

## 第六章企業概論報告

組員：會資一乙 498A0033 沈乃綺  
會資一乙 498A0043 孫于婷  
會資一乙 498A0080 葉姿吟  
會資一乙 498A0100 陳姿靜

**問題一：請就廣輝的立場思考，你會和華映合併或是讓友達收購？**

**結果：**公司合併之後可以結合雙方現有的技術人才改善經營績效、擴大產品規模、增加服務品質及工作效率、增進整體產業營運效率、有效整合社會的整體資源、改善產業的惡性競爭及提昇產品市場佔有率與降低採購成本，使台灣現有 TFT-LCD 產業資源加以充份整合運用，並提升整體供應鏈的整合，將更有利於關鍵零組件的取得，加強與供應商關係；擴大雙方在研發資源及智慧財產權利，也能共享研發人才資源與研發能量以及借重雙方在筆記型電腦與液晶電視等不同產品線的優勢下，使得客戶群的組合更趨於完整及紮實。合併案例：晶電合併國聯、勤業與眾信兩家會計師事務所的合併、鴻海合併國碁電子、SONY 和 ERICSSON、BENQ 和西門子等。

**問題二：在面板產業中，大者恆大的現實，有沒有例外，二線廠有沒有被購併之外的第三條路？**

**結果：**面板產業本就是資本密集，技術密集的產業，在技術大多掌握在日本廠商的情況下，台灣和韓國拼的就是設廠競賽了。而設廠除了技術之外，重要的就是籌資了，而台灣的金融業貢獻良多，這也是台灣許多科技業可以順利發展的重要推手。像半導體產業也是資本密集的產業，都是要靠龐大的資金堆起來一座座的晶圓廠，這些都不是空有技術就可以做的起來的！要知道半導體或面板產業的一棟廠房動輒要數百億台幣，沒有金融業的金援是很難蓋的起來的。龍頭大廠在產能與市場的卡位愈來愈強悍，在資金、人才、專利、市場的眾多優勢下，面板小廠的空間遭到嚴重壓縮，合併可能是遲早的事，而且各國都將類比電視轉換為數位電視的時間設在 2007 年至 2012 年間，數位電視的需求將帶動消費性電子產品需求，也讓整個面板產業跌價壓力更大，小廠在獲利與資本支出面臨壓力，也形成鼓勵併購的環境。不過，面板二線廠未來除了合併一途，還可朝利基型發展，比如製作特殊規格的面板，與大廠做區隔才可能生存。

**問題三：如果廣輝和華映合併之後，規模大過奇美電子，奇美電子可做什麼因應呢？**

**結果：**

**1.靠垂直整合加強自身的競爭力 2.採用低價策略 3.保持產品的品質，喜歡奇美電子的廠商就不會隨便更改。**