

爭取國際組織標案一石二鳥

長年以來，台灣因為加入國際組織困難重重，影響了舉國上下的情緒。其實我們不必一直處於無奈、無力的情緒中，我們應該換個角度想，台灣面臨的機會並不僅只這樣，不管是個人、企業，或者社會、國家，都要有能力去尋找新的發展機會。

除非國際情勢大轉變，當前台灣要成為國際組織的會員國確很難，不過，為什麼大家都沒有想到，隨著國際組織在國際社會經濟發展的地位日趨重要，如亞洲開發銀行（ADB）、世界銀行（WB）、聯合國（UN）、與歐盟相關等組織，這些國際組織在參與或協助各國經濟發展的過程中，有許多商機會提供出來，衍生許多招標的機會，台灣的廠商為什麼沒有思考過去積極參與投標呢？

我在這篇文章中想要提供的一個新思考角度是：積極參與國際組織的競標，可以是我們一石數鳥的策略。對我們來說，過去這塊餅儘管在那裡，始終浮在空中遙不可及，但透過積極性的作為，未來我們不但有可能抓住它，甚或吃到它。

試想，如果我們能積極協助台商開拓國際組織提供的商機，一但商機開發成功，台灣人與國際組織便脫離不了關係，相較於參加國際組織必須負擔相關經費，如果哪天台灣廠商拿到國際組織的標案，幫台灣產業進入國際組織，自然而然和該組織形成某種策略聯盟，進而創造雙贏。同時，藉由這種「另類策略」，無疑可以增加台灣在國際組織的知名度，以及實質參與國際組織活動的機會。

在順利走出第一步後，我們還可以進一步思考，將台灣廠商的視野從國際組織延伸到各個國家的商機，再延伸到國際間各公司的商機，以開拓台灣相關產業經由國際競標獲取全球商機，擴大台商的全球經營布局。

另外，透過參與國際組織的標案，我們也可以將台灣過去的發展經驗，有效地傳承與擴散。政府可以透過有系統的研究，列出台灣最具優勢的相關產業，如農業（技）、醫療健康服務業、工程顧問服務業、資訊產業等等，同時我們也應該去思考國際組織有興趣投入的計劃究竟是哪些，將推廣的策略規劃出來。

過去我們花了大錢從事重大公共建設（如捷運、高鐵），聘請國外的公司幫我們興建，我們是否從中吸收到國外的經驗，以及經營管理的方法，如果過去我們這部分的力量都已經逐漸培養起來，透過參與國際競標，還可以進一步發展台

灣廠商國際化的視野，爭取國外重大公共建設之標案。

但台灣的民間部門如果要爭取國際經濟合作的商機，仍需克服許多難題。首先，我們對國際組織標案的資訊相當缺乏。要去投標，首先要研究如何即時、有效地抓到相關資訊，否則各種標案都有時間限制，等到結標了才獲得訊息，都太遲了；其次是，我們參與國際投標相關人才也極其缺乏，要到國際間去招標，諸如對遊戲規則的了解、如何填標書、如何競標、文件的製作，都必須訓練相關的人才。另外，投標時也需要金融機構在背後支持，相關的金融服務配套是否完備，也影響到我們能不能成功爭取到標案。

最近幾年歐盟每年都會固定來台召開研討會，提供相關商機的資訊，如未來一年什麼案子要招標，給台灣廠商參考，不過，據主辦單位貿協告訴我，歷年參與的人數都不多，大家好像都不太關心。至於亞洲開發銀行也來過兩、三次，進行類似的活動。對於這類活動效果不佳，我們其實不需太訝異，反而應該反過來思考，過去的做法是否不夠實際，並加以改進。

事實上，鄰近的日本、南韓、中國大陸等國，都積極鼓勵其國內的廠商參與國際組織的投標。如日本政府設有專職的機構幫日本廠商到國外尋找商機，背後還有融資的支持，現在日本、韓國、中國大陸在海外搶標搶得厲害，別人能，台灣為什麼不能。

雖然部分民間企業有自行尋找商機的能力，但是政府部門畢竟人力、資訊充分，可以扮演積極推動的角色。如果台灣的政府也能靈活一點，把爭取國際標案當成一個目標管理的項目，政府自己扮演引領風氣的角色，積極蒐集國際組織及各國政府的投標資訊，讓民間企業開始尋求不同的發展機會，未嘗不是一件好事。

例如過去國合會的業務主要是協助邦交國的發展，這是相當不錯的事情，但是在思考上不妨更前進一些，目標可以擴大一點，即便國際組織進不去，我們何不成立策略聯盟的方式，參與國際組織的投標，台灣過去的許多發展經驗，絕對值得向外推銷的。當我們傳統的做法是投入大筆基金協助邦交國，相較之下，花點小錢蒐集資訊、設置網站，應該不難。

再者，政府不妨也賦予台灣駐外單位新的任務，就是在世界各地加強資訊的蒐集，幫忙台灣民間企業尋找商機以及最新的標案。這裡要強調的是，我們必須積極建立的是動態即時的資訊平台，畢竟商機不等人。

台灣農業技術在國際上首屈一指，如果我們能成功地將農業科技商品化，便可以拿這些商品化的農業科技及產品到他國推銷，如有機蔬菜的整廠輸出，肥

料、種苗的銷售等等都是。即使是被視為在加入 WTO 後肯定要喪失工作機會的老農，或許他們只會接枝這類的技術，但如果我們好好利用他們的優點，加以包裝，也可以將他們推到國際間賺錢，譬如說先幫他們到其他國家徵詢商機或者簽約，由他們實際操作示範接枝的技巧，這些都可以是老農們獲取收入的機會。

日前我無意中在電視上看到台灣人在大陸發展的故事，一位台灣高雄去的台商，現在在西安和人合資開設三溫暖裡的餐廳，他提到自己轉到西安發展的原因，是因為過去在長春的兩次投資，都被合夥人吃掉了，但他很不甘心，立志日後還要回長春發展，出出這一口氣。這位台灣人很可愛，這也是典型的台灣人精神，如果政府能過拋開官僚式的思維，多花點心力幫助台商，台商全球布局的目標就不會僅是口號，喊喊而已。