

受日元升值影响的日本

赵念渝 译编

多年来日本各大公司强调出口并靠出口赚钱,但现在他们发现旧时的战略似乎失灵了。同两年前比较,日元对美元的比值升高了 45%。

一、日元升值对日本出口贸易的影响

随着日元的升值日本最大的

出口市场美国景况不佳。

日本公司对日元升值能作出的最迅速反应就是提高产品出口价格。但是,要把自从1985年9月出现的兑换率的差距全部拉平的话,那就得把价格提到吓人的高度。没有那家日本公司敢走这一步,因为这样一来,等于把好不容易开拓来的海外市场全部丢光,即使提价幅度不很大也是极为危险。

东芝公司在美国把录象机提价 30%, 美国的批发商就提抗议, 东芝只好把提价一事取消了事。特别是由于南朝鲜和日本其它录象机制造商的激烈竞争, 东芝公司副总裁说, 如今他们公司的录象机价格甚至比提价前还低。

日元升值后, 由于不能提高产品出口价格, 许多公司经理承认他们的某些产品是亏本的。三菱汽车公司只敢提价 9%, 已接近亏本边缘, 但由于要同丰田、日产这样的巨头在汽车出口市场上对抗, 不能再贸然增价。日本最大的建筑设备制造商小松国际制造公司, 1986年的销售额为 50 亿美元, 在 1986~1987 的财政年度里, 虽然销售额波动不大, 利润却下降了 43%。

当然, 对日本各大公司来讲, 它们拥有雄厚的资金和资源, 在日元升值影响下, 还能有相当的机动余地可以周转。而对那些生产和出口低技术产品的小企业来说(如银质餐具、碗碟、眼镜架等家庭作坊式工业), 日元升值则是最直接的受害者。

日本小企业出口联合会主席朝川主计估计: 该团体 51 名成员中有 20 家已濒于破产的边缘, 因为香港完全能仿制它们的产品, 而且售价只有它们的 1/3。以朝川金属制品厂为例, 它主要生产镀银烛台、搪瓷三脚铁架及花生形的糖果盒子, 但自 1986 年 7 月以来, 就没有接到过任何订单。

某些日本官员认为: 这些依赖出口来销售其 70% 产品的公司所遭厄运, 是这个高工资岛国上无政府现象的反映。

二、日本各公司被迫推行的贸易策略

在日元升值这一严峻的现实面前, 对日本各大公司来说, 唯一的出路就是直接在海外生产。他们急急忙忙地在各大主要出口市场的附近建立工厂或扩大工厂, 寻求廉价劳动力, 并在国外解决零配件问题。目的是为了扶植起一些新企业, 避免在竞争中处于劣势, 特别是同新兴工业化的新加坡、香港、台湾、南朝鲜等国家(地区)的竞争。

日元升值前, 日本对海外工厂的直接投资就达 220 亿美元, 其中 55% 的投资是在美国和西欧。当时这样做的出发点主要是惧怕贸易保护主义。日元升值后, 日本海外生产的问题

更为紧迫了,因为一旦当日元同美元的比值达到 160:1 时,日本生产工人的工资将是全世界最高的,平均每小时为 10.42 美元,比美国每小时工资 9.52 美元还高 10%。日本和台湾的工资比值,也由 5:1 提高到 6:1,看来日本一些新投资将会奔向南朝鲜、马来西亚,甚至西班牙。

推行这样的贸易策略后,国外的日本产品返销日本的问题将愈演愈烈。松下公司一直在马来西亚生产空调机并在日本出售其产品。年产值达 24 亿美元的山叶制造商,在台湾生产吉他和高尔夫球棍,其产品一直返销日本。日本公司的经理们,担心自国外归来的日本顾客,将会提出质问:“日本产品究竟在哪些地方生产”?

三、日元升值震动日本工业

多年来,日本各大公司一直在国内拼命想制止日元的升值。他们早就执拗着期望“降低成本”,可是日元升值的速度及规模使这一问题的解决显得遥遥无期。

小松国际制造公司总裁说:我们需要将成本降低 50%,可是我们无论怎样运用最先进的技术,短期内不可能解决这个问题。

设在美国的三菱汽车公司,年需 45 万台 V-6 发动机自日本本土海运至美。由于成本昂贵,最近新落成了一个高度自动化的引擎工厂,以新产品取代了旧货源。

日本钢铁工业尽管关闭了工艺落后的旧工厂,大量投资新技术,但在世界钢铁业衰退,竞争者崛起之际,加上日元升值的变化,在 1986~1987 财政年度里,日本钢铁出口下跌 9%,进口却猛增了 17.2%。

造船也是日本不景气工业之一。随着全球性船舶过剩以及竞争加剧,日本许多船坞已无事可干,1986 年订货数额下跌 10.5%,1987 年继续下跌。在日元升值下,日本运输相要求各大造船厂削减 20% 的生产能力。

迄今为止,日本各资金雄厚的大公司承受了日元升值的打击,虽然还没有开始大批解雇工人,但已采取了鼓励老年职工提前退休,或宣布缩减招工人数,看来这个国家目前的 30% 失业率,在一、二年内还会继续上升。

译自 1987 年 8 日美国《读者文摘》

(上接第 76 页)

为鼓励出口继续增长,印度政府将服装业作为经济上一个特别的“尖刀”部门,给出口商以 8% 的补贴和特别进口许可证,允许进口新式机器和原料,包括合成纤维。“我们已经靠对纯棉织品的需求赚了钱。”受政府支持的服装出口促进委员会的一位官员说,棉织品的流行或许是“流行一时”。但印度有着有利的条件:众多的廉价劳动力和许多勤奋的商号,服装出口业在朝着 40 亿美元的目标良好地发展着。

资料来源:《时代》周刊 1987 年 9 月 14 日