

建立介面機制以協助中小企業進行全球佈局

在2002年正式加入WTO後，原本在出口極具競爭力的中小企業，理應可以有更為廣大的發展機會，但是在全球化與知識經濟發展的趨勢以及中小企業既有的限制下，恐怕得有了新的作法來協助其因應這些新的趨勢。

根據最新的中小企業白皮書統計，在台灣整體的經濟結構中，不論從廠商家數或佔全國就業及受雇員工的比例，台灣的中小企業比重都在八成以上，其中中小企業的家數甚至高達九成八。在台灣的經濟發展過程中，中小企業原本就以其經營與生產彈性以及廠商間的協力分工生產網路而聞名於世，並以所形成群聚發揮如同規模經濟般的效率，而對台灣過去的經濟發展有相當的貢獻。

全球化與知識經濟是當前全球經濟發展最重要的兩大趨勢。所謂的全球化，以經濟的觀點來看，就是資金、勞動及技術都能快速地全球化自由移動，以及東歐、中國等新市場機會的紛紛出現。在全球化的趨勢下，對企業而言將可以在全球尋找成本最低、最有利的投資環境進行投資發展，而且企業的經營將會為各個價值鏈的不同階段選擇最適營運地點，亦即企業的生產、研發、財務、服務以及行銷等，都會以各價值鏈階段的特性做全球資源佈局。所謂的知識經濟，就是一個強調創新與創新的應用、強調資訊通訊科技應用以及重視人力資本的經濟體系。對企業而言在知識經濟的趨勢下，企業間的競爭已不單指效率而已，而將會包括附加價值的創新能力與創新速度。

要迎向這兩大趨勢，企業在資源有限的情形下，企業間的分工趨向專業化，一方面會從最適的資源應用效率選擇有利的營運位置，一方面會從企業利基選擇最有利的營運項目。再者，在專業化分工之後，唯有上下游整合能力

最強，整體價值鏈最具競爭力的體系，才能在全球的市場競爭中勝出。

過去幾十年來，台灣的中小企業透過自主形成垂直分工協力生產網路，得以在台灣發揮相當的效率，而能在全球市場上佔有一席之地。亦即，過去台灣的中小企業間的網絡關係，藉由自主地整合在生產上克服了「規模小」這項限制。未來在全球化與知識經濟的趨勢下，中小企業如果要順應潮流進行全球化佈局，或者是在生產技術、財務及行銷等各方面的持續創新，規模這項限制該如何突破？將是維持甚至強化中小企業競爭力相當重要的課題。

政府對於中小企業的協助，多年來確實不遺餘力。所進行的協助項目，根據經濟部中小企業處最新的專案經費分佈來看，涵蓋了經營管理輔導體系(35%)、品質提升輔導體系(19%)、財務融通輔導體系(14%)、資訊管理輔導體系(10%)及互助合作輔導體系(7%)等等。政府對中小企業所提供的協助項目，當然都是由於企業的需求反應，並經過審慎的判斷後才付諸實施。只是，每當整體經濟環境開始改變，中小企業也開始調整作法以爲因應時，政府亦必須在作法上進行創新，才能及時地提供中小企業協助，以切合中小企業的需求。

觀察現今台灣中小企業的實際作法，在全球佈局方面，台灣的中小企業與其他國家的中小企業不同，因為台灣中小企業的佈局是以過去在台灣所形成的生產網絡為基礎，整體遷移至新的投資地點，然後再依新的投資環境與特色以進行修正，在有限的人力下，採取台灣接單、第三地出口的全球化生產模式。此種作法，所依賴的是原本在台灣所建立的生產及資金網絡。如此的因應策略，受限於既有的資金網絡，在時效上不易及時反應，易遭受國際金

融波動的風險影響；另外，也受限於規模在接單能力與形式上，未能因整個協力網絡的外移而受惠，同時，營運項目仍只能以生產為主要的活動，對於財務、行銷及技術方面的創新活動依然缺乏。

這諸多的問題，已不是單純的經營管理或是資訊管理的問題，而是一個既有的廠商群聚在全球佈局時，如何維持且增強其競爭力的問題。亦即，當台商在全球佈局及因應知識經濟趨勢時，政府應當提供一套完整且符合需求的機制，而不能再以企業功能區分，頭痛醫頭腳痛醫腳的協助模式。

對於此種無法適時反應出中小企業對於政策需求的情形，台灣經濟研究院的研究同仁經過多次的討論後，提出了「介面機制(Interface Mechanism)」的作法以爲因應。

根據分析，一個良好的介面，會主動深入研析整體與產業未來的趨勢，主動發掘有意願的廠商以形成聯盟或既有的廠商群聚，並且確切掌握該聯盟或群聚整體在營運上的支援需求，然後整合國內的生產、研發、市場行銷等相關資源與機構，對其提供適切的協助。如此的介面機制如果運行良好，未來不但能夠提供符合台商需求的支援，而且在提供的協助內容上也能符合整體經濟與產業發展環境的需求，最重要的是不管促使聯盟的形成或是既有的群聚，「規模小」這項限制將可以得到解套。

事實上，當前建立一個良好介面機制的效果，可能並不止於建立一套新的協助中小企業機制而已，而且也提供台灣境內產業轉型的方向與機會。其背後的道理，可以從荷蘭的經驗得知。

十七世紀初的荷蘭，對外貿易的比重相對於整體經濟的規模非常高，當時荷蘭經濟發展的

主要動力是對外貿易。而且，爲了配合對外貿易的持續成長，荷蘭境內的經濟結構也隨之調整，其調整的策略方向就在於如何滿足荷蘭對外貿易的需求。其境內的配合情形，可以從幾個金融工具包括匯票、保險、股票及公債等的發明與創新都在同一時期在荷蘭出現，以及當時阿姆斯特丹是世界貿易相當重要金融清算中心得到證明。甚且，根據歷史的紀錄，荷蘭的經濟從西元1600年開始，蓬勃發展持續有160年之久。換言之，此種藉支援對外貿易擴張之策略思考以促使國內經濟轉型的模式，其實是相當適合台灣這種依賴對外貿易程度極高的國家。

在台灣，如以當前中小企業全球佈局的實際作法為例，在協助中小企業進行全球佈局的同時，由於所存在的介面機制位在台灣，在針對中小企業與相關機構進行必要的協調後，將會在台灣形成一股因全球佈局而產生的需求，這種需求可以是金融上，可以是行銷服務上，可以在設計服務方面，也可以是技術研發服務，一旦累積一股足夠的需求量，將會導引台灣既有的產業進行轉型，並裨利長期提供企業全球佈局所需。

綜而言之，面對全球化與知識經濟發展的趨勢，爲協助中小企業的全球佈局而建立一個良好的介面機制，一方面將可以發掘並整合中小企業的共同需求，突破中小企業規模的限制，提供符合經濟與產業發展所需的各項協助，另一方面一旦此種介面機制長期運行良好，藉由台灣境內持續協助台商進行全球佈局的同時，將會在台灣創造出一股滿足企業佈局所需的供給能量，而成為台灣產業結構轉型的一股強大動力。■