

總編輯的話

各位讀者惠鑒：

本期出刊，三篇論文與一篇個案均隱含著「時序」對市場經營的影響。第一篇論文揭示智慧資本是重要的「原因」會影響許多結果，第二篇好奇如何「長期」維持穩定合作，第三篇觀察到「生命週期」的配適議題，第四篇教學個案則是購併「前中後」期的經營考量。各具實務的管理智慧，以下摘要說明之：

知識經濟時代來臨，傳統以成本與有形資產為導向的經營模式漸被取代。在〈智慧資本研究成果之實務應用〉一文中，作者梳理「智慧資本」在台灣的發展，接續彙整二十年來相關的研究結果，並介紹國家層級之智慧資本的研究應用。研究發現，智慧資本已成為企業必須重視的高階資源，因為與組織績效、市場／企業價值、獲利、競爭優勢、生產力、組織承諾、公司治理和知識管理等應變數，都有正向關係。最後，本研究所建構的智慧資本研究生態系統供各界參酌與建言。

商業經營上，合作是重要的策略作法，但如何長期穩定地合作，卻一直是個議題。在〈供應鏈廠商如何與顧客維持不同合作階段的穩定性？——全球最大家用縫紉機製造商的個案研究〉一文中，作者以產量世界第一的家用縫紉機製造商為焦點廠商，再延伸至與其合作的七家全球客戶。研究發現專屬關係資產、知識分享歷程、互補性能力和有效治理等四大構面，均為垂直供應鏈廠商追求合作穩定性的重要關鍵，也在資源有限下，供予廠商針對不同合作階段制訂顧客合作策略之參考。

科技廠商的競爭，保護智慧財產權是重要的，惟如何在資訊服務產品的生命週期配適不同的混合型態以達最佳保護綜效，則鮮少著墨。在〈混合式創新保護機制之動態歷程——資訊系統開發個案分析〉一文中，作者採用單一個案跨時研究法，就一家資訊服務業者如何在 2001~2003 年間協助客戶開發線上物流及線上維修系統為例進行分析。個案分析結果顯示開發歷程可區分為三階段，隨著系統功能逐漸完善，受保護知識由顧客知識轉變為產品知識，再轉變為管理知識，公司則順應動態，調整各階段不同型態混合式創新保護機制。

隨著環境的快速變動與國際競爭日趨激烈，企業逐漸傾向透過併購途徑實現組織規模的快速成長。在〈台灣晶圓產業的成長之路——中美矽晶製品股份有限公司併購 GlobiTech〉一文中，作者以中美晶併購 GlobiTech 之整體過程為討論個案，這段「以弱併強」的歷程不同於外商公司來台「以強併弱」之併購模式，在併購前的決策與規劃、併購中的談判與盡職調查、併購後的整合與管理等重要環節，均有特殊考量。個案主表示：「併購不難，難在整併」，不能臨時起意，必須謙卑對待「驕傲」的被併員工。

綜上所言，雖然表現形式不盡相同，實務智慧卻是值得參酌，對本刊亦是。在未來的日子，本刊將秉持精益求精的態度，繼續我們的任務。

總編輯 洪世章 敬啟