

第 一 章

基础性技术向中国的转移 ——90 年代的新潮流

日本产业经历了泡沫经济、平成萧条这种前所未有的上下波动，切身地体会到一个道理，即过去一直视之为常识的日式经营管理、生产至上主义、全套型产业结构，是非常脆弱而又非同寻常的。泡沫经济时期所热烈议论的那些话题，诸如“年轻人就业意识的变化”、“结构性人手不足”、“引进外国劳动力”、“向海外扩展”等，其实恰恰意味着日本一百多年来一心追求的富有向心力的现代工业化的理想破灭了。这种理想要求在一国之内建成一个高度集中的产业体系和技术体系。这些都使位于东亚边缘、一向从小国的角度认为国际环境是别人强加给自己的日本，第一次要在世界经济之中以一个开放的国家走自己的路了。

直到最近，日本还被称作是“唯一的一个不依靠外国劳工的发达国家”。它有着一个不可思议的结构：对内拥有承包制之类的等级性构造，而对外进行排斥，遵循着仅依靠日本人的特殊理论保持“企业”的繁荣。然而，为了克服劳动力不足困难这种不可思议的结构已经难以为继了。在 1992 年以来前所未有的

的经济萧条之中，却出现了这样的现象：尽管就业的机会已大大下降，然而年轻人还是不想去 3K 行业(脏、累、险)工作，建筑工地上的外国工人与日俱增；一方面在国内地方上选地建厂的势头慢了下来，另一方面到海外建厂生产的活动却日趋活跃。真可以说，日本产业在还没有来得及就应该如何进行结构调整以面对 21 世纪这个问题取得共识的情况下，就已经陷入了无论在国内还是在海外都要依靠大量外国劳动力才能维持的局面。其结果是加速日本国内产业的空洞化和停滞的过程呢，还是在亚洲构筑起新的产业网络，从而带来 21 世纪的繁荣呢？90 年代的这 10 年，对于日本和亚洲的将来来说，无疑是个关键性的时期。

本着以上的认识，这第一章作为全书的序论部分，拟着重叙述近年来日本产业以及亚洲各国的新动向，以作为以下几章议论的伏笔。

一、80 年代日本企业的海外发展

日本产业在 80 年代克服了由美元冲击和石油冲击带来的困难，以原有的小巧玲珑的特色，充分发挥了微电子革命所带来的“短小轻薄”的长处。这一时期可以评价为是日本百年来近现代工业化的努力所开花结果的时期。在这个时期以前，日本产业在国内仅靠日本人已形成了高度集中、也可以说排外的生产体系，以后开始大幅度地转换方向，向海外发展了。可以说，80 年代是“日本百年来近现代工业化的总结的时期”也是“日本人全力以赴和极度忍耐的时期”。犹如扭紧的发条松开了一样，作为它的反作用力，便产生了“年轻人就业意识的变化”“生产基地向海外扩散”等等现象，从而进入了一个“离心力开始起作用的

时期”。将来，回顾起 80 年代的日本产业时，人们定会记起这时期的一个重要现象——日本企业开始迅速向海外发展。

(1) 向东亚发展的先锋——马渊电机公司

在考察日本企业向海外发展的情况时，人们更多地注重日本的汽车制造厂商到美国合作生产的事。然而，无论是从对整个日本产业的生产结构改革的影响，还是从地缘学的角度来考虑日本产业的未来取向，都有必要特别注意向东亚地区的发展。事实上，80 年代以后，日本企业在海外的发展显然是以近邻的东亚各国和地区为中心的。进入 80 年代以后，日本企业从纺织纤维、日用品到半导体等电子零部件的组装，就如决了堤防的洪水一般，在东亚展开开来。

而且，在那些向东亚各国和地区扩展的日本企业之中，特别可以把要求价格低廉和批量生产的“电子产品零部件组装部门”看作 80 年代日本企业向东亚扩展的典型。这里，我们在日本电子零部件生产企业之中，首先注意到在向东亚扩展方面堪称先锋的马渊电机公司所走过的路程，并由此来勾勒出东亚和日本企业的关系网。事实上，我在东亚各国和地区进行实地考察的时候，常常得到的是马渊电机公司正在积极展开活动的印象。而且，有许多日本企业则正追随马渊电机公司之后展开活动。

向香港和台湾发展

马渊电机公司是从生产玩具用马达起家，在家电产品等追求“短小轻薄”的潮流之中，作为一家专门生产微型电机的生产厂家，发展很快，如今已是同行业中最大的厂家，在世界同类产品的市场上，它的占有率达到 55% 左右。微型电机的使用范围日益广泛，从 80 年代的照相机、录像机、立体声耳机、放音机等产

品到汽车、宇宙卫星都有它的身影，作为“短小轻薄时代”的宠儿，它确实具有无以替代的重要地位。

马渊电机公司已经建成了全球规模的生产和销售体制。以东京马渊电机公司为中心，该公司已在香港、台湾（2处）以及中国大连等地建立了四个生产据点，并形成了面向北美的美国马渊电机公司销售点、面向欧洲的法兰克福销售点，以及面向东南亚的新加坡销售点。它在国内的生产已减到最低限度，在亚洲四处所生产的产品已接近 100%，从把生产向亚洲发展这个意义上来说，马渊电机公司可以说是走在最前列的企业。

马渊电机公司向亚洲的发展始于 1964 年，当时它在香港设立了独资的香港马渊电机公司。后来在 1969 年以合资方式成立了台湾马渊电机公司，1979 年，又以独资方式在台湾的高雄成立了高雄马渊电机公司。据说，马渊电机公司之所以这么早就进入香港，是因为着眼于香港在东南亚各国和地区之中拥有最好的港湾吞吐功能，以及出众的物资集散能力。

后来，香港、台湾等亚洲的新兴工业群体随着经济的发展，人员费用迅速上升，劳动力严重不足。为此，香港马渊电机公司自 1980 年以来已投入生产的工厂移到靠近深圳的广东省东莞市附近，有职工 1 万人，有 5 个接受委托加工的工厂。如今，香港马渊电机公司产品约 95% 来自广东。另外，前几年还是作为主力工厂设在台湾的两家工厂，已逐渐缩小生产规模。如今的实际情况是，隶属于香港马渊电机公司的在广东的 5 家工厂以及后面将谈到的大连马渊电机公司都已成了主力工厂。

马渊电机公司作为日本企业，从相当早的时候起便把生产扩展到东亚，先是在香港，之后又到台湾，再以香港为窗口扩展到广东省，并在有了上述经验的基础上，以独资的方式在大连建立了面向中国东北地方的据点。这一条发展生产的轨迹，也许

可以说是劳动密集、价格低廉、批量生产的电子部件产业被迫采取的对策。马渊电机公司所走过的道路和现状，在我们考虑日本产业与东亚的关系方面，提供了十分宝贵的经验。

向中国大连发展

耐人寻味的是，马渊电机公司之所以落脚大连，一方面是马渊电机公司为了确保自己的生产据点，另一方面也是由于如后所述的中国自身情况决定的。自 1979 年中国实行经济改革和对外开放以来，其消费市场迅速扩大，特别是录音机、收录机的需求，持续处在过热状态。面对销售如此旺盛的市场，中国方面希望用国内产品来替代进口产品。于是，为了实现这些电器产品的基本部件——微型电机的国产化，各省市之间为了获得生产微型电机的设备而展开了激烈的竞争。1982 年，马渊电机公司曾派团到意向强烈的北京、天津、青岛、上海、常州、成都等城市作了调查。

当时，中国方面的意向在于购进设备，而马渊电机公司方面则把中国看作是生产据点，并断定中国是一个极具魅力的未来市场，考虑对中国进行直接投资。但是，中国方面要求办合资企业，马渊电机公司方面难下决心，而拖延下来。后来，出现了三协精机公司等把微型电机生产线卖给中国企业的情况，再加上原是马渊电机公司主力工厂即设在台湾的工厂招工困难，于是便根据在广东办厂的经验，于 1987 年作出了向中国直接投资的决定。

马渊电机公司在对北京、大连、天津、上海进行调查并作了综合性的判断之后，决定进军大连。1987 年 8 月签订合同，1987 年底开工，1989 年开始生产。总投资额 49 亿日元，经营期间为 40 年。1992 年的生产量为 1 亿 6 千万个，职工约 5600 人，其中女职工占 90%（平均年龄 22 岁），工厂由机工部（金属

模具及设备维修 和部件工厂(印刷线路版) 以及有 5000 名职工的大型组装工厂组成。这样,大连马渊电机公司可以说是个真正把生产发展到了中国的日系电子部件工厂。

以独资方式向中国发展

马渊电机公司进入大连,就采用了独资方式。当初,中国的中央政府电子工业部对此持反对的意见。因为他们认为外资企业一般有义务将产品的 70% 销往国外 余下的 30% 的产品投入中国国内市场,如此必将对国内企业带来压力。电子工业部原希望搞合资,但马渊电机公司认为这种方式受合资法制约太强,特别不喜欢不管出资比率如何,董事长一职都由中方担任这一条 提议将外销比率从 70% 提高到 90% 最后又由大连市政府到中央去做疏通工作,终于以日方独资方式达成了协议。现在,大连马渊电机公司的产品 100% 是销往日本的。

综上所述,马渊电机公司以独资的方式进入大连,建立了大规模的加工、组装工厂。这件事是耐人寻味的,象征着日本产业向东亚发展的潮流,同时从中也可以窥见中国方面对日本企业的要求。马渊电机公司作为日本企业,首先把中国看成走向东亚的当时的着陆点;其次在中国沿海地区将大连与香港、上海并列,进行评价。而且,它当时并没有把中国当作市场,而是作为生产据点来考虑。另一方面,中国方面希望能通过引进得到技术转让,振兴国内企业。这大概是优先考虑获得外汇和增加就业吧。可以说,马渊电机公司之所以能成功地以独资方式进入大连,是因为在上述诸多的关系之中取得了平衡的结果。

(2) 为了寻求廉价而丰富的劳动力

正如马渊电机公司所代表的那样,日本的电子零部件制造

厂家被迫不得不实行低价格、批量生产的战略，80年代之后，便将生产据点大幅度转移移入韩国、台湾、香港、新加坡、泰国、马来西亚以及中国。过去，理所当然地始终把经济活动的基础放在国内的日本产业，在连续遭受美元危机、石油危机、日币升值和贸易摩擦等的打击的情况下，不得不把生产据点向海外转移了。

候鸟般的迁移

在这里把80年代日本企业向海外转移的特征归纳一下，情况大致如下。

若按进入的地点对80年代日本企业向海外发展的情况进行分类的话，第一种模式就是为了避免与欧美各国间的经济贸易摩擦，汽车制造业和电机制造业顺应在当地设厂生产的潮流。第二个模式则是向近邻的东亚各国和地区转移。其中，占压倒多数的是转到东亚。事实上，不仅有上面所谈到的诸如马渊电机公司这样的大企业，而且日本全国许多中小企业也都纷纷到韩国、台湾、新加坡、泰国、马来西亚等国家和地区办厂。如果我们把向东亚发展的企业进一步加以分类的话，那可以看到如下几种类型。

第一是有关食品和木材等的行业。它们之所以转移生产据点，是因为想利用当地丰富的原材料。例如，利用泰国的大米制造米制点心，利用印度尼西亚的木材和水产进行加工等等。

第二是纤维制品和其他日用消费品行业。事实上，我们平常所穿的衣服鞋袜之类从80年代前后开始，很多都是韩国或台湾生产的，现在则大半已为中国大陆的产品所替代。另外，令人吃惊的是，在美国购买、带回国的土特产品，大多是“东亚制造”、“中国制造”。

第三是电器、电子部件的组装行业向国外转移的情况十分

突出。事实上 电气、电子零部件生产行业早有一条准则 即包括运费在内 如能降低成本 20% 以上, 就到海外去生产。因此, 事实上大部分通用性的电气、电子零部件的生产很大程度上依赖于东盟, 其中新加坡是中心, 另外还有泰国、马来西亚等国。特别是作为东盟各国核心的新加坡, 是公认的具有世界水平的电气、电子零部件的供应点 并且正在成为世界电机制造业的国际购物中心。

在上述这些行业之中 纤维、日用品、电器及电子零部件的组装显然是为了谋求“廉价而丰富的劳动力”而转移生产据点, 它们占了 80 年代日本企业移师海外的中心。换句话说, 80 年代是日本企业谋求“廉价而丰富的劳动力”而大举向东亚发展的时期。最早是从进入邻近日本的韩国、台湾、香港开始 随着这些国家和地区的人员成本上涨 又把生产据点向外延伸 移向新加坡、泰国和马来西亚。现在, 日本企业的目光开始投向中国、印尼和越南这些国家了。日本企业这种为了寻求“廉价而丰富的劳动力”而不断转移生产据点的行动模式 近年来被当地人称之为“候鸟”名声不佳。

引进国方面的引进三原则

从东亚各国和地区的情况来看 显然是为了发展经济 实现工业的现代化, 作为实现目标的突破口而引进外资的。这种时候, 引进方往往把如下三条原则作为引进的前提条件。

第一是获取外汇, 第二是增加就业机会。在推进工业现代化的过程中 光靠国内的资金积累是不够的 必须从国外引进资金。同时, 许多发展中国家, 都在为慢性的劳动力过剩而苦恼, 而近年来的农业革命又造成了农村剩余劳动力的外流。因此, 获取外汇和增加就业机会, 是一个至为重要的最大的课题。

除了上述二个前提条件之外, 第三个条件则是为了实现技

术的自立而要求“转让技术”。但是，对急于要实现工业现代化的东亚各国和地区来说，“获取外汇”和“增加就业机会”乃是燃眉之急，而难以立竿见影的“技术转让”实际上往往退居其后。在现实中，东亚各国和地区往往注重了获取外汇和增加就业机会，无原则地引进外资了。

然而，当引进外资的经验逐步增加，并开始获得经济发展的成果的时候，引进方便会意识到“技术转让”的重要性。韩国、台湾和新加坡暂且不论，就是泰国、马来西亚也已经在热烈议论“技术转让”的问题了。当地的舆论要求日本企业像欧美企业一样，提高当地商品销售能力，实现部件由当地供应。这说明对技术转让的要求已经十分迫切。并且对于只顾寻求“廉价而丰富劳动力”如“候鸟”般地移动的日本企业，已经开始不满了。

二、90年代日本企业向中国的发展

笔者观察了整个80年代日本企业向东亚迅速发展的状况，对随之而来的日本产业开始空洞化的情况抱有强烈的危机感。但是，当看到1990年前后出现的新动向之后，笔者深有感触，认为日本企业于80年代向海外发展，对于日本产业的“基础性结构”并没有太大的影响。实际上，80年代日本产业向东亚转移的大多是些单纯组装性的部分，目的是为了求得“廉价而丰富的劳动力”。虽然在引进国家和地区留下了未必能形成技术基础的问题，但从与日本的产业结构以及技术结构的关系来看，并没有严重影响到日本产业的基础部分。

但是，从1990年前后起，事态发生了突变。日本产业向东亚发展的焦点从原来的单纯零部件组装部门开始向“基础性技术”部门扩大，这就肯定会给日本整个“技术密集型结构”带来重

大的影响。

(1) 基础构件部门的向外转移

我本人开始注意到这个问题时，是在 1989 年。那年 9 月，我去大连进行投资环境的调查。现在，大连已成为日本企业对华投资的热点。但在当时，进入大连的日本企业为数不多。比较突出的，除了上面已提到过的马渊电机公司之外，只有生产汽车用天线的原田工业公司从台湾转移到了大连。可以说当时正处在日本企业大举进入大连的前夜。我去那里的工作是，对日本企业进入大连时有可能与之合作的中国的企业进行企业诊断。当日程过半时，我们访问了大连第二电机厂。这是一家生产中型电机的专业工厂。给了我很大的冲击。

中国企业与日本企业的比较

中国企业，如生产中型电机的专业工厂，大多都拥有有关电机生产的各个部门，从设计、模具、铸造、切削加工，到铁芯的锻造、卷线、组装、涂装、检查等工序。中国的大部分企业都是“全套型结构”，拥有生产产品所需要的所有工序。这一点是中国以及原苏联等社会主义国家企业普遍具有的特征。

相比之下，日本企业，如生产马达的东芝电机公司和三菱电机公司、富士电机公司等厂家，厂内充其量只拥有设计和检查部门，其他各道工序大多按生产程序分门别类地委托各中小企业加工。而且，像中型电机这类附加值很低的通用性产品，理所当然地采用 OEM 生产方式（为客户生产定牌产品方式）完全委

① OEM 英文为 Original Equipment Manufacturing，意思是“原厂委托制造”。——译者

托中小企业去生产了。

如果把话再扯得远一点的话，我们应该看到，立足于为数众多的“专业加工业者组织”之上的日本企业与视“全套型生产结构”为理所当然的中国企业无论是在产业、企业的运作方面还是从世界范围来说，都是比较研究的极好的例子。恐怕可以这样说，在第二次大战之后的技术日新月异的时代里，日本各部门都争先恐后地用尖端技术武装起来，“分工结构”的确是发挥了作用。相反，“全套型”的中国企业却无法在各部门都齐头并进的情况下吸收技术革新的成果，以致于近年来为发展的停滞而深深苦恼。

从技术合作到设备利用（富士电机公司）

大连第二电机厂自 1984 年以来，通过财团法人日中经济协会的介绍，接受了日本安川电机公司的企业诊断，着手大规模的技术改造。它安装了小松制作所生产的大型多功能自动数控机床以及天田公司的高速压机等设备，在中国的同行业中成了实力雄厚的一家企业，它的职工的素质也比中国的其他企业要高得多。

在进行了技术改造之后，大连第二电机厂和日本的富士电机公司建立了技术合作关系，为富士电机公司加工电机外壳的铸件并进行粗加工。听说双方今后将进一步合作，从精密加工到电机主轴的锻压、卷线，直到成品的委托生产（OEM 生产）也许可以说，大连第二电机厂和日本富士电机公司之间的这种从基础部分开始逐步升级的技术合作模式，比起以往的容易引起技术转让问题议论的直接投资来，是要扎实得多。

另一方面，富士电机公司也有它自己需要合作的情况。中型电机的生产，虽说是定型了的老产品，利润不高，然而作为一家综合电机制造厂商，在保持产品品种齐全方面，却是不可弃而

不顾的。在这以前，富士电机公司曾将京滨（东京、横滨）地区的众多的中小企业生产组织起来，自己则集中力量从事产品的设计和检查。但是，在京滨地区，地价高涨，带有根本性的劳动力不足以及 3K 行业难以为继。过去一向以化铁炉之城和铸造产地闻名于世的埼玉县川口市等地，原有的铸造工厂已成片地变成公寓住宅，有关产品的供应能力早已一落千丈了。

面对上述事态，对于铸件等粗加工部件的供应能力深感不安的富士电机公司，曾对日本全国的铸造工厂以及能对大件进行机械加工的工厂作了广泛的调查，发现在日本国内各地虽有早晚之差，然而情况大同小异，很难希望将来也能提供持久而稳定的供应了。事实上，在铸造、锻造、电镀等行业现场，不少职工平均年龄已超过 50 岁了，今后也很难指望年轻的工人加入该行业中来。这样，每过一年，职工的平均年龄就要增加一岁。

正是出于上述状况，富士电机公司才到位于中国东北地区（这是本书主要课题之一，后面予以详述）的大连寻求铸件的供应。大连地处中国的东北地区，在东亚差不多可以说是唯一拥有雄厚基础的重工业和机械工业基地。富士电机公司虽说是大企业，然而进行直接投资，则要投入铸造设备和成套的大型机床等，经济负担过大，所以采取了与中国企业技术合作的形式，不断进行技术支援，在达到一定水平之后，再进行委托加工生产。

回顾过去，整个 80 年代里，日本企业向东亚的发展，其绝大多数属于零部件的组装性质，几乎很难看到有日本方面大量投入重型机床等的情况。从这个意义上来说，像上述富士电机公司这样，一方面帮助对方改造机械设备，提高技术水平，另一方面，利用对方的设备，看来将成为组装企业向外发展后出现的新潮流。现在日本难以对国内 3K 行业工人的生产能力寄予希望，而中国东北地区，作为东亚唯一可以有指望能保证供应能

的地区，尽管当前的技术问题堆积如山，但无疑能持久地作为提供以铸件和锻件等粗加工产品为主的基础性技术部门而崭露头角。

有关锻造部门的状况 (大连冈野阀门厂)

另外 笔者本人于 1990 年 7 月访问过北九州市的冈野阀门厂和大连高压阀门厂合办的大连冈野阀门有限公司，它也是基础性技术部门向东亚发展的一个代表。

北九州市和大连市缔结了友好城市关系。冈野阀门厂从 1983 年开始与大连阀门厂有人员交流。 1988 年 5 月双方合作办了一家锻造厂，现在该厂尚只有职工 50 人左右。但计划在不久的将来，从切削加工发展到整个产品的生产。

这家大连冈野阀门有限公司所属锻造工厂的机械设备，给正在为日本中小锻造工厂的前途担忧的我以很大的冲击。

一般来说，日本中小企业的锻造工厂，除了为数不多的几家属于汽车制造商系统下的企业，也在推进设备革新，在某种程度上有意维持下去以外，大部分企业都年龄老化，正在考虑何时关厂停业。大连冈野阀门厂的中方厂长，事实上是很熟悉日本锻造业现状的，听我说了“在日本中小企业的锻造工厂里还没有看到过拥有如此现代化的设备”的感想之后，便回答说：“日本大概不再想搞锻造了吧。”他的这番话给我留下了很深的印象。

锻造厂是带来震动的公害型企业，是所谓 3K 行业的典型。在日本国内，锻造业几乎难以招募到年轻工人。而且，今后很难想象锻造业在国内能重整旗鼓，已是多数锻造工厂考虑关门停业的时机了。大部分工厂的职工，平均年龄已在 40—50 岁左右，每年增加一岁。整个锻造业充满了这样的气氛：全体职工到了退休年龄之日，也就是锻造业关门停业之时。这样的情况已经持续十多年了。整个锻造业，几乎没有一家工厂为了更新设

备而投资，而实际上都在凑合着使用折旧期已过的设备。在日本的中小企业的锻造工厂里看不到有哪一家工厂拥有大连冈野阀门有限公司的那样设备，这充分说明了日本锻造业的前景如何。

机床部门的国外发展（山崎公司和津上公司）

上述那种技术性合作，也在一个国家的基础性技术水平的象征——机床部门进行着。例如，日本具有代表性的机床厂山崎公司自 1980 年开始委托辽宁省沈阳市的沈阳第一机床厂加工生产通用机床。刚开始，山崎公司方面只是想委托中方铸造机床的基座，因为对这一产品的日本国内供应能力感到不太放心。后来在中方的强烈要求之下，终于决定委托第一机床厂进行通用机床的成品生产。现在，每年从第一机床厂订购 100 台左右的一种型号、四种规格的车床。

沈阳第一机床厂的前身，原是由第二次世界大战结束以前的三菱电机公司和三菱重工业公司建立起来的矿山机械修理工厂，1949 年新中国成立以后，改成了专门生产车床的工厂，有职工约 8000 人。该厂拥有从铸造、锻造、热处理、机械加工到焊接、涂装、组装等有关机床生产的全套机能。厂区内尽管还残留着一些战前留下的老厂房和设备，但关键的机械加工部门，则早已引进安装了山崎公司和安田工业公司生产的多功能自动数控机床以及标有 MAAG·J 字样的齿轮磨床等具有世界先进水平的机械设备。

众所周知，除了沈阳第一机床厂之外，山崎公司还在山东济南市以同样的方式委托中方工厂生产产品，它是日本的机床制造业中最为积极推进向中国发展的厂商。

另外，专门生产自动车床的津上公司自 1991 年起与沈阳第三机床厂加强合作从 1992 年起以每年生产 60 台的规模委

托第三机床厂生产技术水平相当高的多轴自动车床。除上述公司之外,日本的其他几家机床厂也正在与沈阳、上海、重庆、武汉等地的中国有实力的机床厂加深接触。看来,今后在通用(万能)机床的生产方面委托中国进行 OEM 生产(定牌生产)的合作将会不断发展。

但是,关于最新型的数控机床(NC)的生产,日本的机床厂商当前尚倾向于在日本国内生产或在欧美生产。中国方面对日方的这一方针,越来越不满。因为,在上面提到的沈阳第三机床厂在年产 1500 台机床之中有 500 台是数控机床,而这 500 台数控机床中,大部分是接受美国的机床制造厂商委托加工生产的。这种情况颇耐人寻味。据说,曾经盛极一时的美国机床制造业,如今正处在崩溃的状态之中。今后,日本的机床制造厂商走向何方,尚未确定,但美国机床部门依赖于中国的现状,给我们思考日本的产业基础的前途时,定有不少启示。

(2) 中国市场和消费品部门

从 1979 年开始,经济改革和对外开放,中国人民的生活水平大幅度提高。特别是长期以来在以重工业为主的经济政策之下,过去日用消费品的生产一直受到抑制。如今,人们对耐用消费品的需求十分旺盛,已经经历了几个高潮。80 年代前半期,手表、收音机、自行车(或电风扇)三大件普及;80 年代后半期,电视机、冰箱、洗衣机新三大件极为畅销,而在大城市及其周围地区,拥有彩色电视机、双门冰箱、双缸洗衣机等已视为理所当然的了。其结果,现在的中国已成为世界上电视机、冰箱、洗衣机的最大的生产国。

90 年代前半期最热门的据说是空调、录像机、摩托车(或者

微波炉)。也就是说，日本大约用了三十年所走过的路程，中国仅用了十年左右的时间就走过了。实际上，空调机和录像机从1992年前后就明显地出现了热销的兆头，这几年必将进入过热状态。

三洋电机公司的空调机生产

在上述形势之下，日本的家电生产厂商，开始筹划在当地建厂生产空调机。例如，三洋电机公司准备在沈阳，三菱电机公司拟在上海、松下电机公司计划去广州建厂。

在日本的家电生产厂商中，三洋电机公司很早1983年就进入中国。中国政府对三洋电机公司以往的努力也有较高的评价。而且，中国人对三洋电机公司生产的产品也较为信赖。可以说，它的家电产品在中国已成为知名度最高的日本货。

以往，三洋电机公司的主要活动地区，是以香港为据点，以中国华南地区的深圳为中心的。三洋电机公司设在以中国最为成功的工业区而著称的深圳经济特区内的蛇口工业区的收录机组装厂和半导体组装厂，可以说是它向中国发展的一个典型。但是，空调机与靠用电子部件和模压部件以及塑料部件等组装起来的音响产品和电视机等不同，其关键部件是由精密机械加工的压缩机。在这一点上，空调机在技术的密集程度上，与电视机、音响产品和洗衣机等不同。换句话说，它需要相当高水平的加工技术。

深圳地区被称作中国经济的橱窗，正在取得奇迹般的发展。它显然主要是依靠外资建立起来的、以出口为目标的零部件组装性工业区。尽管工业生产总额增长迅猛，但几乎没有金属加工等基础性技术部门，显示出奇特的发展方向。换句话说，深圳短时期内成功地建成一个单纯的劳动密集型组装工业的群体。

因此，要将产品销往中国内地，要在深圳当地取得诸如空调

机的主要部件压缩机这样需要相当高的基础性技术的零部件的供应是相当困难的。有鉴于此，三洋电机公司对上海、天津、青岛、大连等中国有代表性的七个工业城市作了调查，决定向沈阳发展。如后所述，沈阳的机械工业的集中程度在中国是最高的，因而被三洋电机公司看中为合作生产空调机的据点。从这个意义上来说，三洋电机公司进入沈阳建立生产据点，作为有关“基础性技术”的日本企业向中国大量发展的先声，引人注目。

汽车行业向中国发展的布局（丰田汽车公司）

有汽车生产大国之称的日本，将生产据点移往海外，往往带有消除贸易摩擦的浓厚色彩，过去主要是到欧美设厂在当地生产。东亚地区，只是在菲律宾、泰国、印度尼西亚和台湾等国家和地区进行过小规模在当地生产。尤其是在中国大陆，只有五十铃汽车公司和大发汽车公司等，进行过某些技术合作，中国对此经常表示不满。相反，其他外国汽车制造厂商，如德国大众汽车公司、法国标致汽车公司、美国克莱斯勒汽车公司等欧美各国的汽车制造厂却采取积极进取的态度。其中尤其以德国大众汽车公司最为积极，除了几年前在上海生产桑塔那轿车之外，1991年又与作为中国最大的汽车制造厂商而闻名的中国第一汽车制造厂（通称长春第一汽车厂）签订了合作协议，决定到2000年时，能具有年产高尔夫轿车30万辆、奥迪轿车3万辆的生产规模。

时至今日，从丰田汽车公司与沈阳金杯汽车公司的关系中，可以看到有关日本汽车制造行业的新动向。

金杯汽车公司是中国八大汽车制造厂之一，是一家专门生产面包车的企业，拥有全国同类产品的三分之一的市场占有率，共有职工约5万人，年产面包车15000辆左右，有43家分厂。除了发动机、窗玻璃和车胎之外，所有汽车用部件都是在本厂生