

一、日本放松对企业海外投资的限制

日本企业在战前有很多是向中国的沿海地区、满洲、朝鲜半岛及我国台湾省等地投资的。随着日俄战争的结束,日本依靠由此获得的权益,相继建立了一些海外企业,特别有名的是以经营制铁、化学工业为主的南满州铁道株式会社,在上海、天津建立的经营棉纺业的大型纺织公司,在朝鲜半岛等地以水力发电、制铁、化学、肥料等为主的新型财阀的各企业以及在台湾省投资的制糖业等。

战后,由于受到外汇及外国贸易管理法和与外资有关的法律的制约,资本的内外流动被政府严格地加以限制,使日本企业进军海外的步伐几乎停止。

政府采取限制措施的原因主要是担心:一是日本经济正走在战后的复兴之路上,如果让资本自由流动,日本企业向外国投资,而进入日本的外国企业又将其投资收益向本国返还,这样就有使国际收支赤字化的危险;二是欧、美各国同日本企业间在技术上的竞争力强弱差别很大,日本企业有被外国企业收买及在竞争中败北以致破产的危险。

然而,对资本流动的实际禁止措施在60年代后半期由于受到来自OECD(经济合作开发组织)方面的压力,不得不有所放宽。到70年代初,外国企业对日投资及日本企业对外投资都获得了许可。很多日本企业随1972年资本自由化的潮流大举进军海外,并把这一年称为“海外直接投资之年”。

二、日本对外投资的三次高潮

70年代,以日元升值及资本自由化为契机,日本企业开始积极向海外直接投资。

1971年日本向海外直接投资仅是904项,9亿美元;而1972年已是1774项,23亿美元;1973年更达3097项,35亿美元。此后,由于73~75年的第一次石油危机使日本企业的经营状况趋于恶化,世界经济也不景气,导致了企业进军海外的势头受挫。

1978年日本直接对外投资再次急增达46亿美元。而且,直到79~80年间的第二次石油危机时其增势不减,81年达到89亿美元。

1982年开始,日本对外直接投资增长速度虽有所下降,但到86年又再次急增至223亿美元,89年又比上年增长40%。然而,90年代以来,企业的直接投资却又每况愈下。由此可见,日本的对

续,这有利于增加我国的外汇收入,减少我国的外汇支出。

现代外贸企业除了利用上述种种金融服务

外,还可利用银行及其他金融机构在对外贸易上提供贷款、托收、开立信用证、融通资金等服务,限于篇幅,不在这里一一赘述。

外投资在72年以后、78年以后、86年以后呈现出3个波浪形。

那么,70年代后的对外投资的增长同国民生产总值比较起来,哪一方面的增幅大呢?现将69年与89年这两年的国民生产总值、出口额和对外直接投资额的增长率加以比较。

国民生产总值在这20年间由1803亿美元增至28444亿美元,增加了约15倍;出口额由165亿美元增至2681亿美元,也增加了约15倍;而对外直接投资则由6.65亿美元猛增至675.40亿美元,增长了约100倍。由此可见,对外直接投资的增速是非常快的。

三、日本对外直接投资的主要地区和行业

在70年代前期,从地区来看,其在亚洲的投资最多,北美和中南美次之;从行业来看,制造业和商业服务业等与资源相关的产业的比率较高。在亚洲投资的比例较高是由于71年以后的日元升值使日本的纤维产业失去了出口竞争力,从而不得不投资我国台湾省、韩国、香港等地。在北美的投资大半是在美国,主要是以商业、金融和保险业为主。另一方面,与资源有关的投资则多半是在印度尼西亚的石油开发。

到了70年代后期,向北美的投资超过了对亚洲的投资,向中东和近东投资的比例也开始上升。在北美的投资增加主要是强化70年代前期进入北美的那些企业和商社的销售网点。向中东和近东的投资增加是为了确保石油危机以后的能源供应,从而在阿拉伯各国和伊朗等国进行石油开发、石化投资等引起的。

到了80年代前期,日本对北美和欧洲的投资猛增,相反对亚洲的投资比例大幅度下降。从行业方面来看,商业服务业的投资比例上升了,与资源相关的产业和制造业的投资比例下降了。对北美的投资增加主要是在商业、金融、保险业以及钢铁、有色金属、运输设备(包括汽车)、电机、机械制造业等方面。对欧洲的投资增加主要是在商业(销售网点的设立)、金融、保险、服务等行业方面。在这一时期,由于日美贸易摩擦的激化,在制造业方面为了避免摩擦,日本许多企业都在美国设点进行就地生产,成为该时期的特点。与此同时,随着金融国际化的发展,日本的银行、保险公司、商社、大企业接连不断地在伦敦、法兰克福等地设立以融资为目的的法人机构。

到了80年代的后半期,对北美的投资进一步增长,达到日本全部对外投资的50%,同时对欧洲的投资也超过了全部对外投资的20%,似乎其对外投资有向发达国家集中的趋势。相反,日本对亚洲、中南美、中近东等地的投资增长不大,其投资比例是相对减少了。这一时期对北美投资的增加主要是在金融、保险业和不动产方面。然而,随着85年以后日元的迅速升值,日元从日本席卷世界。这一时期是日本收购海外不动产、办公楼和国外企业的时期。

自90年代以来,日本企业在发达国家的经营状况开始恶化,销售额全面下降,对外直接投资也开始急剧减少。从地区来看,对北美的投资比例下降了;从行业来看,金融、保险业投资比例的下降最为明显。但对亚洲的投资比例却有增加,对制造业的投资比例也在上升。

四、日本企业进军海外存在的问题

1. 日本海外企业的经营状况不佳 进军海外的日本企业的经营状况不佳的原因主要有两个:第一是由于投资初期的费用过大。处于创业之初的企业,需要购入土地,从日本运来机械设备,以及刊登广告招聘职员等。因此,在最初的4~5年间无法摆脱赤字。第二是由于日本国内的经营体系和海外的经营体系不同。在国内劳资关系协调的基础上可以让职员长时间加班,也可要

求下属企业迅速完成零部件交付。然而,在海外,即使任务很急,职员们原则上也要按时下班。再就是分工非常明确,在别的部门很忙的时候一般也不加以援助。而且在海外由于终生雇佣制未得以普及,别的企业以更高的工资就能简单地使现有的职员跳槽。

2. 日本从海外撤回的企业增多 根据郭贤泰和洞口治夫两位学者的共同调查材料,1975年日本海外投资企业有5212家,以后逐年减少,至1990年仅剩2603家(49.9%),也就是说,15年后约有一半企业已从海外撤回了。

该调查进一步对其撤出的趋势进行研究后认为,在90年代,日本的海外企业将继续缩减。从行业方面来看,农林渔业(25%)、矿业(25%)、木材纸浆(32%)等行业的生存率较低,相反,商业(62%)、金融保险(58%)、电气机械(57%)等行业的存续率较高。该调查还指出农林渔业和矿产业的海外生存率低的原因是这些行业的产品国际价格变动很大。商业和金融保险业的海外生存率所以很高,主要是出于从长远的战略考虑,为了保持现有的市场进入状况,以及在这方面投资的大企业又比较多的缘故。

从投资的地区看,日本海外企业的生存率分别为:欧洲59%,大洋洲51%,中南美51%,亚洲50%,北美47%,中东和非洲34%。在北美生存率较低的原因是由于制造业方面的海外企业存续率低(平均是32%),特别是在钢铁(15%)、纤维(17%)、化学(21%)等方面。

对日本企业海外投资状况的回顾,不仅可使我们了解日本企业进军海外的状况,更可看到日本企业从海外撤回的严重现实,以便从中得到一些启示。

