

綜合商社의 特質과 成立條件

李 鐘 允*

<目 次>

- I. 序 言
- II. 綜合商社의 流通活動의 合理性和 非合理性
- III. 日本에 있어서 綜合商社의 形成과 그 國民經濟的 役割
- IV. 韓國과 日本의 綜合商社의 存立方式의 差異
- V. 綜合商社의 成立條件과 그 條件變化

I. 序 言

綜合商社의 特質을 說明하기 위한 接近方法으로서 첫째, 綜合商社組織이 여타의 商社組織에 비해 어떠한 特徵的 差異를 가지며, 나아가서 商社活動의 能率性 내지는 國民經濟的 效率性이라는 觀點에서 어떻게 評價되어야 할 것인가를 論한다.

둘째, 綜合商社의 發生國인 日本에 있어서 個個의 綜合商社가 어떠한 過程을 거쳐 生成했으며, 그 過程에서 어떠한 機能을 遂行했는가를 밝힘으로써 日本綜合商社의 存立方式을 體系의 으로 檢토했다.

세째, 韓國綜合商社의 存立方式과 日本의 그것과를 比較・吟味함으로써, 1國의 國民經濟에 있어서 綜合商社의 流通組織을 成立시키는 條件을 點檢한다.

II. 綜合商社의 流通活動의 合理性和 非合理性

綜合商社란 取扱商品, 地域, 業務의 綜合的 多面性을 갖춘 商業活動의 會社이다. 여기서 業務의 多面性이란 營業活動을 輸入, 輸出 및 國內去來 등 商品의 去來活動에 局限시키지 않고, 金融, 海運, 倉庫活動 등에서 工業化의 組織, 原料, 에너지 및

* 韓國外國語大學校 經濟學科. 이 論文은 韓國經濟學會의 「國際韓國人經濟學者學術大會」(1984. 8. 20~21, 서울)에서 발표되었던 것을 수정・보완한 것이다.

食糧資源開發, 海外情報의傳達 등에 걸친, 극히 廣範한 業務를 同時併行的으로 遂行하는 것을 의미한다.¹⁾ 이와같은 性格을 가진 綜合商社組織은 單一商品, 單一市場去來의 專門商社組織에 비해 어떠한 合理的인 側面이 존재하는가?

1. 規模의 經濟를 達成하기 쉽다.

多品目を 取扱함으로써 全體로서의 去來規模를 專門商社에 비해 增加시키기 쉽고, 따라서 規模의 經濟의 效果를 發揮할 수 있는 餘地가 커진다. 商社活動에 있어서 規模의 經濟의 效果가 어떻게 나타나는 것인가에 관해서는 具體的인 分析이 필요하나, 商社活動에 있어서도 製造活動의 경우와 같이 去來規模의 擴大에 따라 單位當 流通코스트를 低下시키게 된다는 것은 一般的으로 認定된다.

發展途上國의 경우, 單一商品取扱의 專門商社의 경우보다는 多品目取扱의 綜合貿易商社쪽이 全體로서 去來量의 増大를 達成하기 쉽고, 따라서 規模의 經濟의 效果를 높일 수 있게 될 것이다.

2. 人材의 活用度を 높인다.²⁾

이와같이 多品目取扱을 통한 去來量의 増大, 나아가서 規模의 經濟의 效果를 提高시키려고 하는 商社活動은 結果的으로 人材의 活用度を 높이게 된다. 그 論理的 根據를 간단히 살펴보자.

人材에 依存하지 않는 企業經營이란 存在할 수 없지만, 製造業體가 機械裝置體系에 依據하고, 銀行이 資金運用量에 制約되는데 비하면, 商社의 人材依存度는 決定的인 重要性을 가진다. 一般的으로 發展途上國에 있어서 海外流通活動을 능숙하게 處理할 수 있는 人材는 극히 不足할 뿐만 아니라 그 育成에 長時間의 教育·訓練을 要한다고 일컬어지고 있다. 따라서 貿易商社가 稀少性을 가진 人材를 採用하여 教育을 시켜, 海外支店活動을 시키게 되기까지는 多額의 人件費支出이 不可避하게 된다. 貿易商社로서는 당연히 高價의 人材를 最大限 活用하려고 할 것이다. 이때 工業化의 發展段階가 낮고, 따라서 單一品目만으로는 去來量이 작은 發展途上國에 있어서 一商品·一地域만을 去來對象으로 하는 專門商社의 流通活動보다는, 多商品·多地域을 去來對象으로 하는 綜合貿易商社의 流通活動의 경우가 人材活用度を 훨씬 높이게 될 것이다. 이와같은 論理는 多角經營의 說明假說의 하나인 펜로즈(Penrose)의 이른바, “遊休資源說”과 軌를 같이 한다.³⁾

3. 危險分散을 達成할 수 있다.

나아가서 多商品·多地域對象의 綜合商社의 流通活動은 그 나라의 比較優位構造

1) 綜合貿易商社의 定義에 관해서는 森川 [5]의 p. 44를 參考로 했다.

2) 綜合貿易商社의 이 側面에 관해서는 森川 [5]의 p. 67를 參考로 했다.

3) “遊休資源說”에 관해서는 Penrose [9]에 자세히 論議되고 있다.

가 日本 및 韓國에서와 같이 빠르게 變化하는 경우를 假定하면, 危險分散을 達成하기 용이하다. 즉, 專門商社로서는 當該國의 比較優位構造의 變化에 따라 當該商品의 競爭力基盤을 喪失하기 쉽고, 또한 競爭力基盤이 약하기 때문에 輸出相對國의 景氣變動에 대한 對應力이 극히 약하다. 여기에 비해 綜合商社의 경우는 比較優位構造의 變化에 맞추어 人的, 物的 資源을 比較劣位化하고 있는 產業에서 比較優位化하고 있는 產業으로 移動시킬 수 있다. 또한 特定商品 내지 特定の 去來相對國의 景氣變動에 直面해서도, 그렇지 않은 商品 내지 地域에, 혹은 國內市場의 擴大에 力點을 둠으로써 經營危機를 緩和시킬 수 있다.

4. 新商品의 輸出化를 앞당긴다.

일단 綜合商社의 流通活動體制가 定着하면, 輸入代替商品의 輸出化의 경우에도 그 流通채널을 利用하여 보다 빨리 輸出軌道에 오르게 할 수 있다.

特定商品을 國內代替化를 거쳐 輸出화시켜 가는 過程에서, 專門商社의 商社活動의 環境下에서는 當該商品의 輸出화를 위한 流通채널을 만들고, 그 輸出商品으로서의 이미지造成에 時間이 걸리게 된다. 그러나 綜合商社의 流通活動의 環境下에서는 既存의 流通基盤을 活用할 수 있기 때문에 輸出產業에로의 育成이 容易하다. 여기서 말하는 既存의 流通基盤이란 既存商社의 네트워크 및 브랜드의 活用 등을 가르킨다.

5. 플랜트 輸出의 組織者(organizer)로서 適合하다.

綜合商社의 多品目取扱의 經驗은 플랜트 輸出時, 그 組織者의 機能을 遂行하는데 適合하다. 特定國의 貿易構造가 諸 機械·서비스를 結合시켜 輸出하는, 이른바 플랜트輸出이 큰 比重을 占하는 段階가 되면, 이들을 企劃하고, 調整하고, 綜合化해 가는 組織者의 機能이 극히 重要性을 가지게 된다. 그와 같은 役割을 遂行하는 組織者로서는 綜合商社와 같은 多様な 商品의 取扱經驗을 가진 商社의 存在가 適合하다. 그와 같은 調整者의 役割이 體系的 또한 能率的으로 행해진다고 하는 것은 결과적으로 플랜트輸出의 競爭力을 높이는 것으로 될 것이다.

6. 發展途上國의 發展戰略上 有利하다.

또한 綜合商社의 流通活動은 그 去來形態의 多樣性(輸出·輸入去來 및 國內去來)으로 인해 輸入段階로부터 輸入代替化에로의 移行을 順調롭게 한다.

專門商社가 輸出去來, 혹은 輸入去來 등 特定の 去來活動에만 專念하는데 비해, 綜合商社는 國內去來, 輸入 및 輸出去來 등을 겸하고 있다. 綜合商社의 이와 같은 多様な 去來活動은 發展途上國의 開發戰略의 次元에서 극히 重要한, 肯定的 側面을 內包한다고 할 수 있다. 즉 特定製品을 輸入段階에서 輸入代替화시켜가는 過程

에서 西歐의 專門商社組織에서는 通常, 既存의 輸入業者와 當該製品을 輸入代替化시키려고 하는 企業과의 利害對立에 의해 輸入代替化가 遲延되는 傾向이 적지 않다. 이에 비해 流通活動이 綜合商社組織에 의해 主導되고 있는 日本의 경우는, 綜合商社가 國內代替產業의 建設過程에 資本參入, 技術의 斡旋 및 機資材의 導入 등의 形態로 參與할 뿐만 아니라, 建設된 後에도 國內販賣 및 輸出 등, 販賣權의 一部 혹은 全部를 確保하고, 나아가서 輸入原資材의 輸入權利도 確保하게 되기 때문에, 輸入에서 國內生産에의 轉換에 대해 특별히 反對할 要因이 存在하지 않는다.⁴⁾ 이러한 強點은 綜合商社機能의 多樣성에 의한 것이다. 따라서 國內代替化에의 進展은 綜合商社의 立場에서 볼 때, 當該製品의 輸入去來는 減少하게 되지만, 그 대신에 同製品의 國內去來 및 그 生産에 所要되는 機・原資材의 輸入去來를 創出함으로써 補償된다. 이러한 關係로 인해 日本의 경우, 輸入業者인 綜合商社가 오히려 當該製品의 輸入代替化를 主導한 것으로 나타났다.

以上の 諸 側面이 專門商社組織에 의한 商社活動에 對比된 綜合商社組織에 의한 商社活動의 合理的인 側面이라고 생각되지만, 綜合商社組織은 이와같은 肯定的인 側面이 存在하는 反面 몇가지의 問題點도 內包한다. 즉,

7. 多樣化를 통한 危險分散과 大型化를 통한 規模의 經濟를 同時に 達成하려고 하면, 1國의 經濟構造의 擴大過程에서 超大型商社로 되어 結果적으로 管理의 適正範圍를 超過해 버리고, 이번에는 오히려 規模의 不經濟를 야기시키고, 경우에 따라서는 商社活動의 獨占・寡占狀態를 造成시키게 되기 쉬운 側面도 內在한다.

8. 個別商社에 適合한 流通活動을 展開하기 어렵다.

取扱商品의 數가 增加하면, 販賣活動의 경우 必須적으로 요구되는 商品의 專門의 知識을 習得하기 어렵고, 따라서 各商品에 適合한 마케팅活動을 행하기 어려운 傾向을 가진다.

9. 貿易構造의 高度化에 對應하기 어렵다.

1國의 貿易構造가 보다 高技術化 내지 商品生産의 差別化段階로 進入하면, 大量去來에 의한 流通코스트의 節約을 그 1次의 目標로 하는 綜合商社型商社活動의 役割은 점차 縮少한다. 이렇게 되면, 莫大한 固定資本投資에 의해서 一定水準의 稼動率을 維持하지 않으면 안되는 立場에 있는 綜合商社로서는 去來量確保를 위한 出血輸出 내지는 稼動率 低下로 인해 오히려 流通코스트의 増大로 이끌기 쉽다.

商社活動에 있어서의 綜合商社組織에 內包된 兩側面, 즉 肯定的 効果와 否定的

4) 綜合貿易商社에 의한 國內代替產業의 建設機能에 관해서는 梅井義雄 [3]에 많은 具體的인 事例가 提示되고 있다.

効果中 어느 쪽의 効果가 보다 클 것인가의 評價는 그 國民經濟의 賦存條件 및 發展段階와 크게 關聯되고 있는 것으로 생각된다.

III. 日本에 있어서 綜合商社의 形成과 그 國民經濟의 役割

그러면 이와같은 特性을 가진 綜合商社組織이 日本에서 어떠한 過程을 거쳐 形成되고, 나아가서 그 國民經濟의 發展過程에서 어떠한 役割을 遂行했는가를 간단히 살펴보자.

1. 日本에 있어서 綜合商社의 形成⁵⁾

日本은 1859년부터 西歐와의 貿易去來를 本格的으로 시작하지만, 이 때 日本貿易業者는 近代의인 貿易活動에 대한 知識 및 經驗의 不足으로 인해, 初期의 活動은 주로 歐美의 貿易商에 의해서 이루어졌다. 이것이 歐美의 貿易商으로 부터의 見習 등에 의한 經驗의 蓄積에 따라, 점차 日本商人에 의한 直接去來의 比率을 높여 갔다. 知識 및 經驗 등, 어느 면에서도 보다 강한 西歐貿易商과의 競爭關係에서 日本貿易業者로서의 存立方式은 新市場을 開拓하는가, 아니면 新製品을 取扱하는 것을 통해서였다. 여기서 新製品의 取扱인란 日本의 近代化推進에 따라 發生하는 投資材 및 原料의 輸入去來와 그 生産品의 輸出活動을 가리킨다. 또한 日本과 西歐諸國間の 去來는 주로 西歐貿易商에 主導되어 왔기 때문에, 日本貿易業者는 그 進出方向을 아시아市場으로 향한 것이다.

이와 같이 日本의 貿易業者는 西歐貿易商과의 正面的 競爭을 피해, 新商品에 의한 新市場으로 進出해 간 것이다. 日本貿易商의 이와 같은 展開過程에서 보이는 特徵의인 側面은, 西歐의 貿易商이 一商品・一市場特化의, 이른바 專門商社型의 流通活動을 했는데 비해, 日本貿易業者의 流通活動方式은 多商品・多市場相對의, 소위 綜合商社型으로 發展해 간 것이다. 그러면 日本商社의 이러한 綜合商社化에의 過程을 2次大戰 前과 後로 나누어서 간단히 살펴보자.

(1) 2次大戰前, 日本에 있어서 綜合商社形成過程

上述의 理由로 인해, 日本이 工業化를 推進함에 따라서 日本貿易業者의 去來比重은 上昇해 갔다. 이때 對外去來에 필요한 經驗과 知識을 가진 人材는 稀少한 狀態였기 때문에, 차례차례로 展開되는 産業化에 있어서의 그 對外活動은 對外去來가 可能的한 稀少人材를 確保하고 있던 少數의 貿易業者에 集中되고, 따라서 그들은 多樣化方式의 成長을 追求해 간 것이다. 이리하여 第1次大戰의 終戰무렵에는 드

5) 이 節은 Kohama and I. Yamazawa [8]을 크게 參考했다.

더어 그 當時 日本의 代表的 貿易企業인 三井物産, 三菱商社 및 鈴本商店은 三國 間貿易을 포함하는 多様な 商品을 多様な 市場과 去來하는, 이른 바 綜合商社로 發展해 간 것이다. 그 각각의 綜合商社化過程을 간단히 보자.

三井物産은 初期에는 政府納品商人으로서 주로 1次商品의 去來에 종사하고 있었는데, 政策的 主導에 의해 日本經濟가 綿絲業에서 비롯되는 工業化에 着手하기 시작한 以來, 三井物産은 그 營業活動의 패턴을 綿絲業의 機・原資材인 紡績機械 및 原料棉花의 輸入 및 그 製品인 綿絲, 綿布를 海外市場에 販賣하는 方式으로 轉換했다. 이와 같은 機・原資材를 輸入하고, 그 製品을 輸出하는 式의 營業패턴은 綿絲業에 局限하지 않고, 日本의 産業化의 推進에 따라 새로운 産業에 대해서도 同一한 手法으로 그 營業活動을 擴大해 갔다. 이리하여 1920년대부터는 單一品目으로서 纖維製品이 여전히 큰 比重을 占하지만, 全體로서는 綜合商社로 불릴 정도로 取扱商品의 多樣化를 達成하고 있다.

나아가서 三井物産의 去來先의 多角化는 海外네트워크의 擴大의 形態로 推進되고 있다. 三井物産은 초기에는 機資材의 輸入活動의 據點으로서 유럽과, 또한 原資材의 輸入 및 製品의 輸出活動을 위한 據點으로서 東아시아等地에 6개의 海外支社를 設置하고, 35명의 支社員을 派遣했다. 그것이 점차 擴大되어, 1910년에는 35개의 海外支社에 347명의 支社員을, 또한 1919년에는 57개의 海外支社에 1409명의 支社員을 派遣해 갔다. 이와 같은 海外支社網의 擴大와 關聯하여, 三井物産의 去來活動은 日本의 傳統的 輸出市場인 유럽과 東아시아의 比重이 減少하고, 그 대신에 東南亞, 美國 및 오세아니아 등의 比重이 上昇해 가는 類의 多樣化를 보였다.

三菱商事와 鈴本商店도 그 去來의 多樣化를 達成하고 있다.

三菱商事는 처음 三菱그룹의 貿易部로서 出發하여 石炭을 東・東南아시아로 輸出하는 作業부터 着手했다. 三井物産이 輸出指向型製造企業에 대해 比較的 無差別의 態度로 그 企業들의 對外活動을 代行해 갔는데 비해, 三菱商事는 적어도 初期段階에는 주로 三菱系列企業의 對外窓口的 性格을 強하게 띠고 있었다.

三菱商事가 綜合商社로서 定着해 가는 過程을 간단히 보자.⁶⁾

三菱商事가 三菱系 諸企業의 製品輸出 및 原料輸入 등, 全的으로 그 系列企業의 對外窓口的 機能에서 벗어나 三菱系列以外の 企業製品을 取扱하기 시작한 것은 1908년경부터였다. 雜貨類의 取扱에 있어서는 去來實績을 높여 갔지만, 그 當時 日本의 代表的 貿易品인 纖維類의 對外去來活動은 失敗를 되풀이했다. 즉, 그것은

6) 三菱商社の 綜合商社化過程에 관해서는 三島康雄, 「石炭輸出商社から總合商社へ—三菱商事」, 『總合商社の經營史』中에 詳論되고 있다.

國際時勢의變動에 左右되기 쉬운 棉花 및 綿絲布의 去來를 위해서는 三井物產과 같은 商人으로서의 投機의 去來에 대한 訓練과 才能을 필요로 했지만, 三菱商事는 그와 같은 經營資源을 蓄積하지 못했기 때문이다.

三菱商社가 綜合商社로서 急速한 成長을 達成하는 契機를 提供한 것은 第1次世界大戰이었던 것 같다. 1914년에 勃發한 第1次大戰은 유럽交戰諸國의 平和産業의 縮少와 軍需品の 大量消費에 의해 戰場의 遠隔地에 位置한 아시아의 新興國인 日本에 있어서 그 世界市場에의 進出, 특히 아시아市場을 擴大시킬 수 있는 絶好의 機會였다고 생각된다. 三菱商事로서도 그 機會를 捕捉하여, 1915년에는 그 營業目的에 委託販賣業을 追加시키고, 1917년에는 營業部에 雜貨課을 新設하는 등, 過去의 鑛産物販賣機關에서 一變하여, 商社活動의 多角化를 本格的으로 推進했다. 그 海外支店網의 展開를 보면 1917~9년까지에는 아시아 地域에서의 네트워크를 完成시킴으로써, 世界大戰으로 因해 歐美商品의 輸入이 거의 中斷되어 商品不足狀態에 있던 아시아地域에 日本商品을 輸出함과 同時に 同地域을 原料輸入을 위한 戰略의 據點으로 했다. 나아가서 1921년까지에는 歐美先進地域에의 支店網도 完成시켜, 드디어는「地球上의 어떠한 地域에도, 어떠한 商品도 取扱하는」綜合商社化를 達成한 것이다.

鈴木商店은 1890년대에 樟腦, 薄荷 및 砂糖 등, 日本, 臺灣의 特産品을 輸出하는 것으로 出發하여, 점차 取扱商品 및 去來先을 넓혀 1920년대에 綜合商社體制를 完成시키고 있다.

以上에 걸쳐 2次大戰前, 日本의 代表的 商社인 三井物產, 三菱商事 및 鈴木商店의 綜合商社化過程을 간단히 檢討했다. 2次大戰前까지는 日本經濟의 發展階段 및 거기에 따라 發生하는 貿易規模의 水準으로 보아 國際的 次元의 流通活動을 展開할 수 있는 商社는 이들 3個社 정도였을 것으로 생각된다. 그 以外의 商社는 小規模로서 去來量 및 人材의 確保難 등으로 因해 關西五綿의 경우에서 보는 바와 같이 專門商社로서 活動해 왔다.

(2) 2次大戰以後에 있어서 綜合商社形成

2次大戰以後 GHQ의 占領政策에 의해서 日本의 主要財閥은 解體되게 되는데, 그 一環으로 財閥系商社인 三井物產 및 三菱商社도 解體되어 一時的으로 日本의 商社活動은 中小商社의 亂立狀態를 노정했다. 이것이 1951년 9월에 美國과의 講和條約의 締結에 따라, 財閥解體關係의 政令이 점차 廢止 및 緩和되고, 이에 따라 財閥系商社가 再結集되어 이들이 日本의 商社活動을 主導하게 된다.⁷⁾ 그러면 이들

7) 財閥系商社의 解體로부터 再組織에 이르는 過程에 관해서는 內田勝敏「總合商社の再編

大型商社の 綜合商社化過程을 간단히 보자.

2次大戰以後는 日本은 産業 및 貿易構造의 高度化, 즉 重化學工業化를 實現하면서 急速한 經濟成長을 達成했다. 이때 重化學工業化의 建設에 필요한 機資材의 導入, 技術의 斡旋 및 그 製品의 輸出活動은 三井物産 및 三菱商事 등, 少數의 大型商社의 主導에 의해서 이루어지는데, 이 過程에서 이들 商社는 綜合商社體制를 確立하게 된다. 즉, 日本의 大型綜合商社는 日本의 産業 및 貿易構造를 그들의 主導에 의해 重化學工業化시키면서 그들 자신의 貿易構造를 重化學工業製品中心構造로 轉換시킨 것이다. 이 過程에서 특히 注目되는 것은 三井物産 및 三菱物産 등, 소위 規模가 보다 큰 商社일수록 그 去來量의 增加率이 보다 높았던 것으로 나타나고 있는데, 이것은 商社活動에 있어서의 規模의 經濟의 效果를 反映해서, 商社의 輸出 實績規模가 크면 클수록, 商社로서의 競爭力을 높여 輸出伸張率을 높인 것이라고 생각된다. 이와같은 日本綜合商社들의 貿易規模의 增大過程에서 輸出市場構造도 初期의 아시아, 北美 및 南美偏重構造를 脫避하고, 유럽, 아프리카 및 오세아니아 등으로 多樣化시켜 갔다.

2. 日本綜合商社の 國民經濟的 役割

以上에 걸쳐서 2次大戰前 혹은 後에 걸쳐, 日本綜合商社の 形成過程을 간단히 觀察했는데, 이와 같이 形成된 綜合商社가 日本의 貿易發展過程에서 어떠한 役割을 遂行했는가를 간단히 보자.

(1) 地方都市에 散在하는 많은 中小綿織業者를 組織하여, 輸出商品의 生産地로서 確立함과 同時에, 그들에게 디자인, 其他 市場情報 그리고 金融 등을 提供하는 것을 통해 國內産業을 海外需要의 構造變化에 맞추도록 했다.

(2) 鐵의 輸出化를 促進시키기 위한 基盤造成策의 하나로서 鐵의 內需用都賣業者들을 合併시켜 그들의 業務와 人力을 흡수했다.

(3) 世界的인 視界에서의 技術發展推移를 注視하면서, 日本에의 技術移轉 및 主要産業의 國內代替化를 推進시켰다.

이와 같은 構造的 對策과 함께 輸出業者에 대한 具體的인 流通서비스로서는,

(4) 世界의 主要都市에 設置한 近代式 커뮤니케이션 네트워크를 통해 世界의 流通狀態를 把握하여, 製造業者로 하여금 原料 및 機械類의 購入時期 및 購入處에 관한 適切한 助言을 했다.

(5) 輸出處의 事前市場調査, 流通經路, 輸入業者에 대한 信用供與, 系列化的 助成 및 原料購入時의 金融 등을 행했다.

成と新しい役割, 『總合商社の經營史』中에 자세히 소개되고 있다.

(6) 貿易業務의 遂行에 따른 諸般書類處理, 保險, 倉庫 및 輸送業務를 低커미션으로 迅速, 正確히 處理해 주었는데, 이와 같은 서어비스는 國際流通活動에 익숙하지 못한 中小企業에 있어서는 時間的, 金錢的 莫大한 節約을 可能하게 한 것이다.⁸⁾

日本綜合商社의 機能이 以上과 같이 初期에는 輸出流通擔當 및 그 環境助成的 役割에만 專念했는데, 日本의 比較優位構造가 점차 輕工業中心에서 重化學工業分野에 보다 高度化됨에 따라 綜合商社의 機能은 一層 複雜性을 띠게 된다.

(1) 東南亞의 國內代替產業에, 現地企業 및 日本製造業者와 함께 參與함과 同時에, 이 關係를 基盤으로 하여 同地域에의 輸出을 從來의 絲類에서 그 原料 및 機資材類로 轉換시키고 있다. 이와 같은 行動은 結果적으로 日本의 貿易構造를 高附加價值化시키는데 한 역할을 한 것이다.

(2) 日本의 輸出商品構造가 複雜化, 大型化 및 高級化의 傾向을 띠며 따라, 그 中에서도 특히 大型플랜트類의 輸出增加率이 上昇하게 되는데, 이들 活動의 支援策의 하나로서 거기에 필요한 諸情報의 蒐集 및 그 分析 등, 이른바 컨설팅機能이 강하게 要求되었다. 이리하여 이 機能은 綜合商社의 중요한 機能의 하나로 된 것이다.

(3) 플랜트輸出이 量的으로, 또한 規模에 있어서 增加함에 따라 그 參加企業의 組織化, 利害의 調整 및 關係機關과의 協議의 必要性 등이 강하게 要請되었다. 이들의 機能은 世界的인 情報 및 通信網을 가지며, 또한 人的 資源을 具備하고 있는 綜合商社에 適合하며, 따라서 이 業務도 綜合商社의 重要的 機能의 하나로 되었다.

綜合商社의 以上과 같은 直接投資의 推進者로서의, 플랜트輸出의 組織者로서의, 또한 컨설팅트로서의 機能도 결국은 從來의 輸入 및 輸出活動의 延張的 性格에 지나지 않는다고 하는 것은 分明하다.⁹⁾

IV. 韓國과 日本의 綜合商社의 存立方式의 差異

韓國도 日本綜合商社를 모델로 하여 1975년에 綜合商社制度를 發足시켰다. 同制度의 發足以後, 韓國의 綜合商社도 韓國의 海外流通活動의 中心的 地位를 占하고 있지만, 그 각각의 國民經濟에서 占하는 位置 내지 機能을 比較하면, 韓·日 兩國

8) 輸出活動의 促進을 위한 綜合貿易商社의 役割에 關해서는 Artep [7]을 크게 參考로 했다.

9) 日本綜合商社의 直接投資의 推進者로서, 플랜트輸出의 組織者로서, 내지는 컨설팅트로서의 機能 등에 關해서는 A.K. Young [10]에 그 具體的인 事例가 자세하게 소개되고 있다.

의 綜合商社間에는 몇가지 差異를 드러내고 있다.

이들의 比較를 위한 接近方法으로서 여기서는 먼저 形態的 差異를 比較하고, 다음에 그러한 形態的 差異의 原因提供者로서의 機能的 差異를 對比시킨다.

1. 形態的 差異

(1) 韓·日兩國綜合商社間의 顯著한 差異는 去來構成面에 나타나고 있다. 즉, 日本綜合商社의 去來構成은 年度別로 差異는 있지만, 大體로 國內去來 50%, 輸出 및 輸入去來 各各 20%씩, 그리고 3國間去來가 10%를 占하고 있다. 여기에 비해 韓國綜合貿易商社의 그것은 去來構成中 輸出比率이 80~90%를 占할 정도로 壓倒的인 輸出活動의 基盤위에 存立하고 있다. 이 關係를 各各의 國民經濟的 次元에서 볼 때, 日本의 國內去來中 綜合商社에 의한 去來比率이 10% 程度, 日本의 總輸出中 50~60%, 總輸入中 50~60%를 占하고 있다. 여기에 대해 韓國綜合商社의 경우는 國內去來에 占하는 比重은 無視할 정도이고, 輸入은 10%정도, 輸出의 比重은 1982년에 이르러 50% 臺을 占하게 되었다.

이와 같이 日本綜合商社가 國內需要의 基盤위에 서서 海外市場에 進出하고 있는데 비해, 韓國綜合商社는 高度의 海外需要依存的 體質을 나타내고 있는데, 兩者의 이와 같은 差異는 兩國의 國民經濟發展패턴의 다음과 같은 差異에 의한 것으로 생각된다.

i) 日本의 發展패턴은 大體로 輸入→國內代替→輸出이라고 하는 順序에 立脚하여 産業 및 貿易의 高度化를 推進하고¹⁰⁾, 日本綜合商社는 그 각 段階에 關聯되고 있다. 여기에 비해, 韓國의 發展패턴은 輸出主導의 成長方式을 取하고, 內需企業과 輸出企業과의 關係가 獨立의으로 存在하고, 따라서 輸出企業은 國內市場活動을 거쳐 그 延長으로서 輸出市場에 進出했다기 보다는, 처음부터 輸出活動부터 시작하는 경우가 많다.¹¹⁾ 綜合貿易商社의 發足도 그러한 政策의 一環으로서 全的으로 이들 輸出企業의 輸出活動에만 關與시키기 위한 것이었다.¹²⁾

ii) 韓國의 경우, 綜合商社의 輸入比重이 낮은 理由는, 1960년대부터 1970년대까지의 輸出支援政策의 하나로서 輸入이 個別 貿易企業의 輸出實績과 連携되도록 되어 있어, 結果的으로 輸入行爲가 分散的, 또한 小規模로 행해지게 된 것이다.

(2) 다음으로 日本의 綜合商社는 流通活動만에 專念하고 있는데 비해, 韓國의 경

10) 赤松要教授는 이와같은 發展過程을 “雁行形態論”으로 體系化시키고 있다.

11) 內需市場의 狹小性 내지는 未成熟 등으로 인해 造船業에서 볼 수 있는 바와 같이 처음부터 輸出産業으로 出發한 것도 있다.

12) 綜合貿易商社의 指定要件으로서 一定規模以上の 輸出目標達成을 그 必要條件으로 要求하고 있다.

우는 大體로 製造活動과 流通活動을 겸하고 있다. 이와 같은 差異는 日本의 綜合商社가 企業의 性格을 流通活動專門化에 두고 있는데 비해, 韓國의 綜合商社は 아직 特定企業그룹의 對外窓口的 位置에서 벗어나지 못하고 있는 것을 反映한 것이다. 특히 韓國의 경우 從來의 通商政策이 競爭力있는 貿易商社의 育成을 통한 輸出增進政策이 아니고, 輸出行爲가 發生하면 그것이 어떠한 行態인가를 묻지 않고, 諸政策支援을 했기 때문에 綜合商社와 같은 大貿易商社조차도 製造活動과 流通活動을 겸하도록 된 것이다.

(3) 日本의 綜合商社規模에 비해 韓國의 쪽이 훨씬 小規模이다.

어떤 意味에서 商社活動의 限界를 設定한다고 생각되는 資產規模를 比較하면, 綜合商社 1社當 韓國이 日本의 2.1%에 지나지 않을 정도로 韓國의 綜合商社가 小規模이다. 그것은 당연히 海外流通活動의 第一線을 擔當하는 海外支社網의 整備에도 反映되어, 綜合商社 1社當의 海外支社數가 日本의 1/5에 지나지 않고, 나아가서 1支社當 配置人員 및 資本金規模도 훨씬 작다. 結局 이와같은 關係는 그 만큼 海外流通活動을 劣等한 것으로 하고, 結果적으로 1社當 去來規模는 물론, 商社의 生産性指標라고 볼 수 있는 支社當輸出額 및 海外派遣職員 1人當의 輸出額도 韓國綜合商社가 日本의 경우에 비해 훨씬 떨어진다.

2. 機能的 差異

韓·日의 綜合商社의 機能的 差異에 관해서는 各各의 國民經濟속에 綜合商社가 어떤 形態로 存立하는가 하는, 말하자면 存立方式의 差異에서 오는 機能의 差異와, 兩國의 經濟發展隔差에 따른 海外流通活動에 대한 充足要件의 差異에 의한 機能差異로 나누어서 觀察할 필요가 있다.

(1) 發展패턴의 相異에 의한 機能差異

i) 上述의 韓·日兩國의 綜合商社의 形態의 差異인, 日本綜合商社가 製造活動은 하지 않고 諸形態의 流通活動에만 專念하는데 비해, 韓國의 그것은 製造活動을 겸하며 流通活動은 주로 輸出活動에만 專念하고 있다는 點으로부터, 兩國의 綜合商社間의 差異를 다음과 같이 指摘할 수 있다. 즉, 日本의 綜合商社가 商業資本의 性格을 강하게 띠고 있는데 비해, 韓國의 綜合貿易商社は 相對的인 意味에서 看板은 綜合商社라고 해도 그 本質은 産業資本의 營業部의 性格을 가진다고 할 수 있다. 이 關係를 보다 具體적으로 보면, 日本綜合商社機能의 基本的 發想은 自國內에서는 물론 自國과 他國間, 내지 第3國間에 그 取扱商品이 무엇이든 比較價格差의 存在를 發見하여, 그 中間에 流通費用을 投入하여 그 以上の 마진 發生이 豫想되면, 그 自身이 市場으로서의 役割을 遂行하려고 하는 것이다. 그 取扱商品中에는

技術 및 노우하우도 포함하고 있다. 日本經濟의 發展初期에 있어 技術賣買市場으로서의 綜合商社의 役割은 그 典型的인 例이며¹³⁾, 그 性格을 評價한다고 하는 點에서 注目할 價値가 있다. 한편 韓國의 綜合商社는 어디까지나 自系會社 내지 傍系會社製品的 輸出活動을 優先的으로 取扱하면서 輸出目標達成 등과 關聯하여 副次的으로 他社製品的 輸出活動도 代行하고 있다.¹⁴⁾ 또한 輸入 및 技術導入도 自社 내지 傍系會社의 需要充當에 그치고 있다. 그러한 關係로 綜合商社와 非系列企業間에는 安定的이고, 規則的인 去來關係가 確立되고 있지 않다.

ii) 中小企業과의 系列關係를 中心으로 그 각각의 機能을 對比시키면, 日本의 綜合商社가 中小企業에 대해 商社金融, 經營, 技術指導 및 輸入原資材의 安定供給 등의 서비스를 提供하며, 이 關係를 利用하여 強力한 系列關係를 構築하여 이 中小企業들을 그들의 輸出供給基地로 하고 있다. 나아가서 海外需要의 變化에 對應시켜, 産業組織의 再編成 및 新産業의 建設機能까지 遂行하고 있다. 日本綜合商社가 中小企業에 대해 이와 같은 役割을 可能하게 하는 條件으로서 다음 세가지를 指摘할 수 있다.

① 日本의 金融流通經路가 銀行 등의 制度金融機關으로부터 直接 中小企業으로 融資되기 보다는 綜合商社를 통하도록 하는 경우가 一般的이다. 戰後, 不足한 外資의 活用權을 적어도 그 用途가 對立流通活動에 관한 限, 綜合商社를 中心으로 하는 指定된 大規模商社에 集中시켰다는 點은 특히 輸出中小企業의 綜合商社와의 系列形成에 크게 作用한 것으로 보인다. 銀行 등, 制度金融機關이 中小企業에의 資金流通을 綜合商社를 통하게 한 理由는 中小企業에 대한 擔保 및 信用調査 등, 손이 많이 가는 業務를 直接하기 보다 그 事情에 밝은 綜合商社를 活用함으로써 同一의 目的을 遂行하면서 非收益性作業의 回避 내지는 資金의 安全運用으로 連結된다고 생각했기 때문이다.

② 綜合商社의 製造業者에 대한 中立성과 關聯된다. 前述한 바와 같이 綜合商社는 製造活動에는 從事하지 않는 대신, 流通코스트를 投入하여 流通마진을 發生시킬 수 있다고 豫想되면, 어디에든 無差別的으로 參加하는 原則을 一貫했기 때문에 綜合商社와의 系列關係를 締結하려는 中小企業에 있어서는 적어도 製造活動에 관한 限, 綜合商社와는 競爭關係를 意識하지 않고 系列關係를 가질 수 있게 되어 있다. 이 점도 綜合商社로 하여금 中小企業의 系列化를 強化시키게 한 要因이다.

13) 말하자면 日本綜合商社는 海外의 技術供給者와 日本國內의 技術需要者(主로 中小企業)를 連結시키는 役割을 遂行한 것이다.

14) 三星 등의 경우는 例外的으로 全去來額中에서 他社製品取扱比率이 높다.

③ 上述한 바와 같이, 日本의 綜合商社가 製造業體의 所有에는 그다지 關心을 갖지 않고, 製造業體를 잘 活用하여 自己의 流通마진을 높이려는 데에만 關心을 가지므로, 中小企業이 그 자신의 弱點을 綜合商社에 보여도 그 弱點을 기화로 企業을 빼앗길 염려는 없다는 安心感을 가지게 되는데, 이 點도 長期的으로 中小企業이 自己의 狀態를 綜合商社의 形편에 맞추도록 하고 있다.

이와 같은 日本綜合商社와 中小企業과의 강한 補完關係에 비해 韓國의 綜合商社와 中小企業間에는 다분히 競爭關係가 보인다. 韓國의 綜合商社도 系列化 資金의 支援, 經營, 技術指導 및 輸入原資材의 提供 등을 통해 中小企業과의 關係緊密化를 強化시키려고 하지만, 韓國의 경우는 日本에 비해 그렇게 강한 補完關係를 形成하지 못하고 있다. 그 要因을 간단히 整理하면,

① 韓國의 輸出金融支援團體가 輸出行爲에 대해서는, 그것이 綜合商社이든 輸出中小企業이든 區別없이 對等한 資格으로 銀行으로부터 輸出金融을 支援받는 構造로 되어 있기 때문에, 兩者間에는 輸出金融을 中心으로 부분적으로 競爭關係를 가지고 있다.

② 綜合商社가 大體로 製造活動을 겸하고 있는데, 그 製品이 中小企業製品과 競爭關係를 가지는 경우가 많다. 그러한 關係는 綜合商社로 하여금 自社製品의 輸出을 優先하게 하며, 따라서 中小企業의 綜合商社와의 系列關係를 그만큼 弱화시키게 된다.

③ 韓國에는 아직 母企業과 子企業間에 安定한 關係가 成立하지 않고, 形편에 따라서는 母企業에 의한 系列中小企業의 奪取의 경우도 적지 않다. 이와 같이 安定的인 系列關係를 構築시킬 信賴基盤이 마련되지 않은 點도 系列化를 弱화시키는 要因이 되고 있다.¹⁵⁾

(2) 發展段階의 相異에 의한 機能差異

海外流通活動을 基準으로 하여 韓國의 輸出品과 日本의 輸出品을 對比시키면, 韓國의 輸出品은 아직 非熟練勞動集約的인 大量生産製品인데 비해, 日本의 경우는 技術集約的, 資本集約的 製品이고, 점차 高級의 多品種少量生産體制로 移行하고 있다. 바꾸어 말하면, 韓國輸出品이 低價品으로서 輸出市場에서 競爭의 焦點이 주로 價格競爭力에 두어져 있는 데 비해, 日本輸出品은 高級消費財, 資本財 및 플랜트類로서 競爭의 焦點은 相對的인 意味에서 品質競爭에 두어진다. 그와 같은 差異는 海外流通活動의 力點에 있어서도 相異하게 된다. 즉 低價品을 販賣하는 韓國의 綜合商社는 製品單位當 流通코스트를 節約할 수 있는 大量流通處理體制의 確立에

15) 以上の 內容은 몇 企業과의 인터뷰를 통해서 蒐集한 事項을 體系的으로 整理한 것이다.

力點을 두도록 된다. 한편, 技術集約的 資本集約財의 貿易構造下에 있는 日本綜合商社에 要求되는 機能은 점차 大量流通處理機能의 比重이 弱화된 다. 反面 플랜트 輸出에서 보이는 바와 같이 多數의 生産者側의 諸事情을 適切히 調節하여 需要側의 諸要求에 對應될 수 있는 支援體制를 만들어 내는 組織者로서의 機能, 輸入國側의 條件에 맞는 流通活動을 展開함으로써 日本製品의 安定的인 需要基盤을 構築하기 위하여 相對國의 技術的 내지 支拂能力 등의 實態를 把握하는 건설팅機能, 나아가서 日本의 比較劣位産業을 途上國에의 直接投資의 形態로 進出し킴으로써 거기에 필요한 原資材 및 機資材의 需要處를 만들어 내는 機能 등의 比重이 높아지고 있다. 그러면서 輸出構造의 技術集約化는 流通活動에 있어서 高度의 技術集約化의 要求 및 技術人力에 의한 아파티씨비즈體制的 整備를 필요로 하기 때문에, 결과적으로 大量生産經濟下에서 大量流通處理에 比較優位를 갖는 綜合商社의 活動領域은 좁혀지고, 그 代身 製造業者의 海外流通部門에의 參加의 幅을 擴大시킨다. 이와 같은 環境變化는 綜合商社의 去來量減少, 내지 無理한 去來量確保를 위해 마진의 縮小을 부득이하는, 말하자면 “綜合商社活動의 下降局面”으로 進入하도록 하고 있다. 日本綜合商社は 그 活路의 하나로서 第3國間貿易을 擴大시키고 있다.

한편, 輸入活動에 있어서도, 日本經濟의 1次產品輸入量の 擴大에 따라, 특히 오일쇼크以後, 그 安定確保의 필요성이 크게 提起되었는데, 그 打開策의 하나로서 日本綜合商社は 直接輸入에서 開發輸入에로 機能의 轉換을 보이고 있다.

韓國의 綜合商社도 그와 같은 機能展開를 보이고 있지만, 能力의 限界 등에 의해 아직은 극히 不振하다.

V. 綜合商社의 成立條件과 그 條件變化

日本綜合商社は 日本經濟의 對外窓口的 位置에서, 日本經濟의 高度成長을 主導하면서 그 自身도 絶對的, 相對的 急成長을 達成해 왔다. 그러나 1970년대 후반부터 점차 成長率의 鈍化를 보이고 있다. 한편, 韓國의 綜合商社は 輸出에 偏重된 營業活動 등으로 인한 經營基盤의 不安定性 등, 많은 問題를 內包하면서도, 韓國에서 綜合商社制度의 發足年度인 1975년이후, 今日에 걸쳐 急成長을 계속해 왔다. 그러면 一國의 國民經濟의 어떠한 條件이 專門商社의 流通活動이 아닌, 綜合商社의 流通活動에 보다 유리한 環境이 되고 있는가? 나아가서 그 國民經濟의 어떠한 構造的 變化가 綜合商社의 流通活動의 成立條件을 崩壞시키는가? 그 論理的 構造를 體系化시켜 보자.

1. 綜合商社의 成立條件

綜合商社의 流通活動을 發生시키는 契機를 그 國民經濟의 必要性的 側面과, 그러한 國民經濟의 與件下에 있는 個別企業의 次元에서 綜合商社의 活動이 보다 經濟的 合理性을 갖는 側面과를 나누어서 考察한다.

먼저 綜合商社의 流通活動을 發生시키는 與件부터 살펴 보자.

(1) 韓國, 日本과 같은 국가의 經濟成長戰略은 좁은 國土, 過剩人口 및 天然資源의 貧困이라고 하는 그 賦存條件의 特殊性으로 부터, 積極的인 對外進出 말하자면 貿易指向方式을 택하는 편이 명백히 유리할 것이다. 이와 같이 對外關係를 통한 發展方式을 大前提로 할 때, 海外市場의 確保를 위한 企業의 對外流通戰略도 短期的, 靜態的 合理性을 追求하기 보다, 長期的, 動態的 合理性을 追求하지 않을 수 없다. 그러한 觀點에 立脚할 때, 貿易商社는 顯在的 市場만을 基準으로 海外支社를 設置하는 것이 아니고, 短期的으로는 一見 코스트가 보다 클 것으로 보일지라도, 市場開拓努力에 의해서 長期的으로 豫想되는 潛在的 市場展望까지 포함하여, 海外 네트워크를 組織하는 것도 正當化될 것이다. 이때 經濟發展段階가 아직 低位에 있는 國家에 있어서 單一商品만의 海外流通活動을 위한 네트워크를 가진다는 것은 投下流通資本의 懷妊期間까지 너무 많은 時間이 걸릴 것으로 豫想되므로, 海外流通活動의 展望으로 보아, 將來의 潛在的 海外市場擴大의 可能性을 충분히 認定해도 좀처럼 進出하기 어렵다. 여기에 多樣한 商品群의 同時的 海外流通活動이 要求되고 이것이 綜合商社의 海外流通活動을 成立시키는 하나의 條件이 된다.

(2) 日本 및 韓國의 産業組織이 歐美와 다른 特殊性의 하나로서, 큰 中小企業集團의 存在를 들 수 있다. 이들 중에서 적지않은 中小企業들이 海外市場을 통해 發展하려고 하는데, 그 個別中小企業이 取扱하고 있는 貿易規模는 극히 小單位로서 1社의 去來量만으로는 經濟的 去來單位로 되지 않는다. 이들 小規模의 去來量을 集合시켜, 規模의 總濟를 살리고, 나아가서 이들이 效率的으로 去來될 수 있는 人的 資源의 組織이 存在하면, 國民總濟의 發展的 次元에서 높게 評價될 것이다. 이와 같은 局面도 綜合商社의 存在를 필요로 하는 하나의 條件이 된다.

다음으로 個別企業의 次元에서 綜合商社의 流通活動이 보다 經濟的 合理性을 갖는 局面을 整理해 보자. 즉,

(1) 1國의 經濟發展이 發展途上の 段階에서는 製造業分野에서 新技術을 習得하기 보다, 國際流通活動을 能熟하게 處理할 수 있는 能力을 習得하는 쪽이 훨씬 어렵다고 일컬어지고 있다(특히 國際流通活動에 普遍的으로 使用되는 言語와 相異한 言語體系를 가진 나라에 있어서 國際共通語의 習得에는 時間이 걸린다). 發展

途上の 日本經濟에 있어서도, 지금의 韓國經濟에 있어서도 그러한 要件을 갖춘 海外流通分野의 技能人力이 不足하다. 따라서 制限된 有資格海外流通人力을 組織化해서 共同으로 利用할 수 있으면 그 效用도는 극히 높을 것이다. 이때, 그 國民經濟가 急速한 産業 및 貿易構造의 變化를 수반하면서 高度成長을 追求하는 경우, 組織화된 流通資源集團의 合理的 行動은 結果적으로 多品目 取扱의, 多市場相對의, 말하자면 綜合商社的 流通活動을 행하게 된다. 요컨대 有資格海外流通人力이 稀少財인 國民經濟에 있어서 그 國民經濟가 急速한 産業 및 貿易構造의 變化를 수반하면서 高度成長을 追求하는 경우를 假定하면, 그 稀少財를 集中시킨 商社組織의 合理的 行動이 結果적으로 綜合商社型 商社活動을 展開하게 될 것이라는 것이다.

(2) 人的, 物的 資源이 不足한 國民經濟에 있어서 上述한 바와같은 産業 및 貿易構造의 變化를 수반하면서 高度成長을 追求하는 경우, 相對적으로 人的 및 物的 資源을 豊富하게 가진 企業이 合理的인 經濟行動의 結果, 多角化的 企業그룹을 形成하게 된다. 이때, 이 企業그룹의 입장에서는 傘下企業이 필요로 하는 海外原資材購入 및 製品 輸出 등, 對外活動을 個別的으로 하기 보다는 취합하여 함께 하는 편이 보다 合理性을 가질 것이다. 이와 같은 對外活動指向의, 多角化的 企業그룹의 出現이 綜合商社型 流通組織을 發生시키는 條件이 된다.

以上の 論理에 따라 特定國의 經濟가 上述한 바와 같은 條件을 갖추고 있으면, 國民經濟의 次元에서 綜合商社型 流通活動組織의 存在는 극히 높은 社會的 需要를 가질 것이다. 그런데 世界的인 規模의 流通活動을 展開할 수 있는 海外流通組織網을 整備하기 위해서는 莫大한 固定費의 性格의 流通資金投下를 필요로 한다. 게다가 네트워크의 完全稼働에 의해서 投下資金의 效果를 얻을 때 까지에는, 新市場의 開拓 및 거기에 필요한 有資格人的 資源의 育成에는 적지 않은 時間이 걸릴 것이다. 말하자면 投下資金의 回收期間이 너무 길어질 염려가 있다. 그러한 關係로 個別商社로서는 쉽게 着手하기 힘들다. 여기에 幼稚産業保護의 性格의 綜合商社育成에의 政策的 支援이 正當化된다. 말할 필요도 없이 그 支援은 一定한 期間以內에 그쳐야 한다.

2. 綜合商社成立條件의 變化

1國의 國民經濟가 發展途上段階를 거쳐 先進經濟라고 불리우도록 成熟化된다고 하는 것은 海外流通活動의 展開方式決定에 重要的 影響을 주는 對內的 條件의 觀點에서 2가지 構造의 變化가 豫想된다.

(1) 그 나라의 貿易財가 技術集約化한다.

一般的인 傾向으로서 貿易構造가 技術集約化함에 따라 生産方式은 單一 내지 少

品種大量生産體制로부터 多品目小量生産體制로 변해가게 된다. 그렇게 되면, 從來의 大量生産體制→大規模의 流通活動方式에 의한 單位當生産費, 또는 流通經費의 節減이라는 메카니즘이 作用하지 않게 되고, 그 대신 流通活動中에 專門的 商品知識의 習得 및 個別商品에 대한 技術的 아파터서비스體制的 整備 등이 強하게 要求되게 된다. 이러한 變化는 海外流通活動에 필요한 諸機能을 갖춘 人材의 稀少性이 弱화되고, 오히려 貿易品の 技術集約性(가령 高級醫療器 및 高性能컴퓨터에서와 같이)에 의해서 商品에 대한 專門知識을 習得하고 있는 人材가 稀少價値化하는 것을 意味한다. 이와 같은 變化는 海外流通人力의 稀少性위에 存立하는 綜合商社的 流通活動의 存立基盤을 극히 弱화시키게 된다.

(2) 先進經濟로 된다는 것은 世界的 規模의 企業의 出現을 意味한다. 이리하여 單一商品만으로도 世界的 規模의 流通活動을 展開할 수 있게 되면, 流通活動을 綜合商社에 맡기기 보다는 오히려 直系의 專門商社를 發足시켜, 直接하는 편이 훨씬 經濟性을 가지는 것을 認識하게 된다. 去來規模가 同一하다면, 多品目보다는 單一品目取扱의 경우가 流通코스트를 낮출 수 있다는 것은 明白하다.

요컨대 貿易財의 技術集約化 및 單一商品에 의한 世界的 規模의 企業의 出現이 多品種, 多市場에의 大量去來를 特徵으로 하는 綜合商社的 流通活動의 存立基盤을 崩壞시켜 갈 것으로 생각된다.¹⁶⁾

參 考 文 獻

- [1] 李鐘允, 『韓國의 貿易發展과 綜合商社의 役割』, 韓國經濟研究院, 1984. 3.
- [2] 趙東成, 『韓國의 綜合貿易商社』(上), (下), 法文社, 1983. 5.
- [3] 梅井義雄, 『三井物産會社の經營史的研究』, 東洋經濟, 昭和 49年 11.
- [4] 三島康雄編, 『日本財閥經營史』, 日本經濟新聞社, 昭和 56年 9.
- [5] 森川英正, 「綜合商社の成立と論理」, 官本又次等, 『綜合商社の經營史』, 昭和 51年.
- [6] 中川敬一郎, 「日本の工業化過程における組織化された企業者活動」, 『經營史學』, 昭和 42年.
- [7] Artep, "The General Trading Companies of Japan and Export-led Industrialization," Asian Employment Programme Working Paper, 1980. 1.
- [8] Kohama, H. and I. Yamazawa, *General Trading Companies and the Ex-*

16) 貿易財의 技術集約化에 따라 플랜트輸出의 組織者的 機能 등이 綜合貿易商社의 새로운 存立領域으로서 나타나고 있는데, 지금으로서는 이들 機能이 占하는 比率은 綜合貿易商社의 總去來額에 비해 아직은 작은 편이다.

pansion of Foreign Trade; A Comparative Study of Korea, Thailand and Japan, International Development Center of Japan, Tokyo, 1982.

- [9] Penrose, E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, 1959.
- [10] Young, A.K., *The Sogo Shosha; Japanese Multinational Trading Companies*, Westview Press, 1979.

Characteristics and Conditions for the Establishment of Trading Companies

Chong-Yun Rhee*

Summary

In this paper, we will attempt to analyze the manner in which the GTC differs from other types of trading companies and discuss how to appraise the activities of the GTC both in terms of its own utility and the utility of the national economy. On the basis of such analysis we shall discuss issues concerning the establishment of the GTC's market structure within a national economy.

A GTC is a trading company involved in diverse affairs comprising various commodities in a variety of nations. Advantages of the GTC over specialized trading companies which deal in only one commodity may be summarized as follows:

A GTC structure permits the easy expansion of the scale of transactions as a whole since it deals in diverse commodities, thus providing a heightened possibility for effecting economy of scale.

As is generally recognized, there are severe limits to the number of experts who can extend international marketing activities effectively in developing countries, and the training of such experts requires a lengthy period. Hence, for developing countries, a GTC is much more efficient than the specialized trading companies in its use of personnel.

Given a national economy whose structure of comparative advantage changes rapidly, the GTC's marketing structure enables risk to be dispersed more easily than in case of a specialized trading company, since the GTC deals in diverse commodities and trades with many nations.

After establishing a GTC's marketing structure, the export of import-substituted commodities is facilitated at an earlier stage using the existing marketing channels of the GTC.

* Department of Economics, Hankuk University of Foreign Studies.

GTC's experience of dealing in a high volume of diverse commodities makes the GTC suitable for deciding the export time and playing an organizer's role.

When specific commodities shift toward import-substituted commodities from the stage of import, specialized European trading companies usually tend to delay import substitution due to a conflict of interest with the company which tries to import-substitute the related export commodities. But in Japan where the GTC is the main agent of marketing activities, the GTC imports capital in the process of development of domestic industry substitution, further participates in this process through advice concerning technology and instrument importations, and in addition acquires the rights to domestic sales and export either in part or whole. Accordingly, it is relatively easier to shift from the import stage to the import substitution stage. The six points detailed above sketch out the economically rational aspects of the GTC when compared with the specialized trading company. There are, however, also some problematic points which are listed below.

By attainment of dispersion of risk through diversification and simultaneous massiveness to achieve economies of scale, the GTC becomes a super-massive trading company in the process of expanding towards a national economic structure. Possible consequential results are diseconomy of scale and easy monopolization, or at least domination of the other trading companies' activities.

Increase in the variety of commodities tends to make marketing activities difficult which had been suitable for each commodity individually.

When the trading structure of a nation shifts to a stage which requires high technology, the GTC, whose main purpose is the minimization of marketing costs through bulk transactions, plays a less important role. A correct appraisal of these two contrasting tendencies among all trading companies, that is, positive and negative effects, is thought to be closely related to the resource and development stage of a given national economy.

Accordingly, an environment which is profitable for the GTC, rather than for specialized trading companies may be summarized as follows;

Assuming development through international relations on the basis of the specific resource endowments of a given nation, the international marketing strategy of a company for the acquisition of foreign markets and the establishment of an inter-

national network including the long-term forecast of available markets can be justified. For nations at an early developmental stage, an inevitable result of the possession of an international marketing network for only a single commodity is the lengthy period required for them to recoup the marketing investment funds. In light of this, simultaneous marketing activities for diverse commodities is economically expedient. This is one of the pre-conditions for the establishment of a GTC's international trading activities.

If there are many small and medium-scale export-oriented firms in a national economy, the transaction amounts of individual firms are too small to be a transaction unit of the economy. Thus, the organization of human resources is needed, by which means economies of scale are effected through the summation of transaction amounts resulting in more efficient trading. This is also a pre-condition for the existence of a GTC.

Suppose that a national economy, whose qualified international marketing experts are scarce, targets for fast development with rapid change in industry and trade environments. Then rational activities of trading company organizations will involve concentrating scarce human talent and will be, consequently, be similar to those of a GTC.

If there is a group of companies which is trade oriented in diverse areas, then it is more rational to conduct international activities together than individually. The existencence of such a group of companies is also a pre-condition for the generation of the marketing structure of the GTC. However, when the economy of a developing nation matures to the point that it may be termed as an advanced economy, two structural changes may be forecasts which have an important effect on decisions regarding international trading style in light of domestic conditions. One is the fact that trade commodities of a nation will be technology intensive and the other is the appearance of firms which conduct activities on a worldwide scale. If the economy of a nation becomes an advanced one where such international scale firms with only one technology intensive good appear, then, the background of the activities of the GTC will be weakened, since their characteristic is the mass transaction of many varieties of commodities in diverse markets.