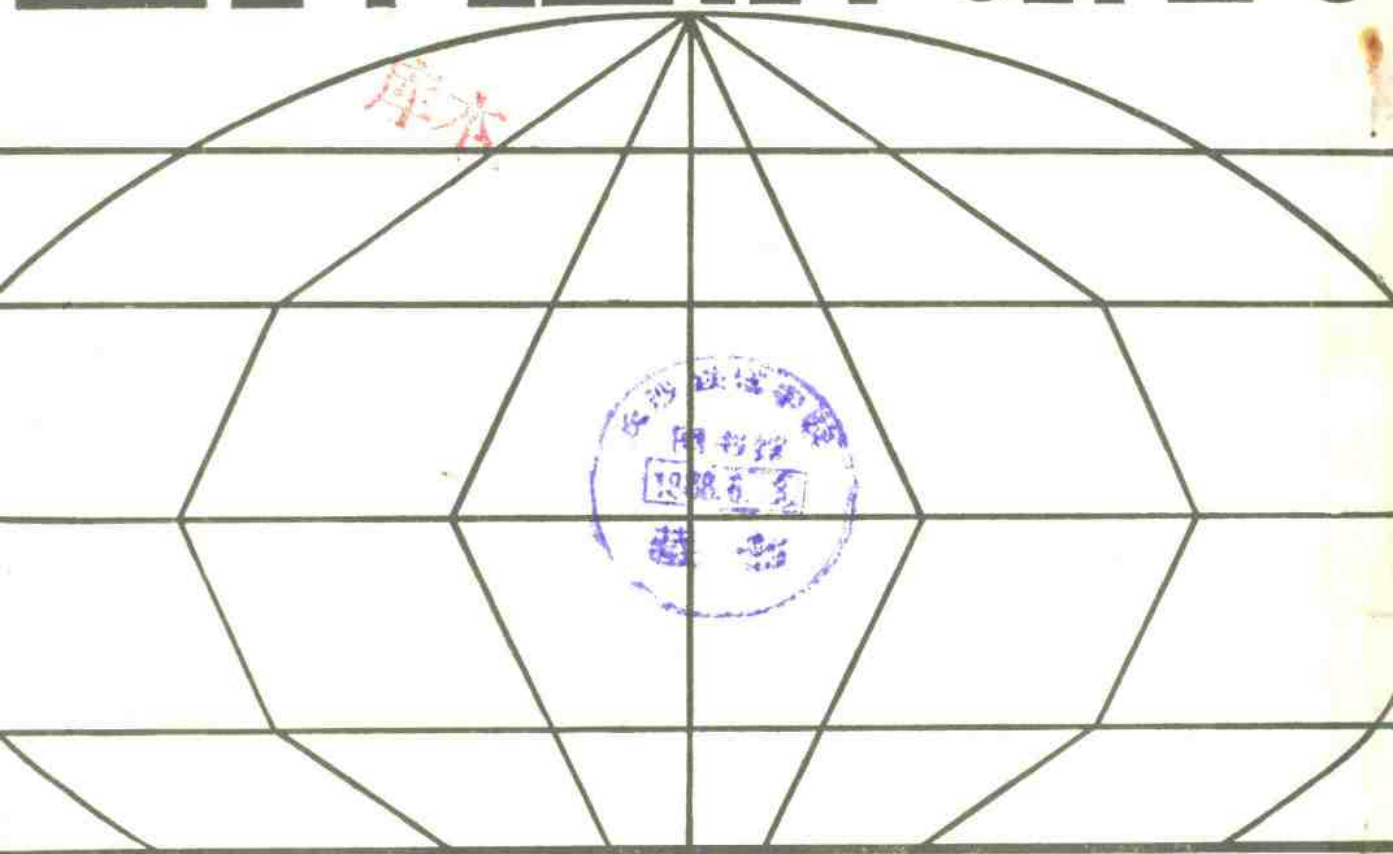


台港及海外中文报刊资料专辑

28. 1
J X F
9

476311

世界经济研究



第 9 辑

11-1-7

书目文献出版社



出版说明

由于我国“四化”建设和祖国统一事业的发展,广大科学研究人员,文化、教育工作者以及党、政有关领导机关,需要更多地了解台湾省、港澳地区的现状和学术研究动态。为此,本中心编辑《台港及海外中文报刊资料专辑》,委托书目文献出版社出版。

本专辑所收的资料,系按专题选编,照原报刊版面影印。对原报刊文章的内容和词句,一般不作改动(如有改动,当予注明),仅于每期编有目次,俾读者开卷即可明了本期所收的文章,以资查阅;必要时附“编后记”,对有关问题作必要的说明。

选材以是否具有学术研究和资料情报价值为标准。对于反对我四项基本原则,对我国内情况进行捏造,歪曲或对我领导人进行人身攻击性的文章,以及渲染淫秽行为的文艺作品,概不收录。但由于社会制度和意识形态不同,有些作者所持的立场、观点、见解不免与我们迥异,甚至对立,或者出现某些带有诬蔑性的词句等等,对此,我们不急于置评,相信读者会予注意,能够鉴别。至于一些文中所言一九四九年以后之“我国”、“中华民国”、“中央”之类的文字,一望可知是指台湾省、国民党中央而言,不再一一注明,敬希读者阅读时注意。

为了统一装订规格,本专辑一律采取竖排版形式装订,对横排版亦按此形式处理,即封面倒装。

本专辑的编印,旨在为研究工作提供参考,限于内部发行。请各订阅单位和个人妥善保管,慎勿丢失。

北京图书馆文献信息服务中心

世界经济研究 (9)

——台港及海外中文报刊资料专辑(1987)

北京图书馆文献信息服务中心编辑

季啸风 李文博主编

杨东 选编

书目文献出版社出版

(北京市文津街七号)

北京百善印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

787×1092毫米 1/16开本 8 印张 205 千字

1988年9月北京第1版 1988年2月北京第1次印刷

印数 1—4,000册

ISBN 7-5013-0089-5/F·15

(书号 4261·100) 定价 2.10元

〔内部发行〕

目 次

经济大恐慌即将来临?	林昭武	一
如何因应国际经贸谈判		七
浅析美国经济的现势	章嘉琳	1
从美国汇率政策及保护主义思路看美日贸易 纷争	莫伟光	3
美日贸易摩擦中的传闻与事实	景行译	一七
怎样和欧洲做生意?	谢志祥 王晚伯	10
韩国/敌乎? 友乎? 怎样面对韩国的竞争	郝明义	17
中韩廿年经济推力差	刘顺达	二〇
印度经济现况与展望	任大同译	二六
日美欧对南非的经济制裁	乔一名	三一
台湾地区与法、义、荷贸易模型之计量分析	宋健治等	25

淺析美國經濟的現勢

· 章嘉琳 ·

“我們顯然正處於無力駕馭自己的經濟命運的危險之中。”
—— 保羅·沃爾克

美國經濟現在正面臨著自一九八三年開始回升以來最嚴峻的形勢。美元匯價持續下跌，利率開始上揚，貿易赤字和財政赤字仍居高不下。即使第一季度經濟的增長還算有力，但第二季度看來已明顯放緩。這次美國的經濟回升到今年五月已歷時五十四個月，是戰後和平時期持續最長的回升之一。現在美國國內和國外普遍關心的問題是：這次回升是否即將結束而滑入新的一場衰退，還是美國人又要飽受另一次通貨膨脹之苦？

第二季經濟增長很不樂觀

根據五月份美國商務部發表的修正後的數字，今年第一季度國民生產總值實際增長率為4.4%。但是，這種似乎很有力的增長勢頭，掩蓋了美國經濟的潛在弱點。構成國民生產總值的關鍵因素如銷售、個人消費和企業投資都呈現疲弱。反映經濟中需求強弱的最準確指標——最終銷售額，從一九八六年第四季度的水平上下降了2.2%，即二百億美元。這是自一九八二年第三季度下降2.7%以來第一次下降。個人消費開支也繼上一季度下降二十二億美元後今年第一季度又下降二十七億美元。企業投資繼去年第四季度增長三十四億美元之後，今年第一季度下降一百五十四億美元。由於個人實際收入增加緩慢，對商品和勞務的最終需求(Final demand)，在扣除通貨膨脹因素和農產品庫存後，去年第四季度上升0.5%，而今年第一季度只有可憐的0.1%。

在生產方面，今年頭四個月工業生產已有三個月出現負增長。這主要是由於汽車銷售不振，廠商削減生產。由於住房價格提高，住房銷售也遇到困難，建築業出現不景氣。四月份新住房開工數減少2.9%。按勞工部統計，今年第一季度非農業部門生產率按年率提高了1.7%，但這也剛剛足以抵銷去年最後兩個季度生產

率的下降而已。實際上從去年初到今年初，非農業部門生產率處於停滯狀態。製造業部門生產率雖有增長，其幅度大大低於前兩年。而除製造業以外的其他部門生產率已連續兩年下降。第一季度公司納稅後利潤減少了5.5%，是一九八六年第一季度以來最大的下跌。

這樣，第一季度國民生產總值的增長主要應歸因於非農業部門的三百八十億美元商品存貨的增加。由於去年第四季度存貨較少，廠商爭相補充存貨，尤其是汽車製造業的存貨，約佔第一季增長的四分之三。資本貨物的存貨也增加了。因此，第一季度經濟的增長帶有臨時性、不穩定的因素。在有着如此龐大存貨的情況下，廠商暫時不會提出新的訂貨，第二季度的經濟增長肯定會受到影響是很不樂觀的。特別是大量積壓的汽車存貨會拖住第二季度整個生產的後腿，今年四月份工業生產指數下降0.4%便是一個例證。

通貨膨脹又將捲土重來？

美元匯價的下跌，使進口貨價格上漲。今年第一季度美元對日圓又下跌7.7%，對西德馬克下跌6.1%，進口製成品價格上升進一步加快。二月以來，美國進口的初級產品價格也大幅度上漲。第一季度除能源以外的進口品價格指數上升2.5%，折合年率10%，超過去年全年進口品上漲8.4%的水平，其中能源漲幅更大。

美國進口商品價格的變動(%)

1985年第四季—1986年第四季 1986年第四季—1987年第一季		
食品	2.4	-18.0
服裝	3.4	19.7
汽車	14.9	8.3
燃料	-51.5	180.4
化學品	-1.3	12.1
原材料	8.0	20.6
機器	11.7	13.0
其他製成品	4.6	18.4
所有進口品	-8.7	28.6
除燃料和所有		

與品
*年率
資料來源：美國勞工部，《商業周刊》

從上表可以看出，今年第一季度除食品外，進口品價格均較去年最後一個季度提高。其中上漲最多的有燃料、原材料、服裝、機器設備等。至於進口食品價格的下降是由於受到世界市場咖啡價格猛跌20%的扭曲，實際上除咖啡外的所有進口食品價格均上漲了。

從第二季度開始美元的跌風並未止住，所以即使美國的進口額有所減少，但美元下跌引起進口價格的進一步上升，將使美國支付進口的費用更高於第一季度。

進口品價格的上升直接影響到美國國內產品的價格。特別是進口原材料的昂貴，使美國製成品成本上升，廠商為保證最低利潤也不得不提高價格。第一季度美國製成品出廠價格(producer price)上升4.6%。而去年出廠價格實際上下降了2.5%。沒有使用進口原材料的美國廠家，也因同類進口商品的漲價而有可能使自己的產品價格隨之有所上升。今年頭四個月，美國通貨膨脹率按季節調整後的年率為6%，大大高於去年的1.1%，里根政府原先估計今年通貨膨脹率為3.8%，大多數經濟學家現在認為應調高到4.3%，到一九八八年物價上漲速度還會更快。美元匯價的暴跌，石油價格回升，國外經濟增長乏力，以及美國國內的貿易保護主義壓力，都使通貨膨脹預期心理高企。已經消失四年多的通貨膨脹夢魘，重又困擾着美國的廣大消費者。

通貨膨脹將使美國人民生活水平下降。著名經濟學家萊斯特·瑟羅(Lester Thurow)最近在一次講話中指出，如果要用美元貶值的辦法來解決貿易逆差，那麼在今後的兩年裏美元必須再下跌40%。屆時美國人的生活水準亦將下降7.4%。而且，今年第一季度美國淨出口額增加了一百三十八億美元，也被進口價格的提高

所抵銷。

雖然今年美國的通貨膨脹率會高於去年，但多數經濟學家估計暫時還不會出現七十年代末和八十年代初那樣高達兩位數的惡性通貨膨脹。這是由於目前世界初級產品仍有過剩；美國國內的工廠設備利用率只有79%左右；工資上升的壓力不大，今年初勞資雙方舉行的集體談判規定全年工資平均增長不到2%。

聯儲局在走鋼絲

最近里根總統任命阿蘭·格林斯潘(Alan Greenspan)為聯邦儲備局局長，接替沃爾克，但從種種迹象看來，聯儲局目前政策的重點，仍是設法穩住美元匯價。在此之前沃爾克多次宣稱美元已經跌夠，不能再跌了。首先，如果美元繼續下陷，外國資本有可能抽回，美國的兩大赤字將無法彌補。從這個意義上說，聯邦儲備局的政策已為外國投資者所左右。難怪沃爾克五月十一日在愛默生大學發表的一次演說中驚呼：“我們顯然正處於無力駕馭自己的經濟命運的危險之中”；“我們已將美國的未來作為抵押”。其次，美元下跌引起通貨膨脹，將使聯儲局四年多來制服通貨膨脹的成果付之東流。因此，該局在四月二十九日的電話會議上，宣佈提高短期利率，以使美元對外國投資者更有吸引力。四月底聯邦基金利率(federal fund rate)上升到6.75%，比一週前高出半個百分點。

美國經濟學家評論說，聯儲局無異於在走鋼絲：它既要收緊一下貨幣政策，以制止美元的跌風；又不能使政策過緊以致出現一場經濟衰退。這就是為甚麼美國各大銀行到五月中旬已相繼三次把優惠利率提高到8.25%，而聯儲局在是否調高貼現率上仍猶豫不決。無論如何，聯儲局已經收緊了貨幣供應量，今年二月至四月， M_2 供應量增長年率為2.4%， M_3 為2.8%，而去年同期分別高達8.9%和8.8%。為避免引起貨幣市場的波動，聯儲局把這一做法稱為“稍稍收緊”(a slight snugging approach)。新任局長格林斯潘已表示他將繼續執行聯儲局的這一既定政策。

雖然聯儲局只稍稍提高了短期利率，長期利率對美元的匯率走勢也很敏感。美元仍是利率公式中的主要變數。不久前當一美元跌至兌換一百三十八日圓時，財政部三十年國庫券利息立即上升一個百分點，達到8.7%。住房抵押利率經長期下跌後，在四月份又回升到兩位數，達10.5%。利率不斷提升的趨勢已經打擊了住房建築業和企業資本投資。正如沃頓經濟諮詢公司董事長勞倫斯·奇默林(Lawrence Chimerine)所指出：“疲弱的經濟對利率的反應是不對稱的——利率下跌並未起很大刺激作用，而利率上升却為害甚大。”今年第一季度，住房建築實際開支已下降7%，預計夏季的建築高潮將

會跌落，全年住房開工數平均將為一百六十萬單位，低於今年初的年率一百八十萬單位。如果抵押利率上升到12%，則整個建築業將出現衰退。此外，分期付款的耐用消費品開支也將放慢。企業的廠房和設備投資今年將下降1.5%，(原估計下降0.5%)。利率的上升還意味着美國政府和個人債的代價提高。據國會預算局估計，今年利率每提高1%，一九八八財政年度預算赤字將遞增一百一十億美元。美國公司和個人欠債額也很大，他們將面臨無力還債的危險。

美國很多政界和經濟界人士都要求削減預算赤字。本財政年度赤字預計為一千七百五十億美元，雖然比上一年度大大減少，仍達到國民生產總值的4%歷史最高水平。越來越多的人認識到，即使像美國這樣經濟上最強大的國家，也不可能一方面無節制地向外國借錢，另一方面又想避免引起本國貨幣的貶值、通貨膨脹和其他嚴重的經濟後果。



(原載：經濟導報[港] 1987年23期35—36頁)

1987年《台灣及海外中文報刊資料專輯》征訂

經濟學研究(1987年第1輯至第6輯)

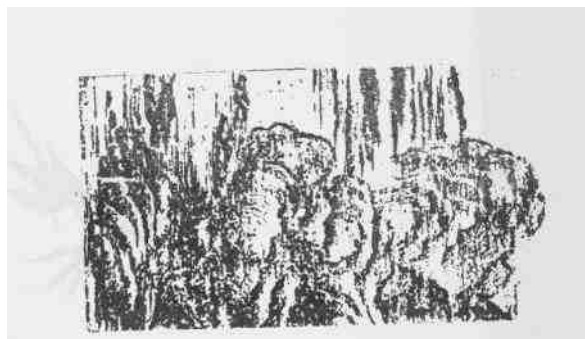
16開 128千字 每輯80頁 6輯共480頁

平裝 定價：每輯1.40元 6輯共8.40元

本專題選收台灣及海外中文報刊上關於經濟理論研究與實踐方面的文章，以及對各個經濟學派、經濟學流派、經濟學說、經濟學說史、經濟發展史、著名經濟學家的評介的文章等。

本專題共出版6輯，一次征訂，分輯發行。

讀者對象：政治經濟學、經濟學研究者和高等院校經濟專業教學人員。



從美國匯率政策及 保護主義思潮看美日貿易紛爭

● 莫偉光

香港理工學院管理系講師

1987年3月27日，美國總統列根接納了經濟顧問的建議，爲了報復日本向美國傾銷（Dumping Policy）半導體晶片（Semiconductor），損害美國製造商的利益，於是宣布從4月17日起，廣泛對日本電子產品徵收高達百分之百的關稅，於是醞釀已久的美日貿易戰，終於揭開了序幕（編者按：有關美日晶體戰的詳情，可參考今期李漢康先生的專文。）

美國的外貿赤字一發不可收拾

美日貿易戰的主要原因可歸納爲兩點，一方面是美國近年來貿易逆差不斷上升，在匯率政策上也未能扭轉貿易劣勢，因此國內保護主義遂告抬頭；另一方面是日本不開放本國市場，實行不公平貿易，個別產品更施行傾銷政策。

自列根上任後美國的外貿狀況連年惡化（表一）

赤字由1980年的255億（美元，下同）上升至1984年的1125億。去年的情況更糟，竟攀升至1700億的高峰，比1980年上升了5.7倍。反觀日本，外貿

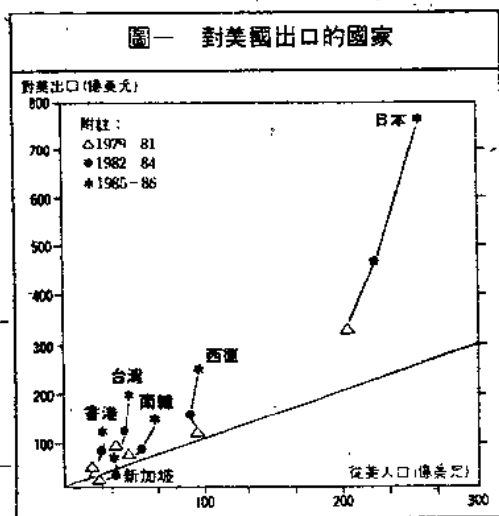
表一 美國與日本的外貿數字
1978—87年（億美元）

	美 國			日 本		
	出口	入口	赤字	出口	入口	盈餘
1979	1845	2120	275	1011	994	17
1980	2243	2498	255	1267	1246	22
1981	2371	2551	280	1495	1296	199
1982	2112	2477	365	1377	1196	181
1983	2018	2689	671	1455	1140	315
1984	2199	3324	1125	1683	1240	443
1985	2144	3389	1245	1740	1180	560
1986	2163	3863	1700	2111	1097	1014
1987（1月）	164	287	123	186	90	96

資料來源：(IMF, International Financial Statistics, January 1987)

1987年4月15日「信報」第12版，5月2日「大公報」第11版。





情況截然不同，去年的貿易盈餘高達1014億，比1980年上升了47倍。

多年來，有關美國的主要貿易夥伴對美國的出口情況，可先參考圖一。橫軸是指從美國入口，縱軸是對美國出口，A線表示出口及入口相同的座標軌跡(Locus)。圖中任何對美貿易國的座標(Coordinates)如果在A線的上方，表示該國享有對美貿易盈餘，於下方則相反。在過去八年來，縱觀日本、西德和亞洲四小龍(台灣、南韓、香港和新加坡)，不難發現日本的座標一律出現在圖一的右上角，遠遠拋離其他的對美貿易盈餘國，「領導群雄」！日本在1985至86年間，對美貿易平均出超508億美元，比同期亞洲四小龍的274億美元還要多85%。表二顯示美國及這些國家的詳細貿易數字，日本(去年對美貿易盈餘為515億美元)、台灣161億；西德158億；南韓76億；意大利65億和香港64億；去年對美國出口共值1622億美元，但從美入口只共582億，對美出口是入口的2.8倍，即每對美國出口100美元，卻只入口美國貨36元，對美出口的強勁，由此可見。此外，去年美國貿易逆差(1700億美元)有30%源自日本，有18%源自亞洲四小龍，即有接近一半的赤字(共829億)是來自這五國或地區。

從以上的資料，我們可以得出一個結論，第一、美國外貿自從1979年後長期處於劣勢，1979至83

表二 美國對外貿易狀況 1978-87年(億美元)							
		日本	台灣	西德	南韓	意大利	香港
79	入口	282	59	116	43	54	44
	出口	176	33	85	42	44	21
	赤字	106	26	31	1	10	23
80	入口	330	69	123	44	47	50
	出口	208	43	110	47	55	27
	赤字	122	26	13	3*	8*	23
81	入口	299	81	119	55	55	58
	出口	218	43	103	51	54	26
	赤字	181	38	16	4	1	32
82	入口	399	89	125	60	57	59
	出口	210	44	93	55	46	25
	赤字	189	45	32	5	11	34
83	入口	436	112	133	77	58	68
	出口	219	47	87	59	39	26
	赤字	217	65	46	18	19	42
84	入口	604	148	178	100	85	89
	出口	236	50	91	60	44	31
	赤字	368	98	87	40	41	58
85	入口	724	164	212	107	104	90
	出口	224	47	91	60	46	28
	赤字	498	117	121	47	58	62
86	入口**	805	214	260	135	113	95
	出口**	290	53	102	59	48	31
	赤字	515	161	158	76	65	64

●盈餘
**估計

資料來源：(1)IMF, Direction Of Trade Statistics Yearbook 1986.
(2)1986年數據取自Asian Wall Street Journal, 30 April 1987.
(3)台灣數據來自OECD, Monthly Statistics Of Foreign Trade, Various Issues.

年間的貿易赤字尚算溫和，以億美元作為單位，一向都只有三個數字，但在1984年後，赤字擴大了成為四位數字，達到令人難以容忍的水平。第二、美國貿易赤字主要源自日本、西德及一些快速工業化的亞洲國家，尤其是日本及亞洲四小龍，這些國家的市場滲透力非常強大，因而令美國本土工業面臨難以招架的強大競爭力。

美國外貿逆差在八十年代首六年激增了1120億美元，赤字不斷膨脹的宏觀經濟因素，可分為價格因素、所得因素以及發展中國家的經濟表現因素¹。

美國外貿逆差連年惡化的原因

價格因素，泛指價格的競爭力(Price Competitiveness)。在1980至85年間，美元經歷了大幅升值，有效匯率指數上升了50%²，與此同時，美國的通貨膨脹比率平均為5.7% (表三)，比其他的先進工業國如日本的2.2%和西德的3.4%來得高。貨幣升值、高通脹加上長期高升的勞工成本，自然降低了美國出入口的價格競爭力，這個因素令美國的貿易赤字上升了470億美元。

表三 通貨膨脹率 1979-85年(百分率)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
世界	13.1	15.2	12.7	11.8	13.4	11.8	-
先進工業國	8.5	10.2	8.7	7.1	4.5	3.8	3.5
美國	9.4	11.0	9.4	5.8	2.4	2.5	3.0
日本	3.0	3.8	3.2	1.9	0.8	1.3	1.7
西德	4.0	4.8	4.0	4.4	3.2	1.8	2.2

資料來源：IMF, International Financial Statistics Yearbook 1986。

所得因素方面，由於美國經濟結構基礎龐大，只要實質經濟增長率有所表現，所得的上升所帶來對貨品需求的增加自然很大。從表四得知，列根上台後，美國的經濟增長率遠遠領先其他工業先進國和發展中國家，由此形成了強大內部需求，於是造成了入口遞增。這個因素令赤字上升了460億美元。最後，如眾所周知，美國貨的主要買家是一些發展中國家³。基於石油價格下降和債務問題⁴，大部分發展中國家（除了亞洲新興工業國）和高所得石油輸出國的經濟增長皆乏善足陳，對美國的出口需求因而下降，造成美國在1980至85年間新增加的貿易赤字中，約有190億美元來自這個因素。以上三個因素概括了美國在八十年代貿易惡化的主因。

基本經濟學的原理告訴我們，當一個國家對外貿易處於嚴重入超的時候，該國的匯率理應受到下

表四 經濟增長率 1973-85年(百分率)

	1973-85	1981	1982	1983	1984	1985
美國	1.5*	3.4	2.1	3.7	5.2	3.5
先進工業國	2.1	1.1	-1.3	1.6	3.9	2.4
發展中國家	3.2	1.0	-0.7	0.0	3.3	2.4
低所得國家	2.7	3.0	3.2	5.1	7.4	6.1
中等所得石油輸入國	3.1	-0.8	-2.0	-1.6	1.8	1.0
中等所得石油輸出國	3.4	1.5	-2.8	-4.4	0.7	0.0
高所得石油輸出國	5.9	0.7	2.6	-15.7	-3.0	-8.5

*1973-80年

資料來源：World Bank, World Development Report, 1986, p.17, 171

降的壓力。可是，回顧上文，我們發現美國的貿易逆差在1980至85年間增加了1120億美元，但是，同期美元的匯率指標卻未有受到龐大外貿赤字的影響而下降；反而作大幅度升值，其中必定有其他足以令美元上揚的強大影響力，美元強勁的主因，就是偏高的利率。

美國希望運用匯率政策改變外貿赤字

1981年美國最優惠利率是18.9%，至84年仍高達12%，造成每年平均流入美國的淨資金達900億美元，數額可謂不小⁵。高企的利率吸引了大量資金流入美國，在供求的關係下，美元便被抬高⁶。美元強勁令美國外貿惡化的程度已於上文論及，於此不贅。近三年來，美國的經濟增長已開始放緩，在經濟呆滯和對外貿易不振的形勢下，美元再難維持高水平，加上國會保護主義浪潮湧澎湃，迫使美國政府設法減少貿易赤字，在列根一貫奉行自由貿易思想的主導下，美國自然聯想到運用傳統的經濟智慧——讓貨幣貶值，去縮減貿易逆差，而倡議美元貶值最力者是美國財長貝克⁷。

貝克計劃通過貨幣貶值，使以美元計算的美國出口價格下降，外國進口價格上升，希望接踵而來的就是美國出口額增加，入口外國貨減少，從而縮

- 註
1. 美國外貿逆差在1980至85年間增加了1120億美元的數字與表一資料略有出入。有關引起外貿赤字激增的因素，可參看Sanwa Bank, Economic Letter, March 1987.
 2. IMF, International Financial Statistics, January 1987, p.510
 3. 1979至85年間，發展中國家購進美國的總出口36%。計算自IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook 1986, p.401
 4. 有關發展中國家的債務問題，可參看筆者近期拙作「第三世界債務危機」，載於1987年4月「信報月刊」，頁130-138。
 5. 見Otmar Emminger, "The International Role of The Dollar", Economic Impact, 1986年4月。
 6. 美國在龐大的貿易赤字下仍讓美元高企，背後隱藏著一些政治因素，就是財政赤字的融資問題。在政客大派「免費午餐」，以社會福利爭取選票的時候，最直捷了當解決龐大財政赤字資金來源的方法，是以高利率去推銷國庫券。
 7. 有關貝克對匯率及保護主義的看法，可參看一篇訪問記 "Baker's Big Worry is Protectionism", Euromoney, September 1986 pp.100-103



外國製汽車充斥美國市場

少貿易赤字，並進一步壓制國家保護主義的要求。於1985年秋，在美國的主催下，G-5集團國家（美、英、日、德及法區）在紐約達成「華都協議」，攜手壓低美元，從此美元即作「有秩序」的滑落。

J曲線效應尚未見效

在交待了美國匯率政策的背景後，我們不妨審核美元貶值能否令外貿赤字「起死回生」？可惜，世事往往事與願違，當1美元兌日圓由1985年初的270水平下降至去年底的150水平；兌馬克由3.8水平下降至1.9水平時，美國外貿赤字卻擴大了37%，箇中原因為何？首先，因為很多亞洲新興工業國及拉美國家的貨幣都直接或間接地與美元掛鈎，美元的大幅貶值，主要只能對一些先進工業國如日本、西德等發揮作用，美國及亞洲新興工業國的貿易赤字並沒有得到改善。第二，根據J曲線效應，一個國家的貨幣價值下跌以後，在最初的階段，它的對外貿易逆差還會增加，大概須經過十二至十八個月的時間，貶值的效力才會發揮出來，把不平衡的貿易扭轉過來⁸。第三，日本和西德等主要對美貿易盈餘國忍痛壓低出口商品價格，藉以維持貨物的銷路。據說，雖然馬克對美元在過去兩年來升值了一倍，但是西德出口到美國的汽車和照相機等貨物，平均價格只提高了20%左右。這種壓價推銷以維持一定市場佔有率的策略，其結果就是利潤下降，例如日本東芝電子器材公司在去年的利潤就下降

了80%⁹。在上述幾個因素的考慮下，不難了解美元自1985年秋大幅滑落至今，仍然未能改善貿易赤字的原因了。

有關審核匯率政策的效力，樂觀派認為J曲線效應需要時間去驗證貶值對出入口的影響，現階段應是「收穫」的時候；另一方面，美國現正努力迫使新台幣和南韓圓分別對美元升值；因為一般的輿論認為，這兩國對美出口這樣強勁，原因在於低價格競爭力，所以如果兩國貨幣相對美元被迫不斷向上調整，則對美國輸出理應開始從現時的高峰回落。至於有關日本和西德忍痛降低邊際利潤來維持美國市場佔有率的做法，樂觀派認為這種策略難以長期維持下去，所以樂觀派堅持以低美元政策去改善外貿赤字。反之，悲觀急進派則憂慮大幅貶值會帶來通貨膨脹，轉而影響出口競爭力。

此外，美國出口的多寡，有相當的比重需要由貿易夥伴的所得狀況來決定。現時一般對發展中國家及主要工業國的經濟增長都不抱樂觀態度；例如根據國際貨幣基金會最新的預測，1987年先進工業國平均實際增長率只會有2.5%¹⁰，加上對美貿易盈餘國大多行使不公平貿易政策（下文詳述），所以，悲觀派認為單靠貶值這個經濟槓桿去改善貿易赤字不切實際，以行政手段去縮減貿易逆差才是立

註 8. 見South China Morning Post, 13 April 1987, p.10

9. 見1987年2月18日「信報」。

10. 見1987年4月10日「信報」，第七版。

罕見影的做法，於是保護主義便告浮頭。

日本實施不公平貿易措施

美國的保護主義呼聲能夠響徹雲霄及擁有一定的「市場」，一方面是由於龐大貿易逆差給美國本土工業造成巨大的衝擊，令許多工廠倒閉或縮小規模及裁減工人，因此失業率不斷上升，從而形成了一些政治壓力。另一方面是美國的貿易夥伴不開放市場，實行不公平貿易，這一點正是美國要對政治上最親密的亞洲盟友——日本來「開刀」的主要原因之一。美國在崇尚自由貿易的列根政府領導下，一向推行自由公平的貿易政策，主張透過公平的競爭，更有效地運用國家資源，促進成長、創新及提高生活水平。一直以來，美國算得上是一個相當開放的市場，甚至那些限制美國貨入口的國家，美國也容許他們輸送貨品往美國銷售。

但是，美國不時埋怨其貿易夥伴施行種種貿易壁壘，限制美國貨入口。於1984年，美國對這些貿易障礙進行一個全面的調查，調查報告在1985年秋完成，被宣布有不公平貿易行為的國家主要有——

- ①印度及衆多拉美國家實行入口許可證制度；
- ②歐洲多國禁止美國電訊設備入口；
- ③台灣維持極嚴峻的入口關稅；
- ④台灣及南韓禁止煙草入口；

最後是清算日本的「罪行」：包括限制美國菸類銷售、禁止美國皮革製品入口、保護本土競爭性行業的產品如林木產品，使入口數量不得高於本土市場的5%，拒絕接受外國組織的產品標準，繁複的文件證明手續和「條條塊塊」的分銷系統等，都是關稅和非關稅的貿易障礙¹¹。

美國面對衆多貿易夥伴不開放國內市場的局面，何以先選擇日本來「洩憤」？主要是日本一方面保護本土市場，另一方面還運用不正當手法去傾銷半導體晶片。早於1985年初，美國半導體工業協會已向國會投訴日本政府進行不公平貿易，例如提供補貼及低息貸款予日本半導體廠商，並採取削價傾銷政策，嚴重打擊美國晶片工業¹²。至1985年4月2日，美國國會以394票對19票通過一項議案，表示如果日本於90日內不實際開放國內市場，多進口

美國貨，美國將會限制日本貨入口。這一着使到日本「慌張」起來，立即派出官員到美國說項。日本首相中曾根並於4月9日宣布多購50億美元的美國通訊器材，自動減少輸美汽車的數目和開放市場，事件才告平息。

但是，日本表面上作出讓步，暗地裏卻依然向美國傾銷半導體。經美方多番抗議及談判後，美日雙方在1986年8月達成「公平價格」的協議，日本政府答允監管半導體產品的成本和價格，多購美裝半導體產品。事情到此理應告一段落，但是，日本廠商仍然我行我素，以另一種手法向美國傾銷半導體晶片，將產品以低於「公平價格」透過亞洲市場轉而流入美國本土，嚴重損害美國製造商的利益¹³。由於日本屢次不守諾言，美國在忍無可忍的情況下，決定向日本報復，以收殺一儆百的效果，間接勸喻其他對美貿易盈餘國開放國內市場，採取平等的自由公平貿易政策，否則將遭受到美國的「懲罰」¹⁴。

美國首先向日本「發難」，除了宣稱搜集到日本實行不公平貿易的證據外，還有另外三個原因。

第一，在這個鬧得如火如荼的美日晶片貿易糾紛事件中，有一點值得大家注意的地方，就是貨品本身的特質。晶片（也稱集成電路）是尖端的電子產品，用途廣泛，包括太空軍事方面。在軍事自給自足論（Military Self-sufficiency Argument）的考慮下，日本的晶片傾銷政策令美國晶片工業失去廣大的本土市場，加上海外晶片市場早已被廉價的日本晶片所佔據，而且日本不開放本國市場給外國晶片，長期下去，在缺乏國內外市場的需求下

註 11. 參R.G. Lugar, "Balancing Free Trade and Protectionism", *Economic Impact*, 1986 / 2, pp.33-35 and S. Smith, "What The US Can Sell Japan", *Fortune*, 13 May 1985, pp.58-64.

12. 見1985年10月3日「信報」，第十三版。

13. 參"US Trade War With Japan", *US News and World Report*, Vol.98, 15 April 1985 pp.22-23; "US, Japan Resolve Year-long Semiconductor Trade Dispute", *Computer World*, 4 August 1986, p.99 and *Electronic News*, Vol. 31, 24 June 1985, pp.1-2.

14. 南韓大抵感到美國保護主義有擴散加速的跡象，已於較早前作出一些取悅美國的行動，把南韓圓升值3%及降低關稅，以減輕雙方的貿易摩擦。

，美國晶片工業難免會日益萎縮，更嚴重的可能會導致將來需要倚賴輸入外國晶片，來生產國防武器和電腦等敏感性產品。這樣，必然絕不符合美國的利益，所以美國斷不會在晶片貿易戰中讓步。

第二，日本已成為世界上第二大經濟強國，有責任透過多輸入別國產品來扶助別國的經濟發展。1985年，日本從第三世界輸入的製成品只佔它們出口的7%，美國的數字是60%，反映出日本未盡第二大經濟強國的責任，去協助第三世界發展經濟。

第三，美國緊握日本依賴美國市場作為經濟增長命脈的皇牌，迫使日本就範。這話是怎麼說呢？試看表五有關日本的貿易依賴比率(Trade Dependence Ratio)及市場集中指數(Hirschman's Market Concentration Index)，日本的貿易依賴比率由1979年的10%，上升至1985年的13.2%，這比美國的比率為高，換言之，日本依賴貿易成長的程度一直增加。至於市場集中指數方面，指數愈大，表示市場集中程度愈高。1979至83年間，日本的市場集中程度沒有多大變化，以歐美為主，1984年後，指數平均急升了1.1倍，意即日本的出口市場轉趨集中於某些地區或國家。再考察美國吸納日本總出口的比率，1984—85年間的平均數值為36%，遠比前五年的平均數值高出10%。

由此可以得知，美國市場對日本的出口非常重要，難怪當美國在今年3月27日宣布一系列向日本的報復行動後，中曾根迅即在4月9日帶着一籃子的「禮物」到美國求和，其中包括追加一個540億

美元的預算案以刺激日本國內的需求，並願意提供300億美元貸款給拉丁美洲債務國，以刺激該等國家從美國進口貨品，以及開放國內的製成品、農產品、建築工程等市場，和鼓勵銀行減息。這些「禮物」皆受到美國歡迎。因為一部分能直接減少美日貿易逆差，另一部分亦可加強拉美諸國及日本對美國貨的需求。經此一着，美日緊張狀態又告緩和下來。

替日美貿易順差辯護的謬誤

有些評論試圖為日本對美國的龐大貿易順差翻案，着眼點是美國有不少企業已把生產轉移往日本，以改善服務。這些美國企業在日本的附屬公司確實擁有不少日本本土市場。最近有一些學者曾分析1965至83年的貿易數字¹⁵，發現美國在日本的附屬公司，其營業額要比日美雙邊貿易順差大上四倍。如果這些營業額被視作日本從美國進口的話，則日本從美國進口應向上多調整174%。依此道理，若把所有外國公司在日本從事生產而內銷的營業額視作日本的進口，而它們在日本所採購的貨物視作「日本出口」，那麼，這個分析的結論就是日本在1965至83年間的總外貿並無盈餘，反之出現赤字。

上列的分析看似正確，其實卻有漏洞。其弊處在於忽視了銷售額的「終主權」並非全由外國公司所佔有的事實。縱使把外國公司在日本的生產原料採購視作「日本出口」，但若忽略生產過程中勞動價值的享用者——日本本土工人，分析就會顯得有些粗糙。在1美元的產品中，日本的勞工成本約佔45%，其餘的比重當然有部分會通過稅收、地租等轉回日本手上，究竟有多少百分比的錢會落在外國的企業家袋中？真正的數值相信會比以上所計算的數字低得多。無論如何，當日本在1984至86年間的出口平均是入口的1.6倍；貿易順差平均高達670億美元的時候，日本始終是外貿利益的既得者。

最直接受保護主義影響的國家不言而喻，就是行使保護政策國家針對貿易夥伴。無他，這些出口國的出口在保護主義下勢必下降，一些倚賴出口

表五 日、美的貿易依賴比率及日本的市場集中指數 1979—85年				
	貿易依賴比率		市場集中指數	
	日本總出口 日本總產值	美國總出口 美國總產值	日本對美出口，% 日本總貿易額	日本的市場 集中指數
1979	10.0	7.5	25.9	0.069
1980	12.0	8.4	24.5	0.063
1981	12.7	7.9	25.6	0.064
1982	12.8	6.8	26.4	0.061
1983	12.3	6.0	29.5	0.064
1984	13.4	5.9	35.0	0.131
1985	13.2	5.4	37.6	0.158

資料來源：國家二
市場集中指數 (Hirschman Index of Market Concentration)

$$H = \frac{M}{N-1} = \frac{100}{N-1} \cdot \frac{\sum_{i=1}^N X_i^2}{\sum_{i=1}^N X_i} \cdot \frac{1}{N}$$

M = 100
N = 1

1 = 地區總數 (1 = 地區的分數) 2 = 日本對美的出口總額，3 = 日本對美出口總額，4 = 日本對美出口總額，5 = 日本對美出口總額
X_i = 日本對美出口總額 (i = 1, 2, ..., N)
X = $\sum_{i=1}^N X_i$

註 15. The Economist, 4 April 1987, p.67.

帶動經濟成長的國家所受的打擊自然最大。那麼，實行保護主義的國家又如何？

保護主義遺害大

在保護主義的措施下，較少的入口自然要由成本較高（生產效率較低）的本土生產所代替，顯而易見，得益者往往是就業工人和廠商，而受害者是誰？因為在保護主義的庇護下所生產出來的貨品成本較大，價格自然較高，所以受害者就是產品的使用者。經過成本效益分析，保護主義所帶來的結果，通常是實質國民所得的損失，經濟學家稱之為淨效率損失（Net Efficiency Loss）。我們可以從一個以保護主義來創造就業為目的之個案，去衡量其得失。

1985年，美國鋼鐵工業在保護主義下創造了二萬八千個工作機會，每個工作機會所帶來的工人收益平均每年為42,400美元，但每個工作機會的效率損失是71,100美元，計算之下，保護主義的代價就是淨效率的損失——高達8億美元¹⁶。這個研究結果，令那些以創造就業為理由而堅持實行保護主義的觀點站不住腳¹⁷。

此外，如果保護主義的貨品是一些必需品，如成衣和食物等，保護主義最大受害者將會是低下層人民。窮人的邊際消費傾向（Marginal Propensity To Consume）相當大，消費多集中在上列的必需品，這些必需品的價格，在保護主義下會被扯高，無形中，它的實施有如銷售稅（Sales Tax），其影響亦等同所得附加稅（Surcharge On Income Tax）。以1984年美國施行保護主義為例，受影響的貨品有成衣、食糖和汽車等，依據上述的分析，這些貨品的入口限制所造成貨品價格的上升，對低收入階層的影響相等於66%的所得附加稅；對高收入階層的影響則只是5%¹⁸。「不公平」之處是窮人受保護主義之害比有錢人高得多，結果是累退性質（Regressive）的保護稅（Protection Tax），只會破壞所得的分配，加深貧富懸殊。

當保護主義受千夫所指的時候，筆者想指出一點可能會出現的「好處」，就是受保護主義影響的

出口國會勵精圖治，提高生產力以爭取其他的海外市場。就以美國限制香港紡織品輸美為例，香港廠商一方面會努力開拓新市場，另一方面亦會發奮圖強，向高生產力、新產品鑽研，對港商來說，或許算是一小點「好處」。至於美國方面，其紡織業生產力在保護主義下，將會停滯不前或倒退，跟不上海外產品的發展步伐，長此下去，美國紡織品在海外市場更難與其他對手競爭，對美商來說，絕對是一個嚴重的壞處。

雖然保護主義的害處人盡皆知，筆者相信美國人也明白保護主義會加速國內物價上升，並會影響美國與世界各國的政治、經濟與戰略關係，到頭來吃虧的不僅是貿易夥伴，也包括美國本身。但是，當美國無法克服貿易赤字和失業問題時，在短視的政客和以飯碗為重的工人的要求下，崇尚自由貿易的列根將難以招架，國會保護主義的要求將難以遏止。不過，筆者認為美國近期的貿易策略主要是利用國會保護主義的「熱浪」作為與貿易夥伴的武器，迫使對手開放市場和消除不公平貿易¹⁹。

無可置疑，美國不是一個取之不竭的金礦，世界各國實應體諒美國貿易赤字的嚴重性，實行公平貿易，共同攪好世界經濟。最後，筆者相信，所有參與貿易戰的國家，最後都會是輸家。

註 16. World Bank, World Development Report 1987, pp.22-23.

17. 若以軍事自給自足論去保護本土市場，其可「接受」程度有多大，則莫見仁見智。

18. 同註釋16。

19. 近期美國保護主義如此猖獗，例如由民主黨議員吉福特提出的貿易修正法案，背後還有一個政治目的，就是美國明年將進行總統選舉，在野民主黨希望通過保護主義可多爭取失業工人的選票，使民主黨人可入主白宮。有關貿易修正法案的細則，見Asian Wall Street Journal, 30 April 1987, p.1

怎樣和歐洲做生意？

到歐洲談生意，

必須認清的：不能當做一個國家的觀念。

必須掌握的：重視品質的特性。

必須克服的：行銷、資訊，和競爭的16個困難。

／謝志祥●王曉伯



攝影／巴大乃



要 進軍歐洲市場，就絕不能把歐洲當做一個國家看待。」從事燈飾外銷的張清華表示。「因為，歐洲包含的國家實在太多了。每個國家之間也太不相同了。」

進軍歐洲市場，絕不要把他當做一個國家

西歐包括EEC會員國和瑞典、挪威、芬蘭、瑞士、和奧地利，所謂EEC會員國，即是參與歐洲共同市場的國家，共計12國：英、法、西德、荷蘭、比利時、盧森堡、西班牙、葡萄牙、希臘、義大利、丹麥，以及愛爾蘭。我國廠商也有不少都已經積極向該地區拓展業務，但是，其中有部分却始終不得要領，關鍵即在於他們沒有掌握到當地的市場特性。

雖然歐洲國家在地域性是相連的，但是各國風土民情都有所不同，譬如說德國人個性較為嚴肅，行事中規中矩，中國人做生意，往往喜歡走後門、套交情，可是，這種作法在德國就行不通，而法國和義大利人個性比較隨和，套關係的作法也就比較派得上用場。

另外，由於各國政治環境的不同，避諱的話題也就不一樣，例如，在西德，最好少與當地廠商討論納粹、猶太人、東西德等敏感問題；在荷蘭，就巴勒斯坦、以色

列的問題，最好避免談論。
歐洲人重視紀律，極具守法精神，就算交通阻塞，他們也不會爭相擁擠，亂鳴喇叭。
另外，他們也非常注重生活品質，具有寧缺勿濫的固執。這些特性，是我們的廠商必須掌握的。

列的問題，最好避免談論。

「這些問題，我們的廠商普遍都沒有掌握到，」外貿協會的李俊賢表示。「我們的許多廠商都以為歐洲人應該和美國人差不多，因此，往往以和美國人做生意的經驗，來對付歐洲人。其實，這兩者之間差異很大。」他舉了一個例子，「到美國去談生意，一天你準備一套西服就可以了。可是，去歐洲，你得準備兩套，白天和夜裏的穿着要有所不同。」

重視法律與紀律，他們另有一套商業原則

「一般說來，歐洲人民非常自重。」張清華表示，目前他正在積極拓展西德和法國的業務。他認為歐洲人這種自重，來自於守法的精神，和對法律的尊重與信賴。「最明顯的，就是你在歐洲，不論是那裏，只要是十字路口，絕對看不到搶越硬闖的情形。而且，就算交通阻

塞，也很少有人按喇叭。」張清華說。他強調，歐洲人民由於尊重法律，不但個個守法，而且也都具有自我控制、和維護法律尊嚴的責任觀。

從事成衣外銷的卓尊宏，則認為歐洲人民的自重，來自於對紀律的重視，他表示，歐洲的商店大部分是在下午6時打烊，只要一到時間，不管是不是還會有顧客上門，店員一定放下手邊的工作，下班回家。另外，商店就算打烊，櫥窗裏的照明設備，常常是一開到天亮，而



攝影／呂大方

且不但沒有門窗，也看不到值夜的人。「他們好像都知道自己該做什麼，我認為這種體認，就是來自於紀律的規範。」卓尊宏說。

「歐洲人真是非常重視法律，」在中歐貿易促進會工作多年的李河清表示，「以西德來說，什麼事都得依規定，絕不通融。像他們的出入境管理，限定你哪一天入境，你就得哪一天入境，就算你早一天到，也只能待在機場。」

這種紀律的強調和守法的精神，使得歐洲人在商場上有自成一格的原則。「我常常接到我們貿易商的抱怨，」

外貿協會一位市場研究組的官員表示。「他們認為歐洲商人怎麼會這麼不通人情，明明前幾天晚上還在一起飲酒作樂，今天签合同，却硬是不肯在條件上通融半步。」他指出，我們慣用的商業伎倆，對於歐洲人並不一定行得通。「歐洲人並不是不通人情，」他說，「他們只是認為飲酒作樂是私下情誼的交流，與生意根本沒有什麼關係。只要你表達出要和他們做生意的誠意，就算素不相識，他們也會很樂意合作的。」

對歐洲人而言，人的一切行為都是生活的一部分，而生活應該是快樂的、健康的、有意義的，和富足的。因此，他們會透過各種方式，以提昇自己的生活品質，選用的、對產品品質的要求，也就特別高。

張清華則表示，歐洲的商業組織型態和我們差不多，大多是中小企業，因此，成交額並不會太大。「但是，只要他肯和你做生意，你就等於找到一個永久的客戶。」他說。「他們一旦信賴別人，幾乎就是一輩子的生意伙伴，就算別人提供他更好的條件，比如說價錢的折扣，他們也不會輕易拋棄你。」張清華認為，就這一點看來，歐洲人也許比我們還有人情味。

對品質的要求，如同對生命的要求

就歐洲人的觀點，人的一切行為都是生活的一部分，而生活應該是快樂的、健康的、有意義的，和富足的。這樣的觀念長久以來已形成一種紀律，因此，在工作上，他們會積極爭取一切的福利；休閒時，則會透過各種形式，使自己完全放鬆。

「我認為歐洲可能是全世界最注重生活品質的地方。」廣隆自動控制機器公司董事長姜光良說。「這一點，由他們的工廠就可以看出來。」

他表示，歐洲大部分的工廠都非常寬敞整潔，屋頂都有很大的透明天窗，加上完善的照明設施，廠內明亮開朗，不會予人一種壓迫感。而且，每個人的工作枱或辦公桌室，都有一個大型窗戶，窗外則是一片碧綠，令人賞心悅目。此外，每位員工也都會設法美化自己的工作空間，有的會在工作枱上吊放一些盆栽；有的則是在四週貼上一些設計別緻的海報。

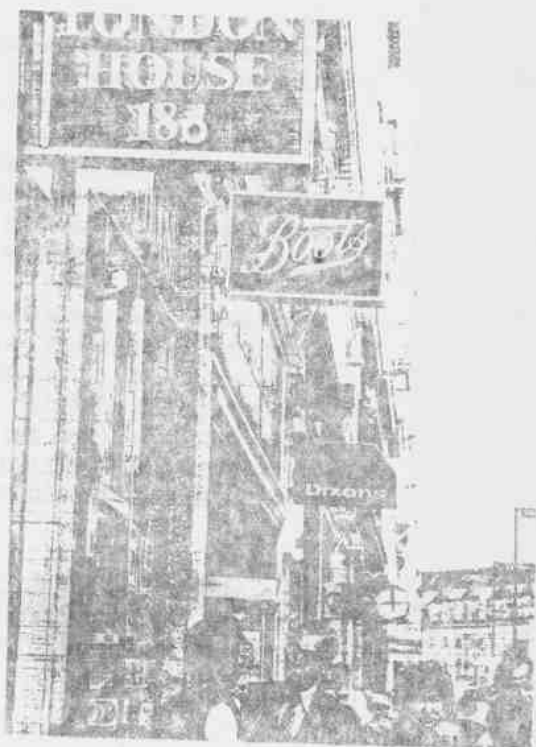
「看他們這樣努力地去改善單調沈悶的工作生活，就可以瞭解他們對生活品質的要求有多高了。」姜光良說。

卓尊宏則認為，由高速公路就可以知道歐洲人對生活品質的要求了。他指出，在歐洲，只要是高速公路，不論是多偏僻的地方，路旁都會設有隔音牆，以免造成噪音的污染。另外，為了避免駕駛在高速公路上沈悶失神，隔音牆上還會有顏色悅目明朗的圖案。

這種對於生活品質的重視，也使得歐洲人對於產品品



攝影/呂大方



質的要求特別高。對歐洲的廠商而言，高品質是企業生存競爭的最大優勢，已是每一家的共同信念，他們為自己所產製出來的高品質產品，由內心感到自豪。

在歐洲的工廠裏，一項產品的品質在設計階段就已決定了大部分。當工程藍圖和設計圖分送到各個生產線上的工人手中時，已經明確地告訴工人該怎麼做了，而所有可能發生的問題，都已事先參考，加以防範。「歐洲產品這樣的高品質，初期的研究發展，實在是貢獻良多。」李河清表示。

另外，歐洲廠商在品質要求上，還有一個與別人完全不同的觀念。一般說來，產品製造量越大，成本應該越低，價錢也應該比較便宜，可是，歐洲廠商却不是這樣，他們認為製造量大，花在產品品質維持上的時間與工夫也就相對地增加，這樣，他們的成本會提高，價錢自然也就比較高。「這樣注重品質，簡直就已把他當做是第二生命了。」張清華認為歐洲人重視品質，已到不可思議地程度。

一個電腦廠商和工具機廠商的困惑

歐洲對商品品質要求之高，已是衆所周知，而各國企

業也以自己的產品能打入歐洲市場為榮，可是，相對地，也使某些廠商在進入歐洲市場時遭受挫折。

在國內電腦製造業知名的一家電腦公司，就曾有過這樣的經驗。該公司當初在西德拓展業務時，曾因為電腦終端機裏的小風扇運轉時聲音太大，而遭到退貨。「想看看，只是因為這樣一個小瑕疵，他們就拒絕接貨。」該公司一位業務主管表示。「由此可見，他們對品質的要求有多高了。」

從事工具機械外銷的朱隆宗，在拓展歐洲業務方面，也曾遭受過挫折。「其實，我早就知道歐洲對品質的要求高，可是，我以爲我們的產品在歐洲以外的國家銷售狀況都不差，賣到歐洲應該也不會太困難。」朱隆宗說。結果，他的產品在賣到英國時，連運了幾次以品質不合要求而退貨。「剛開始，我還以爲他們是故意刁難，後來，我才明白他們對品質的要求，真是高過其他的地方。」他表示。

卓拿宏也表示，「不要以爲你的價錢低，商品品質也在中上程度，歐洲廠商就會接受。」他指出，歐洲人重視品質，並不表示對價錢也斤斤計較。「他們大部分都有這樣的觀念，東西好，價錢貴一點也沒關係。」他說。「因此，要拓展歐洲市場，最有力的本錢就是品質。」外貿協會市場開發組的湯賢皓強調，「至於價錢，只要是在合理範圍，高一點，對他們而言，並沒有差別。」

午餐吃到3、4點；約會不要訂在晚上

另外，歐洲人也非常重視家庭和休閒生活。李河清指出，歐洲人非常重視家庭生活，由三方面就可以看出來。第一是他們的住宅區與商業區有明顯的劃分，平日下班之後，商店全都打烊，大家都回家與家人共餐，儘量避免無謂應酬。

第二，歐洲人的住宅都修飾得非常好，古樸的外觀；整潔的門窗和庭院，顯得十分清爽，而且大部分的院子裏，窗台上都佈滿了各式花卉與盆栽。

第三，由於歐洲國家可以遊覽、休閒的地區很多，大多數的家庭都擁有拖車。一到星期五，全家就收拾該帶的東西，把拖車掛在轎車後頭，直玩到週日才回家。

此外，在休閒生活方面，歐洲國家都建有大型博物館、藝術館，或藝文活動中心，並經常性地舉行藝文活動。這些活動由於觀眾的要求高，往往都是世界級水準的演出。

歐洲人民這種普遍性地重視家庭和休閒生活，外貿協會的李俊賢認為國內廠商在拓展歐洲業務時必須注意。他表示，在歐洲與當地商人談生意，應儘量避免在晚上約會，否則，人家會認爲你是在佔用他私人的時間，而且，假如真有需要的話，也應該在前一個禮拜告知。告知的方式最好是以請帖為之，讓人家有充分的準備時間。

張清寧也認爲，要與歐洲人談生意，對於他們注重休閒生活的特性必須掌握。「前幾年夏天，我去挪威談生意，在一個星期五的上午去拜訪一家船公司，由於我去的時間已近中午，因此我打算請他吃飯，下午再談正事，」他說，「結果，那家船公司的老闆却以當天天氣太好為由，拒絕我的邀請，並公佈公司全體員工下午放假。」張清寧表示，當時他真是被弄得有點火了，認爲做生意那有這樣做法的。「可是，結果我才知道，挪威位於北歐，受夠了漫長冬季的罪，因此，對陽光抱著一股無限期望的熱愛，而當天，恰好是一個陽光普照的日子。」他笑著說。結果，他也只好等到下個星期一再去那家船公司了。

另外，李河清也表示，各國的商業習慣也由於民族特性的不同，而互有差異。例如英國是一個重視會員資格的國家，要拓展當地業務，如果經過當地一位有力人士的介紹，一定會大有助益；而西班牙雖然不重視會員資格，却重視午餐，通常一頓午餐都要吃到下午3、4點，而且西班牙人善於強辯，與他們談生意時，得隨時提防他們偏離主題。

訂單太小，不見得是壞處，要你怎麼掌握

根據行政院研考會於民國70年所做的一項研究調查顯示，當時我國對歐洲貿易遭遇了16大困難。其中，行銷問題佔了5項（沒有銷售推廣系統、訂單金額太少、航運困難、資金周轉困難、語言困難），情報資訊不足佔了5項（缺乏貿易資料、缺乏歐市專家、無法在歐洲徵信、規格不符、式樣不符）。其他屬於我國對外貿易共通的困難只佔3項（本國競爭、外國競爭、原料來源不足）。

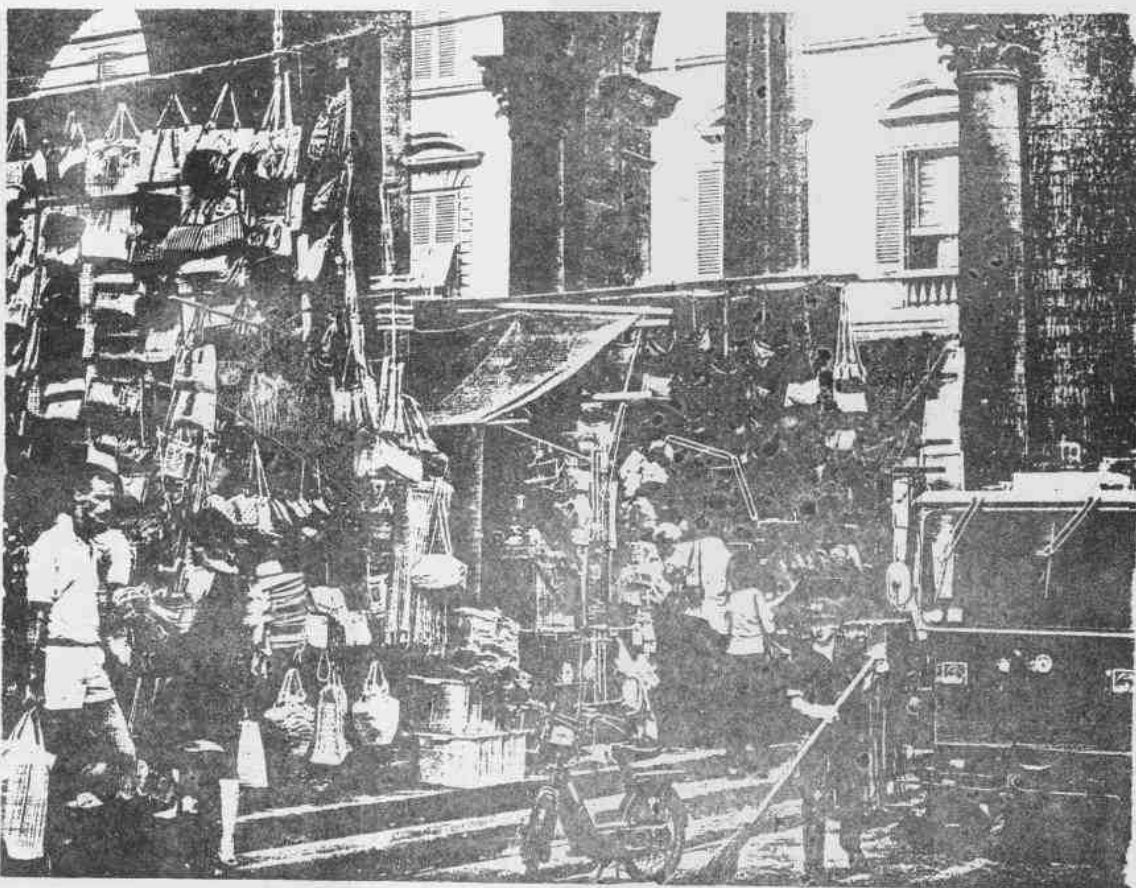
時至今日，這些貿易困難仍然存在。從這些困難之中，我們不難發現，大部份的困難與問題之所以存在，都是由於我國廠商對歐洲貿易環境與歐洲人的交易習慣不熟悉。

拿「訂單金額太小」這個問題來說好了。歐洲原來即是中小企業多，大型廠商少。這種經濟結構所產生的貿易訂單本來就是少量多樣，也就是說小訂單很多。我國的主要競爭對手韓國多為大企業，他們的生產方式為大量生產，並不適合少量多樣的特質。我國也多為中小企業，照說歐洲少量多樣的訂單應該成為我國競爭上的優勢，為什麼反而會成為廠商接單上的困難呢？

在歐洲經商多年的萬以浚表示：「其實歐洲人貿易交易習慣很穩健，訂單金額雖小，但都是長期而穩定地訂購。即使面臨不景氣，歐洲廠商仍然會持續地下小量訂單，以穩定貿易關係。」

他們這種貿易習慣，十分有利於我國廠商長期營運的穩定，可惜我們拿和美商的交易習慣為歐洲相比，自然會認爲金額太小無利可圖，這完全是認錯方向所致。

萬以浚表示：「從其方向來說，和歐洲人貿易很容易



攝影／呂大方

，市場一打開來就是一片，訂單源源不斷。」的確，如果了解如何與歐洲人做生意，整個貿易的推展會十分順利。

但是歐洲企業規模太少，他們往往傾向於在歐洲尋求貿易伙伴，而不願千里迢迢跨洋渡海來台灣談生意。

通常他們比較喜歡現款交易，所以D/A，D/P，便成為常用的付款方式。而且他們喜歡叫貨在一、兩天內送到，外國人若和他們做生意，不得不在轉運方便的港口設立發貨倉庫。

我國廠商若要和他們接觸、了解歐洲貿易環境、尋求歐洲貿易伙伴，必須親自到歐洲去。誠如外貿協會市場研究處處長江顯新所說的：「要拓銷歐洲市場最好的辦法，只有直接到歐洲去。」

語言與簽證，第一關就要完全的準備工作

要前往歐洲進行商務訪談，直接面臨的問題便是語言與簽證上的困擾。英語雖然是世界共同的商業語言，但是若單以英語在歐洲做生意，往往不容易溝通，而情報資訊的收集更是困難。

與歐洲人做生意最好具備三種語言：德語、法語、英

語。尤其以德語和法語最為重要。從事拓展歐洲貿易多年的蔡坤佑先生指出：「德語在歐洲幾乎可以通行無阻。法國人認為法語是世界上最美麗的語言，即使他會說英語，他也不一定會和你說英文。」

蔡坤佑原本也不會說德語，多次遭遇困難之後，只好下定決心學德語。他說：「法國人雖然不喜歡德語，但是也不會排斥。假如只會說英文的話，走到路上都沒有人肯理你。」蔡坤佑後來到台北德國文化中心學德語。

類似德國文化中的語言訓練，法國在台灣也設立了一個法國文化科技中心。政府單位也有個語言訓練中心（位於台灣大學觀聽館）可提供語言代訓服務。

前往歐洲的簽證來往要一個月左右，最短也要7至10天（西德、義大利），所以廠商在赴歐前一個月最好先將行程安排妥當，並辦理簽證事宜。最好不要臨時變更行程，以免因為沒有簽證而遭拒絕入境。這方面的問題，經濟部、外交部與中歐貿易促進會正協同努力改善中，未全面改善前，出國最好還是謹慎地照計劃來。

不要送菊花給比利時人；數字，要會背

到歐洲的第一件事情，是入境問俗。各國國情不同，