



促進中小企業轉型，創造就業機會

●劉國棟／冠州能源科技股份有限公司顧問

建議：「發展地方經濟」—推動中型「萬戶合資」特色企業

前言：以「Taiwan Inc.」（台灣股份有限公司）角度看台灣的經濟發展

企業營運的系統概念：

企業內部資源規劃（Enterprise Resources Plan，簡稱ERP）；外部供應鏈管理（Supply Chain Management，簡稱SCM）；客戶關係管理（Customer Relations Management，簡稱CRM）。

終極目標為營利，分享所有利害關係人（Stakeholders）。

從企業營運的系統概念出發，我們可以逐一檢視Taiwan Inc.的問題，尋求有效的解決方案，包括：（一）台灣的經濟體質與產業結構分析；（二）薪資水平降低及失業率攀高的原因；（三）台灣的企業型態與產業西進的影響；（四）台灣中小企業的轉型方向與前瞻。茲扼要分述於下：

一、內部資源（Enterprise Resources Plan）

一國的經濟發展要素包括五大項：土地（Land，地下天然資源，地上基礎建設）；勞力（Labor，人口結構、教育水平、知識／技術性人口比重）；資本（Capital，資金與資本形成）；技術（Technology，研發投資、學術論文、專利與發明）；創業精神（Entrepreneurship，創業、敬業及創新）。

從上述五項因素看，台灣的經濟發展，除了土地要素相對較小外，其它四項因素都不落人後。亦即，台灣的經濟發展條件堪稱齊備。

一國的經濟競爭力發展分三個階段，即：第一階段：要素誘導型經濟（生產成本導向 Cost-oriented）；第二階段：投資誘導型經濟（生產效率導向，Efficiency-oriented）；第



三階段：創新誘導型經濟（附加價值導向，Value-added-oriented）。

從上述三個階段看，台灣的經濟競爭力仍處於第二階段。若要進入第三階段，必須加強五個條件，即：1.生產新商品，2.導入新生產方式，3.開闢新的行銷通路，4.新的材料或半成品供應鏈，5.新的企業營運組織（含國際觀人才）。

台灣的經濟發展現況（GDP & Per Capita Income），2009年數據：世界 GDP 54.9 兆美元；台灣 GDP 0.38 兆美元（占 0.7%）。全球貿易（商品／服務）12.4 兆美元；台灣出口 0.2 兆美元（占 1.6%）。台灣的平均個人所得 US\$16,442.-（一戶平均三人，US\$49,326.-）。

台灣的經濟活動人口現狀：台灣總人口：2,315 萬（2010 年 8 月）；戶數：790 萬戶（每戶平均 2.93 人）。15~64 歲人口：1,680 萬（15 歲以下 384 萬，65 歲以上 243 萬，占 10.5%，台灣已屬高齡化社會，呈現勞動力不足現象）。

2007 年的數據分析：15 歲以上人口：1,839 萬人。經濟活動人口：1,071 萬（男 611 萬，女 460 萬）。非經濟活動人口：約 768 萬人（家事 31%，就學 29%，高齡殘障 28%，其他 12%）。失業總人數：41.8 萬人（3.91%，男 4.05%，女 3.72%）¹。就業分佈：農林漁業 27.6%；製造業 25.96%；零售服務業 23.92%（三者合計近 80%）。公務員人數：約 35 萬人（不含軍教），大專學歷以上約 29 萬人，占 83%。外勞人數：約 36 萬人（2007 年，印尼，泰國，菲律賓，越南）。

二、產業結構（Supply Chain Management）

台灣的企業型態，98%屬中小型企業。國營事業、官民合資企業、民間集團企業，三者雖僅占少數，卻吸取絕大部分資源，包括金融機構的融資服務。中小型企業的經營相對困難，卻頗具生命力。但「大者恆大」的趨勢，將造成兩大影響：中小型企業需依附大企業才容易生存與發展；獨力營運之中小型企業，生存空間逐漸被擠壓。

茲從股票公開上市公司（2011 年 4 月 30 日）觀看台灣的產業結構：上市 763 家，上櫃 576 家，興櫃 283 家（等待上市／上櫃公司）。合計：1,622 家（上市／上櫃 1,339 家）。

傳統產業／建築業／服務業：541 家（40.4%）

十九大類：水泥、食品、塑膠、紡織、電機、電器、化學、生技醫療、玻璃、造紙、鋼鐵、橡膠、汽車、建材營造、航運、金融保險、貿易百貨、油電燃氣、其他。

ICT 產業（資訊通信技術）：747 家（55.8%）

八大類：半導體、電腦周邊、光電、通信網路、零組件、電子通路、資訊服務、其他。

回台上市企業（TDR）：28家；全額交割股17家，管理股票6家，²這是根留台灣的



主力工廠，其他產業大部分西移，造成下列負面效應：

1. 台灣內部製造業空洞化，下中上游集體西移，造成失業率提高，年輕族群就業機會減少。
2. 赴中國工作者人數龐大（猜測約150萬人），均屬中堅消費族群，導致國內消費大幅萎縮，中小型餐飲及零售服務業經營陷入困境。
3. 長期赴中國工作者，家庭產生問題，離婚率增加，兒女教育疏忽。
4. 中國／台商回銷產品到台灣，低價競銷，品質拉低，打擊MIT製品。

觀點：

1. 傳統產業需導入ICT科技，創新產品，提高生產效率，開闢世界行銷通路，增加獲利幅度。

企業經營的主要獲利來源，從施振榮先生提出的「微笑曲線」來看，左右兩端的研發（技術創新）與行銷（全球通路），利潤較高；中間的生產製造，資源投入很多，利潤卻很微薄。

台灣的中小型企業，現在就應開始擺脫勞力密集之量產規模經濟（Scale Economy），朝向高附加價值的產品創新（Innovation）發展。

2. 大型ICT企業，外資比重偏高，容易成為M&A之對象，而喪失經營權。許多電子企業集團仍以EMS（代工服務）來維持或擴大業績，長期觀之，將不利於企業體質的強化。
3. 評估台灣的技術競爭力，從三個角度切入就可明白，即研發的投入（R&D Input），學術論文與專利的提出（Dissertations & Patents），以及技術商品化程度（Technological Applications）與技術貿易收支。

茲從上述三個角度來瞭解台灣技術競爭力的實況。

3-1 研發的投入：

評估項目主要有二：R&D支出占GDP的比重；R&D人才和每百萬雇員當中R&D的人才數目。

R&D支出：2006年166億美元，世界排名十一。2002～2006年R&D支出成長率9.19%，世界排名九。R&D支出占GDP比重：2006年2.58%，世界排名九。R&D人才：149,154人（2005年），世界排名十。每百萬雇員當中的R&D人才數目：15人（2005年），世界排名四。

3-2 學術論文與專利的提出：

論文數目：SCI（Science Citation Index，科學引用文獻索引）數據

2006年，台灣16,545篇，世界排名十七。



EI (Engineering Index, 工程文獻索引)。

2006年, 台灣13,076篇, 世界排名十一。

1997~2007年: 論文總數130,281; 引用總數693,017, 平均引用次數5.3次, 世界排名十八。

專利數目: 台灣從美國 (USPTO), 日本 (JPO), 歐洲 (EPO), 中國 (SIPO) 等四地區所取得的專利 (2003~2007年) 統計:

國別	所有權專利 (件)	發明型專利 (件)	合計 (件)
美國 (USPTO)	35,716	28,844	64,560
日本 (JPO)	10,733	1,320	12,053
歐洲 (EPO)	622	—	622
中國 (SIPO)	63,180	11,442	74,622
	110,251	41,606	151,857

2007年出版的「專利影響力指數」(Current Impact Index, 簡稱CII) 是專利的品質指標, 量是一回事, 質益顯重要。以該國專利之引用頻度的總體平均為1作標準來看, 超過1者重要性高, 小於1者重要性低。

台灣的CII指數為0.85, 超過1的國家只有四個, 依序為: 美國1.21; 以色列1.18; 印度1.14; 芬蘭1.03。另外, 日本為0.82; 中國為0.59。

3-3 技術商品化程度與技術貿易收支:

從以上數據可以了解, 台灣的論文和專利數目雖然很多, 實際應用的程度並不高。究其原因, 我認為主要有兩個:

- (1) 產官學研之間欠缺整合機構。
- (2) 專利擁有者與專利應用者之間, 合作條件談不攏, 以致專利未能順利商品化, 雙方都是損失。

台灣的技術貿易收支 (技術輸出額/技術輸入額) 位列全球第二十四名 (2006年數據) 為0.23, 表示仍屬技術輸入國。超過1者為國際市場中具有技術競爭力者, 日本3.37, 位列第一, 超過1.5的國家包括: 美國2.12, 英國1.97, 加拿大1.76, 挪威1.69, 法國1.60。

總之, 台灣的國際技術競爭力有待加強。從電腦通信、電機電子、化學、製藥醫療、機械等六個領域來看, 台灣的研發努力逐漸偏向電機與電子發展, 其它領域逐漸式微, 這與R&D投資能力有關。



三、國際貿易（Customer Relations Management）

出口金額：2,037萬美元（2009年）

出口地區：中國41.09%，東協（新加坡4.23%最大）14.8%，美國11.56%，歐盟10.47%，日本7.12%，南韓3.58%，合計88.62%。

中南美，印度，中東，東歐與非洲市場未著力。

進口金額：1,744萬美元（2009年）

進口地區：日本20.77%，中國14.65%，歐盟8.98%（德國3.25%），南韓6.03%，沙烏地阿拉伯4.97%，合計55.4%。

外匯存底：3,624億美元（2010年6月底）。

國內投資：47.9億美元。

海外投資：101.5億美元（中國占71.4億美元，70.3%）。

台灣的出口地區與對外投資偏向中國，兩者互為因果，且具高度依賴傾向，有必要調整，以便國際貿易能更加廣泛健全。

建議：「發展地方經濟」—推動「萬戶合資」特色企業

「資本主義，市場經濟」（Capitalists Market Economy）分為兩大塊：實體經濟與金融經濟。前者從事產品與勞務之提供（包括初級產業，次級產業和服務業）；後者進行資金的提供和應用。目前，全球的金融經濟規模已達實體經濟的十倍大（700兆美元：60兆美元）。未來，世界經濟問題可能從金融運作平台的崩潰引發，導致國際貿易窒礙難行。

因此，國內經濟的自給自足，是一國經濟發展政策的要務。

「資本主義，市場經濟」的本質：資本掛帥，市場競爭，贏者通吃，敗者倒閉。長期發展結果，自然形成下列現象：資本漸趨集中，貧富差距拉大；金融「投機」之風壓過實體「投資」努力；產業結構變化傾向初級產業漸縮，次級製造業外移，服務業比重擴大；物價、通膨、通縮、失業四者，成為經濟發展的循環常態現象。

因此，「社會安全網」（Social Safety Network）的建構，是一國政府的重大責任，用以救濟失業與弱勢族群所產生的社會問題；經濟資源的最適分配（Optimal Allocations）則是政府施政的重點。總體經濟政策必然影響個體經濟發展，因此，總體要配合個體，整體經濟才能健全。

一國經濟活動的四大單位功能：

政府：法律，稅制，資源運用，公共設施，社會福利，國家安全。



經營要件：國家經濟發展方針與政策，公務員的敬業精神。

企業：投資，營運效率，收益，就業，環保，社會責任。

經營要件：企業文化，資本形成（人、錢、物），獲利能力，營運續航力。

家庭：儲蓄，人力素質，生活內涵。

經營要件：父母表率，子女教養，國民行為，積極人生觀。

外國：進口，出口，市場，實體經濟，金融經濟。

經營要件：國際視野，技術競爭力（特色），海外投資。

目前台灣經濟面臨的主要問題：

政府：重北輕南，傾中政策效應，國民意識分歧，未來目標不明確。

企業：大者恆大，製造業西移（產業空洞化），銀行業融資偏頗。

家庭：貧富差距拉大，就業機會減少，所得水準降低，消費力變弱。

外國：海外投資與市場偏向中國，缺乏全球市場耕耘。這方面，外貿協會（TETRA）應加強協助中小企業開拓國際市場功能。

中小型企業轉型方向與前瞻

中小型企業轉型的三大考量：

1. 企業發展視野（Vision）必須拉長到三十年的未來市場景觀。新商品的普及時間與生命周期大約三十年（如個人電腦）。
2. 中小型企業要着重現成科技的應用或專利的商品化努力，而非投資研發；以節省商品開發的時間與費用。
3. 因應銷售通路與行銷方法的改變，中小型企業必須懂得利用資訊的雲端運算平台（Cloud Computing Platform），從事國際行銷。

「發展地方經濟」—推動「萬戶合資」特色企業的藍圖

理念：效法「民視」營運模式—股東分散，集體參與，專業經營。借助蔡同榮立委成立「民視」之經驗，推動「萬戶合資」的特色企業。

方式：以實收資本額十億為目標，成立地方中型企業，發展地方經濟（內外銷），創造當地就業。依十六縣人口／戶數進行區域規劃。

程序：1. 由民進黨黨中央規劃成立辦法與經營藍圖。以民進黨執政之縣優先推動試



行。

2. 鼓勵企業經營人才回流家鄉，遴選高階經營人才（CEO）。
3. 由CEO候選人研擬地方經濟發展特色與經營方案。從中遴選最佳CEO，開始準備公司成立事宜。
4. 在全縣舉辦創業投資說明會（依鄉鎮，分場次）。
5. 以兩萬戶為一單位，進行募資。有意參與卻無力投資的家庭，由銀行先行貸款（暫代股東，設定信貸戶繳款計畫，直到股款繳清為止再行股權過戶）。
6. 規定企業經營辦法，由股東代表+外部董事監督。

效果：公司股權分散，未來不會由大股東掌控或被收購，家家戶戶都是股東，全員關心，平均獲益，活絡地方經濟，增加就業。

結論：

中小企業轉型與創造就業機會，屬於「面」的問題，要以「面」的思維去尋求解決方案。推動「萬戶合資」的特色企業，在全台十六個縣逐步實現，應不失為台灣「發展地方經濟」之道，可讓「Taiwan Inc.」的營運基礎穩健，效果既長且久，造福地方居民。

在推動上可從「點」開始，再連成「線」，最後擴及「面」，這是值得花費二十年來建構的事情。

【註釋】

1. 2008年9月全球金融海嘯之後，台灣失業率提高到5%以上。
2. 2008年台灣工廠家數77,640家，其中，金屬製品占20.5%；機械設備占16.7%。◆