

序章 审视现代日本经济 ——如何认识日本经济的转机

对日本经济的 危机感

最近 围绕放宽管制问题 现代日本经济体系的弊端已成为众矢之的。有人认为，如此下去 日本经济将一蹶不振 重蹈现已风光不在的昔日世界经济发展中心荷兰、英国的覆辙。更有悲观论者则过分否定，且夸大其词地评价日本经济的现状，反复强调日本经济已危机四起。

实际上，战后日本经济的经验，绝大部分已被人们所淡忘。人们往往简单地认为，实现战后复兴之后，不论在经济高速增长期 还是在石油危机后的调整期，日本经济均一路坦途。殊不知，在战后复兴期乃至经济高速增长期，每逢景气出现衰退，人们就会顿生危机之感，担心日本经济增长行将结束，进而拉大同发达的美国经济之间的差距；担心日本会被亚洲各国所追赶或超越；等等。尤其是石油危机爆发之后，人们的这种危机意识步步升级。

能源革命之后 第一能源从煤炭 固体化 向石油 液体化 转化进程的加快、石油全部依靠进口的现实，以及由此担心石油供给将受到严格控制的紧张气氛 导致了“日本沉没论”的登场。总之，迄今为止对日本经济的危机意识时隐时现、反反复复。因此说，当前出现的对日本经济体系产生的危机感不过是以往多次露面的危机意识的一部分而已。

1 日本经济面临的四大新课题

然而现代日本经济面临的各种问题，与以往的经历有着很大的差异这些差异主要表现为以下几点：

- (1) 20 世纪体系的大转换和放宽管制。
- (2) 作为新产业革命的数字化革命不断发展。
- (3) 日本企业成为领头羊。
- (4) 日本经济体系中的若干主要子系统开始瓦解。

关于以上四点，详细说明如下：

20 世纪体系的 大转换和国际交通 体系的突变

首先来分析一下“20 世纪体系的大转换和放宽管制”。20 世纪体系的大转换（东京大学社会科学研究所，1998 年）是指 90 年代以美苏对抗为轴心的冷战体系解体后所发生的有目共睹的变化。冷战体系解体的事实成为众人探讨世界体系及国内问题的依据。

不可否认，随着苏联和东欧各国指令性计划经济体制的解体，冷战体系宣告崩溃。在这些地区不仅重现了边境争端、民族冲突、宗教对立等 19 世纪的老问题，而且向市场经济的转轨也困难重重，步履艰难。这就是人们普遍公认的当今世界面临的大问题。然而，再仔细探究，就会发现尚有更大的变化已展现在我们面前。S. Strange(1996) 把当今的形势变化喻为“国家的退位”宫崎义一（1995 年）则将其界定为“国民经济的黄昏”。尽管两者的内涵不尽相同，但较之全球经济、全球化之说却有着更为深刻的意义因为虽然国家依然存在，但国民经济这一单位的意义正在丧失，一国政府束手无策却又不得不解决的问题由非政府组织（NGO）和非营利组织（NPO）以及这些组织的国际机构来出面解决的机制正在不断发展。

将‘国家的退位’与 20 世纪体系的大转换联系起来分析，其要点在于支撑 20 世纪体系的基础设施正在发生巨变。若要实现政府、企业、个人以及其他组织的世界一体化，通俗而言就必须实现人、物、商品、钱、资金、资本、网络、信息的跨国移动。若将该移动概括为交通，则该交通的国际体系正处于一个大变动的时期。

国际交通体系始于 19 世纪末、20 世纪初，其正常而规则的运转将世界主要国家及城市连接在一起，形成了国际交通网络，并建立了运营该网络的国际规则。这一交通网络由远洋运输、国际航空、国际邮政、国际通信、国际通汇银行等组成。这些基础部门运转（供给）机能的高低，以及这些基础部门的管理机制决定了世界体系的存在形式。其要点主要集中在对交通实行管制的程度、交通速度、交通量、单位交通量价格等方面。各国政府对交通的所有领域都实行了强有力的干预，并以发达国家为中心制定规则，建立运营组织和签订协议。政府的强力干预主要表现在，由政府提供航线、港湾建设等所需公共物资，并在与政府治理密切相关的领域，开展了打击破坏安全保障、灾害补偿、通讯保密和制止海盗与劫机等组织犯罪活动。对一个国家而言，由于交通业规模效益大，与国家利益密切相关，故多以国营形式为主，并实行了在允许民营企业实行垄断的同时，由政府规定收费标准的管理办法。

然而，该国际交通体系在 20 世纪最后四分之一世纪里却发生了巨大变化，而导致其变化的主要原因大致有三点：

第一点，技术革新。在远洋运输领域，大型集装箱船、专用船纷纷登场，在国际航空领域，以波音 747 为代表的大型高速可连续长距离飞行的航空飞机的亮相，以及通讯方面，无线领域中的通信卫星、有线领域中的光纤电路的使用等等，大幅度提高了交通效率。此外，通信技术突飞猛进，与信息处理技术相融合的数字革命也以其惊人的速度迅猛发展。由于信息在瞬间内的大量传送和处理，创造了利用微薄的利率差赚取巨额利润的机会，故刺激了金融

新产品的开发，使得货币在世界范围内快速流动。金融领域的改革显然已被信息通信体系的改革所左右。

此外 与国际交通效率的大飞跃齐头并进 国防交通体系运用的标准化及体系机能的稳定化也得到了同步发展。但其规模效益却在不断消退。因此，政府对交通业的发展实行干预和管制的合理性根据丧失殆尽。与此同时 人们开始认识到 政府限制竞争的种种干预是妨碍国际交通领域提高社会效率的主要根源。

废除管制的推进

第二点 始于东亚的中国台湾、香港地区以及韩国的经济的持续发展已波及到南亚。这些地区和国家迅速进军国际交通领域，并向国际交通的现有垄断体系发起挑战，从而使由发达国家政府掌管国际交通体系濒临崩溃。

第三点 针对上述环境变化 自 70 年代起 在饱受经济低迷之苦的发达国家中，建立了新保守主义政权的美国和英国进行了通过促进竞争摆脱萧条的尝试。其政策措施就是废除管制。废除管制以国际交通领域为主战场全面展开，其内容包括反对航空行政和海运卡特尔，促进通信领域的竞争以及金融改革等。由于废除限制竞争的条件已经成熟，因此只要作为网络核心的美国能率先废除管制，其影响必然会通过网络迅速波及到其他国家和地区。

然而，废除管制并非简单取消即可。通常还要重新制定一套更为行之有效的、有益于促进竞争的新的管制。出台新规则在所难免 然而 围绕新的国际规则的制定工作 各国——未必是以政府为主体——在如何掌握主动权方面展开了“国家级的竞争”。就原有的国际交通体系而言 日本在 19 世纪末至 20 世纪初以及战后复兴期 曾两度就如何争取参与该体系事务、获取相对独立地位付出了一定的努力 并积累了经验。但在此次新规则的制定中 这

① 英文为“Deregulation”，在日本称之为“放宽管制”。

些经验已无济于事。如何改变以往被动接受的局面，积极参与组建国际体系 推进国内体系的转换 对日本来说都是未曾经历过的新课题。因此 与其他有经验的竞争对手为伍 共同参与制定国际规则的制定的必要性已不辩自明。

数字革命的兴起

其次是‘作为新产业革命的数字革命’的发展。20世纪60~80年代，日本实现了新生产体系的革新，开发出丰田生产体系^①，并以机械工业为核心确立了在制造领域的优势。然而，在数字革命方面，日本企业却被美国企业抛在了后面。70~80年代，日本企业凭借其机械工业的国际竞争力，在世界市场占据了优势地位，在国外市场的大型商业谈判中屡战屡胜，成绩斐然。经济高速增长时期一直稳定在占GNP10%左右的日本出口，在70~80年代一举升至15%。然而，在此数据变化的背后，产业发展的大转机正在孕育之中。

被誉为20世纪最大发明的晶体管的问世，诞生了锗晶体管和硅晶体管。前者代替了电子管，被广泛用于收音机等电信接受，后者则主要用于耐用消费品和生产资料的组装。日本企业在制造高性能消费品，并通过独自的生产体系在实现产品精致化方面，ME技术革命处于领先地位。然而，70年代，硅谷的知识分子在逻辑运算开发方面取得成功之后，在开发个人电脑、电脑操作系统（Operating System）、个人电脑网络以及因特网相关领域的竞争中，硅谷企业连连告捷。这些诞生在旧金山海湾地区的企业通过全力推行新产业革命，即数字革命，将日本甩在了后面。

然而，正如因特网所象征的那样，数字革命的影响面非常之广。它改变了企业间竞争的规程，创造了新的、恰到好处的企业体系和企业间关系，并正在创建由主要交易伙伴结成的战略性长期

^①即简练型生产体系。

交易关系和标准化材料、零部件的“世界最佳采购地组成的“产业体系”(清成、桥本,1997年)。相比之下,日本企业却正在脱离这个由以美国西海岸为轴心的产业体系所构成的,不断向海外扩张的材料、零部件、软件销售网络。日本企业与该网络的疏远并非由于遭到批判所至,而是日本企业遭到冷落的结果。尽管日本企业在机械加工、组装领域中优势依旧,但该领域正在被数字化革命所遗忘。日本的企业经营者对当今经济体系的种种危机感,恰恰是源自对上述大转换的反应迟钝。

成为领头羊的
日本企业

总之,上述状况的形成正如下面所分析的那样,是由于日本企业成为领头羊所致。

因为,以往日本企业一直是以美国企业作为赶超的目标(桥本,1991年)。而如今,当效仿的榜样美国退出之后,刚刚占据领头羊之位的日本,恰逢进入大转换时期。因此,形象地说,日本企业的经营者们陷入了无所适从的状态之中。他们丧失了自信,对日本经济出现的问题,总是过分地从经济制度的缺欠中寻找企业的外部原因,而在企业内部,似乎惟有最简单的雇佣调整、裁员才是唯一可取的手段。“明快的生产车间”与“沉闷、凄凉的办公室”的鲜明对照,被认为是现代日本企业的特征。本来生产车间一直是效率最高的部门但在80年代泡沫经济时期雇佣猛增;泡沫经济崩溃之后,企业又匆忙调整,明里暗里动员非生产人员提前辞职。公司文职人员对未来的极度不安,使他们背上了沉重的心理负担。弥漫着这种心理重负的办公室能不“沉闷而凄凉”吗?日本企业肩负的任务应该是与美国企业一道加入到数字革命的大潮中去。为实现这一目标,需要企业的最高领导层的冲锋陷阵,但问题是企业的领导者们对此却束手无策、一筹莫展。

这说明日本企业体系的内在问题已非同一般。即在内部晋升体系下,在长期晋升、晋级的竞争大战中,那些技压群雄、脱颖而

出，成为企业最高领导成员的经营者们，就其主要能力而言，即使是善于协调企业内部及企业间关系的优秀人才，但就作为领头羊的企业的领导者而言，他们显然不够资格。为众人提供了有价值的工作，长期为企业勤勤恳恳工作的成绩，在 80 年代以前的日本企业，尤其是大企业还可足以引以为豪一年即使工作 1 800 小时，也只相当于我们生活时间的 40% 当然能使人们从中体会到工作的价值，不能不说是一个伟大的成果。然而，现在这一伟大成果已变得毫无意义。

有关重要子体系
崩溃的历史观

因此，上述现象还揭示了另一个重要问题，即在与大企业的关系中，像主银行体系这种战后企业体系中的重要子体系正在走向崩溃。此外，内部晋升体系改革迫在眉睫的事实也是一例有关这一点将在后文中具体论述。但通过以上分析不难得出这样一个结论，即在思考“现代日本经济”时，不能脱离历史的观点本书的撰写也正是遵循了这一原则。

所谓历史的观点就是要探明构成现代日本经济体系的主要子体系是何时在何种条件下如何形成的(形成的理论)形成之后又是如何扩展、如何变化的(精炼的理论)以及支撑这些主要子体系的法律、惯例、社会性组织、机构是如何构筑的(制度化的理论)。

关于形成的理论，重要的是要充分认识到子体系的形成是针对初期特定条件，并以该条件为依据的企业合理运营的结果就这一点而言，最新颇为流行的比较制度分析是缺乏说服力的。该分析认为，大的制度改革会时有发生，它将规定子体系的构成及其特性。体系的构成与特性一旦被框定，就将受到子体系间的制度互补性的制约，之后则再难以发生变化。例如，美国占领日本期间 GHQ^① 解散了三井物产和三菱商事这两家综合商社然而，

① 占领日本的联合国军总司令部(General Headquarters)——译者注。

占领结束后，这两家商社在几年之内就东山再起。其他一些商社也成功地实现了从专营商社向综合商社的转型。以战前业已发展的综合商社的经营活动为前提，积极寻求发展的日本企业在小批量贸易买卖和批发业务等方面，充分运用了具有良好声望与信誉（无形资产）的综合商社这一企业外部的经营资源，并将自身的批发业务压缩至最小限度。因此，综合商社的解体造成综合商社机能的空缺，于是，与综合商社相近的一些企业纷纷伺机加盟，展开了激烈的竞争。像伊藤忠商事、丸红、住友商事、岩井产业等竞争中的幸存者由此加入到了综合商社的行列。占领结束后新加盟公司的竞争又反过来刺激了旧三井物产、三菱商事加速重组。总之，尽管发生了制度性变革，却并未形成禁止综合商社的制度性制约。根据《反垄断法》，战前综合商社惯用的独家经销合同被视为不正当交易而遭到禁止。正是在此限制之下，经过企业的合理经营，综合商社的机能无论从供给结构方面，还是内容方面，较之战前均显示出较强的竞争性。解散综合商社的制度改革，使综合商社在战后不久便被判除死刑。但是，企业的合理经营，反而培育出了更具活力的综合商社的机能。

然而，认为子体系的形成仅仅是以企业合理经营为基础的竞争的结果还远远不够。对受限于信息和判断力的个人、企业家、经营者来说，最重要的不是预先了解其合理的答案，而是从一开始就要善于发现答案，并在规避风险方面勇于革新。本书正文中介绍了川崎钢铁厂的西山弥太郎和丰田汽车公司的大野耐一等人的经营活动，目的就是要明确揭示实行革新的意义。

2 本书的基本观点与叙述方法：历史地把握现代

注意到上述几项要点，并能以历史的观点分析经济体系，就会发现企业的至关重要。本书把战后分为复兴期、经济高速增长期、

石油危机时代、经济大国化时代和现阶段五个时期，阐述了日本经济体系中重要子体系的形成和发展。这些子体系包括主银行体系、稳定股东、承包制、丰田生产体系、产业政策等。当然，不可否认，这些子体系之间存在着制度上的互补性。换言之，这种互补性是一种唇齿相依、相互依存的关系。但这并不意味着互补性将成为本书的主题，因为制度的互补性并不具有根本意义上的决定性作用。例如，在丰田生产体系与各企业工会之间，制度的互补性很高，前者虽然与各行业工会势不两立，但却可以与各产业工会平起平坐，并容忍无工会组织现象的存在。关于制度的互补性可以在论述精炼理论、制度化理论的过程中加深理解。

另一大问题就是类似劳动力不足、石油危机等宏观条件发生巨大变化的重要性。因为这意味着作为企业行动依据的要素市场发生了急剧变化。受这一变化影响，在若干选择中，奉行革新和合理定位的企业活动（使现有企业体系能够适应新形势的发展），将企业体系带入了精炼过程。在其精炼过程中，企业机能若能升华至更高层次，那么，无论条件如何瞬息万变，经过锤炼的企业体系自会渡过难关。相反，对于那些在石油危机中沉沦的产业（例如制铝业）来说，即使石油的相对价格恢复到石油危机以前的水平，由于产业解体时一些相关部门的相继消失与转型，因此，若要重起炉灶，所需初期投资费用过高，势必难以东山再起。总之，上述条件的巨大变化是不可逆转的，它再次说明，理解现代日本经济，不能摒弃历史的观点。

或许有人会提出这样的疑问，在运用历史的观点分析、论述日本现代经济的本书中，为何未涉及土地改革和农业问题。长期以来，许多人认为土地改革是战后改革中最重要的部分。的确，截止到 1945 年 11 月，占总耕地面积 45.9% 的佃耕农地在 1950 年 8 月土地改革基本完成时，急剧减少至 9.9%。这显然是一个不小的变化。由于通胀加剧等因素的影响，佃耕农地的 80% 以接近零的价

格从地主手里转让给了原来的佃农。因此，在认为战前日本经济是由“半封建式”地主制支配的人看来，这确实是非同寻常的重大改革。但是仅凭高比率的地租就作出“半封建式”的判断不失为对历史的误解。因为这种判断没有准确把握农业领域所有与经营的分离，以及当时支配农业的决定性条件。因劳动力过剩和当时以农业技术为基础的农业边际生产力的低下，造成了级差地租上升；而级差地租又以地租的形式流入地主口袋的现象或是被误认为是“半封建式”或是借助于“半封建式”来自圆其说。总之比较劣势化农业的生产关系是由以工业为重心的产业发展形式所决定的因此以产业发展为主线的本书由于篇幅所限而未将土地改革与农业问题列入其中。

但这并不是要否定土地改革在政治方面的重要性土地改革实现了资产分配的平等化以及农村政治与社会的稳定。正如 J. Vestal(1994)所指出的那样，这种稳定对日本战后的经济发展至关重要。尽管如此，土地改革的意义应该说主要体现在政治层面。

尤其是后来以《土地法》为依据实行的一系列政策诸如对土地所有面积上限的管制、对佃耕权的过度保护、保证农民收入不低于城市劳动者的所谓米价政策等，都极大地制约了以农业机械化为特色的个体经营在农业经营方面的普及与推广，以及由此产生的对农业发展的推动作用。作为补偿，政府向农村和农民支付了巨额补助金。50年代形成的保护农业的这一制度，在将近四分之一世纪中，成为制约农业与农民行为的一大因素。

在农村，农业外收入超过农业收入的第二种兼业农户成为主流。其中多数农民——尤其是城市近郊的农民——采取了依靠地价上涨获取资本收益的行为。他们以“农民”拥有“土地”的方式，不仅成为土地所有者，而且成为“农业”补助金的支付对象作为获得补助金的回报，他们中间有60%以上的人支持自由民主党，

30%的人支持社会党 成为 55 体制 的忠实捍卫者，由于农民变动小，所以稳定的投票活动成为特定议员在农村选区获得连任支持的基础力量。在自民党、社会党采取的以当选次数为基准的“年功”晋升体系下，农村选区当选的议员一直占据了政府乃至两大政党的要职。于是，他们千方百计地促使补助金划拨到农村。也许人们会注意到 在战后 55 体制下 执政党、在野党领袖中没有从大城市选区中入选的议员 而且 直至 1993 年，55 体制解体之后 这一现象仍未获改观。也就是说，战后的农业、农业行政对政治而言意义深远。因此，若要著书专门阐述“现代日本政治”就必然要分析、讨论土地改革与农业问题。但本书的题目是“现代日本经济”，故特将其省略。

序章参考文献

桥本寿朗：《日本经济论》密涅瓦书房 1991 年版。

清成忠男、桥本寿朗：《日本式产业积累的 future 形态》日本经济新闻社 1997 年版。

宫崎义一：《国民经济的黄昏》朝日新闻社 1995 年版。

东京大学社会科学研究所：《20 世纪体系 形成与动摇》第 I～III 卷 东京大学出版社 1998 年版。

S. Strange 1996, *The Retreat of the State; the Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press.

J. Vestal 1994, *Planning for Change; Industrial Policy and Japanese Economic Development*, Oxford University Press.

指自 1955 年开始维持多年的自民党与社会党两大政党的对立体制——译者注。

第一篇

战后改革与复兴

第 1 章 战后的改革： 日本式企业体系的形成

1 战时的变化和战后改革的影响： 战后经济框架的形成及其特征

战争的爆发及战时推行的经济统制，极大地改变了战前的经济体系。作为战前日本社会之特征的地主制在战时粮食动员的过程中走向瓦解。本书所关注的企业体系也发生了巨大变化战前的大企业是以大股东为核心的所有结构为基础，所有与经营一体化的家族企业占有相当大的比重，且专业经营者进行战略决策时，尤以财阀企业最为典型的，就是受到控股公司以及大股东的严格监视。然而，随着战时政府对企业经营活动的统制的推进，不仅受股东影响较大的企业治理结构明显改观，而且经营者的独立性也大为提高。与此同时，企业金融的较大变化则主要体现在：战前，企业以内部资金为主，外部资金主要依赖资本市场的融资模式开始向间接金融倾斜。这种倾向在实施“指定军工企业对口金融机构制度”，即指定对口银行负责军工企业资金供给的规定出台以后，表现得尤为突出并且，随着劳动动员的深入，在分配方面，劳动者在企业内的地位也有所提高（冈崎、奥野编，1993年）。

不过，应看到战时不断发展的形势变化，很大程度上是强行贯彻政府政策的结果，战前企业体系的惯性作用仍然余力未尽。尽管战时经济得到了一定程度的发展，但持股结构变化甚微，股东依

然拥有经营者的选任权 参照表 1.1(a))。而且,在战争末期 政府实施的补偿损失的政策支持了企业金融的发展。尽管在分配方面,劳动者在企业内的地位有所提高,但企业对劳动者权利的限制也随之升级。战败后,如果不通过改革,只是简单地废除外在统制以求恢复市场经济的话,结果大有可能是重新返回至战前的老路上去(桥本编,1996年)

以战时的形势变化为前提,日本式企业体系的“形成”在很大程度上是取决于方向与力度均不同于战时的战后改革的实施。GHQ以“解除发动战争的潜在能力”为目的实施的一系列经济民主化措施,不仅通过彻底摧毁战前结构,推动了战时经济统制下的诸多变化,而且还把和战时的追求方向和目标全然不同的一套制度强加给了日本。这场改革是要建立由GHQ设计的以美国制度为蓝本的日本经济制度,带有浓厚的“美国”味道。不过,1955年前后确立的经济体系并非是GHQ设计的体系的忠实体现。确切说来,战后体系是在1949年开始启动的恢复市场经济的过程中,从制度与现状入手对美国占领政策的影响进行修正之后才予以确立的。美式制度的日本化构成了在1955年前后形成的日本式企业体系的雏形。以下围绕企业治理、金融体系、产业组织、劳使关系,追溯一下日本式企业体系形成的过程。

2 经济改革：美国化及其修正

解散财阀

战败后,由GHQ主导的经济民主化措施的第一个核心内容就是解散财阀。GHQ认为以家族公司、控股公司和下属公司等形式垂直组成的战前的财阀组织是缺乏民主性的,财阀是日本发动战争的帮凶,于是,便提出了彻底解散财阀的方针。其基本措施是,在解散财阀总部的同时,强制财阀总部及其家族将所持有的下

属企业的股票转让给控股公司整理委员会，由该委员会将其出售给包括企业职工在内的普通公众，使之形成分散的持股结构（宫岛，1992年）解散财阀措施 从分散由官方机构临时持有的大企业股票这一点来看，类似于东欧革命后原社会主义国家的国企民营化的形式，这引起了国际上的关注(Aoki and Kim, 1995)

解散财阀的具体措施是：

第一步 确定实施强制转让的控股公司。最初 实施对象仅限于纯控股公司(十大财阀)后来遵从《爱德华报告》的忠告进行了修订 将范围扩大至兼营实业的企业 被指定的控股公司由此增至 83 家。通过强制措施转让给持股公司整理委员会的股票 约占当时股票发行总量的 20%。在上市公司看来，按照该措施的界定 以工矿业前 100 家企业为标本进行推算，约有半数企业将被划入强制转让的控股公司，而在这些公司发行的股票中，平均有近 50%的股票属于应处理的对象（宫岛1995年 a）。

第二步 自 1947 年年中开始处理被转让股票。当时，GHQ 严格规定必须按照：(1)公司职员；(2)工厂周边地区的居民；(3)一般公众的先后顺序出售股票。于是在 1949 年个人股东急剧增至 70% 形成了 GHQ 设想的分散的“民主”的股票所有结构（见表 1.1(a) 图 6.1）。

表 1.1 战后改革的影响

| (a) 股票集中度与董事会 | | | | N 为取样数 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1937 年 N=105 | 1943 年 N=105 | 1949 年 N=108 | 1955 年 N=122 |
| 最大股东 (%) | 23.90 | 20.5 | 5.9 | 8.7 |
| 十大股东 (%) | 47.10 | 42.3 | 18.2 | 25.6 |
| 金融机构 (%) | 6 | 9.6 | 6.1 | 16.7 |