

四大科技支柱危急 台灣產業醞釀巨變

小心！無薪假

一份來自英業達遭資遣員工的告白日記

一場億光董事長葉寅夫鳴槍的無薪假淘汰賽。

科技業小蝴蝶輕輕顫動雙翅，

扇動的卻是席捲台灣傳產業、服務業、金融業的狂風暴雨。

撰文·賴筱凡、許瀨文、翁書婷 研究員·陳兆芬



蝴蝶效應



「原本我以為，會一直在這裡工作下去？」但英業達軟體工程師Eric怎麼也想不到，最終卻步上被裁員的命運。

今天，我被裁員了！即使早有心理準備，但當主管右手落在肩上的那一刻，心裡還是忍不住地停了一拍。「我們聊聊吧。」主管說話的同時，辦公室裡的女同事，再也禁不起籠罩辦公室的低氣壓，啾泣了起來。

接下來的畫面，與電視常上演的那幾幕沒什麼兩樣，主管說些似是而非的話，人資朗讀著應有的權利及資遣費計算方式，「因為公司業務緊縮，所以不得已做出人員精簡的措施……」我被裁員了，在進入英業達當工程師的第四年。

腦中轟然一聲，我反覆問著：「我們做錯了什麼？我們都很認真地在執行手上的工作，到底我們做錯了什麼事？必須受到這種凌遲。」

事實上，公司要裁員的消息從十月初就不脛而走，內部傳得沸沸揚揚，報紙也寫了；只是，上層始終沒有動作，也沒任何澄清和說明。有些人開始忍不住了，他們不願意活在這種提心吊膽的環境，選擇了離開。

我們在等，等上層給我們一個解釋，一周、兩周過去，等不到一句話、一個副總層級以上的主管對我們說明。最後等到的卻是「中獎名單」。你會很想笑，英業達的低

效率，也展現在處理裁員名單這件事上，非得等上大半月，名單才擬得出來。

我著實不明白，在英業達四年，連一次錯誤都沒出過，也不會拿離職要脅過主管，更沒吵著加薪要糖吃，盡心盡力為公司；到大陸出差、駐廠，做到連女朋友都走了，付出青春歲月的賣命，曾經我們是那麼地信任公司，最後卻落到被裁員。

或許該慶幸，今年三十二歲的我，生平第一次被資遣，見識到大公司翻臉跟翻書一樣快的現實，而不是像同事，到了退休年齡，才被公司背叛。

離開英業達的這個晚上，我坐在海邊吹風，心情隨之平靜，今晚終於可以好好睡上一覺，不用再活在可能被裁員的擔憂裡，因為這一天，我已經被公司給裁員了。

一份被資遣員工告白日記 事實、景氣遠比想像的還糟

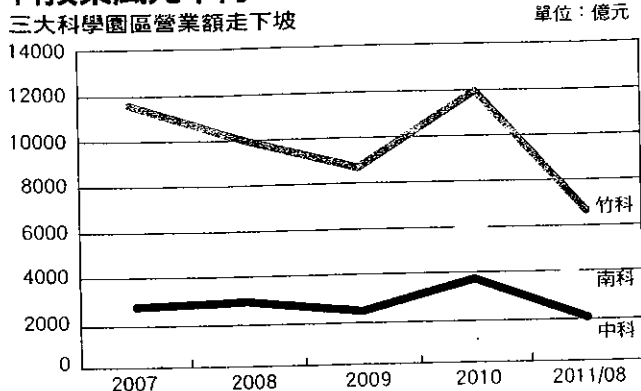
這是一份來自英業達被資遣員工的告白日記，專訪Pete的這一天，他扯著嘴角擠出一抹苦笑：「我被裁員了。」抱著從公司拿回家的私人物品，以及裝著一張五百元紙鈔的信封和一盒蛋糕餐點，他頓

時有些不知該讚許英業達體恤員工，還是指責英業達集團會長葉國一無情。

「五百元，是給被資遣的員工搭計程車回家的費用，餐點是那天的午餐，有些人拿到的是餐券，吃完這餐，我們就必須離開公司，搞得跟監獄裡最後一餐沒兩樣。」Pai很想再罵罵這家剛資遣了他的公司，卻又無從開口，早上才公布裁員名單，下午就要你打包走人，這般對待賣命員工，連要怒罵都讓Pai覺得白費力氣。

科技業風光不再

三大科學園區營業額走下坡



早上甫宣布裁員，英業達就要求名單上的員工收拾個人物品，拿著500元車資與餐盒離開。

Pai只是英業達這波緊縮編制的其中一人，與他同樣遭遇裁員的，還有甫屆而立之年的Eric。

曾經，Eric以為他會在英業達工作很久，他身處的移動產品事業處(MBU)，做的是當紅產品——智慧型手機與平板電腦，這還是英業達董事長李詩欽一手拉拔的事業處。今年初，一場對抗蘋果平板電腦的大戰才揭幕，MBU就接到了來自惠普平板電腦的大單，英業達甚至為了押寶惠普，推掉其他客戶的訂單，大舉備料，準備大

幹一場。

今年年初，農曆年後，MBU開始投入趕製惠普第一款平板電腦，沒日沒夜地加班，幸運一點的人留在台灣加班，辛苦一點的人，就得到上海廠進駐盯生產進度，一去就是好幾個月。

「一直以來，MBU沒有明顯的獲利成績，所以，當公司決定要押寶在惠普平板電腦時，幾乎所有同事都動起來了。」Eric口中談的景象，不過發生在七個月前，「當時大家努力撐，就是為了熬到惠普平板電腦出貨，能有出貨獎金，那樣一來，加班、賣肝都是值得的。」今年六月，惠普平板電腦出貨了，但流傳中的

出貨獎金從來沒有出現過；取而代之的，卻是惠普可能退出P C事業，以及平板電腦也將停產的噩耗。伴隨而來的，便是MBU將被裁員的壞消息。

「其實在心理上，我們很不能接受。為什麼公

21,500人

台灣電子電機資訊產業工會統計，日前有21,500人正在放無薪假，而行政院勞工委員會公布的僅有2801人，政府單位與民間機構的統計出現明顯落差。

但現在產能使用率低落，也難怪奇美電、友達寧可統一放假，也不讓員工積假。業內人士說，光是十月，這類多放的有薪假就有兩天，包含二十五日光復節與三十一日蔣公誕辰紀念日，若再加上雙十國慶日，十月的工作天數頓時少掉三

司高層決策錯誤，最後苦果卻得由基層員工承擔？這中間，英業達沒有一位主管因此下台，而我們MBU的八十多位同事，卻被裁了八〇%。」說到激動處，Eric用「滅村」來形容該部門被裁撤的慘狀。

Eric與Pai都想問，「一家賺錢的公司都需要裁員，那每季虧損上百億元的奇美電、友達呢？」

場景轉到另一頭的竹科，本該是周二上班日(十月二十五日)，新竹遠東百貨樓上的電影院，卻人聲鼎沸。這天是台灣光復節，奇美電與友達卻統一放大假，無上班需求的員工，一律休假。「過去這天是科技業的彈性休假，多半必須上班、擇日再休，

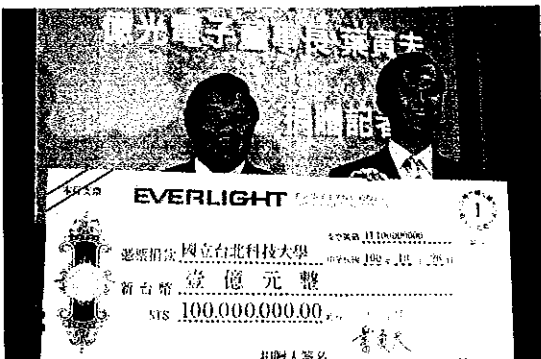


天。

「竹科休有新假的廠商，總共有十五家，多半是半導體業與光電業。」竹科管理局副局長杜啟祥不願進一步透露廠商名單。所謂「有新假」，涵蓋了《勞基法》規定的年假、特休假、補休假、彈性休假，不但是今年的假，還包含了明年的。「今年的假不夠用，自然就休到明年去。」一位晶電工程師私下無奈地表示。如此怪異現象，全因公司不願被貼上無新假的負面標籤。

四大產業全盤皆墨 蝴蝶效應擴散，衝擊正要開始

當然，有新假休完，接下來自然就是無新假了。



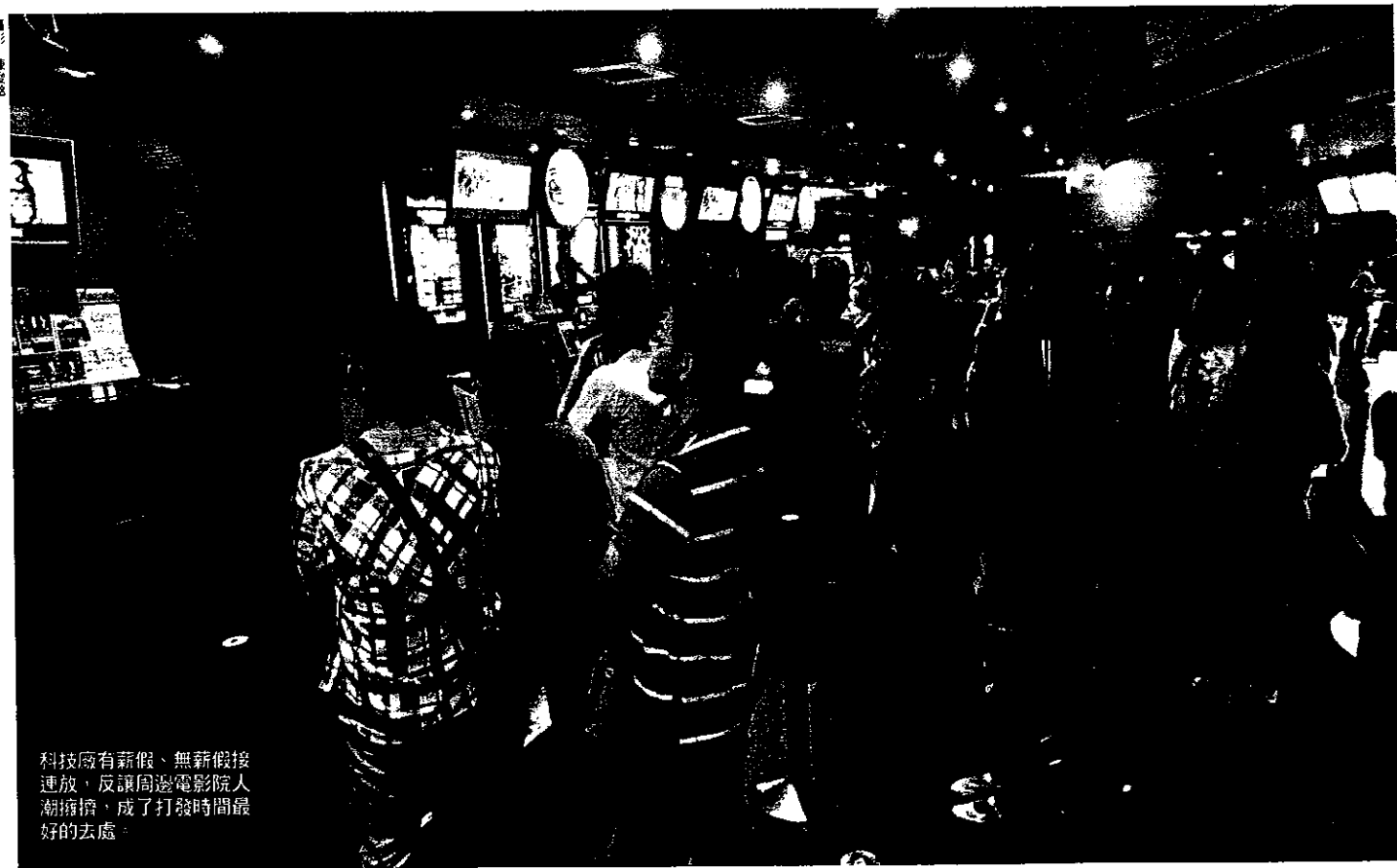
就在億光葉寅夫風光捐款1億元給母校北科大的同時，也宣布要放無新假，引發輿論抨擊，因而黯然取消。

一個，原本該是喜迎假日到來的周五夜晚，一封來自某LED廠人資部門的電子郵件，寄到一位研發工程師的信箱裡，信件裡寫得直白，要這位工程師隔周五自動放假一天，「也就是所謂的無薪假。」沒有任何預警，無薪假就這樣來敲門。

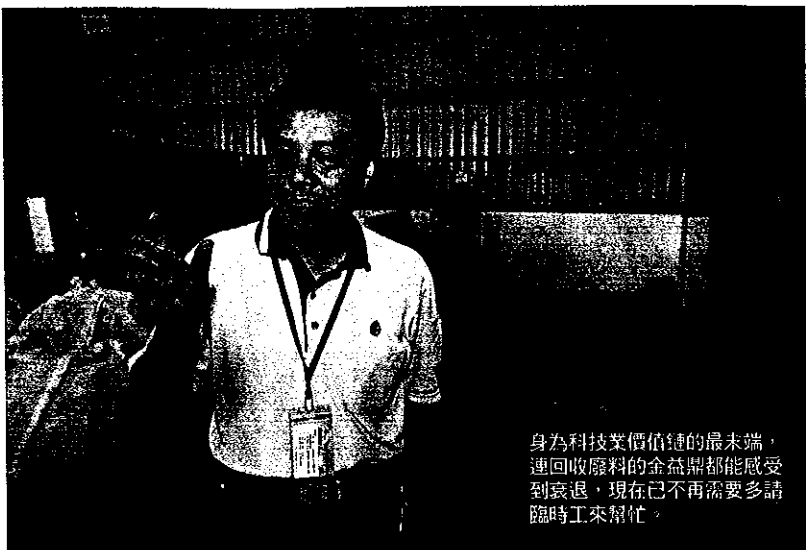
幾乎近一個月來，與這位工程師遭遇相同的，普遍發生在LED業、太陽能業裡；甚至有的太陽能廠產線，幾已呈現半停工狀態。DRAM、面板、太陽能、LED，台灣四大產業全盤皆墨。「今年旺季不旺，已是確定的事實。」友達代理總經理鄭煒順緩緩道出，景氣不好，大家都知道，但難處是在於要壞到何時？沒有人有答案。

然而，從科技業無薪假震央發出的衝擊波，正陸續觸及到其他產業。十月底，負責科技廠廢料回收處理的金益鼎，新竹廠房裡作業員工稀稀落落。他們是整條科技供應鏈的最末端，如果設備廠訂單增加是景氣領先指標，那麼回收廢料的金益鼎業績縮減則可視為景氣落後指標。

沒有了數個月前的旺季，金益鼎財務副總楊堯馨不諱言，「上半年忙起來，連其他部門員工也得跳



科技廠有新假、無薪假接連放，反讓周邊電影院人潮擁擠，成了打發時間最好的去處。



身為科技業價值鏈的最末端，連回收廢料的金益鼎都能感受到衰退，現在已不再需要多請臨時工來幫忙。

攝影：林建凱

下去支援回收廢料的工作，甚至還需要對外聘請一、二十位臨時工幫忙。只是這場景如今已不復見，負責現場作業的金益鼎協理吳文忠，指著堆在角落的報廢面板模組表示，以前一個月要回收處理二至三次的報廢面板模組與廢料；如今因客戶產能使用率下滑，產出大為減少，因此廢料也是積存一個月才需要收一次。

確實，領先指標的北美半導體設備訂單出貨指數B/B值(Book-to-Bill ratio)，九月再

創新低，來到0.7五，幾乎是兩年半的最低，就連落後指標的金益鼎，都感受景氣低迷，無薪假不會只是科技廠自己的事。

進一步攤開機場貨運量，今年八月電子產品的空運量，已經從去年八月的二萬〇〇三〇公噸，回落到一萬八六六〇公噸，遠比二〇〇九年八月金融海嘯剛結束的一萬九一八〇公噸還低。

業內人士透露，以前電子產品為了搶時

間，面板、晶片、筆電多有使用空運出口，更占航空貨運總量五成。最近卻因科技業景氣急凍，產能使用率都拉不高了，出貨自然也跟著少。「以相機大廠Canon為例，近一個月就高調宣布，考量成本需求，要把所有空運訂單改走海運，因為訂單也不急了，其他科技產品也是如此。」

「最近航空貨運景氣的

疲態，是我進航空業以來，看過最糟的狀況。」長榮航空總經理張國煒搖了搖頭，因為景氣低迷不只今年訂單沒起色，就連明年訂單能見度也很低。一場科技廠無薪假掀起的衝擊波，已經撞上了與科技業出貨高度關聯的航空業。

景氣低迷的下一場衝擊波，才正要向外蔓延。

無薪假警訊

禮品店、計程車行都感受到了

十月台北街頭開始出現萬聖節的布置，原本要開始迎接送禮旺季的禮品業，卻意外地優閒。看著眼前成堆的禮品，手邊有一搭沒一搭地整理著禮品，負責科技廠業務的湯小姐隨手一拿，「這個無線滑

鼠，一個五百多元，以前友達一做就是一千個；現在喔……（再翻找出另一個滑鼠），換做這個，二五〇元就有了，可是，只做五百個。」

近一年來，她知道面板廠生意不好，但她總認為那是科技業的事，休無薪假也不是她休，直到訂單一張張砍，有的更是直接抽掉不做，她才驚覺〇八年金融海嘯的惡夢又捲土重來了。「科技業的生意本來就不好做，貨款都是三個月、半年才下來，但平常數量大選划算，現在這樣……唉！」湯小姐的一聲長嘆，道盡心中感慨。

另一頭的南科，也不好過。一走出台南高鐵站，黃橙橙一大片計程車排隊，科技業景氣急凍，商務客少了，連計程車行也感受到了。



徐清輝是南科數一數二大的成功計程車行老闆，旗下擁有兩百輛車，專做南科大廠奇美電、聯電、台積電、茂迪等大廠商商務客的生意。可是，談到近三個月來的業績，他也是搖頭。望著停車場停滿了空車，等不到商務客上門，徐清輝比誰都焦急。

租車業的折舊、現金周轉需求大，沒生意就沒現金進帳，讓他連周日也不敢休息。「因為我要找錢，再這樣下去不知道還能撐多久？生意掉了三成多，七月還可以賺八、九十萬元，十月只剩六、七十萬元，就連台灣大車隊也好不到哪去。」

計程車司機徐銘鴻也是眉頭一皺：「以前每天跑車可以賺一五〇〇元，現在不到一千元，就以奇美電的客人來說，以前一個月可以跑十趟，現在只有六趟了。」即使現今狀況還不若〇八年金融海嘯時嚴峻，夢魘卻怎麼也揮之不去，「那時客人少了九成，幾乎沒有生意，很多同業還因此生存不下去，如果景氣再不好轉，大概（距離金融海嘯時的狀況）也不遠了。」

除了租車業外，早餐店跟著遭殃。陳媽媽的早餐店在南科入口交流道旁，為了方便南科人用餐，

她特地在早餐店旁留有偌大的停車場，平日生意非常好，許多南科上班族都在這裡展開一日之始。

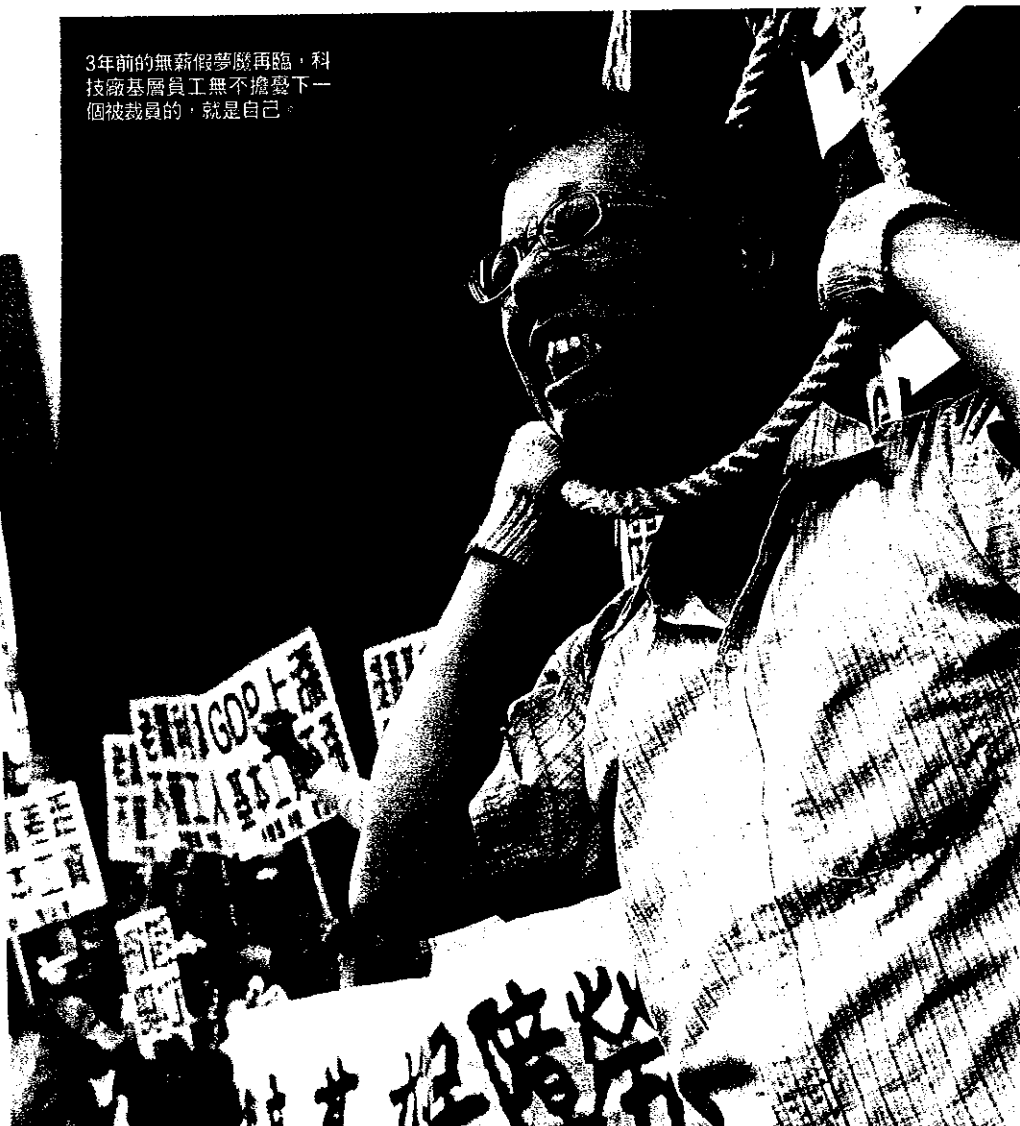
不過，上個月開始，行經這條路的车子少了許多，過去獨做南科生意的陈媽媽早餐店，客人一下少掉三、四成，加上無薪假的消息陸續躍上報紙版面，她的擔憂全寫在臉上，「我們就是專做南科生意，一旦南科人放起無薪假，就不會走這條路，我們這裡又離市區有一段距離，在地人很少到這裡來消費。」

當你以為無薪假、裁員只是科技業的事，那就錯了。一旦每年貢獻台灣 GDP P（國內生產毛額）至少二五%以上的科技業受傷，無薪假、裁員不會只有科技業六十萬人必須面對；景氣寒冬將會像超級強震，從震央的科技業，像漣漪般擴散，衝擊傳統產業、服務業、金融業。

如果有一天，**雙D產業還不出錢來……**

友達代理總經理鄭煒順坦言，

3年前的無薪假夢魘再臨，科技廠基層員工無不擔憂下一個被裁員的，就是自己。



攝影：林建凱

現在內部除了尚未有無薪假，所有作業機制已經拉回金融海嘯時的因應對策，「不論主管大小，都須親自跳下去盯成本。」因為，景氣寒冬是比氣長的時候，一分一毫的錢都虛擲不得。

不僅如此，友達更明訂出所有縮減成本的目標，「第四季零組

件縮減目標是二%。」友達財務長楊本豫說，明年友達幾無擴充新產能，因為現金除必須拿來做研發外，還要維持日常營運與現有產能的改善，友達副總裁以上主管率先減新一五%，而這只是剛開始。

「未來一年，我們要還款四三〇億元，可動撥額度大約有四五〇

元若國中或國聯DRAM
廠方為達成存貨目標
要清倉的目前
市價實屬低價



公司	DRAM 曝險部位 (億元)	面板 曝險部位 (億元)	DRAM及面板 曝險部位占金 控淨值 (%)
華南金	158	226	38
玉山金	50	160	37
第一金	131	245	35
兆豐金	170	400	29
台新金	71	218	28
中信金	120	300	25
永豐金	10	160	19
富邦金	125	270	18
國泰金	61	163	11
元大金	63	52	9
新光金	35	7	5
總計	996	2203	

資料來源：各公司、TEJ、台新投顧 整理：許靜文

億元以上，帳上現金也還有八五〇億元。楊本豫仔細地解釋著每一個數字，他必須要強化投資人信心，讓他們知道友達有足夠的柴火，能撐過這個仍看不到盡頭的寒冬。

若不這樣做，投資人信心很快就崩盤，面板步上DRAM後塵就是遲早之事，誰能想像，如果有一天，當雙D (DRAM與面板) 產業都還不出錢時，會是什麼可怕的景象？

答案是，華南金、玉山金、第一金、兆豐金、台新金等五大金控的資產淨值，就將憑空蒸發三分之一；最可怕的是，光國內十一家金控借貸給DRAM與面板業的債務金額，就將近三二〇〇億元。

一旦DRAM、面板業者還不出錢，骨牌效應一觸即發。於是，就在裁員、無薪假的同時，放款銀行的動作也悄悄展開，默默地提高備抵呆帳比率，部分銀行甚至已有這筆錢拿不回來的心理準備，大筆一揮，全部提列備抵呆帳。

所謂「備抵呆帳」，指的是到目前為止還沒有發生的損失，銀行以這家公司可能還不出錢的前提，預先將債務掛在帳上，讓股東心裡有數。但要注意的是，這一切都尚

未成真，只是預計、猜測，與呆帳最大差異是，呆帳已經真實發生。

蝴蝶效應橫掃四大產業
傳產、金融誰都無法置身事外

台新投顧表示，過去銀行對正常放款的備抵呆帳是被要求提存〇・五%。可是景氣向下已是全球不可違逆的趨勢，金管會九月中旬就祭出「晴天防颱」政策，要求銀行增加對正常放款的備抵呆帳提存，從〇・五%增加至一%。例如台北富邦銀行九月就增提了八・八億元，就連第一銀行也在九月底，將茂德十八億元借款做百分之百的備抵呆帳提存。

DRAM的頹勢已難扳回，尤其處在垂死邊緣的茂德，無疑是讓銀行業開啟第一槍。今年銀行業首要解決的是讓茂德還款，明年是力晶，再來是面板、太陽能、LED產業，少了四大產業的支撐，台灣科技島能否撐得過寒冬？

科技業的無薪假與裁員，就像一隻小蝴蝶，微微顫動著牠的翅膀，代表的將不僅是六十萬科技人的美麗與哀愁，其傷害可能帶來的狂風暴雨，將席捲運輸業、傳統產業、服務業、金融業，屆時，誰都無法置身事外。

台灣科技產業如何走出死胡同？

業者：最佳合併時機已經錯過了

近來電子業頻傳無薪假及裁員，暴露台灣電子業競爭力下滑及產能過剩問題，合併又成為必然要走的。《今周刊》專訪晶電董事長李秉傑及大聯大董事長黃偉祥，探討台灣電子業合併問題。

日前，

擁有十餘次成功購併經驗的中美晶董事長盧明光在

一場演講中說，目前台灣最好的購併模式有二，一是晶電模式，一是大聯大模式。這兩種方式，將是未來企業選擇合併時最好的參考。

台灣的弱項 品牌及通路

的確，晶電除了先前將國聯、

元神等企業直接購併外，近年來則採用投資一個比率的股權方式，將很多磊晶廠如廣錄、南亞光電等納入泛晶電集團之下，達到產能、技術、專利及市場的整合；至於大聯大控股則是採用換股方式，讓公司保留獨立性，但又採用同一個平台進行整合發揮綜效。這兩個模式目前都證明可行，而且相當有成效。

是解決電子業共同困境的好方法。

晶電目前是全球LED（發光二極體）磊晶產能最大的公司，擁有磊晶機台三三〇部，也是國內技術與專利整合最完整的磊晶廠。晶電董事長李秉傑說，早期晶電與國聯、聯詮、元神、連勇等合併，除了擴大經濟規模外，也藉此獲得技術、產能、專利與市場，例如合併國聯是為了技術與專利，合併元神是因為其已切入中國市場。

不過，李秉傑說，後來晶電與廣錄、南亞光電談合作，最後會採取投資入股的方式，則是考量到大陸已逐漸出現幾家大客戶。加上國際大廠如飛利浦、歐斯朗及奇異在下單時，也會希望不要集中到某一家公司；因為過去很多歐美企業向

三星下單，結果學到慘痛教訓——

培養出三星這個巨大的競爭者。

雖然晶電透過這些整合成為全球第一，不過，李秉傑認為，隨著

泛晶電集團合併模式

產業地位：

全球最大藍光LED磊晶供應商

合併公司：

國聯、聯詮、元神、連勇

轉投資企業：

廣錄、泰谷、南亞光電、晶品、晶宇、冠銓

撰文：林宏文

台灣擴廠速度
李秉傑整合
電子業又無
過慢，政府
明確產業政策。





攝影：林建興

黃偉祥認為，企業主應拋棄私利與短線思考，才能大步進行整併動作。

大聯大控股集團模式

產業地位：

亞洲最大、全球前三大電子零件通路商

合併公司：

世平、品佳、富威、凱梯、詮鼎及友尚等六個集團

集團營收：

2010年營業額約81.7億美元，今年預估可突破百億美元



南韓及大陸企業的追求，台灣LED業的領先優勢已快沒有了。而且，由於產業價值又已移到系統端，也就是品牌及通路越來越重要，這部分則是台灣最弱的。他認為，「不只LED，台灣很多電子業合併的最佳時機都過去了，現在誰擁有經濟規模及專利實力，誰才最具競爭力。」

至於大聯大的控股模式，更是近年最成功的合併案，如今已併入友尚、世平、品佳等六大集團，並躋身全球前三大電子零件通路商。大聯大的模式，是將大家整合在同一個控股公司下，各集團使用共同的後勤平台，但仍維持獨立營運。大聯大董事長黃偉祥說，「這個控股模式有點像聯邦政府，中央政府要提供服務，幫

助各州政府創造出價值。」

企業整合後端平台可以降低成本，減少經營複雜度及風險，如此前端業務人員才能拚命往前衝，黃偉祥說，控股集團的特色是「後端要合才會贏，前端要分才會拚。」也因這種設計，讓控股成員既合作又競爭，才能拚出好績效。

政府缺乏遠見 台灣已邊緣化

黃偉祥說，其實控股模式適用於所有產業，但為何大家都不願意做？「因為總是會擔心，合併後自己的人馬被換掉。」大家只想到短期利益，事情一定做不成，若把目標放得更遠大，眼前小事根本都不是問題。「二〇〇五年我看到中國市場有大機會，推動控股公司，那時大聯大在中國營收二十億美元，如今集團營收將超過百億美元。」

黃偉祥認為，過去台灣企業很愛做分拆，若分出一個五億美元市值的企業，在台灣就算是中型企業，但若放到全球資本市場來比，根本就是一隻小魚而已。目前大聯大市值也不過二十億美元，還有很多努力空間。他並預估，未來三、五年，「企業市值若無法達到五十億至一百億美元，根本沒有國際性投資人會注意到你，更何況要吸引

別人來投資。」

事實上，DRAM產業由於錯過合併良機，如今只有準備關門大吉；至於面板產業陷入困境，友達與奇美電也應該慎重考慮合併。即使像過去不斷開枝散葉的電子五哥，當前也都應該想辦法縮減轉投資規模，盡快進行集團內的整併，把有限的人才、研發及資源進行整合。尤其是近來宣布裁員三七一人的英業達，就是最該優先進行集團內合併的案例。

過去因業務及客戶很多，英業達不斷讓內部產品及研發部門分割出去，包括英華達、英保達、無敵、英懋達、英穩達等。但有許多重複投資的部分，從工廠、設備、研發及業務等，如今都面臨產能過剩的問題，應該到了考慮合併的時刻，只要集團精神領袖葉國一出面號召，企業沒有不整併的理由。

企業分久必合、合久必分，李秉傑與黃偉祥兩人都認為，如今電子業已走到要合的時候了，政府卻沒有明確產業政策，也缺乏有遠見與擔當的官員。如今南韓、中國等國在政策推動下已把台灣邊緣化。面對未來更強烈的競爭，台灣只有積極整併，把企業做大、做強，否則一定很難因應下階段的挑戰。☐



競爭力日益削弱的DRAM產業，錯失3年前的整併機會後，如今只能隨景氣衰退而凋零。

M是雙D慘業，他只能苦笑，「我們也希望政府珍惜面板業，面板跟DRAM是不一樣的，至少台灣面板業的技術能自給（DRAM廠技術來自美商美光與日廠爾必達），技術研發也還有領先。」對比面板業只敢私下吐苦水，同樣對政府發出不平之鳴的LED業大老、億光董事長葉寅夫，可就沒在客氣。

打從七月經濟部研討會開始，葉

「降龍十八掌」還沒來得及使出，虧錢大坑的雙D產業，就足以讓台灣科技業快去掉半條命。同一週內，友達公布第三季虧損一五八億元再創新高，四家面板廠虧損加總，恐怕賠上一三〇〇億元。他們正在寫歷史，只是寫的是台灣面板業史上最大虧損的歷史。

「其實我們很需要政府幫忙。」友達代理總經理鄭煒順先是嘆了口氣，每每聽到別人稱面板與DRAM

寅夫炮口對進台灣政府，炮火就沒有停過，「台灣是全球LED產量最大的國家，非常有機會站上世界領導地位，但問題就卡在政策太慢了，應該立刻啟動舊燈泡換新燈泡補助政策。」雖然葉寅夫講這話的時候面露微笑，但對政府的不滿已溢於言表，矛頭指向經濟部二〇〇九年通過的「綠色能源旭升方案」中，LED照明產業補助只有三十九億元，根本就是杯水車薪。

九月又一場研討會後，政府補助政策還是遲遲沒有下文，這次葉寅夫打出了悲情牌：「不要重蹈DRAM和面板覆轍。」原本僅次於日本的台灣LED封裝市占率排名，就在一眨眼間，被南韓超越，落到老三位置。

解決結構性問題才能見到春燕

客氣話、悲情牌，都見不著政府買單，三個月過去了，葉寅夫的脾氣實在壓不住了，看不到笑意，只剩滿臉隱隱抽動的怒意。他炮火猛攻台灣政府，「當其他國家都在扶植重要特色產業時，我們台灣的政府官員在做什麼？把這些產業當『垃圾』而不是寶貝，像LED要和韓國比，我們到底要拿什麼跟韓國比？」情緒充斥在話語之間。

一樣對政府感到憤怒，是被喻為下一個「慘業」的太陽能，宇通光電董事長蔡進耀開口就是滿腹苦水，「當美國政府幫忙SolarWorld這些太陽能廠，控訴中國政府的補貼政策，大量傾銷太陽能產品到美國時，我們的政府在做什麼？」

「大陸太陽能廠有極優惠的租稅減免、土地使用、進口機器的優勢，就連銀行融資都比台灣寬鬆，台灣政府給的幫助都比對岸少。」

深受大陸太陽能廠擴產之苦所害，蔡進耀的感觸比誰都深。

說穿了，台灣科技業面臨的是根深柢固的結構性問題。對比日本政府策動的索尼、東芝、新力等面板廠三合一，台灣DRAM業延宕多年的合併，從未有果，口號喊得震天價響的TSMC（台灣創新記憶體公司），早就夭折。

中研院院長翁啟惠感嘆，「台灣科技業者自主性高，要整合是難事。」然而，當台灣科技業過去習慣的大量製造獲利模式，已逐漸被韓國、大陸甚至印度超越，「未來科技業競賽將不是個人游擊戰可勝出，而要打團體戰。」

DRAM產業讓我們見到台灣一個產業的凋零，面板也將步上後塵，LED、太陽能等綠能產業亦如是。不是韓國能、台灣不能，而是根本問題未解，台灣科技業的競爭實力只會逐步被削弱，無薪假、裁員問題將年復一年地不斷上演。

當政壇領導人為了選票大肆炒作豪宅農舍、和平協議等議題之際，六十萬科技人的工作權一個個被剝奪，他們的生計問題正在拉警報，四大科技產業走進了死胡同。兩位總統候選人，你們珍惜台灣科技業了嗎？