行政院新聞局出版事業登記局版台報字第〇〇二七號　電報掛號：六二六〇號
中華郵政台字第一二六七號執照登記爲第二類新聞紙類　郵政信箱四三—六〇號
社址：台北市忠孝東路四段五五號　城中營業處：台北市峨嵋街一二三號之一
承印者：聯合報印刷廠　今天出版三大張　每月一〇五元
ECONOMIC DAILY NEWS
發行人 王必立
第樺柒陸建號
總機：7681234
訂報：7676148
廣告：7676113
編輯部：7676207
採訪組：7676215
工商服務部：7654754
電話

鍊鋁鉛工業在國外投資設廠
將給予五年免稅優惠
財經當局決在修訂獎勵投資條例時列入

【本報訊】財經當局原則決定對於耗用能源較多之鍊鋁、鍊鉛等金屬製造工業在國外投資設廠，將列入獎勵投資條例中，給予五年免稅之獎勵。

依獎勵投資條例第五條之一的規定，自六十八年元月一日起，專以投資開發國外天然資源，運回國內供應加工之事業，組織爲股份有限公司者，准用第六條事業特別獎勵適用範圍內，其標準由國防部專案認定。

財經當局並決定將鋁合金重力鑄造（包括砂模鑄造及硬模鑄造），及鋁合金精密鑄造兩項列入重要生產事業特別獎勵適用範圍內，其標準由國防部專案認定。

有關免稅五年等免稅獎勵，並由行政院訂定此項事業適用範圍及輔導管理辦法。

日前，財經當局曾就「投資開發國外天然資源事業適用範圍及輔導管理辦法」草案進行研商，認爲部份耗用能源較多之金屬製造工業亦應列入獎勵，以鼓勵此等工業到國外投資設廠，惟因有於母法（獎勵投資條例第五條之一）之限制而無法列入草案中，遂初步決定在着手修訂母法時，將予以列入。

煤炭價格今起調整
價位俟中旬確定追溯

【本報訊】國內煤炭價格將自七月一日起調整，惟調整的價位要等到七月中旬才能確定，俟煤炭新價確定後，再溯自七月一日起實施計價。

一般推測，未來之煤炭新價格可能是每公噸新台幣二、四二三元左右，比較國內現行煤價是每公噸一、九九一、四五新台幣二、五一八元。

省礦務局爲調整國內煤價問題，曾安排業者與用戶舉行座談會從中協調，旋因主要用戶的台電公司因其主管人員出差國外，對煤炭新價一時無法決定，所以調整價位的決定必須予以延後，但因煤炭成本業已超過現價甚多，原則上供需雙方均同意將煤價予以調整，並自七月一日起按新價交易。

不過，一般預料未來的煤炭新價，將不可能照業者的要求，以成本再加利潤二成。據了解，去年底調整煤炭價格時所加的利潤是一三．四二%，而這次則可能以一五%成約，如依此計算則未來煤炭新價是每公噸新台幣二、四二三元。

省礦物局估算，因受物價上升影響，目前煤價成本約爲每公噸二、一〇七元，煤礦業者要求依成本再加二成利潤，若按此計算則煤炭新價應爲每公噸新台幣二、五一八元。

鼓勵設立少用能源外銷工業
經濟部研擬辦法要點
將邀有關單位作進一步商討

【本報訊】經濟部研究鼓勵設立少用能源的外銷工業，以減少能源進口，提高出口成效，進而改善貿易逆差。

由於今年三至五月間，連續產生三個月的貿易逆差，經濟部在邀請有關單位及專家研討之後，認爲主要是因爲進口石油增加外匯支出所導致的，而今年上半年外銷工業產品輸出並未減少，因此決定研究改變出口工業使用能源的結構，以便減少能源的使用量。

經濟部在初步研擬設立少用能源外銷工業的鼓勵辦法中，對於改進生產方式與機械設備更新，特別注意，其要點包括：

——提高勞動平均生產力，其方法是發展技術密集工業、機器設備更新、加強實施品管及工業管理。

——鼓勵少用能源之第三級產業產品發展，例如各種少用動力的加工品，以節省油電的消耗。

——提高輸出品的附加價值，以及減少輸出品每單位之能量，如發展電腦工業等。

——有效利用豐富的高品質人力，以代替使用能源。

——研究引誘石油輸出國之資金來台投資，以便在增加支出的石油外匯中，能發展我國的外銷事業。

經濟部將根據上述要點，再度邀請有關單位，商訂具體可行辦法予以實施。

強制工業有效節約能源
政府將訂使用審核制度

【本報訊】經濟部能源管理委員會執行秘書馮大宗昨天表示，政府將訂定工業耗用能源審核制度，強制國內工業有效節約能源。

台北市國際青年商會昨天舉辦「台灣能源問題座談會」，邀集中油公司、台電公司及經建會等各有關機關的能源專家參加座談，馮大宗並應邀於會中就我國能源問題發表專題講演。

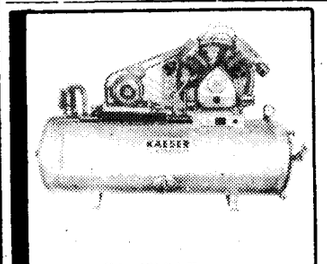
馮大宗指出，我國自產能源缺乏，替代能源發展不能即時配合，國際原油供應短缺，就對國內能源供需發生極大的影響。

馮大宗認爲，今後我國的經濟發展目標亦將配合能源供應之預期而訂，並且要減少對進口能源的需求。

他指出，最近幾年國內各項工業皆體認到能源短缺的問題，一般新興工業亦大都能投資進行節約能源之工作，成效都不錯，但是，有部分老的工廠，機器設備老舊耗用能源多，亦多不注意節約能源的工作，政府今後加強督促這些工業改善，並將於能源法中明訂工業使用能源的審核制度，使他們配合節約能源。

同時，他亦呼籲，商業界，一般家庭及汽車駕駛人多注意節約能源的知識，以達到全面減少能源需求的目標。

至於替代能源之研究，馮大宗表示，能源會正與各有關研究單位密切合作各項可能之替代能源，如太陽能，希望早日達成，是有經濟利用價值的目標。



德國"凱撒牌"1HP-15HP
冷凍式壓縮空氣乾燥機
壓縮空氣超精密濾油器
台北市南京東路三段278號九樓
Tel：7216797・7212812

茲訂於本公司承蒙各界愛護支持經奉准改爲大貿易商，並依法辦妥公司登記。本公司（六九）年六月三十日正式成立，除於是日上午在本公司舉行茶會外，今後當繼續爲農工商各界竭誠服務，以期拓展對外貿易，促進經濟繁榮，開創新局，藉以報效國家，敬祈各級長官，各界賢達，農工商碩彥，同業先進，多予支持並惠賜指導爲幸

謹將主要事項奉告如次：

一、本公司承華僑商業銀行參加投資。
二、本公司遵照行政院核定之「大貿易商輔導要項」規定，辦理進出口貿易、投標、招標、進出口融資、承兌承還保證、保稅等業務及對外投資技術合作等。
三、本公司主要進出口項目：1.大宗物資　2.一般商品　3.紡織品類　4.農畜水產　5.機械五金

董事長　翁大銘

公司地址：台北市中山北路二段57號彰銀大樓九樓　電話：五六二一八八一三（十線）
TELEX：22486 EHSIN　22433 SUPRWR　CABLE：EHSIN TAIPEI

- 即日起至八月底止
- 建檔量1,000筆以內，6折優待
- 建檔量1,000筆以上，8折優待
- 全部採用性能最佳的CCRT-280中文電腦
- 正確無誤，交件迅速
- 資料建在您的磁碟或磁帶中，安全可靠

CCRT-280F中文建檔與一般建檔作業比較表

比較項目	CCRT-280F建檔	一般建檔
平均中文輸入速度(字/分)	60--90	30
更正錯誤速度(字/分)	30	3
中文片語能力	大量	無
中文編輯(EDITING)能力	完整	無
具有中文字數	大於16,000	小於8,000
新增字型能力	使用者自建	收費
附接中文列表機能力	有	無
登打紙帶費用	不必	必要

台北市南京東路四段75號3樓
☎7710940(12線)中文系統部

營業時間・歡迎選購
星期一　五　(上午九時　下午八時)
星期六　(上午九時　下午六時)
星期日　例假(上午十時　下午六時)

/世/界/第/一/名/車/

雪佛蘭是美國通用汽車公司所有五大車系中最暢銷的車系。因爲車型美觀、堅固耐用，最爲美國消費者樂於接受購置。太平洋汽車公司是雪佛蘭車系台灣總代理，將各式雪佛蘭車型推介國內愛車者，歡迎親臨太平洋汽車展示室選購。

雪佛蘭・奧斯摩比爾台灣總代理

地址：台北市南京東路三段201號
服務專線 (02)721-0157~9・721-0167~9・781-2648
皇通實業股份有限公司進口
781-2648業經理洽

推銷百科全書——
突破不景氣的推銷利器

本書專門解決下列的推銷難題：

- 找不到客戶・商品滯銷
- 常遭客戶拒絕，無法說服客戶
- 客戶抱怨層出不窮，無法應付
- 貨款難收，倒帳一大堆
- 不知如何甄選及訓練推銷員
- 推銷員士氣低落，流動性高
- 不知如何訂定推銷員的薪資及獎金
- 不知如何擬定銷售計劃

本書的五大特色：

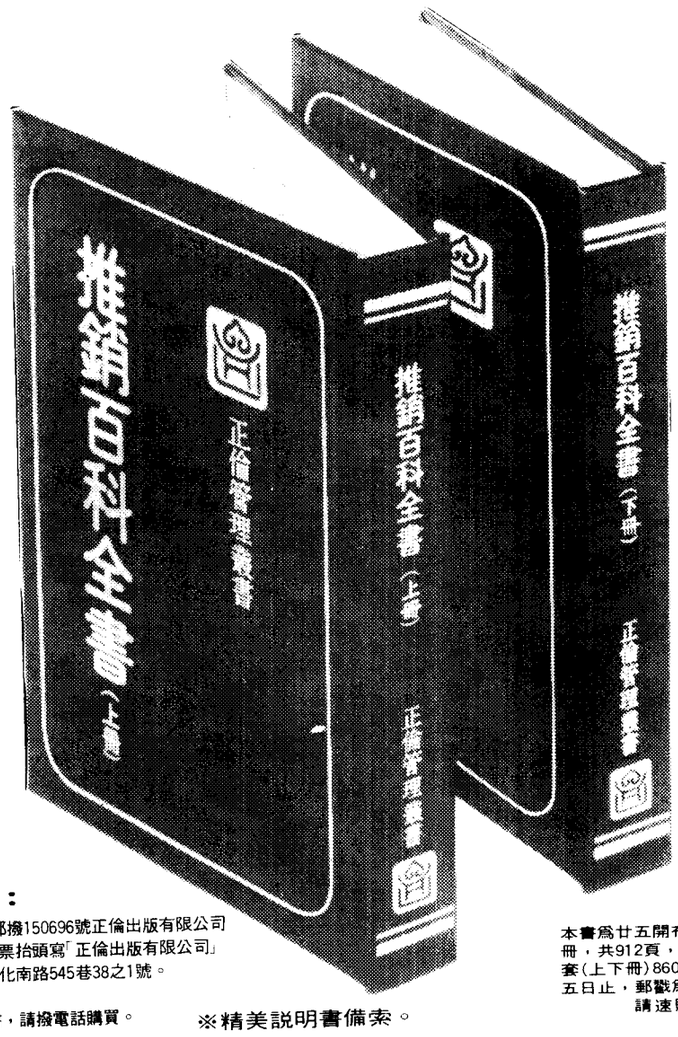
1.專門對付推銷的難題
本書內容包括：推銷技巧實務、管理推銷員實務、設立經銷商實務、擬定銷售計劃等四大編。資料最豐富，凡是在推銷過程中遭遇的各種難題，在本書中均可找到對策。

2.十七個成功的實例
本書跳出枯燥的理論範疇，把十七個成功而生動的推銷實例穿插在各章節之中，令人讀來趣味盎然。

3.三十三種實用的推銷表格
本書有：客戶資料表、新開發客戶報告表、每週訪問客戶計劃表、訪問客戶路順分類表、客戶訪問日報表、推銷日報表、推銷員個人業績統計表、客戶信用調查表、客戶收款狀況分析表、客戶訴怨處理報告表等三十三種實用的推銷表格。

4.淺顯易讀
本書各章節均依推銷的實際過程，做有系統的說明，行文淺顯活潑，使閱讀者有身臨其境的感覺。

5.十二位推銷專家加五十一位銷售主管
本書訪問了十二位推銷專家（請參考推薦者的話）與五十一位銷售主管編纂而成。因此，內容實用而又精彩。



購買辦法：
- 請將書款600元，郵撥150696號正倫出版有限公司
- 開具劃線支票或匯票抬頭寫「正倫出版有限公司」掛號郵寄台北市敦化南路545巷38之1號。
- 請親駕現址預購。
- 台北市區專人送書，請撥電話購買。

※精美說明書備索。

本書爲廿五開布面精裝，全書分上下冊，共912頁，六十餘萬字，定價每套(上下冊)860元，特價600元，七月五日止，郵戳爲憑，請速購買，一律掛號寄書。

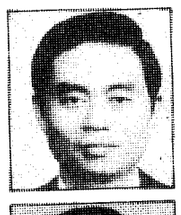
正倫出版公司 榮譽出版
地址：台北市敦化南路545巷38之1號
電話：(02)7086335・7061827

專家學者的推薦話(筆劃序)

花光信先生
國泰人壽保險公司經理
一般推銷的書籍，都是大同小異，且僅著重教條式的闡述，本書跳出教條式的窠臼，並舉出十七個推銷過程中的實例，十分生動，可讀性很高。

林哲生先生
國際電化商品公司協理
經銷商的選擇與輔導、信用調查、貨款回收等，都是推銷過程中重要的工作，本書在這些方面都有精闢的看法，很有參考價值

施大邵先生
國立交通大學教授
銷售計劃的完善與否，直接影響到業績的好壞，一個完善的銷售計劃必須考慮到：銷售預測、市場情報、產品戰略、價格戰略、通路戰略、廣告戰略、人員推銷戰略等問題，本書對這些問題都有精彩的說明。



紀茂男先生
新光人壽保險公司經理
推銷員流動率太高，是每個營銷主管最感頭痛的問題，本書提出七項防止推銷員流動的有效策略，並以美樂多公司爲例，說明該公司流動率奇低之原因，可供各企業借鏡。

潘以平先生
中國電視公司業務部副理
推銷的最終目的是促成，本書提出促成訂約的十種技巧，均有非常詳盡而實際的陳述，很適合新進推銷員的參考。

蘇伯顯先生
國立政治大學教授
本書對於推銷員的甄選與訓練，士氣的鼓舞，薪資與獎金的訂定，都有獨到的見解，實爲各企業的人事與營業主管必備的工具書。