

臺灣中小企業出口樣貌分析

◎洪志銘／中華經濟研究院第三（臺灣經濟）研究所 助研究員

本文嘗試將中小企業資料與貿易局海關出口資料勾稽，以取得《中小企業白皮書》所欠缺、卻是很重要的中小企業出口地區統計數據，並按產業類別分類且進一步區分出中小企業與微型企業。此外，文中也探討了中小企業國際化的因素與臺灣中小企業國際化需要克服之處，如中小企業生產力的強化、國外市場競爭環境的研究、調查與傳遞等。

關鍵詞：中小企業、出口表現、微型企業

Keywords: Small and Median Enterprises, Export Performance, Micro Enterprises

近年來臺灣中小企業的出口貢獻有減少的趨勢，大企業的出口貢獻相對增加，為什麼會有這種現象？有論者指出，可能是國際經濟因素、可能是中國大陸的影響、可能是中小企業已經融入全球供應鏈的體系中，所以出口的數字下降。本文透過文獻探討與統計數據，試圖為中小企業的出口表現提出一些說明。

本文首先描述國際上中小企業國際化現狀，說明全球主要已開發國家的出口現況；其次以統計資料說明臺灣中小企業出口的表现，並以文獻說明中小企業國際化的因素與影響。最後為結論。

國際上中小企業的出口現況

一、企業國際化方式與中小企業標準

企業國際化（internationalization）的方式可歸類為四類，分別是：（1）直接出口：如本國企業直接出口給外國的經銷商或消費者；（2）間接出口：如提供零組件給參與全球供應鏈的本國企業，或是提供商品或服務給出口代理商，貿易商等，由其再出口；（3）採用非股權契約方式（non-equity contractual）：如採用特許經營（franchising）或授權經營（licensing）方式，在他國銷售商品與服務；（4）直接投資

(foreign direct investment, FDI)：如本國公司，直接在外國設立子公司或分支機構，也可透過與購併、收購或是與外國設立合資公司等方式，生產商品或提供服務。一般而言，國際企業會運用上述一種或多種方式進行國際活動，對於中小企業而言，直接出口與間接出口是國際化最可能的方式，而間接出口又是當中風險最小與成本較低的，中小企業可避免直間面對出口市場消費者辨認、契約談判等交易的成本，出口中間商可以彌補許多中小企業出口所需，但其本身所欠缺的能力。直接出口相較於間接出口，需要更多的資源投入，但相對於非股權契約與FDI又顯的靈活與負擔較少，因此文獻上的討論多關注於直接出口與間接出口，而再由於間接出口的數據資料不易取得，國際間的研究仍以直接出口為主。

另外，關於中小企業的標準，各國的標準多有不同，目前OECD國家為了國際比較的需要，在統計上以受僱人數 (employee) 為區分，分為：

- 微型企業 (micro enterprises)：受僱人數 < 10人之企業；
- 小型企業 (small enterprises)：10 ≤ 受僱人數 < 50人之企業；
- 中型企業 (medium-sized enterprises)：50 ≤ 受僱人數 < 250人之企業；
- 受僱人數高於250人之企業則一律稱為大企業。

世界銀行 (World Bank) 在中小企業的相關數據報告，多以受僱人數100人為分界，小於100人的企業為中小企業，大於等於100人皆為大企業。美國本身對於中小企業標準的定義非常細緻，但為了統計與比較的考量，製造業中受僱人數不滿500人的企業視為中小企業，大於等於500人為大企業。

二、中小企業直接與間接出口

直接出口為不透過中間商，由企業自己在他國銷售商品與提供服務，直接出口的好處之一在於出口的活動加深了對國外消費市場的認識與新商機的開拓，然而出口相關活動投入的資源也會增加。根據WTO (2016年) 的報告指出，2013年或最近一年已開發國家中的中小企業 (SMEs) 直接出口金額占比約介於15% ~ 47%之間，以愛沙尼亞 (Estonia) 最高 (47%)，美國最低 (15%)；若將微型企業的出口也納進來，則有幾個國家中小微型企業 (MSMEs) 直接出口占比將會突破50%，例如小國愛沙尼亞 (69%) 與賽普勒斯 (Cyprus) (61%)，土耳其 (63%) 與愛爾蘭 (57%) 也有不錯的表現，美國提高至28%，整體而言多數已開發國家仍舊低於50%。

若以不同的規模別來看，WTO (2016) 指出2012年微型企業在某些業別的出口占比相對高，例如藝術、休閒服務業 (53%)、金融及保險業 (47%)，住宿及餐飲業 (41%) 及其他服務業 (71%)；中小企業



則是在用水供應及污染整治業（59%）、農林漁牧（53%）、運輸倉儲（46%）、建築業（44%）有較高的出口占比；大企業在製造業（79%）、礦業及土石採取業（79%）、電力等業（70%）。

間接出口也是中小企業參與國際分工的重要方式，當中小企業融入本國出口大廠的供應鏈時，中小企業也就踏入了國際貿易的軌道，也因此中小企業的具體貢獻變成了統計上的艱難挑戰。

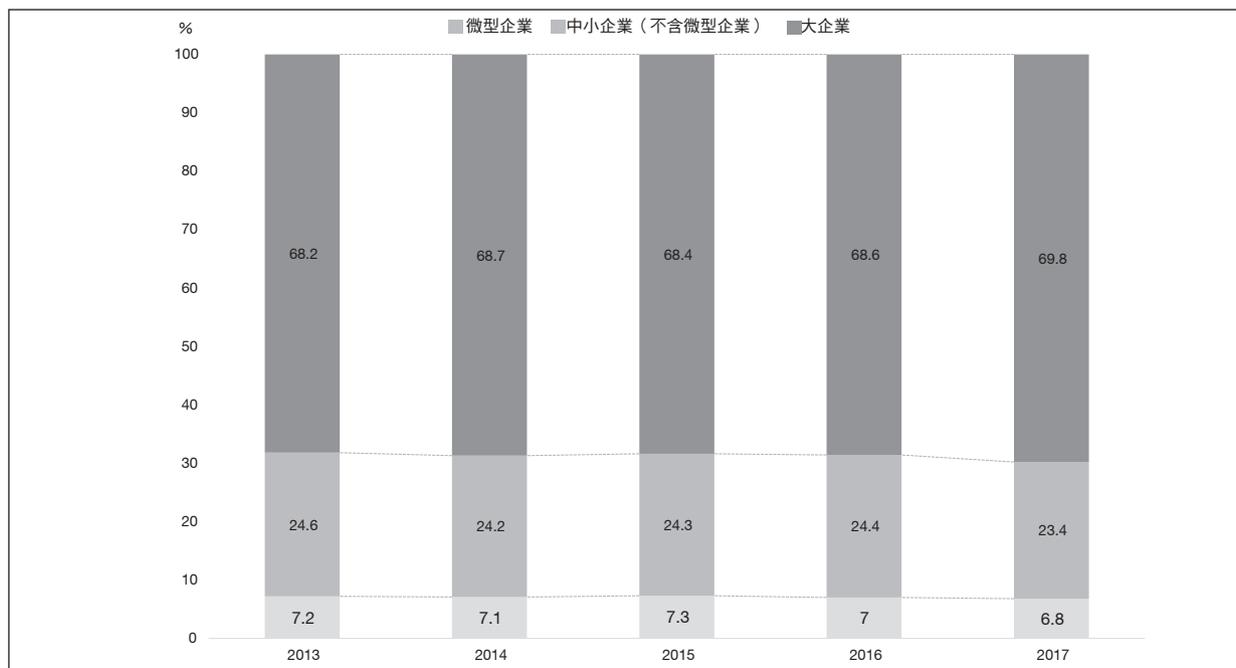
中小企業有兩類方式鏈結全球供應鏈，一是透過向後關連（backward linkage），指的是中小企業站在買方的角色，可能是進口中間財或最終財。二是透過向前關連（forward linkage），指的是中小企業站在賣方的角色，將自己的最終財產品與服務，提供給本國的貿易商、出口代理商，或是將產品提供給其他企業使用或再進行處理，進一步外銷。OECD根據向前向後的關連性，融合許多資料庫的內容，嘗試性的計算中小企業的直接與間接出口貢獻。以汽車製造業（motor vehicle）為例，中小企業直接出口的附加價值貢獻率很低（大多在10%以下），但若考慮其他行業的中小企業對汽車製造業的出口貢獻，亦即間接出口貢獻，則使得中小企業的出口總貢獻（直接+間接）超過50%以上，例如義大利中小企業直接出口不到8%，加上間接出口之後，總出口躍升至55%左右。

臺灣中小企業出口表現

國內目前只有《中小企業白皮書》才有臺灣中小企業粗略的出口統計資料，資料來源取自財政部的營業稅資料庫；本文則將中小企業資料與貿易局海關出口資料勾稽，取得中小企業出口的統計數據。後者作法最顯著之處，在於後者可顯示出中小企業的出口地區與金額。其次，是將微型企業從中小企業區分出來。由於這兩個顯著不同之處，補足了《中小企業白皮書》所欠缺，卻是很重要的資訊，例如可掌握中小企業出口地區的消長，或是協助中小企業開發新的出口市場。另外，推動微型企業的發展是當前政府施政的重點，微型企業的出口數據與區域，有助於推動方向與力度的調控。然而本文採取的作法仍是嘗試性的，未來仍需持續改進統計品質。

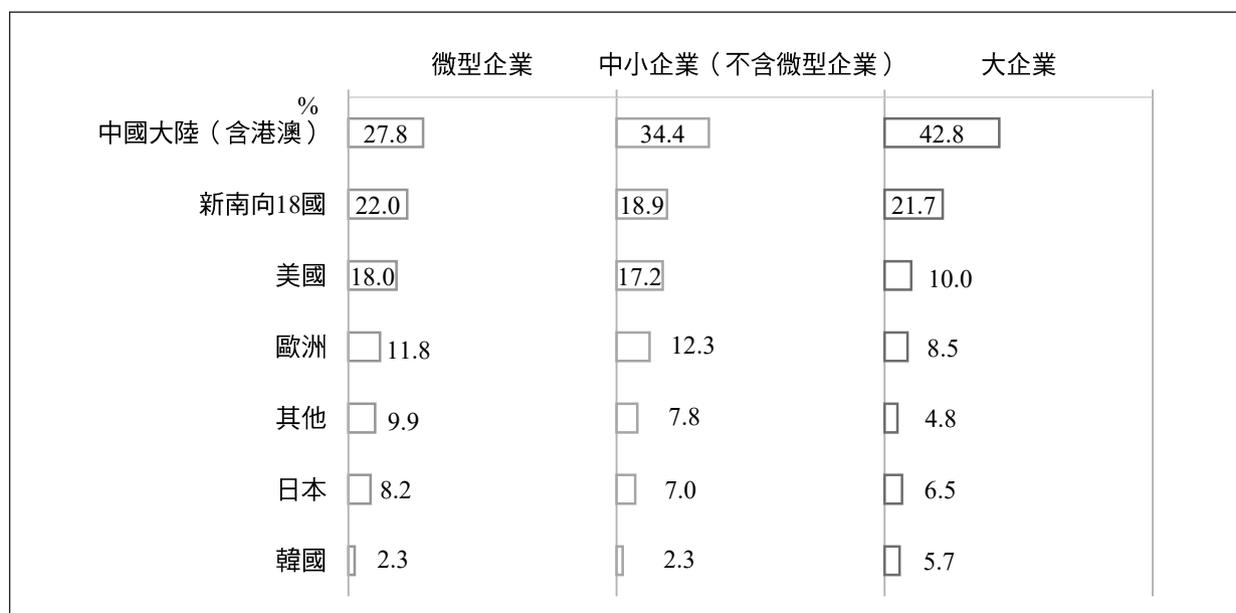
根據海關資料與中小企業處資料庫的勾稽結果（見圖1），2013年~2017年我國微型企業（小於10人的企業）出口值占比在6.8%~7.3%，中小企業（不含微型企業）出口值占比在23.4%~24.6%之間，而大企業出口值在68.2%~69.8%之間。微型企業出口占比自2015年連續減少，大企業則呈現成長趨勢。

以出口地區的金額占比來看（見圖2），無論各企業的規模為何，2017年出口地區金額的占比排序大致相似，對中國大陸（含港澳）、新南向18國與美國等區域的出口金額約



資料來源：作者整理自經濟部貿易局提供的海關資料。

圖1 出口結構——按企業規模



註：新南向18國包括泰國、菲律賓、印尼、馬來西亞、新加坡、越南、柬埔寨、寮國、緬甸、汶萊、印度、巴基斯坦、孟加拉、尼泊爾、斯里蘭卡、不丹、紐西蘭、澳洲。其他：為除了美國、日本、韓國、中國大陸 (含港澳)、新南向18國、歐洲以外之國家。

資料來源：作者整理自經濟部貿易局提供的海關資料。

圖2 出口區域金額占比——按企業規模



占總出口金額的七成以上。其中，大企業更仰賴中國大陸（含港澳）的市場（42.8%），微型企業相對少（27.8%）；微型企業在新南向18國與美國的出口占比均高於中小企業與大型製造業中，2017年微型企業對中國大陸（含港澳）主要的出口行業（占對該地區出口行業的10%以上）有：機械設備製造業（23.7%）、電子零組件製造業（10.9%）、電力設備及配備製造業（10.5%）與紡織業（10.2%）；新南向18國為：紡織業（22.9%）與機械設備製造業（22.6%）；美國為：金屬製品製造業（17.7%）、其他運輸工具及其零件製造業（12.5%）、紡織業（11.3%）、機械設備製造業（10.2%）。

同時，我國中小企業（不含微型企業）製造業對中國大陸（含港澳）主要的出口行業（占對該地區出口行業的10%以上）有：電子零組件製造業（34.2%）與機械設備製造業（16.3%）；新南向18國為：機械設備製造業（19.9%）與金屬製品製造業（12.3%）；美國為：金屬製品製造業（23.1%）與機械設備製造業（13.2%）。

再回到整體出口業別來看，我國微型企業以民生服務業居冠（占比0.8），大企業正好相反，以製造業為主（占比0.8），中小企業居中。這樣的結果與WTO（2016）對於微型企業出口業別的描述相當類似，微型企業因為規模過小的特性，使其適於發揮的場域集中於批發及零售業、住宿及餐飲業、出版、影音製作、傳播及資通訊服務業、支援

服務業等民生服務行業。

進一步觀察微型企業製造業中業別的出口產業，2017年出口金額在100億以上的產業有紡織業（占比18.61%，約195億元）、機械設備製造業（17.81%，約186億元）、金屬製品製造業（12.83%，134億元）、其他運輸工具及其零件製造業（9.87%，103億元）。

微型企業主要出口產業的出口區域，紡織業以新南向18國與日本為主，占微型企業紡織業出口金額的28.9%與25.7%；機械設備製造業則以中國大陸（含港澳）與新南向18國為主，分別占微型企業機械設備製造業的34.1%與29.7%；金屬製品製造業以新南向18國、美國與歐洲為主，占微型企業金屬製品製造業的20.7%、20.6%與19.6%；其他運輸工具及其零件製造業則以歐洲與美國為主要市場，占微型企業其他運輸工具及其零件製造業的59.0%與18.9%。

目前政府正全力推動微型企業與新南向政策的推展，從上述統計可知對於新南向國家，微型企業在民生相關領域的服務業有較好的發揮；在微型企業的製造業出口上，紡織業與機械設備製造業有較佳的表現，政府可繼續加深協助產業的力道，擴大對市場的鞏固。

中小企業國際化因素與影響

一、中小企業國際化因素

中小企業多元且異質，如何走入國際有

所不同，有的中小企業是漸進式的國際化，按部就班來，有的就是天生走國際路線，有的是在國際化過程中失利，而後東山再起，有的是融入供應鏈體系中。原因不外乎內在因素與外在因素。內在因素跟企業主態度、企業本身的特質與企業因應變化的能力有關。例如企業主是否具備冒險犯難精神、是否具有面對出口的挑戰的能力。以企業的性質來看，企業是本國或外國所有、企業經營年數、企業大小、勞動生產力、企業技術密集度、技術水準、國外商業網路綿密深淺也對國際化有一定影響。再來是企業國際行銷能力，包括國際市場研究、因應市場變化的能力與市場定位與區隔能力。

外部因素包括了本國與國外兩者，本國的企業可能因為本國市場不大，或是國內競爭者眾，為了拓展銷售規模而朝向海外發展。也可能是因為貿易法規、海空運輸基礎環境、進出口運費與時間、政府出口支持政策等因素而影響國際化的活動。國外因素方面，關稅與非關稅措施、國外市場競爭情況、政治風險、地理環境、文化因素等都會影響企業的國際化行動與方式。

既然是中小企業，必定與中小企業的特色有關，一般文獻上認為，中小企業相較於大企業，具有規模小、生產力不高等特色，而規模小與生產力又可解釋為何企業在出口的表現，有出口的企業，規模一般比不出口企業的規模大，且有較高的生產力。有的研究還指出出口企業不僅比不出口的企業

具有更高的生產力，而且這個差距隨者出口企業的出口經驗累積而擴大。這可以說明大企業，或是中小企業中較大的企業的出口表現。

中小企業難從事國際貿易，與進入國外市場的成本有顯著關係，此成本包括在當地建立配銷體系、法規遵從、品牌認同、專利或授權的成本，這些成本又常常是與銷售量較無直接相關的成本，稱之為固定成本，這也意味者中小企業出口量不高，無法靠量來攤銷這些成本。Melitz（2003）結合上述成本與生產力兩者，解釋企業出口的變化，他認為一開始只有生產力達到某些門檻的企業才能跨越市場進入成本，而在市場立足，而在國外立足所需的生產力會高於國內的門檻，因此此類企業能同時跨足國內與國外市場，而出口過程所累積的經驗與獲利會再進一步擴大企業的規模，因此可觀察到出口企業以大企業居多。

二、國際化對中小企業獲利與生產力的影響

中小企業國際化又會對中小企業的表現有何影響？文獻上並沒有定論，可能是因為中小企業的差異性太大所致。不過，我們仍可以從以下幾個面向來探討國際化與企業的表現。

（一）國際化對獲利的影響

衡量獲利的指標有資產報酬率、利潤率等，但卻沒有一致的結論說明國際化與獲利



表現之間的關係，有的研究顯示，國際化與獲利表現的關係不是一個線性關係，亦即國際化程度高獲利一定高，或是相反，而應該是一個U型曲線。此曲線描述國際化之初，由於固定成本的存在以及銷售還不具規模，成本仍遠高於收益，只有在某個國際化程度之後（如出口額達到某規模），獲利才開始增加；然而，其他非線性的關係，如倒U型甚至S型的說法都有人提出。除了國際化因子之外，企業的研發水準、企業經營年數與企業規模都會影響企業獲利表現，有研究指出，較年輕的企業（有可能是中小企業）財務表現越好，因為較年輕企業能快速吸收新知與靈活運用有限資源，較能有優異的獲利表現。

（二）國際化對生產力的影響

首先要先瞭解企業生產力的來源，有三個管道，一個是透過規模經濟，生產與銷售的擴大分攤了生產成本，降低了平均成本；另一個是在國際市場活動的過程中加深了對市場消費者與競爭環境的認識，獲悉新的生產技術與行銷作法。再來就是透過創新以提高生產力。第二個管道，也稱為「從出口中學」（learning by exporting），這個提升生產力的效果是否存在，文獻上尚無定論，重點在於企業的學習與內化能力。這個能力是綜合養成的，來自於出口經驗、是否具有高素質的人力、進口的規模與經驗等。有的研究指出，從出口中學的效果會發生在出口傾向高的企業、以已開發國家為主要出口對象

的企業，以及年輕的企業（人力素質高、應變快）。前面提過，有能力出口的企業的生產力一般較高，一旦從國內市場轉到國際市場，生產力會快速提升，中小企業也有此現象，但是否能持續尚無定論。

研究指出出口企業有較高的創新活動，因為出口市場的高度競爭會促使企業極力瞭解消費者與競爭者的特質與技術，因此需要創新以超越既有的知識與技術。另外，出口與創新活動也會有相互回饋的效果，出口會增強了企業的生產力，預期生產力增加可擴大獲利，於是加大對研發創新活動的力度，再擴大出口的成果。有些研究也證實了中小企業也有類似的現象，會出口的企業創新活動較未出口的企業高，出口企業也會多投入創新活動以增加出口擴張的機會。

結語

本文首先從WTO的報告中說明中小企業國際化的方式，在成本與風險的考量下，直接與間接出口是一般中小企業較可能採取的方式。然而，間接出口數據資料不易取得，因此多以直接出口來反映中小企業出口的表現。再者，在網路與電子設備普及的當下，傳統上缺乏資本、土地資源的微型企業與個人，獲得一個實現夢想的機會，各國政府變的非常關心微型企業的發展，希望它能夠為傳統的經濟注入更多的活力與就業的創造。WTO（2016）與本文對於臺灣微型企業的統計均指出，微型企業是以民生相關的服務

業，為出口的主要領域。同時，臺灣的微型企業，在製造業中以紡織業、機械設備製造業、金屬製品製造業、其他運輸工具及其零件製造業等臺灣傳統出口產業為主。

文獻上認為企業要國際化的因素有內、外兩類，內在因素跟企業主態度、企業因應變化的能力有關，以及企業是本國或外國所有，企業經營年數、大小；企業勞動生產力、技術水準、技術密集度，及國外商業網路綿密與否有關。外在因素則是跟海內外市場競爭、關稅、政治、地理、文化因素有關。內、外因素相互纏繞，彼此影響。

中小企業相較於大企業具有規模小、生產力不高等特色，此等特點被用來解釋為何大企業的出口值較中小企業來的高，而且有過出口或持續出口的企業會因為出口經驗的累積而擴大出口。晚近有學者從成本與生產力兩個因素，解釋企業出口的變化，並獲得許多實證研究的支持。該論點認為有生產力的企業需達到某些生產力水準，才能跨越市場進入的成本門檻，而在國外立足所需的生產力會高於國內的門檻。但是國際化的中小企業是否一定提升企業的獲利程度、並且持續增進生產力，結論並不一致。

國內關於中小企業出口的內外因素研究，在內部因素上，較難發現中小企業主對於國際化的態度，也不易評估企業因應變化的能力，同時也缺乏對中小企業海外網路佈局的研究。但是關於研發密集度卻可以從政府的統計中窺知一二，十年來大企業的研發

支出在金額及成長趨勢上皆顯著高於中小企業，2007年大企業研發支出為中小企業的5倍，2016年擴大為7倍。大企業10年的研發支出成長率為91%，中小企業僅有41%，中小企業研發力度上逐漸落後大企業，表現在出口即是大企業出口貢獻漸增，中小企業漸減。為了克服出口的障礙，隱身在大企業的背後成為間接出口的角色是較佳的選擇，直接出口減少的原因，研發不足以致生產力無法跨越出口的門檻是關鍵因素。

在外在因素方面，政府投入許多資源在關稅、地理或是政治障礙的突破，但是對於出口地區的文化，與出口市場的競爭環境的研究投入相對缺乏，中小企業更是無力進行有效且準確的國外市場調查。所以中小企業也只能盡可能跟著大企業的脚步進行國際拓銷，以減少市場進入障礙並獲取相關訊息與支援，因此產生出口產業集中、出口區域集中的現象，分散程度不足的結果，臺灣經濟易受影響。

綜合內外因素，本文認為提升臺灣中小企業的生產力是首要之務，包括研發的投入、勞動生產力的增進都需強化；對於國外市場競爭環境的研究、調查與傳遞，重要性不亞於關稅的安排，可多著力。最後，中小企業相關出口統計的取得仍有許多限制有待開放，例如本文只能取得加總後的民生服務業出口資料，無法再細究民生相關產業出口的樣貌，這也表示不清楚微型企業的出口面貌，無從提供給政策決定者做判斷。