

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

日本经济

 **eBOOK**
网络资源 免费下载

一部了解日本经济的理想入门书——《日本经济》

二次大战以后，日本在战败的“废墟”上复兴经济，继而以惊人的速度使经济高速增长，创造了“世界奇迹”，为世人所仰慕。然而，进入 90 年代以来随着泡沫经济的破灭，日本经济陷入了长期萧条而难以自拔。于是人们提出重新认识“日本模式”就成为急切回答的现实问题。作者以这种背景为着眼点撰写的本书对于正确认识日本经济无疑具有重大的现实意义和理论意义。

与其它有关日本经济的图书相比，本书具有以下突出的特点和优点：

经济学的基础理论与日本经济的实践相结合；

全面介绍与重点深入相结合；

历史与现实相结合；

纵向国内分析与横向国际比较相结合。

全书共分 7 章，即日本的国土与人口、日本的经济增长与景气循环、日本的产业与结构、日本的财政、日本的金融、日本企业的统治与经营、日本的对外经济关系。为便于教学和练习，每章后附有思考题。

总之，本书是一部内容丰富，资料新颖，叙述深入浅出的优秀著作，对学习、研究日本经济的读者及高等院校相关专业本科生、研究生来说是一部难得的好教材，对于希望了解日本经济的一般社会读者来说是一部理想的入门书和参考书。

前 言

从 70 年代至 90 年代初在我国出版了不少有关日本经济的著述。在那个时候，人们对战后日本经济发展的评价很高，特别是对 50—60 年代日本经济的高速增长、对 70 年代日本经济面对两次石油危机所表现出的应变能力，许多人至今记忆犹新。对于 1987 年以后日本出现的泡沫经济，当时能透视其本质的人为数很少，多数人则感到日本经济又迎来了一个新的繁荣期。在这种背景下，国内出版的有关日本经济的著述中充满着对日本经济的肯定评价和热情赞扬，研究和借鉴战后日本经济发展的成功经验成为一个热门的话题。

本书是从 1997 年下半年开始动笔的。由于屡次被其它临时性的工作所打断，本书写作断断续续地进行到 1998 年 4 月才告完成。在这 8—9 个月的期间里，作者不断听到有关日本经济的坏消息：“经济形势日趋恶化”，“企业收益大幅度下降，被迫大幅度裁员”，“个人消费持续低迷”，“民间设备投资下降”，“工矿生产下降”“经济形势极为严峻”等成为有关日本报道的主要内容。1997 年 7 月从泰国开始发生的东南亚金融危机的蔓延又使本来就十分严峻的日本经济形势雪上加霜。关心日本的人不时发出这样的疑问：“日本经济到底怎么啦？”

其实，早在 1991 年日本经济就开始陷入战后最深刻的经济萧条——“平成萧条”，1992—1994 年度的增长率连续 3 年不到 1%，1995、1996 年度增长率虽有回升，到了 1997 年度增长率复又跌落为 -0.7%，成为 1974 年以来的首次负增长，也是战后以来幅度最大的负增长。预计 1998 年度增长率将为 -1%—2%。然而，1973 年石油危机后的严重萧条主要是由于外部冲击所引起，而这次伴随泡沫经济崩溃而出现的一再拖长的萧条主要是由于“内因”所引起的。这不可避免地引起人们产生各种想法：在战后曾实现经济高速增长“奇迹”的日本，它的经济系统是不是出现了什么根本性的故障与毛病？是否如同一部经过长时间运转的机器需要进行彻底的“大修”和调整？作为日本经济的研究人员，我们长期以来研究的是基本上处于“良好、正常”运行状态的日本经济，其间虽然也发生过环境污染等问题，发生过长达 30 个月以上的萧条，遇到过“尼克松冲击”、石油危机等，但这些变化基本上没有把日本经济推出“正常运行”轨道，政府与民间企业的精神状态是积极的、振奋的，是千方百计地努力克服困难的精神状态。然而，近年来日本经济的表现似乎表明它偏离了正常运行的范围，从政府到民间，人们普遍感到“像打了败仗似的”，“茫然不知所措”，有人认为由于这次战后最严重的萧条，“日本将步入衰落之途”，“日本经济像‘泰坦尼克号’”，不仅日本经济高速增长的神话破灭了，而且日本经济力量超过美国的幻想也破灭了。甚至连美国人也因此改变了对日本的想法，认为“日本的经济已达到了极限，开始呈现衰退的趋势”，“日本曾是工业界的明星，但如今已成为亚洲的经济病夫”。近年来在美国的舆论界，所谓“日本威胁论”基本上听不到了，代

[日]《现代》月刊 1997 年 3 月号，第 44—50 页；[日]《世界》月刊 1997 年 2 月号，第 208、212 页。

[美]约翰·奈斯比特：《亚洲大趋势》（中译本），外文出版社、经济日报出版社、上海远东出版社 1996 年，第 25、28 页。

之而起的是“日本经济崩溃论”。由于出现了这种战后前所未有的变化，人们仅靠现有的知识、常识是很难理解今天的日本经济的，仅仅停留在原来的日本经济的延长线上，既难以把握日本经济的现状，更难以预见日本经济的未来。

80年代最后几年日本为什么会出现“泡沫经济”？如何估计泡沫经济的危害？从泡沫经济的发生到崩溃，日本政府在经济运营上出现了哪些失误？产生这些失误的思想上与制度上的原因是什么？如何认识战后日本经济体制的性质？如何估价日本政府对经济的干预作用？如何估计日本今后改革的前途？

然而，即便是在世界经济陷入大恐慌的本世纪30年代，在美国也曾产生了超级市场等经营技术的革新。对于当今的日本来说，各种结构问题虽然拖了经济复苏的后腿，但也可能孕育着制度革新的新机遇。以“技术立国”为基本国策的日本，在经历了结构变革的“阵痛”之后，将“分娩”出何种新的经济结构和体制？告别了“日本股份公司”之后，日本的政府与民间企业将形成何种新的关系和分工？在众多民间企业不得不大量裁员的情况下，日本企业的终身雇佣制将发生何种变化？在泡沫经济崩溃前首当其冲的金融系统将发生何种变革？

近年来日本经济挫折与冷战结束这种国际形势的巨变在时间上的重合，不免促使人们考虑战后日本经济的成功与当时日本对冷战格局的“最大限度的利用”究竟有多大程度的关系？在冷战时期的两极格局下，日本得以躲在美国这个“两极中的一极”的背后，“大树底下好乘凉”，从明治时代的“富国强兵”国策中取其“富国”舍其“强兵”，在经济增长第一主义的轨道上迅跑，成长为世界第二经济大国。而当日本的这种发展路线（“吉田路线”）所依赖的国际环境发生了根本变化，当美国要日本为体现西方共同利益的各种“国际公共财产”（包括美国在安全上为日本提供的保护）更多地支付费用时，日本经济还能像以往那样顺利地发展下去吗？80年代末90年代初泡沫经济的膨胀曾造成夸大日本经济实力的假象，近年来泡沫经济的崩溃也未必不会引起贬低日本经济的误解。那么，日本经济的“底力”究竟如何？日本的改革能否获得成功？今后几年乃至更长时期它将继续“一蹶不振”抑或是还将“东山再起”？如何对面向21世纪的日本经济作出较可靠的预见？

战后日本经济发展曾经取得过很大的成功，其成功经验长期来受到世界各国的重视，即便是曾经充当过战后日本的“先生”的美国人也对日本的成功不溢美之辞，甚至称“日本名列第一”。然而，近年来的变化却使一些人认为“由于日本经济的失败，主张以日本为榜样的看法已失去了其合理性”。对于这种看法，应该如何对待？战后日本经济发展是否有其成功的经验？这种经验在今天是否仍具有值得重视的价值？能否以今天的挫折来否定昨日的成功？是否应该透过近年来日本经济所暴露的问题来反思战后日本走过的道路？目前日本经济系统所出现的问题是它不能适应时代变化所致，还是它本来就是不好的系统？日本政府与民间企业关系的主流究竟是在赶超美

[日]《每日新闻》1994年1月7日。

[美]《外交季刊》1993年冬季号。

[日]《朝日新闻》1994年1月27日。

欧的共同目标下形成的协调合作关系还是为了开展金钱与权力的交易而相互勾结的关系？过去不少学者曾高度评价日本政府对战后日本经济发展所起的积极作用并引为借鉴，然而近年来揭露出来的政官财勾结的各种丑闻，又令人感到是否要对日本政府的作用重新进行评价？

一国的经济增长与整个社会的价值取向有着密切关系。在日本经济迅速增长的时候，社会上比较普遍的价值取向是把经济增长看得高于一切，然而，随着日本的国民生产总值、人均国民生产总值增加到世界名列前茅的水平，日本人的价值观正在发生什么样的转变？“经济增长第一主义”是否正在被重视生活质量、精神追求及环境保护等新的价值观所取代？而随着人们的需求日益趋向多样化、多元化、服务化（对服务的需求的比重上升），随着环境保护等市场机制难以充分发挥作用的新产业领域的兴起，日本经济发展的机制将发生何种变化？……

本书作为大专院校相关专业的大学生与研究生的教学参考用书，作为关心日本经济的一般社会读者的参考书，其主要任务不是对当前日本经济形势引起的各种疑问一一提供解答。但是，在上面列举有关当前日本经济的“问题单子”，至少有助于读者了解本书写作的背景：本书是在日本经济发生了并继续发生着很大变化、世间对日本经济的评价也在发生很大变化的情况之下写作的。也许读者在本书中找不到专门解释日本经济为何从“西方经济优等生”跌落为“西方经济劣等生”的具体章节，却可以从本书中获得有助于解答上述各种疑问的有关日本经济的基本知识。笔者注意到了要坚持客观的立场来介绍日本经济的知识，不能因为如今“日本悲观论”弥漫于世，而从当年“日本奇迹”誉满全球时代对日本经济采取“肯定一切”的态度，一下子跳到另一个极端——对日本经济采取“否定一切”的态度。

笔者期望本书在作为一本教学参考书的同时，也为普及日本经济知识、乃至普及一般经济知识（以日本为实例）起到“添砖加瓦”的作用。本书在结构上不求面面俱到，网罗所有问题，而是力求突出重点，以有限篇幅对日本经济的重点问题进行讨论。这些重点问题是：日本的经济增长与景气循环、日本的产业与产业结构、日本的财政、日本的金融、日本的企业统治与经营、日本的对外经济关系等。对上述重点问题的讨论也是根据各个问题的特点，做到有详有简。例如，本书对金融问题使用了较多的篇幅，是因为考虑到金融对整个经济的重要性及金融问题在当前日本经济问题中的突出地位。同时，为了能使本书适合非经济专业的读者阅读，在讨论有关日本经济的各个专门问题之前，尽量对有关的经济理论与统计作出简要的解说。

本书在写作过程中得到了北京外国语大学教授严安生先生、高等教育出版社副编审祝大鸣先生的鼓励与帮助，特别是北京大学教授色文先生抱病认真审读了本书的初稿，提出了很多宝贵意见，在此一并表示诚挚的谢忱。

编著者

1998年6月

作者小传：

冯昭奎,1940年8月出生。1965年毕业于清华大学无线电电子学系。1965—1983年从事有关电子技术的研究工作及下放劳动锻炼。1983年调至中国社会科学院日本研究所,历任研究室副主任、研究室主任、副所长。现任该所研究员、兼任全国日本经济学会副会长。著书有:《新工业文明》、《经济技术纵横谈》、《日本高技术发展问题》、《扶桑杂话—观察与思考》、《电子风云录》、《日本的零售业》(以上为独著),《中日流通业比较》、《日本的新技术革命》、《日本的经验与中国的改革》、《日本经济的活力》、《战后日本外交 1945-1995》、《高技术与日本的国家战略》、《技术立国之路—科学技术与日本社会》(以上为合著、主编)。曾主持多项国家社会科学重点项目、中国社会科学院重点项目等集体研究项目。发表了有关日本经济、科技及其他国际问题的论文 400 余篇。

日本经济

第一章 日本的国土与人口

在讨论日本经济之前，有必要介绍一下日本的基本国情。当人们了解到战后日本是以占世界 2.2% 的人口，在仅占世界陆地面积 0.25%、而且在自然资源其贫乏的国土上，发展成为占世界国内生产总值（GDP）总和 18% 的世界第二经济大国的，或许就会对“日本经济是靠什么发展起来的”这个问题产生更大的兴趣。本章内容是日本的国土与人口情况，重点谈日本的人口及高龄化问题。

第一节 日本的国土

日本是位于亚洲东部的列岛国，东临太平洋，西面日本海，西南隔黄海、东海与我国相望，是我国的“一衣带水”的邻邦。

日本列岛由本州、北海道、九州、四国这4个主岛和大约3000多个小岛组成，国土面积为37.7万平方公里，约占世界陆地面积的0.25%，约相当于我国国土面积的1/25，同我国的云南省的面积大体相同。

日本国土的4/5是山地、丘陵，主要山脉有南北走向的北湾山脉与东西走向的南湾山脉，两者相会于本州中部，形成全国地势最高的地区，称为中央山脉，其中，风景秀丽的富士山海拔3776米，为全国最高峰，被公认是日本的象征。

其余1/5的国土多为分散的小平原，最大的关东平原（位于本州的东南部）的面积为1.57万平方公里。在整个国土面积中，可居住面积仅占21%（远远低于美国的49%、英国的64%），耕地面积仅占国土面积的14%，森林覆盖面积约占国土面积的66.4%。

狭长的国土被南北走向的北湾山脉所分割，东侧为太平洋沿岸，海岸曲折，有很多天然良港；西侧为日本海沿岸，悬崖多，良港少。太平洋沿岸称“表日本”，集中着东京、大阪、京都、名古屋等日本有代表性的大城市；日本海沿岸称“里日本”，是经济相对不发达的地方。

日本的国土面积虽然狭小，其200海里经济海域的面积却达429万平方公里，相当于国土面积的约12倍，国土加经济海域的总面积居世界第10位，单位国土面积的海岸线长度居世界第2位（仅次于丹麦），在沿海地区集中着全国60%的市町村（20万人以上）、53%的工业生产（按产值计）、60%的商业销售额。日本列岛附近海域是世界著名渔场之一，可食鱼类有五六百种，捕鱼量居世界第一位。日本可以说是一个典型的“海洋国家”。

日本的自然资源、特别是矿物资源很贫乏，能够充分满足本国需要的矿物只有硫黄和石灰石，作为最重要的能源与工业原料的石油、铁矿石全部依靠进口，煤的蕴藏量略多一些，但也需进口，即使在明治初年曾作为重要出口品的铜，现在也有90%以上依赖进口。

日本属温带海洋性季风气候，除本州北部和北海道较寒冷多雪以外，其他地方四季温和，雨水充沛，一般比我国同纬度地区暖和。每年6月开始的梅雨季节和夏秋之交多台风，也是日本气候的特点。

日本大部分地区的年均降水为1000至2000毫米，适合于水田农业的发展，使日本人形成了以大米为主食的传统。但是，日本的人均年降水量仅为5300立方米，与中国的水平大体相同，只及美国的20%。因此，很需要重视对水资源的管理、维护和有效利用。

第二节 日本的人口

1. 日本人口的增长过程

日本从 1920 年起，每 10 年进行一次大规模的“国势调查”

名词解释国势调查（国情普查）：这是由日本总理府实施、发表的有关人口的统计调查，调查对象为全体国民，调查项目有人口的地区分布、年龄结构、劳动力状况、产业结构、就业结构以及社会、经济的实际状况等。战后的国势调查在人口统计方面采取“属地主义”，即只要是在日本国内的常住人口，不问其国籍，均作为调查的对象，但外国的外交官及其家属、外国驻军军人及其家属除外（与“属地主义”相对的是“属人主义”，即只要是本国国民，不论其住在世界什么地方，均作为调查对象）。这里说的“常住人口”是指平常住在特定地区的人，包括临时外出者，除去临时滞留者（“常住人口”一般也是“夜间人口”，即夜间在该地区居住的人口），为此也可说日本的国势调查采取“常住地主义”。

国势调查每 10 年进行一次大规模调查（以调查实施年 10 月 1 日凌晨零时为调查时刻），每 5 年进行一次简易调查。而在调查实施年之间的人口动向则发表于总务厅统计局的《人口推算月报》与《人口推算资料》。（国情普查），在每两次国势调查的中间（即上次国势调查后的第 5 年）进行一次简易的调查。根据 1920 年进行第一次国势调查，当时的日本人口为 5596 万人，而根据 1995 年国势调查的速报，1995 年日本人口为 12 557 万人。

对实施国势调查以前时代的人口，也有各种推算。据称在旧石器时代后期，日本的人口仅有 1.5 万人，进入绳文时代增加到 15—25 万人，1573—1592 年期间增至 1800 万人，江户时代增到 3 200 万人（1721 年前后的数字）。明治初年（1872 年）日本人口为 3481 万人，大正元年（1912 年）为 5057 万人。日本人口超过 1 亿人是在战后的 1967 年。

日本人口的增长经历了明治维新以前的“多生多死”、明治维新以后至战前的“多生少死”和战后的“少生少死”这样三个阶段。从“多生多死”转为“多生少死”的原因是，明治维新以后，随着工业化的进展与经济的增长，国民的生活较之过去有所提高，公共卫生条件也有所改善，从而导致死亡率的下降。但是，人们对结婚、生育的传统看法仍然倾向于“多生贵子”，因此，形成了“多生少死”的局面，人口增长率从 1880 年的 0.76% 提高到 1900 年的 1.18%，1915 年的 1.4%。人口增长率提高的原因固然与出生率上升有关，但更主要的是因为死亡率的下降。

战后日本人口变化从“多生少死”转向“少生少死”的原因是，经济顺利发展，社会保障制度的改善，为了“防老、养老”而多生孩子的必要性下降；妇女的高学历化与参加工作的妇女的增加，又使生儿育女的“机会成本”上升；教育费负担与住宅条件等因素也促使“少而精”的生育观日益普及。而出生率和死亡率同时下降反过来又对经济、社会产生深刻的影响。

与“多生少死”时代相比，“少生少死”时代的人口增长率明显下降，比如从 50 年代到 70 年代，日本人口的平均增长率一直保持在 1% 强的水平。但是，战后的人口低增长有两个例外时期，第一个例外时期是 1945—1950 年，由于战争而推迟的结婚、生育集中到战后的最初几年，从而出现了第一次“婴儿热”，人口增长率攀升到 2.9%，在这次婴儿热期间出生的一代人被称为“团块世代”。第二个例外时期是在 1971—1974 年，由于“团块世代”

进入结婚、生育期，引起了第二次“婴儿热”，人口增长率又一次出现短暂的上升。但是，70年代过后，1980年人口增长率下降到0.78%，1994年进一步下降到0.23%，日本进入了“少子化”（少生子女）时代。

2. 日本人口年龄结构的变化

人口年龄结构的变化既是经济发展的原因也是经济发展的结果。特别是对于预测经济发展的长期变动来说，人口年龄结构的变化是一个可预测性较强的重要依据。

2.1 不同年龄段人口比重的变化

在日本一般将人的一生划分为3个年龄段：15—64岁称为“生产年龄”（或“就业年龄”）；14岁以下与65岁以上称为“从属年龄”（因为这两个年龄段的人口在生活上需依靠生产年龄人口，故称为“从属年龄”），其中14岁以下又称为“少龄”，65岁以上又称为“老龄”。

反映人口年龄结构的最主要参数是上述3个年龄段的人口占总人口的比例。例如，在1990年日本的14岁以下人口占总人口的比例为18.2%，15—64岁人口占总人口的比例为69.5%，65岁以上人口占总人口的比例为12.0%。而在1920年，这3个比例分别是36.5%、58.3%和5.3%。通过比较1990年与1920年的数字，可以看出这70年来日本人口结构的最显著变化是：少龄人口的比例从36.5%降至18.2%，下降了一半；老龄人口的比例从5.3%上升到12.0%，提高了一倍还多。

如果不以总人口、而以生产年龄人口作分母，则可得出3个指数：“从属年龄人口指数”，即从属年龄人口与生产年龄人口之比例；“少龄人口指数”，即少龄人口与生产年龄人口之比例；“老龄人口指数”，即老龄人口与生产年龄人口之比例。其中，从属年龄人口指数反映了生产年龄人口所承受的人口负担。

在1990年，日本的从属年龄人口指数为43.5%，少龄人口指数为26.2%，老龄人口指数为17.3%。而在1920年，这3个指数分别为71.6%、62.6%、9.7%。这说明当今日本的老龄人口的比例虽然比过去有明显上升（上升了7.6个百分点），但生产年龄人口的负担却比过去减轻了（从属年龄人口指数下降了28.1个百分点），其原因是少龄人口的比例下降的幅度很大（下降了36.4个百分点）。

当然，实际的“从属年龄”在不同的时代会有所区别。在大学升学率上升到40%的今天，将15岁规定为从属年龄的上限未免过低，多数人到了17—18岁仍可说是实际的从属年龄人口，因此，生产年龄人口负担减轻的程度不像以上的统计数字所反映的那样大。

从1995年开始，日本的生产年龄人口开始下降，其下降速度到2020年以后还会进一步加速，而老龄人口将明显上升。预计到2025年，从属年龄人口指数将升高到67.5%，其中少龄人口指数为24.3%，老龄人口指数为43.2%。由于少龄人口指数与1990年差不多（仅减少约2个百分点），而老龄人口指数却比1990年增加多达26个百分点，致使从属年龄人口指数比1990年增加24个百分点。这意味着战后以来生产年龄人口的负担虽然在过去几十

生产年龄人口是指满15岁以上、被作为“劳动力调查”的对象、有可能在劳动市场上出现的劳动力人口。生产年龄人口中，又分为有工作志向的“劳动力人口”与没有工作志向的“非劳动力人口”（学生、主妇、病人等就是非劳动力人口）。劳动力人口又进一步分为就业人口与完全失业人口。

年趋于减轻（主要因为少龄人口比例的减少），但今后将转为趋于加重（主要因为老龄人口比例增加），而处在这个转折点的 1990 年前后，则成为日本生产年龄人口最轻松的时候。

2.2 高龄化与少子化

从战前到 1955 年，日本的老龄人口占总人口的比例大致保持在 5% 左右，其后这个比例不断上升，1960 年为 6%，1970 年超过 7%，1995 年达到 15%。据日本厚生省人口问题研究所于 1992 年 9 月发表的《将来人口推测》，从 90 年代至下个世纪 20 年代，老龄人口的比例将迅速上升，到 2025 年预计达到 25%，到 2040—2050 年上升到最高点的 28% 之后，将稍有下降，然后稳定在 25%。这意味着 21 世纪的日本将是一个每 4 人中有 1 名 65 岁以上老人的社会，日本能否迅速而顺利地适应高龄化所带来的经济、社会结构的变化，将成为 21 世纪日本经济能否持续发展的一个关键。

按照日本的“高龄化社会”定义，当 65 岁以上人口占总人口比例超过 7% 时，就算进入高龄化社会。这意味着日本早在 70 年代就已进入高龄化社会，今后面临的问题恐怕就是进入“超高龄化社会”的问题了。

人口高龄化是世界上很多国家、特别是发达国家的一个普遍趋势。但是，日本人口高龄化的一个突出特征是其速度之快。比如，老龄人口比例从 7% 上升到 14%，西欧各国用了 50 至 100 年的时间，而日本只用了 25 年时间（1970—1994 年）。日本老龄人口比例迅速增大的根本原因在于人口增长模式的两次转换。

人口增长模式的第一次转换就是从“多产少死”向“少产少死”的转换，这个转换包括两个方面，其一是从“多产”到“少产”的质变，其二是“少死”程度的提高（量变）。其中，从“多产”变为“少产”导致了孩子一代相对于父母一代人数的减少，进而导致总人口的平均年龄的上升：“少死”程度的提高则导致人口平均寿命的增长，即“长寿化”。在 1970 年以前促进长寿化的主要因素是不满 1 岁和 4 岁以下幼儿死亡率的下降，1970 年以后促进长寿化的主要因素是 65 岁以上老人死亡率的下降。作为长寿化的指标，日本人的平均寿命从 1947 年的 50.1 岁（男）和 54.0 岁（女）延长到 1995 年的 76.4 岁（男）和 82.8 岁（女）。表 1-1 表示平均寿命的国际比较。

表 1—1 平均寿命的国际比较

1956 年联合国经济社会局的报告书给“高龄化社会”下定义所采用的标准是：65 岁以上人口与 15 - 64 岁人口之比（即老龄人口与生产年龄人口之比，或“老龄人口指数”）超过 7%（U.N. “The aging of populations and Its Economic and Social Implications” Population Studies, No.26, 1956）。显然，这个标准比日本采用的标准更“严格”，即当 65 岁以上人口占总人口之比尚未超过 7% 时，老龄人口指数已经超过 7% 了。

顺序	性别	
	男	女
第 1 位	日本 75.91 岁	日本 81.77 岁
第 2 位	冰岛 75.23	瑞士 80.70
第 3 位	澳门 75.01	法国 80.46
第 4 位	香港 74.25	澳门 80.26
第 5 位	瑞典 74.15	荷兰 80.23
第 6 位	塞浦路斯 73.92	瑞典 79.96
第 7 位	瑞士 73.90	冰岛 79.93
欧美国家	法国 72.33	加拿大 79.79
	英国 72.15	西德 78.37
	西德 71.81	美国 78.30
	美国 71.50	英国 77.88

注：表中数字的时间是，日本（1989 年）、冰岛（1988—1989 年）、澳门（1988 年）、香港（1989 年）、瑞典（1988 年）、塞浦路斯（1985—1990 年）、瑞士（1987—1989 年）、法国（1988 年）、荷兰（1988—1989 年）、英国（1986—1989 年）、西德（1985—1987 年）、美国（1988 年）、加拿大（1985—1987 年）

资料：UN Demographic Yearbook

人口增长模式的第二次转换就是所谓“少子化”倾向。导致少子化的直接原因在于晚婚与少生，日本女性的初婚年龄从 1950 年的 23.0 岁上升到 1995 年的 26.3 岁，其初婚年龄之高为世界第二（仅次于瑞典的 26.8 岁）。

晚婚化一方面引起“有配偶率”（15—49 岁育龄妇女中已结婚者的比例）的下降，另一方面引起“有配偶出生率”（专指已婚妇女的出生率）的下降。因为女性生育的终点年龄是不变的，晚婚化导致女性生育期的缩短，也导致女性在最有生育能力的年龄期（25—29 岁）的有配偶率下降（从 1970 年的 82% 下降到 1990 年的 60%），加上人们的生育观从“多生贵子”转向“少生贵子”，致使已婚女性的出生率明显下降（在战后第一次“婴儿热”时期一对夫妇平均生 4—5 个孩子，其后，逐渐稳定在一对夫妇平均生两个孩子）。日本的出生率（对所有女性一生而言的出生率，即一位女性一辈子平均生几个孩子）在 1947 年为 4.5 人，1960 年减至 2.2 人，1995 年进一步减至 1.42 人。与之对照，1995 年美国的出生率为 2.019。这说明日本人口结构变化的又一特征是高龄化与少子化同时进行而美国虽然也面临高龄化问题，但少子化问题尚不明显。

从 50 年代至 70 年代初，日本出生率下降的原因中，“有配偶出生率”的下降是更主要的原因，而在 70—80 年代，“有配偶率”的下降成为导致出生率下降的更主要的原因。现在，日本的出生率已经大幅度低于“人口置换水准出生率”（使孩子一代的人口不少于父母一代的人口所应达到的出生率）

也有人把“非婚化”（即不结婚的人数增多）看作为少子化的原因，但至少在当今的日本，非婚化倾向尚不明显，还不是导致少子化的重要原因。日本至今仍可称为是“皆婚社会”，一辈子不结婚的人数比例（男 3%，女 4%）比西欧各国低得多（6%—15%）。不过，近年来的舆论调查表明，独身主义者的人数有上升的趋势。

的 2.09。

3. 日本人口的地区分布

日本的人口密度为 327 人/平方公里，居世界第 14 位，在发达国家中居第 2 位（仅次于荷兰）。由于可居住地面积占国土面积的比例较小，致使可居住地的人口密度高达 1500 人/平方公里，南关东（埼玉、千叶、东京、神奈川）地区的人口密度更是高达 2 649 人/平方公里。

同经历过工业化的许多其他国家一样，日本的人口分布也经历了从农村向城市的人口移动过程。这个过程主要是从明治时代开始的，随着近代产业的兴起，农村的年轻男女纷纷到城市找工作，引起了人口从农村向城市的流动。在第一次世界大战前后，日本形成了京滨、中京、阪神、北九州 4 大工业地带，使得人口向城市的移动进一步加速和扩大。

第二次世界大战结束后，由于战时疏散及城市生活水平的下降，一部分城市人口返回农村务农，人口集中于城市的现象并不

表 1—2 人、财、物向东京圈集中的情况
(东京圈占全国的百分比, %)

面积	3.6	1992 年
人口	25.9	1993 年
企业数	23.4	1991 年
产品出厂金额	23.6	1992 年
每年商业销售额	38.6	1991 年
主要金融机构店铺数	17.6	1992 年
度个人存款余额	28.3	1991 年
度全国银行贷款余额	52.6	1992 年
度信息供应量	33.5	1991 年度

资料来源：[日]宫崎勇：《日本经济图说》，岩波书店 1996 年，第 33 页。

显著。但是，随着经济复兴、特别是经济高速增长的开始，人口向城市的移动迅速扩大。从全国看，由于农业劳动生产率提高引起的农村劳动力过剩和工业生产发展引起的城市雇用扩大，导致农村人口向城市移动；从地方看，人口向着各地方的中心城市移动；从大城市看，人口向着东京、大阪、名古屋等大城市圈、特别是向着东京圈集中（见表 1—2）；从工业分布看，人口向着重化学工业集中的太平洋沿岸工业地带集中。

进入 70 年代以后，面向城市的人口移动趋缓，其主要原因是在全国范围移动性强的年轻人口趋于减少。与此同时，大城市中心部的人口开始向郊区转移。在 80 年代后半期泡沫经济膨胀时，由于大城市中心部分的地价猛涨，更加速了人口从大城市中心部向外围部的移动。

人口向大城市集中，又导致人口流出地区出现人口“过疏化”，这种过疏化不仅仅是因为单纯的人口流出，而且还因为流出的人口主要是年轻人口，致使地方的出生率下降，死亡率上升（因为剩下的多是老龄人口），结果在全国一半以上的市町村（1992 年度统计）出现了人口自然减少的现象。一部分地方的人口高龄化更是先行一步，如 65 岁以上人口占总人口的比例在岛根县为 18.2%，在高知县为 17.2%，明显高于全国的 12%（1990 年数字）。

4. 日本人口的民族构成

日本基本上是单一民族国家，全国绝大多数人口都是大和族，少数民族只有一个，即阿伊努族，而且人数极少（不到两万人），他们是以日本石器时代人为祖先，与北方人种混血而形成的，起初居住在日本南部，现住在北海道。

大和族是石器时代以后从欧亚大陆的朝鲜半岛、中国等地先后移入日本的居民（包括通古斯族、印度支那族、马来族、印度尼西亚族和汉族等）经过长期一起生活，相互影响，相互融合而形成的。

此外，日本居民中有一部分外国侨民，最多的是朝鲜侨民，近 68 万人，华侨约 8 万人，大多数聚居于横滨、神户等地。

思考题：

1. 为什么说日本是“资源小国”？作为资源小国的日本在战后是靠什么实现经济的迅速增长的？

2. 日本人口结构变化的特点是什么？高龄化与少子化对人口总量及其结构的影响有何不同？

第二章 日本的经济增长与景气循环

在人们议论经济问题时，“经济增长”可说是使用频度最高的词汇之一。以日本经济来说，诸如“高增长”、“低增长”、“零增长”以及“明年增长率如何”等等，几乎成为人们的“口头禅”。与此同时，由于经济增长过程不是呈现为一条直线，而是呈现为时而上升、时而下降的波浪式循环过程，因此，与“经济增长”概念相伴，又出现了一个同样为人们熟悉的词汇：“景气循环”，诸如“当前景气如何”、“景气正在回升”、“景气停滞不前”等等，也几乎成为一个“口头禅”。

本章将介绍和讨论有关经济增长、景气循环及其指标的基本概念，在此基础之上，讨论日本经济的增长过程与景气循环的基本状况。

第一节 经济增长的意义

1. 何谓经济增长？

什么是“经济增长”？简单地讲，经济增长就是一国的经济活动规模的持续扩大，由于在统计上对一国的经济活动规模一般是以国民生产总值（GNP）来把握的，因此，经济增长也指国民生产总值（GNP）的增加，经济增长率就是国民生产总值的增加率。

1.1 “现代经济增长”

在 1700 年以前的一千年间，世界各国人均国民收入几乎没有增长。进入 18 世纪以后，由于少数国家导入生产分工体制，使制造业获得了发展，其结果开始了人均收入的持续增长过程，年均增长率约为 0.25%。进入 19 世纪以后，一些先进国家开始了产业革命，通过生产机械化大幅度地提高了资本的生产率，使先进国家的人均收入的年均增长率达到大约 1%。进入 20 世纪，先进国家的人均收入以大约 2% 的年均增长率持续增长，成为如今所说的“发达国家”，与此同时，一部分后进国家即所谓“发展中国家”也进入了“追赶”发达国家的经济增长过程。

库茨涅兹分析了发达国家经济的长期统计之后，认为 18—19 世纪以来的经济增长同以往的经济增长相比，不仅有着上述的“量（增长率数字）的差别”，而且有着“质的差别”，应当称之为“现代经济增长”（“现代”，日本史上指明治维新以后，西欧史上指产业革命以后），现代经济增长的基本特征可以归结为：“人口以‘现代前’时代所未曾有过的速度增长，而国民收入以比人口增长更快的速度增长，即人均生产产品的持续增长”。

将上述定义作一简单的分解，就是：

- （1）人口与人均生产量都迅速增长；
- （2）这种增长不是一时的，而是长期持续的。

作为第一次产业革命发源地的英国，于 18 世纪中叶最早开始了现代经济增长，其后，荷兰、比利时、法国、美国、德国在 19 世纪前期也开始了现代经济增长，日本的现代经济增长晚于上述国家，开始于 19 世纪的 80 年代后期。

1.2 对“经济增长”的全面理解

但是，仅仅说经济增长就是“国民生产总值的增加”，容易引起对经济增长的不全面理解：其一，似乎经济增长专指一国生产的“量的增加”，而不包括生产的“质的提高”，比如，粗放型生产与集约型生产都可以导致“生产总值的增加”，但两者的“生产水平”或“增长质量”是不一样的；其二，似乎经济增长专指一国在生产方面的发展，而不包括国民生活水平的改善，比如，尽管生产发展得很快，然而却造成了严重的环境污染，结果大大降低了人们所呼吸的空气和所饮用的水的质量，至少从一个侧面可以说不是“改善了”、而是“恶化了”人们的生活水平，然而，这种生活水平的“恶化”或下降，从国民生产总值的角度却反映为“经济的增长”。

在 60 年代末至 70 年代初，即日本经济高速增长期临近结束之时，由于伴随经济增长而发生的公害问题日益严重，工业废物和汽车排放的尾气等将美丽的日本国土弄得脏兮兮的，一些地方的居民由于饮用水及空气被污染而患上了水俣病、“痛痛病”等，日本列岛到处流行一句名言，叫做“该死的 GNP”。此外，在美国，一些思想激进的人甚至说：“不要对我说国民生产总值（GNP）这一概念，对我而言，GNP 的意思就是国民污染总值”（引自 [美] 萨缪尔森：《经济学》）。

将经济增长归结为 GNP 和人均 GNP 的增加，确实存在着“仅仅反映了经济的量的增长而不足以反映经济的质的提高”、“仅仅反映了生产的发展而不足以反映国民生活的改善”的局限性，为此，人们开发了或正在开发各种更加合理的经济增长指标，如绿色 GNP，但仍没有找到一种比 GNP 更好的反映一国经济发展的全面的统计指标，因此，至今世界各国仍然普遍采用以 GNP 为中心的统计数字系列（包括人均 GNP、GDP、人均 GDP、GNE、NI 等等）来反映其经济发展的状况。

2. 国民生产总值 (GNP)

2.1 什么是 GNP?

国民生产总值 (Gross National Product - - GNP) 是指一国在一定时期 (通常为一年)，由其国民所生产的最终产品与劳务的市场价值的总和。根据这个定义的内容，需要讨论 4 个问题，其一是“国民”与“国内”；其二是“名义”与“实际”；其三是“最终产品”与“中间产品”；其四是“总值”与“净值”。

2.1.1 “国民”与“国内”

一国的国民不仅在其国内进行生产，而且也在国外进行生产；同时，在一国的境内从事生产的不仅有本国的国民，而且有外国的国民。因此，一国的“国民生产总值”与在该国国境内开展的全部生产活动所创造的价值、即“国内生产总值” (Gross Domestic Product) 不是重合的，而是有出入的。其“出入”在于：(a) 一国国民在国外从事生产活动所取得的收入；(b) 外国人在该国从事生产活动所取得的报酬。“国民生产总值”应包括 (a) 但不应包括 (b)；“国内生产总值”应包括 (b) 但不应包括 (a)。比如，日本企业在中国开设的合资、独资企业生产的产品 (或劳务)，应计入中国的国内生产总值，其中日方的收入应计入日本的国民生产总值。

随着经济国际化的日趋扩大，各国的生产活动相互交叉、渗透程度的增大，不少国家在生产量统计方面更多地采用国内生产总值 (GDP)。比如，英国、法国等欧洲国家早就以 GDP、而不是以 GNP 作为生产量的主要统计数字。美国也从 1991 年以后开始以 GDP 作为生产量的主要统计数字。GNP 与 GDP 这两个数字虽然相差不大，但呈现逐渐扩大的趋势。比如，1993 年度日本的 GNP 为 473.36 万亿日元，GDP 为 469.28 万亿日元，两者相差 4.08 万亿日元；而 1973 年度两个数字分别为 116.68 万亿日元和 116.71 万亿日元，两者相差仅 0.03 万亿日元。

2.1.2 “名义”与“实际”

GDP 使用市场价格作为衡量的尺度，把诸如面包、汽车、理发等不同种类的产品与劳务“加总”为一个数字。然而，“价格”这东西是经常变动的，恰如一把经常伸缩的“橡皮尺”，当它伸长时，就会把一个东西量“短”了 (量出来的长度短于实际长度)，反之亦然。比如，假定按现时价格计算的 GDP 在过去的一年中增长了 3%，同时市场价格水平也上升了 3%，那么，GDP

1991 年 1 月，经济合作开发组织 (OECD) 召开的环境部长会议发表宣言表示，要将制定“绿色 GNP”作为 90 年代的一项重要政策。联合国环境开发会议事务局也建议导入“绿色 GNP”。一些发达国家政府已经开始“绿色 GNP”的试算工作。所谓“绿色 GNP”就是从原来的 GNP 扣除经济增长所导致的环境恶化的成分，比如，采伐林木虽带来 GNP 的增加，但是却减少了向地球供应氧气的贵重的木材资源，由此导致环境的恶化相当于“负的经济增长”，应从 GNP 数字中扣除。

仅仅是在“名义上”增长了3%而在“实际上”并没有增长（即实际产量未变）。

为了消除价格变动给实际产量统计造成的失真，以便对不同年份的实际产量进行比较，经济学家发明了“GDP价格调整指数”（简称“价格指数”）对其测量结果进行修正。所谓“价格指数”代表在现时购买所有商品与劳务的费用与其在基准年的费用之比。通过以价格指数进行调整，以现时价格表示的“名义GNP”就被换算成以“基准年”价格表示的“实际GNP”，而如果各个年份的生产总值都以同一个基准年份的价格加以表示，它们之间就有了可比性。这样，我们就有了两个GDP或GNP，即未经调整的“名义GDP”（或名义GNP）和经过调整的“实际GDP”（或实际GNP）。实际GDP（GNP）等于名义GDP（GNP）除以价格指数。

2.1.3 “最终产品”与“增加价值”

在GNP的定义中，被“加总”的是“最终产品与劳务”的市场价值。所谓“最终产品”是指“不再被用来生产其他产品的产品”，至于“被用来生产其他产品的产品”则称为“中间产品”。比如，面包是最终产品，而面包房从其他单位购入的生面团就是中间产品；苹果酱是最终产品，而苹果酱制造商购入的苹果就是中间产品；汽车是最终产品，而汽车组装厂从承包厂购入的零部件、原材料就是中间产品。当然，最终产品与中间产品并非总是很容易区分的，有时甚至是很难区分的。

GDP简单说来就是“一切最终产品的总和”，在这个总和之中不应包括“中间产品”，这是因为“最终产品”的市场价值中已经包含了“中间产品”的市场价值，比如面包的价值中已经包含有生面团的价值，汽车的价值中已经包含有零部件、原材料的价值。我们要把面包计入GDP之中，但不应把做面包的生面团也计算进去；要把汽车计入GDP之中，但不应把制造汽车用的零部件、原材料也计算进去。如果把中间产品的市场价值也计入GDP，就形成了二重计算甚至三、四重乃至更多次重复的计算。

除去以“最终产品法”以外，GDP也可以用“增加价值法”来计算。比如，家电制造商使用价值8万日元的零部件与原材料，制造一台价值10万日元的电视机，那么，按照“增加价值法”，作为该制造商的生产额计入GNP的金额应该是2万日元，即从电视机的价值10万日元减去其中的零部件与原材料的价值8万日元。因为那8万日元已经在零部件与原材料的生产阶段计入GNP，如果再计入电视机厂商的生产额，就成为重复计算。

从某制造商所生产的产品或劳务的价值中减去购自其他厂商的零部件、原材料等中间产品的价值（简单地说就是从“生产额”减去“投入额”），所剩下的就是该制造商所实际创造的“增加价值”（value added，也译作“附加价值”，简称“增加值”）。GNP正是该国所有生产者在一年之中所创造的“增加价值”的总和。

2.1.4 “总值”与“净值”

GNP的“G”是英文词Gross的词头。Gross的意思之一是“总的、全部的、毛重的”，Gross的反义词是Net，其意思是“净的、纯的、无虚价的”。与Gross与Net这两个词相对应，一国的国民生产总值也有Gross National Product与Net National Product之分，前者即GNP——国民生产总值，后者则是NNP——国民生产净值。

那么，GNP“毛”在何处，NNP又“净”在何处？两者出现差别的根源在

于，进行生产是要使用机器设备的，而机器设备用于生产是要被磨耗的。比如，某工厂在一年之中制造了价值 300 万日元的产品，购入 100 万日元的原材料，同时使用价值 100 万日元的机器设备并假定该机器设备由于磨耗而只能使用两年，那么，工厂所创造的“增加值”虽说是 200 万日元（减去了作为中间产品的原材料费），但这个“增加值”仍只能说是“毛值”，因为它没有扣除机器设备价值的降低（在一年之中降低了 50 万日元）、即机器设备的“折旧费”，如果从工厂创造的“毛”增加值中再减去机器设备的折旧费，则可得到工厂创造的“净”增加值，即 200 万日元减去 100 万日元的 1/2，等于 150 万日元。

国民生产净值（NNP）就是全国所有生产单位在一年之中所创造的“净增加值”的总和。由于机器设备的折旧费较难估计，几乎不可能对每个季度机器设备的折旧费作出迅速而准确的统计，因此，各国总是先计算 GNP，然后再来推算 NNP。一般情况下，折旧费的变动比较缓慢，其数值大致稳定在 GNP 的百分之十几的范围，因此，就不太长的时期而言，GNP 与 NNP 的变动是非常相近的。

2.1.5 潜在增长率与现实增长率

一国的“潜在经济增长率”是指该国经济在一定时期可能达到的最高的增长率，即在其劳动、资本、技术能力等生产要素得到最大限度利用的场合下所能实现的增长率。潜在增长率由该国的劳动者人数、劳动时间、教育水平、劳动者的熟练程度、资本存量的规模及质量、技术进步等因素所规定。近年来一些学者提出，在规定潜在增长率的因素中，还应考虑能源、国土、环境问题等制约经济增长的各种因素。此外，日本人口结构的高龄化、少子化，全球市场竞争的激化所导致的日本企业竞争力的相对下降，也具有使日本的潜在增长率下降的作用。

与潜在增长率相对照，“现实增长率”是指一国经济在实际上所实现的增长率，它可以由政府通过审时度势，采取相应的财政、金融政策加以调整，并由于企业、个人的心理变化及国际环境的变化而发生变动。

2.2 “三面等价”及 GNE、NI 的构成

2.2.1 GNP、GNE、NI 的“三面等价”

人们生产出东西，不管是商品还是劳务，不管是面包、汽车还是给人理发，都可以用同一把尺度来衡量，这就是货币价值，换句话说，生产活动创造了市场价值。

生产的最终目的就是为消费，不是卖给个人用于消费，就是卖给企业用于投资，而从“把东西买来加以使用”的意义上说，投资也可以看作是“广义的消费”，在 GNP 统计中，“消费”又被称作“支出”。

同时，生产者把它所生产的东西卖给个人、企业乃至政府以后，需将所得到的收入分配给对生产做出贡献的各种“要素”，这里所说的“要素”既包括劳动者，又包括土地、资本等进行生产活动所必需的条件。

总之，无论是对于一个企业的生产活动，还是对于一个国家的生产活动，都可从生产、支出、分配这三个方面来把握。而对于一国的生产活动，从生产（值）方面来把握，就是国民生产总值 GNP；从支出方面来把握，就是国民支出总值 GNE（Gross National Expenditures）；从分配方面来把握，就是国民收入 NI（National Income）。

以某厂家生产一台汽车为例，作为最终产品的汽车的市场价值为 100 万

日元，应计入国民生产总值 GNP；最终需求者为购买这台汽车所支出的 100 万日元，应计入国民支出总值 GNE；厂家（生产者）通过销售这台汽车所获得的 100 万日元，应计入国民收入 NI。从一台汽车推及一国的全部生产活动，人们不难理解，GNP、GNE、NI 这三者应是等价的，这个原理通常被称为“三面等价”。

2.2.2 GNE 的构成内容

尽管作为国民生产总值的 GNP 与作为国民支出总值的 GNE 在原理上应该是一致的，但是，由于统计精确性等原因，两者的统计结果并非是完全一致的。在日本的国民经济计算中，实际上是将 GNE 的数值当作 GNP，通常称为 GNP 的数字基本上采用的是 GNE 的统计数字。那么，GNE 是由哪些项目构成的呢？

从“支出”（或“使用”）的角度看，各种最终产品（或劳务）被生产出来之后，可能有各种用途：它可能被个人用于消费，这部分被用于个人消费的产品及劳务的总额称为“总消费”，可用英文词 Consumption（意即“消费”）的词头“C”表示；它可能被企业用于建造厂房及添置机器设备等，这部分被用于企业（包括民间的和公共的企业）的设备及库存投资的产品及劳务的总额称为“总投资”，可用英文词 Investment（意即“投资”）的词头“I”来表示；它可能被政府所购买和使用，这部分被用于政府消费的产品及劳务的总额称为“政府支出”，可用英文词 Government（意即“政府”）的词头“G”来表示；它可能被用于出口，这部分被用于出口的产品及劳务的总额减去进口总额称为“净出口”，可用英文词 Export（意即“出口”）的词头“E”来表示。由上述可见，国民支出总额 GNE 是由总消费、总投资、政府支出及净出口所组成，即：

$$\text{GNE 或 GNP} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{E}$$

在日本的国民经济计算中，相当于上述的总消费、总投资、政府支出及净出口的各个统计项目分别是“民间最终消费支出”、“国内总资本形成”、“政府最终消费支出”及“经常海外剩余”。

（1）民间消费支出（常用记号为 CH）的大约 99% 是家计消费支出，包括家计为购入新生产的耐用、非耐用消费品及劳务的支出，但不包括家计为购入旧货、废品及非生产成果的土地的支出。此外，家计购入住宅的支出也不在此列（见后文）。民间消费支出的特点是，其在整个国民支出所占的比重大，接近 60%；但变动比其他项目（例如企业的设备、库存投资等）小；不过，正因为比重大，即使是较小的变动，也会产生较大的影响。

影响民间消费支出的因素有：收入的变化、物价的变化、消费倾向的变化、货币供给的增减等等。

（2）政府消费支出（常用记号为 CG）是中央及地方政府（它们是面向公众的服务的提供者）自身的消费支出，其支出的内容包括公务员的工资、从国外购入商品及劳务的支出。

（3）国内总资本形成（即广义的“投资”）由“总固定资本形成”与“库存投资”这两个方面组成。

固定资本是指投在机器、设备、厂房等劳动资料上的那部分生产资本。其所以被称为“固定”资本，并非因为它的位置是“固定”的，尽管一部分固定资本的位置确是“固定”的（如厂房等建筑物），但有的固定资本的位置不是“固定”的（如生产车辆、船舶等），然而，这些固定资本的共同特征是，它们

“总固定资本形成”包括个人为建造住宅的投资即“民间住宅投资”(常用记号为 IH)、民间企业为扩大生产手段的投资即“民间企业设备投资”(IP)及公共企业为建造住宅、购置机械设备的投资即“公共固定资本形成”(IG)三方面,这三方面均体现为通过购入建筑物、机械设备等而导致固定资本的“存量”的增加。

“库存投资”是指企业内部的成品、半成品、原材料等的增加值,包括民间企业的库存投资(JP)与公共企业的库存投资(JG)。也有人将公共固定资本形成与公共企业的库存投资合称为“政府资本支出”。

在上述的国内总资本形成中,企业(包括民间的与公共的企业)设备投资包括“生产能力增强投资”(又称“诱发投资”)和“合理化、省力化投资”、“更新投资”、“其他(为了防止公害、节约能源、开发新产品等)投资”(这3种投资又合称为“独立投资”)。设备投资的特点是:在整个国民支出中所占的比重也较大,达百分之十几;具有既是“需求项目”又形成“供给(生产)能力”的两面性;波动较大,往往成为引起景气波动的重要原因。企业库存投资的特点是:在整个国民支出中所占的比重较小;变动幅度大;与景气变动的关系极密切。此外,民间住宅投资(包括新建住宅投资与扩建、改建投资)关系到国民生活的基础,占整个国民支出的比重达6%左右,也是GNE的重要构成项目。

(4)经常海外剩余包括“净出口”(即出口E减去进口M)与日本国民从国外获得的纯要素收入(从国外获取的要素收入减去付给国外的要素收入,这里说的“要素收入”主要指对外直接投资、证券投资的收益),它反映本国与外国之间日常进行的交易活动的动向。至于净出口(即出口减去进口)中的“出口”,除去出口到外国的商品之外,还包括运输费、保险费等劳务的出口,以及非居民在国内的消费支出;同时,“进口”也包括劳务的进口以及日本居民在国外的消费支出。

如果更详细地列出GNE的公式,就是:

$$GNE=CH+IH+IP+JP+CG+IG+JG+E-M$$

2.2.3 NI的构成内容

国民收入NI是从收入的角度来把握国民的生产活动的统计数字。其构成项目包括雇员收入、财产收入、企业收入等。

(1)雇员收入(常用记号为YW)是指分配给雇员——他们为生产活动提供劳动——的收入,所谓雇员是指除去小业主、无报酬的家族就业者之外的所有从事生产活动的就业者,法人企业的经营者,国会议员也都属于雇员之列。雇员收入包括工资(现金工资与实物工资)、雇主所负担的社会保障费及其他雇主负担,其中工资占雇员收入的约90%。

(2)财产收入是指伴随金融资产、土地等的贷借所发生的收入,主要有利息、红利、地租。财产收入按政府、企业、家计等部门分别计算,其中家计的利息收入占财产收入的约60%。

(3)企业收入是指营业剩余加上企业的纯财产收入(从接受的财产收入减去支付的财产收入)。企业收入按民间法人企业、公共企业、个人企业等

在较长的时期内,在反复多次的生产过程中,能保持其“固定”的实物形态(这一点显然与投入生产的原材料不同)。当然,随着在生产中被使用,固定资本会被不断磨损,因而其自身的价值不断降低,也可以说固定资本通过生产过程,其价值逐步转移到所生产的产品中去了。

部门分别计算，其中民间法人企业的收入约占企业收入的 20%—30%，个人企业约占 70%—80%。

如果将上述的雇员收入、财产收入、企业收入加总起来，其结果会超过实际的国民收入，其原因是无论是家计、政府、还是企业，都可能负有债务，为此要支付负债利息，而企业所支付的负债利息已从企业收入扣除，然而在政府、家计等部门尽管将其接受的利息计入了财产收入，却未扣除其支付的负债利息，因此，为了求出整个国民收入，需从上述三项收入的总和中减去政府、家计等部门的负债利息。

2.3 新国民经济计算体系（新 SNA）

上述的 GNP 统计仅仅是更加全面的“国民经济计算体系”（SNA，即 System of National Accounts 的简称）的一个组成部分。在 1978 年，日本在原来采用的“国民收入统计”（“旧 SNA”）的基础上，扩大统计的对象领域，改为采用 1968 年由联合国开发并建议世界各国采用的“新国民经济计算体系”（新 SNA）。该统计在以 GNP 为中心的“国民收入统计”之外，还包括反映各产业部门（60 个产业部门）的生产活动的“产业连关表”（工业间关联表）、反映资金流动的“资金循环表”、显示整个国家资产与负债状态的“国民贷借对照表”以及详细整理对外交易状况的“国际收支表”，由上述 5 项基本统计结合，构成了全面的国民经济计算体系。将来，该统计还将进一步充实，比如增加有关余暇、生活时间的社会统计、反映各地方经济活动的地区统计等。

第二节 日本的经济增长

1. 日本经济增长的过程

1.1 从明治维新到二战结束

1868年明治维新以后，日本建立了强有力的中央集权国家，开始将赶超西方强国、推进经济增长作为国家目标。但是，可称之为“近代经济增长”的过程实际开始于19世纪的80年代后期，其标志是：民间企业开始迅速发展；制造业的产值开始迅速增加；近代的财政、金融体制开始形成；明治初期的经济混乱状况开始改观，至少可能从统计上加以把握。

与西方强国相比，日本现代经济增长的起始阶段的特点是：开始最晚；起点最低；开始之后的增长率最高。美、英、法、德4国的现代经济增长开始于1850—1859年。日、美、英、法、德5国在上述年份或时期的人均GNP分别为136美元、474美元、227美元、242美元、302美元（按1965年美元价格折算）。5国从现代经济增长至1965年的GNP和人均GNP的年均增长率分别为3.6%和2.5%、3.6%和1.6%、2.2%和1.2%、2.0%和1.7%、2.7%和1.7%。

明治政府实施“殖产兴业”的经济政策，自上而下地培育现代产业（例如由政府开办“模范工厂”，然后廉价出售给民间），促使工业化获得了迅速的进展，对追赶欧美先进国家起到了重要的效果。与此同时，明治政府还推行“富国强兵”政策，将工业化与经济增长带来的“国富”用于“强兵”，而不是用于改善国民的生活，终于走上与西方列强为伍、竞相对外侵略扩张的道路。

对外发动侵略战争与进行掠夺成为明治维新以来日本经济获得较快增长的极为重要的原因。例如，在1894—1895年发生的中日甲午战争（日本人称之为“日清战争”）之后，日本获得了“割地”（台湾、澎湖列岛）、“赔款”（2亿3150两白银，相当于3亿6400万日元，而当时的中央政府的一般会计岁出为7000—8000万日元）及在中国开放港口的通商特权。从一定意义上说，获取战争赔款，通过侵占殖民地掠夺国外资源与财富，对日本实现工业化具有决定性的意义，这也是日本资本主义发展的一个特点。

从国内看，明治维新以来日本经济增长与工业化过程得益于明治政府积极推行的对外开放政策，引进了先进的技术和制度；同时，从江户时代（亦称“德川时代”，1603—1867年）以来日本就十分重视教育，造就了一支质量较高的劳动力队伍，因而，使从国外引进的先进技术与制度能够得到很好的消化。

许多后进国家为了追求现代经济增长，普遍采取了积极引进国外先进技术与制度的政策，但未必都像日本那样成功，其主要原因在于教育落后。日本现代化过程的一个特点是，其义务教育的开始早于现代经济增长的开始，而美、英、法各国的义务教育的开始晚于现代经济增长的开始。因此，日本之所以能实现较快的经济增长，除去依靠明治维新的政治变革与明治政府的强有力的经济政策（这给日本带来了“现代因素”）以外，也是与其重视教育的“传统因素”的贡献分不开的。

参照 S.库茨涅兹：《诸国民的经济增长》（日译本，西川俊作、户田康译），金刚钻社1974年；[日]大川一司等：《长期经济统计》，东洋经济新报社1974年。

随着工业化的进展，日本在第一次世界大战（1914—1918年）以后，从慢性的债务国转变为债权国，在经济结构上则从农业国转变为工业国（1918年工业比重超过50%，达到56.8%），虽然工业结构是以轻工业为中心，钢铁、造船、机械、化学等重工业和化学工业也有了相当的发展。但是，与工业化与经济军事化加速推进的同时，社会发展十分迟缓，三大差距（不同社会阶级、阶层的贫富差距、城市与农村之间的地区差距、大企业与中小企业之间的“二重结构”）不断扩大，劳动人民的不满情绪日益高涨。1923年发生了关东大地震，造成了生命财产的巨大损失。1929年又卷入世界性经济恐慌，使日本的工、农业及金融业遭到沉重打击。

从1937年发动全面侵华战争，到1941年挑起太平洋战争，使战争费用更加扶摇直上，达到了7558亿日元这样的天文数字，国债余额从1930年的62亿日元增加到1945年底的1439亿日元，整个经济陷入了崩溃的边缘。1945年日本战败，战争给日本留下的是“大东亚共荣圈”幻梦的破灭，是“人工沙漠”（随美国占领军抵达日本的从军记者语）般的一片废墟，是足以令国民发誓“决不能让战争重演”的深刻教训。

1.2 战后经济复兴（1946—1955年）

二战结束的第二年即1946年，日本开始走上了经济复兴之路。由于长期战争的破坏，生产能力锐减，工业设备的30%—60%遭到空袭破坏，未遭破坏的设备也急需修理与更新。同时，由于战时大量支出军费的结果，导致恶性的通货膨胀，许多生活必需品供应奇缺。1946年国民生产总值仅为战前（1934—1936年平均值）的65%，工矿业生产仅为战前的28%，农林渔业生产仅为78%。全国的失业人口多达1300万，从海外撤回回国的日本国民多达650万人。大批无家可归的流浪者露宿街头，食品不足导致许多人因营养不良而死亡。可以说战后的经济复兴之路的起点是极为困难、悲惨的。

在经济复兴的开始，日本在美国占领当局的“间接统治”下，实行了战后改革，包括改革初期实施非军事化，制定“和平宪法”，同时实施解散财阀、农地改革、劳动立法等三大民主改革。战后改革使日本在外力的推动之下确立了战后的和平发展道路，并使市场竞争原理在除金融外的大多数产业领域得以发挥作用，为整个战后的日本经济、社会的发展奠定了基础。

1946年采取的“倾斜生产方式”对经济复兴具有重要意义。由于当时的能源中心是煤炭，产业“粮食”是钢铁，为了全面恢复生产，首先需要倾全力于增产煤炭与钢铁。“倾斜生产方式”就是选准煤炭与钢铁作为恢复经济的突破口，首先将依靠美国援助，从美国进口的重油优先投入钢铁生产，接着将增产的钢铁优先投入煤炭生产，再将增产的煤炭投向钢铁生产，通过钢铁业与煤炭业的相互促进与共同振兴来带动电力、化肥、交通等其他产业的发展。

为了实施“倾斜生产方式”，日本政府还对重点产业部门实施价格补贴（对官定价格低于生产费用的差额部分实施补贴），并于1947年初设立了“复兴金融金库”，给重点产业部门提供低息贷款。这样，到了1948年日本经济虽然摆脱萎缩状态而走上了扩大再生产的道路，使整个经济重建工作开始走上轨道，但是，大量的价格补贴和巨额的低息贷款加剧了通货膨胀，出现了所谓“狂乱物价时期”。

为了稳定日本经济，克服通货膨胀，美国政府于1948年底提出了稳定日本经济的9条方针，并委派底特律银行董事长道奇为占领军司令部的财政金

融顾问。1949年根据道奇的指示（道奇路线），对日本经济进行整顿，废除了价格补贴和低息复兴贷款，并编制了超平衡预算，使通货膨胀得到了控制，物资供应的紧张局面得到缓和，对经济的统制也逐步撤销，为市场机制进一步发挥作用创造了条件。

推行紧缩的财政、金融政策，虽使通货膨胀趋于收敛，却又引起生产萎缩，失业增加，导致日本经济一步步地陷入危机的深渊。正在这个关头，美国侵朝战争于1950年6月爆发，大量的战争“特需”犹如及时雨润泽了日趋干枯的日本经济，使工矿业生产部门重又活跃起来，不仅摆脱了道奇路线造成的经济危机，而且带来了空前的“特需景气”。

1952年朝鲜停战之后，由于美国不再从日本大量采购战争物资，致使日本经济一度陷入短暂的不景气，但此时日本经济已经度过了最困难的时期，企业得以依靠其资本积累扩大设备投资，实行产业的合理化，提高国际竞争力；城乡居民在收入明显提高的条件下，对耐用消费品等的需求不断增大，刺激了生产的发展，因而很快出现了“投资、消费景气”。至1953年日本的实际GNP超过1944年的水平，而在1946年实际GNP只及1944年的56%。从1946—1955年的10年间，GNP年均增长率达到9.2%。

1.3 经济高速增长时期（1955—1973年）

1956年发表的《经济白皮书》宣称：“现在已不是战后了”。这句话一时成为流行语，甚至被后人认为是日本进入经济高速增长时代的“宣言”。

1955年度的日本经济不仅在国民收入、矿工业生产等“流量”（即某个期间的经济活动水平）方面，而且在企业设备等“存量”（即业已积累起来的资源）方面，都超过了战前水平。“现在已不是战后”的判断，所依据的正是对战前、战后经济实力的比较。然而，日本经济彻底恢复到战前水平之后，其增长率是否也将恢复到战前的4%—5%的平均水平去呢？如果把经济复兴阶段的高增长率看作是对作为复兴出发点的战败之初过低的经济水平的补偿（即越是低水平的经济越容易达到高的增长率），那么，在日本经济恢复到战前水平之后，还能保持这样高的增长率吗？对此很多人是抱有疑问的。

然而，“奇迹”再次发生了。从1955年到1973年将近20年期间，尽管增长率年年都有变动，但平均年增长率持续保持在10%以上，甚至比复兴时期的平均增长率还要高一些，既然高速增长时期的出发点与经济复兴时期的出发点是大相径庭的，因此，两个时期十分相近的增长率数字（9%—10%）的含义显然是不能同日而语的。

在1973年、即经济高速增长时期的“终点”年份，日本的实际GNP达到1946年的11倍，达到战前水平（1934—1936年）的7.7倍。日本的人均GNP从50年代不及美国的1/10，增长到相当于美国的60%。这样的增长速度在日本的历史上是空前的，在世界的历史上也是少有的。

如果说，在经济复兴时期的经济增长是以出口（“外需”、特别是朝鲜战争的“特需”）为主导的增长，那么，高速增长时期的经济增长则是以投资为主导的增长，即迅速增长的民间企业的设备投资成为经济高速增长的主要动力。从数字上看，例如1969年民间固定资产投资率（民间企业的设备投资与国民生产总值之比）高达27.3%，包括政府投资在内的投资率更是高达

35.3%。

当时，日本无论是在生产方面，还是在消费方面，都以美国作为样板，为此所需要的技术，也无需自己从头开发，只要把先进技术引进来，通过模仿、消化与改良，就能迅速使之产业化、产品化。由于竞相引进技术而导致了设备投资的迅速增长，出现了所谓“投资呼唤投资”的热潮。通过设备投资热潮，在战争期间由发达国家开发的新技术、新产品大量流进日本，使原有的产业设备一举更新，崛起了钢铁、合成纤维、石油化学、电子工业等一大批新兴产业。从产业结构的角度看，经济高速增长过程也就是战后重工业化和化学工业化的过程。

1960年由池田内阁提出的“国民收入倍增计划”成为日本经济高速增长的一个象征，使广大的民间企业受到鼓舞，其低利率政策则有力地刺激了民间投资的增长。迅速增长的投资促使生产设备日趋先进化、大型化：在钢铁业，最大高炉容量从1953年不到1000立方米扩大到1964年超过3000立方米，1973年超过4600立方米，以致在70年代世界最大的5座高炉中日本占了4座，并迅速导入氧气顶吹转炉等最先进的炼钢技术；在石油化工业，最大乙烯工厂的规模从1958年的年产2万吨扩大到1966年的年产20万吨，1973年的30万吨，建成了以大型联合企业为主的石化生产体系；在电力工业，最大火力发电机容量从50年代后半期的17.5万千瓦扩大到1967年的60万千瓦，进而向100万千瓦升级。

与“大量生产”形成相互促进关系的是“大量消费”，特别是“家庭电器热”成为高速增长时代国民消费的一大特征。在50年代，号称为“三种神器”的黑白电视、洗衣机、冰箱得到普及，其中黑白电视迅速普及是在每台价格相当于人们一个月工资的50年代后半期。到了60年代，彩电、空调、小轿车（由于这三大件的英文词的第一个字母都是“C”，故又称“3C”）成为国民消费需求的新的中心。其中小轿车的普及率从1955年每千人口保有1.7辆提高到1965年的22.0辆，1973年的133.6辆。

由于技术引进与革新提高了生产力，加上1949年设定的日元对美元的固定汇率偏低（1美元等于360日元），日本的出口产业的国际竞争力迅速增强，出口以两倍于GNP增长率的速度增加，其结果在60年代后半期开始形成贸易收支的黑字态势（出口大于进口）。

随着经济实力的增强，日本于1964年加入经合组织（OECD），进入了发达国家行列。以美元换算的日本国民生产总值于1967年超过了英国和法国，1968年超过了西德，从而在经济规模上成为西方国家中仅次于美国的第二经济大国。日本的人均国民收入也从1960年的378美元上升到1970年的1515美元，接近了西欧的水平（占世界第20位）。

1969年度的《经济白皮书》以“第2位与第20位”的表述，刻画了当时日本的经济实力，认为导致日本的GNP占第2位与人均GNP占第20位的“不平衡”的是农业、服务业、中小制造企业的低生产率。然而，在经济高速增长的背景下，对以年轻劳动力为主的劳动力的需求不断扩大，导致出现了劳动力不足的趋势，以致低生产率部门的工资也迅速增加，而劳动力等生产要

[日]南亮进：《日本的经济发展》（中译本），经济管理出版社1992年，第32页。

[日]佐贯利雄：《产业结构》，日本经济新闻社1981年，第37、40、51页。

[日]佐贯利雄：《产业结构》，日本经济新闻社1981年，第37、40、51页。

素成本上升又加速了消费物价上涨。

高速增长总的来说使蕴藏在日本国民中的“能量”得到了发挥，国民通过自己的努力摆脱了物质生活的贫困，基本上实现了完全雇佣，在消除经济“二重结构”（例如大企业与中小企业之间的差距）方面也作出了成绩，广大企业通过技术革新增强了国际竞争力。但与此同时也造成了物价上涨、生活环境建设落后及公害问题严重化等弊病。

70年代初日本经济的高速增长进入末期，增长减速过程实际上已经开始。1970年度的实际增长率为7.6%，71年度由于“日元升值”的冲击增长率下降到5.0%，1972年度增长率复又回升到9.2%。然而，紧接着在1973年发生了石油危机，致使1974年实际增长率下降到-0.4%，为战后第一次出现的负增长。可以说正是石油危机对日本经济增长的转折产生了决定性的影响，给战后日本经济的高速增长划上了句号。

1.4 稳定增长时期（1973—1986年）

1970年由于美国的国际收支恶化，美元大量流出，以美元为中心的国际货币体制大大动摇。1971年8月美国宣布美元与黄金脱钩，并对进口加征10%的关税，即发生了所谓“尼克松冲击”。1971年底十国财政部长在华盛顿开会，对各国通货进行了调整，其中日元对美元汇率从1美元兑换360日元调整到1美元兑换308日元，但行情仍不稳定，又于1973年2月转为浮动汇率制，即各国通货的比价不再固定，而由市场机制来决定。

1973年10月爆发了第四次中东战争，石油输出国将油价从每桶约2—3美元提高到4美元、8美元、12美元，从而引发了所谓“石油危机”。石油价格大幅度上涨对石油消费国的经济造成了很大影响，引起了通货膨胀、经常收支恶化等问题，尤其是对进口中东石油依赖很大、号称“油上楼阁”的日本经济的冲击更大。

在石油危机的影响下，日本国内投机盛行，物价暴涨，甚至出现了家庭妇女抢购卫生纸的现象。为此，政府采取了强有力的金融紧缩政策，结果虽然控制了物价上涨，但却导致设备投资停滞，经济增长明显减速，雇用减少，失业增加。

日本政府于1975年春解除了金融紧缩，又于1977年底采用了财政刺激政策，同时推进产业结构高度化，促使劳动与资本密集型产业结构向技术、知识密集型产业结构转变。由于出口持续扩大，填补了国内需求的减少，结果经济开始稳步回升，同时物价保持稳定，失业率趋于下降，经济增长率的上下摆动也不大。

为了克服石油危机，努力推行生产与经营合理化的民间企业功不可没。它们依靠市场原理，一方面大力节省资源能源，并实行“减量经营”以节省

这一点可从一对数字看得一目了然：1973年即石油危机发生之年的前10年，日本经济年均增长率为9.3%；后10年为3.6%。

在1971年发生了两次“尼克松冲击”，第一次是7月15日尼克松宣布访华，第二次是8月15日尼克松宣布停止黄金与美元的兑换等8项紧急经济政策。美国宣布紧急经济政策的对外是为了捍卫美元，对内是为了控制通货膨胀。但是，在实质上，这标志着进入70年代后美国经济（它在战后一个时期表现得突出的强大）相对于其他西方国家的实力地位开始步入下降过程的一个转折点。

1973年日本进口原油3亿KL（千升），按照每桶原油价格涨10美元计算，日本进口原油的负担每年增加200亿美元，相当于当时日本GNP的5%。

各种费用，一方面通过技术革新实现了产品、特别是出口产品的高附加价值化。通过推进生产与经营合理化，企业的素质与效率有了明显的提高。

在发生尼克松冲击与石油危机以后，人们曾经预计日本经济承受不了这样的双重打击：担心进入浮动汇率制以后，日元升值会导致民间企业的国际竞争力下降；担心石油价格上涨会带动物价全面上涨，导致经常收支恶化，总之，担心日本会进入“零增长”的经济萧条时代。

但是，到了70年代后半期，人们逐渐发现，尽管油价上涨，在西方国家中受打击最大的日本经济却恢复得最快；尽管汇率浮动，民间企业却能在困境中顽强地恢复其活力。整个日本经济由于产业结构的高度化与企业素质的增强而加强了对外部冲击的抵抗力。因此，尽管在1978—1979年爆发了第二次石油危机（石油价格从1978年中期的每桶13美元暴涨到1980—1981年的每桶40美元），1981—1983年又出现了世界性经济危机，日本经济所受影响甚小。总之，日本经济走上了稳定增长的道路，其经济表现在发达国家之中实属上乘（见表2-1）。

表 2-1 石油危机前后 10 年的实际增长率

	前 10 年平均	后 10 年平均
日本	9.3	3.6
美国	3.9	1.8
西德	4.5	1.6
法国	5.5	2.3
英国	3.3	1.0

引自：日本经济新闻社编：《日本经济入门》，日本经济新闻社1997年版，第104页。

随着日本的经济、科技水平日益赶上欧美，日本政府越来越感到必须加强自主的技术研究、开发，“从模仿外国技术的时代走向独创的时代”。为此，于1980年正式提出了“技术立国”方针，制定了“创造科学技术推进制度”（科技厅）、“下一代产业基础技术研究开发制度”（通产省）等重要研究开发计划，采取各种政策措施来推动“产官学”（“产”指民营企业，“官”指政府研究机构，“学”指大学）的科技合作与交流。

然而，日本相对于其他西方国家的良好的经济表现与迅速的技术进步，却带来了日本对外经济关系的重大变化。由于国际竞争力的增强，日本的工业品出口持续扩大，1974—1975年的经常收支赤字到1976年转为黑字，此后出超幅度迅速扩大。特别是在日美之间，由于美国从1982年起实行高汇率政策，使日美贸易不平衡日益加剧，日美贸易摩擦接连不断，日趋激化。1985年五国财政部长会议以后，日元大幅度升值，在1985年9月至1988年11月的3年多一点的时间里，从1美元兑换230日元上升到1美元兑换121日元。

1.5 泡沫经济的膨胀与破灭（1986—1997年）

由于1987年10月的“黑色星期一”（纽约股市暴跌），加速了日元升

尽管早在70年代“技术立国”的说法就多次出现在各种研究报告与学者的著作中，但作为日本政府第一次正式提出“技术立国”方针的官方文件是1980年通产省发表的《80年代通商产业政策展望》，这个报告的几乎全部内容都与技术政策有紧密的联系，其中，特别是专门阐述产业技术政策的第六章，以“走向技术立国之路”为标题，从而第一次在官方文件中正式提出了“技术立国”。

值，于 1988 年达到 1 美元兑换 122 日元的水准。为了防止日元进一步升值，1987 年 2 月日本银行将再贴现率调整到空前的低水平，即 2.5%。这导致大量游资流向土地、股票市场，引起地价、股价的上升，而在揣摩土地、股票的价格会继续上涨的心理作用下，人们争相购入，以期取得增值效益，结果，土地、股票的价格被越炒越高，大大脱离了真实价值，1989 年 12 月 29 日日经平均指数（日本最常用的股价指数，它是根据在东京证券交易所第一部上市的有代表性的 225 种股票的平均价格计算出来的）达到创记录的 38915.87 日元。

地价、股价等资产价格暴涨导致产业“资产效应”：其一，刺激了消费的膨胀，因为拥有土地、股票的人们手里的资产大幅增值，以至于感到自己顿时“阔”了起来，于是便大把大把地花钱，贵金属、宝石、绘画、名牌汽车等高价商品居然成了抢手货；其二，导致建筑、土地的交易空前活跃，金融机构则积极开展融资活动（因为作为担保的不动产价格上升），向企业、个人提供设备投资资金、住宅投资资金及消费资金；其三，在股票市场十分兴旺的背景下，企业积极开展伴随股票发行的筹资活动，用于设备投资与建设面向职工的福利设施。

随着这种带有泡沫膨胀性质的“大型景气”的发展，企业日益感到人手不足，结果导致工资上升，为了防止物价跟着攀升，日本银行于 1989 年 5 月将再贴现率一下子提高到 3.25%，其后股价继续上升了一段时间，终于在 1989 年 12 月上涨到顶转为下跌。在股价首先开始下落之后，地价的上涨率也在 1990 年年中到顶，其后上涨减缓，至 1992 年转为下跌。

地价、股价下跌导致资产紧缩效应，同时工资上升率的下降，在泡沫经济膨胀期间购入了过多的耐用消费品使家计也发生了“过剩库存”，国民的消费意识由热转冷，个人消费趋于不振，这导致了商品库存的增加，企业不得不减少生产。另一方面，企业则由于利率的上升加上泡沫膨胀时期进行过度投资所带来的过剩设备问题而不得不抑制贷款，企业效益也趋于下降。然而，受泡沫经济崩溃之苦最大的是金融机构。由于作为担保的不动产价格的下降与所保有的股票价格的下降，部分贷款显然已无法回收，加上通过所谓“非银行”贷出的大量资金也成了坏账。结果，

名词解释“非银行”：从事金融业务、但不受理存款的公司，如住宅金融专门公司等等。非银行开展融资的资金需从同系列的金融机构等处筹措，由于非银行在泡沫经济膨胀期间融资过度，在景气后退以后无法回收，致使向非银行融资的金融机构也发生了不良债权问题。本来在经济萧条时应担负向企业提供救济、支持企业再建的重任的金融机构自身也陷入了危机状态，对贷款变得十分慎重。金融机构的问题使这次萧条成为“复合萧条”，并使萧条长期化。

1993 年 10 月日本经济走出谷底，其后日本经济虽进入了复苏阶段，但为了处理不良债权而拖了景气的后腿，使复苏步伐缓慢、乏力，“创了历史

80 年代后半期发生的泡沫经济景气在进入 90 年代以后逐渐进入后退、萧条局面。为了分析这次景气后退与萧条，日本经济学家宫崎义一写了一本题为《复合萧条》的书，认为这次萧条不仅是由于有效需求不足引起的景气减速，而且是由于金融自由化的进展导致了金融资产的调整，并引起了生产增长减缓，从而形成了不良资产（存量）的调整与短期的库存（流量）的调整互相“联动”的局面。所谓“复合萧条”就是指金融方面的存量与实物方面的流量这两者“复合”的景气不振。

记录”。继 1992 年度增长 0.4 % 之后，1993、1994 两年度又接连出现零增长（实际增长率分别为 0.5%、0.7%），这是战后第一次出现连续 3 年的零增长局面，连经济企划厅也承认 90 年代的日本经济出现了“令人惊异的低增长”。1995、1996 年度增长率有所回升，分别为 2.4%、3.5%，然而，到了 1997 年度日本经济出现了跌落为-0.7% 的负增长，导致这种局面的原因除政府政策的失误（在“内需不足”的情况下采取增税、减少公共投资等紧缩财政的政策）和泡沫经济崩溃的后遗症以外，最根本的原因还在于日本的经济体制越来越不能适应经济的发展。

表 2-2 20 世纪日本的经济、人口、人均产值的增长率

时期	经济年均增长率	人口增长率	人均产值增长率	备注
1901—1905	1.84	1.18	0.66	1904—1905 年日俄战争
1906—1910	2.29	1.14	1.66	
1911—1915	3.35	1.36	1.99	
1916—1920	4.77	1.11	3.66	
1921—1925	1.93	1.26	0.67	
1926—1930	2.53	1.50	1.03	
1931—1935	4.98	1.36	3.62	
1936—1938	5.07	0.95	4.12	1937 年发动全
1955—1960	8.35	1.01	7.34	面侵华战争，
1961—1965	9.1	0.99	8.99	1938 年发布国
1966—1970	10.9	1.25	8.42	家总动员令
1971—1975	4.5	1.33	3.97	
1976—1980	4.3	0.92	3.14	
1981—1985	3.4	0.67	3.23	
1986—1990	4.8	0.50		
1991—1995	1.4	0.30		

资料来源：[日]经济企划厅综合计划局：《日本的经济结构》，东洋经济新报社 1997 年，第 3 页。

表 2-3 战后日本经济大事记

[日]小宫隆太郎、佐濑正敬、江藤胜编：《面向 21 世纪的日本经济》，东洋经济新报社 1997 年版，第 328 页。

[日]经济企划厅：《经济白皮书》1996 年版，第 1 页。

时间	经济事件、背景事件
1945 年 8 月	第二次世界大战结束 “联合国军最高司令部”（GHQ）设立（最初设在横滨，9月15日迁至东京）
10 月	GHQ 命令发出有关排除垄断企业与经济机构民主化的指示
11 月	GHQ 命令解散财阀
12 月	GHQ 发表关于土地改革的文件
1946 年 10 月	公布复兴金融公库法
11 月	颁布日本国宪法
1947 年 2 月	命令中止总罢工

时间	经济事件、背景事件
	4月 公布劳动基准法、禁止垄断法
1948年7月	解除对存款的冻结
	12月 发表稳定经济9原则
1949年3月	实施道奇路线
	4月 实施单一汇率：1美元=360日元
	9月 发布有关夏普“税制建议”
1950年6月	朝鲜战争爆发
1951年3月	公布日本开发银行法（5月开始实施）
	9月 西方多国签订对日和约，签订日美安全保障条约
1952年1月	解散复兴金融公库
	6月 公布日本长期信用银行法（12月开始实施）
	8月 日本加入国际货币基金组织（IMF）与世界银行
1953年3月	东证股价大暴跌
	4月 签订日美通商友好条约
	7月 朝鲜停战协定签订
1955年9月	日本加入关贸总协定（GATT）
1956年12月	日本加入联合国
1960年12月	日本政府决定实施“国民收入倍增计划”
1963年2月	日本成为“GATT11条国”
1964年1月	设立日本共同证券（购入由于证券萧条引起的过剩股票的机构）
	4月 日本成为IMF8条国，日本正式加入经济合作发展组织（OECD）
	10月 东京奥运会召开
1965年3月	山阳特殊钢股份有限公司破产
	5月 日本银行向濒临破产的山一证券公司进行特别融资
1966年1月	战后第一次发行赤字国债
1971年8月	尼克松冲击
	12月 日元升值至1美元=308日元
1972年6月	田中角荣通产大臣提出“日本列岛改造论”
	7月 田中内阁上台
1973年2月	日元进入浮动汇率制
	10月 第四次中东战争爆发，OPEC（石油出口国组织）发表石油战略，石油危机
	12月 原油价格上涨
1974年2月	物价暴涨
1975年12月	石油危机引起的萧条开始，发行赤字国债
1976年年中	企业破产达15638家，创历史最高记录

时间	经济事件、背景事件
1978年8月	日中和平友好条约签订
1979年6月	OPEC 决定原油提价，第二次石油危机
1983年11月	“日美日元美元委员会”设立
1985年9月	“广场协议”
10月	银行大额定期存款（10亿日元）的利率自由化（利率自由化的开端）
1987年10月	纽约股票市场股价暴跌（黑色星期一）
1988年4月	废除非课税储蓄制度
1989年1月	昭和天皇去逝，改年号为“平成”
2月	相互银行转换为普通银行

2. 战后日本经济增长的原因

战后日本经济的迅速增长具有许多外部的和内部的原因。一般来说，外因是条件，内因才是根据。战后日本的发展当然也不例外。然而，又不能不承认，各种有利的外部因素的会合，确实对战后日本的发展起到了非常大的作用。下面，从外因与内因两个方面，对战后的经济复兴与高速增长、石油危机后增长率的大幅度下降以及进入 90 年代后经济发展的重大转折的主要影响因素进行分析。

2.1 经济复兴与高速增长的因素

2.1.1 战败因素

（1）战败以后，日本国内的和平主义力量抬头，国际上也不容许日本再走军事化道路，从而导致战后日本走上了和平发展的道路，把追求经济增长作为新的目标，几十年一贯地集中力量发展经济，在长期保持西方国家最低的军费开支的同时，一直保持着西方国家中最高的经济增长率（直至 1990 年），成为显示低军费造福经济社会发展的一个范例。

（2）战后日本被占领、丧失主权，如果依靠其内力无论如何也不可能那么快实现民主改革，依靠外力实现了，这为战后日本的经济、社会发展奠定了重要的基础。

（3）由于战争的破坏，战后之初日本的经济水平低于战前的水平，从低的起点出发，恢复起来比较快。

2.1.2 美国因素

（1）上面提到的推动战后民主改革的“外力”就是指对投降后的日本推行非军事化、民主化的美国占领当局，特别是在占领初期，占领当局实施了解散财阀、土地改革、普及工会三大改革，对日本进行改造是有成绩的。

（2）从 1948—1949 年起，随着冷战的加剧与中国革命的节节胜利，美国改变了其对日占领政策，从抑制日本的轨道转向扶植日本的轨道上来。其中，战后初期美国为日本提供经济援助和贷款，对日本的经济复兴起到了“输

1982 年美国一家民间裁军团体《世界大事》提出了《世界军事、社会支出》报告，统计了西方 9 个国家从 1960 年至 1980 年的军事负担占 GNP 的平均比例与 GNP 的年均增长率。其中，日本为不到 1%（军费比例）与 9%（增长率），丹麦为 2%与 7%，加拿大为 2%与 4%，意大利为 3%与 6%，瑞典为 3.5%与 5%，西德为 3.5%与 5%，法国为 4.5%与 5%，英国为 5%与 3%，美国为 8%与 2.5%。这个统计鲜明地表明了军事负担越低，经济增长率越高的发展趋向。特别是日本的军费比例最低而增长率最高；美国的军费比例最高而增长率最低。

血”作用。

(3) 占领当局减少乃至取消日本的战争赔偿，使日本得以保留战前遗留下来的工业化物质基础，对日本垄断资本的恢复与发展起到了促进作用。

(4) 侵朝战争的“特需”，给当时在经济、政治上处于严重困境的日本帮了大忙，至少使日本在其战后的发展进程中赢得了 10 年时间。

(5) 1952 年日本取得“独立”的同时就与美国结成同盟关系，并在战后几十年中推行“以日美关系为轴心”的外交，确立了日本作为“美国保护下的通商国家”的战略地位。这样，日本不仅在发展经济的过程中利用了“后进国利益”，又在冷战格局中取利，包括获得美国的军事保护而得以集中力量发展经济；享受以美国为主导的西方世界自由贸易体制的实惠；共同对付苏联的战略需要还使日本较容易地从美国引进尖端技术用于发展民生产业，并趁美国忙于同苏联进行军备竞赛而放松了发展民生产业的努力之机，在一些重要的民生产业领域的竞争中夺取优势。总之，战后日本对冷战格局进行了“最大限度的利用”，冷战格局下的日美关系成为日本的“巨大的利益源泉”。

2.1.3 科技因素

(1) 战后兴起了席卷世界的科学技术革命，一批新技术的诞生导致一批新兴产业部门的兴起。在 50 年代中期，日本的科技水平大约比美欧落后了二、三十年，使日本得以通过引进、模仿国外先进技术来迅速缩小与技术先进国家的差距。特别是日本利用同美国的密切关系，将美国为军事目的所开发的各种尖端技术（如晶体管、集成电路等）专用于开发民生产业技术。冷战以后，美国人大搞“军转民”技术战略而尝到甜头，其实，这种军转民过程早在 50 年代就开始了，不过，这个长达数十年的军转民过程的孜孜不倦的推进者不是美国，而是日本，更确切地说，这是美国的“军”向日本的“民”转化的跨国跨洋的军转民过程。

(2) 依靠战前的工业化基础（特别是人的因素）和战后的不懈努力（包

日本经济企划厅在《战后日本经济史》的“总论”中写道：由于朝鲜战争，“日本经济才有活路，从这个意义上说，动乱（指朝鲜战争）是日本经济回生的妙药”（[日]经济企划厅编：《战后日本经济史》，大藏省印刷局 1957 年，第 320 页）。

日本外交评论家天谷直弘曾经以日本德川时代的社会阶层结构——“士、工、农、商”来比喻冷战时代的国际社会，说“战后日本选择了作为‘商人国家’的生存之路”，仅仅以从事‘商’与‘工’来谋求自身的发展，而美国、苏联则“兼备士、工、农、商”，为掌握“政治、（国际）警察、军事的权力”而劳心劳力，心力交瘁。其结果，作为“商人国家”的日本得以在美国这个“武士”的保护下专心致志地营工商，而美国则不得不应付两条战线的作战，即一方面在军事方面同苏联抗争，另一方面在经济方面同日欧竞争。关于“日美基轴外交”请参阅冯昭奎、刘世龙、刘映春等著：《战后日本外交 1945/1995》，中国社会科学出版社 1996 年版，第 8 页。

技术引进在本质上正是鲁迅先生所说的“拿来主义”，即“运用脑髓，放开眼光，自己来拿”（《鲁迅全集》，国际文化出版公司 1981 年版，第 79 页）。在技术上，只要人家有，而我还没有的东西，与其靠自己从头创造，不如直接拿过来为我所用。因为不管采取什么样的方式拿来，一般来说都会比自己从头创造要便宜得多、迅速得多。所以，与技术先进国家之间的科技差距，对技术后进国家来说，也可以说是一种宝贵的资源。对于开发利用这种宝贵资源的重要性是否真正理解并有效实施，是关系到技术后进国家追赶先进国家的带有根本性的重大战略问题。战后日本的发展正是生动地证明了，一个经济技术后进国家能否果断地、成功地实行拿来主义，在很大程度上决定着该国的发展前途与命运。

括劳动者的勤奋，企业家精神的发扬与政府的指导），依靠正确的引进方向与政策，日本实现了成功的技术引进，形成了“一号机进口，二号机国产，三号机出口”（即在从国外引进机器设备后，能够很快地将“物化”在机器设备中的技术消化为自己的血肉，用于制造国产机，断而又加以改进，使国产机进一步达到具有出口竞争力的水平）的良性循环，正如有的经济学家所指出的那样，“通过弄清日本为什么能够成功地引进技术，可以解开日本经济增长的秘密”。

（3）日本能把技术引进与自主的技术开发结合起来，对引进技术进行改良、提高，并能巧妙地博采各国技术之长，融合于本国的生产体系之中。

2.1.4 资本因素

（1）储蓄是投资的源泉，投资是增长的动力。日本经济高速增长的一个重要原因在于日本人的高储蓄。从1955年前后日本人的储蓄率就逐渐上升，1960年日本个人储蓄率为17.4%，而美国、西德、英国、法国分别为5.0%、14.9%、5.1%、12.0%。

（2）民营企业积极开展设备投资，银行则积极地向企业贷款，两者之间甚至出现了“超借”与“超贷”的倾向。

（3）将设备投资与采用最新技术、发挥规模效益结合起来。

（4）投资效益高，回收快，投资从“需求”转化为“供给”的周期短。

2.1.5 资源因素

（1）中东和非洲油田的开发，使石油的生产成本与原油价格大大下降，引起了所谓“能源革命”。“资源小国”日本及时转向以石油为主的能源结构，通过利用廉价的进口石油大大降低了产品成本，提高了国际竞争力，促进了石化工业、造船工业、交通运输业等产业部门的迅速发展，在战后石油文明的崛起中成了最大的受益国。

所谓正确的引进方向与政策体现在：（1）切实依据当时本国经济发展的最迫切需要来决定引进的重点，把有限的外汇用在刀刃上；（2）在发奋图强追赶欧美的民族精神的推动下，大力实施“勤俭持家”型的技术引进，在西方的生产文明与消费文明之间，首先选择生产文明作为优先仿效与引进的对象，对外来的生产文明的学习速度超过了对外来的消费文明的学习速度；（3）除去在引进的最初阶段不得已将购买机器设备作为引进技术的主要手段外，日本长期坚持以购买技术本身（如购买专利使用权等）作为技术引进的主要手段。（参照冯昭奎：“日本的拿来主义”，《世界经济与政治》1996年第9期）。

[日]南亮进：《日本的经济史》，东洋新闻社1981年版，第79页。

例如，在钢铁工业方面，日本分别从美国、奥地利、苏联、西德等国引进了各种先进技术，加以融合，以致有人戏称日本的钢铁工厂像是“世界技术博览会”。然而，日本人并非是像举办博览会那样将各国技术简单地“陈列”在自己的工厂里，而是通过巧妙的技术融合以形成各个单项技术所不具有的综合能力，从而迅速超过了各个引进技术来源国的水平。

[日]金森久雄：《日本经济讲义》，日本经济新闻社1979年版，第259页。

1968年日本的大型工程的建设周期为：月产氨500吨、尿素720吨的工厂，12个月；年产甲醇6.6万吨的工厂，14个月；一昼夜炼油5-10万桶的炼油厂，10个月；年生产能力为5-6万吨的水泥厂，6个月；月产钢梁15万吨的制梁工厂，12个月；年产登记总吨位90万吨的造船厂，15个月（参照[苏]多勃罗夫斯基：《日本经济效率问题》中译本，北京出版社1980年版）。

例如1970年每桶石油价格仅为20年代的1/6。然而，战后世界石油增产对不同国家的影响是很不一样的，其中获得好处最多的是日本。它由于国内资源贫乏，可从世界各地选购最便宜、优质的石油等资源，而其

(2) 为了方便地利用进口资源,日本将钢铁、石化等产业部门的大型企业建设在太平洋沿岸的狭长地带,形成了原料进港——就地加工——产品出港的生产循环,充分地运用了海运低廉、方便的优势,使万里迢迢经由海路进口的能源、原材料的运输成本甚至低于某些国家国内的运输成本。

(3) 从产业结构上讲,日本的经济高速增长过程与其重工业与化学工业化过程形成表里一体的关系,而廉价的进口资源为大量消耗资源的重工业与化学工业化提供了有力的支持。

2.1.6 市场因素

(1) 从 50 年代到 70 年代初,世界资本主义经济保持了较好的发展势头,使工业品的国际市场大大扩大,为日本推行“加工贸易立国”战略、增加出口提供了机遇。

(2) 战后,以美国为首的资本主义各国签订了关贸总协定,各国之间实行关税减让、取消进口限制等互惠原则,有力地推动了世界贸易的发展,对日本进口原材料、出口工业品、发展外贸提供了有利的条件。

(3) 战后几十年美国忙于同苏联开展军备竞赛,其中在六七十年代美国又陷入侵越战争的泥潭,使日本的民生产业得以趁虚打入美国及其在第三国的工业品市场。

2.1.7 政治、政策因素

(1) 60 年代以来,日本的政局基本稳定,指导经济发展的官僚队伍也比较稳定,并具有较好的素质,在追赶欧美的目标激励下能够勤奋工作。

(2) 政府的低利率政策刺激了民间的设备投资。

(3) 政府动员了产、官、学各方面的力量,集思广益,制定了诸如“国民收入倍增计划”等经济计划与政策,鼓舞了广大国民发展经济的干劲,促进了民营企业投资的扩大。

(4) 政府通过扩大公共投资,大力推进港口、道路等产业基础设施的建设。

2.1.8 人的因素

(1) 从明治维新前后以来,日本就非常重视发展教育,使国民的文化素质得到普遍的提高。

(2) 在战前的工业化过程中,造就了大批的工程技术人员与熟练工人,这种丰富的工业化人才资源在战后不仅基本上保存下来,而且出现了人才资源从军事工业部门向民用工业部门的大规模转移,成为对引进技术进行吸收、消化、改良的最重要的基础。

(3) 战后日本实行重视“注重山脚比注重山顶更重要”的教育方针,注

他发达国家几乎都不能像日本那样“自由”地选用国外资源。例如,美国是仅次于苏联的第二产油国,但油田规模小,生产成本低,为保护本国的石油工业,不得不部分地使用比国际价格高两倍以上国产油;联邦德国、意大利采煤业发达,生产电力、煤气多利用国产煤;法国与原殖民地阿尔及利亚订有合同,需采购那里的高价油……,几乎可以说唯有日本可以没有“包袱”地、彻底贯彻利用世界上最优质、廉价的石油资源的方针。从 1960 年至 1973 年日本全国石油进口量增长近 10 倍之多,成为西方世界中仅次于美国的第二号石油消费国。

由于合理的工厂选址与货船设计,日本的钢铁企业在 1973 年将澳大利亚和巴西的铁矿石运至日本,每吨仅花费 3.5 美元;而在同一年,在美国国内将上明尼苏达的铁矿石运到美国最大的钢铁基地匹兹堡,每吨需花费 6.5 美元(《Kaisha, The Japanese Corporation》,第 75 页)。

意面向本国的需要、生产实践的需要，培养大批能够扎根于国内、扎根于生产实践的工业化人才。事实证明，在科技成果迅速传播于世界的时代，各国经济竞争的重心在于能否迅速有效地将科技成果结合于、应用于生产过程，因而，占总劳动力一半以上的、从事生产过程的那部分人力是否受到良好的教育与训练，就成为决定经济竞争力的胜负的关键。显然，日本经济高速增长是与其“注重山脚”的教育方针分不开的。

2.2 高速增长因素的消失

1971年发生了“尼克松”冲击，特别是1973年发生了石油危机以后，推动日本经济高速增长的各种因素趋于消失。

在资源方面，石油价格的大幅度上涨引起资源分配的变化，使主导高速增长的、大量消耗资源的重工业和化学工业失去了继续增长的基础，从而必须对产业结构进行调整。

两次石油危机以后，西方经济进入了以经济停滞、通货膨胀与大量失业为特征的“滞胀”（指经济停滞和通货膨胀同时并存的现象）阶段，使采取“加工贸易立国”战略的日本所面临的世界市场条件日趋严峻。

在日美关系方面，随着日本经济的迅速增长及美国相对的实力地位的下降，日本渐渐失去作为弱小国家而获得在战后一时突出强大的美国的扶植的“资格”，并日益成为美国在经济上的竞争对手。为此，美国不再像五六十年代那样对日本“慷慨”与“大度”，日美之间由于“力量差距带来的协调关系日趋减弱”，并开始了趋向“对等关系的危机”。

在科技方面，到了60—70年代，未再出现划时代的大型技术革新，世界各国工业技术进步减速，经济增长也因此变得缓慢。另一方面，日本同欧美国家之间的技术差距的缩小，也意味着技术引进机会的减少。这两个原因导致一直依靠从国外引进技术的日本工业进步率大为下降，成为增长率下降的一个重要原因。

2.3 90年代日本经济出现转折的原因

从1992到1994年度，日本经济出现了连续3年的零增长，长期被誉为“西方经济优等生”的日本经济倒退为“西方经济的劣等生”，这不是偶然的，而是标志着日本经济进入了一个新的转折时期。

从日本经济发展过程来看，这次转折意味着日本追赶欧美的历史时代的结束，意味着日本经济从“追赶型”经济向“国际协调型”经济转变，不能再享用“后进国利益”。当然，所谓“追赶时代的结束”主要是指日本在生产力、国民收入方面已经追上欧美，却并非意味着日本与欧美之间的一切差距都消失。比如，在国民生活质量、基础科学研究、综合国力等方面，日本比起欧美，特别是比美国仍然落后很多。

从国际环境来看，冷战结束以后，给战后日本发展带来好处的“冷战条件”已经部分地趋于消失，首先是美国对日本的保护主义做法不再宽容，只要日对美的贸易顺差扩大，日美经济摩擦就会趋于激化；同时，美国将原来耗费于对苏军备竞赛的一部分资源调遣到民生产业竞争方面来，实施“军转民”的产业发展战略，也使日本在民生产业领域面临日益严峻的竞争。

[日]神谷不二：《战后史中的日美关系》，新潮社1989年版，第29页。

以民生产业领域的竞争而言，战后日本实际上是跟美国的“一条胳膊”较劲（美国将其另一条胳膊用来同苏联进行军事竞争了），结果在汽车、半导体等领域一时得到了“名列世界第一”的桂冠。因此，从一

从科技发展来看，追赶时代的结束意味着依靠引进模仿欧美先进技术来比较轻松地取得技术开发高效率与经济增长高速度的时代已经过去，今后日本必须亲自开展成功率可能只有 5% 的基础性、开拓性的科技研究，而不能照过去那样仅仅研究开发那些已被证明是可以实用化的技术（这种研究开发可达到非常高的成功率），引进模仿时代的那种“追赶效率”将难以再现。同时，美国等技术先进国家对日本等追赶者的竞争与警惕的心理增强，极力维护知识产权，这也加大了日本猎取国外先进技术的难度。

从工业化社会向信息化社会的过渡也对日本的科技发展带来深刻的影响。日本尽管在工业化时代实现了对欧美的追赶，却在从工业社会向信息社会的过渡中表现出“不适症”，拉大了同美国的差距，特别是在计算机软件与联网方面同美国的差距更大。

从产业结构来看，日元升值使战后日本推行的“完全配套主义”的产业结构面临重大的变革，不得不将那些失去相对优势的产业部门向国外转移，促使产业结构从“国内配套型”向“国际分工型”转变。同时，迄今支撑日本经济的主要产业角色正在被逐步更换。总的来说，制造业等生产部门将趋于缩小，信息通信业与服务业将趋于扩大。随着生产部门的缩小，生产力向国外转移的势头将会持续下去。

从对外经济关系来看，随着亚洲各国工业化、现代化不断取得进展，日本在亚洲“一枝独秀”、“日本周围都是落后、弱小的国家”的时代正在成为过去。亚洲各国工业化的进展，世界市场“大竞争”态势的形成，日本从“追赶别国的国家”变成“被别国追赶的国家”等等，使日本面临着更加严峻的国际竞争。同时，其对外经济关系的重心也将从欧美转向亚洲。

从经济体制来看，战后日本实行的一套制度是适应工业社会的制度，适应追赶时代的制度，适应冷战时代的制度，它的适应性与合理性是暂时的而不是永恒的；是相对的而不是绝对的。正如 1996 年版《经济白皮书》所指出：“‘日本式经济体制’曾在战后的经济发展中发挥了相当程度的有效功能，但在近期外部环境的急剧变化中，……这一体制正在总体上丧失其有效功能。”长期以来，由于日本人陶醉于这种制度下所取得的成绩，而对这种在一定程度上继承了战时体制、问题越积越多的制度疏于改革，导致产生制度“生锈”、“疲劳”以及由于制度因素而束缚经济社会进一步发展的恶果。

从政治体制来看，由于战后在政府主导下成功地实现了经济增长，使日本对政府的作用产生了过剩的自信，特别是对政府中居于核心地位的官僚体制偏爱有加，未能及时对其加强监督机制；而在官僚方面，由于长期的权利集中、专断与骄傲，特别是由于缺乏有关法律的严格约束，逐渐滋生日趋严

定意义上说，特别是在 80 年代，日本的实力与成就被夸大了。冷战结束以后，日本需要同时跟美国的两条胳膊较劲了，这意味着直至现在，才出现了日美竞争双方都几乎全力以赴地投入经济竞争的局面，这样，“日本不是美国的个儿”的真实才得到了体现。

[日]经济企划厅：《经济白皮书》1996 年版，第 1 页。

100 多年来，日本虽然建立了相当完善的法律体系，却唯独没有制定类似欧美各国的《公务员伦理法》这样的法律。握有各种权力的大小官吏之所以不断陷入各种丑闻，一个重要原因就是缺乏法律性的行为规范与准则的约束。在美国，联邦政府通过法律，对政府公务员定有“伦理行动基准”，其中对官员接受招待、收取礼品的金额有严格的规定，凡超过规定者，不管有何理由，都被视为收受贿赂，需追究刑事责任。然而，日本的官吏接受有关企业的馈赠和招待却已成为公开的秘密。“官商勾结”一再造成经济的混乱，

重的腐败问题，在宏观经济运营方面的失策也增多起来，加上金权政治的盛行，政治家、官僚与企业勾结丑闻的屡屡败露等等，使国民对政治的不信任感日趋强烈。

从企业经营来看，为增强国际竞争力而推行生产合理化、低成本化的努力虽然取得一定的成效，但产业结构的变换与信息通信革命的进展对现有的企业经营体制提出了实行根本变革的要求，包括实行更加重视股东利益的企业统治方式，加强劳动力与人才的流动，改变机构层次重叠的经营管理模式等等；民营企业与主银行之间的特殊关系、组装企业与零部件、原材料企业乃至流通企业之间的系列关系、长期固定的企业间交易关系等等也遇到了挑战；在金融领域等长期存在的政府实行“护送舰队”式的保护阻碍了优胜劣汰的市场竞争的开展，因而也面临着极大的改革压力；在接近零增长的经济环境之下继续采取追求数量与市场占有率的经营战略遇到了越来越大的困难；生产据点向国外转移的扩大则要求建立能够适应国际生产网络化的新型的管理体制。

从国民生活来看，对物质、数量的追求正在日益让位于对服务、质量及精神生活的追求；对现有水平的消费品的需求日益趋于饱和的同时，对能够吸引消费者的新的消费品、新的服务的开发却显得相对落后；在名义上的收入增长趋于缓慢的同时，通过纠正内外价格的差距（即降低国内价格水准），使国民生活获得实质改善的倾向增强。

总之，日本经济正处于深刻的变革与改革的关口，要改革就难免引起“阵痛”，包括刺激景气的短期经济政策与促进结构改革的中长期经济政策之间随时可能发生矛盾甚至冲突。正如汽车转弯时需要适当减速一样，日本经济的转折也难免伴随经济增长的减速。

3. 战后日本经济增长与经济计划

战后日本政府所制定的经济计划，几乎伴随了战后日本经济增长的全过程。当然，应该看到日本作为资本主义市场经济国家，其经济计划基本上是属于“指导性计划”，与社会主义国家或原社会主义国家在计划经济时代所实施的“指令性计划”有着本质的不同。但是，随着原计划经济国家实行向市场经济体制过渡的改革，经济计划的“社会制度属性”逐渐趋于消失。“计划多一点还是市场多一点，不是社会主义与资本主义的本质区别。计划经济不等于社会主义，资本主义也有计划；市场经济不等于资本主义，社会主义也有市场。计划和市场都是经济手段。”下面，讨论一下在战后日本经济增长过程中，日本政府的经济计划的特征、意义及作用。

3.1 战后日本政府重视计划手段的原因

列宁早在 1917 年就指出：在 1891 年，当德国人通过爱尔福特纲领时恩格斯就说过，不能像过去那样说资本主义就是无计划性。这种说法已经过时了，因为既然有了托拉斯，无计划性就不存在了。“现在指出这一点尤为恰当”，“……现在资本主义正直接向它更高的、有计划的形式转变”。

战后，资本主义各国对采用计划这种经济手段更加热心，其原因是：

(1) 1929—1933 年爆发的资本主义发展史上空前严重的世界经济危

引起了国民的愤慨。

《邓小平文选》第三卷，人民出版社 1993 年版，第 373 页。

《列宁全集》第 29 卷，人民出版社 1985 年版，第 435—436 页。

机，使资本主义各国感到，资本主义经济机制不能只靠“看不见的手”（即市场），也要由政府通过实施有计划性的政策，即利用“看得见的手”来对宏观经济进行调控。

（2）随着缓和短期的景气波动在一定程度上成为可能，进一步感到需要制定有关中长期经济增长的计划性政策。

（3）社会主义苏联实施一个又一个“5年计划”所取得的成就，使资本主义国家大受启发。一些资本主义国家在二战期间实施统制经济过程中，注意吸取了苏联实施计划经济的经验。

（4）30年代以来以凯恩斯经济学为基础的宏观经济学的发展，使经济总体的循环机制得到阐明，进而使采取定量的国民经济计划来预测各种政策的效果成为可能。

与其他资本主义国家相比，战后日本政府对计划手段的重视程度更高，其主要原因是：

（1）战时与战后初期日本所实施的统制经济，在一定意义上也可以说是一种“计划经济”，在50年代初虽然又从统制经济转向市场经济，但有不少计划经济因素被保留下来，以致有人认为，战后日本长期保留着一种具有“战时动员”性质的“1940年体制”。

（2）战后日本面临着在尽可能短的时间里推进重工业与化学工业化、追赶欧美先进国家的课题，为了动员社会力量尽快实现赶超目标，政府在实行市场经济的前提下较多地采用计划手段对国民经济实施广泛的干预，形成了政府（官僚）主导的、赶超型的市场经济体制。

（3）日本具有一种有别于欧美的、便于政府进行计划性干预的传统的市场经济结构，比如，以“主银行”为首的企业金融与企业统治方式、长期稳定的雇佣关系与低流动性的劳动市场、以组装企业与零部件企业的长期交易关系为基础的企业集团与系列组织等等。上述的“超市场结构”的存在，为政府介入经济提供了很多“切入点”。

（4）严重缺乏自然资源等特殊国情，促使日本政府对那些有关资源的获取与利用的产业部门，运用更多的计划手段进行干预与支持。

3.2 经济计划与经济增长的关系

伴随经济复兴、高速增长、稳定增长等等不同的增长阶段而先后出现的经济计划，显示了不同的目标与特点：

（1）以经济复兴为目标的计划

1955年鸠山内阁制定的《经济自立五年计划》（1956—1960年）是战后日本以立法程序制定的第一个正式的经济计划。这个计划与前两个未成为政府正式计划的《经济复兴计划》（1949—1953年）、《自立经济计划》（1951—1953年度）均是以经济复兴（恢复到战前的经济水准）乃至经济自立（不依赖“美援”、“特需”而能维持国际收支平衡）为目标的计划。其中《经济自立五年计划》也可看作是从经济复兴转向高速增长的“承上启下”的经济计划。

（2）以高速增长为目标的计划

岸信介内阁的《新长期经济计划》、池田内阁的《国民收入倍增计划》和佐藤内阁于1965年制定的《中期经济计划》均是以实现经济高速增长为目

标的经济计划。特别是《国民收入倍增计划》提出在 10 年之中使国民收入翻一番的富于胆识的明确目标，是一个典型的促进经济高速增长的计划，对引导国民为实现富裕生活而努力起到了重要的鼓舞作用。佐藤内阁的《中期经济计划》是在经济高速增长中出现了一系列矛盾、一场新的经济萧条（“昭和 40 年萧条”）到来的形势下制定的，这个计划虽然带有调整的性质，但仍是一个以高速增长为目标的积极的计划。

（3）兼顾经济增长与社会发展的计划

佐藤内阁的《经济社会发展计划》、《新经济社会发展计划》，田中内阁的《经济社会基本计划》与以前的计划的不同之处在于，将“社会”一词引入计划的名称，在经济计划中将经济发展与社会发展结合起来，强调两者发展的不可分割性，表明了对经济发展与社会发展的不平衡问题（如人口的过疏过密问题、福利问题、公害问题）的关心。同时，这些计划仍然是积极追求经济增长的计划，其中，《新经济社会发展计划》、《经济社会基本计划》则是带有明显的盲目性的“高速增长型”计划。

（4）以维持稳定增长为目标的计划

三木内阁的《昭和 50 年代前期经济计划》、大平内阁的《新经济社会的七年计划》是针对石油危机后出现的“滞胀”（经济停滞与通货膨胀同时发生）局面，以经济稳定增长为目标的计划。这两个计划在突破石油危机带来的政治、经济困难、点燃国民新的希望等方面发挥了一定的作用。

（5）注重国际协调与追求大国地位的计划

随着日本经济的国际地位的提高，人们日益强调日本应作出与其国际地位相称的贡献，更加注意协调对外经济关系，1983 年中曾根还提出日本要做“政治大国”的目标。在这样的背景下，中曾根内阁的《80 年代经济社会的展望与指针》、竹下内阁的《经济运营五年计划》都体现了注重国际协调与努力追求大国地位的思想。

（6）从“生产优先”转向“生活优先”的计划

宫泽内阁的《生活大国五年计划》是一个在计划指导思想从“经济优先”向“生活优先”转变的计划。该计划的特点是：对经济增长率目标定得最低（只有 3.5%，低于战后任何一个计划）；对国民生活改善定出了数量指标（例如将年劳动时间缩短到 1800 小时，将住宅价格降到年收入的 5 倍以内）；向国民提出了改变生活方式与价值观的要求（例如提出应形成与环境

《新长期经济计划》的公布，再次引起了有关经济高速增长的可能性的争论。当时的一些经济学者认为，该计划的目标——在计划期间国民生产总值每年平均增长 6.5%——是过高地估计了日本经济增长的可能性。与此相反，以下村治为代表的一些经济学者则高度评价了日本经济增长的潜力，认为该计划对日本经济增长的潜力和可能性估计过低。尽管下村治的理论有一定的缺陷，但是，在 1961—1970 年间，日本经济年均增长率达到 10.6% 的事实表明，总的来说，他对当时日本经济形势的估计及其政策主张还是正确的。著名的《国民收入倍增计划》就是在上述争论的基础上，主要依据下村治的理论而制定的。此外，中山伊知郎教授也提出过“抓住工资提高一倍”这个线索来从根本上改变经济素质的主张。池田勇人在担任通产大臣时也提出过“工资倍增论”。岸信介首相也于 1959 年提出过 10 年内把国家经济规模扩大一倍的设想。

1983 年中曾根在对选民发表的书面讲话中指出：“要加强日本在自由世界和世界政治中的发言权，不仅做经济大国，而且要增加做政治大国的份量”（《每日新闻》1983 年 7 月 31 日）。

所谓“生活大国”是指这样一种社会：（1）使国民在日常生活中能实际感受到丰足与宽裕；（2）能获得均等的机会来实现多样的价值观；（3）生活环境美好，生活方式简朴。

协调的简朴的生活方式并重视丰富的精神生活)。这最后一条虽被有的人批评为“有说教味儿”，但它能将可持续发展思想导入经济计划，应该说难能可贵，值得给予一定的评价。

(7) 将经济改革提上日程的计划

村山内阁的《为了结构改革的经济社会计划》第一次在计划名称中使用了“改革”一词。在这项计划出笼的90年代中期，经过1992—1994年连续3年零增长的日本经济明显地进入了转折期：追赶时代的结束，经济国际化、全球化的发展，社会高龄化、少子化问题的日趋尖锐化，信息通信革命的兴起等等，使日本经济结构改革成为不可回避的紧迫课题。为此，该计划提出了纠正高成本结构、搞活经济的行动计划，对物流等10个产业领域提出了尽量具体的定量指标与对策。同时提示了如果不推进经济结构改革或改革没有进展，将对宏观经济产生何种影响（包括对增长率、失业率的影响等等），对经济结构改革可能出现的滞后提出了警告。

3.3 经济计划的主要特征

(1) 不同计划的预测准确性参差不齐

13个计划对增长率的预测对实绩的平均偏差不算很大，但各个计划的偏差有大有小，参差不齐。50—60年代、80年代后半期，计划所定的实际增长率的目标值（预测值）低于经济增长的实绩。70年代、80年代前半期、90年代，计划所定的实际增长率的目标值（预测值）高于经济增长的实绩。

偏离最大的是田中内阁制定的《经济社会基本计划》，其目标值为9.4%，实绩为3.5%，相差5.9个百分点。偏离最小的是竹下内阁制定的《经济运营五年计划》（1988—1992年），目标值与实绩仅相差0.05个百分点，中曾根内阁的《80年代经济社会的展望与指针》的目标值为4.0%，实绩为4.5%，两者相差0.5个百分点。

(2) “一内阁一计划”

计划期间最长的是“国民收入倍增计划”，为10年，大多数的计划为五年计划，平均计划期间为6.4年。但是，所有这些计划都没有贯彻到底，都因为内阁更换而“提前作废”。也就是说，每当新内阁上台，就都要重新搞一个计划，而从不继承上一届内阁的计划，人们称这种现象为“一内阁一计划”。为此，一个内阁在台上的时间越长，其制定的经济计划的寿命也就比较长（佐藤内阁是例外，是唯一的搞了3个计划的内阁）。寿命最长的经济计划是中曾根的《80年代经济社会的展望与指针》，持续了4年9个月，最短的是鸠山内阁的《经济自立五年计划》，仅持续两年。计划平均寿命只有3.3年。

对于“一内阁一计划”现象，人们持有不同的看法。一种看法是，这反映了计划预测不可靠和政府实施计划的能力差；一种看法是，这是使计划服从于政治上的需要，每届新内阁借搞计划来宣传其政策主张，把计划当作“宣传品”和“装饰品”；也有人认为，这是同时满足既显示政府的长期指针、又灵活应对经济形势迅速变化这两方面要求的一种“手法”，在一定程度上可看作是“滚动型”的计划。

(3) 计划与政策的配套

日本的经济计划并无法律效力，对企业等经济部门也没有经济合同之类

其实，即便是在社会主义国家或原社会主义国家的计划经济时代，对于经济计划是否应有法律效力，也

的制约关系。但是，日本的经济计划之所以能够发挥一定的作用，不仅仅是依靠市场原理，而且借助于一系列与之相配套的经济政策、法律手段以及“行政指导”的力量。例如，日本历年的国家预算和公共投资的规模与方向，就是同经济计划相呼应的，它可产生影响广大民营企业的经营战略与投资，使之向经济计划的目标靠拢的效果，因而成为实行“指导性”的计划调节的重要的物质手段。

（4）认真制定计划，注意集思广益

日本政府对计划的制定还是很认真的。这首先体现在努力提高制定计划所依据的各种统计数字、资料的全面性和准确性，并逐步将先进的数量经济学方法引入计划制定工作中。

正如一句名言所说：“没有数字的知识是模糊的、不可靠的。”根据不可靠的、模模糊糊的信息资料所制定的计划也不可能是科学的、有价值的。日本政府的各种经济计划都是依据大量的、细致的统计数据来制定的，他们的工作做得很细。而这个“细”字，不仅是工作作风问题，也是关系到经济计划能否名副其实的问题。因为所谓“计划”，就是在办一件事情之前把可能遇到的各种情况、问题想得很周到、很细，未雨绸缪。

日本政府在制定计划的过程中很重视发挥“官、产（产业、企业界）、学（大学）”结合的作用，通过有学识、有经验的政府官员、企业经营者以及大学和学术机构的学者这三方面的紧密配合、相互交流信息、交流职务或兼职乃至建立各种三结合的组织（审议会及其他咨询机构），来共同制定经济计划。日本的专家力量较强，在各个经济分支领域都拥有高水平的专家。这是与日本长期重视经济学、社会科学的建设分不开的。

（5）计划的广泛性

从1949年至今，日本经济企划厅共编制了13个中长期经济计划（见表2-4），这些计划多多少少起到了指引国民经济朝着既定目标发展的作用。但是，这些计划大多存在着预测不准、提前作废（大体上是一个内阁一个计划，没有一个计划是贯彻始终的）等问题，以致不少经济学家批评说，日本的经济计划不过是“装饰品”。

但是，实际上日本政府的经济计划不仅包括经济企划厅制定的中长期经济计划，而且包括各省厅所制定的部门计划、行业计划（例如各部门的社会公共设施投资计划、电力开发计划等）；广义地说，年度财政预算既可看作是经济政策的体现，也可看作是“短期的经济计划”，通商产业省制定的产业政策则可看作是名副其实的产业发展计划；科技厅制定的《科学技术政策大纲》及各个重要研究开发领域的基本计划等则是有关科技发展的计划。此外，日本政府还制定、实施全国性的地区开发计划，如国土厅的4次《全国国土综合开发计划》，以及《新工业城市计划》（1962年开始实施），对人口急速减少地区的振兴计划（1970年开始实施）以及中央政府参与的特定的地区计划等。如果把所有这些计划综合地考虑进来，可以认为，日本的经济计划是相当广泛的，这种“广义的计划”显然比“狭义的计划”（指经济企划厅的中长期计划）要大得多。

是有过意见分歧的，斯大林曾说过：“计划就是法律”。对此，周恩来感到碍难同意：“计划是要根据情况变化随时调整的，计划怎么能说是‘法律’呢？”（引自中国中央电视台于1998年2月播放的电视文献片：《周恩来》）

表 2—4 战后的日本经济计划

计划名称	制定年月	内阁	计划期间	计划目标	实绩增长
经济自立五年计划	1955 年 12 月	鸠山内阁	1956 — 1960 年度 (5 年)	5.0 %	8.8 %
新长期经济计划	1957 年 12 月	岸信介内阁	1958 — 1962 年度 (5 年)	6.5 %	9.7 %
国民收入倍增计划	1960 年 12 月	池田内阁	1961 — 1970 年度 (10 年)	7.8 %	10.0 %
中期经济计划	1965 年 1 月	佐藤内阁	1964 — 1968 年度 (5 年)	8.1 %	10.1 %
经济社会发展计划	1967 年 3 月	佐藤内阁	1967 — 1971 年度 (5 年)	8.2 %	9.8 %
新经济社会发展计划	1970 年 5 月	佐藤内阁	1970 — 1975 年度 (6 年)	10.6 %	5.1 %
经济社会基本计划	1973 年 2 月	田中内阁	1973 — 1977 年度 (5 年)	9.4 %	3.5 %
昭和 50 年代前期经济计划	1976 年 5 月	三木内阁	1976 — 1980 年度 (5 年)	6 % 强	4.5 %
新经济社会七年计划	1979 年 8 月	大平内阁	1979 — 1985 年度 (7 年)	5.7 % 左右	3.9 %
80 年代经济社会的展望与指针	1983 年 8 月	中曾根内阁	1983 — 1990 年度 (8 年)	4 %	4.5 %
与世界共存的日本——经济运营五年计划	1988 年 5 月	竹下内阁	1988 — 1992 年度 (5 年)	3.75 %	4.0 %
生活大国五年计划	1992 年 6 月	宫泽内阁	1992 — 1996 年度 (5 年)	3.5 %	0.4 % (1992 — 1994 年度平均)
为了结构改革的经济社会计划	1995 年 12 月	村山内阁	1995 — 2000 年度	3 % 上下	

资料来源：日本经济企划厅：《日本的经济结构》，东洋经济新报社 1997 年版，第 11 页；其他资料。

第三节 景气循环

在所有的市场经济中，经济活动的水平都不会总是直线地持续上升（或下降），而是呈现为上升过程与下降过程的交替出现。这种经济活动水平的波动，被称作为“景气变动”或“经济波动”，由于这种景气变动具有一定的循环性，呈现为萧条、复苏、繁荣、后退这样4种局面的循环，因此又称为“景气循环”（当然它不像季节循环那样具有时间长度固定的周期）。

1. 何谓景气？

小至个人，大至国家，对于不同的经济单位，人们感受景气是好还是坏，是“上升”（或好转）还是“下降”（或后退）的标准也不同。对于个人来说，衡量景气好坏的标准是收入如何；对于企业、商家来说，衡量景气好坏的标准是收益（利润）如何，当然销售额也是一个重要的参考标准；对于国家来说，则可以从各种角度来衡量景气的好坏，比如全国生产了多少东西，消费了多少东西，国民的收入如何，就业的情况如何等等，上述各方面的统计称为“景气关联指标”，通过利用计算机进行采集，与景气有关的指标可有数千种之多。

从长期看，国家的景气好，总的来说个人、企业的景气也好，反之亦然。然而，在一个较短的期间，也可能出现国家整体的景气虽然上升，企业乃至个人却仍然感到尚未走出不景气，即出现宏观（国家整体）与微观（企业、个人）的“景气感”的差距。

同时，在一个国家内，也可能出现不同行业、不同地区的景气之间的差距，即有些行业的景气已见好转，而另一些行业的景气未见好转；有些地区的景气已见好转，而另一些地区的景气仍然不好；相同行业的大企业与中小企业的景气之间也可能出现差距。

2. 景气指标

在景气变动过程中，经济活动的各个领域都在发生变化，比如，工业生产、雇佣量、消费支出、物价、利率等等的数量与水平，都处于经常的变动之中。反过来说，正是由于经济活动的各个领域的数量与水平的变化，导致了景气的变动。

然而，对于把握景气动向来说，经济活动的各个领域的变量并非是同等重要的。其中，有些变量与景气变动的关系密切、反应敏感，而且可定期地、较快地获得其统计数字。“景气指标”就是这些与景气变动有密切关系的、定期发表的经济统计。

“景气”一词来源于日文。在日文中，“景气”一词与经济有关的释义是“企业活动的程度，以企业活动为中心的经济活动的状态，（特别是）资金周转的状态”（[日]三省堂《国语词典》第三版1983年）。一般说来，在有关经济的场合，日文的“景气”一词的词义是“经济活动的状态”。然而，中文里的“景气”一词除去日文里的“景气”一词的含义（即“经济活动的状况”等）之外，还有“景气好”。然而，在我国出版的各种词典中，往往把“景气”解释为“景气好”一种含义，从而增加了读者的困惑。例如，《现代汉语词典》修订本（中国社会科学院语言研究所编，商务印书馆1996年）将“景气”解释为“指生产增长、失业减少、信用活跃等经济繁荣现象，泛指兴旺”。《经济大辞典》（于光远主编，上海辞书出版社1992年版）也对“景气”一词作了类似的解释。本书中的“景气”用来表示“经济活动的状况”。

例如，在1976、1977年，整个日本的景气虽然上升，但产业界的收益并没有出现明显好转，仍然摆脱不了不景气的感觉。

2.1 景气指标的类别

(1) 有关收入的统计

由于个人消费在 GNP 中所占比重最大，约在六成上下，因此，其变动幅度虽然较小，对景气波动的影响却不小；而人们的消费动向如何，最根本的是取决于手头有多少钱、多少可支配收入，特别是占人口的很大比例的雇员的收入（工资）状况是影响消费动向的极重要的因素。因此，劳动省发表的《每月劳动统计调查报告》中有关工资变动的统计十分重要。经济企划厅的新 SNA 统计中有关国民收入的统计也很重要。

(2) 生产活动统计

生产活动与消费活动一样，也是社会最基本的实践活动之一。因此，生产活动的动向是反映景气状况的一个极重要的方面。同时，生产可综合反映消费、投资、出口等各种需求的动向，因此生产活动统计自身就构成了一种综合性的景气指标。

在生产活动统计中，首先需要注意工矿业生产的动向。因为虽说服务业在日本经济中的比重不断上升，但工矿业在 GNP 中仍占有大约三成上下的比重。通产省发表的《工矿业指数》中的工矿业生产指数可称为最有代表性的生产活动统计，其特点是：能敏感地反映以制造业为中心的生产活动的变化；有速报性；其变动与景气的局面、转换点几乎一致。

此外，如农林水产省发表的农林水产统计月报中的农业生产、经济企划厅发表的电力指数等统计也很重要。

(3) 有关消费的统计

人们有了钱，未必都被用于消费，其中一部分会被用于储蓄；同时人们消费什么，对于掌握景气状况也很重要。因此，除去有关收入的统计之外，还需掌握直接反映消费状况的统计，即本项“有关消费的统计”。

第(1)项“有关收入的统计”中的家计调查、日本百货店协会的百货店销售额、通产省发表的大型零售店销售统计等，都是反映消费状况的重要统计。

(4) 有关投资的统计

对于景气变动来说，民间企业的设备投资具有特殊的重要性。其原因是，设备投资不仅是占 GNP 的 15% 以上的重要的“需求”项目，而且又会形成今后的生产、“供给”能力，换句话说，设备投资具有“需求”与“供给”的双重性，与仅仅作为“需求”项目的个人消费、住宅投资有着质的区别，同时，惟其具有这种双重性，设备投资的波动也较大。

设备投资中又可区分为“增强生产能力的投资”与“独立性的投资”。前者以适应需求增加、扩大生产能力为目的，与景气变动密切关联；后者以生产合理化与省力化、维持与更新老化设备、节约能源、防止公害、开发新产品等为目的，与景气变动的关系不甚密切。

设备投资一般要经过计划、订货、实施等不同阶段。针对各个阶段的设备投资统计有：经济企划厅的《法人企业投资调查》、通产省的《设备投资计划调查》（计划阶段）；经济企划厅的《机械订货统计》等（订货阶段）；通产省的《工矿业生产统计》、GNP 统计中的面向投资的《资本品出厂指数》

可支配收入是指个人收入减去纳税和社会保障负担费所剩下的部分，也就是个人可自由支配的收入。可支配收入是衡量个人购买力的一个重要指标。

等（实施阶段）。其中，最有代表性的是经济企划厅的《机械订货统计》，它反映了机械设备的导入状况，但不包括厂房，随着较少使用机械设备的非制造业的比重的上升，该统计的局限性有所增大。建设省的《建设统计月报》中的“建设工程接受订货统计”对反映建筑、土木行业的状况很重要。

有关投资的统计中还包括住宅投资。住宅是国民赖以生存的人造空间，是占 GNP 的大约 6% 的重要的需求项目。上述的《建设统计月报》中的“建筑开工统计”反映了住宅投资动向，但是，它只统计了新住宅的开工数，而未包括占住宅投资比重越来越大的住宅装修、维修、扩改建等内容。为此，可参照《家计调查》中的“住宅修缮维修费用支出统计”。

（5）有关库存的统计

如果经济景气，厂家为了防止产品脱销（这意味着丢失好不容易到手的销售机会），就要有意地增加存货（包括最终产品与用于生产最终产品的原材料等），这叫作“有意的库存”；反之，如果经济不景气，就可能引起产品滞销，致使一部分产品乃至生产产品所用的原材料等积压在仓库里，这叫做“无意的库存”。因此，“库存”（存量）与“库存投资”（流量，即由于投资引起的库存的增减）是反映景气变动的重要指标。

通产省的《工矿业指数》中的“库存指数”、“库存率指数”、原材料统计、销售业库存指数等均是十分重要的有关库存的统计。

（6）有关物价的统计

物价可称为“经济的体温计”。物价猛涨是景气过热的信号，物价大跌则反映东西卖不出去，是不景气的信号。有代表性的统计有：日本银行的批发物价指数、总务厅的消费者物价指数等。

（7）有关雇佣的统计

一般来说，随着景气上升，劳动时间会拖长，招工人数会增加，失业人数会减少；反之，随着景气下降，劳动时间会缩短，招工人数会减少，失业人数会增加。这种现象在欧美企业比较明显。比如当经济不景气时，企业往往就会裁员，进行所谓“雇佣调整”。然而，日本的大企业由于实行终身雇佣制，其雇佣调整与景气升降对应得不很分明。

有关雇佣的统计资料比较丰富。其中中心是劳动省发表的失业者人数、失业率、有效求人倍率等。

（8）有关金融的统计

日本银行的经济统计月报对金融动向有详细报道，其中特别重要的有：货币供应量、利率、贷款余额、日本银行券发行量等。货币供应量的增加（减少）会促进金融市场的缓和（紧缩），引起企业、个人手头持有的现金、存款（流动性高的金融资产）的数量变化，也会通过影响利率而影响库存投资、设备投资、住宅投资乃至个人消费等。另一方面，利率也对景气的动向有所反应，并对景气产生影响，这是因为景气的好坏左右着对资金的需求，从而影响利率的变动。

（9）有关贸易、国际收支的统计

这方面的统计有大藏省发表的《通关统计》、日本银行发表的《国际收支表》等。在出口方面，影响因素除去国内景气如何以外，外部世界的经济状况（对于日本来说特别重要的是美国经济状况）、日本企业的国际竞争力也有重要的影响。一般来说，在景气下降期出口增加，而在景气上升期出口增长缓慢，因此，出口变化与景气变化成逆向关系；在进口方面，影响因素

主要是国内需求、国内生产及相对价格。进口的变化与国内需求和生产是联动的，与景气变化呈一致关系。

2.2 景气动向指数

为了判断景气的动向，日本政府比较重视使用景气动向指数，而美国则比较重视使用 GDP 增长率(连续两个季度 GDP 为负增长 则判断为景气后退)。

在众多的景气指标中，选出对景气变动特别敏感的变量系列，按照一定的格式加以“指数化”，就是所谓“景气动向指数”。这是日本经济企划厅所编制的十分方便的景气观测指标。它选出了有关生产、库存、设备投资、批发物价、进出口、利率、股价等，对了解景气动向特别重要的 25 个系列，其中，在时间上先于景气变动的 10 个系列称为“先行指标”，与景气同时变动的 8 个系列称为“一致指标”，迟于景气变动的 7 个系列称为“迟行指标”，将其综合加工，使人们可据以判定景气是处于上升过程还是处于下降过程。政府也依据该指标来确定景气何时为“山”，何时为“谷”。

名词解释“指数”：某一经济现象在某时期内的数值和同一现象在另一个作为比较标准的时期内的数值的比数。指数表明经济现象变动的程度，如生产指数是综合反映工农业生产在一定时期内增减变化和发展趋势的相对数，物价指数是反映商品价格水平在一定时期内变动方向和变化程度的相对数。日本比较重视的指标有：显示企业的生产活动、库存调整动向的生产指数、出厂指数、库存指数，显示个人消费动向的大型零售店销售额等。然而，随着经济趋于服务化（即服务业在经济中所占的比重上升），这种偏重注意生产动向的指标的局限性日益明显。

表 2-5 经济企划厅 DI、CI 的采用指标
先行指标

景气动向指数是从各种经济数据中选择对景气动向反应敏感的指标，利用统计方法进行加工、合成而成的。1909 年美国的 R.Babson 开发的《Babson 表》(Babson Chart) 可谓是开了景气动向指数的先河，该表用于以预测纽约股价为中心的景气预测。1919 年在美国开始发表《哈佛景气指数》(Harvard Index Chart)，较好地预测到了 1919 年的繁荣，1920 年的萧条，1922 年的复苏。由于哈佛景气指数的成功，欧洲、日本也相继开发出类似的指数。1955 年全美经济研究所在哈佛景气指数的基本框架之上，开发了 DI 指数。1956 年日本经济企划厅调查局组织专家对 DI 展开研究，并从 1960 年开始每月发表 DI 指数，此即当今的景气动向指数。1968 年全美经济研究所又开发了 CI 以后，经济企划厅也跟着开始发表 CI 作为参考指标。

1.	最终产品厂家库存率指数（逆周期）
2.	原材料库存率指数（制造业，逆周期）
3.	新招工数（应届毕业生除外）
4.	实际机械订货（船舶、电力以外的民间订货）
5.	建筑施工面积（工矿业、商业、服务业）
6.	新建住宅施工面积
7.	现存建设工程月数
8.	耐用消费品出厂指数
9.	日经商品指数（综合）
10.	货币供应量（M2+CD）
11.	收益环境指数（制造业）
12.	投资环境指数（制造业）
13.	中小企业下半年经营状况判断（全产业）

一致指标

1.	生产指数（工矿业）
2.	原材料消费指数（制造业）
3.	电力使用量
4.	开工率指数（制造业）
5.	劳动投入量指数（制造业）
6.	投资品出厂指数（运输机械除外）
7.	百货店销售额
8.	商业销售额指数（批发业）
9.	经常利润（全产业）
10.	中小企业销售额（制造业）
11.	有效劳动供求（应届毕业生除外）

迟行指标

1.	最终产品厂家库存指数
2.	原材料库存指数（制造业）
3.	常用雇佣指数（制造业）
4.	法人企业实际设备投资（全产业）
5.	家计消费支出（全国工薪家庭）
6.	法人税收入
7.	完全失业率（逆周期）
8.	全国银行约定平均贷款利率

资料来源：经济企划厅：《景气动向指数》。

3. 景气变动的形态

在景气循环过程中，景气从繁荣局面转为后退局面的转换点称为景气的“山”，景气从萧条局面转为恢复局面的转换点称为景气的“谷”。因此，在景气的的一个循环中，经济活动最活泼的是在“山”这块儿，经济活动最呆滞的是在“谷”这块儿。景气从“山”到“谷”的这段过程包括后退期与收缩期，合称为景气下降期；景气从“谷”到“山”的这段过程包括恢复期与

扩张期，合称为景气上升期。

DI 与上述的景气变动的对应关系是，将当前的景气指标与三个月以前的水准相比，上升者为正，下降者为负，正指标达一半以上（即一致 DI 在 50 以上），景气处于上升（恢复与扩张）过程；正指标在一半以下（即一致 DI 在 50 以下），景气处于下降（后退与收缩）过程。一致 DI 自上而下地穿过 50 之处为景气的“山”，一致 DI 自下而上地穿过 50 之处为景气的“谷”。一致 DI 大于 50 而迟行 DI 小于 50，景气处于复苏局面；一致 DI 与迟行 DI 均大于 50，景气处于繁荣局面。

1950 年以来，日本总共经历了 11 次景气循环，一次循环的平均时间长度为 50 个月（时间最长的循环达 83 个月，最短的循环为 31 个月），其中，景气上升期平均长度为 33 个月（最长达 57 个月，最短为 22 个月）；景气下降期平均长度为 17 个月（最长达 36 个月，最短为 9 个月）。

4. 景气循环的原因

围绕景气循环发生的原因，许多学者在分析大量数据的基础上，提出了各种理论与说法，其中，对实际的景气循环起到主要作用的有：技术革新的波动、建设投资的波动、设备投资的波动、库存投资的波动。这 4 种波动的关系是，周期最短的库存投资的波动叠加于周期较长的设备投资的波动之上，两者又叠加于周期更长的建设投资的波动之上，三者继而又叠加于周期最长的技术革新的波动之上，整个景气波动就是这些周期长度不同的波动的叠加的结果。

4.1 技术革新循环

技术革新循环是俄国经济学者康德拉季耶夫于 1925 年发现的、周期约 50 年的长期经济波动。美籍经济学家熊比特（奥地利人）将这种波动命名为“康德拉季耶夫循环”，并将长期波动的原因归结为技术革新，认为从产业革命以来的世界经济发展过程呈现为 3 个长波，其第一波从 1780 年至 1840 年，全周期约 60 年，由于纺织机、蒸汽机等发明引起的产业革命带来了约 25 年的上升期，其后由于技术革新的停滞而进入下降期；第二波从 19 世纪 40 年代至 19 世纪 90 年代末，全周期约 50 年，是由于铁路建设的兴盛所引发的；第三波从 19 世纪 90 年代末开始、是由于电力、化学、汽车等现代产业的发展所引发的。总之，世界经济的发展过程呈现为技术革新兴盛所带来的相对繁荣局面与技术革新停滞所导致的相对衰退局面的交替循环。

4.2 建筑循环

美国经济学家库兹涅茨于 1930 年从 GNP 统计等经济总体指标的变化中发现了周期约 22—23 年的经济波动。继他之后，另一位美国经济学家里格鲁曼于 1933 年从建筑活动的统计中发现周期为 17.3 年的建筑循环。

建筑循环也被称为“库兹涅茨循环”。一般认为，住宅、工商业建筑物的重建、改建的周期约为 20 年，建筑循环就是由于建设投资的起伏而引起的。

4.3 设备投资循环

这是由法国经济学家朱格拉于 1862 年发现的、周期约 10 年的中期经济波动，这种波动是由于对耐久性低于建筑物的机械设备的投资变动所引起

日本经济学者大川一司的研究表明，从 1880 年至 20 世纪 60 年代，出现过三个半中长期循环，其平均周期为 22 年。

的。一般来说，机械设备的耐久性比建筑物差，其经济上的平均寿命约为 10 年，因此，当出现一个投资高潮之后，大约相隔 10 年才会出现新的投资高潮，形成所谓“再投资”或“更新投资”循环。

设备投资循环又称为“朱格拉循环”，它在各种经济波动中具有一定的代表性，又称为“主循环”、“中期循环”。

4.4 库存投资循环

美国经济学家基钦于 1923 年发现了周期约 40 个月的短期经济波动，熊比特将其命名为“基钦循环”。引起这种短期循环的主要原因是库存的增减（即“库存投资”）。一般来说，在经济景气、买风很盛的情况下，企业总是要准备一定量的库存品以避免商品脱销（即避免丢失销售机会），同时加快生产，于是库存增加。但是，随着景气的变化，商品销路不像企业预计的那样好，库存就会出现过剩，企业就会减少生产，使经济更加不景气，企业由于感到市场疲软就会压缩库存（减少库存投资）。由于库存调整较快，因此，库存投资循环比设备投资循环短。

库存循环的后退局面会受到其出现的时机的影响，当它与设备投资循环的上升局面碰到一起时，其后退就较短较浅；当它与设备投资循环的下降局面碰在一起时，其后退就较长较深。

日本经济学者藤野正三郎使用综合的景气指数证明了战前日本经济中存在“朱格拉循环”。战后，篠原三代平教授使用设备投资占 GNP 的比例（投资率）证实了战后日本经济中也存在约为 10 年的经济周期。进入 90 年代以后，日本经济研究中心发表研究成果认为，在石油危机以后的日本经济中也存在设备投资循环。

战前，日本经济学者田村市郎通过分析 1887—1928 年的日本经济发展过程，检出 10 个基钦循环，其平均周期为 46 个月。战后，经济企划厅认定，从 1950 年至 1983 年出现过 9 次短期循环，其平均周期为 46.8 个月，即 3.9 年。

第四节 战后日本经济的景气循环

如表 2—6 所示，从 1950 年至 1993 年，战后日本经济经历了 11 次景气循环。在 1945—1950 年期间，也出现过两次循环，但由于统计数字不全，未能进入经济企划厅正式列出的战后景气循环的行列中。

下面，将从景气循环的角度再一次重温战后日本经济发展的历程，这与第二节所叙述的日本经济增长过程在内容上稍有重复，但对于读者加深对战后日本经济发展过程的了解，增强分析日本经济变化的能力，将是十分有益的。

1. 第 1 次循环

1.1 景气上升过程（大约 1950 年 6 月—1951 年 6 月）：特需景气

1950 年 6 月美国侵朝战争爆发，带来了“特需景气”，使日本经济得以摆脱道奇推行“超紧缩”财政政策所导致的严重的萧条局面。在特需及出口增加的刺激下，生产与设备投资很快上升，景气迅速恢复并出现繁荣。但是，在 1951 年 7 月开始停战谈判之前，美军就逐渐停止了物资储备与采购，致使景气于 1951 年 6 月从上升转为下降。

1.2 景气下降过程（1951 年 6 月—1951 年 10 月）

特需带来的景气随着特需的中断而转为萧条，下降过程仅持续了 4 个月，于 1951 年 10 月结束。但是，另一种说法是，下降过程一直持续到 1952 年 4 月。

2. 第 2 次循环

2.1 景气上升过程（1951 年 10 月—1954 年 1 月）：投资消费景气

特需景气结束以后，在个人消费方面，由于特需景气中人们收入的增加，加上人心趋于安定以后出现了“消费饥饿感”，导致购买力开始扩大。1952、1953 年度个人消费增加了近 30%（已除去物价上涨因素）。在企业投资方面，虽然特需景气“风光不再”，但是，以电力、钢铁、海运、煤炭等产业部门为中心，在特需景气中积累了资本的企业仍为补充、修理、更新、添置机械设备而开展了积极的设备投资。在政府支出方面，公共投资也有所增长。上述因素导致出现了繁荣局面，被称为“投资消费景气”。

2.2 景气下降过程（1954 年 1 月—1954 年 11 月）：初次碰上“国际收支的天花板”

由于消费、投资的迅速增长，导致进口的迅速增加，另一方面，出口却由于特需减少、美国景气下降（对美出口减少）而增长缓慢，进口增加和出口减少导致经常收支在 1953 年迅速恶化，同时外汇储备迅速下降，俗称碰上了“国际收支的天花板”，政府、日本银行不得不采取紧缩政策，于 1953 年 9 月开始抑制贷款，景气转入下降过程。

3. 第 3 次循环

3.1 景气上升过程（1954 年 11 月—1957 年 6 月）：神武景气

由于美国景气回升，日本对美出口增加，形成了出口带动的景气回升。接着，投资、消费也日趋活跃，特别是在几乎所有的产业部门，收益得到明显改善的广大企业同时增加设备投资，使 1956 年度民间设备投资比上年增长约 40%（已除去物价上涨因素），投资成为带动景气回升的新的动力。这样，

神武是日本历史传说中的第一代天皇，以“神武”命名这次景气，意为日本历史上第一个经济繁荣期。

在出口、投资的相继推动下出现了空前的繁荣，被誉为“神武景气”；同时在景气回升中未出现通货膨胀，因此，又被称为是“数量景气”。

3.2 景气下降过程（1957年6月—1958年6月）：锅底萧条

由于景气上升过猛，导致进口急速增加，经常收支恶化，第二次碰上了“国际收支天花板”；同时在生产能力方面，又遇到钢铁、电力、运输等基础产业跟不上的“瓶颈问题”。

为此，政府不得不紧缩金融，这样做虽导致经常收支改善，却导致库存投资大幅度减少，工矿业生产也随之大幅度下降。1957年6月景气转为下降，下降过程与上升过程形成“山高谷低”的鲜明对照。这次景气不振也被形容为“锅底萧条”。

4. 第4次循环

4.1 景气上升过程（1958年6月—1961年12月）：岩户景气

在景气下降日趋深刻的形势下，政府的经济政策从紧缩转向缓和，调低了官定利率，增加了公共投资。随着景气的恢复，加上出口增加（特别是美国的景气恢复对日本出口增加起到了促进作用）与技术革新的需要，民营企业增加了设备投资。同时，在个人消费方面，出现了1960年度《经济白皮书》所称颂的“消费革命”，黑白电视、冰箱、洗衣机等耐用消费品迅速普及，随着国民生活的改善，在服装、饮食方面的需求也不断增长。1960年12月，池田内阁发表了“国民收入倍增计划”，同时推出了一系列积极的经济政策，促使设备投资进一步增长，致使实际达到的经济增长率甚至比这个雄心勃勃的“倍增计划”预定的增长率更高。这样，景气上升一直持续到1961年12月，长达42个月，大大超过了上一次“神武景气”。

4.2 景气下降过程（1961年12月—1962年10月）

在景气上升过程中，物价日益上涨，经常收支赤字增大，外汇储备减少。同时，随着经济的迅速增长，劳动力供求从过剩转为不足，这也是导致物价上涨的一个原因（劳动力成本上涨）。面对经常收支状况的恶化，政府采取了提高官定利率、暂缓财政支出等紧缩措施，景气转入下降过程。

5. 第5次循环

5.1 景气上升过程（1962年10月—1964年10月）：奥林匹克景气

1962年夏，经常收支转为顺差，紧缩政策开始缓和，景气于1962年10月走出谷底，进入恢复局面。为了迎接预定于1964年召开的东京奥运会，从1963年就开始出现了建设投资热潮，推动宏观经济进入景气局面。然而，制造业的设备投资未见高涨，企业收益增长缓慢，这导致出现了“宏观景气，微观萧条”的反差。总的来说，这次景气上升过程的持续时间不长。由于经常收支状况复又恶化，加上奥运会结束后的市场疲软，景气从上升转为下降。

5.2 景气下降过程（1964年10月—1965年10月）：“1965年萧条”

这次景气下降导致出现战后第一次经济大萧条，被称为“昭和40年萧条”（昭和四十年即1965年）。民营企业的设备投资与个人消费均呈现十分呆滞的状态，同时整个经济状况出现一定程度的混乱，发生了山阳特殊钢公司倒闭、山一证券公司经营危机等事件。为了克服萧条，进入1965年后，政

“岩户”一词出自日本的神话传说，传说中的皇室祖神——天照大神开辟岩石，神临人世，开创了日本历史。“岩户景气”意指“开天辟地的繁荣”。

府采取了连续下调官定利率、提前执行财政支出乃至战后首次发行赤字国债等刺激景气的对策（这意味着在财政上放弃“单年度均衡原则”，正式采纳凯恩斯政策）。

6. 第6次循环

6.1 景气上升过程（1965年10月—1970年7月）：伊弉诺景气

由于采取积极的财政、金融政策，景气于1965年10月走出谷底。民间设备投资与个人消费日趋高涨，在经历了号称“昭和40年萧条”的严峻形势之后，日本经济进入了战后最长的繁荣局面，整个景气上升过程持续到1970年7月，其中1966—1969年度的平均年增长率接近12%。

在长达57个月的景气上升过程中，也曾出现过短暂的“阴影”：在1967年末，经常收支开始趋于恶化，但由于政府及时采取了提高官定利率、推迟财政支出等对策，使景气上升的基调得以继续保持，并在1969年春至1970年7月出现了“尽管经济迅速扩大，而经常收支仍呈现为黑字”这样的战后未曾有过的景气上升模式（过去总是呈现为经济一热，经常收支赤字就增大的模式）。

6.2 景气下降过程（1970年7月—1971年12月）

由于景气持续上升，国内供需关系日渐紧张，加上来自国外的通货膨胀压力，一起导致了物价的显著上升，政府被迫采取提高官定利率、抑制财政支出的紧缩政策，景气从上升转入下降过程。1971年8月发生了“尼克松冲击”，使经济形势更趋严峻。

7. 第7次循环

7.1 景气上升过程（1971年12月—1973年11月）：“列岛改造热”

1971年12月，日元汇率从固定汇率制下的1美元兑换360日元升值至1美元兑换308日元，与此同时，由于政府从金融、财政两方面实施刺激景气的政策，使景气走出谷底，进入缓慢的复苏局面。

1972年上台的田中内阁，以“改造日本列岛”为旗帜，编制了旨在进一步扩大经济的大型财政预算，导致设备投资迅速增加，景气上升步伐明显加快，与此同时，也引起了国内供求关系的紧张，通货膨胀的加剧。

7.2 景气下降过程（1973年11月—1975年3月）：第一次石油危机

面对严重的通货膨胀，政府从金融、财政两个方面实施紧缩政策，“列岛改造热”迅速降温。恰在这时，发生了第一次石油危机，油价大幅度上涨，给日本经济造成巨大冲击。在内外因素的作用下，景气于1973年11月从上升转为下降。

其后，日本经济陷入了“三重之苦”：其一是“狂乱物价”；其二是经常收支的赤字；其三是战后以来最严重的经济危机（1974年度出现了战后第一次的负增长，实际增长率为负0.4%）。

8. 第8次循环

8.1 景气上升过程（1975年3月—1977年1月）：最短的景气上升

随着紧缩政策的实施，通货膨胀的收敛，政府的政策重点又转向刺激景气，致使景气于1975年3月走出谷底，开始走向复苏。其中日元贬值与美国景气恢复所导致的对美出口的扩大，成为支撑复苏的主要因素。但是，在石

“伊弉诺”是日本神话中的造万物之神。

油危机以后，随着整个西方经济进入了以经济停滞、通货膨胀、大量失业为特征的“滞胀”（即经济停“滞”与通货膨“胀”并存的经济状况）时代，日本经济也进入了低速增长时期，特别是石油危机过后留下的“后遗症”，致使企业破产倒闭增加，雇佣恢复缓慢，各产业发展的不平衡扩大，整个经济呈现为“无繁荣感的上升”，而且上升时间只有22个月，成为战后最短的上升过程。

8.2 景气下降过程（1977年1月—1977年10月）：日元升值萧条

随着出口的增加，经常收支的黑字日趋膨胀，形成对日元升值的压力；急速的日元升值又反过来招致出口下降，企业受益与生产状况恶化，致使景气于1977年1月从上升转为下降。但是，从1977年1月至1977年10月的9个月下降过程的实际增长率仍保持在大约5%，其水平与景气上升过程并无明显差别，因此可以说是“宏观”（整个经济的增长状况）与“微观”（企业的收益状况）又一次出现了偏离，也有人称这次景气下降为“景气之中的不振”。

9. 第9次循环

9.1 景气上升过程（1977年10月—1980年2月）

由于在第一次石油危机后所开展的经济调整取得进展，增加公共投资所带来的波及效果，加上日元升值导致交易条件的改善与企业收益的增加，使景气于1977年10月走出谷底进入复苏局面。1978年发生了第二次石油危机，以伊朗政变为导火线，原油价格大幅度上升，导致日本国内物价猛涨，经常收支恶化，政府不得不紧缩金融，抑制财政支出。1980年2月库存出现明显过剩，引起库存的调整，景气从上升转为下降。

9.2 景气下降过程（1980年2月—1983年2月）

由于世界性的经济萧条，导致日本的出口不振，加之日本政府开展以“小政府”为目标的行政、财政改革，没有从财政方面采取景气对策，致使景气下降过程拖长，达36个月，超过景气上升过程的28个月。战后以来一直是景气上升时间长于下降时间，这是第一次发生“逆转”。

10. 第10次循环

10.1 景气上升过程（1983年2月—1985年6月）：高技术景气

进入1983年以后，世界经济景气开始恢复，日本的景气也在1983年2月走出谷底。由于美国的景气恢复加上从1982年起实行美元高汇率政策，使日本的出口得以急速上升，同时日本政府也投入了很大的政策努力（包括扩大公共投资、减税与缓和金融），从而将整个景气推向繁荣局面。

由于美、日的景气均得益于当时的里根总统的经济政策，也有人将这次景气称为“里根景气”。但是，从半导体、计算机等高新技术产业在景气上升中所起的先导作用来看，将这次景气称为“高技术景气”似更确切。

10.2 景气下降过程（1985年6月—1986年11月）：日元升值萧条

这次景气在很大程度上是依赖出口，特别是对美出口，而随着对美出口的急速增加，引起了日美之间的激烈的贸易摩擦。到了1985年中期，在短时间内迅速扩大的集成电路等电子部件的供给过剩骤然表面化，于是，由高新技术产业主导的景气首先从高新技术产业部门开始崩溃。

1985年9月西方各国达成旨在改变美元高汇率、高利率的“广场协议”，经过国际政策协调，日元对美元汇率在一年之中从1美元兑换230日元上升到1美元兑换150日元。由于日元升值与美国景气衰退，导致日本出口不振，

出现了所谓“日元升值萧条”。

11. 第 11 次循环

11.1 景气上升过程（1986 年 11 月—1991 年 4 月）：平成景气

由于金融、财政方面的景气对策产生效果，日元升值带来的交易条件的改善等因素的作用，景气于 1986 年 11 月走出谷底进入复苏。与过去多次经济复苏一样，公共投资与住宅投资的增长发挥了先导作用，继而又发展成为以设备投资与个人消费的增长为中心、可与战后最长的伊弉诺景气匹敌的、大型的“民需（民间需要）景气”。

由于空前的低利率（官定利率降至 2.5%），导致游资急速膨胀，股价、地价等资产价格迅速上升；对经济前景看好的背景下，金融机构也积极地进行融资，特别是对不动产等领域的融资急速增长；民营企业对办公楼、厂房及机械设备也进行了过度的投资；在个人资产增益的刺激下，个人消费的热点转向高价商品。“泡沫经济”的膨胀成为“平成景气”（由于昭和天皇去世，于 1989 年改年号为“平成”）的突出特征。

11.2 景气下降过程（1991 年 4 月—1993 年 10 月）：平成萧条

为了防止景气过热与通货膨胀的发生，日本银行于 1989 年中期开始紧缩金融，并接连推出对不动产融资的限制措施。1990 年 8 月发生海湾战争又导致了原油价格的上涨。在此背景下，长达 53 个月的景气上升过程终于在 1991 年 4 月结束。随着股价、地价的暴跌，引起了“资产贬值”效应与大量的不良债权，使经济后退的步子更加沉重，经济萧条的局面更加深刻。与平成景气时期资产价格大幅度上升带来泡沫经济的膨胀相对照，在平成萧条时期资产价格大幅度下跌造成了泡沫经济的崩溃。

表 2-6 1950 年以来日本经济的景气循环

	谷	山	谷	上升期间	下降期间	1 循环期间
特需景气 (第 1 次循环)		1951.6	1951.10		(4 个月)	
投资、消费景气 (第 2 次循环)	1951.10	1954.1	1954.11	27 个月	10	37 个月
神武景气 (第 3 次循环)	1954.11	1957.6	1958.6	31	12	43
岩户景气 (第 4 次循环)	1958.6	1961.12	1962.10	42	10	52
奥林匹克景气 (第 5 次循环)	1962.10	1964.10	1965.10	24	12	36
伊 诺景气 (第 6 次循环)	1965.10	1970.7	1971.12	57	17	74
第一次石油危机 (第 7 次循环)	1971.12	1973.11	1975.3	23	16	39
日元升值萧条 (第 8 次循环)	1975.3	1977.1	1977.10	22	9	31
第二次石油危机 (第 9 次循环)	1977.10	1980.2	1983.2	28	36	64
高技术景气 (第 10 次循环)	1983.2	1985.6	1986.11	28	17	45
平成景气 (第 11 次循环)	1986.11	1991.4	1993.10	53	30	83
平均期间 (第 2 次至第 11 次循环)				33	17	50

资料来源：《日本经济事典》，第 202 页。这次萧条持续时间长达 30 个月，从时间长度看虽然是仅次于第二次石油危机后的萧条（1980 年 2 月至 1983 年 2 月，景气下降 36 个月），然而，由于这是一次“复合萧条”——既有设备投资、个人消费的调整等“循环因素”的作用，又有伴随泡沫经济崩溃的金融萧条、资产贬值等非循环因素的作用，因此，其萧条的深度、广度超过了战后景气循环中的任何一次萧条。

思考题：

1. 应该如何全面理解“经济增长”的含义？为什么说不应把经济增长仅仅理解为国民生产总值的增加？
2. 战后日本经济增长经历了几个阶段？每个阶段的特点是什么？
3. 战后日本经济复兴、高速增长、高速增长的终结乃至 90 年代以来日本经济发生转折的主要原因是什么？
4. 以日本为实例来说明“资本主义也有计划”这个论断。
5. 战后日本经济的 11 次循环是如何体现技术革新循环、建筑循环、设备投资循环和库存循环的重叠的？

第三章 日本的产业与产业结构

所有从事产品生产、提供服务的企业及其他经济组织构成为“产业”。随着经济的发展，产业的门类不断分化、增多，各种产业门类的相对比例也不断消长、变化。本章在介绍有关产业的分类、结构的基本概念的基础上，主要讨论日本产业的发展历程，产业结构的变化状况及产业政策的来龙去脉。

第一节 产业的分类与产业结构

1. 产业的分类

产业的分类，就是按照一定的标准，对社会经济组织进行分解、组合、归类。下面先介绍有关产业分类的主要方法，最后介绍日本的产业分类法。

1.1 两大部类分类法

所有的产品按其基本用途可划分为消费资料与生产资料。消费资料就是人们为了日常生活所购买的、直接用于消费的产品，包括汽车、家用电器等“耐用消费品”与食品、纺织品、杂货等“非耐用消费品”。生产资料就是生产者为了生产消费资料或其他生产资料而购买、“消费”的产品。

马克思在研究社会再生产过程时，以物质产品的基本用途作为标准，把社会生产划分为生产资料生产与消费资料生产两大部分。前苏联根据马克思的理论，把生产生产资料的部门归为社会生产的第一部类，生产消费资料部门归为第二部类。

1.2 三次产业分类法

“三次产业分类法”为当今世界各国所普遍采用，也与1971年联合国颁布的标准产业分类法一致。该分类法是由新西兰经济学家费雪（A.B.Fischer）在1935年发表的《物质进步的经济含义》中提出、英国经济学家考林·克拉克（C.Clark）在1940年发表的《经济进步的诸条件》中以统计分析加以论证的，它主要以不同产业在一国产业发展过程中达到主导地位的先顺序作为标准，把国民经济各部门划分为第一产业、第二产业、第三产业。第一产业以农业为主，第二产业是制造业，其他的经济部门归入第三产业，称为“服务产业”。

人们在对各国产业进行国际比较时必须加以注意的是，虽然许多国家都采用三次产业分类法，但是，各国对第一、第二、第三产业各包括哪些具体业种，具体的划分标准并不一致。比如，有的国家划分的第一产业仅包括广义的农业（含种植业、林业、畜牧业、水产业等），有的国家划分的第一产业除广义的农业之外，还包括采矿业；有的国家划分的第二产业包括制造业与建筑业，有的国家划分的第二产业除制造、建筑业之外，还包括采矿业。

1.3 依据生产要素配合比例进行分类

这种分类将产业划分为劳动密集型、资本密集型、技术密集型等不同类型的产业。

所谓劳动密集型产业是在各种生产要素中，使用劳动力较多，使用其他生产要素较少的产业，如服装、皮革、家具制造等轻工业和一部分服务业就是劳动密集型产业，其特点是技术装备程度较低，需要劳动力较多，单位劳动力占用资金较少。

有些产品既是消费资料，也是生产资料。比如，家庭使用的电，属于消费资料，而工厂使用的电，则属于生产资料。燃料也具有这种“双重性”。

严格地讲，产业的表述应为“第一次产业、第二次产业、第三次产业”，这样表述可更清楚地体现不同行业出现的历史顺序。

第一产业仅包括广义的农业的分类标准的理由是，第一产业是基于动植物生命的再生产的产业；而将采矿业也列入第一产业的分类标准的理由是，第一产业的产品是人类直接从自然界取得、保留了原来的自然物质形态的产品，而不管它是否与生命的再生产有关。

所谓资本密集型产业是在各种生产要素中，使用资本较多，使用其他生产要素较少的产业，如钢铁、石化、机械制造、有色金属等重化学工业就是资本密集型产业，其特点是技术装备程度较高，劳动力使用较少，单位产品所需投资较多。

所谓技术密集型产业使用技术较多，使用其他生产要素较少的产业，高技术产业就带有技术密集型产业的特征，其特点是所需资本不像资本密集型产业那样多，但技术、知识、人才的投入较多。

1.4 日本的产业分类法

日本于1949年制定了《日本产业标准分类》（其后大体上每5年修订一次），其分类方法采用了考林·克拉克的“三次产业分类法”。按照该分类标准，第一产业包括农林水产业；第二产业包括制造业、建筑业、矿业；第三产业包括批发零售业、为企业服务的商用服务业、家庭服务业、饮食服务业、文化产业、娱乐产业、运输业、信息业、自由业及其他、金融业、不动产业、能源供给业、公务服务，共13类。

2. 产业结构及其演变

产业结构指一个国家或一个地区的产业的构成，反映各个产业部门所占的比重大小。世界各国的经济发展的现实表明，产业结构是随着经济的发展与社会生产力的提高而不断地从低级向高级演变的，不同的经济发展阶段、社会生产力发展水平与不同的产业结构之间，存在着相互对应、互为表里的关系。在市场经济国家，产业结构也是通过市场机制使资源在各个产业部门进行分配的结果。

按照各种产业分类，产业结构的含义可以是指生产资料与消费资料两大生产部类的构成比例，也可以是指农业、轻工业、重工业的构成比例，也可以是指第一、第二、第三产业的构成比例。同时，农业内部的农、林、水产业的构成比例，工业内部的采矿业、原材料工业、加工工业的构成比例，也是产业结构的内容。

一般来说，随着经济发展阶段的推移，一国的产业结构的重心先是从第一产业向第二产业转移，然后又从第二产业向第三产业转移。前一个转移，即工业化的过程又进一步呈现为工业的重心从轻工业向重工业和化学工业的转移，导致国民经济中重化学工业相对于轻工业的比重日益提高，并上升到主导地位，也就是实现了“重化学工业化”。而重工业和化学工业化过程又进一步呈现为重工业和化学工业的重心从材料工业向加工组装工业的转移，并进而向着加工程度更高的加工组装工业转移，在此过程中，技术、知识日益取代资本成为生产要素构成中的最重要的因素，导致技术密集、知识密集的高技术产业日益兴起。

从生产要素构成的角度看，上述的产业结构变化过程又表现为整个产业的重心从劳动密集型产业向资本密集型产业、再向技术、知识密集型产业的转移过程。这种随着经济的发展，产业结构的重心一步步地向着技术、知识更密集、附加价值更高的产业转移的现象，称为“产业结构高度化”。日本在石油危机以后，产业结构的重心从消耗能源、资源较多的产业向节省能源、资源的产业的转移，也是与产业结构高度化的方向相符合的。

决定一个国家的产业结构的主要因素有：国内需求结构、国际分工结构、技术革新、人力资源、自然地理条件、政府的产业政策等等。

3. 有关产业结构变化的理论

3.1 配第——克拉克法则

英国经济学家考林·克拉克利用英、美等十几个国家的统计资料，通过考察劳动力在三次产业之间的分配状况的变化，发现随着经济的发展和人均收入水平的提高，劳动力首先由第一产业向第二产业移动，然后又向第三产业移动，从而导致第一产业的劳动力逐渐减少，第二、第三产业的劳动力逐渐增加。

导致劳动力在三次产业之间的转移的直接原因在于各产业之间存在着收入上的差距，即制造业的收入高于农业，商业的收入又高于制造业，而劳动力总是倾向于朝着收入更高的产业转移。由于最早发现这种倾向的是英国经济学家配第（William Petty），因此，上述理论又称为配第——克拉克法则。

3.2 霍夫曼法则

德国经济学家霍夫曼（Walther G. Hoffmann）将工业划分为消费品产业（最终产品用于消费）与资本品产业（生产机械等生产手段），并发现消费品产业的纯产出量与资本品产业的纯产出量之比（霍夫曼比率）随着经济的发展而下降，这就是霍夫曼法则。

依据消费品产业生产额与资本品产业生产额的比率的不同，霍夫曼将工业化过程划分为四个阶段：第一阶段是消费品产业占绝大比重，资本品产业尚未发达的时期；第二阶段是资本品产业开始发展的时期；第三阶段是消费品产业与资本品产业的比率趋于接近、两者均衡发展的时期；第四阶段是与消费品产业相比，资本品产业显著扩大的时期。霍夫曼对工业化阶段的划分揭示了在各国工业化初期首先获得发展的是轻工业，然后工业化的中心逐渐向重化学工业转移的历史经验法则。

3.3 库茨涅兹法则

美国经济学家库茨涅兹（S.S.Kuznets）通过整理分析大量的统计资料，揭示了三次产业（农业部门、工业部门、服务部门）在实现收入上的变化趋势，并把收入与劳动力的变化联系起来进行考察。根据库茨涅兹的分析，各国都经历了农业部门的劳动人口比例迅速下降，工业部门、服务部门的劳动人口比例趋于上升的过程，从而证实了克拉克的结论。例如，英国从19世纪初到20世纪初，农业就业者的比例从35%下降到9%（1951年进一步下降到5%），工业就业者的比例从29%上升到54%，服务部门就业者比例基本未变，分别为36%和37%。库茨涅兹注意到，在英国、比利时、荷兰、瑞典等欧洲国家，在大约一个世纪的分析对象时期，服务部门就业者比例几乎未变或仅有稍许上升。

3.4 四次产业理论

由于电子计算机、晶体管、集成电路的发明，系统论、控制论、信息论的建立，信息技术得到日益广泛的应用与普及，导致一个新兴的产业部门——信息产业的迅速兴起。而在信息技术、信息产业、信息经济蓬勃发展的形势下，各国学者提出应将信息产业从“三次产业”中独立出来，作为“第四产业”看待。提出这种主张的代表人物是美国经济学家波拉特，他在1977年出版的《信息经济论》中提出，应改变传统的三次产业分类法，建立包括农业、工业、服务业、信息业的四次产业分类法。波拉特将信息产业分成第一信息部门与第二信息部门，前者包括为现存市场提供信息设备或信息服务的所有产业，后者包括利用信息进行工作的所有部门，例如民间企业、政府

机构中的计划、管理、情报部门等等。

3.5 产品周期理论

前几种理论主要以一国内部的产业发展及其结构演变作为其考察、研究对象的。然而，在现实的经济生活中，几乎所有的国家都通过对外贸易、直接投资而与外部世界形成各种经济联系，从而在不同程度上参与了国际产业分工。这意味着几乎所有国家的产业结构的演变都不是孤立的、一国的现象，而与对外经济关系密不可分。而将一国的产业结构与国际贸易、直接投资乃至跨国公司活动联系起来加以考察的产业结构理论中，最有代表性的是产品周期理论（请参照第七章“日本的对外经济关系”第一节“贸易”）。

第二节 日本的产业发展

1. 明治维新以后的工业化历程

1868年明治维新以后，明治政府在接受幕府和各藩经营的军工厂和矿山的基础上，通过积极从欧美国家购买机器设备，聘用外国技术人员，引进西方先进技术，以国家力量建立了一批兵工厂和示范工厂。1880年后，出现了私人创办和经营近代企业的高潮。

同英国一样，日本的工业化也是首先从食品、纺织业等与农业关系密切的轻工业的发展开始的。从1877年到1900年，食品、纺织业对制造业增长的贡献程度分别为40%和35%，两者合计为75%，也就是说，在19世纪后期日本的工业增长中，3/4是依靠轻工业的发展。其中，作为主导产业的纺织业（包括制丝业、棉纺业、棉布业）通过引进西方先进技术而逐渐成长为近代化的产业。

进入20世纪，重工业和化学工业逐渐发展起来，特别是经过中日甲午战争、日俄战争，由于扩充军备的需要，与军事有关的工业如钢铁、造船、海运、铁路等产业迅速扩大，同时，作为新兴产业的电力、电机、通信、机床、车辆、化学、药品等产业也成长起来，可以说近代工业的主要部门都已建立，并成为世界上纺织工业发达的国家。与此同时，除去纺织工业以外，轻工业的增长率趋于下降。这样，制造业的发展从以轻工业为中心转向以重化学工业为中心，这意味着日本开始了“重工业和化学工业化”的过程。

由于主导产业实现了迅速的转换（从轻工业转换为重工业和化学工业），国营及军事部门的工厂所引进的技术向广大民间企业的扩散，加之纺织工业的继续发展与出口为整个工业发展提供了进口机器设备等所需的外汇，从而使整个工业化过程得到了加速。

第一次世界大战由于基本上是在欧洲战场上进行，也为日本工业化发展提供了良机。因为欧美国家忙于打仗，不仅有利于日本增加对欧美乃至亚洲的出口，还使在工业化初期面对占压倒优势的欧美竞争对手的日本企业喘了一口气。

进入30年代日本扩充军备再掀高潮，这也是重工业和化学工业化加快发展的时期。1931—1936年5年间，钢铁生产额增至4.3倍，一般机械增至4.2倍，运输机械增至3.4倍，电机增至3.1倍。1937年重工业和化学工业占整个工业产值的54.8%。

总之，日本的工业化虽然起步较晚，但依靠国家大力扶植，积极引进西方技术，用武力夺取国外资源、资金和市场，而得到了比较迅速的进展。但是，战前日本的重化学工业化是适应日本军国主义扩军备战的需要，以牺牲民用工业为代价而发展起来的，因而具有极大的畸形性。另一方面，1937年日本进入战时经济体制以后，从欧美引进技术变得十分困难，尽管政府加强了以军需为中心的研究开发，但整个科技发展水平却落后了。

2. 战后的重工业化和化学工业化

由于战争而衰退的工业生产在1955年恢复到战前、战时的最高水平。从1955年前后到1970年前后，以钢铁业、石油化学业、重型电机业为中心，出现了设备投资的热潮，工业生产以惊人的速度发展，推动了经济的高速增

[日]南亮进著，毕志恒、关权译：《日本的经济史》（中译本），经济管理出版社1992年版。

长。

但是，不同产业的增长速度有很大的差别。比如，从 1955 年至 1964 年的 10 年间，金属工业、化学工业的生产额增至 4 倍，机械工业增至 7 倍，而纺织、食品工业仅增至 2 倍。以纺织、食品为代表的轻工业的增长速度远远低于以金属、机械、化学为代表的重化学工业的增长速度，特别是纺织业的低增长与机械业的高增长形成鲜明的对照。

同是在 1955 年至 1964 年期间，重工业和化学工业的产值占整个工业产值的比重从 40% 上升到 60%，即上升了 20 个百分点。粗钢产量从 1960 年占世界第 5 位（在美、苏、西德、英国之后）上升到 1973 年占世界第 3 位（仅次于美、苏），汽车生产台数在 1955 年只相当于美国的 1/100、英国的 1/20、法国的 1/10，到了 1970 年就成为仅次于美国的汽车生产大国（在 1980 年进一步超过了美国）。总之，如果战前日本曾经实现过以军需为中心的重工业和化学工业化，那么，战后日本又一次实现了重工业和化学工业化、以民生产业为中心的重工业和化学工业化。

从美欧国家引进技术，并对引进技术进行认真的消化、改良，是战后日本成功地实现重工业和化学工业化的重要原因。1949 年发表的《技术白皮书》认为，日本的产业在技术上比美国落后了 20 年。在此背景下，从 50 年代前半期开始，就出现了引进技术的热潮，广大企业争先恐后地与美欧企业开展技术合作。与此同时，在二战中迅速扩大的与军事有关的产业领域的技术人员、熟练工人大批转到民营企业，成为引进、消化、改良引进技术的生力军。

3. 石油危机以后的产业结构高度化

1973 年石油危机以后，日本缩小了大量消耗能源的产业，扩大了高技术产业，使整个产业结构向节约能源型、技术密集型、高附加价值型的结构转变。

以大量消耗能源的炼铝业为例。70 年代日本的炼铝业的产量占世界第 2 位，至 80 年代，炼铝企业陆续关闭，最后只剩下 1 家，这家炼铝企业之所以“残存”下来，是因为它拥有自家的水力发电设备。

进入 80 年代，高技术产业增长迅速。高技术产业在制造业产值中所占比例从 1981 年的 17% 上升到 1992 年的 31%。日本高技术产业的产值在 OECD 所有成员国的高技术产业产值总和当中所占的比例从 1982 年的 22% 上升到 1992 年的 28%。

80 年代中期以后，面对日元大幅度升值的冲击，日本企业表现出较强的应变能力，其主要原因是，第一，加强了对研究开发的投资与设备投资，其中研究开发投资总额在 1973—1987 年期间增至 4.4 倍，研究开发投资对 GNP 的比例从 2.0% 提高到 2.8%；第二，在生产现场进行了持续的改进，同时也改进了管理；第三，日本企业从外部采购零部件、原材料的比重较大，而在日元升值的背景下，企业利用零部件、原材料等的外部供应商之间的竞争来降低生产成本。

进入 90 年代，由于对海外的直接投资的增加，亚洲各国的工业化的进

根据 National Science Foundation Science & Engineering Indicator's 1993，高技术产业的范围包括：飞机、办公设备、计算机、通信设备、医药品、计量仪器、电机。

[日]《科学技术白皮书》各年度。

展，加上工业国家向信息化社会的过渡，使日本的产业面临着如何改革现有的渐进式的技术革新体制，并在产业组织和管理系统方面进行创新，以便更有力地开拓以高新技术为基础的新产业新产品。

战后日本产业发展的过程在一定意义上也可以说是主要的、主导的产业从纺织业到钢铁、汽车、电机、电子等产业的转移、交替的过程。表 3-1 示出了日本制造业前 10 名大企业的变迁，从一个侧面反映了战后日本的主导产业的变迁过程。

今后，鉴于信息化社会的到来、人口高龄化、少子化的进展、国际经济相互依存的加深，日本面向 21 世纪的有成长前途的产业主要有：

(1) 与信息通信有关的产业领域，包括硬件、软件、及“内容”等方面。

(2) 与支援企业活动有关的产业领域，包括有关设计、研究开发的服务、事务性工作、库存管理等的委托、设备租赁服务等。

(3) 有关人才的产业领域，包括伴随产业结构变化，促使人才能顺利地对新产业领域转移的培训服务等。

(4) 有关医疗保健、福利的产业领域，包括为适应社会对护理老人、育儿等服务的需求的急速增长，在原有的医疗、福利服务之上增添各种新的内容。

(5) 有关余暇、生活的产业领域。这是为适应收入水平提高、劳动时间缩短（余暇增加）及高龄化进展而需要扩大的产业领域。

(6) 有关高质量的住宅建设的产业领域，包括适应对住宅需求的多样化、对住宅装修的需求扩大而加强的产业领域。(7) 有关环境的产业领域。随着人们对环境问题的关心日益增强，有关环境的产业内容将日趋多样化。

表 3-1 日本制造业前 10 名的变迁（1950、1960 年）

1950 年			1960 年		
	企业名	业种		企业名	业种
1.	东洋纺织	纺织	1.	日立制作所	电机
2.	八幡制铁	钢铁	2.	八幡制铁	钢铁
3.	富士制铁	钢铁	3.	东芝电气	电机
4.	钟渊纺织	纺织	4.	富士制铁	钢铁
5.	三井矿山	矿业	5.	日本钢管	钢铁
6.	日本钢管	钢铁	6.	日本石油	石油
7.	大日本纺织	纺织	7.	松下电器产业	电机
8.	三菱矿业	矿业	8.	丰田汽车工业	运输机器
9.	吴羽纺织	纺织	9.	新三菱重工业	运输机器
10.	川崎制铁	钢铁	10.	三菱电机	电机

表 3-2 日本制造业前 10 名的变迁（1972、1990 年）

1972 年			1990 年		
	企业名	业种		企业名	业种
1.	新日本制铁	钢铁	1.	丰田汽车工业	汽车
2.	丰田汽车工业	汽车	2.	松下电器产业	电机
3.	日产汽车	汽车	3.	日产汽车	汽车
4.	松下电器产业	电机	4.	日立制作所	电机
5.	日立制作所	电机	5.	东芝电气	电机
6.	三菱重工业	造船	6.	日本电气	电机
7.	日本钢管	钢铁	7.	本田技研	汽车
8.	东芝电气	电机	8.	新日本制铁	钢铁
9.	日本石油	石油	9.	三菱电机	电机
10.	住友金属工业	钢铁	10.	马自达	汽车

资料来源：[日]日本经济新闻社编：《日本经济入门》1997年，第380、381页。

第三节 日本产业结构的变迁

1. 从产值看产业结构

按照第一产业、第二产业、第三产业的分类,1994年日本国内生产总值(GDP)499万亿日元中,第一产业的产值为10万亿日元,占2.0%;第二产业的产值为170万亿日元,占34.0%;第三产业的产值为319万亿日元,占63.9%。这就是从产值来看的日本产业结构的现状,这种现状是明治初期100多年来日本产业结构不断变化的结果。

在明治初期,日本是个农业国,1880年第一产业占整个产业的比重达67.1%,农、渔业生产占全部生产的2/3;第二产业仅占9.0%,说明工业尚未发展起来;第三产业虽占23.9%,其内容主要是大米、鱼、蔬菜的销售,具有从属于第一产业的性质。1920年第一、第二、第三产业的比重分别为34.0%、26.7%、39.3%,第一产业的比重减半,第二产业的比重增至近3倍,显示出工业化的进展。

战后,特别是50年代中期以来,日本的产业结构随着经济增长而发生了较大的变化。一方面,第一产业占国内生产总值(实际,下同)的比重不断下降,从1955年的16.7%下降到1970年的5.0%,进而下降到1994年的2.1%;另一方面,第二产业的比重从1955年的21.5%上升到36.9%,其后一直保持在35%—36%之间;第三产业则始终保持在60%上下。这意味着第一产业在战后产业结构中缩小的份额被扩大了份额的第二产业所“占用”了。

从1955年到1970年前后的经济高速增长期,以迅速的技术革新为背景,第二产业中的制造业的发展引人注目,制造业占国内生产总值的比重从1955年的12.6%提高到1970年的24.1%。

在制造业中,重工业和化学工业的发展速度大大超过轻工业,使工业结构从以轻工业为中心转变为以重化学工业为中心,重化学工业在制造业中所占的比重在1960年就超过了50%,即发生了轻重工业比重的“逆转”,其后重化学工业的比重继续上升,轻工业的比重继续下降(至1994年前者占制造业的64%,后者仅占36%)。

在重工业和化学工业中,钢铁、石油化学等“材料型”制造业的发展更为迅速,成为高速增长的原动力;“材料型”制造业的价低质优的供给能力与国民收入的增长,又促进了汽车、电机等“加工组装型”制造业的发展。

以1973、1978年发生的两次石油危机为契机,日本经济进入稳定增长时期以后,“材料型”制造业由于成本上升等原因而减缓了增长速度,在整个产业中的比重也稍有下降;而电机、机械等“加工组装型”制造业则通过推

这里是按“实际产值”来说明产业结构的变化的。由于制造业的生产率增长相对较快,价格相对稳定,因此,其“名义产值”增长率超出实际产值增长率幅度较小;反之,由于服务业的生产率增长相对较慢,价格上涨幅度比工业品价格上涨幅度大,因此,其名义产值增长率超出实际产值增长率的幅度较大。因此,尽管从实际产值看,80年代以来制造业占国内生产总值的比重并未明显下降,同时,服务业的比重在整个战后时期基本未变,但从名义产值看,制造业的比重在80年代以来却显得下降了,而服务业的比重则显得上升了,因此,当有人说“80年代以来日本的产业结构的重心从制造业向服务业转移”,那么,这种转移(也被称为“经济服务化”)主要体现为服务业的名义产值的增加、就业人数的增加以及统计数字所难以反映的服务质量的提高,而非服务业实际产值的增加。

广应用微电子技术，增强了国际竞争力，扩大了出口，在整个产业中的比重有所上升。

80年代中期日元升值成为定势，进一步促进了日本产业结构的调整。在制造业方面，“材料型”制造业的国际竞争力下降，国内需求趋于饱和，在整个产业中的比重从1985年的8.1%下降到1990年的7.4%；“加工组装型”制造业则由于微电子技术的进一步普及并向高附加价值方向发展，其比重从1985年的10.7%上升到1990年的12.5%。此外，以需求的高度化、多样化与信息通信的发达为背景，第三产业的比重在进入80年代以后不断扩大，其中，物品租赁业、面向企业的服务业、娱乐业等“服务业”和“金融、保险、不动产业”的比重分别从1980年的13.7%和14.7%上升到1990年的14.1%和16.0%。

进入90年代以后，制造业在整个产业中所占的比重从1990年的26.8%下降到1994年的25.1%，预计到2000年将进一步下降到23.7%，其中，80年代在整个产业中的比重明显增大的“加工组装型”制造业的比重也从1990年的12.5%下降到1994年的11.9%，预计到2000年将进一步下降到10.2%。制造业、特别是“加工组装型”制造业的比重下降的一个重要原因是，以亚洲各国工业化为背景，工业品的进口明显增加。但是，随着信息通信革命的进展，“加工组装型”制造业中的民用电机、其他电机业仍将会有较快的增长。至于“材料型”制造业、“其他制造业”的比重在90年代继续下降，预计到2000年将分别下降到7.1%和6.4%。

进入90年代以后，第三产业的比重继续上升，从1990年的60.9%上升到1994年的62.8%，预计到2000年将进一步上升到64.9%。其中，服务业的比重从1990年的14.1%上升到1994年的15.5%，预计到2000年将进一步上升到19.2%。促使服务业增长的主要原因有：软件等与信息通信有关的服务的增长；在老龄化背景下医疗服务的增长；对个人服务的需求的增长等。

2. 从就业人数看产业结构

首先，从不同产业的就业结构来看，第一产业的就业人数在1950年几乎占全部就业人数的一半（48.5%），其后这个比重迅速下降，至1995年下降到只有6.0%。第二产业的就业人数在经济高速增长期迅速增加，占全部就业人数的比重也明显上升（从1955年的21.8%上升到1970年的34.0%），而在70年代两次石油危机以后，第二产业就业人数的增加速度就减下来了，在80年代第二产业就业人数的比重基本未变（百分之三十三点几），进入90年代这个比重出现下降的倾向。

以服务业为中心，第三产业的就业人数则不断增加，在全部就业人数中所占的比重也持续上升，从1950年的约30%上升到1995年的61.8%。这种就业结构的变化反映了“经济服务化”的显著趋势。

其次，从不同职业的就业结构来看，从事农林渔业的就业人数在1950年几乎占全部就业人数的一半（农、林、渔业分别占45.4%、1.2%、1.9%），其后这个比重迅速下降，至1995年下降到6.0%。与此对照，从事事务、技术、管理工作的就业者（即狭义的白领职员）人数迅速增加，现在占全部就业人数的近4成（36.7%）。

根据日本经济企划厅关于将来就业结构的推测，至2000年，第一产业的就业人数比例将继续下降到4.3%，第二产业的就业人数比例也会有所下降，为32.0%，与此对照，以服务业为中心，第三产业的就业人数比例将上

升到 63.7%。从国际比较看，日本的第一产业就业人数比例稍高于美国、加拿大、法、英等国；第三产业就业人数比例则稍低于这些国家。

表 3-3 日本产业结构的变迁

(%)

年份	1880	1920	1960	1970	1980	1994
第一产业	67.1	34.0	14.9	6.1	3.6	2.0
第二产业	9.0	26.7	36.3	41.8	37.6	34.0
第三产业	23.9	39.3	48.8	52.1	58.8	63.9

表 3-4 日本就业结构（不同产业）的变迁

(%)

年份	1872	1920	1950	1960	1970	1980	1990	1995
第一产业	84.9	53.8	48.5	32.7	19.3	10.9	7.1	6.0
第二产业	4.9	20.5	21.8	29.1	34.0	33.6	33.3	31.6
第三产业	10.2	23.7	29.6	38.2	46.6	55.4	59.0	61.8

资料来源：[日]总务厅：《国势调查》（国情普查）。

表 3-5 日本就业结构（不同职业）的变迁

(%)

年	1950	1960	1970	1980	1990	1995
农林渔业	48.0	32.5	19.2	10.8	7.0	6.0
生产、运输	25.3	32.9	36.9	36.4	35.1	32.7
销售、服务	12.6	17.1	19.4	22.8	23.0	23.9
事务、技术、管理	14.1	17.4	24.5	29.8	34.4	36.7

资料来源：[日]总务厅：《国势调查》（国情普查）。

第四节 战后日本的产业政策

1. 日本产业政策的概念

在日本政府的各种经济政策当中，最有特色、最受到瞩目的恐怕就是它的产业政策了。因为在市场经济国家，不同产业兴衰沉浮而导致的产业结构变化，基本上是靠市场竞争来推动的，虽然各国政府都不同程度地进行了介入、干预（从这个意义上说，各国政府都制订并实施了产业政策），但多数国家都不像战后日本政府对产业结构的变化过程介入得那么深，干预得那么广，对追赶欧美起到了那么重要的作用，这导致战后日本的产业政策在国际上引起了较大注意，招来了褒贬不一的各种议论。

那么，什么是日本的产业政策？不少学者力图以最精炼的语言来向人们说明战后日本产业政策究竟是个什么概念，比如：

（1）“一国的产业政策是影响该国的产业结构的所有政策”。

按照这个定义，包括宏观经济政策在内，政府的所有的经济政策都对产业结构有影响，都成了“产业政策”，这显然是太“广义”了，使人无法弄清究竟政府经济政策中的哪部分政策是“产业政策”。

（2）“产业政策就是政府先选择特定的产业（领域或部门），然后采取促进该产业的发展与高效率化的各种政策手段”。

这个定义虽然把产业政策与其他经济政策区分开来，但仅仅包括了政府支援有发展前途的产业发展的一面，却没有包括政府帮助失去发展前途的产业进行调整的一面。

（3）“产业政策就是通产省的政策”。

通产省（主管第二、第三产业与进出口贸易）确实是日本制订与实施产业政策的最主要的官厅，但是，除去通产省之外，邮电省、运输省、农林水产省也对各自管辖的产业担负着制订与实施产业政策的职责，大藏省则通过预算与税制对上述各省的产业政策发挥制约作用。

在难以用一句精炼的语言概括日本的产业政策的情况下，本章以下面 4 点来说明战后日本产业政策的基本概念：

（1）70 年代以前对幼稚产业和成长产业实施的扶植与保护的政策，比如战后初期实施的重点扶植钢铁、煤炭的“倾斜生产方式”，从战后到 60 年代实施的“重化学工业化政策”。

（2）70 年代以后制订、实施的战略重点产业的振兴政策，比如，根据日本产业结构审议会于 1971 年提出的《知识密集化》构想，对研究开发密集产业（计算机、半导体等）、高度组装产业（通信设备、办公设备等）、知识产业（信息处理、软件等）等实施各种扶植政策与措施。

（3）促使“产业调整”顺利进行的政策。所谓“产业调整”就是使劳动、资本等生产要素从失去国际竞争力的衰退产业转移到有竞争力的成长产业。比如，对炼铝、纺织、煤炭等产业的调整的促进（但是，在政治压力下，生产要素从衰退产业的“撤退”往往未能按照产业结构高度化的要求顺利进行）。

参照 [日]《日本经济事典》，日本经济新闻社 1996 年版，第 893—894 页。

参照 [日]《日本经济事典》，日本经济新闻社 1996 年版，第 893、894 页。

[日] 贝冢启明：《经济政策课题》，东京大学出版社 1973 年版，第 147 页。

(4) 广义的日本产业政策除去上述的“产业结构政策”之外,还有“产业组织政策”。前者的作用是调整各产业部门的比例关系,通过有效配置资源,确保产业结构的合理性;后者的作用是以实施反垄断法为中心,通过确立竞争规则、维护竞争秩序,使市场竞争原理得以贯彻。

2. 战后日本产业政策的发展与变迁

在战后经济复兴之初的 1947 年初,日本政府就实施了“倾斜生产方式”,重点扶持对国民经济的恢复与稳定至关重要的煤炭和钢铁部门。这项政策的倡导者是著名经济学者有泽广巳,他曾说:“当所有的产业陷入‘缩小再生产’的状态时,想要全面恢复生产的努力是徒劳的。应在某个方面确定一个重点领域,然后在这领域集中投入物资并采取各种措施。如此才能使经济恢复起来。而这个重点领域只能是煤炭部门”。事实证明有泽广巳的构想是正确的。因为缺少煤炭会直接影响钢铁、电力、造船、金属加工等基础工业部门恢复生产,从而阻碍整个日本经济复兴的进程。而在自然资源贫乏的日本,当时国内可用的矿物资源主要就是煤炭,因此,大力增加产业用煤的比重,是实现扩大再生产的关键。“倾斜生产方式”的实施有效地刺激了广大企业的扩大再生产,1947 年工业生产比上年增加了 22%,1948 年又比上年增加了 46%。

在 50 年代前半期,日本政府对各个重点产业分别制订了“产业合理化政策”(比如在 1950 年制订了“钢铁煤炭矿业合理化施策要纲”,在 1950、1952 年制订了电力长期计划等)。产业合理化政策的主要内容是,以恢复日本经济的自立为目的,以钢铁、煤炭、电力、造船这“四大产业”为重点,大力实施以设备与技术现代化为中心的生产合理化方针,改变设备老化、技术落后、产品缺乏竞争力的现状;降低原材料、能源等方面的生产成本并提高产品质量;改进劳务管理,开展职业教育与训练,合理有效地使用劳动力等等。通过实施产业合理化政策,有力地刺激了民间企业对现代化设备的投资,使劳动生产率在 1951—1955 年期间提高了 76%。

在 50 年代后半期至 60 年代初,产业政策的主要内容是在四大产业发展基础上,进一步确定能带动整个经济起飞的“战略产业”,以产业结构高度化来推动经济增长。为此,大力引进国外先进技术,并推动生产结构的调整。在引进技术方面,钢铁、造船业均引进了可从根本上改变生产面貌的大型革新技术(如带钢轧机、分段造船法)。在生产结构调整方面,通过建设大容量火力发电厂与核电站,调整了电力的生产结构等。此外,还以产业立法的形式制订了“机械工业临时振兴法”、“电子工业临时振兴法”等。

在 60 年代,日本进入了经济高速增长与重化学工业化的关键时期,产业政策的主要课题是迅速追赶欧美发达国家,打破国际收支对经济增长的制约,努力增强产业的国际竞争力,向国际市场进军。在此背景下日本政府于 1963 年提出了产业结构的长期展望,明确规定了“最佳产业结构”的两个基准,其一是着眼于需求方面的基准——产业的“收入需求弹性值”,即在国民收入增加或减少 1% 时,引起对该产业的产品的需求的增减率,其二是着眼于供给方面的基准——生产率增长基准,指出要发展需求弹性值高、生产

参照 [日] 大来佐武郎:《东奔西走》(中译本),国际文化出版公司 1985 年版,第 49、50 页。

[日] 名岛太郎编:《日本产业读本》,东洋经济新报社 1968 年版,第 7 页。

[日] 通产省《产业合理化白皮书》1957 年版,第 24 页。

率增长快的产业。1958—1963年期间，钢铁、炼油、石化、机械等产业正是需求弹性值最高、而且生产率增长也很快的产业。总之，60年代产业政策的中心目标就是推进重化学工业化。

在70年代，鉴于伴随经济增长而出现的环境污染、公害问题日益尖锐，日本政府发表“70年代通商政策展望”（1971年）表示要向“环境负担较小的知识密集型产业转换”。其后，在整个70年代日本政府越来越重视推进电子、信息产业的发展。由于在两次石油危机以前日本的产业政策就已经向技术密集型的产业倾斜，同时加强了以节省能源与促进替代能源为两大支柱的能源政策，这成为日本能够较顺利地克服石油危机所造成的困难的一个重要原因。

在80年代，日本产业政策的重点是加强自主的技术开发。通产省在《80年代通商产业政策构想》中提出了“技术立国”的方针，这个方针的提出，意味着日本决心实现科技发展战略的转折：在技术发展路线方面，从主要依靠引进技术，转向强调自主开发具有独创性的技术；在科技研究的内部比例方面，从开发与应用研究占绝大比重，转向注意提高基础研究的比重；在科技人才的培养方面，从强调大量培养平均水准较高的、从事应用与开发研究的人才，转向注意培养富于创造、开拓精神的技术尖子与基础研究人才；在科技发展重点方面，从集中力量于发展能较快带来经济效益的传统产业技术，转向腾出更多力量发展高技术、下一代产业的基础技术以及公益、福利方面的技术。

在日本政府的产业政策的推动下，日本的产业结构经过不断的调整而达到了比较合理、先进的程度，其产业的应变能力迅速增强。为此，70年代的两度石油危机及80年代后半期日元大幅度升值虽然给日本经济带来了巨大的冲击，然而日本不但比较安稳地经受住外部冲击，而且还以外部冲击为契机推动产业结构进一步向高技术、高附加价值的方向转变。

但是，进入90年代以后日本政府虽然提出了“新技术立国”“科学技术创造立国”的方针，但是，由于泡沫经济崩溃以后，日本经济陷入了长期萧条的局面，使整个产业结构高度化的进程被大大地推迟，也使日本对亚洲等发展中国家的产业转移、日本与亚洲各国产业间的国际分工的进展遇到了很大的阻碍。

3. 日本产业政策的特点

（1）选定各个时期的战略重点产业，通过各种手段加以扶植，以促进整个产业结构的合理化与高度化。例如，在五六十年代选择钢铁、石化等重化学工业作为战略重点产业，在七十年代选择电子、信息等高附加价值产业作为战略重点产业等等。

（2）为振兴特定产业而采取保护政策，包括限制进口，限制外国的直接投资，使国内企业避免经受同外国企业的激烈竞争的压力。

这种特点可以说是从战后到60年代中期的日本产业政策独有的特征，因

1994年6月，通产省技术审议会发表了题为《为走向“新技术立国”推进综合性、战略性的国际产业研究协作》的报告，这个报告被舆论界称作是日本的“新技术立国”方针。

日本1995年度《科学技术白皮书》指出：“为了21世纪的发展，重要的问题是进一步积蓄可说是我国最大资源的国民才智，并加以正确运用。为此，需要进一步发挥国民的理性创造力，产生新的价值，实现能给国民带来真正富裕生活的科学技术创造立国。”

为根据关税与贸易总协定（GATT）的规定，现在的发展中国家想要长期限制进口、限制直接投资是不被允许的。

（3）产业政策的手段从直接统制向诱导型、指导性政策手段的转变。

从战后到六七十年代，日本政府以临时物资需求调整法、外汇法、外资法为依据，对企业的生产与经营活动进行直接统制，并以法律的形式制订、实施对产业的扶植政策（见表 3-5）。当然，在多数场合官厅对企业活动的介入采取“指导”的方式，但由于这种“指导”的背后存在着强制权限，致使企业不能不“放聪明点儿”，服服贴贴地听从“指导”为妙。但是，1963 年日本过渡到 GATT 第 11 条国以后，官厅的直接统制权限逐渐被缩小甚至废止，于是，通过“行政指导”进行间接诱导的政策手段越来越占有主要地位，日本的产业政策也随之从“官厅主导型”向“官民协调型”转变。

（4）随着对产业的保护政策与强制性政策手段逐步废除，以提供信息、预测为宗旨的政策的比重上升，各种审议会、研究会、新闻媒体互相交换信息，交换意见，对产业发展的方向进行展望。

（5）从政府与市场的关系看，日本的产业政策总的来说体现了依靠市场竞争机制与企业自身活力来推动产业发展，换句话说，产业政策对市场竞争的妨碍不是很大，但这主要是就第二产业而言的，对农业、流通、运输、金融等产业领域，政府的保护政策对市场竞争的开展起到了较大的负面作用，以致在某些领域（如金融）市场竞争原理未能得到贯彻。

表 3-5 日本的主要产业扶植法的推移

法律名称	制订年	对象产业
企业合理化促进法	1962 年	煤炭、钢铁等 32 业种（以后扩大为 50 业种）
机械工业振兴临时措施法（简称“机振法”）	1956 年	机床、汽车零部件、工具等
电子工业振兴临时措施法（电振法）	1967 年	以电子设备为主
特定电子工业及特定机械工业振兴临时措施法（机电法）	1971 年	机床、汽车零部件、电子设备
特定机械信息产业振兴临时措施法（机情法）	1978 年	电子工业、机械工业、信息处理产业

注：“机电法”是“机振法”与“电振法”统合而成的法律。

思考题：

1. 试对日本工业化过程中主导产业的角色变换作一描述。
2. 试以日本产业结构的演变过程验证克拉克法则。
3. 战前日本的重化学工业化与战后重化学工业化有何不同？这种不同与日本的高速增长时期（即战后重化学工业化时期）在战争结束 10 年以后才开始有何关系？
4. 结合战后日本第一、第二、第三产业的发展状况，分析日本产业政策的成败得失。
5. “产业空洞化”与产业结构变化有何关系？

第四章 日本的财政

在日本的政府主导型的市场经济体制中，财政是政府干预经济的最重要、最直接的手段。从战后初期到 70 年代中期，日本政府实行所谓“小政府”政策，以较小的财政支出规模，对经济进行了较有成效的干预。但是 70 年代中期以后，日本走上了持续发行巨额国债以弥补财政赤字的道路，其后财政体制的弊端日益暴露出来，至今财政改革已成为紧迫的课题。本章将首先阐述财政的作用，然后讨论日本的预算、税收制度及其运作、国债、财政投资贷款制度、中央财政与地方财政的关系以及日本财政的发展与改革。

第一节 财政的作用

财政是指政府的经济活动，与之相对的就是企业、家计等民间的经济活动。在市场经济体制下，财政的意义就在于营造一种可保证市场经济机制正常运转的条件，对“市场的缺陷”起到一种补充作用。具体说来，财政具有以下3种功能，这些功能都是很难依靠民间的经济活动来实现的：

第一，资源再分配功能。在市场经济体制下，资源分配基本上是靠价格杠杆来实现的。但是，价格杠杆并不是万能的。比如，以下提到的各种事业都难以依靠或完全依靠市场机制来支撑：外交、国防、公安等人人都可享受其利而无需付费；教育、消防、医疗等虽可托付给民营企业来办，却很难做到使全体国民平等地享受其服务；邮政、煤气、下水道等由于规模经济性极大，为防止出现垄断也需要政府干预；基础研究、开拓性很强的高新技术研究由于周期长风险大，也不能完全依靠比较注重眼前利益的民营企业来推动；还有产业公害等引起的“外部不经济”问题也难靠市场机制来解决。总之，在通过市场机制实现第一次资源分配之后，还要通过财政功能对资源进行再次分配。

第二，收入再分配功能。通过市场经济体制下的价格机制，可以做到“有效率的”分配，却难做到公平、平等的分配。这就是说，在市场经济体制下出现分配不公是难免的。由于分配不公，社会上的强者可能会越来越强，从而越来越拉大与社会弱者（比如老人、母子家庭、残疾人、病人等）之间的差距。特别是随着日本人口结构迅速趋向老龄化，日益需要社会加强对老人的照顾。而为了促使社会趋向公正，国家需要从收入与支出两方面来实行对国民收入的再分配。在收入方面，通过征收所得税、财产税、继承税并采取累进税率，对高收入阶层课以较高税率的税收，以利于促进社会平等。在支出方面，从高收入阶层较多地征收来的税金，通过各种方式被平等地分配给全社会，例如用于社会保障支出、义务教育费，用于对难以依靠本人收入维持生计的家庭或个人提供补助，用于为社会弱者建设各种必需的设施提供补助等。此外，利用公共投资来充实社会性资本，提供给全体国民平等地享用，也可看作是财政的再分配功能的一个侧面。

第三，景气调整功能。在市场经济中，有时景气过热，出现通货膨胀；有时景气衰退，导致失业者增加，这种起伏循环几乎是不可避免的。而采取适宜的财政、金融政策，可在一定程度上缓和景气波动，起到防止或缓解通货膨胀、维持雇用、稳定经济的效果。

财政对景气的调整功能主要体现在两个方面，其一是财政制度所固有的“自动稳定器功能”。例如，日本的所得税的累进结构与法人税就具有这种功能，从个人所得税来看，景气过热——个人收入增加——税收随之增加——税收增加速度高于收入增加速度（因为税率结构是累进）——个人可支配收入减少——个人消费增长减慢——抑制经济过热，这就起到了所谓的“自动稳定作用”。总之，累进的所得税的一个重要作用就在于缩小体现个人消费能力的“可支配收入”（收入减去税金）的变动幅度，而个人消费可说是影响经济景气变化的最大因素，抑制个人消费的变化幅度，就可产生减小经济波动的作用。由于日本的所得税的累进性很强，因此，其税制所具有的“自

读者可以自行思考在经济萧条时，上述的税制如何起到“自动稳定作用”。

动稳定器”的功能也较强。法

名词解释 社会性资本：社会性资本是指经济与社会发展所必需的基础设施（包括产业基础设施与生活基础设施）的建设。1993年度发表的日本财政审议会的报告将社会性资本划分为产业基础设施的充实、国土保全、生活环境的改善这样三个部分。“社会性资本”在日文中的表述是“社会资本”，而中文当中“社会资本”是指相对于个别资本而言的“所有个别资本的总和”，亦称“社会总资本”，或相对于私人资本而言的“联合起来的私人资本”（参见于光远主编：《经济大辞典》，上海辞书出版社第1198页）。因而在国内出版的不少有关日本经济的书籍中，将日文的“社会资本”一词原封不动地照搬过来，似有不妥之处。人税的自动稳定作用也同此理，不过，由于法人企业的利润随景气的变动更大，其“自动稳定器”功能也更强。

为了对经济景气进行调整，仅仅依靠“自动稳定器”发挥作用是不够的，还需要政府采取积极的财政政策对宏观经济进行调控。例如，在经济萧条时，或者增加公共事业的投资，通过增加财政支出来扩大需求；或者实施减税，以刺激个人消费和企业的设备投资；或者既增加公共投资又实施减税，双管齐下地来增大有效需求，以促使经济上扬。而在景气过热、物价上涨时，就削减财政支出，抑制有效需求的增加，或采取增税等办法来抑制民间需求，以防经济过热。这种主动采取财政措施以稳定经济的政策思想主要是以凯恩斯理论作为基础的，因此，也有人称之为“凯恩斯政策”或“凯恩斯主义政策”。

在日文中，根据调节景气的需要而采取的财政政策也称为“酌量的财政政策”或简称为“财政政策”。

第二节 预算制度

1. 预算的作用与原则

预算即政府的收支计划（以支出为中心），是财政的基本内容。政府实施的行政事业是需要经费的。而预算的意义就在于，政府在一定的期间内将通过征税等方式从民间筹集来的资金，分配于政府各部门计划实施的各项行政事业，细致地决定各项行政支出的上限，通过建立这种会计体系，从收入与支出两方面对政府部门的行政事业进行控制。日本宪法规定：“内阁编制每个会计年度的预算，并需向国会提出，接受国会的审议，经过国会的批准。”日本的财政法规定：“各个会计年度的岁出必须以同一会计年度的岁入维持，而且该岁入只能在同一会计年度使用。”这里所说的“会计年度”是从每年的4月1日到来年的3月31日。

日本的预算制度有以下4条原则：

- （1）事前审批原则，即预算执行前要接受国会的审批；
- （2）预算金额记入（总计预算主义）原则，即要将国家的收入与支出金额全部记入预算；
- （3）财政状况公开原则，即政府要向国会和国民公开报告财政状况，包括预算的编制、审查情况及预算书、决算书等；
- （4）分项原则，即将收支项目依“主管”、“组织”、“项”、“目”四个等级划分清楚，为了控制预算，不允许在不同的“项”之间相互挪用经费。

此外，上述有关会计年度的规定也应看作是日本预算制度的一条原则，即“会计年度独立的原则”，它要求在原则上保持会计年度内的收支平衡，各年度的支出应该以当年度的收入为来源，当然也有例外。

日本政府向国会提交的预算包括以下5项内容：

- （1）预算总则，包括有关岁入岁出等预算的总的事项，还提出国债发行限额、大藏省证券及临时借款的最高额等；
- （2）岁入岁出预算，即预算的收入与支出项目，这是预算的主体；
- （3）连续使用费，即对需要几个会计年度才能完成的某些公共工程（如防卫厅的舰船建造），要事先编制总经费额及各年度的分配额，经国会批准后可跨年度支出；
- （4）正常结转费，即岁出预算中的某些项目的支出在本年度用不完，可事先报告国会，获批准后转入下年度使用。
- （5）国库债务负担行为，这是指有些事业或工程的订货合同需在本年度签订，但其费用支出要视事业或工程进度，在其后的年度全部或部分支出（即不是现时的支出而是将来的支出），对此，需将每项事业或工程的年度进度及债务负担限额写明，提交国会议决。

2. 预算的种类

日本中央政府的预算（“中央预算”）包括以下相互联系又相对独立的三大块：

各国的会计年度的起止是不一样的。有些国家（如德国、法国）采用历年制，即以每年1月1日至12月31日的日历年度为会计年度。日、美、英国采用跨越日历年度的非历年制，日、英规定每年从4月1日起到来年的3月31日止为一个会计年度，美国则为从10月到9月。

2.1 一般会计预算

这是中央政府预算体系的最主要的组成部分，是中央财政活动的核心，也可以说是“狭义的预算”，其收入的大部分是税收及国债，其支出项目是为开展一般行政活动、即“政府活动的固有部分”所需的经费，主要有社会保障费、公共事业费、文教及科学振兴费、防卫费、经济合作费等。其中，社会保障费是目前除国债费外的最大支出项目，而在社会保障费中，主要有医疗费（以 1995 年度为例，占社会保障费总额的 44.5%）、养老金等费用（占 3.1%）及其它费用。与社会保障费并列的一个重要支出项目是公共事业费，在 60 年代公共事业费曾是最大的支出项目，同时，增减公共投资还是政府调节景气的一个重要的政策手段。

2.2 特别会计预算

这是有必要与一般会计分开列出、处理的专项资金的会计预算，它包括国家经营的特定事业的会计（包括造币局、印刷局、邮政事业等盈利性事业及道路、港湾建设、治水工程等非盈利性事业），国家运用特定的物资及资金的会计（如外汇资金和粮食管理等），国家经营的保险事业的会计（如厚生养老金、国民养老金、森林保险、出口保险等），国家进行投资贷款的会计（如资金运用部、产业投资以及城市开发资金贷款等），国家管理的特定资金的会计（如管理交付税及让与税分配金、国债整理基金以及促进电源开发对策、煤炭及石油对策等）。特别会计预算的项目种类很多，比如在 1994—1995 年度有 38 种。

2.3 政府有关机构预算

政府有关机构是依法设立的、政府全额出资的特殊法人，它们虽采取企业经营方式，但它们所经营的事业具有很强的公共性，也可称为是国家的事，因此其预算也和国家预算一样，须经国会的审议和议决。由于 80 年代以来对原有的国营企业实行了民营化，现在所称的“政府有关机构”全都是政府金融机构（包括“二行”和“九库”），“政府有关机构预算”也就成了为政府金融机构而单独编制的预算。

以上三大块预算的特点是：

（1）它们并非是互不相干的，而是相互交错的，其中有重复计算的部分，因此，要了解整个国家的财政规模，就需除去重复部分；

（2）特别会计预算十分庞大，其支出规模相当于一般会计预算的 1.6—3 倍；

（3）将政府金融机构的收支也包括在预算范围之内，在日本国有铁路、日本电信电话公司民营化以前，还将一些国有企业的收支也包括在预算范围之内。但是，这部分“政府有关机构预算”的规模呈缩小趋势，在 1950 年约为一般会计预算的 1.6 倍，至 80 年代中期约为一般会计预算的一半左右。

3. 预算过程

详见第五章第四节“金融机构”，但为方便阅读，这里再重复一遍，“二行”是指日本开发银行、日本输出入银行这 2 家银行，“九库”是指国民金融公库、住宅金融公库、农林渔业金融公库、中小企业金融公库、北海道、东北开发公库、公营企业金融公库、中小企业信用保险公库、环境卫生金融公库、冲绳开发公库这 9 家公库。此外，日本国有铁路、日本专卖公社、日本电信电话公社这些关系国计民生的企业在民营化以前也属于政府有关机构，其预算也曾列入政府有关机构预算中。

预算过程大致可分为预算编制、国会审议、执行、决算等 4 个阶段：

3.1 编制阶段

日本会计年度虽然是从当年 4 月 1 日开始，然而预算编制工作从前一年 7—8 月份就开始了，预算编制的起点是各省厅编制对下年度预算的估算，即概算要求书，包括标准预算额和新的经费要求，并于 8 月 31 日之前提交大藏大臣。

70 年代以来，在出现大幅度财政赤字的背景下，为了抑制岁出，对各省厅的概算要求设定最高限额，不得超过。80 年代中期以来，为了推行行政改革，又进一步对各省厅的概算要求设定“负上限”，即要求各省厅概算不得超过的最高限额等于上年度预算减去一定数额。

在各省厅编制概算要求书的同时，大藏省为了便于掌握情况和对各省厅概算要求书进行审议，也编制自己的预算方案。因此，在预算编制的初期阶段，各省厅与大藏省几乎是平行地进行编制工作的。

大藏省的预算编制，在收入方面以主税局为中心，在支出方面以主计局为中心而展开。大藏省将各省厅提交的概算要求书与本省编制的方案进行对照审议以后，从 12 月中旬开始从整个财政、金融角度进行全面审议，从而确定关于新年度预算的大藏省原案。此原案再经过与各省厅及各方面的团体进行反复交涉讨论（其中重大问题还要提请首相作出裁断），经过整理之后，形成整个政府预算案，由大藏大臣正式向内阁报告，同时向各省厅作内部通报，至此预算的编制工作便告一段落。

总之，编制预算就是将一定数量的经费分摊给各个行政部门使用，而在这种利益分配过程中，各种利益集团的代表都力图使预算更多地反映自己的利益，各省厅之间也为维护各自的既得权益而勾心斗角。这使得预算编制的过程成为一种复杂的政治过程。

3.2 国会审议

内阁应于上一年的 12 月份向国会提出新预算案，但实际上提出的时间往往推迟。按照宪法规定，众议院必须在参议院之前对预算进行审议（即“众议院预算先议权”），审议前由大藏大臣就预算编制方针、内容以及财政政策，向众议院作出说明，然后以众议院的预算委员会为中心进行审议，最后由众议院进行议决。其后由参议院再审议一遍，经参议院议决后，预算得以成立。在两院议决不一致、而且经两院协商后仍不能取得一致的情况下，众议院的议决就作为国会的议决。或者当参议院在接到众议院议决的预算案以后的 30 天内仍不进行议决的场合（国会休会期间除外），众议院的议决也成为国会的议决。这种情况称为“预算的自然成立”。预算经国会审议通过后，内阁根据国会批准的数额交各省厅执行，年度预算执行完毕后还要编制决算。此外，在众议院有 50 名以上议员、参议院有 20 名以上议员表示支持的场合，可对政府提出的原案进行修正。

预算是全国会议决的各种事项中最重要的一项，预算委员会的出席者包括了首相以下的全部阁僚。鉴于预算委员会的重要地位，一些重要的政治课题也往往拿到预算委员会上来审议。同时，在野党为了与执政党对抗，有时就把预算作为“人质”（比如拒绝参加有关预算的讨论），逼迫执政党在一些重大政治问题上作出让步。

3.3 当初预算、暂定预算与补正预算

在一般情况下，预算经国会审议、通过，在新会计年度开始以前得以成

立，这就是最基本的预算，常被称作是“当初预算”（或“原本预算”）。但是，当国会对预算的审议由于在野党的反对而被推迟，以致新年度已经开始而预算尚未成立的情况下，内阁就制定短期预算，亦即“暂定预算”，以解决从新年度开始到“当初预算”得以成立的那段时间所需的经费，由于暂定预算仅仅具有预算通过前的临时预算的性质，因此，其规模总是控制在所必需的最小限度。一旦当初预算得以成立，暂定预算即自行失效，其内容记入当初预算之中。

在当初预算成立之后，还会出现另一种情况，这就是由于经济形势变化或出现灾害等意外事件，而需要追加某些经费，或者出现必须对当初预算的内容加以变更的情况，因而需要作追加性、修正性的预算，这就是“补正预算”，差不多每年都会有种种原因而需要作补正预算，有时一年甚至要做 2—3 次，其金额往往也很大，比如 1992 年度税收比当初预算减收 4 亿 8,700 万日元，为促使景气上扬又追加 2 亿 5000 万日元的公共事业等费用。补正预算当然也要经过国会审议，由于其金额较大，对经济形势可产生较大影响。

3.4 预算的执行、决算

预算的执行就是依照经国会审议和批准的预算进行实际的支出。其中，一个重要原则是，在预算的执行中要遵守“项”、“目”的区分，但在例外的情况下，也可在“项”、“目”之间挪用经费。

决算是财政支出情况的报告。首先由独立于内阁的会计检查院对决算报告进行检查，再将决算报告附上检查报告提交国会的决算委员会审查。当最终岁入大于岁出时，其差额作为决算剩余金转入下年度的岁入，同时，规定必须将不少于 1/2 的决算剩余金用作下下年度偿还公债的财源。

第三节 财政投资贷款

日本的中央预算除去一般会计预算、特别会计预算和政府有关机构预算这三大块之外，还有一块与预算密切相关的、也要同预算一起提交国会审议的财政计划，这就是日本特有的“财政投资贷款计划”，其规模与国家的“一般岁出”（即从一般会计中减去地方交付税和国债费的部分）相当，因此，也称日本的“第二预算”。

财政投资贷款（以下简称“财投”）的内容十分复杂，很难下一个确切的定义。粗略地说，它是对中央和地方政府的财政活动的一个重要补充，其主要内容是国家通过邮政储蓄等从民间筹集资金，然后向社会基础设施建设、住宅建设等领域进行政策性的融资活动。

“财投”计划是从1953年开始编制和实施的。1973年以前由大藏省在每个年度向国会提交有关“财投”计划的备案，无需经过国会的审议和通过。1973年以后根据《长期运用特别措施法》，“财投”计划也像中央的其他预算一样，成为国会审批和议决的对象。

但是，“财投”与预算之间的最大区别是，国家预算支出的财源是以税收为主，其支出是无偿的，是国家的投资，无需偿还；而“财投”的资金主要是通过国家的信用活动、从民间积聚来的，其贷款的资金也像民间银行的融资一样，必须按期偿还本金和利息。因此，接受“财投”资金的企事业单位必须具有偿还能力，并按时还本付息。“财投”在实际上是政府利用多种资金来源，依靠多种金融手段来推进的经济政策的集成，归根到底是政府开展的金融活动。反映“财投”与一般预算的区别的一个比较典型的例子是日本的公路的管理体制：由中央政府与地方政府使用财政拨款建设的公路对行驶车辆是不收费的，而由道路公社或道路公团使用“财投”贷款建设的公路却是要收费的。

另一方面，“财投”的贷款又不同于民间金融机构的贷款。虽然两者都是有偿的，但“财投”被作为国家干预经济的一个手段，以低于民间金融机构的利率，向社会资本建设、中小企业、国际合作等领域融通资金，即带有服务于整个社会、服务于经济发展全局的政策目的，而不像民间金融机构那样以追求利润作为目的。由于“财投”的上述特殊性质，加之其规模在经济高速增长时代迅速扩大，致使它在日本的财政、金融中获得了重要的地位，在推进社会性资本的建设和开展政策性金融方面发挥了重要的作用。

1. “财投”的资金来源及其规模

1.1 “财投”的资金来源

“财投”的资金来源主要有4个方面：

（1）全国的邮政储蓄、从全国职工的工资中扣留的养老金、社会抚恤金及保险费等各种基金，统归大藏省资金运用部管理，因此，这块资金又称“资金运用部资金”。在整个“财投”资金来源中，资金运用部资金所占比例高达80.5%（1993年度数字）。

在资金运用部资金中，邮政储蓄资金占一半左右，成为“财投”的最大的资金来源（例如1993年度邮政储蓄额高达104000亿日元）。日本的邮政局遍布全国城乡，有两万多家，形成为强有力的吸收民间存款的网络，以致

在 80 年代初，邮政储蓄的存款总额占到全国个人存款总额的近 30%。邮政储蓄的业务种类甚多，有普通存款、零存整取存款、定额存款、住宅零存整取存款、升学零存整取存款等。

(2) 政府经营的简易人寿保险公司所收取的保险费和厚生养老金、国民养老金。其中创立于 1916 年的简易人寿保险(简称“简保”)具有保险金额和费用较低、加入手续较为简便的特点，其服务对象主要是收入较低的社会阶层。保险的种类有养老保险、终身保险、定期保险、家族保险等。随着保险事业的发展，简保资金不断增加，在 1992 年达 6 亿零 550 亿日元，简易保险占“财投”资金来源的比重达 15.1% (1993 年度)。此外，厚生养老金、国民养老金达 7 亿 2300 亿日元 (1992 年度)。

(3) 政府保证债等由政府担保的借入款项。政府保证债是作为“财投”对象的公库、公团、特殊法人等为筹措资金而发行的债券，政府为这些债券提供担保。除政府保证债以外，“财投”机构还同民间金融机构直接洽谈贷款，但数量不多。

(4) 由国家预算收入下拨的资金，即一般会计支出中的产业投资特别会计。它是通过预算提供给“财投”的资金，在“财投”中所占的比例不大。

总之，“财投”资金的大部分是以国家信用形式从民间吸收来的，只有很少一部分由国家直接拨款，特别是资金运用部资金和简保资金两项相加，占“财投”资金来源的比重高达 95.6% (1993 年度数字)。

1.2 “财投”的规模

在实施“财投”计划的最初几年，其资金来源主要依靠邮政储蓄。1961 年度日本全体国民实行养老金保险制度以后，养老金的数量急速膨胀，从资金供给方面对“财投”提供了新的有力的支持。同时，在经济高速增长背景下，为建设公路、铁路、住宅等社会性资本，各方面对资金的需求极为旺盛，又从资金需求方面促使“财投”规模不断扩大(见表 4-1)。

1973 年发生石油危机以后，日本政府扩大对公共事业的投资以刺激经济，导致财政上出现了巨额赤字。70 年代后半期，“财投”发挥了财政运营的作用，每年的增长率达两位数。在 80 年代，由于邮政储蓄存款减少，“财投”的规模受到一定的抑制，但是，“财投”的资金规模依然很大。例如 1992 年度的“财投”计划的资金规模超过 40 万亿日元。如果与日本的中央预算(即一般会计)作个比较，在 50 年代后半期“财投”的资金规模与一般会计之比为 1/3 左右，在 1964 年度这个比例达 40%，在 1972 至 1973 年这个比例接近 50%，在 80 年代中期这个比例保持为 40% 左右，与国家纯岁出额几乎相当。

与全国的私营银行比较，1982 年度资金运用部的资金净额约 113 万亿日元，比同期日本全国 13 家城市银行的资金额的总和还超过许多。如果将该年度资金运用部的存款折合为美元，约为 4718 亿美元，比世界最大的私人银行——美洲银行当时的存款额多 4 倍，因此资金运用部堪称是世界上最大的金融机构。由于“财投”的规模之大，其对宏观经济的影响和对资源分配具有很大的诱导作用。

表 4-1 财政投资、贷款计划的资金规模的推移

(单位：亿日元，%)

对上年增长率	年度	计划额	年度	计划额	对上年增长率
14.1 %	1955	3219	1985	208580	-1.2 %
13.9 %	1960	6069	1990	345724	7.1 %
20.9 %	1965	16206	1992	408022	10.9 %
16.3 %	1970	35799	1994	478582	4.6 %
17.5 %	1975	93100	1995	481901	0.7 %
8.0 %	1980	181799	1996	491247	1.9 %

资料来源：大藏省资料。

注：1985年是该统计中出现负增长的唯一年度。

2. “财投”资金的分配与使用

“财投”资金主要是通过以下渠道进行分配的：

2.1 通过政府金融机构向企业、事业单位提供贷款

“财投”资金的50%左右是分配给政府金融机构，即“两行”、“九库”，此外，接受“财投”资金的还有海外经济合作基金等金融事业团体。

从两行九库来看，“财投”是其最重要的资金提供者，例如在80年代初，两行九库所拥有的资金的70%左右来自资金运用部资金，10%左右来自财政拨款，10%左右靠自身发行债券。

2.2 对国家的投资贷款

“财投”对国家的投资贷款主要体现在承购国债方面，特别是在70年代中期以后，由于国债的大量发行，承购国债在“财投”支出中所占的比重不断上升，从1957年度的6.3%上升到1983年度的16.9%。此外，“财投”还对国家特别会计（如邮政事业特别会计、国立医院特别会计、国立学校特别会计等）进行贷款，作为“财投”贷款对象的国家特别会计均是有能力偿还本利的特别会计。

2.3 对地方的投资贷款

地方政府为建设公共事业设施和充实交通、煤气、下水道等公营企业设施，在财源不足时，往往发行地方债，而地方债的大部分是由“财投”来认购的。1983年“财投”对地方的贷款达43207亿日元，占17.7%。

2.4 对国营、公营事业提供投资贷款

其中包括对公共性较强的公营事业（如日本道路公团、住宅及都市建设公团等直接实施公共事业的特殊法人）进行投资贷款。在1985、1986年前，“财投”还向日本国有铁路（已于1986年民营化）、日本电信电话公社（已于1985年民营化）等国营事业进行投资。

上述公营、国营事业单位从“财投”借款后，主要依靠事业收入来偿还借款的本利。在70年代后半期，“财投”对这些公共事业的投资贷款约占“财投”支出的20%，此后这个比重趋于下降。综上所述，“财投”进行投资、贷款的对象是具有公共性的领域，如道路、住宅建设等社会性资本的建设；需要由政府来加以促进的基础产业、尖端产业、能源开发等。而上述作为“财

特殊法人是根据特定的法律而设立的法人，是国家的行政机构的一个组成部分，将其设作为特殊法人的理由是，将国家的一部分行政功能转移到特殊法人，可使其运作更加灵活、更有效率。1994年特殊法人改革后，将若干机构作了合并，而在合并前日本共有92家特殊法人，其中有将近一半、即42家特殊法人接受着“财投”的贷款。

投”对象的公共性领域，在经济高速增长时期经常是处于资金供给不足的状态。可以说，在成长经济中，与产业有关的社会性资本及住宅供给经常处于不足状态，因而对“财投”贷款的需求很强。此外，对经济发展贡献很大的基础产业、尖端产业，也是“财投”进行投资、贷款的重要对象。

然而，随着日本经济从高增长向低增长转变，适于作为“财投”对象的领域相对缩小，与此同时，租税收入的增长减缓，国家与地方的财政出现赤字。在政府取代民间企业成为资金不足的主要部门而不得不大量发行国债、地方债的背景下，“财投”也转向把承购国债、地方债作为重要的活动内容。

还须指出，“财投”在一定程度上兼备了财政的三大功能，即资源再分配功能、收入再分配功能和经济安定功能。“财投”不同于一般财政预算的一个重要特点是，其主要部分可根据“弹力条款”在国会议决额的50%的限度内机动地进行增额，从而可对景气变动作出机动的反应。

3. “财投”的问题与改革

从经济高速增长期开始，邮政省与银行界之间就围绕邮政储蓄展开了旷日持久的论争。这是因为邮政储蓄吸收了大量的个人储蓄（“邮储”占全国个人储蓄的比重从70年代中期的1/4扩大到90年代中期的1/3），使银行界感受到很大的压力。特别是邮政储蓄给予存款者一些特殊的优惠，而导致了民间资金向邮政储蓄转移的现象。此外，邮政储蓄还可享受免税待遇，又有国家信用作后盾，更令银行界感到是一种不公平的竞争。而邮政省则认为，邮政事业负有向包括一部分偏僻地区在内的全国范围提供普遍服务的义务，考虑到为此付出的代价，与民间金融机构之间并不存在不公平竞争的问题。但是，人们担心这种不按照市场原理发挥作用的公共金融的存在，会对金融大改革形成束缚，这是有一定道理的，问题在于如何、按什么步骤以及在多大程度上将市场原理导入邮政事业（即邮政、邮政储蓄、简易保险，统称为“邮政三事业”），这成为改革中的一个课题。

通过邮政储蓄等注入资金运用部的资金规模很大，人们早就对这笔巨额资金是否得到有效利用产生疑问。事实上日本道路公团等公共事业投资中的浪费现象早已引起社会上的关注。而这种浪费现象的发生与通过邮储等上交给资金运用部的资金的那种放任自流、无风险的运用方式有很大关系。

比如，占邮政储蓄存款额的八成以上的“定额存款”的存入期限为10年，存入半年后可自由提取，如果是在利率高的时候存入，其高利率可一直保持到满期。

第四节 日本的税收

税收是财政收入的主要来源，财政支出的主要后盾。“赋税是政府机器的经济基础”。财政的基本特点是强制性和无偿性，即国家或地方公共团体（即地方政府）为了政府活动的经费需要，凭借其政治权力从民间企业和个人强制征收货币而无须偿还。在日本，租税（包括印纸收入）占国家岁入的比例在战前约为 50%，在六十年代为 80%—90%，在 70 年代后半至 80 年代前半降为 60%—70%，进入 90 年代又恢复到 80%。其中，在 70 年代后半至 80 年代前半租税在国家岁入中所占比例下降是因为当时大量发行国债所致。

日本宣称其现行的税收原则是：

- （1）公平负担原则，即按照个人能力公平地分摊赋税负担；
- （2）普遍征收原则，战后日本宪法规定，从天皇到平民都有纳税的义务，税负不得偏重于特定人或特定商品；
- （3）充分满足原则，应能充分满足财政需要。

1. 日本税收体系及其种类

日本的税收按征税的主体划分，可分为国税与地方税两大税收体系，前者的征收主体是国家，后者是地方政府。然而，从行政隶属关系来看，实际上形成三级税收体系，即国税体系、“道府县”税体系和“市町村”税体系。其中国税体系居于主导地位，国税额占租税总额的 2/3 以上。

日本的税收按课税的对象划分，可分为以下各类：

1.1 所得税

它包括法人所得税和个人所得税。法人所得税（以下简称“法人税”）的征收对象是法人企业的净收入，它是日本国税收入的重要来源（国税的 25%—30%是来自法人税）。其课税的主要办法是对法人净收入按 35%的税率征税。

个人所得税（以下简称“所得税”）的征收对象是个人各种收入的总和，这里说的“个人”既包括职工，也包括有产者，“个人收入”既包括劳动收入，也包括非劳动收入。

1.2 财产税

它是人们所占有的财产的数量、面积、价值或收益作为征收对象的税收，如继承税、固定资产税等。

1.3 消费税

它是消费品或消费行为作为课征对象的税收，如酒税、挥发油税等。

1.4 流通税

它是财产的转移作为征收对象的税收，如印花税、通行税、关税、有价证券交易税等。

日本的税收按税负能否转嫁（即纳税人能否将其所纳的税款，通过某种途径转移给他人来负担）划分，可分为直接税与间接税。直接税是纳税人不能将税负转嫁给他人的税种，如所得税、财产税等，反之，间接税是纳税人能将税负转嫁给他人的税种（通常通过提高商品售价或劳务价格等办法转嫁

出去)，如消费税、增值税、关税等。

日本的税收按征税收入的使用情况来划分，可分为普通税和目的税，前者没有规定特定用途，后者则被规定用于特定用途，如城市计划税用于城市计划事业和土地地区划等。

2. 日本税收的特点

战后日本的税制，是在战前税制的基础上，经过战后民主改革形成的。特别是在改革中的 1949 年，美国经济学家夏普率领的税制考察团访日，向日本政府提出了建立日本永久性税制体系的方案，成为战后日本租税体系的基础。其特点是：

2.1 以直接税为中心

战前日本实行以间接税为主的税制，例如，1934—1936 年，间接税占税收总额的 65.2%，直接税只占 34.8%。但是，在战争期间日本政府为弥补侵略战争所造成的巨大耗费，以所得税为主实行大幅度增税，并于 1940 年实行税制改革，形成了以直接税为主的税制。战后日本又根据夏普税制调查团的劝告，确立了以直接税为中心的税收结构。

在 50 - 60 年代，虽然日本政府采取了减免所得税和法人税（这些都是直接税）的措施，并不断增加间接税，但是，由于在经济高速增长背景下，直接税的自然增收的幅度很大，直接税增收的速度仍高于间接税的增收速度，从而使直接税在整个税收中所占的比重进一步提高，间接税的比重进一步下降。1949 至 1982 年直接税增加了 79.2 倍，年均增长 14.2%，而同一期间间接税增加了 50.4 倍，年均增长 11.5%。

在西方国家中，美、英的税制是以直接税为中心，而法国、西德等国则以间接税为重点。例如，1980 年在法国、西德，间接税占税收总额的比重分别为 60.0%、47.8%，而同年日本的间接税只占 30.9%，直接税占 69.1%，1982 年日本的间接税的比例更低，只有 27.6%，直接税占 72.4%。日本虽然在 1989 年度导入消费税，但并未对以直接税为主的国税结构产生影响，1993 年度直接税的比重仍保持在 73%。

表 4-2 国税人结构的国际比较

（单位：%）

直接税系向人民直接征收的税（例如，所得税、遗产税，人头税）；间接税通常是对物品和劳务所征收的税，从而对人仅有间接的影响，例如货物税或销售税、烟草税、进口关税等（[美]萨缪尔森著、高鸿业译：《经济学》上册，商务印书馆 1982 年，第 232 页）。

年度	日本		美国		英国		德国		法国		意大利	
	直接税	间接税	直接税	间接税	直接税	间接税	直接税	间接税	直接税	间接税	直接税	间接税
1934	34.8	65.2	47.5	52.5	51.0	49.0	36.6	63.4	25.8	74.2	27.0	73.0
—												
36												
1941	64.1	35.9	72.7	27.3	61.5	38.5	60.5	39.5	36.9	63.1	31.6	68.4
1955	51.4	48.6	83.5	16.5	53.7	46.3	45.4	54.6	36.1	63.9	19.0	81.0
1965	59.2	40.8	84.3	15.7	53.9	46.1	48.6	51.4	38.0	62.0	28.0	72.0
1975	69.3	30.7	88.4	11.6	63.7	36.3	52.8	47.2	36.4	63.6	39.3	60.7
1985	72.8	27.2	90.0	10.0	56.2	43.8	52.7	47.3	39.5	60.5	57.9	42.1
1988	73.2	26.8	91.1	8.9	53.6	46.4	53.0	47.0	39.1	60.9	56.5	43.5
1990	73.7	26.3	91.7	8.3	58.7	41.3	49.7	50.3	—	—	57.2	42.8
1991	73.3	26.7	90.1	9.9	56.9	43.1	49.6	50.4	40.6	59.4	55.6	44.4
1992	70.7	29.3	90.3	9.7	55.6	44.4	49.8	50.2	39.7	60.3	58.5	41.5

注：1.美国的数字为历年计数。

2.德国的1990年度7—12月的数字包括东德地区。资料来源：日本租税研究协会：《税制参考资料集》。

2.2 租税负担率较低

战后以来，日本实行一系列的减免税政策，使租税负担率（租税负担额在国民收入中所占的比率）有所下降。在1949、1960、1965年租税负担率分别为28.5%、19.2%、18.2%，呈现为逐年下降的趋势。1965年后虽有上升，但幅度不大。1970、1975、1980年租税负担率分别为18.9%、18.4%、22.8%。总的来说，日本的租税负担率大致保持在20%左右，这在主要西方国家中是比较低的。

表 4-3 租税负担率的国际比较

	1960	1965	1970	1975	1980	1990	1991
日本	19.2	18.2	18.9	18.4	22.8	28.1	27.4
美国	28.0	26.6	28.8	27.4	28.0	25.9	25.7
英国	30.4	32.0	41.4	37.5	40.8	39.9	38.9
西德	28.5	29.4	28.9	30.0	31.6	29.4	
法国	28.5	29.6	28.6	28.9	32.1		

日本的租税负担率之所以比较低，主要是所得税率与法人税率较低所带来的结果。就所得税来说，1980年所得税在国民收入中所占的比率日本为6.6%，美国为11.8%，英国为14.6%，西德为11.3%，法国为6.5%，每个居民的平均所得税负担额按日元换算，日本为9.2万日元，美国为25.3万日元，英国为21.4万日元，西德为26.2万日元，法国为13.7万日元。日本所得税率较低的原因在于，所得税的起征点即最低课税限额不断提高，低收入居民免征或仅负担少量的所得税，同时，政府还不断采取减免所得税的特别措施。而在居民实际收入不断提高的情况下，所得税负担率低，就有利于个人储蓄率的提高与有支付能力的需求的增长，从而为日本经济发展中的资金供给和国内市场的扩大创造了条件。就法人税来说，直到70年代前半日本的法人税

负担率在西方主要国家中是比较低的，这是日本政府降低法人税的标准税率和采取法人租税特别措施的结果。日本法人税率低，对企业的资本积累很有利，也起到了刺激整个经济发展的作用。

2.3 经常采取租税特别措施

为了实现特定的政策目的，在规定基本税率之外，还规定了种种减免租税的措施，这成为日本税制的一大特色。

早在战前的 1938 年，日本就制定了《临时租税措施法》，采取了 40 多项临时措施，以促进战时军国主义经济的发展。战后日本继承了这个传统，在制定基本税法的基础上，又于 1957 年制定了租税特别措施法，以利于政府制定的经济发展战略与政策的实施。与其他国家相比，战后日本采取的租税措施项目多、范围广，并能针对不同时期的经济发展状况，采取不同的减税措施。例如在 50 年代为奖励储蓄而减免税收；在 60 年代为鼓励技术革新、推进工业合理化、促进出口而减免税收；在 70 年代为保护环境、促进地区开发、鼓励节能与开发新能源等而减免税收等。其减免税收的办法包括设立各种专用基金、准备金、特别折旧、压缩记帐、分红收入不算入应税所得、支付红利轻税、税额扣除、部分利息所得免税等等，其名目繁多，不胜枚举。日本政府通过经常采取租税特别措施，有力地推动了产业政策的实施，促进了重点产业的发展，减轻了企业的租税负担，加速了企业的资本积累，对整个经济的发展起到了积极的作用。

第五节 日本的公债

公债是国债与地方债的总称，是中央政府和地方政府（地方公共团体）发行的债务证书。与税收的强制性与无偿性相对照，公债的发行要靠相应的民间经济主体来承购，并产生支付利息和偿还的必要。1947年制定的日本《财政法》第4条规定，“国家的岁出必须以公债或借入款以外的岁入作为财源。但是，有关公共事业费、投资金以及贷款金的财源，在国会批准的金额范围内可通过公债或借入款来解决”。根据上述规定，虽然原则上对国债的发行不予认可，但作为一种例外，对公共事业费、投资金、贷款金，规定可以通过发行国债来解决财源，这是因为考虑到“公共事业费等费用的支出可为将来留下资产”。

《财政法》之所以对国债的发行采取原则上不认可的方针，首先是出于对战前日本通过滥发国债走上扩军道路的行为的反省，其次，为了抑制战争刚结束时发生的通货膨胀，决心实行有节制的财政。为此，战后日本在相当长的时期选择了“非募集国债主义”、均衡财政主义的政策，直到1966年度才开始发行财政法第4条允许发行的、用作公共投资资金的“建设国债”（又称为“4条国债”）。从此，对于日本政府来说，国债成为与税收并列的一种财源。然而，作为政府的举债，除去国债之外还有“借入款”，国债是政府通过发行国债证券的借款，而借入款是不附有证券的纯粹的借款。

1. 日本国债的种类

日本的国债主要有短期国债、政府保证债和长期国债等。

1.1 短期国债

这是政府为满足临时性的财政需要而发行的，也叫做政府短期债券，其偿还期限原则上不超过一年。在短期国债中，有为满足国家的一般资金周转需要而发行的大藏省证券（藏券），还有为弥补粮食管理与外汇资金等特别会计的资金不足而发行的粮食证券（粮券）和外汇资金证券（汇券）。

1.2 政府保证债

这是在政府担保还本付息的条件下，由政府所属国营企业、事业单位发行的债券，它不以租税为通常的偿还财源，因而又称为“准国债”，其偿还期一般在5年以上。

1.3 长期国债

它可分为在国内发行的内债和在国外发行的外债。在内债中，既有作为岁出财源而发行的普通国债（它成为国家的财政收入），又有支付国债（它成为国家的支付手段，不成为财政收入）。

一般所说的“国债”大多指长期的、国内的普通国债，而普通国债根据筹措资金的用途的不同，又分为建设国债和赤字国债。

建设国债就是前文所述的、用作公共投资资金的国债，而“赤字国债”是上述“建设国债”以外的国债，其目的主要是用于填补财政赤字而非用于公共投资，因此，又称“赤字国债”。赤字国债的发行本来是《财政法》所禁止的，因此，为了发行这种国债，每次都要制定“特例法”以为依据，因此，赤字国债又称“特例国债”。

战后日本第一次发行赤字国债是在1975年度进行“补正预算”之际。由于石油危机后经济萧条的结果，财政支出不断膨胀，而税收却不断减少，以致财政收支无法平衡。政府一旦陷入借债度日的状况，就很难再摆脱出来，

致使赤字国债的发行成为一种经常现象。

2. 日本国债的发行与推销

日本的国债发行额由大藏省在年度预算中提出，经内阁讨论后交国会审议通过。根据《财政法》的规定，发行国债的全部事务工作均由日本银行承办。日本政府发行和推销国债的主要办法有：

2.1 包销包购制

日本的《财政法》第5条规定禁止中央银行——日本银行认购长期国债，但允许其认购短期国债，以保证政府临时的资金需要。这样，短期国债发行额与募集认购额之差额，就由日本银行包干认购下来。

2.2 金融集团分摊认购制

由城市银行及证券公司组成国债认购团，由该认购团中的证券公司受理向大众募集的任务，如果应募额不足发行额时，由国债认购团按预定比率全部认购，这是一种强制性的摊派认购方式。但在一年以后，认购团认购的国债全部由日本银行予以收购，从而使国债认购团有能力认购下一年的国债，以保证巨额国债得以连年发行。

2.3 公募投标推销制

让应募者对国债发行条件（利息率、发行价格等）进行投标，然后根据应募状况决定发行条件与发行额，中标者按自己所出价格交付国债价款。

2.4 转期制

从1973年起，对大部分到期国债实行转期的办法，现金偿还部分仅占国债面额的10%，其余部分用新的长期国债来支付。

表 4-4 有关国债的各项指标的变化

（单位：亿日元，%）

年度	国债发行额	特例国债	发行余额	国债依存度	国债费率
1975	20000	57300	149731	9.4	5.3
1985	116800	52460	1344314	22.2	19.2
1986	109460	49810	1451267	20.2	19.9
1987	105010	31510	1518093	19.4	20.5
1988	88410	13310	1567803	15.6	19.6
1989	71110	13310	1609100	11.8	18.4
1990	55932	—	1663379	8.4	20.7
1991	53430	—	1716473	7.6	22.0
1992	72800	—	1783681	10.1	22.8
1993	81300	—	1925393	11.2	21.3
1994	136430	31388	2066046	18.7	19.6
1995	125980	28511	2130000	17.7	18.6
1996	210290	119980	2400000	28.0	21.8

注：国债依存度是指对一般会计岁出预算的依存度，国债费率是指国债费在一般会计岁出预算中所占的比例。

资料来源：

(1) [日] 财政政策研究会编：《图表解说 财政数据手册》1994年度版，大藏财务协会。

(2) [日] 日本经济新闻社编：《日本经济入门》1997年版。

日本政府通过采取上述各种办法来推销国债，保证了国债的发行，为国

家筹措了大量财政资金。

但是，随着国债发行量的增大，国债偿还费（包括利息）也逐渐增大，从而使财政赤字逐年增加，而财政赤字的扩大，又导致国债的增发，从而形成了政府债务不断增大的恶性循环。

第六节 日本中央财政与地方财政的关系

日本的行政区划分为三级，即中央、都道府县和市町村，都道府县与市町村又统称为地方自治体（地方自治体的行政机构即地方公共团体或地方政府），直接受中央领导，并拥有自己独立的预算。日本的财政体制基本上是中央和地方自治体两级。中央财政预算负责编制和执行国家预算，并在年终时进行国家决算。地方预算有“普通会计”预算和“特别会计”预算。地方财政的岁入最主要的财源是地方税，此外还有交付地方税、国库支出金等；地方财政的支出以发展地方公共事业为主要目的。

战前，日本是一个高度中央集权的君主立宪国家，地方没有任何自主权，地方的财源也完全依赖于国家。战后，在 1947 年公布新宪法的同时，公布了《地方自治法》，确立了地方自治制度，使地方的权限比战前有了扩大。但是，在日本的两级财政体制中，中央财政仍处于主导地位，不仅财权的大部分集中在中央手里，而且中央对地方自治体有监督指导权。为了管理地方自治有关事宜，在内阁设有自治省，代表中央管理、调整、处理各地方的问题，及时调整中央与地方的关系。

中央与地方在财权的划分上是以中央财政为主导，而财权划分的内容主要是对征税权的划分。日本的税收分国税和地方税，国税由中央或中央的派出机关（国税局）直接征收，地方税则由都道府县和市町直接征收。国税中有法人税、所得税、酒税、专卖收入税等，这些税征收面广，数量大，约占全国税收的 65%，地方税则是一些零星、分散、地区性强的税收，地方税约占全国税收的 35%。财权集中于中央，保证了中央财政的主导地位，便于中央从宏观上调节和控制经济的发展。当然，财政费用的大部分还是用于发展地方的事业。以 1992 年度为例，在该年度的“当初预算”中，国家的岁出合计为 782500 亿日元，地方的岁出合计为 743600 亿日元，两者差别似乎不大，但是，国家的预算包括补助金等向地方转移的部分，将这部分除去后的国家的“净岁出”还不到 487000 亿日元，国家岁出与净岁出的差额（约 295000 亿日元，相当于岁出的 38%）就是国家向地方提供的财源。因此，从除去国家与地方两相重复的部分的“净岁出”看，国家约占 40%，地方约占 60%。这与上述国家与地方所征收的税收的比例（国家 65%，地方 35%）正好相反。

根据《地方财政法》的规定，地方政府也具有主管财政的责任。但是，地方自主性的财源却很有限，只占地方财源的一成到三成，就是说 70% 以上是控制在国家手中。因之，日本经济学家称之为“三成自治”的地方财政。由于国家控制大部分财权，就能够从宏观上有效地引导地方事业按照国家的意图发展，这样就既鼓励了地方行政事业的发展，又能限制某些地方的过高要求。

日本财政收入的控制权、所有权和使用权是分离的。由于日本各地区的经济发展不平衡，居民的税收负担能力也有很大差别。例如地方税收最多的东京的人均地方税收超过 250000 日元，而在九州的八个县，只有两个县的人均税收超过 70000 日元。造成地方之间的经济差距的主要原因是产业、企业的分布密度不同所致。为此，国家为了防止各地方财力差别的扩大，采取提高国税的比重，用来在全国范围进行再分配的办法，其具体的调节方式是：

1. 地方交付税

这是国家对地方进行财政援助的一项制度。各地方为了发展地方经济要

计算标准财政需要额，当地方财政收入满足不了标准财政需要时，将由国家通过交付税和交付金给以补充。交付税来自国税中的所得税、法人税、酒税（其 32% 用于交付税）、消费税（其 24% 用于交付税）、烟税（其 25% 用于交付税）。交付税额占一般会计岁出的比例为 21.8%（1992 年度数字），交付给地方后就可由地方作为一般财源或“自主财源”加以使用。日本全国有大约 3300 个地方自治体（从都道府县到市町村），其中不需要国家援助的富裕的自治体仅占百分之几。

表 4-5 中央与地方的财政

年度	岁出				租税 收入			
	(亿日元)		构成比 (%)		(亿日元)		构成比 (%)	
	国家	地方	国家	地方	国家	地方	国家	地方
1975	121569	253877	32.4	67.6	145043	81548	64.0	36.0
1980	268743	453207	37.2	62.8	283688	158938	64.1	35.9
1985	347294	556356	38.4	61.6	391502	233165	62.7	37.3
1990	448701	661081	40.4	59.6	618348	333741	64.9	35.1
1992	486996	733584	39.9	60.1	653734	347484	65.3	34.7

注：岁出是除国家与地方的重复计算的岁出“纯计”。

资料来源：大藏省、自治省有关资料。

2. 国库支出金

这是针对特定的用途，由国库向地方支付的财政资金。比如，为修建小学校的校舍的补助金、为扩建某段道路的补助金等。与之对照，上述的地方交付税则对资金的用途没有具体的规定和限制。

根据地方财政法，国库支出金又区分为国库负担金、国库委托金、国库补助金 3 种。国库负担金是对该地方有义务实施、但其受益范围超出该地方的事业，由国家支援其所需经费的一部或全部；国库委托金是将本应由国家实施的事业委托给地方实施的场合，由国家支付部分或全部费用；以上两项支出金都是国家依据法律有义务支出的资金，而第三项支出金——国库补助金则是国家根据其自由意志提供给地方的援助，包括奖励性的补助金和为弥补地方财源不足而提供的补助金。

这种中央与地方间的财源结构是针对各地方经济发展水平的差距而不得不采取的办法，而对于地方来说，在财源上依赖国家就难免有损于地方的自主性，同时，围绕财源的分配，也难免出现政治家的介入、不公平、低效率等问题。

3. 地方让与税

这部分税本来是地方政府的税收，但为了方便而与同种的国税一起征收，然后按照一定的标准再转让给地方的资金，如地方公路让与税、石油气让与税、汽车重量让与税等。

总之，地方交付税、国库支出金、地方让与税均是先进入国库、然后再拨给地方的资金，但是，它们既非都是作为“国家的财源”提供给地方的援助；又非都是作为“地方的财源”，而是兼有这两种性质，仅仅在形式上先由国家征收再返回给地方。因此，说它们是国家给予地方的“财政援助”，仅仅具有部分的正确性。

第七节 日本财政的发展与改革

1. 战前、战时的财政

明治维新以后，日本政府实行地租改革（1873—1881年），增加了政府的收入，但是，由于大力推行殖产兴业政策，导致财政支出急速增加，使整个财政陷于支出大于收入的状态。明治10年（1877年）爆发了西南战争，政府为筹措军费而大量发行不兑现纸币，导致了严重的通货膨胀。通货膨胀又造成对外贸易入超和金银外流，使近代日本经济首次面临危机。明治14年（1881年）明治政府采取了“超紧缩、超均衡”的财政政策，取消不兑现纸币，发行兑换券，增加对烟酒等商品的征税，停止由国家经营工厂和矿山，大幅度削减财政支出。这是日本财政史上第一次出现的正式的财政政策。其时任大藏大臣的是松方正义，因此，后人称该政策为“松方财政”。

松方财政（1881—1885年）制止了通货膨胀，带来了通货的稳定，使对外收支变为顺差，并导致建立了近代的财政、金融体系（在1882年设立了日本银行），另一方面也造成了负面的影响，引起了深刻的通货紧缩，特别是农产品价格下跌，使卷入商品经济的小农遭到沉重的打击。其后，政府又转向积极财政。

经过中日甲午战争（1894年）和日俄战争（1904年），日本日益走上扩充军备的道路，岁出规模不断扩大，1897年中央政府的一般会计岁出超过2亿日元，相当于1894、1895年的7000—8000万日元的约3倍。因此，尽管有中日甲午战争后获得高达2亿3150两白银的战争赔款（约3亿6400万日元，相当于1895年一般会计岁出额的4倍多）支撑一时，终于不得不依靠发行大量国债和向外国借款来获取财源。而在扩充军备的同时，政府又大力充实产业设施，如建设钢铁厂、改建铁路、扩充电信电话设施、奖励海运造船、设立特殊银行、修建治水工程、普及教育等等，在此过程中，日本政府的作用不断扩大，加快了走向“大政府”的步伐。

由于近代化落后，商品竞争力弱，20世纪初的日本经常受到外汇不足的困扰。然而，以第一次世界大战为契机，日本逐步扩大了出口市场，国际收支转为顺差，外汇储备有所增加。一战结束以后，日本复又陷入财源困难的境地。加之1923年发生了东京大地震，地震后的复兴需要导致财政支出进一步膨胀，结果，出现了大幅度的财政赤字。

为了克服赤字，重建财政，政府采取了彻底的紧缩财政政策。但是，在世界经济大危机的背景下，1930年前后的日本经济日趋萧条，物价跌落，中小企业大量倒闭。1931年就任大藏大臣的高桥是清又转向积极财政，力图通过扩大财政支出来摆脱萧条，恢复经济景气。虽然高桥的积极财政政策促进了景气的恢复，但是国债余额急速膨胀，至1935年达到98亿日元，进入了所谓“国债百亿日元”时代。与此同时，军部为了扩充军备的需要，不断施加压力要求扩大财政支出，致使中央、地方合计的财政支出在1936—1941年度增至2.3倍，在1941—1945年度又增至3倍，其中军费支出占财政支出

不兑现纸币：又称“不兑换纸币”。是由政府或国家银行发行的不能兑换金币或金块的纸币。

通货紧缩：流通中的货币量超过实际需要量而引起货币贬值（“钱”变得不值钱）、物价上涨的经济现象称为“通货膨胀”。以减少流通中的货币量的办法来缓和通货膨胀的措施称为“通货紧缩”。长期的通货紧缩必然带来经济增长缓慢乃至衰退，失业人口大量增加，国民收入大幅度下降。

的比重从 1938 年度的约 30% 增至 1942 年度的约 40%，又增至 1944 年度的约 50%。总之，战时日本财政是在中央集权政府的强有力的控制下，以满足对外侵略的军事需要为最高目标的财政。

2. 战后复兴期的财政

战后日本在战争废墟上重建日本经济的过程中，财政起到了重要的作用。1947 年春政府开始实施“倾斜生产方式”，压低煤炭、钢铁等重要物资的价格，以促进生产的恢复。政府压低重要物资价格的办法就是规定“官定价”，这是被故意压低了的价格，甚至低于实际生产费，两者的差额则由政府以“价格调整费”的形式给予补助。鉴于煤炭、钢铁等的实际生产费比官定价要高出三四成，为此，“价格调整费”的数额十分庞大，在 1947 年度占年度预算的比例高达四分之一。与此同时，政府还要给复兴金融公库出资，使其承担向重要产业融资的任务。

这种依靠财政手段来支持生产恢复的作法，导致了财政支出与赤字的迅速扩大，同时，财政支出扩大加上物资不足，又致使通货膨胀日益加剧。1947 年度的《经济白皮书》的副标题——“财政、企业、家庭经济都是赤字”，正是当时情景的真实写照。1949 年的消费物价比上年上涨 80%。

1949 年 2 月，约瑟夫·道奇来日，对财政制度进行大刀阔斧的改革，要求实施所谓“超均衡财政”，严格削减价格差补助金及其他补助金，停止复兴金融金库的新贷款，制定 1 美元等于 360 日元的单一固定汇率，通过对 1949 年度预算进行修订，使其总计达到平衡即实现“综合预算平衡”。此外，对政府行政机构实施改革，将各省（相当于中国所说的“部”）的部、局的数目削减 30%，大幅度减少公务员人数（在第一次行政整理中裁减 23 万人）。这样，占领军以其强大的权利为后盾，实施了空前的财政改革。

通过实施被称为“道奇路线”的一系列政策措施，使严重的通货膨胀得到缓和，工矿业生产有所恢复，出口明显增加，1949 年度预算的执行结果实现了盈余，为健全财政制度创造了条件。然而，道奇路线的目标虽然基本上得到实现，但也产生了负面的影响，导致出现了深刻的通货紧缩局面，造成了企业经营状况的恶化与生产的停滞。

在 1949 年，日本还推行了一项决定战后财政方向的重要改革，即所谓“夏普劝告”。与道奇改革着眼于财政的“岁出方面”相对照，夏普劝告着眼于财政的“岁入方面”，即开展大规模的税制改革。其中心内容是有：把征税重点置于所得税和直接税上，实行所谓“所得税中心主义”，并确立累进课税体系；明确划分中央政府与地方政府之间的税源分配；协调法人税与对红利收入的课税；为加强地方自治而废除附加税制，削减国库补助金，加强财源调整功能等。该“劝告”从 1950 年度的预算起正式开始实施。

3. 支撑经济高速增长的财政

道奇曾担任美国底特律银行董事长，战后初期被派到西德推行货币改革，取得一定的成效。道奇来到日本后，提出了日本经济是“竹马经济”（意即不稳定的经济）的警告，他说，日本经济好像是骑在不着地的竹马上，竹马的一条腿是来自美国的援助，另一条腿是国内支出的各种补助金。如果日本政府继续搞补助金，即便生产与出口有所增加，也会导致国家的赤字扩大。而国家的赤字是不能容许的。竹马的腿太高，就会摔断脖子。

1949 年 5 月以哥伦比亚大学教授夏普为团长的税制调查团访日，用了 4 个月的时间对日本的税制问题进行了彻底的考察和清理之后，提出了有关日本税制改革的建议方案，即为“夏普劝告”。

在 1955 年以后，日本开始进入经济高速增长期，各项经济指标（除对外贸易）恢复并超过战前水准，电机、石油化学、合成纤维等各种新型产业迅速成长，形成了“投资呼唤投资”的经济建设热潮。由于经济的迅速增长，使税金的自然增收大幅度增加，从而带来了巨额的财政收入，这种收入又成为政府增加岁出和实施减税的财源。在财政支出方面主要是扩大了公共事业的投资，以充实产业基础设施，支持民间企业的发展。直至 60 年代前半，尽管财政支出迅速增加，但收入也在大幅度上升，足以维持预算平衡而无需发行国债。不过，当时的财政的作用不是很大，不如说是仅仅起到了“配角”的作用。由于政府坚持“均衡预算主义”，财政政策尚未被用作为调整景气的工具。

在景气调整方面，主要角色是金融政策。一方面通过采取低利率的政策来促进企业的设备投资，另一方面依靠金融政策来发挥调整景气的作用。在财政方面，主要是财政投资贷款起到了重要的作用，日本银行等政府金融机构成为不断增长的产业资金的重要提供者。

1964 年东京举办奥运会之际出现了“奥林匹克景气”，1965 年日本经济转向萧条，尽管在 1965 年度的“当初预算”中仍坚持了不依靠财政手段调节景气的方针，其后发现税收明显不足，不得不在 1965 年 7 月提出的紧急萧条对策中，决定援用财政特例法来发行 2500 亿日元的长期国债。这是日本自战后以来第一次发行国债，意味着日本政府开始放弃已坚持 16 年之久的预算均衡原则，也意味着自 1949 年推行道奇的“均衡预算主义”路线以来的一大转折。由于利用财政政策来调节景气对于日本来说具有划时代的意义，因而当时的大藏大臣福田赳夫宣称日本进入了“财政新时代”。

在 60 年代后半，虽然财政支出迅速扩大，但在经济高速增长的背景下，税收增加得也快，这导致对国债的依赖程度不高，国债的发行额也不很大。

4. 国债发行的迅速扩大

战后日本的国债发行始于 1965 年；国债发行额的急速扩大始于 1973 年第一次石油危机以后；至于“赤字国债”的发行（为筹措建设社会性资本所需资金的“建设国债”以外的国债）则始于 1975 年的补正预算，其后，发行赤字国债形成为惯例。

日本政府在开始发行赤字国债的第二年，即 1976 年就提出要从赤字国债中解脱出来，并定下了在 1980 年度消除赤字国债的目标。然而，当时正值西方各国经济出现同时萧条的局面，日本为了充当促使西方经济走出同时萧条局面的“火车头”，力图达到 7% 的增长率，为此，而大幅度地扩大财政支出，不巧又遇到 1979 年第二次石油危机，致使经济萧条趋于长期化、深刻化，赤字国债的发行额反而增加，在 1979 年度达 15 万 2700 亿日元的国债发行额中，赤字国债占一半以上，达 8 万 550 亿日元。

1979 年 9 月，政府又提出要在 1984 年度摆脱赤字国债的目标，然而，这个目标又落了空。财政赤字居高不下的根本原因是，经过两次石油危机以后，日本经济的增长潜力下降，即使采用发行国债的方法来刺激景气，增长

1956 年度的《经济白皮书》称“已经不是战后了”。这句话似乎在宣称日本已经完成了战后复兴的任务。

严格地说，这是战后日本第一次发行“长期国债”，因为在 50 年代至 60 年代前半曾发行过短期国债和政府保证债。但是，由于一般所称的“国债”是指长期的普通国债（见本章第五节“公债”），故 1965 年开始发行长期国债也常被说成是战后第一次发行国债。

率也仍是上不去，为此税收也增加不了，而在支出方面，由于在号称“福利元年”的1973年度改革社会保障制度以后，社会保障费用急速增加，更导致入不敷出，不得不依靠增发国债，欠帐越来越多。

这样，从70年代末至80年代前半，国债发行额不断扩大，国债费在一般会计岁出（一般会计的岁出总额）中所占的比例在1975年只有不到5%，到80年代中期上升到21—22%，为此，重建财政成为一大课题。

5. 重建财政“初战告捷”

1979年夏，当时的大平正芳首相在国会上疾呼“重建财政是亟待解决的问题”，他还指出：“重建财政的核心当然就是从庞大的国债、特别是特例公债中解脱出来。为此，在1980年度的预算中，要采取的的第一个步骤就是压缩公债发行的绝对额，将税收的自然增收优先用于填补国债的减额。”

广义地讲，财政改革的宗旨应是努力实现这样一种财政状态：第一，财政的支出结构应是合理的，是符合国民需要的；第二，财政的收入结构应是不偏不倚的、公平负担的；第三，在合理的财政支出结构和公平的财政收入结构之下，开展健全的财政运营。这里所说的“重建财政”也可以说是“狭义的财政改革”，是财政改革的第一阶段，其宗旨就是为缩小财政赤字而努力。

为了重建财政，在编制1980年度的预算时，开始设定“概算要求基准”，硬性规定该年度的一般行政经费对上一年的增长率保持为零。在1983年度又开始设定“负概算要求基准”，硬性规定该年度的一般行政经费低于上一年的水准（即负增长）。同时，在1983年度制定的新经济计划——“80年代经济社会的展望与指针”中，政府再次提出“在1990年度摆脱对特例国债的依赖并减少对整个国债的依存度”的目标。由于采取强制压低岁出的办法，使作为国家的政策性经费的一般岁出（一般会计岁出减去国债费、地方交付税所剩下的部分）在1983至1987年度连续5个年度保持为零增长，加上在80年代后半期经济景气大幅度扩大，在累进税率下岁入（税收）的增长超过了所得的增长，这样减支增收的结果，使1990年度不新增发行赤字国债的目标终于得到实现，以摆脱对特例国债（赤字国债）的依赖为目的财政重建工作取得明显成效。不过，与此同时也产生了一些副作用，比如依靠公共投资的社会基础设施的建设被大大地推迟了。

6. 财政改革任重道远

1990年3月大藏大臣的咨询机构——财政制度审议会提出了题为“1990年度摆脱对特例国债的依赖体质之后的中期财政运营的方针”的报告，其中中心意思是，“虽然赤字国债的新增发行终于能停止了，但是，国债余额还在增加，因此，有必要抑制国债余额的增加。”该报告还提出在其后5年将国债依存度降到5%以下的具体目标，从而揭开了“财政改革”的第二阶段的序幕。

6.1 财政改革的背景

面向21世纪的日本财政所必须面对的课题主要有：如何解决好人口高龄

日本败政岁出的内容除去国债费、地方财政关系费（地方交付税）以外，有社会保障关系费、公共事业关系费、文教及科学振兴费、防卫关系费这四大经费项目。在五六十年代，公共事业关系费所占的比重最大，进入七十年代以来，社会保障费成为最大的经费项目。随着社会的高龄化，社会保障费必将进一步增加。此外，经济合作费的比重也有所增加。

化引起的财政负担加重问题；如何为走向“生活大国”而改变与生活有关的社会基础设施落后的现状；如何为适应“亚洲工业化”时代、确立同亚洲各国间的新的产业分工关系而充实新的产业基础设施等等。

6.1.1 人口高龄化与财政负担

高龄化必将导致养老金支出迅速增加，而养老金是社会保障费中占比最大的一项支出，社会保障费（约占一般岁出的三分之一）又是财政岁出中占比最大的一项支出。由此可见，高龄化对财政负担的影响之大。

然而，高龄化对财政负担的影响不仅体现在养老金的增加上，还体现在医疗费度的增加上。因为高龄者的人均医疗费明显高于中年和青年人，迄今的医疗费增长情况也表明，高龄者的医疗费的增长明显快于国民医疗费的增长。预测表明，人口的高龄化将主要从养老金和医疗费这两个方面促使社会保障费迅速增长。

现在，日本面临的选择是，或者维持现行的社会保障制度，积极谋求能满足社会保障费迅速增加的新的财源；或者是从根本上对现行的社会保障制度实施改革。

据计算，如果不改革现行的社会保障制度，到2025年社会保障支出占国民收入的比例将高达31%，比目前（90年代中期）增长15个百分点。另一项预测表明，为了维持收支平衡，到2025年需将消费税率从现在的5%提高到15%—16%。显然，这样的经济运营是很难维持的。

为此，改革现行的社会保障制度势在必行，特别是养老金制度改革、医疗费合理化改革、老人护理问题成为有关社会保障制度改革的议论的焦点。

6.1.2 社会性资本的充实与财政制度

1989年9月日美两国开始所谓“日美结构问题协议”（SII），其中，日本公共投资的金额问题成为双方争论的一个焦点。美方认为，扩大公共投资可使日本国内投资更加活跃，从而有利于缩小日本的经常收支黑字。日本对此尽管进行了激烈的反驳，最终还是推出了一个为期10年（1991—2000年度）的“公共投资基本计划”，该计划规定在计划期间的投资额要达到430万亿日元，比1981—1990年度这10年间的公共投资实际额增长60%以上。同时，该计划还规定，在公共投资中，与人们日常生活密切关连的“有关生活环境、文化功能的项目”的比例将从过去的百分之五十几增加到60%。增加公共投资本是日本的内政，然而这个“公共投资基本计划”却是在日美结构协商中形成的，这反映了日美经济摩擦问题之深刻。

但是，日本政府制定公共投资扩充计划，并非是完全迫于来自美国的“外压”，也有其深刻的国内原因：

（1）日本确实存在着社会性资本十分贫弱的实际问题，特别是大城市与居民生活有关的社会性资本“欠帐”甚多，存在着住宅环境差，公园、街道等城市设施不足，下水道等城市生活所必需的基础设施落后，通勤电车拥挤

此预测出自日本厚生省的“高龄社会福利展望恳谈会”于1994年3月发表的《21世纪福利展望》报告中的“福利再编型”模型之计算。

日本的防卫费总额占国民收入的比例为1.3%（1994年）。这意味着从90年代中期到2025年的社会保障费占国民收入之比例的增长相当于目前的防卫费的12倍。

这是以大藏省于1994年5月发表的《关于税制改革的机械的试算》为基础推算出的数字（《日本经济事典》1996年版，第388页）。

等等问题。

(2) 社会性资本贫弱的原因是，虽然日本在五六十年代实现了经济高速增长，但社会性资本与民间资本之比长期处于较低水准，而且公共投资的分配偏重于产业基础设施的建设，而对生活基础设施的建设有所轻视。

(3) 为了解决这些问题，在 70 年代虽然大幅度地增加了公共投资，但不久就由于财政赤字扩大的压力而对公共投资进行了压缩。进入 80 年代以后，又由于推行“重建财政”，将削减财政赤字作为最大的课题，公共投资仍遭压抑。直到 80 年代末由于摆脱赤字公债的目标一时得到实现，加上又导入了消费税，给财政增添了新的财源，才使充实社会性资本的呼声再次高涨起来。

(4) 充实社会性资本的举措正好符合日本从“经济大国”走向“生活大国”的需要，并成为 1992 年制定的“生活大国 5 年计划”的一个核心组成部分。

表 4 - 6 示出了目前主要社会性资本实际达到的水准与“生活大国 5 年计划”的目标水准的比较。

日本政府认为目前日本的社会资本的完备程度大致是期望水准的一半左右。比如同欧美相比，下水道的普及率日本是 44%，英国是 95%（1982 年），原西德是 91%（1983 年），显示出日本在社会资本建设方面与欧美相比有不小的差距。因此，即使达到上述的“公共投资基本计划”的目标，也还远未达到令人满意的水平。何况据厚生省的估计，至本世纪末 65 岁以上的老人人口将达到 2150 万人（1990 年为 1490 万人），需要看护的老人将超过 100 万人，其后还会加速度地增加。为了改善国民的生活环境，迎接高龄化社会的到来，加快建设生活基础设施是今后考虑财政需要时必须加倍注意的问题。

表 4-6 生活设施的现状与目标

生活设施	现状	目标
大都市圈的上等住宅	出售的新建住宅相当年收入的 8.2 倍（1996 年度）	相当年收入的 5 倍（1991 年度）
下水道普及率	44 %（1990 年度）	70 %（本世纪内）
步行范围内的公园的普及率	48 %（1990 年度）	59 %（1996 年度）
宽幅人行道（2m）的设置率	20 %（1990 年度）	30 %（1996 年度）
城市内道路等基础完备的地区的比例	38 %（1991 年度）	46 %（1996 年度）
电线类的地下埋设率（以 10 万人口以上城市的 3m 以上宽度的人行道为对象）	13 %（1991 年度）	24 %（1996 年度）
有特别看护的养老院配齐率	可容纳 18 万人（1991 年度）	可容纳 24 万人（本世纪内）
老人保健设施配齐率	7 万床位（1991 年度）	28 万床位（本世纪内）
东京圈电车满员率	200 %（1989 年度）	180 %（本世纪内）

6.2 财政改革的目标

为了推行全面的财政改革，需要在财政收支、财政制度、税收制度等各个方面进行艰苦的努力。

6.2.1 在财政收支方面,日本财政结构改革会议于 1997 年 6 月发表的最终报告——《财政结构改革法案》(1997 年 11 月获国会通过)中确定了 5 项“财政健全化目标”:

(1) 争取在 2003 年将中央、地方财政的赤字总和与国内生产总值之比控制在 3%以内,降低对公债的依赖程度,停止发行赤字国债;

(2) 将本世纪最后的 3 年(1997—1999 年)定为“集中改革期”,在此期间将无例外地对所有的财政项目探讨压缩其支出的可能性,并制定压缩各项预算的幅度的明确目标;

(3) 在 1998 年的财政预算中,实现财政支出对上年度的负增长;

(4) 对公共投资基本计划等所有的长期性计划进行大幅度的压缩,停止制定导致产生新预算要求的长期投资计划;

(5) 按照不使国民负担率超过 50%的要求来制定财政预算。

6.2.2 在财政制度方面,需要形成能适应新的国内外环境的财政体系。

首先,由于亚洲各国的工业化的进展,正在对日本的产业结构的变化产生深刻的影响,日本必须大力开拓新的成长产业,以便与亚洲各国之间形成新的产业分工关系;其次,为了向信息化社会过渡,需要重新思考“社会性资本”的内涵,甚至提出了建设“新的社会性资本”的课题(例如,建设信息化社会的基础设施、加强培育“人的资本”、增加对研究开发与教育的投资、增加对软件等“无形资产”的投资等等)。这些都需要财政方面给予积极的支持,特别是要改变现行的财政经费的分配模式。

然而,在现行的财政体制之下,却存在着一种僵硬的分配模式,很难对之加以改变。首先,预算编制程序的固定化,使得改变分配、导入新思路成为十分困难之事;其次,80 年代以来导入的“概算要求基准”也起到了维持现状、阻碍改革的作用;再者,利用补正预算采纳新的政策的做法则存在着很大的局限性,因为补正预算的宗旨不过是应付“本预算”成立后出现的事态变化而已。事实上,从经济高速增长时期以来,一般公共事业费在各个省厅之间的分配几乎没有改变。因此,如何改革现行的财政制度,使之能够适应对分配进行大幅度的变更的需要,成为财政改革的一大课题。

财政制度改革的另一个课题是,如何对财政投资贷款制度进行改革,使之适应新的形势的需要。可以说,对财政投资贷款制度进行改革的必要正是来自于这种制度曾经发挥过的重要作用的结果,换句话说,“财投”制度促进了经济结构的变革,而经济结构的变化却反过来使得“财投”制度难以照原样继续存在下去,而需要变革自身以适应新的经济环境。

6.2.3 在税制方面,最大的课题是如何形成适应高龄化社会的税制。

目前国家的税收主要靠以个人、法人的所得税(法人的所得税就是法人税)为中心的直接税。然而,由于人口的高龄化,靠干工作获取收入(所得)的人们的比重趋于下降,如果继续实行以所得税为主的税制,就会使税收越来越难以保证。正是由于这个原因,较早进入高龄化社会的欧洲各国均实行重视间接税的税制。为此,日本的税制也必须朝着降低直接税比重、提高间接税比重的方向发展(现在直接税占国税收入的四分之三,虽然低于美国,但明显高于英、德、法等欧洲国家)。作为具体的改革措施,已经在 1989 年导入了消费税,在 1992 年导入了地价税,在 1997 年 4 月又提高了消费税税率(从 3%提高到 5%)。但是,今后仍然面临着诸如消费税结构的改革、直接税结构的改革、对资产课税的合理化、对资产所得的课税的合理化等一

系列课题。

6.3 财政改革出现曲折

财政政策与金融政策是调控宏观经济的两个基本手段。近年来由于利率已经调到空前低的水平（官定利率为 0.5%），运用金融政策来刺激景气的余地已很小，更突出了运用财政政策刺激景气的重要性。然而，在 1997 年 6 月制定的财政结构改革法案却束缚了政府运用财政政策刺激景气的手脚，同时桥本内阁面对景气失调的形势仍坚持“改革优先”的立场，迟迟不肯出动财政来阻止经济形势恶化。直到 1997 年 11 月，发生了几家大型金融机构倒闭事件，导致“不管采取什么手段也要先把经济形势稳下来”的意见终于占了上风，桥本内阁才被迫紧急宣布一项依靠发行赤字国债来稳定金融系统的对策，这与刚刚作为法案成立的、逐年缩小财政赤字、逐年减少乃至最终停止发行赤字国债的财改法案显然是背道而驰的。1998 年 4 月，鉴于经济形势进一步恶化，日本政府又不得不决定修改财政结构改革法案，包括推迟两年实现“财政健全化”目标，增添“弹性条款”（当经济增长率低于 1%时可批准发行赤字国债）等。

思考题：

1. 试以日本经济为实例说明财政的作用。
2. 日本的财政预算有哪些特点？财政预算从编制到成立的过程为什么会成为复杂的政治过程？
3. 说明日本的财政投资贷款的资金来源，它与预算有何区别？与民间贷款有何区别？
4. 战后日本税收制度的特点是什么？
5. 建设国债与赤字国债的区别何在？减少财政赤字和赤字国债发行的意义是什么？
6. 试述日本财政结构改革的背景与目标。为什么日本政府在 1998 年 4 月决定修改财政结构改革方案？具体作了哪些修改？

第五章 日本的金融

在战后日本经济体制中，金融业占有十分重要的地位。特别是在经济高速增长时期，金融业积极地向企业提供资金，功不可没。进入 90 年代以来，随着泡沫经济的崩溃，日本经济陷入了长期的不景气局面，其中金融业的问题，成为影响整个经济恢复的关键问题之一，金融业的改革则成为当今日本的最突出、最紧迫的改革课题之一。为此，本章将比较详细地说明有关日本金融的基本知识，包括金融的作用、金融资产、金融市场和利率、金融机构，最后，在回顾战后日本的金融业的发展历程、分析其主要特征的基础上，介绍日本金融改革的背景及其进程。

第一节 金融的作用

1. 金融交易及其主体

在经济社会中，存在着企业、个人、政府这样三个经济主体。企业是生产、流通的主体；个人或家庭是消费生活的主体；政府及中央银行则是对一国的整个经济活动进行调整的主体。

在上述三个经济主体中，一方面存在着资金过剩的主体，由于其储蓄超过投资（或支出）而引起黑字，故又称为储蓄主体或黑字主体；另一方面存在着资金不足的主体，由于其投资超过储蓄而引起赤字，故又称为投资主体或赤字主体。

对于企业来说，将其利润的一部分用于交税和分红后，所剩下的内部留成即相当于企业的“储蓄”，如果企业的投资少于其储蓄，就会出现资金过剩，反之如果企业的投资超过其储蓄，则会导致资金的不足。

对于个人或家庭来说，将其通过工资、地租、红利及利息等形式而获得的收入的一部分用于消费，所剩下的资金则可通过储蓄、存款和购买股票等方式变换成金融资产。但是，个人或家庭在其消费超过收入的情况下也会出现资金不足，特别是在购买住房或生病住院的场合容易出现这种情况。

对于政府来说，其财政收支在收入超过支出时意味着资金过剩，反之意味着资金不足。特别是为了进行道路、桥梁等社会资本的建设，需要进行巨额的公共投资，当这种投资超出公共部门的“储蓄”时，就会发生资金不足，需要通过发行公债或借款来弥补。

以上三个经济主体必然会产生资金的过剩与不足，同时，资金过剩的主体即储蓄主体往往想把现有的资金挪到将来去使用，另一方面，资金不足的主体则往往想要立即使用资金。金融的作用就是在资金过剩的经济主体与资金不足的经济主体之间起到一种中介的作用，对资金的余缺进行融通、调剂，促使资金从过剩的地方流动到不足的地方，也就是将对资金的现时利用可能性（现实购买力）从储蓄主体转移到投资主体。

资金过剩主体（资金提供者）与资金不足主体（资金需要者）进行资金交易的场所即金融市场，而在金融交易中起中介作用的则是金融机构。

在这种融通、调剂的过程中，金融机构一方面提供各种有魅力的金融资产（储蓄凭证）来吸引储蓄，另一方面把储蓄转化为投资。而拿出资金的一方以资金换取金融资产，相当于是以现在的购买力来换取将来的购买力。

名词解释 资本：英文为 capital，先传入日本，日本借用汉字译为“资本”，然后传入中国。经济学家对“资本”一词的定义和含义作过各种论述，值得列举的有：资本是“积累起来的流动的价值”（杜尔哥）；资本积累对促进劳动分工和提高劳动生产率具有重要的作用（亚当·斯密）；资本与劳动、土地并列为生产的三要素（萨伊）；资本是“生产手段”，而土地是“土壤的原始的和不可毁灭的力量”（李嘉图）；资本的本质不是物而是人与人

货币收入中没有被花掉的部分，包括存入银行的存款、购买有价证券或保存在手头的现金，都称为储蓄。企业为获取利润，垫支一定量的货币用于购买生产资料和雇用劳动力等，从而使货币转化为资本的过程即为投资。

公债包括中央政府发行的国家公债、政府保证债及地方政府发行的地方公债。但是，一般所称的公债大都指国债（国家公债）。

之间的关系。资本最初总是采取货币的形式，但货币本身并不就是资本，只有当货币在市场上购买到一种特殊商品即劳动力、并能为它的所有者带来剩余价值时，货币才转化为资本（马克思）。

在最新的经济教科书中，可以列举斯蒂格利茨的论述：资本的第一个意义是指机器和建筑物，也就是被称为资本物品的东西；第二个意义是指用来买卖资本物品或买卖厂商（厂商又可以反过来拥有资本物品）的资金。当经济学家说“资本市场”时，他们一般指的是取得和转让资金的市场，包括所有涉及借贷的机构。

表 5—1 家计储蓄率的国际比较

(单位：%)

顺序	国名	家计储蓄率	年份	顺序	国名	家计储蓄率	年份
1.	瑞士	20.0	1992	11.	瑞典	7.4	1992
2.	意大利	17.9	1991	12.	西班牙	7.0	1991
3.	比利时	17.7	1992	13.	美国	6.9	1992
4.	日本	13.1	1992	14.	芬兰	5.5	1992
5.	荷兰	13.0	1992	15.	澳大利亚	4.9	1992
6.	奥地利	12.0	1992	16.	挪威	2.6	1991
7.	德国(原西德)	11.4	1992	17.	新西兰	2.4	1992
8.	加拿大	11.2	1992	18.	丹麦	1.3	1992
9.	英国	9.3	1992				
10.	法国	7.9	1992				

资料来源：

1. Charles Yuji Horioka, "Is Japan's Household Saving Rate Really High?" Re-view of Income and Wealth, vol.41, No.4 (December 1995), pp.382—383.

2. OECD, National Accounts, vol. : Detailed Tables, 1980-1992(Paris :OECD, 1994).

金融活动大多与货币有关，可以说，货币在金融活动中居于核心的地位，金融活动是包括货币在内的特殊商品——金融商品的交换，它对于“实体经济”的作用是支持、辅助各种商品、服务的交换，使之得以顺利进行。从本质上说，金融的意义在于使市场经济制度具有效率。

从战后日本经济发展的情况看，个人或家计（家庭经济、家庭收支状况）的储蓄率很高（比美、英、法等国高得多），总是处于超储蓄状态，是资金过剩主体；当政府和企业的投资额超过储蓄时，其不足部分就不得不依靠从个人或家计吸收资金。特别是企业为了复兴和发展经济需要大量投资，总是处于超投资状态，是资金不足主体。但是，随着企业实力的壮大，企业的资金不足状态逐渐发生变化。至 1994 年，日本银行的《资金循环》（该银行每年发表的分析当年资金流动的统计资料）表明，从开始制作该统计的 1954 年以来，日本第一次出现企业的资金过剩，1995 年企业的资金过剩进一步扩大，占 GDP 的 2.6%。

2. 直接金融与间接金融

家计储蓄率等于家计储蓄除以家计可支配收入；家计储蓄等于家计可支配收入减去家计最终消费支出；家计可支配收入等于家计收入减去税金和社会保障负担，即家庭可以自由支配的收入，也是反映家计的购买力的一个指标。

直接金融是指投资主体（即资金最终需求者）不通过银行而直接向储蓄主体（即资金最终供应者）筹集资金，民间投资主体的典型的直接金融活动就是发行股票、公司债，政府投资主体的典型的直接金融活动就是发行公债。在开展直接金融的场合，通常也要有证券公司介于资金最终需求者和资金最终供应者之间发挥金融中介职能，以促进股票、债券等的流通。但在确定资金融通的契约上，只出现最终需求者与最终供应者两个当事人。

在直接金融中，资金供应者（借出方）购买资金需求者（借入方）的“借用证书”（如债券等），而进行这种交易的场所就是发行市场。然而，资金供应者在借出资金后，也会遇到需要立即把借出的资金收回来的情况，只有在借出的资金可能随时收回的条件下，资金供应者才更愿意向需求方提供资金，然而，资金供应者希望在必要时提前收回资金，好比是没有到期就逼人还债，很可能使资金需求者（借入方）感到为难，而既能使借出方可随时收回资金、又能使借入方不感到为难的机制，就是对“借用证书”进行买卖的市场即流通市场。在流通市场，原借出方通过将“借用证书”卖给新的资金提供者以回收现金，也就是进行着借出方的交替。由于流通市场的存在，“借用证书”（债券）或“出资证书”（股票）变成流通性很高的金融商品。

但是，作为资金最终需求者的企业等赤字主体所需要的资金额往往很大，而作为资金最终供应者的个人或家庭等黑字主体则十分众多、分散，且各个主体大多仅拥有小额资金，在这种情况下，要通过直接金融将资金最终需求者与资金最终供应者联系起来，而且使各个需求方所需要的资金额与各个供应方能够供应的资金额每次都达到一致，就成为极其困难的事情。为解决这个困难，出现了一方面对众多、分散的剩余资金进行集中管理，另一方面又向众多的资金不足者提供资金的金融机构，即银行。资金最终需求者不直接与资金最终供应者交易，而通过银行来获取资金的活动即是间接金融。在间接金融的场合，存款银行、信托银行、保险公司等金融中介机构通过存款、债券、保险、信托等手段从资金供应者那里筹措资金，然后再通过贷款或者购买公司股票或债券的方式向资金需求者提供资金。在日本经济高速增长时期直至80年代中期，间接金融在整个金融活动中一直占主要地位，广大企业对间接金融的依赖性很强。

3. 间接金融的两种方式

在间接金融的场合，金融机构作为金融交易的中介，购买赤字主体发行的股票、债券等“直接证券”，将其小额化，转换成便于流通的“间接证券”，再出售给黑字主体。由于间接证券有货币的间接证券与非货币的间接证券两大类，从而导致间接金融存在着两种不同的方式，即货币的间接金融与非货币的间接金融。货币的间接金融是指货币的金融中介机构如银行等的金融活动，银行等发行的存单、金融债等，不管是否记入存户名字，依据其记载的金额而具有货币的价值。而非货币的间接金融是指非货币的金融中介机构如保险公司、信托公司、投资公司等进行的金融活动，它们通过发行保险费收据、信托证书等间接证券，来吸收黑字主体的剩余资金，并购买赤字主体的直接证券。政府金融机构可购入赤字主体的直接证券以满足其对资金的需要，却不能向黑字主体直接出售间接证券。

总之，不管是哪种间接金融，都是由金融机构对资金的需求与供给进行集中的运营，以促使金融活动的顺利进行。即是说，个人或家庭等拥有的小额游资汇聚到金融机构，金融机构在保存一部分现金（用作准备金）的同时，

将其大部分用于放款，或用于购入有价证券，这样，即便是短期资金，也有办法对之作长期的运用。

第二节 日本的货币、金融资产

1. 货币

货币（亦称“通货”）是人们进行交换的媒介。人们需要货币的原因“不在于货币本身，而在于它所能购买的东西”。前面讨论过的多种多样金融资产其实无非就是两种，一种是货币，一种是证券。人们常常把货币仅仅理解为钞票和钢蹦儿，其实这只是货币的一部分，存在银行里的活期性存款等也是经济学家所称的“货币”的一种。

在日本，钞票就是日本银行发行的银行券。战后日本的银行券的数量几乎是与经济活动的规模扩大成正比地稳定增长，进入 90 年代，银行券的数额稳定在相当于国内生产总值（GDP）的 8%。

银行券、硬币合称“现金通货”。活期性存款又称“存款通货”，使用活期性存款可随时提取现钞或开出支票来偿付所购买的东西（即直接作为支付手段），也就是说，活期性存款可以十分方便地“货币化”，因此，这种存款也具有类似货币的功能而被归入“货币”的范畴。随着经济规模的扩大，从数量上看存款通货的重要性甚至超过了纸币，这是因为支票较之纸币具有可邮寄、便于偿付大笔债务、付款后还可作为收据、失窃或遗失后尚可挂失等优点，因此，支票的使用日益流行。这样，经济学家所称的货币的供给远大于流通中的纸币和硬币的数量。

硬币、纸币和活期性存款的总和称为 M1，即狭义的货币。至于定期性存款虽然不能像活期存款那样随时用以开出支票或提取现金，但存款者只要放弃期限利益（即将定期性存款保有到期时所能得到的利益），便可随时解除定期性存款契约，通知银行提取现款。因此，在 1967 年日本也形成了将定期性存款视为“准通货”的概念。现金通货、存款通货与准通货的总和就是货币供给，又称“广义的货币” M2。

货币（包括现金通货与存款通货）的功能主要有：

（1）作为支付、结算手段（交换媒介）的功能。

人们为了购买生活上所需的商品或服务，把货币让渡给对方以获取自己所需要的东西。反之，作为商品与服务的提供方，则以其提供的东西来换取货币。现在，人们越来越多地采用信用卡，通过银行户头转帐来支付货款或支付公用事业费，这导致了存款通货作为支付、结算手段的功能在日益加强。

（2）作为价值的储藏手段的功能。

货币既是支付、结算手段，又可储藏起来用于将来的支付、结算，即具有作为价值的储藏手段的功能。显然，保有存款也是储藏价值的一种方法。

（3）作为价值尺度（计算单位）的功能。

以货币的单位（在日元即为“円”）进行计算，即可表现出商品与服务的价值。存款按其所表示的金额也与现金一样可作为衡量商品价值的尺度。

人们保有货币的动机主要有交易动机与资产动机。一般来说，人们收入货币的时间与使用它、支出它的时间是不一致的，为了平时的花销，也为了不知道什么时候需要花钱，人们通常就将收入的一部分在收入与支出的时间间隔内以货币的形式保有。这就是出于交易的动机保有货币。

此外，在资本交易的场合（比如卖掉旧房子，再买新房子），由于卖出

资产的时机与买入资产的时机往往不一致，在这段时间间隔里，人们也常常保有货币。这也是出于交易动机的保有。然而，在这种场合，如果存款利息很高，人们就会倾向于把这笔钱赶紧存起来以赚取利息，哪怕过不了多久又要取出来。由此可见，短期利息越高，基于交易动机的货币保有就会减少。

基于交易动机的货币保有是与货币作为交换、支付手段的功能相联系的；另一方面，基于资产动机的货币保有则是与货币作为价值储藏手段的功能相联系的。对于投资者来说，当他在运营其资产时，也像上面所说的那样，利息越高就越倾向于选择证券投资等，同时倾向减少对货币的保有。然而，保有货币虽然不能生息，却是不会发生资产价值变动的、预期收益风险为零的安全资产（假定物价不发生变动），与之相反，债券、股票等却是预期收益率高、但风险也大的危险资产。因此，一般的家庭或企业往往倾向于既保有一部分危险资产，又保有一部分安全资产，以形成兼顾收益性与危险性的最佳的金融资产组合，而其中的货币保有就是基于资产动机的货币保有。

2. 金融资产的种类

在讨论金融资产之前，需要强调资产不仅是指一个人现时实际拥有的东西，而且也包括别人欠他的。一个人拥有的货币以外的金融资产就是“别人欠他的”那部分资产，而人们想要把货币变换成货币以外的金融资产的动机在于，货币（现金）是不生利息的金融资产，因此，人们往往倾向于把手中的货币变换成可生利息的金融资产。

金融资产不同于土地、建筑物、机械等实物资产，它是在资金从资金剩余（黑字）主体向资金不足（赤字）主体转移的金融交易过程中产生的。在金融交易中，资金提供者通过购入资金需求者发行的“债务证书”而将资金转移给资金需求者。所谓“债务证书”是表示“债务证书”持有者对“债务证书”发行者的将来收入的请求权。“债务证书”从金融交易的角度看，即为金融商品；从其保有者（即资金提供者）的角度看，即为金融资产；从其发行者（即资金需求者）的角度看，即为金融负债。

现在，日本存在着多种多样的金融资产，按照其是否具有结算手段的功能、收益性的高低、安全性的高低、是间接证券还是直接证券，而可以将各种金融资产划分为不同类型。

根据金融资产的功能的不同，可将金融资产划分为结算型资产和投资型资产。结算型资产包括人们基于交易动机而保有的现金和活期存款，它在交易中可直接作为支付、交换手段使用；投资型资产包括定期性存款、信托、公债、金融债、股票、证券投资信托等，它们不能直接用作交易中的结算手段，人们保有它们往往是出于投机的动机。

根据预期的收益性的不同，可将金融资产划分为收益性稳定的“安全资产”和收益性不稳定的“危险资产”。结算型的金融资产都是安全资产；而在投资型的金融资产中，定期存款、邮政储蓄等由于利率稳定、本金受到保证，因而是安全资产，但其他投资型的金融资产因其利率不稳定，又可能发生“资本损失”，所以是危险资产。通常，资金提供者向危险资产提供资金时，就会要求获得比安全资产更高的收益率，以作为承受风险的“报酬”。

根据发生形态的不同，可将金融资产划分为“间接证券”和“直接证券”

危险资产的预计收益率与安全资产的收益率之差，被称为“风险贴水”，换句话说，危险资产的收益率等于安全资产的收益率加上风险贴水。

(通常,人们也把直接证券称为“本源证券”)。结算型的金融资产、投资型的金融资产中的安全资产必然是间接证券;而投资账目中的危险资产中,既有间接证券(金融债、CD等),又有直接证券(事业债等)。

根据交易形态的不同,可将金融资产划分为“相对交易型资产”和“市场交易型资产”。相对交易型资产是根据相对借贷契约进行交易、不能转卖的金融资产。安全资产中,除现金(市场交易型资产)外,都是相对交易型资产。市场交易型资产是可以自由转卖的、具有让渡性的资产。危险资产中,除去借入证书(相对交易型资产)外,都可认作是市场交易型资产。

但是,近年来由于新型金融资产的出现,上述各类金融资产之间的界限开始变得模糊起来。例如,由普通存款自动转换为定期存款的自动转账服务、普通存款与中期国债基金的转账服务等金融服务的出现,使结算型资产与投资型资产之间的界限变得模糊了。又如,通过对危险资产的国债加上国债融资担保功能,就可能回避国债中途卖出时的资本损失,因而可以说包含国债的综合户头(公共债综合户头)从危险资产转化成了安全资产。

3. 各种金融资产

3.1 存款,这是作为结算手段或短期、中期储蓄手段而被家庭、企业等广泛保有的一种有代表性的金融资产。其种类有:

3.1.1 活期性存款

(1) 活期存款

活期存款是存款者根据需要随时都可以提取的存款,它主要被企业作为结算户头而灵活运用。活期存款在取出时,银行以支票、约定票据和外汇票据支付。自1944年以来,活期存款是无利息的。

(2) 普通存款

普通存款也是可以自由存入或取出的活期性存款,它主要被个人或暂时在手头有富余资金的企业所运用。普通存款在取出时,不以支票支付,存款者使用存折和印章(在柜台)或使用现金卡(在自动取款机)提取现金。普通存款是有息存款。

(3) 通知存款

通知存款在存入后7天内不能提取,7天之后,只要提前两天通知银行便可自由提取。通知存款被企业等作为运用暂时资金的手段而加以利用。通知存款的利率比活期存款稍高,最低存入金额为5万日元。

(4) 纳税准备存款

纳税准备存款是纳税者将准备交税的资金存入银行的存款,提款原则上用于纳税,其利率比普通存款高0.75%,利息属于非课税范围。

(5) 特别存款

特别存款也称为杂存款,它吸收地方政府机关、银行等未决算、未整理的暂时保管的资金作为存款,多半是无息的。

3.1.2 定期性存款

(1) 定期存款

定期存款是规定好一定存入期限(有3月期、6月期、1年期、2年期4种)、在原则上不到期不能提取的存款,但在有特殊情况不得不提前支取的情况下,可按照期限前解约利率(中途解约利率)取出存款。定期存款的利率依存入期间长短而有所不同,是在日本的储蓄存款中利息最高的一种。日本储蓄性存款的大部分是定期存款。

(2) 定期零存整取存款

定期零存整取存款是对个人开设的、定期（每月或每日）将一定数额的存款存入银行，期满时支取存款总额和利息的储蓄商品。它往往是存户以入学、旅行、购买住宅为目的而开设的存款账户，其存款期间为6个月以上，但实际上以1年期至5年期居多。

3.1.3 其他存款

(1) 可转让存款(CD)，是一种不同于一般存款的、可以转让给第三者的、自由利率的存款（1979年5月开设）。

(2) 外汇存款，是由外汇银行办理的外汇计价的自由利率存款。与国内日元存款一样，外汇存款分为活期存款、普通存款、通知存款、特别存款、定期存款。

(3) 非居民日元存款，是日本境内外汇银行吸收的非居民的日元存款。

(4) 市场利率连动型存款(MMC)，是1985年导入的、期间为1个月以上1年以内的大额定期存款，其利率设定方式是：以每周日本银行公布的CD平均利率减去0.75%作为上限，由各金融机构可在此限度内自由设定MMC利率。

3.2 邮政储蓄存款

这是邮政局办理的、以个人零细储蓄为对象的存款。每个存款者的存入上限额为300万日元。根据《所得税法》，该存款的利息属于非课税对象。其种类有：一般邮政储蓄存款、定额邮政储蓄存款、定期邮政储蓄存款、零存整取邮政储蓄存款（住宅零存整取、入学零存整取）。其中，定额邮政储蓄存款具有对存户十分有利的特色：在存入6个月之后可随时提取；存入期最长可到10年，对整个存入期都按存入之日的利率计算利息而不受市场利率变化的影响；半年后按复利计算。这样，如果存入之日的利率较高，就可保持这种高利率直至10年。正是由于上述原因，定额邮政储蓄存款在邮政储蓄存款总额中所占的比例最大，居于中心地位。

3.3 信托

信托是指现金、有价证券、不动产等财产的所有者（委托者）委托可信赖的他人或组织（受托者）按照一定目的管理、运用其财产。信托公司和信托银行就是办理信托业务的组织。在日本，信托银行（或公司）办理的信托商品有金钱性信托与非金钱性信托两种。

3.3.1 金钱性信托

(1) 现金信托

这是信托银行（或公司）基于同客户（委托者）之间的合同，将现金作为信托资金收进，再通过贷款、贴现票据、购买证券等，将信托资金转化为长期资金贷给工业企业。它与定期存款的区别在于，商业银行的定期存款期限最长只有两年，而现金信托期限可超过5年，因而利息比定期存款高1.5%左右。

(2) 贷款信托

这是信托银行通过发行收益证券从客户那里收集资金，将信托资金主要运用于长期贷款，再将运用信托资金所得的收益根据信托本金按比例分配给委托者的一种信托。

(3) 特定现金信托

这是由委托者具体指明信托资金运用方法的、并由委托者承担全部风险

的一种信托。例如，在信托银行将信托资金运用于贷款的场合，贷款的对象、金额、期间、利率等都由委托者指定。

（4）养老金信托

养老金信托是委托者委托银行和人寿保险公司管理、运用养老金基金的一种现金信托，例如企业把养老金（包括退休金和福利金）委托给信托银行管理和使用，信托银行根据该企业的养老金制度支付给职工，不带利息。

（5）证券投资信托

证券投资信托是指投资信托委托公司把从许多顾客那里筹集的资金作为信托财产委托给信托银行，信托银行根据投资信托委托公司的意图，来经营股票、公司债和市场活期存款等业务，从中得到一定红利并收取一定报酬。其中，股票投资信托是将信托资金主要运用于股票投资的一种投资信托，债券投资信托是将信托资金主要运用于债券等的投资信托。

3.3.2 非金钱性信托

（1）有价证券信托

它是指信托银行接受委托人的有价证券，按委托人的意愿进行保管，代收本息，或将其贷放、出售，从中获得一定收益。

（2）动产信托

在动产信托方面，日本政府只允许信托银行经营车辆、船舶、飞机以及机械设备。信托银行把这些动产接受过来，再把它们贷放出去。

（3）不动产信托

不动产信托是以土地、建筑物为信托财产，对其进行管理、运用的信托，如委托信托银行管理、保护地租、房租收入（管理信托），或委托信托银行对土地进行适当改良然后分块出售（运用信托）。

3.4 债券

目前日本存在着三大类债券，即公共债（简称“公债”）、民间债和外国债。公债包括中央政府发行的国债、地方政府发行的地方债以及政府有关机构等发行的政府机构债。民间债包括金融机构发行的金融债和一般股份公司发行的公司债。外国债包括外国政府或国际金融机构在日本发行的、以外币计价的外国债（将军债）和以日元计价的外国债（武士债）。

上述这些债券或债务证书的共同特点是：到偿还为止的这一段期间，债券持有者可得到一定的利息；由于债券属于危险资产，所以债权的发行主体仅限于信用度特别高的国家、地方公共团体和企业等；比其他储蓄的期间长，收益高，而且在发行后5年之内的债券资产可享受税制优惠；此外，债券与银行贷款一样，只要借入方（发行债券的公司）不破产，其风险由借入方承担，借出方只管定期拿利息或在债券到期的场合收回本钱而无须承担风险，但是，在以下两种场合，借出方也须承担风险，其一是在借入方破产的场合（当然，比如对国债，就不会出现这种情况），借出方就得不到所承诺的利息，其二是当借出方出售不到期的债券，则须负担债券价格不确定所造成的风险。

3.4.1 公共债

（1）国债

公共债与民间债在日文中合称“公社债”，其中“公”指中央与地方政府，“社”指公司，“公社债”就是中央和地方政府及民间企业发行的债券的总称。

国债是国家发行的债券，发行者是中央政府。在日本发行的各种债券中，国债的发行量最大，在债券市场中占据主导地位。其中，为建设道路、港湾或住宅面发行的国债称为建设国债或 4 条国债（根据财政法第 4 条发行的国债）；为弥补一般会计赤字而发行的国债称为赤字国债或特例国债（根据各年制定的特例公债法发行的国债）；为筹措国债偿还资金而发行的国债称为转换债。70 年代后半以来，随着国债的大量发行，国债的种类日趋多样化，除原有的长期付息国债外，还有贴现国债、中期附利国债、短期国债等。

a. 长期付息国债

这是在原则上每月都要发行的、期限一般为 10 年的付息国债（每年支付两次利息），其发行量占日本国债发行量的一大半，可在证券交易所上市交易。

b. 中期附利国债

这是从 1978 年 6 月以后，随时可发行的、期限为 2—4 年的付息国债，它可通过金融中介机构进行柜台交易，但不在证券交易所上市。

c. 中期贴现国债

这是从 1979 年 1 月开始发行的、期间为 5 年、满期以前可向银行贴现的中期国债。原则上在奇数月发行，年发行 6 次。它可向个人投资者发行，也只能在柜台进行交易。

d. 短期国债（TB）

TB 的期限为 3 个月或 6 个月，是为应付 1985 年度以来需要大量偿还长期国债而在 1986 年 2 月开始发行的短期借换债。

e. 政府短期证券（FB）

FB 是政府为解国库的暂时的资金不足而发行的短期（期限为 60 天）资金债，每周一、三、五定例发行。在制度上政府短期证券有 8 种，实际发行的只有大藏省证券（藏券）、外汇资金证券（为券）、粮食证券（粮券）这 3 种。

（2）地方债

这是都道府县和市町村等各级地方政府发行的长期债券，期限为 10 年，有公募地方债和私募地方债两种，除东京都债以外，地方债均不在交易所上市。

（3）政府机构债

政府机构债是由公司、公团、公库等政府有关机构及一些与政府有联系的公司、社团各自依据“特别法”发行的债券，其中，由政府保证支付利息和本金的那部分债券，称为政府保证债。

3.4.2 民间债，主要包括金融债和公司债。

（1）金融债

金融债是作为筹措资金的重要方式，由政府指定的金融机构发行的债券。金融债券有两种：一种是付息金融债券，每年支付两次利息，偿还期限为 5 年，绝大部分为城市银行等金融机构所吸收；另一种是贴现金融债券，它以折扣价格发行、按额面价格偿还（这等于是在购买时先收取相当于利息的贴现费），其大部分通过证券公司售给企业和个人，偿还期限为一年。发行金融债的金融机构称为债券发行银行。现在日本有 7 家金融机构发行金融债，它们是：日本兴业银行、日本长期信用银行、日本债券信用银行、东京

银行、商工组合中央公库、农林中央公库发行和全国信用公库联合会。

(2) 公司债

公司债是由企业为广泛集资而发行的债务证书，它包括事业债、可转换公司债和附新股认购权公司债等。

a. 事业债

在民间股份公司发行的债券即公司债中，由金融机构以外的公司（事业公司）发行的债券称为事业债。事业债分为两种，一种是由9家电力公司发行的电力债，另一种是由其他股份公司发行的一般事业债，其期限从6年至15年不等，一般不在交易所上市。

b. 可转换公司债

它与一般的公司债的区别是，它在发行时是公司债，但经过一定期间后，债券持有者有权要求将其转换为发行该债券的公司的股票，其偿还期在4—15年之间，这种债券可在交易所上市。

c. 附新股认购权公司债

它也是一种与购买股票相联系的公司债，即持券人在规定的时间内，可按预定的价格和数量认购该公司的新股票，与此同时原债券不变，这一点与可转换公司债不同（转换成股票后原债券失效）。可转换公司债与附新股认购权公司债可以说是介于公司债与股票这两者之间的有价证券。

3.4.3 外国债

外国债是指外国政府或外国金融机构在日本发行的债券，包括以日元计价的和以外币计价的两种，其中，日元计价外国债（一般称为日元计价外债）占绝大部分，其期限为5—15年不等，其发行须经大藏省证券局批准。

3.5 股票

股票是借出方也须承担风险的典型的金融资产。借出方通过购买股票向发行股票的公司提供资金，因而成为股东，其所持股票就成为体现其股东地位的证明。股东有参与股份公司的经营的权利（法人往往将持有其他企业的股票作为影响、支配该企业的手段），有定期赚取红利的权利（这是个人投资者购买股票的主要目的），在公司解散时有分享剩余财产的权利。但是，每次分红时能赚得多少红利，事先无法确定；购买股票的本金也不能确保归还。股票持有人也可以将手中的股票卖出去，当卖出的价格高于买入时的价格时，就可获取资本收益（Capital Gain）；当卖出的价格低于买入时的价格时，就蒙受资本损失（Capital Loss）。这意味着股票持有人在出售股票时，由于股价的不确定性而要冒风险。而红利加上资本收益（或减去资本损失）就是股票持有人由于持有股票而得到的收益，该收益与购入股票时的股票价格之比就是持有股票的收益率。

3.6 保险、互助

保险的种类很多，有民间保险公司办理的损害保险、人寿保险；农业协同组合等办理的各种互助；以邮政局为窗口办理的简易生命保险等等。

3.6.1 损害保险

损害保险的种类也不少，有火灾保险、海上保险、汽车保险等等，随着汽车的普及，汽车保险的比重不断上升，约占整个损害保险的60—70%。

3.6.2 人寿保险

东京银行已于1995年与三菱银行合并而成“东京三菱银行”（见本章第四节）。

(1) 定期保险：这是投保者在保险期间死亡、由保险公司支付保险金的死亡保险。

(2) 生存保险：这是为确保投保者在一定时期内的生存条件、由保险公司支付保险金的保险（如小孩保险、储蓄保险、个人养老金保险等等）。

(3) 生死混合保险：这是由死亡保险与生存保险混合而成的保险，如养老保险、附生存供应金的定期保险等。

3.7 养老金

养老金主要包括退休金与退職金。根据养老金运营主体的不同，可区分为公共养老金与私人养老金。公共养老金是由政府运营的养老金，所有国民在原则上都应参加（全体国民年金制度）。私人养老金又分为企业养老金与个人养老金。前者是企业以从业人员为对象的养老金制度，后者是个人与金融机构直接以契约形式建立的养老金制度。

第三节 日本的金融市场与利率

资金的借贷活动不仅在包括中央银行、商业银行等金融机构之间进行，也在金融机构与企业、个人或家庭之间进行。一般所称的“金融市场”是指金融机构之间进行资金融通的场所（它不一定拥有像菜市、鱼市那样的建筑物或广场），但是，广义地讲，所有进行金融交易的场所都是金融市场。依据作为交易对象的金融资产的性质，可以将金融市场区分为短期金融市场（一年以内）和长期金融市场（一年以上）两类。

1. 短期金融市场

短期金融市场是以不超过一年期（期满之前的期间不到一年）的金融资产作为交易对象的金融市场，其特点是市场机制的作用较强，市场利率可以自由变动，其主要功能是为金融机构及其他经济主体提供调剂短期资金余缺的场所。同时，短期金融市场也是传递金融政策作用的重要媒介。

短期金融市场又区分为仅限于金融机构参加的“银行间市场”和对一般企业、事业单位等非金融机构也开放的“公开市场”（参加者没有限制）。目前，日本的短期金融市场以银行间市场为中心，但随着金融自由化的进展和金融管制的放宽，公开市场的规模正在扩大。以1975年底作为比较的基准，1994年底银行间市场的规模扩大了6.4倍，而公开市场的规模扩大了29.6倍。在同一期间，公开市场占短期金融市场的比重从21.2%增长到52.5%。

在日本，属于银行间市场的有：银行同业拆借市场（“拆借”指一种短期贷款业务，即放款人随时贷放，借款人随时偿还）、票据买卖市场（“票据”指一种具有流通性的债务凭证，主要有期票、汇票和支票）和东京美元拆借市场；属于公开市场的有：债券现先市场、可转让存款（CD）市场和银行承兑票据（BA）市场等。在公开市场，一种以现金为担保对国债进行相互融通的现先交易市场从1996年开始了正式的交易活动。

1.1 银行同业拆借市场

在日本，银行同业拆借市场是历史最长的短期金融市场，它是金融机构之间彼此调剂资金头寸（“头寸”意即款项）余缺的场所，是一种“借方只要么喝一声钱就可以马上返回（Money at Call）”那样的、期限很短的资金交易。拆借市场由作为资金的需求者和供给者的金融机构及作为双方的中介机构的“短期资金公司”（简称“短资公司”）所组成。作为需求方的最主要角色是城市银行，还有在日本的外国银行和证券公司；作为供给方的最主要角色是信托银行、农林系统金融机构、全国信用公库联合会、信用公库、信用农业协同组合联合会等。地方银行曾经是拆借资金的重要提供者，但现在则时而作为供给者、时而作为需求者出现在银行间拆借市场上。在银行间短期拆借交易中，大部分交易通过短资公司进行，短资公司通过取得贷款或出售自身的票据的方式来从供给方的金融机构吸收其暂时性的余裕资金，然后通过直接短期借贷或买入票据的方式将资金提供给需求方的金融机构，以满足其暂时性的资金需要。这样，短资公司在实质上成为联系资金供求双方、促使资金交易得以实现的“经纪人”（Broker）。银行同业拆借属于临时性的资金调剂，期限一般在7天以内，其利率依据市场上的资金供求状况自由浮动。到1994年底，银行同业拆借市场余额达41.7万亿日元，占整个短期金融市场余额的近50%，银行间拆借市场成为日本短期金融市场中最大的金融市场。

1.2 票据市场

在日本,票据买卖市场是在 1971 年从拆借市场中,将结算期限比较长(一个月以上)的资金交易分离出来而设立的,它是专门办理商业票据的承兑与贴现的市场,实质上是以票据作为担保、对短期资金进行借贷交易的市场。在该市场上,资金需求方(主要是城市银行)通过出售票据以获得短期资金,资金供给方(主要是信托银行、信托公库等)通过购买票据来运作其资金,短期资金公司则在两者之间起中间介绍人的作用。票据买卖交易虽在期间和利率方面与银行短期拆借有所区别,但在性质上可看作是银行间短期拆借交易的延长,有时也将两者合称为拆借、票据市场。

1.3 东京美元拆借市场

东京美元拆借市场是根据 1972 年颁布的《外汇及外贸管理法》而于同年创设的。它最初是金融机构调剂外汇资金的短期余缺的场所,虽然对作为交易对象的通货没有限制,但几乎都是以美元结算的。进入 80 年代以来,东京美元拆借市场也逐渐具有了筹措、运用外汇资金的功能,即具有了外汇市场的功能。该市场的参加者有在日本的外汇银行(包括日本的外汇银行和在日本的外国银行)和经纪人(不允许非居民参加)。

1.4 现先市场

现先市场是一种自由的公开市场,只要是法人都可以在该市场参加现先交易。日本的现先市场早在战后初期就出现了,是日本最早的公开市场。现先市场的参加者有:事业法人(主要作为资金供给者、即债券购买主体出现)、证券公司和城市银行(主要作为资金需求者、即债券卖出主体出现)。战后日本在存款利率长期受管制的状况下,现先市场成为企业筹措和运用资金的重要场所,也是企业等可利用的唯一的自由利率市场。由于考虑到个人的信用能力难以判断,所以大藏省不允许个人参加该市场。

1.5 可转让存款(CD)市场

CD 市场是经营可转让定期存款的交易场所。该市场由发行市场和流通市场组成。日本于 1979 年 5 月开始发行可转让存款(CD),所有政府允许其办理存款业务的城市银行、地方银行、信托银行、长期信用银行、相互银行、信用公库、在日本的外国银行等均可发行 CD。其中,城市银行发行 CD 最多,约占 CD 发行总额的一半以上。在 CD 发行市场上,对 CD 的购买者没有限制,无论是个人还是法人,居民还是非居民,都可以购买 CD。对办理存款的金融机构来说,CD 可作为利率自由的筹资手段;对企业、官厅的公济组合等来说,CD 可作为运用多余资金的手段。由于 CD 具有利率自由和可以转让这两个特点,随着对 CD 发行的各种限制的放松(包括对发行限度、最低发行单位、期限等的限制),CD 的流通市场也很快发展起来。CD 流通市场最初曾为短资公司所主导,尔后金融中介机构及与之有关的公司也参加到 CD 流通市场中来。从 1985 年 6 月起,证券公司也被允许办理 CD 的流通。

1.6 无担保商业期票(CP, Commercial Paper 的简称)市场

CP 市场是指经营无担保可转让期票的交易场所,这种期票是具有一定条件的企业为筹措短期资金而发行的。日本的 CP(期票)市场创设于 1987 年,

所谓现先交易是一种附有条件的债券买卖的方式,这种交易的特点是,交易双方在卖出(或买入)债券时,事先约定在一定期间后以同一价格买回(卖出)该债券,简言之,是附有购回(或卖出)条件的债券买卖,也可以理解为是以债券本身作担保的短期资金交易。

由于该市场的创设和发展，使企业在从银行借款之外又获得一种筹措低成本资金的途径，同时，也为投资者提供了又一种运用其资金的手段。

1.7 日元计价的银行承兑票据（BA）市场

BA 市场创立于 1985 年 6 月，主要是为进出口贸易的结算服务。所谓日元计价的 BA 是指进出口企业为了贸易结算而开出的、由银行承兑的日元计价的附有期限的汇兑票据。这种汇兑票据在金融市场被经纪人和投资家转卖而流通，从而形成 BA 市场。在美国，BA 市场与 CD 市场等并列，都是重要的短期金融市场，然而在日本，由于日元计价贸易在整个贸易中所占比例很低，而且短期金融市场的发展是以银行间拆借市场和票据买卖市场为中心而发展起来的，因此，在 80 年代中期以前几乎没有 BA 市场。但是，在美国要求日本开放金融市场的压力下，日本于 1985 年创设了 BA 市场。该市场是金融机构、事业法人、非居民等均可参加的公开型、利率自由的短期金融市场。

1.8 欧洲日元市场

欧洲日元市场是进行欧洲日元交易的市场。由于以日元计价的出口不断增加，以日元计价的外债日益盛行，欧洲日元的余额迅速增加。在该市场进行的交易中，欧洲日元存款（包括欧洲

名词解释期票：是由债务人向债权人开出的、在约定期限偿付欠款的债务凭证，是在商业交易活动中通用的一种商业票据。期票到期，出票人必须按票面金额向持票人付款。期票在未到期时，经过债权人在它背面作专门的签署（即“背书”）之后，可以转让，作为购买手段或支付手段，也可向银行申请贴现。转让后的期票，如发票人到期不能偿付，背书人负有付款的责任。

名词解释汇兑（remittance）：一地的付款人，不依靠现金的输送、而委托收款人所在地的第三者，对收款人支付一定金额，以结算两地间债权债务关系的方式。一般通过银行或邮局进行。日元 CD) 的交易占有较大比重，交易的主体以日本官方批准的外汇银行为中心，多数交易通过经纪人，原则上为无担保交易。由于在欧洲日元市场上的交易比日本国内市场自由，不受国内各种限制和惯例的制约，不征收利息源泉税，可自由地开发新的金融产品，因此，欧洲日元市场的规模也在迅速扩大，特别是伦敦、纽约、新加坡、香港的欧洲日元市场十分发达。

1.9 政府短期债券（FB，Financing Bill 的简称）市场和政府短期国债（TB，Treasury Bill 的简称）市场（见第二节“货币、金融资产”）

FB、TB 都是政府的短期债务，其特点是信用度高，流动性强。

1.10 东京离岸市场（Offshore Financial Market）

该市场是与所在国的非居民之间，开展有关资金筹措、运用的交易的场所。对该市场的交易，从金融管制的角度给予更多的自由，从税制的角度给予更多的优惠，是可以开展比较自由的金融交易的特殊市场。东京离岸市场创设于 1986 年，其规模虽不及伦敦，但已超过纽约、新加坡和香港。

2. 资本市场

资本市场是各经济主体进行长期的资金筹措、运用的金融市场，主要包

所谓欧洲日元是指在日本境外持有的日元及以日元结算的存款、贷款、债券等金融资产。

利息源泉税是指由支付存款利息的银行代为扣交的税款。

括债券的发行、流通市场和股票的发行、流通市场。

2.1 发行市场 (Primary Market) 与流通市场 (Secondary Market)

债券、股票市场均分为发行市场 (一级市场) 和流通市场 (二级市场) 两类。发行市场是债券、股票发行者通过发行债券、新股来筹措资金的场所, 由债券、股票的发行者、认购者及介乎两者之间的证券公司或被批准进行一定的证券业务的银行组成; 对已发行的债券、股票进行买卖、转让的市场就是债券、股票的流通市场, 它由一般的投资者与作为经纪人的证券公司组成。

以股票市场为例, 当新的股份公司成立时, 需要筹集自有资本, 或者当既有的股份公司要改善经营或扩大规模时, 需要发行新股 (称为“增资”), 为此, 股份公司就要在股票发行市场, 也就是“一级市场”上发行股票、筹集资金, 将社会上的闲散资金转化为生产资金。而当股票持有者想要将其手中的股票转让出去时, 就要到买卖股票的流通市场去出售股票, 当然是按照现时的价格 (“时价”)、而不是购入时的价格进行转让、买卖的。由于股票流通市场是建立在发行股票的一级市场的基础上的, 因此又称为二级市场。

日本的债券、股票的流通市场发端于 1967 年成立的东京证券交易所和大阪证券交易所。1975 年以后日本进入国债急剧增加的时期, 债券流通市场也随之迅速地发展起来, 同时, 市场参加者也日趋多样化, 有金融机构、机构投资者、事业单位、一般企业、个人乃至外国投资者等。

2.2 两种发行方式: 公开发与私募发行

在日本, 包括债券、股票在内的证券的发行方法有两种, 即公开发与私募发行。公开发就是在证券市场上公开向所有投资者推销证券的发行方式。公开发行的筹资潜力大, 便于推销, 所发行的证券可在流通市场上进行流通, 但这种发行方法工作量大, 难度较高, 须向证券管理机关办理发行注册手续, 还须提供各种财务报表和资料以便投资者了解发行者的经营状况。为此, 证券公开发行者一般要有较高的社会信誉, 发行时先要选定某家证券发行中介机构 (承销者) 作为经销机构, 委托其办理发行业务 (包括发行后经办还本付息等有关的管理工作) 及有关法律事务。由于绝大多数的公开发行要通过证券发行中介机构 (承销者) 来进行, 因此, 又称为“间接发行”。在日本, 承担间接发行的金融中介机构有野村证券公司、大和证券公司、日本兴业公司、山一证券公司 (号称“四大证券公司”) 等等。

证券私募发行是指证券发行人通过与特定投资者直接交涉来发行证券的方式, 在大多数情况下私募发行不通过中介机构, 因此, 又称为“直接发行”。这种发行方式一般以少数与发行单位有着密切的业务往来关系的投资者为发行对象, 不对其他投资者公开推销, 也不进入公开的市场流通。私募发行的发行额比公开发行小, 筹备时间短, 手续比较简单, 也无须向证券管理机关办理发行注册手续或提供有关资料。其缺点是, 往往要向投资者提供高于市场平均水平的优厚条件, 其证券难以转让等。

2.3 两种流通市场: 证券交易所与“店头”市场

债券的转让形式分为证券交易所交易与店头交易两种。证券交易所是买卖公债、公司债和股票等有价值证券的场所。

证券交易所是组织化的市场。比如, 战前日本的证券交易所曾采用过股份公司或半官半民的组织形式。战后, 依据《证券交易法》设立的证券交易所采用会员组织形式。在众多的从事证券业务的公司中, 只有具备一定资格

的公司才能成为会员，只有会员才能在交易所参加交易，而交易所的活动就由会员大会（每年 11 月份召开）及其理事会依据交易所的各项规章制度来运营，同时接受大藏省证券局的管理和监督。参加交易者仅限于交易所的“会员”（包括正会员、经纪人会员）。

证券交易所又是规格化的市场。进入证券交易所的股票等证券须符合该交易所制定的上市标准，并进行挂牌交易。上市标准主要包括该股票能进入流通市场的数量、股东持股的分布状况、发行该股票的公司经营状况及盈利水平等内容。股票流通市场的交易方式按交割的期限分为当日结算交易（即在股票买卖成交的当天进行股票和现款的实际交割，如交易双方同意也可推迟到第二天交割），普通交易（即在成交后的第四天由清算部结算的交易），特约日结算交易（即在成交时由双方商定一个交割日期，由清算部办理结算的交易），发行日结算交易（对即将要发行的新股票，在其发行之前成交，在发行之日进行交割）等。此外，还有一种对日本股票市场影响很大的交易方式是“信用交易”，即购买股票的投资者只付给部分价款（也叫保证金，一般为 30%），其余部分由交易所的经纪人垫付，日后投资者或是以现款偿还经纪人（附垫款利息），或是在股票看涨的情况下将购入的股票卖出，以偿还经纪人。信用交易投机性很强，往往造成股票市场价格的波动。

证券交易所还是典型的竞争买卖市场，股票等有价值证券的一般价格就在这里形成。特别是为了准确地反映日本股票价格的变化动向，日本先后编制了两种股价指数来反映股市的行情，一个是日经平均股价，另一是东京证券交易所股价指数（简称“东证股价指数”或 TOPIX）。

在日本共有 8 家证券交易所（东京、大阪、名古屋、京都、广岛、福冈、新泻、札幌）。日本股票的流通主要集中于证券交易所进行，特别是东京证券交易所的股票交易量远远超过其他交易所。例如，1993 年在全国证券交易所的股票交易量中，东京交易所的交易量最大，占全部交易量的 85.9%，其次是大阪和名古屋交易所，各占 10.3% 和 2.8%，其他 5 家交易所共占 1.0%。在东京、大阪、名古屋证券交易所还可进行债券交易，如长期国债、外国债（武士债）、可转换公司债、附新股认购权公司债以及部分有代表性的政府保证债、金融债和地方债等。

东京证券交易所是日本最大的证券交易所，它对上市的债券有严格的审批标准。如果是公司债，上市债券的发行者必须符合以下 3 个条件：（1）净资产额在 500 亿日元以上；（2）已发行的所有债券的未偿还面额总额在 70 亿日元以上；（3）必须是在证券交易所挂牌的公司。此外，对上市的债券也规定了必须符合的条件。

日经平均股价是利用美国道琼斯公司开发的修正算式计算的、在东京证券交易所第一部上市的 225 种有一定规格的股票的平均股价。它原称“东证修正股价平均数”，是日本经济新闻社从 1950 年 9 月开始编制并公布的，1975 年 5 月，日本经济新闻社从道琼斯公司买进商标，并将它所编制的股价指数改为“日经平均股价”。它是日本具有代表性的股价指数。

东证股价指数于 1969 年 7 月 1 日开始公布。它以东京证券交易所第一部上市的 250 种有一定规格的股票作为计算对象，以其当天的最终价格和上市股票数相乘，计算出时价总值，然后再以基准时间（1968 年 1 月 4 日）为 100，换算成指数。该指数准确性和敏感性较高，成为一个重要的经济指标。

〔日〕《东证要览 1994》，第 24 页。榎本 弥副辑

柜台（店头）市场是指不通过证券交易所、而在各家证券公司的柜台进行债券、股票的买卖。日本的债券的流通绝大部分通过柜台市场进行，而很少通过证券交易所。换句话说，债券交易是柜台市场交易的主体。鉴于柜台交易是分散在众多的证券公司的柜台上进行的，那种适合在个别投资者之间进行的、规模较大的有价证券交易往往采取柜台交易方式。另一方面，由于是个别交易，如何使其转让价格如实反映市场供求状况，成为一个问题。为此，日本证券协会通过及时公布债券柜台交易行情，来引导债券交易价格的合理形成。同时，计算机网络的应用和普及，也有助于市场的经营者与投资者随时了解交易的状况，促使交易价格趋于合理化。

证券交易所是股票流通市场的主体，只有达到上市标准的股票才能在证券交易所进行交易。而柜台市场则是不能上市的股票进行交易的场所（上市股票也可在柜台市场交易）。战后的一段时期，日本的股票都是在证券交易所进行交易的，尔后曾经一度采取措施限制经营状况不好的企业的股票进入证券交易所，在此背景下，证券公司的会员公司共同出资设立了“日本证券公司”，允许经营不好的企业的股票在符合一定的登记标准的条件下，在日本证券公司的柜台进行交易。不过，绝大多数股票是通过证券交易所进行流通的，柜台市场在股票流通中仅仅是证券交易所市场的一个补充。

3. 利率

为了吸引存款，银行等金融机构对储户支付利息，该利息是从银行等进行贷款所得的利息中（扣除一部分后）转移来的。而利率就是一定期限内的利息额同存入的或贷出的本金的比率。利率也可以看作是现在的货币与将来的货币之间的交换比率，比如，当利率为5%年率时，以现在的100万日元可换取一年后的105万日元。利率又分名义利率与实质利率。名义利率就是货币借贷的利率，实质利率是货币借贷的利率减去一般物价水准的预计上涨率。

在日本，主要的利率有日本银行的再贴现率、民间银行的存款利率和贷款利率、短期金融市场利率、各种债券发行利率等等。上述利率可归纳为三大类，一类是政策利率，即中央银行的再贴现率，它是日本银行基于政策上的判断而决定的利率；一类是限定利率，它包括以规定利率的上限来加以限制的民间金融机构的短期贷款和存款利率，而对长期贷款利率和政策性贷款利率，政府规定优惠利率，也属于限定利率的范畴；另一类是自由利率，包括银行同业拆借利率、可转让存款（CD）利率、证券流通利率等，均由相应市场的资金供求状况来决定。

“店头”一词的中文含义是指商店的“铺面”、“门面”、“门市”，因此，“店头市场”也可译为“门面市场”。

对“利率”很难下个确切的定义。自古以来，对利率曾有过各种说法，诸如利率“是对节约的报酬”、“是对资本的报酬”、“是借贷金钱的场合的使用费”等等。凯恩斯说：利率“是对放弃把钱放在手头的便利的代偿”。

详见本章第五节“日本银行与金融政策”。

第四节 日本的金融机构

拥有为从事经济活动所必需的资金的人（或机构）与需要资金的人（或机构）未必是一致的。况且，即使拥有资金的人，也未必总是在使用其资金。面对这种状况，在资金拥有者与资金需求者之间从事资金通融的中介机构就是金融机构，其形态多种多样，主要可区分为政府金融机构和民间金融机构。

1. 政府金融机构

这是由政府设立的金融机构，主要对从短期来看即使不上算，但从中长期的或公共的或国际的观点来看却是必要的业务对象开展金融活动的机构，总共有“二行九库”（两家银行和九家公库），此外，历史较长的邮政局、资金运用部也属于政府金融机构之列。

1.1 日本进出口银行该银行成立于1950年，成立时取名为日本出口银行，其宗旨是为振兴出口而开展融资活动。1952年改为进出口银行，其职能是通过对进出口商提供低利优惠的进出口贷款，来推动商品出口的扩大，支持原材料及必要物资的进口，并以国家资本带动私人资本，向海外输出资本。进出口银行的资金来源主要是从资金运用部借款，并发行少量债券。主要业务有出口信贷、进口信贷、海外投资、直接投资及担保等。

1.2 日本开发银行该银行成立于1951年，用以取代战后初期成立的复兴金融公库，其宗旨是提供产业发展所需要的长期资金，弥补民间金融机构的长期资金的不足。资金来源主要靠从资金运用部借款，并发行债券和向国外借款。主要业务有贷款、投资、担保等。

1.3 国民金融公库该公库成立于1949年，其宗旨是为那些难于从银行等一般金融机构融资的广大国民提供必要的事业资金。其资金来源除本身的资本金外，主要靠从资金运用部、简易保险特别会计和一般会计借款。其业务主要是向中小企业发放普通贷款、事业资金贷款及升学资金贷款。

1.4 住宅金融公库该公库成立于1950年，其宗旨是为了缓解严重的住宅困难，提供住宅建设资金，办理购置住宅用地所需贷款。资金来源除资本金外，主要从资金运用部和简易保险特别会计借款，也发行部分住宅用地债券。其业务主要是向个人提供利率较低的住宅贷款（与民间银行的长期优惠利率相同），贷款期限为18—35年。

1.5 农林渔业金融公库该公库成立于1945年。其宗旨是为那些难于从一般金融机构获得贷款的农林渔业者提供长期资金。其资金来源包括资本金和借款。主要业务是对土壤改良、造林、修建林间道路、渔港等生产性基础设施提供建设资金，并提供贷款用于维持和稳定农林渔业的经营，改善经营条件。

名词解释公库、金库在战后日本，公库是指由政府出资建立的、服务于国民经济发展的特殊需要的、补充性的金融机构。为了实现特定的政策目的，公库在特定的行业领域（主要是为社会所必须而又难以指望民间企业积极投资的公共事业领域），向官办、官民合办的或民办的企业提供长期低利贷款，有的甚至不收利息。与银行相比，公库的专业性较强，独立自主性较小，不经营存款业务，贷款范围较小，用于贷款的资金全部从国家的财政资金支出。

除作为政府金融机构的公库以外，日本还有一种称为“金库”的、以合作金融为中心的半官半民的金融机构，如商工组合中央金库、农林中央金库等。金库用于贷款的资金除使用财政资金外，还依靠发行债券从民间筹集，

并吸收地方公共团体的存款。

需要特别指出的是，在我国也有“公库”、“金库”这样的词汇，虽然在字面上与日本的“公库”、“金库”完全相同，却有着完全不同的含义。在我国，“公库”一词出现于1938年国民政府公布的《公库法》，其含义是指国民政府的国库及其各省、市、县之公库（“省库”、“市库”、“县库”）之总称。“金库”是1950年政务院发布的《中央金库条例》中所称的“中央金库”之简称。因此，中文里的“公库”、“金库”均与中日文通用的“国库”一词意义相近。

1.6 中小企业金融公库该公库成立于1953年。其宗旨是向那些难于从一般金融机构筹措到资金的中小企业提供资金帮助。其资金来源除资本金外，主要靠向资金运用部和简易保险特别会计借款，还可发行中小企业债券。其主要业务是对中小企业提供设备资金贷款和长期周转资金贷款，同时还提供特别贷款。

1.7 北海道东北开发公库该公库成立于1950年。其宗旨是促进北海道产业的开发与复兴，最初取名为北海道开发公库，以后随着业务扩大至东北地区，于1957年改名为北海道东北开发公库。资金来源与其它金库相同。主要业务对象是在北海道和东北地区从事开发事业的法人，对其提供贷款和担保等。

1.8 国营企业金融公库该公库成立于1957年。其宗旨是为国营企业的健全的经营提供融资，以推动国营企业的发展。资金来源有资本金、国营企业健全化资金，还可发行国营企业债券。业务对象是向国营企业提供贷款。

1.9 中小企业信用保险公库该公库成立于1958年。其宗旨是为中小企业提供债务保险，还向信用保证协会进行融资。资金来源除资本金外，有政府投资的保险准备金、年内保险费收入等。业务内容主要是保险和贷款。

1.10 环境卫生金融公库该公库成立于1967年。其宗旨是为遇到融资困难的环境卫生机构提供资金以促进环境保护和卫生。其业务主要是向经营饮食业、茶馆、理发业、旅游业等行业的单位、个人及合作组织提供设备资金贷款和周转资金贷款。

1.11 冲绳振兴开发金融公库该公库成立于1972年。其宗旨是为冲绳的产业开发提供长期资金，并辅助一般金融机构的融资和民间投资。其业务对象主要是为冲绳的住宅需求者、中小企业、环境卫生单位等提供贷款。

2. 民间金融机构

在日本金融体系中，民间金融机构占绝大的比重，构成为金融业的主体。如果以信贷资金总量为100，民间金融机构提供的贷款在1960年末为80.9，在1970年末为82。随着科技革命的发展，社会经济生活的变化，民间金融机构不仅在数量上不断增加，而且在组织形式上也日益复杂和多样化，它包括从事银行业务的全国性的普通银行（城市银行、地方银行、第二地方银行），外汇专业银行、长期信用银行、信托银行；作为中小企业金融机构的信用金库、信用组合等；作为农林渔业金融机构的农林中央金库等；作为资本市场主力的证券公司、短期资金公司等等。还有众多虽不是金融机构但可以提供资金和信用的保险公司、租赁公司、代理包销公司、票据贴现商、赊销商店、信用卡商店、消费信贷商、当铺等。这里，仅就主要的民间金融组织进行简要介绍。

2.1 普通银行

日本把商业银行称作“普通银行”，它包括城市银行、地方银行、第二地方银行和外汇银行。普通银行经营的业务很广泛，主要业务是《银行法》规定的“受理存款和定期储蓄”、“贷款和票据贴现”、“办理汇兑”。其中，存款是普通银行的主要资金

名词解释 银行：银行一词，始于意大利语 banco（意思为椅子），英语转化为 bank（原义为存放钱的柜子）。在中国，由于曾以银为通用货币，经商的店铺也称为“行”，故译为银行。在各种金融机构中，最重要的一种就是银行。银行从那些没有经营能力、或不打算从事经营的资金提供者那里筹集资金，然后提供给有能力或打算从事经营的资金需求者，并专门收集、审查有关借方有无经营能力和还债能力的信息。为了发挥这样的功能，银行从事存款、放款（或贴现票据）、汇兑及其他附带业务，发挥信用中介和支付中介的作用。在现代市场经济国家，大体上形成了以中央银行为中心、商业银行为主体、各类银行并存的银行体系。在各类金融机构中，商业银行是唯一能够提供“银行货币”（即可用支票提取的活期存款、它构成了货币供给的最重要的组成部分）的金融机构。为了保护存款者，长期以来银行被禁止从事证券交易等风险性大的金融业务，但是，80 年以来从美欧日等国开始兴起的金融自由化浪潮中，越来越多的国家的银行开始提供包括证券业务在内的综合性的金融服务。来源，接受存款的形式不仅有现金，还有支票、票据和证券。贷款是银行提供信用的中心业务，也是银行收益的来源；贷款的种类也很多，主要有票据贴现、票据贷款、借据贷款、活期透支，此外，普通银行还经营有价证券投资、国内汇兑、外汇及其金融业务。

2.1.1 城市银行

城市银行是日本民间银行的中心。它们包括第一劝业、富士、住友（1986 年 7 月与和平相互银行合并）、东京三菱（1995 年 3 月由原三菱银行与东京银行合并）、三和、三井（1989 年 8 月与太阳神户银行合并）、东海、大和、樱花、朝日、协和、埼玉等大银行，此外，在 1995 年以前还曾有 1 家

票据贴现是指对现有票据扣除从现在到满期为止的利息之后进行购买。

票据贷款是指借款人开出同银行约定的票据，银行以贴现这一票据的形式进行贷款。

银行以取得借据的形式进行贷款，主要是以不动产为担保的、用于设备投资的贷款和对地方政府的贷款。

活期透支是指对活期存款的来往户开出的、超出其存款余额、但具有一定限额和一定限期的支票。

1996 年 4 月 2 日，世界上最大的银行——东京三菱银行诞生，并正式开始营业。东京三菱银行由东京银行和三菱银行合并而成，资金总额达 53.5 万亿日元，总资产达 77.4 亿日元。该行共有 376 家分行，21 000 余名员工，是名副其实的世界第一大超级银行。原来的东京银行是日本唯一的外汇专业银行，在海外拥有众多的分支机构和强大的实力，十分擅长国际金融业务，但在国内金融业务方面相对较弱。而原三菱银行虽在国内金融界拥有强大的实力，但在海外金融市场上力量较弱。两家银行合并形成优势互补，将大大加强其在国内外金融市场的竞争能力。擅长企业金融的三菱银行加上东京银行的国际网络而形成的新银行，对于探索 21 世纪经营战略的其他银行来说，成为一个强有力的竞争威胁，为此，将可能促使日本的金融业进一步改组。

另一家城市大银行——北海道拓殖银行因背负巨额不良债权（约 74 亿美元）而陷入经营困境，并于 1997 年 11 月 17 日宣布破产。为了防止该银行破产引起金融恐慌，日本银行立即宣布实行一项总额达 6 000 亿日元的特殊融资计划，全额保护拓殖银行的储蓄和顾客的债权。

外汇专业银行——东京银行。这类银行的主要特点是：

(1) 它们的活动中心是大城市。总行都设在大城市，并在全国设有分支行，形成广泛的营业网。

(2) 他们存放款的主要对象是大企业，对个人的存放款较少。正因为如此，它们大多是大垄断企业集团的金融中心。

(3) 日本的金融制度原则上是长、短期金融分离的，但普通银行不仅办理短期贷款，而且也办理一部分超过 1 年的长期贷款。

上述特点使城市银行成为日本实力最强、规模最大的银行，在日本整个金融界处于中心地位。例如在 1980 年，它们吸收的存款占全国金融机构存款的 30%，提供的贷款占全国金融机构贷款的 20% 以上。1992 年底世界最大的 20 家银行中，第一劝业、富士、住友、三和、樱花、三菱银行依此排在前 6 位。

2.1.2 地方银行

地方银行是规模较小的民间商业银行。它们与城市银行的主要区别在于城市银行一般是由工商业资本发展起来的，而地方银行多数是依靠地主资本发展起来的；城市银行的总行一般设在大城市，经营范围是全国性的，而地方银行的总行都设在地方的中小城市，经营范围主要在总行所在地周围的一个县或两、三个县内，资金力量 and 影响远不及城市银行大。1994 年日本共有地方银行 64 家。地方银行业务活动的主要特点是：

(1) 一般代理当地政府的金融事务，与地方政府和当地的工商企业联系密切。

(2) 地方银行广泛吸收储蓄性定期存款，个人储蓄（70% 以上是定期存款）占其存款的大部分。由于日本个人储蓄非常发达，地方银行的资金状况比城市银行好，从日本银行借入的资金也比较少。地方银行通过吸收大量的储蓄性的定期存款，为地方经济的发展提供了大量资金。

(3) 地方银行由于地区性的限制，其贷款对象主要是地方性中小企业。在 64 家地方银行中，对中小企业的贷款比率一般都在 70%—80% 左右。

2.1.3 第二地方银行

被称为“第二地方银行”的金融机构原来是相互银行，自 1989 年 2 月以来这些相互银行陆续转化为普通银行，总称为“第二地方银行”，现共有 65 家（1994 年底）。这类银行的总部设在地方城市，主要业务是开展面向中小企业和个人的金融交易，与当地保持着比地方银行更为密切的关系。第二地方银行均加入“第二地方银行协会”（即原来的全国相互银行协会），因此，第二地方银行也指加入该协会的加盟银行的总称。

名词解释 相互银行 相互银行是根据 1951 年 6 月制定的《相互银行法》，从战前就存在的日本传统的民间金融组织——无尽会社（一种民间信用互助组织，加入者按期存款，经过一段时期，用抽签办法轮流借款）转化、发展而来的。相互银行作为中小企业的金融机构，政府对其贷款活动规定了各种限制，如 80% 以上的贷款必须贷给资本金在 2 亿（这是 1968 年的规定，1973

东京银行曾是以外汇交易和贸易金融为主要业务的民间金融机构。它在设置海外分行和寄存政府外汇等方面受到国家的优待，并被准许发行相当其资本金和准备金的 5 倍的债券，以解决其日元资金的不足，但是在国内，它只能在贸易汇兑业务上具有重要意义的城市设置国内分行，也只能从事与贸易汇兑有关的贷款。1995 年以前，东京银行在日本一般的银行统计中被列为城市银行。

年提高到 4 亿，1981 年提高到 8 亿) 日元以下、常用从业人员不超过 300 人的中小企业，剩余的 20% 方可贷给大企业和地方公共团体，而且对一个客户的贷款不得超过本行资本和内部积累之和的 20%。相互银行由于不断增强经济实力，扩大业务范围，并受到政府的优待，因而发展很快。1951 年 10 月至 1979 年 9 月，相互银行资金量由 1237 亿日元增至 241 876 亿日元，贷款量由 1206 亿日元增至 193 361 亿日元，分别增加 195.5 倍和 159 倍。随着相互银行的发展，从 1963 年 4 月起，中央银行对存款余额超过 200 亿日元的相互银行也收取存款准备金。至 1985 年底全国有相互银行 69 家，分支机构 3 600 多处，职工近 10 万人。随着中小企业在国外的交易活动的扩大，作为中小企业的金融机构的相互银行于 1973 年又被批准经营外汇业务。其后，随着相互银行经营业务的进一步扩大，其性质越来越接近一般的商业银行，并终于在 1989 年开始向商业银行转化。

2.2 专业金融机构

2.2.1 长期金融机构

上述的日本普通银行主要是提供短期资金，但也兼营长期金融业务。战后日本以重化学工业为中心的工业现代化的发展十分迅猛，企业设备更新的规模很大，速度也快，因而对长期金融的需求剧增。为此，除普通银行兼营一部分长期金融业务外，又建立和发展了专门从事长期金融业务的金融机构。在日本从事长期金融业务的机构，大体上有两类：一是长期信用银行，一是信托银行。

(1) 长期信用银行

日本的长期信用银行是根据 1952 年制定的《长期信用银行法》设立的，共有 3 家，它们是：日本兴业银行（1952 年从普通银行转变过来的），日本长期信用银行（继承战前的特殊银行——日本劝业银行、北海道拓殖银行的长期金融业务而建立的），日本债券信用银行（1957 年 4 月建立，其前身是战前日本在朝鲜设立的朝鲜银行）。这 3 家银行在业务经营上虽各有特点，但基本业务都是：

a. 发行金融债券。日本政府为了扶植长期信用银行的发展，允许它们金融债券的发行额达到它们的资本和准备金的 20 倍，在创办初期的 5 年，其最高限额可以达到 30 倍。这与一般股份公司发行公司债不得超过资本和准备金总额相比，确实是十分特殊的。正因为这样，金融债券的发行额十分巨大。

b. 存款业务。这是筹措资金的另一个途径。为了避免长期信用银行和普通银行在存款业务上的竞争，政府只允许长期信用银行接受国家、社会公团和贷款对象的存款，不能接受一般个人的存款。

c. 贷款业务。贷款种类主要有设备贷款、长期周转资金贷款、票据贴现、债务保证或承兑票据。其中主要是设备和长期周转资金贷款，占整个贷款的 80% 左右。长期贷款的期限为 5 年至 10 年。

(2) 信托银行

日本共有 7 家信托银行，即三菱信托、住友信托、三井信托、安田信托、

长期信用银行作为长期资金的供应者，在日本战后经济发展中发挥了十分重要的作用，特别是对日本电力、钢铁、石化和海运业的发展提供了大量资金，号称“重化学工业化的推进者”、“产业结构改革的助产婆”。除发行金融债券和存、贷款这 3 项主要业务外，长期信用银行还从事一些短期资金业务和国内外汇兑交易和保管等附带业务。

东洋信托、中央信托和日本信托。信托银行可以兼营信托业务和银行业务，其主要作用是通过开展上述两种业务把社会上的商业性资金、财产和储蓄资金转为长期资金，对重化学工业等工业部门提供长期贷款（长期设备资金贷款占全部贷款的 80 % 左右）。因此，它既具有长期金融专业机构的作用，又具有大众储蓄机构的作用。信托银行通过信托业务吸收的资金占其吸收的全部资金的 80% 左右，通过银行业务吸收的资金占 20% 左右。在信托业务方面，又包括金钱性信托和非金钱性信托两种（详见本章第二节“货币、金融资产”）。

2.2.2 中小企业金融机构

日本是中小企业众多的国家，中小企业数占企业总数的 98 % 以上，中小企业从业人数占全国从业人数的 80% 左右，中小制造企业的产值占制造业总产值的一半以上，中小零售企业的销售额占社会零售总额的 80%。因此，中小企业在日本经济发展中发挥着重要的作用。然而，与大企业相比，中小企业在生产设备、经营条件和信用地位上一般都比较差，几乎不能通过发行股票和公司债的形式在资本市场上筹措资金，只能靠从金融机构获得借款。但对金融机构来说，对中小企业贷款风险较大且费用较高（借款额小、笔数多），需收取较高利息。而中小企业收益低，付不起过高的利息。为了解决这一矛盾，政府一方面鼓励中小企业同大企业建立承包关系，从大企业得到金融上的照顾，另一方面扶植面向中小企业的金融机构。在这种情况下，除发展了作为政府系统的中小企业金融系统外，还发展了民间的中小企业金融机构，他们主要是信用金库、信用互助组合、劳动金库和商工组合中央金库。

（1）信用金库

信用金库起源于明治时期的信用合作社。1949 年根据中小企业《互助合作法》建立了信用互助组合，1951 年 6 月日本制定了《信用金库法》以后，信用互助组合中，具有较浓的一般金融机构色彩的组合经过改组、扩大，逐步发展成为信用金库，其余部分仍作为信用互助组合生存下来。信用金库的业务活动以存款、贷款为主，在组织上实行会员制度，同时在业务区域上也受限制。凡从业人员 300 人以下、资本金 2 亿日元以下的中小企业有资格当会员。信用金库从会员和非会员那里接受存款（政府对存款人给予免税优惠），其贷款原则上限定在会员范围内，但对非会员也实行小额贷款。

（2）信用互助组合

与信用金库相比，信用互助组合的互助合作性质更明显，主要吸收会员及其亲属、公共团体及非营利法人的存款，原则上只向会员发放贷款，但 70 年代以后其业务范围有所扩大。

（3）劳动金库

这是工会等团体为了促进职工互助福利活动而组织的、带有互助合作性质的金融机构，是在 1953 年公布《劳动金库法》后，从上述的一部分信用互助组合改组而成的。

（4）商工组合中央金库

这是以中小企业协同组合与中小企业者团体为对象、面向在本机构有存款的所属团体和成员开展存、贷款业务的特殊法人，其资金来源主要依靠发行债券筹集。商工组合中央金库不同于其他民间金融机构的一个特点是，政府对它的干预较多，包括由政府参加一部分资本金，购买部分工商债券，通

商大臣、大藏大臣作为主管人有权任免该机构的官员，批准经营个别业务，并派监理官监督其经营。

2.2.3 农林中央金库与农林渔业金融机构

农林中央金库是以《农林中央金库法》为依据、以政府的保护、赞助为背景、具有互助合作性质的金融机构，它是以“三个系统、三个层次”为组织结构特征的农林渔业系统金融机构的最高机构，“三个系统”是农业系统、林业系统、渔业系统，“三个层次”是作为基层单位的市镇村的协同组合，作为中层单位的都道府县的联合会以及作为最顶层的农林中央金库。

农林渔业金融的特点是，每笔贷款数额少，担保和收益能力低、资金需求期限较长，有较强的季节性，为此很难成为一般金融机构的融资对象。由于这个原因，以农村为吸收存款的基地并专门为农林渔业提供贷款的农林渔业金融机构就应运而生。

作为农林渔业系统的最高金融机构的农林中央金库的主要业务除去经营存贷款、汇兑业务、发行农林债券、调节各地区之间的资金余缺以外，还起到农林渔业金融系统与政府财政、日本银行及其他民间银行之间的资金流动的媒介作用。比如，政府通过农林中央金库支付收购大米的款项，因此，每年秋季都有大量财政资金流入该金库。

3. 其他民间金融机构

3.1 证券公司

证券公司是在证券交易所(有关证券交易所的说明,详见本章第三节“金融市场和利率”)内外进行证券买卖的金融机构,它在证券市场中占有重要地位。特别是日本从战后到实施金融自由化以前,长期坚持银行与证券相分离的方针,银行等金融机构被禁止经营除国债、地方债、政府保证债以外的有价证券业务,所以,在证券市场发展起来以后,大部分证券业务由证券公司办理,证券公司在日本证券市场上起着核心作用。证券公司的主要业务是:以自有资金买卖有价证券(零售业务)、委托买卖业务(经纪人业务)、承销业务(保险业务)以及向一般投资者推销有价证券(出售业务)。证券公司开展以上四种业务须经大藏省的许可,获得营业许可的证券公司可经营的债券有:股票、国债、地方债、政府保证债、金融债、事业债、证券投资信托收益证券等。

3.2 短资公司

短资公司是在短期金融市场上发挥交易中介作用的金融机构,其业务范围涉及到短期金融市场的几乎所有的交易活动(详见本章第三节“金融市场和利率”)。由于短期金融市场是传递政府的金融政策的重要媒介,因此,短资公司在同金融政策的关系上处于重要地位,作为民间金融机构被例外地置于大藏大臣的直接监督之下。

3.3 办理民间非存款业务的金融机构

这类金融机构包括证券投资信托公司、人寿保险公司、损害保险公司(以上三类公司的作用请参照本章第二节“货币、金融资产”)、住宅金融专门公司、证券金融公司等。

这里仅介绍一下在90年代泡沫经济崩溃以来备受瞩目的住宅金融专门机构。在日本的住宅金融领域,起主导作用的是银行等民间金融机构,作为政府金融机构的住宅金融公库则起着补充作用。70年代以来,银行除自身对住宅建设开展融资以外,又相继设立专门办理住宅贷款的住宅金融公司,这

是因为住宅贷款每笔的数额虽小，但事务繁杂，而且需要关于土地、建筑物等担保、评估的专门知识，因此，设立专门机构办理该项业务比银行本身办理更合理有效。住宅金融公司自身不能经营存款业务，其资金来源主要依靠从母体金融机构借款或通过发行住宅抵押证书从外部筹措资金，其贷款利率虽高于银行利率，但对于客户来说具有融资条件较宽等方便之处。随着住宅金融公司数量的增加和服务网的扩充，住宅金融公司占整个住宅信用的比重将会迅速提高。

第五节 日本银行与金融政策

1. 日本银行及其功能

1.1 作为发券银行的功能

所谓发券银行就是供给和管理现金（包括银行券与硬币）的银行。在日本，银行券由日本银行发行，辅币由政府发行。日本银行是唯一的发行银行券的银行。

自明治维新以来，日元的通货单位一直并用“円”和“钱”（100钱为1円）。战后，由于通货面值增大，废除了“钱”，统一用“円”。通货有两种，一种是银行券（共有面额1000円券、5000円券和1万円券3种），一种是硬币或称金属辅币（有1円币、5円币、10円币、50円币、100円币、500円币6种）。目前，银行券占货币发行总量的94%左右，其中1万円券占85%左右。

日本银行的银行券的种类和银行券的发行量都经过内阁会议由大藏大臣决定。大藏大臣规定银行券发行最高限额。随着经济的发展，最高限额不断增大。例如，从1970年11月18日起，银行券发行最高限额为49 000亿日元，1975年12月6日提高到110 000亿日元，1981年12月16日又提高到198000亿日元。但是，日本银行认为必要时，也可以发行超限额银行券。超额发行超过15天时，需经大藏大臣批准，并对16天以后限额外发行征收超额发行税，现行超额发行税率为3%。同时，日本银行发行银行券必须持有同额的资产保证。根据银行法，担保物品为金银块、在国际货币基金组织的特别提款权、国际金融机构放款、外汇、票据、日本银行放款、国债、政府放款、债券和其他有价证券或债权。但大藏大臣要对金银块和外汇以外的担保品分别定出它们可以充当担保的限度。

1.2 作为“银行的银行”的功能

所谓“银行的银行”就是指向一般的银行提供存款、放款等银行业务的特殊银行。日本银行就具有这种特殊的银行功能。作为中央银行，它也对民间进行存、放款业务，但仅仅面向民间金融机构，而不面向个人和企业。一般个人和企业的存放款业务均由其他金融机构承担，换句话说，日本银行不是为个人或企业提供存、放款业务的银行，而是为一般银行等民间金融机构提供存、放款业务的“银行的银行”。

同日本银行发生关系的民间金融机构有城市银行、地方银行、长期信用银行、信托银行、外汇专门银行、在日本的外国银行、相互银行、信用金库、全国信用金库联合会、全国信用合作社联合会、商工组合中央金库、证券金融公司、证券公司、农村中央金库、短资公司等。

一般银行在日本银行的存款可保证能兑换成现金，因此，同现金一样可作为结算手段。一般银行可利用其设在日本银行的活期帐户，通过转帐方式开展同其它金融机构的相互借贷、票据贴现和借出、金银锭的买卖及外汇的买卖和决算等。一般银行设在日本银行的活期帐户还具有为向个人、企业等支付现金的支付准备金的作用。另外，在50年代，日本银行还直接向民间商业银行提供贷款，支持它们大搞“超额贷款”。就是说，商业银行的放款规模超过本身所拥有的资金，这一超额部分用日本银行的贷款来弥补。这是日本金融业的独有现象。1962年以后，由于日本银行不再提供这种贷款，超额贷款现象才逐渐消失。

随着日本经济规模的扩大、金融交易的活跃，一般银行设在日本银行的活期帐户成为极其重要的“资金集散地”，比如，在1994年日本银行的活期存款帐户每天支付的金额达330万亿日元，这意味着在一天时间里就有相当于日本一年的国内生产总值（GDP）的约70%的资金金额通过日本银行的活期存款帐户流动。

1.3 作为“政府的银行”的功能

所谓“政府的银行的功能”就是对政府开展银行业务。日本银行作为中央银行，与政府的财务活动发生着多方面的关系。其中主要是：政府在中央银行立存款帐户，政府的税收等收入、财政支出以及国库资金的出纳，都由日本银行代为办理。政府的收入拨进设在日本银行的政府存款帐户；政府的支出则从政府存款帐户拨出并通过以日本银行名义发行的支票来支付。日本银行还对政府提供贷款，不过，按照法律规定，禁止中央银行直接承购长期国债和为政府提供长期贷款，因此，对政府的贷款仅限于偶尔在年度末为政府提供短期贷款和承购政府短期证券；此外，日本银行还承办政府法令委托的业务，如管理国库和国债的发行、偿还、付利、登记事务，并以大藏大臣代理人的身份与外汇银行进行外汇买卖，根据《外汇和外资管理法》与《外资法》，办理一部分外汇、贸易以及与外资有关的政府事务。

日本银行的上述三大功能之间是相互联系的。比如，日本银行发行银行券（执行发券银行的功能），是通过与一般银行等金融机构开展存、放款交易时（执行银行的银行的功能），提供现金的方式来实现的。

2. 推行政府的金融政策

日本政府通过使日本银行发挥“发券银行”、“银行的银行”、“政府的银行”这3大功能，来贯彻自己的金融政策，从宏观上控制和调节货币信贷量，以保证整个经济的正常运行。日本银行作为中央银行，一方面具有极强的公共性，另一方面又需要亲身作为金融市场的参与者，最大限度地利用市场机制来贯彻政府的金融政策。因此，日本银行可说是兼备高度的公共性与高度的市场性的金融机构。

作为政府金融政策的执行者，日本银行以保持物价的稳定和金融系统的稳定为其使命，以追求中长期的持续、均衡、稳定的经济增长为其目标。为达到这种使命和目标，日本银行采取了多种多样的控制和调节经济的手段，其中主要有：

2.1 变更再贴现率

扣除期票到期前的利息而买卖期票叫做“票据贴现”。票据贴现（主要是对商业票据的贴现）是商业银行提供信贷的最主要方式，商业银行所得到的收入就是贴现利息。然而，商业银行为使自己手中的商业票据及早兑换成现金，可以交日本银行再贴现。这个再贴现的利息率就叫中央银行贴现率，或称官定利率。官定利率是日本银行向同它作交易的一般银行等金融机构进行放款的标准利率，因此，当官定利率上升时，金融机构的资金成本上升，其贷款利率也就相应上升，同时，由于官定利率是各种利率中最低的利率，它的上升会带动整个利率体系的上升。而当各种利率上升时，借钱的一方的负担增大，从而导致企业与个人的资金需要减弱，这是因为企业考虑到如果

这里将日文中的“公定歩合”译作“再贴现率”，也可译作“中央银行利率”、“法定利率”、“官定利率”。

利率升高，从银行借钱来扩大生产不合算，个人也会因为利率升高而对借钱盖房或购买耐用消费品采取慎重态度。而当人们用钱的手紧了，对商品的需求会相应减少，物价就会趋向安定，与此同时经济就容易趋向不景气的方向发展。可见，官定利率的变更直接牵动着整个经济。官定利率如何变更由日本银行的最高决策机构——日本银行政策委员会全权决定，它是体现政府中长期金融政策的基本运营姿态的信号。

需要指出，在过去存款利率受管制的时代，官定利率的变化会牵连整个利率的变化，因此十分引人注目。现在，随着日本通过放松对利率的管制，逐步进入利率自由化时代，官定利率作为对利率进行管制的基准的作用趋于消失，但由于它与政府诱导短期利率的其他金融手段保持着协调，因此，官定利率作为集中反映现时政府金融政策的基本姿态的指标，其重要性并没有因金融自由化的进展而发生变化，它仍然是新闻媒体等极其关注的信号。

2.2 变更存款准备率

民间银行从成千上万的储户那里吸收存款后，就要把它贷出去以赚取利息。但是，尽管银行贷出的钱越多，能赚到的钱也越多，银行却不能把所有的存款都贷出去，因为它还要应付储户随时可能前来提取存款，而银行为应付储户提款而保留的那部分钱称为“准备金”，准备金占存款量的比例称为准备率。准备金留得太多即准备率太高，银行可贷出的钱就会减少而影响银行的收入；准备金留得太少即准备率太低，银行遇到大量储户同时前来提款而手头却没有足够资金的尴尬局面发生的可能性就会变大。

在日本，日本银行为了控制民间银行及其他金融机构的贷款规模，要求它们把吸收存款的一部分，无息存入日本银行。日本银行通过降低或提高存款准备率，放松或加强对私人银行及其他金融机构的贷款限制。日本银行降低或提高存款准备率往往是和调整贴现率同时进行的。在经济活动停滞或游资过多时，为了刺激经济或阻止游资进入，便降低贴现率和存款准备率；反之，在通货膨胀、物价上涨、景气过热或吸收外资流入时，则提高贴现率和存款准备率。

2.3 公开市场操作

所谓公开市场操作政策是指日本银行通过在市场上买卖各种有价证券和其他票据，来调节金融市场的资金量，控制货币供应。当经济萧条时，日本银行为刺激经济活动而通过从公开市场买进有价证券来投放货币，以增加市场上的货币供应量；反之，在信用膨胀过猛时，日本银行就通过卖出有价证券来回笼货币，以减少市场上的货币供应量，迫使城市银行缩小信用规模。通过公开市场操作等金融调节手段来诱导短期金融市场的利率，被欧美各国的中央银行作为金融政策的重要操作目标。不过，由于日本的证券市场不够发达，公开市场业务不如欧美国家发达。

2.4 窗口指导

这是日本政府独有的干预经济的方式。50年代以来，日本银行为了实施金融紧缩政策，在每个季度都对同它交易的银行规定日元贷款增加额的上限，要求它们遵守。由此形成了所谓“窗口指导”这种推行金融政策的补充手段。为了实施窗口指导，日本银行不断与民间银行保持日常接触，对其资金周转、贷款计划等进行指导，限制城市银行过分依赖从日本银行借款，防止银行从日本银行套取贷款来倒卖证券和扰乱金融市场，并控制货币信用量。

通过窗口指导提出的建议和劝告尽管是非强制性的，却往往为民间银行所接受，这除去日本银行具有中央银行的地位以外，还由于在战后资金相对短缺的背景下，中央银行对民间银行的再贷款是民间银行的非常重要的资金供应渠道，民间银行对中央银行资金供应的强烈依赖，成为中央银行实施“窗口指导”的基础。总的来说，窗口指导作为金融政策的补充手段还是比较有效的。不过，随着 80 年代以来金融自由化的进展，窗口指导终于在 1991 年 6 月被废除。

最后还要指出，战后以来日本的大藏省在金融领域的权力很大，对日本银行的业务控制也相当严。这使日本银行的独立性受到很大限制，人们常说，日本银行与美国联储会有很大不同，前者仅有“半独立性”。

第六节 日本金融的发展与改革

从明治维新以来，日本的金融业经历了不断发展和变革的过程。下面按照不同时期加以说明。

1. 明治维新以后的自由竞争时代

明治维新（1868年）以后，日本的金融系统大致是按照英美的市场经济模式构筑起来的。在明治5—6年（1872、1873年），日本仿效当时的美国国立银行法制定了《国立银行条例》和《可兑换金币公债发行条例》，设立了东京第一国立银行等国立银行，其后几年银行数量迅速增多。在明治15年（1882年）日本制定了《日本银行条例》，并成立了作为中央银行的日本银行。此后，为了形成完善的银行体系，日本政府制定了有关专业银行的法律，陆续成立了各种专业银行，如横滨正金银行（旨在促进贸易金融的发展）、日本劝业银行、北海道拓殖银行、日本兴业银行等，此外，在朝鲜、台湾等殖民地设立了“外地银行”。从上个世纪90年代到本世纪初，普通银行在日本大量出现，同时国立银行也逐渐转为普通银行。

进入20世纪以后，日本曾一再出现金融危机。为了克服银行过多、货币市场混乱的局面，日本政府多次推行银行改革，鼓励银行合并。昭和2年日本制定了《银行法》，对经营不善的银行进行整顿合并。1935年以后，为了实施战时经济体制，进一步推行银行的合并，使普通银行的数目大为减少。

从明治维新到本世纪二三十年代，日本整个金融业的特点是，基本按照市场原理开展自由竞争，利率有伸缩性，直接金融比重较大，股票在企业金融中发挥了重要作用。然而，由于大股东、经营者的不正当的经营行为甚多，导致金融体系很不稳定，出现不良债权、泡沫经济、银行破产等等问题，促使金融当局对金融活动进行干预和管制。

2. 战时和战后初期的统制经济时代

在1940年前后日本正式进入战时经济体制之后，政府越来越深地介入资金的分配过程，先是强制合并银行，使普通银行的数目从1941年的186家锐减到1945年的61家（其中地方银行53家，基本上是“一县一行”），储蓄银行合并为4家，专业信托银行合并为7家，同时采取措施将资金集中于大银行，然后由政府直接控制民间银行对企业设备投资的融资，明确规定对哪些产业应优先给予贷款，对哪些产业的贷款应加以抑制，资金分配要严格按照优先顺序进行，特别是对各个军需企业，均指定具体的银行（“指定金融机构”）负责其资金筹措及其他金融服务。与此同时，财阀企业在战时经济中发挥了重要作用，财阀在金融上自成一体，通过持股公司确立了对所属企业的经营的控制。

在战后的民主改革中，财阀被强制解散和分割。根据1948年2月《过度集中经济力排除法》，被指定强行解体的财阀大企业达300多家，但是，在1948年7月又决定《排除法》不适用于银行等金融机构，使财阀组织中的银行得以免于解体。

在民主改革中，对金融体制的具体改革措施有：废除特殊银行制度，将日本兴业银行、日本劝业银行、横滨正金银行等半官半民的特殊银行转变为民间银行；关闭台湾银行、朝鲜银行等殖民地银行；改革日本银行，引进“政策委员会”等。

与此同时，日本陆续建立了各种专业金融机构，逐渐形成了门类齐全的

金融体系。如设立了专门经营外汇业务的东京银行（1946年）、以及日本开发银行（1951年）、日本输入输出银行（1952年）、日本长期信用银行（1952年）等等，还设立了面向中小企业、面向农林渔业的金融机构。

随着财阀的解体，对股票的持有趋于分散化、大众化，特别是在1951年颁布了“证券投资信托法”，加快了股票大众化的进程。与此同时，1948年颁布的“证券交易法”虽明令禁止银行承销有价证券，却并未明确禁止银行投资证券。结果，银行利用股票分散化的机会通过投资股票而成为企业的大股东，轻易地取得了对企业经营的控制权，与此同时，脱离原财阀母体的工商企业鉴于自身地位的脆弱，也希望以新的方式建立与银行之间的稳定联系。

战后在银行与企业之间形成的紧密、长期的交易关系被称为“主银行”体制。而成为“主银行”的金融机构有不少是战时的“指定金融机构”，因而，主银行体制在很大程度上可以看作是战时（1940年）推行的“指定金融机构”制度的延长，这意味着虽然经过战后改革，传统的财阀系企业与银行之间的交易关系仍被维持下来，大银行取代财阀组织起到了控制、监督企业经营的作用。总之，战后日本的金融体制在很大程度上沿袭了所谓“1940年体制”。

3. 政府干预与管制的时代

从战时经济到战后改革，奠定了支撑五六十年代经济高速增长日本式的金融体系。这个体系的主要特征是：

3.1 政府在整个金融活动中占有主导地位，其表现是：

（1）对金融界的活动实行了各种管制，包括对利率的限制，对金融机构业务范围的限制，通过实施“外汇法”限制国内外金融业的交流等等，其中官定利率成为政府对宏观经济进行调控的重要手段。

（2）通过“窗口指导”（1991年废除）对民间金融活动进行干预。

（3）政府金融机构在难以完全依靠民间金融机构发挥作用的政策性金融领域发挥了重要的作用。

总之，日本政府采用“护送舰队方式”，对金融业的发展进行了积极的干预、保护和扶植。

3.2 企业对外部资金依赖很强，而且以间接金融作为筹措资金的主要方式

3.2.1 “超额借款”与“超额贷款”

由于经济增长迅速，法人企业对资金的需求十分旺盛，而企业内部提留远不够用，加之很长时期证券市场不发达，通过发行股票和公司债的筹资方式作用不大，因而企业筹资主要靠向银行借款，甚至出现了“超额借款”（即从银行借款超过了法人企业的自有资金）；与之对应，在银行方面则“超额贷款”（商业银行的贷款和证券投资总额超过其自有资金及吸收的存款的总额），由此出现的资金缺口通过向日本银行借款来填补。这种法人企业“超借”和商业银行“超贷”现象持续到70年代中期。特别是在战后经济高速增长时期，“超借”与“超贷”现象尤为突出，它既是经济迅速增长需要大量

意指政府对产业进行保护、扶植的体制，就像以航空母舰为中心的作战舰队那样，各护卫舰必须服从母舰的指挥，而母舰则有责任保护各护卫舰，以确保整个舰队上下协调，不断前进，并帮助遇到问题与困难的舰只，尽量不使其掉队。

资金的结果，又是支持经济高速增长的金融支柱。

3.2.2 金融市场逐步拓展，其子市场发育不平衡

从 50 年代到 70 年代，日本处于经济复兴和高速增长时期，企业对资金的需求十分旺盛，而证券市场却不发达，致使企业筹资大都采取通过银行等金融机构的间接金融方式，间接金融的比重在 1966—1970 年平均为 92%，在 1971—1975 年平均为 91.3%，1976—1980 年平均为 88.5%，1981—1983 年平均为 84.4%。而上述时期的直接金融的比重分别为 8.0%，8.7%，11.5% 和 15.6%。如果以 1970 年为例，比较一下日美间接金融的比重，日本高达 87%，而美国只有 47%。

在间接金融方面，银行的地位十分突出，由于银行经营的需要，银行间市场、包括银行同业拆借市场、票据买卖市场都得到了很大的发展。可以说，战后日本经济增长所需资本主要是由银行体系供给的。

间接金融占优势和证券市场不发达的一个重要原因是，自明治维新以来日本的证券交易所投机色彩浓厚，普通储蓄者避开股票投机而选择安全的定期存款。

在直接金融方面，股票市场发展较早，债券（包括国债、地方债、政府保证债、金融债、公司债等）市场相对落后。60 年代中后期国债的发行刺激了债券回购市场快速发展，1967—1973 年间其交易额年平均增长 51%，公开市场初步开拓。1973 年石油危机以后，日本政府奉行凯恩斯主义赤字财政政策，大量发行赤字国债，1975 年债券总额（公司债加国债）达 59 万亿日元，其中国债 13 万亿日元，占 22%，到了 1985 年，债券总额达 218 万亿日元，其中国债 110 万亿日元，占 50.5%，国债成为债券市场的主角。由于经济发展不景气，物价急剧上升，日本银行已不可能大量及时地承购私人银行集团所包销的国债，使商业银行的资产蒙受损失。为此，银行集团开始拒绝包销国债，要求政府在市场上公开出售，并允许国债自由流通，取消国债的利率限制，促使公开市场迅速扩大。随着国债的大量发行，国债流通市场的迅速扩大，企业方面除去继续依赖间接金融以外，也可能通过发行股票和公司债来较稳定地筹措到资金。这两种因素导致证券市场的资金流动日益活跃，证券市场越来越有活力。其中，特别是东京证券市场发展迅猛，其国债流通市场的交易量从“兆”（万亿）日元发展到“京”（万万亿）日元。1986 年日本长期国债期货交易规模超过称雄世界 10 年之久的芝加哥商品交易所，1987 年日本股票市场规模也超过了纽约股票市场，东京证券交易所成为世界最大的证券交易市场；与此同时，在个人的金融资产中，有价证券的比重也逐渐提高。

3.3 对金融业的各个“业态”实行严格的纵向分割的分工限制

金融业包括银行、证券公司、信托公司等不同的业态，战后日本政府规定，属于某个业态的金融机构不得从事其他业态的金融业务，例如：

业态：这是一个日文词。《现代日汉大词典》（商务印书馆 1987 年）对该词的解释是“营业情况、企业情况”，另一本《日汉汉日双向辞典》（北京大学出版社 1995 年）也作了同样的解释。然而，在日文中，“业态”一词应是指“营业形态”或“行业形态”。比如，在流通业，“业态”是指零售业、饮食业的各种营业形态或店铺形态（参见《流通用语词典》，日本经济新闻社 1990 年），诸如百货店、超级市场、方便连锁店，就是零售业的各种“业态”。在金融业中，诸如银行、证券公司、信托银行等即为金融业的各种业态。笔者认为，日文的“业态”一词值得引进到中文里来，故特作此注释。

(1) 银行业与证券业分离, 不许互相兼营, 商业银行只开展短期金融业务, 证券业务由证券公司承担。

(2) 长、短期金融分离, 由长期信用银行向企业提供长期设备投资贷款, 而由商业银行向企业提供短期流动资金贷款。

(3) 信托业务与银行业务分离, 信托业务由专门机构如信托银行来经营, 商业银行不得兼营信托业务。

(4) 政策性金融与商业性金融分离, 政策性金融由专门的政策性金融机构来承担。

(5) 国内金融与国外金融分离, 外汇业务由东京银行(1995年与其他银行合并)等官方批准的外汇银行经营, 其他银行禁止经营外汇业务。

在战后一个较长时期, 对从事不同金融业务领域的金融机构实行纵向分割、严格分工、限制跨业态经营的金融制度, 有效地防止了无序竞争, 保证了金融系统的稳定, 使有限的资金得到了较为合理、有效的分配, 从而对广大企业的发展提供了有力的金融支持。例如, 防止银行从事被认为是风险性大的证券业务, 可起到保护存款者的作用; 而对国内外金融市场的分割, 则有助于避免国际金融市场的变化对日本金融业的冲击。

3.4 银行与企业关系中的“主银行”体制

对于特定企业来说, “主银行”就是对该企业贷款最多、给予很多照顾的银行, 同时又是该企业的大股东。这样, 主银行一方面为企业、特别大企业提供资金, 另一方面又作为企业的重要股东, 对企业的经营发挥了监督、指导作用。由于企业集团内部的各企业相互持股, 大都是围绕主银行而实现的, 从而形成了以主银行为核心、以借贷联系、持股关系乃至人员派遣为纽带的企业之间的横向联盟。

由于企业高度依赖从银行借款, 使银行更感到需要掌握企业内部的经营状况, 以减少信贷风险, 而主银行体制正起到了减少银行风险的作用, 同时, 银行向上述的“横向联盟”中的企业贷款, 不仅风险性较低, 而且意味着融资成本也低, 从而有利于提高银行信贷的质量和效率。总之, 主银行体制对战后日本经济的高速增长作出了重要的贡献。

4. 渐进式的改革时代

战后日本政府对金融业长期实行的各种管制和“护送船队”式的过度保护, 这可以说是在金融市场尚不发达、金融业比较脆弱、国民金融资产也十分有限的环境下, 为满足经济高速增长时期旺盛的资金需求而采取的特殊政策。这些管制措施在当时对保护实力尚弱的日本金融机构、维护金融秩序的稳定、促进经济的迅速增长起到了重要的作用。然而, 也存在着保护低效率的金融企业, 束缚金融机构之间竞争的消极作用。随着日本经济的发展和国内外形势的变化, 这种消极作用日益明显、突出出来, 甚至成为经济发展的障碍, 必须加以改革。1985年9月, 作为大藏大臣的咨询机构的金融制度调查会设立了专门委员会, 开始对金融体制改革问题进行全面的研究。

一方面要对金融体制加以改革, 另一方面这种改革又不能不遇到重重阻力, 这是因为长期实行“纵向分割”的金融体制, 在各个业务领域相应形成了盘根错节的既得利益集团, 它们千方百计地对触动其既得利益的改革措施

战前日本的银行业可从事证券业务, 战后根据《证券交易法》第65条, 原则上禁止银行像战前那样从事证券业务。

进行抵制，从而使要打破那种限制竞争、充满管制的金融体制的改革成为十分艰难之举。为了做到既实施改革，又能维持金融秩序的稳定，日本政府一方面利用“外压”（某些外国的压力）来推动改革，另一方面又慎重地将改革进程控制在“渐进性改革”的范围。

4.1 改革的背景

4.1.1 70年代后半期以来国内经济与金融环境的变化

（1）资金从短缺转为过剩。

五六十年代日本金融的主要特征是资金不足，而在资金严重短缺的情况下，很难完全依靠市场机制来发挥作用，当时的金融体制正是为适应这种特征而确立的，其主要目标就是努力将有限的资金融通到需要资金的各个产业部门去，以保证产业和经济的顺利发展，为此，不得不仰赖政府实施各种管制，采取各种干预措施。然而，随着日本经济在70年代以后进入低增长时期，一方面是企业的设备投资趋于减少，部分企业的余裕资金增加，从而导致整个企业界的资金需求相对下降，另一方面是国民储蓄率依然保持在较高水平（超过20%），个人、家庭的资金大幅度增加。为此，整个经济从资金不足、储蓄不足状态日益转向资金过剩、储蓄过剩状态。这种变化为市场机制得以充分发挥作用提供了条件，从而导致产生放松管制、促进竞争的要求，对适应资金不足时代的金融体制进行改革的要求。

（2）最大的资金不足部门从企业转变为公共部门，企业筹资方式则从主要依靠间接金融转向重视直接金融。

战后很长时期法人企业曾是金融市场的最大的借方，然而，进入70年代以后，随着日本经济从高增长转向低增长，政府资金不足日趋扩大，不得不发行巨额的国债，而企业的资金需求却随着经济增长速度的下降而减少，其结果，政府部门代替企业成为最重要的资金需求者和筹措者，在经济高速增长时期主要由个人部门向法人企业的资金流动，在70年代后半转变为主要由个人部门向公共部门的资金流动。与此同时，企业筹资从主要向银行借款转向也重视通过发行有价证券直接从资本市场上来筹措资金，银行则大量增加对不动产的贷款。这成为尔后产生泡沫经济的一个重要根源。

（3）国债的大量发行促进了债券市场的发展和自由化

随着国债发行量的增大，1977年政府不得不缓和金融机构出售国债的限制，以此为契机，国债流通市场急速扩大。由于国债的大量发行和流通，使大量资金流向利率更高的证券市场，促进了证券市场的发展。同时，在国债流通市场日趋活跃的情况下，政府发行新债时就不能不考虑国债流通市场的利率，因为当流通市场利率高于新债发行时的利率时，人们就不会买“新发债”而到流通市场买“已发债”。这样，国债发行条件越来越趋于灵活化，接近市场的实际，并进而推动整个债券市场（包括国债、地方债与公司债等）利率体系的自由化。其结果，国债的大量发行与流通成为促进日本金融自由化的一个重要动因。

（4）国民对金融商品、服务的需要日益趋向多样化。

比如，在对资金的需求远远大于供给的状况下，利率就会一再攀升，从而加大企业的筹资成本。为了支持企业的发展，日本政府通过实施“临时利率调整法”，对几乎所有的利率设定上限，这意味着是由政府，而不是由市场来决定利率。而受管制的低利率必然导致企业对资金的需求过大，为此，不得不依靠政策手段来进行资金分配。

随着国民手中的金融资产的不断积累，国民对金融商品、服务的需要日益趋于多样化，要求开发丰富多彩的金融商品和服务。然而，在对各种金融业态实行严格分工的、纵向分割的金融体制下，是很难开发出横跨各种金融业态的金融商品和服务来的。

4.1.2 来自国外的压力与金融国际化潮流对国内的冲击

(1) 来自国外的压力

由于日本金融市场的发展的滞后，加上日本政府对金融市场施加的种种限制，使日本的金融市场从外部看来呈现为相对封闭的状态。然而，随着日本经济以高于欧美国家的速度增长，其世界经济中的地位不断上升。1982年日本的国内生产总值在经济合作与发展组织 24 个主要西方国家中所占的比重上升到 14%以上，在世界生产总值中的比重也超过了 10%，居世界第三位。1982年日本的出口和进口分别占资本主义世界出口和进口总额的 8.4%和 7.6%，进出口总额仅次于美国与西德，也居世界第三位。1984年日本的对外债权达到近 500 亿美元，首次成为世界最大的债权国。随着日本经济在世界经济中的重要性的上升，尤其是持续出现大幅度的经常收支顺差，导致欧美各国要求日本开放本国市场、加强自由化的呼声日趋强烈，特别是面对日本出口产品的激烈竞争的美国，更是为打破日本金融、资本市场的闭锁性、为打开美国的银行、证券公司进入日本市场的通路而积极地展开政治活动。在美国建议之下于 1984 年成立的日美日元美元委员会对推动日本的金融自由化起到了十分重要的作用。该委员会于 1984 年 5 月提出了“关于金融自由化及日元国际化的现状与展望”报告书，进而在 1985 年 7 月制定出具体的“行动计划”。

(2) 金融市场的国际化

随着日本经济的发展，日本企业的活动日益向国外扩展，与之对应，日本的银行、证券公司等在国外的活动也迅速扩大。而随着越来越多的日本企业及金融机构得以在比国内市场自由得多、市场原理得到更全面贯彻的国际市场上开展活动，企业就越来越要求国内市场也向自由化的方向发展。

与日本企业日益进入国际金融市场的同时，国际金融市场也在迅速发展，跨越国境的资本流动急剧扩大，其速度大大超过了国际商品流通的扩大。面对金融、资本市场的国际化、一体化空前发展的形势，日本在金融领域存在的某种程度的“锁国状态”再也维持不下去了。特别是随着金融交易中计算机应用的扩大，通过“联机(on line)交易”的资金流动变得十分迅速而多变，哪国的市场更少管制、更能适应金融商品多样化的需求，哪国就更能吸引、集聚国际市场上的资金；反之，跟不上金融自由化、国际化潮流的国家，其金融市场就有出现“空洞化”(资金不流入甚至外逃)的危险。这种国际上的自由化潮流成为推动日本金融体制改革的重要压力。

4.1.3 金融业务上的技术革新

从 60 年代起，日本的一些大银行和证券公司即已开始装备电子计算机，用于内部财务管理、市场分析和行情预测。1969 年起开始设置自动取款机。1971 年起开始装备自动存取款机。这期间，少数大金融机构实现了“第一次电子计算机综合联机化”，即在总行与分行、分行与分行之间实行电子计算机联网，对全行的存、取款等业务进行综合处理。70 年代中期以来，金融业开始实施“第二次电子计算机综合联机化”，其内容是在若干家金融机构之间实行电子计算机联网，进行综合业务处理。信息通信技术的发达与普及大

大加快了金融信息的收集、传递、加工、保管的速度和效率，降低了成本，并促进了新金融商品的开发。可以说，一个不能很好运用发达的信息通信技术的金融市场，必将在世界各国金融市场之间的竞争中败下阵来。

4.2 金融改革与自由化的进程

1984年5月，大藏省发表了《金融自由化与日元国际化的现状与展望》报告，承认过去实行了近40年的利率限制和银行业务限制有必要撤销，提出了逐步推进金融自由化和国际化的步骤。由此，日本的金融自由化正式起步。

4.2.1 逐步实施存款利率的自由化

战后以来，日本的利率一直受大藏省和日本银行的监督和指导。1979年导入可转让存款（即CD，其利率不是由政府或日本银行来决定，而是与票据市场等的短期利率联动，即由市场供求关系来决定），这成为战后日本存款利率自由化的开端。然而，导入CD的过程本身也是一个逐步放松限制的过程。在1979年5月开始导入CD时，规定其最小面额为5亿日元以上，期限也规定在3至6个月。1985年以后对这些规定作了大幅度的放松，现在最低发行单位降低到5千万日元，期限也放宽为两周至2年。其结果，CD的发行余额在1992年9月扩大到16万亿日元，成为短期金融市场的主力。

除CD以外，1985年3月起允许发行市场利率联动型存款（MMC），先由相互银行和信用协会发行，接着推广到其他银行，同时对其发行条件也不断放宽，发行最小面额由开始时的5千万日元降到1989年10月的1千万日元，发行期限由1—6月延长为1—2年。至1991年11月最小面额已降为300万日元。

1985年10月起又开始实行大额存款利率自由化，先是允许10亿日元以上的存款利率自由浮动，1986年4月和9月又分别将自由利率的最小存款额降为5亿日元和3亿日元。到1991年11月，最小存款额已降为300万日元。至1992年底，包括CD、外汇存款在内的自由利率存款占全部存款的比例在全国银行已达57%。1994年则进一步对普通存款也实施存款利率自由化，将数额较大的定期存款的利率与市场利率挂钩。最后，在1995年10月和1996年6月分别对活期存款与定期存款实施了全面的利率自由化。这意味着从1979年起步的利率自由化经历了十几年的历程终于在90年代中期完成。

4.2.2 金融业务的自由化

自70年代中期以来，随着日本经济的发展和货币交易市场的发达，对各种金融业态的分工限制已成为金融市场发展的阻碍，为此，日本国内外都提出了撤销有关管制、推进金融业务自由化的要求。在整个80年代，金融业务自由化的步子迈得不大，主要采取了一些小打小闹的改革措施，例如1980年允许商业银行开办国债的销售窗口，兼营部分证券业务，并允许证券公司开始兼营中期国债基金（实际上是一种与自由利率相联系的小额普通存款）；1981年允许银行经营有关买卖公共债券、募集新公共债券等证券业务；1983、1984年允许银行办理长期付息国债、中期付息国债和贴现国债，推出了高利率的国债定期户头和国债综合户头，并允许证券公司办理国债担保贷款业务，（与信用金库合作）推出中期国债基金与普通存款相结合的资金综合户头（存户通过综合户头可以自由地以普通存款的形式提取资金，这意味着证券公司也介入了银行的业务领域）；1985年设立债券期货市场，允许银行参与东京债券市场的交易活动；1987年设立商业票据市场（CP市场）；1989年设立金融期货市场等等。

在推动金融业务自由化的进程中,1993年6月颁布的《金融制度改革法》具有比较重大的意义。该法的宗旨是尽量撤除金融业各业态之间的限制,在原则上使金融机构可以开展所有业态的金融业务。为此,规定了银行和证券公司可以通过建立子公司的方式,相互兼营对方的金融业务,包括银行可以通过其出资50%以上的子公司(持有证券公司所发股票的50%以上的股份)经营证券业务,证券公司也可以通过子公司经营所有的银行业务;规定地方银行、信用金库等地方金融机构可开展信托业务,证券公司可开展伴随证券业务的外汇业务等等。但是,该法仍带有很浓的过渡色彩,特别是在具体实施的细则中,仍保留着相当多的限制。例如,该法虽规定银行可设立证券子公司,但又规定证券子公司只能开展有关债券的业务而不得经营股票业务,还禁止作为母公司的银行与它的证券子公司设在同一建筑物内,禁止职员兼职。

4.2.3 金融市场的自由化与对外开放

1979年2月,迫于一些西方国家的压力,日本政府取消了对非居民购买日元债券的有关规定,进一步开放了日元债券市场。1980年日本修改了《外汇与外贸管理法》,取消了外汇管理,对外汇存、贷款不再施加限制。此法规定居民有外汇存、借款及证券发行、投资、资本交易的自由,它为日本企业的国际化和外国资本进入日本提供了条件。1984年开始允许开展一般的外汇交易(过去只允许进行与进出口等实物交易相伴随的外汇交易),接着又撤销了对国外筹措到的外汇兑换成日元的限制,使外汇交易迅速活跃起来。而外汇市场的自由化成为整个金融市场的自由化与开放的一个重要基础。

1986年12月1日,日本设立了东京离岸金融市场,它不同于伦敦和香港的内外一体型市场,是以外对外的金融市场,其性质相同于纽约和新加坡的金融市场。东京离岸市场的开设使日本的金融自由化和国际化更向前推进了一步。

另一方面,国债的大量发行与流通有力地促进了长期金融市场的发展与自由化。在60年代开始发行国债以来的一个时期,国债是由银行集团统一承销的。1978年对中期国债采取公开招标的方式发行,这就形成了公开的国债流通市场。随着国债市场的发展,国债成为与股市并列的长期资金市场——债券市场(“公社债市场”)的主要角色。1985年6月日本还开设了银行承兑票据市场,营业范围面向世界各国。同年10月,日本又新设立了债券期货市场,使有价证券的交易更加活跃。1987年6月,大阪证券交易所设立了第一个股票期货市场,预示着金融期货时代的到来。1988年2月,东京证券交易所允许16家外国会员公司进入交易所。同年6月,开始发行中期付息国债。1990年5月,东京证券交易所开始进行债券期权交易。总之,日本金融当局采取了多种多样的措施,促使日本金融市场更加开放。

4.2.4 日元的国际化

日本金融改革的主要内容除金融国际化外,日元国际化也应包括在其中。日元国际化在很大程度上是金融国际化的结果。日元国际化是指日元作为一种国际金融工具,不仅被日本人,而且被外国人更多地用于国际交易和货币储备。衡量日元国际化程度的尺度首先可以看日元的对外使用情况,如别国外汇储备总额中日元所占的比重;欧洲日元债券市场的发展规模;日元

比如在德国,客户在某家银行的支店既可以存款,也可以买股票。

中、长期对外贷款累计额；以日元计价的进、出口贸易比重；非居民拥有多少日元股票与债券、外汇银行拥有多少日元债务额等。

1973年日元在各国官方外汇储备总额中只占0.1%，不仅比不上美元、西德马克、英镑、瑞士法郎、法国法郎，甚至不如荷兰盾。到1985年，这个比例已占7.6%，在国际货币中上升到第三位，仅次于美元和西德马克，远远超过了其它货币。另外，欧洲日元交易也逐渐趋于自由化。从1984年起，允许外国发行5年以上的欧洲日元浮动利率债券，1986年首次允许外国银行在东京发行欧洲日元债券等。到1991年欧洲日元债券在整个欧洲债券市场中所占份额从1985年的4.8%上升为14.4%，6年间提高近10个百分点。

总的来说，近年来日元国际化有很大进展，促进了日本经济、金融的国际化。与此同时，也大大提高了日本的对外开放程度，加快了对外贸易发展的步伐，为日本企业打入国际市场提供了有利的条件。

5. 走向“金融大改革”（日本版 big-bang）

1997年6月，日本大藏省公布了《金融系统改革的方案》，表示要在1997至2001年的5年中，开展日本金融大改革，重振东京国际金融中心的雄风，带动整个经济结构的调整，以期恢复日本经济在西方经济中的“优等生”的地位。这就是日本舆论界期待已久的“日本版金融大改革（big-bang）”的出台。

5.1 金融大改革方案出台的背景

从80年代以来，日本政府虽然对其金融体制进行了一些改革，但基本上是小打小闹的、渐进式的改革，越来越跟不上国内外经济、金融形势的迅速变化，其主要表现是：

（1）金融系统的问题影响了整个经济的复苏

进入90年代以来，随着泡沫经济的崩溃，使日本经济陷入长期的低落状态，也使日本的银行业与证券业受到重大的打击，背负沉重的不良债权包袱的银行等金融机构抑制贷款（“借贷”），又成为影响经济复苏的重要原因。

（2）金融系统自身陷入了严重危机

尤其是在1995年以来，日本金融业进入了战后最严重的危机时期，坏帐、呆帐问题严重，金融机构破产倒闭案件增加，金融、证券业界还不断爆出丑闻。同时，日本金融业在国际市场上的信誉和地位急剧下降，特别是日本的银行接连出现违约、亏损案件，使其国际信用评级明显下降。一些外资金融机构因为管制太严而撤离东京转向新加坡等新兴的金融中心，使东京作为国际金融中心的地位发生动摇。

（3）随着日本经济运作的重心从“增量”转向“存量”，即从重点追求

“金融大改革”在日文中又常使用以假名表述的 big-bang 一词，该英文词的原义为“宇宙起源的大爆炸”。最初将 big-bang 一词用于形容金融改革的是英国：1986年英国首相撒切尔夫人为挽救日益衰退的英国金融业，断然实施金融体制改革，推行金融自由化。由于此次改革来势凶猛，波及面广，而被称作是金融“创世纪大裂变”。其实，英国的 big-bang 在很多方面参考了美国于1975年5月1日开始实施的包括股票委托手续费自由化等内容的改革（也被称为“五一改革”）。这次日本的改革则在很多方面参照了美英等国金融改革的经验，并自称为“日本版的 big-bang”。

1985年以后的若干年间，日本的银行曾囊括世界最大银行的前10名。然而，据1995年8月美国《幸福》杂志统计，按利润多少排序的全球500家最大的银行当中，竟没有一家日本的银行进入前20名，在日本算是表现最好的农林中央金库仅排在第26名。

财富的增长转向重视运用已积累的财富，如何有效地运用日本国民拥有的高达 1200 万亿日元的个人金融资产，使之投向有发展前途的“成长产业”，成为日本金融业的紧迫课题。在金融活动日趋国际化时代，如果日本自己的金融业不能运用好这笔金融资产，就可能出现国内资金大量外流或为外资所利用的危险局面。

(4) 金融国际化、信息技术革新与金融创新潮流的压力

导致各国加快金融制度改革的一个重要背景是全球性金融、资本市场的形成及金融创新浪潮的兴起。在信息通信技术高度发展、特别是“因特网”上的电子交易迅速扩大的今天，各种货币、金融商品迅猛地、不分昼夜地流通于世界各地的金融市场，竞争方式急剧变化，资金移动量飞跃扩大，出现了资金移动“瞬息化”现象。在此背景下，一个国家能在多大程度上吸引这些货币和金融商品进入本国的金融市场，主要取决于本国的金融制度是否对它们具有足够的吸引力。同时，金融衍生商品的迅猛发展成为 80 年代中期以来席卷世界的金融创新浪潮的一个重要内容，在美欧国家，金融衍生商品的种类已多达 1200 种以上，1993 年全球金融衍生商品的持仓量已达 15 万亿美元。然而，日本对跨业态的金融业务的限制大大制约了金融服务多样化与金融衍生商品交易的发展。因此，取消或缓和规制、加速金融自由化的进程成为当务之急。

(5) 国际上“金融制度改革的竞争”的压力

七八十年代以来美欧等国金融业纷纷进行大刀阔斧的改革，国际金融竞争越来越表现为“金融制度改革的竞争”，也就是说，哪个国家能更早地通过改革导入“领先于时代”的制度，哪个国家的经济就更可能在下个世纪迎来光明的前景。在此背景下人们越来越重视国内外改革的“速度差”对竞争力的影响，因为改革速度的不同比过去任何时候都更加左右着一个国家的竞争力的名次。可以说，这种“制度改革的竞争”的压力也是促使日本将其金融改革的速度提升到 big-bang 的高度的一个重要原因。

5.2 金融大改革的原则与内容

5.2.1 金融大改革的原则

1996 年 11 月，桥本龙太郎首相在讲话中宣称此次金融大改革是在明确的理念指导下的市场改革，提出了“Free Fair Global”三原则：

- (1) Free (自由)，即“按照市场原理运作的自由的市场”；
- (2) Fair (公平)，即“透明的、可信赖的市场”；
- (3) Global (全球的)，即“国际性的，领先于时代的市场”。

1997 年 6 月，大藏省提出了《金融系统改革的方案》，根据以上三原则，归纳了各种具体的改革措施所要达到的是：

- (1) 为扩大投资者和筹资者的选择余地所必需的改革；
- (2) 有利于提高中介服务的质量、促进竞争的改革；
- (3) 为建立市场参加者容易利用的市场的所必需的改革；

金融衍生商品是指从上述的短期金融市场、债券市场(即“公社债市场”)、股票市场等“基本的”金融市场派生出来的各种金融商品，如期货、期权、远期、掉期等等。如果想作更深入的了解，可查阅有关金融的专业书籍。

《金融时报》1995 年 12 月 2 日。

(4) 为确立可信赖的、公正、透明的交易方式与规则所必需的改革。

总之，这次金融大改革旨在大踏步地变革过去那种站在提供金融商品和服务的“供给方”立场上的“管制行政”，通过采取撤销手续费和市场进入的管制、确立透明的交易规则等措施，来建立使利用者感到容易利用的金融体制。大藏省的改革方案所显示的决心很大，改革日程也很明确。

5.2.2 金融大改革的内容

这次金融大改革的内容十分广泛，包括撤销有关金融业的分业（业态）限制、长短期资金业务限制、外汇交易限制、金融衍生商品交易限制、场外交易限制、证券交易手续费限制等数十种金融管制条例，大幅度地推进金融自由化，并对现行的有关金融的法律如《外汇法》、《银行法》、《证券法》、《保险法》、《金融期货法》、《禁止垄断法》等进行修改，并制定《金融服务法》、《投资者信用保护法》等新法律。以下主要就“自由化”、“公正化”、“全球化”三个方面作简单的介绍。

(1) 自由化

自由化的宗旨是，谋求形成一个能充分利用市场原理的、自由的金融市场，促进境内外金融交易的自由化，实现对高达 1200 万亿日元的日本国民的金融资产的有效运用。其具体内容包括：至 2001 年将实现银行、证券、保险业的相互准入，使不完全竞争市场转变为完全竞争市场；至 1999 年下半年开始对普通银行取消长期资金与短期资金分离的规定，允许普通银行发行普通公司债；至 1999 年末实现股票交易的代理手续费收费标准的自由化；至 1998 年 4 月将废除指定外汇银行制度，撤销对外汇交易的各种限制，确保外汇业务进出自由；将全面解除对金融衍生商品的开发、销售等的限制，从 1997 年度开始允许个人投资者采用“证券综合账户”。

(2) 公平化

公平化的宗旨是，建立一个规则明确、透明度高、使投资者感到可信赖的金融市场，同时促使市场参加者树立自我约束、风险自负的观念，严格处罚违规者。其具体内容包括：构筑有关金融监管的新的法律体系，强化对违规交易者的惩罚规则；大力完善监管机构，将金融监管职能从大藏省分离出来，成立直属内阁的、拥有准司法机构的职权的金融监督厅以及证券交易等的监视委员会；要求金融机构进一步公开有关其经营状况的信息，以便在依靠行政的监视之外，发挥市场参加者的监视功能，及时发现和纠正违规交易的苗头。

(3) 全球化

全球化的宗旨是，促使日本的金融业在税收、监管、会计制度、商业习惯等方面与国际接轨，加强国际合作。其具体内容是：修订和充实有关金融衍生商品交易的法规制度，以促进对国外盛行的金融衍生商品业务的引进；修改《外汇法》，为谋求建立全球性的金融监管合作体制准备法律基础，并将在该法所确定的范围内参与国际上的反洗黑钱及国际经济制裁合作；改革现有的落后的会计标准与审计制度，引进和实施美欧型的时价会计制度，建立与国际标准接轨的审计体制。

思考题：

1. 何谓“货币供给”？货币的主要功能是什么？

2. 简述日本银行的基本功能及调整官定利率在金融政策中的地位。
3. 国债的大量发行为什么会对长期金融市场自由化起到促进作用？
4. 80 年代后半期以来日本金融自由化的背景是什么？试述金融自由化的进展过程。
5. 近年来日本实施的“金融大爆炸”的背景又是什么？金融大爆炸的基本原则及其主要内容是什么？

第六章 日本企业的统治与经营

企业的统治是指“企业属于谁支配”的问题，包括企业所有者与经营者的关系、企业的决策方式与利益分配、经营者的任免、对企业经营的监督等。企业的经营则是指“企业如何运作”的问题，包括企业与从业员的关系（雇佣制度）、企业经营者为达到企业的目标而采取的各种战略、计划与方法等。企业的统治方式与企业的经营方式这两者相互影响，有着密切的联系。

战后日本的企业统治与经营方式同美国乃至一些欧洲国家的企业有着较大的差异，因而出现了所谓“日本式经营”的说法。进入90年代以来，由于日本国内外经济、社会环境发生的巨大变化和经济国际化、全球化的迅速发展，“日本式经营”开始出现动摇和变质。

第一节 日本企业的概况

1. 什么是企业？

如果用最简单的一句话来表述企业（这里指一般的民营企业）的内涵，那就是：企业是“营利社团法人”。首先，企业是一个以“营利”为目的的组织，企业最主要的考虑就是寻求现期利润与未来利润的最大化，企业基于这个考虑来决定生产什么，生产多少和如何生产；其次，企业是由复数的“人”围绕一个共同目的、经过法律手续而成立的、集体从事经济活动的“社会组织”或“社团”（参加该组织的“人”既可以是“自然人”，也可以是“法人”，比如，甲公司持有乙公司的股份，即意味着甲公司“法人”的身份成为乙公司这个社团的成员）；最后，企业应是“法人”，人们可以把它看作是独立地开展企业活动的“人”（这意味着企业具有了“人格”），当然它不是有头有脸的“自然人”，而是依法成立的、并能以自己的名义行使权利和承担义务的“自然人的集合”。

在市场经济中，企业是从事商品或服务的生产与经营的组织，是不断进行革新的生产者和经营者，是“不断着手新的事业的组织体”。从企业的组成要素来看，现代日本大企业与“古典的”资本主义企业之间的不同之处在于，它是“在一定的事业领域中积蓄了经营能力的、由经营者、技术人员、熟练工、营业人员等组成的组织体”，是具有上述各种能力的“人力资本”的集合体，而不单纯是被资本雇用的劳动力等要素的集合，不单纯是资本家（或“资金提供者”）雇佣劳动力以追求资本利润最大化的“古典的企业”。

2. 日本企业概况

从表6—1可以看出，日本全国存在着210万家法人企业，这些企业为展开事业活动所使用的总资产约1200万亿日元，销售额接近1500万亿日元（这个数字超过日本的GNP的3倍）。在法人企业就职的从业人员约3800万人，约占日本全国所有从业人员（1991年有6369万人）的约60%。日本确是一个“企业社会”。

表6—1 日本企业的概貌（1991年）

在我国过去的经济学教科书或有关的辞书中，往往回避企业具有追求利润和利润最大化这一基本特征。例如，仅仅定义“企业”为“从事生产、流通或服务型活动的独立核算经济单位”（请参照《辞海》，上海辞书出版社1979年版或《经济大辞典》，上海辞书出版社1992年版）。

日本经济学家小宫隆太郎曾写道：“英文中的firm（公司）一词，在日文和中文中都译作‘企业’，而‘企业’一词翻成英文的意思就是计划、事业、工作、实业。换句话说，firm就是计划与实施某项与生产活动有关的新的事业的组织体。而英文的enterprise（企业）也包含着计划、抱负、冒险心、进取等意思。因而，firm应理解为是不断着手新的事业的组织体”（Ryutaro Komiya：《the Japanese Economy：Trade, Industry, and Government》，university of tokyo press 1990，pp.218）。

80年代以来一些欧美经济学家提出过有关企业的“契约论”分析。这种理论认为，所谓“企业”，可视为投资者、从业员、经营者、业务伙伴之间的一系列“契约”的连环或集合。日本学者青木昌彦则称企业是“劳动的人与出资的人互相对立、交涉的场所”。

《现代日本企业制度》第1章。

	所有企业	上场企业
法人数	2106584	1521 (0.07 %)
总资产 (10 亿日元)	1206153	377646 (31.3 %)
销售额 (10 亿日元)	1474774	393673 (26.7 %)
经常利益 (10 亿日元)	33647	11599 (34.5 %)
从业员人数 (人)	37665126	4106261 (10.9 %)

根据日本的法律（《商法》和《有限公司法》），在日本存在有四类企业：即合名公司、两合公司、有限公司和股份公司。对不同类型的公司的分类基准是公司成员（“社员”）对于公司对第三者所负有的债务承担多大的责任，或者说，当以公司的财产不足以偿还公司对第三者负有的债务时，“社员”对债权人应负何种程度的责任，是负“无限责任”，还是仅仅负“有限责任”，据此对公司进行分类。

合名公司是全部由无限责任社员组成的公司（也称“无限公司”），社员对公司不仅负有出资的义务，而且在公司的债务问题上，对债权人直接负有无限的责任。

两合公司是由无限责任社员与有限责任社员组成的公司，它相当于有限责任社员向无限责任社员经营的事业提供资金，接受由于开展此事业而产生的利润。至于股份公司与有限公司均是仅仅由有限责任社员（在股份公司的场合称为“股东”）组成的公司，社员（或股东）仅仅负出资的责任，而对公司的债权人不负直接责任（这意味着如果公司的财产不足以清偿公司的债务，其损失由债权人负担）。股份公司与有限公司的区别在于，前者往往规模很大，机构十分复杂，而后者规模较小（社员人数在 50 人以下，而且禁止公开招募社员），机构比较简单。有限公司也可看作是将股份公司“简化”了的公司形态，这种公司形态多为日本的中小企业所采用。

股份公司是最适合于动员大众资本来开展大规模的、长期的事业的公司形态。在股份公司中，股东仅仅负有间接的有限的责任，而且其“地位”（由股份来体现）可通过“量化”而变得简单明了，还可以随时转让，因此，希望加入的人可以容易地加入进来，希望退出的人则可随时将其“地位”转让出去以回收所投下的资本。在日本，大约有 120 万家股份公司，其中，股票在市场上流通的公司（包括“上场”、即在证券交易所公开发行股票的公司和在柜台登记的股份公司）仅有 3100 家左右，剩下的 99% 以上的股份公司所发行的股票不在市场上流通。从企业数来讲，上场企业仅占日本企业总数的不到 0.1%，其销售额却占日本企业总销售额的约 30%，经常利益占日本企业经常利益总额的近 35%，这说明“上场企业”在日本的企业中占有十分重要的位置。

按照企业的规模大小，也可将股份公司划分为大、中、小公司。一般来说，资本金在 5 亿日元以上的公司称为大公司，资本金不足 1 亿日元的公司称为小公司，两者之间的公司称为中公司。据统计，日本的股份公司总数的

“公司”在日文中称为“会社”，这里所说的“社员”是指公司的“成员”，而非指公司从业员。

所谓“无限责任”是指，以公司的财产难以清偿公司对第三者负有的债务时，公司成员将负连带责任，即有责任提供其个人财产用于清偿公司的债务。由具有“无限责任”的成员组成的公司也称“无限公司”。与之对照，股份公司或有限公司的成员，只对公司承担其出资限度内的责任，即负有“有限责任”。

98%为资本金不足1亿日元的小公司。其实,在大量的小公司之中,有许多公司按其实际状态应算作“个人企业”,然而,这些本来应该属于个人企业的公司不仅采取了“法人企业”的形态,而且还采取了“股份公司”的形态。其原因除去税制上的理由之外(缴纳法人税比缴纳个人企业所得税更有利),还因为“股份公司”这个名称所具有的社会的、经济的信誉比较令人向往。

为了把握日本的企业总的情况,可以使用日本总务厅统计局每5年(过去是每3年)调查和发表一次的《事务所统计调查报告书》,其中列出了股份公司、有限公司、个人企业等各种企业的经营组织的状况及从业人员人数的详细统计。此外,大藏省的《法人企业统计》对全国的民间营利性法人的财务、收益状况进行调查并公开发表。该报告有每季度发表一次的“季报”和每年发表一次的“年报”。

在企业中,从日本经济新闻社的《NEEDS 财务数据》还可了解到有代表性的上场企业的经营状况,其资料相当全面,而且及时。从日本银行发表的《主要企业经营分析》(每年一次)和《主要企业短期经济观测》(每季度一次)可了解到资本金在10亿日元以上的主要企业的财务、收益状况。

第二节 股份公司的机构

股份公司主要包括三大机构，它们是：作为最高决策机构的股东大会，作为业务执行机构的董事会，作为监察机构的监事会或监事。这三者之间形成相互制衡的关系。

股份公司在组织上“分化”为上述三大机构，在一定意义上可以说是对权利过度集中的弊病进行历史性反省的基础上产生的智慧结晶，也可以说是将作为近代国家组织原理的“三权分立”思想导入股份公司的结果。股东大会、董事会与监事在一定程度上就好比是政治上的立法、行政、司法的对应物那样相互并存和制约。

1. 股东大会

股东大会是以股东作为成员的、协商制的决策机构。股东大会不是经常处于活动状态的机构，为了开展活动必须召开会议、即股东大会。

在战前和战后的日本，股东大会的状况发生了很大的变化。在战前，日本的股份公司的规模不很大，股东人数也较少，因而，多数股东具有参加经营意识，把自己以所有者身份参与对企业的支配视作为当然之事。因此，尽管当时已经形成股东大会、董事会与监事“三权分立”的基本结构，但股东大会发挥着堪称是“最高机构”、“万能机构”的作用，其职能从董事、监事的任免、公司决算与分红的决定、直到对日常经营的支配监督等等。几乎无所不包。1950年日本通过导入美国的股份公司法律，使日本的相应法律从过去的“股东大会中心主义”向着重视企业经营者的方向转换。根据新的法律，股东大会虽然仍拥有对企业经营者、即董事的任免权（从这个意义上仍可称之为公司的最高权力机构），但其职能范围大为缩小，不再具有“万能机构”的性格。

与法律上的变化相对应，股东大会的实际状况也发生了明显的变化。在股份公司趋于大规模化和股东人数趋于增加的背景下，仅仅以投资、投机为目的、而对参与公司的经营不感兴趣的股东日益增加，同时，股份公司的大规模化所导致的经营活动的专业化、复杂化，也日益使一般股东对公司经营难以获得发言权，从而进一步削弱了一般股东的经营意识。这种情况促使股东大会从过去拥有“万能的”决定权、必要时介入经营的“直接支配方式”，转换为通过对经营者的任免来监督企业经营的“间接支配方式”。

即便是“间接支配方式”，股东大会也应担负起对监督企业经营的重任。但是，实际上大多数股份公司的股东大会并没有对经营者起到真正的监督功能。例如，《商法》规定股东大会必须在每年的一定时期举行一次，每年进行两次以上分红的公司必须在每个决算期举行一次股东大会（以上为“定期股东大会”），此外，根据需要可临时召集股东大会（“临时股东大会”）。然而，实际情况是，各公司的定期股东大会大体上都是在每年的六月下旬一齐召开，而且大多是“走走过场”而已，以致有“鼓掌大会”之称。而且，股东大会在实际上成为由经营者、“总会屋”和从业员股东合作导

名词解释 总会屋：总会屋是指一帮“职业股东”或“特殊股东”，他们或者为了敲诈的目的而在股东大会上进行捣乱（大会骚扰者），或者受雇于公司、通过取得股份进入股东大会以帮助大会顺利进行（御用总会屋）。总会屋可说是日本特有的现象。由于总会屋在事实上左右股东大会的运营，使一般股东的发言受到压抑，这也是招致一般个人股东对股东大会失去兴趣

的重要原因。同时，企业为了对付总会屋而采取的对策，也起到了促使一般股东脱离股东大会的作用。比如，很多上场企业采用从业员持股制度，并在股东大会上利用持股的从业员来对付总会屋，将身强力壮的年轻的持股从业员安排在股东座位的最前列，对股东大会的议长的发言作出“没意见”的响应，以压倒总会屋的发言。这同时也剥夺了一般股东的发言机会。演的、按照事先订好的节目表演出的“活剧”，一般股东即使有意见也难得到反映。造成这样的状态的原因除去一般股东的“小股东化”、无力化之外，还与日本特有的“股东法人化”与作为“职业股东”的总会屋的存在有很大的关系。

2. 董事会、董事与代表董事

在股份公司，虽然股东大会是企业的最高决策机构，但这并非意味着股东能够通过一年仅仅召开一次或几次会议的股东大会来直接经营企业。同时，通常的股份公司存在着众多的股东，显然不可能让这么多的股东都来自参与、插手企业的经营，何况现代的股份公司需要由经营专家来经营，而股东未必就是精通企业经营的专家。

因此，在以所有与经营分离为特征的股份公司，股东通过股东大会来选任经营专家，让他们担任公司的董事，挑起了企业经营的重担。

2.1 董事

在日本于 1950 年修改《商法》之前，董事个人是作为“单独负责制”的机构来执行业务的，只是在 1950 年修改《商法》之后，才导入了美国的“董事会”这种协商制的机构，规定“公司的业务执行由董事会来决定”。1981 年的“改正商法”进一步追称：“董事会决定公司的业务决策，并监督董事的工作”。这意味着，在 1950 年前后，董事的地位发生了根本的变化，即商法修改之前董事个人是作为业务执行机构而存在的，而在商法修改之后，董事个人不再作为公司的单独“机构”，而仅仅是作为“业务执行与监督机构”的董事会的一个成员。当然，董事也是有不同级别的，按照多数公司的章程，董事被划分为社长（总经理）、副社长（副总经理）、专务、常务等职衔。

按照战后日本确立的公司制度，董事应是以其经营专家的素质为“资本”、通过股东大会的选任而获得其地位的。但是，现实的董事却几乎全都是仰赖日本独特的终身雇佣制和年功序列制的恩惠，从公司职员中一步步地提升上来的。这样，董事的任命成为公司的人事部门的一个工作环节，而法律规定的、由股东大会选任董事则在很大程度上成了“走过场”，不过是一种“仪式”而已。同时，由于董事基本上都是由公司内部职员一级级升上来的，从而难免将公司本身的职务等级的上下关系带进董事会内部来，而按道理讲包括代表董事在内的所有董事在董事会中的地位应该是平等的，这样才能对等地交换意见，相互监督。

尽管从公司职员一步步升上来、成为公司董事的管理干部大多十分熟悉本公司的情况，也往往具备作为经营者的素质，但是，由于这样的董事一般不是公司的大股东，至多是按照从业员持股制度而持有少量的股份，因此很难期待由这样的人组成的董事会能发挥出“基于亲自出资所获得的股份来支

即某法人企业的重要股东往往是其他的法人企业，反之亦然。企业之间相互持股，可起到稳定企业经营的作用。例如，在甲公司与乙公司相互持股的场合，到甲公司的股东大会行使议决权的是乙公司的董事 A，到乙公司的股东大会上行使议决权的是甲公司的董事 B，这样，A 和 B 串通一气，互相帮忙，起到了使股东大会更好地控制在公司经营者手里的作用。

配、控制股份公司”的功能（这是作为“股份公司”的题中应有之义）。随着这种“不靠出资的支配”即“经营者支配”的发展，随着经营者采用各种手段成功地稳住自身的地位，致使日本的股份公司出现一种奇怪的性质：本来是靠股东出资才得以存立的股份公司却不重视股东的利益；原则上应通过股东大会选任的董事（即经营者）却对维护股东利益的缺乏责任感。

2.2 董事会

董事会是由全体董事组成、以执行公司的业务为任务、采用协商制的法定机构。董事会至少须有3名董事组成（这是为召开会议所需的最低人数），但许多公司的章程所规定的董事会成员的实际最低人数往往多于3人，并规定了董事会成员人数的上限。董事任期不得超过两年，但可以连任。

董事会与股东大会一样，也不是经常处于活动状态的机构，要开展活动也必须召集会议。与股东大会不同的是，出席董事会的董事、监事的人数与范围比较有限，因此召集会议比较容易，一般多在定例之日召开。在会议上担任“议长”（会议主席）的往往是社长（总经理）或董事会会长。诸如股东大会的召开，监制会计文件及附属明细表，重要财产的处理、转让及接受，大笔款项及财物的借贷，任免经理及重要雇员，设立、变更或撤销分公司及其他重要组织，代表董事的选任，批准董事从事竞争业务，发行新股，期中分红，发行公司债等等均属董事会的议题和权限。

对于规模较大的上场企业来说，由于各个董事的工作岗位分散在全国各地甚至国外，因此，也难于频繁地召集全体董事开董事会，为此，还在董事会中设有“常务会”，实质性的业务决定往往由常务会作出。

2.3 代表董事

代表董事就是“有资格代表公司的董事”，它由董事会从董事当中选出，是处于经常的活动状态之中的“单独制”的法定机构。代表董事与社长（总经理）、董事会会长并非是同一个概念，虽然在一般情况下社长就是代表董事，但是，也有社长并不兼任代表董事的情况。社长是作为公司自行规定的职务分工制度中的一个职衔，是公司业务的指挥、命令系统中的最高岗位，而代表董事是依法拥有作为该公司对外代表的权限的“机构”名称。从法律制度上说，代表董事需服从作为其产生（选出）的母体的董事会的指挥、命令，因而，作为公司的机构，代表董事的地位处于（选举代表董事的）董事会之下，而董事会的地位又处于（选举董事的）股东大会之下。

3. 监事

在日本的4类企业（合名公司、两合公司、股份公司、有限公司）当中，在法律上规定必须设置独立的监察机构的只有股份公司。这是因为股份公司的规模一般比较大，必然形成所有与经营的分离，作为所有者的“社员”在事实上不可能直接对企业经营进行支配，因而不得不委托有关的公司机构来行使其作为所有者的权限。在这种情况下，监察、监督机构的重要性就不言自明了。

然而，在战前的日本，虽然法律上规定监事拥有以经营监督权为中心的会计检查权，而在实际上由于监事没有被赋予对作为其监督对象的董事的选任、卸任权，致使其在公司的地位很低，几乎不可能对董事执行业务的情况

所谓“竞争业务”是指（董事）从事与本公司正在进行的营业活动同属一种门类的营业活动，从而在市场上成为本公司的竞争者。

进行监督。

1950年日本导入美国有关公司的法律，特别是导入董事会制度以后，监事的经营监督权被董事会本身所吸收，从而使监事的权限只剩下会计检查权。

从战后日本企业的实际状况看，实际在公司中担任监事的，大多是原来担任过董事的、或尚未升到董事却已接近退休年龄的“部长”之类的经营者，然而，担任过社长、会长、副社长的人则很少再担任监事。同时，从担任监事的人的业务经历来看，一半以上的人并未在公司里担任过与监察工作有直接关系的职务。这意味着“监事”这个职位是给那些虽然晋升到部长、董事等职位、但未能晋升到社长等顶尖职位的人准备的“光荣告退之阶”或“名誉职位”。

既然担任监事的人大多是在公司职员的晋升阶梯的最后阶段被赐予“监事”这个位子的，他能否真正发挥好监事的职能就很可疑了。尽管监事在“理论”上是由股东大会选任、与董事会平行的机构，然而既然包括监事的任免在内的全部人事权掌握在董事会手里（董事会拥有监事候选人的提名权），监事在事实上就难免成为董事会的从属机构了。

正是由于存在这种背景，战后日本企业由于监督不善而不断发生问题，致使有关企业监督的法律不得不一再改动。首先是在60年代至70年代前半，由于某些公司在财务及其他业务上的贪污及私吞公司财产等事件被揭露出来，社会上对公司监察制度存在的问题展开了严厉的批评。这导致1974年对法律的修改，恢复了大公司（资本金在5亿日元以上）的监事的经营监督权，形成了董事会与监事同时作为经营监督机构而并立（两者的成员均由股东大会选任）、同时监事与会计监查人同时作为会计检查机构而并立的复杂制度。

不过，对于小公司（资本金不足1亿日元），监事的权限仍照过去那样，仅仅拥有会计检查权。

到了1981年，由于某些企业的营私舞弊事件一再被揭发出来，又一次对法律进行修改，进一步加强了监事及会计监查人的地位和权限，特别是对会计监查人的任命，从过去由董事会选任改变为与监事一样由股东大会选任，从而明确了会计监查人的机构性的地位。

1991年以后又接连发生公司丑闻，加上日美结构协商谈判中，美方提出日本应加强股东的地位，导致在1993年对有关法律进行又一次修改。除去将监事的任期从2年延长到3年以外，又强制规定大公司需设监事3名以上，而且其中1名需为公司外部的人担任，进而要求实现“监事会”的制度化。

会计监查人是指与监事平行、承担“会计监查”工作的人（公认会计师）。“会计监查”就是审查由担当会计记录的人编制的一系列会计记录（会计传票、各种分类账户、各种明细账簿、计算表、试算表、各种财务报表等）是否正确、妥当，对其结果给出证明，或提出意见。按照商法，会计监查须由监事、公认会计师在股东大会召开之前进行，在召集股东大会的通知书上应附上监查证明书（监查报告书）。

第三节 从国际比较看日本企业统治的特征

企业统治的主要功能是调整各方面的利害关系，选择能够胜任的经营者，对经营者进行指导和监督。其中，经营者的选择与任免是企业统治的核心问题，也有人认为，狭义地讲，企业统治就是解决对经营者的任免问题。

股份公司是市场经济体制下典型的企业形态。这里说的“企业统治”主要是指对股份有限公司的“统治”。因为在个人企业、无限公司等，企业的所有者同时又是经营者，对企业经营的控制问题比较简单，而在股份有限公司，由于所有与经营的分离，特别是作为所有权“证书”的股票往往分散在众多的股东即企业所有者手里，很难期望大量、分散的股东都来关心、监督股份公司的经营，因而，企业统治就变成一个复杂的问题，而如何通过有效地控制股份公司的经营来提高其经营效率，是左右市场经济盛衰的最重要的课题；如果对股份公司失去有效的控制，将可能导致经济的混乱，因而是十分危险的。

1. 美英企业：以股东为中心的企业统治

股份公司的最高权力机构是股东大会，而在实际上进行决策的是股东大会选出的董事会。在美英等国，大多数股份公司采取以股东为中心的企业统治方式，作为股东的代表组织的董事会的成员与企业本身的经营执行机构的成员很少重叠，即企业外部的董事的比例较大。同时，董事会拥有很大的权力，重大决策均由董事会作出，至于决策的执行则由企业的经营执行机构负责。经营者开展经营的首要考虑就是如何追求股东的利益或提升股价，其工作好坏要由董事会从股票持有者的立场来作出评价并决定其报酬，当经营者在经营中无视股东的利益和意志，股市上的投资者对该企业的评价就会相对下降，现有的股东就会因为股价下跌而遭损失，为此，股东就会或者直接地、或者通过董事会间接地要求经营者改变决策，甚至解雇被认为是无能的经营

者。对经营者的另一种更强的制约就是“敌对的收买”活动，即通过资本市场展开围绕企业经营者职位的竞争。对于不重视、不兑现股东权益的企业，股东就会抛售其股票使该企业的股票下跌，同时联合其他投资家、企业家来收买该企业的股票，利用占优势的股权来排除现任的经营者及其支持者，刷新企业经营并掌握对企业的控制。显然，在以股东为中心的企业控制方式之下，经营者绝不能无视股东的意志和利益。

在美国，通过资本市场、特别是股票市场对企业经营进行监督、控制的机制起着十分重要的作用，而通过银行等金融机构对企业经营进行监督、控制的机制相对较弱，其原因之一也在于，美国禁止银行持有企业的股票，至于银行以外的金融机构要深入参与作为其投资对象的企业的经营，从法律上讲也是十分困难的。

以股东为中心的企业统治方式的优点是：企业经营能遵照所有者的意志进行；经营者在股东的压力下不得不加倍努力工作；经营者的行为较少受企业内部的从业员的牵制，因而决策比较果断。这种统治方式的缺点是：由于经营者偏重照顾股东利益而轻视企业内部从业员的利益，因而不利于调动企业内部的积极性，经营者与工会的关系也往往搞得比较紧张；处于证券市场重视短期利润的压力之下的经营者往往偏重追求短期利益，也就是说存在着限制经营者立足于长期观点进行投资的制度性因素；此外，投资家从外部监

督企业的经营总是比较困难的，因为外部投资家很难充分掌握和真正了解企业内部的信息。

以股东为中心的企业统治方式不仅在美国、而且也在英国得到普遍采用。在美英等国的社会，“企业归股东所有”是为人们普遍接受的观点。因此，以股东为中心的企业统治方式又被称为英美型方式。

2. 日德企业：以经营者为中心的企业统治

2.1 德国的企业统治方式

德国的企业统治方式与英美型方式有很大的不同。在德国，股东通常将股票寄存于银行，银行代替股东行使股东权力。作为企业的统治机构的“监事会”与作为企业的经营机构的“董事会”的功能是分开的。

同时，根据产业民主主义的“劳资同权”思想，工人参加企业统治的权利得到法律的承认，工人一方与资本一方派相同人数的监事进入监事会，决定对经营者的任免并对经营者进行牵制。

这种企业统治方式被称为“德意志型”方式，其优点是：在企业统治上能反映工人的意向，而且这种权利得到法律的保障；通过富有专业知识的银行来代替股东行使表决权，有利于防止群愚式的企业统治。但是，德意志型企业统治方式的缺点是：企业统治机构与经营执行机构的分离，可能导致统治机构因为得不到充分的有关企业经营的信息而难以发挥实际的作用；为了贯彻劳资同权的原则，企业在进行决策时需要不断求得劳资双方的妥协，从而可能影响决策过程的速度；当劳资双方发生对立时，掌握最终决定权的是由资方选出的监事会议长，这导致劳方的主张往往受到压抑。

2.2 日本的企业统治方式

日本企业的统治方式不同于英美方式，而与德意志方式较接近，因此又有“日德型”方式之称。尽管日本的《商法》规定股东是股份公司的所有者，股份公司在原则上由股东进行统治，而且在非上场企业也确实贯彻着这一原则，但是上场企业、特别是大企业，实际上并没有按照法律规定的原则接受股东的统治，毋宁说是实行着“从业员主权”的统治；也没有把股东的利益放在最优先的位置，毋宁说是把从业员的利益放到了最优先的位置，以致可以说，从业员是“第一利益集团”，股东是“第二利益集团”。有一种观点认为，这种对从业员利益的重视甚于对股东利益的重视的模式，在一定程度上可看作是“人的资源（从业员是人的资源的提供者）重于金钱（股东是资金的提供者）”这种现代观念的反映。然而，这种观点是否正确，还值得商榷。

其实，在日本的社会上，很少有人认为企业仅仅是属于股东的，多数人认为企业不仅属于股东，也属于从业员，或者说企业是属于社会的。在这种社会共识之下，日本企业统治的实践即使违反了法律上的“股东主权”原则，也几乎不被认为是违法的或不公正的。

2.2.1 可以放开手脚干的经营者

在日本的企业，董事会成员基本上由本企业的经营干部组成，而且大都兼任各职能部门的领导，这意味着企业统治的执行机构（董事会）与企业经营的执行机构（公司总部）几乎是重叠的。这就难怪在日本的企业，总经理

向董事会报告工作时，开口就是“我们的公司如何如何”，而在美欧的企业，总经理向董事会报告工作时，开口就是“你们的企业如何如何”。日本企业的董事会往往是在事后对经营执行机构的决定进行“追认”；本应对经营者起监督作用的董事和监事，也由作为经营者的代表的“社长”或会长来挑选；虽然社长本人的任免应由董事会决定，但在日本的企业，社长被董事会免职的情况极为罕见。因此，日本的企业统治可说是以经营者为中心的统治方式或“从业员主权”统治方式，股东对于企业经营的发言权和影响力很弱。特别是在日本的大企业，“所有与经营的分离”更加彻底，在资本主义发达国家中堪称“名列前茅”。为此，日本企业的经营者比起美欧企业的经营者有更大的权限，更可能放开手脚干，立足于长远的观点来运营企业。

从企业内部选拔上来的董事和经营者，都经历了长期考核和逐级晋升的过程。因此，采用这种选人方式有助于防止在选拔经营者时出现大的失误，但也导致形成一种不利于有能力的年轻人“出头冒尖”的环境。在晋升为经营者的“马拉松”式的竞争中，能够晋升到重要岗位的人往往已把棱角磨平。

2.2.2 对经营者的制约

当然，日本企业的经营者受到多方面的制约，这种制约首先来自激烈的市场竞争，因为经营者如果因为疏于管理或谋求私利而损害了企业的竞争力，企业就会在市场竞争中败北甚至被淘汰。与此同时，对企业经营者的制约也来自各种利益集团、社会舆论乃至股东，它们是：

- (1) 银行、特别是主银行，其制约手段主要是对该企业的融资；
- (2) 人寿保险公司，其制约手段主要是相互持股；
- (3) 该企业的工会，其制约手段主要是劳动争议权；
- (4) 与该企业进行交易的对象企业，其制约手段主要是供货关系等；
- (5) 在一部分行业领域的监督官厅，其制约手段主要是行政权力及影响；
- (6) 大众媒体，其制约手段主要是社会舆论的压力。

其中，特别是银行的制约功能具有突出的重要性。一般来说，日本的企业总是与特定的银行保持着长期、密切的交易关系，这种关系也被称为“主银行”制度（“主银行”在我国也被译作为“主办银行”，这种译法似欠妥当）。对于企业来说，主银行不仅是重要的融资者，而且还对企业发挥着监督、控制的作用。不过，当企业处于良好的盈利的状态时，这种作用不大明显，而当企业经营出现问题时，银行可通过企业统治机构进行干预甚至接管企业经营。这种潜在的可能性增强了银行对经营不善的企业的影响力和发言权。

依靠银行对企业的经营进行控制，强化了企业经营者与银行的结合，削弱了资本市场对企业经营的压力，当有人企图进行敌对的收买活动时，银行往往站在现任的企业经营者一边，使敌对的收买活动遭到挫败。特别是上市公司的股份的41%由银行、信托银行、人寿保险公司等金融机构持有（1996年数字），如果再考虑到企业相互持股的话，国内法人持有的股份占上市公司股份的比例达70%以上。

在平时，主银行制度与企业间相互持股与其说是对企业经营的“制约机制”，不如说是对企业经营的“稳定机制”，因为它加强了企业经营者的地位。而相互持股之所以能够稳定企业经营、即起到所谓“稳定股东”的作用，是因为企业间相互持股是建立在彼此同意尽量不在市场上出售对方股票的默

契之上的，由于这部分股票比例大且流动性低，致使外部投资家几乎不可能利用在股票流通市场上公开购买股票的手段来接管企业。可以说，与“企业收买”这种制约企业经营的手段在美英等国十分普及相对照，这种手段在日本、至少在现阶段还很少被股东所采用。

在日本，银行对企业经营能够发挥重要制约作用的一个重要原因是，在战后经济复兴过程中，日本政府采取了强化银行地位的政策，抑制了与银行融资相竞争的证券市场的发展，以致对于希望得到迅速成长的企业来说，除去依靠向银行借款，很少有其他的选择余地。另一方面，尽管说股东对企业经营的影响力较弱，但股东至少可以利用手中的股票对企业经营施加影响，“不言不语”地发表意见。当企业经营恶化、使股东感到获利希望渺茫时，股东就会在股票市场上卖掉该企业股票而换成其他企业的股票，这就会影响该企业的股价的变动。尽管各个股东是为了维护自身利益而买卖股票，其结果却起到了客观评价企业经营状况的作用，从而在一定程度上行使其对企业经营的影响力。

2.2.3 日本企业统治的特征对企业目标的影响

在企业所有者兼经营者的场合，他们或许会把利益最大化作为其行动的目的。但是，随着股份制度的发达，股东人数越来越多，股权越来越分散，企业的所有与经营趋于分离，经营者可能会不再按照多数股东的意志来行动，换句话说，获取利润不一定是最大的目的。特别是在日本，企业的所有与经营的分离比欧美国家的企业更彻底，因此，经营者对股东的利益与意志的关心更加薄弱。

按照有关经营者作用的理论，经营者既可能以“利润的最大化”为目的，也可能以“销售收入的最大化”或“企业成长率的最大化”为目的。前者的理由是，经营者需要为股东争取更大的利益，而后者的理由是，经营者的报酬及其社会地位更多地取决于销售额的多少或企业的成长，而非企业的利润。而经营者所追求的目标究竟是短期的利益，还是较长期的利益，还是企业的持续的成长，会极大地影响企业的行为方式。

一般来说，日本的企业大多把扩大本企业的产品、特别是有发展前途的产品的市场占有率作为企业经营的主要目标，这种经营姿态被称为“市场占有率扩大主义”。与之对照，美欧国家的企业虽然也重视市场占有率，但更重视投资的收益率或股东的利益，即奉行“投资收益率重点主义”。在决定是否进入新的市场领域时，日本的企业也是更加重视这种市场是否有发展前途，进而谋求扩大销售额，而不是以暂时的收益作为首要的判断依据。

70年代以来，日本在钢铁、彩电、汽车、半导体存储器等产品领域对欧美的出口的急剧扩大，是与日本企业在“市场占有率扩大主义”的经营方针之下，以低价格作为主要“武器”，同时注意提高产品质量的努力分不开的。这反映了在同一竞争舞台上“市场占有率扩大主义”有可能发挥出比“资本收益重点主义”更大的威力。

无论是“市场占有率扩大主义”还是“资本收益重点主义”，在追求更多利润这个“资本的逻辑”上是共通的，然而，前者的特色在于，即使牺牲眼前利益也要扩大市场占有率。日本企业的这种经营特色是与日本企业所处的竞争环境分不开的。

[日]加护野等：《日美企业的经营比较》，日本经济新闻社，1983年版。

2.2.4 日本企业统治模式面临变革

总之，日本企业统治模式的特征是，以企业经营者为中心，同时受到企业内外的多元化因素的制约。这种模式的实质效果是削弱了市场原理的作用，在很大程度上“截断了”股票市场对企业经营的直接影响，导致产生了稳定企业经营的作用。然而，事情往往有正反两面性。这种有利于企业经营稳定的模式走向极端，也可能导致企业经营日益趋于僵化。

80年代中期以来，随着世界性市场经济化潮流的涌现与金融改革的推进，大企业通过发行债券、股票，直接到金融市场筹集资金（即直接金融）的比重日趋增大，对银行贷款的依赖程度则日趋减小。这将导致削弱银行对企业的支配力，使“主银行制”逐渐趋于“空洞化”，同时使以银行为中心的企业间“相互持股”的纽带也日趋削弱。

银行对企业的支配力的削弱，企业工会的斗争性的减弱，政府部门的行政管制的缓和等，在一定程度上意味着原有的、来自企业内外的“制衡机制”的部分引退。另一方面，“股东制约”的机制尚未发达起来，尚不足以接替“部分引退”的原有的制衡机制，从而导致出现对企业经营的“制约空白”或制衡机制的“青黄不接”。在此背景下，一部分企业经营者做出了有悖于股东利益、甚至有悖于社会伦理道德的行为，出现了企业经营者“道德败坏”日益蔓延的社会问题。

这意味着日本传统的企业统治方式面临着变化了的经济、社会环境的挑战，而必须实施变革。然而，另一方面，日本式的企业统治方式又存在着难以依靠其自身来实施根本性改革的弱点，因为有些重大的改革措施，比如精简管理机构等等，会影响到经营者、从业员自身利益，而当经营者（往往又作为从业员利益的代言人）拥有很大权力的情况下，触及经营者、从业员本身利益的改革就难以付诸实施。

2.2.5 不同的企业统治方式：从差异走向融合

表6-2示出了日本企业与美英企业的企业统治方式的差异。这种差异也带来了企业经营风格、企业内部状况的不同：即美英企业多具有中央集权型的、自上而下的经营风格，而日本企业多具有中央协调型的（由企业最高领导来协调分散于各个部门的决策权）、自下而上的经营风格；美英企业内部的工资差距较大，而日本企业内部的工资差距较小；美英企业经营者与工人的待遇差别较大，而日本企业经营者与工人的待遇差别较小（较注意维持企业内部的平等性，防止企业内部社会走向“阶层化”）。

然而，随着企业竞争的国际化、全球化的发展，不同类型的企业之间的差异将逐步趋于缩小。尽管在企业经营方面，美欧企业确实吸取了日本企业的不少长处，但在企业统治方面，日本的企业统治制度显得越来越不能适应世界市场经济化的时代潮流，这种制度虽然有利于企业的稳定，但存在着压抑市场竞争活力的弊病，在一定程度上使企业经营趋于僵化。如果日本企业固执于过去曾给它们带来成功的制度，那么，这种固执将可能在今后成为其失败的原因。未来的发展趋势很可能是，日本企业制度将在保留其一部分有价值的特色的同时，逐渐向美英企业的更富于市场导向性的发展模式靠拢，其具体表现是：企业间人员流动的增加；“能力主义”工资制的实施；企业收买合并趋于活跃（特别是在“持股公司”被解禁之后）；企业间相互持股关系趋于削弱；跨越国境的企业活动的扩大；金融市场的自由化与国际化；年轻人价值观的变化；通过越来越多地依靠证券市场和直接金融，企业经营

将不得不转向重视股东的利益，即逐渐“返回”到“企业是属于股东的”这个市场经济的原点上来。

表 6—2 企业统治两大类型的比较

	日德型	英美型
高效率的金融市场机制	重要性较低	很重要
内部资金的重要性	低	高
对负债的依赖程度	高	低
对银行贷款的依赖程度	高	低
公司债的重要性	低	高
对特定的贷方的依赖程度	高	低
股票持有的集中度	高	低
银行持股	重要	不重要
企业间的相互持股	普遍	少见
经营权的转移	慢	快

资料来源：《日本经济事典》，日本经济新闻社 1996 年版，第 274 页。

日本企业统治模式向何处去？传统的日本企业制度是否将趋于全面崩溃？日本企业变革的实质是否意味着要按照“美国标准”对自身进行脱胎换骨的改造？这些都是值得深入探讨的课题。然而，如前所述，既然各种模式都存在各自的长短优劣，那么，就很难说应当由谁来改造谁，由谁来替代谁。最大的可能将是不同模式相互取长补短，走向融合。

第四节 日本企业的雇佣制度

终身雇佣制、年功序列制和按企业组织工会，是日本式企业雇佣制度的三个主要特征，也有人称之为日本式经营的“三大法宝”。显然，日本企业的雇佣制度是与日本的重视维护经营稳定的企业统治方式分不开的，因为只有经营比较稳定、特别是大企业基本上不会倒闭的前提之下，企业才能保证长期、稳定的雇佣，实行以终身雇佣为特征的雇佣制度。而这种雇佣制度的根本意义在于形成一个旨在“把从业员完全掌握起来的系统”，将从业员的命运与企业的命运紧紧地连在一起，以利于提高从业员的士气，增强企业的凝聚力，减少劳资矛盾。

1. 终身雇佣

作为日本企业经营的一大特征的“终身雇佣”主要是指日本大企业实行的“终身雇佣制度”，同时，这一特征也反映了日本企业普遍具有的重视维持雇佣稳定的倾向。

1.1 终身雇佣制

简单地讲，终身雇佣制是指一个年轻人从学校毕业被某家大企业录用为正式从业员以后，他与企业之间形成的不是基于短期的雇佣契约的临时关系，而是基于长期的、一体化的“默契契约”的稳定关系。如果在企业方面没有发生重大的经营危机，或者在个人方面没有发生不能容忍的错误，这个人将被企业雇佣到他退休为止。

以上关于终身雇佣制的表述中，包含着以下三个含义：

第一，日本的大企业并非是对所有的从业员都实行终身雇佣，终身雇佣的对象是“正式从业员”，即从高中、大学等应届毕业生中招募进来、长期录用的从业员，他们构成企业的核心成员，至于暂时录用的临时工、合同工、钟点工或季节工等非正式从业员则不在终身雇佣的对象之列。

第二，“终身雇佣”也不意味着雇佣到“终”（生命的终点），而是雇佣到“退”（即雇佣到退休之年，一般为55—60岁）。

第三，比较严格实行终身雇佣制的多为大企业，至于在中小企业，从业员中途调动工作的情况并不少见。

1.2 重视维持雇佣的稳定

Abe Glenn, James C 早在1958年论述了以“终身雇佣”、“年功工资”为特征日本雇佣制度所具有的、与欧美企业不同的特殊性。1973年欧共体调查团在上述的两个特征之外，又加上了“从属于企业的工会”的特征，并将此称为日本式经营的“三大法宝”。

[日]秋光翔：《日本式系统的总检验》，通商产业调查会1984年，第198页。

“从业员”包括经营者与工人（这里所说的“工人”包括“蓝领工人”与“白领工人”），企业内部人员主要就是由这两类人员构成。笔者认为在泛指企业内部的人员时，使用“从业员”一词比使用“职工”（也称“员工”）一词更恰当，“职工”（或“员工”）包括职员与工人，而“职员”是指机关、企业、学校、团体里担任行政或业务工作的人员。

日本的大企业很注意利用临时工、钟点工，其一方面原因是，在一个大企业中，既有需要经过长期教育、训练的从业员来担当的比较复杂、而且相互关联性强的工作，又有一些对从业员要求不高的、比较简单、而且与其他工作较少联系的工作，前一类工作宜交给正式从业员去做，而后一类工作则可交给临时工去做，这样就可以节省很多的人力投资；另一方面，日本社会上也确实存在着许多不愿意像正式从业员那样长时间工作的家庭主妇以及各种希望灵活就业的人们。

终身雇佣制是日本企业比美欧企业更加重视维持雇佣稳定倾向的一个集中体现。然而，在日本即便是没有严格实行终身雇佣制的企业，一般也比较重视维持雇佣稳定，不轻易解雇职工，尽量照顾职工的生计。因此，重视维持雇佣的稳定可以说是日本企业的普遍倾向。反映这个倾向的一个重要事实就是，日本企业雇佣从业员的人数（雇佣量）受整个经济波动的影响较小。

比如，在 1973 年发生石油危机时，世界经济遭受到严重的打击，其中尤以日本为甚，因为日本对从中东进口石油的依赖程度比其他西方国家更大。然而，尽管在石油危机后日本的生产量下降了 19.8%，美国的生产量仅下降了 13.1%，同一期间美国的雇佣量下降幅度（10.7%）却比日本的雇佣量下降幅度（7.0%）更大。这意味着相对于生产量下降一个单位，美国的雇佣量下降了 0.82，而日本的雇佣量仅下降了 0.35。

当经济不景气时，企业支付给职工的工资、津贴等占企业全部费用的比例的变化，也从一个侧面反映了企业对维持雇佣稳定的重视程度。日本企业在经济不景气时其人工费的比率总是大幅度上升，这是因为日本企业在经济不景气时，尽管减少了设备投资等费用，却极少解雇员工（人工费减少不明显），因此，人工费的比重上升；而美国企业在不景气时其人工费的比率却无明显变化，这是因为美国的企业在经济不景气时不仅减少设备投资等费用，也不惜通过临时解雇等手段来大量裁员（这导致人工费的减少），因此，人工费比重变化不大。

维持雇佣稳定的关键问题是当企业遇到经营困难，或由于技术革新、产业结构变化而出现人员过剩时，如何尽量避免采取裁减人员的办法。对此，日本企业通常作出的反应是：调整劳动时间（减少加班）；削减奖金和管理人员的报酬；减少或中止采用新职工；对富余人员在企业内进行调动或派往子公司及关联企业；让富余人员临时休假；帮助富余人员找工作（比如调到与本企业有交易关系的企业去）；鼓励从业员自己找工作，如找到新工作后工资低于原来水平时由原企业给予补贴；在超过一定年龄的职工中募集“自愿退职者”；如果应募人数不够就再降低募集对象的年龄线或在万不得已的情况下采取指名退职的措施等等。

1.3 重视终身雇佣对企业经营的影响

企业的费用一般分为“固定费”与“变动费”两类，这两类费用都是为进行生产所需支付的费用，但前者与生产量、即生产多少无关（即不随生产量多少而变），比如工厂建筑、机械设备的折旧费等，而后者与生产量密切关联（随生产量多少而变），比如原材料费用等。在日本，由于日本企业的人工费几乎不随景气波动所引起的生产量变化而变化，因此，基本上可看作是“固定费”，而在美国，企业的人工费却敏感地随景气波动所引起的生产量变化而变化，因此，被看作是像原材料费用那样的“变动费”。

由于人工费在企业生产的总成本中占有很大比重，因此，是把人工费当作“固定费”还是“变动费”，对于企业的行为模式会有很大的影响。既然日本的企业把人工费当作“固定费”，努力做到不减人，当然也要努力做到不减生产量，否则人员就会闲置，经营就难以维持。这正是日本的企业采取努力确保生产量和重视市场占有率的经营姿态的一个重要原因。

战后日本的企业之所以采取终身雇佣制或重视维持雇佣稳定的经营方式，主要是为了吸引和培养人才，特别是为了通过企业内教育和训练来培养符合企业需要的人才。由于重视长期、稳定的雇佣，日本的企业在企业内教

育、人事调动、职务分工等方面也相应采取了一系列独特的做法。

然而，“终身雇佣”制度也可能导致出现僵化，为了防止这种情况发生，日本企业采取了以下措施：（1）通过人员的调换、外派、加班等方式灵活地使用正式从业员；（2）对非正式从业员采取弹性雇佣制；（3）使工资和奖金富于伸缩性。

2. 年功序列制

日本企业雇佣制度的另一个特征就是采用年功序列制，这个制度与终身雇佣制密切关联，相辅相成。年功序列制主要表现在工资与晋级这两个方面。从工资方面看，年功序列制的做法是根据从业员在本企业连续工作年数（工龄）的增加，来逐步提高其工资；从晋级方面看，从业员的职位提升也在很大程度上取决于工龄。当然，除去工龄以外，从业员的业绩、学历、能力、职务、职位等也是影响评定工资和级别的重要因素，而且这些工龄以外的因素的重要性逐渐有所提高，不过，工龄仍是最基本的因素。这是因为年功序列制的基本作用是从生活上保障从业员的终身雇佣，而从业员的生活负担一般总是随其年龄增长而加重，因此，付给从业员的工资也应主要依据工龄而增加。

2.1 年功序列与工资

由于就一定的年龄范围而言，职工的工作时间越长，其熟练程度就越高，因此其作为劳动力的价值也越高，相应地提高其工资水平也是应该的。另一方面，从学校毕业进入企业工作的职工，随着工作年数的增加，其家庭负担也会逐渐加重（比如结婚、生子、抚养老人等），因此，相应地提高其工资，正是为了促使其安心地为企业长期工作。

研究表明，在年功序列制下，尽管工资随着工作年限而单调地增加，从业员对企业的实际贡献却并非是随着工作年限增长而单调地增大，而是在一定的年龄段呈增大趋势，到了某个顶点之后，反而会随着工作年限增长而有些下降。这导致从业员在年轻时所领取的薪金低于其对企业的实际贡献，过了一定的年龄，其领取的薪金高于其对企业的实际贡献。

年功序列制造成的从业员与企业间的“不平衡的交易关系”，迫使年轻从业员在一定的年龄段对企业进行着“隐形投资”，而要获取这种投资的回报，唯一的办法就是长期留在同一企业内工作，使自己熬到“老职工”的辈份。结果，这种“隐形投资”便成为一种“退出”（离职）的障碍，成为从业员对企业的“抵押”，因为如果中途退職就会失去这份“隐形投资”。正因为年功序列制具有这种促使从业员长期地为同一家企业工作的作用，因此，可以说年功序列制是企业实行终身雇佣制的一个保证和补充。不过，在工资方面实行年功序列制并非是完全按照工作年数而没有差别。日本的企业每年都要对职工进行考评，根据其能力和贡献，而对工资作适当的调整。在工资方面值得注意的一个问题是，日本企业内部的工资差距较小，这里说的“差距较小”一方面是指同战前相比而言；另一方面是指同美欧企业相比而言。这反映出战后日本企业内部出现一种“平等化”的趋势。

参照 [日] 今井贤一、小宫隆太郎：《现代日本企业制度》，经济科学出版社 1995 年，第 12 章“雇佣制度与人才利用战略”。

在本世纪 20 年代（比如 1927 年），日本企业的最高经营者的工资为新职工的 110 倍（税后实际收入的差距为 100.6 倍）。在战后的 60 年代（比如 1963 年），最高经营者的工资相当于新职工的工资的倍数骤

2.2 年功序列与晋级

对一个从业员来说，连续工作的年数固然是决定其能否得到晋升的一个重要因素，但是，却并非任何人过了一定的连续工作年数，就都可以得到晋升；最终决定能否晋升的关键因素是对该职工的能力和贡献的评价如何，而日本的企业对掌握这种评价是非常严格的，其严格程度甚至超过了美国的企业。这样，具有相同学历、工龄的人们尽管在就职后的最初阶段，几乎是“同步地”获得晋升，但随着就职时间的继续推移，其职位（连同工资、奖金）的差距就会依各人能力和贡献的不同而逐渐显现、扩大。特别是白领从业员到了40岁上下，往往会围绕获取部长、课长之类的职位而接受严格的选拔，这种选拔不是依据一时的考察，而是依据他们就职以来接受长期培养、开展长期竞争之后所得到的评价。这意味着年功序列制是与对从业员的长期培养、考察紧密联系的，同时，也意味着企业内的人事关系并非只是一片“和谐”，而是充满着激烈的内部竞争。特别是大企业的经营管理者（包括总经理、副总经理、专务董事、常务董事、董事等）大都是从普通的从业员、顺着年功序列的“阶梯”、在激烈的内部竞争中被选拔出来的。

年功序列制的另一个重要特征是，从业员的晋升过程往往与工作岗位的轮换结合起来进行，因而呈现为“螺旋式的”晋升过程。一般来说，从业员可能有两种不同的成长方式：一种方式是长期钻研某种专门技术，从事某项特定工作，从而成长为该技术门类或领域的专家，这样，该从业员的能力不是按特定企业的特殊要求被“专门化”，而是按通用的知识、技能领域被“专门化”，他凭借这种通用的专长和本领，走到哪家企业都能吃香，都能得到重用；另一种方式是，通过在一家企业长期工作和岗位轮换，谙熟本企业各方面的情况与特点，掌握了特别适合于本企业特殊要求的经验和能力，从而成长为对本企业特别适用的人才，然而，一旦脱离该企业而转职到别的企业去工作时，他的特别适用于原企业的那部分经验和能力往往用不上，因而伴随着很多不利。显然，日本企业的多数从业员的成长道路接近于后一种方式，这种按照特定企业的特殊要求而“专门化”、却缺乏“通用性”的专长和本领的形成，也会成为从业员脱离该企业的“障碍”。

为了适应日益激烈的企业间竞争，实行年功序列的日本企业也越来越注意在“能力主义”与“人事关系”之间保持协调。比如，在提拔年轻有为的干部时，一方面让有能力的年轻人掌握实质性的权限，另一方面又尽量在工资待遇等方面仍维持“年功序列”，同时尽量避免在同一车间出现年纪很大的人处在年轻人领导之下的尴尬局面，或者对难以提升职务的老职工授予某

降至23.6倍（税后为11.9倍）。到了70年代（比如1973年），这个倍数又下降到19.0（税后9.0），到1980年为14.5（7.5）。值得注意的是，战后由于累进所得税率很高，税后收入相差的倍数几乎只相当于税前收入相差的倍数的一半（[日]劳动问题研究会报告：《为了不产生先进国病》，日本经营者团体联盟1982年，第6页）。

在企业内部的等级方面，值得注意的是战后日本企业消除了战前企业中存在的身份上的等级差别。比如，在战前企业中，终身雇佣只适用于“白领”职员而不适用于“蓝领”工人；白领的工资按月领，蓝领的工资按天领；白领的奖金相当于几个月的薪金，而蓝领的奖金只相当于15—20天的日薪；白领和蓝领身着不同的制服或工作服；在不同的食堂进餐，甚至连厕所、澡堂、进出工厂的门也是分开的。这些等级差别在战后的日本企业中均被废除了（参见中国社会科学院日本研究所编著：《日本经济的活力》，航空工业出版社1988年，第73页）。

种非职务的资格或头衔。

总之，日本的年功序列制逐渐朝向“实力主义的年功序列制”转变，尽管如此，同美欧国家的企业相比，日本企业仍然更注意在企业组织中保持重视长幼序列的社会秩序。

3. 企业内工会

在大多数日本企业，除经营者之外，从业员都参加属于该企业的同一个工会。这样的工会制度就是“企业别工会”（或译为“企业内工会”、“企业工会”）。当然也有例外，比如日本航空公司就拥有多个工会。

同英国按行业组织的工会制度、美国的跨企业工会制度相比，日本的按企业组织工会的制度显得比较独特。日本企业的这种工会制度与其实行终身雇佣制也很有关系。因为在终身雇佣制之下，同一企业的从业员长期工作在一起，虽然从事的专业、工种或许不同，却都是朝夕相处的伙伴，参加同一个工会组织的活动也就成为十分自然的事。

在日本，企业工会成为企业的工人方面与企业的经营方面开展“劳使交涉”的主要角色。这里说的“劳使交涉”在过去常译为“劳资交涉”，即工人（“劳”）与雇主（“资”）之间的交涉。但是，在现代企业的所有与经营日益分离的背景下，工人与资本家的关系至少在形式上越来越被置换为劳动者与经营者（使用者）之间的关系，因而“劳资”关系越来越被置换为“劳使”关系。

当然，在日本也有按行业组织的工会联合，或其他“上层”劳动者团体，但是这些“上层组织”在个别企业的“劳使交涉”中均起不了什么作用，真正的“劳使交涉”的当事者仍是企业工会。而在美国，在企业内“劳使交涉”中的“劳”方，往往是由跨企业工会等“上层组织”出面交涉的。

由于“企业工会”是企业所属的工会，它就不能不更多地考虑本企业的利益和前途，因此，在实行企业内工会制度的日本，比在实行跨企业工会制度的美国，“劳”与“使”之间更容易形成相互协调与合作关系。同时，与美国的跨企业工会相比，日本的企业内工会在“劳使交涉”中的地位相对较弱。

与美欧国家的企业相比，日本企业内部的工资差别较小，特别是“白领”与“蓝领”之间的工资差别较小。其理由之一在于，不管是从事什么工作的从业员，不管是“白领”还是“蓝领”，大家都参加同一个工会，如果彼此间工资差别太大，就更容易产生矛盾。此外，在实行终身雇佣制和“企业内工会”制度的日本企业，作过工会干部的从业员被提升为经营者的可能性比较大。根据“日经连”在1978年进行的调查，日本企业的经营者当中，约有74%的人当过工会执行委员。表6-3以两个典型企业为例，示出了日本企业与欧美企业在雇佣制度方面的不同。

表6-3 日、英企业的雇佣制度的对照

	日立公司	英国电气
1.	终身雇佣	工作调动比较频繁
2.	以工龄和人事考核为依据的工资制度	基于市场机制的工资制度
3.	企业内部的教育与训练	委托公共机构进行训练
4.	从属于企业的工会	按行业或工种组织的工会
5.	高水平的企业内福利	依赖于社会保障
6.	注重培养适合于特定企业的能力	重视专业、职业意识和个人专长

资料来源：Dore Ronald, *British Factory-Japanese Factory*, London: George Allen & Unwin Ltd 1973, pp. 264.

4. 日本式经营：企业、社会、历史

终身雇佣、年功序列和企业内工会号称“日本式经营”的三大特征，但绝非“日本式经营”的全部，至少，“日本式经营”还应包括日本企业统治方式的某些特征。下面，从企业、社会、历史3个层次，简析“日本式经营”的意义。

4.1 在企业层次上，日本式经营的根本意义在于，它促使企业成为一种富有凝聚力的经济组织，成为一种“人的资本”的集合体，这种集合体具有大于一个个“人的资本”的简单相加的“合力”，是有机地结合起来的経営资源整体。下面，对导致形成这种合力或凝聚力的主要因素作一下归纳：

(1) 在以终身雇佣为特征的雇佣制度之下，在以“从业员主权”为特征的企业统治之下，在日本的企业工作的从业员的利益与企业组织的利益比较一致，因而有利于提高从业员的士气。

(2) 企业尽力充实职工的福利制度和设施，使企业成为一种超越经济动机的社会结合，它诱导从业员将其大部分精力和时间投入到企业来，感受到工作的喜悦、从属于组织的集团意识、与企业同甘共苦的一体感等等，从而使终身雇佣对于职工来说不仅具有贯穿跨入社会后的人生各阶段的“纵向”价值，而且具有覆盖工作、生活各方面的“横向”价值。

(3) 由于雇佣得到保证，从业员对于不断进行技术革新或引进新技术表现得比较热情，企业方面也重视对从业员的教育，鼓励他们不断革新，边干边学，同时通过使从业员在同一企业内经历各种岗位的工作，培养从业员具有特别为本企业所需要的经验和才能，成为特别对本企业有用的“专用”人才。企业作为这样的人才的集合，增强了组织整体的学习能力。

(4) 职工在年轻时期对企业所作的贡献低于其收入，而为了从企业“回收”这种“隐性投资”，唯有在该企业长期干下去，干到老。同时，从业员的才能越来越适合本企业的需要的事实，意味着当他一旦脱离这个企业，他所具备的、为企业所专有、所特需的知识和经验就会大大贬值，从而在劳动市场上处于十分不利的地位。

(5) 普通从业员只要坚持为企业效力，也有望被提升为经营者，特别是做工会干部成为容易得到升迁的捷径。同时，企业内的职务晋升阶梯从业务指挥系统一直延伸到企业的统治机构——董事会，这意味着只要努力，普通的从业员也可能上升到企业的顶尖阶层。

4.2 从社会层次上说，日本式经营集中地体现了日本传统社会文化中的集团主义意识，换句话说，集团主义正是日本式经营的本质与精髓。

如果没有这样一种传统的社会文化背景，如果没有集团主义广泛深入地渗透到普通人的意识之中，如果战后日本社会没有形成那种“以企业为中心”的社会环境，那么，即使在形式上实施终身雇佣制等等，也未必能产生日本企业那样的凝聚力；即使个别企业拼命向从业员灌输本企业特有的、告诫人们要忠于本企业的“教义”（它们常常被概括为十分精炼的“社训”），也未必能真正落实到广大从业员的行动中去。

在这里还值得讨论的是日本式经营的所谓“人本主义”特征。鉴于日本的企业在统治方式上对从业员利益的重视高于对股东利益的重视，在企业经营方式上比较重视发扬集团主义精神，重视长期形成的人际关系网络，重视发挥从业员在技术革新及经营管理方面的作用，因此，有的学者称日本的企业制度是“人”本主义，而美国的企业制度是“资”本主义，在人本主义的企业制度下，提供“人”的人（从业员）得到更多的照顾；而在资本主义的企业制度下，提供“资”的人（股东）得到更多的照顾。这种看法至少在表面上看是有其道理的。然而，日本的企业制度重视人的因素是有局限性的，因为它在很大程度上强使“人”的个性和创造力服从于企业整体利益，因而压抑了人的个性和创造力的发挥。从这个意义上，人们不能不对日本企业是否真正实行了“人本主义”产生疑问。

4.3 从历史层次上看，上述的“日本式经营”是在60年代经济高速增长期间首先在大企业形成，然后在70年代进一步向中小企业扩散，并逐渐被公认为是日本企业的经营特征的。这种经营方式的实质可理解为是在战后特定的经济、社会及技术革新的环境之下所形成的、能够较好地适应这种环境、具有更高的效率和经济合理性的企业组织结构。

从战后到50年代中期，为了实现经济复兴与高速增长，广大企业的从业员日益接受和认同“所有的从业员作为‘命运共同体’来致力于企业的复兴和发展”这种从战前就已产生的理念。此后，从美欧引进和消化先进技术的需要，促使企业感到迫切需要通过长期的企业内教育和训练，来培养能对引进技术进行消化和改良的技术力量，而这又需要以对从业员的长期、稳定的雇佣作为前提。同时，经济高速增长为广大企业提供了极大的成长机会，促使企业注重追求长期的成长和发展，从而重视对从业员的长期雇佣和培养，重视人才资源的积累。

在经济增长的背景下，企业的成长和发展使得企业能为从业员提供更多的晋升、提薪及退休后返聘的机会，从而促使从业员能安心地为企业长期工作。即便从企业同股东的关系来看，虽然股东利益被摆在从业员利益之下，但由于企业在不断成长壮大，股东的资本收益并不薄。

总之，“日本式经营”是与它产生当时的经济增长条件紧密相连的，它既不是什么怪物，也不是什么永恒的、“放之四海而皆准”的经营真理。因此，当日本式经营由于其赖以存在的历史条件“时过境迁”而发生动摇与变质时，人们也大可不必为此感到惊讶。

在日本，大约每4个人中，就有1人是企业的员工，其余3人则大体是员工的后备军（青少年）、员工的家属或退休员工。换句话说，企业成为绝大多数人的归宿，几乎人人都直接或间接地从属于某家企业。为此，人们常常揶揄说，中国是社会主义国家，日本是“会社主义”国家（日语中“会社”一词意指“公司”、“企业”）。

参照[日]伊丹敬之：《人本主义企业》，筑摩书房1987年。

第五节 日本企业的技术开发

在日本全国的科技研究与开发当中，广大民间企业发挥着“主力军”的作用。首先，看一下在企业工作的科研工作者、工程师占全国科研工作者、工程师的比例，日本的这个数字是 62.1%，与之比较，中国为 37.1%；其次，看一下企业使用的研究开发经费占全国研究开发经费的比例，日本的这个数字是 66.0%，中国为 22.7%；至于日本企业“支出的”研究开发费用占全国研究开发费用的比例更高，接近 80%（美国的这个数字约为 50%）。因此，日本的科技体制被称为“民间企业主导型的科技体制”。

1. 企业的研究开发机构

日本的大企业大多经营多项事业，对每项事业设有专门的“事业部”主管。因此，在多事业部制的大企业中，其研究开发机构也成为多层次的复杂机构。一般来说，在企业总部设有“中央研究所”，主要从事带有基础性、开拓性的研究和关系到所有事业部的公共性研究。而在事业部的层次上，既设有包括若干个事业部的“事业集团”所属的研究所，又设有从属于各个事业部的研究所，这两类研究所主要从事“事业集团”关心的研究及具体的产品开发。比如，在日本电气公司，为了“后天”的研究开发由中央研究所承担；为了“明天”的研究开发由“事业集团”研究所承担；为了“今天”的产品开发则由事业部研究所承担。

由中央研究所研究开发的基础性的研究成果，需要向作为产品开发部门的事事业部研究所转移。这种转移方式依不同技术领域的特点以及事业部研究所对该技术领域的技术积累和能力而有所不同。在事业部研究所对该技术领域拥有较多的技术积累与经验时，转移方式仅以提供有关技术资料为主，而当事业部研究所对该技术领域的技术积累与经验不足时，转移方式就比较复杂，比如在技术资料之外附加试制品，甚至由中央研究所直接向事业部研究所派遣研究人员。

但是，从企业的角度来说的“基础性研究”同真正的基础研究、或“国家层次上的基础研究”是有区别的。前者只能说是“为企业的产品开发与技术开发‘打基础’的研究”，而不是在整个国家的科学技术体系中作为“新的科学知识与原理论的发现者”的基础研究。因此，民间企业的研究机构即使冠以“基础研究所”的名称，也不是“国家层次的基础研究”的承担者。

另一方面，日本的大中型企业的研究机构虽然能较好地适应在工业化后期、对已有技术进行引进、改良、提高的渐进型技术革新，却很难适应进入信息化时代之际所需要的开拓型技术革新。如同美国“硅谷”等地那样，一方面不断涌现出富于创新思想与开拓精神的、甚至在传统观念上常被视作“异端”的技术尖子，另一方面又不断培养出独具慧眼、能识别新技术萌芽的未来价值的风险投资家（“老板”），同时还存在着促使两者结成研究开发型的风险企业，并有利于这种企业的成长的金融环境与社会风土。与之对照，日本科技体制将科技研究主力集中在“从属于企业”的研究机构之中，不利于研究开发型风险企业的发展，因而不免有落后于时代之嫌。

比如，在 70 年代末 80 年代初，当日本电气公司批量生产 64K 集成电路芯片时，将 256K 芯片的开发任务交给电子器件事业部的研究所承担，而将 1M、4M 芯片的研究任务交给由若干事业部组成的“超大规模集成电路研究所”承担，至于中央研究所则承担为开发 16M、64M 芯片所需的基础技术的研究。

2. 研究开发部门与企业的其他部门的关系

与美欧企业相比，日本企业的研究开发部门相对于企业的“独立性”较小，尽管研究开发部门由于从事着不同于日常生产的特殊活动，较之一般生产部门具有相对独立性，但与欧美企业相比，日本企业的研究开发部门与生产、销售部门等其他业务部门之间的联系更为紧密，具有与其他业务部门共同追求企业整体利益最大化的特征。

研究开发部门的“独立性”与其研究开发经费的来源有很大的关系。在美欧企业、特别是美国企业，作为“企业的”研究开发部门往往接受政府拨给的研究开发经费（在企业“使用的”研究开发经费中，政府支出的比例达20—30%），而在日本企业的研究开发经费中，政府支出的比例只有大约2%。既然日本企业的研究开发部门使用的研究开发经费几乎都由企业自己提供，其研究开发的方向和内容就不能不更多地受到本企业的制约，对企业的“从属性”较强。

从新产品的开发过程也可以看出，日本企业的研究开发部门与其他部门之间的关系是十分紧密的。众所周知，新产品开发需要经过从概念设计到工艺设计的一系列阶段。对此，日本企业的做法是，从最初的设计阶段开始，研究开发与设计部门就与生产管理部门及生产现场保持密切的联系，各方人员经常交换意见，以促使新产品的构思、设计能与生产现场的技术现状相匹配，其结果，虽然会导致产品设计、研制多费些事，甚至使某些革新的“棱角”和“锋芒”也被磨平了一些，但却能使新产品较顺利地投入生产，使产品革新达到较高的成功率。与日本相比，美国企业开发新产品时，设计、研制部门的技术人员大致是先把设计、研制搞出来，然后将图纸、资料转移给生产部门去进行生产，这样，设计、研制可能进行得较快，因为无需花费时间、精力来跟生产部门进行频繁的对话，但是将设计、研制成果转到生产部门后，却往往碰到各种与生产现场的技术现状不相适应、不相匹配的问题，从而需要返工、修改，与生产现场进行调整。

从上述情况可以看出，美国企业的研究开发模式具有“分步型”的特征，即处于“上游”的设计研制部门把本身的工作做完后，才将成果转移到处于“下游”的生产部门。而日本企业的研究开发模式具有“同步型”的特征，即处于上游的设计研制部门在其设计、研制阶段就吸收处于下游的生产部门参加，从而意味着上、下游部门的研究开发活动是部分重叠地进行的。

“分步型”模式与“同步型”模式孰优孰劣，依产业部门、产品领域乃至技术创新的程度而异，不能一概而论。比如，加工装配产业的产品周期短、品种多，从产品设计、开发到生产，参与部门较多，因而更适合于采用“同步型”模式，而在产品比较单一化的行业（例如石油化工产业），从产品开发到生产，参与的部门相对来说比较少，较适用“分步型”的做法。至于从技术创新性所受到的制约来看，“分步型”模式的制约较小，“同步型”模式的制约较大。

3. 生产现场与技术开发

企业的个性及其存在价值的最重要的基础在于企业所拥有的独特的技术能力。日本的企业、即便是中小企业，往往以其拥有其他企业所没有的、独有的技术能力而自豪。而在企业的独特的技术能力中，生产现场所积累的经验与诀窍占有极重要的地位。

日本企业经营的一个重要特色就是实行所谓“生产现场优先主义”，十

分重视生产现场的技术、技能的积累。从企业经营者方面来说，他们能够狠抓生产现场的建设，为生产现场配备优秀人才，注意激发现场职工的主动性和创造性，并经常亲自深入生产现场，及时发现问题解决问题。从职工或工人方面来说，大家能够带着一种“参与意识”，积极投身生产现场的质量管理、合理化建议活动，主动地动脑筋想办法，克服生产中遇到的各种问题，为改进生产工艺和产品质量献计献策。生产现场的经验与诀窍只有通过每个人的亲身体验才能得到，具有难以言传的性质，因而它是与“人”紧紧结合在一起的。而实行终身雇佣制的日本企业由于考虑到职工将长期留在本企业工作，因而就舍得在职工、工人的培养与训练方面而进行投资，因为企业方面不仅不用担心这笔投资会白白地损失掉，不用担心装在职工头脑中的技术随着职工离职而“外流”，而且通过培养、训练职工，提高他们的技术、技能水平，就更可能充分地利用职工的智慧，深入开展合理化建议和质量管理工作小组活动，以达到降低产品成本、提高产品质量的目的。

在终身雇佣制之下，日本的大企业不是把从业员（包括蓝领与白领）长期固定在一项工作上，而是通过有计划的岗位调整，让从业员有机会在同一企业内先后从事多种工作，培养成能掌握多种技能的“多能工”或“多面手”。对白领职员往往是在多次的调动中沿着“螺旋形的”阶梯得到晋升。至于对生产现场的工人，则的。

在终身雇佣制之下，日本的大企业不是把从业员（包括蓝领与白领）长期固定在一项工作上，而是通过有计划的岗位调整，让从业员有机会在同一企业内先后从事多种工作，培养成能掌握多种技能的“多能工”或“多面手”。对白领职员往往是在多次的调动中沿着“螺旋形的”阶梯得到晋升。至于对生产现场的工人，则不是把他们的分工搞得很细很死板，而是注意给工人以较大的发挥其主动性创造性的余地。这样做的好处是：（1）把工人培养成为多能工、多面手，能促使他们不仅能够承担正常作业，而且具有一定的处理异常情况的能力，比如当生产设备和工艺上发生一般性的故障时，具有比较全面技能的工人就能依靠自己的能力来及时排除和解决，使生产运转更为顺畅；（2）能促使工人拓展视野，增长知识，加强观察、评价生产线的状况及其问题的能力，从而有利于最大限度地发掘生产现场的革新潜力；（3）能促使工人增强对技术革新的适应能力，因为技术革新往往引起分工上的变化，需要工人掌握较全面的技能；（4）培养多能工也有利于发扬相互协作的团队精神，因为要相互协作就需要对左邻右舍的工作岗位的技术、技能也能熟悉和掌握。

70、80年代以来，机械电子化技术革新的发展，曾经使对工人的培养教育遇到一些新的矛盾，即技术革新使迄今的一部分熟练劳动发生“两极分化”，一方面向知识性强的高级劳动进化，另一方面向只需“揿按钮”的单纯劳动退化，生产现场的中心作用日益由技术人员承担，一部分熟练劳动者受到排挤。针对这个问题，日本企业利用其“多能化”的劳动分工特点，逐步地使知识性、技术性较强的职务从技术人员向工人转移，即在导入新技术的初期，使技术性较强的职务先让技术人员担当，随着生产工艺趋于成熟、稳定，由技术人员担当的职务依次委让给工人，其结果，使整个生产现场的分工由“技术人员主导型”分工转变为“工人主导型”分工。

与日本企业的“人——职务”关系的非固定化相对照，欧美企业的“人——职务”关系则相对固定，因而，在欧美企业，由于机械电子化革新引起

的劳动的“两极分化”问题就解决得不如日本企业那样妥当。

同时，由于雇佣的稳定性，即使某些职工的工作遭到自动化的“排挤”，他们的技能被新机器所代替，也不会因此而失业。正是抱有这样的安心感，职工对采用自动化、机器人等新技术，极少产生抗拒心理。

4. 劳动生产率水平

长期以来，日本企业的劳动生产率增长有了显著的提高，这在很大程度上是与日本的富有特色的企业统治与经营方式、经营者大力开展技术革新、开发新产品、改进生产工艺的旺盛的企业家精神分不开的。

在国际比较上经常被采用、而且适用于所有产业的“劳动生产率”往往是指“附加价值劳动生产率”，它是一位劳动者在一定期间（通常是一年）所创造的附加价值（即生产额减去从外部购入原材料的费用及折旧的金额）。将附加价值劳动生产率扣除价格上涨因素后，可得到“实质的附加价值劳动生产率”。而对于制造业，由于产品的产量可能计算（比如制造了多少台汽车），也常采用“实物的劳动生产率”，即一位劳动者在一定期间（一年）完成的生产量。

表 6-4 劳动生产率增长速度的国际比较（制造业）

（以 1975 年的水平为 100）

年	日本	美国	德国	法国	意大利
1980	138.7	105.7	117.1	124.9	107.7
1985	167.3	119.9	128.2	135.6	135.4
1990	214.1	134.5	136.2	156.7	164.1
1991	105.2	102.3	103.6	99.6	103.7
1992	105.0	104.4	102.3	102.7	108.7
1993	107.0	108.1	103.9	103.7	113.6
1994	110.1	112.5	111.5	111.6	118.3

注：1991 年以后以 1990 年的水平为 100。

资料来源：日本生产性本部：《生产率的国际比较》、日本银行：《国际比较统计》。

从表 6—4 可以看出，日本制造业的劳动生产率的增长，明显快于其他主要西方国家。不过，由于在计算制造业的劳动生产率时，所采用的数据不是“在生产设备充分运转的场合的生产量或生产额”，而是“实际”的生产量或生产额，而在经济增长趋于缓慢的情况下，生产设备往往不能充分运转，因此，劳动生产率的增长速度也就慢了下来。

表 6-5 劳动生产率绝对水准的国际比较

（以日本的水平为 100）

	日本	美国	德国	法国	英国	韩国
国际经济生产率水准	100.0	125.7	112.1	127.7	95.4	55.5
制造业	100.0	116.7	86.9	101.7	107.0	52.9
农林水产业	100.0	263.6	143.8	201.3	229.0	68.5

注：所谓“国际经济生产率水准”就是从业员每人的实际附加价值额（按购买力平价换算）。

资料来源：日本生产性本部生产性研究所：《劳动生产率的国际比较》1992 年。

日本的劳动生产率的“增长”快于其他西方国家，并不意味着日本的劳

动生产率的“水平”高于其他西方国家。事实上，日本过去在劳动生产率的“水平”方面与美欧各国存在着很大的差距，仅仅是因为近几十年来其劳动生产率增长比较迅速，才在劳动生产率的绝对水平方面追赶上或接近美欧水平（见表6—5）。但是，值得注意的是，日本的农业、服务业的劳动生产率仍然远远落后于美欧主要国家，这是影响到日本经济全局的一个重大问题。

第六节 企业之间的关系

这里说的企业之间的关系是指具有独立法人资格的企业之间所形成的交易关系和资本关系，包括企业集团、生产系列、承包关系、流通系列等等。在 1989、1990 年进行的“日美结构问题协商”中，美国方面曾抱怨日本的市场存在着闭锁性，强烈要求日本开放市场，而导致日本的市场闭锁性的一个主要原因就是“系列交易”，系列交易的前提则是被称为“企业系列”的企业集团或企业结合的存在。现在，就来看一下以这种引起争议的企业系列为主要特征的日本企业间的关系。

1. 关系紧密的企业群体

在战前的日本，作为企业集团为世人所知的是带有封建色彩的“财阀”。这是一种由家族所有的持股公司（财阀总公司）所支配的、以强大的银行和商社为中心、通过资本关系的纽带将主要行业领域里的多数一流企业网罗进来而组成的、金字塔型的企业结合关系。在战后民主改革中，虽然财阀被解体，但财阀之中的银行却免于被解体。结果形成了以这些银行为中心的“财阀型”的三大企业集团：三井、三菱、住友；此外，又形成了以城市银行及其交易对象企业作为成员而构成的“银行型”的三大企业集团：富士、三和、第一劝业。上述企业集团总称为“六大企业集团”。这些企业集团的结合关系与战前的财阀时代有很大不同，不再是金字塔型的支配、被支配的关系，而是以各成员企业保持各自的独立性为前提，通过相互持股（每家企业的股份的约 20% 为集团内的其他企业所保有）、人员兼职以及定期（比如每星期的某一天）召集“社长会”等方式，组成为关系较为密切的企业群体。此外，还存在着以某家强有力的大企业（例如日立、松下、丰田等）为核心，由子公司、关联企业组成的所谓“独立型”的企业集团；复数企业在长期、持续的交易关系中相互协作而形成的、在整体上相互依存、相互影响的所谓“分散型”的企业集团；以及不是通过资本与人员的结合、而是以信息通信等技术手段连接成的“企业网络”。在多数场合，日本企业间关系的基本情景是：以银行为中心形成企业集团，集团内的大企业又拥有各自的系列化企业。这种通过相互持股、长期交易而形成的固定化的企业集团与系列关系，也起到了防止外国企业对日本企业的收买、从而稳定企业经营的作用。

2. 承包制

承包制起源于本世纪 30 年代后半期至 40 年代的战时体制之下。承包制在当时产生的主要原因是，由于不同规模企业之间的工资差距明显，大企业为了对中小企业的低工资加以利用，而与中小企业结成了承包关系。此外，政府为了解决大企业的生产能力跟不上急速扩大的军工生产需要的矛盾，也自上而下地推动承包关系的形成。

战后，大企业与中小企业之间的承包制得到进一步发展，则有着与当初承包制产生原因十分相似的理由，即大企业仍然需要利用中小企业的低工资，同时，在经济高速增长背景下，大企业仍然需要借用中小企业的力量

由于“承包”这个词带有“支配与从属的关系”的消极含义，因此，在企业之间实际的相互交易中几乎不再采用这种提法。买方企业常以“供货厂商”、“协作企业”来称呼实质上的承包企业；而承包企业则喜欢自称为“供应者”、“零部件厂商”。然而，在法律上、学术上、政策上，“承包”、“承包企业”的提法仍被广泛采用。

来扩大其生产能力。

广义的“承包制”的定义是：

(1) 承包企业接受比其规模更大的企业——母企业的委托，制造母企业产品中所采用的产品、零部件、附属品及原材料等，或者制造和修理母企业进行产品制造所需要的设备、器械、工具等。

(2) 承包企业与母企业之间形成比较长期、持续的交易关系。

(3) 企业与企业之间通过一般流通渠道买卖市场上出售的商品的交易行为不能算作“承包关系”。承包关系的特征是，母企业直接向承包企业进行订货，并对订货的规格、质量、性能、形状、设计等作出具体规定。

(4) 承包企业与母企业之间的法律关系经常采取的形式有：承包合同、销售合同、委托合同及上述各种合同混合的形式等。

承包制在日本的企业之间得到了普遍的推行。以 1987 年为例，制造业中小型企业有一半以上（56%）是承包企业，特别是在纺织业、各种机械工业中，承包企业占中小企业总数的比例高达 80% 左右（这个比例在 80 年代以前一直上升，而在 80 年代以来有所下降）。

从母企业来看，组装企业向外部订货的比例之高，也反映了承包制的盛行。比如，日本的汽车企业采用的零部件平均约有 70% 是靠从外部订货。这说明通过承包的分工关系十分广泛，十分发达。

这种分工关系还呈现为多层次的特点，即母企业将外部订货任务承包给一次承包企业，一次承包企业又进一步承包给二次、三次承包企业，结果形成以母企业为顶点的、众多零部件中小企业构成的垂直多层的分工协作关系。其中，真正与母企业直接打交道的一次承包企业并不多。

承包企业虽然也可以向其他企业提供其产品，但一般来说承包企业对母企业的交易在其对外交易中所占的比重很大，换句话说，承包企业对同母企业交易的依存程度很高。

母企业与承包企业之间在零部件开发、设计、交货管理等方面能开展密切协作，也是日本的承包制的一个重要特征。

3. 生产系列

母企业与承包企业虽然是相互独立的不同企业，却形成了在一定程度上能像同一企业那样发挥作用的企业集团；换个角度说，按照美国的大企业形态，本来应该是作为统一企业的组成部分、保持相同工资水平的内部组织，在日本却被“外部化”为独立的承包企业，采用不同的工资标准，以“主从承包关系”这种非经济原因来达到削减成本的目的。

所谓“系列化”，就是从这种母企业与子企业的承包关系发展而来的。在 50 年代后半期，由于经济高速增长及大批量生产体制的迅速发展，迫切需要使中小承包企业改变落后状态，以适应给大企业配套的要求。为此，各大企业便选择一些较有发展潜力的中小企业，通过持股、派遣经营干部、提供技术、资金及经营指导，将其纳入到本企业的“系列”之中，成为系列化企业。在 60—70 年代，为了进一步提高产品质量以适应国际竞争的需要，各大企业又对各自的系列企业进行调整和改组，促进系列企业的技术与管理的现代化。

[日] 中小企业厅、通产大臣官方调查统计部：《第 5 次工业实态基本调查报告书（总括篇）》，1979 年。

系列化在制造业的表现就是生产系列；系列化在流通业的表现就是流通系列（日本的流通系列化又是一个内容十分丰富的话题，本书不准备详述）。下面，就以丰田汽车公司为例，来看一下日本汽车工业的生产系列化的情况。

为制造一辆汽车大约需要五万种零部件，因此，装配汽车的企业需要同大量的汽车零部件企业建立交易关系。比如，为丰田公司生产汽车零部件的企业就有好几千家，而丰田公司在这好几千家企业中，选择条件较好的企业加以重点培养，使之成为系列化企业。特别是同日本的丰田汽车公司直接交易的“一次承包企业”大约 300 家，构成了系列化企业的主力，这 300 家企业再跟“二次”、“三次”承包企业打交道，从而形成了“多阶层的企业组织”。

系列化起到了防止大企业过于“肥大化”的作用。例如，同样是汽车大企业，美国的通用汽车公司、福特公司、克莱斯勒公司分别拥有雇员 75 万 6 000 人、33 万 2 000 人、12 万 1 000 人（1991 年数字），而日本的丰田公司、日产公司、本田公司分别拥有雇员 71 000 人、53 000 人、31 000 人（1993 年数字）。又据有关企业的决算（1987 年数字），丰田公司的销售额相当于通用公司的 42%，其从业员人数不及通用公司的 8%。日本汽车公司的规模较小、较精干的主要原因就在于积极利用系列化企业、承包企业等，把可以分离出去的业务尽量交给企业外部去承担，从而把一部分“企业内交易”变成了“企业间交易”。

事实表明，有些交易如果放在企业内部来搞往往十分棘手，如果变成同系列化企业或承包企业间交易，则可能变得比较简单。比如，如果将某种零部件交给企业内的某个车间来制造，该车间就“垄断”了对该零部件的供应，竞争机制在这里就无法起作用，因为企业内的车间既无需担心竞争对手同它竞争，更不必担心“破产倒闭”，因此，往往缺少压力；反之，如果把这种零部件委托给外部的系列化或承包企业（可以不止委托一家）制造，就可以“货比三家”，发挥出竞争机制的作用。总之，通过实施系列化与承包制，可在一定程度上把棘手的“企业内交易”变成为“企业间交易”。

4. 长期、持续的交易关系

上述的承包制、系列化体现了日本特有的企业间交易关系的形态。众所周知，一家企业要进行生产活动，就必须同各种其他企业开展各种交易活动，比如，首先需要找银行贷款，然后需要从其他企业购买零部件与原材料（这也可以说是将本企业的一部分生产活动委托给外部进行），最后生产出来的产品除直销之外，往往也要找流通企业帮助推销。

在“经典的”自由市场的企业间交易中，企业总是不断地积极寻找新的更有利的交易对象，一旦遇到或找到，就轻易地以新对象取代旧对象。

然而，日本企业间交易的一个重要特征是，企业间十分重视维持长期、持续的交易关系，以致可以说，日本的大多数企业存在于一个巨大的长期交易的“关系之网”之中。

倾向于长期、稳定交易关系的日本式企业间市场可称之为“有组织的市场”，即企业间交易是在有组织的市场中进行的。所谓“有组织的市场”又可看作是“自由市场原理”与多数企业为共同目的而进行合作的“组织原理”相结合的产物。

企业之间倾向于开展长期性交易的一个重要理由是提高交易效率，降低交易成本。如果企业间开展交易总是不断变更交易对象，“打一枪换个地方

（对手）”，为了寻找和了解新的交易对象而花费很多精力，其交易效率往往较低，成本往往较高。长期的交易关系还可使支付方式比较灵活，可以不必拘泥于对每次交易进行结算，而只要长期能算清即可，这也有助于提高交易效率。

同时，由于交易双方结成了长期、稳定的关系，彼此的利益越来越相互渗透、相互连结，因而在决定交易条件时，往往能把对短期经济盘算的追求与对长期利益的追求结合起来；把对个别企业一己利益最大化的追求与对交易双方共同利益最大化的追求结合起来。为此，双方更容易在共同目标之下实现设备投资与技术开发的合作，从而提高投资与开发效率。

再者，交易当事者之间往往能够为了共同利益而相互交换各种信息，包括有关研制新产品的信息，有关零部件、原材料的性能、规格的信息，也包括积累有关交易对手的信息，达到较深的相互理解。同时，通过长期交易结成的人际关系与相互信任也将有助于信息的交流，从而提高信息效率。

在市场经济中，企业间交易往往不能单凭一纸合同就可以“万事大吉”。因为在签订合同以后，会出现各种各样事先难以预料的新情况新问题，而如果要求合同考虑到将来可能发生的一切变化，那显然是太苛求了，因为这几乎不可能做到。然而，当存在长期交易关系以及由此产生的相互信任、理解的情况下，在交易双方之间就可能产生一种比写在纸上的合同更有效的“默契的合同”，面对各种难以预料的新情况新问题，依靠这种默契的合同就比较“好商量”。为此，有的学者认为长期性交易是“弥补市场失灵的一种手段”。

但是，企业间交易关系的长期化、稳定化也会带来抑制自由竞争的弊病。为了防止这种弊端，日本的企业、特别是大企业尝试采取了各种措施，以便在长期、稳定的交易关系中导入市场竞争的因素。比如，上述的汽车组装大企业向若干家承包企业定购相同的零部件，通过“货比三家”来择优淘劣即是一例。

长期性交易关系抑制竞争的另一个表现就是妨碍新的参加者进入传统的交易圈子，特别是在经济国际化时代，长期性交易关系妨碍了外国企业进入本国市场，而成为导致市场闭锁性和贸易摩擦的一个重要原因。

长期性交易的生命力在一定程度上是以外部市场（交易圈子以外的市场）不发达为前提的，即外部市场越不发达，长期交易越容易维持；反之，随着外部市场的发达，随着寻找新的交易对手变得越来越容易，这种限定于较小圈子内的固定的交易伙伴关系就越来越难维持。

长期性交易还往往与地域性的社会关系结合在一起，比如位于同一地方的企业往往借助当地社会的人际关系开展长期交易。但是，随着企业活动范围的扩大，甚至走向跨国经营，这种攀附地域性社会关系的长期性交易也将难以为继。

随着经济国际化、全球化的不断发展，日本的长期、持续的企业间交易关系正面临着深刻的变革。

思考题：

1. 什么是“主银行”？它对企业经营具有什么作用？

2. 对比日美两国股东对企业经营的发言权大小，简述产生这种差别的原因。
3. 日本式经营有哪些特征？日本式经营的精髓是什么？
4. 日本式经营正面临改革，简述其改革的理由。
5. 日本企业间交易有哪些特点？应该如何评价这些特点？

第七章 日本的对外经济关系

日本的对外经济关系包括对外贸易、对外直接投资、对外经济援助(O DA)等内容。战后以来,贸易一直是日本对外经济关系的主要内容,然而,自七八十年代以来,日本对外直接投资增长很快,使日本的对外经济关系呈现为以贸易与直接投资为两大支柱、两者相互促进相互影响的局面。

本章主要讨论对外贸易、直接投资,并介绍国际收支统计、日元汇率等有关对外经济关系的基础知识。

第一节 贸易

国际贸易或对外贸易（简称“贸易”）是指跨越国境的经济交易，是日本居住者以外国居住者为交易对象，直接地或通过第三者进行商品、服务的买卖（包括商品贸易、服务贸易等）。日本由于人口多、国土狭窄、资源贫乏，为了发展经济就必须进口能源、原材料，而为了支付进口价款则需要出口附加价值较高的加工产品。因此，扩大对外贸易成为日本经济发展的不可缺少的条件。

1. 现代贸易与国际分工

1.1 国际贸易的基本理论——比较优势理论

传统的贸易几乎都是产业间贸易，因此，传统的贸易理论——比较优势理论主要是用以说明产业间贸易的理论，所谓“产业间贸易”就是各个国家专门发展该国能以相对低的价格提供商品、服务的产业，然后交换这种分工的成果。

比较优势理论认为，各国应专门发展的产业不必具有绝对的优势。比如，即使某国所有产业部门的生产率绝对低于他国（或其价格绝对地高于他国），也并不意味着该国就只好放弃国际贸易而实施自给自足的经济。与他国相比较，只要存在着其产品价格“相对低”的A产业部门和产品价格“相对高”的B产业部门（这里说的“相对低”的含义是，虽然某国A产业的产品价格高于他国的A产业，但却低于本国的B产业），就适于通过增加A产业的生产来用于向他国出口，并进口他国的B产业的生产物，通过这样展开国际贸易，比起本国自给自足地同时发展A、B产业，可获取更多的商品与服务。

1.1.1 李嘉图的“比较生产费用论”

英国古典经济学家李嘉图（1772—1823年）从生产成本（或“生产费用”）的相对差别出发，认为在劳动不能在国际间自由流动（比如由于各国政府的限制、交通费用高等原因）却能在国内不同产业间自由流动的前提下，各个国家应专门生产它们在生产成本上最有优势的商品，然后通过贸易进行交换，就能节省劳动，得到好处。

比如，葡萄牙生产1单位的葡萄酒所需要的劳动时间为80小时，生产1单位的毛呢所需要的劳动时间为90小时；而英国生产同样数量的葡萄酒和毛呢却分别需要120小时和100小时。葡萄牙在两种商品的生产上都占优势，但在葡萄酒的生产上占更大的优势，英国在两种商品的生产上都占劣势，但在毛呢的生产上的劣势较小。换句话说，葡萄酒对毛呢的比较生产费用在葡萄牙是 $\frac{8}{9}$ ，在英国是 $\frac{6}{5}$ （这两个数字的不同说明两国商品的“生产费用结构”不同），葡萄牙对于英国来说在葡萄酒的生产上占比较优势，而英国对于葡萄牙来说在毛呢的生产上占比较优势。

这样，对于葡萄牙来说，与其用一部分资本生产葡萄酒，一部分资本生产毛呢，还不如将全部资本都用于生产葡萄酒。而英国虽然生产这两种商品都处于劣势，但生产毛呢的劣势较小，可专门生产毛呢。这意味着双方都专门生产各自具有比较优势的商品，然后相互进行交换（这种“比较优势”或“比较劣势”只有在“生产费用结构”不同的国家之间才存在，换句话说，只有在“生产费用结构”不同的国家之间开展贸易才有意义），即葡萄牙用葡萄酒去交换英国生产的毛呢，其结果对于两个国家都是有利的。因为在开展贸易之前，英国的工人劳动100小时只能获得1单位的毛呢或 $\frac{5}{6}$ 单位的

葡萄酒，而在开展贸易之后，毛呢对葡萄酒的相对价格趋于均等化，比如，稳定在 $5/6$ （英国）与 $9/8$ （葡萄牙）之间的 1，这样，英国生产毛呢的工人劳动 100 小时就可以获得 1 单位的毛呢或 1 单位的葡萄酒。这意味着与以前劳动同样时间，虽然可获得的毛呢的数量没有变，却可能获得更多的葡萄酒，这就是贸易带来的利益。同样，在葡萄牙方面也能得到这样的贸易利益。

1.1.2 赫克歇尔——俄林的要素赋存理论

瑞典经济学家赫克歇尔（1879—1952 年）、俄林（1899—1979 年）对李嘉图关于贸易国之间比较成本差别的背后原因作了进一步的分析，认为各国的“比较优势”、“比较劣势”主要取决于该国的劳动、资本、土地等基本生产要素的赋存量，各国的比较优势产业就是对其国内所富有的生产要素密集地加以利用的产业，同时贸易活动则使参加贸易的各国的生产要素的报酬趋于相等。赫克歇尔、俄林的学说被认为在很大程度上奠定了现代国际贸易理论的基础。

1.1.3 产品周期理论

这是对新产品在国际贸易中的周期变化进行分析的理论。该理论是由美国经济学家弗农（Raymond Vernon, 1913—）通过分析 60 年代美国的汽车、电机、化学等企业的跨国经营活动而提出来的。另一方面，日本的经济学家赤松要于 30 年代通过分析日本的纺织业追赶欧美，尔后向国外转移生产的活动而提出的“雁行形态论”，也可以说是一种“产品周期理论”。

（1）弗农的“产品周期理论”

这是说明工业化国家的各产业从发展到衰退的“生命周期”的理论。以美国为例，新产品问世以后，首先是面向国内进行生产，随着产品在国内市场的销售的扩大，其他国家的消费者也逐渐了解、并需要这种产品，在一定的时间内，由于首先开发此产品的国家垄断着技术，竞争力较强，于是就向国外出口，其生产量不断扩大，规模效益得到了充分的发挥。

随着该产品国外市场的形成，先开发国家从出口产品发展到输出资本与技术，以谋求利用当地的廉价劳动力及其他资源在当地生产，并更直接地打入当地市场。这促使该产品的制造技术向国外的转移与普及，特别是当后开发国家学习、掌握了生产这种产品的能力以后，便利用其工资较低、生产成本较低的优势，参与该产品的国际竞争，进而将此产品打回先开发国家的市场，迫使其缩小乃至最终放弃该产品的生产转为依靠进口。这时，先开发国家又开发出下一个新产品，周而复始地重复上述过程。

（2）赤松要的“雁行形态论”

后开发国家的许多产品通常经过三个阶段：首先是从先开发国家进口该产品，在一定时期内后开发国的市场为进口品所支配，随着市场对该产品的需求的扩大（或可期待这种需求会扩大），后开发国的企业家通过各种途径从国外引进技术，实现该产品的国产化，并通过改良引进技术，积累“学习效果”，发挥劳动力成本低的优势，不仅从国内市场将进口品逐出，而且开始出口。这种从进口——国产、进口替代——出口的过程，被称之为“雁行形态”，因为若将这一过程描绘成图，恰似飞翔的雁阵。

赤松要是通过分析近代日本纺织业的发展过程而提出“雁行形态”的。最初，由于国内需求的增加，棉线、棉织品的进口日益扩大，不久，国产品逐步取代进口货，至 19 世纪八九十年代，国产棉线、棉织品先后超过进口，这是实现进口替代的转折点（国产超过进口）。随着国内产量不断增加，出口日益扩大，至

上述的产品生命周期的循环往复的变化，意味着一个国家的比较优势产业处在不断的更迭之中，因而其贸易结构也在经常地发生变化。由于各国发展阶段差异，各国政府技术开发政策的不同，在不同国家之间交错着千百种处于生命周期不同阶段的产品之间的交易关系，从而展开了极为复杂的国际贸易与竞争的局面。

1.2 现代贸易的特征

1.2.1 相对于产业间贸易而言，产业内贸易的比重上升

产业间贸易是指不同产业的生产物的国际交换。产业内贸易是指同一产业的生产物的双方向贸易（同时开展进口与出口），包括不同国家开展“工程间分工”与“产品差别化分工”而引起的同一产业生产物的国际交易，其中“工程间分工”（某个国家的企业将制造某产品的生产工程的一部分转移到国外）主要引起中间品、资本品的进出口增加；“产品差别化分工”（比如，对同样的产品，将附加价值低的产品转移到发展中国家生产，而在发达国家生产附加价值高的产品）主要引起不同附加价值的同类产品的进出口的增加。随着发展中国家的工业化的进展和发达国家对发展中国家的对外直接投资的增加，产业内贸易相对于产业间贸易的比重趋于上升成为现代贸易发展的一个重要特征。

1.2.2 相对于商品贸易而言，服务贸易的比重上升

商品贸易与服务贸易的区别在于：商品是物体，服务是一种行为；商品交易意味着商品的所有权在不同的经济主体之间进行交换，服务贸易并不伴随对“物”的所有权的交换；服务的生产与消费必须同时进行，而商品则无此必要。

随着过去难以成为国际贸易对象的服务贸易的扩大，服务贸易相对于产品贸易的比重不断上升，这成为现代贸易的又一重要特征。

1.2.3 相对于垂直分工贸易而言，水平分工贸易的比重上升

发达国家与发展中国家之间的贸易常被称为垂直贸易，即发展阶段高的国家与发展阶段低的国家之间的垂直关系的贸易，多表现为发达国家在向发展中国家出口工业品的同时，从发展中国家进口初级产品。发达国家与发达国家之间，或发展中国家与发展中国家之间的贸易常被称为水平贸易，即处于相同发展阶段的国家之间的贸易。

然而，随着越来越多的发展中国家走上工业化的道路，发达国家与发展中国家之间的贸易也日益从垂直分工贸易向水平分工贸易转变，而水平分工贸易则呈现为如上所述的“工程间分工”贸易、“产品差别化分工”贸易等多样化的发展形态。

2. 日本的贸易

在战后初期，日本不少经济学家围绕战后日本经济发展战略提出了各种设想，展开了热烈的争论。其中最有代表性的一场争论是“国内开发主义”

19世纪末至20世纪初，棉线、棉织品的出口超过了进口。又经过一定的时间间隔，纺织机械、机械器具也历经了从进口、国产到出口、从国产超过进口到出口超过进口的过程（请参照[日]南亮进：《日本的经济史》中的第七章“对外贸易及其作用”）。

初级产品又称“原始产品”，是指没有经过加工或只经过初步加工的产品，主要包括农产品原料和采掘工业品，如粮食、矿石、动植物油脂、燃料等，主要由农业和采掘工业提供。初级产品既是人类生存的基本必需品，又是现代化大工业的基础原材料，也是大多数发展中国家对外贸易的大宗出口产品。

与“贸易立国主义”之争。以都留重人为代表的“国内开发主义”派认为，日本必须立足于国内，大力增加粮食产量，节省原材料并扩大替代进口原材料的产品的生产，以此来减少进口，增加就业，恢复和发展日本经济。而以中山伊知郎为代表的“贸易立国主义”派则认为不宜采取以减少进口来平衡国际收支的消极作法，而主张通过扩大出口，来进口必需的原材料，把振兴贸易作为恢复和发展日本经济的手段。这两派虽然都注意到了战后日本经济所面临的国际收支的制约，但是两者分别主张的摆脱国际收支制约的道路是不同的。两派争论的结果，后者占了上风，使“加工贸易立国”被确立为战后日本经济发展的基本战略。

在对外贸易上，日本一直坚持“出口第一”的方针，因为出口肩负着获取进口所需支付的巨额外汇的重任，只有大量出口才能支持进口。而在60年代中期以前，日本的经济一直受到国际收支逆差（被称为“国际收支的天井”）的制约。为了平衡国际收支，日本政府不得不采取紧缩性政策来抑制总需求，结果一次又一次地打断经济增长的进程。随着60年代日本重化学工业化的进展和国际竞争力的增强，日本终于摆脱了国际收支对经济增长的制约，通过迅速发展外贸为经济增长提供了良好的条件。

2.1 日本对外贸易的品种结构

与其他发达国家相比，日本进口的商品结构偏重于加工度低的原材料、食物，至于工业产品在进口中所占的比重较低；而在出口的商品中，工业产品所占的比重非常之大。下面，就来看一下造成上述进出口结构的主要原因及其变化趋势。

2.1.1 影响日本贸易的品种结构的因素

（1）日本号称为“资源小国”，由于天然资源贫乏、耕地少，大部分原材料、食物需要依靠进口，这是日本成为典型的“加工贸易国”的基本理由。

（2）在明治以来的工业化与战后重化学工业化的基础上，日本的工业技术达到了世界一流的水平，劳动生产率的增长也较快。这是日本成为工业产品出口大国的重要原因。

（3）战后日本为了利用国外廉价资源，在沿海大力建厂并充分发挥低成本的海运优势，迅速发展了“能源、原材料多消耗型”的重化学工业，导致了对进口资源的严重依赖。

（4）与此同时，由于整个产业日益具有“全面配套主义”特征，凡工业品都靠自己来制造，又导致了工业产品出口多而进口少的不平衡。

2.1.2 日本进出口品种的变化趋势

（1）在出口商品方面的高附加价值化趋势

从战前到本世纪的50年代，日本的出口商品主要是纺织品、杂货等轻工业产品。从50年代到70年代初的高速增长、重化学工业化时期，钢铁等金属产品、收音机、黑白电视机等电气产品的出口比重上升，呈现为“进口能源与原材料，出口工业品”的典型的加工贸易模式。从70年代前半期开始，汽车、机床等机械类产品的出口迅速增加。从80年代后半期开始，办公自动化设备、计算机、半导体等技术密集的高附加价值产品的出口迅速增加，同时机械设备、零部件等生产资料成为出口的重点。出口结构出现上述变化的

[日]都留重人：《现代日本经济》，朝日新闻社1977年，第1页。

[日]中山伊知郎：“这10年—经济”，《日本经济新闻》1955年8月15日。

背景有：人工费的上涨、技术的进步、信息化的进展、对外直接投资的扩大、贸易对象国对生产资料的需求增加等，其中最根本的原因在于日本工业劳动生产率与技术水准的提高。

在机械类产品出口中，汽车占有很大的比重（1992年汽车在全部出口额中所占的比重达18%）。但在1985年以后，由于日本的汽车制造厂商对美直接投资的增加，在国外的日资企业生产的汽车部分地取代了从国内出口的汽车，从而导致汽车出口的增长速度下降。然而，汽车零部件的出口继续较快增长，这是因为日本在国外的汽车组装厂需要从日本进口必要的零部件。今后，日本的出口商品的重点将进一步向高附加价值商品转移，向生产资料类产品转移，向与信息关联的技术密集商品转移。

（2）在进口方面，明治初期工业产品或半成品的进口较多，尔后随着日本工业化的进展，原材料（羊毛、棉花、铁与非铁矿石、工业盐）、能源（石油、煤、天然气等）的进口在全部进口中所占的比重逐步提高，至80年代初长期保持在60—70%。其中，矿物燃料的进口在全部进口中所占的比重在60年代初期约为20%，在1981年达到50%。在农产品方面，除去大米和一部分畜产品以外，也需从海外大量进口低价格的农产品。

在80年代中期以后，由于石油及其他原材料价格的下降，国内节省能源、资源取得成效，加上来自亚洲各国的工业品、半成品的进口增加，一方面导致能源、原材料进口在全部进口中的比重下降，另一方面导致纺织、机械等工业品的进口大幅度增加，比如在1993、1994年工业品进口分别比上年增长25%和21%，工业品进口占全部进口的比重从1985年的31.5%升至1996年的58.9%，而这个比重在1970年为30.3%，1975年为20.3%，1980年为22.8%，1985年为31.0%。

（3）服务贸易在贸易总额中所占的比重上升

整个贸易的重点按照从资源到产品到服务的顺序，呈现为高附加价值化的趋势。例如，在1995年服务出口（收入）额相当于商品出口额的16.1%，服务进口（支付）额相当于商品进口额的44.0%。同时，在服务贸易中，在迄今占较大比重的运输、旅行等领域之外，金融、信息等新的服务领域的贸易日益扩大。

在世界上，美国在服务的出口额和进口额方面均居第1位，日本在服务的出口额方面居第5位，进口额方面居第2位（根据1994年数字）。与日本的商品贸易收支呈黑字正相反，日本的服务贸易收支长期处于赤字状态，而且是世界最大的服务贸易赤字国。1995年日本的服务贸易的赤字增至600亿美元，这相当于商品贸易黑字的44.5%被服务贸易收支的赤字所抵消。

2.2 日本对外贸易的地区结构

战后日本的外贸活动长期偏重于同美国的贸易，直至80年代后半期以后，与亚洲各国的贸易的比重才逐渐上升。

2.2.1 影响日本对外贸易的地区结构的主要因素

（1）战后日本同美国结为同盟，不仅使日美在政治、安全方面结成了十分密切的关系，而且也使两国在经贸方面结成了十分密切的关系。

（2）但是，日本毕竟是一个亚洲国家。七八十年代以来随着亚洲各国经济迅速增长，日本同亚洲各国的经济关系日益密切，并加强了同亚洲各国的

[日]伊木摄美：“贸易结构在发生变化”，《日本工业新闻》1997年12月10日。

国际产业分工。

(3) 日本是一个岛国，海岸线长，并拥有很多天然良港，可方便地通过海运从全世界的资源产地进口能源及各种原材料。

表 7-1 日本的进出口商品的构成

(出口)(构成比,%)全体				对美国
	1986	1995	1986	1995
食物	0.7	0.5	0.6	0.3
棉纱、纺织品	3.3	2.0	1.4	0.6
化工产品	4.5	6.8	2.2	4.0
非金属矿产品	1.1	1.2	1.0	0.9
金属及其制品	8.7	6.5	4.9	3.4
机械机器	74.1	74.7	83.4	82.9
计算机	3.5	3.9	4.6	6.6
半导体等电子器件	3.0	5.9	2.0	8.4
汽车	20.4	12.0	32.2	18.3
出口总额(百万美元)	209151	442937	80455	120858

(进口)

全 体				对美国
1986	1995	1986	1995	
食物	15.2	15.2	18.3	
纺织原料	1.5	9.8	0.9	
金属原料	4.6	—	2.3	
其他原料	7.8	—	12.2	
矿物燃料	29.2	15.9	5.5	
化工产品	7.7	7.3	12.3	
机械机器	11.6	25.2	26.9	
其他产品(钢铁、纺织产品等)	22.4	26.5	21.5	
进口总额(百万美元)	126408	336094	29054	

资料来源：[日]大藏省：《外国贸易概况》

2.2.2 日本对外贸易地区结构的变化趋势

(1) 战后日本最大的贸易对象国是美国。从战后到 80 年代前半期，日本对美出口占全部出口的比重不断上升，特别是在进入 80 年代以后的几年间，由于美国景气的扩大和进口的增加，日本的汽车、办公设备等产品的对美出口大幅度增加，对美出口占日本全部出口的比重在 1985 年超过 37%，其结果，导致对美贸易的黑字增至 394 亿美元，为 1980 年的 6 倍。但是，进入 80 年代后半期以后，对美出口占日本全部出口的比重有所下降，反过来从美国的进口占日本全部进口的比重则有所上升。但是，自 1997 年 7 月发生亚洲金融危机之后，随着一些亚洲国家经济增长的减慢，对美出口在日本出口中的比重将有所回升。

(2) 从日本的整个出口来说，对几乎所有国家的出口都有增长，然而，

从进口来说，日本的能源、原材料的进口来源主要集中在中近东、澳大利亚、加拿大等能源、原材料生产国，在 1980 年前后来自上述能源、原材料产地的进口额超过进口总额的一半。然而，这个比重在 80—90 年代有所下降，其原因是石油等初级产品价格下降、对初级产品的消费增长趋缓。

(3) 80 年代后半期以后，日本外贸的地区结构的一大变化是，日本同发展中国家、特别是同东亚发展中国家的贸易占日本全部外贸的比重不断上升。在从东亚各国的进口方面，随着亚洲各国工业化的进展、日资企业在亚洲各国的生产扩大、加上日元升值，导致了日本工业品价格竞争力相对减弱，来自亚洲各国的工业产品进口迅速增加。亚洲各国利用对日本出口的收入，扩大了从日本的生产资料、特别是技术设备的进口，从而导致了日本的资本品、中间品的对亚出口的增加。比如，随着海外的汽车、家电的日资厂家的增加，日本的汽车引擎、显像管、半导体等中间品以及相应的机械设备的出口随之增加。这意味着日本的直接投资推动着亚洲各国成为工业品的生产基地，而亚洲各国对高技术高附加价值的机械设备等生产资料的需求的扩大，则推动着日本成为高技术高附加价值的生产资料的供应基地。至 1996 年度，日本对东亚的出口占全部出口的比重达 43.2% (对美出口比重为 27.5%)，从东亚的进口占全部进口的比重达 36.5%。

但是，1997 年夏季亚洲部分国家发生金融危机以后，占日本全部出口约 44% 的对亚出口受到了严重打击，同时，部分亚洲国家的货币贬值增强了这些国家的产品的价格竞争力，导致了日本从这些国家的进口增加。

在进出口比较上，日本对亚洲各国的出口多于进口，其原因是这些国家由于经济增长与工业化的进展，对资本品、中间品乃至耐用消费品的需求增长很快。其结果，日本外贸黑字的地区分布也从过去比较集中于美国转向分散到较多的地区，特别是对新兴工业经济体(NIEs)、东盟的贸易黑字于 1992 年超过了对美贸易黑字。但是，日本对中近东、澳大利亚、加拿大等能源、原材料生产国的贸易却一直呈赤字。

表 7-2 日本进出口的地区结构

(构成比，%)

年	对美国			对欧盟			对 NIEs			对东盟		
	出口	进口	收支	出口	进口	收支	出口	进口	收支	出口	进口	收支
1985	37.2	19.9	39485	11.4	6.7	11124	12.8	7.6	12654	6.4	15.6	8947
1990	31.5	22.3	37954	18.7	14.9	18490	19.7	11.1	30719	11.5	12.5	3714
1995	27.3	22.4	45451	15.9	14.5	21479	25.1	12.3	69818	12.1	11.4	15200

注“收支”栏的单位为百万美元。

资料来源：[日]大藏省：《外国贸易概况》

对于日本外贸来说，除去上述的品种结构与地区结构的变化之外，另一个值得注意的发展趋势是，迄今的“日本从发展中国家进口能源、农产品、

在 1994 年的一个时候，处理日本全国航空货物的 80% 的东京航空货物中心发现，通过空运进入日本的国外工业品比去年同期增加了约 1/4，创历史最高记录，其中，占相当大比例的是从美国进口的个人电脑及其配件、汽车零部件、从亚洲各国进口（其中很大部分来自日资企业）的家用电器、电子器件以及服装等。对此，日本的一家大报惊呼：“进口潮反映了在日元升值的背景下日本正在成为‘进口大国’”。

原材料，向发展中国家出口工业品”的垂直贸易关系日益向“日本向发展中国家出口工业品，也从发展中国家进口工业品”的水平贸易关系转变。而伴随水平贸易的发展，还呈现出“贸易多层化”的发展趋势，即从产业间贸易占绝对优势向产业间贸易、产业内贸易、企业内贸易组成的多层贸易形态转变。

这种贸易多层化的趋势与日本企业对外直接投资的扩大有着十分密切的关系，即随着在贸易上失去比较优势的产业部门的企业通过对外直接投资向海外转移生产，导致设立在国外的子公司（日资企业）与国内的母公司之间的交易日益增大，这是导致跨越国境的产业内贸易、企业内贸易迅速扩大的一个重要原因。

2.3 日美贸易摩擦

战后以来，美国一直是日本最主要的贸易对象国。然而，随着日本经济的发展，日美贸易关系逐渐发生了很大的变化。

从二战结束到 60 年代，美国在西方世界的国际贸易中占有突出重要的地位。例如在 1960 年西方世界的出口总额中，美国所占的比例达 17.1%，而日本只占 3.4%。然而，由于长期陷入越南战争的泥潭、军费支出膨胀、国内出现通货膨胀等原因，从 60 年代末 70 年代初开始美国产业的国际竞争力明显下降，在西方世界出口总额中美国所占的比例在 1970 年下降到 14.9%，在 1980 年进一步下降到 11.6%，而日本的出口所占的比例则上升到 1970 年的 6.7%，1980 年的 6.9%。与此同时，美国的对外收支从 60 年代后半期开始趋于恶化，进入 70 年代呈现为经常性的赤字状态，反之，日本的对外收支却从 60 年代末开始从赤字转为黑字，其中特别是贸易收支的黑字不断扩大。

就日美贸易而言，从战后初期到 60 年代中期，日对美贸易收支一直存在大幅赤字，而到了 1965 年，日对美贸易收支转为黑字，其后逐年扩大，而且在美国外贸赤字中，对日贸易赤字占有很大比重，为此，西方国家间的贸易摩擦在日美之间表现得最为激烈，以致可以说 70 年代以来的日美经济关系史就是一部贸易摩擦的历史。

2.3.1 贸易不平衡日益扩大

在 70—80 年代美对日贸易赤字不断扩大。例如，美对日贸易赤字在 70 年代初不到 20 亿美元，到 1980 年超过 100 亿美元，到 1987 年增至 570 亿美元，为 1980 年的 104 亿美元的近 6 倍，同时对日贸易赤字占美国全部外贸赤字的比重在 1987 年一度高达 56.5%。进入 90 年代以后，美对日贸易赤字又进一步上升，1994 年升至 660 亿美元，其中比较突出的对日汽车贸易赤字达 370 亿美元，占全部对日赤字的 60% 以上。

日美贸易失衡还表现在贸易结构方面。以 80 年代为例，日本对美出口的前 10 种商品（按出口额计）全是工业品，其中汽车一直居于首位。而美对日出口的前 10 种商品中，除了飞机和办公设备以外，全是初级产品。美国在一份报告中不无感慨地指出：“美国好像是日本的殖民地，为了换取高技术、高附加价值的产品而砍伐木材，栽培谷物。”

参照 IMF：《International Financial Statistics》（有关年份）。

Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, U. S. House of Representatives, Task Force Report on United States—Japan Trade with Additional Views, 95th Congress 2nd Session, January 2, 1979,

2.3.2 贸易摩擦的领域不断扩大

日美贸易摩擦年深日久。早在 1955 年，日向美大量出口“1 美元衬衫”，就曾招致美国议会对从日本进口棉织品的反对，进而限制日对美出口棉织品的数量。1969 年竞选总统的尼克松为获得纺织业集中的南部各州的选票，向选民许诺说，他上台后将限制来自日本的纺织品进口，因此，在 1970 年就任总统后立即要求日本不仅对棉织品、而且对毛织品和化纤产品的对美出口也加以限制。日美双方经过 11 次艰难的交涉，终在尼克松政府的压力下，日本政府被迫接受美方提出的限制日出口的要求。

自 60 年代至今，两国间的贸易争端又进一步扩大，从电视机、钢铁，到数控机床、半导体、汽车等高新技术领域，两国无不你来我往，你攻我守。以汽车为例，70 年代末至 80 年代初，日本汽车制造业在两次石油危机后迅速推出节能型汽车，日益扩大了在美国汽车市场的份额。而随着美国汽车产业陷入生产数量减少、企业收益恶化的困境，美国议会中要求限制从日本进口小轿车的呼声日益高涨。1981 年上台的里根政府为了重振美国汽车产业，强烈要求日本政府对其向美国的轿车出口实施“自主限制”。同年 5 月，日本政府接受美方要求，规定了向美国出口轿车的数量上限（1981 至 1983 年度为 168 万台，1984 年度为 185 万台，1985 至 1991 年度为 230 万台，1992 年度为 165 万台）。为了回避汽车贸易摩擦，加上日元升值的原因，日本汽车企业转而扩大在美国当地的生产。以 1982 年本田汽车公司在美国设立生产据点为开端，至 1989 年日本主要汽车大企业在美国共设立了 7 家汽车工厂（其中两家为合资企业）。随着日资企业在美国当地生产的汽车数量的增加，从日本出口到美国的汽车数量趋于减少，例如 1991 年在美国汽车市场上日本车占 30.2%，其中来自日本的进口车占 16.5%（135 万台），日资企业在当地生产的汽车占 13.8%（112 万台）。这样，两国在汽车领域的贸易摩擦的重点逐渐转向汽车零部件问题（美国要求日本扩大从美国的汽车零部件的进口）、美国对日本出口的汽车在日本国内的流通问题（美国要求日本在限期内增加日本国内的进口汽车销售点、扩大进口汽车的销售网等等）等。

2.3.3 贸易摩擦花样不断翻新

要求日本企业“自主限制”其对美的出口，是日美贸易摩擦发生以来美国在对日交涉中使用的主要手法。

80 年代中期美国政府开始把贸易交涉的重心转向要求贸易对象国开放其本国市场，为美国产业扩大出口开拓道路。这种转变典型地体现在 1985 年日美签订的“个别市场协议”（MOSS 协议）中，其宗旨就是日美共同就具体产品与服务领域，对两国市场的习惯作法进行深入的协商，以打开美国的有竞争力的产品与服务进入日本市场的大门。1985 年被选作为协商对象的领域有：电子、通信、医药品、医疗器械等产品，在 1986 年又加入了运输机械（包括汽车零部件）、超级计算机作为协商对象。

1989 年 7 月日美首脑会谈宣布两国开始进行所谓“结构协商”，从而把两国围绕贸易问题的争论引向全面涉及两国本身的经济社会结构问题的阶段。从 1989 至 1990 年举行的 5 次协商中，美方要求日本加以改进的“结构障碍”多达 200 多项，包括储蓄投资、土地利用、流通、非排他性商业习惯、知识产权、企业系列化、价格机制等许多方面；日本要求美国加以改进的则

有财政赤字、低储蓄率等问题。

1991年，美国在“日美半导体新协定”中，又把设定“数值目标”作为打开日本市场的新手段，即由两国政府通过协商来规定外国特定的产品或服务在日本国内市场上应占的比例指标。其后，美国政府在不少产品与服务领域以“数值目标”为武器压日本开放其市场。

在一定意义上可以说，日美贸易摩擦的激化是战后日美关系发展变化的一面镜子。70年代日美纺织品摩擦的爆发，意味着日美之间“蜜月”时代的结束和充满争吵的“夫妇生活”的开始。在贸易谈判桌上的“美压日让”（美国施压日本让步）反映了两国政治力学上的“美主日从”；而在经济竞争场上的“日攻美守”则反映了两国在竞争实力对比上的“日进美退”。冷战结束以后，对两国经济争吵起抑制作用的政治、战略因素（主要是共同对付原苏联的战略需要）的减弱，成为两国贸易摩擦更加激化的重要原因。但是，到了90年代中期，由于日本经济的长期不振等原因，日美贸易摩擦暂时有所缓和，其间，在1995年以前美对日贸易逆差因日元对美元升值而缩小；1996年以来，日元复又贬值，美对日贸易逆差又转为扩大。

2.4 中日贸易及经济合作

2.4.1 中日邦交恢复以来两国贸易及经济合作的发展

早在50年代，在日中两国政治家、友好活动家（在日本方面特别要提到曾任大藏大臣、首相的石桥湛山等人）的推动下，中日两国之间就开始了民间经济交往。但是，直到1972年，两国间的贸易额才有11亿美元左右。自1972年中日恢复邦交以后，两国间贸易迅速增长，1994年日本开始成为中国最大的贸易伙伴，中国则成为日本的第二大贸易伙伴，1996、1997年两国贸易额超过600亿美元，为恢复邦交当初的60多倍。但在1998年以后，由于日本经济衰退，日本作为中国最大贸易对象国的地位正可能被美国所取代。

当然，中日两国经济关系的内容不仅是贸易，还包括其它方面。比如，在直接投资方面，1998年3月底日本对华直接投资的实际利用额累计为190亿美元，与台湾并列，仅次于香港居第2位，也可以说是向我国进行直接投资最多的国家，但同是在1998年3月底，日本对华直接投资的协议金额明显少于美国和台湾，这反映了日本对华直接投资呈下降趋势，特别是正在被美国超过。

在政府间资金合作方面，日本是向我国提供政府贷款最多的国家，1979年以来日本政府分三批向我国提供总计1.68万亿日元的日元贷款，日本输出入银行分三批向我国提供了总计1.7万亿日元的能源贷款，对促进我国的交通运输、能源、通信等基础设施的建设发挥了积极的作用，但是，从1999年起日本对我国的政府贷款将会减少。

中日两国政府及民间（主要是学术界）在宏观经济政策方面的协调与交流也比较活跃。此外，还必须提到中日之间的人的交流也构成了中日经济合作的重要组成部分，从1972年以来两国人员往来扩大了120倍以上，虽然人员往来并非都与经济合作有关，但与经济合作有关的人员往来占有很大的比重。

总之，如果把贸易、直接投资、政府贷款、政策协调、人员往来等方

以上数字引自《中国对外经济贸易年鉴》1995年版，1996—1998年3月底的数字引自中国对外经济贸易部有关资料。

面面综合起来考虑，可以说两国互为对方的最重要的经济合作伙伴之一。

2.4.2 中日经济关系进一步发展的条件

(1) 首先应该提到中日两国经济之间存在着很大的互补性，这显然是中日经济关系发展的最重要的基础。中日两国由于具有不同国情、处于不同发展阶段，两国经济之间的互补性非常之大，这种互补性现在不是已经被利用得很多，而是还远未得到充分的开发。同时，中日之间的互补性除去“双边互补性”之外，还存在着各种“多边互补性”。比如中日俄共同开发西伯利亚能源资源方面也将可能发挥各自的优势，实现“优势互补”。

(2) 中日两国经济关系也是当今席卷世界的经济全球化、区域化潮流在中日两国之间的体现。事实证明，现代生产力的发展日益要求以地区乃至全球作为舞台。而随着现代生产力的配置日益跨越国界而展开，各国产业间的国际分工日益深化。这种动力必将促使中日两国更充分地利用地理上近便、文化上也较接近（比如文字上的相似性）、有长期交往的历史传统等条件来进一步加强合作，拓宽和加深两国产业间的国际分工。

(3) 在今后很长的时期内中日两国的国家战略都是以发展经济作为中心，两国都面临着极为繁重的、需要全力以赴的发展经济的课题。两国在发展经济这个共同的战略目标之下都在谋求加强与对方的合作，互惠互利。

(4) 可持续发展的需要为中日经济合作增添了新的丰富内容。作为“一衣带水”的邻邦，中日两国有着更多的共同的环境利益。为了实现可持续发展，两国在经济上就必须密切合作。日本政府将环保作为对华政府开发援助的重点，就反映了这方面的考虑。

2.4.3 影响中日经济合作的障碍

(1) 需要提到的是中日两国之间还存在着诸如台湾问题、对历史的认识问题以及领土问题等各种政治问题，尽管在现实的关系当中，政治问题并没有同经济问题直接挂钩，但如果政治问题解决不好，总会在一定程度上破坏两国经济合作的气氛，影响实际从事这种合作的企业家们的情绪。

(2) 影响两国经济合作发展的更直接、更经常的因素是心理上的障碍，包括民族主义情绪、对中国强大以后的未来感到不安等等。现在人们普遍认识到中日经济合作会给双方带来很大的好处，而恰恰是因为这种合作给双方带来的好处很大，也使一些人担心这种合作的结果会促使一个更加强大的、现代化的中国早日出现，使日本在近代以来首次在亚洲面对一个真正强大的竞争对手。而在中国方面，人们一直希望日本能更积极地向中国转移先进技术。

(3) 近年来出现的影响中日关系发展的若干新因素：

首先是 1997 年度日本经济出现了战后以来幅度最大的负增长，并在 1998 年开始出现衰退，这导致了中日恢复邦交、乃至 50 年代以来所罕见的贸易、投资都趋于缩小的现象。

其次是亚洲经济危机对中日关系的影响。在危机发生以后，世界各国曾期待日本能为阻止危机的扩大作出贡献。对此，日本确实在提供资金方面作出了贡献（当然这也是日本为减少自己在某些东亚国家的利益受损而作的努力）。但是，进入 1998 年以来，日本有两件事令世界各国感到失望。其一是日本政府总也不能采取积极有效的措施来扭转本国的不断恶化的经济形势；其二是日元贬值。1998 年 6 月中旬和 8 月中旬，日元对美元汇率曾两次跌至 146—147 日元兑 1 美元的水平，至同年 9—10 月，日元对美元汇率有一定程

度的回升，恢复至 130—136 日元兑 1 美元的水平，导致日本同陷入危机的东亚各国的出口竞争的加剧，并在一部分东亚国家甚至东亚地区以外的国家引起了新一轮的通货贬值和股市下跌。与之对照，中国坚持人民币不贬值固然是基于国内经济政策考虑及维护香港经济稳定的考虑，同时也体现了对亚洲经济乃至世界经济稳定采取的负责任的态度。

由于日元贬值，对中国坚持人民币不贬值带来了压力。为此，中国表示，一方面赞扬人民币不贬值，一方面容忍日元贬值是不公平的。日本某家报纸针对这个问题评论说，这是否意味着中日之间出现了经济摩擦的迹象？其实，人们早在亚洲危机发生后不久，就呼吁中日两国“同舟共济”、加强政策协调来共同对付危机。

与此同时，对中日两国面对亚洲经济危机的不同表现，在国际上逐渐形成不同的评价，对日本的批评较多而对中国的赞扬较多，似乎日元贬值招致了国际政治中的“日本贬值”，人民币坚挺带来在国际政治中的“中国升值”。这对双方关系也带来了不容忽视的心理影响。

第二节 对外直接投资

随着各国对外直接投资的不断增加，跨国公司活动的日益扩大，直接投资在国际经济交往中占有越来越重要的地位，可以说，贸易和直接投资日益成为世界各国经济关系的两大支柱，而且两者之间形成相互促进的关系，这是当今国际经济关系的一个重要特点。

1. 对外直接投资的概念

80年代以来，企业跨越国境开展生产活动日益形成成为一大趋势。这是因为在世界规模的市场竞争日趋激化的背景下，对于某一国家的制造业来说，其相对优势的部门与相对劣势的部门不断出现新的分化，而在相对劣势的产业部门中，越来越多的企业为了寻求生产成本较低的场所，而把生产据点转移到国外，相应的产品也逐渐从依靠国内供给转向依靠进口。

这种跨国生产活动大多伴随着资本的移动，包括对股票、公债、公司债的投资以及金融机构的融资活动等。其中，“通过取得对方企业的一定比例以上的股份，以达到直接参加该企业经营的目的”的投资称为“直接投资”，而仅仅以取得投资回报为目的、而不以参加接受投资的企业的经营为目的的投资则称为“间接投资”。直接投资由于是伴随着投资家所拥有的各种经营资源（包括有关生产的技术、有关企业经营管理的经验、培训从业员的方法等等）的移动的投资活动，而受到希望吸取先进的生产技术及经营管理经验的发展中国家的欢迎。

如果拿直接投资与贸易做个对比的话，那么，贸易侧重于在不同国家进行的生产过程的结果（生产物）的相互交换，而直接投资则体现了以资本牵引的、不同国家所拥有的生产要素的相互交流与重新组合，因而直接投资比贸易更有力地促进了国际产业分工的扩大与深化，促进了经济国际化、生产国际化的进一步发展。特别是发达国家向发展中国家的直接投资的增长，反映了从工业化社会向信息化社会过渡的发达国家对其工业生产力进行重新配置的倾向，它使发展中国家的工业化日益从国别行为（一国行为）转变为国际行为，即工业能力在国际上的重新配置。

2. 日本企业对外直接投资的发展

在60年代，由于日本政府对跨国资本交易进行严格的限制，致使日本企业的对外直接投资的数量极少，而且投资领域极为狭窄，几乎全部投资活动以资源开发为目的。与此同时，外国企业对日本的直接投资也极少。

进入70年代，由于对资本交易的限制有所缓和，伴随从固定汇率制向浮动汇率制过渡而出现的日元升值，导致日本企业的对外直接投资开始有了明显的增加，然而投资领域仍然以发展中国家的资源开发为中心。

从70年代后半期到80年代前半期，在整个世界经济处于停滞状态的背景下，各国对外直接投资的增长十分缓慢。然而，由于日本与美欧各国之间的贸易摩擦日益尖锐，特别是日本的电机、汽车等出口产品对美欧国家的出口受阻，促使日本的电机、汽车大企业选择“以直接投资替代贸易”的战略

直接投资的“资”容易被单纯地理解为“资金”，这种理解太狭窄了。应该说，直接投资的“资”是作为投资家的企业在投资对象国投入的资金、技术、管理、销售方法等等为生产活动所需的各种经营“资源”的“集成”。而且，与资金相比，技术及管理是更为重要的要素。换句话说，直接投资意味着是一种“广义的技术转移”。

以回避摩擦，从而导致日本对美欧国家的直接投资有了较快的增加。

在 80 年后半期，由于美欧国家进一步加强对贸易的限制措施（要求日本“自主”限制出口，并采取反倾销措施等）和“广场协议”后的日元迅速升值，使日本的制造业对美欧国家的直接投资继续增加（其中对西欧国家的直接投资增加的另一个原因是担心欧洲统一的进展会对日欧贸易产生不利影响），特别是在泡沫经济膨胀的背景下，在服务业、金融保险业、不动产业等领域对美欧的投资（不一定是以参加经营为目的的直接投资）也迅速增加。与此同时，面向亚洲各国的直接投资也有了较大进展，其原因并非是亚洲国家限制贸易所致，而是因为随着日元的升值，日本国内的生产要素的价格迅速上升（不仅人力成本高，而且电力、运输、通信等基础设施费用也高），以这样的高成本进行生产，当然难于跟国外企业竞争，于是越来越多的日本企业不得不向劳动力比较便宜的亚洲各国转移生产。

进入 90 年代，由于泡沫经济的崩溃，日本企业的对外投资一时趋于减少，特别是金融保险业、不动产业、服务业的对外直接投资大幅度下降，从而导致面向其他发达国家的直接投资减少得比较明显，与此对照，为了应付日元升值引起的国内生产成本的提高，为了实现更有效率的生产，日本加强了与亚洲各国的产业分工（主要是工程间分工），特别是大企业采取了“在最佳的场所生产，在最佳的场所销售”的经营战略，因而以制造业为主，面向亚洲各国的直接投资继续增加，总的来说，日本的对外直接投资在 1993 年又转为增势，1994、1995 年持续大幅度增加，特别是 1995 年 4 月日元对美元比价一时间突破 1 美元兑换 80 日元以后，日本企业进一步加强了向海外转移生产与销售据点的势头，1996 年度对外直接投资总额达 203 亿美元，创历史上最高记录，同时国外日资企业的再投资也有所增加（1996 年度达 153 亿美元）。

1997 年以前，日本扩大对亚洲直接投资的主要动机有：利用亚洲各国经济迅速增长、国民购买力迅速扩大的形势，积极开拓投资对象国的当地市场；利用亚洲各国的廉价劳动力优势来生产价格较低廉的产品，然后向第三国出口或向日本国内市场返销；加强日本与亚洲各国产业之间的水平分工等。

1997、1998 年日本的对外直接投资的增长由于日元贬值、日本经济复苏停滞不前以及亚洲金融危机的影响，而出现了暂时停顿的局面，但是，从中长期看，日本对亚洲发展中国家的直接投资仍将会继续增长下去，日本与亚洲各国之间的国际产业分工从垂直分工向水平分工的变化趋势将不会改变。

例如，日本的汽车大企业为了对付汽车出口受限制而采取的经营战略是：（1）为逃避对成品车的出口数量限制，在美欧国家设立当地的生产工厂，通过对生产工程实行“国际分割”，将劳动密集型的最终组装工程转移到当地进行；（2）在日本国内的工厂缩小成品车的生产的同时，扩大资本密集型的发动机等零部件的生产；（3）向设在美欧国家的子公司出口资本密集型的发动机等零部件，以代替受限制的成品车的出口，再利用日本出口的高附加价值的零部件和在当地采购的一般零部件，加上利用当地的劳动力，来扩大当地的成品车生产。通过实行上述的经营战略，日本虽然减少了成品车的出口，却增加了高附加价值的零部件的出口。

广场协议（Plaza Accord）是指 1985 年 9 月 22 日在美国纽约“广场旅馆”（Plaza Hotel）召开的 5 国财政部长会议（G5）通过的有关纠正美元高汇率的协议。根据该协议，各国政府协调介入外汇市场，大量出售美元，使日元对美元的比价在短短的 3 个月中就从 240 日元兑换 1 美元上升到 200 日元兑换 1 美元，从而奠定了其后的日元升值、美元贬值的基调。

3. 产业“空洞化”问题

80年代后半期以来，由于对外直接投资的迅速增加，促进了日本的制造业向海外转移生产据点，同时国内的加工组装企业也将一部分原来从国内采购的中间品、零部件改为从海外进口，又引起零部件等中间产品的制造企业也向海外转移生产据点。其结果，电机、运输机械等产业的海外生产比例（在海外的生产额与在国内、海外的生产额合计之比）迅速增大。在此背景下，一部分人日益担心由于日本对外直接投资的增加，会引起所谓“产业空洞化”问题。在地区层次上，产业空洞化主要表现为该地区的雇佣减少，长期积累的生产技术、诀窍难以保持，技术开发更加困难，如果不能及时开拓能弥补这种损失的新成长产业，将可能引起该地区人口减少，经济衰退，税收下降，行政业务荒废。在全国层次上，产业空洞化主要表现为一些雇佣多、收入多、关连（承包）企业多、对贸易黑字贡献大的产业领域中，越来越多的企业对外

名词解释 产业空洞化：“产业空洞化”（Hollowing-out of Industry）一词最早出现于 B.布鲁斯与 B.哈里逊所著“THE DEINDUSTRIALIZATION OF AMARI-CA”（1982年）一书，该书将“产业空洞化”定义为“在一国的基础生产能力方面出现了广泛的资本撤退”。70年代以来，由于经营资源向国外转移，美国的产业竞争力遭到削弱，导致产生所谓“空洞化”现象，引起种种议论。1986年秋以来，在“广场协议”后日元升值的背景下，关于日本“产业空洞化”的议论也多了起来。这是因为钢铁、汽车、半导体、家庭电器等日本的主要出口产业为了避开日元升值所造成的国内生产成本上升而纷纷向国外转移生产据点，导致国内制造业的就业人口人数减少，雇佣形势变坏。国进行直接投资，向外国转移生产据点，与此同时却没有加大对国内的设备投资，或导入、开拓新的成长产业领域，结果导致失业率升高，技术能力下降，对外贸易黑字趋于减少甚至转为赤字等等问题。

然而，对产业空洞化不能仅仅从消极方面来理解。首先，“产业空洞化”可看作是对经济国际化、生产国际化潮流的一种反应。由于国际化生产网络的发展，必然要置换、取代一部分“国别”生产体系，从而引起原有的“国别”生产体系出现一定程度的“空洞”，而填补这个空洞的将是更高级更有价值的生产，只要承认这个事实，那么，所谓的“产业空洞化”恰恰是“产业结构高度化”的必由之路。

在日本，人们之所以对“产业空洞化”产生不同看法，在很大程度上起因于对开拓、创造新产业的信心的强弱。对开拓、创造新产业的前景信心不足的人们大都对“产业空洞化”问题忧心忡忡，抱有强烈的危机感；反之，

从1991年到1994年的3年期间，整个制造业的雇员减少了约94万人。随着对外直接投资的继续增加，估计到2000年整个制造业减少的雇员数将达到200万人。另一方面，根据日本经济审议会的报告书，信息通信产业、与医疗保健及福利有关的产业等新成长产业从1993年至2000年将可能增加雇员421万人，明显超过了制造业雇员减少的人数。但是，问题在于，从制造业向信息通信业、医疗保健业等的劳动力转移能否进行得顺利，因为新成长产业需要具有专门知识及资格的人才，中老年的工人要进入这些领域会遇到不少困难。

日本制造业的海外生产比例在1994年度为8.6%，在1995年度上升到10%。特别是号称日本的“看家行业”的加工组装产业的海外生产比例上升得比较快，例如1994年彩电的海外生产比例高达78.0%，音响设备为69.3%，微波炉为67.8%，录像机为53.3%。

对开拓、创造新产业的前景具有较强信心的人们则大都对“产业空洞化”问题持比较乐观的态度，认为在产业结构成为“地球规模的蜘蛛网”的今天，企业就应该不分国别、不分地区，找最佳的场所进行产品的各个组成部分的生产，找最佳场所进行组合装配，找最佳场所进行销售和服务。这是十分自然、十分正常的发展趋势，是国际产业分工日益发展与深化的体现。

其次，产业空洞化未必就是日本制造技术的荒废，更可能是技术“新陈代谢”的表现。因为日本的企业在向海外转移生产的同时，对一些重要的、附加价值高的关键技术则更加牢牢地掌握在自己手里。例如，美国的克莱斯勒汽车公司生产的名牌汽车仍要采用日本生产的关键零部件；半导体企业的“世界冠军”——美国英特尔公司使用的半导体材料的 3/4 要从日本的住友、信越两大半导体材料公司购入；随着多媒体的发展而身价倍增的液晶显示技术几乎成为日本的独占品（占世界市场的 90% 以上），这样的例子可谓不胜枚举。按照经济同友会提出的“技术创造立国”思想，当前日本面临的课题是，如何在向国外转移已有技术的同时，积极创造新的富有魅力的“高度技术”，形成一种“技术再生产循环”。

再者，“产业空洞化”现象的发展，还说明在经济国际化、全球化趋势日益发展的今天，日本那种什么都靠自己制造的“全面配套主义”的产业结构（也可以说是产业“无空洞化”路线）是越来越行不通了。因为一个国家的产业存在“空洞”是很自然的，迄今日本经济正是因为产业空洞太少甚至没有空洞，才使它在外贸方面出得多，进得少，造成巨额贸易顺差，引起跟美欧等国的激烈贸易摩擦。可见，从国际协调的角度看，日本也必须改变迄今的产业“无空洞化”路线，走“产业空洞化”之路。这就好比你要在家里使用新家具，就必须把旧家具搬出去，如果总是舍不得把旧家具搬出去，新家具就很难搬进来。产业也是同样道理，随着技术的发展，产业的升级，各种产业的门类与层次越来越多，从劳动密集型产业到资本密集型产业到技术密集型产业到知识密集型产业，如果都想容纳在本国国土之内，是越来越不可能了，尤其是对于日本这样的狭窄岛国来说，“精简”一下本国产业结构实在是极有必要，哪怕是为此要忍受暂时的“阵痛”。

最后，从实际情况来看，问题也并非像“产业空洞化”论者所忧虑的那样严重。比如在 90 年代中期，日本的家电企业将彩电生产的 90%、录像机生产的 80% 转移到了国外，但家电厂家通过转产高附加价值的新产品（例如各种信息产品、“信息家电”），仍保持着很高的开工率。

第三节 日本的国际收支

国际收支表是一个国家以“复式簿记法”记载一定期间的货物、服务的对外交易（即“经常交易”）与直接投资、证券投资等金融资产的对外交易（“资本交易”）的记录。

这里说的“对外交易”是指对该国的“居住者”与“非居住者”（或外国的“居住者”）之间的交易。所谓该国的居住者是指将经济活动的根据地置于该国的个人或法人，非居住者则是将经济活动的根据地置于外国的个人或法人。

早在 17 世纪初，有关国际收支的概念就已开始出现，此后很长时期有关贸易（跨越国境的商品交易）的收支成为国际收支的中心。进入本世纪后，国际收支的内容不断趋于丰富，增加了诸如运输费、保险费、旅游收支、服务费、投资收益（包括支付利息）等所谓的“非贸易收支”。到了近几十年，国际资本交易不断扩大，资本收支也越来越成为国际收支的重要组成部分。

名词解释 复式簿记：是“单式簿记”的对称。按照复式簿记方法，对每一项经济业务的收支都要在两个或两个以上的帐户中同时进行登记。例如，当企业出售商品、收取货币时，要分别在商品帐户中记入负值（因为商品保有额减少了），在货币（现金、存款）帐户中记入正值（因为货币保有额增加了）。通过在两个或两个以上的帐户中记录每项经济业务，可以全面地、有分类地和相互联系地反映和控制各项经济业务所引起的资金占用和资金来源的增减变化，同时可以通过资金占用总额与资金来源总额彼此相等的关系，来验证全部帐户记录数据的准确可靠性。

1. 国际收支的项目

日本于 1952 年加入国际货币基金组织（IMF）。在此前后，日本就开始按照 IMF 规定的统一基准来编制国际收支表（编制国际收支表是 IMF 协定第 8 条第 5 项所规定的、IMF 加盟国家必须承担的义务），对商品、服务及资本的交易状况进行动态的统计。有关统计发表于大藏省的《财政金融统计月报》每年一次的“国际收支特集”、日本银行的《国际收支统计月报》（包括每月、每季度、每年的统计）。

日本在 1996 年以前发表的国际收支统计表是按照 IMF 于 1977 年改订的《国际收支表提要》（Balance of Payments Manual）第 4 版编制的，在 1996 年以后发表的国际收支统计表则是按照 1993 年公布的《国际收支表提要》第 5 版编制的。表 7-3 列出了两种版本国际收支表的对照，下面分别对两种版本的国际收支表（分别称为“旧表”与“新表”）所包含的项目进行说明（对旧表仅介绍要点）。

1.1 旧表的构成

总的来说，国际收支表（不管是旧表还是新表）的基本内容有两项，其

根据这个定义，居住在该国的外国外交官、外国驻军、外国留学生、外国季节劳动者及滞留时间不满 1 年的外国旅行者日本的“非居住者”，日本企业设在海外的子公司也是日本的“非居住者”，而设在日本国内的外国企业的子公司、外国银行的支店、在日本滞留 1 年以上的外国旅行者则是日本的“居住者”。这意味着记入国际收支表中的“对外交易”、即“居住者与非居住者的交易”与“不同国籍的人之间的交易”或“跨越国境的交易”未必是一致的。

一是记录商品、服务等经常交易的“经常收支”，其二是记录伴随资本交易的对外“资本收支”。旧表构成的要点是：

(1) 日本的国际收支(旧表)分为经常收支、资本收支、误差遗漏、金融账户这4个项目。

(2) 经常收支、资本收支、误差遗漏这3个项目的合计称为“综合收支”。综合收支是国际收支的最终账户余额，它是反映一国资金的储备头寸的指标，如果综合收支为黑字，即意味着整个国家从外国接受的资金多于向外国支付的资金；如果综合收支为赤字，则意味着支付的资金多于接受的资金。综合收支与金融账户应是一致的。

(3) 经常收支进一步分为贸易收支、非贸易收支、转移收支(或“无偿转移”)。

表 7-3 国际收支表的新旧对照

旧形式 (经常账目)	新形式 (经常账目)
经常收支	经常收支
贸易收支(进出口)	贸易、服务收支
非贸易收支	贸易收支(进出口)
运输、其他运输、旅行	服务收支
投资收益	运输、旅行、通信、建设、
其他货物、服务、收益	保险、金融、专利权使用费、
(专利权等的使用费、劳动收入等)	其他盈利业务、文化等
	所得收支
	雇员报酬、投资收益
无偿转移	经常转移
(资本账目)	(资本账目)
资本收支	资本收支
长期资本收支	投资收支
直接投资、证券投资、其他长期资本	直接投资
本	证券投资
	股票、债券(包括金融衍生商品)
(基础收支)	其他投资
	贷款、借入、贸易信用、存款现
短期资本收支	金、杂投资
	其他资本收支
误差遗漏	资本转移
	非生产物非金融资产
(综合收支)	准备资产增减
	货币用金、SDR、IMF 准备外汇
(金融账目)	
外汇银行地位的变化	误差遗漏
准备资产的增减	

资料来源：IMF，Balance of Payment Manual，v.5，[日]大藏省：《财政金融统计月报》1994年8月号。

非贸易收支包括服务收支、投资收益、其他商品、服务、收益（例如专利使用费、劳务费等）。

（4）资本收支进一步分为长期资本收支和短期资本收支。

长期资本收支所记载的交易包括合同满期超过 1 年的资本交易和股票投资等不明确表示满期期限的资本交易；短期资本收支则记载满期不到 1 年的资本交易。

短期资本收支又分为“广义”与“狭义”两种。广义的短期资本收支包括政府、日本银行及外汇银行的短期资本收支与其他经济主体的短期资本收支；狭义的短期资本收支则仅仅包括除去政府、日本银行及外汇银行的“其他经济主体的短期资本收支”。（5）经常收支与长期资本收支的合计称为“基础收支”。基础收支由于不包括变动激烈的短期资本收支，因而能较好地反映了国际收支的基调。

上述项目中，未加说明的项目将在介绍新表的项目时加以说明

1.2 新表的构成

新旧版本的国际收支表的主要区别是，第 5 版废止了“非贸易收支”这个项目名称，废止了资本收支中长期资本收支与短期资本收支的区别。新表的构成项目有：

1.2.1 经常收支

经常收支是国际收支表中最基本最重要的项目，它包括“贸易、服务收支”、“经常转移”两个组成部分。

（1）贸易、服务收支

a. 贸易收支

贸易收支是指商品出口与进口的差额，是经常收支中规模最大的一个项目，其变动在很大程度上决定了经常收支的动向。影响贸易收支的因素主要有国内外景气动向、汇率变动、进出口商品的价格等。

b. 服务收支

服务收支包括运输（旅客、货物）、旅游（旅行者的消费额）、其他服务（通信、建设、保险、金融、专利使用费、著作权使用费、信息服务等）。其中，最重要的是运输、旅游这两大项。日本的运输收支（该收支与货物贸易的动向有密切的关系）经常处于赤字状态。至于旅游收支，由于过去从外国到日本来的旅游者的人数、消费金额比从日本到外国去的多，因此曾经是黑字，但是，随着国民收入提高与日元升值，近年来日本人到国外旅行的人数迅速增加，旅游收支遂由黑字转为赤字，而且赤字日益扩大。

c. 所得收支

所得收支包括投资收益与本国居民从国外挣来的收入，对于日本来说，前者是主要的，后者则很少。

（2）经常转移

经常转移包括无偿资金援助、定期向联合国等国际组织的募资、武器援助等。例如，1991 年日本为海湾战争向美国提供的 90 亿美元就列入经常转

根据要点 2 与 5，也可以得出：综合收支=基础收支+短期资本收支+误差遗漏

运费是运输收支的主要内容。在日本的船舶、飞机从日本向外国运送出口品、旅客的场合，或者与他国之间运送贸易货物的场合，其运费在“贸易、服务收支”上算作日本收入，另一方面，用外国的船舶、飞机向日本运送进口品、旅客的场合，其运费算作日本的支出。

移项下。

从上述的经常转移的内容可以看出，凡属“转移收支”（在第4版为“无偿转移”，在第5版为“经常转移”）均是不伴随付报酬的、“单向”交易，这与贸易、服务收支所记载的伴随支付价款（报酬）的双向交易是不同的。

1.2.2 资本收支

资本收支记载国际间的资金（也称“资本”）的贷借（借出与借入）交易，本收支包括“投资收支”、“其他资本收支”、“准备资产”这3个组成部分，其中最主要的部分是“投资收支”。

（1）投资收支

投资收支包括直接投资、证券投资、其他投资。

a. 直接投资

在原则上是指对特定企业持有有一定比例以上的股份（现规定为10%）、不仅以取得红利为目的，而且以参与该企业的经营（或对该企业经营行使有效的影响力）为目的的投资，同时，在进行最初的投资之后，直接投资者（母公司）对被投资企业（子公司）的贷款、允许延期支付的款项等也应计入直接投资。由于日本对外直接投资的不断增加，日本的直接投资持续呈赤字。

b. 证券投资

证券投资计入有关股票（除归类于直接投资的股票）、债券（中长期债券、短期债券）及金融市场商品的交易。

c. 其他投资

除去直接投资、证券投资以及下面提到的“其他资本收支”、“准备资产”以外的金融交易均记入“其他投资”项下，其具体内容有：贸易信用、贷款借款（ODA、现先交易等）、通货、存款、杂投资等。

（2）其他资本收支

a. 资本转移

包括有关资本形成的援助、对累积债务国的债务的免除、继承税的海外转移、ODA中的无偿援助等。

b. 非生产物非金融资产的取得、处理

此项记入专利权、著作权、商标等资产交易的收支情况。

（3）准备资产

通货当局保有的、可立即用于对外支付的对外资产，如外币、证券、SDR、IMF准备外汇额等。

（4）误差遗漏

在国际收支表提要第5版中，将“资本账目”改称为“资本、财务账目”，但日本仍沿用旧称：“资本账目”、“资本收支”。

国际收支表提要第5版废止了对长期资本收支与短期资本收支的划分，这是因为将资本交易划分为长期交易与短期交易（一般以1年为界），暗含着“长期资本交易比短期资本交易相对稳定”这样一个前提。然而，这个前提已不大符合当今国际资本交易的现实，比如银行的存款（被列为“短期资金”）可能迅速地转为证券投资（被列为“长期资金”），因此，对资本交易机械地区分长期与短期越来越有脱离实际之嫌。鉴于这个原因，提要第5版抛弃以期限划分资本交易的作法，而采取以不同投资形态划分资本交易的作法，同时对资本交易的内容作了进一步详细的规定。

SDR（Special Drawing Rights）是指黄金、美元等、作为IMF的准备资金的补充而形成的IMF特别提款权。参加国为了补充国际流动性的不足，在本国拥有的提款权的范围之内，可从其他参加国提取必要的通货。

该项指统计上的不一致。

在资本收支表上日本向外国支付货币(即日本的资本“流出”或“输出”)的场合有:

(1)日本将资本借给外国(比如,借钱给美国的企业或购买美国的证券,这意味着日本对外债权的增加);

(2)日本还外债(比如,偿还从美国借的钱或偿还美国投资家保有的日本的证券,这意味着日本对外债务的减少);

(3)外国企业将其在日本的投资收益汇回本国。

另一方面,在资本收支表上日本从外国收取货币(即资本“流入”或“输入”)的场合有:

(1)日本从外国借入资本(比如,从美国的企业借钱或美国投资家购买日本的证券,这意味着日本对外负债的增加);

(2)外国向日本还债(比如,美国企业偿还从日本借的钱或美国偿还日本投资家保有的美国的证券,这意味着日本对外债权的减少);

(3)日本企业将其在海外的投资收益汇回日本。

“资本收支”就是资本的收取(流入)减去资本支付(流出),资本的流入是导致黑字的因素,当流入超过流出,资本收支为黑字;资本流出是导致赤字的因素,当流出超过流入,资本收支为赤字。

对资本收支的黑字、赤字的含义需要用心地加以理解:比如日本的资本收支出现赤字,意味着日本拥有了对外纯资产(即资产多于负债);日本的资本收支的赤字越大,意味着日本的对外资产越多,换句话说就是“越有钱”。而对外资产的增加就是利用源于经常收支的黑字的资金(实际上这种资金的大部分是美元存款,即日本的出口企业将其赚来的出口货款——美元直接存入美国的银行)在外国购入的金融资产,这意味着通过对外资产来对经常收支的黑字加以“运用”。

在国际收支中,资本收支占有越来越重要的地位。这是因为随着贸易、服务交易的不断扩大,不同国家日益分化为经常收支的黑字国与赤字国,而这种分化越大,在黑字国与赤字国之间的资本交易量也就越是扩大。从国际收支的结构可以看出,如果外汇准备额不变,经常收支与资本收支大致形成相互抵消的关系,因此,经常收支的黑字国是资本的流出国,经常收支的黑字与资本的流出相等(实际的统计未必相等,其差额作为误差遗漏记入);经常收支的赤字国是资本的流入国,经常收支的赤字与资本的流入相等。从80年代以来,随着日本的经常收支的黑字的扩大,与之相等的资本(长期资本)流出也不断增加。

影响资本投资的主要因素有:一国经济长期发展的可能性、资本市场的开放程度、开展资本交易的国家之间的利率差、汇率的动向等等。

2. 影响国际收支的因素

从国际收支的编制原理可知,整个国际收支表的收支差额(包括误差遗漏)恒等于零。从这个意义上说,国际收支表总是“均衡的”,既无黑字,又无赤字。然而,就国际收支的各个项目而言,就可能存在收支差额不为零的情况。因此,在论及国际收支是否均衡的时候,有必要区别是贸易收支,

拥有经常收支黑字的国家,就如同家计簿上有黑字的家庭一样,将富余的钱购买金融资产加以“运用”,以获取利息等收入。

还是经常收支。显然，经常收支比贸易收支更为全面。下面讨论影响经常收支的主要因素。

2.1 经常收支取决于国内储蓄与投资

经常收支增加，意味着国内总储蓄比国内总投资多出来的部分。而人们之所以可能储蓄，是因为生产出来的产品消费不完，如果生产出来的东西全在国内被消费掉，就不会有储蓄。这里，假定有1亿日元的产品在国内消费不掉，这个事实引起两种结果，一个结果是，不买这些产品的资金、即1亿日元转为储蓄；另一个结果是，这1亿日元的产品被出口到国外，导致产生1亿日元的贸易黑字。推及到整个国民经济就是：国民总储蓄减去总投资等于经常收支，当总储蓄多于总投资，多出来的那部分储蓄就转化为贸易黑字。

2.2 汇率变化引起的进出口的变化

一般来说，随着一国的货币贬值（汇率下降），其出口品在海外市场上的价格下降，海外市场对该国的出口品的需求增加，从而导致该国的出口增加。另一方面，该国的进口品的价格（以该国货币结算的价格）则趋于上升，国内市场对进口品的需求减少，从而导致该国的进口减少。如果该国原来存在贸易顺差，则顺差增加，原来存在逆差，则逆差减少。

反之，随着一国的货币升值，其出口品在海外市场上的价格上升，即价格竞争力下降，会导致该国的出口减少，而进口却增加。如果该国原来存在贸易顺差，则顺差减少，原来存在逆差，则逆差增加。

然而，在实际上，一国货币的汇率变化对进出口的上述效果不会在短期内很快显现出来。以货币贬值的场合为例，虽说会引起进口减少的趋势，但在货币贬值后的一段时间，原来已经订好的进口合同仍要继续执行，因此，进口量不会马上减少，这使得以本国货币结算的名义进口额反而增加（这意味着汇率变化引起的进出口数量变化的速度“滞后于”价格变化的速度）；另一方面，货币贬值后出口也不会立即增加。为此，尽管货币贬值会导致贸易逆差减少的趋势，但在贬值后的一段时间贸易逆差反而会扩大，只有在经过一段时间以后，出口增加进口减少，逆差减少（或顺差增加）的效果才会体现出来。体现汇率变化对贸易收支的影响的这种曲折过程被称为“J曲线效应”，J曲线效应的原因就在于上述的进出口数量变化与价格变化之间的“时间差”。

表 7-4 日本的国际收支

（单位：100 万美元）

	1985 年	1990 年	1994 年
1. 经常收支	49169	35761	129140
贸易收支	55986	63528	145944
贸易外收支	-5165	-22292	-9296
转移收支	-1652	-5475	-7508
2. 长期资本收支	-64542	-43586	-82037
3. 基础收支 (=1+2)	-15373	-7825	47103
4. 短期资本收支	-936	21468-8897	
5. 误差遗漏	3991	-20877	-17778
6. 综合收支 (=1+2+4+5)	-12318	-7234	20428
7. 金融帐户 (=6)	-12318	-7234	20428
外汇储备增减	197	-7842	27256
其他	-12515	608	-6828

2.3 经济发展阶段的影响

从国际收支余额与经济发展阶段的关系来看，存在着以下 4 种类型的国家：（1）未成熟的债务国，其贸易收支为赤字，但资本收支为黑字，起到了弥补贸易赤字的作用；（2）成熟的债务国，其贸易收支为黑字，贸易外收支为赤字，经常收支与资本收支大致均衡；（3）未成熟的债权国，其贸易收支为黑字，资本收支为赤字；（4）成熟的债权国，其贸易收支为赤字，贸易外收支为黑字。日本经济可说是处在第（3）阶段。

第四节 日元及其汇率

1. 汇率与汇率制度

1.1 汇率

汇率也称“汇价”、“外汇行情”，就是不同国家的货币之间的比价，是一国货币以另一国货币来表示的价格，换句话说，通过汇率可反映一国的货币的对外价值。

汇率的表示方法既可以用本国货币作基准，也可以用外国货币作基准。比如，以日元作基准的美元汇率（假定1美元等于100日元）意味着一个单位的外国通货相当于多少单位的本国通货（“1美元等于100日元”就是以日元来衡量1个美元，其价值为100日元）。汇率的一个重要作用就是在不同国家的商品、服务的价格之间“架起了桥梁”，使之可以进行相互比较。

对于一国的货币来说，汇率的变动体现为该国货币的升值或贬值。以日元而言，日元升值就是日元对外价值的升高；日元贬值就是日元对外价值的降低。如果从1美元等于110日元（即以1美元可兑换110日元）变成1美元等于100日元，日元对美元的价值升高了10日元，是为日元升值；如果变成1美元等于120日元，日元对美元的价值减少了10日元，是为日元贬值。

有两种汇率：一种是银行间汇率，一种是对顾客汇率。银行与银行之间开展的外汇交易称为“银行间交易”，在这种交易中形成的外汇行情称为“银行间汇率”。而银行同非银行部门开展的外汇交易称为“对顾客交易”，在这种场合下的外汇行情称为“对顾客汇率”。通常所说的外汇的“市场行情”即是指银行间汇率，它相当于“批发汇率”；而对顾客汇率是以银行间汇率为基准来决定的，它相当于“零售汇率”。

1.2 汇率制度

汇率制度就是决定、维持汇率的制度，主要分为固定汇率制与浮动汇率制。

固定汇率制也称“可调整的盯住汇率制”，在这种汇率制之下，不同通货的比价基本上是固定的，或者围绕平价在规定的很小范围内上下变动。引起这种变动的原因是，当经济基础条件发生变化的场合，在黑市等场合的换汇比率就会偏离规定的汇率，因而常常需要进行调整。

浮动汇率制就是根据外汇市场上对各种通货的供求情况来决定不同通货的比价的制度。浮动汇率制还可细分为“完全浮动汇率制”与“管理浮动汇率制”。前者不受外界干预，完全由外汇市场的供求状况决定汇率；后者则是在市场形成汇率的基础上，由政府根据其政策目标对汇率加以管理，或者对外汇市场进行干预，或者听任市场机制自由地发挥作用。

1880—1913年期间，多数资本主义国家实行过“金本位制”下的固定汇率制，实行金本位制的各国均对本国的货币设定“含

名词解释 汇率的变化率：比如，当日元的汇率从1美元兑120日元升高

这里说的“金本位制”更确切地说应为“金外汇本位制”。作为一国的货币制度的基础的货币称为“本位货币”，规定本位货币的价值的法律制度称为“本位制”。“金本位制”就是国家通过法律来规定以一定重量的金作为价格的计算单位，在一定的官定价格下，中央银行接受金的自由买卖的制度。而“金外汇本位制”则是“金本位制”的一个形态。日本也在19世纪90年代末至1914年（第一次世界大战开始）这段期间采用过“金本位制”。

到 1 美元兑 90 日元，日元汇率的上升率的计算方法是， $1/90 \div 1/120 = 120 \div 90 = 1.33\dots$ 日元汇率的上升率为 33%。金量”，以含金量的多少作为标准，来计算不同货币之间的比价（称为“金平价”或“法定汇率”），也就是说，不同货币的比价是依据各国的货币能交换多少克金来自动地决定。比如，在 1 日元可交换 0.75 克金、1 美元可交换 1.5 克金的场合，以日元为基准的 1 美元的汇价等于 2 日元（ $1.5/0.75=2$ ）。

1.3 布雷顿森林体制的形成与瓦解

1944 年，在美国新罕布什尔州布雷顿森林举行的联合国货币金融会议通过了《国际货币基金协定》，其要点是：

（1）确认了美国于 1934 年 1 月规定的 1 美元为 0.888671 克的含金量，即以 35 美元等于 1 盎司（约 0.028 千克）金的比率将美元与黄金挂钩；

（2）规定了其他 IMF 成员国的货币与美元的交换比率（称此交换比率为“IMF 平价”），从而使各国货币通过固定比价与美元挂钩（各国货币均盯住美元）；

（3）规定了各国有义务使本国通货的汇率保持在 IMF 平价的上下 1% 以内；

（4）各国承担上述义务的条件是，美国接受各国通货当局使用其保有的美元，以 35 美元换取 1 盎司黄金的比价（即美元的平价），无限制地向美国兑换黄金，并在 IMF 平价上下 1% 的汇率范围，从本国的外汇银行无限制地以本国货币交换美元。

这个协定在 1945 年 12 月生效以后，美国以外的成员国的货币就与美元建立起固定的比价关系，被长期控制在 IMF 平价的上下 1% 的范围以内，从而形成了战后以美元为中心的国际货币体系（常被称为“布雷顿森林体制”），这种体制不同于作为绝对的固定汇率制的金本位制，而是一种“可调整的固定汇率制”或“可调整的盯住（盯住美元）汇率制”。

由于西方主要国家经济力量对比的变化和长期居高不下的通货膨胀，造成对黄金的过量需求，使美元—黄金本位的固定汇率制越来越难以为继。1971 年 8 月 15 日美国的尼克松总统宣布停止美元与金的交换，主要国家一时转向浮动汇率制。同年 12 月有关各国在华盛顿的史密森就多国间的通货调整达成协议，力图恢复固定汇率制。例如将日元升值至 1 美元等于 308 日元，将外汇变动幅度从上下 1% 扩大到上下 2.25%，继续维持可调整的固定汇率制（“史密森体制”）。但是，至 1973 年抛售美元的压力进一步加大，使各国通货当局感到已不可能通过介入来维持固定汇率，终于导致主要国家的通货过渡到浮动汇率制，布雷顿森林体制遂告瓦解。

1973 年以后，虽说国际通货体制过渡到浮动汇率制，但在实际上 IMF 加盟国中仅有一部分国家过渡到浮动汇率制（至 1993 年也只有 57 个国家），发展中国家仍采用将本国货币与美元等联系的固定（盯住）汇率制。欧洲主要国家则采取称为“欧洲通货制度”（EMS）的共同变动汇率制。

2. 在浮动汇率制下汇率变化的主要原因

关于汇率变化的原因，存在着各种不同的解释、不同的观点。下面介绍几种主要观点。

2.1 经济基础条件说

现在人们常说，各国的“经济基础条件”决定着各国通货的价值，也就是说，经济基础条件决定汇率。至于什么是经济基础条件，解释未必十分一

致。有的认为所谓一国的经济基础条件就是指该国的“经济实力”，特别是该国企业的竞争力，这种说法看来有道理，但过于抽象。也有的认为，经济基础条件包括通货膨胀率(物价)、长期利率、国际收支(特别是经常收支)、GDP 所反映的经济活动水准、有关宏观经济状况的各项指标乃至劳动生产率、企业经营管理水平等支持一国经济性能的各种根本因素等，这种说法看来很全面，但缺乏重点，令人感到难以把握。

2.2 购买力平价说

从进入浮动汇率制以来，日元对美元的比价尽管在短期间呈现上下波动，但从长期看却保持着日元升值、美元贬值的总的趋势。这意味着存在一种长期起作用的因素，导致形成日元升值“长期化”的倾向。

这个决定汇率的长期性变化的因素就是“购买力平价”。所谓“购买力平价”就是各国通货的对内的购买力的比率。例如，一组货物在美国国内值 1 美元，在日本国内值 100 日元，这两种货币的汇率就是 1 : 100。由瑞典经济学家古斯塔弗·卡塞尔最早提出的“购买力平价说”认为一国货币对外国货币的汇率，从根本上说是依据两国通货的相对购买力来决定的。而通过比较 70 年代中期至 90 年代初的日元对美元汇率的变动与购买力的变化，可以看出日元对美元汇率长期地趋向接近购买力平价，证明购买力平价是影响汇率长期变化趋势的主要因素。

一国货币的购买力由于物价上涨而下降(钱变得“不值钱”)。因此，如果 A 国的物价上涨率(通货膨胀率)高于 B 国，A 国货币相对于 B 国货币的“购买力”就会下降，也就是其“购买力平价”(A 货币购买力与 B 货币购买力之比)下降。比如，日本的贸易商品的价格上涨率比美国高，日元相对于美元的购买力平价就下降，反之，日本的贸易商品的价格上涨率比美国低，日元相对于美元的购买力平价就上升。因此，实际汇率变化与购买力平价变化之间的对应关系也在实际汇率变化与物价上涨率之间的对应关系上反映出来。

表 7-5 列出了各国物价上涨率与汇率之间的长期关系。可以看出，从 1976 年到 1993 年的 17 年间，美国的物价上涨到 2.37 倍，日本的物价上涨到 1.54 倍，这意味着该期间日本的物价上涨率仅为美国的 65%。与此同时，相对于美元的日元汇价在这 17 年间上升到 2.67 倍。这就是说，日元升值、美元贬值倾向长期间持续下来的基本原因是，日本的物价上涨率长期间明显地低于美国，因而相对于美元的日元购买力平价长期间持续上升的结果。从表中看出，法国、意大利、英国的物价上涨率长期高于美国，因此，这些国家的货币相对于美元的汇价都下降(贬值)了(作个简单的解释就是，如果一国的通货膨胀率高，其通货的购买力下降，人们就倾向于在外汇市场上出售该国的货币，从而导致其汇率下降)。

总之，各国通货对美元的汇率的变化从长期看取决于各国与美国的通货膨胀率的差别，即取决于购买力平价的变化。

表 7-5 各国通货膨胀率与汇率的长期变化趋势

以各国货币的国内购买力的对比关系说明汇率的决定与变动的理论称为“购买力平价说”，其主要论点见于卡塞尔的著作《1914 年以后的货币与外汇》。

参照 [日] 经济企划厅：《经济白皮书》1993 年度版。

	物价上涨率 (1976—1993年)	各国物价上涨率与美 国物价上涨率之比	各国通货相对于美元的 升值率(负数意味贬值)
美国	2.37		
日本	1.54	0.65	167%
德国	1.73	0.73	50%
法国	2.98	1.26	-17%
意大利	6.20	2.62	-48%
英国	3.52	1.49	-17%

资料来源：OECD, Economic Outlook, 55.

2.3 利率差说

导致资金的国际流动的重要原因是投资者所期待的实际利率在不同国家之间的差别。这里需要解释什么是“期待”，什么是“实际”。所谓“期待利率”的意思是，影响汇率的推移的主要不是当前的利率，而是今后利率会怎么变（即“期待利率”），比如，即便现在美元的利率很高，但如果预计这个利率不久就会降下来，人们就不会下决心买美元。所谓“实际利率”就是名义利率减去物价上涨率，比如，美国的名义利率为7%，物价上涨率为6%，日本的名义利率为5%，物价上涨率为2%，美国的名义利率虽然高于日本，但美国的实际利率（7%-6%=1%）却低于日本（5%-2%=3%）。

现在，假定美国的期待实际利率高于日本，向美元证券投资就可以得到更高的收益率，从而引起资金从日元证券向美元证券的“迁徙”，在此迁徙过程中大量的日元在外汇市场被卖掉，并转买美元，结果引起日元贬值，美元升值。反过来，如果日本的期待实际利率高于美国，购买日元证券比购买美元证券更有利，就会出现反方向的迁徙，即资金从美元证券向日元证券的迁徙，结果引起日元升值，美元贬值。研究表明，从1981年至1994年，日元对美元的汇率的中期变化率与日美两国的期待实质利率差影响汇率的变化方向基本是一致的。总之，尽管从长期看，日元对美元的汇率趋近于购买力平价，然而，影响汇率的中期变化的主要因素是投资家所期待的实质利率差（利率、通货膨胀率）。

2.4 经常收支增减说

这种观点认为经常收支，特别是在经常收支中占有很大比重的贸易收支的增减是引起汇率变动的主要原因。当贸易收支为黑字、即出口额大于进口额的时候，通过出口而得到的美元大量流入，出口越增加，美元流入越多，随着美元充斥市场，其价值就跌下来，作为其比较对象的日元的价值就上升。其道理就跟普通商品的价格由供需关系决定一样，东西越多就越便宜，东西越少就越贵，这个决定物价的原理对外汇也不例外。

但是，从实际的经常收支变化与日元汇率变化的对照来看，虽然总的来说随着经常收支黑字的增加，日元汇率不断上升，但也有的时候虽然经常黑字增加而日元汇率却并没有上升，或虽然经常黑字减少而日元汇率并没有下降。

这里的原因比较复杂，需要作一番解释。首先，汇率的变化是很难预测的，对于投资家来说汇率的难预测性即意味着“汇率风险”，因而不能不谨

参照[日]日本银行：《经济统计月报》1995年度。

慎行动。比如，当美国的期待实质利率高于日本，未必意味着向美元证券投资比向日元证券投资更有利，因为实质利率差带来的收益或许还不如汇率变动引起的损失大。所以，只有当期待实质利率差大到“一定程度”，才足以推动日本的投资家采取购买美元证券的行动。

然而，期待实际利率差大到何种程度，才能让日本投资家动心？这又跟日本投资家所保有的美元资产余额的多少有关。这个余额越大，汇率风险就越大（汇率稍有“风吹草动”就可以造成很大损失），在这种情况下，期待实际利率差不达到足够的幅度，投资美元证券可带来的收益不具备足够的“刺激”，日本投资家是不肯冒这个险的。而美元资产余额的多少取决于过去的经常收支黑字的累计额（也称“累计经常收支黑字余额”），这个累计额越大，就使支持日元升值的因素增强，因为在日美期待实际利率差一定的情况下，日本投资家鉴于其累计经常收支余额之多，甘冒汇率风险来购买美国国债等美元证券（这会导致对美元的需求增大，从而导致美元升值日元贬值）的可能性越小。

从上述说明可知，经常收支的累计额是影响汇率的重要因素。

2.5 市场心理说

所谓外汇市场既没有房间，也没有场地，膨大的资金日日夜夜地通过电话网在“流动”。所谓“市场心理说”认为汇率就是在这种无形的外汇市场上，由“市场参加者”的预测、盘算、投机、哄抬等等心理因素所决定的。而所谓“市场参加者”包括外汇银行、商社、企业、生命保险公司、投资专门公司、外汇中间商、各国通货当局（日本银行）。

现在，汇率的短期变动往往偏离经济基础条件所决定的水平。而随着外汇市场上交易量的迅速扩大，随着现代通信技术在金融领域应用的日益普及，投机力量的心理因素（可以说，凡是外汇市场的“参加者”都可能成为“投机力量”）越来越成为左右外汇市场的重要角色，比如，在1美元兑110日元时，人们预计日元汇率将会下降到130日元，就赶紧抛售日元购入美元，如果预计对头，每一美元就获得20日元的“投机利益”，如果预计错误，日元反而跌到1美元对90日元，就不得不蒙受每1美元20日元的损失。这些“市场参加者”掌握着数以上万亿美元的流动资产，一遇风吹草动，只要按一下计算机的键盘，这些流动资产就会从一种通货变为另一种通货。这种投机性的心理因素正是引起汇率的短期波动的原因。

2.6 其他因素

2.6.1 石油与黄金的价格

在形形色色的商品当中，石油与黄金的价格对外汇行情的影响最大。从过去两次石油危机导致日本经常收支恶化与日元急速贬值就可以看出，特别是石油的价格对汇率的影响很大。但是，近年来由于外汇交易本身规模的扩大，经常交易（主要是商品交易）的相对比重下降，加之日本经济对石油价格变动的适应能力的增强，石油价格对日元汇率的影响有所减小。

关于利率差对汇率的影响，一种简单的解释是：只要资金移动不受限制，资金总是从低利率国流向高利率国。但是，实际上情况并不那么简单，因为利率动向对汇率的影响远比人们想像的要复杂。比如，在日本利率比美国低、或人们期待日美利率差（美国利率高于日本利率的差）将扩大的场合，将日元换成美元存到美国的银行，也许能从两国的利率差得到的好处，但是，这个好处很可能因为日元对美元升值而被抵消，甚至反而吃亏（利率差一般只有百分之几，而汇率在两三个月变动十个百分点也不少见）。

2.6.2 国际形势的变化

由于发生各种冲突、纷争甚至战争，致使国际形势动荡的情况下，人们倾向于购买比较可靠的货币当作“避风港”。目前，能够充当“避风港货币”的仍然是美元，这是因为美元仍是当今世界的本位货币，可自由流通的市场最大。

3. 日元汇率变迁的历史

3.1 从“1比1”到“1比4”

日元诞生于1871年5月。当时，日本采取以金、银两种金属为基准的本位制，1日元的含金量为纯金15克，与1美元的含金量相等，因此，日元对美元的比价为1比1。

至中日甲午战争爆发的1894年，日元对美元的汇率降至1美元兑2日元（1897年日本开始采用金本位制，1日元含金量为750毫克），这意味着日元在诞生22年后对美元贬值了一半。

至日本发动“9.18”事变的1931年，面对经济萧条、黄金流出的严峻形势，日本政府宣布禁止出口黄金，使日元永远告别了金本位制，此举导致日元的国际信用急剧下降，从1931年至1940年日元对美元又贬值了一半，比价为1美元兑4日元。

总之，战前的日元的历史是“贬值的历史”，而且日本越是扩军备战，日元贬值越快，这应该说是反映了市场对于这个侵略成性的国家的失望的加深。

3.2 从“1比360”到“1比80”

1949年在美国占领下的日本，占领军财政顾问、美国底特律银行总裁道奇根据占领军当局提出的“稳定日本经济9原则”制定了一项旨在抑制通货膨胀、将市场经济机制导入日本的“道奇计划”，该计划的内容之一就是规定从1949年4月起中止对不同（进出口）商品采取不同汇率的做法，改为对日元实行单一的固定汇率制：1美元等于360日元。其后，日本于1952年加入了国际货币基金组织和世界银行。

战后以美元为中心的国际货币基金组织是以美国相对于其他西方国家的突出强大的经济实力为前提的。然而，进入60年代以来，实现战后经济复兴与高速增长在日本以及一些西欧国家的经济实力迅速扩大，而美国却由于陷入越南战争的泥潭等原因大伤元气，其结果，美国经济在世界上“一枝独秀”的相对优势发生动摇，美国与日、欧之间的国际收支不平衡日趋严重，对美元汇价过高形成了越来越大的压力。1971年美国黄金储备量下降到1935年以来的最低点，对外贸易由持续长达80年的连续顺差转为逆差。为支撑固定汇率制而感到精疲力尽的美国政府终于在1971年8月宣布停止美元兑换黄金，将美元贬值7.89%（这就是所谓“尼克松冲击”），从而结束了持续22

从1945年到1947年日本的进出口完全停止，因而不存在汇率。但是，1947年民间贸易重新开始后，采用了非常特殊的决定外汇的方法，即对不同商品采用不同汇率、而且对出口品压低汇率，对进口品则抬高汇率的方法，比如，作为主要出口品的棉织品的对应汇率是240—420日元（兑1美元），生丝为420日元，陶瓷器为600日元；作为进口品的煤炭为178—267日元，铁矿石为125日元等等。

1比360的汇率是依据以下的考虑来决定的：在二次大战以前的1935年，日元汇率为1比3.5（1美元兑3.5日元），1935年至1949年美国的物价上升率约2倍，日本的物价上升率达208倍，因此，宜使日元比1935年的水平再贬值 $208/2=104$ 倍，即 $3.5 \times 104=364$ （约360）。

年的 1 美元固定兑换 360 日元的历史。其后，实施了一段时间的浮动汇率制以后，又回到 1 美元兑换 308 日元的固定汇率制。然而，这个体制未能持久，至 1973 年初各国通货当局由于无法对抗外汇市场上购买日元、马克而抛售美元的压力，相继放弃固定汇率制而转向浮动汇率制，以美元为中心的国际货币体系遂告瓦解。

日本是在 1973 年 2 月以 1 美元兑 308 日元作为起点进入浮动汇率制的。进入浮动汇率制以后，在五六十年代长期实行的固定汇率制所掩盖的美国与日本等其他西方国家之间的经济实力对比的变化，乃至七八十年代美国与日本等国的经济实力差距的进一步缩小，得以不断地通过汇率变动而表现出来，呈现为日元对美元比价在上下波动的同时保持持续上升的趋势，其间大致经历了 4 次日元升值期和 3 次日元贬值期。

日元的第 1 次升值期是在进入浮动汇率制之初，以日本的国际收支黑字为背景，日元上升到 1 美元兑 265 日元，在一年半时间里上升了 100 日元。

日元的第 1 次贬值期是在 1973 年发生第一次石油危机以后，由于石油价格暴涨，日本的经常收支大为恶化，日元最低下降到 1 美元兑 307 日元，相当于刚刚进入浮动汇率制时的水平。这个水平一直持续到 1976 年。

日元的第 2 次升值期是在 70 年代后半期，由于在 1972—1976 年世界经济陷入“滞胀”的背景下，日本较早地克服了石油危机带来的困难，经济状况好于其他西方国家。而伴随日本的经常收支黑字的扩大，日元于 1978 年 10 月升至 1 美元兑 176 日元。

日元的第 2 次贬值期是在 70 年代末至 80 年代前半期，由于 1979 年发生了第二次石油危机，日本的经常收支从 1979 年下半年再次急剧恶化，日元汇率也转而下跌，至 1980 年跌到 1 美元兑 202.9 日元的水平；与此同时，美国从 1979 年开始实施高利率政策，使利率迅速上升，导致美元汇率从 1981 年开始上扬，1982 年物价下降使美国的实际利率进一步上升，从而引起日元汇率在 1982—1984 年进一步下跌，这样，在美国的高利率、低物价和美元升值的影响下，在 1985 年日元跌至 1 美元兑 263 日元。然而，在美国经济繁荣的背后，其经常收支迅速恶化，而日本的经常收支黑字则不断扩大。

日元的第 3 次升值期是在 1985 年“广场协议”以后。1985 年 9 月美国召集西方 5 国财政部长与中央银行行长开会，5 国代表一致认为当时西方各国货币的比价未能很好地反映各国的经济基础条件，决定协力修正美元的偏高的对外比价，其结果，日元对美元汇率大幅度上升，至 1987 年底达到 1 美元兑 120 日元。

日元的第 3 次贬值期是在 1989 年以后，以美国等主要西方国家的利率差为背景，美元行情转向坚挺，国际政治形势的动荡加强了美元的“避难货币”作用，支持美元汇率上升；而在日本方面由于经常收支黑字减少较快，同时从经济基础条件来看，日元升值的“预期”减弱，致使日元对美元、对欧洲货币的汇率趋于下跌，至 1990 年 4 月跌为 1 美元兑 160 日元。

日元的第 4 次升值期是在 1993 年以后，在日美贸易摩擦激化的背景下，

即便说在 1949 年决定的 1 美元兑 360 日元反映了当时日美经济基础条件的实际状况，那么，经过日本经济复兴与高速增长，日美经济发展的不平衡必然导致这个日元对美元的不变汇率日益显得偏低，换句话说，日元的实际价值早已超过了 1 美元兑 360 日元，但却被固定汇率制“锁住”了，得不到表现，如果听任市场机制作用，日元对美元的汇率早就会有所上升。

美国对日元升值采取纵容态度，致使日元汇率上升，突破 1 美元兑 110 日元，1994 年 6 月日元进一步突破 1 美元兑 100 日元，1995 年 4 月突破 1 美元兑 80 日元（达 1 美元兑 79.75 日元，是迄今日元到达过的最高汇率）。

日元的第 4 次贬值期是在 1995 年 4 月以后，由于 7 国首脑会议发表共同声明表示要“避免导致再次发生对外不均衡的外汇行情变动”，加上日本经济景气恢复乏力，日元汇率下降到 1996 年的 1 美元兑 110 日元水平，1997 年的 1 美元兑 120 日元水平，由于日本经济形势趋于严峻，1998 年 6 月中旬和 8 月中旬两次降到 1 美元兑 146 日元水平，同年 9 月又回升到 1 美元兑 135 日元上下的水平。

总之，从进入浮动汇率制以来，在某一特定时间的日元对美元的汇率可看作是日元升值的长期性基调与日元时升时降的短期性波动的叠加；与日元升值期的时期相比，日元贬值期的时间较短。但是，日元的基本升势在保持了 27 年（1971—1998 年）之后，也可能在今后发生转折。

表 7-6 美元对日元比价的变化

(1 美元=)

年份	美元对日元比价
1971—1973 年	360—250 日元
1974—1976 年	维持在 290 日元上下
1977—1978 年	急升至 175 日元上下
1979—1982 年	从 240 日元上下升至 200 日元，又急落至 260 日元，汇率不稳
1983—1985 年	维持在 230 日元上下
1986—1988 年	从 230 日元上下急升至 120 日元
1989—1993 年	从 120 日元逐渐升至 100 日元
1994—1995 年	从 110 日元急升，突破 80 日元
1995—1998 年	从 80 日元步步跌至 110 日元、120 日元、130 日元、147 日元

4. 日元升值对日本经济的影响

4.1 对日本进出口的影响

日元升值对出口产业的影响主要是通过削弱出口产品的价格竞争力而导致出口减少，使出口产业蒙受损失。另一方面，却使进口品的价格下降，特别是使占日本进口约一半的能源、原材料的价格下降，从而有利于包括出口企业在内的所有企业降低其生产成本。

4.2 对日本对外直接投资的影响

日元升值使国内企业的生产成本上升，从而促使更多的企业向劳动力等生产要素的成本较低的海外转移生产，推动了直接投资的增加。

与经济基础条件变化相适应的日元升值在一定程度上起到了划分相对优势产业与相对劣势产业的“标杆”那样的作用。随着这个标杆的节节上升，一方面使得原来的优势产业变为劣势产业，不得不向海外转移，另一方面又促使资源向技术密集的高附加价值产业转移，推动了产业结构的高度化、高

每当日元大幅度升值，日本的出口企业就会发出一片“悲鸣”，诉说日元升值致使自己的企业“减收多少亿日元”之类。然而，事后这些企业却都能奇迹般地继续增加出口，增加收益。这说明对于大多数出口企业来说，尽管日元一再升值，它们却能通过推进生产合理化、降低成本、开发技术等等，来不断增强“抵抗”日元升值的能力。

级化。这样，对外的产业转移与国内产业结构高度化形成“联动”的关系，成为经济国际化、全球化的一个重要内容。

但是，如果在投机因素的推动下，日元汇价过高或过低，脱离其经济基础条件的实际水平，那就会打乱日本产业结构高度化的步伐，在雇用、技术开发及对外经济关系等方面引起一系列的问题。这不仅不利于日本经济，也不利于合理的国际产业分工的形成。

思考题：

1. 战后日本为什么要实施“加工贸易立国”战略？
2. 试述战后日本对外贸易的商品结构与地区结构的变化及其原因。
3. 为什么说“产业空洞化”是产业结构高度化的必由之路？
4. 为什么日本的经常收支黑字不断积累、扩大？这与资本收支出现赤字有何关系？
5. 影响日元对美元汇率变化的主要因素是什么？

