

2012 年第 8 期

总第 60 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

2012 年第 8 期 总第 60 期

目 录



主办:

上海对外贸易学院图书馆

主编:

王 群 谢丹迎

责任编辑: 孔凡娟

编辑:

经贸: 赵珊珊

金融: 唐永辉

工商管理、商务信息: 李谋信

制作: 艾致

出版日期:

2012 年 12 月 30 日

国 际 贸 易

贸易自由化对中国粮食安全的影响及对策研究.....1

产 业 经 济

产业结构对税制结构动态响应的区域异质性
——基于省级面板数据的 P V A R 分析.....8

物 流 管 理

VMI 与 TPL 集成的供应链管理模式.....15

技术经济与管理

供销社系统再生资源经营模式技术经济效率评价
——基于珠三角地区调研分析. 21

会 计 学

对欧、美市场经济地位标准的会计学解读.....24

金 融 学

高校本科金融学专业“订单式”培养模式改革与探索.....29

企 业 管 理

基于单位劳动力成本的中国制造业国际竞争力研究.....34

统 计 学

战略性新兴产业统计标准研究.....41

快 讯

11 月出口增速放缓至 2.9% 48

国务院研究部署发展循环经济 推行绿色消费.....49

国家急需完善对物流快递行业立法监管 50

中国经济水落石出.....51

欧洲困境的深层根源.....54

反思金融创新.....56

2011 年欧盟服务贸易顺差再创新高.....58

2012 年 50 个最受赞赏的中国公司排行榜.....58

动 态

美国服务贸易分析.....61

深度解析中国服务外包城市发展现状.....62

贸易自由化对中国粮食安全的 影响及对策研究



1 引言

李嘉图的比较优势理论一直被视为倡导贸易自由化的理论基石。发挥相对优势,利用国际市场增加各国福利似乎是一种双赢,事实也证实了这一点。而对于一直备受关注的粮食安全问题,主张贸易自由化的声音始终占有一席之地。欧美、日本的学者认为在未来的粮食安全保障中,贸易不可或缺,只有加大力度,确保粮食在国际间的自由流动,“马尔萨斯陷阱”与气候变化所带来的粮食压力才能得以缓解(William A. Kerr, 2011),如果政府对本国市场进行保护,反而会适得其反(Tetsuji, Tanaka, 2011)。美国战略与国际问题研究中心(CSIS)2010年发表的关于粮食安全计划的报告中明确表示市场、贸易在粮食安全中所占地位至关重要,农民只有在面对更为广阔的粮食需求市场时才会充分发挥生产潜力,同样,种子、化肥等物品的自由进口也能促使进口国生产水平的提高。自由贸易通过价格机制对粮食市场起到一个调节的作用,其中落后国家最为受益。此外,这些国家的农民可以将多余粮食转化为资金从而增加收入,一方面有助于粮食安全的保障,一方面也利于消除贫困。运用数量模型对该问题进行分析的学者也不在少数,以CES模型及引力模型居多,Valentina Raimondi (2011)在前人的基础上,选择部分发达国家与发展中国家18个食品领域的数据库建立起大样本,利用上述两个模型估计出贸易替代弹性,并由此模拟出消除关税情况下的贸易效应。结果表明,粮食贸易自由化能够极大地扩大发达国家与新兴国家的贸易出口,但与此同时发展中国家的市场份额会降低,也就是说贸易自由化会引发重分配效应——富裕国家获益而贫穷国家边缘化。当然,这样的定量分析有一定的局限性,因为其仅仅讨论了消除关税一种情况,而这并不代表达到了贸易自由化,但作为其中的重要方式之一,该结论的贡献也是巨大的。

中国的学者对贸易自由化与粮食安全两者关系的意见并不统一,一种观点认为保持粮食的高自给率对中国来说会给日益紧缺的水资源与土地资源造成很大的压力,是不经济的,中国应当参与到粮食的自由贸易中去。傅龙波等(2011)利用海关数据对中国几种不同粮食的进口来源地与可依赖性进行了综合分析,表示中国粮食的进口来源国虽然较为集中,但由于国家间的经济、政治、地缘及其他原因都不会对中国实行粮食禁运或设置障碍,所以自由贸易下中国粮食安全并不会遭受很大的冲击。刘永胜(2010)则提出粮食贸易有利于中国粮食总量均衡,中国当充分利用国际市场,为保障本国粮食安全增加筹码;另一种观点认为粮食贸易主体进行贸易时动机复杂,利益诉求也多元化,绝不能贸然倡导粮食贸易自由化(尹成杰, 2009)。樊明太、郑玉歆(2005)则遵循CEG模型的分析方法,对中国粮食的基准情景与贸易自由化情景进行设计,并模拟其对经济与粮食自给率的影响。结果表明,贸易自由化后中国粮食的进口压力将会加大,除稻米之外其他粮食的自给率都是下降的。粮食自给率是衡量一国粮食安全的重要指标之一,这意味着贸易自由化会对中国粮食安全产生一定的负面作用,但这种影响的显现尚需一定条件。

在此,必须指出的是贸易自由化并非等同于贸易,贸易由来已久,现已成为国际社会不可或缺的组成部分,而贸易自由化则意味着政府不加干涉,由市场掌握决定权、解决一系列后续问题,本文探讨的贸易自由化的影响机制也是以这个概念为前提的。理清贸易自由化对粮食安全的影响机制,并具

体到中国自身情况，对选择正确政策方向、切实保障粮食安全至关重要。

2 贸易自由化对粮食安全的影响机制

实行贸易自由化是否可以提升福利水平、解决粮食问题一直是众说纷纭，这也从侧面体现出其影响的两面性，不可一概而论。而具体到一个国家对此应持怎样的态度，并不能简单参照他国意见，而应当在充分了解自身发展阶段的基础上权衡利弊得出结论。或许对于制造业，贸易自由化已见成效，但对于地位特殊的农业，贸易自由化是否同样适用呢？这些都是我们急需探寻的问题。

2.1 贸易自由化对粮食安全的正面影响

（1）提高各国市场效率，发挥比较优势

当今种植业还未发展到完全脱离自然条件限制的程度，因此各国由于地理环境不同必会产生不同的优势与劣势，因而比较优势理论在种植业上的应用是顺理成章的，更是必然的，苛求种植条件匮乏的国家保证粮食自给自足不仅浪费资源，其本身也是不切合实际的。而贸易自由化无疑是常年处于粮食净进口国地位或无力满足本国粮食需求的国家的福音，如日本、冰岛等。种植业的规模化、集约化也确能带来一定的规模经济，增加世界整体福利。例如，朝鲜在前苏联未解体前的粮食产量约合现在的3倍，究其原因，是由于当时社会主义阵营分工明确，苏联集中精力发展重工业，向朝鲜出口农业机械，而朝鲜则致力于大规模、机械化的农业生产，再将粮食出口至苏联。不难看出，贸易自由化带来的分工合作，效率高是毋庸置疑的。

另外，贸易自由化也能促使国际粮食市场成为统一整体，提高各国市场效率。国家间联系不密切，就会造成供需结构上的不平衡，特定时期内粮食丰裕的国家不能顺利地将多余的粮食投向国外市场、赚取外汇，反之粮食紧缺的国家也不能从国际上迅速得到补给。因此，即便各国充分发挥了自身的比较优势，如果缺乏可靠自由的交易机制，仍不能达到理想效果、提高市场效率，各国利用国际市场确保自身粮食安全也就越难以实现。那么哪怕全球生产出的粮食能够满足人们的总需求，粮食危机依旧会存在。而现在在农产品贸易上，各国的市场联系程度并不高。粮食贸易远未达到自由程度，贸易机制的建立与完善依然任重道远。

（2）调节粮食价格

粮食价格与安全之间看似关联并不密切，联合国粮农组织（FAO）在对粮食安全的测度中也没有考虑粮食价格，但对各国居民来说，这恰是关乎国计民生的大问题，对于食品支出几乎占总收入70%-80%的发展中国家更是如此，再加上粮食需求弹性低，粮价过高就意味着相当数量的国家十几年甚至是几十年为摆脱贫困所做的努力都将付之东流。同时，它也会让发展中国家的政府陷入两难境地，即：政府是保护农民积极性，不对粮价进行过分打压还是遵从消费者的意愿，通过政府行为将粮价控制在一定范围之内。实证分析表明，选择后者更为明智，因为高粮价给农民带来的收益要远低于我们的推测（Maros Ivanic, 2008）。而贸易自由化可以通过两个方面达到影响粮食价格、稳定粮食市场的目的。一是引入外部刺激，二是增加替代产品。假设一个国家完全分离于世界粮食市场之外，该国的粮食供给量与需求量一定，国内粮食生产运作商作为唯一的供给者会倾向于囤积粮食抬高价格以期获得更大的利润，而国内的消费者只能被动接受。如果政府出面，向市场大量投放粮食储备，短期或可遏制价格飙升，然而一旦储备量不足，粮价便会失控。而若该国参与了国际粮食贸易，就可以通过进口粮食来达成稳定粮价的目的，而且国外粮食来源一开始就会对“囤积居奇”的行为起到一个反刺激的作用，降低该情况发生的可能性。另一方面贸易自由化也使得进口国的粮食种类与加工品种增多，一种粮食产品的价格上升，人们就会转而购买其他替代品，如此，用于购买粮食的支出减少，基尼系数降低，福利也就自然增加了。

(3) 吸引外资, 引进技术

一般而言, 外资的投入主要是为了躲避东道国的关税及其他贸易壁垒。当贸易方式与资金投入方式同时可行的情况之下, 出口国一般会选择前者, 因为其风险和难易程度都较低。由此, 不难推出贸易自由化反而会限制外资的引进。然而, 粮食贸易却并非如此简单。由于人们对粮食的需求量仍处不断增长状态, 粮食进口国的市场通常是很广阔的, 加之很多国家的粮食生产尚在“靠天吃饭”的阶段, 外资投入利润巨大, 可利用的东道国资源也较为丰富, 因此许多大型企业为抢占东道国的粮食市场会率先投资, 贸易自由化并不能构成他们撤资的理由, 反而是继续投资达成规模经济以进一步提升竞争力成为更为明智的选择。更不用说粮食作为一种战略资源, 对其的控制具有非同寻常的意义了。

贸易自由化吸引更多的外资, 对东道国的粮食产业也会产生一定的示范作用。传统的农业模式已然不适应日益增长的需求, 耕地的锐减、人口的激增以及水资源的匮乏无疑使供需不平衡更加尖锐化, 外资通常具有资金充沛、管理机制完善、技术附加值高的特点, 客观上可以帮助进口国进行产业改造和升级换代, 因此向领先国家看齐, 引进技术与资金同样是“修炼内功”、增加本国粮食产量的一种途径, 值得广大发展中国家借鉴。

2.2 贸易自由化对粮食安全的负面影响

(1) 不利于全球共同利益的维护

2010年, 联合国粮农组织发起的第21次农业会议中提到, 全球应致力于开展生态农业, 促进农业生物品种多样化与可持续发展, 人们对粮食安全的关注也从最开始的可获得性扩展到了可持续性, 但实行贸易自由化却会导致现实发展与该目标背道而驰。纵观世界范围内, 工业化的农业生产模式占据优势明显, 一旦农业达成自由贸易, 工业化种植的比例必将迅速上升, 成为粮食生产的主流方式。生产者的逐利性使得他们不会舍弃当前收益较大的工业化生产而花费大量的时间、人力、物力去研究与实践新的生态农业生产方式, 而前者生产的特点便是高能源消耗、高化学用量、集约式管理、更注重产品与环境的统一性而非多样性(Weise, 2010)。虽然工业化的生产让人们尝到了一些甜头, 但已有学者指出这无疑是一饮鸩止渴, 这些所谓的高产量只能维持一时, 却会造成更长时间不可挽回的损失。高能源消耗不仅对环境无益, 更会激化能源竞争; 高化学用量将造成土壤侵蚀与贫瘠; 灌溉用水的浪费同样使早已成为农业发展制约因素的水资源变得更加紧张; 而农产品品种的单一性不免导致部分生物基因流失, 不利于农业生物技术的未来发展。20世纪农业生产力的提高便是以全球生态系统的破坏为代价的(MA, 2005)。在没有外来力量加以管束的自由贸易情况下, 除非生态系统破坏的严重程度会降低收入, 粮食生产者都会选择使自己利益最大化的工业生产模式, 而消费者在收入没有高达一定量之前也不会选择价格较高的非工业化生产粮食, 这也完全符合人们在提供公共物品时的“搭便车”现象。因此, 贸易自由化的结果便是生态环境破坏, 农业可持续发展难以为继, 粮食安全得不到长期保障。

(2) 进一步导致各国利益差异化

世界各国的粮食产业发展阶段不一致, 所处战略地位也不相同。对于发达国家, 这显然又是一个可以控制他国的“武器”, 控制了粮食无疑是掐住了所有人的咽喉, 所以握紧粮食掌控权才是他们真正的目的所在; 对于正迅速崛起的国家, 粮食产业是一个有待进一步夯实的基础, 只有建立起国家的粮食产业优势, 才能在这场没有硝烟的抢粮大战中获益, 才能支撑起其他产业的发展, 寻找利基点就成了当务之急; 而对那些仍然游走在饥饿、贫苦边缘的国家, 这是一个经济发展的“发动机”, 靠救济不是长久之策, 不能自力更生将自己拉出缺粮的泥潭, 求进步只是一个空洞的口号, 增加本国粮食产量才是一切之本。如果用贸易自由化的统一标尺去衡量每一个国家, 不难发现并不是所有国家的利益诉求都能得以满足, 用自由贸易一种方法去解决复杂的各国粮食安全问题显然行不通。李嘉图的比较优势理论虽有理可循, 但它只指出了总福利的增加, 福利分配中并没有体现公平性。一些非洲国家

在20世纪80年代是净粮食出口国，而今却转变为粮食净进口国，除了土壤恶化之外还因为其逐渐专注于经济作物的生产，比如棉花、咖啡等，而其粮食种植业面对强大补贴支持的发达国家，甚至是在农业基础设施上稍占优势的发展中国家，都无法招架，更不可能在自由贸易中获益了。整个非洲地区，营养不良的人口约达2.4亿之多，这足以说明非洲及拉美的部分贫穷国家，经济发展方式似乎进入了误区，粮食安全状况堪忧。较为富裕的发展中国家作为潜在的粮食出口商或可在粮食自由贸易中分一杯羹，但这些国家集中在亚洲与拉美地区，本国人口口粮负担较重，向世界市场上的输出恐怕并不能形成规模，所以进行粮食贸易自由化最大的赢家应当是作为出口大户的发达国家。任由他们掌握全球粮食的控制权，支配世界其他国家的口粮显然是不理智的。同时，发展中国家的粮食产业是为其工业化提供资金的重要部门，如果这块阵地无法坚守，经济的持续发展便是空谈，粮食安全就更不可能得以保证了。

（3）冲击发展中国家粮食种植业，全球粮食产量增长停滞

贸易自由化意味着世界范围内粮食产业更加激烈的竞争，消费者对于物美价廉产品的天然倾向可能会使本国尚在发展的粮食产业陷入困境，最终退出竞争。这不仅会导致该国粮食产业痛失本国市场份额，还可能间接影响其定价权的掌控。面对贸易自由化，并非所有的国家都准备好了。李斯特认为农业已经发展成熟，不需要保护，因此只需要将重点放在幼小工业上，这在今天看来其实不然，国家间粮食产业实力还是悬殊的。2008年世界谷物的单产平均水平为3539千克/公顷，但德、法、英等国这一数字超过了7000千克/公顷，荷兰更是高达8308千克/公顷，为最低水平哈萨克斯坦的近8倍。贸易自由化后，农业强国产品与资金的进入必然会冲击到弱国的粮食产业，使其丧失发展的能力。此外，研究表明，由于人口的增长等一系列原因，2050年的粮食需求量将会翻一番，而发达国家粮食产量的发展是否有上限一直是一个争论不休的问题，因此，发展中国家粮食产业的充分发展也更利于全球粮食安全的保障，非洲等国在迎接全球粮食需求上涨的挑战中将扮演重要角色（Thurow, 2010）。如果广大发展中国家的粮食产业遭到破坏，满足全球不断攀升的粮食需求只怕会变得愈加艰难。

（4）进口依赖度提高，导致风险增加

贸易自由化实现后，鉴于各国粮食产业现有能力参差不齐，要素禀赋也不尽相同，无论是依据本国资源实际情况选择主动放弃，还是本国产业遭受冲击，难以抗衡外来竞争而被动退出，都会使国内粮食的进口依赖度提高，导致风险增加。如果这又是该国国民赖以生存的口粮的话，风险程度甚至会更高。出口国往往会以此为国际间谈判的筹码，向进口国施加政治压力。当然，1980-1981年间美国、欧共体等对苏联实行粮食禁运未获成效的事实也让很多西方学者得出无论国际粮价走势如何，粮食进口方均能保持谈判优势的结论（Robert Paarlberg）。但我们也不得不看到该事件的特殊性，苏联是当时的工业强国，自然不会因为粮食禁运而乱了阵脚，并且高价从阿根廷进口粮食并不适用于现今的一般发展中国家，尤其是人口众多的发展中国家。此外，还有学者提出一旦国家间建立了粮食贸易联系，出口国就不会轻易放弃这个粮食出口的途径，如若不然就会形成“双输”的局面，这似乎也不符合全球粮食趋紧的大环境——粮食的卖方市场还是很明显的。虽然粮食出口国的分布逐渐趋于分散，客观上降低了不利影响的程度，但从2010年与2011年的数据来看，北美、欧洲等传统农业生产大国依然把持着全世界60%左右的粮食出口额。这一点也不得不令各国仔细考量。

3 中国粮食实施贸易自由化的可行性分析

中国是否应当积极推进粮食贸易自由化，其带来的影响究竟是否合时合宜就要具体问题具体分析了。结合多方因素来看，中国实行粮食自由贸易难实现、难保持、难取得真正的高效率，而现今的环境不仅无法对粮食贸易自由化起到推波助澜的作用，反而会减缓其发展进程。

3.1 中国粮食贸易自由化难实现、难保持

中国的粮食种植业效率与收益都不高,2009年稻谷、小麦、玉米、大豆的单位面积产量为6585.3、4739、5258.5、1630.2千克/公顷,分别是粮食产业先进国家平均水平的87%、59%、58%、67%,四种主要粮食产品中中国只在稻米的生产上占有些许优势,而粮食的质量更是不能尽如人意,生产效率着实是一个亟待解决的问题。除此之外,中国种植业还面临高成本的挑战。据统计,自20世纪90年代以来,中国粮食生产成本以每年10%的速度增长,价格也就水涨船高,竞争力受挫,因此中国的粮食在世界市场上通常并不受到青睐。贸易自由化后,各国可以自主选择贸易对象,不必考虑其他因素,这一现象或将得到强化,即使是中国的粮食有人问津,由于生产成本与运输成本的限制,收益也是有限的。相较而言,中国的其他农产品产业如蔬菜、水产品发展形势喜人,其依傍中国劳动力丰富的优势,生产成本大概低于国际市场四成左右,近年来的出口量更是达进口量的30倍有余,出口创汇能力较强,农民由此获得的收益比种植粮食要大。根据上述情况,如果实行完全贸易自由化,依据比较优势理论,中国资源将会渐渐从不具备竞争优势的粮食种植业转向优势的水产品或蔬菜种植产业,也就是将生活性农产品转变为贸易性农产品,等于是将自己的饭碗交到了别人的手里。自古代以来,中国就一直奉行“无粮则乱”的治国思想,那么自由贸易带来的这种结果可不可以为中国接受呢?如果接受,中国会不会重蹈前文所提到的非洲一边种植经济作物争取外汇、一边饿殍遍地的悲剧呢?谁都无法保证。因此,无论是从中国的根深蒂固的思想观念上还是从非洲农业发展的前车之鉴上,中国实行粮食贸易自由化都不应当急功近利。

其实,在农业上发挥比较优势所带来的福利增加通常会被人们夸大。比较优势理论假定生产要素可以自由流动,这里的生产要素主要指的是劳动力和资本。但农业生产还需要另一种更为重要的生产资源,也就是分类颇多的土地。不同的土地种类适宜种植的作物不尽相同。中国疆土范围甚广,南北东西跨度也比较大,适宜种植农产品的种类自然不在少数,如缺乏宏观管理,人们因利益驱使专一生产某几类优势农产品往往会因无法因地制宜而事与愿违。而且,农业种植结构的调整必然会导致一定的剩余劳动力,但现实中这些劳动力并不能迅速流动而找到新的岗位,如此便会造成结构性失业。中国人口众多,任何时候人口间的利益协调都是中国的要务,比起经济效益,就业问题更为重要,稍有不慎会动摇国家的稳定。因此在政策选择上,中国一定不能以失业率增长为代价来换取并不显著的经济效益。由上可知,无论比较优势对粮食贸易是否完全适用,粮食贸易自由化在中国都难以实现并且难以保持。

3.2 中国粮食贸易自由化难取得真正的高效率

纵观世界范围,粮食贸易市场并不是完全竞争市场,存在少数行业领头羊,如四大粮商等,更具备寡头垄断市场的特征。在中国,即使粮食市场结构仍处转型阶段,也出现了如中粮集团这样的垄断企业。而从中国粮油的控制权来看,垄断企业控制市场份额巨大,外资所占就达60%之多,最高时期直逼85%。2012年中国食用油的全面提价也不能不说是受到了外资垄断厂商的影响,可知在中国粮食市场,垄断势力同样不能忽视,而这似乎也是大势所趋。粮食贸易自由化使得各国粮食厂商在一个更大范围中进行较量,争夺的是世界粮食的控制权与定价权,这也是粮食贸易的实质。平心而论,中国大型粮食厂商虽经过一段时间的历练,有了长足的进步,但与发展已相当完备的外国垄断粮商相较,仍显得底气不足。如贸然采取粮食贸易自由化,最可能出现的结果便是中国小型粮商逐渐边缘化,被挤出市场,而中国的大型粮商在高手如林的世界市场上也无力抢占制高点,不能获得粮食贸易中的话语权。整个世界粮食市场将由少数几个大型粮食厂商控制的局面可想而知,而寡头企业是以自身利益作为决策基准的,价格更是他们用以获取更多利益的武器,本身就不是最有效率的交易模式。何况福利分配也无公平可言,彼时已丧失粮食控制权的中国自然不会是所获颇丰的一方。此外让他国粮商决定中国粮食的生产与进出口,恐怕会引发恐慌。对待其他市场上的寡头行为,政府尚需出面调停,粮食这一关乎国计民生的市场更需要政府来维护和规制,这也就与贸易自由的定义相违背了。不难看出粮食贸易自由化对中国来说难以取得真正的高效率,也不能提高国民福利,只能为他国做嫁衣,并不是明智之举。

3.3 中国粮食贸易自由化缺乏现实条件

粮食贸易自由化取得成效的前提便是存在一个颇有效率、完善的运作机制,但如今这个前提并不能被满足。不仅如此,中国实行贸易自由化的条件也不成熟,主要来源于国内外两个方面。国际方面的阻力体现在当前贸易体制及贸易法规的不完善上,而国内方面则来自现实条件与基础设施的不足。虽然WTO一直致力于促进粮食贸易自由化以扩大全球粮食产量与贸易量,调整粮价并给发展中国家提供将农产品销往发达国家、出口创汇的途径,但在实践过程中却没有达到预想效果。多哈谈判中,日本建议禁止各国对粮食设置关税却鲜有国家响应,多哈谈判目前也陷入僵局,在这个问题上至今没有拿出可行的方案。另外,此次谈判仍然承认粮食自由贸易的两种例外情况,一个是所谓的“黄箱”“绿箱”“蓝箱”政策,主要是对发达国家农业补贴的豁免;另一个就是SDT规定,旨在帮助发展中国家建立自己的粮食产业优势,更好地融入国际市场。但就效果而言,前者的实施范围远比后者广泛,推行力度也更大。且农业协议规定各国对农业的保护要降低到1993年之前的水平,发达国家经过前期保护政策的实施,或可依照规定而行,但对发展中国家来说不免有些困难了。2009年联合国粮农组织世界粮食安全委员会第35次会议报告指出,“随着时间的迁移,更多的贸易计划促进了经济增长,食物安全的问题就在于穷人是否能从这种经济增长中得到好处”,而这样的协定表面上一视同仁,其实质却是对“穷人”的极大不公。而纵观各国现今的粮食贸易政策也不难看出,一些主要的粮食出口国如印度、泰国等都对本国的粮食出口进行限制,欧盟27国、日本等则开始暂停征收大部分谷物的进口关税,可见世界粮食的供需是趋紧的。另外,关税是部分出口粮食的发展中国家的一项重要收入,贸易自由化对粮价的调节机制又很复杂,有时会导致国际粮价高于出口国本国市场上的粮价,因此提高粮食出口关税也是这些国家的无奈之举。在各国纷纷尽力将粮食留在国内而在国际市场上吸收更多粮食的大环境下,中国想依靠世界市场来保证国内粮食安全显然是不现实的。

而向他国进口粮食不仅需要充足的外汇储备,还需有便捷而花费低廉的运输途径。中国除了铁路运输,其他的运输条件都不如人意,但即使是铁路运输也并不是十分发达,尚有不足。举东南亚国家为例,中国仅与越南签有正式贸易协定,而与老挝、缅甸等国由于政策限制,进口难以形成规模,即使限制消除,由于中国与东南亚国家的交通条件不能支持大规模粮食运输,进出口无法做到畅通无阻。不便利的交通同时也会增加运输成本,如从磨憨口岸到昆明的运输成本就高达280元/吨,这也就失去了进口的意义。而东南亚是中国重要消费粮食——稻米的主要生产地区,这也提醒我们,中国粮食自由贸易尚缺乏完备的基础,仍需保持较高的粮食自给率。

另外,中国是大国,每年所需粮食数额巨大,国际粮食年均贸易量只占中国粮食年度消费总量的50%,如若不大量自足,过分依赖进口,必会拉动世界粮食价格上涨。这不仅将打破粮食贸易的正常格局,还会引发他国对中国的不满,那些粮食消费所占比例较高的贫困国家更是会怨声载道,不利于中国负责任大国形象的树立。中国威胁论本来就甚嚣尘上,中国断不应再在这个方面授人以柄。

相反,现在的中国有比实行粮食贸易自由化更有效、更为紧迫的方式——也就是发展本国粮食种植业,提高产业技术含量。资料表明,中国在农业特别是种植业技术上仍有较大的发展空间,发达国家科技进步对农业的贡献率可达60%—80%,而中国仅有30%—40%,并且从事农业科研的研究人员数量只相当于美国的1/9,欧盟的1/5,研究开发经费更是位于泰国和阿根廷以外的所有粮食主要生产国之末。壮大自身力量是发展的根本目的,也是参与贸易竞争与分享总福利的资本,没有足够的实力就轻言贸易自由化,缺乏与他国交易的筹码,想在世界市场上获利岂不是与虎谋皮。因此,中国当前的要务是扶持本国的农业产业而非其他。

4 结论与政策建议

结合贸易自由化的利弊影响以及中国粮食产业与贸易的现状,我们可以看出,了解本国产业所处

位置、现今发展情况与选择何种贸易政策密切相关,中国一直属于发展中国家阵营,其粮食产业也仍处于变革发展阶段,虽在个别产业上具有一定的比较优势,但与世界其他农业发达国家相比,差距依旧不可小觑。尽管贸易已经成为一种必然趋势,粮食贸易或将逐渐放开,但由于粮食的特殊战略地位与其复杂性,自由贸易在当下缺乏实行的条件——利益分配不平均,国际贸易体系缺乏效率和公平等。而且回顾世界农业贸易的历史,除了英国在19世纪短暂试水农业自由贸易,几乎没有出现其他粮食贸易自由化的例子。具体到中国,现阶段贸易自由化对粮食安全带来的负面影响要大于其正面影响,贸然大开国门无疑是“引狼入室”。因此,粮食的贸易自由可能仍需要一个长期的发展过程和特定的实施环境。但是暂不接受贸易自由化并不代表要完全摒弃贸易,实行粮食自给自足。事实上,这样极端的想法也不利于中国粮食产业的发展,固步自封只会导致更加落后,此时政府就应当承担起引导本国粮食产业发展以及粮食贸易方向的职责。同时,我们也应当充分地认识到,农业是一个国家经济快速发展的基石,尤其是对于中国这样一个拥有13亿人口的国度,撇下农业而集中力量发展工业、服务业的道路行不通。与其在自由贸易是否可以解决粮食安全问题上徘徊,不如以各国农业发展历史为鉴,努力提升本国粮食产业的实力。如此,不管是平衡本国粮食供需还是更好地参与粮食贸易,抑或是为世界未来粮食安全贡献力量,中国都能够游刃有余。因此,在现阶段,我们应当从以下几个方面出发,确保中国粮食安全。

4.1 实行农业补贴,扶持粮食产业

近几年来,中国的几个重要贸易伙伴实际运用的农业国内支持总额略有下降。根据经济合作与发展组织(OECD)的统计数据,美国生产者补贴等值(PSE)总额从2004年的432亿美元下降到2008年的233亿美元,欧盟则稳定在1000亿欧元左右,日本和韩国也走下降趋势,但这并不代表这些国家逐渐放弃了农业补贴政策,相反,美国的新农业法案规定,今后10年美国联邦政府用于农业的补贴将达1900亿美元,比旧法规定的补贴增长80%,可见其农业保护力度是在增强的。而且,即便与其下降后的PSE进行比较,中国的农业国际支持水平也仍显不足。因此,如果政府不对本国的粮食产业进行合理大力扶持,中国农业很难自行寻找到快速发展的出路。李斯特的幼小工业理论在这里其实也可得以运用。中国粮食产业尚处发展与转型阶段,实力较为薄弱,政府在鼓励其进步的同时,还应为其创造良好的环境以免受他国强烈竞争的冲击,等时机成熟再让其充分融入国际市场参与竞争。尤其是对未来粮食产业中大有可为的国有大型粮食企业更应多加管理,他们将是持续发展与接受外来挑战的中坚力量,国家需要在提高这些企业的生产加工能力与效率上多下工夫。对粮食产业的保护还体现在相关法规的及时出台上,在大豆产业已遭外资侵入很长时间后,国家方才出台相关条例对该产业进行规制,致使中国在大豆产业失去完全掌控力。所以在今后的工作中,应当谨记前车之鉴,保持一定的敏感性和前瞻性。此外,现在国际粮食市场上反倾销、反补贴的浪潮越来越明显,中国应对经验明显不足,这也是政府在扶持本国农业时应当解决的问题。

另外,由于中国农业资源确实有限,所以在扶持粮食产业上没有能力也无需面面俱到,只需要选择与国家安全联系最为紧密的产业作为重点,比如稻米与小麦等,其他粮食作物便可略居其次。2009年中国玉米的食用消费仅有1417万吨,用于饲料原料的制造则高达10945.9万吨。而饲料原料具有替代性,且使用其他材料代替玉米的趋势方兴未艾,因此粮食产业的发展也可分轻重缓急,认识这一点有利于对粮食产业的发展进行总体规划。

4.2 发挥特色优势,开展生态农业

日本的粮食产量呈现下降趋势,原因之一是其急功近利的农业发展模式。高化学用量以及大面积灌溉使得本来就数量有限的耕地质量一降再降,对国外粮食的需求量也就越高。中国的耕地总量虽不在少数,但由于人口基数大,平均到个人耕地资源就显得不足了,而且耕地以及农业生态环境的质量恶化直接制约粮食产量的增加。因此日本等国的农业发展老路显然不可取。只有遵循生态农业的道路,中国的粮食产业才会得到长足的进步,也只有农业的可持续发展,才能真正保证中国未来的粮食安全。

中国在今后的粮食产业发展中应当积极促进节能减排, 强调科技绿色种植, 将先进技术融入农业基础设施建设, 改良已出现退化问题的耕地, 完善生态环境补偿制度, 保证粮食增产与环境保护同步进行、相得益彰。

另外, 就中国失势的大豆产业而言, 并非没有与外来竞争抗衡的方法。从外国进口的大豆虽然价格优势明显, 但品种单一, 而中国东北传统的大豆品种优良, 尽管生产成本较高, 但在不断倡导生态农业的今天也并非毫无胜算。随着收入与生活水平的提高, 人们会转而购买优质、健康、品种多样的农产品, 中国的特色优势就能够得到发挥。只要在发展中国粮食产业的道路上, 将良种、良法、良田结合在一起, 保证中国自身的粮食安全并没有太大的问题。

4.3 开辟西部可用耕地, 积极对外农业投资

2012 年的两会上, 袁隆平表示, 18 亿亩的耕地红线不能破, 而且中国西部尚存在未被开发的可耕种土地, 可将这些土地合理地开发利用起来, 解决中国人民的吃饭问题。加拿大地广人稀, 一直是美国的后粮仓, 而且近年来一些粮食净进口国为保证本国的粮食供给, 开始向其他国家购买农业用地, 这逐渐成为了一种解决粮食问题的方法。对此中国也可以效仿, 向土地资源较丰富但利用率不高的国家进行农业投资, 如俄罗斯、新西兰、缅甸等, 这样无疑可给中国的粮食安全上一个保险栓。

4.4 努力推进粮食贸易区域自由化

全世界范围内的贸易自由化在近期似乎很难实现, 但各国自身推行的双边及地区间贸易自由化却有活跃的迹象。区域化是多边贸易自由化的一个先行阶段, 但对后者既有推动作用也有阻碍作用。前文也提到, 粮食贸易自由化难以实现并且对农业发达国家和发展中国家的效力不尽相同, 但我们又不可武断地对贸易说不, 粮食贸易区域化正是一个很好的中间方法。在未来的粮食贸易中, 发展中国家的潜力普遍认为比发达国家大, 就此, 中国可以深化与部分国家的贸易关系, 这样不仅有助于中国粮食产业在其他贸易伙伴的市场上抢占先机, 得以日益壮大, 还方便了中国利用区域内的粮食市场调节国内粮食供需、维护本国粮食安全。中国—东盟自由贸易区便是一个很好的示范。

综上所述, 从粮食产业的发展阶段来看, 中国的粮食安全并不能靠贸易自由化来解决, 而是应立足于本国粮食种植业的发展。综合运用各种政策与方法, 提升粮食产业的发展水平才是重中之重。

作者: 宋伟良 方梦佳

来源: 《宏观经济研究》2012 年第 10 期

产业结构对税制结构动态响应的区域异质性

——基于省级面板数据的 PVAR 分析



1 引言与文献回顾

税制结构与产业结构关系密切。税制结构通过影响税收负担数量或结构引起产业结构变化。而产业结构变化会对税种结构、税负结构、税

收收入结构等产生影响,从而引起税制结构变化。因此,只有建立与本国产业结构相适应的税制结构,才能充分发挥税收对经济运行的调控作用,从而推动产业结构升级和经济发展方式转变。考虑到我国正处于经济转轨期,经济政策和经济环境不断发生变化,税制结构对产业结构的影响可能更为复杂。这不禁引发我们对如下问题的思考:税制结构如何影响产业结构调整?现阶段我国产业结构调整中是否存在税收制度性障碍?通过税制结构优化推动产业结构优化是否可行?因此,要充分发挥税制结构对产业结构调整的积极作用,准确把握其影响效应自然是需要解决的最基本问题。鉴于此,本文从我国处于经济转轨期、区域经济发展不均衡和二元经济结构特征明显等社会经济背景出发,运用面板向量自回归模型从地区层面实证考察税制结构变动对产业结构调整的影响,并重点分析效应的区域异质性,以反映税制结构的产业结构调整效应的时空特征。

税制结构的产业结构调整效应是税制结构经济效应研究的重要内容,也是一个颇有争议的研究领域。通过对已有相关文献进行梳理和总结,我们发现国外文献主要着眼于税制结构的经济增长效应,如Engen (1996)、Kneller (1999)、Steven (2005)等,而关于税制结构的产业结构调整效应n的研究却较少。如Arthur (1980)以墨西哥为样本研究了发展中国家税制结构变迁与经济发展的关系,发现国民经济中第一、二产业的比重与一国的税制结构相关,税制结构中直接税份额与人均国内生产总值及第二产业(制造业)比重正相关,而与第一产业比重负相关。Gentry和Hubbard (2000)提供的证据表明,累进的个人税制结构不鼓励企业家的冒险行为,因此,税制结构会影响企业创新活动的数量,从而对一国产业结构产生影响。David (2001)对美国、新西兰等国家的税制结构和经济结构对比分析后认为,税制结构要与一国的经济结构紧密结合,并可以按行业部门的特点形成农业税制、工业税制、商业税制等复合税制体系。Schwell和Arnold (2008)以1996—2004年OECD国家不同类型的公司作为样本实证分析了税制结构(税种结构)与行业生产力和行业投资量的关系。结果表明:公司税与公司及其所属行业的生产力和投资负相关,公司税对追求技术进步的公司的负向影响尤为明显,从而不利于产业结构优化。Vartia (2008)利用OECD国家的行业数据也证明了公司税与行业生产力水平呈负相关关系。

近年来税制结构的产业结构调整效应受到国内学者的关注,如刘华和黄永明(1994)采用税负轻重序号与产业发展序号对比法分析了我国1994年税制改革前后的情况,认为流转税调节产业结构的功能值得怀疑:无论是1994年之前的产品税还是分税制改革后实行的增值税,名义总税负轻重序号与产业发展序号的相关性都很弱,流转税不能较好地体现和配合国家的产业政策。王陆进(1998)关于流转税对产业结构的调节功能同刘华和黄永明(1994)的观点基本一致,并且认为流转税易于转嫁的特点决定了流转税的产业结构调整效应的不确定性,所以应当强化所得税调节产业结构的功能,相应地弱化流转税调节产业结构的功能。与上述观点相反,赵黎明(2001)认为流转税的结构调节功能较强,调节效果直接;而所得税的总量调节功能较强,对产业结构的调节具有隐蔽性。因此,产业结构调整中应坚持以流转税调节为主、所得税调节为辅的原则。杨斌(2002)认为在市场机制不健全条件下,流转税对产业结构的调节作用要比个人所得税大得多,关税通过差别税率可以保护本国民族工业的发展,国内流转税通过差别税率可以配合国家产业政策的实施,最终提高整体经济效率。上述研究主要从理论层面讨论税制结构的产业结构调整效应。在国内,为数不多的实证研究考察了税制结构的产业结构调整效应。张斌(2011)运用VAR模型分析了我国分税制改革以来流转税和所得税两大主体税种的产业结构调整效应,结果发现:从长期看,相对于所得税,流转税对产业结构调整的影响更显著;从短期看,所得税对产业结构调整的影响强于流转税。武少芩(2011)以增值税、营业税和消费税为例实证考察了我国税收收入与三次产业的相互关系,结果表明它们对我国产业结构升级发挥了积极的作用,但不同税种对不同产业的影响存在差异。

现有研究为本文提供了有益的借鉴和参考。但国内已有研究主要局限于全国整体层面,缺乏地区层面影响效应异质性的考察,从而脱离我国区域经济发展不均衡的现实条件,大大削弱了对我国税制改革实践的指导性和可操作性作用。因此,要想准确反映税制结构的产业结构调整效应的全貌,有必

要在已有研究的基础上进一步细化并深入考察。

本文的主要探索在于：第一，将税制结构、税收负担与产业结构融入统一的分析框架中，评估并考察产业结构对税制结构冲击响应的地区差异性，旨在拓展和丰富相关研究内容；第二，试图以全新的实证研究方法，精准把握变量之间的内在影响机制，捕捉不同地区变量之间冲击的长短期效应，从而填补我国税制结构的产业结构调整效应实证研究方面的空白。

2 数据与模型

2.1 数据说明

为了全面考察税制结构对产业结构调整的影响，并揭示它们之间的作用机制，本文选取税制结构、税收负担和产业结构三个变量构建模型进行参数估计。其中，税制结构变量以直接税收入与间接税收入之比表示，记作TC；税收负担变量以税务口径的税收收入占GDP的比值表示，记作TB；产业结构变量以第二、第三产业产值之和占GDP的比重表示，记作IS。本文主要目的是考察税制结构对产业结构的影响效应，税制结构指标TC与产业结构指标IS是主要观察变量，为了更清楚地认识税制结构影响产业结构调整传导机制，我们还引入税收负担指标TB这个参与变量，从而使我们的分析体系更加完整。

本文采用1994—2009年全国东、中、西部三个地区31个省、直辖市、自治区的面板数据。其中，由于重庆市于1997年才设立为直辖市，为保持数据的可比性，实证分析时将四川和重庆的数据合并。上述三个变量数据来自历年的《中国税务年鉴》、《中国统计年鉴》以及各省级行政区历年的统计年鉴。

从图1我们可以直观地发现，税制结构、税收负担与产业结构之间存在明显的相关关系。由此看来，税制结构、税收负担与产业结构之间实际上是相互影响、相互作用的关系，从而有必要选取能将它们同时作为内生变量的计量模型来进行分析。基于此，我们将采用面板向量自回归模型进行实证研究。

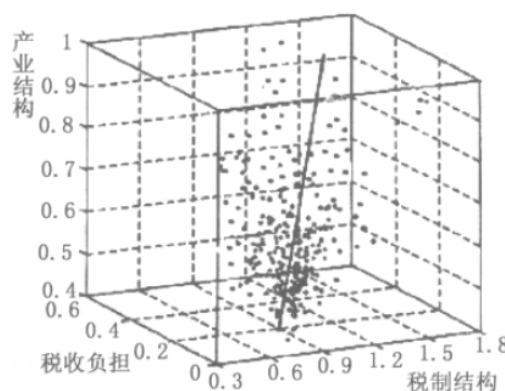


图 1 我国 1994—2009 年税制结构、税收负担与产业结构的散点图

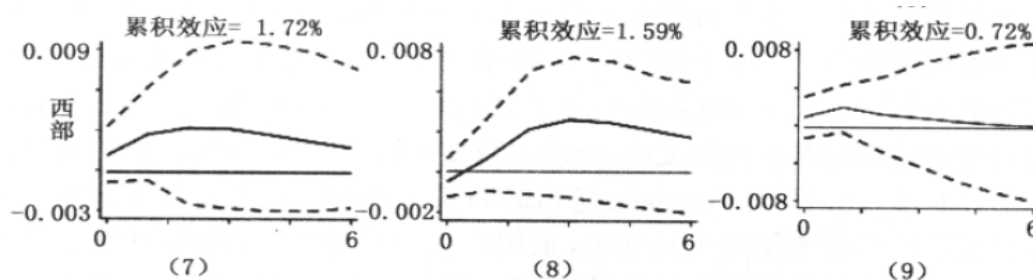
2.2 方法与模型设定

面板向量自回归模型 (PVAR) 由Holtz-Eakin、Newey和Rosen于1988年首次提出，并经Pesaran和Smith (1995)、Binder和Hsiao (2003)、Love和Zicchino (2006) 等学者的不断发展和完善，逐渐成为一种比较成熟的分析工具。作为面板数据估计方法与向量自回归模型相结合的计量分析方法，PVAR不但继承了两种方法的优点，并在一定程度上降低了VAR方法对时间序列长度的限制性要求，还可以较好地捕捉到样本单元个体差异性对模型参数的影响。由于税制结构、税收负担和产业结构之间存在较为复杂的逻辑关系，不宜直接将税制结构和税收负担作为自变量来分析它们对产业结构的地区异质性影响。由此看来，PVAR估计方法为我们研究该问题提供了一个比较灵活的分析框架。因此，本文建立如下面板向量自回归模型：

$$y_{it} = \alpha_i + \eta_t + \beta_0 + \sum_{j=1}^p \beta_j y_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

其中， y_{it} 为包含三个内生变量的列向量 $(IS_{it} \ TC_{it} \ TB_{it})^T$ ， i 代表样本单位， t 代表年度， p 代表模型滞后阶数； β_0 表示截距项向量， β_j 代表滞后变量的参数矩阵； α_i 为地区效应列向量，代表以固定

效应形式反映的截面个体差异性； η_t 为时间效应列向量，代表时间变化对截面个体的影响； ε_{it} 是“白噪声”扰动项。



注：累积效应为政策冲击在考察期内各期脉冲响应值之和。除了直接对产业结构产生影响，税制结构还通过税收负担间接对产业结构产生影响，即按 $TC \rightarrow TB \rightarrow IS$ 这一路径传递。

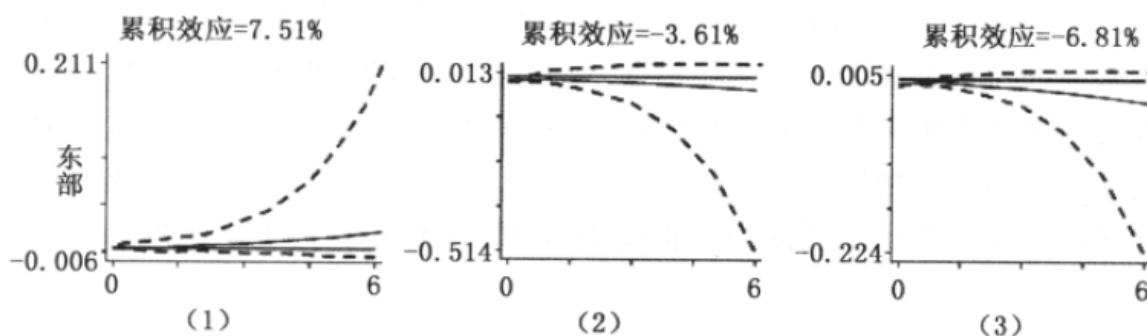
图 2 各地区税制结构、税收负担对产业结构的影响

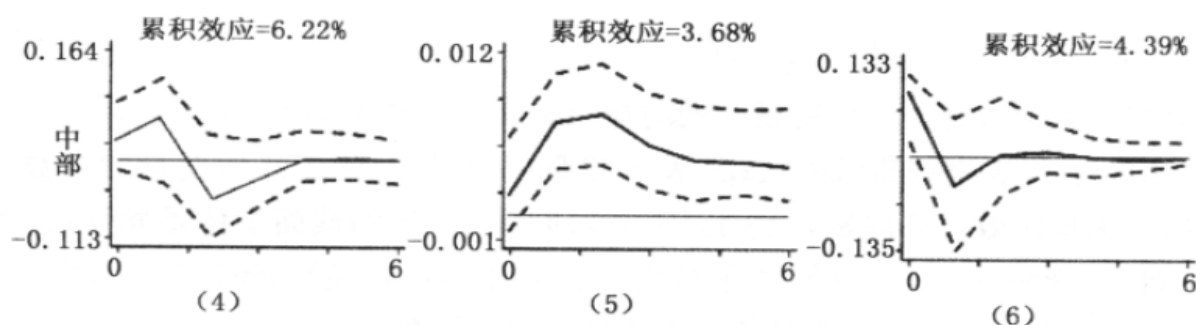
由于实证考察的主要目的在于估计模型中的参数 β_0 、 β_j ，在估计参数和计算脉冲响应函数前要去掉个体效应 α_i 和时间效应 η_t 。对于时间效应 η_t ，我们采用均值差分法 (Mean-differencing) 予以消除。而对于个体效应 α_i ，为避免其与自变量间可能存在的相关性 (因动态模型中包含因变量的滞后项) 而导致系数估计有偏，我们借鉴 Arellano 等 (1995) 采用的前向均值差分来消除。我们以自变量的滞后项作为工具变量，采用广义矩估计法 (GMM) 对模型参数进行有效估计。我们对 IRF 的收敛性、SC 及 AIC 进行综合判定，最终选定滞后二期的 PVAR 模型 ($p=2$)。

此外，在模型估计前我们还对上述变量的平稳性进行检验。为保证检验结果的稳健性，同时采用 LLC 检验及 ADF-Fisher 检验对东、中、西部地区各变量序列及其一阶差分序列的平稳性进行面板数据的单位根检验。结果显示，各地区绝大多数变量的水平值为不平稳序列，而各变量的一阶差分序列具有平稳性，所以采用 PVAR 分析不存在伪回归。囿于篇幅限制，略去各地区变量的单位根检验结果。

3 税制结构对产业结构影响的区域异质性动态分析

我们利用 stata10.0 软件对 TC、TB、IS 三个变量进行面板向量自回归分析，并得到各地区的脉冲响应图。图 2 汇总了 Monte-Carlo 模拟给出的东、中、西部地区税制结构、税收负担冲击对产业结构在 95% 置信区间内的脉冲响应函数。其中，横轴表示冲击发生的滞后期数 (单位：年)，纵轴表示产业结构对冲击的响应值，实线为脉冲响应曲线，虚线分别为 95% 和 5% 分位点的估计值以反映估计误差范围。下面我们利用脉冲响应函数图分析税制结构对产业结构影响的区域差异性。





3.1 各地区产业结构对税制结构、税收负担的冲击无论是在响应强度上还是在响应速度上都存在明显的差异。

由图2的(1)、(4)和(7)可见,东部地区产业结构对税制结构冲击的响应峰值(2.08%)出现在第六期,中部地区产业结构对税制结构冲击的响应在第一期就达到峰值(7.12%),西部地区产业结构对税制结构冲击的响应峰值(0.35%)出现在第二期;由图2的(3)、(6)和(9)可见,东部地区产业结构对税收负担冲击的响应峰值(1.94%)出现在第六期,中部地区产业结构对税收负担的脉冲响应在冲击发生的当期就达到峰值(7.69%),西部地区产业结构对税收负担冲击的响应峰值(0.22%)也出现在第一期。可见,中部地区产业结构无论是对税制结构冲击还是对税收负担冲击的响应强度都最大,响应速度也最快;西部地区产业结构对税制结构、税收负担冲击的响应也较迅速,但响应强度远弱于中部地区;东部地区产业结构对税制结构、税收负担的脉冲响应则非常迟缓,远慢于中、西部地区,但响应强度大于中部地区。同时,从各地区脉冲响应图的估计误差范围看,中、西部地区脉冲响应误差范围相对较小且稳定,说明税制结构冲击效应在统计上比较显著;而东部地区的误差范围较大且变动剧烈,说明税制结构冲击在统计上不显著。此外,我们还发现各地区产业结构对税收负担冲击的响应强度基本上都大于对税制结构冲击的响应强度,产业结构对税收负担冲击的响应速度也都快于对税制结构冲击的响应速度。

上述实证结果很好地揭示了税制结构、税收负担对中、西部地区产业结构有“立竿见影”的短期效果,而对东部地区产业结构虽有正向作用,但该作用存在明显的滞后性。出现这种情况的原因是,中、西部地区市场化进程慢、城市化水平低、人力资源和技术欠缺,因而对倾斜性财税政策的反应会表现得较为敏感和强烈,所以在特定的历史条件下,政府运用税收政策(包括税基选择、税率设计、税制结构优化、税收优惠等手段)推动经济欠发达地区的产业结构升级是一种可供选择的、有效的制度安排;而东部地区先发优势所积蓄的潜能会推动其产业结构在市场机制主导作用下自发调整,过往倾斜政策的作用则日渐弱化。

3.2 各地区产业结构对税制结构、税收负担冲击响应的持续期不同。

东部地区产业结构对税制结构的响应持续期较长,随着时间的推移,税制结构冲击对产业结构的促进作用日渐明显并呈快速扩大趋势,在考察期末税制结构的一个正交化冲击对产业结构产生2.1%的正向推动作用(图2(1));同时,东部地区税收负担冲击对产业结构的阻碍作用也随着时间的推移而日益严重,在考察期末税收负担的一个正交化冲击对产业结构产生2.74%的负向抑制作用(图2(3))。中、西部地区产业结构受税制结构、税收负担冲击后都有逐渐向稳态收敛的趋势,但各自的收敛速度和轨迹不甚相同。其中,西部地区产业结构对税制结构冲击的响应轨迹先升后降,呈抛物线形状,在达到响应峰值后以非常缓慢的速度向稳态收敛(图2(7));西部地区产业结构对税收负担的冲击响应轨迹也类似于抛物线,但在第一期达到响应峰值之后则快速回落至零值附近(图2(9))。而从图1(4)、(6)可以看出,中部地区产业结构对税制结构、税收负担的脉冲响应十分相似,都是在前三、四期呈现剧烈波动,之后便稳定在零值附近,表明税制结构、税收负担对中部地区产业结构的影响效应基本为0。这主要是因为我国1994年分税制改革形成的区域性税收优惠政策体系及2001年为

配合西部大开发而实施的税收优惠措施对于促进西部地区产业结构升级是有利的,其中受益最大的当属西部地区的第二产业。可见,西部地区对长期的倾斜性财税政策存在路径依赖,因此,税制结构、税收负担对西部地区产业结构的影响时效较长,回归至稳态的速度较慢;而中部地区长期以来处于“政策洼地”,税制结构、税收负担对该地区产业结构影响的时效相对较短,回归至稳态的速度较快。

3.3 各地区产业结构对税制结构、税收负担冲击的累积效应存在明显差异。

各地区税制结构对产业结构都具有正向促进作用,但是这种正向影响呈现东、中、西依次递减趋势,即税制结构冲击对东部地区产业结构的累积效应最为明显(7.51%),中部次之(6.22%),西部最后(1.72%)。但从税收负担对各地产业结构的冲击来看,情况大不相同,中、西部地区税收负担冲击对产业结构都具有正向促进作用,其中对中部地区产业结构的影响最为明显

(4.39%),这是因为我国现行税制对第一产业实行轻税政策,使第一产业比重相对较高的中部地区获益较大;同时,增值税转型在中部地区部分行业的试点对于促进中部地区的产业结构升级也有积极影响。而东部地区税收负担对产业结构的累积效应为负(-6.81%),究其原因,我国现行税制仅对服务业中的批发零售业和修理修配业征收增值税,而对其他服务业均征收营业税,同增值税相比,现行税制中的营业税征收方式和税率设计客观上会造成服务业的税负过重。因此,随着产业结构的优化升级,该地区税收负担会因第三产业比重的提升而不断加重。

表 1 各地区脉冲响应小结

变 量	指 标	东部	中部	西部
TC ↓ IS	响应强度	2.08%	7.12%	0.35%
	响应速度	6	1	2
	累积效应	7.51%	6.22%	1.72%
	互动关系	有(微弱)	有(强烈)	有(显著)
TB ↓ IS	响应强度	-2.74%	7.69%	0.22%
	响应速度	6	0	1
	累积效应	-6.81%	4.39%	0.72%
	互动关系	无	无	无

注:“↓”上侧是发生冲击的变量,下侧是对冲击做出反应的变量。响应强度表示响应峰值,其绝对值越大说明响应强度越大;响应速度表示达到峰值的时间,值越小表明反应越快;累积效应表示冲击在考察期内各期脉冲响应值之和。

3.4 各地区产业结构与税制结构、税收负担的互动关系存在差异(见表1)。

各地区产业结构与税制结构间存在双向互动关系,只是显著性不同。其中,中、西部地区的税制结构与产业结构间存在明显的双向互动关系,即税制结构优化可以推动产业结构优化调整,产业结构优化调整同时可以保证税制结构优化,税制结构优化在中、西部地区产业结构升级过程中发挥了积极作用,税制结构与产业结构的互动有利于中、西部地区经济的发展。东部地区税制结构与产业结构虽有双向互动关系,但对称性很弱,即税制结构对产业结构的总体作用效果很小且无显著的相关性,而其产业结构对税制结构的作用却十分明显。各地区税收负担与产业结构间只存在单向作用关系,即产业结构优化显著提高了税负水平,而税负的增加却不利于产业结构的进一步优化。

4 结论与政策启示

当前正值强调提高政府管理效率和提高经济增长质量的关键时期,尤其是在讨论政府对经济的干预是否失灵时,需要我们评价和分析税制结构的产业结构调整效应,并通过不断调整优化我国税制结构,尽最大可能实现我国产业结构调整预期目标。基于此,本文在借鉴现有研究成果和研究思路的基础上,借助面板向量自回归模型(PVAR)实证考察了我国东、中、西部地区税制结构对产业结构调整的影响,揭示了它们之间的作用机制和作用关系,并重点分析了三大地区间效应的异质性,得到以下基本结论:

第一, 税制结构优化在我国产业结构升级过程中确实发挥了积极的作用, 但对产业结构的影响效应存在地区差异性, 主要表现在作用力度、反应时滞和互动关系等方面。中部地区产业结构对税制结构冲击的反应非常敏感, 响应强度大, 响应速度快, 短期效果显著, 累积效应也较明显, 但因该地区长期以来没有受到诸多优惠政策的恩泽而“被边缘化”, 税制结构对产业结构的长期效应被弱化, 并且中部地区的税制结构与产业结构间存在强烈的双向互动关系, 税制结构优化促进产业结构优化, 产业结构优化也有利于税制结构优化; 西部地区产业结构对税制结构冲击的响应虽然比较迅速, 但有迟延效应, 并且响应强度和累积效应也远弱于东、中部地区, 而税制结构与产业结构间存在明显的双向互动关系, 在一定程度上体现出互惠互利的“双赢”效应; 东部地区产业结构对税制结构的响应虽然存在明显的滞后性, 但累积效应最大且持续期较长, 随着时间的推移, 正向效应日渐明显, 大有“厚积薄发”之势。应引起注意的是, 东部地区的税制结构与产业结构只存在微弱的互动关系, 税制结构对产业结构仅体现“有所作为”的效果且不显著。

第二, 除了直接对产业结构产生影响, 税制结构还通过税收负担间接对产业结构产生影响。中部地区产业结构对税收负担冲击的响应强度最大, 响应速度最快, 即期效果明显, 尽管其累积效应最大, 但呈现剧烈波动, 因此影响比较复杂且不稳定; 西部地区产业结构对税收负担冲击的响应速度也较快, 但响应强度远弱于中部地区, 并且该地区产业结构受税收负担冲击后有逐渐向稳态收敛的趋势; 东部地区产业结构对税收负担的脉冲响应则非常迟缓, 而且累积效应为负, 随着时间的推移, 税收负担冲击对产业结构的抑制作用日渐端倪, 在一定程度上会削弱经济持续发展的后劲和潜力。各地区税收负担与产业结构间只存在单向非互动关系, 即产业结构优化显著提高了税负水平, 而税负的增加却阻碍了产业结构的进一步优化。

第三, 各地区产业结构对税收负担冲击的响应强度基本上都大于对税制结构冲击的响应强度, 产业结构对税收负担冲击的响应速度也大多快于对税制结构冲击的响应速度。尽管各地区税制结构、税收负担冲击对产业结构的累积效应、作用方向存在差异, 但综合效应都为正, 即对产业结构具有正向促进作用, 且呈现中、西、东依次递减趋势。这从侧面说明了现行的“产业优惠为主、区域优惠为辅”的税收优惠体系对于加强地区间的产业关联、促进产业结构调整 and 推进区域经济均衡发展的必要性。税收对区域经济发展的影响遵循“税收→价格→企业→产业→区域经济”的路线(闫玮, 2005), 由此, 地区经济的发展离不开各产业的繁荣发展, 产业的繁荣发展依托各产业的优化组合, 产业的优化组合会带来区域经济的高质量增长。因此, 应优化税制结构, 特别是合理确定和平衡不同产业的税负, 为促进我国产业结构优化提供良好的制度环境, 进而带动区域经济乃至全国经济的一体化发展。

总体而言, 本文的实证研究结果验证了分税制改革以来, 随着我国加入WTO、市场经济体制逐步完善、经济全球化等宏观经济形势的变化, 我国税制结构进行的多次小幅调整上与宏观经济调控导向保持一致, 同时表明通过税制结构优化实现产业结构优化是可行的。

随着我国区域发展总体规划的不断完善, 上述研究结论为我国在新一轮税制改革过程中如何通过税制的结构性调整达到产业结构优化的目的提供了有益的启示和必要的实证支持。在强调经济内涵式、均衡化发展的今天, 我们完全可以通过税制的结构性调整, 利用合理的政策工具引导资源在区域间、产业间的合理配置, 解决经济发展中要素使用低效率的问题, 促进欠发达地区的产业结构调整。因此, 要想充分发挥税收对经济运行的调控作用, 政府应在经济发展的不同阶段立足国情, 并综合考虑各方面因素, 建立与我国当前产业结构相适应的税制结构。当然, 最终还是要通过产业结构和税制结构两者的良性循环与互动来促进经济的可持续发展。

作者: 曹海娟

来源:《财经研究》2012 年第 10 期

VMI 与 TPL 集成的供应链管理模式



自上世纪 80 年代 Wal-Mart 和 Procter & Gamble 联合开发并成功实施供应商管理库存 (Vendor-Managed Inventory, VMI) 模式以来, 其它一些企业如 Shell Chemical、Campbell Soup、Johnson&Johnson 和 神龙等也相继开发利用 VMI。如今, VMI 已经成为零售业和制造业追求有效客户响应和快速反应的关键项目。对于供应商而言, 通过实施 VMI 可以加强对买方真实需求信息的把握, 可以减少库存、平滑生产节奏,

但同时供应商代替买方承担库存管理责任, 增加了供应商库存管理费用和风险, 并且为了保证买方要求的客户服务水平, 供应商需要在物流设施、网络、人员及组织等方面大量投入, 而物流往往又不是供应商的专长, 因此, VMI 对供应商而言有利也有弊。特别是随着买方数目的增加, 供应商物流能力的制约已经严重影响 VMI 的实施效果, 甚至可能出现比传统方式更糟的情况。Vergin 和 Bar 对 10 个实施 VMI 的制造企业的研究结果表明, 尽管 VMI 给顾客带来了较多好处, 但只有两个制造企业改善了生产管理, 只有一个企业降低了企业内部库存。Aichlymayr 和 Mary 调查了 10 个实施 VMI 的实例, 结果表明, 只有 3-4 个企业取得了较大的成功, 另外 3-4 个企业获得了一些利益, 但距离期望值有一定的距离, 2-3 个企业根本没有获得任何利益。Aichlymayr 认为造成这种现象的原因主要在于供应商在 VMI 系统中承担了太多的责任以及其在物流能力方面的制约。如果将第三方物流 (Third-Party Logistics, TPL) 应用到 VMI 策略中, 实现 VMI 与 TPL 的有效集成, 则能够充分发挥供应商与 TPL 各自优势, 既可以使供应商能够更加专注于自身的核心业务, 又能够帮助供应商解决 VMI 实施中物流能力不足的难题, 同时还能够有效改善整个供应链的物流服务水平。在这种环境下, 提出了 VMI 与 TPL 集成的问题。

1 VMI 与 TPL 集成的推动因素

1.1 VMI 与 TPL 集成是 VMI 供应链物流系统的复杂性决定的

供应链管理强调以客户为中心, 注重企业之间的紧密合作以及制造的敏捷性和柔性, 这要求物流系统必须具备快速准时交货的能力、完善的物流信息系统以及快速调整的能力。在 VMI 供应链管理环境下, 供应商必须严格按照下游企业的生产计划和要求准时供应货物, 因此, 其物流系统的作用更加重要, 它是保证供应商及其下游企业正常生产和经营的重要前提, 也是 VMI 供应链运作的基础。特别是当 VMI 供应链上成员企业较多时, 其物流系统的作用更加突出。

在 VMI 供应链管理模式下, 传统的采购方式、繁杂的物流环节、信息沟通的不流畅等会造成供应链成本居高不下, 但快速响应又得不到实现。特别随着经济全球化的发展, 供应链管理也呈现出国际化的趋势, 这使得供应链物流网络和物流过程更加复杂。某 IT 制造企业的海外供应商产品 VMI 供应链物流网络如图 1 所示, 可以看出其物流系统构成要素非常复杂, 地域分布非常广, 而该公司需

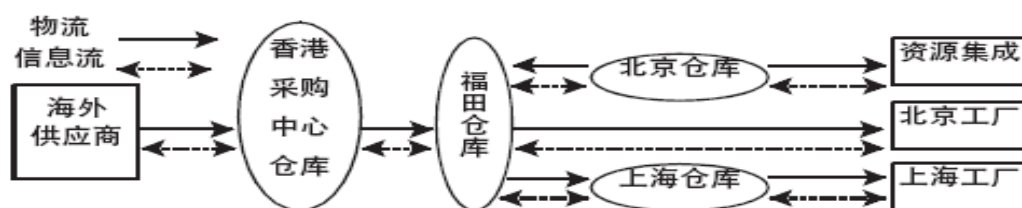


图 1 某 IT 制造企业 VMI 供应链物流网络

要供应的零部件产品非常多,当把所有供应商的 VMI 物流系统叠加在一起时,其物流系统的复杂性可想而知。因此,需要借助于 TPL 的物流网络和物流运作管理能力,为广大范围的物流提供全方位的支持。

1.2 VMI 与 TPL 集成是供应商核心能力培育的需要

供应链管理注重的是企业核心竞争力,强调根据企业的自身特点,专门从事某一领域、某一专门业务,在某一点上形成自己的核心竞争力。制造企业和商业企业的核心竞争力并不存在于物流方面,所以他们为了提高自己在主营业务上的效率,降低自己在其他资源上的沉淀成本,必然要把自己在供应链上的物流业务外包给合适的、能胜任的 TPL 企业去完成,将精力集中于自己的核心业务。

VMI 是一种供应链集成化运作的决策代理模式,它把用户的库存决策权交由供应商代理,由供应商代理分销商或批发商行使库存决策的权力。VMI 总会导致买方的利润提高,但对供应商而言,利润却是不确定的。短期内,在买方及供应商成本确定的情况下,VMI 会降低供应商的利润。在 VMI 供应链中,越靠近下游的供应链成员其利润水平改善越明显,因而推动 VMI 集成的动力越大;越靠近上游的成员从 VMI 集成中受益越不明显,一定条件下利润水平可能不升反降。从供应商角度而言,VMI 实施受到生产、物流、营销和技术等因素的影响,为了最大程度上发挥 VMI 策略的效果,需要提出相应的措施来减弱这些因素的影响。在激烈的市场竞争中,产品生命周期不断缩短,客户对交货期的要求越来越高,对产品和服务的期望越来越高,物流的整合对 VMI 实施效果会产生很大的影响。从研究结果来看,VMI 并不能确保供应商的利益,特别是在缺乏有效协作机制的情况下,VMI 的优势得不到有效的发挥,这主要是由于供应商在 VMI 供应链中承担了过多的义务以及自身能力不足所致。特别是随着供应商服务顾客数量的增加,供应商需要在物流设施和设备方面投入大量资金,需要具备很强的物流规划的能力,而物流往往并不是他们的核心能力,所以供应商在这种环境下面临着两难的境地:如果物流能力达不到实现 VMI 供应链集成运作的要求,VMI 的实施效果会大打折扣,甚至会出现比不实施 VMI 更糟的情况;如果大力扩张自身的物流能力,又会受到企业精力和资金有限等方面的限制,从而影响企业核心业务的发展。因此,供应商需要与 TPL 合作,把物流业务外包给物流能力更强和更专业化的 TPL 企业。当供应商的业务地理范围很广,而且生产基地集中于某些地方的时候,更需要一个综合的物流服务供应商。否则,供应商需要与很多仓库、运输企业建立合作关系来完成大量的物流运作与管理,需要维持庞大的组织来保持运作管理能力。例如戴尔在实施 VMI 时就将物流业务外包给了伯灵顿等 TPL 企业。总之,供应商本身资源有限,集中主业及自身物流管理与运作能力不足,是推动 VMI 与 TPL 建立合作关系的一个非常重要的因素。

1.3 供应链绩效的提升是 VMI 与 TPL 集成的驱动源

供应链集成管理是一种核心竞争力战略,其利益来源于供应链活动的有效衔接。而 TPL 在供应链集成中起着非常重要的作用,它具有与供应链成员垂直合作以及与其它 TPL 企业横向合作的能力。因此 TPL 能够有效地改善供应链的绩效,其效果不仅仅是减少供应链成本,改善顾客服务水平,还能创建更绿色的供应链。同时,学习也是使供应链有效集成的重要组成部分之一,企业需要通过相互学习以达成对知识的共同理解,通过构建学习组织来共享和交流知识。

在 VMI 供应链管理环境下,供应商负责物流过程管理,而一个制造商往往会有很多供应商,这使得整个供应链物流系统分割成不同的子系统。在执行过程中,不同的参与企业不得不为物流活动进行大量的信息交流活动,延缓了物流在执行过程的进程,降低了物流运作的效率。VMI 总会导致买方利润的提高,但对供应商而言,利润却是不确定的。短期内,在确定买方及供应商的成本下,VMI 会降低供应商利润。特别是在缺乏有效协作机制的情况下,VMI 的优势得不到有效的发挥,这主要是由

于供应商在 VMI 供应链中承担了过多的义务以及自身能力不足所致。实现 VMI 与 TPL 的集成, 则能获得供应链集成的好处, 能显著降低供应链的牛鞭效应, 使供应链成员获得较多好处。联想集团在其 VMI 供应链中选择伯灵顿全球货运物流有限公司为其提供物流服务后, 实现供应商、第三方物流、联想之间货物信息的共享与及时传递, 保证生产所需物料的及时配送, 致使联想的供应链大大缩短, 成本降低, 灵活性增强, 从其收到通知, 进行确认、分拣、海关申报及配送到生产线的时效要求为 2.5 小时, 极大程度地提高了供应链的响应速度。

将物流业务外包给 TPL, 供应链成员可以在与 TPL 的互动合作中获得相应利益。骆温平等组织的关于“TPL 提供服务可以为供应链核心成员带来的利益”的调查显示, 供应链核心成员将物流外包给 TPL, 可以获得提高服务的可靠性和一贯性、降低成本、提高灵活性, 减少提前期和有助于客户专注“核心竞争力”等利益。在激烈的市场竞争中, 产品生命周期不断缩短, 客户对交货期的要求越来越高, 对产品和服务的期望越来越高, 实现 VMI 与 TPL 的集成会对 VMI 实施效果产生很大影响。

2 VMI 与 TPL 集成的过程

根据 VMI 与 TPL 集成供应链的特点, 得到该供应链物流系统集成过程如图 2 所示。从集成的过程来看, 该模式下的供应链物流集成分为计划期和实施期两个阶段。

计划期是 VMI 供应链物流集成运作的准备阶段, 主要包括供应链成员签订合作协议, 确定合作的方式, 确定各自的物流资源, 将物流功能、资源和信息等要素有效集成, 构建供应链物流集成管理系统等内容。它是 VMI 与 TPL 集成供应链管理能够有效实施的基础。在 VMI 与 TPL 集成供应链中, 制造商、供应商和 TPL 任何一方都会对供应链物流系统运行结果产生重要影响, 而物流系统运行的结果反过来也会影响供应链上任何一方的利益。因此, VMI 与 TPL 供应链物流系统的集成需要供应链上所有成员的参与, 只有所有成员共同参与、齐心协力, 才能最大限度地发挥库存运输集成的作用。因此, 制造商、供应商和 TPL 首先需要签订合作协议, 在协议中明确各自在集成物流构建和运作中的权利和义务, 确定各自在 VMI 供应链物流系统构建中提供的信息和资源。然后, 供应链物流集成者要组织供应链其它成员, 构建 VMI 供应链物流运作支持系统。该系统的构建要根据 VMI 供应链物流系统运作的方式对供应链信息进行集成, 并构建物流集成管理系统。该管理系统既要具备物流系统集成优化决策的功能, 还要具备随时给供应链成员提供物流信息的功能。此外, 还要对供应链物流系统中的资源要素进行集成, 并根据物流运作的方式进行物流集成战略决策, 即要决策在保证供应链物流系统正常运行情况下所需要的物流资源, 这也是供应链物流系统运行的重要条件之一。

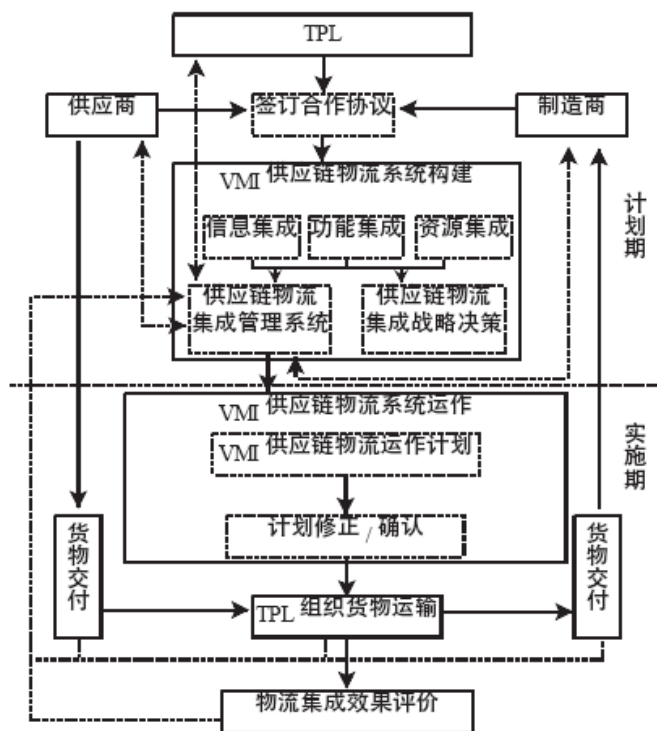


图 2 VMI 与 TPL 集成的过程

实施期任务主要包括 VMI 物流系统集成优化决策、物流作业以及集成效果评价等, 具体的实施过程根据 VMI 与 TPL 集成模式以及物流网络结构的不同会有所不同。在分散协调 VMI 与 TPL 集成模式下, 供应商是物流系统集成者, 因此, 首先由供应商根据制造商要求和库存情况来制订物流计划,

并将计划传送给制造商和 TPL。在制造商和 TPL 对计划进行修正和确认后, 供应商要组织 TPL 完成具体的物流作业, 并通过供应链物流管理系统对物流过程进行监控。在 TPL 完成具体的物流作业并将货物交付给制造商后, 制造商、供应商和 TPL 都要对物流系统集成运作效果进行评价, 并将评价信息反馈给供应链物流管理系统, 以便于将来更好地提供物流决策和服务。在集中控制 VMI 与 TPL 模式下, TPL 是供应链物流系统集成者, 因此, 物流计划的决策者变成了 TPL, 其它过程与分散协调 VMI 与 TPL 集成模式类似。本文将在第 3 节中对分散协调和集中控制这两种 VMI 与 TPL 集成运作模式加以详细地分析。

3 VMI 与 TPL 集成供应链管理运作模式

供应链集成是一个动态的过程, 它是从供应商到顾客的物流、从顾客到供应商的信息流和资金流的集成, 主要包括计划共享、产品延迟、与 TPL 的合作以及 EDI 技术的使用等。Simatupang and Sridharan 将供应链集成分为物流协作、信息共享、激励调整和集体学习等四种模式。Ballou 将 TPL 企业与供应链成员的合作关系分为交易物流、合同物流和战略联盟三种类型。在 VMI 供应链管理环境下, 供应商和买方之间是集成的, 当 TPL 与 VMI 集成时, TPL 可以作为供应链成员的“物流工具”, 也可以作为供应链物流的集成者。根据 TPL 企业在 VMI 供应链中的角色和作用不同, 可以将 VMI 与 TPL 集成供应链管理模式分为分散协调和集中控制两种供应链管理模式, 二者间的区别如表 1 所示。

表 1 分散协调和集中控制 VMI 与 TPL 集成供应链的区别

	分散协调 VMI&TPL 供应链	集中控制 VMI&TPL 供应链
TPL 与 VMI 集成程度	协作	协调
TPL 角色	物流被集成者 (作业者)	物流集成者、决策者
TPL 与供应链成员的关系	交易关系或合作关系	战略合作伙伴关系
合作期限	不定, 一般较短或中等	长期
信任程度	低或中等	高
信息共享程度	低或中等	高
TPL 能力要求	较高	很高
物流资产专用性	不定, 一般较低或中等	高

3.1 分散协调 VMI 与 TPL 集成供应链管理模式

在分散协调 VMI 与 TPL 集成供应链管理模式下, 供应链物流系统的规划者和组织者是供应商。TPL 企业可能是一个, 也可能是多个。所有 TPL 企业在供应商组织下完成供应商交待的具体物流作业任务。通常 TPL 与供应链成员合作时间不长, 交易次数不多, 双方之间的关系存量还有待沉淀, 因此相互之间的信任程度和信息共享程度都不会太高, 双方之间只会共享物流相关信息。如果 TPL 与供应链成员是初次合作或合作期限较短, TPL 不会提供资产专用性物流资源, 但若双方合作具备一定的期限, TPL 会视具体情况提供一定的专用性物流资源。尽管 TPL 的任务只是完成具体的物流作业, 但为了提供 VMI 供应链竞争力, 加快供应链的响应速度, TPL 应该具备较强的物流能力。单供应商、制造商和 TPL 构成的分散协调 VMI 与 TPL 集成供应链物流运作过程如图 3 来表示。

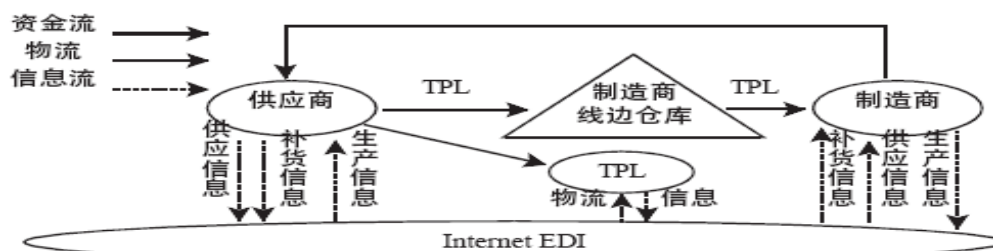


图 3 分散协调 VMI & TPL 集成供应链运作过程

从图 3 可看出, 分散协调 VMI 与 TPL 集成供应链物流运作主要包括以下几个基本过程: ①制造商将生产计划以及对供应商产品的需求计划通知供应商; ②供应商得到此信息后根据自己的供应能力和库存状况将建议补货量反馈给制造商; ③在建议补货量经制造商确认后, 供应商通知 TPL 企业组织货物运输; ④ TPL 企业按供应商的运输要求将货物运送至制造商线边仓库; ⑤ TPL 企业根据制造商生产计划将货物送至制造商生产线。

3.2 集中控制 VMI 与 TPL 集成供应链管理模式

相对分散协调 VMI 与 TPL 集成供应链而言, 集中控制 VMI 与 TPL 集成供应链是更高层次的集成。由于集成程度较高, TPL 与 VMI 供应链成员必定相互信任、相互认可。由于在合作过程中各方都会付出一定的努力和资本, 况且各方都能从合作中获得一份利润, 从而各方都具有把合作关系保持下去的强烈愿望, 因此各方会建立合作期限很长的战略合作伙伴关系。与分散协调 VMI 与 TPL 集成供应链中的 TPL 相比, 集中控制 VMI 与 TPL 集成供应链下的 TPL 地位发生了质的变化, TPL 不仅仅要完成物流作业, 还要负责供应链物流系统的规划, 即 TPL 变成了供应链物流系统的集成者。为了便于 TPL 统一规划整个供应链物流, VMI 供应链成员必定会与 TPL 实现程度较高的信息共享。由于 TPL 在供应链中地位的变化, TPL 必须具备很强的物流能力。它不一定要拥有很多的物流资源, 但一定要具有很强的物流规划能力, 同时, 其控制的物流资源应该很丰富。集中控制 VMI 与 TPL 集成供应链运作过程如图 4 所示。

在实际物流过程中, 参与物流作业的 TPL 企业也可有多个, 但真正与 VMI 供应链成员发生直接联系的只有一个, 即对整个供应链物流统一规划和管理的 TPL 企业。其它的 TPL 企业都听从该 TPL 企业的指挥和调配, 只负责完成分配的物流作业任务。为了便于区别, 这里将他们分别称为集成者 TPL 和作业者 TPL。从图 4 可以看出, 集中控制 VMI 与 TPL 集成供应链物流运作主要包括以下几个基本过程: ①制造商将生产计划以及对供应商产品的需求量通知供应商和集成者 TPL; ②集成者 TPL 得到此信息后根据供应商产品的供应能力和库存状况将建议补货量反馈给供应商和制造商; ③在建议补货量经供应商和制造商共同确认后, 供应商通知集成者 TPL; ④集成者 TPL 根据补货量进行物流规划和任务分解, 并通知作业者 TPL; ⑤作业者 TPL 明确各自任务后按要求完成各自任务; ⑥集成者 TPL 根据制造商生产计划将货物送至制造商生产线。

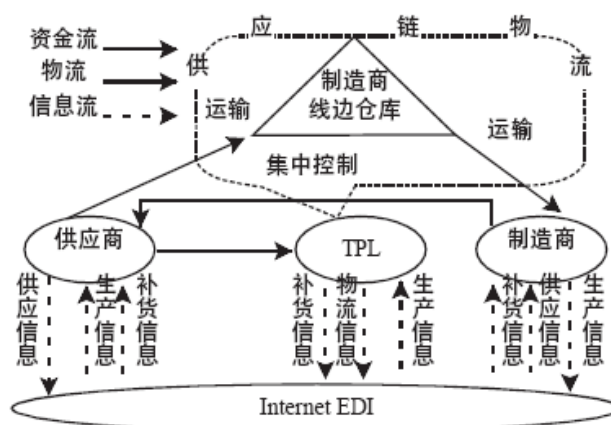


图 4 集中控制 VMI & TPL 集成供应链运作过程

4 VMI 与 TPL 集成供应链有效运作的支撑条件

为保证 VMI 与 TPL 集成供应链企业之间的同步化、并行化运作,培养快速响应市场的能力,提高供应链的竞争力,其物流系统管理必须要解决以下几个问题:TPL 在 VMI 供应链的定位问题;保证供应链各成员完成各自物流责任的问题;物流信息的准确输送、信息反馈与共享问题;实现快速准时交货的物流实施方案问题;物流系统的敏捷性和灵活性问题;供需协调,实现无缝供应链连接问题。TPL 要有效完成供应链物流网络活动,必须与 VMI 供应链中的其它成员保持紧密的合作,将供应链的所有物流活动集成起来,形成整合式管理。要解决以上问题,VMI 与 TPL 集成供应链管理的有效实施需要有以下因素来予以支持。

4.1 契约的支持

VMI 与 TPL 集成供应链强调合作和签订契约,没有组织机构和行政隶属关系作为支撑。TPL 以及 VMI 供应链各成员之间的合作不同于企业内的分工协作,他们都具有独立法人地位,各企业之间依赖的是契约、良好的信息和理解,在平等、自愿和互利的原则基础上签订协议,明确各方权利和义务。如果没有契约的支持,供应链上的企业就会处于一种分散、独立的状态,各方难以在物流运作上实现联合,难以有效开展合作。因此,TPL 在参与 VMI 项目实施之前,应该与 VMI 供应链的所有成员签订合作协议。协议的存在既确定了各方之间合作和协同的关系,又能够明确各方所拥有的权利和义务,并通过法律的约束保证整个供应链成员能严格信守承诺、履行责任,保证整个供应链物流系统高效率地协调和运作。

4.2 信息技术的支撑

VMI 与 TPL 集成是一种面向全局的供应链管理方法,要提高集成管理的效率和效果,信息的高效传输和流动必不可少。在 VMI 与 TPL 集成供应链物流系统中,由于涉及众多要素的相互作用和整合,则更不能缺少信息的沟通。因此,以计算机技术、通信技术和网络技术为代表的现代信息技术是 VMI 与 TPL 集成供应链物流系统有效运作的重要支撑条件。目前已经有很多软件用来实现供应链企业之间的有效信息共享和集成,例如企业资源计划(ERP)、制造资源计划(MRP II)、自动订货管理系统、需求预测与管理系统、仓储管理系统、运输管理系统、高级计划排产系统、客户关系管理系统等等。这些系统往往应用在供应链上企业内部,很难在企业之间实现对接。VMI 与 TPL 供应链物流系统的集成者(供应商或 TPL)应该将该供应链上各成员企业的信息系统有效衔接起来,实现信息沟通的无缝连接,以保证整个供应链物流系统的正常运行。

4.3 供应链物流集成者能力的支持

物流系统集成者是物流系统要素集成方案的规划者、设计者和物流系统要素集成过程的协调者、控制者。集成是一种艺术,其凭借的主要是智力资本和关系资本。物流集成者不一定自己拥有很多的物流资产、物流网络、物流技术,但是它一定拥有物流信息,并且还具有对物流系统要素集成方案设计、规划的能力和对物流系统要素集成过程进行协调和控制的能力。VMI 与 TPL 集成供应链物流运作中,无论是分散协调还是集中控制模式,都必需有一个物流领导者(供应商或 TPL)具备物流集成者应该具备的能力,能够对整个供应链物流系统进行统一规划和管理。物流领导者要根据需求设计和规划供应链物流集成方案,将物流作业的具体任务进行分解,并监督、协调和控制整个物流过程的具体实施。如果物流领导者能力不够,会使整个供应链物流系统呈现分割的状态,从而无法保证物流过程的连续性,严重影响 VMI 供应链物流的实施效果。

4.4 物流运作规范化的支持

物流运作规范化是降低供应链物流成本,提高客户响应速度,实现供应链物流无缝连接的重要手段。它通过对物流作业流程和具体的物流作业进行规范,并确立作业检查、评估标准,按此标准进行具体运作组织与管理,从而提高物流作业质量、降低物流作业成本和损失。物流运作规范化的好处:

一是能够减少供应链内部物流作业的混乱；二是减少供应链内部物流运作的成本和损失；三是增加物流运作上的可扩充性，按照规范的方式运作可以很容易地适应供应链的动态性。VMI 与 TPL 集成供应链要实现物流运作规范化主要包含两个方面的内容：一是在集成的初期，根据 VMI 与 TPL 集成供应链物流系统要素、功能和结构等完成物流作业流程的设计；二是根据 VMI 与 TPL 集成供应链产品和物流系统的特点制定具体的物流作业规范，通过标准的物流作业和动作规范提高物流作业的劳动生产率，实现供应链物流的快速反应。

5 结论

供应商物流能力的制约会严重影响 VMI 供应链运作效果，本文讨论了引入 TPL 的 VMI 运作模式，分析了 VMI 与 TPL 集成的动机、过程、运作模式以及支撑条件等内容。推动 VMI 与 TPL 集成的因素主要包括 VMI 物流系统复杂性、供应商核心竞争力的培育和提升供应链绩效的需要。根据 TPL 在 VMI 供应链中的作用不同，论文将 VMI 与 TPL 集成供应链分为分散协调和集中控制两种模式。在分散协调模式下，TPL 只需完成与供应商协议的物流作业即可。而在集中控制模式下，TPL 的核心工作是供应链物流系统的规划。TPL 的物流能力要求以及 TPL 与供应商之间在合作期限、信任程度、信息共享程度和物流资产专用性等是区分这两种模式的主要因素。要使 VMI 与 TPL 集成供应链企业之间实现同步化、并行化运作，还需要供应链企业之间契约的支持、信息技术的支撑、供应链物流集成者能力的支持和物流运作规范化的支持。目前，VMI 已经在汽车、电子、医药及零售业等行业得到了广泛的运用，也有一些企业开始尝试在实施 VMI 时将物流外包给 TPL 来运作，但由于缺乏理论的支撑，应用效果不太理想。希望本文的研究成果能够给这些企业提供一定的指导。

作者：汤中明

来源：《技术经济与管理研究》2013 年第 1 期

供销社系统再生资源经营模式 技术经济效率评价

——基于珠三角地区调研分析

技术经济及管理



目前珠三角各类固体废物年产生量约 2 000 万吨，“十二五”期间还将以每年约 10%速度持续增加。供销社在再生资源经营中一直具有重要的地位，尤其是近年珠三角城市群快速发展的情况下，供销社通过改制，下属的经营再生资源公司在再生资源经营方面起到了关键作用，供销社（市社以上）作为公益性单位，参照公务员管理，下属企业市场化经营，利用自身网点优势，以及整个系统功能优势，一定意义上实现了再生资源经营中公益性和市场经营性的结合。本研究通过对珠三角供销社再生资源经营模式的技术经济效率进行评价分析，旨在总结其发展的经验以及存在的问题，从而对现有模式的改造提出新的发展思路，以便更好地促使供销社的改革发展。

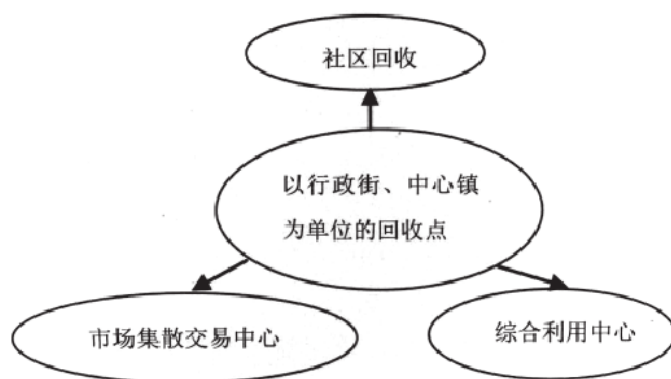


图1 珠三角供销社的再生资源发展模式

1 供销系统再生资源经营模式

供销社有经营再生资源的传统，从 20 世纪 50 年代开始，几十年来无论体制如何变化，珠三角供销社对废旧物资行业的经营管理从未间断过，从无到有，从小到大，发展到 80 年代，形成了以回收为主，集加工、科研、管理为一体的行业体系。进入 21 世纪，再生资源回收利用行业发生了巨大变化，市场进一步开放，从业人员大量增加，但供销社在再生资源行业中依然占有重要地位。目

前珠三角供销社已形成了再生资源经营的良好平台，珠三角供销社在全国率先采用现代企业制度、现代流通方式和现代信息技术，有效地与社会各方面资源整合，扩大社区回收服务，建设各类集散交易场所，形成了新的网络。珠三角供销社利用自己网点密集的优势，抓住政府明确供销社为全市再生资源回收利用的业务主管单位的机遇，积极介入再生资源回收领域，大力打造以行政街、中心镇为单位，形成社区回收、市场集散交易中心和综合利用处理三级网络，形成了独具特色的珠三角城市群发展下的现代再生资源经营模式，如图 1 所示。

2 模型与方法

本研究采用马尔姆奎斯特 (Malmquist) 指数模型来对供销社下属的再生资源经营公司进行技术经济效率评价。将调研的每个公司作为一个决策单元 (DMU)，投入导向下对偶形式的模型可表示为：第一阶段：

第一阶段：

$$\min \theta_c$$

$$s.t. \sum_{i=1}^n \lambda_i X_i \leq \theta_c X_0$$

$$\sum_{i=1}^n \lambda_i Y_i \geq Y_0$$

$$\lambda_i \geq 0, i=1, 2, \dots, n$$

(1)

第二阶段：

$$\min [\theta_c - \varepsilon (e_1^T IS + e_2^T OS)]$$

$$s.t. \theta_c X_0 - e_1^T IS = \sum_{i=1}^n \lambda_i X_i$$

$$\sum_{i=1}^n \lambda_i Y_i + e_2^T OS = Y_0$$

$$\lambda_i \geq 0, i=1, 2, \dots, n; IS \geq 0, OS \geq 0$$

(2)

其中， $e_1, e_2 \in R^k$ 分别为 m 和 k 维单位向量， X_0, Y_0 表示被评价决策单元的投入和产出向量。 $IS = (is_1, is_2, \dots, is_m)$ ， $OS = (os_1, os_2, \dots, os_k)$ 分别表示对 DMU₀ 进行结构调整的松弛变量。用此模型可以判别 DMU₀ 所处的效率状态。

3 数据来源与分析

本研究选择珠三角地区供销社下属的 60 家再生资源经营公司作为研究样本，调研了其生产经营的基本情况。调研样本公司涉及珠三角 9 个地级市范围。考虑到 2008 年供销系统全面改制后，下属再生资源经营公司已全面实现市场化运作，利润将是这些公司能否生存的关键指标，所以本次技术经济效率

表1 广东省供销合作社投入产出情况统计 (单位: 万元)

变量	均值		最大值		最小值	
	2010年	2009年	2010年	2009年	2010年	2009年
Y_1 利润总额	2 037	38	17 674	13 980	-140	-364
K_1 财政扶持	336	290	1 890	1 310	0	0
K_2 资产总额	137 306	124 419	539 321	403 435	23 597	23 988
K_3 负债总额	108 603	102 064	374 459	315 044	26 418	25 421
K_4 银行贷款	32 078	27 795	177 937	143 767	3 445	4 928
K_5 再生资源回收利用	18 604	19 614	390 693	331 497	0	0
K_6 其他收入	18 260	13 561	184 871	131 882	608	163

注：以上数据来源于2010年广东省再生资源经营公司调研数据。

评价将公司年度利润总额作为产出变量,选择财政扶持数额、资产总额、负债总额、银行贷款、再生资源回收利用和其他收入作为投入变量。具体投入产出变量统计数据见表 1。

4 总体经营效率测算

为全面了解 2009 年和 2010 年珠三角供销合作社系统内再生资源经营公司的技术经济效率。本研究将 2009 年和 2010 年进行了对比分析,表 2 是利用 2009 和 2010 年珠三角供销合作社系统内再生资源经营公司数据进行 Malmquist 生产率指数分析,基于投入角度的 DEA 模型计算,得到珠三角供销合作社系统内再生资源经营公司全要素经营效率 (TFP) 增长及其构成变化。

测算结果表明,珠三角地区供销系统内 60 家再生资源经营公司的总体全要素效率 TFP 值处于较高水平,2009 年和 2010 年都超过 0.6 的水平。但 2009 年与 2010 年相比,全要素效率 TFP、技术效率 Ech 和规模效率 Tch 均有不同程度的下降,具体见图 2,其中技术效率下降最大,达到 0.08,是全要素效率下降的主要原因。

表2 珠三角地区供销系统再生资源公司
技术经济效率测算结果

效率值	经营效率		纯技术效率		规模效率	
	2009年	2010年	2009年	2010年	2009年	2010年
0~0.2	4.76%	4.76%	0.00%	0.00%	4.76%	4.76%
0.2~0.4	23.81%	23.81%	0.00%	0.00%	14.29%	14.29%
0.4~0.6	23.81%	23.81%	14.29%	14.29%	23.81%	23.81%
0.6~0.8	0.00%	0.00%	9.52%	9.52%	4.76%	4.76%
0.8~1	47.62%	47.62%	76.19%	76.19%	52.38%	52.38%
平均	0.737	0.671	0.864	0.901	0.821	0.721

注:数据来源于广东省供销合作联社年度统计数据;样本数量:60个。

结果表明 2010 年珠三角供销合作社系统内再生资源经营公司全要素效率 TFP 值比 2009 年下降了 0.04,说明整体上 2010 年供销社整体经营效率比 2009 年有所下滑,从变化结构情况来看,2010 年全要素效率降低的有 11 个 (占 52.4%),只有 5 个全要素效率是增加的 (占 23.8%),见表 3

5 结论

以上研究表明,当前珠三角地区供销系统内部形成的以行政街、中心镇为单位,形成社区回收、市场集散交易中心和综合利用处理三级网络的再生资源经营模式,显示了较高的技术经济效率,供销系统内大部分再生资源经营公司技术经济效率处于较高状态,个别较好的公司基本进入高效率的稳定状态,但个别地方供销合作社依然处于低效率状态。测算数据显示,该模式下再生资源经营公司技术经济效率 2010 年比 2009 年下降了约 11%,主要原因在于改革后财政扶持会逐年减少,使得个别规模较小的再生资源经营公司经营出现困难。

珠三角现代再生资源经营模式再造的总体思路是:在现有回收网络体系的基础上,积极开展连锁经营、引入合作制,大力培育再生资源回收的龙头企业,使供销社牢牢控制着再生资源回收的主渠道地位。一是开展连锁经营。引进现代连锁经营方式,实施品牌战略,整合社会资源,发展连锁加盟,规范经营行为,扩大经营规模。二是引入合作制。探索在再生资源回收队伍的整合中引入合作制,将

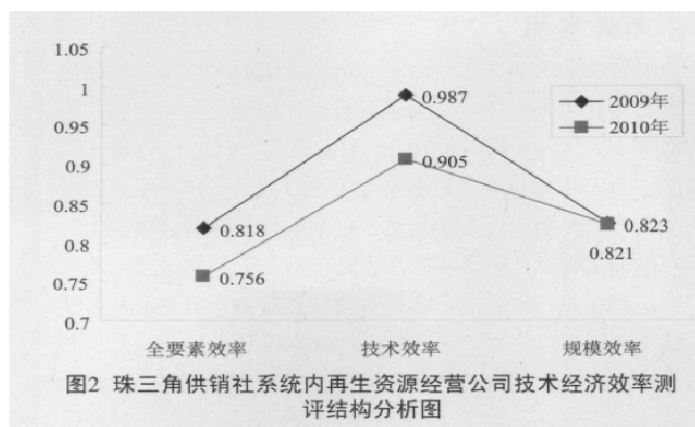


表3 珠三角地区供销系统再生资源公司技术经济效率变化结构情况 (单位: %)

效率变化	经营效率比重	纯技术效率比重	规模效率比重
增加	23.8	33.3	19.1
降低	52.4	9.5	57.1
不变	23.8	57.1	23.8

社会回收人员以合作经济的形式组织起来,参与再生资源回收利用体系建设。三是争取政策支持。现代再生资源回收体系建设,有其公益性和战略性,政府在资金、土地、税收等方面要有相应的配套政策和扶持措施,供销社要积极争取和协调争取。四是培育龙头企业。供销社牵头,广泛吸纳各种社会力量,多元化投资组建推进网络体系建设的龙头企业。在推进网络建设过程中,龙头企业以资本为纽带,以整合网络资源为基础,以延长再生资源的产业链为核心,以标准化和规范化为手段,以资源化和无害化为目标,有步骤地推进和实施。

作者: 张大海 李世平

来源:《生态经济》2012 年第 2 期

对欧、美市场经济地位标准的会计学解读



上个世纪末,许多国家都根据 WTO《反倾销协议》文本的精神修订了本国的反倾销法。其中一个特别引人关注的现象是,大多数国家在修订反倾销法时,都增加了市场经济地位标准的条款。纵览这些条款,虽各有差异,但不是与欧盟的标准(欧标)相近,就是与美国的标准(美标)雷同,或者是欧标与美标的混合体。有鉴于此,我们没有必要逐一研究各国的市场经济地位标准,只要揭示出欧标与美标的实质,对其他标准的理解就容易多了。

欧标与美标的实质是有关会计标准的要求,抓住了欧标与美标这一根本,有助于提高我国涉案企业对市场经济地位进行会计应诉的针对性,进而增加胜诉的机率。

1 欧标的会计内涵

欧盟在其反倾销法中并未给市场经济国家或非市场经济国家下定义,而是在计算涉案产品正常价值时,区分市场经济待遇与非市场经济待遇。中国虽然已经从欧盟的非市场经济国家名单中删除,但中国出口企业一旦被欧盟提起反倾销,必须申请并证明自己的市场经济地位,在此基础上,涉案企业才有可能获得市场经济待遇。

欧标是在《欧盟反倾销条例》中提出的。如果非市场经济国家包括经济转型国家的企业一旦被欧盟“共同体产业”提出反倾销指控,涉案企业要取得市场经济地位,必须以书面形式提出申请,并“以充分证据表明生产商是在市场经济条件下经营的,即:——企业关于价格、成本和投入的决定,包括原材料、技术和劳动成本、产量、销售和投资是依据反映供求关系的市场情况作出的,在这方面不受国家重大干预,并且主要投入的成本根本上反映了市场价值;——企业具有一套清楚的基本财务档案,该财务档案按国际财务标准独立审计,适用于所有目的用途;——企业的生产成本和财务状况不受前非市场经济运行体制的重大扭曲,特别是有关资产的贬值,其他折旧,易货贸易以及以资抵债;——企业受制于能保证企业经营合法确定和稳定的不动产法和破产法的情况;——汇率按市场汇率进行兑换的情况。”

欧盟是对华反倾销的大户,频繁使用其 5 条标准,所以欧 5 条已为不少中国人所熟知,中国涉案企业对此更是刻骨铭心。欧 5 条的核心是要求涉案企业证明自己是在“市场经济条件下经营的”。这种证明不是凭“口头”宣称,而是要以书面形式作出,要以会计证据说明。综合欧 5 条分析,其会计

要求主要是体现在以下 3 个方面:

1.1 首要因素: 国家干预问题

在争取市场经济地位的过程中, 会计应诉的主要使命是证明自己的生产经营活动是独立自主的, 未受国家重大干预的。包括欧盟在内的所有国家, 确定市场经济地位考虑的关键因素就是国家干预问题以及这种干预的程度。

欧 5 条的第一条就是希望通过涉案企业提供的会计证据了解是否存在国家“重大干预”的真实情况。任何一个国家的企业都会受到国家产业政策、产业导向等方面的影响, 存在国家的“影子”, 这是一个客观情况。欧盟所表述的是“重大干预”, 而不是一般的干预。如果仅仅是存在国家的“影子”, 或者说仅仅只受国家所营造的宏观环境的影响, 这不属于“重大干预”的范畴。

从前后文的联系看, 欧盟所指的“重大干预”的内容是特定的、专指的, 主要是关于价格、成本和投入的决定是否以市场供求关系的信号而作出的。具体来说, 原材料的采购、劳动成本的确定、技术的投入、产品生产的数量、产品的销售方式、投资决策是否依据市场法则独立作出的, 尤其是投入的成本是否反映市场价值的规律。这 3 个“是否”界定了“重大干预”的内涵与外延。第一个“是否”的内容是关于价格、成本和投入的。这三个方面的决策如果都未受到国家的“重大干预”, 那末, 企业的市场经济地位就有了天然的基础。相对于第一个“是否”来说, 第二个“是否”是价格成本和投入 3 大内容的具体化。欧盟为了操作的简便和限定求证的范围, 用列举法的方式列出了原材料、技术、劳动成本、产量、销售、投资等 6 个细目。这 6 个细目中的生产经营活动方式最能体现市场运作与国家干预的区别。第三个“是否”是综合性的要求。用一句话来概括, “主要投入的成本根本上反映了市场价值规律”。

欧盟反倾销当局官员对国家干预问题的验证是依据审查市场经济地位申请表中的会计证据和实地调查查阅的会计证据作出判断的。因此涉案企业的生产经营活动以市场运作为基础是非常重要的, 这是事实对申请市场经济地位的强力支持; 与此同时, 涉案企业提供出真实的、体现涉案企业是在“市场经济条件下经营的”会计证据也非常重要, 这是以会计手段对申请市场经济地位的强力支撑。后者以前者为基础, 前者以后者为表现形式, 两者在反倾销应诉中必须相互依存、相互印证。

1.2 采信因素: 国际财务标准问题

欧 5 条中的第 2、第 3 条是对会计方面的要求。由于 WTO《反倾销协议》并未规定使用什么样的会计准则、会计方法来进行计量、核算和披露信息, 只是含糊地规定会计记录符合“普遍接受的会计原则”。欧 5 条中对会计原则的要求当然不能僭越“普遍接受的会计原则”这条底线, 而是以此为基础提出了几条具体要求:

其一, 具有一套清楚的基本财务档案。“清楚的”规定并不具体, 非常宽泛。站在欧盟的立场上来解读, “清楚的”基本财务档案应包括以下几个方面: 一是财务档案的完整性。如果财务档案不完整, 残缺不齐, 这不能算是“清楚的”; 二是财务档案的连续性。企业的生产和再生产过程是循环往复的, 作为记录企业生产经营状况, 反映、披露企业财务信息的档案应该是连续不断的。连续性的财务档案就能动态地反映企业的生产经营状况以及所处的市场经营环境的变化; 三是财务档案的原始性。“清楚的”概念内涵着真实的要求。在反倾销现场调查程序中, 反倾销当局官员一般都要求稽查原始凭据。因为原始即真实的潜意识在现场调查中起着支配作用。符合完整性、连续性、原始性的要求的基本财务档案, 应该就是“清楚的”基本财务档案。

其二, 具有一套按国际财务标准独立审计, 适合于所有用途的财务档案。财务档案的完整性、连续性、原始性是一般性的通用要求。因为按照不同的会计准则、会计原则进行会计记录, 都可以做到这一点。站在欧盟反倾销申诉的角度来思考, 他们设定了前置词——即“国际财务标准”。他们

在反倾销诉讼中可以采信的是“按国际财务标准独立审计，适用于所有目的的用途”的财务档案。

只要细心阅读，我们很容易发现，欧盟对审计的要求有 3 条：一是按国际财务标准进行审计；二是独立审计；三是适用于所有目的、用途。

粗略地看，似乎该条款只是对审计提出了要求，并没有对会计提出要求。这种看法太表象化了，太肤浅化了。该条款的内容既是对审计提出的要求，更是对会计提出的要求，归根结底是对会计提出的要求，因为落脚点在会计，在会计生产的作品——企业基本财务档案。试想，不按国际财务标准进行会计记录、计量、核算、报告的财务档案，怎么能够通过以国际财务标准为依据所进行的独立审计呢？

欧盟提出的“国际财务标准”与“普遍接受的会计原则”是否一致呢？可以肯定地说，这两者既有相同之处，也有迥异之处。从相同之处来看，不管是欧盟的“国际财务标准”，还是 WTO《反倾销协议》中的“普遍可接受的会计原则”都不是专指某一具体会计原则，都是一种泛泛的规定。欧盟强调的“国际性”与“普遍可接受”有部分重叠、交叉的联系。“普遍可接受”的必然是超越国界的、具有一定意义上的国际性的。反过来说，“国际性”的必然有一定量的国家或地区作为接受主体。正因为两者都是一种宽泛的规定，因而人们作多重理解的空间也就相当大。什么是“国际的”，这个边界并不清晰，就会计规则而言，历史上曾经存在美国、英联邦、法国、德国、苏联 5 大会计模式。就是使用同一会计模式的不同国家，其所使用的会计准则也有较大的差异。欧盟的所谓“国际财务标准”，从理论上说就是内含不清，外延含混的一种财务标准。这种不廓清内含和外延边界的“国际财务标准”在实践中是非常有利于欧盟的。因为欧盟反倾销法的解释权、裁决权在欧盟反倾销当局官员的手中，只要他们的裁决不违背 WTO《反倾销协议》的基本精神，他们的裁决就是最后的历史结论。在对峙双方的博弈中，可作宽泛理解的规则往往是有利于掌握最终话语权的一方。

“适用于所有目的的用途”是另一个限制性条件。涉案企业的审计报告不应只是用于倾销诉讼的目的，也应适宜于其他多种目的。欧盟的弦外之音是，如果只是作为会计应诉之用，难免偏离客观公正。任何事情，只要目的性太强，就会围绕专一的目的去寻找最有针对性的证据，于是很难保证其证据的客观性与公正性。透过简单的规定，我们不难发现该条款的制定者思维之缜密、用心之良苦！

其三，企业的生产成本和财务状况不受前非市场经济运行体制的重大扭曲。本条的针对性很强，瞄准的对象是经济转轨国家，“前非市场经济体制”的表述就是这个含义。在反倾销诉讼中，生产成本及财务状况是一个焦点问题，欧盟反倾销当局官员着力强调涉案企业的生产成本、财务状况未受到前非市场经济体制的重大扭曲。其中尤为重要的一项是 4 项：(1) 有关的资产贬值；(2) 其他折旧；(3) 易货贸易；(4) 以资抵债。这 4 个因素都对涉案企业的生产成本及财务状况有直接的重大影响。所以条款中使用了“特别”二字予以标示。

实际上，以上所说的这 3 点是一个有机整体。第一点强调要有一套清楚的财务档案，是一般性的要求；第二点强调的是必须按国际财务标准处理会计账务，生产会计信息，这是特殊要求；第三点强调的是生产成本和财务状况的可比性，是对国际财务标准要求的具体化。包括资产贬值、折旧、易货贸易、以资抵债等事项的会计处理必须运用“国际财务标准”的方法进行，生产出不受重大扭曲的生产成本和财务状况的相关数据和报告。

符合上述要求的会计证据，就是欧盟官员在反倾销诉讼中可采信的信息，涉案企业就有望获得市场经济地位。

1.3 佐证因素：法律与汇率问题

欧 5 条中的第 4、5 条是有关法律与汇率方面的问题。法律与汇率虽不是涉案企业本身的事情，但却与涉案企业的经营环境密切相关。

市场经济是法制经济。没有健全的法制作为保障,市场经济机制就难于顺畅地运行。欧盟在条款中专门提到了不动产法和破产法。我想第一个原因是不动产法和破产法是一系列法律体系之中的两个专项法律。这两个专项法不是孤立的,它们必须与其他诸法共同发挥作用。换句话说,这两个专项法如果发挥不了作用,说明整个法律体系不健全,由此可以判断市场经济发育程度不高。第二个原因是,这两个专项法与企业的关系最为密切,最能体现企业与政府之间的关系。譬如企业生产需要用地,土地有价格,要按市场进行买卖。如果企业使用土地只是象征性地交点费用,这是政府划拨地,表明企业的生产经营活动是在政府的保护下或补贴下进行的。欧盟在对华非合金热轧板等多起反倾销案中,都曾以此为由,拒绝给这类涉案企业的市场经济待遇。再看破产法。在市场经济条件下,资不抵债的企业就必须破产。如果资不抵债了,企业仍在经营,这中间肯定有政府补贴或暗中支持。是否依法破产,也是观察涉案企业市场经济地位的一个窗口。第三个原因是,这两个专项法的实施状况还与出口产品的成本价格密切相关。以企业的生产用地为例,企业通过市场购入土地与享受政府划拨用地,最终都体现在产品的价格上。前者分摊购地费用,其产品成本价格升高,后者因划拨地,分摊少量费用,其产品的价格必然畸低。后者是扭曲的产品价格,由此可进一步扭曲企业的成本价格和财务状况。其他法律的实施状况有时也会起扭曲产品价格的作用,但相对这两个专项法而言,没有那么直接,没有那么强烈,没有那么持久,因而不值得在 5 条标准中罗列出来。

按市场汇率兑换货币的自由,也是企业在市场经济条件下经营的一个标志。在市场机制正常发挥作用的环境中,汇率根据市场需求变化而变化,及时灵敏地反映货币的供需状况。如果人为地操纵或控制,汇率的变化就会偏离市场规律,使汇率不能反映货币的市场价格。扭曲的货币市场价格也会传导到出口产品的生产成本上。

通过上述分析我们不难发现,欧 5 条是围绕成本价格这个轴心展开的。首要因素是从企业能否自主决定生产经营活动考察国家对产品成本价格的影响。采信因素是从企业使用的会计标准来考察其会计证据对产品成本价格的影响。佐证因素是从一些能体现市场运作要求的因素来考察其对产品成本价格的影响。这 3 大类因素各有各的作用、各有各的侧重,形成了一张密而不漏的“网”,我们在反倾销应诉中均应重视,不可顾此失彼,在任何一点上触“网”,都会使申请市场经济地位的努力付之东流。

2 美标的会计诉求

对于非市场经济国家,美国的《1930 年关税法》第 771(18)A 给出过明确定义。其称:“商务部认定的任何国家,国内成本与价格不反映市场规律,因此其国内的产品售价也不代表该产品的真实价值”的国家。确定一个国家是否为市场经济国家不是主观臆断,而是基于具体标准。就在上述定义之后,他们提出了 6 项具体要求:“(1)货币可自由兑换;(2)劳资双方可进行工资谈判;(3)设立合资企业或外资企业的自由度;(4)政府对生产方式的所有和控制程度;(5)政府对资源分析、企业产出和价格决策的控制程度;(6)商业部认为合适的其他需要考虑的因素。”1974 年美国在新修订的贸易法中重新肯定了上述定义及 6 条标准。可见,经过几十年时间,美国对非市场经济国家的标准是一以贯之,没有什么松动的。

2.1 美标中的关键词

美 6 条的主线是查验企业是否受国家控制,能否“自由”地作出决策。包括货币是否可以自由兑换;劳资双方能否自由地进行工资谈判,通过谈判确定工资标准;能否自由地设立合资企业或外资企业;政府对生产资料的所有、资源配置以及企业生产什么?生产多少?怎样生产?怎样定价等方面的控制程度等等。控制是自由的对立面,控制程度高了,自由就少了。这 6 条中,前 3 条是直接验证企业的自由度的,第 4、5 条是从政府控制状况来验证企业自由度的。第 6 条没有具体内容,规定得比较

笼统。理解美 6 条的关键词是“自由”二字。

2.2 美标中暗含的会计要求

单从这 6 条的字、词、句意义上来考察,我们似乎找不到对会计标准方面的任何要求,这与欧 5 条明确要求使用“国际财务标准”不同。实际上这是一种误读和曲解。只要我们将这 6 条放在美国的反倾销法背景中去考察,这种误读就会立即消除。

美国的反倾销法是一个法律系统,不是专指一部法律。从美国反倾销时所援引的法律看,它主要涉及到《1916 年岁入法》的反倾销部分;《1930 年关税法》;1997 年 4 月美国商务部颁布的《关于执行乌拉圭回合协定的条例》以及其他相关规定和指南。对美国的这些与反倾销相关的法条我们进行了认真的寻找,在字里行间确实没有找到一处提到过必须使用什么会计标准。然而结合到具体法条的内容,你会感到它无时不在要求你使用可比的、可理解的、通用的会计准则。譬如,美国对正常价值认定有 3 种方法:即出口国国内市场销售价格法,向第三国出口价格法和结构价格法。如果美国反倾销当局认为涉案企业的产品价格是可信的就直接认定出口国国内市场的销售价格为正常价值;如果他们认为其国内销售价格不可靠,而向第三国出口的产品价格是可信的,那么他们就会间接认定向第三国出口的产品价格为正常价值;如果前述两种方法都行不通,他们就会采用结构价格的方法来确定正常价值。

美国为什么会有 3 条方法认定正常价值,其根本的原因在于他们对出口国涉案企业所使用的会计标准暗含了具体要求。他们认为涉案企业所提供的会计证据符合其认可的会计原则就会采信,反之,则予以拒用。他们所使用的结构价格方法,就是美国会计模式中的会计方法。显然,美 6 条不仅对涉案企业所使用的会计原则有要求,而且在实际操作中还特别倾向于使用美式会计原则。

比较一下欧盟与美国的反倾销法,我们就会发现,美国的法典中对价格、成本等会计项目的规定要比欧盟的相关法条具体得多,详细得多。不认清美国反倾销法的这个特点,我们难免不上当。

对美 6 条中的最后一条,我们常常会忽略,因为该条没有写任何具体内容。不过,我们不要忘记“商务部认为合适的、其他需要考虑的因素”。看上去没有具体内容的这一条,实际上包含很多内容。什么是“合适的、其他需要考虑的因素”,法条中并未作出界定,这使得美国商务部的主管官员有很大的自由裁量空间。他们自由裁量的空间越大,反倾销应诉中的不确定因素就越多,我们对此越不能掉以轻心。

2.3 反倾销调查问卷中的会计内容

市场经济地位标准与反倾销调查问卷有密切的关联,其相互关系可以表述为:市场经济地位标准是反倾销调查问卷设计的灵魂,反倾销调查问卷是市场经济地位标准的载体。下面以美国反倾销调查问卷 C 为例进行分析:

问卷 C 有两种形式,即市场经济国家反倾销调查问卷与非市场经济国家反倾销调查问卷。我国涉案企业需要回答的是后一种问卷。

问卷 C 主要涉及以下几类信息:

一般销售信息,包括产品代号、销售类型、客户代号、销售日期、销售发票号码、销售发票日期、装运日期、发送条款、数量、单价等等;产品的国际运费,包括内陆运费、仓储费用、内陆保险费、报关费、国际运输费、海运保险费、美国内陆运输费、美国仓储费、美国内陆保险费、其他美国运输费用等等;退税,包括原材料进口时缴纳的关税,制成产品后出口时所退回的关税等等;与在美国经济活动有关的销售费用,包括广告费、技术服务费等等。

C 卷特别提到的注意事项是：如果涉案企业销售给美国的产品既以出口价格计算，又以结构价格计算，这两种计算方式必须单独报表。

C 卷的设置旨在了解输美的涉案产品的销售情况，以判定涉案企业对销售确认，销售费用的归集与分配的方法是否恰当。进一步说这是美国反倾销当局根据涉案产品在美国销售的实际情况来审视涉案产品的出口价格与美式正常价值的异同的。销售确认、销售费用的归集与分配都是会计方面的内容。除了问卷 C 外，其实问卷 A、B、D、E 等各部分的内容，也主要是会计方面的一些要求。从反倾销调查问卷的视角反观美 6 条，我们能更加清楚地看到美标对“普遍接受的会计原则”的强调，尤其是对美式会计原则的倾斜。

3 几点结论

通过对欧标与美标的分析，我们可以得出以下几点结论：

3.1 市场经济地位标准，

实质是一套“普遍接受的会计原则”体系。争取市场经济地位的应诉，主要是会计应诉，即以充足的、完整的会计信息证明应诉主体是在市场条件下自主经营的。

3.2 市场经济地位标准是比较抽象、比较原则的。

市场经济地位申请表及反倾销调查问卷则是非常具体的、非常翔实的。欧式的市场经济地位申请表及反倾销调查问卷是以欧 5 条的基本精神为指南设计的，美式的市场经济地位申请表及反倾销调查问卷是以美 6 条的基本精神设计的。在填制这些问卷时，如果我们站在其所制定的标准的视点上来审视需要填制的内容，就能把握住其真正的意图，不被一些琐碎的具体项目所迷惑，提高会计应诉的水平。

3.3 加速推进新会计准则的实施。

我国 2006 年制定的企业会计准则，与国际会计准则的内容基本上接轨。如果我国企业使用这套新会计准则，必将提高我国涉案企业的会计应诉质量，提高获得市场经济待遇的成功率，提高反倾销的胜诉率。

作者：孙凤英

来源：《财经理论与实践》2011 年第 4 期

高校本科金融学专业“订单式”培养模式 改革与探索



当前，大学生就业难已经成为一个严峻的社会问题，究其原因，除了大学扩招造成的总量矛盾之外，还有结构性矛盾。高校不了解实际的用人需求，缺少对学生实际能力的培养。一边是岗位的空缺，另一边则

是大学毕业生难以胜任这些岗位。据调查, 60%的用人单位反映, 应届大学生到岗工作, 实际知识应用率不足 40%, 多数学生不能将所学过的知识转变成自己在岗的实际能力。我国大学生一般适应周期在 1~1.5 年才能独立完成工作, 而发达国家的大学生到岗适应期只有 2~3 个月。同时金融研究生毕业生数量的增加对本科生就业形成挤压, 金融专业高职高专毕业生因动手能力强、适应工作快, 其总体就业率要高于一般本科生的总体就业率, 使得本科金融专业学生就业更是雪上加霜。面对如此严峻的就业形势, 积极探索本科金融学专业“订单式”培养模式, 进一步与金融业人才市场需求衔接, 真正实现学生与企业的零距离培养, 使学生毕业能尽快适应工作岗位, 对于解决本科金融专业学生就业难问题, 提高教师科研水平, 培养双师型教师具有重大的理论和现实意义。尤其在当前世界性金融危机影响下, 金融企业面临许多新问题, 对人才的需求会有许多新变化, 所需求的人才的知识结构和能力也会有许多变化。学校人才的培养必须紧跟人才需求变化, 加强校企间的深度合作, 探索本科金融学专业“订单式”培养模式尤为必要。

1 “订单式”培养模式的本质和内涵

“订单式”培养模式是指学校根据企业对人才规格的需求, 校企双方共同制订人才培养方案, 签订用人合同, 并在师资、技术、办学条件等方面合作, 共同负责培养和就业等一系列教育教学活动的办学模式。以金融机构“订单式”人才培养为载体, 以金融机构真实业务环境, 真实业务流程为背景实行全真化教学, 通过聘请金融机构业务骨干人员参与专业课程教学与实践指导等途径与金融行业深度融合, 面向商业银行、证券公司和保险公司一线储蓄、现金出纳、会计核算、银行卡、产品营销、金融理财服务以及证券公司经纪业务、客户服务、保险公司保险、理财业务等岗位培养高技能应用型金融人才。

“订单式”培养的关键是实现人才规格的“适销对路”, 其核心和最终目的是达到理想就业, 这是衡量“订单式”培养的基本标准。对学校而言, “订单式”人才培养模式的本质就是按需生产, 促进就业。

2 本科金融学专业“订单式”培养模式改革基本思路

本科金融学专业根据金融企业需求, 与金融企业共同制定人才培养方案, 力争签订学生就业订单, 与金融企业人力资源和业务部门在教学、师资、实验实训、顶岗实习等方面进行深度合作, 共同开发课程, 共同教学, 共同对毕业生进行跟踪。根据教学的内容性质和金融企业岗位职业能力及工作任务的不同要求, 教学工作在学校和用人单位两个教学地点交替进行, 校企共同教书育人。实施“2+1+1”模式, 即两年在校基础理论教育、一年在校专业课程学习、一年在金融企业实践培养, 使学生尽早参与到金融企业实践中。企业委派有关专家对专业计划进行进一步的论证, 对教学计划进行有效的整合, 提出建设性的建议, 并制定对“订单式”培养模式的校外衔接培养计划。学校根据企业反馈的意见对计划进行进一步的讨论、分析、比较和论证, 并对专业计划进行调整和纠偏, 从而制定出切实可行的、科学的专业建设计划。表 1 是金融学专业“订单式”培养模式的运作步骤, 在此基础之上构建实施方法和操作目标, 其中实践教学环节将贯穿整个培养过程。图 1 是金融学专业“订单式”培养模式各种能力培养的框架图。

表 1 金融学专业“订单式”培养模式基本思路

运作步骤	实施方法	操作目标
行业岗位调研论证	1. 现场分析不同金融机构的不同业务岗位, 撰写调研报告 2. 组织行业问卷调查	1. 掌握金融机构的发展状况及合作意向 2. 了解招聘员工的数量、人才的类型
设置专业方向、调整课程体系、设定专业教学标准	对不同金融机构的不同业务岗位进行工作项目、工作任务、职业能力分解	1. 形成金融管理与实务的专业方向 2. 进行相应的课程与教材建设 3. 聘请课程专家与专业教师、行业专家共同开发基于职业能力本位的专业教学标准
签订“订单”协议	1. 直接与金融机构签订人才培养协议 2. 和金融机构一起分别与人才中介机构签订人才培养协议	1. 明确人才供需双方的职责 2. 与金融机构共同商讨、制定人才培养计划和考试录用标准

续上表

按“订单”要求对学生进行培养	1. 在校内按“订单”要求对学生进行基础理论培养 2. 通过认识实习、专业实习、顶岗实习按“订单”要求对学生进行职业能力培养	1. 两年在校基础理论教育 2. 三年级根据学生毕业以后拟从事的岗位进行真实环境、真实情景的全真化模拟教学 3. 四年级进行顶岗实习
金融机构按“订单”要求录用学生	用人单位对学生通过面试、笔试测评综合素质	符合毕业要求、达到金融机构录取标准的学生由用人单位录用为正式员工, 从事“订单”所规定的工作
跟踪调查毕业生情况	与金融机构建立固定联系机制, 跟踪调查毕业生情况, 进一步改进“订单式”培养模式	1. 了解学生实习和工作情况 2. 完善“供货”后的跟进服务 3. 进一步改进“订单式”培养模式

同时, 我国已经开始实行金融从业人员资格证书制度, 这是提高金融从业人员素质的重要手段, 通过资格认证, 按照国际惯例, 参照国际标准, 结合中国实际, 加强对金融从业人员职业技能培训, 是一种有效的方式, 成为金融类学生就业的“第二通行证”。为此, 普通高等院校应结合自身专业特色, 有计划、有重点地进行针对性的课程设置有相应培训, 鼓励和帮助学生获取相关职业资格证书, 增强就业能力, 进一步缩短就业与金融企业需求之间的差距。

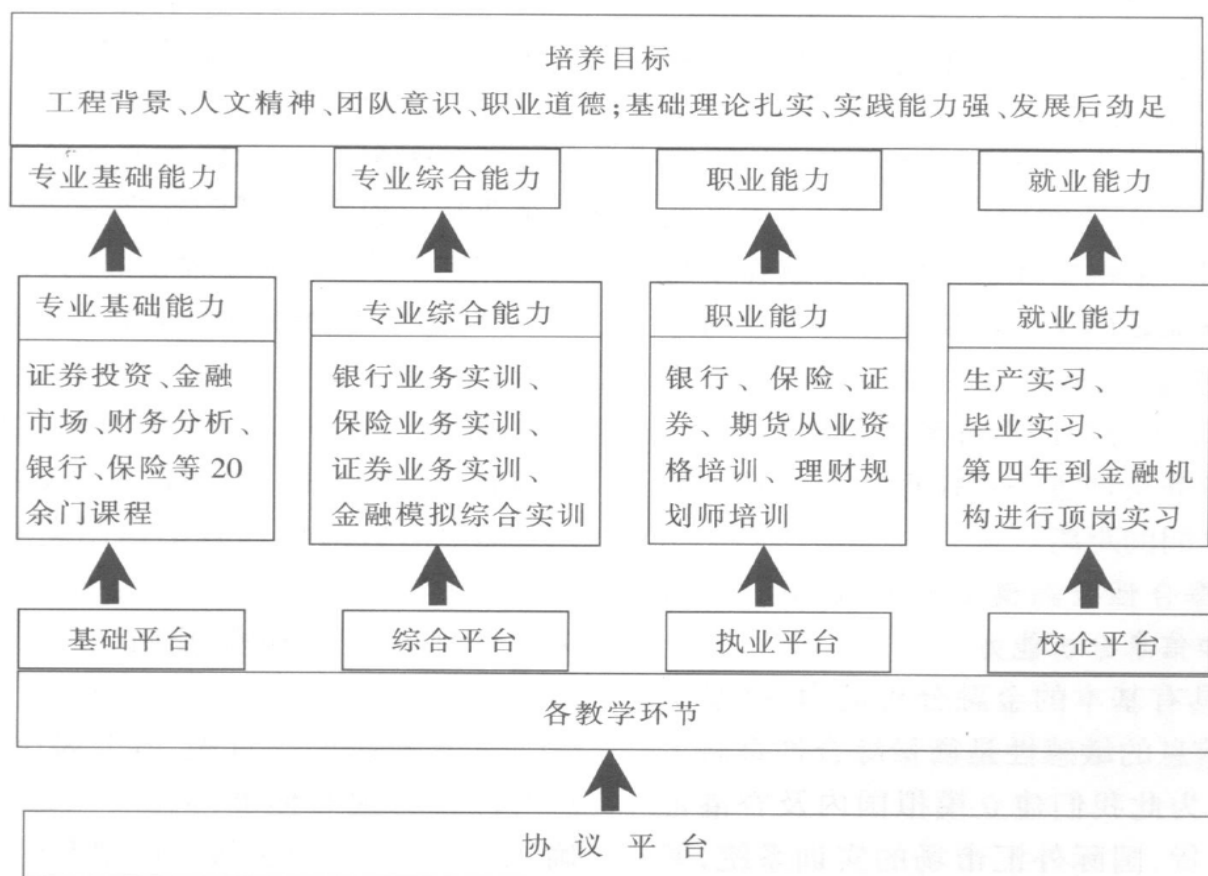


图 1 金融学专业“订单式”培养模式各种能力培养框架图

3 本科金融学专业“订单式”培养模式科学性和实践性分析

3.1 通过课程实训增加学生的感性认识，夯实学生理论功底

目前，高校的生源大部分是应届高中毕业生，没有实际工作经验，对所学专业缺乏感性认识和了解。通过课程实训，学生在模拟环境中不但可以进行实际的业务操作，而且也能体验市场的风险。比如证券投资学课程，它是一门将投资理论、投资理念、投资实务融为一体的实务课程。学生通过模拟证券投资，可以熟悉和掌握交易流程，体会投资者的感受，掌握利用网络资源来寻找有利信息的基本技巧，掌握分析证券行情的基本方法，感受投资带来的机会和风险，它培养了学生对投资的感性认识，激发了学生学习的兴趣，同时使理论教学不再枯燥无味，从而提高理论教学水平。

3.2 通过业务实训缩短理论教学与实际业务的距离，提高学生业务素质

综合业务实训，将所学的理论知识系统化，使学生能够将理论运用于实践并更好地服务于实践，进一步强化各个业务岗位的基本技能，培养严谨细致的职业习惯和防范风险的意识，增强自我组织能力，培养责任心和富于合作的团队精神，进而使其成为一名专业化的金融从业人员。专业知识和业务技巧只有在实践中反复运用，才能做到真正理解和掌握。金融实践教学的意义就在于将金融理论和业务知识的学习与实践相结合。通过理论与实践相结合，教师课堂讲授与学生动手实操相结合，培养学生分析问题和解决问题的能力，同时通过金融业务实训进一步拉近学生与具体的就业岗位需求之间的距离。

3.3 通过综合性金融模拟实训, 提高学生的金融操盘能力和信息分析能力

学生是否具有基本的金融分析能力、操盘能力以及对金融信息的敏感性是衡量综合性金融人才的重要标志, 为此我们建立模拟国内及香港证券市场、国内期货、国际外汇市场的实训系统, 并建立基于实时行情的模拟交易平台, 只要给学生设定任意金额的虚拟资金账户, 便能与国内的深沪股市、香港股市、国内期市、国际汇市相连, 根据实时行情进行撮合成交, 并能将学生的模拟实际操作与教师的分析点评结合起来, 有助于培养学生的投资决策能力, 满足金融模拟综合实训要求。通过股票、外汇、期货等全方位的仿真模拟实训, 加强学生对证券、期货、外汇理论知识的理解, 训练学生的实际动手能力, 满足专业课程的实践、实训及教学需要, 为学生走向社会提供一个理论结合实际的实训环境。

3.4 “订单式”培养模式是实现学校、金融企业、学生三者共赢的有效之举

对学校来说, 提高了学校定位和专业定位的准确性。建立以市场、企业需求为导向的专业开发与调整体系, 提高了人才培养的有效性, 使学校的发展有了源头活水。“订单式”培养模式要求金融企业与学校共同制订培养目标, 注重企业对教学过程的参与, 技能训练与岗位要求相衔接, 培养目标与用人标准相吻合, 促进了学校专业设置和专业教学内容改革的深化, 提高了人才培养的针对性, 使学校的教学改革有了动力。“订单式”培养模式统筹安排理论教学、实践教学、毕业实习和学生的就业, 使培养方案的各环节设计更趋合理, 衔接更加有序, 对学生的教育和管理也更加有效。

对于金融企业而言, “订单式”培养模式一是宣传了金融企业的形象, 扩大了企业的影响, 张化了企业文化教育, 增强了订单班学生对企业的归属感和凝聚力; 二是金融企业的人才资源得到开发和储备, 变被动接纳毕业生为主动挑选毕业生, 变事后招聘为事先定制; 三是金融企业提前介入教学、培养过程, 可以按照企业的实际需要设计教学内容, 缺什么补什么, 提高了人才培养的效率; 四是通过有针对性的教学和顶岗实习, 学生一录用就能很快适应岗位, 省去了金融企业对新员工岗前培训的时间和费用, 节省了企业人才使用成本。

对于学生而言, 首先, 各金融企业在组建订单班时都有明确的标准, 因此, 入选的学生目标明确, 学有动力, 变过去被动的要我学为现在主动的我要学, 同时明确标准后, 学习针对性强, 提高了学习效率。其次, 订单班学生可以有效利用学校和金融企业两个育人环境、双方的育人师资, 特别是企业实战环境的实践教学, 有利于学生职业素质、综合能力、实践能力的培养, 缩短学生由学校人向职业人和社会人转变的过程。第三, 就业方向明确, 避免了学生因就业而分散精力, 保证学生全身心地投入学习, 有效地利用了学习时间。第四, 便于学习掌握企业文化、适应企业竞争机制和要求。企业参与教学后, 学生有机会接触企业, 了解企业文化, 使学生拓展了视野。企业的求真务实、讲求质量、追求效率, 都会给学生以新的感受。尤其企业的竞争机制, 更容易让学生产生紧迫感和责任感。对学习不再是应付考试而是真懂真会, 不再满足书本上的知识, 更重视消化吸收转化能力。最后, 订单班学生上岗后上手快, 适应能力强, 有较强的业务发展潜力, 有利于今后人生发展。

“订单式”培养模式为校企合作培养人才的一种实施形式, 突破了学校依赖企业接纳学生, 企业依赖学校补充人力资源的简单供求关系, 体现了校企平等合作的互利关系。企业的发展有赖于学校高质量人才的培养, 学校的发展有赖于企业人才源源不断的需求, 校企双方真正把对方的发展当作自己的发展, 把对方的利益当成自己的利益, 形成了利益共同体。共同的利益指向, 使得校企双方更全面、更深入的合作有了基础, 使校企的相互持续发展有了可靠的保证, 这才是它的根本意义所在。

用人单位作为人才市场的主体, 提供人才培养的具体目标, 并参与到教学的全过程, 学校和用人单位合作, 共同制定培养方案, 结合岗位需求组织教学, 学生毕业后到用人单位直接上岗工作。“订单式培养”模式, 完全可以提供可资借鉴的经验。它实际上是在人才市场与高等院校之间启动了“人才直通车”。

作者：赵淑英 张德江 金英姬 鲁永恒 韩巍

来源：《广州城市职业学院学报》2010 年第 1 期

基于单位劳动力成本的中国制造业 国际竞争力研究



1 引言

改革开放以来，中国充分利用低劳动力成本优势，发展劳动密集型产业、加工贸易，成功实现了经济高速增长。然而，以投资推动、出口拉动为特征的粗放经济增长方式未能随着经济发展水平的提高而逐步转变，也造成了国民收入“两高一低”结构失衡、国内外经济失衡、居民收入差距扩大、居民消费不振等一系列结构性问题。针对上述结构矛盾，中共十七届五中全会通过的《关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》提出：在十二五期间要“努力实现居民收入增长和经济发展同步、劳动报酬增长和劳动生产率提高同步”。2010年上半年，全国有近27个省市提高了最低工资标准，平均提高幅度达到20%。这对广大劳工，无疑是好事。但对于长期依靠廉价劳动力来获取出口竞争优势的企业，尤其是制造业企业来说，则可能导致生产成本上升。

有学者认为在当前外需回升缓慢、人民币不断升值的背景下，提高劳工工资，会削弱国内企业的国际出口竞争力。也有人担心，目前继续提高劳工工资会助长通货膨胀。

笔者认为，单从工资水平角度衡量出口竞争力可能不够全面。如果劳动生产率增长速度超过工资增速，企业的单位用工成本在工资水平提高的情况下仍然是下降的。本文通过估算和比较我国与现有主要出口竞争对手的制造业单位劳动成本^①，讨论我国提高制造业劳工工资的空间。

2 文献综述

根据国际劳工组织(ILO)的规定，劳动力成本的范围大于工资，不仅包括以货币形式表现的工资和薪金，还包括以物质或非物质形式表现的福利，如实物发放、社会保障、技术培训等。劳动力成本是劳动者所有报酬之和。研究产业竞争力，除劳动力成本之外，还要考虑劳动生产率。通过计算单位劳动成本(ULC)可以反映一个产业或国家的成本优势。单位劳动成本的定义是平均劳动报酬对劳动生产率的比值。

近年来，国际上对中国制造业劳动力成本的研究颇多。Judith Banister(2007)在一篇总结性的论文中详细列出了中国制造业在全球市场上的竞争优势：首先，低劳动力成本，这是吸引国外企业到中国投资设厂的根本因素；其次，庞大的国内需求市场；第三，沿海地区强大的工业配套能力和良好的基础设施建设；第四，相对稳定的政治经济环境。Janet Ceglowski and Stephen Golub(2005)运用

相对单位劳动成本, 比较了中国和美国制造业的单位劳动成本, 发现中国制造业单位劳动成本仅约为美国的 25%~40%, 也明显低于欧盟、日本、墨西哥、韩国和其他一些新兴工业化国家。他们认为中国制造业单位劳动成本较低的优势主要来自被低估的人民币汇率和快速上升的劳动生产率。Vivian Chen, Bart van Ark, Qin Xiao and Harry X. Wu (2007) 研究了中国分省市的制造业单位劳动力成本。

国内方面, 任若恩等 (2001) 首次用购买力平价汇率对中国与美国及其他国家的制造业劳动生产率、单位劳动力成本进行国际比较, 认为维持中国产品成本国际竞争力的惟一办法是提高劳动生产率; 王慧敏、任若恩 (2003) 介绍了一种比较国际竞争力的指标——以单位劳动成本为基础的实际有效汇率 (ULC—based REER), 但是没有进行具体计算。马丹、许少强 (2006)

利用 ULC—based REER 指标对中国国际竞争力的历史变迁和冲击来源进行研究, 认为 1980—1994 年期间中国国际竞争力的提升得益于人民币兑美元的汇率贬值; 1994—2002 年期间国际竞争力下降是中国制造业相对单位劳动成本上升造成的。需要指出的是他们定义的中国贸易伙伴国全是发达国家, 包括美国、加拿大、日本、丹麦、法国、德国、荷兰、挪威、瑞典及英国。这些国家的制造业产业构成、出口产品构成、市场指向等与中国差距较大, 这种国际比较对于本文所要讨论的问题意义有限。

贺聪等 (2009) 根据国际劳工组织推荐的经购买力平价调整后的单位劳动力成本指标, 比较了 2000—2006 年中国同主要贸易伙伴国和竞争对手的制造业竞争优势, 发现无论经购买力平价调整后的还是未经调整的单位劳动力成本, 中国相对于其他国家或地区都具有明显优势。

我们认为, 现有研究还需进一步完善: ① 多数研究距今已有一段时日。Judith Banister (2007)、Erin Lett and Judith banister (2009) 的研究分别只用到 2004 年、2006 年的数据; 贺聪等 (2009) 的数据截至 2006 年, 而且文中一些重要的发展中国家的数据更短, 如墨西哥只到 2004 年、巴西只到 2002 年、马来西亚只到 2001 年; 其他文献研究的数据年限则更短了。要回答本文的问题, 需要更新的数据。② 国内多数研究只是将中国与其他国家的指标罗列在一起进行两两比较, 它无法从总体上把握中国竞争力状况。马丹、许少强 (2006) 虽然把主要贸易伙伴国加权为单一的虚拟国家与中国进行比较。但选择的国家不合理。③ 几乎所有文献都是算出指标, 然后选择一些国家进行比较, 但对为什么选择这些国家, 基本上没有给出说明。而统计学要求比较对象必须存在同质可比性。

本文的主要工作是: 第一, 根据我国主要出口产品的竞争对手来选择研究对象; 第二, 以各国出口产品的市场份额为权重, 汇总各主要竞争对手的单位劳动力成本; 第三, 利用经购买力平价调整及未经购买力平价调整的相对单位劳动力成本指标 (RULC) 来分析单位劳动成本变动对中国制造业国际竞争力的影响; 第四, 将数据延伸到 2009 年。

3 研究方法

3.1 基本公式

单位劳动成本 (ULC) 可以定义为平均劳动报酬与劳动生产率的比率。其基本公式为:

$$ULC = \frac{X_1}{X_2} \quad (1)$$

根据研究目的, 本文的 X_1 指制造业就业人员小时劳动报酬; X_2 指制造业就业人员的小时产出。

为了便于分析, 在运用单位劳动成本 (ULC) 进行国际比较时, 需要将各国以本币计价的小时劳动报酬和劳动生产率换算为同一货币 (一般是美元) 计价的数值。此外, 单位劳动力成本的基准公式还可以衍生出一个结合货币实际购买力的单位劳动力成本指标——经购买力平价调整后的单位劳动力成本指标 (ULC)。其换算方法如下: 分子部分——即小时报酬, 用名义汇率加以换算, 而分母部分——

—即劳动生产率，通常用经购买力平价兑换后的汇率换算。具体公式如下：

$$ULC' = \frac{X_1/NE}{X_2/PPP} \quad (2)$$

其中， PPP 表示经购买力平价调整后的美元汇率， NE 表示名义美元汇率。调整的目的在于保证用于比较的各国单位劳动成本口径相同。

3.2 竞争对手的挑选

我们根据中国出口商品的种类及国别构成分析筛选、确定中国制造业的国际市场潜在竞争对手。

首先，根据HS两位编码，2007-2009年^⑧，在总共22类98章商品中，我国每年排名前三的出口商品均为第85、84、61章，其中又以前两章为主，3年分别占总出口的43.5%、42.7%和44.6%，61章的商品尽管排名第三，但是仅占总出口的5.0%、4.2%和4.5%，其余各章商品占总出口的比重更小。因此，第85、84和61章的出口商品是中国近年主要的出口商品。由于在HS分类中，章所包括的商品范围很广，如果仅仅根据章的世界出口市场份额大小来挑选国际竞争对手，可能会因产业贸易结构的不同而造成对竞争对手的错误选择。为此，我们进一步对所选三章的出口商品进行深入分析。我们发现，在上述三章共150目的四位编码商品中，排名前9目的商品占出口的比重较大。2007-2009年，这9目商品占三章的比重分别为55.1%、53.2%和55.3%，其余141目商品所占比重都较小。因此，可以根据这9目商品来确定中国出口商品的主要国际竞争对手。

其次，根据这9目商品的出口国别构成可知，中国香港、美国、欧盟和日本是我国这9目商品的主要进口国家和地区。由于中国香港是中国内地主要的转口贸易地区，这里不予分析。

最后，通过对美国、欧盟、日本市场的上述9目商品的进口国别结构来分析、筛选中国出口商品的主要竞争对手。发现能同时在美国、欧盟、日本市场上与中国竞争的国家有：韩国、马来西亚、泰国、新加坡、菲律宾、日本(除日本市场外)、美国(除美国市场外)。考虑到各国工业化水平差异、制造业构成差异及未来发展潜力，我们排除了日本、美国和新加坡。考虑到美国市场对中国出口的重要性，我们将美国市场上的主要竞争对手——墨西哥纳入讨论范围；越南目前虽未在中国出口美国、欧盟、日本的9种商品中有较大出口额，但基于对当前产业外迁态势的分析，我们将越南视为我国制造业的潜在竞争对手。这样，最终确定的主要竞争对手有墨西哥、泰国、菲律宾、越南、韩国和马来西亚六个国家。

确定了我国商品出口的主要竞争对手之后，为了综合说明中国对这六国的综合竞争态势，我们将六国的ULC(以 Y_i 表示)加权平均，计算公式为：

$$Y_1 = \sum_{i=1}^6 W_i \times ULC_i \quad (3)$$

其中， $i=1, 2, 3, 4, 5, 6$ ，分别表示墨西哥、泰国、菲律宾、越南、韩国和马来西亚。权重根据欧盟、美国、日本从这六国进口的9种商品贸易值的单个国别数据占六国总和的比重确定，即：

$$W_i = \frac{\sum_{j=1}^3 EM_{ij}}{\sum_{i=1}^6 \sum_{j=1}^3 EM_{ij}} \quad EM_{ij} = \sum_{k=1}^9 em_{ij,k}$$

其中， $em_{ij,k}$ 表示第 j 个地区从第 i 个国家进口的第 k 种商品数值。 $j=1, 2, 3$ 分别表示美国、欧盟和日本地区； k 表示挑选出来的9目商品。

3.3 相对单位劳动成本 (RULC)

利用中国和六国的加权单位劳动力成本,可以得到二者的相对单位劳动力成本(RULC)。为了便于分析,我们以中国的ULC(以 Y_2 表示)为分母,六国的ULC为分子,公式如下:

$$RULC = \frac{Y_1}{Y_2} \quad (4)$$

$RULC > 1$, 表示中国相对上述六国,在制造业单位劳动成本上占有竞争优势, $0 < RULC < 1$, 则反映中国制造业单位劳动成本高于六国。 $RULC$ 上升,说明中国制造业国际竞争力相对六国在增强; $RULC$ 下降,则表示中国制造业国际竞争力相对六国在削弱。

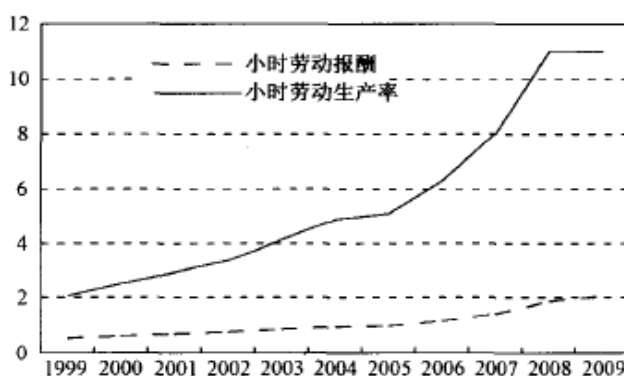
4 中国制造业国际竞争力与工资上涨空间

4.1 中国制造业单位劳动力成本的估算

由于没有现成的中国制造业全体从业人员的报酬数据,我们通过两次转换求得:① 根据2004年的全国工业普查数据,将城镇单位制造业劳动者的平均工资转换成全部制造业从业人员的平均工资,转换系数为0.981;② 根据Banister(2006)、Lett and Banister(2009)的研究成果,算出2002-2006年中国制造业的平均工资(wage)与所取得最终报酬之间的系数(约为1.27)。将全部制造业从业人员的平均工资乘上该系数,算出平均报酬的近似数据。

根据历年《中国劳动统计年鉴》,得到中国制造业的周劳动时间,乘上49周,得到近似的全年工作小时数。据此估算出中国制造业劳动者的小时报酬。另外,小时劳动生产率可以由制造业增加值除以制造业劳动者全年工作时间得出,其中制造业增加值数据来自历年《中国工业经济统计年鉴》。为了便于比较,我们将小时劳动报酬和小时劳动生产率的计量单位转换为美元。其中,名义汇率用人民币对美元年加权平均汇率表示,数据来自CEIC数据库。结果如图1所示。

图1显示,自1999年以来,我国制造业劳动生产率与劳动报酬的增长速度差异日益扩大,二者走势表现为不断扩大的喇叭口。劳动报酬增长率持续低于劳动生产率增长率,我国制造业的单位劳动成本实际上是逐年下降的。

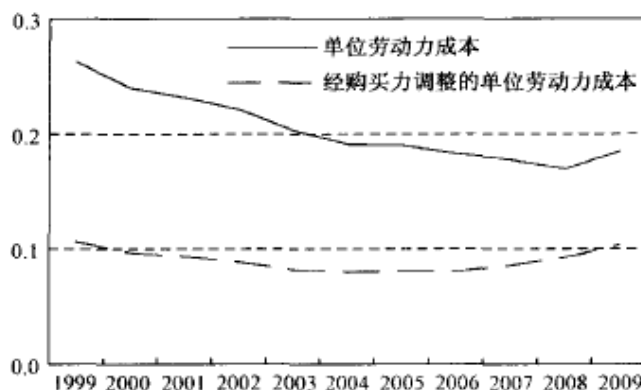


注:资料来源于《中国劳动统计年鉴》、《中国工业经济统计年鉴》和 CQMM 课题组计算。

图1 小时报酬与小时劳动生产率(以美元计)

利用式(1)和式(2),估算1999-2009年中国制造业未经购买力平价调整和经过调整的ULC数据。其中,人民币购买力平价采用了世界银行的估算值,数据来自世界银行网站上的WDI数据包。可以看出:

1999-2009年,我国未经调整的ULC一路下滑,由1999年的0.263持续下降到2008年的0.169,2009年因劳动生产率增长出现停滞才反弹回0.185。对比两类ULC,尽管经过购买力平价调整后的ULC整体上远低于未经调整的ULC,意味着人民币对美元汇率估值偏低确实对我国制造业竞争优势起了重要作用,但是,调整后的ULC变化幅度要小于未经调整的ULC,而且从2004年起,二者差距逐年缩小,表明人民币汇率估值偏低对强化我国制造业竞争优势的作用在弱化(图2)。



注:资料来源于厦门大学 CQMM 课题组计算。

图2 中国制造业单位劳动成本的变化趋势

4.2 与竞争对手单位劳动力成本比较

首先,从表1可以发现:与主要竞争对手相比,中国制造业劳动者的小时报酬相对较低。1999—2007年,中国制造业劳动者的小时报酬仅高于越南,低于韩国、马来西亚、泰国、墨西哥和菲律宾。2007年起,中国制造业劳动者的小时报酬开始快速上升,超过了泰国、墨西哥。

其次,中国制造业劳动生产率在过去十年里快速上升,超过了小时报酬的增长幅度。2009年中国制造业劳动者的小时报酬为2.04美元/小时,约为1999年7的4倍(表1);2009年我国制造业劳动者的小时劳动生产率为11.01美元/小时,约为1999年的5.35倍(表2)。就劳动生产率与劳动报酬而言,前者增速高于后者。与竞争对手相比,中国制造业劳动生产率的增速也要大得多。2000年,中国制造业劳动生产率仅高于越南;2001年,中国超过菲律宾;2003年,超过泰国;2009年,与马来西亚基本持平,但仍不及韩国的1/2(表2)。

表1 中国与竞争对手以美元计的小时报酬对比

年份	小时报酬(以美元计价)						
	马来西亚	墨西哥	菲律宾	韩国	泰国	越南	中国
1999		0.90	1.27	8.56	0.83	0.30	0.54
2000	2.13	1.17	1.18	10.60	1.26	0.33	0.61
2001	2.16	1.37	1.11	9.29	1.20	0.35	0.68
2002	2.29	1.39	1.14	10.84	1.22	0.37	0.74
2003	2.35	1.27	1.17	12.45	1.30	0.41	0.84
2004	2.46	1.22	1.20	15.08	1.34	0.48	0.93
2005	2.42	1.43	1.30	17.58	1.43	0.53	0.97
2006	2.59	1.47	1.52	21.12	1.56	0.61	1.15
2007	2.91	1.46	1.78	22.82	1.76	0.68	1.43
2008	3.29	1.43	1.91	19.96	2.05	0.81	1.87
2009	3.23			17.80	1.96	0.89	2.04

资料来源:ILO 数据库、CEIC 数据库以及美国劳工部数据库。

表 2 中国与竞争对手以美元计的小时劳动
生产率对比

年份	小时劳动生产率(以美元计价)						
	马来西亚	墨西哥	菲律宾	韩国	泰国	越南	中国
1999		9.34	2.76	11.20	3.83		2.06
2000	5.53	10.80	2.80	12.74	3.63	0.66	2.52
2001	5.24	11.44	2.55	11.57	3.21	0.67	2.93
2002	5.92	12.10	2.80	13.21	3.46	0.70	3.36
2003	6.43	11.42	2.74	14.75	3.86	0.72	4.13
2004	7.77	11.37	2.98	17.68	4.20	0.78	4.88
2005	8.37	13.07	3.32	21.01	4.57	0.84	5.09
2006	9.01	14.94	3.96	24.14	5.44	0.91	6.29
2007	10.81	15.45	4.62	27.46	6.40	1.00	8.05
2008	12.44	15.44	5.66	26.08	7.33	1.19	11.02
2009	11.44			24.44	6.92	1.19	11.01

资料来源: ILO 数据库、CEIC 数据库以及美国劳工部数据库。

第三,无论是经过购买力平价调整后的,还是未经过调整的我国制造业单位劳动力成本均要小于除墨西哥之外的其他竞争对手(见表3)。墨西哥单位劳动力成本低于我国的原因是其制造业劳动生产率高于我国。2007年之前,一直约为我国的两倍。

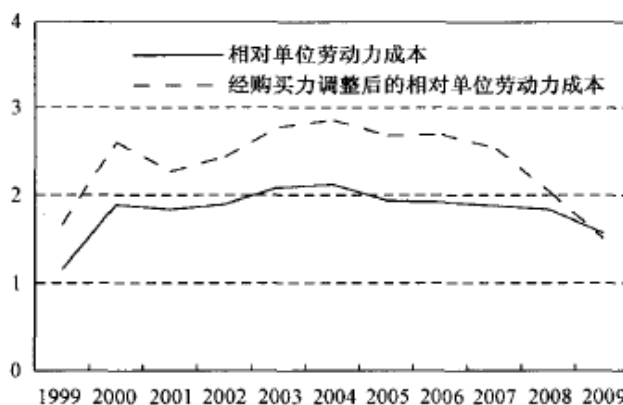
表 3 中国与竞争对手的单位劳动力成本对比

年份	马来西亚		墨西哥		菲律宾		韩国		泰国		越南		中国	
	未调整	调整	未调整	调整	未调整	调整	未调整	调整	未调整	调整	未调整	调整	未调整	调整
1999	-	-	0.096	0.057	0.458	0.213	0.764	0.485	0.217	0.093	-	-	0.263	0.106
2000	0.385	0.171	0.109	0.070	0.419	0.179	0.832	0.548	0.347	0.139	0.496	0.141	0.241	0.097
2001	0.413	0.176	0.120	0.081	0.434	0.167	0.803	0.471	0.374	0.135	0.515	0.140	0.232	0.093
2002	0.387	0.167	0.115	0.078	0.409	0.160	0.821	0.505	0.351	0.130	0.531	0.142	0.221	0.088
2003	0.365	0.160	0.111	0.070	0.426	0.161	0.844	0.562	0.336	0.127	0.573	0.158	0.203	0.081
2004	0.316	0.142	0.108	0.069	0.404	0.152	0.853	0.593	0.319	0.125	0.616	0.177	0.191	0.079
2005	0.289	0.132	0.110	0.072	0.393	0.155	0.837	0.644	0.312	0.124	0.636	0.189	0.190	0.080
2006	0.288	0.137	0.099	0.067	0.385	0.166	0.875	0.699	0.287	0.123	0.670	0.205	0.183	0.080
2007	0.269	0.140	0.095	0.065	0.386	0.186	0.831	0.677	0.275	0.130	0.680	0.218	0.177	0.084
2008	0.264	0.153	0.092	0.065	0.337	0.178	0.765	0.529	0.279	0.140	0.680	0.256	0.169	0.093
2009	0.283	0.141	0.088	0.050	-	-	0.728	0.458	0.284	0.138	0.750	0.282	0.185	0.103

资料来源:厦门大学 CQMM 课题组计算。

4.3 关于相对单位劳动力成本的估算

利用式(3)和式(4),在估算出各国单位劳动力成本的基础上,可以计算未经购买力平价调整的相对单位劳动成本和经过购买力平价调整的相对单位劳动成本,分别记做: RULC 和 RULC_{adj}。如图3所示,不论是经过调整的 RULC,还是未经调整的 RULC,其数值都明显大于1,说明相对于这六个主要出口竞争国,中国制造业的竞争优势较明显。



注：资料来源于 ILO、CEIC 和美国 BLS 数据库及厦门大学 CQMM 课题组估算。

图3 中国与主要竞争对手的相对单位劳动成本变化

从变化趋势来看，1999-2004年，经过购买力调整的RULC 以及未经调整的RULC均保持着缓慢上升的势头，数值分别由1999年的1.66、1.15，上升到2004年的2.86、2.11，表明作为新的世界工厂，中国制造业的优势逐渐增强。但自2005年起，中国制造业的竞争优势有所缩小，两列RULC序列均出现缓慢下降趋势。尤其是经过购买力平价汇率调整的相对单位劳动成本，下降幅度更大。到2009年底，已基本与未经调整的数据持平，反映了人民币汇率对中国制造业国际竞争优势的附加作用已经基本消失。不过，总体上，相对主要竞争对手而言，我国制造业仍保持着较为明显的成本竞争优势（两列RULC均大于1.5）。值得注意的是，人民币汇率对制造业国际竞争优势的附加作用萎缩，恰逢汇改后人民币兑美元汇率的快速上升时期。因此，这也反映了人民币升值对制造业国际竞争力的负面作用较大，我们需要慎重考虑币值升值的幅度和时机，避免出现本币过快、过大幅度地升值侵蚀由较低单位劳动力成本形成的相对竞争优势。

根据RULC公式的定义，当RULC为1时，说明中国与这六个主要出口竞争国的相对劳动力成本相当。从图3可以看出，目前两个RULC都在1.5以上。这意味着中国即使在现有劳动生产率水平上，增加制造业劳动报酬水平50%，也不过使中国与主要竞争对手的单位劳动成本持平。如果考虑到提高工资将促使劳动生产率进一步提升，中国在基础设施、国内市场、产业配套等方面对上述六国的比较优势，可以得出结论：即使在今后一段时期里较大幅度地提高制造业劳动报酬水平，中国的制造业也不因此完全丧失其拥有的竞争优势。

5 结论与政策涵义

通过单位劳动力成本及相对单位劳动力成本的估算和国际比较，我们认为，未来数年内，我国制造业客观上存在着逐步提高工人劳动报酬水平的可能空间。工人劳动报酬的提高，在劳动生产率大幅度提高的背景下，不仅不会削弱我国制造业现有的国际竞争力优势，甚至会强化这种既有优势，即通过降低单位劳动力成本来提高我国工业制成品的国际竞争优势。

进一步地，我们认为，不仅有可能，而且必须在未来数年内逐步提高我国制造业劳动报酬水平。因为现有的劳动报酬水平在一定程度上是被人为压低的。30年来，中国的人均GDP增长了10倍以上，东部沿海有些地区甚至增长了近30倍。高增长决定了要素禀赋结构，从而要素比价结构势必发生重大变化，加之生活费用随着经济增长、物价上涨而上升，可以断定，我国制造业的真实劳动力成本会有较大幅度上升。但是，由于劳资双方劳动报酬集体协商机制的缺失，加之各级地方政府为追求本地经济增长和财政收入最大化，不计成本招商引资，有意无意地抑制劳动工资正常增长，导致了资本与劳动的力量对比严重失衡，我国制造业的劳动工资水平是低于均衡工资水平的(李文溥等，2010)，而且

在国民经济各部门中也成为平均工资水平最低的几个部门之一。正是因此原因,从2000年起,在我国还有相当数量农村劳动人口尚未转化为非农产业人口的情况下,东部沿海地区出现了大规模、持续的“民工荒”。实践证明,人为地压低制造业劳动报酬水平,不仅导致了国民收入分配结构失衡,收入分配差距扩大,中低收入阶层消费不足,而且阻碍了技术进步与自主创新,延缓了产业结构升级。

因此,今后数年应逐步提高制造业劳动报酬水平,它将有利的推进经济结构的战略性调整,缩小我国经济的外部失衡;有利于调整既有的要素比价扭曲,奠定产业结构正常演化升级的微观基础(李文溥等,2010),改变现有的滚动城市化格局,促使农民工举家迁徙城市,加快城市化进程,促进城市第三产业的发展;也有利于推进科技进步和创新,推动和谐社会建设,推进社会经济体制改革进一步深化。

作者:王燕武 李文溥 李晓静(厦门大学)

来源:《统计研究》2011年第10期

战略性新兴产业统计标准研究



2010年10月,国务院颁布的《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》(以下简称《决定》)提出了发展战略性新兴产业的目标。今年年初,在《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》(以下简称《纲要》)中,也提出要大力发展战略性新兴产业的举措。什么是战略性新兴产业?就政府统计而言,战略性新兴产业应包括哪些具体行业?目前这些行业发展现状如何?《决定》中要求的目标能否顺利实现?本文拟对这些问题进行初步研究。

1 什么是战略性新兴产业

2009年11月3日,温家宝在《让科技引领中国可持续发展》的重要讲话中,首次明确提出战略性新兴产业的概念。即,以重大技术突破和重大发展需求为基础,对经济社会全局和长远发展具有重大引领带动作用,知识技术密集、物质资源消耗少、成长潜力大、综合效益好的产业。

2010年9月8日,温家宝主持召开国务院常务会议,审议并原则通过《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》。会议指出,加快培育和发展以重大技术突破、重大发展需求为基础的战略新兴产业,对于推进产业结构升级和经济发展方式转变,提升我国自主发展能力和国际竞争力,促进经济社会可持续发展,具有重要意义。必须坚持发挥市场基础性作用与政府引导推动相结合,科技创新与实现产业化相结合,深化体制改革,以企业为主体,推进产学研结合,把战略性新兴产业培育成为国民经济的先导产业和支柱产业。

目前,培育和发展战略性新兴产业已纳入《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中。《纲要》指出,要“以重大技术突破和重大发展需求为基础,促进新兴科技与新兴产业深度融合,在继续做强做大高技术产业基础上,把战略性新兴产业培育发展成为先导性、支柱性产业”。

由此可见,战略性新兴产业是指关系到未来经济与社会发展及产业结构优化升级,满足未来国内

外市场需求, 具有全局性、创新性、导向性特征的行业。

全局性是指战略性新兴产业不仅自身具有很强的发展优势, 对经济发展具有重大贡献, 而且对经济社会全局和长远发展具有重大引领带动作用, 在市场、产品、技术、就业和效率等多方面具有巨大的增长潜力, 直接关系到经济与社会发展全局和国家安全, 对带动经济与社会进步及提升综合国力具有重要的促进作用。对于经济与社会发展的贡献是长期的、可持续的。

创新性是指战略性新兴产业以创新为主要驱动力, 以重大技术突破为基础, 具有知识技术密集、物质资源消耗少、综合效益好等特点的行业, 将是带动我国经济健康持续发展的引擎。

导向性是指战略性新兴产业的选择具有信号作用, 是以国民经济与社会发展的重大需求为前提, 从而对我国“十二五”期间, 乃至今后十年的发展做出具有前瞻性的安排, 将对推进我国现代化建设具有重要战略意义。它意味着政府的政策导向和未来的经济发展重点, 是引导资金投放、人才集聚、技术研发和政策制定的重要依据。

2 战略性新兴产业应包括哪些行业

2.1 战略性新兴产业的外延

《决定》明确提出了战略性新兴产业包括的七个产(行)业。

(1) 节能环保产业

《决定》指出, 重点开发推广高效节能技术装备及产品, 实现重点领域关键技术突破, 带动能效整体水平的提高。加快资源循环利用关键共性技术研发和产业化示范, 提高资源综合利用水平和再制造产业化水平。示范推广先进环保技术装备及产品, 提升污染防治水平。推进市场化节能环保服务体系建设。加快建立以先进技术为支撑的废旧商品回收利用体系, 积极推进煤炭清洁利用、海水综合利用。

根据《决定》中的解释, 可以将节能环保产业分为节能产业、环保产业和资源循环利用三个领域。

为应对全球气候变化和适应产业绿色发展的国际趋势, 结合我国面临的资源环境巨大压力, 通过研发节能技术和设备, 倡导循环经济模式, 以提高资源利用效率, 减少污染排放, 对于创建资源节约型、环境友好型社会有着重要意义。

(2) 新一代信息技术产业

《决定》指出, 加快建设宽带、泛在、融合、安全的信息网络基础设施, 推动新一代移动通信、下一代互联网核心设备和智能终端的研发及产业化, 加快推进三网融合, 促进物联网、云计算的研发和示范应用。着力发展集成电路、新型显示、高端软件、高端服务器等核心基础产业。提升软件服务、网络增值服务等信息服务能力, 加快重要基础设施智能化改造。大力发展数字虚拟等技术, 促进文化创意产业发展。

根据《决定》中的解释, 新一代信息技术产业可以分成三个层次。第一个层次是电子核心基础产业, 包括通信设备、微电子技术产品等; 第二个层次是现代信息网络产业, 包括新一代移动通信产业、物联网和三网融合带动的相关产业; 第三个层次是强调应用的现代信息服务产业, 包括一些基于网络的应用, 如云计算、软件的服务等。

信息技术在驱动了上一轮技术革命以后, 势头始终不减, 新一代宽带网络、智慧地球、云计算、系统级芯片等新技术、新应用极有可能推动信息产业实现新的质的飞跃。作为国民经济的基础产业、

支柱产业和先导产业,信息技术产业日新月异的不断创新正快速并深刻地改变着人类的生产和生活方式,其发展水平可以充分体现一个国家的创新发展程度和现代化水平。目前我国已形成了新兴信息产业发展的比较优势。

(3) 生物产业

根据《决定》对生物产业的解释,生物产业主要包括生物医药和生物农业。生物医药包括生物技术和医药产业;生物农业包括转基因育种、动物疫苗、生物饲料和生物农药等领域。

生命科学和生物技术将从根本上影响21世纪人类发展的重大领域,将对改变消耗自然资源的传统发展模式、构建绿色可再生产业体系、促进人类健康产生革命性影响。《决定》指出,大力发展用于重大疾病防治的生物技术药物、新型疫苗和诊断试剂、化学药物、现代中药等创新药物大品种,提升生物医药产业水平。加快先进医疗设备、医用材料等生物医学工程产品的研发和产业化,促进规模化发展。着力培育生物育种产业,积极推广绿色农用生物产品,促进生物农业加快发展。推进生物制造关键技术开发、示范与应用。加快海洋生物技术及产品的研发和产业化。

(4) 高端装备制造业

高端装备制造业主要着眼于航空装备、卫星及其应用产业、轨道交通设备(高速列车、重载列车、快捷轻轨)、海洋工程装备、智能制造装备(智能执行系统、智能化仪表)等五个方面。

高端装备制造业具有技术密集、附加值高、成长空间大、带动作用强等突出特点。装备制造业是一个国家的战略性产业和工业崛起的标志,是一国制造业的基础和核心竞争力所在,对于加快我国工业现代化建设,实现制造强国战略目标具有重要意义。《决定》指出,重点发展以干线飞机和通用飞机为主的航空装备,做大做强航空产业。积极推进空间基础设施建设,促进卫星及其应用产业发展。依托客运专线和城市轨道交通等重点工程建设,大力发展轨道交通装备。面向海洋资源开发,大力发展海洋工程装备。强化基础配套能力,积极发展以数字化、柔性化及系统集成技术为核心的智能制造装备。

(5) 新能源产业。根据《决定》中的解释,新能源发展要突出清洁能源和可再生能源,包括水电、核电、风力发电、太阳能发电、沼气发电,以及地热利用、煤的清洁利用等。

绿色新能源技术发展和产业化是解决能源危机、优化能源结构的根本出路。近10年来,我国在新能源产业发展的诸多领域已经形成了国际竞争优势。《决定》指出,积极研发新一代核能技术和先进反应堆,发展核能产业。加快太阳能热利用技术推广应用,开拓多元化的太阳能光伏光热发电市场。提高风电技术装备水平,有序推进风电规模化发展,加快适应新能源发展的智能电网及运行体系建设。因地制宜开发利用生物质能。

(6) 新材料产业

《决定》指出,大力发展稀土功能材料、高性能膜材料、特种玻璃、功能陶瓷、半导体照明材料等新型功能材料。积极发展高品质特殊钢、新型合金材料、工程塑料等先进结构材料。提升碳纤维、芳纶、超高分子量聚乙烯纤维等高性能纤维及其复合材料发展水平。开展纳米、超导、智能等共性基础材料研究。

新材料产业是国民经济各行业特别是战略性新兴产业发展的重要基础,也是长期以来制约我国制造业发展和节能减排目标实现的瓶颈。目前,我国很多基础材料的产量位居世界前列,但是高性能的材料和核心部件仍然严重依赖进口,“中国制造”总体水平仍处于国际产业链低端,很多战略性新兴产业的发展都面临着关键材料技术突破问题。

(7) 新能源汽车产业

《决定》指出,着力突破动力电池、驱动电机和电子控制领域关键核心技术,推进插电式混合动力汽车、纯电动汽车推广应用和产业化。同时,开展燃料电池汽车相关前沿技术研发,大力推进高效、低排放节能汽车发展。

表 1 战略性新兴产业的统计分类

战略性新兴产业	国民经济行业分类代码	国民经济行业分类名称
节能环保产业	2666	环境污染处理专用药剂材料制造
	3691	环境污染防治专用设备制造
	4300	废弃资源和废旧材料回收加工业
	4620	污水处理及其再生利用
	4690	其他水的处理、利用与分配
	7660	环境监测
	8020	环境治理
新一代信息技术产业	4010	通信设备制造
	4020	雷达及配套设备制造
	4030	广播电视设备制造
	4040	电子计算机制造
	4050	电子器件制造
	4060	电子元件制造
	6000	电信和其他信息传输服务业
	6200	软件业
生物产业	2632	生物化学农药及微生物农药制造
	2760	生物、生化制品的制造
	7530	农业科学研究与试验发展
	7540	医学研究与试验发展
高端装备制造业	3520	金属加工机械制造
	3612	石油钻采专用设备制造
	3662	电子工业专用设备制造
	3669	航空、航天及其他专用设备制造
	3675	渔业机械制造
	3680	医疗仪器设备及器械制造
	3692	地质勘察专用设备制造
	3710	铁路运输设备制造
	3760	航空航天器制造
	3910	电机制造
	3932	光纤、光缆制造
	4110	通用仪器仪表制造
	4120	专用仪器仪表制造
	4141	光学仪器制造
	7630	海洋服务
	7800	地质勘察业
新能源产业	4412	水力发电
	4413	核力发电
	4419	其他能源发电
新材料产业	2665	信息化学品制造
	3152	特种陶瓷制品制造
	3330	稀有稀土金属冶炼
	3340	有色金属合金制造
新能源汽车产业	3723	电车制造

新能源汽车是全球汽车产业升级转型的方向。汽车产业是技术密集型产业,其发展水平是一个国家经济技术实力的综合体现。

2.2 战略性新兴产业的统计分类

本文依据《国民经济行业分类》(2002)和《高技术产业统计分类目录》(2006),联系《决定》及《纲要》中对七大战略性新兴产业内涵的解释,拟对我国战略性新兴产业进行分类如下(参见表1):

从表1可见,国民经济行业分类中符合战略性新兴产业特征的行业大致有4个大类行业,23个中类行业和16个小类行业。这些行业大部分属于制造业门类,但也有部分行业,如电信和其他信息传输服务业、软件业、海洋服务、地质勘察业、农业科学研究与试验发展、医学研究与试验发展等行业属于服务业。

从这些行业与高技术产业的联系看,战略性新兴产业代表着科技创新的方向,体现了新兴科技和新兴产业的深度融合,因而与高技术产业有着天然的联系。另一方面,战略性新兴产业的重要特点之一是“新兴”,对于一些技术相对成熟、目前发展已经较为充分的高技术行业则不应包括在战略性新兴产业中。

3 目前我国战略性新兴产业的发展水平

《决定》明确制定了战略性新兴产业的发展目标:到2015年,战略性新兴产业形成健康发展、协调推进的基本格局,对产业结构升级的推动作用显著增

强,增加值占国内生产总值的比重力争达到8% 左右。到2020年,战略性新兴产业增加值占国内生产总值的比重力争达到15% 左右,吸纳、带动就业能力显著提高 。那么,目前我国战略性新兴产业的发展水平与《决定》中的目标相差多远?以下拟对我国战略性新兴产业的发展现状进行研究。

本研究数据来源于2004年第一次全国经济普查(以下简称“一经普”)和2008年第二次全国经济普查(以下简称“二经普”)中的规模以上制造业数据和服务业数据。增加值计算方法采用收入法,即通过计算劳动者报酬、固定资产折旧、生产税净额和营业盈余之和得到增加值。

对于制造业中战略性新兴产业增加值的计算,劳动者报酬取“本年应付工资总额”与“本年应付福利费总额”之和;2004年固定资产折旧使用“本年折旧”数据,2008年固定资产折旧由“固定资产原价”乘以折旧率得出,根据经验估计,折旧率取0.060);生产税净额取“主营业务税金及附加”、“税金(包含在管理费用中)”与“本年应交增值税”之和再减去“补贴收入”;营业盈余采用“营业利润”数据。

对于服务业中战略性新兴产业增加值的计算,劳动者报酬采用“职工工资和福利费”数据;固定资产折旧额使用“本年折旧”数据;生产税净额取“主营业务税金及附加”、“税金(包含在管理费用中)”和“本年应交增值税”之和②;营业盈余使用“营业利润”数据。

2004年和2008年我国战略性新兴产业的增加值及占国内生产总值(GDP)的比重如表2 所示。

表 2

战略性新兴产业增加值及占 GDP 比重

亿元, %

战略性新兴产业	国民经济行业分类代码及名称		增加值(亿元)		占 GDP 比重(%)	
			2004	2008	2004	2008
节能环保产业	2666 环境污染处理专用药剂材料制造		3.89	14.41	0.0024	0.0046
	3691 环境污染防治专用设备制造		28.50	100.73	0.0178	0.0321
	4300 废弃资源和废旧材料回收加工业		16.77	142.85	0.0105	0.0455
	4620 污水处理及其再生利用		10.63	30.29	0.0066	0.0096
	4690 其他水的处理、利用与分配		0.19	21.47	0.0001	0.0068
	7660 环境监测		2.92	10.39	0.0018	0.0033
	8020 环境治理		17.45	96.56	0.0109	0.0307
新一代信息技术产业	4010 通信设备制造		620.39	1137.25	0.3880	0.3621
	4020 雷达及配套设备制造		14.59	25.66	0.0091	0.0082
	4030 广播电视设备制造		30.45	71.02	0.0190	0.0226
	4040 电子计算机制造		462.89	1521.65	0.2895	0.4845
	4050 电子器件制造		475.91	989.59	0.2977	0.3151
	4060 电子元件制造		565.92	1463.79	0.3540	0.4661
	6000 电信和其他信息传输服务业		3516.30	6075.25	2.1994	1.9345
	6200 软件业		255.82	1180.12	0.1600	0.3758
生物产业	2632 生物化学农药及微生物农药制造		8.84	25.47	0.0055	0.0081
	2760 生物、生化制品的制造		59.34	210.83	0.0371	0.0671
	7530 农业科学研究与试验发展		16.18	19.46	0.0101	0.0062
	7540 医学研究与试验发展		7.08	37.13	0.0044	0.0118
高端装备制造业	3520 金属加工机械制造		147.26	458.08	0.0921	0.1459
	3612 石油钻采专用设备制造		35.46	182.39	0.0222	0.0581
	3662 电子工业专用设备制造		33.92	97.19	0.0212	0.0309
	3669 航空、航天及其他专用设备制造		21.86	10.48	0.0137	0.0033
	3675 渔业机械制造		1.21	2.14	0.0008	0.0007
	3680 医疗仪器设备及器械制造		66.93	205.44	0.0419	0.0654
	3692 地质勘探专用设备制造		2.67	5.19	0.0017	0.0017
	3710 铁路运输设备制造		104.01	281.25	0.0651	0.0896
	3760 航空航天器制造		106.18	231.54	0.0664	0.0737
	3910 电机制造		177.83	579.17	0.1112	0.1844
	3932 光纤、光缆制造		20.03	75.06	0.0125	0.0239
	4110 通用仪器仪表制造		131.41	378.74	0.0822	0.1206
	4120 专用仪器仪表制造		40.06	149.09	0.0251	0.0475
	4141 光学仪器制造		35.83	96.41	0.0224	0.0307
	7630 海洋服务		0.58	2.43	0.0004	0.0008
	7800 地质勘察业		43.10	388.91	0.0270	0.1238
新能源产业	4412 水力发电		416.05	1108.61	0.2602	0.3530
	4413 核力发电		105.49	188.59	0.0660	0.0601
	4419 其他能源发电		13.23	70.46	0.0083	0.0224
新材料产业	2665 信息化学品制造		44.96	142.21	0.0281	0.0453
	3152 特种陶瓷制品制造		24.07	94.51	0.0151	0.0301
	3330 稀有稀土金属冶炼		39.49	243.51	0.0247	0.0775
	3340 有色金属合金制造		25.17	100.58	0.0157	0.0320
新能源汽车产业	3723 电车制造		0.31	2.79	0.0002	0.0009
总计			7751.17	18268.72	4.8482	5.8172

从表2可以看出, 2008年我国战略性新兴产业占GDP的比重大约为5.82%, 其中, 制造业中战略性新兴产业占GDP比重为3.33%, 服务业中战略性新兴产业占GDP比重为2.49%。值得注意的是, 电信和其他信息传输服务业占GDP比重为1.93%, 说明该行业在国民经济中已经具有一定的地位; 其他占比重较大的行业多集中在与“电”有关的制造业领域: 电子计算机制造、电子元件制造、通信设备制造、水力发电、电子器件制造、电机制造、金属加工机械制造及通用仪器仪表制造, 其增加值占GDP比重分别为0.48%、0.47%、0.36%、0.35%、0.32%、0.18%、0.15%和0.12%, 合计占GDP的比重为2.43%。

从另一个角度看, 我国战略性新兴产业的发展并不均衡。在七大战略性新兴产业增加值中, 新一代信息技术产业占了三分之二强, 其中电信和其他信息传输服务业的增加值就占了三分之一, 相比之

下, 其他行业的发展还显得十分薄弱。

表 3 战略性新兴产业各行业增加值比重

战略性新兴产业	增加值(亿元)		占 GDP 比重(%)		占战略性新兴产业增加值比重(%)	
	2004	2008	2004	2008	2004	2008
节能环保产业	80.35	416.69	0.0503	0.1327	1.0366	2.2809
新一代信息技术产业	5942.27	12464.34	3.7167	3.9690	76.6629	68.2278
生物产业	91.44	292.90	0.0572	0.0933	1.1797	1.6033
高端装备制造业	968.34	3143.53	0.6057	1.0010	12.4928	17.2071
新能源产业	534.77	1367.67	0.3345	0.4355	6.8992	7.4864
新材料产业	133.69	580.81	0.0836	0.1849	1.7248	3.1793
新能源汽车产业	0.31	2.79	0.0002	0.0009	0.0040	0.0152

4 结论

自从《决定》和《纲要》颁布以来, 已有专家学者对战略性新兴产业的内涵进行了分析和诠释, 但是鲜有关于战略性新兴产业统计标准方面的研究。本文在现行的国民经济行业分类框架下, 对战略性新兴产业进行了划分和界定, 在此基础上利用2004和2008年两次经济普查的数据对其增加值进行计算, 对我国战略性新兴产业的发展现状获得初步了解。

需要说明的是, 本文中对战略性新兴产业的统计分类遵循的是“大口径”, 即如果某个小类行业既包含战略性新兴产业, 也包含非战略性新兴产业, 则将其划分为战略性新兴产业的范畴。因此可能导致文中我国战略性新兴产业增加值的计算结果中包含常规产业部分; 另一方面, 本文的数据来源于只包含规模以上制造业和服务业的经济普查数据, 因此计算得到的战略性新兴产业增加值没有包含规模以下制造业企业; 鉴于数据的可得性, 文中统一使用0.06的折旧率来估算“固定资产折旧”数据也比较粗糙。虽然以上几方面原因都有可能导导致本文战略性新兴产业的增加值结果出现偏差, 但是, 本文的统计分类结果严格参照了《决定》和《纲要》中关于战略性新兴产业内容的定义和诠释, 在对战略性新兴产业进行划分时也参考了大量文献并经过了缜密考虑, 我们有理由相信其计算结果仍在可信的范围之内, 误差不足以影响对我国目前战略性新兴产业情况的认知与评估。

我国目前战略性新兴产业的发展并不均衡, 某些产业的基础比较薄弱, 起点较低, 但发展空间较大, 而基础性战略性新兴产业(例如新材料产业)的发展又会带动其他产业新一轮的高速发展。因此, 在“十二五”规划期间, 我国需要在继续巩固现有战略性新兴产业的基础上, 大力发展基础薄弱、发展空间大的战略性新兴产业, 形成产业间相互促进、和谐发展的格局, 以实现我国产业结构的顺利升级和经济发展模式的成功转型。从2008年的计算结果可以看出, 《决定》中提出的2015年实现战略性新兴产业占GDP的比重达到8% 目标是很有希望达到的。

本研究中提出的战略性新兴产业的统计分类以及增加值计算方法可为今后国家对战略性新兴产业的发展成果实施监管、进行评价和制定政策提供参考, 以保障我国战略性新兴产业科学有序地发展, 在“十二五”期末按时保质地实现《决定》中制定的发展目标。希望本文能为其他人关于战略性新兴产业的研究工作起到抛砖引玉的作用。

作者: 周晶 何锦义(国家统计局统计科学研究所)

来源: 《统计研究》2011年第10期

11 月出口增速放缓至 2.9%



数据：11 月出口同比仅增 2.9%

相对于上周末国家统计局数据释放的经济复苏信号，海关总署昨天公布的外贸数据稍显寒意。新公布的今年 1-11 月外贸情况显示，11 月我国进出口数据均低于市场预期，其中出口同比增长 2.9%，低于上月的 11.6% 和市场此前预期的 9%，显示未来经济进一步复苏之路仍存在一定的不确定性。

据海关统计，11 月份，我国进出口总值为 3391.3 亿美元，增长 1.5%。其中，出口 1793.8 亿美元，增长 2.9%；进口 1597.5 亿美元，与去年同期持平；贸易顺差 196.3 亿美元。

1-11 月，我国进出口总值 35002.8 亿美元，比去年同期(下同)增长 5.8%。其中出口 18499.1 亿美元，增长 7.3%；进口 16503.7 亿美元，增长 4.1%；贸易顺差 1995.4 亿美元。

分地区和国家看，中国对美国出口增速出现了少有的负数，同比负增长 2.6%，大大低于上月的 11.0%，对欧盟的出口则进一步下滑至-18.0%，再次跌入两位数区间，也低于上月的-8.1%。不过对香港、东盟以及台湾地区的出口则分别同比增长 35.2%、19.3% 以及 27.9%。根据进口量统计，中国 11 月原油和铁矿石进口同比增长 3.0% 和 2.5%，低于上月的 13.8% 和 13.0%，但大豆进口同比下降了 27.0%。

探因：短期海外有效需求弱复苏

交通银行金融研究中心报告分析，11 月份出口同比增速放缓至 2.9%，根本原因在于短期海外有效需求仍处于弱复苏格局。在目前欧美经济整体处于去杠杆的结构调整周期里，海外实际有效需求并未真正改观。

美银美林大中华区首席经济学家陆挺认为，近期出口增速的波动，受工作日变化和基数效应的影响。此外，美国洛杉矶和加州港口 11 月 27 日-12 月 4 日罢工，也有影响，这两个港口占据美国进口量的 40%。而受罢工预期影响，可能导致美国进口商将一些进口提前到了 9 月、10 月。

进口方面，交行报告认为，11 月份进口同比与去年同期持平，可能反映受政策时滞影响，近期稳增长举措与换届因素对生产的短期刺激效应可能大于市场内生的恢复作用，国内需求回升尚欠稳固。从分项数据看，原油进口数量的同比增速大幅回落约 11 个百分点，从而拉低 11 月份进口总金额。

预测：年内外贸仍将维持回升态势，全年贸易增长目标恐难完成

交行预计，全球经济复苏前景仍不明朗，实质性的外需回暖仍需时日，因而短期出口不太可能大幅增长，增速仍将是渐进趋稳，预计 2012 年 12 月出口同比仍将处于个位数低增长；但随着未来国内投资项目的进一步上马，交行预计 12 月进口同比可能略有回升。总体来看，年内外贸仍将维持回升态势，考虑到国内需求企稳对进口增速的拉动作用，预计 12 月贸易顺差可能略有扩大。

澳新银行大中华区经济研究总监刘利刚表示，按照目前的外贸表现，今年全年贸易增长 10% 的目标恐难完成。澳新银行预计，今年中国出口将增长 8%，进口将增长 5%，进出口相抵，中国将大约出现 2200 亿美元的全年顺差，这将大大高于去年的 1580 亿美元。

刘利刚表示，未来随着财政支出力度的加大以及地方政府投资项目的上马，中国对大宗商品的需求量将在来年存在着一定的上升空间。但对出口的表现则难以冀望太高，这主要是因为中国出口竞争力的相对下滑以及较高的基数，将阻碍中国出口增速重回两位数。

政策建议：应当推进全方位结构性改革

中国国际经济交流中心研究员王军认为，外贸数据明显弱于预期，表明内外需疲弱的态势未根本改变，也再次印证中国经济的复苏仍是缓慢且温和的。

刘利刚认为，中国不断下降的人口红利，加上“入世”效应的递减，都表明外贸将难以为中国经济提供新的增长动力。这促使中国需要调整贸易政策，也需要推进全方位的结构性改革以获得“改革红利”。

作者：马文婷 高晨 钱卫华

来源：京华时报（2012-12-11）

国务院研究部署发展循环经济 推行绿色消费

据中国政府网消息，国务院总理温家宝 12 日主持召开国务院常务会议，研究部署发展循环经济。会议指出，发展循环经济是我国经济社会发展的重大战略任务，是推进生态文明建设、实现可持续发展的重要途径和基本方式。今后一个时期，要围绕提高资源产出率，健全激励约束机制，积极构建循环型产业体系，推动再生资源利用产业化，推行绿色消费，加快形成覆盖全社会的资源循环利用体系。

会议讨论通过《“十二五”循环经济发展规划》，明确了发展循环经济的主要目标、重点任务和保障措施：

（一）构建循环型工业体系。在工业领域全面推行循环型生产方式，促进清洁生产、源头减量，实现能源梯级利用、水资源循环利用、废物交换利用、土地节约集约利用。

（二）构建循环型农业体系。在农业领域推动资源利用节约化、生产过程清洁化、产业链接循环化、废物处理资源化，形成农林牧渔多业共生的循环型农业生产方式，改善农村生态环境，提高农业综合效益。

（三）构建循环型服务业体系，推进社会层面循环经济发展。完善再生资源和垃圾分类回收体系，推行绿色建筑和绿色交通行动。充分发挥服务业在引导树立绿色低碳循环消费理念、转变消费模式方面的作用。

（四）开展循环经济示范行动，实施示范工程，创建示范城市，培育示范企业和园区。会议要求完善财税、金融、产业、投资、价格和收费政策，健全法规标准，建立统计评价制度，加强监督管理，积极开展国际交流与合作，全面推进循环经济发展。

来源：中国新闻网（2012-12-12）

国家急需完善对物流快递行业立法监管

近年来,我国物流行业尤其是快递业飞速发展,截至去年我国快递日均处理量已达 1300 万件,给人们的生活带来极大便利。与此同时,货物爆仓、暴力分拣等问题层出不穷,物品受损后索赔艰难,引起了人们的广泛争议。

消费者索赔困难重重

记者调查发现,当物流环节出现纠纷时,消费者索赔往往面临多重困难:

首先,先签字后验收成为行业潜规则,消费者取证困难。多位受访者告诉记者,快递员由于工作繁忙,往往会催促收件人先把字签了再验收。如果收件人把快件儿拿回家拆装后发现有问题,是谁损坏的就说不清了,消费者取证太难,往往导致双方扯皮。

其次,没有保价的货物,赔偿一般不超过邮费的三倍,往往远低于实际损失。网购达人张亚飞女士告诉记者,现在大家很多采购都在网上,买一个电脑价值几千元,邮费只有十几元,如果电脑丢了只按照邮费的三倍赔偿,消费者损失太大了。

第三,索赔费时费力,效果有限。业内人士认为,消费者仍缺少有效的维权渠道,工商部门对物流赔偿缺乏管理,消费者协会等社会团体也没有力量干预。中央财经大学民生经济研究中心主任李永壮认为,由于物流企业利润有限,往往想尽办法拖延甚至回避对消费者的赔偿。相关的索赔渠道不畅通,索赔费时费力,打一场官司成本又太高。消费者如果损失不大,往往会忍气吞声。而且如果不是出现丢失,双方往往会对损失程度、损失金额各执一词,对于工艺品、纪念品等难以界定价值的物品,则更难达成共识。

消费者索赔困境待关注

中央财经大学物流系系主任周立国认为,作为运输行业,快递公司、物流公司很难保证运输物品完全不受损。对于价格较为昂贵的物品,消费者应根据实际价值进行投保。如果发生损失,应按照协议上的相关条款进行索赔;若对方不履行赔偿义务,则应拿起法律武器维护自身合法权益。

天津市万华律师事务所律师李琳告诉记者,赔偿不超过邮费三倍的规定主要是参考《中华人民共和国邮政法》第四十七条,“未保价的给据邮件丢失、损毁或者内件短少的,按照实际损失赔偿,但最高赔偿额不超过所收取资费的三倍。”“邮政企业因故意或者重大过失造成给据邮件损失,或者未履行前款规定义务的,无权援用本条第一款的规定限制赔偿责任。”按照目前的规定,如果物品价格昂贵,最好还是投保。

中国电子商务研究中心分析师姚建芳建议,快递企业应严格执行快递服务国家标准,不玩潜规则,不实行霸王条款,加强快递从业人员培训,提高服务质量。对于贵重物品,寄件人应进行保价,并对易碎品、特殊商品进行说明;收件人需坚持先验货后签字,对于破损快件坚决拒收。同时要警惕快递新型诈骗,对于以第三方物流担保交易、预付物流费为由的各种汇款要求,坚决不予置理。

另外,国家需完善对物流快递行业的立法监管,对违反现有法律法规的行为要进行严格打击与处罚,通过法律监管维护快递行业的健康发展。

来源：新华网（2012-12-11）

中国经济水落石出

中国经济现在的状况有一个大背景，我始终把我们的经济看作是两个海平面的运动：中国开放时已经有了发达国家这个样一个高海平面，我们是处在一个低海平面。高海平面人均 GDP13000 美元（1978 年的美国，现在人均 3-4 万美元）。

世界经济还有一个由中国、印度、前苏联等发展中国家组成的低海平面，中国开放时人均不到 200 美元，翻两番达到 800 美元。中国开放时，这两个海平面差一百倍。邓小平改革开放把这两个海平面打通，这个打通释放了巨大的市场。

因为原来低海平面国家都是二战前后独立的，非常看重自己的国家主权，但一直处理不好主权和开放的关系，基本用的是替代办法：国家权力把关税壁垒提得很高，让国际资本、商品无法进入，空吹国内市场发展国有企业。这是当时很多国家的策略。这个策略主权维持住了，但经济发展不理想。

邓小平总结经验教训后提出开放，1990 年印度开放，1991 年前苏联垮台苏东体系开放，这个世界变得跟过去有所不同。

这两个海平面是冷战形成的，差距非常大，一打通后会发生很大的对流。一个是大量资本、技术信息往低海平面落。中国人这么多年自己积累，什么时候可以把这个国家搞上去。还有一个效果是当时没想到的，即低海平面变成大量输出，这是没想到的。

开放时我们是一个有 10 亿人口 8 亿农民的国家，工业能力非常差，在世界上没有什么产品。可随着开放，低海平面有大量的东西出来，这是经济学中讲的比较优势。比较优势的前提是要比较怎么做到强大的对流？背后有一个很重要的东西，即改革红利。

这是最近李克强所讲的，“改革是中国最大红利”，笔者认为讲得很好，不是什么其他行业。有人说是人口红利，1965 年中国人口红利就开始升了，所谓人口红利是指劳动人口占总人口的比例。

1949 年结束战争，国家统一、和平，人口就开始提高了，到 1965 年中国劳动人口占总人口的比例上升。1965 年是 52%，到改革开放前夜升了 10 个百分点。可这段时间里人口有什么红利？人口对中国是负担。

笔者在这段时间里下乡，下乡中 9 人中有 7 人是农民，城里人还不断下乡，为什么？城里没工作，粮食不够吃。人口是负担，所以中国走上了一个最严格的人口控制政策。最后是通过改革把这个问题解决了，包产到户粮食够吃，民营企业一搞就业机会就来了。

第二波是邓小平南巡，基本确立社会主义市场经济体系，这极大地释放了中国经济能量。

第三波是加入 WTO。1997 年签约，5 年预备期，2002 年中国正式加入 WTO。通过政府间的协定，把不适合体制的因素排除。中国 GDP 就是这三波推起来的，推进了 10% 的增长率。

这两个海平面靠拢背后有这些东西，由此带来了很大的选择，红线是中国的外汇存底。1993 年朱镕基到北京，中国外汇存底是 180 亿美元，搞了一年后涨到 500 亿美元，之后最高达到 3.65 万亿。这条曲线反映了中国一开放，利用全球化、利用原来低水平、低成本而把经济发展上去。

同时也带来很大挑战，外汇存底和广义货币(M2)是什么关系？企业外向，赚顺差，中国环境改善，引来外资，这个钱全是美元，美元到中国不能花，到中国花要有结汇，结汇谁结？

当时中国一致说“人民币绝不能对美元升值。”因为一升企业出口就麻烦了。喊这个口号容易，谁去顶？最后是央行拿基础货币顶。

什么叫人民币兑美元不升值？有一块美元进中国，8 块去买它，人民币的汇率是 1:8。在 8 块的水平不让它升，进来 1 块美元就付 8 元人民币去买。这是央行付的钱。央行基础货币一出去到了商业银行，商业银行把钱放出去收进来、再放出去收进来，放大了一点，这样资产价格就上来了，土地、房子、所有投资品，一不小心进入 CPI。

所以外汇储备每一块钱对应的有一个国内的货币运动，有一个内部的循环。这个形势好吗？好，从来没有见过这么多的外汇。但汇率机制导致进来一块美元，人民币就被动投放，国内宏观环境、货币环境发生变化。

2002 年广义货币(M2，图)，2002 年不到 19 万亿，八年以后涨到了 53.8 万亿，同期 GDP 不到 28 万亿。广义货币(M2)与 GDP 的比例现在是 180 亿美元，全球最高的经济体制。

这是开放带来的一个挑战，如果汇率机制是这样的，开放程度越高国内压力就越大，压力由此压到资产上，房价起来，地价、古董、茶叶价格起来了，有一个学生拉我去看兰花，80 万人民币一盆。

笔者还跑到新疆看过一头羊，刀郎羊 1400 万。如果产品供不上，价格就会上去。齐白石的画很贵，因为齐白石死了，他一辈子的画大家都要，有价值。

可现在艺术品市场好好活着的画家，作品价格也是天价。这个东西会急剧改变人们的行为。搞实业的越来越少，炒这个、炒那个很热，背后是货币环境的变化。

若一直涨上去也不行，问题是：第一，金融危机、欧债危机，两个洲外部冲击，需求总缩；第二，资产价格很好，大家愿意借钱，我们债务率很高，杠杆在推高。杠杆高如果把价格压后就会形成债务，通货紧缩。房价涨时多借点钱算什么？不怕；房价一控制住，你借的钱就很硬，水落石出。

这些年来国家不断的进行调控，最后可能会阻碍微观经济的活跃性。投资偏大后，投资收益下降；投资收益率下降把经济往下拉，这是今年、去年看到的情况。水位下去，石头就出来了，成本顶着，债务顶着，这是目前经济形势的特点：水落石出。

怎么解决这些问题？未来会怎么样？我不完全知道，因为经济是人的活动，不是一个天体运动，可以撤离天体的轨道。人的活动是选择，只能应对这些问题将来会怎么样，不是宿命。我的看法是这些关键问题怎么回答，将来中国经济就会怎么样。

第一个不确性的大问题，怎么做？现在我们有 90 万亿人民币，一年 GDP50 万亿，货币水分怎么抽？抽回来国内经济可以平衡，很多异常价格现象可以消除。

但抽货币很长，从经济中把货币抽回来要付出经济萧条的代价，历史上陈云、朱镕基做过这个事，美国的保罗·沃尔特((美国 80 年代央行行长)也做过这事，一个时期的经济增长急速掉下去，以致很多企业关门。

要付出代价，我们政治上能不能承受住？还有什么别的选择吗？还有的选择是货币很多，能不能往里面加东西？货币是赚资产的，如果货币很多，资产推进去，从那个角度可以平衡，这个问题是国民经济当前第一位的问题，决定着中国的未来。

里面有很多小问题，第一，汇率机制要不要改变？我们要人民币汇率稳定，但是否一定要央行基

础货币承担这个责任？这个问题要讨论。

现在央行既承担人民币币种问题，又维护人民币兑美元的汇率问题，我认为央行很难完成，为什么？因为美元我们管不了，美元 1971 年后就和黄金脱钩，它发多少控制不了。

美元的基本策略是只要国内通货膨胀不起来，它是全球货币。这时如果不把汇率形成机制做一个根本改革，我们的被动局面不会消除，对外开放成绩越好，国内宏观环境越发达。这是一个问题。

第二，要不要实质减税？现在经济下行，特别是中小企业、小微企业特别麻烦，小微企业的特点是卖的东西下去了，买的东西还没有下去，包含在成本里顶着，这时如果不给它一个实质的减税，很多企业受不住。

最近我们跟阿里巴巴一块搞小微企业的调查，数据显示开工率非常低，很多企业都不干了。中小企业、小微企业占中国就业率的 80%，这是目前的问题。

而且各地由于房地产市场受到调控，出让土地金减少，各地政府现在还在加税，查过去没交的税，这对企业是雪上加霜的。

第三，要不要增加进口的便利？多少年大家基本认为中国货物出去赚钱是对的。其实这个思想已经很落后了，即便是金本位赚了黄金不见得所赚是最便宜的，黄金多了就是货币多了，货币多了就是物价高了。

何况美元跟黄金是脱钩的，应该让进出口更大程度的平衡，以中国比较优势的产品换其他国家比较优势的产品，而且现在国际上很多商品价格比国内低，但我们进口跟出口不对称，奖励出口、出口服务做得不错，可进口麻烦一大堆，没有好好改。

第四，对于贸易遇到困难，今年商务部报告说 10% 的增长都做不到，可能无法完成。这是十八大期间新闻会议上所说的。那是不是由于欧债不行出口就不行了？

我的看法是，新阶段有新选择，应用对外金融、对外投资来带动。什么叫对外金融？这么大一个出口国，卖方信贷很少，应该借钱给人家买我们的货，就像当年发达国家借钱给我们买他的设备，今天倒过来做。

同时要通过对外投资，我去新疆调查，周边有些国家经济情况很好，资源潜力很好，但基础设施很落后，阿拉山口火车就那么几道。

中国基础设施是见长的，到境外去投，倒过来去做 BOT，就像当年外资进中国做法的一样，我们在东南亚、西部包括在拉美的机会都有，问题是国家有关政策要支持。

最后，要不要货币深化？中国经济跟美国不同，不是所有资源都已经放在市场上了，我们有很多资源不在市场里。现在有一个平衡的办法是把不在市场的资源放进去。

1998 年我们有一个成功经验：城市房改房。光城市居民的房子倒来倒去就吃掉很多货币。现在中国不在市场的资源很多，整个农村仍是自给自足，农民进城了，他的地、资产都不是随便交易的，所以应该确定一个权力给一个流通、给一个市场，把市场过量的东西消化掉。

另外是国家手里、政府手里的很多资源没有放进去，这需要通过货币深化、资本深化。国民经济不能加债务，只能加资本，加资本就要搞产权改革。

第二个不确性的大问题，城市化中国有余地。但用什么机制推进城市化？现在的趋势是政府主导的城市化。政府主导城市化的后果很严重，我们的土地制度、城市设立、进城门槛包括户籍制度、投入体制，“看得见的手”的比重太高，导致资源大量的配置失误，人都没有的地方去那儿干，有很

多人的地方人力投资不给力。这个问题不解决，资源配置的效率也就不会高。

最后不确定性的是，中国经过 30 年高速增长，高速增长的另一面是我们的人工成本上升，这是一件事。十八大确定 2020 年人均收入翻一番。倒过来人工会进一步贵，这件事产业界很关注：这怎么是好？其实人工成本不是单一可决定问题的，而是生产力怎么样，不是人工有多贵。

如果贵的人工用到生产当中生产不出多少东西，如果今天的工资水平中国产业界觉得对付不了，再发展下去就别玩了。工人的收入提高，倒过来是市场扩大了，有购买力。

这里面最关键的东西是要提高生产力，由此涉及到企业制度改革，涉及到教育科研。所以我想我们会争取一个前景，而到底怎么样我不知道，即前面的问题怎么回答。

能争取的前景是机遇期，所谓机遇期最重要的是争取全球和平，和平是经济增长最重要的条件。在处理国家利益、民族利益、增加民族的自豪感的同时怎么和其他国家相处，目前跟日本有些问题，但我们跟欧美的框架很好，这是最重要的机遇期。

经济发展不是年度增长有多好，而是不中断，如果是一个福利增长，美国多年就是 2% 的增长率却是世界头牌大国，不能用战争搅乱经济发展。这是一。

二是要做到这一点，在各个领域进入深入改革，不改革靠其它变量、短期的办法已经走到头。

三是微观层面，推动创新，让中国方方面面认识到我们这些人工成本不算什么，否则日本怎么打？英国怎么打？欧洲怎么打？我们对现在的收入已经恐惧，经济再发展有什么意义？

唯一的办法是把生产力提高到比工资涨得快，这就涉及到创新、工艺、材料、流程、产品、商业模式，需要改革。

因为通过我们的观察可以看到中国产业界注意力的集中度分散，大量时间、精力不在管理、产品、基础，在社会转型中的关系上，要花很多精力维护那些东西，这会损耗这个国家的长期增长。

总的来看，中国经济从空间上说还有发展的机会，但能否做到不取决于我们怎么样，尤其不取决于经济学家怎么说，而是取决于我们具体怎么回答这个问题。

作者：周其仁

来源：和讯网（2012-12-11）

欧洲困境的深层根源

欧洲经济面临主权债务等多重困境，但其深层根源与超主权货币内在机制局限有关。危机国外部债务相对规模过高是导致欧债危机的特征条件，由于积累过高外债需要一段时期国际收支持续逆差失衡，因而欧债危机本质上是一个巨大规模的实际汇率错配与国际收支失衡产物。欧元体制现存形式的内在局限，一方面在一段时期为部分欧元成员国不可持续外部失衡提供诱致和实现机制，另一方面使欧元区整体失去治理失衡旧机制后又未能获得新手段。

基本事实表明，把部分欧元国拖入危机泥潭的不仅是通常债务负担过重，更为关键的是在债务结构方面外债比例过高以及“国际投资净头寸（NIIP）”负值过大。观察多国债务率数据可以看到，欧

欧元区总体和欧元危机国债务率确实很高，但与其他发达国家比较并非高得离谱。但是欧元区危机国通常外债较高。以 2009 年公共部门外债占 GDP 比例为观察指标，葡萄牙、希腊、爱尔兰都在 70% 以上，较低者意大利与西班牙也分别在 50% 和 30% 上下。另外除意大利之外，2010 年其他四个危机国国际投资净头寸负值表示的即国际净债务 GDP 占比高达 90%-108%。

依据开放宏观经济学常识，一国特定时点过高外部债务存量，必由早先时期过高国际收支逆差流量累积转化而来，也必以本国实际汇率持续高估作为必要条件。因而要解释欧债危机真实根源，需要提出一个符合欧元区基本情况的国际收支失衡和实际汇率错配假说。可以用两句话概括这个失衡发生机制。第一，欧元成员国“竞争力差离倾向”，通过经常账户持续赤字派生外部举借债需求。第二，单一货币体制下资本市场“收益率扭曲效应”，在一段时期为成员国低成本外部举债提供现实条件。两重效应配合作用下，持续外部失衡伴随持续外债累积，通过内外部环境演变，终于在华尔街金融危机冲击下历史性达致“完美风暴”条件，并通过希腊这个南欧国家特殊而夸张的政治运作方式引爆欧债危机。

先看欧元制度下成员国“竞争力差离倾向”导致实际汇率与国际收支失衡情况。单一货币体制设计暗含一个前提假设：成员国劳动市场和其他实体经济参数会快速收敛，从而保证汇率与货币政策工具不复存在时，各成员国宏观经济仍能大致平顺有序运行。然而欧元区经济实际运行情况与上述理论假设大相径庭。引入欧元后其成员国之间工资变动差异显著。以 2000-2008 年德国工资变动为基准，同期希腊工资相对上升 16.5%，爱尔兰上升 12%，葡萄牙、西班牙分别上升 7% 和 8%，意大利升幅 3%。考虑各国德国劳动生产率变动差异，同期五国单位劳动成本相对德国上升幅度在 25% 到 47% 之间。

虽然单一货币定义性排除货币区内名义汇率变动，但是特定成员国单位劳动成本大幅增长，必然该国内部实际汇率大幅升值和外部失衡。数据显示，2000-2008 年间，爱尔兰相对德国实际汇率升值约 50%，希腊、西班牙、意大利和葡萄牙分别升值 27%，31%、34% 和 24%。与此相适应，2000 年引入欧元后五国经常账户无一例外都是逆差：希腊和葡萄牙年均经常账户逆差占 GDP 比例高达 9%-10%，西班牙在 6% 以上。并且这些国家逆差在 2005 年到危机爆发前呈现扩大态势。

再看欧元体制下“收益率扭曲效应”如何为持续外部失衡提供融资便利。经常账户逆差需要私人资本账户盈余或（和）政府外债融资保证平衡。通常情况下，一国长期经常项失衡难以在国际资本市场持续得到低成本融资，因而融资困难对外部失衡和过度负债构成有效约束。欧元体制不对称改变成员国发债融资成本与能力：对德国这样竞争力较强国家影响较小，然而大大提升希腊等竞争力弱国举债能力。例如 1993 年希腊十年期国债相对德国利差高达十几个百分点，葡、西、意等国利差也在 3-5 个百分点上下，反应资本市场对国别经济基本面与风险差异的评估预期。引入欧元至危机前，各国利差普遍降至 0.5 个百分点以下极低水平，为这些国家过度债务融资大开方便之门。

以德国为代表的欧元区中心国也一度分享到自己的那份利益。希腊等国负债增长给德国等国顺差增长提供需求条件，德国净出口占 GDP 比例从 2000 年不到 1% 增长到危机前 6%-7%。类似于区域性排他性自由贸易区具有“贸易转移效应”，欧元体制对区域内金融市场投资引入“欧元偏向效应”，加之欧元在区域外作为国际货币影响力加大，欧元中心国金融机构得以快速扩张。

由于欧元体制客观上给部分成员国同时提供了外部债务融资的必要性和便利性，因而实施超主权单一货币后欧元区整体新发债券规模快速膨胀。数据显示，欧元区新发债总额趋势值在上世纪 90 年代十年间增长不到一倍，但是 2000 年欧元问世到危机前不足十年间增长 4-5 倍。如果说华尔街投行金融家用次贷-次债这类负债金融衍生工具为美国经济挖掘陷阱，欧盟精英则以欧元体制宏大设计把欧洲经济引入过高杠杆化的危险境地。

欧元体制一段时期为成员国带来皆大欢喜的扩张盛宴，深层隐忧是各国财政独立基础上货币联盟成员国具有吃大锅饭和搭便车冲动，由此可能造成赤字和债务过高的危机风险。欧元战略家意识到这

一点，并试图通过引入事先与事后规则加以防范。然而事实表明这些规则都不能达到设计效果。按照事先规则要求，申请加入欧元国家必须在赤字和通胀等宏观指标上达到一定标准才会被批准成为成员国。认为加入欧元有利可图国家总能通过各种方式努力达标，使得事先限制条件难以真正把潜在“问题成员国”挡在单一货币外。例如据后来报道，希腊当年加入欧元，就多亏某个国际大投行指点，采用涉嫌造假手段方获成功。事后规制包括 1997 年通过欧盟“稳定与增长公约”设定财政赤字和债务阈值。财政赤字超标需在一年内纠正，连续三年超标则需按程序上缴不超过相当于本国半个百分点 GDP 的罚金。然而令人遗憾的是，2002-2004 年德法两国率先触犯红线，却以自身特殊影响力绕过规制免受责罚。昭告世人规制形同虚设，“稳定公约不稳定”。

欧元体制在内部埋下可能引爆危机地雷的同时，还取消了采用常规手段应对炸雷事故的可能性。拥有主权货币国家万一因为宏观管理不善或其他冲击出现双赤字困难，至少还可以通过汇率、利率和财政等多方面手段加以应对。超主权货币一劳永逸地取消了成员国通过汇率利率等相对价格工具调节失衡与应对危机的可能。

特定共同体应对债务危机另一逻辑可能性，是成员国减记甚至取消债务存量。就欧债危机而言，高债务国主要是对其它欧元“兄弟”成员国欠债，欧元区整体外部负债不多。如果德国等主要欧元区内债权国真的愿意施以援手，欧元区应能自行解决主权债务危机，甚至欧债危机本身就不会发生。但在现行欧元模式下，这条路也崎岖难行。欧元货币一体化孤军深入造成一个跛足体制：货币同盟这条腿已大步迈出，财政集中这条腿却未能跟进。欧盟目前预算盘子仅相当于区内 GDP 百分之一。几年前“欧盟宪法条约”在法国、荷兰“公投闯关”失利，意味着在税收财政和转移支付方面进行实质性改革将遥遥无期。通过财政手段调整存量应对危机，也因缺乏相应制度安排和政治意愿难以实施。

欧洲债务危机与美国金融危机一样，都是具有划时代意义的经济史事件。观察欧债危机后三年来若干“欧猪国家（PIIGS）”国债利差演变情况，可见欧债危机在波动起伏中总体呈现深化趋势，也说明在现行欧元体制架构没有大刀阔斧改革前提下“救助换紧缩”应对方针难以奏效。欧债危机根植于欧元目前机制局限，人们寄希望于再造欧元以根治危机，但又知易行难并阻碍重重。即便在一组不坏假设条件下，欧洲经济未来一段时期可能难以摆脱低速增长和濒临衰退状态。如果发生个别欧元区国家退出甚至更为剧烈的欧元重组情形，则难免剧烈震动和严重衰退。

作者：卢锋

来源：英国《金融时报》（2012-11-22）

反思金融创新

耶鲁大学经济学教授罗伯特·席勒（Robert Shiller）是笔者很喜欢的一位学者。他 1981 年的关于股市过度波动的论文，以及 1984 年的关于社会心理与资产价格的论文，都是我在课堂上经常引用和讨论的。文中想法都很有意思，或许现在看来已经没有那么出奇，但是在将近 30 年以前提出这样的想法，显示了他确实是个思考问题，有独到见解的人。

所以当我得知他在北大光华管理学院有个讲座时，就一早赶过去了。早上堵车，我一般不喜欢赶场，但是觉得有趣的事情，还是不会在乎这点成本的。不是吗？人们对于自己认为重要的事情，总会挤出时间、克服困难的。

结果却很失望。席勒教授演讲的题目叫做“金融与美好社会”(finance and the good society)。题目很有意思,基本的思想就是金融创新会帮助解决问题,构建一个更美好的社会。这个想法本身当然没有错。倘若一个本科生说金融创新和金融发展帮助了经济与社会进步,并且提出一些哪怕是非常粗燥的想法,作为教授都是应该要去鼓励的。并且,如果可能的话,帮助他去整理、深化。

可是著名的学者则不仅要给出想法,还要分析想法的可行性、风险、可能导致的副作用等等各个方面。每个人的观点都会不同,每个人的分析都有侧重,但是总还是要有一定的深度、一定的透彻程度、一定的全面性,否则就无异于误导。中国古语说能者多劳,著名电影《蜘蛛侠》中蜘蛛侠的养父说能力意味着责任,而作为著名的学者,则要注意自己所说的话的影响。

席勒教授重点建议了五个金融创新,笔者的感觉是乍听来很新鲜,但是大多经不起推敲,值得商榷之处颇多。

比如,席勒教授建议了一种叫做“Trill”的股票,每一股相当于一国 GDP 的万亿分之一,每年的“股息”也相当于一国 GDP 的万亿分之一。比如说,美国发行这样的股票,那么看好美国经济的人就会购买。更妙的是,美国政府就不用发行债券了。这就相当于是我国 1998 年那阵子搞过的“债转股”。当时的目的在于帮助国有企业和银行脱困,现在席勒教授的建议则旨在帮助美国和欧洲一些债台高筑的国家脱困。

目的和意愿当然是好的,问题是如何实施?首当其冲的问题,是 Trill 的股利从哪里来?也就是谁出钱发这个股利。基本的常识告诉我们,公司发行股票的支撑物是净利润,是一个可以分配给股东的净现金流,那么国家的“净现金流”从哪里来?倘若把国家类必成公司,那么 GDP 就是每年的现金流,可是这个现金流不是“净”的,而是各有其主的:工资归劳动者,利润归资本所有者,租金归特定的资产所有者,税收归政府。这里面并没有“剩余”的“净现金流”。那么谁会买一个没有“净现金流”的股票呢?实际上,欧美高负债国家不仅没有净现金流,其实现金流是负的,要不然就不会借那么多债了,他们实际上已经预支了未来的现金流。

所以,这个叫做“Trill”的新事物,大概很难叫做股票。倘若作为一种期货,让有意愿的人去对冲,看多的人做多,看空的人做空,相当于一个赌场,是一个零和的博弈,则是另一回事。不过,这样就没有了“债转股”的功能,也帮不了债台高筑的欧美政府。

而且,不知有意无意,席勒教授在提出这个想法的时候,好像忘记了他给本科一年级学生讲解的关于资本结构的基本理论:债券的约束功能。简单说,在一个公司融资的时候,如果通过债券融资,则公司需要定期还本付息,倘若不能履行偿债义务则面临破产风险。这样一来,经理层就受到了约束,不能为所欲为。发股的话,则没有这个压力,因为股息是公司状况好时才会分的。

倘若世界各国投资者,包括主权基金投资者,买的是欧美国家的“主权股票”,而不是国债,那就只能象无数中国股民一样被“套牢”了,而且一点办法都没有,被逼得只好要求分红。试问,强制分红的股票,是不是有一点象债券?当然,你不能强迫破产清算。但是这种破产清算的威胁恰恰是债券给管理层的约束,可以促进公司管理和经营。

可见,席勒教授推荐的这个创新,在很多细节上需要推敲。其实很多技术和细节上经得起推敲的创新,现实中的效果也是不敢恭维的。比如说,次贷危机愈演愈烈的的一个重要原因是大量的信用违约对冲交易(Credit Default Swap,简称 CDS)。笔者恰好学习金融,也和很多同事讨论过这个金融新产品,大多数人都同意作为一个金融衍生品,CDS 其实技术上没有什么问题,是一个不错的产品。可是,CDS 客观上帮助放大了金融危机,却是一个事实。CDS 的教训是,一个产品本身可能没什么问题,可是却可能帮助放大其他问题。现实世界的复杂性,由此可见一斑。

行文至此,不由得再次反思“金融创新”这个充满诱惑的词汇。我国恰逢金融改革的关键关口,

利用金融创新来解决问题，当然是很有诱惑力的。可是创新一词本来就包含了“尝试”、“失败”、“风险”这些听起来不那么美好浪漫的成份的。人们往往只看到了成功的创新，却不太注意到每一个成功的创新之后都有很多个失败的创新。

中国是一个发展中国家，金融市场的发展比较落后。作为后来者，仔细学习吸收先行者的经验和教训，稳中求进，或许是一条有效的道路。比如说，一个成熟的债券市场已经被证明是金融发展的重要环节，对企业融资、分散风险、资本定价、宏观稳定都有巨大的作用。对这样的经验不妨来个“拿来主义”，而不用费心想那么多新奇，却不见得管用的所谓创新。

熟悉金融史的人，大概都知道保罗·沃克尔（Paul Volker）。这位身材高大的巨人，曾经担任美联储的主席，他顶住压力与美国 70 年代的高通胀抗争，虽然功成，却不得不身退。他最近对金融创新有这样一句评论：“近年来唯一有实际价值的金融创新就是自动柜员机（Automatic Teller Machine, ATM）。”这句话看似极端，但是出自保罗·沃克尔之口，让人不得不深思。

作者：徐建国

来源：英国《金融时报》（2012-12-6）

2011 年欧盟服务贸易顺差再创新高

欧洲统计局 11 月 26 日公布的数据显示，2011 年，欧盟 27 国对外服务贸易出口 6039 亿欧元，较 2010 年增长 7%；服务贸易进口 4829 亿欧元，较 2010 年增长 4%；全年服务贸易顺差 1210 亿欧元，创 2004 年有统计以来新高。其中，金融业服务贸易顺差 292 亿欧元，较上年增加 5 亿欧元；计算机和信息技术业服务贸易顺差 265 亿欧元，较上年增长 35 亿欧元；上述两类顺差额约占顺差总额的一半。此外，交通业服务贸易顺差 208 亿欧元，较上年微降 1 亿欧元；建筑业服务贸易顺差 110 亿欧元，较上年增加 4 亿欧元；保险业服务贸易顺差 73 亿欧元，较上年减少 44 亿欧元。专利使用费和特许费、旅游业服务贸易延续逆差，逆差额分别为 67 亿欧元和 52 亿欧元，分别较上年减少 40 亿欧元和 83 亿欧元。欧盟对主要伙伴服务贸易均实现顺差，其中，对欧洲自由贸易联盟国家（EFTA，包括冰岛、列支敦士登、挪威和瑞士）顺差额为 349 亿欧元，据首位。其后依次为俄罗斯（98 亿欧元）、中国（79 亿欧元）、日本（59 亿欧元）、加拿大（58 亿欧元）和美国（54 亿欧元）。中国位列美国和欧洲自由贸易联盟国家之后，是欧盟第三大服务贸易伙伴、第三大服务贸易出口市场和第三大服务贸易进口来源地。

来源：中国服务贸易指南网（tradeinservices.mofcom.gov.cn/c/2012-11-16/184520.shtml）

2012 年 50 个最受赞赏的中国公司排行榜

今年的全明星榜和去年相比稍有变化, 有 7 家新上榜公司。从行业分布来看, 车辆及零部件有 9 家上榜企业, 是数量最多的行业。互联网公司 8 家, 紧接其后。行业榜的变化更加微小, 19 个行业中, 有 13 个行业的冠军成功卫冕, 有 10 个行业的冠亚军继续保持了彼此之间冠亚军的关系。有 6 个行业的明星榜只在排名顺序上发生变化。表现最为抢眼的是采矿行业的大同煤矿集团, 从去年的第 13 名跃升至第 4 名。

50 全明星榜

1,697 位公司高管接受了我们的问卷调查并回答了全部问题。和去年一样, 进入全明星榜前三甲的仍然是百度、阿里巴巴和海尔集团。车辆及零部件、互联网和电子电器, 这三个行业的上榜企业几乎占据了本榜单的半壁江山。

排名	去年排名	公司名称	行业	排名	去年排名	公司名称	行业
1	3	百度	互联网、互联网服务	26	21	新浪	互联网、互联网服务
2	1	阿里巴巴	互联网、互联网服务	27	27	华润	多元化企业
3	2	海尔	电子、电器	28	N/R	TCL	电子、电器
4	4	华为	电信制造及服务	29	30	海信	电子、电器
5	10	三一重工	制造业	30	27	上汽	车辆及零部件
6	6	腾讯	互联网、互联网服务	31	N/R	长城汽车	车辆及零部件
7	5	联想集团	电子、电器	32	31	云南白药	医药制造业
8	15	格力	电子、电器	33	44	中国航天科技集团	制造业
9	13	贵州茅台	食品、饮料	34	25	携程	互联网、互联网服务
10	8	宝钢	钢铁业	35	23	当当网	互联网、互联网服务
11	26	京东商城	批发、零售、分销	36	38	中兴通讯	电信制造及服务
12	11	福耀玻璃	车辆及零部件	37	29	国家电网	电力、公共事业
13	9	万达	房地产开发	38	N/R	恒大地产	房地产开发
14	18	中粮	多元化企业	39	40	五粮液	食品、饮料
15	7	比亚迪	车辆及零部件	40	35	吉利控股	车辆及零部件
16	N/R	SOHO 中国	房地产开发	41	45	东风汽车	车辆及零部件
16*	20	苏宁电器	批发、零售、分销	42	N/R	奇瑞	车辆及零部件
18	19	万科	房地产开发	43	36	新希望	多元化企业
18*	16	青岛啤酒	食品、饮料	44	37	燕京啤酒	食品、饮料
20	13	招商银行	银行	44*	41	安踏	制造业
21	22	娃哈哈	食品、饮料	46	N/R	中国一汽	车辆及零部件
21	11	李宁	制造业	47	33	海南航空	交通、运输及物流
23	23	中国移动	电信制造及服务	48	39	搜狐	互联网、互联网服务
24	17	美的	电子、电器	49	32	平安保险	保险

25	33	网易	互联网、互联网服务	50	N/R	潍柴控股	车辆及零部件
----	----	----	-----------	----	-----	------	--------

*表示排名并列，N/R 表示去年未上榜

今年的全明星榜和去年相比稍有变化，有 7 家新上榜公司。从行业分布来看，车辆及零部件有 9 家上榜企业，是数量最多的行业。互联网公司 8 家，紧接其后。行业榜的变化更加微小，19 个行业中，有 13 个行业的冠军成功卫冕，有 10 个行业的冠亚军继续保持了彼此之间冠亚军的关系。有 6 个行业的明星榜只在排名顺序上发生变化。表现最为抢眼的是采矿行业的大同煤矿集团，从去年的第 13 名跃升至第 4 名。

值得注意的是，本年度榜单这种几乎静止的变化和《财富》今年推出的“全球最受赞赏的公司”形成鲜明反差。在后者的行业榜中，58 个行业中有 30 家公司取代了去年的行业老大，成为各自领域的新科状元。这是该榜单 15 年的历史中，创纪录的一次。



全明星榜和行业榜是如何诞生的？

调查中的“中国公司”定义为：本地企业占多数股份或者主要管理团队位于中国内地的公司。此次调查的 280 家候选公司的信息，来自中国国家信息中心、国家统计局、国资委、中国企业联合会、上海和深圳证券交易所和全国工商联。《财富》（中文版）通过网络向 25,000 名中国企业管理人发放了问卷，共收到 1,697 份有效答卷。每位受访者按照以下 9 项标准为候选公司打分：

1. 产品和服务的地位
2. 长期投资价值
3. 公司资产的合理利用
4. 创新能力
5. 管理质量
6. 财务稳健程度
7. 吸引和保留人才的能力
8. 社会责任
9. 全球化经营的有效性

每位接受调查者都要填写两部分问卷。第一部分是依据自身所在行业为本行业企业打分, 综合得分最高的前 5 名进入行业榜。第二部分是在所有的候选公司中不分行业选出心目中最受推崇的公司, 综合得分最高的 50 家公司荣登“最受赞赏的中国公司”全明星榜。在任何情况下, 接受调查者都不得选择自己所在的公司。

来源: 企业管理世界网 (www.jakj.com.cn/26229.html)

美国服务贸易分析



美国是现代服务贸易最为发达的国家, 无论其服务贸易的进出口额、服务贸易额的增长率还是服务贸易对 GDP 的贡献率都远远高于其他发达国家。2009 年美国服务贸易总额达到 507486 亿美元, 2008 年服务贸易出口额达到 5220 亿美元, 占世界服务贸易出口总额的 14%, 服务贸易进口额达到 3640 亿美元, 占世界服务贸易进口额的 10.5%。在资本、技术密集型和高附加值的服务业部门中, 美国更是重要的参与者。2007 年在美国服务出口中, 版权和许可证、保险、

金融、通讯、计算机和信息等部门出口额为 1725.01 亿美元, 占美国服务出口总额的 34.17%。美国在这些领域一直处于世界领先地位。美国 CSI 在 2007 年 1 月 31 号的新闻发布中称美国的服务贸易至少从美国政府有详细统计数据以来都是处于贸易顺差, 美国毫无疑问是世界上最大的和最具竞争力的服务出口国。

1 美国服务贸易的现状特点

主要有以下几个方面: (1) 美国服务贸易总额大、增长快、顺差多。美国服务贸易的进出口额基本上在世界的排名都是第一位的, 出口额最高已达到 4791.5 亿美元。(2) 美国服务贸易结构合理。美国的众多服务贸易行业均居于世界领先地位: 保险、计算机和信息、金融、其他商业服务、个人文化和休闲、通讯、建筑、交通运输、旅游和版权和许可证等。(3) 政府高度重视服务贸易的发展。美国的服务贸易对于美国的经济有着举足轻重的作用, 美国政府也高度重视服务贸易的发展。美国国会贸易立法和行政部门的重要目标之一是要减少本国的巨额贸易逆差和增强出口竞争力, 因此服务业出口也成为目前美国政府促进贸易和本国经济发展的主攻方向。服务贸易方向有多元化发展趋势。以贸易的地理作为考量标准, 美国的对外服务贸易伙伴逐渐趋于多元化。(4) 服务贸易均衡发展对经济贡献率高。从 2000 年到 2005 年, 美国服务贸易的出口额分别为 2959.7 亿美元、2830.6 亿美元、2887.9 亿美元、2993.9 亿美元、3409.4 亿美元、3767.9 亿美元, 服务贸易出口额呈现逐年增长的势头, 美国的服务贸易基本都是顺差。服务业十分发达, 服务业的技术含量也越来越高。政府重视服务贸易的发展, 部门优势得以发挥。美国的服务贸易可以迅速的发展并且对本国的经济起到重要的促进作用与美国政府的扶持政策是息息相关的。美国政府主要通过宣传、立法、设立专门机构等手段, 建立了比较完善的服务贸易法律法规体系和管理机制。为了给本国服务业和服务贸易迅速发展创造一个良好的外部环境, 使其能够快速形成服务贸易的比较优势, 为以后能够从服务贸易方面获取更多的利润。在颁布的法令及法案中比较重要的是 1994 年制定的对外贸易法案——《乌拉圭回合协定法》及 1994 克林顿总统向国会递交了《国家出口战略实施报告》。在与其他国家进行贸易谈判的时候美国依靠自身强大的政治和经济实力, 实施多边主义、双边主义和区域主义策略, 对他国施压, 以满足自身需求。在经过历时

8 年的谈判后终于在 1994 年 4 月 15 日的摩洛哥正式达成并签署了第一个服务贸易国际规范框架——《服务贸易总协定》，由此美国在服务贸易开辟出了新的空间。

2 现阶段美国的服务贸易政策所体现的主要特点

(1) 通过制定政策刺激服务贸易的增长, 保持服务贸易全球领先的优势。美国根据本国的自身优势和经济增长需要而制定的支持服务贸易政策, 这些服务贸易政策中作用居于首位的是: 历年《国家出口战略》报告的所有战略、策略、政策、具体措施。(2) 支持服务贸易中的重点产业, 保持服务贸易出口的全球竞争力。(3) 制定服务贸易统计的法律法规支持服务贸易的发展。1985 年美国国会通过了《国际投资和服务贸易调查法》就是一个重要的起点。现在美国已经建立了世界上最为完备, 最为科学的统计体系, 并且还会根据自身服务贸易的发展不断的改进完善统计体系。(4) 建立高度发达的出口促进体系及对重大的服务出口项目实施扶持政策。

美国通过这一系列的努力使得自身的服务贸易高速发展, 其中一些优势产业更是远远地领先于世界其他国家, 其中美国的旅游收入多年来一直是世界的第一位, 2007 年的旅游收入到达了 1067.36 亿美元。美国在 2005 年的金融服务出口额达到 398.78 亿美元, 2006 年达到 474.39 亿美元, 2007 年达到 582.66 亿美元保持增长趋势。美国的交通运输业在 2005-2007 年间 6225.51 亿美元上升为 771.72 亿美元, 成为服务业中出口额较高的产业。

对美国而言高速发展的服务贸易不仅对经济有着卓越的贡献, 更对本国的产业结构优化调整、促进经济发展及就业都有着深远的影响。仅为产业结构为例: 服务贸易在推动产业结构调整与各个服务业的发展都有着密切的联系, 当其中一个行业在占据着国内市场直至国内市场饱和后, 就会寻求向国外市场发展, 在国外市场获得收益后又会回到本国积极的发展更先进的服务产品。国内企业研发新产品或者服务升级后又会投放到国外市场, 这样循环上升, 就会出现有产品带动行业, 而行业又会促使产业结构向着更加优化的方向发展。因此可以看出美国在政府高度重视发展服务贸易的发展是对促进自身经济的发展和提升国家竞争力有着重要的意义。

来源: 中国服务贸易指南网 (tradeinservices.mofcom.gov.cn/f/2012-12-03/101605.shtml)

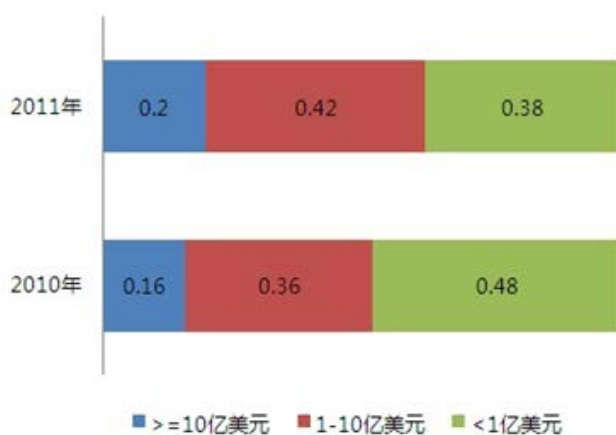
深度解析中国服务外包城市发展现状

为了帮助服务外包城市深刻认知服务外包产业发展的新环境和新趋势, 清楚把握本城市与其它城市相比产业竞争力的相对水平, 有效的营造符合国际惯例的优质、高效的投资环境, 同时帮助国内外各服务外包产业相关投资者做出正确投资决策, 中国外包网与鼎韬服务外包研究院于 2012 年 6 月正式启动了第二届“中国服务外包城市投资吸引力评估”活动。经过历时 4 个月的报名、评估等环节, 中国服务外包城市投资吸引力评估榜单最终于 2012 年 9 月 25 日正式对外发布。此次评估活动在业内引起了强烈反响, 得到了各服务外包城市政府的高度赞赏和一致认可; 同时, 凭借自身专业、科学的评估体系和流程, 2012 中国服务外包城市评估活动也得到了业内人士的充分肯定, 不仅吸引了业内众多受众的关注和积极参与, 也成功引起了全国各主流媒体和门户网站的竞相报道, 在业内掀起了一片热潮。

本次评估活动从城市的综合投资吸引力、投资满意度和城市产业成长性三个主要角度，对国内 56 个服务外包示范以及非示范城市进行了专项调研分析和综合评估。2011 年，中国服务外包城市的发展情况究竟如何，我们通过调研和分析，得出了如下结果：

1 2011 年度各城市服务外包产业继续稳步增长

以 2011 年中国服务外包城市离岸执行额为例，相比 2010 年，离岸执行额超过 10 亿美元的城市比重由 16%增长到了 20%，而且 2011 年离岸执行额小于 1 亿美元的城市比重也由 2010 年的 48%降低到 38%。但是，我国服务外包城市产业规模以中小型为主，2011 年服务外包合同额、服务外包执行额超过 40 亿的大型城市比例较少。

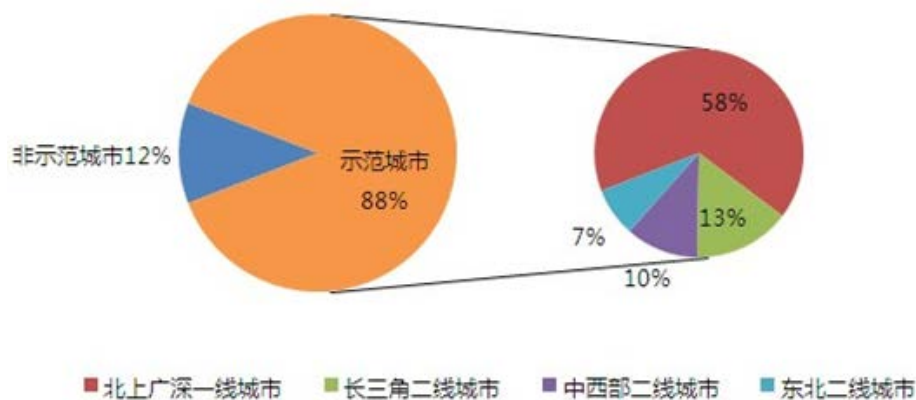


2011 年中国城市服务外包离岸执行额结构变化

2 跨国企业和龙头企业总部扎堆示范城市，并呈现明显的二次转移趋势

通过对“2011 年在华跨国服务外包企业二十强”评选（MNC TOP20）上榜企业以及“2011 年中国服务外包企业五十强”评选（TOP50）上榜企业共 70 家企业的调研统计发现，大多数跨国企业和国内龙头企业总部设在示范城市，占企业总数的 88%，其中，总部位于北上广深一线城市的企业有 58%，位于长三角二线城市的企业占 13%，位于中西部二线城市和东北二线城市的企业分别有 10%和 7%，而在非示范城市设置总部的服务外包企业只有 12%。

但是随着经济和服务外包的快速发展，示范城市尤其是一线城市不仅面临越来越激烈的竞争，而且迫于成本飙升、人才竞争、人民币升值、全球经济影响等各种压力和威胁，向服务外包企业向成本低、人才丰富、环境良好的二三线城市转移成为必然趋势，加上各内地城市和非示范城市也在抛出各种地区优惠政策、服务体系支撑、智力支持等各种吸引眼球的亮点“资源”，越来越多的服务外包企业注意力开始向二三线城市转移。



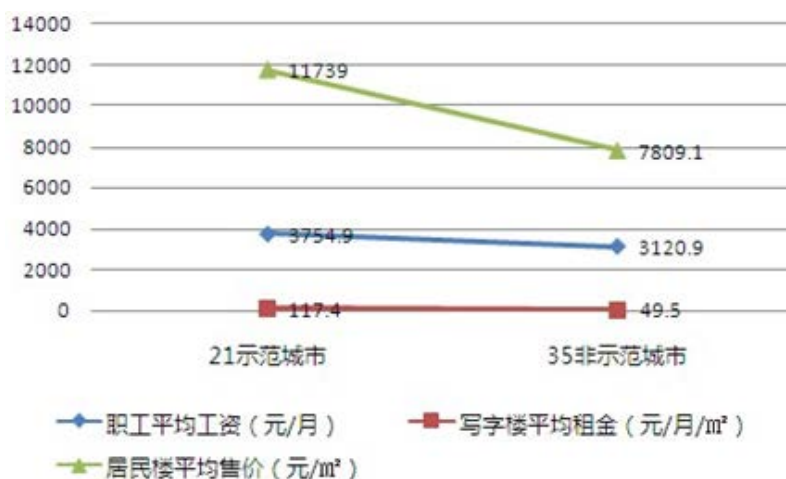
2011 年中国 TOP50 和 MNC TOP20 企业总部地域分布

3 服务外包城市人才发展迫在眉睫，是“十二五”期间面临的核心挑战

当前“人才荒”问题已经成为制约我国服务外包产业持续发展及扩大的核心瓶颈，目前我国服务外包人才每年缺口约 50 万人，而且每年以 20% 的速度递增。因此产业适用人才的培育及服务体系已经成为广大服务外包企业投资及买家发包考量的关键要素之一，也是支撑城市服务外包产业持续发展的重要因子。因此，本次研究将服务外包城市的高校教育机构数量、2011 年高校毕业生人数、外包培训机构数量及培训机构年培训人数作为重要指标进行分析。2011 年服务外包城市投资吸引力 TOP10 城市平均拥有高校机构数量 43.4 个，远远高于 56 城市平均拥有的高校机构数量 23.3 个；另外，TOP10 外包城市平均拥有服务外包相关培训机构 47.8 个，2011 年大专及以上学历毕业生人数平均 10.9 万人，2011 年培训机构培训人数平均 1.65 万人，这些指标均远远高于服务外包其它城市。

4 非示范城市成本优势明显，拉动国内服务外包产业二次转移趋势

与传统的制造业不同，服务外包产业的核心资本是人力资源。针对服务外包企业运营成本的主要特征，鼎韬服务外包研究院选择人力成本、写字楼租金、商品房售价三个指标作为研究对象，以此做参考来分析各城市具体运营成本的高低。统计数据显示，2011 年 21 个示范城市职工平均工资为 3754.9 元/月，比 35 个非示范城市职工平均工资 3120.9 元/月高 634 元；2011 年示范城市写字楼平均租金 117.4 元/月/㎡，是非示范城市写字楼平均租金（49.5 元/月/㎡）的两倍多；2011 年示范城市新房均价为 11739 元/㎡，比 35 个非示范城市的 7809.1 元/㎡高近 4000 元/㎡。通过对主要成本的对比，我们看出非示范城市的成本优势主要还是人力成本，并且已经成为推动我国服务外包产业从一线城市向二三线城市战略转移的关键驱动要素之一。



中国服务外包示范城市与非示范城市部分成本对比

5 非示范城市园区新增提速，城市基础设施建设整体回归理智

近年来，越来越多的非示范城市开始重视并重点培育服务外包产业，大力加强园区的建设力度，为引进服务外包企业入驻、引进和培养服务外包人才搭建载体设施、提供产业环境。同时，随着我国服务产业的二次梯度转移，从一线城市向二三线城市转移趋势的不断加强，同一线城市对比拥有较大土地开发资源的二三线城市，成为建设大面积全新服务外包园区浪潮的主力军。

2011 年 TOP10 研究结果显示，非示范城市的园区新增比例远远大于示范城市，占据总数的 74%，而示范城市只占据其中的 26%；在非示范城市外包园区的建设比例中我们也可以看出，数量比例从 2010 年的 39% 提升到 2011 年的 42%，在新增以及扩建园区的城市中，非示范城市的崛起显而易见。



2011 年新增服务外包园区城市分布比例

虽然非示范城市的建设和扩建在过去一年里呈现增长趋势，但全国服务外包园区建设的整体趋势是趋于缓和的。进入“十二五”，全国外包产业正逐步退出“大而全”的载体比拼阶段，外包园区的建设和发展回归理智。2011 年作为“十二五”的开局之年，服务外包园区增长势头平稳，相比 2010 年略有回落。这一现象说明，外包城市的载体建设速度放慢了速度，逐步回归理智，中国服务外包产业的发展已经逐渐度过了大建产业载体、以配套设施吸引企业的初期发展阶段，各地方政府逐渐将发展重点逐渐从为外包企业提供载体和基础设施转向为企业提供平台服务、智力支持、业务扶持等软性服务上。

根据以上调研分析数据，鼎韬认为，城市要想营造自身完善的服务外包产业生态系统，需要立足于本地相对比较优势，以精准的差异化城市定位为基础，构建以产业链、要素链、运营链和服务链为核心的区域产业生态系统，以企业的有序入驻为主要特征的精细化“经营”策略；力求从以“招商引资”为核心的粗放式发展模式向以“产业经营”为理念的科学发展路径升级前进，以此实现地区产业竞争力的整体提升，更好的推动国内服务外包产业的持续、快速发展，促进城市经济的进步。

来源： 中国服务贸易指南网 (tradeinservices.mofcom.gov.cn/g/2012-12-14/184617.shtml)