

日本怎样适应国际市场的竞争

哈佛大学东亚研究所所长

傅高义 教授

第二次世界大战以后，日本成功的原因，不是光靠一个计划、或是一个政策，而是从逐步扩大自己适应世界市场的能力而取得的。所以，其它国家，不可能立即效仿日本的方法。同每个企业一样都有一个学习、掌握经营管理的过程，日本从政府、企业到每一老百姓，都在逐步了解和掌握适应世界市场发展的能力。虽然，这个能力里包含战前的基础，但是，成功最重要的原因，是由于他们战后逐渐学会分析世界上竞争的情况，并找到适应这种竞争的方法。

在这个过程中，他们不断地分析了这样一个核心问题即：在全世界经济竞争过程中，如何取得自己国家的全面利益。他们为什么具备不断地分析这个问题的耐心呢？其根源是：战败以后，人民太穷，也没有殖民地；既需要发展新技术，又需要进口各种生活与生产资料。战后，为了取得各种进口物资，他们不可能用军事的、强迫的做法，只能有一个办法即出口自己生产的、能够参加世界市场竞争的产品，让自己的产品在竞争中站住脚。日本刚战败时，各行各业的人们不了解自己的工作在参加世界性的市场竞争中，会取得什么样的成果，产生什么样的作用。当时对了解世界经济的情况和自己工作关系的问题，不仅仅是一个人几个人想到的，而是包括政治家、企业家、行政人员、新闻界人士、学术界人士等超过几万人，费了好几年时间，并通过学习、旅行、讨论而了解的。首先，最重要的是怎样提出问题。他们对提出的问题有很好的办法。例如，提出这样的问题：“为了使我国适应世界，应该怎么办？”他们吸引国内、国外了解世界情况的人，让他们参加这个问题的讨论，提出他们各种分析和看法。

刚战败时，日本的目标已经很大。当时，他们比较具有优势的是劳动力很便宜，技术训练很好。同时，他们已经想到：更重要的是利用这一阶段较优的优势，来诱发下一阶段的优势。用这个办法，他们可以慢慢提高日本人民的劳动力报酬，同时提高人民生活的水平。他们了解在世界市场竞争中怎样分析自己能力的优劣、长处和短处；他们也分析，随着世界贸易形势的改变，哪一部门的发展前景最大，为了这些部门的发展前景，战略的准备应该放在哪里。他们还分析，发展这些有远景前程的企业的关键的所在。他们的战略思想是：特别重视抓好这个“关键”的准备。例如：重工业的关键是在钢铁，家用电器的关键是在晶体管，电脑的关键是在半导体；迎接信息时代的关键，就是抓好电脑与电讯。

他们学会了怎样鼓励企业家，把他们的精力集中在处理这些关键上。他们经常按照世界经济发展的分析情况与自己的能力，安排工作的先后。为了适应发展的需要，他们做好技术人员与行政人员的学习准备。根据这个发展需要，慢慢了解怎样安排和配合各种技术、资金、人才、管理和制度。

他们很注意如何不断地降低企业的生产成本。为了减少出口和进口的运输费，他们利用海边合适的土地建成重工业的基地，使原料和产品的运输过程变得迅速、直接。他们很早就

集中精力发展自己的低成本的造船、海运事业。这样，就可以避免外国公司的市场控制。他们研究国际市场上能源价格的各种因素，从而找到最便宜的能源。国际市场上每一个原料的项目，他们都设法鼓励几个国家或几个公司来发展，让他们之间进行竞争，以便最后从他们之中获得最便宜的原料。为了让能源的来源稳定，他们除了利用价格，还注意利用与各个国家、企业、个人的友好关系，来加强能源的持续与稳定。他们尽可能只买原料，而把任何加工的工作都放在国内。为了引起国外原料公司的兴趣，他们集中国内的几个大公司，经常互相协调，一次购买很大的批量，使卖家很高兴把原料卖出去，最后达到降低成本、控制加工的目的。

为了达到他们的目的，他们还注意：怎样把资本用在最有效的地方。与别的资本主义国家比较，他们发现：用银行贷款比利用股票更好。因为利用银行贷款，容易管理，也有利于长远目标。他们利用国家银行来补充、刺激私立的银行，把自己的资金放在最有效的地方。但是，也给予私立银行与股票市场以另外的资金组织的机会，给他们以自由、以便适应政府不可能预计到的投资机会。

为了引进世界上的新技术，他们不断训练新的科技人员。但是一直到近期，他们认为：直接采用国外的新技术，比自己作基本研究的成本更便宜。为了取得外国的新科学技术，他们采用各种办法，例如：派出有充分准备的调查组、观察团或代表团；有计划地派出很多有充分准备的留学生到外国的大学、研究所、企业去学习。所谓“有充分准备”，是指人员出国前做好调查，确定非常明确具体的目标，使每一次出国均能有成果、有交代、不重复、体现效用。他们也买外国新技术的专利和利用外国技术的生产许可证。不过，他们尽可能避免买外国专利，只把外国的机器产品作为基础模型、稍作改造，成为属于自己的新机器、新产品，再卖出去。

为了解决复杂的科学技术问题，往往要花很多钱和掌握很多基础科学技术，这是一个企业、一个研究机构没有能力解决的。因此，他们便组织各个企业、研究所分工合作，加以攻关研究，这样就可以很快了解和掌握有发展前途的尖端科学技术。到现在，他们发现，在世界市场上作最早的生产者，并不那么重要，最重要的是质量好，价钱便宜。所以，他们尽可能把外国的技术加以改进，然后，注意怎样高效率地生产。

为了准备自己的优质企业，参加世界市场的竞争，他们在国内先保护发展自己的优质工业，不让大量的外国产品进入国内市场，只进口少量产品加以了解研究。为了准备参加国际市场的竞争，他们先培养国内富有竞争力的大企业；在国内，虽然有地方企业也会与之合作但他们同时也有很激烈的竞争、比赛。每一个行业的领导人，包括每一个行业里的每一个重要公司，都常常开会研究，分析本行业的利益。他们吸收外国的情报和新的技术，培养自己的专家、技术人员与管理人才。每一个企业都很重视怎样培养、训练、适应世界市场竞争比赛的本企业内的职工。

同时，国家领导人也注意分析全国人民的一般文化水平、基本科学技能，怎样才能适应世界市场竞争的需要。考虑按照国内外经济形势的改变，每一个行业在几年后需要怎样的人员，从而随时运用学校教育来培养这种符合未来需要的人员。他们的大学、专科学校、学校、企业，都相互合作，让在职企业人员不断地学习，提高科学技术水平。

他们也很重视，从外国怎样引进情报，利用自己的代表团、留学生、翻译出版材料，邀请外国的专家来到国内演讲，也重视怎样铺开情报网，吸收每个国家、每个企业的动向情况，包括政治、经济、技术、市场等方面。国内所得到的技术情报，如何尽快分析，及时分

发给可利用的政府部门、学校、企业单位加以利用，这是他们特别重视的问题。

政府领导人员还随时分析，什么问题、什么时候应该放在优先的地方，先排好问题的重点秩序，再逐个加以解决。为了对一个重要问题作出决定，他们还作出长远计划：应该通过什么样的人，做什么样的学习讨论的准备，这种准备，往往需要费时几年。在这个过程中，应该先分析什么问题，后分析什么问题，他们都要逐步了解并加以安排。有时候，优先的问题是由外国情况、压力的变化来决定的。例如，七十年代初期的石油危机，或是什么原料的缺乏，或是对付外国的“外贸保护主义”等情况。有时则是由如何发展国内的企业，提高人民的生活水平来决定。他们还常常考虑，为了统一全国的舆论，要作怎样的分析、讨论，才能够取得重要人员的合作。在对重要问题作出最后决定以前，他们不作强迫命令，先让全国企业、人民了解，为什么政府要作这样的决定。

他们也慢慢了解，这些过程不能完全由中央政府领导来控制。有时候，更要调动地方人员、企业人员、基层人员的主观能动性和自主性。每个地方，每个企业当然都想取得自己的利益，他们的利益跟国家的利益有时不完全一样。但是，他们都先了解更全面的利益；也了解为了取得自己的利益，也要和别的地区，别的企业合作，这样的高水平的认识，使得中央政府的领导，比较容易取得每个地方、每个企业的合作。

(上接第29页)

表2

方法 指标	四自由度	工程分析方法	相对误差
$T_p(s)$	0.60	0.53	11.7%

2. 工程分析方法和脉冲试验对比

计算和试验车型为红旗 CA770，对比不同轮胎匹配时 $\frac{A(\omega_0)}{\frac{\gamma}{\delta}}$ 的计算值和试验值。工况：

干路面， $V = 100 \text{ km/h}$ 。

由表 3 可知，评价指标 $\frac{A(\omega_0)}{\frac{\gamma}{\delta}}$ 的工程计算值与试验值的相对误差为 11.7%。

表3

轮胎匹配方案	试验值	工程分析方法计算值
前普通胎，后子午胎	2.45	2.38
前、后普通胎	2.25	2.00
前、后子午胎	1.25	1.70
前子午胎，后普通胎	1.40	1.31

从以上对比，可认为工程分析方法用于工程估算分析和精确计算时预选参数是可行的。

(待续)