發佈：2009-09-14, 週一 18:19
點擊數：9571

壹、力求「保八」 推出4兆刺激內需方案

在金融風暴的衝擊之下，中國外銷訂單大幅縮水，以家電產品為例，出口總量下滑已超過30%。中國政府為降低外銷縮減造成的衝擊，在經濟成長率上達到「保八」目標，計畫投入四兆人民幣擴大公共建設，並實施「家電下鄉」以刺激內需。目的在透過補貼業者、刺激農民將儲蓄拿出來消費，消化產業過剩產能，幫助企業度過難關，同時開拓農村市場，進而幫助建立農村的銷售通路，以利降低管銷成本，讓往後有更多產品可循此模式進入農村。

2007年12月，中國財政部、商務部聯合公佈《家電下鄉試點產品電冰箱專案招標檔》，將自2007年12月至2008年5月，在山東、河南和四川三省，選擇電冰箱、電視機和手機三項產品試辦「家電下鄉」。國家將對購買上述家電產品的農民給予補貼，最高比例可達到售價的13%。

2008年12月起，試辦的
省區市擴大到14個，產品種類增加洗衣機一項，液晶電視也被納入補助範圍。

2009年2月起，開始全國實施，新增摩托車、電腦、熱水器和空調四類商品，計畫為期4年（2009年2月-2013年2月），商品類別又新增「汽車下鄉」等新類別。

2009年5月20日，中國政府更進一步釋出「家電進城」，在北京、上海、天津、江蘇、浙江、山東、廣東、和福州、長沙等九個省市，推出「以舊換新」，提供20億元人民幣，10%補貼購買電視機、冰箱、洗衣機、空調冷氣與電腦等五項家電產品，將試行半年後才會推及全國。

2009年8月，因企業反應，中國政府考慮取消「限價」措施，改以「最高補貼」方式，進一步刺激農民購買較高價格的家電用品。

貳、帶動4.5兆內需？ 效益恐有限

儘管預期相當樂觀，但其實際成效離官方的預期仍有一大段落差。中國國務院商務部7月2

[1] 。看起來要實現1年內1000億元人民幣的目標有其難度。探究其原因，難以樂觀的原因包括：

1.無獲利空間，地方經銷商意願低
：地方經銷商往往是小規模納稅人，國稅定額繳納，地稅一般免繳。以前買家電不要發票，因此核准的定額國稅較低。「家電下鄉」申報補貼需要發票，經銷商除了原來的定額國稅外，還要再上繳3%的營業稅和2.4%的地稅。售價一台1750元的冰箱，就要上繳100多元的稅。許多農村地區採「包稅制」，企業只固定向地方政府繳交一定額度稅款，3%營業稅成為「重複繳稅」。加上政
府對
家電售價
均有上限，定價偏

Phoca PDF

低，造成「賣一台虧一台」，經銷商
無利可圖、銷售意願低[2]
，甚至衍生冒充得標商品魚目混珠，或掩藏下鄉商品標示、調高售價等詐騙問題。

2. 流程繁複，降低購買意願：購買下鄉家電後的補貼申報流程過於繁雜。農民須持本人身份證，到得標企業的銷售點購買，在30 天內，持發票、身份證、戶口名簿及其他相關證明到戶口所在地的鄉鎮財政部門申請補貼；經層層審核通過後，等15
天補貼才能入帳，從申報到資金撥付可能耗時1
個月，來來回回跑好幾趟，補貼的錢還不夠付車資[3]
。另外，「限價」規範讓農民的選擇受限。比如手機不超過1,000 元，這樣的價格目前在市場上只能買一些快要淘汰的機型。流程繁複、產品有限，制約農民的消費意願。

3. 失業+無保險+收入低，農民花錢難：「上學難，買房難，看病難」多年來已成為農村的三難。農民缺乏包括住房、生育、醫療與養老等社會保險，存款成為農民應對風險的唯一工具。因此，要讓農民放心將存款挪作家電採購，「社保下鄉」是前提。而農民人均收入較低也是問題，2008年中國農民人均純收入為4700元[4]
，即使是最便宜的電冰箱，扣除政府補助也要948元，相當於收入的23%；最便宜的洗衣機扣除政府補助的售價為409元，亦占10%，對農民是一大負擔。另外，目前保守估計農民工失業人數達3000萬[5]，在經濟衰退、失業壓力下，消費意願亦相對降低。

參、台商大補丸？ 實效有待商榷

在兩岸政策大開放的基調下，「家電下鄉」被台灣政府及媒體渲染成是台灣業者力抗金融風暴衰退的救命丸。經濟部工業局為今年二月委託「拓墣產業研究所」進行研究，認為包括LCD業者（面板、零組件、IC），手機相關產業（IC、面板、零組件），家電業，電腦業（PC與筆電），汽車業（零組件）及通路商都將成為「家電下鄉」政策的受惠者，其中電腦業（PC）將是重點項目，預計能拉抬2009年250萬台的銷售量、帶來約380億元新台幣的額外銷售額，台灣自有品牌可望獲得台幣50億元商機[6]（見表一）。

然而中國政府5月14日公布「家電下鄉」招標結果，包括電腦、彩電、熱水器、微波爐、電磁爐、通路等8類商品中，包含宏碁、華碩、唯冠、明碁、櫻花、冠捷、燦坤、艾美特、聯強等9家台商均獲選。先前LCD TV 的尺寸主要以26吋以下的中小尺寸為主，友達、奇美並非直接受惠者；但5月份的招標首度讓大尺寸（37吋以上）LCD電視入圍，友達、奇美電兩大面板廠商則直接受益[7]
。此規格之變化，應是配合6月1日「中國電子視像行業協會」率領的彩電企業團來台採購，對台灣面板業者提前送上大禮。

表一：推估將因「家電下鄉」而獲益的台灣產業

Phoca PDF

下鄉產品	主要商機	主要廠商
電腦	品牌	華碩、宏碁、明基
	OEM/ODM代工	廣達、仁寶、英業達、緯創
	其他零組件	鴻海、威盛、欣興、台達電等
LCD TV	面板	奇美、友達
	LCD驅動IC	奇景、聯詠、矽達、瑞鼎、旭曜
	LCD控制IC	聯發科、晨星、凌泰、聯詠、瑞昱、凌陽
	OEM代工	冠捷、唯冠、佳世達
手機	IC	聯發科
	面板	勝華、統寶、友達
	面板驅動IC	矽創、旭曜
汽車	零組件	正新、東陽、堤維西、大億等
其他家電	品牌	聲寶、東元、大同
通路		聯強、藍天（百貨匯）、燦坤

所以，儘管「家電下鄉」號稱有4.5兆台幣的內需市場，但台商並無銷售通路可到達農村、欠缺服務管道，因此，台商看得到商機、卻未必吃得到。據統計，到6月底止，「家電下鄉」台商部分只有宏碁賣出208台電腦，銷售額712,445元人民幣，占電腦類別的0.19%；櫻花賣出13台熱水器，銷售額17,700元人民幣，占熱水器類別的0.06% [8]，兩者加總約350.4萬台幣。此種銷售數字引發質疑，認為先前官方與媒體吹捧商機，只是為配合股市炒作與為美化兩岸政策。

針對上述質疑，今年積極對中國招商的外貿協會表示，「家電下鄉」商機主要是在零組件採購上，一年訂單總額可達新台幣1316億元 [9]。據貿協的推估上千億元訂單主要來自三個中國採購團（詳見表二）：

1.首發團：5月31日，由「海峽兩岸經貿交流協會」（海貿會）聯合紡織品、輕工工藝品

Phoca PDF

、家用電器、機電產品、五礦化工、食品土畜等6大公協會，及40家企業組成的「兩岸經貿促進暨大陸對台採購考察團」（媒體稱為「首發團」）抵台採購。40家企業中有23家為「家電下鄉」的得標廠商。該團發出「採購金額上不封頂」，「台灣能供應多少，大陸就能採購多少」等豪語，貿協董事長王志剛表示採購金額可達20億美金，但實際下單只有8.27億美元，雖「承諾一年內將採購14億」，但是否能實現仍未可知。

2.平面彩電團：6月1日，「中國電子視像行業協會」率領9大彩電（彩電整機廠）企業[10]赴台參加「兩岸平板顯示產業合作研討會」，並進行技術交流。貿協推估該團此行採購金額為15億美元，承諾購買金額為35.8億美元。

3.海貿三團：將於8月19日將來台，「海貿三團」，採購對象將以機械、化工及「汽車下鄉」政策商機所需零組件等產品為主。貿協估計採購將達20億美元[11]。

依照貿協統計之下單金額，前兩團採購總額為23.27億美元（約767.9億台幣），但除彩電團採購者為平面電視所需之面板與零組件外，「首發團」並非完全是家電下鄉業者，其對如塑料化工產品、紡織類產品與手工藝品等無關「家電下鄉」，其8.27億美元有多少是真正的「家電下鄉」零組件採購，有待釐清。至於海貿三團的「預估20億美元」採購額，參考前幾團採購團雷聲大雨點小的狀況，還有待觀察。將預估值及未實現之採購全數加總為採購額，顯示貿協若非過於樂觀，就是有誤導輿論之嫌。

總的來看，「家電下鄉」似可帶動短期部分市場需求與景氣稍回溫，部分市場需求也被刺激起來，例如山寨手機、山寨筆電等，台灣廠商雖供應IC零組件，但有的產品並非台灣廠商生產製造，對台灣業者並非都有幫助，全球景氣復甦還是要靠歐美市場回溫。

另外，中國內部「家電下鄉」的採購金額未如預期，台商要從「家電下鄉」獲利難度更高。以面板業為例，據工研院IEK ITIS計畫最新報告指出，2009年第一季台灣平面顯示器（TFT LCD）總產值為新台幣2,285.6億元，比前一季衰退13.5%。其中面板業產值新台幣1,569.6億元，比前一季衰退14.2%[12]（大型面板業產值約新台幣1,139億元）。儘管友達、奇美等業者第二季財報均較第一季成長58-60%，但營收仍呈現負成長。

肆、「家電下鄉」採購 政治目的 + 技術需求

中國9大彩電廠商6月1日宣布，今年對台採購面板金額將從原先承諾的22億美元提高到44億美元[13]（約新台幣1400億元，大約是大型面板業者1季的產值），甚至可能達到50億美元。過去中國家電業者向韓國採購的面板量比向台灣採購的比重相對來得高，如今，在官方政策推動下，業者改變採購策略，向台灣採購比重平均將提高至50%；在「兩岸氣氛和緩」的基調下，中國家電業也將放棄合資籌建次世代面板工廠的計畫，改向全數對外採購，台灣則是此波政策的重心。為反制中國採購的調整，南韓三星與LG因而加大對台採購面板，使大陸彩電廠無法向台廠拿貨，轉向韓商購買，因此墊高大陸品牌液晶電視的成本，使其無法與韓系電視競爭。

目前中國電視廠商要從傳統映像管電視CRT跨到LCD 液晶電視，具有技術的難處，尤其專

Phoca PDF

利的取得成本相當昂貴；加上中國面板業主要是各地方政府透過地方政府企業投資，主要為五代廠，且不具經濟規模，大都是嚴重虧損狀態，尤其欠缺關鍵面板技術與相關人才，與台日韓廠商的技術差距相當大[14]；因此，中國彩電企業要在短期內降低面板製造成本、搶到家電下鄉商機，勢必需跟外界合作，擁有核心技術與專利的台灣廠商就成為其爭取與拉攏的對象。

6月1日來台的中國電子視像行業協會秘書長白為民表示，「期待台灣能放行8代、8.5代或10代廠赴中國設廠」，「更要探討兩岸聯手制定顯示器產業的標準」，希望爭取台灣企業赴中國投資、進而在中國形成完整的平面顯示器與電視產業鏈，突顯中國業者欲藉台灣LCD產業技術優勢、以加速建構自身平面電視與LCD產業、與日韓相抗衡之戰略意圖。

6月5日，馬英九公開表示考慮讓12吋晶圓廠、8.5代以下面板廠赴大陸，明顯與中國上述要求相呼應。而面板業者7月8日與經濟部次長黃重球餐敘，業者表示「與大陸合作可以說是迫在眉睫」，黃重球則指示工業局長杜紫軍在一個月內提報處理方案[15]；7月底，據經濟部初步完成的產業開放登陸清單，面板及半導體等兩兆產業將以專案審查方式開放西進投資。在面板業部分，將開放十代廠（不含）以下登陸，但需經專案審查；初步規劃以「N加一」或「N加二」為原則[16]。

如此有效率的產業西進開放政策，突顯了馬政府對中國相關呼應的配合程度。但觀察經濟部的開放中資來台投資清單，半導體與面板業並不在投資之列，顯然政府也並非不清楚「兩兆雙星」產業對台灣的重要性；但矛盾的是，經濟部卻同時要開放台灣半導體與面板業登陸設廠，以台灣的核心鍵技術來協助中國建構其的平面電視產業鏈，使中國有機會獲取台灣的關鍵技術、製程與人才。儘管表面看來台灣面板業是此波「家電下鄉」的最大獲益者（下單金額最高），但依賴中國採購、甚至配合登陸，最終台灣要付出的代價，則可能是產業優勢的流失。

表二：6月份起與「家電下鄉」有關之中國採購團

名稱	日期	採購額（貿協宣稱）	成員	採購重點
海貿首發團	05.31	22億美元 （下單 8.27億+承諾採購14億）	紡織品、輕工工藝品、家用電器、機電產品、五礦化工、食品土畜等6大公協會，及40家廠商（其中有23家為家電下鄉得標廠商，如聯想集團、青島海爾、四川長虹、海信容聲、飛龍家電、東莞華強、北京滿疆、美的集團）	紡織品、輕工工藝品、五礦化工、食品土畜、資訊電子產品
中國電子視像行業協會面板採購團（工信部籌組）	06.01	50.8億美元 （下單15億+承諾採購35.8億）	大陸電子視像行業協會秘書長白為民率團，成員為 8家彩電大廠如海信、海爾、上廣電。	面板
海貿三團	08.19	預估20億美元	家電下鄉相關業者（尤其是汽車業）	機械、化工、電子零組件及汽車配件

製表：蔡孟君

Phoca PDF

作者蔡孟君為民進黨中國事務部研究員

註解：
1.經濟日報，2009-07-23，第A10版

2.〈銷量少 家電下鄉三大環節漏洞凸顯〉，新浪網，2009.05.26，http://tech.sina.com.cn/e/2009-05-26/08063124144.shtml

3.李志強，〈大陸家電下鄉政策效果初析〉，《大陸工作簡報》，陸委會，2009年 7月，頁6-8

4.中國發展門戶網，〈快訊：2008年我國農民人均純收入預計4700元〉，2008.12.29，http://cn.chinagate.cn/hotissues/2008-12/29/content_17023422.htm

5.〈對待就業問題需要新思維〉，南方網，2009.03.19，http://theory.southcn.com/zhuanti/content/2009-03/19/content_4997768.htm

6.〈拓墣：中國家電下鄉湧商機 台廠不可錯過〉，2009.02.27，電子工程專輯，http://www.eettaiwan.com/ART_8800564628_480102_NT_c027762e.HTM
7.〈新一波家電下鄉台商出運〉，工商時報，2009.05.15，第A1版

8.〈全國家電下鄉各類產品分企業銷售情況統計（2009年1-6月份）〉，家電下鄉信息管理系統，中國商務部，2009.07.21，http://jdxx.zhs.mofcom.gov.cn/admin/news.do?method=view&id=112282640

9.蘋果時報，2009.07.26，A12版

10.包括海爾、海信、創維、康佳、TCL、長虹、熊貓、廈華以及上廣電等九大廠，其中彩電部分在中國市場佔有率達70%。

11.中華日報，2009.07.27，第4版

12.電子工程專輯，〈Q1台灣面板產業衰退一成 主力為大型TFT LCD〉，2009.05.26，http://www.eettaiwan.com/ART_8800573583_480702_NT_d032508b.HTM
13.〈海峽兩岸將加強平板顯示產業戰略合作〉，新華網，2009.01.15，http://news.xinhuanet.com/tw/2009-01/15/content_10666107.htm

14.謝明明，〈兩岸面板業合則兩利〉，工業總會服務網，2009.03.04，http://www.cnfi.org.tw/kmportal/front/bin/ptdetail.phtml?Part=magazine9803-468-15

15.工商時報，2009-07-09，第A4版

16.N為世代數，表示需在台完成一座新世代廠，才能登陸蓋前一代或前兩代的舊世代廠，三、四代廠則傾向不設限。目前台灣尚無十代廠，最新的世代是友達剛量產、台灣第一座的8.5代廠。依此原則，友達可以登陸投資6代或7.5代廠。詳 經濟日報，2009.07.29，第A1版

Phoca PDF

發佈：2009-09-14, 週一 18:19
點擊數：9571

Phoca PDF