

一、綜合商社在日本經濟之地位

自一九七〇年代中期以來，許多國家如中華民國與韓國，均想師法日本戰後經濟成長的模式，積極設立綜合商社——綜合性貿易公司——經由促進工業化與產品輸出，而有助於經濟發展。甚至美國亦考慮進行設立外銷貿易公司(Export trading company)。

綜合商社——日本獨特之商事企業形態——已獲得全世界之矚目，因為日本產品的大量傾注世界市場，已經威脅美國與歐洲生產廠商之地位。日本外銷之半數是由九家綜合社所經營的，因此，這成為日本獨特的一種外銷制度。

就其他國家最近或即將成立之綜合商社而言，大多數是國內生產廠商基於共同利益之意念而設立之外銷代理商，且為了促進外銷，常由本國政府賦予各種特權。

日本綜合商社外銷貿易公司是否也基於這種理念呢？由下例可知，早在一九五〇年代之初，當時日本生產汽車遠不如今日的有名，一家日本綜合商社採取一項大膽的步驟，在美國展示日本車，因而開創日本汽車輸往美國市場之先河。如今，大半日本鋼鐵外銷是靠綜合商社，由其出任鋼鐵製造者的外銷代理商，並負責與海外買主洽訂銷售契約。同樣地，以外銷中東、拉丁美洲、及非洲市場為主之日本整廠輸出廠商，亦必然選擇日本綜合商社代為其競標之代表。

以外國人之眼光來看，這種活動似乎顯示綜合商社是外銷貿易公司。然而，事實上，外銷貿易業務占綜合商社總業務活動之比率尚不及二〇%（表一）。

在十九世紀末至二十世紀初成立之日本綜合商社原是進口商或國內批發業者。直至十九世紀初，日本政府採取一項促進工業發展政策，且隨著日本工業之

持續擴張，綜合商社不斷地擴大活動範圍——進口海外原料，產品內銷的合理化。把小型批外商組織起來，以及開拓國外市場，增加產品之外銷。

日本綜合商社之活動尤以一九六〇年——一九七〇年的十年間最突出，當時正值日本經濟奇蹟似的成長。由於天然資源的稀少，日本之景氣活動當國內生產擴張、原料進口增加時，國際收支趨於惡化。針對這種情勢，日本的貨幣政策將趨緊縮，且將造成經濟衰退。此時，綜合商社——控制大量的進口、出口與國內分銷的企業組織——在其組織與相關產業內調整供給與需求。

再討論綜合商社如何處理其外匯波動。在一九七一年，日圓曾急劇升值，假設這造成輸出不振，則日本經濟將遭逢嚴重的衰退。可是，綜合商社卻阻遏了日本國際收支可能因輸出減退與進口增加之双重效果所導致的惡化。匯率風險的大部分則由綜合商社所吸收，它們以進口所獲得的利益抵銷外銷交易所產生之滙兌損失。

如上述，綜合商社不僅是日本產品開拓海外市場的先鋒，同時亦在日本經濟體系內扮演調節供給與

陳
宇
羣
譯

日本的綜合商社 國際貿易界的挑戰

表一 1980年日本綜合商社之銷售額

				總 計	出 口	進 口
三井	商物	事	產	59,306	10,467	19,513
三井	井	物	忠	53,902	9,584	13,292
伊藤	藤	飯	田	45,552	9,405	10,295
丸紅	紅	飯	事	43,339	11,262	8,319
住友	友	商	井	41,086	8,744	6,813
日東	日	岩	井	28,020	4,984	7,911
兼松	松	江	棉	13,969	3,151	3,300
日實	日	實	商	12,573	1,666	3,074
總計			業	11,117	3,035	2,478
				308,863	62,299	74,995

資料來源：Annual Report.