

全美航太協會



TAASA

Taiwanese American Aeronautics and Space Association

振興台灣傳統工業之道

吳爾融

8/10/2001

台灣的經濟衰退，失業率升高(從3.5%升至4.3%)，跟台灣的傳統工業的出走有相當程度的關係。傳統工業出走主要的著眼點是欲以低工資，(例如中國大陸約為台灣的10分之1)來提高競爭力，而不欲藉研發及革新生產方法，使品質升級，因而提昇競爭力。不錯，以低工資降低成本是一快速提昇競爭力的辦法，但因品質不提昇，市場將囿限於未開發及開發中的國家，而難打進廣大的已開發的國家之市場。低品質的產品，價位低，生產者多，市場小，競爭劇烈，加上台灣的產家，大部份是資金不多的中小企業，遇到挫折很可能就全盤皆失。

欲振興台灣的傳統工業，其方法有三：(1)生產方式現代化，(2)以高品質打開國際市場，(3)鼓勵中小企業合併。依序細述如下：

(1)生產方式現代化：

相信不少人，仍然記得，90年代末期，美國的傳統工業曾經萎靡不振。產品因多年不提昇品質，工資又高，抵擋不住價廉物美的亞洲貨，尤其是日本貨。引以為傲的汽車產業幾乎被日貨打跨。

而今時移勢轉，美國傳統工業藉用新的電腦科技，革新自設計、生產到經營的方式。品質提高，成本也不比外國貨高，不僅內銷市場佔有率強，甚至外銷到過去的競爭國家，就以汽車的鋁合金輪子為例，過去美國市場的高級貨都是歐日產品。現在美國貨不僅充斥國內市場，並銷到日本成為「Made in U.S.A.」的高檔貨。

美國的故事可以做為台灣傳統工業的借鏡。要提昇競爭力，一定要投資於研發及應用新科技所帶來的現代工具。例如電腦輔助設計，生產及產品之經營等應用軟

體。這些工具大都已引進台灣。最重要的是要培訓使用人材，且確實地應用一些工具，才能真正提昇品質與產能，進而提昇國際競爭力。

(2) 以高品質打開國際市場：

筆者曾參觀台北外貿中心的機械展。曾駐足一加工機展示booth。請教在場的老闆，主要市場在何處，競爭的情況如何，該老闆答道，大都銷往東南亞，以「價廉好用」為賣點，並訴苦生意不好做，亦指隔間booth即是其最大競爭者。

以我之見，該小廠家若能進一步發展多功能及增加自動控制之操作，則其產品不必以價廉取勝，而可以功能佳，品質高超越同行，甚而與外國產品相競爭。其市場也不必限於東南亞。而可到國外參展，以國際為市場。

我們應該知道，創造台灣經濟奇蹟的支柱，電子業，靠的是現代化的設備，加上靈活的製造程序，才開拓了國際市場，成為全球電腦產品的主要供應者。傳統工業的廠家也應效法電子業者。以現化的生產方式，提高品質，創新產品而拓展國際市場。

(3) 鼓勵中小企業合併

台灣的工業，除了「綠色矽島」的代表者，電子與資訊及先進的石化工業外，其他的機械工業及消費性產品工業，規模不大，可以概括於所謂傳統工業。例如自行車及汽車零件等產業。這些工業的規模，大都屬於中小企業。中小企業的優點是容易創立，自主性強。但缺點是資源不足，缺乏研發能力。

這些中小企業若欲提昇競爭力，應朝向企業合併，建立大型企業方向走。政府應鼓勵及促進企業合併。政府可以訂定融資法案，對合併的企業，以其資金比例給予低利率的貸款，以供研發及革新生產方式之用，例如法案可以合併企業的資金額訂定貸款之上限及利率，並可指定貸款之用途。政府亦可以行政命令成立專業機構扮演企業合併媒人，鼓勵中小企業老闆，少當老闆，多當股東。有了大型企業才能在國際上與人競爭，並發行股票及收國際資金。

上述三個方法不是僅有的振興台灣傳統工業的方法。但相信此三法應是可優先考慮及有效的方法。

作者為前台美航太協會會長

