

台日經貿策略聯盟之研究

李世暉

政治大學日本研究碩士學位學程副教授

摘要

戰後的台日經貿交流，依國際局勢的發展變遷可分為冷戰時期、後冷戰時期與區域經濟整合時期等三階段。冷戰結構下的台日經貿關係，乃是鑲嵌於美國的亞太戰略之中，屬於台美日三角貿易結構的一環。後冷戰時期，中國市場的快速成長與個人消費能力的提升，改變了台日間的垂直分工型態。到了區域經濟整合時期，台日經貿關係在東亞經貿整合的發展趨勢下，逐漸發展出制度化的策略聯盟關係。

台日雙方在建構經貿策略聯盟時，一方面擁有長期且緊密的經貿關係、民主市場經濟的共同命運、社經文化發展的同質性等經濟共同利益；但也同時存在的雙方進出口貿易的失衡、中國市場上的競合關係、貿易保護政策的施行等經濟衝突利益。透過雙方的自我約束與制度化磋商，以經貿合作基礎的堅實化、經貿合作平台的常設化以及經貿合作架構的制度化為步驟階段，將可逐步朝向建構「台日經貿策略聯盟」的目標邁進。此一台日經貿策略聯盟所涵蓋的領域範圍，將會超越傳統的貿易概念，而朝向包括政治、外交、文化與安全保障領域的全方位交流發展。

關鍵詞：台日經貿、策略聯盟、區域經濟整合、FTA

壹、前言

2011 年 9 月 22 日，台灣亞東關係協會彭榮次會長及日本交流協會大橋光夫會長共同簽署了『台日投資協議』。此一協議包括 26 條條文，其附件記載台日雙方各自市場開放保留項目，協議適用的範圍則包括雙方投資人（含自然人、法人或其他任何實體）及其投資。協議的內容主要可歸納為三個部分。第一是促進投資（*investment promotion*），包括資金可自由匯出、自由運用，不得設定使用當地原物料及零組件比例，不得限制雇用當地董事及經理人比例，法規透明化等促進投資的相關措施。第二是投資保障（*investment protection*），包括擴大投資保障標的、公用徵收應給予投資人即時、有效、充分補償，相互給予對方投資人與投資公正待遇與安全保障，以及建立投資人與當地國政府間投資爭端的國際仲裁解決途徑。第三是投資自由化（*investment liberalization*），包括雙方投資人享有國民待遇與最惠國待遇的相關條件及措施。

根據台灣經濟部的評估，『台日投資協議』的簽定可為彼此的投資者帶來以下的益處：首先是對台日雙方投資人於彼此境內投資提供全面性之保護，促進雙方之投資與經貿交流；其次是提供雙方投資人穩定及制度化的投資環境；其三是促進台日產業供應鍊更加緊密連結；其四是建立投資爭端國際仲裁的解決途徑（經濟部，2011a）。此外，此一投資協議的簽定，是台灣與重要貿易夥伴所簽署之第一個全面性、進步型的投資協議，不僅在台日經貿交流上具有指標性意義，同時可進一步推動其他貿易夥伴與台灣簽署經濟合作協議。

眾所周知，自二次世界大戰之後，日本就一直是台灣最重要的經濟夥伴之一。台日貿易總額在 1971 年只有 10 億美元左右，1986 年增加為 100 億美元。到了 2000 年時，雙方貿易額首度突破 550 億美元，2011 年更是達到 700 億美元的歷史新高。以 2011 年為例，台灣與日本的貿易總額為 704.3 億美元，為台灣第二大貿易夥伴國。其中，出口貿易額為 182.3 億美元，為台灣第四大出口國；進口貿易額為 522 億美元，為台灣第一大進口國。此

外，在二次世界大戰之後的台日經貿往來的過程中，來自於日本的直接投資與技術轉移，不僅為日本企業帶來經濟利益，也帶動了台灣的經濟發展。然而，在國際政治的制約下，過去台日經貿交流是以民間企業的往來為主，雙方政府較少言及經貿夥伴或策略聯盟的概念。但在東亞經貿整合的發展趨勢下，與貿易密切往來的國家發展策略合作關係，已成為台灣與日本強化國家競爭力的重要途徑。而前述的『台日投資協議』，即是此一思維理念的具體實現。

事實上，當代台日經貿策略聯盟的思維理念之發展，戰後台日緊密的經貿關係是一股拉力，而國際政治經濟環境的變化則是另一股推力。一拉一推之下，營造了目前台日雙方經貿策略聯盟的契機。有鑑於此，本文將藉由對台日經貿交流的回顧，以冷戰時期、後冷戰時期、區域經濟整合時期作為分析區隔，檢討二次世界大戰後的台日經貿關係。同時並藉由對亞太經貿局勢發展之分析，以策略聯盟中的衝突、合作與利益等概念，針對當代與未來的台日經貿發展，提出思考方向與政策建議。

貳、冷戰結構下的台日經貿關係

殖民地時期的台灣，在對外貿易上全面從屬於日本。不但依賴日本市場，在貿易結構上與日本形成互補關係，且絕大部分的貿易活動是由日本商社壟斷經營。二次戰後初期，台灣雖與中國大陸在經濟與貿易上產生短暫的互補循環作用，但國共內戰所形成的政治斷裂，台灣獨自形成個別的經濟圈，促使台灣再次與有深厚經濟關係的日本，透過通商貿易再度產生互補關係（劉進慶等，1993）。事實上，戰後初期台灣與日本在貿易上的連結，除了殖民時期的歷史背景因素之外，韓戰的爆發以及美蘇兩強在亞洲地區冷戰的激化，才是構成台日經貿合作的關鍵因素。

在冷戰架構下，美國一方面在東亞地區透過『日美安保條約』、『「中」美共同防禦條約』，與日本、台灣共同築構亞洲的反共軍事防波堤；另一方面則是基於『相互安全保護法』（*Mutual Security Act*），對台灣與日本進行

經濟上的援助。在對中國問題的處理上，台灣方面堅持「漢賊不兩立」，決定完全斷絕與中國的一切政治、經濟與社會的連繫；日本則是希望仍與中國保持經貿上的往來。例如，日本首相吉田茂於 1951 年 10 月 29 日在參議院接受質詢時表示：日本貿易發展乃今日日本最重要的問題，因此不論外交或是政治都將暫時置之不理，將主力放在貿易經濟上面，……因此在台灣的在外辦事處（事務所）也是以通商關係或保護在台日人爲目的，而不在於政治關係。所以如獲中國允許的話，我認爲亦不妨在上海設置在外辦事處（張啓雄，2006）。

然而，在美國的壓力下，吉田茂於 1951 年 12 月 24 日致函美方，發表著名的『吉田書簡』，向美方提出日本將與台灣拓展「全面之政治和平與商務關係」的保證。而此一保證也載明於 1952 年簽訂的『日華和平條約』之中。事實上，早在日本正式恢復主權地位之前，台灣即曾爲了擴大台日雙方的經貿關係，而於 1950 年 9 月 6 日與盟軍總部簽訂『關於台灣與被佔領日本間貿易協定』及『財物協定』；並同時訂定『台日貿易計劃』，作爲雙方貿易的執行依據（林鍾雄，1988；蔡偉銑，1999）。1953 年，爲進一步落實經貿交流，建立完整的官方記帳貿易架構，台日雙方簽定了『「中」日貿易辦法』與『「中」日貿易計劃』。而台日貿易總額也在之後的 20 年間成長 36 倍，從 1952 年的 15.61 億台幣，激增至 1972 年的 570.13 億台幣（參見表 1）。此外，除了部分時期之外，台灣對日本的貿易餘額（trade surplus），多半處於逆差狀態；而在 1967 年以前，日本一直都是台灣最大的貿易出口國（李恩民，2001）。

在台日經貿交流密切發展的同時，日本也開始與中國進行經貿的接觸（權容爽，2007）。1962 年，日本的高碓達之助與中國的廖承志簽訂『日中長期綜合貿易覺書』（『LT 貿易協定』），雙方政府同意互設聯絡處、互換常駐記者，而日本也承諾由日本國家輸出入銀行提供中國貸款。由於『LT 貿易協定』的推進，使得 1964 至 1966 年期間，日本連續三年的對中出口貿易量，出現自 1949 年以來，首次超越日本對台出口貿易總額的現象（張啓雄，2006）。

表 1：台灣對日貿易統計 (1952-72)

單位：千元新台幣

年次	輸出總額	對日本輸出	依存度 (%)	輸入總額	自日本輸入	依存度 (%)
1952	1,467,859	771,647	52.57	1,768,210	790,246	44.69
1953	1,984,309	903,869	45.55	2,754,305	843,528	30.63
1954	1,450,795	737,490	50.83	3,303,678	1,105,020	33.45
1955	1,916,930	1,140,153	59.48	3,145,998	958,322	30.46
1956	2,931,365	1,090,488	37.2	4,799,792	1,741,573	36.28
1957	3,674,503	1,294,901	35.24	5,259,378	1,744,751	33.17
1958	3,861,072	1,618,378	41.92	5,604,940	2,216,628	39.55
1959	5,708,248	2,369,131	41.5	8,419,831	3,396,629	40.34
1960	5,965,665	2,247,038	37.67	10,796,868	3,814,611	35.33
1961	7,812,176	2,262,035	28.96	12,894,294	3,993,144	30.97
1962	8,734,792	2,083,499	23.85	12,173,537	4,156,965	34.15
1963	13,282,602	4,209,210	31.69	14,483,366	4,295,985	29.66
1964	17,361,528	5,357,690	30.86	17,161,449	5,972,045	34.8
1965	17,987,292	5,503,947	30.6	22,296,043	8,874,878	39.8
1966	21,450,780	5,153,578	24.3	24,956,663	10,082,849	40.4
1967	25,629,180	4,585,932	17.89	32,313,880	13,074,588	40.46
1968	31,567,554	5,115,541	16.21	36,221,506	14,500,648	40.03
1969	41,974,582	6,303,116	15.02	48,629,181	21,488,297	44.19
1970	57,131,723	8,625,019	15.1	61,110,446	26,176,596	42.83
1971	79,906,424	9,801,162	12.27	73,941,929	33,163,605	44.85
1972	116,648,491	15,069,528	12.92	100,791,412	41,944,672	41.62

資料來源：李恩民 (2001)。

然而，1972年9月29日的「日中國交正常化」之後，戰後的台日關係面臨結構性的改變：由過去的官方交流轉變為準官方的民間交流。同年12月1日，日本在東京設立「財團法人交流協會」，來維持與台灣之間的各種「實務關係」。而台灣也於日本「財團法人交流協會」成立後的隔日，在台北成立「亞東關係協會」，作為「財團法人交流協會」的對口專責單位。

與此同時，隨著「IMF 體制」的崩壞，日圓匯率在短期內大幅升值，加速推動日本企業的海外投資(井村喜代子，2005)。而日本對台灣是直接投資，也從 1960 年代的 0.69 億美金，快速增加至 1980 年代的 25.67 億美金。除了直接投資之外，台灣企業透過與日本企業的合作，也獲得關鍵技術與企業經營的知識，強化台灣相關產業在美國市場的競爭力。

因此，冷戰結構下的台日經貿關係，乃是鑲嵌於美國的亞太戰略之中，受到美國經貿外交政策的影響。此一時期的台灣，從資本、技術、工業原材料、關鍵零組件到企業經營模式，大多仰賴日本。台灣企業從日本輸入原料零組件和關鍵技術，透過日本式的企業管理進行加工，再輸往美國市場，形成了緊密的台日美三角經貿關係。

叁、後冷戰時期的台日經貿關係

1980 年代中期之後，在中國改革開放政策下，部分面臨生產要素上揚的台灣勞力密集加工與代工產業，開始前往中國沿海城市投資。此一期間，中國民間企業尚在萌芽起步階段，產業供應體系亦未成形，這些移轉中國以從事加工代工為主的台灣企業生產所需要的原材料或中間財，大多來自台灣中、上游廠商供應，經由組裝之後再行出口歐美與日本市場。1990 年代之後，台灣企業對中國投資的規模與範圍擴大，部分中、上游廠商也在此時開始移轉中國，俾以供應在地投資的下游廠商。此外，在跨國企業採取全球供應鏈管理策略下，加速了台灣廠商在中國的產業鏈延伸(戴肇洋，2011)。而此一時期台灣對中國的直接投資，以及藉由香港中繼的中港台三邊貿易金額，也呈現急遽增長的態勢(參見表 2)。

與此同時，台灣與日本之間的貿易金額依舊持續成長，但台日貿易占台灣貿易總值的百分比，則從 1987 年的 21.3%，下降至 1997 年的 17.2%(參見表 3)。依據雙方海關統計資料，進入 2000 年之後，日本已是台灣第 2 大貿易夥伴，而台灣則是日本第 4 大貿易夥伴。在後冷戰時期，資通訊科技(information communication technology, ICT)產業的興盛與全球化

(globalization) 的發展趨勢，使得台灣與日本在貿易分工上的關係，集中在 ICT 製品相關的製造設備、零組件與最終消費財。若進一步分析台日貿易品目，可以發現，日本對台灣輸出的工業製品，主要以工具機及汽車零組件、光學零組件等上游產品；半導體與液晶面版的高精密製造設備，以及光學、家電製品等下游消費產品為主。而台灣對日本輸出的工業製品則以半導體製品、光學製品、電腦相關零組件等上游產品，以及電腦成品及其週邊產品等中、下游產品為主。

表 2：台灣對中國的直接投資 (-1997)

單位：百萬美元

年次	台灣方面的統計		中國方面的統計	
	件數	金額	件數	金額
1991 年以前	237	174	3,446	2,783
1992 年	264	247	6,430	5,543
1993 年	1,262 (8,067)	1,140 (2,028)	10,948	9,965
1994 年	934	962	6,247	5,395
1995 年	490	1,093	4,778	5,777
1996 年	383	1,229	3,184	5,141
1997 年	728 (7,997)	1,615 (2,720)	3,014	2,814

註：() 內的數值，為非事前申請的實際投資計畫之件數與金額。

資料來源：中華民國經濟部投資審議委員會 (c. 2012。)；中國商務部 (c. 2012。)

值得一提的是，台灣與日本的資本、設備與零組件大量集結中國，生產最終消費財後再輸往歐美地區，是導致後冷戰時期之台·中貿易、日·中貿易額急遽成長的主因，被認為是東亞經濟「雁行發展模式」的具體呈現（任耀廷，2009）。然而，中國市場的快速成長與個人消費能力的提升，也同時導致台日間產品製程及製品的分工型態，從過去的側重垂直分工，逐漸轉為垂直分工與水平分工並重，也讓當代台日經貿關係與產業合作態樣，展現多元化與多樣化面貌。

表 3：台灣對日貿易統計 (1987-2010)

單位：億美元

年次	貿易 總金額	占貿易總 值 (%)	輸出金額	占輸出總 值 (%)	輸入金額	占輸入總 值 (%)	台對日 貿易收支
1987	187.8	21.3	69.6	13.0	118.2	34.3	-48.6
1988	235.9	21.4	87.7	14.5	148.2	29.9	-60.6
1989	250.9	21.2	90.6	13.7	160.3	30.7	-69.6
1990	243.4	20.0	83.4	12.4	160.0	29.2	-76.6
1991	280.3	20.2	91.7	12.0	188.6	30.0	-96.9
1992	306.8	20.0	88.9	10.9	217.9	30.3	-129.0
1993	321.6	19.9	89.7	10.6	231.9	30.1	-142.2
1994	350.2	19.6	102.2	11.0	247.9	29.0	-145.7
1995	434.2	20.2	131.6	11.8	302.7	29.2	-171.1
1996	411.7	18.9	136.6	11.8	275.0	26.9	-138.3
1997	407.1	17.2	116.9	9.6	290.2	25.4	-173.3
1998	363.2	16.9	93.2	8.4	270.2	25.8	-176.8
1999	424.9	18.3	119.0	9.8	305.9	27.6	-186.9
2000	551.6	19.1	166.0	11.2	385.6	27.5	-219.6
2001	389.6	16.6	130.25	10.3	259.3	24.0	-129.1
2002	397.3	16.0	123.7	9.1	273.6	24.2	-149.9
2003	451.5	16.2	124.3	8.3	327.2	25.6	-202.9
2004	575.2	16.4	138.1	7.6	437.2	25.9	-299.1
2005	611.6	16.1	151.1	7.6	460.5	25.2	-309.4
2006	625.8	14.7	163.0	7.3	462.8	22.8	-299.8
2007	618.7	13.3	159.3	6.5	459.4	21.0	-300.0
2008	640.6	12.9	175.6	6.9	465.1	19.3	-289.5
2009	507.2	13.4	145.0	7.1	362.2	20.8	-217.2
2010	699.2	13.3	180.1	6.6	519.2	20.7	-339.1

資料來源：中華民國財政部關稅總局 (c. 2012)。

肆、區域經濟整合趨勢下的台日經貿關係

全球化的發展趨勢，雖然促成了世界貿易組織 (World Trade Organization, WTO) 的成立，但在東亞地區則因 1997 年的亞洲金融風暴，而發展出雙邊與多邊關係的經貿互助結盟，即自由貿易協定 (FTA) 與區域經濟整合 (regional economic integration)。東南亞國協 (ASEAN) 率先在經濟制度

上進行協調與合作，推動「ASEAN 自由貿易區」(AFTA)。其後，中國、日本與韓國爲了維繫與強化其與東協國家的經貿關係，紛紛與東協簽署 FTA，逐漸形成以「東協加三」(ASEAN+3)爲基礎的「東亞自由貿易地區(East Asia Free Area)」雛形。另一方面，東北亞地區的中國、日本與韓國，在彼此經貿關係日益緊密的發展趨勢下，也於 1999 年 10 月的馬尼拉「ASEAN+3」高峰會中，同意由中國的國務院發展研究中心(DRC)、日本的總合研究開發機構(NIRA)與韓國的對外經濟政策研究院(KIEP)，共同進行「強化中日韓經濟合作」的研究，啓動「中日韓 FTA」的構想。

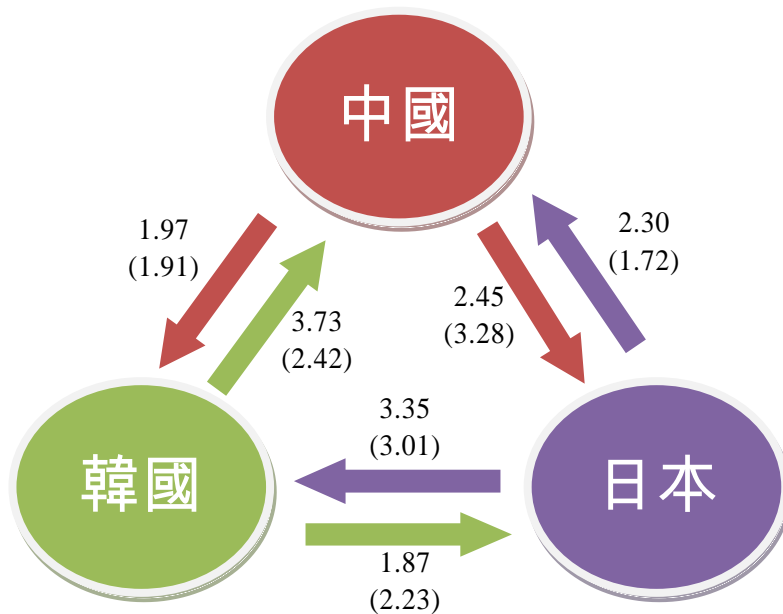


圖 1：中日韓的貿易結合度

註 1：貿易結合度是指一國對某一交易夥伴國的出口占該國出口總額的比重，與該交易夥伴國進口總額占世界進口總額的比重之比，爲一爲衡量兩國貿易依存度的綜合性指標。貿易結合度的數值大於 1，表示兩國在貿易方面的關係緊密。

註 2：上排數字爲 2005 年的數值，下排數字爲 1995 年的數值。

資料來源：UN Comtrade (c. 2012)。

2000 年至 2003 年的第一階段，前述 3 研究機關的研究以「促進三國的貿易與投資」為主題，分析中日韓 FTA 對三國總體經濟的影響。2004 年至 2006 年的第二階段，3 研究機關的研究以「中日韓 FTA 的產業別意涵」為主題，分析中日韓 FTA 對各國的農業、漁業、製造業與服務業的影響。2007 年至 2009 年的第三階段，研究的主題放在各國敏感產業的因應、雙邊 FTA 的進展與中日韓 FTA 在東亞經濟整合過程的角色定位。3 研究機關的學術研究主張，中日韓三國締結 FTA 後，可望為中國帶來 0.4%，為日本帶來 0.3%，為韓國帶來 2.8% 的經濟成長（DRC、NIRA、KIEP，2008）。在此一肯定論點下，中日韓的重要政府官員自 2003 年起，便多次在公開的國際場合說明「中日韓 FTA」的重要性。2009 年 10 月的第 2 屆中日韓高峰會中，三國同意啓動產、官、學界共同研究三方簽署 FTA，並期望於 2012 年三方領導人高峰會前完成三邊 FTA 的研究調查。2012 年 5 月 13 日，中日韓三國領導人簽署了投資協定，並同意於年內啓動 FTA 談判，為東北亞的區域經濟合作跨出重要的一步。

中日韓三國對於締結雙邊 FTA 的推動均不遺餘力，但三國的 FTA 戰略卻有些微差異。中國推動 FTA 的政治考量大於經濟考量，因此締結對象是以周邊的發展中國家（如 ASEAN）、資源國家（如智利）與政治盟友（如巴基斯坦）為主。而目前在洽談中的對象國，也是以波斯灣合作理事會（GCC）、南非洲關稅同盟（SACU）等資源國家為主。日本推動 FTA 的目的，一方面是為了維繫日本企業的生產與流通網絡，另一方面是為了確保生產資源與市場。因此，日本除了推動商品自由化的 FTA，也強調投資自由化、保障智慧財產權的經濟合作協定（EPA）。韓國推動 FTA 的策略，是達至經濟最大效益為目的；因此在簽訂對象國的選擇上，是以雙方貿易依存度的高低為優先考量。

雖然中日韓的重要政府官員多次強調「中日韓 FTA」的重要性，並啓動協商工作，但中日韓 FTA 仍存在著許多課題尚待解決。就中國而言，國內的石化產業、汽車產業與機械產業的競爭力不如日韓兩國，中日韓 FTA 的簽訂，將會為相關產業帶來巨大損失。對日本而言，與韓國之間在電子、

機械與汽車產業存在著激烈的競爭關係；與中國之間則有保障日本國內農業、漁業與纖維產業的敏感問題，以及長期以來冷淡的政治關係，均不利中日韓 FTA 的簽訂。從韓國的角度來看，FTA 簽訂後，中國廉價的農漁產品將成爲其國內相關業者的重大威脅；而與日本之間存在著的半成品、資本財的高度依賴關係，也將隨著 FTA 的簽訂而擴大。

即便如此，中日韓 FTA 的重要性與其未來的展望，依舊讓三國願意持續進行相關的交涉。事實上，三國的研究學者透過各種經濟模型模擬，均得到類似的結論，即中日韓三邊 FTA 所帶來的總體經濟效益，要比中日、日韓、中韓雙邊 FTA 的總體效益大得多。對中國來說，日韓的市場與技術有利於中國的石化、機械與汽車產業進行結構轉型與價值鏈的重組。而簽訂中日韓 FTA 之後，中國將可望超越美國與歐盟，成爲日本與韓國最重要的經貿伙伴，可望強化中國在亞洲的領導地位。對日本與韓國而言，中國 13 億人口的市場具有極大的吸引力，是日韓積極推動三邊 FTA 的第一個考量。中國的稀土資源，是日韓電子產業的重要原料，如何確保此一資源的穩定，是日韓推動三邊 FTA 的第二個考量。在敏感產業部分，日本與韓國有很大的重疊性，如何合作以保障本國業者的利益，是日韓積極推動三邊 FTA 的第三個考量。而經濟競合對手台灣與中國簽訂『兩岸經濟合作架構協議』（ECFA）的發展，則是日韓積極推動三邊 FTA 的第四個考量。

以 2011 年經濟部的統計數據來看，中國是台灣的第 1 大出口國與第 2 大進口國，日本是台灣的第 4 大出口國與第 1 大進口國，韓國則是台灣第 5 大出口國與第 4 大進口國，三國均是台灣重要的貿易伙伴。因此，中日韓 FTA 的交涉與進展，其結果勢必爲台灣的經濟發展帶來重大影響。就經濟層面而言，過去 10 年，台灣對於中國市場的出口金額雖逐年升高，但在中國市場所佔的比率卻逐年下降；而此一比率下降的幅度，則與韓國在中國市場所佔比率之上升幅度相同。換言之，在中國市場上，韓國已成爲台灣最大的競爭對手。中日韓三邊 FTA 一旦成立，將對台灣的出口造成重大打擊。另一方面，由於日韓之間貿易免稅的適用範圍已超過 70%，因此，台灣對日本的貿易逆差，並不會因爲中日韓 FTA 的簽訂而大幅減緩。就政治

外交層面而言，中日韓 FTA 一旦簽訂，在政治外交上意味著東亞共同體的啓動。此一共同體將會以經濟安全保障為目標，以 FTA 在內的各種經濟制度上的合作為基礎。目前，台灣已經被排除在以 ASEAN 為核心的東南亞經濟整合過程之外，若以中日韓 FTA 為基礎的東北亞經濟整合一旦啓動，台灣在亞洲地區的經濟安全保障與政治外交舞台勢必更為狹小。

為因應亞洲經濟整合的發展趨勢，避免經濟孤立的可能情勢，目前台灣採取雙管齊下的策略。一是與最大貿易伙伴中國簽訂 ECFA，並善用當前政經情勢強化台灣的經貿實力；一是與亞洲其他國家交涉雙邊 FTA 的簽訂，積極參與亞洲經濟整合。其中，包括台日 FTA 簽訂在內的「台日經貿策略聯盟」概念自 2000 年之後，便一直是台日經貿交流的重要議題。事實上，2010 年 6 月的 ECFA 簽訂，標誌著台灣已邁入「後 ECFA 時代」。在此一「後 ECFA 時代」，台灣最主要的經濟目標為：加速參與亞洲經濟整合。其中，ECFA 是透過與中國的經濟合作來參與亞洲經濟整合，台日經貿策略聯盟則是透過與日本的經濟合作來參與亞洲經濟整合。

伍、當代台日經貿關係的展望與挑戰

如前所述，就總體經貿關係而言，日本自戰後以來就與台灣保持密切的經貿往來。此一長期且緊密的經貿關係，是形成台日經濟共同利益的重要條件。形成台日經濟共同利益的第二個條件，是台灣與日本對於自由民主與市場經濟價值觀的重視。戰後的東亞地區，台灣與日本的經濟發展，均曾被西方世界稱讚為「奇蹟」，而台灣與日本在政治上的民主發展，也被視為亞洲國家的代表。為了維繫東亞地區自由民主與市場經濟的價值，也讓台灣與日本之間有著相互依存共同命運。形成台日經濟共同利益的第三個條件，是歷史環境下發展出的社經文化同質性。從台灣的觀點來看，此一同質性影響台灣產業發展歷程與企業經營模式；從日本的觀點來看，此一同質性讓台灣經常成為日本企業在亞洲投資的第一站。

然而，在擁有經濟共同利益的同時，台日之間也存在著經濟衝突利益。

首先是雙方在進出口貿易上的失衡。台日之間的貿易關係雖然緊密，但日本長期對台灣享有 200 億美元以上的貿易順差，嚴重影響雙方經貿關係的正常化發展。其次是台日雙方在中國市場上存在著競合關係。原本台日之間的經貿關係呈現出垂直分工模式，但目前已有部分產業出現水平競爭模式。特別是在中國市場，台灣與中國在 IT 產業上合作所形成「Chaiwan」效應，是對日本企業的一大挑戰。值得一提的是，ECFA 的簽定與施行，為台日的企業合作開啓新契機，強化雙方企業進行策略聯盟的動機（經濟部，2011b），也實際促成多組台日企業的策略聯盟（參照表 4）。最後是台日雙方在特定產業的貿易保護政策。例如，台灣與日本對於農業的保護，直接反映在其經貿政策上，也形成彼此進一步合作的障礙。

上述的六個因素，前三個屬於經濟共同利益（長期且緊密的經貿關係、自由民主市場經濟的共同命運、社經文化發展的同質性），後三個屬於經濟衝突利益（雙方進出口貿易的失衡、中國市場上的競合關係、貿易保護政策的施行）。這些共同利益與衝突利益的思維，是直接影響台日雙方進行相互經貿合作考量的動因。然而，透過下列兩項作為，可緩和共同利益與衝突利益的矛盾，正面強化台日相互經貿合作網絡關係。第一是以單方面的「自我約束」（self-constraint），削弱自我的利己邊界。如單方面放棄某些產業的貿易保護政策，或開放某些關鍵技術，如台日在液晶面板產業的合作。第二是透過彼此不斷地經貿互動、協議與服從規範，形成「制度化磋商」（institutional negotiation）模式。如簽署「台日交流合作備忘錄」（MOU）決定經貿、產業的交流合作議題，以及履行前述之『台日投資協議』，並藉由規範的遵循內化至制度之中。

表 4：代表性台日策略聯盟的案例

策略聯盟企業		策略聯盟 專業領域	策略聯盟的形態	策略聯盟的效果 (對日本企業)
日本方面	台灣方面			
DLE	GREEN PADDY	Flash Animation 的製作、銷售與行銷規劃。	事業合作。市場的相互參與支援、經營模式的分享、內容的共同製作。	藉由適用於大中華地區的客製化內容，提升大中華地區市場的競爭力。
Mother Cosmo	業強科技	生化乙醇酵母與製造工廠設備的銷售。	事業合作。在中國共同銷售 Mother Cosmo 開發的生化乙醇酵母與製造工廠設備。	提升中國市場的銷售力。降低營業額回收的風險。
Xiroku	晶相光電	觸控式面板的相機模組之開發、製造與銷售。	合資事業。晶相光電製造，以及銷售 Xiroku 開發的小型 IT 設備專用相機模組。	接近顧客 (PC 供應商等)，以低成本量產高品質的模組。
Mos Food 服務	東元電機	漢堡連鎖店的展開。	合資事業。活用東元電機的知名度，提高開拓門市和獲得人才的效率。	與當地有力企業合作，可實現融入當地的企業經營，建構海外最大的門市網絡。
Duskin、無 印良品、樂 天等多數企 業	統一超商	展開甜甜圈連鎖店、成衣連鎖店、網路商店等。	多半為合資事業。統一超商提供經營、行銷人才和銷售通路、物流網路等的資源。	活用統一超商集團的門市網絡和人才，順利擴大事業。
希華科技 (明電通訊 工業)	希華晶體	水晶元件的開發、製造與銷售。	希華晶體併購明電通訊工業。將日本法人定位為集團的 R&D 中心，建立定位分工體制。	由於接受台灣資本，可得到開發技術的產品化通路、獲得元件原料的安定供應商，同時亦可展開亞洲事業。

資料來源：經濟部 (2011b)。

目前的國際經貿情勢的發展，已讓台日間出現自我約束與制度化磋商的發展趨勢，並以經貿合作基礎的堅實化、經貿合作平台的常設化以及經貿合作架構的制度化為步驟階段，逐步朝向建構「台日經貿策略聯盟」的目標邁進。各階段的具體目標與作為分述如下 (參見圖 2)：

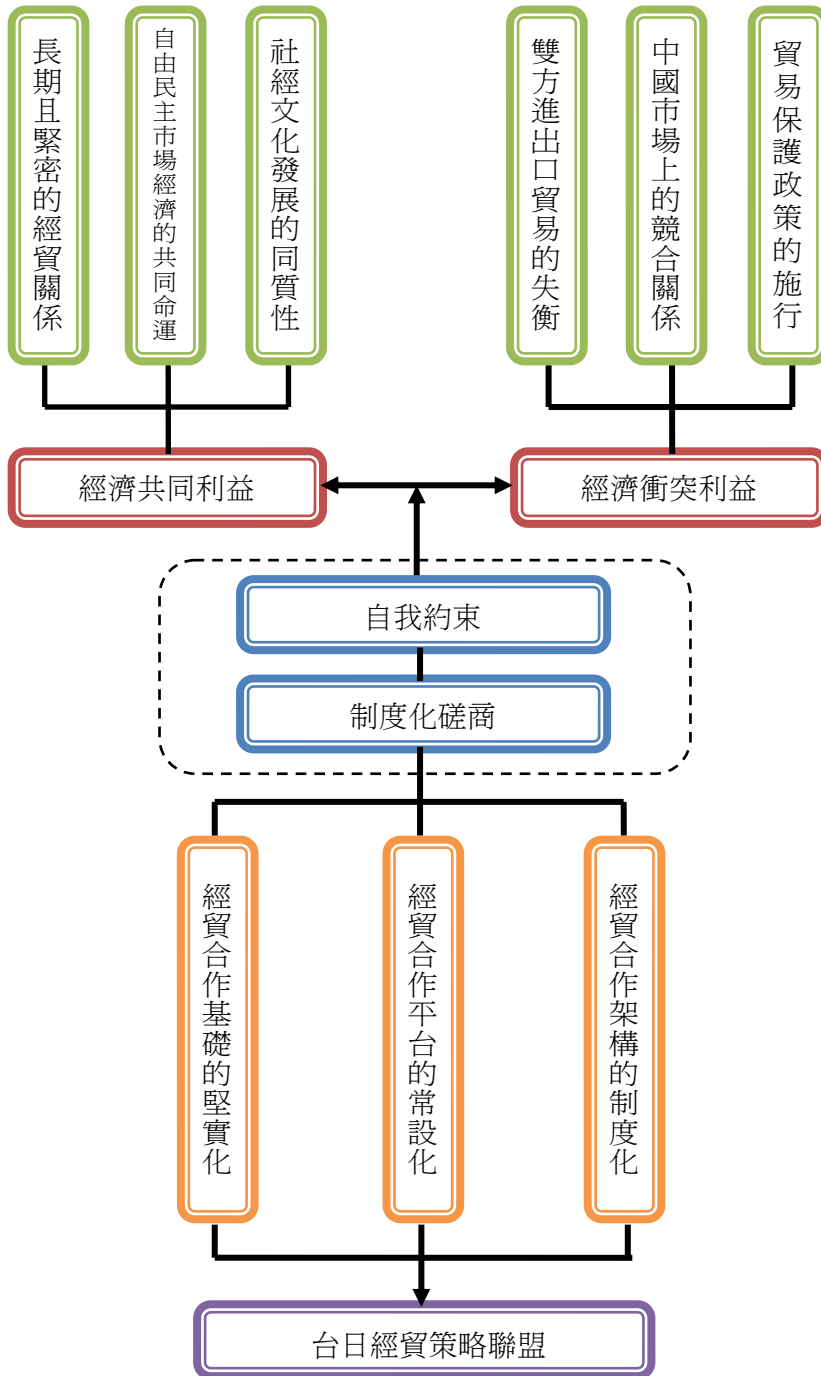


圖 2：台日相互經貿合作的基礎、步驟與目標

一、經貿合作基礎的堅實化階段

如前所述，台日之間的經貿關係往來，建立在 ICT 產業的發展上；而雙方在此一產業又存在著相互依存與相互競爭的複雜關係。為強化台日的經貿合作基礎，首先必須整體考量此一複雜關係，並透過產業界、學術界與政府機構的廣泛討論形成共識。在產業界方面，台灣方面的台灣工業總會、台灣電機電子工業同業工會、台灣商業總會、台灣工業協進會、台灣工商協進會、台灣中小企業協會等六大工商團體，可定期與日本的經團連、日本商工會議所、經濟同友會等三大工商團體交換意見，形成共識後向雙方政府提出建言。在學術界方面，台日雙方的大學與智庫，可定期舉行學術論壇交換彼此的研究成果。在政府機關方面，可透過單一窗口的設立，解決台日共同面臨的經貿問題。

二、經貿合作平台的常設化階段

在台日產官學交流的成熟時期，即邁向經貿合作平台的常設化階段。此一階段是雙方經貿合作堅實化的基礎上，建立常設化的合作平台。目前台灣與日本之間的經貿關係發展正處於此一階段的初期，可以在前一階段的基礎上進行積極作為。首先，在產業界方面，可擴大既有之「台日商務交流協進會」組織，進一步發展成「台日企業聯盟」。在學術界方面，雙方可合資設立「台日經濟合作論壇」的法人組織，以擴大學術交流與跨域的產學合作。在政府機關方面，可循序將現有之台日經貿局長級會議，提升至次長級乃至於部長級會議，定期進行雙邊意見交換與協議磋商。

三、經貿合作架構的制度化階段

在台日經貿合作平台常設化進行的同時，雙方可直接著手彼此經貿合作架構的制度化協議。台日政府一方面可藉由各項雙邊協議規範的累積，以「堆積木」的方式逐步建立台日之間的「經濟伙伴關係」；另一方面則依循「ASEAN+3」與 ECFA 模式，建構台日經貿合作的整體架構。在此一階

段可以漸進式的方式進行，前期將以商品貿易自由化制度的建立為行動目標，後期則以投資自由化制度的完善為行動目標。

陸、結論

就國際經貿的發展趨勢與台日經貿關係的密切程度而言，台日相互經貿合作的制度化有其必要性；就台灣與中國簽訂 ECFA 的模式，以及台日之間經貿合作的堅實基礎來看，台日相互經貿合作的制度化有其可行性。然而，台日相互經貿合作的制度化，意味著商品自由化與投資自由化的台日經貿策略聯盟。對台灣而言，此一策略聯盟是機會亦是挑戰。機會在於透過制度的建立，可強化台日經濟共同利益，創造台日雙贏。挑戰在於此一制度的建立，亦有可能使台日之間的貿易逆差再度擴大。值得注意的是，在台灣邁入「後 ECFA 時代」之際，台日之間的機會可透過 ECFA 的施行而提升，挑戰亦可透過 ECFA 的施行而降低。因此，未來台日政府進行的制度性經貿策略聯盟協商，既是台日之間的雙邊經貿協議，也將是台日中之間的三邊市場考量。

另一方面，在參與亞洲經濟整合的思維理念下，無論是 ECFA 還是台日經貿策略聯盟，均是達成台灣經濟安全保障的手段而非目的。若將台灣的經貿、外交戰略視為一圍棋棋局，ECFA 是一眼，台日經貿策略聯盟是另一隻眼；具有兩隻以上的「真眼」，台灣即使被各種敵子包圍也永遠不會被提掉。而此一「同時性」(simultaneously)的經濟安全保障戰略，不僅可降低國際經濟環境變化所引起的風險，更可保持台灣經濟穩定、均衡、持續發展的狀態和能力。從這個角度來看，未來的台日經貿策略聯盟所涵蓋的領域範圍，將會超越傳統的貿易概念，而朝向包括政治、外交、文化與安全保障領域的全方位交流發展。

參考文獻

- DRC、NIRA、KIEP, 2008。〈日中韓自由貿易協定の可能なロードマップに関する共同報告書及び政策提言〉(www.nira.or.jp/pdf/0805report-J.pdf) (2012/9/6)。
- UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database). c. 2012 (<http://comtrade.un.org/>) (2012/9/1)。
- 中華民國財政部關稅總局, c. 2012。〈海關進、出口貿易統計〉(<http://web.customs.gov.tw/statistic/statistic/statisticList.asp>) (2012/9/1)。
- 中華民國經濟部投資審議委員會, c. 2012。〈僑外投資、陸資來臺投資、國外投資、對中國大陸投資統計〉(<http://www.moeaic.gov.tw/>) (2012/9/1)。
- 中國商務部, c. 2012。〈台灣企業歷年對中投資統計表〉(<http://www.mofcom.gov.cn/tongjiziliao/tongjiziliao.html>) (2012/9/1)。
- 井村喜代子, 2005。《現代日本經濟論》。東京：有斐閣。
- 任耀廷, 2009。《東亞區域的經濟發展與日本》。台北：秀威資訊科技。
- 李恩民, 2001。《轉換期の中国・日本と台湾：一九七〇年代中日民間經濟外交の経緯》。東京：御茶の水書房。
- 林鐘雄, 1988。《台灣經濟發展 40 年》(二版)。台北：自立晚報。
- 張啓雄, 2006。〈「政經分離」VS「政經一體」—戰後日本對兩岸政策的形成與轉變〉2006年度 財団法人交流協會日台交流センター 日台研究支援事業報告書 ([http://www.koryu.or.jp/08_03_03_01_middle.nsf/1384a27fc6686a1a49256798000a62f6/f93bc98602fff2024925737e0021509a/\\$FILE/zhangqixiong2.pdf](http://www.koryu.or.jp/08_03_03_01_middle.nsf/1384a27fc6686a1a49256798000a62f6/f93bc98602fff2024925737e0021509a/$FILE/zhangqixiong2.pdf)) (2012/9/6)。
- 經濟部, 2011a。〈台日投資協議簡介〉(www.moea.gov.tw/TJI/main/content/wHandMenuFile.ashx?menu_id=3603) (2012/9/6)。
- 經濟部, 2011b。〈兩岸新局與台日企業合作契機〉(www.tnst.org.tw/ezcatfiles/cust/img/img/20110823/20110823ca_01.pdf) (2012/9/6)。
- 蔡偉銑, 1999。〈小國經濟與外交：以台灣石化工業發展為例〉《東吳政治學報》10 期, 頁 133-74。
- 劉進慶 (王宏仁, 林繼文, 李明駿), 1993, 《台灣戰後經濟分析》。台北：人間出版社。
- 權容奭, 2007。〈日中貿易断絶とナショナリズムの相克〉《一橋法学》6 卷 3 期, 頁 1251-78。
- 戴肇洋, 2011, 〈區域經濟發展之下兩岸企業合作策略之研究〉, 「亞太區域經濟：整合、新局、動向」研討會, 2011 年 11 月 25 日。台北：現代財經基金會。

A Study on the Strategic Alliance of Economic and Trade between Taiwan and Japan

Shih-hui Li

Associate Professor, Master's Program in Japan Study

National Chenchi University, Taipei, TAIWAN

Abstract

The economic relationship between Taiwan and Japan could be divided into three phases: cold war era, post-cold war era and regional economic integration era. During the cold war era, the economic relationship between Taiwan and Japan was embedded in the Asia-Pacific strategy of U.S. During the post-cold war era, the development of China market changed the pattern of Taiwan-Japan industry cooperation. In regional economic integration period, Taiwan and Japan began to develop the relationship of institutional strategic alliance. While Taiwan and Japan construct economic strategic alliance relationship, the positive interests and the negative interests, both played important roles. However, Taiwan and Japan could accomplish the purpose of economic strategic alliance by self-constraint and institutional negotiation. Under the specific procedures of economic cooperation, economic platform frame and economic institution, the Taiwan-Japan strategic alliance will be not only a trade partnership, but also a comprehensive partnership including politics, diplomacy and national security.

Keywords: Taiwan-Japan economic relationship, strategic alliance, regional economic integration, FTA