



創新管理：贏得全球競爭優勢

Innovation Management: Winning Competitive Advantage in the Globe

作者：陳勁 鄭剛 蘇友珊

2015年出版

自主創新的重要性： 兩岸從代工IPHONE可得到多少利潤

本文內容摘錄自"創新管理：贏得全球競爭優勢"，智勝文化 2015 年即將出版

由美國加州大學和雪城大學三位教授合作撰寫的報告《捕捉蘋果全球供應網路利潤》針對iPhone手機利潤分配的研究顯示，2010年，蘋果公司每賣出一台iPhone，就獨占其中58.5%的利潤；占有利潤排在第二的是塑膠、金屬等原物料供應國，占了21.9%；作為螢幕、電子元件主要供應商的南韓，分得了iPhone利潤的4.7%；其他利潤分配依次是：未歸類項目占4.4%，非中國勞工占3.5%，蘋果公司以外的美國從業者獲得2.4%，中國大陸勞工獲得1.8%，歐洲獲得1.8%，日本和台灣各獲得0.5%。從這份報告中可以發現，無論是營運商還是通路商，都沒能從中獲得較多利潤，靠簡單裝配所分享的利益是最少的，這部分的價值就明顯顯示出自主創新的重要性。

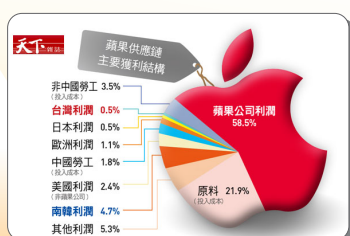
以一台iPhone的獲利來說，蘋果的利潤占58.5%，台灣的企業利潤僅占0.5%，低於韓國企業的 4.7%；iPad利潤中，韓國也優於台灣企業。

台灣從上游到下游供應鏈利潤「低的嚇人」，不論是iPhone與iPad，台灣利潤都輸給韓國，凸顯台灣電子產業必須擺脫代工命運、爭取關鍵零組件的急迫性。在平板電腦的部分，由於台灣為觸控面板主要供應來源，在iPad利潤中，台灣公司利潤占比提高至2%，較iPhone佳，但仍低於韓國公司占比的7%。

分析師指出，韓國廠商為蘋果主要DRAM和面板供應來源，三星和LG等都是主要供應商，因此在利潤分配中占據較大比重。相形之下，台灣在產業鏈中的附加價值不高，利潤占比較小；中國大陸業者所獲得的利潤分配更小。

台灣的代工廠頂著高科技外衣，實際上從事的還是勞力密集的加工財。這種獲利水準跟三十年前台灣最原始的電子業差不多。

一般來說，手機廠商所獲得的利潤不會超過產品總利潤的一半，蘋果接近六成的獲利比例已經相當高了，由此顯示了蘋果在產業鏈中的關鍵主導地位，也由於占有關鍵主導地位，在產品定價上有更多的自主權，所以才成就了今日的蘋果帝國。



資料來源

Kenneth L. Kraemer, Greg Linden, and Jason Dedrick, (2011),
"Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone"

財金中心 http://big5.china.com.cn/economic/txt/2011-11/21/content_23965447.htm

天下雜誌 <http://www.cw.com.tw/article/article.action?id=5027939>