



# 尋找台灣的制高點

關愛台灣需要更積極的作為，台灣每放過一個躍進的機會，一不小心就被世界拋在遠遠的後面。

沒

有人料到，二〇〇八年歲末，出現全球經濟和金融的大變局；台灣內部也因兩岸關係的進展而出現不同立場的爭議，這一內一外的大變化，帶來紛擾不安的氣氛，這個大變局將把台灣帶往何方？

這波的經濟危機，金融服務業成為眾矢之的。由於衍生性金融商品過度氾濫帶來的金融泡沫化，使得過往叱吒風雲的投資銀行部門，在這一波次級房貸為首的泡沫崩壞之後倒地不起。我的好友、麻省理工學院的梭羅教授 (Lester Thurow) 就認為，投資銀行恐已走到窮途末路。影響所及，整個金融服務業的前景也顯得岌岌可危；然而，我們應該藉此機會釐清金融服務的兩種不同內涵，並走出經濟危機的陰影。

金融業務至少包含兩大部分：Meeting the need (滿足需要)，以及 Creating the demand by playing with other people's money (運用他人的資金來創造需求)。

Meeting the need (滿足需要) 指的是社會原本即需要的金融功能，是維持日常經濟活動所需的資金需求，如購買不動產而帶來的房屋借貸、增添動產衍生的生產設備的租賃、公司營運的長短期資金需求。這些傳統的金融需求，即為金融服務業原本的工作。

然而，這樣的業務利潤較為微薄，於是投資銀行就創造出新的金融商品，如近日經由複雜財務工程設計出來的各種衍生性金融商品，就是「創造需求」。這種金融商品運用他人的資金、利用人性的貪婪，連投資人也難以了解！

過往幾年，「創造需求」方面的業務獲利驚人，讓金融業（尤其是投資銀行部門）忽然集三千寵愛於一身，成為眾人所欽羨、眼紅的行業。然而，這樣的獲利並不腳踏實地，因為他們所販賣的商品是憑空創造出來的，而所謂的「需求」，也不是社會原本的需要。最近金融泡沫破滅，就是金融需求被過度創造之後的不幸結果。

金融風暴雖導致社會大眾對金融服務業有極為不良的觀感，但我們必須了解，金融服務業對於整體經濟發展來說，仍是非常重要的及不可忽略的產業，因為其功能在於「meeting the need」。金融業傳統的放貸、租賃業務，仍然是維持社會及經濟穩定正常運作所需，不能因為金融風暴而縮手，反而更要全力以赴，以重振經濟活力。

由此來看台灣，就「meeting the need」的金融服務而言，台灣的金融服務業仍需要繼續朝向國際化發展以掌握商機，以免金融業因過去過度管制而削弱競爭力。

近來，許多人因對經濟前景的焦慮，而陷入多重矛盾。一方面，希望台灣運用大陸市場的優勢，盡快由全球不景氣中脫困，進而在全球經濟中站穩制高點；但另一方面，兩岸協商才重啟，部分人士即產生極大的不安與疑慮。我們應該自問台灣共識是什麼？別的國家如何看待全球機會？我們呢？

台灣要提升產業競爭力，不可能只靠政府部門的努力就能達成，必然要倚賴民間企業的力量。並透過民間企業的成長，來帶動整體經濟的發展，為台灣產業找尋經濟全球化時代下的管制高點。全球經濟學家，普遍認為最大的機會就在新興市場，也包括中國大陸市場。

過去，中國大陸政府對於民間企業的限制過多，不願意放手讓民間企業自由發展，造就了台商的機會。事實上，台商可說是目前大陸市場最大的私人部門（Private sector），台商在大陸累積了多年的實力，應該利用大陸市場的機會，積極進軍、追求成長。

台灣如何運用優勢掌握新興市場的機會？以農業來舉例，在全球糧食短缺及食

物安全疑慮的趨勢下，新興市場的農業正是台灣發揮制高點的絕佳機會。

中國大陸農業長期倚賴政府的政策領導、協助，生產技術與商業行銷模式均有待提升，此外，中國農業的問題並不只是其商業經營能力不足，更大的問題在於大陸農業根本尚未全面產業化。曾遇到來自河南農民家庭，而在蘇州打工的年輕人告訴我，他們家中種植的農產品只有自己食用或與鄰居以物易物，並無管道拿到市場販售，導致家中沒有現金可以購買種子、肥料及務農工具，只好靠年輕人外出打工賺錢。詢問為何不拿自家生產的農產品出去販售？答案卻是：不知道要賣給誰？不知道誰要買？

**就「Meeting the need」的  
金融服務而言，台灣的金  
服務業仍需繼續朝向國際化  
發展以掌握商機，以免金融  
業因過去過度管制而削弱  
競爭力。**

台灣的民間中小企業多半是從一無所有，憑自己的力量創業萌芽、茁壯的，在成長的過程中遇到問題，多半是靠自己的力量解決，甚少倚靠政府的協助。這些在激烈市場競爭下存活的民間企業，有著遠比中國大陸更優越的生產技術、經營能力與靈活的商業模式。而台灣企業扎實的生產技術與行銷經驗，正是台商前進大陸最重要的利基。

過去政府為了保障台灣農業，禁止農

業科技輸出國外，這樣的作法，到頭來只是閒置台灣農業的產業效益，白白荒廢了一個可能形成的黃金產業，應用更寬廣的格局來定位台灣農業的未來前景。為了釋放台灣農業的潛能，政府必須要開放、甚至是帶領台灣農業跨向新興市場，這樣台灣農業才有可長可久的未來。

**新興市場遍地是黃金，但往往欠缺有效的商業模式，這就是台商、也是台灣的機會。**若能好好把握這個難得機會，台灣農業、醫療業、生活創意等各種服務業，就能在世界產業版圖上爭得一席之地。如此不但能提升台灣經濟競爭力，也能提升台灣整體的國際能見度，這不正是台灣經濟發展策略的制高點！

關愛台灣需要更積極的作為，二千多萬人的未來不能綁架在少數人手中；台灣每放過一個躍進的機會，一不小心就被世界拋在遠遠的後面。

（吳偉立整理）

**更正啟事：**

財訊月刊三二〇期（〇八年十一月號）第一一頁「下一個破產國家在哪？」一文，附表有關新興國家外債占GDP比重，其中韓國的〇七年外債占GDP比重誤植為一八.二%，正確數據應為三九.四%，特此更正並向讀者致歉。

財訊月刊