



財訊政經專欄 宇智顧問公司董事長暨執行長◎ 徐小波

新的貿易服務業！

所謂的「貿易」機制，即是互通有無，不僅是本地間的互通，還應該以全球化為著眼點。目前各國的經濟趨勢都是朝向全球化的目標發展，貿易業也逐漸轉型為高附加價值的服務業，與生產切割。而我們在思考如何提升台灣貿易服務業競爭力這個議題之前，首先要釐清它的定義及範圍。

長期以來，政府政策的著眼點多僅針對從事台灣產品製造的國內生產業者競爭力之提升，而忽略了經營全球產品的貿易業者，但這顯然與「全球接單，海外製造」的現今貿易趨勢不符；想要創造利潤極大化，就必須先增加產品之附加價值，也因此，政府除了推銷台灣本地所製造的產品，也應該將台商在海外製造的產品，甚至於其他國家非台商製造的產品，都納入鼓勵貿易的範圍。未來政府可在不違反國際貿易協定的情況下，引導他國業者透過台灣貿易業者的貿易網絡，將其他國家的產品銷售到全球，協助台灣貿易業者營業之極大化及無障礙化。

不僅如此，過去我們所討論的貿易標的之定義，仍只限於傳統的「商品」，未將「技術」涵蓋在內；值得政府思考的是，未來業者是否可以推行「技術貿易」，例如以技術協助、整廠輸出的概念，出口台灣的各項寶貴經驗。比方說，台灣南部地區有很多具有高生產技術的小廠現在仍以產品為導向，但是由於成本不斷高漲因而出口困難，利潤也越見微薄，自身至海外設廠之條件亦不足，我們何不鼓勵他們將長期累積的經驗及技術加以包裝，出口整廠流

程或相關機器設備，將技術輸出至國際間的新興市場（Emerging Market）或後進地區。若從政府貿易政策的總體觀點，也等於是在幫助南部小廠找到新的生機，但前提是得協助業者從智慧財產權的保護，並用合約來加以包裝、開拓相關市場。

若再進一步延伸思考，政府也應該重新提出發展機制，持續追蹤國外的標案資訊，訓練國際投標人才；若有適合之案件，也可以由政府整合國內相關廠商，協助、鼓勵投入國際性標案。

政府過去曾經推動大貿易商計畫，最後失敗的原因即是政府介入過多，對業者來說反而有綁手綁腳的感覺。舉例來說，政府把最低資本額提高到天價，但又缺乏確切的鼓勵方針。

以四十年前的國際漁業市場為例，當時的日本大商社自己並不做遠洋捕魚，而是將台灣的個體漁船納入其供應網絡。商社於出港前，即以五萬美金的高額訂金與各漁船、公司簽訂獨家供貨合約。此外於各漁場內，另派遣十個大型遠洋漁船，進行預先之加工處理與冷凍運輸。此外，商社更於漁場的鄰近場域投資、設立中繼中心，提供維修與補給等服務予漁船，也賺取利潤。

當年美國的魚罐頭公司曾試圖直接跟台灣漁船接觸簽約，但日本商社得知後則反以立即停止供貨為要脅，讓美國罐頭公司不敢輕舉妄動。台灣於當時的國際漁業堪屬領先地位，但這仍缺乏強而有力的貿易與行銷體系支援。這道失敗的例子，提示了政府應該鼓勵、建立體系

台灣過去已建立完整的檢驗與認證機制，應可以跟貿易體系結合，經由我們的檢驗機制與產品認證的能力，專門出口大陸或者其他國家的產品，我們可透過數十年累積的網絡與便利融資等配套，聚焦開拓出更大的商機。

的貿易體制，同時跟銀行融資體系連結起來，這才是台灣貿易服務業永續發展的方向。

又例如，現在全球皆面臨食物及產品安全的議題，在我看來這都是台灣的機會。台灣過去已建立完整的檢驗與認證機制，應可以跟貿易體系結合，經由我們的檢驗機制與產品認證的能力，專門出口大陸或者其他國家的產品，我們可透過數十年累積的網絡與便利融資等配套，聚焦開拓出更大的商機。

上述實例，無非是強調我們應該要脫離純粹進行「台灣製造」貿易機制的思考，不管誰執政，都應該將這種數十年來僵化的概念加以活化，不應將自身的範疇與格局侷限於地區思維中。

隨著科技的進步，許多中介貿易已逐漸失去它的功能，被所謂的供應鏈(Supply Chain)所取代，利潤與發揮空間皆被大幅擠壓。而在供應鏈中，利潤最多的是在於經銷(Distribution)這一塊，許多國際大廠如IBM、DELL為擴展自己的經銷系統，會不遺餘力地拓展自身於供應鏈中消費端的涉入，當年日本商社扮演中間商的狀況已完全改變。

以前大家較少談及服務業創新經營模式(New Business Model Development)的開發。台灣近年有口皆碑的嬰幼用品、食物餐飲等連鎖經營，將連鎖經營當作一種經銷體系，於頂端建立一個好的經營模式，包括研發、品牌、經銷都是非常重要的環節。但是，即使到今天為止，我也不會很盲目地去鼓勵大家自創品牌，因為這會是一條長遠而艱辛的路，於資本

投入、人才培育等層面上亦是一大考驗。我們期望台灣未來的產業政策能跳脫過去侷限於生產事業及代工的思考，不讓OEM、ODM的代工角色，成為台灣的宿命。

台商當前扮演的角色是Outsiders這一部分——全球接單、各地製造，主要任務即是如何接到訂單、保證準時交貨、品質合乎規格。從事製造(Manufacture)這一塊算是利潤最少的，也最辛苦，因為投錢設廠，你選地方，今天選大陸，明天可能選越南，後天選印度，這都很辛苦，但要搶到訂單就必須做這些事情。在全球化的經營系統裡面，我們必須接受這些最一般的事實。

問題是，我們也看不出政策的配套何在，政府太過重視生產地域，又如投資大陸四〇%上限等規定，都是很小格局的思考。當台商還在第一線為那些微薄的利潤競爭，想在供應鏈搶占一席之地時，政策卻對他們最重要的line line(生命線)給與諸多限制，為政者不是應該要更仁慈一點，我們應該將重心放在整個供應鏈來看，從利潤導向的觀點，除了要積極鼓勵台商在供應鏈裡往上發展，進入頂端利潤的圈圍；至於最下端的設廠投資問題，則讓廠商自己決定吧。

同樣地，在思考如何提升貿易業者國際競爭力時候，我們也應該把台灣的soft power都變成是推動貿易服務業的基本精神，把它們定義擴大，如此於訂出清楚的政策方向後也才能對症下藥。

(紀淑芳整理)