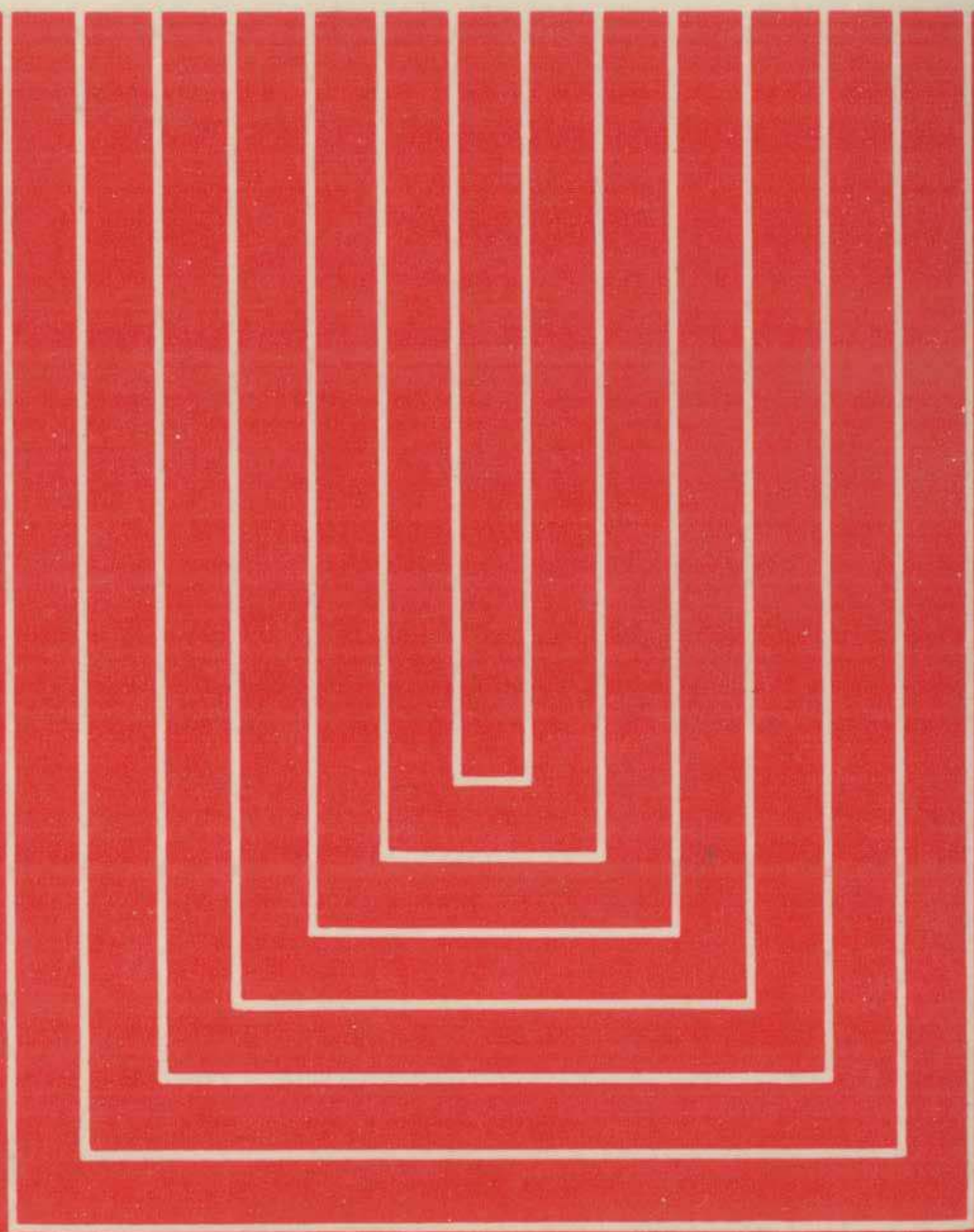


開拓中東市場

白文光 著



經濟日報叢書

開拓中東市場

白文光著

經濟日報叢書

開拓中東市場

著者 白文光

發行人 王必立

出版者 經濟日報社

總經銷 聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段五五五號
郵政劃撥帳戶一〇〇五五九號
電話：七〇七四一五一

定價：新臺幣三十元

中華民國六十四年十月初版
中華民國六十八年二月第二次印行

印翻禁・權版有

目 錄

有計畫地開拓中東市場·····	一
業者爭取中東市場需要政府的輔助·····	七
運河重開後的有利條件·····	一五
國輪航駛中東問題面面觀·····	二一
投資沙約兩國可獲得多少獎勵優惠？·····	二七
沙國的經濟建設與投資機會·····	三五
中東需要那些貨物？·····	四三
如何加強已銷中東產品的競爭力？·····	五三
十二項建材拓銷沙國的剖析·····	六一
我國機器設備適合輸往沙國·····	六七
以個人的接觸來拓展中東貿易·····	七三

如何向中東銷貨？·····	八一
與中東貿易需要注意的細節·····	八九
韓國人在中東的做法·····	九七
科威特——我國對中東輸出的第二大市場·····	一〇三
巴林島在中東貿易上的重要性·····	一一一
貝魯特是中東的金融市場·····	一一九
埃及和敘利亞也有生意可做·····	一二七
築工處在中東的成就·····	一三五
在沙國創造奇蹟的中國人·····	一四一
附錄一：中東的新面貌·····	一四七
附錄二：開拓中東市場須知·····	一七五
附錄三：世界回教國家簡介·····	一九五

有計畫地開拓中東市場

如果國內工商界希望今後能拓展對中東地區，尤其是沙烏地阿拉伯的貿易，就必須要有組織，要有計畫。

來到沙烏地阿拉伯才四個月的薛毓麒大使，在吉達大使官邸暢談中沙經濟貿易關係，首先提出了他的看法。

他要求國內工商界人士立即停止對中東市場「打爛仗」的作法，以免繼續破壞中華民國產品的信譽。實際上這個信譽已經被過去不正當的作法破壞到非常嚴重的程度。

六月十九日是中沙兩國在未來經濟合作方面最值得紀念的日子，這也是薛大使在他

到沙國後最興奮的日子，那就是中沙雙方簽訂了經濟技術合作協定。

他說：以前談中沙經濟合作，也僅只是談合作而毫無依據，從此以後，我們有了最基本的依據。

就在協定簽約的半個月後，沙國政府發表了新的五年經濟發展計畫，這項將花費一千四百四十二億美元的龐大計畫，使薛大使深感興奮與憂慮，興奮的是，有那麼多事情可以做，憂慮的是，那麼多事怎麼才能做得好。

薛大使有鑒及此，乃對國內有了要求，希望共同努力，使中沙經濟技術合作協定的效力產生最大的作用。

首先，他希望國內工商界人士能多到沙國來，這個所謂多來，絕非目前組團來訪，走馬看花，找點零星訂單，而是有組織有計畫的去開拓市場，建立雙方的經濟貿易關係。

因此他們要來研究，要來調查，瞭解沙國到底需要些什麼，什麼樣的產品才符合沙

國政府與消費者的要求。

他說：以前我們只知道將貨運過來，根本沒有顧及到中東市場的需要。換句話說，我們祇是以輸往美國或其他地區的貨品轉運這裏而已。

同時，他要求國內工商界對今後從事中東貿易要積極一點，因為他瞭解很多沙國商人想跟台灣作生意，但多數因為我們不夠積極而無法做成。

他舉例說，最近吉達商會曾組貿易團去台北與漢城訪問，在當地都接受了很好的招待，也初步談成了多項的買賣，但他們回來後，大約在第二大就開始陸續收到韓國商人所寄來的樣品與其他的有關文件，可是等了半個多月，卻未見我國的商人有任何反應。

吉達商會會長曾親自到大使館拜訪薛大使，一方面為感謝我國政府與民間對他與所有代表團員的友善接待，一方面問薛大使，到底台灣的廠商是否真心要跟他們作生意。薛大使說：當時他真不知如何答覆才好。他笑着說：我們的少棒世界著名，而棒球

講究的是 Follow Up (跟進)，我國的商人似乎也應該很快的學學少棒的「跟進」了。

談到商業道德。薛大使說，這是他最痛心的事，也幾乎是人人知道的事，尤其是國內部份小商人，在過去曾有破壞商業信譽的事件，他希望這些不講信譽的事必須立即糾正，否則談什麼增加對沙國貿易？都是白費心機。

其次他希望政府有關單位能切實的研究沙國五年計劃中與我國可能有關的項目，以便積極的爭取商機。

他舉例說，五年計畫內有工業發展計畫，其中沙國政府將大力支持建立國內的中小企業，我國應在這方面努力，因為這是長遠的打算。目前沙國幾乎除了石油外，任何其他物資都依靠輸入，但五年後，在中小企業建立完成後，勢必要走向保護國內基本工業之路，那個時候，沙烏地阿拉伯將不再是一個任何進口貨只收百分之三進口稅的市場了。

但如果在這個開始的階段，我們能參與他們的建立中小企業，將來的利潤是不必多

予解釋的了。

另外，沙國的農業發展計畫，電力發展計畫，道路都市房屋建設，都是我們可能積極爭取技術合作和推廣貿易的項目。

薛大使更要求我國政府官員今後能多多的到沙國訪問，以加強建立雙方政府高層的關係。

談到這裏，薛大使又提起了一件使他痛心事。他說，在不久前，我國政府曾請了一位沙國著名報人到台灣訪問，結果很壞，而這個壞是壞在一個接待人員，他除了每天陪着這位報人兩個鐘頭以外，不見人影，甚至在最後要離開旅館上機場前，問這位報人是否要送他到機場，結果在這位報人客氣下，也沒有到機場去送行。

薛大使說，他不知道這位接待人員是誰，也無意指責他，但這位接待人員真不知道他的疏忽對雙方的影響有多大。

故事又發展下去，這位報人又繼續訪問了韓國，結果受到非常不同的待遇，兩相比

較之下，就給這位報人非常不同的感受。

薛大使說：這個不幸的事是那位報人親口告訴他的，而我們在這個故事裏要特別注意一點，韓國在政治上是我們的友人而在貿易上則是我們最大的競爭對手。

在談了這麼多之後，薛大使轉了話題，他在過去幾個月裏深深的體會到沙國風俗與中華民國風俗的共同點，他們好客，我們也好客；他們注重家庭制度，他們注重道德觀念，在在都與我們相似，尤其是他們的反共立場堅定，更與我們相似。

最近世界反共聯盟主席曾到沙國訪問，沙王在接見他時，曾保證對該聯盟一切活動的支持是最好的說明。

薛大使說：我們有這麼多的共同點，又有着最好的友誼基礎，今後雙方美好的合作遠景是指日可待的。

業者爭取中東市場需要政府的輔助

歷年來我國與中東貿易，由於石油進口而呈巨幅逆差，去年我國自中東進口值達八億一千萬美元，出口值爲一億四千三百萬美元，逆差達六億六千七百萬美元。我國對中東貿易成長緩慢，在一九七〇年將中東市場佔我國外銷總值的百分之一·五，去年也僅只增加到百分之二·五。如與美國（百分之三十六·二），日本（百分之十五），香港（百分之六）以及歐洲（約佔百分之十四）相比，我們還有一段漫長的路要走。

首先應從政府說起，政府年來曾不斷的大聲疾呼要分散我國的外銷市場，但效果始終不大，美日兩國仍是我們最大的貿易對象，佔整個外銷百分之五十以上。

一九七三年及七四年當世界各工業國陷於經濟停滯之際，中東產油國則運用其大量的外匯積極從事經濟建設，呈現唯一的繁榮景象。

根據英國經濟學人雜誌估計，一九七四年中東各產油國的石油外匯收入最少在六百多億美元以上，除產油國本身加速經濟設計畫外，並對非產油的阿拉伯國家提供經濟援助（註：今年度沙國將以十億美金援外）使得中東整個地區形成一個極具潛力的外銷市場。

以美國為例，有六百家以上的公司在貝魯特設有分公司，有二萬多個美國商人在沙烏地經商，就可以知道這個市場的份量。

就政府而言，今後對中東地區的發展是應採大小兼顧的原則推進。所謂大者，就是進行對這個地區的投標，參與他們的經濟計畫，而所謂小者，就是「真正」輔導國內廠商從事此一地區的貿易活動。

爲什麼以「大」「小」爲畫分的原則？主要是中東市場的特性與其他地區不同。大

的買賣，賺大錢的事，就是爭取當地政府的標單，參與當地政府的建設計畫；小的買賣則是賺小錢的貿易活動，理由是這個市場地廣人稀，需要量有限，每一都市人口僅只二、三十萬人，而市場又分散，不能期望有大不了的訂單，又以這個地區均採自由貿易政策，對貨品進口無地區限制，是故競爭激烈貨源分散。

需要加以解釋的是，所謂賺小錢的貿易活動是對目前貿易大國而言，對我們來說，這個小錢，雖然不能與美國開來的訂單相比，亦甚可觀。

中東各國的經建發展計畫，以沙烏地阿拉伯爲最大，今後五年內，他們預算總額是一千四百四十二億美金，單就今年度（自今年七月十日起）就有二百八十億美金。

政府在研究如何爭取貿易機會的時候，似乎應該考慮到自己的準備工作。

何謂準備工作，除了仔細研究人家的經建計畫之外，就是研究如何去輔導國內工商業界前往投標。

曾經提過的韓國是我們的鏡子，他們的做法值得我們參考。

沙國因爲外匯充裕，所以任何一項計畫都是龐大驚人，而他們的要求是要好，且要盡量好，實際上花多少錢並不是他們主要考慮的因素。

過去韓國曾經犯過錯誤，他們在投標時往往因標的太低，被沙國政府懷疑是否真有能力，而無法得標，這就是個好例子。

於是乎韓國人很快的糾正了自己，並且爲了爭取更大的標單，以大資本投大標的辦法，來爭取生意。廿一家韓國公司籌措了兩億美金的資金又是一例。

此外，政府的財政支持，這也是最基本的問題。

使人不解的是，我們的台灣銀行、中國國際商業銀行、交通銀行，甚至於中信局目前跟很多的阿拉伯國家都有的商業銀行通匯關係，爲什麼不好好利用呢？

榮工處在沙國築路，在約旦築路，其所利用通匯關係是美國花旗銀行的台北分行。

爲什麼台灣銀行不能開一信用狀給沙國的國家商業銀行，在榮工處缺少短期資金時向該行週轉，由台北担保。

所幸的是榮工處信譽很好，花旗銀行願意給他担保，如果一家或數家聯合的新公司在沙國築路，花旗銀行不願担保，又當如何？在沒有財政支援的情況下，又有誰願意去冒風險？

在有人願去投資，又有政府的財政支援的條件下，第二步就是找適當的合作人，阿拉伯國家的普遍習慣，是任何一項外人投資，均希望有當地人的合作，還不但可享受到優惠的待遇，同時透過有力的合作人，很多事辦起來也比較方便。

在找適當的合作人方面，我國駐沙、駐約旦經參處與商務處都很有把握，也很有辦法。在巴林島，我們中油公司的代表關係更好，在科威特，我們遠東貿易公司的名譽代表是該國著名商人，苗頭更大，所以在這方面，我們大可以放心去做。

再說今後對拓展中東貿易的做法。

外貿協會在沙國達曼港的台灣貿易中心是一個很成功的開始。但可惜，這個很有份量的中心是設在達曼，那裏人口三十萬不到，我們只能說她的遠景看好，因為她很可能

在未來代替巴林島的地位，成爲沙國內陸的轉口港以外，並成爲海灣地區的貨物集散中心。

在目前，尚看不出這個貿易中心能發揮太大的功能。

如果我們的外貿協會能多設計台灣貿易中心在貝魯特，在科威特，在杜貝（阿拉伯聯合大公國的要港，目前幾乎已取代過去巴林島在海灣地區的轉口貿易地位），在吉達，在利雅德都設類似的貿易中心，相信我們對中東貿易額必定會大幅的增加。

比貿易中心更重要的是大貿易商的組成，很多人都說我們該組織大貿易商，總認爲，問題太多，不易解決。

我們是個自由經濟開放的社會，不能像一些極權國家，說要合併誰就合併誰，如果要將台灣的小貿易商分成幾批，合併經營，當然問題很多，也是不可能的事。

爲什麼不要求大廠商聯合投資成立大貿易商呢？韓國有三十家廠商組成一個大的貿易商，我們爲什麼又不能呢？