

2011 年第 8 期

总第 52 期

学科信息参考

A 辑

（经贸、金融、会计、管理、信息）

上海对外贸易学院图书馆

学科信息参考

2011年第8期 总第52期

目 录



主办:

上海对外贸易学院图书馆

顾问:

叶兴国 胡雪梅

主编:

王 群 谢丹迎

责任编辑: 孔凡娟

编辑:

经贸: 李静

金融: 唐永辉

工商管理、商务信息: 李谋信

制作: 艾致

出版日期:

2011年12月30日

国际贸易

“十二五”时期国际服务贸易发展趋势及我国的对策.....1

产业经济

20世纪80年代以后美国产业政策、产业结构的变化及对我国的启示.....6

物流管理

物流服务创新与物流需求关系研究——基于共生理论视角.....10

技术经济与管理

新产品开发中的技术经济分析.....16

会计学

提高会计学专业课堂教学实效性的探讨.....20

金融学

行为金融学视角下投资者教育与证券市场稳定研究.....23

企业管理

动态能力与新创企业绩效的关系实证研究.....29

统计学

美国服务贸易统计及对我国的启示.....34

我国服务贸易统计现状分析及相关思考.....37

快 讯

中央经济工作会议在北京举行.....40

世界贸易与投资: 发展失衡趋势加剧.....43

中国应该以人民币国际化推动经济转型.....	44
中国经济颓势有赖信贷扶持货币政策实际操作趋向“偏松”.....	47
惠誉威胁调降欧元区多国评级担心无全面解决危机方案.....	48
全社会资金紧张之谜.....	50
全球金融业过剩才是危机根源？.....	51
关于公布2011中国企业500强的通知.....	52
附件:2011中国企业500强名单.....	52
《财富》版中国企业500强名不副实.....	58
王忠禹在2011中国企业500强发布暨中国大企业高峰论坛上的讲.....	60
王忠禹在首届“中国海外投资年会”上的致辞——企业“走出去”要增强实力提高实效树立形象.....	65

“十二五”时期国际服务贸易 发展趋势及我国的对策



键所在。

自 20 世纪 90 年代以来, 由于各国政府逐步放宽了对服务贸易的限制, 国际服务贸易得到了迅速发展。当前, 服务贸易已成为世界产业结构升级和国际产业转移的重要内容, 在国际贸易和投资中的地位不断提高。未来, 国际市场的竞争将由以货物贸易为核心的竞争向以服务贸易为核心的竞争转化, 因此, “十二五”时期, 加快发展服务贸易是中国继续保持贸易大国地位, 并实现由贸易大国向贸易强国转化的关键所在。

1 “十二五”时期国际服务贸易发展趋势

进入 21 世纪以来, 世界各国都在不遗余力地推动本国服务业和服务贸易的发展。在激烈的国际服务贸易竞争中, 国际服务贸易也呈现出新的发展趋势。

1.1 “十二五”时期国际服务贸易发展将呈现四大特征

金融危机使原有的世界经济格局、贸易格局都发生了较大的变化, “十二五”时期, 世界经济虽呈复苏态势, 但由于缺乏经济动能的支撑, 复苏基础仍不稳固, 复苏进程仍将面临多重矛盾。经济发展的疲弱必将导致外需市场的萎缩, 全球货物贸易都将步入深度调整期, 而服务贸易亦将寻求新的突破。总体看来, “十二五”时期, 国际服务贸易将呈现四大特征:

(1) 服务贸易领域将进一步拓宽

随着全球科技产业化浪潮的不断发展, 一些新兴的服务行业迅速崛起并快速进入服务贸易领域, 使得服务贸易领域不断扩大。目前, 国际服务贸易涉及的范围包括: 国际运输(海运、空运和陆运); 国际旅游; 国际金融服务(包括保险); 国际信息处理和传递软件资料服务; 国际咨询服务(包括会计、律师等); 建筑和工程承包等劳务输出; 国际电讯服务; 广告、设计、会计管理等项目服务; 国际租赁服务; 商品的维修、保养、技术指导等售后服务; 国际视听服务; 教育、卫生、文化艺术的国际交流服务; 商业批发与零售服务; 知识产权(工业产权和版权)服务; 国际投资服务; 其他官方国际服务等。未来世界服务贸易将进一步表现出结构优化的趋势, 服务产品、服务种类、服务方式等都将大幅增加。

(2) 发展中国家在国际服务贸易中的地位将不断提升

目前, 发达国家在国际服务贸易中仍居主导地位。在全球近 200 个国家和地区中, 在国际服务贸易中居前 20 名的国家和地区主要是发达国家, 美国、英国、法国、意大利、比利时等国的服务贸易出口额已占各自国家国民生产总值的 10% 以上。20 世纪 90 年代以来, 发达国家向发展中国家转移服务贸易的趋势日渐明显, 这一趋势使发展中国家在国际服务贸易中所占的比重不断上升, 发展中国家和地区服务贸易出口增长明显加快, 其出口年均增长 12%, 高于发达国家年均增速 1 倍以上, 中国、中国香港和韩国都已经进入全球服务贸易出口的前 20 名。在服务贸易商品结构方面, 发展中国家在普通劳动力输出、建筑工程承包、部分旅游服务业等领域占有较大的优势。与此同时, 一些技术、

经济实力较强的发展中国家也开始发展技术层次较高的服务贸易。随着越来越多的发展中国家正抢抓此新一轮国际产业转移的机遇，大力发展本国服务业和服务贸易，未来发展中国家的服务贸易竞争力将不断增强。

（3）各国对服务贸易的政策支持将继续加强

近年来，各国普遍加强了包括财税政策在内的各种政策作用力度，针对服务贸易的特性制定了特殊的财税政策，全力支持本国服务业的发展，以提升本国在世界服务贸易中的地位。服务贸易促进政策包括自由贸易政策和保护贸易政策两种，即对强势服务贸易部门实行自由化政策，对弱势服务贸易领域则实行保护政策。如政府通过制定不利于外国竞争者的标准制度对外国服务提供者的进入和在境内从事服务活动设置障碍；政府在安排服务支出时，优先考虑支持本国企业；政府对本国服务出口实行隐蔽性补贴、减免税等，通过采取各种隐蔽措施，使本国服务业在国内及国际服务市场竞争中处于有利的地位。随着服务贸易在经济发展中占据越来越重要的地位，各国通过服务贸易促进政策来推动服务贸易发展的趋势将不断加强（见表 1）。

表 1 典型国家主要服务贸易支持政策

国家	服务贸易发展特征	服务贸易促进政策
美国	最大的服务贸易出口国	1. 设立专门机构增强服务企业的国际竞争力 2. 确定重点支持的服务出口并保持竞争优势 3. 加强对外谈判，扩大市场准入
日本	大力发展技术服务贸易	1. 大力扶持本国在高科技产业的研发活动 2. 从法律上对本国的高技术产业加以保障
英国	长期保持金融服务业优势	1. 引入外国竞争者发展金融业 2. 实施金融改革
新加坡	新兴的服务贸易大国	1. 依靠区位和制度环境优势发展金融服务业 2. 促进商贸物流服务贸易发展
印度	全球软件外包的高地	1. 对服务外包采取积极而开放的政策扶持 2. 对服务外包业务市场战略选择与定位

（4）服务贸易出口退税成为重要举措

服务行业的发展不仅依赖市场，也与其所处的宏观环境密不可分，因此，一个国家服务贸易的发展在很大程度上会受到该国服务贸易促进政策的影响。但在实施服务贸易促进政策时，也需要考虑 WTO 规则的约束以及贸易摩擦的可能性，由于 WTO 规则将出口退税排除在补贴之外，等于是承认了出口退税的合法性，因此，未来，服务贸易出口退税将成为各国采取的服务贸易促进政策的重要举措之一。但由于各国的经济发展水平、贸易政策及税制存在差异，致使各国出口退税政策也会有所不同。

1.2 “十二五”时期国际服务贸易促进政策将不断增加

当前, 全球服务贸易迅速发展, 在全球贸易总量中的比重不断扩大, 发展服务贸易成为各国关注和竞争的焦点。“十二五”时期, 随着服务贸易在国际经济合作中占据越来越重要的地位, 世界各国将更加重视服务贸易政策的走向, 服务贸易政策将成为各国对外经济政策的重要组成部分。全球服务贸易流量在四种提供方式之间的分配比例分别是: 跨境交付 41%、境外消费 19.8%、商业存在 37.8%、自然人流动 1.4%。以下从服务贸易的四种形式来探讨国际服务贸易促进政策的发展趋势。

(1) 商业存在形式的服务贸易促进政策将有所突破

商业存在(Commercial Presence)是指一成员的服务提供者在任何其他成员境内建立商业机构(附属企业或分支机构), 为所在国和其他成员的服务消费者提供服务, 以获取报酬。它的特点是服务提供者(个人、企业或经济实体)到国外开业, 如投资设立合资、合作或独资的服务性企业(银行分行、饭店、零售商店、会计事务所、律师事务所等等)。20 世纪 90 年代以来, 外商投资总额的一半以上流向了服务业, 通过商业存在实现的服务贸易规模日益扩大, 其贸易额约占国际服务贸易总额的 40%左右。据世界贸易组织统计, 目前通过商业存在实现的服务贸易大约是跨境提供的 1.5 倍。商业存在形式的服务贸易规模的扩大, 将使此方式下的服务贸易促进政策要求有所增加, 同时, 鉴于发展中国家吸收外商投资的需要, 将会采取多种促进政策来吸引外商投资服务贸易领域, 从而使得以商业存在形式实现的服务贸易促进政策不断增多。

(2) 新兴现代服务贸易促进政策将成为主流

近年来, 金融、保险、通讯服务、数据处理、技术服务、咨询服务、广告等项目的服务贸易迅速发展, 远远快于传统项目的服务贸易。正是由于这些新兴服务业的兴起, 世界服务贸易结构进一步得到调整。有关数据显示: 自 1990 年以来, 一直占世界服务贸易额 60%左右的传统服务部门(如运输、旅游等)在发展中呈下降趋势, 新兴服务部门(如通讯、金融、保险、专利许可和其他商业服务等)则增长较快, 所占比重不断上升。运输服务在世界服务贸易中所占比重不断下降, 从 1990 年的 33.8% 下降到 2010 年的 20%, 旅游服务下降到 25%。由此可见, 世界服务贸易的部门结构已从以自然资源或劳动密集型的传统服务行业(如旅游、销售服务等)为主逐步转向以资本密集型的服务行业(如运输、电讯、金融等)和知识技术密集型的服务行业(如专业服务、计算机软件、数据处理等)为主。因此, 为抢占服务贸易出口的先机和制高点, 各国必然会加大新兴现代服务贸易领域促进政策的支持力度, 而且, 这些领域的服务贸易促进政策便于操作和监控, 预计未来将成为服务贸易促进政策的主流。

(3) 服务贸易促进政策将主要采取免征方式

从典型国家服务贸易促进政策的经验来看, 当前, 国际服务促进政策仍主要是采取服务贸易的退税方式, 所退的是“增值税和消费税”。从理论上来看, 服务贸易领域“增值税和消费税”的退税仍可以采取货物贸易的退税方式, 即“先征后退”和“免、抵、退”税。而目前世界各国普遍采用的是直接“免”增值税的方式, 因为此方式简单易行, 可以减少服务贸易“抵”和“退”所牵涉的退税问题。因此, 从未来服务贸易促进政策的发展来看, 将主要采取直接免征“增值税”或“消费税”的方式。

(4) 服务外包领域的促进政策将全面推行

20 世纪 90 年代以来, 随着经济一体化、专业分工的日益细化, 以及市场竞争程度的不断提高, 许多发达国家的大企业纷纷将非核心服务活动外包给其他企业, 以降低成本、优化产业链、提升企业核心竞争力。作为一种新的国际商务模式, 全球服务外包进入快速发展时期, 已经成为国际服务产业转移的重要形式, 以及一些国家扩大服务贸易出口的重要途径。发展中国家逐渐成为国际服务外包的

主要承接地，印度是目前全世界最大的服务外包承接国，并已出台了多项促进服务外包发展的具体政策，许多发展中国家也纷纷出台服务外包促进政策。未来，发展中国家在服务外包领域的竞争将不断加剧，服务外包领域的促进政策将成为服务贸易促进政策的主要形式之一。

2 我国服务贸易发展现状及存在的问题

我国的服务业占国民经济的比重处于较低水平，发展比较落后。因此大力发展服务贸易是中国经济和对外贸易发展的重要任务。近年来，我国的服务贸易有了较快的发展，截至 2010 年 10 月，我国服务贸易进出口的排名均上升至世界第五位。尽管面临着国际金融危机的严峻形势，我国服务贸易增长仍高于世界平均水平。当然，同货物贸易发展一样，当前我国服务贸易也存在着一些影响和制约发展的潜在问题，具体表现为：

2.1 在对外贸易中的地位不高

我国服务贸易的规模和实力相对来说较低，在对外贸易中的地位远远落后于货物贸易。截至 2010 年上半年，货物贸易与服务贸易的进出口总额之比约为 8.5：1，同期，世界货物贸易与服务贸易的进出口总额之比为 2.2：1，这说明中国服务贸易与货物贸易的匹配程度大大低于世界水平。出口方面，我国服务贸易出口处于劣势，服务贸易出口的比较优势不如货物贸易出口；在进口方面，我国为服务贸易净进口国，且服务贸易逆差仍呈扩大趋势。这种状态一方面说明我国服务贸易发展还较落后，另一方面也表明我国服务贸易发展空间巨大。

2.2 服务进出口对象过于集中

我国服务贸易的贸易伙伴主要集中于发达国家和地区，对中国香港地区、美国、欧盟、日本和东盟 5 大贸易伙伴的服务贸易进出口总额即占我国服务贸易进出口总额的近 70%。此外，主要行业也集中于发达国家和地区，中国香港是内地运输业第一大出口市场，约占 35%左右的份额，其次为美国，约占 20% 左右；旅游出口市场主要集中于中国香港、中国台湾、韩国、日本等亚洲国家和地区，约占市场份额的 60%；美国和欧盟是我国计算机和信息服务的最大出口市场，我国对欧美地区的出口额约占我国该行业出口总额的 50% 以上。这种进出口对象过于集中的现象，使得我国服务贸易的发展存在较大风险，一旦这些主要贸易伙伴的经济出现问题，我国服务贸易的发展将受到极大影响。

2.3 传统服务业仍占主导

目前，我国的服务贸易仍主要集中于运输、旅游、建筑等传统服务业上，而在全球贸易量最大的金融、保险、通讯服务等技术密集和知识密集的服务行业，仍比较落后。从 2010 年上半年我国服务贸易的发展状况来看，出口方面，占比最大的分别为旅游、运输、咨询、建筑服务，分别占出口总额的 27.9%、26.2%、12.4% 及 7.1%；进口方面，占比最大的为运输、旅游、咨询、保险，分别占进口总额的 31.9%、22.9%、8.6% 及 8.1%。当前，世界服务贸易结构正朝着技术、知识密集型的现代服务业方向发展，与科技有关的服务业和以高科技为手段的服务贸易在世界服务贸易中所占的比重呈上升趋势，我国这种以传统行业为主的服务贸易结构显然已经落后于大趋势，应采取多种措施，实现服务贸易的跨越式发展。

2.4 服务贸易管理滞后

服务贸易管理滞后主要表现在管理制度不够完善、相关法律法规不够健全、服务贸易统计不够规范三个方面。管理制度方面，目前，我国服务贸易的管理和协调主要由商务部负责，但商务部管理服务贸易的部门及人员都有限，许多问题难以顾及，同时，中央和地方在服务贸易的管理方面存在职责不明确以及多头、交叉管理等现象；法律法规方面，近年来我国先后颁布了《商业银行法》、《保

险法》、《海商法》和《律师法》等法律，但尚没有一个关于服务业的一般性法律，现有的规定主要表现为各职能部门的规章和内部文件，不仅法律层次低且缺乏可操作性；统计方面，当前我国对服务贸易的统计还相当滞后，有关服务贸易的统计指标、口径、数据库及信息平台都亟待建立及完善。

2.5 服务业整体开放程度较低

我国服务贸易的开放程度远远落后于制造业，许多服务业的对外开放都是在 20 世纪 90 年代才开始试点的，目前仍然还存在一定的垄断现象，一些服务部门尚未完全打破政企合一、政府垄断经营的管理体制，市场开放度则更低。银行、保险、电信、民航、铁路、教育卫生、新闻出版、广播电视等，至今仍保持着十分严格的市场准入限制，其他一些行业对外资也没有完全开放。从整体上看，中国的服务业在跨境交付、境外消费和自然人流动方面开放程度较高，然而许多领域如商业存在等，在外资准入资格、进入形式、股权比例和业务范围等方面还存在较多的限制。尽管运输业中的海运运输和快递业务、会计服务业和分销业中的零售业已有很高的开放程度，但大部分重要的服务业对外开放程度相对较低。

2.6 服务贸易人才缺乏

服务贸易属于人力资源密集型行业，随着我国服务贸易的快速发展，对服务贸易领域的人才需求也急剧增加。由于我国服务贸易的发展还比较落后，对服务贸易的人才培养还不是很重视，导致服务贸易方面的人才储备严重不足，尤其是新兴服务业和知识型服务业所需的新型高级人才更是缺乏。当前，我国发展服务贸易不仅需要一批金融、保险、运输、旅游等方面的人才，更需要一批精通国际金融、国际商法、国际物流等相关专业知识和技能的专才。人才的缺乏，已成为当前制约我国服务贸易发展的重要因素。

3 “十二五”时期我国服务贸易发展对策

服务贸易是现代经济中附加值高，且最具增长潜力的行业。从发达国家经济发展的轨迹分析，服务贸易的整体增长既优化了一国的产业结构，提升了贸易的国际竞争力，扩展了一国的经济规模，也降低了外贸依存度。充分把握国际服务贸易发展趋势，进一步加强对服务贸易发展的政策支持，对于我国的服务贸易发展具有重要而深远的意义。“十二五”时期，为促进我国服务贸易快速发展，应加快建立支持服务贸易发展的政策体系，大力培育服务贸易出口企业主体，建立促进服务贸易出口的中介组织，加强培养服务贸易人才，提高服务贸易出口的产业竞争力。重点可先从四个方面着手，即进一步扩大服务业开放、优化服务贸易结构、大力发展服务外包和规范服务贸易的税收体制，通过此四个方面的发展带动服务贸易的总体发展。

3.1 扩大服务业开放

为保证国家的经济安全，防范可能出现的风险，应采取有步骤、分层次、分地区的渐进式服务业开放策略。第一，应根据我国服务业发展的特点及状况，包括优势、劣势、潜力等，结合我国加入 WTO 的承诺，统筹规划并协调制定各行业的市场准入政策，在既考虑国际规则，又依据本国国情的基础上来确定我国服务业的开放度和保留度；第二，分行业有选择地进行开放，积极推进旅游、水上运输等领域的开放，逐步推进商业、对外贸易、会计、法律咨询的开放试点范围，审慎并适度地实行金融和通讯领域的试点开放；第三，分地区有选择地开放，根据我国各地服务业发展水平不均衡的状况，对东南沿海地区，尤其是上海、广东、福建等地区可加快开放步伐，对中西部地区可采取先行先试的方式逐步开放；第四，对港、澳、台地区可实施优于其他外商的开放政策，甚至可以实施对港、澳、台地区在服务业领域的全部开放，即享受内资待遇。

3.2 优化服务贸易结构

要提高我国服务贸易的国际竞争力,就要改变当前传统服务贸易为主的格局,优化服务贸易结构,大力发展现代服务业,逐渐提高金融、信息、专利、咨询等服务贸易的比重,使我国的服务贸易逐渐向知识、技术、资本密集型转变,由资源优势向竞争优势转变。要优化服务贸易的结构,当前可重点发展四类服务业,通过给予一定的政策支持,使之成为我国服务贸易跨越式发展的支柱。具体为:与人民生活息息相关的商贸、运输、保险、旅游、房地产业;与科技创新有关的咨询、信息、中介等现代服务业;为农业发展提供服务的农村服务业;对国民经济发展具有支持作用的教育培训、公共服务等。

3.3 大力发展服务外包

早在“十一五”期间,商务部就提出在全国建设 10 个具有一定国际竞争力的服务外包基地城市,推动 100 家世界著名跨国公司将其服务外包业务转移到中国,培育 1000 家取得国际资质的大中型服务外包企业,实现 2010 年服务外包出口额在 2005 年基础上翻两番。目前,这一目标基本实现。“十二五”期间要抓住国际服务业加快转移的机遇,大力承接国际服务外包,提高我国服务业发展水平,扩大服务贸易规模。推动中国服务外包企业承接在华跨国公司服务外包业务,逐步扩大中国服务外包市场份额,提高国际竞争力。支持服务外包企业取得国际认证和开拓国际市场,创建服务外包信息公共服务平台,完善服务外包知识产权保护体系。

3.4 规范服务贸易的税收体制

我国服务贸易企业涉及的税种较为复杂,主要包括营业税、企业所得税、个人所得税等,对服务贸易企业的服务出口部分(即外汇收入)的营业额,也要征收营业税。税收的复杂性降低了我国服务贸易企业的竞争力,也使得服务贸易出口退税政策难以有效实施。因此,要促进服务贸易的发展,首先需要规范服务贸易的税收体制,简化服务贸易企业征税种类,避免重复征税。实施国际普遍通用的征收增值税方式,将营业税征收税目纳入增值税的征税范围,建立统一的增值税税率标准。在建立了规范的服务贸易税收体制后,方可采取减免增值税的方式来促进服务贸易的发展,并可为出台更多的服务贸易促进政策奠定基础。

作者:张莉

来源:《国际贸易》2011 年第 1 期

20 世纪 80 年代以后美国产业政策、 产业结构的变化及对我国的启示



1 引言

80 年代以来,美国经济结构调整是在经济实力相对衰落的背景下展开的。美国经济相对衰落主要表现在:第一,美国经济的两大支柱产业——汽车工业和钢铁工业竞争受挫,处境恶化。80 年代日本汽车大量进

入美国市场,对美国汽车工业的压力不断增加。美国的钢铁工业,到 70 年代末也陷入了深刻的危机。第二,美国部分高技术产业的竞争优势也遭到明显削弱。从 70 年代末开始,美国半导体工业的领先地位受到威胁,从世界市场的垄断地位退居到次要角色。半导体工业的衰落直接导致美国电子工业的滑坡。美国的民用飞机工业也受到了欧洲公司的强大竞争。第三,美国劳动生产率不断下降。1979 年美国劳动生产率下降 1.2%,1980 年再下降 0.3%。1981 年里根总统上台要求委员们提出改善生产率的具体建议。一些美国学者认为,劳动生产率增长速度下降,涉及美国经济一系列根本性和结构性的问题,它对美国对外竞争力的影响是深远的,为此必须做出长远安排。

2 20 世纪 80 年代以后美国产业政策的改变

20 世纪 70 年代末,面对日本和欧洲的竞争挑战,产业政策在美国受到关注。里根政府采取了放松经济规制和减税等措施,营造产业创新的氛围。进入 20 世纪 90 年代,在经济全球化和新技术革命的背景下,为加快产业结构升级的节奏,克林顿政府开始正视产业政策的作用。从政府到民间组织、企业对产业创新和竞争力的关注达到了一个新的高峰。适应美国市场经济的特点、以促进创新为核心的新式产业政策应运而生。

2.1 创新转型、市场失灵与产业政策

在 20 世纪 90 年代的新技术革命中,由于创新活动发生了深刻转型,也使市场失灵表现出新的特点。第一,需求与技术之间的积极反馈效应更为明显。第二,创新活动从高度企业内部一体化的行动转化为一种“跨厂商分工协作”的模式。第三,创新成果的传播方式发生变化。此时,美国产业政策正是在上述方面补充和拓展了市场机能,促进了产业创新活动。主要有以下方面:(1)拓展新产业的市场空间。(2)协调创新活动,推动新技术产业化。一方面,通过法律和政策鼓励私人部门开展合作研究。另一方面,突破以往“竞争前阶段”合作的限制,美国国家科学基金会、国家标准与技术协会等机构广泛开展联邦研发机构、大学与企业之间的对话与合作,提高技术产业化速度。(3)加大知识产权保护力度。1993 年,克林顿政府成立工作小组,研究如何将知识产权应用到新型的国家基础设施中。

2.2 要素瓶颈、创新能力与产业政策

20 世纪 70 年代美国产业竞争力下降,原因不在于美元升值、政府管制太多以及外国的不公平竞争,关键在于需要通过改革和创新,在人力资源、研发投入、市场条件等方面,创造和提升生产要素,以重新赢得竞争优势。20 世纪 90 年代以来,美国产业政策着眼于产业的创新活动,试图通过解决制约创新活动的瓶颈,推动高级生产要素相匹配,从而促进创新能力建设。主要表现在加大研发投入和推动信息基础设施建方面。

3 20 世纪 80 年代以后美国产业结构的变化

3.1 美国产业结构变动的基本状况

(1) 经济服务化已经成为基本趋势

自 19 世纪 50 年代以来,第二产业占美国 GDP 的比重不断下降,而第三产业在 70 年代中后期开始加速增长。在私人产业创造的 GDP 绝对数额上,自 70 年代以来服务生产部门的增长加快,并远远快于商品生产部门。因此总体来看,美国经济服务化的趋势在增强,产业结构的重心不断向服务业倾斜。

(2) 服务部门比重迅速增长

80 年代初,美国服务业迅速发展,服务部门中增长最快的是金融保险房地产、狭义的服务业和贸易,这三类产业无论增长的绝对额上还是在美国经济的经济地位上都是服务部门的中坚力量。包括专业服务,公司经营,教育,艺术娱乐,餐饮等多个部门的狭义服务业,是所有产业中成长最为迅速的部门,金融保险房地产的增长速度位居其次。

(3) 新增就业基本上由服务部门吸收

从三大产业的就业情况来看,20 世纪 80 年代以来随着就业人数的不断增长,新增加的就业人数基本上全部被私人服务生产部门所吸纳,私人商品生产部门的就业人数在 80 年代以后相对稳定,相应的三大产业就业比例的变化就反映出第一和第二产业就业比例的下降与第三产业就业比例的上升。

(4) 制造部门的劳动生产率继续提高,基础地位巩固

长期以来存在着各产业就业比重与产值比重变动方向不一致的趋势,但产值却增长较快,因此必然有就业比例比产值比例下降的更快的情况出现,在制造业尤其如此,这表明商品生产部门的劳动生产率有极大的提高,并且机器设备的投入规模有明显提高的趋势。

3.2 20 世纪 80 年代以来美国产业结构变动趋势

美国自 20 世纪 80 年代起,积极调整经济发展战略,其成果在 90 年代逐渐显现出来。与长期发展趋势相比,20 世纪 90 年代以来发生了新的变化,从总体上呈现出许多新的特点。

(1) 制造业内部分工加强,传统产业在改造中焕发生机

20 世纪 90 年代以来,制造部门进一步萎缩,但仍是美国经济持续增长的重要基础。交通工具与设备制造业在 90 年代的发展表现出两个明显的特点:一是产业内部分工的加强,二是军用工业继续加速向民用工业的转变。计算机与电子产品制造业快速发展,经过内部细分产业的调整,美国电子产业界将其竞争的核心集中在对技术和资本要求较高的关键零部件的生产上,而将附加值低的产品及生产环节进行压缩,进而提高其综合生产能力,引领制造业高速增长。

(2) 新兴服务业发展迅速,高技术服务业成为新的经济增长点

20 世纪 90 年代以来,美国新兴服务业:信息业,专业与商业服务业增长迅速,20 世纪 90 年代以来,高技术服务业日益成为新的技术增长点。其中计算机和数据处理服务也是增长最快的三大产业之一,电信服务、计算机和数据处理服务产出最大。90 年代美国经济增长的关键因素之一就是私人部门对于信息技术产业的高额商业投入以及其产生的高额回报。无论是那些生产诸如计算机,通讯设备,软件等 IT 商品与服务的产业,还是运用这些技术与产品的产业,都实现了高速的增长。

(3) 制造部门就业绝对下降,就业人口加速向服务部门转移

从就业来看,就业人口加速向第三产业转移,贸易业是吸收就业最多的产业。第一和第二产业出现了就业人数的绝对下降,表现在制造业尤其是耐用品制造业就业人数的绝对下降上。在行业间分布方面,就业正在迅速向研发密集的服务型产业转移,国防类研发密集型产业的就业显著下降,而民用制造业则保持不变。就业向服务业尤其是高技术服务业的倾斜,再次表明了美国消费结构的变化和经济重心的转移。

4 美国产业结构变动的主要原因

4.1 科技进步提供了增长的源泉

科技进步与创新是美国推动产业结构高级化并使国际竞争力得以提高的根本源泉。20 世纪 90 年

代是世界科学技术大发展的时期，美国公司为了在知识经济时代保持自己在创新方面的领先地位，一方面要把新技术和管理经验不断结合到实践中来；另一方面又必须发现新领域以巩固其技术领先地位。

4.2 体制变革是结构成功转化的必要条件

由信息革命所推动的美国产业结构调整要求有与之相适应的体制变革，包括生产体制，分配体制，企业体制等等，这就需要制度创新。首先，市场竞争和制度环境是 20 世纪 90 年代以来美国国家竞争力得以提升的制度保证。其次，先进发达的高科技成果转化机制-风险投资的出现为美国新兴业的发展起了重要的推动作用。高科技产业化是提高并实现投资效益的重要手段，是提升一国经竞争实力的重要支柱。

4.3 高技术产业促进了经济的增长和产业结构高级化

高技术产业的发展推动了劳动年生产率和国际竞争力的提高，而信息技术产业成为推动美国国民经济增长的主要部门。美国新兴的信息产业企业在全球市场中的优势尤为突出，全球化背景下的国际贸易的不断扩大和各国国内市场的开放为这些美国产品迅速占领全球市场提供了便利。第三产业转向技术密集型和制造业中高新技术部门逐渐扩大是美国产业结构高级化的标志。今天，美国是最大的高技术产品和服务点的出口国，在高科技产业方面其半导体、芯片制造设备及电脑软件所占市场的份额居于首位。

4.4 政府政策的及时转变是结构高级化的催化剂

美国政府在产业结构调整中发挥了重要的作用，政府政策的及时调整和转向是美国结构高级化的催化剂。20 世纪 90 年代以来，美国加快了军事经济向民用经济首位转移，制定了国家科技发展战略和重要规划，加大了政府对高科技产业的投入，鼓励并引导产业界运用高技术改造传统产业等。而美国政府的最成功之处在于为企业创造了一个公平竞争的市场环境。在美国企业和个人的创新和受到社会的尊重和严格的知识产权的保护。

5 对我国的启示

我国经济中存在一些深层次问题，结构调整已成为牵动经济全局的关键。在向什么方向调整 and 如何调整方面，美国的经验具有借鉴和启发意义。

5.1 结构调整的目标应指向提高我国的国际竞争力

90 年代以来我国经济发展的国内外环境出现了显著变化，一是我国经济日趋深刻地溶入国际市场，二是随着外国跨国公司直接投资的迅猛增加，国内竞争国际化悄然来临。在全球竞争中，只有不断提升我国的国际竞争力，才能确保经济的持续繁荣。因此，应当以这次结构调整为契机，抓住当前发达国家结构调整中产业国际转移的有利条件，树立我国在汽车、钢铁、化工、电子、服装等产业的竞争优势，促进国际竞争力的全面提高。

5.2 在促进某一产业的发展上，贸易保护政策和产业扶持政策必须密切配合，二者缺一不可

面对经济全球化浪潮，美国倡导的自由竞争，也仅仅限于它要淘汰或转出的产业，对于触及竞争力希望所在的高技术产业，则实施政府补贴，贸易保护，促使其他国家自愿出口限制和自愿扩大进口等项干预。因此，目前我国一方面要顺应国际贸易自由化、投资自由化的潮流，另一方面，也要积极地创造条件，运用各种非关税壁垒等措施，适当地保护国内具有潜在竞争优势的产业，并辅之技术研

究与开发政府补贴、税收优惠、出口市场干预等产业扶持政策。

5.3 产业整合是当前结构调整的重点

美国企业通过 80 年代以来的两次兼并潮，迅速提高了国际竞争力。我国国内企业在全球化的今天面临的竞争压力空前增大。我国的产业整合已迫在眉睫。因此，应加大力度推进企业间以兼并收购为手段、以提高国际竞争力为目的的结构重组，培育一大批世界级的大型企业集团或跨国公司。

5.4 充分发挥中小企业在结构调整中的优势

从美国近 10 多年来的成长历程看，中小企业不但孕育了美国的高技术产业，而且用高技术反哺了传统产业。应大力发展中小企业相配套的投资融资体系，创业创新环境。但对于中小企业来说，仅仅“放手”是不够的，还必须有相应的扶持或引导政策。

5.5 实施科教立国战略

我们应在科学技术是第一生产力思想的指导下，坚持教育为本，把科技和教育摆在经济、社会发展的重要位置，实行体制上的革新，增强国家的科技实力及向现实生产力转化的能力，提高全民族的科技文化素质，把经济建设转移到依靠科技进步和提高劳动者素质的轨道上来，加速实现国家的繁荣昌盛。

作者：刘小军 祖林丽

来源：《商品与质量·理论研究》2011 年 3 期

物流服务创新与物流需求关系研究

——基于共生理论视角



随着供应链联盟模式的兴起，企业更加趋向于核心能力的发展，而将其非核心业务交予其他专业提供商，这使得物流企业得到了很大的发展空间。物流服务渗透至供应链的各个环节，物流企业与物流客户构成了一个相互促进的共生系统。国内外学者对物流服务的研究多侧重于对物流服务质量的研究，对物流服务创新研究尚处于初级阶段，研究内容主要包括物流服务创新模式和物流服务创新驱动力等。我国物流市场前景广阔，市场空间巨大，但我国物流业目前的发展水平已滞后于经济发展水平，表现为物流有效需求不足、社会物流成本高、物流系统效率低、物流服务理念滞后等方面。创新物流服务，开发物流需求，既有利于物流企业适应环境的变化和需要，获得自身发展；又有利于企业客户专注于核心能力，在竞争中获得优势。开发物流需求是一项具有重要意义的工作，是我国在全球金融危机形势下扩大内需的要求，有利于物流业和经济社会的发展。基于此，本文尝试从一个崭新的视角——物流企业与企业客户共生关系的角度出发，运用共生理论解释物流服务创新与物流需求之间的关系，以期对物流需求整合开发提供理论和实践指导。

1 文献回顾

1.1 物流服务创新相关理论概述

在服务创新研究方面，Van Ark 等（2003）将服务创新定义为：一种可能单独发生在服务理念、与顾客相互交往的渠道、技术理念、服务传递等方面，也可能同时发生在它们的多个组合之中的有意义的新变化。这种变化会促使企业的技术、人力资源、组织能力、组织架构等发生结构性变化，导致企业产生一种或多种新的服务功能，进而改变企业在市场上销售的产品和服务。Galloui 认为，服务创新具有互动性的特点，包括与外部客户的互动和内部互动。欧洲 S14S 项目小组（1998）把服务创新模式分为以下五种：（1）供给主导型服务创新；（2）服务部门创新；（3）顾客引导型创新；（4）服务过程创新；（5）综合创新。Hofman、Hertog 和 Bilderbeek 提出了一个服务创新的四维度模型，这四个维度分别是：（1）服务概念创新；（2）顾客接触创新；（3）服务传递和组织创新；（4）技术创新。吴贵生、蔺雷（2007）对服务创新能力进行了分类，他们认为，服务创新能力包括创新资源投入能力、创新管理能力、员工和顾客创新能力、创新的生产能力和创新的营销能力等 5 个主要方面。

在物流服务创新研究方面，国内学者主要侧重于物流服务创新模式和物流服务创新驱动力方面。张光明（2006）提出了物流服务创新的 5 种模式，包括：（1）跟随竞争创新模式；（2）顾客需求主导创新模式；（3）物流技术创新模式；（4）物流网络创新模式；（5）增值物流服务创新模式。翟运开、倪燕翎（2006）在 Hofman 等人的研究成果基础上构建了物流服务创新的“四棱锥”模型，包括新的服务概念、新的客户服务界面、新的服务传递系统、新的技术应用、战略选择与协调。谷在秋、于福（2009）在分析物流服务创新驱动力的基础上提出了物流服务创新模式，包括服务专业模式、组织战略模式、网络模式、技术创新模式。

1.2 共生理论相关研究概述

“共生”一词最初源于生物学概念，是指共生单元之间在一定的共生环境中按某种共生模式形成的关系。共生理论和方法在 20 世纪中叶以来开始应用于社会领域。国外学者对企业共生的内涵做了大量研究，综述见表 1 所示。

表 1 企业共生内涵研究综述	
作者	主要观点
Engberg H(1993)	工业共生是指不同企业之间的合作,通过这种合作,共同提高企业的生存和获利能力,同时,通过这种共生实现对资源的节约和对环境的保护,在这里这个词被用来说明相互利用副产品的合作关系。
Reid Lifset(1997)	工业共生不仅是关于共处(co-location)企业之间的废物交换,而且是一种全面合作。
Boons、Baas(1997)	工业共生是由不对称的资源优势驱动的,企业间的合作并非单纯的合作,而是一种竞争与合作的并存。
Schlarb(2001)、Alfred(2002)	企业之间建立物资和能量交换的共生关系或者在企业、社区、政府等多方之间建立物流、能量流、信息流、人才流等方面的合作关系。
Lambert 和 Boons(2002)	企业之间开展的设备共享、废物流集中和废弃物、多余能量的交换。
Ehrenfeld(2004)	如果工业共生仅停留在副产品交换上则没有任何新意,工业共生的研究应包括技术创新、知识共享、学习机制等内容。

资料来源:朱玉强,齐振宏,方丽丽.工业共生理论的研究述评[J].工业技术经济,2007,(12):91-94.

在物流企业与企业客户共生关系研究方面：聂娜（2007）分析了制造企业与第三方物流企业的共生关系，提出物流企业与制造企业共生关系的发展过程是一系列共生关系稳定均衡点的组成。杨宇（2007）以物流金融作为制造企业与物流企业共生关系的共生介质进行分析，提出了物流金融对共生系统的价值增值作用。唐强荣、徐学军（2009）研究了生产性服务业与制造业共生发展模型，研究发

现：生产性服务业和制造业共生发展的作用机制与种群属性、种群密度、制度环境变化和产业环境变化有关。

2 基于共生理论的服务创新与物流需求关系分析

物流服务对企业客户的价值主要有三点：时间价值、空间价值和附加价值。物流服务创新可以增加企业客户价值，提升客户的竞争能力，满足和开发客户需求。在传统的供应链联盟关系中，物流企业与企业客户的共生关系仅仅是一种对物流服务的供需关系，在引入物流服务创新之后，物流企业与客户以物流服务创新为共生界面，逐步由简单的利益对抗关系走向互补合作、共同发展的共生体。共生单元在共生体中通过物资流、信息流、资金流等方面的合作关系，企业客户不断产生新的需求，物流企业不断进行服务创新以提升其服务能力，二者实现互惠式的连续共生或一体化共生，其形成机制见图 1 所示。

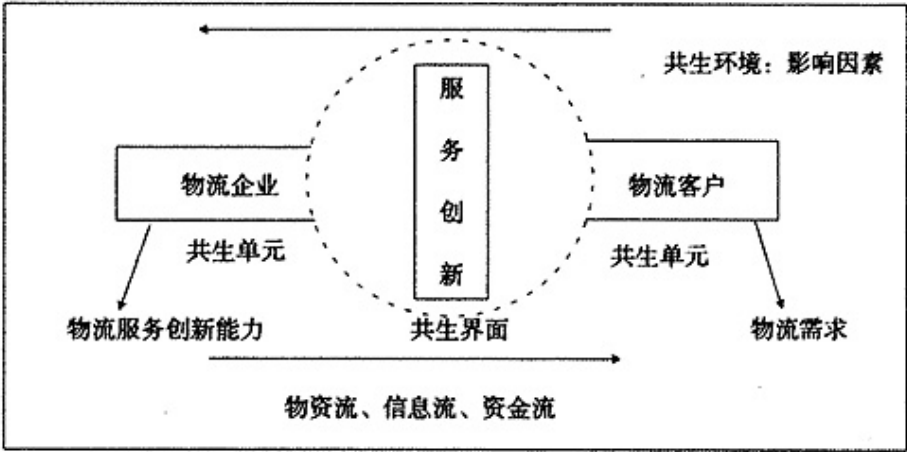


图 1 基于共生理论的服务创新与物流需求关系图

共生界面，逐步由简单的利益对抗关系走向互补合作、共同发展的共生体。共生单元在共生体中通过物资流、信息流、资金流等方面的合作关系，企业客户不断产生新的需求，物流企业不断进行服务创新以提升其服务能力，二者实现互惠式的连续共生或一体化共生，其形成机制见图 1 所示。

2.1 共生机制——服务创新与物流需求的演进互动关系

(1) 服务创新与物流需求的演进互动关系

信息技术的发展和组织战略调整使得企业的物流需求不断改变，满足需求的物流服务方式也随之发生改变。美国学者唐纳德·J·鲍尔索克斯和戴维·J·克劳斯认为物流组织的演变遵循的是“功能分散—功能整合—过程一体化”这一大致过程。20 世纪 50 年代以前，企业物流功能分散、遍布于整个企业的各个职能部门，企业对物流服务的需求很零散，且物流需求量不大。因此，物流服务水平较差，物流服务效率较低。随着人们认识到物流对提高企业竞争力的重要性，企业开始将所有的采购、储运、配送、物料管理等物流的每个领域组合成一体化运作的组织单元，进行统一运作与管理，形成物流一体化组织，这样消除了部门间利益冲突，降低物流成本，提高了物流服务水平。企业为提高核心竞争力将物流业务交给企业外部的第三方经营，形成了第三方物流服务组织。进入 21 世纪，信息和网络技术的快速发展为供应链物流组织的产生和发展提供了外部环境。物流服务越来越体现“以顾客为中心”的理念，将物流作为整个价值创造过程的目标予以组织。矩阵型、团队型、联盟型、虚拟型与网络化等跨组织物流服务模式不断出现，物流业与不同产业之间的界限越来越模糊，物流活动通过与生产活动、商贸活动、金融活动等的结合，整合了资源、技术、顾客和市场机会，依靠统一、协调的物流运作，提高物流服务效率，满足客户个性化物流需求。1996 年美国著名的 Accenture 公司提出第四方物流（4PL），成为欧美企业供应链物流服务重要的发展趋势。1998 年物流经济学家 John Gattorna 最先在专著中提出第四方物流定义，认为 4PL 供应商是一个供应链的集成商，它对公司内部和具有互补性的服务提供商所拥有的不同资源、能力和技术进行整合和管理，提供一整套供应链解决方案。

(2) 服务创新与物流需求的演进互动机制

首先，物流需求是物流服务创新的行为基础。现代企业越来越专注于规模的扩大，以保障其生存

和获取竞争力，跨国企业不断开拓全球市场，以满足其扩大市场容量的需求，而运输成本的下降是提高市场容量的一条主要途径。世界各国产业的市场集中程度越来越高，市场形式以寡头垄断为主。亚当·斯密曾提出了市场容量限制劳动分工的著名定理，企业规模的扩大要依靠其市场占有率的提高和市场范围的扩大，当市场容量已经达到饱和时，企业必然要去开拓新的市场，而如果不同子市场在地理上处于相对分散的位置，专业高效的物流服务就成为必然需求。因此，物流需求就成为物流服务创新的行为基础和发展动力。其次，物流服务创新是有效满足物流需求的途径。物流服务创新是使企业将意识到的或是隐性的物流需求转化为现实行为的有效途径。伴随着物流活动组织形式的变化，物流服务在技术、工具、理念、形式等方面都进行了突破性创新。现代物流服务系统正经历由供给驱动的供应链系统向需求驱动的价值链系统转变。虽然物流服务功能发展至今，其核心功能和最终功能依然是运输服务功能，但随着经济社会的不断发展和物流需求的改变，物流功能随之不断扩展，满足顾客降低成本、提高竞争力和核心能力等各种需求。现代物流服务系统是一个包括运输、信息技术、客户服务等功能在内的综合系统，表 2 列示了一些物流服务功能，其中第三方物流和第四方物流属综合物流服务功能。

表 2 现代物流服务功能分类	
物流服务提供商类型	服务功能类型
资产型服务	运输服务
非资产型服务	供应链管理咨询和供应链管理软件开发
	货物运输代理
	无船承运人服务
	报关服务
	电子商务服务
第三方物流	物流外包服务
第四方物流	整个供应链管理服务

资料来源：Aoyama, Y; Ratick, S; Schwarz, G. Organizational dynamics of the US logistics industry: An economic geography perspective [J] The Professional Geographer 2006, (58).

2.2 共生环境——环境变化对共生机制作用的影响

服务创新与物流需求的演进互动要受到共生环境的影响，经济、技术、政策、竞争对手等因素都将影响服务创新与物流需求间的相互作用，共生环境的变化归结起来可以从三个方面影响二者之间的互动关系。

（1）社会分工的变化激发了大量物流需求

人类社会的发展有三次大的分工：第一次是农业和畜牧业的分工，第二次农业和手工业的分工，第三次农业和工业、商业的分工。物流作为一种明显的分工出现于产业革命后，那时企业组织出现并得到快速发展，企业之间的竞争日益激烈，市场需求特征不断变化，获得持续的竞争优势成为企业生存和发展的前提条件。发展和积累企业有价值的战略资源的途径主要有两类：内部发展和外部获取。面对快速多变的全球经营环境，内部发展和积累企业有价值的战略资源已显得过于缓慢，难以适应激烈的全球市场竞争的需要。全球化趋势和对核心能力的关注使企业越来越多地选择将物流业务外包给专业的物流服务提供商，这激发了大量物流需求，为物流业向社会化和专业化发展提供了市场。

（2）技术和理念的发展推动了物流服务创新

物流服务创新既包括技术的创新，又包括非技术创新。物流技术、物流装备的发展为物流服务创新提供了基础。信息技术、网络技术以及自动立体仓库等先进物流技术的发展为物流服务创新提供了更大的空间。随着市场竞争的加剧和服务管理理念的转变，物流服务模式转向“以客户为中心”的客

户主导型服务模式，以合同服务为特征的第三方物流和以知识为特征的专业化物流组织方式如第四方物流相继出现并快速发展。在现代服务理念下，物流服务创新的根本目的是为了**满足顾客的个性化需求**，物流服务创新更加注重与客户的互动，在专业服务实施的过程中不断解决新问题、满足新需求，在**服务流程、服务网络、服务组织等多面改变或改进原有服务**，通过物流服务创新去激发和满足客户的物流需求。

(3) 网络组织的发展形成了二者互动的基础

社会资源配置的方式正在发生变化，越来越多的企业采用企业间协调的方式来组织交易和生产活动。物流是一种需要网络化的服务业。根据网络理论，从企业组织形态的角度看，物流服务创新增强了物流职能与企业间的优势资源互补，使社会物流资源组织化程度不断提高。物流服务对其他产业的渗透作用日益增强，出现融合趋势，形成新的产业发展形态、产业发展模式和产业发展动力，创造出了新的物流需求。新的物流服务方式如物流联盟、物流网络相继兴起，物流服务正在逐步形成一个网络化的综合服务体系，包括物流组织网络、物流信息网络和物流基础设施网络，通过合作协调机制实现要素的共享与优化配置和快速反应，增强网络成员的柔性和竞争力。

2.3 共生界面——服务创新是物流企业与客户的共生基础

共生界面是指共生单元之间的接触方式和机制的总和，或者说共生单元之间物质、信息和能量传导的媒介、通道或载体，它是共生关系形成和发展的基础，具有信息传输功能、物质交流功能、能量传导功能、共生序的形成功能和分工与合作的中介功能。

物流企业与企业客户要走互补合作的共生发展道路离不开科学的共生界面，如何构建满足共生能量最大化，并具有可行性的共生界面是激发和维持两者共生关系的关键。20 世纪 90 年代以来，物流环境出现了一些新的趋势：顾客物流服务需求多样化、个性化、定制化，供应链物流一体化，经济全球化下的物流服务全球化，物流信息化、网络化与物流技术自动化等等。在这样的环境下，传统的物流服务模式已经不能满足顾客需要，迫切需要新的物流服务理念、方法和模式，需要物流服务商以市场为导向，通过创新提高物流服务绩效，满足客户的多元化需求，激发客户的隐性需求。随着无水港、物流金融、物流联盟等物流服务创新模式的出现，物流企业越来越多地介入企业客户的生产运营，不断刺激企业客户产生新的需求。物流企业与企业客户逐渐形成了互补互惠式的共生体，任何一方都不能脱离另一方而单独生存，两者有着千丝万缕的联系。

2.4 互惠共生——物流企业与客户的战略联盟

共生模式，是指共生单元相互作用的方式或相互结合的形式，既反映共生单元之间的物质信息交流关系，也反映共生单元之间的能量互换关系。

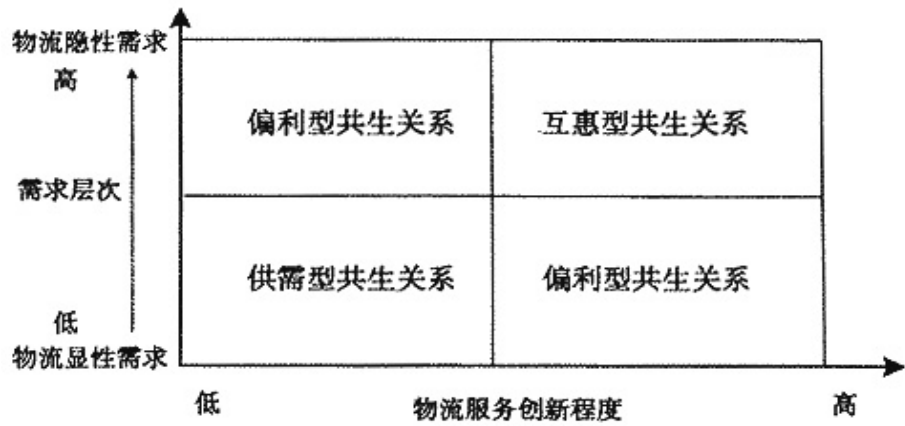


图 2 物流需求与共生模式关系图

从行为方式上说，共生模式分为寄生、偏利共生和互惠共生，从组织程度上说有点共生、间歇共生、连续共生和一体化共生等。互惠共生关系产生能量，且新能量在共生单元之间分配，存在着双向的利益交流机制。新能量来源于共生单元之间的

分工与协作。在利益交流和分工协作之中, 企业客户不断产生新的物流需求。

客户物流需求有显性物流需求和隐性物流需求之分。客户显性需求来自于客户对物流服务提出的有支付能力的需要。客户隐性需求属内在需求, 即客户具有的他们还没有直接认识到的要求, 由于这些要求出于次意识层次, 所以客户无法清晰地表达出这些需求。本文根据罗永泰(2008)对消费者隐性需求的定义, 提出物流隐性需求的概念, 即客户潜意识的、未明确表述的, 并能够实现或超越客户对物流服务期望的一种心理要求和行为状态。物流企业为了满足客户更高层次的满足感, 通过一系列价值创新手段提供超越客户期望的服务, 有利于提升客户的市场竞争力。本文以物流服务创新和物流需求为两个维度, 研究物流需求与共生模式之间的关系, 见图 2 所示。本文结合生物学中共生关系的分类和工业共生理论, 将物流企业与企业客户的共生关系分为以下三种: 供需型共生关系、偏利型共生关系、互惠型共生关系。

在供需型共生关系中, 物流企业与客户并不是紧密合作, 而是依靠供应链上伙伴的利益损失而获得更高的利润, 物流企业往往成为利润挤压的对象。物流需求类型为显性物流需求, 表现为有形可见的实物流动的功能性需求, 以保证生产和流通过程的顺利完成。物流服务主要是基本流通环节服务, 即门到门运输、仓储、配送等, 物流服务创新程度低。

在互惠型共生关系中, 物流企业与客户是一种联盟伙伴关系, 共同发展。物流需求类型为隐性物流需求, 即对计划、控制等无形的蕴含于物流过程管理的组织效率和技术创新的要求。物流服务则表现为各类增值服务, 包括: 商务附加值服务, 即订货、结算、单证处理、财务服务等; 劳务附加值服务, 即包装、分拨、加标签等; 信息系统服务, 即流通信息和产品的市场信息反馈等; 系统控制服务, 即供应链的设计、管理和控制等。此类共生关系对物流服务创新要求较高, 客户物流需求的数量和种类较多。物流交易量的增加进一步激发物流企业扩大规模提高服务水平, 客户对物流服务种类与质量的要求也会进一步提高, 从而促进物流企业进行服务创新, 从仓储、运输到金融、咨询等多领域多环节为企业客户提供服务。在这种良性循环下, 物流交易量逐渐增加, 企业客户与物流企业的共生关系也越来越紧密, 物流企业的服务渗透在供应链的各个环节, 双方逐渐由供需型共生关系演化为更为稳定与持久的互补互惠型共生关系。

在偏利共生关系中, 物流企业服务能力与客户物流需求层次处于一种不对称的状态, 不是需求无法满足, 就是物流服务能力过剩造成资源浪费, 因此是一种低效率和不稳定的状态, 最终将被对称性互惠共生状态所取代。

3 案例分析

结合上述理论分析, 下面以无水港为案例, 说明物流服务创新与企业客户之间的关系。无水港也称内陆港或国际陆港, 通常是指在内陆地区建立的具有报关、报验、签发提单等港口服务功能的物流中心。在无水港内, 既设有海关、商检、卫检、动植物检疫等为客户通关提供服务的监督机构, 也设有各货代、船代和船公司为便于收货、还箱的分支机构。自北京朝阳口岸在全国率先建立无水港以后, 各地无水港建设纷纷启程, 无论是沿海港口与内陆省市合建, 还是内陆省市自建, 都在逐步推进。与内陆地区合建无水港, 已逐步成为沿海港口占领内陆货源高地的重要手段。目前, 宁波、天津、青岛、大连、营口、深圳、连云港、厦门等港口都在加紧进行无水港建设。2007 年 7 月 19 日, 天津、北京、河北、山西、河南、陕西、新疆、宁夏、甘肃、四川、青海、内蒙古等 12 省市、自治区政府负责人, 在天津滨海新区签署《北方地区大通关建设协作备忘录》和《建设内陆无水港合作意向书》。通过建立北方地区大通关建设协作机制, 计划用 3 至 5 年时间, 在北方地区各物流中心城市和过境运输边境口岸建设内陆“无水港”。

无水港是依托区域通关政策、便捷交通环境、现代信息手段建立起来的内陆区域性物流中心。无

水港不临江海、没有船舶，货物是在无水港内“一站式”完成订舱、报关、报验、签发提单等一切通关手续，相当于把海港搬到了内陆，然后通过海铁联运的方式将货物运送到沿海港口，集装箱就可以直接装船出海。无水港是沿海港口服务创新的产物，无水港跨越时间、空间满足客户的物流需求，为客户节省了大量的时间和运输成本，激发了内陆地区企业客户的物流需求。港口与内陆客户以无水港为共生界面，实现了跨越空间的物资流和信息流的交互，实现了互惠式共生和共同发展，无水港的运营方式见下页图 3 所示。

4 总结

综上所述，经济的快速发展促进了物流产业的快速发展，给物流服务商提供了广阔的发展空间，随着物流服务日益社会化和专业化，物流需求空间不断增大。物流服务已成为企业竞争优势的重要来源之一，通过物流服务创新使客户获得成本和差异化的竞争优势。物流企业与客户之间的关系逐步由供需型发展成为互惠的共生体，物流服务创新不断激发客户新的需求，而不断变化和个性化的需求也成为物流服务创新的驱动力，二者在共生环境下互补互惠，共同发展。

作者：罗永泰 刘刚
来源：《物流管理》2011 年第 6 期

新 产 品 开 发 中 的 技 术 经 济 分 析

技术经济及管理 1 前言



技术与经济之间存在着极为密切的关系，它们既相互联系、相互制约，又相互促进。技术进步是推动社会发展的强大动力；经济条件是技术进步的必要前提。技术经济分析是研究怎样把一项技术政策、技术措施或技术方案在技术上的先进性和经济上的合理性有机地结合起来，科学地加以评定，使之达到完善统一的一门科学。企业在研发新产品时，必须注意技术与经济的协调统一，以取得最佳的技术经济效果。

2 新产品开发战略

制定新产品的开发战略，首先要考虑产品的生命周期(主要是经济寿命)，市场潜力和企业的开发优势，生产能力等。根据产品所处的生命周期阶段不同，应采取不同的开发战略。在投入期，要慎重选项，注重市场开发；成长期要努力提高产品质量，降低成本，搞好售后服务，并通过改进花色，增加品种、规格，改型或变形等工作，延长产品生命周期。根据产品的市场潜力和企业开发优势来确定产品开发战略的象限分析法，也是研发新产品时常用的不可忽视的方法，如图 1 所示。

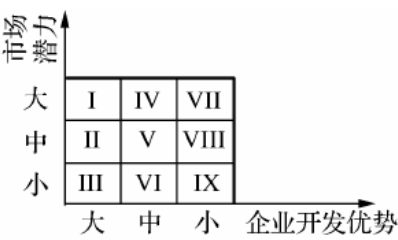


图 1 新产品分布象限图示

显然, I、IV、VII 象限的产品应作为新产品开发决策的重点, II、V、VIII 象限的产品在开发时要慎重行事, III、VI、IX 象限的产品, 绝不能去开发, 即使是现有产品也要考虑转产或淘汰。

3 新产品设计的技术经济分析

企业在开发新产品时, 要尽量选用技术先进、功能完善、可靠性好、工艺性好、适应性强、通用化、标准化程序高、使用维修方便、选用成本低的设计方案。确定产品的可靠性, 要考虑 2 方面的约束条件, 要考虑可靠性与用户要求的一致, 以企业获得最大利润为准则。可靠性与利润的关系如图 2 所示。

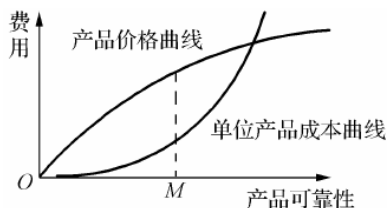


图 2 产品可靠性分析图

由图 2 可见, 在 $0 \sim M$ 区域内, 如提高产品可靠性, 价格的提高要大于产品成本的增加; 当高于 M 点的区域时, 再提高产品的可靠性, 则成本的增加将会超过产品销售价格的提高, 这是不合算的。图 2 中 M 点为利润最大点。

4 产品的成本估计与定价

新产品的成本估计包括各项消耗定额的估计, 制定和产品开发费用的估计; 摊销以及对废品损失的估计。

新产品定价要考虑 4 个基本因素: 成本、需求量及其价格弹性、竞争形势和国家的价格政策。新产品定价的基本目标通常包括: 利润最大、市场占有率最大、排除竞争对手进入市场、符合国家的价格政策以及发展与分销渠道的良好关系等。

常见的定价方法有以下几种:

4.1 成本加成定价法。

测定可能的销售量, 根据预测销量的规模计算单位产品成本, 加上一定比例的销售利润, 构成新产品的价格。

4.2 需求弹性定价法。

使用这种方法, 要估计在不同价格下的销售量, 并估计产品的全部收入和边际收入以及全部成本和边际成本。当边际收入等于边际成本时, 所对应的产品价格即为可获得最高利润的价格。在运用这种定价方法时, 需求曲线和成本曲线的估计工作是比较困难的。

4.3 盈亏平衡定价法。

运用公式 $Q = (FC + R) / (P - AVC)$ 。式中: Q —产品销售数量; FC —固定成本; AVC —单位产品平均变动成本; P —产品销售价格; R —目标利润。可得: $P = (FC + R + Q \times AVC) / Q$ 。

这种定价方法的优点是易于采用, 能向企业提供可以接受的能获得利润的最低价格。这种方法的主要缺点是要首先假定销售量, 然后才能决定产生预计利润的价格。

4.4 边际成本定价法。

是指所定价格可使所获收入超过产品的变动成本, 其收入超过变动成本的部分用来补偿固定成本。应用边际成本定价法的最主要的理由是不管企业是否销售产品, 固定成本客观上总是存在的。对已经在技术和生产上完成投入的产品只要边际收入超过变动成本, 企业就应生产和销售。

5 新产品开发方案的技术经济评价

5.1 新产品开发方案的技术经济评价, 按其分类方式的不同, 可分为:

按工作顺序分为初期评价、中期评价、后期评价、事后评价; 按评价内容分为技术评价, 经济评价; 按评价方法分为定性评价, 定量评价。

5.2 评价方法主要分为评分法和利益评价法 2 种, 而评分法又可细分为加法评分法、连乘评分法和加乘评分法几种:

评分法。评分法是根据评价者对新产品开发方案的直观判断, 按设计的评分项目和确定的标准, 分别优劣进行计分的方案评价的方法。在对评分进行加总的时候, 有加法评分法、连乘评分法、加乘混合评分法等多种。

加法评分法。程序如下: 首先将各方案综合评价的项目或内容, 按实现程序分为若干等级, 分别确定各等级的评分标准; 然后, 根据各方案对评价项目的满足程度按标准打分; 最后, 分别汇总各方案得分总数, 据以确定方案综合效益的好坏。计算公式为: $U(\text{加}) = \sum_{i=1}^n U_i$ ($i=1, 2, 3, \dots, n$)。式中 $U(\text{加})$ 为方案得分总数; U_i 为第 i 项评价内容的得分。加法评分法简单、易行, 追求的是方案对各项评价内容的总体实现精度。

连乘评分法。此法与加法评分法的不同点是: 将各方案每项评价内容的得分连续相乘, 并以其连乘积或连乘开方后的根值作为评价方案综合效果优劣的标准。计算公式为:

$U(\text{乘}) = U_1 U_2 U_3 \dots U_n$ 式中: $U(\text{乘})$ 、 $\sqrt[n]{U(\text{乘})}$ 为连乘评分法的连乘积及开方根值。连乘评分法或: $\sqrt[n]{U(\text{乘})} = \sqrt[n]{U_1 U_2 U_3 \dots U_n}$ 体现了对各项评价内容的均衡性要求。

加乘评分法。加乘评分法是加法评分法和连乘评分法的结合, 这种方法兼有加法评分法和连乘评分法的优点。计算公式为: $U(\text{加乘}) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n U_i + \sqrt[n]{U_1 U_2 U_3 \dots U_n} = \bar{U} + \sqrt[n]{U(\text{乘})}$

式中: $U(\text{加乘})$ 为加乘评分法综合评价值。

利益评价法。利益评价法是通过计算产品开发后能获得的利益的概率, 确定其是否符合目标要求来进行评价的方法。新产品开发的利益期望值可由下式表示: $S_b = Q(S_a - C_v) - F$ 式中: S_b 为产品开发利益期望值; Q 为平均产量估算值; S_a 为单位产品销售价格; C_v 为单位产品的变动费用; F 为开发产品的固定费用值。

若产量的标准偏差为 δ , 产品收益值服从正态分布, 则收益的标准偏差值为 $b = \delta(S_a - C_v)$ 对于某种收益值 S_{bi} 来说, 其标准偏差为 $t = (S_{bi} - S_b) / b$ 据此, 就可以由正态分布表, 查出相应的发生概率。

6 自行研制开发新产品的技术经济分析

产品的功能是满足用户需要的某种属性。用户购买产品, 不是作为物品的产品, 而是作为具有某种使用功能的产品。新产品的设计研究工作, 要把注意力放在产品的功能研究上。要从用户的角度, 搞好功能分析, 保留必要功能, 剔除非必要功能, 减少不必要的成本。这里所说的成本, 不仅仅是指设计和制造费用, 而是指产品的寿命周期成本。

提高产品的使用价值, 降低制造成本, 始终是产品设计研究工作的根本任务。要抓住主要矛盾和关键部件深入分析研究, 从提高价值的角度, 改进产品结构, 完善产品设计。用 ABC 分析法、百分数分析法……来找出改进设计的主攻方向。

ABC 分析法的要点是, 将产品的各种零部件, 以成本金额的大小, 按顺序排列起来, 从中抓住占零件总数 20%左右的, 但占产品成本总额 80%左右的 A 类零件, 作为改进, 挖潜的重点目标。

产品的技术标准, 指工程能力或工序能力。指工序在机器、工具、材料、操作人员、工艺方法、环境条件等因素共同作用下, 能稳定地生产符合设计质量要求的产品的能力。在批量生产条件下, 用下式可求得工序能力指数 $C_p = \frac{T}{\beta} = \frac{T}{6\sigma}$ 式中: C_p —工序能力指数; T —质量特性值公差范围标准; β —质量特性值实际分布范围; σ —质量特性值的实际标准偏差。评价标准如下: $C_p > 1.33$: 说明工序能力能充分满足质量要求, 但过大, 会造成设备精度浪费。 $C_p = 1.33$: 工序能力处于理想、较好的状态; $1 < C_p < 1.33$: 工序能力比较理想、但该值接近 1 则有出现不合格品的可能。 $C_p < 1$: 工序能力不足, 工艺方案不可取。

在工艺方案的工序能力达到产品质量要求后, 须进一步进行经济标准评价。简言之则为: 最少的加工时间、最低的工艺制造成本、最大的利润。

工艺成本是指实现工艺过程或个别工序的费用总额。工艺成本项目通常包括: 主要材料费或毛坯费; 基本生产工人工资及附加费; 设计的折旧费; 与使用机器设备有关的费用; 设备调整费; 工夹具维修及调整费; 车间经费和企业管理费等。工艺成本按费用与产品产量的关系可由下式 $C_n = \frac{S_{ab}(A_h + U_r)}{Q}$ 计算: $C_m = C_v \cdot Q + F$ 式中: C_m —工艺方案的年度工艺成本; Q —工艺方案的年产量; C_v —工艺成本中单位产品可变费用; F —工艺成本中固定费用。其它各项费用的计算公式如下: (1) 材料费 (MI): 计算公式为 $MI = S_p \cdot H_g - S_a \cdot H_b K$ 式中: S_p —材料单位重量的价格; H_g —每件毛坯的重量; S_a —废料单位重量的价格; H_b —废料重量; K —废料利用系数。 (2) 机床工人工资 (LW) 计算公式为 $LW = L_n \cdot T_{60}$ 式中: LW —本工序的机床工人工资; L_n —工人每小时工资额; T —加工单位产品的工时, min。 (3) 机床使用费 (C_{mn})。机床使用费由电费、修理费、油料费、冷却液费等组成。 (4) 机器设备折旧费 (A)。分为: ①专用机器设备折旧费 A。式中: S_{ma} —机器设备的价值 (包括运输安装费); γ_a —机器设备的定额年度折旧率; Q —产品年产量。 ②通用机器设备折旧费。按使用工时来分摊。 (5) 夹具费用 (C_n)。分为: ①专用夹具费用的计算式中: S_{ab} —夹具成本; A_h —夹具折旧率, %; U_r —使用费占夹具购置费的百分比, %。 ②通用夹具费用的计算。在工艺方案中, 按使用工时来分摊, 实际计算中常略去不计。

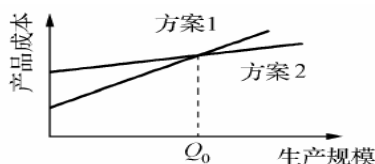


图 3 2 个对比工艺方案和产量的关系

由于产品的工艺方案实施费用包括固定费用和变动费用 2 部分。所以不同工艺方案相对不同的产量规模, 有不同的合理性。见图 3. 由该图 3 可知, 当产量大于 Q_0 时应采用方案 2, 当产量小于 Q_0 时, 应采用方案 1。因此, 要进行工艺方案分析时, 要运用固定费用和变动费用分析法来评价工艺方案的经济性。

另外, 标准化的技术经济分析, 是参数系列的最佳化方法。通常采取费用损失最小法。就是根据用户费用损失最小的原则, 来决定产品参数密度, 使之最佳化的方法。这里有 2 个方面的情况需要分析: a, 用户所希望的参数; b, 参数系列所能提供的参数。

如果两者不合。用户只好以大代小, 这必然造成使用费用的损失, 如果参数系列分得太细, 则必然造成产品规格系列太多, 减少了生产批量, 提高了制造成本。

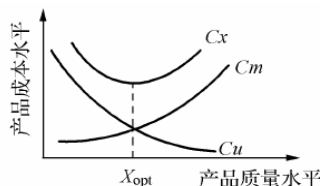


图 4 产品质量精度分析图

另外, 质量精度的技术经济分析, 也就是使质量参数与经济参数达到最佳组合, 通常采用最低成本法。假定 C_m 表示产品的生产成本函数, C_u 表示产品的使用成本函数, 一般地, 前者随产品质量参数 (质量水平) 的提高而增加, 而后者随着产品质量参数的提高而降低。如果用 C_x 表示产品的生产成本和使用成本之和 (即总成本), 最佳的质量参数应该是

使总成本 C_x 最低所对应的点 X_{opt} ，参见图 4， X_{opt} 为最低成本质量参数，也就是产品质量参数最佳化。

7 结束语

通过对新产品开发的技术经济分析，人们对技术和经济之间的关系有了更深刻的认识。通过分析能更好地将技术和经济有机的结合在一起。以取得最佳的技术经济效果。

作者：韦有军

来源：《煤炭技术》2009 年第 7 期

提高会计学专业课堂教学实效性的探讨



随着高等教育大众化、国际化与终身化的发展以及社会经济的发展，会计作为向企业利益相关者提供会计信息，帮助企业的外部相关者、企业管理层以及政府作出合理决策的重要的参考依据的一项活动，在经济社会发展中起着尤为重要的作用，因此，会计信息质量的高低对个人、企业、国家经济的发展尤为重要，这对培养会计学人才的高校来讲压力很大，需要在教育教学过程中培养具有理论知识扎实，同时具有一定创新精神和实践动手能力的高级应用型人才，在此过程中，课堂教学作为人才培养的主阵地，具有重要意义，所以，加强课堂教学的实效性尤为重要。

通过近几年来从事会计学教学的实践和与其他老师的交流探讨，主要从教师本身和教学活动两个方面对提高课堂教学实效性进行分析，仅供会计学专业教学参考。

1 对教师的要求

作为一名天底下最光辉的职业——教师，教书育人是最主要的工作，其直接的对象是学生，培养学生的成败直接影响到一个家庭、学校甚至是一个国家的发展。因此，作为一名老师，应当加强以下几个方面：

1.1 教师要有一颗强烈的责任心

强烈的责任心是做好工作的前提和基本保证，有了强烈的责任心，就能够将主要精力放到工作中去，就必然能做到让自己满意、学生满意、学校满意、社会满意。

1.2 教师要有一颗积极向上的事业心

事业心是做好工作的动力和精神支柱，有了强烈的事业心，就有了激情，就会树立起“等不起”的紧迫感、“慢不得”的危机感、“坐不住”的责任感和“争一流”的使命感，就有了极大的动力不断提高教学质量。

1.3 教师要有一颗爱心

作为一名教师,首先要热爱教育事业,热爱学生,这是教育成功的基础。只有这样,才会使学生“亲其师,信其道”,才能勤于教学,乐于育人,达到活学活用、乐教乐学、会教会学的思想境界,才会不断融入到教学过程中去,不会让教学成为自己的负担。

1.4 教师要不断提高自身的理论知识和实践技能

教师要教育学生,首先自己要有比学生高的水平。因此,教师要不断学习,既要学习理论知识,不仅学习本专业的知识,还要学习相关知识,达到“广而深”。同时不断提高自身的实践技能,而且还要不断学习先进的教学方法、教学手段,并不断改革,切实提高课堂教学的实效性。

2 在教学活动过程中提高课堂教学的实效性

会计学专业本身的特点要求学生既要有扎实的理论知识,又要有较强的实践能力,因此要提高课堂教学的效果,应当从以下几个方面进行:

2.1 教会学生思考的方法,特别是训练学生的思维方式

大学中的课程很多,所学习的内容也很多,如果只是给学生讲授知识点的话,可能学生学完或考试以后什么都忘了,然而会学习的学生会留下老师的思考的方法和思维方式,但不会学习的学生可能什么都没有留下。大学最重要的是传授他的精神灵魂,所以在教学过程中要开发学生思考的方法和思维方式,留下永久的财富,为学生后大学时代的发展奠定基础,特别是训练学生的发散性思维,培养学生求同存异和对所学的理论提出质疑的思想,不断培养学生的创新意识,摆脱学生受思维定势的影响,避免学生钻牛角尖。因此,在教学过程中要不断开拓学生的思维方式,训练学生的发散性思维,否则,不利于学生创新意识的培养,更不利于学校、社会对人才培养目标的实现。

2.2 结合国际国内前沿知识,帮助学生拓宽知识面

在教学过程中,有些知识只要老师稍微讲解一下,课后学生认真看书学习,都能够掌握,但大部分的学生在学习过程中只注重课本的学习,不看其他的课外书籍,因此在讲授课本内容的基础上增加国内外前沿知识的介绍与分析,或通过布置作业等方式,这样不仅教会学生课本知识,而且给学生留下一个思考的余地,学生可能为了能够了解该知识而去查阅相应的资料,达到拓宽知识面的目的。

比如在讲授所得税时,课本上只是就我国的处理方法进行了简单的介绍,这时可以就应付税款法和资产负债表债务法两种处理方法进行对比介绍,并指出我国为什么要选择后面一种,便于学生更好的理解相应的会计处理过程。

再比如在讲授《基础会计》时,里面涉及到简单的成本计算,这是可以给学生提出目前在成本管理和计算方面比较前沿的几个内容,如成本企画、弹性边际成本等,有些学生课后就会通过查资料等去了解该知识。

2.3 在理论教学过程中,要不断进行归纳总结,说明本课程的主要关键点,化繁为简,并结合实践,帮助学生更好的理解

在目前的教学过程中,理论与实践教学的脱离,使得学生有一种为了应付考试而学习的思想,关键在于学生感受到学习的理论在实践中无法应用,或与实践差别太大,使得学生没有了学习的主动性和积极性,更缺乏学习的兴趣;另外,在教学过程中,作为学生来讲,他只注重或只关注“点”,不会也很难从“面”上来看待一门课程,无法从整体上理解一门课程的内容,更无法将点连接起来,表现在考试时,如果就考一个点,学生知道,但一旦将几个知识点连接起来或综合起来,可能学生就不会做了。所以,在教学过程中一方面对本门课程进行归纳,用简短的语言进行总结,如在《基础会计》

的教学过程中,基础会计是以“会计核算过程贯穿联系在一起”,只要了解了核算过程,基础会计的主要内容便掌握了,而《成本会计》主要就是归集和分配四个字,《中级财务会计》可以就围绕经济业务活动的实质和风险报酬是否转移来展开讲解。另一方面在讲述过程中将理论与实践进行结合,如在讲授《基础会计》中的账簿时,如果给学生拿几张账簿让学生看一下,总账、明细账、三栏式、多栏式、数量金额式等大量的内容只需要简单讲几句,学生便掌握了,凭证也是一样,等等这样的内容太多了,在此过程中,不仅让学生很容易的了解了理论知识,也知道了如何在实践中运用,而且节省了更多的时间可以讲授如在企业中,如何去设计账簿的登记、管理制度,以及如何在实践中应用等方面的内容。再比如在讲授现金流量表的编制时,调整分录是比较难的,但实际上是对已经发生的同类业务的会计凭证进行加总反映的过程。只不过将涉及到“现金及现金等价物”的科目换成现金流量表相关科目,这样学生在学习的过程中,将会感觉到其实并不是非常难,而且也便于学生掌握。

2.4 时刻保持与学生的沟通交流,促进师生互相学习

教学过程始终要坚持以学生为主体,以教师为主导,既要面向全体同学,又要尊重学生的个体差异,既要立足过程,又要促进发展。为此,在课堂教学过程中要及时与学生交流,渠道有多种,如课间休息时间的交流非常重要,此外,通过布置作业、提问、答疑以及启发式、参与式、案例式教学方法的应用等都能够很好的与学生交流,了解学生学习的态度和兴趣,了解学生知识与技能的基础,了解学生的学习方式,了解学生对学科的学习要求等,贴近实际、贴近生活、贴近学生,才能在教学目标和教学内容的设计、教学方法和教学手段的运用方面符合学生的实际,才能做到因地制宜、因科制宜、因课制宜、因人制宜地充分开发与有效利用各种资源,激发学生学习的兴趣,达到学生自觉主动学习的目的。

在课外,也要与学生进行交流,建立起民主、平等、和谐的师生关系,创设和谐的学习环境和人际关系,使学生在自然和谐的境界中成长,不仅促进学生的成长与发展,也能促进教师的发展与提高,实现愉快教学、成功教学、创造教学的境界。

通过上面的沟通交流,能够更好的帮助教师在教学过程中,特别是在备课过程中实现备教材,备学生、备教法、备过程、备自己的五备,达到教育教学的目标。

2.5 通过教师之间的交流与学习互相促进,互相提高

教师之间也要不断进行交流和探讨,将自己成功的经验和方法与大家分享,不仅提高教师的教学和育人的水平,也能提高教师的科研能力,不断促进教师自身的成长与发展。

然而,教学过程永无止境,以上几点只是其中的一部分,在教学过程中,还需要始终坚持循序渐进、严谨科学的态度,在“教”的过程中“学”,在“学”的过程中“教”,不断提高教育教学质量,提高课堂教学的实效性,更好的实现人才培养目标,为国家经济的发展做出积极的贡献。

作者:何志军

来源:《网络财富》2010 年第 7 期

行为金融学视角下投资者教育与 证券市场稳定研究



1 问题的提出及研究综述

对于证券市场投资者非理性行为问题的研究,国内外金融学者已开始突破传统金融学的约束,从行为金融学视角进行探讨。传统金融理论是建立在市场参与者是理性人的假定的基础上的。在传统金融理论中理性人假设通常包括两方面:一是以效用最大化作为目标,二是能够对一切信息进行正确的加工和处理。在此基础上,传统金融学的核心内容是“有效市场假说”。这里的假设有两个方面的含义:一是市场各参与主体在进行决策时都以实现期望效用最大化为准则;二是市场各参与主体都能够根据他们得到的信息,对市场的未来做出无偏差估计。在该假设前提下,一个必然的推论便是证券的价格反映了一切可以得到的公开信息,投资者无论多么明智,都不能够获得与其所承担风险不对称的额外收益。但是,事实上投资者并不像理论上描述的那样理性,而是具有某种情绪,这样许多投资者在配置自己的资产需求时总是受到相关信息的影响。与理性假设不同的是,现实世界的人其实都是有限理性的。所谓行为金融学,从字面上理解,是将人的行为融入金融学研究范畴的一门学科。但更确切地讲,行为金融学是以心理学上的发现为基础,辅以社会学等其他社会科学观点,研究投资者如何在决策时产生系统性偏差,并尝试解释金融市场中实际观察到的或是金融文献中论述的,与传统金融理论相悖的异常现象的一种理论。行为金融学的兴起和发展,被许多经济学家称之为经济学和金融学的“非理性革命”,充分地说明了其理论创新意义。

1.1 描述和解释了行为与金融行为的科学内涵,创新性地提出行为金融学范式这一科学范畴,强调行为金融学是人们感知金融市场的理论和方法。

其内含是,由于金融活动主体是具有理智和情感等完整心智结构的现实“行为人”,每个人既是自利的,又是利他的,因而不一定追求自身利益的最大化;个体在市场活动中会产生各种心理和行为偏差,人们的行为不一定符合市场规律的要求,使得“看不见的手”的作用不能有效发挥,即所谓的市场失灵。

1.2 无效市场理论。

论述金融市场的不完全有效性,在一个充满不确定的经济现实中,信息是复杂的,收集信息是有成本的,交易者占有的信息是不完全、不对称的,即他们是噪声交易者,金融市场不是有效率的市場。

1.3 投资者心态模型。

分析和研究了投资者由于受到心理因素的影响,出现各种决策行为偏差,如过度自信、反应偏差、从众行为等,强调人的行为的非理性对于金融市场的运行和效率具有重大影响。

1.4 行为金融学的扩展。

将行为金融学的理念和方法扩展到实际交易活动领域,提出了证券交易的行为投资分析方法,并将发端于微观金融主体心理与行为的行为分析范式扩展到总量与总和的变量分析,形成了所谓的宏观金融行为理论。

在证券市场上,有许多不能用传统金融理论来解释的现象,因此,研究者必须跳出传统金融学家的研究视角。本研究主要贡献在于,在分析我国投资者存在非理性行为金融现象的基础上,提出了投资者教育机制可以有效治理行为金融的非理性问题,同时,通过巧妙地构建数理模型,来分析投资者教育实现证券市场稳定的动力学特征,从而首次在理论上解释了投资者教育对于证券市场健康、稳定、可持续发展的重要性,并为我国证券市场监管部门提升市场监管效能提供了重要的决策参考。在这里需要指出的是,本研究中的“投资者”概念特指“个人投资者”。

2 我国证券市场投资者非理性行为金融表象

2.1 我国证券市场投资者非理性行为金融的宏观表象

(1) 证券市场的波动性较大。

1992~1996 年,沪深两市出现的五次大的震荡中,峰谷相差 360%,而同期的美国股市波动的峰谷相差只有 66%,新加坡为 110%。其中,1993 年 2 月 25 日,上证综合指数从 1536.87 点下降到 1994 年 7 月 29 日的 333.89 点,跌幅达 400%。1999 年的“5·19”行情后的 40 多天里,上证综合指数上涨了 70%。2001 年末综合指数开始下跌,在 2004 年上证指数以 1492 点开盘,4 月 7 日创下 1783 点高位,但由于种种原因,股市不仅没有继续向好,而且不断下降,2004 年末以 1266 点收盘。全年上证指数下跌 15.4%,深证综指下跌 16.6%。上市公司市价大大缩水,股民金融资产损失严重,2005 年 6 月,上证指数甚至跌破 1000 点。

(2) 证券市场的市盈率过高。

市盈率是衡量股市投机性的重要指标之一,一般而言,过高的市盈率往往隐含着较强的投机性。沪深两市自建立以来,绝大部分时间的市盈率维持在 30~40 之间,和世界其他国家相比是较高的,如纽约证券交易所为 15~20,香港为 10~20,韩国为 15~19。

(3) 证券市场的换手率较高。

从交易统计来看,中国股市的换手率自 1992 年以来几乎年年维持在 400%以上。这意味着上市流通的每一只股票平均每年要转手 4~5 次以上,即停留在每位持股人手中的平均时间不超过两个半月,整个市场的交易情况极为活跃。这可以从一个侧面反映出我国股票市场具有较强的投机性。

2.2 我国证券市场投资者非理性行为金融的微观表象

(1) 认知偏差。

投资者往往过于相信自己的判断能力,高估自己成功的机会,认为自己能够“把握”市场,把成功归功于自己的能力,而低估运气和机会在其中的作用,这种认知偏差称为过分自信心理。过分自信是行为金融学中研究最多的认知偏差,市场上的很多异象都是由投资者的过分自信造成的,最典型的投资者行为是过度交易,推高成交量,导致高昂的交易成本,从而使投资者的收益减少。

(2) 羊群行为。

所谓羊群行为是指单个投资者由于受其他投资者采取某种投资策略的影响而采取相同的投资策略,而如果其他投资者不采取这样的策略,单个投资者则也不会采取这种策略。由于“羊群行为”效应,从而整个市场上的投资策略会趋于一致,这种现象在极度的牛市或熊市表现得最为明显,即大家都在追涨或杀跌。

(3) 噪音交易。

噪音交易是指不根据基本面分析买卖股票的投资者。它使价格失衡的情况可能持续很久。在噪音交易者和短期投资者存在的市场中,交易者都拥有自己的信息。在他拥有的信息集合中,利用其中某一信息的投资者越多,他就越可能利用该信息获利,这些信息可能是与基础价值有关的信息,也可能是与基础价值毫无关系的噪音,这就是所谓的信息聚集正溢出效应。而这一效应可能使努力获取新信息的交易者无法得到相应的回报,不利于信息搜集与资源配置。

(4) 处置效应。

处置效应是一种比较典型的投资者认知偏差,表现为投资者对投资赢利的“确定性心理”和对亏损的“损失厌恶心理”,在行为上主要表现为急于卖出赢利的股票,轻易不愿卖出亏损股票的现象等。处置效应反映了投资者回避现实损失的倾向。在很多情况下,处置效应主要是受到投资者心理因素的影响,这会削弱投资者对投资风险和股票未来收益状况的客观判断,非理性地长期持有一些失去基本因素的股票,使得投资者盈少亏多。

3 行为金融非理性的治理:投资者教育机制

我国证券市场上投资者的行为金融表象极其明显,正是投资者这种过度的行为金融非理性想象,导致我国证券市场发生剧烈波动已经成为常态。随着这种剧烈波动常态的不断延续,将会严重影响到我国证券市场投融资功能的正常发挥,当然也不利于我国宏观经济的快速发展。

通过投资者教育,使投资者加强对证券投资学、行为金融学等相关理论的学习。对于投资者来说,不仅要学习证券投资的基本知识,还应了解有关的行为金融理论。投资者作为弱小的群体,在资金、信息均处于劣势的情况下,唯有更加注重学习,提高自身素质和分析思辨能力,方能有效抵御市场风险。投资者要知道自身存在的心理弱点,通过剖析各种典型案例,了解各类非理性行为和心理偏差产生的根源和危害,从而在投资活动中自觉防范各类证券欺诈和风险。不同投资者需要有不同的投资策略。加强投资者教育,可以合理引导投资者的理性投资行为,提高投资者的投资决策能力和市场的运作效率。投资者决策中的心理偏差是与生俱来的,而这些认知偏差可以通过学习、训练等手段得到有效缓解。因此,加强投资者教育,有利于降低投资者行为金融非理性现象的发生。

投资者教育克服了行为金融的非理性现象,使得理性投资行为成为投资者参与证券场所表现出来的常态,降低了因非理性所表现出来的证券市场大起大落的指数高振幅现象的发生,从而使得证券市场调整为指数低振幅稳定常态,有利于证券市场基本功能的正常发挥。良好的投资者教育是投资者权益保护的重要手段。在发达国家,投资者教育作为保护投资者权益的一项重要措施而备受重视。无论是成熟市场还是新兴市场的证券市场发展的历史都表明,投资者教育是各国或地区监管机关和自律组织的重要工作,也是一项长期的、基础性和常规性的工作。下面将通过构建数理模型,在理论上首次给出投资者教育机制实现证券市场稳定的动力学解释。

4 投资者教育机制下理性行为与证券市场稳定

4.1 投资者教育机制下证券市场投资者扩散的动力学模型

证券市场投资者扩散问题的研究,对于实现证券市场的稳定具有非常重要的理论与现实意义,因此,一直以来受到国内外金融学术界与管理层的高度关注。关于上述问题的讨论,以往的研究主要局限于单类投资者的研究视角,即:结合基本假设,构造类似于指数型分布、Logistic 分布等的基本模型,并得到单类投资者视角下投资者行为的均衡特性。上述研究尽管在一定程度上较为客观地模拟出了投资者扩散的均衡过程,但是,它无法描述投资者教育机制在投资者扩散中的动态作用机理,以及投资者教育引发投资者结构发生动态演变的作用机理,而这些成果正是证券市场管理层制定监管策

略的重要参考依据。正是在这样的背景下,本研究将跳出单个体分布研究视角,从系统动力学视角来研究证券市场投资者扩散问题。

(1) 模型的基本假设

证券市场的所有投资者主要有投资者(中长期投资者)与投机者(短期投资者)两大类组成,在投资者教育机制下,两类投资者均相对理性。证券市场上投资者容量是相对有限的,不可能具有无限扩大的容量,这是符合证券市场基本特征的。投资者与投机者是中性的概念,在投资者教育机制下,两类投资者依据市场投资机会自发、理性地实现角色的动态转换。

(2) 模型的基本符号

$N_1(t)$ 、 $N_2(t)$ 分别表示 t 时刻证券市场投资者、投机者的数量。 K_1 、 K_2 分别表示证券市场投资者、投机者的最大容纳数量(容量)。 r_1 、 r_2 分别表示证券市场投资者、投机者的自然扩散系数。

(3) 模型的构建

依据上述假设,我们不难发现,首先,投资者与投机者是证券市场上缺一不可的共生体。如果证券市场缺少了投资者,则整个市场充满了投机气氛,不利于市场功能的正常发挥,市场难以长久维持;如果证券市场缺少了投机者,则整个市场因缺乏短期赚钱效应而失去交易活力,由于没有套利投机者的参与,容易造成市场价格的扭曲,不利于发挥市场功能。

其次,由于投资者教育机制提升了投资者的投资决策能力,因此,原本着眼于中长期投资的投资者一旦发现短期交易机会,就会进行短期交易,从而转变为投机者;而原本着眼于短期投资的投机者一旦寻找不到短期交易机会,出于风险控制的理性,就会放弃短期交易,从而转变为投资者。

最后,在证券市场投资者与投机者的容量相对有限假设下,投资者与投机者的数量存量对其自身的扩散速度起到负面影响,在金融学上可描述为投资与投机机会的相对稀释。

基于上面的分析,我们可建立如下的系统动力学模型:

$$\begin{cases} \dot{N}_1(t) = r_1 N_2 (1 - \frac{N_1}{K_1}) \\ \dot{N}_2(t) = r_2 N_1 (1 - \frac{N_2}{K_2}) \end{cases} \quad (1)$$

其中: $\dot{N}_1(t)$ 、 $\dot{N}_2(t)$ 分别为证券市场投资者与投机者的扩散速度。

$1 - \frac{N_1}{K_1}$ 、 $1 - \frac{N_2}{K_2}$ 分别表示在证券市场投资者与投机者的容量相对有限假设下,投资者与投机者的数量存量对其自身扩散速度起到负面影响的程度。显然,公式(1)

所描述的动力学模型为非线性动态系统范畴。

$$\text{引理: 设二维非线性系统: } \begin{cases} \dot{x} = f(x, y) \\ \dot{y} = g(x, y) \end{cases} \quad (2)$$

下面我们将通过对上述系统动力学模型进行分析,来得到投资者教育机制下证券市场投资者结构的均衡结果。先给出下面的引理:

$$\text{而为系统(2)的平衡点,即满足: } \begin{cases} f(x_0, y_0) = 0 \\ g(x_0, y_0) = 0 \end{cases} \text{ 现记:}$$

$$p = (\frac{\partial f}{\partial x})_{(x_0, y_0)} + (\frac{\partial g}{\partial y})_{(x_0, y_0)} \quad (3)$$

$$q = (\frac{\partial f}{\partial x})_{(x_0, y_0)} (\frac{\partial g}{\partial y})_{(x_0, y_0)} + (\frac{\partial f}{\partial y})_{(x_0, y_0)} (\frac{\partial g}{\partial x})_{(x_0, y_0)} \quad (4)$$

且满足: $p^2 - 4q \geq 0$, 则:

(1) 当 $p < 0, q > 0$ 时, (x_0, y_0) 为系统(2)的稳定结点。

(2) 当 $p > 0, q > 0$ 时, (x_0, y_0) 为系统(2)的不稳定结点。

(3) 当 $q < 0$ 时, (x_0, y_0) 为系统(2)的鞍点。

从上述引理出发,我们有如下的结论:定理 1:(1)对投资者教育机制下证券市场投资者结构动力学特征所描述的动态非线性系统(1)的两个平衡点来讲: $P_1(0, 0)$ 、 $P_2(K_1, K_2)$ 分别是鞍点、稳定结点;(2)从任意初始点

$P_0(N_1(t_0), N_2(t_0))$ 出发的轨线都将趋于 $P_2(K_1, K_2)$ 。

证明: (1) 求平衡点, 即满足方程:

$$\begin{cases} f(N_1, N_2) = r_1 N_2 (1 - \frac{N_1}{K_1}) = 0 \\ g(N_1, N_2) = r_2 N_1 (1 - \frac{N_2}{K_2}) = 0 \end{cases}$$

$$A = \begin{bmatrix} f_{N_1} & f_{N_2} \\ g_{N_1} & g_{N_2} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} -\frac{r_1}{K_1} N_2 & r_1 (1 - \frac{N_1}{K_1}) \\ r_2 (1 - \frac{N_2}{K_2}) & -\frac{r_2}{K_2} N_1 \end{bmatrix}$$

得到两个平衡点: $P_1(0, 0)$ 、 $P_2(K_1, K_2)$ 。为讨论
(5) 其特性, 记矩阵:

将代入公式 (3)、(4)、
(6): $p^2 - 4q = 4r_1 r_2 > 0$, $q = -r_1 r_2 < 0$, 由引理可知: $P_1(0, 0)$ 为对应非线性系统 (1) 的鞍点。对 $P_2(K_1, K_2)$,

$$p = -(r_1 + r_2) < 0, q = r_1 r_2 > 0, p^2 - 4q = (r_1 - r_2)^2 \geq 0, \text{ 则}$$

$P_2(K_1, K_2)$ 为所对应的系统 (1) 的稳定结点。

首先, 第一象限开始的解对未来任意时刻 t 必留在第一象限内。对 $N_2(1)=0$, 有 $N_1=0$, 即 $N_1(1)=N_1(t_0) \geq 0$ (其中 t_0 为任意初始时刻)。并当 $N_2(t) > 0$ 时, $\dot{N}_1 = r_1 N_2 (1 - \frac{N_1}{K_1}) > 0$ 。若以 $t_0=0$ 作为初始时刻, 必有 $N_1(t) > N_1(t_0) \geq 0$ 。同理: 对 $N_1(t)=0$ 有 $\dot{N}_2=0$, 即 $N_2(t)=N_2(t_0) \geq 0$ 。且当 $N_1(t) > 0$ 时, 有 $\dot{N}_2 = r_2 N_1 (1 - \frac{N_2}{K_2}) > 0$ 。若以 $t_0=0$ 作为初始时刻, 必有 $N_2(t) > N_2(t_0) \geq 0$ 。由于自治微分系统的轨线不能相交的特征, 表明轨线不可能穿越轴。因此, 对第一象限出发的解必然会保持在第一象限内。

其次, 将第一象限划分为以下四个区域:

$$S_1: \dot{N}_1 > 0, \dot{N}_2 > 0; \quad S_2: \dot{N}_1 > 0, \dot{N}_2 < 0$$

$$S_3: \dot{N}_1 < 0, \dot{N}_2 > 0; \quad S_4: \dot{N}_1 < 0, \dot{N}_2 < 0$$

A. 当 $1 - \frac{N_1}{K_1} = 0$ (即在临界线 L_1 上) $\dot{N}_1 = 0$, 这时

$$\dot{N}_2 = r_2 K_1 (1 - \frac{N_2}{K_2})$$

时, $N_1 < 0$, 即 S_3 的上边界方向向量向左。

当 $N_2=K_2$ 时, $N_2=0$ 不再运动; 当 $N_2 < K_2$ 时, $N_2 > 0$, 即 S_3 的左边界方向向量向上; 当 $N_2 > K_2$ 时, $N_2 < 0$, 即 S_2 的右边界方向向量向下。

当 $N_1=K_1$ 时, $N_1=0$ 不再运动; 当 $N_1 < K_1$ 时,

(7) $N_1 > 0$, 即 S_2 的下边界方向向量向右; 当 $N_1 > K_1$

于是轨线从 S_2 出发, 必然离开 S_2 进入 $P_2(K_1, K_2)$; 若轨线从 S_3 出发, 必离开 S_3 进入 $P_2(K_1, K_2)$; 若轨线从 S_4 出发, 必离开 S_4 进入 $P_2(K_1, K_2)$; 若轨线从 S_1 出发, 必离开 S_1 进入 $P_2(K_1, K_2)$ 。由于 $P_2(K_1, K_2)$ 为稳定结点, 故第一象限出发的全部轨线都将趋于 $P_2(K_1, K_2)$ 平衡点。(定理证明完毕) 根据上面的定理证明与理论分析, 我们可以得到如图 1 所示的投资者教育机制下证券市场投资者结构的动态演变态势。

我们已经知道了投资者教育机制下证券市场投资者结构的均衡演变态势, 但是, 我们还需要知道证券市场投资者结构的均衡演变过程中, 投资者与投机者的扩散能力及强度。为此, 我们将定义 N_1/N_2

B. 当 $1 - \frac{N_2}{K_2} = 0$ (即在临界线 L_2 上) $\dot{N}_2 = 0$, 这时

$$\dot{N}_1 = r_1 K_2 (1 - \frac{N_1}{K_1}) \quad (8)$$

与 N_2/N_1 指标来分别衡量投资者与投机者的扩散能力及强度, 并将用以衡量扩散能力及强度的指标定义为扩散率。于是我们有下面的结论:

定理 2: 在 S_1 区域内 (即实际的扩散域), 沿着任意初始点 $P_0(N_1(t_0), N_2(t_0))$ 出发的轨线, 投资者与投机者始终是以扩散率递减的方式趋向于 $P_2(K_1, K_2)$ 平衡点的。证明: 根据扩散率的定义, 将公式 (1) 中的第一个方程变形为: $N_1/N_2 = R_1(1 - N_1/K_1)$, 两边对时间 t 求导: $d(N_1/N_2)/dt = -N_1 R_1 / K_1$; (9) 同理, 公式 (1) 中的第二个方程有: $d(N_2/N_1)/dt = -N_2 r_2 / K_2$; (10)

由于在 S_1 : $N_1 > 0$, 可知: $d(N_1/N_2)/dt < 0$, $d(N_2/N_1)/dt < 0$ 依据高等数学中的导数的单调性

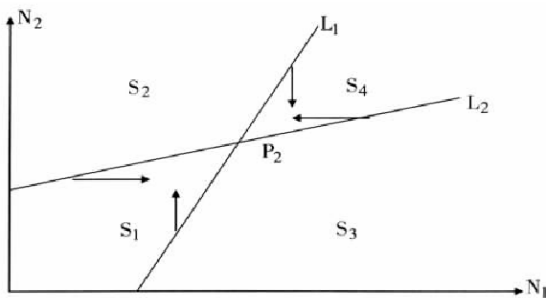


图 1 投资者教育机制下证券市场投资者结构的动态演变

性质，我们很容易知道，证券市场上投资者与投机者的扩散能力及强度始终是逐渐递减的。

5 结论与展望

根据本研究所构建的系统动力学模型及其上述理论分析，我们将对投资者教育机制下证券市场稳定问题给出如下的结论性解释：

在引入投资者教育机制的早期阶段，由于投资者教育的功能与目标正在逐步实施过程中，因此，证券市场投资者与投机者在起初所表现出的行为金融非理性特征，使得证券市场中投资者与投机者的结构处于不断演变与相互更替的动态过程。在理论上表现为图 1 所描述的远离平衡点 $P_2(K_1, K_2)$ 的任何区域。

随着投资者教育机制的逐步完善，投资者教育工作的不断深入，证券市场投资者与投机者将逐渐克服行为金融的非理性弊端，使得证券市场中投资者与投机者的结构不断趋向于稳定，从而实现证券市场的整体稳定目标。在理论上表现为图 1 所描述的逐步接近直至到达平衡点 $P_2(K_1, K_2)$ 位置。

在投资者教育机制下，由于证券市场投资者与投机者以相对理性为基本特征，通过投资者教育活动，有效地消除了影响证券市场投资者与投机者均衡结构的一切非系统因素，从而有利于证券市场这个系统快速实现其平衡状态，即投资者与投机者结构处于稳定状态。在理论上描述为，在投资者教育机制下，证券市场运行规律的系统动力学模型如公式（1）所示。

在投资者教育机制下，随着证券市场投资者与投机者数量的不断增加，由于投资者所表现出的相对理性，使得证券市场上所存在的投资与投机机会被众多的投资者与投机者不断稀释。出于理性考虑，那些原本有意愿进入证券市场的潜在投资者与投机者，因为发现市场投资与投机机会的稀释，有些可能选择暂时观望的策略，于是将导致证券市场投资者与投机者的新增数量逐步减少。在理论上描述为定理 2 的结论。

从我国资本市场发展历程来看，加强投资者教育工作，保护投资者合法权益，增强投资者信心，始终是培育和发展市场的核心课题和最重要的内容。今天，投资者教育机制的功能已经突破原有的外延边界，逐步演变成中国证券市场制度创新和市场创新的一个不可或缺的重要组成部分，并实实在在地肩负起为中国资本市场健康发展、保驾护航的重要使命，因此，对于我国证券市场投资者教育问题还有待于进一步地深入探讨。

作者：顾海峰 奚君羊

来源：《金融观察》2009 年第 5 期

动态能力与新创企业绩效的关系实证研究



在信息经济、网络经济和知识经济的作用下,企业竞争环境已从相对稳定的静态环境转向日益复杂多变和充满不确定性的动态环境,复杂的动态竞争环境对新创企业的生存和发展提出了更高要求。促进创业活动、实现新创企业的健康成长成为当前学术界、业界和政府关注的焦点。新创企业成长可以视为是资源、新机会和能力之间的匹配,解决成长难题,实现阶段的演进。动态能力对新创企业绩效之间的积极作用受到许多研究者的关注,也得到了进一步的证实。基于学者的先前研究,本文试图确定动态能力对新创企业绩效的影响机理关系,以此揭示新创企业成长的动力与源泉。

1 文献回顾与假设提出

国内外学者对动态能力的内涵展开了深入的剖析,如贺小刚等¹⁵认为动态能力强调的是学习、应对市场的变化;孟晓斌等提出并分析了动态能力的多层次适应观点,从企业家、企业高管团队和组织三个层面给出了应对组织变革的能力架构和适应机制;焦豪等开发出测量动态能力的4个构面:环境洞察能力、变革更新能力、技术柔性能力与组织柔性能力;罗氓等分析了动态能力的理论架构与维度,包括市场导向的感知能力、组织学习的吸收能力、社会网络的关系能力、沟通协调的整合能力。

综合国内外学者对动态能力的研究发现,动态能力注重对环境的响应性,以及针对环境动态性而实施有效的柔性策略,实现与环境机会的相匹配。对于新创企业而言,技术柔性和组织柔性是组织变革的关键,直接影响新创企业的成功与否。结合笔者在焦点小组中的访谈,最终确定环境响应、技术柔性、组织柔性三维标准度量动态能力。新创企业绩效研究中,多数文献兼顾效率和效力的同时,更强调成长性。为了全面反映新创企业的绩效水平,将新创企业绩效分为经营绩效和成长绩效两个维度。

1.1 环境响应与新创企业绩效

动态能力理论注重响应性、柔性和创新性,弥补了资源基础理论对环境响应的不足。创企业具有敏锐的商业洞察力和丰富的市场经验,及时把握市场变化,塑造以市场需求为核心价值的品牌形象。才能得到市场的认同,确保持续的竞争优势。新创企业适应环境变化的策略行为,首先产生于充分认识环境的能力,具体包括对环境变化规律、环境变化特征,以及环境变化对企业可能产生影响的分析能力。环境响应能力的重点是认识环境变化对新创企业绩效产生的影响,这也是新创企业运用动态能力的首要元素。

动态是为了适应不断变化的市场环境,组织必须具有不断更新自身能力的“能力”:“能力”则是战略管理在更新自身能力(整合重构内、外部组织技能、资源)以满足环境变化的要求方面所具有的关键作用。动态能力是组织保持或改变其作为竞争优势基础的能力。而最关键的就是及时、准确地响应环境变化。因此,当新创企业对所在行业的发展运行规律的了解非常深入,能够充分认识到所处环境的变化与发展趋势,制订计划以提前制定应对措施,则有助于提升新创企业的经营绩效和成长绩效。

命题H11: 环境响应能力有助于提升新创企业的经营绩效;

命题H12: 环境响应能力有助于提升新创企业的成长绩效。

1.2 技术柔性与新创企业绩效

技术柔性是指能够使资源、能力达到预定目标的力量, 主要涉及学习、探索与创新的过程。能否快速地改进现有技术, 提升顾客对企业产品和服务的认同感至关重要。企业必须具备在有关自身业务的技术知识演变中挑选出部分与自身现有知识基础关联的技术知识并执行这种关联的能力。技术有利于增加产品线和服务的功能, 并可以运用到企业的产品中去, 企业所拥有技术的柔性化和模块化, 均有利于拓展机会能力。

柔性的核心思想则是企业为更有效地实现企业目标, 在复杂、动态的环境下, 主动适应、利用和引导变化以实现持续的竞争优势, 强调在多变动态环境中机会的把握与创造对企业的重要性。如果新创企业现有的技术具备增加产品线和服务的功能, 现有的技术可以运用到多种产品和服务中去, 并且有助于提升顾客对产品和服务的认同感, 则有助于提升新创企业的经营绩效和成长绩效。

命题H21: 技术柔性能力有助于提升新创企业的经营绩效;

命题H22: 技术柔性能力有助于提升新创企业的成长绩效。

1.3 组织柔性与新创企业绩效

组织柔性包括组织结构柔性与组织管理柔性。组织结构柔性来源于组织内部的要求、组织结构弹性、组织成员对变化的适应性以及组织外部的竞争、技术变化与社会变革; 组织管理柔性是指企业内部对人的管理及部门间沟通以适应变化或超前行动的管理制度、程序及方式所具有的灵活性。组织结构要跟随战略的制定与实施。战略实施需要企业允许各部门打破正规工作程序, 以保持工作的灵活性和动态性, 同时具备畅通的内部沟通渠道和沟通机制, 保障公司内部运营的工作模式因人而异并能因时制宜, 从而最终使企业战略的实施不滞后于环境的变化。

组织柔性能力支撑的企业实现战略转变的速度总是快于竞争对手, 并不滞后于环境的变化。因此, 如果新创企业的管理富有弹性, 可以保持工作的灵活性和动态性。组织内部运营的工作模式因人而异、因时制宜, 并且新创企业通过流程重构, 建立畅通的内部沟通渠道和交流机制, 战略转变的速度总是快于竞争对手, 处于动态环境中的新创企业将会进一步提升经营绩效和成长绩效。

命题H31: 组织柔性能力有助于提升新创企业的经营绩效;

命题H32: 组织柔性能力有助于提升新创企业的成长绩效。

1.4 经营绩效与成长绩效

新创企业的经营绩效和成长绩效之间也可能存在联系, 并且经营绩效对动态能力和成长绩效之间产生中介效应。如果新创企业的净收益率(净收益 / 总销售额), 或投资收益率(年净收益 / 总投资), 或净资产收益率(净利润 / 权益资本)与组织目标或竞争对手相比较, 并且在销售方面, 产品销售(营业)利润率、净利润或总利润与组织预期目标或竞争对手相比较, 一般能够促使新创企业在产品销售(营业)收入增长速度、员工人数增加速度以及市场份额增加速度与组织目标和竞争对手相比也会较高。

命题H41: 经营绩效越高, 则新创企业的成长绩效越高。

1.5 环境动态性的调节效应

动态性是指环境中因素变化的频率和不稳定的程度。动态市场主要表现在产品生命周期缩短、客户需求不断变化和竞争不断加剧。由于中小新创企业很难形成自身的环境, 他们不得不默许地响应环境的变动。环境动态性为新创企业带来了机会和威胁, 但创业学习的文化和动态能力, 有利于识别和满足不断变化的客户需求, 形成适时响应变化环境条件的必要技能和资源能力, 从而在动态市场环境中运行的更为卓越。并且动态能力在高度动态市场中产生的效应更高。

动态能力对新创企业绩效的影响受到环境特征影响，在静态环境下简单的学习就能给企业带来足够的运作惯例，但当环境动荡时，动态能力的效果更为显著。Sarah and Gregory认为，新产品开发中的动态能力与企业绩效关系的强弱会受到环境特征的影响，动态环境下动态能力对企业绩效的影响更强；林萍对262份样本企业研究发现，环境动荡性在动态能力和绩效之间起到正向的调节作用。焦豪也发现了环境动荡性在动态能力战略和绩效间关系中的调节效应。

命题Hm-eff：环境动态性调节动态能力和新创企业各维度之间的关系。

基于以上分析，得出动态能力对新创企业成长绩效的作用路径方式：①动态能力各维度对经营绩效和成长绩效产生直接效应，经营绩效还起到中介效应的作用；②环境动态性对动态能力与新创企业绩效的关系起到调节作用。

2 实证研究

2.1 调研方法

表 1 样本特征

指标/类型	频数	百分比	指标/类型	频数	百分比	指标/类型	频数	百分比
行业类别			创新类型			在职员工人数		
制造业	54	45.0%	自主创新	35	29.2%	100 以下	46	38.3%
服务业	45	37.5%	模仿创新	40	33.3%	100-200	36	30.0%
其他	21	17.5%	合作创新	44	36.7%	201-500	24	20.0%
跨国经营			无	1	0.8%	501 以上	14	11.7%
是	17	14.2%	战略类型			年销售额/收入		
否	103	85.8%	开创型	49	40.8%	500 万以下	36	30.0%
政策扶持			跟随型	53	44.2%	500-1000 万	18	15.0%
是	49	40.8%	防御型	10	8.3%	1000-3000 万	24	20.0%
否	71	59.2%	被动型	8	6.7%	3000 万以上	42	35.0%
与大学联系			组织年龄			利用风险资本		
技术授权	9	7.5%	1-3 年	27	22.5%	是	22	18.3%
人事合作	39	32.5%	4-6 年	34	28.3%	否	97	81.7%
其他方式	60	50.0%	7-9 年	59	49.1%			
无	12	10.0%	10 年以上	0	00.0%			

本次研究采用定性与定量调研相结合的方法。课题组首先采用深度访谈进行探索性研究，随机选取30家企业，确定企业中的关键信息人，访问群体主要为企业主、经理人、财务主管和运营管理者。访谈内容包括对动态能力的认知程度、对环境响应、技术柔性、组织柔性和绩效等变量的描述，以及动态能力和成长绩效之间的关系等，以便对问卷的语义及量表设置的科学性进行修改。

共发放问卷350份，回收192份，电子邮件发放300份，回收69份，按照9年的划分标准筛选，选择新创企业问卷120份，主要分布于制造、金融、医疗、信息等行业(见表1)。

2.2 量表设计与检验

根据国内外文献的研究以及进一步整合，选择信度高、易解释、可操作性的指标(见表2)。观测变量在问卷中主要采取感知式的同行比较或基准判别，采用5点李克特式量表，通过对120家新创企业的调研数据进行整合、分析发现，模型中各潜变量的Cronbach’S 值都在0.729以上，大于0.7的阈值标准，表明量表的信度较高：因素负荷量均高于0.5，最低为0.677，大多数位于0.75以上，且平均萃取变异量(average variance extracted. AVE)都在0.566以上，大于0.5的I临界标准。各估计参数均具有显著性，P值小于0.01，表现出较好的收敛效度：各因子之间的两两相关系数加减两倍标准误(即相关系数的95%置信区间)均不包含1，说明具有较好的判别效度。

表 2 变量的信度和效度检验结果

潜变量	观测变量	载荷系数	AVE	α 值	CFA
环境响应	对行业发展运行规律的了解	0.818**	0.809	0.785	$\chi^2(32)=54.696$ $p=0.428$ RMSEA=0.006 CFI=0.967 GFI=0.952
	对环境变化与发展趋势的认识	0.783**			
	认识环境变化并提前制定应对计划措施	0.749**			
技术柔性	技术增加产品线和服务功能的程度	0.627**	0.566	0.729	
	技术运用到多种产品和服务的程度	0.765**			
	技术提升顾客对产品和服务认同感的程度	0.798*			
组织柔性	组织管理富有弹性, 工作据有灵活性和动态性	0.801**	0.731	0.824	
	组织内部运营的工作模式因人而异、因时制宜	0.887**			
	组织有非常畅通的内部沟通渠道和交流机制	0.745**			
	组织实现战略转变的速度总是快于竞争对手	0.677**			
经营效益	近三年净收益率(净收益/总销售额)	0.775**	0.825	0.736	
	近三年净资产收益率(净利润/权益资本)	0.801**			
	近三年产品销售(营业)利润率	0.887**			
成长效益	近三年产品销售(营业)收入增长速度	0.776**	0.792	0.754	
	近三年员工人数增加速度	0.727**			
	近三年市场份额增加速度	0.673**			
环境动态	行业产品生命周期缩短趋势	0.662**	0.741	0.869	
	客户需求不断变化的程度	0.813**			
	行业内外竞争的不断加剧程度	0.725**			

注: **.p<0.01; *.p<0.05(2- tailed), 下表类同。

相关变量指标的测度处于中等水平, 变量经营绩效的差异性相对最大。从相关系数也可以看出各变量之间存在一定的关联性(见表3)。

表 3 变量的均值、标准差和相关系数

潜变量	均值	标准差	环境响应	技术柔性	组织柔性	经营绩效	成长绩效	环境动态
环境响应	3.625	0.914	1					
技术柔性	3.542	0.902	0.030*	1				
组织柔性	3.600	0.798	0.019	0.160	1			
经营绩效	3.217	0.921	0.189**	0.172**	0.057	1		
成长绩效	3.142	0.856	0.228**	0.248**	0.110*	0.270**	1	
环境动态	3.284	0.881	0.236**	0.142**	0.042	0.105*	0.203*	1

总体上看, 各项拟合指数是比较理想的。测量指标的偏度值和峰度值的范围都在-2到2之间, 满足正态性分布要求, 可以判断模型的契合度相对较好(见表4)。

表 4 模型的拟合分析

指标	χ^2	df	χ^2/df	RMSEA	CFI	NFI	IFI	TLI	PNFI	PCFI
理想值	—	—	<3	<0.05	≥ 0.90	≥ 0.90	≥ 0.90	≥ 0.90	≥ 0.50	≥ 0.50
实际值	142.44	92	1.548	0.046	0.954	0.998	1	0.935	0.656	0.722

2.3 实证分析结果

根据结果中外生变量的残差值, 计算模型中外生变量变异被解释的程度, 相当于回归分析中的R², 代表了模型对该变量变异的解释力。环境响应、技术柔性、组织柔性对经营绩效的直接效应分别为0.260、0.312和0.063, 解释了经营绩效68%的变异; 环境响应、技术柔性和组织柔性对成长绩效的直接效应分别为0.221、0.492和0(未通过显著性检验), 间接效应分别为0.163、0.196和0.040, 经营绩效对成长绩效的直接效应为0.628。共同解释了新创企业成长绩效变异的74%(见表5)。

表 5 变量间影响效应分解与解释力

路径关系	β 值	检验结果	总效应	直接效应	间接效应	解释力
环境响应→经营绩效	0.260 [*]	H ₁₁ 支持	0.260	0.260	—	0.68
技术柔性→经营绩效	0.312 ^{**}	H ₂₁ 支持	0.312	0.312	—	
组织柔性→经营绩效	0.063 ^{**}	H ₃₁ 支持	0.063	0.063	—	
环境响应→成长绩效	0.221 [*]	H ₁₂ 支持	0.384	0.221	0.163	0.74
技术柔性→成长绩效	0.492 ^{**}	H ₂₂ 支持	0.688	0.492	0.196	
组织柔性→成长绩效	0.117	H ₃₂ 不支持	0.040	—	0.040	
经营绩效→成长绩效	0.628 ^{**}	H ₄₁ 支持	0.628	0.628	—	

最后，采用调节多元回归分析(Moderated multiple regression)技术分析环境动态性的调节效应。为了克服第三步回归中交叉项的多重共线性问题，对构成交叉项的基础变量采用中心化转换，即变量减去均值。结果表明，方差膨胀指数(VIF)均在[1, 10]之间，且普遍接近于1，说明不存在多重共线性问题。D-W 检验值均在-2和+2之间，说明残差是相互独立的，不存在自相关问题。各个R² 的F值的显著性水平表明回归模型的总体效果比较理想。由于命题H32不支持，我们剔除了环境动态性对组织柔性和成长绩效的调节作用(见表6)。

表 6 调节效应检验结果

路径	β 值	t 值	p 值	检验结果
动态环境*环境响应→经营绩效	0.040	5.143	0.000	支持
动态环境*技术柔性→经营绩效	0.184	3.394	0.000	支持
动态环境*组织柔性→经营绩效	0.017	2.723	0.005	支持
动态环境*环境响应→成长绩效	0.293	4.261	0.000	支持
动态环境*技术柔性→成长绩效	0.076	3.424	0.000	支持
动态环境*经营绩效→成长绩效	0.144	2.636	0.005	支持

环境动态性对环境响应、技术柔性、组织柔性和经营绩效的关系上存在调节效应。其中环境动态性对环境响应、技术柔性、组织柔性和经营绩效之间的调节效应非常显著($\beta=0.040$, $p<0.001$; $\beta=0.184$, $p<0.001$), 对组织柔性和经营绩效的调节作用显著($\beta=0.017$, $p<0.01$)。在成长绩效维度, 环境动态性也体现出了较高的调节效应。我们可以根据式(1)度量待测调节变量的综合影响程度:

$$f^2=\left[\frac{R^2(Interaction-model)-R^2(Main-effects-model)}{1-R^2(Interaction-model)}\right] \tag{1}$$

通常情况下，当 f^2 的值为0.02、0.15和0.35时，分别意味着很小、适中和较大的调节效应。总体影响幅度 f^2 在经营绩效维度为0.12、0.26和0.04，在成长绩效维度为0.08、0.18和0.01。因此，将路径系数考虑在内的基础上，可以推断出环境动态性对技术柔性 与经营绩效关系的调节效应最大，对环境响应与经营绩效、技术柔性 与成长绩效、环境响应与成长绩效适中，对组织柔性与经营绩效、经营绩效与成长绩效之间的关系上也存在一定的作用。

3 启示与建议

样本企业在一定程度反映了我国新创企业的成长现状，既有积极的一面，但也存在许多不足，表现在：①新创企业的国际化经营程度偏低，仅占14.2%的新创企业实现国际化经营；②位于工业(科技)园区或政府公共政策的扶持资助范畴的企业相对较少，可能对新企业的支持力度不足；③约90%的新创企业与大学存在关系，说明大学对中小新创企业发展的知识溢出效应较为明显，起到非常积极的推动作用；④新创企业大多数实施的是开创型战略(40.8%)和跟随型战略(44.2%)。基本所有的新

创企业都在实施新产品开发或工艺创新,说明我国新创企业普遍富有创新创业精神;⑤风险资本是一种私募资金,但新创企业利用风险资本的比例偏低,仅占18.3%,说明中小企业融资仍存在许多问题。

(1) 动态能力对新创企业成长产生推动作用。经验结果表明,动态能力对经营绩效和成长绩效的解释力分别为68%和74%,说明动态能力在新创企业成长过程中的作用是显著的。从理论上讲,动态能力弥补了资源基础观的静态观点的不足,更强调资源整合的动态性,这对于处于资源劣势的新创企业具有现实的借鉴意义。

(2) 对环境变化的及时、准确的响应是推进新创企业成长的关键要素。如果增强对环境变化的响应,则新创企业的经营绩效和成长绩效都会显著提升。这与传统的观点是一致的,认知理论认为对新机会的捕获、利用是新创企业成长的根本,而新机会则来源于动态的环境之中。在行业中,新标准的确立、新技术的浮现、经济发展的差异性,甚至人口流动都会创造新的变革,也衍生了许多新的机会,新创企业应当注重对市场动态的把握。

(3) 技术柔性对成长绩效的作用显著且效应程度最高。可以看出,核心技术平台的建立是动态能力、支持新创企业成长的基础。尽管新创企业初期存在新颖性劣势,但必须具备自身的核心技术条件,这本质上也是企业吸收能力、学习能力、创新能力的前提条件。技术柔性不仅体现在物化的设备方面,更应注重对人力资本的培育。

(4) 组织柔性对成长绩效的作用并不显著,且效应程度较低,说明新创企业初期应当建立合理、稳定的组织结构。以创业团队为核心,逐步建立相适应的结构。组织结构不仅体现了新创企业的战略导向,并进一步决定了沟通效率等。尽管柔性的组织有利于信息的交流,但新创企业在起步阶段并不成熟,应使员工具有归宿感、主人翁责任感和安全感,才能充分发挥作用。

(5) 新创企业的经营绩效越高,成长绩效水平也越高。并且环境动态性调节这一关系。总体上看,环境动态性调节动态能力和成长绩效的关系,也暗示了动荡、多变的环境创造了更多的新机会,如果新创企业具有较高的动态能力。则更有利于实现新创企业的快速成长。当然,这也存在着失败的风险。不容置疑,新创企业本身就是环境动态性的产物。

作者: 刘井建(大连理工大学经济学院)

来源: 《中国科技论坛》2011年第9期

美国服务贸易统计及对我国的启示



1 美国的服务贸易统计机构

根据美国《国际投资和服务贸易调查法》的授权,美国商务部经济分析局(Bureau of Economic Analysis, BEA)是美国服务贸易统计的主要机构。BEA的核心职能包括:编纂美国国民经济账户、国际交易账户(国际收支平衡表)、投入产出账户,管理美国跨国公司及外国在美国跨国公司信息系统。

1982年, BEA 开始编制美国服务贸易统计数据。20多年来,随着美国服

务贸易的迅速发展,为更好地掌握美国国际服务贸易的状况,满足多双边服务谈判的需要,BEA 对服务贸易统计方法进行了多次调整,使调查的范围更全面,数据的可获得性进一步提高,分类更加详细。目前,美国是世界上唯一能按照两个标准编制国际服务贸易统计数据的国家。这两个标准,一个是国际货币基金组织IMF1993 年编制的《国际收支手册》第五版,它按照居民与非居民来划分交易性质,只统计跨境交易和部分境外消费,简称BOP 统计,全球大多数国家按此标准编制本国的服务贸易进出口统计数据;另一个是世界贸易组织WTO在《服务贸易总协定》(GATS)中对服务贸易的界定,它更倾向于按国民原则来区分交易属性,它不仅包括跨境交易,还包括境外消费、商业存在和自然人流动所引起的贸易额。两套标准在统计范围上有部分重叠,数据不能直接相加。其中商业存在统计是一个难点,是指通过跨国投资而确立的外国附属机构所提供的服务贸易(Foreign Affiliates Trade,简称FAT)统计。美国的服务贸易统计数据既包含了BOP统计,也包含了外国附属机构的销售统计和部分自然人统计。

BEA不仅承担服务贸易统计工作,还定期发布统计资料。首先是在每月新闻公报《美国货物和服务的国际贸易》(US International Trade in Goods and Services)上,以概要形式发布月度货物和服务贸易数据(仅指跨境服务贸易)。其中,货物贸易数据由商务部普查局提供,服务贸易数据则由BEA 提供。其次是在季度《国际收支平衡表》(Balance of Payments)发布美国国际货物和服务贸易(仅指跨境服务贸易)的季度详细数据。第三是在BEA 出版的月度报告《现行企业调查》(Survey of Current Business)在每年10月刊登一篇详细分析上年度美国服务贸易全年数据的文章(包括跨境贸易和附属机构销售数据)。

在BEA 的数据基础上,美国国际贸易委员会(US International Trade Commission, ITC)每年对美国服务贸易趋势进行综合分析,并以《美国服务贸易最新趋势》(Recent Trends in US Services Trade)年度报告的方式发表。2010年8 月ITC 发布了《2010年美国服务贸易趋势报告》,对2008 年美国的服务贸易进行了评估。报告认为:尽管世界经济在过去两年里有较大的波动,美国依然是世界上最大的服务业市场,也是全球服务业进出口的领头羊。2008年美国继续在上保持着最大的服务贸易顺差1614亿美元,比上年增长16.2%,也是美国迄今为止的最高水平。其中,美国基础设施服务业竞争优势明显,占据服务贸易的较大比重,这些产业包括银行、电力、保险、零售、证券以及电信,分别占美国跨境服务出口的27% 和进口的39% 。

2 美国的服务贸易统计

如前所述,BEA 同时按IMF 和WTO 两个标准编制服务贸易数据,因此它的调查也分为服务贸易的跨境交易和附属机构销售两部分。跨境交易统计体现在美国的国际收支平衡表(BOP)的经常项目下,附属机构销售统计则包含在外国直接投资企业和美国跨国公司调查中。

2.1 美国的服务贸易跨境交易(BOP)统计

美国的服务贸易跨境交易基于国际收支平衡表中关于服务贸易的分类,同时也和OECD 及欧盟统计局共同制定的分类体系相对应,但比国际收支平衡表分类更详细一些。调查方法总体上采用问卷调查汇总、相关统计数据参考和经济指标推算相结合。

在问卷调查部分,企业名录的来源一是来自于新投资企业登记表,二是利用各种管理信息资源。在取得企业名录后,根据企业的经营规模,对需要调查的企业重新进行挑选。采取基准调查(调查对象为年营业额在50 万美元以上企业)和目录抽样调查相结合的方式。在五年一次的基准调查基础上,每年对年营业额在100万美元以上的企业进行一次全数调查,对营业额在100 万美元以下的企业进行抽样问卷调查,然后用相关部门的数据对调查测算出的数据进行验证、调整,以此确定全年的服务贸易数据。再以全年的服务贸易数据为基础,调整当年各月的服务贸易初步数,产生各月服务贸易的正

式月报数。

在相关数据推算部分,美国充分利用了行政和管理方面的记录。如在跨境交易的国别统计中,美国与墨西哥、加拿大接壤的国际服务交易,分别统计本国进口,而以对方统计的进口数为本国的出口数;在旅游、教育、医疗方面,利用航空公司、移民局、教育基金会、保险公司等提供的出入境人数、留学生注册人数、基本学费、宿费、飞机票价等资料测算旅游、教育和医疗费用,从而大大节省了调查费用,减轻了企业负担,保证了数据质量的可靠性。

2.2 美国的服务贸易附属机构销售(FATS)统计。

附属机构销售是指附属企业通过跨国直接投资进行的销售,其中,出口是指美国公司的外国附属机构(即美国公司占多数股权的机构)在海外的销售,进口是指外国公司在美国的附属机构(外国公司占多数股权)在美国的销售。

与跨境交易统计相类似,附属机构销售统计(以下简称FATS 统计)也采取基准调查(调查对象为年营业额在50万美元以上企业)和目录抽样调查相结合的方式。但是由于附属机构又分为在美国的外国公司和在外国的美国公司,所以在统计上分为内向FATS 统计和外向FATS 统计。

(1) 内向FATS统计

美国的内向FATS 统计主要是通过“外国直接投资调查”来实现。该调查涉及到在美国的所有外国直接投资企业所属的行业,所以服务业只是其中的一个部分。调查对象为所有被一外国人(自然人或法人)拥有或控制着10% 以上有投票权的股权或相等权益的外国附属公司。

“外国直接投资调查”产生两套外国附属公司的相关数据:一是财务和经营数据。这些数据反映了外国附属公司的综合经营情况,包括资产负债、收入、增加值;货物和服务的销售。外部财务状况:纳税、财产、工厂和设备、雇员报酬;美国商品贸易;研发活动;拥有的美国土地和租借的美国土地;二是直接投资状况和国际收支数据。这些数据反映了在美国的外国附属公司之间直接投资的货币和收支流动情况;专利收入与支付;许可费用以及相互之间的服务收费情况。

(2) 外向FATS统计

美国的外向FATS 统计主要通过“美国跨国公司统计”来实现。该项调查也涉及所有行业,服务业是其中的一个方面。从1929年起,美国就建立了美国跨国公司统计,但当时的统计仅限于美国公司控制的外国商业性资产这一个数据。随着美国跨国公司的发展和全球经济一体化的推进,美国跨国公司统计不仅能够提供传统的国际收支数据,而且还能够提供财务与经营数据。

在统计方法、统计指标体系、统计流程以及发表表式上,美国的跨国公司统计已经达到了与其外国直接投资统计一样的水准,在具体操作上两者也基本一致。

3 对我国建立健全服务贸易统计体系的启发

长期以来,我国服务业发展比较滞后,服务领域开放程度低,服务贸易更是无从谈起。改革开放以后,随着全球经济一体化,新一轮国际产业转移由制造业向服务业延伸,我国承接的服务外包相应增加,出入境旅游和外派劳务增多,服务贸易磨擦开始显现,服务贸易谈判越来越重要,2006 年我国长期缺位的服务贸易统计开始筹建,2007 年推出了中国的第一版《国际服务贸易统计制度》,按照联合国等六个国际组织推荐的《国际服务贸易统计手册》的要求,初步建立起中国的服务贸易统计框架。经过2 年多的试运行,并借鉴世界发达国家(地区)的服务贸易统计方法和经验,2010 年重新进行了修订。但是从总体情况看,我国的服务贸易统计仍然处于起步探索阶段,美国服务贸易统计

的一些成功经验和做法值得我们借鉴参考。

3.1 跨境交易统计的细分资料有待于进一步改进

中国服务贸易的跨境交易主要基于国际收支平衡表经常项目下的服务往来项目,以IMF 推荐《国际收支手册》第五版的分类进行数据收集。这些分类包括:运输、旅游、保险、金融等13 大类。主要统计指标是上述13 类服务的出口与进口。近些年来,随着我国国际收支申报体系的完善,数据质量得到较大改进。但是由于对企业的统计调查体系尚未建立,部分数据是根据相关资料推算的,有一些详细的分组还无法确定,影响到全部服务贸易分组数据的准确性。考虑到中国的企业数量巨大,跨境交易频繁,对全部交易进行调查可能不太现实,建议参考美国对旅游、运输等主要服务类别的调查,对影响我国较大的服务贸易类别进行年度调查,一是海运、航空等运输,二是保险服务,三是出入境旅游,四是专利与特许费。

3.2 附属机构销售(FATS)统计步履维艰

FATS 统计就是对中国的外国公司和在外国的中国公司的服务销售情况进行统计。F A T S 统计十分重要,它是WTO 成员国进行服务贸易谈判和检查履约责任的依据,目前多数国家的服务贸易统计都在朝着这一方向转变。但在我国,该项统计尚未完全建立起来,主要是缺乏完整的外资企业财务报表。在华外资企业的财务数据在每年一度的“六部门联合年检”中有一部分,但指标太简单,信息量不够;而中国在境外直接投资企业的财务报表,与服务贸易相关的数据也存在部分缺失。两者都缺乏对销售额或营业额中的货物与服务分组,导致附属机构统计的核心指标“服务销售额”数据缺失,相关部门只能根据典型资料推算。如果能够整合内外向F A T S 统计,把目前各自为政的利用外资统计、对外投资统计和服务贸易统计综合起来考虑,统一设计报表和指标,则能从根本上理顺数据采集渠道,提高数据质量。

3.3 整合国际收支平衡表与外商投资企业调查十分必要

目前,我国的国际收支平衡表的编制与外商投资企业(内向和外向)调查分散在不同的部门,不利于统筹设计调查指标和综合利用数据。而在美国都是由商务部经济分析局完成,虽然为不同的编表目的设计了不同的调查表式,但两项调查并非截然分开,而是相互补充利用,如在B O P 统计调查中,也包含了一部分直接投资调查;在FATS 调查中也有跨境的信用卡交易调查。

总之,中国的服务贸易统计建立时间不长,统计指标和调查方法还不够匹配,分工也不够协调,但鉴于服务贸易统计数据在争取国家利益方面的重要性,相关部门将在统计实践的基础上,借鉴美国的做法,尽快完善提高。

作者: 龙 玲(国家统计局贸易司)

来源: 《中国统计》2011年第7期

我国服务贸易统计现状分析及相关思考

伴随着国际服务贸易的迅猛发展,对于服务贸易的统计日益成为世界各国普遍关注的问题,但

是由于服务贸易较之货物贸易有更复杂的发生方式,涉及的行业也更庞杂,目前对于服务贸易数据统计体系的建立仍处于不断总结与摸索阶段,即便是发达经济体如美国、欧盟也在不断对服务贸易统计进行不断完善。我国的服务贸易起步较晚,服务贸易的相关统计更为滞后,但是随着近几年我国服务贸易总量的急剧增长,产业结构不断向服务业进行转移,完善服务贸易统计成为当前促进服务贸易发展亟待解决的问题。

1 服务贸易统计的意义及作用

随着国际贸易的飞速发展,各国政府、企业及分析家日益渴望对国际服务贸易进行更全面、更准确和更具国际可比性的统计分析,以满足各自的需求。服务贸易统计除了象其他社会经济统计那样,有助于从不同角度认识社会和了解国情、国力。更关键的是,它显示一国与国际其他经济体的贸易联系程度,为开展多边、双边贸易谈判提供了必不可缺的数据信息依据。具体而言,各个经济体对服务贸易具体承诺谈判要以统计为指导,通过统计手段监控承诺的履行,分析评价市场自由化实现程度,把握市场准入机会,解决贸易争议,进而为谈判的先后秩序和战略决策提供信息支持。此外,服务贸易企业及自然人亦有赖于此类统计信息了解掌握贸易自由化提供的各种服务贸易可能性。

基于此,2002年联合国、欧共体、国际货币基金组织、经济合作与发展组织、联合国贸易和发展会议、世界贸易组织六大国际组织共同编写出版《国际服务贸易统计手册》。从而完成了从关于服务贸易统计的法律性定义向可操作性的统计制度的转变。它从广义上提出了一个国际公认的国际服务贸易统计编制和报告框架,较好的满足了国际间服务贸易谈判和协议对服务贸易统计日益增长的需求,为促进国际服务贸易发展发挥了积极作用。

2 我国服务贸易统计现状

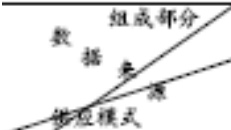
我国服务贸易统计从无到有经历了十多年的探索实践,取得了实质性的进展,逐步纳入了制度化、规范化轨道。自1996年开始实施了《国际收支统计申报办法》,建立了一套国际收支数据收集系统,随后,外商直接投资(FDI)和对外直接投资统计也日益完善,网络《国际服务贸易统计申报系统》得到开发应用。自2006年以来,商务部每年通过《中国服务贸易发展报告》和《中国服务贸易统计》对外发布我国服务贸易统计数据。2008年1月1日起颁布实施的《国际服务贸易统计制度》,填补了我国服务贸易统计领域立法空白,其法律地位得到了确认。

我国《国际服务贸易统计制度》遵循《国际服务贸易统计手册》建议,在统计内容上,对应《服务贸易总协定》覆盖了跨境提供、境外消费、商业存在及自然人移动等四种服务贸易供应模式;在统计范围上,涵盖了中国内地与国外其他国家(地位)以及中国港澳台地区之间发生的贸易;在统计方法上,从我国实际出发,建立与国际规范相一致的统计体系,该体系包括两个主要组成部分和一个次要组成部分。其中两个主要组成部分为:居民与非居民间的贸易统计(BOP统计)和外国附属机构服务贸易统计(FATS统计),一个次要组成部分是自然人移动统计。而统计数据来源,主要是通过国际收支统计(BOP)、非金融类内外向(FATS)商务部外商投资统计和对外直接投资统计,以及金融类FATS(含内外向)相关金融部门(如银监会、证监会、保监会等)获得。此外其他有关职能部门的业务统计为补充。

根据《国际服务贸易统计手册》关于优先考虑的建议,我国服务贸易统计当前的工作重点放在两个主要组成部分,即居民与非居民间贸易统计(BOP)和外国附属机构服务贸易统计(FATS)。居民与非居民间贸易统计,按照国际收支统计的分类标识,对相关信息进行单向分组和交叉分组,如按交易性质分组、贸易对象国别(地区)分组、国内交易者省市分组;外国附属机构服务贸易统计则执行以下分类:一是国别分类(对于内向FATS是指投资母国国别或地区,对于外向FATS是指东道国国

别或地区),二是行业分类(指直接投资企业所属行业),三是国内地区分类。

供应模式、组成部分以及数据来源对应关系表

	主要组成部分		次要组成部分
	居民与非居民间服务	国外附属机构服务	自然人移动服务
跨境提供	贸易统计	贸易统计	贸易统计
境外消费	BOP		
商业存在		FATS	
自然人移动	BOP		尚无明确数据来源

有关自然人移动模式由于《国际服务贸易统计手册》尚“缺乏准确定义和适当的现有框架”，我国虽然将此作为次要部分，但对于居民与非居民间服务贸易统计所不能包含的其他内容，采取把握国际态势，适时跟进的原则，逐步加以解决。目前已应用的网络《国际服务贸易统计申报系统》将有助于推进此项统计进程。

3 完善我国服务贸易统计的相关思考

3.1 着力提高《国际服务贸易统计申报系统》应用水平

目前我国开发应用的《国际服务贸易统计申报系统》，是符合当今统计发展趋势要求的现代技术手段，它可以大大降低统计数据收集成本，提高统计编制质量和效率。但它目前受众多因素影响，无法保证境内外所有服务贸易统计数据提供者无一遗漏的申报，尤其是自然人移动模式难度更大。如何减少数据提供者负担，且最大可能的满足统计编制需求，让申报系统充分发挥作用，甚是值得思考。首先应加强服务贸易统计意义的舆论宣传，通过媒体、网络、培训和研讨等渠道与形式，向服务贸易企业及参与者开展“响应申报，利国利民利己”的专题教育，让他们充分认识服务贸易统计不是数字问题，这些数字与国家 and 民族利益息息相关，积极如实申报是应尽的义务，而政府为之优先无偿提供信息服务又是他们享有的权利，从而提高申报自觉性；同时，对《国际服务贸易统计申报系统》不断完善，力求做到申报程序简单，指标设置科学，调查周期合理，数据采集真实，信息保密严格。全面提高系统的应用价值。

3.2 加强部门间的通力协作

服务贸易统计远比货物贸易统计困难，某些服务贸易是通过抽象概念界定的，它不象货物贸易那样具有专门的收集数据信息的关税征收系统。它的数据采集涉及渠道多，范围广，完成一份较为全面、准确、具有国际可比性的统计报告，绝非一个层次一个部门力所能及。服务贸易统计的这一特点决定纵横间、多方面的配合与协作极为重要。从我国实际情况看，目前数据采集主要通过行政手段获得，调查方法运用的还不广泛。这要求数据采集机制必须上下贯通，左右协调，既要加强纵向管理（中央与地方政令统一），又要强化横向协作（各级相关部门的密切配合）。拥有各种数据的各级财政、税收、金融、海关、商务等相关部门在《国际服务贸易统计制度》框架下，各司其职、各尽其能，积极提供所辖范围的数据信息，由商务部门分析汇总，做到“数出一门”。

3.3 促进国际间的数据信息交流

关于服务贸易统计，美国早在1985年就通过了《国际投资和服务贸易调查法》，目前已形成最科学、最完整和最具推广意义的服务贸易统计体系和统计方法；美国还是世界上最早能够提供与GATS

服务贸易概念一致、连续、系统的双向服务贸易统计数据的国家。欧盟国家也较早的进行了有益探索并付诸实践，大多数国家均能依据BPM5收集服务贸易统计数据，并可提供内外向FATS数据。上述国家的做法和经验丰富了国际公认的《国际服务贸易统计手册》内容，对我国而言，有许多可借鉴之处。由于一个国家分国别的内外向FATS统计，反映有关伙伴国的外向FATS基本统计信息，因此，我国应在借鉴国外经验的同时，积极促进国际间服务贸易统计数据信息的交流，建议和倡导GATS成员国尽可能的编制分国别的服务贸易统计报告，与众多伙伴国构建双边数据信息交流机制，实现数据互换、信息共享。在此基础上还应敦促国际组织“通过将成员国的数据再版起到信息交换所的作用”，以满足各成员国对信息资源的共享需求。

服务贸易统计作为新兴的社会经济统计，许多领域和方面有待人们去认识、去挑战。对此，我国还要积极参与服务贸易统计领域的国际学术交流与研讨，与国际社会一道不断攻克服务贸易统计理论与实践中的世界性难题。

作者：王歆（山东聊城大学）

来源：《全国商情：经济理论研究》2010年第8期

中央经济工作会议在北京举行



中央经济工作会议12月12日至14日在北京举行。

胡锦涛在会上发表重要讲话，全面分析当前国际国内经济形势，深刻阐述明年和今后一个时期经济工作必须把握好的重大问题，明确提出明年经济工作的总体要求、大政方针、主要任务。温家宝在讲话中全面总结今年经济工作，对明年经济工作的主要目标、任务和有关重大问题作出具体部署。

会议提出了明年经济工作的主要任务。

1 继续加强和改善宏观调控，促进经济平稳较快发展

必须统筹处理速度、结构、物价三者关系，特别是要把解决经济社会发展中的突出矛盾和问题、有效防范经济运行中的潜在风险放在宏观调控的重要位置。要深入分析经济发展和运行趋势变化，准确把握宏观调控的力度、节奏、重点。要继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策。财政政策要继续完善结构性减税政策，加大民生领域投入，积极促进经济结构调整，严格财政收支管理，加强地方政府债务管理。货币政策要根据经济运行情况，适时适度进行预调微调，综合运用多种货币政策工具，保持货币信贷总量合理增长，优化信贷结构，发挥好资本市场的积极作用，有效防范和及时化解潜在金融风险。财政政策和信贷政策都要注重加强与产业政策的协调和配合，充分体现分类指导、有扶有控，继续加大对“三农”、保障性住房、社会事业等领域的投入，继续支持欠发达地区、科技创新、节能环保、战略性新兴产业、国家重大基础设施在建和续建项目、企业技术改造等。要加强预算管理，严格控制“三公”等一般性财政支出。

2 坚持不懈抓好“三农”工作，增强农产品供给保障能力

要加大强农惠农富农政策力度，加快农业科技进步，努力促进农业增产、农民增收、农村发展。要毫不放松抓好粮食生产，稳步提高粮食最低收购价，增加粮食生产直接补贴，加大粮食主产区利益补偿力度。要落实好“米袋子”省长负责制和“菜篮子”市长负责制。要强化农产品全程质量安全管理，完善储运和市场体系，规范流通秩序，降低农产品流通成本。要抓好水利基础设施建设，扩大小型农田水利建设重点县范围，新建一批高标准农田。要坚持科教兴农战略，增强农业科技攻关和自主创新能力，加快农业技术推广。要深入推进社会主义新农村建设，抓好农村危旧房改造、环境整治、饮水安全、道路建设和电网改造。要办好农村义务教育和中等职业教育，提高新型农村合作医疗筹资标准和农民受益水平，实现新型农村社会养老保险制度全覆盖。要落实好中央扶贫工作会议精神和新 10 年扶贫开发纲要。要稳定和完善农村基本经营制度，稳步探索农村集体经济有效实现形式，鼓励发展农民专业合作社，健全农业社会化服务体系，为农户提供低成本、便利化的生产经营服务。

3 加快经济结构调整，促进经济自主协调发展

一是着力扩大内需特别是消费需求。要合理增加城乡居民特别是低收入群众收入，拓宽和开发消费领域，促进居民文化、旅游、健身、养老、家政等服务消费；加强城乡市场流通体系建设，提高流通效率，降低物流成本；强化监管和服务，坚决打击商业欺诈、制假售假行为，让广大群众放心消费、安全消费。要保持适度投资规模，优化投资结构，重点抓好在建和续建工程，确保国家已经批准开工的在建水利、铁路、重大装备等项目资金需求。二是着力推进产业结构优化升级。

要坚持创新驱动，强化知识产权保护，促进产学研结合，全面落实国家中长期科技发展规划纲要，加快实施重大科技专项。培育发展战略战略性新兴产业，要注重推动重大技术突破，注重增强核心竞争力。改造提升传统产业，要严格产业政策导向，进一步淘汰落后产能，促进兼并重组，推动产业布局合理化。要加快重点能源生产基地和输送通道建设，积极有序发展新能源。发展服务业特别是现代服务业，要营造良好政策体制环境，建立公平、规范、透明的市场准入标准。要加快壮大文化产业，推动文化事业蓬勃发展。三是着力加强节能减排工作。要严格目标责任和管理，完善评价考核机制和奖惩制度，强化节能减排政策引导，加快建立节能减排市场机制。要加强环境保护，重点抓好大气、水体、重金属、农业面源污染防治。要坚持建设性参与应对气候变化国际谈判和合作。四是着力推动区域协调发展。东部地区要更加自觉地率先转变经济发展方式，努力提高经济发展质量，中西部地区要创新发展模式。要加强对中西部地区、东北地区等老工业基地发展的支持，切实改善革命老区、民族地区、边疆地区、贫困地区生产生活条件，扎实推进援藏援疆工作。要根据全国主体功能区规划确定的功能定位推进发展，科学引导城市群发展。

4 深化重点领域和关键环节改革，提高对外开放水平

要调整财政转移支付结构，加强县级基本财力保障。要推进营业税改征增值税和房产税改革试点，合理调整消费税范围和税率结构，全面改革资源税制度，研究推进环境保护税改革。要深化利率市场化改革和汇率形成机制改革，保持人民币汇率基本稳定。要深化农村信用社改革，积极培育面向小型微型企业和“三农”的金融机构。要完善多层次资本市场。要完善原油成品油价格形成机制，逐步理顺煤电价格关系。要继续深化国有企业、行政管理体制、文化体制等改革和事业单位分类改革。要加快落实促进非公有制经济健康发展的政策措施。要保持外贸政策连续性和稳定性，保持出口平稳增长，推动出口结构升级，加强和改进进口工作，积极扩大进口，促进贸易平衡。要引导外资到中西部地区投资，扩大服务开放，扩大境外投资合作，积极防范境外投资风险。要深化国际合作，加强同周边国

家基础设施的互联互通，反对各种形式的保护主义，妥善处理贸易摩擦，努力改善我国发展的外部环境。

5 大力保障和改善民生，加强和创新社会管理

要增加教育投入，提高教育质量，推进义务教育均衡发展、布局优化。要坚持更加积极的就业政策，多渠道开发就业岗位，加强就业扶助，支持劳动密集型产业和小型微型企业发展。要完善社会保障体系，扩大养老等各类社会保险覆盖范围，提高统筹层次和保障水平，落实好各项保障措施和救助机制。要重视农民工在城镇的工作生活问题，帮助他们逐步解决在就业、居住、医疗、子女入学等方面遇到的困难，有序引导符合条件的农民工进城落户。要继续做好医药卫生体制改革工作，加快推进以县级医院为重点的公立医院改革试点，加快全科医生培养。要抓好保障性住房投融资、建设、运营、管理工作，逐步解决城镇低收入群众、新就业职工、农民工住房困难。要坚持房地产调控政策不动摇，促进房价合理回归，加快普通商品住房建设，扩大有效供给，促进房地产市场健康发展。要落实好中央关于加强和创新社会管理各项部署，妥善解决群众合法合理诉求，坚决纠正损害群众利益的行为。要有效防范和坚决遏制重特大事故发生，加强食品、药品、生产安全监管，强化社会监督，依法打击违法违规行为。

会议指出，做好明年的经济工作，要坚持统筹兼顾，切实把握好各项目标、任务之间的平衡，稳中求进。要把稳增长、控物价、调结构、惠民生、抓改革、促和谐更好地结合起来。稳增长，就是坚持扩大内需、稳定外需，努力克服国内外各种不稳定、不确定因素的影响，及时解决苗头性、倾向性问题，保持经济平稳运行。控物价，就是继续采取综合措施，保持物价总水平基本稳定，防止价格走势出现反弹。调结构，就是突出主题，贯穿主线，有扶有控，提高经济增长质量和效益，增强发展的协调性和可持续性。惠民生，就是把保障改善民生放在更加突出的位置，集中解决紧迫性问题，切实办成一些让人民群众看得见、得实惠的好事实事。抓改革，就是以更大的决心和和气力推进改革开放，着力解决影响经济长期健康发展的体制性、结构性矛盾，在一些重点领域和关键环节取得新的突破，以开放促改革、促发展、促创新。促和谐，就是正确处理改革发展稳定关系，积极有效化解各种矛盾和风险隐患，促进社会和谐稳定。

会议指出，做好明年经济工作，必须加强和改进党对经济工作的领导，着力提高推动科学发展、维护社会和谐稳定能力和水平。要增强大局意识，把思想和行动统一到中央对国际国内形势的判断上来，统一到中央对明年经济工作的总体要求和决策部署上来，正确把握本地区本部门工作同全国经济发展的关系，自觉服从和服务于全党全国工作大局。要坚持统筹兼顾，处理好各方面重大关系，推动经济建设、政治建设、文化建设、社会建设以及生态文明建设协调发展。要做好换届工作，切实选好干部、配强班子，保持本地区发展规划稳定性，做好工作有机衔接。要坚持求真务实，厉行勤俭节约，把有限资源和财力用在发展经济、改善民生上。要深入开展党风廉政建设和反腐败斗争，加强对权力运行的制约和监督，坚决查处各种违纪违法案件，坚决纠正损害群众利益的不正之风。

会议强调，明年是我国发展进程中具有特殊重要意义的一年。全党全国各族人民要紧密团结在以胡锦涛同志为总书记的党中央周围，坚定信心、开拓进取、扎实工作，巩固和发展“十二五”时期开局良好势头，全面做好改革发展稳定各项工作，奋力夺取全面建设小康社会、加快推进社会主义现代化新胜利。

来源：《经济日报》（2011-12-15）

世界贸易与投资：发展失衡趋势加剧

2011 年世界贸易呈现五大特点：一是世界贸易增长速度明显下滑；二是贸易发展呈现不平衡趋势；三是贸易保护主义手法不断翻新；四是世界贸易组织成员签订的双边及区域性自贸协议增多；五是持续 10 年的多哈回合谈判陷入僵局，全球贸易面临新考验。

世界贸易增速放缓

2011 年世界贸易增长速度大幅放缓。由于欧债危机前景不明、美国财政与贸易双赤字持续高企、西亚北非地区政局动荡、日本尚未摆脱地震与海啸的灾难阴影，以及相关发达经济体民众对经济复苏缺乏信心，世界进出口贸易增长受到明显影响。世界贸易组织最新发布的报告指出，尽管去年世界贸易强劲增长，出口总量猛增 14.5%，但今年第三季度以来，世界贸易增速却明显放缓。因此，世贸组织已将今年全球商品贸易增长率的预测值从 7 月的 6.5% 下调至 5.8%。该组织指出，世界贸易放缓主要集中在发达经济体，尤其是欧元区国家。最近几个月，这些国家的经济下行风险仍在加剧，而贸易倾向于追随产出，因此未来较长一段时间，世界贸易环境仍具较大不确定性。

贸易发展失衡加剧

世界贸易发展继续呈现不平衡走势。世界贸易发展的不平衡主要体现在进出口不平衡、收支不平衡和地区发展不平衡等 3 个方面。尤其是有些国家政府主导的歧视性贸易政策增多，人为地为双边贸易平衡发展设置了障碍，再加上进出口商品结构不平衡，今年世界贸易收支的失衡问题尤其明显。

在世界经济再度处于缓慢增长期的大背景下，贸易保护主义再次抬头。一些国家为了保护本国市场相继出台了诸如反倾销、大幅调高关税、征收绿色环境税等名目繁多的贸易保护主义举措，抬高市场准入门槛。世贸组织的统计资料显示，从 2001 年到 2010 年的 10 年间，世贸组织成员仅发起反倾销案就高达 1549 起。

常驻日内瓦的经贸外交官普遍认为，导致贸易保护主义抬头的直接诱因有以下几点：一是某些发达经济体通常会为保护本国市场而采取歧视性贸易政策，从而导致针对发展中经济体的贸易保护主义措施增多；二是部分发展中经济体的出口竞争力增强，间接导致一些国家贸易保护主义措施的出台；三是从客观上来看，世贸组织对非关税措施的限制，使得在国际贸易保护主义手法中，反倾销手段的作用更加突出。分析人士指出，为了捍卫自由贸易，推动经济全球化进程，公正认定与规范国际贸易法规已迫在眉睫。

多边贸易面临考验

双边和区域性贸易安排，使得以多哈回合谈判为代表的多边贸易体系面临考验。世贸组织统计数据显示，截至今年 10 月，世贸组织现有 153 个成员中，累计签署超过 300 项双边及区域性自贸协议；每个成员对外签订特惠贸易协定平均多达 13 项。虽然这些特惠贸易协定所涵盖的贸易额仅占世界贸易总量的 16%，但世贸组织首席经济学家帕特里克·洛认为，若任由这一趋势发展，全球贸易很可能陷入混乱状态。世贸组织总干事帕斯卡尔·拉米也对这一趋势表示担心。他认为，长此以往，全球贸易秩序将出现紊乱，新贸易规则将肆意增多，规模经济会遭到破坏，全球贸易发展将受到严重制约。拉米特别指出，这些出于贸易保护主义目的的特惠贸易协定，将限制服务业市场的开放，非常不利于

外国投资、知识产权保护以及公平竞争。一旦缔约方都依照这些特殊协议行事，那么世贸组织将很难进行干预。

因此，世贸组织希望为其成员开拓新的自贸协定，为全球贸易提供一个全面法律框架。然而，多哈回合谈判却一直难以取得突破。虽然世贸组织协调机构竭尽全力，但启动已 10 年的多哈回合谈判今年仍未取得进展。制约多哈回合谈判的主要因素包括：一是发达成员严重缺乏谈判的政治诚意；二是相关谈判方未能展现出足够灵活性；三是发达成员代表严重缺乏各自政府的谈判授权；四是谈判忽略了广大发展中成员的切身利益；五是世界经济发展今年连遭重挫。

常驻日内瓦的经贸外交官普遍认为，旨在鼓励发展多边自由贸易的多哈回合谈判若能取得成功，世界贸易将可增长 3000 亿至 8000 亿美元。发达成员应从过去失败中吸取教训，不能再无视发展中成员的合理要求，特别是要充分关注代表全球 63% 农业人口的广大发展中国家提出的谈判建议。广大发展中国家对世贸组织多边贸易体制已作出巨大贡献，这些成员的实际利益应该得到尊重和体现。

国际投资流向逆转

国际投资的区域流量很不平衡。联合国贸发会议的最新数据表明，去年全球外国直接投资额大约为 1.24 万亿美元，与上年同比增长 5%。但外资流向的全球不平衡性在加剧：发展中经济体吸收的外国直接投资首次接近全球总流量的 50%，特别是亚太区发展中经济体的直接外资流入量增长 24%，达到创纪录的 3000 亿美元，接近全球投资总量的 25%；发达经济体的直接外资流入量仍呈持续下滑态势，其中欧洲的直接外资流入量与上年同比大幅下滑 19%。

联合国贸发会议报告显示，中国去年吸引外资 1057 亿美元，位居全球第二，同比增长 11.58%。报告指出，中国吸收外资总量继续攀升的同时，对外投资也高达 760 亿美元，不但再次创下历史新高，而且还首次超过日本，并带动亚太区发展中经济体外资流出总量猛增 20% 至 2300 亿美元。今年以来，中国吸引投资和对外投资都继续保持着较快增长势头。

联合国贸发会议报告指出，今年全球外国直接投资呈现新特点，国际投资与贸易中的非股权经营模式已逐渐成为跨国公司的国际投资新趋势，为发展中及转型期经济体增强自身潜在生产能力以及快速融入全球市场和产业链带来了新机遇。

作者：赵剑英

来源：《经济日报》（2011-12-15）

中国应该以人民币国际化推动经济转型

过去三十年来，中国政府通过资本管制、利率管制、固定汇率、并通过采取出口为导向的发展战略，促使经济得到了高速发展。然而，金融危机爆发，特别是欧美债务危机，不断引发国内对于“人民币成为国际储备货币”的思考。

基于国际国内形势的双重变化——特别是美国经济复苏疲软、欧洲主权债务危机日趋深化，同时中国自身基于出口导向的发展模型已经越来越难以维系，而刘易斯拐点的出现又使得劳动力供给进

一步减少,笔者认为前段时间有关于人民币国际化是否必要的讨论已经变得缺乏意义,因为中国必须通过自身的改革,特别是金融改革,来应对国内外日趋变化的形势,而人民币国际化无疑是打开僵局的一个重要步骤。

1 人民币国际化包含两个核心含义

在更深入的探讨人民币国际化意义之前,有必要对于这一名词给出一个确切的定义。笔者认为,目前中国央行关于国际化的定义,即“人民币跨境使用”,显得有些狭隘,因为这仅仅是实现国际化过程中一个必经之路而非最终目标。人民币国际化对中国而言包含着两大重要含义:包括基本可兑换性以及人民币成为国际储备货币的一员。要实现基本可兑换,则必须满足四大金融主题改革,包括:资本项目逐渐、有序开放;人民币离岸市场发展;利率市场化;一个基于市场化原则的有弹性的汇率机制。这四大改革不应单一起来看,或者用先后顺序来区分,而是应该循序渐进、同时并举。

可以看到,上述四个步骤联系紧密,共同推进人民币国际化进程。例如,逐步开放资本项目管制直接关系到人民币从贸易流通货币向投资货币、乃至储备货币的转型;人民币离岸中心则是人民币国际化的试验田,通过在岸和离岸市场的互动将有效丰富人民币金融产品,能够深化国内金融市场化步伐;而人民币国际化终究离不开利率市场化与汇率机制改革,两者作为“十二五”期间中国金融体制改革的重要内容,将共同为国内外金融环境创造市场化的条件;当然,人民币国际化会促进汇率体制改革进程,有利于市场化汇率形成。

2 人民币国际化对中国经济未来的影响

未来五年,如果人民币国际化能够得到稳步推进,无疑将对中国经济产生根本性的影响。笔者认为,人民币国际化能够推进中国经济的四大关键转型,其一,贸易成本的降低,更平衡的经常项目盈余以及本地居民获得更多投资海外的机会,会促使本国经济逐渐转向内需-外贸并重的经济模式;其二,服务贸易以及金融服务业的大力发展,会使得服务业占比逐渐提升;其三,更多的企业因为人民币国际化,会更多地“走出去”,进行海外投资;其四,提高金融的市场化水平,使得目前行政为主的管理手段所造成的资源分配扭曲得到缓解。

文本主要讨论人民币国际化对利率市场化的影响和可能的步骤。中国金融市场与国际市场接轨的最大问题,在于市场化程度缺乏。行政手段仍是中国调节金融市场的主要手段。人民币国际化能够推动改革进程,从而真正增强中国金融市场深度以及提高市场化水平。笔者预计伴随着今明两年渐进升值的过渡期安排,人民币兑美元汇率将逐渐接近均衡水平,建立真正的有管理的浮动汇率已经成熟。而利率市场化将能在 2015 年末同样有可能实现。

市场化的利率形成机制与人民币的国际化相辅相成,主要有四点原因:一,利率市场化是发挥市场配置资源作用的一个重要方面;二,利率市场化的要点是体现金融机构在竞争性市场中的自主定价权。没有完全市场化的利率体制,使得国内金融产品无法准确定价。人民币国际化需要在市场化定价为基础的多元化的产品;三,在资本项目逐步开放过程中,没有完全市场化的利率体制,可能导致套利机会的增加和资本交易的波动。并将对政策决定产生不利影响,枉费过去自由化所做的努力;四,促进银行体系内的竞争,为在资本项目开放过程中,国内银行面临的潜在风险做准备。

利率市场化缺乏,导致银行通过表外业务增大利润空间,暴露了系统内潜在的诸多风险。自去年二月以来,本轮负利率已长达 22 个月,在此背景下,银行短期理财产品数量急速增加,收益率也大幅上升。为避开政府 75%存贷比的监管要求,同时为吸引投资者、美化财务报表,银行不惜成本提高收益率,发行短期理财产品,特别是跨月末时点的理财产品,以迎接年中各项指标考核。许多银行在

今年前三季度增加了短期理财产品的销售，并相应展开了价格大战。与一年前相比，9 月销售的短期理财产品(3-21 天)与去年同期相比增加 120%，但一年期理财产品却相应减少。银行在理财产品收益率方面也展开了激烈竞争，相比起去年 9 月七天期理财产品 2%的收益中数，今年 9 月收益率翻倍至 4%。尽管这些产品反映了表外的资本需求，但也增加了银行业的整体风险。

银行成为这一风险的最终承担者。目前，银行“双重表外化”的现象非常明显。存款“出逃”到理财，是负债方的表外化。银行大量代销融资性信托理财产品，委托贷款急剧放量，是资产方的“表外化”。“双重表外”业务的扩张，脱离了监管者的监管范围，且没有有效的风险对冲机制。一旦表外贷款无法偿还，银行为避免声誉上的损失，必将动用表内贷款偿还理财资金，表外风险转嫁表内。

从长期来看，加快存款利率市场化，是化解风险的根本之法。目前为止，中国国内的债券市场利率、同业拆借利率、贴现利率都已经基本实现了市场定价，外币利率的市场化已基本到位，只剩贷款下限和存款上限方面存在管制。而在贷款利率方面，面对民营企业，尤其是中小企业方面，银行在贷款利率上有一定的定价能力。在流动性收紧的背景下，大企业的贷款利率也在上浮，取消贷款利率下限或者扩大下浮比例在目前来看意义不大。

存款利率市场化是整个利率市场化过程中最为艰难的一步。有关部门试图控制存款利率的向上浮动，是出于保护银行利益的考虑。进一步推进利率市场化，需要改革现有银行体系，积极探索退出机制，尝试存款保险制度建设等。目前，存款利率上限与贷款利率下限之间有约 3%的利差，贡献了银行利润的 80%。

但是，对于理财产品的利率，则鞭长莫及。不经意间，一年期存款利率作为基准利率的功能，在很大程度上受到了挑战。同时，这也意味着商业银行实际上也在主动地尝试利率市场化。在各种监管要求之下，如没有利率市场化的积极实践，不去发行利率较高的理财产品以弥补运行资金的不足，银行可能连正常的运行都难以为继。应加快存款利率市场化方面的尝试，包括大额存款单，允许某些银行差异化定价等，早日实现存款利率上限的退出，并在“十二五”期间，争取完成利率的市场化定价。

未来央行可能允许大额定期存单等金融创新工具的发行，并通过使用新型市场化定价工具为存款利率的自由化打开空间。此外，逐渐放开贷款利率下限和存款利率上限区间也是推进利率自由化的一个途径。十二五期间，最主要的任务是取消存款利率的上限。利率市场化改革，有利于货币政策更加依靠“价格型”而非“数量型”工具，是中国金融体系改革的关键一步。价格机制完善将会对未来更加成熟的金融市场做以铺垫。

尽管如此，推动人民币国际化的风险，特别是配套金融改革所带来的潜在风险不能小觑。因为改革之后，不仅政府的宏观调控措施的有效性会大幅下降，短期资本流动以及人民币币值稳定都难以通过过去的行政手段进行及时的调整。因此如何选择金融改革的具体秩序和操作方法，以及如何使用适当的监管措施都是下一步改革应当思考的重点。

作者：沈建光

来源：FT 中文网（2011-12-8）

中国经济颓势有赖信贷扶持

货币政策实际操作趋向“偏松”

路透上海 12 月 14 日电——尽管中国已定调明年继续实施稳健的货币政策，但在经济元气尚未恢复的大背景下，此前实质“偏紧”的政策操作正转向“偏松”。而本月初存款准备金率的三年来首次下调，也仅仅是新一轮宽松举措的开始。

央行周三甫公布的金融数据显示，11 月新增信贷降至 5,622 亿元，不过略高于市场预期；而双双创出年内新低的 M2 和 M1 增速，则凸显银行放贷仍受颇多掣肘。分析人士预计，央行后续仍将多次调降存准率，以为经济注入充足活力，但降息可能目前尚看不出端倪。“中央经济工作会议还是把‘稳增长’提高到第一位，说明政府对货币过紧的情况还是有预期，未来还会通过降准刺激信贷。”招商证券首席金融分析师罗毅称。

他并预计，接下来信贷整体还会偏松，存准率调降还会持续，“预计时点不会太遥远，明年一季度，2-3 次的降准是有可能的，全年 5-6 次降准也是可以期待的。”

央行稍早公布，11 月新增人民币贷款 5,622 亿元，略高于此前路透 5,500 亿元的调查中值，但稍低于 10 月的 5,868 亿元；11 月末广义货币供应量(M2)同比增长 12.7%，与路透调查中值一致，当月末狭义货币供应量(M1)增长 7.8%，增速均再创新低。

西南证券首席经济学家王剑辉认为，M1 和 M2 增速的持续走软，可能会对政府经济政策调整产生刺激作用，“M1 和 M2 的增速已经连续五个月‘双杀’了，同时减速，这有点像 2008 年，美国次贷危机的时候，那时候中国经济数据也是大幅回落，最终促使政府推出了一系列的经济刺激计划。”中国明年宏观经济政策轮廓终于拨云见日，周三结束的中央经济工作会议明确提出，明年经济社会发展要突出把握好稳中求进的总基调，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，保持政策的连续性和稳定性。

1 实体经济亟待支持

由于中国的经济增长长期以来依赖出口的贡献，而继 2008 年的金融海啸之后，今年来又逢欧美经济不振，欧债危机的前景尚难断言，对中国的实体经济损伤极大，这也体现在了金融数据上。“M1 和 M2 数据仍是在回落，这说明投放的新增贷款并没有提高企业活力，资金周转速度还是在下降，微观经济体的情况并不乐观，”王剑辉指出。

国海证券固定收益分析师高勇标也认为，M1 增速还是下降得比较快，说明目前企业的现金流情况比较紧张，实体经济还将进一步恶化。

中国三季度 GDP 同比增长 9.1%，为连续第三季放缓，且为 2009 年第二季增长 8.1% 以来的最低水平。最新的贸易数据显示，中国 11 月出口增速降至九个月新低，贸易顺差缩减至 145.2 亿美元。全球经济景气的不确定性更令中国未来的出口前景不甚乐观。对于央行明年将持续调低存准率，以支持外汇占款减少和贸易顺差减少等带来的流动性萎缩，分析人士基本达成共识。但他们亦指出，单纯的降准对实体经济的支持力度有限。

交通银行金融研究中心研究员鄂永健称，11 月信贷数据显示即便央行放松了对信贷的管束，但

出於存贷比和资本充足率等原因，银行无法很快进行放贷，“促进放贷首当其冲需要促进存款的增长，预计 12 月财政存款的释放可能暂时改善这一局面，但长期来看还需政策面作出更多调整。”

2 政策宽松可期

为扶持渐趋萎靡的经济，市场期待政府和央行将出台更多举措。国泰君安固定收益部研究主管周文渊认为，央行明年下调存款准备金率的频率可能在 3-4 次左右，并有可能进行一次存贷款利率的不对称调整。

中国人民银行自 12 月初起下调了存款类金融机构人民币存款准备金率 0.5 个百分点，为近三年来首次下调存款准备金率。此举预示着货币政策拐点显现，未来有望进一步松动。

新加坡华侨银行分析师谢栋铭并指出，“货币供应量增速较低，我们认为这将为我国放松其信贷政策提供更大空间，比如可能增加明年的信贷规模。”

路透调查显示，明年中国央行料首选继续下调存准以“保增长”，存准率到年底料再下调 200 基点；同时若经济增速降至 8% 以下，亦不排除降息或出台新的经济刺激计划。

作者：曾菱

来源：路透网(2011-12-14)

惠誉威胁调降欧元区多国评级 担心无全面解决危机方案

路透罗马/柏林 12 月 17 日电——评级机构惠誉表示，欧元区恐怕拿不出解决债务危机的全面计划。该机构并警告称，包括意大利和西班牙在内的六个欧元区国家近期可能面临债信评级调降。欧元区面临多家机构调降评级的威胁，周五晚间的警告是该地区是在两周内第二次接到的通牒，领导人解决危机的压力越发沉重。

惠誉亦表示还有可能在两年内调降法国目前为 AAA 的评级，并呼吁欧洲央行更加积极地承担救助责任。一位欧洲央行的决策者周六表示，拿出解决方案的时间正在逐步耗尽，这场危机如不解决可能引发全球经济的下滑。另一位官员表示，央行不会扩大债券购买规模。此前央行推出这项计划旨在压低濒危国家的举债成本。

意大利总理蒙蒂周五呼吁欧盟决策者当心欧洲大陆的分裂，更突显出欧元区内部的紧张情势。一周前，关键的欧盟峰会未能让金融市场相信危机正在逐步得到解决。欧洲央行管理委员会成员利卡宁表示，为防范出现一系列评级调降和信贷冻结的情况，欧洲领导人需要迅速采取措施，提高援救基金的规模，为高负债成员国提供一张安全网。“更糟的情况会是，恶性循环继续，不确定性加重，导致全球经济陷入衰退，”利卡宁在周六接受芬兰 YLE 公共广播公司的采访时表示。

意大利总理蒙蒂表示，欧洲对危机的回应“应该采取一种长期可持续的方式，而不能仅仅为了满

足某些国家的短期苛求癖”，他的矛头直指德国。为促使高负债国家政府削减庞大的预算赤字，德国带头阻挠允许欧洲央行扩大债务购买规模。惠誉也火上浇油。在欧盟峰会后该机构表示，其得出结论认为，要拿出一项解决欧元区危机的“全面方案”，在技术上和政治上都是不可能的。“缺乏可靠的财政支持，这一点尤其让人担心，”该机构称，“惠誉认为，要想降低出现自我应验式流动性危机的风险，需要欧洲央行给出更加积极和明确的承诺。”

欧洲央行另一位决策者史塔克表示，扩大买债规模并不会让危机结束，在欧盟峰会上各国就建立紧密财政同盟达成共识，迅速实施这个计划才是关键。“不要对欧洲央行要求太多，”德国一家杂志在即将发表的对史塔克的访谈片断中这样引用他的讲话。史塔克年底将不再担任欧洲央行执委。

1 多重评级调降威胁

惠誉将比利时，西班牙，斯洛文尼亚，意大利，爱尔兰和塞浦路斯纳入评级调整的负面观察名单，意味着可能在未来三个月会调降这些国家的评级。“欧元区危机本质上是系统性的危机，因而对于该地区的经济和金融稳定具有深刻的负面影响，”惠誉称。就在不到两周之前，另一家评级机构标准普尔将包括德法在内的欧元区 15 国评级都纳入观察名单，有可能调降一至两个级距，称这是因为决策者之间对于如何解决危机仍然存在分歧。

第三家大型评级机构穆迪周五将比利时的债信评级调降了两个级距，指因欧债危机令那些公共债务负担较重国家的融资风险上升，并表示未来两年内仍有进一步调降的可能。比利时财长 Steven Vanackere 周六对路透表示，此次评级调降并不令人太感意外，但加大了该国在明年实现预算赤字目标的压力。该国明年的目标为赤字与 GDP 比例降至 2.8%。

周五公布了一项有关在欧元区成员国和拟加入国家之间实施新“财政条约”计划的初步草案，该草案显示若有国家不能满足新财政条约规定的预算目标，将被交由欧洲法院处理。德国总理默克尔倡议建立一项自动制裁机制，对那些预算赤字不符合规定的“罪人”进行处罚。她目前正受到来自德国央行的压力，要求她设法迫使高负债欧元区成员国进行改革，通过财政紧缩措施来摆脱危机。这让人更加担心，南欧国家若采取过度紧缩政策，可能会让经济陷入恶性循环，更加难以摆脱危机，并对富裕的北欧产生更大的怨愤。

法国当局已经在让公众做好自 1975 年以来首次丧失 AAA 评级的准备，官员们淡化由此可能带来的挫折，转而对邻国英国的 AAA 评级发出质疑。法国总统萨科齐矢言要保住最高评级，这可能成为明年大选的一个主要议题。

2 EFSF 的救助能力

欧元区官员表示，若遭遇降级，尤其是来自标普的降级，可能令欧洲金融稳定机构(EFSF)纾困基金的借贷成本上升，但对其运作不会造成太大的影响。EFSF 首席执行官雷格林周五表示，约有 6,000 亿欧元可用于纾困。“若意大利和西班牙要求帮助，其 2012 年融资总需求会比这个数字低……”他说。

布鲁塞尔方面的官员表示，欧元区国家下周一将举行会谈，讨论欧元区财政条约的草案文本以及与 IMF 的双边贷款事宜。斯洛伐克财长 Ivan Miklos 告诉路透，将承诺提供 1,500 亿欧元用于扩大 IMF 的放贷能力。

美国已拒绝提供额外资金，中国，俄罗斯，巴西和印度会愿意承诺提供多少资金，仍需观察。商业银行似乎仍在抵抗政府的施压，不愿用欧洲央行提供的廉价资金购买更多主权债券，以此帮助债务缠身的欧元区国家。意大利裕信银行(UniCredit)执行长本周表示，用欧洲央行的钱来购买政府公债

“不合常理”。

欧元区政府仅在 1 月就需要发行将近 800 亿欧元新债，决策者和银行之间的僵局可能让这场慢慢燃烧的债务危机在新的一年里变成熊熊大火。

作者：郑茵

来源：路透网（2011-12-19）

全社会资金紧张之谜

银行高息揽存，信贷额度紧张，民间借贷利率高企，从金融机构到国有部门再到私营企业，资金紧张问题困扰着中国经济的每一个角落。表面上，资金紧张似乎与货币政策收紧有关。但事实上，资金紧张并非 2011 年的新生事物。

2009 年下半年，在天量信贷投放和基准利率处于历史低位的背景下，众多的房地产企业和地方政府融资平台仍然想尽各种办法，不惜以 7% 以上的利率筹集资金。2009 年至 2011 年 9 月末新增人民币贷款高达 23.22 万亿，大大高于金融危机爆发前的水平。如何解释大规模信贷投放背景下的全社会资金紧张？

借贷市场的资金价格和融资规模是由供给和需求两方面因素决定的，资金的供需则受到经济结构的影响。2010 年，商品和服务净出口占 GDP 的比例由 2008 年的 7.7% 降至 4.0%，而资本形成占 GDP 的比例却由 43.9% 升至 48.6%。尽管在实物交易层面上净出口和投资都属于国内储蓄的用途，但在资金交易层面，投资和净出口的影响截然不同。商品和服务的净出口增加国内部门的外汇资产，形成人民币外汇占款的投放，增加国内借贷市场的资金供给；而投资需要资金支持，形成借贷市场的资金需求。简单的说，金融危机后中国经济中外需（净出口）与内需（投资）的此消彼长，改变了资金市场的供求关系，导致了全社会的资金紧张。

人民银行公布的存款性公司（包括央行和商业银行等其他存款性公司）概览很好的揭示了资金供需层面的变化。存款性公司的资产包括国外净资产和对广义的国内信贷（包括贷款及持有的非存款性公司债券等）两部分，负债方则主要是存款。其中，国外净资产的增加对应着人民币基础货币的投放，是导致存款增加的外生因素，形成资金供给。国内信贷则是资金运用的一种方式，尽管也可以派生存款，但在法定存款准备金率的影响下其派生作用是递减的，本质上属于资金的需求方。如果国外净资产的增长快于国内信贷的增长，说明可贷资金的供给增长快于需求，资金面趋于宽松；相反，如果国外净资产的增长慢于国内信贷的增长，则说明可贷资金的需求增长快于供给，资金面趋于紧张。

2004 年-2008 年上半年，贸易盈余和 FDI 等的快速增长带来大量的外汇流入，由此形成的外汇占款导致存款性公司的国外净资产保持了 30-55% 的同比高增长，而国内信贷的同比增速只有 10-18%。在可贷资金供给高速增长的情况下，可贷资金需求增长缓慢，因此资金借贷市场总体上是宽松的。

上述情况在金融危机后发生了逆转。可贷资金供给方面，经常项目顺差占 GDP 的比重逐年下降，与之相伴的 FDI 和“热钱”流入增长也在放缓，这使得国外净资产的增速自 2008 年下半年开始急剧下降，最低降至 10% 附近。

同时，“四万亿”经济刺激计划带来的投资热潮引爆了信贷需求，国内信贷的同比增速一度超过

30%。一方面，如前所述，资本形成在 GDP 中的占比越来越高。另一方面，土地价格的飞涨使固定资产投资与资本形成的偏离越来越大，进一步加大了投资对于信贷的需求。尽管从历史的标准来看，2009 年以后每年的国内广义信贷的增量都很大，但对固定资产投资投资的覆盖比例却在逐年降低，这意味着大量的国内贷款需求可能并未得到满足。正是由于大量的投资需求无法通过银行体系融资，才加速了民间借贷市场的发展。

前瞻的看，伴随着全球经济的再平衡过程，外汇流入不仅很难复制 2004-2008 年的增长速度，甚至还有可能进一步下降。在刚刚过去的 10 月，金融机构外汇占款余额甚至出现了多年未有的环比负增长。尽管 10 月的情况与短期国际金融市场动荡有关，但即使在中长期范围内，我们也有必要思考近十年来中国经济流动性过剩的局面是否正在走向尽头。

由于除四大行和政策性银行以外的银行体系的贷存比已经接近 75% 的监管上限，未来信贷的增长速度已经不可能大幅超过资金来源的增长速度，简单地畅想信贷放松是不现实的。在外汇流入增速放缓，贷存比构成刚性约束的背景下，存款和贷款增速将趋势性回落，中央银行需要通过基础货币的投放来保持相对高的存款及贷款增长速度。当然，存款增长受限将进一步刺激表外银行系统和直接融资的发展，也将在客观上加速利率市场化的进程。

作者：寇志伟

来源：FT 中文网（2011-11-29）

全球金融业过剩才是危机根源？

令人难以忍受，却又离不开。这就是金融体系存在的问题。

市场与实体经济之间的关系遭到破坏。截至 6 月份，美国未偿债务总额约为 50 万亿美元，比国内生产总值(GDP)高出两倍多，债务包括房屋抵押贷款、公司债券、市政债券和美国国债等等。周四出炉的美联储(Federal Reserve)第三季度资金流报告将提供截至 9 月底的最新数据。

债务总额实际上在 2009 年第一季度达到最高点，约为 51 万亿美元。到目前为止仅有小幅下降，这主要是因为政府大规模借债以便为各种刺激项目提供资金。这样做正是为了减轻私营部门债务削减对经济的影响，帮助美国走出衰退。相应地，国债如今占了债务总额的 24%，较 2008 年的 15% 大幅上升。

这凸显出美国当前的难题：如何在不引发再次衰退的情况下，减少债务总额。如果目前家庭、企业和政府债务占 GDP 335% 的比重看起来很糟糕，那么就设想一下，如果 GDP 收缩又将如何。如果名义 GDP 从当前的水平降低 3%，债务占 GDP 的比重就会上升逾七个百分点，至 342%。这正是紧缩措施带来的问题，也是过去 18 个月中希腊债务占 GDP 比重飙升而未下降的原因。

走出这一困局的最佳方法是实现经济增长，正因为如此，美联储一直在寻求采取如此激进的宽松措施。不过，美联储的方法与目标相互矛盾。也就是说，美联储依靠金融行业创造信贷以获得投入实体经济的资金，而创造信贷正是问题的根源之一。实际上，普林斯顿大学经济学家 Hyun Song Shin 说，全球银行业过剩加速了金融危机，而不是像美联储主席贝南克(Ben Bernanke)所说的那样，是全球储蓄过剩加速了金融危机。

问题是，收缩金融体系的紧迫性与促增长的紧迫性相互矛盾。你可以将其称为“大金融的悖论”：金融行业的规模已经大到具有破坏性的程度，但收缩金融行业却是痛苦的。

作者：Kelly Evans
来源：华尔街日报中文网络版（2011-12-9）

关于公布 2011 中国企业 500 强的通知

各省、自治区、直辖市和中心城市企业联合会（企业管理协会）、企业家协会，各全国性企业团体，各 500 强企业：

为了贯彻落实党中央、国务院关于发展具有国际竞争力的大公司、大企业集团的战略决策，推动我国企业做强、做大、做久，并为国内外各界提供中国大企业发展的相关数据与研究信息，我会在连续九年成功发布中国企业 500 强的基础上，今年又在全国企联系统和有关企业的大力支持下，参照国际上通行的做法，以 2010 年企业营业收入为入围标准，经专家委员会审定，推出了 2011 中国企业 500 强。现将名单予以公布（名单详见附件）。

2010 年是“十一五”收官之年，面对复杂多变的国内外经济环境，我国巩固和扩大了应对国际金融危机取得的成果，大企业在原有基础上，发展水平有显著提高，突出表现在：入围门槛大幅提高，经济效益大幅增长，研发投入逐年增加，结构调整成效显著，自主创新能力进一步提升。2011 年是我国“十二五”开局之年，国际国内环境更加复杂，希望各 500 强企业紧密观察和研究国内外的政治经济形势，以市场为导向，着眼全球，开拓创新，加快结构调整和转型升级，努力创建世界一流企业，为推动我国经济发展方式转变和现代化建设事业做出更大的贡献！

发布：张德华（中企联合网研究部）
来源：http://www.cec-ceda.org.cn/view_news.php?id=5823（2011-9-9）

附件：2011 中国企业 500 强名单

名次	企 业 名 称	营业收入(万元)			
1	中国石油化工集团公司	196904221	7	中国铁建股份有限公司	47015879
2	中国石油天然气集团公司	172088519	8	中国建设银行股份有限公司	45408700
3	国家电网公司	152880849	9	中国人寿保险（集团）公司	43752296
4	中国工商银行股份有限公司	54500200	10	中国农业银行股份有限公司	40794200
5	中国移动通信集团公司	51901596	11	中国银行股份有限公司	40024770
6	中国中铁股份有限公司	47366265	12	中国建筑股份有限公司	37041753
			13	东风汽车公司	36883383

14	中国南方电网有限责任公司	36857369	29	神华集团有限责任公司	21963390
15	上海汽车工业（集团）总公司	36727716	30	中国冶金科工集团有限公司	21713056
16	中国海洋石油总公司	35476183	31	中国航空工业集团公司	20988800
17	中国中化集团公司	33532680	32	首钢总公司	19753446
18	中国第一汽车集团公司	29401552	33	百联集团有限公司	19644457
19	中国交通建设股份有限公司	27357150	34	中国平安保险（集团）股份有限公司	19553413
20	宝钢集团有限公司	27298409	35	中国铝业公司	19543309
21	中国中信集团公司	26389387	36	武汉钢铁（集团）公司	19069111
22	中国电信集团公司	26040613	37	中国邮政集团公司	19017095
23	中国兵器装备集团公司	25720490	38	华润（集团）有限公司	18805269
24	中国五矿集团公司	25421754	39	华为技术有限公司	18507600
25	中国人民保险集团股份有限公司	24431400	40	中国中钢集团公司	18456624
26	中国兵器工业集团公司	24118198	41	中粮集团有限公司	17917250
27	中国华能集团公司	22799419	42	江苏沙钢集团有限公司	17862398
28	河北钢铁集团有限公司	22709711	43	中国联合网络通信集团有限公司	17681154
44	中国大唐集团公司	17542649	66	中国建筑材料集团有限公司	13535530
45	中国远洋运输（集团）总公司	16415080	67	中国华电集团公司	13015252
46	交通银行股份有限公司	16374112	68	中国电力投资集团公司	12704010
47	中国国电集团公司	16242588	69	山东魏桥创业集团有限公司	11845598
48	广州汽车工业集团有限公司	16224204	70	美的集团有限公司	11671971
49	中国电子信息产业集团有限公司	16084475	71	太原钢铁（集团）有限公司	11654838
50	北京汽车集团有限公司	15769729	72	山西煤炭运销集团有限公司	11588080
51	苏宁电器集团有限公司	15622292	73	山东钢铁集团有限公司	10976027
52	国美电器有限公司	15490000	74	中国平煤神马能源化工集团有限责任公司	10662320
53	中国铁路物资股份有限公司	15319125	75	山东能源集团有限公司	10598960
54	中国航空油料集团公司	15318726	76	山西焦煤集团有限责任公司	10572891
55	中国机械工业集团有限公司	15221844	77	光明食品（集团）有限公司	10417152
56	鞍钢集团公司	15157209	78	陕西延长石油（集团）有限责任公司	10207104
57	天津市物资集团总公司	14862736	79	黑龙江北大荒农垦集团总公司	10160000
58	河南煤业化工集团有限责任公司	14699085	80	中国水利水电建设集团公司	10148156
59	联想控股有限公司	14669743	81	上海电气（集团）总公司	9942011
60	冀中能源集团有限责任公司	14385863	82	天津冶金集团有限公司	9852214
61	中国船舶重工集团公司	14252440	83	中国供销集团有限公司	9693017
62	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	14166200	84	天津汽车工业（集团）有限公司	9665895
63	海尔集团公司	14053629	85	中国中煤能源集团有限公司	9601682
64	中国化工集团公司	14022404	86	天津中环电子信息集团有限公司	9480707
65	浙江省物产集团公司	13539303	87	上海绿地（集团）有限公司	9478176
88	中国外运长航集团有限公司	9465135	95	中国医药集团总公司	8817424
89	中国通用技术（集团）控股有限责任公司	9383848	96	江西铜业集团公司	8634538
90	新华人寿保险股份有限公司	9364308	97	大连大商集团有限公司	8615769
91	开滦（集团）有限责任公司	9326836	98	上海建工（集团）总公司	8585000
92	金川集团有限公司	9233633	99	天津钢管集团股份有限公司	8515615
93	潍柴控股集团有限公司	9113760	100	山西路安矿业（集团）有限责任公司	8500830
94	中国航天科工集团公司	9043872	101	天津天钢集团有限公司	8300015

102 中国航空集团公司	8248441	146 广东省广新控股集团有限公司	5579451
103 中国重型汽车集团有限公司	8119180	147 红云红河烟草(集团)有限责任公司	5499012
104 新兴际华集团有限公司	8035667	148 杭州娃哈哈集团有限公司	5487355
105 中国东方航空集团公司	8010875	149 中国民生银行股份有限公司	5476800
106 中国南方航空集团公司	7824707	150 绿城房地产集团有限公司	5420000
107 泰康人寿保险股份有限公司	7744119	151 安徽海螺集团有限责任公司	5389400
108 阳泉煤业(集团)有限责任公司	7555878	152 庞大汽贸集团股份有限公司	5377439
109 上海烟草集团有限责任公司	7282682	153 海亮集团有限公司	5258400
110 招商银行股份有限公司	7137700	154 北大方正集团有限公司	5214299
111 天津天铁冶金集团有限公司	7130832	155 武汉商联(集团)股份有限公司	5212909
112 中兴通讯股份有限公司	7026387	156 TCL 集团股份有限公司	5183357
113 本钢集团有限公司	6902791	157 中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司	5176832
114 山西晋城无烟煤产业集团有限责任公司	6854486	158 陕西煤业化工集团有限责任公司	5156645
115 浙江吉利控股集团有限公司	6827951	159 淮南矿业(集团)有限责任公司	5150679
116 马钢(集团)控股有限公司	6805958	160 北京建龙重工集团有限公司	5126817
117 华晨汽车集团控股有限公司	6793178	161 江苏华西集团公司	5125876
118 正威国际集团有限公司	6781763	162 中国黄金集团公司	5122864
119 厦门建发集团有限公司	6770462	163 南山集团有限公司	5120064
120 中国南车集团公司	6680286	164 长沙中联重工科技发展股份有限公司	5085768
121 铜陵有色金属集团控股有限公司	6654485	165 山东六和集团有限公司	5068613
122 万向集团公司	6613800	166 河南省漯河市双汇实业集团有限责任公司	5066989
123 徐州工程机械集团有限公司	6602645	167 三一集团有限公司	5020000
124 湖南华菱钢铁集团有限责任公司	6578713	168 中天钢铁集团有限公司	5016965
125 中国北方机车车辆工业集团公司	6482579	169 中国中材集团有限公司	5010701
126 中国海运(集团)总公司	6481092	170 天津市一轻集团(控股)有限公司	5000300
127 新疆广汇实业投资(集团)有限责任公司	6475589	171 上海浦东发展银行股份有限公司	4985585
128 雨润控股集团有限公司	6475546	172 中国港中旅集团公司	4837930
129 海航集团有限公司	6466806	173 广州铁路(集团)公司	4818250
130 杭州钢铁集团公司	6436295	174 厦门国贸控股有限公司	4809649
131 海信集团有限公司	6374092	175 包头钢铁(集团)有限责任公司	4797643
132 红塔烟草(集团)有限责任公司	6325981	176 内蒙古电力(集团)有限责任公司	4774013
133 江苏悦达集团有限公司	6232144	177 浙江省能源集团有限公司	4702046
134 国家开发投资公司	6143153	178 中国诚通控股集团有限公司	4674979
135 南京钢铁集团有限公司	6098646	179 比亚迪股份有限公司	4668535
136 珠海振戎公司	6098492	180 陕西有色金属控股集团有限责任公司	4622904
137 珠海格力电器股份有限公司	6080724	181 山东大王集团有限公司	4592139
138 广厦控股创业投资有限公司	6035959	182 浙江省兴合集团公司	4580663
139 兖矿集团有限公司	6032548	183 恒大地产集团	4580140
140 湖南中烟工业有限责任公司	5888856	184 上海复星高科技(集团)有限公司	4569219
141 四川长虹电子集团有限公司	5859688	185 天津渤海化工集团公司	4559695
142 福建联合石油化工有限公司	5857077	186 中国有色矿业集团有限公司	4547986
143 广东物资集团公司	5831123	187 无锡产业发展集团有限公司	4505925
144 酒泉钢铁(集团)有限责任公司	5694581	188 中国核工业集团公司	4454545
145 新希望集团有限公司	5595767	189 日照钢铁控股集团有限公司	4412783

- | | | | |
|-----------------------|---------|-----------------------|---------|
| 190 安徽省徽商集团有限公司 | 4379994 | 234 河北敬业企业集团有限责任公司 | 3438118 |
| 191 天津荣程联合钢铁集团有限公司 | 4376256 | 235 临沂新程金锣肉制品集团有限公司 | 3423996 |
| 192 安阳钢铁集团有限责任公司 | 4372115 | 236 广发银行股份有限公司 | 3408515 |
| 193 兴业银行股份有限公司 | 4345591 | 237 雅戈尔集团股份有限公司 | 3348136 |
| 194 大连万达集团股份有限公司 | 4339652 | 238 广东省交通集团有限公司 | 3308711 |
| 195 江苏新长江实业集团有限公司 | 4329266 | 239 大冶有色金属集团控股有限公司 | 3264918 |
| 196 北京城建集团有限责任公司 | 4321296 | 240 中国化学工程股份有限公司 | 3258320 |
| 197 广东省粤电集团有限公司 | 4299980 | 241 恒力集团有限公司 | 3250480 |
| 198 中国烟草总公司湖南省公司 | 4294715 | 242 哈尔滨电气集团公司 | 3225505 |
| 199 大秦铁路股份有限公司 | 4201380 | 243 淮北矿业(集团)有限责任公司 | 3223792 |
| 200 上海世博(集团)有限公司 | 4122641 | 244 重庆商社(集团)有限公司 | 3215632 |
| 201 湖北宜化集团有限责任公司 | 4108935 | 245 太平人寿保险有限公司 | 3200626 |
| 202 山西煤炭进出口集团有限公司 | 4062147 | 246 江苏三房巷集团有限公司 | 3177616 |
| 203 上海城建(集团)公司 | 4060000 | 247 北京首都旅游集团有限责任公司 | 3169904 |
| 204 四川省宜宾五粮液集团有限公司 | 4029684 | 248 浙江省商业集团有限公司 | 3161013 |
| 205 三胞集团有限公司 | 3980819 | 249 江西萍钢实业股份有限公司 | 3149313 |
| 206 厦门海翼集团有限公司 | 3951373 | 250 陕西汽车集团有限责任公司 | 3137042 |
| 207 北京建工集团有限责任公司 | 3933412 | 251 北京控股集团有限公司 | 3118499 |
| 208 新余钢铁集团有限公司 | 3866655 | 252 浙江省建设投资集团有限公司 | 3101645 |
| 209 东方电气股份有限公司 | 3808011 | 253 中国中纺集团公司 | 3087432 |
| 210 河北津西钢铁集团股份有限公司 | 3775850 | 254 金东纸业(江苏)股份有限公司 | 3075301 |
| 211 云天化集团有限责任公司 | 3766624 | 255 北京金隅集团有限责任公司 | 3073125 |
| 212 物美控股集团有限公司 | 3750456 | 256 湖北中烟工业有限责任公司 | 3071298 |
| 213 上海医药集团股份有限公司 | 3741107 | 257 通威集团有限公司 | 3063896 |
| 214 广东格兰仕集团有限公司 | 3722894 | 258 浪潮集团有限公司 | 3053517 |
| 215 广西玉柴机器集团有限公司 | 3704602 | 259 宁波金田投资控股有限公司 | 3036011 |
| 216 中国葛洲坝集团公司 | 3704335 | 260 内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司 | 3026541 |
| 217 山东省商业集团有限公司 | 3702662 | 261 内蒙古伊利实业集团股份有限公司 | 2966498 |
| 218 上海华谊(集团)公司 | 3699916 | 262 江苏苏宁环球集团有限公司 | 2952000 |
| 219 新华联合冶金投资集团有限公司 | 3690620 | 263 重庆建工集团股份有限公司 | 2923386 |
| 220 上海纺织控股(集团)公司 | 3634705 | 264 长城汽车股份有限公司 | 2897189 |
| 221 浙江恒逸集团有限公司 | 3607627 | 265 江苏西城三联控股集团有限公司 | 2867590 |
| 222 天津百利机电控股集团有限公司 | 3582315 | 266 江苏阳光集团有限公司 | 2866095 |
| 223 大连西太平洋石油化工有限公司 | 3570378 | 267 天狮集团有限公司 | 2856380 |
| 224 黑龙江龙煤矿业控股集团有限责任公司 | 3563681 | 268 紫金矿业集团股份有限公司 | 2853958 |
| 225 浙江中烟工业有限责任公司 | 3542970 | 269 中国工艺(集团)公司 | 2838134 |
| 226 奇瑞汽车股份有限公司 | 3537921 | 270 红豆集团有限公司 | 2818600 |
| 227 内蒙古伊泰集团有限公司 | 3525971 | 271 广东省丝绸纺织集团有限公司 | 2773446 |
| 228 江苏汇鸿国际集团有限公司 | 3511668 | 272 南方石化集团有限公司 | 2752872 |
| 229 山东黄金集团有限公司 | 3493835 | 273 广州医药集团有限公司 | 2752645 |
| 230 浙江省国际贸易集团有限公司 | 3491306 | 274 杭州汽轮动力集团有限公司 | 2745835 |
| 231 青岛钢铁控股集团有限责任公司 | 3485576 | 275 中天发展控股集团有限公司 | 2734295 |
| 232 安徽江淮汽车集团有限公司 | 3471074 | 276 江铃汽车集团公司 | 2719540 |
| 233 华侨城集团公司 | 3442354 | 277 湖南省建筑工程集团总公司 | 2714049 |

278 海南大印集团有限公司	2713098	322 天津友发钢管集团有限公司	2330848
279 河南中烟工业有限责任公司	2682846	323 金龙精密铜管集团股份有限公司	2329025
280 晶龙实业集团有限公司	2672924	324 河北文丰钢铁有限公司	2324345
281 四川华西集团有限公司	2671700	325 山东鲁北企业集团总公司	2324123
282 天津一商集团有限公司	2660644	326 陕西东岭工贸集团股份有限公司	2322147
283 新华联控股有限公司	2623299	327 陕西建工集团总公司	2312286
284 奥克斯集团有限公司	2621103	328 福佳集团有限公司	2301336
285 成都建筑工程集团总公司	2619663	329 江苏扬子江船业集团公司	2266895
286 浙江荣盛控股集团有限公司	2604134	330 上海华冶钢铁集团有限公司	2258908
287 山东泰山钢铁集团有限公司	2604107	331 杭州橡胶(集团)公司	2249364
288 江苏申特钢铁有限公司	2602279	332 中国煤炭科工集团有限公司	2236925
289 唐山港陆钢铁有限公司	2598080	333 青建集团股份公司	2228763
290 碧桂园控股有限公司	2580411	334 广西投资集团有限公司	2221897
291 厦门象屿集团有限公司	2576816	335 福建省三钢(集团)有限责任公司	2220311
292 中国盐业总公司	2568624	336 中国国际技术智力合作公司	2220298
293 滨化集团公司	2546193	337 上海人民企业(集团)有限公司	2207688
294 山东招金集团有限公司	2536421	338 重庆钢铁(集团)有限责任公司	2198712
295 四川宏达(集团)有限公司	2536014	339 义马煤业集团股份有限公司	2196755
296 申能(集团)有限公司	2534147	340 江西赛维 LDK 太阳能高科技有限公司	2196582
297 四川省川威集团有限公司	2519760	341 山东太阳纸业股份有限公司	2196542
298 扬子江药业集团有限公司	2501626	342 华盛江泉集团有限公司	2193973
299 海澜集团有限公司	2501357	343 万基控股集团有限公司	2190828
300 合肥百货大楼集团股份有限公司	2490000	344 东方国际(集团)有限公司	2187347
301 正泰集团有限公司	2488000	345 上海市糖业烟酒(集团)有限公司	2180001
302 人民电器集团有限公司	2485721	346 河南神火集团有限公司	2175477
303 北京银行	2483461	347 南金兆集团有限公司	2175187
304 江阴澄星实业集团有限公司	2452410	348 广东省建筑工程集团有限公司	2129624
305 北京市政路桥建设控股(集团)有限公司	2451385	349 九州通医药集团股份有限公司	2125177
306 华夏银行股份有限公司	2447889	350 远大物产集团有限公司	2121081
307 阳光保险集团股份有限公司	2446216	351 山东中烟工业有限责任公司	2118738
308 广州市建筑集团有限公司	2428809	352 徐州矿务集团有限公司	2109802
309 百兴集团有限公司	2421253	353 重庆化医控股(集团)公司	2105643
310 南京医药产业(集团)有限责任公司	2415239	354 青山控股集团有限公司	2100000
311 重庆机电控股(集团)公司	2412418	355 桐昆集团股份有限公司	2099222
312 中国恒天集团有限公司	2405347	356 山东京博控股股份有限公司	2084451
313 世纪金源投资集团有限公司	2402798	357 山东金诚石化集团有限公司	2082155
314 海城市西洋镁矿有限公司	2400325	358 云南煤化工集团有限公司	2082031
315 江苏高力集团有限公司	2393521	359 贵州中烟工业有限责任公司	2074708
316 广东省广晟资产经营有限公司	2368231	360 吉林亚泰(集团)股份有限公司	2069831
317 山东时风(集团)有限责任公司	2363926	361 德力西集团有限公司	2069467
318 广西建工集团有限责任公司	2346788	362 新世纪控股集团有限公司	2064319
319 浙江省交通投资集团有限公司	2337958	363 安徽省皖北煤电集团有限责任公司	2062864
320 唐山瑞丰钢铁(集团)有限公司	2337512	364 江苏南通三建集团有限公司	2058000
321 云南建工集团有限公司	2333215	365 天津二轻集团(控股)有限公司	2056793

- | | | | |
|----------------------|---------|-----------------------|---------|
| 366 新疆特变电工集团有限公司 | 2053899 | 410 上海永达控股(集团)有限公司 | 1785615 |
| 367 江苏国泰国际集团有限公司 | 2053783 | 411 河北普阳钢铁有限公司 | 1785275 |
| 368 雅居乐地产控股有限公司 | 2052019 | 412 广州万宝集团有限公司 | 1771204 |
| 369 昆明钢铁控股有限公司 | 2050435 | 413 万达控股集团有限公司 | 1760489 |
| 370 深圳市天音通信发展有限公司 | 2038253 | 414 新疆金风科技股份有限公司 | 1759550 |
| 371 盾安控股集团有限公司 | 2035269 | 415 天津港(集团)有限公司 | 1751557 |
| 372 江苏南通二建集团有限公司 | 2034806 | 416 沂州集团有限公司 | 1749998 |
| 373 旭阳控股有限公司 | 2033958 | 417 西林钢铁集团有限公司 | 1735829 |
| 374 郑州煤炭工业(集团)有限责任公司 | 2032412 | 418 广西柳工集团有限公司 | 1723390 |
| 375 陕西龙门钢铁(集团)有限责任公司 | 2028705 | 419 江苏省苏中建设集团股份有限公司 | 1720446 |
| 376 山东如意科技集团有限公司 | 2020289 | 420 内蒙古鄂尔多斯羊绒集团有限责任公司 | 1716680 |
| 377 亚邦投资控股集团有限公司 | 2014886 | 421 北京能源投资(集团)有限公司 | 1714195 |
| 378 沈阳煤业(集团)有限责任公司 | 2009407 | 422 新华锦集团有限公司 | 1709406 |
| 379 上海外高桥造船有限公司 | 2008777 | 423 云南冶金集团股份有限公司 | 1707230 |
| 380 天正集团有限公司 | 2003138 | 424 苏州创元投资发展(集团)有限公司 | 1693208 |
| 381 青岛啤酒股份有限公司 | 1989783 | 425 利群集团股份有限公司 | 1693036 |
| 382 北京京城机电控股有限责任公司 | 1982564 | 426 盛虹集团有限公司 | 1689406 |
| 383 重庆市能源投资集团公司 | 1980039 | 427 利华益集团股份有限公司 | 1681632 |
| 384 西王集团有限公司 | 1974421 | 428 江苏法尔胜泓昇集团有限公司 | 1663644 |
| 385 东北特殊钢集团有限责任公司 | 1967419 | 429 东营方圆有色金属有限公司 | 1655967 |
| 386 腾讯控股有限公司 | 1964603 | 430 山东东明石化集团有限公司 | 1654831 |
| 387 河南豫联能源集团有限责任公司 | 1962774 | 431 河北省物流产业集团有限公司 | 1653285 |
| 388 尚德电力控股有限公司 | 1960379 | 432 江苏金浦集团有限公司 | 1652418 |
| 389 金地(集团)股份有限公司 | 1959250 | 433 安徽建工集团有限公司 | 1651463 |
| 390 中金再生资源(中国)投资有限公司 | 1957180 | 434 中国轻工业品进出口总公司 | 1650754 |
| 391 浙江前程投资股份有限公司 | 1952596 | 435 安徽国贸集团控股有限公司 | 1648284 |
| 392 江苏省丝绸集团有限公司 | 1941494 | 436 江苏新世纪造船(集团)有限公司 | 1644184 |
| 393 丰立集团有限公司 | 1928819 | 437 云南锡业集团(控股)有限责任公司 | 1643841 |
| 394 沈阳远大企业集团 | 1920049 | 438 四川公路桥梁建设集团有限公司 | 1643166 |
| 395 上海国际港务(集团)股份有限公司 | 1910545 | 439 大连机床集团有限责任公司 | 1642154 |
| 396 中国广东核电集团有限公司 | 1906885 | 440 亨通集团有限公司 | 1641979 |
| 397 西部矿业集团有限公司 | 1899157 | 441 北京首都创业集团有限公司 | 1637597 |
| 398 天津市医药集团有限公司 | 1897284 | 442 三角集团有限公司 | 1626122 |
| 399 山东高速集团有限公司 | 1872435 | 443 江苏双良集团有限公司 | 1625919 |
| 400 山东晨鸣纸业集团股份有限公司 | 1866196 | 444 江苏金辉集团公司 | 1620772 |
| 401 伊川电力集团总公司 | 1853812 | 445 郑州宇通集团有限公司 | 1620560 |
| 402 春风实业集团有限责任公司 | 1852903 | 446 河北建工集团有限责任公司 | 1620000 |
| 403 浙江中成控股集团有限公司 | 1837328 | 447 石家庄北国人百集团有限责任公司 | 1619223 |
| 404 中储发展股份有限公司 | 1834723 | 448 江苏华夏融创置地集团有限公司 | 1615860 |
| 405 同方股份有限公司 | 1825751 | 449 宁波银亿集团有限公司 | 1615030 |
| 406 中南控股集团有限公司 | 1825268 | 450 重庆力帆控股有限公司 | 1605513 |
| 407 华泰集团有限公司 | 1808503 | 451 山东石横特钢集团有限公司 | 1592328 |
| 408 北京外企服务集团有限责任公司 | 1801715 | 452 湖南晟通科技集团有限公司 | 1590499 |
| 409 哈药集团有限公司 | 1800000 | 453 山东西水橡胶集团有限公司 | 1590462 |

454 中国西电集团公司	1588152	478 三河汇福粮油集团有限公司	1503658
455 波司登股份有限公司	1580011	479 凌源钢铁集团有限责任公司	1493466
456 山东淄博傅山企业集团有限公司	1578594	480 隆鑫控股有限公司	1485079
457 新疆天业(集团)有限公司	1575338	481 山东科达集团有限公司	1480177
458 天津城建集团有限公司	1565900	482 武安市裕华钢铁有限公司	1474151
459 山西省国新能源发展集团有限公司	1557374	483 海城市后英经贸集团有限公司	1469641
460 深圳市中金岭南有色金属股份有限公司	1552235	484 许继集团有限公司	1469260
461 精功集团有限公司	1551021	485 青岛港(集团)有限公司	1464587
462 中国贵州茅台酒厂有限责任公司	1550241	486 浙江元立金属制品集团有限公司	1461790
463 黑龙江省建设集团有限公司	1534629	487 河南豫光金铅集团有限责任公司	1458460
464 宁波富邦控股集团有限公司	1530145	488 传化集团有限公司	1457968
465 白银有色集团股份有限公司	1529410	489 远东控股集团有限公司	1453368
466 福建省能源集团有限责任公司	1528110	490 河北新金钢铁有限公司	1445683
467 重庆轻纺控股(集团)公司	1527488	491 天津市建工集团(控股)有限公司	1443121
468 中太建设集团股份有限公司	1527046	492 北京燕京啤酒集团公司	1441961
469 华勤橡胶工业集团	1521231	493 沈阳机床(集团)有限责任公司	1435268
470 浙江宝业建设集团有限公司	1518836	494 老凤祥股份有限公司	1431090
471 维维集团股份有限公司	1516718	495 浙江八达建设集团有限公司	1428656
472 天津市津能投资公司	1514162	496 辽宁铁法能源有限责任公司	1428348
473 北京住总集团有限责任公司	1510600	497 杉杉控股有限公司	1428080
474 龙湖地产有限公司	1509312	498 天津纺织集团(控股)有限公司	1423337
475 玲珑集团有限公司	1508721	499 浙江龙盛控股有限公司	1421638
476 山东博汇集团有限公司	1507067	500 福田雷沃国际重工股份有限公司	1419873
477 浙江昆仑控股集团有限公司	1504480		

《财富》版中国企业 500 强名不副实

7 月 13 日,《财富》杂志(中文版)(以下简称“《财富》中文版”)发布了“2011 年中国 500 强排行榜”,中石化以 707.13 亿元的净利润居榜单首位,中国农业银行等 45 家公司首次上榜。《中国企业报》记者发现,这个排行榜所说的“中国 500 强”其实只是“中国上市公司 500 强”,并非真正的中国企业 500 强。

“根据上市公司数据排出的企业 500 强被称为中国企业 500 强是不妥的,因为目前大多数中国大型企业只是子公司上市,而母公司没有上市,仅靠上市公司的数据并不能真实、准确、全面地反映中国大企业发展状况。”中国企业联合会、中国企业家协会副理事长李建明 7 月 18 日在接受《中国企业报》记者采访时说。

从 2002 年开始,中国企业联合会、中国企业家协会(以下简称“中国企联”)每年向社会发布中国企业 500 强及其分析报告。李建明是长期从事这项工作的负责人之一。

《财富》“中国 500 强”：只包括上市公司，国家电网公司等大型企业未上榜

在《财富》中文版的“中国 500 强排行榜”中，国家电网公司等大型企业并未出现。

而就在《财富》中文版 7 月 7 日公布的“2011 世界 500 强排行榜（企业名单）”中，国家电网公司排在第 7 位。《财富》中文版助理执行总编周展宏在接受《中国企业报》记者采访时表示，此榜单只是中国上市公司 500 强，有一些企业实力很强，比如国家电网、华为已经是世界 500 强企业，但因为没有上市，所以没有上榜。

中国企联去年 9 月 5 日发布的第 9 个“中国企业 500 强”榜单显示，国家电网公司以 12603.12 亿元营业收入排名第 2 位，华为技术有限公司以 1492.50 亿元排名第 37 位。

在去年首次发布榜单时，《财富》中文版表示：“过去九年，我们定期公布中国上市公司 100 强，从今年开始，我们决定将 100 强扩充到 500 强，而纳入排行榜的仍然是在全球证券市场上市的中国大陆公司。我们从上市公司中选择经营规模最大的 500 家公司组成我们的首份‘中国 500 强排行榜’。”

《财富》中文版提供的资料称，“今年是我们第二次发布中国 500 强排行榜”，“中国上市公司 100 强”是“中国 500 强”的前身。

公开资料显示，除了国家电网、华为以外，去年上市的中国农业银行等 45 家中国企业第一次出现在榜单中。

中国农业银行去年 7 月 15 日至 16 日实现了“A+H”上市，但去年未入榜单，今年则排到榜单第 11 位。《财富》中文版“中国 500 强排行榜”编制合作方中能兴业公司业务总监郑伟征告诉《中国企业报》记者，榜单中的数据是从上市公司公开披露的资料中获取的。其中，一些没有整体上市的企业，其旗下有公司上市，则对其上市子公司进行排名，排名根据是上市公司的销售收入。

在《财富》中文版去年发布的榜单中，中国石油化工股份有限公司营业收入为 13450.52 亿元，居榜单首位。

中国企联发布的“2010 中国企业 500 强”排行榜则显示，中国石油化工集团公司去年以 13919.52 亿元的营业收入排名第一，比中国石油化工股份有限公司的营业收入多出 469 亿元。

《财富》中文版发布的 2010 年中国 500 强榜单入围门槛为 35 亿元，中国企联发布的 2010 年中国企业 500 强榜单入围门槛则为 110.8 亿元。

中国企业 500 强：中国企联已连续发布 9 年，今年将于 9 月初发布

相对于中国企联的“中国企业 500 强”榜单，《财富》中文版没有用“中国上市公司 500 强”的提法，而用了更模糊的“中国 500 强”。

面对记者的疑问，周展宏 7 月 18 日在接受《中国企业报》记者采访时说：“主要是考虑到杂志品牌问题。‘500 强’是《财富》的品牌，不想因为有中文刊就抛弃这个品牌。例如，《财富》每年的‘世界 500 强’，名称也不是叫‘世界上市公司 500 强’。”

发布方提供的资料显示，《财富》中文网的“2011 年中国 500 强排行榜”由北京中能兴业投资咨询有限公司与《财富》中文版合作编制完成。

与《财富》中文版发布的榜单相比,中国企联的“中国企业 500 强”数据主要来自企业自愿申报,而不是从上市公司公开披露的资料中获取。

“中国企业 500 强是依据企业上一年的营业收入或销售收入排序产生的。中国企联每年一般从 3 月开始向符合条件的企业下发申报函,经企业自愿申报、各有关行业协会或地方企业联合会(企业家协会)推荐,最后经专家委员会审定,排出中国企业 500 强。今年的中国企业 500 强将在 9 月初发布。”李建明说。

李建明透露,根据以往的经验,符合条件的企业基本上都会进行申报。

李建明表示,中国企联发布的中国企业 500 强由社会团体而非政府机构组织,是非官方统计,由企业自愿申报,社会中介机构审定,不带行政色彩,也不向企业收取申报费用。

“凡是在中国境内注册、上一年完成营业收入达到一定标准的企业都有资格申报参加。”李建明说。

具有资格的企业包括在境外注册、投资主体为中国自然人或法人、主要业务在境内的企业以及属于中国银监会、保监会和各级国资委监管的企业,但行政性公司和资产经营公司以及在华外资、港澳台独资、控股企业不在此列。

“我们的数据和结果主要用于分析,形成研究报告,目的在于促进中国企业做强做大做久。”李建明说。

作者:郭玉志(中国企业报记者)

来源: http://www.cec-ceda.org.cn/view_news.php?id=5313

王忠禹在 2011 中国企业 500 强发布暨中国企业高峰论坛上的讲话

——发挥骨干引领作用 构建和谐劳动关系 争创世界一流企业

各位代表、同志们:

首先,我代表中国企业联合会、中国企业家协会,向参加本次会议的企业代表和各界人士表示热烈的欢迎!向入围 2011 中国企业 500 强、制造业企业 500 强、服务业企业 500 强的企业表示热烈的祝贺!向为本次会议的顺利召开创造良好条件的四川省人民政府、成都市人民政府表示衷心的感谢!

本次会议是在全国上下认真学习贯彻胡锦涛总书记“七一”重要讲话精神之际,在“十二五”开局不久、全面建设小康社会进入关键时期,在深化改革开放、加快转变经济发展方式进入攻坚阶段的重要时刻召开的。本次会议的一项重要内容,就是总结过去,展望未来,探讨在新的历史条件下,更加奋发有为地将我国大企业发展事业继续推向前进。

国资委对开好这次会议非常重视，黄淑和副主任出席会议并讲了很好的意见，我完全赞成。他所提出的看法和建议，不仅对国企有指导意义，而且对民企及其它企业也都有指导意义。借此机会，我再补充几点看法和建议，供大家参考。

1 我国企业在做强做大的道路上已经取得很大进步

新世纪以来，经济全球化深入发展，我国经济持续高速增长。这是一个需要大企业而且产生大企业的时代。在党和国家发展具有国际竞争力的大型企业集团的方针政策指引下，我国企业充分发挥比较优势，积极应对国际竞争挑战，成功把握国内工业化、城镇化、市场化带来的历史性机遇，坚持内涵发展与外延发展并重，在做强做大的道路上取得了令人瞩目的成效，为我国综合国力和竞争力的提高提供了有力的保障。以 2002 年中国企联推出的中国企业 500 强为基础，可以看出我国大企业的发展成就。

规模实力迅速提升，经济效益同步改善。2002 至 2011 中国企业 500 强的营业收入，从 6.1 万亿元增长到 36.3 万亿元，提高了 4.9 倍；入围门槛由 20.0 亿元提升到 142.0 亿元，增加了 122 亿元；年营业收入在千亿以上的企业由 10 家增加到 80 家。同期资产总额从 26.0 万亿元增长到 108.1 万亿元，扩大了 3.2 倍。特别是净利润总额从 3057 亿元增长到 20835 亿元，提高了 5.8 倍，明显高于营业收入和资产增长幅度，显示出企业的发展质量在不断提高。

2002—2011 中国企业 500 强的营业收入总额与 GDP 的比值从 63.6% 上升为 91.3%，大企业在国民经济中的影响力日益显著；纳税总额占全国税收总额的比重长期稳定在 35% 以上，对国家财税贡献非常突出；“十一五”期间，中国企业 500 强中开展并购重组的从 131 家增加到 182 家，并购重组企业数从 408 家上升到 1112 家，在经济和产业结构调整中发挥了重要作用。

与美国大企业的差距正在缩小，在世界大企业中的地位大幅提升。2002—2011 中国企业 500 强营业收入年均增长 22.0%，明显高于同期世界企业 500 强 6.9% 和美国企业 500 强 4.1% 的水平。资产总额年均增长 17.1%，也明显高于世界企业 500 强 9.9% 和美国企业 500 强 6.5% 的水平。就经济效益而言，虽然在大部分年份里，中国企业 500 强的有关指标与世界和美国企业 500 强有一定的差距，但在国际金融危机期间，世界和美国企业 500 强的净利润都出现了剧烈下降，目前才大体恢复到危机前的水平，因此，就 10 年的平均水平看，中国大企业与世界和美国大企业相比并不逊色。

10 年前，中国企业 500 强的营业收入总额仅相当于美国企业 500 强的 10.0%，现在这一比例达到了 49.8%。我国内地企业入围世界企业 500 强的数量每年都有新的突破。10 年来从 11 家跃升到 58 家，现在已位居世界第三，仅次于美国和日本，明显多于德国、英国和法国等传统经济大国。有 3 家企业进入前 10 位，58 家企业的总体效益状况高于世界平均水平。中国大企业已经成为世界大企业中的一支重要力量。

体制和机制转换取得重大突破，技术和管理创新取得明显进步。国有大企业通过公司化和股份制改造、完善公司治理结构、大力推进战略性重组、建立市场化的激励和约束机制，在国民经济中的带动力、控制力和影响力不断增强。民营大企业逐步推行资本社会化、管理专业化、治理规范化，创新用人机制，在克服家族治理与现代市场经济的矛盾中不断取得进展。民营企业入围中国企业 500 强的数量从最初的 87 家增加到现在的 184 家，已经接近 40%，在国民经济和大企业中的地位明显增强。我国企业健康持续发展的体制机制基础得到不断加强。

我国大企业高度重视技术进步，积极探索具有中国特色的自主创新之路。一些领先企业开始在我积累的基础上，强化自主研发，努力掌握核心技术，培育自主品牌，涌现了一系列值得学习和推广的经验。华为和中兴以全球市场为导向，攻克核心技术，自主建立产业链，实现了渐进性自主创新；

海尔集团和中国船舶立足自主品牌,积极利用全球技术资源,走出了一条快速响应市场需求的集成创新之路;奇瑞和海信坚持整机产品自主设计和核心技术并重的创新模式,新产品开发不断取得突破。

我国大企业紧跟世界潮流,注重从传统文化中汲取营养,推进企业管理水平迈上新台阶,企业经营理念发生深刻变化,品牌、声誉、知识产权、企业文化等无形资产受到重视;企业组织形态日趋合理;企业职能管理在强化基础管理的同时,积极向供应链管理、资本运营、风险管理、社会责任等领域拓展;企业管理信息化成效显著,用友公司迅速成长为亚洲最大的管理软件公司,宝钢、中国远洋、联想等一大批企业,充分利用信息和互联网技术,搭建大规模协同管理平台,极大地改变了企业的运营和管理模式。

总体上看,进入新世纪以来,我国大企业进入了一个崭新的发展时期,无论是各项经济指标还是企业的综合素质都得到了显著提升。

2 发挥骨干引领作用,争创世界一流企业

综观国内外形势变化,从国际看,2008 年爆发的国际金融危机影响深远,去年以来的欧美债务危机最近又引发国际金融市场剧烈动荡,对世界经济的复苏带来严重影响,全球经济增长趋缓,甚至可能出现波折,影响我国外需持续增长。我国未来将面临更为复杂、更为激烈的国际竞争环境,给大企业开拓国际市场,拓展发展空间带来新的困难。从国内看,虽然说我国市场需求潜力巨大,企业做强做大前景广阔,但需要看到,中国经济正处在一个由数量经济到效益经济、由制造到创造、由粗放发展到科学发展、由吸引外资到对外投资的历史转折点上;我国企业普遍存在发展方式粗放、产品结构水平低、自主创新能力不强、管理水平不高等问题,需要积极应对成本持续上升、资源环境约束强化、切实履行社会责任等一系列严重挑战。我国大企业未来的成长道路并不平坦。

面对复杂多变的国际形势,我国大企业要在已经取得的成就基础上,科学判断和准确把握国内外经济发展大势,加快解决影响企业持续健康发展的突出矛盾和问题,大力提高国际竞争力,在科学发展、转型升级、结构调整中发挥更大的作用。

2.1 看到差距,明确目标,增强紧迫感和责任感

我们必须清醒地看到,我国大企业取得的成绩,在很大程度上依赖于我国经济的持续高速增长,还没有完全摆脱粗放型增长模式,与世界一流企业相比,在许多方面的差距还是相当大的。

世界一流企业是能够真正为消费者创造价值、为社会创造价值、切实推动产业和社会进步的企业。这些企业不但在规模与业绩水平上名列全球同行业前列,而且还能够提出引领行业持续增长的观点和主张,是产业规则与相关标准的制定者;能够在经营管理上开展卓有成效的创新,他们创立的许多管理方法往往会成为业界的最佳实践;具有全球认知度的国际品牌,具备全球领先的技术研发实力与成果转化能力,能够对全球资源进行优化配置与整合,能够以重要角色参与国际分工,具有产业话语权和主导权。

以这样的标准来衡量,我国大企业提升国际竞争力还有很长的路要走!我们绝不能津津乐道于企业规模的扩张和排名的提升。赶上世界先进水平,需要我们付出巨大的努力,容不得我们有丝毫懈怠。为此,大企业需要树立起强烈的紧迫意识,进一步增强使命感和责任感,紧紧抓住难得的发展机遇,将民族复兴的伟大理想融入到企业发展的长远战略中去,探索符合自身实际的发展道路,不断向世界一流企业迈进。

2.2 引领产业整合,积极进军新兴产业

“十二五”规划纲要坚持把经济结构的战略性调整作为加快转变经济发展方式的主攻方向,提出了转型升级、提高产业核心竞争力的战略任务。大企业由于处在产业链和产业网络的核心地位,拥有雄厚的实力和市场影响力,在优化产业组织结构、提高产业的组织化程度、推进产业升级的过程中,发挥着中小企业难以替代的骨干引领作用。

针对我国重点产业长期存在的协作效率低、产业链衔接不顺畅等突出问题,大企业应该继续积极实施强强联合、跨地区兼并重组,提高产业集中度和资源配置效率。着力推动建立科学合理的产业竞争规则和秩序,形成以大企业为龙头,大、中、小企业高效分工协作的新型产业体系。要以清晰的战略指导并购重组,做好并购重组后的有效整合,深入挖掘内部资源的协同效应,通过产业链整合,推动资源向产业链的关键环节和高端布局。

针对我国经济结构中传统产业多、产业层次低、新兴产业不发达的局面,大企业要积极进军战略性新兴产业,带动社会资本加大对新兴产业的投资。要牢牢抓住未来具有重要发展前途、关系国计民生、关系国家安全的新技术、新产业的发展动态和方向,进行战略性投资和布局,积极抢占带动未来发展的制高点。要注意新兴产业与传统产业之间的良性互动与相互促进,以新兴产业带动传统产业的升级换代,逐步使战略性新兴产业成为企业可持续发展的重要力量。

2.3 提高自主创新能力,特别是产业链创新的主导能力

提升自主创新能力是我国摆脱受制于人局面,加快转变经济发展方式的必由之路。在 2011 世界企业 500 强中,我国虽然有 58 家企业入围,但在核心技术和高强度研发投入主导的行业,仍然很难看到中国企业的踪影。我国大企业应该进一步加大研发投入,着力打造一流的科研开发平台,着力构建开放式技术创新体系,持续提升研发效率,坚持不懈的提高自主创新能力。

需要强调的是,相对于企业单独进行自主创新,许多国际知名企业非常重视提高以带动产业链技术升级为目的创新能力。例如,英特尔和微软在 PC 机产业,通过掌握核心技术主导了产业链的创新,耐克在运动服装和运动鞋产业,也通过产品整体技术和强势品牌主导了产业链的创新。可见,对于产业龙头企业来说,增强产业链创新的主导能力,就显得尤为重要。拥有这种能力之后,多个企业、多个产品和多项技术就会形成相互支持、相互依赖的关系,自主创新活动具有很大的稳定性和方向性,能够形成产业主导权,对提高产业竞争力的可以发挥巨大的作用。

对于我国优势企业来说,要在注重提高自身自主创新能力的同时,高度重视增强产业链创新的主导能力,推动自主创新能力进入高级阶段。奇瑞以经济型轿车整车和系列发动机核心技术能力主导产业链的技术创新,带动了上游零部件供应商和汽车钢板等材料供应商的创新;大唐电信以 TD 核心技术主导 3G 和 4G 国际移动通信标准,并在其中嵌入自主知识产权,以主导产业联盟近 200 多家企业的方式带动了整个产业链的形成和技术创新,就是这方面的典型范例,其发展模式值得更多的企业借鉴。

2.4 提升系统化管理水平,高度重视产品质量管理

随着全球范围内产业分工的深入发展,当今世界企业之间的竞争已经超越单个企业之间的竞争,更多地表现为供应链、产业链之间的竞争。在这样的竞争格局中,大规模运营能力、系统化管理能力,就成为企业必须具备的基础能力。一些世界一流企业,之所以能够成为行业领先者,就在于它非常重视供应链的各个环节遵循同一的市场标准、彼此协同,形成了强大的系统化管理能力。相比之下,我国许多企业在快速成长过程中,企业管理还难以真正适应大规模、超大规模运营的需要。提高企业的系统管理化水平已成为当务之急,由于这方面不适应造成的问题已经显现并影响发展。提高企业系统管理水平,要勇于突破惯性思维和习惯做法的约束,树立协同、共赢发展的理念;要切实加强集团总部建设,协调好各业务板块之间的关系;要广泛采用虚拟组织、战略联盟、价值链管理等方法,提高供应链管理水平;要继续加强信息化和标准化建设,构建反应敏捷的一体化管控平台。

必须特别强调的是,无论在什么情况下,无论企业管理处于什么阶段,我们都要始终高度重视产品质量管理,不能有丝毫的放松麻痹。近年来,在食品领域出现的“苏丹红”、“瘦肉精”等事件,在煤炭、石油、铁路等领域出现的一系列安全事故,都给公共利益造成严重伤害,极大地损害了企业的形象。企业必须把产品质量提高到关系国家形象的高度,提高到维系企业生命的高度去认识。要切实承担企业自身的质量主体责任,敢于向社会做出质量承诺;要牢固树立“以人为本”的理念,打造素质过硬的职工队伍;要建立覆盖产品全生命周期的质量管理体系,层层落实质量管理责任;要通过精益管理、贯标达标、加强检测等途径,切实提高产品的可靠性。唯有如此,企业才能赢得消费者的信赖,赢得社会的尊重,企业发展才能建立在坚实的基础之上。

3 贯彻全国构建和谐劳动关系先进表彰暨经验交流会精神, 主动积极构建和谐劳动关系

8月15日至16日,中央召开了“全国构建和谐劳动关系先进表彰暨经验交流会”,这是改革开放30多年来第一次全国性研究部署构建和谐劳动关系的专题工作会议,规格高,规模大,效果好。六位党和国家领导同志出席会议并亲切接见获奖单位代表,习近平副主席在大会上做了重要讲话,王兆国同志主持会议并做了讲话,张德江副总理做了总结讲话。习近平同志站在党和国家事业发展全局的战略高度,深刻阐述了构建和谐劳动关系的重要意义,明确指出构建中国特色和谐劳动关系是坚持中国特色社会主义道路、贯彻中国特色社会主义理论体系、完善中国特色社会主义制度的重要组成部分,其经济、政治、社会意义十分重大而深远。这篇讲话是新时期做好劳动关系工作的纲领性文献。

习近平同志在讲话中强调指出,和谐劳动关系不仅直接关系到企业的发展和职工群众利益的实现,而且关系社会和谐稳定与发展进步。在一定程度上可以说,企业兴则经济兴,职工稳则社会稳。构建和谐劳动关系,搞好企业发展是前提。企业发展了,才能创造更多的就业机会,才能改善职工条件,才能增加职工收入。

构建和谐劳动关系是我们当前必须抓好的一项紧迫而重要的政治任务。创世界一流企业,必须构建企业和谐劳动关系。劳动关系和谐了,才能充分调动广大职工的积极性,才能保持职工群众的创造活力,才能不断促进企业发展繁荣。构建企业和谐劳动关系,必须坚持“以人为本”,紧紧依靠职工办好企业。要依法经营、诚信经营,善待职工,切实维护广大职工的经济、政治、文化、社会权益,增强企业的凝聚力和职工的归属感。会议强调当前要重点做好以下工作:

一是规范企业劳动用工,特别是要建立健全劳动合同制度。要全面推行劳动合同制度,提高劳动合同的覆盖面、签订率和履约质量。特别是保障农民工的各项合法权益。

二是合理调节企业工资收入分配,特别是要深入推进集体合同制度。要尊重职工的劳动价值,建立职工工资正常增长机制,积极稳妥推动工资集体协商,实现企业与职工协商共谋、机制共建、效益共创、利益共享。

三是加强企业民主管理建设,特别是要建立健全职代会、厂务公开等各项民主管理制度。畅通职工民主参与渠道,依法保障职工的知情权、参与权、表达权、监督权。同时,要通过开展员工提合理化建议、技术革新等活动,发挥员工的聪明才智和创新精神。

四是努力化解劳动关系矛盾,特别是要建立健全企业内部调解机制。企业要重视发挥调解的基础性作用,大力加强企业劳动争议调解组织和调解员队伍建设,把矛盾和纠纷解决在基层,化解在萌芽状态。

五是要加强企业经营者队伍建设，特别是要提高企业家素质。要加快培育具有世界眼光、战略思维、创新精神和经营能力的企业家。广大企业家要努力提高思想政治素质，树立奉献精神，在坚持科学发展、保障职工权益、履行社会责任等方面尽职尽责，让企业做强、做优、健康发展，让职工快乐工作、体面劳动、幸福生活。

各位代表，同志们：

“十二五”时期是我国经济社会发展的关键时期，也是我国企业进一步做强做大的战略机遇期。大企业是国民经济的中流砥柱，坚定不移的向世界一流企业迈进，在“转方式、调结构”中发挥骨干引领作用，是时代赋予我们的历史使命，我们肩负的责任重大。我相信，我国大企业一定能够紧紧抓住重要战略机遇期，不为任何困难所惧，不为任何干扰所惑，不断研究新情况，解决新问题，开创新局面，为保持国民经济持续快速健康发展，为建设社会主义现代化强国，做出新的更大的贡献！

谢谢大家！

发布：王军（中企联合网信息工作部）

来源：http://www.cec-ceda.org.cn/view_news.php?id=5746 (2011-9-4)

王忠禹在首届“中国海外投资年会”上的致辞

——企业“走出去”要增强实力提高实效树立形象

国家“十二五”规划明确提出要坚持“引进来”和“走出去”相结合，利用外资和对外投资并重，强调加快实施“走出去”战略，要求按照市场导向和企业自主决策原则，引导各类所有制企业有序开展境外投资合作。今年 8 月，国务院副总理李克强访问香港，积极评价了改革开放 30 多年来香港和内地的经济合作成果，充分肯定了香港在国家改革开放和现代化建设中发挥的不可替代的重要作用，同时特别强调要加快实施内地与香港企业联合“走出去”，内地应与香港企业共同走向海外，联合投资、联合招标、联合承揽项目。在这样的背景下，“中国海外投资年会”汇聚全球政界、商界、媒体各种力量，以“全球资源重组与中国海外投资战略”为主题展开交流与探讨，可谓正逢其时，意义深远。李克强副总理对这次年会非常重视并寄予期望，内地和香港广大企业界朋友一定要按照李克强副总理的批示要求，积极携手联合“走出去”，紧抓机遇，奋发进取。

内地与香港企业联合“走出去”，有许多工作要做。我认为有三个问题尤其需要重视和加强。

加强合作，优势互补，增强“走出去”的竞争实力

香港作为国际自由港和举足轻重的国际金融、贸易、航运、信息中心，具有各国普遍承认的市场经济地位、良好的金融环境和完善的国际化服务体系以及专业化的管理团队，是世界上最开放、最具活力、最具竞争力的地区经济体之一，在中国海外投资中必将发挥越来越重要的作用。到目前为止，中国对外投资总额约 65% 是在香港和通过香港向海外投资完成的。随着经济全球化的深入发展，中国对外直接投资规模不断扩大，实现了连续九年增长，根据联合国贸发会议 2011 年世界投资报告，2010

年中国对外直接投资占全球当年流量的 5.2%，首次超过日本和英国，位居全球第五。越来越多的内地企业在“走出去”的过程中，积累了一定的国际化经营的经验；我相信，内地与香港企业如能从项目对接、投资拓展、信息交流、人才培养等方面进一步加强合作，必将大大提升双方在国际市场的竞争力，推动两地联合“走出去”跨上一个新台阶。

管控国际化经营风险，有效提高“走出去”实效

多年来，我们很多企业积极实施“走出去”战略，取得了可喜的成绩。但同时也要清醒地认识到，我们的企业在“走出去”开展国际化经营方面，总体还处于初级阶段，存在一些问题，不少企业甚至付出了高昂的学费。

在当今全球经济复苏前景不明、不确定因素增加的形势下，企业在实施“走出去”战略开展国际化经营时将面临更大挑战。从国家层面来说，要支持和帮助企业推进对外投资合作风险防控体系建设，要加强对境外经营的风险管控，建立健全境外经营风险评估体系、风险防范机制和境外风险应急体系，指导企业建立境外安全管理制度和境外安全突发事件应急处置机制。从企业来说，要认真研判海外投资环境，尤其是要熟悉当地的法律，因为企业面临和承载的法律风险是客观存在和不可避免的，同时要充分尊重当地的文化，避免因跨文化冲突导致海外投资合作的不成功，认真做到有效防范和充分化解投资风险，使我们“走出去”的企业实现利益最大化、风险最小化，或者在同等风险的情况下获取最大的利润的目标。

积极履行社会责任，树立企业良好国际形象

积极履行社会责任，已经越来越成为全球企业共同认可的企业经营理念，也是国际社会评价优秀企业的关键指标。为此，有关国际组织开发了企业社会责任的指导原则和文件，用于指导和规范企业国际化经营中履行相关社会责任问题。内地企业与香港企业联合“走出去”战略中必须把履行企业社会责任作为一项重要内容，不仅要为股东负责，还要对其他利益相关者负责，包括关心员工、尊重消费者、理解并支持当地社区、政府的关切、保护环境等。企业履行社会责任，不仅是国际通行规则对企业国际化经营的要求，也是作为“软实力”的重要体现，有助于企业树立良好的国际形象，最终提升企业的综合竞争实力。我们不但要赢得市场，更要赢得人心和尊重，才能在愈加激烈的国际竞争中赢得优势，提高企业全球配置资源的能力和效率，实现企业的可持续发展。

当今世界正处于大发展大调整大变革之中，世界多极化、经济全球化深入发展。金融危机爆发以来，美国失业率居高不下，欧洲债务危机愈演愈烈，相当一些国家通胀仍处于较高水平，世界经济复苏的步伐仍然乏力，不确定因素甚多。要在国际竞争中立于不败之地，就需要内地与香港的企业开展广泛深入的合作，在国家加快实施“走出去”战略及相关政策支持下，共同开拓国际市场，在实现企业可持续发展的同时，为全球经济的复苏做出贡献。

发布：王军（中企业联合网信息工作部）

来源：http://www.cec-ceda.org.cn/view_news.php?id=6364（2011-11-21）