

風險管理



GRACE S. RUAN

健康，是幸福人生的標準配備。英業達集團副董事長溫世仁日前因中風猝逝，給人無限遺憾，根據衛生署統計，台灣每年有一萬二千多人死於中風。這樣的數字，不得不讓人警惕，事業做得再成功，沒有健康的身體，一切還是枉然。天氣多變的歲末寒冬，希望大家都能多注意自己的身體健康，這才是最大的財富。

邁入2004年，中、東歐10個國家將於5月1日正式加入歐盟成為新會員國，面對這樣一個擁有25個會員國的廣大新歐盟市場，其中的衝擊與商機，業者是否已做了周全的評估與因應？而歐盟對台灣的整車反傾銷稅即將於2月26日到期，雖然再續的聲浪不大，但無論結局為何，業者都應有萬全的因應對策與規劃，做好風險管理的工作。

中國大陸已經成為世界的製造工廠，台灣自行車業在大陸的經營從最早期至今，已經歷十多個年頭，也從不斷的摸索中換取寶貴的經驗。隨著中國加入WTO，以及陸資企業的迎頭趕上，大家面對的競爭愈來愈嚴峻，甚至面臨缺單的窘境，在此之際，業者是否應該重新檢討大陸投資計畫與經營方向？提醒業者千萬不要飢不擇食，因為短視近利只會加速縮短企業的壽命。降低風險以及獲取合理的利潤，都是業者在經營企業必須兼顧的兩大原則，希望大家能記取

被美國大廠倒帳的慘痛教訓，不要讓辛苦西進到大陸投資的工廠又重蹈覆轍。再者，近來大陸查稅查得非常嚴，業者也應注意關聯企業的問題，並要謹守合法經營的原則，否則內憂加上外患，對台資企業而言，無疑是雪上加霜。

轉戰大陸內銷市場，是許多台資企業在大陸經營多年之後，積極想開拓的另一個處女地。在大陸做內銷，不是一件簡單的事，雖然處處有商機，卻也到處有地雷與陷阱，因此廠商必須先評估本身的優劣勢以及產品特性，不可抱有且戰且打的心態。根據大多數台商反應，經營大陸內銷市場最常遇到的問題包括仿冒嚴重且防不勝防、貨款回收困難和三角債的問題、市場不成熟、貧富懸殊大、當地業者低價競爭、運輸與通路成本高且各地市場屬性與文化都不同。如何才能有效經營大陸市場？業者事前的自我評估以及準備功課非常重要。

迎接新的一年，不知大家對自己今年的表現是否滿意？目標達成率又有多少？不論個人或企業追求成長，都必須先有合理且正確的目標，以及很強的執行力與決心。如果你對今年的表現不甚滿意，就必須檢討改進並提早作計畫、定目標，才能在新的一年扳回一城。■

阮素琴