

台灣印刷品外銷積弱原因探討



文／台北國際印刷機材展執行長陳政雄

前言

TIGAX 04 台北國際印刷機材展舉辦之際，承蒙香港印刷界前輩賢達光臨指導，而承蒙《香港印刷資源》月刊出版人李志明先生希望我就台灣極早就已使用先進數位製版印刷設備，但為何每年外銷出口比例仍然偏低的情況，探討當中原委。這是一個比較難以啟齒的問題，當一個人用手指別人不對之時，除那根食指之外，餘下的三根指頭都是指向自己的不是。台灣發展印刷品外銷不是沒有機會，也不是沒有努力過，但台灣印刷業的經營者心態，相信是構成外銷積弱的主因，但大家都只顧當食指向外指，很少想到其下的三根指頭，所以話講真了不只得罪人，也會得罪自己人，但人若不對歷史不加以反省，就無法為日後進步之師，因此執筆撰文為這現象作一分析。

政府讓紙業以內銷貼補外銷政策

這是一個很確實而且長遠的歧視政策，台灣造紙業在自二戰之後經營情況一般，只能做非塗佈紙、單光紙及馬糞黃卡紙等生意，粉紙則多數向日本進口。1949年國民政府遷台之後本地進口商的生意亦由上海商取代而已，粉紙仍然百分之百進口。在1950年代末，永豐餘紙業發展塗佈粉紙生產技術，在1960年初向政府申請維護本國產業，並要求調整進口關稅到至30%以上，過不久，更改為禁止進口，從此台灣只有二等粉紙，而價格更比國際紙價高出60%，長期壟斷台灣市場，不僅價格高，而且粉紙的質素亦不如理想。相同情況亦發生於非塗佈紙料上，台灣國內的非塗佈紙貴於國外市場50%左右。直到2004年因加入WTO的壓力下，才把所有紙張關稅降到0%。

在1970年代印製出口卡片、海報，需要嚴選優質紙張，（把沒有斑點瑕疵的用於放在正式印刷，有瑕疵的則拿作校版之用，剩下來的則用作內銷。）印刷業在1975年之後，也有一陣子外銷美國、夏威夷及南太平洋各島，當時印刷界想和紙業界談外銷紙價，因為當時台灣每噸粉紙價格約為1600美元，和與世界A+粉紙相當，但台灣外銷粉紙在國際評級中，則只可以B級以

下的售價出售，約只得980美元，其中空間足夠印刷業發展外銷動力和利潤，但與虎謀皮何其難也，印刷業就像住在水壩邊，卻得不到充足水喝一樣。時至今日，紙價降下來了，印刷業界也鮮少有人動外銷的念頭，但2004年第二季之後，大量國外粉紙湧入台灣市場，情況由27-28%上升到33%，相信紙業界一定又在為如何製訂反傾銷稅而煩惱了。

早期台灣法令對版權漠視

相對於先進國家如日本、香港、新加坡，早期台灣政府法令有保護弱勢學生傾向，可以自由翻印國外教科書、翻譯國外書刊，因此外國大出版商寧在香港設立分支機構，進行印刷品採購，也不敢到台灣下單訂購，這個原因是台灣只能做小型外銷，做不了大型印件的主因，現在情況完全改變了，台灣已是非常注重版權的市場了。

外印內銷的慘境

世界上所有關稅的原理，是成品關稅高、原料關稅低，以保護本土生產加工業，但台灣主管書籍刊物進口的單位，訂下0%關稅，有利知識進口；紙張卻訂下高達54%實質稅率，用台灣的紙，免關稅在

香港印，利潤比在台灣印大30%左右，因此出版商外印內銷書刊，搶走本地生意，現在紙張零關稅總稅扯平了！

政府的意識形態

海峽兩岸自1949年分治後，一直處於敵對狀態中，所涉及思想及意識形態的新聞檢查，永遠列入首要考慮，不能有任何親共語言，在印地圖上有任何不符政策的印刷品一律不准印刷，更不准出口，因此極度干擾國外某部份書籍、雜誌印刷，連外蒙也要列入版圖才可印刷出口，有一年國泰航空在台灣印刷機上雜誌，因雜誌內有中國百貨公司廣告而成品不准出口。另外色情方面有任何裸露的女性圖片，也在禁止之列。加上國外人士進出及國外領使館對來台灣客戶簽證，或文件簽證都十分不便，因而很受國外買家抱怨，不確定因素太多，形成某個部份印刷品出口不易。加上台灣政府對印刷品外銷鼓勵協助十分有限，不如香港、新加坡及韓國的租稅及利息優惠。

經營者眼光不足

印刷業由從業人員到經營者，普遍都是從基層做起，好處是對工作有深入熟悉，但對市場及外銷業

務的生產方式、引進方面的知識則十分貧乏。這種說法相信令很多經營者很不服，他們在引進最新印刷設備所花的經費可不少，買進最好最先進設備，從數名員工到數十名、數百名員工的大工廠，他們絕對值得尊敬和肯定；反過來說今天落在只有國內市場、大家相互以低價流血競爭也是一個不爭的事實，何以致此？也就是本節想闡述的要因，他們把過去成功經驗，一直複製下來，以產能、效率、價格爭取更新更大的市場，在景氣好的時候，可以持續不斷的發展成長，和設備供應商維持長久而穩定的伙伴關係，在業務方面，掌管最重要、最大宗業務的主管，對眼前市場已自顧不暇，去開發最初不穩定價格競爭更大的國外市場，投下大筆風險花費及引進有外語溝通能力的人才，在外銷拓展上，很顯然不能符合他們所認知的經濟效益，只有少量由貿易商引介進來的小批量外銷業務。但印刷品是定貨生產商品，各地區的紙張尺寸、品種及色彩、文字和影像需求，形成相當特定的品味及生產需求，想介入國外市場只要逐步探討每一個市場的需求特性，才能因應生產，因此十分繁複，而且失敗的例子很多，貿易商最後都不勝其煩退出這個市場，所以外銷業務無以繼居多。在1990年代初，香港承印德國書籍，就買全套德文環境DTP桌上電腦硬件和軟件，不管平日用不用，在德國之外只有他們能承接這個市場，為做兒童書模切、立體伸展書，香港、新加坡都有專門工廠、生產線因應，長年下來，其他不熟悉的廠家以正常模切手工做下來，一估價，光是裝訂費一項已經比有生產線報的總價更高了！遑論製版、印刷紙張費

用，這種外銷專業分工市場及經營模式，穩固了香港在印刷外銷市場上的優勢。台灣的印刷經營者對引進最新、最好的昂貴設備，所造成的利基差很有興趣，但對未來市場發展則鮮少考量，大家拼命把勺子加大，但這鍋粥也只有這麼多，很少去考量再去找別鍋粥，甚至可以填飽肚子的米飯。其實在面對市場挑戰及科技、技術應用的自我競爭，往往可以保留下來更大的市場利基，像網路合版印刷，提供少量、快速可用（不是最佳）的印刷方式，席捲不少短版業務，也使得一般印刷業競爭更加惡化，但成者為王，敗者為寇，市場定則都未曾改變的。

語文和經貿能力不足

在外銷生意方面，台灣多數印刷公司吃虧在沒有宏觀的市場概念，及缺乏培養外國語文能力的人才，中華彩色早期開發外銷市場，候彥華、陳懋功諸位先生，他們外文能力助益很大，因為只懂印刷做不了外國生意，只懂貿易往往不懂印刷的行內話，所以既要有印刷背景又要有經貿及外語能力，實在不容易，早期外國出版商在香港設立辦事處，僱用本地人員辦事，基本上把一些主要困難解了，剩下只是通關及外匯手續。台灣早期有秋雨、漢光及興台三家印刷公司，赴美國設立生產及業務據點，爾後開展不易，現在只剩下我所的服務興台彩色印刷公司，在美國設有十五年的據點，這十五年來生產方式劇烈變化及美國經濟起伏，也是要用心維繫，否則在他人地盤上開門做生意也不容易的。我在1970年代和法國人做印刷生意，本身英文能力十分有限，對方也是法文夾著少量

英語，溝通可說十分艱難，幸好趕時間，不出大差錯對方也接受了，每年也做了業務量15%左右的直接外銷業務。

內需印刷品長期需求成長無外銷意念

自1955年至1995年這四十年間，台灣印刷品需求幾乎年年成長，或只是小幅2~3%下降，然後大幅上昇，自1985年至1988年，台灣用紙量幾乎加倍，所以印刷公司集中在內需市場、或是外銷產品包裝印刷品，不會太在意印刷品本身外銷，除了筆記本、便條紙有幾十年外銷成長外，定貨生產印刷品外銷恐怕在3-5%左右，香港印刷工業是第二大產業，也是僱用員工最多產業，相形之下台灣印刷工產值只佔全體工業產值1%左右，現在更降到0.7%上下，「傳統產業」這個名詞，使印刷業在租稅、用人用地方面得不到好處，很多租稅減免輪不到、很多高科技園區進不去，現在高科技產業不能拿來供應很多民生需求，政府才又重現這些在經貿發展戰役上，曾出過血汗的「傳統行業」，但印刷業本身努力情況也是必須再加把勁，對未來更有挑戰性市場的開創。

結語

香港的前店後廠和珠三角連結，台灣不止沒有這個條件，有的是文攻武嚇的對應，但台灣本身印刷及周邊設備及自有材料生產體系也是香港所沒有的，至少在東、西左右市場逢源上，香港是努力過擁有過的，也得到發展上相當的助益。台灣印刷行業未來發展何去何從，是需要智慧和力行去打破市場僵局的，本文若有得罪同業先進之處，尚乞海涵。

