

日本企业间关系的特征及其对我国的启示

胡方

本文论述的日本企业间关系是指第二次世界大战结束后日本企业间形成的比较特殊的合作与竞争的经济关系,这种特殊的关系是与其它资本主义国家的企业间关系相比较而言的,是一种与其它资本主义国家的企业间关系略显差异的关系。日本企业间关系的特殊性具体表现在企业间合作与竞争两方面,在合作方面是企业集团和企业系列,在竞争方面是日本式的寡头垄断竞争。战后以来,日本企业间关系由于符合日本的国情,对日本经济的高速增长作出了贡献。因而,研究日本企业间关系对于我们理解日本经济的发展过程及其对我国的启示有着重要的意义。

一、日本企业间关系形成的历史与经济背景

一般来说,战后颇为特殊的日本企业间关系初步形成于50年代中期,在高速增长时期才最终形成。因而探讨日本企业间关系形成的背景问题,需要研究50年代中期以前的日本经济社会的状态,其中值得注意的主要有两个方面,其一是战后初期日本的经济体制改革,其二是经济体制改革以来日本经济的发展变化。

日本在第二次世界大战中失败后,成为美国的占领国,这是日本有史以来唯一一次处于外国的统治之下。由于战后初期特殊的历史条件,美国统治日本期间对日本的要求与19世纪中期对日本的要求是完全不同的。在19世纪中期,由于日本还是一个封建国家,因而作为新兴资本主义的美国当时是希望日本成为其附属国家,企图把日本变成其殖民地;但在战后初期,由于日本已经是一个资本主义的国家,且是一个曾经对美国构成过军事威胁的国家,因而美国当时的主要要求是把日本变成一个对美国无力形成威胁的、与美国政治经济结构相类似的國家。

正因为如此,在第二次世界大战即将结束之际,美国就制定了实施对日占领的基本纲领《战后初期的对日政策》,并在日本战败后正式公布。在《战后初期的对日政策》中,美国认为

它的目的是使“日本确实不再成为美国的威胁和世界和平安全的威胁”,并在日本“最终建立和平的、负责任的政府,即尊重他国权利、支持联合国宪章的理想和原则所显示之符合美国目的政府”,并把日本经济体制改革作为达到这一目的的基本手段之一。

日本战后初期所进行的经济体制改革包含着多方面的内容,其中与企业间关系相关的主要是解散财阀,禁止垄断,确立竞争的经济秩序。财阀是日本战前的垄断资本集团,其代表有三井、三菱、住友、安田等,日本财阀起源很早,他们中的许多在江户时代就是商人,聚集了大量的资金,在明治维新及其后的私有化过程中,他们便逐渐地成为政商,在许多产业部门中建立起具有垄断优势的企业,并相互联系,形成财阀。财阀家族控制着财阀内的各个企业,与国家相互勾结,培植其经济实力。因而在战前,财阀体制实际上构成当时日本对外进行战争的经济根源之一。正因为如此,战后初期的美国在要求日本经济改革中,首先便要求日本对其财阀体制进行改革。如当时由美国派往日本的财阀调查团团长爱德华兹曾说:“解散财阀,目的在于从心理上和制度上破坏日本的军事力量。过去财阀被利用为战争工具,解散财阀,分散工业的控制力量,对于和平目的是很有好处的”,盟国处理日本战争赔款委员会的美国代表鲍莱也认为,财阀“在日本是最大的侵略潜力。使日本有可能进行一切征服和侵略的就是他们”。

按照美国的指令,日本政府颁布了《控股公司整理委员会法》,并成立了控股公司整理委员会,作为解散财阀的机构。其后又相继公布并实施了《企业再建整备法》、《禁止垄断法》、《过渡经济力量集中排除法》、《财阀同族支配力排除法》、《事业者团体法》等,作为解散财阀的依据。日本解散财阀的主要措施有:(1)解散财阀行使权力的控股公司,分散其股权;(2)消除财阀家族对企业的控制,形成新的领导与管理结构;(3)分散大企业,建立企业间相互竞争的经济秩序。结果,由于解散财阀的经济改革,战前那种以财阀为中心的垄断结构开始瓦解,日本企业的经济规模逐渐缩小,它们之间的竞争日益加剧。

但是,日本解散财阀的经济改革并没有进行到底,由于国

际政治与经济形势的变化以及美苏关系的恶化,美国改变了战后初期的对日政策,从限制日本转向扶持日本。为了扶持日本经济,美国开始修改包括解散财阀在内的各种经济政策。美国的意图可从下列罗亚尔的演说中看出,罗亚尔是当时美国政府的陆军部长,他于1948年1月在旧金山进行了演说,其中说道:“由于世界政治、经济、防务等各种问题的出现,从人道方面考虑发生了新的变化,日本已经处于不提供援助便会成为侵略的非民主的意识形态的食饵。所以我们要努力使日本增强到足以独立的程度,使其得到稳定的发展,我们坚持的决定性的目的是,将日本建设成为自由的民主主义国家”,“使日本广泛地非军事化与使日本成为一个独立的国家这二者之间,出现了不可避免的对立。……过分地排除产业集中,势必破坏进行竞争的能力,同时使工业生产力下降,从而招致整个工业生产和出口力的降低,结果就要推迟日本经济的独立化”。正因为如此,1948年开始,美国对日本解散财阀的要求便趋于缓和,到了1951年中期,日本政府便宣布“解散财阀的工作已经结束”,并解散了控股公司整理委员会。在这个基础上,日本企业之间便开始展开相互合作的活动,进入所谓特大型企业时代。

这里值得注意的是,第一,在解散财阀的经济体制改革中,由于战后初期特殊的条件,解散财阀的活动并没有触及财阀的中心——银行等金融机构,当时金融机构是政府为了对付通货膨胀而重点保护的對象,结果,政府的这种政策强化了金融机构的实力。在所谓“解散财阀的工作已经结束”之后,旧财阀系的各个企业便以银行等金融机构为中心进行了重新组合,形成了以银行为中心的企业集团;第二,与此同时,大企业与小企业之间的稳定的经济联系也开始形成,这种稳定的经济联系具有长期伙伴交易的特征,一般称之为企业系列,由于在解散财阀的过程中,一些与旧财阀不同的、规模比较大的企业在国民经济体系中掌握了一定的权力,因而,当旧财阀系企业的重组使它们面临较大的挑战时,它们便不得不从经济活动的各个方面联系较小的企业,形成企业系列;第三,在企业集团和企业系列形成之后,它们为了获取更高的利润和市场占有率,相互之间进行着十分激烈的竞争,这种竞争往往是在各个集团之间进行的,是寡头垄断式竞争,所以其激烈程度远在单个企业之间所进行的竞争之上^①。

二、日本企业间关系的基本特征

自从50年代中期具有战后特色的日本企业间关系形成之后,日本企业间关系对日本经济的高速增长作出了重要贡献。日本企业间关系在促进经济快速增长之际,也形成了其独自的特色,这种特色表现于日本企业经济活动的各个方面,其中较为基本的特征如下。

首先,日本企业间关系基本上是一种适应于当时日本经济现状的企业间关系。对于这点,我们可从当时日本面临的国际经济环境与国内经济环境等方面来进行分析。从战后初期到50年代中期,由于在美国的关照下,日本已经基本上完成了加入到当时以美国为首的西方世界经济体系的工作,因而正面临着

在国内实行经济自由化的问题,这种经济自由化实际上是以美国为首的西方各国要求日本进行的,是日本加入西方世界经济体系后需尽的义务。但是,当时日本企业的经济实力远远比不上美国和欧洲等主要国家企业的经济实力。例如,在50年代后期不包括美国企业在内的世界100家大企业中,日本企业仅仅有四到五家入选,其它全是欧洲主要国家的企业;且在包括美国企业在内的世界100家大企业中,日本企业还排不上名次。因而,日本当时十分害怕开始进行经济自由化后,美国和欧洲企业对其国内市场的渗透与控制,这样日本企业便从相互形成企业集团或企业系列入手,希望由此来增强其经济实力,从而避免这些问题。而且,当时日本正在进行重化学工业化建设,由于重化学工业是资本密集型产业,为了建成重化学工业的生产体系,也就需要企业投入大量的资本,形成较大的经济规模。在这种条件下,日本企业间便开始形成较为特殊的合作关系。当时日本企业的具体作法是:(1)在企业资本联系上形成相互持股的所有制关系和以系列融资为代表的资金交易关系。在战后初期解散财阀的过程中,日本企业在所有制关系上形成了个人持股、股权分散的特征,虽然这一特征有利于股票市场等的发展,但由于解散财阀工作的结束,当时进行的证券民主化运动也就中途而废,结果股票等市场并没有获得相应的发展。其后又通过有意识地实行稳定股东等工作,竭力培养企业法人股东,结果便在企业所有制关系上形成了以法人企业相互之间对其股票进行持有为特征的所有制关系^②;与此同时,由于在战后初期,城市银行的经济实力得以维护,因而,其后城市银行便开始了为其关系较为密切的企业进行融资的活动,形成所谓系列融资,并由此促使企业集团的形成与发展;(2)在企业原料、设备、零部件上形成较为紧密的长期交易关系。1987年日本公正交易委员会曾以企业为对象进行过一次调查,其结果表明,在生产产品和投资产品上进行五年以上的继续性交易的数额占其中的大半。为什么如此呢?其主要原因就在于企业之间基于相互信赖使交易关系长期化,研究表明,这种长期化的交易关系基本上是在战后的50年代后期形成的,因为战后对生产产品和资本产品的进口实行着限制,结果在所谓一号机进口、二号机国产下,为了与优质的一号机相配合,便选择国内特定的企业进行联合,从而形成了长期化的交易关系^③。此外,与资金和物资的经济联系相辅相成的企业之间人员的交流,也是企业之间实行相互合作的长期性关系的一种方式。在企业间特殊的合作关系开始形成之际,企业之间通过市场所进行的相互竞争的关系也就自然地发展成以大企业为首的寡头垄断式的竞争关系。

其次,日本企业间关系是以市场经济为基础的准组织性质的关系,它反映了市场经济中各种企业之间的基本经济联系。关于这点,我们可从下列几个方面来进行分析。其一,形成日本企业间关系的经济主体是市场中的经济主体。这一点在某种程度上是自明的,虽然在明治维新之际,日本政府对其近代经济的发展发挥了重要作用,但其后基本上是通过市场机制,依靠民间企业的力量来发展经济。经过战后初期的经济体制改革,日本进一步改变了政府对经济的干预方式,战时那种准统

制形式的经济体制也趋于瓦解,比较规范的市场经济体制最终地被建立起来。在这种市场经济体制中,各企业的经济决策与经济活动均取决于企业自身的需要与可能,企业本身是具有独立自主的地位与权力的经济主体,而市场中的其它经济主体,如政府等对于企业的决策和活动并没有行政上的约束力。其二,在日本企业间关系中市场起着媒介的作用。日本很早就形成了近代意义的市场,其后随着经济的不断发展,市场体系不断完善,各种经济活动基本上是通过市场这一媒介来进行,虽然日本政府实行过各种各样的经济政策,对经济活动施加影响,并形成了独自的特色,但这些政策措施都是通过市场的媒介来起作用的。与此同时,在追赶欧美等国经济的发展过程中,日本企业虽然将大量的市场交易转入到企业内部,运用组织手段来弥补市场的不足,但这种作法本身也首先是以市场经济的存在为前提的,是市场体制的深化与发展。实际上,日本企业联合形成企业集团和企业系列这两种形式,也是适应市场经济的条件,依靠市场机制进行选择的结果。而企业联合体之间的竞争,即前述寡头垄断型竞争也是建立在市场基础之上的,是市场媒介起作用的结果。其三,政府是在市场的基础上,为企业联合的形成发挥辅助性的作用。由于和欧美等国相比,日本是一个后发国家,存在着市场发展水平较低、技术水平较差等靠企业或单靠企业的力量无法解决的特殊问题,因而需要政府实行某些政策促成企业联合,来解决这些特殊的问题,“这是作为不发达国家在追赶欧美发达国家时,都必然要采取的战略之一”^④。日本政府的做法主要表现在有关企业联合的条件和方式上,当时日本政府主要是通过一系列法律政策来规范和调整企业的经济行为,例如,在50年代中期,日本政府曾实行特殊产业振兴法,解决“幼稚产业”企业规模过小、生产水平较低和过度竞争等问题,以此促进企业合并和联合,确立以大企业为主的大批量生产体制,60年代,日本政府强调产业再编,以寡头垄断体制为目标,实行对外自由化、对内企业巨大化的政策,培养了一批具有国际规模和水平的大企业。不过,日本政府实行这种政策时,并不是取代市场,直接插手于企业经济活动,而是在市场发挥作用的基础上进行的。

再次,日本企业间关系是在综合地考虑市场与准组织的成本与收益的基础上形成的,它是日本市场经济不同于其它资本主义国家市场经济的成本与收益结构的产物。据研究,日本企业间合作关系的收益主要表现在下列几个方面,其一是较容易产生协作关系,且这种协作关系可以象默契合同那样,支持企业间所进行的交易;其二是有利于各个企业互相积累有关技术和环境等方面的信息,并共享这些信息;其三是促使企业经营上采取更为灵活的方式,如企业之间可以不是一次性地进行资金的支付,而是采取更灵活的支付方式;其四是在企业合作中形成新的、具有所谓序列竞争性质的内部竞争关系^⑤;此外,企业间合作关系还可以为那些不喜爱冒风险的企业提供保险的功能,增强它们抵御风险的能力^⑥。与此同时,日本企业间合作关系还会产生相应的成本,一般来说,这种成本是以机会费用的形式表现出来,即参加某种合作关系而不能从事其它类型经济活动而导致的成本,也就是说,企业在进行经济活动时,常

常有几种方式,一种是企业与企业间结成某种程度的合作关系进行经济活动的方式;另一种是单纯地依靠市场机制,由单个企业独立进行其经济活动的方式。显然,在市场经济条件下,这两种方式均会获得相应的利益,但它们之间基本上是相互排斥的,在获得进行合作的利益之后,便不可能获得单纯依靠市场机制的利益,反之亦然,这种单纯依靠市场机制的利益便是企业进行合作关系的成本,除了这种成本之外,在企业合作关系中,还有其它的成本,如当某一企业为其它不喜爱冒风险的企业提供保险时,处于买保险地位的企业便要相应地支付保险费,这种保险费也是企业之间进行合作关系的一种成本。以上可以看作是日本企业之间形成合作关系的主要的成本与收益结构,这种成本与收益结构对于日本企业之间是形成合作关系,还是市场竞争关系上发挥着重要作用,显然,科斯等人提出的现代企业理论对于理解这种选择具有重要的意义^⑦,也就是说,上述的种种成本可以看作是所谓交易成本的一个组成部分,50年代中后期以来,日本企业之间最终选择企业集团和企业系列等合作关系形式,是因为这种形式比之于单纯保持市场竞争关系的形式来说,将花费更少的交易成本,而获得更多的收益。因而,日本企业之间形成的企业集团和企业系列等合作关系形式,以及由此形成的寡头垄断式竞争结构实际上包含着成本与收益的考虑,是在市场经济运行中综合考虑成本与收益等因素的结果,是对日本市场经济特殊条件的综合反映。

三、对我国企业合作与竞争关系的启示

我国企业体制的改革,不仅重新调整和肯定了各种经济主体的经济利益,而且还导致企业在市场经济条件下发生各种经济联系。在企业体制改革之前,我国企业是比较稳定的组织,相互之间基本上不会根据自己的经济利益发生合作与竞争关系,这主要是因为当时的企业仅仅是所谓“国家托拉斯”这一巨型组织内部的分厂和分店,不存在独自的经济利益,既存的制度结构规定了它的行为方式和相互联系的方式,企业之间即使发生某些经济联系,也仅仅是由于“国家托拉斯”的管理者,即中央计划当局进行计划安排的结果。70年代末期开始的经济体制改革逐渐动摇了以前的企业体制,在进行市场经济体制建设的过程中,企业已经具备自己的独立利益,并可根据自己的利益要求建立适合于自己的企业间关系,如企业集团和企业系列等,促使其竞争能力的提高。我们认为,在我国经济体制改革的这一阶段,上述日本企业间关系的实践可以启发我们理解和思考我国企业体制改革中有关企业间的关系问题,具体来说,这种启示主要包括下列几个方面。

首先,就我国企业目前所处的环境条件来看,与50年代中期当时日本企业所处的环境条件既有相同之处,也有不同之处。目前我国由于实行改革开放政策,与外国的经济联系日益加深,加入且即将加入许多国际经济组织,国际社会也要求我国进一步进行经济自由化,这些和日本企业当时所处的环境条件基本相同。但是,我国企业目前形成的企业间关系是在继承传统经济体制的遗产下进行的,由于下列几个因素的作用,政

府实际上成为企业间经济联系的组织者,这些因素是,其一,政府是企业的主要所有者,政府可以通过行使所有者的权力,对企业的资产进行重新组合;其二,在原料、设备、零部件等再生产进程的要素和条件的安排上,由于传统体制中几十年形成的习惯,即使进行了多年的改革,企业也仍然没有摆脱对政府的依赖,政府可以通过这种依赖关系,来规定企业之间的经济联系;其三,在经济体制改革的现阶段,大型国有企业的人事安排上的权力仍然属于政府,政府可以通过对企业的人事联系,运用行政命令达到规划企业间关系的目的。正因为如此,政府实际上成为企业间关系的主角,这点与日本企业当时所处的环境条件是不同的。因而如何依据现实的社会经济及其历史背景来形成企业间经济联系,在我国与日本是不同的,这里我们显然不能简单的搬用日本的经验,而应该依据我国的具体情况,进行具体的分析和研究。就企业间合作关系来看,和日本相比,我国的特殊之处在于,在企业法人所有权中,有大量的表示国有的法人股份,即所谓国有股,因而单纯地依靠法人相互持股来形成企业间联系会产生一些问题,同时,我国政府与企业之间的经营联系和人事联系仍然十分复杂,企业之间有可能并不是出于各自的经济利益,而是出于行政性指令进行企业间合作,一旦随着改革的深入,原有的行政权力的作用减少或消失,企业间合作关系也就随之解体。例如,我国轻工系统的一项调查表明,存活五年以上的企业集团仅占12%。与此同时,在这样的企业间合作的基础上形成的企业间竞争关系,也可能由于单纯地依靠行政性力量不能正常进行,并导致我国正在进行的市场经济体制的建设出现问题。

因而,我国企业间经济联系应该采取的方式是在市场机制和市场力量的作用之下,由企业依据其经济利益,在政府的政策性指导之下进行。这里,日本的经验是值得注意的,日本是在市场体系比较发达的基础上,由经济主体依据其所处的环境条件自发地进行的,市场媒介发挥着关键性的作用,而政府的作用仅仅起指导性的。在我国经济发展的现阶段,政府在促进企业间合作上仍然起着第一推动力的作用,不过应该注意的是,由政府过多地替代企业会加大行政化倾向,甚至造成进一步改革的困难,因而,随着市场经济的深入发展,把企业培养成真正的市场经济中的行为主体是当务之急,这显然需要进一步深化经济体制改革,使企业获得充分的自主权,真正实现政企分开,以便企业根据自身发展的内在要求,形成合作与竞争关系。与此同时,由于我国的市场发育和市场体系仍不完善,价格形成机制和市场竞争机制也难以正常地发挥作用,特别是生产要素市场还很不完备,因而需要进一步完善市场经济和市场体系的建设,促使市场机制和市场媒介正常地发挥作用,使企业之间能够展开正常的合作与竞争关系。与此同时,我国政府在促使企业联合和竞争方面应该根据我国的现实情况,首先把重点放在企业之间进行合作和竞争的基础条件的准备上,而不是急于促成企业合作等方面。这里,政府应该解决的问题很多,如一般法人股与国家股的关系问题、企业联合的技术性问题、市场发展和竞争秩序问题以及行政性垄断问题等等,政府可在解决这些问题的基础上,为企业之间展开正常的合作和竞争关

系创造条件。

最后,与市场经济和市场媒介相联系的一个重要方面是成本与收益的比较问题。在这一问题上,我国企业也能够吸取日本的经验,在展开企业间合作与竞争时,将其收益与成本进行比较。不过,在这里也应注意与日本企业相比较时的特殊之处,这是由于传统经济体制所导致的。一般说来,企业间经济联系的主要经济主体是大中型企业,因为没有这种企业的参与,谈论企业间经济关系也就没有什么意义,但是,在改革开放中,我国的大中型企业由于受到既存的制度结构以及不均衡的制度供给的影响,往往比不上非国有企业灵活,在改革开放时期的制度结构和制度供给中,由于它们很难超越既定的制度约束,其行为选择的灵活性以及谈判能力均低于非国有企业,因而常常会在经济体制改革中承担过多的成本,而且,这种成本中有很大一部分是社会成本,是国有企业作为国家所有的企业时不得不承担的成本,并且,由于国民经济的快速发展,转嫁到国有大中型企业的成本便会以更高的机会成本的形式表现出来,这时,国有大中型企业的收入总量虽有提高,但其相对份额则趋于下降^①。在这种情况下,国有大中型企业在企业间经济联系中便难以发挥主导作用,其在企业联合的收益与成本的比较中便受到市场外因素,即原计划经济体制以及经济改革过程中制度变迁的影响,这时,国有大中型企业即使在市场经济条件下,组建企业集团和企业系列,但由于受沉重的成本负担的影响,其组建的企业集团和企业系列也难以开展正常的经济活动,还会受到一些非市场因素的干扰,使组建的企业集团和企业系列带有行政化特色,并影响市场竞争机制作用的正常发挥,给市场经济的建设带来问题。因而,在我国企业从事企业间经济联系活动时,首先还需要解决国有大中型企业的成本负担问题,使国有大中型企业能够成为市场经济中真正的市场主体,在比较成本和收益的基础上进行其经济活动,并由此带来竞争的市场秩序。

注释:

① [日]宫崎义一:《日本经济的结构和演变》,中文版,54~56页,北京,中国对外经济贸易出版社,1990。

② 奥村宏:《股份制向何处去》,中文版,北京,中国计划出版社,1996。

③ 桥本寿朗:《长期相互关系和企业系列》,载森川英正、米仓诚一郎编著:《超越高速增长》,东京,岩波书店,1995。

④ 朱绍文、生野重夫主编:《日本市场经济与流通》,5页,北京,经济科学出版社,1997。

⑤ 伊藤元重:《企业间关系和长期性交易》,载今井贤一、小宫隆太郎主编:《现代日本企业制度》,中文版,北京,经济科学出版社,1995。

⑥ 青木昌彦:《日本经济中的信息、激励与谈判》,中文版,第6章,北京,商务印书馆,1994。

⑦ 科斯等:《财产权利与制度变迁》,中文版,上海,三联书店,1994。

⑧ 周振华主编:《企业改制》,上海,上海人民出版社,1995。

(作者单位:武汉大学世界经济系 武汉 430072)

(责任编辑:陈永清)