

實戰智慧  
·叢書90

蘇拾平主編

提供實戰經驗  
啟發經營智慧

葉子游 / 著  
李孟洲 / 專文推介

第一位大陸出身  
的專家現身說法

# 大陸 經貿指引

到大陸做生意  
的活竅門

□蘇拾平主編□

# 實戰智慧叢書

◆遠流出版公司

實戰智慧叢書<sup>90</sup>

## 大陸經貿指引

——到大陸做生意的活竅門

---

作者／葉子游

主編／蘇拾平

責任編輯／郭惠櫻

---

發行人／王榮文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段184號七樓之5

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／(02)365-4747 傳真／365-7979

排版／鴻霖電腦排版有限公司

印刷／優文印刷股份有限公司

□1991(民80)年1月16日 初版一刷

□1994(民83)年7月1日 初版七刷

---

行政院新聞局局版臺業字第1295號

**售價240元** (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-1088-6

【作者簡介】

葉子游，原籍浙江，生於北京，北京大學畢業，大陸理學碩士。曾任職北京某中央研究中心，參與若干國家級計畫之分析與決策研究，一九八五年赴美，在芝加哥擔任訪問學者。《大陸經貿指引》是他為台灣讀者寫的第一本書。

蘇拾平主編

# 實戰智慧叢書

遠流出版公司

實戰智慧叢書<sup>90</sup>

## 大陸經貿指引

——到大陸做生意的活竅門

---

作者／葉子游

主編／蘇拾平

責任編輯／郭惠櫻

---

發行人／王榮文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段184號七樓之5

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／(02)365-4747 傳真／365-7979

排版／鴻霖電腦排版有限公司

印刷／優文印刷股份有限公司

□1991(民80)年1月16日 初版一刷

□1994(民83)年7月1日 初版七刷

---

行政院新聞局局版臺業字第1295號

**售價240元** (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-1088-6

實戰智慧叢書 90

# 大陸經貿指引

——到大陸做生意的活竅門

葉子游／著

## 出版緣起

王榮文

在此時此地推出《實戰智慧叢書》，基於下列兩個重要理由：其一，臺灣社會經濟發展已到達了面對現實強烈競爭時，迫切渴求實際指導知識的階段，以尋求贏的策略；其二，我們的商業活動，也已從國內競爭的基礎擴大到國際競爭的新領域，數十年來，歷經大大小小商戰，積存了點點滴滴的實戰經驗，也確實到了整理彙編的時刻，把這些智慧留下來，以求未來面對更嚴酷的挑戰時，能有所憑藉與突破。

我們特別強調「實戰」，因為我們認為唯有在面對競爭對手強而有力的挑戰與壓力之下，爲了求生、求勝而擬定的種種決策和執行過程，最值得我們珍惜。經驗來自每一場硬仗，所有的勝利成果，都是靠著參與者小心翼翼、步步爲營而得到的。我們現在與未來最需要的是腳踏實地的



「行動家」，而不是缺乏實際商場作戰經驗、徒憑理想的「空想家」。

我們重視「智慧」。「智慧」是衝破難局、克敵致勝的關鍵所在。在實戰中，若缺乏智慧的導引，只恃暴虎馮河之勇，與莽夫有什麼不一樣？翻開行銷史上赫赫戰役，都是以智取勝，才能建立起榮耀的殿堂。孫子兵法云：「兵者，詭道也。」意思也指明在競爭場上，智慧的重要性與不可取代性。

《實戰智慧叢書》的基本精神就是提供實戰經驗，啟發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，為未來建立「中國式管理」，鋪設牢固的基礎。

遠流出版公司《實戰智慧叢書》將繼續選擇優良讀物呈獻給國人。一方面請專人蒐集歐、美、日最新有關這類書籍譯介出版；另一方面，約聘專家學者對國人累積的經驗智慧，作深入的整編與研究。我們希望這兩條源流並行不悖，前者在汲取先進國家的智慧，作為他山之石；後者則是強固我們經營根本的唯一門徑。今天不做，明天會後悔的事，就必須立即去做。臺灣經濟的前途，或亦繫於有心人士，一起來參與譯介或撰述，集涓滴成洪流，為明日臺灣的繁榮共同奮鬥。

這套叢書的前五十三種，我們請到周浩正先生主持，他為叢書開拓了可觀的視野，奠定了紮實的基礎。從第五十四種起，由蘇拾平先生接手主編，希望藉由他過去十年在傳播媒體處理經營資訊的實戰經驗，能為叢書的未來，繼續開創光明的遠景。

11x4 796/05

## 主編的話

林語堂

我們生長在一個充滿機會的地方，對未來抱持積極樂觀的態度；雖然總有許多困難要克服，但我們堅信腳踏實地的努力，一定能夠歡呼收割。

因為所在之地充滿機會，所以我們心無旁騖全力卯勁；因為態度積極樂觀，所以我們勇氣十足主動出擊；因為努力而腳踏實地，所以我們講求成效不徒託空言。這就是「實戰」的精神。

而此時此刻，以這種實戰的精神，至少有三個領域能夠充分發揮：其一，在商場上，面對競爭應付挑戰；其二，在專業工作中，磨練技巧掌握要領；其三，在個人生涯裡，追求成功自我實現。

顯然，在實戰的世界裡，我們不能紙上談兵、光說不練，更不能套用任何未曾驗證的理論模式。我們相信，經驗智慧是在無數攻防中累積、衍生，是在不斷實踐中領悟啟發；我們勤於演練、隨時有備而出，因為不能打沒有把握的仗，因為機會稍縱即逝不容許僥倖鬆懈；我們未雨綢繆

，該想的，今天就想，該做的，現在就做，明天與未來，都沒有後悔的權利。

因此，《實戰智慧叢書》這一系列，有兩條路是要一直走下去的：

### 第一、引介取用國外最新、最具實用價值、最適合國情的經營智慧。

要想超越前進，就不必再多走冤枉路。舉凡先進國家的經驗教訓、心得實錄，不論觀念、策略、戰術、管理、兵法，只要有意義，我們都要學，都要擷取。況且，在自由化與國際化的衝擊下，登上世界舞台展現身手勢在必行。多一分準備，就多一分勝算，所謂「知己知彼，百戰百勝」正是這個道理。

### 第二、整編重現國人本土的、現場的、能夠歷久彌新的經驗謀略。

經驗不能徒憑移植，還是要靠實地紮根收成。不止企業的成長奇蹟、企業家的切身體認，需要整理、記錄，古聖先賢所遺留讓國人獨享的智慧資產，更需要挖掘、新詮。我們相信，建立「中國式管理」的架構絕不是一蹴可幾的，而要靠多方面注入心血、多角度探索結合，才能夠逐漸逼近而浮現成形。

路是人走出來的。我們仍將不斷策動鼓舞有心人參與其事、貢獻所長、共襄盛舉，如果您是同好，盍興來乎？

標竿既經揭示，企圖也說明白，現在，成果陸續呈現在這裡，歡迎驗收、取用。

## 目錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

主編的話

專文推介

序

李孟洲

第一章 黨與政／二

政府機構／一點管理哲學的討論／「條」與「塊」／黨天下／關係網：稅務局長故事的終結  
／法力無邊？／建議三則

第二章 貨幣與金融／五

複雜多樣的票證／人民幣／外匯券／黑市／灰市／五大銀行，四龍戲水／貸款的秘密／政策與現實／股票

第三章 勞務與應酬／八

第四章  
便宜的勞力／工資結構／政策與現實／分成四  
代的勞工／勞務管理／應酬的開銷／兩點忠告  
買與賣／一三

資源的童話／雙軌的價格／指標和倒爺／買的  
政策與現實／品質與貨期／賣的政策與現實／  
大陸經銷術／海峽兩岸都熱／媒介的特殊作用  
／巨大的變差／挖公家的錢／倫理學的討論

第五章  
土地與房產／一四七

置房產的目的是利潤／一羣精明人辦的糊塗事  
／所有權與使用權／交換與買賣／地價／房產  
的現狀／外商投資房產的現狀與分析

第六章  
稅與攤派／一七五

種  
稅在大陸／稅目面面觀／稅率及優惠／攤派種

第七章  
產業及基礎產業／二〇七

產業大觀／瓶頸產業與產業瓶頸／海島經濟的  
繭

第八章 特區與開放城市／二四一

十年走三步／特區掠影／特在何處／特區與人  
／蛇口的故事

〈附錄〉：泉州十八種

第九章 進口與出口／二六一

關內與關外／官用品／出口限制／關門的運作  
／關稅／海關印象／大陸外貿中的「兩難命題」  
／小議兩岸貿易／兩岸貿易趨勢

跋／三〇七

## 專文推介

李孟洲

對一個「台胞」來說，要進入大陸旅遊是易如反掌的，但若想窺探大陸經貿堂奧，卻經常有力不從心之感，因為海峽兩岸人士長期以來各擁著一套截然不同的邏輯思維和遊戲規則，雙方之間的認知差距，有如一道深厚的壁壘。

如今，這道無形的壁壘，被一位大陸出身的「學者型商人」作了局部的突破。

葉子游先生著述的這本書，是站在台商的立場來寫的。在這本書中，他以「台灣人」的邏輯為指針，去層層剝開大陸經貿體系的理論與實際。並且，用台灣社會慣見的筆法表現出來。

因此，這本書對生活在台灣的人，是親切易讀的，也可以說是近年來並不多見的「實用大陸經貿學」。

葉子游先生撰寫這本書的基礎在於：

一、他出身大陸，曾在北京中央級的研究機構工作，並參與經濟計畫的擬定。在大陸規模龐

大且「信息」不靈通的計畫經濟體系中，只有少數像他這樣的角色，才有機會貼近整個經貿體系的脈動。

二、他自一九八五年到美國擔任訪問學者，實地體驗「市場經濟體系」的運作。這本書，可以看作他數年來不斷將上述兩種經濟體系互相比對、分析、驗證的結晶。

不過，這本書或許由於交稿完成時間稍早的關係，少數數據（如人民幣匯率）目前已經有所變動。讀者閱讀本書時，應重在吸收它對大陸經貿體系深層結構的剖析，而非從中蒐集片段的「商情」。

除此之外，本書所涵蓋的範圍相當廣泛，「博大而不專精」，這顯然是作者刻意的安排。由於此一特色，本書適合的對象是大眾讀者。只要對大陸有興趣的人，都可輕易從本書中，得到一個完整的基本概念。

這本書並不是「大陸經貿實務寶典」，讀者不易從字面上找到「賺錢機會」，但有志從事兩岸經貿業務的台灣商人，可以將它作為一本非常踏實的「入門書」。

〔推介人簡介〕李孟洲，政大東亞所碩士，曾任工商時報、聯合報財經記者，並擔任中國商情雜誌總編輯

，現任商業周刊社總編輯。



## 大陸人的常識，台灣人的生意經

本書的寫作動機最初產生於一九八九年年年初。原是受到台灣人回大陸探親熱的啓發。台灣人到大陸投資或者做生意，雖然動機可能很多，但是最根本的一條是，這條路的商業利潤是明顯的。一個成功的先例是，香港商人已經這樣幹了幾年了，效益明顯，而且以他們居兩岸之間的地位，錢可以從兩邊掙。另一個跡象是，我在這裏（美國）的台灣同窗朋友，無論家裏幹什麼的，幾乎每個人都問我關於到大陸做生意的事。我在大陸時工作的一部份就是商情統計分析，所以有一段時間，我成了這裏同胞們的業餘投資顧問。

不過據我觀察，海峽兩岸的中國人彼此認知的困難太大了。社會政治結構完全不同，又隔開了四十來年。說句玩笑話：除講中國話和過年都吃餃子外，別的都不一樣了。有時我很感慨，在美國我和一個剛從波蘭出來的學者聊天，我們都用不怎麼熟練的英語交談，但感到彼此很容易理解。爲什麼？都來自共產黨控制的社會。所以有時社會政治的差距比語言文化的差距還要大。