

確立角色定位 掌握區域優勢

文 / 施振榮口述 / 張令慧整理

這一次的論壇，對個人可以說是一個非常好的學習機會，因為從吳敬璉教授、劉遵義教授與宦國蒼先生等人，分別就全球經濟產業的發展趨勢、大陸經濟的發展與挑戰，以及兩岸未來的產業合作等議題演講中，可以就本身的產業領域，重新思考應有的角色與定位。無論是贊成或反對，都可以從別人看法中，增加本身的視野，進而懂得順勢而為。

參與論壇增進視野 順勢而為

面對全球快速與多變的經濟大環境，尤其是各國正面臨通貨膨脹的嚴苛挑戰時，個別企業就外界的客觀環境，所能掌握與影響的能力，實在十分有限，企業在瞭解全球經濟問題的同時，不需要過度受到這些問題干擾，反而要先確定本身的角色定位，審度自己所掌握的資源，透過與其它企業合作，來提升本身競爭力，並堅定、穩健做下去。

個人認為，心態的調整是第一要務。因為，在現階段全球產業的發展，單一企業什麼都做的結果，就是什麼事都做不好，因此在合作的過程，企業最終將成為整合或被整合者。如果是成為被整合者，就要瞭解本身有哪些優勢；如成為整合者，就必須具備主導整合，進而建立更大資源的能力。

建立「與敵人共舞」心態

企業間的合作，無非就是要從合作

中，來壯大自己的實力，所以，即使台灣的企業是擔任整合者的角色，也要能接受被自己整合的企業，總有一天會有茁壯的一日。實在不需擔心合作對象，有一天可能成為自己的對手，「與敵人共舞」，將是台灣企業在尋求兩岸產業合作時，要先建立的基本心態。

總之，無論外在客觀的環境如何快速變革，企業只要能建立核心能力，不斷提高本身的競爭力，就有能力面對變動的時代。至於台灣有哪些核心能力？可以從製造業及服務面兩個方向來看。

台灣企業可扮演區域整合角色

就製造業來說，台灣工業化及製造管理的能力，已經具有世界級水準，可以先從整合亞洲的資源，提供市場無論是企業對企業(B2B)，或企業對消費者

(B2C)的需求做起。尤其中國已經是世界的工廠，台灣製造業可以居間整合中國，甚至扮演亞洲區域資源整合者的重要角色，下一步就可以邁向挑戰更多的品牌整合者之路。

就服務業的整合者角色，由於台灣在華人的社會中，民主化的經驗最早，更是具有多元文化，以及擁有都市與鄉村型態的社會，因此，服務業的發展與模式，台灣在亞洲地區是可以有所領先的。譬如：美國的7-11被引進日本，在日本的社會建立某種產業模式，再從日本導入台灣，建立另一種模式後，台灣的7-11的模式，極有可能是進入中國市場最有效的方法。基本上，無論是7-11或醫療服務等服務業，台灣都可以就所建立的know how，透過科技化與國際化，帶向國際市場。



◆台灣企業可扮演區域整合角色，以亞洲區域資源整合者為發展目標。