

台灣只能走向國際不能倒退走

這幾年，台灣社會關心的議題，始終缺乏對台灣在亞洲地區或世界經濟舞台扮演角色的深入思考，這點我其實滿憂心的。展望台灣未來的發展，一個我們必須先確認的議題是，台商的利基，是不是等同台灣的利基？

現階段台商還是以生產為主，經營環境相當困難，尤其國際化的過程更是辛苦，但是，在台商努力拓展事業版圖的過程中，政府究竟有沒有在財經政策或相關配套措施上提供協助？外界抱持相當大的疑問。

事實上，有關台商回台上市、積極發展台灣資本市場等等政策，我已經提出多年，但是政府好像反應緩慢，當政府對台商的需求無積極回應時，結果便是越來越多台商轉往海外設立控股公司，並選擇適當的資本市場在海外上市。這就好像水流遇到阻礙，發現這邊走不通，那邊也走不通，自然流到其他地方。

有人會問，協助台商融資會不會反而加速他們的出走？問題是，台商如果不走出去，能夠生存嗎？從歷史的演變、移民的經驗，不外乎為尋找經濟或生存的機會，既然台商向外發展是必然的趨勢，我們便應該順著趨勢走，同時在這當中試圖抓住一些東西，例如台商在台成立控股公司並以控股公司在台上市等等，也因此，政府更需要塑造有利的客觀環境及條件，以資本市場的運作吸引台商根留台灣。

現階段來看，政府政策與台商需求已經完全脫節，這究竟是因為認知的差距？理念的落差？還是根本無理可喻？如果因為政治理念問題，使得政府財經政策和現實需求及趨勢出現嚴重落差，在這過程中會不會逐漸把台灣做小了？的確令人憂慮。

國際化則是另一個重要的課題。過去我們不斷希望外商到台灣投資，但是，我們如何讓國際廠商認為台灣在他們的商業投資中，還有一些吸引力，還有一些附加價值？譬如說，近年來台灣的創投業走到十字路口，許多人抱怨有錢也找不到好案子投資，因此前陣子我到 MIT 去，特地探詢了國外新創公司對接受台灣創投資金的意願及看法，結果他們反問了我一句話：「如果要說服他們接受台灣的創

投資金，可以帶來多少附加價值？」當時，我被這樣的問題給問倒了。

台灣究竟能提供外來投資者什麼樣的附加價值？回答這個問題，我們必須從國際市場的觀點來分析。假定資金不是問題，有人或許會提到說，當前很多台商在大陸投資，建立了不少商業通路。歐美日等國際廠商的產品如果想進入大陸市場，可以透過台灣當跳板，問題是，政府的政策能不能接受這樣的模式呢？也有人可能會提說，外國公司透過台灣，可以更了解亞洲人的口味，問題是，這些外國公司只要雇用亞洲人士就可以，並不需要台灣產業加入投資……。除了這些，我們還能想到台灣有什麼樣其他的附加價值？

不容否認的，台灣要朝國際化發展，必須強調自己在區域中的地位，我一直認為，台中美商業機會的金三角，其模式就是國際廠商發訂單給台商，台商接單後，依據其競爭力的考量選擇在大陸或其他地方生產製造，而這些外國企業則可以透過台商進入亞洲市場。可惜的是，包括民間企業及政府官員，都不敢大力倡議這樣的想法。

日前我參加中美經濟會議，並主持其中兩場會議，我原先希望透過 case study，讓美國人實際體會該模式的可行性，不過，幾個國內大企業沒有人願意公開講，他們私底下告訴我，因為他們不清楚政府的政策為何，怕說了會被扣上賣台的帽子，甚至發生公司被追查等等後遺症；至於政府官員也一樣，因為「不知上意」，也不敢公然的把台灣的利基 金三角的招商策略搬到台面上讓大家知道，大家都只做不講。

談到這裡，還是牽涉到一個理念的問題，台灣到底要不要國際化？國際化代表的意義太多了，去整合別人的資源必須要國際化；想要別人的市場，也必須國際化；存有雄心壯志想去併購國外的企業，也要國際化……，這不是空講理論，必須付諸行動。

例如，傳統經濟學家的分析方法，並非以台商在國際間的企業總力量來分析，而是狹窄地以台灣的經濟為指標來衡量，但我們如果嘗試把台灣企業在國際間的總資產、規模通通加起來，用國際化的角度看台灣企業的力量，其實很不得了，兩種不同衡量方法，一者讓人意氣風發，一者讓人垂頭喪氣，我們不應該被傳統的指標 框框困住，而可以嘗試用台灣企業散佈全球的總力量來看問題。

另外，政府及政治人物觀念能否調整，亦是重要的問題。我們必須體認到的現實是，台灣地方小、資源少、人口也不多，雖然世界上和我們差不多條件的國家也不少，但台灣情況特殊，隨時面臨外來威脅可能吞掉我們，因此台灣只能往前走，不能倒退走，否則難保不會像菲律賓一樣。

一九六五年菲律賓是亞洲最富有的國家，如今菲國的大學畢業生卻淪落到全世界去幫傭，我們難保這種事情不會再發生。如果官員觀念不變，充分運用金三角策略積極向國外招商，長期來看，說難聽一點，是死路一條，說好聽一點，台灣將繼續被邊緣化。