

我心目中的「根留台灣」 「資本市場留在台灣是真正的根留台灣」

徐小波為理律法律事務所執行合夥人 / 田習如整理

近來媒體、輿論密集談到「企業出走」、「戒急用忍」及「根留台灣」這些大題目，陳水扁總統也提出台灣要跟全球經濟接軌的思考。面對全球經濟的激烈競爭，台灣必須要有一套全面性、一貫性而且理性的經濟政策，而支撐這個政策的一些重要觀念，比方說「台灣經濟利益」、「根留台灣」究竟是什麼，大家沒有定義清楚之前就算有許多爭論，這是很奇特的。我認為現在應該是釐清定義的時刻了，因為只要一念之差，往往就會形成兩套截然不同的政策。

台商資金出去海外投資，許多媒體都形容為「出走」，政府的態度也很憂慮，但從全球佈局的角度來看，就不是出走了，而是台灣經歷力的延伸，擴展到全球，包括大陸。政府對於資金流動應該要有新的思考，不要以為資金一出去就不見了，資金出去是在整合台灣產業發展所需要的資源。

增強台灣經濟力的政策目標，應該是讓台灣企業在全球厚植實力，幫助台灣產業在國外發展；如果一念之差，認為什麼都要留在台灣，出去就是出走，那台灣的格局只會越來越小。

我們也可以從一個角度思考，如果台商掌握很多財富，為什麼不能擺在全球許多銀行？台灣產業也可以有他們的外匯存底，這都是台灣實力的表現。

去年中共海關統計他們對美國的出超是二二五億美金，美國的數字則是六百多億，其中約有四百億的差距。而台灣對大陸的出超是一八〇億左右，大陸對香港的出超則約四百億。將這些數字連結起來可以出現一個圖像，就是台灣將零組件出口到大陸，在大陸台商的工廠裡製造，再將成品經由香港運到美國。如果美國與中共數字的那四百億差額裡面有很多是台商所貢獻，表示台商在國外擁有很多資金，很多利潤沒有匯回台灣。

台商的錢為什麼不回台灣？如果台灣的資本市場很發達，上市上櫃機制也很進步，企業可以籌資、也可以賺資本利得，那麼不但可以吸引資金回來，甚至可以吸引國外公司來台灣上市籌資，台灣就成為企業投資的籌資中心，而不是讓台商跑到 NASDAQ 上市，使得投資者要投資台商在國外上市的公司，還要匯款到國外交易。

但政府在這方面並沒有配套措施，政策不明，因此我們的金融系統並沒有融資給要去海外投資的台商，這個生意都被外商銀行拿去了。我們的銀行現在都苦哈哈的，為什麼不給他們一個新的領域賺錢？甚至還有人認為融資到海外台灣就會少一塊肉，但融資是會還錢的，還有利息的收入，本來就是銀行的正常業務。

有些人希望所有的資金、財富、就業機會都留在台灣，把這個定義為「根留台灣」的話，那台灣會變成怎樣的一個國家？從全世界的經濟來看，像荷蘭這樣

一個小國家，有飛利浦這樣佈局全球的企業，為什麼我們不能鼓勵台灣的產業這樣做？資金流動是自由化趨勢下的必然現象，所以不必擔心資金外流，台灣如果有好的計劃、好的投資環境，資金就會回來。就怕台灣自己不掌握很多好機會。

我們可以先從反面為「根留台灣」下定義——什麼叫根不留台灣？如果都不在台灣籌組企業，不在台灣上市上櫃，那就絕對不是根留台灣。現在別的國家都在爭取外國公司來上市，都在搞創業，我們為什麼不這麼做。現在是我們自己政策把自己搞出局，像公司法若不趕快修改（包括承認控股公司的概念……等），知識經濟下的新創事業都到國外去設立了。國外資金籌集容易，公司一兩天就可以組成，不像我們還要等上兩三個月才核發執照。這方面我們很落後。

具體的說，哪些項目應該要「根留台灣」？首先，台灣需要非常好的投資環境，作為企業的營運中心，在台灣籌組公司。其次，把資本市場弄好，讓台灣成為供應企業資金的來源。這包括讓國外想到大陸投資的公司先到台灣來，跟台灣企業結合、在台灣上市，得到在大陸投資的資金。我認為資本市場留在台灣是最重要的。第三是腦力要留在台灣，做種種規劃，所以教育體系很重要。再延伸下去的概念很多，比方研發也要留在台灣，像台中有些鞋業將工廠設在亞洲各地，但研發中心在台中。

如果有一天，歐洲、美國、日本的公司要到大陸投資，都先來跟台灣企業、台灣資源結合，這對台灣就是一種保障，也是當年亞太營運中心的主要概念。現在我們沒有看到政府有公開推出計劃鼓勵外商跟台商結合，以各種策略聯盟方式進軍東南亞，包括大陸，因為一念之差，政策還無法擺出，如果認定台灣的經濟利益在於台灣企業的全球發展，那這套政策就要拿出來。

台灣的經濟現在發生了一些狀況，先看股市，只能說算民進黨倒楣吧！因為目前的股市問題是受全球性的因素影響，但很多台灣股民不看全球趨勢，所以都怪到新政府身上。其次，新政府的確有幾個敗筆，像政策搖擺不定，前述的台灣經濟利益，政府連定義都還沒有下，雖然可以看出來阿扁總統已經接受這樣的觀念，但是還沒有變成具體的政策。目前中央銀行、財政部的一些政策都應該被檢驗是否太保守。

我曾經在國外演講的時候問一個日本學生，如果他要新創公司，會選矽谷還是日本？他毫不猶豫說要在矽谷，因為在日本新創事業籌不到資金，銀行的錢都借給大企業，投資的限制比台灣還多。因此，相較於亞洲其他國家，台灣的條件算是不錯了，現在不應該再有任何限制，而是要將有利條件發揚光大。

台商從幾十年前提著 OO 七皮箱到全球打天下以來，練就了幾項優於其他國家商人的「特異功能」，例如全球市場網路連線、全球接單的能力；籌資能力；整合位於不同文化背景之各作業地點、訓練不同國家工人的能力；由成本低廉處取得最適原料、零組件（global sourcing）的能力；準時交貨的能力；與買主保持良好互動；掌握市場動態的能力……等。現在政府需要營造一個高生產力、基本設施健全、市場開放的大環境，來配合台商發揮這些「特異功能」，以使台商成為產業發展所需要的、分布於全球的各種資源的整合者。這正是台灣的生存知

道。然而，從就政府到新政府，政府有沒有花足夠精神去培養台商的這些能力？甚至政府是在牽制台商？

全球國家中，美國的動力最大；在亞洲則是台灣的動力最大。很少小國有像台灣這樣的充滿活力，日本沒有，香港沒有，新加坡沒有，而台灣十年前的一百大企業和十年後的一百大，就有很大的不同，表示不斷有新創事業繼續投入並壯大。台灣的實力在民間，台灣的這些籌碼就是我們的經濟利益，政府對此必須要有認定。我認為以台灣的潛力而言，未來還是機會無窮。