



世界臺灣商會聯合總會
名譽總會長林見松

人物專訪：林見松

臺商布局新南向國家 要有社會責任 進行產業升級

文《葉志華》

近期一場臺商與澳洲商工部的視訊會議上，一名臺商向澳洲官員建議臺澳應考慮簽定 FTA，以增進雙邊貿易關係，他是世界臺灣商會聯合總會名譽總會長、海寰船務代理創辦人林見松。

林見松自 1996 年（民國 85 年）移居澳洲已 20 餘年，始終熱心僑界事務，因此對海外臺商經營情況了解甚深，本次專訪，林見松在目前國際局勢動盪、後疫情時代的全球布局問題上，為臺商提供了許多寶貴的觀點。

掌握市場契機 白手起家

回顧林見松創業背景，就讀大學期間就半工半讀到報關行累計實務經驗。畢業後，大學的恩師成立船務代理公司，僱用勤學又努力的林見松成為員工，也進一步協助林見松奠定往後成功創業的基礎。

1980 年代，臺灣經濟蓬勃發展，政府為了加速市場自由化廢除玉米及黃豆進口公會，當時

大宗物資進出口頻繁，但多數臺灣廠家卻將船班主導權交給國外廠商，壓縮了利潤空間。見此，已有豐富實務經驗的林見松想幫臺灣企業創造更多利潤，遂於 1987 年自立門戶，成立國際性船務代理公司。

談起創業印象最深刻的事，林見松回憶說，公司剛成立時，他和另外兩名夥伴想要租辦公室，在那個經濟繁榮的年代，辦公室很難租，林見松好不容易找到一家公司要分租，到了那間辦公室後老闆卻一直忙於講電話，桌上同時還有兩支電話響個不停。

林見松說，他一進到辦公室，想都沒想就衝上前去接電話，「老闆在講電話哦，你先留電話我等請他回電」。就是這一個對林見松來說再平常不過的動作，讓該名老闆看上他積極的樂於助人，掛掉手上的電話後想都沒想，就直接將辦公室裡 3 張剩餘的辦公桌租給林見松，並當場請走其他也正等待分租的「競爭者」。

林見松回想起覺得有趣，自此之後公司發展相當平順，直到 1996 年，他看到澳洲大宗物資豐富，以及考慮孩子的教育問題，決定舉家移民澳洲，並在當地成立子公司。

感念家鄉栽培 積極投入僑務

事業的成功，讓林見松更感念家鄉臺灣的栽培，在澳洲時就非常熱衷僑界事務，不僅擔任僑委會僑務委員，也陸續擔任澳洲墨爾本多個臺灣社團的負責人、大洋洲臺灣商會聯合總會總會長、世界臺灣商會總會長等，主要目的就是希望讓全球看見臺灣、臺商，並提升競爭力。

值得一提的是，林見松於 2017 年擔任世界臺商總會長期間，積極配合政府協助企業海外布局政策，認為應提高臺商在經商所在國家的地位，所以推動完成編纂「臺商經貿投資白皮書」越南篇及泰國篇，以完整書面報告的方式，

敘述給當地政府個別產業臺商經商時所遇之困難和挑戰。

其後，世界臺商總會編纂白皮書的工作，並沒有隨著林見松任期屆滿而停止，菲律賓篇與印尼篇也相繼完成。林見松還說，越南和泰國臺商數量多，且產業更迭、國際局勢等條件一直在變動，所以他又建議現任總會應今年應再撰寫臺商白皮書。

林見松認為，遞交經貿投資白皮書給投資地政府，作法就像在臺灣的美國商會、歐洲商會、日本商會向臺灣政府提白皮書作法一樣。臺商總會透過白皮書提供經貿發展積極性建議給當地各



2017 年 7 月 13 日，蔡英文總統接見「世界臺灣商會聯合總會」第 23 屆回國訪問團一行，肯定臺商總會長期對臺商的協助。

級政府，期能吸引更多臺商到當地投資設廠。

貿易戰鼓打響 臺商應加快全球布局速度

2018年7月起，美國分批向產自中國大陸總值3,700億美元產品加徵7.5~25%不等的關稅，進一步加重在陸經營成本，許多企業不堪負荷，開始將部份產線遷離中國大陸，其中包括許多大陸臺商。

林見松表示，大陸是世界的工廠，隨著經濟發展亦變成世界的市場，但建議企業不要把雞蛋放在同一個籃子上。如果臺商要內銷大陸，可繼續在大陸生產，如果以外銷為主，就可考慮評估移部分生產線到別的地方生產。

貿易戰情勢下全球供應鏈重組勢在必行，已是現在進行式，一方面，政府希望臺商根留臺灣，提出歡迎臺商回臺投資、根留臺灣企業加速投資、中小企業加速投資三大行動方案，希望藉此吸引臺商回臺投資，進一步提升臺灣產業結構及經濟動能。另一方面，在部分高勞力密集等產業上，協助臺商往新南向等其他國家發展。

林見松認為，臺商需要考慮各國供應鏈完整程度、成本等問題來轉移生產基地。例如鞋業大多會移到印度、越南，其中印度還著重資訊與通信科技（Information and Communication Technology，簡稱ICT）產業，緯創、鴻海等臺灣資通訊大廠都已在印度布局，美國品牌也一直在鼓勵美企往印尼、印度走。而泰國同樣著重ICT，在汽車零組件供應鏈方面也越趨完整。

成本方面，越南、泰國等海外企業進駐較早的國家，土地、人力成本已上升到一定程度，所以林見松建議臺商可以考慮選擇印度及印尼。

雖然近期緯創在印度遇上一些麻煩，部分臺商也反映當地基礎建設還不完善，同時宗教、人文等因素都會增加經營難度，但林見松指出，印



林見松熱心僑務，2017年參與「英捷專案」，走訪宏都拉斯、尼加拉瓜、瓜地馬拉、薩爾瓦多等友邦。

度人口眾多，是有經濟發展潛力的國家，正在積極調整，改善該國經商環境，進一步壯大經濟實力。過去臺灣也有很多企業在印度經營很成功。

此外，現在很多人在談非洲，但非洲對中小企業來說更遠、更難，林見松建議，因為臺商多以中小規模為主，所以應該往門檻較低的市場布局。例如越南、印尼、泰國等跟臺灣比較友好的國家，都設有臺灣工業區，印度的臺灣工業區也持續增加。這些工業區不僅歡迎臺商進駐，還會幫助臺商解決經商時所遇之問題，成功機率相對較大，是臺商可以考慮的。

善用政府資源 強化競爭力

林見松特別強調，以前臺商在海外做生意是「一卡皮箱到了當地就埋頭苦幹」，但臺商不應該「賺了錢就跑」，所有的國家都在進步，臺商不能再用過去思維以及做法經營企業，要自我提升，而要能在其他國家深耕，一個很重要的觀念，就是必須將企業的社會責任融入企業經營，以趨勢看，必須重視ESG（社會、環境和企業治理），

這樣才會得到該國的重視與歡迎。

林見松介紹，目前我政府多管齊下協助臺商海外布局，資金方面，如僑委會有海外信用保證基金，幫助海外臺商在有需要營運資金時，透過該基金獲得優惠貸款。尤其在疫情期間，信保基金數度增加臺商可貸款額度，最高可到 25 萬美元，保證成數提高到 9 成，利息及手續費也由政府補貼。此外，臺商也可透過 OBU（國際金融業務分行）的方式融資。

產業升級方面，工研院、生產力中心都有組團到多個南向國家了解當地臺商需求，根據個別產業進行輔導，之後也會跟臺商保持密切聯絡，設法解決轉型時所遇到的瓶頸。

林見松說，長期以來，臺商習慣凡事靠自己，覺得這樣比較快，但他認為透過政府對投資國進行了解、進行評估，才能降低在海外投資的困難度。

| RCEP 簽署 從會員國找替代供應 |

15 國涵蓋 22 億人口、經濟規模占全世界 3 成的「區域全面經濟夥伴協定 (RCEP)」已於 2020 年 11 月 15 日完成簽署，林見松認為將對從事傳統產業的臺商難免會有些衝擊，但具體的程度還要時間觀察。

他建議從臺灣進口原料或零組件的臺商，轉從馬來西亞、泰國等 RCEP 會員國尋找，如此能享有免稅優惠。他並強調，企業一定要做轉型升級提升產品附加價值，才能提升利潤降低成本。

林見松表示，世界臺商總會在全球六大洲 80 個國家都有臺商會的組織，若廠商有意往海外投資，歡迎和當地臺商會聯繫，世界臺商總會都會提供建議意見與協助。🌐

兆元護臺灣

COVID-19 防治及紓困振興財源

全面協助 個人、企業、勞工 及 弱勢

特別預算 原有 600 億 追加 1,500 億
追加第 2 次 2,099.47 億

本國銀行紓困貸款額度 7,000 億

《嚴重特殊傳染性肺炎防治及紓困振興特別條例》109年2月25日公布，同年4月21日修正
「中央政府嚴重特殊傳染性肺炎防治及紓困振興特別預算」109年3月18日公布，同年5月13日公布第1次追加預算，同年11月11日公布第2次追加預算

行政院 Executive Yuan 查詢服務 歡迎轉貼 資料來源：行政院主計總處