

行政院國家科學委員會補助專題研究計畫成果報告

從「海外接單、國內出口」之觀點來探討
台灣外銷接單與海關出口之間的逆轉

計畫類別：個別型計畫 整合型計畫

計畫編號：NSC 90-2415-H-004-015-

執行期間：90年08月01日至92年1月31日

計畫主持人：翁永和

共同主持人：

計畫參與人員：

本成果報告包括以下應繳交之附件：

- 赴國外出差或研習心得報告一份
- 赴大陸地區出差或研習心得報告一份
- 出席國際學術會議心得報告及發表之論文各一份
- 國際合作研究計畫國外研究報告書一份

執行單位：國立政治大學經濟學系

中華民國 92 年 1 月 15 日

從「海外接單、國內出口」之觀點來探討
台灣外銷接單與海關出口之間的逆轉

翁永和*

摘要

80年代台灣接單但由台灣出口比率逐步下跌的現象，在民國88年之後似乎有逆轉的趨勢，本文則以『海外接單、國內出口』之觀點，來探討造成此一廠商行為改變之背後的原因。本文利用兩階段的計量估計法，由實證結果得知，在第一階段「有無海外接單」之決定因素方面，外商顯著偏向於沒有海外子公司的接單行為，而當台灣的母公司對海外子公司提供原料或成品的支援，顯著地降低海外子公司接單的可能性，又電子產業顯著存在海外接單的現象，相較於其他產業而言，電子產業具有海外接單的可能性較其他產業高5.3%。在第二階段廠商「由國內出貨的比率」的決策方面，在海外接單國內出貨的原因之中，當「國內出口成本較低」、「客戶要求由台灣出口」、「國外子公司未生產該產品」以及「其他」時，海外子公司所接的訂單而由台灣出貨的比率將顯著提高。然而，為了「避免匯率損失」而轉單者，其由台灣出貨之比率將顯著下降。最後，「鞋帽傘」、「電機產品」以及「資訊通信產品」等三大產業將顯著傾向於降低國內出貨的比率，相較其他產業而言，其降低的比率為75.64%、30.13%以及34.29%。

關鍵詞：外銷接單、出口實績、海外投資

* 國立政治大學經濟系教授。本文承行政院國科會專題計畫補助（NSC 90-2415-H-004-015），特此致謝。同時，作者也感謝吳怡穎小姐在文書上的協助。文中任何錯誤，由作者負完全責任。

1. 緒論

台灣是一個幅員狹小，自然資源貧乏的經濟社會，早在民國 40 年代所建立之進口替代工業，其成長已逐漸受到國內市場狹小的限制，使得政府轉而採行出口擴張策略。由於豐富的勞動力、低廉的工資以及政府出口政策之鼓勵(例如：政府為鼓勵出口分別實施外銷低利率貸款(民國 46 年)、新台幣貶值(民國 47、48 年)、實施外匯與貿易改革(民國 47 年)等措施)，國外市場迅速被打開，而出口擴張帶動生產與就業的增加，促成了台灣經濟的快速成長。

由於外銷接單是出口的先期指標，因此在民國 70 年開始，經濟部便開始對廠商之外銷訂單金額與地區進行調查，藉以預測未來之國內生產、就業、出口與經濟景氣的可能走向。在早期，外銷接單與出口實績之間的相關程度高，因此利用該調查結果來預測台灣出口的準確度相當高；然而在民國 80 年代之後，此一預測能力已有下跌的趨勢。

表 1 列出台灣總外銷接單、出口實績與兩者之差額比。¹由該表得知，在民國 82 年之後，台灣的總外銷接單均大於總出口實績，且兩者之間的差額比持續擴大(由 0.92% 至 6.95%)，這顯示廠商的外銷接單與出口行為在 80 年代之後已在轉變中，而過去外銷接單與出口之間一對一的關係已不復見，其中台灣的外銷接單可能轉由海外出口，甚至廠商的海外接單也可能會交由台灣出口。劉碧珍、林惠玲與陳正倉(1999)曾針對上述現象加以探討，他們發現造成這些現象的主因是廠商為因應全球自由化與國際化之風潮所採取的全球運籌策略(global strategy)，而台商在 70 年代末期與 80 年代之間對外投資的興起，使得此一全球運籌策略得以迅速而彈性的運用，廠商不但能將外銷接單交由成本較低的國內、外廠來出口，亦能彈性的利用地主國的優惠關稅、出口配額等好處，以降低生產成本、提高利潤，因此，接單地不再等於出口地。由於對於多數勞力密集產業而言，海外(特別是大陸與東南亞)之生產成本較台灣為低，『國內接單、海外出口』之可能性與程度均高於『海外接單、國內出口』，故隨著對外投資與全球運籌策略的盛行，台灣整體呈現出外銷接單大於出口、且差距擴大的現象。

上述所觀察到之 80 年代台灣接單但由台灣出口比率逐步下跌的現象，在民國 88 年之後似乎有逆轉的趨勢。由表 1 可發現，台灣外銷接單與出口實績之間的差額比在民國 87 年時達到最高峰(6.95%)之後，便有逐步下降的趨勢，尤其在民國 89 年甚至下降至 3.33%。此一逆轉現象尤其可在化學品、塑橡膠及其製品、木材與木製品、鞋帽傘、石料膠水泥、電子產品、資訊與通信產品、家用電器、運輸工具、與雜項產品等產業上

¹差額比 = (外銷接單 - 出口實績) / 外銷接單

清楚觀察到。

表1 外銷接單與出口實績之差額比率 單位：百萬美元

年份	接單金額	出口金額	(接單 - 出口)	差額比(%)
75年	41138	39861.5	1276.5	3.10%
76年	53743	53678.7	64.3	0.12%
77年	60769	60667.4	101.6	0.17%
78年	65768	66304	-536	-0.81%
79年	67712	67214.4	497.6	0.73%
80年	74958	76178.3	-1220.3	-1.63%
81年	80924	81470.3	-546.3	-0.68%
82年	85881	85091.5	789.5	0.92%
83年	94589	93048.8	1540.2	1.63%
84年	113552	111658.8	1893.2	1.67%
85年	118959	115942.1	3016.9	2.54%
86年	123797	122080.7	1716.3	1.39%
87年	118843	110582.3	8260.7	6.95%
88年	127474	121591	5883	4.62%
89年	153424	148320.6	5103.4	3.33%

註：差額比= (外銷接單-出口實績) / 外銷接單

因此，我們不禁質疑：為何台灣外銷接單與出口之間的關係在民國 88 年之後會產生如此戲劇性的轉變？由於台商對外投資的活動仍在持續進行之中，而全球運籌策略已是現今廠商為對抗國際激烈競爭所普遍採取的因應措施，兩者目的都在透過生產與出口地之重新配置，以提高利潤，廠商應無棄之不用之理。顯然的，造成此一逆轉現象，除外在經貿環境的改變外，應是在對外投資與全球運籌策略等兩因素之下廠商行為的改變，所以本文之主要目的在於找出造成此廠商行為改變背後的原因。

造成上述外銷接單與出口差距呈現先擴大再縮小之現象，可能在於廠商對於外銷接單、生產與出口在各投資地之間的配置，可能隨著全球運籌策略與對外投資階段的不同而做調整。在對外投資初期，海外子公司在生產與行銷等各方面均未健全，對台灣母公司所提供的原料與零組件之依賴程度較高，所以廠商採取『國內接單、海外出口』之可能性較高，使得外銷接單與出口差距逐漸擴大（即民國 88 年之前的現象）；然而，隨著海外子公司逐漸成長且靠近市場，國外買主也可能因而直接下單給海外子公司，但部份之原料與零組件仍須依賴台灣母公司所提供，因而產生『海外接單、國內出口』之型態，使得外銷接單與出口差距逐漸縮小（即民國 88

年之後的現象)。

由以上之討論得知，民國 88 年之前外銷接單與出口差距逐漸擴大的現象，其原因可能在於廠商採取『國內接單、海外出口』之策略；而民國 88 年之後外銷接單與出口差距卻呈現縮小的現象，其原因則可能在於廠商採取『海外接單、國內出口』之策略。關於前者（即民國 88 年之前）的現象已在劉碧珍、林惠玲與陳正倉（1999）之文獻中探討過，然而後者（即民國 88 年之後）的現象卻尚未有過相關之研究。所以，本文首先將針對廠商為何採取『海外接單、國內出口』之背後原因作討論；進而以經濟部「八十九年上半年外銷訂單調查表」之資料作實證分析。

本文章節之安排如下：除本節之緒論外；第 2 節乃根據「八十九年上半年外銷訂單調查表」之資料，來分析廠商海外接單之情況；第 3 節主要在於分析廠商有海外接單下，其對各地出口配置的情形；第 4 節在於探討廠商「有無海外接單」與「各地出貨配置」的影響因素；第 5 節則在於說明估計方法與實證結果；最後，第 6 節則為結論。

2. 廠商海外接單之樣本特性分析

根據經濟部針對台灣主要出口廠商所做之「八十九年上半年外銷訂單調查表」資料，分析 1610 家出口廠商海外接單之抉擇因素。

若將資料依廠商類別區分，由表 2 顯示，在製造商、製造商兼貿易商、以及貿易商中，具有海外接單之廠商所佔比率分別為 9.34%、11.63% 以及 7.78%，其中具有生產製造能力之廠商，其由海外接單之可能性似乎較高。再者，若依廠商之國內規模加以區分，由表 3 可知，廠商國內規模越大者，由海外接單之可能性越高。

表 2 有無海外接單—以廠商類別而言

	樣本 家數	有		無	
		家數	%	家數	%
製造商	889	83	9.34	806	90.66
製造商兼貿易商	361	42	11.63	319	88.37
貿易商	360	28	7.78	332	92.22
合計	1610	153	9.50	1457	90.50

表 3 有無海外接單—以廠商國內規模大小而言

	樣本家數	有		無	
		家數	%	家數	%
99 人以下	790	62	7.85	728	92.15
100-199 人	316	35	11.08	281	88.92
200 以上	504	56	11.11	448	88.89
合計	1610	153	9.50	1457	90.50

另外，若從台灣母公司與海外子公司之聯繫程度來看，由表 4 顯示，有提供機器設備及有提供原料或成品於海外公司之廠商，其有海外接單的比率較高。若廠商為外商時，有海外接單的比率相較台灣廠商為高。在外銷接單增減方面，若 89 年外銷接單較 88 年增加者，其有海外接單的比率較高，此可能因廠商外銷接單的增加使廠商產能提高，將較有能力增進海外子公司之聯繫，進而增加海外公司自行海外接單生產之能力。

表 4 有無海外接單—以母公司與子公司之聯繫程度及接單增減而言

	有海外接單	無海外接單
有無提供機器設備於海外關係公司		
有	13.13	86.88
無	9.10	90.90
有無提供原料、成品於海外關係公司		
有	18.69	81.31
無	7.21	92.79
廠商是否為外商		
外商	19.50	80.50
台商	8.09	91.91
89 年外銷接單相較 88 年增減情形		
增加	10.16	89.84
減少	8.52	91.48

最後，若以個別產業加以區分，由表 5 顯示，電子產業在海外接單的比率最高，為 18.44%。其次，電機產品、資訊通信產品與鞋帽傘等產業，則有超過 15% 以上廠商選擇由海外來接單。而動植物、皮革毛皮製品、木材製品以及石料膠水泥等四項產業，其選擇由海外接單的可能性為零。其中皮革毛皮製品是屬於高污染產業，在面對國內環保意識的高漲，及國內並無針對皮革毛皮所設立的相關科系，使得皮革毛皮在國內發展受限下，轉而移往海外生產，因此可能使得接單直接由海外所接獲，而無海外接單

或國內接單之區分。

表 5 有無海外接單廠商之比率—以產業別而言

	有		
	比率超過 10%	比率小於 10%	無
產業別	電子產品(18.44%)、 其他(17.46%)、 電機產品(15.87%)、 資訊通信產品(16.28%)、 鞋帽傘(15.15%)、 化學品(14.74%)、 家具(12.20%)、 家用電器(11.54%)、 精密儀器(10.64%)	調製食品(8.33%)、 塑膠橡膠製品(7.38%)、 紡織品(7.51%)、 運輸設備工具(6.49%)、 機械(5.49%)、 基本金屬製品(5.17%)、 家具(3.70%)	動植物產品 皮革毛皮製品 木材製品 石料膠水泥

3. 廠商海外接單國內出貨之樣本特性分析

雖然訂單由海外子公司所接獲，但廠商可能會評估本身之技術與成本等因素，甚至基於客戶的要求，此訂單可能不完全由接單之地（海外）出貨，而可能是部分或全部由台灣出貨，亦即外銷接單之地並不一定等於出貨之地。因此，本節將針對廠商海外接單卻由國內出貨之情形，探討其影響因素。

由「八十九年上半年外銷訂單調查表」資料中顯示，在 1610 家台灣主要出口廠商中，有海外接單廠商共有 153 家，因此針對此 153 家廠商分析影響廠商海外接單國內出貨之因素。

廠商海外接單國內出貨的可能因素包括「國外訂單量大，無法及時供應」、「海外公司生產中上游，國內生產下游」、「國內出口成本較低」、「避免匯率損失」、「基於配額的限制」、「客戶要求由台灣出口」、「國外子公司未生產該產品」及「其他」等共 8 項因素。如表 6 所示，以「國外子公司並未生產該產品」為各產業大多數廠商由國內出貨的主要理由（廠商比率為 45.75%），其次依序為「客戶要求由台灣出口」（33.33%）、「國外訂單量大，未能及時供應」（13.73%）以及「由國內出口成本較低」（15.03%）。而認為「避免匯率損失」、「海外公司生產中上游，國內生產下游」與「基於配額限制」等與原因重要之廠商比率分別為 5.23%、3.92%及 1.31%。不過，其重要性隨產業之不同而有異，其中化學品、紡織品、家用電器、

家具以及玩具等產業之廠商認為，海外接單國內出貨的主要原因為「客戶要求由台灣出口」；而塑橡膠製品、電子產品、機械、資訊通信產品等四大產業，則以「國外子公司並未生產該產品」為主要原因。此一結果顯示，此四大產業雖有海外生產，但所生產之產品與國內之產品仍有所區隔，國內廠商仍保有生產如技術、資訊上的優勢；至於將「基於配額限制」視為廠商海外接單國內出貨原因之一者，只有紡織業；另外以「避免匯率損失」之因素而由國內出口者，包括紡織品、基本金屬製品、電子產品及精密儀器四大產業。值得一提的是，在玩具產業中，雖然其樣本數較少，但仍可從廠商選擇海外接單國內出貨之原因，「國內出口成本較低」及「客戶要求由台灣出口」等兩項因素來窺探出一些訊息。由於現今的玩具結合技術科技發展，玩具業已非昔日傳統的玩具業，由於台灣在這方面有卓著的發展，因此客戶可能基於產品品質及技術要求，雖由海外下單但要求由台灣出貨，或者廠商也可能基於生產技術及成本要求轉而由台灣出貨。

在廠商國外規模方面（見表 7），有海外接單廠商中，其員工人數在 99 人以下的小廠，有超過 9 成以上是選擇由國內出貨；甚至在員工人數介於 100 至 200 之間中型規模廠商，則有 100% 由國內出貨；但在 200 人以上之大廠，只有 67.31% 廠商會選擇由國內來出貨。從表中，雖然可觀察到廠商海外接單國內出貨的比率非常的高，但從海外接單而國內出貨金額或海外出貨金額所佔各規模廠商海外總接單金額之比率來分析，我們可發現，隨著廠商規模越大，國內出貨金額佔海外接單總金額之比率反而下降（由 92.99% 下降至 32.33%），甚至在廠商員工人數 200 以上之大廠中，國內出貨金額比率相較海外出貨金額比率相差了一半。此一結果顯示，廠商海外規模較小，廠商較不易掌控海外所有訂單的生產，因而較有可能將海外所接之訂單移轉由國內出貨。反之，海外規模較大之廠商，在管理及技術上較有能力，因而海外接單國內出貨的比率相較海外規模較小之廠商低。

表 6 海外接單 國內出貨的原因－貨品別

	總家數	海外接單 無國內出 口	海外接單 國內出口	海外接單 國內出貨的原因							國外子公司 並未生產該 產品	其他
				海外接單 國內出口 大無法即時 供應	海外公司生產中 上游，國內生產 下游	由國內出 口成本較 低	避免匯率 損失	基於配額 的限制	客戶要求 由台灣出 口	國外子公司 並未生產該 產品		
01 動植物產品	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
02 調製食品	3	33.33	66.67	0	0	0	0	0	0	33.33	33.33	0
03 化學品	14	7.14	92.86	14.29	0	28.57	0	0	0	57.14	35.71	7.14
04 塑膠橡膠製品	11	18.18	81.82	18.18	0	9.09	0	0	0	0	54.55	27.27
05 皮革毛皮製品	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
06 木材製品	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
07 紡織品	16	12.50	87.50	18.75	0	18.75	12.50	12.50	0	50	43.75	6.25
08 鞋帽傘	5	80	20	0	0	0	0	0	0	20	0	20
09 石料膠水泥	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10 基本金屬製品	9	11.11	88.89	0	0	33.33	11.11	0	0	33.33	33.33	11.11
11 電子產品	36	22.22	77.78	16.67	5.56	13.89	5.56	0	0	33.33	50	5.56
12 機械	10	10	90	10	20	10	0	0	0	30	70	0
13 電機產品	11	27.27	72.73	27.27	0	9.09	0	0	0	36.36	36.36	18.18
14 資訊通信產品	7	28.57	71.43	0	0	0	0	0	0	0	71.43	0
15 家用電器	3	0	100	0	0	0	0	0	0	66.67	33.33	33.33
16 運輸設備工具	5	0	100	0	0	40	20	0	0	20	20	20
17 精密儀器	5	40	60	20	20	0	20	0	0	20	40	0
18 家具	5	0	100	0	0	20	0	0	0	60	40	20
19 玩具	1	0	100	0	0	100	0	0	0	100	0	0
20 其他	12	16.67	83.33	25.00	8.33	8.33	8.33	0	0	25.00	66.67	0
89 年上半年合計	153	18.95	81.05	13.73	3.92	15.03	5.23	1.31	33.33	45.75	9.15	9.15

表 7 海外接單國內、外出貨—以廠商國外規模而言

金額：百萬美元

	樣本 家數	有海外接單之 海外接單總 金額	國內出貨				國外出貨			
			國內出貨 金額	百分比	家數	%	海外出貨 金額	百分比	家數	%
99 人以下	42	410	382	92.99	38	90.48	28	7.01	4	9.52
100-199 人	13	484	295	61.03	13	100	188	38.97	0	0.00
200 以上	52	1,451	469	32.33	35	67.31	982	67.67	17	32.69
無	46	282	137	48.50	43	93.48	145	51.50	3	6.52
合計	153	2,627	1,283	48.83	129	84.31	1,344	51.17	24	15.69

此外，各產業在海外接單各地出貨之情形，如表 8 所示，總的來看，海外接單國內出貨的比率最高（69.99%），大陸出貨（含香港）次之（22.16%），此二地區出貨之比率已高達 8 成以上，但相對由歐洲及其他地區出貨則最少。另外，從產業進一步觀察，除了鞋帽傘、電機產品及資訊通信等三大產業外，幾乎所有產業由台灣出貨的比率為最高。此外，選擇海外接單大陸出貨比率最高之產業為鞋帽傘，高達 6 成以上；電機產品、家用電器、運輸設備、資訊通信、機械等五大產業也有 3 成以上選擇由大陸出貨；相較由東南亞出貨之產業，除調製食品、資訊通信產品及電子產品有較高比率外，其他產業選擇由東南亞出貨比率皆不高，此一結果顯示了，台灣廠商已將海外生產重心由東南亞轉移至中國大陸，從前視為海外生產重心東南亞，已被大陸地區所取代了。

若海外生產之產品與國內生產之產品相同時，廠商在海外接單下，將優先考量直接由海外出貨。從表 9 顯示，由總的來看，在有海外接單下，廠商產品同質且由國內出貨的比率，無論是從廠商家數的百分比或台灣出貨所佔比率來看，相較產品異質由國內出貨比率較低，亦即當廠商有海外接單下，在國內與國外生產相同產品時，廠商選擇由海外出貨的機會將會較高。若進一步從產業觀察，在產品同質時，玩具、精密儀器、化學品、家具、家用電器、塑橡膠製品、紡織產品、基本金屬製品、電子產品、調製食品及運輸設備等 11 項產業，有超過 6 成比率由台灣出貨，然而鞋帽傘、資訊通信、機械、電機產品等四項產業則有超過一半比率由海外出貨；其中值得一提的是，在資訊通信產業中，其產品無論是同質或異質，由海外出貨的比率皆較國內出貨高。

表 8 89 上半年 海外接單各地出貨之平均比率－貨品別(153 家)

	接單總金額 (美元)	台灣出貨 比率	大陸出貨 比率	東南亞 出貨比率	美國 出貨比率	歐洲 出貨比率	其他地區 出貨比率
01 動植物產品	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
02 調製食品	4,283,960	66.67	0.00	33.33	0.00	0.00	0.00
03 化學品	19,724,000	94.21	4.29	0.79	0.00	0.00	0.71
04 塑像膠製品	16,611,983	87.64	9.09	0.00	1.82	0.00	1.45
05 皮革毛皮製品	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
06 木材製品	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
07 紡織品	296,458,618	79.69	14.19	0.06	5.00	1.00	0.06
08 鞋帽傘	56,631,290	20.00	60.00	0.00	20.00	0.00	0.00
09 食料膠水泥	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
10 基本金屬製品	35,234,167	79.22	19.56	1.22	0.00	0.00	0.00
11 電子產品	1,211,855,904	72.22	13.67	10.42	3.17	0.53	0.00
12 機械	46,190,900	57.70	32.80	4.50	1.80	2.90	0.30
13 電機產品	193,753,169	49.09	48.18	0.00	1.82	0.91	0.00
14 資訊通信產品	142,553,921	37.29	38.29	24.43	0.00	0.00	0.00
15 家用電器	126,432,772	58.00	42.00	0.00	0.00	0.00	0.00
16 運輸設備工具	26,993,000	60.00	40.00	0.00	0.00	0.00	0.00
17 精密儀器	11,400,155	76.40	23.60	0.00	0.00	0.00	0.00
18 家具	17,176,621	83.00	17.00	0.00	0.00	0.00	0.00
19 玩具	6,530,000	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
20 其他	414,776,649	65.75	31.75	0.00	1.67	0.83	0.00
未填答	218,570,095	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
89 年上半年合計	2,845,177,204	69.99	22.16	4.67	2.43	0.55	0.20

表9 產品同質、異質之國內出貨或海外出貨

	產品同質					產品異質				
	樣本數	國內出貨家數	家數百分比	台灣出貨比率	海外出貨比率	樣本數	國內出貨家數	家數百分比	台灣出貨比率	海外出貨比率
01 動植物產品	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
02 調製食品	3	3	100	66.67	33.33	0	0	0	0	0
03 化學品	10	10	100	91.9	8.1	4	4	100	100	0
04 塑膠膠製品	8	7	87.50	85	15	3	3	100	94.67	5.33
05 皮革毛皮製品	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
06 木材製品	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
07 紡織品	15	14	93.33	78.33	21.67	1	1	100	100	0
08 鞋帽傘	3	0	0	0	100	2	1	50	50	50
09 食料膠水泥	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10 基本金屬製品	7	7	100	73.29	26.71	2	2	100	100	0
11 電子產品	31	25	80.65	69.35	30.65	5	5	100	90	10
12 機械	8	7	87.50	47.13	52.88	2	2	100	100	0
13 電機產品	9	7	77.78	48.89	51.11	2	1	50	50	50
14 資訊通信產品	6	5	83.33	40.17	59.83	1	1	100	20	80
15 家用電器	2	2	100	86	14	1	1	100	2	98
16 運輸設備工具	5	3	60	60	40	0	0	0	0	0
17 精密儀器	2	2	100	100	0	3	3	100	60.67	39.33
18 家具	2	2	100	90	10	3	3	100	78.33	21.67
19 玩具	1	1	100	100	0	0	0	0	0	0
20 其他	10	7	70	58.9	41.1	2	2	100	100	0
89 年上半年合計	122	102	83.61	67.51	32.49	31	29	93.55	79.77	20.23

4. 影響廠商有無海外接單與各地出貨配置的因素

相對於海外市場而言，廠商對國內的投資環境、市場偏好傾向以及法規均較為熟悉，因此廠商的成立大都以國內為其最初的設立據點。之後，隨著廠商業務的擴展，規模的擴大，廠商逐漸開拓其海外市場。由於廠商對海外市場尚不了解，因此廠商會先藉由業務員之派遣而到國外爭取訂單，或藉由國內、外參展而接獲訂單，進而根據訂單的要求在國內生產並出口，因而形成「國內接單、國內出貨」的貿易模式。

然而，隨著國內所得的提升，工資的上漲，國內的生產環境逐漸不利於標準化且附加價值較低之產品的生產，因此廠商會將這些不具生產優勢的產品移

轉至海外生產。而在海外生產初期，除了生產活動較上軌道外，無論是人事的安排或會計財務的調度，均需仰賴國內母公司的支援，因此海外子公司的角色僅是扮演生產的工廠，而不具有獨立公司的規模。一切的生產活動皆受到國內母公司的規劃，因而形成「國內接單、海外出貨」的貿易模式。

在國內接單逐漸增加的情況下，透過轉單而由海外出貨的幅度也逐漸增加，海外生產基地所扮演的角色也愈來愈重要，此時，人事、會計與財務等行政活動便逐漸受到重視。當轉單而由海外基地生產與出貨的比重達到相當程度時，其海外之行政組織變儼然成形，而逐漸成為一家五臟俱全的獨立公司了。此時，當海外訂單所要求之產品不是國內母公司所生產的產品或是在海外子公司生產較具優勢時，母公司將會要求此一訂單直接下給海外的子公司，轉單的活動也將逐漸減少，海外子公司也將具有獨立接單的能力了。

雖然海外子公司能獨立接單，然而其與母公司之關係仍然很密切。一旦海外子公司接獲一筆訂單時，其也將根據訂單所要求之產品種類或品質做最適之生產配置以使利潤達到極大。當訂單所要求之產品種類或品質較適合在母公司生產時，國內母公司將轉而成為生產並出貨的基地，此時便形成「海外接單、國內出貨」的貿易模式。

由以上之推論得知，廠商有無海外接單的行為乃是廠商在歷經海外投資且海外子公司成長茁壯之後的行為，其影響因素往往受到廠商之規模大小，生產型態或所有權之擁有等因素所影響。此外，國內母公司與海外子公司之間生產面的聯繫，以及廠商所歸屬之產業也都有可能是影響的因素。再者，一旦海外資公司有足夠能力來接單時，其所接的訂單是否就完全由海外該子公司生產呢？由於廠商目標在追求利潤極大，所接的訂單中，海外子公司可能無法完全滿足在產品種類或品質的要求，因此海外子公司所接的訂單可能部份轉由台灣母公司來生產並出口。其中由台灣母公司所出口之比率高低，往往受到廠商海外子公司之規模，與母公司所生產之產品的關聯性，或其他因素所影響。以下將分別針對廠商「有無海外接單，」以及在海外有接單之情況下，「是否由國內出貨」之影響因素及其影響方向做討論，以作為下一節迴歸分析的計量模式。

4.1 影響廠商「有無海外接單」的因素

廠商是否有海外接單，其前提必須是該廠商已經有對外投資，且海外子公司已經成長茁壯，這些海外投資與接單的行為，往往與廠商的特性有關。當廠商屬於產品之製造商時，基於生產成本的考量，其可能將部分生產移往海外基地。除非該海外生產基地足夠大，否則廠商縱使為製造商，對該廠商是否有海外接單並不會有直接影響。此外，外商之所以到台灣來投資，其可能著眼於台

灣在某些產品具有生產優勢或國內市場吸引之故，因此一旦到台灣來投資，其再借由台灣往海外投資之可能性也將下降，其有海外接單之可能性也減少。又廠商在國內規模的大小也是影響廠商是否具有海外接單的因素，當其國內生產規模愈大時，其愈有可能往外投資，其所建立之海外子公司也將愈大，愈有可能承擔起海外接單的任務。因此國內規模愈大的廠商，其有海外接單之可能性愈高。

此外，國內母公司與海外子公司在生產上的關連性也是影響海外廠商是否接單之原因。當國內母公司對海外子公司提供機器設備、原料、半成品或成品時，海外子公司與母公司之聯繫相對密切，其海外子公司替代台灣母公司接單之可能性愈高，因此兩者之方向為正。

再者，過去一年來接單之增減反映出該廠商的成長現象。當該廠商外銷接單在過去一年是增加的，代表廠商整體之生產優勢是上升的，其海外接單之可能性也將增加，因此兩者之方向為正。最後，由於不同產業有其不同的特性，因此某些特定產業也對海外接單有相當之影響。

彙整以上之分析得知，廠商是否有海外接單 (O_i) 將受到廠商特性 (CH_a)、母公司與海外子公司的關連性 (CR_b)、廠商外銷訂單之增減情況 (SO) 以及產業特性 (IND_j) 所影響。其關係可表示如下：

$$O_i = f(CH_a, CR_b, SO, IND_j) \quad (1)$$

其中 $O_i = 1$ 表示該廠商有海外接單，而 $O_i = 0$ 則表示無海外接單。又 CH_a ($a = 1, 2, 3$) 分別表該廠商為製造商、外商或國內規模大小。當 $CH_1 = 1$ 表該廠商為製造商， $CH_1 = 0$ 則表其為非製造商 (即為貿易商)。當 $CH_2 = 1$ 表該廠商為外商， $CH_2 = 0$ 表其為國內廠商。當 $CH_3 = 1$ 表該廠商為大廠商，而 $CH_3 = 0$ 則表其為小廠商。

又 CR_b ($b = 1, 2$) 分別表該廠商是否有提供設備予海外子公司或提供原料或成品予海外公司。當 $CR_1 = 1$ 表母公司有提供設備予海外子公司， $CR_1 = 0$ 則表無

提供設備。當 $CR_2 = 1$ 表母公司有提供原料或成品予海外公司，而 $CR_2 = 0$ 則表無提供。

SO 表該廠商外銷訂單之增減情況，當 $SO = 1$ 表外銷訂單較過去增加，而 $SO = 0$ 則表較過去減少。最後 IND_j ($j = 1, 2, 3, 4$) 分別表產業別，其中包括鞋帽傘、電子產品、電機產品以及資訊產品等四大產業。

4.2 影響廠商「是否由國內出貨」的因素

當海外子公司接到訂單時，是否會要求母公司代為出口部分或全部的貨品，其與廠商之基本特性、國內外工廠所生產之產品的相似性、訂單的特性以及產業等因素有關。當海外子公司之生產規模越大時，其愈能滿足所接訂單的要求，因此由國內生產並出貨的可能性與比率將下降。又當廠商在國內與國外所生產之產品相同，則國內外產能愈能相互支援，故由台灣出貨的可能性或比率也愈高。

再者，當國外訂單量大無法及時供應、國內出口成本較低、客戶要求由台灣出口或國外子公司未生產該產品時，海外接單而由國內出貨的可能性與比率也相對較高。又當海外公司生產中、上游而國內生產下游，避免匯率損失、基於配額限制或其他等因素存在時，是否就會由國內出貨？其間之方向與程度則不確定。最後不同產業有其不同之特性，但其影響方向與程度將因不同產業而異，無法事先預知其結果。

綜合以上之分析得知，海外接單而由國內出貨的比率 (X_i) 乃受到廠商海外規模 (S)、國內外工廠所生產之產品的相似性 (R)、訂單特性 (OR_d) 以及產業特性 (IND_j) 所影響。其關係可表示如下：

$$X_i = f(S, R, OR_d, IND_j) \quad (2)$$

其中 X_i 表海外接單而由台灣出貨的百分比，其值介於 0% 至 100% 之間。又 S 表廠商在海外之生產規模，當其海外規模為大廠時， $S = 1$ ，而其為小廠時， $S = 0$ 。當 $R = 1$ 表國內與國外之子公司所生產的產品相同，而 $R = 0$ 則表不相同。又 OR_d

($d=1,2,3,4,5,6,7,8$) 分別代表訂單之特性，其中包括「國外訂單量大無法即時供應」、「海外公司生產中上游國內生產下游」、「國內出口成本較低」、「避免匯率損失」、「基於配額的限制」、「客戶要求由台灣出口」、「國外子公司未生產該產品以」及「其他」等。最後， IND_j ($j=1,2,3,4$) 分別代表產業別，其中包括鞋帽傘、電子產品、電機產品以及資訊通訊產品等四大產業。

5. 估計方法與實證結果

為了進一步了解廠商海外接單與國內出貨的行為，本節將利用兩階段的計量估計法，其中第一階段主要在於探討廠商「有無海外接單」，而第二階段則在於分析廠商有海外接單之情況下，其「由國內出貨的比率」。由於第一階段乃涉及有無海外接單的問題，其性質屬於有或無等兩種情況，故我們採用 Probit model 來估計。又第二階段則是國內出貨的程度，其值為正且介於 0 與 1 之間，故我們採用 Tobit model。由於這兩階段有其先後順序，故我們將一起估計，並將其結果彙整於表 10 中。

由表 10 得知，當我們對這兩階段的決策一起做計量估計時，這兩階段決策之間的相關係數值為 -0.199，在 10% 的顯著水準下，該值是不顯著的，亦即表示「是否有海外接單」與「由台灣出貨的比率」兩者之間並無顯著的相關性，因此有關樣本選擇的問題 (simple selection problem) 並不存在，故表 10 所估計的係數仍然符合計量上之一致性 (consistence) 的要求，但同時估計這兩階段時，卻存在有效性 (efficiency) 的問題。因此以下我將針對這兩階段分別加以估計，其中第一階段將以 Probit model 估計，而第二階段則以 Tobit model 來估計。

表 11 列出第一階段「有無海外接單」之決定因素，由該表得知，外商顯著偏向於沒有海外子公司的接單行為，相較於國內廠商而言，外商有海外接單之可能性較國內廠商低 6.7%。至於廠商「是否為製造商」或「國內規模大小」對廠商是否透過海外接單，則沒有顯著的影響。

此外，在母公司與海外子公司的關連性方面，當台灣的母公司對海外子公司提供原料或成品的支援，顯著地降低海外子公司接單的可能性，相較於沒有提供原料或成品的廠商而言，其有海外接單之可能性相對降低了 8.7%。至於廠商是否提供設備給海外子公司使用，對「有無海外接單」的決策沒有顯著的影響。

再者，廠商外銷接單的增加會使得海外子公司傾向有接單的行為，然而統計上不顯著。最後，產業的特性也是影響廠商是否有海外接單的原因，其中電

子產業顯著存在海外接單的現象，相較於其他產業而言，電子產業具有海外接單的可能性較其他產業高 5.3%。

其次，我們將問題移至第二階段廠商「由國內出貨的比率」的決策上。由表 12 得知，廠商國外規模越大時，其能滿足所接訂單要求之可能性較高，因此國外生產規模越大，其國內出貨之比率將越低。但由結果顯示，國外生產規模越大，其台灣出貨之比率也越高，但統計上不顯著。又當廠商在國內與國外所生產之產品相同時，由表 12 得知，從台灣出貨的比率將下降，但統計上也不顯著。

此外，在海外接單國內出貨的原因之中，當「國內出口成本較低」、「客戶要求由台灣出口」、「國外子公司未生產該產品」以及「其他」時，海外子公司所接的訂單而由台灣出貨的比率將顯著提高。相較於其他原因而言，其比率分別增加 28.42%、11.82%、27.45% 以及 37.09%。然而，為了「避免匯率損失」而轉單者，其由台灣出貨之比率將顯著下降，且較其他原因下降 27.01%。至於因為「國外訂單量大，無法及時供應」、「海外生產中上游，國內生產下游」以及「基於配額的限制」而轉單者，對台灣出貨比率則沒有顯著的影響。

最後，「鞋帽傘」、「電機產品」以及「資訊通信產品」等三大產業將顯著傾向於降低國內出貨的比率，相較其他產業而言，其降低的比率為 75.64%、30.13% 以及 34.29%。至於「電子產品」對國內出貨之比率則沒有顯著的影響。

表 10 「海外接單」與「國內出貨」之決定因素

	係數估計值	t(顯著程度)
海外接單		
常數	-0.146	0.375
廠商特性		
廠商類別	-0.021	0.134
廠商是否為外商	-0.435	0.125***
廠商國內規模	0.029	0.062
國內外公司的聯繫程度		
廠商是否提供設備於海外公司	0.261	0.163***
廠商是否提供原料或成品	-0.555	0.119
廠商外銷接單的增減	0.011	0.099
產業		
鞋帽傘	0.019	0.370
電子產品	0.345	0.138**
電機產品	0.154	0.219
資訊通信產品	0.236	0.246
國內出貨		
常數	74.787	37.656**
廠商基本特性		
廠商國外規模	0.568	3.431
國內外生產之產品關係		
有相關性	-13.782	12.722
海外接單國內出貨原因		
國外訂單量大無法即時供應	-3.232	16.027
海外公司生產中上游國內生產下游	-5.005	21.145
國內出口成本較低	28.919	15.055*
避免匯率損失	-29.519	14.809**
基於配額的限制	-7.248	28.139
客戶要求由台灣出口	12.498	8.419
國外子公司未生產該產品	27.913	8.253***
其他	39.653	19.223**
產業		
鞋帽傘	-80.288	29.134***
電子產品	-5.529	11.335
電機產品	-34.531	15.909**
資訊通信產品	-37.872	19.989*
相關係數	-0.199	
樣本數	1610	
Log Likelihood	-1159.165	

表 11 「有無海外接單」之決定因素

	係數估計值	t(顯著程度)	邊際效果
常數	-0.104	0.369	-0.016
廠商特性			
廠商類別	-0.347	0.126	-0.005
廠商是否為外商	-0.429	0.116***	-0.067
廠商國內規模	0.319	0.059	0.005
國內外公司的聯繫程度			
廠商是否提供設備於海外公司	0.240	0.155	0.037
廠商是否提供原料或成品	-0.559	0.114***	-0.087
廠商外銷接單的增減	0.338	0.093	0.005
產業			
鞋帽傘	0.037	0.319	0.006
電子產品	0.346	0.130***	0.053
電機產品	0.150	0.210	0.023
資訊通信產品	0.235	0.249	0.036
預測值		90.50	
Log Likelihood 函數		-475.82	
Chi-square 值		59.52	

表 12 「由國內出貨比率」的決定因素

	係數估計值	T	邊際效果
常數	59.24	13.45***	56.25
廠商基本特性			
廠商國外規模	0.82	2.98	0.77
國內外生產之產品關係			
有相關性	-14.19	8.68	-13.48
海外接單國內出貨原因			
國外訂單量大無法即時供應	-3.90	9.96	-3.70
海外公司生產中上游國內生產下游	-3.62	17.16	-3.44
國內出口成本較低	29.93	9.69***	28.42
避免匯率損失	-28.45	15.43*	-27.01
基於配額的限制	-4.94	29.57	-4.69
客戶要求由台灣出口	12.45	7.53*	11.82
國外子公司未生產該產品	28.91	7.44***	27.45
其他	39.06	12.37***	37.09
產業			
鞋帽傘	-79.65	24.99***	-75.64
電子產品	-2.95	8.13	-2.80
電機產品	-31.73	13.63**	-30.13
資訊通信產品	-36.12	16.70**	-34.29
標準差	40.27		
樣本數	153		
Log Likelihood 函數	-683.4876		

6. 結論

80 年代台灣接單但由台灣出口比率逐步下跌的現象，在民國 88 年之後似乎有逆轉的趨勢，其中台灣外銷接單與出口實績之間的差額比在民國 87 年時達到最高峰（6.95%）之後，便有逐步下降的趨勢，尤其在民國 89 年甚至下降至 3.33%。此一逆轉現象尤其可在化學品、塑橡膠及其製品、木材與木製品、鞋帽傘、石料膠水泥、電子產品、資訊與通信產品、家用電器、運輸工具、與雜項產品等產業上清楚觀察到。本文則以『海外接單、國內出口』之觀點，來探討造成此一廠商行為改變之背後的原因。

本文利用兩階段的計量估計法，其中第一階段主要在於探討廠商「有無海

外接單」，而第二階段則在於分析廠商有海外接單之情況下，其「由國內出貨的比率」。由於第一階段乃涉及有無海外接單的問題，其性質屬於有或無等兩種情況，故我們採用 Probit model 來估計。又第二階段則是國內出貨的程度，其值為正且介於 0 與 1 之間，故我們採用 Tobit model。由於這兩階段有其先後順序，故我們將一起估計。

由實證結果得知，當我們對這兩階段的決策一起做計量估計時，這兩階段決策之間的相關係數值為-0.199，在 10% 的顯著水準下，該值是不顯著的，因此我便針對這兩階段分別加以估計，其中第一階段將以 Probit model 估計，而第二階段則以 Tobit model 來估計。

在第一階段「有無海外接單」之決定因素方面，外商顯著偏向於沒有海外子公司的接單行為，而當台灣的母公司對海外子公司提供原料或成品的支援，顯著地降低海外子公司接單的可能性，又電子產業顯著存在海外接單的現象，相較於其他產業而言，電子產業具有海外接單的可能性較其他產業高 5.3%。

在第二階段廠商「由國內出貨的比率」的決策方面，在海外接單國內出貨的原因之中，當「國內出口成本較低」、「客戶要求由台灣出口」、「國外子公司未生產該產品」以及「其他」時，海外子公司所接的訂單而由台灣出貨的比率將顯著提高。然而，為了「避免匯率損失」而轉單者，其由台灣出貨之比率將顯著下降。最後，「鞋帽傘」、「電機產品」以及「資訊通信產品」等三大產業將顯著傾向於降低國內出貨的比率，相較其他產業而言，其降低的比率為 75.64%、30.13% 以及 34.29%。

參考文獻

『外銷訂單統計速報』，經濟部統計處

『外銷訂單快報』，經濟部統計處

劉碧珍、林惠玲、與陳正昌，1999，外銷訂單調查統計研究，經濟部研究計劃報告。

劉碧珍，翁永和，2000，影響台灣廠商外銷接單與出口行為因素之探討，經濟部研究報告。

劉碧珍，翁永和，2001，台灣廠商全球運籌策略之初探，台灣大學第六屆梁國樹教授紀念學術研討會。