

兩岸中小企業

新合作模式之探討

文 / 林慧瑛

前言

ECFA兩岸經濟合作委員會（以下簡稱經合會）第七次例會於2015年1月29日在台北順利舉辦完成，充分展現兩岸經貿交流的成果。

在本次經合會的例會中，除盤點六個工作小組的進展及未來規劃外，最具意義的莫過於宣布成立〈中小企業合作工作小組〉（以下簡稱「中小企業小組」），這也是經合會從2011年1月成立以來，首次增設的工作小組，代表著兩岸重視中小企業的合作，也希望藉由此一平台，強化兩岸中小企業的合作與發展，進而使ECFA的各項利益，能夠有效落實於中小企業和基層民衆，使其有感。

不過，「中小企業小組」如何設定重要議題，打造交流合作模式與機制，使兩岸合作利益可以擴散及於兩岸中小企業及一般民衆，將是小組有效發揮功能的關鍵。

近年來成立的「兩岸企業家峰會」是以兩岸企業家為主體，具長效性、常態性的民間交流平台。未來，「中小企業小組」如何結合民間交流平台，讓兩岸中小企業走向深化且優質的合作模式，應是產業拭目且期待的重點。有鑑於此，本文將探討兩岸中小企業可能的合作模式與機制。

中小企業合作小組成立的必要性

兩岸自2008年以來，經濟合作持續加溫，同年

7月台灣開放大陸團體觀光客來台，2011年6月更開放大陸旅客來台自由行。在產業合作上，推動搭橋專案，建立兩岸產業合作、交流平台，此外，推動兩岸產業標準合作、兩岸產業合作小組、進行試點合作等。不管在經濟、產業，乃至民間的交流上均有大幅度的進展，尤其在2010年6月29日簽署的兩岸經濟合作架構協議（Economic Cooperation Framework Agreement；ECFA），更是兩岸經濟合作上的一個重要里程碑。

不過，2014年3月18日爆發的太陽花學運，致ECFA服貿協議審查受阻，以及同年11月底台灣的縣市長、縣市議員、鄉鎮民代表等的九合一選舉，執政的國民黨遭受大幅挫敗後，兩岸的經濟合作也進入深水期。展望未來如何透過投資、貿易乃至文化，甚至三中一青（中小企業、中南部、中低收入及青年族群）的交流、合作，由相知、相惜到更進一步融合，跨越深水期，將左右兩岸合作的未來發展。而投資台灣、加強兩岸經濟交流，更將扮演兩岸合作的重要推手。

經合會成立「中小企業小組」的好處包括：第一，設定議題，解決雙方中小企業的貿易、投資障礙，提升彼此競爭力。第二，促成雙向投資，為經濟注入活水，營造有利中小企業茁長的环境。第三，落實ECFA的經濟效益，使中小企業有感。第四，兩岸中小企業、大陸台商相互支援，在市場、技術上形成互補，進而提升國際競爭力。

兩岸中小企業可能合作模式及機制

隨著兩岸合作日益活絡，輔以經合會「中小企業小組」政策導引，未來兩岸中小企業的合作模式及機制設計走向建議如下：

一、合作模式

(一) 塑造公平合理的市場競爭規則

藉由經合會「中小企業小組」的平台，發掘兩岸中小企業在合作交流下所面臨的課題，如智財權的保障、通關效率的提升、投資保障、食品安全、排除惡性競爭、惡意挖角人才等，主動積極為中小企業協商、解決問題，並從中發展出一套合理、透明、公平的競爭規則，促成兩岸中小企業的進一步合作。以電子商務為例，如「中小企業小組」可以有效突破台灣廠商在大陸的網路屏障，使中小企業得以跨境行銷3C產品、文創產品及服務、農產品，將可使利益擴及中小企業，使它們感受到兩岸貿易的好處。

(二) 排除進入雙方市場的障礙，加速雙向投資

台灣吸引外人投資的金額低於全球外人投資的平均值，同樣地，大陸投資台灣的金額也遠低於其對全球的平均投資。透過「中小企業小組」的協商，排除障礙，找出幾個具有亮點的投資個案，並帶動就業機會及薪水提升，民衆自然有感。以觀光業為例，2014年大陸來台觀光客已逼近四百萬人，但台灣相關的觀光基礎建設嚴

重不足，如景點、交通設施的投資等。其次，港資、中資一條龍的經營模式也引發了購物糾紛，並使利益落在部分人手中，無法讓更多的台灣民衆分享。未來如果能在台灣的北中南東設立MIT名品城，並列為大陸觀光客來台購物必要一站，結合大陸、本地投資，一方面推銷MIT名品，另一方面可擺脫觀光一條龍的限制，讓觀光效益擴及中小企業，將對兩岸交流帶來正面的意義。

(三) 聚焦合作的目標產業，以及打造可能的標竿合作模式

針對和中小企業利益相關的產業如電子商務、連鎖加盟、文化創意、工具機、金屬加工、工業設計等，促成雙方企業共同研發、共同投資，或參與股權等，如獲致成功，將可塑造標竿案例，產生擴散示範及外溢效果，使台灣人民有感，引起更大的迴響。

(四) 園區之間的合作

兩岸目前皆在推動中小企業、年輕人的創業，對就業機會、年輕人薪水的提升有重大的鼓舞作用，因此，促成兩岸育成中心（大陸稱為孵化器）的合作、交流，了解新產品、新商業模式，對中小企業、年輕族群的創業，將有重大的影響。其次，日本「酷日本」（Cool Japan）的作法是篩選有潛力的中小企業

隨著兩岸中小企業之交流互動日益頻繁，未來合作發展的空間與重要性亦隨之大增。圖為台灣中小企業代表赴大陸湖北交流參訪資料照片。



◎中華民國全國中小企業總會

前往海外成立園區，並由政府爭取到較低廉的租金及行政的便利，降低中小企業海外投資的障礙與形成群聚效果，可以參酌借鏡。

(五) 透過民間平台，協助雙方中小企業的定期交流與合作

透過民間平台，進行中小企業交流及合作，針對中小企業關心的議題討論、交流，做成決議，並由雙方管考、追蹤、突破，中小企業自然有感。例如觀光一條龍的突破、仿冒的查緝、中小企業融資平台、兩岸商品快速通關平台的籌設等，中小企業議題一旦有成效出來，業主及民衆會有正面的感受。

此外，在APEC架構下兩岸中小企業在若干議題如社會企業、電子商務等議題上的合作，均有利於中小企業的升級與轉型。近年來成立的「兩岸企業家峰會」以推動兩岸企業合作及進行兩岸經貿策略對話為宗旨，也是兩岸企業共同面對全球經濟新局，建立更緊密聯繫與合作的一項重要嘗試。

(六) 兩岸政府協助雙方年輕人搭上中小企業國際化列車，使中小企業取得人才、年輕人提升國際視野

中小企業國際化最缺乏人才，而根據若干雜誌的調查，台灣的年輕人也有一至二成左右願意赴大陸就業，但缺乏門路，此時，如果勞動部、經濟部、教育部可以和中小企業合作，在台灣客製化訓練人才，畢業後送至海外擔任儲備幹部，則台灣的企業、海外投資有人才可以運用，年輕人也可以搭上國際化列車，提升國際視野。

(七) 目標市場律師、會計師、勞工專家等之定期互訪，對中小企業海外投資釋疑

「中小企業小組」可以努力的另一個方向是針對雙方廠商有意願開發的目標市場，定期由政府邀請相關目標市場的律師、會計師、勞工專家訪問，並召集有意海外投資的中小企業廠商參加，使其更精確了解目標市場的動態、優劣勢，有利於雙向投資。

(八) 協助籌設融資平台，突破資金斷鏈的困境

不論是大陸的中小企業或台商，乃至台灣的中小企業，在金融風暴後均有融資的困難，藉由政府協助融資平台的籌設，可以解決雙方資金的短缺問題，一

方面可以避免中小企業因融資困頓而倒閉，衍生的外部效應。另一方面，有助於大陸台商的升級轉型，並為台灣中小企業前往大陸投資搭起合作平台，以利深耕大陸市場。

二、合作機制

產業交流須有進一步的合作機制，在思維上，在商言商，合作、交流必須互惠、互利、雙贏，才有永續發展的空間。在政府方面，雙方政府公權力的施展，可以表現在認證效率、技術標準、智慧財產權的保護，以及快速通關之上。同時，可以透過民間平台，協助雙方中小企業的定期交流與合作，包括中小企業業主、年輕人的互訪，由相知而相惜，進一步合作才有可能。在民間方面，透過參與股權、共同研發、購合併及創投、產業私募基金的運作，並樹立合作成功的標竿案例或模式，進而形成正向的宣導效果。

結語

產業交流、經濟合作的效益除了由大企業享受外，也應逐漸擴散及於中小企業、年輕族群。因此，此時成立「中小企業小組」，構築公平合理競爭環境、障礙的突破、促成雙向投資、合作標竿案例及擴散效應，以及中小企業的定期交流、論壇的籌劃等方式，並使兩岸交流、合作的效益擴及中小企業、年輕族群，使其有感，兩岸經濟合作將可邁入另一個嶄新的境界。

當然，論壇、交流、合作，必須互惠、互利，同時有平台、參股、基金等機制的設立，才能真正落實，這些目標仍須仰賴雙方政府公權力的適度介入及民間廠商企圖心的展現，才有利於兌現。

綜言之，兩岸經濟交流若能透過「中小企業小組」的有效運作，結合民間的推動力量，使中小企業、年輕族群可以分享兩岸交流的利益，將可以爭取更多國人的支持，進而鞏固兩岸經濟、產業合作的基石。🌟

（本文作者為中華民國全國中小企業總會理事長）

（本文不代表本會立場）