

美日貿易爭端與日本開放市場

洪淑芬

(國立政治大學國際關係研究中心助理研究員)

一、前言

冷戰結束對世界局勢帶來很大衝擊，迫使美國決策者重新思考地緣政治、國家安全與貿易問題三者間的關係，這項改變使美日雙邊關係首當其衝。冷戰結束後，隨著蘇聯擴張威脅的消失，美國在太平洋面對的軍事壓力亦驟減，因此日本箝制蘇聯擴張的戰略重要性亦不如以往，而美國過去坐視美日貿易失衡、惡化，以換取日本在軍事與外交上聯手圍堵蘇聯的方式亦隨之調整。相對於冷戰時期的軍事安全，美國決策者如今強調的是國家的經濟安全；而日本已由以往信仰「美日關係緊密不可分割」的神話中，逐漸不需依賴美國軍事援助維持安全，而在培植產業、振興貿易的目標下對美國擴大貿易。顯而易見的，經濟競爭將取代軍事對抗。因此美日兩國安全上「唇齒相依」的意識逐漸淡化，而貿易摩擦的日益升高，將成為雙方關係由緊密合作走向有限對抗的重要因素。

由於美國不再犧牲經濟利益以換取安全利益，美國在對日貿易逆差的問題上，採取了較以往更為強硬的立場。一九九三年二月，美國公布一九九二年對日貿易逆差劇增，財政部長班森發表談話希望日圓升值，日圓匯率自一美元兌一百廿五日圓開始升值至一百廿日圓；五月，財政部發表日圓升值有助改善貿易失衡談話，日圓升值至一美元兌一百零八日圓。^①美日間龐大貿易逆差的原因是相當複雜的，並不是三兩年就可以解決；進一步的貿易衝突將加強日圓兌美元的強勢。本文主旨將由探討一九九〇年代實際的美日貿易摩擦談判過程，分析日本為何必須調整經濟，開放市場。

本文首先將柯林頓政府之前，美日貿易摩擦與日圓升值作一簡單回顧；其次就柯林頓政府與日本貿易摩擦新焦點作討論；第三，將日本的貿易障礙與美日爭端加劇之原因加以探討；第四，分析美日何以能夠達成部分協議；第五，由日圓升值的角度分析日本經濟調整與開放市場的必要性；最後：結論。

二、九〇年代前美日貿易摩擦與日圓升值

美日貿易摩擦由來已久，一九五〇年代起，日本紡織品對美國大量傾銷^②，一九

註① 「美日貿易談判大事紀」，工商時報，民國八十三年九月十一日，版四。

註② 在一九五五年，由於美國對日本貿易尚有四億餘美元之入超，藉由雙方貿易談判，美國只於一九五五年要求日輸美棉製品「自動設限」，並在一九七二年簽訂「美日紡織協定」。

六〇年代日本對美國輸出的商品結構，逐漸由紡織品和輕工業等產品轉向以機械、鋼鐵、金屬、以及彩色電視機等為主，以致一九七〇年代起，美國開始逐步採取較有限制之措施，並和日本達成仍屬尊重日本的自發性要求之協議。基本上，在一九五〇年代，日本處於美國的從屬地位，在經濟上依賴美國；一九六〇年代，美日經濟力量對比沒有發生大的變化，美日互相利用；一九七〇年代起，由於美國企業經歷兩次的石油危機時，經濟上出現所謂「停滯性膨脹」(stagflation)^③，相對於美國，日本成功地運用世界性的兩次石油危機，促成國內產業升級；在此期間，日本企業配合政府的產業發展政策並進行產業結構改革，以致汽車、家電、機械及鋼鐵等商品在國際市場上頗具競爭力，並逐漸追上美國，日本對美國貿易由一九六五年開始出現順差，到一九七七年更高達九十八點五九億美元，美國企業界對日本商品在美國市場以及國際市場上和美國商品的激烈競爭早有微詞，也因此從美國尼克森政府開始，歷屆政府即不斷指責日本關閉市場的作法，並要求日本在開放市場方面做出實質努力，美日間逐漸浮現一系列的貿易摩擦(表一)。同時由於美國對日本貿易赤字於一九七八年突破一百億美元大關，美日貿易摩擦開始激化。而為解決貿易失衡問題，美國歷任總統開始分別對日本施加壓力，提出要求，只是重點各有不同。卡特側重要求日本輸美產品自我設限，以阻擋日本對美國傾銷浪潮。雷根政府則側重由匯率問題解決。

進入一九八〇年代，藉著「日本式經營」的手段^④，日本企業在多角化經營的帶動下，實現企業全球化以及產業高科技化，並將日本的經濟實力擴展到高科技工業部門與國際金融領域，成為世界經濟大國。美日經濟力量對比開始發生本質性的變化，美國對日本的巨額貿易赤字就是這種變化的結果之一。雷根政府認為日圓兌美元比值低，是導致美國對日本貿易赤字的主因，因此要求提高日圓兌美元的匯率。根據一九八五年九月，美、日、英、法、德五國財政部長廣場協議(Plaza Agreement)的匯率調整策略，對匯率進行干預，此後三年日圓兌美元一度升值至一百四十日圓之間，漲幅約達百分之七十(參見圖一，一九七三年國際貨通制度由固定匯率制轉變為浮動匯率制度，日圓兌美元匯率開始從三百日圓兌一美元緩緩邁向升值之路)，然而美國對日本貿易逆差情況仍未獲得明確的改善。一九八七年，日本對美國出超高達五百六十餘億美元，引起美國朝野，尤其是利益團體與工商農業界人士的強烈不滿，甚至質疑美國在二次大戰後推行自由貿易政策，雖創造世界上最大的消費社會，並提升美國人民的生活水準；但日本產品和美國產品在國際上激烈競爭的結果，使日本輸往美國最具競爭優勢的電腦、電訊設備、汽車及貨車、工業設備、消費產品和半製成品等占領美國國內市場^⑤，導致美國對日本貿易逆差日益擴大，成為推行自由貿易的受騙者。因此對美國政府頻施壓力，美國國會因而通過了矛頭直指日本的新貿易法案(一九

註③ 有關「停滯性膨脹」，見歐陽勳著，*經濟學原理*，台北，三民書局，民國七十二年，頁一八一～一八七。

註④ 「日本式經營」，*經濟日報*，民國八十三年十二月十五日，版二。

註⑤ 邱政宗，「美日貿易結構障礙談判效益評估」，*工商雜誌*，一九九四年三月，頁六十一。

表一 美國與日本雙邊貿易統計資料 (單位：百萬美元)

年 份	對日出口	自日進口	貿易逆差
1960	\$1,452	\$1,149	\$303
1965	2,084	2,414	-330
1970	4,610	5,875	-1,265
1975	9,421	12,336	-2,915
1976	10,030	16,922	-6,892
1977	10,414	20,375	-9,859
1978	12,885	26,461	-13,876
1979	17,581	28,169	-10,688
1980	20,790	32,973	-12,183
1981	21,825	39,904	-18,081
1982	20,966	39,932	-18,966
1983	21,894	43,659	-21,665
1984	23,875	57,135	-33,560
1985	22,631	68,783	-46,152
1986	26,882	81,911	-55,030
1987	28,249	84,575	-56,326
1988	37,728	89,519	-51,791
1989	44,494	93,553	-49,059
1990	48,580	89,684	-41,105
1991	48,147	91,583	-43,435
1992	47,764	97,181	-49,601
1993	47,950	107,268	-59,318

資料來源：①國際經濟情勢週報，第1055期，民國八十三年十月十三日，頁七。

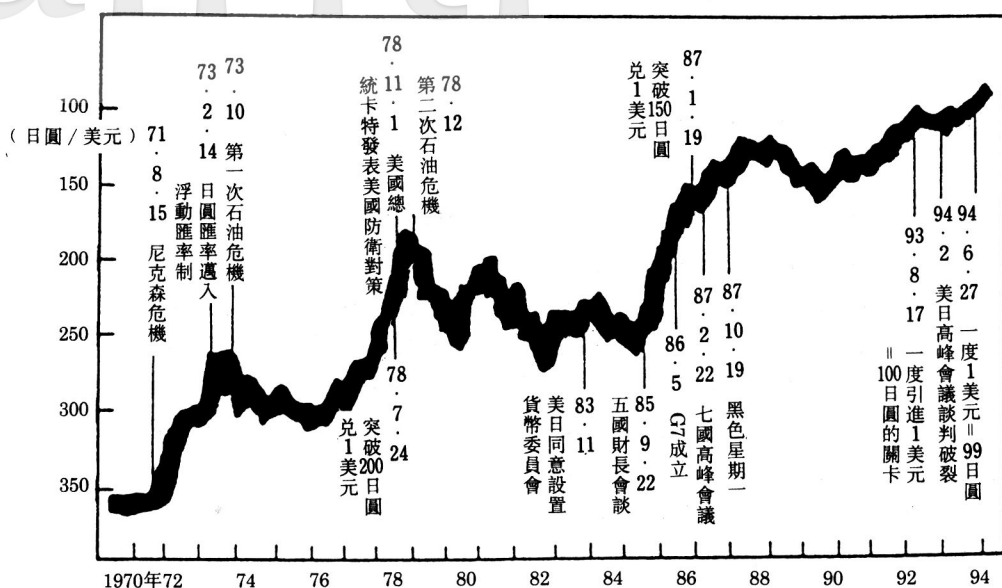
②China News, 民國八十三年二月十九日，版一。

八八年綜合貿易及競爭法案)⑥，又一九八九年五月美國宣布日本為不公平的貿易伙伴，限定日本在一年內向美國開放超級電腦、人造衛星、以及木材製品等方面的市場，否則即以新貿易法「超級三〇一」條款施以經濟制裁來威脅日本，另外並藉由兩國領袖會談、部長級磋商等各種管道對日本施壓，保護主義逐漸在美國抬頭。一九八八年美國對日本的貿易逆差，雖因廣場協議(Plaza Agreement)匯率調整的效果而比上年(一九八七年)減少了百分之七點六，金額降為約五百廿億美元，為一九七九年，九年以來首次呈現縮小現象，但該金額在美國對全球各國的貿易赤字總額中，所占比率為百分之四十三，是一九八四年來首次突破百分之四十大關；雖然一九八九年美國對日本貿易赤字略有減少，為四百九十億美元，比上年減少了百分之五，但仍占美國貿易赤字總金額的百分之四十五。⑦顯然，美國對日本貿易逆差的縮減速度趨於減

註⑥ 日本貿易振興會原著，高嘉禪譯，日本經貿專著選譯叢書：世界各國與日本之貿易，台北，經濟部國際貿易局，民國八十年一月十日出版，頁七十九。

註⑦ 李明，「日本在美國——經濟強勢引發嚴重摩擦」，日本文摘，一九九一年二月一日，頁十七。

圖一 日圓兌美元匯率演變趨勢



資料來源：謝明宏，「『福澤諭吉』的臉變大了」，日本文摘，一九九四年八月一日，頁十三。

註：1. 尼克森危機，(Nixon Shock)：一九七一年八月十五日美國總統尼克森宣佈停止以美元兌換黃金及課徵進口稅，導致第二次世界大戰後的國際主管匯率體制——固定匯率制完全瓦解。

2. 黑色星期一 (Black Monday)：一九八七年十月二十九日美國華爾街股票大跌508點，跌幅高達22.6%。

緩；另外，在日本貿易順差中，美國所占的比率也增大，一九八六年為百分之六十二，一九八七年為百分之六十五，一九八八年略降為百分之六十，一九八九年又驟升為百分之七十一。換言之，日本貿易盈餘中約有三分之二係來自美國。^⑧

從一九八九年到一九九〇年，布希政府與日本就改善日本國內貿易與流通體制舉行了五次「結構性障礙談判」(Structural Impediments Initiative, SII)，日本作出讓步，承諾減少對開設大型店舖的限制、強化反獨占法、進一步開放市場、逐步提高公共投資在國民生產總值中的比率^⑨；日本的這些讓步緩和了美國的不滿，日圓兌美元匯率升值的壓力亦趨緩和。綜合而言，一九八〇年代美日貿易摩擦的特色為：貿易摩擦項目已由紡織品、彩色電視機等民生產業轉移為汽車、半導體等高科技產業；交涉過程複雜與緊湊，由傳統式部門產品的談判提升為貿易結構性障礙談判，美國方面的交涉重點則由作輸美數量管制之要求（防禦性）轉移為要求日本開放市場（攻擊性），其項目包括電訊器材、醫療器材、半導體、木材製品、航空機械、菸、電信電

註^⑧ 張碧清，「日本經濟摩擦與經濟結構協商」，國際問題研究，一九九〇年十月，頁四十五。

註^⑨ 邱政宗，美日貿易結構障礙談判效益評估，工商雜誌，一九九四年三月，頁六十三。

話採購、重大工程招標、服務業、金融問題以及經濟政策協商問題等^⑩，日本則要求美國削減聯邦赤字預算以及抑制過度浪費。美日的貿易爭端已由以往要求解決貿易失衡、產業發展之經貿摩擦，擴大為涉及雙方文化習慣、社會結構，以及企業經營模式等複合摩擦。（有關美日雙邊談判表，參閱表二）。

三、柯林頓政府與日本貿易摩擦新焦點

一九八〇年代以來，美國國際經濟地位的下降以及貿易赤字的居高不下，使得以解決經濟問題，如改善巨額預算與貿易赤字、促進高科技投資、創造高工資就業機會、提高工人與產品的競爭力、降低失業率、以及改革醫療保健等，為競選訴求的民主黨總統候選人柯林頓贏得一九九二年總統大選。柯林頓上台後，美國的外貿政策發生了重大變化，主要表現在：(1)國家利益明顯偏向經濟貿易利益，強調對外貿易為國家安全的首要因素。二次大戰後所有的美國總統都沒有將對外貿易置於如此高的地位，這是冷戰時期結束後世界力量對比及利益格局變化，美國外交戰略進行重大調整的一個結果。(2)以雙邊與多邊貿易談判，配合美國本身單方面政策手段（Unilateral policy tools）與貿易伙伴折衝^⑪；另外自由貿易政策轉變為更加強硬的公平貿易和管理貿易政策。二次大戰後初期美國曾積極地倡導國際多邊主義，但隨著美國國際競爭地位的相對減弱與外貿逆差的逐漸擴大，特別是區域經濟集團的發展，美國逐漸感受到其推行自由貿易政策，以及開放國內市場對美國自身利益所產生的消極影響。為了削減巨額貿易逆差，並增強美國產品於世界的占有率，一九八五年九月雷根政府全面調整貿易政策（new Reagan trade policy），變「自由貿易」為「自由和公平貿易」，以達到擴大自由與開放貿易之範圍，保證外國對美國開放市場，以便美國產品獲得更多的出口機會；同時其貿易政策積極轉向區域多邊主義或雙邊主義，而國際多邊主義趨於消極。布希政府繼承雷根政府自由和公平的貿易政策^⑫，並加強對國外的所謂不公平貿易行為的批評，單方面宣布所謂的不公平貿易伙伴國為重點觀察國家，並進行調查和協商，迫使對方向美國開放市場。^⑬雷根和布希政府奉行的自由貿易並未使美國的貿易赤字得到有效解決，柯林頓政府除強化前政府的自由貿易外，將公平貿易與對等原則成為區域多邊主義、雙邊與單邊主義的政策依據，亦即貿易伙伴在進入美國市場的同時，必須對等地向美國的商品及勞務開放其國內市場。因此，為了用美國本身之政策手段以彌補雙邊或多邊談判之不足，贊成復活超級三〇一條款。^⑭(3)產

註⑩ Lester C. Thurow 著，顧淑馨譯，世紀之爭——競逐全球新霸主，台北，天下文化出版公司，一九九二年七月，頁二五四。

註⑪ 因此柯林頓總統不反對北美自由貿易區（NAFTA）以及烏拉圭回合談判。

註⑫ 日本貿易振興會原著，高嘉禪譯，世界各國與日本之貿易，頁六十二

註⑬ 超級三〇一曾於一九八九、一九九〇年間成功地打開日本的半導體、木材製品及衛星設備市場，並促使巴西停止有礙進口的輸入許可制度；另外，台灣與南韓只為避免列入超級三〇一的名單，就撤除不少對美國產品的貿易障礙。有關超級三〇一條款，參閱郭懿美，工商雜誌，一九九三年二月、六月。

註⑭ 宋玉華，「克林頓政府的新外貿政策」，世界經濟，一九九四年五月，頁四十二～四十三。

表二：自一九五五年至一九九四年美、日雙邊談判表

時間	談判重點	談判成果
1955年~1972年	1. 紡織品。 2. 鋼鐵製品。	1. 1955年美方向日方提出日本輸美棉製品「自動設限」。 2. 1972年簽訂「美日紡織品協定」。 3. 1969年簽訂「日方輸美鋼鐵自動設限協定」。
1972年~1982年	1. 鋼鐵製品。 2. 彩色電視機。 3. 半導體。 4. 汽車。	1. 1977年重議日方輸美鋼鐵自動設限協定，並設立基準價格制度。 2. 1977年簽訂日本輸美彩色電視機「有秩序行銷協定」。 3. 1982年簽訂「日本輸美汽車自動設限協定」。 4. 1982年達成相互降低半導體關稅協議等。
1982~1992年	1. 結構性障礙談判(SII) 2. 特定產業談判(MOSS)策略： (1) 通訊終端機與無線通信設備。 (2) 汽車零件。 (3) 農產品配額。 (4) 醫療器材及藥品監管制度。 (5) 超級電腦。 (6) 援用三〇一與超級三〇一條款。	1. 美日結構性貿易障礙會談前後共進行約一年(1989年9月~1990年6月)，就雙方關注的議題在會議終結報告中互提改進承諾。 2. 在MOSS談判策略下達成的協議有： (1) 1989年雙方簽署行動電話及無線通信協定。 (2) 1990年簽訂以市場為導向的汽車零件合作計劃，並於1992年日本汽車製造業擴大對美採購汽車零件，其目標為至1995年3月止，每年價值190.0億美元。 (3) 1988年簽訂取消美國輸日的牛肉(1991年起)與橘子(1992年起)的數量配額限制。 (4) 1990年簽訂雙邊協定，日本再度承諾在採購超級電腦上，採公正、透明化程序。 (5) 1990年6月雙方以交換方式達成協議，日方同意讓外商之採購。 (6) 1986年雙方簽訂為期五年的半導體協定，並於1992年延長實施。 (7) 美方在此階段只表達盼日修改國家健康保險法，對醫生及醫院有關藥品及醫療器材之佣金價格規定等。 (8) 在援用三〇一與超級三〇一條款方面，此論調除了美國政府官員常常在報章上發表外，尤其以明確態度論斷上述美方觀點。
1993年~1994年	1. 新經濟夥伴架構談判。 2. 結果為導向： (1) 政府採購。 (2) 解除限制與競爭。 (3) 其他個別產品項目，如汽車及汽車零件、醫療設備等。 (4) 經濟和諧。 (5) 檢討既定的協定。	1. 1993年7月10日美日達成協議，以「美日新經濟夥伴架構談判」替代原先的SII。 2. 1994年2月有關汽車及汽車零組件、保險、通信設備及醫療器材等美方四大優先議題談判破裂。 3. 1994年3月雙方簽訂IDO與Motorola行動電話合作協議。 4. 1994年7月31日美方宣佈，如美日在9月30日無法在醫療與通訊設備等進入日本市場達成協議，美將向日進行貿易報復。 5. 1994年9月30日美日就保險、政府採購與平面玻璃三項達成開放日本市場協議。 6. 1994年9月30日美啟動三〇一條款要求日本繼續就汽車與汽車零件進行談判。

資料來源：美日貿易架構協定談判之探討，中華民國，經濟部國際貿易局編印，民國八十三年十一月，頁十五、十六。

業政策與貿易政策相配合，加強政府干預。戰略貿易理論中指出^⑮，政府的資助可能促使高技術工業降低成本、增加市場占有率，提高國際競爭力；政府藉由建立良好環境，使這些工業獲得優勢地位，例如以關稅或配額封鎖國內市場，使國內企業的生產水準遠超過外國競爭者，或是較快掌握新技術，繼之以國內市場為基礎，逐漸占領國際市場。日本的成功即是推行戰略貿易政策的典範，也就是實行貿易保護主義與指導性產業政策的最大獲益者。柯林頓相信高科技產業的發展會帶來高就業和高收入，因此決定把政府研發投資重點，由軍事工業轉向民用技術，並選擇某些高科技產業予以保護與資助，保持美國在高科技領域的優勢；另外並放寬對國內高科技產品出口限制，實現將科技轉換為國際市場上具有競爭力的商品及勞務，以對抗來自日本與歐洲不斷成長的貿易與科技的競爭與威脅。^⑯

由於美日貿易失衡現象長期一直未獲明顯改善，尤其一九九二年日本對美國貿易順差又增加到近五百億美元，仍然高居各國對美國貿易順差之首^⑰，相形之下，中國大陸、歐洲共同體各國對美國順差都已減少，並且來自美國之進口增加，因此柯林頓政府上任後，重新檢驗布希政府時期的結構性障礙談判（Structural Impediments Initiative, SII）以及以市場導向、特定產業（Market-Oriented, Sector-Specific, MOSS）的談判策略和結果，為了更有效達成以結果導向（results-oriented）的談判目的，於是建議日本接受新談判架構，希望藉此架構作為未來雙邊經濟結構及個別產品項目等事項談判目標的一個依據，並用以監管未來將要商討的特定協議。一九九三年七月十日，柯林頓與日本首相宮澤喜一達成「美日新經濟夥伴架構談判」（U.S.—Japan Framework for a New Economic Partnership）協議，其內容參閱表三，雙方同意在未來的六至十二個月內釐訂特定的協議，並準備有關計畫進展報告，交付每半年的美日高峰會上檢討。然而，由於美日雙方對於協議中設定「數量目標」（Numerical Target）的「客觀基準」（Objective Criteria），以定性（Qualitative）或定量（Quantitative）評估美國出口商品是否在特定期間內，在日本市場增加一定比率或達到一定程度之市場占有率，作為衡量協議執行標準之解釋不同^⑱，不同觀點的爭論，從事務級談判持續到一九九四年二月間柯林頓與日本首相細川護熙就有關汽車與汽車零件、保險、通訊設備與醫療器材等的會談，均未獲得妥協點^⑲，而創下四十年來美日領袖在貿易問題談判上破裂的第一次紀錄，美日框架（framework）協商隨之陷入僵局。雖然一九九四年三月十二日日本同意在行動電話（Cellular telephone）協議上讓步，以日本移動通信公司（Nippon Idou Tsushin Corporation,

註⑮ 管文浩，「戰略貿易理論與克林頓政府的貿易政策」，光明日報，一九九三年五月廿四日。

註⑯ 與其相比較，布希政府主張以市場力量促使企業自發確定產業發展方向。

註⑰ 經濟日報，民國八十三年三月四日，版二。

註⑱ 所謂「客觀標準」，包含兩大要素：衡量進口商品與勞務在日本銷售成長數量的標準，以及決定緩和貿易障礙步驟的標準。美日爭執的焦點在前者，美國主張日本進口外國產品的數量應以七大工業國的進口水準為標準；日本則堅持以開放市場的成績做為進一步增加進口的規劃藍本。

註⑲ The Japan Times, 一九九四年二月十二日，版一、三。

表三 美日新經濟夥伴架構談判之內容

議 題	內 容
總體經濟方面	消除經濟失衡： 日本同意大幅減少經常帳盈餘，增加進口；同時，美方同意制定大幅削減財政赤字、獎勵儲蓄、加強國際競爭力等中長期目標。
具體領域方面	在消除投資與貿易障礙方面，以五大項目分別進行： (一)政府採購：美商有更多機會參與日本電腦、超級電腦、衛星、醫療技術、電信通訊器材等政府採購。 (二)開放管制及販賣網路之開放：日方放寬對外商在金融服務及保險業之監管制度，並加強競爭政策及手續透明化之執行；協助美國對日輸出，強化競爭力。 (三)經濟和諧：包括日本開放外人直接投資，加強保護智慧財產權，技術的取得，以及協調科技與企業間的合作關係。 (四)既定協定執行檢討：包括檢討SII及紙、玻璃、林產品、半導體等產品協定。 (五)其他主要項目：美方以當時最關切之汽車與汽車零件為優先。 另外，美方更提出設定「客觀基準」，以定性或定量（either qualitative or quantitative）作為評估美國商品是否在特定時間內，在日本市場裡達到特定的市場占有率，或美國商品出口增加一定比率等，作為評定協議執行之衡量標準。
全球性合作方面	雙方同意在保護環境（包括環境政策對話，海洋、森林、地球觀察情報網、環境能源技術、地球環境維護、環境開發相關之援助）、人口問題、愛滋病問題、技術開發（包括運輸技術、電氣通信、民間需求產業技術、道路技術、防災），及開發人力資源等領域進行合作。

資料來源：美日貿易架構協定談判之探討，中華民國，經濟部國際貿易局，民國八十三年十一月；通商白書（總論），日本通商產業省，平成六年版，頁一三六。

IDO）與美國摩托羅拉（Motorola）公司的民間協議為藍本，而達成政府間的協議，但同時美國政府認為本案例為美日雙贏的協定，摩托羅拉模式將成為美國貿易代表署未來進行雙邊貿易談判的藍本；也就是藉由政府直接介入企業協議的管理貿易形式，加上運用貿易管理以達到建立公平的貿易規則與制度，以獲得具體的質與量的成果（表四）。由此亦可略見，未來幾年美國的貿易政策方向。

四、日本的貿易障礙與美日爭端加劇之原因

柯林頓競選總統時已公開表明對超級三〇一法案復活的支持，而該法案的真正推動者——國會，尤其是參議院貿易小組委員會主席包可斯（Max Baucus）參議員就在美日領袖貿易架構會談無法在開放日本市場上有所突破後，就以立法方式尋求恢復美國這項有力的貿易武器；二月下旬即透過總統公開表明正就所有制裁抉擇進行考慮，並在三月三日由美國貿易代表坎特（Micky Kantor）宣布恢復該條款，且表示

表四 美商摩托羅拉案例

動機	一九九四年二月會談破裂後，美貿易代表署USTR代表坎特認為總部設在伊利諾州的摩托羅拉公司的對日申訴是日本貿易障礙的一比較鮮明案例，於是將此案推到美日貿易爭端中，全力投入。柯林頓政府意圖使雙方在行動電話問題上的爭執升級，以向世人揭發日本封閉市場的做法，爭取歐洲的支持，以此為突破口，敲開日本市場的大門。
案例緣起	<ol style="list-style-type: none"> 1.根據一九八六年美日達成的市場領域協議（MOSS），日本向摩托羅拉行動電話開放市場，但事實上摩托羅拉在市場擴展中卻面臨一系列的結構性障礙，如：標準規格、測試與驗證，以及牌照申領等。 2.面對日本電報電話公司（NTT）的激烈競爭與日本郵電部（Ministry of Posts and Tele-Communications, MPT）的行政干擾，使得摩托羅拉與Daiui Denden(DDI)合組的公司無法與日本移動通信公司（IDO）進行公平競爭，且由於受到MPT在波段與區域（如東京和名古屋人口稠密區不得介入）等條件上許多的限制，而錯失良機。 3.其中最具爭議性的Tokyo-Nagoya Corridor波段因MPT處置失當，摩托羅拉在一九八九年向USTR引用三〇一條款，要求調查日本違反MOSS協議，而對摩托羅拉進入日本行動電話市場採歧視態度。 4.一九八九年四月廿八日USTR將日本列入超級三〇一條款報復名單，要求日本就本事件作合理的安排，否則卅天後將對日本輸美的電訊設備課徵百分之百關稅；日本被迫安排摩托羅拉主管與MPT高級官員會談。 5.一九九〇年六月MPT正式給摩托羅拉使用Nagoya Corridor波段，摩托羅拉行動電話從此在日本市場得以擴展；但因日本政府的拖延，使得原本在世界領先的某些型號，優勢盡失，浪費巨額研發經費（摩托羅拉於一九五〇年代首創行動電話理念，到一九八三年的研發支出，已達一點五億美元；另外美國聯邦政府與企業在一九八〇年代對高科技之研發亦投注相當龐大之經費）。 6.由於摩托羅拉與IDO的系統標準不同，且IDO受NTT以及MPT的蔭護下，比摩托羅拉發展迅速，到一九九四年一月，NTT系統已建立四百個基地，用戶達卅一萬；反觀摩托羅拉只有基地一百一十個，用戶一萬。 7.摩托羅拉因此重提一九八九年美日雙邊協議，要求USTR指控日本違反該協議，未給美商摩托羅拉同等的機會進入日本行動電話市場；該公司因日方的貿易障礙而損失的對日出口機會，每年約達二億五千萬至三億美元。
美日之反應	<p>美國：一九九四年二月廿五日USTR公佈日本違反美日一九八九年有關行動電話的協議，美國將對日本採取貿易報復措施。</p> <p>日本：則如往常的慣例拒絕美國的指控，同時揚言一旦美國採取報復措施，將向GATT申訴，因而使得USTR坎特代表持保留態度。</p> <p>美國：之後，柯林頓總統獲得國會及企業界的支持，恢復使用超級三〇一條款，日本因此接受美國的要求。</p>
結果	一九九四年三月十二日由日本郵政大臣神崎武法與美駐日大使Mondale在摩托羅拉與IDO的協議上背書，促使美日兩家企業合作共同擴展日本行動電話市場。

資料來源：美日貿易架構協定談判之探討，中華民國，經濟部國際貿易局，民國八十三年十一月；Tyson Laura D'Andrea, "Who's Bashing Whom?", Trade Conflict in High-Technology Industries", *Institute for International Economics*, November 1992, pp. 66~71.

「日本市場封閉的程度實為已開發國家中所僅有」^⑩，隨即在三月卅一日美國貿易代表署公布的二百八十頁、卅五國的「外國貿易障礙壁壘年度報告」(National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers)中，以四十四項的篇幅說明日本企業體系整合(Keiretsu Relationship)與企業聯合壟斷所造成的市場進入(market access)問題，以及日本對於進口商品所設置的貿易障礙，其中電訊設備在G6(七大工業國中，日本除外)的平均外國商品占有率為百分之廿五，然而在全球排名第三大的日本電訊市場的外國商品占有率只有百分之五；在醫療器材方面，美國公司占有全球一半以上的市場，是高度競爭力的國家，而且儘管G6公司的競爭優勢超越日本，但外國商品在日本市場的占有率尚不及外國商品在G6市場平均占有率的一半；雖然日本為全球第二大保險市場，但多年以來外國保險公司只能在日本取得百分之二的市場；同時，在汽車與汽車零件上，日本市場更是非常排拒進口品，日本限制外國商品的方法主要係透過汽車製造商對於他們的銷售商網路與零件供應的控制，以及政府法規所形成的貿易障礙。另外，日本對於外國在日本的直接投資亦呈現出非常低的接納程度，例如外國在日本的直接投資比率只占日本國內總投資的百分之零點一不到，較諸美國、法國以及英國分別為百分之六點七、百分之四以及百分之十三點一，偏低許多。其實這是造成低度外國商品進入日本市場的一個直接原因，因為一般國外的子公司常會與母公司進行商品(或原料等)的買與賣，這種「公司內的貿易」(intra-company trade)約構成製造業總貿易的百分之三十至四十，因此低度的外國在日本的直接投資，是從外國公司可能出口到日本子公司的一大損失。由此可見，日本市場比七大工業國中的其他任何一國對進口商品的開放程度，偏低許多。^⑪

在一九九二年，日本的進口製造品只占國內總生產額(GDP)的百分之三點二，相較之下，除日本之外的六大工業國有百分之七點三之多，這不僅表示日本不及其他工業國家的一半，更顯示過去二十年來雖然日本在關稅與其他形式的貿易障礙的減少，但無法實質增加日本的進口商品與勞務，這和其他主要工業國家在過去二十年中，進口品對國內總生產額的比率增加了三分之一至二分之一的情形成為很大的對比。亦即近年來雖然日本在開放市場方面做了一定的努力，也取得一定的成效，但其市場開放的程度與其他主要工業國家相比依然很低。日本市場的對外封鎖性，令外國特別是從戰後至今為日本提供很大市場的美國感到不公平^⑫；此外，尚可簡單歸納三點原因，以說明為何美日在貿易問題的對立上會進一步加劇。

第一：冷戰結束，西方國家間經濟摩擦已成為影響當今國際關係的最重要因素，而這種變化首先就表現在美日經濟矛盾上。以往美日出於共同對付蘇聯的戰略考慮逐漸淡化後，使得日本地位提高，因此在以往貿易談判時所作的讓步因素消失後，兩國經濟摩擦更趨尖銳。

註⑩ 聯合報，民國八十三年三月五日，版九。

註⑪ 1994 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, United States Trade Representative, 1994 March 31, CCNAA, p.142.

註⑫ Ibid., p.141.

第二：一九九三年美國進出口均創新紀錄，進口成長是出口成長的兩倍，而使貿易逆差擴增到一千一百五十七點八億美元，比一九九二年增加三百一十八億美元，是一九八八年以來逆差最高的年分。其中，對日貿易逆差達五百九十三億美元，占美國對全球貿易逆差的百分之五十以上，比一九九二年增加了百分之二十三點七，突破一九八七年五百六十三億美元的舊紀錄。在美國急於克服對外貿易不平衡之際，柯林頓政府已不惜展開貿易戰來迫使日本減少逆差數字。²³

第三：柯林頓政府對於以往美日貿易談判常使用一些抽象或曖昧不明的語句，以及未能獲得具體結果感到不滿，因此柯林頓政府在與日本的貿易談判上，採取以具體可呈現數值結果的「結果導向」(results-oriented)戰略。除此之外，美國認為日本經濟體系具有不同於其他主要工業國的異質性，因此更要建立一種有形、客觀的基準來衡量日本市場的開放程度，並進一步促使日本開放市場。

五、美日何以能達成部分協議

自一九九三年七月以來，被柯林頓認為最著重於實際效果的美日貿易框架(Framework)談判幾經波折，更於一九九四年二月兩國領袖會談後，一度陷於僵局。隨後，日本政府更迭頻繁，外匯市場風起雲湧，六月二十七日在東京外匯市場上日圓兌美元匯率，首度突破一美元兌一百日圓的關卡，日圓兌美元匯率因而進入一美元兌十位數日圓的歷史性階段。由於馬拉松式談判，因立場相距甚遠，而無明顯進展，美國遂於一九九四年七月三十一日談判失敗後宣布，若美日在一九九四年九月三十日前，無法在前述議題(開放市場方面)達成具體協議，美國將對日本實施貿易報復。美日經六十天談判後，十月一日於華府達成部分協議。在四個優先項目中，日本同意醫療設備及通訊器材之政府採購、保險與平板玻璃等，採取質與量指標，作為衡量市場開放與否之依據，亦即日本接受在某一特定時期內，外國商品與服務業在日本市場之占有率，須達到某一特定目標的要求，但並不保證美國產品可獲得明確的市場占有率。對於進行了十五個月的美日貿易框架談判，得以達成部分協議，歸納原因如下：

(一)美國現實的中間路線政策靈活

柯林頓政府的對日貿易政策小組的成員，包含了美國貿易代表署、商務部、財政部、國務院、以及白宮新設的國家經濟會議(NEC)等重要部會，然而，對日貿易政策小組卻一直存著兩派意見。儘管基本上是由國家經濟會議負責統籌、協調各部會意見，但由於該單位多在幕後運籌帷幄，很少曝光，致使經常出面說話的USTR儼然成為事實主體，整個談判中，這兩大派更是時有傾軋的現象。以USTR和商務部為代表的主戰派認為，缺乏美國政府的真正壓力，日本在貿易政策上不可能讓步，美日貿易逆差只會擴大；以白宮國家經濟會議、國務院、及財政部為代表的主和派則認為

註²³ US—Japan trade dispute heats up, *China News*, 1994 Feb. 19, p.1.

，美日貿易爭端升高，可能對國際金融或外匯市場產生消極影響，而保持美元的穩定對柯林頓政府的國際經濟政策有其重要性。

在十月一日美日達成部分貿易協議上，美國對日本貿易政策採取現實的中間路線，而對日本政府與民間部門採取了不同的政策。日本政府醫療和電訊設備採購是由政府控制的，尤其在電訊設備總額九十億美元之採購中，日本廠商已占百分之九十五，外國電訊產品能進入日本市場的機會非常有限，因此美國要求日本政府公開其招標程序，允許外國公司參與，提供公平公開的競爭機會；若美國公司能在幾年內把對日本醫療器材政府採購市場之占有率，由一九九二年的百分之二十三，提高至協議所規定的百分之四十，美國將因此直接增加四億四千萬美元的出口。此外，日本保險金額每年高達三千二百億美元，但由於各種規章制度的限制，目前外國保險公司只能在日本保險市場獲得百分之三的市場，因此美國政府要求日本政府從管理體制上加以改革，外國保險公司預計可增加保費收入八十億美元。^②美國在談判中採用公民營不同策略的靈活政策，當然有助美日達成部分協議。

(二)日本唯恐日圓再升值

在日本方面，由於日本極不願談判再破裂而導致日圓進一步的升值，因為與一九九四年年初相比，日圓已升值百分之十二以上，而日本經濟衰退纏綿反覆，即與日圓的升值有極大的關係。^③另外，日本出口商品中約有三分之一輸向美國（圖二），維持美日的貿易關係是日本根本利益之所在，立場太過強硬而招致美國制裁，對日本並無好處，何況烏拉圭回合協議已簽署，非關稅壁壘之廢除勢在必行，只是時間遲早問題。因此，日本為化解美國對日本的貿易報復，緩和雙方長期的緊張關係，同意對上述議題設定客觀標準（Objective Criteria），以明顯提升外國商品或服務之採購金額或市場占有率。這雖然仍與美國提出的數字標準有些差距，但畢竟已是原則性的讓步。

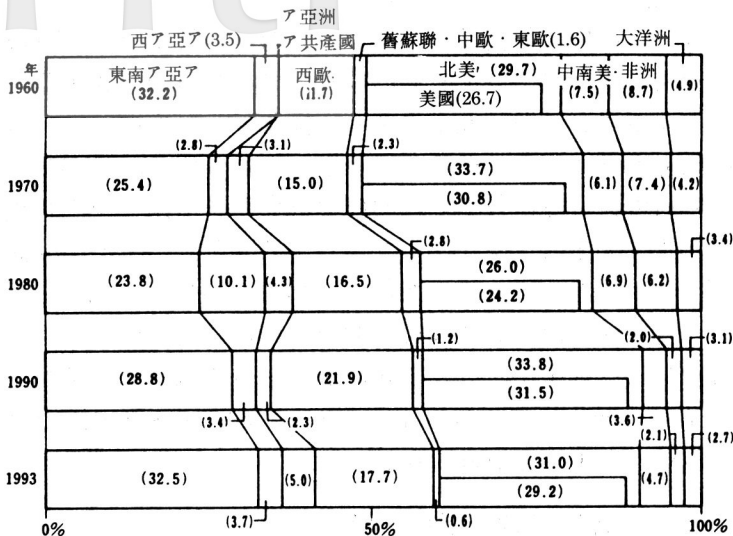
(三)紓緩雙方矛盾

美日貿易談判的最初目的，在於改善兩國貿易的不平衡，而占美國對日本貿易逆差（約六百億美元）三分之二的汽車和汽車零件，是美日貿易爭端的關鍵。長期以來，日本政府堅持汽車貿易是企業間的事情，不是日本政府可以隨意左右的；而在汽車零組件方面，雖然日本願在運輸省的配合與不危及安全原則下，於談判中討論最大可能的放寬規定（Deregulation），但美方則要求徹底廢除限制規定，以致雙方未能就日本開放汽車與汽車零件市場達成協議。其實，這次談判得以成功的主因是雙方都作了讓步，日本以某種形式的數量標準衡量兩國的貿易平衡，交換美國不堅持對汽車與汽車零件設定數值指標的要求，而美國亦願以較含糊的標準寫成協議，並決定僅以

註② 美日貿易架構協定談判之探討，中華民國，經濟部國際貿易局編印，民國八十三年十一月，頁四。

註③ 「經濟復甦超慢速（上）」，王淑珍，經濟日報，民國八十三年十二月廿日，版六。

圖二 日本出口結構之變遷(地域別)



() 括弧內數字為構成之百分比

資料來源：通商白書(各論)，日本通商產業省編，平成六年版，頁七八六。

貿易法普通三〇一條款對日本汽車零件展開調查²⁶，試圖以時間來解決相關的糾紛，暫緩雙方彼此的矛盾，同時亦給予日本轉圜的空間。畢竟美日兩國國內尚有其他重大政經問題猶待解決，日本既已就部分議題有所承諾，美國若繼續堅持強硬立場而引發貿易戰，對美日兩國的出口與就業並無好處。

六、日本經濟調整的必要性

日本經濟企劃廳於一九九四年十二月十六日發表日本經濟情況報告中表示，截至一九九四年三月底止的(一九九三)一年中，日本的每人平均國內生產總額，達三萬三千七百六十四美元，超越自一九八六年以來即稱霸世界的瑞士，首次躍居全球第一，但日本之所以榮登首位，純係因其匯率以一百一十一日圓兌一美元為計算標準，較諸前一年報告所根據一百廿七日圓兌一美元匯率，日圓升值高達百分之十二點六；如以日圓計算，日本的每人平均國內生產總額僅成長百分之零點三。²⁷在日本躍居世界最高平均所得國家之際，人們直覺中認為日本是世界上生產力最高的國家，然而事實上，日本的生產力成長率雖逐年提高，但整體生產力卻在十二個先進國中排名第八

註²⁶ 以普通三〇一條款進行調查，仍需十二至十八個月的磋商，才能決定是否對日本銷往美國產品課徵懲罰性關稅。

註²⁷ 聯合報，民國八十三年十二月十七日，版九。

，比美國低百分之二十，其中農林水產業、商業流通業等低生產力產業，其生產力約只為美國的百分之四十至六十。²⁸另外，若以整體的GDP而言，一九九三年度美國仍居世界之首，其商品與勞務產值高達六兆二千八百八十二億美元，日本則以四兆二千零七十五億美元居其次；而且，日本實質的GDP下降了百分之零點二，為二次大戰後最差的一次；之前，日本經濟曾於一九七四年萎縮一次，但其GDP只減少了百分之零點零三。²⁹

由於日本貿易長期失衡，目前已產生非常明顯的市場效應，其中影響最大與最直接的，就是日圓升值，無論日本朝野如何來沖銷日圓升值的壓力，但每年超過一千五百億美元的貿易順差，必定會造成日圓升值的市場壓力，只要日本無法減少巨額貿易順差的累積，日圓必定升值。

(一)攸關日本生存的日圓升值

一九九三年以來，遽升的日圓匯價，目前已使日本經濟與產業結構問題一一浮現，日本人民（消費者）在擁有可支配強勢的日圓後，發覺國外市場的吸引力，從出國旅遊到消費產品的採購，均使日本人民體會開放日本市場的利益，因此日本人民開始進行經濟學上消費者主權的選擇，而這選擇的影響力，超過日本行政官僚體系與大財團的決策。因此，就中長期而言，日本經濟與產業結構必須再作調整。

對產業而言，一九九三年以來，日圓對美元匯率已上升百分之十六，遠超過企業有利可圖的幅度，不但使出口產業的價格競爭力降低，成為重大問題³⁰，亦造成日本產品與外國產品在日本市場激烈競爭。³¹其實一九八五年廣場協議後的日圓升值幅度比此次為大，但當時開始升值之一美元兌二百四十日圓之兌換率，則為日圓超低的水準，因此尚有升值的空間。上次日本經濟從日圓升值的不景氣中恢復³²，與其說是日本企業克服日圓升值而恢復景氣，倒不如說是由於金融部門發生驚人的泡沫現象，強將掉入深淵的實際經濟加以膨脹所致；此次由資產減值的不景氣已發展為全面性的通貨收縮，日本製造業若想從此次日圓升值中恢復並維持競爭力，只靠以往降低成本或合理經營已不足以應付。尤其此次美國產業恢復了主導力量，亞洲各國的生產技術已提升，的確使全球的競爭秩序發生重大變化，日本國內無利可圖的企業對內除實施裁員、縮小國內生產規模外³³，對外則進行大量產業外移，或仍留國內的產業則必須提高進口零件和原料的比率。這對於始終保持高度穩定的就業及關係緊密的衛星產業體

註²⁸ 王淑珍，「行政指導不靈了」，*經濟日報*，民國八十三年十二月卅一日，版六。

註²⁹ 同註²⁷。

註³⁰ 在國際價格的競爭上，產生變化的主因有二，第一是技術進步率，第二是匯率的變動。齊藤光雄，蔡宗義譯，「美國、日本及亞洲新興工業國家國際競爭力之探討」，*臺灣經濟研究月刊*，第十五卷第二期，民國八十一年二月，頁一〇〇。

註³¹ 自美國進口以汽車、半導體為主緩慢的上升，自歐盟進口高價的美術品及高級汽車等泡沫經濟的影響已下降，但自亞洲的進口則有明顯上升。見「日本進口結構的變化」，*國際經濟情勢週報*，第一〇五九期，民國八十三年十一月十日，頁六、八。

註³² 「一九七三年後日本的景氣環境」，*經濟日報*，民國八十三年十一月十九日，版六。

註³³ 「預測日本景氣」，*經濟日報*，民國八十三年十二月十二日，版二。

系的日本經濟，造成非常重大的衝擊。

就日本人民而言，目前日本人民對於國內偏高的物價，產生很大不滿，因為在日本市場不但外國進口品的價格偏高，甚至日本國內本土廠商生產的商品價格，都遠高於外銷市場的價格。但經過泡沫經濟的洗禮，日本消費者的自主意識逐漸抬頭而開始在強勁的平價風潮，這些低廉價格的產品引起日本市場熱烈的反應，也就是所謂「原有價格體系崩潰」的現象。³⁴而在日圓升值的環境下，當然是外國產品會具有更大的降價空間，而新的便利商店以及量販店，比傳統的銷售商店，更具有價格競爭力。³⁵

由此日本封閉市場的物流體系，正面臨結構性的變化，這些新興的物流商店會以更為開放的方式接受大量的廉價進口品。因此，外國商品大規模進入日本市場已是無法抗拒的消費潮流。問題只在於外國產品是否能把握這個潮流加以推波助瀾，做出更多的努力與投資，使得日本市場趨於更加的開放。

(二)企業體與零售商嚴密整合的封閉市場體系

日本外貿會出現長期的失衡，主要原因是日本封閉市場體系使得外國進口產品無法在日本市場順利的發展，而日本市場的封閉性結構，即源自排外的日本文化、封建的文官體制與重商主義的產業政策。早在二次大戰結束後，日本被盟軍解散的舊財閥企業，以相互控股的方式，重新整合而為企業集團，並在未被盟軍分割的舊財閥銀行的主導下，藉由相互控股的方式垂直（vertical grouping）串聯成網狀的企業集團（Keiretsu）。其特性與好處有：(1)每一企業集團的大企業，藉由互相持股成為彼此企業的股東，確保股權以免公司遭受歐美公司的合併與操縱，或股價在短期內發生動盪；(2)企業集團的大企業常會共同出資設立新公司，加強相互間的團結；(3)每一企業集團內均建立主要銀行往來制度，確保資金來源，除了降低經營上的風險外，並降低資金取得成本；(4)每一集團有一交叉補助生產線（cross—subsidize product line），負責集團內商品或資金的互通有無。³⁶因此，企業體系嚴密整合（keiretsu membership）在進料、生產、產品研發、資金運用以及市場開發等相互結合，並透過企業集團間的暗中議價、政府部門與企業集團間的默契，而將國內或國外的「外來者」排擠於無形中，使得「外來者」的產品價格與品質即使略勝一籌，亦無法進入他們的市場。美國國際貿易委員會（International Trade Commission, ITC）於一九九〇年所作研究中指出，日本九大商社幾乎獨占高附加價值產業的經銷，而且控制日本自國外進口的百分之七十五，可見日本大商社在日本對外貿易所占地位的重要。³⁷

(三)高度行政指導與限制的封閉市場

註³⁴ 同註³³。

註³⁵ 謝明宏譯，「流通業的價格革命」，日本文摘，一九九五年一月一日。

註³⁶ Tyson, *Institute for International Economics, Ibid.*

註³⁷ 同註⁵，頁六十四。

政府的高度行政指導與企業體嚴密整合的相互呼應，而形成日本市場的封閉性。日本高度行政指導與限制的成功，乃為戰後日本式經營的成功主因之一，其有效地阻止日本低競爭力的產業，被摒棄於世界競爭體系之外，並使高競爭力產業橫掃世界，為日本帶來有秩序的發展，進而累積成巨額貿易順差。然而不均衡的貿易，除引起世界各國的批評與爭端外，高度的行政指導與管制，卻也造成日本國內高物價結構與官僚體系腐敗的不良影響，以及使得國內產業陷於目前不景氣而無法自拔的困境。

因為限制的另一面，也就是對既存企業的保護，而非效率化的結果，導致了物價偏高；而在許（認）可制度與行政指導下，申請手續多數須經中央與地方政府、甚至附近居民同意，不符法定條件不得受理，若有些許偏差，即遭勒令停止，因此許多企業便須透過各方的協調，或是地方議會運作，或以特權取得執照或便利，而成爲政、官、商緊密勾結，加速政治腐敗。另外，因為由生產力高的產業來保護及限制生產力低的產業，是二次大戰後日本的經濟結構特性之一，以往透過戰後日本所積極培養的汽車、家電、以及電腦等基礎產業的所得，以間接補貼的形式，補助如金融、農業、建設、公用事業等。但在泡沫經濟、日圓升值以及全球經濟不景氣的打擊下，原本被視爲高生產力並具有支撐力的產業，在獲利大幅縮減，或隨著企業外移後，已無法支援低生產力產業的發展，因此日本應撤除產業保護，放寬限制，以市場競爭原則，使體質不良的產業倒下，讓新興產業締造佳績。

七、結 論

冷戰結束後，美日關係中，經濟問題已居首要地位，而造成美日間連續性巨額貿易逆差的原因是相當複雜，並非短時間就可解決，進一步的貿易衝突，將提升日圓兌美元的匯率，日圓進一步的上漲不但會使美國通貨膨脹壓力上升，引發債券價格下滑，導致國際金融動盪，也會壓抑日本即將復甦的經濟。

柯林頓政府與日本貿易爭端加劇的原因，除了與兩國都處於長期經濟不景氣有關外，深層的來看，則和兩國的民族文化與經濟結構有關。美國經濟結構是以市場爲主，比較開放；日本經濟則以網路爲特點，日本企業間、企業與金融機構間，以及企業與政府間的關係，較諸美國大大不同，美國產品和勞務要進入日本市場都會遭遇各種無形的障礙。^③在「企業集團」制度下，因零售商與企業體的緊密結合，日本十六大企業集團已壟斷與控制日本經濟。^④同時，非關稅貿易障礙是日本高度行政管制下的附和物，^⑤四百六十項法律中所管制的產品高達一千九百四十二項，此數字比十年前

註③ 傳統的貿易障礙已不是問題，因於一九七〇年代在美國壓力下，日本已逐年降低關稅，而且對於進口配額（import quotas）之限制也很少，主要係日本市場封閉之本質。參閱註⑤，頁五十五，以及日本通產省編《通商白書》，平成六年版，頁五十九。

註④ 同註⑤，頁六十二。

註⑤ 日本嚴格限制產品規格、標準與認證制度，對進口品有複雜的檢驗手續，以及不透明的交易習慣，都屬於非關稅壁壘。森川あゆみ美，王咏月譯，「市場開放能帶來豐裕的生活」，1995年日本與世界經濟的焦點，聯經出版事業公司，民國八十四年元月，第一二五頁。

中曾根康弘首相時期增加了九百多項，顯然，儘管歷屆日本首相於面對外國壓力時，都強調放寬管制的重要性，其實是強化管制。^④另一方面，日本企業追求的目標與歐美不同，其投資報酬率並非首要目標，而是市場占有率優先於投資報酬率；同時，為增加現金流動量以償還銀行貸款，因此必須擴大銷售，而美國為全球最大且最開放的市場，自然成為日本產品的首要目標。

二次戰後的日本，以重重非關稅壁壘建立了最有利自己發展的條件，雖然以往美國持續的政治交涉而使日本承受開放市場的壓力，卻難於動搖操縱日本政策數十年的官僚體既重且深的影響。然而，日本封閉市場結構所導致長期的貿易失衡，已對日本經濟的發展產生嚴重的不利影響。日圓的大幅升值、物價的偏高、產業競爭力的衰退，都已成為日本經濟遭到戰後最為嚴重衰退的主因，而且日本人民在工作與生活面臨更為不穩定的狀況下，^⑤也不再無條件地支持日本封閉市場所產生的經貿失衡環境；另一方面，美國在勞動生產力指數連續五年上揚並達十年來的最高之際，^⑥對日本政府許多不合理的市場管制施加放寬的壓力，日本朝野應順勢而為開放市場，增加外國產品與勞務的進口，以避免日圓進一步升值，並進而促使日本經濟健全的復甦。

*

*

*

註④ 同註②。

註⑤ 有關日本「終身雇用制度崩潰」之探討，參閱經濟日報，民國八十三年十二月廿三日，第6版。

註⑥ 美勞動生產力達十年來最高，中國時報，民國八十四年二月九日，第18版。