

第 1 章 分析海外日资工厂的理论着眼点

本章将全面说明我们如何进行调查以及为评价分析调查结果而构筑的理论着眼点及分析框架。由于此项研究在很多方面将涉及日本式跨国公司是如何正式登上历史舞台的，所以，首先必须对 20 世纪 70 年代以来日本制造业对美直接投资的动向有一个大概的了解。

1. 日本制造业对美直接投资的特征

企业在国外的跨国经营活动 主要通过对外直接投资的宏观统计数据来反映。如图 1—1 所示，日本对外直接投资的流量（注册

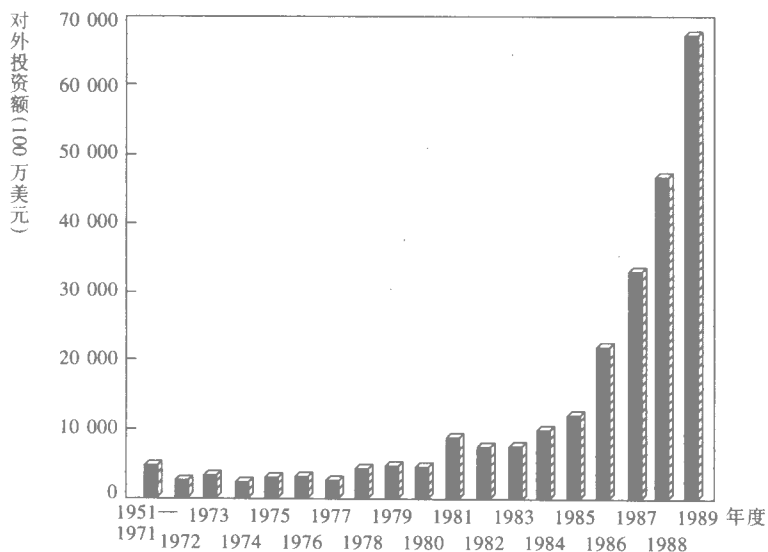


图 1—1 日本的对外直接投资（实际申报金额）

资料来源：大藏省国际金融局资料。

登记数字)在 20 世纪 70 年代以后逐年增长,迅速进入了发达国家的行列。特别是 80 年代,日本的对外经常收支项目中出现大幅度顺差的格局,直接投资虽然不像金钱游戏式的对外证券投资那样急剧膨胀,但是也经过了两次高潮,取得了惊人的增长。其中 1986 年度面临贸易摩擦和日元升值的双重压力,对外直接投资直逼 200 亿美元大关,几乎比前一年增加了 1 倍,此后,由于受国内泡沫经济的影响,对外不动产和金融投资加速增长,1989 年对外直接投资达到 670 亿美元,3 年时间增长了 3 倍以上。在此期间日元对美元的汇率在 1988 年度达到最高点,上升了 70% 左右。即使减去日元汇率的影响,以日元对美元发生贬值的 1989 年为例,这种对外投资增加的趋势也仍然没有改变。

从决算数值来看,对外直接投资的流量,尽管绝对数值较小,却也呈现出同样的趋势,1989 年达到了 440 多亿美元。但是,进入 90 年代后,由于美国经济衰退、日本大型工厂的建设已告一段落,以及日本泡沫经济破灭等原因,其增长势头显著减缓,停留在 480 亿美元左右。另外,这一年对外证券投资受到更大的影响,激减到近 1/3 (397 亿美元——日本银行资料),低于直接投资。但是不管怎样,这种流量激增的结果,使得对外直接投资累积总量膨胀,到 1988 年底,直接投资的余额为 1 108 亿美元,居世界第 3 位(见表 1—2)。如果加上证券投资等金融资产,对外资产总额达到 14 693 亿美元,日本成了世界上最大的资本输出国。今后的直接投资,估计不会出现更大幅度的增加,但是将会稳步增长,从而使日本成为对外投资的中心(日经调渡里委员会, [1991] 2 部 1 章)。

下面让我们根据表 1—1,说明日本对外投资余额中对美投资的内容和位置。该表的数值是注册登记数字的累计额,虽然不能代表实际余额,但是从此表中可以清楚地看到不同地区、行业的实际情况。1989 年度总额大约为 2 540 亿美元,北美地区所占的比率为 42.9% (其中加拿大占 1.8%),与占第 2 位的欧洲不足 17.7% 的比率相比拉开了很大距离,而 1971 年北美的这一比率不过才 25.1%,仅略高于亚洲的 22.6%。在制造业中,北美所占比率更高,达 50.7%,大大超过亚洲所占 23.6% 的比率。而 1971 年对北

美投资所占比率为 21.5% , 与此相比, 对亚洲的投资比率反而领先为 36.8% , 不过在北美, 对房地产、商业服务业等的投资依然走高, 特别是房地产的急剧膨胀引人注目。

表 1—1 不同产业及地区的对外直接投资累计额

(1971, 1989 年度末)

单位: 100 万美元

地区 年份 产业		北 美		亚 洲		欧 洲		其 他		合 计	
		1971	1989	1971	1989	1971	1989	1971	1989	1971	1989
制 造 业	食品	9	1 485	36	1 049	6	311	30	419	80	3 265
	纤维	7	651	161	1 569	1	489	85	494	254	3 203
	木材、造纸原料	208	1 847	17	450		17	37	340	262	2 654
	化学	11	3 581	36	2 077	18	1 110	10	1 882	76	8 649
	铁、非铁	1	3 656	40	2 578	9	395	138	2 631	188	9 261
	机械	10	3 277	20	1 387	14	1 339	46	475	91	6 479
	电机	3	8 686	65	3 348	1	2 016	30	625	98	14 676
	运输机械	15	4 453	14	1 326	4	1 352	83	1 877	116	9 009
	其他	4	5 894	72	1 807	3	917	10	314	88	8 932
	(%)→	(21.5)	(50.7)	(36.8)	(23.6)	(4.6)	(12.8)	(37.2)	(13.7)	(100.0)	(100.0)
小计	269	33 529	461	15 591	58	7 949	465	9 058	1 253	66 127	
(%)↓	[23.9]	[30.8]	[45.5]	[38.5]	[8.1]	[17.7]	[29.5]	[15.2]	[28.0]	[26.0]	
非 制 造 业	森林业	5	430	50	297	—	8	14	570	68	1 205
	渔业、产业	3	158	15	177	—	18	21	326	39	678
	矿业	191	1 889	320	7 124	6	1 416	837	4 782	1 355	15 211
	建设业	7	1 015	6	643	1	84	27	346	41	2 089
	商业	413	14 146	29	2 575	44	5 404	60	3 035	546	25 159
	金融、保险业	142	16 996	72	3 588	68	21 258	111	15 429	393	57 271
	服务业		12 038		4 815		2 487		4 036		23 375
	运输业		411		982		157		13 719		15 269
	房地产业	96	24 637	60	2 351	539	3 669	89	4 085	784	14 742
	其他		2 215		1 632		1 056		2 341		7 515
(%)→	(26.6)	(40.5)	(17.1)	(13.2)	(20.4)	(19.5)	(36.0)	(26.8)	(100.0)	(100.0)	
小计	856	73 935	552	24 183	658	15 556	1 160	48 842	3 226	182 516	
(%)↓	[76.1]	[60.8]	[54.5]	[59.8]	[91.9]	[79.9]	[71.4]	[82.1]	[72.0]	[70.8]	
分公司设置、扩张		1 044		654		1 430		1 531		4 659	
房地产		485		37		38		35		595	
(%)→	(25.1)	(42.9)	(22.6)	(15.9)	(16.0)	(17.7)	(36.3)	(23.4)	(100.0)	(100.0)	
合计	1 125	108 993	1 013	40 465	717	44 972	1 625	59 466	4 481	253 896	
(%)↓	[100.0]	[100.0]	[100.0]	[100.0]	[100.0]	[100.0]	[100.0]	[100.0]	[100.0]	[100.0]	

资料来源: 大藏省国际金融局资料。

从日本对北美投资的各行业来看，制造业占 30.8%（从全球来看，日本在该行业的直接投资比率并不高，1988 年美国为 40.9%，1987 年原联邦德国为 60.4%——日本贸易振兴会资料），这仅次于对亚洲制造业 38.5% 的投资比率，算是高的。另外，日本对北美制造业的投资比率 1971 年为 23.9%，由此可以看出在此期间其投资比重增长迅速。毋庸置疑，近年来对美直接投资从行业领域来看，明显的特征是对非制造业中的不动产、金融、服务业等行业的投资迅速增长。据此可以预计这将会成为今后对制造业投资稳步增长的重要因素。

如上所述，最近十几年来包括制造业在内的日本企业对外直接投资的发展令人吃惊，从而使其在世界上的地位提高很快。与此同时，日本的行为方式与其他发达国家又大相径庭。因为这关系到将在以下论述的问题及理论框架，所以需特别引起注意。首先如表 1—2 所示，1988 年底日本直接投资余额超过原联邦德国上升到世界第 3 位。但同主要投资国相比，其与 GNP 的比率在国民经济中所占有的比重非常低，这一点不能忽视。日本所占比率为 3.9%，不要说无法同英国、荷兰的 20%~30% 相比，即便是同美国的 6.7%、原联邦德国的 8.1% 相比，也有差距，以日本制造业的“海外生产比率”（海外当地法人销售额/国内销售额）为例：在 80 年代中期，这一比率仅为 3%~4%，而美国、原联邦德国却为 16%~19%（日本通商产业省《第 16 次我国企业的对外事业活动》1988 年）。

显而易见，日本与欧美诸国所显示出的这样巨大差异，不仅仅是因为日本资本主义在追赶其他发达国家的过程中延误了时间，具体讲：第一，单纯地用日本经济对外依存度较低这一点是说明不了问题的，因为从 1989 年出口额与 GNP 的比值来看，日本为 9.6%，美国为 7.5%，原联邦德国为 28.3%；第二，同样也不能用日本国际竞争力低的理由来解释。从 1988 年各国所占世界出口贸易额的比重来看，日本为 10.2%，美国为 12.4%，原联邦德国为 12.4%，日本的比重并不低（日本银行：《国际比较统计》，1990 年出版）。另外，从占出口贸易额的比重来看，有必要注意到

表 1—2

世界各国海外直接投资余额

项目	1987 年末余额		1988 年末余额		以本国货币表示的增加率 (%)	以美元表示的增加率 (%)	与 GNP 比率 (1988 年末)
	以本国货币表示	以美元表示 (亿美元)	以本国货币表示	以美元表示 (亿美元)			
美国	—	3 080	—	3 269	—	6.1	6.7
英国	904 亿英镑	1 692	1 015 亿英镑	1 837	12.3	8.6	22.1
日本	—	770	—	1 108	—	43.9	3.9
德国	1 579 亿马克	998	1 733 亿马克	973	9.8	△2.5	8.1
荷兰	1 329 亿盾	748	1 403 亿盾	702	5.6	△6.1	30.9
法国	2 760 亿法郎	517	3 520 亿法郎	581	27.5	12.4	6.1
加拿大	569 亿加元	438	605 亿加元	507	6.3	15.8	10.8
七个国家合计	—	8 243	—	8 977	—	8.9	
全世界(推测)	—	9 475	—	10 318	—	8.9	

注：① 以本国货币表示的余额是按每年年末的美元汇率标准换算的。

② 上面的全世界推测数值是按七个国家从 1970—1978 年之间的海外直接投资流动额（以 IMF 国际收支统计年报为准）在全世界总计中占 87% 为基准，再通过七个国家每年末对美元汇率标准所换算出的。

日本的直接投资余额以国际收支资料为准，但此数值同大藏省统计数之间可能有出入。

资料来源：Survey of Current Business（美国），COS Balance of Payments Yearbook（英国），国际收支统计月报（日本），对内对外资本联系关系统计集（联邦德国），中央银行年报（荷兰），加拿大统计局，法国中央银行

“日本贸易振兴会白皮书海外投资篇” [1990]，2 页等

这一数字并不能反映日本的真正实力，因为日本的主要出口商品几乎都受出口自主限制的制约，而原联邦德国出口市场的 54.4% 都在 EC 内（日本的最大输出市场是美国，占其出口总额的 36.5%）。

从以上事实不难看出，日本制造业迫于以出口主导型的方式对外进出，以及不得不采取在海外生产的方式，其“举步维艰”的重要特征暴露无遗。我们的调查项目就是注意到日本式跨国公司的这种特征后才着手进行的。

2. 日本式跨国公司登上历史舞台的理论含义

本调查试图把进入美国的日本汽车、电机工厂中日本式生产经营方式的国际转移的实质与成果公之于众，所以在很多方面是依据

跨国公司分析的理论来进行的，因此，在构筑本研究的理论框架过程中，有必要抓住跨国公司理论的精髓。作为预备研究，我们曾通过对日本跨国公司理论的研究，进行过探讨并取得了成果。现将有关要点整理如下，同时对迄今没能充分阐述的论点作进一步补充说明。

(1) 跨国公司理论与日本式跨国公司

我们曾经多次强调，以欧美跨国公司为模式所构筑的现成理论，不能准确地把握日本式跨国公司的重要特征，而且，在以日本模式为前提，扩展我们的分析视野时，需要对欧美流派的理论框架进行重新探讨。如上一节所述，商贸活动暂且不谈，日本制造业向海外发展始于 20 世纪 60 年代后期，而在这一领域全面达到和欧美企业并驾齐驱，则是 80 年代以后的事。因此，我们的研究首先也是从把美国跨国公司的理论作为模型运用到日本的现状这一点开始的，逐渐加入日本式经营理论的成果，同时着眼于同美国模式截然不同的日本的特殊性。在这方面我们虽然取得了一些研究成果，但还极为有限。

美国模式理论中有一单纯却又永恒的基本命题，即海默所提出的优位性的论点，即一个企业要想通过对外直接投资进行跨国经营，必须具有相对于当地企业的竞争优势，这当然也是分析日本式跨国公司的出发点。但是，问题的关键在于什么是竞争优势。按照过去人们的一般理解，竞争优势的决定性因素宏观上是指资本、劳动力等生产要素的存在状况，微观上是指企业特有的（firm-specific）的经营资源，如硬件、软件技术、知识和技术诀窍的拥有状况等。其大前提是，这些决定性因素在本质上都是相同的，也就是说，是作为只有量的差异的可比物而共同存在的。当然，关于微观上的企业经营资源，也包括作为企业秘密而妨碍一般普及的手段，以及像经营知识和技术诀窍等软件技术在交易以及技术转移时，同时存在着技术上的困难。

在现实社会中，资本（经营）和劳动这些最基本的生产要素，不同的国家、不同的地区、不同的民族，对于同样的经济刺激的反应也是有极大差异的。而一旦涉及企业的习惯做法、管理方法和组

织形态，则更直接地一定程度上倾向于把各自的历史、社会制度、文化浓厚地反映出来。以往的社会科学，只把具有国际共通性、普遍性的经济和社会的机制作为合理的东西，从而形成自己的理论和模式。而同时，如上所述那种在特定的地区和社会中所见到的特有倾向，作为脱离一般法则的特殊现象并没有被认作是有助于国际社会理解的有意识的差别。在对各国的个别分析中，这种特殊性即使被人们积极地提及，那也是作为意味历史的迟延这一时间差的问题来理解的。这一理解与历史发展阶段论出名的后发理论的观点是一致的。

然而即使是在资本主义的历史中，英国、德国、美国之所以能够成为世界上占主导地位的经济大国，也是因为各自特有的社会要素发挥了重要作用的结果。后发国为了追赶发达国家所具有的优势，必须移植发达国家所开发的先进技术中具有普遍意义的部分，然而仅此而言并不能说清楚“超越”的理论。例如，从 19 世纪后半期到第一次世界大战以后，耗能型、劳动集约型的美国产业之所以在世界市场上获得优势，除了这个国家所特有的自然、地理、历史诸条件外，还同由移民组成的多民族社会劳动力资源的多样性，以及难以统一组织等社会文化背景所支撑的泰勒主义、福特体制这一美国全盛时代的生产力基础的生产经营体系的形成具有很大关系。这一点作为事实上面已经谈到。当然，这种被确立的体系与方法当中，也正如众多的研究者所尝试的那样，有些是脱离其形成的土壤，作为一般性的“理论”提出来的，但是没有有一个国家能够原封不动地照搬这种美国式的体系。也有一些国家像日本那样主观上想原封不动地模仿，并进行了多年的尝试，其结果和美国的体系大相径庭。由于日本式经营诸方式带来的竞争优势的实现，人们广泛地关注特殊性问题。

综上所述，我们可以得出以下结论，即技术与技能有着不同的构成要素和侧面，在不同时代及不同国家、地区将组合成不同性质的技术，这种技术类型论在讨论其国际转移问题时成为不可缺少的观点。例如阿伯纳斯所讲的产品技术与制造技术、弗农等所讲的劳动集约型与资源集约型的区别可以说具有代表性。同本研究有关的

还有体系型和积累型、机械主导型和微电子主导型的技术等。虽然限于篇幅本研究对此不能作更详细的说明，但无论是哪一组的对比，大体上讲，日本的社会和企业组织都属于后者，美国（包括欧洲的大部分国家）则倾向于前者。^[1]当然在它们中间可能也有两者共存以及其他不同的组合，但仍然可以看出某种倾向性。

因此，如果将确定比较优势最重要的部分同各国的社会、文化的特殊性要素相联系，那么涉及经营要素以及体系论的国际转移理论之一的跨国公司理论，像以往那样只是将各国共通的方面置于自己的领域内就难以成立了。在正式讨论能解答这个问题的日本式经营论之前，首先谈一下在跨国公司理论体系中对于“接近”这种认识方法特别有用的两种理论。

第一种理论就是对跨国公司理论研究中被称为英国式综合的丹宁的“折衷理论”（*eclectic theory*）。这种理论在论述跨国公司对外直接投资进行国际生产的决定性因素时，不仅注意以投资国的比较优势为中心的所有者或是企业的特殊因素（*ownership or firm-specific factors*），而且重视被投资国方面地域上的特殊因素（*location-specific factors*），注意从这两个方面取得平衡。尽管这是常识性的理论，但对分析实际问题非常有用。值得注意的是，大概也是为了明确地域特殊优势，他所讲的所有者或是企业的特殊优势，不是由个别企业，而是由整个国民经济决定的，这里所讲的技术和经营方式的比较优势，也是在特定的社会制度框架中形成的（*Dunning [1981] I*）。作为地域特殊优势，除了劳动力和其他的经营要素的赋存状况外，他还强调价格体系的不同，以及由跨国公司针对当地政府的政策而制定的对应方针，即强调当地化政策的重要性。因此，该理论明确地提出，一般来说，投资国与被投资国在经营环境上具有质的不同。在论述上述国际转移问题时，为我们在方法论上提供了值得参考的重要论点。

但是这一理论只是文字上将双方的因素并列起来的“折衷”论，而没有太多地对双方的关系进行深入探讨。安邦先生（[1984] 3章）曾经作过与此相似的论述。他指出，由母公司方面的“统一化的倾向”与子公司方面的“当地化的倾向”产生的紧张关系而激

发出的动态的活力才是跨国公司的本来特征。折衷理论中如果再加上这种观点，即母公司基于自身的优势制定的海外战略，不是将企业的优势原封不动地搬到当地企业中，而是一边进行各种各样的修正以适应当地的环境，一边展开其业务。正如下边所论述的那样，本调查研究的理论框架就是基于这一基本认识构筑的。

还有一种有价值的理论就是由巴克利、卡尔逊等积极倡导的作为跨国公司一般理论的“内部化理论”(internalization theory) (Buchley, [1987])。该理论就是将科斯作为企业的一般理论所阐释的内部化理论，运用到跨国公司理论中，试图以节约交易费用为动机，对企业在海外的业务活动(出口→许可证生产→当地生产)这样的转换过程予以前后一致的解释，这是目前最为流行的理论。我们对于这一理论中通过假定市场不完全性来说明企业的存在等观点尚存疑问，但如果只是将其理解为有关市场与组织的关系的理论，在考察不容易通过市场进行交易的经营资源，在企业组织间特别是国际间转移时却具有很大的启发性。企业所拥有的知识集约型的技术和技术诀窍，特别是日本式经营中最具特征的、包括注重现场一线人员的制度及管理方法的国际转移，通过母子公司间交易的内部化是可以有效地得以实现的。换言之，这些技术通过外部契约式的交易关系进行转移则会出现很大的困难。

以上我们回顾了跨国公司理论，特别是探讨了在分析日本式经营时应该继承的主要论点和处理问题的方法，看到了其中各个有益的方面。但是，原封不动地使用以往的理论有相当大的局限性。因为这些理论在解释投资国与被投资国间的经营环境、各种经营资源、特别是由技术性质上的差异及其所形成的经营组织和方式的国际转移上的问题，并没有在方法论上作出明确的说明。那么，日本式经营理论对跨国公司理论添加了什么新论点呢，下面将对这些要点进行阐述。

(2) 日本式经营理论的影响

尽管和以前的著作多少有些重复，还是有必要将以往研究成果的主要论点作一介绍。最初尝试描绘跨国公司理论轮廓的是吉野先生。吉野先生[1977]将体现日本式经营优势的均质性、集团主义

倾向等与日本社会的特异性联系起来，强调由此产生的经营体系在跨越国境到全新环境时所产生的困难与问题。他还联系到日本社会的文化特性，并将经营体系的国际适应可能性作为问题的着眼点，这应该说就是日本式跨国公司理论的核心。从这个意义上说，吉野先生的研究可以说是这个领域的一个里程碑。只是其中提到的日本的特殊性问题，吉野先生把它作为一般理论原封不动地放在那里，未作进一步解释。那么，是把日本作为例外来对待，还是由于在经营方式和经济制度上存在质的不同，需要重新构筑跨国公司的一般理论呢？对于这一重大的问题，吉野先生当时没有意识到。

吉野先生的论述将日本式经营理论停留在“三种神秘武器”等一般议论以及白领阶层这一点上，而就工厂中的作业组织及人员配置、生产管理、零部件调集等基本要素来说，不同经营方式下，这些要素具有怎样的意义呢？吉野先生没有以这样的形式提出针对性的问题。另外，吉野先生的研究对象为 70 年代向东南亚进行直接投资的日本企业，而不是在此之后进入美国等发达国家的日本企业。因为东南亚地区同欧美相比，在社会文化方面与日本存在相近的一面。尽管如此，当时吉野先生还是强调了日本式经营方式向当地转移的困难。如果研究进行到这一层次而不进一步深入到工厂进行详细考察的话，就不能得出结论，同时也很容易得出向欧美转移更为困难的推论。

与此相对应，在观点基本相同的理论中，他是以进入发达国家的日本跨国公司发展的特征为考察对象的，根据对英国的日资企业的调查研究，特利佛以比较系统的日本式经营历史文化背景和实际状况的考察为依据，明确了被称之为“瞻前顾后的跨国公司”（reluctant multinationals）的日本跨国公司为何顾盼不前的原因。该研究的重大贡献在于发现了日本式的经营方法给具有注重能力倾向白领阶层带来了很大的紧张感，而在具有平等倾向的蓝领阶层中受到欢迎。关于最后一点，日本也曾看到过同样的观点，但是就动态以及实证研究来讲，可以说特利弗开创了这一研究的先河。

当日本方式在发达国家的适用受到条件限制这一点逐渐清楚之后，他的这种研究尝试就极其引人注目。但是特利弗所作的调查并

没有涉及到作业现场具体的管理运营问题，而是停留在根据问卷式调查的结果来推断一般的反应。例如，在日本，工厂对一般工人并不单是以平等主义来对待，而且还进行人事考核，但是如果在英国也那样做会出现怎样的后果呢？^[2] 从而就我们所关心的问题来说，虽然从特利弗的研究中得到了很大的启发，但在现实社会中具体到哪一点、到什么位置上更为妥当呢？英国以外的发达国家的工厂又是什么样子呢？为此就需要针对整个工厂系统来全面检查这些问题的调查方法。

日本式跨国公司的特性和日本式经营一样，很早就被外国的研究者注意到了，这种现象耐人寻味。^[3] 受此影响，近年来在日本从分析日本经营理论、劳资关系理论着眼，对日本式跨国公司进行分析及对日本式经营方式的国际转移理论进行研究的人越来越多。下面我们继续进行探讨这些问题，并进一步阐述本节的课题。

(3) 日本式生产经营体系国际转移的可能性

在以上日本式经营国际转移的论述中，对前著进行了评论并提出了建议。以下我们就以日本型生产方式体系国际转移的可能性为中心，考察日本式跨国公司理论形成意义。

对日本生产方式体系及其国际转移的可能性问题的讨论，以前并不是没有的。的确，在第一次世界大战前后形成的福特式生产体系和泰勒式生产体系以及由 GM 的 A.P.Sloan Jr. 一手建立起来的事业部制度等，都成了此后追随美国的主要国家的企业和产业团体效仿的目标。如众所周知的那样，在两次世界大战期间，德国和日本等为达到此目标，进行过全国性的产业合理化运动。但是，当时的美国方式，其作为一个系统的普遍性、通用性不一定会被当做问题，但就美国企业与其他诸国企业在技术水平本身及在拥有的资本和市场规模上来说，在量上的差异是会被当做问题的。毋庸讳言，实际上现在以日本式经营方式的出现为桥梁，我们日益达到了一个新的理论水平，由此我们再回顾一下上述问题，其中也一定包含着质的差异问题。只是在当时这种差异还没有达到足以引起大家关心的程度。但无论如何，如果把问题扩展到那个时代对本研究也并非适当。总而言之，日本式经营的国际化问题，从开始至今仅仅有十

几年的时间，但现在有关其转移的可能性的议论却大为盛行，很明显是因为人们强烈地意识到和文化相关联的日本的特殊性问题。

当然，就与文化相关联这一点来说加以否定的也不少，即使在我们研究小组成员之间也有不同的看法。如果过于重视文化方面的因素，那么，日本式生产体系国际转移的可能性是有限的，反之则是乐观的。只是在这种情况下，文化这一概念具有多方面的含义，上述的评价方法也会因为采纳的含义不同，与经营活动联系的方式不一样而很不相同。所谓文化是同各国的社会形态所固有的特异性有关的，因此，如果认为文化对于经济活动这一人类共同的行为而言没有重要意义的话，那么大概国际比较本身也就没有多大的意义了。因此，即使在某种考察经营方式的国际适用性时，也以尽量排除这种经营体系中各国特殊的“非合理的”因素，归纳出“最普遍”的、“科学的”方法为好。

但是，即使把文化理解为基本上是各社会间的本质上的差异，也没有必要把它太绝对化，因为：第一，制度和习惯即使是在历史的过程中逐渐形成的，也没有必要认为将来会一成不变，关键在于是否承认在一定的历史、地理条件下，社会所形成的制度和行动的倾向是不容易改变的，而且即使有所改变，一个社会与其他社会的差异也会长期存在下去。在此应当注意的是这种倾向在有些方面会超越时代，从一定的方向上发挥作用。因而，可以认为，文化在不同的时代和条件下有各种各样不同的表现形式[“]

第二，提取文化的某一方面，在国际比较上可以显示出其量上的差异。E.T. 奥鲁 [1979] 所提出的“前后人际关系 (context)”的概念是一个非常有用的例子。安室先生 [1981] 引用了这一概念，将日本经营方式国际转移的可能性同欧美进行了比较。他的研究为我们提供了一个新方法。所谓“前后人际关系”是把文化中有关人际关系的一个侧面，作为处理人与人之间相互信息的程序设计机能而抽象出来的，在这个意义上说，就是能按人的关系程度的不同来处理（对待）不同的文化。社会成员之间事先需要了解的事情非常多，在信息的形成与传达方面不需要很多的费用就可以非常有效地进行，日本就是非常注重人际关系的社会。但与此相反，美国

等不很注重人际关系的社会，为了维持人际关系，需要按照一定步骤创造出人际之间交流和运营的组织。这一点同日本的社会人类学者中要先生 [1967] 根据所提出的“在一定的场合”下的人际关系这一概念，同“根据一定资格”的社会相对比，提出了日本社会所存在着的特有的指向性和类型大概是相通的。

当然，如果注意到文化方面的话，那么，在一定的社会环境之下所形成的体系和方式，在向其他的社会制度和环境转移时，多少都要伴随着摩擦与代价，需要一定的改变与修正是理所当然的。但是，作为经济学者的研究方法，只是停留在指出存在上述一般性的问题是不够的，应该更进一步地深入探讨构成企业组织和技术的各种要素、各个方面以及作为整体的系统逻辑关系，具体地从理论上分析其进行国际转移时需要作哪些方面的修正等等。特别是从日本这种具有高度的人际关系（context）的社会向非常低的人际关系（low context）的社会进行转移时，所需要修正的部分就更多。因此，在其变化过程中，哪些方面发生了何种程度的变化，怎样进行评价等问题，才是国际转移论的中心问题。

那么，与以上的论点相关联，在对我国前一部著作的评论中，首先应该提出的是，有关日本式生产技术的国际转移问题的论述。恐怕最应该引起注意的是小池先生的见解。因为在构思本研究理论框架的过程中，我们从小池先生的论点中得到很大的启发，当然他也有许多重要的论点和我们不同，在他对我们前一部著作所写的书评以及所作的评论中，对我们在此领域中所作的周密的调查、研究成果及其价值给予了充分的肯定，但是在对日本式经营的国际转移问题上，对我们所持的上述文化论的观点却有很强的批判性。对于他的这种批判性的见解，我们是能够理解的，因为他以往研究成果的中心部分对日本式的劳资关系、工会的特殊性理论持批判性观点。换言之，他的看法与日本学术界中传统的、根深蒂固的“日本后进论”是一脉相承的，他一贯主张应和欧美趋于一致，所以他对我们的批评是意料之中的。

小池先生对我们所作的具体的评论将在以后的各章进行介绍。在此，我们想要指出的是以下几点：第一，小池理论的中心在于他

认为日本式生产方式特征的核心在于注重生产现场的熟练程度，并追求其国际的通用性。可以说，他的这个理论是在进行此领域研究时必须参照的古典性的命题，在充实我们的理论假设时，其重要的部分也是沿着此命题展开的；第二，小池理论最显著的特征是批评日本的特殊性，强调世界各国的共通性，因此，他必须把问题放在他所界定的讨论范围之内。小池先生对特殊性的批判是基于他独到的细致的实地调查，他从人们在常识上、表面上所理解的各国不同的组织和方式中，意外地发现了许多共通的方面，不用说这一发现对于驳斥那些单纯地指出由于后进性所引起的停滞和仅仅指出文化的异质性的主张是有效的。但是，对于把日本社会和文化的特殊性看做是支撑日本的劳资关系和经营方式的国际比较优势（也包括问题）的条件的观点，又是怎样呢？如果说日本的环境条件是支撑新的生产体系和技术形成、发展的基础，进一步讲是在日本的经济大国化向世界体系的变动联系过程中不可缺少的媒介因素的话，那么小池先生在这种层次上否认特殊性的议论难道不是忽视了这种动态机制吗？如果从这一角度来理解日本式生产方式，其国际的通用性也必然附带一些限定条件。当然，日本式生产方式在今后如果领导世界潮流的话，就需要在一定的范围中实现国际普及性。可以断言，由于接受日本式生产方式的社会条件不同，其普及的程度也会有所不同。^[5]

我们把日本式生产方式作为一个体系来理解，并通过讨论这一体系的构成要素和日本的社会制度以及与其背后的文化环境的关系，来深入具体地探讨其限制条件，也就是其可能实现国际转移的范围。像小池先生那样核心部分是将焦点对准日本式生产体系转移是否可能，大概也是一个有效的方式。但如前所述，如用经济学的手法来分析，必须把包括处于核心周围的副次体系的一整套日本式体系，及其在多大的程度上同企业经营的结果结合作为要考察的问题。就是说要分析国际转移的费用与效果，因为即使是核心的部分移植成功，但如果代价过高也是没有意义的。反之，即使核心的部分转移的程度不高，但由于带去了核心周围的部分、副次体系的部分，也可以保持在当地市场上的竞争力，保证工厂进行正常的

生产。

与此有关的还有岛田先生 [1988] 倡导的“人力资源论” (Humanware) 所阐述的思想。他认为日本方式的人力主义的本质部分是合理的、带有普遍性的东西, 而不合理的部分同文化的因素相关, 如果排除了不合理的部分, 就可以使日本式生产体系更加精练, 从而改变代价与效果的关系。我们也认为同文化相关的因素最终必须进行处理、修正。但因此就认为合理的部分同文化无关, 有问题的部分与文化有关的观点并不一定合适。如前所述, 我们认为, 日本式生产方式中的强项及其问题, 同社会文化背景密切相关, 因此其国际转移之难是不言而喻的。即使是在日本国内对“公司主义”(马场, [1991]; 松本, [1983]) 的重新认识和修正也需要相当的费用和时间。

这一论点与“日本式经营的明暗论”也有关系。熊泽先生 [1989] 在论述能够看到的日本企业的两个侧面时, 把工人对工作所表现出来的主动精神和劳动干劲的无形部分称为“明”, 而把集团主义的“互相制约”的一面称为“暗”, 并将各自的内容分离出来。从国际转移的观点来看, 考虑到欧美个人主义价值观的有益方面, 他主张修正“暗”的一面。有关这些论点, 是他在参考了我们在前一部著作所展开的方法之后, 所作出的非常重要的论述。尽管如此, 对这两方面表里关系的认识至今为止并没有一个明确的分类, 也无法确认如果对其修正所需要的代价和效率究竟如何。

在此我们所提出的一个重要的争论, 就是把比较日美两国制度和方式的不同, 以及怎样看待它们在各国所发生的变化, 作为国际转移的前提条件。国内外强调这一变化的学者非常多, 特别是欧洲的研究者注意日本同各国间的差异在缩小的问题, 但其结果却出现了不那么重视日本方式本身的独特性的倾向。户家先生 [1990] 对我们前一部著作所作的批评中有一点就是希望不要对这种已经变化了的现象充分地进行推敲, 他认为与其对日美进行比较, 不如在今天的资本主义制度下以及一般的经营概念下去理解这些问题。

如以下各章中具体涉及的那样, 20 世纪六七十年代以后, 一方面在美国的几种产业中确实出现了劳资协调型的经营以及重视小

组协同作业的工厂，特别是由于日本企业的影响，更加快了这一变化的步伐。另一方面在日本由于年轻职工的增多和被提拔机会的减少，职工的意识发生了变化，指出这一点对于预测两国经营模式是不可缺少的信息。从这个变化中，可以看出事实上日本企业在美国当地工厂的运营在某种程度上变得较为容易了。但是，从迄今为止的调查分析结果来看，我们认为我们所设定的考察两国状况的理论模式基本上不需要修改（参考第 2 章）。就是说即使为评价双方所产生的新的变化的意义和程度，最好还是有一个同原型不同的模式。清楚地表明日美这两种生产体系在效率方面还存在相当差距的证据，是最近美国研究者陆续发表的实证性的调查报告。^[6] 这些报告表明，最近日美两国企业间性能的差距越来越大。

如上所述，围绕着日本式经营体系国际转移的可能性的讨论很热烈，这一事件本身也可以说显示出了这一问题的根深蒂固。日本企业的跨国公司化之所以具有“踌躇不前”的特征是因为在其背后存在着日本式生产体系。如果这种日本式生产体系中比较优势的相当部分同日本的社会和文化有联系的话，那么这种体系在进行转移时，仍然会与当地的社会制度和习惯出现摩擦。所以，需要明确提出比较优势的本质。这样一来当今流行的跨国公司理论也是以比较优势、企业特殊的因素、所在环境的特殊因素以及与之有关的内部化问题，所有这些方面都将被迫加进制度等文化因素的形式重新展开。这就是我们对作为本调查的理论框架前提的理论和方法的理解，下面我们将对本研究的理论框架进行说明。

3. 理论框架与调查方法

在叙述调查分析结果之前，首先将理论框架及据此所进行的调查工作——数据的收集、处理、分析、评价等一系列的作业方法作一说明。

(1) 理论框架

有关本研究的理论与方法的基本轮廓，我们已经在预备研究中给出，这一点在前一部著作中已经作过说明。但是，在那部著作中

我们也曾经说明过，当时，我们留下了许多未解决以及解决得不彻底的问题，还有不少问题也只能作为本研究的出发点继续作进一步展开。非常荣幸，由于前一部著作的发表引起了积极的反响，而且得到很多建设性的建议。我们注意到了这些有启发性的意见，同时在研究组成员内部也反复多次进行了讨论，明确了在研究中需要加以改进的几个理论方法的要点。

本研究的理论框架分为理论假设以及调查、分析研究工作的框架（以下简称为作业框架）两个部分。以下着重说明前者，后者将在第 2 章详细说明。

理论假设 首先理论假设表明了本研究所关心的问题，这是推进本调查研究的主要动机，同时说明了研究目的以及在理论上的意义。本研究的理论假设把焦点置于在美国当地从事生产的日本制造企业，用跨国公司理论中的企业特殊因素（竞争优势）以及当地特殊因素（当地化）这一分析理论，考察日本企业在美国的生产工厂在经营及生产上的优势，以及如何适应当地化的要求发挥自身优势以下具体地说明这一理论假设的内容。

日本的制造企业，特别是汽车、电机这样一类加工组装产业在竞争上的优势，主要集中在日本式生产经营体系上，即重视以人的要素为基础的现场主义和人与物的组织化与运营管理，并由此产生了高效率与高质量的管理体系。但是，这一体系的形成在很大程度上依存于日本社会特殊的制度和习惯，而在历史和文化环境完全不同的美国社会中，这种优势究竟能发挥多少作用，我们抱有极大的疑问。因此，在美国的日本工厂一方面将其最擅长的生产经营体系的优势最大限度地带到美国去（“适用”的方面），另一方面又为适应当地各种各样的环境条件不得不修改其生产经营体系（“适应”的方面），因而面临着两难局面。在我们的调查研究中，我们称之为“适用与适应两难模式”。建立在这种两难关系中的“适用”（application）与“适应”（adaptation）的两个方面。在美国的日资工厂的实际状态，是我们进行实地调查的目的。

这种理论假设的要点存在于欧美学派的跨国公司模式同日本式经营论学派组合之中。前者只看到了由于国境相隔使经营资源的赋