

和服是日本大和民族必备的传统服装,历史悠久,据称已相传二千余年。其品种很多,除男、女、童和服外,还有专门丧服,供办丧事穿用。女装和服更是名目繁多,有羽织、中振、府下、

合在一起构成别具一格的日本和服商品,形成日本的和服市场。自古以来,和服是日本民族必穿的主要服装,消费量很大。近二十年来,日本民族受到西方生活方式的影响,西服日益增多,穿着和服则相应减少。但因其是日本的传统服装,每逢婚、丧、喜、庆仍需穿着,故每年仍有较大的消费量。据统计,目前日本和服市场的销售总额仍高达一万亿日元。

日本的和服市场

俞士均

着尺、访问衣等。日本和服是系列产品,穿着十分讲究,必须有相应的服装配件一起配套穿着,才能显示出和服的高贵华丽。和服的服装配件主要有和服衬衣、腰带、腰带绳等。这类商品综

(一) 日本和服的生产和进口情况

和服属高档商品,极大部分系真丝织物制成。日本国产生丝和进口生丝总量的80%用于和服产品。近十年来,日本的蚕桑生产每年减产,生丝产量每年下降,使日本的和服生产受到一定的影响,因而从国外进口和服产品显著增多,而且主要从南朝鲜和我国进口。和服产品主要依靠手工生产,系劳动密集型产品。在日本京都、丹后、爱知县、三重县等地虽有和服的生产基地,但随着日本现代工业的发展,科技密集型产品的增多,生产和服产品的工业在逐步衰退,所以从七十年代初开始就有不少日商转向从我国进口。我国是丝绸生产出口国,劳动力资源丰富,发展劳动密集型的丝绸

(1) 代表机构 在印尼要设立这样一个机构应向贸易部下的贸易机构负责人提交申请书。申请书格式必须陈述公司下列情况:

a. 名称; b. 法律地位; c. 公司成立的地点和日期; d. 总部和分支机构的地址; e. 经营范围; f. 机构设立的地点、规模和位置的详细情况。

上述情况必须由该公司所在国印尼使馆的证书证明。贸易部对提出申请者颁发三个月的临时许可证,如果申请获准,将颁发两年有效的长期许可证。申请通常在3~6天内办妥。

代表机构一旦成立,只能从事诸如推销、市场调查和产品示范等活动,禁止从事贸易活动,如接受定货、投标、签订合同、进口、出口和销售等。

(2) 代理人的委任 外国公司还可以委

任印尼公司或印尼人担任它的代理人。与代表机构不同,代理人的职能不受限制,可以从事所有贸易活动,并获许在全印尼设几个办事处。委任代理人时,为遵守印尼法律,应委派一名非本国籍人员作为该代理人的雇员。

(3) 与印尼公司合作的形式 外国公司和印尼公司合作的形式可以分为以下几种: a. 技术援助协定; b. 管理协定; c. 与金融协定结合的管理协定。

这三种形式的区别在于和印尼公司从事的活动不同。根据技术援助协定,外国公司的作用仅限于向印尼方提供纯技术的援助。根据管理协定,外国公司的作用是管理该公司或它分管的部分。第三种形式,即与金融协定结合的管理,要求外国公司为印尼方的经营提供资金。外国公司的取酬形式可以是: a. 固定酬金; b. 佣金; c. 利润分成。

和服产品大有可为。因此,日本的不少进口商和经营和服的专业商都愿在平等互利、友好合作的基础上与我国建立开拓和服产品的业务关系,从我国进口和服产品。

(二) 日本和服的销售情况

日本有一个专门行业生产经营和服产品,销售渠道稳定,营销网点遍布日本城乡各地。和服生产经营中心在日本京都。京都的色町地区和服商社较为集中,是日本和服生产的主要集散地。在京都的西阵地区,有专门陈列和服产品的会馆。在那里除有各种和服产品的陈列展览和销售以外,每天还有十多场和服展示表演,接待来自世界各国和日本各地的参观者,扩大日本和服产品的影响,进一步促进和服销售。批发业务分布在东京、横滨、名古屋、京都、大阪等大中城市,并有专业的和服商社从事和服产品的批发业务。零售业务从繁华的大城市到偏僻的山村都有和服产品的销售网点,如全国性大型百货公司大丸(株)、三越(株)都设有和服产品的大商场,专门销售和服产品;在乡村城镇有专营和服产品的零售店;此外,还有一批专营和服产品零售业务的集团性商社,在日本各地设有零售网点。所有这些销售网络,形成了日本国内和服市场。

由于日本和服属高档商品,极大多数是真丝织物制成,生产、经营、进口、批发、零售等环节又多,周转费用很大,所以零售价格特贵。据估算,一件和服产品的零售价格要比进口单价高十倍。例如,我国出口丝织腰带每条为5万日元,在日本市场的零售价一般要50万日元。这是日本和服市场的一个显著特点,一般的出口服装是无法与其比拟的。因和服产品价格高昂,所以销售十分费劲。要成功地推销一件和服,必须对顾客热情接待,细致介绍和耐心服务,否则,就难以做成交易。因此,在日本和服产品零售部门,都配备较多的具有和服专业知识的营业员从事销售服务工作。

(三) 日本和服市场的发展趋势

虽然近二十年来随着日本人们生活方式的西化,和服的市场需求出现逐年下降,但是由于和服属高档商品,消费阶层比较稳定,再加上近几年来,日本和服向工艺性商品方向发展,将和服作为一种传统艺术品而收藏的风气甚为流行,因而和服市场已呈现稍有回升的趋势。日本和服业界普遍认为,目前日本和服市场正在“变化”即由一般服装转变为具有工艺美术性的高档服装。因此,一般性的和服产品消费量确实在下降,而具有工艺美术性的、花色新颖的高档和服销量却在增加。特别是与我国传统刺绣等工艺相结合的和服产品更为适销,许多日商希望我们中国生产和服的专业工厂进一步提高工艺技术水平,生产更好的高档和服产品向日本出口。

由于日本生产和服的基地,如爱知县、三重县等地后继乏人,生产工人极大多数是老年人,若干年后,必将全部转移产地;在台湾、南朝鲜等地从事和服生产的人员也在大幅度减少,所以今后和服生产的总趋势必将转向我国或其他东南亚国家。我国必须抓住这一有利时机,充分利用我国丝绸原料丰富和劳动力资源的优势,提高我国传统工艺的技术水平,与日商密切合作,拓展和服产品的出口。

(四) 如何巩固和扩大中国和服产品在日本的市场

我国对日本和服产品出口始于六十年代末,当时日本的友好商社通过参观我国传统工艺苏州刺绣和缂丝工艺,他们认为这些传统工艺可以与日本和服产品相结合,就向上海丝绸进出口公司试订缂丝腰带和苏州刺绣和服,开创了和服产品的首批交易。通过在日本市场的试销,扩大了我

国和服产品在日本的影响。进入七十年代,就有更多的和服商社与上海丝绸进出口公司洽谈和服交

易。上海丝绸进出口公司就专门成立了对日和服组与日本朋友合作。通过与日本友好商社和各地乡镇企业的密切配合,进行技术交流和培训工人等,创立了一批和服产品的生产企业,为发展和服产品出口创造了有利条件,使出口业务逐年发展。1975年和服产品出口达到近100万美元。为适应对日本和服发展的需要,上海丝绸进出口公司先后在江苏南通市、苏州市、上海市郊金山县和浙江宁波等地培植了一大批和服生产企业,形成了对日和服出口的生产基地。通过十多年来日本友好商社和我国工贸各方的密切合作,和服小商品已逐步发展成为拳头商品。目前仅据江、浙、上海丝绸公司的统计,和服产品的出口额已突破一亿美元。

为巩固和发展我国和服产品对日本的出口,我们必须回顾过去,展望未来,认真总结经验和教训,把对日本的和服产品出口提高到一个新的水平,现提出以下几点建议。

1. 要加强对日本和服产品出口的管理 和服只在日本单一市场销售,纳胃量有限,客商较为集中,是一项特种商品,应该统一归口专业经营。但我国经营和服出口的单位日益增多,除江、浙、沪丝绸公司经营出口外,尚有其他出口公司、生产企业和中外合资企业,甚至个别个体户都在经营和服产品的出口业务。这种多渠道出口,使日本和服市场造成混乱,影响和服专业商社的经营积极性;同时,相互竞争十分激烈,出口价格日趋低落,肥水外流,使我国外汇造成巨大损失。建议外经贸领导部门加强对和服产品出口的管理,采取必要的果断措施,克服各种不良状况。

2. 要加强与日商的密切合作 在和服产品的开发过程中,日本的一些友好商社与我们密切合作,提供技术资料,进行技术交流,作了很大的努力。今后我们要继续加强与这些友好商社的合作,进一步开展技术交流,提高我国和服生产企业的技术素质和管理水平,使企业能生产更多更好的高档和服产品,以适应日本市场的要求。有的生产企业还可与日商合作,创办专厂、专车间,产品由日本全部承包,工厂的生产任务与日商共同安排,保证工厂稳定生产,以利提高产品质量,确保按期交货。这样,有利于出口业务保持稳步发展。

3. 要加强工贸联合,密切产销合作 和服具有品种花色多、工艺复杂、批量小、要求高等特点。因此要做好和服产品出口工作,必须加强工贸联合,密切产销合作。对外洽谈业务、出国考察推销,要让工业部门的代表一起参加,产品出口价格要工贸双方共同商定。有的生产企业可遵照自愿、互利的原则;共同创办产销紧密结合的联营企业,使工业企业直接了解市场信息,工贸目标一致、为生产适销对路产品,发展外贸出口,为国家多创外汇而共同努力。

