

去中間化趨勢下之貿易商價值來源架構 - 以特用化學產業為例

Traders value creation framework in disintermediation trend - an empirical study of specialty chemicals industry

陳芃婷¹

國立高雄應用科技大學企業管理系副教授

E-mail: ptchen@kuas.edu.tw

邱鵬錡²

國立高雄應用科技大學企業管理系研究生

E-mail: menu365@yahoo.com.tw

蔡振昌³

義守大學企業管理系助理教授

E-mail: subi@isu.edu.tw

摘要

早年來隨著政府為了增加國內的經濟發展，致力於推廣進出口貿易以達到更高的外匯存底，推動的各項知名大型公共建設更是讓貿易商得以生存下去，也造就了當年的台灣經濟奇蹟。現今各方面產業都已相當成熟穩固，無論是化工化學產業，或是其它新興起的電子產業，基礎的材料都是需要依靠化學人員和公司去調整達到市場的需求，而早期貿易商如雨後春筍至今反變成是更激烈的競爭，無論是舊有制度的老貿易商，或是新一代即將或已經投入的貿易商，他們如何在現今的時代去增加貿易商的價值將是本研究討論的方向。本研究以特用化學品為例，探究特用化學品中間商在去中間化趨勢下，如何創造自身的價值來確保獲利。本研究透過文獻回顧，彙總貿易商的價值來源，再進一步透過半結構式一對一訪談，以內容分析法萃取出與貿易商避免被去中間化的策略，進一步彙整貿易商在去中間化趨勢下之價值來源架構。

關鍵詞：貿易商、去中間化、內容分析法。

Keywords: Traders、Disintermediation、Content analysis

1. 緒論

在過去網路科技尚未發展的時代，許多人僅是將電腦使用在統計數字和個人研究上，因此傳統的賣家交易時所掌控的情報遠遠勝過消費者，也造就了貿易商這種工作角色的成型，利用資訊不對稱的方式賺取中間的價差利潤。從2000年網路泡沫後，許多電子平台漸起，例如YAHOO拍賣與ebay更是早期國內外具有較高知名度的商務網站，許多在2000年前需要靠交情與口頭詢問的商品訊息現在只需要上網即可隨時獲得相關資訊，相對於此的不對稱關係已逐漸瓦解。但著眼初期仍是B2C為主要商業電子化的範疇，直到阿里巴巴網站的介入B2B的市場將整體早期的不對稱徹底打破，雖然有些資訊仍在可隱藏的範圍之內，仍讓日本曾經引發「商社無用論」的爭議，因此「貿易商去中間化」將會影響到其生存問題，是否有可用策略去面對這項世界潮流的改變將是重要的課題。

由表1各國排名表列分析可得知雖然台灣在全球商品貿易整體排名上是有所提升，但實際出口量和占世界比重程度來看是下滑，於進口與出口各自減少90億和70億美金；服務型貿易總金額910億美元排名則是由26名下降至27名，但台灣服務型進口與出口各自小量增加10億和30億美金，顯示轉口的產值已開始下降，甚至遠低於同為非自然資源豐富的新加坡2500億美元。

表1 2012年世界商品貿易前30大貿易國金額及排名(單位:10億美元)

國別	2012年			2011年		
	排名	總金額	占世界比重	排名	總金額	占世界比重
美國	1	3,882	10.5	1	3,746	10.2
中國大陸	2	3,867	10.5	2	3,642	9.9
德國	3	2,574	7.0	3	2,726	7.4
日本	4	1,685	4.6	4	1,678	4.6
英國	5	1,148	3.1	6	1,111	3.0
法國	6	1,243	3.4	5	1,310	3.6
荷蘭	7	1,247	3.4	7	1,260	3.4
香港	8	1,047	2.8	10	967	2.6
韓國	9	1,068	2.9	9	1,080	2.9
印度	10	782	2.1	12	767	2.1
義大利	11	986	2.7	8	1,081	2.9
加拿大	12	930	2.5	11	915	2.5
比利時	13	881	2.4	13	938	2.6
墨西哥	14	751	2.0	16	711	1.9
新加坡	15	788	2.1	15	775	2.1
俄羅斯	16	864	2.3	17	846	2.3
西班牙	17	624	1.7	14	683	1.9
中華民國	18	571	1.5	18	590	1.6
澳大利亞	19	518	1.4	19	514	1.4
泰國	20	478	1.3	21	457	1.2
巴西	21	476	1.3	20	493	1.3
阿拉伯大公國	22	520	1.4	24	490	1.3
瑞士	23	424	1.1	22	443	1.2
馬來西亞	24	424	1.1	26	415	1.1
波蘭	25	379	1.0	23	395	1.1
印尼	26	378	1.0	27	377	1.0
奧地利	27	344	0.9	25	369	1.0
瑞典	28	334	0.9	28	363	1.0
沙烏地阿拉伯	29	530	1.4	30	496	1.4
合計		29,743	80.6		29,638	80.8
全球總額		36,890	100.0		36,693	100.0

資料來源：經濟部WTO世界排名新聞資料(2013)

除了進出口的國內分析得知我們在2012年世界商品貿易中已經被中國超越，而在東南亞情勢中，中國更與「東協十國」簽屬了的自由貿易區，除了消費市場相對增加十九億人口、約美金六兆GDP、各國貿易金額達四.五兆美元，相關潛在未開發市場值得關注，包括現有的食材原料和充沛的低價勞工，都可預期會是中國與東協十國互惠的

重要發展協定，特別是在關稅上的下降，勢必對整個亞洲區的整體工業結構產生重大的影響。

紐約時報專欄作家湯馬斯·佛里曼(Thomas L.Friedman)的著作「世界是平的：一部二十一世紀簡史 (The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century)」一書，作者主要撰述新時代科技如個人電腦、手機、軟體等發明將改變原先區域性的局部發展性，並特別於第二章列出預計將會影響的十大抹平世界的動能之一及為供應鏈的改變，文中提到未來將會持續建立起『直接進貨，折扣極深化』的基本模式。現今的時代從最初的網路拍賣造就了許多的小資本企業主，他們得以使用最便宜的成本銷售到世界各地，並也因為如此產生早些經營實體店家的生存優勢被壓縮，進而演變至大企業需進行需求採購時透過科技的幫忙將很容易的與世界各地接軌直接的進貨，兩極的差異將原先居中的媒介貿易商開始慢慢的被邊緣化。

1960年晚期阿根廷學者Raúl Prebisch倡導的古典經濟學中，由跨國貿易能讓國家得到較大幫助的依賴理論，在拉丁美洲實例中確實在初期有相當的成長，但反而更加重依賴的程度，引出相反的理论。Paul Alexander Baran和Paul Marlor Sweezy於1966年共同著作的「壟斷資本：論美國的經濟和社會秩序 (Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order)」中提到經濟剩餘 (economic surplus) 觀念，由社會主義計畫性建設的經濟體易產生壟斷資本主義，其並不能將多餘的剩餘轉化為成長的動能，最終將使經濟狀態停止。

向駿(1997)在對於北美自由貿易中對墨西哥的影響裡有許多保守派人士認為遵循其依賴理論為基礎，過度進口商品去轉化國家工業化的發展中太依賴國外的資源將會是種隱憂。鑒此，對照在現今自由經貿的全球化時代更不合使用依賴理論的架構，長期經濟方針為規劃在新古典主義則認為有跨國貿易專業和公允的交易模式往來較能使國家整體經濟資源達到提升。

2. 文獻探討

2.1 貿易商經營模式

字面上俗稱的貿易商可分為兩大區塊：獨立經銷商(Independent Distributor，或稱之為批貨商)和授權經銷商(Franchised Distributor，或稱之為代理商)。貿易商是一種媒介角色，從客戶端與製造商之間找出可以串連的交易鏈即為貿易商的生存價值，也因此貿易商會比客戶和製造商之間更瞭解彼此的配合條件，更能從中開發出新產品的走向。Casson(1998)定義貿易商為國際交易模式下進行中介或轉賣的廠商。Ellis(2003)認為貿易商是在現有網絡或產業中探尋顧客需求，應將價值擺在整體的商業網絡連結為主。貿易商的種類差異如表 2。

本國內早期是以代理制度為主要經營模式，無論是進口產品或是將本國產品代理外銷至其他國家，但授權式經銷商所需條件較為嚴苛和較低的彈性，且強勢產品的代理權爭奪戰更是從未停止過，進而本國開始有許多獨立經銷商的產生；相對於代理制度，獨立經銷商擁有較高的選擇性可適度做市場變化上的因應，而幾乎沒有門檻底限，在本國天然物資缺乏下，竄起更多有意從商人士踏入獨立經銷商的行列。

表2 貿易商的種類差異

	成本門檻	責任承擔	獨佔性	交易彈性	品質管理	產品週期	供應計劃
授權經銷	高	高	高	低	高	長	有
獨立經銷	低	低	低	高	低	短	無

早期群體網絡觀念主軸是芮德克里夫布朗 (Radcliffe Brown) 於 1965 年提出，由文化發酵在有界線的群體裡，是某一個社區或某種團體裡的行為，除了抽象的彼此社會關係之外，在一定時間範圍裡的整體社會結構(total social structure)仍會是個重要關鍵。但人際交流會更為複雜多變，當時未經統計或其它科學方式驗證此理論。後期 Wellman 於 1988 年提出了一系列的社會網絡分析，他認為網路是經由人事物經由動態的行為與社會群體連結或產生關係，從而產生穩固的社會結構，再由網絡之間串起密切的相互交流資訊，後期更研究群體不再局限於鄰近的關係。過往的人們缺乏有效的交通工具和相對便宜的遠端溝通系統，僅能從區域性的亦即是日常中關係的連結來源，並且經由社群中產生了政治律法與商業往來，家族和社團等創造私密性高的小群體更能提升彼此間穩固緊密的網絡，至今拜

現代科技所賜，現在我們的社群網路可經由電話線連結到更遠的地方，交通也相當的快速便利，這也間接影響到許多原先已在結構佔有的地位的連結點，任何人都比以往更容易獲得稀有資源。

貿易的商業模型架構除了可供應當地市場的零售商，也會透過出口貨物至其它國家的方式做為交易，早期通常原料生產者會經由貿易商或盤商做為專辦進出口工作的中介角色，少部份原料生產者會直接與終端客戶做連結，而貿易商也兼併開發新產品用途和找尋新使用者的功能，得以讓上游的生產者專注於產品改良研究；而終端使用者則可因為眾多貿易商的存在得以與世界各地接軌，在研發單位上可建立多樣性的資料庫，並快速尋找到適合各自條件的生產原料來源。另除了民俗風情不同的因素之外，本國早年大多是中小企業為主要經營模式，需求量低的情況下較難單獨與原料生產者進行交易，其轉換的固定成本攤提之後，採購成本不一定會比向貿易商購買的轉售價還要符合經濟價值，因而本國的貿易商便從中獲得商機蓬勃發展。

2.2 貿易環境

特用化學品(Specialty Chemicals)依經濟部定義為工業用單一化學物質或幾種化學物質組成的複合物或配方，用以改進產品特性或賦予特殊功能；通常產業使用量較少、製造技術和成本偏高、成分複雜且特殊且具有附加價值的化學品，對於化學品的分類如表 3。依據我國工研院產經中心(IEK)分類，其特用化學品產業又可區分為塑膠添加劑、染顏料、塗料、接著劑、界面活性劑與清潔用品及化妝品製品等六大子產業。

表3 化學品的類別與特徵

產品類別	產品特徵
大宗化學品	<ul style="list-style-type: none"> • 僅基於其化學成分銷售 • 為單一化學物質(Single chemical entity) • 供應商間替換容易 • 採大量生產，附加價值較低
特用化學品	<ul style="list-style-type: none"> • 很少是單一化學物質，常為複合物或配方物 • 多為以批次法生產之工業用產品 • 僅占客戶小部分的成本 • 係依其功能來銷售 • 產品附加價值最高

資料來源：工研院產業經濟與趨勢研究中心2012 特用化學品產業年鑑

貿易的交易模式也是左右是否買賣雙方得以順利配合的主要原因之一，因石油化學產業的採購數量均以整個貨櫃為單位計算居多，金額與數量相對於民生用品來的巨大，特用化學產業的貿易商在辦理進出口時以常見的信用狀為付款方式，信用狀的方式幾乎含蓋了大多數的特用化學產業進出口會使用到的步驟流程，它是個對於貿易商而言相對較安全的基本經營模式，從這裡可以發覺到其繁瑣的過程相對也減低了原先貿易價值的原始初衷。

綜合以上對於貿易商文獻中，缺乏評選去中間化之相關研究，其中鄭宗哲(2007)中間化、去中間化、再中間化—傳統旅行社與網際網路融合過程文中，雖有提及目前去中間化種類及可能發生原因，對於建立評選如何避免去中間化的要素上有所缺漏，無法適用於技術和經營價值的評選上，也未見相關的討論及方案建議。本研究將歸類出以下因素，並將其相似的因素整合在一起，如表 4 所示。

表 4 國內外相關去中間化趨勢整理文獻之彙整表

相關文獻 衡量準則	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
產品知識	●			●			●		●		●	
市場情報					●				●	●		●
結盟合作			●				●				●	
經營模式配合度								●	●		●	
財務週轉健全				●				●	●			
通路建立						●	●	●			●	●
銷售服務完整			●									
多樣性選擇	●				●				●	●		
市場供需判斷	●				●		●	●	●	●		●
供應商談			●				●				●	
判瞭解對手產品					●				●			
商品退場機制	●		●		●					●	●	
區隔消費者		●		●			●	●				●
利潤價值	●		●		●		●			●	●	
在地文化習慣				●				●				
資訊不對稱	●		●		●			●				●
交易模式選擇性									●		●	●

A：洪淑芬(2010) B：鐘擘陵，林燕淑(2010) H：Kai Foerstl、Carsten Reuter(2010)
C：蔡明芳，邱俊榮(2009) D：黃智輝(2012) E：涂光億，邱俊榮(2012)
F：許惠琮、謝碧鳳(2001) G：行政院經濟建設委員會 H：Kai Foerstl、Carsten Reuter(2010)
I：Eric W.T. Ngai、Dorothy C.K. Chau(2011) ； J：Peter Trkman、Kevin McCormack(2009)； K：Pamela Danese(2013)

以上是各學者對於中間商的價值考量因素，若企業能謹慎的評估其因素，再決定是否採用，勢必能減少經營的困境。進而更能提高企業的競爭力。

3.研究方法

本研究依國內外文獻回顧與產業現況之統整歸納，以內容分析法整理出整理出貿易商避免去中間化要素層級結構圖，並且訪談石油化學產業的從業人員，從該階段得出之工業用化學原料使用者所重視的去中間化因素，並從該階段得出去中間化所重視的因素，以歸納出如何避免去中間化的準則。

3.1 研究設計

本研究蒐集國內外企業與業者對貿易商的功能性相關因素，由於目前貿易商的功能性架構並不健全和符合實際需求，因此，本研究將引自行銷管理 13 版-Philip Kotler, Gary Armstrong 所整理的八項主要功能做為構面，以利歸納初步貿易商商的價值因素以完善其整體使用現況，本研究彙整功能性因素如以下表 5 所示。

表 5 貿易商去中間化要素策略評選準則架構

構面	因素
資訊傳播	便利搜尋
	傳遞信息
	產品認證
促銷手法	集散轉售
	區隔市場
	情感維繫
溝通聯繫	銷售預測
	時間效用
	客戶熟悉度
需求配對	分類功能
	策略一致性
談判	代理權
	批量規模
	產品議價
實體配銷	積聚功能
	配置分裝
	監督檢查
財務	交易規格化
	資金多寡
風險承擔	退换货
	信用保證

資料來源：本研究整理

3.2 訪談設計

彙整出國內外文獻回顧與產業實務現況歸納出對貿易商避免去中間化的因素，其分析企業與業者導入貿易商的產品其評估因素，再由不同研究人員或編碼員，對這些因素進行類目量化處理。

3.3 研究對象

問卷主要的研究對象為石油化學產業與供應鏈相關廠商之專家，其背景領域分別為上游原物料供應商、中游盤商及加工商、下游生產廠商，以採購相關人員為主如採購人員、營運主管等具高度經營改善權限的人員，主要是由於其背景領域專家業者對於石油化學產業的趨勢發展有重要之影響，並可進一步確認貿易商去中間化要素策略評選準則於業界具有公正性及客觀的技術評選價值的參考指標，因此設定為本研究主要的專家對象。因此，訪談對象如下表 6：

表 6 研究對象基本資料

服務單位	關鍵人員	職位
彰澤實業	賴禎祥	公司負責人

3.4 資料分析方法

內容分析法亦可稱文字分析法或文獻分析法兩種(王文科，1990)，主要透過定量的技巧定性的分析(黎明憲，1999)，將定性的資料轉化成定量資料後再進行分析(黃韻樺，2010)。內容分析適合分析和處理訊息內容的一種系統性技術(江嘉瑜，2001)。McQuail(1994)指出從事定量的內容分析，即是計算表徵符碼出現的頻數(symbol

frequencies)。內容分析法之信度的檢驗主要是在觀察與分析的過程中，不受其他無關因素（如測量工具）的影響，具有信度的資料不會因測量過程的變化，而失去真實的本質。王石番(1991)認為內容分析法的信度，指的是編碼員對於類目、經驗和編碼規則的清晰程度等綜合的表現。信度檢測方法可由 Holsti(1969)的檢驗公式中，首先驗證編碼員之間的相互同意度，再測量信度。

(1) 相互同意度

$$\text{相互同意度} = 2M / (N1 + N2)$$

M: 編碼員回答完全同意的題數

N1: 第一位編碼員回答的題數

N2: 第二位編碼員回答的題數

(2) 信度

$$\text{信度} = \frac{n \times (\text{平均相互同意度})}{1 + [(n - 1) \times \text{平均相互同意度}]}$$

n: 參與內容分析編碼的人數

江嘉瑜(2001)提到內容分析法的信度係數高低並無確切的標準和範圍，推格柏那在設立文化指標時，以0.80 的信度係數標準為門檻值，並同時指出若信度係數介於0.67與0.80之間，則下結論時須格外小心。此外，Kassarjian(1997)指出，若內容分析法的信度係數大於85% ，則研究者應可滿意編碼的結果。

4.實證分析

4.1 樣本資料

彰澤實業

創立於民國 83 年，主要營業項目是塑膠類的安定劑配方開發工廠，以及有進行少部份的轉口買賣，訪問的對像是公司負責人，平時以研究設計新的化學配方提供給中下游的塑膠加工業者使用，因為塑膠的成型加工日漸趨於複雜及嚴苛條件，對於改善的開發設計相當的重要。從台塑南亞以來有許多的台灣化學化工產業依存著國內大型塑膠上游原料供應做加工生產，塑膠的與紡織品在台灣早期出口的重要項目之一，它的使用原料數量具規模及變化性也讓中間層的市場成為原料進口與加工的必爭之地。

4.2 內容分析法之分析過程

為了解評選貿易商去中間化要素準則，本研究首先採取的是依服務品質理論為準則，再以內容分析進行分析。在研究分類上，本研究根據服務品質相關理論與供應商之評選關係探討，經實際觀測後將評選因素分為六類，分別是資訊傳播、促銷手法、溝通聯繫、需求配對、談判、實體配銷、財務、風險承擔。

4.2.1 研究樣本

為了瞭解特用化學貿易商的存在價值，本研究以台灣石化產業相關經營公司工廠的人員為研究對象，並盡量針對高階或資深人員，包括經營者、採購人員、廠務經理，以瞭解多年來受訪者面對特用化學貿易商的心得與實際需求，進而得到特用化學貿易商需要的價值。

4.2.2 彰澤實業負責人之內容分析法

本研究由 4 名熟悉內容分析法的編碼員同意後進行類目編碼；4 人意見不同時，會提出進行討論，在歸類編碼工作完成後，本研究為求編碼的標準一致，又針對 4 名編碼員進行相互同意度及信度的檢驗，其結果為平均相互同意度為 0.97，信度為 0.99。

四人間的相互同意度和信度係數之計算公式如下表 7：

表 7 編碼員相互同意度

	編碼員一	編碼員二	編碼員三
編碼員四	1.09	1.02	0.88
編碼員三	0.96	0.91	
編碼員二	1.00		

平均相互同意度=0.97

n: 參與內容分析編碼的人數

$$\text{信度係數} = \frac{n \times (\text{平均相互同意度})}{1 + [(n-1) \times \text{平均相互同意度}]}$$

$$= (4 \times 0.97) / [1 + (4-1) \times 0.97]$$

$$= 0.99$$

在彰澤實業個案中，由本研究四位編碼員所分析出評選因素如表 8，在資訊傳播有「便利搜尋」、「產品認證」、「傳遞訊息」，在促銷手法有「集散轉售」、「區隔市場」、「情感維繫」，在溝通聯繫有「銷售預測」，在談判有「產品議價」、「代理權」、「批量規模」，在實體配銷有「監督檢查」、「配置分裝」、「積聚功能」，在財務有「交易規格化」、「資金多寡」，在風險評估有「信用保證」；而在編碼的過程中發現「產品更新」、「專業知識度」、「準時交貨」、「品質穩定度」、「貨源穩定度」共計 5 項因素未出現在本研究所整理的評選因素中，因此將這些因素歸類在本研究的新因素。

4.2.3 內容分析法研究結果

本研究經內容分析法的編碼歸類工作後，四名熟悉內容分析法的編碼員將每份逐字稿的資料進行相互同意度與信度的檢驗，總結彰澤實業的專業人員之信度結果為 0.99，高於 Kassajian(1998)提到的信度係數大於 0.85 以上。因此本研究經由第一階段的內容分析法歸納出貿易商去中間化要素策略評選，得到 21 個評選因素，在依服務品質理論分為 7 個構面，將 21 個因素分別歸類如下表 8：

表 8 貿易商避免去中間化的因素分析統整表

	因素
資訊傳播	便利搜尋
	產品認證
	傳遞訊息
促銷手法	產品更新
	集散轉售
	區隔市場
溝通聯繫	情感維繫
	銷售預測
	專業知識
談判	產品議價
	代理權
	批量規模
實體配銷	監督檢查
	配置分裝
	積聚功能
	準時交貨

財務	交易規格化
	資金多寡
風險承擔	信用保證
	品質穩定度
	貨源穩定度

本研究依編碼進行彙總後，發現由早期的行銷通路成員主要分為八項功能的構面，但實際上案例只歸納出 7 項構面，分別為資訊傳播、促銷手法、溝通聯繫、談判、實體配銷、財務以及風險承擔，少了「需求配對」。由於訪談時的對象均為石油化學產業界，是個成熟的產業，對於主要的銷售層面仍有許多符合的項目，但由於訪談國外客戶或原廠供應商的難度較高，能進行長時間和細節討論的訪談仍是以國內進口貿易商的下游客戶為主，而且下游的實際需求也才是佔最多能決定中間貿易商價值的權力。

歸納貿易商在避免去中間化時，對於貿易商去中間化要素策略評選來源，內容分析法共編 21 個評選因素，文獻歸納 21 項，其中 16 項內容分析法與文獻評選因素重複，共有 5 項內容分析法貿易商避免去中間化的相關文獻回顧中沒有提及的，依構面區分為：

- (一) 資訊傳播有 1 項：「產品更新」。
- (二) 溝通聯繫有 1 項：「專案知識」。
- (三) 實體配銷有 1 項：「準時交貨」。
- (四) 風險承擔有 2 項：「品質穩定度」、「貨源穩定度」。

5. 結論與建議

5.1 管理意涵與建議

本研究訪談彰澤實業的關鍵人員，並經由內容分析法篩選出在貿易商去中間化要素策略評選時會考慮的 21 項評選因素，特別是新增的 5 項因素所屬的構面提出相關的建議。

(一) 資訊傳播之建議

過去時代的化學化工產業是以大宗物料為主體，相對於特殊用途的產品即較少人提出需求或進行開發，也因此進口數量也稀少，到現代是個資訊爆炸年代，基本的物性配方已經很難滿足市場的需求，人們追求更好更多功能的產品，也因此讓新的化學原料對產業界來說是項值得開發的方向。

(二) 溝通聯繫之建議

如同增加新產品，知識的累積至今已經不再只滿足於基本的課本內容，化工化學產業客戶端也都換血許多新思維和高學歷的人員，若需要與他們洽談將會面對專業度的考驗。

(三) 實體配銷之建議

現在是個與時間競爭的時代，而台灣是個比中小型企業為主的經營方式，倉庫和產線都容易滿載的情況，任何的調度都會深深影響到客戶的產出率和周轉率，且快遞貨運在台灣是個相當普遍的方式，此條件已經逐漸變為台灣基本的價值條件之一。

(四) 風險承擔之建議

在品質穩定度上，化學化工是個需要精準調配的產業，原料品質瑕疵所造成的商品損失往往即是相當巨量的財務和報廢品，面對可能隨時發生的重大損失都不是任何公司所樂見。

在貨源穩定度上，工廠端最需要的除了品質還有供應貨品的正常，若因為停工所產生的費用也是相當巨大，而無預警的停止也會讓工廠有負面的新聞流傳，對於長久累積的企業形象才會是最重大的損失。

5.2 未來建議

特用化學品貿易商的服務從以前到現代新興技術，因此本研究針對彰澤實業做出評選貿易商避免去中間化因素，後續可針對不同特用化學貿易商所配合之石油化學廠商客戶提出不同的經營方針評選去做研究與討論。

本研究探討出來的避免去中間化因素主要是針對彰澤實業關鍵人員對於顧客選擇特用化學品貿易商所提出的想法，因此，後續研究可以過大到不同的貿易商或是有使用特用化學品的顧客，對於提供者與顧客的評選因素，是否相互符合，以及如何讓特用化學品貿易商可以提供更好的服務讓顧客更加信賴他們。

參考文獻

中文文獻

經濟部新聞資料(2013)，WTO 世界排名新聞資料及附件，取自：

<http://www.trade.gov.tw/Pages/Detail.aspx?nodeID=40&pid=469356>。

David(2006)，產業策略評析-在被抹平的世界成為不平之處。財團法人國家實驗研究院科技政策研究與資訊中心 資訊服務處 科技產業資訊室。151，取自：

http://cdnet.stpi.org.tw/techroom/analysis/pat_B026.htm。

張文朗(1996)，貿易創造與貿易轉移論的再思考。世界經濟研究。02，取自：

<http://www.cnki.com.cn/Article/CJFDTOTAL-JING602.017.htm>。

國際貿易流程概述，妙思齋部落格，取自：

http://tonysnote.blogspot.com/2010/09/blog-post_3295.html。

社會網路理論，取自：

<http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E7%BD%91%E7%BB%9C%E7%90%86%E8%AE%BA>。

維基百科 (2013) 內容分析法，2013 年 7 月 2 日，取自：

<https://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%85%A7%E5%AE%B9%E5%88%86%E6%9E%90%E6%B3%95>

黃國彥 (2000)，教育大辭書。國家教育研究院。2013 年 7 月 18 日，取自：

<http://terms.naer.edu.tw/detail/1302710/>

王俊雄 (無日期)，非反應研究：次級資料分析與內容分析。興大農推中心 2013 年 10 月 14 日，取自

https://www.google.com.tw/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC8QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.extension.org.tw%2Fbook%2F02_92-1.12.ppt&ei=oABcUuXOEcW_kQW8-ICYAg&usq=AFQjCNGxqZvYkBI7s0JpZGSp1zQu-WyRwg&sig2=it22Tcxmmp-d7eWZyud3-w

丁興良，貿易創造與貿易轉移論的再思考。世界經濟研究。02。取自 CNKI 知網空間。

張文朗(1996)，貿易創造與貿易轉移論的再思考。世界經濟研究。02。取自 CNKI 知網空間。

程昭魁(2007)，網路資訊透明化對貿易商的影響與因應之探索性研究(碩士論文)。台灣碩博士論系統。

徐遵慈、葉俊廷、黃苡嵐。徐遵慈、葉俊廷、黃苡嵐(2013)，WTO 及 RTA 電子報。第 374 期。

董珮真(2010)，台商南進布局東協，貿易雜誌，223，8-10。

向駿(1997)，北美自由貿易協定對墨西哥政治的影響－國際政治經濟學之解析。問題與研究。國立政治大學國際關係研究中心。36 卷 3 期。91-99。

涂光億;邱俊榮 (2012)，貿易自由化與中間財市場結構。經濟論文叢刊。國立臺灣大學經濟學系。40 輯 2 期。235-260。

楊濟同(2010)，貿易代理商去中間化之策略調適。龍華科大碩士論文。取自台灣碩博士論系統。

顏思偉(2012)，國際供應鏈：研發投入與貿易垂直專業化之探討－以台灣發展經驗為例。創新研發學刊。中華創新研發學會。8 卷 1 期。19-30。

翁煌哲(2004)，貿易商的價值創造。政治大學博士論文。

王有康、黃振瑩(2013)，國際貿易實務問答精解。翰蘆出版社。

姚新超(2008)，國際貿易實務。對外經濟貿易大學出版社。易法海主編。貿易經濟學(第二版)。

劉乃元科長(2013)，特用化學品產業發展策略與措施。經濟部-102 年商務人員演講。

難以取代的關鍵材料-特用化學品(2011)，貿易雜誌。

劉致中(2013)，我國特用化學品產業發展現況與未來展望第。經濟部投資業務處全球台商 e 焦點。225 期。

- 鄭宗哲(2007)，中間化、去中間化、再中間化—傳統旅行社與網際網路融合過程(交通大學碩士論文)。
- 賴鈺晶、楊濟同(2010)，貿易代理商去中間化之策略調適。龍華科技大學。
- 黃韻樺(2010)，建構社區生態旅遊之知識結構—以社頂生態旅遊為例。國立屏東商業技術學院資訊管理系(所)碩士論文。95頁。
- 楊孝濛(1989)，社會及行為科學研究法，台北：東華書局。
- 黃光雄、簡茂發(1991)，教育研究法。台北市，師大書苑。
- 王文科(1990)，教育研究法。台北：五南。
- 黎明憲(1999)，以內容分析法分析台灣ERP產業。台北，世新大學管理學院。碩士論文。
- 王石番(1991)，傳播內容分析法：理論與實證。臺北市：幼獅。

英文文獻

- Kai Foerstla、Carsten Reuter(2010). Managing supplier sustainability risks in a dynamically changing environment—Sustainable supplier management in the chemical industry。Journal of Purchasing and Supply Management。
- Peter Trkman、Kevin McCormack(2009). Supply chain risk in turbulent environments—A conceptual model for managing supply chain network risk。International Journal of Production Economics。
- Pamela Danese(2013). Supplier integration and company performance: A configurational view。Omega。
- S. Dutta、S.P. Sarmah(2010). Evolutionary stability of auction and supply chain contracting: An analysis based on disintermediation in the Indian tea supply chains。European Journal of Operational Research。
- Eric W.T. Ngai、Dorothy C.K. Chau(2011). Information technology, operational, and management competencies for supply chain agility: Findings from case studies. The Journal of Strategic Information Systems。
- Babbie, Earl. (2004). The Practice of Social Research. 10th edition. Belmont, CA: Wadsworth/Thomson Learning.
- Berelson, B. (1952). Content Analysis in Communication Research, New York : Free Press.
- Holsti, Ole.R. (1969). Content Analysis for the Social Sciences and Humanities. Reading, MA.
- Krippendorff, K. (2004). Content Analysis: An Introduction to Its Methodology. Thousand Oaks, CA: Sage.
- McQuailMass D. (1994). Communication theory : An introduction(3rded) London: Great Britain by The Cromwell Press, pp.277.