

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

美国反攻日本

 **eBOOK**
内容资料 非同寻常

胁迫与怀柔兼施（代序）

面对日本商品对美国市场的大举进犯，美国商界群情激愤；

面对日本在东亚的“雁行模式”中的“领头雁”地位，美国政府推出“扇形战略”实施高压包剿；

美国国内“日本敌国论”思潮的滋生和蔓延，迫使美国政府对日本长期实行胁迫与怀柔兼施的反攻对策。

实事求是地讲，日本在特定历史条件下，长期实行战略性贸易政策，的确取得很大的成效。一般而言，实行战略性贸易政策的产业都得到了长足的发展，在国际竞争中由劣势转化为优势，有的行业甚至由一片空白变为世界领先。例如，在电视机和半导体部门，日本已经完全击败美国而垄断了世界市场。在计算机行业，日本已经可以和美国平分秋色。汽车工业的例子更是突出。在过去的 25 年里，日本向美国出口汽车 4000 万辆，而美国汽车进入日本市场的只有 40 万辆，两者比例高达 100：1。

美国国内各界人士普遍把这种美日之间贸易的不平衡和美国竞争优势的丧失归咎于日本长期实行的战略性贸易政策。为此，美国从 80 年代末开始改弦更张，逐步摒弃了过去长期奉行的自由贸易政策，转向所谓的“公开贸易”政策。一方面对实行战略性贸易政策的国家特别是日本进行报复和制裁，另一方面自己也开始实行战略性贸易政策。1989 年年初，当时的美国总统布什上台伊始就断然采取以攻为守的策略，要求行政机构利用征收高关税的方式，削弱日本产品进入美国市场的能力；同时利用强力打开日本市场，增加美国产品对日本的出口。同年，美国国会通过了《特别 301 条款》，把日本列为预备制裁和报复的重点。1993 年克林顿总统执政后，多次公开宣称，出口是美国的命根子，贸易是国家安全的首要因素，明确实行战略性贸易政策。一方面不断挥舞贸易制裁的大棒，向日本施压，以打开日本市场；另一方面对美国企业给予支持和资助，以扩大美国产品的出口，谋求国际竞争优势。后者主要包括资助民间企业进行科技开发、最大幅度地取消国内出口限制、帮助美国企业参与并赢得国际投标、建立出口援助中心以提供出口咨询服务、改进并增加优惠的贸易信贷等。

日美两国共同推行战略性贸易政策，竞相保护本国市场而谋求打开对方的国内市场，必然导致双方和多方之间越来越强烈的贸易摩擦和冲突。日本由于推行战略性贸易政策较早，相对“理亏”，所以在目前的贸易摩擦中尚处于守势，不断向美国作出妥协。随着时间的推移，一旦美国的战略性贸易政策给其带来损失，日本便会转守为攻，对美国进行反报复。就是在目前，美国刚刚开始推行的战略性贸易政策也为日本有时敢于说“不”提供了借口。总之，只要日美任何一方的战略贸易政策仍在继续实施，两国的贸易摩擦就不会停止。

为什么日美贸易争吵不断？看待这个问题应取两点论。一是日美经济矛

盾很深，二是两国经济关系密切，许多矛盾和争吵正起因于后者。比如，1994年日对美出口占日出口总额的30%，日从美进口占日进口总额的23%，日贸易顺差1450亿美元中，45%是对美顺差；日对外直接投资的近50%，证券投资的80%投向美国。美国是日本最大的商品出口市场、投资市场和高新技术的来源地。

在经济领域是如此，在政治、安全领域两国更是几十年的盟友和伙伴，以致被人形容为是“夫妇关系”，1976年春季又对这种关系进行了“再确认”。然而，这对“夫妇”一直吵吵闹闹，似乎永远“脾性不合”。且不说它们一个是东洋岛国，一个是西洋大陆国；一个是单一民族的、同质性强的国家，一个是多民族、多样性强的国家，即便仅仅是从贸易问题关系密切的经济特点来看，两国的“脾性”不合之处也很多：虽然两国都是经济大国，但日本在政治、安全方面的国际影响力远远小于经济方面的影响力，而美国作为超级大国的地位主要是靠军事力量来支撑的；在研究开发方面，日本长于产品制造，美国长于研究开发；日本政府对经济的介入较多，美国政府对经济的介入较少；日本在消费上比较节制，储蓄率、投资率高，美国则存在“追求丰饶中的纵欲无度”（布热津斯基语）的超前消费倾向，仍存在着“多卖少买”的重商主义倾向，美国则是成熟经济的贸易体制，强调推行自由贸易主义。

由于“脾性不合”得厉害，双方在贸易争吵中对对方“脾性”的指责十分激烈，如美国指责日本在技术上“搭便车”，美国企业屡屡起诉日本企业侵犯了美国的知识产权，日本则批评美国在提高制造业竞争力方面，用心研究国外市场方面努力不够；美国指责日本市场不够开放，政府对经济干预太多，实施保护本国市场的种种“规制”，日本则指责美国在贸易谈判中提出要设定“数字目标”是变相的“管理贸易”等等。

特别是两国贸易中日方的巨额顺差，成为日美贸易争吵不断的直接原因。从90年代来看，日本的贸易顺差除1990年较低，为700多亿美元，其余年份都在千亿美元以上。不管日本外贸顺差如何起伏，其中对美顺差所占的比例总是居高不下，而且在数额上总是保持在500多亿美元这条线上（1995年稍少一些）。这说明日对美贸易顺差具有顽固的结构性原因。

1996年上半年日本外贸顺差、包括对美顺差确有明显的减少。据大藏省7月18日发表的贸易统计，日贸易黑字1996年上半年比1995年同期减少了40%，为1980年以来最大的减幅，其中对美贸易黑字比1995年同期减少了34.6%。这对于缓和日美贸易摩擦应该说是一个有利的动向，也是1996年以来日美贸易摩擦较之往年相对平静一些的重要原因。尽管日对美贸易顺差从原来的高水准有所回落，但巨额顺差依然存在，如果按照1996年上半年的发展趋势计，日全年对美顺差仍达300亿美元以上。

在过去的日美贸易关系中，形成了一种在市场上“日攻美守”，在贸易谈判桌上“美攻日守”的模式。一方面，日本的产品不断蚕食美国的市场。

另一方面，在贸易谈判中，日本却摆出一付“你压我就磨，磨不下去就让”的防守姿态，得以在一浪高过一浪的贸易摩擦中勉强渡过一个又一个难关。

但是，随着日美经济实力差距日益缩小，“美主日从”的日美关系逐渐朝向“平等的伙伴关系”转变。日本在两国贸易摩擦中也就越来越不肯甘受“美压日让”的模式，甚至提出“是到了给‘美国一施压，日本便让步’时代划句号的时候了”。美国依仗世界唯一超级大国的地位，在对外经济关系中推行了“侵略性的单边主义”做法，也使日本越来越感到难以接受。1994年2月，当时的细川首相鼓足勇气对美国提出的“数值指标”大声说“不”，反映出日本对美国“以势压人”的做法已经忍无可忍的心情。1995年7月，当时的通产大臣桥本龙太郎在日美汽车贸易摩擦中又一次对美国说“不”，使两国汽车摩擦以排除数值目标的方式得到解决，同时又使美国放下了高举的“超级301条款”大棒。由于“超级301条款”有悖于全球多边自由贸易的原则，也与自己长期鼓吹的“公平与自由贸易”的口号完全背道而驰，因此不仅在日本，而且在美国的其他贸易对象国也引起了极大的反感。

但是，毕竟美国批评日本市场不够开放、不透明等问题确实存在，同时在日美关系上，只要日本仍需依赖美国舰队保护获取资源的“海上通道”、依赖美国“核保护伞”保护本国安全的现状不变，就谈不上完全同美国“平起平坐”。因此，日本尽管几次对美国说“不”，却很难把“不”字说得斩钉截铁。

日本对美国市场的大举进攻虽然没有使美国经济伤筋动骨，但也毕竟损伤了其一片又一片的皮肉，使其感觉到一阵阵痛楚，因此，美国便把对日本的反击融入其世界战略的大棋盘上进行重新安排与部署。

第一，通过政府干预，在传统产品方面利用“301条款”等多边报复与打击手段和双边安排迫使有关国家“自愿限制出口”，以此遏制日本商品向美倾销；而在高新技术领域则利用干预性贸易谈判，通过外交压力迫使有关国家“自愿扩大进口”，比如通过外交手段强迫日本开放20%的半导体市场，便是极明显的实证。

第二，在全世界推出所谓“一体两翼”战略，以美国为本，以欧洲和亚太为两翼，极力维护其继续称霸全球的霸主地位。在亚太，美国已经清楚地认识到，冷战结束后，在俄罗斯对美国在亚太的安全威胁大大减小，但亚太仍存在诸多不稳定因素的情况下，美国强调将美国的经贸利益与在亚太建立可靠的安全保障和促进民主运动等政治目标结合在一起，并试图形成一个三位一体的战略。

第三，在军事方面其胁迫日本的意图更为明确。1996年4月克林顿访问日本，签署了《日美安全保障联合宣言》，使美日安全条约的目标和范围悄悄地扩大了，从“保障日本安全”扩展到针对“整个亚太地区”；双方还同意修改1978年制定的《日美防卫合作方针》，并就设立一个专门委员会问题进行磋商；双方甚至还根据两国《相互提供物资和劳务协定》，使美日军事

合作的范围从单纯的提供基地向更加广泛的内容发展。从这些变化不难看出，美日安全保障体制已从“一国型变成地区型”，从“防卫型变成攻击型”，而日本也从“受保护型”变成了“参与型”。说明日本已被紧紧绑在了美国这架无所不在的战车上。

第四，在科技方面，美国与日本相比，美国在 10 个领域大大领先，在 11 个领域里暂居优势，在 6 个领域里大致相当。因此美国在总体上领先于日本，它已完成从劳动密集型产业向技术密集型产业的过渡，并有得天独厚的人力资源优势，最近美国政府又采取一系列倾斜政策发展电子技术、生物技术和新材料技术，因此美国在科技领域仍居世界首位的态势至少在近期不会改变。

第五，“日本是世界上最大的债权国，美国是最大的债务国”之类的说法近年来经常被引为美国经济实力衰落的论据，实际这种说法的背后有一个重要情况常常被人们所忽视：那就是美国现在有一大批世界企业在美国境外生产和经营，比如可口可乐公司、英特尔公司等，美国汽车厂家在世界 13 个国家和地区生产和经营，生产着多国籍汽车。保守地估计，美国公司在国外的总销售额是它们帐面出口值的 5 倍。如果把相关因素都考虑进去，美国的外贸逆差不但会被抵消，而且还会出现顺差。

综上所述，从本世纪末到 21 世纪初，美国继续卫冕其霸主地位的努力不会弱化。凡是美国经济的弱项，它会继续要求别国自由化；凡是美国经济的中强项，它会进一步坚持“对等”；凡是美国经济的强项，它将推行保护主义政策。再加上它的政治、军事、技术、经济强国地位的维持，即使世界出现三大经济中心和五大力量的多级化格局，它对日本胁迫与怀柔对策的结局也大体是：日本可能缩小与美国的差距，但美国世界霸主的第一把交椅轮不到别人来坐。

作者

1997 年 3 月

美国反攻日本

美日较量在东亚铺开新战场

在世界经济一片萧杀气氛中,唯独东亚地区虎虎生气,经济增长雄居全球之冠。“脱美入亚”战略的实施,使日本实际上在技术、投资两方面成为“雁行”之首。美国则以排山倒海的“扇形包围”向东亚压过来。美日较量在东亚铺开了新战场。进入 90 年代以来,新一轮经济危机席卷全球,美国和日本相继遭受到经济危机的袭击。随着美日贸易摩擦的不断加剧和世界经济格局的变化,美日较量的主战场正从美国国内转向亚太地区。

亚太的崛起

20 世纪 70 年代,特别是 80 年代以来,亚太崛起的巨浪声唤醒了亚洲,惊动了整个世界。我们所说的亚太地区,主要是指西太平洋地区亚洲东部的一条南北新月形地带。在这个地带,分布着俄罗斯东部、日本、蒙古、中国、朝鲜、韩国、中国的台湾省、港澳地区、东盟和印支等国家和地区。按亚洲开发银行统计,过去 20 多年,东亚地区经济年均增长率为 8%,远远超过世界发展中国家的 4.3%和工业发达国家的 3%的增长水平。在东亚、发展最快的是中国、越南、“四小”和东盟,其中中国、越南为 8.6%，“四小”为 85%，东盟为 6.8%。

东亚经济的崛起,主要表现在:

第一,经济实力日益增强。战后,日本经济迅速发展,在发达国家中遥遥领先, 1994 年国内生产总值分别达到德、法、英的 2.28 倍、3.53 倍和 4.6 倍,达到美国的 70%。根据有关国际机构的数字推算, 1995 年东盟 6 国(含越南,但不包括文莱)国内生产总值达到 5530 亿美元;东北亚 5 国(不含中国)达到 5.077 万亿美元;“中国经济区”(包括中国大陆、港澳地区和台湾省)达到 9590 亿美元。合计东亚国内生产总值达到 6.59 万亿美元,美国国内生产总值达 6.48 万亿美元,东亚是美国的 96.3%。

第二,经济高速增长。近 15 至 20 年来,东亚地区的中国、韩国、香港地区及台湾省和东盟国经济都在高速增长, 1991 年至 1995 年国内生产总值平均增长 7.3%。日本经济也在高速增长,但进入 90 年代,日本经济陷入衰退, 1992 年至 1994 年 3 年中,增长率分别为 1.1%、0.1%和 0.8%。

第三,外贸规模迅速扩大。近 25 年来,东亚地区对外贸易增长迅速,中国大陆、香港地区、台湾省、新加坡、马来西亚、韩国对外贸易年增长率高达两位数字,其中中国高达 19.2%,位居榜首, 1978 年,日本、中国大陆、香港地区、台湾省、韩国、新加坡等 6 国和地区外贸总额增加到 1.55 万亿美

元，美国增加到 1.07 万亿美元，前者为后者的 1.45 倍。1993 年，日本、香港地区、中国大陆、韩国、新加坡、台湾省按贸易额均已进入世界前列。

东亚地区可分为东南亚和东北亚两大经济区域。东南亚经济包括东盟 7 国和緬、老、柬三国；东北亚地区包括中国、日本，俄罗斯东部、韩国、朝鲜、蒙古。中国是东亚大国，从地域角度看，中国地域的一部分虽与东南亚地区交叉毗邻，但中国基本上是在东北亚地区。1997 年香港地区、1999 年澳门地区将先后回归中国，台湾省是中国领土不可分割的一部分，从经济区域角度看，中国大陆、港澳地区、台湾省构成“中国经济区”，所以“中国经济区”是东北亚地区的重要组成部分。如对东北亚地区和东南亚经济区的经济实力进行对比，并把中国经济区作为一个整体计入东北亚地区，1995 年东北亚地区（含中国经济区，缺俄、朝、蒙数字）的国内生产总值比东南亚经济区估计高 10.9 倍；2010 年估计将高 6.7 倍。如东北亚地区（含“中国经济区”）的国内生产总值与美国比，1995 年东北亚地区为美国的 88%：2010 年估计将为美国的 112.8%，从而超过美国。

这些情况雄辩地说明，亚太的崛起开始了全球发展的一个新的时代。

亚太的崛起改变着世界经济的一些传统关系。80 年代以前，亚太地区发展的特点是日本投资，东南亚国家生产，产品在美国销售。持续的高速增长使亚太地区成为世界经济的一个新的增长极和世界的一个重要投资场所，巨大的购买力和基础设施建设需求有力地推动了欧美国家的经济增长。

亚太的崛起不仅在于其增长速度，而且在于其正在成长为一个成熟和完整的经济区域。在这一地区，有从生产、贸易到金融，从一般制造业到高科技产业，从资本技术密集型产业到劳动密集型产业的完整的经济结构，这种结构大大增强了区内合作的可能性。地区内部产业分工正在不断深化。同时，地区发展又起过并在继续走着产业梯度转移的道路，形成了适应于不同国家不同发展阶段的运行机制。日本对本地区的投资持续增长，日元升值加速了这一趋势，而日本对地区的贸易盈余又大部分回流到这一地区，成为地区新产业发展的重要原因。因此，地区发展已改变了对外部市场和要素投入的依赖，形成了持续增长的内部潜力和内在机制。

这一发展的结果是，亚太地区不再由欧美所引导，亚太和欧美一样共同引导着世界经济。

从产业角度看，亚太崛起后世界经济新格局的特点是，欧美日等发达地区和国家作为高新技术和资本的主要供应者，而亚太则作为现代成熟制造业产品的主要生产者，持续的经济增长通过资金与商品需求为世界经济的持续增长作出了贡献。20 世纪末，该地区大量基础设施和公共投资是增长的重要动力，同时，较高的储蓄率也为调整增长提供了条件。

亚太作为一个新生的中心的崛起并不意味着取代欧美或欧美的衰落。就经济实力和科技、工业水平而言，欧美作为世界经济中心的地位并未丧失。尽管把日本包括在内的亚太地区在经济规模上可与欧美相提并论，构成世界

经济的三极，但亚太经济作为中心，在于其高速增长及因此而对世界经济所作出的贡献上。高速增长使亚太成为世界经济的一个吸引中心，欧美把亚太作为一个日益重要的贸易伙伴和投资场所。亚太作为中心的意义还在于地区经济合作正在迅速发展之中，不论这种合作将呈现与欧美相似还是不相似的形式，经济的区域化已成为一个显著的趋势。亚太地区的经济合作不仅是与世界经济中的区域一体化相一致的，而且还因为它的非排他性对世界经济的一体化具有更大的意义。亚太合作的深远意义不在于增强了世界经济区域化的趋势，更不在于增强了集团化的趋势，而在于推进了开放型地区合作的形式，建立了不同区域合作之间的联系。北美自由贸易区及未来美洲自由贸易区成员中，有些国家也是亚太经济合作组织的成员。

从以上分析不难看出，亚太的崛起是 20 世纪末期世界经济格局变化的最重要特征。它使 20 世纪作为大西洋时代，而 21 世纪将作为太平洋时代。从世界经济角度看，亚太崛起的意义在于世界经济不再只由欧美经济作主导，而从此转变成为由北美、欧洲和亚太三足鼎立主导世界经济的新格局。

世界经济区域集团化趋势

世界经济区域集团化，是 20 世纪后半期出现的新现象，80 年代兴起，90 年代已形成全球趋势。预计到 2020~2030 年，一个集团化多极化的世界经济格局将基本形成，这将是世界秩序的一次重大调整，并对世界经济和政治的发展和变化产生重大影响。因此，区域集团化已成为当代国际社会和各国政府极为关注的热点问题。

1. 当代世界经济集团化多极化的格局及其基本特征

世界经济格局是指世界经济的构成情况及其相关关系的基本态势。50 年代至今，经过近半个世纪的发展，世界经济正朝着三个三极格局的态势发展：

(1) 以社会制度和经济体系为标志划分。世界经济格局，特别是 60 年代以来，是由发达资本主义国家、发展中资本主义国家和社会主义国家 3 种类型的社会经济和国家构成的三极格局。这是当代世界经济格局中的基本格局。(2) 以世界经济中资本主义体系为标志划分，世界经济格局，特别是 70 年代以来，是由美国、日本和欧共体 3 个国家和国家集团构成的三极格局。这是当代世界经济格局中的核心格局。(3) 以世界经济区域集团化为标志划分，世界经济格局，特别是 80 年代以来，则是正在形成中的欧洲、北美和亚太地区三大区域集团的三极格局。这是当代世界经济格局中的主体格局。

60 年代、70 年代和 80 年代以来，世界经济中相继出现的这种 3 个三极交错结构的格局，显示了世界经济体制进入了集团化和多极化格局的新时代。这是世界经济和世界政治秩序的一次重大变革。在当代世界经济集团化和多极化格局条件下，在现代科技突飞猛进和国际分工深入发展的基础上，各国之间的相互依存性不断加强，同时矛盾和利益同在，竞争和合作并存，

而国际协调的成败，制约着世界经济的冲突和合作，停滞和发展，也制约着各国经济的兴衰。这是当代世界经济格局及其演变的基本趋势和基本特征。

2. 区域集团化发展概况和三大区域集团

(1) 发展概况

自 1958 年 1 月欧共体诞生以来，在国际分工和经济国际化发展的基础上，80 年代世界经济区域集团化日益兴起，进入 90 年代，其发展进程明显加快。目前，在世界各地，或已经建立，或正在建立，或拟议建立的各种类型、各种层次区域性和次区域性的经贸集团或经济合作组织约有三四十个，参加的国家有 140 多个，遍布全球。但在这些区域经济集团和组织中，若以它们在世界经济中的地位和作用来看，则是正在形成中的欧洲、北美和亚太三大区域集团。因为这三大地区是当今世界经济最发达或最活跃的地区，同时，这三大区域集团不仅发展迅速，而且经济实力也大体相当，是制约和影响当代世界经济和政治格局的主体集团。

(2) 大区域集团的发展和趋势

第一，欧洲区域集团化的发展和趋势。欧洲是资本主义的故乡，是当今世界经济中最发达的地区，也是区域集团化发展最早、最快的地区。1958 年 1 月成立了由法国、原联邦德国、意大利、荷兰，比利时和卢森堡 6 国组成的欧洲经济共同体，1973 年有英国、爱尔兰和丹麦，1981 年有希腊，1986 年有西班牙和葡萄牙，1995 年有瑞典、芬兰和奥地利先后加入，现有 15 个成员国。欧共体经过近 40 年的发展，为欧洲地区集团化奠定了基础。因此，近年来，欧共体采取种种措施，加快欧共体统一大市场和经济货币联盟以及欧洲经济区的建设，并取得了重大进展。统一大市场已于 1993 年 1 月正式建立，由 17 国组成的欧洲经济区也于 1994 年 1 月正式成立。当前，欧共体正加紧实施《马斯特里赫特条约》，争取在 20 世纪末 21 世纪初建立统一的欧洲银行，发行单一的欧洲货币（欧元），实现经济和货币联盟，并在此基础上推进欧洲政治和经济联盟的建设和发展。为此，1995 年以来，欧共体加紧推行“东进”中东欧和“南下”地中海的扩展战略。尽管在走向欧共体经济货币联盟和欧洲政治经济联盟的道路坎坷不平，但在实施这些目标的过程中，所采取的重大措施和行动，都基本上按期实现了。预计欧洲区域集团化有可能在 21 世纪 30 年代至 50 年代基本实现。

第二，北美区域集团化的发展和趋势。80 年代以来，以《美加自由贸易协定》为契机的北美区域集团化发展迅速。美国和加拿大于 1987 年 10 月正式签订《美加自由贸易协定》，1989 年 1 月 1 日生效和实施。紧接着 1991 年 5 月，美国、加拿大和墨西哥又举行关于建立北美自由贸易区的正式谈判，于 1992 年 8 月 12 日达成《北美自由贸易协定》，1994 年 1 月 1 日生效和实施。该协定规定在 15 年内逐步建成北美自由贸易区，旨在消除彼此间的关税壁垒，以贸易促进经济增长。到 2009 年，北美自由贸易协定的各项内容将全部得到实现。近年来，北美自由贸易协定不仅正在扩大其成员国，而且在

1994 年底的美洲国家首脑会议上，西半球的 34 个国家的领导人，一致同意用 10 年时间将目前的北美自由贸易区扩大为美洲自由贸易区，即到 2005 年建成美洲经贸集团。

第三，亚太经合组织和亚太区域集团化前景。80 年代以来，亚太地区特别是东亚地区的经济增长速度惊人。一是区内贸易大幅度增长，二是区内投资大幅度增长，与全球性的经济萧条形成鲜明对比，这两方面都表明东亚经济高速增长的背后意味着区域内部资源跨国界或跨地区配置发展迅速，它使用国民再生产过程向着区域再生产过程和国际再生产过程发展，从而要求在区域范围内和国际范围内按照经济合理的原则组织生产和经营，要求区域内有关国家和地区实行和加强经济合作。这是推动亚太经济合作的内部原因，也是根本原因。

此外，80 年代以来，以欧共体为基础的欧盟正在发展和形成之中，以美加墨自由贸易区为起点的北美区域集团化也在加快建设。相比之下，亚太地区经济合作的进程则显得缓慢，并与近 10 多年来经济发展势头不相协调。在当代世界经济区域集团化迅速发展的条件下，如果亚太地区的经济合作进程长期落后于欧洲和北美地区，那么，必将对亚太地区国家，特别是对地处太平洋西岸的国家和地区的经济的发展产生不利的影响。因此，推动和加强亚太地区经济合作，适应世界经济集团化和多极化的潮流，促进本地区的经济发展，增强本地区在国际竞争中的抗衡能力，则是一个重大的现实问题。这是促进亚太经济合作的外部原因。

在上述内部和外部原因的推动下，亚太地区主要发达国家以及韩国和东盟 6 国的外交、经贸部长于 1989 年 11 月聚会堪培拉，讨论如何加强这一地区的经济合作。以此为标志，亚太经济合作组织（APEC）宣告成立。所以，亚太经济组织是一个官方性质的论坛。此后，特别是自 1993 年 11 月在西雅图会议上确定亚太经济共同体的理想以后（虽然当时对此颇有分歧），1994 年 11 月在茂物会议上确定了贸易和投资自由化的具体目标，1995 年 11 月在大阪会议上通过的《行动议程》和《大阪宣言》，则是把西雅图理想和茂物目标付诸于行动阶段，从而空前加快了亚太地区经济一体化的进程。这样，亚太经合组织不仅已经成为亚太经济发展和合作最具吸引力和生命力的核心组织，而且它也不再是一个简单的和一般的论坛，而是一个“具有实质内容的论坛”。也就是说，亚太经合组织实际上已在被悄悄地、微妙地推向某种机制化的组织，或者说是朝看一个无集团名义的区域集团化的方向发展。

第四，三大区域组织的基本经济情况，从表 1—1 中可以看出，在当代世界经济多极化格局中，欧洲经济区、北美自由贸易区和亚洲太平洋地区是主体三极，因为它们的经济总量约占世界经济总量的 80% 左右，进出口贸易也约占世界贸易总量的 80% 左右，同时，它们还是国际金融市场的主体。它们在世界经济和政治中具有举足轻重的作用。预计到 2020 年或 2030 年，欧洲联盟、美洲自由贸易区和亚太地区之间的经济实力将会达到势均力敌的地

步，“三极鼎立”的态势很可能形成。

表 1—1 欧洲、北美、亚太地区基本经济指标

名称	年份	成员数	人口 (亿人)	国内生产总 值(亿美元)	进口额 (亿美元)	出口额 (亿美元)
欧洲经济区	1994	17	3.72	75010	16759	16159
北美自由贸易区	1994	3	3.68	67700	7150	6420
亚洲太平洋地区	1990	13	16.70	46780	7301	7812

3.90 年代区域集团化发展的新特点和新趋势

90 年代，随着两极格局体制瓦解和冷战结束，在现代高科技突飞猛进和世界经济由衰退转入复苏，特别是一些区域和次区域经济高速增长的条件
下，世界经济区域集团化出现了引人注目的显著特点。主要有：（1）快速发展。如前所述，这不仅表现在区域集团化在全球迅速扩展，尤其表现在当今世界经济中最大最重要的三大区域组织——欧洲、北美和亚太地区的区域合作的进展迅速。（2）遍布全球。90 年代以来，在全球各大洲各地区兴起的区域性或次区域性的经贸集团或经济合作组织，可谓雨后春笋，遍布全球。区域集团化已经成为当代世界经济和政治发展的基本趋势和显著特征。一个制约和影响世界经济和政治格局的欧洲、北美和亚太三极格局的态势正在形成之中。（3）南北联手。由美国、加拿大和墨西哥 3 国于 1992 年底正式签署、1994 年初建立的北美自由贸易区，标志着南北联手共组经济集团，以求共同发展，共同繁荣。而由发达国家和发展中国家参加的亚太经合组织，自 1993 年以来，经过西雅图、茂物和大阪会议的推动，亚太经合组织中南北经济合作有了突破性的进展。在拉美地区一体化进程中，拉美发展中国家在加强本地区合作的同时，越来越感到“穷加穷”的合作方式存在不足，重视发展与北美工业化国家之间的经贸关系，搞“穷加富”的联盟，借助发达国家在技术、资金和市场等方面的优势发展本地区经济。（4）次区域合作。区域集团化进程中的次区域经济合作现象，首先是在亚太地区经济合作中出现的，并获得了较快发展，其中具有代表意义的有“东盟”和近年来兴起的“亚洲经济三角区”。90 年代初，拉美国家亦提出“从小地区一体化起步”的方针，即在建立次区域经济合作区的基础上逐步推进拉美地区，乃至全美地区的一体化。（5）跨区域合作。从全球范围看，在当今世界集团化和三大区域集团发展进程中，在欧洲和北美之间有北大西洋公约组织，北美和亚洲之间有亚太经合组织这样广泛的对话的场所，而 1995 年 9 月在新加坡举行的“东亚和欧洲经济首脑会议”，则是要在亚洲和欧洲之间建立起迄今未有的对话的场所，并且这三大区域组织和次区域经济区中的一些国家和地区，还通过各种形式交错地参与相关的经济合作区。这些对话渠道和交错参与合作区，可以增进相互了解和理解，可以推动相互进入对方市场，从而可以促进三极之间和次区域之间的跨区域经济合作，并对世界格局的发展和变化产生重大影响。

90年代以来，区域经济集团化出现的上述特点和趋势，是由这一时期世界经济和世界格局发生重大变化决定的。首先是现代高科技进步基础上的国际水平分工深入发展的结果。在当代产品国际专业化、零部件国际专业化和工艺国际专业化的国际水平分工深化的条件下，各国的国民再生产过程日益向着国际再生产过程和区域再生产过程的方向发展，从而要求生产要素在国际间和区域内合理流动和配置，要求各国和地区协调它们之间的生产经营活动和政策。但由于国际水平分工有一个发展过程，因此，在不同历史时期、不同国家之间、不同地区之间的水平分工程度和经济发展水平会呈现出差别性和阶段性。这样，一般说来，水平分工相近、经济发展水平相当而又相邻的国家或地区，为了协调它们之间的资源配置，进行合作与交流，发展经济，谋求共同利益，就产生了联合起来组成经济集团或经济合作区的强烈愿望。这是近年来区域集团化快速发展，不断涌现，遍布全球的根本原因。其次，进入90年代，许多发展中国家在进行经济结构的调整和经济体制的改革，推行市场经济和开政的方针，加快与国际经济体制的接轨，它们在世界经济体系中的相互依存关系不断深化和强化。这是推动区域经济合作中南北联手，共谋发展的主要原因。再次，随着亚太地区，特别是亚洲经济的勃兴，世界经济的中心在向亚洲转移。19世纪是欧洲时代，20世纪是北美时代，下个世纪将是亚洲时代。因此，欧洲和北美都在加速接近亚洲。于是，一个横跨欧美亚地区的经济三角地区初露端倪。这就造成了当代世界经济多极格局中的主体——欧洲、北美和亚太三极之间在竞争中求合作的跨区域经济合作的前景。

日本的“脱美入亚”与“雁行模式”

从80年代中期开始，日本提出了以自己为“领头雁”，亚洲“四小”、东盟为其左右翼的“雁行经济发展模式”。近年来，在这种思想指导下，以日元升值为契机，多方面、多层次、多角度、多渠道地加强同亚洲各国的经济、政治、外交联系，加紧推行脱离美国、回归亚洲的“脱美入亚”新战略，以便在全球站稳脚跟，在同美欧的经济争夺战中占据有利地位。

1. 日本推行“脱美入亚”新战略的原因

日本推行“脱美入亚”新战略，这是由亚太地区自身的特点和世界经济发展的变化以及日、美各自经济发展的需要而决定的。

其一，亚太地区政局稳定和经济强劲增长的独特优势，促使日本尽快推行“脱美入亚”新战略。

政局稳定和经济强劲增长作为亚太地区独特的优势正强烈吸引着包括日本在内的世界各国的普遍关注。虽然冷战结束，但地区性冲突和前苏东地区的内战却接连不断，致使不少国家和地区政局长期处于动荡之中。而亚太地区却相对平静。稳定的政局不仅给社会带来了安定，更重要的是为经济高速

增长提供了可靠的保证。与 90 年代缓慢增长的世界经济相比，亚太经济稳定高速增长，创造了世界经济发展最佳业绩，为西方经济发达国家所难于企及。据联合国统计，1990~1992 年世界经济增长速度分别为 1.8%~0.4%和 0.8%，处于缓慢的爬行期。而亚洲地区却一花独放，经济增长速度为全球之冠，1994 年的经济增长率为 7.8%，高于上年的 7.5%。据亚洲开发银行预测：今后三年世界经济平均增长率将为 2%，而亚太发展中国家经济将年均增长 7%，其中高增长率国家集中在东亚、东南亚，各国平均增长率将为 7.3%左右，中国、韩国、泰国年均增长都将达到 8%以上。政局稳定、经济高速增长已成为亚太地区两大独特、世界其他地区无法比拟的优势，正吸引着众多发达国家的注意，日本尤其不能例外。

其二，世界经济区域集团化趋势的进一步加强，迫使日本尽快推行“脱美入亚”新战略。

1994 年全球经济区域集团化迈出了重要一步，共召开了四个旨在促进或加深本地区经济一体化的会议：亚太经济合作组织非正式首脑会议；欧洲联盟首脑会议；美洲国家首脑会议；中东北非经济首脑会议。无疑，这些会议的召开和所发表的会议宣言，预示着世界经济区域集团化进程的加快。日本作为西方发达国家三极中的一极，眼见其他两极美国和德国都有了以自己为主导的经济集团，为维持和提高自己的国际经济地位、壮大本国经济实力，进而谋求成为政治大国，急需组建以自己为主导的经济集团，以适应世界经济区域集团化发展的趋势，在同美欧争夺亚洲经济主导权中立于不败之地。而回归亚洲“脱美入亚”则是当务之急。

其三，美国和欧洲联盟咄咄逼人的对亚太地区的经济政治渗透，促进日本尽快推行“脱美入亚”新战略。

1994 年美国与亚洲之间的年进出口总额已达到 3600 亿美元，比美国与西欧间的双向贸易还高出 40%。同年，美国对东亚地区的投资总额达到 780 亿美元，增长速度大大超过了对西欧的投资速度。欧洲联盟也看好了亚洲这片经济沃土，积极扩大对亚洲的贸易关系，对亚洲的贸易总额也超过了对美国的贸易额。许多欧洲的大公司正在积极介入亚洲的大型投资开发项目，如中国的地铁与核电站投资、韩国的高速列车投资、泰国的发电站投资、越南的港口与机场投资等等。一些发达国家正在调整自己的亚洲战略，以便从亚洲的高速增长中获取更多的利益。同时，针对日本提出的“雁行模式”，美国针锋相对地提出了“扇形战略”——以北美为基地，以美日联盟、美韩联盟、美与东盟、美与澳大利亚和新西兰关系为骨架向西辐射。特别是 1991 年 11 月在西雅图召开的亚太经济合作部长会议上，美国又提出了以自己为主导的“亚太经济共同体”倡议，并发表了“茂物宣言”，意图十分明显，就是加快对亚太地区的经济、政治渗透的步伐。正如美国副国务卿洛德所说：“现在对于美国而言，世界上没有什么地区比东亚和太平洋地区更为重要的了。”

面对美国和欧洲联盟咄咄逼人的态势，日本当然不能无动于衷，将亚洲这块沃土弃之于美国，正如日本副总理大臣兼外相河野洋平说的：“日本绝对不屈服于美国的压力”。但在短时期内又找不到取胜或回避美国进攻的有效方法。况且日本经济上仍有 1/3 海外市场在美国，军事上、政治上还离不开“山姆大叔”的支持。而只有尽快回归亚洲，才能在亚太经济主导权的争夺上处于上风。

其四，为摆脱本国经济衰退、促进经济发展，谋求与欧美的长期均衡，迫使日本尽快推行“脱美入亚”新战略。

经历了长期萧条的日本经济，虽然 1994 年走出了低谷，显露了复苏迹象，但由于泡沫经济的破灭给日本经济以沉重打击，1993 年经济增长仍维持在 1992 年 1.5% 的低水平上，加上泡沫经济所带来的后遗症短期内不可能消除殆尽。为尽快摆脱目前的不景气状况，加快本国的经济复苏，谋求与欧美的长期均衡，必将进一步加强同经济高速增长的亚洲地区的经济联系。而回归亚洲则是当前这种经济联系的最好选择。

2. 日本“脱美入亚”新战略的内容

第一，以日元升值为契机，采取以趋势投资为主，贸易、投资与经济援助三位一体做法为辅，密切同亚洲各国的经济联系，为“脱美入亚”新战略的尽快推行奠定经济基础。

从贸易上看，1986~1992 年，日本对东亚的出口额从 474.1 亿美元增加到 1121.6 亿美元，增长 1.64 倍，平均每年增长 15.4%。1992 年日本对亚洲地区的出口占出口总额的 38.8%，而对美国的出口只占出口总额的 28.8%。同年，日本从亚洲地区的进口占进口总额的 45%，而从美国的进口只占进口总额的 22.4%。1995 年以后亚洲发展对外贸易的各种条件更加充实，日本对亚洲的出口继续高速增长。亚洲已超过美国成为日本最大的贸易伙伴。

从投资上看，1987~1990 年日本对亚洲“四小”和东盟国家的直接投资总额达 268 亿美元，是美国的 3.6 倍，跃居世界经济强国对亚洲投资的第一位。1992~1993 年日本对东亚直接投资额从 23.3 亿美元增加到 64.3 亿美元，增长 1.7 倍，年均增长 18.1%，到 1992 年，对亚洲累计投资额已达 600 亿美元之巨。日本海外直接投资 50% 以上都集中在亚洲地区。

从对外经援上看，1991 年日本开发援助金额为 110 亿美元，而美国只有 94 亿美元。日本开发援助金额 60% 以上用在亚洲地区，是美国的 5 倍多。

可见，日本正是由于采取了以上做法，才密切了同亚洲各国的经济联系，在亚洲特别是在东亚建立了稳固的经济基础，占据了主导地位。

第二，积极筹建以自己为主导的“东亚经济圈”，再度鼓吹“雁行模式”，为“脱美入亚”新战略的尽快推行奠定牢固基础。

随着世界经济区域集团化趋势的进一步加强，作为西方发达国家三级中的两极，美国和德国都组建了以自己为主导的经济集团——美加墨自由贸易区和欧洲共同体。而日本却势单力孤，经济集团尚在计划之中。长此以往，

美日欧三极的均衡态势必将被打破，日本在国际经济中的地位和作用也将下降。正因如此，日本也开始积极筹建以自己为主导的“东亚经济圈”。1991年日本通产省在一份报告中又再次鼓吹以投资和技术出口为先导，带动商品出口，建立与东亚国家合作的“雁行模式”，其潜台词就是将美国的经济势力从亚洲赶出去，使自己名副其实地回归亚洲。目前这一战略已初见成效，由日本投资和技术出口所推动的亚洲四小龙的制造业出口额已占世界制造业市场的10%，与美国的水平大体接近。由此不难看出，无论是“东亚经济圈”，还是“雁行模式”，其结果都是为“脱美入亚”新战略的尽快推行服务的。

第三，积极开展同亚洲各国的外交，树立新的政治形象，为“脱美入亚”战略的尽快推行奠定政治基础。

为尽快回归亚洲，日本在大力发展同亚洲各国的经济往来的同时，还不失时机地开展同亚洲的外交，参与重大的国际活动，频繁走访亚洲各国，力图改变自己的外交形象，淡忘过去历史的惨痛一页，改善同亚洲各国的政治外交关系。1992年4月，日本国会通过了向海外派兵的《联合国维持和平行动合作法》，派遣自卫队积极插手柬埔寨问题的解决；同年10月，日本天皇首次访华，呼吁大力发展同中国的友好关系；广岛亚运会日本广泛利用这一机会，宣传日本首先是亚洲的日本；1993年1月日本首相访问东盟，发表《亚洲·太平洋新时代及日本与东盟合作》演说；同年8月，新任首相细川护熙一改历任首相的暧昧态度，坦率地承认“上次大战是侵略战争，我们认为那是错误的”；1995年5月2日日本首相村山富市首次访华前夕表示，日本要真诚地正视历史，在反省的基础上面向21世纪。同时，日本政府也积极要求参与国际重大事务的处理，迫切要求按照经济实力增加联合国常任理事国的名额。日本正是力图通过其一系列活动，来改变其政治外交政策，树立新的政治形象，为“脱美入亚”战略的尽快推行奠定政治基础。

美国的“扇形战略”

克林顿上台不久，便根据冷战后世界形势的变化和美国国内政治经济的需要，对美国的全球经济战略进行了大幅度的调整。其中最主要的变化，就是将美国的区域经济战略重心由西欧向亚太转移，将亚太作为冷战后谋求海外经贸利益的主战场和维持其世界霸主地位的战略舞台，同时也是对日本进攻美国市场的在较高层次上的战略反击。在此基础上形成了以建立更加开放的亚太经贸体系为核心内容的亚太经济“扇形战略”。

1. “扇形战略”的酝酿

亚太地区经济在70年代的高速增长，引起世界瞩目，而同时欧洲经济一体化进程曲折，经济增长相对缓慢。因此，一时间世界经济中心将东移到亚太地区的舆论鹊起。美国的亚太新战略由此进入了探索酝酿阶段。早在70年代中期以后，美国已开始重视太平洋。1975年福特总统发表了被称为“新

太平洋主义”的演说，重申美国是太平洋国家。1979年7月，美国国会参议院外交委员会亚太小组委员会主席约翰·格兰特向参院外委会正式递交了一份“关于建立亚太地区经济组织的研究报告”，引起国会重视。里根上台后则把21世纪称作“太平洋世纪”，并突出强调美国是太平洋国家。

这一时期发生的对美国亚太战略具有直接影响的事件主要有二：一是1980年美国与亚太地区贸易总额超过与大西洋欧洲国家的贸易总额；二是在日本和澳大利亚的推动下，1980年9月成立了太平洋经济合作会议（PECC，1986年扩大为15个成员，包括中国和台湾地区）非官方组织，由企业界、学术界及以私人身份参加的官方机构人员组成。这一切使里根总统对亚太动态及美国与亚太地区关系给予了极大的关注和重视。1984年，美国成立了“太平洋经济合作会议美国委员会”。总统里根、国务卿舒尔茨及政府重要官员都出席了成立大会。1985年9月4日，里根总统发布第185号国家安全令，指示行政部门官员利用东南亚国家联盟（ASEAN）、“6+5”对话论坛和PECC，通过扩大投资，促进同太平洋盆地国家的密切关系。

1988年，国务卿舒尔茨要求建立一个太平洋盆地论坛，以便使具有相似意见的国家能在此交流经验和想法，为探讨该地区普遍关心的问题开展准备工作。舒尔茨建议首先注意地区基本结构项目，如交通、电视通讯、教育、自然资源和环境等项目。

布什总统上台后继续了前任的亚太政策。1989年6月26日，国务卿贝克宣布，布什政府正在提出“太平洋盆地经济合作体”构想，探索在太平洋沿岸国家间建立一个新的多边合作机制的可能性。该构想关于该地区经济合作体的基本原则是：（1）它涉及的问题很多，从贸易和经济事务到文化交流和资源保护。（2）它是一个泛太平洋范围的机构。它将会扩大贸易和投资，而不会损坏现有贸易和投资成果或贸易和投资机构。（3）这个太平洋实体承认该地区社会和经济制度的多样化以及不同的发展水平。这些原则与舒尔茨提出的思想相同。

1989年11月在澳大利亚前总理罗伯特·霍克的倡议下，来自美国、日本、澳大利亚、新西兰、韩国、加拿大和东盟六国等12个太平洋沿岸国家的27位代表在堪培拉举行首届亚太经济合作组织（APEC）会议。作为正式地区官方组织，APEC层次更高，更具权威性。

在冷战结束的新形势下，1991年贝克国务卿首次提出建立太平洋共同体的设想。其主要内容是，建立一个以美国为核心，以美日同盟为骨干，以美国与韩国、东盟、澳大利亚的双边关系为基础，以APEC为纽带，将亚太各国连接在一起的类似扇形的辐射机构。从里根总统关注亚太到布什政府的泛太平洋的扇形辐射结构，可以说美国政府关于建立“太平洋共同体”的亚太战略思想已初步形成。

2. 站在美国立场看亚太地位的变化

首先，美国对亚太的“扇形战略”的提出跟冷战后国际形势的发展变化

密切相关。

80 年代末 90 年代初，世界发生了巨大的变化。苏联的解体标志着战后形成的以美苏为中心，以军事对抗为主要特征的两极格局终结，持续 40 多年的冷战结束，世界进入多极化时代。在世界格局转变中，各国纷纷调整国内外政策，以适应变化了新形势，并迎接 21 世纪的到来。由于冷战后经济因素在国际关系中的地位愈来愈重要，各国均把发展经济，增强综合国力，提高国际竞争力作为国策的重点，因此，国际间以科技为中心的综合国力竞争日益激烈。此时，美国在亚太地区所面临的主要挑战已不再是苏联的扩张，而是来自各方面的经济竞争。美国要保持自己在亚太地区的经济利益以及在亚太地区经济和安全领域里的主导地位，就要有一个新的对亚太地区的经济政策，这是美国调整其亚太经济战略的一个重要原因。

其次，美国调整亚太经济战略和冷战后美国自身地位的相对衰弱有关。战后，美国遏制苏联，也使自己耗尽了国力。虽然，目前美国总体经济实力仍居世界首位，但在世界经济中的地位下降则是不容置疑的。美国国内生产总值在世界总产值中所占的比重已大大下降，1960 年为 34.3%，1990 年降为 24.1%。而西欧、日本经济迅速发展，欧盟各国经济合起来已达 7.9 万亿美元，超过美国的经济规模。日本则在人均国民生产总值方面居美国之上。在高技术产业许多领域，美国也丧失或正在丧失竞争优势。美国国内困难重重，经济增长缓慢，债务沉重，社会问题积累成堆，力不从心的矛盾相当突出。美国地位的相对衰弱导致美国在协调对欧洲盟国经济政策方面难以有所作为。在亚太地区，美国在同作为经济大国的日本竞争中也不时地处于明显的劣势，致使战后一贯对美附首贴耳、点头称“是”的日本，近年来一再说起“不”来。为了摆脱这种困境，美国一方面继续立足北美，加紧北美自由贸易区建设，另一方面利用关贸总协定和组建世界贸易组织来巩固其在西欧的利益，同时调整对亚太的经济政策，力图通过更深的参与亚太地区的经济发展和经济合作维持美国在亚太的经贸利益和全球超级大国地位。

第三，美国亚太经济战略的调整还和冷战后亚太地区在世界经济中的地位显著上升有关，冷战后世界一个突出的特点，就是亚太经济在全球经济天平上的分量显著加大。亚太地区是当今世界最有潜力，发展最具活力，增长最快的地区。目前，亚太地区国内生产总值已占世界一半，贸易额占世界贸易总额的 41%。尤其是东亚地区，在过去 20 年里，东亚地区经济年增长 8%，大大高于发展中国家整体的 4.3% 和发达国家 3% 的增长水平。亚太经济持续高速增长，不仅增强了亚太国家的自信心和自主意识，而且极大改变了世界经济格局，世界经济轴心开始由大西洋向太平洋转移。值得一提的是，近年来亚太各国形成了一种共识，那就是均重视亚太地区的经济合作。因此，冷战后亚太各国之间不同形式、不同层次的经济合作得到迅速发展，和欧美式的集团化相比，亚太经济合作得到迅速发展，更具多样性和开放性的特点，这些都使亚太地区经济比其他地区更具旺盛活力和应变能力，亚太地区作为

推动世界经济增长的主要力量，成为各国瞩目的焦点，正因为如此，冷战后各国竞相推出新的“东进”政策，以打进“印支”，挤进“东亚”。1993年，德国总理科尔推出“通过扩大、加强和巩固与亚太的经贸关系以分享亚太繁荣”的“新亚洲政策”。法国和俄罗斯等欧洲大国政策也急剧向亚洲倾斜，对美国形成了一种巨大的赶超压力。

从美国来看，作为两洋国家，美国的经贸重点长期在欧洲。80年代以来，与亚太的经贸关系日益密切。据美国商业部的报告，从1985年到1991年底，美国对亚洲的出口增长了约267%，亚太已超越欧洲成为美国最重要的海外贸易伙伴。目前，美国对亚太的贸易量占美国全部对外贸易量的40%。估计到2000年，美与亚太的贸易量将是欧洲贸易量的2倍。除外贸外，亚太地区也是美国重要的资本输出地和技术合作区。亚太还是美国对欧经济关系中的“王牌”，1993年，美国通过打“亚太牌”，成功地结束了长达8年之久的乌拉圭回合谈判，从中获得了极大的好处。亚太地区在世界经济中地位的上升，使一贯“重欧轻亚”的美国不得不对亚太刮目相看。从维护美国的利益出发，克林顿在总结以往对亚太地区政策的是非得失的基础上提出了以贸易为重点，以建立更加开放的经贸体系为主要内容的亚太经济战略。可以说，美国的亚太经济战略是冷战后世界形势发生变化和美国自身需要的产物。

3. “扇形战略”的提出

克林顿入主白宫后，继承了前政府的战略思想，并在其对外政策班子里进一步酝酿及使之具体化。在1993年第19届西方七国首脑会议召开前，由斯蒂芬·W·博斯沃思和莫顿·I·阿布拉莫维茨等22位著名的亚洲和日本问题专家及前政府高级官员向克林顿总统提出长篇报告《反思对日政策》。其中谈到巨变中的亚太地区（包括东亚和澳洲，不含美加）的产值占全球总产值的比重已从60年代的12%猛升为34%，并预计到本世纪末将达40%以上。报告指出，美国与亚洲的贸易已远远超过了与欧洲的贸易，亚洲不断增长的投资和消费需求将有助于美国经济的复苏。并指出，“美国的繁荣有赖于进一步参与亚洲事务。……在亚太地区，美国不可能将经济利益同政治和安全利益截然分开。从长远看，应鼓励建立一个太平洋共同体”。美洲银行公司总裁勒·库尔曼则建议，必须“利用这历史上短暂的相对和谐时期创造比较紧密的经济一体化，以作为更加安全的世界的一根重要骨架”。为此他主张共同努力推动签订“环太平洋国家投资条约”，把这作为通向“环太平洋国家自由贸易区协定”道路上的一站。

1993年7月7日克林顿总统于七国首脑会议前在东京早稻田大学发表演说，正式提出他关于“新太平洋共同体”的构想。他明确指出：“现在是美国同日本以及这个地区的其他国家一起创建新太平洋共同体的时候了”。他接着指出：“APEC是我们所拥有的可以用来对新太平洋共同体种种问题进行讨论的最有希望的经济论坛。这个组织的15个成员占世界总生产的将近一半，它包括了世界上增长速度极快的经济中的大部分”。总统说他正拟在西

雅图举行一次 APEC 领导人非正式会议，讨论消除壁垒，创造更多就业机会及应付共同经济挑战等问题。

4. “扇形战略”的范围

这将是一个横跨太平洋的共同体，它将把太平洋两岸的国家和地区包括北美、拉美等西半球国家和地区同太平洋西岸的国家和地区联合起来。克林顿政府中负责东亚和太平洋事务的助理国务卿温斯顿·沃德在 1993 年 7 月 28 日东盟外长会议后续会议结束后举行的联合记者招待会上即明确指出：

“我们太平洋两岸应当共同努力，在概念和政治方面拟订 NAFTA 同 APEC 以及东盟自由贸易区的关系。在这里，有好几个集团，而我认为我们正处于把它们联结起来的进程的开始阶段”。

5. “扁形战略”的性质

这将是把美国和亚太地区的军事存在与美国在该地区的经济贸易利益结合在一起的共同体。在克林顿的亚太战略考虑中，决策者们作出了寻求美国在亚太利益的一种较为现实的选择。所谓新太平洋共同体就是要在美国与亚太国家之间建立一种“利益的相关性”，即一方面保持美国在亚太地区的贸易与投资利益，加深美国同亚洲国家之间的一体化进程；另一方面是明确提出经济利益与安全利益之间的一致性。如 1993 年 7 月 12 日《洛杉矶时报》记者发自汉城的报道中指出，克林顿政府“希望保持美国亚洲政策的实质——跨太平洋自由贸易和美军继续留驻，以阻止任何其他军事大国的崛起，不管是中国、日本、俄罗斯还是印度”。

因此，克林顿的“新太平洋共同体”既是一种多边安全机制，更是一种地区经济合作体系，既是政治共同体；又是经济共同体。

6. “扇形战略”的基础

它将以现存的 APEC 为基础，如洛德在前述同一次讲话中所说：“我们确认 APEC 是亚太地区最有前途、范围最广的经济集团，我们对它非常重视。就美国而言，我想我们希望随着时间的推移，该组织将会有更丰富的内涵，而不仅仅是一个松散的协商论坛”。国务卿克里斯托弗在 1993 年 7 月 27 日东盟外长会议后续会议上的讲话中也明确指出：“APEC 几乎占世界国民生活总值的一半，能成为构筑‘新太平洋共同体’的一支关键力量”。

鉴于 APEC 的开放性、广泛性、目前的松散性和灵活性，克林顿政府非常重视 APEC。它既已容纳了太平洋东岸的美国、加拿大和墨西哥，也就可以容纳更多的美洲国家；既然目前它仍然是一个松散的机构，那么在贸易、投资和经济合作方面就具有很强的可塑性。它目前已有的多种形式的次区域性经济合作形式或组织可以因势利导，按照预想的模式向着机制化的方向发展，因此在实现太平洋地区经济一体化首先是贸易自由化的过程中，可以发挥重要的基础作用。

7. “扇形战略”的目标模式

关于“新太平洋共同体”的目标模式问题对美国政府来说是既具有实质

性意义因而愿望迫切，又是十分敏感而使美国政府颇感棘手的问题。洛德于1993年5月13日在东京亚洲协会的讲话中曾透露了美国政府的这种困惑。他说：“至少，对美国而言，一个非常棘手的问题是如何把我们在APEC的利益和我们在NAFTA的利益联结起来”。这也许是美国政府欲把APEC与NAFTA联系起来的首次公开讲话。

华盛顿国际经济研究所所长、竞争力政策委员会主席、APEC名人小组或智囊团（EGG）主席弗雷德·伯格斯滕，在今年《外交》杂志5—6月号，刊登了题为《APEC和世界贸易组织将成为全球贸易自由化的一股动力》的文章，对美国的亚太战略、策略及APEC的作用作了权威性阐述，已引起国际社会的广泛关注。因此，在克林顿政府决策者的设想中，“新太平洋共同体”最为理想的目标模式当然是建立机构型的自由贸易区，即把NAFTA的模式向南扩大至拉美国家，并进一步扩大到太平洋西岸，最终目标是建立亚洲泛太平洋自由贸易区（APFTA），作为在该地区实行经济一体化的模式。只是这一战略目标虽已酝酿成熟，但因其十分敏感，故前一阶段尚未大张旗鼓地推行，而目前已经开始。

8. “扇形战略”的原则

在克林顿总统本人及国务卿等人的多次公开谈话中，都突出了强调拟议中的“新太平洋共同体”应遵循的基本原则是多边的和开放的原则。“新太平洋共同体”将奉行地区开放主义，实行区域贸易自由化。克里斯托弗指出：“我们对作为亚太经济合作基石的APEC的承诺基于我们确信关于区域贸易自由化的益处的信息。……APEC还可以在开放区域主义”的原则下，通过扩大贸易和增加资金流动推动环太平洋经济合作一体化提供一个框架”。伯格斯滕也指出：“同大多数人对地区经济组织的预期相反，APEC必将成为推动全球贸易自由化的一股动力”。从下面的分析中，我们将看到克林顿政府关于“新太平洋共同体”奉行地区开放原则在其亚太战略中具有重要的地位。

9. “扇形战略”的内容

美国对亚太地区的“扇形战略”大体包括以下四个方面的内容。

（1）突出贸易政策在整个亚太外交政策中的地位，使其上升为美国亚太外交政策的主要成份

冷战时期，出于遏制苏联并与苏争霸的需要，美国在亚太地区一直奉行经贸服从政治和战略安全的指导原则。据此，美国在亚太的贸易政策只是处于配合美国在其他地区或在其他领域的政策和战略的无足轻重的地位。冷战结束后，美国根据亚太地区市场潜力巨大的客观现实，从国内经济发展的需要出发，提升贸易政策在整个亚太战略中的地位，把在亚太获得最大的经贸利益作为美国亚太外交的中心内容，从而使美国的贸易政策从传统的企业商业行为变成具有强烈政治色彩和政府意愿的外交政策行为，其表现形式主要有三：

其一，加大经贸外交的力度。克林顿上台后，美国政府把促进与亚太各

国的经贸关系在亚太外交的首位。克林顿在 1993 年 11 月西雅图亚太经济合作组织接待委员会上讲话时强调，出口是美国经济增长的“命根子”，“如果我们在亚太市场的份额增加 1%，就会给美国经济增加 30 万个就业机会，这是值得做出的努力”。

因此，上至总统、国务卿，下至驻外大使、普通外交官都将支持美国在亚太地区经济和商业发展作为工作的主要部分。由于亚太地区缺乏可以帮助协调国家之间贸易问题的跨国多边机构，亚太国家只能分别与美国政府谈判处理贸易问题，所以美国与亚太国家之间的经贸活动十分频繁，美国外交各主要方面几乎都是直接围绕贸易问题展开的。目前，这种趋势还有进一步加强的迹象。

其二，国家加强了对外贸的行政干预和立法干预。冷战后，美国政府明显地放弃了由企业在国际性制度和框架内根据市场作用独立经营的传统作法，转而由国家在经济实行干预和调节。表现在国内是实行干预的工业政策，表现在外贸上，就是实行“干预性贸易”（也称“管理贸易”），即通过政府的外交渠道，直接对贸易进行协调干预，乃至报复和打击。通过贸易保护政策，利用关税或非关税壁垒限制外国商品进口，扩大出口或通过对外援助推动商品和资本输出，以使美国的外贸形势趋于好转。美国还加强对外贸的立法干预，通过国会立法，对亚太贸易伙伴进行限制，控制亚太国家开放市场。

其三，继续将贸易问题政治化。冷战后美国并未放弃利用经贸手段来达到政治目的，利用经济利益和经济实力来左右国家关系的企图。1994 年 5 月，美国宣布延长中国最惠国待遇，并将最惠国待遇问题与“人权问题”脱钩，这确实为美中双方加强和扩大经济合作，促进两国关系进一步改善和发展创造了条件，但这只是美国迫于中国的压力，出于自身经济利益的考虑而在采取手段方面有所变化而已，并不意味着美国的立场发生根本性变化。因此，美国在亚太地区加强经贸外交的同时，仍会将经贸作为手段对一些国家和地区施压或进行渗透，以达到推行西方民主和人权的政治目的。

(2) 把扩大高新技术产品和服务市场作为美国亚太经济战略的优先目标

近年来，美国的对外贸易在两个领域里遇到来自亚洲的最大麻烦，一是在传统产品领域方面，美国面临着来自亚洲的强劲挑战。亚太地区历来是大量的传统产品的输出地，特别是东亚，纺织品、服装、钢材、汽车、农产品等，每年都源源不断地涌入美国市场，这使美国生产传统产品的企业处于不利的竞争地位。二是在高新技术产品和服务方面也遇到强劲挑战。高新技术产品和服务历来是美国的优势出口项目，美国未来海外经贸事业的着重点就是最大限度地开辟并扩大高新技术产品和服务市场，而亚太地区则是美国高新技术产品和服务的最大的潜在市场和现实市场。但目前的情况是，日本等亚太国家一方面纷纷采取保护国内市场的综合措施，另一方面对美国的技术和服务则采取非保护性的侵权政策，致使美国企业在亚太地区蒙受重大损

失。

针对这种情况，美国政策采取了一套旨在对付亚太国家的战略。其主要内容是：通过政府干预，在传统产品方面利用“301条款”等多边报复、打击手段和双边安排迫使有关国家“自愿限制出口”，以此遏制亚太国家向美倾销；而在高新技术领域则利用干预性贸易谈判，通过外交压力迫使有关国家“自愿扩大进口”。美国限制中国纺织品向美国的出口及通过外交手段强迫日本同意开放20%的半导体市场，就是具体应用这个战略的实例。

美国认为，在以科技为中心的综合国力竞争日趋激烈的今天，高新技术产业对于美国经济恢复和未来整体实力的提高都是至关重要的。因此，随着高新技术产品和服务利益以及保护知识产权利益比重的不断扩大，美国将会把重点放在“自愿扩大进口”战略上，而在传统产品领域则很可能会放宽进口限制。总之，美国将交替使用“自愿限制出口”和“自愿扩大进口”两种战略，以此为工具，达到既保护美国国内市场，又开辟扩大国外市场，尤其是亚太高新技术产品和服务市场的目标。

(3) 将经贸与安全、政治目标相结合，努力在亚太建立一个三位一体，相互协调、相互平衡的合作性竞争机制

冷战时代，美国的亚太战略一直以实现政治安全目标作为核心，有时甚至以牺牲经贸利益来换取其盟国对其亚太战略的配合。冷战结束后，美国对以往的亚太战略进行了反省，美国认识到，冷战时期，美国在经济上所做的牺牲太大了，这和美国在政治协调和安全合作方面获得的利益是不平衡的，其结果导致了自身的经济困难和国力的衰退。经贸与政治、安全三者本是一个整体，经济利益中就包含着美国巨大的安全和政治利益。因此，维护美国在亚太的经贸利益是维护美国在亚太安全的首要因素。基于上述认识，冷战结束后，在俄罗斯对美国在亚太的安全威胁大大减小，但亚太仍存在诸多不稳定因素的情况下，美国强调将美国的经贸利益与在亚太建立可靠的安全保障和促进民主运动等政治目标结合在一起，并试图形成一个三位一体的战略。具体作法是：

第一，在对外经贸关系上，对美国的亚太贸易伙伴采取强硬的政策。美国多次动用“301条款”，对亚太贸易伙伴，包括其盟国进行单方面的制裁。1993年初，美国宣布对欧、日等19国进口钢材征收惩罚性关税；1994年，在美日首脑会谈中，美国采取咄咄逼人的进攻态势，为日本开放市场制订“数额指标”，以期强行打开日本的汽车、保险、医疗设备和电信业四大市场。美国甚至向日本发出最后通牒，限定日本开放市场的日期，以此确保自己在亚太获得最大的经济利益，确保美国在经贸、政治、安全三方面利益上的合理平衡。

第二，对美国的亚太盟国，尤其是日本和韩国，美国则要求其美国的经济发展做贡献，以此作为冷战时期得利于美国的核保护，并因此而得到安全保障和经济繁荣的回报。包括在美国提供优惠贷款，负担更高比例的美军

军事存在的费用，向美国进一步开放市场等。美国称此为收取“结盟红利”。

第三，美国提出在亚太构筑一个将政治、安全与经贸结合起来的三位一体、协调平衡体系的建议，即由美国在亚太提供安全保护，由日本提供经济援助和投资动力，由其他盟国进行配合。在这个体系中，强调合作性竞争，在竞争中合作，共同实现美国及盟国的安全 and 经济利益。

(4) 积极推进亚太经济合作，建立更加开放的亚太经贸体系

克林顿入主白宫后，把亚太经济合作置于其政策的优先地位。在布什提出“扇形结构”经济合作方案的基础上，克林顿提出建立“新太平洋共同体”的主张。克林顿计划分三步，首先形成北美和东亚的联合；其次是搞亚太地区的关税及贸易协定，即促进最大限度的多边协定；最后逐步推进亚太自由贸易区的形成。

目前，美国把推进亚太经济合作的重点放在加快亚太经济合作组织

(APEC) 的政策协调，推动亚太贸易自由化上。克林顿上台短短两年多的时间里，取得两项可资炫耀的重要成果：一是力促 APEC 这一非正式集团性质的区域经济合作组织从松散的论坛协商式合作向一体化贸易组织的转化。

1994 年以来，在美国的推动下，APEC 在原有机构的基础上又建立了投资与贸易委员会，成立了太平洋工商论坛。尤其是西雅图会议以来，美力促召开了 APEC 领导人非正式会议，并使其有成为各国领导人定期磋商讨论亚太经济合作的常设机构的趋势，这对改善冷战后亚太区域内的内部纷争，减少政治因素对经济因素的干扰，推动美国与亚太国家的合作关系起了重要作用。二是在 APEC 雅加达会议上，美国推动 APEC 中意见不同的成员达成共识，签署了使美国获得巨大战略利益的“茂物宣言”。“茂物宣言”确立了在亚太实施经济自由化的方针和最迟在 2020 年实现亚太投资和贸易自由化目标。在 APEC 大阪会议上更进一步具体讨论实施经济自由化的准则、方法和步骤，这使克林顿提出的“新太平洋共同体”主张趋于具体化。

“扇形战略”的目的

克林顿政府的“扇形战略”从属于美国在全球的长期战略目标。最近国务卿克里斯托弗在参议院外交委员会关于美国对外政策目标的证词中透露，克林顿总统正在为美国提出自哈里·杜鲁门以来任何一届美国总统从没有提出过的今后 50 年内的“最雄心勃勃的国际经济议程”。国务卿指出，美国应处理好与俄国、西欧、日本和中国的关系，加强、扩大和创立能为美国的首要战略目标服务的机构。这些目标包括：保证美国安全，促进美国繁荣，扩大民主和自由市场范围，并明确指出，今后一段时间，美国将把主要精力集中在开拓拉美与亚洲新市场上，因此美国亚太新战略的形成与“新太平洋共同体”的构想出于多方面的战略考虑，它对于美国在后冷战时期世界政治经济新格局中的地位，具有多方面的极为重要的战略意义。

1. 谋求军事政治存在，“继续发挥领导作用”，是美国亚太新战略的首要考虑因素

从根本上说，这是为了维护加强美国在新世界格局中作为世界唯一超级大国的地位。后冷战时期开始以来，世界政治经济格局处于剧烈的调整与变动之中，而新的世界格局和世界秩序的孕育基于世界的各种力量的对比。美国虽然被公认为是冷战后的唯一超级大国，但美国领袖们清醒地感受到世界政治经济格局及力量对比变化中来自欧洲、日本及发展中大国的压力以及作为唯一超级大国的力不从心。因此，美国自然把注意力转向经济持续增长、政治相对稳定、安全可靠、在世界力量对比中已颇具实力的亚太地区。与欧洲相比，美国与亚太地区的关系无论就历史渊源还是就地缘政治和地缘经济来说都占优势，可以捷足先登。对美国来说，抓住了亚太地区就抓住了当今世界经济中最有活力的部分，这将大大增强美国在后冷战时期世界多极格局中的实力，稳住其霸权地位，在世界事务中继续发挥其领导作用。

2. 亚太地区日益增大的贸易与投资规模及其巨大经济潜力，以及太平洋两岸国家和地区之间贸易与投资的加速发展，是美国制定亚太战略的坚实基础

近 20 年来亚太地区经济持续高速增长已成为众所周知的事实，仅 1980 年到 1992 年，东亚地区经济年平均增长率即高达 6.8%，远远高于世界经济增长的平均水平。据 APEC 发表的《1992—1993 年太平洋经济发展报告》以及 1992 年 9 月旧金山 PECC 第九届大会材料，目前亚太地区大约占世界国民生产总值的 56%，其中：北美占 31.7%，东北亚占 21.1%，东南亚占 1.5%，澳大利亚占 1.7%，美国和日本所占份额之和为 40%。因此，洛德指出：“克林顿总统和国务卿一开始就把亚太地区看作是美国对外政策中最有希望和最有活力的地区”。柏格斯滕则呼吁：“如今，我们正处于本世纪第三次全球范围的冲突即冷战的结束时期，亚洲和太平洋如今正处于世界事务的中心。因此，为了在未来几十年里维持全球和平与繁荣，建立一个机构网络把太平洋两岸国家联系在一起的时期可能已经到来”。

3. 经济贸易利益优先是决定美国对外战略重点向亚太地区倾斜的国内原因

冷战结束导致世界利益格局的重新调整和各种力量的离散聚合，使各发达国家之间的经济摩擦和矛盾上升为当代世界的主要矛盾。克林顿作为后冷战时期的首任美国总统面对这一新形势迅速调整了对外战略，把经济利益和经济安全看作是美国国家利益的核心，并置于美国对外战略的优先地位。而近 20 年来美国和亚太地区之间贸易与投资关系的发展已使二者的经济利益相关性空前加强。

就贸易来说，1970—1990 年在太平洋地区国家对外贸易总额中，地区内部贸易所占的份额显著上升，出口从 56.4% 上升为 68.5%，进口从 56.1% 上升为 62.5%。美国对太平洋地区的出口占美国总出口额的比重从 45.2

%上升为 58.7%，进口从 56.1%上升为 62.5%。自 1980 年泛太平洋贸易超过泛大西洋贸易以来，到 1991 年，美国与亚太地区国家的贸易额为 3160 亿美元，同西欧国家的贸易额为 2210 亿美元，前者比后者多 1/3。最近国务卿克里斯托弗在参院外委会作证时指出：“美国有 40% 的贸易是与亚洲进行的，这些贸易支撑着 250 万个美国就业机会”。就投资规模来看，1982 年—1990 年间，美国对太平洋国家的直接投资的累计总额从 720 亿美元上升到 1420 亿美元，其中对东亚（不包括中国）的投资在 610 亿美元以上。

所以美国在经济上早已经与亚太地区紧紧地联系在一起，这势必使美国的对外战略向亚太倾斜。如洛德 1993 年 8 月 31 日在国务院新闻发布会上的讲话所说，美国重视亚太地区的第二个原因就是，亚太地区同总统最优先考虑的问题，即总统国内日程——振兴美国的经济、减少赤字、提高竞争能力、增加就业和扩大出口——关系最为重大。美国经济之所以走出 1990—1991 年衰退，摆脱 1992—1993 年上半年的萧条并进入复苏扩张，主要刺激因素之一就是出口贸易的发展。但由于 1991—1992 年西欧经济低速，因而国际市场萧条，美国出口受阻，制约了经济扩张进程。据《商业周刊》统计，从 1992 年上半年到 1993 年底的一年半时间内，美国经济本可以增长 3.8%，但由于海外市场制约，实际增长为 2.9%。而在西方经济长期不景气的同时，东亚经济却一枝独秀，呈现蓬勃生机。因此，克林顿总统把实现其振兴美国经济的宏伟蓝图寄希望亚太地区，便是顺理成章了。

4. 促进私营部门积极参与亚太自由贸易区的建设，是美国亚太战略的又一重要考虑

克林顿政府负责经济和农业事务的助理国务卿琼·斯佩罗 1993 年 9 月 24 日在亚洲基金会对实业界人士的讲话中特别强调：“促进私营部门的参与，是 APEC 的目标之一”。“由于美国创造了亚洲共同体的基础，美国实业界从一开始就参与进去是有关键性意义的”。政府的这一战略考虑和关键意义，首先，基于振兴美国经济的关键在于振兴美国实业界。通过对 APEC 的广泛参与，美实业界可以在该地区获得更多的贸易和投资机会，并获得 APEC 成员国不断发现新技术、新产品和新的管理方式所带来的实惠。其次，是克林顿政府真心期待通过政府对 APEC 的参与及支持，使美国的实业界能够为未来的太平洋自由贸易基础框架的形成发挥作用，使企业界在地区经济合作的政策与实践层面上更深地卷入和施加影响，成为未来地区经济发展的主体。第三，美国政府也寄希望于通过与 APEC 的合作，学习其他太平洋国家和地区的“成功秘诀”，加强政府与实业界的紧密联系和广泛合作。

5. 借助于 NAFTA 过渡成扩大为亚洲太平洋自由贸易区，在力所能及的地区推进开放型的地区贸易自由化，促进世界贸易自由化

这一战略考虑在美国亚洲新战略中占有十分重要的地位。

目前，国内外学术界关于美国政府对外贸易政策的实质及世界贸易走向意见不一。但无可置疑的是，战后民办经济的发展历史证明，世界贸易自由

化作为世界经济的发展规律和历史趋势，其进程是不可逆转的。世界贸易自由化作为世界资源合理配置和实现全球福利的有效途径是国际社会的一种理想和理智的选择，任何一个国家和民族都无法从根本上拒绝和背弃。同样无可置疑的是，战后国际贸易发展的历史证明，世界贸易自由化的历史进程是曲折和艰难的，它不时受到民族国家贸易保护主义的干扰，有时是严重的干扰，如 80 年代以来国际贸易保护主义的发展和贸易摩擦的此起彼伏；同时受着世界各国或地区经济发展不平衡的制约。然而这是一种理想与现实的碰撞，自由贸易理念与各国国家利益二者间矛盾、斗争妥协是世界贸易自由化进程中不可避免的现象。

最近著名未来学大师约翰·奈斯比特在其新著《全球自相矛盾的现象》中和挪威诺贝尔学会会长盖尔·伦德斯塔德撰文，几乎不谋而合地指出世界在不同领域发生的不同变化：一方面，政治走向分裂、自治，世界在变大，形成千国共聚一堂的局面；另一方面，经济却趋向联盟，使世界又在变小。因此，政治上的多样化和经济上的一体化是世界发展进程中互相促进的两个方面。而政治主体越多，主体利益即越会强化，这将是世界贸易自由化进程中的最大制约因素。

尽管近几届美国政府已完成了其对外贸易政策的调整，大力主张公平贸易，强调对等原则，特别是克林顿政府的外贸政策表现出强烈的贸易保护主义色彩，但是，美国在其世界战略上不会公然放弃贸易自由化的基本原则和自由贸易论调，它仍然是推动世界自由贸易的一支主导力量。克林顿上台后对外政策中的一项重要成果就是顶住了来自国会中反对 NAFTA 的巨大压力，使国会通过了 NAFTA，同时殚精竭虑打破了全球僵局，促使 GATT 乌拉圭回合如期在 12 月 15 日结束，达成了历史上最广泛的贸易协议。当然，美国标榜的自由贸易是建立在双重考虑之上的，首先是服从于美国的国家利益，同时也是为推进贸易自由化，因为作为当今世界的唯一超级大国，美国仍具有坚持自由和开放性贸易政策的实力。所以美国决策者十分清楚，假如世界实现了自由贸易，得益和得益最大的必然是美国。然而当今世界贸易的现实是，随着经济区域化和集团化的发展，国际多边贸易组织日渐软弱无力，多边贸易原则已受到严重侵蚀。旷日持久的乌拉圭回合多边贸易谈判历程表明美国左右世界贸易的能力已今非昔比。美欧间消除农产品贸易壁垒谈判的艰难使美国对欧洲共同体的“地区主义”感受尤深。因此在美国看来，欧洲共同体乃至欧洲联盟高度机制型的地区一体化组织是推动贸易自由化和扩大美国出口很难克服的障碍。所以美国转向亚太地区，寄希望于亚太地区能较顺利地贯彻自己的意图，并使亚太地区开放主义的地区贸易自由化成为全球自由贸易的催化剂。因此从一开始，美国就一再宣称 NAFTA 的开放性，该协定规定可以向其他国家开放，这就为 NAFTA 的向南和向西扩展埋下了伏笔。

洛德 1993 年 9 月 23 日在美国东西方中心的谈话中指出：“我们把 NATA 看作是向前迈出的积极一步，我们也把 APEC 看作是地区贸易和自由化的一股

潜在的主要力量”。 “这块地区组织不应该是集团，而应该是组成全球贸易体系的构件。假如有一天，APEC 或 NAFTA 国家在自由贸易和投资方面能走得比世界这个整体更快的话，那么就有希望成为 GATT 和全球贸易体系的一个促进。可见，克林顿政府决策者对 APEC 在推动全球贸易自由化中的作用抱有极大的信心与期望。

首先，美国政府期望 APEC 事实上成为 GATT 及未来世界贸易组织的一种制衡力量，像它在乌拉圭回合成功结束中所起的推动作用那样。如伯格斯特所指出：“APEC 在 1993 年 11 月西雅图首脑会议上作出的贸易自由化承诺（主要指有关成员国作出的关于开放国内市场的承诺——作者注），对乌拉圭回合后来取得的成功起了重要作用，因为它向亚太地区以外的国家传达了这样的信息，即如果 GATT 会谈失败的话，APEC 就可能取而代之促进全球进展。这个事态可能是西雅图发起的几项最有前途的计划中最主要的一项”。

其次，美国政府还期待 APEC 将在地区一级率先解决那些在全球一级尚未解决的问题上取得地区性协议，期待它将着重解决那些在 GATT 一直试图解决但失败了的问题，以及那些尚未找到途径进入全球议程的问题，例如乌拉圭回合遗留下来的一些悬而未决的问题，如为投资和特定服务部门的自由化制订新的规章等问题。如今 APECA 可以解决这些没有列入最终的一揽子协议的问题，达成一致协议，就可以带到日内瓦以争取更广泛的支持。

再次，美国政府指望 APEC 作为未来世界贸易组织实现贸易自由化进程中的一支推动力量。今后 APEC 还可以预先考虑将来需要在世界贸易组织解决的问题，如贸易与环境的联系及竞争政策等，先谋求达成地区性协议，作为在全球一级解决这些问题的先例。

总之，美国决策者及 APEC 智囊团正在设想在亚太地区建立一种完全新型的地区经济合作模式，它将在地区和全球一级之间建立地区贸易自由化对全球贸易自由化进程的一种稳定和强制的、且不可逆转的牵制带动作用，这种机制可以称为棘轮效应。伯格斯特甚至期望 APEC 成为全球贸易的领导机构。他说在后冷战时期需要这种集体领导，因为美国已不再愿意或不再能够单独发挥领导作用了。关于 APEC 发挥集体领导作用的期待足以反映美国对欧指挥棒不灵而移情亚太的心态，同时也是对美国亚洲战略构想的一种真实而又不甚确切的反映。

最后，要着重说明的是促进民主，推行美国的价值观，是美国亚洲战略构想的重要组成部分之一。

美国历来以其民主和自由的价值观念而自豪。在某种意义上说，美国认为冷战结束是美国人价值观念和市场经济体系的胜利。克林顿上台不久提出美国外交政策的三大支柱，第三即是促进民主。

美国政策的亚太新战略实质上是把亚太地区作为实现美国的世界战略目标和切身利益的一种长期战略。其原则是政治经济并举，经济利益优先。核心考虑是维持政治军事存在以保证美国安全和地区稳定；通过经济参与和拓

展自由市场范围，以分享亚洲繁荣并促进美国繁荣；同时推进民主，最终确保美国在亚太地区的主导地位。

把政治经济紧密结合起来是后冷战时期美国世界战略的新思想。事实上，世界政治与世界经济密不可分。区别只在于二者之间的关系，优先顺序或主次选择会随着时代的变化而变化。如果说在冷战时期，政治利益起主宰作用，是实现经济利益的前提与保证，而在后冷战时期，经济利益在国际政治经济关系中则起着主宰作用，是政治地位与国家安全的前提与保证。因此，克林顿的“新太平洋共同体”必然包括政治与经济两方面，是政治与经济兼容的共同体。

当然，美国要实现其亚太战略，将会遇到来自地区内外的挑战。前者指如何对待本地区内现存的秩序和现实的利益格局，寻求各种力量的利益均势，因为与世界上迄今为止出现的地区经济一体化组织一样，APEC 或 APFTA 从本质上说也是一个经济利益分配体系。后者则指地区外大国在亚太地区的利益争夺及方兴未艾的跨地区经济合作势头。

二

亚太地区美日较量的格局

亚太地区是当今世界经济发展速度最快的地区，日本已是亚太经济的领头雁；美国对亚太市场觊觎已久，必欲强行进入而后快。亚太地区特别是东亚地区在今后一二十年内将是世界上最有经济活力的地区，是世界上潜力最大的市场。这个潜在大市场，与欧美国早已布满的跨国公司、大商社、各种金融机构的分支网点的成熟市场不同，是一个远未成熟而有待开发的大市场，即克林顿所说的“新兴大市场。”对于这个潜在大市场，各发达国家（包括政府、跨国公司、大商社、大银行等）等准备大规模进入，以期尽早赢得一个较大份额。各种竞争、角逐日益白炽化将是不可避免的。

日本的主导地位

日本的对外贸易与投资本来是以美国为第一伙伴的。但 80 年代后期以来，日本在自身“泡沫经济”破灭、日元升值、美国贸易压力以及美国房地产萧条及银行业调整的种种打击下，逐渐把贸易和投资的重点从美国转向东亚。日本对东亚地区的投资从 1986 年的 145.5 亿美元增到 1993 年的 567.9 亿美元，增长了 3 倍多；1993 年日本对东亚的贸易顺差为 569 亿美元，第一次超过了日本对美国的顺差 508 亿美元，表明了日本外贸战略方向的实质性主动转移的决心。

1. 日本当“领头雁”的动机

日本为什么愿意在亚太地区特别是东亚、东北亚地区充任“领头雁”呢？除了前述日美摩擦日益加剧的基本原因之外，主要应从以下三个方面分析：

首先，对日本而言，东北亚地区一直是巨大而富有潜力的市场，中国、韩国分别为世界第 10、第 11 大货物进口国和第 21、第 14 服务进口国，1990 年日本对两国出口额为 236 亿美元，占其出口的 8.2%，1994 年则分别为 430 亿美元和 10.8%，若再加上对俄远东、蒙古及朝鲜（间接）的出口，其出口额已超过 450 亿美元，其中韩国最多，为 253 亿美元，中国次之为 187 亿美元，中韩两国与日本经济发展水平的接近将进一步扩大日本的出口，因为事实已经证明，越是与日本经济技术水平接近的国家，从日本进口就越多，如美国、EU（欧洲联盟）、ANIES（亚洲新兴工业化地区）等。另外值得注意的是，日本为抢占朝鲜这一东北亚地区的新市场而与韩国、美国展开了激烈的外交竞赛。

其次，东北亚地区早已成为日本必不可少的初级产品来源地，包括农林水畜产品、矿石、能源等。1994 年日本仅从中国进口的大米、肉鸡、蔬菜等农副产品价值就达 39.1 亿美元，占其农产品进口的 10.2%。而中国同时还

是其石油、煤炭等能源产品的传统供应国，1994 年日本从中国进口的原油达 1443.6 万公升。近年来日本对俄远东的木材和石油、蒙古的矿石和畜产品等的进口也很多。初级产品对日本经济发展的影响虽越来越小，但必不可少。并且它有体积大、不便于长途运输的缺点，适于就地取材，就地加工。因此从产业布局考虑，日本将其部分初级产品的主要来源置于东北亚也不失为明智之举。

第三，东北亚地区还是日本重要的劳动密集型产品供应地和直接投资选择地。随着日本产业结构的不断高级化，诸如纺织、鞋类、家俱、机械零配件、低档家电等在国内已停止生产，转而大量在国外生产或直接出口。目前中国已成为日本服装、鞋类的主要进口国，而发达的沿海地区则成为其在亚洲的生产加工基地。在 1994 年的日本进口中，中韩两国占 14.9%，远高于出口同类指标。

2. 东北亚各国能接受日本

日本作为技术经济大国，拥有巨大市场、先进技术设备和巨额资本，在东北亚区域经济发展中发挥着举足轻重的作用。历来受到东北亚诸国的重视，故以日本的先进技术和资本加速自己的工业化成为各国发展经济最有效的形式之一。

第一，日本是东北亚地区最主要的贸易伙伴和外资来源。在 1994 年的中国进出口贸易中，日本占 20.2%，居第 1 位，在对华投资中居第 3 位，其中对上海浦东的投资已跃居首位。在 1994 年的韩国进出口中，日本占 19.5%，日本是韩国最大的外来投资者。

第二，日本是东北亚地区工业化进程的重要参与者和推动者。其中尤以韩国受益最大，如 60 年代的轻纺，70 年代的家电及半导体，80 年代的汽车业等均是日本提供资本技术发展起来的，现在韩国仍严重依赖日本的技术设备及零配件。对中国而言，日本也一直是先进技术设备的主要供应者，诸如家电、摩托、钢铁等产业多应用日本技术设备生产，日本还在帮助蒙古发展交通运输业等。

第三，日本通过贸易和投资影响东北亚地区国际分工的形成与经济合作的发展。

东北亚地区虽只有 6 个国家，但经济发展水平却参差不齐，形成垂直一体化与水平一体化相结合的复合型国际分工体系，而日本通过贸易、投资乃至政府援助正对其产生影响，如对辽东半岛的投资使其成为东北亚地区又一重要加工基地。东北亚地区的国际分工是整个亚太地区国际分工体系中的一个重要组成部分，日本充分利用自己的经济技术优势对此施加强有力的影响，以服务于自己的“雁行”模式战略，充分利用俄远东、蒙古、朝鲜的自然资源及中国的劳动力在中国沿海建成新的海外生产加工基地，这是日本对东北亚地区国际分工的最大影响。

美国的强行进入战略

针对世界经济的推进和新的格局，美国正在利用经济区域化和贸易自由化趋势为维护其霸权地位服务。美国现在执行的是所谓“一体两翼”战略。即以美洲为主体，通过建立北美自由贸易区和美洲自由贸易区来维护其西半球传统霸主地位，同时极力伸展东西两翼，东翼是泛大西洋自由贸易区，借此维护和加强其在欧洲的地位和美欧大西洋联盟，西翼是亚太自由贸易区，借此维护和加强其在亚洲的地位和太平洋地区的主导权。这显然和与建立国际经济和政治新秩序，争取和平与发展两大目标相违背的行径，应该警惕这一动向。这从一个侧面，也足以表明以争夺区域市场和新兴市场为主要角逐目标的美国“一体两翼”战略，正进一步加剧和升级，集团间的竞争正取代国与国之间竞争，成为国际竞争的主要形式。尤其是对亚太地区，美国采取了以市场准入为中心、以贸易不平衡问题为突破口、以亚太经合组织为桥梁，强行进入亚洲市场的一系列行动。

1. 美国在亚太经济合作中的目标

美国为什么要采取这样一种策略呢？

第一，对于美国而言，北美自由贸易区是参与国际竞争的基础。因此，美国把推进 Nafta 作为其参与亚太经济合作的首选目标。第二次世界大战结束后，美国成为无可争议的西方发达国家的盟主。其经济实力远远领先于世界各国。1950 年，按 1964 年美元价格计算，美国国民生产总值为 3810 亿美元。当时其它几个主要资本主义国家的国民生产总值分别为，日本 320 亿美元，西德 480 亿美元，法国 500 亿美元，英国 710 亿美元，意大利 290 亿美元。美国比其它 5 国国民生产总值的总和还多近 2/3。

五六十年代，由于美国到处伸手，同苏联争霸，军事开支剧增，经济发展相对缓慢。其它工业国家与美国的经济实力的差距大大缩小。1992 年，美国国内生产总值为 59507 亿美元，而英法德意日 5 国国内生产总值已达 90733 亿美元，5 国国内生产总值之和已超过美国 50%。欧共体国家的国内生产总值之和也已超过美国。日本国内生产总值 37037 亿美元，逼近美国。

面对如此严峻的挑战，十分关注“经济安全”的美国，无论是政府还是企业，都有一种危机感。

面对欧洲和日本竞争，美国能够采取的最重要最易行的措施，从地缘经济学来看，就是与毗邻的加拿大和墨西哥实施经济一体化，建立北美自由贸易区。随着北美自由贸易区的建立，北美将出现一个拥有 3.67 亿人口和近 7 万亿美元产值的统一市场。这一市场的实力可以同欧洲对抗。

北美自由贸易区的建立，美国可从中得到许多实际利益。根据协定，约 65% 的美国输往墨西哥的商品被立即或 5 年内免除关税。美国被允许进入墨西哥银行业投资。美国对墨西哥出口总值将大大增加，贸易顺差将增长 100 亿美元。对美国而言，Nafta 协定将带来更多的就业机会和投资、贸易机

会，从而促进美国停滞不前的经济，大大增强美国经济的国际竞争力。

不难看出，Nafta 是美国振兴经济、增强国力的需要，也是美国经济参与国际竞争可以依托的基础。

第二，分享东亚经济高速增长所带来的机会，是美国重建经济霸权的关键所在。

建立了 Nafta，使美国有了在其中起主导作用的经济集团，有了同欧洲、日本竞争时可以依靠的基础。但是，仅仅依靠 Nafta，美国并不能重建经济霸权。今后，世界经济将出现欧共体、北美自由贸易区和东亚三足鼎立之势。依靠 Nafta，美国仅仅能够取得三足鼎立中一足的地位，这并不是美国的目标。

此外，Nafta 对美国经济发展的促进作用有限。Nafta 是美国经济占绝大多数份额的区域经济集团。1992 年，美国国内生产总值为 59507 亿美元，占 Nafta 三国国内生产总值的 87%。Nafta 的建立对美国而言，市场容量增加有限。德国商业银行《数字中的世界》，1993 年统计，1992 年美国出口加拿大和墨西哥的商品总值为 1307 亿美元，占美国出口商品总值的 29%。美国从加拿大和墨西哥进口商品 1372 亿美元，占美国进口商品总值的 25%。墨、加两国与美国的贸易额只占美国外贸总额的 26.8%。组成 Nafta 以后，由于经济一体化带来贸易“转移”和“创造”两种效益，墨、加两国对美贸易额会有明显增加，即使如此，区域内贸易额不过占美国外贸额的 1/3。为了重建经济霸权，美国显然不能仅仅依靠 Nafta。

与美国在 Nafta 的合作伙伴加拿大和墨西哥相比，东亚是美国更重要的贸易与经济合作伙伴。根据国际货币基金组织的统计，1992 年，美国与东亚的贸易额达到 3366 亿美元，占美国全年贸易总额的 33.6%，这一比例超过美国与墨、加两国贸易在美国全年外贸额中的份额，也超过美国与西欧的贸易份额（2270 亿美元）。美国在亚洲，尤其是东亚的直接投资也有迅速的增长。1992 年，美国在亚洲的直接投资比上年增长 9.9%，投资总额累计达 782 亿美元，已占美国海外投资总额的 21.3%。随着东亚地区经济的现代化，美国与东亚间的经济联系将进一步扩大，东亚在美国经济发展中的重要地位将进一步加强。

东亚地区的魅力还在于其经济持续高速增长。最近 20 年来，东亚地区发展中国家经济平均年增长 8%，远远高于全世界发展中国家 4.3% 和工业化国家 3% 的年平均增长率。进入 90 年代，北美和西欧地区经济陷入衰退，前苏联和东欧地区经济大幅度下降，东亚地区仍然高速增长，一枝独秀。东亚是目前世界经济中最具有活力的地区。与充满活力的东亚保持密切的合作，将使美国经济与世界经济的增长点联系起来。

显然，东亚对于美国经济的增长不仅具有现实的而且具有长远的积极意义。

当然，美国积极涉足东亚也有其安全利益的考虑。美国安全政策的基础

是美国的联盟和前沿部署。这意味着美国将在韩国、日本等前沿地带部署军事力量，维持与韩、日等国的伙伴关系。

基于东亚对美国如此重要的经济和政治利益，美国在参与区域经济合作时，决不会只满足于推进 Nafta，必然会极力涉足东亚，分享东亚经济高速增长之利。

第三，借助 APEC，使美国得以跨越太平洋，涉足东亚。

地处北美的美国不仅积极推进由其起主导作用的北美自由贸易区，而且还要加强与东亚国家的经济合作。美国自己在北美搞区域经济一体化，同时又反对东亚国家搞东亚经济一体化。1991 年，马来西亚总理马哈蒂尔提出建立“东亚经济集团”的设想，由于该设想把美国等东亚之外国家排除在外，因而遭到美国的反对。

在这种情况下，美国采取的重要做法是提倡和推进全亚太地区的经济合作，强化亚太经济合作组织（APEC）的作用。

APEC 成立的时间不长，却是亚太区域最重要的政府间合作组织，西雅图会议前它包括 11 个东亚成员，也包括美国、加拿大以及澳大利亚和新西兰。美国推进 APEC 的工作，往往首先提出议案，积极从事协调工作，在美国斡旋下，1993 年 11 月在美国西雅图召开了 APEC 非正式首脑会议。美国的一个重要目标是建立一个“新太平洋共同体”。通过这一共同体，使美国成为东亚最重要的合作伙伴，并且是发挥主导作用的角色。由于东亚国家的抵制，克林顿的“新太平洋共同体”并未被 APEC 接受。尽管如此，借助 APEC，美国名正言顺地跨越太平洋参与了东亚的经济合作。

2. 美国实现其目标的有利客观条件

美国能否实施其亚太经济战略并进而实现其重建经济霸权的目标，主要不取决于北美国家，而是取决于东亚国家。如果东亚国家和地区如同北美和西欧一样，推进东亚区域经济一体化，排除美国等非东亚国家，那么，美国的亚太经济合作战略就难以实施。

首先，对于美国十分有利的是，目前东亚经济一体化困难重重，在近期内难以推进把美国排除在外的东西经济一体化。

日本是东亚经济实力最强大的国家。在东亚经济一体化过程中被不少人视为主导力量。然而，在第二次世界大战中，日本军国主义者打着“大东亚共荣圈”旗号，侵占了几乎全部东亚国家和地区。战后 50 年来，直到最近新上台的细川内阁政府才正式为此道歉。这一历史遗留下来的问题，已成为日本在东亚经济一体化中发挥作用的一个障碍。

东亚地区是冷战结束以来矛盾冲突点最多的地区。日本北方四岛问题是日俄之间同时也是东北亚经济合作的又一个障碍。朝鲜半岛北南双方的对峙，成为东北亚次区域经济合作发展亟需解决的矛盾。台湾海峡两岸的中国人的统一也许有许多路程要走。印支半岛的和平已经实现，但是多年的冲突不可能一时消弥，把战场变成商场尚须时日。南中国海周边的几个国家都对

南沙群岛提出了主权要求，与此有关的争执存在着演变为冲突热点的可能性。显然，东亚地区存在一系列影响地区安全的冲突热点，这些热点阻碍着东亚经济一体化的发展。

东亚地区十几个国家和地区集中了世界上现存的几乎所有种类的经济体制，既有资本主义市场经济体制，也有正在从过去集中控制的计划经济向市场经济体制转变的国家，还有坚持中央集中控制的计划经济体制的国家。在经济体制转型的国家中也有不同的目标，有的完全引进自由市场经济，有的则朝着社会主义市场经济体制演变。这种极其复杂的差别悬殊的体制给东亚经济一体化带来了不利影响。尤其是当经济一体化从一般的经贸往来上升到更高级的一体化，例如自由贸易区、统一市场时，这种经济体制不同而带来的困难更为明显。

上述历史的、政治的和经济体制方面存在的种种问题都是影响东亚经济一体化深入发展的困难与障碍。马哈蒂尔的东亚经济集团设想之所以难有建树，原因也在于此。美国推行其依托北美，涉足东亚的外经战略时，不可能遇到东亚国家集体的反对和抵制，甚至还会受到一些国家和地区的欢迎。因为这些国家把美国视为解决东亚某些地区热点问题可以借助的力量。

第二，目前，东亚不仅没有把美国排除在推进东亚经济一体化进程之外，而且与美国的经济、政治联系十分密切。这也是美国推行其依托北美，涉足东亚战略的极有利条件。

经济实力最强的日本很早就提出了东亚经济一体化的设想，而且一度支持了马哈蒂尔的“东亚经济集团”设想。但是，美国的反对使日本不得不谨慎从事。美国是日本最大的贸易伙伴。1992年日本对美国出口商品 967 亿美元，从美国进口 507 亿美元。对美国的贸易额占其外贸总额的 26%。值得注意的是，从 1981~1990 年，日本与包括加拿大在内的北美贸易的比重呈上升的趋势，对亚洲各国的贸易比重则呈下降趋势。至于对外直接投资，到 1990 年日本投资北美累计达到 1362 亿美元（其中美国 1305 亿美元），占其全部海外投资的 50.2%，对东亚 9 国（亚洲四小、东盟四国及中国）共投资 470 亿美元，仅占其海外投资总额的 15.3%^①。显然，北美，尤其美国是日本最重要的对外贸易和投资伙伴。再者，美国的防卫承诺及在日本的军事部署，是日本可靠的安全保护伞。无论是出于经济利益还是出于政治和安全利益，日本都需要和美国保持密切的联系。尽管近年来日美两国经济竞争十分激烈，摩擦不断，尽管日本对美国的霸权主义做法不满，但是日本起码在目前不会推进把美国排除在外的东亚经济一体化。

与北美的经济和政治联系对于“亚洲四小”也是至关重要的。以韩国为例，与美国的外贸额在 1992 年达到 365 亿美元，占其对外贸易额的 23%，超过了对日本的贸易额。而美国军事力量在韩国的部署，对于后者的安全具

^① 《亚太经贸资料选辑》，中国书籍出版社，1993 年，第 222 页。

有决定性意义。即使对北美自由贸易区协议的排外措施不满，韩国在目前也不可能抵制美国对东亚的插手。

对于东盟诸国而言，近年来与美国的经贸联系也呈增长势头。例如菲律宾对美国商品出口占其出口总额的比重大幅上升，从1986年18%上升到1992年的22.5%。马来西亚则从16.7%上升到18.7%。美国是东盟正在增长的出口市场。在这种情况下，东盟国家不得不考虑排除美国的后果。如果再考虑到地区安全问题，面对有可能出现的地区冲突，东盟有的国家并不反对美国在东亚的存在。

对于我们中国而言，推进把美国排除在外的东亚经济一体化在目前也并不可取。按照美国方面的统计，1992年底，美国对华直接投资实际达到31.7亿美元，占全部外商实际对华投资的9.2%，在香港、日本之后居第3位，美国是中国极为重要的贸易伙伴和外资来源。在地区安全问题上，中美两国也有许多共同利益。尽管中美之间在其它方面存在不少矛盾和冲突，但是，美国需要中国，中国也需要美国。

显然，几乎所有东亚国家在经济和政治方面目前还离不开美国的合作，而且，东亚国家和地区还希望借助与美国的经济联系进入未来的Nafta，分享北美经济一体化发展所带来的种种机会。东亚与美国如此紧密的经济、政治联系，自然为美国实施其依托北美涉足东亚的外经战略提供了机会。

第三，澳大利亚、新西兰以及加拿大成为美国实施其亚太经济战略客观上的盟友，为美依托北美、涉足东亚提供了帮助。

在历史上，澳大利亚和新西兰与欧美的联系更深，随着东亚的崛起，澳大利亚与亚洲特别是东亚的联系远远超过了欧洲。1992年，澳大利亚61.6%的出口商品销往亚洲，而输往欧洲的商品仅为其外贸出口总额的10.4%。澳大利亚对外经济的重点已经毫不含糊地转向亚洲，转向东亚。澳大利亚为防止被排除在地区经济一体化潮流之外，对于推进包括大洋洲和北美在内的亚太经济合作组织十分主动积极。APEC首次会议就是由澳大利亚总理倡导召开的。APEC首脑会议也是澳大利亚最先倡议的。加拿大对同东亚的经济合作表示了极大热情。从1986年到1992年，加拿大与亚洲（主要是东亚）的外贸额从173亿美元增加到305亿美元，超过了与西欧的外贸额（259亿美元）。

显然，澳大利亚、新西兰以及加拿大与东亚密切的经贸联系，促使这几个非东亚国家积极涉足东亚，这也成为美国推行其亚太经济合作战略的有利条件。

总之，东亚地区矛盾重重，既有政治的也有经济的，既有历史的也有现实的矛盾。这些矛盾阻得了东亚经济一体化的深入，使东亚在目前难以形成抵制美国依托北美涉足东亚战略的整体行动。

东亚地区的经济起飞与美国的经济合作是分不开的。几乎所有东亚国家和地区都同美国有着密切的经贸联系。东亚不少国家在地区安全问题上与美国也有着密切的合作。这种情况为美国推行其亚太经济合作战略提供了有利

条件。

东亚之外的亚太经合组织国家，如澳大利亚、加拿大等国从自身经济利益出发，积极推进 APEC 的发展，成为美国推行自己战略的可以借助的力量。

这些就是美国实施其依托 Nafta、借助 APEC，涉足东亚的战略的有利条件。借助这些有利条件，在近期内，美国有可能实施其战略，朝着自己的既定目标前进，1993 年 11 月 APEC 西雅图首脑会议的成功召开，正说明了这一点。

在西雅图会议以前，美国就积极调整亚太战略。为了防止东亚将美国排除在外的经济合作过程，确保美国在亚洲的经济利益和领导权，提出了“新太平洋共同体”的战略构想。作为实现这一战略构想的主要环节，就是要使亚太经济组织从一个协商讨论场所发展成一个“实质性的国际性机构”。亚太经合组织虽然成立多年，但正式开始运作也是在西雅图会议之后。正是在美国的积极推动下，亚太经合组织才确定了贸易自由化目标。

与其“一体两翼”战略相适应，是美国急剧加大对东亚的贸易和投资在全球总额中的份量。1994 年美国同亚洲(主要是东亚)的贸易总额达到 3720 亿美元，占美国全球贸易总额的 36% 以上，比美欧交易总额高出 30—40%。美国对东亚的直接投资 1990—1993 年急剧增长了 80%，增幅超过了同一时期日本对东亚的投资增幅(47%)。无怪乎克里斯托弗国务卿在 1994 年 3 月出访亚洲前夕曾说：“对美国来说，世界上没有任何一个地区比这个地区更为重要了”。日美两国都把各自的未来与东亚联系在一起，二者都将努力扩大自己在这一地区的经济存在和影响，势必加剧对这一地区的争夺。

日本战略的深层考察

亚太地区市场上的争夺目前大体上是积极的、长驱直入的美国，和谨慎的、稳妥的日本的较量。这种态度上的不同可以从日本的东北亚经济合作战略的深层次考察中略见端倪。

日本是东北亚经济合作的最早倡导者，早在 80 年代初就有学者提出扩大本地区经济合作的设想，80 年代末地方自治体相继提出了“环日本海经济圈”、“环黄渤海经济圈”的方案，对推动区域经济合作起到了积极作用，但日本政府却从未就此做过公开表态，其过于谨慎的态度使邻国大失所望。那么，应如何理解日本的东北亚经济合作战略呢？我们认为应从较深层次上着重理解以下几方面的问题：

1. 开放的地区主义——日本发展区域经济合作的基本原则

冷战结束后，在新的国际经济秩序形成过程中伴随着两种相互矛盾的趋势：世界主义与地区主义。一方面由于乌拉圭回合的结束，新的世界贸易组织的组成，使全球进一步消除关税与非关税壁垒，朝着国际经济一体化迈进，这就是世界主义；另一方面区域经济合作异常活跃，北美自由贸易相继启动，

东盟的贸易自由化计划也一再提前，使国际经济又面临着新保护主义的侵蚀，这就是地区主义。亚太经济合作难产的根本原因就在于各国面临这两个艰难的选择。日本作为自由贸易的最大受惠者，其市场遍布全球，所以日本多次强调亚太经济合作应是开放的地区主义，而不象欧盟、北美自由贸易图那样具有排他性，日本早已稳稳占据了亚洲的大部分市场，勿需新的互惠。所以日本近年来避免提“世界三中心论”。80年代的“东亚经济圈”构想已暂搁一边。

2. 在东北亚经济合作问题上日本仍受政治、外交及民族矛盾等非经济因素的影响，是其谨小慎微的重要原因

东北亚地区政治、民族等各种矛盾错综复杂，在冷战时期，这里中、美、苏三大国对峙，经济发展不平衡，又使南北矛盾比较突出。冷战结束后虽使中、美、苏三者关系得到暂时缓和，却激化了地区纷争和民族矛盾，日俄领土纠纷悬而未决，因而日本对东北亚经济合作的战略不能不受到影响，如对图们江开发，日本人担心形成“朝鲜人圈”而对自己不利，除韩国在经济上已构成直接威胁外，日本人又学美国人大谈所谓“中国威胁论”，其用心昭然若揭。

3. 日本在区域经济合作上起点高，亚太经合组织是其主要目标，对次区域等小范围的经济合作缺少兴趣

亚太经合组织是亚太经济合作的主要推进组织，两次非正式首脑会议已确定最迟在 2020 年前实现成员国间贸易自由化。日本作为该组织的创始国，态度尤为积极，其原因在于：一是亚太经合组织贸易自由化构想符合日本的开放地区主义原则，亚太地区的贸易自由化将进一步扩大日本的市场；二是基于维护日美关系的需要。尽管冷战已经结束，但美国仍是日本的政治、军事和经济伙伴，维护日美关系仍是其外交政策的基石，所以在亚太经济合作问题上，日本始终与美国保持一致；三是由美国牵头，日本在幕后做工作，避免引起亚洲各国的戒心，这也是日本不得已而为之。

4. 支持地方自治体和民间企业参与次区域经济合作是其主要形式

尽管日本政府基于多种考虑未参与诸如图们江地区开发的政府级磋商，但仍支持地方自治体和民间企业积极参加。这是因为：第一，东北亚地区人口众多，市场潜力大，现已成为商家的必争之地，同时图们江地区开发首先就是一个巨大的建筑业市场，日本当然不能置身事外；第二，日本西海岸是其经济发展最落后地区，为缩小地区间的贫富差距，在中央财政有限的情况下鼓励各地方政府扩大与外国经济合作不失为一条捷径。目前有关各地方自治体都有自己的发展设想，较著名的有富山县的“环日本海交流基地构想”和北九州市的“文艺复兴构想”，其重点置于文化、教育与信息交流方面。

5. 日本把与东亚经济合作的重点置于构筑日本——亚洲新兴工业地区——东盟——中国这一 21 世纪的亚洲国际分工体系

日本自 80 年代起就遵循所谓“雁行模式”，致力于亚洲的层次递进型国

际分工体系的完善。日本作为“领头雁”，后面依次为亚洲新兴工业化地区、东盟、中国及越南等，并谋求把这一模式固定化，以确保日本的垄断优势地位，东北亚经济合作仅仅是其战略中很小的一个组成部分。同时，随着亚洲发展格局的变化，日本的重点正在南移，先是东盟，现在把目标放在越南、印度等国，从客观上冷落了东北亚。在对华经济合作上也有从大连向浦东转移的迹象。

6. 从对东北亚经济合作战略看，日本把主要目标置于“环黄渤海”，而不是“环日本海”

日本对华投资的近一半在环黄渤海地区，1995年前4个月日本对沪协议投资项目达60个，金额3亿美元，居第1位，累计投资金额25亿美元，项目1326个，仅次于香港居第2位。而1994年对延边投资不足20家，占总数的3.4%，仅相当于韩国对该地区投资的7%以下。对举世瞩目的图们江地区开发，日本政府似乎也无兴趣，企业基本处于观望状态，只有个别参与者。环日本海地区对日本而言，其政治、军事利益仍占据重要地位，日本人关心的是建立多边安全对话机制，牵制中、俄等政治军事大国，经济合作还不被日本中央政府所重视。

三

美国反攻日本的第二战场

如果把对东亚战场的争夺视为美日较量新战场的话，那么，美国反攻日本的第二战场则在美国和日本两国市场上铺开。半导体事件搞得日本手忙脚乱，大和丑闻又把日本逼到非常尴尬的境地……美国反攻凌厉，日本也拖又磨。如果把对东亚市场的争夺视为美日较量的新战场的话，那么，美国反攻日本的第二战场则在美国和日本两国市场铺开。

对日贸易逆差已经演变为政治问题

用经济学的尺度和国际惯例来衡量，一个国家的经常项目收支如果超过国民生产总值 1.5%，就会同主要的贸易伙伴发生“激烈摩擦”；要是超过 2%，就会引起对方的“报复措施”。1985 年日本创下外贸顺差 560 亿美元，经常项目收支黑字 493 亿美元的记录。这时它的国际经常收支已达到国民生产总值的 3.6%，1986 年日本的外贸顺差增到 497 亿美元，经常收支盈余达 937.62 亿美元，后者已达国民生产总值 19585 亿美元的 4.78%（三个数字都带有美元大幅度贬值的水分），虽然尚未达到英国 1871 年创纪录的 5.7%，却已大大超过美国 1917 年——1921 年间 4.1%的高峰和 1957 年 3.9%的水平。根据这一尺度，已大大超过足以引起“激烈摩擦”的比率 4.78%，反映在双方的贸易关系上，应该可以说就是所谓贸易战了。或者，用一位日本高级外交官的标准来说，如果对一国的贸易逆差超过对该国贸易额的 25%至 30%，那就不仅仅是经济问题，而是政治问题了。而 1986 年美国对日贸易逆差已超过 30%的政治问题的界线。这里所指的政治问题，其含义显然比贸易战更为严重。

美国人则从政策上分析。他们认为具备下列条件，“冲突”将是不可避免的：（1）一方认为对方的贸易方法是不公平和不恰当的；（2）一方的政策措施难以适应迅速发展的结构性工业调整，如美国的汽车工业；（3）一方国际市场的份额开始并继续下降；（4）贸易价格难以调整时；（5）双方越来越认为技术或工业的军事含义日益增大。这些也都符合 60 年来代来美日贸易关系的基本情况。

认为日本人忘恩负义

今天的美国，已没有一台消费者的收音机是本国制造的，虽然那原是美国人的发明；也没有一台黑白电视机是在美国生产的，虽然那也是美国首创的。

美国仅有的几家彩电组装公司，如果不进口亚洲的零件便无法生存，虽然彩电也是首先在美国发展起来的。美国所有收录机，几乎都是日本生产的；小计算器、手表、大量办公设备和传真自动装备，无不来自日本。如今在美国，只剩下一家摩托车工厂；日本摩托车占去 95% 的美国市场。只剩一家钢琴制造商。布鲁克林海军造船厂，那是“征服”过日本的“密苏里”号军舰 1943 年下水的地方，现已荡然无存。美国的汽车和钢铁工业首先遭受日本自愿限制输美汽车的定额，日本宣布输美汽车将达 230 万辆。白修德愤慨地说，“好像美国是受他们控制的殖民地市场。这实在太过分了。”美国国会通过决议，宣布日本的贸易是不公平的。然而这分明是马后炮。那年夏天美国消费者对日本汽车的需求量竟超过日本的装货能力。1985 年日本的目标显然是美国的电子工业。1984 年美国电子产品的对日贸易逆差第一次超过汽车的贸易赤字，达 150.4 亿美元，占对日贸易逆差 370 亿美元的 40.6%。在日本人的打击下，美国的半导体工业已陷入摇摇欲坠的境地。日本人并不因此心慈手软。他们打算利用美国人的研究与发明，夺取美国此一行业的优势。一度是日本主要军火制造商的日立，它的工厂在日本宣布投降前两个星期曾被美国的轰炸机夷为平地，现在成为电子产品的出口商，对美国反攻倒算，又吹起进军号了。试看日立 1985 年给它在丹佛办事处的指示：“用压价 10% 取胜！瞄准先进微型电子公司和电子股份有限公司的破绽。以低于 10% 的幅度定价！如果他们再降价 10%，我们也要以比他们再低 10% 的价格推销。务求必胜！”目的是占有这两家电子公司的市场。

在这种情况下，美国的产业受到沉重的打击。半导体工业的处境已如前述。机器制造业，六年内有 28.8 万人失业，其他行业失业的有：初级金属工业如钢铁工业 43.9 万人，金属装配工业 24.1 万人，机动车工业 11.8 万人，纺织业 18.6 万人，其他的制造业 183.4 万人。受打击最严重的是美国的成衣行业。自 1979 年六年来损失了 15.5 万个职业。当然，日本并不是唯一的竞争者。但一般美国人总认为，美国有那么多工业被搞垮，而日本有那么多工业崛起，“都应归功于美国的贡献”。1983 年美国吸收了 30% 的日本产品，1984 年则为 35%。是谁赢得战争呢？美国国务院的发言人在回答白修德的问题时说，美国是胜利者，因为美国赢得了和平，而日本人分享了和平。但在美国的保护下，日本付出的代价太少，却得到了将美国人的生活逼到墙角的权利。“不过日本人应当记住，如果说和平会带来最大的好处，那么，他们比美国人更需要和平。如果日本人逼得美国国会不得不采取行动，那么，封闭美国市场，日本人的损伤，肯定比美国人重大得多。”白修德在上述杂志上的描述，倒像是真枪实弹的战争了。

然而，美国的经济已不再处于霸权地位。美国已不再能单独驾驭全球经济，美国已不再能让日本进入美国市场而不得到相应的回报。事实上美国已感到自己的工业越来越需要保护以防日本竞争性的入侵。

根据大来佐武郎的看法，美国人所以如此激动，是因为他们的自尊心受

到伤害了。大来告诫说：“日本人必须铭记在心的第一件事是，在涉及贸易问题时，美国人对于他们的国家有一种强烈的感情。他们认为美国是世界上顶呱呱的，一旦这种信念受到威胁，他们便变得非常感情用事。”而且“只要日本的生产力不断提高，而美国还是以世界第一而自豪，两国之间的贸易冲突便无法解决。这就不难理解，何以温文尔雅的白修德会发出上述那种威胁性的语言了。美国人并不讳言感到愤怒的原因。他们认为日本人忘恩负义：美国救了日本，战后初期，当日本人还趴在战争的废墟中时，是美国养活了他们。美国帮助日本恢复经济，都得自美国的“浩荡洪恩”。他们没有意识到，日本人会以如此惊人的毅力，在短时间内振兴其经济，并将矛头对准美国。

以“惩罚性关税”控制日货进口

表面上看，美国与日本的贸易摩擦都是美国首先发难，实际上美国人不过是对日本“贸易入侵”的反攻而已。美国对日本反攻的第一项措施就是以“惩罚性关税”控制日货进口。在这方面美日贸易摩擦已有过八大回合，将在本书下一部分详细阐述，这里仅将其中最具典型性的半导体摩擦简析如下。

50年代初期，日本的收音机、电视机和录音机与美国相比皆处于劣势，但到60年代末则超过了美国。松下、东芝、日立、三菱、索尼和三洋等大企业，首先是在日本国内，继之则在出口市场上，展开了激烈的竞争。这种激烈的竞争带来了设计、性能的明显改善与生产成本的下降，从而在70年代实现了辉煌的发展。

1968年日本的电视机、收音机和录音机出口额达9.6亿美元。在出口量和生产量两方面，日本的厂家都在世界上居主导地位。其后仅过10余年，即到1980年，上述商品的出口额即一跃而增至79亿美元，单是电视机和收音机的出口额就达50亿美元。那么，这一切是如何实现的呢？

美国把制造半导体收音机的技术转让给日本以后，日本很快向美国出口了三管半导体收音机。起初出口量只有10万台，但到1963年时即统治了美国的收音机市场。后来，日本又从收音机发展到磁带录音机和电视机。到60年代末期，日本便征服了录音机和电视机市场。1973年时美国有11个电视机厂家，其中4家因经营和资金问题而不得不进行合并。日本在电视机上取得成功之后，又开始向磁带录像机和电视唱片——这种商品的年销售额到80年代中期达到10亿美元以上——发展，并且同样取得了成功。现在，日本来所有家用电器设备领域都拥有压倒优势。

日本的上述成功同样表现在其他家用电器领域。日本的电器厂家努力使其商品具有独特的形象，并由此增强竞争力。日立、东芝、三菱、松下、三洋、夏普以及其它中小厂家，最早是在国内市场以自己的商标销售电风扇、

电冰箱和其他厨房用具的，继之则转向世界市场，而且销售额急剧扩大。到 70 年代，日本的厂家几乎打败了日本以外的所有竞争对手。

在钟表领域，日本的竞争对象是在战后世界市场上居统治地位的瑞士厂家。精工、西铁城和东方等公司开始在世界市场以低价出售高性能、高质量的产品。以精工为首的日本厂家也进入了美国市场，它们以新产品独特性加速由机械式手表向电子表的转换。进入 70 年代，日本钟表的销售额已居美国市场之首。像得克萨斯州因斯特公司那样的美国厂家——它曾经企图统治低价电子市场——在 80 年代初也不得不退出市场。

面对日本电子产品的大举入侵，引起美国实业界的强烈愤懑。1987 年 3 月 27 日美国宣布，将对日本四种电子产品征收 100% 的“惩罚性”关税。日本以为这不过是又一次恫吓，未予足够重视。不料里根随后果然下达立即执行的指示。这是两国自有贸易战以来，美国对日本采取的最严厉的制裁措施。美国指责日本违反 1986 年 9 月双方签订的半导体贸易协定，在第三国市场以低于成本的价格倾销计算机芯片，并且不让美国半导体占有日本更多的市场。其实这只涉及价值 3 亿美元的日本电子产品，占 1986 年美国从日本进口 230 亿美元电子产品的 0.13%。华盛顿所以小题大做，不过是想借此传给东京一个强劲的口信：日本应该对其经济政策作出“根本性的改变”，即日本必须向美国产品开放国内市场，并在扩大内需方面多下功夫。

美国此举果然震动了日本。日本担心触发一场抵制日货的全面风暴。日本外相仓成正在谈到英国决定对日采取贸易的报复措施时说：“对日本的抨击已由美国扩大到欧洲，日本正处于四面楚歌的境地。”虽则日本驻美大使在向仓成正报告日美经济摩擦情况时，已警告说：“用经济逻辑处理经济问题的时期已经过去了。这是政治问题。”看来，中曾根接受了这位大使的建议，于 4 月底访问华盛顿时，作了如下承诺：一是争取抓紧实施“前川报告”的计划；是开放国内商品、资本和劳务市场，允许美国企业参加关西机场和第二国际电话电报公司的建设，允许英美金融机构进入日本证券市场；三是提前两年实现政府开发援助七年倍增目标，今后三年内向发展中国家提供 200 亿美元以上的新贷款。为了向日方施加压力，美国众议院在中曾根抵达前两小时，通过格普哈特保护主义修正案，要求对所有美贸易顺差的国家每年减少顺差 10%！中曾根事后则扬言，将就美方实行制裁一事，向关税及贸易总协定机构提出起诉。跟着自国党总务会长安倍又以中曾根特使身份访美，作进一步磋商。根据以往经验，日本满以为在 6 月召开威尼斯七国首脑会议之前，美方会全面解除制裁措施。不料会后，美国只同意部分解除。逼得通产相田村于 9 月再次访美，哀求说：“希望设法在我的任期届满以前全面解除制裁措施”，但没有结果。

出乎日本意外的是，倾销芯片的事件尚未了结，日本又由于拒绝美国要求就东芝机械公司“违反巴黎统筹委员会规定”将高技术产品卖给苏联的问题进行调查，直至美方出示“证据”，才被迫匆忙修改外汇管理法，并派通

产相赴美说明，还无缘无故地波及中日间的正常贸易。这两起案件弄得半年来日本政府一直处于手忙脚乱的状态。

抓住“大和”事件，大兴问罪之师

伴随着日本产品大举进犯美国市场，日本的金融界也不甘落后，纷纷进驻美国金融市场，先为日本在美国生产经营的企业服务，继则吸吮美国国民和企业存款，运作的力度越来越大，大有与美国几大银行平起平坐的势头。对此，美国人当然心急如焚，便千方百计寻找机会反攻。正好在这时，出现了“大和”丑闻，美国抓住这一事件大兴问罪之师，在美国反攻日本的协奏曲中颇为引人注目，以至把它视为美国反攻日本在金融领域的一大措施也毫不为过。

大和银行纽约分行职员井口俊英长期挪用资金私自炒卖美国长期国库券，亏空了一千一百亿日圆（折合约十一亿美元）。井口俊英今年44岁，身兼行政监督和证券交易二职，在证券交易中输多赢少，就靠伪造文件来掩盖巨额损失，舞弊手法跟英国巴林银行的里森如出一辙。两人都既深得上司赏识，在同事中又享有“常胜将军”的名气，区别仅在于里森舞弊三年，而井口舞弊十一年。1995年7月24日，井口终于向上级递交坦白书，承认犯罪事实。

但是，令美国联邦储备局和联邦检察院勃然大怒的真正原因并不是井口，而是7月28日大和银行总部派干部到纽约来，指示井口：“把这件事瞒到11月再说。”8月8日大和银行总裁藤田彬向大藏省的银行局局长西村吉正报告了井口的犯罪行为，而日本大藏省到9月18日才向美国联邦储备局通报。

大藏省没按常规及时向美国联邦储备局通报此案，从8月8日拖延到9月18日，隐瞒时间达40天之久。在这40天里，大和银行与日本各金融机构的股票照常买卖，债券照样发售，使不明真相的公众利益受损。而美国联邦储备局和联邦检察院的调查结果是，大和银行纽约分行行长津田不令隐瞒和支持井口的犯罪活动，更向联邦反贪局提交伪造的帐目，涉嫌诈骗银行客户。

其中最为严重和无法原谅的错误是，7月24日井口向上级坦白了自己的犯罪行为后，大和银行竟然命令他继续进行金融投机。所以，美国联邦储备局和联邦检察院的结论是，大和事件不是“个人犯罪”，而是“组织犯罪”。

大和银行丑闻更牵涉到了日本大藏省。8月8日这天，大和银行负责人在总部会议室里跟大藏省银行局局长西村吉正见面，用啤酒和高级饭店的外卖盒饭招待他，向他报告井口犯罪的事实。西村局长听过汇报后说：“目前可是麻烦时期哟”。于是，大藏省与大和银行当下作出决定，井口案件拖到10月5日再公布，用两个月的时间来隐瞒。

理由是当时正是日本一些大银行股票价格的敏感期，公布井口的案情很

可能会对银行业 9 月的中期结算造成不利影响。

美国联邦储备局和联邦检察署得到大和丑闻的通报后，迅速展开调查。这一形势大藏省和大和银行没有料到，不得不取消预定 10 月 5 日公布事件的时间表，到 9 月 26 日主动召开记者招待会公布井口案情。11 月 9 日，大和银行再次召开记者会，董事长安部川澄夫在会上向公众道歉。

参与隐瞒罪案的大藏省大为尴尬，一再表示大和银行总部的调查报告是 9 月 12 日提出的，而报告来到大藏省次和大臣手上是 9 月 14 日。后来，大藏省又声称是 9 月 18 日收到正式报告。这正是日本大藏省向美国联邦储备局通报大和丑闻的日子。对于 8 月 8 日大和银行负责人向大藏省银行局局长西村汇报情况并请他吃盒饭、喝啤酒一事，大藏省解释那是“私房话”；若是正式谈话，哪会一面进行，一面喝啤酒？

其实，大藏省一向跟日本各大银行保持密切联系，了解情况，予以指导。各大银行内部也都设有很大藏道打交道的部门，由专职干部请大藏省官员吃饭，打探意图。这些干部因身负重任，在银行内部被称为“忍者部队”。日本传媒认为，大和银行总部隐瞒丑闻是“组织犯罪”，而大藏省参与隐瞒则是“国家犯罪”，而且是重大罪行。

发生大和丑闻，日本民愤难平。专栏作家内桥克人在《朝日周刊》上撰文，直指“大藏省是日本的耻辱”。各界批评大藏大臣武村正义隐瞒丑闻，令国家蒙羞。在野的新进党更要求武村正义下台。内阁官房长官野坂浩贤终于表态，在记者会上说：“我认为，在很大程度上，大藏省要对大和丑闻负责。”武村正义已表示要对事件负责。他承认，这是一个重大的教训；金融界和政府当局应该有所觉悟；如果按照所谓的日本思维方式行事，定会闹出大和丑闻一类事情来。

大藏省对大和银行的处分是，令其削减海外业务。大和考虑在三年内关闭在澳洲、加拿大、新加坡和印尼的子公司以及在韩国和马来西亚的两间分行。但大和银行也表示，在香港、英国、德国、印尼和瑞士的分行不会关闭，在北京、曼谷和胡志明市的办事处也会继续存在。

日本大和银行纽约分行遭受美国联邦储备局严厉处分，被勒令交付十几亿美元罚金。这不仅因职员在美违法操作，也因银行总部和大藏省竭力隐瞒，损害公众利益，酿成重大丑闻。

去年夏天连串的日本银行和信用社宣布破产，本已使金融界巨头一夕数惊。11 月 2 日，更沉重的打击降临。美国联邦储备局勒令大和银行在 90 天内结束在美国的业务，三年内不得重返美国开业。美国联邦检察署则向大和银行纽约分行提出全面起诉，包括伪造银行纪录、妨碍金融调查、诈骗、串谋等二十四项指控。如果控罪成立，大和银行要向美国支付十几亿美元的罚款。

大和银行否认美国联邦检察署的指控，对联邦储备局宣布的处罚表示“遗憾和不幸”。大和银行申辩说，诈骗是纽约分行一名职员的个人所为，上级

绝对不知情；把属下的罪过算在整个银行头上，也是“不公平”的。

大和银行总资产达 820 亿美元，也是日本银行界最大的退休基金管理公司，实力雄厚，所以不至于面临英国巴林银行那样倒闭和被收购的命运。日本大藏省也不愿大和银行因丑闻而倒闭或被其他银行收购，而希望它跟住友银行洽谈合并。但大和银行的大股东、日本最大证券公司野村证券则表示反对。

毕竟日本是世界上最具有影响的金融大国之一，在国际市场上筹集的资金余额高达 16000 亿美元，约占世界金融市场筹集资金余额的 1/4。近数年泡沫经济破灭后，日本金融机构深受坏帐和机构倒闭困扰，信用评级不断降低，国际间举贷成本一再上升。

通过政府途径扩大对日出口

美国反攻日本的第三项措施是通过政府途径扩大对日本的出口量。

众所周知，在多次贸易摩擦中美国一再要求日本进一步开放其国内市场，日本政府虽然极不情愿，但也不得不做出些姿态。正是在这种矛盾的夹缝中，一些美国消费品还是不同程度地挤入了日本市场，并占有一定的市场份额。其直接原因是日元的贬值。

美元对日元的平均汇率从 1990 年的 220 日元跌至目前的 100 日元，大大削弱了日本消费品的国际竞争力。日本制造企业可以分两类：一类是在 1 美元等于 100 日元的汇率水平仍具有极强竞争力，另一类仅在 200 日元的汇率水平才有竞争力。前者如半导体、豪华轿车等资本、技术密集型制造企业；而消费品制造企业因生产率远低于其他国际竞争对手，属于后者，其产品如加工食品、纺织品、玩具、化妆品等在 100 日元的汇率水平很难盈利，因此许多日本消费品制造企业不得不把生产移至国外，同时日本消费品进口增加，这对于觊觎日本消费品市场已久的外国供应商，的确是个好征兆。

美国产品进入日本市场的主要形式有下面三种。

1. 零售扩大

零售企业力量的壮大有助于日本消费者购买更多的进口消费品。日本传统的分销系统偏重于制造商和批发商的利益，而零售商的力量则过于薄弱、分散。这样便抑制了国内消费并使制造商保持着很高的边际利润。

日本商业借鉴欧美同行模式，开始转变传统的分销结构，最明显的是零售企业的兼并：1976 年的 1500 万个减少到 1995 年的 1300 万个，同期小型零售企业的数量下降了 20%。同时，便利连锁店迅速增加，近 10 年中翻了一番，达 43487 家。

零售业变化的另一明显特征是零售价格下降。大型零售连锁店的价格下降 7%。价格下跌如此显著是由于进口商品与进口企业的增加快于消费品需求的增长。这种价格下跌有助于日本人购买更多的外国货。

2. 直销兴起

美国商品进入日本市场的一大主要障碍是日本传统分销系统中不畅通的流通渠道。有经验的美国企业往往绕过多层次的分销渠道向日本消费者直接提供比零售品更便宜的商品。美国商业部在日举办目录展销，方便美商品在日的直销，使美国企业以低廉成本在日本市场占领了一席之地。

在此同时，日本的大型批发企业面临着来自本国零售企业的挑战。经过创新、改革，许多零售企业已能够发展直达用户的销售渠道，使传统的高成本、多层次的分销系统自愧弗如。结果是：传统方式的零售额停滞不前而直销额却持续增长。

3. 代理相助

尽管日本市场上出现了前述一系列有利于外国商品进入的变化，但不熟悉日本市场的美国企业要想进入这个市场并取得成功，还必须借助于代理商的帮助。代理商行善于处理复杂的进口事务、办理通关手续，还可以协助准备日语标签、用日语促销、对产品、包装的改进提出建议；选择销售渠道及广告媒介等。

美国消费品制造商在日本寻找代理或经销员的途径很多。比如，可以参加商业部组织的赴日商品展销或贸易代表团，尽管成本很高，却可以直接获得有关商品是否适合日本市场的信息反馈；再如，可以借助日、美政府的帮助寻找合适的代理。美国商业部提供的“代为寻找经销代理”的服务非常有效，可在某一行业中联系许多可供制造商选择的代理。当然这是有偿的。

综上所述，美国采取的反攻是进攻式的，有时攻势还相当凌厉。而运用的手段，一是动员舆论，大造声势。二是利用所谓“联系”策略，把贸易问题同防务也可以说是政治问题扯在一起，施加压力。三是由群情鼎沸的国会通过意向性的或强制性的决议、法案之类的条文，压日本就范。四是派出政府代表，进行谈判，谋求妥协，结束某个回合的争端。这几种手段，有时先后有序，有时交叉进行。

日本方面的战术，一般说来，是防御性的，低姿态的，貌似软弱，实则刚强。而采取的手法，总的是拖和磨。一是就事论事，说明原委，求得谅解。二是先作承诺，故作姿态。三是以退为进，有让有不让。四是动用迂回措施或无形壁垒，以保卫自己。这些手法无非是水来土掩，火来水挡，随机应变，并无定规。

四

反击日本的八大战役

对于日本产品大举进犯美国市场的行为,虽然没有使稳居世界政治、经济、军事巨人地位的美国伤筋动骨,但也毕竟创伤了其一片又一片的皮肉,使它感到一阵阵痛楚。于是,便有了一幕又一幕生动的美日贸易战。美日贸易摩擦历时30年。战后美国经济雄霸天下,曾一度几乎垄断日本的对外贸易。1946年,它对日本的出口和进口分别占日本进出口总额的97.4%和74.8%。从60年代中期开始,日本对美国的贸易顺差大幅度增加,1965年日方顺差仅为4.4亿美元,到1969年已达15.6亿美元。双方贸易矛盾开始出现。但在冷战时期,政治利益高于经济利益,矛盾尚未走向激化。80年代后,由于政治局势的相对缓和,美国对日贸易赤字的急剧增加,1987年已高达598亿美元,双方冲突便愈演愈烈。

八大回合

从历史上看,美日贸易摩擦已出现过八次大的较量,其基本情况大体是这样的:

1. 纤维制品摩擦

早在50年代中期,由于日本劳动力成本极低,它出口到美国的纺织品就曾遭到美国国内的反倾销诉讼,1957年两国政府签订了《美日棉制品协议》,60年代后,日本合成纤维工业迅速发展,对美出口随之增加,美国同行提出强烈反对,要求政府限制日本的毛、化学合成纤维出口,从此拉开美日贸易摩擦序幕。

2. 钢铁制品摩擦

日本从50年代后期开始发展重化工业,钢铁业迅速崛起,60年代已达世界一流水平,其产品的国际竞争力也处于领先地位。同时美国则成为钢铁净进口国,1969年在美国钢铁进口中日本占42%,为此,从1967年日本钢铁业被迫连续3年自动限制对美出口。以后美国仍不断向日施加压力,直到1985年双方才达成协议,日本钢铁产品大量涌进美国市场的势头得到控制。

3. 啤酒和柑桔摩擦

从1985年到1987年,关于日本进口啤酒和柑桔的问题一直在紧张地谈判。按照达成的时间表,进口配额被逐步取消,直至1991年完全用关税来代表。1991年4月啤酒的关税是70%,在之后7年内每年递减10%。从配额到关税的转变意义重大,这意味着取消了唯一拥有进口权的政府代理机构,

使得美国的生产者可以直接和日本的贸易商进行交易。

4.《大型零售商店法》摩擦

1989 年到 1990 年，日本的《大型零售商店法》在结构性障碍贸易谈判中受到了美国的指责。美国认为这项法律实际上是禁止大型零售商店（如大型百货公司、折扣商店以及超市）在未征得邻近商店同意的情况下开设新的分店，而大型零售商店比小型商店进口多，因此，这项法律旨在阻碍更多的进口。1990 年，通产省改变了这项法律的程序，使开设一家大型商店变得容易些。1991 年，这项法律又受到了修订，以加快许可证的检查。

5.大米摩擦

日本一直坚持禁止大米进口，理由是对基本粮食的进口依赖是危险的。美国碾米者协会曾两次根据综合贸易法案 301 条款向美国贸易代表提出此事，但每次都被驳回。1990 年下半年到 1991 年春季，自民党的一些高层人物提出大米进口配额或最低进口量的想法，但遭到了代表日本农业集团利益的政治家和坚持关税而不是配额的美国官员的强烈抨击。生产大米的日本农民担心，一旦部分进口配额或最小进口量被允许，完全的市场开放迟早会到来。但日本的大公司倾向于少量进口，因为他们害怕这样会引起美国在汽车和半导体方面的制裁报复。

6.彩色电视机摩擦

从 60 年代起，由于产业结构的调整，日本纺织品出口逐渐被家用电器所取代，彩色电视机的生产和出口迅速发展，尤其是对美出口大量增加。日对美出口彩电约占美进口彩电数的 90%，占据美国 30%以上的市场。《维持市场秩序协定》签订后，日本被迫自动限制对美出口。

7.汽车摩擦

美国曾是汽车王国，50 年代初年产量就达 800 万辆，当时日本只有 3 万辆。到了 80 年代，美国汽车业开始衰落，1980 年三大汽车公司均出现亏损，日本对美汽车出口急剧增加，到 1990 年美对日贸易赤字 410 亿美元中 75%是由汽车及其配件造成。双方就此问题从 1979 年就开始谈判，断断续续收获不大，直到 1994 年，美对日贸易赤字仍有 60%由汽车贸易造成。美国前总统布什 1992 年的日本之行带上了以美国三大汽车公司为首的经济界巨头，充分表明了美国对这一问题的重视。

美日汽车大战，由来已久。1991 年，全美汽车工会要求日本进一步自动限制在美国市场上日本汽车所占的比例，主张对日本汽车采取强硬立场。美国参议员达巴托和众议员基尔蒂提出，将日本产工具车的进口关税税率由现行的 2.5%提高到 25%。与此同时，以对日本强硬而闻名的众议院多数党领袖格普哈特向议会提交了新格普哈特条款。该条款认为贸易伙伴有义务削减对美贸易顺差，其内容除原格普哈特条款（把占美国总贸易逆差额 15%以上的国家作为主要交涉对象，在这些国家不能提出改善对贸易顺差办法的情况

下，对其采取报复行动）之外，又增添了一条：如果某国的某种商品在美国的贸易逆差总额中占 15%以上，那么该国必须马上改善该商品对美贸易顺差状况。在美国贸易逆差中，占 15%以上比例的只有日本的汽车及零部件，因此，该条款是专为对付日本而提出的。

在以往的日美汽车大战中，零部件贸易并未引起重视。但是近年来，零部件已成为日美贸易不平衡的一个重要原因。1991 年，仅汽车零部件贸易不平衡就近 90 亿美元。在此之前，日本人也曾积极帮助美国人开发和设计汽车零部件，但这些美国厂家基本上都是日本企业在美的分厂。这样一来，真正的美国厂商不仅很难进入日本国内的汽车厂和汽车修理业，就连进入美日系企业也困难重重。因为隶属于日本汽车制造商系列的美国分厂垄断了在美日企业所需的零部件。美国商务部汽车零部件咨询委员会为此要求政府对日本实施 301 条款。

布什访日时与日方就汽车及其零部件问题达成一项协议：日本同意在今后 3 年内把它从美国购买汽车零部件的金额增加到 190 亿美元，并且在 1994 年前每年从美国多进口 2 万辆汽车。这项“不具约束力”的协议所起的作用甚微。因为大部分零部件虽将由设在美国的日系汽车厂家买下，但这部分实际上并不计入美国的出口额，况且 190 亿美元只占美国汽车零部件销售额的 10%。另外，日美汽车贸易不平衡高达 300 亿美元，2 万辆汽车只能是杯水车薪。而日本国内对政府一再屈从美国压力也颇有微词，政府处在四面楚歌的境地，可以预见，美日汽车战将进入新一轮激战。

8. 电子通讯产品摩擦

美日在这方面的冲突最早源于半导体，美国曾在此领域独占鳌头，70 年代后期受到日本的挑战，日本产品不仅占领了美国市场，还挤占了原属美国的世界市场。1981 年美日东京谈判后，美对日以日倾销为由对其部分半导体产品征收 100%的关税。进入 90 年代，美将重心转向要求日开放市场，1991 年两国达成新的协议。近几年，双方在其他电讯产品贸易上有新的进展，1993 年日本政府同意开放国内电信设备的政府采购，增加公开招标数量，允许外国电信公司加入，日本最大的电信公司也同意公开每年 90 亿美元的电信设备采购过程。1994 年 3 月双方正式签署了日本开放移动电话市场的协议，并由政府监督实施。

1995 年初，日美之间又围绕胶卷问题上演了一场贸易摩擦闹剧。

1995 年 5 月，美国柯达公司公布了一份长达 250 页的文件，详细说明了日本富士公司如何采取不正当的竞争手段，日本政府如何设立贸易壁垒限制柯达胶卷进入日本市场，矛头主要指向日本的胶卷流通系统。

在日本，出售胶卷的零售店铺共有 27.7 万家，其中包括照相馆、超级市场、方便连锁店、平价商场、公园及游乐场的小卖店、车站商店、书店、文具店、电器店及公司内部的小卖部等。日本的胶卷厂家主要依靠被称为“特约店”的一次批发商，直接地或再通过二次批发商将产品流通到这些零售店，

形成全国的流通网络。由于“特约店”与胶卷厂家之间存在着日本特有的交易惯例与商业文化，使外国的胶卷厂商很难打进这种带有对外封闭性、排它性的覆盖全国的流通网络。外国企业只好利用部分覆盖范围有限的二次批发商，或设法将其产品直接交由平价商场等零售店出售。目前外国胶卷厂商仅仅能使其商品进入上述 27.7 万家零售店中的 1/3 左右，与日本国产品相比，在日本市场上处于很不利的地位。

在柯达公司的要求下，美国贸易代表坎特于 1995 年 7 月宣布，根据“特别 301 条款”，美国决定对富士公司展开调查，如情况属实，将予以贸易制裁。1996 年 6 月初，美国又改变了初衷，决定提请世界贸易组织来仲裁此项争议。这样，日美胶卷摩擦转化为一场以世界贸易组织为舞台的“贸易官司”。

其实，胶卷官司并非是美日到世界贸易组织打官司的头一遭。1995 年 5 月，由于两国汽车贸易摩擦，美国发表对日制裁清单时，日本就向世界贸易组织提起上诉，后来由于两国达成协议，此案了解。而就在同月，美国与加拿大又为日本的酒税问题向世界贸易组织起诉日本，8 月欧盟也参加进来，说日本对外国产的威士忌酒的课税率相当于本国产的烧酒课税的 6 倍，属于非关税贸易壁垒。最近，世界贸易组织已判定美国、欧盟、加拿大“胜诉”。

由以上美日贸易摩擦的八大回合中可以看出四大特点：涉及的商品从纤维、钢铁等低级产品向汽车、电信等高级产品发展；由技术层次低的产业逐渐转向尖端技术领域；美国对日本的要求从增强进口到开放市场和调整经济结构；从单项商品和制度的摩擦逐渐延伸到全面冲突。

英日贸易战的原因

美日贸易摩擦的原因是两国长期形成的、不同的产业结构、政府政策及相异的文化习惯等。

1. 日本的产业结构支持着的日本的出口贸易

日本资源贫乏，要维持外贸收支平衡，必须依赖出口，同时，其国内市场相对狭小，容纳不下庞大的生产力，工业品也必须依靠出口。鉴于这种情况，日本政府将“贸易立国”作为战后经济发展的基本国策，并根据世界经济发展的需要，把培育、扶持、发展重化工业等产品出口作为“贸易立国”的长期方向。

借助于美国的援助和保护，在国内技术革新和设备投资高潮的推动下，日本不断地发展科技含量高的技术密集型产品，迅速完成了这种产业结构的调整，实现了产业技术的高级化。这种先进的产业结构就把贸易收益分配转变到有利于日本方面，它出口的主要是面向美国等发达国家的附加值较高的工业制成品，进口的主要是来自亚洲价格较低的初级产品，这一特殊的进出口结构，必然促成日本对美贸易的顺差。

2. 不同的贸易与经济政策

二战后，凯恩斯经济学在美国大行其道，政府大力推行抵押借款、个人贷款、分期付款，以刺激消费来带动经济的发展，同时，健全的社会福利制度也消除了消费者的后顾之忧，美国成为世界上最大的消费国。高消费引起了低储蓄和财政赤字，体现在国际收支上，必然为逆差。与之相反，日本人崇尚勤俭节约的美德，加之日本社会福利水平低，人们不得不通过积蓄来应付大的开支和突发事件，因此，日本储蓄大于投资，国际收支表现为贸易顺差。日本人崇尚国货，而美国人在选择商品时，则讲究实效，如此一来，价廉物美的日货就大量涌入美国市场。

冷战期间，美国同苏联进行了旷日持久的军备竞赛，科学技术资源优先分配于军事工业。而作为战败国的日本，则把科学技术作为经济发展和提高国民生活的原动力，用于国防方面的研究费用极少，政府也大量引进国外技术，注重基础研究成果的开发利用，使日本的产业结构得到不断地调整，而在高技术和基础研究以及在科研成果的转化率上都迅速缩短与美国的距离，表现在贸易方面，就是高技术产品对美顺差呈上升趋势，成为双方摩擦又一重要因素。

3. 独特的筹资方式助长着日本企业的扩张冲动

美日企业都是靠投资者投放资本，靠企业家进行经营，但是，双方的筹资渠道却不尽相同。美国公司大都通过发行股票来获取资金，利润最大化是股票持有人的唯一准则，要么定期获得不断上涨的红利，要么股票价格随利润或预期利润而提高。这样就会妨碍经营者通过压低利润率、降低价格的措施去增强产品的竞争力，日本公司则更多向银行贷款来筹资，公司的经营者可以不受持股者意志的控制，可以追求最大的市场份额而不是短期或长期的利润最大化，对他们来说，销售额的增长比获利能力的提高更具吸引力，他们注重的更多的是公司规模和市场份额。所以，在国际市场上，日本厂商能以较低价格去竞争，从而出口更多的产品。

80年代以前，出于政治上的考虑，同时日本经济实力还未达到与美国分庭抗礼的程度，美国对日本不断上升的顺差基本采取了宽容态度。冷战结束后，美日关系中经济因素上升，安全问题相对淡化，日本成为仅次于美国的世界第二经济大国，与美国的差距也在渐渐缩小。1950年，日本国内生产总值仅为美国的4%，而到1994年已是美国的70%。随着经济实力的重大变化，美日关系由主从关系发展到伙伴关系，协调与合作同在，竞争与对立并存。

克林顿上台以后，对外经济政策的转变，加剧了美日双方的矛盾与冲突。克林顿政府把增强美国经济实力放到了政府工作的首位，一再强调国际经济在美国外交政策中的重要性，主张全力谋求和保护美国在海外的经济与商业利润，坚定不移地推行“公平贸易”的对外经济政策，并视之为增强美国国际竞争力最重要的措施。在此背景下，美国坚持双方相互开放市场，否则就用“301条款”对日本的保护市场进行制裁。

冲突的另一原因来自日本。90年代以后，日本经济一直徘徊在衰退边缘。资产价格下跌和失业人数增加，导致日本国内需求的减弱，政府难以兑现“扩大进口”的承诺。同时，泡沫经济的崩溃，企业负债增加，私人投资大幅下降，为巨额坏账所累的银行体系对经济又缺乏支撑力，日本要增加就业，提高开工率，只得重走出口贸易的老路子，因此，虽然日元升值，但日本对美顺差仍在提高，1994年已高达656亿美元。

与此同时，巨大的国际收支顺差，使日本成为世界头号债权大国和资本输出大国，在国际金融领域的作用也日益增强，一举一动都会对他国的经济活动造成影响，日本的大量对外直接投资，也对资金短缺的发展中国家至关重要。而其他国家对日本经济的依赖，成为日本在世界政治舞台上扮演大国角色的重要因素。这意味着，日本在贸易领域的让步，就是在削弱自己的经济和政治力量，这与长期的战略目标背道而驰。所以，日本在对美贸易的问题上，不愿轻易放弃“管理的市场经济”，同时由于实力的增强，面对美国的压力，也不再唯命是从。因此，双方的贸易摩擦一次比一次激烈。

英日贸易摩擦的前景

美日之间的贸易冲突，是一个综合的、错综复杂的问题。正因为如此，矛盾才如此激烈，难以解决。随着涉及产业的升级和涉及领域的扩大，双方的摩擦将更加激烈。况且协议的达成与执行远非同一件事，签订协议并不意味着冲突的结束，尤其是在经济的支柱产业上表现更为突出。以最近公布的《日本和美国政府有关汽车与汽车配件的措施》为例，双方在解释协议的背景文件中，对协议目标、数额目标以及政府监督等问题上都各持己见。美国要求日本“消除影响市场准入的限额”，“基本确定在日增加美国汽车销售网点的数目”，“政府收集在有关资料、举行会议评估协议中的执行情况。”而日本则否认自己存在市场壁垒，也否认贸易协定中对美国有所承诺，鉴于这些都是涉及到各自切身利益的原则问题，双方达成一致将不是一件容易的事。

从最近几年的情况看，美日贸易摩擦也愈来愈接近问题的实质，不再局限某一种产品、某一个领域，美国对日本的要求也已达到对一个和自己平起平坐、实力相当的伙伴的要求，要求日本在商业、金融和投资等领域开放市场，消除各种非关税壁垒。并由于其产品竞争力的下降，有时甚至还有“非份”之嫌。例如在1993年开始的“框架协商”中，美国提出设定衡量市场开放度“看得见、具体的标准”，以确保美国产品在日本的占有率不断扩大。但日本却不到万不得已，决不让步。基于市场经济的特点，日纵然答应制定措施，也不对“量”的增加，尤其是对美国产品“方向性”的“量”的增加进行承诺，并指责美国对日“贸易控制”。可以预料，在这场全方位、多层次有关市场开放的竞争中，一个“步步紧逼”，一个“负隅抵抗”的局

面将继续持续下去。

然而，正如我们看到的那样，不管冲突如何尖锐，矛盾如何激化，最终的结果仍然只能是相互妥协，因为世界经济的相互依存正走向深化，经济的全球化使得国家之间“你中有我，我中有你”，特别是美国与日本，在经济上的相互依赖程度，远远大于对任何第三国的依赖。日本除了在安全方面依赖美国外，也不能失去美国庞大的贸易与投资市场；倘若美国报复日本，也必将损失其消费者利益，更为重要的是，在新的国际环境下，只有相互合作，两个经济大国才能实施各自的经济战略。

事实也是如此，从尼克松时代美日贸易摩擦发生以来，通过一次又一次的讨价还价，双方达成了 30 多个贸易协定，涉及经济的各个领域，从工农业到医药、建筑业，从超级电子到人造卫星，其中的 16 项是在克林顿上台以后达成的。执行的情况，也有一定的成效。例如 1995 年日本经济呆滞，但进口增长强劲，1-6 月增长率已达 30%，特别是与信息 and 商业有关的电子计算机、移动电话等产品进口迅速增加、而这些产品绝大部分来自美国。这一切都显示，双方的冲突在不断地激化，合作的进展也在不断地加快。

当然，解决争端的手段将会有所改变。对于美国而言，它动辄要用“超级 301 条款”，宣布单方面制裁，已引起国际舆论的反感，连欧洲盟国都公开非议。为此，估计美国今后不会轻易使用这种强硬、直接的做法，而是积极寻求一种更为策略的方式来缓和矛盾，或是借助世界贸易组织的调解，或是双方更积极地进行磋商，寻求一个大家都能接受的办法来实施柔性协调和磨合。

同时，在协议交涉时，美国可能将重心从意向性的、政策性的转向到能真正执行的合同，并且把大部分精力用于督促协议的实施。在操作中，也会充分利用其海外生产中心进行贸易等方式，达到既减少对日逆差，也减少对日本在贸易领域正面冲突的目的。

对于日本而言，在经济全球化的大势之下，不得不进一步开放商品、投资、金融等市场。但与此同时，它也会采取种种方式捍卫自己的利益，除了沿用过去只制定政策，而拒绝承担明确责任的方式以外，还将利用美国开放的市场进行直接投资，并加强开拓欧亚市场，以弥补对美出口减少的损失。从此意义上讲，随着发展中国家经济的发展和市场容量的扩大，美日贸易摩擦将扩展到对发展中国家市场的争夺上来。

五 美国卫冕霸主地位的战略

在日本一个领域接一个领域地与美国并驾齐驱或者超过美国的道路上,它对美国的利益构成的威胁无论何时尚不足达到促使美国采取认真的反击措施,那样强烈和广泛的程度。美国不过是在卫冕其世界霸主地位的战略中糅进了反攻日本的意图。世界经济区域集团化趋势的日渐明朗及多极化利益格局的实际存在,使习惯于稳坐霸主交椅对世界各国颐指气使的美国确实有些坐卧不安了。虽然它的排行老大的位置在世纪之交不会被任何国家所取代,但美国也不是没感到其老大地位的根基的晃动。为巩固和卫冕其霸主地位,美国已经和正在世界范围内实施其极富征服力的三大战略。

世界企业战略

80年代日本企业进军美国市场的过程,也就是日美贸易摩擦频繁交错的过程。如何才能既把自己的产品销往世界各国,又尽可能地减少贸易摩擦呢?企业的国际协调和竞争战略的研究与探索已经现实地摆在世人的面前。

对这个问题感知得迟缓还是及时,以及由此制定的战略对策是否具有可行性和可操作性,对一个国家在国际市场上的竞争能力的强弱无疑将会产生重要影响。

我们不无遗憾地看到,日本和美国在这方面的觉醒时间以及所采取的战略对策出现了比较大的差异。

战败后的日本比任何国家都贫穷,因而不能说到现在为止的经济成长方式是错误的。为了脱离贫困,人们仔细观察战后世界市场的动向,由此来占领适应自己本国的市场,实现了世界有数的加工贸易大国这样一个奇迹。这应该说是世界上稀有的壮举。特别是战后,不久又是大战引起的最尖端的海洋技术得到了飞跃发展,然后将这种技术作为海洋国家的生存立足条件。日本人的这种开拓输入资源和输出产品的独特路线,其想法确实是了不起的。他们利用由于自己的岛国而天生具有的弱点进行革新,引进海运技术,因而强大起来了。就这样,有可能从世界各国顺利地引入天然资源,发展原材料加工产业,促使机械工业得以发展,再以此为基础,一直发展到汽车和电机等耐久消费产业,逐步扩大了视野。日本人这种勤劳和智慧,在世界上也是值得充分赞扬的。可以说,战后日本的复兴和发展,还不单单只是依赖引进海外技术这个方面。在此必须看到,作为一个海洋国家,有效地利用其地理位置这一有利条件,这是隐藏着的日本人独特的软件技术秘密。

但是，这种成功，因其中伴随着精神松懈，所以尽管在 70 年代世界已经进入激烈动荡的时代，日本经济仍陶醉在过去的成功喜悦之中。在此十年间，美国企业构思着世界规模的设想，把这种战略不断向前推进。日本仅仅关心本国经济的发展，与此相反，美国则关心的是朝着包括自己国家在内的世界范围内的大动态。由此，美国意识到了世界正面临着新的秩序。美国从以国家作为主体的商品贸易体制里解脱出来，重新移向以企业作为主体的生产活动国际分工体制。由于各国都专门分担同行业内的分工进行生产，因而世界经济的发展更具效力，而且共存共荣地朝着具有这一新的概念体制发展。这的确意味着由产品分业时代向生产分业的时代大转变。

1，现代的“特洛伊木马”论

什么是国际竞争与国际协调应有的状态，很难说。假定某种竞争是正确的，也会有各种各样的开展途径，同样是合作，既有让对方不高兴的合作，也有双方都很高兴的合作。考虑这种复杂的国际关系应有的状态时，最困难的障碍是，摆在相互关系者面前的认识上的差距。

在欧美，对日本企业的国际合作方面所持有的态度，不满的人逐渐多起来了。这些人都只认为日本企业的合作是以贸易摩擦为契机的，因此，站在对方的立场上是否真正理解还是个疑问。如果认为合作使日本方面苦处增多，那么对日本来说有理由对这种评价生气。同样，在西洋和东洋之间，不可能超越认识上的差距而使之统一起来。

对于欧美来说，把日本企业的国际合作看作是“特洛伊的木马”而存在警戒心。这是没有忘记作为希腊神话，被世纪传说的西欧的教训，以及特洛伊国灭亡的原因，担心由于日本方面的合作，在有关内情方面会有些意外，于是把合作当成是特洛伊的木马，对这种合作的内容具有疑念。特洛伊的木马是由斯巴达克国送来的，表示和平象征的大礼物，但其中却隐藏着斯巴达克的军队，于是，创造了在一夜之间使特洛伊国灭亡这一战争史上的教训。

这样的猜疑心正在欧美迅速蔓延和增强。对于常备不懈，传统性地注重战争的欧美各国来说，战后的日本还具有一定的威胁，因此拼命寻找日本合作背后的战略，并对此加以研究。

但是，在日本是否真有此战略呢？为击倒对方，就送特洛伊的木马那样的感性意识，这种事日本人会这样想、会这样干吗？在这个四周都被海围起来的细长列岛，且又无资源的国家，历史上就没有遭受过外敌的攻击。日本没有像西欧那样用城壁围起来，保护自己的那样苛刻的生活体验，在这种情况下，会产生特洛伊木马的想法吗？在狭窄的土地上，集中了许多人口，如果怀疑主义战略弥漫的话，那么这个日本，还会留下漫长的历史吗？

不是正因为站在具有严酷体验的西欧主义立场上来看待日本，才感到困惑吗？在汽车产业，对美自我控制的背后，具有怎样的战略呢？不仅在汽车产业，就象我们已经看到的一样，在钢铁、电视机、纤维等产业发生摩擦时，日本当即让步，缓和攻击，为对方考虑。在这背后，会具有怎样的战略呢？

有的仅仅是“给敌人送盐”的道义心。从历史上看，在作战的时候，有一种相互默契的规则：即使敌人也同样把他作为人来看，在对方陷入惨不忍睹的生存危机时，不要进一步深入下去，去播种仇恨。这种规则当然是不成文的，但违反这种道义，则被认为是作为人所难以忍受的耻辱。

这种“道”的思想，从西欧方面来看，是不可相信的事情。它是和经常把自己和他人区别开来，不由得意识到自己处于这样的境界中的西欧思想是完全不一样的。但是，现实问题是否能让人相信呢？这种议论并没有结束。这是因为在国际化的紧密程度急速推进的时代，日本必须乘这种东风来接近欧美。

说日本有道义感，显示了日本人的优秀性，这种考虑是否有问题呢？之所以这样说，也是因为道义感这种含糊不清的观念是因为处于岛国这种自然条件而培育起来，这种想法不是没有道理的。大家一同生活在这种狭窄的土地上，连要走出去都感到困难，在此情况下，要养活许多人，那么相互关心的精神，相互拿出智慧，共同奋斗的这种默契感是不可缺少的。不论怎样贫穷，被认为是因为人口的原因而培育起来了日本的人道主义。由于日本人天生是优秀的，这一遗传学的想法，在很大程度上是有理论性依据的。

与其说是人口问题，莫如说是因为人口在连续不断地增加，是遵照了自然的极其有道理的规律。在日本，“和”的精神很容易被人们所接受，这被认为是自然条件所完成的一种业绩。人在自然怀抱里奋发向上是为了共存共荣，这是使自己生存的正确的途径。因此，难以产生和自然对立，像扰乱“和”那样破坏性的个人行动思想。在日本难以产生企业家和具有伟大破坏力的政治家，就是认为是出于上述原因。这并不意味着日本人是不可行的，而反过来说，有道义感并不意味着是优秀的。

要做尊重“和”的人，这一条已被认为是自然的条理。日本人习惯于遵从这种观念，而对尊敬个人间的境界以及对对立的个人主义思想会不知所措。但是，从欧美方面来看，不能相信在个人之间放弃境界的日本式的思维方式。日本企业的“自主规制”的真意，意味着不把那种思维方式真正告诉对方。如果有竞争力，通过发挥这种竞争力来压倒对方，这是正当的行动。日本的自主规制把美国强有力的产业企业引入日本圈，使他们进行相互竞争，这是光明正大的行为。反之，向国际化高度推进的今日，或许日本方面也应持有一种怀疑的态度，即把对方送来的礼品，怀疑成是否是特洛伊的木马？

2. 美国的世界企业战略

日本人的视野与美国人相比差距较大，存在认识上的落差。日本人习惯于从下往上看，很难看清与美国人的差距；美国人常喜欢从上往下看，对此差距的把握显得更加准确和客观。当日本人仍陶醉于过去的成功喜悦之中时，美国企业则已开始构思着世界规模的设想。这种世界企业既有利于占领世界各国市场，又能减少和避免国家地区间的贸易摩擦，并据此制定出世人

瞩目的世界企业战略。应该说，此战略是美国卫冕世界霸主地位的极富征服力的大战略，不只是针对日本企业的反击对策，而仅把还击日本囊括在其战略操作中。

图 5-1 是美国汽车厂家在欧洲的企业内工程间分工状况示意图。

这个图形，显示了美国汽车厂家建立世界企业的气魄和宏图大略。在此图形里所看到的汽车，不是特定国的产品，而被理解为是“多国籍产品”。各国的顾客，根据国际合作，来购入完成的产品。这其间的交易，在各国贸易统计上，出现了汽车产业领域的输出和输入这样一个两建网络。以前日本的贸易明显地和这种形式不同。因为在贸易统计上，形成了铁与石油的输入和汽车的输出。就是说，在欧洲，已脱离了日本的产品独占型经济，已经移向新的国际分业，即各国横向合作，形成一种共存共荣的生产分业体制。{ewc MVIMAGE,MVIMAGE,!069007~4_0085_01.bmp}

不用说，生产出这种多国籍的产品是跨国公司的结晶。日本企业不断地向产品独占型的经济高速发展，而在这同一时代，美国企业的视野是把握全世界的动态，鼓励制造多国籍产品，在世界各国建立情报基地，在此基础上，确立研究开发和生产，以及包括销售在内的世界规模的产品分业体制。欧洲以分配而形成地域统合化时代作为其目标，而且此战略正在不断得以发展。分配时代进一步前进，即使在汽车以外的其他主要产品方面，如果生产的国际分业化得以促进的话，日本将会怎样呢？别国会买日本汽车吗？把这种日本的产品和多国籍产品相比较的话，世界上的顾客，将会选择哪种产品呢？

在计算机方面也是如此。如果能把握住世界所有市场占有率，那么实力雄厚的 IBM 也能把握住，而且在世界各地展开了产业生产，全力以赴致力于高度的跨国产品化的战略。他们不是重视曾经出现过的市场占有率战略，而是重视产品分享战略，即产品多国籍化的高度化。日本企业当然知道美国企业的这种战略动向，但没有采取这种方案，而是选择了分离市场战略和生产战略，完成国家主义的一个完结的经济秩序。这就是日美激烈冲突的根本原因，用旧概念的尖子国日本和新概念的要改变世界的世界总督——美国，正在进行激烈冲突。

适应这种时代的潮流，其中，必须慎重地摸索国际竞争和协调的状况。美国的“包括通商法”的战略目标，还有以 EC 的 1992 年为目标的市场统合构想也作为大时代转换的路标都必须编入其思考当中。

在 80 年代“包括通商法”和并行的由美国经济界的一部分而产生出来的，叫做“环太平洋经济圈构想”的方案也是由美国送给日本的“特洛伊的木马”。

海外市场开放战略

提高美国产业竞争力的战略，是一种具有全球佐的观点：如果仅仅作

一个国家内部的产业政策问题的话，那么通过国内资金分配或资助金，以及其他雇佣政策的特定的产业企业，在一定的环境中提高竞争力，这样做更好。战后，日本产业政策是沿着这个方面前进的，它们致力于强化产业竞争能力，一边适应于国际环境的变化，一边以特定的产业为目标，为这方面的培育实行了各种策略。

但是，为提高美国产业竞争力的战略，其要求是海外市场开放的相互主义战略，这不只限于一个国家内部产业结构的调整。仅这点就像在“包括通商法”里所看到的一样，也包含着海外的产业结构的调整，它实际上是全球战略。

实现这样的世界战略必须要有相应的能力，这种能力应该是巨大的跨国公司，但如果仅是一个企业，那就不可能发挥这种能力。下面就怎样形成能实行世界战略那样的能力问题，研究一下其过程和结构。

第一，必须确认这种能力是由政府、议会以及企业联合体所构成的；第二，必须确认的则是这种巨大的能力源泉——各种法案包括 1974 年就已经通过了的“通商法”。

首先，我们来看一下第一条，为什么会形成政府、议会、以及企业的巨大联合能力呢？如果是由于战争，当国家陷入危机的紧急状态时，那么自然而然会兴起国家性的联合。但又决不是那种危机的状态。应该说，美国企业平时接受个人主义传统，采用独立的经济动机，和政府、议会一起行动。这就被认为是光明正大的，所以不可能和这些机构发生联合。

那么财政界为什么会产生一体化的巨大能力呢？作为其形成背景，它还有两个最大的潜在原因。原因之一是，1970 年以后，世界经济结构的变化。其中，我们看到的主要变化是，1971 年从美国方面的黄金和美元的交换停止，以及布雷顿森林体制的崩溃。1973 年由于中东战争而展开 OPEC 的石油战，以及世界通货膨胀的发生等。原因之二是，在 20 年代以后，日本和 NIES 开始赶上来了，美国产业的国际竞争力处于的绝对地位开始动摇。在 70 年代，日美两国之间就已经发生了在纤维、钢铁产业的激烈摩擦。接着，在彩电、农产品、电电会社成为民间经营化、服务贸易的自由化等等，已都陆续成了摩擦的对象。在日美之间，摩擦不是偶发的，已成为战略性的结构性质很强的事物。

思考一下这两个主要原因，我们知道在 1970 年以后的美国，脱离战后的意识形态，也就是说脱离自由贸易主义，取而代之的是，倾斜于被管理的贸易，作为中范围的自由贸易主义。在这种情况下，日美之间“公正的贸易”这一概念频繁地出现了。公正这一概念，作为相互主义战略的精神，为实行海外市场开放的方案，作为一面锦旗而被举起来了。

所谓被管理的贸易，是指压制完全的自由，在被看作是公正的秩序中，诱导自由贸易。那么，对国家企业来说，这种新的情形和制度是怎样形成的呢？当然，首先对管理能力的结构方面具有关心是理所当然的，事先对其途

径和内容有所了解也是不可缺少的行动条件。一般说来，管理行动，以及与之相适应的能力和权力是必要的，但要达到改变世界经济结构的管理能力，对日本，或者对日本企业来说，还没有经验，这完全是个新课题。

日本或者日本企业具有国家能力和跨国公司企业能力的复合的结构。战后，美国率领了自由主义经济圈，但它不是以美国这个国家为主体的一元化的能力，而是分极化的复合能力。

美国具有跨国公司的战略，以及向海外转移资源积蓄的能力和转移到海外而衰弱的国内资源积蓄的能力，牵引是管理能力的源流，把拿到国外的资本和经营情报等资源力取回到国内，这样一种国内保守性的能力，以及在海外建立网点，然后进一步扩大网点与效率，由此扩充海外能力与世界革新能力的力量对比，这将会形成在国外难以领会的美国管理能力的结构。对国内的保守主义体质的议会和国外自由主义体质的国际企业间的权力竞争，难以理解美国的行动，这当然要发动美国的产业竞争力的强化战略，1988年成立的“包括通商法”即是美国进退两难的产物，就是说，具有以矛盾一致为目标的两个方面，即能力的协调与对立的产物。

制度摩擦与日本家族的解体

“由于美国通商对手国的一些不公正的惯例等，会给美国对市场的潜入带来一些妨碍，在这种情况下，为了使他们取消这些惯例而可以采取一些报复措施”。这是1974年通过的“通商法”第301条列出的相互主义战略的精神，用报复手段而实行的市场开放条例。这个法律的通过，其背景是围绕纤维摩擦、钢铁摩擦等个别市场的纠纷而开始的。那时候纠纷的处理方法是在个别产业的当事国代表之间进行处理的。

但是，在70年代，世界经济结构发生激变，随着日本等亚洲国家的优秀企业输出力量的增大，使得以前的个别处理方法显得过于陈旧。取而代之的综合汇总处理方式就显得尤其必要了。某一个国家的某一个企业如果向政府要求，不要采取开放市场行动的话，那么，那个国家的全部产业企业，以及部分企业向美国市场的渗入将不会得到承认。也就是说，是一种“同生死共命运”的方式。

执行这种包含报复在内的法律，在美国国内好像还有踌躇，因此，在当时其行使还是慎重的。自那以后，也就是10年后的1980年，里根总统在电视里发表了“新通商政策”，“在包括日本在内的通商对手国家，把1974年通商法第301条作为市场开放的手段，积极地灵活运用这些条文”这个问题明确以后，日本企业紧张的程度极度提高了。通商法第301条的发明权还是归属于美国总统的。

在日本方面，这种法律以自由贸易国而没有差别为主义。其违反GATT的味道很浓，伴随着EC各国也反对了这种主义。要问为什么，什么是公正的，

什么是不公正的，这种判断单方面的委托美国，再根据这个判断，对于特定的贸易对手国家课以不同的关税，认为世界经济的发展已经走下坡路了。但是，美国方面的意志很坚决，没有撤回的意向。不仅如此，这不公正的研讨领域，其广泛程度扩展到了国家形成的制度及其结构中。

经济摩擦就这样朝着除了经济以外包含政治、文化在内的广范围的“制度摩擦”而快速移动着。

不用说，美国政府每逢碰到这种力量的抗衡时，也必须考虑对手的立场，而且同时，因为必须探求国内的意向，所以有必要准备建立情报网络。他们把这个任务交给 USTR（总统特别通商谈判代表部）和民间咨询委员会。前者作为国际情报机关，后者作为国内情报机关，都对此作了大量的工作。在美国一般个人主义思想很强，组织的行动往往很迟钝，但也不能一概而论。只要看一下上面所提到的民间咨询委员会的活动就会明白。在这个委员会里，实业界、劳动界、农业界的有关代表均匀地遍布整个美国。他们将对各种各样的通商问题进行多角度的、彻底的分析、考虑，然后将其结果汇总写成报告书，再把这个报告书提交给议会的“通商问题担当作业委员会”。从所有的领域，收集通商对手国家的经济结构以及有关企业行动的情报，并进行分析、处理，再把这种改善对策作为建议提交给议会。总起来说，美国的民间咨询委员会起到了议会与企业以及利益团体之间的媒介体的作用。

就这样，收集国内外情报，申斥报复对象国即确立大总统决断的体制得以完善。与此并行世界从 70 年代开始连续进行了大的转换，在此过程中，也对日本企业的战略行动采取了调查等一些果断措施。最初，作为目标的团体是电电公社，这是因为以电电公社（现在的 NTT）为中心的通讯机厂家和综合电机厂家，应用尖端技术的研究开发水平已急速接近美国。当时，这些以公社为中心的企业群叫做“电电家族”，说起来，这当然是日本最尖端的技术企业集团。如果对家族集团的战略行动放任不管的话，那么其必能向美国“登陆”。

因此，想控制可称为日本象征的这一技术企业集团的战略被构想出来，这是一种古已有之的战略，被称为“断敌粮道”，是使电电公社的资材供给预算向海外企业开放的策略。因为日本的通讯厂家是以电电公社的这种预算为依靠而得到技术水平的提高和技术情报的积蓄的，所以向海外企业开放预算，就等于“断敌粮道”。

“第二次乔治报告”（1980 年）是由美国下院的会计年度收入贸易委员会制定的日美贸易报告书，这个报告书敏锐地调查分析日美摩擦实情。乔治这个人当时是这个委员会的委员长，他是民主党的扎穆斯·R·乔治，报告是用他的名字而命名的。

这个第二次报告如下所述：“根据我们的测算，我们了解到，美国能够向日本政府机关以及公司输出的高度技术产品，作为年额，已达到数亿美元。但是，由于政府限制性的供给惯例和内部的关系，这条道路受到阻止。……

电电会社是在封闭市场内开发其独自的设备，起到了一个作为日本的半导体、计算机以及通讯器械企业的技术革新，提高质量这样一个核心的作用。……很明显，在培养自己国家产业的基础上，通讯产业是前景光明的产业之一。另一方面，由于日本的做法是限制了美国的买卖，这一点难以采纳。”

实际上，实施出色的调查，然后在议会上报告其调查结构，议会对上述调查结果表示气愤，借议会这种力量，用不公正这一名称给电电会社供给市场开放施加压力。对此，电电会社的拼命抵抗也是枉然，终于在 1985 年公司转为民间经营化，市场的开放也稳步地不断得到发展。

在“第一次乔治报告”（1979 年），美国的这种战略已经明示了。正如下面所述的一样：

“直接想向电电会社网络推销这一要求是很难实施的。之所以这样说，是因为日本和其他国家不一样，国家的中枢通讯机构精心地进行质量管理，向一定的国内厂家指示其交纳的商品。尽管如此，假定以这种优越的美国技术为前提，电电会社的网络供给开放到 R 和 D（研究与开发）阶段的话，美国将在这个市场获得一定的市场占有率。换言之，美国厂家在早期阶段参与筹划系统开发，有关系统的 R 和 D，由于同日本方面进行合作，事实上大部分都能侵占通讯网络，向这种 R 和 D 的参与筹划要求时间很长，这是一个困难的课题。但是在数年前，用‘高频产品’的贩卖这样的形式进行成交。可以相信这其中有过努力的结果，而且美国政府是应该给予支援的。……在日本开发的美国市场，尽可能多推销机器，另外又可以保护国内市场，改善日本的通讯技术。因为通讯关系是‘未来产业’之一，所以这种单方面的不公正的贸易竞争特别重要，这样的事情，毫无疑问会招致报复或者输入限制的要求。”

照此战略，电电会社转为民间经营化，把名称改为了 NTT，不久，NTT 和 IBM 又缔结了共同研究开发的国际合作关系。日本尖端技术的象征——电电族的解体就这样实现了。

而美国的综合战略能力一点也没衰退，继尖端技术以来，又朝向金融、情报、流通、运输、建设等服务市场开放了。日本企业族的解体，伴随着“系列结构”的崩溃，又开始涉及更大范围的产业领域。就像上述既成比例一样。1988 年，美国议会进一步强化了 1977 年的“包括通商法”。在此基础上，通过了“修正包括通商法”。

致力于提高国际竞争力的协调行动

在涉及国际合作伙伴的选择标准、企业策略、对市场竞争的认识等一系列问题上，美国和日本的认识都存在着很大的差异，因而在国际竞争中的战略对策上便有较大的不同。

敬仰“和”的精神，人与人之间互相关心的精神，在日本已经活性化。

战败后，日本的成功，这种精神在日本的每一个角落都在发扬光大。即使在工厂，也呈现出企业集团化，也有城市这样的生活圈的味道。

由于工人的努力献身而发挥出来的智慧，使日本制造业达到了世界最高水平。丰田公司的“看报方式”象征着各公司团体的现场质量管理能力和通讯水平的高程度化。另外，日本的企业集团，作为各参加成员共有场所，相互共同利用：人、情报和智慧。和企业集团紧密相关的承包企业也组成承包会，相互拿出共存共荣的智慧。即使是城市生活者，也都希望全体成为一体，反对划分成狭小的空间，以免给别人增添麻烦，提倡在任何地方都应互相谦让，这被认为是一种美德。

像这样优秀的日本企业，其秘密就不仅仅是在企业方面。那些保持着此种优秀品质的企业，以及向企业输送人才的教育制度机关、地方行政机关，其都认为，只有共存共荣，才是生存之路。

但今日，已经超过了向海外合作的这种范围，进一步扩展到更加大范围的领域，此时的日本，上述这种共存共荣的道德能继续发扬光大吗？或者是否有发扬的意义呢？

下面的引文，显示了日本企业和欧美企业之间，所具有的“合作”，以及和这样一个概念有关的差异。

实际上，日本和欧美，在产业合作这个意义上，有意见之差，日本方面把技术合作到100%的直接投资都包括在产业合作里，而欧美方面则一般是二个公司的企业进行产业合作，互相作为伙伴，起到了一定的作用，但认为100%的投资不包括在产业合作里。这种认识上的差异实际上很重要。欧美的高级官员把自由经济认为是非常有利的投资，即‘螺旋型投资’，也就是说，和仅仅进行产品组装那样的投资是有区别的。”^①

就是说，欧美方面所认为的国际合作是和对方一起从事事业。这也不单纯是指技术，对于有关需要进行复杂的生产技术那样的工作，还必须移植日本企业的技术情报。这个问题换句话说来说，就是真正的国际合作，不仅仅是雇佣比例增加，或者只进行资本投资等等，而是要提高合作者（对手）方面的技能，以培育成真正的竞争者，提高自己竞争力，从而处于不败之地为目的。所谓合作，不光是单纯的“施”，也不是把敌人和伙伴进行分类，如果是伙伴，就尽全力进行帮助，而是意味着培育值得与之竞争的良好的竞争对手。

从历史上来看日本人，即日本人善于把人分之为“善与恶”，这种捕捉观念很是强烈，如果把某人看作为善的话，那么就绝对相信这个人；如果把某人看作恶的话，那么就认为必须和这种人作坚决的斗争。这就是说，进行斗争的，是指对恶的方面。给予相信、信赖与合作帮助是指对善的一方。这种思想倾向很强。可是用这种看待善恶的方法、观点来捕捉对象的看法，对

^① 见综合研究开发机构（1987年）：《和日本产业合作有关的欧美对应》。

欧美人来说，好像是不能理解的。

竞争，对欧美人来说，是人生生存所应该具有的一种特性，是能够实际感觉到个人尊严的一种独一无二的机会。因此，进行合作，不外乎是用这种立场来遵守个人的尊严。对这个问题，从日本人的想法来看，如果看作是善的话，那么就进行合作。对手就应尽力主动地参与竞争。如果以“善人、恶人”的观点出发，若其行为是背叛，那就再也不合适进行那样的行为。

从欧美方面来看，重要的是个人的行为，还有掌握导致优秀行为的技能。如果掌握了高技能，那么高的地位也将迎接你。人的生存，是其个人问题，决定于该人的进取心，他人是不应该干涉的。不应像日本人那样，以善与恶来识别人，而是应该评价每个人的行为（事物）。就是说，竞争的战略行为，与礼义、人情不同，要用另一种立场来重视、评价它。

如果这样考虑的话，日本企业在国际合作方面又做了些什么呢？对其行动来说，有证据的战略更好。如果没有的话，对方也就不好简单地接受其合作。在欧美，没有战略的国际合作是不能想象的。

那么，在日本企业里有战略吗？80年代的贸易摩擦，日本又做了什么呢？其一，是汽车输出的自我约束，其他还能看到因贸易黑字而得到的资金，只用于向美国的环流（投资）。所谓由自我约束和投资组成的日本战略，到底以什么为目标呢？自我约束对美国来说，不算是正当的行为。这在前面已叙述过了。但是进行投资的人要知道美国只不过是财政赤字的填补。是善意的战略，日本方面将采取这种战略。从美国方面来说，最重要的是要知道赤字的根本原因是什么，由于日本的黑字而进行的投资，感到好像触犯了感情。就这样，对被说成是美国的双生子的赤字——贸易和财政的赤字，仅对应一时的忍耐，而不能对应这个根基的时代潮流。

日本拼命买美国的美元债，而支撑美国财政赤字。这确是很重要的，这个暂且不说，更为重要的是国际合作。如没有这种合作，那么发生美元的暴跌和世界性的信用恐慌的可能性就会更大。但是，这将会延续到什么时候呢？80年代前半期，美元升值时所购买的国债，因美元的暴跌，即在二、三年之间就减少了一半价值。这一点对日本来说，是一个大的损失。购买了投资价值减半的国债，其意义在于正确认识美国。如果说是对日感情有所改善的话，那么时间一长，可以认为决不是没有意义的损失。但是像这样具有感谢的话语，一点也没有从美国传过来，现在进一步提高投资的话，那么因国债的暴跌，将一定会开始出现世界恐慌。这样就会两败俱伤，今后的道路，美国只有控制住财政赤字。

据说在美国的财政赤字里，如果除掉军事费用的话，那么就不会有赤字。但是，庞大的军需预算支撑着美国的尖端产业，计算机和通讯卫星、半导体、航天飞机的费用全部都是从那里面拿出来的。日本企业的尖端费用由民间需要而延伸着，采取了和这个完全不同的方法。因此，假如美国削减军需预算，同盟各国进行这种负担转移的话，那是另外一回事，但意味着从削减对尖端

产业的投资入手。而且，许多知识产权，都是从尖端产业里产生出来的。知识产权作为 21 世纪新的财产，美国想让世界上都认识，不应单纯地考虑削减已成为基础的军需预算这类事。由于日本相继买入填补美国财政赤字的美国债，这是否意味着将继续培育美国尖端产业呢？这种状况，日本要持续到什么时候？这是否是日本的真正战略呢？

日本战略，如果是培育美国的尖端产业，那也不失为一种可以考虑的战略。但问题是，全美国是否将正确地认识这个问题？美对日的感情会日益重新好起来吗？还有，如果这就是日本战略，那么日本的尖端企业将又会怎么样呢？买入美元所堆积起来的国债，通过日本证券金融机构来处理，而使投资价值下落。由此，反映日本金融机构的业绩。但是，最终把预储金委托给金融机构，因此而加重国民的负担，日本的这个战略是否会被国民所正确理解呢？这实在是模棱两可的问题。

与此相比，美国的战略是明快通畅的。政府明确指示要支持产业企业，向世界提示了财政界统一的战略。美国再次要求希望支持已经强大起来的国家。其具体战略是，美国企业多国籍化进一步高度化，关于这个，前已叙述过，是跨国产品的创造。另外，就是企业知识水平的高度化，是以知识产权立国为目标的。

以前，美国企业的投资收益率（ROI）很高，维持相当于日本企业的这种收益率的近二倍水平。这是因为经营了高附加价值的产品。只要看一下营业额的收益率就可以更加清楚，这种收益率也是日本企业的近两倍的水平。但是，近年来日本企业逐步地开始侵蚀到高附加价值领域。这个只要看一下日本汽车的高级化程度就会明白。美国的战略是一边避开日本新的攻击，一边致力于提高国际竞争力。其象征性企业是 IBM，像 IBM 这样用知识武装周密的企业，近年来，其业绩上升，营业额在扣除税款前的收益率是 25%，扣除税款后，营业额收益率是 14% 左右，显示了相当高的水平。和一般的美国的优良企业相比的话，是接近其三倍的高收益率。就是说，尖端化技术暗示了企业成长战略的最高命令。

横向组织战略

在纵向的职能等级模式作为唯一的组织模式统治了半个多世纪之后，美国等欧美国家出现了对公司基本体制进行改革的尝试。国际上的一些经济界人士认为，经营模式的改变是经济世界结构的改变。这是不常发生的。但一旦发生，会让那些毫无准备者措手不及。根据这一观点，只有这样一种改变，即；从我们做什么到我们怎样做的改变。正朝横向组织模式化发展的美国快通金融顾问公司（AEFA）是一家销售金融产品，诸如保险和投资信托的公司。这家公司便是将它的机构改善的重点放在它的金融计划员如何销售其产品，强调与顾客建立关系上。

横向组织公司包括以下重要组成部分：小组是该组织模式的基础。它们将不设在部门内（如销售部等），而是围绕着中心业务部门，比如“新产品开发”。

横向联系公司更重视服务质量，而不是一味盯着经济效益和职能目标。比如，由财务管理部门负责销售，并剔除不增值的工作。信息飞奔在内部的“高速公路”上：专业人员对信息进行分析，现代技术使之迅速传遍公司，从而加快决策的速度，提高决策的质量。

横向组织公司的优点之一，是它提取了许多我们新了解的能在当今管理中有效的东西的精华。它的拥护者称其为“实用模式”——一个可行方法的代名词。它允许公司使用一些概念，如：小组，供需联合和授权，并以互相强化的方式结合起来。美国福特汽车公司的销售商服务部经理认为，横向组织公司的真正优点在于它是一种顾客可以设计的公司。顾客不关心服务部的目标或销售商的销售指标，他只希望他的汽车能准时保质修好——因此，新体制将那些目标放在至高的位置。多数情况下，一个横向组织企业，需要将一些雇员按职责组织起来，这样他们的专长，象在人事管理和金融方面的专长，将受到重视。但那些部门常常被削减并合并成为一个真正权力与业务环节共存的模式。专家认为，横向组织公司可使人从 100 马力增大到 500 马力。

“管理”将前所未有地发生根本性的变化。从纵向职能性的组织模式到横向的、基于业务环节的组织模式的发展很可能是我们这个时代最大的管理方面挑战。权力的分解和新体制形成可能会使一家公司象小猫缠在一圈毛线里那样很快地变得混乱。专家们认为，将各业务环节限定出足够的广度，以保证它们能跨越公司，包容顾客，这是非常关键的。这个挑战，从定义上来看，是宏大的。但越来越多的公司正在迎接挑战。4 家已踏上征途的机构展示了此路有多么遥远和艰险。它们正在改革之中——但还没有达到目标。

如果需要证实横向的、基于业务环节的公司有着广泛的吸引力的证据，这便是：连底特律都是改革的追随者之一。有着 6200 名雇员的福特公司顾客服务部正在打破它的机构模式，注重于提高顾客满意程度，在这一方面，它不但超过了日本人，甚至超过了通用汽车公司。该部总经理说：“我们试图在我们服务部寻找将车修好一次达标的情况，但没有找到，这令我们震惊！”

经过两年的调研，福特公司于去年秋天宣布它正围绕在服务方面使顾客满意的 4 个重要环节进行机构改革。

这 4 个环节是：一次准时将车修好；支持销售商和经营客户；设计车型时考虑到便于维修；以及提高维修服务的速度。象许多横向组织企业那样，福特公司决定将一些雇员按职能组织起来，如人事管理或财务审计、成本控制办公室，在这些部门专长被视为关键。该顾客服务部已停止向个体维修店直接出售零配件，尽管这是很有赚头的，但这无助于提高顾客满意程度和保住顾客。福特公司将“制造易修车”作为它的主要业务环节——因为它将高级技术人员配备增加了 1 倍，而不是缩减这方面的开支。

支持销售商是第二个重要业务环节。销售商们是独立的商人，很显然，没有他们的合作，福特公司要提高服务质量的努力将成为泡影。为了谋取其支持，福特公司正通过减少职能专家（零配件专家、促销专家和许许多多销售商与之打交道的专家）的数量来简化它与销售商之间的业务关系。

福特公司已搬掉了它在明尼阿波利斯和华盛顿哥伦比亚特区的负责试验计划的职能机构。取而代之的是大有可为的野外试验小组。这些小组由一个部门业务经理、一个野外工程师和一个顾客服务代表组成——只有 3 个人，而过去的等级或野外试验办公室是 25 个人。

通过改革，过去曾争着向公司要钱的经理人员正与财务人员并肩工作在小组里，并把他们认为用不着的资本节省下来。销售商们似乎受到鼓舞。该部的新结构已形成，并明确了综合经营战略，定下了提高顾客回头率的指标——使已拥有福特车，以后还要购买福特车的顾客比例从 60% 升到 80%。据福特公司估计，每增加一个百分点便意味着利润增加 1 亿美元之多。

用户的感觉是很难控制的。当福特公司在横向组织的高速公路上前进时，它要与那些也在前所未有地致力于售后服务的竞争者们保持并驾齐驱则必须努力。福特公司清楚地意识到：如果你行动太慢，你可能会失掉市场。这可以解释该行业里一些资源人士对此项改革不以为然的原因吧。这些从事改革的企业确是向自己发出了巨大的挑战，认定那是一个崇高的目标。一些经济界专家则努力抑制自己的疑虑，关注着改革的发展。

新生的横向组织公司的魅力是使人们都以主人翁的姿态出现。改革了的组织机构中，职员们感到了越来越大的责任，有的甚至为这种责任感到某种压力。美国的一些经济界专家认为，这种组织模式可能会在未来的 50 年里成为占主导地位的公司模式。

综合上述，我们从五个方面分析了美国卫冕霸主地位的五大方略，其海外市场开放战略是其政治方案，致力于提高国际竞争力的协调行动是其行为模式，横向组织战略是其增强企业内部活力的重要尝试，世界企业战略则体现其既从世界市场着眼又减少各国间贸易摩擦的最佳公司模式。制度摩擦与日本家族的解体是其政治战略在国际经济竞争中的重要举措，同时它还击了日本的挑战。

六

美国企业的独特优势

西欧的技术、制度、文化等优秀遗产与幅员辽阔的美国大陆资源相结合,产生了伟大的美国文明和美国智慧。再插上竞争意识和崇尚个人奋斗的双翅,使美国企业的骏马奔腾向前。笔者在

拙著《日本战胜美国》中,曾介绍过日本企业的集团化趋势。日本许多企业所以选择了集团化的行动,是因为戒备了海外企业要“占领日本全市场”这一呼声的缘故。由于集团防卫本能的作用,相互持有股份就能相对减少市场流通的股票数量,从而减少相互间的摩擦。再加上日本存在着几个大型的、全国规模的团体,有经团联、日经联、日商、经济同友会等,可以超越各集团的战略调整市场,因此,日本企业集团化及其机能作用成为日本经济迅速发展的推进器。

那么,与日本企业相比,美国企业的优势又在哪里呢?大家经常见到美国国家与企业共同参与国际竞争的协调行动,又是如何运作成功的呢?下面我们就来分析美国企业的独特优势。

个人主义对企业行动的影响

美国企业崇尚以个人奋斗为核心的个人主义。发源于这种个人主义的企业家精神是美国企业活力的源泉。20 世纪的许多技术革新,以美国为中心不断得到引伸和发展。例如,钢铁行业的卡内基,石油工业的洛克菲勒,电力、电气机械方面的爱迪生,汽车行业的福特,电话方面的贝尔,铁路运输方面和金融方面的摩根,小商业方面的什叶斯,化学方面的杜邦,飞机航空业的莱多兄弟,计算机方面的瓦特森等等。正因为有这些数不清的企业家,美国才获得了取代欧洲霸权国家的地位。而且,现在美国还在情报通讯、生物学等领域不断地产生新的企业家。美国的文明源泉应该归功于这些名人及其才能的发挥。

企业家行动的源泉

培育和崇尚企业家的自由行动,其源泉在哪里?这恐怕应该说是从害怕权力集中的精神环境中培育出来的。可以认为这是对欧洲大陆阶级意识很强的环境的解脱,那种渴望渡过大西洋、获得自由、回避权力的移民精神,最大限度地承认个人自由,强烈反对压抑个人自由。由此而分散政治权力,制定了防止出现独裁者和强有力的总督这样的政治体系。只有这样才有可能进行企业的自由活动。由于分权化,政府所起的作用是制定企业或其他组织的

竞争制度以及对它们的监督；政府只追求国家利益，而对获取领导权这一点是忌讳的。

这种政治权力的极端分散化，其根源是从全部财产和权力应该归属个人这一“权力对抗型”的个人主义观念出发的。然而，它又是维持私有财产制的基础。企业家们相互竞争，主要是依赖了这种私有财产制。在日本，冒险投资的自由成长，也正因为重视了这种私有财产制的个人主义社会的存在，从而使企业家充分发挥作用。这也是今天仍然促使新的企业诞生的主要原因之一。

企业因个人主义而充满活力

美国企业因这种崇尚个人奋斗的个人主义精神而充满活力。大约经过一个世纪后，美国形成了这种巨大的、丰富的物质生产供应基地。同时，“无形的手”引导着这种自由的企业家的活动，使具有丰富的国内资源的美国一度朝着机械加工产业、组装产业方向发展，使美国发展为高度工业化社会。这种综合性工业国家的诞生，可以说是 20 世纪出现的人类的极其伟大的创举。这种成功的建设，大约花费了一个世纪这样漫长的时间，但从其发展过程来看，无法估量从 19 世纪的宗主国——英国那里受益了多少。这种受益，不仅是指在工业品方面，而且包括技术、制度，直至文化方面等广大范围内继承了西欧的遗产。将这种遗产和幅员辽阔的美国大陆的资源相结合，就建设成了世界上最大的工业国家。文化和资源的新结合产生了伟大的美国文明。但是，这种结合的核心还是起源于企业家的精神。没有这种精神，就不会有这种新型的结合。

美国智慧的发展过程

西欧的科学、技术、制度、文化等优秀遗产与幅员辽阔的美国大陆资源相结合，产生了伟大的美国文明。这种结合的核心是美国智慧。

这种美国智慧的发展过程大体可划分为三个时期：第一期，蒸汽机和大规模输送网的形成期。第二期，石油、电力供给体制和综合机械工业的发展期。第三期，以汽车、电机为中心的大规模组装工业体系的展开期。

下面从各个时期的发展过程来分析。第一期，为工业化打下了基础，并能进行规划定位。1869 年横跨大陆铁路的完成，是这一时期的象征。进行这种工业化建设，其基础条件的齐备，一直延续到了 19 世纪末。第二期，由于以上交通网络的发展，扩大了加工或零件生产等机械工业，选定其地点范围，以及旅客运送面的扩大、技术革新等，促进了城市的扩展，涌现了大量移民以及城市生活者，城市作为一种大量生产、大量消费社会的“托盘”，必须进行构思设计，这使得以机械工业为基础的汽车和电机等耐久消费品产业得

到了发展。

确实，这种在美国长达一个世纪的工业化过程，是美国智慧成长的全过程，因此可以说没有个人主义的精神，就没有现在这种成功。进一步说，个人主义产生了各种各样的智慧，而这种智慧又产生出务实的机会。这种涉及到三代人的长期的技术革新过程，对于形成美国独自的精神风貌，起了一定的作用。从许多动人的纪实长篇小说对这种挑战精神的选择中可以看出，只有个人主义才是伟大的技术革新的源泉。值得庆幸的是这一与生活信仰相似的美国精神文化已经生根发芽了。

长时间成功的历史遗产，即个人主义信条，在扩大工业化的同时也使发展起来的企业组织生根了。美国企业的经营管理思想被看作是以个人的私有财产制为基点，股东将权力委托给了经营者。这种方式是奉行个人主义信条的传统。

企业就是股东——这一彻底的个人主义意识，现在已经扩展到了无形财产的领域，包括知识产权的范围逐渐扩大了，它遵循了有价值的财产应该全部归于个人这一彻底的个人主义思想。

所谓知识产权是指如图 6—1 所示范围的无形财产、人的智慧创造物以及营业商标。在这一意愿下的财产，大家都认为需要保护其所有权。近年来的技术革新、新型的知识开发，使人们开始强烈要求要保护这种财产。在华盛顿设有总部的“知识产权所有者协会 (IPO)”在美国成为一种体制。IBM、GE、AT 和 T 等已成为该会会员，美国企业的知识产权的保护活动由此开展起来了。与此同时，在这种形势的背后，出现了一种不满的情绪，即有人认为日本人光是仿效美国人，自己却拿不出新的东西。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE,!069007~4_0105_01.bmp}

美国企业的这种不满情绪，到 80 年代明显地暴露出来，即认为不能免费教给日本人。这种呼声很强烈，日本企业方面也开始焦虑起来。战后的日本企业能够自由引进以美国为中心的先进国的丰富的技术情报，它们以这种引进的技术作为导线，以惊人的速度成长发展起来了。但是，它们对保护知识产权这一新问题，却有不知所措的感觉。日本尽管尊重知识和智慧，但对其经济价格问题则表现迟钝，因为遵循的本来就是流行的“对不起，借用一下您的技术。”

近年来，知识产权财产价格高得惊人，这种事例大量出现，下面列出典型的事例。有关例子是围绕着计算机基本软件 (Os) 的价格问题。

知识产权的价格例子

富士通和 IBM 的和解费用		
AAA 裁决	富士通已付金额	
~ 1982 年	6500 万美元	6500 万美元
1983 ~ 1987 年	3 亿 7200 万美元	4 亿 600 万美元
1988 ~ 将来	3 亿 9600 万美元	1 亿 2500 万美元
总计	8 亿 3300 万美元	5 亿 9600 万美元
15 天以内应付金额		2 亿 3700 万美元

富士通自从采用 IBM 的互换机厂商的线路以来，IBM 和富士通的关系就很不和睦。所谓互换机厂商，是指原封不动地利用其软件和周边机，把 IBM 机改换成自己公司的机器这样性质的制造公司。但这为什么会成为纠纷的原因？根本原因是不花钱而利用了人家公司软件的缘故。因软件的开发费用年年显著增加，已经在很大程度上超过了硬件成本。IBM 方面，对互换机厂商白利用自己公司开发的软件，抱有不满意。

由于 IBM 的控诉，美国仲裁协会（AAA）介入裁决活动，使富士通最终接受了如下的裁决价格，总额为 8.33 亿美元。对于 IBM 来说，从富士通以外的互换机厂商那里还得到知识产权使用费用的收入，故可以认为以上巨大的金额还会增大。

IBM 方面由于被富士通制造了互换机，也就是说制造了模仿品，夺走了顾客，蒙受了损失，因而投诉，虽然在这段时间里，IBM 的销售量并没有明显地减少，相反，这期间 IBM 的业绩仍在稳健地发展着，不仅如此，而且进一步扩大了和富士通的差别。可见知识所有权（产权）是很有独特性的。

进入 80 年代以后，社会呼吁强化知识产权的保护。特别是 1981 年，美国完善了软件保护法里的修改著作权法以来，官民同心协力，推动了保护强化工作。就如前面叙述过的一样，在包括通商法的不少法律中，有一个最大的目标就是要支援知识产权的保护强化工作，因而可以预料对包括计算机软件在内的知识产权的保护，在今后将会在国际范围内发展。在此情况下，即使在计算机以外的领域，围绕着知识产权的纠纷问题，很可能还将延续扩大下去。美国企业在尖端技术领域方面，在世界上处于优势地位，因而对研讨有关知识产权使用的费用一定是很注意的。

在美国，即使在尖端软件技术的其他领域，也被建议要强化知识产权工作。在日本涉及到所有服务产业的领域，特别是日本的流通产业领域，市场竞争非常激烈。所以对引进美国的流通服务业的技术情报非常盛行。尤其对宾馆、娱乐产业和运输服务产业的技术情报的引进更是活跃，它包括服务产业使用的公司名称和象征性标志等服务商标。例如：迪斯尼乐园这一服务产业的名称，在世界上是很有名气的。这就是说，如果其它国家要擅自采用这个名称的话，那将要付出相当的代价。事实上，东京的迪斯尼乐园，因为取用了这个名称，因而每年都在不断地付出高达数十亿日元的知识产权使用费。

知识产权与有形财产相比，具体地说和商业相比，因为它需要的制造成

本费用很低，所以是附加价值很高的财产。如果一经开发利用，它只需要花费拷贝费用，其他成本费用等全部不需要。不管是 IBM 的软件，还是服务技术情报，也不管是迪斯尼乐园这一服务设施的名称，都会带来收入，这是因为其开发费用开始时已付出，现在已经是费用回收了。

知识产权的价格和有形财产的价格是不一样的。同时，还出现新的经营问题。有形财产价格的设定是这样考虑的，在成本垄断的市场，在原价的基础上，再加上一定的利润。但是，知识产权的价格，它不需要任何成本，只需要采用拷贝这一简单的手段，因此不管数量多少也能生产。如，“任天堂”游戏机之所以能取得较高的效益，是因为软件与硬件相比所起的作用要大得多。硬件卖出一回，顾客要使用好几年，因而作为赚取其利润来说是很小的。但是，与使用其硬件相配套的软件来说，只需要采用复制手段，仅用非常低的成本就能生产销售。从这个角度来说，所得到的利益则是非常大的。所以，“任天堂”游戏机的厂商，他们极力控制硬件的价格，并未从硬件的生产和经营中获取到多少利润。

日本企业战后的成长过程是：认真地生产，提高质量，每一种产品获取一点点利润，然后采用大量销售来赚取高额利润，从而发展自己的企业。美国企业在不起眼的低收益领域来探索发展自己的企业。这就是说美国企业是瞄准其间隙市场而成长起来的。这样做也能赚取大钱，是学了日本人的勤奋，有了勤奋这一活力源泉，就可能坚定地、踏实地、有耐性地积极向上。做一个产品，不管它赚取几分钱，只要下属企业的职工有刻苦努力工作的精神，那么长期坚持下去，必将会获得明显的收益。

知识产权的经济结构和工业产品的经济结构不一样。这一点不仅表现在成本方面，而且在价格方面也是完全不同的。这是因为不能把知识产权的价格，参考性地设定为成本的缘故。当然，从某种严格意义上说，因为成本不是零，因而价格和成本不能说完全没有关系。但是很明了的问题就像设定东西价格那样，不能计算每个单位的制造成本，以此作为基准，来设定价格。

因此，与物的所有一样，无形的价格——智慧和情报，这一为个人所有的意识的“手”伸展开了。在美国企业，从事研究开发工作的职员被禁止自由地转向竞争社会，它和承认职业选择自由的基本人权开始发生冲突。由于研究开发活动而得到的技术情报，是企业投资于开发研究的一种财产，这就产生了诉讼，其根据是，不允许竞争企业利用这种财产来进行竞争。

另外，合并和收买（M 和 A）在美国非常活跃，这也是基于对这种私有财产制的信仰。企业的资本所有者——股东，地位很高。如果经营不善，企业不景气，那么即使卖掉整个公司，也不会受到社会上的什么指责，而这在日本是不可思议的。人们认为经营者如果做不出什么业绩，将会被撤换。这是因为假如经营者和股东都不采取某种行动的话，那么将保不住公司的股票价格，就有可能被其他企业或竞争对手吞掉。只有展开胜与败、你死我活的竞争，没有第三条路可走，美国的实业界就是如此。政府介入这种竞争过程，

这不能认为是公正的行动。人们认为，对肩负裁判作用的政府介入这种与个人能力相赌博的斗争是不应该的，应该回避。人们讨厌只将胜利看作是称赞的对象，败北只是软弱的暴露这一观点，在美国失败者多次重新站立，向胜利者进行挑战，这种姿态才正是被人们所称赞的。对这种情况，经营者经常对 ROI（投资的利益率）与 EPS（每一个股份的利益）很关心，一面为了股东而慎重地看待着股票价格的影响，一面展开为最后取得胜利而竞争。

那么，我们能否看到美国企业集团内部的行动？我们来分析研究一下这一问题。美国所有企业都受到股份价格和业绩的约束，依经营者的指挥而展开企业行动，因而看不到像日本企业间具有相互依赖的结构。但是，为使竞争对手倒闭，或想办法提高自己业绩而采取集团的行动，这种情况却是屡见不鲜的。看一下大石油公司之一美国埃克森石油公司的成长过程以及钢铁企业——USX（原来是 US 钢铁）和汽车厂家——GM 的成长过程，可知他们都采取了企业间相互结合这一方式，以此来推动为提高竞争力的集团化行动。也就是说作为加强竞争力的一种手段来采用集团化行动。但是，这和日本企业的集团化形式有不同之处。美国企业方面，集团化是采用发挥个人主义的精神这一手段，其特征是“严厉的集团化”，是采用合并和收买这样的形式来推进集团化行动的，他们倾向于权力集中化。这不象日本企业的集团化那样相互持有股份而权力分用的相互尊重的状况。

竞争意识

美国集团的竞争意识与日本集团相比，也有明显的不同。日本企业集团有极强的团队精神，不注重集团内部的竞争，但特别热衷于相近的产业集团间的竞争。而美国企业集团的竞争意识却恰恰相反，不热衷于集团间的竞争，特别注重集团内部统治地位的竞争。对这个问题，如果把美国财阀集团和日本财阀企业集团相比较的话，就可明白。这就是美国的财阀基本上不采取像日本方面那样行动的原因。洛克菲勒系的企业集团、摩根系的企业集团这些强有力的企业集团，各自在独立的产业领域以及特定的领域保持绝对的竞争力。在以石油为主的资源领域具有强烈兴趣的洛克菲勒集团和在机械工业领域具有实力的摩根集团这样被称为财阀的集团，在特定产业领域的竞争力分别具有一定的优势。象日本企业集团那样，在广大范围的产业领域，各集团重复进行投资活动是不受欢迎的。这恐怕是因为人们认为重复进行投资，对投资的利益率来说，只会带来坏的影响。

为此，从个人主义精神出发的竞争型企业集团，在机能、专业、特定的产业领域都具有强有力的竞争力。因而，各种各样的集团，以及不同行业、不同领域的企业集团，作为独立的机能集团，相互尊重对方的竞争能力，对侵犯对方领域持谨慎小心态度。这一点，简直就像在（机关、公司等）办公室所存在的人与人之间的关系一样，具有一种带机能性的、专业性的逻辑关

系学。

职务为中心

在美国企业的工厂与车间里，人与人之间的关系是以职务为中心构成的，就是说，企业和个人两者联在一起称为职务，根据职务执行能力，企业和个人缔结雇佣合同。这个职务执行要依照服务性的供给方式来评价，并和组织结合在一起。因此，其雇佣关系的构成，是带有市场交易性质的。如果看不到个人提供的服务性方面的实绩，那么就不能继续再进行交易，合同就要解除。个人呢？就必须再寻找其他工作岗位。反之，如果服务性供给的实绩好的话（当然这种实际成绩是正当、公平地被评议的），那么就将更改合同，得到高薪报酬。如果不是这样的话，个人就会离开公司，到能得到高薪报酬的其他公司去求职，这就是所谓的寻求职业之路。这就是每个人把服务能力当成商品，像商人一样边走边叫卖。因此对企业中人与人之间的关系来说，看不到像日本企业里所具有的职员对公司组织的赤诚心这一精神，没有将自己的命运和公司联在一起的命运共同体式的关系，而是一种具有明显的“线断情也断”那样的经济性、市场性的特征。也就是说，经营管理者们从上到下几乎都对部下的社会性精神欲求漠不关心，而只关心与提高业绩有关的事物。还有，公司的财产不是职员的财产，而是股东的财产。这是因为人们认为，由此带来的损害，是与个人主义精神不太相称的。日本人则认为美国式的这种人与人之间的关系是一种缺乏互相帮助、互相关心的冷冰冰的关系，但这不一定是正确的看法。

就是说，有这样一种明确的默契，即在工作车间不应该持有个人的社会性精神问题。这是因为人们认为对这一类非经济问题，应该用在公司以外（也就是8小时以外）的个人的自由时间来处理。因此，美国人对社会问题一点也不关心，不应该从车间的行动来进行判断。每个人都在车间以外的各种各样的社会性团体活动中形成人与人之间的关系，这与日本相比很活跃，其能力也非常强。像日本那样对某一企业具有忠诚心，将自己的全部生涯与企业的命运联在一起的那种个人行动不是普遍的，而是个人横跨几个社会团体，在企业以外的地方满足自己的社会愿望，形成一种多元体系。在这种合理的经济社会体系下面，企业间的相互关系仅仅作为一种完全的经济关系，这一倾向很强，当然就不可能看到相互尊重的立场和进行互相帮助的行动。这些就是美国人的理论。

但是，近年来如《通商法》所体现的那样，包括更广范围的企业联合在内的、重视国家利益的行动就是根据这种理论产生的，其原因如上述。这是以个人的非经济的动机为根基的社会团体活动所要求的，例如可以这样设想，即每逢雇佣时，像反对人种差别那样的社会团体进行政治活动，由政治力量来对经济和企业施加压力。这里，社会团体进行政治活动，使政府介入

到经济领域中。这一点看上去似未承认对企业活动有政治的介入，与上述精神环境是否相矛盾呢？政府介入会带来权力的集中化，是因为有一种个人主义的文化传统。这似乎不矛盾，政府介入企业竞争应该避免，但以个人为根基的社会团体利益应该让企业方面优先考虑。一旦国家陷入危机境地，那么如果承认由许多个人组成社会团体的话，它就能操纵议会和政府。利用议会和政府的权力，会给许多企业的行动带来协调作用。因此，政府和经济界要团结一致，就有必要呼吁美国存在危机。这种危机感，在 80 年代使新闻界热闹起来。对日贸易赤字和对亚洲 NIEs 贸易赤字等这些来自外国的威胁引起了危机意识，这种意识在国民中普遍存在，由此产生了积极的姿态。

例如，进入 80 年代后，在美国议会中，对日批判情绪高涨，而且不断出现强硬的意见，甚至出现“排除日本，发展世界经济”的呼声，这是一种“日本无用论”。确实，险恶的空气充满着整个议会，日立、三菱间谍事件以及巴黎统筹委员会事件等，都作为对日指责的材料而被美国传到整个世界。

一般人会这样想，即对待外来敌人的侵略，个人主义社会的所有组织不容易团结一致，齐心协力对外。如果对此侵略漠不关心的话，那么就如上述，这在美国社会被认为是没有勇气、卑鄙的人才会做出的事。

总之，我们知道美国企业的集团化是以个人对危机情况的认识为契机而发展起来的。个人对社会的深切关心，由此感动了议会和政府，再利用其力量来促进企业的集团化，这一点和日本企业的集团化是有根本区别的。前者的理论认为集团化是由经济的动机和社会的动机这二元结构所形成的。这二元结构的集团化理论，致使在美国产生了两种类型的集团。

这两种类型集团，是控制特定产业领域的集团和横向连接这些集团的财政界的一致，由此而形成向外对抗型集团。这两种集团在形成过程中的不同之处是应该进一步明确的。首先要看美国是处在危机还是平稳状态，这又由社会普遍的认识来决定。平时，它以股东的利益为中心，以在同行业中具有控制地位为目标来强化竞争力。但是，当认识到国家处于危机状态时，则通过政治的介入来实行横向联合。如果进行联合，就能够迎击外敌。

例如，国际索尼公司的盛田会长在把美国称为人道主义国家的同时，也指出美国是感情动荡激烈的国家。重视正义，对弱者进行袒护这一人道主义精神确实是难能可贵的。但如果太过分的话，我们将看到的是，它会运用巨大的军事力和经济力，作出可能带来危险的行动，原来应有的国际关系将被破坏。

这就意味着，美国企业的集团化有可怕的一面。前面讲到过把企业驱向集团化的力量来自个人到团体的政治性压力。这是个人主义社会的传统，今日也没有改变。但是，近年来凭借这种传统观念而支援每个团体活动的企业战略已经开始引人注目了。

美国企业的政治战略是靠政府和议会的力量，使竞争对手的企业倒闭，以增加自己企业的成长机会而展开活动。事实不仅如此。从 70~80 年代，美

国企业的政治战略一直处于旺盛时期，其目标是适应技术革命的时代，以改革旧的制度和旧的习惯势力为目的，防止日本等国企业对尖端技术领域的侵入。

这个政治战略不仅使个人，而且使企业也参与政治投诉，这就增强了危机意识，使企业的行动结构发生了变化。因此，美国的集团企业行动，今日更难以预测。

在这种政治战略下，美国企业即使采用与资金有关的选举，也不能直接支援候选人，不用说，为防止从“全权选举”的观点出发，美国颁布了严格的规章。也就是说，不能直接支援联邦的公职候选人，企业方面可组织政治活动委员会，在受到一定限制的范围内允许对候选人进行资金援助。在这种政治组织中，只有经营者有股东能参加的企业政治活动委员会以及只是工人作为委员才能参加的劳动政治活动委员会这两种组织正在令人注目地展开着活动。

与上述活动不一样的另外一种政治战略的手段，是企业的院外集团活动的开展。企业的院外集团活动作为宪法规定的民主主义的一环，是被公认的一种活动。这是针对议会法案的通过或否决受到议员作用的影响而开展的一种活动。不用说，工会和市场等利益集团也可能进行这种活动。这些特定的利益集团雇佣院外集团活动者，即从事议会登记的专门职业员工，他们具有如议员一样的作用。最活跃的院外集团活动，表现在企业方面，这是不言而喻的。集中各个产业进行协商，雇佣院外集团的活动者，一般是从新的法律起草开始，一直到方案实施为止的政治活动。在美国，有银行院外活动集团、能量产业院外活动集团、电力院外活动集团，以及运输、化学、家电等院外活动集团，它们都具有很大的势力。另外，在与这些产业有关的重大经济问题方面，这些利益团体起着议会的作用。很有名的是美国 200 个大公司经理所参加的“圆桌买卖”，它在这方面发挥了最大的政治能力。全美商工会议所、全美制造业协会等也在“圆桌买卖”中具有很大的势力。

从事这些活动的专职院外集团活动者们，随着战后政府、议会作用的增大，机构也庞大起来了。对于这些活动，不仅议会，而且政府和宣传机构也都参与，终于和利益团体结合成了很深的关系。

除政治活动委员会外院外集团以外，近年来越来越引人注目的是，作为一种增强起来的政治战略，企业的“意见广告”也是不可缺少的。

所谓意见广告，和普通商品广告不同，它是一种新颖的广告，即是就社会的、国际性的有关重要争论焦点，发表自己的意见和见解，另外还是为自己的主张作辩护而使用的一种广告战略。它从 70 年代开始出现，到 80 年代急速发展起来。这种广告称为论点广告或辩解广告，在经济摩擦和技术革新潮流涌来的时候，企业以为有必要向社会表明自己的观点。在感到有必要积极地对社会变革起作用的时刻，这种广告起了重要的作用。

最早的意见广告始于 70 年代中期。当时，以以色列和阿拉伯国家的纠纷

为引子，进行了限制输入石油的活动。为使急速上涨的汽油费和燃料费降下来，消费者团体、中产者和政府结成一体，进行反击，在报上登了一连串的辩解广告。这是事情的起因。受这件事影响后，企业的意见广告增多了，并且不像内燃机石油公司那样只是为自己辩护，而是积极地站在自己企业利益的立场上，把推动社会变革作为一种战略手段。

的确，从 70 年代后半期到 80 年代期间，美国企业不单是关心经济方面的竞争战略，而且积极地推动政治和社会工作，还对自己生存领域的革新和扩大开始有了重大的关心。其结果提高了美国国内的危机感，使全国走向了企业的集团化之路。这种力量促使美国形成历史上首次由政府、议会、经济界结成的大联合体。

这样一大联合体的影响力是无法估量的。平时，美国企业之间总是反复发生竞争与对立，相互没有很深的联系，这是美国企业的特点。相反，联合企业则以“国家利益”为中心，紧密地结合在一起。与此相比较，日本企业的集团行动包括六大企业集团，以及独立体系的企业集团都处于极其分散的集团行动水平，这是因为具有同一民族特性。一般认为这种集团形式要发挥像美国那样的以国家利益为中心的企业联合体的集团能力似乎是困难的。不久前有征候表明，在日美间相互摩擦时，日本方面的市场开放措施是不合时宜的。

七

美国企业的经营特色

跟日本企业的经营思路相比较,美国企业经营创新特点明显,它们的起点更高些、视野更宽些,运作力度常让人瞠目结舌。美国企业之所以有极强的国际竞争力和独特优势,是与其颇具特色的创新经营为基础的。下面我们就来分析在经营创新方面的一系列特色。

特许连锁经营

美国的特许连锁经营起步早,发展快,在美国销售额中比重较大,有着多方面的经营优势和国际化的发展前途,因此这里作为美国企业的第一个经营特色来加以分析。

1. 特许连锁经营的发展及类型

特许连锁经营也称特许连锁、加盟连锁。特许连锁经营发展至今已有 100 多年历史,但它迅速发展则是本世纪 50 年代开始的。据美国商务部资料, 50 年代全美只有 29 家特许连锁公司,现已有 2000 多家,特许连锁店已达到 56 万多个。特许连锁经营的销售额 1980 年为 3340 亿元, 1994 年已超过 8000 亿美元,占全美零售业总销售额的 35%,800 多万名从业人员分布在 65 个特许连锁经营行业。预计到 2000 年,美国特许连锁公司将达到 3000 家,销售额将达到 1 万亿美元,占全美总销售额的 50%。美国特许连锁经营的内容已从原来的汽车、快餐业发展到非食品零售业、旅游、房地产、租赁和其他服务业(包括会计、税务、广告等),经营范围也从区域性连锁扩展到全国并趋向国际化。

美国特许连锁经营有两种类型:(1)产品及商标特许连锁。特许经营者允许被特许者使用其商标销售相同的产品,但不提供统一的经营管理系统,如啤酒销售、自动售货及加油站等。(2)全方位特许连锁。特许者不仅将其商标、商店名称、服务标准,而且将其专用技术和整套管理系统提供给被特许者。他们使用同样的商号、商标,经营同样的行业,销售同样的产品,提供同样的服务。从这个角度讲,被特许者完全等同于特许者,但两者并不属于一个企业主,被特许者仍是独立经营、自负盈亏的企业。被特许者需按协议向特许者支付特许经营费,一般包括:开办前提供培训和服务的一次性收费,约在 3~5 万美元之间;商标等专利使用、培训和管理费,通常占被特许者销售收入的 3~15%;统一广告促销费,占被特许者销售总收入的 0.05~0.3%。

2. 特许连锁经营的管理

美国特许连锁经营之所以能获得如此迅猛的发展,首先得益于美国的工

业现代化、科技进步及商品化程度的提高，加之高度发达的交通、通讯；其次是因为特许连锁经营方式适应了消费者重视商品和服务质量、强调便利的需要；再次是经营方式特有的优势。美国特许连锁经营的管理优势主要表现在以下几个方面：

第一，以品牌、质量为中心，进行统一管理。特许连锁经营的基本前提是在同一特许经营体系下，每一个被特许者都必须用统一的方式来经营。除了统一使用店名、商标外，统一管理还包括统一进货、统一店面布置、统一广告促销、统一的人员培训、统一的价格和售后服务，以及统一提供信息资料。

第二，以法律为依据实施规范化管理。涉及特许连锁经营的特许者和加盟者双方是一种契约关系，需要相应的法律加以规范。美国联邦贸易委员会和一些州政府都制定了许多法律法规来规范特许连锁经营。1971年，加州首先制定了《特许经营投资法》，目前已有20多个州制定了类似的法律。1975年，美国中西部和北部地区又联合制走了《特许连锁加盟统一须知》。1979年，美国联邦政府正式制定、颁布了《联邦贸易法规》。该法规规定，即使在无特许经营法的州，也必须执行特许经营法。正是由于这一系列的法律法规和依据这些法律法规进行特许权规范化转移的中介机构（如律师事务所等），美国特许连锁经营才得以顺利发展。联邦贸易委员会规定，特许者必须向有意加盟者提供《特许连锁加盟统一须知23条》，特许连锁协议书、已加盟者的名单和总公司以往3~5年已审计的财务报告等文件。通过这些公开性文件，有意加盟者可清楚地了解特许者的经营状况和可能提供的资源和帮助，同时也可明确自己加盟后的权利和义务。

第三，以先进的设备为手段，实现现代化管理。大量使用自动化信息管理系统等先进设备进行现代化管理是特许连锁经营的又一特点。在美国，所有特许连锁经营网点的信息管理系统实现了联网。各网点可及时接收总部、配货中心的供货、调价、促销等指令，总部可及时了解各网点的营业状况、员工业绩、顾客信息、资金运作等情况，从而大大提高了管理效率，同时也给消费者带来了极大的便利。如顾客在某地购买了一件商品，觉得有问题或不喜欢而需要调换或退货，就不必再去该商店，而可在任一地同一商号的店里调换或退货。

3. 特许连锁经营的国际化趋势

美国的特许连锁经营不仅在美国国内发展迅速，而且伴随着美国的一体两翼战略的实施，美国的这种特许连锁经营也向世界各国、各地区市场推进，大有蔓延全世界的国际化趋势。

其一，海外市场的开拓。选择特许连锁经营方式开拓海外市场，已成为美国零售业国际化的主要形式。据美国商业部统计，80年代末，近400家美国特许连锁公司在海外设立了3万多个加盟店，目前已有600多家公司在海外开设加盟店，占全美特许连锁公司的33%。在这些公司中，海外销售收

入比较高的占 10%，一般的占 5%~9%，较低的也要占到 1%~4%。美国特许连锁店占加拿大连锁业的 30%，占日本连锁业的 23%，其余分布在欧洲、大洋洲、亚洲等地。特许连锁经营的范围仍以零售业和快餐业为主，但近年来，清洗、印刷、保健美容、修理等行业的特许连锁经营的发展速度加快。

其二，在国际化进程中所关心的问题。在国际化进程中，美国特许连锁公司最关心的问题主要是：如何保护他们的商标权，如何寻找合适的当地合作者，如何适合所在国的国情，如何保持对国外经营的管理和控制，以及维护商标声誉和当地经营的市场定位等。除此以外，他们尤其关注有关国家是否有特许连锁经营方面的立法。

其三，美国特许连锁经营开拓在海外市场的组织形式。美国特许经营者一般选择如下几种形式来开拓海外市场：（1）总公司直接投资建立分支机构或国外子公司；（2）与当地经营者签订区域发展协议；（3）实行总代理制；（4）通过合资组建新公司。美国许多特许连锁公司尤其对开拓中国市场非常感兴趣。芝加哥凯曼克律师事务所的约翰·贝尔律师认为，如果美国公司愿意主要依靠中国合作者来管理和控制中国连锁网点的话，最合适的形式是签订区域发展特许经营协议和实行总代理制。

加速成本补偿

80 年代中期，美国国会通过立法，决定停止使用传统的折旧方法（如年数总和法和双倍递减余额法），而推行一种全新的折旧体系，即加速成本补偿法（Accelerated Cost Recovery System，简称 ACRS）。该方法折旧年限短，重视精神磨损，简便可行又具有灵活性，在许多方面超过了传统方法，现将这种方法产生的背景及实施要点作一介绍。

1. 加速成本补偿法产生的背景

80 年代初期，美国为了摆脱“滞胀”，加速经济复苏，采取了一系列刺激经济发展的措施，例如鼓励企业更新机器设备，采用新技术，给予企业更多的减免税待遇等。加速成本补偿法就是在这种背景下应运而生的。

表 7-1 加速成本补偿法中类别和资产寿命

类别	资产的种类	可选择的直接折旧法
3 年期	汽车、拖拉机、轻型卡车和某些专用制造设备	3 年、5 年或 12 年
5 年期	不属于 3 年期和 5 年期类的私人资产，包括大多数设备、办公室家具等	5 年、12 年或 25 年
10 年期	某些房地产、公共设施和公园资产，包括普通房屋和活动房屋	10 年、25 年或 35 年
18 年期 ^①	所有的房地产，诸如建筑物和不属于 10 年期类的其它资产	18 年、35 年或 45 年

在传统的折旧方法中，固定资产的折旧年限是由它的经济寿命（有效使用年限）所决定的。整个资产在其有效使用年限内，逐渐磨损，直至报废。因而折旧基金的提取额，也是根据固定资产的磨损程度和实际递减速度估算出来的。而加速成本补偿法完全抛弃了这种传统的理论基础。首先，它将所有的固定资产分为四类，即 3 年期、5 年期、10 年期和 18 年期类（详见表 7-1）。其折旧年限称为类别寿命，这些类别寿命与其本身预期的经济寿命之间没有必然的联系。例如汽车属于 3 年期类的资产，它的类别寿命为 3 年，即在 3 年内提完固定资产折旧，在价值上恢复原值，但是该汽车也许可以使用 4 年、5 年或更长的时间。其次，传统方法认为不同的固定资产是以不同的方法和速度磨损的，加速成本补偿法则对属于同一类别寿命的所有资产规定了统一的折旧率，称为补偿率。最后，加速成本补偿法还具有相当的灵活性，表 7-1 中第三栏表示对某一类别的资产，除了加速成本补偿法外，还可以使用其它三种不同折旧年限的直线折旧法。例如对 3 年期类的资产，除可采用 25%、28%和 37%进行折旧外，也可以用 3 年、5 年或 12 年期限的直线折旧法计算。

表 7-2 中折旧率的计算是以 150%的递减余额法和在固定资产寿命年限上某一时点转用直线折旧法为基础的。以 10 年期限的折旧率为例，直线折旧率为 10%，150%的递减余额乘数为 15%（ $150 \times 10\%$ ）。根据半年惯例（详见后述），第一年的折旧率为 $15\% \div 2 = 7.5\%$ ，四舍五入为 8%。第二年以剩余的 $100\% - 8\% = 92\%$ 为基础折旧，折旧率为 $15\% \times 92\% = 13.8\%$ ，四舍五入为 14%。根据该原则，第三年的折旧率为 12%。第四年的折旧率应为 $150\% (1 - 8\% - 14\% - 12\%) = 9.9\%$ ，由于 9.9%小于直线折旧率 10%，因此，在该时点上转用直线折旧法来折旧剩余的 66%的资产。折旧率应为 $66\% \div 7 = 9.43\%$ ，为方便起见，剩余的 7 年中前 3 年以 10%为折旧率，后 4 年为以 9%为折旧率。其它类别资产的折旧率根据同一方法可推算出来。

2. 使用加速成本补偿法的要点

在使用加速成本补偿法时，必须把握以下几点：

^① 某些低级住房的折旧年限为 15 年。另外，土地不提折旧。

(1) 半年惯例。所谓半年惯例，即假定所有的固定资产在一年的年中开始使用，而不管实际上该项资产何时启用。因而所有资产在其使用的第一年只提半年的折旧基金。该规则对那些下半年开始启用的资产有利，对上半年开始启用的资产不利。例如，假设有甲乙两家企业，甲企业于 1990 年 1 月 1 日购买了 1 台机器，乙企业于 1990 年 12 月 31 日购买了同样 1 台机器。按传统方法则应对甲的机器计提 1 年的折旧费用，对乙的机器计提 1 天的折旧费用。但是根据半年惯例，加速成本补偿法却采取一视同仁的做法，对两个企业的机器同时计提 6 个月的折旧费用。很明显，这种做法不利于甲，但却有利于乙。

表 7-2 加速成本补偿法的补偿率

年份	资产类别				
	3 年期 (%)	5 年期 (%)	10 年期 (%)	18 年期 (%)	
1	25	15	8	4	
2	28	22	14	8	
3	37	21	12	7	
4		21	10	7	
5		21	10	6	
6			10	6	
7			9	6	
8			9	6	
9			9	5	
10			9	5	
11					5
12					5
13					5
14					5
15					5
16					5
17					5
18	—	—	—	5	
	100 %	100 %	100 %	100 %	

(2) 如何确定应计折旧的固定资产额。众所周知，年折旧额等于应计折旧的固定资产额乘以年折旧率。在加速成本补偿中，应计折旧的固定资产额并不等于该固定资产的原值，它受下列两个因素的影响：

a. 根据美国税法第 179 条，每个企业每年可以最多将价值 5000 美元的固定资产作为费用，应计折旧的固定资产额就等于固定资产原值减去这部分已经转为费用的资产额。将一部份固定资产转化为费用，增加了固定资产购买第一年的成本，也就降低了当年的税前利润，因而就可以少缴一部分所得税。这种做法主要可以使企业得益。

b. 投资减免税。根据税法，除了土地和建筑物外，对于类别寿命为 3 年或 3 年以上的所有资产，都可以获得减免税的待遇。3 年以上、5 年以下的，

投资减免税率为 6%，5 年以上的，投资减免税率为 10%。

投资减税额 = (固定资产原值 - 转化为费用的那部分固定资产额) × 投资减免税率

应计折旧的固定资产额 = 固定资产原值 - 转化为费用的那部分固定资产额 - 1/2 投资减税额

(3) 关于可替代的直线折旧法。在大多数情况下，企业采用加速成本补偿法比直线折旧法有利。因为加速成本补偿法使企业的折旧额在时间序列上呈前多后少，成本也相应地前多后少，这样税前利润就前少后多，因此所得税则表现为前少后多，相当于使企业推迟上交所得税。但是，如果企业在固定资产购置初期估计没有利润或亏损，它就没有交所得税的义务，于是，企业一般希望在固定资产使用后期收益多时，多提折旧额，冲抵利润，少交所得税；而在固定资产使用初期则少提折旧。这时，企业将会采用直线折旧法。

企业采用直线折旧法，需注意以下三点：①对同一年开始使用的所有同一类别的固定资产必须采用相同的折旧方法和折旧年限；②如果采用加速成本补偿法，则不计固定资产残值；③半年惯例也适用于直线折旧法，即固定资产使用的第一年仅计提年折旧费用的一半，如果该资产在其折旧年限内一直被使用，那么，在资产提完折旧后的第一年再计提头一年未提的另一半折旧费用。

重新集中化

二次大战后，美国企业出现了兼并的浪潮，企业规模不断扩大，同时，企业经营日益多角化。60 年代开始，企业更大力向综合性的跨行业的多角化经营方向发展，许多公司和企业集团极力渗入那些原来不属于自己活动范围的领域，有的甚至达到从卫生纸到航天器都生产，从工商业、运输业到服务业无不经营的程度，出现了综合性企业集团。在 60 年代，美国的食物、电机等主要工业部门的最大 8 家公司，一方面仍控制着原有部门的生产，另一方面又不同程度地渗透到其它 244 个行业内，其中 107 个行业被渗透程度占各行业产值的 1/3 以上。60~80 年代，是美国企业多角化经营的高涨时期。但是，进入 80 年代，由于外部环境的多变和资本市场竞争日益激烈，许多综合性企业集团和其它多角化经营的企业重新集中经营其核心产业，出现了重新集中化经营或非多角化经营的趋势。

1. 美国企业重新集中化经营的趋势

重新集中化经营是相对于多角化经营而言的，它是指一些过度多角化经营的企业，放弃全部或部分非相关的产业，相对集中其财力、物力、精力经营核心产业，以增强企业盈利能力和提高股票市场价值。

这种重新集中化经营的战略，对美国企业来说是一个巨大的转折点。据资料查明，1981~1987 年，在美国《幸福》杂志调查的 500 家大企业，至

少有 20%，甚至多达 50%的企业实行非多角化经营。1989 年 11 月份的《经济学家》杂志如此描述：“在许多工业化国家中，企业的平均规模正在变小，而不是相反。新的企业如雨后春笋般涌现，许多分公司正在脱离母公司，综合性企业集团开始解体，企业集中经营其核心产业”。新生集中化经营成为许多综合性企业集团和其它多角化经营企业的经营战略。

企业实行非多角化经营，这并不是 80 年代的新现象。在 50 年代和 60 年代，许多企业在进行多角化经营的同时，也有部分企业实行非多角化经营，只不过 80 年代初的非多角化经营的趋势比较明显。在 60 年代，美国最大企业中，只有 1%的企业实行非多角化经营，而进行多角化经营的企业占 25%；到 80 年代，20%以上的企业进行重新集中化经营，而只有 8%的企业进行多角化经营。特别是在《幸福》杂志所列的 500 家企业中，单一经营的企业有了很大的增加，非相关经营的企业有所减少，如表 7—3 所示：

表 7-3 1949-1987 年不同经营类型的企业分布情况

经营类型	每一类型的百分比				
	1949	1959	1974	1981	1987
单一经营	42. 0	22. 8	14. 4	23. 8	30. 4
主导经营	28. 2	31. 3	22. 6	31. 9	28. 1
相关经营	25. 7	38. 6	42. 3	21. 9	22. 4
非相关经营	4. 1	7. 3	20. 7	22. 4	19. 0

80 年代企业重新集中化经营，其目的乃是为了达到利润的最大化。若用盈利能力、集中程度和规模来衡量，一个企业的核心产业越有吸引力，则重新集中化经营的可能性越大。

美国企业重新集中化经营，主要通过两种形式实现。一是自愿的形式，即出售非相关产业和购买相关性产业。据估计，1981~1987 年，美国最大的 100 家企业进行了 431 次兼并，其中 65%与其核心产业有关；同时进行了 302 次变卖，其中 58%与其核心产业无关。二是非自愿的形式，即外部接收企业对破产企业的收购。80 年代美国以公司控制为目的的强大接收市场，为此提供了必要的外部刺激。

60 年代，企业多角化经营有其经济原因。战后美国经济高涨，科学技术日新月异，新兴的工业部门不断涌现，企业通过多角化经营，一方面可以进入新兴工业部门，获得高额利润，提高其股票的市场价值，增加股东财富；另一方面可分散投资风险，增强企业竞争能力和生存能力。企业实行多角化经营的目的还在于到其它行业发挥技术和资产的优势。当时，这种多角化经营的趋势，一是受到股票市场的推动，它给高速增长的企业以较高的股价；二是受到良好的外部环境的推动，在此环境下，企业拥有过多的投资资金。

2. 重新集中化经营的内在原因

80 年代，美国企业进行非多角化经营，还有其内在原因，它出于企业对

^① 资料来源：《多国经营》杂志 1991 年第四期。

多变的外部环境和竞争日益加剧的资本市场的自然反应，特别出于对过度多角化经营的调整的现实需要和因为外部接收市场的存在。

每个企业的多角化经营达到何种程度都有一个界限，它是根据企业的资源，诸如研究和开发的能力、管理人员的素质及外部环境来决定的。如果超过了这一界限，就会出现某些不经济的后果，特别是过大规模的管理因为情况不太熟悉有可能降低管理水平，从而即可能严重影响企业的盈利能力和股票市场价值。

在 60~80 年代，许多企业的多角化经营就超过其最优界限。80 年代，许多多角化经营企业的破产清理价值大于市场价值就说明了这一点。企业出现过度多角化经营的原因主要有：

第一，多角化经营中的过度投资。许多企业在多角化经营中出现过度投资，主要是由以下三种情况造成的：①经理人员更注重发展，而忽视盈利能力。根据代理理论，经理人员和股东的目标存在本质的分歧。股东以追求利润最大化为目标，而经理人员的兴趣则在于企业的持续发展，因为这可以减少其职业风险，同时可增加物质和非物质的奖励。当经理人员拥有对企业资金的配置权，并能在无任何外部约束的条件下使用这些资金时，他们会把这些资金用于投资，目的是保持企业发展，扩大其规模，特别是一些成熟产业的企业，浪费性投资的现象尤为严重，在多角化经营中存在全面过度的投资。②经理人员的失误。在 60 年代，多角化经营是一种新现象，经理人员对其还缺乏足够的认识；同时，由于各行各业都处于繁荣时期，经理人员对其在不同产业间转移资产的能力过于乐观，对其经营各种企业的能力过于自信，他们时而错误地进入过多的行业。最终导致企业的多角化经营超过其最优水平。③企业从资本市场接收了错误的信号和刺激。60 年代资本市场效率低下，并向企业提供了错误的信号和刺激，使其在多角化经营中发生有计划的过度投资。在当时，股票市场高估了兼并企业的股价。在股票市场，当一家具有很高市盈率的成长型企业兼并了低市盈率的企业后，其每股盈利就会增加，从而导致股票价格的上升，这时，老练的投资者就会积极参与投机活动，致使股价继而虚涨。这种对企业产生的不良影响，推动企业持续进行多角化经营。资本市场对兼并企业股价的高估，刺激了企业在多角化经营中过度投资。

第二，多角化经营效率的降低。过去 20 多年中，美国企业多角化经营效率的下降，是由以下两个因素造成的：

一方面是利益减少。多角化经营的企业相当于一个内部资本市场，它对外部资本市场具有信息优势。在内部资金调度时，它不向外界透露敏感的信息：在评估、约束分公司时其经理人员又比外部投资者更有信息优势。但在过去 20 年中，外部市场发生巨大变化：①竞争更加激烈；②投资银行规模扩大并日益资本化；③金融创新不断发展；④职业研究机构和专业分析人员大量出现；⑤企业信息更加公开化。随着外部资本市场日益完善，内部资本市

场对其的信息优势明显削弱。外部资本市场的完善，也削弱了多角化经营分散风险的优势。以往私人投资者为了分散风险，往往求助于企业多角化经营。但是，随着美国证券交易固定佣金费的大大降低和经纪人之间竞争的加剧，证券组合投资成为一种相对便宜的投资选择。结果，企业多角化经营失去其部分作用，不能给企业带来更多的利益。

另一方面是代价增加。由于技术、经济、社会和政治的影响，80年代美国企业的外部环境变得更加不确定和更为复杂，使多角化经营的边际成本大大增加。面对多变的全球环境，企业管理多角化经营已成为一项相当艰巨的任务。多角化经营的主要不利方面有：①企业组织结构分散，对企业的控制能力削弱；②在企业发展中，长期约束新的管理人员的吸收、培训和同化的难度越来越大；③垂直型企业组织形式的低效率导致信息流失或歪曲；④经理人员运用“经验法则”管理不同行业，产生低效率；⑤经理人员信息处理的限制导致其它低效率。由于组织机构的复杂性，多角化经营的企业趋向数字管理，这会出现短期行为，错误指导投资决策，干预业务单位的经营，导致不满情绪和士气低落，从而使管理效率降低。

3. 重新集中化经营的外在原因

由于部分美国企业认识到过度多角化经营，又将导致其利润水平的下降和股票价格的跌落，所以这部分企业率先变卖产业，进行结构调整。这是美国企业重新集中化经营的内在原因。另一方面，80年代接收专家和接收市场的出现，使这种产业变卖和结构调整尤为紧迫。因为接收专家可利用经营不善企业的劣质债券，以较低的价格收购这些企业，这使许多企业面临被接收的威胁。如果企业意识到自己有可能成为收购对象时，那么它更可能进行重新集中化经营。如《幸福》杂志对500家大企业中的149家企业的调查发现，在那些感到可能成为接收目标的企业中，有76%作了结构调整；而那些尚未意识到被接收威胁的企业，只有35%作了结构调整。所以，接收市场的存在在很大程度上促使过度多角化经营的企业通过重新集中化经营，以免于被接受的可能。这可谓美国企业重新集中化经营的外在原因。

商业过程重组和供销链管理

进入90年代以来，美国企业管理界面对日本强有力的挑战，推出了两个具有美国特色的对策和法宝，这便是商业过程重组和供销链管理。

1. 经营已代替营销和金融成为保持企业竞争力的利器

纵观美国现代企业管理发展的历史，可以看到管理的重心受到三大力量的驱动。市场、技术和新思维。二次世界大战之后，电视技术的飞速发展和电视机普及到每个家庭，使五六十年代企业管理的重心一直集中在营销方面，尤其是广告宣传的效果。那个时期，很大比例的企业主管提拔于营销经营。在学术界，营销策略也成了竞争策略的同义词。

七八十年代，一种将企业视为增值工具而非产品或服务提供者的新思维造成管理重心由营销转为金融。随着学术界对金融市场认识的加深，大量金融产品被重新估价，新的产品被不断发明创造进入交易场所，计算机技术的发展及其运算功能的强调使这一切成为可能，并更有效率。当时的企业主管大多出身于金融业，每天思考着如何将我的企业分割成小块，通过卖出买进来创造出最佳证券组合。

后果之一便是许多企业涉足于太多毫不相干的行业中，渐渐失去其核心实力。进入 90 年代后，市场的国际化和计算机联网功能的加强，造成大多数企业遇上了前所未有的竞争压力。能否立于不败之地并且成长发展，根本上取决于企业是否能够生产出合适的产品并在合适时间运到合适的地点满足消费者的需要。因而企业的核心实力再次被强调，经营管理便代替营销和金融而成为 90 年代的竞争利器。美国企业界积极地学习和借鉴日本企业界在汽车制造等行业表现出来的惊人的经营高效率，通过摸索、实践和糅合自身文化特点，终于提出了：“商业过程重组”和“供销链管理”两个旨在增进企业经营效率的新概念。

2. 从全面质量管理到商业过程重组

全面质量管理简称 TQM 发源于战后的日本丰田汽车公司，从改善质量、提高产品竞争力的单一目标丰富和发展成为一种全面的管理哲学，逐步受到世界各国包括制造和服务的各行业的重视，80 年代后也开始被美国众多企业接受。其基本精神可以归纳为以下几点：

- (1) 努力追求将产品次品率一减再减至零。
- (2) 在每个操作环节即消灭次品而不是等到最后靠检查来发现次品。
- (3) 每个工人都被训练成全能的多面手，因而可以处理自己环节的质量问题。
- (4) 每个工人要把下一环节的同事看作自己的“直接顾客”，因而全心全意地为他排除疑难。
- (5) 整个企业全体参与，形成一种文化和哲学，共同向既定目标奋进。

注意观察，我们可以发现从第一到第五点，每一点都是保障实现前一点的前提条件，而政策的内容也从单纯的质量扩大提升到企业文化的高度。另一方面，TQM 隐含了一种团队精神和渐进的精神，很好地契合了传统的东方体系的日本文化，在某种程度上解释了它在日本企业界获得的巨大成功。

与之相反，商业过程重组（BPR）从一开始就是激进的改造方法，富有鲜明的美国特色。它由咨询业首创，成功地帮助了许多大企业重新恢复了领先地位。“重组”这个词来源于工程学，是指把一个现成产品，比如收音机，全部拆开来再重新装上。不同的是，BPR 的实施者建议，在你开始组装之前，坐下来先进行一番思想革命。首先，努力忘掉原来的产品，如你的组织结构、生产程度是如何结合和安排的，也即尽量放弃现存的经营方式的条条框框。然后，运用你对此行业的知识及对竞争对手的了解，最重要的是运用

想象力，在头脑中构造一个新型的企业架构。比如你可以参考同行业中最领先者的结构，也可以完全按照自己对未来五年的预测来设计。当你根据这种糅合了对目前对手的比照和对未来发展的先见的构想而重新组装你的企业时，你会得到一个与现状完全不同，通常更加精简和富于伸缩性的结果。

这种帮助企业摆脱现有框架，用对比和想象再造自身的商业过程重组，迎合了美国社会的求快心理。许多人把 TQM 对企业的改造比喻为一步步地上台阶，而 BPR 则帮助他们一跃达到行业的最佳水平。是选择慢而稳的 TQM，还是快却有风险的 BPR，要看决策者的价值取向。应该指出的是，BPR 因为涉及对本行业和企业尽量客观的分析和取舍，其成功往往需要局外人（比如咨询公司）的参与和具体实施。

3. 从行业竞争到供销链竞争

供销链这个概念是指将原材料从生产加工到销售直至售后服务的每个环节联起来当作一个纵向的整体来看待，而供销链管理则是协调各环节以便最好地满足最终消费者动态变化的需求和管理思想，其重点在于提倡消费者取向和协作精神。

供销链涉及到两种物质的反方向流动。一方面，材料从上游流向下流，从原材料形式变成了最终产品。另一方面，信息从下游往上流，通常是订单的形式。这两种流动都有被曲解和阻塞的可能，比如订单在零售层面些微的波动，会在信息流动中被扩大到对于上游生产厂家的需求量大摆动，往往造成生产规划的困难。而上游厂家的某个环节出故障，也可能导致下游批发零售网络的紊乱。如何协调这两种流动，并协调链中各成员的活动，增进决策的透明度，合理分配利润，决定了最终产品是否能用最小的成本送到顾客手中，以便维护链中各成员的竞争力。

目前一种新的竞争形式正日益受到美国企业界的关注，这便是不同于传统的同行业中对手竞争的供销链中成员的竞争。比如在计算机行业中，生产不同品牌的微机制造商如 IBM 和 Compaq 之间固然有竞争，然而原材料供应商（如提供芯片的英特尔（Intel）和提供软体的微软（Microsoft）与制造商（Compaq）之间，与销售商（如 Dell）之间，都在争相显示他们对微机市场的重要性，这种竞争正日趋显著并影响产品的利润分成。同样的竞争也出现在饮料市场中，就象顾客看不见的芯片对于计算机的重要性已大到英特尔要求机体上贴特殊标签认明 Intel 一样，可口可乐中的合成糖分制造商也要求为自己显名并升高利润分成。

对于一个企业来说，供销链管理新思维首先建议进行一个所谓的“供销链审计”，认清自己在供销链中所处的位置有哪些上游和下游的合作者，然后建立基于供销链的策略。例如，一个销售商是否将信息向上游开放，如何通过自己的服务为上游成员的产品增加价值，如何增进与下游成员的联络，这样才能避免上游的批发商或生产厂家绕过自己直接与顾客打交道。总之，企业应该增加对所在的供销链的了解，以便加强自身的谈判实力，成为链中

不可缺少的一部分。

独具特色的财务管理

进入 90 年代，在企业理财方面，美国股份公司的财务管理已成为一个令人激动和具有挑战性的领域。在快速变动和技术性复杂的公司环境中，要做出正确的决策，离不开理财人员的介入，理财人员在参与上层管理组织的决策过程中，要帮助其他管理成员回答与公司竞争业绩有关的问题。诸如在使用资本时，哪个新目标应该被接受；采取什么步骤增加公司普通股的价值；需要多少流动资本维持公司的经营；公司应该计划在哪些方面增加长期资本，其成本为多少；公司应在何时宣布现金股利，宣布多少为宜等等。

1. 对理财人员的要求

由于金融和资本市场、投资、企业财务管理这三个理财领域相互作用，在股份有限公司中，现代财务管理人员除涉及公司使用的资本总量，涉及各种不同工程项目和活动基金的分配及其分配结构的计量外，还被卷入制定决策的广泛系列中。因此，作为一名股份公司的财务管理人员，需要一系列知识和技能。例如必须有许多关于资本市场营运和投资者估价证券方法这两方面的知识，必须精通财务报表方面的知识。应用计算机和电子棋盘式对照表的技能也是至关重要的。需要牢固掌握理财职能的本质和范围，还需要懂得公司在其市场环境中怎样经营。这些知识和技能作为分析、计量和预算公司经营的工具，可被用于风险、报酬和货币时间价值的理论结构中，决策按性质可被视作长期的或短期的。短期的资产管理要考虑短期资金来源，并让理财人员参与现金水平、应收帐款和存货的决策。短期资产管理还要求包括当年的收支计划，而且涉及到公司经营和集资方面的杠杆观念。长期资产管理依赖长期资金来源，并涉及与股利政策、投资政策、资本成本、资本结构有关的问题。在相关领域决策的制定包括公司的评估问题，以及抵押和获利问题。

理财人员的工作能力是公司理财人员要求的另一方面。尽管计算机技术的开发利用大大提高了理财人员的能力，但是基本的财务原理并没有变化。公司仍需要懂得如何提出问题并能解决问题的理财人员。这种能力包括训练、技能以及个人对财务问题起作用的天赋才能，它对理财职能结构也有重要影响。如果公司财务管理机构的理财人员非常干练，其职能作用的发挥可大大促进公司实现其目标。

2. 公司理财人员的职责

财务管理人员的基本任务应该是计划资金的获得和使用，使公司实现最大价值，换句话说，就是要对可供选择的资金来源和使用作出决策。它所涉及的专门活动包括：

第一，预测和计划。理财人员必须与其他部门的管理人员互相协作，管

理群体要联合考虑公司前途，拟定适合公司未来状况的计划。

第二，主要投资和集资的决策。作为长期计划的基础，理财人员必须筹集支持增长所需的资本。一个成功的公司通常在销售方面获得高增长率，这必然要求增加厂房和设备、生产商品及提供劳务所需的流动资产。理财人员必须帮助确定最佳的销售增长率，必须帮助对专项投资以及为筹集这些投资所使用的资金类型作出决断。必须制定的决策还包括：有关内部资金与外部资金的使用，负债与权益的使用，长期负债与短期负债的使用。

第三，协调和控制。公司所有经济业务决策都与财务有关系，所有的管理人员，理财的和其他方面的，想使公司尽可能有效地经营，都需要考虑这一点。例如，推销决策影响销售增长，销售增长紧接着转化为投资需求，因此销售决策制定者必须考虑他们的行动怎样影响可用资金、存货政策、设备容量等因素，并受这些因素的影响。

第四，与资本市场的互相作用。理财人员必须与金融和资本市场打交道。各公司影响整个金融市场同时，也受其影响。金融市场筹集资金，买卖公司证券，它的投资者要么得到报酬，要么被置于不利的境地。

总之，理财人员的最重要职责包含决策，比如他们的公司作出的投资决策，这些工程项目方案应如何来集资，公司怎样能够最有效地管理其现有资源。如果这些职责被充分履行了，那理财人员就可以帮助公司实现最大价值，这样也会使来自购买或公司营运所带来的财富最大化。

3. 在公司机构中理财，明确不同理财人员的作用

最主要的财务工作人员是理财副总裁，他直接向总裁负责。通常公司有一个由上层管理人员和董事会成员组成的理财委员会，理财副总裁作为其中一员为公司服务，并管理包括财务主任和主计长等一组成员。理财副总裁有职业和参谋两方面的职责，对公司的财务活动有申辩的义务，包括控制资金、制定决策、计划和管理，其职责贯穿整个财务活动。他的部下是财务主任和主计长。

与资金管理相联系的职能编入了财务主任的工作范围。财务主任对管理公司现金流转和可售证券，对计划公司集资结构，预测财务需要并为增加资本销售股票和债券，以及监督养老基金等负有直接责任，同时还对包括资金借入、资金使用、资金转移和资金保护这类工作责任，并要保持与金融机构的联系。财务主任之下有信用管理人、存货管理人和资本预算主任（分析与固定资产有关的决策）。

与资产管理和控制相联系的职能归于主计长的工作范围。主计长对利润计划、资本耗费、成本计量和控制以及理财学习等负有责任，还包括公司会计、发放工资以及缴纳税收等工作责任。

4. 围绕公司目标确定理财目标

当今美国多数股份有限公司管理的动机，主要是使股东财富最大。这个管理决策特有的目标，为使公司普通股的价值最大，考虑了风险和每个份额

预期收益的时间安排。这个目标不是直接集中注意力在利润上，而是强调公司证券现在市价对利润的影响，特别强调公司的普通股与公司长期利润相关联。这就意味着使股东财富最大除利润外还有其他因素。通常公司必须做到：①尽量避免高风险，不接受风险高，承诺超常高利润的工程项目方案；②经常、但务必合理地支付股利，以符合公司和股东双方的需要；③不断寻求增加销售和收益的途径，以防备经济衰退、消费者偏爱等方面的变化，和公司产品需求的减少；④采取积极步骤使公司股票价格维持在合理的水平上。

执行财务管理职能的责任部门，围绕上述公司目标确定理财目标，亦即将公司目标解释为更具体的目标，进而采取步骤实现这些具体目标。

针对公司目标，美国股份有限公司财务管理的具体目标有两种解释方法。一是以风险——利润为理财目标。这种方法要求建立适当的组织结构，按既定风险水平使利润最大。在谋求风险与利润的平衡中，公司必须开发利润资金流转的管理，以便尽可能灵活地对经营环境变化作出反映。这种方法确认四个具体目标：①利润最大化。意指首先要为高水平的长期公司利润而努力，其次是短期公司利润。②风险最小化。旨在寻求回避不必要风险的行动路线，预料问题的范围，并采取必要措施克服困难。③保持控制。旨在始终使资金的流入流出处于良好之状态，以确保其得到安全、恰当的利润。这需要预先设计财务报告系统，及时提供公司经济活动的准确状况。④增强灵活性。未来的经济变化总是不确定的，要求理财尽可能灵活地提供资金或所需数据，以保障公司的产品和市场的正常运行。这种灵活性的获得来自对企业资金和经济活动的仔细管理。二是以流动性和获利能力为理财目标。这种方法阐明，要获得成功，理财有两个目标需牢牢掌握，亦即流动性目标和获利能力目标。流动性是指公司有充分的库存现金来满足其经营性的待付款，同时必须拥有确实有效的应急之招，起到高于预期需要的准备金作用，以满足急需。获利能力是公司使普通股价值最大之总目标的一部分，旨在避免高风险，为股东创造长期利润。

上述两种解释法相似且交叉，在风险——利润法下，使风险最小的一个因素就是实现流动性，在流动性——获利能力法下，则要求最大限度减少风险，保持对经营活动的控制。

5. 经济环境

在美国，管理人员可以采取行动影响他们公司的股票价值。但是现实中存在左右股价的额外因素。这些因素包括外部限制，经济活动总水平，税和股票市价的状况。管理部门作出的一系列长期战略性政策决策，为公司订立了未来的行动方针。这些政策决策，伴随经济活动总水平和股份公司所得税水平，影响公司预期利润、收益的计算时间和以股利形式给股东的最后收益转让。利润、时间安排和风险都影响公司的股价，不过其他因素也是如此。因而股票市场的状况是作为整体出现的，所有的股票价格都倾向于上下浮动到某种程度。

八

日本经济的结构性疾患

随着泡沫经济的崩溃,日本经济的结构性疾患暴露无遗:政府过度管制束缚企业手脚;终身雇佣制成为创新精神的桎梏;……一系列的矛盾像一团乱麻羁绊着日本经济发展的脚步。进入90年代以来,又一次经济危机席卷全球。美国和日本也先后遭受危机的袭击。这次袭击使日本不得不对过去常引以为自豪的政府管制、终身雇佣等传统进行重新审视。

困难重重的日本经济

受席卷世界的经济萧条的影响,日本经济遇上了一系列的麻烦。首先是泡沫经济的崩溃。1986年至1989年,日本股票和房地产等资产超常规猛涨,在此期间,日本GDP每年增长约为5%—6%,4年内仅增长25%。而以股价、土地价格为代表的金融资产价格竟增长100%—200%。进入90年代后,以股价下跌为先导,日本的泡沫经济开始全面崩溃,上市股价在1989年至1992年下降了330万亿日元,六大城市的地价下降近25%。日本企业纷纷破产,而受害最深的则是国内的金融业。股市暴跌使银行自有资本比率下降,扩张能力削弱,呆帐和坏帐大幅度上升。据日方统计,银行光坏帐的损失就达到40万亿日元,相当于日本国民生产总值的10%。日本经济自此陷入了80年代后期以来最严重的经济困境。

同时,对于以贸易立国的日本来说,日元的不断升值无疑对其国内经济又构成了一大威胁。日本长期的结构性贸易盈余促使日元不断升值,1973年1美元可以兑换308日元,20多年后,日元几乎升值4倍,每10年增长将近100%。尤其引人瞩目的是,1994年下半年来,日元不断地持续攀升,1995年4月19日,1美元只兑换79.75日元,创了二战以来最高历史记录。日元的实际汇率和它的购买力平价汇率(180日元兑1美元)之间的差距越来越大。为此,日本的制造商和企业付出了巨大代价。日元汇价每上升10%,企业利润即下降42%,而每上升1日元,丰田公司的出口收入就下降100亿日元。在强大的日元压力面前,小企业纷纷倒闭,大企业也被迫减少雇员,削减开支,移师海外或进行重组。日元升值影响了日本的经济复苏:据日本经济企画厅统计,日元每升值10%,经济增长率即下降0.5%。而美日贸易摩擦则愈演愈烈,出现了美国放任美元贬值以此惩罚日本的局面,给日本的国内市场造成巨大压力。

从1991年开始,日本经济进入低速发展时期。1992年日本国民生产总值的增长率为1.1%,1993年由于日元一再升值,日本的出口空前困难,

其经常项目顺差从 1992 年的 725 亿美元下降到 710 亿美元,当年的国民生产总值增长率为 -0.02% 。如今已经是日本经济停滞的第六个年头了。为此,日本政府采取了各种措施以刺激日本经济。1992 年夏天,政府颁布了一项 10.7 万亿日元的刺激经济计划。政府先后实行了五项巨额开支,其中耗资最大的一项是在 1994 年花费了 15.3 万亿日元。1995 年 9 月又发出了 14.2 万亿日元。这些计划的总金额占日本国民经济的 14% (相当于 9600 亿美元)。同时,日本银行还实行了扩张性的货币政策,贴现率从 1991 年的 6% 削减到目前的 0.5%,政府长期债券收益率不到 3%,优惠利率曾在 1.5% 左右徘徊。

然而,这些措施却收效甚微。据统计,日本 1995 年的 GDP 增长率尚未达到 1%,资本支出自从 1991 年的顶峰下降了 22% 以来,也一直徘徊不前。消费者支出甚至更少,9 月份的销售额下降了 1.3%,这已经是第 9 次连续下降。部门销售也比一年前下降了 1.2%。尽管中央银行投入大量资金干预外汇市场,但外汇投机者们仍然能够安全地买入日元、卖出美元,对其干预置之不理。

因此,日本有许多人指出,日本现在需要的不再是点滴的、表面的应付措施,而是应从深层次上挖掘其经济困难的根源,并对症下药,采取激进的、根熬性的改革,来迎接日本面临的 21 世纪的挑战。从前财政部官员到大学教授、新闻记者乃至公司经理、职员,日本举国上下都展开了一场热烈的讨论。大多数人认为,日本现存的政治、经济和社会体制依然沿袭着 40 年代日本满足战时需要和作为发展中国家赶超发达国家的传统,这种传统以中央集权、经济过度管制和封闭保守为特征,它与目前全球倡导自由竞争和市场经济的开放性潮流以及日本高度发达的经济状况极不相符,从而妨碍了日本与西方发达国家正常关系的建立,并最终成为阻碍日本经济发展的痼疾。为了使国民经济走上健康发展的道路,他们倡导一场全面深刻的改革,旨在解决长期以来存在的种种结构性问题。这场改革将涉及企业、官僚体制和教育结构等各个领域,最终建立所谓民主的、以市场为导向的、富于创新意识的社会模式。

日本经济的结构性问题

1. 政府对经济的过度管制

早在 30 年代,日本政府就通过各种法律越来越多地干预私人企业。在二战期间,日本政府进一步在企业中设立以“自治”为名的“监管协会”,它实质上是政府的附属机构,协会成员甚至被授予政府官衔。1943 年,日本政府通过“军火公司法案”,进一步加强了对企业的控制。战后,“监管协会”摇身变为企业代表机构,从而形成了政府、企业代表机构和私人企业三方共同参与经济的格局。企业代表机构将政府意图传达给私人公司,同时又将公司信息反馈给政府,这样,政府的目的和计划就能得以充分实现。

日本政府还在金融领域通过各种手段控制私人企业。40年代初期，政府有意识地将金融市场以直接融资方式为主改为以间接融资方式为主，其初衷在于通过政府更有力地控制金融市场以确保军用企业获得大量资产。在政府的“军火公司法”下，企业和银行建立了密切的关系，每一家公司都和某家银行建立了密切的关系，每一家公司都和某家支持它的银行建立了特殊关系，银行通过长期贷款获得了对企业的经营管理权。同时，为了进一步控制银行，日本政府在当时还关闭了许多银行，重组了银行体系，从此以后，很少有新的日本银行出现。

在战后，日本通过《公司帐户特殊条款法律》和《企业重建管理法》，强化了间接融资方式。同时，日本中央银行还建立了融资调停部来干预银行和企业的信贷关系。目前日本最有权势的财政部以干预金融和股市而著称，它可以通过各种途径掌握股市资金的来龙去脉，并暗示某家大的金融机构买卖股票，或者直接用公共资金进行市场操作。同时，它还可以插手干预日本央行事务。根据《日本银行法》，财政部对央行预算有最终决定权，还可以选任除总裁及其代理之外的任何职员。因此，日本政府不仅严密地监督着金融市场，而且控制了国家的货币政策。

另外，日本独特的高储蓄现象也来自于政府对经济的干预。当时，由于经济处于负增长，政府有意识地抑制个人消费来保证对军用企业的投资。这种高储蓄率一直持续到现在。人为造成的低消费水平抑制了对外国商品的需求，从而成为日本长期性的经常项目赢余的原因之一。

日本政府还通过税收方式加强对地方的控制。通过所得税和公司税，中央政府将大笔税收集中在自己手上，然后再发放给地方政府和一些特殊地区。例如，它常常通过牺牲城市利益的途径来支持农村地区，在农业方面，日本政府制定了《主要食物控制法》，来控制粮食的生产、销售，并一直实行产业保护政策，给农民发放优厚的津贴。

这种实行严密管制的经济模式在战争时期以及日本的经济恢复与起飞阶段确实发挥了非常重要的作用，它有利于日本集中有限的人力、物力和财力资源，投入到国民经济急需发展的产业部门，以及扶持一些贫困、弱小的行业，同时也有助于政府实行各种宏观管理。但是，随着日本国内、国际经济形势的改变，这种管理模式已经越来越无法适应现实需要。其弊端主要表现在：

第一，日本经济已经发展到了规模越来越大、具有高度灵敏性和复杂性的阶段，官僚机构不可能对经济的方方面面都了如指掌，并使指挥科学得当。以日本严密控制的金融界为例，近年来，银行坏帐达40万亿日元，许多金融机构倒闭，金融犯罪性质严重，甚至出现政府官员暗中支持的情况，导致日本的金融界出现了二战后最严重的危机。泡沫经济的出现，一定程度上也反映了政府对股票和不动产市场监督管理方面的漏洞，而公司对高风险资产的投机活动也没有得到政府及时而有效的警告和制止。这一切表明，迟滞、缓

慢的政府官僚机构已经无法适应迅速变动的市场形势，在庞大复杂的经济网络面前，政府对市场的过度管制已经成为经济发展的阻力。只有让市场机制充分发挥作用，政府才能卸下重负，有效地承担起管理、协调经济发展的任务。事实已经证明，不取消政府的过度管制并进行根本性的结构性改革，政府所采取的短期性刺激经济的措施就根本不能奏效。

第二，政府对经济的过度管制妨碍了自由竞争原则，束缚了企业活力，不利于资源的有效配置。日本的产业政策一向以扶持弱小企业为宗旨。例如，对于小规模农业和零售企业，日本政府给予了大量的保护措施，结果是，低效率、竞争能力差的企业在政府的保护伞下成长增大，以至于威胁到一些效率更高的产业部门如纺织业和采矿业生存发展。这种性质的保护政策一方面打击了运作良好的正常企业，抑制了效率的充分发挥，另一方面又消耗了大量的金钱来扶持那些低效、无竞争力的企业，从而不利于资源的有效配置。同时，在政府的过度管制下，企业受到各种各样的束缚，不利于充分发挥其活力。因此，日本企业界普遍赞成取消窒息企业生机的过度管制。事实上，日本的市场经济已经发展到了很高的水平，市场机制在逐步成熟，只有允许企业自由竞争，优胜劣汰，取消过度的保护和管制，才能使日本经济充满活力，这是许多日本人的共识。

第三，政府对经济的控制也是日本长期贸易黑字、日元持续升值和经济停滞的深刻原因。由于实行产业保护政策，尤其是对缺乏国际竞争实力的行业实行保护，实施严密的贸易壁垒，导致了日本长期的结构性贸易赢余，迫使日元不断升值。日本的封闭做法自然引起了其贸易伙伴尤其是美国的不满，美日贸易摩擦时有发生，并不断升温，1995年美国更是有意放任日元升值，以此为手段制裁日本。日元一升再升，从而使企业蒙受巨大损失。公司的损失也导致了股市的萧条，股票交易量减少，国内东京证券交易所成员1994年至1995年初损失了3872亿日元。这是继泡沫经济以来股市的又一次严重危机，迫于国内外巨大的压力，日本不得不在开放市场方面做出让步，其中包括今年3月的废除禁止进口石油产品的法律。

第四，政府的经济政策造就了一批既定利益者，形成了一股强大的保守势力。首先，日本一向以金钱政治闻名，政府和企业形成了千丝万缕的联系，政府官僚往往成为传统和习惯势力的代言人，其既定利益自然不容侵犯。政府官僚成为日本改革最顽固的堡垒。其次，政府对某些社会阶层长期实行优惠政策，使其依赖政府，反对改革，极力维持其现存利益。例如，一直享受政府补贴的农民极力反对取消农业优惠政策；同时，小规模的城市资产所有者也强烈反对增加固定资产税和继承税。这些曾经受到帮助和扶持的弱小者如今形成了一股不容忽视的保守势力，越来越受到日本社会各界的瞩目。

2. 日本企业的结构性问题

日本的企业具有与其它各国企业不同的特色。如：终身雇佣制；职务、工资等级制；建立在企业工会而不是行业工会基础上的劳资关系；公司利益

为重的意识形态；以及将公司视为社会的观念等。

这些特征往往被视为日本文化的遗产，而实际上却并非如此。在二战前，公司的目的主要是为股东创造利润，而在二战期间，政府通过法律明文限制了股利的分发和股东权利，从而转移了公司的重心。1940~1941年，日本政府规定了全国统一的工资结构，并确定了辈分制。同时，政府还规定了初始工资和年增长率。终身雇佣制也非日本传统，而是起源于30年代一些产业部门在经济困难时期为保证员工来源的需要。公司的下承包制也是战时为确保生产供应和技术转让而加强公司与供应商关系的产物。

日本的公司曾被视为国人的骄傲，因为它的确创造了战后日本经济腾飞的奇迹。但是，随着时间的推移，公司制的弊端还是显示了出来。

首先来看日本公司的工资制度。公司管理层将工资分为三类：基本工资、加班工资和红利。基本工资是非常低的，加班费和红利则具有很大的弹性，在宏观经济形势好时很高，形势差时则减到低水平。在日元升值、经济不景气时期，公司上下从总裁到工人都削减开支，以防公司破产，却不大想到经营管理方式上的革新，以积极的方式来应付困境，这与美国一些大公司如“USAA”在客户基数减少时仍能扩大业务并发展壮大形成鲜明对比。同时，由于薪水的增加往往根据职员进公司先后的辈分而定，因而鼓励了一些人坐享其成、不图创新和进取，而一些具有革新意识和才华出众的人也学会了中庸之道和碌碌无为。总之，用日本人自己的话来说，目前日本企业界普遍存在着惰性。

其次，置公司利益于职员利益之上的意识形态导致了日本生产能力的过度膨胀。公司积累的财富历来并不主要分配给股东和公司成员，而是用于设备投资，兴建工厂商店等，从而导致了生产和供应能力的过度膨胀。目前，日本产品如汽车和电子产品的生产能力是其国内消费者购买力的3倍，这迫使日本不断地寻找越来越大的海外市场。其结果是，即使在经济停滞时期，日本的国际收支仍有1300亿美元的盈余。而日元不断升值，与其国内购买力差距越来越大，从而使日本公司和个人收入受到严重损失，并进一步加剧了本国经济形势的恶化。此外，在泡沫经济时期，公司将大量资金投机于股票和不动产市场，不但损害了公司及其成员的利益，而且产生了一系列的坏帐，导致了金融界的混乱和危机。

另外，公司的终身雇佣制也不利于人才资源的合理流动和配置。在这种制度下，公司只能对其雇员终身雇佣，不管其才干和表现如何，这无形中给公司背上了沉重的包袱，使其在输入新鲜血液、更新人才以及在经济不景气时期裁减员工受到限制。对于雇员来说，由于终身雇佣已经成为社会普遍的价值取向，因而在选择新的职业方面就不得不再三考虑。在日本，如果公司辞退了员工，那么该员工所在的岗位就很难再招上人来，同时，被辞掉的职员也很难再找到相同的工作。终身雇佣制是传统社会的产物，对于和西方发达国家一样经济高度发达和成熟的日本来说，人才资源的有效流动和配置，

也是保持日本经济活力的重要源泉，因此，日本许多公司提出了“自愿退职募集”方案，表明了终身雇佣制面临着寿终正寝。

3. 其它结构性问题

除了上述问题外，日本在教育制度和社会心理及价值取向等方面也暴露出许多不足。从总体来看，日本的教育模式以“赶超型”为特色。在二战结束初期，由于本国文化、科技的落后，为了尽快吸收西方发达国家的科学技术，缩小差距，当时的教育方式以“填鸭式”为主，鼓励学生准确无误地记住书本知识，考试时再一字不差地复制出来，在此基础上形成了入学考试等级制，只有考分优异的学生才能进入一流大学。公司在聘用大学生时，最看重的是毕业生所在学校的牌子，而忽视了学生在校的努力程度和实际能力。这样一种体制所培养的学生自然容易产生重知识轻能力的倾向，不利于培养创新和冒险精神。而日本的教育部在本世纪以来一直没有进行过重大的教育改革。教育是对经济的一种反映，日本战后的教育制度已经成功地完成了赶超欧美的使命，而随着日本跃升为经济强国，想与欧美发达国家匹敌时，“赶超型”的教育模式显然已经过时，不能再满足日本的现实需要。日本已有人提出：日本所需要的是这样一种教育制度：它能启发学生的创造思维，鼓励学生敢于冒险、不断地创造出新知识，让世界向日本学习，而不是让日本再充当学生角色。由此看来，日本的一些见识深远者已经从日本当前的经济停滞中深究教育方面的根源，指出要振兴日本经济，首先必须改变承担这种责任的新一代日本人。

还有人指出，长期以来，由于政府对经济保护过多，因而养成了企业和社会公众过于依赖政府，缺乏独立性和责任心，缺乏敢于承担风险的勇气，在危机到来时总是指望依赖政府解决各种问题，而政府为了保持自己在管理经济方面“永不出错”的神话，害怕出现失业率、企业破产等现象，因而总是给予企业过多的帮助和保护，而忽视公平竞争和效率的原则，在各种问题累积成山时，终于出现了事与愿违的局面。因此，无论是政府还是企业，都存在着调整其心理和价值取向的必要性。

“日本病”的五大症状

日本经济自 1991 年 5 月陷入危机以来，一直回升乏力，政府几次预测失灵，与 80 年代充满活力的日本经济形成鲜明的对比，日本经济堪称患了严重的疾病。

“日本病”有以下五种症状：

1. 经济增长率低下，政府干预失灵

日本经济最近四年的增长率总是在 1% 以内徘徊（1992 年 0.3%，1993 年 -0.2%，1994 年 0.6%，1995 年 1%）。在这期间，虽然几度出现复苏迹象，但时隔不久又再度低迷。1995 年 3 月，日本经济再次倒退，随之而来

的日元升值给刚刚升温的经济又浇了一盆冷水。如果从日本战后 50 年的经济增长率来看，这几年日本经济增长率之低充分说明了“日本病”之重。

日本政府历来以其对经济的有效干预而著称于世。通产省和大藏省作为企业与银行的“总指挥”和“大本营”，其干预经济的方法一向为国内外所推崇。然而，如今信奉西方经济理论的“官厅经济学家”在“泡沫经济”崩溃和经济持续萧条的面前竟然一筹莫展。尽管 1995 年 9 月日本央行再次降息，政府再次提出经济对策（这是 1991 年以来的第 6 次经济对策）后，经济才出现转机，但前景依然不容乐观。

2. 金融机构包袱沉重，金融中心地位下降

日本的金融正面临战后以来最严重的不良债权问题。1995 年大藏省公布的所有金融机构不良债权金额已达 40 万亿日元，但实际上由于金融机构的信息披露制度还未健全，加之许多金融机构在不良债权的账面处理上做了手脚，因此人们普遍认为真正不良债权额要远远高于政府公布的数字，约 80 至 100 万亿日元。一些金融机构因收不回巨额债权只好宣布破产。政府虽竭力挽救这些金融机构，但自 1992 年以来，还是有宇宙信用社、兵库银行等金融机构宣告破产或准备破产。问题更严重的是那些非银行金融机构，其中主要是住宅金融信贷公司。这些公司由于不能经营储蓄业务，因而业务资金的 90% 要依赖银行。80 年代末，地价飞涨，银行相信了地皮只涨不跌的神话，向这些住宅金融信贷公司作了巨额贷款。目前全国 8 家这类公司中有 7 家出现巨额赤字，其中 4 家已资不抵债。这 7 家信贷公司共向银行借款 13 万亿日元。正因为住宅金融信贷公司的借款几乎涉及所有国内银行，因此它不仅引起国内各界的广泛注意，而且也引起国际货币基金组织以及欧美各国的关注，人们担心它会危及日本整个金融体系，进而给国际金融市场带来连锁反应。

在国际金融界，日本金融机构的声誉已一落千丈。过去一直进入国际著名评级机构 A 级的日本金融机构在 1995 年只有一家进入 B 级，大多数银行只得 D 级和 E 级，跌了几个档次。大和银行纽约分行在美国国债交易上的失败使人们进一步认识到，居日本金融界中枢地位的城市银行在管理上也存在许多漏洞。

连年低迷的经济和形象不佳的金融机构，使东京国际金融中心的地位大大动摇，甚至出现“金融空心化”的现象，即原来可在国内金融市场完成交易的国内外投资者，现在纷纷以某种理由转移到国外金融市场进行交易的现象，它包括：外国证券公司陆续撤出东京；东京市场的外汇交易量减少；伦敦市场上的日本股票交易量增加；新加坡国际金融交易所日本股票期货交易量的增加等。

3. 消费不旺，流通不畅

5 年来，日本一反发达国家经济的常态，物价持续下跌，尤其是批发物价的跌势更甚。如果批发物价指数以 1990 年为 100 的话，1995 年仅为 90。

在物价下跌的情况下，照理消费应呈旺盛之势。但使人困惑不解的是尽管销售数量上去了，但销售额却反而明显减少。全面反映销售情况的指标——全国百货店销售额从 1992 年以来持续下跌。进入 1995 年后情况更糟，不仅销售额上不去，而且连销售量也一起下滑。前几年许多廉价商店靠薄利多销的经营手法曾在日本大受欢迎，如今这些商店毛利已薄得不能再薄。但销售量却不见增多，普遍陷入入不敷出的境地。致使消费跌入谷底的部分原因是所谓“资产逆效应”在起作用。股票、地皮等资产的价格上升将会刺激人们增加消费开支，这被称为“资产效应”，而这些资产的价格下降则会出现“资产逆效应”。但“资产逆效应”一般只对人们的高档消费有效，而不能解释以销售日用品为主的连锁店销售额也连年下滑的现象。1995 年下半年起，虽然一些经济指标开始好转、但消费流通领域依然成绩不佳。10 月份百货公司和超级市场的销售额均比上一年同期减少 1.9% 和 3%。

4. 资产价格下跌，经济全面萎缩

股市是一种经济的先行指数，股市的高低反映了股市参与者对经济信心的强弱。东京股市从 1990 年 38700 的最高点一泻千里，到 1995 年 9 月跌至 14290 点，股指仅为最高时的 38.5%。政府为救股市采取了一系列措施，如动用部分政府资金通过政府金融机构支撑股市；为吸引散户开设小额股票市场；为使风险企业上市而开设第二柜台交易市场；允许首只基金在国内证券交易所上市；对公司购买本公司股票获利部分暂不征税等，由于这些措施，1995 年下半年，经济增长虽然出现转机，但地价却继续下跌。金融机构的不良债权问题是股价和地价的大幅度下跌的直接导火线。

资金的价格也一跌再跌。政府自 1990 年以来已 9 次调低贴现率，从 6% 降到世界经济史上少有的 0.5%（即使美国在 30 年代大危机期间，其利率也在 1%）。特别是在 1995 年，央行在不到半年时间两度降低贴现率，这在世界上也是少有的。

5. 竞争力减弱，失业率上升

过去日本企业的竞争力是建立在终身雇佣制、年功序列制、主力银行制和相互持股制基础上的，但现在这些制度逐渐显露出其缺点。如在股市低迷的情况下，相互持股造成了资产效率低；股价和地价下跌也使建立在这些资产基础之上的企业扩大再生产机制受损。反映企业收益能力的企业销售利润率（销售利润／销售额×100）从前几年的 6% 降到目前的 2%。在这种收益率降低、竞争性增强的环境中，1995 年 1 至 11 月，全国倒闭企业的负债额已达 8.6 万亿日元，创历史纪录，全年的倒闭企业数也创 1986 年以来的纪录。

日元的升值使企业工资成本急剧上升，竞争力进一步削弱。目前，日本企业职工平均工资不仅数十倍高于亚洲其他国家，甚至还高于美国。企业为保持竞争力，不得已将生产基地移向海外，但这又引起国内失业率的上升。1993 年底失业人数已突破 200 万人，1995 年 7 月失业率升至 1953 年以来

最高水平的 3.2%。在发达国家中，日本历来以就业稳定而著称，然而现在其失业率也已进入 3% 以上这一被认为是就业状况危险的阶段。其实日本的失业率还没有真实地反映实际的失业水平。许多人认为，若按照美国的统计口径，日本的实际失业率可能是公布数字的 2 倍。

日本结构性改革的出路

在日本，也有一些人认为，日本的经济模式具有其特殊性，与西方欧美经济有很大不同，因而政府和企业的做法都是合理的，日本不存在结构性问题。他们最有力的证据是日本近几十年来的经济繁荣和发展。但是，在大学和新闻界，更多人则认为：日本现有经济模式不过是战争的产物，是日本作为发展中国家赶超发达国家的结果，日本实行的市场经济与西方发达国家没有本质区别，在日本目前成熟的经济发展阶段，应该取消过度管制，让市场机制充分发挥作用。日本目前遇到的种种问题，正是市场扭曲、失灵的表现。日本已经到了刻不容缓的阶段，要么改革，要么继续承受更大的损失。日本政界也有一些人意识到改革的必要性，政府在取消进口限制等方面也做出了一定的让步。一些政党的候选人在竞选时也以改革为口号拉拢选票，在大选中，一些反对官僚体制的候选人得到了公众的支持。

但是，面对沿袭已久的传统体制和强大的保守势力，日本的改革绝非易事。目前，改革的话题主要限于公众媒介，要真正在政治、经济和社会等各方面进行大刀阔斧地改革，还将是一个漫长而艰难的进程。

首先，改革的核心问题在于取消政府过度管制。取消管制可以降低产品价格，增加商品和劳务，提高效率，促进经济增长。然而，日本目前的官僚阶层和企业存在着千丝万缕的联系，取消则意味着触犯其自身利益，显然，企图依靠这些官僚机构解决问题是极不现实的。围绕着结构性改革问题，早在细川护熙时期就成立了平岩委员会，然而，这家经济结构改革的官方咨询机构却遭到了官僚和政客们的铜墙铁壁般的抵抗。而在村山富市领导下，连细川式的勇气都不见了。目前，日本仅有的一点取消管制的建议，也不过是政府和商务部门长期、广泛磋商后才酝酿出来的结果，这种改革当然不是大多数日本人所愿意见到的：

因此，改革的当务之急是成立一家取消管制的机构，它由不属于任何既定官僚派别的成员组成，能客观地分析、评价日本所遇到的种种问题，并提出切实有效的方案。同时，这家机构还必须拥有真正的权力和独立预算的能力。遗憾的是，这种理想状况至今仍未出现。已经有人尖锐地指出，日本的思想库都与某些特定的官僚集团和企业存在着利害关系，妄想其超越于党派和官僚利益之上，做出有利于整个国民利益的决策是极不现实的。真正独立的思想库很难在日本生存，更不用说赋予其各种权力，与强大的保守势力对抗了。

也有人指出，为政府的“公仆”和“精英”提供终身优厚的薪水，在满足其自身利益的前提下，这些政府官僚们自然会考虑到国家利益。这种观点是对目前日本金钱政治的一种默认和妥协，从一个侧面反映了日本政治权钱交易的实质。

其次，要进行结构性改革，还必须解决目前的银行坏帐等泡沫经济遗留下来的问题。由于日本的银行业面临着战后最严重的危机，40万亿坏帐的存在，使公众怀疑银行的信贷能力，从而使日本经济陷入僵局。银行业一直未能找到有效途径解救自己。因而，财政部不得不于去年6月8日颁布了一项关于银行体系功能恢复的基础性计划，旨在5年内解决坏帐问题。计划的关键在于创造有利于“偿付方式”顺利进行的环境。然而，去年的一项关于政府花费300亿日元帮助两家信用协会的做法引起了轩然大波，许多人不同意政府用公众的钱拯救私人企业的做法。但是，自从1927年日本的金融恐慌以来，财政部发放了许多特殊贷款，这种不带利息的融资占日本GNP的5%，按现在计算，这笔金额将达到25万亿日元，但仍不足以解决坏帐问题。而目前财政部拒绝发放1个日元的贷款。日本银行摆脱坏帐的资金从何而来，答案不言自明。但是当前这一举措却遭到了许多日本人的反对。

同时，政府的援助计划也没有对当前金融机构中形势最严峻的住房贷款公司提出任何具体的解救措施，因为政府只能直接帮助接受普通客户存款的银行。但是，要有效地挽救银行业的局势，必须首先解决住房贷款公司的问题。因此，总地来说，能否解决银行坏帐，仍是一个悬而未决的问题。

同时，日本股市继1991年泡沫经济崩溃后一蹶不振，1994财政年度日本证券业又经历了一场危机。根据日本证券交易商协会最近的公报，其222个国内企业亏损达4040亿日元，东京证券交易所也表明，其国内会员损失3872亿美元。日本13家主要的证券交易所蒙受了巨大的损失，日本证券界面临削减工资、裁员、关闭和重组，证券商无法向坏帐缠身的银行求助，只好寄希望于财政部。由于资金有限，财政部只能宣布取消对银行的限制，允许其建立证券附属机构以及与信托银行合并等，其效果如何尚需拭目以待。

此外，在强化市场机制方面，日本也需要采取很多步履维艰的措施。比如，强化反垄断法、改善信息披露、对众多的行业代表组织实行严格监督甚至加以取缔等。在意识形态方面，进行重大的教育改革，建立独立的不附属于任何政府机构和企业的思想库等。看来，日本的结构性改革任重而道远。

九 美日国际竞争力比较

两国的较量实质是两国经济的国际竞争力
的抗争。一国经济的国际竞争力的马车是由经济
模式、主导产业、生产管理模式和市场法规四匹

马来拉动的。一个国家或地区经济的国际竞争力，实际是其经济综合实力的外显力，它是该国家或地区经济发展模式、主导产业选择、生产管理模式、市场竞争法规综合作用的合力的外在表现。所以，要对美国和日本的国际竞争力进行比较分析，就需从上述四个方面来展开讨论。

市场经济模式比较

美国和日本都是发达的现代市场经济国家，其市场经济模式有着比较明显的差异，下面就对这些差异进行比较。

1. 主导类型不同

美国的市场经济模式是典型的市场主导型。其主要特点是，国有经济所占比重很小，在国民经济中只占 5%，在工业中不到 1 %，通常只限于公共部门和行业。资源配置和经济运行主要由市场调节，不制订全国性的经济计划。政府对经济有一定干预，但干预范围小并且程度低，只实行短期调节，主要目的在于保护市场竞争和弥补市场缺陷，干预的手段主要是财政政策和货币政策，其中占主导的是以扩张性赤字政策来刺激有效需求。

日本的市场经济模式则属典型的政府主导型，其主要特点是，以私有制为主，但一般都有一定比重的国有资本。更重要的是以追求经济效益高速增长为目标，政府对国民经济运行实行强有力的干预，并具有较高的权威性，除了制订中长期发展计划和产业政策外，普遍形成一种企业顺应政府意志的“顺应机制”，但不是纯粹的直接行政干预和指令性计划。

2. 两种市场经济模式的共性

美国和日本既然都采用市场经济模式发展国家经济，当然都要遵循市场经济的一般规律，所以其根本点仍是相同或相似的。两国的市场经济模式的共性大体有以下五点。

第一，市场在资源配置中起主导作用。

美国和日本都有发达的市场体系，其商品市场、金融市场和劳动力市场体系都比较健全，价格机制、竞争机制充分地发挥作用。资源配置主要靠市场，市场成为资源配置的主导力量。美国的市场经济模式是市场主导型自不必说，即使是推行政府主导型市场经济模式的日本，其政府干预经济的形式也是间接干预，而不采取直接插手的方式来显示其权威。

第二，企业真正成为市场的主体。

两国的企业都是独立的法人实体，是完全独立的商品生产者和经营者，充分享有经营决策权。由于私人经济占据主导地位，私有财产的不可侵犯性为私有企业的独立性提供了强有力的保障。同时对国有企业的管理也有其明显特点，国有企业同私人企业一样，都是独立的法人，充分享有经营自主权；企业组织形式一般都是股份制，政府拥有全部或部分股份；政府有专门机构管理国有资产的存量和增量；政府对国有企业有领导和监督权；国家对国有企业一般不予补助，只有发生政策性亏损时才予以适当补贴。西方国家对国有企业采取的管理方式，既确定了企业的市场主体地位，同时又维护了国家的产权，为国有企业与私有企业平等参与市场竞争创造了条件。

第三，国家重视对经济的宏观调控。

美国对经济运行实行微调的短期政策，在政府干预经济活动中占有重要地位，其宏观调控模式为“短期杠杆调节”。日本以私人企业制度为基础，按市场经济规律进行资源配置，政府通过强有力的经济计划和产业政策实行引导经济发展，宏观调控模式为“政府主导型调节”。虽然两国宏观调控的模式不尽相同，但却有明显的共同特征：其一，宏观调控的目的是防止垄断，保护竞争，充分发挥市场机制的作用。其二，宏观调控的目标是保证经济总量的平衡，达到充分就业、稳定物价、促进实现经济增长和发展的目标。其三，宏观调控的方法是间接调节。美国明确规定联邦政府就是为企业创造发展条件，一切生产经营活动均由企业自行决定。日本虽然是政府主导调节，但仍是依靠经济计划和产业政策诱导，而不是直接干预。其四，宏观调控的手段是交替地运用财政和货币两种政策手段。财政政策主要是根据本国的经济形势，通过调整税率、增减税收和政府开支，影响社会供需的总量与结构平衡。货币政策主要是通过买卖政府债券、调整存款准备金率、调整再贴现率等措施影响整个经济以至企业的微观活动。

第四，运用法律手段保证市场经济有序化。

在美国，政府对企业的干预是严格依法行事的，在执行中坚持两方面原则：一是以法律禁止为原则，即判断企业行为是否合法的依据是有关法律是否明令禁止。凡是法律上没有明令禁止的，都被认为是合法的，都是企业拥有的权利，政府不得干预。二是政府一般都采取事后监督的方式，而不是事先审批制，即企业发生了违法行为后，政府才能予以追究，这既有利于维护法律的严肃性，而且也是企业能够保持较强活力的重要因素之一。日本政府战后对经济进行控制的法律体系是以民法和商法为基础，由国家干预经济的有关法律构成的，如《禁止垄断和公正交易法》、《企业合理促进法》、《中小企业基本法》、《企业合理促进法》、《关于外资的法律》等等。日本政府通过立法手段使经济政策法律化，使整个经济运行过程中有法可依。美国也是同样重视依法维护市场经济秩序，制订了防止垄断、鼓励市场竞争的一系列法律来保护市场经济的自由和公平，形成了健全而有实效的社会市场经济法律准则体系。

第五，建立完善的社会保障制度。

美国的社会保障，一方面体现在为教育和培训劳动力提供支持，以提高就业率和稳定经济形势；另一方面从收入和开支两种渠道，为退休者、失业者、残疾人提供补助和扶持。美国各级政府财政开支中社会福利计划经费占很大比重，社会保障成为政府的一项重要职能。日本也有健全的社会保障制度，这些国家的社会保障制度，缓解了社会矛盾，为市场经济健康发展提供了保证。

3. 两种市场经济模式的个性

美国与日本由于国情不同，文化习惯、历史、民族构成、地理位置等方面的不同，因而虽然都在推行市场经济模式，但在以下三点上存在着明显的差异。

其一，国家所有制的比重不同。

美国国有经济所占比重较低，私营经济非常发达。国有企业在全国国民收入中所占比重是微不足道的，这决定了国有企业对美国经济活动不会产生大的影响。日本的国有企业比重略高于美国，国民经济的基础设施行业基本上是国家资本，但没有进行大规模的国有化运动。

其二，计划调节的程度不尽相同。

美国战后没有制订全国性的年度计划或中期计划来指导全国的生产分配和消费。有关宏观经济目标和优先事项的建立，通常由总统根据内阁、联邦储备委员会和经济顾问委员会以及财政部所属的行政管理和预算局的建议，随时向国会提出，由国会讨论通过后，才付诸实施。日本的计划调节程度比较大，战后历届政府都通过短期计划和中长期计划来调节经济运行。就中长期计划来说，几乎每一次更换内阁政府班子，经济企划厅都要根据新政府的经济方针制订一个为期 5 年至 10 年不等的中长期计划，以指导国民经济的运行。

其三，政府调控经济的方式不同。

美国政府一般不直接介入生产和流通领域，而只是靠预算、税收等政策手段和立法手段，对经济活动实施有限的调节和干预。这种方式的调节面与适应面较大，易于被企业和消费者所接受，其弊端是宏观经济的整体协调效果较差。日本政府与其他国家相比，更重视利用政府的权威协调经济关系。私人企业作为市场的主体，虽然要按照市场经济原则和对资源配置作出决策，但这种决策在相当程度上包含了政府“经济计划”和“产业政策”的诱导因素，此外还有政府采取的财政、金融、税收、立法等政策，这些政策的协调作用，促进了日本经济的高速增长。当然，日本泡沫经济的崩溃，也跟日本政府调控经济的重大失误不无关系。

主导产业选择比较

纵观美国和日本的产业发展史，可以发现两国在主导产业选择上有主动和被动两种模式。前者以日本为代表，后者在美国比较明显。下面我们就两国在主导产业选择与变更机制问题进行比较分析。

1. 主导产业选择模式比较

美国是一个具有浓厚的自由主义经济色彩的市场经济国家，它不仅在一一般产业实行私有化，而且提供公共服务的产业也是私人所有和经营的。与此不同，在其他资本主义国家提供这种公共服务的产业，相当部分是政府所有和经营的。美国产业政策思想主张“无为而治”，即在竞争制度中，产业结构具有自我调节功能，政府的作用是完善这一自我调节功能，并为调整过程创造良好的经济环境，最后达到改善产业结构之目的。

不过，市场自我调节机制发挥作用是有条件的：一是产业结构对价格反应灵敏；二是企业进出市场自由。而在现实经济中，并非所有产业和企业都具有上述条件。特别是一些基础产业和公共服务业，由于自身发展的特殊规律，往往不受市场价格变动的调节，它们对国民经济有重大影响而且自身比较薄弱。因此，美国政府为了克服经济薄弱环节，协调产业结构，对个别产业进行直接管理。在美国，产业调节的概念是狭义的，它被限定在对从事运输、通讯、电力、煤气和其它公共服务的私人企业所提供的劳务和定价实行的控制上。

大部分美国经济学家认为，市场竞争和供求关系足以促进具有竞争能力的产业的发展，产业结构的协调可以通过市场机制来实现，因而没有必要制定产业规划和选择某些产业加以扶持。即使在发展初期，市场机制未能起作用的某些新兴的高技术产业，政府也没有必要去强烈支持其发展。因为如果这些产业真正能为其它产业带来好处，那么其它产业也必须为此支付费用，这就会给高技术产业带来利润，使其得到发展。在他们看来，政府在选择优先发展或有前途的产业方面的知识是有限的，市场的力量和选择更具权威性。在选择投资领域方面，企业具有更高的技能，美国一般不去寻找最佳产业以及最佳产业发展道路，而采用创造一种产业自我调整基本经济环境的办法，或者是根据经济自然发展过程中出现的问题采用相应的补救措施，正是就这些特性而言，美国主导产业选择带有被动性质。

日本产业成长和发展的历史条件和美国不同。战后日本经济是在继承战时统制经济的基础上开始发展的。在当时，政府和企业关系的特点是“强大的政府和软弱的企业”，国家经济政策的总任务是采取“倾斜生产方式”的政策迅速复兴经济，再加上从上而下广泛地继承了战前战时浓厚的统制经济思想，所以日本最初的产业政策是在官员主导并具有浓厚的政府色彩下加以实施的。

日本是一个缺少自然资源和能源的国家，国际贸易对日本经济发展是至关重要的。同时它作为一个晚于欧美一两个世纪的新兴资本主义国家，在经济发展和国际贸易中均处于不利地位。为了在较短时间内，以较少的代价赶

上或超过欧美先进国家，日本必须吸取欧美各国发展的经验教训，避免重复他们走过的弯路，在前进的目标、步骤、方法等方面进行优选，获得“赶超型”国家的“后发性利润”，在这种背景下，日本政府采取的模式是充分考虑国际贸易结构的变化趋势，对产业结构的发展进行规划，对主导产业进行重点“倾斜”，以弥补和纠正市场机制的缺陷，促进产业按最优路线发展。很明显，日本选择主导产业具有主动运作的性质。

尽管在主导产业选择上存在着被动和主动的两种形式，但市场经济发达国家的经济发展道路，向我们展示了这样一条规律性的结论：不同的经济发展阶段，产业结构具有明显不同的特点，主导产业选择也不同，随着经济发展阶段变化，主导产业也按一定顺序变更。

2. 主导产业变更和成长机制比较

一个国家或地区的主导产业，是在一定的经济发展和技术创新条件下形成的，各种产业的条件不同，不能全部都成为主导产业，主导产业的存在和发展是动态的，原有主导产业经过一定的发展阶段后会衰落，新的主导产业会应运产生和成长，其作用机制和该国的技术创新和产业结构等有着密切的关系。

(1) 美国主导产业的变更和成长机制

美国农业在长达半个世纪（1864~1910 年）的时期中一直发挥着主导产业的作用，这在世界上是绝无仅有的。之所以如此，归结起来有以下方面的原因：

美国农业在国民经济中占据着优势比重和保持着较快的增长速度；美国农业具有较强的技术创新优势；农业是推动美国结构变化的主要动力；美国农业具有明显的资源优势 and 制度优势。

进入 20 世纪 20 年代，机械工业曾是美国的主导产业，其生产总值和劳动就业曾居于制造业的首位。但到了 20 世纪 40 年代，钢铁、汽车、建筑业已成为美国的三大主导产业，这大概持续了 20 多年，1960 年钢铁占国民收入比重 7%，汽车为 6.7%，建筑业为 5.4%，汽车工业带动了钢铁、化工、石油等工业以及公路建设和服务业的发展。平均每 6 个产业工人中就有 1 个与汽车工业有关。建筑业带动了建材、钢铁、建筑设备等工业的发展，钢铁工业则带动了冶矿业并促进了汽车、机械等制造工业和建筑业的发展。但到 60 年代中后期，飞机制造业已超过了钢铁工业。进入 70 年代中后期，美国的钢铁、汽车和建筑业三大产业已成为利润率较低的部门，许多大钢厂开始出现了亏损，炼钢能力利用率只有 50% 左右。出现这种情况的主要原因是国际竞争激烈，劳动生产率增长缓慢和美国的高工资负担。由于钢铁工业出现不景气，因而被称为“夕阳产业”。

到 80 年代，美国已进入了信息服务为主的后工业社会，以高技术为基础的新兴产业不断涌现，第三产业在 GNP 中的比重已接近 70%。劳动就业人数已占全国就业人数的 70.5%，汽车、飞机（宇航）和电子工业虽在工业部门

起主导作用，但一般不提主导产业，因为整个制造业的生产总值占 GNP 的比重已从 50 年代的 28—30% 下降到 80 年代的 20%。

(2) 日本主导产业变更和成长机制

日本主导产业的形成和变更大体经历了四个阶段：第一阶段是 1868～1930 年，以纺织工业为主导，重点发展棉纺织业；第二阶段大体是 1946～1960 年，以电力工业为主导，重点发展火力发电事业，后期把钢铁、石化、机械等工业发展提上日程；第三阶段大体是 1960～1970 年，以重化工为重点，以石油化工、钢铁、造船业为主导，但同期也制定了三次机械工业振兴法，促进了机械工业的合理化和高度化，这一阶段是经济高速增长时期，由于钢铁工业的迅速发展，为机械工业的大发展创造了条件；第四阶段是从本世纪 70 年代以后，这一时期是世界经济动荡和危机时代，以汽车为代表的机械工业和以家电及电子计算机为代表的电子工业已经成为主导产业。这四个阶段的主导产业相互交替领先，互相带动，促进了日本经济的现代化，使工业结构在重工业化的同时，走向了高加工度化的道路。进入 80 年代，日本经济进入了未来发展的信息、知识密集时代，微电子产业、机电仪器一体化的机电工业，以及新材料、新能源、生物工程、宇航、海洋开发等高技术产业成为带动国民经济的主导产业。

在主导产业更替和成长机制方面，日本和西方其他市场经济发达国家的不同是，日本第一批近代大工业企业是政府出资在学习和模仿欧美发达国家的科技制度基础上建立起来的。从明治维新开始，到日本侵华战争前，棉纺织业是日本私人投资的中心产业，并一直发挥着主导产业的作用。之所以如此，主要是工业化过程中，纺织工业有其独特的优势：一是市场潜力大，资本密度小于重工业；二是纺织业的发展和资源条件关联度不大。

纺织业在工业早期作为主导产业的特殊作用，对包括我国在内的后发展国家具有重要参考价值。除此以外，日本主导产业更替和成长机制也很有分析价值和借鉴意义。这种政策机制就是日本比之西方各国，看得更真切，实行得更彻底的产业政策体系。而这个体系中，明确的目标政策和系统的参数政策有机地结合在一起，依赖于“官民协调体制”或“政府和产业协调体制”，产生了举世瞩目的成效。

在日本参数政策系统中（包括财政、金融、行政、法律等手段），人们最为关注的是其财政和金融手段，尤其认为日本的“窗口金融”体系最具特色，即通过中央银行贯彻产业政策倾向，实现在各产业间有重大差别投资及利率体系，进而指导和支配民间商业银行的投资方向，在此基础上保证和推动各个时期主导产业的成长。从日本主导产业更替和成长机制看，尽管政府的政策机制占有重要地位，但如果把这种政策机制仅仅理解为政府向选中的主导产业本身提供直接的财政和金融方面的扶持，则是根本性的误解。

无论从日本产业政策推行效果最为显著的 60 年代中期以前分析，还是从整个战后日本经济发展过程观察，日本政府的财政和金融方面的优惠扶持，

主要是针对社会基础设施产业，而不是主导产业本身。在 1962~1965 年期间，整个工业、商业在日本政府财政投资和贷款的使用结构中明显低于农业。如果把交通运输设施和通信网络生产所占财政投资和贷款的比重相比较，工商业所占比重就更小了，1954~1957 年期间仅为交通运输设施和通信的 30.46%，1962~1965 年期间也仅上升了 3.27 个百分点，为交通运输和通信产业投资的 33.73%。

事实上，日本政府投向基础设施部门的财政投资和贷款始终大于整个工业制造业及商业两倍以上。从财政融资使用结构看，具体的骨干产业（即近似于主导产业）所占比重也低于基础设施部门，并且这个差距在不断扩大，由 1953~1955 年的 1:1.12（骨干产业所占比重为 1）扩大到 1961~1965 年的 1:2.64 和 1971~1975 年的 1:6.27、1976~1981 年的 1:6.24。

可见，那种认为主导产业的成长、发展是在政府投资集中扶持下进行的看法是不符合日本产业政策实际的。日本主导产业发挥作用的政策机制绝不能简单归结为政府给予其它产业无法比拟的优惠性投资，而在于整个产业政策体系的协调配套作用。此外，重要的还在于日本企业强盛的市场机制和丰富的人力资本存量，从根本上推动着不同时期日本主导产业的形成和发展，并对整个经济增长和结构变化发挥“主导性”带动作用。

3. 主导产业选择的规律性

通过对美国与日本主导产业选择的比较分析，可以看出一个国家或地区在选择经济发展的主导产业方面的如下规律：

（1）在工业化早期，何种产业作为主导产业，主要取决于各国的资源状况和制度基础。从新技术革命的出现到新主导产业的形成有一段滞后期，其原因是新技术的产业化大都需要一个过程，因此主导产业的变更也有一个周期；现代社会已使这种周期有日益缩短的倾向和趋势。

（2）虽然世界各国由于产业状况和资源秉赋的差异，主导产业有所不同，但主导产业部门的变更却都是呈现出这样相同的两种趋势：一是在产业结构成长过程中都遵循从纺织工业（包括特定条件下的美国农业）向重工工业，再向航空、汽车、家电等工业，最后向计算机、新材料、机器人等高新技术产业转变；二是在重工业化过程中，都出现过比较集中地发展钢铁、化学及石油化工、机械（尤其是造船业）工业的阶段，以及重工业化以后集中发展汽车和电子工业的阶段。

（3）每一时期的主导产业部门的构成，由早期的几个产业向产业群发展。主导产业的群体特性表明作为主导产业的各个产业之间存在着比其它产业间更为紧密的联系，往往是一个行业的发展要求其它主导产业的相应发展；一个产业发展受阻，其它的产业也会受到影响。

（4）主导产业变更的顺序可以概括为：非耐用消费品产业向耐用消费品产业发展；对应于需求结构的变化顺序是维持基本生存需求占主要比重向中间需求再向享受性、发展性需求占主要比重转化；对应于生产要素投入结构

变化顺序是，从资源和劳动密集型向资本密集型、资本技术密集型再向知识技术密集型转化。

(5) 主导产业变更具有从低附加价值→高附加价值→更高附加价值发展的产出特征，表明主导产业具有明显优于其它产业的增长优势（包括需求扩张优势）、技术和制度创新优势、结构关联优势，具体体现在主导产业的产品价格有下降趋势，即便是在发展中国家不断上涨的农产品价格也是如此。

(6) 主导产业的作用机制中，政府的政策机制尤为重要。不过政策机制并非指政府向主导产业提供财政和金融方面的优惠扶植，而主要是针对社会基础设施而言。美国政府对农业有效扶植是在教育和科研方面，而日本对主导产业的扶植主要是在立法与指导方面。如果一种产业要依靠政府财政、金融优惠扶植才能成长和发展，它就不可能成为主导产业。

(7) 为保证主导产业的迅速成长并将其增长、技术和制度创新优势扩散到整个产业体系中，政府应从法律、经济制度上为其创造相适应的环境和条件，并给予适当的财政、金融方面扶植和外贸方面的保护。

生产管理模式比较

进入 80 年代后，现代生产管理方法以运筹学为理论基础，以系统化为指导思想，以计算机辅助管理为主要手段，形成了众多风格各异的管理流派，并逐渐向两个主要方面靠拢，形成了以 JIT（准时生产制 Just in time）为代表的“日本式”管理和以 MRP I（制定资源计划 manufacturing Resource Planning）为代表的“美国式”管理两种不同的管理方式。这两种管理方式主要是出于管理理念的差异，同时又带有不同的运作特点，因此有必要对这两种典型的现代生产管理模式作一番比较研究。

1. 两种管理模式在管理理念上的差异

以 JIT 为代表的日本式管理与以 MRP I 为代表的美国式管理在考虑问题的出发点上差别很大。两者的差别主要体现在对库存的看法，对批量的认识，以及在生产准备时间、在制品库存、供货者、质量、设备的维修、生产的提前期及对工人的管理等方面。

第一，对库存看法上的差异。日本式管理认为库存是一种不利因素，它不仅会造成资金的积压，而且会使生产效率下降，所以要尽一切努力减少库存。美国式管理认为库存本身就是一种资产，它可以用来预防预测的误差、设备的故障及供货商拖期交货等造成的损失，所以库存是必需的。

第二，对生产批量大小看法上的差异。日本式管理认为仅仅生产立即需要的数量就足够了，所以面对自制件与外购件都只下达最小的需要补充的量。美国式管理认为应该选择合适的数学公式来计算批量，一般要对库存费用和生产准备费用加以折衷的考虑。

第三，对生产准备时间长短看法上的差异。日本式管理认为生产准备时间越短越好，使其对生产率的影响最小。美国式管理认为生产准备时间的长短是无所谓的，一般追求的目标是最大的输出。

第四，对于在制品库存看法上的差异。日本式的管理认为应该消灭等待加工队列。当生产中出现等待加工队列时，就要找出出现的原因，并立即予以纠正。美国式管理认为在制品库存是必不可少的，当上道工序发生问题时，在制品库存可以保证生产连续不断地进行。

第五，对于供应商看法上的差异。日本式管理认为供应商是企业的合作者，他们是协同生产的一部分，有的企业甚至把供应商看成是自己的一个扩展部门。美国式管理认为供应商与企业是对立的，所以一般都要保持多个供应来源，并且要设法挑起供应商之间的矛盾以从中选择和获利。

第六，对于设备维修看法上的差异。日本式管理认为要保证设备稳定并有效地运行，设备的故障要减到最少。美国式管理认为设备维修是一种正常的工作，由于允许在制品库存的存在，所以这个问题不是关键。

第七，对于生产提前期看法上的差异。日本式的管理认为要尽量使提前期压缩，强调销售、采购及生产都要力求简化。美国式管理认为提前期长短无关紧要，问题是生产必须正常，要寻找适当的提前期。

第八，对于加强工人管理看法上差异。日本式管理认为应该按一致的意见来进行管理，在没有达到一致意见之前不要匆忙行动，要千方百计使工人感到这是“自己的企业”。美国式管理则强调用制度、规定加强对工人的管理，只有这样才能保证生产顺利进行。

2. 两种管理模式在方法手段上的差异

美国和日本管理界、企业界在管理理论、技术和方法运用上有一个共同点，那就是：不是盲目地、单项地采用某些管理技术和方法，而是一切以市场为导向，有目标、有计划、有步骤地建立宏观管理框架，根据其基本原则，创立或采用各种有关管理理论、技术和方法，为其主题服务，构造新的生产管理模式。但是，在具体运用上还存在一些差异，表现在：

第一，生产管理制度化、标准化上的差异。美国企业在生产管理制度化、标准化方面达到了很高水平，对于经常性的重复出现的管理工作，完全按照各种规章制度、作业标准、条例等执行，一切按制度办事，按作业标准操作。日本企业除了具有与美国企业相似的管理模式外，更重视生产现场管理的制度化、程序化和标准化。如“定置管理”、“5S管理”等。

第二，在生产管理手段上的差异。美国企业在MRP I方式下，最重要的管理手段是计算机及其相应的软件。日本在采用JIT模式的企业中，除了大量运用计算机辅助生产管理外，还有独特的生产管理手段——“看板”管理，运用“看板”来传递“信息流”、控制“物流”。

第三，在生产方式上的差异。美国MRP I生产管理模式的生產方式是：“以零件为中心”组织生产，生产过程和进度有严格控制的“多动力源”的

“推进方式”。日本 JIT 生产管理模式的的生产方式是：“以零件为中心”的、生产过程和进度由“看板”系统严格控制的“单动力源”的“拉动方式”。

第四，在生产计划编制上的差异。美国实行 MRP I 模式的企业，是“以零件为中心”，以计算机为手段编制生产计划和生产作业计划的。其最大特点是生产计划和生产作业计划是“一揽子”计划。日本企业虽然也同美国企业相似，“以零件为中心”，以计算机为手段编制计划，但它还另有独特之处：只编制生产计划，无需编制生产作业计划。生产制造系统是“编制、执行、控制”生产作业计划的“硬件”，“看板”系统是编制、执行、控制生产作业计划的“软件”。

第五，在生产计划执行与控制上的差异。美国企业“以计划为中心”组织、指挥、协调、控制整个生产过程。由于 MRPI 模式计划的“揽子”性和群性计划综合控制性，使得计划覆盖企业的全部生产过程。日本的 JIT 模式中，厂级生产计划是由计算机编制与控制，对于生产作业计划的执行与控制，则是通过“看板”系统来执行的。其特殊点在于 JIT 模式的计划不仅仅覆盖本企业，而且包括协作厂，乃至海外企业。

第六，在生产指令系统上的差异。美国式生产计划指令最大的特点是全部生产过程都受控于一个统一的“生产控制中心”之下。日本模式的特点，一是生产控制中心只将计划下达给最后一个制程，而不是各个制程；二是最后一个制程接到生产指令后，用“看板”系统将指令由后往前传递，依次类推。

市场竞争法规比较

市场竞争法规是市场经济条件下政府干预和管理企业经营活动的重要工具。战后几十年来，美国和日本都制订和实施市场竞争法。如果把国际市场比作一个竞技场，那么竞争法规就象竞技场上的比赛规则一样，规范着各国各地区厂商的竞争行为。因而，对美国和日本经济的国际竞争力进行比较研究，离不开对两国的市场竞争法规的异同点的分析。

1. 竞争法的内容与方法比较

竞争法规源自美国，以 1890 年的“谢尔曼反托拉斯法”的问世为标志。日本是在二战以后才制订类似法规。竞争法规的核心目标是维护和促进竞争，最终实现产业效率和经济活力的提高。西方经济学家认为，市场经济的效率源于竞争，但这种竞争必须是公平的、正当的。在政府不干预经济的情况下，厂家可能不注重依靠改进技术、降低生产经营成本、提高产品质量以取得市场，而采取其它非正当手段排除竞争对手，达到扩大市场销路、增加收益的目的。如果厂商纷纷效仿，结果必然导致一国技术停滞，生产效率下降。这种现象即所谓的“市场失败”——静态市场失败。为了避免这种现象，政府应该不失时机地进行干预，消除妨碍或有损公平竞争的因素，纠正厂家

行为。因而需要实施有效的竞争法规。

美国主要的竞争法规是“反托拉斯法”，日本则是“反垄断与公平竞争法”。不管它们名称如何，但目的都以维持和规范竞争为己任，且内容也大体一致，差不多都涉及四个彼此相关的方面：①关于直接损害竞争的企业垄断行为。美国的法律不允许企业集团垄断州际贸易和国际贸易，操纵市场；法律规定企业不得控制所在行业业务量的一定份额。②确定公平竞争原则。许多国家都禁止厂商采用不正当的手段招揽生意，诱惑顾客，禁止做虚假的广告，欺骗顾客。③限制企业间的合并和共谋企业间的合并尤其是同行业企业的合并。因为这种合并是形成垄断企业的主要途径，而企业间的共谋，往往会损害第三者的利益，减少彼此竞争，因而它们均为竞争法规所不容。④限制和禁止企业间关于市场分享和确定价格的协议。

虽然竞争法规所涉及的内容大体一致，但国与国之间在实施这些法规的过程中，则有不同的方法。一般认为，实施竞争法的具体方面有两种：一种是所谓“死扣规则法”；另一种是所谓“成本——利益法”。前一种方法的原则是：唯有竞争才有选择，凡是违反竞争的一切企业行为，都应取缔。后一种方法的原则是：“竞争本身不是目的，而仅仅是作为达到高效生产、技术进步、低廉价格、高额出口等目的的一种手段”。由此可以推断，一种被控违反竞争原则的企业行为，可能有损于市场竞争机制，但若有足够的证据证明这种损害有利于一个行业的振兴和发展，有利于实现更大的经济目标，则不能视其为违法。这就是说，“死扣规则法”禁止一切有损竞争的行为，“成本——利益法”则有例外。

2. 竞争法与产业政策的关系

如果说竞争法的最终目标是不断改善一国经济长期运转的环境，从而保持和增强一国产业部门的竞争力，那么，产业政策则是一国政府关于产业发展方向、布局、结构和前景的总体设想。产业政策的立论依据是所谓“动态市场失败”。动态市场失败论者认为，由于各种因素，厂商往往难以在研究与开发、人力资本等诸方面进行足够的投资，其结果是企业适应性低落，并最终使一国劳动生产率增长下降，国际竞争力减弱。政府的产业政策，正是针对此种“动态市场失败”现象而设，然而这只是理论上的一种分析。事实上，具体国家实施产业政策并不完全以此为根据，比如在日本，推行产业政策就与其资本主义的后进性及由此产生的“后发性利益”有关。由于日本现代工业起步晚，发展初期便受到国际竞争的巨大压力，给日本政府插手产业发展事宜以机会，因而较早地形成了产业政策。

但是，产业政策形成背景的国际差异并不影响其内容的趋同。战后几十年以来，西方工业国的产业政策不外乎涉及到三方面的问题：①结构重组；②产业复兴；③研究与开发。

就目标而言，产业政策和竞争法也基本一致，两者都以增强一国远期产业效率和国际竞争力为最终目标，但围绕究竟怎样达到这一目标，两种工具

的立论显然不同：竞争法的设计者希望通过维持和创造竞争性市场环境，通过给企业适当的外在竞争压力，促使企业不断进行内在改造，提高经济效率，从而使整个国民经济的竞争力不断得到提高。与此不同，产业政策的立论是：没有政府直接或间接的财政支持，企业便不能有效地进行技术改造、产品开发和结构调整等投资，因而影响到它的远期发展，并最终给一国经济的国际竞争力蒙上阴影。由于立论不同，因而在具体运用这两种工具时冲突便难以避免。

首先，竞争法视垄断为大敌，将垄断当作竞争的最大威胁，而产业政策则往往鼓励垄断。产业政策的鼓吹者认为，适当的集中和垄断可以创造出“规模经济”的效率，同时，大企业在国际竞争中具有天然的优势，对一国国际竞争力的提高有益无害。

其次，竞争法视企业间的协议尤其是关于市场分享和价格的协议为损害竞争机制的主要因素，因而竭力予以限制。美国完全禁止企业间的价格协议。与此相反，产业政策的设计者则认为，企业间关于价格和市场的协议，有利于减少彼此竞争，避免造成“两败俱伤”，有利于企业的发展。的确，如何协调竞争法和产业政策之间的关系，已成为各国政府所必须面对的一个问题。

3. 美国的竞争法

美国没有明确统一的产业政策，因而它的竞争法显得特别突出。同时，美国政府向来以资本主义自由企业制度的维护者自居，竞争政策被当作维护自由市场经济体制的重要工具，而受到朝野人士的普遍推崇。

美国的竞争法案有两个：一个是 1890 年颁布的《谢尔曼反托拉斯法》，另一个是 1914 年通过的《克莱顿法》。《谢尔曼法》的核心内容有两个：其一，宣布一切限制州际贸易和对外贸易的合同、企业兼并和暗中策划为非法。其二，宣布凡“垄断或企图垄断”美国一部分贸易或商业的行为为非法。《克莱顿法》的着眼点是“防止垄断力量的积聚而非解散已经形成的垄断集团”。由于企业间关于价格歧视、排它性或限制性交易的协议以及企业间相互持股，互任董事直接损害竞争，并间接导致垄断，因此为该法案所禁止。这两个法案所确定的美国竞争法，显然已涉及到三方面的内容：①关于企业反竞争的垄断行为；②企业兼并；③限制性商业实践。

在“谢尔曼法”和“克莱顿法”之后，美国又颁布了一系列新的竞争法规，以图对这两个法案进行增补和修改，但它的影响都不大。这样的法规及其主要内容有以下几项：①1936 年《罗宾逊—帕特曼法》，宣布允许成批购买时提供价格折扣。②1937 年的《米勒—泰丁斯法》，承认各州所制定的“公平贸易法”的原则，禁止大企业通过倾销方法排挤中小企业。③1938 年的《惠特—李法》，禁止欺骗性商业行为。④1950 年的《西拉—克佛维尔法》，扩大对企业兼并的限制。这些法案虽然是由国会通过的，但它们从不同角度反映了政府在不同时期对企业兼并的限制。这些法案虽然是由国会通过的，但

它们从不同角度反映了政府在不同时期对美国市场干预的要求。它们所确定的竞争原则，迄今仍然规范着美国企业界的行为。

美国竞争法规的实施由行政和司法当局共同负责。1903 年，国会授权司法部设立“反托拉斯处”，负责受理违反竞争法规的上诉案件。1914 年，设立“联邦贸易委员会”。这是一个相对独立的政策管理机构，负责检举和查处违反反托拉斯法的商业行为，“把那些可能影响或妨碍竞争的限制性商业行为消灭在萌芽之中”。现今美国竞争法的实施，主要由这两个机构负责。前者为高度分立的专业化和官僚化的机构，由一群接受过反托拉斯法和反托拉斯经济学严格训练的专业人士充任，主要负责对违法企业的查处，解释竞争法规；后者则与政府的关系密切，如该委员会的五名委员，包括主席，均由总统任命，因此其活动能更多地反映行政当局的意图。

和其它资本主义国家相比，美国竞争政策的具体实施有两个鲜明的特点：

(1) 虽然法律宣布“限制贸易”和“垄断贸易”等行为为非法，但却不对这些术语进行具体解释，而将解释权留给法院。因此，美国法院审查具体案子的“判决条文”对竞争法规的实际内容有着巨大的影响。比如法院在“谢尔曼法”问世的最初 20 年中曾将所有限制贸易的协议视为非法，而在 1911 年审理美孚石油公司和美国烟草公司两项案件时，却引入所谓的“理性规则”，宣布法院可以区分“合理的”和“非合理的”限制贸易协议，只认为“非合理的”协议为非法。由于引入“理性规则”，美国法院在近半个世纪内对竞争法规的解释是禁止反竞争的市场行为，而不禁止垄断本身的存在。在 1945 年对美国铝公司案件的裁决中，法院又对反托拉斯法做了新的解释，并首次认定：“不管业务合理与否，实际上的垄断就是非法”；控制一个工业部门业务活动的 90%，肯定违反了反托拉斯法；即使控制 60%，也可认为违反了法律。这表明竞争法规偏向禁止垄断本身的存在。但到了 70 年代，这方面又出现反复，如 1972 年的伊斯曼·柯达公司案件和 1978 年联邦贸易委员会对杜邦公司的裁决确定：通过先进的管理和技术革新而创立的垄断企业不违反应尔曼法。

(2) 行政当局对竞争法规的制订和实施具有较大的影响。这至少表现在两点上：其一，行政当局可以根据它面临的经济形势提请国会不断修改已有竞争法规。比如《克莱顿法》和《联邦贸易委员会法》就是在以主张自由竞争著称的威尔逊任总统时通过的。当时美国政界曾围绕维护自由竞争或容忍托拉斯发展进行过一场争论，威尔逊选择了前一种政策主张。而《罗宾逊—帕特曼法》则是在富兰克林·罗斯福政府的力主下通过的，当时的经济形势迫使罗斯福政府不得不容忍某些反竞争行为。这两个法案对待反竞争行为的态度，一紧一松，形成某种对比。其二，行政当局所选择的宏观经济政策和它对竞争政策的态度，直接影响着竞争法的实施效果。在罗斯福推行其“新政”过程中，就曾通过总统法令，暂时中止了反托拉斯法的执行，鼓励企业建立

卡特尔。在尼克松执政时期，出现了一个不经过诉讼而通过政府和企业的协商来解决违反竞争法规案件的做法，致使反托拉斯法的威力减弱。但到了里根执政时，由于宏观经济政策较多地倾向于自由主义一边，强调对竞争性市场的维护，故竞争法规也得到较严格的执行。如 1984 年解散世界第一大电讯集团——美国电话电报公司，就是一个明显的标志。

4. 日本的竞争法

日本的竞争法是从美国照搬来的，其背景是美军占领日本初期所推行的“经济民主化”措施。经济民主化有三项主要内容，即农地改革，劳动民主化和解放财阀——禁止垄断。在解散财阀的过程中，日本颁布了一部类似美国“反托拉斯法”的竞争法规，即《关于禁止私人垄断和保护公平交易的法案》。该法案对待反竞争的企业行为既严厉又明确，具体表现在两点上：第一，法案不仅宣布禁止私人垄断，而且还具体解释了私人垄断的概念，规定了鉴别垄断状态的标准。第二，明确划定了“不正当交易”的内涵，“法案”列举了六种不正当交易形式，①歧视其他厂商；②以不正当的价格进行交易；③以不正当手段引诱或强制竞争对手的顾客同自己交易；④约束交易对手的活动；⑤不正当地利用自己的交易地位同对方进行交易；⑥妨碍与自己有竞争关系的交易对手同自己的主顾进行交易。

与此同时，日本还颁布了《排除经济力量过度集中法》，以分割被认为拥有过度集中经济力量的垄断企业。

然而由于产业政策在战后日本经济政策体系中始终占据核心的地位，因此在产业政策与竞争法规的冲突中，产业政策总是处于优势。日本政府视竞争法规为异己，总是予以限制。当然由于竞争法规未被废止，执行机构也未被撤销，因此竞争法的影响依然存在。1977 年通过的《禁止垄断修改法案》标志着日本长期倾向于鼓励企业联合垄断的政策有了某种变化，竞争法规的地位有所上升。

日本政府运用竞争法规等法律手段管理经济的主要作用表现在 4 个方面：

第一，依法形成并维护公平竞争的制度和秩序。随着战后财阀的解体，为了加快经济恢复，促进市场竞争，1947 年日本颁布了《禁止私人垄断确保公司交易法》。这部法律在 70 年代第一次石油危机后，开始真正发挥使用。同时，战后日本把保护中小企业利益，协调中小企业和大中企业关系纳入了法律调整的范围，制定了许多相关的法律，如《中小企业基本法》（1963）、《中小企业现代化促进法》（1967 年）、《为确保中小企事业活动的机会而调整大事业者活动的法律》（1977 年）等。

第二，依法促进日本工业现代化，战前日本的经济结构以轻工业为主，战后日本政府为了加快重化工业的发展，促进产业结构升级和现代化，先后颁布了《机械工业振兴临时措施法》（1957）、《特定电子工业和特定机械工业振兴临时法》（1973 年）、《特定机械情报产业振兴临时措施法》（1978

年)。这几个“振兴法”及施行令的有效实施，大大加快了日本的结构调整和现代化进程。

第三，依法保护民族工业，发展外向经济。为了实施出口导向发展战略，日本于1949年颁布了《外汇外贸管理法》、《工业标准化法》、《出口检查法》、《进出口外贸管理法》以及关于出口贸易票据、出口保险、出口税制等方面的行政法规，1950年颁布了《外资法》，1968年颁布了《国际技术合同审查批准》。这些法律法规既有效地保护了日本在对外竞争中的有利地位，又促进了他们在竞争中能够吸取外国的先进经验和科学技术。为了保证日本出口产品的质量及在国际上的信誉，1957年制定了《出口检查法》，通产省又制定了《出口检查令》、《出口检查标准》。这些法律从各个方面支持和帮助了日本工业产品的出口。

第四，依法推动科技进步与产业大军的形成。为了对付70年代后的世界能源危机，保持国际优势，日本政府又在不景气对策和“贸易立国”方针基础上，提出了80年代“科技立国”的总方针，实施新一轮产业结构调整，为此，日本制定了一系列的经济法律，如《中小企事业专业对策临时措施法》（1976年）、《关于能源使用合理化的法律》（1979年）、《关于促进开发和引进代替石油能源的法律》（1980年）、《高技术工业聚集地区开发促进法》（1983年）。此外，有关知识产权方面的法律包括《工业产权法》、《关于向国际申请专利的法律》、《实用新型法》、《意匠法》等，对日本应用技术的发展起了极为重要的作用。在依法培养人才，提高一般技术人员、就业大军的素质方面，1958年国会通过了《职业训练法》，1969年又制定了《职工能力开发法》，70年代劳动省又进一步制定了职工职业训练和业务技术培训计划。

国际竞争力比较

美国和日本经济的国际竞争力主要体现在两个国家几个较大的企业集团的国际竞争力上。经过长时间的激烈的市场竞争的较量和企业兼并的优胜劣汰，两国都形成了若干家具有较强国际竞争力的企业集团，这些大型企业集团都不再仅把目光放在其国内市场，而把占领世界市场作为市场竞争的主战场。因此，要比较美日经济的国际竞争力的强弱，应把重点放到两国企业集团的集团化和国际化战略的理论和行动上进行比较分析。

1. 行动的协调程度不同

两国企业集团之间最明显的区别体现为行动的协调程度不同，之所以这样说，是因为日本企业集团包括六大企业集团在内被分成一些独立性质的“家”，对整个日本来说，难以采取统一的行动，与此相比较，美国的企业集团是机能性质的，因而对整体来说，容易采取统一的行动，为什么会产生这种情况呢？我们应注意到，日本的企业集团以成为“一家”为目标，而美

国是以提高“竞争力”为目标的。在日本，各集团一般把主要行业都造成内部化管理程序，犹如成为独立的一个家那样。那就是六大企业集团所显示的典型特征，可称为“一套主义”，即千篇一律地进入和经营相似的产业。六大集团进行重复的投资，在经济规模方面浪费是比较大的。而在美国，看不到如此的“家”意识。虽然在各个特定的产业领域，有处于支配地位的企业集团，但在其内部，能看到处于中心地位的最有竞争力的企业，这种企业，能集中各团体，强化竞争力。它具有追求利益的机能手段，战略性地构成一个整体，而不是成为一个“家”。因此，日本企业集团采取一致行动的时候，出现了各自考虑“一家子”的难以调整的问题。而美国方面，企业采取机能的合理的行动，即使在国家处于危机状态时，还是会呈现出各团体明确的行动目标，形成求大同存小异的团结合作局面。

2. 集团间的竞争状态不同

美国企业集团是机能性的，因而集团间的体制差异很大。这就是说，各集团在特定的产业空间，以更高的竞争力为目标，集中投资，压倒其他同行企业，使之组编成下属企业。采取这种行动，企业得以发展。比较集团间所具有的体制，可知各产业空间竞争力构成的主要原因。也就是说，美国的集团间的不同性质要比日本的集团间不同性质大得多。这方面，就集团间的竞争状态来说，日本较激烈，美国较平稳，正因为性质接近，一个集团更要夺取其他集团的市场占有率，由此，日本方面集团间竞争相当激烈。就像一般所说的，外国企业不容易打入日本市场，人们对日本市场的激烈竞争程度感到惊讶。当然，这也是日本企业提高国际竞争力的主要原因。不论日本国内还是海外，集团内部的各企业都在集团的支援下进行竞争，它们聚集了集团中所有智慧、情报及资本，灵活运用于竞争，以便在国内达到具有国际水平的竞争力。美国方面，由于各企业集团间不同性质的成分差异性较大，所以集团间几乎没有必要进行有意识的竞争，集团所关心的是面向市场的规模与结构。因此，有时美国企业集团的综合能力会低于日本企业集团。但是，由于政界和经济界联合所形成的压力，不同性质的企业集团展开横向联合战略，就会发挥出超过日本企业集团的综合能力，这至少比日本许多企业集团竞争力的分散更有力量。

3. 集团本身的运作力度不同

两国企业集团在国际市场上的运作力度存在差异。美国的集团化具有机动能力，属于攻击型，与此相比，日本的集团化则是伙伴意识强，是封闭式的防守型。日本集团化的主要目标，反映出无资源国的弱点，只保持稀少的情报、资本和设备的共有化，伙伴意识也就越来越强了。它以时间的交往为前提，相互建立信赖关系。在这种依赖关系的基础上，达到经营各类资源的共有化。因此，集团规模的扩大或缩小的自由度就小。面对环境的变化，集团行动往往推迟。另外，作为集团成员企业的意识很强烈，人们都将集团看作是保持公有财产的场所。对日本来说，被认为是一种合理的行动，但对外

国企业来说，就是一种封闭式的、不明朗的印象。这是不利的印象，容易缩小集团行动的范围，因为它倾向于保守型的、孤立型的行动。从实际国际化这一观点来看，日本企业集团的封闭性越强，采取国际行动就越慢。

4. 集团行动的视野不同

集团行动的视野直接影响着集团在国际市场上的综合力、竞争力和行动的速度。美国和日本企业集团行动的视野有着明显的差异。视野的幅度可从时间方面和空间方面来衡量。比较而言，美国企业方面，虽然时间的视野小，但空间的视野广。日本是相反的，即时间的视野广，空间的视野狭小。下面研究一下产生这种现象的原因。

在日本，社会上不认为企业是完全的个人所有财产，包括看待那些集团也是如此。可以说，对企业，特别是对大企业，人们认为它们都是由社会的制度形成的，并且是社会的共有财产，这种倾向的看法很深。例如，企业所得利益，在用途上如果带有反社会性质的话，大众的舆论就会谴责。另外，企业进行销售，特别是碰到事业停止等麻烦时，更必须听取职员和社会的意见。在涉及政府的意向时，也会被提出各种要求。正是在社会的监视下，企业经营才得以进行。主要企业和集团的视野，不取决于以一年为单位的决算数值，经营者的主要任务乃是进行长期观察，评价这一事业对社会所做的贡献。

这种对社会共有制度的看法，使日本企业长期倾向于时间视野方面，当然还有其他次要原因。这就构成了企业集团各企业间股份的相互持有，集团的成员企业相互发行股份，在相互承担风险的情况下，各企业不在分配和股份价格方面进行挑剔，而选择了相互使经营稳定成长，扩大交易这一方面。根据这种方法，日本企业集团不以一时的业绩升降而行动，而是着眼于长期的资本、设备、人才和情报的灵活运用。但是，在空间性视野方面，日本在很大程度上劣于美国。

美国企业与日本相反，容易被短期的业绩所左右。它适应短期业绩的变化，形成一种精密的管理程度，能够在短时期内很快采取行动，想办法解决问题。个人和企业都对其业绩反应敏感，容易采取短期的行动，但失败的可能系数也增大。为了避免这种失误，经营者有必要设定长期的战略计划，求得多数有关人员的理解，明确其责任的范围，包括使股东得以了解。当然，如果计划订得不太符合实际的话，经营者们仍将会产生被撤换的忧虑感。可见，就所有的事业领域而言，这种表示将来的利益所在以及危险性，并不是那么容易被看透的。因此，经营者将成为保守的、被短期利益控制的人。在这种狭窄的视野里，企业长期的竞争力将崩溃。因此，美国保守性的一面暴露出来，使人灰心丧气。

与狭窄的时间性视野相对照，在空间的视野方面，美国企业则具有很强的体制，它有战后跨国公司的行动实绩。例如，在美国主要大学的商学院，进行海外现场情报的研究，实业界和学术界的合作很密切。大学致力于培养

有能力的实业者，这已经是家喻户晓的事了。从这样的特征来看，美国企业的空间移动力比日本企业要高得多。

如上所述，日本企业的集团结构和集团能力有着非常不同的特征。在这些特征的基础上，又增添了新的世界形势这一环境因素，从而产生了现实的企业行动。

世界经济结构正在不断得到革新。伴随着现实的日美企业集团战略，产生了这样的革新，展开了新的行动。不仅在产业领域，两种集团发生冲突而产生纠纷，而且在世界各地域产生了纠纷，这些在不同地域不同产业的纠纷，其关键的部分，都具有共同的起因。由于世界经济结构的革新，产生了国与国之间新的关系和结构，由此破坏了旧的关系和结构，同时使各国战略产业政策发生变更。各国已难以规定将来的战略目标，而且还为以前投资培育战略产业的庞大资金和成本担心。例如，日本把计算机产业作为战略产业，从昭和 30 年代开始，不断扩大向这种产业的投资，而且无止境地增多。这不限于计算机产业，还有半导体产业和通讯机械产业，或者在利用这些产业方面的机构装置产业以及流通领域的服务产业等，都累积了投资。这样的累积投资，今后会越来越向世界扩展。包括时间投资（不仅是资本投资）的庞大累积投资，这在各国都有各自的打算和行动，所以国家关系牵动着各国企业集团，其利弊错综复杂。

美国正在成为“世界性国家”

世界经济从二战后美国占绝对优势发展到目前的多极格局，是否意味着美国的削弱与衰落呢？这里显然涉及到一系列的评价标准和评价方法，下面通过对美国一些重要经济指标的分析，来系统地回答这个问题。

1. 关于美国一系列重要经济指标的下降

二次大战结束时，美国的国民生产总值、工业生产占主要资本主义国家总量的一半以上，占出口贸易的 $1/3$ ，占黄金储备的 $3/4$ 。这是由战争造成的特殊情况，应视为是世界经济的畸形结构。这种情况不可能长期维持下去。随着战争影响的逐步消除，和平经济的不断发展，美国所占份额的下降是必然的、正常的现象。这是生产国际化条件下世界经济发展的需要，也是美国经济发展的需要，未必一定与削弱相联系。

首先，生产国际化改变着以一国为基地、相对独立发展的条件，国家间的相互依赖日益加强。在这种形势下，以往那种以削弱对方加强自己为主要手段的竞争方式，已被相互依赖以及在相互依赖中的竞争所取代。若干势均力敌国家及地区集团的形成，符合竞争各方进一步发展的需要。对方增长往往成为自己繁荣的条件，一个国家孤军突出、压倒一切的格局已不适应新的形势。所以有些指标相对下降是因为没有必要维持原来的高比例。如在 50 年代，美国年产一亿吨钢，是当时日本钢产量的 20 倍，而现在美、日的钢产

量已不相上下。期间美国的钢铁业主要是在提高质量及增加品种方面下功夫，而日本主要是在增加产量上努力。至于 20 倍这个指标不可能、也没有必要长期维持下去。

事实上，西欧的复苏、日本的崛起，都是在美国扶持下实现的，可见欧、日的发展，也是美国的利益所在。

其次，当今美国在世界财富中所占份额，虽已从战后初期占 40% 的顶峰跌到 20~25% 之间，这个份额仍然超过按其人口、土地及资源“应占”份额（据《大国兴衰》一书作者估计应占 16~18%）。这种下降是对战后畸形格局的纠正，是世界趋向相对平衡与正常发展的表现。当前美国所占比例，并没有妨碍其在世界经济中发挥其主导作用。目前，无论是日本，还是西欧任何一个强国占世界财富和实力，都只是接近或略高于其“应占”份额。而且在可以预见的将来，也不会或很难象以前英国及美国那样具有独占地位的超级大国出现。

再次，美国在世界所占比重下降而形成的多极均势和其他国家的经济增长，并没有抑制美国的发展，相反却给美国带来了重要利益。而目前美国仍然是全球贸易体系的枢纽，是世界范围经济增长的引擎。美国依然是突出的经济大国，美元依然是主导的国际货币，在可以预见的相当时期内，美国将继续是西方联盟体系的关键和全球经济的中心。

基于以上考虑，有理由把战后美国在世界所占比重的下降过程，视为世界主要经济指标的国家结构由畸形状态到相对平衡状态的过渡。这是新形势下世界经济发展的需要，也是美国经济发展的需要。所以目前美国所面临的还不能说是衰落的局面，而是由绝对优势的霸主到多极均势的主导的转变。在这个转变中，美国若适应得好，21 世纪仍将是美国世纪。今后在新形势下和世界竞争的角逐中，主导地位的取得与维持，主要并非靠所占份额的突出优势，而是靠其在各个经济领域中的影响力与支配作用。

2. 关于经济增长速度

增长速度，在人们分析一国的经济成就时，通常被视为最重要的指标。在我国有一个时期，几乎将速度当作发展的唯一标志，因此造成的偏差，带来的后果，有目共睹，经济增长速度无疑是十分重要的，但必须作具体分析。判断一国经济发展的成败，最重要的应当是发展是否健康，不见得速度最高，就一定是最好。50、60 年代，日本的速度与美国不可作简单比较，现代发展中国家的增长速度，与美国这样高度发达的国家，更不能简单加以类比。仅以速度、或主要以速度论成就，显然有失偏颇。

不同国家所处的发展水平与阶段不同，发展经济的特点与目标不同，各国应有的正常速度也不会一样。发展的初期，以量的增长为主，发展到一定程度以质的提高为主。规模型与效益型的发展，对增长的要求显然是不一样的。我国领导人提出的目标是持续快速增长，发达国家则提出稳定适度增长，有人甚至提出 0 增长，或今后一定时候将以 0 增长为目标。由于影响增长速

度的因素很多，因此正常的、健康的经济增长速度会有很大的差别。所谓高速、中速、低速的标准，在不同时期、不同发展水平的国家，也不应当是相同的。例如以下一些因素，对不同发展水平国家的影响就很不一样。

第一，高投资率是促进国民生产总值增大的有效手段，大规模的投资，可以扩大就业、增加需求，从而促进国民经济的快速增长。但高投资率并不是提高或改善生产效率的主要因素。随着经济水平的提高，发展的重点由扩大生产规模向提高质量及效益转变，大量投资从用于扩大生产规模，变为主要用于技术改造与提高效益，此时投资对经济增长的作用与影响就有所不同。并且由于各种条件的制约，一个国家不可能长时期地维持高投资率。据此，要求一个业已拥有巨大的国民生产总值和高人均收入的国家，年年维持很高的增长率是不现实的。

第二，劳动生产率的提高，往往会使产品价格下降（剔除通货膨胀因素），在其他条件不变的情况下，产值就要下降；即使产量有所增加，若产量的增加慢于劳动生产率的提高，产值也还是要下降的。而产量的增加要根据市场需求。科技有加速发展的趋势，经济不可能持续加速递增，高技术未必是高价值。如电子技术的进步，超大型集成电路的出现，使计算机的结构大大减缩，用料急剧降低；由于劳动生产率的提高及新的廉价原材料，使计算机的价格大大降低。如美国 CNC 系统（自动控制机床系统）的价格，在 70 年代下降了 80% 以上，1990 年与 1975 年相比，下降 95% 左右。也就是说，1990 年生产 100 台，其价值与 1975 年生产 5 台的价值不相上下。

第三，环境的保护和改善，需要投入大量人力、物力和资金，因此往往要影响经济增长。发展中国家常常因此牺牲环境维持增长，而在发达国家，保护和改善环境乃是其发展重点之一，不允许有任何忽视。

第四，一旦国家取得高人均收入，继续维持高增长的必要性，

美日国际竞争力比较往往会因工人和其他人员更重视清闲而消失。近年来，日本人对美国生活方式的追求，缩短工时的要求及对旅游的热衷等等，不能不说是日本经济增长速度远不如 60、70 年代的原因之一。数目不断增加的高人均收入国家，将成为发达国家经济增长减慢、人均收入下降的因素，美国仅是走在其他国家的前面而已。

以上分析说明，不能简单地以增长论成就，必须进行综合分析。

3. 关于外贸赤字

同样，美国的外贸赤字与发展中国家的情况很不一样。首先，它的背景是在世界生产格局发生巨大变化的条件下出现的。美国的外贸赤字，是在世界生产由各国完整与相对独立的国民经济体系向国际化全球体系过渡的状况下，在一个领先国家内出现的。

由于整个世界经济结构的变化，贸易流量及顺差与逆差，作为衡量国际竞争力指标的作用正在改变。60 年代，美国跨国公司的迅速发展，70 年代初美国出现赤字；80 年代跨国公司向全球进军，美国外贸赤字急剧增长：

显然赤字与大量生产转移到国外有直接的关系。因此，随着跨国公司的发展，直接投资的扩大，贸易逆差及顺差都不再是真正反映国家间交易交往的概念，只是以国家划分的地域上的交易收支情况的反映。当代的发达国家，进出口交易额中，有越来越大的部分，是由设在该国的外国公司及在外国的该国公司之间的交往造成的。据英国皇家国际问题研究所出版的《全球公司和公共政策》一书估计，各国的母公司与它们在海外的子公司之间的交易额，占经济合作与发展组织国家之间交易的一半多。美国出口商品的 $1/3$ 是输往设在外国的美国公司的，另外， $1/3$ 是设在美国的外国公司运往本国的。这两项合计占美国全部出口额的 $2/3$ 。这些实际上都只是地域意义上的国际交易，若从所有权的角度考虑，乃是一国公司之间及公司内部的交易。跨国公司的交易大大改变了传统意义上的进出口，也从根本上改变了以往对外贸易作为调剂各国产品余缺的意义。

显然，作为一家大公司而言，向外国客户供货的方式，可在国内生产产品后出口，也可以在国外设厂，在当地生产后就地销售。然而，这两种情况对一国外贸的影响却是很不相同的。例如在日本的美国公司，在当地购买原料不算进口，同样在当地销售也不算出口。然而对这家公司及其母国经济来说，与进口原料进行加工后再出口制成品没有什么两样，只是节约了运费，降低了成本，增加了盈利。可是反映在进出口贸易上，则使出口和进口都扣除了一定数额。此种情况的进出口量下降，说明该国在对外经济方面是收缩还是扩展？从占领市场的角度，该国是上了一个台阶还是倒退了昵？

以上分析的目的在于提醒人们，情况在不断的变化，应当以新的思路来考虑与研究问题。需要说明的是，不能认为今天美国的大量外贸逆差不是问题（贸易不平衡当然是问题，大量逆差、大量顺差都是问题），而是说，这是怎样的问题？问题的症结在哪里？这就需要作深入的研究与分析。

4. 关于国际投资地位

正如对美国贸易从顺差到逆差，要作具体分析一样，美国从最大债权国到最大债务国这一转变，也是值得研究与思考的重要问题。是否像某些美国评论家所担心的“美国因此正在丧失其经济独立性”？或者像国内某些同志所说，这种变化“预示着美国艰难岁月的来临”呢？恐怕下此结论尚为时过早。

为切实估计美国的国际投资地位，首先应对美国债务的结构进行若干分析。美国债务中大部分是外国投资者在美国银行的存款，或在美国购置的债券。外国在美国的直接投资虽然增长很快，但其规模相对于庞大的美国经济仍然很小。美国政府的宏观调控能力，能够根据本国经济发展的需要，正确诱导外资的投资方向。外国直接投资在美国经济中所起的作用，较之在加拿大、英国、德国或法国要小得多。至于外国在美国投资大部分的债券投资及银行存款，大都为美国政府、银行及公司所掌握与支配，直接或间接地投入了美国资本的总周转，并通过发达的市场机制，流向缺乏资金的部门和地区，

用于积极发展各种国际化生产形式与推进科技成果的实现，补充和适应了有关产业及地区的资金需求，据此，近年外国资本的大量流入，对美国经济的影响而言，乃是利大于弊。

其次，从理论上讲，大量吸收外国资本，就像大量输出资本一样，都是发达资本主义经济的特征。我们所熟悉的历史情况，资本输出国是主宰，东道国处于受人摆布地位的情况已经发生了变化。随着生产国际化的发展，资本的国际流动，对于流出国与流入国的意义，对于世界经济的影响，正在发生重大变化。当今许多强大的富国，一些生气勃勃的新兴工业国家，都在主动地大量吸收外国直接投资，利用外资迅速发展自己。在经济国际化日益发展的条件下，各类不同经济发展水平的国家，不仅都在努力扩大对外投资，并且也竞相吸收外国资本。实际情况是愈是发达的国家，吸收的外资也愈多。发达国家吸收外资的增长，表明了这些国家的基础设施、金融、通讯、劳动力素质、知识产权保护等有关投资环境方面的优越条件。吸引与容纳外资的能力，是当代国家经济发展水平与竞争能力的标志之一。因此，近年来大量外国资本流向美国，正是显示了美国经济的运行机制、对国际资本吸引力及美国市场的资本容量等方面的优势，说明美国在吸纳外资方面又领先了一步，

第三，众所周知，投资目的在于收益，美国不仅到目前为止，仍然是对外投资最多的国家，并且其直接投资的收益大大超过任何其他国家。1988年，外国在美国的直接投资额已经超过美国对外直接投资，然而当年美国所获投资收益，却是外国在美所获收益的3倍，两者相抵，美国的净收益为315.1亿美元。1992年美国所获海外投资收益，仍比外国在美国所获收益高得多，这主要是美国海外投资收益率较之外资在美国的收益率要高得多。收益率的高低，反映了对海外投资的经营及竞争能力。美国在这方面的优势是明显的，因此它就可以较少的投资，挣得较大的收益。

以上几方面说明，美国投资地位的变化，决不是简单地以“最大债务国”几个字所能说明的。在当今经济国际化高度发展的时代，对资本的流入与流出，都必须进行深入的分析，不能停留于原有的一般概念。

5. 关于软实力

软实力是一种无形的实力，它由一国的文化传统、思维方式、意识形态等构成，如民族的凝聚力、文化影响力、对国际机构的控制力等等均属软实力范畴。软实力是一种确实存在、而且越来越重要的力量。如果说霸权统治时代军事实力是主宰的话，那么在多极化时代，在竞争与协调决定发展的条件下，软实力的重要性便日益上升。现代国家决定性的实力，正从拥有丰富资源、劳动力、资本向“拥有丰富的知识、技能、信息”过渡。

第一，软实力首先是对信息的反应能力。现代国家能否对信息作出及时反映，是否具有处理的能力，也是一种至关重要的资源，一种极其重要的实力手段。在以信息为基础的经济生活中，原料的重要性在下降，组织才能和

灵活反应的重要性增加了。生产周期在缩短，技术正朝着非常灵活的生产体系的方向发展。对信息作出及时反应，不仅在制造业中变得越来越重要，而且在金融、保险和运输等关键性服务行业中更加显得重要。美国在高分辨信息方面的科技，至今仍居领先地位。迅速、准确的信息指导着正确决策，并转化为经济竞争上的优势，进而转化为硬实力。力量的标志正从“富于资本”转向“富于信息”。

第二，软实力来自相互依赖中的主导地位。如进口与出口的依存、债权与债务的依存等等，哪一方在相互依存中占主导地位，便是一种无形的优势，这种优势的确定并没有定规。如出口国与进口国之间，优势在哪一方，要看交易结构及对每一笔交易期望成交的程度而定。一般说多元结构的依赖性小些，主动性就大些。债权国与债务国之间，似乎债权国应该是主导，实际上也未必。“债务的力量”是人们早就知道的。“如果你欠银行1万元，银行可以支配你，如果你欠银行1亿元，你则可以控制银行”。

第三，融合性实力。即通过非强制手段，让其他国家做你所希望做的事。软实力并不是今天才有的，只是今天由于各种趋势的发展而显得格外重要了。随着软实力重要性的日益增长，显示实力的方式也在改变，以前一国想实现自己的意志，大都通过强权、命令、胁迫手段，即依靠硬实力，直至诉诸武力。而今，更为有效的方式是依靠软实力，诸如文化、管理和组织能力等无形的实力手段，以达到既定的目的，往往更易于获得成功。因为，如果一个国家能使自己的行为被其他国家所接受，那么在实现它的愿望时阻力就会减少，支持就会增加；如果这个国家在文化等方面具有吸引力，其他国家就更加愿意仿效；如果它能建立与其社会相一致的国际准则，那么无疑在实现国际化过程中，它的适应性就强，就将取得自然的优势；如果这个国家通过支持某些国际机构，就可以使其他国家愿意按照这个国家喜欢的方式来规范他们的行动，就可省去许多磨擦与斗争。

战后以来，美国一直拥有比其他国家更多的融合性实力。首先来自对国际机构的管理。如国际货币基金组织、关税与贸易总协定等所体现的自由市场原则，在相当程度上是与美国社会意识形态相吻合的，美国自然就拥有了较多的软实力和更多的优势。美国软实力的另一个来源是跨国公司，遍布全球的美国跨国公司使美国对世界的影响空前强大与深入；同时美国政府还对在美国境内日益增多的外国公司取得了新的权力。目前，世界最大跨国公司中，34%的总部设在美国（18%设在日本）。各国跨国公司互相渗透的相互影响力决不是对等的，往往强大的一方的影响力更大，从而进一步扩大了软实力。

第四，文化影响力是美国软实力的另一个重要方面。首先，美国是一个移民国家，由于世界各地（主要是拉美和亚洲）移民的到来，美国正从一个欧洲人的“熔炉”，迅速地变为一个“世界性国家”。与日本及欧洲相比，美国的移民政策比较开放，70年代以来，美国所接纳的合法移民，比全世

界其他国家的全部合法移民加在一起还多，美国人来自地球上几乎所有的国家，因而美国几乎与凡有人居住的地方都有着天然的联系，自然就便于施加其影响。其次，本世纪以来，世界各地一批又一批的青年，纷纷到美国留学，遍布世界各地的美国留学生日益增多，他们在美国受到的在观念方面的熏陶，及其亲美的感情，将是长期起作用的有利因素，再次，美国占压倒优势的大众传播媒介的宣传作用。居联合国科教文组织的调查，美国电视节目的出口在世界各国中遥遥领先，是居第二位的英国的 7 倍，美国是唯一拥有全球电影发行网的国家。美国电影产量仅占世界的 6~7%，但占世界放映时间的 50%。美国的数据传送和信息占世界的 80%，美国英语已成为世界通用的语言。这一切都是美国的无形优势。

总之，到目前为止，美国不仅仍保持着比其他任何国家都多的传统硬实力手段，而且还拥有强大的影响力和组织能力等方面的软实力。这在当今相互依赖的新世界里无疑仍可保有主导地位，并且这种地位在短时间内也不会那么容易消失。在今后相当长的时期内，由于世界将在竞争与合作、矛盾与协调中发展，因而美国仍会以其软实力为基础，继续保持其在世界多极格局中的优势。

十

美日经济发展趋势比较

在遭受经济萧条的风浪袭击后,美国经济正从数量型向质量型转变,大踏步迈向信息社会;日本复苏较缓,举步则显蹒跚。比较美国与日本的经济发展趋势,包括三个方面的内容,一是美国和日本整体实力的评价,二是考察两国现在的经济动作,三是两国经济的发展战略安排与趋势。

整体实力比较

对美日整体实力的比较可概括为两个方面:一方面是对它的综合国力进行比较;另一方面,是对它经济实力的比较。综合国力论者认为,经济实力是衡量一个国家强大与否的重要标准,但不是唯一的标准。他们主张除经济实力外,政治实力、科技实力、军事实力以及国际竞争力也是衡量一个国家强大与否的重要标志^①。除此之外,还要考察该国人口规模、疆域大小、自然资源、教育水平、社会凝聚力等各种要素对社会经济发展所起的作用,及其对世界的影响力。

1. 关于综合国力

综合国力是衡量国家实力的综合性指标。这里强调综合国力,并不是说美国的经济实力不如美国综合国力中的其他指标过硬,而是力图证明美国不仅在经济实力方面首屈一指,而且在综合国力的其他多项指标中也名列前茅。中国社会科学院世界经济与政治研究所“综合国力比较”研究组,通过对1990年多项指标进行量化后的分析表明,美国仍然是世界上不可替代的头号大国。被量化的指标有8项,它们是:资源(包括人力资源和自然资源)、经济能力、对外经济活动、科技、社会发展、军事能力、政府控制和管理经济的能力、外交能力。按照量化后的得分排序,美国位居第一,它的得分为4539.9;日本的得分为2840.2,美国遥遥领先于日本1699.7分。美日相比,日本的综合国力相当于美国的62.6%。

根据具有权威性的瑞士洛桑国际管理发展研究院和日内瓦世界经济论坛公布的《1994年世界竞争力报告》,美国的国际竞争力名列世界第一,日本位居第三。名次的排列是根据以下8项标准进行的:国内竞争实力、国际经济活动、政府经济政策、金融市场与服务质量、基础设施、经营管理、科技水平和国民素质。综观美国,无论是在政治上还是军事上,抑或科技上,目前和今后一个时期内仍然是一个不可替代的强国。以科技为例,美国仍然处于世界领先地位。从研究与开发费用占GDP的比例来看,1991年美国为2.78

^① 隋启炎主编:《美日欧经济比较研究》,武汉大学出版社,1994年7月。

%，日本为 2.86%，欧共体国家为 2.02%（其中科技最强的德国为 5.58%）。从百分比来看，美国低于日本，高于欧共体；但从绝对数来看，日本和欧共体均低于美国，而且差距很大。据官方统计，1989~1992 年，美国用于研究的投资年均均为 1574 亿美元，而日本和德国分别为 944 亿美元和 436 亿美元。从科技人员的数量上看，美国拥有 94.93 万人，日本拥有 51.89 万人，德国仅有 17.64 万人。不仅如此，美国还有其他国家无可比拟的吸收世界尖端科技人才的机制。据统计，进入 90 年代，外裔科学家和工程师已达美国此类人才的 17% 左右，他们为美国科技在世界居于领先地位，发挥了巨大的作用。

美国总统科学技术办公室 1995 年 3 月发表的一份报告说，美国在 27 个“关键技术”领域内基本上处于世界领先地位，报告指出，通过对 1990~1994 年美国与日本、欧洲的比较，美国在信息和通信领域大大领先，生物、医学、农业和食品领域占有优势，环境保护领域与日本、欧洲的“超前距离”正在缩短，而工业制造业和能源领域已经与其他国家持平，与日本相比，美国在 10 个领域里大大领先，在 11 个领域里暂居优势，在 6 个领域里大致相当。与欧洲相比，美国在 1 个领域里大大领先，在 18 个领域里暂居优势，在 7 个领域里相持不下。因而，可以说迄今为止美国仍然是当代世界上科学技术最发达的国家。

在综合国力中，美国的其他一些基本指标也是日本和欧盟国家无可比拟的。以自然资源为例，在森林资源、淡水资源、海洋资源等方面，日本和欧盟国家无法与之相比。美国的自然资源之所以大大优于日本和西欧国家，主要原因是国土辽阔，美国是世界上幅员最广阔的国家之一。据世界银行《1994 年世界发展报告》统计，美国国土面积为 937.3 万平方公里，为日本 37.8 万平方公里的 24.8 倍，德国 35.7 万平方公里的 26.3 倍。

如果说自然资源是“硬指标”的话（例如国土面积，不可比，也无法追赶），那么，美国的一些“软指标”，也可以说软实力，至今世界上任何一个国家也无法达到和攀比。“软实力”是一种难以用数字衡量的无形实力，如民族凝聚力和国际机构的影响力等等。“现代国家最重要的最具决定性的实力，正在从“拥有丰富的资源、劳动力、资本……，向拥有丰富的知识、技能、信息……过渡。”显然，美国比其他国家拥有更多这种难以衡量的软实力”^①。

2. 关于经济实力

毋庸置疑，在综合国力中经济实力是衡量大国地位的基本依据。这不仅是因为政治、军事和科技实力等要素均以经济实力为基础，而且更为重要的是经济实力的增强或削弱在综合国力中起着举足轻重的作用，经济指标能够最先、最直接和最敏感地反映一个国家实力的动态变化。

^① 黄苏：《怎样估价美国的经济与实力》，载于《世界经济》1991 年第 11 期。

美国著名经济学家 S·克来茵提出的对一国经济实力进行综合评估的方法，颇具代表性。该方法包括 4 个部分：首先确定以国土面积、人口、GDP、能源、食品、工业生产能力和对外贸易作为衡量经济实力的要素；然后按照构成要素的作用确定计分标准；再将各种要素指示数值最大的国家作为标准分（以 100 或 50 分表示），其他国家各要素按指示值最大国的比例来计分；最后将各构成要素的记分相加，以得出记分总数，表示一个国家的经济实力。根据这样的计算方法，美国迄今仍是世界上经济实力最强的国家（参见表 10—1）。

表 10—1 美日欧经济实力综合比较

基本实体 (国土+人口)	经济实力					经济实力总计分	基本实体+经济实力总计分
	GDP	能源	食品	工业生产能力	对外贸易		
标准分 100	100	50	50	50	50	300	400
美国 93.19	100.00	34.44	45.97	27.73	50.0	258.14	351.33
日本 36.34	54.56	0.14	4.49	15.07	28.6	102.86	138.20

国民财富也是反映国家整体经济实力的一项综合性指标。战后以来，美国的国民财富得到了巨大的增长，从 1946 年的 5360 亿美元增长到 1993 年的 19.5 万亿美元，增长了 36.47 倍（参见表 10—2）。

主张“复兴论”的美国供应学派经济学家乔治·吉尔德认为，国民财富与当年的国民生产总值之比是反映美国兴衰的重要指标之一。根据这要一种看法，我们通过表 10—2 得知，战后 50 年代以来美国的国民财富增长的速度一直保持平稳状态，1959 年美国的国民财富为 GDP 的 3.07 倍，1993 年仍为 3.07 倍，1959~1993 年之间的各个年份，最高莫过于 3.16 倍，最低莫过于 2.92 倍。可见，美国的“实力依旧”，没有衰落的迹象。

表 10—2 战后以来美国国民财富的增长^①

（单位：10 亿美元，按现行美元价格计算）

年 份	1959	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992	1993
国民财富	1520	2170	3004	4627	8986	12467	16530	18091	18689	19493
GDP	494	703	1011	1586	2708	4039	5546	5725	6020	6343
国民财富为 GDP 的倍数	3.07	3.09	3.0	2.92	3.32	3.09	2.98	3.16	3.10	3.07

3. 变量——即发展速度

据有关资料显示，60 年代日本的经济增长率高达双位数（约为 11.7%），远远超过美国的经济增长率（约为 3.8%），80 年代以来美国经济的增长速度同日本的差距大幅度缩小（参见表 10—

^① 资料来源：联合国《统计月报》1991 年 10 月，德国数字为前联邦德国数字。

^① 资料来源：《美国总统经济报告》1995 年，第 274、404 页。

3)。

表 10—3 美日欧经济增长速度的比较^② %

年份	1976 -1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
世界	3.4	3.6	4.0	4.7	3.4	2.2	0.9	1.7	2.3	3.1
工业国家	2.8	2.9	3.2	4.4	3.3	2.4	0.8	1.5	1.3	2.7
美国	2.9	2.9	3.1	3.9	2.5	1.2	-0.6	2.3	3.1	3.7
日本	4.2	2.6	4.1	6.2	4.7	4.8	4.3	1.1	0.1	0.9

此外，表 10—3 还证明，在 90 年代初期西方国家的周期性经济危机中，美国最先走出衰退，从 1992 年开始，美国的经济增长率不仅高于日本和欧盟国家，而且还高于整个世界的平均水平。

4. 总量——即 GDP 绝对额

从一些相对数字来说，日本的确正在迅速地崛起。1970 年美国和日本国内生产总值分别为 10116 亿美元和 2037 亿美元，日本的国内生产总值约为美国国内生产总值的 20.1%；1980 年美国和日本国内生产总值分别为 26317 亿美元和 10410 亿美元，日本的国内生产总值上升为美国国内生产总值的 39.5%；到 1989 年，日本的国民生产总值已突破 30000 亿美元，比 1980 年净增了约两倍，美国的国民生产总值则增至 52340 亿平均，比 1980 年增加了约 1 倍，日本的国内生产总值约为美国国内生产总值的 57.3%；1992 年美国和日本国内生产总值分别为 59202 亿美元和 36710 亿美元，日本国内生产总值为美国国内生产总值的 62%。

事实表明，日本国内生产总值的增长速度确实相对快于美国。从日本国内生产总值占美国国内生产总值的比例持续上升的势头来看，美国经济也确实相对削弱了。但是我们换一个视角——从 GDP 的绝对额来看，这种削弱还没有从根本上动摇美国的经济实力。据统计，1970 年日本国内生产总值的绝对额比美国相差 8078 亿美元，1980 年日本的国民生产总值比美国相差 15907 亿美元，1989 年，这个差额为 22000 亿美元，1992 年两者的差距进一步扩大为 22492 亿美元。与 1970 年比，1992 年美国和日本 GDP 差额扩大了 1.6 倍（参见表 10—4）。

1970 年美国和日本 GDP 占世界产值的比重分别为 36%、7.3%，相差 28.7%；1992 年的比重分别为 25.7%、15.9%，相差为 9.8%。可见，美国 GDP 在世界生产总值中所占的总量仍遥遥领先，而且与日本的差距呈拉大的趋势（参见表 10—5）。

根据 1995 年《美国总统经济报告》公布的数字，1994 年美国的 GDP 已高达 67367 亿美元。

表 10—4 美日两国 GDP 总量的比较^① 单位：亿美元

^② 资料来源：《美国总统报告》1995 年第 403 页，1994 年为估计数字。

年份	1970	1980	1992
美国	10116	26317	59202
日本	2037	10410	36710
日本为美国的%	20.1 %	39.6 %	62.0 %
美日 GDP 的绝对差额	8079	15907	22492

表 10—5 美日 GDP 占世界产值的比重^②单位：百万美元

年份	全世界总量	美国		日本	
		总量	比重%	总量	比重%
1970	2808026	1011563	36.0	203736	7.3
1992	23060560	5920199	25.7	3670979	15.9

5. 分量——即 GDP 占世界产值的百分比

“衰落论”者证明美国经济陷入衰落的论据之一是：当今美国的 GNP 在世界生产总值中所占的比重，大大低于战后初期。的确，进入 60 年代以来，美国经济在世界经济中的分量趋于缩小，日本经济在世界经济中的比重趋于上升（参见表 10—5）。

通过表 10—5 我们得知，1970 年美国的 GDP 为世界生产总值的 36.0%，1992 年进一步缩小为 25.7%；1970 年日本的 GDP 为世界产值的 7.3%，1992 年猛升为 15.9%。

保罗·肯尼迪在《大国的兴衰》一书的前言中，引用了德国重商主义作家冯·霍尼格的这样一段话：“如今一个国家是否强大，并不取决于它是否拥有充分和巩固的实力和财富，而主要取决于它的邻国是拥有较多还是较少的实力和财富。”^①从这一角度考虑，战后几十年来，由于日本的崛起和西欧国家经济的复兴，总的来说美国经济在世界经济中的实力相对削弱了，日欧经济在世界经济中的实力相对增强了。但是我们的评估不能就此为止，还应该做进一步的全面考察，即不仅要看表面数字，而且要由表及里，对美国经济在世界份额中相对减少的问题做深层次地剖析。当今世界，全球经济的一体化得到了迅速的发展。与战后初期相比，各国的生产已成为世界一体化生产的不同组成部分，国家之间的相互依赖日益加强，越是发达国家的对外联系越是紧密，它的经济繁荣也就在更大程度上与世界其他国家经济的发展相联系。特别是在冷战结束以后的新形势下，经济竞争成为时代发展的主旋律。各国在激烈竞争的世界市场既是对手，又是伙伴，利害交错，得失相依。竞争对象国的经济增长往往成为本国经济繁荣与发展的条件。从这个意义上说，别国经济的发展，也符合美国经济的利益。美国从日本和西欧国家的经济增长和技术、商品与资本的双向流动中，获得了不少利益。从而推动了美国劳动生产率的提高，丰富了美国的商品市场，增加了美国资本的来源。

^① 主要资料来源：世界银行《1994 年世界发展报告》第 166 页。

^② 资料来源：世界银行《1994 年世界发展报告》第 167 页。

^③ [美]保罗·肯尼迪：《大国的兴衰》中译本，中国经济出版社 1989 年版。

那么，根据以上分析，“美国经济实力的相对下降，西欧的复兴，日本的崛起，与其说是美国的衰落，不如说是更符合美国的利益”^②。美国在新旧格局的转移中，仍将以其雄厚的经济基础和“软实力”，保持它的领先优势。

6. 均量——即人均 GDP

根据世界银行公布的数据，美国人均国民生产总值低于日本，高于德国；1980~1992 年日本和德国的人均国民生产总值年均增长率均高于美国。但是按购买力平价法计算的人均国民生产总值，日本和德国均低于美国，1992 年日本的人均国民生产总值相当于美国的 83%，德国相当于美国的 89%（参见表 10—6）。

表 10—6 美日人均 GDP 比较 7. 关于财政赤字

从绝对额来看，80 年代以来美国财政赤字急剧上升，1980 年为 738 亿美元，1986 年迅速上升为 2212 亿美元，经过 1987~1989 年连续 3 年下降之后，1990 年的财政赤字又超过 1986 年，达到 2214 亿美元。此后，一直是居高不下，1992 年达到历史的最高峰（2904 亿美元）。但是，从财政赤字占 GNP 的比重来看，美国的财政赤字从 1987 年之后不是上升了，而是下降了。

1993 年欧盟 12 国的财政赤字占 GDP 的 6.4%，而美国财政赤字占 GDP 的 4.1%。特别是 1994 年美国财政赤字占 GDP 的比重下降为 3.1%，为 1982 年以来的最低点。据 1995 年《美国总统经济报告》统计的数字，美国的财政赤字 1995~1996 年下降到占 GDP 的 2.7%（参见表 10—7）。

表 10—7 美国的财政赤字及其占 GNP 的比重

财政年度	财政赤字	GDP	赤字占 GDP 的%
1980	738	27080	2.8
1983	2078	34050	6.3
1984	1854	37772	5.0
1985	2123	40387	5.3
1986	2212	42686	5.2
1987	1498	45399	3.4
1988	1552	49004	3.2
1989	1525	52508	2.9
1990	2214	55461	4.0
1991	2692	4248	4.7
1992	2904	50202	4.9
1993	2551	63433	4.1
1994	2032	67	3.1
1995	1925	...	2.7
1996	1967	...	2.7

^② 黄苏：《怎样估价美国的经济与实力》，载于《世界经济》1991 年第 11 期。

^① 资料来源：世界银行《1994 年世界发展报告》第 163 页。

^① 资料来源：《美国总统经济报告》1995 年，第 274、367 页，1996 年为估计数。

“衰落论”者曾指出军费开支过大是美国财政赤字居高不下的重要原因之一。的确，两极对峙时代，美国不得不加大军费开支，1980年突破1000亿大关，为1340亿美元；1989年军费开支达到历史的最高点——3036亿美元。冷战结束以后，美国的军费开支已经递减，从80年代的最高峰——占GDP的6.5%（1986年），已降为1994年的4.2%；预计1995年降为3.9%，1996年降为3.5%^①。美国军费开支的缩减，将促使美国的财政赤字进一步回落。

8. 关于贸易赤字

与日本横向比较，美国贸易呈现巨大逆差，而日本和德国却呈出巨大顺差。特别是日本，不仅顺差连年递增（参见表10—8），而且其中大部分是与美国的贸易造成的。1994年美国发表的《国家贸易评估报告》指出：“1993年美国对日本的贸易逆差为600亿美元左右，日本‘巨大和持续’的贸易顺差使日本同美国和其他国家的贸易关系造成了严重的紧张局势”。分析美国的贸易状况，不应局限于赤字表面的分析，进口额的大小、贸易条件的好坏等要素也将从另外的侧面反映贸易实力。

表 10—8 美日二国贸易差额^② 单位：亿美元

年份	1989	1990	1991	1992	1993
美国	- 1159	- 1081	- 736	- 741	- 843
日本	769	653	1033	1249	1297

一个国家进口数额的大小，一方面反映这个国家对世界市场的依赖程度，另一方面也反应其他国家对这个国家的依赖程度；也可以说这个国家对世界市场的吸纳量影响力。从表10—9中我们可以看出，美国目前仍是世界最大的进口国，其外贸进口一直保持较强的势头。1970~1980年年均进口增长率为4.3%，1980~1992年年均进口增长率为6.1%；日本1970~1980年年均进口增长率仅为0.4%，大大低于美国；1980~1992年年均进口增长率为6.6%，虽略高于美国，但是从进口绝对额来看，却远远落在美国的后面，以1992年为例，美国的进口总额为5516亿美元，而日本仅为2310亿美元，美国高出日本1.4倍。另外，据世界银行考察，美国的贸易条件总体来说也优于日本和德国（参见表10—9）。

表 10—9 1992 年美日贸易状况比较

^① 1995年《美国总统经济报告》第366、367页。

^② 资料来源：经合组织《主要经济指标》、《OECD经济展望》。

出口				进口			贸易条件	
出口额		年均增长率%		进口额	年均增长率%		1987 = 100	
亿美元	1970	1980		亿美元	1970	1980	1985	1992
	~ 1980	~ 1992			~ 1980	~ 1992		
美国	4208	6.5	3.8	5516	4.3	6.1	100	104
日本	3395	9.0	4.6	2310	0.4	6.6	71	109
世界	35752	4.0	4.9	37859	4.0	4.9	...	...

国内外学者对美国存在的贸易逆差问题做过比较深入的分析。他们的新思路引起了人们的新思考：由于整个世界经济结构的变化，跨国公司的发展，直接投资的扩大，贸易流量及贸易顺差与逆差已经不能作为一项全面反映某国经济实力的指标了。据有关资料介绍，英特尔公司在国外直接出售其大约半数的计算机芯片，可口可乐在 100 多个国家直接生产和销售。据英国经济学家朱利叶斯推断：美国公司在国外的总销售额是它们帐面出口值的 5 倍。如果把相关因素都考虑进去，美国 1986 年的“对外销售”总额为 11450 亿美元，它的“国外采购”总额为 10880 亿美元，这样，不仅 1440 亿美元的帐面贸易逆差不存在了，而且还有 570 亿美元的顺差。

通过对上述系列指标的考察表明，尽管日本在某项经济指标上已经赶上、接近甚至超过美国，但是目前还没有从根本上动摇美国的大国地位，美国的整体经济实力强于日本，没有呈现衰落的迹象。因此，美国在今后一个相当长的时期内将继续在国际事务中占据主导地位，在新旧格局的转换中占有举足轻重的分量。但是也应看到，由于日本的崛起以及美国经济自身的痼疾，以及冷战后世界经济的多极化和区域集团化的加速发展，美国左右国际事务的能力降低了，在一些重大国际问题上，大国之间的协调将会增多。

展望未来，日本将继续奋力追赶美国，美国在与日本的摩擦中，将竭力维护其领先地位。

美国已进入信息社会

经 80 年代酝酿准备，以信息技术为中心的新的科技革命，在 90 年代正全面扩展。从科学技术的发明创造到科技的产业化、商品化的全过程，新一轮科技革命正以史无前例的惊人速度迅速影响经济和社会各领域。由于信息产业一开始就是全球化的产业经济，哪个国家那怕是领先一小步，在世界市场上的效益级差也会是个庞大的天文数字。因此，经济发达国家在信息产业领域内的竞争已经白炽化。据统计，世界信息产业的产值 1990 年是 1489 亿美元，1995 年即达 1 万美元以上，跃居钢铁工业、汽车工业等传统工业之上成为最庞大最强盛的产业，其今后仍将继续以超常速度发展。

值得注意的是，早在 1990 年，美国投资于信息经济（计算机和电信设备）

^① 资料来源：世界银行《1994 年世界发展报告》第 187 页。

的开支就已经超过投资于其它基础产业的费用。不少有识之士认为这是美国经济进入信息时代的标志。计算机、电信技术的应用和发展可大大提高劳动生产率。美国电话电报公司从 1984 年到现在年销售额从 600 亿美元增加到 750 亿美元，而雇员却从 37.2 万减少到 30.2 万。因此，美国的包括集成电路、微电子计算机、个人电脑、软件、光导纤维等在内的高技术信息产业的迅猛发展，会迅速改造或取代传统产业，而成为经济发展的核心和主导，必将带动和引发一系列以高新技术为基础的新兴产业部门蓬勃兴起并迅速发展。

现代信息技术的广泛应用，不仅将代替人的体力劳动，也将在一定程度上代替人的脑力劳动，它极大地改变了生产流程和经济管理，提高了劳动生产率，导致了生产组织方式的革命以及产业结构和经济结构的重大变革，从商品、劳动者素质到企业、产业部门，升级换代，新陈代谢的过程会比过去大大加快。信息科技革命和信息产业继续向深广方向发展，将是今后劳动生产率、生产经营管理和经济增长潜力迅速提高加强的主要源泉，其划时代的意义将决不亚于蒸汽机的发明和铁路、公路的建设对人类的深刻影响。显然这不仅仅是一场广泛而深刻的重大经济变革，而且还很可能大大影响人类社会生活的急剧变革，从而对世界经济的发展变化产生难以预料的前所未有的巨大影响。

美国政府对此深信不疑。克林顿总统已雄心勃勃地提出把以信息产业为基干的“信息高速公路”的建设作为国家最优先项目来发展，决定不迟于 2015 年，用 4000 亿美元建立联结美国每个家庭和机构的光缆通讯网络，即把全国的各类机构从企业、大学、研究中心直到私人住宅的电脑联接起来形成高速信息交流网络，使所有的连接终端能以最快的速度，最方便的方式分享彼此的科研数据和各种信息资料，促使科技成果尽快由实验室走向市场，变成商品和服务。日本、欧洲等各发达国家竞相效法，有条件的新兴工业化国家和发展中国家也将跃跃欲试地跟上来，一个全球性的信息经济和信息社会将不是遥远无望的前景，这必将大大改变人类社会经济生活的面貌和种种思维定式。

当然，信息技术和信息产业在发展和运用过程中也受各种条件的制约并有一定的局限性，它还将给经济和社会生活带来种种意想不到的严重麻烦和问题，但这只能在发展中予以处理和解决。

美国经济从数量型向质量型的转变

“经济转型”已经成为 20 世纪末期使用最广泛、内涵最多、理论最深奥的一个名词。前苏联东欧国家经济正在转型、中国经济正在转型、日本经济正在转型，美国经济也在转型。

1. 从“高产量”到“高价格”的转换

现任克林顿政府劳工部长的哈佛大学教授罗伯特·赖克认为^①，在 20 世纪临近结束时，大规模生产标准化商品不再能带来高收益，通过保护美国市场、削减价格或重新安排资产也不能恢复利润。美国的核心公司正在逐步地，往往是痛苦地转向满足特种客户的特种需要。从追求高产量转变为追求高价值已是大型企业集团的现实选择方向。高价值企业的利润不是靠生产规模和产量，而是靠不断找出“需要”及其“解决办法”两者之间的新关系。通常在“商品”与“劳务”之间的区分已经没有什么实际意义，因为成功企业所提供的价值大多来自劳务，即解决问题所需的专业研究、工程和设计服务，识别问题所需的专门销售和咨询服务，以及把上述两方面连续起来的专门化战略、金融和管理服务。实际上，这种操作所创造的价值既不易在世界范围内被仿造，又能创造出无与伦比的利润。

2. 三类人的地位在变化

随着经济转型和经济国际化趋势的影响，使美国经济和美国社会中的三类人的地位、作用和关系产生一系列的变化。

在日益加剧的全球经济竞争中，信息是全球经济的神经系统，资本流动是其血液循环系统，而交通和通讯则是把全球全国和各地联成一体的骨骼系统。这种全球性经济，不仅是国家政策和市场趋势联合造成的，也是管理战略和技术变革联合造成的，其中决定性的动力乃是具有知识和技能的人，是以知识和技能取胜的人。这些人被称为“符号分析人员”。

实质上，与美国人发现的他们自己所处的三类不同的竞争位置相对应，正在形成三个大的类别。它们称为常规生产服务、直接服务和符号分析服务。常规生产服务承担高产量企业中由美国资本主义的老步兵所做的各种重复性的工作，到 1990 年，常规生产工作占美国人所担任工作的约 1/4，而且其人数在下降。直接服务人员和常规生产工人之间的重大区别是，直接服务必须面对面地提供，从而不是在全世界出售的。当然直接服务人员也可能为全球性公司工作。到 1990 年，直接服务人员占美国人所担任工作的约 30%。符号分析服务包括所有解决问题、识别问题和战略经纪活动。大部分符号分析人员毕业于四年制学院或大学；许多人还有研究生学位。符号分析人员当前占美国人职业的 20%（本世纪中叶占 8%）。上述三类人每一类人在世界经济中各有自己不同的竞争位置。常规生产人员的财富正在下降。直接服务人员也正在变得更穷，虽然他们的命运还不很清楚。但符号分析人员正在世界经济中获得成功。所有美国人过去一直处在大致相同的经济大船里。大部分人随着雇佣他们的公司，包括这些公司的行业和整个国民经济变得更有生产力或失去活力而共同升降。但国境线不再确定他们的命运。他们现在身在不同的船，一只船很快下沉，一只船下沉较慢，第三只船在稳定地上升。这

^① 参见罗伯特·赖克《国家的作用——21 世纪的资本主义前景》（The work of Nations—Preparing Ourselves for 21st Century）1991，上海译文出版社 1994 年版。

便会造成美国社会成员的分化和重组。

3. 经济的核心在变化

过去，美国经济的象征始终是它的大公司，似乎是它们代表着美国经济的利益，美国国家的利益，美国人福利的来源。国家的经济政策首先旨在保卫这些大公司——美国经济的核心，美国的劳工也采取合作的态度。而今，严格意义上的“美国经济”正在消失。××公司和××产品究竟是“我们的”，是“他们的”，还是“大家的”，日益难以分辨。剩下的只有“美国社会”，而它又是由分裂为上述三部分的人组成的。

在这种背景下，国家的作用也必定会发生变化。将来美国对世界经济的贡献，主要取决于美国人具有创造新价值的知识和技能。美国正在采取“积极的经济民族主义”，即“各国公民有基本的责任以提高自己国民的能力，使生活变得充实和丰富，但也和其他国家合作以保证自己国家的改善不以牺牲他们为代价”。这就要求国家或者说政府拿出更多的钱来进行公共投资，集中用于两方面，即人力资源开发的教育和培训，以及交通通讯等基础设施的建设。钱从何来？国家债台已经高筑，占人口 4/5 的美国人也不富裕，这就要求占 1/5 的符号分析人员以多纳税等方式做出贡献。

1989 年，美国人在纳完税以后手里还有 35000 亿美元可花费。而人口中下层 4/5 的美国人却只有这些数字一半不到的钱可花费（大约 17450 亿美元），这就不允许他们比 10 年以前有更多的消费；他们还得同过去一样勒紧裤带。而全民中上层 1/5 的人，大多数是符号分析人员，得到了大约 17550 亿美元，比其他 4/5 的人得到的总和还要多。这样，符号分析人员便可大大放松裤带。于是，问题的中心在于美国幸运的公民们，尤其是符号分析人员，愿意在多大程度上承担这笔费用。为了动员美国公民负起其基本的责任，美国人正在建立自己的建立在国家整体利益、长远利益基础上的文化。正象日本人、瑞典人、奥地利人、瑞士人、德国人看待自己文化时感觉到的那样，他们民族的力量和存在在某种程度上取决于较富有的人愿意做出的牺牲。那是民族的义务和自豪。

4. 人才培养的重点在变化

在传统的民族国家中，常规生产人员、直接服务人员和符号分析人员这三人相互依赖，容易在社区和民族国家的范围内找到共同的利益平衡。但如上所述，随着社会经济向信息经济的过渡，符号分析人员的重要性正在日益增强。过去一把锄头的价格里，50%以上是原材料的价格；一块手表的价格中，原材料的价格已经降到 10%左右；今天在一个半导体芯片的价格中，至多 3%归原材料和能源的主人，5%归拥有设备和设施的人，6%归常规劳工，而 85%以上则用于专门设计和工程服务，以及用于在提供这种服务过程中为过去的发展而规定的专利权和版权。所以，符号分析人员在经济发展中的需求必将越来越多，美国社会目前特别重视人才培养重点的变化，过去重视培养常规生产人员和直接服务人员，现在则应重在培养符号分析人员。

表 10—10 列举的是三种人员的工作内容。第一栏目需要的是常规生产人员，第二栏目需要的是直接服务人员，第三栏目需要的是符号分析人员。把上列第一栏的任何名称加在第二栏的任何名称上，然后把两个名称再加在第三栏的任何名称上，即能得出一个符号分析人员拥有的职位。随着信息经济时代的到来，一个国家的真正的技术资产是它的公民们解决未来复杂问题的能力，这种能力的大小又取决于他们解决今天和昨天复杂问题的经验。因此，美国政府已经清楚地认识到，资金、工厂、信息和设备，连同公司的标识一起是可以到处转移的，但是人的智力远不是那么具有国际流动性。所以，美国政府不仅应重视帮助美资公司利用新技术赚大钱，更应该注重帮助美国人在技术上领先，多培养一些在信息经济中能派大用场的各个领域的符号分析人员。

表 10—10 三类工作人员内容简示

常规生产人员	直接服务人员	符号分析人员
通 讯	管 理	工程师
系 统	规 划	主 任
金 融	处 理	设计师
创 意	开 发	协调者
项 目	战 略	顾 问
企 业	方 针	经 理
资 源	应 用	咨询者
产 品	研 究	计划者

日本的动作

自从 1991 年泡沫经济的爆裂以后，日本发生了严重的经济衰退。日本从上到下开始对经济发展进程深刻反思，并结合资产紧缩和日元升值的新情况，开始认真诊治本身的疾患。虽然出现了一些旨在恢复元气与重振雄风的实质性动作，但从举步的力度上与美国相比则稍显蹒跚。

1. 坚挺的日元与国际竞争

日元／美元汇率在 1991 年 4 月 19 日东京外汇市场上达到了 79.75 日元等于 1 美元的前所未有的最高点。美元大为下跌的短期导因是日本政府和日本银行的迟缓反应，两者误解了市场的心理从而容许了投机做得过分。然而，坚挺的日元／疲软的美元背后的根本作用力是未能解决日本的不断发展中的经常帐户顺差，它在 1994 年达 1293 亿美元。一种由日本过度的储蓄支持的顺差未能解决美国的贸易和预算赤字，两者是与美国储蓄的缺乏结合在一起的。

日元的力量业已鼓励了日本工业界，特别是制造业，把工厂重新安置在国外地方。1992 年以来，日本的海外直接投资达到了 2481 亿美元，仅次于美国的海外直接投资数。这是日本海外直接投资上升的第三个时期，这与当

1976 年和 1985 年两次日元变强时接着的就是海外直接投资上升的情况相似。然而，这一次，跟无边界的全球化经济时代的开始出现结合在一起，日本的工业就得真正地实行国际的劳动分工。尤其是，在东亚的投资已在不断增长。在 1992 年财政年度，制造业整个海外投资，由于经济衰退致使的资金短缺，下降了 183%。然而，该财政年度在亚洲的投资仍上升了 6%。在 1993 年财政年度，当整个海外投资上升 10.7% 时，在亚洲的投资则上升了 17.9 %。这种趋势在 1994 年财政年度的上半期中继续着，整个海外投资增长达到了 29.9%，而对亚洲的投资则达到了异常的 52.8%（参见表 10—11）。

正如数字所表明的，生产的海外扩张，在装配如汽车与电器行业和劳动密集行业如纺织业，已稳固地增长。在 1985 年，海外生产只占日本制造业整个的 3%，而目前该数字已占到约 7% 左右。虽然这个数字比之美国制造业的 25% 或德国制造业的近 26% 仍小得多。毋庸置疑，目前以强有力的日元将鼓励向海外生产进一步转换，到 2000 年将会达到占制造业整个生产的 15%（见表 10—12 对各别产品的统计）。坚挺的日元也正在助长进口。通过欧洲和美国公司的增加向日本出口的努力，及亚洲国家逐步升高的生产和更加强有力的竞争都对这种外国产品涌进日本起了作用。日本公司的海外生产基地制造的品的“逆进口”也在上升。进口的制造业货品占总进口的比例从 1990 年 50% 上升至 1994 年 55%。汽车进口在 1994 年上升了近 55%。在彩色电视机市场上进口的产品攫取了 55% 的市场份额，在棉织品市场进口货攫取了 80 % 的市场份额。

表 10—11 制造业的海外直接投资和国内工厂与设备投资

（单位：1 亿美元，10 亿日元，%）

财政年度		1989	1990	1991	1992	1993	1994（4—9月）
制造业的海外直接投资（美元）A		163	155	123	101	111	55.3
		+18.0	-4.9	-20.5	-18.3	+10.7	29.9
其中	在亚洲 （对前一财政年度的增长%）	32	31	29	31	37	19.3
		+35.9	-4.7	-4.6	+6.0	+17.9	+52.8
	在美国 （对前一财政年度的增长%）	89	64	56	38	40	14.3
		+0.4	-28.0	-13.0	-31.8	+6.7	-1.9
	在欧洲 （对前一财政年度的增长%）	31	46	27	21	20	10.5
		+99.7	48.6	-41.4	-21.9	-2.9	-14.3

制造业的国内工厂 长设备投资(日元) (对上一财政年度 增加的%)	18415	21483	22530	18932	14791	6591
制造的国内工厂与 设备投资(美元) B (对上一财政年度 增加的%)	1290	1520	1691	1517	1372	651
直接投资对工厂与 设备投资的比 A/B 平均汇率 (日元/美元)	12.6	10.1	7.2	6.6	8.1	8.5
	142.8	141.3	133.2	124.8	107.8	101.2

表 10—12 特定的产品转换至海外生产比率

产 品	1985 年	1990 年	1993 年
彩色电视机	38.8	60.1	71.9
一般磁带录音机	26.7	55.0	58.8
一般用收音机	55.2	56.9	63.4
磁带录像器 (VTR _s)	6.3	18.7	41.6
电 冰 箱	18.6	30.9	40.6
微 波 炉	22.7	45.3	63.3
电 扇	32.9	48.7	67.8
汽 车	—	26.5	31.0

从理论上讲，坚挺的通货会束缚出口并加速进口。然而，目前，日本出口急剧上升的价格标签尚未吓倒外国购买者。这首先因为美国和别的亚洲国家目前的经济运行呈良性循环态势；其次，日本的出口主要地依赖外国所需要的资本货品与零部件。这是“J—曲线效应”的一种典型的例子，因而，日本以美元表示的贸易顺差不会很快地就缩小。但是，在两年内，由于体现在向海外生产转移的结构变化，顺差将毫无疑问地会转向缩减。

2. 高成本和空心化

在新近的衰退期下，大多数日本的公司通过削减人员和其它的手段努力来做动作合理化。现在，在高值日元下，加速的把生产转移到海外是与深信的努力来进一步降低成本相平行进行的。深一层的伤害了企业经营动作的一个重要因素，是在日本的价格与在国外的价格之间的差异，这也是与坚挺的日元相联系的。依据购买力平价，日元起初的力量，就批发价格说应是在 170 日元等于 1 美元。由于日本企业有着如此高的价格，他们要在目前的汇率下进行国际的竞争是极为困难的。因此，工业部门多次要求取消或放宽规章管理作为缩小价格差距的一种方法，这就很自然的了。

表 10—13 营运资源的国际比较

项目	日本	美国
年利率	100	110
土地（为工厂使用的每平方米）	100	8
建筑成本	100	73
月人员成本	100	65
300 公里地上运输（20 英尺集装箱）	100	19
货运向前收费（出口关税收费）	100	13
仓库租金（平方米／月）	100	20
工业用电力成本（日元／千瓦）	100	59
水的收费（立方米）	100	19
石油产品	100	51
办公室花费（为总销售的比例）	100	45
办公室空间的名义租金	100	41
公司税（名义税率）	100	93
（实际税率）	100	82

注视一下经营成本的国际比较，除利率外日本几乎在每一方面都处于不利的境况，正如表 10—13 所表明的，日本各行业被迫在所谓的“四高”：高日元、高工资、高价格和高课税下来做买卖。劳工和经理部在谈判工资增加时，在今年劳工攻势下，仅增加 2.8%至 2.9%下解决了微不足道的工资增加，这甚至少于去年的 3. 10%增加。再者，在不同行业间和在同一行业的不同的公司间，工资增加存在着甚大的差异，这反映了各公司间利润的差异。在经理们不愿意来接受标准的工资增加的又一年和工会被迫把保障工作职位放在优先地位的情况下，决定接受工资较低增加率是不可避免的。

以年资为基础的工资制度，长期以来是日本式管理的标志，随着越来越多的公司采用以年薪为基础来订立合同并当雇员达到某个年龄时强制的合同重订，该制度已开始在崩溃。维持终身雇佣制度也变得有困难。如果公司必须高工资下雇佣工人，使企业变得有赢利的唯一方法是把他们转到智力和创造性的工作上，转到有高附加价值的这类工作上。随着生产移向海外和上升的成本腐蚀了日本公司在国际舞台上的竞争力，空心化的害怕已开始浮在面上。术语“空心化”不同的人有不同的界定，但是有一点是共同的，即认为它减少了依靠工业来吸收雇员的能力和技术发展的减慢及经济增长的发动减速。

在日本所谓的“企业内失业的”队伍的数目据说已有 150 万至 200 万人。尽管日本公司的经理们把就业看作为企业经营管理的最重要的问题，由于日元如此坚挺，他们没有别的选择，只有去控制人力资本（公司固定成本的主要的部分），将其控制在最低限度内，以便保持公司管理灵活性。由于同样的理由，任何与立即的利润不直接联系的研究与开发花费必须尽可能的予以削减，若事情沿着这条道路继续下去，工业的空心和急于克服失业这种关注将会危害日本经济的活力。

3. 消费者行为的变化

消费者行为由于经济衰退继续急剧地变化。粗略地说，这种变化显现出两种趋向。第一是讨价还价的搜寻。随着资产（诸如股票和房地产）价格的下跌，来自资产的收入减少，消费变得更加附有成本意识了，而工业的空心化创造了对未来就业的担心。在泡沫经济的日子，那时，消费者不管价格如何皆会涌去购买名牌与昂贵的货品，这种日子已过去了。相反地，消费者的眼睛现在被用所谓“大减价”表示的低价货品和“价格革命”现象抓住了。超级市场为了追求它们的低价战略正在转向普通的牌子和进口货品。依据货品目录邮购对货品的国内与国外价格间的差距已变得在意起来，而且，在作出购买选择时对进口货和国内制造的货品不加区别。

另一个重要的趋向是日益增长的着重对文化的追求。粗略地一看，这似乎与朝向有成本意识的趋向不相一致，但是由聪明地购物的人节省起来的现钞就能够选择满足他们深层地具有智力和感情需要的事物。现下对时髦的衣着和附件装饰品、汽车与最新电器货品、绿化的街道与景色及一种天然的环境的高需求，就是这种趋向的证据。此外，人们正在发展对继续的教育与健康的追求的兴趣，作为提高他们自己的文化意识的一种方式。他们还发展了在旅游上的兴趣和能容许他们回忆历史或别的文化的不同的文化事件的兴趣。这两种趋向要求公司给以惹人注目的反应。对由高值日元和亚洲国家的工业化所导致的剧烈的国际竞争气氛下消费者对低价格的要求，日本公司必须比以往任何时候更加努力来削减成本。为了提供有独创性文化的货品与服务，公司必须发展先进的信息管理系统以能处理消费者需要和利用高技术来开发新产品。

4. 改进经济体制

日本经济运行的外部环境已经发生极大的变化，因而，日本在“赶上”阶段常引以自豪的手段和方法已不再适用于今天的情况。在全球化经济下，如果各行各业想在激烈的竞争中站得住和妥善处理变化中的消费形式，即喜爱低价格和有个性的产品，工业的结构必须转向日益增多的智力的创造性。目前日本经济体制的特点是：（1）尽管经济是以市场力量的原则为基础的政府和私营企业间的合作关系；（2）经理们把改善生产率的成果变成增加市场份额而不是增加利润；（3）依据所谓的“三神圣珍宝”（以年资为基础的工资制度、终身雇佣和公司工会）来维护工人的雇佣，即使在经济衰退时也这样强调着，解雇和暂时解雇是力求避免的，甚至如果它意味着减少红利也这样做，再者，削减工薪自经理们监工们开始；（4）各公司为冒开发新产品的风险倾向，而是对有前途的产品或由别的公司已开发的产品给以改进并在低的价格下竞争；（5）在那些受各种规章制度保护的行业领域（如农业、金融与证券业）中的经济实体倾向于亲密地一起运转，这就导致了低效率和日本与别的国家间较大的价格差异。这种日本风格的体制在战后时代向高增长期间出色地发挥了它的作用。然而，这种体制现在不运用了。现在，生产量的快速扩张不能视作最重要的事了。在未来，经济的体制必须

变革，从而使那些刺激各公司去发展创造性思想的市场力量能更有效地工作而政府政策和规章管理只应用于不能由市场力量自我调节的那些领域。

5. 取消或放松规章条例管理

在 1995 年 3 月 31 日政府创造了 1091 项五年减少规章条例管理的计划作为制度改革的一个环节。在 4 月 14 日，政府决定在 3 年内将该计划制定为法律作为处理日元急剧上升的一套紧急措施的部分。日元现已达到 80 日元等于 1 美元。放松规章条例管理的措施应给予外国更畅通的进入进口市场，通过增加竞争除去日本与别的国家之间的价格差距，通过降低消费品价格和扩大新的业务与就业机会增加实际的收入。其结果，放松规章条例管理对校正现下的贸易顺差和各行业逐渐增加智力创造性是种极为有效的和有生命力的政策。上面提到的放松规章条例管理计划已遭到日本经济界和美国的批评，认为该计划对朝向根本的市场自由化的原则走得远远不够，依据根本的市场自由化原则，规章条例管理只能是种例外情况而不能是种规则。虽然如此，这个计划仍是朝向改革前进的重要的一步，朝野人士都希望在未来私营经济范围将走在前头并推动政府朝向制订更宽阔的和更有远见的放松规章条例管理的法律前进。

6. 智力的基础设施的发展

智力的基础设施（信息网络、数据库、研究力量、文化和教育设施等等）必须予以发展，以便在各产业中增加智力的创造性。在这些活动上的投资也将吸收日本的过分的储蓄。一般地，基础设施的发展视作为政府的本分，因为基础设施是公共财产。然而，在这个事情上，私营部门也要尽可能的负起发展的角色作用。当基础设施绝对不能由私人的手段来提供时，它只应作为公共财产来创造。在日本，与信息有关联的基础设施的发展远落在美国的后面。考虑一下连结进全球的网络的重要性，这种发展是项迫切的任务。日本也滞后于欧洲。同时，在材料与生物技术的基础研究开发与系统设计早滞后于美国。如果日本的研究与发展能力要想增加，资本、人力资源和设施必须支撑。

在人力资本必须改善的同时，工厂和设备也应予以支撑，促进与外国研究组织使用联结的环境也必须发展，为冒险工商事业提供风险资本的机制也必须改进。

7. 智力创造性导向的工业结构

依据常规，随着一国现代经济的发展，产业的焦点从第一产业向第二产业转移，而后向第三产业转移。不过，这些划分，随着先进技术与信息系统的发展及各行业与来自不同领域技术的传播，整个产业结构向智力的与创造的导向转移，其界线已变得模糊不精。因此，当劳动密集的行业衰落时，有着高消费需求的领域，诸如环境的、保健、福利、住房、生活方式、城市环境、能源、数据通讯、营销、教育与国际的交流，应当增长。这些新发展的领域将或者要求传统行业的革新或鼓励新的各种行业的创造以及新技术的创

新。在这种情况下发生时，日本的各行业将与国际社会强有力的连结着，保护日本的活力的途径肯定是能够找到的。

国家干预比较

早在 70 年代中期，正值日本经济处于高速发展的顶峰时期，欧美经济界曾有人预言，到 20 世纪末，日本的年国民生产总值将超过美国，从而成为世界经济巨首。当时日本的国民生产总值相当于美国的 70%，然而在 20 年后的 1993 年，日本的年国民生产总值仅相当于美国的 42%，在本世纪内超过美国的目标依然遥遥无期。耐人寻味的是，也是在日本社会日益奢华的 80 年代中期，日本经济学家竹内弘看到了日本必然衰落的征兆。他预言：“日本是下一个美国。我们将重蹈美英覆辙：走向顶点然后跌下来。这一切将发生在下一个 20 年”。

90 年代中期的现实是，美国制造业的竞争力正全面恢复，在决定二十一世纪世界经济发展趋势的高科技信息产业处于显著的领先地位。泡沫经济破灭后，日本的经济结构已显然不适应新一轮高科技产业的激烈竞争，传统的优势产业在亚太新兴工业化国家的冲击下不断萎缩，产业空心化已是不争的事实。现实使人们普遍意识到，日本不可战胜的神话并不存在。日本式的资本主义与美国式的资本主义并无实质上的区别。二次大战后日本始终以美国为经济发展的模范榜样和追寻目标，重蹈美国的覆辙是必然的。但美日两国经济的起飞和成熟期有一个较大的时间差，前者进入成熟期时后者正处于起飞阶段，所处的世界经济环境也不同，因此在宏观产业政策及企业组织和经营管理方面都有各自的民族特征和明显的时代色彩。分析美日发展模式特征及国家干预在其中的作用很有必要。

1. 美国的国家干预

首先看一下现代资本主义的发源地美国。从其建国初期到 19 世纪末，美国以英国为经济追赶目标，到 20 世纪初，美国在纺织、铁路、机械制造等领域的技术水平和生产能力已接近或超过了英国。随着生产力的不断膨胀，现代化的流水线生产方式出现了，这是由福特轿车生产线的建成而诞生的。现代资本主义的大规模集成生产方式（或称第二次工业文明）主要有以下特征：以尽量高的速度生产标准化的商品，生产与消费的个性化完全脱节，同时经济发展日渐市场化。这种工业文明需要高度的标准化、规范化、同步化、集结化、扩大化和中央化。在同一时期，美国工业界还产生了以研究工业行为为主体内容的，世界闻名的“泰勒主义”。工业经济学家泰勒研究了流水生产线上每道工序中操作工人的每一个动作，并将这些动作尽量简洁和规范，以达到最大限度节省时间及提高效率的目的。第二次工业文明的基本逻辑建立在规模经济效益之上，以最大限度降低生产成本为宗旨。其发展要求必备与大规模生产同步的大规模教育、运输、新闻媒介等国家和社会基础能力和

设施，其能源基础建立在充足和廉价的石油之上。扩大生产规模、占领新的市场等都需要大量的资金和技术劳动力，通过企业兼并和股份制等手段则解决了这些传统的作坊式企业无法解决的问题，于是股份资本主义和跨国公司的雏形也相继产生。鉴于现代资本主义生产的规模之大和空间的复杂性，任何一个个人或董事会都不可能参与全部的决策和生产过程，于是计划、决策、生产管理、销售等便开始层次化，分工更为细致。这一过程产生了大量的专业人士，从前以拥有产权为基础的中产阶级被受过高等教育的管理和技术阶层代替，形成了“新中产阶级”。

从二次大战结束到 60 年代末，美国式资本主义逐渐走向成熟。在此期间，大公司通过横向联合、纵向兼并等方式不断扩大生产规模，控制了主要行业的生产和市场，企业的经营管理也发展到了新的水平。人员的作用及职能的系统专业化、大公司对内部各部门的责任分工及权力下放、业务发展前瞻计划、对生产过程的投入和产出分析以及数据处理等现代管理技术，是美式股份资本主义获得成功的主要因素。美国的生产管理方式成了西方工业界广为模仿的样板。同时，由于强化了系统管理战略，高度自动化和一体化的生产方式促使工人更多地从集体利益考虑，生产者的个人福利与企业的经营和生存更紧密地结合为一体。劳资关系在制造业领域的大企业中是基本融洽的。美国经济学家爱德华·丹尼斯总结了美国的生产率在此阶段持续增长三个原因：一是资源从小农场及小企业向大工业转移；二是普遍实行了规模经济的生产（包括运输和流通过程）。三是包括管理知识和技术革新在内的技术发展。

美国是一个由逃避欧洲封建君主专制和追求宗教自由的移民建立的国家，美国人民对政府干预国家经济和社会生活历来持怀疑态度。政府通过为基础设施建设提供资源，为美国经济的高速发展奠定了物质基础。但相比之下，在美国，政府对国家经济活动的干预比欧洲各国少得多。从 19 世纪 80 年代到一次世界大战前这段美国经济起飞期，美国不存在类似德国和英国的那种国家福利制度。美国人普遍认为，除了保护国内产业、维护知识产权以及在战争状态下动员总体国力等特别义务外，国家的作用应当是有限的，而且不应进入国民经济和社会领域。而自由企业精神——一个人以最自由的方式追求物质成功，才是美国宪法所尊倡的哲学观和价值取向。但美国经济的发展走的决不是一条无序的道路，认为美国经济是“放任的资本主义模式”至少既不客观，也不全面。早在 1890 年美国就有了《反托拉斯法》，从 1887 年到 1978 年美国从经济从兴盛到相对衰落的一个多世纪内，联邦政府就颁布了涉及行业竞争规则、商业道德、环境保护、劳动安全保障等方面的重大法律 77 部。从 20 年代末经济大萧条到 80 年代初里根上台的这段时期，美国实际上实行的是“调控资本主义”或“调控市场经济”。市场力量及股份资本主义的代表企业和商业界与代表国家干预力量的联邦政府形成了共生的局面。国家对经济的干预主要通过联邦、州和地方政府用财政支出的方式进行，而

非中央计划或企业国有化。有必要强调指出，接受国家对国民经济生活的干预并不等于违反资本主义发展规律，恰恰相反，资本主义经济的成功运转需要由国家来发挥某些市场力量所难以起到的作用。尤其在涉及到公共利益的某些特别时期，需要国家出面抑制市场力量的过度运行，国家并不是某个大公司或特殊利益集团谋利者，而是私有制长远利益的监护人。

政府干预对美国经济的促进作用在一些典型的项目中得到了明显的反映，如“新政”时期的国家经济基础设施建设、二次大战期间的“曼哈顿”计划、战后的国民住宅计划、农产品促销计划以及国家航天工程等。在上述项目中，官、产、学三方的优势和资源以合理的方式结合，凝结成为一股强大的合力。为应付苏联在火箭和人造卫星方面的挑战而设立的国家航天局聚集了全美最优秀的科学家和经营家，得到了学界和企业界双方的合作。在农产品外销局中，由于大部分人都有过从事有关农业工作的经验，是农业方面的专家，因此与农户和农业团体的关系都很融洽。在住宅方面，负责向购房者提供金融服务的联邦全国抵押协会的有关人士由于有金融方面的丰富经验和知识，因而能够博得金融界的尊重。在所有此类案例中，美国政府对半导体工业的扶持也许最有典型意义。美国政府对半导体的重视是从 80 年代中期开始的，因为一方面它是 20 世纪美国最重要的发明之一；其次是因为产品本身以及产品市场皆属于承上启下的关键性零组件产业，也被称为“科技驱动组件”（TECHNOLOGY DRIVER），掌握如此关键性零组件的市场优势，等于掌握工业与经济领先优势。1986 年日本首次超过美国成为全世界动态随机存储器（DRAM）的最大市场占有国，迫使许多美国厂商退出市场，形成了美国半导体用户以及电脑使用者和生产者、乃至国防武器工业，对日本半导体都有相当高的依赖。在产业界、学界以及国会的强力游说下，美国政府采取了积极行动，一方面成立了半导体全国顾问委员会，并向总统和国会提出了“国家半导体战略”，另一方面对日本有关行业进行了反倾销调查和制裁，同时放宽美国反托拉斯法的限制，并改善企业的经营环境。“国家半导体战略”中的大部分内容已成为克林顿政府的施政重点，在联邦政府的通力配合下，美国生产的微型电脑已占领了日本国内市场的 24% 以上，美国半导体工业的实力得到了实质性增强。

2. 日本的国家干预

关于日本经济高速增长的原因，中外学者已有许多论著。被学界广泛承认的一个事实是，战后日本的经济起飞是在美国的外交、政治、军事的保护和鼓励下起步的。美国希望一个在经济上快速复兴的日本来抗衡共产主义在亚洲的扩展，美国的扶持是对日本经济复兴极为有利的国际环境因素。更直接的原因是，日本采取了一方面保护国内市场以对抗来自外部世界的竞争，一方面将自己的产品倾销到世界各地的双重策略。由于其贸易保护主义政策，日本公司得以在国内抬高售价，积累超额利润以补贴对新产品、新技术的研究投资和扩大厂房的费用；与此同时，政府还对这些公司实行补贴，使

其能够以低于国内的价格将产品卖到国外。这种对内保护对外倾销的双重战略帮助日本公司击败了其外国对手，并奠定了它们独占未来市场的基础。另外，政府的宏观指导、产业决策的官、产、学一体化、民间的高储蓄率、终身雇佣制、平缓的劳资关系以及低廉的劳动力成本等也都是日本经济高速发展的促进因素。总之，日本经济发展模式中处处体现出国家的干预作用。

在促成日本经济复兴、生产发展以及工业增长方面，日本政府起到了极为重要的作用，有时甚至是决定性的作用。而这种作用大都是通过通产省来发挥的。通产省对日本经济所造成的最大影响，在于它发现并形成对目标产业的作用。更广泛地说，它在这项决策的过程中，起着协调整合公、私相关部门的投入的作用。通产省早期的官僚式指导，实际上使它在选择目标产业，以及在对它们提供支持的问题上，变成了决策中心。日本为其经济起飞制定的产业政策是其克敌致胜的法宝。美国经济学家威廉·迪特里希把日本的产业政策分散为三个层面：第一层面是数以百计的立法与行政措施，用以驱使日本的工业结构做必要的转变；其次是能将这些措施通盘整合起来的工业理论；第三个层面是由一个不同经济政治与社会因素所组成的根本体系，即“日本制度”。迪特里希认为，“强有力的中央政府与一流的专业官僚体系，这两个特点已成为执行产业政策的关键力量……日本的产业政策无法借立法措施强行接枝到既有的社会结构上。它需要的是全国上下的决心，以及在政治、经济与社会各种制度下长达数十年的有机成长过程。”在 50 年代初，由通产省主导的工业产业政策已趋于明朗，即从劳动密集型产业向资金和技术密集型产业转化。假如通产省当初选择的是劳动密集型产业，日本决不会有今日世界经济强国的地位。通产省的一位官员总结了日本产业决策者们当时的战略考虑：“根据比较利益法则，日本是否应该将它的未来寄托在劳动密集型产业上？对于一个只有 500 万或 1000 万人口的国家，这种决策不失为一种理智的选择。但日本拥有比它们多十几倍的人口。如果日本经济采取这种最简单的自由贸易法则，并专注于这些产业，它将永远无法摆脱亚洲的贫穷与停滞模式，并且以自由世界中最薄弱的一环成为远东的一个充满未知数的区域。通产省决定在日本发展资本和技术密集型产业，也就是那些以相对成本来考虑最不适合日本发展的产业。如钢铁、煤油、石化、汽车、飞机、各种机械工具以及稍后的电子产品和计算机。从短期的静态观点来看，鼓励这些产业无疑是与经济理性背道而驰的。但从长远的观点来看，这些产业正是需求弹性大、科技发展快、劳动生产率迅速提高的产业。显然，不依靠这些产业，仅仅依靠轻工业，要满足一亿人口的就业要求并把他们的生活提高到欧美国家的生活水平是不现实的。日本必须发展重工业和化工业，它别无选择。”

日本最成功的产业决策及发展实例并不是人们所熟悉的钢铁和汽车，而是造船业。从 1949 年美国占领当局批准日本造船业重新开工到 7 年后的 1956 年，日本几乎在一瞬间就成了世界第一大造船国。60 年代中期后，日本建造

的新船几乎占了世界新船总吨位的一半以上。其后直至 80 年代初，世界造船第二大国的交椅相继为英国、瑞典、西德和韩国所占据，但它们的产量都未超过日本的 1/5。

海运对日本的经济发展和国民生计具有生死攸关的意义，从海外进口资源及出口产品都需通过海运，日本自 19 世纪末加入国际贸易行列后，备尝了依赖外国船舶之苦，于是日本政府将造船业列为战后扶持的首要行业，现代化的造船业需要稳定的订货需求和大量的资金，日本政府从几个方面同时给予了支持。首先，由主管海运和造船两个行业的运输省于 1947 年 5 月提出了著名的“计划造船”政策，由政府出钱建立造船公团并让其订购船舶，然后公团将船舶租于海运公司，由海运公司支付资金，公团再用收来的租金订购船只。从 1947 年至 1980 年造船达 1153 艘，运载能力为 3500 万吨，为造船业创造了稳定的需求。在资金方面，日本政府主要面向开发项目的复兴金融公库以及日本输入银行都把造船业列为提供优惠贷款的对象，同时日本国会还授权日本船舶振兴会举行赛艇活动为造船业筹措资金。当时的日本造船业面临的另一个重大障碍是由于钢材成本过高，日本造的船无法在国际市场上与英美进行价格竞争，为了保护刚起步的钢铁业又不能从国外大量进口钢材。日本政府为了缓和钢铁和造船业在钢材价格上的对立，通过属于政府的日本开发银行对造船公司提供进口钢材价格补贴，同时又再度起用甲午战争时期使用过的连锁方式，即把原糖的特别进口配额分配给造船公司。当时日本国内原糖供应严重不足，市场价大大高于国际价格，造船公司廉价进口原糖，然后在国内市场高价出售，用获得的利润进一步补偿了高价进口钢材的成本差额，上述政府补贴和扶持措施使日本出口船只的价格至少降低了 16 %。为了尽快赶上与欧美国家间的技术差距，运输省向海运造船合理化审议会提出了制定造船业现代化综合计划的咨询，把追赶美国的技术水平作为日本的奋斗目标。通过不懈的努力，50 年代后斯的日本已在新钢材、焊接技术、分段建造方式和大型起重机等技术领域超过了美国。在后来的石油危机造成的海运和造船衰退时期，日本政府又出面干预，由国会通过《稳定特定萧条产业临时措施法》，采取了特别采购、促成各造船公司合并等措施，尽量使日本造船业保持技术和生产能力。造船业是二次大战后日本最先发展起来的现代工业。造船业奠定了钢铁工业大发展的基础，在机械工业方面，造船需求促进了船用机械的发展，而船用动力机的技术进步则提高了发电机和其它电信设备的生产水准。

在造船业之外，日本的钢铁、汽车、化工、电子和民用电器等行业的崛起无一不与日本政府的扶持和保护有关。日本对本国基础工业和支柱产业的保护并不排斥国内企业的互相竞争，相反，日本吸收采取了美国的自由竞争的政策，鼓励企业引进欧美各国的先进技术、设备和管理知识（日本备受经济界称道的全面质量管理法 TQC 实际上也带有浓重的泰勒主义色彩）。与美国企业不同的是，日本企业相互竞争的首要目的是为了更快地向海外市场发

展，通过在国内的市场竞争来达到占领国外市场的长远目标，受到保护的国内市场虽然本身并不等于出口，但它却是征服世界的跳板。为了帮助企业提高竞争力，政府出面调节劳资关系，在大公司实行终身雇佣制，实行带强制性的高储蓄，为企业免费提供技术服务。二次大战结束后日本经济起飞期的所有经济和金融活动几乎都与日本政府的决策和干预有密切关联。

3. 美日经济中政府作用之比较

美国和日本都经历了制造业高速发展的经济高速增长期和劳动力从制造业向服务业转移的经济成熟期，或称“后工业化时期”。这一时期的特征还有：经济增长速度明显放慢，国内劳动力成本不断上升、制造业加速向海外转移形成“产业空洞化”，迫使国内企业向高新技术领域转移以保持工业竞争力。由于各自的文化、民族和地理环境的差异以及所处国际经济环境的不同，美日两国在经济发展和成熟期所采取的战略有很大的区别，在经济高速发展期的战略区别尤为明显。

美国是一个由多民族移民组成的、开放的大陆国家，自然资源充足，国内市场庞大。长期以来，其国内市场及邻国加拿大是制造业高速发展的市场支撑，在 1970 年以前，出口占美国国民生产总值的比率从未超过 6%。在战后经济高速增长时期，没有任何一个国家的产业竞争力或总体经济实力对美国构成过实质性的威胁。在这种相对顺畅的宏观环境下，美国企业没有或极少为击败海外竞争对手和占领海外市场而采取极端措施，美国政府对国家经济生活的干预也主要是调节、辅助和推进性的，极少设定行业赶超目标。因此美国式资本主义的最大特征是，经济发展以追求现实和近期利益为主要目的。

由于缺乏自然资源、国内市场狭小，同时又是一个单一民族的、封闭性较强的岛国，日本经济的高速增长仅靠自身的市场和资源来支撑是显然不够的，因此日本社会的工业化只能以从国外进口资源同时出口高附加值产品来实现。从日本经济起飞的全过程来观察，在战后废墟上建立现代化工业社会与其说是一种社会循序渐进的发展，更不如说是一种有严密计划和组织的国家行为。如果不借助政府的行政能力来集中、调配国家资源并保护国内市场，日本便不可能在短时间内建立和发展现代化大产业同时开拓海外市场。日本政府对国家经济生活的干预不仅限于调节、辅助和推进，有时甚至是主导性的。因此，高速发展期的日本式资本主义模式是以高度集中性和富于攻击性为特征的。

鉴于二者在国情、宏观发展战略及所处国际经济环境方面的不同，两国的企业经营方式也有明显的差异，日本神户大学教授加护野忠男对美日企业经营方式的异同作了如下归纳：①美国企业重视以投资收益率为中心的收益目标；日本企业则重视市场占有、新产品的比率等成长目标。②美国企业重视股票价格（股东的利益）；日本则不太重视，③美国企业着眼于短期的成绩来分配投资比例；而日本企业则从长期的观点来决定投资比例。而产生这

些差别的很重要的一个原因是，日本企业在有可能扩大市场的情况下，采取宁愿延迟获得收益，也要首先扩大市场占有率，加强竞争力的战略。

日本在其经济高速发展期所制定的目标是尽快使日本进入第二次工业文明，实现大规模集约化生产。而这正好是美国先前已走过的道路。从 70 年代初开始，第二次工业文明在美国逐渐接近尾声，美国开始步入后工业化社会，而日本则是在 80 年代后期才开始明显出现后工业化征兆，这段相当长的时间差是日美经济增长速度及经济力量发生急剧变化的主要原因之一。大规模集约化生产方式的衰落是由其内在特征所决定的。这种生产方式得以形成和发展的逻辑是，以生产规模的无限扩大来最大限度地降低产品成本，生产能力的扩张以拥有充足且相对廉价的劳动力和市场的无限扩大为前提。但事实上并不存在着一个无限扩大的市场，高速发展期的劳动力成本也决不是一成不变。而且随着技术扩散化、生产分散化、消费个性化和市场全球化的来临，引进先进的生产和管理技术并拥有廉价劳动力的新兴工业化国家很容易在传统产业领域超过工业化国家。在这种咄咄逼人的攻势居高不下，不得不部分放弃一些诸如纺织、钢铁等传统产业或将生产向海外转移，同时国内产业结构向更高层次的技术和资金密集型产业和服务业调整。一向以追赶美国为目标的日本也不可能抗拒这一客观经济规律。以“快速模仿”为战略基础的日本产业界不在发明创造基础上进行竞争，而更趋向于从海外购买最新技术，这种方法在日本货币和劳动力比欧美便宜时起了很大作用。而如今日本的成本接近或甚至超过了发达国家的竞争者，而且新兴工业化国家纷纷崛起，一度“快速模仿”的日本，发现自己也被日益增多的致命竞争对手所模仿。美国先于日本进入了后工业化社会，其第三产业比日本要发达得多，美国从事第三产业的就业者占全国就业者总数的 43%，日本只有 29%。第三次工业文明浪潮的概念及产业雏形起源于美国，而且美国先于日本将人工智能、微电子、新型材料和遗传工程确定为下一个工业浪潮的支柱产业，在这一决策及实施过程中历届美国政府起了倡导和推进作用，“全美信息高速公路”便是最显著的例子。另外美国企业通过精简管理机构、裁减正式雇员、雇佣临工、采用新技术等方面提高了生产率，美国的竞争力再次跃居世界首位。日本在这轮新的工业浪潮中实际上又重新沦为追赶美国的角色，但这一次很难判定是否将再现“龟兔赛跑”的结果。目前可以肯定的是，决定这场高技术产业竞争胜负的关键因素已不再是廉价劳动力、土地和自然资源，而是资金、技术以及承载技术的教育和科研基础，当然国家的决策和扶持也将是不可缺少的启动力量。

美日“服务立国”战略的差异

如果说 19 世纪的列强是指近代国家，那末 20 世纪的列强指的是跨国公司。要研究美国和日本新一轮国际竞争的战略焦点，不能忽视 IBM、AT 和

T、富士通、日立等列强性的世界企业以情报创造财富的服务经济之间的激烈竞争。

1. 服务经济化的美日竞争

两国的朝野人士都已清楚地认识到，20 世纪末已进入服务领导经济的时代。事实上，随着经济的发展，服务在产业结构中所占的重要性提高了。为什么？因为制造业提高了知识密集度，在高附加价值财富的研究开发方面进行激战的状态下，如果服务业不能从单纯的制造业附庸的位置转到独立自主的领域，并提高知识密集度的话，那它将不能维护市场的竞争力。但是，比这更重要的理由是对包括亚洲在内的世界市场的发展所作出的反应。

一般情况下，先进国家服务业的重要性大家都能认识到。经济发展提高了服务产业的重要性（服务经济化），从事服务产业人数的比例，无论在哪个国家都有所增加，其中，美国的重要性更是突出。为什么美国有这么高的比例呢？其中理由之一便是服务产业填补了跨国公司进出海外所引起的产业的空洞化。但只要仔细研究一下服务产业的内容，便可得知原因不止是这一填补空缺的雇佣对策。所以这么说，是因为只要试着把服务业分成对事业所服务和对个人服务，便可看到对事业所服务的发展是很快的。其中，计算机和情报处理服务、经营管理诊断等软件产业的成长特别醒目，这不正是进入海外的跨国公司在本国的总公司强化了自身活动机能的结果吗？除了对事务所服务以外，还可看到工程技术业、法务、财务、税务服务等专门性的服务在稳步成长。这也表明了美国商业在向知识性集约化迈进。相反的，传统性的个人服务的成长却不理想，尤其是因为它包括了洗涤、理发、美容、修鞋等旧式的低成长型的服务业。

这样，以美国领头，在先进国家进行的服务的经济化以令人惊讶的速度高度发展着。与此同时，制造业的服务化进展也是引人注目的。服务业的统计值中没有包括制造业，而开发研究和销售活动被日益重视。同时，制造业的自由发展隐含了服务部门的高度化。制造业和服务产业相互依存，相互刺激，促进着组织内服务的高度化（高级化）。

在图 10—1 中，表示的是先进国家服务的经济化，是根据制造企业和服务企业双方的高附加价值的战略，提高相互依存性，相互激励。特别是，在所有的经济部门中，强化服务的开发力，作为提高国际竞争力的重要原因，被加以重视。日本企业如果追随服务先进国美国，那么创造全球性的战略事业是不可缺少的。为此，必须强化研究开发活动、设计能力和策划能力等。

所有这一切，在先进国家间的所有产业的新服务的开发力与 R 和 D 活动的强化，成了企业间、国家间竞争激烈的原因。这种激烈的竞争，又加速了技术革新，强化了企业战略本身，并寻求新的世界机构和战略的开发，以处

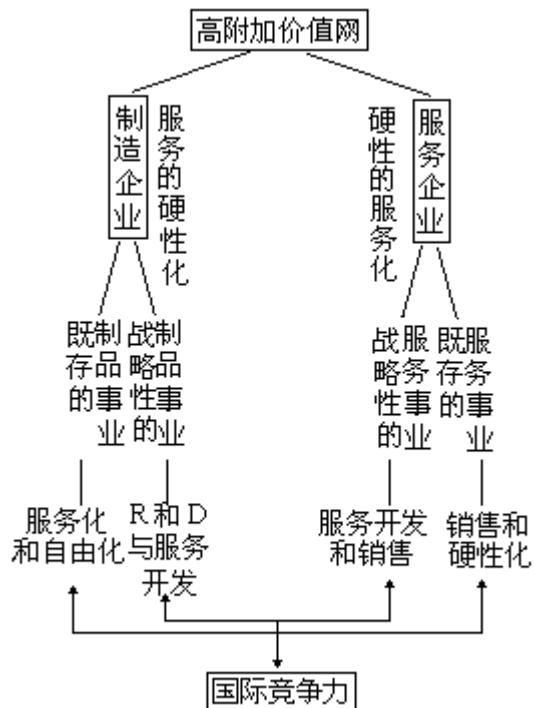


图 10-1 高附加值经济结构

理由此产生的残酷的国际纠纷。

2. 两国服务战略在亚洲圈对垒

作为美国的战略构想之一，世界情报通信网被树立了。1974 年美国议会通过“包括通商法”的时期和 IBM 世界情报战略构想的形成时期完全相同，由此可知它们之间关系很深。

让我们来看看世界情报通信网的延伸给世界带来了什么效果。

第一，增加了以商业为中心的情报通信服务的需要。当然，与此同时，对通信机器厂商的需要也增大了。但是，重要的是增大服务的效果。情报的全球化促进了世界经济的活性化，使得企业向世界迈进更为容易，总而言之，这种效果是很大的。世界各国的多种情报被收集、分析、加工，据此使以往不可能创造的新商业也变成了可能。

第二个效果，在整个美国，与情报通信相关的多种事务服务增加了，产生了使用情报通信回线和计算的多种服务业。“附加价值情报网（VAN）”业者的成长也是引人注目的。VAN 连结着厂商、批发商和小商店之间的流通，它不仅使流通成本和金融贸易成本大幅度下降，而且储蓄了贸易情报、制造数据基础，对它们进行加工处理，以此获得寻求新商业机会的效果。巨大的市场期待着的是“卡片·商业”，因为流通卡、金融卡等卡片中附有各种情报处理机能，可以创造多种多样的服务。如果统一的接受多种服务的卡片流通起来的话，那么可能出现所有企业都以卡片为中心向集团化发展的可能性。卡片便成为代表通货的新的信用贸易的媒介。

第三个效果是它扩大了交通运输企业的行动半径。以中极、幅度的集配体制闻名的美国联邦快车公司，能灵活运用伸向世界的情报通信网，以谋求自身的智慧化，它把世界化的物质流系统作为目标。在日本，运输业通过与美国 UPS 公司的业务互助（1987 年），促使了全球性的物质流 VAN 的形成，

同时，负责“人流”的航空公司也根据国际性的企业联合战略，在扩大行动半径的过程中，把扩大所有接近太平洋圈的网络作为战略目标。

这样，使以往不可能提供服务的向世界延伸的情报通信网和交通运输变得可能。自由运用金钱的服务，让人和情报能迅速到达所有场所的服务，便宜、迅速、安全集配的服务也以世界性的规模变得可能实现了。人、物、情报、金钱能自由地在世界上流通，这就是世界经济活动性化的条件。和以往相比，由于它是以大大节约时间的形式流通的，因此经济的回转速度也日益提高了。如果再加上根据新服务开发的高附加价值的商品，那么，国际经济的附加价值生产性便提高了。如果用公式来表示：

$$\text{国际经济的附加价值生产性} = \left(\frac{\text{附加价值}}{\text{营业额（输出）}} \right) \times \left(\frac{\text{营业额（输出）}}{\text{国际货源流通（人、物、金钱、情报的总流量）}} \right)$$

也就是说，世界经济的再编和活性化是以情报通信网和交通运输网为基础的，以多种服务的开发为条件实现的。高附加价值商品的开发是采用了多种服务的创造，它为世界经济的成长作出了很大贡献。以此为方向，在今日，还形成国际性的企业联合，从而向成为服务革命的能源时代迈进。亚洲圈的形成，难道不是根据这样的服务革命而提早实现的吗？

3. 服务立国——美日战略构想比较

美国的经济正走向衰退，相反日本却走向昌盛，这是一般性的认识，事实果真如此吗？本书在考虑这一疑问的同时，也证实了现代企业的行动。进入 80 年代以来，日美两国的经济实力，经济指标都成反比例的关系推移着。一方是黑字另一方为赤字，这表现在贸易上的差别，其结果，是剩余资金从黑字国向赤字国流动，这也明显表现出两国之间相互依存关系的加深。

从统计的数据来看，由于经济动向的不均衡幅度很大，所以不能否定日本的昌盛，美国的凋落。但如果把统计集中起来分析，看法就不同了。在贸易收支和海外直接投资的数据中，再加上包括通商法和世界性企业的战略数据，使可产生不能单纯肯定美国衰落说的看法。特别是回顾大量事实，下面的看法更具说服力。

美国的赤字在 80 年代加大了，但这并不意味着进入 80 年代美国就没有将来的希望 and 战略，事实上 70 年代就有了将来的计划和战略构想。

与 80 年代的巨大赤字相比，70 年代增加的对日赤字是很低的。要说明赤字规模产生差距的原因，从单一的经济动向的贸易统计来看是很难说明问题的，要看到美国产业企业的战略行动和政治间的相互关系，便可得知可以称作断层的赤字差别的含义。这含义就是 70、80 年代战略构想的实行期。在美国企业实行世界战略的背景中，可看到被称为“情报通信网的世界性扩大”的技术要素的变动。

回顾 70 年代日本的情况，像宣传“昭和元禄”时代那样，增加了出口，扩大了内需，这种夸张的表现便是日本陶醉在节日的气氛里，但是，这个太平之梦，在 80 年代向美国全力进攻时，却显得脆弱易崩，“第二只黑船”到

来时显得忽左忽右。

世界并不按经济流向的数字变动，而是根据人和有活力的企业向将来进行新的挑战进行变动的。固定在当地，并寻求扩大和支持，这种世界企业的战略，使美国成了输入（进口）大国，进口低附加价值商品，出口高附加价值商品，这种优先附加价值的战略，从美国企业的海外当地法人向美国的出口都有所表现，美国是先进行输入，但输入（出口）却没有按预想的那样进行，出现了大幅度的贸易顺差，改变了它世界最大债务国的形象。虽然说输出没按预想的那样进行，但今后仍有增加的可能。这里要说明的是促进服务贸易的自由化，便可使高附加价值商品处于竞争的不败之地，这是美国的强处。

当然，促进贸易的自由化，有个可能性的问题，实现的道路有三条，一是美国增加高附加价值商品向日本的输出（出口），另一条是日本减少对美国的输出，剩下的一条是，便是介于这两条道路之间的，由双方促进服务的自由化道路。

这样考虑是因为美国把贸易不平衡作为对日战略的口号的。在贸易的不平衡中，考虑的应不仅是这三种方法，但对于第二条道路，有这样的疑问：这难道不是日本所不能接受的路、不现实的路吗？如果确实是那样的话，那么根据扩大内需的高附加价值商品的开发即便可能，日本也未必不担心，即根据转换质和量的战略，附加价值收入不能减少而输出额却可减少。

70年代末的日本，进口了大量的资源，然后在原料费的基础上加上附加价值（大部分是人工费）出口。由于这种出口太多了，其解决方法又不能极力削减由资源输入到输出的转变，因此还是以转换不减少附加价值的生产构造为好。

这样，根据量来提高 GNP 的时代结束了，开始了以质提高 GNP 的时代。企业的战略目标也不能通过提高个人的附加价值的生产性指标表现出来，而要通过使商品单位附加价值、贸易单位附加价值提高的方法来实现。因为一个人的附加价值可以通过大量生产、大量销售来实现。这就是说我们不仅要着眼于人，还要着眼于物、钱和情报，以制作高附加价值的商品为战略目标，这也体现了世上多品种少量生产的行动原理。

同时，还必须对顾客提供高质量的服务，这就要求学会提高使顾客达到满足程度的本领，学会与顾客建立相互信赖的人际关系，搞活产品和服务生产，从而满足消费者和企业的需求，建立企业、地域、全世界的生产体系，这就是日本的战略目标。

情报通信网络的世界化，扩大了企业的行动自由。这种行动自由，除了可根据地域性的空间扩大得到，也可根据新产业选择幅度的扩大得到。目前，情报通信网正成为世界经济的基础。IBM 除了加固北美及欧洲的通信卫星网络，还竭力建筑以日本为中心的亚洲太平洋圈网络。同时，也促使具有很强服务力的金融、流通、运输、建设等企业进入日本。当然，也许进入包括日

本在内的亚洲更确切。

显然，主导权属于美国方面，这在前面已证明了。情报通信网是不选择场所的。而自由主义圈等属意识形态的经济圈都显得太狭窄了。在意识形态的小范围内，是难理解国际关系的。

新的国际关系范围内的组织，是由能够开展全球战略，开发多国籍产品的世界企业带来的。IBM 在世界各地布设了进行生产和销售据点，这些据点间的相互关系是通过情报通信网来沟通的。各国的地方法人灵活运用本地的资本、本地的情报和资源等，并以此种地方主义方针为行动的准则。纽约的总公司一边和海外的子公司缓慢地结合着，一边促进融合了世界计算机与通信网络的扩大。然而，各国情报通信网的自由化的制度，束缚了 IBM 的发展，IBM 必须突破这种壁垒。而美国却把这难点往后推了。因美国巨大的市场成了支援的王牌，通过包括通商法进行有效的工作。经过这一阶段，国家和企业的立场开始逆转了。是国家支援企业呢，还是让企业支援国家这一问题变得模糊不清了。如果用 IBM 来处理，便会把全球战略作为国际竞争力的根源来考虑，这就不能仅仅重视美国的国家利益。现今，日本这样的企业减少了，但索尼、本田、松下、佳能等具有世界战略构想的企业增加了。同时，世界性企业的“脱国家”现象也增加了。

随着脱国家主义企业的增多，企业间展开了反反复复国际性联合，其后果会怎样呢？为了与之相适应，国家和世界会分为两部分，并由此产生新的国际关系。

十一

美日科技实力比较

在当今世界 27 个“关键技术”领域内，美国和日本
的竞争态势大致是：美国在 10 个领域里大大领先，
在 11 个领域里暂居优势，在 6 个领域里大致相当。二

战以后，以电子信息、生物技术和新材料为支柱的一系列高技术取得重大突破和飞速发展，极大地改变了世界的面貌和人类的生活。随着科学技术的飞速发展，现有的许多经济运作概念将很快过时。矿产资源与廉价劳动力将不再塑造经济腾飞的神话。科学技术不仅能节省大量的原材料，而且能研制出大量的代用品。超导技术的突破能大大降低对能源的需要。光纤通信的普及能使金属材料的价格一落千丈。因而，现在用“ $\text{生产力} = (\text{劳动力} + \text{生产工具} + \text{劳动对象}) \times \text{科技}$ ”的公式已经不能反映科技在生产力形成过程中的极大作用，新的公式应该是“ $\text{生产力} = (\text{劳动力} + \text{生产工具} + \text{劳动对象}) \text{的高技术次方}$ ”，即科技对生产力的三要素所起的作用不再用乘法按倍数计算而是按幂级数增长。基于此，正象美国未来学家阿尔温·托夫勒在继他的惊世骇俗之作《未来的冲击》、《第三次浪潮》之后，1990 年 11 月问世的三部曲最后一部力作《权力的转换》中特别强调的那样：科学技术和知识不仅是物质财富生产过程中的加速器，而且正日益取代有形物质的地位，成为物质生产中最重要因素。国家间的争夺和较量也日益从谋求军事强权转向了科技竞赛。谁握有大量知识与科技，谁就能在未来的世纪中获得最后的胜利。

美国总体上居领先地位

根据美国《幸福》杂志最近公布的四大关键技术领域调查的结果，西方三强在这四个领域的科研与开发水平的评分如表 11—1（满分为 10 分）所示：

这个评分数字说明，美国在三个领域中居于领先地位，只有光电子技术方面不及日本。由于微电子技术是新的技术革命的主要代表，对整个工业的发展具有举足轻重的作用，因而谁在这一领域占据领先地位，谁就会在工业发展中占据优势。而美国近年来，在发展微电子技术方面进展仍很迅速，在以微电子为中心的各项技术取得一系列高集成化、小型化、省能化和低成本化的重大进展之后，正在向复合化、系统化、高级化的方向加速发展。微电子技术的蓬勃发展，必将波及和推动所有产业，乃至整个社会。据美国伊利诺依理工学院和国际生产技术者组织的调查预测，随着 90 年代 CAD 的普及，2000 年美国将实现工厂内的主要日常业务完全自动化，2025 年实现全自动化工厂。

表 11—1 西方三强在四大领域位次评价

领域	美国	日本	西欧
计算机	9.9	7.3	4.4
生命科学	8.9	5.7	4.9
新材料	7.7	6.3	6.0
光电子技术	7.8	9.5	5.7

根据这一设想，美国兰德公司预测，到下一世界，美国所需的全部工业产物，大约用总人口的 2%就行了，这样的比例不但在全世界是首屈一指的，而且没有先进的工业生产和高度的工业劳动生产率，将是难以设想的。同时，还应看到，美国在改造传统工业方面起步较早，且已初见成效。如克莱斯特汽车公司，经过几年技术改造，更新设备，产品更新换代和降低成本等措施，使产品销路激增，1987 年销售额高达 262.6 亿美元，比 1981 年的 108 亿美元增长 143%，纯收入增加到 23.8 亿美元。通用汽车公司因大力采用新技术，更新设备，大大提高了汽车生产的自动化和机器人化，1987 年销售额增到 1017.8 亿美元，比 1981 年的 626.9 亿美元增长了 62.4%；净收入 36 亿美元。所以，有人预测，到 90 年代末期，美国汽车工业有可能恢复到原来在世界上的领先地位。钢铁工业经过技术革新和改造，也恢复了活力。比如 1988 年，美国钢产量 9080 万吨，居世界第三位，比 1987 年增长了 12.2%，增长幅度大于欧洲共同体的 8.6%和日本的 7.3%。

美国已完成产业转型

到 80 年代末 90 年代初，美国已基本完成劳动密集型产业向技术密集型产业的转型，使高技术工业成了所有产业中增长最快的部门。如电子工业，1987 年半导体器件的产量比上年增长 26.5%，电子仪器增长 11.5%，光学仪器增长 11%。从产值上看，电子工业的产值 1987 年为 1827 亿美元，为日本同年电子工业产值 1251 亿美元的 1.46 倍，欧共体电子工业产值 1216 亿美元的 1.5 倍。由于信息技术产业的迅速发展，1988 年美国信息技术产业的销售额已达 4237 亿美元，比 1980 年增长 1.4 倍。预计到 1998 年将增长为 8640 亿美元，占当年国民生产总值的 10%以上，届时将成为美国最大的工业部门。

鉴于美国在技术改造和产业调整方面，已取得明显进步，无疑为它在本世纪末和下世纪初保持资本主义世界工业的优势地位奠定了基础。使日本也不得不承认在高技术研究和开发方面落后于美国。在高温超导、光元件、高性能机器人等 417 个高技术领域中，美国目前有 45 个处于领先地位；到 2000 年还将有 44 个占压倒优势，并且美、日同欧洲的技术差距将进一步扩大。

为了保持在宇航工业方面的领先地位，美国已经提出在太空建立太阳能电站的计划。专家们预计，美国的运载火箭、空间站、太空基地在下个世纪将有很大发展。据美国人预测，到 2000 年，美国的太空产业年产值将达 650

亿美元。在开发海洋能源方面，美国已决定在 2000 年前研制 10~100 万千瓦的海水温差发电装置。并将在本世纪末和下个世纪初，在海洋石油、海洋生物和海底采矿等工业的基础上，建立起深海采矿、海水提铀开发、海洋服务等一些新兴产业。

为了保持工业和科学技术的领先地位，克林顿政府正采取措施以改善教育事业，提高国民素质；加强基础科研，保证美国在科技领域中的优势地位；逐步消除财政赤字和贸易逆差等。这些措施的实行，对美国未来工业的发展，定将产生积极的影响。

美国的人力资源优势

同日本相比，在 90 年代与 21 世纪初期，日本具有人力资源上的某种优势。在未来的一定时期内，美国与许多西方国家相比，不但人口老化的程度相对比较低，人口老龄化速度较慢，而且中年人占的比重较高。如 90 年代，预计美国人中 35 岁到 54 岁的将增加 1700 万余人，并将由现在的大约占人口总数的 $\frac{1}{4}$ 提高到 2000 年的 30% 以上。众所周知，中年人具有充沛的精力，较丰富的工作经验。由于美国科学技术发达，受过高等教育的人在人口中所占比重较大，届时一大批年富力强的中年人将会创造较高的劳动生产率和科技成果与工作成效。同时，这些中年人的平均收入也会高于其他年龄段的美国人。这样，在未来十年或更长的时间内，美国人的家庭收入将会比 80 年代有较大增长。所有这些，对未来工业的生产和劳务部门的发展，都是极为有利的。

同时，我们还应看到，美国是个开放的国家，具有吸引和利用外来人才的优势和传统。直到现在每年约有 60 多万名合法的移民移居美国。许多高级专门人才的到来，无疑会给美国的科研开发与经济发展注入新的活力。

美国政府加强科技实力的政策措施

美国政府对科学技术给予强有力的支持是其一贯的重要政策。1988 年 4 月 2 日里根在每周电视讲话中又一次重申他对美国科学技术状况的关切。他表示担心美国可能在技术上沦为二流的世界强国；认为科学技术是“对美国未来的必不可少的投资”。布什在 1988 年 10 月总统竞选中声称，“美国的持续进步有赖于科学技术的创造发明”，“科学技术是美国经济永葆青春的源泉”，并表示在他任总统期间“将加强科学和工程技术在国家政策中的作用”。美国政府已在增加研究与发展开支、改革教育制度、加强基础研究、促进工业科技发展和商业化以及防止美国科技情报流失等各个方面积极采取措施。美国政府明确宣称，加强科技实力的目的是要保证美国从现在起到 21 世纪一直具有竞争优势。

战后美国的研究与发展开支，按不变价格计算，到 1967 年和 1968 年上升到了顶峰。从那以后的 10 年期间，美国的这项开支一直在这一顶峰上盘旋。在此期间，虽然私人提供的研究与发展费用迅速增加，但它为政府支付的这一费用迅速减少所抵消。在 1977 年到 1987 年，私人提供的研究与发展费用继续增加的同时，政府支付的这一费用已开始回升。在此期间，美国研究与发展开支总额，扣除通货膨胀影响以后，每年实际增长 3.8%，其中联邦政府的这一开支每年实际增长 4.7%。1988 年度美国研究与发展开支总额达到 1315 亿美元，其中联邦政府负担 648 亿美元，占总额的 49.3%。与 80 年代初相比，联邦政府负担的份额已有所提高。

长期以来，美国教育特别是科学技术教育存在着经费不足、合格教师缺乏、有些教学科研设备陈旧、教学质量较差等问题，结果造成了工程技术人才的缺乏。近几年，美国政府为扭转这种局面，已开始强调改革教育制度和增加人才投资的重要意义。1986 年 6 月 25 日美国代理总统科学顾问麦克塔克在讲话中提出的美国政府为应付国际科学技术挑战而采取的重大政策措施中，第一项就是要通过教育投资，培养年青人，创立最大的科学资源。里根总统向国会提交并获得通过的《1987 年贸易、就业和生产率法》包括五个法案，其中第一个法案就是《人力和知识资本投资法案》。里根在向国会提交这些法案时发表的咨文中声称，“教育和培训方面的投资是真正的投资。我们必须抓住机会培训为适应市场竞争所必要的才干和技能，以便为将来作好准备。”为此，他建议对教育进行必要的改革。美国政府开始重视对青少年的科学技术教育。根据 1987 年初美国政府提出的科技竞争计划，美国国家科学基金会、教育部及其他有关的联邦政府机构，与州和其他地方政府一道采取措施，使美国儿童获得 21 世纪所需的基础科技知识。这些政府机构还将通过让有发展前途的学生在国家资助的研究机构中学习，集中全国优秀科学家、工程师为制订第一流的科技教材提出建议，为大、中、小学配备供教学用的科研仪器和计算机等措施，提高青少年学习理工的兴趣。布什总统上任后不久，即在 1989 年 2 月 9 日国会讲话中强调改善美国教育，并建议设立 5 亿美元的专项基金，奖励全国的优秀学校和各州的优秀教师。他在同年 4 月 5 日公布了包括奖励优秀学校、奖励优秀教师和培训教师在内的七项教育计划。

1. 基础研究舍得投资

直到目前为止，在基础研究方面，从论文发表数、专利获得数、诺贝尔自然科学奖获得者数以及大学科研情况来看，美国仍然处于世界遥遥领先的地位。但是，日本、德国等其他国家已在加强基础研究，奋力追赶美国。美国《科学与政府报告》的编辑丹尼尔·格林伯格认为，在科学技术方面的，强大攻势从根本上动摇了我国，但攻势并非来自东欧，而是来自日本人。日

本人把自己的聪明才智和丰富资源动员起来投资基础研究”。^①这种形势引起了美国政界和学术界的担忧。

近几年，美国政府已经开始采取措施，扭转在 70 年代曾一度忽视基础研究的偏向。在 1980 年到 1985 年，基础研究开支增加了约 50%；在军事以外的研究发展预算开支中，它从最小的一个项目变成了最大的一个项目。美国联邦政府对数学和计算机科学提供的资金，按照 1982 年美元计算，1967 年为 37500 万美元，以后迅速下降，从 70 年代后期起略有回升，但直到 1982 年还没有恢复到 1967 年的水平，从 1982 年起，联邦政府提供的这项资金开始急速增加，在 1982 年到 1986 年间，共增加 86.9%，增加到 55500 万美元，等于 1967 年的两倍。1988 年初，美国政府提出，从 1988 年度起的五年内，实施一项国家科学基金会预算的倍增计划。布什政府继续执行这一倍增计划，并为此建议向国家科学基金会拨款 22 亿美元。

在 1985 年到 1987 年的三年中，美国国家科学基金会在一些大学主持建立了 14 个工程研究中心，专门从事新技术的基础研究。这些研究中心涉及的课题包括机器人与精密成型制造、工程设计、通讯、复合材料制造科学、复合半导体电子学、大型结构系统、生物技术、系统工程、人工智能、有毒物质控制、先进燃料等。美国国家科学基金会主席埃里克·布洛克认为，这些研究中心正在为美国“高速的技术发展和更有效的经济竞争提供强有力的基础”。^①里根总统在对普渡大学工程研究中心师生的讲话中预言，这些研究中心“将有助于确保美国下个世纪在技术上居于领先地位，继续在上发挥主导作用”。^②1988 年 12 月美国国家科学基金会又作出决定，将建立 11 个以大学为基地的科技中心，分别从事于粒子天体物理学、量子化电子结构、蛋白质结构与核酸生物技术、高温超导体、微生物生态学、先进水泥材料、暴风雨分析与预报、并行处理计算机、光电转换、离散数学与理论计算科学、高性能聚合胶粘剂与复合剂等方面的基础研究。^③此外，美国国家科学基金会正在建立五个超级计算中心，有的已投入运转，6000 多名科研人员正在使用五个超级计算机处理从分子生物学到天体物理学等 2000 多个工程项目。

里根政府特别强调并直接赞助对物理学、计算科学、生物工程、超导材料等的基础研究。从 1988 年起，美国能源部开始负责研制估计耗资 53 亿美元的第四代粒子加速器，即超导超级对撞机，用以探索各种亚原子粒子的秘密，以便继续保证美国在高能物理领域的领先地位。美国政府一向非常重视计算机科学的发展。在 60 年代中期以前，几乎所有美国计算机研究与开发都是政府赞助的。现在，由于美国主要计算机制造商不愿冒风险开发新型计算

^① 美国《幸福》杂志，1988 年 2 月 1 日。

^① 《科技日报》，1988 年 5 月 8 日。

^② 《科技日报》，1988 年 5 月 23 日。

^③ 《科技日报》，1988 年 12 月 21 日。

机，且政府又受到经费的限制，美国政府便转到重点支持那些高级的、商业生产前的、前沿概念的和比较异乎寻常的计算机技术的基础研究。美国国家安全局建立了一个超级计算机研究中心，自行研制高速的并行处理计算机。它的最终目标是制造比现在最快的超级计算机还要快10倍到100倍的超高速并行处理式计算机。美国政府对发展生物技术产生了浓厚的兴趣。据1988年7月12日美国国会技术评估局发表的一份报告称，近几年美国联邦政府对生物技术投资急速增加，从1984年的18亿美元增加到1987年的27亿美元。美国国家卫生研究院、国家科学基金会、国家航空航天局、国防部和农业部等部门正在实施一批重要的生物技术研究合同。美国50个州中已有30个州的州政府都在积极采取促进生物技术发展的措施。美国政府已被国家超导研究的突破性进展所吸引。里根总统亲自出马鼓励美国科学界加紧超导研究。1987年7月28日他在全美超导商业应用会上宣布了一个“11点超导计划”，声明政府将从制度、经费和方法等方面促进超导研究。他在宣布这项计划时声称，“科学告诉我们，超导研究的突破已使我们进入一个新的时代，”我们必须“赶紧进入这一时代。”^①此外，航空航天、超高速集成电路、地球科学、植物科学等也是目前美国政府基础研究的重点项目。

2. 应用研究毫不放松

美国政府在加强基础研究的同时，开始再一次重视应用研究，重视科研成果的商品化。在70年代，美国政府曾一度重视民用技术的应用研究和开发，但费用高昂且收效不大。在80年代上半期，它转而通过税收、立法和保护等手段刺激私人的研究开发投资。在80年代下半期，它又重视对民用技术的直接支持。1987年美国商务部发表了一个花费一年时间才完成的研究报告，选定了17项需要加速商品化的新技术。这17项新技术包括聚合物复合材料、超导陶瓷材料、遗传工程、光电子学、先进的微电子、工厂自动化、新一代计算机等。1989年3月间，美国国防部和能源部又提出了22项重点开发的高技术。这就是：砷化镓等其他半导体材料、微电子电路、软件、计算机并行处理、机器人、利用计算机模拟物质世界、集成光学、光缆、敏感雷达（可探测隐形飞机）、无源传感器、自动目标识别、相控阵技术、数据合成技术、信号控制技术（可使隐形武器不易被雷达发现）、计算机流体动力学、吸气推进技术（可改进喷气发动机的重量功率比）、大功率微波技术、移动大功率电源、功能杀伤技术、耐高温、高强度、轻型复合材料、超导技术和生物技术。国防部和能源部将为这些重点开发的高技术提供特别经费。

美国政府从两个方面促进民间的科技研究。一是通过各种法律和规章，提高民间从事研究开发的积极性，二是采取各种方式促使国家研究机构的研究成果向民间转让。

长期以来，美国政府给私人企业研究开发提供了各种优惠条件。里根政

^① 《科技日报》，1987年8月11日。

府进一步改善了这些优惠条件。早在 1954 年美国政府就制定了税收优惠政策，刺激企业的技术开发。目前美国规定，企业的研究与发展开支可以从应缴的企业所得税中扣除 46%。1981 年里根政府的经济复兴税收法规定，凡企业研究与发展开支超过前三年平均值者，其增加部分可享受 25%（目前为 20%）的免税待遇。这项法律到 1988 年年底到期，1987 年里根政府已通过立法，使这项法律展期到 1989 年。从 1942 年起，美国开始实行固定资产加速折旧政策，对新技术、新设备的贷款给予利率优惠，对新的机器设备投资给予减税优惠。1981 年里根政府的经济复兴税收法把固定资产折旧年限从原来的 10~15 年缩短到 3~5 年。1986 年里根政府的税收改革法为堵塞偷漏税，取消了加速折旧、投资开支减税、投资贷款利率优惠等待遇，但公司税的最高税率从 46%降低到 34%。从总体看，新税法的税率对企业发展新技术特别是发展高技术依然是有利的，美国政府还对有关专利、反托拉斯法等条例和法规中一些阻碍企业技术研究开发的条款进行了修改或予以取消。例如，修改专利法，更有效的使企业和个人的技术发明不受侵犯，放宽反托拉斯法，使企业合营或合作研究更为容易等。1984 年美国国会还通过了国家合作研究法，鼓励公司人事合作性研究。此后，联合研究企业和工业与大学联合研究中心的数量逐渐增多。从该法通过以来，登记注册的联合研究机构已有 100 多个。

里根政府对许多高技术小公司给予大力支持。1982 年里根签署了一项“小企业革新开发法”，由国家基金会小商业革新研究处负责依据这项法律对高技术小公司和大学研究机构进行资助，促使它们的科研成果迅速商品化。该处在这过程中把高技术小公司、大学科研机构、大工业企业和政府机构更紧密地结合在一起，以便使它们的技术革新更富有成效。该处的资助过程分为项目筛选、竞争与科研成果开发和商业应用三个阶段。第一、二两个阶段，由该处提供资助，第三阶段的商业应用由大企业提供经费。1987 年以前，小商业革新研究处给高技术小公司和大学研究机构的资助经费每年达 4 亿美元。

3. 军工、民用研究齐头并进

在战后长时期里，美国政府一般地说比较重视军工科研成果专为民用。在 80 年代里，里根政府更加强强调军转民对加强美国科技实力的重大意义。美国政府军工科研成果向私人企业转移的方式很多，如对军事科研资料实行解密，利用军事科研成果生产军民两用产品，向私人企业转移科研情报和科研人才等。在 60 年代里，美国政府曾经将大批军事科研资料解密，结果促进了美国电子工业的发展。自 1962 年以来，美国国家航空航天局已将 600 多项技术应用于民用部门。该局在全国六个工业区域的大学里建立了工业应用中心，组成了一个工业应用网。它贮存有 1000 多万份科技文献，供工业企业采用。战后，大量的国防科学技术和管理人才转入民间企业，对发展民用科技作出了重要贡献。里根政府设法把一批新的军事科技资料解密。1987 年里根

表示，要改变联邦实验室的研究与外部商业世界相互脱离的状况。根据 1986 年通过的联邦技术转让法，联邦各实验室可与外部企业进行合作研究，并获得根据合作协定开发的技术专利。里根总统签署的有关的指令，鼓励那些在联邦实验室工作的科学家以专利、许可证、技术交易等形式把它们的研究成果转让给私人企业。他还命令国防部作出努力，加速军用技术转给私人部门的进程。

在美国看来，为了在技术竞争中取得胜利，以确保它的技术领先地位，除了继续发挥它的技术创新优势外，还必须处理好与其他技术强国特别是与日本的技术关系。在处理与日本等国技术关系中，需要着重解决两个问题：一是确保美国的尖端技术不致流失给这些国家，二是尽可能多地获取这些国家的科技情报。

4. 采取措施确保垄断与领先地位

美国长期存在着通过垄断尖端技术以确保技术领先地位的企图。过去，由于它的技术垄断与它的商业利益发生矛盾，它往往为了商业利润而把技术转让给日本等其他国家，自我损害其技术垄断地位。而且，美国跨国公司与外国企业有着千丝万缕的联系，要防止美国技术流失，更谈何容易？在技术处于顶峰阶段时，美国有恃无恐，不怕日本等国把自己的技术拿了去，回过头来与自己竞争。然而，现在的情况已大不相同。美国在技术竞争上已受到日本的紧逼。美国半导体芯片技术优势的丧失给它敲响了警钟。它已感到严重不安。最近据美国国家安全委员会起草的一份报告估计，在半导体芯片技术 26 个领域中，日本已有 14 个领域领先，6 个领域持平，只有 6 个领域落后。据哈佛大学教授罗伯特·赖克估算，美国国防部所需的半导体芯片有 40% 来自日本。现在美国生产最新的计算机和先进的武器系统要依赖于日本生产的半导体芯片。这不仅威胁着美国的技术领先地位，而且危害着它的国家安全利益。自然不能置之不理。

而且，事情并不会到此止步，既然美国半导体芯片技术优势可以丧失给日本，那么，谁又能保证美国至今仍然保持的在生物工程、某些新材料、人工智能、航空航天领域的技术优势不会旧戏重演，再次丧失给日本呢？这是近几年经常困扰着美国政府的问题。

正是在这种情况下，在过去几年里，美国政府在对外技术关系中采取了一系列的维护美国技术优势的政策措施。

首先是改进立法，保护知识产权。根据 1987 年制定的知识产权改革法，政府将鼓励把技术许可证发给新技术的发明者，并切实予以保护；强化对专利产品的保护，使之达到美国的主要贸易伙伴那样的程度；加强对技术情报的保密。美国政府既要扩大技术情报的使用范围，充分发挥其作用，又要对技术情报加强保密，防止它的流失。美国还修改了贸易法，防止未经许可而随意复制美国开发的新产品或使用美国的新设想。美国已经提出 12 项法案，保护美国的知识所有权。美国一向利用巴黎统筹委员会对其它国家高技术出

口实行国际管制的机会，来限制美国高技术向其他西方国家转移。

1987 年日本东芝公司向原苏联出售可用于潜艇桨叶加工的设备事件发生后，美国更加严格地控制美国的技术出口。

其实，早在 1982 年 4 月，里根总统就提出要加强限制，防止“有损于美国安全的科学技术情报流出”。在 1982 年 8 月，在美国摄影光学仪器工程师会议上，由于美国国防部的干预，在原计划发表的 626 篇论文中，大约有 150 篇没有发表。从 1986 年起，美国停止日本方面去检索国防部、国家航空航天局政府机关的科研情报。目前在美国召开的学术会议拒绝外国人参加的事件时有发生。1987 年 7 月美国政府召开的超导应用会议就禁止外国研究人员进入会场。目前美国正在采取措施堵塞美国立法上的一些漏洞，改进对生产技术诀窍的保护。按照现有的有关立法规定，外国公司在美国本土盗用别人生产技术进行生产和销售产品，并给专利权人“造成严重经济损失者”，要追究其法律责任。外国公司在美国境外盗窃美国生产技术，并且不能证明已给专利权人“造成严重经济损失”时，便不予追究。日本公司便钻了美国立法的这个空子。1988 年日本企业便盗用了美国康宁玻璃花费 2 亿美元发展完善的光纤制造工艺，生产光纤产品，在美国市场上销售。康宁公司虽然大为恼火，但无可奈何。美国企业界纷纷要求修改新的贸易法，增加对生产技术保护的专门规定。在此情况下，美国国会正准备采取措施，弥补美国立法有关这方面的缺陷。

其次是要要求日本向美国开放科学技术研究体制，让美国了解和利用日本的科研成果。这集中地反映在美、日两国续订科技合作协定的谈判上。美、日科技合作协定签订于 1980 年 5 月，根据这项协定，美、日双方在基础物理学、天文学、生命科学、环境科学、医学、农林业等领域，进行基础科学的合作研究。这项协定有效期为五年。在 1985 年 4 月协定到期后，双方商定延期到 1988 年 1 月底。在谈判过程中，暴露了美、日之间存在着深刻的科技矛盾。美国认为，在美、日科技交流中十分不平衡，日本“只进不出”，“白乘车”，大占美国的便宜。因此，美国要求日本的科研系统也向美国开放。1988 年美国科研机构 and 大学接受日本专家和留学生 1800 多人，而在日本的美籍学者只有 900 人。目前在美国工作的日本科研人员约 7000 人，其中大部分是在大学或政府资助的实验室或研究所工作，而在日本工作的美国研究人员只有大约 500 人。美国要求日本拿出更多资金，接收更多的美国科研人员到日本科研机构去工作。但是，日本最高水平的科研中有 80% 是由私营部门完成的。而 1980 年的美、日科技合作协定只涉及政府间的科研交流。双方争执不下。美国还要求日本扩大科技合作互惠范围，使美国企业能够利用日本新开发的技术成果；加强知识产权的保护，严防有军事价值的高技术向其它国家转移。日本则希望维持日、美科技关系现状。对日本的抵制态度，美国政府曾以停止接纳日本科研人员相威胁，且实际上采取了这类行动。1987 年底美国国家卫生院曾拒绝接收日本癌症专家，致使“日本癌症研究训练计划”

夭折。

经过 10 个月的讨价还价，美、日双方终于在 1988 年 6 月达成协议，签订了一项新的科技合作协定。根据新的协定，日本将出资 400 万美元，邀请美国科学家和工程技术人员到日本从事研究工作；日本政府和民间研究机构将向美国科技人员开放；提供奖学金到日本学习的外国研究人员的人数将从 28 名增加到 200 名。这一协定的顺利实施，不仅要看日本人的态度，而且要看美国人的态度。由于日本的工作和生活条件不如美国，许多美国科学家不愿到日本去工作。

再次，美国开始重视对外国科技情报、特别是日本科技情报的搜集和利用。自 1980 年以来，美国政府机构、学校团体和私人企业一齐出动，参加对日本科技情报的搜集、整理和介绍工作，美国商务部所属的国家技术情报局从 1981 年起开始实施它的外国技术情报搜集计划，收集有关外国科学技术的报道。1983 年美国对外广播情报部开始发表专门关于日本科技的系列报告。1984 年美国商务部会同国家科学基金会执行了一个关于研究日本四个高科技领域的进步情况以及日本在这四个领域科技著作的试验计划。其他一些政府机构也设法直接从驻日机关或通过日本的科技交流协定搜集日本的科技情报。麻省理工学院、北卡罗来纳大学、纽约大学等学术机关，在政府和企业的资助下，举办日语教学、日语科技资料翻译、日本科技问题讨论会、派学生到日本实习以及其他学术交流形式，参与了对日本科技情况的搜集工作。美国一些大公司利用它们在日本的销售代表、合营企业中的伙伴或雇用专人跟踪日本的科技发展情况。最近几年，美国商会、美国电子协会等企业组织也在日本设立了刺探日本有关科技情报的专门机构。为了协调和改进各个部门的科技情报工作，1983 年 1 月美国国务院和国家技术情报局在麻省理工学院联合召开了关于日本科技情报专题讨论会。次年 4 月众议院科学技术小组委员会专门召开了两天的由工业、学术界和政府机构的专家学者参加的有关日本科技情报搜集和情况的听证会。这两个会议的大多数与会者一致主张，美国必须克服一切障碍（包括语言障碍），在更大程度上和更广的范围内开展获取日本科技情报的活动。

今后美、日两国在科技上仍然是又竞争又合作的关系。美国将会更加警惕，防止日本利用美国技术抢走美国技术优势、喂虎之手反被虎咬的事件继续发生。但另一方面，由于科学技术的日益国际化，美国科技进步在越来越大的程度上要依靠其它国家的科研成就。美国要封锁其它国家，终将可能意味着封锁自己。所以，美国与日本技术竞争越是激烈，它越是需要开展与日本的技术合作。合作本身就是了解对方和加强自己的一项重要手段，美、日在超导技术上的争夺非常激烈，双方都把超导技术列为国家科研重点，都怕对方捷足先登，在超导技术商业应用上占居上风。然而，正是超导技术研究被定为新的美日科技合作协定中的第一个合作项目。美国在技术上对日本的基本做法是既要限制日本，又要利用日本。

5. 提出“美国先进技术计划”，促进美国经济增长

进入 90 年代以来，美国政府认真审视自己的技术政策，发现自己很多基础研究成果因不被重视而无法发展，反而被日本捷足先登，将美国的成果发扬光大，转化为多种产品。因而很快加大了应用研究的支持力度，其最明显的表现便是促进美国经济增长的“美国先进技术计划”（ATP）。

1993 年 1 月，入主白宫仅一个月的美国总统克林顿发表了题为“促进美国经济增长的技术——增强经济实力的新方向”的报告，全面阐明了技术对于保障美国国家安全、促进经济繁荣和改善人民福利的重要意义，提出了与美国历届政府不同的七项新原则。其中第一项原则是：“加速开发那些对长期经济增长起关键作用，但因投资回收时间太长，或因投资太大个别企业负担不起，故而私营公司不充分资助的技术”。第五项原则是“反映美国企业的实际需要，使它们愿意分担研究费用或参加制定计划。”

克林顿政府就是依据这两项原则来推进一项促进技术产业化的重大计划——美国先进技术计划（ATP 计划）的。

过去历届联邦政府虽然每年都拨出大量科技经费，但这些经费主要用于军事科技开发和基础科学研究。他们认为，民用技术的开发与应用是产业界的任务，市场自然会起调节作用。但是，克林顿却明确提出了他与众不同的战略和政策。他十分强调促进民用技术的商业化，强调让产业界参与对国民经济增长有重大影响的技术开发计划，并分担研究开发费用。他力图通过先进技术的开发利用和加速这些技术的商业化来加强美国在世界市场上的竞争地位。

1993 年 10 月，克林顿政府又发表了题为“促进经济增长的技术——总统的进展报告”的长篇报告。详细介绍了他入主白宫 9 个月以来为贯彻其技术政策而采取的一系列措施和已取得的初步进展。报告中指出：美国政府“坚定地支持了这项与产业界共担费用以支持高风险、高回报的商用技术开发计划（指 ATP 计划）……扩大了先进技术计划，以确保它对美国经济产生重大影响，并赢得全国大幅度增加商务国家标准与技术研究所（NIST）对 ATP 计划的资助经费。”

表 11—2 美国用于 ATP 的经费 单位：百万美元

年份	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
联邦经费	10	38	47	68	289	431	543	750

当 1990 年布什政府开始执行这项具有深远影响的先进技术计划（ATP 计划）时，联邦政府拨给它的经费仅有 1000 万美元。以后虽然逐年增加，但直到 1992 年；ATP 计划的经费仅为 4700 万美元。克林顿政府在 ATP 计划中增设了重点计划领域部分，并将经费一下子增加了 3 倍左右，达到 2.89 亿美元。根据美国政府的技术政策，ATP 计划将在 1997 年以前有很大的发展，其最终经费将达到每年 7.5 亿美元，表 11—2 列出了联邦政府历年来对 ATP 计划的资助情况。可以明显地看出，从 1994 年度开始，ATP 计划的经费有了一个飞

跃。

从1994年财政年度开始ATP计划每年根据市场需求确定若干予以重点支持的领域（即重点领域）。确定重点领域的原则是：

- (1) 对美国经济发展有潜在的重大影响；
- (2) 技术设想和思路新颖；
- (3) 产业界有迫切需求，并愿意分担经费；
- (4) 不与其它计划的项目重复；可加速有关研究工作，的确需要较多的政府支持。

根据这些原则，美国政府确定以下五个领域为1994年财政年度的五个重点领域：

- ①元件化软件（Component-based software）。
- ②DNA 诊断技术。
- ③复合材料。
- ④卫生保健领域的信息基础设施。
- ⑤计算机集成化制造技术。

1994年12月，美国政府宣布了1995年财政年度的六个重点领域：

- ①机动车制造技术。
- ②催化和生物催化技术。
- ③数字式数据存贮技术。
- ④信息网络上数字化视频技术。
- ⑤先进的蒸发压缩制冷技术。
- ⑥重型制造业中的材料加工技术。

为了不埋没其他领域富有创新思想的申请项目，除了重点领域外，ATP计划还支持一批不分专业领域的“综合项目”，“综合项目”的支持经费约占20%。

ATP计划的宗旨是根据国家经济利益支持民用技术开发工作。

这项计划的具体特点是：

- (1) ATP计划总体目标是为国家带来巨大的潜在经济利益。

根据有关文件的表述，ATP的任务是加速“新科学发展的商业化”和“改进生产工艺”。有些ATP项目是为了开发生产低成本、高质量和可迅速上市的产品所需要的技术。有些ATP项目是为了开发技术诀窍以便提供全新的产品或有明显升级的产品。ATP计划与其它联邦技术计划不同之处在于：该计划明显声明投资目的就是为了潜在的经济利益，而不是其它国家目标。它的实施将大大促进美国的经济增长。这里特别要明确的一点是，ATP计划并不资助产品的开发工作，而是推动技术的商业化。因此ATP计划在谈到经济利益时，使用了“潜在的经济利益”这一准确的表述。

- (2) ATP计划是政府与产业的合作计划。

ATP计划的每个项目的投入都是由政府和产业界分担的，原则是各承担

一半开发费用。产业界在 ATP 计划项目的立项和实施中起着十分重要的作用。ATP 计划的研究方向是根据产业界的建议加以选择，并通过向产业界咨询加以确定的。具体的研究开发项目都是根据产业界拟定和递交的建议来选择的。所有政府资助都是通过公开竞争确定下来的。

ATP 计划特别强调费用分担，即每个 ATP 项目的承担单位平均要负担 50% 以上的研究开发费用。这样可保证项目承担单位（公司）能真正关心项目的成败以及研究开发成果的及时商业化。

与此同时，ATP 计划的项目管理人员十分积极地参与 ATP 计划的活动，与产业界的合作伙伴建立密切的合作关系，从而确保项目的顺利完成。

ATP 计划得到了广泛支持。例如，代表 30 多家主要工会、行业协会和高技术公司的“先进技术联盟”就积极支持该计划。

(3) ATP 的项目是经过公平而激烈的竞争选定的。它们同时兼顾技术和商业两方面的因素。

ATP 计划的项目首先是由产业界提出项目建议书（白皮书）。每项建议都由科学及工程专家全面评审。在评审项目建议时，除了对其技术层面进行审查外，还要评价：①潜在的经济效益；②项目建议单位能否履行对该项目的承诺；③其它影响研究开发成果商业化的有关因素。

参加科技评审的主要是联邦政府和学术界的专家，以免产生利益冲突和保护商业秘密。参加商业评审的主要是来自私营企业的专家。他们要做到公正无私和保守机密。进入“半决赛”名单的项目还要经过深入的口头答辩。各项建议要根据公开发布的标准进行排序。然后再根据排序名次决定是否给予资助。

(4) ATP 计划向所有公司提供直接资助。

由于商业公司最了解如何将具有前途的新技术商业化，因此，无论大、中、小型公司还是两家以上公司的合资公司均可申请直接资助。ATP 项目的承担单位既有具国际规模的大工业公司，也有只有几名从业人员的新开张的公司。大学、联邦政府的实验室以及非赢利独立研究机构也可以参加 ATP 计划，但只能作为项目的分包单位或作为合资公司的成员来参与 ATP 项目。

(5) ATP 计划有全面的监督和评价机制。

从 ATP 计划开始实施起，它就十分重视计划评估工作，认为这是保证计划能高效率运行和取得预期成果的关键所在。为此，ATP 计划制定了评估计划并确定了跟踪项目进展的可测定目标。

ATP 计划每年通过公开竞争来选择资助项目。只有通过公开竞争的项目建议才可列入考虑之列。1994 年度 ATP 计划资助项目一览表如 11—3 所示。评价项目建议的标准是：表 11—3 ATP 计划对各领域的资助一览表（1994 年度）

单位：万美元

领 域	项目数	总资金	ATP 资助金额	百分比%
综合项目	32	18660.2	8454	45.30
DNA 诊断工具	13	11078.4	5844.7	52.75
复合材料	15	10906.7	5251.9	48.15
卫生保健信息基础设施	16	10429.3	5155.8	49.44
元件化软件	11	8192.8	4040.2	49.31
集成制造	1	316.0	186.4	59
总 计	88	59583.4	28933	48.56

①项目的科学技术优势。

②给美国带来的潜在经济利益。

③技术商业化计划的质量。

ATP 计划并不资助产品开发，但项目建议者应当有开发产品的投资计划。

④项目建议者的责任，他们的机构的结构是否适合该项目。

⑤项目建议者的经验和素质。

⑥1994 年开始，ATP 计划又选定了一些“重点计划领域”加以资助。只有与这些领域有关的项目才可申请这类资助。

无论对一般领域项目，还是重点领域项目，对一家公司的资助总额不得超过 200 万美元（3 年），而且这些资助只能用于研究开发活动的直接支出。

重点计划的建议主要是来自产业界：个别公司、行业协会和专业学会。如果某一领域内有足够多的建议，ATP 计划便筹划召开一次公开研讨会，来讨论并进一步细化该领域计划的内容。

评价重点计划的标准是：

①对美国经济是否有重大影响，包括项目建议中的经济效益的可信程度、对已有的和未来的产业部门的重要性以及商业化的可能性。

②技术设想是否先进、是否是高风险的，技术的战略重要性、是否有坚实的科技理论基础。

③产业界的参与程度：感兴趣的程度，是否愿意共担费用，是否愿意与 ATP 和其它合作伙伴合作。

④该项目是否具有独创性或对其它产业界和政府的工作有所裨益，是否能加快研究进程，是否确实需要 ATP 提供的资助。

⑤能否给参与计划的公司带来巨大经济效益。

根据对 ATP 计划 1991 年财政年度资助项目的跟踪调研，ATP 计划大大提高了美国产业界依靠科技创造经济效益的能力。具体表现在：

(a) 扩充了企业研究开发活动，特别是从事高风险、高回报的长期研究能力。

(b) 由于产业—产业、产业—政府、产业—大学之间的合作，取得了节省经费和时间、提高劳动生产率等效益。

(c) 形成了很有价值的商业战略联盟。1990—1993 年间，约有 800 多

家单位成立了 125 家合资公司来申请 ATP 项目。

- (d) 改善了吸引投资者的能力。
- (e) 有助于产业界的“军转民”。
- (f) 加快技术开发，增大市场占有率。
- (g) 提高竞争能力。

由于 ATP 计划具有全球经济观点和丰富的信息资源，因此它可以发现具有潜在优势的“联盟关系”，并提请产业界注意。例如，ATP 可以提请某合资公司注意另一家正在从事与该合资公司类似或相关研究开发工作的公司。或者 ATP 把提议开发一项新技术的公司推荐给该项目技术的最终用户，使它们结成联盟，共同开发这项技术。

ATP 计划还可帮助有关公司制定未来商业化的计划和吸引投资者。参加 ATP 项目的公司，尤其是小公司，在规划研究开发工作方面很有经验，但是对于商业计划的制订和实施缺乏经验，ATP 就可提请其它私营公司向 ATP 计划资助的公司提供商业开发支持，帮助他们达成技术商业化的目标。

采用新战略，发展新技术

自 80 年代以来，美国企业的处境是：一方面继续保持世界领先地位，另一方面与世界其它列强的差距在不断缩小。调整战略，改变现状，是美国 90 年代的当务之急。它们战略调整的基本思路大体是：克服劣势，发挥优势，着眼于世界，着眼于未来。其主要内容有以下四个方面。

1. 改革结构

美国企业从 80 年代初开始进行以“外联内改”为基本内容的结构改革。所谓“外联”，就是扩大横向联合，即经营范围类似的企业进行合并。所谓“内改”，就是改组企业内部的人员、生产和经营的结构。它们进行这种结构改革是要通过对人员、产品和业务的优化组合，达到使企业精干、效率提高和集中力量发展增值率高的产业，特别是金融业和高技术产业的目的。

从 1981~1982 年的经济衰退后的经济恢复开始，美国企业掀起了一个 20 世纪历史上第四次也是最大的一次合并浪潮。1984 年美国公司合并或收买股权事件发生了 2543 起。1985 年发生了近 3000 起。1986 年发生了 4000 多起，涉及的价值达到 1900 亿美元。1988 年兼并总额又创历史纪录，达 2263 亿美元。

与企业合并的同时，在政府的国家合作研究法的鼓励下，公司之间的联合研究活动也日益增多。类似半导体合作研究公司、化学研究联合会、微电子与计算机技术联合研究公司等联合研究机构陆续建立。1987 年，针对日本在半导体市场上的咄咄逼人攻势，美国十几家最大的计算机半导体芯片制造公司和半导体生产设备制造商达成协议，联合成立一家半导体技术公司，专门研制新产品，发展新技术，力争从日本手中夺回半导体工业的领先地位。

与合并或收买相结合，美国企业实行了内部经营结构的整顿：甩掉了一些赢利欠佳的部门或工厂。例如，海湾和西方公司把基本食品、汽车零部件、服装、家具、重型设备、水泥等部门划出去，让它们组成一家信息公司，专门经营出版、娱乐和金融服务等方面的业务。威塔克公司放弃了生命科学、冶金、航海与水利设备等部门，集中精力生产技术产品和化学产品。最有典型意义的是通用电气公司。该公司在 1981 到 1986 年，花费 111 亿美元，收买了包括美国无线电公司在内的 338 家公司，砍掉了价值 59 亿美元的 232 家企业，关闭了 73 家工厂和办事处，压缩了照明设备、动力系统设备和电动机等传统业务，使这类业务的收入从 1981 年的 50% 减少到 1987 年的 30%，而它来自金融、广播、航空与航天、医疗诊断和工程塑料制品等营业活动的净收入则从 50% 提高到 70% 左右。

General Electric (通用电气) 这个名称是 100 多年前灯泡发明人爱迪生等人创建这家公司时定下的。如今，由于经营方向的变化，这家公司已经简单地称自己为 GE。自 80 年代初以来，在美国《幸福》杂志列出的 1000 家最大的公司中已有一半以上进行过某种形式的改组；美国最大的 500 家工业公司中关闭了数以千计的过时工厂。

美国企业在内部整顿中大都减少了雇佣人员，包括解雇白领工人。从 1979 年到 1986 年，美国制造业雇佣工人总数从 2100 万裁减到 1910 万。一些中高级职员也不能幸免。据估计，在 1983 年到 1989 年间，大约有 80 万到 150 万名年薪在 4 万或 4 万美元以上的中高级经理人员丢失了工作。

通过改组和整顿，美国已有许多制造业企业提高了劳动生产率和工作效率，降低了成本，增加了利润。通过改组和整顿，加上技术改造，美国的产业结构更加集约化：提高了技术密集程度和增值率，提高了技术密集型产业在美国经济中的作用和意义。

2. 改革管理

本来，美国的企业管理是世界第一流的。但过去美国的企业管理是以规模经济为基础建立起来的。现在，为适应市场的变化，企业越来越多地需要采用小批量和多品种的生产和经营形式。以规模经济为基础的美国企业管理方式因而也有必要进行相应的调整，才能在日趋激烈的全球竞争中继续维持生存和发展。

70 年代初以后的美国经济和世界经济的基本特点是生产呆滞和金融严重动荡。企业的生产和经营变化莫测，很不确定。在这种环境下，美国企业的经营管理重点放在如何处理好短期的成本和利润问题，在客观上把具有长远意义的产品质量和售后服务质量问题放到了第二位。在 80 年代里，美国企业感到，它们在国内外市场竞争中的失利，不仅是由于自己产品成本价格与竞争对手相比不占优势，而且更重要的是由于产品和售后服务质量不占上风。所以，它们逐渐认识到，不仅要注意产品的成本价格，而且更要注意产品及售后服务的质量，不仅要考虑眼前的利润，而且更要重视企业前途所系

的信誉。于是，质量问题和信誉问题越来越成为美国企业管理所关心的重点问题。

为提高产品质量，美国企业正在从两个方面进行努力，一是采用最先进的生产技术设备，二是加强研究与发展，促进技术革新。

当前，由于技术进步很快，产品周期越来越短，有的新产品几乎还没有来得及试制就已经过时。同时，市场对产品品种、规格、档次的需要又经常发生变化。所以，产品需要迅速地升级换代。这就给企业的质量管理提出了更高的要求。针对这种情况，一些美国企业正在采用计算机辅助设计／计算机辅助制造或计算机综合制造系统以及其他先进的生产设备。采用这类生产设备，不仅能够进行小批量多品种的生产，以满足市场经常变化的需要，而且更便于进行全面质量管理，以利于产品质量的提高。

要不断地既降低产品成本，又提高产品质量，仅仅依靠购进一些先进生产设备是不够的，还需要在企业内部加强新技术的研究与开发，以便不断推出新产品，找到新生产方法。许多美国企业认识到，日本企业的竞争优势在很大程度上是由于它们掌握了更有效的生产方法。日本广泛采用的及时适量供应制这一先进的生产和管理方法。就是其中的重要一例。目前开发新产品和寻找新方法的这种要求正在促使美国企业增加科研投资。

如何提高职工素质，是现代企业管理需要着重解决的另一重要问题。提高职工素质与提高产品质量密切相关，都是关系企业长远发展的大问题。提高职工素质包括提高职工的科学文化素质和思想观念素质。现代技术的日新月异和市场竞争的不断加剧，要求职工具有较多的科学技术知识和较高的文化水平。而据美国教育部估计，目前美国约有 2300 万成年人是半文盲。为改变这种状况，许多美国公司正在为职工开设业余的补习课程，开始重视对职工进行重新培训，使职工更好地掌握基础知识和基本技能。1988 年 3 月美国教育部和劳工部发表的报告认为，美国企业界从来没有象 80 年代那样关心熟练劳动大军的科学文化素质问题。据专家估计，在 2000 年以前，新近雇佣的美国工人中有 75% 需要接受再教育后才能掌握更为完善的技能，适应工作变化的需要。

目前美国企业界和管理学界正在热烈讨论的一个问题，就是如何提高职工的思想观念素质，即如何树立一种能激发职工劳动热情的价值观念。他们认为，成功的管理最重要的准则是培训职工对企业组织的自豪感和对工作的满腔热情。一个企业的活力不在于它的组织结构形式或管理技巧，而在于它的价值观念对全体职工的感染力。这种价值观念常常体现为一种崇高的目标和宏大的抱负。管理者最重要的职责是带领职工去建立具有崇高目标和宏大抱负的价值观念体系。当企业建立了这种价值观念体系时，它的职工追求创新、质量和服务，就会成为一种崇高的道德表现，成为一种风尚。1982 年出版的美国彼得斯和沃特曼所写的一本畅销书《成功之路》集中阐述了这种企业管理思想。这种企业管理思想是在研究如何对付日本竞争的过程中产生

的。美国企业界和管理学界对于日本长期形成的劳资一致的企业管理经验十分赞赏。他们中许多人希望把日本成功的企业管理经验移植到美国，变美国企业管理方面的劣势为优势。一些美国企业已在试验建立一种新的工人——管理合作制度，即培植劳资之间的新的伙伴精神。通用汽车公司在它的分公司木星公司中进行的工人——管理合作试验就是其中的一例。

3. 增进与大学的科研合作

一般说来，美国基础研究与应用研究相互联系的紧密程度高于西欧，但不如日本。为了密切两者的关系，使基础研究更快地应用于商业，也使商业获得更多的基础研究的支援，近几年美国企业与大学之间加强了合作。企业利用大学作为它们为开发新产品进行基础研究的基地。大学则依靠企业提供科研资金和新的市场信息。美国企业与大学加强科研合作大体采用了三种形式。

第一，大学在原有的教学和研究计划之外，制定一种附加性的科研计划，与企业进行合作研究。企业向高等院校交付一定数额的费用，从而获得进入高等院校开展科研活动的条件。这种合作形式最早是由麻省理工学院创立的。麻省理工学院现在已有 300 个合作项目，参加这些合作项目的有 300 家美国大企业。目前美国几乎所有大学都制定了这种附加性的合作研究计划。企业常常与多所大学建立科研合作关系。例如，美国电话电报公司贝尔实验室就与美国五所著名的大学保持着紧密的联系。

第二，以国家科学基金会主持建立的十几所工程技术研究中心为基地，企业与大学建立联系，开展科研活动。美国公司把这些研究中心看成是与大学进行合作研究的极好场所。国家科学基金会在卡内基—梅隆大学机器人学院建立了世界最大的机器人学和制造技术研究中心。现在已有 27 家美国企业与这个研究中心保持联系，其中九家每年向研究中心支付五万美元，以获取新的技术信息。

第三，大学建立校办企业，向私人企业转让技术成果。在 1980 年以前，美国法律规定大学不得利用联邦政府资助的研究成果取得专利，获取赢利。当时，大学兴办企业几乎是不可想象的。在这条法律取消后，许多大学纷纷建立或参与校办企业，从事赢利性的技术转让活动。最近几年，麻省理工学院、芝加哥大学、哈佛大学、斯坦福大学等美国名牌大学大都在校园独立企业中进行风险投资或建立赢利性的技术开发公司。它们投资的重点是超导材料、生物工程等尖端技术领域。它们将技术发明先向国家申请技术专利，然后给私人企业发放专利使用许可证，并从按照专利生产的产品净收入中提取 2% 到 6% 的许可证费。1988 年麻省理工学院大约发放了 100 项许可证，1989 年已超过 150 项。90 年代以来该学院许可证收入可达 500 万美元。斯坦福大学、加利福尼亚大学和威斯康星大学的这项收入都将超过麻省理工学院。大学与企业在科研活动上的这种联系形式正处在继续发展的势头上。

4. 依靠风险资本和小企业开发高技术

风险资本和中小企业增长速度之快，在开发新技术中作用之大，在世界先进工业国家中美国是首屈一指的。美国正是依仗着这两项优势在技术创新中富有生机。美国至今仍然能够在高技术领域保持领先地位，在一定程度上应归功于这两项优势。80年代以来，美国的风险资本和中小企业取得了更为迅速的发展，在开发新技术中发挥了更加突出的作用。

美国的风险资本源远流长。1910年美国就建立了一家风险投资公司。但是，美国风险投资公司的大批涌现，还是在60年代以后，特别是在1978年以后。1985年美国风险投资公司总共有800家左右，其中90%是在1978年以后组建的。在1978年以前，美国风险资本总额大约在25亿到35亿美元，1983年增加到115亿美元，1985年又增加到120亿美元以上。美国风险资本之所以在1978年以后突飞猛进，是因为在1978年和1981年，美国政府接连降低了资本增益税和70年代末以后放宽了金融管制。风险资本家的投资对象总是选择那些从事新技术开发、风险较大但资本增益最多的创业公司。他们的目标是要使他们投在创业公司中的资本经过5~7年能在出售时获得5~10倍的增益。所以，他们的主要投资对象是电子工业、生物技术等高新技术领域里的创业公司。

组建创业公司从事新技术开发的往往是一名教授、科学家或一两名大学毕业生。他们拿着他们的创业计划去找风险资本家寻求支持。在风险资本家同意投资后，一家创业公司或风险企业就诞生了。当前许多美国有名的高技术公司，如数据设备公司、苹果计算机公司、生物技术公司等就是依靠风险投资建立起来的。

创业公司或风险企业自然都是小企业。在建立以后的相当长的时期里，它们的规模仍然是比较小的。在1980年到1985年里，美国每年平均新增加60万家新企业（在70年代每年平均增加36万家）。其中有许多是创业公司或风险企业。这类小企业是专门为实现某种新思想或新发明而建立的。所以，它们富有创新、进取和冒险精神。这些小企业在美国科学技术发展史上功绩卓著。到1988年为止，90%以上的新技术是小公司或个人创造的；在美国工业开发应用的重大科技发明项目总数中，有40~60%是小公司创造的。小企业还是就业机会的主要来源。80年代美国80%的新工作是由小企业提供的。

风险资本、小企业与高技术三者结下了不解之缘。在美国，哪里的风险资本、风险企业（小企业）最多，哪里的高技术就最集中。美国加利福尼亚的硅谷、波士顿128号公路和北卡罗来纳州三角园区就是这三者密切结合的产物。在硅谷，集中了60多亿美元的风险资本、130多家投资公司和1700多家高技术公司。在波士顿128号公路周围地区，建立了1000多家高技术风险企业。在北卡三角科学园区，已有150家高技术风险企业。

大多数小企业是独立经营的。但它们同大企业有着千丝万缕的联系。有些小企业的一部分资本就是大企业提供的。有些小企业为大企业提供技术服务。有些小企业最终被大企业所购买。大企业利用小企业在开发新技术上担

当风险，在经济上满足那些因周期变化而起伏不定的市场需求，把小企业当作缓冲物。80年代美国大企业更加重视并尽力发挥小企业在技术创新上的特殊作用。有些大企业与小企业实行联合经营。就连国际商用机器公司这样的庞然大物在1988年初也居然屈尊与一家才开业三个月的小公司携手合作，开发第一流的超级计算机新技术。这家小公司的创办人是美籍华人陈·斯蒂弗。他在克雷超级计算机公司任总工程师时提出一项关于开发新型超级计算机的计划，在未获采纳后，毅然离开克雷公司，创立了这家小公司。有些大企业在企业内部建立一些独立经营的小企业。国际商用计算机公司到1985年为止建立了11家这样的小企业。其中一家专门经营个人计算机的小企业1984年的销售额达50亿美元。有些大企业则力图在它们内部培养小企业那样的创业精神，即所谓“内部创业精神”。它们给那些能提出新思想的职工提供各种条件，并砍掉那些传统的繁文缛节，无休止的会议以及其他不利于技术创新的障碍。让他们专心致志地实现他们的新思想。通用汽车公司、通用数据公司、杜邦公司、得克萨斯仪器公司、美国电话电报公司等都在试图培植内部创业家。

虽然美国在对付日本、西欧的技术挑战中并没有形成一条首尾一贯和全国一致的战略路线，然而美国政府、科学界和企业界为重振美国科技领先地位而表露的思想倾向和采取的行动方针是大体一致的。它们为反击日本、西欧的强大的经济技术挑战而采取的政策措施已经取得一定成效。

日本雄心勃勃 美国锐气不减

为了在高科技领域赶超美国，成为21世纪的“科技王国”，日本在选择科技目标、科研投资、人才培养等方面进行了精心安排，取得了可喜的成就。除化学加工业和航天工程之外，日本几乎在所有高技术领域都与美国不相上下或者超过美国。日本的科技资源现在与美国相差无几。研究与试制费用在国民生产总值中所占的百分比两国大体相同：为2.7%~2.8%。日本工业部门研究经费占全部研究经费的69%，美国政府的研究经费与工业部门的研究经费比例备占一半。日本的科学家人数仅为美国的1/3，但劳动队伍每万人拥有的工程师却多于美国——187比183。在全世界科学文献中日本占7%，美国占39%。但日本在美国转让的专利已从1970的4%上升到1986年的19%。日本已成了世界的专利大国，每年申请的专利数量约34万，占世界申请专利总数的40%。仅就数目而言，日本已超过美国两倍。在高科技贸易方面，美国虽居主导地位，但在1984年后科技产品贸易却持续出现逆差。而日本1986年后已取得领导地位，并在高科技产品贸易上出现大幅度顺差。目前，日本和西德技术商品化能力正在发展。

但是，必须看到，科技实力雄厚的美国绝不会甘心日本超越自己，必然要千方百计保持技术的优势。为了解决2010年缺少50万名科学家和工程师

的问题，美国除鼓励大量外国留学生在取得学位后留居美国，吸引欧洲等地高水平的科研人员赴美工作之外，还加强了科技开发投资。根据有关统计资料，从 1986 年至 1995 年，美国用于购买电子计算机和其他信息设备以及使用电讯方面的支出，平均每年增长 21%。估计到 2000 年，美国几乎所有的事务工作都将使用办公自动化设备。而日本由于基础科学研究比较薄弱，其尖端技术项目能否如期实现，不能不令人生疑。例如，据日本科技厅预测，日本走向 21 世纪所面临的 800 项尖端技术课题中，估计 80% 的项目有待于借助国际合作的力量。这就是说，日本有 80% 的尖端技术项目有赖美国和西欧的通力合作才能实现。美国在以往同日本的技术合作中，只愿拿出二流技术给日本。在走向 21 世纪时，它同样不会大发展慈悲，将科技的一流技术产品奉送给日本，将科技的优势甘心拱手让给日本人。

日本科技有弱项，以短击长困难多

尽管日本在高科技的许多领域中取得了长足的进展，国际市场竞争中处于日益咄咄逼人的态势，但在近期的未来日本要超过美国是相当困难的。因为在有赖于基础研究产生的突破性的新思想的技术方面，如复杂的大系统、软件工程、超级计算、航天系统等，美国人占有压倒性的优势。即美国的技术发展长于突破和发明，日本的技术长于逐步改进和完善。日本人在高技术方面所取得的成功是娴熟地掌握了加工技术的结果。过去在半导体技术方面带有根本性的突破，如电子束加工、离子注入、等离子体刻蚀等，全都是美国人搞出来的。这说明对于高度依赖于基础研究的创新性强的项目，日本搞起来就不如美国人那样灵了。

在一场新技术革命来临之际，美国和日本在同经济发展联系紧密的信息技术、生物技术和新材料技术三大领域里展开了激烈的技术争夺和较量。

1. 信息技术上的对垒

信息技术的基础是微电子技术和未来的光电子技术以及它们的数据处理能力。

电子技术被誉为当代的“超级技术”。在过去 40 余年里，由于电子技术的爆炸性发展，计算机信息储存和处理能力获得了惊人的扩大。在一个单位面积上能够储存的信息量以 10 万、百万倍的速度增加；信息处理能力也以 10 万、百万倍的速度提高，而能源与原材料的消耗却减少了 1—10 万倍，使电子设备的成本降低 1000 至 1 万倍。

然而，到目前为止，计算机的处理和传达速度一直受到冯·诺伊曼传统设计思想的限制。根据他的设计思想，计算机的主体结构是由一个中央处理器和内存储存组成，中间用一条通道把两者连结起来。一切指令和信息传递都必须通过这条通道，因而会造成道路阻塞，致使中央处理器在许多时候闲置无用。这就是人们通常所称的“冯·诺伊曼瓶口”现象。为了打破这个框

框的限制，美国、日本正在积极研制“非冯氏”结构的计算机，即设计多微处理机和多通道并行安排的计算机。日本已经设计出 64 个微处理器的计算机，美国已经制造出 64 个微处理器的计算机原型，并主张计算机内安排的微处理器应远远超过 64 个。

美日等国花费很大力气研制各种不同的“非冯氏型”计算机，主要目的之一是为了推出具有人工智能的第五代计算机。这种计算机在某些方面能够模拟人的思维，能够对大堆原始资料进行分析和推断，独立地得出结论，且能合成新的知识。日本在 1981 年决定，准备花费 10 年时间和 4 亿美元资金研制智能计算机，并在 1982 年组建了新一代计算机技术研究所，美国国防部高级研究计划局提出用五年时间投资 6 亿美元发展智能超级计算机的计划，并把这种计算机称为第 n 代计算机。美国国防部负责研究与工程事务的副部长理查德·德劳尔说：“我不想称它是第五代或第六代机器。我只想说，它在性能上要超过日本发展的任何机器。”

现在美国至少有三四十家大公司，如国际商用机器公司、国际电话电报公司、通用电气公司、利顿公司、休尔公司等参与了智能研究活动。它们已经取得了以专家系统（使计算机具有某个特定方面的人工智能）形式出现的许多吸引人的成果。

美国的专家系统的商业市场已初步呈现繁荣景象。专家系统的销售额从 1981 年的 100 万美元到 1993 年已经猛增到 25 亿美元，预计到 2000 年销售额将达 300~700 亿美元，到 2010 年可能上升到 1100 亿美元。

近几年来，以激光、超纯度玻璃纤维和新型光学材料为基础的光学技术已经取得了飞速发展。光子器件能做电子器件所能做的一切事情，而且效果更好。光子装置使用光学纤维作导线，能够比电子装置处理更多的信息，而且比与之相当的电子装置速度更快。当今世界速度最快的商用电缆每秒可以传输 25 亿比特的信息量，1996 年美国电话电报公司已经研制出比目前使用的电缆快四倍，即达到每秒 100 亿比特的新型海底电缆，并在加勤比海海底的一条 2000 多公里长的光缆上传送成功。美国最近研制出的世界上最小的扫描隧洞显微镜，其微电机直径仅有头发丝粗细，而扫描速度从常规的每秒 100 次提高到 1000—100 万次。科学家认为，21 世纪将成为“光子产品的时代。”

美国、日本的科学家和企业人们已经觉察到光子技术迷人的开发前景。1986 年美国光子产品销售额高达百亿美元，1990 年已增加到 500 亿美元。因此，在这项技术的初创阶段，它们便展开了激烈的你争我夺。美国的杜邦公司、国际商用机器公司、美国电话电报公司、得克萨斯仪器公司、国家计算机公司等工业巨头无不投入大量资源对这顶技术进行开发。美国电话电报公司贝尔实验室每年光子技术研究费用已经超过电子技术研究费用。日本更不甘落后。1995 年美国光学研究费用为 10 亿美元，而日本则不惜投入 30 亿美元的重金进行研究开发。

2. 新生物技术上的争夺

所谓生物技术，就是改造生物机能或生物体，改变生物性状和培育新的生物品种的技术，就是利用生物功能生产物资材料和改造自然的技术。生物技术被人们称为“超级技术”，喻为“襁褓之中的技术之王”。许多生物技术，如发酵、种子杂交、牲畜培育繁殖、人工受精、胚胎移植、微生物接种等是早已存在的传统技术，有的已沿用数千年之久。然而，在 70 年代才蓬勃兴起的一些新生物技术正是方兴未艾，前程似锦。这里所说的新生物技术主要是指遗传工程、细胞培养和细胞融合技术。据预计，在今后几年或几十年里，在胚胎学、免疫学、神经科学和种植科学等领域将会有更多的生物技术成长起来。

所谓遗传工程技术，是利用人工方法把一种生物细胞内的遗传基因移植到另一种生物细胞内，以创造新的生物功能和生物品种的技术。遗传工程是在第二次世界大战以来分子生物学的诞生和发展的基础上破土而出的生物技术。早在 1944 年，科学家们已经发现生物细胞中的一种主要聚合物核酸是遗传物质。但当时还不可能实行为改变物性和物种的基因重新组合。直到 1970 年前后，在细菌里发现了“限制性核酸酶”以后，这种基因重组工程才成为可能。“限制性核酸酶”具有切割 DNA 大分子的特性，另一种酶即“连接酶”又具有“缝合”DNA 大分子的功能。于是人们可以在生物体外（即在试管内）利用“限制性核酸酶”把一种生物的遗传物质 DNA 切割开来，接到另一种生物的 DNA 上，然后利用“连接酶”把不同的 DNA 裂片重新组合在一起，从而把两种生物的遗传特性结合起来。1973 年斯坦福大学的保尔·伯格、加利福尼亚大学的赫伯特·博耶等美国科学家在这个原理基础上创立了 DNA 重新组合技术，从而开创了遗传工程的新时代。

所谓细胞培养技术，就是大规模培养和繁殖微生物、新植物细胞和人类细胞的技术。这种技术在 50 年代就已确立。它涉及的范围非常广阔。

所谓细胞融化技术，就是把不同的植物或不同的动物细胞、或把动物与植物细胞利用某种方式融合在一起，使之成为杂交细胞的技术。

自 70 年代中期以来，新生物技术已从实验室走向实际的商业应用。其发展势头比较强劲，其应用范围十分广阔，特别是在医疗卫生和农业方面发展前景十分诱人。

医疗卫生方面的新生物技术产品可以用作治疗、疫苗、诊断、医疗信息传送、修复、移植和基因治疗工程等方面。目前用于治疗的新生物技术产品主要是起调节作用的缩氨酸和蛋白质，包括胰岛素、干扰素、生长激素、interleukins、抗血栓素、新型血栓溶解药 TPA 等。这些药品可以用来防治癌症和心血管病、免疫和代谢方面的疾病、呼吸道疾病、传染病、生殖上的疾病、神经系统疾病和老年病。胰岛素是治疗糖尿病的良药。干扰素具有抑制病毒繁殖与肿瘤生长、调节机体免疫反应等功效，是治疗病毒性传染病（如流感）和某些癌症的有效药物。生长激素可望用于治疗侏儒病。interleukins 可能证明是治疗爱滋病的新药。1987 年美国科学家利用遗传工程技术“合

成”一种被称为 CD4 的治疗爱滋病的另一种新药。这种新药是一种细胞蛋白。它可以阻止爱滋病毒侵袭人体内的细胞。1987 年 11 月获得美国食品药品监督管理局批准进入市场的血栓溶解药 TPA 是一种天然的蛋白质。它是由美国基因技术公司生产的。它能有效地与血液中的纤维蛋白溶酶原结合，变成纤维蛋白溶酶，它能使纤维蛋白溶解。所以，它能溶解血栓而不产生副作用。这些药品都已用于临床试验，有些已在市场销售。到 1987 年底，TPA 的销售额已达 3500 万到 6500 万美元。近年来它的年销售额已超过 1 亿美元。

目前在利用新生物技术产品防治恶性肿瘤方面也已取得振奋人心的进步。科学家们从普通的恶性肿瘤，如肺、肠和膀胱癌中发现五六种肿瘤基因。这一发现可能导致抗癌疫苗和新药的出现。在本世纪末或下世纪初，将有可能揭开人体老化的遗传密码，推出延迟衰老的新药。这种新药出来以后，将延长人的寿命，最后将使人的平均寿命延长到 150 岁。许多遗传病将会被证明不是不治之症。在所有遗传基因完全识别以后，通过与正常人体脱氧核糖核酸样品相比较，在胎儿期间能够查出 1000 多种遗传疾病。1987 年 10 月 7 日美国科学家菲利普·格林在美国人类遗传学学会召开的学术讨论上公布了世界上第一幅人体基因定位图。这幅人体基因定位图是由美国科学家花费五年时间编制成的。它包括了人体所有 23 对染色体，至少将 95% 的人类遗传物质纳入其遗传标记网络。科学家可以根据这些遗传标记找到与某些遗传疾病有关的缺陷基因的位置。利用一些已知的遗传标记，科学家们已经发现囊性纤维变性、某种阿兹海默病、躁狂抑郁病、多囊肾等疾病的遗传病因。科学家们希望利用人体基因定位图确定其它许多疾病，如心脏病、某些常见的精神病以及某些癌症与基因缺陷的关系。利用这一人体基因定位图可以提高效率，改进预防、诊断和治疗与基因缺陷有关的疾病的方法。斯坦福大学的戴维斯教授认为，“人体基因定位图是遗传学研究中的里程碑。”

最近，美国科学家发现人体唾液中一种能阻止艾滋病病毒侵袭人体细胞的水分子蛋白酶——SLPI，又将推动艾滋病研究工作的开展。

新生物技术对家禽饲养业的影响是基因治疗技术。它将培育出生长更快、更大、更好的动物品种。利用遗传工程方法从微生物中制造出来的生长激素注入奶件体内，可以提高牛奶产量。

新生物技术对农产品的重大影响表现在遗传工程种子培育上，它需要与植物细胞培养技术结合起来才能发挥效力。这项技术可以通过基因转移使植物获得动物的某些营养成分。用加利福尼亚国际植物研究所的遗传工程师们的话来说，就是生产出象“肉土豆”之类的食物，兼有动物和植物的营养成分，互补各自的不足。

到目前为止，生物技术革命才刚刚揭开序幕。如果说电子等新工业是“朝阳工业”，那么，新生物技术工业就应当是“晨曦工业”。新生物技术工业的前途将无比广阔，无比深远。有人认为，在生物技术革命面前，计算机的发展都相形见绌。

对于这一前程似锦的新技术和这个诱人的新市场，美国和日本展开了激烈的争夺。现在美国无论在新生物技术的科研或应用上，都仍然是世界的先驱者。美国在生物技术的基础研究上和从事这项研究的人员的数量和质量上都名列世界前茅。目前美国经营生物技术的企业犹如雨后春笋，到 1988 年，已经创办 400 多家。它们大多数是在 1975 年以后建立的。新建的遗传工程研究中心已有 600 多个。化学公司蜂拥而至。似乎没有一家化学公司不涉足于遗传工程。所有大的药品生产商纷纷扩大它们在生物领域的经营计划。杜邦公司、孟山都公司等美国化工巨头也都角逐于生物技术产品市场。1995 年向生物技术领域扩展的制造业公司已有 215 家。另外还有 200 多家公司向其他公司的生物技术活动供应材料仪器、装备和服务。目前美国利用生物技术研制的药品和疫苗已达 81 种，其中 67 种已开始进入人体试验阶段，另外 14 种正在等待政府批准后进入市场。这些新药品的一半以上用于防治癌症。美国生物技术制药业已成为制药工业的一个重要组成部分。美国已经掀起对第二代单克隆抗体的研究热潮。第一代单克隆抗体主要用于诊治疾病。目前在国际市场上有 100 多种以第一代单克隆抗体为基础的产品，年销售额达 3 亿美元。第二代单克隆抗体称为抗特异基因型的单克隆。它具有广泛的重要用途，可被用来改善疫苗、药物和酶制剂的功效。美国最大的制药公司，如奥托公司、墨奇公司和霍夫曼—拉曼希制药公司，10 多家生物技术公司以及大批的小公司纷纷参加了第二代单克隆抗体的研究行列。美国正在不遗余力地对新生物技术进行研究、开发和应用。1988 年美国新生物技术公司的投资约为 47 亿美元。1987 年私人工业的研究开发费用估计在 14 亿到 20 亿美元之间，其中 69% 是用在医疗卫生领域。此外，联邦政府生物技术研究开支约为 27 亿美元。33 个州的这类开支总计每年约为 1.5 亿美元。根据非官方估计，美国利用 DNA 重组技术和单克隆抗体技术开发的产品产值已从 1984 年的 6000 万美元增加到 1994 年的 19 亿美元。据 1995 年估计，在 20 世纪剩下的 5 年里，美国生物技术产品将以平均每年 9% 的速度不断扩大。

日本在新生物技术领域里也不甘落后。日本 80 年代的生物技术发展战略包括建立一个经营生物技术的化学工业财团，组成一个包括 14 家公司的生物技术研究机构，并鼓励日本公司与美国生物技术公司建立合作与技术转让关系。现在日本已大约有 160 家公司从事生物技术的研发。仅在 1982 年一年之间，从事基因重组技术研究的公司就从 10 家增加到 52 家。在 80 年代上半期，日本生物技术的研究与发展开支增加一倍以上，生物技术科学家人数增加了三倍。1983 年日本东京大学建立了世界上唯一的一个分子工程系。这说明日本已不仅注重生物技术的应用研究，而且开始重视打好生物技术的科学基础。日本在某些生物处理技术方面已被公认为世界领先者。日本公司是 1980 年商业生产的 26 种酶中 21 种的唯一来源。日本一些大联合公司已经统治着人工合成氨基酸的世界市场。日本推出的新药所占的世界市场份额从 70 年代末的 $\frac{1}{5}$ 提高到现在的 $\frac{1}{3}$ 。

3. 新材料技术上的较量

当前世界经济和科学技术的发展对材料提出了新要求，要求推出各种强度更高，韧性更好，重量更轻，寿命更长，耐高温、耐低温、耐磨损、抗腐蚀、抗辐射性能更好和对电、磁、光、声等物理能量传感效应更强的新材料。这些新材料内容非常广泛，其中最有代表性的是复合材料、聚合物、非晶体材料和陶瓷。

所谓复合材料就是那些由两种以上具有不同化学性质或不同组织项的物体通过微观或宏观形式组合而成的材料。通常的复合方式是在较弱的、低模量的基体上加入一定的较强的、高模量的增强剂，组成一种新的材料，以兼收不同材料的综合性能。利用金属或陶瓷增强的超合金是一种强度高、并能耐高温的复合材料。高级超合金是制造飞机和航天飞行器发动机的优良材料。利用快速凝固等生产工艺冶炼的高级超合金——单晶体叶面材料的耐热能力又比定向凝固材料提高 $75^{\circ} \sim 100^{\circ} \text{F}$ 。这种高级超合金已用来生产宽机身商用运输机的发动机。到 90 年代，单晶体叶片材料已更广泛地用在无人操纵的发动机上，如用在先进的战略巡航导弹和中程空对地火箭的发动机上。利用石墨、玻璃纤维和 Dupont Kevlar 塑料（美国研制）作为增强剂而强化的高级环氧复合材料因其体制轻、节油性能好、抗冲击破坏能力强，今后将被广泛用于军用与民用飞机制造中。1995 年世界高级复合材料销售额约为 80 亿美元，美国生产的这类材料约占其中的 70%，其中 35% 用于宇航、18% 用于运动装备工业，17% 用于汽车工业。

所谓聚合体材料就是由单体聚合而成的分子量较高的一种化合物。聚合物包括塑料、合成纤维、合成橡胶、粘合剂、树脂涂料等。这种材料一般具有质地轻、强度高、耐腐蚀、绝缘绝热性能好等特点。它在飞机、汽车运输工具上的应用具有灿烂的前途，导致将来汽车可能会朝着全塑料化的方向发展。

玻璃是简单的非晶体材料。高级特种玻璃是一种非常珍贵的新材料。这种材料已在美国大力发展和广为应用。高级特种玻璃包括熔融石英、硅酸盐、硼硅酸盐、硫族化合物、玻璃陶瓷，以及包括卤化物，硝酸盐和碳酸盐等在内的离子领域。这种材料已广泛应用于高技术领域。

精密陶瓷自 80 年代初一问世就放射耀眼的光辉。精密陶瓷材料质硬量轻、耐高温、耐磨损、抗腐蚀、抗氧化性能良好，可能成为 90 年代的塑料。许多高级陶瓷材料对电、磁、光、声等物理能量具有转移的功能。它对生物的适应性强。它还能适应温度变化。所以，精密陶瓷材料是汽车、航空航天、核能及其他能源开发、电子、通讯、医疗等工业或技术中用途非常广阔的珍贵材料。高级的功能陶瓷既具有很强的吸收电磁波和光波的性能，又能对空气热力冲击起很好的保护作用。所以，它是制造雷达难以搜捕的飞机、导弹、卫星的重要材料。美国国防部利用陶瓷材料的这一性能，正在用它制造所谓“隐形”飞机。特种光学陶瓷是制造超音速导弹雷达天线罩和红外线罩的绝

妙材料。在电子工业中，精密陶瓷是生产集成电路的基本材料。现在收音机、电视机等所需的零售部件有 1/3 是用陶瓷材料做成的。

1996 年，美国在新材料研究上又有一系列新突破：在高温超导体研究方面成功制备了承载电流超过 130 万 A/cm 的可弯曲带材，使超导带材承载电流密度提高了近 100 倍；美国和法国科学家合作研制出以碳纳米管为微型模具的新型纳结构，制出纳米级金属氧化物纤维和许多种碳化物纳米棒，在催化、航空航天和电子工业领域有广泛用途；美国科学家用 C 研制成功有机场效应晶管。

美国在新材料的开发和商业化方面已保持了 30 多年的优势，1988 年的产值已达 20 亿美元，预计到 2000 年可达 200 亿美元。日本近年来在新材料领域迅速发展，集成电路封装材料、压电陶瓷和陶瓷电容器已处于世界领先地位。

总之，美国与日本之间正在展开的技术争夺战是一场争夺技术优势和技术控制权的斗争。从美国方面来说，它力图通过率先创新技术和确保技术控制，来保持和加强它的技术领先地位。从日本方面来说，它将不断谋求进一步缩短与美国的技术差距，冲破美国的技术控制，力争在更多的局部上建立自己的优势，以至在总体上取得与美国真正平起平坐的技术地位。它们在技术争夺中也积极进行技术合作，特别是在各国大企业之间纵横交错的国际合作今后还会增加，但在技术合作中又包含着技术竞争。

十二 美国对日本的军事胁迫

为什么日本经济发展到今天，面对美国变本加厉的贸易制裁，即使说“不”也显得底气不足？原来在贸易摩擦的背后，有美国对日本的军事方面的胁迫在起作用。这是美国制约日本的一根敏感的神经。日本是第二次世界大战的战败国，因此，在日本的重新武装和实行更为独立的对外政策方面，始终存在某些限制。二战结束后，美国实际上把一部宪法强加给了日本。这部宪法第九条宣称，日本将永远放弃侵略战争。日本人都还记得他们侵略别国的历史，也都记得他们是唯一遭受过核打击的民族。

蹒跚的巨人

在苏联解体前，美国在政治、军事、经济三者关系的摆布上，从来都是把政治放在第一位，把与苏联的军备竞争放到了保持世界两个超级大国均势的地位，而对日本的经济发展没有过多的注意。自从苏联解体后，世界出现了多极格局，日本经济的腾飞被美国朝野人士认为是日本商品占领美国市场、造成美国巨额贸易逆差的直接诱因，纷纷要求美国政府强化对日贸易制裁的力度。美国政府实际上在当今世界多极格局态势下，正在把军事安全因素置于更重要的位置，以军事安全防卫上的胁迫来作为迎击日本的最重要因素来考虑，认为在一定程度上要比贸易因素更能制服日本。

日本由于在自身防务和分担西方防务负担方面所作的努力不够，经常受到美国的批评。里根政府、布什政府一直到克林顿政府都不断对日本施加压力，强调日本必须加强努力，以求重新确立日本的防务义务。

美国结束对日本的军事占领后，为日本建立了恰当的军事机构，这就是日本自卫队。日本自卫队所装备的只是战术武器：有战斗机，但没有轰炸机；有驱逐舰，但没有航空母舰；有防空导弹，但没有远程洲际导弹和中程导弹。

1991～1995 年财政年度，日本的防务计划要求防务费每年增长 2.9%。这期间的防务费总额达到 1660 亿美元。日本防卫厅要求每年能够增加 4%，但财政部则只同意增加 2%。

日本自卫队的三项基本任务是：防守北方岛屿北海道；封锁具有重要意义宗谷海峡、津轻海峡和对马海峡，并为日本 1000 海里交通线护航。

日本陆上自卫队现在拥有 18 万人，大约相当于英国陆军的规模，而比美国陆军的 1/4 略少。陆上自卫队编有 12 个小型步兵师，1 个装甲师，2 个混成旅，1 个空降旅，1 个炮兵旅，1 个直升机旅和 8 个防空群。陆上自卫队的现代化计划的核心部分包含下列内容：组建远程炮兵；改善防空系统；装备更多的直升机，提高战术机动能力；改善指挥、控制、通信和情报系统的性

能（在最近已完成的五年计划中，日本又采购 2 个营的齐射火箭发射系统。）。

陆上自卫队准备用经过改进的霍克导弹装备它的 8 个防空部队。日本还正在发展一种本土的地对空导弹系统。1989 年，防卫部门拨出 2900 万美元，用于这种新的地对空（萨姆）导弹系统的第一阶段研制。据报道，最初的设计要求，是带雷达和红外装置，联接先进的信号处理系统的复式自动导引弹头。由于采用管式火箭发动机，将可以实现远程和高速。第一套装置要到本世纪末才能投入使用。这种新的萨姆系统将具有反战术弹道导弹的能力。据估计，整个计划将耗资 73 亿美元。

在 1991—1995 财政年度里，日本还组建了第五个日制美式 AH—1S 眼镜蛇反坦克直升机中队。目前装备的旧式眼镜蛇直升机，包括已经定购的，总数为 73 架。武装直升机的换代计划尚未最后敲定，麦道公司制造的 AH—64A 阿帕奇直升机，也在被考虑之列，最近还考虑购买另外几种飞机进行试验。

一种新式双座发动机的武装侦察直升机也已投入研制。准备用 OHX（试验用观察直升机）替换麦道公司设计、日本川崎公司制造的 OH—6 直升机。并从 1991 年开始的五年防务计划中为侦察直升机的研制拨出 6 亿美元。计划要求最迟在 1997 年开始生产这种飞机。

这种旋翼飞机将装备最先进的电子设备和武器系统。电子设备包括飞行控制计算机，前视红外传感器，雷达警戒装置和地图显示装置。它将具有每小时 160 节的速度和每分钟 1500 英尺的爬升率。除了安装有炮塔的机关炮外，还将装备反坦克和反直升机导弹。

陆上自卫队现有 80 架 UH—1 直升机，正在研制一种先进的中型通用直升机 UHX，最初曾考虑采用 UH—60L 直升机。试验进程与眼镜蛇直升机的替换进程相近。据推测，西柯斯基 UH—60L 型可能在初期中选。

由于目前的五年防务计划的完成，陆上自卫队的 1200 辆坦克有一多半要被集中到北方的北海道岛。90 式主战坦克已从 1991 年就已生产出来，并从 1992 年开始服役至今。90 式坦克的战车全重大于 50 吨，比德国的豹 2 式坦克轻，但两者极为近似。主要武器是德国制造的装有散热套和排烟装置的 120 毫米滑膛炮。陆上自卫队将在上一个五年计划期间内以每辆 800 万美元的价格，购买了 132 辆这种新式坦克。

日本是一个几乎完全依赖进口原料和石油的国家，而且还必须从国外进口所需食品的一半。因此日本把保持海上交通线视为国家生存的大事。日本海上自卫队现在拥有 4.6 万人（对照数字是：英国海军 7 万人，美国则大大超过 50 万人），包括 4 个护航纵队，2 个扫雷舰队和 16 个陆基反潜飞机纵队。以吨位计划，日本海上自卫队在世界海军中占第四位，它所拥有的驱逐舰数目三倍于美国太平洋舰队，拥有比英国皇家海军更多的驱逐舰和护卫舰。在 4 个护航纵队中，每个纵队都分别编有 1 艘能搭载直升机的驱逐舰，一艘旗舰，2 艘导弹驱逐舰，5 艘驱逐舰及护卫舰。由于在现役舰只中只有 6 艘导弹驱逐舰，所以有一个纵队没有编入这种舰只。

为了加强对海上交通线的保护，日本可能会作出努力去获得航空母舰。但这是一个引起争议的问题。日本海上自卫队作战和计划部门负责人解释说，虽然日本的防务政策不排除建造小型航空母舰的可能性，但目前还没有建造固定翼飞机航空母舰的具体计划，而且在最近的将来也不会购买海鹞式飞机”。

研究工作一直集中注意建造带有弹射甲板、排水量为 2 万吨的小型航空母舰，这种舰只至少能搭载 5 架垂直起降或短距起降的 AV—8B 飞机（美）或海鹞式飞机（英）。

海上自卫队还正在改进对空防御能力。计划购置 4 艘 7000 吨级驱逐舰的舰体，安装美制宙斯盾式雷达指挥和控制系统。4 艘驱逐舰舰体都将在日本制造，配备美国宙斯盾导弹系统和标准 SM—2 中程舰对空导弹。相控阵雷达跟踪和火控系统，还可以引导从无宙斯盾式装备军舰上发射的标准舰对空导弹。

按照 1991 年防备预算的规划，第三艘这种驱逐舰的费用将达 11.4~14.3 亿美元，而现役中最新型，但没有安装宙斯盾系统的驱逐舰的费用大约只需这种估计数的一半。每个护航纵队都将编入一艘宙斯盾驱逐舰。但是，即使有了这些现代化的防空驱逐舰，日本的外围防空仍然要依赖美国航空母舰。日本海上自卫队现有的 29 艘老式驱逐舰和护卫舰，分别配属于 5 个负责沿海地区的反潜作战和海岸巡逻的地区司令部。由于缺乏可变深度的声纳装置，某些护卫舰的效能受到一定限制。

海上自卫队的航空兵现有 14 个中队，其中 8 个配备了海上远程反潜巡逻机，6 个配有直升机。8 个远程巡逻中队装备有川崎公司制造的洛克希德 P—3C 现代化猎户座式飞机，目标是使 100 架这种飞机到场服役。现已运到或获准建造的已达 99 架。海上自卫队正在为 4 个直升机反潜中队更新装备，用 SH60J 海隼直升机更换旧式的 SH—3A/B 直升机（三菱重工制造）。SH—60J 海隼直升机也将由三菱重工公司承造，海军方面需要 100 架，现已订购了 24 架。第一批 10 余架已于 1992 年送到。

海上自卫队还装备有 15 艘潜艇：有 10 艘是“优胜”级的，它们装有 21 英寸鱼雷发射管，其中最新的 6 艘还能发射鱼叉潜对舰导弹；另外 5 艘也配备了 1 英寸鱼雷发射管，根据日本新闻界的报道，日本将在靠近长崎的佐世保建设一个新的潜艇基地，这将使海上自卫队能够对南朝鲜和九州之间的对马海峡进行防御和监控。

第二次世界大战快要结束时，盟军曾在日本各港口大量布设水雷，致使日本的港口被封闭，海外贸易完全中止。日本海上自卫队对此铭记在心，他们认为有必要解决水雷的威胁问题，计划建造 12 艘 1000 吨级的海上扫雷舰，第一艘已开始建造。1989 年，日本还获得了第一架 S—80M—1 扫雷直升机，是仿造美国海军的 MH—53E 扫雷直升机，计划用 12 架 S—80M—1 扫雷直升机，是仿造美国海军的 MH—53E 扫雷直升机。原计划用 12 架 S—80M—1 扫雷

直升机编成一队，但是由于价格的不断上涨最后减少到 6 架。

日本航空自卫队拥有 4.6 万人（较英国皇家空军的半数稍多，少于美国空军人数的 $1/10$ ），有 430 架作战飞机，数量比美国部署在日本的作战飞机要多。在新的五年防务计划中，还将购买 42 架 F—15JS 战斗机，使战斗机的总数达到 204 架 8 个中队。

日本自卫队原有 8 架 E—2C 空中预警飞机，到 1995 年又有 5 架预警机加入现役。这些预警机编为 3 个中队，保持着对整个日本海的预警巡逻。

美国强烈要求日本配备 12~14 架大型远程空中预警机（AWACS—机载警报和控制系统），大型空中加油机的数量应达到 20 架，借以提高远程防空能力。另有人估算，日本需要 15 架大型远程空中预警机，每架飞机约需 2 亿美元；每架加油机需要 1 亿美元。按最近一个五年防务计划的规定，将采购 4 架预警飞机，并且很可能是波音 E—3“哨兵”机，载警报和控制系统。

日本目前正在调查论证是否应该建造一个大型超视距后向散射雷达。日本的超视距后向散射雷达系统将与美国太平洋雷达系统联网。

组建加油机部队，以便在战斗巡逻中为正在巡航的空中预警机和战斗机加油，还要做许多工作，才能把空防范围扩大到 1000 海里。但是，日本如果组建空中加油机部队，有可能被日本的邻国看作是一种威胁。日本的亚洲邻国对日本的动向是非常敏感的，以致到 60 年代后期，当日本航空自卫队配备 F—4 战斗轰炸机时，不得不拆除机上的空中受油装置。

战斗机补充试验计划的用意在于研制一种新型战斗机来取代日本自行设计和制造的、于 1975 年首飞的 F—1 单座近距支援战斗机。在经过艰苦的谈判之后，美国生产 F—16 游隼战斗机（即日本战斗机补充试验计划的设计范本）的厂家通用动力公司和日本战斗机补充试验计划的主要承包商三菱重工公司于 1988 年 11 月 29 日签署了一份谅解备忘录。如今，这项计划已经实行的结果是百分之百超出预算。作为该计划的一部分，日本已经选择了美国通用电气公司生产的 F110—GE—129 改进型发动机。这个计划的首批样机要到 1999 年才能完成，为航空自卫队将制造 170 架。

日本自卫队最缺乏的是弹药。自卫队的弹药供应严重不足，比 60 年代还要少。就最先进的军械而言，弹药只够发射一两次。目前平均弹药贮存量只是所需最小量的一半，只能满足自卫队打一场持续不足两星期的小规模战争。

美国批评日本在自身防备和分担西方防务负担方面做得不够。可另一方面，日本又受到亚洲其它国家对日本增强军力的批评和猜忌。日本处于难以同时使太平洋两岸都满意的困难境地。

1987 年，日本政府打破了坚持 10 年的政策，使防务预算首次突破只占国民生产总值的 1% 的限制，军费开支达到 220 亿美元。把防务费限制在国民生产总值的 1% 以内，主要是心理因素障碍的产物，而不是出自经济上的考虑。

同年，美国参众两院以压倒多数通过决议，认为日本应该拿出国民生产总值的 3%用于防务。事实上，只需要不到 2%就可以完全满足 10 海里交通线的防卫任务的需要。另一次是 1988 年，美国共和党人帕特莉西亚·施罗德建议对进口的日本商品抽取“防务保护费”。很显然，日本的军费开支都要看美国人的眼色行事，美国在军事上对日本的胁迫在此略见一斑。

不仅如此，有时日本在军事科技方面稍有不慎，美国还会直接干顶。例如对日本东芝机械公司（庞大的东芝公司的一个子公司）所采取的行动。1987 年 6 月，该公司承认曾非法向苏联出口了尖端精密金属加工设备。东芝公司卖给苏联的金属加工机器，被用于制造苏联自己不能制造的精密潜艇用螺旋桨，这种螺旋桨能使潜艇在水下更隐蔽地航行，与苏联自制的相比，它的声音小得多，两者之间有一代的差距。

台湾已经开始对日本增加军力表示关注。1990 年 10 月 21 日，日本海上自卫队驱逐了一只来自台湾的渔轮，渔轮上载有携带台湾运动会火炬的台湾运动员，前往钓鱼台群岛。这一象征性行动是要表明，距台湾海岸 102 海里的这些岛屿是中国领土的一部分。而日本则宣称，该岛属于日本的琉球群岛。台湾已明确表示，钓鱼岛是中国的一部分，它不会在这个问题上有任何让步。

日本长期以来一直坚持自己制造武器，进口的部分一般只占其防务采购费用的 10%。每一架川崎公司制造的 P-3C 空中预警机的价格约为 7500 万美元，2 倍于美国海军采购的洛克希德公司制造的同类飞机。由三菱重工公司制造的 F-15J 鹰战斗机，每架的价格是 6400 万美元。美国空军是从这种飞机的设计者麦道公司购买同样型号的飞机，由于日本的产量比美国少，因此管理费用与专利税支出要高得多。日本对此争辩说，它需要自己生产量武器，以便在美国一旦停止供应时可以自己满足需要。

由于美国国内保护主义情绪的增长，日本发展自己的军火工业而不购买物美价廉的武器一事，已经引起一些人产生如下看法：日本并不打算在减少两国贸易不平衡或承担自身防务义务方面采取更加负责的态度。还有人针对日本的武器生产提出一种令人警惕的解释，认为日本实行发展战斗机补充试验系统、侦察直升机、90 式坦克，超视距雷达探测系统和配备宙斯系统的驱逐舰的计划，将导致日本拥有强大的本国军火工业。如果执政长达 40 多年的日本政治稳健派下台，那么这个强大的军火工业就可能重新产生一个军国主义的政府。亚洲各国对日本军事潜力的增长，均持批评和怀疑态度。一些亚洲国家担心日本的政治行动主义会导致日本重新武装。一个重新武装起来的、充满活力并且奉行军国主义和政治极权主义的日本，将可能成为太平洋地区安全的威胁力量。

当前美日关系正处在一个足以影响全局的十字路口。评论家们忽略了一个十分重要的问题，即：日本的民主政治究竟能容纳多少武器？日本实际上是个一党制国家，只不过具有慈善温和的外表和军事上的软弱，这是日本独裁体制的特征。

美国参议院要求追加的款项将被用在什么项目上——是建立核能力还是发动进攻的部队？已经有些人甚至在谈论日本的航空母舰特遣部队和远程火箭了。

美国应该重新肯定美日安全关系的价值；不能总是花言巧语，因为这样会引起右翼分子的争辩或共鸣，对长远关系不利。如果美国需要日本承担更多的防务义务，就应该让日本处在助手和陪衬的地位，而不是单纯地受惠者和被操纵者。美军在营房、食品和训练方面的开支需要 60 亿美元，日本现在负担着其中的 13 亿。日本还保证负担“沙漠盾牌”和“沙漠风暴”行动的全部开支 90 亿美元。日本已经为此提出了提高企业税和汽油税的建议。此外，日本政府还被要求从其 1991 年的 337.5 亿美元防务预算中拿出 7.7 亿美元，用以兑现所保证承担的义务。

美国国内“日本敌国论”高涨

进入 90 年代以来，美国国内在商界和知识界里有一种说法在迅速滋长和蔓延，这就是“日本异质论”和“日本敌国论”。这类论调影响着美国政府的对日政策。美国政府力图把评价对日政策的标准放在“日本市场的开放”上，以求在政策争论上取得妥协。一旦出现得不到明显成果的苗头，就很可能在国内舆论压力之下对日采取强硬政策。值得注意的是，美国国内的“日本敌国论”情绪的高涨，往往要求美国政府从军事上强化对日本的胁迫，从贸易上加重对日本的制裁。

1. 美国中央情报局报告的可怕性质

进入 90 年代以来，最能表明美国的对日批判之尖刻的首推美国中央情报局委托外部专家撰写的题为《日本：2000 年》的研究报告。该报告是由纽约州的罗切斯特工业大学校长助理，前美国国防部国防大学研究所所长安德鲁·道梯根据专家们的讨论整理归纳而成的。专家们是在中央情报局 1990 年底在罗切斯特市召开的秘密学术讨论会上进行讨论的。参加讨论的有中央情报局的分析家，还有日本问题研究专家、曾林斯顿大学副教授肯特·卡尔达，加州大学亚洲问题专家、日本异质论者恰马尔斯·约翰逊，前里根政府国家安全事务助理罗伯特·麦克法兰，席尔逊·利曼兄弟公司的前日本法人常务董事杰弗里·加廷，前中央情报局工业问题分析小组代表、现任摩托罗拉公司情报工作负责人梯姆·斯顿等响当当的人物。报告的内容则是以“日本正在以统治世界经济为其目标”，“如果日本经济继续保持其经济上的优势，美国经济和中国人民的生活水平都将遭到打击”，“日本的经济统治将给全世界带来最坏的结果”，“日本实行的并非民主而是种族歧视”等前所未有的耸人听闻的观点来分析日本，把日本摆在“对美国国家安全的严重威胁”的位置上。

这份报告本来是中央情报局的内部文件，预定按极密处理，但是一个从

内部揭露罗切斯特工业大学同中央情报局合作的小组把它偷了出来透露给当地报纸。慌了神的道梯把原报告加以修改之后在部分大报上公布，由此这份报告才为大众周知。被指为撰写人的麦克法兰、卡尔达、加廷三人反驳说“报告是执笔者按他自己的意思擅自写出来的，并没有正确地以我们的讨论为依据”，要求删去他们的名字。结果道梯为此辞去了校长助理职务。中央情报局长威廉·韦布斯特发表声明说该报告并非中央情报局的正式文件，并没有反映所有参加讨论者的意见，企图以此收拾局面。但是，约翰逊却说“报告正确反映了所有参加讨论者的意见”，明确指出这份报告决不是道梯擅自撰写的。

日本外务省很重视这一事态，要求美国国务院提供该报告副本，国务院的回答是“不”。理由是“那份报告并不是美国政府机关的正式文件”，如此这般地罗列了一整套推卸责任的说词，始终摆出国务院与此无关的姿态。但是，如果把这份措词激烈的对日战略报告放在最近美国政府内部或美国国内对日观的变化的潮流之中加以考察，就可以了解它决不是对日强硬派偶而心血来潮而写出来的东西。这份报告使人想到了“B小组”。所谓“B小组”，是在布什总统任中央情报局长的70年代中叶，为解决对苏联核战能力估计过小的问题而集中非官方专家组成的。这个小组对美国的对苏政策进行了彻底的重新评价和分析，结果导致其后里根政权采取了扩充核军务政策。它也成了从整体上削弱苏联，促使苏联的社会主义圈走向崩溃的远因。它也因此在美国的外交专家中间获得很高的评价。看来现任局长韦布斯特学习其前任局长布什的榜样，又建立了重新评价对日政策的“B小组”。

2. 正在思考如何对待日本

本来，是1990年初由国务院的日本专家凯宾·卡恩斯首先提出的，应该把“B小组”运用于日本问题。1991年3月全美制造商协会（NAM）致函布什总统建议设立从事日本研究的“B小组”。他们要求“B小组”重新研究对日贸易政策，其基本观点就是日本异质论，与这次中央情报局委托外部人士撰写的报告的观点是一致的。在布什政权内部，贸易谈判（USTR）副代表林·威廉姆斯对此表示赞同，卡恩斯最初提出此议时布什政权内部漠不关心的气氛已经大大改变了。促使中央情报局义无反顾地深入插手对日问题的是1987年7月的东芝机械事件。中央情报局抓住了东芝机械公司破坏巴统禁止出口的规定向苏联出口禁运机床一事，他们看到其母公司东芝公司和日本通产省都默认了此事，于是就导演了一出敲打东芝的戏。中央情报局官员向凯宾·卡恩斯（他是国务院派去协助参议员海尔姆斯工作的）透露了这个消息，由此就把国会煽动起来了。在此之前，中央情报局也已经应商业部和贸易谈判部的要求彻底调整了日制半导体在第三国市场上的价格，搜集到了日本搞倾销的确凿证据。在中央情报局经济组里配备了日本专家，切实、深入地分析日本问题。驻东京的美国大使馆里也配备了中央情报局的专家，定期整理出有关日本政治和经济的分析报告送往华盛顿郊外佛吉尼亚州兰格雷的“公司”

（中央情报局的代号）。写出此次报告的背景之一就是中央情报局如此反复积累而形成的对日观。基于这种观点，诸如东芝机械事件、倾销半导体事件等都是威胁美国安全的“经济和高技术大国日本”所为，从而驱使中央情报局走向激烈的“敌视日本论”。

尽管如此，如果这份报告仅仅是中央情报局这种特殊机构对一种偏激观点的概括而且美国其他领袖人物对此不屑一顾的话，它可能会被束之高阁。但是，应该说认为日本或多或少是异质的或特殊的国家这种批判日本的潮流，在美国知识界领袖中间也已成为主流。

哈佛大学教授约瑟夫·纳伊提出了“软力量”论，认为光靠经济力量即“硬力量”的日本是有其局限的。与日本相比，美国拥有政治、文化力量以及自由主义这种具有普遍意义的理念，它将靠这种“软力量”继续领导世界。哈佛大学国际问题研究所所长萨缪尔·汉廷顿则断言：“美国是个比任何其他国家都更不容易衰落的国家”，其原因在于“美国的经济，社会、政治的开放性，由于反垄断和竞争、流动性和移民所产生的起动力”。对于日本，他断定重视上下关系，团体行动、形成共识的社会结构将导致腐败和停滞，批判“日本没有意识形态上的魅力和能够超越国界打动人心理念”。这种对日观，看来似乎已为海湾战争中日本处事之不高明以及与此相对照的一极军事强国美国的国际性领导地位所证实。但是，美国虽然打赢了海湾战争，但还是不得不重新回到经济力量上对日本处于劣势地位的现实中来。无论是对东欧还是对亚洲的援助，没有钱的美国都无法发挥其领导作用而不得不期待日本和德国采取行动。国务院官员在国会削减对外援助预算时也无法反驳，每当七国财长会议之际，美国财政部就会由于美国援助东欧向自由市场过渡的数额比日德两国要小一位数而羞于见人。姑且不论因前东德问题和对苏援助而无暇他顾的德国，在并不牵涉“军事”的世界里正在逐步形成由日本掌握政策主导权的土壤。这一点即使日本还不自觉，美国却已有切肤之感。贝克国务卿为建立东西方冷战结束后的美国领导的世界新秩序，建议按七国财长会议的方式在政治方面开展包括日本、主要欧洲国家和加拿大在内的日美欧三极对话，但没有成功。国务院官员解释说是“因为法国反对”。事实真相是，法国认为尽管财政部长一级的七国财长会议不得不搞，但在政治方面也这么干就怕连国际政治也为拥有资金力量的日本和德国所统治，而美国则不能不同意法国的这种逻辑。怎样对待拥有强大经济力量的日本呢？这个问题使美国大伤脑筋。没有经济力量这个“硬力量”，“软力量”就发挥不了作用。但是，美国又犹豫不定：依靠日本的经济力量可能是危险的。

海湾战争的胜利证实了“美国霸权下的和平”的正当性。但是，用“经济力量的时代”这个标准再次衡量日美两国，还看不出日本的优势地位会动摇。听任日本的特殊性成为原动力而无限扩大经济力量和竞争能力，也许会破坏处于与日本对立的一极的“公正、自由而开放”的美国的经济与社会，威胁全世界的秩序。随着美国在它曾长期处于领先地位的高技术产业和金融

服务业务领域中的衰落日益明显，这种不安正在日益增强。

3. 想制造一个“敌人”的美国领导阶层

本来，不论是美国的保守派共和党还是进步派民主党，美国的政治领袖们都存在有意识地制造出一个“敌人”的倾向。和恰尔马斯·约翰逊同为日本异质论者的另一个人物，前 TRW 公司副总经理帕特·翹特的新著《影响力的代理人》一书，以美国院外集团活动家为焦点描述了美国政治是怎样为日本金钱所左右的。翹特自己说明“这本书的目的并非批判日本而阐述美国本身应该改变什么”，但他的逻辑是日本如无外压就不会改变，而美国如无“敌人”衰退就没有止境。对日本来说，可怕的是美国这种毫无道理的对日观竟然自我增殖起来，径自发展成为像中央情报局的上述报告那样的“日本敌国论”，它甚至膨胀到成为美国国家安全战略的有数十种对日基本政策的优先选择之一了。在这样的条件下，美国政府的对日贸易政策存在着因极不起眼儿的一点小事就会发生急剧变化的可能性，假如以一个对日本采取更现实的作法的高级官员来替换一般认为很有可能转任司法部长的贸易谈判代表希尔斯会好一些吗？多数日本人认为希尔斯代表是“对日强硬者”，其实，说她是一直坚决主张自由贸易、反对贸易控制和日本异质论的人，却更接近于她的真实面貌。1989 年布什总统刚上台时收到了产业界的建议，要他对日本采取所谓“看结果”的办法，强烈反对这种办法的不是别人，就是这位希尔斯。所谓“看结果”，就是强制性地设定日本市场上外国产品的份额，如果未能实现就对日本实行制裁，这是一种贸易控制的强硬措施。它是恰尔马斯·约翰逊、帕特·翹特、凯宾·卡恩斯等日本异质论者特有的提案，得到了美国国会的支持。国务卿贝克的心腹、国务卿顾问泽利克接受了希尔斯女士的主张，在 1989 年第一次对日运用超级贸易法案第 301 条款之际，根据希尔斯和贝克的授意把日本的不公正贸易惯例集中局限于木材、超级计算机的政府采购和卫星三个领域。他事先就这三个领域同日方秘密协商，确定了最易谈妥的品种。因为，对布什政权来说，使谈判取得成果是必要的，但肯定也有把敲打日本控制在最小限度而不想在日美关系中留下裂痕的考虑。针对国会和产业界的日本异质论和遏制日本论，泽利克和希尔斯进一步建议日美进行结构协商（SII），试图以行动证明日本市场在结构上也开放了。但是，无论是超级贸易法案第 301 条的三个品种也好，结构协商也好，还是纠正对日贸易的不平衡也好，结果几乎全都不顶用。

日本只是美国“21 世纪战略” 棋盘上的一颗棋子

21 世纪日益临近之际，美国正在预谋下个世纪的全球安全战略，各路谋士纷纷献策。美国政府从实力地位出发，先是在布什当政时提出建立“世界新秩序”，继而克林顿政府提出“参与和扩展”战略。布什和克林顿两届政

府推出的国家安全战略异曲同工，其核心目标都是要在新的国际战略环境中确保美国“世界领袖”地位的连续性，达到“美国治下的和平”。克林顿政府提出的“参与和扩展”战略则更着眼于 21 世纪，所以有人称其为美国的“21 世纪战略”。目前这个新战略的基本框架已经形成，其主体就是围绕美国“领导世界”的战略目标构筑一个安全网络和一个经济网络，以及与之配套的一系列相应的政策措施。

1. 安全网络：一个中心、三个辐射区

在这一战略中，美国首先构筑以本土为中心，向欧洲、亚洲和欧亚边缘地区辐射的全球安全网络。在这个安全网络中，最重要的就是保证美国本土的安全。为此，美国提出在本土建立和发展“战区弹道导弹防御系统”。这个系统经历了好些年的发展过程：先是里根政府提出“星球大战计划”，布什政府又将其调整为“对付有限打击全球防御系统”，克林顿政府最后提出发展“战区导弹防御计划”，并将国防部的“战略防御计划局”改组为“弹道导弹防御局”。“战区弹道导弹系统”是美国推行 10 年、花费近 350 亿美元的“星球大战计划”成果的继续，目前，美国正力图尽快进行这一系统的实战部署。与此同时，美国还在进行“全国导弹防御系统”的研究，一旦研制成功并进行部署，将对国际安全环境产生重大影响。

美国安全网络的三个辐射区是欧洲、亚洲和中东。欧洲是美国全球战略的重要支柱和重点地区。1994 年 1 月，克林顿在布鲁塞尔宣称：“现在是我们共同为 21 世纪建立新的安全体系的时候了。这个新的安全体系必须设法使一个更加广泛的欧洲同一个由军事合作、繁荣的市场经济和至关重要的民主制度编织起来的牢固结构结合起来。”今年 4 月，美国国家安全事务助理莱克再次强调，在未来 4 年中，美国应把重点放在建设“一个和平、民主和不分裂的欧洲”上。这个欧洲也就是美国国防部长佩里今年 4 月在巴尔干南部安全会议上借过去“马歇尔计划”之名提出的“马歇尔欧洲”——从大西洋到乌拉尔山脉的统一的、和平、自由和民主的欧洲。美国打算建设的“马歇尔欧洲”有三个关键：一是北约，也即调整和稳定大西洋两岸的关系，使之成为美国全球安全战略轨道中不可或缺的一部分；二是北约东扩和“和平伙伴计划”，使中欧和东欧国家加入整个欧洲的安全结构；三是在北约和俄罗斯之间建立一种特殊的合作关系，防止俄罗斯向欧洲安全体系之内投掷石块。不言而喻，美国建设这三个关键性支柱的企图是要主导欧洲安全秩序。

美国将亚洲置于全球战略的重要位置。美国已将其在亚太地区的军事战略的重点从威慑转移到预防，制定了预防、威慑和战胜三个防务原则。“预防性防务”战略有四根支柱：①同日本、韩国、澳大利亚、泰国和菲律宾之间建立强大联盟。这是美国亚太安全战略的基石。②推出地区安全信任措施，鼓励亚太国家参加联合军事演习和联合维和行动，支持东盟地区论坛在亚太安全对话方面发挥积极作用。③同中国进行全面接触而不是进行孤立或遏制。美国一再提到，中国的强大是不可回避的，必须同中国打交道。同时，

美国又公开强调“接触不是对中国有利,而是对美国有利,符合美国的利益”。

④防止大规模杀伤性武器及其投送系统的扩散。此外,美国还在亚太地区保持 10 万军队,以服务于自己的霸权利益。

在欧亚边缘地带,加强美国的军事存在和影响。石油资源丰富、战略地位重要的中东和巴尔干地区,一直是战后美国全球战略的重点地区。冷战结束以后,美国一方面加强了介入中东事务的力度,另一方面又通过“和平伙伴计划”和出兵波黑,将其政治影响和军事存在扩展到巴尔干地区,形成了以中东和巴尔干地区为中心,向北非和高加索、中亚地区两线辐射的战略部署,以策应其两洋战略,钳制欧盟和俄罗斯在中东和巴尔干地区的传统影响,并以中东为跳板,向独联体渗透、挤压俄罗斯的战略空间。

2. 经济网络三层次: 双边、地区、全球

在这一战略中,美国还以振兴美国经济为核心,在全球、地区和双边三个层次上建构服务于美国经济利益的全球经济网络。

美国首次将经济安全确定为国家安全战略的三大支柱(地区和平、经济安全和民主化)之一。冷战后,美国开始将重振经济当成政府的中心任务。克林顿一上台就强调要“像激光束一样”将精力集中在经济问题上,认为只有这样才会稳定社会,实现其全球战略。

在双边层次上,美国制定和推行了全国出口战略和“新兴大市场战略”,运用政府的力量帮助美国公司打开国外市场。克林顿政府自 1993 年上台以来,与世界各国达成了 180 多项双边协议,使美国公司得到了 570 亿美元的外国商业合同。

在地区层次上,以北美大陆为主干,向亚太和欧洲两翼伸展。先是在 1993 年,美国同加拿大和墨西哥建成北美自由贸易区,继而在 1994 年 12 月的美洲国家首脑会议上决定将其范围向南美延伸,欲建设包容整个美洲在内的自由贸易区。在亚太地区,美国积极参与亚太经合组织,促使亚太地区的发达国家和发展中国家同意分别在 2010 年和 2020 年建成贸易和投资的自由区。在欧洲,1995 年 12 月美国与欧共体签署了《跨大西洋关系纲要》,欲建立横跨大西洋的自由贸易区。

在全球层次上,美国促成了“乌拉圭回合”谈判的成功和世界贸易组织的建立,以获得巨大的经济收益。同时,美国目前仍把持着世界银行和国际货币基金组织的实际权力,并极力维持旧的不合理的国际经济秩序。这样,美国就在国际经济秩序、国际贸易和国际金融领域拥有了谋取经济利益的得天独厚的条件。

通过建构全球经济网络,美国经济已走出徘徊局面,开始稳步增长。光是出口贸易,最近两年就增加了 1000 亿美元,最近 3 年创造了 100 万个就业机会。

总之,美国正在从四大方面推行其“领导世界”的战略目标,一是谋取经济利益,在日益激烈的国际经济竞争中占居优势地位,为其安全战略目标

的实现奠定坚实的物质基础。二是控制日本和欧洲国家，夺取在亚洲和欧洲政治和安全事务中的主导权。三是预防和控制地区冲突。四是遏制中国和俄罗斯，防止欧亚大陆出现强大的敌对联盟。

从以上美国围绕“领导世界”的战略棋盘上看，日本只不过是其玩弄于股掌之间的一颗棋子。从这个角度出发，也就不难理解美国对日本在军事与贸易方面的政策和策略，胁迫与怀柔兼施，大棒与胡萝卜交替，花样迭出，千变万化，但最终目的实际只有一个，那就是为美国的战略目标服务，继续在政治、军事、经济上称霸世界。

美日同盟关系的新变化

美国对日本军事上的胁迫与怀柔兼施的政策由来已久。早在 1951 年 9 月 8 日，美国和日本在旧金山缔结“和约”的同时，随即签订了《日美安全条约》（后改为《日美共同合作和安全保障条约》）。

条约的主要内容包括：（1）美国享有在日本国内及日本周围驻扎陆、空、海军的权利；有在日本领土建立军事基地的权利；（2）驻扎日本国内及周围的美军，“得用以维持远东的国际和平与安全的日本免受外来武装进攻之安全”，包括根据日本政府的要求，“镇压由于一个或几个外国之煽动和干涉而在日本引起的大规模暴动和骚乱”；（3）未经美国事先同意，日本不得将任何基地以及与之有关的任何权利给予任何第三国。该条约于 1952 年 4 月 28 日生效。

1952 年 2 月 28 日，日、美双方又在东京签署了规定《日美安全条约》实施细节的《驻日美军地位协定》。该协定规定美国可在日本全国各地无限制地设置陆、海、空军军事基地，并由日本无条件对美军提供航空管理、铁路、通讯、气象事业及其他公共事业设施，美国驻军费用须由日本分担；在基地内外，驻日美军和文职人员及其家属，都享有治外法权。

1960 年 6 月，日美两国又修改了《日美安全条约》，重新签订了《日美共同合作和安全保障条约》。新条约确认美国有权继续在日本驻军和保持军事基地，日本并负有与驻日美军“共同作战”的义务。

1969 年 11 月，日美双方又决定将 1970 年 6 月 22 日期满的《日美共同合作和安全保障条约》自动延续下去。在此后，日美双方又签署了《日美防卫合作方针》、《驻日美军费用分担的特别协议》等文件，意在加强日美联盟。

值得特别注意的是，美国总统克林顿于 1996 年 4 月 16 日至 18 日访问日本期间，与日本首相桥本龙太郎共同签署了《日美安全保障联合宣言》（以下简称《联合宣言》）和《面向 21 世纪的挑战——日美首脑致两国国民书》两项文件。这次的首脑会谈是冷战后日美同盟关系的重要转折点。

冷战结束后，原以对抗“苏联威胁”为宗旨的日美同盟面临着要么废止、

要么更新内涵的抉择。美国经数年酝酿，决计重建日美同盟以达确保东亚主导权，为此大力渲染“远东不稳定因素”及“美国军事存在的必要性”，给新形势下日美同盟寻找根据。美国的打算与日本的政治雄心一拍即合。于是，双方力图避免因贸易摩擦动摇同盟根基，转而强调安全联盟、政治合作、经贸关系三大支柱的整体性和安全联盟的基础性。

以此为背景，自 1994 年秋以来，日美双方旨在重建日美安全体制的运动就紧锣密鼓地进行开来。美国助理国防部长约瑟夫·耐的设想首开先河，去年美国发表的《东亚战略报告》、日本的新《防卫计划大纲》、以及原定于去年 11 月发表而因克林顿推迟访日而搁浅的《日美安全保障联合宣言（草案）》，均为其阶段性结果。本次克林顿和桥本会谈，为世纪之交的日美同盟定下了基础。

这次签署的《联合宣言》，核心有两点：一是重申冷战结束后日美安保条约仍然是“亚太地区和平与繁荣的基础”；二是双方“一致同意着手修改 1978 年制定的《日美防卫合作方针》。日本同周边地区发生的事态对日本的和平与安全产生重要影响时，两国将进行磋商合作。”这就暗示修改的方向，引起人们的关注。日本舆论认为，此次日美首脑会谈使日美同盟的重点实现了由“对抗苏联”向“对付远东紧急事态”的转变，并强调日美同盟在“保持亚太和平与稳定”和“联合国维和行动”中的重要性，由此把日美安全体制的适用范围由日本扩大到了远东、亚大地区。

《联合宣言》称，“由于亚太某些地区还存在着紧张局势和领土纷争等问题”，所以日美安全同盟对于“亚太和平与稳定”至关重要，紧密的防卫合作是“日美同盟的核心”，美国有必要在该地区维持 10 万人的兵力。双方同意就“远东有事”时的日美合作进行磋商。关于“远东”的范围，1960 年日本政府曾定义为“菲律宾以北和日本及其周围地域，包括韩国、台湾地域在内”。日本共同社说：“在战后多达 66 次的日美首脑会谈中，桥本与克林顿的会谈堪称是一次转折，冷战时代以保卫日本为主要目的的日美同盟已变为在广泛地区抑制地区纠纷的安全体制。”

扩大“平时合作”的范围，为“紧急事态下的合作”构筑法制体系。4 月 15 日，在克林顿访日前，日美双方签署了《日美相互提供物资和劳务协定》，规定两国可相互提供包括武器零件、燃料在内的军用物资及服务，其适用范围是联合训练、联合国维和行动和人道主义国际教授活动。这个协定尚未超越“平时”合作范围，但其中包括了提供“武器零部件”的内容，这与日本“武器出口三原则”相抵触。日本官房长官■山称，这可作为仅向美军提供合作的“例外条例”来处理。

日美双方的真正意图在于构筑“紧急事态”下的安全合作体制。1960 年《新日美安全条约》的第五条和第六条，以及 1978 年制定的《日美防卫合作指针》对“日本受侵”和“远东出事”时的日美合作做了原则规定。但日本究竟能对美军提供多大合作，涉及到日本国内法的解释问题。根据日本政府

的宪法解释，日本只具有“个别自卫权”，而不具有“集团自卫权”。本次首脑会谈就尽早修改《日美防卫合作指针》达成了协议，为构筑“远东有事”时的日美安全合作体制奠定了基础。但美国国防部长佩里称，日美合作仍应在宪法范围内进行，说明美国也并不希望日本以此为契机打开通往军事大国的道路。

美日之间新签署的这两个文件是美国对日本军事胁迫与利用战略上的一个重要的带根本性的变化。

首先，美日安全条约的目标和范围悄悄地扩大了。从“保障日本安全”扩展到针对“整个亚太地区”。

美日安全条约于 1951 年签署，并于 1960 年修改而存在至今。根据这项条约，美国在日本驻军 4.7 万人，并使用日本 3 万公顷军事基地，以防止他国对日本的武装进攻。从美国方面说，它搞这个条约一方面有防止日本军国主义复活的目的，另一方面也是出于对当时的社会主义阵营搞冷战的需要。冷战结束后，美日安全条约不仅没有因苏联解体而削弱，而且有加强的趋势。特别是这次两国首脑发表的《联合宣言》，将美日安保体制重新定义为“维护亚太地区稳定与繁荣的基础。”这不仅扩大了美日安全条约的适用范围，而且为美国保持在日本和亚洲其他地区的军事存在，以使它在该地区继续充当“国际警察”找到了“理由”。日本舆论也注意到了这一点：“日美关系进入了新阶段，日美安全保障体制将具有更大更广的机能”。《朝日新闻》说，“我们不能不对向着相反方向发展的日美安全合作的现实感到担心。”“安全体制变为这样一种结构：驻日美军活动于亚太这一广阔而范围暧昧的地区。日本对此提供支援”。

其次，美日双方还同意修改 1978 年制定的《日美防卫合作方针》，并设立一个专门委员会进行磋商。其核心议题是，在“远东出现紧急事态”时，要制定美日防卫合作的具体措施，如日本自卫队怎样在提供海、空基地、防卫情报以及燃料补给方面对美军进行支援。这意味着日本自卫队参与美军行动的范围扩大，美日军事合作朝着“双向性”方向转化。

第三，美日双方还根据两国《相互提供物资和劳务协定》，使美日军事合作的范围从单纯的提供基地向更加广泛的内容发展。这项协议规定，在平时美军和日本自卫队进行联合训练、参与联合国维和行动等国际活动，两国可以相互提供军用物资和劳务，包括食品、燃料、器械及武器配件、运输、通讯、卫生服务和修理共 15 项内容。尽管协定规定相互援助仅限于平时，但不能否认美军在远东地区发生军事冲突时会要求日本自卫队进行援助，其结果是从平时发展成军事冲突时为美军提供支援。如果真是发展到这一步，将打破日本宪法不允许行使“集体自卫权”的禁区。

这些变化表明，美日安全保障体制将从“一国型变成地区型”，从“防卫型变成攻击型”，而日本也从“受保护型变成参与型”。

美日双方之所以要更新安全同盟关系，是出于各自战略利益的需要。日

本是美国在东亚地区最重要的军事基地，美国在亚洲地区驻军 10 万，其中日本一国就占将近一半。近年来日本国内出现两种对美国继续在日本保持军事存在不利的势头：一是冲绳岛事件激起日本民众强烈的反美情绪，要求美军人员和军事基地撤离日本的呼声日高；二是日本军国主义势力有所复活，要求日本政府独立加强军事防务能力的压力增大。面对这种形势，美国在被迫作出适当让步和妥协的同时，与日本更新了安全同盟关系。这一方面为了安抚日本，防止日本出现分离倾向，另一方面促使日本在美日安全同盟中发挥更大的作用，除了今后提供更多的军费外，还应在未来的地区冲突中对美国提供军事支援。当然，美国在这方面将把日本的作用限制在一定范围之内，以防止日本喧宾夺主或可能出现“脱离美日同盟”的危险。

从日本方面来说，在军事上仍需要美国保护，强调美军保持在亚洲的军事存在是确保日本安全和维护亚太稳定的重要因素。而美日安全体制的更新，日本从“被保护者”向“参与者”转化，这对日本谋求政治大国地位和走向军事强国，是一个极好的机会。日本与美国已同意加强对新一代支援战斗机、弹道导弹防御系统的共同研究。据军事专家估计，日本储存的铀至少可以制造 100 颗原子弹，只要作出政治决定，日本在六个月之内可制造出性能优良的武器。美国前国务卿基辛格预言，“日本到某种程度时可能偏离美国的安全保障和外交政策的方向”。新加坡《联合早报》4 月 12 日的社论指出，美日安保体制正在发生质的变化，如今日本要从“专守防卫”变为“联合出击”，谁又能担保它不会要求脱出《美日安全条约》的制衡呢？

十三 美国反攻日本前瞻

美国反攻日本的最有可能的结局是：美国仍将保持世界霸主的地位，但与其它强国的差距会进一步缩小。世界会出现三足鼎立、五种力量的相对均衡。纵观美国反攻日本的一系列战略和策略的实施过程，我们可以明显地感觉到，美国作为经济、科技、政治都居霸主地位的头号世界强国，其着眼点是全球性的，因而其战略目标必定是继续卫冕其霸主地位的全方位积极推进，反攻日本仅是其全球战略的一个环节。而日本总体上远交近攻、以攻为守的战略虽然力求有力，但仍显力不从心，大有被动应付不得已而为之的味道。展望美日较量的前景，大体是摩擦日趋缓解，明争暗斗仍将时起时伏，导致世界格局出现新的均衡。

美国对日本施加贸易压力的类型及其背景

本书第四章已对美日摩擦八大战役的情况作过介绍。这些贸易摩擦实际就是美国反攻日本、向日本施加贸易压力的具体体现。这些贸易压力有着不同的类型和背景。

1. 贸易压力的类型

美国对日本施加的贸易压力和可分为三类：（1）传统的自愿出口限制（VERs）及其他出口限制措施，如有秩序的销售协定（OMAs），典型事例有纺织品、彩色电视机、钢铁、机床、汽车；（2）市场准入措施，即举行结构性障碍贸易谈判（SIT），如市场导向部门选择（MOSS），典型事例《大型零售商店法》、稻米、解除储蓄利息管制、实施反垄断法、购买卫星等；（3）改革主义者提出的导向结果型措施，寻求美国单方面的利益，典型事例有半导体协议、超级 301 条款（Super 301 Clause）、1992 年 1 月关于美国汽车及零配件的协定。

2. 美国采取多种贸易压力的背景

美日贸易过程中，每当一种特定产品对美国的出口强劲增长，美国制造商都会向政府抱怨。他们有时提出反倾销指控，更多的则是采取政治压力。即使进口品的市场份额可能小到 5%，美国制造商也感觉受到了侵害。于是，美国政府与日本政府之间进行谈判，对日本施加政治压力与威胁，有时还牵扯到其他一些问题。美国总能使日本实施一些出口限制措施，如美国在 VERs 和 OMAs 的谈判中获胜，但日本往往长期拖延履行这些措施。这种情况反复地出现在棉花、人造纤维、彩色电视机、钢铁以及汽车等产品的贸易上。

从 50 年代末到 70 年代，纺织品、彩电、钢铁等都是关于配额和价格控制的典型例子，这种贸易摩擦在 80 年代出现了不同的形式。主张自由贸易的

共和党政府声称不再推行保护主义措施，除了头 4 年实行汽车自愿出口限制以外，里根—布什政府不再限制从日本的进口，取而代之的是以更大的努力去进入日本市场。80 年代是美国要求进入日本市场谋求一定市场份额的时代。美国政府官员明确表示，以增加对日本的出口来纠正贸易不平衡远比限制日本对美国的出口要好。这一贸易形式的重要特征是美国要求日本经济自由化。美国首先要求日本开放金融市场，1984 年 5 月的日元—美元协定明确提到日本解除金融管制的问题，美国要求日本允许外国信托银行进入日本市场，取消储蓄利率限制以及对欧洲日元市场的管制。美国认为日本金融市场的自由化会吸引外国金融服务到日本去，而外资流入日本的股票和债券市场，将造成日元升值的压力，有利于纠正当时美元价值偏高和改善美国贸易逆差。除金融部门外，市场导向部门选择谈判还把目标集中在其他几种产品上，如啤酒和柑橘。1987 年，美日开始举行结构性贸易障碍谈判。在乌拉圭回合中，美国坚持要日本改革关税体系，并逐渐降低关税税率。

进入 80 年代中后期，美国对日本施加一种新型贸易压力——单边主义，即所谓导向结果，美国直接对结果提出要求，追求美国单方面的利益。其做法是，美国在一项协定中划定日本市场的份额，并以制裁措施相威胁，要求日本予以接受。1985 年春，里根总统宣称他将不再寻求继续实行汽车自愿出口限制，但通产省却选择了更高限额的自愿出口限制。日本汽车出口的大量增加导致美国参议院以 93 比 0 通过一项决议，指责日本为不公平的贸易伙伴。1986 年 9 月，日美政府签署了一项半导体协议，但 1987 年 3 月美国发现日本违反了协议，通过香港以较低的价格进行转口贸易，并且未能增加进口。这直接促使美国国会最终通过了带有超级 301 条款的 1988 年综合贸易与竞争法案，因此，80 年代中后期美日贸易摩擦表现为从市场准入发展到单边主义。这种单边主义的特征是：（1）美国单方面决定一个贸易问题，而没有在更广泛的范围内对这个问题加以考虑。（2）美国单方面决定一个贸易伙伴是否在进行不公平的贸易。（3）如果美国单方面决定一个国家违反了美国制定的规则，则对该国实施罚金（或提高关税）。超级 301 条款正是美国单边主义的绝好例子。

美日摩擦的深层原因

从 50 年代以来，美日贸易摩擦从来没有间断过。进入 80 年代以后，摩擦的范围日益广泛，美国对日本施加的压力亦趋加剧。美日贸易摩擦的直接原因是在两国贸易过程中，美国对日本出现长期巨额逆差。近年来，美国对日本的逆差额达每年约 500 亿美元之巨。在美日贸易不平衡的背后，有美国施加压力和日本让步的深层原因。

在经济层面上，从美国方面来看，与 VERs、OMAs 和 MOSS-SII 不同，改革主义者采取的导向结果措施，要求日本对美国承认一个具体的市场份额。

他们认为日本利用“内部贸易”、低资本成本、低工资水平、长工作时间、低质量的社会基础设施以及低质量的住房等经济发展条件来提高国际竞争力。因此，为打开日本市场必须使用不同的规则，仅通过正式的谈判是不够的，因为即使一个进口障碍被消除，另一个问题又会来阻止进口。因此，对付日本最有效的方法就是迫其承认一个具体的数字，如在日本的市场份额，并令其制定实施的计划。而且，改革主义者认为日本政府通过拖延战术或假作不理解协议精神的谋略来战胜美国。许多美国国会议员和企业家认为日本企业不公平地获得政府帮助和保护，纠正不平衡需要打开日本市场，促使日本经济在完全竞争和自由贸易下运行。

日本方面坚持认为，美日贸易不平衡的根本原因在于美国的财政赤字和消费者不节俭。日本人指出，美国要求日本实行 VERs 和 OMAs 使美国国内工业得到了保护，但没有使被保护企业享受到的短期保护利益转化为长期投资，企业仅享受到短期保护利益，而没有提高竞争力，没能振兴美国工业。日本工商界领导人批评美国消费者没有很好地积累资金，美国制造商未能用投资来跟上科技进步，美国的管理也存在问题。对于 80 年代美国经常项目不平衡，许多日本经济学家指出，这是由美国的财政赤字造成的。许多日本人抱怨美国的单边主义做法太多，对于美国动辄以制裁相威胁，他们觉得美国不是把日本当作西方世界的重要盟友，而是当作敌人来对待。超级 301 条款为日本所深恶痛绝，认为它对日本人不公平，如果美国要对日本实行超级 301 条款，将使它迅速失去在日本的朋友。

在政治层面上，从美日双方来看，备有政治需要。美国对日本施加压力的方式以及日本对美国的要求做出让步可以理解为两国国内政治的反应。80 年代，美国国会把对日本的贸易赤字作为一个工具，批评政府缺乏有效消除贸易赤字的政策；而执行政策的政府官员企图把来自国会的压力转移到别的国家身上，以平息国内的批评和取得国内的支持。

日本政界把来自美国的压力看作可以利用的“外部压力”，有助于用最小的政治成本来取消进口管制的特权，实现优先目标的转移。长期以来，日本政府和工商界优先考虑的目标是经济的高速增长，多出口，多创汇。如果对出口和增长的成本——收益分析不符合上述目标，就予以投资。在此目标下，日本政府追求提高工业竞争力，扩大对美国的出口，保护国内市场。在美国实行 VERs 和 OMAs 的压力之下，日方在和美方的谈判上作了让步，避免了美国对日本单方面实行配额和提高关税的制裁，使日本继续保持对美国出口的增长势头。

美日摩擦的缓解

80 年代中期以来，美国对日本的贸易逆差没有改善，对日本的压力也逐渐升级。90 年代美国提出了单方面数量限额，即导向结果型压力，在这种形

势下，日本单纯采取上述策略，难以缓解美国的压力，日本和美国如果继续对抗，势必两败俱伤；如果进行谈判和相互让步则双方有利。近年来，日本原来追求最大增长的目标已不完全符合国内状况，国内出现了对美国压力做出让步的社会基础。日本国民感到工作太辛苦，生活水平比不上欧美发达国家，要求提高生活质量的呼声日趋高涨。1986 年日本政府提出更高生活质量的目標——“生活水准的巨人”。美国和欧洲的经济学家以及政府官员认为，如果日本更多地投资于提高生活质量的基础设施，进一步提高生活标准，而国内需求的增加将减少对外国的出口，减少贸易摩擦。然而，发展战略从更多的出口到更高的生活质量转移并非易事，其进程是缓慢的。因为这涉及到两个问题。第一，在经济增长相对缓慢的情况下，很难将资源从诸如农业基础设施转移到与生活质量有关的基础设施上。第二，增加消费者福利意味着解除各种管制，而日本政府官员与工商界领导人倾向于依赖工商界与政府之间的计划与合作。

80 年代中期以后，日本感到需要利用“外部压力”来推动优先目标的转移，达到更高的生活水平。对于美国要求日本开放其国内市场的压力做出了一定的让步，是日本政府官员向政客们以及政客们向选民解释优先目标转移的最有面子的借口，而大企业的领导者也不反对日本解除对国内市场的管制，因为他们害怕在美国市场上受到报复。

由于上述经济和政治原因，日本为了缓解美国的压力扩大了内需，逐步加大市场开放度。但是，美日贸易不平衡是长期存在的，由压力和让步构成的美日贸易摩擦，将时起时伏地进行下去。

美日经济实力对比的变化趋势

近年来，在美日经济力量的对比中，美国经济有所复兴，竞争力日益增强，而日本经济表现则相对不佳，引起了世人的普遍关注。

1. 当前美日经济的竞争态势

目前，美国经济与日本经济相比较，在许多方面都处于比较有利的竞争地位。

第一，美国的经济复苏领先于日本。

美国经济是世界上最大规模的经济，其国内生产总值 1994 年即已达 67759 亿美元。在 90 年代初的周期性经济危机中，美国最早步入衰退，却又最先走出衰退。1990 年其经济增长率为 3%，而日本负增长为 0.3%。1994 年美国经济增长 3.6%，而日本仅为 0.75%。

美国还是世界最大的出口国。近年来，其外贸出口一直保持着较强的增长势头。1985 年以来，美出口每年增长近 9%，高于日本的 6.6%。

从就业情况看，美目前的失业率为 6.1%，日本虽为 3%，但已为其 40 年来的最高水平。与美国不同，日本实行终身雇佣制，当经济衰退时，公司

并不解雇工人，而是减少占工资费用 $1/4$ 的加班费和奖金，以降低工资费用，因此，一些经济学家估计，日本的真正失业率差不多达到了 10%。

第二，美国的整体科技实力强于日本。

从研究与开发费用占国内生产总值的比例看，1991 年，美国为 2.78%，日本为 2.86%。从百分比看，似乎差异不大，但从绝对数看，差异十分明显。1989—1992 年间，美国科研投资年平均为 1574 亿美元，而日本为 944 亿美元。

从拥有科技人员的数量看，美有科技人员 94.93 万人，日本有 51.89 万人。美国不仅数量上领先，同时它还有着其它国家无可比拟的吸收世界优秀人才的机制。据统计，外裔科学家和工程师约占美专业技术人员的 17%，为推动美国科技事业的发展做出了巨大贡献。

从文献和专利数量来看，美科技人员发表的科技文献占世界总量的 $1/3$ ，超过世界上任何一个国家，在专利数量上，1982—1991 年的 10 年间，全世界共注册专利 78 万件，其中美国为 22 万件，日本为 18 万件。自 1987 年以来，美国发明专利的申请件数增加了 30%，日本增加了 8%。

以上统计数字，虽不能从整体上反映一国科技水平的全貌，但它们通常是衡量一国科技实力的主要参考指标，从中我们可以看出，在美日科技实力的比较上，美国虽在个别方面弱于日本，但其世界头号科技强国的地位并未动摇。

第三，美国的产业结构调整优于日本。

美国的产业结构调整比日本早，目前，服务业在美国经济中所占份量越来越重，美国总产出中 70% 的产值来自服务业，美国在高科技领域和服务领域的优势也十分明显。从电脑行业看，在 1993 年世界个人电脑市场上，美国所占份额高达 70%，在电脑软件市场上，美国又占去了 $3/4$ 的份额。美国还在“信息高速公路”这一富有高技术含量的工程建设中占据了有利的地位，在这方面，起码领先西欧两年半的时间。

值得一提的是，美国一方面加强在高科技及服务领域优势的同时，也部分扭转了它在汽车、钢铁、半导体等传统制造业方面的颓势，1992 年，美国从日本手中重新夺回了失去十年之久的汽车产量的领先地位，还夺回了在半导体芯片和芯片制造设备上的领先地位。

第四，美国经济的竞争力名列世界第一。

根据瑞士洛桑国际管理发展研究院和日内瓦世界经济论坛公布的《1994 年世界竞争力报告》，美国已超过了连续 8 年居世界竞争力之冠的日本而名列世界第一，日本则退居第三。名次的排列是根据八项标准进行的：国内经济实力、国际经济活动、政府经济政策、金融市场与服务质量、基础设施、经营管理、科技水平和国民素质。可以看出，这八个方面对一国未来的经济增长十分关键。

2. 如何看待美国经济的复兴

美国经济走向复兴，竞争力日益增强，这已成为不可争辩的事实。其复兴能持续多久，是昙花一现，还是继续中兴，这似乎更值得人们去探讨。鉴于此，有必要来回顾一下美国经济复兴的原因。

美国经济复兴的原因是多方面的，除了众所周知的周期性因素和科技进步的作用外，也更是美国多年来进行经济调整的结果。

第一，在宏观上，克林顿政府的经济政策和战略调整略显成效。

克林顿上台后，把振兴美国经济作为其首要的战略目标，并且从削减财政赤字这一最大的经济痼疾入手，致使美国庞大的财政赤字近年来逐年下降，导致长期利率趋低，刺激了经济的增长。1993年，克林顿还力促国会通过了5年内减赤5000亿美元的计划。对外则强调扩大经贸关系，并实施了一系列促进出口，扩大外需，以出口带动经济增长的战略，如国家促进出口战略的制定，乌拉圭回合协议的达成，北美自由贸易区的建立和亚太经合组织首脑非正式会晤等，它们都从不同的侧面为美国扩大出口创造了更多的机会。

第二，在微观上，美国企业改造取得显著成绩。

对昔日经济衰落的深刻反思，导致美国企业大规模开展了以提高劳动生产率为中心的企业改造；一方面，大量增加设备投资，特别是自动化设备的投资；另一方面，改进管理，简化管理层次，精简人员，降低工资，提高效率。90年代以来，美国劳动生产率以每年2.5%的速度增长，是七八十年代平均增长速度的2倍多。劳动生产率的提高，大大推动了美国经济的发展。此外，在美国与日本相比，美国各个行业的劳动成本几乎都低于日本。

第三，冷战结束使美国民用经济进入了大发展时期。

两极对峙时，由于军备竞争的需要，美国将大量的人力、物力和财力投向了军事工业的生产，1986年国防开支占其国内生产总值的6.5%。政府对军事的采购虽在一定程度上维持了较长的繁荣，但从根本上讲，民用工业的发展受到了制约。冷战结束后，政府一方面可以大量削减防务开支，减轻财政负担，改善宏观经济环境，预计，1997年美国防开支将减至占国内生产总值的3.7%；另一方面，也可以腾出手来大力发展民用工业，加强美国在这些产业方面对日本的竞争地位，使其成为推动美国经济发展的又一有利因素。

由于以上这些刺激美国经济发展的长期性因素的存在，美国经济将进入自我持续发展的阶段。但美国经济并非尽善尽美，多年来积累和遗留的问题不可能在短期内根本解决。下列问题将对美国今后的发展形成制约。

一是财政赤字问题。美国巨额财政赤字是历届政府执行凯恩斯主义赤字财政政策的恶果，它已成为美国政府身上一个背不起、用不掉的包袱。1993年美国财政赤字仍高达2550亿美元，1994年财政赤字为2300亿美元。随着克林顿政府增税减支计划的实施、国防开支的大幅度减少，美国财政赤字在1995年减至1700亿美元。但由于克林顿政府医疗改革计划的付诸实施，财

政赤字在 1996 年趋上升之势，面对庞大的财政赤字，美国政府已显得无可奈何。

二是高债务、低储蓄问题。美国的高债务问题，不仅反映在高国债方面，公司债务和家庭债务也同样沉重。1993 年，公司债务占国内生产总值的比例高达 60%。家庭债务则从 1980 年占个人可支配收入的 75% 增加到 1990 年的 94%，沉重的债务负担严重地影响了企业的投资和个人的消费活动，而这二者又是决定经济增长非常重要的因素。在此次的经济复苏中，企业投资的增加大约占经济增幅的 $\frac{1}{3}$ ，而个人消费更是占美国全部经济活动的 $\frac{2}{3}$ 。

美国的私人储蓄率一向较低，目前更处于 10 年来的最低水平，不足 4%。低储蓄率将使扩大投资缺乏足够的资金来源，并使个人消费需求不足。为弥补资金短缺，美国不得不提高利率，从国外筹措资金，但高利率则将阻碍经济的增长。

以上谈到的制约美国经济发展的问题，虽在近年来已有所缓解，但短期内无法根除，这些问题不解决，美国经济便难以实现强劲而有力的增长，据此，经济学家纷纷预测美国经济将在今后一段时间里保持持续而温和的增长势头。克林顿政府的行政管理和预测局已对本世纪末以前的美国经济做出了预测：1996 年，美国经济的速度增长大体是 2.8%，1997 年降低至 2.6%，此后，便将以年率为 2.5% 的速度匀速增长直至本世纪末。

3. 日本经济面临的困境

由于周期不同步的因素，因此，正当美国经济趋于稳定增长时，日本经济才刚刚或正在走出衰退，在此过程中，其经济更是暴露出了十分严重的结构性弊端。与美国不同，尽管美国也存在着相似的结构性问题，但其国内经济结构调整的最困难时期已经过去，而日本却正处于结构调整和经济转型的痛苦过程中。

日本经济目前刚刚走出衰退，1994 年经济已开始微弱地增长。泡沫经济虽已崩溃，但它对日本经济产生的消极影响是深远的。当前日本经济正处于对泡沫经济的后遗症进行整治的阶段，主要涉及对泡沫经济时期产生的过剩库存和企业、金融机构的资产负债的调整。泡沫经济时期过热的经济活动，导致了企业设备投资过剩和家庭耐用消费品的积压，直接造成了当前的企业设备投资不足和私人消费需求不足，严重制约着日本经济的增长。泡沫经济时期，由于银行利率的大幅度下降，股票和地产价格急剧上升，企业以此为抵押，得到大量的贷款。泡沫经济崩溃后，企业资产大幅度贬值，加重了企业的债务负担，企业不得不对其负债进行调整，从而限制了企业的支出活动。另一方面，银行系统吸取泡沫经济的教训，对企业的贷款行为也变得十分谨慎，同时也在为过去过度的放款而形成的债务进行调整，这都将对经济活动的正常进行产生抑制作用。日本经济发展的另一不利因素是它实行了多年的终身雇佣制，这一制度虽利弊兼有，但目前它的弊端已暴露得非常明显，使

企业很难解雇员工，人才流动困难，造成企业负担沉重，生产效率低下。近年来，日元不断升值，日元对美元的汇率一再刷新最高纪录，使日本出口面临着严峻的形势，日本经济面临着从外需向内需主导型经济转变的艰巨任务。日元升值还加速了日本产业空心化的进程，不利于本国产业的发展和就业状况的改善。以上种种都是日本经济中存在的根本问题，短期内难以克服。日本政局的频繁变动和前景的不确定性，更让人们对日本政府经济政策的稳定性和连续性平添一分忧虑。但也应看到，一旦泡沫经济的后遗症得以根除，产业转型得以实现，日本经济有可能出现较大幅度的增长。

通过对美日各自经济状况的分析，可以得出的基本判断是，在本世纪末以前，西方经济将处于较为稳定的增长时期内，美国经济复兴领先于其他工业化国家，并在总体经济实力上占有优势，但并不意味着日本经济永远落后于美国，世界经济的多极化趋势也不会因此发生变化。

由于美国经济的复兴和自我持续发展能力的增强，美国将继续在国际事务中占据主动地位，但因其自身经济存在的缺陷，大大降低了它干预国际事务的行动能力，在重大问题的解决上，仍需大国之间的相互协调和联合行动。

在美日未来的经济竞争中，美国将竭力维护其领先地位，日本将努力改善其不利处境，它们之间的经济竞争将进一步加剧。竞争将主要表现为：争夺高技术领域的制高点；加紧建立地区经济集团；争夺新兴发展中国家的市场。

21 世纪初的较量结局

从本世纪末到 21 世纪初，美国继续卫冕其霸主地位的努力不会弱化，凡是美国经济的弱项，它将继续要求别国自由化；凡是美国经济的中强项，它将进一步坚持“对等”（其实在强者和弱者之间，真正的“对等”根本不存在）；凡是美国经济的强项，它将推行保护主义政策。

到本世纪末和 21 世纪初，搞现代市场经济的国家将由原来的西欧、北美、日本、澳大利亚等发达资本主义国家和地区及一批新兴工业化国家，发展到全球绝大多数国家和所有地区；市场经济成为世界经济的主导形式和经济改革的必然选择；市场经济将涉及全人类约 50 亿的人口，其意义、影响和作用，将深刻改变世界在下一个世纪的面貌。在市场经济加速全球化和取得成效进程中，我们已经看到：（1）世界经济格局正在形成区域化、集团化、国际化和新的经济中心。欧共体一体化在稳步发展，欧洲统一大市场计划也纷纷出台；北美自由贸易区 1994 年 1 月正式生效运行，第三世界地区的中东石油输出国组织、西非国家经济共同体、南亚区域合作联盟、南美的安第斯集团及一些次区域性合作组织也在克服困难、加强区域或集团经济合作；酝酿形成中的亚太经济圈、东北亚经济圈已成为 90 年代世界经济的持续高速增长区。按照目前的情形和发展趋势看，在未来 15 年，亚洲尤其是东亚地区的

经济增长速度若保持在 6%~7% 的水平的话，到 2010 年东亚地区的 GDP 将超过西欧和北美。那时，亚洲的国内生产总值将达 11.8 万亿美元，北美和南美为 11.2 万亿，西欧为 11.4 万亿。亚洲的经济实力的增强和与欧、美并驾齐驱这一事实，将改变近代以来欧、美国家主导世界的状况，形成欧、美、亚三大世界经济中心区域和三足鼎立格局。（2）分属在三大经济中心区域起龙头作用的美、日、德和正在改革、调整，加快向市场经济转变的中、俄这五大强国在未来 15 年，若按目标经济增长速度计，到 2010 年，美国的国内生产总值约为 8 万多亿美元，美国的世界霸主地位将进一步下降，但其综合国力仍将强于其它四国；日本在 15 年后，其国内总值按汇率计算与美国持平甚至成为世界第一；同期德国可达到 2.5~3 万亿美元，日、德的经济实力使它们成为政治大国势所难免。而中国的综合国力在未来 15 年极可能超过德国，与日本持平；俄罗斯如果在最近五年内能实现社会和政治稳定，开始经济增长，则 15 年中也将重新崛起。总之，市场经济的强大推动和经济发展跳跃性作用，将使五大国的综合力量和对全球事务的影响渐趋均衡，美苏两极格局结束后的过渡时期将结束，多极格局将逐渐定型，出现三大经济中心区域和五大力量的多极化世界格局。

后 记

本书是《日本战胜美国》的姊妹篇。上书出版后，收到海内外读者大量来信，畅谈阅读《日本战胜美国》的感受，称不但从书中领略到国际商战最惊心动魄的生动画卷，而且感悟到一个国家、一个地区，抑或一个大中型集团公司，其营销战略和营销观念、策略的极端重要性。不但触及到了商战的真谛，而且能让读者把握运作的主要思路、脉搏和操作要领。给中国企业家和工商企业经营管理人员以极大的启迪。广大读者纷纷进言，建议把美国的对策进行较系统地归纳整理，奉献世人。

大量来信的殷殷期盼之情使我深受鼓舞，于是又拿起笔来，组建研究组，进行了深入分析讨论，三易其稿，终成此书。本书由郜振廷教授起草提纲，撰写第一、二、十、十一、十二、十三章，王蕴华撰写第三、四章，封惠祥撰写第五、六章，李喜儒撰写第七、八、九章，最后由郜振廷、李喜儒统一修改定稿。

本书在撰写过程中，参阅了大量国内外文献资料，恕未一一注明，谨向各位作者同仁致以衷心地感谢。由于作者水平所限，本书可能存在某些缺憾，恳请理论界同行及广大读者批评指正，以便再版时修订。

作者

1997. 2. 于北京

附录一

“通用”力挫日本群雄

1. 两位汽车大王的神秘会晤

1982年3月1日，当丰田英下在沃尔朵夫—阿斯脱利亚饭店登记时，他用了假名字。这只是很次要的一个预防意外的措施，用来给日本最大的汽车公司——丰田公司的老板来纽约做的这次尝试性谈判涂上点神秘色彩。当天傍晚，丰田和他的助手及翻译来到曼哈顿的位于东62条街的不对外高尔夫俱乐部时，仍然有保密的意思。直到被引入餐厅后，丰田才第一次与权力巨大的通用汽车公司总裁——罗杰·史密斯——及他的两个助手正式见面。就餐期间的谈话是泛泛的。丰田对美国国会反对日本进口造成的压力感到忧虑，史密斯阐述了他自己对进口限制的反对意见，同时也提醒丰田他在底特律汽车界也是少数派。两位经理还各自回顾了一下自己公司最近的财政状况，丰田不住地炫耀自己公司的利润纪录，而史密斯则乐观地表示：通用汽车公司1980年所遭受的损失已成为历史。

谈话进行得很慢，因为翻译要不断地打断对话，把日文译成英文，再把英文译成日文。终于，上咖啡的时候，史密斯开始转入正题。他抽出一叠图表和公文纸放到餐桌上，简明扼要地说出了自己的大胆计划。这个计划如果能被接受的话，将使美国汽车工业发生惊人的变化：他希望通用汽车公司和丰田公司这两个竞争巨头，又同时是世界上第一流的汽车生产和出口厂家，能在美国携手生产载人小汽车。这次合作是史无前例的，而且表面看起来违背了“通用”击败日本人的战略。但确实是这样吗？史密斯却另有想法。他权衡过：要击败他们，通用公司必须先与他们联

史密斯的话触动了日方经理一直很敏感的三根神经。其一是丰田很希望能在美国生产汽车而不用单干；其二，它一直想到美国销售更多的汽车而不用减少从日本本土的出口；最后一点，日方自己也希望管理一个联合企业。在上述每一个方面，通用都渴望合作。史密斯的话使丰田笑逐颜开。

最后作结时，史密斯并没有完全表明自己对这次合作的雄心。通过合伙，通用公司就可以把先前的流水线改为日本的现代化生产工艺系统。同时，合作将使通用公司获得关于日本最先进的汽车制造技术的第一手资料。“我们自以为能领先，所有的人都会跟在我们后面”，史密斯后来想起与日本人合作的理由时解释道，“所以我当时说：‘让我们走出去，见识一下别人所知道的东西。’”尽管如此，这次计划的联合，绝不仅仅是为了从日本人那里购买技术。它将成为一项小汽车生产新策略的基石——这项策略旨在不仅从进口商品陈列室（包括丰田的）拉出买主，而且从国内的小汽车生产厂家福特和克莱斯勒那里赢得顾客。会上史密斯并没有告诉丰田，他已经认定这次联合是解决通用公司燃眉之急的权宜之计：目前的措施可以给史密斯和通用公司一点富裕时间制定直接与日本人竞争的战略。

晚餐在十点钟结束时，丰田英下同意请丰田集团的几位高级首脑考虑一下这一提议是否与通用公司进行进一步谈判。随后的几个星期，丰田显然表现出对这项计划颇感兴趣。关于这次绝密的晚餐会谈以及通用公司的合伙计划的报道迅速充塞了日本报界。消息是从丰田总部泄露出来的，来自日本政府或者那些拥有丰田的大部分股票的银行的任何异议都以这种方式公开化。通用公司常驻东京的小办公室密切关注着日本新闻界关于这个悬而未决的协定的报道。其他美国汽车厂家的代表们也是如此。尽管丰田和通用公司都否认已达成任何协议，这次似乎是步福特后尘的谈判在底特律已成为公开的秘密，同时也成为激烈非难的对象。正象史密斯后来承认的那样：“许多人说我们是在认敌为友。”

2. 台上握手

尽管丰田公司以前曾经考虑过与福特公司在一个较小的规模上合作，当丰田英下看到通用公司的详细计划后，还是大吃一惊。事实上，几个月以前，日方经理已经中止了与通用公司的主要竞争对手之间关于联袂在美国生产货车的谈判。这家公司希望生产一种不与福特的家用行李车竞争的很小的货车，丰田对于在美国建一个新的生产基地很感兴趣，但只想造拥有更大市场的中型货车。谈判搁浅了，脱身后，日本人便开始寻求自己在美国生产汽车的途径。现在，通用公司又来了。

就在 1981 年圣诞节前夕，丰田的一位经理拜访了罗杰·史密斯，提及以后两个公司间合作的可能性。日方的提议激起了通用公司总裁的兴趣，他派管辖国际生产计划的杰克·史密斯——与总裁并不是亲戚——到东京进行进一步的洽谈。到日本后，通用公司的使者发现丰田的热情已所剩无几。原来对于福特公司他们还表示过对联合生产整车感兴趣，而现在丰田的经理们则暗示联合只能局限于生产汽车零件。杰克·史密斯很失望地离开丰田公司总部。他觉得“通用”与“丰田”兴趣相去甚远。

但回到底特律，这次毫无结果的谈判却没有使罗杰·史密斯就此却步。他让手下人全面考虑了一下美日双方从汽车零件开始的所有领域内合作的可能性，包括共同生产成车的操作。与福特公司不同，“通用”希望通过联合能生产出与美国的流水线上生产的车相竞争的新车。对罗杰·史密斯来说，最不能接受的是没有任何协议达成：因为通用公司不能指望生产出与日本的一样便宜的小汽车，除非它能奇迹般地改变自己的生产工艺。而通过与丰田联合生产小汽车来平衡一下 80 年代的贸易顺差，史密斯希望能赢得他所需的时间，来使通用公司重整旗鼓。要在 90 年代以至更远的将来与丰田及其他日本汽车厂家进行有力的竞争，通用公司现在需要的是时间。史密斯觉得，福特在与丰田谈判时只作了短期打算。而通用公司要想长期与丰田竞争，则必须在短时间内与之联合。

经过短短六个星期，通用汽车公司的总裁正式邀请丰田英下到这个高尔夫俱乐部共进晚餐。这期间，罗杰·史密斯与杰克·史密斯及负责计划的官

员进行了定期会谈，将几个可行的方案加以系统化。最后，史密斯还希望与这位日本汽车巨头的会面是以自己为东道主。

3. 史密斯的困惑

罗杰·史密斯也曾经把丰田和其他的日本汽车厂家当作“敌人”。1981年1月，他就任通用汽车公司的第十任总裁时，这家世界首屈一指的汽车生产厂家在此之前的12个月中就亏损了不止75亿美元，这是通用公司60年来的首次年度亏损。对史密斯和底特律的其他厂家来说，日本人是祸首。利用世界原油价的第二次暴涨，他们已经向美国出口了一批小型省油的汽车。1980年，日本的汽车总产量也首次超过了美国。在美国市场上销售的车有四分之一以上是日本制造的，而且还有几个日本出口商，其中包括五十铃、马自达、三菱等，只是刚刚开始在美开拓市场。如果说日本汽车制造商不是公然的敌人，那他们也肯定是在挖底特律人的墙脚。

到1981年，汽油价格的高涨使通用公司的大型车销量锐减，而这一部门历来带动着整个产业的发展，并构成通用公司利润的绝大部分。通用公司在流水线自动化方面起步晚了，结果使它生产出来的小汽车不仅成本大大超过日本车，节油水平也与后者相差悬殊。事实上，先前采取的一些迎击日本人挑战的措施几乎没有见效。通用公司的广为人知的X型汽车也遇到大批退货，这很可能导致政府对公司的指控。同时，通用公司一度最畅销的小型车——切夫特——已有五年的历史了。这是一种后轮驱动的车，而此时美国人越来越热衷于购买前轮驱动的超小型车。

史密斯在搬进底特律的公司总部大厦14层楼上的总裁格子间五个月后，推出了J型车。这是一项70年代中期就着手的耗资50亿美元的庞大计划的成果，而这一计划旨在生产出一系列新车与本田的最热门的Accord以及同类的进口车逐一竞争。可是，为了省钱，通用公司的设计者们用其他车的外壳作了J型车的车厢，于是一位汽车评论家便很苛刻地说这种车是低功率、高价格而又过于豪华。顾客们显然接受了他的说法：公司原打算第一年内卖出的一百万辆J型车结果只卖掉了不足四分之一。这项代价过高的计划也打破了公司的贸易差额平衡，仅仅两年之内，公司的长期负债增加到原来的四倍，同时流动资金减少到不足1979年的五分之一。J型车计划是一个令人沮丧的惨败，也提醒通用公司它再也没有力量通过投资来摆脱困境了。

无论公平与否，罗杰·史密斯对通用公司这次代价极高的灾难负直接责任。实际上，所有关于J型车的决策早在前十年内就确定了，先是在史密斯负责公司的非汽车部门的生意（包括富丽达家庭用品分部，特瑞克斯建筑设备分部以及几个军工企业）时，其后是在他任通用公司的财务主管时。确实，史密斯从没有在任何汽车分部当过直接的决策者。他最直接的涉足汽车制造还要算在1946年的夏天，那时他为了攒钱上大学而在克莱斯勒公司的汽车流水线上安装行李架及绝缘顶板。

罗杰·史密斯生于1925年7月12日。从很多方面来讲，他似乎不太可

能胜任美国头号企业的总裁。他身高五英尺九英寸，面色红润、声音宏亮，颇具魅力然而缺乏感召力量，而且几乎没有所谓的领导者的风度。最不受人欢迎的是他是一个很糟糕的演说者，总是带着一些三英寸宽五英寸长的卡片，上面写着他的日常安排，然后照本宣科。他回避别人的帮助，并称之为累赘；也拒绝以前通用公司总裁们所惯用的花招。任凭舆论界传说他对财务一窍不通，史密斯也很少读书，甚至管理方面的书也不读。不管是在公共场合或私人之间，他都显得很随便，没有架子。

4. 外圆内方

史密斯天生是一个“事业型”的人，但他很少把工作带回家。与汽车界的大多数共事的人物们不同，他在大企业圈子外面结交了最好的朋友，他和朋友、邻居、从前的校友们一起热衷于钓鱼（最好是大西洋鲑鱼）、打猎、在北密西根捕获鹌、鹿和野鸡。这位大人物虽然被同事们指责衣着太随便（他的袖扣都不是金的），却迷恋于一样奢侈的爱好——收藏通用汽车公司的汽车。他有一辆 1923 年的扎克旅行车，一辆 1936 年的凯迪拉克两用轿车，还有他最喜欢的一辆崭新的白蓝相间的柯维特车，是 1959 年的。

史密斯是在汽车工业的环境中长大的。他的父亲是一个银行家和实业家，在大萧条中破产了。后来重整旗鼓，在底特律一带继续经营。罗杰曾经利用课余在他父亲的一家管料工厂工作，后来他父亲担心影响他的学业就把他解雇了。在美国海军的兵役（1944—1946 年，这期间他曾在南太平洋上的蒙特彼利号船上执行过任务）结束后，史密斯在克莱斯勒工作了一个夏天，又就学于密西根大学。1949 年他得到工商管理学硕士学位，并决定到加利福尼亚去从事航空业。但由于他父亲的建议，他同意向两家最大的汽车工业公司申请工作。福特公司拒绝了他，通用公司则更热情一些。他的工作是作公司的海外业务会计。后来，在 60 年代的大部分时间里，他都在纽约替通用公司作会计，并赢得了勤奋、细心的好名声。在通用公司的初期，他也是帮助过当年很有传奇色彩的总裁阿尔弗雷德·P·斯隆的小智团的一员。这一角色使史密斯掌握了公司的上层机构的内幕，也对斯隆构想的组织管理系统有了一定了解，这一结构曾经成为许多美国公司的范本。1970 年 3 月 2 日，当通用公司宣布一系列人事变动时，史密斯升为财务出纳局长并没有引起人们的注意。一年以后，他成为主管公司财务的副总裁。随后，1971 年 12 月，史密斯首次出任正职，主管通用公司的非汽车部子公司。就是借助于这个角色，他开始着手发展后勤及计划工作，这些在以前的公司里是被不屑一用的手段。

5. 战略规划

罗杰·史密斯知道，他的大多数同事不喜欢“战略规划”这一概念。所以他这样做时并没有大肆张扬，悄悄地雇用了六个人，把他们安置在底特律北部公司技术中心所在大厦地下室的一间小办公室里。这个“公司智团”由迈克尔·内勒领衔，他是一个英国工程师，1967 年从罗尔斯—罗伊斯公

司加入通用公司。这班人马的任务是很清楚的；抛开公司的核心经营项目（小汽车生产），他们就可以全力以赴地寻求有利于公司的每一个非汽车生产部门的效益的方案。

方案内容很简单，但在通用公司内部却是一场了不起的变革。方案中的每个经营单位都有自己的目标和利润指标。最高决策者可以通过对每个单位的利润率和其他指标的考察来估计该企业的强弱，从而向那些会有更高利润的部门投资。最终，这种计划的方法也将推广到汽车生产部门使用，史密斯觉得那里更需要这么做。尽管在汽车界，预先作计划就好比以慢矢击动靶。一种新型车从设计到订货大约需四、五年时间，投产又需五、六年，这以后这车说不定还要被冷落十来年。如果说有哪一个行业需要占卜术的话，那就是汽车界了，底特律要想对抗日本人对美国市场与日俱增的威胁，更是如此。

史密斯和内勒及其下属为非汽车部门制定的方案也绝不是纸上谈兵。这个智■团成立三年后，史密斯升任主管通用公司财务工作的副总裁。同时他提出了一个引人注目的建议，以使其“计划方案”付诸实施。他告诉经理部，公司有两个经营分部将持续面临困境，由于在很长一段时间内利润将低于其他分部，应该被卖掉。史密斯同时还指出，将这两个分部（富丽达冰箱分部和特瑞克斯掘土设备分部）卖掉，将使通用公司把全部精力都投入到自己更熟悉的领域。起初公司的经理们还很怀疑这一计划，可是五年之内，他们同意把两个分部都卖掉了。

史密斯作为一个战略决策者以及颇具经济头脑的管理者的声望终于使他赢得了通用公司总裁的宝座。但在他上任以后，“计划战略”只是困扰他的难题中极小的一部分。最重要的是要把每年花在工资、福利和临时停产上的费用减少 30 亿美元，以消除公司的赤字。最简单的方法就是大量裁减公司在世界范围内的劳动力队伍：下一年度，每六个雇员中就有一个要失业，总共削减 1165 万份工作。临时解雇一开始就引起了工会对史密斯的不满，同时商界的传播媒介紧跟着把通用公司的新老板概括成一个“太不切实际的会计师”。这个名声可能需要史密斯不是几个月，而是几年时间的新的生活才能忘记。

公司的 J 型车则使情况更加恶化。降低成本的竞赛开始的时候，公司在这种奢侈的超小型车上下了太大的赌注，这以后销售量锐减而造成的大范围内的暂时解雇，史密斯也无从解释。J 型车并没有对日本的进口产生任何实质性的影响，这次失败的确使史密斯更加坚定了他已有的信念，那就是：为了与日本人竞争，美国的汽车生产厂家必须降低劳动力成本，因为每小时他们要比日本的丰田、日产和本田厂平均多付 8 美元。每生产一辆标准的小型车，日本汽车厂家花在工人工资上的成本一共比美方少 500 美元。为了缩小这一差距，通用公司只有两种选择：或者迫使美国汽车工人联合会（UAW）同意减少工人的工资和福利，或者向能够减少每辆汽车的生产时间的自动化生产线投资。

6. 暗渡陈仓

1981年5月，就在通用公司开始生产J型车的同一个月，日本的汽车厂家勉强接受了华盛顿和东京之间的一个协定：至少在1984年以前，压缩对美国市场的出口。他们同意每年的销售量不再增加，并且保证，如果双方认为有必要给美国汽车商更多的时间来赶上日本的出口水平，日方将继续增加一年的出口限制。然而没多久，通用公司对付进口威胁的现行战略就显然不够了，尽管已有了限制进口的措施。罗克·史密斯明白，他有三年或最多四年的时间来实施新的战略。错过这个时间，日本汽车公司将恢复对美国市场的出口攻势。象通用公司这样的汽车制造商就再也没有机会迎头赶上了。

史密斯同时面临的一个棘手的问题就是如何处置另一种新型车——S型车，这也是想用来与日本车竞争的。经过几年的设计，预计1984年投产。这是一种前轮驱动的汽车，原打算在切夫特车停产后，把它当作通用公司的标准小型车。史密斯明白，提供一系列全型号的小汽车吸引那些以后会做大型车生意的首次光顾者，对于通用公司来说十分重要。可是，当史密斯让人重新估计了生产S型车所需的代价，结果很显然，即使在销售时这种车能与进口的低价车平分秋色，通用公司的日子也会很不好过。经过全面的考察之后，公司得出结论：一个日本汽车厂家可以用比美国少2000美元的成本生产出一辆S型车。

针对日本人优势的最佳策略是停止这个项目，尽管通用公司已经在这上面花费了上百万美元。S型车生产的下马，使公司的小汽车生产线出现闲置状态，这是促使后来的所谓“亚洲战略”产生的主要诱因。简而言之，史密斯决定打破常规，从日本引进小汽车，因为那里的车最便宜。

同年8月，甚至当他正因为大规模解雇职员而挨骂时，史密斯宣布通用公司将要购买日本厂家铃木的百分之五的股份；作为交换，铃木公司将在出口限制解除（1984年或1985年）以后，每年卖给通用公司8万辆超小型车。然后，通用公司将把这些车（重新以斯普林特命名）通过“雪佛莱”销售系统卖出去。与此同时，通用公司开始与另一个日本汽车生产厂家五十铃进行谈判，在该厂通用公司已拥有34%的股份。九个月以后，即1982年5月，五十铃同意每年向通用公司提供20万辆汽车。这以后不久，通用公司又与一家成本更低的出口商——南朝鲜的Daewoo汽车公司达成了类似的协议。

这些合同本身并不是什么创新。克莱斯勒公司就一直在进口三菱造的柯尔特并通过道奇商号来销售，这是从1970年开始的。通用公司曾经短期进口过五十铃产的一种车，用它的一个德国子公司——奥沛尔——的名字命名并销售。但是上述每一种情况下，进口的车都只是各个厂家本身生产线的额外附属部分。而眼下，利用与铃木及五十铃达成的协议，通用公司正打算把日本生产的汽车当作自己打入整个超小型车市场的主要项目。

可以预见，产业界对铃木协定是众说纷纭的。其他汽车制造商们意识到通用的小汽车来源将发生明显的变化。UAW则把这个合同解释为史密斯在

使美国人失业的同时把工作拱手送给日本人。即使有了那个合同，公司 1981 年的上报利润只有 3.33 亿美元，而公司过去通常每年要为它的股东赚几十亿美元，这简直是天壤之别。UAW 知道，史密斯为了降低成本，不到万不得已不会放弃临时解雇这一招的，因为他考虑的不仅仅是工作量的减少，而是要付给工人的工资。

而在史密斯这方面，他明白自己没有多少机会可以减少工人工资，因为那实际上是由工会协定规定好的。到了 1982 年，却天赐良机：这份 UAW 协定将在 9 月份期满而作废。新的协定将在很大程度上决定通用公司的命运：是继续眼看着比日本车高得多的劳动力成本，还是能使成本与他们更接近，从而正面与之竞争。至少目前，史密斯不得不向一个更近的“敌人”发动攻势，这个“敌人”就是劳动力成本。而且他必须尽快行动。无论如何，史密斯显然很有把握。他自己也明白这一点。

史密斯没有等到例行的谈判会议开始，而是抢先了一步。就在 1 月份，他邀请 UAW 的主席道格拉斯·弗雷泽进行了一次提前谈判，甚至想在旧协定 9 月份到期之前就达成了一个新的协定。史密斯坚信，UAW 的成员宁肯同意减少工资和福利，也不会愿意冒险让通用公司陷入严重的停产而导致更多的临时解雇。史密斯提出希望提前进行谈判，他知道 UAW 会意识到这是一个避免与通用和福特两家公司的谈判发生冲突的途径，因为福特公司的劳务协定也将在 9 月份生效。如果工会要同时与两家公司打交道，压力就太大了。

就这样，弗雷泽同意谈判，但是断然拒绝接受史密斯提出的削减工资的建议。于是，史密斯决定在 9 月份协定更新前的几个月的谈判中采取强硬的态度。在谈判的第一天，公司就宣布，他们要求减少工资而省下的资金将全部用来补偿其库存汽车的跌价。史密斯甚至威胁说，如果工会拒绝同意工资削减，通用公司将立即加速汽车装配线的自动化。这对于工会的头头及工人们的确是杀手锏，因为他们已经由于机器人和计算机的引进而失去了一些工作。史密斯现在是孤注一掷。他断定，即使现在谈判失败了，通用公司的要求也将迫使下一个将与 UAW 谈判的福特公司提出类似的议案。总之，UAW 即使不会全部答应，也会作出很大让步。

然而这一战术却在市场上产生了消极的后果。由于史密斯提出的要求公之于众，如果 UAW 同意减少工资，他就真的要降低公司库存汽车的价格。于是，很多主顾开始等待观望，在这个消息公开后的十天内汽车销售额就猛跌了 38%。这一变化也使 UAW 走投无路，毫不奇怪，工会中止了谈判并指责史密斯不公平的做法。

UAW 转而想先尽量与福特公司达成协议，然而，正如史密斯所料，福特采取与通用公司同样的强硬立场，提出的要求也只是稍微有所收敛。最后，福特公司的工人同意冻结工资和缩短假期，于是，罗杰·史密斯也对公司的下一个为期 30 个月的协定作出了同样程度的让步。尽管削减的工资比原来史密斯希望的要少一些，但这一协议标志着汽车界的一个转折点，因为它限制

了劳动力成本的继续增长，而高成本已经使底特律汽车界在与日本人的直接竞争中处于劣势。如果不是通用公司在先前与 UAW 的交涉中采取了那么强硬的立场，福特不太有可能提出冻结工资。

新的通用公司协定并没有使史密斯与工会之间的积怨完全化解。几个月来，史密斯就一直在与经理部商量如何彻底整顿公司的管理体制，通过把高级管理人员的收入与公司的经营成果挂钩使之更具活力。在这种新模式下，管理人员每年增加的工资要少一些，同时公司经理部也将降低必要的利润指标，直接能让 6000 名经理拿到奖金。早在 1981 年，经理就开始商订新的奖励方针，但是其条款草案第二年 4 月才送到股东们手里，这个日期是保险与兑换委员会的准则所规定的。

对史密斯来说，这个时间真是糟糕到极点。草案就在 1982 年 4 月 16 日公布于众，恰好是 UAW 选定的签订新的工资协定的日子。随之，公众哗然，因为史密斯似乎是在勒索公司的蓝领阶层的工人而同时却让白领阶层的经理们大发红利。而事实上，公司前一年还没有赚到足够的钱来发出奖金，不管是按照新的还是旧的规定。可 UAW 的弗雷泽依然大为恼火；他要求与史密斯及其他通用公司的高级经理们会谈。经过 11 个小时的激烈舌战，在史密斯同意把公司新的经理奖励办法推迟到新的工资协定到期以后再执行的条件下，弗雷泽才在合同上签字。

史密斯与 UAW 之间显而易见的僵局招来了报界的很大非议，其中大部分是针对史密斯本身的。《底特律自由报》把新的奖金制度说成是汽车界“本年度最蠢举动”。具有很大影响的《汽车新闻》则说史密斯和他的经理们生活在“远离现实的梦幻世界”。《新闻周刊》简单地发问：“难道通用公司在史密斯总裁的领导下已经失去其管理特色了吗？”然而史密斯在跟一家杂志的记者谈话时，没有丝毫懊悔之意。“如果你说我办事强硬，我是得承认；同时我也想告诉你：时势更不饶人。”上任 16 个月，史密斯已经对通用公司产生了虽然颇有争议然而实实在在的影响。临时解雇是严重的，工资冻结和“人员回笼”也似乎是暂时的。

7. 以联合求发展

尽管如此，通用公司的不太温和的总裁并不打算让这些非难打乱他的对待日本进口的战略。他的对日战略早在与丰田总裁的秘密晚宴上就初具雏形，而在与 UAW 达成协议刚刚三个月以后，史密斯就让他“谋士们”把精力转向丰田，精心策划出在建立一个联合生产企业的详细方案。尽管有了从铃木及五十铃进口小汽车的合同，通用公司也只有满足切维小汽车经销系统需要量的一小部分，史密斯估计公司每年共需要 100 万辆小型车和超小型车。由于有了出口限制，特别是自从日本的汽车制造商开始急于把可以进口的汽车通过自己的经销商来销售以后，通用公司已不可能从日本得到额外的汽车。既然无力使 S 型车重新上马，联营生产就成了填补公司小汽车生产线空白的唯一可行的办法。通用公司将用在美国生产的日本车来达到这一目

的。如果与丰田的合同落空了，史密斯已经想好了应急计划：在美国用美国零件装配五十铃汽车。五十铃不能给通用公司提供象丰田公司那样先进的生产技术，但至少可以给他们提供一个可靠的小汽车来源。在丰田与通用公司的谈判中，史密斯确信已使日本经理们明白他这次并不是别无选择。

谈判持续数月，到 1982 年末，联营最终有了眉目。通用公司将作为平等的合股人，销售 20 万辆起初由通用公司在加州弗莱蒙特一家几乎停产的工厂生产的汽车，作为对雪佛莱汽车生产线的补充。随着生产的扩大，丰田公司最终可以把弗莱蒙特生产出来的一部分汽车以自己的名义通过自己的销售系统出售。本来，通用公司要想自己开发一种新车至少要花费 10 亿美元。通过联营并让丰田带动，公司连工厂在内只需要拿出区区 1 亿美元。丰田同样也得到好处：新的美国车将以丰田正在日本销售的一种汽车为基础，这样，改进与设计费用就很有限。弗莱蒙特的负责人指出，丰田公司将省下在美国建自己的厂房的资金，而日产和本田则要在这方面投资 4 亿美元，同时，丰田将开始与美国的零部件配给商和汽车工人打交道，这是任何美国市场自己生产汽车的长远计划的必要准备。

1983 年 2 月 14 日，在罗杰·史密斯和丰田英下会面后几乎整一年，他们同时在底特律和东京宣布两家公司大体上同意在美国市场联合生产汽车。三天后，他们均飞往弗莱蒙特，着手建立美国汽车制造商与其主要的外国竞争对手之间的这次联合，很多美国汽车界的人称之为“不太光彩的联盟”。

这一联合几乎立即招来很大的麻烦。克莱斯勒公司总裁李·艾柯卡强烈指责通用公司和丰田“互相勾结”致使美国工人就业机会减少。攻击的矛头指出史密斯。其实，是克莱斯勒率先开始在美国市场用美国商标销售日本车。几年来，克莱斯勒已经开始进口三菱公司生产的汽车，用道奇和普利茅斯的商标通过克莱斯勒销售系统出售。

合资企业受到 UAW 领导的非难，尽管通用公司和丰田很快地消除了他们的疑虑：以为两家正企图建立一个脱离工会的新工厂。丰田同意让 UAW 组织管理弗莱蒙特厂的工人，他们中的大多数来自工厂停产时遣散的那批雇员。公司还向他们提供联合企业开业期间的就业保障。作为交换条件，工会答应签署一个独立协定，其中的劳动规则及工种门类都比原来与通用公司的新协定中规定的要少些。这些让步使得丰田公司能更灵活地使用生产线上的工人，同时也给通用公司希望最终引进其他工厂的劳动规则提供了试验场所。UAW 还同意了一个工资标准，这样，工厂的劳动力成本要比通用公司的其他厂低 15%。

这家联合定名 NUMMI——新联合汽车制造厂。1984 年 4 月，丰田和通用汽车公司最终从联邦贸易委员会获得许可得以继续发展，附加条件是联合期限不得超过 12 年。另一方面，通用汽车公司答应这期间每年从该厂卖出的汽车不超过 25 万辆，这显然是一种努力，证明世界上最大的三家汽车制造商中的两家（另一家就是福特）并不是象李·艾柯卡所指责的那样“互相勾结”。

八个月以后，雪佛莱·诺瓦斯（车名）就如期在弗莱蒙特的生产线上投产，每辆车的实际成本要比福特或克莱斯勒生产的国内车低出很多。

与丰田的联营意味着雪佛莱经销系统将在较短时间内得到全型号的小汽车货源，而通用公司单干则需时很多。现在有了铃木的微型车斯普林特，稍大一点的从五十铃进口的斯佩克姆，还有与丰田在弗莱蒙特生产的尾部较高的诺瓦斯。尽管通用公司不指望通过日本车获得象自己的大型车所创造的那么多利润，但如果史密斯没有决定取消 S 型车的生产，或者采取福特开发自己的超小型 Escort 车所走的路子，就会损失更多的钱。

罗杰·史密斯明白，这次联合对通用公司还有一个极大的益处。它使那些要在弗莱蒙特工厂工作完指定的三年的经理们能有机会深入地研究对手，获得其技术和管理方式的第一手材料，正是这些使得丰田在出口市场上获得了巨大成功。史密斯相信，与 UAW 达成的独立协约中确定的劳动规则将成为一个突破点，因为它为通用公司的所有厂家开了先例，为全新的生产规则提供了一次试验机会，该规则是通用公司的最高级经理们已经开始酝酿的 90 年代的小汽车生产计划的基石。

8. “未来工厂”与“土星计划”

罗杰·史密斯关心的不仅仅是改变通用汽车公司的生产方式。如果想让公司也象史密斯所要求的工人们那样灵活而善于应变，则必须改变管理方式。在宣布与丰田的协定六个星期之后，史密斯在西弗吉尼亚白硫泉的格林毕尔宾馆召开了公司的年度管理会议。他向集中在庄严的会议中心的 900 名经理作了口头演说。他要求横向管理的经理们重新研究通用公司的使命。他说，这并不是谈谈而已的事，而应当诉诸文字，形成了一份蓝图，可以作为通用公司未来决策的参考。史密斯还暗示了他想在使命书中看到的东西，即他的三个“R”：冒险（Risk）、责任（Responsibility）、回报（Reward）。在重新起草公司使命的过程中，史密斯使在毕尔舞厅里的任何一个人清楚地看到，他要把正在作出的决策及对这些决策的责任进一步下放到组织机构中去，使更多的人参与到这件事情中来。

史密斯相信，这一系列深思熟虑的行动会成为通用公司可喜前景的开端。公司的创业者阿尔弗雷德·斯隆曾自以为是地说公司是在赚钱而不是在造车，现在，这一观念已被抛弃。新使命明确地指出质量优先于利润。史密斯离开会议地点后，围绕新声明的反思与争论还没有完全停止。几乎与此同时，中层经理们开始提出关于新产品、新的生产方法的建议。会后几个月内，公司的工程局负责人向史密斯递交了一份大胆的计划：在密西根撒吉纳的一家操舵装置厂创造一个“未来工厂”。工程师们设想，这家工厂将采用最新的计算机技术，并将成为公司未来所有厂家的共同模式。史密斯立即给予这项计划以无条件的支持。这项计划最终代表的就是他的新的管理计划所包含的全部内容。他想让公司着眼于首家汽车商在未来应保持的领先地位，反思一下以前的经营方式。对于史密斯来说，这是迎击日本人挑战的唯一办法。

为了表明他说话算数，在格林毕尔会议之后，史密斯又给另一项计划开了绿灯。这项以“土星”命名的计划，起初是仅仅为了发展“未来汽车”而构想的。它根据美国 50 年代的太空计划而得名。该太空计划旨在赶上苏联的斯波尼克人造地球卫星在太空竞赛中所处的领先地位。通用公司的土星计划也是旨在赶超——追赶的是日本人而已。史密斯知道，通用公司不可能指望永远靠日本车来填补其小汽车生产线。很快，美国的劳动力成本以及公司的经营方式将使缩小日美厂家标准车生产成本之间的差距成为不可能。通用公司已经采取了包括“质量圈”在内的更为明显的日本式生产技术。“质量圈”就是把工人分成几个组，定期讨论改进制造程序的方法，并提供有关经营管理的建议。还有就是控制存货的康班系统，减少了制造过程中保管各组零件所需时间和成本。这是通过协调零件从供方到装配线上的运输过程，从而使之“来得正是时候”（日文音译为康班）——而实现的。可是，史密斯相信通用公司不能指望以循序渐进的方式赶上去。这个世界上最大的汽车厂家需要一次巨大的飞跃，一次领先于日本的技术的飞跃，才能重新“占领”美国市场。

土星计划的设想是由公司的工程局提出的。按惯例，新车要先设计，然后支付生产部门进行生产。公司的工程师们希望通过土星计划将设计与生产结合起来，可望生产出成本较低的新型车。例如，用来铸造发动机滑轮的方法，使原来生产滑轮所需的机器减少 40%。通过设计出由较少部件组成的新车，公司的生产部门可以降低原料及操作过程所需的成本。工程师们设想的汽车将装上铝制发动机、每加仑油可行驶 60 英里，而且车上的计算机控制从发动机运行到停车所有步骤，在 80 年代的中期以 6000 美元左右的价格出售。

史密斯采用了工程师们的土星计划，但并未就此罢休。这项计划成了一次在生产流程、公司管理机构及劳务关系中更为野心勃勃的尝试的核心部分。除了在设计工作方面的新进展外，史密斯还想把土星变成一个全新的汽车公司的雏形。“小车本身并不重要”，他说，“土星计划的重要意义在于日后我们要通过它来与布克、奥得斯、本狄克、雪佛莱、凯迪拉克的时代告别。”史密斯希望这一计划能成为驱动通用公司这只“狗”的“尾巴”，能开创一套新的管理方式、生产方式、设计及市场技术，从而为整个公司树立一个样板。在此过程中，他希望在 90 年代把通用公司变成一个更具竞争力的、技术密集型汽车生产厂家，使之比日本汽车商，包括其新搭档丰田公司，更具优势。

为了做到这一点，史密斯想创建一个全新的公司来设计和制造土星车并通过一套新的销售网络来出售。他本来就不喜欢通用公司管理系统的文件成堆的局面。于是，土星车（自从公司 1918 年引进雪佛莱车以来，这还是第一个新的商标名）将由一家通过计算机而不是红头文件管理的公司来生产。这样就可以使顾客在订购土星车时，把他们的要求输入土星销售网络的计算机

内。订单可以同时送到各工厂及供应商处，后者随后就设法准时把所需的零件送到装配线上。这一不需任何官样文章的系统意味着顾客可以在几天或几星期内而不是几个月就能取货，甚至现订做的也不例外，使通用公司及其供应商省去了预先准备大量存货所需的成本。顾客们买到的车完全是自己的选择，而不仅仅是从经销商手里可以得到的存货。正如史密斯所希望的那样，这样做的目的在于使通用公司更接近顾客，这在往往把经销商当作真正主顾的行业中是一个根本性的转变。

甚至在 1983 年 11 月土星计划宣布之前，史密斯就让手下做计划工作的人考虑在西尔斯和劳布克之中选择一个来代表现存的销售网络出售土星车，以减少旧货价格中达 33% 的毛利。然而，史密斯明白，这样的变动有可能在公司目前的经销商当中招致不满。他也考虑过把新产品同公司的其他产品一起通过雪佛莱销售网络出售，最终还是放弃了这一选择。他决意从通用公司本身挑选出新的土星车陈列室网络，并通过具有最高顾客服务纪录的经销商独立销售。他们必须有足够的经济实力，而且愿意向新的计算机技术投资。史密斯正指望用这些技术把每一个经销商和公司总部以及装配线联成一个整体。

史密斯同样也认识到，土星车的生产厂将为汽车界的劳务关系提供一种模式。该厂几乎没有什么工种分类与劳动规则。生产土星车的工人们所从事的工种甚至比公司与丰田联营企业的工人还要多样。工会成员将领取工资而不是按时计酬，他们的基本工资要比其他汽车工人低一些。但是，他们还可以根据生产率的高低领取奖金。因此，从事生产的工人就能相应地比在仍使用旧生产线的公司（包括通用公司本身）的工人挣更多的钱。

工作门类少也使通用公司得以废除传统的生产装配线而采用“标准件”生产。小汽车从一个车间挪到另一个车间，各班组的工人们轮换着执行一系列任务。车上的整体部件，比如车门和仪器板，将分别装配，然后作为一个整体装上车。每个班组的工人都能从事各种工作，直到每一个人都觉得该干的都干完了，这辆车才能到下一个车间。这样，就不需要特别的质量检查员和维修人员。尤为重要的是，标准件装配只需要较小的空间、较少的工人和更多的机械手，使装配每辆土星车的最终成本减少了 50% 还多，从而与日本汽车厂家的最低成本齐平。

罗杰·史密斯在 1983 年 11 月宣布土星计划时，并没有给这种新型车的引进规定明确的年限，但他发誓要在 1990 年退休前把第一辆车开出工厂大门。关于拒绝确定具体日期的原因，他作了说明：这样，公司给了土星车的开发者一张白纸，使之能够白手起家，从头做起，而不至于迫于压力而采用一些通用公司小汽车中已有的生产技术和零件。史密斯承认成功来之不易，在第一辆车开出工厂之前，估计就得支出 50 亿美元。但他保证，这项计划成功后，将成为公司其他部门在设计、制造和销售等方面的彻底变革的前兆。

同行业的其他公司低估了土星计划的重要性。有竞争实力的汽车公司的

首脑们把它当作一次公共关系的实习而嗤之以鼻；其他公司则以为通用公司是想在 90 年代生产出一种小车来与 1983 年就开出装配线的日本汽车竞争。然而史密斯情愿忍受这种不屑。因为土星计划的成功还需要几年的时间。

9. 视信息如生命

罗杰·史密斯使众人清楚地看到：他不会仅仅等着土星车来重振通用汽车公司。就在这项计划揭幕后两个月，他宣布对整个公司进行大规模改组。这是经过对企业的一系列考察后最终的决策，旨在使公司更富于开创性、更能适应市场变化。回顾与考察可以追溯到史密斯对公司的非汽车生产部门经营战略的首次冲击，然而全面的变革还是在最近，直接诱因就是 1982 年与 UAW 的协定和围绕白领工人奖金制度的争议。通过考察，史密斯意识到，通用公司再也不象阿尔弗雷德·斯隆时代那样，可以作为现代化大企业的样板了。它已日趋集权化，几乎每一项决策都由最高层人物在公司总部的 14 层楼上作出，然而再经过庞大的官僚阶层渗透到基层经理那里。有时候，史密斯甚至担心，通用公司的会议和备忘录似乎比生产的汽车还要多。1982 年秋天，他雇佣了麦金锡公司的咨询分部来全面考察通用公司自从 50 年代就几乎一成不变的管理体制。会见了公司各阶层大大小小的 500 名经理后，麦金锡公司的人又同公司的一班计划人员共同工作了 18 个月，从而提出了改组公司机构的设想。

史密斯从麦金锡的报告中得出结论：通用公司的最大部门在于它正变得不愿意冒险、太官僚化、太集中化。麦金锡建议把公司的核心经营项目分成两部分加以改组。史密斯大为赞同，并把公司的五个汽车分部和在加拿大的子公司合并成两个集团，一个经营小型车，另一个经营大型车。主管生产的两个分部——菲舍车身生产处和公司装配处——被分别合并到这两个集团中去。这样小型车集团通过生产雪佛莱、本狄克和加拿大车而把从设计开始的所有程序统一起来。同样地，所有布克、奥得斯和凯迪拉克车的生产将由大型车集团经管。史密斯希望通过这次分化，来减少白领阶层以及重复的操作，同时使每个集团的高级管理者能全面地周密地控制企业中从零售采购到市场战略的每一个环节，把权力下放到工厂厂房以及产品陈列室。

通过采纳麦金锡公司的建议，史密斯也在努力改变人们的一种看法，即认为通用汽车公司的汽车正变得越来越雷同了。过去设计和工艺的集中化使各个汽车分部可以使用许多相同的零件装配，降低了成本，但公司也因此付出了代价，比如，在雪佛莱和布克车上，除了内部装璜外似乎十分相像。现在有了两个独立的集团，每个都独立经营，则可能给经销商和顾客提供更多样的新型车，两个集团即使有雷同也极少。

然而在公司自身的管理阶层内部，史密斯的改组却很快遇到了麻烦。对于公司的上千名经理和工程师来说，这些变动会产生显而易见的、直接而混乱的影响——这不仅仅是抢座位游戏，简直是在抢桌子、抢办公室甚至办公楼。许多经理还害怕这次变动将使他们失去权力或差使。史密斯听说，有一

个主管生产的经理为了对付这次改组，把手下的工头们召集起来并告诉他们，以后没有了他的帮助，他们可以自己管理工厂。一个工头颇为不安，把这件事情写信告诉了史密斯，敦促他们把那位经理训斥一通，并接着开始陆续与公司的白领阶层的职员面谈，说明改组是为了使所有人能更密切地互相配合工作，而不是制造新的隔阂。“在已有的体制模式上行事是很容易的，”在一次鼓舞士气的讲话中史密斯对他的经理们说，“困难的是改变这一体制本身。”

要想实施土星计划并完成改组，仅仅一种新的管理风格是远远不够的。史密斯清楚，通用公司必须将公司各部门之间繁多的信息渠道连成一体，加强整个公司的信息联络。公司已经在计算机辅助的设计和工艺中取得很大进展，但是在1984年1月宣布改组时，这家汽车商还运行着360个计算机系统，其中大部分不能互相传递信息。然而，如果通用公司想使自己的成本与那些日本对手保持同一水平，则必须使计算机和机械手成为生产的主要承担者。于是，史密斯开始想方设法买进那些掌握着通用公司所需要的技术公司。

对这样的公司的物色是以另一场围绕管理者报酬的争论为背景开始的。1984年4月，公司经理部根据1983年所创的37亿美元的利润纪录，给每个高级经理颁发了大笔奖金。史密斯自己得到近百万美元。史密斯宣布，这次奖赏是用来补偿前些年公司不太景气时少发的工资，并解释说，这只是报偿经理们在挽救公司命运中所发挥的作用。然而对于报界和工会来说，这种解释还是令人质疑的。毕竟，对日本进口的限制同样可能象其它因素一样，在通用公司命运的转变中发挥作用。UAW认定，通用公司利用1982年的协约从工人的工装裤里掏出的钱，如今被史密斯装进了自己的腰包。

非难一直没有平息，但史密斯知道，如果他扣留了所有奖金，将对公司更为不利。事实上，公司的那场在经理内部曾产生诸多恐慌的改组正接近完成。现在经理们由于自己的合作而得到了奖赏，而史密斯对UAW的压力或者公众意见的任何屈服的表示都会损害他在那些天天为公司工作的人中间的信誉。他决定对那些指责置之不理。他知道，公众的注意力将很快转移到一桩大买卖上，它将重振通用汽车公司并证实公司正向高科技迈进。

10. 向高技术进军

1983年10月，发展高技术的方案在纽约一家餐馆的中排桌上开始实施。在场有八个经理，四个来自通用公司，另四个来自华尔街的萨罗蒙兄弟的投资公司，但谈话主要在罗杰·史密斯和萨罗蒙公司的总裁约翰·加弗雷恩之间进行。史密斯放弃了攻势。有巨款撑腰，通用公司正在寻求一桩能对其汽车生产有所裨益的大买卖。史密斯告诉加弗雷恩，他不愿意进行不友好的较量。他也意识到，通用公司的最佳选择就是寻求一个主要由官方投资者拥有的公共交易公司，因为这些投资者有可能被通用公司强大的经济和技术实力所打动而愿意进行合作。两个月以后，加弗雷恩给史密斯带来了12个有潜力的合作项目的一份清单。史密斯考虑了一下，告诉加弗雷恩他对电子数据系

统(EDS)颇有兴趣,虽然这个项目并不完全符合他原先的打算。他担心 EDS 不太可能被选中,因为它的大部分股票都掌握在其创始人、得克萨斯州的百万富翁 H·罗斯·皮洛特手里。另一方面,如果能控制皮洛特,史密斯觉得,该系统将大大有助于通用公司的未来。

于是这“球”该由加弗雷恩来踢了。1984 年 4 月,这位萨罗蒙公司的总裁给皮洛特打电话说有一个能令他感兴趣的建议。皮洛特问他是否可以在明天面谈一次,加弗雷恩答应了并亲自跑了一趟豪斯顿,这使皮洛特看出,这桩交易对通用公司颇有利害关系。皮洛特并不打算卖出该系统,但他意识到通用公司正在寻找合伙人, EDS 则能靠它第一流的数据处理系统使史密斯感兴趣。皮洛特同意在下星期与史密斯会面。他后来说:“我去底特律不是为了推销 EDS,而是想让他们变成用户。”4 月 10 日,皮洛特与史密斯一起度过了整整一天,期间史密斯领这位得克萨斯商人参观了公司的汽车试验场、庞大的总部和公司的技术中心。通用公司惊人的数据处理规模和史密斯关于未来的设想都吸引了皮洛特。正象他自己说的,那种感觉就象一个土木工程师得到机会,去建造“金门大桥、巴拿马运河、帝国大厦、艾菲尔铁塔,如有余力,再建两座金字塔”。但是,皮洛特的全部心思仍在于:如何使通用公司变成自己的顾客,而不是主人。

改变皮洛特的想法花了几个月的时间。史密斯的主要论点是:为了有效地进行工作,通用公司实际上必须让它的 1 万名雇员转而与 EDS 密切合作,并让 EDS 尽量接触所有内部机密和参与公司基础的管理程序。史密斯在一次会晤中对皮洛特说:“如果你仅仅是个供应商,我们就不能那么做。”为了使这位总裁安心,皮洛特又提出把自己公司的 15~20%出售给通用汽车公司。史密斯拒绝了,并说明如果 EDS 要在重振通用公司,以在 90 年代生产出更便宜、更先进的小汽车的过程中扮演那么一种关键的角色,那么合作只能是或者全面的或者干脆不合作。最后,还是皮洛特妥协了。1984 年 6 月 28 日,他同意以 25 亿美元的价格把 EDS 卖给通用汽车公司,其中很大一部分钱归皮洛特自己。这个价格是该公司 1984 年计划赢利的 33 倍。按照华尔街的标准,这是一次大幅度溢价。但史密斯认为,一个长期的供货合同最终可能导致更多的支出。

史密斯亲自参与为这笔交易筹集资金,并设法把现金支出压缩在最低水平。华尔街的一次分析表明。通用公司在对 EDS 财产的帐面处理过程中能从税款中节省出 10 亿美元。公司抛出一种新的 E 级股票,它对皮洛特和 EDS 的其他股东极富吸引力,这使史密斯仅靠发行公司股票就得以支付了 5 亿美元的购买费。结果,通用公司实际上只付出了 10 亿美元现金来购买 EDS。这种交易给皮洛特的是大量的通用公司股票以及他梦寐以求的一件事——作为经理部的成员,长期在公司的经营管理中拥有发言权。

公司采取了几项财政措施来挽留 EDS 公司的雇员们。E 级股票的股息只能以 EDS 的赢利为基础,后者又必将在归入通用公司的新生意中迅速增长。

公司本来每年在数据处理上要花费数十亿美元，现在这项工作的大部分集中转到了 EDS 名下。史密斯还决定给 E 级股票的最初持有者以期票的形式发放红利，期票保证在购股后的七年中每年的混合股息率不下 16%。既然皮洛特的绝大多数雇员都持有 EDS 的股票，这种 E 级股票就很有吸引力，以致于他们中的大多数都愿意购买新的通用公司的股票。结果，尽管 EDS 已成为通用汽车公司的一部分，他的雇员也很愿意继续留下，并把自己的某种更强烈的创业精神带给了通用公司的庞大官僚体系，而史密斯也正在努力把这具官僚体系改革成为一个更具生气、敢于冒险的新企业。

由于罗杰·史密斯坚决压缩劳动成本，就在宣布购买 EDS 公司后一个月，他遇到了严重的挑战。1984 年 7 月 23 日，通用汽车公司又开始与 UAW 谈判，旨在达成一个新的协定来取代 1982 年签订的那一份。威胁是确实存在的。UAW 的新上任的主席欧文·比勃可能会在出任工会领导后的首次重大合同谈判中采取攻势。同时，公司的工人们也想从公司正在取得的巨额利润中捞一笔，以赢回一部分在 1982 年协约中为了使公司恢复元气而放弃的工资和津贴。一些较为坚定的工会工人已经提出了“要补偿，还要更多——1984”的口号。然而，谈判开始后，工会的立场似乎发生了变化，比勃和 UAW 负责对通用公司事物的官员——唐·埃弗林——坚持认为工资问题不是要害。他们拒绝继续增加工作时间，但对适当增加每小时工资额会感到满意。他们真正要求的是保障就业机会。从 1978 年到 1983 年，通用公司已经从国内职工的花名册中裁减了 12 万名，同时，UAW 一个地方分会获得的一份通用公司的机密文件表明，史密斯想在今后三年中再削减 12 万份工作。于是，比勃和埃弗林出马想保住那些在厂工人的工作，即使代价是：工人的实际收入并未真正增加。

尤为严重的是，UAW 想限制加班时间、增加休息时间并控制公司利用外源——即从国内外的供应商（包括日本的）那里采购零售或汽车——的能力。然而，在公司经过体制改组，购进 EDS 系统及实施土星计划而将成本降下来之前，利用外源已成为史密斯采取的摆脱公司所处困境的战略措施的重要环节。通用公司至少在四五年内需要日本的超小型车来填补自己的小型汽车生产线，同时公司正努力地把更多的零部件转移给工会合同中认可的，景况稍好一些的其他厂家，例如福特公司，在每辆汽车上投入的工作时平均为 85 个，而通用公司，在史密斯进行改组之前，由于从生产到销售垂直统一管理的过于集权化，以致在类似的汽车上要投入 135 个工作时，从而增加了数百万美元的劳动成本。

史密斯决定不再象 1982 年那样由他自己出面参加合同谈判。工会中对他强硬的威胁手段以及经理奖金制度仍颇为不满。但他明令他的谈判代表不能同意任何妨碍公司从外部供应商那里获得的更多的零件和汽车的条件。进入谈判后，史密斯很担心 UAW 工人的罢工将对正在恢复的通用公司的财政状况有影响，但他也不愿意接受一个足以使公司的长期对日战略半途而废的新合同。他相信，由于政治的原因，通用公司在制止罢工方面居于优势。因为 UAW

是民主党总统候选人沃尔特·蒙代尔的忠实支持者，如果公众发现他的工会选民在他们的工作得到进口限制的保护时却要求提高工资，他们就会放弃对蒙代尔的支持。进口限制使进口的日本车的成本增加了几千美元。

比勃和埃弗林也有他们自己的王牌，包括最大的罢工基金（数额巨大达 5.58 亿美元）和他们掌握的通用公司的大型轿车库存已危险地减少这一情况。但他们也意识到了“蒙代尔因素”。所以，当他们倡议罢工时，只有 13 个厂子和通用公司 35 万工人中不到五分之一的人响应。罢工时间也短——只用六天时间就达成了关于临时合同的协议。

史密斯拒绝把厂方称为胜方，但他显然获得了他所寻求的东西：实现自动化、裁减劳动力、从外部购买合适的零部件或整车的权力。作为交换条件，工会获得了 10 亿美元的资金，这将保证在以后六年中给那些由于技术进步或从外进货而失去工作的工人支付工资。对于史密斯来说，更重要的是，新合同允许公司把从这笔资金中支付工资的工人分配到任何岗位上，而不考虑资历和劳动规则的限制。UAW 在通用公司与丰田的联营企业采用过类似的方式来进行人员管理，但这次是他们对通用公司的其他工厂的僵化的工作方针的首次冲击。史密斯认为，这份合同是个转折点。劳方正日益成为解决问题的途径之一，而不再是问题的一部分。

史密斯认为，解决问题的另一必要途径只能是自动化。如果厂家不能够使用较少的工人来进行生产，那么它争取的可以自由压缩劳动力的权利毫无意义。为了做到这一点，通用公司需要在装配线上投入更多的机械手。史密斯觉得，对公司来说，机器人技术将起决定性的作用，故公司必须有自己的内部研究开发计划以保持其在其他汽车厂家中的领先地位。

11. “能看”“能想”的机器人

两年前的 6 月，通用汽车公司在机器人技术方面取得了第一个重大进展，它与日本最大的计算机企业——富士通——的一家子公司创办了一个联营企业。这家通用法纳克（GMF）以向汽车制造商提供装配线机器人为开端，后来逐步发展到向其他行业提供机器人，到 1984 年，它已经成为全美最大的工业机器人生产厂家，拥有 50% 的市场。然而罗杰·史密斯并不就此满足。他还希望通用公司在高级机器人的生产技术方面能处于领先地位。因为总的来说，GMF 主要还是在用现成的技术来生产机器人。如果通用公司想在更大的范围内推广机器人，就必须开发更高级的、能“知道”而且“懂得”自己在干些什么的机器。同时还必须将所有的生产操作一体化，再利用计算机系统使之自动化。EDS 在通用公司机器人操作的配套成龙过程中会发挥一定的作用，但公司在发展新一代流水线机器人方面所作的基础研究还很不够。于是，宣布买进 EDS 后不到六个星期，通用汽车公司又一次在汽车界引起轰动：他们旗帜鲜明地指出，汽车制造商不能仅仅依靠大宗的买进或兼并来得到所需要的技术。

起初通用公司在机器人领域寻求买进的对象，但很快就发现没有一家公

司特别出色，值得象 EDS 那样出资买下。对这种新兴的工业需要采取一种新的战略，于是，通用公司就分别向一批经营这种竞争性高技术项目的公司适量投资。随后，1984 年 8 月初，史密斯宣布通用公司已经分别从四家从事“能见机器人”研究的公司里购买了少量股票。正如公司的对日战略，这也是对自己公司的短缺项目所采取的权宜之宜，只是这一次不用求助于日本人了。美国的有关公司可以生产出能在人工辅助下“看到”自己所从事的活计的机器人，在能见机器人的研究方面已遥遥领先。作为回报，通用公司有权把任何一家公司的突破性进展运用到自己的机器人生产线上。在几个研究项目上共投资 5 亿美元，使公司同时脚踩几只船，减小了失败的几率。利害关系是很明显的。对于一个急于实现全面自动化的公司来说，“能见”机器人将对未来的自动化起最关键的作用。例如，机器人能检查焊接点的质量，或者用“眼”判断出它是在安装一辆小轿车而不是面包车，然后进行适当的操作。换言之，在机器人监视技术方面的新突破，将使通用公司得以在更大范围内实现机械化，那些机器人将比现在的工人们更准确、更出色地完成各项任务。

出于同样的考虑，史密斯还投资 300 万美元买下了一家很小的人工智能开发公司——蒂氏科技公司的 13% 的股票。如果说监视技术的研究最终将使通用公司的机器人能“看”，蒂氏公司所从事的研究将使这些机器人具备更高级的功能——“想”。这家公司正把研究的重点放在“机器智能”方面，这是一种推理的形式，将使计算机自己解决问题或者根据一系列的条件进行推理而不用人们不断地输入指令。人工智能在很多方面比监视技术更为复杂，最终将在通用公司得到普及。而且，史密斯仍然不会把公司在这个领域的努力仅仅局限于本公司内部的业务中。

12. 涉足金融服务

多种经营已经成为罗杰·史密斯的战略措施的主要组成部分，但他仍然坚持认为，这一系列新的经营项目应该与公司的核心项目直接相关，这就是：生产汽车并把它们推销给顾客。在机器人和人工智能方面的投资旨在帮助通用公司生产出更好、更便宜的汽车。同时，史密斯正努力寻求增进公司与顾客联系的途径，使之不仅仅是个生产厂家而已。与推销商之间的关系是一个方面，贷款是另一个方面。公司的主管财政的分公司——通用汽车公司期票承兑行（MGAC）已经成为全国最大的贷方之一，每年仅仅通过向公司的主顾贷款就可获得高达 10 亿美元的利润。但是，随是通用公司逐渐把一部分资产从汽车业转入其他领域，非汽车项目贷款是必然的选择。1984 年，史密斯开始寻求一桩买卖来扩大 GMAC 的经营范围。第二年年初他终于找到了，即承办抵押业务的诺文斯特公司。这桩交易简直是毫无缺憾的。诺文斯特的业务实际上是毫无风险的。因为这家公司是“服务性”机构，从事抵押借贷的管理。这样，不管贷款偿还与否，GMAC 总是要赚钱的，这与在汽车业的借款业务相比有很大不同。诺文斯特的业务也是公司扩大贷款范围的首次尝试，史密斯认为是对公司的必要的“预考”。通用公司的前出纳局长相信，公司最终

将能够受理房地产抵押，向房主们出售汽车，能在汽车界贷款，向他们提供汽车及国内保险，并能提供各种其他的金融服务，例如信用卡以及金融市场帐目这些 GMAC 已经在为通用公司的推销商品经营的项目。史密斯预言，在由 EDS 设计完成的信息系统的辅助下，以上这一整套系统将空前有效地运行。

13. 收购休斯公司

这样大张旗鼓地兼并买进，为的不仅仅是调整机构或使通用公司的生产过程实现现代化。这也是旨在把公司分散到一些相关的领域中的措施之一，因为这些行业可以辅助通用公司摆脱走“下坡路”的境况——即整个美国汽车市场的状况。从购进 EDS、开发机器人到 1985 年初 GMAC 的扩大经营，史密斯已经使通用公司的非汽车部门得到很大发展，一直到他离任时，这些部门已占公司全部业务的三分之一。但他仍为这三分之一的管理结构而感到担心，觉得通用公司还缺乏一个关键的组成部分——在国际卫星信息流通以及防御协定的制订中成为决定性的角色。

福特公司已经利用它的宇宙空间子公司在上述两个市场上颇具优势。史密斯想把通用公司在全世界范围内的数据处理系统统一起来，与此同时向福特公司提出挑战。通用公司预计要向一个由 EDS 设计的世界范围内的通讯系统投资几十亿，而且，史密斯丝毫不认为自己的公司不能独立地制造卫星。他也在接近一些系统工程专家，他们在大多数防御设施生产厂家中起着决定性作用。史密斯认识到，通用公司很擅长设计分散的汽车部件，但在同时设计全套系统方面却相对薄弱，比如，在使发动与传动装置以紧密协调方面，或者在对汽车更多的功能实行电控方面。

早在 1982 年，史密斯已经跟卫星工业界最大的企业，即休斯公司接洽过，想买下该公司的全部产权，休斯公司当时拒绝了。后来，在 1984 年初萨罗蒙公司的约翰·加弗雷恩起草出有潜力合作项目的清单时，那 12 项中就包括了另一项防御设施承包。史密斯决定首先争取 EDS 之后，就不得不暂时放弃买进防御设施生产厂家的打算，但并不是永远放弃。就在这一年的后期，对休斯公司的压力开始升级了。这家高技术公司 100%地归霍华德·休斯医学院所有，目下慈善机关正受到国内税收事务所的压力，他们声称学院没有把休斯航空公司利润按规定上交给慈善机关相应一部分。史密斯曾经仔细考察了休斯公司的纳税问题，他明白这家医学院必定会彻底重组这家公司或者干脆将它卖掉，余下的只是时间问题。

1985 年初，医学院提出拍卖休斯航空公司。通用汽车公司在这次由华尔街的摩尔根·斯坦利投资商行出面组织的拍卖过程中，不是唯一的热心者。福特公司和波音公司也参加了最后一轮的投标。然而通用公司在开拍价基础上又抬高了将近 5 亿美元，终于夺了标。1985 年 6 月 5 日，摩尔根·斯坦利商行宣布通用公司已经答应出 50 亿美元现金或股票买下休斯公司。史密斯又一次想方设法，使公司付出最少的现金而做成这桩买卖。医学院将得到 27 亿美元的现金，其余的以一种新形的 H 级股票的形式支付。H 级股票与发放

给 EDS 股东们的 E 级股票相似，其股息决定于休斯公司的赢利而不是整个汽车公司的赢利。

史密斯很清楚通用公司同样必须以全新的方式来管理休斯公司的利润。几年来，医学院对公司采取“听其自然”的态度，由于学院有免税特权，公司几乎没有动力去提高其利润率。史密斯把通用公司的生产技术运用到休斯公司的临时管理中，指望其利润能有巨大突破。通用公司的生产方式，包括机器人的使用，也正好适应休斯公司之急需。过去绝大多数的发射器及其他产品都是分次组装，公司很少留心由通用公司这样的批量生产厂家所开发的低成本生产技术。更先进的生产技术将有助于加强质量管理，这是承包五角大楼的合同的一个重要条件。对于通用公司来说，那些防御设施合同具有决定性意义。史密斯正指望这些利润率很高的长期合同在公司花费巨资重建汽车业务的同时还能为公司增加一些收入。

14. 管理哲学

表面看来，买进休斯公司在与丰田或日产之类公司竞争过程中并不是十分经济的选择。但它是对通用汽车公司的一系列战略的重要补充。史密斯明白，为了赶上日本人，通用公司所要做的不仅仅是花钱设计新车。公司必须取得一种没有任何日本厂家可以匹敌的技术上的优势。正如公司内部的“土星”计划一样，EDS 与休斯公司应该给予通用公司的是一种竞争优势。

1980 年史密斯上任时，通用公司的监票员们几乎提笔就把它写成一个庸庸碌碌的领导者。对于他们来说，买进休斯公司似乎是一项英明的决策了。史密斯在公司当总裁和主管经理的任期是十年，刚过一半，他已经从根本上改变了这家汽车公司，虽然他采取的方式并不能被顾客完全理解。罗杰·史密斯已经在庞大的公司官僚机构中工作了 40 年。现在他公开提出要敢于冒险及在决策过程中给基层人员更多的发言权。他的管理哲学更多地与他那身为企业家的父亲相同而不同于阿尔弗雷德·斯隆。这位总裁曾经出于谨慎警告汇报情况的人说他并不认为通用公司的未来会有大的变革，这么快他就成了变革的坚定促进者。这位表面温和的“铁算盘”曾经因为死咬住公司利润的下限不放松而遭很多人非议，现在成功地重新确立了一个庞大的企业的价值所在，表明了他自己更关心的是质量而不是利润。而且，这位继承了 7.5 亿美元亏损的人已经在他提任通用公司的头三年里成功地获得了 50 亿美元赢利。

然尔史密斯一直很清楚的是，通用公司的重组及高科技战略的真正效果从 1986 年才会逐步显现出来。公司至少要利用那么长的时候来“消化并吸收”买来的公司。买进的项目本身说明了通用公司努力的方向，其中每一项在促进公司的核心业务的同时也开发了一些新的、独立的经营项目来适应汽车市场周期性变化的情况。GMF 的机器人投资使通用汽车公司成为全美最大的机器人生产厂家，为公司未来工厂的自动化提供了优势。EDS 也将使通用公司在计算机软件及服务市场上成为强有力的竞争者，便于从上到下调整公

司结构、推广电子计算机。休斯航空公司将使通用公司置身于美国最大的电子技术“巨人”和防御设备承包商中间，满足国际上的汽车制造厂家对于卫星以及系统工程的需要。后来接连对机器人及人工智能开发公司的几项少量投资能使这家大公司与技术的进步利害攸关，而技术进步只有在实行不折不扣的承包的情况下才能实现，这一点史密斯也成竹在胸。

15. “通用”比日本车更具有优势

如果说罗杰·史密斯时时象个魔术师，把通用公司的新“花招”一下子全拿了出来，那么他对围绕公司的众所周知的土星计划而产生的乱哄哄的局面的厌恶则更能表现他的性格。问题在于：在哪里安置生产土星牌车的厂房（土星计划是公司的新战略关键部分）。在史密斯公布土星计划几个月后，38个州的州长以及实业界的官员“参拜”通用汽车公司的底特律总部，提出愿意提供厂房，以及减少税收等优越条件。一些城镇给从事土星计划工作的公司主管经理们送来了玫瑰花束。扬斯城及芝加哥把底特律高速公路沿途的广告牌都用来为这个新的计划以及预期要增加的2万个工作名额作广告。几千名克利夫兰市民寄来了写着“我们想要土星车”的息票。这场竞赛终于结束了。1985年7月29日，通用公司宣布已经选定了位于田纳西州什谷以南30英里处的面积有2000英亩的农场作厂址。这并不是由于减免了税款，因为田纳西州压根儿没提出过；田纳西州的大量无工会劳动力也不是作出这一选择的理由，因为史密斯在土星汽车生产的计划中已考虑到UAM，已经跟工会的官员们签订了劳资合同。在权衡、做决定的过程中，史密斯和土星计划的主管经理们主要是被田纳西州为地方学校的教师提供免税工资这种开创性的行为所打动，因为这说明这个州正努力改进地方教育，可为从事土星计划的雇员们提供有利的技术培训。通用汽车公司还从其他1000个厂址中选择了斯普林山，因为它的地理位置居中，可以为四分之三美国人提供24小时货运服务。

对罗杰·史密斯来说，选择斯普林山还有另外一个理由。整个土星计划的目的就在于，使通用公司在90年代有能力与高技术的日本汽车生产厂家竞争，消除十多年来日方引以为荣的成本和质量上的优势。多年来，史密斯一直试图向人们证明：通用汽车公司能够成功地同日本人竞争，现在，他终于在斯普林山找到了这样的机会。因为这在土星工厂厂址西北40英里的士麦娜，座落着日产公司最新的流水线生产汽车厂。这样，人们无需走出田纳西州，就可以将两个厂家一比高低了。

这家日产汽车厂代表着日方在美国市场上发起的一次新的猛攻的前沿部队。由于不断受到出口限制的阻挠，日本汽车生产厂家不仅在美国本土上生产更多的汽车，还开辟了新的生产领域，开始制造更大型、更豪华、更昂贵的汽车。简而言之，就是通用公司赖以生存和赢利的那种中坚类型。在产品陈列室里，“日本车”已经不再是“便宜货”的代名词。

正如史密斯所意识到的，通用公司不能坐等在美国制造的，或是进口的

高价日本汽车异军突起，来同土星汽车争雄。从 1984 年起到 1987 年的 3 年之中，通用汽车公司投资 150 多亿美元来重新设计或替换几乎全部的中型车、大型车和名牌车。在任何给定的市场范围内，通用公司要拿出两倍于对手的新型号来。这一应急计划包括一个主要的投资项目——目前技术水平资金。举例来说，通用公司在狄绰伊特附近的汉姆特拉姆克流水线工厂投资 6 亿美元；在昔日的道奇总厂安装的自动化流水生产线上，凯迪拉克牌、奥得斯牌和布克牌的汽车正源源不断地生产出来。公司又为 80 年代末设计一种代号为通用—10 型的中型汽车，指定拨款 70 亿美元，是有史以来代价最高的单人汽车生产项目。

然而，罗杰·史密斯所采取的战略的价值是不能用通用公司在新型汽车上的投资数额来衡量的。尽管日本汽车节节胜利，通用公司在美国还是保住了超群的市场份额。由于通用公司勇于采用日本人的技术和工作规程，甚至引进日本汽车，它一定能够长期保持这一优势地位。通用公司不满足于市场上对日本人进行防守，便采取攻势，开发新技术，同日方进行联营，在设计上下功夫，甚至改组了公司的经营管理体制。罗杰·史密斯也不满足于重新设计汽车，他重新设计了整个通用公司。

附录二

跨国公司的典范——IBM

美的跨国公司之所以有活力，是因为经常反问自己是否具有适应时代需要的经营观念，经常反思自己的使命，编制出达到目的的办法。公司生产仅仅通过物化劳动是不够的，还要向生产活动投入智慧的能量，要向国际作出有价值的贡献。为谁生产，顾客可得到怎样的满足，这需要边思考边开展生产活动，这比用技术生产大批产品更重要，因为着眼于世界人类需要而活用技术，这是人们所追求的。世界上有各式各样的需求，从日常生活的一般需求到非日常生活的特殊需求，确实有多样的需求。另外，从反映局部人际关系的需求，到反映整个人际关系的各式社会需求，几乎具有不可能达到的庞大需求范围。

把技术活用起来，以满足需求，这要有彻底的服务精神，也是时代的需求。为了提高服务精神，观念必须先行。因为有一定的观念和幻想，人们才能集中，才能协作。这种服务精神是跨国公司活力的源泉，而现实的跨国公司旨在提高活力的观念和战略，又是如何的呢？活力结构与企业成长有怎样的关系呢？IBM 的世界战略与企业成长过程给我们提供了成功的典范。IBM 的活力结构与它的成长过程是一致的，对它的世界战略行动，按其成长阶段去理解，就能抓住活力的本质，也能以此为中心，把跨国公司的活力结构弄明白。

IBM 的世界战略

IBM 的成长过程，可以分为三个阶段来考察。第一阶段是向海外扩大营业据点，第二阶段是海外部门的自立化和扩大，第三阶段是世界市场管理的统一化和促进世界性的生产分权化。下面加以分述。

第一阶段是向海外扩大营业据点。一般来说，国际化战略的鼎盛在于建立营业据点和用“线”把据点联成网络，以及最后把用线围起来的内部加以充实，以致使其形成“面”，点、线、面分别表示三个阶段。按这样的分析，IBM 的第一阶段采取以美国母公司为中心，向欧洲扩充营业据点，这种战略意图是很明显的。这第一阶段所需时间，因企业的环境状况有所不同。IBM 用了近 25 年时间投入基础建设阶段。

IBM 成立于 1924 年，当时就明确要走国际企业道路，从它的社名也可以清楚地看到，已考虑向国际环境挑战。到 1950 年为止，它一直从事确立经营基础和增设营业据点工作。当然，当时谁也没想到会成长为今日的世界性企业。回顾 IBM 的历史，可知是经过思考后采取行动的，而偶然因素也起了作用，然后反思偶然因素的作用，再采取行动。这种战略意图与偶然因素相互作用的过程，就是 IBM 的成长过程。

首先要考虑这个阶段的出发点，即关于公司的设立。

设立公司的方式，可粗分成两种，一是新成立型，二是旧继承型。IBM

属后者。所谓旧资源继承型，就是把已积蓄起来的经营资源继续延用，再加上新的想法而设立公司的方式。在日本这种类型的公司有富士通和 FUJANACK 等。

1924 年设立 IBM 的经营资源并不是新收集起来的，而是灵活运用已经收集的资源，在旧公司的基础上建成的（具体说，继承了 CTR 社的统计记录机公司的经营资源）。所以，它并不像 VB（VENCHA·BUSINESS）那样的新收集经营资源性质。

IBM 的创始人是 WATSON 一世，他当时被请去经营管理业绩不好的 CTR 社，这就是成立新社的开端。在美国，一般来说，业绩不好的公司往往从外部寻找经营人材，企图以此来改善经营，这种情况比较多，CTR 也不例外。

被请来委以最高座位的 WATSON 一世做了些什么？他进行的是思想改革，从根本上改革了服务宗旨，改到为顾客服务这条轨道上来了，指出了国际企业（跨国公司）发展的方向。

为了培植新的经营思想，他重视教育，认为培养人材是公司成长力的源泉。他接手的 CTR 社有技术，但没有向社会活用技术的途径，停留在只有技术一点上。他认为公司与社会接触的营业部的地位太低，指出公司应向社会扩展。

由于对营业部的重视，IBM 成立的第一步是把培养为顾客服务的人材作为经营的基础。这也可以说是重视了“接口”。不管怎样优良的计算机，若不通过网络，与其他计算机联起来，就无法发挥其力量。营业部就是计算机与网络接触的“接口”。从这个意义上来重视营业部门，使营业人员感到有必要对知道产品价值但抱有感兴趣的顾客和销售部门双方进行教育。顾客与销售相会的“场所”，正是有必要用教育去开发的场所。

很多公司中最高级的经营人员，往往脱离经营的现场，好似站在金字塔组织的顶点，老是仰望天空。这样，公司就会脱离社会、脱离市场。在 IBM，最高级领导的职责是，支援现场，为使高级管理人员不脱离现场而花了很多很仔细功夫。

这种教育，并不是日本通常进行的填鸭式教育，而是启发式教育。把已有的知识填进去，这种作法，不可能培养出积极的有用人材，而应该教育他们具有向新知识挑战的基础姿态。

作为国际企业，要想在海外增设营业据点，就必须具有积极的姿态，进行提高挑战精神的教育。所谓挑战精神，就是创造精神，就是探索新价值，就是提高自己的地位，决不灰心失望的精神。这里的启发式教育，即总是“想”，要树立反问自己的姿态。这不仅对职员有要求，而且也要向顾客进行教育。这就是 IBM 的卓有见识之处。

就这样产生了重视教育型的组织。由于这个组织的活动，扩大了海外营业点，到 1950 年间，已发展为在世界 70 个国家拥有据点。

这个扩展，是地方主义的表现，即伴随着与当地顾客的紧密结合。这种

方针提高了海外据点的自立性和活力。如此，IBM 的第一期国际化，把重点放在地方主义的彻底化。

第二期，即 IBM 的世界战略的第二期，约为 1950——1975 年的 25 年间。在这个期间创始人 WATSON 一世引退了，把经营实权转给其子。WATSON 世继续展开了与国际化相当的工作。在日本，设立了完全由日本出资的日本 IBM。作为 IBM 的子公司，第二期的特征是，已经壮大的海外事业部门，一律分设自主独立的海外统辖公司。由于这种海外统辖、自主化战略，海外贩卖金额飞跃地增长。1975 年前后，海外生产比例，不包括美国国内的 IBM 生产比例，超过了 50%。获得自立性后，营业据点像阿米巴细胞分裂那样繁殖，点变成了线。这就是第二期的特征。

正确地说，第二期始于 1949 年。在这一时期，在海外已形成 70 个国家的营业活动，并且统一起来了。为了进一步推行当地化，设立了 IBM·WTC (World Trade Company)，即世界贸易公司这一统辖公司，而把海外事业部门的一切资产（包括海外当地法人）分离出来，统一由该公司统辖管理。WTC 接管当时，其营业额仅占 IBM 全体的少数，全体是 1.19 亿美元，其中 630 万美元为营业额，占 15% 强。然而到了 1975 年，美国 IBM，即超过了原母公司的营业额，取得了惊异的增长（全公司营业额为 1.4437 亿美元，海外部门的营业额是 7271 亿美元）。

想起来，战后的日本企业过分地依赖于贸易，怠慢了像 IBM 那样把根扎在海外这件事。与其说怠慢，不如说没有能力去从容处理，因为它们把所有精力集中投入到国内的生产活动中去了，生产出了物美价廉的物品。若就此否定战后日本战略也是不对的。如果在海外营业额增加了，但不扎根于本地，只要一旦出现贸易不平衡，只要受到美国一个方面的指斥，在海外就没有一个肯帮腔的。所以日本的成长是没有基础的不稳定成长。

IBM 早在 1950 年就开始了为日本企业所缺乏的海外市场渗透战略，即当地化。这不仅仅是单纯的增加营业据点，而是把据点联结起来形成面，即着手形成地域圈的战略。国际化的第二阶段，就是统辖这个地域。日本企业，至今还很少有步入第二阶段的。

这个第二期的地域战略目标是为了形成当地的营业生产据点间的网络，实现高效的规模经济。由于规模经济所产生的优点，可以以价格战略为武器，从而使压倒当地国的企业成为可能。

这个海外地域战略，将引起当地国企业为生存下去而拼命的抵抗。把本国的竞争企业卷入海外战略的猛烈斗争，正如前门拒虎，后门进狼。

其中以法国的代表性企业“MASHINW·BULW”公司与 IBM·WTC 对抗。当时的总统戴高乐采取各种各样形式来支援 BULW 与 IBM 对抗。但 1948 年就设立的法国 IBM 子公司，已在法国深深地扎下根来，因此 BULW 虽依赖政府和民众一致的抵抗，但仍未能驱逐 IBM，看来这种抵抗为时已晚。

法国具体采取了如下对抗战略：①政府给计算机产业以补贴；②政府订

购大量国产计算机；③政府施加压力，促使国内企业使用国产计算机；④政府带头开辟海外市场，企图扩大销路；⑤借助于美国的 IBM 竞争企业的力量。

但即使 BULW 受到政府的支持，接受美国 RCA 社提供的技术执照，结果还是惨败，1964 年它倒闭了。此后法国 IBM 飞跃地发展了。

为什么这么大的政府支援，也没能把 IBM 驱逐出法国呢？在世界上也称得上强大的法国，为什么打不倒一个企业呢？关于这个答案，可看看 IBM 的竞争战略如何攻击法国政府—BULW—RCA 联合体，若表示出来，则如下文所述：

①彻底采用地域分工制，使成本下降。即要求 WTC 的地域的所有工厂、研究所、营业所高效化网络化，从而使各个据点处于竞争的优势地位，以追求全体的“标高优值”，大幅度降低成本。

②世界 IBM 的子公司，包括日本 IBM 在内，由于是 100% 出资的完全子公司（除出资 90% 的德国 IBM 和哥伦比亚 IBM 之外）的关系，经营的实权在 IBM 方面，就可以迅速而绝密地展开战略行动。假如当地子公司并非 100% 的完全子公司，而是与当地资本的合营公司，那恐怕在经营方面要受到当地政府或经济界的某种干预。

③一边比较研究各国的法人税和关税，以及其他制度上的优惠条件，一边进行各子公司间相互输出输入的巧妙组合。

④当地子公司可以从当地金融机关筹备资金，这点已被承认，因而既促进向当地的渗透，又可以从世界集中低息资金，作为高息国子公司的成长资金。

⑤对于海外政府的极端保护政策，美国政府想办法对 IBM 的所在国施加压力。

用这样一连串的政治、经济的综合战略，IBM 把法国 BULW 的力量抑制住了，控制了法国市场。

法国的 BULW 虽然倒下了，但后来招进了 IBM 的劲敌 GE 公司，进一步制定了欧洲与 IBM“决斗”的计划，集结了欧洲的 BULW 之外的计算机公司的力量，再次与 IBM 对抗，但时机已迟，陷入被动的招架之势。法国之外的欧洲主要国家英国、德国、意大利及其国家的厂家在 IBM 的地域战略下被压制，想让欧洲各国携手对抗，已经太迟了。在日本也如此，日本的计算机厂家，因忙于抑制已深入日本市场的日本 IBM，无余力支援欧洲。在欧洲，作为世界统一的对抗 IBM 的核心体 GE，也因为它的计算机部门累积十年的赤字，引起公司内部纠纷，终于从计算机产业自动撤退，以凄惨的结局而告终。

这样以 WTC 为中心的 IBM 国际化，使第二期的地域战略大功告成。此时 IBM 海外部分的营业额超过本国的营业额水平了。于是，IBM 的国际化进入第三期的全球战略阶段。

第三期的国际化，约在 1975 年开始，它是世界战略的展开。它正确地继承了创始人 WATSON 的精神。为什么这么说？已经变得很大的 WTC，究竟能

否为当地顾客充分服务？已经中央集权化了的 WTC，是否会陷入官僚主义？是否能确实把握当地的动向呢？能否迅速决策和行动？它对这些有关经营的基本问题是否忽视了呢？

为什么有必要促进分权化？其理由为，IBM 在向世界性企业成长过程中，应该尽量避免民族的和国家的对立这类需很慎重地处理的难题。像 IBM 那样，它扩展到世界上了，在世界性的这个组织中，宗教的对立关系也会带进来。要让德国人和法国人能友好地协作，为 IBM 的发展作贡献，应如何做工作呢？诸如民族的、文化的各种问题都会被带进来。当然，组织的巨大化，如教科书中所述，容易招致官僚主义，但就 IBM 这样在进入展开世界战略阶段的企业而言，有的问题仍然是各国间、民族间的感情对立的处理问题。创始人 WATSON 对 IBM 的未来似乎看得很透。他强调，海外当地法人，不应是留下来的美国人，而应是由当地人经营。那是因为当地法人会作为当地社会的一员被接受。另外，还必须取得当地出生的名流的关心。所以 WTC 这样巨大的企业，仍如同在美国人指挥下行动，这种状态能一直持续下去。

1974 年 WTC 的营业额，正好超过美国本土 IBM 的营业额。WATSON 世提出并执行了再编制，就是划分出美国本土的美国 IBM；以欧洲为中心，包括中东、非洲的 E/ME/AFRICA (IBM World Trade Europe/ Middle East/ Africa Corporation)；除去美国的南北美洲、远东、太平洋地域的 A/FE 公司

(IBM World Trade Americas/Far—East Corporation) 个部分。作这样的三等分，是因为 WTC 的本部设在欧洲，并以此为中心发展，但支配 WTC 经营阵容的美国人和欧洲人极易发生对立情绪。IBM 新开辟的新战略地域转移到亚洲太平洋圈。所以，以此为理由，它忠实地实行了创始人 WATSON 的经营哲学。

WTC 的分割，对于推行情报产业的世界战略很有效。为了把亚洲太平洋圈的潜在成长力纳入 IBM 的统辖之下，这种三等分构想是必要的重大决策。为了不断深入了解和掌握当地状况，并且使企业始终保持活力，分权化和竞争原理的灵活运用是不可缺少的。为了不伤害当地人的自尊心，有必要把经营权按地区、甚至按国家，转让给当地人。

但其反面，分权化也存在让当地人过于任性的危险性和弊端。关于这点，要有充分的考虑和对策，否则就实现不了全球统一的世界性企业。

据创始人 WATSON 的智慧，其对策被认为是彻底的“研修教育战略”。他说：“当地法人必须通过当地人的手去营运。而且，必须有与母公司完全相同的目的、价值观、世界观。这就是说，经营者和专职人员对公司及其制品，以及对他们本身的方针和目的要有共同的见解。”而使当地子公司与母公司融合的招数，是具有很高的忍耐性、研修教育和投资，除此之外，别无他法。

如上那样，第三期 IBM 的世界战略，是与当地的高度融合战略，它深深地扎根当地，并以此为基础，从全球观点出发，向当地传递世界情报，形成

世界市场的统一战略。这个第三期，现正在进行中。在亚洲太平洋圈时代，IBM 是否还能飞跃？这虽然要视今后如何发展，但与日本企业的国际水平化相比，它的优势是不可动摇的。

日本企业到底能否从全球的观点出发，抓住当地的政治、文化、经济动向与世界动向，合理地把生产活动调整好？为此还需要多少时间和智慧？考虑这些问题，对 IBM 的成长战略的活力结构的理解是重要关键。把好的地方学进来，这是日本传统的精神生活方式。下面介绍 IBM 的活力结构在为顾客奉献方面的竞争机制与通讯网络，并对这两项结构进行研讨。

