

第四章 結論與建議

中小企業的靈活彈性及其與中大型企業所建構的生產體系，是台灣產業的競爭力所在；中小企業所創造的就業人口更是產業平衡發展、社會穩定的中型力量。不過，近幾年來，中小企業在規模的限制下，在人才、資金、資訊的取得上淪於較不利的地位，尤其在全球金融風暴，致信用緊縮後，中小企業在因應國內外總體環境上也面臨相當嚴峻的考驗。

面對國內、外經營環境變化，為了協助中小企業因應，並能更進一步支援國內中小企業生存與發展，未來經濟部（中小企業處）除了針對若干當前和中小企業息息相關議題加以先期規劃研究外，也應善用智庫，針對若干即時議題加以研析立即因應，協助中小企業解決目前面臨的困境，挽回競爭優勢。另一方面，更積極而言，應以塑造台灣成為中小企業創業成長發展最理想的園地為目標，並透過營造優質中小企業發展環境，建構中小企業創業育成平台，提升中小企業科技資訊應用能力，強化中小企業經營管理，整合中小企業財務融通機制等策略，據以規劃更妥適的配合措施，以加速中小企業升級轉型與提升競爭能力，進而激發、創造臺灣產業活力。

由下圖（圖 4-1）架構可以看出，在專題研究上，本計畫主要針對這一年來對台灣經濟、中小企業影響最大的議題，如全球金融風暴之衝擊、兩岸經貿穩定發展的影響加以研究。同時，規劃協助中小企業升級與轉型的策略加以研究，包括在溫室氣體核配

及能源法規的因應，中小企業如何善用資訊通訊科技，以及創新憑證的可行性研究。

在前述背景下，本計畫的主要目標有三，其一，在於深入瞭解國內中小企業在經營環境上所面臨的重大問題，經由議題研析資料蒐集彙整與分析，並且研擬初步因應作法，作為經濟部中小企業處施政之參考並且有效掌握未來發展趨勢，使政策措施均能有效落實並滿足中小企業需求。其二，本計畫及相關同仁將充分發揮擔任中小企業處智庫功能，辦理臨時交辦即時研究議題、諮詢服務等。其三，創造增值服務，本計畫之各項研析議題亦可支援中小企業政策審議委員會、經濟部產業發展諮詢委員會之相關需求，藉以研擬較具有前瞻性、可行性的輔導政策。以及有效因應與中小企業相關與處理交辦之即時性經貿議題。

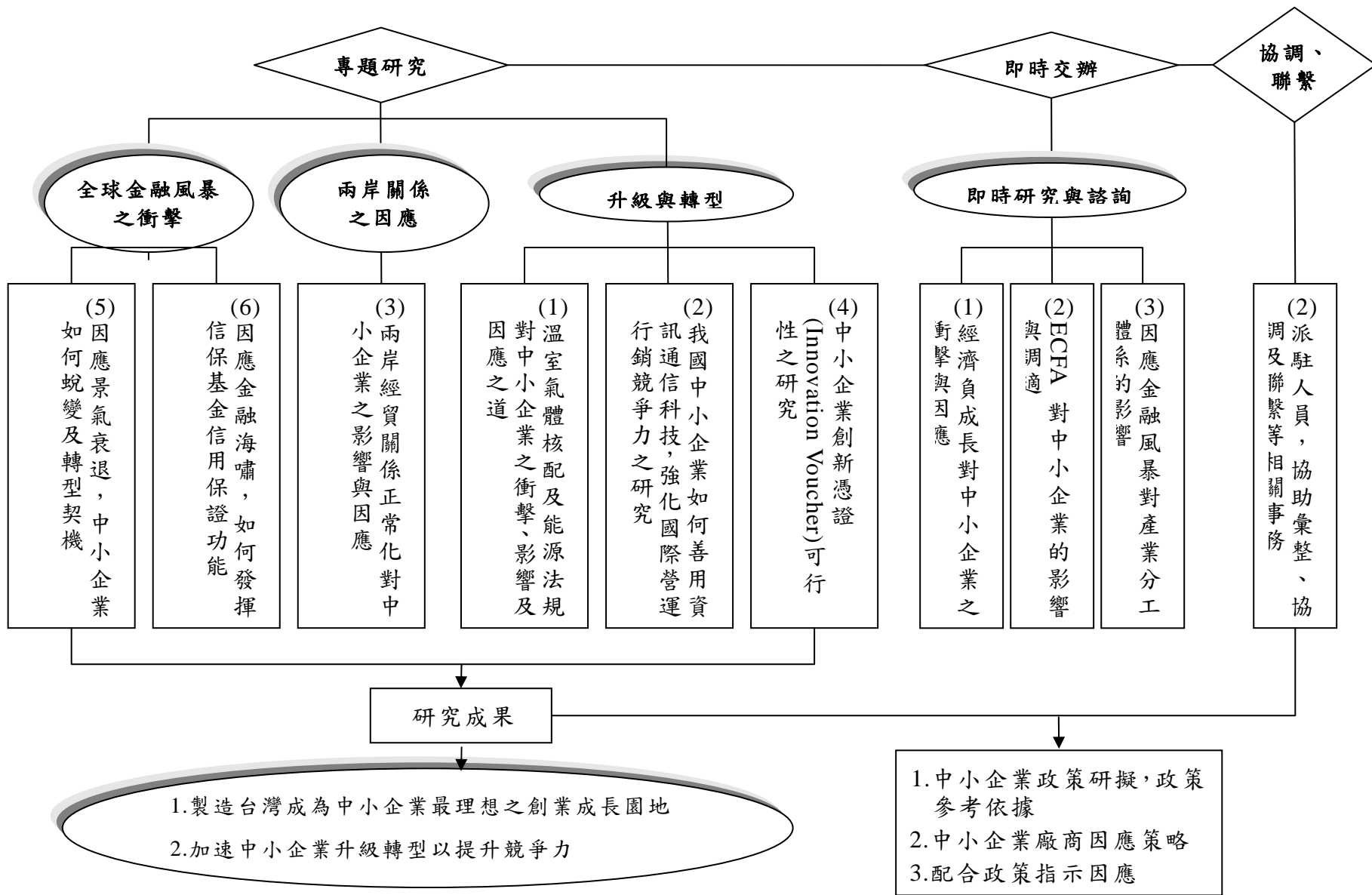


圖 4-1 計畫研究架構

以下我們根據各子計畫之結論與建議加以摘要供參考。

子計畫一 溫室氣體核配及能源法規對中小企業之衝擊、影響及因應之道

面對全球暖化的威脅，開徵能源稅或溫室氣體減量也是許多國家必走的路。面對此一變局，中小企業不能繼續倚賴偏低的能源成本來營運，也不能寄望政府以人為的手段來壓低能源價格。中小企業必須走的路是：升級、轉型、發展品牌，與大型生產鏈緊密結合，將製造業與服務業更流暢地連結在一起。

在這個轉型的過程中，政府的政策可以歸納為以下三個主軸：

（一）政府的長期經濟政策以促進科技研發為第一要務

新的科技可創造新的市場，帶動新的投資，帶給大、中、小企業無限的新商機。新的能源科技可使得生產設備或運輸工具更為省電省油，更為便宜。因此，政府的長期經濟政策以促進科技研發為第一要務。

（二）節能減碳的政策工具以有助於能源科技研發者為重點

刺激能源科技的研發的主要工具有二：（1）補助能源科技的研發；（2）能源價格必須反映其內、外部的成本。

政府可對能源科技的研發提供更多的補助。研發補助的財源，部分可由能源稅收支應。補助的篩選標準則是研發的潛力。在分工細密、生產鏈迂迴的的時代，中小企業、大型營利事業、非營利事業的研發成果，都可能為中小企業帶來新的商機。

若要提供能源研發的誘因和動力，必須讓能源價格反映其內、外部的成本，以使得更多的企業相信，「發展節能服務業務」或「投資於節能研發或再生能源」是有利可圖的。反映能源外部成本的工具之一是能源稅（或溫室氣體稅）或溫室氣體減量。

若讓能源價格充分反映其內、外部的成本，使用節能設備便會有較高的經濟效益。而中小企業對節能設備需求的擴增、家戶單位對節能家電需求的擴張，皆可創造節能設備製造和節能服務的商機。透過生產鏈的關係，此一商機或可帶給許多中小企業新的業務。

（三）政府的配套措施

1、減輕低所得者和中小企業的負擔。開徵能源稅後，同時調降綜合所得稅率和營利事業所得稅率。調降綜合所得稅率可使較多的中小企業主直接獲利。

2、改善能源效率的資訊或知識。政府可利用能源稅收的財源，參考美國能源部的網站，建立（或委託非營利機構建立）完整統一、清楚翔實的節能資料庫，其中包含基本節能的方法和非營利的節能服務機構的資訊。

3、對中小企業提供節能的輔導。政府可擴大利用非營利機構，委託其擔任中小企業的免費（或低價的）節能顧問，其工作是：幫助中小企業找出價格低廉的節能方法。

子計畫二：我國中小企業如何善用資訊通信科技，強化國際營運行銷競爭力之研究

資通技術做為中小企業必備之競爭工具，已是明確之趨勢。中小企業在人才、資金二方面非常欠缺，上述二者便成為採用資通技術亟待克服之障礙。然而，對資通技術導入知識不足，使中小企業面臨與資通技術整合之層層阻礙，更不易利用資通技術之導入，來強化其在國內外營運行銷之競爭力。

本子計畫主要目的，在以強化國際營運行銷之競爭力為前提下，探討我國中小企業運用資通技術之模式。本子計畫首先歸納出中小企業導入資通技術模式，可分成資訊建置、資訊導入、資訊分析及資訊呈現四個階段，並分析上述四個階段之優缺點。此外，本子計畫綜合理論與實務上優缺點，以及業界與專家之需求和意見，針對所歸納出之中小企業資通技術導入模式，除對中小企業提出中小企業內部制度需先建立、資通技術導入成本與成效應仔細評估與高階主管之支持等三項主要建議外，並在運用資通技術強化國際營運行銷競爭力上，對中小企業及政府提出培養國際營運行銷人才、政府應加強對中小企業資通技術導入與國際行銷營運支援等建議。

政府對中小企業之支援，可分成資通技術導入與國際營運行銷二方面來建議：

1. 資通技術導入之協助

政府對於中小企業資通技術導入之協助，或可透過民間資訊服務（資服）業的資源，協助並輔導中小企業。其次，政府除了提供資通技術導入人才訓練及來源之外，亦應該改善或重新設計現行政府補助中小企業導入資通技術政策與流程。

2. 國際營運行銷之支援

政府應該發揮公信力，協助國內中小企業整合國外行銷的資源。其次，政府相關單位（如國貿局、中小企業處等）應提供中小企業支持運用語言人才的方案，以解決中小企業國際化的瓶頸問題。第三，透過政府補助資源的分配，透過與民間力量之整合，以及與網路力量、翻譯社團的結合，都可以幫助中小企業進行國際行銷，例如國貿網中之玩具產業即為一成功案例。最後，政府中小企業處有編印中小企業資源手冊可供中小企業參考運用，網站上亦有提供相關資訊，然而政府更可以主動下鄉宣傳政府資源，與中小企業直接面對面溝通國際營運行銷所面臨之困境，讓中小企業能夠運用政府資源進行協助。

子計畫三：兩岸經貿關係正常化對中小企業之 影響與因應

一、結論

本子計畫將開放兩岸直航、陸資來台及 ECFA 對我國的有利因素與不利影響進行彙整（表 4-1），面對兩岸經貿的發展，政策的施行所帶來的影響，中小企業必須善用政府及相關單位之支援輔導措施，有效促進企業體質轉型升級。並積極與大企業進行策略聯盟，藉由「專業銷售服務」提高在大型企業供應鏈中的地位，建立有效率的倉管、配送系統、創新研發及提供客製化服務，以增強自身的競爭力，共同在技術、投資、市場及資訊取得相互結合，以利在兩岸分工與產業結構將更緊密與複雜環境中，成功的找到產業鏈中的定位。

表 4-1 兩岸經貿正常化之有利與不利影響綜合分析

	有利因素	不利影響
兩岸直航	<ul style="list-style-type: none"> *GDP 每年增加 0.04~0.19%。 *空運業：班次與航點增多，將大幅增加投資及購機需求。 *旅客空運效益，人數達 148 萬人、航空業者產值效益 18.65 億元；整體產值關聯效果 27.64 億元、就業需求人數變動 726 人／年。 *貨物海運輸定期航線貨物出口運費節省 2.8 億元，貨物進口運費節省 4.8 億元。 *倉儲、批發、零售、物流業：運輸成本降低，縮短庫存期間，提高企業全球運籌效率。 *帶動觀光，有利觀光、餐飲、旅 	<ul style="list-style-type: none"> *衝擊較大，產出委縮最多：其他運輸工具業、成衣皮革及製品、汽車及其零組件、電機電子產品及非鐵金屬。 *中高技術勞動者及其家眷的人員移動。 *食品安全、防疫問題。

	有利因素	不利影響
	<p>遊業者。</p> <p>*擴大兩岸產業分工，產業結構專業化。</p>	
陸資來台	<p>*紡織業：高功能性化纖紡織品及研發之優勢技術為陸資感興趣之項目。</p> <p>*汽車業：整車車輛研發、客製化生產、汽車零組件的燈具為陸資投資最佳標。</p> <p>*觀光業：帶動熱門商圈周邊店面的租金及龐大的消費商機。</p> <p>*房地產：吸納陸客、僑胞與台商回流購置台灣不動產、商辦大樓。</p> <p>*物流業：提高貨件處理效能、整合兩岸物流版圖。</p> <p>*紓解台灣資金基礎建設的短絀。</p> <p>*塑造國際化形象，吸引海外資金注入。</p> <p>*催生 ECFA 的簽訂，以及加入國際組織。</p>	<p>*擔心陸資操控台灣股市、匯市、房地產價格。</p> <p>*若開放大陸人士來台就業，恐排擠國人就業市場。</p> <p>*若開放電子資訊業，將介入主導、掌握台灣科技大廠及技術移轉問題。</p> <p>*陸資僅投資大型企業，排擠中小企業。</p>
兩岸經濟合作架構協定 (ECFA)	<p>*兩岸簽署 ECFA 對台 GDP 成長 1.65%~1.72%，出口量增加 4.87%~4.99%；進口量增加 6.95%~7.07%。</p> <p>*保障台商雙重課稅、智財權保護、商品檢驗檢疫與產品標準制定。</p> <p>*早期收獲（提早降稅）對相關領域的出口商及中小企業商機有利。</p> <p>*降低東協加一、加三對台灣經濟的衝擊。</p> <p>*兩岸通關便捷化，加速物流時效以提升中小企業與其大型企業之供應鏈整合。</p> <p>*有利石化、機械、鋼鐵、紡織等過去感受關稅障礙較明顯的產業。</p> <p>*金融、營建、資產、航運、觀光、百貨產業：受惠服務貿易協議可能簽訂，再加上兩岸直航所帶來的商機，成為潛在的受惠廠商業者。</p>	<p>*內銷比重均達到七成以上、目前仍受到關稅保護的食品、汽車、水泥、家電、玻陶、紙業、紡織下游織品成衣等產業。</p> <p>*毛巾、寢具、織襪、內衣、毛衣、製鞋等高敏感性產業，及成衣、泳裝、家電、袋包箱（提袋、包包、箱子）等一般敏感性產業，預計有近三千五百家企業、十萬多人的生計將受影響，受衝擊的產值將近一千億元。</p> <p>*對弱勢產業、傳統產業（毛巾、鞋類、家具、織襪、陶瓷等傳統製造業）及農業無益。</p> <p>*簽署恐怕不能代表台灣企業能享受中國提供的優惠。</p> <p>*若開放大陸勞工來台，國人找工作更加競爭，失業率將持續惡化。</p> <p>*大陸仿冒猖獗，恐對我產品及品牌廠商造成損害。</p> <p>*國家主權問題、國家安全問題。</p>

	有利因素	不利影響
兩岸產業合作	*利用台灣技術和大陸合作進一步鞏固大陸市場。*掌握可能的合作方式：1. 共同研發：如在生物科技上，中草藥的共同研發；2. 共同開發：如在原料、石油稀缺之際，共同開發石油、原物料、能源等；3. 合資進行產業的合作、發展：如在文化創意產業、連鎖加盟及能源服務業（ESCO）上共同合作；4. 建立共同標準、進軍世界；5. 建立共同平台因應全球金融風暴；6. 認證機制的建立；7. 科技合作及人才的交流；8. 兩岸科技合作的機制化、整體化；9. 兩岸在物流通關上的合作，以強化物流及供應鏈的效率。	*擔心產業加速外移。 *擔心技術流失。

資料來源：本研究整理。

二、建議

（一）總體建議

1. 利用兩岸和緩關係重新定位台灣，尋求未來成長的動力

尤其在兩岸大三通後，吸引台商回流、外人來台投資，有效結合製造、運籌服務、品牌發展，推動台灣成為亞太、全球運籌樞紐，扮演「全球供應鏈增值中心」，將是台灣經濟未來脫胎換骨的關鍵。

2. 利用兩岸經貿正常化的關係，槓桿資源，布局全球

3. 以大陸為市場而非生產基地的思考，並配合政府在通路、資訊提供上的協助

4. 善用 Chaiwan 掌握台灣產業升級與轉型機會

5. 善用兩岸產業合作，提升台灣產業競爭力：

(二) 個別議題建議

1. 對兩岸直航建議

(1) 產業分工的角色與定位；

(2) 擴大觀光經濟效益；

(3) 增加重點城市航線；

2. 對陸資來台建議

(1) 建立正面效益與負面衝擊指標

開放陸資來台應有優先順序、循序漸進，加強論述及適度規範以減少衝擊，同時，並建立後續評估機制，一旦有正面效益，就能贏得民眾支持，進一步的開放也就有其正當性及合理性

其次，透過專責單位處理陸資來台的障礙及開放效益評估。建議在正面效益的指標上包括：陸資投資金額及全球投資金額的提升，創造的就業機會、民眾消費信心的提升及台灣產業重整、購(合)併的機會。負面的衝擊指標可以包括：房地產的炒作、關鍵技術的流失、大陸來台工作人員的大幅增加、對大陸產業融資比率的過高等。

3. 對 ECFA 建議

(1) 將服務業納入 ECFA 早期收穫機制以利服務業在大陸市場的卡位

(2)提供相關輔導措施

- (a)經濟部擬計畫編列三百億「因應貿易自由化產業結構調整基金」或於各單位的輔導預算科目中編列預算支應，以做為扶持、協助及輔導產業用途。
- (b)為進一步推動受衝擊中小企業輔導業務，經濟部中小企業處已擬定「因應貿易自由化（ECFA）受衝擊中小企業輔導計畫」，將就貿易自由化對我國中小企業衝擊進行定期監測及影響評估，以有效訂定完善配套輔導措施，協助弱勢中小企業突破現有經營模式，減緩可能產生之衝擊。
- (c)經濟部技術處將支援經費，成立「因應貿易自由化敏感性產業輔導計畫」進行產業調查、推廣行銷、建立共同標章、產業技及管理升級輔導，以及提供貸款融資運用等等輔導工作，以減少簽訂後對於台灣部分產業的負面影響。

子計畫四：中小企業創新憑證(Innovation Voucher)可行性之研究

由文章的討論比較可知，國內中小企業目前在創新研發的協助需求上，仍有下列項目無法滿足：

- 一、先期的研發計畫，評估從事創新的成功率及風險，或創意商品化諮詢、商品的市場定位等無法獲得相關協助；
- 二、新創企業以及員工人數少於 20 人的小型企業或 5 人以下的微型企業，常遭遇創意商品化失敗的困境，因此向學研機構的諮詢需求強烈，但目前並無相關計畫可協助；
- 三、僅需小規模的產品改良，即可具有帶動地方經濟成長，或周邊產業發展的地方特色產業，無法適用現行的創新協助措施。
- 四、現有輔導機構或學研機構並不具有輔導產品商品化的利基，而民間的研發諮詢顧問產業的能量，均被排除在外，無法充分利用；
- 五、部分先期研發、風險評估、商品化工作具有時效性，計畫期間過長可能失去先機。

本子計畫參酌國外主要國家創新憑證的設計內容，並考慮國內現行創新協助政策缺口，對國內創新憑證在設計上提出相關建議如下：

一、適用範圍

國內多數中小企業因規模小、研發能力相對不足，甚至於在研發的規劃上亦無從著手，加以創新憑證的面額不若國內現行創新協助計畫大，在適用範圍上應有所區隔，因此，可將國內創新憑證的適用範圍，界定在協助廠商擬訂先期的研發計畫，評估從事創新的成功率及風險，或作為廠商向專業單位諮詢創意商品化、商品的市場定位之用，對於不具高階研發能力，完全不具研發能力或非生產技術創新的廠商而言，將更有助益。

其次，小型企業的優勢在於活躍的創意，創新人力的培訓為其成長的主要動力來源，故企業向服務機構購買服務時，可將服務機構針對個別企業擬訂客制化服務課程，協助其員工的產能，有效提升企業人力資本的員工訓練列為適用項目。

二、適用對象

國內中小企業所涵蓋的範圍甚廣，員工人數介於 50~150 人的中小企業，多已具有一定規模，有穩定的客戶基礎及產品線，且企業的發展方向明確，有基礎的研發能力，因此，在申請政府創新研發協助政策上，較不易遭遇太大的困難。反觀新創企業或員工人數低於 20 人或甚至在 5 人以下的企業，即便擁有許多創新的想法與創意，但在商品化的過程中常因人力不足而遭致失敗，對於向學研機構諮詢的需求強烈。由於創新憑證的面額較小，對於此類小型企業的邊際效果較大，所產生的助益較補助中、大型企業顯著，因此應特別著重新創企業或微型、小型企業的需求。

三、補助金額

國內創新協助政策多針對企業的研發活動進行直接的資金補貼，其用意在於降低企業的研發風險，但創新憑證宜有別於現行政策，配合前述建議的適用對象在新創企業、小型企業或地方型特色產業，用於擬訂先期的研發計畫，評估從事創新的成功率及風險，或作為廠商向專業單位諮詢創意商品化、商品的市場定位之用，參酌國外對此項服務的金額多介於 10 萬至 30 萬間，因此我國的創新服務憑證金額也不應高於 30 萬元。

四、受委託機構(服務機構)

近年來政府單位積極整合技轉中心、育成中心及技術研發中心等資源，使在協助企業上更具有統一性及規模效果，故在試辦初期，可將服務機構限定於具服務能量的產學合作機構。惟未來可考慮將民間創新研發諮詢顧問產業，如專利管理、研發管理或顧問服務等公司納入，以協助企業在進行創意商品化時更容易掌握市場機會。但應由主管機關協助篩選及認證，以避免企業在選擇服務機構時的困擾，並減少雙方認知不同所產生的糾紛。

五、計畫時程

為更迅速的解決企業所面臨的即時性問題，國內創新憑證計畫時程的設計上，可更為彈性，將時程訂於 3 個月至 1 年，視廠商對服務的需求急迫性而定。

六、憑證使用限制

國外對獲得創新憑證的廠商可委託的服務，皆有負面表列禁止的行為，如不得用於購買電腦軟硬體、行銷行為或廣告等，國內創新憑證亦應明文規定禁止的行為，避免削減政府鼓勵研發創新行為的美意。

子計畫五：因應景氣衰退，中小企業如何蛻變 及轉型契機

本子計畫透過文獻與趨勢分析，提出如下有關市場與產業趨勢的觀察，以供中小企業進行蛻變與轉型時的參考。

一、經濟社會發展趨勢

在全球化的脈絡之下，加上我國人口結構轉變，經濟社會的長期發展趨勢有以下幾項重點：

1. 少子女化：對教育體系的衝擊、對其他產業的衝擊（如婦產科、小兒科、安親班、玩具等嬰幼兒相關的醫療服務、教育服務或產品市場）。
2. 高齡化：衍生勞動力不足問題、老人照護問題，產生發展銀髮經濟的趨勢。
3. 新興市場崛起：市場機會與經貿投資風險升高。
4. 環保意識抬頭：「食物哩程」、「簡化包裝」、「材料安全」、「能源再生」、「資源回收 再利用法」的訴求。
5. 對新自由主義的反思：逐漸轉化為「公平貿易」、「綠色貿易」、「全球在地化」、「慢食運動」等各種社會運動，而這些運動所對抗的主要是跨國企業與連鎖企業。

二、營運模式發展趨勢

- 1.研發模式：走向開放平台、合作模式以及需求趨動的方向。如研發國際化、開放式創新（從組織外找創意）、網羅消費者成為創意來源、破壞性創新。
- 2.生產模式：走向上下游緊密合作、國際合作、全球運籌模式；從量產走向多樣化與重品質。
- 3.資訊模式：走向分享模式、開放平台、消費者與生產者資訊互動模式，商品的部分價值是由消費者提供。展現在電子商務模式為，從 B2B→B2C→C2B→C2C，再到 Web2.0、部落格，強調網路社群的新趨勢。
- 4.行銷模式：走向品牌、特色通路、消費者群聚。如專業貿易商與品牌商的發展、連鎖加盟興起（共同品牌與聯合通路的建立）、網路虛擬通路的崛起，並與實體通路的結合，C2C 實體通路與微型化的趨勢，以及網路團購的社群模式。

三、商品與服務價值發展趨勢

- 1.金融風暴下的 M 型社會，節衣縮食增加儲蓄蔚為風氣：低廉價格、品質精良者取勝。
- 2.成長極限時程縮短，環保概念產品抬頭：綠色消費趨勢為下一波藍海商機。
- 3.知識經濟時代下注重創意力：用創意打敗不景氣。
- 4.第三波知識經濟的演化：認同「文化、倫理、道德」之價值。
- 5.打破 2/8 法則的長尾理論：善用網路，冷門商品也能熱賣。

6.生活與消費型態改變：如「夠用就好」的科技、綠色休閒風、宅經濟，走出廠房，貼近觀察消費者需求是關鍵。

在政策建議上，我們提出包括對中小企業及政府的建議如下：

一、對中小企業建議

表 4-2 中小企業蛻變與轉型之策略與機會

企業策略	蛻變與轉型的機會
開發新商品、新材料	<ul style="list-style-type: none"> ● 創意、特色或文化商品 ● 健康休閒商品 ● 環保節能綠色商品 ● 「夠用就好」的平價商品 ● 高值服務商品（知識服務與內容） ● 健康食材 ● 安全材料、環保材料
開發新市場	<ul style="list-style-type: none"> ● 銀髮族市場 ● 開發金磚四國等成長中的新興市場 ● 宅經濟 ● 二手商務 ● 團購市場
改變營運模式	<ul style="list-style-type: none"> ● 開發品牌價值、進軍品牌市場 ● 利用網路連結市場、發展分享模式、凝聚社群組織 ● 引進外部創新資源 ● 發展連鎖加盟 ● 建立生命共同體的行銷通路體系 ● 發展知識與內容服務
擴大既有市場佔有率	<ul style="list-style-type: none"> ● 以平價、高品質商品搶攻高價位市場 ● 強化品質與品牌形象 ● 強化商品設計與研發 ● 強化行銷推廣 ● 強化物流及售後服務

資料來源：本研究整理。

雖然全球景氣已經到達底部並緩步回升，但市場元氣大傷，短時間內仍難以回復，中小企業仍應謹慎應對，但在達到損益平衡之後以及在不影響企業生存條件的下，企業應有建立長期優勢的積極作為與策略，包括：(1) 從「競爭」角度切入之「擴大現有市場佔有率」策略，此為逆境成長的重要策略思維與積極態度；(2) 從「創新」的角度切入，含蓋「開發新商品、新材料」、「開發新市場」，以及「改變營運模式」等三大創新策略。

二、對政府的建議

- 1.加強協助中小企業發展品牌，建立起「台灣品牌」；
- 2.持續穩定中小企業資金融通，強化中小企業財務管理能力；
- 3.獎勵研發環保科技、節能減碳、使用環保材料生產、協助中小企業環保認證；
- 4.持續推動中小企業對電子商務的運用，追上創新的腳步；
- 5.在不景氣時期，宜考慮採用「稅費調降或豁免」的方式，以降低中小企業申請適用協助措施的行政成本；
- 6.建立一條鞭的企業輔導體系；
- 7.設立中小企業傳承獎項或特訓課程，鼓勵與協助中小企業順利進行世代交替與擴大知識傳承；
- 8.產業公會的角色需提昇；
- 9.產業公會的定義與組成需調整；
- 10.政府政策宜更明確，並更周延。

子計畫六：因應金融海嘯，如何發揮

信保基金信用保證功能

本子計畫透過金融業者與中小企業經營者深度訪談結果得知，信保基金因應金融風暴所推出許多的因應措施，包括提高保證成數、放寬企業送保額度、放寬企業移送信用保證規定…等，對於協助中小企業取得必要的資金，確實產生實質的幫助，加強協助中小企業取得營運資金，解決短期資金的困境；但金融風暴雖逐漸平息，但企業營運仍在慢慢復原中，未來幾年內，全球貿易需求極可能因為美國消費的縮減而減少，企業的競爭將更為激烈，企業的淘汰退場、購併、重整等現象更為常見。因此，因應金融海嘯，強化與發揮信保基金信用保證功能之建議如下：

1. 相關「退場機制」之研擬與規劃；

金融風暴後，企業經營面臨嚴格的淘汰，企業經營風險相對提高，金融機構對企業授信標準更趨嚴格，若信保基金相關措施貿然停止，企業勢必無法順利取得營運資金，因此，相關退場機制與配套措施應該妥善的規劃，讓信保基金的功能得以有效發揮。

2. 透過信保機制，協助解決中小企業「供應鏈信用賒銷」破產的問題；

信保基金在推出相關因應措施時，為維持「供應鏈賒銷信用交易」的正常化運行，應思考如何設計並推出相關的保證措施，例如推出「中小企業間信用交易保證」，使銀行可以在還款來源得以掌握的情況下創造應收帳款融資信用，協助中小企

業上中下游往來交易能正常運作，解決中小企業面臨因供應鏈賒銷信用破產所增加的流動性資金缺口問題。

3.加強直接融資信用保證業務之開發；

政府可參考日、韓兩國的模式，如對中型企業發行商業本票或公司債以大量提供信用保證，甚至配合資產證券化提供信用保證等。未來信保基金可積極加強信保產品的設計及研發能力，讓信保產品更多元化。

4.加強風險意識與風險管理技能。

信保基金應定期針對各保證項目加以檢視，以提升信保基金的成效，包括透過程序的簡化提升效率、透過制度的設計以降低逾放，瞭解不同保證項目或措施其逾放高低背後的真正原因，再進一步針對問題進行改善

此外，信保基金應該透過「壓力測試」，進一步對信保基金風險承受度進行檢測，當外部環境遭受衝擊時，可預先適時告知相關主管機關，進而研擬相關對策，讓信保基金在配合政府金融政策、協助中小企業取得營運資金的同時，能兼顧本身的風險承受與管控。

目次

子計畫一 溫室氣體核配及能源法規對中小企業之衝擊、影響及因應之道.....	540
子計畫二：我國中小企業如何善用資訊通信科技，強化國際營運行銷競爭力之研究.....	542
子計畫三：兩岸經貿關係正常化對中小企業之影響與因應.....	544
子計畫四：中小企業創新憑證(Innovation Voucher)可行性之研究.....	549
子計畫五：因應景氣衰退，中小企業如何蛻變及轉型契機.....	553
子計畫六：因應金融海嘯，如何發揮信保基金信用保證功能.....	557

表次

表 4-1 兩岸經貿正常化之有利與不利影響綜合分析.....	544
表 4-2 中小企業蛻變與轉型之策略與機會	555

圖次

圖 4-1 計畫研究架構	539
--------------------	-----