

專案質詢

8-8-5-0202

## 立法院議案關係文書 中華民國 104 年 10 月 14 日印發

案由：本院許委員淑華，鑒於隨著台灣出口疲弱程度加劇，許多專家學者診斷出的病徵就愈多，諸如缺乏具有全球能見度的自有品牌、研發能量不足、產業轉型不順、紅色供應鏈崛起、未搭上雲端趨勢及新 ICT 生態體系的特快車等結構性問題。縱然一般性的產業政策已難挽回頹勢，欲突破這樣的困境，政府必須以國安問題的高度、跨部會運作的思維，規劃走出僵局的戰略，才有可能讓台灣的外銷訂單不再連月黑、出口不再被箝制住咽喉，難以喘息。爰此，特向行政院提出質詢。

說明：

- 一、隨著台灣出口疲弱程度加劇，許多專家學者診斷出的病徵就愈多，諸如缺乏具有全球能見度的自有品牌、研發能量不足、產業轉型不順、紅色供應鏈崛起、未搭上雲端趨勢及新 ICT 生態體系的特快車等結構性問題；但有一個影響巨大的病灶，總未被認真看待，那就是過去十年間，台灣逐漸被全球供應鏈孤立。在缺乏上下游支援及高度競爭的環境下，廠商只能依靠削價競爭求生存，而長年的削價競爭，讓廠商利潤率處在低檔，也缺乏研發能力，只能愈來愈依靠價格競爭，形成惡性循環。
- 二、為何台灣會落至如此境地？主要是中國、東協等低成本的生產基地崛起，使台灣出口愈發偏重中間財。2000~2015 年台灣中間財占總出口比由 61% 提高到 75%，消費財則從 12% 下滑到 9%；中間財的出口重心也從「美國+東協」，轉為「中國+東協」。此一轉變，原本有利於台商藉由與其建立龐大互補關係，進行全球布局，但在中國產業價值鏈快速擴展後，台灣廠商在中間財出口上，漸失主導地位，導致台商愈是強化中間財的角色，就愈難逃被壓縮的命運。
- 三、國際知名企管顧問謝祖墀於 2010 年出版的《中國策略》（The China Strategy）一書指出，1990 年代後期，中國便將其在全球產業鏈的角色從製造，延伸到行銷及物流；21 世紀前十

## 立法院第 8 屆第 8 會期第 5 次會議議案關係文書

年，又挾著生產規模及龐大市場的絕對優勢，再納入採購及服務的角色。此時，中國廠商的議價能力大幅提升，導致輸往中國的中間財廠商開始被迫面對長期性的削價競爭，但這時期的中國與台灣貿易互補性仍高，台商縱使無法取得價格優勢，卻能因出口數量大幅增加而受惠。問題是自 2011 年起，中國科研能量的成果漸受重視，且逐步朝更上游的產品研發階段邁進，使其產業鏈展開一場新的質變。如此一來，過去台灣出口產業所依靠的技術優勢快速消失。中國技術之所以能快速發展，雖是國家大力培育所致，但其能夠突飛猛進，實則與跨國公司的助拳有關。

四、根據美商韜睿惠悅（Towers Watson）亞洲總部調查指出，全球有 50%的跨國企業願將亞洲總部設在中國及香港，只有 9%願意在包含台灣在內的其他國家落腳，顯見台灣並非跨國公司區域營運中心的首選。同時，這些跨國公司對投資台灣亦興趣缺缺，2000~2013 年跨國公司對中國的外人直接投資（FDI）占其出口比達 10%，遠高於台灣的 2%。於是，台灣既無跨國公司營運總部，也沒直接投資，在全球供應鏈中居於弱勢地位，也就不算意外。

五、相對的，當中國獲得這些跨國公司青睞後，不但強化其競爭優勢，更挾其可觀的市場規模，吸引跨國公司將其技術輸往中國。佐利（D.Jolly）等人在最新一期的《策略與商業》（strategy + business）中指出，過去十年跨國公司在中國研發中心的角色出現兩次質變，其早年在中國的研發中心著重降低生產成本的成本驅動模式，之後轉為開發中國內需的市場驅動，近期跨國公司愈來愈看重中國的研發能量，逐漸將最新的技術研發整合在中國的研發中心，進而轉往知識驅動模式。而當中國在自助與人助下，快速掌握最新的生產技術後，台灣的技術優勢怎能不拱手讓出。

六、由此可知，在中國產業價值鏈更臻完整且研發能力提升後，一方面讓中國中間財進口商的議價能力大幅提升，另一方面又弱化中國與台灣間的產業互補角色；再加上台灣未獲跨國公司投資，更進一步衝擊台灣在全球供應鏈中的地位，逐漸走到被孤立的險境，導致今日進退失據的局面。事已至此，一般性的產業政策已難挽回頹勢，欲突破這樣的困境，政府必須以國安問題的高度、跨部會運作的思維，規劃走出僵局的戰略，才有可能讓台灣的外銷訂單不再連月黑、出口不再被箝制住咽喉，難以喘息。