

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。<sup>1</sup>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

---

<sup>1</sup>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
				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	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		
01 動植物產品	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	33.33	33.33	0
03 化學品	14	7.14	92.86	14.29	0	28.57	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	54.55	27.27
05 皮革毛皮製品	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
07 紡織品	16	12.50	87.50	18.75	0	18.75	12.50	12.50	50	43.75	6.25
08 鞋帽傘	5	80	20	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
10 基本金屬製品	9	11.11	88.89	0	0	33.33	11.11	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	33.33	50	5.56
12 機械	10	10	90	10	20	10	0	0	30	70	0
13 電機產品	11	27.27	72.73	27.27	0	9.09	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	71.43	0
15 家用電器	3	0	100	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	20	20	20
17 精密儀器	5	40	60	20	20	0	20	0	20	40	0
18 家具	5	0	100	0	0	20	0	0	60	40	20
19 玩具	1	0	100	0	0	100	0	0	100	0	0
20 其他	12	16.67	83.33	25.00	8.33	8.33	8.33	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