**在天之涯**

**深望國人 奮起圖強**

http://udndata.com/images/blk.gif  
張忠棟 寄自美國密州   
http://udndata.com/images/blk.gif

三月十七日離開台灣，翌日抵達舊金山。這是第二次來美，上次在美四年，從一九六五到一九六九，美國到處是種族暴亂，是反戰示威，中國大陸也一度進行著「文化大革命」。這次來美，中外朋友無論識與不識，劈頭就是問我台灣安全問題。

美國朋友通常問兩個問題：台灣有沒有被出賣的感覺？台灣本地人士和大陸遷台人士之間究竟有無歧異？針對第一個問題，我答覆說：我們以往過度信賴美國，現在看到美國轉變，自然不免寒心。但是，我們不相信台灣會被輕易出賣．台灣有一千五百萬人，經濟相當繁榮，生活水準很高，豈是任憑別人幾句話就可以。出賣的？針對第二個問題，我說：美國朋友所說的「台灣本地人士」，實際上是三百年前遷到台灣的輻建人和廣東人。我不否認「台灣本地人士」對政治上有若干不滿，但這和任何民主國家的情況一樣，沒有那一國的政府能使老百姓完全滿意．美國朋友們所說的「大陸遷台人士」，殷望政治時時革新的意願也是一樣的。就文化背景而言，台灣本地人士和大陸遷台人士完全一樣，大家說一樣的話，寫一樣的字，思想方式和生活習慣，都沒有差別．我特別提醒美國朋友，台灣本地人士和大陸遷台人士通婚的情形十分普遍，以我個人為例，我是漢口人，太太是台北人，太太的大姐嫁給江西人，大太的二哥娶的北平人。實情如此，如果一定耍嚴格劃分台灣現有一千五百萬人口的地域性，已經是一件不容易的事。

美國人談到台灣安全的問題，有少數人帶著幸災樂禍的心理，多數人還是想了解台灣的實情。我針對他們提出的問題，依據自己親身體驗了解的，提出以下許多說明：

台灣這幾個月的物價，仍然穩定，少數進口貨物因為美金貶值的關係，略有上漲的現象。股票市場出乎意外的好，尼、周「上海公報」發表那天，許多股票曾跌停板，第二天又全部回升，以後一直漲多跌少。美金黑市價格一度上漲，在我出國的時候，早已經回落了。房地產猛跌的說法，完全不合事實，實際的情形是早在一年以前，房地產買賣已有停滯的現象，國際情勢逆轉之後，這種現象雖未好轉，房價地價並未跌落。台灣出境限制加嚴的問題，我不十分清楚，但是大專學生畢業出國，仍和以往一樣普遍，國家科學委員會不惜巨資，今年又核定遣送一百多大專教授出國進修，商人為了做生意到國外去，顯然受到各種鼓勵。

總結我對許多朋友的談話，我以為台灣過去二十年過了一段比較太平的日子，人心多少有些麻木，現在國際情勢變了，台灣的安全受威脅了，大家才猛然憬悟台灣有許多可以珍惜的好處，不能放手輕易讓別人拿走。由於這份敵像同仇之心的滋生，所以在過去將近一年國際情勢的驚濤駭浪之中，台灣是穩定的。我的指導教授柯恩(Warren I.Cohen)曾經兩度去台灣，最近要去中國大陸作短期訪問，許多人都說他左傾，有人把他和哈佛大學極左傾的另一位柯恩(Terome Cohen)誤為一人，前天我們在一起談到台灣，談到中共，他畢竟認為台灣雖有缺點，但比較起來，中共在大陸的情形壞得太多了。這是不少美國人的看法，我想也是台灣內外很多中國人的見解。

然則，中共何以能蠱惑許多國家，影響國際大局？這是值得我們虛心切實研究的問題。在這問題之上，目前更迫切的，也許還是我們自身的檢討。我們在台灣究竟有那些令人不能滿意的地方？為了渡過未來可能更多的難關，我們應該自滿於目前的的穩定呢？還是應該力求振興？

台灣的經濟，過去幾年一直不錯，據若干經濟學家的看法，只要沒有政治上的大震盪，這份好光景還可以繼續維持一段時期。但不可諱言，台灣的經濟還是有著一些潛在的問題，如不儘早改善，則我們在外交關係的逆境中要想站穩腳跟，也很吃力。

為了擴展對外貿易，許多人主張提高產品品質，這是一條必須立即依循的大道。時見國內寄來的罐頭，標紙粗俗，鐵罐生鏽，食物走味，這在過去沒有競爭的情況之下，還可勉強對付。現在的情勢變了，向海外廣大地區推銷中國食品不再是我們的獨家生意，顧客們多了一份選擇的機會，我們的貨色不好，就會失去主顧，食品的情形如此，我們許多其他外銷產品也會受到同樣的考驗，如果經不起考驗，我們只有先在商戰中敗下陣來。

產品品質的改良，和技術有關，和檢驗有關，和生產單位的大小也有關。台灣很顯著的情形，就是若干大生產單位還可以維持產品品質的水準，規模小的生產單位，因為資金不足，技術人員不夠，無力改良，只有聽任產品粗劣．今後的改善之道，應該是擴大生產組合，必要時將回一行業的若干小生產單位合併，集中資金裁減重複的事務人員，集合多方面的技術和經驗，減少同行間原有的一些惡性競爭，然後全力改進品質。

擴大生產組合，不僅便於提高產品品質，同時因為生產量的擴大，以後在對外貿易上也易於爭取大主顧，大生意。台灣有二位做進出口生意的朋友，有次寄給舊金山美國商人一隻籃球樣品，美國商人非常滿意，說是從來沒有見過品質那樣好而價格那樣低的東西，於是一口氣要買五十萬隻，並言明要三個月交貨。那位朋友去找原來的廠商，廠商搖搖頭，說是沒有辦法，因為他們廠裏即使全面趕工，日夜生產，一個月也頂多只能生產四萬隻。那次生意最後做成沒有，我不知道。但是整個故事已經尼夠說明生產單位規模小，即使做出精良的貨品，也會因為生產量不夠，不能應付大主顧的需求．同樣的道理也適用於運銷，所以生產要走大組合的方向，運銷也要走大組合的方向。(上)

【1972-04-17/聯合報/10版/聯合副刊】