

# 電子大廠「困淺灘、待革新」！

鉅亨網 總主筆 邱志昌博士

## 壹、前言



(圖一：美國 Apple 公司股價周 K 線圖，鉅亨網首頁)

想振衰起敝？就要痛定思痛！學如逆水行舟不進則退；「轉型升級」？用講的很容易，行動落實卻需要相當堅定的勇氣、膽識與耐心。通常人思考方式頂多只是「線性模式」Linear Model，就像是計量經濟學的「時間序列」Time Series 一樣；只有在高度智商人才談話中，才能見到其能進行對過去、現在與未來三 D 整合式思考方式。也就是一個人只能對近期未來積極備戰，無法一邊忙於現在手上工作，一邊又要潛心研究新穎科學知識。尤其是要跨領域、或是管理模式的轉型升級；那不僅是三 D、且還要兩個橫向面領域同時併軌；這其中所運用到智慧與腦力是相當耗神的。這之所以每個企業大多理解，要隨著潮流與趨勢轉型升級很重要；但最後卻還是心有餘力不足。有很多產業轉型升級個案，多是在新領域踢到鐵板、在轉變之中掙扎奮戰。發明與技術創造者，其所得利潤的絕對值不見得是最高，但它成本效益

必然最大。其次則為關鍵零組件生產廠商，最後才是 OEM 代工廠商；這種垂直產業獲利生態鏈，使廠商求利模式隨產業競爭程度改變。如果要由低跨入高毛利率，則必然需要智慧、技術、當然更需要高級人才。

貳、全球最大的電子代工大廠、營收規模已達長期最高峰！



(圖二：鴻海公司股價周 K 線圖，鉅亨網台股)

做為一個整合代工廠商困難，問題不在於轉型的研究發展；問題多可能在於主管級的領導幹部、對各自研發成果無法充份理解、與時俱進；無法促使新產品所需新技術研究成果完全整合。而且因為這些資深主管，多有過去自己非常成功運作與管理豐富經驗，因此在新技術與產品進步時，或因忙於手上現有工作。而無法落實現代化生產技術、與推陳出新產品；太過謹慎、變成墨守成規、結果使得新計畫與培植新產品，其雛型無法產製。全球最大電子代工大廠台灣鴻海集團，大陸富士康集團在 2015 年後，可能就是遭遇到這種挑戰。2016 年 1 月 22 日，鴻海集團總裁郭台銘先生，在台灣南港展覽館集團的

嘉年華會上，一開始就先向鴻海員工與眷屬鞠躬道歉。他說在此前兩三天前，於大陸富士康公司動員月會績效檢討中發現，每個新事業成長狀況並不理想。這使得鴻海集團 2016 年總營收，出現自 1991 年以來的首度衰退。依據近期相關公開資訊，因為鴻海集團的營收是完全仰賴幾個大客戶；尤其是有五成以上營收、仰賴美國蘋果公司的訂單。但因蘋果公司在 2016 年所推出，I Phone 7 智慧型裝置創意不足，無法掀起全球消費者換機熱潮。因此鴻海集團年營收總額，也「隨著」蘋果公司一起下滑。鴻海集團 2016 年，全年合併營收衰退幅度為 2.81%。由於其年營收規模達 4.35 兆新台幣；規模相當台灣年 GDP 的 25.29%。以新台幣兌換美元匯率 32 兌換 1 美元計，台灣每年 GDP 規模約 5,300 億美元；約為 16 兆 9,600 億新台幣。在不計較屬人或是屬地的 GDP、或是 GNP 差別下，鴻海集團 2016 年營收規模佔台灣年 GDP 比為 25.29%。郭台銘董事長對鴻海集團、尤其是富士康公司營收成長遲緩之所憂心；因這是自 1991 年以來，鴻海在台灣股票市場上市後營收首度衰退。



(圖三：全球最大電子代工鴻海集團 1 月 22 日年終團會)

鴻海集團自 1991 年到目前的營收表現，足以見證兩岸產業競合演變；非常吻合產業「雁行理論」。鴻海集團的經濟智囊與郭董事長多認為，2017 年全球政治仍將配合經濟發展；由這一認知將或將可預期，未來鴻海集團發展方向。鴻海集團大陸富士康公司成立於 1991 年，當時剛好是中國進行社會主義經濟改革初期、鄧小平南巡約第三年；大陸實體經濟剛要進入國際市場時。此後 16 年中國經濟快速成長，鴻海集團得力於大陸租稅減免、廉價勞力等等利多，對代工生產具備優勢的條件，創造出整個集團長期成長輝煌成果；其成長的速度與幅度絕不亞於中國總體經濟。但 2010 年中國勞動合同法開始實行後，勞動成本不再是中國製造優勢；幾年後中國製造業開始將勞力需求，轉向運用東南亞國家勞工。2010 至 2015 年是全球智慧型裝置發展最旺盛年代，富士康公司為降低成本、也將生產製造重心分散到中國河南鄭州、四川重慶等地，希望透過內地龐大仍未調升價格的廉價勞力，持續落實代工廠商首要 Cost Down 獲利準則。

### 叁、經營者如何擺脫同業競爭與廝殺？

在近 30 多年的發展後，自 2011 年全球景氣由金融風暴中復甦後，代工廠商發現對於智慧型裝置的光學鏡頭、對 TFT LCD 技術有更進一步需求。鴻海除將 TFT LCD 重心擺在台灣群創外，2015 年也買下全球面板技術原創者、日本夏普公司部份股權；最後完全將夏普公司多數股權買下，成為該集團子公司。以此配合未來所有電子數位顯示器需求；並在 2016 年時將企業版圖擴及到工業互聯網、智慧機器人、及大數據等。但除太陽永遠由東方日出外，世界唯一不變的定律就是變；在此同時中國大陸廠商學習曲線，進入「微笑曲線」最陡峭揚升階段。先是大陸聯想公司經過多年發展後，逐漸與台灣多數電腦廠商足以抗衡，後是華為公司在通訊領域崛起。根據維基百科紀載，聯想公司創立於 1984 年、即大陸經濟改革開放前 5 年；在實力逐漸茁壯

後，2005 年時收購 IBM 電腦業務部門，2011 年成為全球第二大電腦製造商，2013 年登上全球個人電腦最大製造廠商；目前也已是全球第五大智慧型裝置生產者。在聯想背後本來就有，中國科學院新技術發展研究影子。雖聯想集團目前也處於轉型升級過渡期間；但其研究創新企圖心、仍然延續了中國技術研究院傳統。關鍵技術取得與人才搶奪，使這些大廠商有合作、也有競爭。



(圖四：聯想香港上市股價月曲線圖，鉅亨網搜尋)

鴻海勁敵可能不是聯想與華為，有可能華為與聯想也多是鴻海代工夥伴。但在華為與聯想快速發展的需求下，為其服務的紅色供應鏈已經崛起、並威脅到台灣廠商、使產業生態發生改變。華為公司成立於 1987 年、標榜為民營企業、且是以通訊專業為主公司；在 2007 年後已迎頭趕上美國思科等公司，成為全球強大通訊傳輸公司；2012 年成為全球最大電信裝置製造商。當聯想或是華為建立自己紅色供應鏈後，台商企業經營模式將被複製甚至取代；青出於藍更勝於藍。目前中國廠商茁壯威脅逼近到真正台商大廠，如台積電或鴻海等；但紅色供應鏈漸漸竄起，將促使此一趨勢快速表面化。這極有可能也是鴻海

為何要，積極買下日本夏普公司重要原因；它要擺脫低毛率的工作升級。將企業由代工層次要往上推，能滿足的產品為關鍵技術；所有 3C 消費電子之中，顯示器是最重要一環。所有電子設備多要有顯示介面，否則再好電子產品、也無法彰顯其功能；語音與視覺是人與電子器材最重要傳遞介面。或許夏普與鴻海現有 TFT LCD 事業群整合，將有助於整個集團獲利率提升。由全面性代工大廠，轉型升級為擁有現代電子顯示介面大廠；以公司價值觀點預期，群創與夏普及其它相關子廠分工與整合，可能成為鴻海集團未來 20 多年、能否再造繁榮的契機與轉捩點。



(圖五：日本夏普公司股價周 K 線圖，鉅亨網首頁)

肆、結論：共和黨財政政策本質是無所用其極、激發民間投資！

就如同鴻海內藏的總體經濟學家認知，2017 年全球政治還是為經濟服務；就如美國新任總統川普，選前與選後言行一致；新政府施政團隊正運用財政政策借力使力，在 QE 後還是拼命為經濟打拼。在國民經濟所得方程式  $Y=C+I+G+(X-M)$  中，美國施政重心並非真如川普總

統所言、完全靠公共支出 G。他主要推升經濟成長的力量在，企業回流美國策略中懲罰性作法；即要對美企業產品回流美國內需市場，將課徵「邊境稅」(Border Tax)、就是一種逼宮方式。在「邊境稅」壓力下，任何大廠多不會放棄全球最大內需市場；企業回流或是如軟銀等投資銀行，皆同全球大廠赴美設廠，在本質上多是企業投資行為 I。美國新政府經濟重心真相在鼓動民間投資 I；而所有的公共支出 G 應只是配套措施。即使連川普所提的高鐵建設，也應該只是配合行銷、消費與投資活動的一種國家建設。運用 G 的散花效應鼓動 I 的熱絡投資，而以此提升勞動薪資所得刺激消費 C 的成長；做到以此策略提升美國 GDP 成長率，並拉近貧富差距等級。這不就是當前共和黨的如意算盤？目前川普總統已的確以行政命令取消「歐記健保」，並註銷 TPP「跨太平洋戰略經濟夥伴關係協議」過去數年的談判協議；執政團隊並準備與墨西哥、與加拿大重啟 NAFTA 談判。墨西哥總統將訪美國；加拿大總理也常為此召開緊急會議，這多驗證共和黨在競選中的言論，在選後正積極落實當中。美國正在運用其人口與內需市場優勢，要求全球與美國本土各大企業，一同為其經濟復甦打拼？你願意？(提醒：本文為財金專業研究分享，非投資建議書；不為任何引用本文為行銷或投資損益、或政治行銷背書。)