

# Loretta Fung and Nicolas Schmitt (2018) “Intermediation and Imports in Canada”

導讀者: D03323002 陳怡妏

## What is the main question?

本文研究進口中間商 (import intermediaries) 於 2002-2012 年間在加拿大貿易中所扮演的角色。

## Why should we care about it?

國際貿易中有很很大一部分是透過中間商來進行，而中間商 (intermediaries) 在進口方面所扮演的角色又遠比出口來得重要，其角色包括有助降低買方的搜尋困難、增進交易匹配效率、確保產品品質以及提供取得產品的便捷性等，然而，既有文獻卻多專注於探討出口中間商 (export intermediaries) 的角色，較少著重了解進口中間商的重要性，而本文所探討的主軸乃進口中間商在貿易中所扮演的角色，實為一值得我們關心的議題。

## What is the author’s answer?

- 當來源國與加拿大沒有共同語言且批發商更具競爭力時，批發進口的份額會較大。
- 距離、產品差異和產品複雜性的角色及潛在直接進口商的多寡取決於產品種類及直接進口商是製造商還是零售商。
- 中間商在進口製造商時所扮演的角色可能與其為進口零售商時有所不同。
- 與其他北美洲國家相關的資料顯示：限制性越高的原產地原則 (Rule of origin, ROO) 會減少中間商的使用。

## How did the author get there?

本文先建立一個簡單的理論模型，其中假設廠商具異質性且有著不同來源的要素投入，而直接進口和間接進口 (經由中間商) 的差異則基於其固定成本及邊際成本的不同。接著，利用資料來進行實證分析。加拿大的資料用於檢視批發商的進口份額，連帶研究了距離、貿易障礙和產品特性可能產生的影響。與其他北美洲國家有關的資料，則藉以探究原產地原則對中間商使用的影響。

## Real examples

改寫自：今周刊 752 期 篇名：千萬別錯過「中間商機」 原撰文者：丹尼爾·奧特曼

### 1. 中間商所扮演的角色

以電子商務龍頭企業阿里巴巴為例，它自許為「全球第一大企業對企業電子商務平台」，換句話說，這是買家和賣家可以聚在一起交易大批商品的交易所，此意味著阿里巴巴就是一個中間商。因為中間商可以提供各式各樣的必要功能。其中一項就是擔任媒介，把個別買家跟個別賣家聚在一起。而阿里巴巴是透過電子商務平台將買家和賣家聚在一起，減少了許多交易摩擦。

### 2. 進口中間商如何獲利

中間商在全球經濟持續整合中，或許能夠成為贏家的原因在於，它在開發中國家和工業化國家開放新市場時所引進的產品，最初都還是有利可圖的，即使隨著更多生產者加入市場，貿易利得最後可能逐漸減少，但中間商於新市場開放進行貿易之際，就已提供服務並且早就拿到服務款項，因此能從中取得部分獲利，相對而言，若是缺少中間商，則意味著市場沒有利潤可言。