

# 经济快速增长时期的社会发展战略： 日本的经验与教训<sup>\*</sup>

谢立中

---

**[摘要]** 和其他发达国家一样，战后的日本也采用了包括“大政府”、福利国家和社会伙伴关系三项基本政策在内的经济社会发展战略，但在这三个基本方面日本的做法都是独具特色。正是这种特色使得日本在“二战”以后的岁月里蓬勃发展，成为欧美发达国家的强大竞争者和挑战者。当然，日本在这方面的做法是既有经验也有教训的。

**[关键词]** 经济快速增长 社会发展战略 日本

**[中图分类号]** C911 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1000-114X(2008)05-0152-07

---

## 一、社会发展战略制订过程中的一个难题：社会和谐与经济增长之间的平衡

19世纪中后期至20世纪前期，由于单纯市场经济体制本身所具有的内在局限，随着经济的不断增长，发达资本主义国家中的经济、社会与精神危机也日益增强。为了缓和或者消除这些危机，稳定资本主义制度，第二次世界大战前后，发达资本主义国家先后从体制上进行了一系列重大改革。这些改革在内容上涉及到发达国家经济、社会与组织的方方面面，但综合起来最主要的内容是三个方面：一是建立“大政府”；二是建立福利国家；三是建立所谓的社会伙伴关系。这些改革措施在很大程度上克服了19世纪以来西方社会一直存在并日益尖锐的两级分化趋势，从而逐步缓和了经济社会危机，使社会进入一个相对和谐的状态。但另一方面，这种体制转变也带来一些不可忽视的弊端，其中最重要的一个弊端就是它导致西方发达国家企业活力的下降和国际竞争力降低：政府对经济社会运作过程的各种规制总是不可避免地要降低社会的活力和效率；福利国家建设不仅降低了国民财富中可用于投资的那部分财富的比重，也降低了社会成员为生存而努力的积极性；通过劳资双方有组织的谈判来确定工资增长率，也是对企业自主权的一个很大限

---

<sup>\*</sup> 教育部人文社会科学重点基地重大项目“经济快速增长条件下的社会发展战略：国际比较及其启示”（批准号：05JJD840142）成果。

制，使企业家不可能根据企业的生产、销售状况随行就市的对人力、物力和财力资源进行最有效的配置。从整个社会来看，市场经济运作的条件被破坏掉了。在发达国家里不仅造成了不同企业之间工资增长率和价格变化率的拉平化趋势，而且还造成了“能上不能下”的刚性工资结构和价格结构，使产品成本日益上升，最后导致的结果就是使企业在国际市场上的竞争力逐步下降。

当然，如果发达国家相互之间都是封闭的，不同国家的企业之间没有相互竞争，或者虽然各个发达国家之间的市场是相互联系的，各国企业之间存在着相互竞争，但各个国家在政府干预、福利提供和劳资谈判结果等方面都是协调一致的，那么，上述所谓“弊端”并不会成为真正的“弊端”或问题。因为无论在哪种情况下，参与相互竞争的企业都是一样的低效率，不会有太强大的挑战者出现。但实际情况是，一方面，发达国家之间的市场是相互联系的，不同国家企业之间的相互竞争是不可避免的；另一方面，发达国家向干预主义政策转变的程度是不平衡的。虽然都不同程度地实现了这种转变，但政府介入的程度不同、福利化程度不同、社会伙伴关系的形态及对企业家自主权的限制程度也不完全一样。这就导致在发达国家之间市场运作机制受到限制的程度不一样，企业活力降低程度不一样。其中，那些干预程度相对较低因而企业活力相对较强的发达国家就将形成较强的竞争优势，进而将那些干预程度相对较高因而企业活力相对较弱的发达国家从国际市场上淘汰出局。这样，如何在干预性经济社会发展政策的使用与市场经济效率的维护之间保持平衡就成为这些国家的一大难题。在这些发达国家当中，日本似乎曾经是在这一难题的处理方面做得较为成功的一个国家。

和其他发达国家一样，战后的日本也采用了包括上述三项基本政策在内的经济社会发展战略，但在这三个基本方面日本的做法都是独具特色。正是这种特色使得日本在“二战”以后的岁月里蓬勃发展，成为欧美发达国家的强大竞争者和挑战者。当然，日本在这方面的做法是既有经验也有教训的。本文将对日本在上述三项政策方面所具有的特点以及所形成的经验和教训做一简单的归纳和分析。

## 二、战后日本经济社会发展战略的主要特点

日本是最早顺利走上资本主义发展道路的亚洲国家。在二战之前，日本和英国、法国等欧洲发达资本主义国家一样，采取的也是一种自由主义发展战略。“政府在经济生活中起的作用基本上是作为‘守夜人’，其工作的重点是通过确立与加强产权，从重商主义与中世纪行会组织的羁绊中将市场力量释放出来。政府推行了一系列的民法与商法法案来对个人及法人之间的关系进行管制和调节。维持稳定的责任是由市场或私人的规划来担任的。”<sup>①</sup>在这种自由主义发展战略的推动下，一方面，日本的资本主义经济迅速发展起来，另一方面，社会两极分化现象也日益尖锐起来。据相关资料，从1890年到1940年，日本的收入分配不平等程度日益上升。到战争即将开始前的1940年，基尼系数已高达0.641<sup>②</sup>。另一份资料则表明，在20世纪30年代，日本某制造业企业内部厂长的工资为普通工人工资的17.27倍（而20世纪末则只有3~4倍）<sup>③</sup>。

和在其他发达资本主义国家中所发生的情况一样，严峻的两极分化给日本经济的进一步发展带来了巨大的负面作用。“在1929~1931年间，日本的国民生产总值（GNP）下降了18%，出口总额下降了47%，家庭消费下降了7%，厂房与设备投资下降了31%，股票市场也告崩盘。如果以1921年月股票平均的市场价为100到1930年这一指数便下降到仅有44.6。此外，在这一经济困难时期，劳资纠纷也更为频繁。1930年日本发生了2289起劳资纠纷，共有195805人

次的工人参加；其中罢工发生 906 起，共有 81329 人次参加。”<sup>④</sup> 在某种程度上甚至也可以说，日本从 40 年代开始对外发动的系列侵略战争正是为了摆脱国内经济与社会发展的不平衡状态所带来的困境。二战期间，日本开始放弃以往的自由主义发展战略，代之以国家干预为特点的新发展战略。二战结束之后，在美国主导下，这种干预主义的发展战略得到了进一步的发展。这和战后西方各发达资本主义国家发展战略的转型趋势在方向上是一致的。但尽管如此，总的来看，战后日本实行的干预主义发展战略与西方发达资本主义国家所实行的干预主义发展战略相比，还是有一定差异或自己的特点。

首先，和欧美发达国家一样，从功能上看，战后日本政府也是一个抛弃了传统自由主义理念的“大政府”。政府采用了各种不同的手段（如运用财政金融手段来调控经济社会过程、制定产业政策引导经济发展等）来对经济社会发展进程进行直接或间接的宏观调控。但是，与欧美发达国家相比，日本政府的介入方式有着相当的独特之处。其最重要的一个特点就是：与通常更喜欢采用财政手段来调节经济社会发展的欧美政府相比，日本政府相对而言更为喜欢采用货币——金融手段来对经济社会过程进行调节。这种差异的结果之一就是：相对欧美发达资本主义国家而言，日本政府的财政开支在 GDP 中所占的比重一直都是比较低的，从而使得桥本寿朗等人认为，如果不是单纯从政府的功能而是从政府的开支方面看，那么人们就会发现，战后的日本政府其实也可以被称为是一个“小政府”。从表 1 中可以看到，1960 年至 1986 年间，在世界上七个主要发达国家中，日本政府的开支占 GDP 的比重一直是最底的。而使得日本政府开支始终低于其他发达国家的主要原因，一是政府消费开支低，二是政府承担的转移支付费用也始终相对最低。日本政府开支中相对欧美国家政府开支中较高的那一部分，主要是用于投资的费用。而这些投资，如桥本寿朗等人所说，“重点大都集中在产业基础设施建设、港湾建设以及道路建设方面”。因为“经济快速增长本身随着景气的不断升温出现了‘瓶颈’。……运输、能源供应等基础设施的供给机能出现了短缺。由于港湾设施属于公共物资，需要政府投资”<sup>⑤</sup>。

表 1 政府开支占 GDP 的百分比（1960—1986）<sup>⑥</sup>

国别	政府消费	投资	转移支付	总计
美国	18.2	1.9	12.3	32.4
日本	8.8	7.3	10.3	26.4
西德	17.3	3.9	19.2	40.4
法国	14.3	3.9	24.4	42.6
英国	19.2	4.2	18.0	41.4
意大利	16.3	4.2	20.3	40.8
加拿大	18.3	3.7	15.3	37.3

其次，虽然和欧美发达国家一样，战后日本政府也建立了由国家来向国民提供福利的福利国家体系。但与欧美国家相比，战后日本的福利国家体制建设也是颇具特色。这一特色最主要的一点就是：战后日本所建立起来的福利体系是一种以家庭和企业提供的福利为主、以国家提供的福利为辅的福利制度。1965~1966 年间日本和西方主要发达国家社会保障支出占 GNP 的百分比分别是：日本（5.8%）、法国（15.6%）、西德（16.8%）、意大利（15.2%）、英国（12.4%）、美国（7.2%）<sup>⑦</sup>。从中我们可以看到，与欧美主要发达资本主义国家相比，日本政府支出中用于社会保障的费用在国民生产总值中所占的比重也是最低的。

表 2 则显示了 1973 年日本规模不同的公司向其员工所提供的公司福利项目的百分比。从中我们可以看到，在雇佣 5000 人以上的大型公司中，日本公司向其员工所提供的福利项目确实是多种多样的，几乎可以和中国计划经济体制时期的“单位福利”相媲美。但在雇佣员工数目低于 100 人的小公司中，公司向其员工所能提供的福利则比大公司少了很多。

表 4 日本公司的规模与公司福利的可利用性<sup>⑧</sup> (1973%)

福利项目		大公司 (雇佣 5000人以上)	小公司 (30— 99位员工)
住宿	家庭	93.9	42.2
	单身	89.9	28.8
	购屋奖助	96.5	28.2
	购屋贷款	93.9	10.8
医疗和健 康照顾	住院	31.3	2.2
	门诊	74.3	3.8
	家庭医疗体检	37.4	1.1
生活支持	理发店与美容院	50.3	1.3
	设备场所	70.2	4.1
	托儿所	12.0	0.8
文化、运 动、娱乐	体育馆	84.5	5.0
	海边山上的渡假 小屋和滑雪	73.3	9.8
	复健设备	95.6	9.4
	旅游活动	64.3	91.5
	附加劳动补偿金	93.6	23.8
其他	保险	93.6	23.8
	附加健康保险	98.8	14.8

最后，和欧美发达国家一样，战后日本的工人阶级和资产阶级在政府的监督下也建立了“社会伙伴关系”，但同样和西方发达国家有所不同的是，战后日本劳资双方所建立的“社会伙伴关系”其运作和效力范围主要被限制在各个企业内部；在战后日本劳资两大阶级之间，不存在着像战后欧美发达资本主义国家中所存在的那种跨企业、跨行业、跨地区甚至全国性的“社会伙伴关系”。根据有关资料，“三分之一以上的日本工会会员属于企业工会，即属于只在一家公司内部组织起来的工会。在其余会员中，约三分之一属于日本工会总评议会（总评），最后三分之一又分为另外两个工会团体，即全日本劳动总同盟（同盟）和全日本中立工会联合会（中立劳联）。”“然而，即使同全国工会联合会存在联系，行动也只限于个别公司内的企业工

会：这是日本人独有的一种现象。……会费主要用于维持公司工会，极少用于支持全国总部。”“在日本，工会谈判者一般只关心一家公司——他们自己的公司。他们在公司目前力量所及的范围内提出要求，并着眼于对公司远期繁荣的后果。”<sup>⑨</sup>尽管在日本存在着每年一度的全国性“春季斗争”，但在这种斗争中，全国联合会也只是“制定增加工资的基本目标和斗争时间表。至于实际的‘提高基数’方案以及谈判的步调和方式则由一些公司和工厂各自的工会处理。于是大产业中的较新的工会对其他工会来说，起着带头人的作用。但是差不多在所有情况下，定调子的还是各家公司中的企业工会。”<sup>⑩</sup>“像在美国所发生的，全国总部下令停止它们的分会接受工资让步，在日本是不可想象的。”<sup>⑪</sup>“社会伙伴关系”的这种企业化特性，使得资方在谈判过程中能够占据更大的主动性，“使日本公司有可能顺利进行涉及大量缩减工人的计算机化或机器人化，而不致引起像在美国和其他地方因这些革新而产生的那种爆炸性反应”<sup>⑫</sup>，进而也缩小了日本工人的反抗空间。“在日本由于劳资争端每年所损失的天数仅为美国的若干分之一。在1979年，美国工业因劳资争端而损失3300万人日，然而日本工业仅损失93万人日。在1977年，相应的数字各为3582万人日和151.8万人日。即使在劳资关系统计上属于较坏年份的1974年，日本非常高的损失数字966.3万人日远比美国的4799.1万人日少得多。”<sup>⑬</sup>

### 三、日本战后经济社会发展战略之特点与日本的经济优势

战后日本在经济社会政策方面所具有的上述特点，对于日本的经济社会运作过程来说能够产生以下积极效果：（1）政府开支规模较低，这意味着较低的税率水平和较高的市场化程度。这一方面使得日本企业可以将利润当中相对更多的比例作为投资，从而使日本经济可以保持一个相

对更高的投资率，更快地实现技术进步；另一方面也使得企业可以相对能够更为灵活地按照市场经济要求来合理地配置各种资源，从而使得整个国民经济具有相对更高的经济效率和增长速度。

(2) 以企业为主体的福利制度，使得日本企业之间的福利开支不必像欧美企业一样被拉平化，而是可以由各个企业自己根据自己的经营状况来自主地加以决定。这也在相当程度上保留了市场经济机制对企业的调节作用，使企业可以按照市场经济机制的要求来相对更为合理地分配自己的资源，使之被利用的更有效率。(3) 分散化的（非全国性的、局限在各个企业内部）“社会伙伴关系”及其家族化的企业管理，也降低了日本企业家在处理劳资关系问题上所面临的强大压力，使得日本企业可以在比欧美企业相对更高的劳动强度、更低的工资报酬条件下使用劳动力，从而使得日本企业可以具有相对更低的劳动成本。对于这一点我们稍微多做些解释。

战后日本企业组织管理模式具有以下主要特点：第一、它能够更充分地利用工人的劳动时间。1979年日本工人年均劳动时间 1966小时，比欧美工人要多 200~300小时。这主要来自于对工人假期加班的高度利用和较低的旷工率（严格的劳动管理制度使日本工人甚至不能使用自己的假期来休病假）。第二、它能够更灵活地安排工人的工作任务。日本工人并非像欧美工人那样只被要求承担单项的固定工作，而是被期待着承担多种不同的工作任务。企业管理人员可以在需要的时候重新灵活地安排工人的工作任务，并且只需要很短的提前通知时间即可。第三、劳动分工的低分化度。许多欧美汽车企业一般都维持着一支与生产管理人员相分离的、数量庞大、费用昂贵的质量控制队伍，日本工人则不仅被要求执行生产任务，而且还被要求由他们自己来同时执行产品质量监督和修复方面的任务。其结果是大大减少了企业内部非生产工人的数量。第四、较高的工人努力程度。企业用各种方法鼓励工人参与企业管理，使其根据需要灵活地转换工作任务、尽量完善工作执行过程等成为工人自己的自觉目标。第五、充分开发工人的发明创造潜力。工人不仅被鼓励积极参与产品的质量控制过程，而且还被鼓励积极参与产品的完善、生产线的平衡、人员和生产设备的有效利用等过程。而在欧美企业中，这些活动传统上都是管理人员职责范围内的工作。与后者相比，日本工人的经验和才智能够得到更充分的利用。这种管理模式的形成与战后日本缺乏跨企业、行业和地区的工会组织是紧密相关的。它使得战后日本的企业与欧美发达国家的企业相比能够拥有相对更为低廉的劳动力成本，相对更为优秀的产品质量，从而具有相对更高的竞争力。

上述效果的综合效应，便是使得战后的日本在经济运作（当然主要是传统制造业方面）上与欧美发达国家相比更加具有活力。20世纪60年代到80年代初，日本传统制造业的迅速发展及其强大竞争力对欧美国家形成了严重挑战。日本制造业蒸蒸日上，国际竞争力越来越强。导致这一局面的原因固然很多，但上述社会政策方面的主要特点则当功不可没。

#### 四、二十世纪九十年代之后日本经济为什么出现了衰退？

日本依靠比西方发达资本主义国家更加强劲的市场活力所获得的竞争优势（国内企业之间更激烈的竞争程度、相对西方国家而言更为低廉的劳动力成本、更高的劳动强度或劳动参与度、技术改进方面的某些优势等），再加上美国出于冷战的需要在相当长一时期内对日本所采取的不对称贸易政策，使得日本在20世纪60~80年代的国际市场上占据了较大份额，对西方其他发达资本主义国家（尤其是美国）形成了重大挑战。日本制造业蒸蒸日上，国际竞争力越来越强，对外贸易（尤其是对美国的贸易）顺差越来越大，以美元计算的货币储备额也越来越多。在这

种情况下，欧美制造业部门的企业家开始考虑自己的出路。一条出路就是改行，把工厂关闭，转到别的行业如服务业、金融业以及正在兴起的一些新技术产业里去。另一条出路就是从工资成本比较高的地方转移到成本比较低的地方（或是转移到本国比较落后的地方去，或是转移到发展中国家去，而正在逐渐形成的物资与信息高速传递技术则为此提供了必要的条件），从而给一些相对而言具有较好投资环境的落后地区和落后国家（如东南亚国家和地区以及中国、印度、泰国等国家）带来一个高速工业化的机会，并逐步导致了新的经济全球化浪潮。这两种行为的直接结果是在欧美国家引发了一轮“去工业化”的浪潮，并进而导致了一系列正反面的后果。正面后果是促进了西方发达国家由于劳动生产率的提高而正在展开的向“后工业社会”转变的进程，负面后果则是在一段时期内引发了一些严重的经济与社会后果，例如政府的税收和财政受到了严重影响，国家提供的福利水平难以维持，以及传统制造业部门工人大量失业等等。

在这种情况下，欧美国家在一段时期内都面临了新的危机，它们的政府调节机制、福利国家体制、社会伙伴关系都受到了挑战。大家开始对干预主义战略及其体制进行反思和批评，认为它限制了市场经济的运行条件，限制了企业家的个人自由，降低了整个社会运作的活力，降低了本国企业的国际竞争力。因此，20世纪80年代，在美国总统里根和英国首相撒切尔夫人带领下，发达国家又开始了新一轮改革，在一定程度上重新向自由主义体制方向转变。改革的主要内容：一是降低国家对社会经济运作过程的干预程度，包括通过将原有的国有企业大量出卖给私人等措施来降低国有企业的比重，减少政府对经济的管制，以及降低税率等；二是改革福利国家体制，包括降低福利支出在政府财政支出中所占的比重，减少以平均主义形式给付的福利种类等；三是减少对工会组织的支持，增加资方的权力和鼓励资方“灵活使用劳工”；等等。这样一个转变的结果是西方发达社会又进入了一个新阶段，即前文所讲的新自由主义阶段。

欧美国家所做出的上述反应在一定程度上改善了其投资环境，提高了这些国家的市场化程度，提升了这些国家企业运作的效率及其国际竞争力，从而使日本在制造业方面获得的国际竞争优势又逐渐地被抵消。具体说来：第一，投资向服务业、金融业等行业（尤其是新技术产业）的转移极大地推动和促进了欧美国家（尤其是美国）产业结构的升级。20世纪90年代中期美国以高新技术产业为核心内容的所谓“新经济”的成型就是这样一个过程的初步产物。“新经济”的成型使得美国这样一些西方发达国家通过技术创新方面的优势重新获得了国际市场当中的竞争力，使得日本在传统制造业方面所获得的竞争优势被逐渐抵消。第二，制造业向落后国家和地区的转移以及西方发达国家内部进行的以“新自由主义”为方向的体制改革，则从降低政府规制、减少企业税负、增加企业经营自主权以及降低企业劳动力成本等方面提升了包括传统制造业部门在内的各种企业的活力，通过为传统制造业企业松绑，又在传统制造业内部逐步抵消了日本在传统制造业方面曾经具有的竞争优势。

由于上述两方面的原因，再加上美国在日本等国的挑战面前逐步放弃曾经给予日本的不对称贸易政策，并要求日元逐步升值以减少日本对美国的巨额贸易顺差，日本一方面在传统制造业领域的竞争优势逐渐丧失，另一方面在高新技术产业领域又落在了美国的后面，最终引发了自20世纪90年代起延续至今的经济衰退。日本企业最终也不得不和美国等企业一样，将投资向传统制造业以外的行业转移，以及向落后国家与地区转移。20世纪末期以来，在日本也同样引发了一轮“去工业化”（或称产业空洞化）过程，以及向新自由主义政策转变的过程。

## 五、结论

综上所述，我们可以从日本经济社会发展的历史中得出以下几点结论：

①干预主义（政府介入、福利国家、三方协商等）乃为弥补市场经济体制的内在缺陷所必需；19世纪以来的历史表明，无论喜欢还是不喜欢，要使市场经济能够顺利运转，一定程度的干预主义政策是不可避免的。

②在经济过程（包括原材料采购、生产过程和产品销售等环节）已经全球化（世界化），但整个世界的经济、社会和政治治理在很大程度上仍然以民族国家为基本单位、由民族国家来加以实施的情况下，各国干预程度的不平衡、干预方式的不协调、不一致必然在具有竞争关系的国家之间产生一种“鞭打快牛”或“劣币驱逐良币”的竞争效应，最终使整个世界的干预主义程度竞相下降。

③资本从干预程度高的国家（或地区）向干预程度低的国家（或地区）转移是世界经济体系内部运行过程中的必然趋势。这种趋势总是在不断地向那些干预主义程度较高的国家或地区发出挑战。中国最终也不得不面临这种趋势所带来的挑战。为了应对这种挑战，我们需要未雨绸缪，尽早从各方面作好准备。

④在未做好充分的应对准备之前，作为一个以追赶型现代化为其发展战略之基本特征的发展中国家，我们必须采用一种“紧盯”战术（盯紧发达国家看他们需要什么，盯紧其他发展中国家看他们在与我们竞争什么），注意维护我们与其他发展中国家或地区的竞争优势。

---

①④高柏著，刘耳译：《日本经济的悖论—繁荣与停滞的制度性根源》，北京：商务印书馆，2004年，第65、64页。

②③橘木俊诏著，甄卫译：《日本的贫富差距—从收入与资产进行分析》，北京：商务印书馆，2003年，第39~40页。

⑤桥本寿朗等著，戴晓芙译：《现代日本经济》上海：上海财经大学出版社，2001年，第57页。

⑥ Eccleston B., *The State and Society of Japan*, Cambridge: Polity Press 1989 92

⑦ International Labour Office: *The Cost of Social Security* Geneva: ILO 1972

⑧ Stevens R., "The Japanese Working Class", in

Tsunm,i E., *The Other Japan* New York: Sharpe 1988 转引自 Arthur Gould 吴明儒、赖两阳译《资本主义福利体系：日本、英国与瑞典之比较》，台北：远流图书公司，1997年，第91页。

⑨⑩⑪⑫⑬弗兰克—吉布尼著，吴永顺等译：《日本经济奇迹的奥秘》北京：科学技术文献出版社，1985年，第104~106、113、119、111、104页。

作者简介：谢立中，北京大学社会学系主任、教授、博士生导师。北京 100871

[责任编辑 张应祥]