，B 公司認為目前巴拿馬之電力、電信的經營權都已經私人化，這樣的做法並不妥當。因為，這些私人公司同樣是至巴拿馬賺錢，並非要長期居住和積極建設，因此時常會有收費不合理的情況出現。

提到該公司在巴拿馬投資的過程，並沒有受到巴拿馬政府所提供的任何投資服務及輔導。在辦手續方面，雖然不是很繁雜，但是速度較慢，政府單位對文件審核時間過久、而且手續很複雜、服務不佳、動作很慢，效率上還要再加強。另外，巴拿馬的治安亦不理想，該公司認為巴拿馬犯罪率偏高的主要原因是空有立法，但法律的執行與相關罰則卻不夠嚴格。

因此該公司認為巴拿馬政府對於台商，應該要有多一點的幫助，例如資金的取得和財產的保障。機場的海關和台灣人的簽證居留問題，應該要改善，盡量讓台商能更方便。因為機場的海關政策不明，每一個海關人員的說法都不盡相同，往往讓人無所適從。例如，當初巴拿馬駐台灣大使館發了二年多次出入的簽證，但是巴拿馬機場海關本身卻因不瞭解而不承認這種簽證，結果造成須要再追加很多繁複的手續才能入境，使得人員在出入境上一個很大的問題，連帶亦影響外界對於巴拿馬整體政府之行政效率印象。

B 公司在巴拿馬所雇用的員工大多是以鄉下人為主，因為其等之工作認真、流動性不高，再加上服從性較高不會和公司對立。此外尚有雇用些許的原住民和黑人，其中原住民方面，雖然反應和學習速度不夠快，但是工作相當的認真，至於黑人，則雖然動作靈敏學習快速，但是對工作沒有忠誠性，且易帶頭作亂。

整體言，B 公司認為巴拿馬之加工出口區的投資環境不好、沒有經濟規模，致使一般投資者前往投資的意願低，如此惡性循環結果造成巴拿馬之加工出口區一直無法進步的原因。因此，B 公司建議巴拿馬和中華民國雙方的政府，能夠一起合作促進加工出口區的蓬勃發展，讓加工出口區發揮有利的優勢，並且使加工出口區成為繁榮的中國城。

不過 B 公司認為，巴拿馬倒是可以做為一個物流中心，因為地理條件佳、港口很多，而且港口的文件作業很簡單，公司行號可以很容易自行從事進、出口的作業。

至於在金融環境及服務方面，該公司對巴拿馬金融及銀行的服務也是都相當的滿意。雖然偶而會和其他外商銀行合作，例如 City Bank，不過因為和 ICBC 熟識，加上語言的關係，該公司覺得 ICBC 的服務快速、手續簡便，更為方便。

二、生產及行銷環境

巴拿馬勞工的工資，比起其他中南美洲國家來說相當的有點偏高，所以該公司基於這種原因，在工廠的製造過程中，都是盡量以機械達到自動化生產，俾以減少員工的任用數。

至於就巴拿馬現行加工出口區的經營環境與效率，到目前為止，並沒有台商願意繼續前往發展，因為加工出口區仍然存在許多的問題尚待解決。一般說來，加工出口區最主要的問題是開發尚未完成，其中尤以水、電供應不穩定之問題，是對投資人造成比較大困擾的問題所在。目前在巴拿馬，對於經營製造業者而言，其最重要的工作就是要減少員工人數，並盡量地全面使用機器來達到自動化生產，以免屆時因雇用人工數過多，除有無法降低生產成本之問題外，尚有紛擾不斷的勞資糾紛問題。所以一旦在加工出口區發生停電，通常會對相關的製造廠商帶來極大的損失。此外，尚有其他各種不同的問題，例如在加工出口區投資購地，只有土地的使用權利而沒有所有權，且價格要比一般加工出口區以外的土地價格高出許多，加上台商本商投資意願原本就不是都很高，要能形成台商群集達到彼此互相照應的情況的可能性自然亦大為降低。加上加工出口區管理的方式不佳，整體衛生環境差，管理單位處理的成效亦不理想，任由排水溝骯髒堵塞，夜間照明系統不良，警衛制度不健全，引發非常嚴重的偷竊問題。另外，

在交通方面，直通巴士太少，員工往往要花相當長的時間來往通勤，造成時間的浪費。員工素質亦有待提升，普遍缺乏團對與紀律之概念，員工時常恣意缺席，工作的敬業態度不佳，基層勞工的教育程度普遍不夠好。

至於針對若未來能成立美洲共同市場之議題而言，B 公司認為其對於投資人來說相當的有利，因為如此一來，美洲之內流通貨物都可免稅，而中國大陸的產品皆須課稅，則在巴拿馬的投資製造的企業將會更具競爭力。

第三節 C 公司

C 公司認為中巴管理公司的營業項目是管理加工出口區，和巴拿馬的運河歸還區管理局，都應該共同負責來發展加工出口區的計畫。

在勞工法相關問題方面，該公司認為巴拿馬政府對於 25 號法令的落實不確實，勞工法令不夠周延，勞工的參與力不夠，工作的效率不高，執行能力差。

在工業區的治安環境方面，該公司認為箇朗區中的安全雖然不佳，但是在加工出口區的安全並沒有太大的問題。

在投資的便利性方面，該公司認為巴拿馬政府雖然給了相當多的投資誘因，但是政府部門之間的協調力不佳，一旦投資人實際去執行

時，便會發現並不如想像中的容易，時常有不同的情況發生。

在勞工方面，該公司認為雖然勞工的素質不高，對工作的態度比較不積極，但是若老闆能自行去監督，而不是放任員工照自己的喜好來工作，應該可以找到一個平衡點來取得和員工之間較良好的互動。鄉下人工作態度相當的好，很能服從老闆的要求，工作忠誠度也比較高。至於若是教育程度較高的黑人員工，其實也是不錯的員工，若是教育程度不夠高，則會相當的麻煩。

C 公司認為加工出口區依據地理環境，其實是有機會可以成爲一個不錯的物流中心，但是可惜政府的政策配合不足，使得巴拿馬的加工出口區無法發揮出它的特點。

第四節小結

由上述訪談的個案中，吾人不難發現到台商選擇巴拿馬作爲投資國最主要的原因是因受中華民國政府的鼓勵，加上有一個政府投資計畫的吸引，提供相關的投資優惠以吸引台商至巴拿馬加工出口區進行投資。因此，就在巴拿馬屆時會有比較多的台商聚集，彼此間有照應，再加上巴拿馬使用美金當貨幣與優越的地理環境，距離美國及中南美洲國家市場都很近，未來以巴拿馬作爲加工或生產基地將產品行銷上述市場將極爲方便等等因素的驅策下，成爲吸引上述台商前往投資的

主要原因。

不過，實際上投資廠商在投資過程中去遭遇了相當多的困難，底下僅就影響台商在巴拿馬大衛堡加工出口區所面臨的投資環境問題作一歸納說明：

1.政府行政效率欠佳

因巴拿馬政府沒有一個培養公務員的系統，再加上換政府時也跟著換公務人員，因此官員本身對於每個案子的瞭解程度並沒有那麼深入，所以政府的公務員很難完全政府內部的作業，造成國內整體政府之行政效率印象。

2.政府提供之投資資訊不足

巴拿馬政府所提供的投資資料，只是一種簡單推廣的參考資料罷了，完全沒有可以提供給投資者任何深入了解的資料並未有具體的指示，若有公司對巴拿馬投資環境相當有興趣，完全由廠商自行進行評估，通常是需要花費很多的時間、努力和金錢，才能深入了解巴拿馬的投資環境。

3.政府相關融資措施不盡理想

因巴拿馬政府缺乏對外國投資人的金融及相關的融資政策，同時國內的金融業大部份都是私人銀行，一般外國投資人不容易得到銀行的貸款，使得外資企業經常面臨資金融通上面的困擾問題。

4.加工出口區之硬體設施建置不足

關於巴拿馬之加工出口區的投資環境，因加工出口區沒有經濟規模，再加上目前巴拿馬之電力、電信的經營權都已經私人化，電話公司是唯一的一家而水電公司所提供的服務也不是很理想，市場缺乏有效競爭，致以造成費率一直居高不下的問題。此外加工出口區開發尙未完成及區內管理單位處理的成效亦不佳等問題，使得區內台商面臨不少投資環境的問題。

5.政府缺乏有效周全的輔導及服務

因巴拿馬政府並沒有提供所任何的投資服務及輔導、政府部門之間的協調力不佳、政府的政策配合不足，造成廠商應要一個人在國內單打獨鬥，致使一般投資者前往投資的意願低，並使得巴拿馬大衛堡加工出口區無法發揮出它的特點。

第六章 如何改進巴拿馬加工出口區之經營效率

第一節 中巴加工出口區之比較

巴拿馬和台灣成立加工出口區的原因基本上大致相同，都是因為國家經濟發展過程中受到缺乏大量資金及高級技術等條件之限制，且通時為為了推動工業發展及增加就業機會等發展目標，遂成立了加工出口區。就以台灣的情況為例，政府想要積極吸引僑外投資、拓展輸出、增加外匯收入、培養國際收支能力；加上當時人口快速增加、農村勞力過剩，因此為了解決上述種種問題，因此即考量採取優先發展勞力密集輕工業及出口拓展策略¹。相對地，就巴拿馬而言，巴拿馬所面對的問題是高失業率（由其是因 90 年代曾經和美國在巴拿馬運河區一同工作的員工），但以巴拿馬主要的優點有國家地理位置條件，以及美國所留下在巴拿馬運河歸還區的土地和各種設備²，如：港口、機場、大型倉儲等，皆可當成一個成立加工出口區的必要條件，再加上巴拿馬政府為了發展國家的工業所推動之政策。因此，巴拿馬政府亦積極地推度加工出口區政策，希望透過相關的優越條件，一舉解決失業及發展國家經濟的目標。

¹ 簡旭伸，『國家、發展政策與特區計畫：以台灣加工出口區之形成與轉變為例』，國立台灣大學建築與城鄉研究所，民國 86 年，p.10-16。

² Investor Guide-The Panama Canal Areas, Interoceanic Region Authority-Promotion and Marketing Division, 1997, p.6-8。

不過，儘管台灣和巴拿馬皆以加工出口區作為發展國家經濟的重要手段，但兩國間對於加工出口區之相關制度規劃以及執行成效等之是否相同，有無值得提出工作其他一方借鏡之處，是本章所欲探討瞭解的重點。因此，本研究擬先根據雙邊加工出口區之設置辦法，來比較、分析巴拿馬大衛堡加工出口區和台灣加工出口區的不同，而利用台灣加工出口區成功的經驗，也許也可以發現一些能夠作為巴拿馬加工出口區發展更好的參考。

雙邊加工出口區提供相同優惠的部份：

在關稅方面，雙邊加工出口區都有進口機器設備、原料、燃料、物料及半製品等完全免稅的優惠。且加工出口區之產品如果內銷至國內市場的話，皆需課徵有關之關稅。

雙邊加工出口區不同之部份：

1、地區優勢：巴拿馬位於美洲最重要的交通樞紐，再加上巴拿馬運河對海運的重要性，使巴拿馬擁有得天獨厚的優勢。而台灣位於亞太地區之地理核心，台灣港口與亞太地區各主要港口間平均距離最短，在亞洲具有極佳的地位。

2、法律架構：巴拿馬第 25 號「加工出口區設立及營運特別法」，係為成立及營運加工出口區的一個非常重要的準據法規，但是因該法律可以允許私人向巴拿馬政府申請開設加工出口區，且亦沒有給投資

人很多的約束和規範，完全授給投資人一個自己能夠發揮的空間，而且法律對於區內管理的部份亦未有具體明確的規範，以致在實際的加工出口區的經營管理上，經常時會造成一些效率不佳的問題。反觀台灣的加工出口區法規架構完善，並且加工出口區依加工出口區設置管理條例設置，相關運作亦都能確實依照相關的施行細則及各項相關法規，井然有序、有條不紊，行政效率相當高³。

3、特殊優惠待遇：巴拿馬第 25 號法令提供投資廠商移民、簽證及居留上的便利，投資 25 萬美金即可獲得全家移民簽證。並可享有美國加勒比海方案(CBI)及普通化產品優惠方案(GSP)。而台灣對外商無特殊之移民優惠待遇，但依據加工出口區區內事業貿易與經營績優獎勵要點，凡於加工出口區內經營優異的企業可以得到政府的鼓勵，如行政院長獎、經濟部長獎等，但是這些獎項僅具象徵性的鼓勵，而和減稅或稅率沒有任何的關係。

4、租稅優惠：巴拿馬加工出口區係一完全免稅區，包括：區內所有廠商之營運、動產不動產交易等，所有直接、間接資本、廠商股利所得、專利執照等稅捐皆為 100%免稅⁴。而台灣加工出口區並沒有

³ Rules Governing the Business of the Economic Processing Zone Administration and Branch Administrations, EPZs Administration, MOEA, R.O.C., 1998, p.1-23。Statute for Investment by Foreign Nationals, EPZs Administration, MOEA, R.O.C.,1999, p.1-39。Categories of In-Zone Enterprises Permitted to be Established in the Economic Processing Zones, EPZs Administration, MOEA, R.O.C.,1999, p. 1-12。

⁴ Investor Guide-The Panama Canal Areas, Interoceanic Region Authority-Promotion and Marketing Division, 1997, p.45-49。

免稅，區內廠商要按實際營收繳交營利事業所得稅及綜合所得稅等，但可依促進產業升級條例等法規，適用五年免稅或投資抵減、加速折舊、緩課所得稅之優惠⁵。但於台灣加工出口區內從事轉運業務者，得按其轉運業務收入之 10% 為所得，來課徵所得稅。

雙邊加工出口區在租稅方面的比較，如表 6-1 所示。

表 6-1 中巴雙邊加工出口區租稅比較表

稅別	巴拿馬加工出口區	台灣加工出口區
關稅	100%免關稅	100%免關稅
營業稅	外銷 100%免稅，如輸往課稅區者，應依進口貨品規定課稅	外銷 100%免稅，如輸往課稅區者，應依進口貨品規定課稅
貨物稅	外銷 100%免稅，如輸往課稅區者，應依進口貨品規定課稅	外銷 100%免稅，如輸往課稅區者，應依進口貨品規定課稅
營利事業所得稅	100%免稅	1.從事轉運業務者，得按其轉運業務收入之 10%為營利事業所得額 2.其他企業則照實際營運課徵營利事業所得稅，但可依促進產業升級條例等法規，適用五年免稅或投資抵減、加速折舊、緩課所得稅之優惠
契稅	100%免稅	1.與區內管理處取得之建物免契稅 2.取得區內已使用的廠房，應繳納契稅 6%
房屋稅	100%免稅	區內自用廠房為 1.5%

資料來源：本研究自行整理

5、土地租金：巴拿馬大衛堡加工出口區係因為在 1995 年台灣和巴拿馬簽署「大衛堡加工出口區備忘錄」而成立，巴方承諾在大衛堡

⁵ Income Tax Law, Economic Processing Zone Administration, MOEA, R.O.C., 1995, p.38-40。『加工出口區業務簡介』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 89 年，p.10-11。

運河歸還區免費提供土地開發加工出口區，且僅象徵性每年每公頃收取 1 美元的租金，租讓年限為 40 年，期滿得延長 20 年，以 2056 年為租讓最後終止年，所以區內廠商無需負擔地租費用。而台灣加工出口區內土地均屬公有，投資人不論購買標準廠房或自建廠房，均需向管理處租用土地，現行租金每月每平方公尺，依據不同地區之加工出口區，租金約為新台幣 9.15 元至 14.38 元。

6、區內廠房：巴拿馬大衛堡加工出口區係以自建廠房為主，區內沒有標準廠房可購買，所以假如廠商資金不足，廠商則需自行尋找銀行貸款，以巴拿馬目前的金融環境，蓋廠房的成本為每平方公尺 200 美元，再加上銀行最低利息 11%，以 7 年時間攤還，此造成廠商每月每平方公尺的廠房需負擔 2.76 美元。而在台灣加工出口區內，政府會以低廉價格，為廠商提供標準的基礎設施及相關服務，如：標準的廠房或自建廠房區、以及充足的水電設施等服務之提供。另外在區內廠房貸款方面：除股東自籌資金或以機器設備、專門技術投資外，有關資金之購買區內標準廠房，可得享受百分之七十以上 10 年期優惠貸款。

7、管理費：巴拿馬大衛堡加工出口區管理費係固定的，每個月每平方公尺只要收取 0.20 美元的管理費。再加上，台灣國合會同意改善大衛堡投資條件後，讓大衛堡給廠商以第一次應先付 10%的訂金，

其他部分則以每月每平方公尺 0.29 美元，利用 23 年時間內分期繳清國合會用以開發大衛堡區內公共設施之貸款本息。此成本還需加上廠商爲了自行設廠，而以每月 2.76 美元跟當地銀行借款的部分，讓廠商所負擔的總計成本爲每月每平方公尺 3.25 美元，包括：租金、管理費以及設廠成本⁶。而台灣加工出口區管理處或分處爲維護加工出口區之環境衛生、安全及辦理公共設施，得向在區內營業之事業收取管理費，計收方式大部份以營業額之千分之一至千分之二點五計收，而其管理費每月不足一萬元者則以一萬元計。

8、申請方式：在申請手續方面，巴拿馬加工出口區由工商部國際貿易服務局負責執行原加工出口區管理委員會之執掌，實際負責加工區區內廠商註冊、登記及營運管理等事務。該政府單位在巴拿馬市的辦事處，沒有集中管理事權與簡化手續的能力。而台灣加工出口區內部設有經濟部所屬經濟部加工出口區管理處，並在加工出口區內，設立特別的區內管理辦法。使得“事權統一”爲加工出口區在行政管理上的最大優點，區內申請手續便捷通關快速，由投資申請、審查、公司登記等之相關手續到廠房建築等許可證之核發，皆可由加工出口區統籌辦理。另外區內管理處因防止走私的關係，較區外管理爲嚴格，尤其在於倉儲管理及廢品的處理等項。

⁶ 中華民國財團法人國際合作發展基金會提供資料，2002 年 3 月。

9、區內設施：巴拿馬大衛堡加工出口區之區內並沒有設置政府相關的單位及服務機構，以提供週邊服務。如：海關、郵電、銀行、餐廳、交通運輸、稅捐處、警衛、消防隊等政府單位。雖然當初在 25 號法令中有規畫建設一些運動、休閒及醫療方面之基本設施等，但是該區直至目前為止仍然沒有興建相關的設施，且連員工宿舍也沒有準備。而台灣的加工出口區週邊設備完善，區內設有國稅局、銀行、海關、餐廳、福利中心、衛生保健所、員工宿舍、托兒所、多項運動及休憩場所一應俱全，此外，在 ”單一窗口” 功能之下，區內海關在縮短通關時間方面如單證齊全，連線報單通關作業出口平均只需二十分鐘，進口平均也只需六十分鐘即可完成，為廠商節省不少營運成本。

10、投資資訊：巴拿馬大衛堡加工出口區因為開始發展加工出口區的策略，並沒有準備一些聯繫製造業間的相關措施，所以區內之公司要單獨發展與收集有關之資訊。而台灣加工出口區之製造業基礎堅實，囊括上、中、下游各相關產業，基礎雄厚、跨國投資多、資訊發達，並提供便利完整的全球資訊網路系統，可迅速掌握商機。

11、區內治安：巴拿馬大衛堡加工出口區在計畫中並沒有在區內設置消防隊，且因巴拿馬的治安不佳，該地區及地區附近沒有一個絕對安全的環境。而台灣之加工出口區則設有消防隊、警衛室與警察隊，用以保障區內廠商人身及財物安全。

12、交通問題：因為區內交通運輸服務方面較為欠缺，廠商需要自己找區外在箇朗市的運送公司提供相關服務。同時因為箇朗地區公共交通服務不足的關係，對大衛堡加工出口區在交通方面造成很大的不便，由其是員工通勤上下班的問題，雖然有公共運輸的服務，但是車次不多且發車時間不能配合區內的需要。台灣加工出口區的交通方面，加工出口區管理處設立儲運服務中心，以陸海空聯營方式，為區內事業提供倉儲，運輸與裝卸服務。另外，因為本來國內的交通和大眾運輸就很方便，加上臨近高速公路，對於區內公司及員工來說都沒有通勤上的問題。

13、員工教育及訓練部份：巴拿馬的教育系統並沒有可配合高科技產業或加工出口區專業要求的部份，目前巴拿馬的人力資源雖然豐富，但較缺乏技術性高的人員，勞工之生產力不高。而台灣因為有教育計畫的配合，可以提供高素質之人力資源，提昇企業永續發展之動力，且台灣政府針對企業之需要，辦理員工在職訓練及員工第二專長訓練，以提升人力素質及高科技人才。勞工生產力高，勞資關係一向良好，勞工工作安心穩定。

14、投資要求：巴拿馬並沒有設定最低的投資要求⁷，不過為了多鼓勵外國人去巴拿馬投資，巴拿馬政府提供移民特別條款，外人投

⁷ Investor Guide-The Panama Canal Areas, Interoceanic Region Authority-Promotion and Marketing Division, 1997, p48-49。

資金額如超過二十五萬美元可申請永久居留簽證，投資永久居留簽證者可取得身份證，並依法申請歸化取得巴國國籍。台灣法律規定最低實收資本額(新台幣)為製造業一千萬元⁸、倉儲業八千萬元、運輸業五千萬元、貿易業五百萬元⁹、運輸服務業及其他行業一百萬元。

總之，巴拿馬與台灣雙邊加工出口區在國家地理位置、租稅優惠、特殊優惠待遇、廠房地租、管理服務等各方面比較，如表 6-2 所示。

表 6-2 中巴雙邊加工出口區優惠比較表

優惠比較	大衛堡加工出口區	台灣加工出口區
地區優勢	巴拿馬位於美洲最重要的交通樞紐。	台灣位於亞太地區之地理核心。
法律架構	對於區內管理的部份並沒有規範，而是給投資人一個自己能夠發揮的空間。	台灣加工出口區法規架構完善，政令單一，行政效率高。
特殊優惠待遇	投資 25 萬美金即可獲得全家移民簽證，並可享有美國加勒比海方案(CBI)及普通化產品優惠方案(GSP)。	台灣對外商無特殊之移民優惠待遇。
租稅優惠	巴拿馬加工出口區係一完全免稅區。	區內有一些免稅及減稅的優惠。
土地租金	巴方承諾在大衛堡運河歸還區免費提供土地開發加工出口區，但廠商以第一次應先付 10% 的訂金來攤還，為每月每平方公尺 0.29 美元，並利用 23 年時間內分期繳清向台灣國合會以開發大衛堡區內公共設施之貸款本息。	租金每月每平方公尺，依據不同地區之加工出口區，租金約為新台幣 9.15 元至 14.38 元。
區內廠房	區係以自建廠房為主，區內沒有標準廠房可購買，假如廠商資金不足，廠商則需自行尋找銀行貸款，以巴拿馬目前的金融環境而言，蓋廠房的成本為每月每平方公尺 2.76 美元。	區內政府會以低廉價格為廠商提供標準的廠房或自建廠房區，另外也提供廠房貸款：有關購買區內標準廠房之資金可享受百分之七十以上之 10 年期優惠貸款。

⁸ 『加工出口區投資簡介』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年，p.18。

⁹ 目前台灣已經取消貿易業設立時有關實收資本額需達新台幣五百萬元之限制規定。

管理費	每個月每平方公尺只要收取 0.20 美元的管理費。	為維護加工出口區之環境衛生、安全及辦理公共設施，計收方式大部份以營業額之千分之一至千分之二點五計收，而其管理費每月不足一萬元者則以一萬元計。
申請方式	由工商部國際貿易服務局負責加工出口區區內廠商註冊、登記及營運管理等事務，但該政府單位在巴拿馬市的辦事處。	經濟部加工出口區管理處，並在加工出口區區內，使得“事權統一”區內申請手續便捷通關快速，由投資申請、審查、公司登記等之相關手續到廠房建築等許可證之核發，皆可由加工出口區統籌辦理。
區內設施	區內並沒有設置政府相關的單位及服務機構，如：海關、郵電、銀行、餐廳、交通運輸、稅捐處、警衛、消防隊等政府單位。	區內週邊設備完善、單一窗口且行政效率高，區內設有國稅局、銀行、海關、餐廳、福利中心、衛生保健所、員工宿舍、托兒所、多項運動及休憩場所一應俱全。
投資資訊	並沒有準備一些聯繫製造業間的相關措施，所以區內之公司需單獨發展和收集有關之資訊。	加工出口區之製造業基礎堅實、跨國投資多、資訊發達，並提供便利完整的全球資訊網路系統可迅速掌握商機。
區內治安	並沒有準備區內設置消防隊，且該地區及地區附近沒有一個絕對安全的環境。	區內則設有消防隊、警衛室與警察隊，用以保障區內廠商人身及財物安全。
交通問題	廠商自己要找區外且位於簡朗市的運送公司，同時區外公共交通服務不足。	管理處設立儲運服務中心，為區內事業提供倉儲、運輸與裝卸服務。另外國內的交通和大眾運輸都很方便。
員工教育及訓練部份	巴拿馬的教育系統並沒有可配合高科技產業或加工出口區專業要求的部份，較缺乏技術性高的人員，勞工之生產力不高。	台灣因為有教育計畫的配合，可以提供高素質之人力資源，且台灣政府針對企業之需要辦理員工在職訓練及員工第二專長訓練，用以提升人力素質及高科技人才。
投資要求	巴拿馬並沒有設定最低的投資要求。	台灣法律規定最低實收資本額(新台幣)為製造業一千萬元、倉儲業八千萬元、運輸業五千萬元、貿易業五百萬元、運輸服務業及其他行業一百萬元。

資料來源: 本研究自行整理

第二節 理想之巴拿馬加工出口區模式

巴拿馬的地理條件為全美洲最中央的位置，也是北美、中南美洲與加勒比海最重要的一個天然流通橋樑，使得巴拿馬具有一個相當好

的地理優惠。另外巴拿馬使用美金作為貨幣，國內美金自由流通，貨幣交易不構成障礙為其一大優勢。再加上，目前巴拿馬可說是中美洲鄰近區域中最安定、也是較為繁榮的經濟體，尤其表現在金融保險、貿易倉儲及交通運輸方面，主要包括有在巴拿馬的拉丁美洲金融中心、西半球最大的自由貿易區 — 簡朗自由貿易區、及連接東西的重要孔道 — 巴拿馬運河。巴拿馬也是一個比較民主的國家，且受到美國很大的影響，政治比其他中南美洲國家要來的穩定許多。

巴拿馬本身是一個以開放性的服務業為主的國家，交通運輸服務業相當發達，無論是海運、陸運或是空運，比任何一個拉丁美洲國家都要方便，這點是中南美洲任何一個國家都無法和巴拿馬相比較的。

根據巴拿馬本身的這些優惠條件，理論上可讓巴拿馬發展加工出口區的機會，不過實際上加工出口區的政策還要配合另外一些政府政策及國內很重要的要求條件（例如國內治安、行政效率、工商服務等），才可讓該加工出口區計畫有成功的機會。

本研究之目的係作為一個理想巴拿馬大衛堡加工出口區的模式，以可靠的資料包括加工出口區之基礎理論、瞭解巴拿馬國內及人民的文化、進駐投資大衛堡的台商親身體驗與建議，加上台灣加工出口區成功經驗及其他一些設過加工出口區國家的成敗經驗來支持本模式推論。在此，本研究決定利用台灣經驗係因該國設立加工出口區

成爲全世界第一個加工出口區，而且是世界各國最成功的案例。另外在這些設過加工出口區的國家中，本研究亦利用菲律賓設過加工出口區的失敗經驗做比較，因該國跟巴拿馬有一些類似的背景條件，如西班牙及美國深入的影響、國家氣候及人民的風俗習慣、再加上巴拿馬及菲律賓皆屬設過加工出口區的地區，且都曾做爲美國海軍基地。

一、不利於加工出口區的相關影響因素

本研究先要介紹 70 年代亞洲國家在發展加工出口區時發現的幾個錯誤，致造成對該加工出口區發展的負面影響。然後分析巴拿馬大衛堡加工出口區的幾個不理想因素條件，在大衛堡的發展過程中所造成的影響。

在亞洲地區 1970 年代，想要發展加工出口區建設的第二波國家包括：菲律賓、馬來西亞、斯里蘭卡等國，這些國家彼此競爭激烈，且同樣面臨遽變的經濟環境，以及跨國公司也要求加工出口區員工需具備技術能力。因此第二波要發展加工出口區的國家，在吸引跨國公司投資的路上，所面臨的困難更多。

馬來西亞在發展加工出口區之時，政府即以開放的態度，積極設立加工出口區，一次就設立十二個加工出口區，造成這些加工出口區在吸引外資投資時，彼此競爭激烈，而且政府也未必有足夠能力，可同時發展此十二個加工出口區，造成此十二個加工出口區發展不全，

有違當初政府設置加工出口區的美意。

另外在菲律賓加工出口區投資的廠商，其中有 91% 的投資資金來源，是以極低的利息，向菲律賓銀行借貸而來¹⁰。此似乎與當初設立加工出口區時希望藉以吸引外來資金的目的，有所背離；進而導致在其國內有限資金運調度上相當大的排擠效應。因為這筆資金若不借給外國人，可轉而借給國內人民，以增進菲律賓國內經濟發展。因此種錯誤的政策之下，造成當年菲律賓經濟發展之停滯。最後加工出口區裡面的工廠，所使用的原料與資本財均來自國外，因此，菲律賓國內原料廠商，並未因加工出口區的設立而獲利。又因為區內員工多屬於勞力密集，較不具專業知識，使得區內所生產的產品之附加價值很低，對國家經濟發展助益不大。

吾人若以對應之角度來檢驗巴拿馬之加工出口區，同樣亦可以發現目前巴拿馬大衛堡加工出口區之相關缺失，茲說明如下：

- 1- 當初在研究大衛堡計畫的可行性時，台灣和巴拿馬分別從外交及政治層面考量，使得外交政治利益凌駕經濟效益。巴拿馬政府由於箇朗市的失業率始終居高不下，加上 2000 年美國軍隊的離去，造成巴拿馬的失業人口急劇升高。所以巴拿馬政府急於解決失業高漲問題及其衍生的政治問

¹⁰ Shoesmith, Dennis, EPZs in Five Countries, The Economic and Human Consequences. Asia Partnership for Human Development, 1986, p.205-210。

題，加上台灣政府基於外交政治的考量，在未經完整投資評估之前，就匆促地建立大衛堡加工出口區。因此，巴拿馬大衛堡加工出口正面臨經營上的困難。這點類似當初菲律賓加工出口區地點之選擇，完全是個受政治力影響的決策，而非從經貿利益考量的經濟決策。當時正逢菲律賓1969年總統大選，爲了勝選考量，國合會因而同意RA5490法案之通過。該地區(Mariveles)大部分的土地爲國會一位議員所擁有，在該法案一通過後，整個Mariveles地區的土地價格飆漲，同時該議員也獲得很多利益。之後造成菲律賓巴丹加工出口區要面臨非常多經營上不理想之問題。¹¹

- 2- 因大衛堡加工出口區在箇朗省地區的關係，該省本身較不發展、人口不多、治安很差、員工對工作的任事概念較淡薄、當地勞工會權力相當大、交通設施不足、及直通巴士等服務都非常不方便、物價比巴拿馬市高等相關問題存在。因此讓投資者與省外的員工多考量是否赴大衛堡做事都有相當的疑慮。以上情況，類似菲律賓巴丹加工出口區Mariveles地區，本爲美國海軍基地，不僅距菲律賓首都馬尼拉有160公里之遠，且路況不佳，必須重整路面並遷移

¹¹ Shoesmith, Dennis, EPZs in Five Countries, The Economic and Human Consequences. Asia Partnership for Human Development, 1986, p.42-46。

部分居民，以致政府需花費美金 120 到 150（百萬）元完成整個計畫，這些花費是原本計畫經費的兩倍。該發展計畫包括：加蓋 4.4 百萬美元的購物中心（後來也無人使用）、3 百萬美元的休閒育樂中心、五星級大飯店、以及供高階主管使用的高級住宅區與高級宿舍等等。且加工出口區附近的物價比馬尼拉地區還高出 30%。後來該計畫都無法成功，造成菲律賓巴丹加工出口區的重大失敗。

- 3- 大衛堡加工出口區在管理方面，因區內沒有巴拿馬政府相關專責的單位，區內的計劃本身也沒有一個加工出口區設置管理條例或法律條文之辦法，所以大衛堡加工出口區在管理方面沒有能力提供給廠商便捷服務，或協助區內廠商所面臨的繁瑣行政作業的問題。

二、巴拿馬加工出口區理想之條件

本研究認為，巴拿馬大衛堡加工出口區存在的問題並不在各種提供給廠商的優惠條件，如關稅方面的優惠、特殊待遇優惠及移民居留等優惠；而是在巴拿馬政府及區內管理公司條件無法配合實際需要的問題上，如行政效率不佳、缺乏區內設置管理條例規定、協助區內廠商不夠專業、提供給員工的利益及福利服務不足、以及提供週邊公共

服務不佳等問題。因此，若能夠解決全部或部分上述這些問題，就可讓加工出口區有較多的機會可發展成功。茲就巴拿馬之角度，特從上述之比較研析過程中所得出之理想加工出口區設置與經營模式與現行巴拿馬之制度與營運現況作一比較，以為巴拿馬發展加工出口區相關規劃與業務時之圭臬。分析如下列幾點：

1- 在政府政策配合方面

巴拿馬需有政府強大有力的公權力之介入與配合，才能推動這種新發展加工出口區的計畫政策，也就是推動出口擴張經濟政策下的主要工具。如當初台灣為積極由農業社會轉型過度至工業社會，乃積極規劃並推動加工出口區之設置，儘管當時正值政治戒嚴，政府擁有極大的行政權力，故而相當有利於相關經濟建設計畫之推動與發展。但是千萬不要像菲律賓在 1972 年 9 月 21 日，為了推出新的經濟政策，菲律賓政府實施戒嚴法，並且廢除國會，因此新的菲律賓政府完全掌握全國政治與經濟權力。並在此時推動新的勞工法，且此勞工法明顯剝削菲國勞工權益。

2- 在政府的政局穩定與社會治安情況方面

以巴拿馬而言，目前最需要加強的就是治安問題，本研究問卷調查結果顯示，約有 95% 受訪者認為目前巴拿馬政府最需加以改善

之處，在於治安逐漸惡化，讓台商公司缺乏安全感，影響其在巴拿馬繼續營運的意願。巴拿馬政府先要提高國內社會治安環境，提供給投資人一個有安全感的環境，使得投資人不會擔心自身的安全，國內有相當的安全條件，跨國公司才會考量決定是否赴巴拿馬加工出口區設廠。而不要像菲律賓在 1971 年，因為國內政局不穩，對政府的抗爭活動頻仍，造成在跨國公司眼中，菲律賓是個高投資風險地區，因此各國紛紛減緩在菲律賓的投資活動。

3- 就加工出口區地點設置的重要性而言

巴拿馬加工出口區的理想地點，應該選在運河歸還區的西南部地區（濱太平洋），靠近巴拿馬市。因該西南部地區附近的城市成長快速、人口很多、出生率較高、治安較佳、勞力充沛（因相關勞力大部分係來自鄉下且容易吸引鄉下勞工）、員工對工作的任事概念相當的認真、交通設施較佳、及直通巴士服務等都非常方便。另外因鄰近城市逐漸發展，對廠商所需要相關服務的配合也都相當的方便，減少公司及員工的不少困難。再加上機場、港口和其他海運的設施等都距離很近。就以愛爾蘭加工出口區的成功發展經驗來看，當初愛爾蘭加工出口區是歐洲第一個加工出口區，是跨國公司進入歐洲市場的主要門戶。因為愛爾蘭加工出口區的前身即為著名的Shannon國際機場，是當時歐洲與美洲之間

貿易的重要轉運站，因此能提供簡便的海關手續、標準化的廠房設備、以及進出口相關服務等¹²。在勞工薪資方面，雖然區內勞工薪資明顯地高於區外勞工，但因為區內勞工素質較高，具有較佳的工作品質與工作經驗，而且愛爾蘭政局相對穩定，再加上愛爾蘭加工出口薪資相對得比歐洲其他國家為低，因此跨國公司都願意選擇在愛爾蘭加工出口區內設廠。

4- 就政府行政及相關法規配合的重要性來說

因巴拿馬政府本身的官僚體制及行政效率不佳，加工出口區管理公司要設法跟巴拿馬政府合作，必須在區內設立一個政府單位可負責處理區內的廠商所面臨的繁瑣行政作業、簡化手續、提高經營效率，如此可減少廠商在區外應要向巴拿馬政府申請所有的文件與服務，廠商不需跑遍各個單位。但由於若是在加工出口區內設置有專責之政府單位以及相關適用的法規對現行政府體制之運作言是種創舉，其中所將牽涉到人民的權利與規定應該會很多，因此建議宜以專門之立法處理，特別針對加工出口區擬定專責規定條文，並設置有關加工出口區區內所需之管理條例草案，以為所有相關作業的處理準據。如此才能避免像當初菲律賓加工出口區管理處，受到菲律賓政府行政效率不佳連帶影響到加工出

¹² Shoesmith, Dennis, EPZs in Five Countries, The Economic and Human Consequences. Asia Partnership for Human Development, 1986, p.127-147。

口區的運作與發展，結果出現該管理處內並沒有能力為投資者處理所有投資事宜，管理區的官員也未弄清楚各單位權責、未設立協調中心、而且廠商對於管理處的服務內容不甚清楚、溝通系統也未健全發展、缺乏資訊的整合與回饋、廠商對於管理區內政府官僚作業系統的抱怨，再加上管理區缺乏一個整合單位來處理廠商所面對的各類問題，以致最後出現不利於該國加工出口區政策的成功。綜上可知，若能確實針對這些問題如果有良好的管理架構及相關規定，再加上政府行政上的配合等理想條件，才能讓加工出口區更具有吸引廠商的投資意願。

5- 關於勞工問題及勞工法方面

因 1996 年巴拿馬通過新修訂之勞工法，限制加工出口區的勞工工會組織及罷工權，徹底消除投資者對罷工問題的疑慮。加工出口區管理單位應該要為區內員工爭取一些以國家所規定的基本薪資水準與勞工福利。管理單位功能也能妥善管理以及為區內員工提供服務，服務內容包括：監督工作進度、勞工工作環境、工作條件（如：加班時間及加班費、處理勞工與公司關係等）。另一方面提供勞工福利之服務、勞工宿舍與醫療設施等、休閒活動、檢查生活環境等，這些都對調劑區內員工身心，自有極大的功效。如此更能吸引國內非加工出口地區的勞工，因區內的工作

環境較好，讓那些對工作認真、可靠性較高、工作表現佳、比較不會和公司對立的員工，能因此較易獲得公司青睞。但是千萬不要作像菲律賓加工出口區的經驗，區內薪資毫無標準，而且區內薪資水準比菲律賓所規定的非農業人員最低薪資還少 6%，若是在試用期，員工薪資將更低。薪資無法準時發放，往往延宕多日，導致菲律賓嚴重的罷工問題。因此一般勞工覺得他們的基本薪水太低，無法滿足基本生活所需。再加上加工出口區提供的福利也非常少，根本沒有包含健保補助、膳食費、交通補助費、住宿費等。區內的宿舍與外面的租屋相較，不僅價格更貴而且距離工廠還遠。綜合上述，菲律賓加工出口區內外，所提供的工作與生活環境條件很差，員工的壓力也很大。從 1975 年到 1983 年，在菲律賓加工出口區發生兩百多起罷工事件，造成 300 多萬個人工小時的生產損失，位居亞洲地區罷工損失之首。另外也避免像斯里蘭卡加工出口區區內，對於勞工採取過度嚴苛的管理方式，如：若未達成工作目標時，會採取會採取直接扣薪方式，或強迫勞工留下來加班，但不給付加班費的方式，直到完成工作為止。

6- 關於勞力密集及招募勞工的問題

就地理位置而言，巴拿馬省西部地區的一些城市在這幾年來發展較為進步，再加上這些城市係巴拿馬首都跟其他國內重要城市之

間的主要高速公路入口與必經之處，在如此有利的條件下成立加工出口區，能吸引大量鄉下外來的勞工前往加工出口區工作，並滿足區內廠商招募勞工的需求。如當初亞洲在發展加工出口區時，其員工結構所具備的特性如下：大多是來自於鄉村地區低收入的家庭，大部分是年輕的、普通教育程度的未婚女子，通常加工出口區提供的是他們的第一份工作。

其實巴拿馬境內具備發展成理想加工出口區的條件，如果巴拿馬政府能正視影響發展加工出口區的因素，如國內治安條件、政府行政效率及加工出口區區內管理規定等，並且政府應投注人力與經費，並在配合國家長期經濟政策之下，審慎評估每項投資計畫。如此才能發展一個成功的加工出口區。另外，應多學習國外成功的加工出口區經營模式，擷取成功經驗，並將之運用於巴拿馬加工出口區的經營。

第七章 結論與建議

一、結論

這些年來，中巴雙邊貿易往來一直深受巴拿馬內外諸多政經及社會問題的影響，如巴國及中南美洲國家之金融風暴、經濟蕭條及政局不穩定等。就連台灣透過箇朗自由貿易區再轉銷中南美洲或加勒比海國家的產品，亦深受哥倫比亞、委內瑞拉、厄瓜多、智利及巴西等中南美洲國家經濟及政局的影響。因為這些中南美洲國家為防止亞洲產品因金融風暴而低價傾銷，遂頒布許多貿易限制措施以減少自箇朗自由貿易區轉口產品之數量。結果，不但造成台灣產品進入該地區的困難度增加，同時亦因此連帶造成台灣出口至巴拿馬金額之衰退。

除了上述因素之外，當然台灣主要競爭對手國家如日本、韓國及大陸等在巴拿馬之積極拓銷對台灣產品所產生之貿易替代效果，亦是導致台灣出口至巴拿馬金額衰退的重要原因。因為就市場的特性而言，能夠行銷巴拿馬及中南美洲市場的產品，其若不是屬於品牌知名度高的產品，就是要產品價格很低廉，而這些國家的產品就相當地符合這樣的市場的特性需求，因此當然可以迅速且順利地加入巴拿馬與拉丁美洲國家市場，並廣受拉丁美洲消費者的歡迎。而且基於巴拿馬在中南美洲市場的重要地位，引發中國大陸、日本及韓國政府及國內企業界對於巴拿馬之高度重視，紛以在巴拿馬設立「拉丁美洲商品貿

易中心」、分公司、行銷及維修中心或經銷商及售後服務網等策略，來協助貿易廠商促銷其國內所生產產品，同時負責拓展中南美市場轉口貿易。結果造成箇朗自由貿易區區內許多原向台灣採購之廠商紛紛轉向這些國家進貨，大幅取代原先從台灣之出口，致使台灣對巴拿馬之出口逐漸瞠乎其後。

至若就投資而言，目前巴拿馬是台灣在中美洲及加勒比海國家中最主要的投資地區。台商在巴拿馬投資的金額已經達到 2 億 5,100 萬美元。不過，根據本研究對巴拿馬台商就有關在巴拿馬投資的動機與對巴拿馬投資環境評價所進行之實地訪問所得結果顯示，台商對投資決策首要考慮因素是投資環境的良窳問題，特別是一些可能會影響到投資企業經營的內、外在環境的問題。本研究發現影響台商在巴拿馬尤其是在大衛堡加工出口區投資時所面臨的投資環境方面的問題，殆可歸納為以下幾點：

1.政府行政效率欠佳

因巴拿馬政府沒有一個培養公務員的系統，再加上換政府時也跟著換公務人員，往往造成行政經驗無法累積的窘況。因此常常造成官員本身對於相關投資個案的瞭解及掌握程度都無法很深入，且相關配套或確實作法無法實際地研擬貫徹，往往使得投資廠商無法適從，連帶亦造成國家整體政府之行政效率形象不佳。

2.政府提供之投資資訊不足

就政府在進行貿易或投資之招商活動時，巴拿馬政府所提供的投資相關資料亦不足，往往都只是一種簡單 Promotion 的參考資料罷了，完全沒有可以提供給投資者任何可以深入了解的相關資料或具體的說明，再加上巴拿馬駐中華民國大使館所能夠提供的資料亦相當有限。往往造成若有公司真對巴拿馬投資環境有興趣時，卻無法迅速取得足夠供廠商自行進行評估所需之關資訊，廠商通常是需要花費很多的時間、努力和金錢，才能深入了解巴拿馬的投資環境。此一現象，對於亟思透過吸引外資發展國內經濟的國家而言，實為一個不容輕忽與漠視的問題。

3.政府相關融資措施不盡理想

因巴拿馬政府缺乏對外國投資人的金融及相關的融資政策，同時國內的金融業大部份都是私人銀行，一般外國投資人不容易在當地得到銀行的貸款，使得外資企業經常面臨資金融通上面的困擾問題。

4.加工出口區之硬體設施建置不足

關於巴拿馬之加工出口區的投資環境，因加工出口區沒有經濟規模，再加上目前巴拿馬之電力、電信的經營權都已經私人化，電話公司是由唯一的一家公司獨佔國內市場，而水電公司所提供的

服務也不是很理想，因市場缺乏有效競爭，致以造成費率一直居高不下，連帶影響一般對於園區硬體設施之評價。此外，加工出口區開發尚未完成及區內管理單位相關之行政處理效率亦不佳等問題，使得區內台商面臨不少投資環境的問題。

5.政府缺乏有效周全的輔導及服務

儘管吸引外資是巴拿馬政府相當重視的問題，但因巴拿馬政府本身並沒有整體的規劃與具體的作法來提供給欲投資的外資廠商足夠的投資服務及輔導，再加上政府部門之間的協調力不佳，往往造成投資廠商無所適從，致使一般投資者前往投資的意願低，連帶使得巴拿馬大衛堡加工出口區亦無法發揮出其原先所規劃欲彰顯之特點。

二、研究建議

根據上述之研究並歸納，吾人以爲若欲以積極提升、加強與巴拿馬雙邊之經貿關係，發揮並善用巴拿馬之地理與環境優勢，針對兩國相關之政府及企業在因應作法上有下列幾點建議：

一、針對巴拿馬政府改善國內經營之建議

1. 巴拿馬政府應檢討現行之政府公務人事體制，必要時可設立一個較專業培養公務員的系統，藉以提高國家整體的行政效率。同時，亦應於政府部門成立一個專責的單位，俾提供給投資人較詳盡、

專業的投資服務及輔導。此外，亦應積極擴大國際宣傳、推廣招商，特別是配合巴拿馬已有的一些優勢，如位居世界交通、地理位置優越，境內金融及美金流通等，將相關的制度、措施與法規建置得更完整、透明，俾便招徠更多外商投資。

2. 在巴拿馬勞工問題方面，儘管勞工素質參差不齊，勞工敬業態度評價不一，但從過去的美國運河管理局管理巴拿馬勞工的經驗來看，仍可證明只要能有正確的管理制度、完整的員工訓練課程、完善的員工福利，巴拿馬的勞工仍能有很高的工作績效。不過若欲根本解決勞工問題，仍是要從教育根本以及檢討相關的勞工立法上著手。
3. 巴拿馬政府應確實檢討與投資、貿易相關的措施及法規，除需符合透明之原則外，亦應能夠達到效率、便民之目標。使有意願投資的廠商不僅可以很快且很清楚地進行相關投資決策評估之外，尚在其實際進行投資時有關的行政程序可以迅速地完成，不致似現今情況往往須得凡事委託專業律師，否則即寸步難行根本無法順利完成行政作業程序的苦境。
4. 政府在研擬、推動相關計畫時，應該大公無私，不可專為少數人之利益而犧牲了大部分老百姓的利益。特別是因為以往錯誤政策所造成有私人壟斷產業，不僅造成國內老百姓日常所需受到極大

影響，就連欲投資企業亦會因對此不當成本支付而望之卻步。所以，政府於必要時應以引入更多競爭，以打破市場壟斷，並提升經營之效率。

5. 社會治安之相關問題，係在巴拿馬投資時所面臨的最嚴重問題，而此問題是目前巴拿馬政府最需加以改善之處。以巴拿馬而言，目前治安問題逐漸惡化，讓台商公司普遍缺乏安全感，甚至影響其在巴拿馬繼續投資營運的意願。因為常有些犯罪集團會鎖定一些企業老闆進行勒索、搶劫或是綁架，致使巴拿馬的環境令投資人相當沒有安全感，很多投資人會擔心自身的安全。巴拿馬政府應以整頓社會治安為起點來改善國內的投資環境，來吸引更多的國外投資人。
6. 關於國內交通方面，本問卷調查結果顯示，約有 95% 的受訪者認為巴拿馬之國內公共交通設施及服務方面亦係國內社會環境中最嚴重的問題。因直通巴士過少及規畫不佳問題等，造成國內通勤時間的浪費及許多的不方便。因此巴拿馬政府應對國內的交通服務加以改善，來建構一個擁有較理想交通設施的投資環境。

二、針對在巴拿馬發展加工出口區之建議

1. 巴拿馬政府在推動加工出口區時，除了需確實瞭解加工出口區之為出口擴張政策之本質外，更應堅定發展此一策略之決心，從相

關經營管理制度配套作法部分進行徹底的檢討與改進，特別是針對有關勞工法、政府行政、教育等可能會影響加工出口區設立及成功運作的問題之相關影響因素深入檢討，評估、修正現行之不當規定或措施，取法其他國家成功之發展經驗，對現有之制度、環境作徹底的反省與檢討。

2. 以建置經濟特區模式，專案處理有關加工出口區之經營管理事宜。畢竟加工出口區之運作與管理應有別於區外之一般工商業之管理；因此，為求提升加工出口區之經營成效，確保成立加工出口區策略與目標之實現，巴拿馬政府宜應採擷台灣在加工出口區發展成功之經驗，針對加工出口區之運設置與運作特別立法並設立一專責單位，賦予其集中事權管理與簡化相關手續的能力，亦就是使其在處理園區內事務時具有在行政管理上相關的事權有高度統一解決問題的特色，使園區內投資之廠商在投資或在園區內經營時有一個較為明確的交涉對口單位，現行投資廠商在投資方面所面臨問題如，勞工問題、申請電話及水電公司的服務等亦才比較能夠獲得應有重視及解決。
3. 為提升加工出口區對於外資吸引力，以及達成藉加工出口區提昇國內就業之目標，建議巴拿馬政府和加工出口區管理單位應加強對於勞工技術與道德方面之相關訓練。避免出現很多外資所抱怨

者，有能力的勞工不夠敬業，而敬業的勞工又囿於能力不足。因此，給與國內勞工一些關於技術性以及職業道德上之課程實有其必要性。

4. 建議大衛堡加工出口區之經營管理單位不妨仿效台灣加工出口區成功之發展經驗，尤其是一些軟體設施部分，譬如說在大衛堡區內為巴拿馬勞工準備一些相關服務，如勞工工作環境、勞工福利、工作條件（如：加班時間、加班費、住宿環境、休閒活動等），使加工出口區之建制與經營不在拘限於硬體的設施上，同時亦注意到有關軟體的人文關懷上；如此一來，區內就業之員工在軟硬體兼具的工作環境中，自無後顧之憂，其工作士氣與績效自然可以大為提升。

三、針對中巴雙邊政府應注意之建議

1. 中、巴政府應以台灣過去設立加工出口區成功的經驗，斟酌台灣與巴拿馬本身的需求來調整相關的合作計畫。從現行大衛堡加工出口區發展不甚成功之經驗來看，儘管雙方政府是否願意利用台灣既有的經驗並配合巴拿馬優越的投資條件及在拉丁美洲國家中的比較利益，以使雙邊政府得以成功的合作發展一個加工出口區計畫，仍有待雙方政府進一步的溝通與協調，但作者以為台灣方面似更應積極協助輔導巴拿馬政府在此一計畫方面的推展，以彌

補巴拿馬因沒有基礎能力研究發展加工出口區的缺憾，使巴拿馬將來有一天能夠獨立發展類似的計畫。

2. 中巴雙邊經貿關係發展之障礙，有相當大的因素係來自於因語言、文化陌生隔閡所致。特別是台灣以「經貿大國」自居，但對於中南美洲市場卻是長期受到忽視，其主要原因即是語言、文化之隔閡所致；作者從一個完全了解巴拿馬文化及風俗習慣的角度來看，再加上以在台灣實際的生活經驗、瞭解一些台灣的語言與文化及風俗習慣、台灣人的想法及做事的方式等，建議中巴兩國應多進行交流，以增進彼此間之認識與瞭解。
3. 在中巴雙邊貿易關係上，因巴拿馬在中南美洲市場的重要性，台灣政府及廠商應迅謀因應、整合以較積極的行銷策略在巴拿馬設立一個類似的「拉丁美洲商品貿易中心」來負責協助台商促銷拓展巴拿馬與拉丁美洲國家市場，提高產品品牌知名度，讓台灣產品能夠很順利的加入簡朗自由貿易區、中南美洲及加勒比海國家，使台灣產品廣受全拉丁美洲消費者的歡迎。

總而言之，假如中巴能夠順利發展加工出口區的計畫，都能為兩國產生經濟與外交利益。在經濟利益方面，根據中華民國行政院一項重要報告顯示，台灣廠商在巴拿馬投資可獲得投資保證、國民優惠待遇、以及邦交關係，因此台商常將巴拿馬視為前進美國、歐洲、及拉

丁美洲之前哨站。對巴拿馬而言，加工出口區的設立可提供當地不少的就業機會，並讓當地勞工接觸到些許的技術與管理知識，讓巴拿馬逐漸具備發展基本工業之基礎。在外交利益部分，經由加工出口區設立的成功，巴拿馬勞工受雇於台灣廠商，無形中能促進兩國國民之相互瞭解，也因此更有機會加強兩國之邦交。也就是說，加工出口區的成功，不僅私經濟利益獲得提升，同時對於兩國外交關係之維繫，亦有重大影響。

表 2-1 2001 年台灣與中南美洲主要貿易國之進出口統計

單位：百萬美元

排名	國名	總貿易量		總出口		總進口	
		金額	成長率	金額	成長率	金額	成長率
	中南美洲	4,751.0	-21.14	3,222.3	-17.82	1,528.6	-27.31
1	墨西哥	1,437.3	-18.84	1,020.0	-16.13	417.3	-24.78
2	巴西	1,013.7	-23.72	569.7	-26.55	443.9	-19.74
3	智利	597.1	-30.27	177.0	-18.47	420.1	-34.27
4	阿根廷	197.3	-32.62	161.0	-27.25	36.3	-49.20
5	秘魯	182.1	3.70	87.9	19.20	94.2	-7.50
6	委內瑞拉	157.9	15.85	155.4	28.28	2.5	-83.03
7	哥倫比亞	139.7	-0.94	120.9	8.53	18.7	-36.62
8	巴拿馬	128.1	-35.56	123.9	-37.16	4.2	160.1
9	瓜地馬拉	100.5	-9.57	79.0	-16.94	21.5	34.19
10	哥斯大黎加	89.0	-23.48	75.7	-19.57	13.2	-40.10

資料來源：中華民國經濟部國際貿易局第五組提供資料。

表 2-2 1996~2001 台灣和巴拿馬進出口貿易值表

單位：美元

年別	貿易總額		出口		進口		出(入)超值	
	金額	增減比% (同期)	金額	增減比% (同期)	金額	增減比% (同期)	金額	增減比% (同期)
1996	178,642,281	-27.355	177,672,962	-27.574	969,319	62.787	176,703,643	-27.794
1997	389,478,616	118.022	388,809,048	118.834	669,568	-30.924	388,139,480	119.656
1998	212,751,655	-45.375	209,385,124	-46.147	3,366,531	402.792	206,018,593	-46.922
1999	146,181,305	-31.290	143,038,909	-31.686	3,142,396	-6.658	139,896,513	-32.095
2000	198,909,018	36.070	197,289,115	37.927	1,619,903	-48.450	195,669,212	39.867
2001	128,178,043	-35.559	123,964,664	-37.166	4,213,379	160.101	119,751,285	-38.799
1 月	9,279,394	-64.363	9,001,427	-65.273	277,967	135.775	8,723,460	-66.192
2 月	8,206,344	-28.142	8,125,073	-28.539	81,271	61.704	8,043,802	-28.939
3 月	11,660,202	-1.599	11,513,094	-1.469	147,108	-10.820	11,365,986	-1.335
4 月	11,607,498	-52.319	11,433,507	-52.941	173,991	260.715	11,259,516	-53.565
5 月	10,869,343	-27.916	10,795,777	-27.593	73,566	-56.388	10,722,211	-27.264
6 月	12,776,354	-13.677	12,525,137	-14.739	251,217	127.824	12,273,920	-15.818
7 月	11,866,186	-19.326	11,279,006	-22.807	587,180	503.815	10,691,826	-26.336
8 月	12,665,136	-5.263	12,126,952	-7.853	538,184	158.386	11,588,768	-10.527
9 月	9,405,115	-16.556	8,976,380	-19.884	428,735	541.464	8,547,645	-23.253
10 月	12,553,501	24.564	11,499,935	14.721	1,053,566	1,863.118	10,446,369	4.772
11 月	6,978,567	-80.154	6,712,594	-80.788	265,973	19.098	6,446,621	-81.431
12 月	10,310,403	-4.420	9,975,782	-4.784	334,621	7.857	9,641,161	-5.170

資料來源：中華民國經濟部國際貿易局第五組提供資料。

表 2-3 1995-2001 年箇朗自由區主要進口來源統計

單位：百萬美元

國家	2001 年(P)	2000 年	1999 年	1998 年	1997 年	1996 年	1995 年
香 港	642.54	1,366.39	1,174.05	1,367.80	1,463.49	1,174.94	1,311.83
美 國	213.06	447.40	440.54	616.63	715.53	611.46	557.26
中 華 民 國	294.80	528.59	379.94	386.65	414.14	338.31	328.13
日 本	138.80	332.07	310.36	545.41	387.00	394.95	630.25
義 大 利	88.73	225.94	276.92	398.54	361.35	290.81	289.97
南 韓	96.77	177.73	218.96	274.34	275.51	304.74	489.20
中 國 大 陸	113.49	207.76	161.37	209.67	147.87	104.65	101.09
印 尼	72.40	166.75	130.06	156.02	246.39	204.06	210.74
瑞 士	40.29	88.58	105.03	125.71	96.84	78.57	63.01
馬 來 西 亞	68.11	133.86	81.40	133.33	164.41	153.81	126.00
墨 西 哥	42.20	75.63	78.34	115.83	135.93	112.43	104.73
法 國	47.61	90.23	74.37	89.35	89.81	92.92	91.14
波 多 黎 各	44.25	79.52	69.82	64.92	30.67	51.32	28.51
泰 國	44.13	96.58	62.53	90.49	91.90	84.97	104.64
其 他	320.66	613.90	602.38	744.01	768.76	624.61	724.00
總 計	2,267.84	4,630.93	4,166.07	5,318.70	5,389.60	4,622.55	5,160.50

資料來源：Panama en Cifras, Panama, 2001, p.162,163。

(P): Previous 2001 年 1 月至 6 月

表 2-4 1995-2000 年箇朗自由區主要出口市場統計

單位：百萬美元

國家	2000 年	1999 年	1998 年	1997 年	1996 年	1995 年
哥倫比亞	882.65	1,009.01	1,371.20	1,707.52	1,512.21	1,574.94
委內瑞拉	801.03	554.22	697.87	612.17	270.99	344.90
巴拿馬	389.02	439.38	433.35	416.93	378.20	363.67
美國	268.47	272.26	324.51	288.67	280.33	220.64
多明尼加	279.94	262.90	216.73	196.89	148.31	117.30
古巴	234.39	235.97	257.83	203.55	214.38	206.08
瓜地馬拉	241.26	215.28	244.15	199.09	128.71	165.83
哥斯大黎加	233.16	215.15	214.88	182.07	144.98	152.53
尼加拉瓜	137.40	147.10	140.24	140.77	113.97	98.29
墨西哥	272.49	146.62	116.96	104.97	60.52	46.21
薩爾瓦多	165.03	144.68	137.92	118.24	143.50	143.71
巴西	164.50	142.24	311.52	397.06	440.62	437.48
宏都拉斯	137.63	136.45	128.84	97.98	76.34	89.30
智利	112.35	129.32	166.06	189.75	192.84	237.74
厄瓜多	198.25	127.45	271.41	463.38	419.22	508.49
其他	783.34	772.69	935.80	956.93	966.02	1,024.23
總計	5,300.91	4,950.72	5,969.27	6,275.97	5,491.14	5,731.34

資料來源：Panama en Cifras, Panama, 2001, p.165,166。

表 2-5 1998-2000 年巴拿馬主要進口來源國家

單位：百萬美元

名次	進口國家	2001(P)金額	2000 金額	1999 金額	1998 金額
1	美國	745.74	1,109.18	1,241.86	1,349.99
2	簡朗自由區	254.12	389.02	439.38	433.34
3	厄瓜多	201.30	243.09	185.24	108.75
4	委內瑞拉	143.16	222.04	100.40	106.90
5	日本	96.24	185.95	254.12	304.26
6	墨西哥	90.19	132.88	172.29	163.93
7	哥斯大黎加	81.18	118.55	114.41	101.86
8	哥倫比亞	97.48	115.57	91.10	65.04
9	南韓	43.13	79.52	123.76	89.16
10	瓜地馬拉	43.42	61.79	63.41	55.59
11	其他國家	473.51	721.07	729.8	619.52
總計 (含其他)		2,269.47	3,378.66	3,515.77	3,398.34

資料來源：Panama en Cifras, Panama, 2001, p.142,143。

(P): Previous 2001 年 1 月至 9 月

表 2-6 1999~2001 年台灣對巴拿馬出口主要產品

單位：美元

貨品 號列	中文名稱	1999	2000	2001	名次
總額	全部貨品	143,038,909	197,289,115	123,964,664	
5407	合成纖維絲紗梭織物，包括以第 5 4 0 4 節材料製成之梭織物	20,140,223	30,932,196	17,285,011	1
8414	空氣泵或真空泵、空氣壓縮機或其他氣體壓縮機及風扇；含有風扇之通風罩或再循環罩，不論是否具有過濾器均在內	11,515,660	14,411,890	17,248,499	2
8523	錄音或錄製其他類似現象用之空白媒體，第三十七章產品除外	5,150,581	6,905,298	16,785,545	3
8708	第 8 7 0 1 至 8 7 0 5 節機動車輛所用之零件及附件	7,211,460	7,285,945	6,427,744	4
6002	其他針織品或 針織品	6,888,318	7,940,105	4,797,139	5
3926	其他塑膠製品及第 3 9 0 1 至 3 9 1 4 節之材料製成品	6,233,512	5,417,597	3,413,299	6
8715	嬰兒用車及其零件	2,989,057	4,696,677	2,731,550	7
9403	其他家具及其零件	4,157,894	3,164,578	2,575,539	8
8714	第 8 7 1 1 至 8 7 1 3 節所列車輛之零件及附件	1,927,779	2,176,766	2,343,728	9
8902	漁船；漁獲加工船及其他供漁產品加工或調製儲存之船舶		0	2,243,098	10
9501	設計為兒童騎乘之有輪玩具（例如：三輪 踏車、踏板車、 踏汽車）；玩偶車	2,284,246	2,516,518	1,880,677	11
5903	用塑膠浸漬、塗佈、被覆或黏合之紡織物，但第 5 9 0 2 節所列者除外		542,988	1,587,523	12
5211	主要或單獨與人造纖維混製之棉梭織物，含棉重量在 8 5 % 以下，每平方公尺重量超過 2 0 0 公克者		0	1,413,567	13
6402	外底及鞋面以橡膠或塑膠製之其他鞋靴	1,713,779	1,360,846	1,282,358	14

貨品號列	中文名稱	1999	2000	2001	名次
9506	本章未列名之一般體能運動、體操、競技比賽、其他運動(包括乒乓球)或戶外遊戲用物品及設備;游泳池及袖珍游泳池	1,157,846	2,226,944	1,245,676	15
3304	美容或化妝用品及保養皮膚用品(藥品除外),包括防晒及防止皮膚黑用品;指甲用化妝品	655,203	867,981	1,206,802	16
3919	塑膠製自粘性板、片、薄膜、箔、帶、條及其他平面形狀,不論是否成捲者	1,005,364	1,176,594	1,168,383	17
3506	未列名調製膠及其他調製粘著劑;適於作膠或粘著劑用之產品,以零售包裝當作膠或粘著劑出售,每件淨重不逾1公斤者	977,547	835,224	1,150,784	18
7326	其他鋼鐵製品	1,946,508	1,070,342	1,131,628	19
6307	其他製成品,包括服裝模型樣品	1,554,590	2,382,606	1,056,419	20
8481	管子、鍋爐外殼、槽、桶或其類似物品用栓塞、旋塞、閥及類似用具,包括減壓閥及恆溫控制閥	1,168,180	1,265,855	941,094	21
6505	針織或針織或以整幅(不包括呈扁條狀者)花邊、氈呢或其他紡織物製之帽類,不論有無襯或裝飾者;任何材料製之髮網,不論有無襯或裝飾者		819,276	916,417	22
4820	紙或紙板製之登記簿、記帳簿、筆記簿、訂貨簿、收據簿、信紙本、記事簿、日記及類似簿冊、練習簿、吸墨紙簿、活頁或其他裝訂冊、紙夾、文卷套、各種事務用表格、夾有空白紙葉之複寫套紙及其他文具;紙或紙板製之樣本		811,582	899,681	23
9608	原子筆;氈條尖筆及其他多孔性尖筆及標記(啞克)筆;鋼筆、寫蠟紙針尖筆及其他筆;複寫用針尖筆;活動鉛筆或繪圖鉛筆;筆桿、鉛筆桿及類似筆桿;上述物品之零件(包括筆帽及夾子),但不包括第9609節之物品	1,289,682	877,015	755,983	24
8471	自動資料處理機及其附屬單元;磁性或光學閱讀機;以符號方式將資料轉錄於資料媒體之機器及處理此類資料之未列名機器		717,217	737,547	25

資料來源：中華民國經濟部國際貿易局第五組提供資料。

表 2-7 1999-2001 年台灣自巴拿馬進口主要產品

單位：美元

貨品 號列	中文名稱	1999	2000	2001	名次
總額	全部貨品	3,142,396	1,619,903	4,213,379	
2301	不適於人類食用之肉、雜碎、魚、甲殼類、軟體動物或其他水產無脊椎動物粉、粗粉及團粒；油	0	158,269	2,757,760	1
4104	不帶毛之牛、馬類動物皮革，第 4 1 0 8 或 4 1 0 9 節之皮革除外	48,574	253,930	422,031	2
7204	鐵屬廢料及碎屑；重熔用廢鋼鐵鑄錠	0	164,632	297,372	3
7602	鋁廢料及碎屑	550,573	405,062	287,663	4
202	冷凍牛肉	640,320	533,456	142,601	5
4407	木材，經縱鋸或縱削、平切或旋切，不論是否經刨平、砂磨或指接，其厚度超過 6 公厘者	117,715	59,265	118,457	6
2941	抗生素	24,485	24,218	110,110	7
7302	鐵道及電車道建軌鋼鐵材料：軌、護軌、齒軌、轉轍板、十字岔心、岔尖桿及其他十字件、枕鐵、軌枕、魚尾板、軌座、軌座楔、底板、軌夾、座板、繫桿及其他連接或固定鐵軌之專用材料	0	0	32,440	8
4901	書籍、小冊、傳單及類似印刷品，不論是否單頁者	0	0	19,562	9
8477	本章未列名之橡膠或塑膠加工機或以此類原料製造產品之機械	0	0	10,338	10
9899	特殊物品(含進口未超過台幣 5 萬元，出口未超過台幣 5 萬元之小額報單及其他零星物品)	9,032	7,657	4,915	11

貨品 號列	中文名稱	1999	2000	2001	名次
2202	飲水，包括礦泉水及汽水（碳酸水），含糖或其他甜味料或香料及其他未含酒飲料，但不包括果汁或蔬菜汁（第2009節）	0	0	2,408	12
8542	積體電路及微組件	0	0	2,202	13
9703	任何材料製之雕塑品及雕像原作	0	0	1,410	14
6203	男用或男童用整套西裝、搭配式套裝、夾克、西裝式外套、長褲、圍兜連吊褲工作服、膝褲及短褲（泳衣除外）	0	0	1,351	15
901	咖啡，不論是否焙製或去咖啡鹼者；咖啡荳殼與荳皮；含任何咖啡成分之咖啡代替品	112,644	873	1,057	16
6913	陶瓷塑像及其他裝飾陶瓷製品	0	0	705	17
9701	手繪之繪畫、素描及粉彩畫，第4906節之繪畫及手繪或手描製品除外；美術貼及類似之裝飾匾	0	0	499	18
2106	未列名食物調製品	0	0	235	19
2008	未列名經其他方式調製或保藏之果實、堅果及其他植物可食部分，不論是否加糖或含其他甜味料或酒	0	0	117	20
1905	麵包、糕餅、蛋糕、餅乾及其他烘製食品，不論是否含有可可；聖餐餅、盛裝藥物用之空囊、封緘糯米紙、米紙及其類似產品	0	0	59	21
6206	女用或女童用上衣、襯衫及短衫	0	0	29	22
2103	醬油及其調製品；混合調味料；芥末粉，細粒及其調製品	0	0	29	23
4420	細工鑲嵌木及鑲嵌木；木質珠寶箱、切割器具箱或類似品；木雕刻品或其他木質裝飾品；未列入第九十四章之木製家具	0	0	29	24

資料來源：中華民國經濟部國際貿易局第五組提供資料。

表 2-8 1952~2001 年巴拿馬與台灣雙邊投資關係

金額單位：美金千元

年度	雙邊投資		台商赴巴拿馬投資		巴拿馬對台灣投資		華僑對台灣投資	
	件數	金額	件數	金額	件數	金額	件數	金額
1952~1990	42	330,382	7	11,268	35	319,114	--	--
1991	--	7,873	--	--	--	7,873	--	--
1992	--	13,821	--	--	--	13,821	--	--
1993	1	26,749	1	10,000	--	16,749	--	--
1994	3	108,152	3	85,380	--	22,772	--	--
1995	--	39,323	--	15,000	--	24,317	--	6
1996	7	118,585	6	64,130	1	54,455	--	--
1997	12	195,893	10	138,731	2	57,162	--	--
1998	6	94,128	4	45,066	2	49,062	--	--
1999	11	265,861	9	222,664	2	43,197	--	--
2000	14	223,066	12	212,103	2	10,963	--	--
2001	3	9,182	2	5,650	1	3,532	--	--
Total	99	1,433,015	54	809,992	45	623,017	--	6

資料來源：本研究整理自中華民國經濟部統計年報/統計月報，2001 年。

表 2-9 台商在中美洲六國暨多明尼加投資概況表

國家 項目	尼加拉瓜	宏都拉斯	瓜地馬拉	薩爾瓦多	哥斯大黎加	巴拿馬	多明尼加
面積(平方公里)	13 萬	11 萬 2 千	10 萬 9 千	2 萬 1 千	5 萬 1 千	7 萬 7 千	四萬八千
人口	500 萬	638 萬	1,140 萬	603.1 萬	380.3 萬	282 萬	850 萬
國民生產毛額 (單位: 美元)	23 億 (2000)	58 億 (2000)	190 億 (2000)	143 億 8372 萬(2000)	114 億 4873 萬 (2000)	73 億 2,233 萬(2000)	197 億 1,190 萬 (2000)
是否與我簽 署投保協定	1992.7.29 經 長簽署	1996.2.26 外 長簽署	1999.11.12 大使簽署	1996.8.30 外長簽署	1999.3.25 經長簽署	1992.3.26 經長簽署	1998.11.5 大使簽署
是否與我簽署避 免雙重課稅協定	洽簽中	否	否	否	否	否	否
現有我國之工 業區		福爾摩莎工 業區			中華加工出 口區	大衛堡加工 出口區	
我商投資金額 (單位: 美元)	1 億 8,300 萬	5,000 萬	3,100 萬	7,700 萬	5,000 萬	2 億 5,100 萬	9,170 萬
近三年金額 (88-90/6) 單位: 美元	3,600 萬	900 萬	500 萬	4,500 萬	400 萬	NA Not Available	400 萬
我商投資 累計件數	27	16	40	32	25	57	57
近三年件數	14	10	3	18	3	N.A.	4
我商投資產業	紡織業、觀光 業、商業、貿 易	工業區開 發、成衣、建 材、針車零 件、成衣商標	拉鍊廠、美耐 皿廠、家具、 蔬菜冷凍 業、貿易業	成衣、塑 膠、漁產養 殖、自行車 組裝、電子 裝配、手提 包、金融、餐 飲、百貨業	加工區營 建、汽車零 件、貿易、蘭 花養殖、傢 俱、建材、服 務、機械	運輸、貿易、 金融、工業區 開發、紡織 業、製造業、 零售業	紡織業、旅行 箱、壓克力 版、紙箱製 造、塑膠製 品、汽車零配 件、鞋業、水 產養殖、農 業、紙業、餐 飲
知名廠商	新光集團 、年興紡 織、統鼎 公司	中興紡織 、巨羊公 司		聚陽公司 、第一銀 行、台南 企業	中華工程 公司、台 糖公司	長榮集團 、中國國 際商業銀 行、海外 投資公司	三勝製帽
現有台灣商會	尼加拉瓜台 灣商會	宏都拉斯台 灣商會	瓜地馬拉台 灣商會	薩爾瓦多台 灣商會	哥斯大黎加 台灣商會	巴拿馬台 灣商會	多明尼加 台灣商會

資料來源：經濟部投資業務彙整 2001 年。

參考文獻

中文部分

1. 胡聯國、陳坤銘、蔡孟佳等，『美洲國家經濟整合對我國之影響與因應之道、第二階段研究』，行政院經濟建設委員會委託研究計畫，民國 88 年，p. 6-18。
2. 高樂詠，『關於經濟全球化與國際直接投資的幾個問題』，任世經學會中青年委員會 98 年會上的發言，民國 87 年。
3. 張福彥/ 王益三/Cowhey, P./ Arosón, J.，『新國際貿易制度之登台』，加利福尼亞大學，民國 82 年。
4. 簡旭伸，『國家、發展政策與特區計畫：以台灣加工出口區之形成與轉變為例』，國立台灣大學建築與城鄉研究所，民國 86 年，p.3。
5. 『1997-1998 海外市場經貿年報』，中華民國對外貿易發展協會出版，p.234,235。
6. 『1998-1999 海外市場經貿年報』，中華民國對外貿易發展協會出版，p.254-60。
7. 『1999-2000 海外市場經貿年報』，中華民國對外貿易發展協會出版，p.269。
8. 『2000-2001 海外市場經貿年報』，中華民國對外貿易發展協會出版，p.255。
9. 『2001-2002 海外市場經貿年報』，中華民國對外貿易發展協會出版，p.257。
10. 『加工出口區業務簡介』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 89 年，p.7-9。
11. 『加工出口區 35 週年區慶特刊』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年 11 月，p.17-20。
12. 『加工出口區投資簡介』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年，p.20,22,25-31。
13. 『加工出口區作業流程』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，民國 90 年，p.2-11。
14. 『中華民國政府與巴拿馬共和國政府間關於在巴國設置加工出口區備忘錄』，(1991 年)，中華民國外交部中南美司提供資料，2001 年 11 月。
15. 『巴拿馬華人經濟與投資環境』，僑務委員會，民國 89 年 10 月，第二版 p.5,59,60。
16. 『巴拿馬共和國』，中南美洲台灣商會聯合總會編印，2000 年，p.116,117。
17. 國際貿易金融大辭典，Dictionary of International Trade & Finance，1999

- 年。
18. 『台商公司在巴拿馬投資的名單』，中華民國駐巴拿馬外館經濟參事提供資料，2001年8月。
 19. 『中巴雙邊貿易統計』，中華民國經濟部國際貿易局第五組提供資料，2002年1月。
 20. 『中巴雙邊投資統計』，中華民國經濟部投資業務處商務秘書提供資料，2002年2月
 21. 『大衛堡加工出口區工作現況，1996年』，中華民國外交部中南美司提供資料，2001年10月。
 22. 『中巴投資待遇及保護協定』，中華民國外交部圖書館提供資料，2001年10月。
 23. 『大衛堡加工出口區目前的貸款情況』，中華民國財團法人國際合作發展基金會投融資處提供資料，2001年12月。
 24. 台商在中美洲六國暨多明尼加投資概況表，中華民國經濟部投資業務處，民國91年2月；(本研究表2-9)。
 25. 『巴拿馬進出口統計』，巴拿馬貿易局投資促進組提供資料，2001年。
 26. 『大衛堡加工出口區投資簡介』，中巴合資大衛堡加工出口區開發管理公司提供資料，2001年9月。

英文部分

27. 『An Introduction to The Economic Processing Zone Administration』，MOEA, R.O.C, 2001, pg.8-9。
28. 『Application Procedures』，Economic Processing Zone Administration-MOEA, R.O.C., 2001, pg.2-11。
29. Carl Goldstein, 『Caught in the crossfire』，Far Eastern Economic Review, 25 July, 1985, pg.51。
30. 『Categories of In-Zone Enterprises Permitted to be Established in the Economic Processing Zones』，EPZs Administration, MOEA, R.O.C.,1999, pg. 1-12。
31. 『Destination Panama Magazine』，Panama Tourist Bureau (IPAT), Panama, 1998, pg.88。
32. 『Essential Statistics』，中華民國經濟部加工出口區管理處出版，R.O.C，1992年3月，pg.6。
33. 『Focus on Panama Magazine』，Focus Publications (Int), S.A., Panama, Vol 24#2, pg.9,11。
34. Globerman, Steven / Shapiro, Daniel M., 『The Impact of Government Policies on Foreign Direct Investment: The Canadian Experience』，Journal

- of International Business Studies, Wester Washigton University, 1999 ◦
35. 『Income Tax Law 』, Economic Processing Zone Administration, MOEA, R.O.C., 1995, pg.38-40 ◦
 36. 『Investment in Panama Booklet 』, KPMG Panama, November 2000, pg.25-31 ◦
 37. 『Investor Guide-The Panama Canal Areas 』, Interoceanic Region Authority-Promotion and Marketing Division, 1997, pg.5-8 ◦
 38. 『Panama; Business & Investment Opportunities Yearbook 』, International Business Publications, USA, Washington D.C., 1999 ◦
 39. 『Rules Governing the Business of the Economic Processing Zone Administration and Branch Administrations 』, EPZs Administration, MOEA, R.O.C., 1998, pg.1-23 ◦
 40. 『R.O.C.'s SMEs: ready for the Next Millennium 』, Ministry of Economic Affairs, R.O.C., 1999, pg.6-21 ◦
 41. 『Sharing the Taiwan Experience Building the Dream of a Global Village Together 』, Internatinal Cooperation and Development Fund, Taiwan, 1998, pg.3-15 ◦
 42. Shoesmith, Dennis, 『Export Processing Zones in Five Countries; The Economic and Human Consequences 』, Asia Partnership for Human Development, Hong Kong, 1986, pg.24-30,59 ◦
 43. 『Statute for Investment by Foreign Nationals 』, EPZs Administration, MOEA, R.O.C.,1999, pg.1-39 ◦
 44. 『Statutes for Development of Small and Medium Enterprises 』, Ministry of Economic Affairs, R.O.C., 2000, pg.1-28 ◦
 45. Stoever, Willian A. 『The Stages of Developing Country Policy Toward Foreign Investment 』, Columbia Journal of World Business, New York, 1985 ◦
 46. 『Value-Added Industrial Park 』, EPZA Administration, MOEA, R.O.C., 2001, pg.3-5 ◦

西文部分

47. Chong, Luis 『Mercosur: Las Perspectivas de Taiwan 』, Revista China Libre, Taiwan, 1997/6, pg.20-24 ◦
48. 『Focus Panama 』 Instituto Panameno de Turismo, Panama, 1998, vol 26#2, ◦
49. 『La Economia Panamena: Situacion y Perspectivas 』, Ministerio de Economia y Finanzas, Panama, 2001 ◦

50. 『Ley No25 (30Nov1992)』, Gaceta Oficial-Organismo del Estado, Panama, Diciembre1992。
51. 『Ley No25』, Instituto Panameno de Comercio Exterior, Panama, 1994。
52. 『Panama Destination』, Ministerio de Relaciones Exteriores, Panama, 1997。
53. 『Panama en Cifras』, Panama, 2001。

參考網站

54. 中華民國經濟部
<http://www.moea.gov.tw>
55. 中華民國經濟部國際貿易局
<http://www.trade.gov.tw>
56. 中華民國經濟部投資業務處
<http://www.idic.gov.tw>
57. 中華民國外交部
<http://www.mofa.gov.tw>
58. 中華民國法務部
<http://www.law.moj.gov.tw>
59. 中華民國財團法人國際合作發展基金會
<http://www.icdf.org.tw>
60. 巴拿馬簡朗自由貿易區管理局
<http://www.zonalibredecolon.com.pa>
61. 巴拿馬運河管理局
<http://www.pancanal.com>
62. Panama, Ministerio de Economia y Finanzas
<http://www.mef.gob.pa>
63. Panama, Vice-Ministerio de Comercio Exterior
<http://www.vicomex.gob.pa>
64. Panama, Ministerio de Relaciones Exteriores
<http://www.mire.gob.pa>
65. Panama, Contraloria General
<http://www.contraloria.gob.pa>
66. Panama, Autoridad de la Region Interoceanica, (ARI)
<http://www.ari.panama.com>
67. Panama, Panama Tourist Board
<http://www.ipat.gob.pa>
68. Panama, American Embassy

- <http://www.faspanam.sinfo.net>
69. U.S. Department of Commerce
<http://www1.usatrade.gov>
70. Free Trade Area of the Americas
<http://www.ftaa-alca.org>
71. KPMG Panama
<http://www.kpmg.com.pa>
72. Global Markets on Line
<http://www.e-gate.net>
73. World Business E-Book on Line
<http://www.world.mirhouse.com>