

# 《新 聞 稿》

## 2021 上半年台灣採購經理人營運展望調查

中華經濟研究院提供  
2021 年 7 月 23 日

為有效預判未來半年國內外經濟情勢與產業狀況，讓各界掌握更即時的產業訊息及總體經濟脈動，國家發展委員會與中華經濟研究院自 2013 年 6 月起，每半年進行一次「台灣採購經理人營運展望調查」，2015 年 12 月更納入非製造業廠商調查範圍，調查項目包含：營運狀況、利潤率、僱用人數、資本支出、採購價格、進出口數量、產能利用率以及對總體經濟情勢的看法等。營運展望問卷設計保留 PMI/NMI 調查精神，題目均與過去半年（前期）或未來半年（下期）進行相對性比較，讓受訪者在「較佳」、「持平」與「較差」三個選項中勾選，部分題目則讓受訪者填寫變動百分比。2020 年肺炎疫情加速全球供應鏈轉型，也帶來斷鏈與營運中斷之衝擊與挑戰。展望 2021 年疫後重啟，中經院針對「美中、肺炎疫情下轉型策略」、「斷料或擴廠等產能利用率調查」、「漲價與轉嫁能力」、「存貨政策與重複下單」以及「三級警戒下產業現況」等議題進行調查，提供產、官、學界掌握最新疫後重啟之產業現況。

以下節錄「2021 上半年台灣採購經理人營運展望調查」之重要內容：

### 一、 2021 上半年與 2020 下半年相比（已實現狀況）

製造業 2021 上半年營運狀況較 2020 下半年好轉，利潤率亦較 2020 下半年上升（高於 50.0%），營運狀況與利潤率擴散指數分別為 67.6% 與 51.7%，惟擴張速度皆趨緩，二指數各較前期下跌 7.0 與 9.4 個百分點。製造業 2021 上半年僱用人數持續較 2020 下半年擴張，指數攀升 4.4 個百分點至 59.3%。平均而言，製造業 2021 上半年平均較 2020 下半年增加 1.48% 的僱用人數。製造業之採購價格指數已連續 2 期呈現上升（高於 50.0%），且指數躍升 21.7 個百分點至 91.7%。

平均而言，2021 上半年製造業之採購價格較 2020 下半年增加 13.62%。

以內需為主的**非製造業** 2021 上半年營運狀況雖較 2020 下半年好轉，指數為 54.6%，惟較前期下跌 17.3 個百分點。同時，2021 上半年利潤率轉為較 2020 下半年下降（低於 50.0%），指數下跌 10.2 個百分點至 46.3%。然而，**非製造業** 2021 上半年僱用人數仍呈現擴張，惟指數下跌 3.4 個百分點至 52.9%，僱用人數平均僅較 2020 下半年微增 0.02%。**非製造業**之營運銷售成本亦呈現持續攀升趨勢，採購價格指數已連續 2 期呈現上升（指數高於 50.0%），指數攀升 9.5 個百分點至 67.8%。平均營業、銷售成本較 2020 下半年增加 7.08%。

## 二、 2021 全年與 2020 全年相比（廠商預估資料）

製造業預期 2021 全年營業收入與產能利用率分別將較 2020 年增加 10.31% 與 5.18%。在營業成本部分，薪資費用預估將較 2020 年增加 3.44%，採購價格暴增 15.15%。而製造業之資本支出預估將較 2020 年增加 11.85%。由於 2020 年肺炎疫情衝擊全球，2021 年預估全年變化幅度偏高有部分導因於低基期因素。**非製造業** 2020 年營業收入已較 2019 年平均減少 3.62%，業者仍預估 2021 全年營業收入持續較 2020 年減少 0.64%，但資本支出預估將較 2020 年增加 7.37%。營業成本部分，**非製造業**預期 2021 全年薪資費用將較 2020 年增加 1.53%，採購價格則預估將較 2020 年增加 7.13%。

## 三、 2021 下半年與 2021 上半年相比（廠商預估資料）

隨著 2021 上半年營運狀況表現較 2020 下半年好轉，製造業預期 2021 下半年營運狀況將持續較 2021 上半年佳，營運狀況擴散指數為 62.1%，但有超過三成業者預估利潤率將較上半年差，致使利潤率擴散指數僅 50.8%，接近持平水位（50.0%）。**非製造業**預期 2021 下半年營運狀況將較 2021 上半年差，營運狀況擴散指數為 45.8%，並預估利潤率較 2021 上半年下降（低於 50.0%），指數為 40.0%。

在出口表現方面，製造業受訪廠商中共有 57.0% 預期 2021 下半年出口數量將較 2021 上半年「增加」，僅 12.5% 受訪廠商預期出口數量將「減少」。非製造業有出口業務的廠商中，預期出口將「增加」的廠商比例 53.3%，高於預期出口將「減少」的廠商比例 15.6%。

#### 四、當前營運狀況與總體經濟議題

##### 1. 美中競合、肺炎疫情與地緣政治風險下轉型策略

「美中競合、肺炎疫情與地緣政治風險」已成為中長期產業議題，中經院亦設計相關題目，並詢問業者是否因應前述風險採取轉型策略。結果顯示，超過半數（54.0%）製造業廠商已經或計畫調整投資或經營策略，且面對難以掌控且逐年攀升之總經、政治與地緣風險，廠商選擇多元配置或多角化（Diversification）來降低風險。製造業採取策略排序前三名選項依序為「開發次要供應商」（63.6%）、「分散製造全球布局」（39.9%）以及「開發新產品或多元化產品」（37.8%）。「分散客戶組成」雖排序第六但仍有近三成（29.4%）勾選。（詳表一）

非製造業亦有超過半數（51.9%）廠商因應美中競合、肺炎疫情等地緣政治風險，已或計畫調整投資或經營策略。「強化既有產品或服務研發」（42.7%）排序第一，「培育人才與研發團隊」與「開發新商業模式」並列第二（41.9%），「建立備援能力和靈活性」（39.5%）則為第三。由此可見，非製造業因應風險攀升所投入的中長期策略亦導致成本攀升，若持續以降低成本（cost down）作為主要經營策略，則可能在下一次面臨重大地緣政治風險時而遭受重大衝擊。

從產業別來看，2020 年第 1 季起疫情重創中、日、韓引發斷鏈缺料危機，越長鏈之汽車、手機或電腦等業者影響顯著。全球缺櫃與貨運延宕再度拉長交期。採取行動的電子暨光學與交通工具業者中分別有高達 65.1% 與 85.7% 著手

「開發次要供應商」，皆有 50.0% 左右業者選擇「分散製造全球布局」。超過七成（71.4%）採取行動的交通工具業者布局「短鏈策略」，就地製造、接近客戶，降低運輸物流風險。（詳圖一）

「培育人才與研發團隊」並未進入電子暨光學產業前五大策略，但化學暨生技醫療與基礎原物料產業分別有高達 47.6% 與 53.3% 採取轉型之業者勾選，排序第二。「推動永續 ESG 計畫」在全體製造業中排序僅列第九。然而，碳關稅將上路，中國「十四五計畫」力拼「碳中和」，化學暨生技醫療、基礎原物料與電力暨機械設備產業都有超過三成轉型業者勾選，且排名都在前五名。（詳圖一）

## 2. 垂直購併、跨業整合、策略聯盟與出售裁撤部門

製造業有 18.5% 所屬產業供應鏈有垂直購併、水平整合、策略聯盟、入股或出售裁撤部門的趨勢與動向。在所屬供應鏈有相關趨勢與動向之廠商中，其勾選之形式主要為「策略聯盟」（61.2%），其次依序為「購併」（46.9%）、「參股」（30.6%）與「出售部門、產品線或公司」（20.4%）。聯盟購併對象則以「垂直供應鏈上下游」（65.3%）最多，其次為「同性質產品之公司」（38.8%）與「跨產業水平整合」（36.7%）。前三大主要動機依勾選比例排序為「進入或擴大新產品領域」（69.4%），「因應下游客戶或品牌廠要求」與「分散產品或客戶組成」並列第二（32.7%），「縮短供應鏈」與「取得專利或技術」並列第三（30.6%）。

供應鏈有相關趨勢與動向的廠商較集中在電子暨光學產業，占比近三成（26.2%）。其主要動機除了「進入或擴大新產品領域」（74.1%）外，被動「應下游客戶或品牌廠要求」而進行（如蘋果要求立訊併購緯創陸廠）的占比也高達 33.3%。此外「取得專利或技術」來避免貿易制裁，降低特定國家技術含量，也是主要動機之一，占比達 40.7%。

### 3. 斷鏈、投資擴廠等產能利用率調查

若以 100% 為公司的正常產能，**全體製造業**受訪企業之現行產能利用率平均為 84.81%。其中 26.1% 的受訪製造業表示目前維持或超過正常產能（超過 100%），其比例遠高於往年。2021 年 6 月超過正常產能之廠商佔各產業填答家數之比例，以電子暨光學產業最高（32.0%），接續為基礎原物料產業（26.8%）、電力暨機械設備產業（26.3%）、交通工具產業（22.2%）、化學暨生技醫療產業（20.5%）以及食品暨紡織產業（11.5%）。

**全體製造業**約有 35.8% 受訪企業表示目前已達最佳或最大產能，其中有高達 66.3%「已經」或「計畫」新增投資產線或產能。在「已經」或「計畫」新增投資產線或產能的廠商中，已或預計投入新產能「地點」依勾選比例依序為「台灣」（79.4%）、「中國」（20.6%）、「東協」（9.5%）與「美國」（4.8%）。且已或預計投產者最快在 2021 年量產之比例超過五成（54.0%）。（詳圖二）

從產業別來看，近半數（46.6%）電子暨光學產業已達最大產能，且新增投資的業者中，近九成（87.5%）已投產。從投資地點來看，有意願擴產之交通工具業者，以台灣作為唯一選擇。有擴產意願的化學暨生技醫療、電子暨光學與電力暨機械設備業者中，仍有 25.0%~30.0% 業者選擇投產中國。因美國 232 鋼鐵關稅考量，基礎原物料產業有投產意願者，16.7% 選擇設產美國。

已或預計投入新產能的電子暨光學、交通工具與電力暨機械設備產業，預計最快在 2021 年量產的比重約在六成左右。2023 上半年以前，全數投產之電子暨光學廠商預計產能皆可開出。惟已或預計投產之電力暨機械設備產業，仍有 28.6% 預計最快產能開出時間要到 2023 上半年。僅化學暨生技醫療、食品暨紡織與基礎原物料產業有業者回報最快量產仍在 2023 下半年以後。（詳圖三）

製造業與非製造業仍分別有 64.2% 與 65.3% 的廠商「未」達到最佳/最大產能或營運服務能量。製造業主要導因於「供應斷鏈或原料缺貨」（54.7%）、「訂

單或服務需求量不足」(38.8%) 與「貨運不暢、缺櫃」(38.2%)。非製造業則主要導因於「疫情致使人員調動不暢」(57.1%)、「訂單或服務需求量不足」(33.3%),「對未來不確定而『主動』不再增加」與「成本攀升」並列第三(28.2%)。

#### 4. 漲價頻率與轉嫁能力

製造業 96.3%其「主要供應商」有調漲或預告漲價，僅 3.7%未漲價亦未預告調漲。惟漲價在製造業是可全部或部份轉嫁的，面臨供應商調漲或預告漲價之製造業中，79.2%表示可於半年內部份轉嫁，約一成(9.0%)業者表示可完全轉嫁，僅 11.8%表示無法轉嫁。「未調漲但預告漲價」的業者中，高達 22.2%將採取與其他供應商詢價之策略，且無業者(0.0%)可在半年內完全轉嫁給客戶。電訪意見顯示並非原物料價格沒攀升，而是產品非客制化或無須前置驗證，故被轉單的門檻低，憂心先漲價後會被客戶優先轉單。(詳表二)

內需為主之非製造業相對沒有轉嫁能力，僅 51.5%表示供應商已漲價或預告漲價，且其中有近二成(19.5%)非製造業者表示面對漲價完全沒有轉嫁客戶的能力。面對漲價趨勢的非製造業者中，僅 6.5%表示能完全轉嫁，惟勾選能完全轉嫁的業者集中在營造暨不動產與運輸倉儲業。(詳表三)

#### 5. 存貨政策與重複下單

與 2020 下半年相比，2021 上半年全體製造業中有 54.7%廠商「已經」或「計畫」增加存貨，擴散指數為 75.1%，平均增幅約 11.7%。電子暨光學產業有高達 68.9%廠商增加存貨，該產業平均增幅 15.7%，個別廠商最大增幅達 200.0%。製造業增加存貨之「動機」，主要為「供應鏈風險可控難度加大」(88.3%)、「原物料價格高漲」(67.6%) 與「航運交期拉長」(53.1%)。因「產品或需求出現結構性改變而中長期拉高存貨」的業者僅 16.6%，顯示長期需求增加仍不明顯。應密切觀察國外印度變種病毒發展狀況，若疫情趨緩各國恢復正常營運，供給不足現象改善，或原物料價格回檔後可能影響客戶後續下單積極度與取消訂單頻

率。(詳表四)

製造業中有 23.0% 認為同業重複下單的情況為「有點嚴重」或「非常嚴重」。電子暨光學產業更有近四成 (37.9%) 認為同業中存在「有點嚴重」或「非常嚴重」的重複下單現象。交通工具與電力暨機械設備業者各 22.3% 與 21.1% 業者回報重複下單情況嚴重。非製造業中則有 18.4% 認為同業有「有點嚴重」或「非常嚴重」的重複下單。重複下單的比重集中在運輸倉儲業，超過八成 (85.7%) 認為同業中存在「有點嚴重」或「非常嚴重」的重複下單現象。(詳表五)

## 6. 三級疫情警戒下產業現況與營收衝擊預期

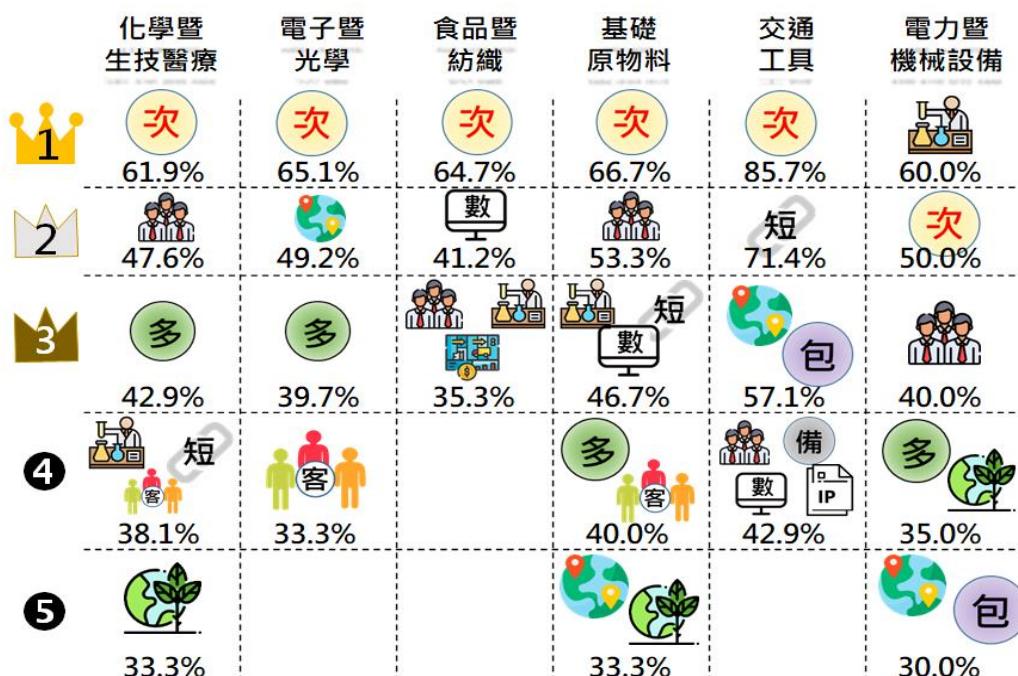
製造業約有 86.0% 受訪企業已經或規劃分區分流上班或暫時停止營運，主要採取措施前三依序為「非產線人員分組分流或居家辦公」(86.4%)、「有員工申請防疫假或家庭照護假」(45.2%) 與「產線人員分組分流」(30.3%)。業者預估第二季與第三季營收或業務量平均減幅分別為 1.3% 與 1.7%，影響相對輕微。

非製造業則約有 91.6% 受訪企業已經/規劃分區分流上班或暫時停止營運，依據受影響之業者勾選比例前三依序為「內勤或後台人員分流或居家辦公」(83.6%)、「業務或前台人員分流或居家辦公」(75.8%) 與「有員工申請防疫假或家庭照護假」(35.6%)。其中有 8.2% 業者「業務或前台部分或全面暫停營運」，並有 1.8% 的廠商勾選「公司全面停止營運」。相較於製造業，非製造業者預估第二季與第三季營收或業務量平均減幅分別高達為 9.8% 與 9.9%。若以產業別來看，主要減幅集中在住宿餐飲業與其他非製造業，在第二季平均營收與業務量減幅分別高達 57.9% 與 38.8%，第三季平均減幅則為 48.3% 與 38.0%。(詳圖四)

展望未來，製造業與非製造業皆認為未來一年營運展望將較目前佳，擴散指數分別為 64.6% 與 51.7%。為改善未來營運狀況，非製造業預計將在「未來一年內」執行、推動或落實的目標或策略依勾選比例前三依序為「營運效率提升」(67.8%)、「推出新產品或服務」(43.9%) 與「數位轉型」(33.1%)。

表 1 受訪廠商因應地緣政治風險，已或計畫調整投資或經營策略（可複選）-製造業

排名	投資或經營策略(可複選)	
1	開發次要供應商 次	63.6%
2	分散製造全球布局	39.9%
3	開發新產品或多樣化產品 多	37.8%
4	培育人才與研發團隊	36.4%
5	強化既有產品或服務研發	36.4%
6	短鏈策略，就地製造接近客戶 短	30.8%
7	分散客戶組成 客	29.4%
8	建立備援能力和靈活性 備	27.3%
9	生產、採購流程與商業模式數位化 數	26.6%
10	推動永續ESG計畫	24.5%
11	開發新商業模式	21.7%
12	重新配置外包 包	19.6%
13	新產品技術研發或取得專利 IP	16.8%
14	開發或分散出口市場	16.8%
15	策略聯盟或入股 合	8.4%
	併購 併	5.6%
	裁撤部門或產品線 CLOSE	4.9%



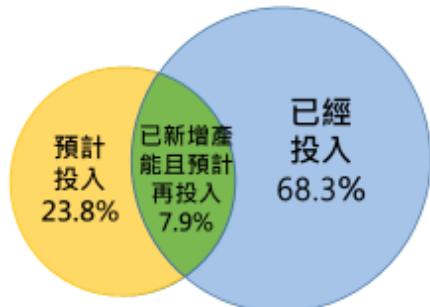
附註:圖例請參考表 1

圖 1 因應地緣政治風險，已或計畫調整投資或經營策略（可複選）-製造業產業別

資料來源:中華經濟研究院第三研究所，2021 上半年台灣採購經理人營運展望調查

## 全體製造業約有35.8%受訪企業表示目前已達最佳或最大產能

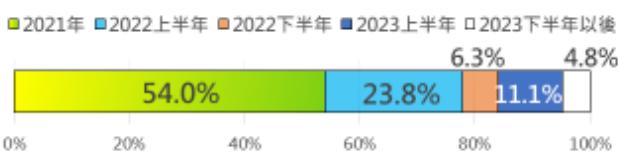
已達最大產能的受訪廠商中，**66.3%**  
「已經」或「計畫」**新增產線或產能者**，其投資進度勾選比例（可複選）



已或預計投入新產能「地點」為（可複選）



預計「最快」量產的「時間」為



➤ 35.8% 製造業已達最大產能，其中有高達66.3%「已經」或「計畫」新增投資產線或產能，且已投產者最快在2021年量產之比例超過五成(54.0%)。

48

圖 2 已達最佳或最大產能者以及相關投資地點、量產時間-製造業

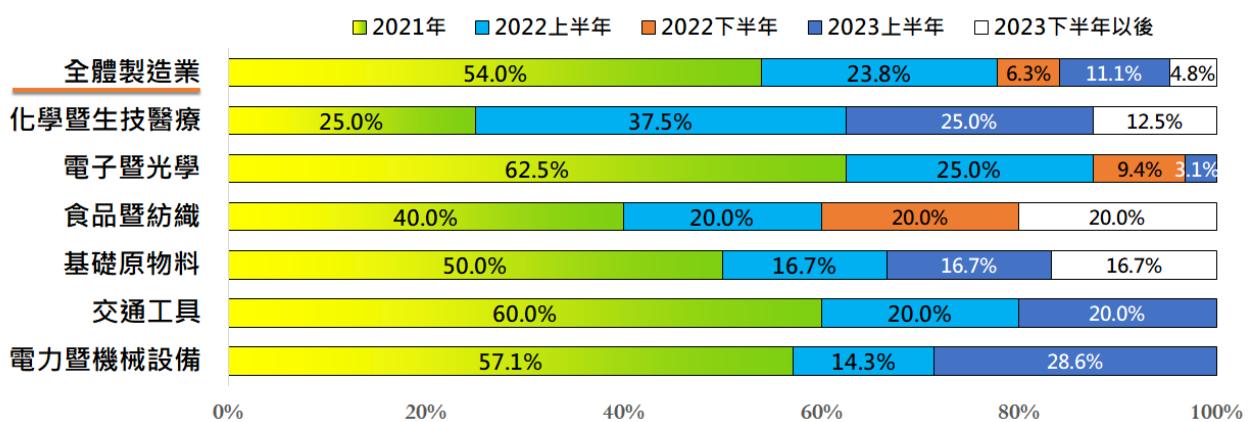


圖 3 最快量產時間-製造業產業別

資料來源：中華經濟研究院第三研究所，2021 上半年台灣採購經理人營運展望調查

表 2 受訪廠商面對供應商漲價之因應策略與轉嫁能力-製造業

主要供應商的 漲價後 漲價情況 價差分攤者	面對漲 價者分 攤策略	已調漲		未調漲	
		預告 再調漲	未再預 告調漲	預告 漲價	未預告 調漲
全體製造業漲價頻率		70.6%	22.3%	3.4%	3.7%
供應商	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
供應商與企業本身	18.8%	20.9%	11.9%	22.2%	
企業本身	6.3%	6.4%	6.8%	0.0%	
企業本身與客戶	29.8%	27.8%	40.7%	0.0%	
客戶	7.5%	8.0%	5.1%	11.1%	
供應商、企業本身與客戶	32.5%	33.2%	28.8%	44.4%	
與其他供應商詢價	4.7%	3.7%	5.1%	22.2%	
轉嫁客戶能力(半年內)					
無法轉嫁	11.8%	11.2%	13.6%	11.1%	
部份轉嫁	79.2%	78.6%	79.7%	88.9%	
完全轉嫁	9.0%	10.2%	6.8%	0.0%	

表 3 受訪廠商面對供應商漲價之因應策略與轉嫁能力-非製造業

主要供應商的 漲價後 漲價情況 價差分攤者	面對漲 價者分 攤策略	已調漲		未調漲	
		預告 再調漲	未再預 告調漲	預告 漲價	未預告 調漲
全體製造業漲價頻率		31.8%	12.6%	7.1%	48.5%
供應商	0.8%	0.0%	0.0%	6.3%	
供應商與企業本身	13.0%	12.0%	10.0%	25.0%	
企業本身	18.7%	16.0%	16.7%	37.5%	
企業本身與客戶	30.9%	26.7%	53.3%	12.5%	
客戶	5.7%	8.0%	3.3%	0.0%	
供應商、企業本身與客戶	27.6%	36.0%	13.3%	18.8%	
與其他供應商詢價	1.6%	1.3%	3.3%	0.0%	
轉嫁客戶能力(半年內)					
無法轉嫁	19.5%	18.4%	13.3%	35.3%	
部份轉嫁	74.0%	72.4%	83.3%	64.7%	
完全轉嫁	6.5%	9.2%	3.3%	0.0%	

資料來源:中華經濟研究院第三研究所，2021 上半年台灣採購經理人營運展望調查

表 4 受訪廠商增加存貨之動機-製造業

產業別	勾選比例(%) (可複選)				
	供應鏈風險可控 難度加大 拉高安全庫存	原物料價格高漲 追價提前拉貨	航運交期拉長 提早下單	產品或需求出 現結構性改變 中長期調高	疫情後需求回溫 訂單透明度增加
全體製造業	88.3	67.6	53.1	16.6	13.1
化學暨生技醫療	82.4	41.2	70.6	17.6	5.9
電子暨光學產業	88.7	67.6	50.7	16.9	16.9
食品暨紡織產業	88.9	55.6	66.7	11.1	0.0
基礎原物料產業	78.9	89.5	52.6	15.8	15.8
交通工具產業	100.0	44.4	44.4	11.1	11.1
電力暨機械設備	95.0	85.0	45.0	20.0	10.0

表 5 受訪廠商認為同業裡是否有重複下單 (Double-booking) - 製造業

產業別	同業是否有重複下單現象之勾選比例(%)						有點嚴重 + 非常嚴重 (%)
	完全 沒有	輕微	適中	有點 嚴重	非常 嚴重	無法 判定	
全體製造業	12.1	27.5	20.4	18.5	4.5	17.0	23.0
化學暨生技醫療	10.3	30.8	17.9	15.4	2.6	23.0	18.0
電子暨光學產業	4.9	24.3	23.3	31.1	6.8	9.6	37.9
食品暨紡織產業	23.1	30.8	3.8	3.8	3.8	34.7	7.6
基礎原物料產業	22.0	39.0	17.1	2.4	0.0	19.5	2.4
交通工具產業	16.7	22.2	27.8	16.7	5.6	11.0	22.3
電力暨機械設備	13.2	21.1	26.3	15.8	5.3	18.3	21.1

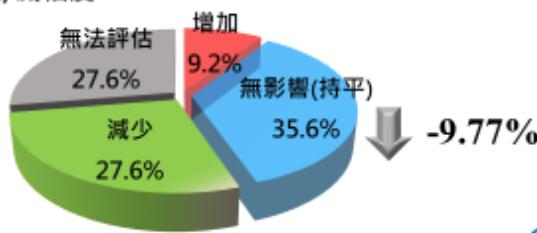
資料來源:中華經濟研究院第三研究所，2021 上半年台灣採購經理人營運展望調查

2021年5月全國進入三級警戒。全體非製造業約有91.6%受訪企業已經/規劃分區分流上班或暫時停止營運

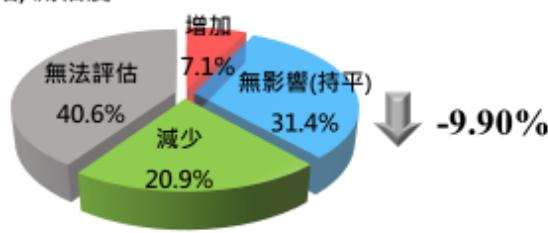
- 1 「內勤或後台」人員分流或居家辦公 83.6%
- 2 「業務或前台」人員分流或居家辦公 75.8%
- 3 有員工申請防疫假或家庭照護假 35.6%

- 「業務或前台」部分或全面暫停營運 8.2%
- 「內勤或後台」部分或全面暫停營運 2.7%
- 無薪假 2.3%
- 公司全面停止營運 1.8%

預估2021年第二季受疫情影響之營收或業務量增/減幅度



預估2021年第三季受疫情影響之營收或業務量增/減幅度



NATIONAL DEVELOPMENT COUNCIL

SMTI 中華採購與供應管理協會  
SUPPLY MANAGEMENT INSTITUTE, TAIWAN

CHUNG-HUA INSTITUTION FOR ECONOMIC RESEARCH

68

圖 4 因應國內肺炎疫情所採取之措施勾選比例-非製造業

資料來源:中華經濟研究院第三研究所，2021 上半年台灣採購經理人營運展望調查

# 中華經濟研究院

## 2021 上半年台灣採購經理人營運展望調查

### 發布通知

日 期：民國 110 年 7 月 23 日（星期五）

考量近期國內疫情嚴峻，衛福部疫情指揮中心已宣布全國三級警戒延長至7月26日並禁止室內5人以上聚會，本院將於7月23日（五）上午10:00於本院官網與Youtube發布2021上半年台灣採購經理人營運展望調查影音與相關電子檔報告。研究團隊歡迎媒體朋友聯繫團隊成員進行個別電訪或線上採訪（若無研究團隊的聯絡方式可來電聯絡窗口詢問：邱輔佐研究員，02-27356006分機6223）。

主 持 人：

中華經濟研究院

張傳章 院長

長 官 致 詞：

國家發展委員會

高仙桂 副主委

報 告 人：

台灣金融研訓院

吳中書 董事長

研 究 團 隊：

中華經濟研究院

王健全 副院長

中華採購與供應管理協會採購與供應研究中心

賴樹鑫 執行長

中央研究院經濟研究所

簡錦漢 研究員

國立東華大學財務金融學系

林金龍 教授

中華經濟研究院第三研究所

陳馨蕙 助研究員