



## 不是面積小，是格局小

于晶顧問公司董事長暨執行長

徐世波

### 從

歷史的視野來思考，我們希望台灣未來的發展被如何定位？這將取決於台灣如何面對全球化衝擊下所出現的一些必然趨勢，以及能否從衝擊之中找到相應的機會，發揮台灣的優勢及潛力。目前台灣已經錯失了許多機會，例如大中華區資本市場這一塊已被香港搶得先機，但起自大中華、擴及亞洲乃至全球市場，仍有許多大好商機。

經濟全球化的結果，有四大必然發生的趨勢，我在十餘年前即曾提出，而十餘年來的發展可說更加肯定了這四個趨勢。首先，大中華區經濟的持續成長是第一個必然趨勢，且GDP增加速度會非常快。在此趨勢下，雖然會有一些setback，例如東亞金融危機，減緩了一段時期的成長，但並不足以推翻必然的趨勢，除非這個區域在政治上犯了很大的錯誤，例如發生戰爭、暴動……。

第二，經濟的發展不會仰賴公部門，而是仰賴民間的力量。新加坡目前的走向似有違反此一必然趨勢，例如拓展積極的淡馬錫投資公司就是在政府轄下，新加坡並沒有把民間的活力帶出來。

第三，自由化、民主化。即使民主化有缺點，例如可能選出一個不理想的人，但不至於出現獨裁者，

不會扭轉趨勢。人民的生活水準提高之後，許多事情

不是由國家代為決定，而是由人民自己做主。換句話說，因為經濟發展使得選擇變多，生活的興趣嗜好變得多元化，這就需要一個自由自主的環境。因此，由政府來主導思想的情況會慢慢消失，例如教育會有更多的民間參與，人才培育機制的多元化也會展現更多活力及商機，但目前台灣教育制度缺乏產業化的思維，因應全球化發展的相關教育政策還相當落後。

第四，資本市場、金融市場必然會在亞洲大大發展，因為經濟活動必然要依賴靈活的資本市場來支持。台灣在這個領域就國際化及創意的程度而言已經相當落後，希望不要淪落到被淘汰出局。

至於經濟全球化的發展到現在所產生的衝擊和機會，至少有兩大項值得一提的趨勢，一是委外採購和供應鏈的經營管理（outsourcing/supply chain management）。世界經濟的發展已經形成一個現象，亦即來自銷售通路、品牌、新產品開發的利潤最高，次為運籌管理（logistics），利潤最低是製造。這已是經濟學上的基礎知識，但世界貿易體系，或者國家的經濟指標，卻還未將此概念反映在貿易及經濟政策上。

在outsourcing/supply chain 變化的衝擊之下，台灣

從未來歷史學家的角度來看台灣在亞洲發展史上的定位，台灣過去有很好的發展經驗，如今則面對很好的機會，未來會寫下怎樣的歷史？真希望為政者能夠拿出具有世界觀的格局。

許多原有的優勢漸漸流失，例如電腦軟體，現在大陸正急起直追，但還是比不上印度。這個衝擊也凸顯出一些新的機會，由於西歐還無法在 outsourcing/supply chain 中得心應手，中南美洲還不具备條件，東南亞和大陸目前也還在最末端，因此台灣有很好的機會發揮，應該就各行各業抓住自己在全球供應鏈中的有利位置，特別以運籌管理作為起點，進而晉升到掌握通路、品牌及創新產品的開發。

第一個衝擊是全球消費市場及相關服務業的興起。許多地區經濟的快速成長，帶來消費市場基數的成長，這也是台灣產業應把握的機會。

面對前述的趨勢及機會，以台灣過去發展所累積的經驗、實力，可以分享給鄰近的後起之秀，並為自己找到新的大商機。我從來不認為台灣的面積小是一個不利因素，它甚至是優勢。香港一個彈丸之地卻可以發展成亞洲金融服務中心，台灣為何連國際板都推不出來？台灣農業這麼發達，為何政府成立的「國家農業研究院」不能叫做「亞洲農業研究院」，以成為全亞洲的農業科技中心為目標？台灣的醫療技術很強，有主客觀條件成為亞洲的健康服務業中心，但目前醫院仍不能以公司組織設立，無法產業化、上市上櫃，到資本市場籌資。這些例子顯示出台灣「小」的障礙，不在面積或天然資源，而在性格局。

許多值得台灣未來開發的好構想，為何做不出來？台灣的格局這幾年為何顯得愈做愈小？是台灣人爭氣不努力？還是政府不爭氣，以政策及法令限制而不給人民充分揮灑的空間？我多麼希望看到台灣能在合理的短期內，推出幾個新興產業，在大中華圈打出名號，進而推展到亞洲、全球，例如農業、醫療、

教育、金融服務業……。

大中華區各經濟體都有必須面臨的困境 (dilemma)，例如大陸有許多制度尚未建構完善，面臨地區發展不均、貧富不均，以及農業問題；香港表面上看來不錯，抓到台灣錯失的台商上市這塊大市場，但上海趕上來的話，香港的優勢還能維持多久？至於台灣的問題是，如果在政府的政策下會被徹底邊緣化，但可肯定的是台商拒絕被邊緣化。如今，政府的政策法令與台商已締造出的產業格局之間，已經產生巨大的落差。不必談兩岸，就以台商在東南亞的營運為例，能夠得到台灣金融業充分的服務與支持嗎？

在全球化的必然趨勢之下，台灣要採取什麼格局？面對大陸的必然發展及轉變，我們要不要變成催化劑，並從中獲得新的商機？過去台商已經提供經驗，幫助大陸發展成為世界工廠，從而也獲得持續發展的機會；下一個階段，對岸政府已經開始推動服務業，台灣在這方面發展領先，要不要提供經驗，並爭取大陸的市場？例如高附加價值資訊服務業、醫療照顧產業，台灣的客觀條件好，很有機會領導大陸的發展，為自己帶來商機，但目前政策的配合卻無大格局的規畫，仍要各產業的台商排除高難自行規畫，而產生了台灣有大格局企業、小格局政策的特殊現象。

政策法令的限制使台灣產業難以進入大陸市場搶占新商機，也難以成為跨國企業投資大陸的跳板。歷史是長久的，但往往一個政策就決定了未來，從未來歷史學家的角度來看台灣在亞洲發展史上的定位，台灣過去有很好的發展經驗，如今則面對很好的機會，未來會寫下怎樣的歷史？真希望為政者能夠拿出具有世界觀的格局。