

# 大陸經貿

研究主題：鴻慶貿易股份有限公司

指導老師：楊鈺池 老師

班級：二技航管三甲

學生：931138028 張嘉珮

931138029 張靜怡

931138032 顏嘉霈

# 目 錄

第一章 緒論.....	3
第一節 研究動機.....	3
第二節 研究方式.....	3
第三節 研究流程.....	4
第二章 鴻慶貿易股份有限公司簡介.....	5
第三章 產業現況.....	6
第四章 大陸投資現況.....	7
第五章 大陸市場行銷策略.....	8
第六章 大陸市場人事管理策略.....	9
第七章 特別經驗分享.....	10
第八章 結論與建議.....	11
第九章 採訪結果摘要.....	12
◎ 附錄一 鴻慶貿易股份有限公司報價單.....	13
◎ 附錄二 鴻慶貿易股份有限公司相關報表.....	15

# 第一章 緒論

近年來企業全球化發展快速，中國大陸對外開放商業市場，以勞工價格低廉、資源豐富，使得企業突破國界限制，投入大量資金在中國大陸進行投資，例如：傳統產業、電子產業…等，帶動了全國經貿的發展，特別是航運產業、物流業…等。

## 第一節 研究動機

跨國商業的活動，有時會因為語言上或文化上的差異，而需要透過貿易公司完成交易，所以我們以貿易公司為研究主題，進而了解貿易公司在大陸的發展狀況。

## 第二節 研究方式

是以直接採訪案例公司(鴻慶貿易股份有限公司)之負責人(許嘉淑小姐)為主，並蒐集其公司文獻及其產業相關文件資料的方式進行研究。

### 第三節 研究流程

本研究流程如下：圖 1-1 所示，在確定研究的主題後，我們先與欲採訪的貿易公司(鴻慶貿易股份有限公司)取得聯繫，確定公司負責人(許嘉淑小姐)願意接受訪問後，進而蒐集有關其公司出口產品之相關資料，並於 4 月 25 日與其負責人進行面對面的採訪，在採訪結束後整理、分析訪問內容，並做成結論，最後擬成報告。

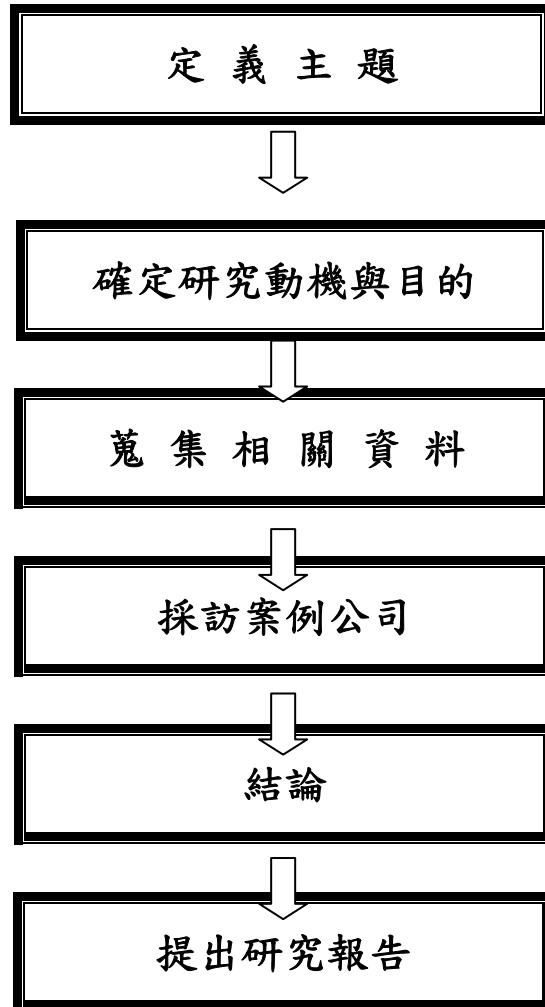


圖 1-1 流程圖

## 第二章 鴻慶貿易股份有限公司簡介

### 一、沿革

鴻慶貿易股份有限公司成立於西元 2003 年，公司位置座落於台南縣仁德鄉，公司的負責人為許嘉淑小姐。

### 二、公司組織及規模

鴻慶貿易股份有限公司成立 2~3 年的時間，公司的成員有 5 人。其公司所投資的資本額大約在 300~400 萬之間。

### 三、企業經營項目

主要是以出口太陽眼鏡為主，其他類的眼鏡(例如：老花眼鏡、近視眼鏡)為輔，主要的市場以美國、加拿大、歐洲為主。

若訂購數量在五百打以內，或對客戶而言具時效性的產品(季節性商品)，皆採空運的方式出口。

### 四、經營理念及企業文化

鴻慶貿易股份有限公司以太陽眼鏡的出口為主要的經營項目，其公司累積及有足夠的製造經驗，盡其全力，以高品質、低價格的產品外銷至國外，以滿足顧客的需求為目標。

## 第三章 產業現況

近年來，台灣許多傳統產業都漸漸移往大陸發展，本組所研究對象的主題鴻慶貿易公司，該貿易公司的主要業務是以眼鏡的進出口為標的，本章節以眼鏡產業為討論的主題，該產業已經慢慢走向夕陽產業，主要是由於台灣的人工成本比較高，製造眼鏡的工廠也漸漸移往大陸發展。

而台灣目前所生產的眼鏡主要是以塑膠粗框眼鏡為主，由於在台灣製造生產眼鏡的廠商不多，而該產業大部分老闆都不太傾向由貿易公司進行轉銷售的工作，從事眼鏡產業的貿易商在台灣遇到最大的問題可能就是上游廠商配合的問題；而上游廠商自己做貿易所遇到最大的困難，是關於國際貿易實際操作流程的問題。

關於眼鏡產業的通路是以銷售全球為主，眼鏡產業的發展也受流行性影響，該產業的特性最大的特色是淡旺季分明：夏季是旺季，冬季是淡季；但以貿易商的角度，訂單的淡旺季則剛好跟季節淡旺季相反。

鴻慶貿易公司主要的出口業務是以太陽眼鏡及老花眼鏡為主，針對這二項進行分析：

### 一、太陽眼鏡

目前台灣約有 40 家左右的廠商進行生產太陽眼鏡，大部份都集中在台灣的中南部，而內部員工大約在 10 人以下，這是由於產業特性的關係，以及台灣的市場景氣普遍不佳的因素。

### 二、老花眼鏡

在台灣，老花眼鏡供應商目前約有 5 家，向揚光學股份有限公司為台灣最大的老花眼鏡製造商，主要銷售市場以日本為主。

從訪談得知，目前歐洲是市場是以高品質及高價位為主的市場型態，而美國市場是中低價位的市場，貿易公司針對不同的市場型態，提供不同的價位的產品，進而在大陸尋找適當的供應商。

## 第四章 大陸投資現況

鴻慶貿易公司依照不同國外廠商的需求，在大陸尋找適合的工廠委託眼鏡代工。製作眼鏡代工，有韓國、大陸、台灣這三個國家。但由於台灣近年來，為了便宜的人工成本，眼鏡產業大量外移至大陸。鴻慶貿易公司合作的兩家眼鏡代工工廠合作分別在溫州和廣東。以下敘述鴻慶貿易公司和這兩家工廠合作的狀況。

溫州眼鏡代工工廠，所做的眼鏡鏡框較粗糙，相對所付的成本也較低廉，人工素質沒有像廣東工廠那麼有一致性。人工素質不一致的嚴重性，鴻慶貿易公司曾經有遭遇過，不過那次是跟其他的工廠合作。大略的情形如下，曾經有歐洲公司，想在聖誕節時要將商品-玻璃娃娃上架，貿易商就將歐洲公司所設計的構圖給大陸工廠代工。在設計玻璃娃娃的樣品時，是由師父級的員工製作，所以設計出來的樣品是精美的，進口商也相當滿意。但，等到真的製作大量的數量時，員工是由許多童工、家庭主婦、臨時工…等所組成的，當成品運至歐洲公司時，所收到的成品不是缺了個眼睛，不然就是斷了手，大部分的成品都是有瑕疵的，使得鴻慶貿易公司賠償了部分款項，同時也失去了信用。不過，還有更糟的情形是，當鴻慶貿易公司，找到適合的代工工廠，但這家代工工廠不願意或者是沒有能力去做時，並不會當下拒絕貿易商，他們只有膚淺模糊的回應。直到鴻慶貿易公司開始催促時，這家代工工廠才真正表明自己沒有辦法去完成。這樣的結果，是讓貿易商損失了許多成本，嚴重一點，可能損失了這筆交易。

鴻慶貿易公司在跟溫州眼鏡代工工廠合作時，要求他們製作外國公司想要的構圖商品，但這家溫州工廠配合度不高，他們會視訂購量的多寡，再考慮是否要鑄造新的模型和烤不同顏色的漆。

廣東眼鏡代工工廠，製作眼鏡鏡框的成本較高，不過品質管制的控管比較完整，配合度也較高。貿易商所承擔的風險也較來的低。況且，這家廣東工廠是由台灣人所設置的。在行政處理和文化差異就相對的減少，方便許多。

不過，這兩家工廠都可以滿足不同的進口商需求。因為有些公司所需要的鏡框，是屬於價格低廉、訂購數量多、品質普通；有些公司是需要價格高、訂購數量少、品質好的鏡框。配對適當的進口商和出口商，是貿易商第一個所要承受的壓力，如果合作的績效好，貿易商也許未來在這兩個公司裡，可以得到不錯的佣金。如果合作的結果不好，貿易商也可能會有官司問題、付給賠償金、失去信用。

## 第五章 大陸市場行銷策略

貿易商主要所扮演的角色是做一個中介商，將商品的資訊提供給需要的買主，所有的公司最主要的工作是對外的行銷策略，這對各個企業成敗的關鍵因素，接下來就針對鴻慶貿易公司所做的 4P 行銷策略的分析：

### 1. 產品(Products)：

鴻慶貿易公司主要貿易的商品標的，是以太陽眼鏡及老花眼鏡為主的產品貿易，產品的類型及特色為：

1. 主要產品是以太陽眼鏡及老花眼鏡為主。
2. 各種不同顏色、款式的眼鏡。
3. 客戶可自行設計不同的眼鏡款式，請工廠代為設計。
4. 針對各地、各國家不同的需求，貿易公司再對各個不同的需求在大陸尋找適合的工廠，進行貨物的貿易。

### 2. 價格(Price)：

鴻慶貿易公司的價格策略，是依不同的客戶訂定不同類型的產品，而訂定不同價位的價格。

1. 面對工廠開出不同的價格
2. 對外國客戶開出不同的價格，歐洲人做生意的特性主要不是因為價格，而是以信用及對進口商的熟悉度為主要的考量，認為事情可以辦好，就會繼續交由同一家貿易商進行訂貨。

### 3. 促銷(Promotion)：

促銷商品到國外，採取二個方式：

1. 把自己的利潤加上，貿易到國外
2. 若是屬於低價格的商品，直接跟第三國的貿易商 share 利潤

### 4. 通路(Place)：

利用網際網路為最主要的通路

1. 搜尋大陸網站“文筆”
2. 登錄台灣經貿網，提供一個交易的平台，供台灣的貿易商展示商品
3. 向同業詢問工廠的配合度，私下跟同業交流，是一種既競爭又合作的關係
4. 參展：ex. 歐洲的米蘭展、德國柯隆展，但是參展費用很龐大



## 第六章 大陸市場人事管理

對貿易公司而言，主要著重在財務及人事的管理，所以其人事管理對一個貿易公司而言也是非常重要的。

由於鴻慶貿易股份有限公司(簡稱鴻慶)公司的成員不多，僅有五人，其公司的主要業務也是由許嘉淑小姐及周先生負責，因此，對其公司內部的人事管理部份可以說是非常簡單，但對於代工工廠的人事管理，鴻慶則是非常要求。

而在人事成本負擔方面，除了員工薪資支出外，主要還有派遣驗貨人員至大陸驗貨方面的成本、與國外客戶聯繫及在大陸出口貨物方面的成本(例如報關費…等)。

### ◎ 委託大陸工廠代工方面

#### (1) 驗貨人員

委託大陸的工廠代工後，在驗貨方面，是在台灣找一個值得信賴的品管人員至大陸當地工廠進行驗貨的工作，如果這位品管人員表現良好的話，通常都會固定請他至大陸的工廠驗貨，而人事成本支出方面，通常是要看數量的多寡來計算其薪資，數量如果少，就支付他固定的薪資，數量如果多的話，就以量來計算。

#### (2) 對代工工廠的人事要求

在選擇工廠時，通常也會考慮其工廠的人事控管制度是否良好，因為以其經驗來說，大陸的員工比較不好管理，如果不好管理的話，那在配合度方面就會有些許的落差，以鴻慶的代工工廠來說，廣東的代工工廠是比較負責任的，有任合問題，一經反映，通常都會得到合理的解釋。

#### 在大陸出口方面

在貨物從大陸出口這方面來說，鴻慶在找代工工廠時也會順便詢問其工廠能否協助貨物的出口報關，因為鴻慶在大陸並沒有直接設立分公司，所以並沒有大陸當局的合同，因此就必需透過大陸工廠的協助，讓貨物在出口的過程中經由代工工廠向大陸當局取得產證。

## 第七章 特別經驗分享

### 1. 鴻慶貿易商遇到代工工廠人力素質不同之經驗分享-玻璃娃娃

大略的情形如下，曾經有歐洲公司，想在聖誕節時要將商品-玻璃娃娃上架，貿易商就將歐洲公司所設計的構圖給大陸工廠代工。在設計玻璃娃娃的樣品時，是由師父級的員工製作，所以設計出來的樣品是精美的，進口商也相當滿意。但，等到真的製作大量的數量時，員工是由許多童工、家庭主婦、臨時工…等所組成的，當成品運至歐洲公司時，所收到的成品不是缺了個眼睛，不然就是斷了手，大部分的成品都是有瑕疵的，使得鴻慶貿易公司賠償了部分款項，同時也失去了信用。

### 2. 鴻慶貿易商接洽新工廠方式

鴻慶貿易商在找尋適當代工工廠，多半會自己親自去探勘。因為他們認為大陸多半還是有許多代工工廠，配合度和作業方式，沒有比他們和台灣代工工廠交易來的滿意。鴻慶貿易商當參觀代工工廠，通常都會先了解代工工廠的生產部門，看看他們的作業環境。至於交易方面，他們當接觸新的代工工廠，先以少量訂購方式，了解這家新的代工工廠交易的模式、是否誠實、做出來的成品品質如何…等，如果第一次交易表現不錯，再考慮之後的合作。

### 3. 早期與現在台商至大陸投資概況

在大陸市場未像現在那樣地蓬勃時，許多台商至大陸投資情況：  
台商早期至大陸投資時，礙於許多法令未訂定明確，環境沒有加以分析觀察，政策不停的變更，人、地緣基本關係未建立。導致付了不少龐大的“公關費”，而這些卻都只是沉沒成本。現在，因為大陸市場開放度擴大了，相關法律也漸漸成形，如果注意每一個地方的需求，或者不同工廠的屬性，算是邁向成功的第一小步了。

## 第八章 結論與建議

在訪談過程中，發現到現在要做個貿易商其實是件很不容易的事，雖然貿易商是居於中間者的角色，買空賣空，要防範客戶直接與當地工廠直接接觸，承擔不小的風險。

在這次針對鴻慶貿易公司在大陸發展的狀況進行探討，對整體產業的投資環境有初步的了解，各種產業紛紛移往大陸市場發展，原因不外乎是因為土地資源豐富及當地的人工成本較低，但要成功的打入大陸的市場，在人事管理方面是一個最主要的問題，而了解他們的文化也會對本身的發展有正面的幫助，要在當地建立起口碑及合作上的信用，是貿易公司的長久之計，對於大陸這個未來的市場，才有其發展的未來性。

鴻慶貿易公司雖然成立的時間不算長，也處在剛起步的狀態，沒有在大陸設分公司及辦事處，對於貿易公司對貿易的物品沒有辦法直接控管品質及進度，以及監督當地工廠的作業流程，就會限制擴大發展的機會。假使他們能夠在大陸設立分公司，不僅可以降低來往大陸與台灣之成本，也能夠降低當中間商的風險，如此就會擴大其發展的機會。

## 第九章 採訪結果摘要

1. 採訪對象：鴻慶貿易股份有限公司 許嘉淑小姐和周先生  
採訪時間：民國 94 年 4 月 25 日 星期一 09 點 00 分~13 點 00 分  
採訪地點：高雄海洋科技大學 寰宇樓 5102 室
2. 大陸投資、市場行銷及人事管理的採訪問題：  
本報告關於沿革、經營理念與企業文化、公司組織及規模、企業經營項目都是由台灣經貿網站上取得鴻慶貿易股份有限公司資料。產業現況、大陸投資現況、大陸市場人事管理、大陸市場行銷策略、特別經驗分享，都是由許嘉淑小姐和周先生口述而得，我們一一列在各個章節。
3. 採訪結果簡述  
當主任一提及研究航運、物流、貿易公司時，我們這小組最想研究和採訪的對象就是在系週會上，畢業學長姐之心得分享會中的許嘉淑學姊。我們以迅雷不及掩耳的速度，撥了電話給學姊，學姊爽朗地答應我們的邀約採訪。  
在 4 月 25 日星期一的早晨，我們開始了我們訪談的內容。從基本公司的營運、出口商品、如何做好貿易商的角色、如何做好出口商和進口商的仲介商、大陸出口廠商的營運狀況、美洲以及歐洲市場、經驗分享…等，雖然訪問的時間很短暫，但是我們也在這次訪談當中得到許多寶貴的資訊，也更加深刻體會到每個行業的甘苦，謝謝學姊在百忙之中抽空從台南特地來學校接受我們的訪問。  
最後，謝謝主任給予這次做研究的機會，讓我們更加了解到，研究大陸經貿不單單只是課本上的知識，還可以用不同的角度去分析整個大陸經貿市場。