

2011 年第 7 期

总第 51 期

学科信息参考

A 辑

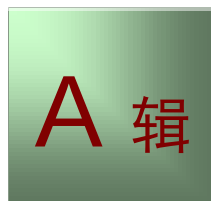
（经贸、金融、会计、管理、信息）

上海对外贸易学院图书馆

学科信息参考

2011年第7期 总第51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11月30日

国际贸易

中印参与自由贸易区比较研究.....1

产业经济

中国—东盟次区域经济合作机制的现状与展望.....7

物流管理

弹性供应链研究述评.....14

技术经济与管理

信息技术设备购置决策阶段技术经济浅析.....18

会计学

会计学课程课堂教学控制技能的运用.....21

金融学

行为金融学的研究现状与展望.....23

企业管理

科技开发支出的价值相关性研究——基于中国上市公司的经验证据.....25

统计学

运输服务贸易比较优势的构成及变迁——基于美中两国1992-2008年贸易数据的比较.....34

快 讯

应对中国经济增长阶段变化带来的挑战.....40

中国—东盟经贸发展应着眼长远.....41

市场的逻辑与政制的张力.....43

中国银行业的转型选择.....	50
金融危机离中国有多远?	52
全球货币宽松中国何去何从?	54
麦肯锡: 通胀是中国家庭支出增长主因.....	55
企业家圈子: 我的社交我做主.....	56
“竞争情报”网站大比拼.....	59

中印参与自由贸易区比较研究



20 世纪 90 年代以来, 缔结自由贸易协定成为区域经济一体化的重要特征。作为自由贸易区的推动者和参与者, 中印两国积极实施自由贸易区战略, 不断扩大自由贸易区网络。两国在推动参与自由贸易区建设方面具有诸多共同特点, 同时也都有自己的政治和经济战略考虑。从地区 and 全球范围来看, 两国参与自由贸易区建设蕴含着多领域的竞争。从长远来看, 两国建立自由贸易区对深化两国经贸合作具有重要的作用。

1 中印两国参与自由贸易区建设的共同特点

1.1 两国积极推动参与自由贸易区建设

相比举步维艰的世界贸易组织 (WTO) 多边贸易体制谈判进程, 自由贸易区具有高度的灵活性。成员少和政治立场接近等因素对促成自由贸易区协定发挥了重要作用。在 WTO 多边贸易体制受阻情况下, 许多成员国转而积极推动双边自由贸易区的发展, 中国与印度也不例外。截至 2010 年 9 月, 中国已经与中国香港、中国澳门、中国台湾、东盟、巴基斯坦、智利、新西兰、新加坡、秘鲁、哥斯达黎加等地区和国家签署了自贸区协议, 加入了《亚太贸易协定》。正在谈判的自贸区包括海湾合作委员会、澳大利亚、冰岛、挪威、南部非洲关税同盟等。正在研究的自贸区包括中国—印度、中国—韩国、中日韩、中国—瑞士等, 其中, 中国—印度、中国—瑞士等已经完成了联合研究, 正在积极准备启动谈判。根据 WTO 统计, 中国缔结货物自贸协定 9 项, 加入 1 项 (《亚太贸易协定》), 缔结服务自贸协定 7 项, 共计 17 项自贸区协议。同期, 印度不仅早已是《亚太贸易协定》、全球贸易优惠制 (GSTP)、南盟等组织的成员国, 而且与斯里兰卡、不丹、尼泊尔、阿富汗、东盟、新加坡、泰国、韩国、智利、日本、南方共同市场 (MERcosuR) 等国家和地区缔结了各种类型的自由贸易区协议。正在谈判或拟发展的自由贸易区包括孟加拉湾多部门技术经济合作计划 (BIMSTEC)、印度—斯里兰卡 (升级原有的货物自贸区)、印度—马来西亚、印度—海湾合作委员会、印度—毛里求斯、印度—南部非洲关税同盟 (SACU)、印度—欧盟、印度—新西兰、印度—澳大利亚、印度—印度尼西亚、印度—孟加拉国、印度—南非等。其中, 印度—新西兰、印度—澳大利亚、印度—印度尼西亚、印度—中国等自贸区已经完成了可行性联合研究, 正准备进入谈判阶段。截至 2010 年 9 月, 通报到 WTO 的印度自贸区协定共计 16 项, 其中货物贸易协定 13 项、加入货物贸易协定 1 项, 服务贸易协定 2 项。

与其他国家和地区相比, 中国和印度缔结或加入的自贸区数量是非常少的。例如同期, 欧盟国家缔结或加入的自贸区 (包括货物贸易和服务贸易) 多达 43 项, 美国 21 项, 新加坡 34 项, 墨西哥 26 项, 挪威 26 项, 日本 21 项, 冰岛 27 项, 智利 31 项。可以预见, 随着国际贸易保护主义的抬头, 中印两国积极参与自由贸易区, 促进对外贸易发展的势头还会进一步发展。

1.2 两国自由贸易区战略动机均兼顾经济和政治利益

就中国而言, 面临的国际环境较为复杂, 尤其是随着中国经济的日益发展和强大, 以欧美为首的反华势力大肆宣传“中国威胁论”, 这种宣传对中国的邻国产生了一定影响, 尤其是那些与中国存在着领土或领海争端的国家, 容易受到“中国威胁论”宣传的蛊惑。中国积极参与自由贸易区建设, 不仅可以利用经济战略表明中国和平发展的诚意, 逐渐消除周边邻国对中国持有的戒备心理, 而且还可以突破或牵制美欧对中国的战略遏制, 优化中国的外部发展环境。

地缘政治因素同样是印度参与自由贸易区的重要动因。印度过去长期打压其他南亚国家,不仅使其在该地区的形象大打折扣,而且在亚非拉广大国家中的国际形象与地位也受到一定影响。20 世纪 90 年代,印度实施经济改革,其外交战略也逐渐发生了显著变化,即越来越重视经济外交的作用。在此基础上,印度积极实施“大周边”外交战略,东南亚、非洲、中东、中亚等地区被囊括进了“大周边”的范畴,经济合作成为印度发展与这些地区和国家关系的重要杠杆,印度甚至在其自由贸易区战略中提出了“聚焦非洲、聚焦拉美和聚集独联体”的发展战略。可以看出,印度参与自由贸易区承担着改善印度国际形象与提高国际地位的使命。印度参与自由贸易区的另一个政治目的就是平衡中国的影响,在亚非拉地区抑制中国的影响,同时与中国周边国家积极建立自由贸易区,以经济手段达到从政治上平衡中国影响的战略意图。

1.3 两国重视与区域内国家建立自由贸易区

中印是亚洲地区两个最大的发展中国家,促进经济快速发展是当前两国政府的主要任务和目标。为了创造良好的周边发展环境,两国都非常重视发展与其周边国家和地区的自由贸易区建设。中国优先发展亚洲地区组织和国家的自由贸易区,先后与东盟、新加坡、巴基斯坦等签署了自由贸易区协议,与日本、海湾合作委员会、韩国和印度的自由贸易区正在积极进行联合研究。

印度同样非常重视与亚洲国家缔结自贸协定。自 20 世纪 90 年代末期至今,印度与大多数的南亚国家达成了程度不同的自贸协定。近年来,印度将韩国、日本、澳大利亚、东盟、独联体等国家和地区作为自由贸易区发展的战略重点。

中印两国在考虑优先发展区域内自贸区的同时,也非常重视跨地区的自由贸易区建设。中印两国都与欧洲、拉美及非洲等地区的一些国家和地区缔结了自由贸易区协定。

1.4 两国参与自由贸易区的其他共同点或相似点

一是两国参与自由贸易区的战略目标有相似的地方,尤其是在吸引国际投资、发达国家的先进技术及拓展产品的国际市场等方面。二是两国都重视与资源丰富的地区和国家建立自由贸易区。三是两国都重视与发达国家缔结自由贸易协定。四是在实现途径上,两国具有共同的特点。传统意义上的自由贸易区主要包括削减关税及产品贸易。但新世纪以来,世界范围内的自由贸易区正向深度一体化方向发展。在此背景下,中印两国参与自由贸易区的途径也从以产品贸易为主向全面的自由贸易区转变,两国采取的做法多是先签署产品自由贸易协定,再分阶段签署服务贸易、投资、投资便利化等协定。五是两国参与的自由贸易区都承诺在遵守 WTO 多边贸易体制的基础上发展双边自由贸易区。六是两国参与自由贸易区面临一些共同的问题。首先是政治互信问题,南亚国家之间、中印之间、亚洲国家之间、广大发展中国家对中印发展和崛起的疑虑等,都将对两国参与自由贸易区产生一定的影响;其次是地区非传统安全问题,恐怖主义、贩毒、走私、民族分裂主义、领土争端等问题,都会对两国参与自由贸易区的效果产生一定影响。

2 中印两国参与自由贸易区建设的现实利益碰撞

中印两国是亚洲地区同时崛起的两个最大发展中国家,参与自由贸易区网络建设难免产生一些利益碰撞。

2.1 地缘政治竞争

地缘政治争夺一直是影响中印关系发展的主要因素之一。20 世纪 90 年代以来,随着经济实力的不断增长,印度把追求大国地位作为其重要的外交战略之一,欧美反华势力也借机利用印度的野心大肆挑拨两国的竞争关系。正是在这样的背景下,印度把与中国的“地缘政治竞争”拓展到全球范围。

无论是在非洲、中东、中亚、拉美等地区，还是在东南亚地区，印度政府都摆出了“地缘政治竞争”的态势，抑制中国，提升印度的国际地位和影响。2008 年 11 月，印度外长普拉纳布·慕克吉宣称中国是印度崛起的第一个挑战，他表示，随着中国经济的进一步发展，今天的中国在追求其利益时更富有侵略性。中国给印度带来的挑战包括中国对外太空开发的能力不断加强，也包括地缘政治的挑战，即全球寻找原材料和资源。中印两国领导人都有意淡化两国地缘政治竞争观，表示世界有足够的空间让中印两国同时崛起，但要改变印度保守派战略学者和决策者根深蒂固的“地缘政治竞争观”可能还要花很长一段时间。正是在这样的地缘政治竞争认知下，两国参与自由贸易区网络无疑染上了地缘政治竞争的色彩。印度积极与东盟、日本、澳大利亚、韩国、美国等缔结自贸协议，对中国--印度自由贸易区建设却持消极态度，重要原因之一就是地缘政治竞争观在作祟。例如在印度--东盟自由贸易区中，“中国因素”就起了非常重要的作用。2010 年上半年以来，由于中印在经贸合作领域频繁出现摩擦，印度逐渐与日本建立起更密切的经贸联系。2011 年 3 月，印度正式与日本签署了自贸协定。中国的崛起让印度感到不安，希望同东盟、日本等扩大合作，与中国进行抗衡。印度参与的这些自由贸易区具有地缘政治竞争的深刻烙印。

2.2 产品市场竞争

中印两国是新兴经济发展市场，而且从新世纪的发展趋势可以看到，中印两国之所以要推进参与自由贸易区网络建设，最直接的原因就是两国经济从这种发展中尝到了甜头，希望通过广泛参与自由贸易区，不断扩大产品的出口市场。从国际市场占有率（MS）、贸易特化系数（TSC）及显性比较优势指数（RCA）等指标来看，中印两国在一些主要产品领域内难以避免竞争。从两国主要出口产品的国际市场占有率情况来看，中国普遍好于印度。从制造业的总体情况来看，1990~2009 年中国的国际市场占有率从 1.9% 增加到了 12.7%，印度从 0.5% 增加到 1.1%。在办公通讯设备、电信设备、纺织品及服装等领域，中国的国际市场占有率远远高于印度，2008 年中国这些产品的国际市场占有率分别为 24.5%、27.1%、26.1% 和 33.2%，而印度则仅分别为 0.1%、0.1%、4.1% 和 3.0%，可见相差悬殊（见表 1）。

表 1 中印主要产业商品的国际市场占有率（%）

年份 产品	1990	2000	2006	2007	2008	2009
农产品	2.4 [0.8]	3.0 [1.1]	3.5 [1.3]	3.4 [1.5]	3.2 [1.6]	3.5 [1.4]
制造业	1.9 [0.5]	4.7 [0.7]	10.8 [1.0]	11.9 [1.0]	12.7 [1.1]	13.5 [1.3]
钢铁产品	1.2 [0.2]	3.1 [0.9]	8.7 [1.6]	10.9 [1.7]	12.1 [1.9]	7.3 [1.9]
化工产品	1.3 [0.4]	2.1 [0.7]	3.6 [1.2]	4.1 [1.1]	4.6 [1.2]	4.3 [1.3]
办公通讯设备	1.0 [0.06]	4.5 [0.04]	19.7 [0.08]	22.9 [0.09]	24.5 [0.1]	26.2 [-]
电信设备	- [-]	6.8 [0.04]	22.6 [0.08]	26.2 [0.1]	27.1 [0.1]	29.4 [0.7]
汽车	0.1 [0.06]	0.3 [0.1]	1.4 [0.3]	1.9 [0.3]	2.3 [0.4]	2.3 [0.6]
纺织品	6.9 [2.1]	10.3 [3.5]	22.1 [4.0]	23.5 [4.0]	26.1 [4.1]	28.3 [3.7]
服装	8.9 [2.3]	18.2 [3.0]	30.9 [3.1]	33.3 [2.8]	33.2 [3.0]	34.0 [3.6]

资料来源：根据世界贸易组织历年国际贸易统计数据计算编制。

贸易特化系数（TSC）是衡量一国产品出口竞争力状况的重要指标，其计算公式为 $TSC_i = (X_i - M_i)$

$/(X_i+M_i)$ ，其中 TSC_i 表示一国 i 类产品的贸易特化系数， X_i 、 M_i 分别表示 i 产品的出口和进口额。 TSC_i 介于 -1 和 1 之间，从 -1 到 1 之间的上升运动反映了从净进口到净出口的变化过程；从 1 到 -1 则反映了从净出口到净进口的变化过程。 TSC_i 值越接近于 1，表明该产品在国际市场上的竞争力越强；反之，该产品在国际市场上的竞争力越弱。

表 2 中印主要产品的贸易特化系数（1990-2009）

年份 产品	1990	2000	2006	2007	2008	2009
农产品	0.123 [0.341]	-0.088 [0.200]	-0.227 [0.234]	-0.427 [0.259]	-0.036 [0.289]	-0.305 [0.097]
钢铁产品	-	-	0.201 [-0.008]	0.362 [-0.008]	0.448 [0.077]	-0.040 [-0.143]
化学品	-	-	-0.323 [-0.051]	-0.282 [-0.126]	-0.200 [-0.250]	-0.287 [-0.200]
办公通讯设备	-0.130 [-0.569]	-0.011 [-0.748]	0.184 [-0.832]	0.211 [-0.838]	0.246 [-0.814]	0.236 [-0.643]
汽车	-0.749 [-0.135]	-0.412 [0.148]	-0.126 [0.347]	-0.021 [0.226]	-0.007 [0.152]	-0.216 [0.250]
纺织品	0.154 [0.802]	0.114 [0.812]	0.497 [0.638]	0.541 [0.640]	0.602 [0.631]	0.600 [0.607]
制造业	0.022 [0.014]	0.128 [0.187]	0.214 [0.015]	0.252 [-0.032]	0.289 [-0.062]	0.250 [-0.040]

资料来源：根据世界贸易组织历年国际贸易统计数据计算编制。

从表 2 可以看出，1990~2009 年，中国农产品由正值变为负值，贸易竞争力不断变弱；1990 年印度贸易竞争力出现峰值，随后 2000 年跌落到 0.200，此后竞争力呈上升趋势，但受金融危机影响，2009 年印度农产品 TSC 下降到 0.097。中国办公通讯设备从负值变为正值，竞争力呈不断上升态势；印度 1990 年为负值，且有逐渐向 -1 变化的趋势，表明其该类产品竞争力非常弱。在汽车行业，中国竞争力较弱，但趋势向 0 变化，表明竞争力在加强。2009 年，随着国内汽车消费市场的不断扩大及对进口车的偏好选择，中国汽车 TSC 有较大幅度跌落，而印度的汽车产业 TSC 由负值变为正值，表明其竞争力在上升。中国纺织品呈正值上升态势，竞争力不断加强，而印度纺织品竞争力强，但呈下降态势。从总体上看，中国制造业的竞争力要好于印度。1990~2009 年，中国制造业 TSC 为正值上升态势，竞争力不断提升；印度则由正值变为负值，竞争力不断下降。20 世纪 90 年代，印度制造业竞争力超过中国，但 21 世纪以来，双方竞争力的差距变得越来越大。

显性比较优势指数（RCA）是衡量产业国际竞争力的重要指标，计算公式为： $RCA = (X_i/X_t) / (W_i/W_t)$ ，其中 X_i 表示一国某商品出口值， X_t 表示一国商品出口总值， W_i 表示世界某商品的出口值， W_t 表示世界商品出口总值。当某类商品的 $RCA > 2.25$ 时，表示该类商品具有很强的竞争力；当 $1.25 < RCA < 2.25$ 时，表示具有较强的竞争力；当 $0.8 < RCA < 1.25$ 时，表示该类产品具有中等竞争力；如果 $RCA < 0.8$ ，表示该类商品竞争力较弱。从总体来看，中印产业的 RCA 各有优势。就农产品来看，中国的竞争力弱，印度则具有较强的国际竞争力；中国的办公通讯设备具有很强的竞争力，而且呈上升态势，印度的竞争力则较弱；中国和印度汽车产业竞争力都非常弱，印度的显性比较优势指数好于中国；中国和印度的纺织品具有很强的竞争力，印度显性比较优势指数非常突出；中印两国服装业历年 RCA 均高于 2.25，表明两国服装业的国际竞争力非常强，中国的 RCA 高于印度（见表 3）。

在服务贸易领域，中印两国同样存在国际市场的竞争。中国占有的国际市场份额（MS）高于印度。2000~2009 年，中国服务贸易的 MS 从 2.1% 增加到了 3.8%，印度的则从 1.2% 增加到 2.6%。从 TSC 衡量指标来看，中国为负值，印度由负值转变为正值，印度的比较优势较为明显，是净出口国。从中印两国服务贸易的出口结构来看，中国在运输和旅游业等领域占有绝对优势，印度则在金融和保险等领域占有一定优势。

表 3 中印主要产业商品的显性比较优势指数 (2000-2009 年)

年份 产品	2000	2006	2007	2008	2009
农产品	0.76 [1.61]	0.44 [1.33]	0.40 [1.40]	0.36 [1.45]	0.35 [1.08]
钢铁产品	- [-]	1.10 [1.58]	1.24 [1.66]	1.35 [1.71]	0.74 [1.37]
化工品	- [-]	0.45 [1.19]	0.47 [1.06]	0.53 [1.08]	0.44 [0.92]
办公通讯设备	1.48 [0.06]	2.45 [0.08]	2.62 [0.09]	2.76 [0.10]	2.64 [0.21]
汽车	0.07 [0.15]	0.16 [0.29]	0.22 [0.28]	0.26 [0.36]	0.24 [0.44]
纺织品	2.60 [5.27]	2.78 [4.11]	2.71 [3.91]	2.88 [3.62]	2.94 [3.25]
服装	4.68 [4.55]	3.77 [3.04]	3.80 [2.69]	3.65 [2.66]	3.42 [2.60]

资料来源：根据世界贸易组织历年国际贸易统计数据计算编制。

两国对产品市场的竞争目前主要体现在印度对其国内市场的保护上。近年来，随着中国经济不断发展，印度的“中国经济威胁论”有泛起之势，其背后的原因在于印度害怕中国经济发展与印度经济崛起形成竞争，这种竞争既包括国际市场，也包括国内市场。在国际市场，虽然中印有竞争之势，但因为印度出口竞争力较弱，这种竞争尚不明显；在国内市场，为保护国内产品市场，印度部分行业蓄意制造“中国商品威胁论”。2010 年，印度就对中国发动了 11 起反倾销调查，产业涉及玻璃器具、纯碱、200 系列不锈钢冷轧平板、硝基苯胺、缝纫机针、玻璃纤维、无缝钢管、偶氮二甲酰胺和 PVC 胶膜等。印度对中国频繁发起反倾销调查的根本原因就在于认为中国商品排挤了其国内产品，对印度相关企业形成了不正当的竞争。从发展趋势来看，印度对中国发起的反倾销调查居高不下，反倾销调查已经成为印度保护其国内企业和产品市场的重要手段。两者的竞争表现在印度对华发起反倾销调查最多，也最频繁。1994-2010 年印度对中国发起的反倾销调查案件共计 162 起，成为这段时期对中国发起反倾销调查最多的国家。除了反倾销调查外，印度还采取特保措施和反补贴等手段保护国内市场和企业。

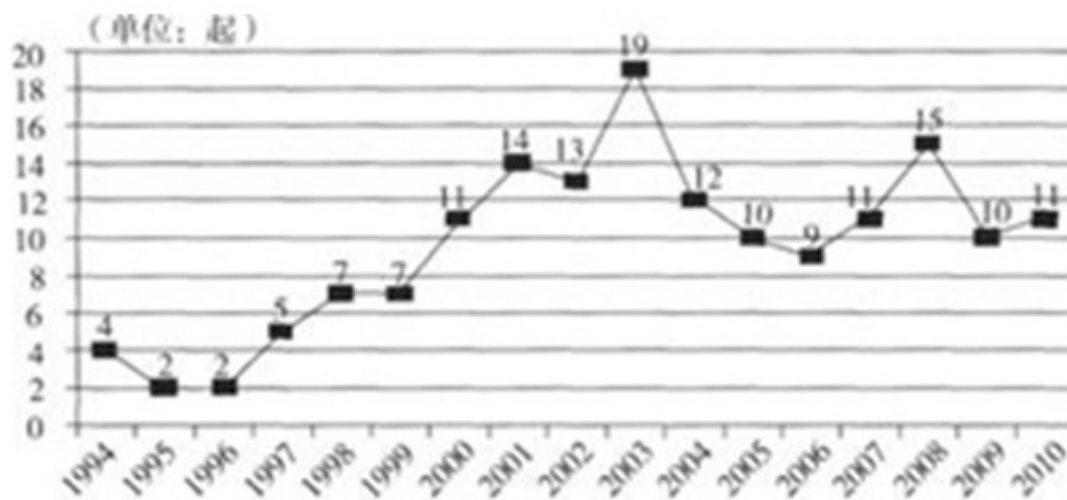


图 1 中国对印度发起反倾销调查立案情况 (1994-2010 年)

资料来源：根据中华人民共和国商务部网站资料和中国贸易救济信息网资料整理绘制

2.3 战略性能源资源竞争

中印两国在战略性能源资源的资源禀赋方面有着共同的特点，即“富煤少气贫油”。近年来，中

印两国能源供需矛盾日益突出。根据国家能源局的数据, 2009 年中国产原油 1890 亿吨, 原油消费量达到 4.046 亿吨, 净进口原油高达 2.156 亿吨, 原油进口依存度从 2000 年的 25% 上升到了 2009 年的 53.3%。据估计, 2015 年中国石油进口依存度将达到 65%, 2020 年将可能高达 70% 以上。1999~2009 年, 印度原油产量从 73.6 万桶 / 日增长到 75.4 万桶 / 日, 但其消费量从 213.4 万桶 / 日增长到 318.3 万桶 / 日, 对外依赖度从 66% 上升到 76%。根据国际能源署的预测, 到 2030 年, 世界能源需求增长将超过 50%, 其中中国和印度的增长合计将占 45%。与 2006 年相比, 2030 年中国的原油净进口预计将从每日 350 万桶增长到每日 1310 万桶, 印度原油净进口将从每日 200 多万桶增长到每日 600 万桶的水平。

中国和印度两国都将确保能源供给的稳定性和开辟多元化渠道作为能源外交战略的主要内容, 而且在战略重点上具有高度的一致性。在这样的背景下, 两国的自由贸易区战略难免蕴含着对战略性能源资源的竞争。例如与海湾合作委员会的合作, 2008 年以前, 中国是海湾合作委员会的最大贸易伙伴, 但近两年来, 印度已经取代中国成为海湾合作委员会最大的贸易伙伴, 印度 70% 的原油进口来自海湾国家。一家设在阿联酋的咨询公司经济顾问穆罕默德·艾尔·艾索米 (Mohammad Alasoomi) 表示, 如果印度与海湾合作委员会签署自由贸易协定, 双方之间的贸易额还将出现大幅增长。这意味着, 如果中国--海湾合作委员会自由贸易区未能很快落实或者开放程度不如印度--海湾合作委员会自由贸易区, 中国与海湾合作委员会的能源合作不得不面临来自印度的激烈竞争。再如印度与澳大利亚建立自由贸易区, 对中国最大的影响不仅是两国可能共同提高对中国出口铁矿石的关税, 而且有意阻碍中国贸易出口 E1。可见, 中印两国的能源竞争已经完全渗透到了国家战略和外交等多个层面上, 其中包括自由贸易区战略。

3 结 论

首先, 中印参与自由贸易区难免发生利益碰撞, 但只强调竞争并不符合两国的利益。从两国的自由贸易区战略对象可以看出, 涉及的国家 and 地区具有高度的一致性。两国在增进地区互信、保障地区安全、创造良好的经贸合作环境等方面具有共同的利益。东南亚、海湾、非洲、中亚等地区的一些国家和组织都是中印参与自由贸易区的发展重点, 这些地区局势的稳定对中印两国的能源安全具有生死攸关的作用。因此, 两国在维护这些地区的安全、推进与这些地区的经贸合作等方面无疑是具有共同利益的。印度石油天然气公司前董事长苏比尔·拉哈就曾表示: “合作对中印来说是符合逻辑的, 因为竞争只会让卖家受益, 中印有必要建立彼此间的相互信任和信心。”

其次, 中印两国产业竞争力及竞争性被夸大。从 MS、TSC 以及 RCA 等分析指标可以看出, 中印两国产业竞争力被部分夸大。中国的许多产业中很多是外资企业, 竞争力有夸大成分。据估计, 中国 22% 的税收、28% 的工业增加值、55% 的进出口、50% 的技术引进以及约 4500 万人的就业都来自外商投资企业的贡献。印度则因为其市场开放程度较低, 导致一些产业的竞争力被夸大, 最明显的就是汽车产业。两国产业竞争性也被外界夸大了。从国际市场份额来看, 中国在制造业和服务业上都比印度有优势, 印度所占国际市场份额比中国要少得多, 在近期赶上中国制造业及服务的可能性非常小。也正因为如此, 印度一旦先于中国与日本、韩国、美国、欧盟等建立自由贸易区, 对中国的出口贸易有可能造成极大冲击和影响。这种影响效果大于中国与上述国家建立自由贸易区对印度的影响, 因为印度产品出口市场所占份额非常少, 经济开放程度不足。

再次, 建立中印自由贸易区可以深化和规范两国经贸合作机制。从未来的发展趋势看, 建立中印自由贸易区无疑是规范中印良性竞争与合作最重要的机制。第一, 自贸区的建立必然增强中印两国市场在全球经济一体化中的竞争力, 发挥 “1+1>2” 的作用; 第二, 中印自由贸易区是亚洲自由贸易区的中心枢纽, 西亚、南亚与东亚、东北亚等地区更大范围的区域经济一体化只能通过中印自由贸易区来实现, 否则各个自由贸易区只是继续强调地缘政治竞争的、零碎的、地缘分割的政治联盟, 很难发

挥地缘经济的优势，而这无疑是与全球经济一体化的发展趋势相违背的；第三，中印自由贸易区的建立意味着两国合作机制的进一步深化，不仅使两国贸易和投资合作机制进一步完善，而且自由贸易区争端解决机制的建立必将使两国合作得到保护，使两国竞争实现制度下的良性发展。

作者：杨思灵

来源：《南亚研究》2011 年第 2 期

中国—东盟

次区域经济合作机制的现状与展望



1 中国—东盟间的次区域经济合作机制

由于亚太各国政治、经济、文化背景的差异，在亚洲地区建立类似于欧洲共同体或北美自由贸易区之类的贸易集团异常困难，亚太区域合作必须寻找新的发展思路。因此，从“成长三角(Growth Triangle)”发展起来的次区域经济合作就应运而生，发展迅速。其中以东盟内部和中国与东盟间的次区域经济合作发展最为迅速、成效最大。目前，中国与东盟国家间已形成了包括 GMS、“黄金四角”、“湄委会”、中国—东盟东部增长三角、东盟—湄公河流域开发合作、泛北部湾区域经济合作、中印孟缅区域经济合作等众多合作机制。

1.1 以“10+1”为核心的东盟—湄公河流域开发合作 (AMBDC)

东盟—湄公河流域开发合作(ASEAN-Mekong Basin Development Cooperation, 简称 AMBDC)是湄公河流域一个重要的经济合作机制，它虽然比 GMS 建立为晚，成效也较少，但由于它涉及国家更多，在协调澜沧江—湄公河次区域合作中具有重要地位。

东盟—湄公河流域开发合作是在马来西亚和新加坡的倡议下，由东盟 7 国与中国、老挝、缅甸、柬埔寨于 1996 年 5 月召开的第一次部长级会议上签署的《东盟—湄公河流域开发合作框架》所确定的。它由东盟 7 国和湄公河沿岸国老挝、缅甸、柬埔寨和中国为该合作机制的核心国。此后，随着老挝、缅甸和柬埔寨三国相继加入东盟，日本和韩国于 2003 年加入后，AMBDC 成为东盟 10 国与中、日、韩在湄公河次区域地区开展合作的格局。但由于韩、日并没有参加东盟湄公河流域开发合作的部长级会议，因此，该机制最终演变为中国东盟关于澜沧江—湄公河次区域开发合作的一个机制。

AMBDC 每年至少举行一次部长级会议，在部长级会议休会期间由成员国选派的司局级官员组成指导委员会会议，为部长级会议做准备并提供政策建议。第一次部长级会议确定了优先开展基础设施建设、投资贸易、农业、矿产资源开发、工业及中小企业发展、旅游、人力资源开发和科学技术等八大领域的合作，并设立了分别由马来西亚牵头的“泛亚铁路”工作组和由泰国牵头的财金工作组等两个工作组。2001 年第三次会议确定了主席国将在各核心成员之间轮任的制度。该合作机制迄今(2011 年)已召开了十三次部长级会议，其中 2003 年的第五次会议在我国昆明召开，我国参与了迄今所有的

十三次部长级会议，并为合作的成功做出了自己的贡献。由于牵涉面太广，协调更为复杂，截止到 2008 年 8 月 22 日，AMBDC 共实施了 45 个项目，其中 13 个项目仍缺乏 2650 万美元的资金，合作成效有限。

1.2 以湄公河流域六国为核心的大湄公河次区域合作(GMS)

中国—东盟次区域经济合作中，居于核心地位的是由亚洲开发银行牵头，由湄公河流域六国参与的大湄公河次区域合作机制。大湄公河次区域合作(Greater Mekong Subregion, 简称 GMS)是在亚洲开发银行的倡议与协调下，由中国云南(中国广西于 2005 年加入)和缅甸、老挝、泰国、柬埔寨与越南等国于 1992 年创建的。该合作从发起以来，已形成了一套由领导人会议、部长级会议、高官会议和工作组与论坛及国家协调员组成的完整机制，并建立了秘书处。迄今为止，已召开了三次领导人会议(第四次领导人峰会将于今年年底在缅甸召开)，十七届部长级会议和一系列专门领域的部长级会议和论坛，确立了交通、能源、通信、旅游、投资贸易、人力资源开发和环境保护等 9 大合作领域，成立了相关的专题论坛和工作小组，在制度建设上取得了相当大的成就。

自开展合作以来，GMS 在九大合作相关领域实施一些高度优先的项目：至 2009 年年底，大湄公河次区域规划的 44 个项目共投入了 110 亿美元(亚行提供 40 亿美元贷款，并另外筹措到约 34 亿美元资金，其他资金由各国筹集)；亚行还为 196 个技术援助项目筹集了 2.2 亿美元(亚行自己提供 9670 万美元)。GMS 的开展，对次区域地区的基础设施建设、贸易投资便利与自由化、次区域的互联互通等都发挥了重要作用，促进了次区域地区的经济社会全面发展和人民生活水平的不断提高，对巩固和发展各国的传统友谊，营造和平稳定、平等互信、合作共赢的次区域环境还将继续发挥重要作用。

1.3 湄公河委员会(MRC)

现在的湄公河委员会(Mekong River Commission, MRC, 简称“湄委会”)是根据 1995 年泰、老、越、柬四国签署的《湄公河流域可持续发展合作协定》而成立的，1996 年中国和缅甸以对话国身份加入了该委员会，它是在 1957 年“下湄公河委员会”基础上建立的新的湄公河组织。湄公河委员会有三个常设机构：理事会、联合委员会和秘书处来执行其各项功能。理事会由各个成员国派一名级别不低于司长级官员组成，每年至少举行两次会议；秘书处负责为联合委员会和理事会提供技术和行政服务，在首席执行官(CEO)的领导下工作，而首席执行官则由理事会任免。同时，为协调各国国内工作，各成员国还成立了本国的湄公河开发和协调机构。MRC 的合作重点是以湄公河水资源的开发利用为核心的灌溉与干旱治理、航运、水电开发、洪水治理、渔业、流域管理、环境、旅游等八大流域。2010 年 3 月在泰国华欣举办了第一次 MRC 高峰会，在越南胡志明市举行的第 17 届 MRC 部长级会议(2011 年)正式批准了“湄公河委员会(2011-2015)五年战略”。

中国与“湄委会”建立工作关系始于 1991 年，中国以观察员身份参加了当年湄公河“临委会”的活动。1993 年，中国国家水利部与湄公河“临委会”签订了一项由中国在澜沧江—湄公河汛期向“临委会”提供上游水文资料的谅解备忘录。此后，随 MRC 的建立，中国与其进行了多次对话，于 2000 年达成了尊重 1993 年谅解备忘录的基础上，中方向“湄委会”提供汛期水文资料，并将中国云南省境内的两个水文站列入其洪水预报站点序列的意见。2002 年 4 月，中国水利部与 MRC 签署了《关于中国水利部向湄委会秘书处提供澜沧江—湄公河汛期水文资料的协议》，为湄委会各成员国的防洪减灾提供上游汛情预报。相关合作的开展，有助于中国与下湄公河沿岸国家间的信任与合作，促进了中国—东盟次区域经济合作的发展。

1.4 中老缅泰“黄金四角”(QEC)

中老缅泰“黄金四角”(Quadripartite Economic Cooperation, QEC)，又称“黄金四角计划”、“五清沟通计划”(清迈、清莱、景栋、景通即琅勃拉邦、景洪)，是 1993 年由泰国政府正式提出，主要指

澜沧江湄公河的结合部、中老缅泰四国的毗邻区,包括中国云南思茅地区和西双版纳州 8 市县,老挝上寮地区 5 省,缅甸东部掸邦 4 县 1 特区,泰国清迈府和清莱府,总面积约 18 万平方公里,人口近 500 万。其目标是通过扩大与北部周边国家的经贸合作,推动泰北地区的发展,并维护与改善自身在大湄公河流域的战略地位与利益。该合作涉及到航运资源开发、水电资源开发、旅游资源开发、交通道路建设、生态环境保护、贸易与投资以及替代种植等方面,侧重于澜沧江一湄公河的交通运输合作。在湄委会和“黄金四角”概念提出后,中国主动承担了澜沧江一湄公河河道疏通的很多工作,并分别于 1994 年和 1997 年与老挝和缅甸签订了《澜沧江一湄公河客货运输协定》,1999 年与泰国签署的《中华人民共和国和泰国关于 21 世纪合作规划的联合声明》中承诺:双方将对“黄金四角”及 GMS 框架下的次区域合作给予更大的重视和支持。四国政府在大量调查、研究、评估的基础上,于 2000 年 4 月签署了《中老缅泰澜沧江一湄公河商船通航协定》。并依照协定,成立了实施协定技术工作组,和“中老缅泰澜沧江一湄公河商船通航联合协调委员会”,以协调和处理与实施通航协定有关的港口收费、检查收费和航道维护整治等事宜。自 2001 年 6 月,正式通航以来,该合作取得了较大的成效:到 2009 年,澜沧江国际航运运量 30 万吨,出入境旅客 3 万人次,水运进出口值达 1 亿美元,有力地推动了次区域地区的发展。

1.5 东盟东部增长区(BIMP-EAGA)的合作

东盟东部增长区(Brunei - Indonesia - Malay - Philippines Growth Area, East ASEAN Growth Area, BIMP - EAGA),即文印马菲增长区,包括马来西亚东部的沙捞越州、沙巴州和纳闽岛,印尼东部的加里曼丹、苏拉威西、马鲁古群岛和西巴布亚岛,菲律宾南部的棉兰老岛和巴拉望岛,以及文莱全部地区,陆地面积 154 万平方公里,人口超过 7000 万。1994 年 3 月成立于菲律宾达沃市,侧重于农业、水产与交通旅游及贸易和投资方面的合作,并于 2001 年应邀成为其发展顾问。从 2004 年开始,每年召开一次领导人峰会来协调相关政策与战略。由于经济发展水平较低,要素互补性差,且政府间经济合作进展较慢,对生产要素流动性的调节效果也不甚理想,因此,BIMP-EAGA 在引资规模和投资来源地的广泛性等方面都不如东盟南、北增长三角。

中国是 BIMP-EAGA 的重要合作伙伴。一方面,中国是继欧盟(荷兰、德国和英国为主)和美国之外的该区域第三大外资投资者,占其吸收外资总额的 7.26%。同时,中国与其建立了良好的合作机制:借助于中国—东盟合作平台,双方强调了要探讨建立中方与东盟东增长区秘书处定期对话机制,加强在中小企业、农业、交通、基础设施、信息通信、自然资源、旅游等重点领域的合作,增加东亚商务理事会与中方相关协会(贸促会)之间的对话,加强中方与 BIMP-EAGA 私营企业间的合作与协调,强调要为 BIMP-EAGA 的有关计划和项目提供可能的技术和资金支持,并以直接投资、工程承包、技术共享等形式开展资源开发合作。在后续的《落实中国—东盟面向和平与繁荣的战略伙伴关系联合宣言的行动计划(2011-2015)》中,双方再次强调了要落实中国与 BIMP-EAGA 之间的经济合作框架,优先发展农业、运输、基础设施、ICT 信息技术、自然资源、旅游等,通过多种渠道为 BIMP-EAGA 项目提供技术和资金援助。该合作取得了较好的成绩,进一步推动了中国东盟关系的发展,同时也为泛北部湾区域经济合作建立了较好的前期基础。

1.6 泛北部湾区域经济合作(PBGEC)

泛北部湾区域经济合作(Pan-Beibu Gulf Sub-regional Economic Cooperation, PBGEC)是中国广西在环北部湾合作及中越“两廊一圈”合作基础上提出的一个新概念。2006 年的首届“环北部湾经济合作论坛”上,广西壮族自治区党委书记刘奇葆提出了泛北部湾经济合作构想,将环北部湾经济合作延伸到隔海相邻的马来西亚、新加坡、印尼、菲律宾和文莱,以构建由泛北部湾经济合作区、大湄公河次区域两个板块和南宁—新加坡经济走廊一个中轴组成的中国—东盟区域合作“一轴两翼”大格局。PB-GEC 包括中国、越南,以及隔海相邻的马来西亚、新加坡、印尼、菲律宾和文莱等 7 个国家。该概念提出后,得到了中国和相关国家领导人的认同与支持,并建立了一些相应的机构和组织:泛北部

湾经济合作论坛迄今(2011 年 8 月)已经举办了六届,达成了很多共识;相继建立了专家组和中方秘书处,《泛北部湾经济合作可行性研究报告》也将提交中国—东盟经济部长会议审议,为泛北部湾区域经济合作建立法律和制度框架。此外,泛北部湾区域经济合作市长论坛也于 2007 年 4 月正式运作;广西商务厅设立了东盟二处专门负责泛北部湾区域经济合作的协调与发展,广东、海南正式参与了泛北部湾经济合作论坛,北部湾经济区的发展在国务院批准《广西北部湾经济区发展规划(2006-2020)》后成为国家战略,泛北部湾区域经济合作有望成为中国—东盟合作框架下的又一个次区域经济合作机制。

1.7 孟中印缅区域经济合作 (BCIM)

孟中印缅次区域合作 (Bangladesh, China, India and Myanmar Region Economic Cooperation, BCIM) 是由中国和东盟的缅甸与南亚的印度和孟加拉国组成,包括由中国云南省、印度东部的比哈尔邦、西孟加拉邦和东北 3 地区、缅甸全境和孟加拉国全境组成。虽然该合作已超越了中国与东盟间的次区域经济合作,而且还处于“二轨”阶段,但近五年以来,云南与孟印缅三国累计贸易总额达 85 亿美元,是前五年的 3.5 倍,年均增长 25% 以上(秦光荣, 2011, 对四方的共同发展发挥了较大的作用。

总的来看,中国—东盟国家间的次区域经济合作形成了以大湄公河次区域为核心的多重机制并行发展的合作与开发势头,对中国—东盟的共同发展与繁荣具有重要的推动作用。

2 中国—东盟次区域经济合作的复杂关系

目前,中国—东盟次区域经济合作形成了以 GMS 为核心的一系列制度,构建了一个复杂的合作关系。

2.1 GMS 的制度建设

大湄公河次区域合作开展二十年来,已形成了一个以三年一次的领导人峰会为统领,每年一次的部长级会议为核心机制,各领域的部长级会议、论坛、高官会议和工作组会议为基础的合作机制,建立了一套如图 1 所示,从领导人峰会——部长级会议——高官会——论坛或工作组——GMS 秘书处——国家协调员为组成体系的一套比较完善的机制与制度安排:

GMS 首先由各领域的工作组或论坛为高官会议做准备,在部长级会议召开前,由亚行和各国的协调委员会一起,协助高官会议对相关议题进行详细深入的讨论和准备,再提交给每年一次的部长级会议作出决策。部长级会议和亚行与各国的国家协调委员会

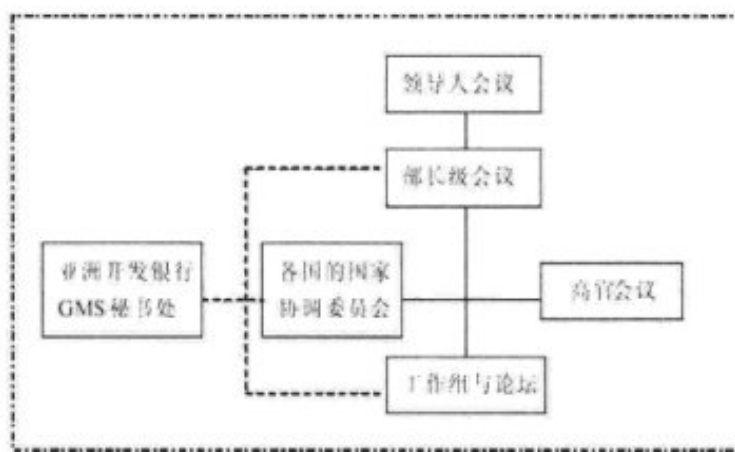


图 1 GMS 的制度安排

资料来源:GMS Secretariat, GMS—Brochure 2010

会进一步为三年一次的领导人会议做准备,并在领导人会议的指导下开展工作。领导人峰会主要决定次区域经济合作的发展方向,部长级会议则是主要的决策机构,而高官会和论坛与工作组等则为部长会议进行准备和执行部长级会议的决定, GMS 秘书处主要在部长级会议、高官会和其他相关机构间

保持联络,国家协调员则负责便利和协调国家内部各部门之间的行动(中国则在云南、广西两省区还设有相应协调机构),再由各个层级的会议各司其职,以实现次区域经济合作等。

借鉴 GMS 和东盟的制度建设,其他的各种次区域经济合作机制也形成了类似的从部长级会议到工作组的制度安排。

2.2 复杂的中国—东盟次区域经济合作网络

在中国与东盟的次区域经济合作机制中,除各次区域经济合作本身的机制外,还有一个更高层面的决策机制,即中国—东盟峰会机制。由于次区域经济合作是中国东盟峰会各方所共同关注的一个重点,因此,中国东盟机制也成为中国东盟次区域经济合作机制的又一个平台,并经由中国东盟峰会,将所有相关的次区域经济合作联系起来。

自成为东盟的对话伙伴以来,我国政府一直积极支持和推进与东盟在湄公河流域的开发合作,并将其作为中国—东盟合作的五大重点合作领域之一。在构筑了“中国东盟面向和平与繁荣的战略伙伴关系”后,双方曾制定了《落实中国—东盟面向和平与繁荣的战略伙伴关系联合宣言的行动计划》(2005-2010)和《行动计划》(2011-2015),在这些计划中,双方强调了在 GMS 和 AMBDC 框架下加强湄公河流域开发合作,同时支持“三江(伊洛瓦底江、湄南河、湄公河)经济合作战略”倡议,并建立了中方与 BIMP-EAGA 秘书处定期对话机制等。同时,中国与东盟还在《行动计划(2011-2015)》中声明将完成昆明—曼谷公路和加速建设新加坡—昆明铁路通道(第 2.5.7 款),并支持 GMS 框架下的交通运输项目的发展(第 2.12.3 款)以及以可持续的方式来增进澜沧江—湄公河的航行安全,简化水路运输的进出口程序(第 2.12.5 款)等相关条款。这样,中国—东盟次区域经济合作就形成了由中国东盟会议对相关问题的最高层面的政治决定,建立起了由中国—东盟峰会、次区域领导人峰会、部长级会议、高官会、论坛和工作组会议等一系列的会议和秘书处与国家协调员等组成的制度安排。

在此基础上,借助于中国东盟峰会,“黄金四角”、“湄委会”以及泛北部湾区域合作等中国—东盟次区域经济合作机制形成了如图 2 所示的以 GMS 为核心的复杂网络:中老缅泰“黄金四角”

侧重于澜沧江—湄公河航道建设和昆曼公路建设,对上湄公河四国的合作具有极其重要的作用;而湄委会则侧重于湄公河水资源的管理与合作以及澜沧江湄公河的水电资源开发;东盟—湄公河次区域合作开发的重点在于泛亚铁路建设的西线昆明至曼谷的铁路建设;泛北部湾区域合作则侧重于中国与海上东盟国家间的次区域合作,重点是发展南宁—新加坡经济走廊,以及在可能的条件下发展跨南海合作;中印孟缅区域合作则主要是中缅和南亚

的印度与孟加拉国之间的交通等方面的合作;其他相关领域尤其是大湄公河流域的合作大都由 GMS 来加以统领和协调;中国东盟会议则从中国东盟关系角度对推进次区域经济合作进行政治决策。这些合作既相互独立,又与中国东盟领导人会议有机联系,并与 GMS 既分工又合作:这些合作既有地理位置的重叠,也有功能和项目的差别;既相互分工,又互相弥补,从而构成了图 2 所示的复杂网络(图

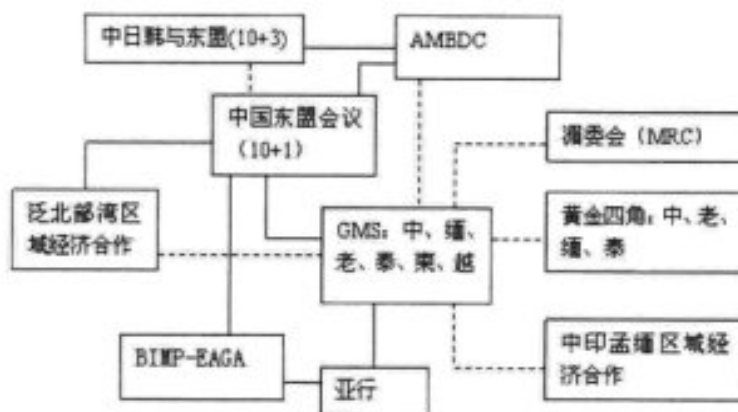


图 2 中国与东盟国家间次区域合作关系图解

注:图中实线表示两组织之间有直接关系,而虚线表示相互之间没有形成直接关系。

中实线表示两组织之间有直接关系,如中国东盟“10+1”往往直接关系到大湄公河次区域合作、东盟一湄公河流域开发合作、中国与东盟东增长三角合作以及泛北部湾区域经济合作;而虚线表示相互之间有关联,但没有形成直接关系,如大湄公河次区域合作与东盟一湄公河流域开发合作、湄委会、“黄金四角”以及泛北部湾区域经济合作和中印孟缅区域经济合作都有关联,但他们之间并不构成直接的关系)。

3 中国一东盟次区域经济合作机制的展望

随中国一东盟次区域经济合作的发展,不同合作之间存在项目重叠甚至相互竞争问题,为解决这些不同合作之间复杂的关系,需要在各次区域经济合作内部和中国一东盟层次上建立相关协调机构以推动次区域经济合作进一步的发展。

3.1 中国一东盟次区域经济合作机制的评估

由于中国一东盟间存在众多的次区域经济合作机制,这些合作的发展引发了机制间的协调问题。中国与东盟间存在的次区域经济合作机制中:中国参与了 AMBDC、GMS、黄金四角、BIMP-EAGA、PBGEC 以及 BCIM 等次区域经济合作;但没有参与“东盟南增长三角”、“东盟北增长三角”以及柬老泰越、越柬老、柬老缅越等一些湄公河地区的三国或四国合作机制,以及湄公河、湄南河、伊洛瓦底江经济合作和孟印缅斯泰经济合作等机制。这些各不相同的合作由不同的国家、机构主导,相互间既有一定的分工合作,也存在某些竞争,导致这些合作间的关系较为复杂。“基于大湄公河次区域合作项目开展多年的经验,迫切需要有一个多边的、区域性的机构或协调机制来密切成员方政府与私营部门之间的关系。”东盟一体化倡议也发现,在东盟与 GMS、BIMP-EAGA、IMT-GT 三个次区域合作项目间的协作机制效率低下。因此,如何协调这些相关次区域经济合作之间的关系,建立相关的协调机构与制度是一个需要引起关注的问题。

从实践来看,包括 GMS 在内的中国一东盟次区域经济合作的制度建设仍然跟不上实践的发展。李明江(2009)曾指出,有效的政策协调和制度建设是次区域经济合作取得成功的重要因素。然而,由于制度建设跟不上实践的发展,从而影响到了中国一东盟间次区域经济合作的发展。在上湄公河的航运发展过程中,虽然早在 2001 年就实现了通航,中老缅泰 4 国还签署了《实施 4 国政府商船通航协定谅解备忘录》,但由于各国间的航运管理与航道维护、港口的边境通关设施和制度、动植物的检验检疫、货币汇兑等一系列制度没有建立起来,湄公河“黄金水道”的航运功能受到极大的限制。由于没有建立相关制度,中泰车辆不能直达运输,昆曼公路对中国与老挝、泰国间贸易额的贡献率仅占 0.4%,中国经昆曼通道与泰国的贸易,只占中泰贸易的万分之一,在滇泰贸易中也仅占 1.6%。东盟内部的次区域经济合作中也不例外:BIMP-EAGA 的项目计划与执行机制并不吻合,现存的组织机构更适合做项目咨询而不是执行项目;IMT-GT 由于缺少一种制度上的能力,对战略路线图项目的执行,进展不大,迫切需要建构相关制度以跟上实践的发展。

因此,随中国东盟关系的发展和中國一东盟次区域经济合作的实践,加强次区域经济合作协调机制的建立将成为后一阶段合作的一个重要方向。我国有必要在这一方面发挥自己的作用。

3.2 中国一东盟次区域经济合作机制的展望

随次区域经济合作的发展,建立相关的协调机制已势在必行,建设相关制度和具体规则就成了当前次区域经济合作的主要工作之一。然而,由于相关制度和规则属于“公共产品”,公共产品的非排他性和非竞争性特点决定了,公共产品的生产中必然存在“搭便车”现象。为此,“为了实现帕累托最优配置,就需要某种机构来协调每个人的贡献。”在一国内部,一般都由政府来提供公共产品,并由中央和地方适度分权来分别提供。但处于无政府状态的国际社会中,由于没有超越主权国家之上的

权威结构,因此,其制度供给主要来源于大国。我国作为次区域地区事实上的大国,需要承担供给公共产品的“职能”。

虽然我国参与国际区域和次区域合作的时间不太长,经验也不够丰富,在提供地区公共产品方面还存在很多欠缺。但与柬老缅越等东盟国家比较起来,我国无论在人才、资金还是国际经验方面都有很多优势,因此,在推进我国与东盟间的次区域经济合作进程中,我国应承担起提供公共产品的“责任”,通过提供次区域地区的公共产品——协调次区域经济合作内部关系和协调多个次区域经济合作之间关系——来推动合作更好地发展。

首先,我国应加强在中国东盟层面的倡议,倡导建构相关机制。由于在中国—东盟次区域经济合作复杂网络中,我国是以独立身份参与的一方,国内省区之间利益的协调相对于东盟国家间的协调难度较少,因此,我国可以在次区域经济合作协调机制的建设中发挥自己的优势,积极主动地倡议,尤其在中国东盟层面上倡导建立相关机制(泛北部湾区域经济合作和大湄公河次区域合作经济走廊论坛就是在我国倡议下建立的机制,对推动中国与东盟国家次区域经济合作的发展已发挥了一定的作用)。

其次,由于“进一步加强次区域经济合作,必须有公平、开放、透明的政策体制环境和政府的积极引导”(温家宝,2005),我国将“继续推动在次区域建立中央层面更加稳定的合作机制。”@作为具体政策考虑,我国可以发挥作为湄公河上游国家的优势,在已经单方面为湄委会提供澜沧江水文资料和上游四国已签订了关于澜沧江——湄公河《通航协定》和一系列相关细则以及在 GMS 范围内形成的水电开发利用机制与协定的基础上,开始以“黄金四角”的航道管理与利用谈判机制为主渠道,逐步诱导建构湄公河水资源的综合开发利用机制——既可突破湄公河水资源开发和利用的“困境”,也可为次区域地区供给公共产品,推动次区域经济合作的进一步发展。

此外,在中国东盟次区域经济合作的进程中,我国作为一个大国,也有必要从国家大战略角度出发,对次区域经济合作参与各方实行一定的利益让渡,以推动次区域经济合作更顺利的发展。根据国际政治理论,由于“大国宁愿选择一个不均衡的合作性安排,也不愿选择不合作”,所以,为解决小国合作意愿勉强的问题,大国可能在合作中需要给小国提供超过平均获益的份额,因此,大国在建构制度时,不但要承担提供主要公共产品的代价,而且往往还存在弱小国家获益更多的现象。在推进中国与东盟间次区域经济合作的进程中,我们势必在某些领域承担较大的代价而获得较少的“相对获益”,对此,我们必须从国家大战略视角去看待“相对获益”与供给公共产品问题:在周边国家通过次区域经济合作,分享中国高成长成果的同时,中国也分享了次区域各国的资源、市场,甚至改善了自己的安全(打击毒品交易和毒品走私及禁毒等非传统安全上获益等)。因此,我们有必要在与东盟的次区域经济合作进程中,对次区域地区参与方实行一定的利益让渡:

一方面,我国可对比较不发达的如柬老缅越四国提供直接让利,推动其参与到合作中来,从而更多地分享我国经济增长带来的好处。如 2002 年 11 月我国宣布实施的“亚洲减债计划”,减免柬埔寨、老挝、缅甸、越南等国的部分或全部到期债务,就为这些国家的发展创造了更好的条件。在与东盟建立自贸区的过程中,我国不但按照 CAFTA 的“早期收获”计划对东盟国家占有比较优势的农产品先行降税,而且还给予老挝等较为落后的东盟国家以减免关税的待遇,这一政策的实施,使周边国家直接受益于中国经济的发展,必将推动和深化中国与东南亚国家间的区域和次区域经济合作。

另一方面,也要注重与周边次区域国家间的利益分享。就昆曼公路的通畅问题,有研究曾提出中国可以采取单边优惠政策(陈铁军,2010),让泰国、老挝的车、人、货物通过昆曼公路无障碍地先进入云南,让泰国、老挝的游客和旅游车辆乃至第三国的游客无障碍地进入云南,通过我们的便利化,来推动他国的便利化的观点。我国要以大国心态勇于放弃一些部门利益、地方利益去包容地、着眼于未来地解决次区域经济合作中的问题;同时,要创造一些条件(比如建立与次区域国家的合资企业,尤其是在能源和矿产资源等方面的合资企业等),让周边次区域国家可以参与到中国经济的快速发展

中来，直接从中国经济的发展中受益。

总之，作为中国与东盟所选择的一种主要的区域经济合作方式，次区域经济合作在中国和东盟的发展战略中地位重要、前景美好。在中国东盟次区域经济合作进程中，众多合作机制已形成了一个复杂的网络，我国有必要在中国东盟层面和次区域经济合作层面通过提供公共产品和进行利益让渡，推动协调机制的建立，以促进次区域经济合作更顺畅、更健康地发展。

作者：吴世韶

来源：《社会主义研究》2011 年第 5 期

弹性供应链研究述评



1 弹性供应链提出的背景

供应链脆弱性的研究源于 1999 年台湾“9·21”大地震对世界芯片市场的影响，而有关供应链弹性的研究最早可追溯至 2000 年 9 月英国民众抗议燃油涨价致使供应链中断，继 2001 年英国爆发口蹄疫和美国“9·11”恐怖事件、2003 年非典型肺炎（SARS）之后，供应链脆弱性问题就引起了学术界的广泛关注。

2 弹性供应链定义问题

材料科学中所讲的弹性指材料变形之后恢复到初始形状的能力，特指“物体受外力作用变形后，除去作用力时能恢复原来形状的性质”。为便于进一步理解弹性，笔者将不同学者对弹性的概念描述进行列表（见表 1）。

从这些定义可以看出它们的共性：均强调从干扰中恢复到原状态或新的更加理想状态的能力。柔性、适应性和恢复能力是其三个本质要素。有学者对柔性和弹性进行了系统比较，从内涵、类型和评判标准三个角度进行了较为全面的分析。笔者将学术界对供应链柔性、鲁棒性、弹性的研究进行列表分析（见表 2）。

结论是，柔性是系统以变应变的能力，不是消除影响而是去适应和改变。因此，柔性表示改变或反应的能力，具有柔性的供应链能够调整结构或运营流程，对环境的变化作出反应。弹性是以不变应变，是面对具有巨大破坏性的冲击，尽管系统会发生改变，但能够快速恢复到正常功能的能力，弹性是采取措施快速减小影响的能力。比如，即使供应商发生失效，突然完全失去供应，但弹性良好的供应网络能快速找到新的供应源，而不会发生供应的中断。

表 1 弹性的概念

代表学者	概念	弹 性
马尔拉克(Mallak)		个体或组织面对紧急状态时,迅速设计和采取积极的适应性行为,以使负面影响最小化的能力。 ^[2]
卡棚特(Carpenter)		弹性具有三个属性 ^[3] :系统能承受的数量变化;系统自组织能力的程度;系统学习和自适应的程度(自适应能力是弹性的一个要素,它反映了系统响应干扰的学习行为。 ^[4]
扣图(Coutu)		一种材料在不超过其弹性限度的变形之后能够恢复到其初始形态或位置的物理特性;从困境中恢复过来的能力,关键能力,是一种深深刻在人们头脑和心灵中的习惯性思维方式及面对和了解世界的方式。 ^[5]
安德森(Anderson)		恢复能力,也意味着组织对积极和消极影响的适应能力。 ^[6]
加里·哈梅尔和莉萨·韦利坎加斯(Hamel G, Valikangas L.)		持续重建的能力,它需要创新。 ^[7]
李(Lee)		高效弹性供应链的三个标准:对突发需求和供应变化敏捷迅速地作出反应;随市场结构和战略演化的适应能力;供应链成员构建联盟,以便它们在最大化自身利益的同时,能够最大化整个供应链的绩效。 ^[8]
马丁·克里斯托夫和克里斯汀(Martin Christopher & Christine Rutherford)		一个系统在中断(或发生故障)后回到原始(或新的更理想)状态的能力 ^[9] (隐含着柔性和适应性)。
海伦(Helen Peck)		一个系统受到干扰后恢复到初始或理想状态的能力(柔性是弹性的题中应有之义,如果理想状态不同于初始状态,那么弹性还应包含“适应性” ^[10])。
刘浩华		供应链网络系统在中断风险发生之后恢复到初始状态或理想状态的能力,包括回到正常绩效水平(生产、服务、供应比率等)的速度。从弹性的基本含义来看,适应性、柔性和恢复能力都是弹性的本质属性。 ^[11]
刘希龙		供应网络在部分失效时,仍能保持连续供应且快速恢复到正常供应状态的能力。 ^[12]

表 2 供应链柔性、鲁棒性、弹性辨析

栏目	类 别	柔 性	鲁棒性	弹 性
内 涵		定义:柔性是指企业在不可预见的市场机会和不断变化的市场竞争中发展壮大的能力,可以用效率、灵活、坚固和适应指标来衡量。供应链柔性是指供应链对顾客需求作出反应的能力	系统的健壮性,是指系统在一定的参数扰动下维持某些性能的特性,是系统在异常和危险情况下生存的关键	定义:系统弹性是系统在均衡改变前吸收扰动的能力(Holling)
		多维特性:健壮性、重配置、关系、物流、组织、信息系统		多维特性:弹性、弹力、振幅、滞后性、柔韧性、阻力
目 标		快速调整企业战略以应对需求不断变化的市场以及供应链上存在的风险,以尽可能低的成本和尽可能高的服务水平,快速响应市场和顾客需求的变化	始终追求备用能力的最小化	使供应链恢复到保持业务在期望水平上连续运营的能力;在制造、储存空间和流程能力方面,在关键路线上保持备用能力
类 型		生产柔性、产品柔性、交货柔性、文化柔性		产量弹性、产品弹性、危机弹性
供应链策略的核心思想		风险管理思想	精益思想	风险管理思想
企业文化		风险与质量、内外部质量控制	质量、内部质量控制	风险与质量、内外部质量控制
流 程			精益,追求效率	精益与敏捷结合,追求效益
评价标准		缓冲能力、适应能力、创新能力	强健性	反应能力、信息可视度、柔性能力与业务整合能力
响应方式		以应变变	以供应链速度对可预测的输入变动作出合理的反应	以不变应变;以供应链加速或减速对突然和重大的输入变化,不仅能作出反应,而且能作出持续反应

3 弹性供应链设计问题

3.1 供应链脆弱性及其管理原则

供应链中断有多种原因,供应商缺损是导致供应链中断的重要原因。面对供应商缺损的风险,企业可以选择多样化订单。而且,供应厂商生产提前期的差异为企业提供了有价值的延迟订购权利,直到不确定性部分得以解决。供应商也有延迟定价决策的权利。芭比奇(Babich, V.)对由具有两阶单周期多级模型且面临风险的供应商和单一制造商所组成的供应链进行研究,分析了供应商缺损和互相依存的风险,分析了它们是如何影响制造商采购、生产决策、供应商定价决策和企业利润的,分析了延迟选择价值与延迟选择权及其是如何改变供应商竞争的。

针对供应链的脆弱性,学者们提出了一系列的管理原则。例如,宁钟认为供应链的复杂性带来了风险性和脆弱性,并威胁到供应链的持续性。宁钟提出,解决供应链脆弱性问题需要采用变化管理的方法,即“3P”管理原则(这里的“3P”是理念(Philosophy)、原则(Principles)、流程(Processes)三个词语英文首字母的缩写)。卡瓦略(Carvalho, H.)等提出了创造供应链弹性的设计原则:供应链的脆弱性是因为供应链固有的特性难以改变,而供应链弹性又与可改进的供应链特性相关。供应链固有的特性与供应链具体的产品、流程、供需特点相关。易海燕认为,供应链管理的目标通常是实现供应链的高效益和高效率,以保持竞争优势。企业片面追求效益和效率,使供应链变得越来越脆弱,加之市场环境不稳定等原因,共同导致供应链面临的风险日趋增大。易海燕在分析供应链风险分类基础上,提出了四个构建弹性供应链的原则(供应链再设计原则、供应链合作原则、敏捷性原则、营造供应链风险管理文化原则),以降低供应链风险。

3.2 网络设计及整合框架

卡里比等(Klibi, W. and A. Martel)针对不确定性供应网络设计问题,评述了文献中的优化模型,指出了其中的缺陷和缺失,也期待综合的供应链网络设计方法的发展。通过分析供应链不确定性的来源及威胁供应链网络的风险暴露事件,讨论了供应链网络设计评价标准的相关策略,并评述了他们所用的模型,认为须将供应链网络的鲁棒性评价作为一个必需的条件,以确保可持续价值的实现。同时还评述了鲁棒性、反应性、弹性等几个定义,讨论了这些概念对供应链网络设计的重要性,为鲁棒性的供应链网络设计方法打下了研究基础。

可视化和控制是弹性供应链的关键要素。孔详宇、李向阳等认为,在商业环境日益复杂的情形下,企业必须有超越可视和控制的余力来快速协调应对供应链中断,客观地提出了打造弹性供应链的框架。迪利普(Dileep More)等对供应链弹性研究提出了一个统一的整合框架。

有学者认为,联盟、适应能力、敏捷性是管理供应链风险的三个关键要素。很明显,弹性(敏捷性)提升供应链弹性,但对于多大程度的弹性能减轻风险却并不清楚。由于对不同弹性水平相关利益的了解不明晰,企业不愿意在弹性上投资,尤其是在不能获得可靠的数据和精确的成本收益分析时更是如此。有学者提出了一个统一的框架和五种程序化的模型来证明企业能够通过执行一项要求相对较低弹性的风险削减计划,就能获得很大的战略价值。有学者在他人研究的基础上进行模型分析,可增强弹性的能力并为减缓供应链风险开发弹性提供了让人信服的观点。管理供应链中断应达到两个目标:全面理解潜在风险,保持不受严重影响地吸收中断的能力。徐建新(Jianxin, X.)提出了供应链风险分析框架。

巴塔查里亚度和杰拉蒂(Bhattacharya, A. and J. Geraghty)通过评价远足事件构思了一个分析供应链网络弹性的框架。现代供应网络面临的各种不确定性事件(远足事件),如混乱的市场、灾难、事故、产业纠纷、罢工等。不确定性事件是不可预测的,且至少会在相当长时间里对系统的某个节点或某个成员产生负面影响。本文构思的分析框架就是要阻止供应链网络进一步传播不确定事件所造成的效应,以保证网络维持在设想的平衡水平。这种量化的决策支持方法,使针对倾向于不确定性事件的供应链网络的弹性战略的评价变得很方便。这种不确定性事件通常具有低概率发生、高破坏性的特点。

3.3 供应链弹性增加的方法

增加弹性的方法归纳起来主要有两个层面:一个是战略层面,一个是策略层面。战略层面上常采用资源外取来增强供应链弹性,因为资源外取战略可带来产品、产量弹性,新产品弹性,市场反应弹性。策略层面或执行层面讲求增加供应链弹性的具体方法。例如,郝皓等从以下十二个方面来增强企业供应链弹性:(1)动态信息系统;(2)预警机制和危机信号指示系统;(3)设计危机处理程序,明确责任;(4)应对突发事件的处理程序;(5)实战演习和训练;(6)普及危机管理知识,建立激励机

制；(7) 持续运营计划（制造商主导）；(8) 供应链（SC）危机处理指挥中心；(9) 关联企业的关注；(10) 伙伴的沟通计划；(11) 供应链互动平台，建立危机管理审计队伍；(12) 调整绩效管理方式。刘浩华详细阐述了打造弹性供应链的策略：保持适当冗余，增强供应链柔性，在设计时“预嵌”弹性；提高供应链敏捷性，建立全纵深、多层次的弹性防御体系。拉梯克（Ratick）等认为，提供应急备货和储存设备可以增加弹性。然而，供应链弹性的增加会带来成本的上升。随之产生的供应链成本表现在五个方面：逆向选择、道德风险、削弱学习能力和创新能力、套牢的风险、协调成本。如何有效降低成本，增强弹性，肖为群认为可从以下两个方面入手：(1) 建立基于信任的供应链管理，有利于资源交换，减少搜寻成本和协调成本；(2) 提升供应链整体创新能力，培养增进信任，建立知识联盟，建立跨组织的信息系统，形成动态的合作关系，充分利用关系桥。为降低成本，拉梯克等设计了经典线性模型（Classical Linear Model, CLM）来决策应急备货量。

无论是战略层面，还是策略层面，为增强供应链弹性，徐建新提出管理供应链中断的两个目标：全面理解潜在风险，保持不受严重影响地吸收中断的能力。并通过供应链风险分析框架、建立弹性供应链的方法和增加弹性供应链的建议、爱立信公司的案例等三个部分来分析支持这一观点。

3.4 弹性应急管理模型

刘希龙在传统供应网络和多源供应网络设计基础上，结合战略应急库存和实物期权两种应急供应方法，建立了基于应急供应的弹性供应网络模型，并进行了算例验证。研究表明，与传统的供应网络模型相比，该模型更具有现实意义，不仅能显著提高供应网络的弹性，而且能达到网络成本、可靠性、弹性三者之间的平衡。刘希龙还建立了只考虑成本的供应网络基本模型，提出了单供应商供应量限制参数，实现了多源供应，并引入期望容忍服务水平，建立了考虑供应商可靠性的弹性供应网络模型并进行算例验证。研究结论表明，与传统模型相比，该模型能降低供应网络中断数量，提高输出均值，降低输出标准差，从而提高供应网络的弹性。

巴克希（Bakshi）等将海萨尼—择尔腾—纳什议价框架用来建立供应链风险削减投资参与者选择模型。赵林度将细胞弹性的思想引入供应链风险管理体系，在细胞弹性模型基础上，深入研究供应链细胞弹性模型、供应链弹性系数和供应链弹性临界态。米特拉（Mitra, K.）等采用模糊数学程序设计方法解决不确定性问题。

戈利亚·海伦娜（Carvalho, H）等试图提出实际供应链管理范例并进行综述，使得范例分歧和兼容的概念模型问题得以解决，也更有利于产生更有持续性和竞争优势的供应链。提出了关于精益、敏捷、弹性、绿色供应链管理范例的文献述评，识别了每个范例的特征和它们对供应链的影响。讨论了探索供应链管理特性和范例内部关系的概念模型。主要目标是识别供应链特性，这些特性必须通过管理获得，如必需的组织敏捷性、加速缩短不同部门所要求的或多或少的弹性程度的差距，以保持精益范例的动态性，确保在生产过程中实现生态与环境方面的和谐。

闫妍、刘晓研究了网络正常运行和有单一节点失效情况下供应链的应急调度问题，建立了有限资源约束下的单目标成本优化数学模型，以实现供应链运行总成本最小。采用 CPLEX 软件（一种世界领先的数学规划优化程序，可解决现实世界中许多大规模的问题，并利用现在的应用系统快速提交可靠的解决方案）求解模型，得到应急调度计划方案。数值仿真结果表明了应急调度方法的有效性和实用性。

4 有关弹性供应链研究的几点建议

从以上国内外学者的文献研究发现，应对突发事件的弹性供应链是一个新兴的领域，目前至少有以下几个方面还有待进一步深入分析和探讨：(1) 有关应对突发事件的弹性供应链的构建，缺乏统一

的可供参考的指导原则和框架；(2) 有关弹性供应链的反应机理鲜有研究；(3) 有关弹性供应链的成本与效益的定量化研究还很欠缺；(4) 有关弹性供应链的运行绩效评价，缺乏完善的评价指标体系。

作者：朱新球 程国平

来源：《中国流通经济》2011 年第 3 期

信息技术设备购置决策阶段技术经济浅析

技术经济及管理



信息技术设备是指能对数据和电信等信息进行录入、显示、检索、存储、传递、处理交换或控制的设备，此类设备可配置一个和多个终端端口，且其额定电压不超过 600V。较典型的信息技术设备包括：数据处理设备(如小型机，扫描仪)、办公设备(如计算机)、电信设备等。

设备购置决策属于设备前期管理中的一个重要环节。当今信息技术的高速发展使得信息技术设备成为不可或缺推动企业发展的重要因素，加上信息技术设备具有价格昂贵及技术更新较快等特点，使得对其的购置决策尤为重要。基于此，本文以笔者实际工作中的项目案例为实证，从技术经济角度对信息技术设备的购置决策进行了浅析。以期能给相关部门的信息技术设备购置决策提供参考和借鉴。

1 信息技术设备购置决策中技术经济分析的重要性

下面以笔者在实际工作中曾参与的邮政综合计算机网络建设项目为案例，说明信息技术设备前期购置决策中技术经济分析工作的重要性。

笔者在贵州省六盘水邮政信息技术分局工作的几年间，曾参与了该局综合信息计算机网项目的初建、验收和运行维护过程，其中对建设初期购置的部份大额设备的闲置具有较深刻的认识。为了更好地说明问题，现将该局综合计算机网络的拓扑图绘制如图 1 所示。

该局综合计算机网络所含信息技术设备主要为：

- (1) 路由器：CISCO 系列(核心网用)，BDCOM 系列等；
- (2) 服务器：IBM RS6000 系列及各类 PC 服务器；
- (3) 网络传输设备：LUCENTATM 传输模式及电信租用的光端机等；
- (4) 通信设备：上海贝尔阿尔卡特 A4400 PBX，北京 VTEL 视讯设备；
- (5) 业务网点的 PC 服务器及终端控制器等。

在项目的建设初期，先后购置了图 1 中的各种新型设备。由于某些子项目工期延后等综合因素，导致部分设备搁置未用，相关情况见表 1。

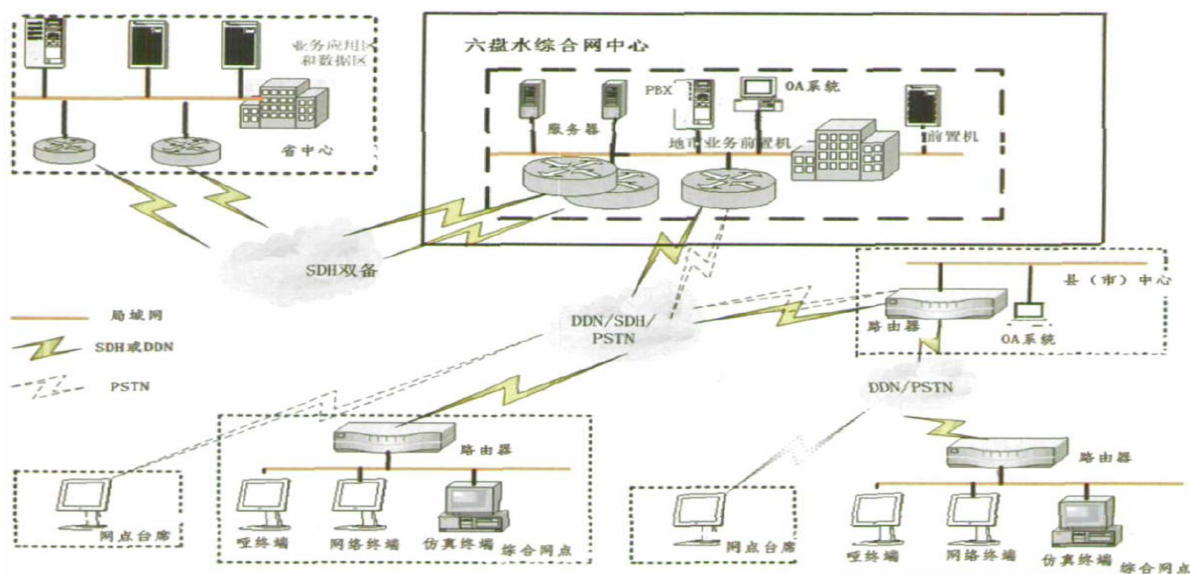


图 1 六盘水邮政综合网简易拓扑图

表 1 部分设备搁置情况表

搁置设备	搁置时间	搁置设备初始值	预计残值	折旧年限	每年所提折旧 (平均年限法)	搁置 4 年共提折旧
LU CENT ATM 设备, IBM RS6000 小型机和 数据库 服务器	4 年	500 万元	80 万元	7 年	$(500 - 80) / 7 = 60$ (万元)	$60 \times 4 = 240$ (万元)

设备的实用性方面,造成新购设备闲置不能投入使用,给企业造成严重经济损失,可见信息技术设备购置决策阶段的技术经济分析不容忽视。

2 信息技术设备购置决策阶段技术经济分析的模型建立

新建的大型综合计算机网络项目将采用不同类型和型号的信息技术设备,购置前对这些设备在技术上和经济上作出较为系统、明确的调研和论证是极其重要的。在调研和论证的过程中应组织有关人员和专家对计划采购的信息技术设备进行可行性论证与评估,必要时进行实地考察,以便为正确决策提供科学依据。

购置决策阶段在评价设备经济性时常用的方法主要有寿命周期费用评价法和综合效率法,其中寿命周期费用评价法包括年费用法和现值法。根据信息技术设备的特点,在评价信息技术设备的经济性时采用寿命周期费用评价法中的年费用法比较合适。

吴厚山学者 2002 年在《设备选购决策中的数学模型》一文中,提到年费用法是依据设备的寿命周期把一次性支出的购置设置费按复利率计算,换算成相当于每年支出费用(即每年设置费),它等于购置设备一次性支出的设置费与资金回收系数的乘积,然后加上

表 1 所采用的是平均年限法折旧法计提折旧,如果采用计算机设备惯用的快速折旧法,搁置时间内计提的折旧费应更多。在信息技术设备的无形磨损下,因这部分设备未产生经济效益,所以占用了企业相当可观的资金,如此就人为地增加了成本减少了利润,影响了资金的正常积累,妨碍了企业的扩大再生产。上述问题产生的主要原因是由于购置决策这一阶段对信息技术设备的选购、调研和论证不足,没有更好地考虑到设备

$$AC = P \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} - L \frac{i}{(1+i)^n - 1} + V = P(A/P, i, n) - L(A/L, i, n) + V \quad (1)$$

式(1)中

P : 信息技术设备购置费,
 L : 信息技术设备残值,
 V : 信息技术设备年维持费,
 i : 年复利率,
 n : 信息技术设备使用年限,
 $A/P, i, n$: 资金回收系数,
 $A/L, i, n$: 偿债基金系数。

每年的维持费,得出不同设备的年总费用,最后根据每年的年费用多少来评价,选购最优设备方案。然而这一描述未考虑到设备的残值方面。由于一般信息技术设备存在残值,本文认为采用年费用法对信息技术设备进行经济性分析时,应在一般年费用法的基础上将残值项考虑进去。据此建立信息技术设备购置决策的年费用分析模型如(1)式所示:

在给定年复利率 i 和设备使用年限 n 的情况下,资金回收系数和偿债基金系数可以通过计算而得,也可通过分别查资金回收系数表和偿债基金系数表而得。

3 六盘水邮政综合网语音通信设备购置决策方案技术经济分析

3.1 项目方案概述

建设内部语音网络的前期投资主要包括:支持语音压缩技术的交换机设备、通信中继专线线路的申请等。每年的运行成本包括:设备的折旧和租用电信的线路费用,例如市话中继线、长途和市内 DDN 线路等。通过详细的调研论证后,认为技术上可行且较优的有两个方案,在此对两个方案作技术经济分析如下,以更进一步作出决策:

表 2 话务通信方案比较表

资金项	方案一	方案二
设备购置费	42 万元	0
净残值	5.5 万元	0
年通信费	13.2 万元	34.8 万元

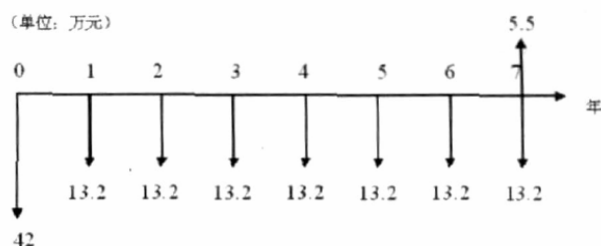


图 2 方案一现金流量图

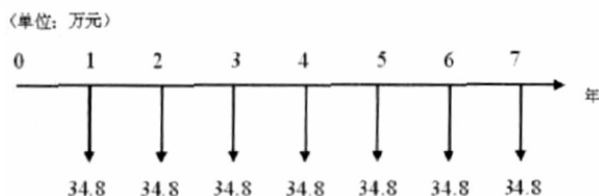


图 3 方案二现金流量图

方案一:购置 ALCATEL A4400 PBX 小交换机和 CISCO 5300 路由器,折旧年限均为 7 年,将 CISCO 5300 作为与邮政网内部连接的语音网关,与网外互通采用租用电信专线方式。其中 A4400 PBX 小交换机购置费用 16 万元,预计净残值 2 万元, CISCO 5300 路由器购置费用 26 万元,预计净残值 3.5 万元,每月专线月租及市话通信费用共计约 5000 元,因省内长话费通过网内 IP 费用较省,且通过被叫方所在地邮政网络出局,省内长话费用也为市话费计,这是此方案的一优势,所产生的长话费用约每月 6000 元,即每年约产生通信费用为: $(0.5+0.6) \times 12 = 13.2$ 万元。

方案二:暂不购置任何设备,于电信申请虚拟专网,即通过电信软件技术实行固话虚拟网,虚拟网内通话免费,每月专线月租及市话通信费用也为 5000 元/月,据往年财务通信费用可预计省内长话费为 2.4 万元/月,即产生通信费用 2.9 万元/月, 34.8 万元/年。

3.2 两方案情况比较如表 2 所示。

3.3 方案一、方案二的现金流量图分别如图 2、图 3 所示。

3.4 年费用比较(年复利率 $i=5\%$, 设备使用年限 $n=7$):

下面采用(1)式的数学模型,对二个方案进行经济性分析比较如下(注:运算中的资金回收系数和偿债基金系数通过查表而得):

方案一的年费用:

$$AC_1 = P(A/P, i, n) - L(A/F, i, n) + V = 42 \times (A/P, 5\%, 7) - 5.5 \times (A/F, 5\%, 7) + 13.2 = 19.79 \text{ (万元)}。$$

方案二的年费用:

$$AC_2 = P(A/P, i, n) - L(A/F, i, n) + V = 0 + 0 + 34.8 = 34.8 (\text{万元})。$$

可见方案一的年费用 AC_1 远远小于方案二的年费用 AC_2 , 所以现行所采用的话务通信方案一较优。这一成功方案的实施得益于各有关部门及人员对设备购置各方案进行了技术方面和经济方面的充分分析。

4 结束语

高效的信息技术设备购置决策的技术经济分析能为企业节约大量成本的同时带来很高的经济效益, 且有利于企业的长远规划和发展。为此对于信息技术设备的购置决策应作好充分的技术经济分析工作, 从根本上提高信息技术设备管理水平, 以发挥信息技术在企业发展中的引领作用, 增强企业的竞争实力。

作者: 杨琳 罗鄂湘

来源:《科学技术与工程》2009 年第 12 期

会计学课程课堂教学控制技能的运用



课堂教学控制是指教师为保证教学的优质高效, 实现预期的教学目标, 在遵循教学规律和教学原则的基础上, 有意识、有目标、有依据的对教学过程的一种安排和选择, 是最符合于授课条件的课堂教学行为。会计学课程课堂教学中的控制方式是多种多样的, 教师在教学过程中应用控制技能时, 不仅要了解控制内容, 掌握控制方法, 而且要懂得应用控制技能的要点, 有针对性地对教学的各个环节进行有效适时的控制。

本文首先立足于会计学课程课堂教学控制技能运用现状, 再在此基础上展开系列探讨。

1 会计学课程课堂教学控制运用遭遇“失效”

作为身心未成熟的个体, 学生的发展不仅存在多种可能性, 而且发展方向也面临着多重选择。至于会计专业学生, 还兼存知识方向转变、专业能力缺失等特点, 要求教师不但要帮助学生构建专业知识框架, 充实知识内涵, 焊接理论与实践契合点, 还要引导学生培养专业思维, 规范行业操守, 塑造专业品格等。然而, 基于教学活动中既有规则、纪律的“硬性”控制, 又有教师教学内容呈现、教学方法选择、教学进程安排等的“软性”约束, 加上教师个体中存在的素质差异、教师性格、心情等都会影响到教学控制的实施程度和方向, 使得教师的控制有失偏颇、力不从心, 极易使教学控制走向“压制”和“放任”两个极端。于是长时间以来, 人们谈到教学控制不是和“注入式”、“填鸭式”, 甚至是“威胁”、“惩罚”等词联系起来, 就是和“放羊式”、“放任自流”、“懒散”等词等同起来, 就使教师教学控制脱离了初衷, 导致教学控制失效, 陷入进退两难的尴尬境地。

2 会计学课程课堂教学控制的内容

2.1 要控制什么

(1) 对教师“教”的控制。

就对课堂教学结构的控制而言,即要对课堂教学的各个基本环节,如复习提问、讲课、练习、总结巩固、验收新知识掌握情况等,按既定的目的进行合理的安排。由于教学过程是师生共同活动,相互影响的过程,再加之学生的大量参与以及发散式的思维活动使得教学过程显得更加复杂多变,课前设计的教学流程可能会不适合多变的课堂教学活动,因此需要对之进行必要的调整。具体说来,教师应对自己的教学行为始终保持清醒的认识,要敏锐的发现教学进程中出现的新情况,对教学过程中观察到的现象能够迅速地做出判断或评价,因此需要对之进行必要的“控制”。

(2) 对学生“学”的控制。

为了使得教学过程能顺利进行,教师需要对学生的课堂秩序和学习思维进行控制。良好的课堂秩序是实现知识和能力培养的有力保证,课堂秩序控制得好与坏,直接影响到教与学的情绪,从而影响到教学效果。教师在课堂教学中还应培养学生良好的学习思维,引导学生正确思考和解决问题。例如,在讲授如何编制会计分录时首先应帮助学生牵引出一条“思维线”,然后沿着这条线逐个击破问题,从而引导学生学了其一,便知其二,既掌握了会计分录三要素,学会了分析经济业务的实质,又能熟练准确地写出会计分录。此外,对于学生思维发生偏差时,教师应及时纠正;当学生思维阻塞时,教师应为学生“牵针引线”;当学生思维混乱时,教师应为学生梳理思路,通过开启、点拨等方式培养学生灵活、开阔的思维模式。

2.2 怎样控制

(1) 熟悉学生。

教师要对教学过程实施有效的控制,首要的条件就是要熟悉学生。学生的姓名、会计专业基础、专业实践能力、学习能力、个性特征等都是控制过程的要素。教师熟悉学生,在教学过程中就能做到及时、准确地对每个学生进行有效的控制。教师在组织教学或设计教学环节时,就能有的放矢,使教学过程适合学生,使课堂控制打下良好基础。

(2) 细化教学控制目标。

目标是实行控制的根据。教师要实行对教学过程的控制,首先要明确控制目标,否则必然产生盲目性。在会计课堂上,教师不仅需要明确本次课的教学目标,还要明确构成课堂教学目标的各分步骤的目标,同时还要使学生也明确这些目标。只有这样,教师才可能有目的的对学生的学习行为进行合理的控制,使控制真正为实现教学目标服务。

(3) 把握课堂控制范围。

教师对课堂的控制,既要防止一切按照“唯教师命令是从”的“命令主义”倾向,又要克服教师控制不力、学生“为所欲为”的“放任自流”做法。教师应在课堂上赋予学生更多的自主和责任,创造和谐、自主、进取的学习环境,让学生自觉接受控制,强化自我控制并积极参与控制。如果会计教师不注意控制的范围,将控制范围无限扩大,将会起到相反的作用。教师对过多的课堂行为加以限制,如不许嬉笑、不许学生发表看法、阻挠自发性活动等,都会使学生的主动性受到压抑,易引起学生的情绪冲突,产生逆反心理,导致教师范课堂控制的失败。因此,教师应把握住课堂控制的范围,掌握好控制的度,做到适时、适量的控制。

(4) 选择正确的控制方式。

教师在课堂教学过程中,应多采取灵活而多变的控制技巧,采用刺激、鼓励的方式来控制课堂教

学。这有利于教师控制学生的注意力,增大学生信息量,激发学生兴趣,容易接受刺激性、鼓励性的反馈,使得教学控制顺利进行。在复杂的课堂环境中,必有一种最适宜、最有效的控制手段,教师应选择这种控制手段,否则就达不到最好的课堂控制效果。例如在课堂教学中,教师以故事或笑话开始,其形式灵活,课堂感染力强,学生兴趣浓厚,学习热情高涨,转入基本部分后,学习内容可能变得枯燥、单调,要看准“火候”,采用最佳的手段及时控制,继续激发学生的学习热情,如通过课堂抢答来控制学生的注意力;通过让学生当小老师来控制学生的参与度;通过分组讨论或游戏来控制学生的学习热情等。教师要运用好控制技能,需要在课堂实践中不断地探索,掌握更多的控制手段,在不同的情况下灵活运用不同的控制手段,使课堂控制做到统观全局、灵活有序、尺度适当。

3 会计学课程课堂教学控制要创设适宜的条件

创造适宜的教学条件,对教学过程进行有效的控制起着积极的作用。适宜的教学条件包括:教学用具、课室布置等物质条件,学习的安全条件和精神心理条件。教学用具如会计凭证、会计账簿、会计印章等实验用品对教师的教学控制影响很大,是控制教学的物质因素。教学用具准备的种类和数量需与授课计划保持一致,教师要认真检查用具是否准备得当、有无疏漏。教师如不考虑这些因素,课上可能就会出现混乱,造成失控现象。学习的安全条件是完成教学任务的基本保证,也是教师控制教学的基本内容,教师应事先对如大头针、装订机、裁纸刀等较尖利的实验用具在操作时可能会出现的安全隐患作出强调和引导。试想如果课上出现了用具伤人的事故,教师就无法控制教学局面。精神心理条件同样影响着教师对教学过程实行有效的控制,优良的精神心理条件是师生情感共鸣的前提,朝气蓬勃、欢声笑语会使教学控制轻松、有效。

教学控制是上好一节课的关键,课堂教学目标的实现和教学信息的传递都要以此为基本保证。会计课堂教学可动手性强,学习过程主要师生讲练相结合,教学中由于干扰因素多、组织形式多变、学生情绪波动大及学习能力个体差异明显等特点,教师对课堂教学的控制就显得尤为重要。在会计课堂教学的全过程中,始终贯穿着教学控制技能,对建立和谐的教学气氛,提高学生的专业技能,增强专业素质,帮助学生达到预定的课堂目标都起着重要的作用。因此,教学控制技能是课堂教学的“支点”,而教师是这一“支点”的把握者,教师应立足会计专业特点,掌握和运用好教学控制技能,才能使会计课堂教学活动更加顺利、优质高效。

作者:李素满

来源:《高等函授学报(自然科学版)》2010 年第 2 期

行为金融学的研究现状与展望



近十年,行为金融学吸引着越来越多的来自金融学、心理学、经济学、社会学等诸多学科学者们的兴趣。何谓行为金融学?行为金融学家 Shille (r2000) 指出,行为金融学是心理学、决策理论与经典经济学和金融学相结合的学科,它试图解释金融市场中实际观察到的与标准金融理论相违背的反常现象。行为金融学研究投资者在决策时如何产生系统性偏差。

1 行为金融学产生的背景

现代经济学发展的重要标志之一是大量数学方法的运用,经济学因数学而严密,并作为社会科学领域内唯一的一门科学逐渐获得科学共同体的认可。与现代经济学相呼应,现代金融学的发展也与数学密不可分。Neumann 和 Morgen-stern 建立期望效用理论之后,一批金融数学模型成果相继诞生,由此逐步建立起严密的现代金融学理论体系,其中包括利息理论、投资组合理论、资本资产定价模型、套利定价理论、期权定价公式和有效市场理论等重要现代金融学理论模型(饶育蕾、盛虎,2010)。这些理论和模型大多强调金融投资者主体决策的理性特征以及金融市场的自我纠偏机制。但是,金融学理论体系的数学化完善趋向也带来了不容忽视的矛盾,即科学化的金融理论距离金融学的原始目标——解决现实金融问题——越来越远了。金融学研究者和金融业实践工作者不得不重新思考现代金融学的理论根基和基本假设。行为金融学就在这一背景下产生,并对现代金融学的发展产

生了革命性影响。

1951 年,美国经济学家 Burell 发表了《投资战略的实验方法的可能性研究》一文,标志着行为金融学的诞生。该文首次提出使用实验法讨论、验证理论的必要性,主张将心理学与经济学相结合来解释现实金融现象。1956 年,后来获得 2002 年诺贝尔经济学奖者的 Smith 发表了他的第一篇实验经济学论文。20 世纪 60—80 年代, Bauman、Slovic 和 Bauman 等人相继发表了人类经济决策的心理学研究(邹洁,马宁,2009)。这期间,最具影响力的行为金融学代表性人物和代表性理论,当数美国的心理学家 Kahneman 和 Tversky (1979),以及他们共同提出的前景理论。这一理论至今仍是行为金融学的代表性学说,为 Kahneman 带来了 2002 年的诺贝尔经济学奖。

20 世纪 80 年代中期至今,是行为金融学获得突破性进展的黄金期,产生了 Thaler (1999)的心理账户理论、Shefrin 和 Statman (2000)的行为资产定价理论与行为资产组合理论、Black 的噪声交易研究、Werner 等人的过度反应研究(饶育蕾、盛虎,2010)以及 Shiller 的非理性繁荣研究等(2000)。

2 行为金融学的主要成果

行为金融学建立在金融学、心理学、经济学、社会学等学科理论基础之上,主要研究金融市场主体投资者在金融市场行为中的心理特征,分析金融投资者心理对于其投资行为的影响,其主要研究成果表现为前景理论和各类行为金融模型两大块内容。

2.1 前景理论。

Kahneman 和 Tversky (1979)创立的前景理论,使用价值函数代替传统现代金融学的效用函数。价值函数的自变量是投资者损益,而非财富或消费的绝对水平。价值函数是一条中间有一拐点的 S 形曲线,盈利部分是凹函数,亏损部分是凸函数。价值函数呈现不对称性,当个体在看到等量损失时的沮丧程度,会比同等获利情况下的高兴程度强烈得多。亏损导致的不快大于相同数量盈利所带来的快乐,差异达两倍左右。由此推论,金融市场中的投资者更愿意冒险去避免亏损,而不愿冒险去实现利润最大化。在有利润情况下,多数投资者是风险厌恶者;在有亏损情况下,多数投资者变身为风险承担者。

2.2 行为金融模型。

行为金融学兼顾传统金融理论和人类行为特点,改良了现有的诸多现代金融理论模型。譬如,Shefrin 和 Statman 提出的行为资产定价理论,改变了 CAPM 经典模型的假设,将投资者分为信息交

易者和噪声交易者两种。考虑到噪声交易者对证券价格的影响,就需要以正切均方差效应资产组合代替 CAPM 中的市场组合。于是, BAPM 中证券的预期收益就取决于其行为。Shefrin 和 Statman (2000) 提出的行为资产组合理论,认为资产组合具有金字塔型层状结构,每一层都对应投资者特定的投资目的和风险特性。Hong 和 Stein 的 HS 模型能够描述在正反馈交易中,由于观察消息者对私人信息反应不足,使得动量交易者力图通过套期策略来利用这一点,直至市场产生过度反应。Banerjee 提出的羊群效应模型,认为投资者的羊群行为符合最大效用准则,是群体压力等情绪下的非理性行为(赵硕刚, 2009)。

3 行为金融学的未来展望

行为金融学是传统现代金融学的批判性继承者。Shiller 曾对行为金融学的前景做过一个乐观的估计。他认为,随着时间的推移,行为金融学将越来越不能被看做金融学中微不足道的一个分支,而是会逐渐成为严肃的金融理论的中心支柱。但是就目前而言,行为金融学毕竟还是刚起步,以其现有的学科状态预言担纲金融理论似乎还为时过早。

尽管进入 21 世纪以来,行为金融学研究如火如荼地展开了,但作为一个新兴领域,其自身仍存在很多缺陷。如果行为金融学想成为现代金融理论体系的中心,或作为一个单独学科而存在,必须形成一个统一的理论基础和统一的、具有严密内在逻辑的分析范式以及明确的研究主线。它还必须要确立明确的研究对象和研究方法。心理学及其研究方法在行为金融学中的地位和作用需要界定,这将决定行为金融学是经济学还是心理学的分支。

最重要的是,行为金融学如想在现代金融学领域中成为一门独立学科,必须建立新的基于行为的核心模型。迄今为止,行为金融学尽管取得较快发展,但却由于缺乏基于其基本理论框架的核心资产定价模型,故无法对现代金融学的核心基础进行颠覆,不能从理论和实证上充分说明现代金融学核心理论的有限性,也就不能使行为金融学获得广泛的认可。行为金融学未来任重而道远。

作者: 刘博宇

来源:《经济研究导刊》2011 年第 21 期

科技开发支出的价值相关性研究

—— 基于中国上市公司的经验证据



在新经济浪潮以及竞争日益激烈的环境中,创新能力是一个国家综合实力的体现。近30年来,主要发达国家以技术创新作为基本战略,大幅度提高科技创新能力,形成了日益强大的竞争优势。鉴于此,党中央和国务院作出了建设创新型国家的决策,将增强自主创新能力作为发展科学技术的战略基点,走中国特色自主创新道路,推动科学技术的跨越式发展,建设资源节约型、环境友好型社会,推动国民经济又快又好发展。

科技创新能力的提高离不开源源不断的科技投入,预计到2020年我国全社

会的研发投入占GDP比重将从1.35% 提高到2.5%。当然,科技投入不能全部依靠政府完成,作为科技创新的主体——企业应该肩负起推动科技进步的责任。对于中国最优秀企业的代表——上市公司而言,科技投入能够有效提高企业的生产力、巩固企业的市场竞争优势,因此研究开发支出(R&D)是评价企业经济增长潜力的重要依据,探讨研发支出与公司绩效之间的关系也成为实务界和学术界共同关心的话题。基于此,本文系统研究中国上市公司确认并披露的科技开发支出与公司价值之间的相关性,并将其与无形资产、扣除开发支出后净资产等项目的价值相关性进行比较分析。本文的研究一方面从理论上为科技投入的经济效应提供经验证据,另一方面也为后续科技投入政策的制定提供有益的参考建议。

1 文献回顾

探讨研发支出的价值相关性的西方文献从方法论上看可以划分为两大范畴:一是分析研发支出与公司权益资产定价之间的关系;二是探讨研发支出与股票回报率之间的关系。前者主要从股票价格模型来探讨研发支出的价值相关性,此类研究的近期文献主要有Ballester等(2003)、Darrough和Ye(2007)、Tutticci等(2007)、Kimbrough(2007)、Xu等(2007)以及Franzen和Radhakrishnan(2009)等,他们基于美国等资本市场数据证实了研发支出与股价之间存在相关性。后者主要从股票回报率模型来分析研发支出对股票(超额)收益率的影响,这类文献主要有Chan(2001)、Chamben等(2002)、Healy等(2002)、Joos和Plesko(2005)、Lev等(2005)以及Monahan(2005)等,他们从不同角度分析了研发支出与股票收益率(或超额收益率)之间的统计关系。

国内大部分学者关注了研发绩效与企业会计指标、市场占有率等非价值性指标之间的相关性,这类文献主要有梁莱歆和张永榜(2006)、江旭等(2008)、魏峰和石淦(2008)以及任海云和师萍(2009)等,他们大多都证实了研发投入与净资产收益率、市场份额、技术实力等绩效指标之间存在相关关系。上述研究存在如下局限性:由于财务绩效等指标为历史性指标,而研发活动则主要为面向未来的活动,其产生的经济效益往往滞后者若干年份,建立研发支出与财务绩效及其它历史性评价指标之间的联系往往低估了研发支出的未来绩效。因此,探讨研发支出与面向未来的价值指标之间的关系更具有逻辑上的一致性,国内此方面的实证文献比较匮乏。王化成等(2005)同时基于价格模型和回报模型研究了企业无形资产的价值相关性问题,证实了无形资产信息的有效性,他们的研究没有涉及研发支出项目。罗婷等(2009)运用新企业会计准则实施以前2002年至2006年的数据,采用分析上市公司报表附注的方法间接测度了中国上市公司的研发支出流量数据,并采用回报模型分析了上市公司研发支出与同期及未来股票回报率之间的关系,他们证实研发支出与未来1年股价变动显著正相关,但与同期股价变动不相关。由于在2007年之前财政部和证监会等机构对上市公司的研发支出在报表附注中的披露方式没有做出强制性规定,罗婷等(2009)的研究结论可能受到了替代变量可靠性之影响。陈杰和徐伟(2009)的研究则发现企业的研发投入具有很强的外溢效应。此外,部分学者也关注了公司治理对研发投入的影响,赵洪江等(2009)研究发现公司治理对研发支出有显著影响,表现为股权集中度对研发支出具有正向作用,国有控股公司创新投入少于民营控股公司,基金持股和基金持股集中度对公司的研发支出具有正向作用等。

上市公司从2007年1月1日起开始实施新的《企业会计准则》(2006),根据“第6号企业会计准则——无形资产”的规定:(1)企业内部研发活动所产生的支出被划分为研究阶段发生的支出和开发阶段发生的支出两部分;(2)由于研究活动在实现未来经济利益上的不确定性,准则只允许企业对研究阶段发生支出进行费用化处理;(3)而开发阶段发生的支出如果符合资本化条件(其中一个关键条件是有明确的经济利益流入特征)则允许企业对其资本化处理,并单独列示为“开发支出”这一资产项目进行报告。

根据上述规定,新企业会计准则下的“开发支出”项目反映了符合资本化条件(具有明确经济利

益流入特征等)的科技开发活动的资源投入存量、研究阶段发生的支出不符合资本化条件的开发阶段发生的支出均被费用化处理。基于上述定义和规定,在新企业会计准则下公司从会计程序上按照是否具备明确经济利益流入特征等条件将研发支出分为两类:费用化部分和资本化部分,因此,建立会计上已资本化的“开发支出”和权益价值之间的关系具有逻辑上的一致性。本文将基于价格模型来研究资本化的科技开发支出(即会计上的“开发支出”)与权益估值之间的实证关系,我们同时也将对对比分析“无形资产”等项目的价值相关性。

2 研究设计

为了确立开发支出与股票权益价值之间的关系,我们借鉴Ohlson(1995)的剩余收益估值模型建立了如下线性信息动态过程:

$$\begin{cases} x_{t+1}^a = \omega_1 x_t^a + \omega_2 devel_t + \varepsilon_{1,t+1} \\ devel_{t+1} = \omega_3 devel_t + \varepsilon_{2,t+1} \end{cases} \quad (1)$$

其中, x_t^a 指t时期公司的剩余收益,即 $x_t^a = \chi_t - r \times bv_{t-1}$, χ_t 表示t时期每股收益,表示t时期初(也即t-1时期末)每股权益净资产, r 表示权益资产成本,不妨记 $R = 1 + r$; $devel_t$ 表示t时期末每股开发支出(存量数); ω_1 表示剩余收益的持续性, ω_3 表示开发支出的增长率,为了保证得到收敛价值函数,不妨假定 ω_1 和 ω_3 均属于 $[0, R)$ 区间; ω_2 表示资本化的开发支出存量对下期剩余收益的影响系数; $\varepsilon_{1,t+1}$ 和 $\varepsilon_{2,t+1}$ 为随机干扰项。

根据股利贴现模型、清洁剩余关系(Clean Surplus Relation)以及线性信息动态过程假定(模型1),不难得到如下权益估值理论公式:

$$P_t = (bv_t - devel_t) + \frac{\omega_1}{R - \omega_1} x_t^a + \left[\frac{\omega_2 R}{(R - \omega_1)(R - \omega_3)} + 1 \right] devel_t \quad (2)$$

其中, P_t 表示每股股价; $bv_t - devel_t$ 表示扣除开发支出后的净资产(每股数)。

本文假定开发支出(存量数)对下期剩余收益的影响为正,即假定 $\omega_2 > 0$, 根据模型2以及前面的假定, $devel_t$ 前系数一定大于 $bv_t - devel_t$ 前的系数,也即开发支出对价格的贡献大于扣除开发支出后的净资产对价格的贡献。为了检验该假定,我们立刻可以列出如下统计检验模型(下列模型省略了公司下标):

$$P_t = \alpha_0 + \alpha_1(bv_t - devel_t) + \alpha_2 x_t^a + \alpha_3 devel_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

其中, α_i ($i=1, 2, 3$) 为回归系数,基于模型2我们预测 α_i ($i=1, 2, 3$) 均大于0; ε_t 为残差项。

此外,为了验证开发支出比其它净资产具有更高价值相关性,我们建立“ $H0: \alpha_3 = \alpha_1$ ”的统计原假定,后文使用了系数约束性回归的方法来检验该假定。当模型3加入系数约束条件“ $\alpha_3 = \alpha_1$ ”时将转变为如下经典的价值模型:

$$P_t = \alpha_0 + \alpha_1 bv_t + \alpha_2 x_t^a + \varepsilon_t \quad (4)$$

大量会计文献基于模型4探讨了会计信息的价值相关性,在本文中,该模型将被作为检验开发支出是否具备价值相关性的基准模型。

根据新企业会计准则的规定:开发活动结束后“开发支出”项目内的金额要转入“无形资产”项

目并视经济利益实现周期进行摊销处理。为了检验已转入无形资产的开发支出以及其他无形资产项目的价值相关性,我们在模型3的基础上加入了无形资产这一变量,可得如下统计检验模型:

$$\beta_3 \text{devel}_t + \beta_4 \text{intang}_t + \varepsilon_t p_t = \beta_0 + \beta_1 (bv_t - \text{devel}_t - \text{intang}_t) + \beta_2 x_t^a + \quad (5)$$

其中, intang_t 为每股无形资产, 包括开完活动完毕转入的开发支出; $bv_t - \text{devel}_t - \text{intang}_t$ 表示扣除开发支出和无形资产之后的净资产。

为了对比分析开发支出和无形资产的价值相关性差异, 我们也基于模型(5)来建立约束关系“ $\beta_3 = \beta_4$ ”后可得到如下统计模型:

$$p_t = \beta_0 + \beta_1 (bv_t - \text{devel}_t - \text{intang}_t) + \beta_2 x_t^a + \beta_3 (\text{devel}_t + \text{intang}_t) + \varepsilon_t \quad (6)$$

我们不妨将式中开发支出与无形资产之和 ($\text{devel}_t + \text{intang}_t$) 称之为广义无形资产。

此外, 为了分析非经常性损益项目对权益估值的影响, 在Ohlson(1999)的暂时性盈余假定下, 我们设计了如下线性信息动态过程:

$$\begin{cases} x_{t+1}^a = \varphi_1 x_t^a + \varphi_2 ex_t + \varphi_3 \text{intan}_t + \varphi_4 \text{devel}_t + \varepsilon_{1,t+1} \\ ei_{t+1} = \varphi_5 ei_t + \varepsilon_{2,t+1} \\ \text{intan}_{t+1} = \varphi_6 \text{intan}_t + \varphi_7 \text{devel}_t + \varepsilon_{3,t+1} \\ \text{devel}_{t+1} = \varphi_8 \text{devel}_t + \varepsilon_{4,t+1} \end{cases} \quad (7)$$

其中, e_{t+1}^i 为非经常性损益(每股数), 类似于新企业会计准则下直接计人当期损益的利得和损失项目, 在本文中, e_{t+1}^i 的计算方法如下: 它等于利润表中的“基本每股收益”减去上市公司根据中国证监会规定所披露的“扣除非经常性损益后的基本每股收益”; $\varphi_i (i=1,2,\dots,8)$ 为线性信息动态过程中的相关参数, 假定它们均受到价值收敛条件的约束; $\varepsilon_{i,t+1} (i=1,2,3,4)$ 为随机干扰项。

基于剩余收益估值理论以及级数收敛函数, 不难推导出上述线性信息动态过程(模型7)存在如下均衡价值解:

$$p_t = [bv_t - \text{intan}_t - \text{devel}_t] + \frac{\varphi_1}{R - \varphi_1} x_t^a + \frac{\varphi_2 R}{(R - \varphi_1)(R - \varphi_5)} ei_t + \left[R \frac{\varphi_4(R - \varphi_6) + \varphi_7 \varphi_3}{(R - \varphi_1)(R - \varphi_6)(R - \varphi_8)} + 1 \right] \text{devel}_t + \left[\frac{\varphi_3 R}{(R - \varphi_1)(R - \varphi_6)} + 1 \right] \text{intan}_t \quad (8)$$

根据Ohlson(1999)的研究结论, 当非经常损益(ei_t)为纯粹暂时性盈余项目时有如下结论: $\varphi_2 = -\varphi_1$ 。并且 $\varphi_5 = 0$ 。为此, 我们设计了如下统计模型(γ_i 为回归系数, $i=0, 1, 2, 3, 4, 5$):

$$p_t = \gamma_0 + \gamma_1 [bv_t - \text{intan}_t - \text{devel}_t] + \gamma_2 x_t^a + \gamma_3 ei_t + \gamma_4 \text{intan}_t + \gamma_5 \text{devel}_t + \varepsilon_t \quad (9)$$

显然, 从理论上看来剩余收益对价值的贡献为正, 根据上文的推导, 我们预测非经常性损益(ei_t)的回归系数(γ_3)为负数, 此外, 本文依据模型9还将进一步验证开发支出和无形资产的价值相关性。

Easton和Sommes(2003)以及Banh和Chinch(2009)的研究表明: 规模效应(Scale Effect)是价格模型中的重要计量问题。为了降低变量的规模效应对上述价格模型带来的计量问题, 在模型5的基础上, 我们以期初股价为规模因子设计了如下消减规模效应后的估值模型:

$$P_t/P_{t-1} = \eta_0 + \eta_1 bv_t/P_{t-1} + \eta_2 x_t^a/P_{t-1} + \eta_3 devel_t/P_{t-1} + \eta_4 intang_t/P_{t-1} + \varepsilon_t \quad (10)$$

其中, P_{t-1} 表示t时期期初股价; $\eta_i(i=0, 1, 2, 3, 4)$ 表示回归系数; P_t/P_{t-1} 为股价(毛)增长率, 它等于除权后股票投资收益率加上1(也等价于资本利得率+1); bv_t/P_{t-1} 为净资产对(期初)价值比; $devel_t/P_{t-1}$ 为开发支出占(期初)价值比; $intang_t/P_{t-1}$ 为无形资产占(期初)价值比。

在模型10的基础上, 我们还加入了审计意见类型、上市地、终极控制人类型、规模、行业等控制变量, 因此设计了如下统计模型:

$$P_t/P_{t-1} = \eta_0 + \eta_1 bv_t/P_{t-1} + \eta_2 x_t^a/P_{t-1} + \eta_3 devel_t/P_{t-1} + \eta_4 intang_t/P_{t-1} + \eta_5 audit_t + \eta_6 place + \eta_7 control_t + \eta_8 size_t + \eta_9 ind + \varepsilon_t \quad (11)$$

其中, $audit_t=1$ 代表审计意见为非标准无保留意见类型, 否则为0; $place=1$ 表示沪市, 否则为0; $control_t=1$ 代表终极控制人为非国有企业, 否则为0; $size_t$ 代表总资产的自然对数, 以控制规模效应; $ind=1$ 代表非制造企业, 否则为0。

3 样本与变量设计

本文的财务和交易数据主要来自“CCER中国经济金融数据库”, 非经常性损益数据来源于“国泰安GTA数据库”。由于上市公司实施新企业会计准则的时间起点是2007年1月1日, 我们选择了2007年和2008年中国A股沪深两市上市公司作为实证检验的初选样本。在初选样本的基础上, 我们进行了如下筛选程序: (1) 由于金融行业特殊性, 我们首先剔除了行业代码为I(基于中国证监会行业分类标准)的数据; (2) 剔除了数据不全或数据存在差错的样本; (3) 剔除了变量无法计算之样本。例如: 由于计算剩余收益指标需要基于2002年至2006年交易数据来测算贝塔系数, 故剔除了2002年之后上市的公司样本; (4) 为剔除特异值对模型造成的系统影响, 我们还按照主要变量删除了两端各0.5%的特异值样本。

经过上述样本筛选程序之后, 我们最后得到公司年度样本总数为2006个样本, 其中2007年的公司样本数为998个, 2008年的公司样本数为1008个。表1报告了本文选择的样本在年度和行业之间的分布情况。

在2006个总体样本中, 仅有193个公司年份样本其资产负债表上的“开发支出”项目大于0, 我们将这些“开发支出”项目大于0的样本定义为科技开发样本, 以便进行后文的样本比较性检验。

基于上述样本, 前文涉及的主要变量(股价和剩余收益)的计算方法如下: 由于上市公司年报披露的截止时间为t+1年的4月末, 为了反映年报公告后的市场效应, 我们将股价定义为t+1年4月末股票收盘价; 由于剩余收益(X^a)等于 $x_t - r \times bv_{t-1}$, 其中 X_t 代表t年份基本每股收益, bv_{t-1} 代表调整后归属于上市公司股东的t年初每股净资产(本文采用可比数据来定义该指标); 计算剩余收益的一个关键步骤就剩下估算公司i的权益资金成本 r_i 了。

在剩余收益估值文献中共有四种权益资金成本(r)估算方法, 分别是: (1) 基于CAPM模型以及Fama

—French 三因素模型采用事后资金成本估计方法, 例如 Myers (1999) 等; (2) 基于相关价值贴现模型并运用已知股价和未来现金流或盈余的预期数据间接估算权益资金成本, 例如 Gode 和 Mohanram (2003); (3) 假定权益资金成本为固定数, 例如 Dechow 等 (1999); (4) 假定固定的市场风险溢价率, 例如 Liu 等 (2002) 以及 AbarhaneU 和 Bernard (2000) 的研究。本文参照了 Liu 等 (2002) 等的做法, 我们以固定风险溢价率为假定来估计公司的权益资金成本, 公式如下:

$$r_i = r_f + \beta_i^a \text{ 风险溢价率} \quad (12)$$

其中: r_i 代表公司 i 的权益资金成本, r_f 为无风险利率, 本文取一年期国债利率作为其替代值; 根据中国股市 1997—2006 年市场回报情况, 我们假定市场风险溢价率为 4%; 我们首先基于 2002—2006 年月数据使用单因素模型估计获得单个公司的贝塔系数, 由于单个贝塔系数存在估计误差问题, 类似于 Liu 等 (2002) 的研究, 本文按照贝塔系数进行十分位组, 并取各组中位数作为组内各公司的贝塔系数 (β_i) 的替代变量。

表 1 样本的行业及年份分布情况

行业	2007 年	2008 年	合计
A: 农、林、牧、渔业	20	18	38
B: 采掘业	12	13	25
C: 制造业	567	570	1137
D: 电力、煤气及水的生产和供应业	46	46	92
E: 建筑业	16	15	31
F: 交通运输、仓储业	40	43	83
G: 信息技术业	54	57	111
H: 批发和零售贸易	79	80	159
J: 房地产业	56	60	116
K: 社会服务业	33	33	66
L: 传播与文化产业	8	7	15
M: 综合类	67	66	133
合计	998	1008	2006

表注: 行业涉及除金融行业 (代码为 I) 之外的 12 个行业大类, 上述行业分类依据了中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》。

4 实证结论

4.1 描述性统计结论

表 2 主要变量描述性统计及相关系数

Panel A: 描述性统计值					
统计值	p	bv	xa	$devel$	$intang$
中位数	8.620	2.477	0.016	0.000	0.171
均值	11.229	2.763	0.053	0.003	0.324
标准差	9.257	4.274	0.472	0.019	0.583
Panel B: 相关系数表					
统计值	p	bv	xa	$devel$	$intang$
p	—	0.489 ***	0.573 ***	0.035	0.113 ***
bv	0.219 ***	—	0.317 * * *	0.024	0.200 ***
xa	0.515 ***	0.132 ***	—	-0.064 ***	0.027
$devel$	0.087 ***	0.053 * *	-0.021	—	0.087 ***
$intang$	0.076 ***	0.089 ***	0.075 ***	0.007	—

表注: 相关系数表中的上三角区为 Spearman 的秩相关系数, 下三角区为 Pearson 的线性相关系数; 其中: * * * 代表显著性在 0.01 水平上, * * 代表显著性在 0.05 水平上, * 代表显著性在 0.1 水平上 (双尾)。

表2中的Panel A报告了本文主要变量(包括 P , bv , χ^a , $devel$ 以及 $intang$)的描述性统计值, 我们报告了各变量的中位数、均值和标准差; Panel B报告了各变量两两之间的相关系数, 其中, 下三角部分报告的是Pearson线性相关系数, 上三角部分报告了Spearman顺序相关(秩相关)系数。

根据Panel A描述性统计值: (1)从均值来看, 中国上市公司的开发支出只有0.003元(每股), 该金额无论和股价均值还是和每股净资产均值相比较而言均十分小; (2)上市公司平均每股无形资产为0.324元, 占每股净资产11.7%, 该比例在正常范围之内; (3)剩余收益均值为0.053, 通过和其标准差比较可以推断该指标和0无显著差异, 该结论符合剩余收益指标之截面特征。(4)通过对比股价均值和净资产均值可推断, 总体而言, 上市公司的市净值(市价除以每股净资产)为4倍左右。

根据Panel B我们可得到如下结论: (1)股价(P)均和其它所有变量存在显著的正线性相关关系, 且和股价(bv)、剩余收益(X^a)、无形资产($intang$)存在显著正的秩相关性(显著性水平均在1%上); (2)每股净资产(bv)和其它变量存在显著的正线性相关性, 且和股价(p)、剩余收益(X^a)、无形资产($intang$)存在显著正的秩相关性; (3)开发支出($devel$)和无形资产($intang$)仅在秩相关统计指标上存在正相关性(显著水平在1%上); (4)剩余收益(X^a)和同期开发支出($devel$)存在显著负的秩相关性, 它们的线性相关系数为负数但不显著; (4)由于前文模型2中假定开发支出对下期剩余收益的线性影响为正, 本文还单独计算了2007年开发支出与2008年剩余收益的线性相关性, 计算结果表明总体样本和科技开发样本两种情形下开发支出与下期剩余收益的相关系数分别为1.4%和10.2%, 且基于上述数据可得前文模型1中的截面拟合值为0.257, 该结论符合前文预测。

4.2 基本回归结论

表3 基本回归结果

Panel A:模型(3)和模型(4)				
解释变量	总体样本		科技开发样本	
	模型 4 ^①	模型 3	模型 4	模型 3
截距	9.79 *** (16.85)	9.67 *** (17.55)	6.07 *** (4.38)	5.65 *** (4.63)
<i>bv</i>	0.33 (1.52)	-	1.96 *** (3.85)	-
<i>bv - devel</i>	-	0.32 (1.54)	-	1.80 *** (3.91)
<i>x^a</i>	9.70 *** (6.68)	9.75 *** (6.72)	3.23 ** (2.02)	3.28 ** (2.05)
<i>devel</i>	-	44.90 *** (3.36)	-	28.30 ** (2.21)
样本量	2006	2006	193	193
Adj. R ²	28.9%	29.8%	42.1%	44.2%
约束性检验 F 值 ^②	22.88 (0.000)		8.36 (0.004)	
Panel B:模型(5)和模型(6)				
解释变量	总体样本		科技开发样本	
	模型 6	模型 5	模型 6	模型 5
截距	9.66 *** (17.73)	9.55 *** (18.41)	5.92 *** (4.57)	5.52 *** (4.80)
<i>bv - devel - intang</i>	0.33 (1.52)	0.32 (1.53)	1.95 *** (3.76)	1.78 *** (3.83)
<i>x^a</i>	9.66 *** (6.65)	9.72 *** (6.69)	3.25 ** (2.02)	3.29 ** (2.05)
<i>devel + intang</i>	0.78 *** (2.69)	-	2.45 *** (3.19)	-
<i>devel</i>	-	44.85 *** (3.35)	-	28.58 ** (2.22)
<i>intang</i>	-	0.72 ** (2.55)	-	2.22 *** (3.37)
样本量	2006	2006	193	193
Adj. R ²	28.5%	29.4%	41.9%	44.1%
约束性检验 F 值 ^②	22.41 (0.000)		87.66 (0.000)	

① 第一行数为回归系, 括号内的数代表 White's t 值; *** 代表显著性在 0.01 水平上, ** 代表显著性在 0.05 水平上, * 代表显著性在 0.1 水平上(双尾)。

② 系数约束性检验下的 F 值之计算公式为: $F = \frac{(RSS_R - RSS_U)/m}{RSS_U/(n-k)}$, 其中, RSS_U 为模型 3(或模型 5)的残差平方和, RSS_R 为模型 4 或 6 的残差平方和, n 为检验样本数, k 为模型 3(或模型 5)中包括截距项在内的解释变量个数, m 为线性约束个数(本例为 1)。

表3基于两种样本(总体样本和科技开发样本)报告了模型3至模型6的回归结果,为了降低价格模型带来的异方差问题,本文报告了White's t 值。根据前文,模型4是模型3的约束形式,模型6是模型5的约束形式,因此表3还报告了系数约束性检验下的F值(计算方法参见表注)。

表3中Panel A报告了模型3和模型4的回归结果,有如下统计结论:(1)在模型4下,剩余收益(X^a)在两种情形下对股票价格(P)具有显著的解释力(显著性水平分别在1%和5%上),净资产(bv)仅在科技开发样本情形下对股票价格(P)具有显著解释力(显著性水平在1%上);(2)在模型3下,剩余收益(X^a)和开发支出($devel$)均对股票价格(p)具有显著的解释力(显著性水平至少在5%上),扣除开发支出后的净资产($bv-devel$)对股价仅在科技开发样本情形下对股价有显著正的贡献度;(3)模型3下,两种样本情形下开发支出($devel$)的回归系数分别达到了44.90和28.30,扣除开发支出后的净资产($bv-devel$)的回归系数仅仅为0.32和1.80;(4)模型4是模型3在假定“ $\alpha_3 = \alpha_1$ ”时的约束形式,即假定解释变量 $devel$ 和 $bvdevel$ 的回归系数相等。Panel A报告了两种情形中的系数约束性检验下的F值分别为22.88和8.36(显著性水平分别为0.000和0.004),拒绝了原假定,从而可以推断开发支出($devel$)项目的回归系数显著大于扣除开发支出后净资产($bv-devel$)项目的回归系数,也证实了前文的预测。

此外,表3中的Panel B报告了模型5和模型6的回归结果:(1)在模型6下,剩余收益(X^a)和广义无形资产($devel_i + intang_i$)在两种情形下对股票价格(p)具有显著的解释力(显著性至少在5%水平上),扣除广义无形资产后的净资产($bv-devel-intang$)仅在科技开发样本情形下对股票价格(P)具有显著解释力(显著性水平在1%上);(2)在模型5下,剩余收益(X^a)和开发支出($devel$)以及无形资产($intang$)均单独对股票价格(p)具有显著的解释力(显著性水平至少在5%上),扣除广义无形资产后的净资产($bv-devel-intang$)对股价仅在科技开发样本情形下对股价有显著正的贡献度;(3)模型5下,两种样本情形下开发支出($devel$)的回归系数分别达到了44.85和28.58,而无形资产($intang$)的回归系数仅为0.72和2.22;(4)同理,模型6是模型5在假定“ $\beta_3 = \beta_4$ ”时的约束形式,即假定解释变量和的回归系数相同,Panel B报告了两种情形中的系数约束性检验下的F值分别为22.41和87.66(显著性水平均在0.000上),拒绝了原假定,从而可以推断开发支出($devel$)项目的回归系数显著大于无形资产($intang$)项目的回归系数,也印证了前文的假定。

4.3 拓展性检验之一——加入非经常性损益项目

表4 模型9的回归结果

解释变量	总体样本		科技开发样本	
	回归系数	t 值	回归系数	t 值
截距	8.10 ***	15.60	6.83 ***	5.73
$bv - devel - intang$	1.25 ***	7.49	1.40 ***	3.25
xa	12.14 ***	6.66	5.76 ***	4.07
ei	-7.15 ***	-3.16	-8.46 ***	-7.49
$devel$	36.35 ***	2.73	40.03 ***	2.71
$intang$	1.11 ***	3.64	2.26 **	2.38
样本量	1484		134	
Adj. R^2	40.2%		54.1%	

表4报告了加入了非经常性损益项目之后的模型9,的回归结果。由于“国泰安GTA数据库”中部分上市公司非经常损益项目的缺失,此处我们获得的有效总体样本和有效科技开发样本数分别为1484和134。

表4的回归结果表明:(1)和前文的结论一致,剩余收益(X^a)、开发支出($devel$)、无形资产($intang$)等变量在两种样本情形下均对价值有显著正的贡献(显著性水平大部分在1%上);(2)并且,扣除广义无形资产后的净资产($dv-devel-intang$)在两种样本情形下均对价值有显著正贡献(显著性水平均在1%

上); (3)非经常性损益(ei_{it})前的回归系数分别为-7.15和-8.46, 显著性水平均在1%上, 从而印证了前文的推断。上述结论说明: 中国资本市场能准确区分上市公司盈余的持续性水平, 对于持续性差的非经常性项目能给予正确的定价。

4.4 拓展性检验之二——消减规模效应后的模型

表5 模型10和模型11的回归结果

解释变量	总体样本				科技开发样本			
	模型10		模型11		模型10		模型11	
	系数	t 值	系数	t 值	系数	t 值	系数	t 值
截距	1.11	14.05	3.37 ***	6.61	0.63 ***	6.84	5.63 ***	5.51
bv/P_{t-1}	0.43	1.64	0.48	1.55	1.59 ***	5.53	1.74 ***	6.21
x^a/P_{t-1}	2.87 ***	5.43	3.08 ***	6.33	0.92	0.92	1.05	0.99
$devel/P_{t-1}$	19.84 *	1.87	21.03 *	1.79	23.47 *	1.92	31.69 **	2.39
$intang/P_{t-1}$	2.81 ***	4.51	2.82 ***	4.54	1.87	1.32	2.01	1.43
<i>audit</i>	-	-	0.24 *	1.94	-	-	-0.15	-0.86
<i>place</i>	-	-	-0.05	-1.01	-	-	-0.03	-0.31
<i>control</i>	-	-	0.01	1.54	-	-	0.01	0.12
<i>size</i>	-	-	-0.10 ***	-4.05	-	-	-0.23 ***	-5.01
<i>ind</i>	-	-	-0.06	-1.27	-	-	0.06	0.49
样本量	2006	2004	193	192				
Adj. R ²	15.7%	17.7%	36.1%	41.0%				

表5基于总体样本和科技开发样本报告了消减规模效应之后的模型10以及模型11的回归结果。由于部分控制性变量数据的缺失, 模型11下的有效总体样本量及有效科技开发样本量为2004和192个。

根据模型10的回归结果: (1)两种样本情形下开发支出占价值比($devel/P_{t-1}$)均对因变量(P_t/P_{t-1})有显著的解釋力(显著性水平均在11%上); (2)无形资产占价值比($intang/P_{t-1}$)和剩余收益占价值比(χ^a/P_{t-1})仅在总体样本情形下对因变量(P_t/P_{t-1})有显著的解釋力(显著性水平均在1%上); (3)净资产对价值比(bv/P_{t-1})仅在科技开发样本下对因变量(P_t/P_{t-1})有显著的解釋力(显著性水平在1%上)。

模型11在模型10的基础上加入了审计意见类型、上市地、终极控制人类型、规模以及行业等控制变量。根据模型11的回归结论: (1)两种样本情形下开发支出占价值比($devel/P_{t-1}$)对因变量(P_t/P_{t-1})仍有显著的解釋力(显著性分别在10%和5%上); (2)无形资产占价值比($intang/P_{t-1}$)和剩余收益占价值比(χ^a/P_{t-1})对因变量(P_t/P_{t-1})的影响和模型10一致, 它们仅在总体样本情形下能显著解释因变量(P_t/P_{t-1}); (3)净资产对价值比(bv/P_{t-1})也仅在科技开发样本下对因变量(P_t/P_{t-1})有显著的解釋力(显著性水平在1%上); (4)从控制变量的回归结果来看, 规模和因变量(P_t/P_{t-1})负相关(显著性均在1%上), 而审计意见类型在总体样本情形下和因变量(P_t/P_{t-1})正相关(显著性均在10%上), 其他控制变量均不显著。

5 研究结论

本文系统探讨了上市公司科技开发支出项目的价值相关性, 并和无形资产以及其他净资产项目的价值相关性进行了充分的比较。本文的研究结论主要为: (1)上市公司开发支出对价值具有显著的解釋力; (2)开发支出比无形资产以及扣除开发支出后净资产项目的价值相关性更高; (3)基于消减规模效应的模型得出上市公司开发支出占价值比也能显著解释价值增长率。

基于上述结论, 本文提出如下政策建议:

首先, 对上市公司管理层而言, 应加大科技开发投入, 提高自主创新能力, 提升公司的整体竞争力。本文的研究表明科技开发活动是实现公司股东价值最大化的有力保障, 上市公司管理层应当从技术、资源以及财务上多方位加强对企业内部科技开发活动的投入, 从本质上提升上市公司价值。

其次,对于资本市场监管层而言,应当进一步规范上市公司科技投入的信息披露,提高科技投入的价值相关性。当前我国上市公司科技投入的自愿性披露不够,监管层应强化研发支出(包含费用化和资本化部分)在报表附注的披露方式和程度,为投资者提供更多价值相关的信息。

最后,对于各级政府而言,应该着手制定相关政策鼓励和引导上市公司加大科技投入和自主创新的力度。上市公司在经营中肯定会存在短视行为,此时需要依靠政府利用政策手段去引导上市公司的自主创新行为,消除上市公司积极投入研发的后顾之忧,促使上市公司成为自主创新的主体。

作者:程小可¹,孙健²,姚立杰¹(1.北京交通大学经济管理学院;2.中央财经大学会计学院)

来源:《中国软科学》2010年第6期

运输服务贸易比较优势的构成及变迁

——基于美中两国1992-2008年贸易数据的比较



统计学

1 引言

运输服务贸易是国际服务贸易的传统项目,随着国际贸易自由化进程的不断深入和商品贸易的高度发展,运输服务贸易的规模不断增长,在国际服务贸易中占有重要地位。国际运输服务产业既是一个资本密集型的产业,也是一个劳动力密集型的产业(赵书华、张弓,2009)。相比较而言,美国具有雄厚的资本优势,而中国经过30年的改革开放,资本要素丰裕度显著提高,特别是劳动力要素丰裕,具备开展运输服务贸易的比较优势。然而学术界对于美中两国^①运输服务贸易国际竞争力的测度却与理论预期相去甚远。

对于运输服务贸易这样具体的产业部门,一般采用基于国际收支(BOP) 统计数据的指标来考查一国某产业部门的国际竞争力,如国际市场占有率(MOR)、贸易竞争力指数(TC)、显示性比较优势指数(RCA)等。基于上述指标的计算,普遍认为美中两国运输服务贸易国际竞争力弱或处于比较劣势,持相似观点的学者包括程大中(2003),李怀政(2003),郑吉昌、夏晴(2004),王晓东、胡瑞娟(2006),孙江明、苏琴(2006),赵书华、徐畅(2007)等。

也有学者认为以国际收支(BOP) 衡量服务贸易的比较优势存在明显的缺陷,一国服务贸易的优势以及增长潜力主要反映在其贸易构成上,包括行业构成、主体构成和地理方向等方面,仅仅通过跨境的数据采集,依靠BOP 数据对服务贸易国际竞争力进行度量是不全面的(赵放、冯晓玲,2008)。

随后的论证将围绕以下问题展开:(1) 美中两国既然是运输服务贸易的大国,两国的竞争力何在?(2) 如何理解基于BOP 数据测度的竞争力指标与国际贸易理论预期之间的差距?

2 基于总量贸易数据对美中两国运输服务贸易竞争力的分析

2.1 贸易的规模与差额

近年来,由于新兴服务贸易项目的快速增长,运输服务作为传统的服务贸易项目在美中两国贸易结构中的比例不断下降,1992 年美国为 27.57%,中国为 34.97%;2008 年美国为 22.11%,下降了 5 个百分点;中国为 29.15%,也下降了 5 个百分点。

美中两国运输服务贸易的规模相差巨大,1992 年美国运输服务贸易进出口总额为 725.19 亿美元,中国为 64.04 亿美元,美国是中国的 11.32 倍。到 2008 年,美国运输服务贸易总额为 1953.07 亿美元,中国为 887.47 亿美元,美国的贸易规模是中国的 2.2 倍。从 1992 年至 2008 年的 17 年间,美中两国运输服务贸易进出口总额的年递增率分别为 6.39% 和 17.86%,中国的增长率明显快于美国,但在绝对数量上与美国相比仍然有巨大的差距。2008 年中国的出口量仅相当于美国 1992-1993 年的水平,进口量只相当于美国 1998 年的水平,贸易总额上的差距从 1992 年的 661.15 亿美元扩大到 2008 年的 1065.60 亿美元。

1992-2008 年期间,美国运输服务出口的年递增率为 5.55%,进口为 7.21%,贸易差额在 1998 年首次成为逆差并不断攀升,从当年的 46.32 亿美元上升到 2005 年 258.35 亿美元的峰值,之后又持续下降,2008 年回落到 141.73 亿美元,如表 1 所示。同期,中国运输服务贸易出口的年递增率为 19.99%,进口为 16.58%,贸易差额始终是逆差并不断扩大,从 1992 年的 22.46 亿美元增加到 2008 年的 119.11 亿美元,涨幅惊人。运输服务贸易逆差始终是中国服务贸易逆差的主要来源,在多数年份,运输服务逆差甚至超过了服务贸易的总逆差。

表 1 1992-2008 年美中两国运输服务贸易的年度统计

(单位:百万美元)

年度	美国			中国			年度	美国			中国		
	出口	进口	差额	出口	进口	差额		出口	进口	差额	出口	进口	差额
1992	38148	34371	3777	2079	4325	-2246	2001	46368	61315	-14947	4635	11325	-6690
1993	38486	35933	2553	1930	5479	-3549	2002	46241	58376	-12135	5720	13612	-7892
1994	40753	39083	1670	3079	7621	-4542	2003	47307	65694	-18387	7906	18233	-10327
1995	44990	41697	3293	3352	9526	-6174	2004	55808	78879	-23071	12068	24544	-12476
1996	46495	43212	3283	3070	10312	-7242	2005	62251	88086	-25835	15427	28448	-13021
1997	47878	47097	781	2955	9945	-6990	2006	68261	92819	-24558	21015	34369	-13354
1998	45701	50333	-4632	2300	6763	-4463	2007	77186	95537	-18351	31324	43271	-11947
1999	46702	55454	-8752	2420	7899	-5479	2008	90567	104740	-14173	38418	50329	-11911
2000	50490	65699	-15209	3671	10396	-6725							

资料来源:根据 WTO Database 数据计算整理而得。

贸易差额常常被直接用来评价贸易竞争力,逆差代表缺乏竞争力,而顺差则代表具有竞争力。尽管美国运输服务贸易的规模是中国的两倍多,但比较美中两国的运输服务贸易逆差可以发现,1998 年以来美国的逆差在增幅和数量上都大于中国。

2.2 竞争力指标的比较

(1) 国际市场占有率 (MOR)

MOR 等于一国某种产品或服务的出口额与该产品或服务世界出口总额之比,这一指标在一定程度上反映了一国在贸易出口方面的国际地位和竞争能力。从运输出口在世界运输服务总出口中所占份额来看,美国的运输服务贸易出口额一直居于世界第一,2008 年接近 906 亿美元,占世界运输服务贸易出口的 10.12%。而在上个世纪 80 年代末 90 年代初,这一比例曾一度超过 16%,远远高于世界上其他独立的经济体。近年来,随着世界上其他国家运输服务贸易的发展,美国的国际市场占有率呈下降的态势。中国运输服务贸易出口占世界的份额在中国加入世界贸易组织之前一直徘徊在 1% 左右,1992

年至2001 年的10 年中从0.85%缓慢上升到1.34%，其间在1998 年曾一度下降到0.73%；2002 年以来，中国运输服务贸易出口的国际市场份额迅速上升，到2008 年已达4.29%，居世界前十位，如表2 所示。考虑到世界运输服务市场的巨大规模，中国运输服务贸易的规模也是十分可观的。

表2 1992-2008年美中两国运输服务贸易三项指标

年度	MOR (%)		TC指数		RCA指数		年度	MOR (%)		TC指数		RCA指数	
	美国	中国	美国	中国	美国	中国		美国	中国	美国	中国	美国	中国
1992	15.62	0.85	0.05	-0.35	0.91	0.86	2001	13.45	1.34	-0.14	-0.42	0.75	0.61
1993	15.79	0.79	0.03	-0.48	0.89	0.68	2002	12.84	1.59	-0.12	-0.41	0.75	0.64
1994	15.33	1.16	0.02	-0.42	0.87	0.73	2003	11.58	1.94	-0.16	-0.40	0.75	0.76
1995	14.83	1.10	0.04	-0.48	0.88	0.70	2004	10.96	2.37	-0.17	-0.34	0.74	0.85
1996	15.01	0.99	0.04	-0.54	0.87	0.61	2005	10.79	2.67	-0.17	-0.30	0.74	0.90
1997	15.11	0.93	0.01	-0.54	0.85	0.50	2006	10.58	3.26	-0.15	-0.24	0.74	1.00
1998	14.58	0.73	-0.05	-0.49	0.82	0.41	2007	9.99	4.05	-0.11	-0.16	0.72	1.13
1999	14.39	0.75	-0.09	-0.53	0.77	0.40	2008	10.12	4.29	-0.07	-0.13	0.74	1.12
2000	14.52	1.06	-0.13	-0.48	0.77	0.52							

资料来源：根据 WTO Database 数据计算整理而得。

（2）贸易竞争力指数（TC）

贸易竞争力指数又被称作贸易比较优势指数和贸易专门化指数。TC 剔除了通货膨胀对贸易总量的影响，也排除了因国家大小不同而导致的国际间数据的不可比较，因此在不同时期、不同国家之间 TC 指数具有相当的可比性。美国的TC 在1992-2008 年期间在+0.05 和-0.17 之间徘徊，但始终大于中国，由于1998 年美国运输服务贸易出现逆差，因此美国的TC 由正转负并持续至今。中国的TC 指数从1992年的-0.35 上升到2008 年的-0.13，但在运输服务贸易项目上持续的逆差使得TC 始终为负数，如表2 所示。根据TC 的计算公式，贸易差额对TC 指数的影响最大，存在贸易逆差意味着TC 指数为负，代表其贸易竞争力较弱，但由此便得出美中两国运输服务贸易缺乏竞争力的结论未免过于草率。

（3）显示性比较优势指数（RCA）

显示性比较优势指数是一种衡量跨国竞争力结构的事后指标，由巴拉萨（1963）首创，20世纪60年代以来广泛用于测度国际竞争力。如表2所示，美国的RCA 指数在1992-2008 年间平缓下降，由0.907 下降到0.743，贸易竞争力从较强下降为较弱；中国的RCA 在此期间波动上扬，由0.864 下降到0.397，然后稳步上升至1.115，竞争力较强。

在上述三个指标中，美中两国在国际市场占有率上处于大国地位，特别是美国的优势更加明显；而在TC 和RCA 指标上，对两国竞争力的评价都不高。对比两国的数据，美国在国际市场占有率和TC 两个指标上优于中国，中国在RCA 指标上优于美国。笔者认为，仅根据上述三个指标的计算，很难判断两国运输服务贸易竞争力的强弱以及得出哪个国家更具比较优势的结论。因此，有必要进一步比较美中两国的双边贸易数据，从更微观的层面分析比较优势的构成。

3 基于双边贸易数据对美中两国运输服务贸易竞争力的分析

1992-2008 年期间，美中两国双边运输服务贸易的规模不断增长，进出口总额从8.17 亿美元增加到85.15 亿美元，年递增15.78%；美国对华运输服务贸易的差额从1992 年3500 万美元的顺差逐渐变为逆差，2005 年逆差达到创纪录的13.39 亿美元，后又随着对华运输服务出口的快速增长而逐渐

减少, 但到2008 年仍然有3.75亿美元的贸易逆差。如果仅从贸易差额的角度得出美国的运输服务贸易相对于中国处于比较劣势的结论, 则此结论过于笼统, 并且仍然不能回答比较优势在两国运输服务贸易产业内部是如何构成和分布的问题。

美国的统计数据将运输服务贸易分为客运服务 (Passenger Fares)、货运服务 (Freight) 和港口服务 (Port Services) 三个项目。将美国对华运输服务贸易按上述三个项目进行统计, 1992-2008 年各项数据如表3所示。

表3 美国对华运输服务贸易分项年度统计

(单位: 百万美元)

年度	出 口			进 口			差 额		
	客运	货运	港口服务	客运	货运	港口服务	客运	货运	港口服务
1992	17	54	355	37	327	27	-20	-273	328
1993	13	67	384	78	408	26	-65	-341	358
1994	9	121	455	60	451	35	-51	-330	420
1995	18	211	527	66	596	54	-48	-385	473
1996	100	132	465	107	557	54	-7	-425	411
1997	142	209	356	149	516	120	-7	-307	236
1998	151	200	310	139	482	225	12	-282	85
1999	170	211	416	156	728	280	14	-517	136
2000	304	262	713	151	1228	297	153	-966	416
2001	314	343	919	181	1512	376	133	-1,169	543
2002	227	416	1021	292	1850	406	-65	-1,434	615
2003	168	502	932	161	1813	410	7	-1,311	522
2004	221	532	1345	388	2508	522	-167	-1,976	823
2005	353	570	1313	487	2206	882	-134	-1,636	431
2006	429	763	1680	603	2272	997	-174	-1,509	683
2007	618	826	1878	694	2238	1113	-76	-1,412	765
2008	897	1063	2110	698	2406	1341	199	-1,343	769

资料来源: 根据美国商务部数据计算整理而得。

3.1 客运服务

客运服务在三个项目中增长最快, 1992-2008 年期间美国对华客运服务出口和进口的年递增率分别为28.13%和20.15%, 但由于基数较小, 2008 年双边客运服务的总规模仅15.95 亿美元, 在三个项目中所占比重也最小, 仅占18.73%。就贸易差额而言, 17 年来两国在此项目上各有顺差和逆差, 差额在2008 年达到最大, 为美国1.99 亿美元顺差。1992-2008 年期间, 美国在6个年度实现顺差, 中国在其余的11个年度实现顺差, 中国略占优势, 但17年来客运服务的累计顺差仅2.96亿美元。

美中之间的客运服务方式主要是航空旅客运输, 而航空运输是一个资本密集型的产业, 中国在此项目上的优势并非重复了里昂惕夫之谜, 而是因为国际航空运输到目前仍然是一个管制最严格的产业 (K. BUTTON, 2009), 是航空运输服务市场高度分割、高度保护的结果。如同世界上其他的航空市场, 美中之间的空运市场由双边航空协定开启, 航线的制定、航班的安排、运力的投入, 甚至收益的分配等都受所谓“对等原则”的约束。因此, 两国之间客运服务贸易的规模增长平稳, 贸易差额不大。贸易差额更多地受政策的约束, 而非产业比较优势的体现。

3.2 货运服务

货运服务是美中双边运输服务贸易的主要项目, 其贸易规模在三个项目中所占比重最大, 2003 年曾达58.08%, 2008 年减少到40.74%。17 年来美国对华货运服务出口和进口的年递增率分别为20.47%和13.28%, 出口的增长快于进口, 使得美国的逆差在近年来有所减小。货运服务也是美国对华运输服务贸易逆差的主要来源, 1992 年为2.73 亿美元, 2000 年以来规模迅速扩张, 2004 年逆差达19.76 亿

美元, 2008 年减少到 13.43 亿美元。

17 年来中国在双边货物运输服务项目上一直处于顺差, 且顺差随双边货物贸易规模的增加而同步增加。美中之间的货运服务以海运为主, 兼有航空货运。海运是国际运输服务贸易产业内市场开放程度最高的领域, 在此领域, 服务成本是构成竞争力的重要因素, 而服务成本又取决于服务提供者所在国的要素禀赋, 其中劳动力成本是服务成本的主要构成因素; 同时, 运输服务行业的风险和劳动力机会成本高于其他行业, 也使得发达国家和发展中国家的劳动力成本差距进一步扩大。在同中国这样劳动力要素禀赋丰裕的国家相竞争时, 美国的货物运输服务产业必然落入下风。贸易数据表明, 美国同世界上其他国家的货物运输服务贸易也是长期处于逆差, 说明美国对外货物贸易所需的运输服务大部分由外籍公司提供。

3.3 港口服务

港口服务是美中双边贸易中美国的顺差项, 1992-2008 年期间美国一直保持着该项目的顺差, 从 1992 年的 3.28 亿美元增加到 2008 年的 7.69 亿美元, 增加了 1.34 倍, 而同期两国港口服务的贸易规模增长了 8.03 倍, 贸易差额之所以没有随贸易规模的大幅度增长而同比例增加, 是由于美国大幅度增加了从中国的港口服务进口。在客运、货运和港口服务三个项目总和中, 美国港口服务出口的占比从 1992 年的 83.33% 下降到 2008 年的 51.84%, 进口从 6.91% 增加到 30.17%。2008 年, 在进出口总额上, 港口服务所占比重与货运服务基本持平, 达 40.53%。

在客、货运输服务项目连年逆差的同时, 美国港口服务项目却持续保持顺差并不断扩大。特别是对中国的港口服务 17 年来一直保持顺差, 且规模翻番。港口服务是由服务提供者在本国向到达港口的他国运输服务业者提供的一种生产性服务, 是对客、货运输服务的派生需求, 其成本构成也由本国的资源要素决定。由于港口服务的市场准入程度不高 (美国也不例外), 外国港口服务的提供商在美国的商业存在受到限制, 美国口岸港口服务的份额绝大部分由美国公司取得。因此可以说, 正是由于美国在客、货运输服务产业上竞争力的缺乏, 才使得其具有天赋优势的国内港口服务提供者具有了更多向外国运输服务业者提供服务的机会, 这反过来又增加了美国运输服务贸易的规模。

4 结论及启示

4.1 美国运输服务贸易的竞争力表现为对高端市场的控制

首先, 在运输服务的客、货运输——港口服务的产业链上, 美国凭借对外国企业的市场准入限制, 占据了港口服务这个服务增值率更高的高端市场。美国是世界上最大的经济体, 其商品贸易进出口总额长期占据世界第一的位置, 美欧大陆之间的北大西洋航线是世界上货物运输和旅客运输最为繁忙的航线; 随着东亚国家经济的崛起, 美国西海岸与东亚之间的太平洋航线也日渐喧闹, 客货运输流量仅次于大西洋航线。正是这种对运输服务的巨大需求, 吸引了各国运输服务业者加入到对美国运输服务市场的争夺, 从而引致了对美国港口服务的巨大需求。随着美国港口服务出口额的持续攀升, 17 年来美国对世界港口服务出口的年递增率为 6.62%, 高于客、货运服务的增长率, 港口服务项目始终保持贸易顺差, 2008 年顺差额比 1992 年扩大了 2.33 倍。

其次, 在客、货运输服务产业上, 美国向空运方式退缩。空运和海运这两种运输服务方式所具有的要素密集度不同, 空运是典型的资本密集型, 而海运则偏向于劳动力密集型, 美国运输服务产业向空运方式转移符合其资源禀赋的特征。在美国对中国的货运服务出口额中, 空运所占比重不断上升, 海运比例不断下降。2008 年, 空运占 66.88%, 海运占 27.84% (其他占 5.27%); 而在 1992 年, 空运的比例仅占 22.23%, 海运的比例高达 77.77%。在美国从中国的货运服务进口额中, 空运和海运所占的比例变化情况正好相反, 空运所占比例从 1992 年的 38.53% 下降到 2008 年的 28.93%, 海运所占比例从

61.47%上升到71.07%，美国同世界其他国家的贸易数据也具有同样的变化规律，这足以反映出美国货运服务已向航空运输这个高端市场转移，而海运服务与中国相比则处于明显的劣势地位。

4.2 造成中国运输服务贸易的竞争力评价指标不高的原因

第一，以总量贸易数据为依据得出的结论过于笼统。运输服务产业是一个多部门、多产品的产业，缺乏分项贸易数据而以总量数据来测度整个贸易产业的竞争力强弱，往往会忽略竞争力强的部门而掩饰竞争力弱的部门。同美国这个老牌运输服务贸易强国相比，中国的运输服务产业在货物运输，特别是远洋运输项目上具有较强的比较优势；航空运输由于开放程度不高，比较劣势并不明显；港口服务项目的比较劣势明显，这主要是由于中国的运输工具更多地使用了美国的机场和码头，从而引致了更多的港口服务进口。由于缺乏中国对世界的分项贸易数据，因此对中国运输服务产业国际竞争力的评价只能停留在贸易的总体层面，就具体的产业部门而言显得缺乏针对性。

第二，以总体贸易数据来衡量比较优势和国际竞争力是一种静态的、事后的分析方法，所反映出的贸易参与方之间的竞争关系是不全面的。国际市场占有率反映了贸易总量竞争力比例关系，贸易专门化指数是以国际收支所反映的差额来衡量的结构竞争力关系，而显示性比较优势指数反映的是结构竞争力比例关系。中国运输服务贸易的规模和国际市场占有率居世界前列，但由于近年来运输服务贸易一直存在逆差，TC 指数一直为负数；而RCA 指数是相对规模的比较，只要一国运输服务贸易出口在该国总出口中所占比重足够大，该国运输服务贸易的RCA 值就大。因此，虽然中国运输服务贸易出口的国际市场占有率较高，但RCA 指数值仍然不及那些贸易总体规模较小但运输服务贸易所占比重较大的国家。

第三，依靠BOP 数据来评价运输服务产业的竞争力并不全面。按服务贸易的统计规则，服务提供者对本国企业或居民提供的服务属于国内贸易，是不计入服务贸易统计的。因此，在运输服务项目中，以下几种情况不计入贸易统计：（1）在客运服务中，本国居民乘坐本国企业的运输工具而支付的客运费；（2）运输服务业者向本国港口服务提供商支付的港口服务等。近年来，中国运输服务产业发展迅速。一方面，入境人数和中国公民出境人数不断上升，国际间的航空客运量不断增长；另一方面，港口服务蓬勃发展，上海、深圳、青岛、天津、宁波、广州、大连等港口已经进入世界大港的行列，集装箱装卸量和货物吞吐量均居世界前列。在讨论运输服务贸易产业的比较优势和国际竞争力时，如果将上述不计入统计的服务项目排斥在外，显然缺乏准确性。

4.3 对中国运输服务贸易发展的启示

由于服务贸易的复杂性，国际收支统计数据所反映出的运输服务贸易产业的比较优势是不全面的。因此深入分析统计数据的构成并结合运输服务产业的发展状况，将极大地改善对运输服务贸易产业比较优势的认识和判断。

美中两国在运输服务贸易产业内形成了产业内分工，美国占据产业链的高端，在港口服务和航空运输方面占有比较优势；中国居于产业链的中低端，在货物运输特别是海运方面占有比较优势。增强中国运输服务贸易的国际竞争力，一方面要培育运输企业走出去的能力，提高货物运输服务质量，承揽更多进出口货物，特别是第三国货物和高运价货物；另一方面，要提高港口服务的增值率，同时通过客货运输市场特别是空运市场的开放增加港口服务的出口，实现运输服务贸易结构的优化。

作者：何伟（中国农业科学院农业经济与发展研究所，北京农学院经济管理学院）

来源：《国际贸易问题》2011年第2期

应对中国经济增长阶段变化带来的挑战



近一个时期，在物价见顶回落之后，增长速度也在回落。对下一步的经济增长走势怎么看，我认为需要放在中国经济所处增长阶段的大背景下来看。这样就需要提出一个问题：目前出现的经济增长放缓，仅仅是宏观紧缩政策下短期的周期性回落，还是反映了中国经济中长期增长潜力的下降？

中国已经经历了超过 30 年年均 10% 左右的高增长，还能持续多长时间？最近我们对有关的国际经验作了些研究。二战以后日本、韩国、德国、我国台湾等成功追赶型的经济体，都曾经经历了二、三十年的高增长阶段，在人均收入达到 11000 国际元(是一种国际公认度较高的购买力平价指标，不是现价美元)左右时，几乎无一例外地出现增长速度的

“自然回落”，回落幅度在 30%—40%，由高速增长阶段转入中速增长阶段，如二十世纪 60 年代中期的德国，70 年代初期的日本，90 年代后期的韩国等，表现出很强的规律性。中国人均收入在 2010 年接近 8000 国际元，如果继续保持目前的增长速度，将会在今后两三年也达到 11000 国际元水平，进入增长速度下台阶的时间窗口。综合分析多方面情况，我们的初步结论是，今后几年我国增长速度由高速增长转入中速增长，将是大概率事件。

回头看目前增长速度回落的性质，是不是这种增长速度的阶段性变化已经开始？今年以来的几个迹象很值得关注。

一是基础设施投资在总投资中的比重持续下降。在我国的总需求结构中，消费增长总体上是稳定的，进出口有较大波动，高增长主要依赖于高投资。在投资中，过去一些年，基础设施占比近 30%，房地产占比 25% 左右，设备投资占比 30% 左右，此三项可以解释 85% 左右的投资增长。基础设施投资由 2009 年的 31.2% 降到今年的 23% 左右，房地产若没有保障房投资增加，也难以保持目前的增速，而设备投资也在较大程度上依赖基础设施和房地产投资。

二是今年以来东南沿海几个经济大省市，包括广东、江苏、山东、浙江、上海、北京等，增长速度均低于全国平均水平，上海的投资甚至出现负增长。这几个省市占全国 GDP 总量的比重接近一半。这是过去未曾有过的。从逻辑上说，如果全国增长速度出现阶段性变化，应该先从发展水平较高的东南沿海地区开始。

三是近期人们对地方融资平台和房地产风险的担忧，很大程度上反映的是对这些领域中长期投资回报潜力的担忧。

当然，增长速度平台下移的具体时间和方式有一定的不确定性。我们的初步判断是，这个过程有很大的可能已经开始。

由高速增长转入中速增长，意味着中国经济增长阶段进入了转换期。这是需要认真思考和对待的事情。对这件事情首先要有正确的认识。

第一，这是正常现象，体现了经济增长的规律。从国际经验看，如果我们能在人均 11000 国际元水平上增长速度“自然回落”，是顺利度过工业化高速增长阶段的成功标志。

第二，这是潜在增长率的下降，不同于我们有时说的对增长速度的主动调控，不是说我们想让它高起来就能再高起来的。

第三，中国经济由高速增长转入中速增长，比如说由 10%左右降到 6%—7%，从国际范围讲，仍然是不低的速度，如果能将这样的速度保持二三十年，中国将会避开不同类型的“中等收入陷阱”，成功跨入高收入社会，是一件很好的事情，是下一步应当努力追求的目标。也就是说，如果平稳地转入中速增长期，我们仍然有理由对中国经济前景保持乐观。

在这样的背景下，对明年经济增长有三点想法。

第一，从国际经验看，增长速度下台阶，有比较平缓的，也有短期内大幅下滑的。我们应当争取的是平缓回落，稳增长仍然是明年乃至今后几年重要的政策目标。这里需要避免两种情况，一种是继续保持过去的增长预期和思维定势，采取一些措施试图恢复到过去的高增长水平，将会适得其反。上世纪 80 年代日本政府曾做过这样的努力，不仅没有提高速度，而且引发了严重的资产泡沫。此种教训需要记取。另一种情况是进入增长阶段转换期后，增长的不确定性和脆弱性增加，有点内外冲击，就可能出现短期内的大幅下滑。出现这种情况将会引出新的风险。明年的经济增速比今年可能还会有所回落，但仍有可能保持 8.5%的增长。

明年的物价水平将会有所回落，但中期的通胀压力仍不能低估。因为目前通胀的特点是成本推动型的，推动成本上升的因素，如劳动力成本、农产品和服务价格上涨是趋势性的，也有合理性；受管制的能源价格等的改革，也需要一定空间。所以，我们今后一段时间可能还不得不被迫提高对较高物价水平的承受能力。当然，政府要采取针对性措施减少物价上涨对低收入群体的冲击。

第二，要把防控风险放到比以往更加重要的位置上。过去讲经济不可持续，但事实上一直持续增长，因为高增长本身具有化解或推后风险的性质。当进入转换期后，一方面过去的风险可能包不住了，同时也会出现新的风险。明年应当比以往任何时候都更加注重防控风险。具体说有以下几个方面的风险，一是地方融资平台集中还本付息期的风险；二是房地产价格大幅波动的风险；三是增长放缓后部分行业产能过剩出现大面积亏损的风险，近期钢铁等行业的情况值得关注；四是已经露出苗头的民间借贷和影子银行资金链断裂的风险；五是国际经济再次下滑对我国经济冲击的风险，9 月份出口较大幅度回落后的态势需要继续观察。

第三，由高速增长转入中速增长，意味着增长动力的转换。需要通过改革，实现经济增长由低成本要素驱动向创新驱动的转变。从国际经验看，向创新驱动转变有两大威胁，一是资产泡沫，一是大垄断企业、大利益集团对市场机会的垄断。这两个问题在中国都存在，某些方面相当严重。下一步必须深化改革，重点解决资金和其他资源向实体经济、向创新和产业升级、向中小企业流动的问题，主要办法是放宽准入，尤其是基础产业和服务业的准入，鼓励和加强这些领域的竞争，为中国经济转入新的增长阶段提供动力和需求空间。

作者：刘世锦（国务院发展研究中心副主任）

来源：《中国经济时报》（2011-11-18）

中国-东盟经贸发展应着眼长远

近年来，随着中国经济在亚洲乃至全球的迅速崛起，中国与东盟等本地区经济体的经贸关系变得日益受人关注。毫无疑问，中国与东盟建立对话关系 20 年来，在中国与东盟共同努力下，双方经贸

合作取得丰硕成果。但在新的国际形势下，中国与东盟的经贸关系发展也面临着一些挑战和诱惑，需要各方以更为长远的战略眼光来积极看待。

20 年经贸合作成果丰硕

东盟是发展中国家和地区区域经济合作组织中与中国经贸往来规模最大、结构最深入、人缘最紧密的地区。自中国与东盟在 20 年前建立对话关系以来，双边经贸取得了丰硕的成果。

中国社会科学院亚太所所长李向阳说，过去这些年来，东盟经济体充分分享了中国经济快速增长带来的收益，绝大部分东盟国家的最大贸易伙伴都是中国，并且都在对华贸易中享有顺差，中国的很多企业也越来越多向东盟国家投资。

据统计，从 1991 年到 2010 年的 20 年间，中国与东盟贸易额从 79.6 亿美元增长到 2928 亿美元，增长了 36 倍。今年 1 至 10 月，双边贸易额已达 2959 亿美元，同比增长 25.7%，预计全年贸易额有望超过 3500 亿美元。2010 年 10 月，温家宝总理在第 13 次中国与东盟领导人会议上提出中国-东盟贸易额在五年内达到 5000 亿美元的目标。

此外，中国与东盟的双向投资这 20 年来也在不断扩大。东盟国家既是中国吸收外资的重要来源地，也是中国企业“走出去”的首选地之一。中国-东盟自贸区在去年 1 月全面建成，将双边贸易发展进一步推向高潮。

中国是出口对手？

不过，随着中国经济近年来的快速发展，一些东盟经济体与中国的关系似乎在出现一些微妙的变化。

中国商务部研究员梅新育表示，近年来，西方舆论有意无意地将中国渲染为与东盟争夺出口市场与投资对手。而李向阳则注意到，不少东南亚国家在与中国发展经贸关系时开始较多地采用“骑墙”战略，即在分享中国经济增长果实的同时，也希望借助区域外的大国来制衡中国，而美国则恰恰利用了这样一种心态，提出“回归亚洲”的战略。

对于部分国家的这种心态，李向阳分析说，对东盟国家来说，由于在历史上很长一段时间内，还没有遇到过区域内的某个国家如此快速地崛起，所以一些国家对中国的经济实力可能会有所戒备。短期来看，要马上消除这样的顾虑比较难。

但从事实上看，中国与东盟在对第三国经贸中已经形成了互利的分工体系。梅新育注意到，就连美国贸易代表署也在 2006 年 2 月 14 日发布的《美中贸易关系：进入更大责任和执法新阶段》报告中指出：中国对美出口增长对于东亚区域而言绝非零和游戏。因为中国更多地是发挥了最终组装线的作用，马来西亚、印尼、菲律宾等国直接对美出口份额虽然有所下降，但对中国的元件出口增长迅速，在中国经过组装，最终还是出口到了美国。

另一方面，在金融危机爆发、亚洲对欧美出口大幅下滑的不利背景下，中国凭借稳健的经济增长，正日益成为地区经济的“稳定器”。

汇丰银行在本月早些时候发布的一份亚洲经济报告中指出，西方的金融动荡和股市暴跌再次冲击亚洲，但类似三年前的严重危机不大可能重演。因为与当时相比，亚洲对出口特别是对欧美出口的依赖度大幅下降，而这在很大程度上要归功于以中国为重要核心的亚洲内贸的崛起。

打破美国的“迷梦”

“区域内贸易相对重要性的提高，恰好反映出高速增长的中国需求对亚洲经济的直接和间接促进效应。”汇丰的报告写道。

专家表示，从本质上说，包括亚洲各国在内的全球很多国家都日益意识到，中国经济的增长，对亚洲乃至世界经济的推动作用越来越大，特别是在这几年西方深陷金融危机、主权债泥沼的背景下。

“可以说，历史和地缘天然决定了东盟是中国建设自由贸易区的首选合作伙伴。”梅新育说，在某些国际势力企图策划针对中国实施经济“包围”的时候，强化与东盟之间的经济联系不仅有着巨大的经济利益，而且有着重要的战略意义。与日本、韩国相比，中国与东盟领土接壤，领海相望，更有地缘优势。

在刚刚结束的亚太经合组织(APEC)会议上，美国力推“跨太平洋战略经济伙伴关系协定”(TPP)谈判引起了各方关注。美国国务卿希拉里更明确表示，华盛顿将把推动 TPP 作为美国重返亚洲战略的重点。但令人费解的是，身为 APEC 重要成员、亚洲经济大国的中国并未被邀参与 TPP。正在澳洲访问的奥巴马本周三表示，尽管他对中国加入 TPP 表示“欢迎”，但中国“需要为此做出改变”。

对此，梅新育表示，中方参加东亚领导人系列会议的另一个用意就是要打破美国的“迷梦”，进一步加强与亚洲地区经济体的紧密联系。

作者：朱周良

来源：《上海证券报》(2011-11-18)

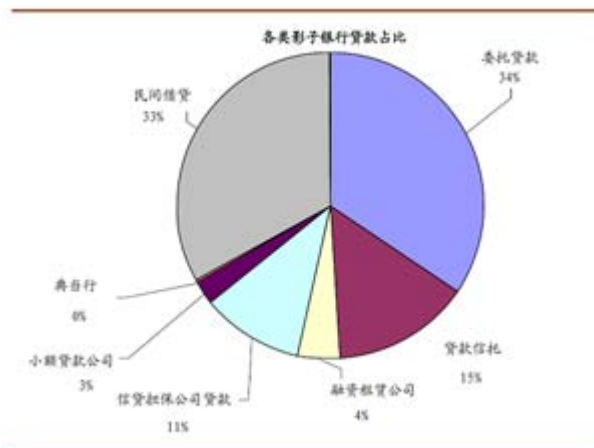
市场的逻辑与政制的张力

编辑按语：复旦大学经济学教授韦森在这篇文章中提出了三个基本观点：(1) 近年来中国普放高利贷，是违反市场化运作逻辑的货币政策的必然结果：央行把控制货币供给的大型商业银行法定存款准备金率提高到 21.5% 的历史高位，而把调节货币需求的基准利率人为压得过低，导致货币市场供求严重失衡。全国信贷规模“失控”和利率“失序”，乃至全国各地普放高利贷，是这一扭曲的货币政策的必然产物。(2) 央行对商业银行和金融机构所交存的 16.5 万亿左右的法准备金只支付 1.62% 的利息，而商业银行则反过来为这部分法准备金向储户支付 3.5% 的年利率（一年期存款），造成中国商业银行要向央行“倒挂”约 3000 亿元的“负利息”。这实际上触及到了央行货币政策的宪政合法性问题。

(3) 据央行发布的宏观数据估算，目前中国经济体系内大约存在 10 万亿元的“信贷泡沫”。这表明中国经济中隐含着金融体系突然失灵甚至断裂的巨大风险。在目前 CPI 已趋下行的宏观格局中，降低商业银行法准备金率，保持利率不变甚至提高基准利率，势在必行。

近一两年以来，民间借贷在神州大地迅猛发展，势头之猛、范围之广，不但在中华人民共和国历史上前所未有，即使就近代中国乃至传统中华帝国而言，也实属罕见。根据中金公司和其他研究机构的数据，截止 2011 年第二季度，全国的表外信贷总额约高达 12 万亿元，为目前全国信贷总额的 21.5%，其中民间借贷约 4 万亿，占全国贷款总额的 8%（见图表 1）。如此巨量的表外信贷和民间借贷，一方面折射出当前中国金融体系内部的紊乱局面，另一方面也反映了现有制度安排下中国宏观和微观

图 1：各类影子银行贷款占比



资料来源：中国人民银行，银监会，中国信托业协会，中金公司。

经济的潜在问题。若不推行进一步改革加以应对，可能会在不久的将来造成中国金融体系的突然断裂乃至经济的整体衰退。

1 “利率市场化”与“利率过度市场化”之惑

近年来中国民间信贷如此迅猛发展，是当今中国经济社会体制下政府宏观政策的一个必然结果。2008 年下半年世界经济衰退以来，为应付外贸出口的急剧下降和宏观经济增速的下滑，中国政府于 2008 年下半年推出“四万亿刺激经济计划”，并随之采取了极宽松的货币政策。在 2009 和 2010 两年间，商业银行信贷总额遽增 22.5 万亿（来自瑞银的数据），广义货币也随之增加 25.06 万亿元。自 2010 年 1 月首度提高商业银行法定存款准备金率以来，为遏制 CPI 不断上涨的趋势，央行已连续 5 次提高基准利率，12 次提高法定准备金率，最后达到 21.5% 的高位。但是，今年 1 到 9 月份，中国商业银行贷款总额又高达 5.68 万亿元，看来 2011 年全年超过 7.5 万亿元是完全可预期的。在如此高的法定存款准备金率下，为什么中国商业银行贷款仍企高不下？

其原因主要在于，各级政府投资项目的摊子在“反危机时期”最大限度地铺开，以致过去两年全中国新开工的政府项目投资规模累计为 GDP 的 1.2~1.3 倍，而且，随着“十二五”规划的启动和各地保障房的建设，商业银行信贷很难降得下来。由于大量政府投资项目的资金绝大部分来自银行贷款，只有很少一部分来自政府财政支出，这意味着在未来两、三年内，商业银行的信贷规模很难出现实质性的压缩。然而，法定金被提高到 21.5%（中小银行为 19.5%）高位，各商业银行内部可贷资金必然极为短缺。地方政府和国有部门获得新的贷款困难，中小企业尤其是民营企业要获得信贷资金就更难。结果，在有 78 万多亿元广义货币的情况下，全国各地大面积地出现了“钱荒”，各行各业均感到资金链吃紧，其中包括一些国有部门。譬如，受央行的紧缩货币政策以及 7 月温州动车意外事故的双重影响，主要靠银行贷款的中国铁路建设目前就大面积地陷入资金短缺。不久前有消息说，中国铁建单位被迫暂停了一万多公里的在建铁路，停工、半停工和进展缓慢的项目已占到中国铁路建设的 70%。最近，媒体披露了中国中铁隧道集团有限公司云南段项目经理部借民间高利贷来垫资和支付拖欠的工人工资。中国铁建在建项目缺乏资金的严重程度，从中可见一斑。

其原因主要在于，各级政府投资项目的摊子在“反危机时期”最大限度地铺开，以致过去两年全中国新开工的政府项目投资规模累计为 GDP 的 1.2~1.3 倍，而且，随着“十二五”规划的启动和各地保障房的建设，商业银行信贷很难降得下来。由于大量政府投资项目的资金绝大部分来自银行贷款，只有很少一部分来自政府财政支出，这意味着在未来两、三年内，商业银行的信贷规模很难出现实质性的压缩。然而，法定金被提高到 21.5%（中小银行为 19.5%）高位，各商业银行内部可贷资金必然极为短缺。地方政府和国有部门获得新的贷款困难，中小企业尤其是民营企业要获得信贷资金就更难。结果，在有 78 万多亿元广义货币的情况下，全国各地大面积地出现了“钱荒”，各行各业均感到资金链吃紧，其中包括一些国有部门。譬如，受央行的紧缩货币政策以及 7 月温州动车意外事故的双重影响，主要靠银行贷款的中国铁路建设目前就大面积地陷入资金短缺。不久前有消息说，中国铁建单位被迫暂停了一万多公里的在建铁路，停工、半停工和进展缓慢的项目已占到中国铁路建设的 70%。最近，媒体披露了中国中铁隧道集团有限公司云南段项目经理部借民间高利贷来垫资和支付拖欠的工人工资。中国铁建在建项目缺乏资金的严重程度，从中可见一斑。

在全国可贷资金大面积短缺的情况下，尽管中国银行系统的利率名义上还没市场化，但在各经济部门已经市场化且政府行为也已市场化运作的当今中国，实际贷款利率上浮，就是一个必然结果。据多种渠道获得的信息，目前大部分商业银行的贷款大都高于官方 6.1% 的贷款利率（半年期），有的甚至高于 1.7 倍的利率浮动上限。另外，农村信用社、各类委托贷款、委托信托、担保公司、融资租赁公司、小额贷款公司，纷纷加入各式放贷大军，民间高利贷更是如火如荼。当今中国，从东到西，从南到北，全国各地都在大放高利贷。

最近有不少调查研究发现，很多民营企业不再做实业了，在前段时间股市低迷、房价扑朔迷离的情况下，也不再炒股、炒房，而是加入放高利贷大军。也有消息称，一些经营比较好的大型国有企业通过旗下财务公司、信托公司放贷，赚取息差。另外，由于各商业银行已经把大绝大部分储蓄存款贷了出去，且很大一部分存款资金作为法定存款准备金交存了央行，导致各商业银行内部可贷资金短缺。窘迫之下，各商业银行拼命开发各种中间业务和“理财产品”，并同时开发各种“保值产品”，实际上加入了放贷大军。结果，来自各种渠道的消息均表明，不但目前中国各地民间信贷的利率普遍超过

20%（有的高达年息 60~70%——甚至更高，为典型的“高利贷”），而且很多地区的农村信用社的实际贷款利率也在年息 20% 以上。这说明，尽管名义上中国的体制内利率仍没有市场化，但实际上体制外利率已完全市场化了，甚至“过度市场化”到了一种“畸形的市场化”。

为什么会在银监会和央行的多重经常性金融监管下出现如此大面积全国普放高利贷的现象？答案是，这是近几年来中国扭曲的宏观货币政策的一个必然结果。

2 法准金奇高 基准利率极低：高利贷主因

据中国央行最新发布的金融统计数据，2011 年 9 月末，全国本外币贷款余额 56.24 万亿元。按 9 月末本外币存款余额 81.03 万亿元来计算，21.5% 的法定准备金率（一些中小金融机构为 19.5%，2011 年下发央行 209 号文件又要求从 9 月份开始将保证金存款纳入存款准备金的交存范围，这将增加法准金 0.94 万亿元）意味着全国商业银行约 16.5 万亿左右法定准备金交存到了央行。据有关专家测算，全国所有商业银行目前大约也只有 2 万多亿元资金可贷。在一个有 40 多万亿 GDP、投资占 GDP 比重超过 40% 且主要依靠银行间接融资的大国，只有如此少的可贷资金“总盘子”，导致全国金融系统大范围、大面积“缺钱”，岂不是一个自然和必然的结果？于是，在当今中国出现了一个几乎在人类历史上罕见的怪现象：在 80 多万亿元银行储蓄和 78 万多亿“天量的”广义货币下，中国竟然出现了大面积“钱荒”！

从宏观经济学的基本原理来说，商业银行的法定存款准备金，是央行调控货币供给的主要数量工具；而央行的基准利率，则是调控货币需求的主要手段。自 2010 年 1 月 12 日以来，为遏制不断攀高的 CPI，央行已提高法准金 12 次，到了 21.5% 历史高位，然而，在全国商业银行贷款规模企高不下、通胀节节攀升的宏观格局中，却基本维持了一个较低的基准利率。迄今为之，一年期定期存款的基准利率只有 3.5%（远远低于 6% 上下的通胀率）。央行把控制货币供给的银行法定存款准备金率提高到历史高位，而把调节货币需求的基准利率定得如此之低，即把货币供给“控得”如此之紧，而把货币需求“吊得”如此之高，结果自然是眼下中国金融和货币市场上极度不均衡，高利贷遍布全国。这正是极扭曲的反市场化运作的宏观货币政策的一个必然结果。

央行为何把商业银行法定存款准备金率提高到历史高位而保持较低的基准利率？这是中外历史上从来没见过的宏观经济现象和政策组合。为何央行采取如此悖谬的货币政策？其中是否有央行自己的利益考量？

如果按 2011 年年初计算，央行有大约 3.85 万亿的央票，每提高一个百分点的基准利率，央行就要多付 300 多亿的央票利息（央行买卖央票必须“市场化操作”，如不得低于一年期存款利率，否则就卖不出去）。这 300 多亿多付的央票利息，看来不是一个大数目，但相对于央行本身 219.75 亿的自有资金，显然又是个不小的数字。照此推理，如果基准利率增加两个百分点，央行仅现有票据的利息就要增加 7~8 百亿，如果提高 3 个百分点，央行就要多支付上千亿的利息。由此看来，背负着主要由于近些年对冲外汇占款而积存下来的巨额央票重负，显然是央行不用利率这一市场化杠杆来调节货币需求的一个“难言之因”。

另外，央行一再提高法准金而加息次数甚少和加息幅度较小，从而保持这几年中国的低利率（远低于 CPI），是否有保护地方政府和国有企业利益的考量？目前地方政府负债已超过 10.7 万亿（有的估算数字甚至高达 14 万亿），加上其他国有部门和国企（包括铁路建设）的贷款，保守计算也有二十几万亿。在此情况下，如果央行升息，会直接加重那些负债累累的地方政府和国有部门的还本付息。然而，不加息呢？在年通胀率约 5.5% 而一年期定期存款利率仅为 3.5% 的实际存款负利率的情况下，如果再考虑全国商业银行存款中约 22 万亿活期存款的利息只有 0.5%，全国储户少说每年要因储蓄存款贬值而有 2 到 3 万亿的隐形“通胀税”。——这难道公平吗？

从全球看, 尽管近两年俄罗斯和巴西等国的 CPI 都比中国高, 但是至少上述国家的银行存款基准利率要高于 CPI。这一事实, 难道我们的决策层就没有注意到? 难道决策层在制定宏观货币政策时, 就没有把数亿百姓和企业储户存款的数万亿元“负利率”的贬值损失纳入自己的考量范围?

当然, 有不少决策层的经济学家曾推想, 如果央行加息, 在西方各国利率极低的情况下, 会诱导更多国外热钱流入, 从而迫使央行被动对冲外汇占款而增加中国的基础货币。实际上, 这一担心值得进一步推敲。在人民币利率利息远远低于 CPI 上涨幅度的格局中, 中国股市 2010 年以来“跌跌不休”, 中国房市和房价的前景又扑朔迷离, 在此情况下, 说加息后会诱导国外热钱流入中国来炒中外息差, 如果说不是天方夜谭, 也是很难说在逻辑上能成立。目前印度、俄罗斯、巴西等国在高通胀下银行存款利率都超过 8%, 有的国家甚至超过 10%, 那国际游资不是更应该考虑流入其他金砖国家去赚息差而不是流入中国? 事实上, 不少研究和各种渠道来的消息均表明, 前一段时间国外热钱持续流入中国, 大部分既不是出于有人民币升值的预期进来套利, 也不是炒中国存款利率高于西方国家利率的息差, 而较多是流入中国进行“短期融资”而进行“套高利”。依此逻辑来分析, 中国央行一方面把货币供给控制得奇紧, 另一方面则一直保持低利率政策不变, 导致中国大面积地出现“钱荒”, 致使高利贷的全国普遍化, 才可能是前一段时间国外热钱净流入中国的根本原因。

3 央行的商业银行法定存款准备金制度的合法性与宪政问题

在反思央行把商业银行法定存款准备金率提得如此之高而把存款和贷款的基准利率压得如此之低这种反市场化运作逻辑的宏观政策时, 可能还有一个事实被大多数国有和股份制商业银行的人士所忽视了: 央行要求各商业银行和金融机构强制交存的“法定存款准备金”, 实际上涉及到一种现代宪政民主政治意义上的合法性问题。

从商业银行向央行交存的法定存款准备金的合法性问题来看, 在 1995 年通过并于 2003 年修订的《中华人民共和国银行法》中, 第 23 条第一款有央行“要求银行业金融机构按照规定的比例交存存款准备金”的规定。由此看来, 在现有的政治体制和法律框架下, 央行调高或降低商业银行法定存款准备金率显然没有任何合法性问题。但是, 这一条款, 正如《中华人民共和国宪法》第五十六条“中华人民共和国公民有依照法律纳税的义务”一样, 显然不是一个具有现代宪政民主政治精神的“周延性”条款。因为, 这一条款, 实际上只是规定了央行有权要求商业银行和金融机构交存存款准备金, 但交存多少, 央行对商业银行和金融机构所交存的法定准备金要不要付利息, 支付利息多少, 以及如何保护商业银行利益和权利, 都没有做任何说明和规定。这样的银行法, 实际上就赋予了央行可任意提高或降低商业银行准备金以及对交存的“法定准备金”要不要付利息、付多贷高利息有完全的“行政自由裁量权”。这实际上也意味着, 央行可以任意提高或降低法定存款准备金率、基准利率以及任意决定买卖央票的无限制的行政权力。

在任何社会, 如果一个机构或个人的权力不受任何约束和制衡, 那将会有何结果?

法国启蒙时期的哲学家孟德斯鸠 (Charles L. de Montesquieu) 在《论法的精神》中曾说过一句很经典的话: “一切有权力的人都容易滥用权力, 这是万古不易的一条经验。有权力的人们使用权力一直到遇有界限的地方才休止”。从孟德斯鸠这句话中, 我们可以知道, 如果政府及其机构掌门人的权力没有任何限制, 他会倾向于无限制地使用自己手中的权力。无限制的权力, 就是绝对的权力。绝对的权力, 除了绝对会产生腐败外, 往往也会产生人们无法预想的结果。即使权力的拥有者是完全无私如同“慈父”一般的人, 他因不受约束和制衡制定的决策也可能是错误的, 且不一定达致他自己预想的结果和目的。

现在看来, 目前中国的商业银行法定准备金率太高, 且从宏观整体上看货币供给奇紧, 货币需求过旺, 恰恰是政府的货币决策层的行政自由裁量权不受任何约束的外在表现, 也是这种政治制度安排

的必然结果。换句话说，目前全国普放高利贷，商业银行和农村信用社的利率扭曲的市场化，只不过是决策层不受任何制衡任意提高法定准备金率、任意压低基准利率这种极扭曲的货币政策的必然产物。

从这一逻辑推理，我们发现了一个极其悖谬但被绝大多数银行界人士、经济学家和社会各界忽略的荒唐现象：目前全国商业银行和金融机构交存在央行的约 16.5 万亿元的“法定存款准备金”，实际上存在着数千亿的“利息倒挂”：按照央行网站公布的数据，目前商业银行交存在央行的这笔巨额法定准备金，央行只付 1.62% 的年利率，而储户存储在商业银行的存款，一年期定期存款要付 3.5% 的利率；三年期存款，要付 5% 的年息；而五年期的存款，利息则为 5.5%。即使考虑到商业银行对大约 22 万亿银行活期存款的储户只付 0.5% 的利率，但这显然只是 9 月末 81.03 万亿元本外币存款中的一小部分。如果按 3.5% 的一年期存款基准利率中价来计算，仅央行要求各商业银行所交存的约 16.5 万亿元的法定准备一项，每年各商业银行就要“倒挂”（即付储户存款利率与央行法定准备金支付利息之差）1.88 个百分点的息差。这实际上意味着所有商业银行要“负亏”向央行“纳贡”约 3000 亿元。现在全国所有商业银行的全部利润，一年才多少？（根据《银监会 2010 年报》，2010 年中国银行业金融机构实现税后利润为 8991 亿元）。不知中国商业银行的行长们算没算过这笔帐？这合理吗？其合法性又在哪里？

当然，从央行的角度来看，为 16 万多亿元商业银行交存的法定存款准备金支付 1.62% 的低利息，也是出自央行作为一个“法人”的“腰包”，这显然又可以看作是央行作为一个政府机构为控制宏观货币供给所付出的代价和行政成本。即使如此，央行为什么不反思：为什么主要用商业银行存款法定存款准备金和买卖央票这类反市场运行逻辑的数量工具来控制货币供给呢？为什么不遵循市场运行的自然逻辑运用利率杠杆来平衡货币市场的供给与需求？

现在，我们甚至可以问这样一个问题：如果近些年来中国决策层一直运用利率杠杆来调节货币市场的供给与需求，譬如，如果把央行贷款利率提高到 8% 或 10% 以上，地方政府和各类国有部门还敢像以前那样几乎不负任何责任地从银行贷款，背负债务来发展本地经济，兴建一幢幢漂亮的政府大楼？中国的房价还会如此之高？由此看来，中国地方政府背负十几万亿的银行负债，中国城市的房价不断攀高且企高不下，乃至目前全国普放高利贷，都是货币政策决策层这种人为控制货币供给的必然结果（也就是不断提高商业银行存款法准金且不断为对冲外汇储备增加而买入央票）！而另一方面则不断诱导和刺激货币需求（运用行政控制力量长期压低银行存贷款的基准利率）。难道中国的决策层就不应该考虑为背负 3.2 万亿美元的外汇储备“大山”的央行“减负”和“解套”？

现在是到从根本层面反思近几年政府宏观货币政策的时候了。目前，整个中国经济社会已经市场化了。在各行各业（包括金融和货币银行业）都已经市场化运作的中国，决策层任何有违市场运行逻辑的宏观政策，非但不能达到预期目的和效果，而且会不断扭曲中国市场经济的运行。长此下去，只会令中国经济的问题越积越多，改革越来越难，最后陷入一种尴尬的格局，即越来越依靠行政手段来调控中国经济的积重难返。

也许中国银行界业内专业人士已注意到，自 20 世纪 90 年代以来，许多国家的央行都降低或取消了商业银行法定存款准备金率，零准备金率正成为一种全球趋势。譬如，在英国、澳大利亚、加拿大，墨西哥、以色列等国，就出现法定存款准备金率为零、存款准备金制度弱化的现象。即使在美国、日本、欧盟等一些仍保留商业银行法定存款准备金制度的国家，法准金的比例也在下降，法准金作为一个数量工具调节货币供给的功能在逐步弱化。譬如，在美国，自 1998 年以来，440 万美元以下的存款准备金率为 0%，440 万至 4930 万美元为 3%，4930 万美元以上为 10%。在一些新兴市场国家以及中低收入国家，如新加坡、韩国、南非、印尼、马来西亚等国，商业银行法定存款准备金率一般也都在 1% 到 5% 之间。全球出现取消商业银行法定存款准备金或法准金趋向于零的大趋势，难道其中没有现代宪政民主的考量？中国央行近年来却背离了这一世界大趋势，不断提高法定准备金率，难道

这不正是独具中国特色的政府统御市场的“中国模式”的一个典型特征（一种从计划经济转型而来但又保留甚至强化了政府对市场行政控制和干预的一种独特体制）？

沿着这条思路，我们发现，正如现代民主政治中有“税权（宪）法定”的保护纳税人权利的精神条款一样，在央行“商业银行法定存款准备金”的提取、增减和基准利率的决定上，也有着一个深层次的保护商业银行利益和权利的宪政问题。这些问题如不从制度上根本改革并加以解决，我们的经济社会还只能是一个受行政命令控制的经济，而不可能是一个真正顺畅的市场经济，更不可能有一个法治化的现代民主政治。

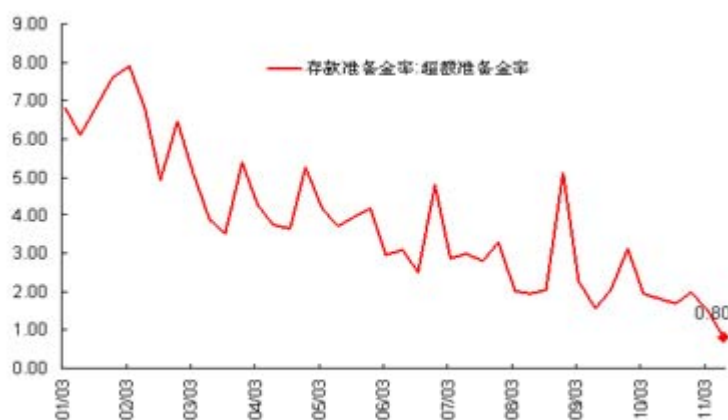
4 失序的金融体系会导致中国经济社会突然断裂吗？

我觉得有必要提请决策层和全社会注意当前中国经济内部的“信贷泡沫”问题。

从货币银行学和宏观经济学上来说，“信贷泡沫”一般是指商业银行和贷款机构在没有缴纳保证金或保证金不足的情况下签发、贴现银行承兑汇票而导致大量银行垫款而产生的信用敞口风险。商业银行的这种做法，实际上是把承兑风险转化为信贷风险，并没有真正落实偿还来源，同时还虚增了存贷款规模。在制造“信贷泡沫”时，商业银行扩大存贷款和票据业务的规模，会形成这样一个怪圈：企业用贷款资金作保证金→银行签发承兑汇票→企业到银行贴现→企业用贴现得到的资金再作保证金→银行再签发承兑汇票→企业再贴现……。在这样一种循环往复的过程中，信用徒然膨胀，货币信贷成倍数地虚增扩大，从而形成“信贷泡沫”。

与财经媒体目前使用的“信贷泡沫”一词含义有所区别，我在这里把“信贷泡沫”在宏观经济层面上理解为在金融体系内部银行和各类影子银行的信贷总量、央行法定准备金以及超额准备金总量之和超过所有银行储蓄总量（或广义货币总量）的“纯玩数字”的贷款规模总量。上面我们提到，按照央行公布的 2011 年前 3 季度尤其是 8 月份的统计数据，全国商业银行在 2011 年 8 月大约只有 2 万多亿的可贷资金。如果按照商业银行超额准备金的估算公式——即“基础货币—流通中现金（M0）—大型商业银行法准备金—中小型银行法准备金——来估算，全国商业银行的超额准备金在 2011 年 8 月末大概只有 0.76 万亿元（这一数字可以从央行的超额准备金数字来印证，见图 2）。然而，如果把 12 万亿美元的全国影子银行表外信贷规模计算进去，我们就发现，大约有 10 万亿左右的信贷量可能是在中国银行和金融系统中“空转数字”。这一事实本身，实际上意味着在当前中国经济体系内部存在着巨大的“信贷泡沫”。

图 2. 2001 年以来中国商业银行的超额准备金变动轨迹：



资料来源：中国人民银行历年发布的金融数据统计报告。

在数字和“电子货币”时代，各商业银行和各种影子银行借贷基本上不再使用现金，而只是“转帐”和相互“打数字”，且转帐和相互打数字的速度很快。有了上述技术手段，在目前资金短缺、全国大面积出现“钱荒”的格局中，就存在一些金融机构在一些平衡账户中没钱但把数字形式的款项借贷出去的可能。在经济繁荣和资产价格不断膨胀之下，这种短期的“泡沫融资”和“泡沫信贷”还不会造成多大破坏（且目前“信贷泡沫”总额还在各商业银行和金融机构向央行交存的准备金总额数之内，故问题还是可控的），但一旦实体经济增速下滑、资产价格下行，

这种“超信贷泡沫”就会突然暴露出来，并产生连锁效应，对经济系统产生巨大的冲击和破坏。

值得深思的是，在目前中国经济社会的转型期，政府有自己的行政调控措施和管理手段，但任何部门和个人则都有自己的应对之道，且在目前法律——尤其是金融法律、法规和法制不健全或者虽有法律法规但很少切实遵守的现状下，要特别警惕这种“超额信贷泡沫”可能给未来中国经济与金融体系带来的长期影响和冲击。

从目前世界经济格局和中国经济的深层结构看，西方发达国家的经济复苏之路将很漫长，有可能要用 5 到 10 年甚至更长的时间才能从 2008~2009 年的经济衰退中完全复苏，这也就制约了中国外贸净出口进一步增长的空间和可能。由此判断，中国的外贸出口目前差不多已经到达巅峰。从国内来看，目前中国经济在发展阶段上，前些年一直延续到现在、由各级政府和国有部门所推动的一轮巨大的基础设施建设投资峰值也快过去，而依靠增加国内居民家庭消费拉动的 GDP 增长因素目前看来仍很有限。从拉动 GDP 增长“三驾马车”的贡献度来分析，我们可得出一个基本结论：未来中国的宏观经济增速逐渐减缓，将是自然和必然的。

中国经济增速随社会的经济发展阶段延伸而逐渐放缓，这并不可怕。但问题在于，自 2008~2009 年全球经济衰退以来，中国这一轮经济增长主要是由政府的“铁、公、基”和其它建设项目投资所推动，而这一轮大规模的基建投资，又主要是由银行信贷所支撑。未来数年中，中国由大规模基础设施建设所推动的高速增长必定会自然放缓，随之，巨额银行贷款也将陆续到了还款和“清算期”。如果近些年大量的投资项目收益不能够偿还巨额银行信贷，资产价格就必然下降。等到那时候，这几年所形成的巨额“信贷泡沫”就有可能破灭，从而可能导致中国金融体系的突然失灵甚至断裂。如果这种情形出现，整个中国经济社会将难以承受。综观改革开放以来中国经济发展的历史轨迹和当下格局，我认为，过去导致中国经济快速增长的因素（如地方政府在发展经济上的竞争），正逐渐变成未来中国经济增长的风险和障碍。

当今中国经济社会的发展格局，有没有合宜的选择？首先，从政府宏观政策层面来说，在 CPI 已开始下行和 GDP 增速亦呈现下滑的情况下，一定幅度的降低商业银行法定存款准备金率，而保持利率不变甚至提高基准利率，势在当行。从政府管理国民经济这一层面来看，合宜的选择似乎是放松政府宏观调控部门对市场运行的多重行政干预，减少乃至理顺对市场运行的行政扭曲，以顺应市场运行的逻辑实施宏观管理，且更多地用法律的抽象规则来管理经济、社会和政府自己的职能部门。然而，从中国经济社会的深层结构来看，目前政府手里掌握越来越多的资源，越来越惯性地用行政手段统御和调控市场经济。这个问题的症结，还是应从根本上改变当下的体制安排。其中的关键仍在于建立现代法治民主的政治体制，首先是政治和政府体制的根本性改革。没有政制改革，“转变经济增长方式”，“转变政府职能”，乃至“转变政府宏观政策导向”，就只能流于空谈。

中华民族之国运，难道只能靠危机才能逼出改革？

作者：韦森

来源：FT 中文网（2011-11-14）

中国银行业的转型选择

1 金融深化的内在逻辑

银行业的转型发展有其客观历史规律。金融深化进程的内在逻辑，决定了商业银行在发展过程中必然面临转型。商业银行发挥主导作用，是金融深化的第一个阶段；商业银行的业务经历从单一到复杂、从国内到国际的发展历程，正如中国银行业当前的处境。

从国际经验来看，如美国在上世纪 30 年代“大危机”后，实行严格的金融分业经营制度，商业银行一直是其金融服务的主导力量。然而，上个世纪 60 年代以后，诸如大额可转让定期存单（CD）、货币市场共同基金（MMMF）等金融创新的出现，严重冲击了商业银行的市场份额以及利润，促使后者不得不转型。1986 年，上世纪 30 年代为防止商业银行恶性竞争而对存款利率进行管制的金融 Q 条例完全终结，1999 年《金融服务现代化法案》（Financial Services Modernization Act of 1999）通过，美国金融业重回混业经营轨道。

再如英国，随着“二战”后伦敦逐步建立全球性的货币、外汇以及贵金属等交易市场体系，英国的商业银行不再局限于传统领域，业务扩展为国际银团贷款、国际结算、交易清算以及广义的商人银行（merchant bank，即投资银行）等。

可见，商业银行的转型是应对市场竞争的选择和结果，这符合现代市场经济和金融发展的客观规律。

从中国当前的国情来看，银行业的转型，恰好与当前中国社会经济发展的需要相契合。

经过 30 年的高速增长，中国人均 GDP 在 2010 年约 4400 美元，进入中等收入国家序列，也面临如何避免“中等收入陷阱”的问题。过去 30 年“高投入、高消耗、高增长”模式带来的诸如环境恶化、资源消耗、贫富差距等一系列问题表明，这种模式不可持续，也不可能支撑中国进入高收入国家行列。

因此，中央在“十二五”规划中，开篇即提出要“加快转变经济发展方式”。而实体经济的转型发展，离不开银行业资源配置的转变和资产负债业务的全方位转型。

银行业的转型势在必行，但该如何转型？可选择的路径有两条。一条是无限放大虚拟金融，以金融机构获得短期最大化利润为目标的道路；另一条则是坚持虚拟金融服务实体经济，以金融机构实现可持续发展为目标的道路。

2 虚拟金融的过度膨胀

从英美银行业的转型实践来看，他们最终走向了第一条道路。“赢利交易化、金融虚拟化、监管放松化”成为英美银行业转型和发展的显著特点。

这一次危机，是否改变了英美银行业的发展模式？危机始于 2008 年，历时已三年，尚未看到解决之道，截至 2011 年上半年，华尔街多项金融活动的杠杆率明显高于 2008 年危机爆发前的水平。

比如，Market Watch 研究数据表明：在 2008 年 9 月雷曼兄弟公司倒闭之前，华尔街所持有的衍生产品账面价值为 183 万亿美元，是美国经济规模的 13 倍。听起来很疯狂吧？那么，现在这个数据

是多大呢？约 248 万亿美元。

另外，按照 Phillip Davis 最近在 Seeking Alpha 上的文章，“每个月纽约商品交易所（NYMEX）交易 60 亿桶原油，最后只实际交割 3000 万桶，这就是 200 比 1 的投机者与消费者的比例。”

虚拟金融膨胀的结果是：始于私人部门的风险在被转移到政府部门后，可能让后者最终也面临破产，不但“太大不能倒”，恐怕还“太大救不起”。

2008 年金融危机发生以后，欧美各国以史无前例的力度注资金融体系，动用大量公共部门未来的现金流，注入私人部门金融机构，改善了私人部门金融机构当期的资产负债表，提高了资本充足率。但绝大部分的风险只是从私人部门转移到了公共部门的资产负债表上，并没有进行彻底的债务重组和处置，也没有给予私人部门金融机构出现严重经营失误的经营者必要的惩罚，私人部门金融机构的股东也没有承担应有的损失。换言之，这意味着并没有从根本上解决存量风险。

更为严重的是，政府期望金融部门能够将新注入的现金流配置到实体经济中去，支持实体经济复苏，同时改善金融机构自身的资产结构和质量。但事与愿违，几年过去，欧美实体经济始终缺乏有效需求，失业率高企，结构性问题严重，政府量化宽松政策下注入金融体系的资金，并没有进入实体经济，而是回到了央行的资产负债表上，同时带来了通胀的巨大压力，并破坏了公共部门资产负债表的健康度。

因此，这次金融危机及后续的处理过程及实际效果，确实值得我们问一问：金融深化过程中的英美银行的转型道路成功吗？

3 从规模到能力的转变

另一条发展道路则要求，商业银行必须遵循“金融服务于实体经济”的目标，明确银行业的利润增长最终仍然需要依靠实体经济的持续发展。

未来中国银行业的转型发展必须坚持通过支持实体经济的不断做强，来实现银行自身持续发展的目的，而绝不能走虚拟金融自我循环和自我膨胀的道路。

中国银行业转型发展需要“内外兼修”，共同推动银行业实现从目前“规模大”到未来“能力强”的转变。

第一，银行自身必须形成比较竞争优势。当前中国大部分银行业机构“大而不强”，没有走出单纯追求规模扩张的发展模式，服务和风险管理能力不强。

在资本、盈利、市值和资产规模方面，中国的大型商业银行都已跻身世界前列。但从公司治理、战略规划、运营效率、创新能力、风控水平、服务质量和客户满意度方面，却依然缺乏比较竞争优势。在国内市场上，商业银行无论大小，产品和服务雷同严重，差异化竞争意识淡薄，主要以追求规模和竞相削价营销手段。在国际市场上的表现也不尽如人意。比如，在全球众多金融服务，包括年度公司业务、零售业务、贸易融资、清算或资金交易业务等的排名中，前十名基本没有中国金融机构的影子，这显然与中国的全球第二大经济体和贸易国地位并不相称。

因此，如何顺应全球经济金融的“东移”大势，在与高端制造业、跨境投资贸易以及综合财富管理等相关的金融服务领域中突破，就是中国银行业的转型之道。

第二，银行业的转型同样需要得到外部环境的支持。金融业自身是一个资本和智力高度集聚的行业，从其单体来说，只要有合理的激励约束机制，其个体的效率必定是超越社会平均生产率水平的。

然而，金融危机的一个重要启示就在于，个体理性并不会必然带来群体的理性，尤其在金融领域，系统性风险往往不可能通过机构单体去加以解决。因此，银行在转型发展过程中，需要得到外部力量的有效支持，去帮助其识别和避免可能出现的系统性风险。

这里，监管当局的责任重大，一方面，需要同时遵循宏观审慎和微观审慎原则，实现这两个方面的有效结合，并指导银行业在风险可控、成本可算、信息有效披露和金融服务水平不断提高的前提下加快创新步伐，不断推动转型；另一方面，监管当局也需要加强和银行业机构的良性互动，贴近市场、贴近机构，了解其业务、产品和商业模式，给银行业的转型发展提供最有力支持。

作者：廖岷

来源：《新世纪》2011 年第 41 期

金融危机离中国有多远？

最近国际资本市场对中国经济的担忧一波接着一波，连绵不断。最初是国家审计总署披露地方政府融资平台的巨额债务，相信有不少项目难以如期还贷；后来是浙江一些中小企业家因为负债过重而“跑路”，导致民间借贷资金链断裂；与此同时，人民银行和银监会开始加强对“影子银行”的关注，过去一年来理财产品、委托贷款增长十分迅速，已经出现了一些财务损失甚至违约现象；一些城市房价开始下降，更令人担心未来房地产开发商的财务状况。如果上述任何一个问题失控，都有可能令金融危机由风险变为现实。

目前看来，还有几个方面的理由支持相对比较乐观的判断：近期内发生金融危机的可能性并不大。第一，目前所发生的一些问题如企业倒闭和房价下降，其实是政策紧缩与行政限制所导致的结果，如果形势恶化政府一定会尽快回调政策；第二，迄今为止大部分问题还没有发展成为系统性的风险，比如民间资金链断裂和理财产品违约，基本上还是局部性的问题；第三，居民、银行和政府资产负债表相对健康，对于风险因素的演变有很重要的影响，而这其中最为重要的当属财政可持续性。

但金融危机其实是国际经济生活的常态，因此没有人可以拍着胸脯说中国一定不会发生金融危机。如果中国金融危机的风险大幅度上升，起码存在以下三种可能性：一是个别目前已经出现的风险突然失控，比如信托融资违约事件导致普遍的赎回或者房地产价格急剧下跌；二是政府难以抵制各个部门与领域要求放松的压力，为未来更严重的金融危机埋下伏笔；三是随着金融体系不断开放，风险也将随之提高。要准确预测金融危机其实是不可能的，但我们必须随时有所准备，因为危机很可能已经在下一个路口等着我们。

防范金融危机其实是一件十分困难的事情，因为金融危机总会以人们最意想不到的方式发生。但这并表明政府将无事可做，其实有一些危机是可以避免的，比如在广场协议之后，日本吹起了一个巨大的资产泡沫，德国却以各种手段遏制资产泡沫的形成。即使不能完全杜绝金融危机的可能性，那也应该尽量减少金融危机的危害性。而金融危机的危害性往往与杠杆化程度与泡沫程度成正比。而具体的政策措施则可以包括实行合理监管、消除激励扭曲、减少投机行为等等。

迄今为止中国金融危机风险最大的时候其实是在 1997-1998 年。当时国家财政捉襟见肘，财政收入占 GDP 之比最低时只有 11%；国有企业出现全行业亏损，企业三角债问题成为一个难以根治的顽疾，不断治理不断发生；银行不良贷款比例可能高达 40%，资不抵债成为非常普遍的现象；有学者估计每

年外逃资本达到 1000 亿美元，而当初外汇储备的总量还不到 2000 亿美元。当时周边国家如韩国、泰国等都爆发了严重的金融危机，港币也连续遭受国际投机者的攻击。可以说，中国几乎与金融危机擦肩而过。

与当时的情形相比，现在的局面既存在一些有利的因素，也有一些不利的因素。比如，银行不良贷款比例只有 2% 左右，存款保证金比例高达 20% 以上。公共债务占 GDP 的比例不到 17%，计入或有债务之后的总负担也不会超过 70%。因此银行与政府都还有能力支持经济稳定。不过问题在于金融资产总规模已大幅扩张，正规体系之外的金融活动异常活跃。个别机构债台高筑，融资成本非常高，因此资产负债表相对比较脆弱。任何一个已经存在的风险因素的恶性爆发都足以在中国引发一场金融危机。

尽管最近关于中小企业主“跑路”的案例很多，到目前为止倒闭尚未演变成成为系统性的风险。今年头 10 个月，浙江中小企业破产的数量尚未达到 2008 年和 2009 年同期的水平，中小企业的总量还在上升。全国民间借贷大概 4 万亿元的规模，与全国银行贷款余额 50 多万亿元相比，市场并不大。当然，这也并非表明没有危机的风险。比如，如果全球经济走入二次衰退，那将对中国的中小企业造成极大的打击。4 万亿民间借贷确实不多，不过如果资金链条彻底断裂，究竟会造成多大的连带与放大效应，很难预料。

官方统计地方政府融资平台的借贷为 10.7 万亿元，实际可能更高一些，大部分投向了基础设施建设。目前到期的贷款基本上都无法归还，因此监管当局只能允许这些项目进行贷款展期或者重组。希望几年以后其中一些项目的财务状况有可能得到改善，可以还本付息。另外，在政府换届之前，地方政府领导人也有足够的政治意愿不让这些贷款变成坏账。问题是过去很多地方政府的财政收入有约 30-40% 来自土地出售，现在房价下跌，地价已经不保。地方政府缺乏财力，有可能令部分地方融资立马变成不良贷款。

影子银行业务的规模大致在 10 万亿元左右，它们其实是对银行业务的补充，问题是它们的发展并不规范，投资者基本不做尽职调查，对投资项目缺乏了解。现在增长减速、房价下跌，因此部分融资项目出现问题也很正常。正因为投资者并不了解投资的项目，一旦个别项目出现问题，就可能引发普遍的赎回。理论上来说，这并不一定大量增加银行坏账，通常投资这些产品的公众和企业并没有举债。但问题是投资项目出现财务困难，不可能与银行毫无干系，况且银行往往是这些直接融资的中介。

短期看来，房价下跌可能带来的金融风险最值得关注。目前中国房地产泡沫的症状已经比较清楚，美国房价收入比长年处在 3.5 倍左右，中国目前平均已经达到 10 倍。当然现在房价下跌主要是因为政府对住房实施限购政策，政府能够容忍的价格下降大概在 10-20% 之间。因为居民负债水平很低，房价下跌应不至引发资产价格、资产负债表和抛售之间的恶性循环。但监管当局认为银行可以承受 40% 房价下跌，应该是过于乐观，其原因之一是可能是没有充分考虑房价下降对关联产业的影响。

不过客观地说，现在所出现的一些问题也不全是负面因素。民间借贷也好，影子银行也好，其实是金融市场化的具体表现。中小企业从银行借不到钱，只好走其他途径，因此不能简单地将民间借贷看做庞氏骗局。但正规部门利率过低，大幅度地推高了其它渠道的利率，目前银行贷款利率不到 7%，信托融资成本却达到了 10% 以上，民间借贷利率更是高至 20%。这就迫使民营企业放弃实业转向投机。对于居民来说，将钱存银行实际是赔钱的买卖，过去是一股脑地涌向房地产市场，现在又集中购买理财产品。

政府将如何应对这一状况？大致有三种可能性：一是像过去一样视民间借贷、影子银行如洪水猛兽，现在有风险，再度大举打压；二是顺应市场发展潮流，大力推进金融改革；三是大幅放松宏观政策，以吹起新的泡沫缓解短期痛苦。第一条路其实已经很难再走，第二条路应该最有利于长期发展，而第三条路有诱惑力但最危险。不过无论政府走哪一条路，都很难绝对杜绝金融危机的发生。

因此，公众与政府应该对未来发生金融危机的可能性有充分的思想与政策准备，而及时控制泡沫则十分关键。

过去三十年来，中国执行了一整套金融抑制的政策体系，其核心包括：国有金融机构占主导、受央行调控的主要利率体系及受国家干预的资金配置。多年来，这一套政策对支持中国的经济增长与金融稳定发挥了重要作用。不过现在这一体系的负面效应已经变得日益突出，一是低利率鼓励投资，但造成了严重的结构失衡；二是国有企业占据大量银行信贷，资金利用效率低下；三是民营企业在资金配置中受到歧视。因此，只有放开管制、推进金融改革，才能保障经济持续增长。

不过，大量新兴市场经济的经验表明，金融开放很可能增加金融危机的概率。当然，改革可能引发危机，不等于不改革就不会发生危机。事实上，影子银行的发展就表明，不改革已经不再是一个选项。况且危机发生之际也不见得就是世界末日，在上个世纪的最后二十年间全球总共爆发了 100 多次的金融危机，只不过每次危机的严重性不一样。很多国家恰恰是有效地利用危机顺势推进金融改革，反而有助于长期金融稳定。从这个角度看，无论是中国还是美国，都令人惋惜地浪费了利用次债危机大力推进改革的良机。

目前最应该防范的是政府难以抵制各个领域包括中小企业、民间借贷、影子银行、房地产市场、铁道部、地方政府融资平台等要求放松政策的压力。风险自然要控制，不能让它们同时倒下。但也不能哪儿一叫就给钱。过去几年过度扩张，其实已经将未来几年的钱花掉了。比如基础设施负债展期，尽管没有马上造成坏账，其实是把一大笔钱给锁住了，不能再用于其他经济活动。已经造成的泡沫必须挤破。现在如果还不想忍受任何痛苦，还想花钱买稳定，只能吹起一个个更大的泡沫，盛宴就可能结束得更早。

作者：黄益平

来源：FT 中文网（2011-11-16）

全球货币宽松中国何去何从？

从明年形势看，尽管通胀已经不是最主要的问题，但压力依然存在，一旦放松可能招致反弹，因此，应该坚持既定的政策立场，中国经济不能再为廉价货币埋单了。

与市场预期的相一致，10 月份 CPI 终于如期降至 5.5%，通货膨胀的拐点似乎得以确认，在全球保增长的主基调下，各国已经纷纷加入了宽松阵营，中国货币政策应不应该全面宽松？

站在全球经济衰退的边缘，各大经济体发出支持经济增长的强烈信号。无论是把激活经济增长作为重要目标的“戛纳行动计划”，还是欧洲央行改弦易辙突然降息，再或是美联储议息会议上暗示可能购买抵押支持债券（MBS）的表态，或是部分新兴经济体货币政策立场的“软化”，种种迹象已经表明在主权债务高悬、全球经济增长乏力的情况下，越来越多的国家可能加入“二次宽松”的阵营。

尽管有 3% 的通胀高压线，但刚刚走马上任的欧洲央行行长德拉吉还是毅然宣布将欧元区基准利率从 1.50% 下调 25 个基点至 1.25%。面对加速下行的经济风险以及日益严峻的债务形势，欧洲央行的政策立场悄然改变。德拉吉美式的行事作风，很可能让欧洲央行效仿美国救助金融危机的做法，包括改变几十年来欧洲央行不能在二级市场直接购买主权债券的铁律，再加上高盛的经历让德拉吉深谙金

融市场杠杆操作之道，欧洲央行在未来会更加大胆。

现在看来，欧洲的意外降息可能再启全球二次宽松的闸门。从美国经济形势和政策走向看，美国低增长态势还将延续，高盛预计，美国的 GDP 增速第四季度可能放缓至 1%，明年第一季度进一步减慢至 0.5%，这也就意味着未来包括 QE3、降低超额准备金利率以及设定名义 GDP 目标并与利率挂钩的刺激政策还可能出台。而从日本境况看，为应对日元升值对实体经济的严重拖累，日本央行有理由再度实施量化宽松，并进一步放松货币的可能。

而新兴市场国家经济增长和货币政策调整也不可能与发达国家脱钩。近期，为了防止经济大幅放缓，抵御欧债危机对出口的冲击，巴西、印尼等部分新兴市场国家央行开启降息通道，未来新兴市场将很有可能与发达国家一起走向全球新一轮的变相刺激和宽松政策。

但是，对于新兴市场而言，这不是一个好消息。根据 IMF 的预测，2011 年和 2012 年新兴市场整体的通胀预估值分别为 6.9% 和 5.6%，而同期发达市场整体的通胀水平仅为 2.6% 和 1.7%，相对更高的通胀压力使得新兴市场难以通过放松货币来冲抵财政巩固的负面效应。在全球超低利率水平下，新兴经济体资产价格继续膨胀，私人部门负债迅速增加，并可能引发系统性金融风险。

当前的中国经济同样面临内忧外患，不能忘记 2008 年金融危机货币宽松刺激政策所带来的后遗症依然在发酵，更不能打破在保增长与抑通胀之间已经取得的“微平衡”。从明年形势看，尽管通胀已经不是最主要的问题，但压力依然存在，一旦放松可能招致反弹，因此，应该坚持既定的政策立场，中国经济不能再为廉价货币埋单了。

作者：张茉楠

来源：新京报（2011-11-10）

麦肯锡：通胀是中国家庭支出增长主因

麦肯锡一项调研报告显示，约 50% 的消费者表示，通货膨胀是他们家庭支出增加的主要原因，尤在住房、公共事业和食品这些品类中表现非常明显。

在调查的消费者家庭中，2011 年有 83% 的受访者表示支出增加，这个比例在 2010 年是 81%。

2010 年底的居民消费价格指数（CPI）为 4.6%，2011 年 8 月上升到了 6.2%，接近三年来的最高水平。这无疑减弱了消费的实际增长，实际消费增长率从 2009 年的 9.4% 降至 2010 年的 8.5%。

麦肯锡董事合伙人安宏宇表示，总体来讲，有 50% 的消费者认为通胀是增加支出的主要原因，不过不同品类的消费者回应是不同的。从食品和饮料品类来讲，三分之二的消费者认为通胀是他们此类支出增加的最大原因，因为他们购买的量并没有增加，购买的频率没有提高，完全是买相同的产品。而电子产品只有 20%-30% 的消费者认为通货膨胀是增加支出的主要原因。

尽管如此，麦肯锡指出，中国消费者对未来收入预期比去年更乐观，这种信心支撑着他们的购买行为。58% 的受访者预计他们的收入在下一年会有所增长，这个比例在 2010 年仅为 39%。

“一旦通货膨胀压力增大，而且价格急剧上升的话，其他国家的消费者马上就会降低支出。但中国消费者只要觉得未来的收入有增加趋势，即使价格增长，他们还会抱有很大的信心，觉得自己会赚

更多的钱，还会继续消费。”安宏宇认为，收入增加的预期，对于消费者未来推动的作用会更大。

安宏宇认为，在政府的推动下，如果中国的经济增长继续保持强劲的势头，可以转化成消费者手中收入的增加。从政府扩大内需的政策来讲，政府一方面要鼓励消费者提高消费，另外应鼓励消费者购买更贵的产品，进行产品升级。

调研报告还显示，由于产品升级或者购买更贵的产品造成的支出增加，去年的比例为 26%，今年上升到 35%。

这项居民消费情况的调研主要针对中国的城镇消费者，涵盖了 15000 多名消费者，覆盖了中国 49 个城市，横跨四个城市级别和中国的各个地区。

作者：王晓庆

来源：财新网（2011-10-31）

企业家圈子：我的社交我做主

华远地产董事长任志强(博客)(微博)最近有了个新身份——中国金融博物馆书院理事会主席。

“这是个自己送上门的理事长。”金融博物馆创始人兼馆长王巍说。2011 年 7 月，王巍想发起一个以金融人、企业家、文化人为主讲人的读书夜场沙龙。办第一场读书会时，找了一家可以容纳 100 人的酒店提供场地，但报名的竟有四五百人，酒店装不下。正在犯难，“老任一个电话打过来说：‘干脆搬到我那儿去吧！’”

王巍的读书会搬到了华远中心。任志强还主动担纲了这期读书会的主讲嘉宾，那天现场，他把眉头皱成标志性的“川”字，在台上分享了自己年少时被逼着读《牡丹亭》的经历。

川字眉不影响任志强的热情万丈。第一场完后，他又拉来了柳传志、马云做后几期读书会的主讲人，马云又找了郭广昌和史玉柱(博客)，“下线”们都一口答应要来书院“谈谈人生”。这让王巍意外：做读书会原本只想聚集小圈子，没想到变成了大圈子。

但又合理。“我们在商界经历了 30 年残酷的磨练，我们彼此间需要交流，也需要让年轻人来了解我们。”53 岁的王巍是万盟投资管理公司总裁，同时还是全国工商联并购协会会长，每天接到无数论坛、沙龙邀请，却没有一个能像自己的金融博物馆和读书会那样激起他的热情。

自己主导自己的社交，是企业家圈子里正在悄然兴起的潮流，之前类似的活动多由媒体、俱乐部等第三方组织来策划操办。一年前，王巍在天津亲自操办成立了金融博物馆，提出博物馆要承载的四个文化主题：历史、权力、金钱、艺术。“这不是任何一个企业家俱乐部可以承受的主题。”

“以前大家聚会就是聊天打牌玩高尔夫，但现在我们这代人都到了岁数，谈生意太累，打高尔夫又没意思，想做一些更有影响力和社会效应的事情。”王巍说。

自组织

10 月 21 日是阿拉善生态协会（SEE）第四届理事会换届选举的日子，近百名企业家聚集在阿拉善沙漠。这个位于内蒙古最西端的会场里没有主席台，企业家们坐在硬硬的竹椅上，距离不过一拳，旁边还挤满了 NGO 成员和记者。他们当天的任务是讨论审议协会章程修正案，选出新一届的会长、监事长等班子。从工作报告、财务报告到竞选演说，这些最具名望的企业家们像在一个透明的玻璃瓶里，接受现场观摩。

在一整天的竞选后，万通董事长冯仑高票胜出成为新一任会长。他深情感言：“什么叫爱？就是无论我见过多少大、小尺寸，我只紧紧攥住你的那一个。”在场企业家立刻发微博称他为“我们的重口味新会长”。当天晚宴上，新会长冯仑就在自己中欧商学院的 CEO 班里发展了七八位新会员。

冯仑的班子还需做出的承诺是，每年拿出足够的时间参与协会的事务管理。“大家在上世纪 80 年代开始学习做企业，现在要学习如何参与公共事务。”会议主持人张树新总结。

“自组织”的力量正在被企业家们放大在社交里。在西湖边和淘宝年会上做了两年的太极表演之后，2011 年，马云顺着自己的爱好成立了太极禅文化公司，还把李连杰拉来做 CEO。他把老友郭广昌也拉进了太极圈。郭广昌的瘾比他还大，很快由复星集团出面收购了易太极养生馆——这号称是复星到目前为止唯一一个没有经过商业论证、不考虑投入产出的项目。有段时间，郭广昌逢人就说太极，甚至带着妻子和拳师登门到朋友家中拉客户。

两人的好友、巨人网络董事长史玉柱在自己的微博上嘀咕：“我本来已倾向学马云派的太极。昨天郭广昌夫妇登门游说，我又倾向学郭派太极了。我咋这么容易变节呢？”

不再简单听从于传统的商业活动安排，而是“玩法、玩伴我做主”，是企业家们更大的社交乐趣所在。2008 年，史玉柱、马云、郭广昌等 19 位企业家出资成为私人旅行定制机构太美主题旅行国际俱乐部的创始股东后，三年下来，太美北京办公室的墙上挂满了他们的结伴游照片——这是你不可能在媒体上看到的企业家形象——在南极圈内空军基地里，马云在郭广昌怀里作“小鸟依人”状；在迪拜，史玉柱穿戴着阿拉伯的大袍和头巾，跟红太阳董事长冯玉良和复星国际 CEO 梁信军站在一起；在不丹皇宫门口，冯仑、马云、郭广昌等人并排咧着嘴大笑合影，底下蹲着的是他们各自的妻子。

“从高端主题旅行发展到私人定制旅行，是因为太美发现了企业家新的社交需求——除了旅行，还需要把旅行作为载体的社交需求。”太美的一位高管说，在这个自己的旅行机构里，股东和最顶级的会员对活动有最大的话语权。他们不但可以自己决定去哪、何时出行，还可以自己选择玩伴。“太美每年组织活动 200 多次，其中高达 80% 的旅游活动都是来自客户自己。”

冯仑曾发起过“南极腹地之旅”，他给太美提出的要求是，整团只收 20 人，每人团费 20 万元。后来报名人数超过限定人数，太美不得不挑选了“最合发起者心意的阵容”。

像秘书一样的太美则负责执行。“我们会提前翻译好所有的英文菜单，一进酒店，茶水是烧好的，空调的温度永远是 25 度，打开电视第一眼看到的总是中文台。还有，你要知道，有些酒店的拖鞋是不够软的，我们会为企业家们提供最柔软的拖鞋。”太美总裁郭明说。

“简单说来，这些小团体里不可能把做投资的老大老二放在一起，但是会把做投资和做实业的放在一起，希望通过搭配组合使行程更有收获。”郭明说。

冯仑还深度参与了自己另外参股的一家小型旅游定制公司的构建，并亲自为它命名“帕拉”。在这家公司，他同样作为发起者和领队，召集了史玉柱、郁亮等十几位企业家在内蒙古和海南的自行车骑行。

“冯仑是个有情怀的人，从他个人创业史就能看出来。他现在企业家的光环是被放大的，他受到了更多的关注，但其实他更愿意别人称他为诗人。”帕拉公司 CEO 孙博说。在冯仑的影响下，帕拉强调的是企业家精神及心态修炼，更注重企业家们与自己心灵、与家庭的沟通。

在帕拉组织的一次日本禅修中，一位珠宝商的太太在小酒馆里落下泪来，说这是她经历过最好的旅行。“我常年在家，先生在外面打拼，两人差别越来越大。有时候他回家聊信仰和宗教，我根本听不懂，这些活动让我走进了先生的世界，开始了解他在想什么。”

圈子利益

从传统的活动、会展机构当中夺回自己的社交话语权，玩得更好并非唯一的目的。

“企业界的社交生活意味着四点。首先意味着生意，第二是意味着资源，第三是意味着学习，第四意味着生活。”常年研究 CEO 品牌管理的品牌构架师杨曦伦表示，现在出现了很多为企业家服务的高端旅行俱乐部实际是把企业家带入新的生意圈。这样的生意圈可能会改变企业界的公关模式，主题旅行即是商界交流的一种新名片。换句话说，在哪个圈子里社交，能标注你是哪一类人，也能决定你将遇到谁，还能影响你能做到什么。

这正是全中国的创业者们涌向大城市的商学院 EMBA 班、为自己找一个发达的校友会网络的原因。仅中欧商学院一家，在上海地区就拥有各类校友组织 23 家，从摄影俱乐部、航海俱乐部到电子商务协会、私募基金协会无所不包。

在太美看来，近 5 年里，中国企业家的圈层化特别明显。“那些老一代企业家，比如刘永好、柳传志，无论是个人还是企业都到了一个 30 年的周期，他们需要通过重新思考来找到未来的方向。而中青派的企业家如郭广昌等，处在上升期，他们的生活理念要比上一代健康，但他们需要通过自我修炼来提高抵御风寒的能力，这两个人群需要互动。”“而现在几乎所有俱乐部所网聚的对象，就是这两类企业家。”

辞去《中国企业家》杂志社社长一职后，刘东华开始创办自己的高端商业社交网站“正和岛”。他要做的是闭合平台：整个正和岛是一个只针对一定量级商业精英的社交网站，在网站内，再根据不同层次分出不同交往圈。

成长型企业家对导师型企业家的交往需求，是正和岛看准的商业空间。“企业家到达一定成就后，他的需求是很虚的。”刘东华说，“他一个关心能不能跟他同一个层次的人发生交流，另一个介意的是如何在别人心里、在历史中被记住。”在刘的规划里，正和岛将参考稻盛和夫的盛和塾模式，开设“正和塾”，让柳传志、鲁冠球、张瑞敏等老一代企业家收徒授课，传授从商经验。

向社交要利益的更直接样本，来自各地的商会。“2000 年加入 WTO 以后，中国的商人们经历了财经节目热、论坛热、财经书籍热、MBA 热，现在进入了一个全国的商会热，这是市场化过程的深化。背后都是各地方政府的力量在支持。”泰康人寿董事长陈东升对《中国企业家》说。

陈东升是 2009 年 6 月设立的北京湖北企业商会的第一任会长。和其他一些只做形象人物的商会会长不同，陈东升可以说是北京最活跃的商会会长之一。在每届亚布力中国企业家论坛上，他都忙着发展优秀的湖北企业家加入商会；他还多次带着商会会员参观泰康博物馆，给他们讲述自己的创业史。而就在前不久，陈东升牵头组织了北京在京省级商会会长联谊会，以推动各个商会会长之间的交流。

1992 年就出道的陈东升在中国企业家圈子里已算社交老手，他参与筹办了十年之久的亚布力中国企业家论坛也时常碰出观点火花。“那是思想交流的平台。”陈东升说。但对自己在商会的任职，陈东升仍有新鲜感和积极性，“商会、商帮背后虽有政府这只手，但还是市场行为，它以老乡这种几

千年文化为传承，这跟移民国家美国的多元、包容不同。乡土情结是中国文化的巨大特色，这在实际社交里是有用的，老乡互相帮忙。”

陈东升发展来了湖北籍投资人雷军，雷军则拉来同乡兼同行、人人网 CEO 陈一舟。按照章程，每一届会长需要发展 12 名会员，而像雷军这样的明星会员一年也要发展 8 名会员。“做商会可以降低交易成本，乡情约束也可以增强信任感。”北京湖北商会秘书长何勇记得，雷军一入会就拍了胸脯：如果商会里有创业公司遇到麻烦，他会考虑帮忙。

何勇说，会长陈东升和副会长们正在探讨成立一家基金会、组织精英企业家们一起投资的可能性。这项计划已有 15 人参加，可动用的资金达数亿元，最初的两个投资项目可能是湖北商会成员创办的连锁餐饮企业、物流企业。基金会还在探讨“跟投”雷军和可能性。

“两年经营下来，北京现在 24 家商会里，我们是第 19 家，比较新和小，2009 年成立时只有 120 名会员，现在有 600 名了。”何勇说，“现在会员资产 4000 多亿，营收 1500 亿。”这个力量集合起来，在游说、争取产业优势上有很强影响力。

信中利投资公司创始人汪潮涌是北京湖北商会的副会长。2009 年东星航空陷入破产危机时，他飞回武汉和市政府谈判，希望介入重组东星。这项投资当时一度推进到实质阶段。何勇说，当时想投资东星的人很多，汪潮涌最大的优势就是他有湖北商会副会长的身份，赢得了武汉市政府的信任。

“商会有时相当于驻京办事处。但这又不同于官商勾结的利益输送，这是用组织跟政府打交道，政府也在促进商业发展。”陈东升说。

在北京设立的第一家异地商会北京浙江企业商会在这条路上走得更远。秘书长方杰介绍说，商会今年正在河北筹备 2 万亩规模的浙商新城项目，在这块商圈里将容纳上千家浙江商会的会员企业，彼此间形成产业链，扩大整体规模。“会员出面和政府洽谈买地，商会则负责推动和促进项目。”方杰说。在这个项目中，浙江商会的角色有点像前述的太美。

社交网络研究者唐兴通认为，大众社交会逐渐走向细分、小众和排他，形成一个个小的生态系统。在商业社交圈内，无论是细分玩乐组织、精神交流平台还是商会，都是其中一种。而当超过一定人数和规模后，商业社交圈也会重新切割，有的被淘汰，有的会有社会和商业影响力，形成新的社交生态。

“未来像耶鲁的兄弟会这样有传承性的圈子会越来越多。不管未来怎么样，有一个东西会确定：他们会主导自己的社交。”唐兴通说。

来源：企业管理世界网 <http://www.jakj.com.cn/qianyan/47249.html>（2011-11-7）

“竞争情报”网站大比拼

在“百度”和“谷歌”上键入“竞争情报”关键词搜索，发现有关竞争情报的网站以及提供竞争情报研究服务的公司不在少数。笔者一直在维护赛立信竞争情报网站，所以尝试与其他有关竞争情报的网站进行客观对比分析，看看自身的优势与不足。同时，也搜罗了同类网站的各种推广方法，学习借鉴，希望能提高公司的竞争情报业务在网络推广上的效果。

有关竞争情报的网站对比表

网站名称、简介	网站排名	特色及评价	服务偏重	推广方法渠道
赛立信竞争情报网：竞争情报服务提供商门户，专业竞争情报信息、数据、报告、刊物、系统软件等资源发布与共享；提供专业竞争情报研究咨询服务。	百度：第二页第一位 谷歌：首页第七位 PR：4 日访问 IP：2100（排第 3）	“情报中心”提供市场推广人员、公司领导最关注的分析报告、营销管理资讯；传播竞争情报专业知识；提供免费的 CI 月刊和行业期刊、管理培训资料及 SCIS 管理系统给用户下载。	提供专业而全面的竞争情报研究服务，包括竞争对手标准调研、竞争对手动态监测、人力资源深入调研、竞争情报定制服务、通信竞争情报研究、竞争情报咨询服务。	建立赛立信竞争情报博客、微博、轻博客；在相关的大网站开设专栏；投稿到相关的门户网站；利用论坛、“百科”“问答”“文库”等平台发布赛立信的研究观点文章；免费的月刊和行业期刊发送给读者和用户。
中国竞争情报研究会网：中国唯一的全国性竞争情报专业组织。	百度：首页第 3 位 谷歌：首页第 4 位 PR：4 日访问 IP：810	中国科学技术情报学会竞争情报分会的网站。网站设计布局简单，主要发布竞争情报分会的新闻资讯、竞争情报培训信息、竞争情报年会信息等。	组织哀痛情报理论和实践的学术研究和交流活动、竞争情报会员培训。基本不进行竞争情报调研服务。	在百度文库、豆丁网文库、价值中国网-百科里发布宣传性文章。
中国产业竞争情报网：市场研究报告服务提供商，立足市场研究、行业报告、产品调研、行业数据、可行性研究。	百度：首页第 2 在谷歌没出现在前 3 页 PR：5 日访问 IP：3600（排第 1）	特色栏目：“数据中心”提供全面的数据；“分析预测”栏目提供深入分析和预测。	产业研究、专项调查、项目可行性研究、IPO 上市咨询服务，涉及的行业很广。 不偏重企业间的竞争情报研究。	建立产业竞争情报 6 大博客、1 个微博（人气不高）；08 年开始利用网络营销伴侣（HotDMA）进行网站监测与网络营销效果分析。
中国竞争情报咨询与培训中心	百度：第 2 页第 4 谷歌：首页第 1 日访问 IP：360	发布国际及国内竞争情报资讯、竞争情报专家信息、竞争情报会议信息、竞争情报培训信息。 网站内容没太大价值。	主要从事企业竞争情报和信息分析师培训服务，以及产业竞争情报的研究。	世界经理人网博客；畅享博客；新浪微博。
湖南省竞争情报中心：专业情报公共服务平台，旨在为政府、企业和科研院所等决策提供参考。	在百度没出现在前 3 页 谷歌：首页第 8 PR：5 日访问 IP：570	涉及的行业较多，栏目设置比较凌乱，文章可读性不高。 发布了很多收费报告，供有需要的客户购买。	长期跟踪有色金属、电子信息、工程机械、电工电器、石化、汽车、生物医药、烟草、食品加工等 14 个产业发展趋势，监测国内外行业发展动态。	在各大网站投稿发布宣传性文章。
中国竞争情报网：提供医	百度：第 2 页第 6	更象一个报告超市，资讯	投资咨询、项目可行性分	在百度百科、百度空间、

药、建筑、化工、农业、机电、家电、纺织、IT、通讯、能源等 100 多个行业的专业市场研究报告服务。	谷歌: 首页第 6 PR: 4 日访问 IP: 480	版块没有细分行业, 像大杂烩, 版块空洞, 内容不全。内容只供有需购买分析报告的人看。	析、行业研究、市场研究及市场调查等领域。 更像市场调研网站, 不是真正意义的竞争情报。	培训类网站、发布供求信息、电子商务网站发布公司简介信息。 建立博客(新浪、中人网博客)宣传企业形象; 天涯社区发布资讯; 创办《成功经理人》、《突破管理》半月刊杂志。
柳州竞争情报门户: 服务柳州市工业产业的专业平台。	排名较后没有出现在百度和谷歌前 3 页。 PR: 5 日访问 IP: 600	网站架构与赛立信竞争情报网相似, 分为新闻资讯、分析报告、数据、专家评述、情报学堂几大类。着重汽、机械、冶金和化工产业。将情报分为市级情报、产业情报、企业情报和个人情报四类。	主要为柳州市四大支柱产业的企业提供竞争情报服务, 实时产业动态监测、研究与分析。	在百度文库上发布宣传性文章。
上海行业情报服务网: 提供以科技情报为主, 市场情报为辅的情报服务, 助推中小企业自主创新和产业升级。	排名较后没有出现在百度和谷歌前 3 页 PR: 4 日访问 IP: 2700 (排第 2)	6 个行业的行业情报、专利情报、专利地图以及数据库资源是网站的最大特色。	主要研究企业情报、专利情报。主要服务上海市中小企业。很少从事全面的竞争情报研究。	投宣传稿到各大网站; 建立新浪博客(人气不高)

通过众多有关“竞争情报”网站的对比, 不难发现赛立信竞争情报网的优势与劣势, 以及面对的机遇与挑战。下面作一个简单的 SWOT 分析:

1 优势 (Strengths)

1.1 网站定位明确

网站的定位清晰明确, 专做“竞争情报”, 而不像很多网站什么调研报告都涉及到(既有市场研究、行业报告、产品调研、投资咨询、可行性研究等), 这样更专业, 做出的研究报告才更有价值, 才能力争做竞争情报业的佼佼者。

1.2 布局合理、内容可读性强

栏目布局合理, 分为情报中心、动态数据库、资讯中心、通信竞争情报专题、情报学堂、电子刊物、产品服务介绍、SCIS 专区(赛立信竞争情报管理系统)八大板块。行业细分明确, 目前主要发布通信、家电、医药、快速消费品 4 大行业的资讯, 做精做细, 避免过犹不及。内容可读性强, 精简的分析报告、权威的数据、战略管理、营销实战等文章, 为市场推广、管理决策等提供参考依据。“情报学堂”发布 CI 理论、CI 案例等竞争情报专业文章, 普及竞争情报知识, 为竞争情报从业者提供理论依据。更有竞争情报月刊、行业期刊、管理培训资料、SCIS 竞争情报管理系统供大家免费下载。

1.3 竞争情报服务项目全面

有的网站只提供个别的竞争情报研究服务，如中国竞争情报研究会网，只提供竞争情报培训；中国产业竞争情报网和湖南省竞争情报中心只提供产业竞争情报。而赛立信竞争情报网提供专业而全面的竞争情报研究服务，包括：竞争对手标准调研、竞争对手动态监测、人力资源深入调研、竞争情报定制服务、通信竞争情报研究、竞争情报咨询服务。并且根据企业的不同重点需求，深入调研某些方面，作个性化的产品组合。

2 劣势 (Weaknesses)

尽管赛立信竞争情报网站的内容和优化都做得不错，但是以“竞争情报”为关键词进行百度、谷歌搜索时，我们网站的排名不算靠前。相比做了搜索引擎关键词排名或广告推广的同类网站，我们不具备优势。那些通过搜索引擎来查找竞争情报服务商的企业，就相对不那么容易找到我们了。而且根据我们网站访客数据显示，60%以上的访客是通过百度搜索引擎找到我们的。这也一定程度上影响我们网站的访问量与客户咨询量。

3 机会 (Opportunities)

对比同类网站的推广方法和宣传渠道，不难发现，赛立信竞争情报网在网络推广方面作出的努力。

(1) 推广方法和宣传渠道最多：同类网站用到的网络推广方法，我们基本上都用到了。在不同网站有 11 个博客，11 个专栏，4 个微博以及 4 个轻博客；在 10 个知识问答、文库类平台发布文章及介绍信息；出版免费的赛立信竞争情报月刊、行业期刊，文章投稿到超过 100 个知名网站和杂志。——覆盖面广，才能尽可能多的争夺眼球。

(2) 我们的新浪博客和微博，是同类网站博客和微博中做的最好的：

博客访问量：40,809、关注人气：1,854；微博粉丝：539（数据截止至 2011-9-9）。

不仅访问量和人气高，而且还时时跟“粉丝”进行话题讨论和活动互动。

用心地去做宣传，提高赛立信竞争情报的知名度、网络覆盖率。我相信，在不久的将来，需要竞争情报调研报告的企业，第一时间就会想到我们赛立信。

4 威胁 (Threats)

当然，除了同类网站的挑战外，赛立信竞争情报也遇到了多方面的挑战：

(1) 市场研究领域的老大也纷纷开始设立竞争情报调研的服务项目。他们的知名度更高，客户更信赖。如万方咨询旗下的金智恒信（主要通信竞争情报研究）。

(2) 专攻某一行业的，开设“竞争情报”研究的网站。他们专注研究某一行业或领域，有数据信息优势和对行业的深入了解。如专注研究通信行业的 www.C114.net。

(3) 提供专业企业竞争情报管理系统和互联网舆情监测系统的软件开发类公司。这类公司注重在搜索引擎上做广告推广，使得键入“竞争情报”关键词，首先出现在眼前。虽然这些公司不做竞争情报研究，但提供目前较完善的竞争情报管理系统供有一定情报搜集能力的企业使用。这些企业借助竞争情报管理系统，搜集竞争情报，不需要再找专业的调研公司进行竞争情报调研。因此，这类软件开发公司也会抢占一定的市场。

SWOT 分析

优势: 网站定位明确 网站布局合理, 内容可读性强 提供的竞争情报服务项目全面	劣势: 搜索引擎排名不靠前 网站访问量不算高
机会: 推广方法和宣传渠道最多 在博客、微博等新媒体的的人气高、传播效果好	威胁: 市场研究咨询领域的老大抢占竞争情报市场 专攻某一行业的竞争情报研究, 公司有更深的行业了解和数据信息优势 提供专业企业竞争情报管理系统和互联网舆情监测系统的公司逐渐发展起来

从以上对赛立信竞争情报网的 SWOT 分析, 可以看出, 我们网站在定位、布局和内容是有优势的, 而在宣传推广上做的努力, 也为我们积累了不少“粉丝”和客户。当然, 市场研究咨询领域的老大们纷纷挤入竞争情报研究行列, 专注研发竞争情报系统的公司也逐渐发展起来, 赛立信竞争情报遇到的威胁也不容忽视。不过, 凭着赛立信在竞争情报研究上的专业及优势, 不断扩大自己的市场范围, 提高产品质量和服务意识, 完善 SCIS 管理系统, 借助网络宣传上的助推力, 我们必将提升在竞争情报行业的综合竞争力。

作者: 李倩宇 (赛立信竞争情报事业部)

来源: 赛立信竞争情报网 <http://www.sinoci.com.cn/?thread-11967-1.html> (2011-10-11)