

附錄



附錄一 訪談問卷

親愛的女士、先生：

您好！十分感謝您在百忙之中，抽空接受訪談。這是一份有關於代工供應商與顧客間關係探討的研究，目的在於釐清技術知識的特質、產業結構和代工廠商能力對代工關係的影響？而代工廠商又應如何制訂其關係策略？

您的寶貴意見將有助於本研究論文之順利完成，因此誠摯地邀請您先行閱讀訪談問題，所有訪談內容及資料我們將只作為研究之用，絕不對外公開；訪談公司及所有人名將以匿名的方式，選擇性的呈現於研究內容中。

請您放心作答，感謝您的熱心幫忙！

敬祝

平安喜樂、萬事如意！

國立政治大學企業管理研究所

指導教授：洪順慶 博士

研究生：郭子維 敬上

E-mail: jasontwkuo@msn.com

貴公司的技術 / 產品對代工關係的影響

1. 可否簡單說明貴公司組織架構及不同產品事業群的分類。
2. 就貴部門而言，產品線的廣度和主要的客戶有哪些？
3. 一般而言，產品技術略可分為「研發技術」與「生產技術」兩類；可否說明這兩種技術分別來自於哪裡？主導技術的廠商又是誰？
4. 以「研發技術」來說，貴公司所屬的產業是否已有產業的標準規格了？
5. 而產業的標準規格，又由誰來主導？是否又是『WINTEL』為主流？
6. 產品所需的關鍵零組件是哪些？這些關鍵性零組件在產品的 BOM-Cost 中占多少比重？
7. 不同世代的硬體的改變(主要是 Intel-CPU 的交替)與新軟體的出現(主要是 Microsoft 作業系統的更換)，這對貴公司的「研發技術」或是「生產技術」是否會有影響？
8. 同上題，這些變化是否會影響貴公司與代工顧客間關係的緊密程度。
(可否舉例說明，試問關係上的變化是一般性或是個案性的結果)
9. 據了解，當新的晶片(both CPU & Chips)或作業系統出現，系統廠商必須要有能力作整合，整合能力的強弱是否會影響貴公司與顧客間關係。
(可否舉例說明，試問關係上的變化是一般性或是個案性的結果)

10. 就學理上來說，知識也分為「外顯性」與「內隱性」兩種，可否說明貴公司與顧客間技術知識的交流情形，試問其知識的「內隱程度」又是如何？
- 10-1 同上題，這些技術知識的交流，對於貴公司與顧客間關係的發展可有幫助？
- 10-2 同上題，試問這些技術知識是否具需要長時間的養成？競爭者的替代性高不高？
11. 貴公司產品的生命週期為何？試問產品生命週期的長短，是否會影響貴公司與顧客間關係的緊密程度？再問，此代工關係是屬於交易型關係，還是夥伴關係？

產業特性對代工關係的影響

12. 簡單說明，貴公司所屬的產業網絡情形？
(舉例來說，貴公司的 ME 件的衛星工廠又是如何分佈，其配合情形為何)
13. 試問代工客戶會指定零組件供應商嗎？請舉例說明！
- 13-1 同上題，這樣的產業特性會影響貴公司與顧客間的代工關係嗎？換句話說，貴公司對代工顧客的議價能力是否會有影響？
14. 可否簡單說明，貴公司所屬的產業價值鏈的結構為何？
- 14-1 同上題，這樣的價值鏈形態是否會影響貴公司與顧客間的代工關係嗎？換句話說，貴公司對代工顧客的議價能力是否會有影響？
15. 總括上述的問題，您覺得代工顧客對於貴公司的轉換成本是高還是低？原因是？(可否舉例說明，試問關係上的變化是一般性或是個案性的結果)
- 15-1 同上題，貴公司是否會為代工顧客建立起專屬性資產，例如生產設備、EDI 或是其他客戶獨有系統設備，只為了建立更緊密的代工關係。
- 15-2 同上題，這些作法與投資是否會「真的」提高客戶與貴公司間的替換成本，進而願意建立更緊密的代工關係。

代工廠商能力對代工關係的影響

16. 簡單說明貴公司的代工能力？而哪些能力是貴公司的「獨門絕技」？
17. 『核心競爭力』是需要時間、資源與策略所養成的，試問貴公司與競爭者比較時，哪些是貴公司不可替代的競爭優勢。
- 17-1 同上題，這些優勢是否會影響與代工顧客間的關係？
18. 就貴公司的產品代工而言，哪些能力是顧客所注重的？
(產品研發能力、量產能力、全球運籌管理能力、關鍵零組件的採購能力、財務能力、或者是其他要素)
- 18-1 同上題，這些能力是否會影響貴公司與代工顧客間的關係？