

## 貿易第二課——進口業務

### 07-12

進口是貿易一體的兩面——兩者都在為不同國家的賣主和買家進行居中媒介。對出口商而言，日積月累而得的融資、行銷、和船務知識都很容易就能轉換到進口業務上。所以很多出口商利用自己的經驗優勢兼做進口，絲毫不令人感覺驚奇。

進口商的主要業務目的在替外國產品找買主。如果進口商自己也是製造商，就已經對國內很熟稔，物流的分配管道也已經建置妥當，那麼進口來的貨品只需要搭便車就能從既有的經銷管道出貨了。在這種情況，進口商應該要進口與自己原有產品系列能夠互補的東西，而不是會競爭的東西。

假設一家企業已經知道自己要進口什麼產品了，接下來的挑戰就是尋覓殷實可靠有經驗的供應商合作。不可靠，其中的一項指標就是他們的產品目錄和往來文書是否具備專業水準。同樣地，倘若能取得信用評等的資訊，信用評等好也應該是正面的加分。最後，ISO【註】9000 的品保認證近來正快速興起成為國際間的一種品質擔保；而通過 ISO 14000 品保認證的公司則更是上上之選，因為這項認證表示該公司的理念符合環保意識。覓得可靠的供應商能確保業務穩定，讓貿易進行得順利。

**【註】**：ISO 指 International Organization for Standardization 國際標準機構

### 07-13

史提夫和凱兩人是同事，一起在員工休息區喝咖啡：

凱：請給我兩份奶精，一份糖。對了，恭喜你升遷了！現在你負責一整個新的部門了，是吧？

史提夫：技術上來說，沒錯。但事實上，它是我已經在做的出口業務的延伸而已。把我們有的貨運、關稅、和物流知識加以運用，用來進口國外產品。

凱：說得倒容易，但做起來難啊！國際間雖有這麼多貨源供選擇，但要選定一家能力強的供貨商並非易事。是不是最好和我們已有貿易協定的外國廠商合作比較妥當？

史提夫：當然，貿易協定意味著障礙較少，甚至或許關稅也比較少。不管我們和誰合作，看來似乎我得親自出差去考察新的供應商。

凱：不過，你能從這兒先開始做功課。譬如說，你可以從供應商的網站和信頭先評估一下他們專業的程度，也能線上徵信，查一下他們的債信歷史。

史提夫：還有 ISO 認證可以查，ISO 認證代表一家公司已經通過了品質與可信度的標準查核。

凱：這杯咖啡我可不敢擔保通得過查核。

史提夫：我祖父把這種咖啡戲稱為「豹子尿」。