

## 專題論壇之二：“全球化：機遇與挑戰”

### 經濟全球化的機遇與挑戰

- 石滋宜 臺灣全球華人競爭力基金會董事長

中國, 南京 - 2001 年 9 月 17 日

經濟全球化是無法抗拒的趨勢。我們對此趨勢的反應將決定我們的命運，換句話說它將決定亞洲國家經濟發展的成敗及人民的命運。

### 經濟全球化的趨勢

- 生產分工化
- 市場擴大化
- 市場規模擴大，需要更專而與眾不同
- 消費一體化

經濟全球化已超越國界有著文化的均質化的功能。牛仔褲就是一個好例子。另一個就是麥當勞。

自由化、國際化、網路化使北美人民享有全世界最便宜的產品

### 顧客的需求趨勢

1. 速度革命
2. 追求便利
3. 物美價廉
4. 多重選擇
5. 綠色革命
6. 健康的

### 美國得天獨厚

1999 年經濟成長率 4%、失業率從 6% 降到 4%、消費物價指數只上漲 1.9%，增幅為 34 年來最低。

美國今日的優勢來自於：

1. 自由化和國際化
2. 邁向知識經濟，建立高速資訊網路的基礎建設

- 美國製造業東移到亞洲

- 重視智慧財產權
- 有形 => 無形 => 知識經濟

沒有網際網路

知識經濟就無法獨立並迅速發展

## 中國的機遇

中國的優勢

1. 擁有生產能力
2. 成爲全球製造基地
3. 廣大處女市場

亞洲的優勢

代工製造 => 設計代工 / 設計代工服務 => 自有品牌

已發展國家

研發 => 設計 => 生產

臺灣

生產 => 設計 => 研發

思維模式的變革是必要的

革命性的改變我們的想法及做事的方法

從看得見才有價值的時代邁向看不見的更有價值的時代

## 中國的挑戰

農業的挑戰

- 大豆、玉米、小麥等作物將無法與先進工業競爭，經過基因改造的作物、家畜也無法與先進工業國競爭

更嚴重的問題是農產品的配銷

本地的農產品必須“新鮮”才有競爭力

金融業的挑戰

- 加速金融改革

加速開放服務業

- 開放服務業，創造更多的經濟活力，擴大就業機會，刺激本地服務業現代化

## 美國運通

1996 年的總營業額達 162 億美元，其中的 120 億美元的營收來自國內，而國外營收部分約為 42 億美元而已，僅占總營業額的 25%，但其國外的總雇用人數卻占 40% 之多。162 億美元的總營收中，海外能夠貢獻回國的黑字部分只有 3%，亦即約 5 億美元而已。

資料差距

知識差距

不爭氣、不知學習才是最大的挑戰

我們需要強力的企圖心！

學習成爲最重要的投資

建立核心專長

- 核心專長就是“提供顧客特殊價值—而他人無法提供的能力”

重新將事業建立在虛擬的網路上

今日的所有企業應注視二個世界：一個是實質世界，一個是虛擬的世界。

建立成功的電子商務：實物商店+虛擬商店

不要想“較好”，要強調“不同”。

中國應全力建構資訊基礎建設

事務模式和產品概念是最重要的

利用知識去創造顧客價值鏈

網路就是生意！

網路經濟的核心就是知識的創造和知識的分享，而其根源就是創新。— 石滋宜

產品+服務

實物商店+虛擬商店

（有限大+無限大）

以顧客爲中心的 e 流企業才可能成爲真正的一流企業。

電子商務絕對是將來買賣交易的主流，而且是百分之百顧客導向。

企業（組織）的成功取決於員工快速學習的能力。

今日急速變化的經營環境中，你必須重新創造新的競爭規則。

**大中國夢**

200 年前美國開始開發西部而有美國夢，今天中國西部開發亦應給中國人一個大中國夢。