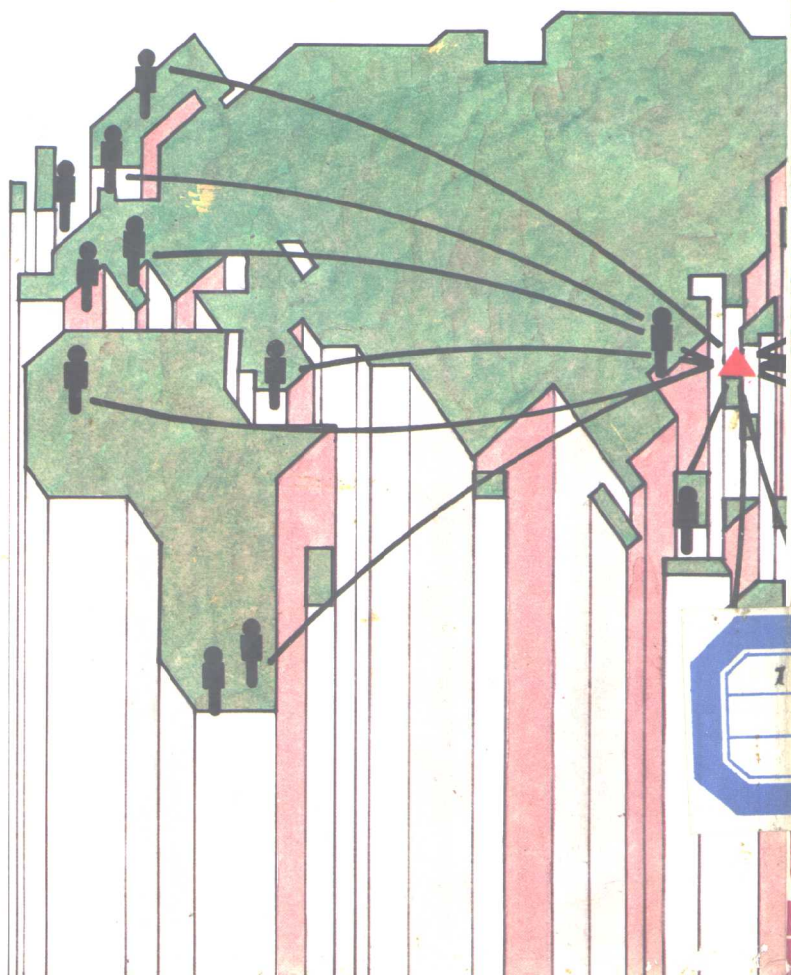


書叢報日濟經

與略策易貿 營經業企



1112
D68
997

S
1112
D353
997

經濟日報叢書

貿易策略與企業經營

HS 19 8 4, 8, 2 2.

經濟日報叢書

貿易策略與企業經營

編者 經濟日報編輯部

發行人 王必立

出版者 經濟日報社

新聞局登記證局版臺報字〇〇二七號

總經理 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

印刷者 世和印刷廠

定價：新臺幣七十元

中華民國六十二年五月初版

中華民國六十五年第二次印行

中華民國七十一年二月新一版

印翻禁・權版有

目錄

中美經濟關係·····	包華德	一
突飛猛進中的中、澳貿易·····	牟勵智	二
發展高級工業的好時機·····	麥善模	二六
公民營企業對推廣貿易應有的認識·····	戴照煜	二九
拓展貿易應有的做法·····	張仁滔	三〇
我國貿易面臨的困難及其對策·····	錢起瑞	三三
商場如戰場·我們要全面求勝·····	王木發	四〇
把全國當做一家大公司·····	潘煥章	四四
發揮整體功能·決勝國際商場·····	趙掄元	四六
當前臺灣的貿易與金融·····	楊鴻游	六〇
為突進中的外銷事業進言·····	誠炳星	六四
腳踏車業應團結·三年趕上日本·····	游來乾	六六

由貿易商來做貿易·····	蕭圳根	三
現代企業經濟動向·····	柏舜如	八
工商界人談貿易競賽的策略·····	光 遠	七
經建計劃與猶太人·····	廖孟秋	三
企業管理人才的培育·····	張燦文	七
什麼樣的貿易商，才算是大貿易商？·····	洪良浩	二〇
國際經濟變局中的中小企業·····	唐家宜	二六
家家·賺錢·人人歡喜·····	洪星程	二三
玻璃——外國不易競爭的工業·····	李建名	二六
有組織的對外投資·····	吳祖坪	二六
企業界當前面臨的考驗·····	李裕昆	二四
改善企業經營方法增強對外貿易·····	萬彥信	二四
與僑商攜手共同拓展對外貿易·····	宋宗王	二五
決定國際市場推銷策略的程序·····	張信雄	二五
都市住宅建設與房地產經營·····	何鴻鵬	二〇

發展木器外銷之檢討·····	林華新 一六
談企業經營——他山之石可以攻錯·····	于清洛 一五
拓展對外貿易的途徑·····	伍啓材 一八
擴展外銷須有全國性計劃·····	許國宏 一八
多元化貿易市場的拓展·····	程敬冠 一六
在國際市場生根才是拓展外銷之道·····	黃營杉 一六
PE塑膠加工外銷前途大有可為·····	林雲騰 二〇
外行人辦廠得力一個「誠」字·····	季秀虹 二一
擴大貿易二三事·····	伍志遠 二七

中美經濟關係

美國大使館商務副參贊 包華德

一、前言：在未討論中美經濟關係之前，容本人先祝賀四月廿日的經濟日報創刊六週年紀念日。該報已成為台灣經濟的領導報紙，有如美國的「華爾街日報」，其影響所及超乎其九萬份的銷售量。舉例說明，本人知道在美國商業界以及美國大使館，該報即具有領導地位。其所以如此，乃因其有高水準的報導及分析，實為中華民國高水準報刊之一。本人很感激該報能使我有機會為文簡短分析中美經濟關係。

二、貿易：一九七二年中華民國是全球第廿或廿一大貿易國，亦是美國居第十二位的貿易伙伴。一九七二年台灣與美國間之貿易超過香港及澳洲，成為僅次於日本而居亞洲第二位。如果目前趨勢繼續下去，到一九七六年台灣與美國貿易將躍居第六或第七位，其進出口超過美金五十億元。根據結匯數字，一九七二年度中美間總貿易增加四二%，台灣對美輸出增加四四%，輸入增加三八%。

三、對美國輸出：台灣對美國輸出以紡織品及鞋類為主，一九七二年總值為三億九千萬美元。但是電器及電子產品總值三億四千五百萬美元，顯示有很高的成長率，與一九七一年比較增加九四%。其他產品有木製品（主要是合板）、自行車、玩具、耶誕裝飾物、行李箱及運動用具。上述產品佔一九七二年台灣對美輸出品之八〇%。

四、對美國輸入：在進口方面，機械的增加率最大，為二億二千八百萬美元，農作物包括纖維為美金二億一千四百萬元，運輸設備為美金六千七百萬元，化學品為美金六千二百萬元。電器器材及電子組件為一億三百萬美元，顯示着活躍的增長。在最近之將來，石油化學及其他工業尚需要更多複雜的設備及組件。根據一九七二年美國統計數字顯示，對台灣貿易之逆差為六億美元以上，一九七一年逆差為二億八千九百萬美元，一九七〇年為一億一千五百萬美元。這種增加中貿易的差距為雙方政府所關心，且已有强有力的措施來防止此一趨勢，如果不如此，而繼續下去，會導致美國對台灣某些出口品設限。雙方政府努力輸入美國產品到台灣的措施是些什麼？

五、中華民國的行動：

①放寬進口：過去六個月中，中華民國政府已放寬多種貨品之輸入，元月二十六日三一九種物品大部份是工業產品如金屬、化學品及纖維已取消管制，三月底已增加到二

○○○種以上產品准許進口。

②降低關稅：如果關稅維持很高，對解除進口設限依然無法得到實惠。進口成本過高，則一般人無法出高價購買。政府已經對原料、半成品降低關稅，期望將來再予以降低，以增加進口。

③指定輸入地區：政府有時對某些物品決定自某些選定的國家或地區輸入，例如政府的採購機關——中央信託局最近設限，只准世界某些地區參加投標。

④兩個採購團：本年二月間，中央信託局局長率領的大採購團到美國尋找合資投資人及代中小型企業採購物品及設備，在三月底四月初，另一採購團，由貿易局局長率領訪問一些美國城市，以討論長期、大量的採購包括各種物品、原料、及工業品，希望此採購團能在一九七三年向美採購數億美元價值的物品，更望在一九七四——一九七五年有相等的數量。

⑤美國貿易展覽：中國民國政府已公布，擬在明年春季贊助一項大的貿易展覽促進美國產品的銷售，包括消費品。有一二〇——一四〇家美國公司應邀參加並陳列不同的產品，如機械工具、重器材、電子組件、原料及半成品。

⑥中國生產力中心目錄展覽：上月中國生產力中心在台北峨嵋街一一〇號四樓舉辦

目錄展覽，繼續輪流展出美國四〇〇〇家公司的目錄，以提示其衆多的產品及服務。

六、美國的行動：

① 一九七二年工商展覽會：去年十月美國商業部舉辦一九七二年工商展覽會，展出七五家公司的設備及產品，在爲期一星期的展出中，這些公司成交了五百五十萬美元，他們估計在一九七三年及一九七四年產品銷售將增加五千萬美元。

② 參與主要的建設計劃，美國大使館與商業部合作，鼓勵美國顧問公司及設備器材供應商，參與台灣大建設計劃的投標，其結果這些顧問公司及廠商的二十位高級職員如聯合碳化物公司 (Union Carbide) 凱撒鋁業 (Kaiser Aluminum) Armaco 鋼鐵公司及西屋電氣公司，二月來華訪問。訪問結束時，中華民國政府公佈這些公司已簽定了價值一億二千五百萬美元之合同。

③ 改進大使館的商務部門：爲改進對那些須要與美國供應商連繫的中國商人服務，大使館採取如下措施：A 增加一名美國籍官員及一名中國籍官員，以增大商業組編制。B 增訂新出版的工商名錄、電話簿及定期刊物，使其成爲台灣最具內容之商業圖書館。C 簡化我們的手續，縮短本地商業人士爲認識美國公司所須的時間。D 公告美國的貿易及合約之機會。

④貿易訪問團、目錄展等等：爲了使此間注意美國產品及服務，商業部及大使館每年贊助訪問團及目錄展，一九七三年三月已有防止公害貿易團訪問台北與高雄。食物加工及包裝設備目錄展覽預定於八月舉行，紡織機器目錄展亦將於十月舉行，還有其他數個美國貿易訪問團將在今年內來台灣訪問。

⑤推廣銷售美國百貨活動：美國大使館與遠東百貨公司於三月簽約，擬於九、十月間在台北、台中、高雄分公司合作舉辦美國商品銷售推廣。另一著名的台灣百貨公司亦將在一九七五年七月間舉辦推廣銷售美國百貨活動，這種推廣將提供台灣富裕的消費者機會去購買美國高品質名牌產品。希望中國政府合作對消費品降低進口稅，以期有更多人有力購買。

⑥貿易推廣中心：商業部考慮于可能範圍內在台北設立貿易推廣中心，到目前爲止，在亞洲何地設立此貿易推廣中心尙無定論，但是，我們感覺台灣能供給美國商品以極好的市場。

七、決定性的問題：任何一個傑出的商人都知道，政府推廣貿易的努力如無良好的商業條件是無法成功的，對商人言，問題有：①價格、②品質及運用、③送貨速度、④售後服務及零件、⑤金融設施、⑥市場的熟悉。

美國不利的條件：美國對華輸出執行上有幾個嚴重的困擾。最顯著的一點是價格，其次是距離，後者將增加運輸及保險成本以及遲延產品與零件之運達。美製產品與外國製品尤其是日本，最大差別是價格，迄至最近為止，依然是難以克服之障礙。但是美元之貶值，德國馬克的升值，對美製商品的價格已變得更具競爭力。其他的因素，日本、歐洲通貨膨脹及工資的劇增，使其製造成本提高。

另一中美貿易的難題是距離，此顯示美國製品比其他這一地區的製品，在船運、保險成本的增高。雖然天然的距離無法縮短，但服務的改進——如使用貨櫃，有更多的定期船去美國港口，以及對較貴較輕的貨品施以空運，則有利於減少距離。從CIF到FOB改變關稅的價值之決定，將導致較大的利益。換言之，對製品成本、加運費、加保險等之進口課稅，比單對製品成本課以關稅是大不相同。此必帶給政府較少的收益，這不僅在進口稅上有較合理的方法，而且亦使美國製品更能與歐洲製品競爭。除價格、送貨時間之問題外，對美國在執行上極其不利是服務及零件，即是本人所說的市場之熟悉。前者是個問題，因為許多其他國家的公司，在售後服務及零件上已建立了良好的信譽。美國公司已在台灣設立服務處或接到通知後，即刻或短期內派修理人員與零件飛來，以改進對此區之服務。

其次之難題是難以短言述說的，即本人所述之「市場之熟悉」。很多本地商人與日本公司的商業關係由來已久。尤其是老一輩的，以說日語爲其第二語言，假如他們去旅行或受國外教育，通常都到日本去。再則日本商人對台灣熟悉。許多日本大商社經銷台灣對外貿易佔很高比率。日本的投資以單一項目來比較，並不比美國投資多，但數量多。他們的合資主要在製造及服務，尤其是消費品上爲多。再者對很多美國商人而言，處於相反的情況則是事實。許多美國人做生意最多只住幾年，不瞭解複雜的中國人做生意之方法。不似居住此地的日本人，很少美國人認真地去學中文及其習慣。相同的，大多數中國商人從未去過美國旅行，並且對美國人做生意的方法不熟悉。很多人不會說英語。這些交往上的差距，或不熟悉，如果兩國想加強雙方貿易及商務的關係時，則必須克服。

有利的條件：有關價格、距離、服務零件和市場熟悉等不利的另一面，美國有其有利條件。其一是品質與美國貨品的運用，其二是金融方面。絕大部份的人均同意，美國的產品一般言比其他國家的品質好。品質好意味着少故障，壽命長，少換修，工廠不必因機器損壞而停工損失。很不幸的事，中國商人在其發展的企業中，把價格列爲最重要，而列品質爲次要的。許多人還一直不承認的事是最初的价格，固然重要，但不應該當

做是購買製品尤其是設備之決定因素。但是，當中華民國的經濟愈趨複雜時，有理由相信，有更多的買主會考慮長遠價值，而非是最初購買的成本。再則，有較多的公司及個人能花較多的錢及得到較好的信用貸款，他們將須要壽命較長較自動化（省人力）及較有效率的機械與產品，縱然開始花費較多。

在討論金融時，我本來可以檢討外國的私人銀行，尤其是在台北具有工作效率的美國許多銀行，他們對台灣經濟的急速發展有所貢獻。相反，我專心於外國政府銀行及國際銀行機構，因為它們只與大的外國銀行往來，且供應大數目的錢，過去的二年多中，對台灣有價值的外國資金多來自美國進出口銀行。目前由美國進出口銀行給予中華民國的貸款保證信託及承諾超過十億美元。這些長期的進出口銀行貸款，刺激此間向美國的採購。目前正有較多的設備，尤其是核子及大發電廠等均來自美國。

八、結論：我可以用重要的篇幅讚揚上述的措施，而兩國政府靠它來縮短貿易差距，同時支持雙方的貿易有健全的增加，或則是我可以陳述「台灣投資的景氣」來述說台灣是世界最好的投資地方。當然，求證這些，不是大使館的許多報告可以證實或許多高級官員，也非商務訪客想自己看看所能證實。最近訪客如海外私人投資公司（Opic）總裁Bradford Mills，進出口銀行總裁Henry Kearns美國總統特使David Kennedy

，美國駐日大使Robert S. Ingersoll，及其他包括國會議員，均對台灣「經濟奇蹟」，及跟隨經濟發展所致的財政實力留下深刻印象。强有力的證實是：有多少的美國投資人應準備到此擴充其設備，有多少新的投資者繼續被吸引到台灣來。許多美國公司擴大其設備，是那些美國具領導地位的企業如福特（Ford），國際電話電報公司（ITT）GTE，通用汽車公司（GM），Hercules及其他他們不是來投資，即是考慮來投資，是個好的例證。我更希望以後能有較多的中國公司到美國投資。中國人的公司投資於美國已有一百五十萬美元，我鼓勵更多的投資者向世界最好的市場——美國投資。儘管輸出的推廣是做得很好，但最後的分析，產品必須有競爭力。大使館及美國政府正鼓勵我們的廠商靠低的價格，提供較好的售後服務及更重要的找尋國外的貿易機會，以使自己更富競爭力。但只有慾望是不足的，尚更須積極，尤其是當與那些能幹的法國、荷蘭、德國、義大利、日本等不勝枚舉的推銷商競爭，更應如此。

另一方面，中國商人應該再想想自己的一些問題。是否採購時的價格是唯一決定的因素，或須考慮品質、投資的長遠報酬，以及經常的修理及換新等事？另一重要的因素是較多出口市場及進口來源。可否一個商人或一國過度地依賴單一的供應？或單一的出口市場？

最後，讓我再強調中美兩國已存的經濟、政治、軍事關係。很少有國家享有如此密切的工作契合有如中美兩國大使館與他們的地主政府，以及美國人與中國人，不論是政府官員或是市民。

貴我雙方政府及人民須繼續密切合作以完成共同的目標——帶給兩國人民以和平與繁榮。國際自由貿易是最好的完成目的之方法。

突飛猛進中的中、澳貿易

澳商泰登工業公司總經理 牟勵智

在本省許多人都熟悉「澳愛開 OAK」奶粉或是「阿羅利 Allowrie 奶油」，但有多少人知道這些只是自澳洲進口的許多種農業、工業產品中的一小部份呢？同樣的，成百萬的澳洲人，當他們購買一雙品質優良的新鞋時，也很可能不知那是台灣的产品，雖然目前台灣的製鞋業在世界上居於領導地位。

這些產品只不過是中澳貿易中的許多產品裏的一小部分而已，但我們詳細地觀察中澳貿易時，便可看出台灣的工業成長及經濟繁榮，這不但使台灣揚名遠東，更揚名全世界。甚至有人認為，這是七十年代的經濟奇蹟。

澳洲的人口與台灣的人口相當，都是一千四百萬人左右。而且都有大部分的人口從事農業工作，這一點也是相同的。

不同的是，澳洲的出口大部份是農牧產品及礦產，澳洲的工業產品僅足夠本身使用