

兼顧進出口貿易組合

——鉅額順差下大貿易商的新課題

林秀香

政府從民國六十六年起，開始輔導民間籌設大貿易商，迄今已逾十年。其間雖曾一時甚囂塵上，然而當時政府輔導大貿易商之成立，主要是以拓展外銷增加出口為前提，相對忽略了進口的重要性。然而，隨著中美經貿情勢的演變，委託大貿易商代辦進口的需要已經愈來愈重要。本刊特地走訪國內幾家大貿易商，深入了解過去一年來，大貿易商如何在中美貿易逆差與台幣升值的困境中，突破跛腳式的經營形態，與今後的作法。

行政院主計處日前發佈海關進出口貿易統計指出，今年十月出口額較去年同期減少百分之九點三，為今年以來首度出現負成長，此一消息給全國財經界及工商企業人士帶來無比的振奮，因台幣升值而使對外貿易出現逆轉情勢已稍具效果。

此一效果之所以如此有限，主要原因在於國內有不少廠商為確保市場不惜流血輸出，造成業者倒閉家數不多，間接授以美國持續壓迫新台幣「升至合理價位」的口實。據義新貿易公司副總經理曹耀輝表示，一般廠商承受新台幣升值的能力並不強，尤其如紡織品及鞋類，人工比率極大，早已面臨接單愈趨困難的窘境。至於貿易商與工廠間的交易，由於工廠收受新台幣，因此匯率風險多由貿易商負擔。自從今年十月一日起，中央銀行承做遠期外匯交易，雖稍稍化解此一壓力，但出口價格仍無法按升值比率提升。

為因應台幣升值，另一家貿易商則採取拓展內銷市場的作法。除了代理進口車租車業務外，進而與美國汽車公司技術合作生產遊覽車，首先以內銷市場為目標，長期作法則著眼於利用該合作公司的外銷網路，以拓展外銷市場。也有的貿易商則採取調整出口產品型態之策略，針對不同市場特性實施產品區隔，以加強致勝的條件。某家貿易商並且於今年成立第一家百貨商店，在加強進口美國產品的同時，推展國內之廣大消費市場。據某家貿易商估計，倘計入地下經濟，我國GNP可達八千美元，足見台灣內銷市場仍相當具有潛力。

除擴大內銷市場，幾家貿易商均積極將進口來源改為向美國採購，利用這一年來台幣匯率持續堅挺的走勢，將過去自日本進口的商品，盡量改向美國採購。更積極的作法是在美國成立採購公司，一則以美國公司身分在美採購及進口至國內的程序均相對便利許多，再則與第三國進行貿易時也可以掌握較優勢條件。