

2015 年第 5 期

总第 81 期

学科信息参考

A 辑

（经贸、金融、会计、管理、信息）

上海对外经贸大学图书馆

学科信息参考

2015 年第 5 期 总第 81 期

目 录



主办:

上海对外经贸大学图书馆

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:

2015 年 9 月 30 日

国 际 贸 易

国际贸易格局分化与国际贸易秩序演变.....1

产 业 经 济

中国制造业全球价值链长度和上游度的测算及其影响因素分析.....12

物 流 管 理

基于物流热度的中国物流业空间格局.....19

技术经济与管理

新常态宏观经济环境下的技术经济评价分析方法——以钢铁行业为例.....27

会 计 学

管理会计相关性及其思考.....30

金 融 学

基于应用能力培养的高职非金融专业金融学课程实践教学研究——基于问卷调查数据的统计分析.....41

企 业 管 理

经理人权力、薪酬结构与企业业绩.....45

统 计 学

现代服务业竞争力“三力”模型构建与实证.....	57
--------------------------	----

快 讯

今年前8个月我国进出口总值15.67万亿元.....	63
破茧而出的中国经济新增长点.....	67
互联网+物流：让传统物流插上科技的翅膀.....	68
8月份中国外汇储备降幅创纪录.....	70
中国特色与中国经济研究.....	71
中国为何注入流动性却出现量化紧缩？.....	75
李嘉诚抛售中国资产把握精准时机.....	76
疲软数据加大中国增长目标实现难度.....	78
中国最高层正在发起一场金融保卫战.....	80
破除利益藩篱 释放企业活力——从2015年至2017年，在部 分地区试行市场准入负面清单制度.....	82
众创空间：如何克服“成长的烦恼”——当前众创空间如雨后 春笋般生长，极具活力，也面临诸多挑战.....	84
VC教父阎焱：大众创业时代钱多人傻.....	87
王浩泽：我会给这样的创业者投资.....	90
史上最严广告法昨起实施 上海工商查处首个违法广告.....	92

国际贸易格局分化与国际贸易秩序演变



国际贸易秩序是指各经济体参与国际贸易需遵循的规则与规范以及各经济体遵循国际贸易规则与规范的状态，其中规则与规范是基础。当今国际贸易主要有三个层次的规则与规范：一是以世界贸易组织（WTO）为框架的全球多边贸易规则与规范；二是以各类双边自由贸易协定（FTA）和区域贸易协定（RTA）为框架的双边或区域贸易规则与规范；三是某国或地区对其贸易实施的单边管理制度。各经济体遵循国际贸易规则或规范的状态既取决于规则本身的合理性与强制性，也取决于各经济体的实力变化与利益博弈。国际贸易秩序的演变主要取决于三大因素：国际贸易格局的结构特征与分化状况、贸易体之间的力量对比与权力分配、贸易体内部的经济状态及政策取向。从根本上讲，国际贸易秩序演变是国际贸易格局分化的内在要求与外在反映。自第二次世界大战以来，国际贸易格局持续分化，国际贸易秩序也相应地在不断发生演变。

1 国际贸易格局分化与多边贸易规则的转型

国际贸易格局分化，首先表现为国际货物贸易的多极化发展。国际货物贸易的多极化发展路径可以概括为：从美国一枝独秀到美、欧双雄并峙，再到欧、美、日三足鼎立，现在是欧、美、亚多极发展。

从二战结束到20世纪50年代是美国贸易一枝独秀的时期。1948年美国贸易总额占全球贸易总额的17.2%，其中出口占全球总出口的21.6%。此时欧洲国家的经济已经开始恢复，在全球贸易中排名第二的英国的贸易总额占全球贸易总额的12.4%，其中出口额占全球出口贸易总额的11.3%。但同期的法国与德国，这两项数据分别仅为4.6%与3.5%、2.2%和1.8%。当时尚未形成欧共体，任何一个经济体都无法与美国相提并论。20世纪50—60年代，以德国为代表的欧洲经济迅速复苏，形成了美、欧双雄并峙的国际贸易格局。1960年，美国贸易总额在全球贸易总额中所占比例下降至13.4%，其出口占全球总出口的比重下降至15.0%。而德国超越英国和法国成为全球第二大贸易国，其贸易额占全球贸易总额的比重上升至9.7%，其出口占到全球出口总额的10.4%。位列第三的英国其两项数据均有所下降，但仍有8.8%和8.1%。这一时期欧盟国家总体（当时欧盟仍未形成，但是数据库中仍以欧盟国家作为一个整体统计）货物贸易总额占全球货物贸易总额的比重上升至44.1%，其中出口的比重高达43.4%。20世纪60—70年代，日本经济迅速崛起，形成了美、欧、日三足鼎立的局面。在全球贸易总额中日本所占份额从1948年的0.8%上升至1957年的3.1%，1974年为6.9%，1993年达到7.9%，同期的出口占全球总出口的比重分别为0.4%、2.5%、6.6%和9.6%。

20世纪70—80年代以来，先是以亚洲四小龙为代表的东亚经济体迅速崛起，然后是以中国为代表的金砖国家快速发展，国际贸易格局进一步趋向多极化。1948年，东亚6个经济体（韩国、中国香港、中国台湾、新加坡、马来西亚、泰国）贸易额在全球贸易总额中的比重为3.4%，经过30年的发展，直到1977年才突破4.0%，但进入80年代后上述经济体实现了快速发展，到1988年其贸易额占全球贸易总额的比重突破9.0%，在1993年突破12.0%。其后受1998年东南亚金融危机的影响，有所下调，但至2013年基本上稳定在12.0%左右的水平。1978年中国出口贸易总额占全球出口贸易总额的比重仅为0.76%，1981年突破1.0%，1991年突破2.0%，到2013则高达11.7%。1948年到1998年，金砖国家（中国除外，下同）在全球出口贸易总额中所占比重呈现一个下降再上升的趋势，50年中没有根本性的变化；2000年后有所提升，基本稳定在6.0%的水平（参见图1与图2）。

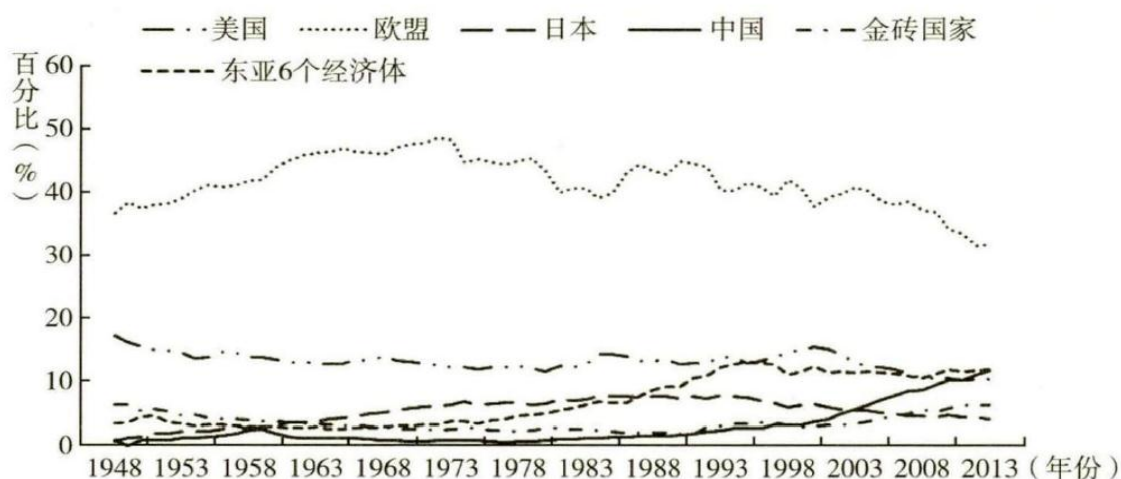


图1 1948-2013 年主要经济体贸易总额占全球贸易总额的比重

资料来源:根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015 年 2 月 25 日。

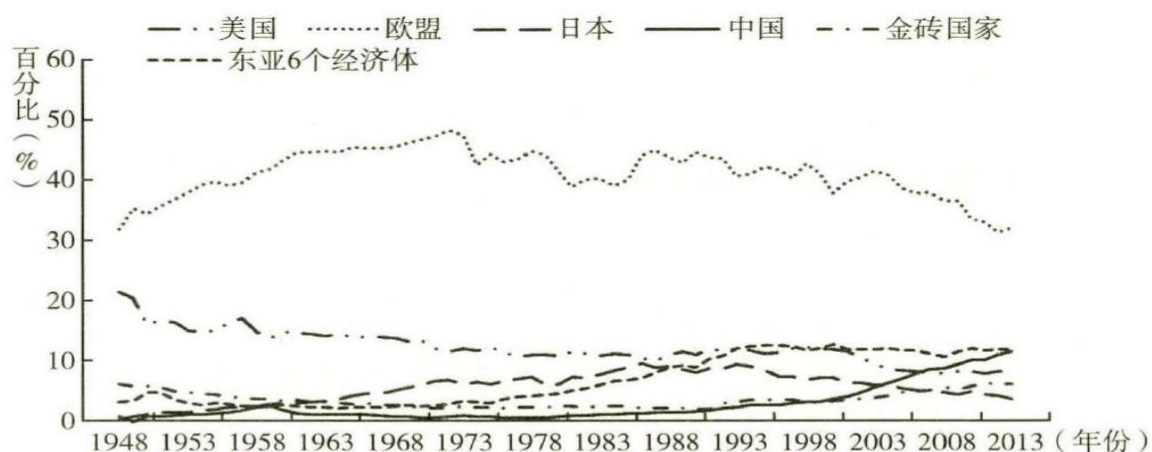


图2 1948-2013 年主要经济体出口总额占全球出口总额的比重

资料来源:根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015 年 2 月 25 日。

其次，国际贸易格局的分化表现为发达经济体与发展中经济体（含转型经济体，下同）两大阵营实力对比的变化。如图3所示，发达经济体与发展中经济体的货物贸易额在全球货物贸易总额中所占比例，1948年为65.8: 34.2，1960年为70.3: 29.7，1970年为76.7: 23.3，1980年为69.1: 30.9，1990年为73.3: 26.7，1995年为70.0: 30.0，2000年为67.8: 32.2，2010年为60.0: 40.0，2013年为52.6: 47.4。发展中经济体占发达经济体的货物贸易额的比重，1948年为48%，1960年为38%，1970年为24%，1980年为39%，1990年为32%，1995年为40%，2000年为45%，2010年为72%，2013年为83%。可以清晰地看出，发展中经济体在全球货物贸易中的份额与发达经济体越来越接近。特别是自1995年以后，发展中经济体的比重迅速攀升，而发达经济体的比重明显下降。这与WTO 多边贸易规则的作用是分不开的。

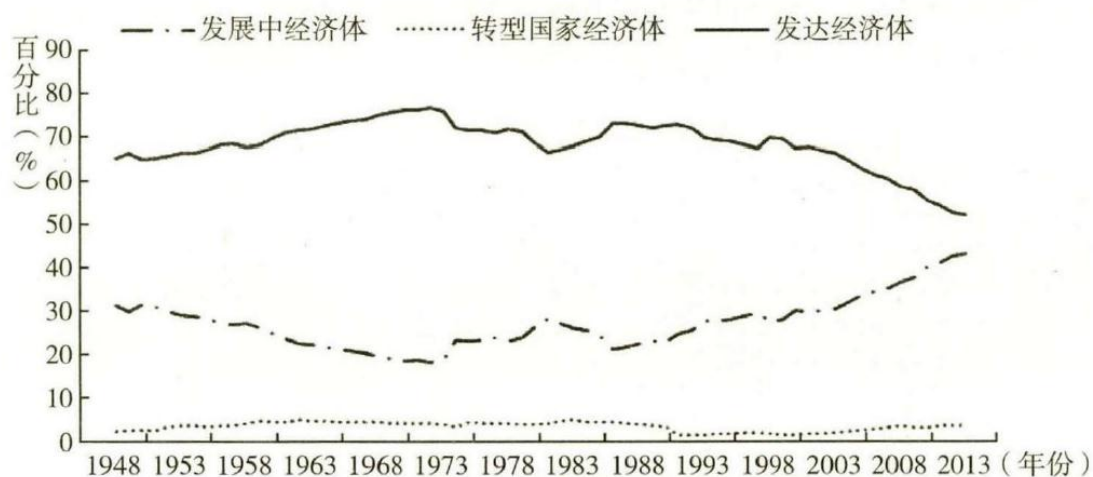


图3 发达经济体、发展中经济体、转型国家经济体贸易额占全球贸易总额的比重

资料来源:根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015年2月25日。

最后, 国际贸易格局的分化还表现为国际服务贸易的快速发展。1980年全球服务贸易出口总额为3956.6亿美元, 2013年达到47201.8亿美元, 增长了约12倍。全球服务贸易出口额占货物贸易出口额的比重在持续上升(参见图4), 说明国际服务贸易在全球贸易体系中的地位越来越重要。



图4 全球服务贸易出口额占货物贸易出口额的比重

资料来源:根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015年2月25日。

从图5 与图2 的对比中可以看出, 欧盟的服务贸易出口总额全球占比与其货物出口贸易总额的全球占比正在趋同。两个指标保持基本趋同的还有日本、东亚6 个经济体和除中国之外的金砖国家。美国的服务贸易出口总额全球占比要高于其货物出口贸易总额的全球占比, 而中国的服务贸易出口总额全球占比尽管在持续上升, 但仍显著低于其货物贸易出口总额的全球占比。

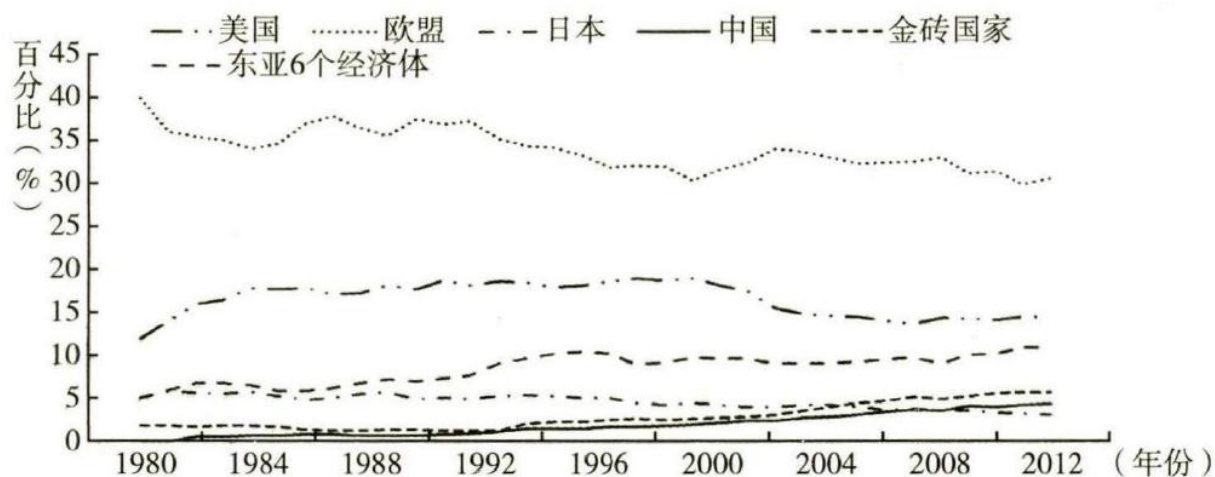


图5 主要经济体服务贸易出口额占全球服务贸易出口总额的比重

资料来源：根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>，登录时间：2015年2月25日。

从图6中我们进一步发现，服务贸易与货物贸易之比，欧盟与美国的水平非常接近，日本、东亚6个经济体、除中国外的金砖国家相互之间的差距都不大，而中国服务贸易与货物贸易之比值不仅显著低于美国、欧盟，而且显著低于除中国外的金砖国家、东亚6个经济体与日本。这说明，相对于中国货物贸易的快速发展，中国的服务贸易发展相当滞后。



图6 各主要经济体服务贸易占货物贸易的比重

资料来源：根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>，登录时间：2015年2月25日。

二战后，在美国的主导下建立起了以《关税与贸易总协定》（GATT）为基本框架的多边贸易规则，1995年后在WTO框架下得以继承与发展。这一规则对二战后世界经济的恢复与发展发挥了积极的作用。然而，国际贸易格局的持续分化与重组，导致了这一规则体系的弱化与转型：首先，自20世纪60年代开始，大批发展中国家加入GATT，其最终成员多达125个。1995年GATT为WTO所取代后，

又有数十个成员加入,迄今已超过160个。由于社会经济发展水平的巨大差异及其他诸多复杂原因,各成员国的利益诉求相去甚远,如此众多且差异巨大的成员要通过谈判达成一致变得难上加难。于是国际贸易争端解决及协调机制由原来的谈判协商为主转变为以法律裁决为主。其次,自20世纪70年代以后,美国在全球货物贸易中的地位持续下降,出于自身利益的考虑,美国从自由贸易的积极倡导者逐步转化为诸多保护贸易措施的始作俑者,其单边主义行动对多边贸易规则构成严重冲击。同时,发达经济体与发展中经济体之间、发达经济体及发展中经济体内部的贸易摩擦日益增多。基于多边贸易框架的协议越来越难以达成,基于多边贸易规则的诉讼却日益增加。然而,众多个案的法律裁决与复杂的国际经贸博弈纠缠在一起,使得多边贸易规则日趋碎片化。再次,各类双边与区域贸易规则广泛兴起。双边与区域贸易安排往往提供特惠待遇,要优于最惠国待遇,从而使WTO框架下的“最惠国待遇”转化成了事实上的“最差国待遇”。这就给多边贸易规则带来了严峻挑战,多边贸易规则趋向于向诸边贸易规则转型。最后,国际服务贸易迅速发展,并带来了大量与贸易有关的投资及知识产权问题。以WTO为基本框架的多边贸易规则既包含《货物贸易多边协定》,也包含《服务贸易总协定》(GATS)、《与贸易有关的投资措施协议》(TRIMs)及《与贸易有关的知识产权协定》(TRIPs),但相对于国际货物贸易而言,国际服务贸易的发展更加不平衡,情况也更为复杂。因此国际服务贸易多边规则在运行中更显步履维艰。总之,国际贸易格局的多极化及其分化与重组已经导致并仍在导致以WTO(GATT)为基本框架的多边贸易规则的弱化与转型。

2 国际贸易区域化发展与双边及区域贸易规则的兴起

国际贸易格局分化的一个重要特征就是国际贸易的区域化发展。国际贸易的区域化发展形成了三大贸易板块:欧盟贸易体、以美国为核心的北美贸易体(含墨西哥)及以中、日、韩为核心的东亚贸易体(东盟10国加中、日、韩,简称“10+3”)。2013年上述三大经济体的货物贸易总额分别占到全球货物贸易总额的31.9%、14.92%与24.7%,加总后超过全球货物贸易总额的70%(表1)。

表 1 全球主要经济体货物贸易额及占全球比重

(单位:万亿美元,百分比)

经济体	1995 年		1998 年		2000 年		2005 年		2008 年		2010 年		2013 年	
	贸易额	比重	贸易额	比重	贸易额	比重	贸易额	比重	贸易额	比重	贸易额	比重	贸易额	比重
EU28	4.32	41.54	4.69	42.13	4.97	37.91	8.23	38.66	12.16	37.29	10.51	34.21	11.98	31.85
NAFTA	1.87	17.96	2.29	20.58	2.91	22.19	3.76	17.67	4.94	15.15	4.65	15.12	5.61	14.92
中日韩	1.32	12.68	1.22	10.93	1.67	12.71	3.08	14.47	4.96	15.22	5.33	17.35	6.78	18.03
10+3	2.00	19.18	1.84	16.48	2.48	18.89	4.34	20.39	6.89	21.13	7.33	23.87	9.30	24.73

资料来源:根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015年2月25日。

欧盟内部的相互出口额占其总出口额的61.2%、相互进口额占其总进口额的57.9%、贸易额占其总贸易额的59.6%,北美自由贸易区内部的出口额、进口额及进出口额占其进口总额、出口总额及进出口总额的比重分别为49.2%,34.3%与40.7%,中、日、韩三国之间的上述三项指标分别为17.4%,21.4%,19.4%。中、日、韩及东盟10国内部贸易与外部贸易之比中,出口贸易为35.8:64.2,进口贸易为38.8:61.2,进出口总额为37.3:62.7。可以看出,欧盟贸易的区域化程度最高,而中、日、韩贸易的区域化程度最低(参见表1与图7)。在三大贸易板块的架构下,还有许多不同层级、不同规模的次级贸易区域,形成“中国套娃”现象。

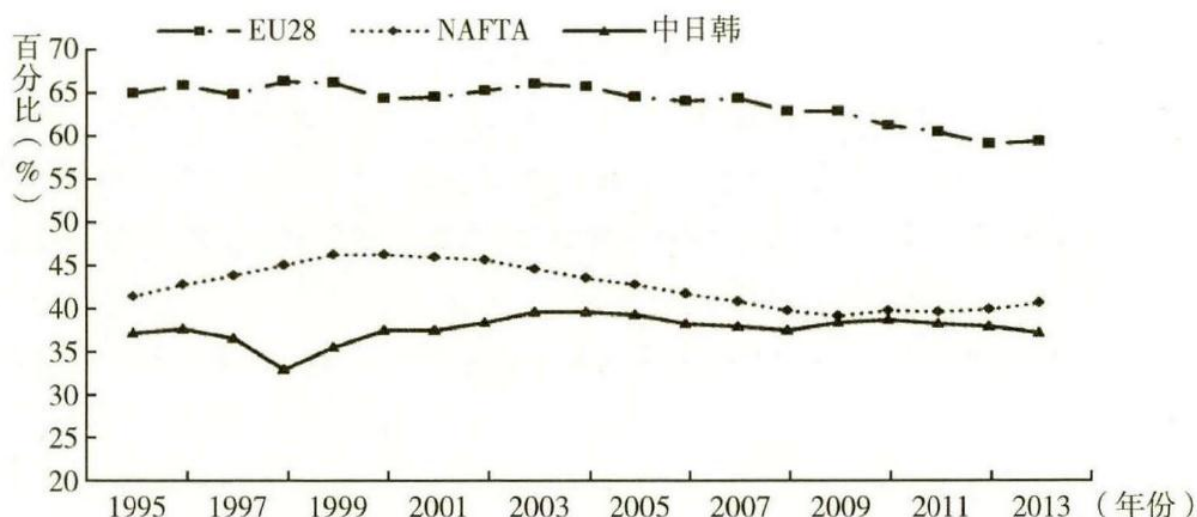


图 7 三大经济板块内部贸易额占其国际贸易总额的比重

资料来源:根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015 年 2 月 25 日。

出于国际贸易区域化发展的内在要求,也出于对多边贸易规则局限性的突围,以各类双边自由贸易协定和区域贸易协定为构架的双边或区域贸易规则大量出现,推进了国际贸易的区域化、一体化与集团化发展。从经济学的视角,可根据区域贸易与经济的一体化程度将其划分为以下 6 种类型:优惠贸易安排(PTA)、自由贸易区、关税同盟(CU)、共同市场(common market)、经济同盟(economic union)、完全的经济一体化(perfectly economic integration)。从法律的视角,则可以根据机制强制性的强弱大致分为以下三种类型:司法强制型如欧盟、准司法型如北美自由贸易区(NAFTA)、松散型如中国—东盟自由贸易区(CAFTA)。从成员结构来看,有北北型如欧洲经济货币联盟,有南北型如北美自由贸易区,有南南型如东南亚国家联盟。此外,还有跨区域的贸易合作如亚太经济合作组织(APEC)、跨大西洋贸易与投资伙伴关系协定(TTIP)、跨太平洋伙伴关系协议(TPP)等。

1995 年成立的 WTO 未能有效解决 GATT 所面临的问题,在协调国际贸易关系中显得捉襟见肘,加上贸易区域化的不断推进,各类双边自由贸易协定与区域贸易协定便如雨后春笋般一批批破土而出。目前已向世界贸易组织通报的各类贸易安排近 500 项。如此众多而异常复杂的双边或区域贸易规则相互之间以及与 WTO 多边贸易规则之间纵横交叉、重叠纠缠,形成美国经济学家贾格迪什·巴格沃蒂(Jagdish Bhagwati)所说的“意大利面碗”现象。

尽管双边或区域贸易安排非常之多,但真正成熟与成功的并不多见,尤其是以南南型为主体的贸易安排鲜有非常成功的案例。双边与区域贸易规则是对多边贸易规则的挑战,例如一些排他性的优惠贸易安排就是对 WTO 非歧视性原则的破坏,但双边与区域贸易规则还不可能替代多边贸易规则,因为如此纷繁复杂的双边与区域贸易规则更加无法担负起协调整个国际贸易的重任。可以预见,在今后一个比较长的时期内,将会出现多边贸易规则与双边及区域贸易规则并行的状态。当某些双边与区域贸易规则为越来越多的成员所接受时,其“意大利面碗”的杂乱现象就会得到缓解,众多双边与区域贸易规则可能会出现“合并同类项”,即不同双边与区域贸易安排走向趋同与融合,从而使其“中国套娃”的层级大大减少。大量的双边与区域贸易安排也可能倒逼多边贸易规则的谈判,促成其做出更优惠的贸易安排,从而使双边与区域贸易规则下的特惠贸易安排失效。只要多边贸易规则与双边及区域贸易规则的作用方向是一致的,都指向促进自由贸易的发展,那么二者本质上就

是兼容的，会不断趋向统一，只不过这个过程可能会比较漫长。

3 美国国际贸易实力减弱与其贸易单边主义强化

1970年是一个分水岭，随着欧洲与日本经济的崛起，作为二战后唯一贸易强国的美国在1971年首次出现了贸易逆差并一路攀升。1987年美国贸易逆差再创新高，随后5年，其贸易逆差略有缩小，但自1993年后又持续显著扩大，到2000年达到1770亿美元，2008年更扩大至8820亿美元，2013年其贸易逆差仍高达7526亿美元。美国出口总额在世界货物出口贸易总额中所占的份额也由1948年的21.7%下降至1973年的12.3%，再进一步下降至2008年的7.97%，之后缓慢回升，至2013年也仅为8.39%。但美国的服务贸易一直保持顺差，并持续扩大，1982年为130亿美元，2000年为690亿美元，2008年为1320亿美元，2013年达到2316亿美元，具有明显的竞争优势（参见表2与图8）。

表2 美国货物和服务进出口总额及占全球比重

（单位：万亿美元，百分比）

年份	货物贸易							服务贸易						
	出口额	占比	进口额	占比	贸易总额	占比	顺差	出口额	占比	进口额	占比	贸易总额	占比	顺差
1948	0.013	21.61	0.008	12.99	0.021	17.17	+							
1963	0.022	14.32	0.019	11.31	0.041	12.78	+							
1973	0.071	12.17	0.074	12.34	0.144	12.26	-							
1987	0.322	11.22	0.460	15.45	0.782	13.37	-	0.099	17.17	0.091	15.42	0.189	16.28	+
1993	0.465	12.28	0.603	15.69	1.068	14.00	-	0.186	18.71	0.124	12.24	0.310	15.45	+
2000	0.782	12.12	1.259	18.92	2.041	15.57	-	0.289	19.00	0.220	14.45	0.509	16.73	+
2008	1.287	7.97	2.169	13.17	3.457	10.60	-	0.536	13.68	0.404	10.76	0.940	12.25	+
2013	1.580	8.39	2.329	12.39	3.909	10.39	-	0.683	14.48	0.457	10.15	1.140	12.37	+

资料来源：根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>，登录时间：2015年2月25日。

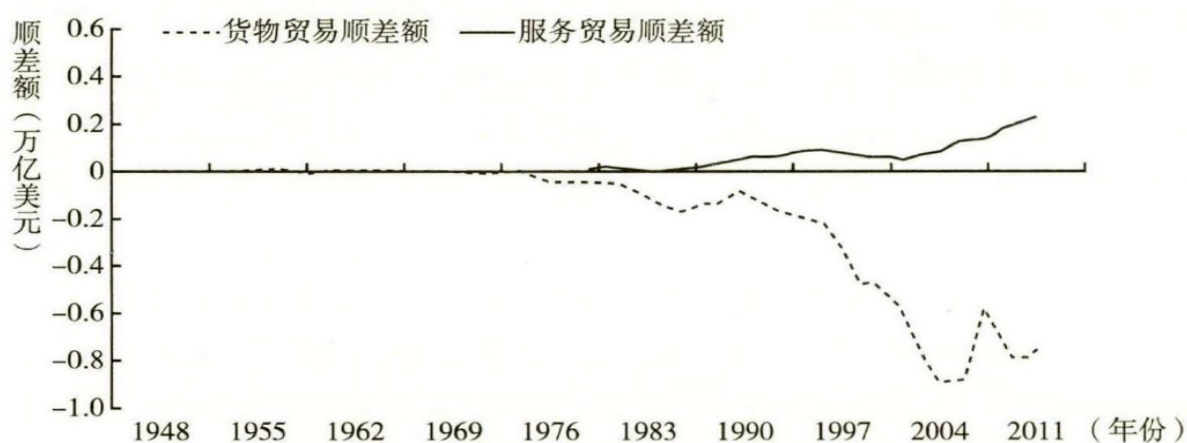


图8 美国货物贸易与服务贸易的顺差或逆差

资料来源：根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>，登录时间：2015年2月25日。

随着美国货物贸易国际竞争力及国际地位的不断下降，其对外贸易政策也相应地发生演变。这一过程有三个关键节点：第一个节点是1974年，美国国会通过了《贸易改革法》，以取代1932年实施的长达40年之久的《扩大贸易法》，首次确定了各类非关税壁垒的法律地位，并增设了著名的“301条款”，从而开启了战后在GATT多边贸易规则之下的单边主义先河。第二个节点是1988年，美国通过了《综合贸易法》，显著扩大与强化了1974年的《贸易改革法》中的301条款，在“公平贸易”、“有秩序的贸易”、“有管理的贸易”等旗号下，全面推行贸易单边主义。第三个节点是2008年，金融危机使美国经济陷入困顿，美国为实施其再工业化战略与复苏经济，在劳工及社会责任条款、环保标准及碳关税、卫生检疫及消费者权益、反倾销与反补贴，尤其是针对中国国有企业的反补贴等方面进一步强化其单边贸易管理制度。

美国在不断强化其单边贸易管理制度的同时，积极寻求通过各类双边贸易与区域贸易协定来打造符合其理想与利益的国际贸易秩序，这其中也有三个关键点：一是1985年美国与以色列签订了首个双边自由贸易协定，但具有标志性意义的是1987年美国与加拿大签订自由贸易协定，从此掀起了全球签署双边贸易协定的浪潮。二是美国担心在国际贸易迅猛发展且一体化趋势不断加强的东亚地区被边缘化，于是实施重返亚太战略，在1989年作为首批会员加入亚太经济合作组织。对于APEC的远景规划——亚太自由贸易协定（FTAAP），美国首先是拒绝，不想成为配角；随后是参与，担心在外；再后是推动，想主导亚太贸易秩序的重建；最后是迂回，因为要在差异巨大的APEC成员国之间达成协调并不比在WTO框架下的多边谈判容易多少。于是美国在2008年加入跨太平洋伙伴关系协议的谈判，2009年提出扩大跨太平洋伙伴关系计划，开始全面主导TPP谈判，并试图以此倒逼FTAAP。三是2013年美国与欧盟正式启动了跨大西洋贸易与投资伙伴关系协定的谈判，在市场自由化的旗号下，立即或在一定时期内将产品关税从目前的平均3%—5%降至零，在服务与采购上扩大市场准入，处理双方市场内部的监管与国内标准，在食品安全、转基因生物、音像制品等行业问题上达成一致。重点在技术标准、医药、医疗服务、电子产品规格、环保指标等方面达成协议，推动达成双向互惠的高规格经营投资保障条件，组建有利于美欧等自由经济体的贸易规则，似乎要重建类似于二战后GATT的“富国俱乐部”。

综上所述，我们可以说：第一，二战后至20世纪80年代，美国一直是全球多边贸易规则建立的主导者，也是主要维护者。20世纪80年代以来，随着美国在国际贸易格局中地位的下降，其国际贸易秩序重建中的主导地位也有所削弱，但迄今为止，美国仍然是国际贸易秩序建设中最重要的主导者。特别是2008年以来，美国一方面主导TPP谈判，另一方面主导TTIP谈判，试图联合北美自由贸易区、欧盟、东亚三大贸易板块，实现国际贸易秩序的重构，其战略意义不可低估。第二，在20世纪80年代中期以前，美国对双边及区域贸易规则基本上是排斥的，但随着多边贸易规则陷入困顿，美国开始全面启动国际贸易秩序建设的“B计划”，大力推进双边贸易与区域贸易安排，特别是于2001年与越南达成双边贸易协定，打破了近30年的僵局。目前又在积极谋求与古巴达成双边贸易协定。美国自20世纪80年代中期以来的双边与区域贸易行动，也带动或促进了全球双边与区域贸易规则的兴起。第三，自20世纪70年代初以来，美国的贸易单边主义愈演愈烈，不断出台各类保护色彩浓厚的贸易政策，又将其贸易政策法律化，并使其国内法凌驾于国际贸易规则之上，在一定程度上是对以自由贸易为取向的多边贸易规则的破坏。但据此断定美国已经全面走向贸易保护主义是缺乏充分理由的。美国一直致力于推进农业、高科技制造业及服务业等领域的贸易与投资自由化。说到底，美国是要将自己的利益诉求植入贸易规则中，其他国家又何尝不是如此。因此才有诸多经济体之间的合纵连横、博弈与谈判。第四，美国是单一经济体中全球最大的贸易市场，货物贸易一年能承载7000亿至8000亿美元的巨额贸易逆差。同时，其货物与服务出口在国际市场上的替代性相对较小，其农产品、高科技产品及服务贸易的国际竞争力强。这就决定了美国在国际贸易博弈中具有明显的谈判优势，在国际贸易格局分化与国际贸易秩序演变中的地位难以发生根本性动摇。

4 中国与国际贸易秩序变革

中国已成为世界第二大经济体,在国际贸易体系中占有重要地位,其发展将对全球贸易格局和秩序产生重要影响。首先,从全球的大贸易格局来看。中国国际贸易的迅猛发展是国际贸易格局分化与重组的重要因素。1948 年中国货物出口额占全球货物出口总额的比重为0.88%,但高于同期日本的0.44%。日本在1950 年反超中国,但至1958年中国为2.4%,日本也仅为2.6%,差距甚小。1960 年是分水岭,到1978年中国出口贸易总额占全球出口贸易总额的比重仅为0.76%,日本同期则达到7.5%。中国在1981年突破1.0%,1991年突破2.0%后进入快速发展阶段,21世纪后则进入了高速发展阶段,2001年突破4.0%,2003年突破5.0%,2004年突破6.0%,2005年突破7.0%,2006年达到8.0%,2010年突破10.0%,2013年达到11.7%,是全球单一经济体中所占比重最高的,同期的进出口总额突破4 万亿美元,雄居世界各国第一,贸易顺差达到2590亿美元。而美国在全球出口总额中的占比从1948年的21.6%一路下跌至2013年的8.4%,日本占比则从1986年9.8%的最高峰降至1998年的7.0%与2008年的4.8%,到2013年仅为3.8%,欧盟也从1970年的46.8%下降至1990年的44.7%、2000年的38.0%、2013年的32.3%(参见表3)。可以说进入21世纪以来,中国是全球货物贸易增长最重要的引擎,是整个国际贸易体系中的重要一极,也是任何主要经济体都必须高度重视的贸易伙伴。

表 3 中国货物和服务进出口总额及占全球比重

(单位:万亿美元,百分比)

年份	货物贸易							服务贸易						
	出口额	占比	进口额	占比	贸易总额	占比	顺差	出口额	占比	进口额	占比	贸易总额	占比	顺差
1948	0.001	0.888	0.000	0.622	0.001	0.751	+							
1959	0.003	2.695	0.003	2.340	0.006	2.513	+							
1982	0.022	1.177	0.019	0.985	0.042	1.080	+	0.003	0.628	0.002	0.448	0.005	0.532	+
1997	0.183	3.264	0.142	2.501	0.325	2.880	+	0.025	1.790	0.028	2.070	0.053	1.929	-
2000	0.249	3.862	0.225	3.381	0.474	3.618	+	0.030	1.999	0.036	2.371	0.066	2.185	-
2008	1.431	8.860	1.133	6.878	2.563	7.859	+	0.147	3.756	0.159	4.233	0.306	3.990	-
2013	2.209	11.739	1.950	10.374	4.159	11.057	+	0.206	4.363	0.331	7.348	0.537	5.819	-

资料来源:根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>,登录时间:2015 年 2 月 25 日。

其次,从中国与主要贸易伙伴的双边贸易来看。中国对某一经济体的出口占该经济体总进口的比重,反映了中国出口商品在该经济体所占的市场份额,可以视为该经济体对中国商品的“敏感指数”。中国对美国的出口占美国总进口的比重,从1995年3.2%上升至2002年的5.8%,2008年的11.6%,2010年的14.4%,2013年的15.8%。中国对欧盟的出口占欧盟总进口的比重分别为1995 年0.9%,2002年2.0%,2008年4.7%,2010年5.8%,2013年5.7%。中国对日本的出口占日本总进口的比重分别为1995 年8.5%,2002年14.4%,2008年15.2%,2010年17.4%,2013年18.0%。中国对韩国的出口占韩国总进口的比重由1995年的4.9%上升至2002年的10.2%、2010年的16.9%与2013年的17.7%(图9)。相应地,中国对某一经济体的进口占该经济体总出口的比重反映了中国市场对该经济体出口贸易的重要程度,可以视为该经济体出口贸易对中国市场的“依赖指数”。选择1995 年、2002年、2008年、2010 年与2013年5 个关键时点,比较中国从美国、欧盟、日本、除中国外的金砖国家、韩国、东亚经济体的进口占各经济体总出口比重的变化:中国对美国分别为2.8%、3.9%、6.3%、8.3%、9.7%;中国对欧盟分别为1.0%、1.5%、2.2%、3.2%、3.6%;中国对日本分别为6.5%、12.8%、19.3%、

23.0%、22.7%；中国对其他金砖国家分别为2.3%、4.5%、8.3%、10.3%、13.7%；中国对韩国分别为8.2%、17.5%、26.6%、29.7%、32.7%；中国对东亚5个经济体（韩国除外）分别为5.7%、11.3%、14.5%、16.7%、17.6%（参见图10）。

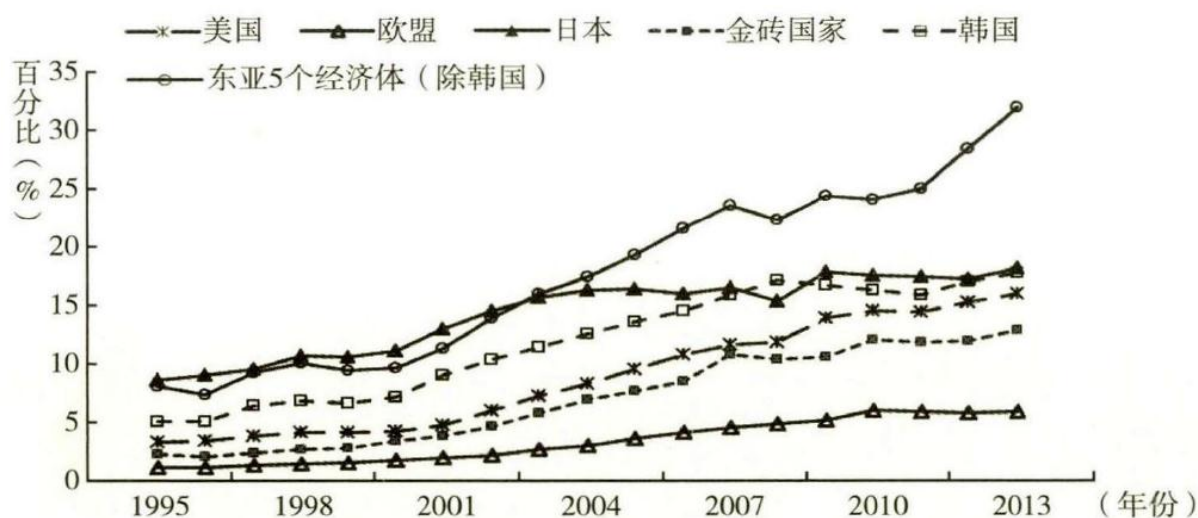


图9 中国对各经济体出口占该经济体总进口的比重

资料来源：根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015年2月25日。

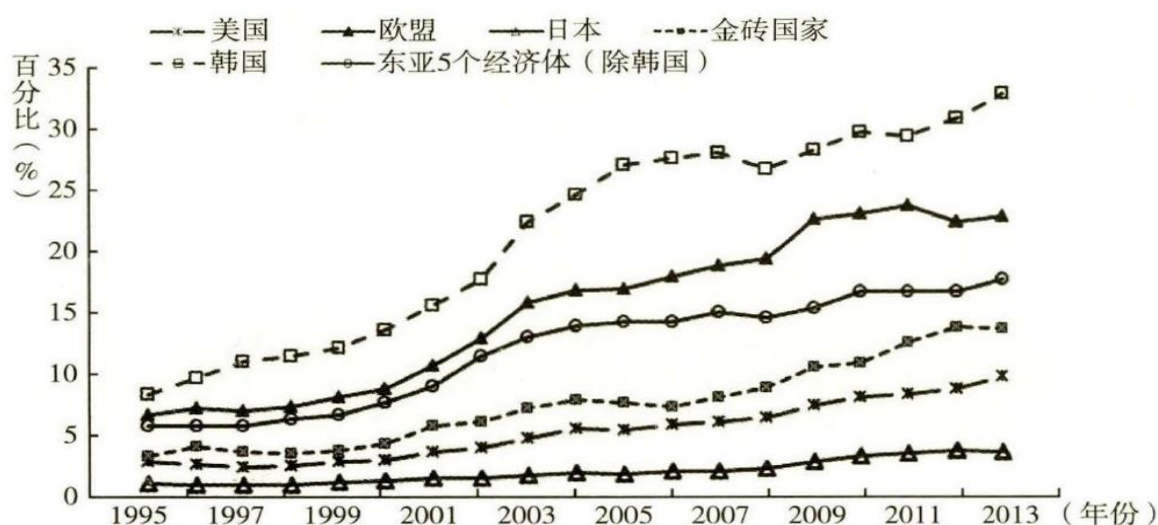


图10 中国从各经济体进口占该经济体总出口的比重

资料来源：根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015年2月25日。

将上述两个指标合并进行分析，我们就能发现，东亚5个经济体及美国市场对中国出口商品的敏感指数要明显高于其出口贸易对中国市场的依赖指数，欧盟是前者略高于后者。韩国出口贸易对中国市场的依赖指数则要显著高于其对中国商品的敏感指数，日本则是前者略高于后者。从图11中可以看出，中国贸易顺差的主要来源是东亚经济体中的中国香港、美国及欧盟，2013年分别达到3683亿美元、2157亿美元与1192亿美元。而中国的贸易逆差主要来源于东亚经济体中的中国台湾与韩国，

2013年分别达到1157亿美元与919亿美元。特别是中国对韩国贸易逆差自1995年以来一路攀升，中国对日本的贸易逆差趋于缩小，中国对其他金砖国家的贸易一直比较平衡，略有贸易逆差。

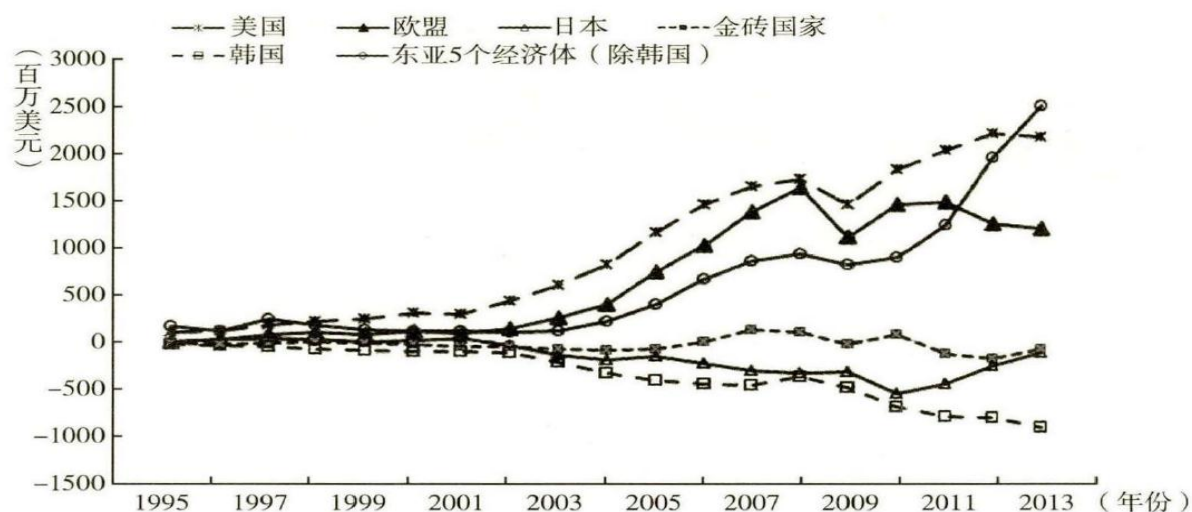


图 11 中国与主要贸易伙伴的贸易差额(反映中国贸易顺差或逆差的主要来源)

资料来源:根据联合国贸易与发展会议数据库数据计算而得。<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 登录时间:2015 年 2 月 25 日。

最后,从中国与东亚各经济体的区域贸易来看。中国与东亚各经济体的贸易彼此都具有非同寻常的意义。中国对日本、韩国及东亚5个经济体(中国香港、中国台湾、新加坡、马来西亚、泰国)的货物贸易出口额占该经济体货物贸易总进口额的比重超过68%,而中国对美国与欧洲加总才有20%。中国对上述东亚经济体的货物贸易进口额占其总出口额的比重更是高达73%,中国对美国与欧洲的加总比重仅为13%。如果将东亚区域贸易的范围拓展到“10+3”或“10+6”,则上述数据还要明显提升。同时,中国与东亚内部不同经济体之间的贸易是极不平衡的,中国货物贸易的最大顺差与逆差均产生于东亚。它们之间服务贸易的相互依存度也非常高。

基于上述分析,在国际贸易秩序的演化与变革中,中国在战略与策略上应做出如下安排:

第一,维护以WTO为基本框架的多边贸易秩序。中国对外贸易进入21世纪后的高速发展,既是中国经济自身发展的必然结果,也与中国加入WTO不无关系。应该说,中国是经济全球化及WTO多边贸易秩序的获益者。WTO为中国参与国际贸易秩序的制定提供了舞台,也为中国应对贸易单边主义提供了平台。随着中国对外贸易的高速发展,针对中国的贸易摩擦与争端数量也直线上升,这是国际贸易格局分化与国际贸易秩序演变的必然反映。经过15年的磨砺,中国政府与企业已逐步熟悉WTO规则并不断学会运用其维护自身利益。当前,WTO多边贸易秩序正面临着严峻的挑战,中国应旗帜鲜明地维护以WTO为基本框架的多边贸易秩序,作为贸易体量及影响力最大的发展中国家,在推进WTO框架下的多边贸易谈判中做出自己的贡献。

第二,强化促进东亚区域贸易秩序建设的新举措。在1997年东南亚金融危机之后,东亚经贸合作的步伐加快,设计了“东亚自由贸易区(EAFTA)”即“10+3”框架,其后又在日本的倡导下提出了“东亚全面经济伙伴关系协定(CEPEA)”的构想即“10+6”框架(在“10+3”的基础上吸纳澳大利亚、新西兰与印度)。其宗旨是要推进东亚的经济合作、贸易自由化与便利化,但这两个框架都不包括美国。目前,这两个框架都非常松散,内部本来就矛盾纵横交错,加上美国主导的TPP的影响,其前景也并不乐观。如此一来,东亚的“意大利面碗”或“中国套娃”现象就尤其突出。面对这种复杂局面,中国提出“一带一路”战略以促进贸易便利化是具有建设性的,但我能只局限于基础设施等硬件建设,关键是要以此为突破口推进软件建设,为东亚乃至整个亚洲的区域贸易注

人新的活力。

第三，有效运用自身经贸实力协调双边贸易发展。从前面的数据分析中我们可以发现，中国贸易对美国市场存在高度依赖，如果考虑到中国内地对中国香港的贸易商品大多是转口去了美国，则中国贸易对美国市场的依赖度还要高得多，而韩国贸易对中国市场的依赖也非常之高，并且越来越高。此外，澳大利亚、新西兰、加拿大、泰国、越南等国的经贸对中国的依赖程度都很高，中国台湾对中国大陆的依赖程度也很高。然而，中国经贸实力并未有效转化为对外关系方面的优势，反而出现一种“经贸实力上升与国际处境变差”的矛盾现象。国际贸易格局分化与国际贸易秩序重构中充满了基于国家利益的博弈。中国应在实现互利共赢与包容式发展的前提下，合理有效地运用自身经贸实力以协调双边贸易？尤其是要理顺中美、中日、中韩、中国大陆与中国台湾的经贸关系，形成良性互动机制。

第四，立足新常态深化改革开放以对接TPP。中国已进入经济与贸易发展的新常态，货物贸易的高速增长难以再现，结构升级与方式转型成为对外贸易发展最重要的主题，中国已经开始由商品资本输出向生产资本输出的转型，对外投资迅猛发展，服务贸易正在成为中国对外贸易的重要增长点。因此，中国对外贸易发展需要通过深化改革开放形成新动力。上海自贸区的建设就是寻求新动力的有效试验。美国主导的TPP旨在建成亚太区域内的“小型世界贸易组织”，目前尚未邀请中国参加谈判但我们不能简单判定TPP就是要将中国边缘化。当今世界尤其是亚太地区，想完全撇开中国是难以想象的。美国即使想孤立中国也难以如愿，况且美国也需要中国。中国应该切实深化自身的改革开放，为应对TPP做好准备。我们在争取加入WTO时，也带着许多疑惑，面临许多挑战，但实践证明当时的选择是非常正确的。今天，我们需要再一次做出决断，顺势而为，在全球化的浪潮中，推进货物贸易的转型升级与服务贸易的快速发展。

作者：张亚斌 范子杰

来源：《世界经济与政治》2015年第3期

中国制造业全球价值链长度 和上游度的测算及其影响因素分析

——基于世界投入产出表的研究



1 引言和文献综述

近二十多年来，全球价值链分工蓬勃发展，中国制造业部门也积极参与这种新型国际分工，并谋求在全球价值链上实现攀升。目前，衡量一国或部门参与全球价值链分工程度的指标有很多，如Hummels等(2001)提出的垂直专业化指数、Koopman等(2010)构建的全球价值链地位指数等，但是这些指标并没有测算一国或部门产品的全球价值链长度，而全球价值链长度指标可以从产品的垂直生产结构角度，定量描述一国或部门在全球价值链上的具体位置，从而弥补现有的衡量一国

或部门参与全球价值链分工程度指标的不足。

Dietzenbacher 等(2007)和Inomata(2008)较早地开展了产品价值链长度的衡量方法研究,他们基于产业关联理论,使用平均传导长度(APL)指数估算了欧盟和亚洲主要经济体的价值链长度。Fally(2011)利用投入产出技术构建了衡量产品价值链长度的统计指标,以各生产阶段贡献的增加值为权重,计算了产品在生产过程中所需经历的生产阶段数目,并用此指标分析了1949~2002年期间美国各部门产品生产价值链长度的演化特征及其决定因素。该方法的优点在于只需利用部门层面数据就可反映出部门内部企业在生产过程中的垂直联系,而且测算出来的产品价值链长度具有稳健性,不会因为行业分类过于粗略或细致而产生偏误。Fally(2011)还提出了另外一种衡量价值链长度的指标即产品与最终需求之间的距离指标,计算了产品在生产出来之后到达最终需求之前还需要经历的生产阶段的数目。Antras等(2012)构建了本质上相同的上游度指数,并运用该指数考察了2002年美国及其他国家相关部门在产品价值链上的位置变动,分析了影响出口上游度指数的国家特征因素,并发现出口上游度指数对贸易流量具有不可忽视的影响。Fally等(2013)进一步建立了分析全球价值链分工的多国一般均衡模型,将之前所提出的价值链长度指标拓展至多国情形。Backer等(2013)利用OECD的全球投入产出数据库,分析了OECD国家产品的全球价值链长度和上游度的变动特征,并对食品、化工产品、电子产品等部门的全球价值链长度和上游度进行了案例研究。近二十多年来中国制造业部门的全球价值链长度和上游度如何?各部门的全球价值链变长了吗?上游度提高了吗?本文借鉴Fally(2013)的计算方法,利用世界投入产出表对1995~2011年中国制造业部门产品的全球价值链长度和上游度进行了测算,对各部门在全球价值链上的实际位置及变动情况进行定量分析,并提出相关的政策建议。

2 全球价值链长度和上游度的定义和计算方法

2.1 全球价值链长度指数的定义和计算方法

根据Fally(2013)的定义,全球价值链长度指数是一种计算一国某部门产品在生产过程中所经历的生产阶段数目的指标, m 国产品 i 的全球价值链长度指数可表示为:

$$N_{im} = 1 + \sum_{jn} \mu_{jnim} N_{jn} \quad (1)$$

其中, N_{im} 和 N_{jn} 分别表示 m 国产品 i 和 n 国产品 j 的全球价值链长度指数,即在各自生产过程中所经历的生产阶段的数目, μ_{jnim} 表示为生产 m 国1单位价值的产品 i 所需要投入的 n 国产品 j 的价值。该指数值可以看作产品 i 生产过程中所经历的生产阶段数目的加权平均值,其中的权数就是各生产阶段所贡献的增加值。对于每一个国家每一种部门产品均有这样一个方程,因此可以求解出此线性方程组的唯一解。从全球价值链长度指数的定义可以看出,如果在最终产品的生产过程中只有一个生产阶段,则该指数值取1;如果在最终产品的生产过程中需要投入本部门或国内外其他部门的中间投入品,则该指数值大于1,这取决于中间投入品在最终产品生产过程中的重要程度以及在生产这些中间投入品的过程中需要经历的生产阶段数目。全球价值链长度指数值越大,表明该部门参与全球价值链分工越深入。经过简单的矩阵代数推导,可以得到全球价值链长度指数的具体计算公式 $N = u'(I-A)^{-1}$,其中, N 表示各国各部门产品全球价值链长度的列向量, u 表示单位列向量, I 为单位矩阵, A 为世界投入产出系数矩阵, $(I-A)^{-1}$ 为世界里昂惕夫逆矩阵,我们可以利用世界投入产出表对世界各国各部门产品的全球价值链长度进行计算。

2.2 上游度指数的定义和计算方法

根据Fally(2013)的定义,上游度指数是指一国某部门产品在达到最终需求之前还需要经历的生产阶段的数目,可用来衡量该部门产品在全球价值链分工中的地位,定义 m 国产品 i 的上游度指数

$$\text{为: } D_{im} = 1 + \sum_{jn} \phi_{imjn} D_{jn} \quad (2)$$

其中, D_{im} 和 D_{jn} 分别表示 m 国产品 i 和 n 国产品 j 的上游度指数, ϕ_{imjn} 表示 m 国产品 i 作为中间投入品销售到 n 国部门 j 的价值在产品 i 产出价值中的比例, 即 $\phi_{imjn} = \mu_{imjn} Y_{jn} / Y_{im}$, 其中, μ_{imjn} 表示 n 国生产 1 单位价值的产品 j 所需投入的 m 国产品 i 的价值, Y_{im} 和 Y_{jn} 分别表示 m 国产品 i 和 n 国产品 j 的总产出价值。由于投入产出系数矩阵没有对投入品进行当期生产和往期生产的区分, 在此我们借鉴 Antras 等 (2012) 的做法, 对 ϕ_{imjn} 的计算公式进行了存货调整。同样, 对于每种产品均有这样一个方程, 可以求出此线性方程组的唯一解。根据上述定义, 如果某产品被直接用作最终消费, 则该产品的上游度指数为 1; 如果该产品的产出被其他部门用作中间投入品, 则上游度指数大于 1, 具体数值依赖于该产品被用作中间投入品的比例以及该产品的下游部门距离最终需求的生产阶段的数目。如果指数值提高, 表明该部门现在更加专业化于生产和提供中间产品, 其在全球价值链的位置得到提升; 如果指数值下降, 则表明该部门更加专业化于全球价值链的下游部分, 产品更加接近于最终消费者。为了方便计算, 我们可以得到上游度指数的具体计算公式为 $D = (I - G)^{-1}u$, 其中, D 表示各部门上游度的列向量, u 为单位列向量, G 表示元素调整后的 ϕ_{imjn} 的方阵。实际上, 上游度指数也是一种衡量产品全球价值链长度的指标, 它是用产品与最终需求者之间的距离来度量产品全球价值链的长度; 而前面的全球价值链长度指标则用各种初级要素的提供者到最终产品之间的距离来定义产品的全球价值链长度。

2.3 数据来源说明

与 Fally (2011) 和 Antras (2012) 使用单独国家的投入产出表不同, 本文计算中国制造业各部门产品的全球价值链长度和上游度的原始数据均来自于世界投入产出表。世界投入产出表由欧盟委员会资助编制, 目前已发布 1995~2011 年连续时间序列的世界投入产出表 17 张, 是各国学者研究全球价值链分工所广泛使用的权威数据库。利用世界投入产出表, 可以真正从全球视角考察各国参与全球价值链分工的程度和地位, 也是计算中国制造业部门产品全球价值链长度和上游度的合适数据来源。

3 中国制造业部门产品全球价值链的长度和内部分解

3.1 中国制造业部门产品全球价值链的长度

我们利用全球价值链长度的计算公式, 对 1995~2011 年中国制造业各部门产品全球价值链的长度进行了计算。从表 1 可知, 1995 年制造业部门产品全球价值链的平均长度为 2.8482, 到 2011 年已延长至 3.2328, 产品的全球价值链变长说明各部门产品在生产制造过程中需要经历更多的生产阶段数目, 投入更多种类的中间投入品。随着改革和对外开放的不断深入, 中国制造业内部以及制造业与服务、农业和矿业之间的联系在不断加强。同时, 许多制造业部门也在积极参与全球价值链分工, 最终产品中蕴含的国外中间投入品价值越来越多, 这些都是导致产品全球价值链变长的原因。从全球价值链长度的水平值来看, 1995 年全球价值链较长的三个部门分别是“运输设备制造业”、“基本金属和金属制品业”、“电气和光学设备制造业”, 其全球价值链长度分别为 3.0607、3.0440 和 3.0370, 即这些部门产品的生产需要平均 3 个生产阶段才能完成。2011 年全球价值链较长的三个部门分别是“电气和光学设备制造业”、“运输设备制造业”以及“橡胶和塑料制品业”, 其全球价值链长度分别为 3.6295、3.5858 和 3.5139, 说明这些产品的生产至少需要平均 3.5 个以上的生产阶段才能完成。1995 年全球价值链较短的三个部门分别是“食品、饮料和烟草制造业”、“炼焦、精炼石油及核燃料”、“其他非金属矿产品”; 2011 年是“食品、饮料和烟草制造业”、“炼焦、精炼石油及核燃料制造业”、“其他制造业和回收业”的, 这些部门产品的生产制造经历较少的阶段, 从初级要素、原材料的提供到最终产品的完成所需距离较短。

从全球价值链长度的增长幅度来看, 1995~2011 年制造业各部门全球价值链长度平均增加了

13.4%，其中，“电气和光学设备制造业”产品的全球价值链长度增加了19.51%，“纺织原料及纺织制品业”增长了18.62%，“橡胶和塑料制品业”提高了18.58%。全球价值链长度的变动趋势也随时间变化而改变，例如“纸浆、纸张、印刷和出版业”、“其他制造业和回收业”、“食品、饮料和烟草制造业”、“其他非金属矿产品”的全球价值链长度增长均在2002 年出现趋势改变，从之前的下降趋势转为上升趋势。原因可能是，2001 年中国加入世界贸易组织，制造业很多部门开始积极参与国际市场竞争，快速融入各自产品的全球价值链分工和贸易网络，产品在生产过程中日益投入较多的进口中间投入品，同时国内各部门之间的投入产出关系也日益密切，国内中间投入品贸易增多，从而导致产品的全球价值链变长。

表 1 1995 ~ 2011 年中国制造业部门产品的全球价值链长度

部门名称	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年	2003 年	2005 年	2007 年	2009 年	2011 年
食品、饮料和烟草	2.5526	2.5669	2.5542	2.5423	2.5847	2.6768	2.8038	2.8057	2.7988
纺织原料及纺织制品	2.8886	2.7339	2.8319	2.9236	3.0497	3.1738	3.3775	3.4398	3.4264
皮革、皮革制品和鞋类	3.0038	2.9924	3.0519	3.1068	3.1650	3.1996	3.3385	3.3844	3.3755
木材、木材产品和软木	2.7288	2.6970	2.7579	2.8154	2.8970	3.0229	3.2049	3.2186	3.1979
纸浆、纸张、印刷和出版	2.7656	2.7166	2.6865	2.6625	2.7671	2.9988	3.2156	3.2277	3.2050
炼焦、精炼石油及核燃料	2.6814	2.7165	2.7611	2.7594	2.7844	2.8000	2.8741	2.9357	2.8138
化学品和化工产品	2.8032	2.8231	2.8323	2.8425	2.9334	3.0790	3.2604	3.2874	3.2347
橡胶和塑料制品	2.9634	2.9868	2.9826	2.9814	3.0900	3.2883	3.5193	3.5519	3.5139
其他非金属矿产品	2.7021	2.7350	2.7165	2.6909	2.7507	2.8786	3.0426	3.0507	3.0111
基本金属和金属制品	3.0440	3.1340	3.0990	3.0393	3.0770	3.1591	3.3239	3.3397	3.2617
机械产品	2.8643	2.8108	2.8986	2.9618	3.0626	3.1727	3.3669	3.4106	3.3616
电气和光学设备	3.0370	3.0993	3.1173	3.1427	3.2040	3.3255	3.5592	3.6466	3.6295
运输设备	3.0607	3.0895	3.0992	3.1003	3.2010	3.3565	3.5889	3.6172	3.5858
其他制造业和回收业	2.7786	2.6315	2.6184	2.6067	2.6434	2.7228	2.8460	2.8636	2.8433

从表1 还可以发现，中国制造业部门产品的全球价值链在2009~2011年间出现长度缩短的现象，例如“炼焦、精炼石油及核燃料”部门产品的全球价值链缩短了4.15%，“基本金属和金属制品”缩短了2.34%，原因可能是全球经济衰退导致国外中间投入品的供给能力下降，但也有可能是中国国内的中间投入品贸易出现变动导致的。因此，我们需要对制造业产品的全球价值链进行分解，将其分成国内部分和国外部分，然后分别考察这两部分的长度变化情况，从而找出产品全球价值链长度变化的确切原因。

3.2 中国制造业部门产品全球价值链长度的分解

由于世界投入产出表提供了各国各部门详细的中间投入品信息，我们可以很容易地完成中国制造业各部门产品全球价值链的国内外分解，表2 首先列出了制造业部门产品全球价值链的国内部分长度。我们发现，除“炼焦、精炼石油和核燃料制造业”部门以外，其他所有制造业部门产品的全球价值链国内部分长度均在1995~2009 年间呈增长态势，而在2009~2011年间出现下滑，与前面的全球价值链总长度的下滑趋势基本一致。从绝对值水平来看，2011年全球价值链国内部分较长的部门主要有“纺织原料和纺织制品业”、“运输设备制造业和皮革”、“皮革制品和鞋类部门”；全球价值链国内部分较短的部门主要有“炼焦、精炼石油及核燃料部门”、“其他制造业和回收业”、“食品、饮料和烟草制造业部门”。

当然，从表2 中我们也可以看出，很多部门全球价值链的国内部分长度也随着时间的推移呈现出波动态势，但在加入世贸组织之后，全球价值链国内部分的长度出现积极增长的趋势，这反映出进一步的对外开放政策使国内各部门之间的生产合作日益频繁，国内中间产品贸易发展迅速，由此导致很多部门产品的全球价值链国内部分变长。

表 2 1995 ~ 2011 年中国制造业部门产品全球价值链的国内部分长度

部门名称	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年	2003 年	2005 年	2007 年	2009 年	2011 年
食品、饮料和烟草	2.3671	2.4073	2.4081	2.3754	2.3777	2.4358	2.5625	2.6002	2.5635
纺织原料及纺织制品	2.4652	2.3678	2.4552	2.5173	2.6112	2.7240	2.9885	3.1486	3.1031
皮革、皮革制品和鞋类	2.5452	2.6141	2.6759	2.6942	2.7274	2.7532	2.9491	3.0824	3.0510
木材、木材产品和软木	2.3709	2.4379	2.4959	2.5425	2.5643	2.6384	2.8178	2.9253	2.8414
纸浆、纸张、印刷和出版	2.4373	2.4231	2.3903	2.3587	2.4016	2.5743	2.7644	2.8698	2.7960
炼焦、精炼石油及核燃料	2.2916	2.3332	2.4296	2.3052	2.2153	2.1264	2.1638	2.3036	2.0028
化学品和化工产品	2.4541	2.4782	2.4911	2.4593	2.4597	2.5232	2.7092	2.8452	2.7142
橡胶和塑料制品	2.5450	2.5845	2.5951	2.5754	2.5914	2.6882	2.9298	3.0888	2.9877
其他非金属矿产品	2.4559	2.4952	2.4877	2.4343	2.4314	2.5057	2.6648	2.7502	2.6528
基本金属和金属制品	2.6925	2.7964	2.7827	2.6771	2.6125	2.6105	2.7683	2.8746	2.7052
机械产品	2.5189	2.4682	2.5833	2.5917	2.5800	2.5699	2.7770	2.9729	2.8352
电气和光学设备	2.5091	2.6134	2.5924	2.5158	2.3917	2.3859	2.6832	2.9818	2.9214
运输设备	2.6725	2.7120	2.7657	2.7281	2.7083	2.7504	2.9962	3.1568	3.0526
其他制造业和回收业	2.4206	2.3519	2.3446	2.3186	2.3075	2.3517	2.4905	2.5849	2.5216

表3 列出1995~2011 年中国制造业部门产品全球价值链的国外部分长度,除“皮革、皮革制品和鞋类”、“纺织原料及纺织制品业”、“其他制造业和回收业”部门全球价值链的国外部分长度在这一时期出现下滑以外,其他部门产品全球价值链的国外部分长度均出现增长。从全球价值链国外部分长度的增加幅度来看,1995~2011 年增长最多的是“炼焦、精炼石油及核燃料”制造业部门,增幅达108.08%,显示出该部门对国外中间投入品的高度依赖;其次是“基本金属和金属制品业”部门,增长了58.32%,反映出该部门对国外铁矿石、金属材料等中间投入品的大量需求。另外,“机械产品、化学品和化工产品”、“其他非金属矿产品”、“运输设备”、“电气和光学设备制造业”等的全球价值链国外部分长度也都增加了30%以上,这些部门也是参与全球价值链分工程度较高的部门,在最终产品生产过程中投入了较多的国外中间投入品,从而导致其全球价值链的国外部分长度得到增加。

值得注意的是,我们发现1995~2011 年中国制造业部门产品全球价值链的国外部分长度的平均增长率要高于国内部分。同时,我们发现制造业部门产品全球价值链的总长度和国内部分长度均在2009~2011 年出现下降,而国外部分长度在此期间却保持增长态势,但其在2005~2009 年特别是2007~2009 年间出现较大幅度的下滑,显示出全球价值链的国外部分长度受世界经济衰退的不利冲击而反应更加敏感而剧烈。

表 3 1995 ~ 2011 年中国制造业部门产品全球价值链的国外部分长度

部门名称	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年	2003 年	2005 年	2007 年	2009 年	2011 年
食品、饮料和烟草	0.1855	0.1596	0.1461	0.1669	0.2071	0.2410	0.2412	0.2055	0.2354
纺织原料及纺织制品	0.4234	0.3661	0.3766	0.4062	0.4385	0.4498	0.3890	0.2912	0.3233
皮革、皮革制品和鞋类	0.4587	0.3783	0.3760	0.4126	0.4377	0.4464	0.3894	0.3020	0.3245
木材、木材产品和软木	0.3579	0.2592	0.2619	0.2728	0.3326	0.3844	0.3870	0.2933	0.3565
纸浆、纸张、印刷和出版	0.3282	0.2935	0.2961	0.3037	0.3655	0.4246	0.4512	0.3579	0.4091
炼焦、精炼石油及核燃料	0.3898	0.3833	0.3315	0.4542	0.5691	0.6736	0.7103	0.6321	0.8111
化学品和化工产品	0.3491	0.3449	0.3412	0.3831	0.4737	0.5558	0.5512	0.4422	0.5205
橡胶和塑料制品	0.4184	0.4023	0.3875	0.4060	0.4986	0.6000	0.5895	0.4631	0.5262
其他非金属矿产品	0.2462	0.2398	0.2289	0.2567	0.3193	0.3729	0.3777	0.3004	0.3583
基本金属和金属制品	0.3515	0.3376	0.3163	0.3622	0.4645	0.5486	0.5556	0.4651	0.5565
机械产品	0.3454	0.3426	0.3153	0.3700	0.4826	0.6028	0.5899	0.4378	0.5264
电气和光学设备	0.5279	0.4859	0.5249	0.6269	0.8123	0.9396	0.8761	0.6649	0.7081
运输设备	0.3882	0.3775	0.3335	0.3723	0.4927	0.6061	0.5927	0.4604	0.5332
其他制造业和回收业	0.3581	0.2797	0.2738	0.2882	0.3360	0.3711	0.3555	0.2787	0.3216

4 中国制造业部门的上游度及其影响因素分析

4.1 中国制造业部门的上游度分析

从表4 列出的1995~2011 年中国制造业部门的上游度指数结果来看,大部分部门在全球价值链的位置都得到提升。例如,“食品、饮料和烟草制造业”的上游度提高了35.76%，“纺织原料及纺织制品”的上游度提高了23.98%，“木材、木材产品和软木”提升了23.33%，“电气和光学设备”增加了19.53%，这表明这些部门将制造出来的产品提供给越来越多的其他国内外部门作为中间投入品使用，从而使本部门日益成为中间产品的供应者并向全球价值链的上游移动。从“电气和光学设备制造业”部门的上游度水平变动来看，该部门由20 世纪90 年代中期从事最终产品加工组装转变为越来越专业化于中间产品的生产和出口，因此，产品距离最终消费者的距离扩大了，该部门在全球价值链上的位置得到了提升。我们发现，1995~2011 年间“其他非金属矿产品”、“其他制造业和回收业”、“机械产品部门”的上游度降低了，这说明这些部门向全球价值链的下游移动，从事较多的最终产品组装的环节。

表 4 1995 ~ 2011 年中国制造业部门的上游度

部门名称	1995 年	1997 年	1999 年	2001 年	2003 年	2005 年	2007 年	2009 年	2011 年
食品、饮料和烟草	1.8689	1.9145	1.9180	1.9075	2.0852	2.2747	2.4961	2.5799	2.5373
纺织原料及纺织制品	2.3873	2.4124	2.4005	2.3391	2.3887	2.4434	2.6430	2.9729	2.9598
皮革、皮革制品和鞋类	2.0447	2.1328	2.0579	1.9079	1.9202	1.9217	2.1458	2.3288	2.3179
木材、木材产品和软木	2.9177	3.0558	3.0689	3.0895	3.1671	3.3293	3.6533	3.6219	3.5985
纸浆、纸张、印刷和出版	3.5243	3.5819	3.5316	3.5096	3.6143	3.8455	4.0988	4.1698	4.1211
炼焦、精炼石油及核燃料	3.6879	3.7049	3.7431	3.7402	3.8097	3.9495	4.1962	4.2219	4.1489
化学品和化工产品	3.4349	3.4524	3.4489	3.4606	3.5859	3.6861	3.9655	4.0323	3.9952
橡胶和塑料制品	3.2928	3.3595	3.4306	3.4577	3.4728	3.4643	3.7417	3.8496	3.7954
其他非金属矿产品	2.7166	2.7059	2.7186	2.7182	2.7138	2.6994	2.7740	2.6825	2.6590
基本金属和金属制品	3.4664	3.5407	3.5324	3.5396	3.5378	3.4956	3.7571	3.7164	3.6822
机械产品	2.6152	2.4809	2.5838	2.6199	2.6022	2.3014	2.6251	2.6574	2.5765
电气和光学设备	2.3789	2.5078	2.5584	2.5907	2.4881	2.4173	2.6667	2.8189	2.8434
运输设备	2.4584	2.4215	2.5269	2.6577	2.5423	2.4048	2.6672	2.5531	2.6103
其他制造业和回收业	2.3384	2.4874	2.3193	2.0915	1.9725	1.8529	2.0162	2.1689	2.2461

从上游度的绝对值水平来看,“炼焦、精炼石油及核燃料”、“纸浆、纸张、印刷和出版”、“化学品和化工产品”的上游度水平较高,2011 年分别达到4.1489、4.1211、3.9952,表明这些部门的产品要经过除本部门之外的3 个生产阶段之后才能到达最终消费者,这些部门也是向很多其他部门提供中间投入品的部门。相反,“其他制造业和回收业”、“皮革、皮革制品和鞋类”、“食品、饮料和烟草制造业”的上游度水平较低,2011 年分别为2.2461、2.3179 和2.5373,说明这些部门的产品在生产出来之后只需要一个多生产阶段就可以到达最终消费者手中,实际上这些部门的产品作为中间投入向其他部门提供得较少,因此产品与最终需求之间的距离较短。值得注意的是,与全球价值链长度指数类似,许多部门的上游度指数水平在2009~2011 年间也呈现下降态势,这可能是美国次贷危机所引发的全球经济衰退所导致的,说明上游度水平也会受到不利的外部冲击的影响。

4.2 中国制造业部门上游度的影响因素分析

借鉴Antras 等(2012) 的研究,我们利用1995~2009 年中国制造业14 个部门的数据,对制造业部门上游度的主要影响因素进行实证分析,设置多元回归模型如下:

$$UPSTR_{it} = \beta_0 + \beta_1 YL_{it} + \beta_2 KL_{it} + \beta_3 SW_{it} + \beta_4 DV_{it} + \beta_5 RD_{it} + \varepsilon_{it}$$

其中, $UPSTR_{it}$ 表示部门 i 在 t 年的上游度指数; β_0 为常数项; YL_{it} 表示部门 i 在 t 年的人均产出, 衡量了该部门的劳动生产率水平; KL_{it} 代表部门 i 在 t 年的人均资本, 描绘了该部门的资本密集程度; SW_{it} 表示部门 i 在 t 年投入的熟练劳动力与非熟练劳动力的比值, 衡量该部门劳动力投入结构情况; DV_{it} 表示部门 i 产品中的国内增加值比例, 用来度量该部门创造国内增加值的能力; RD_{it} 代表部门 i 在 t 年的研发支出占总产出的比重, 用来代表部门的研发强度; ε_{it} 为随机扰动项。以上所有变量均取自然对数, 而且除研发支出数据来自于历年的《中国科技统计年鉴》之外, 其他所有变量的基础数据均来自于世界投入产出数据库。其中, 各部门的熟练劳动力是指世界投入产出数据库中的高技术劳动力, 非熟练劳动力是指中技术和低技术劳动力之和。制造业各部门产品的国内增加值比例采用了马风涛和李俊(2014)的研究方法, 利用世界投入产出表计算得到。为避免伪回归, 我们对各变量数据进行了差分处理, 即转换成增长率的形式, 然后对计量方程进行最小二乘估计, 回归结果参见表 5。

表 5 中国制造业部门产品上游度的影响因素分析

解释变量	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5
ΔYL	0.0389 ** (0.0159)	0.1346 *** (0.0252)	0.1353 *** (0.0356)	0.1795 *** (0.0201)	0.1839 *** (0.0207)
ΔKL		-0.1127 ** (0.0247)	-0.1135 *** (0.0273)	-0.1277 ** (0.0132)	-0.1309 ** (0.0131)
ΔSW			0.0042 (0.0113)	0.0417 *** (0.0110)	0.0345 *** (0.0128)
ΔDV				0.3859 *** (0.0971)	0.4349 *** (0.1006)
ΔRD					0.0102 ** (0.0045)
常数项	0.0050 ** (0.0023)	0.0089 *** (0.0024)	0.0086 *** (0.0015)	0.0043 ** (0.0018)	0.0045 ** (0.0017)
样本数	196	196	196	196	196
调整后的 R^2	0.0241	0.1178	0.1131	0.3322	0.3539

注: *** 表示通过 1% 的显著性水平检验, ** 表示通过 5% 的显著性水平检验, 括号内为标准差。

从模型 1 到模型 5, 我们依次加入相关解释变量发现, 部门劳动生产率、资本密集度、熟练劳动相对投入比例、产品的国内增加值比例以及研发强度等变量均在不同程度上影响制造业部门的上游度水平。从模型 5 可以发现, 部门劳动生产率的增长率与部门上游度的增长率存在正向关联, 部门劳动生产率不断提高, 可以制造和出口更多的中高端环节的中间产品和零部件, 从而提升部门的上游度水平。人均资本增长率的回归系数符号为负, 表明部门的资本密集度与部门上游度存在反向变动关系。熟练劳动力的相对投入增长率的回归系数符号为正, 且通过了 1% 的显著性水平检验, 表明部门熟练劳动力的相对投入增长率提高会促使上游度增长率得到提高。近年来, 中国制造业部门的劳动力就业结构不断改善, 有利于制造业部门向价值链上游攀升。我们注意到部门产品国内增加值比例的增长率系数符号为正且通过了 1% 的显著性水平检验, 表明产品的国内增加值比例的增长率提高会使部门上游度水平的增长率相应得到提高。因此, 要提升中国制造业部门的上游度, 需要提高制造业产品的国内增加值比例, 增加产品的本国含量水平。从模型 5 中还可发现, 部门研发强度的增长率会促进部门上游度增长率的提高。近年来, 中国政府积极倡导自主研发, 制造业部门提高研发经费的投入比例有利于提升部门的上游度。当然, 以上影响因素的分析只是一个初步的考察, 在未来的研究中我们会进一步分析各影响因素对部门上游度的作用机制。

5 结论和政策建议

本文利用世界投入产出表计算了中国制造业部门全球价值链的长度和上游度, 发现 1995~2009 年间所有制造业部门的全球价值链都变长了, 但在 2009~2011 年间有所缩短。对全球价值链进行国内外分解后发现, 1995~2009 年所有制造业部门全球价值链的国内部分长度都呈现增长, 而在 2009~2011 年全球价值链的国内部分长度有所变短; 全球价值链的国外部分长度在 1995~2005 年间呈现增长, 而在 2005~2009 年则出现较大幅度的下降, 在 2009~2011 年间又转为增长趋势。全球价值链国外部分长度的平均增长率要高于国内部分的平均增长率, 反映出制造业部门正积极参与全球价值链分

工。与国内部分长度的变动情况相比,全球价值链的国外部分长度对外部冲击的反应较为提前而剧烈。

从中国制造业部门的上游度计算结果来看,1995~2011 年绝大部分制造业部门的上游度水平都得到了提升,这表明制造业部门在全球价值链上的分工地位获得改善。在2009~2011 年间许多制造业部门的上游度水平也出现下滑。本文利用多元回归模型对中国制造业部门上游度的影响因素进行了经验分析,发现部门劳动生产率、熟练劳动力的相对投入比例、部门产品的国内增加值比例以及研发强度均对部门上游度的提高有促进作用。

本文的政策建议:中国制造业部门应当积极延长产品的全球价值链,既要加强国内部门之间的紧密联系,延长产品全球价值链的国内部分,拉动国内相关部门产出实现增长,又要积极参与新型国际分工,适当延长产品全球价值链的国际部分,充分利用国外先进的中间投入品以获取更多的贸易收益。鉴于部门上游度的提升对于制造业部门的转型升级具有重要意义,中国制造业部门还应采取措施,积极提高劳动生产率,生产并出口更多的中间产品;加强人力资本的投资力度,提高熟练劳动力的就业比率,改善劳动力就业结构;着力推动自主创新,增加研发投入,提高产品的国内增加值比例,从多个渠道提升制造业部门在全球价值链上的分工地位,促使制造业部门进一步实现全球价值链的升级。

作者: 马风涛

来源: 《世界经济研究》2015 年第 8 期

基于物流热度的中国物流业空间格局



1 引言

物流业作为融合多产业的复合型生产性服务业,主要任务是克服一系列人为或物理的空间约束,创造空间和时间效用(Rodrigue et al, 2013)。中国各地区经济发展阶段不同,物流需求的类型及分布形态也不尽相同,形成了各具特色的物流业空间格局。由于物流需求规模不断扩大,作为物流活动主体和载体的物流设施、物流企业数量及类型急剧增加,用户对物流服务的内容、时效性的要求不断提高,物流服务网络及空间格局不断演变,对原有城市经济活动空间、设施和企业区位布局等带来深刻影响,亟待从地理学视角认识物流业空间演化规律,以便有效的组织和调控物流活动。

20 世纪 90 年代,国外交通地理学者开始关注物流中心和配送中心等物流设施的空间结构问题,认为物流结构的变化具有明显的地理意义(Hesse et al, 2004; 王成金等, 2014);部分国外学者认为大都市区内货流的大量集聚导致了交通拥堵、土地利用效率降低、运输成本增加等问题(Knowles, 2006; Dabianc et al, 2010; O'Connor, 2010),引发了物流设施、物流企业的区位调整及空间格局的演变(Woudsma et al, 2008; Cide11, 2010; Rodrigue et al, 2013)。Van Den Heuvel 等(2013)以荷兰北布拉班特省为例,分析了空间聚集与物流设施、物流企业的区位变迁规律。Rivera 等(2014)探讨了美国物流企业在地理集中形成的物流集群的空间布局。国内学者韩增林、王成金、吕拉昌等较早关注物流活动的地理意义,提倡发展物流地理学,以地理学的技术与方法分析物流活动的空间组织和空间分异与差异(韩增林,王成金,2002; 吕拉昌等,2003; 王成金,2014)。

由于物流业受经济发展水平与质量影响,与资源、区位条件密切相关,物流业空间差异与分布格局率先引起国内学者关注。韩增林,王成金,尤飞(2002)利用交通设施、物流产值等指标,从总体格局、东中西部差距、南北方差异、城乡差异和发展趋势等 5 个方面分析了中国物流产业的分布特征。而后,又有学者将研究聚焦于物流企业的空间组织及分布格局(Hong et al, 2007; 王成金, 2008; 王成金等, 2014),区域及城市尺度下物流企业的区位选择(韩增林等, 2007; 曹卫东, 2011)和物流园区的空间布局(韩增林等, 2003; 龚梦等, 2013)。

综合来看,受物流统计数据缺乏和数据采集手段的制约,既有研究主要局限于特定城市地域,仅考虑物流企业和物流设施的布局,忽视了两者的密切联系,对多尺度下物流业的空间格局尚缺少系统研究。近年来,以高德、腾讯、百度等为代表的在线地图服务平台的快速发展,为地理学科的数据来源与采集提供了一种全新手段。基于在线地图的搜索与数据采集技术具有采集样本数量多、简单易行的特点,能够有效克服现有研究样本有限、数据采集难度大等问题。考虑到百度地图具有数据量大、更新及时、开放性能良好等特点,选取其作为采集平台,基于“物流热度”和“物流首位度”的概念,用于测度反映物流设施和物流企业的数量及空间结构特征,量化经济发展、物流企业、物流设施与物流热度间的相互关系,从地级市、省域、城市群、经济区等尺度,分析中国物流业的空间分布格局。

2 测度指标与数据说明

2.1 测度指标

“热度”(hotness degree)在互联网中多用于描述资源使用度,即在一定时期被搜索的数量等,常与热点概念共用。本文提出的物流热度是指利用在线地图搜索与数据采集技术,基于某些关键词,在某一特定时间点,针对特定区域所能检索到的数据条目数,计算式为:

$$Y_t = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Q_{ij} \quad (1)$$

式中: Y_t 为搜索的时间点 t 的物流热度; i 为搜索区域内由一定行政单位组成的细类, $i = 1, 2, \dots, m$; j 为搜索区域内由不同类别对象组成的细类(例如百度在线地图将搜索内容分为餐饮、超市、购物、停车等), $j = 1, 2, \dots, n$; Q 为数据条目数。

“首位度”最早源于 Jefferson(1939)提出的城市首位律,用作对国家城市规模分布规律的一种概括,反映一国内首位(规模最大的)城市与第二城市(规模次大的)的人口数之比。其后,有学者将首位城市人口与全国城镇人口之比也看成是首位度的一种,首位度也由城市规模延伸到经济、产业、科技等方面(卢学法等, 2008);还有学者提出广义首位度的概念,将一系列指标的综合得分总和作为计算结果(雷仲敏等, 2010)。物流首位度说明在一定行政区域中物流中心城市物流热度的集中程度,本文将物流首位度分为绝对首位度和相对首位度,。

物流绝对首位度表示该城市占所在省(区)的物流热度的比例,计算公式为:

$$L_c = \sum_{j=1}^n Q_j^c / \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Q_{ij} \quad (2)$$

式中: c 为物流热度第一的城市; L_c 为城市 c 的物流绝对首位度; Q_j^c 为城市 c 中不同类别对象 j 组成的物流热度数据条目数; Q_{ij} 为城市 c 所在省中不同行政单位 i 不同类别对象 j 组成的物流热度数据条目数。

物流相对首位度表示在一定行政区域中物流热度排名第一的首位城市与排名第二城市之比, 计算公式为:

$$L'_c = \sum_{j=1}^n Q_j^c / \sum_{j=1}^n Q_j^d \quad (3)$$

式中: d 为物流热度数第二的城市; L'_c 为城市 c 的物流相对首位度; Q_j^c 为城市 c 中不同类别对象 j 组成的物流热度的数据条目数; Q_j^d 为城市 d 中不同类别对象 j 组成的物流热度的数据条目数。

2.2 数据说明

利用 2014 年 8 月百度在线地图(<http://map.baidu.com>), 以“物流”作为关键词进行检索, 获取物流热度数据合计 80507 个, 涉及 333 个地级市, 以及中国 31 个大陆省级行政单位(不含港、澳、台地区)。对信息的类型分析后发现, 物流热度绝大多数为物流设施、物流企业及经营网点的名称信息。首先, 结合物流产业发展水平评价指标的有关研究(卞文良等, 2010; 郁玉兵等, 2013), 考虑物流需求的社会经济派生属性, 本着指标可量化、可获取的原则, 从经济发展水平与质量、物流产业发展水平与质量、物流设施水平与质量方面, 构建物流热度的关联指标体系(图 1), 并进行物流热度与相关指标的相关性分析, 以验证物流热度数据的科学性和有效性。其次, 考虑到城市群是物流业发展的重要空间载体, 因此, 从地级市、省域尺度; 城市群和经济区尺度视角定量地揭示物流业的空间分布格局。

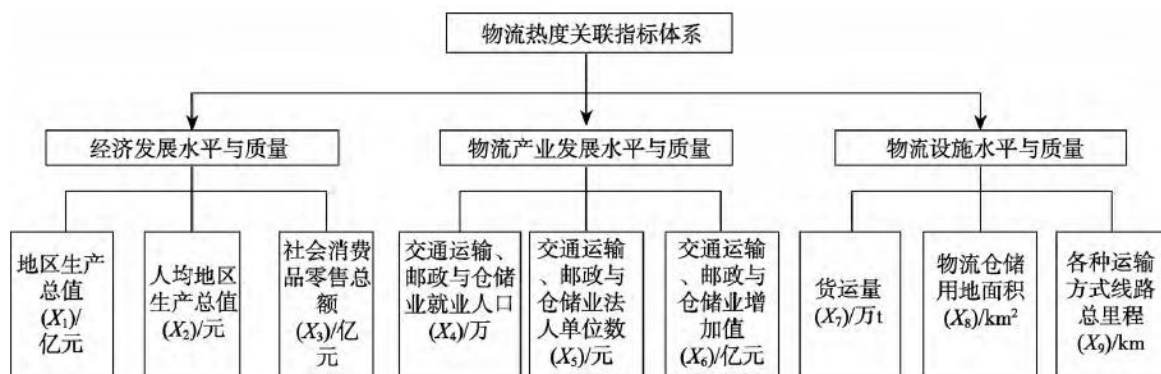


图1 物流热度的关联指标体系

3 结果分析

3.1 地级市尺度的物流空间分布格局与相关性评价

从中国 333 个地级市的物流热度数量的空间分布格局可以看出(图 2), 广东、江苏、浙江三省物流业发展较为均衡。物流热度数排名前 10 的城市中, 广东省有广州、深圳; 排名前 50 的城市中, 广东还包括佛山、东莞两市, 江苏有苏州、徐州、南京、无锡、常州、南通、扬州七市; 浙江有宁波、杭州、金华、台州、温州五市。这充分说明长三角、珠三角地区物流业一体化程度高, 物流业发展相对均衡。排名前 3%(10 个)的城市所占热度比重为 28.72%, 排名前 10%(33 个)的城市所占热度比重为 52.64%, 排名前 20%(67 个)的城市所在热度的比重为 68.76%, 物流热度分布符合 20/80 原则。

为揭示地级市中物流热度在所在省级行政区中排名首位城市的分布情况, 剔除 4 个直辖市后, 将 27 个省级行政区中物流热度排名第一的城市作为中心城市, 计算各城市的物流绝对首位度、经济绝对首位度、人口绝对首位度(表 1), 并将计算结果与《物流业调整与振兴规划》提出的全国性、区域性物流中心城市及《全国物流园区发展规划》提出的一级、二级物流园区布局城市进行比较。

综合图 2 和表 1 的结果可以看出，基于物流热度的中心城市表现出以下特征：

(1) 经济发展水平高、物流需求量大。

在 27 个中心城市中，经济首位度排名第一的有 23 个。这在中西部地区表现尤为突出，中西部 19 个省(区)中，17 个经济首位度排名第一。其中，物流首位度大于 40%的 11 个城市均为中西部地区的省会城市，这不利于物流业的均衡发展和物流成本的降低。

(2) 交通区位条件好，常住人口多，物流需求潜力巨大。

在 27 个中心城市中，常住人口排名第一的有 18 个。其中，保定由于承接北京的人口及物流功能而超过河北省会石家庄，通辽由于靠近哈尔滨、长春、沈阳三大省会城市，且为内蒙古煤炭进出的主要通道，位列物流中心城市。另外，宁波、厦门凭借其作为重要港口城市和副省级城市的区位条件超过省会城市，位列物流中心城市。

(3) 政策优势突出。

在 27 个中心城市中，有 16 个全国性物流节点城市，占规划总数(21 个)的 75%以上，衔接较好；有 12 个区域性物流节点城市，占规划总数(17 个)的 70%，与 2009 年《物流业调整与振兴规划》对接较好；通辽、保定、苏州 3 市既非副省级城市，也不是省会城市和综合交通枢纽，未进入国家规划的物流节点城市，但 2013 年出台的《全国物流园区发展规划》的 29 个一级物流园区布局城市中，苏州位列其中。

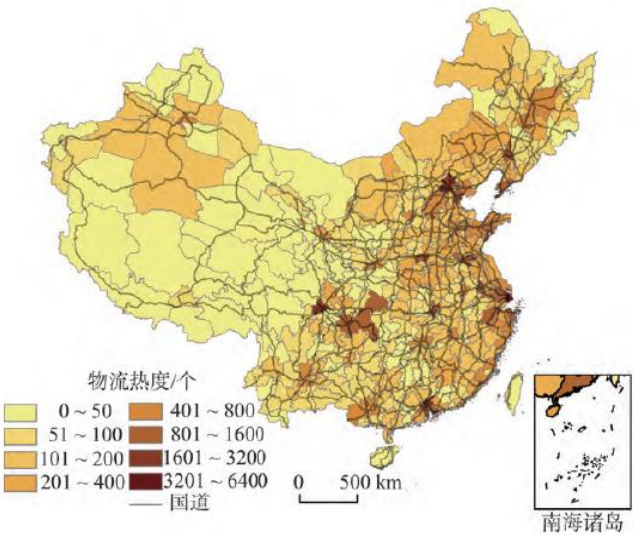


图2 地级市尺度的物流热度分布格局

表1 基于物流热度的中心城市的物流、经济、人口首位度/%

Tab.1 Primacy index of logistics, economic activity, and population based on logistics hotness degree in central cities/%											
城市	物流热度	经济总量	常住人口	城市	物流热度	经济总量	常住人口	城市	物流热度	经济总量	常住人口
哈尔滨	41.86	29.98	27.76#	银川	46.67	49.16	31.62	宁波*	24.7	18.99	13.95
通辽*	15.88	10.65	12.64#	西宁	73.04	44.94	39.21	长沙	37.94	28.89	10.77
乌鲁木齐	32.71	26.58	14.97#	青岛*	20.20	14.60	9.16	南昌	24.79	23.17	11.39
长春	47.78	37.32	27.95**	拉萨	56.10	37.10	18.58#	昆明	46.88	29.21	14.02
沈阳	33.43	22.66	18.75	郑州	31.02	18.75	9.60	贵阳	36.99	24.81	12.78
兰州	34.57	27.68	14.12#	苏州*	18.20	22.22	13.32	厦门*	31.77	14.30	9.79
保定*	18.51	10.50	15.57#	合肥	29.05	24.19	12.65	南宁	31.20	19.20	14.50
太原	29.00	19.08	11.79	成都	50.16	34.09	17.56	广州	25.39	23.75	12.12
西安	48.52	30.21	22.79	武汉	48.75	35.97	17.51	海口	54.86	28.67	24.14

注：*表示非省会城市；**表示第六次人口普查数据；#表示 2011 年数据。

3.2 省域尺度的物流空间分布格局与相关性评价

按照分省尺度对 80507 个样本数据获取物流热度总量、人均物流热度、地均物流热度，得到省域尺度的物流热度空间分布格局(图 3)，物流热度分布呈现明显的空间差异，其特征可归纳为：

(1) 受益于沿海、沿江的“T”字型国土开发战略，东部沿海地区率先成为物流发展的重点区域。

2013 年，广东、江苏、山东、上海、浙江五省市 GDP 占全国的 45.54%，物流热度占比为 44.79%，两者十分吻合，表明了物流的派生需求特征。GDP 占比为 5%的河北省，受北京市、天津市辐射影响，物流热度占比仅为 3.83%，表明了物流业的极化效应。上海市以 3.82%的 GDP 占比，贡献了 7.69%物流热度，表明了物流业布局的交通依赖性。

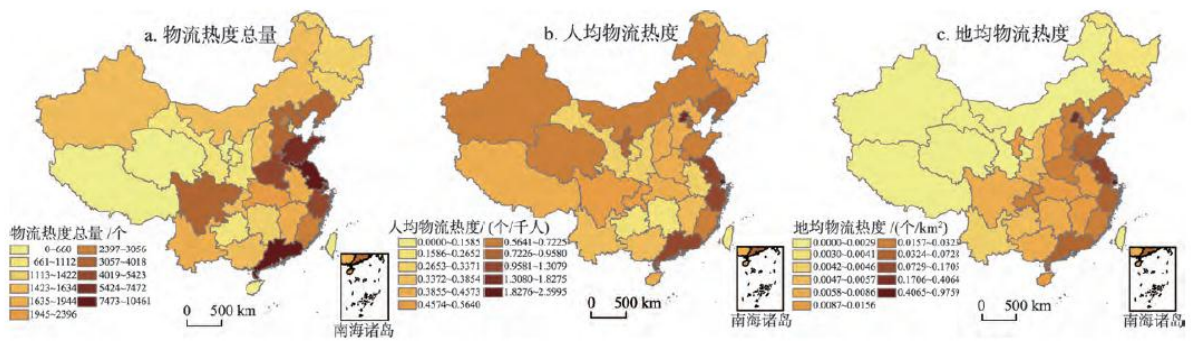


图3 省域尺度的物流热度空间分布格局

(2) 特大城市及城市群密集地区是信息设施、交通线网与人口高度密集区域，具有物流服务网络健全、辐射能力强、物流服务水平高的特点。

从地均物流热度来看，上海市每平方公里拥有量为 0.9759，远高于其他地区，凸显了其作为国际经济、金融、贸易、航运中心的地位，以及参与国际国内物流资源配置的能力。排名前列的天津、江苏、广东、浙江等地也具有较强的辐射能力。从人均物流热度数来看，上海每千人拥有的物流热度热度为 2.5995，位居第一，其次为北京(1.4053)、广东(0.9874)、浙江(0.9690)、江苏(0.9631)。上述地区同时也是大型仓储设施的主要聚集地、物流企业总部基地以及电子商务企业的全国分拨中心所在地，居民可享受到的快递服务的时效性位居前列。

为量化物流热度的综合表征信息，利用图 1 建立的物流热度关联指标体系，对 31 个省市区物流热度进行相关分析，得到物流热度 Y 与 X₁–X₉间的关联系数、P 值以及标准差(表 2)。

表 2 物流热度与主要关联指标的相关系数

Tab.2 Correlation coefficients of logistics hotness degree and indicators

相关系数	<i>P</i> 值	标准误差	相关系数	<i>P</i> 值	标准误差		
<i>X</i> ₁	0.9270	<0.0001	910.679	<i>X</i> ₆	0.8194	<0.0001	1391.790
<i>X</i> ₂	0.4631	0.0087	2151.779	<i>X</i> ₇	0.6149	0.0002	1914.555
<i>X</i> ₃	0.9302	<0.0001	891.010	<i>X</i> ₈	0.4787	0.0064	2131.502
<i>X</i> ₄	0.8040	<0.0001	1443.656	<i>X</i> ₉	0.2925	0.1103	2321.605
<i>X</i> ₅	0.9281	<0.0001	903.672	-	-	-	-

从表 2 中可以看出，物流热度与反映经济发展水平与质量的 X₁、X₃，以及反映物流产业发展水平与质量的 X₄、X₅、X₆ 高度相关，且均通过 P 值检验；与反映物流设施水平与质量的 X₇ 中度相关，且通过 P 值检验。这与物流业是融合运输、仓储业、货代业、快递邮政、配送和信息业等复合型产业属性吻合，同时表明交通基础设施的建设对促进物流产业发展具有一定的滞后性。

选取相关系数大于 0.9 的 X₁、X₃、X₅ 作为自变量，对物流热度与相关指标进行多元线性回归分析，结果显示：X₃ 的 P 值>0.05，且 X₁、X₃ 之间的相关系数为 0.9919，存在明显的共线关系。为此，剔除指标 X₃ 后再次回归，得到如下函数关系式：

Y = 0.0790X₁ + 0.1702X₅ -245.4028 (4)

式中: Y 为物流热度; X_1 为地区生产总值; X_5 为交通运输、邮政与仓储业法人单位数。

从式(4)可以看出, 物流热度与物流企业有十分密切的关系, 受经济发展水平影响, 符合物流的派生需求特征以及物流企业的市场主体地位, 一定程度上说明了利用百度在线地图平台采集的物流热度是合理和有效的。在现阶段国民经济行业分类、产业统计、工商注册及税目设立等方面未明确物流业类别情形下, 将其用于中国物流业空间格局研究是合理的。

3.3 城市群尺度的物流空间分布格局与相关性评价

城市群是物流业发展的重要空间载体。中国已初步形成以北京、天津为中心的华北物流区域, 以沈阳、大连为中心的东北物流区域, 以青岛为中心的山东半岛物流区域, 以上海、南京、宁波为中心的长江三角洲物流区域, 以厦门为中心的东南沿海物流区域, 以广州、深圳为中心的珠江三角洲物流区域, 以武汉、郑州为中心的中部物流区域, 以西安、兰州、乌鲁木齐为中心的西北物流区域, 以重庆、成都、南宁为中心的西南物流区域。为评估城市群物流服务类型, 以及物流业与经济发展的协调关系, 以《全国主体功能区规划》提出的城市群为基础, 重点选取东部地区的京津冀、长三角、珠三角、山东半岛、辽东半岛、海峡西岸城市群; 中部地区的中原、哈长、长株潭、武汉、环鄱阳湖、江淮城市群; 西部地区的成渝、南北钦防、天山北坡等城市群, 利用式(4)计算出各城市群物流热度的理论值。理论值是指按照现阶段物流业发展的质量与水平, 服务于该城市群的社会经济发展所需的物流热度, 可与该地区实际采集到的物流热度进行对比, 以反映该地区物流辐射能力、物流与经济发展的协调程度。通过将理论值与实际值比较, 可将主要城市群划分为 3 种类型区(图 4):

(1) 高度协调发展区。

物流热度实际值大于理论值, 且物流热度值 >1000 。该类型区具有经济发展水平高、中转物流流量大的特点, 属于外部辐射型, 包括长三角、珠三角、成渝和中原城市群。

(2) 中度协调发展区。

该类型区主要包括两个亚类: 一是物流热度的实际值大于理论值, 且物流热度值 <1000 , 该亚类具有经济发展水平中等, 但中转物流流量较大的特点, 属于内部辐射型, 包括南北钦防和天山北坡城市群; 二是物流热度的实际值小于理论值, 两者的差值 $<20\%$, 物流热度值 >1000 , 该亚类具有经济发展水平较高、物流一体化进程滞后的特点, 属于平衡型, 包括京津冀和哈长城市群。

(3) 低度协调发展区。

物流热度实际值小于理论值。根据两者之间的差值, 可以将其划分为两个亚类: 一是两者的差值在 $20\% \sim 50\%$ 之间, 该亚类具有经济发展水平较高, 中转物流流量较小的特点, 属于内部服务型, 包括山东半岛、辽东半岛、海峡西岸、长株潭、武汉、环鄱阳湖和关中城市群; 二是两者的差值 $>50\%$, 该亚类具有受周边发达城市群物流辐射大的特点, 属于接受辐射型, 如江淮城市群。

3.4 经济区尺度的物流空间分布格局与相关性评价

物流园区是按照城市空间合理布局的要求, 集中建设并由统一主体管理, 为众多企业提供物流基础设施和公共服务的物流产业集聚区, 也是物流热度集聚的区域。因此, 可通过物流园区的数量

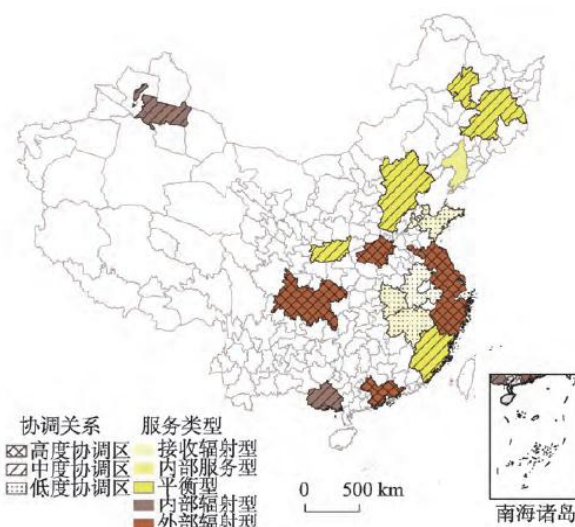


图4 基于物流热度的城市群物流服务类型与协调关系分区

及状态信息, 揭示其与物流热度的相互关系, 以反映物流热度演变规律。利用中国物流与采购联合会 2006、2008、2012 年的全国物流园区调查数据, 进行各种状态下物流园区数量与物流热度的相关性分析, 得到物流园区数量与物流热度相关系数(表 3)。

表 3 及三次全国物流园区调查数据的分布格局(图 5)表明, 物流热度与 2006、2008 年物流园区总量高度相关, 与 2012 年物流园区总量相关性低; 物流热度与 2006、2008、2012 年运营状态的物流园区数相关性较高。导致上述结果的主要原因为: 物流热度表征的是上一时期内各种状态的物流园区数量以及运营状态的物流园区, 而一半以上物流园区建设周期为 1-3 年, 2012 年中西部地区规划和建设的园区数量较多。由此可以推测, 由于 2012 年长江中游经济区、黄河中游经济区、西北和西南经济区处于建设状态的物流园区数量多, 其物流热度在 1-3 年后才会有大幅提升, 上述区域的物流服务与经济发展的关系将由滞后、基本适应转变为适应; 同理, 北部沿海经济区从适应转变为完全适应; 而东部沿海经济区、南部沿海经济区存在物流发展过热的现象, 需进行适度调控。

表 3 分经济区物流园区数量与物流热度的相关性

Tab.3 Number of logistics parks in major economic zones and their relation with logistics hotness degree

	2006				2008				2012			
	总量	运营	建设	规划	总量	运营	建设	规划	总量	运营	建设	规划
东北经济区	21	4	12	5	48	18	24	6	56	26	23	7
北部沿海经济区	28	10	8	10	67	22	29	16	128	88	35	5
东部沿海经济区	52	11	11	30	97	32	41	24	93	65	14	14
南部沿海经济区	36	8	9	19	96	25	31	40	83	52	25	6
西南经济区	17	3	8	8	56	3	36	17	98	28	41	29
西北经济区	13	1	1	11	21	3	8	10	64	14	25	25
黄河中游经济区	21	6	7	8	47	7	25	15	93	35	47	11
长江中游经济区	17	7	9	1	43	12	25	6	139	40	31	68
相关系数	0.93	0.87	0.52	0.79	0.93	0.82	0.84	0.67	0.29	0.81	-0.32	0.64

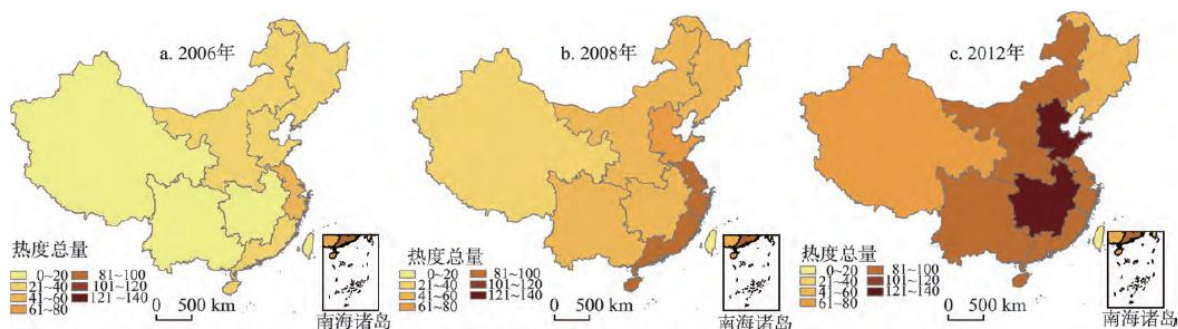


图 5 中国各经济区物流园区分布格局演变图

4 结论与讨论

通过引入“物流热度”和“物流首位度”概念, 从地级市和省域尺度、城市群及经济区等多视角对中国物流热度的空间分布格局及区位指向特征进行了具体分析, 结论如下:

第一, 中国物流设施和物流企业布局呈现产业性需求和交通区位指向特征, 东部沿海地区呈现多点多级发展格局, 中西部地区呈现单点单极发展格局, 物流业发展的地区差异显著。

物流企业的区位选择具有市场、服务对象等需求指向特征以及交通区位指向特征(王成金, 2014), 物流设施作为物流企业的重要集聚地, 同样表现出类似的布局特征。通过对不同尺度下

物流热度分布特征的分析发现, 交通区位条件好、经济发展程度高的东部沿海地区集聚了较高的物流热度, 这与中国 A 级物流企业呈现的沿海地区多于内陆, 东南沿海地区集聚的分布格局(王成金等, 2014)相吻合。但文中采集的物流热度既包括物流企业, 还包括物流企业的末端经营网点和物流设施, 有助于从微观、末端视角认识社会物流网络体系的总体情况, 从而准确把握不同地区物流服务的覆盖能力与及时响应能力。

从主要城市群及经济区的空间格局来看, 长三角城市群呈现以上海为核心, 苏州、宁波、杭州、南京为副中心的多点多级发展格局; 珠三角城市群呈现以广州、深圳为双核心, 以佛山、东莞为副中心的多点多级发展格局, 这与上述地区物流一体化行动计划的实施密切相关; 京津冀城市群呈现两高一低的不均衡发展格局, 这与京津地区物流企业集中在北京和天津市区, 周边的地级城市 and 县级城镇较少的结论(王成金, 2014)相吻合, 说明京津冀城市群物流一体化进展较为缓慢。中西部地区物流业总体呈现以省会城市为核心的单点单极发展格局, 尚未具备实现区域物流一体化的先决条件。上述结论有助于深化韩增林, 王成金, 尤飞(2002)对于中国四大区域性物流圈格局的认识, 同时也表明中国物流业发展地区现状差距不仅没有改变, 反而有加剧趋势。物流业发展的区域及省内不平衡, 导致物流资源优化配置难度大、货流双向流动不平衡, 这也是中国物流成本占 GDP 比例高远高于世界主要经济体的主要原因之一。

第二, 未来物流设施和物流企业的布局呈现消费性需求和人口指向特征, 并向带状的多点多级物流发展格局转变。

物流设施和物流企业的布局既是经济实力与交通区位作用的结果, 也离不开政府的规划和扶持政策(王成金等, 2014), 更与区域发展战略与产业结构的调整有着密切的关系(韩增林, 王成金, 尤飞, 2002)。随着《物流业中长期发展规划》的全面贯彻实施, 特别是国家“一带一路”及长江经济带战略的推进, 长江中游经济区、黄河中游经济区, 西北和西南经济区等中心城市的交通基础设施、物流园区、重大物流通道工程的加速建设, 中国物流业发展不均衡的现状有望改变, 现有区块分割的单点单极的物流发展格局将逐步向带状的多点多级格局转变。其次, 由于东部沿海地区物流网络体系日渐完善, 以及物流企业组织网络形成, 物流业发展的热点将向中西部转移。第三, 电子商务活动迅猛发展而导致的快递包裹量急速增加, 以及以人为核心的城镇化进程加快推进, 城乡公共服务将日渐均衡化, 物流的公共产品属性将更加突出, 物流设施和物流企业的布局将呈现人口指向特征, 这种趋势在保定、通辽等城市已有表现。人口密集地区的交通物流条件将不断改善, 基于物流热度的中心城市的分布格局亦将日渐合理。

本文结论可为全国性、地区性物流设施的布局, 以及物流企业的区位选择提供现实参考。但基于在线地图搜索与数据采集技术获取的物流热度也存在一定的过时、错误、重复信息、地图更新不及时带来的漏采以及无经纬度信息等问题。这些问题在地级市以上尺度的总量及结构分析中并未充分显现, 但用于区县及以下尺度分析, 将存在一定局限。进一步获取详细的物流设施和物流企业的 POI 信息, 用于研究不同类型和更微观尺度的物流企业和物流设施的空间分布规律及分异机制, 将有助于弥补现有研究的不足。

作者: 李国旗 金凤君 陈娱 刘思婧

来源: 《地理科学进展》2015 年第 5 期

新常态宏观经济环境下的技术经济 评价分析方法

——以钢铁行业为例

技术经济及管理 1 “新常态”宏观环境



“新常态”概念是 2010 年 1 月 27 日在瑞士达沃斯举行的第四十届世界经济论坛年会上，由美国太平洋基金管理公司总裁埃里安提出的。

“新常态”是指世界经济已经进入了缓慢而痛苦的低增长时期，“新常态”的表现形式为经济增长速度降低、全球流动性过剩、大宗商品和资产价格剧烈震荡、贸易保护主义加剧、地缘政治紧张等。“新常态”为全球性的宏观经济表现形式，可理解为新的发展模式长期存在的状态。

近年来，我国钢铁行业膨胀式的产能扩张带来了一系列的问题，如总体价格低位运行，金融环境收紧，环境治理更加严格，市场竞争更加激励，经营长期困难，等等。

通过今后几年甚至几十年的市场洗礼，我国钢铁行业一定会形成新的格局。这对新建项目或改建项目可行性研究报告中的技术经济评价提出了更加严格的要求。

2 我国可行性研究报告技术经济评价现状

20 世纪 50 年代初，我国从前苏联引进建设项目经济评价方法，经过 50 多年的理论及评价方法的研究，分别于 1987 年、1993 年和 2006 年 3 次颁布了《建设项目经济评价方法与参数》，使技术经济评价在国民经济建设的各个领域得到了广泛的应用。

近年来，技术经济专业发展遇到了瓶颈，其主要原因是可行性研究报告中的“可行性”已逐步演变成“可批性”。企业的决策层无长期发展规划，只看重眼前利益，求投资，求规模，基本上是低端产品的重复建设，无法形成企业竞争力。此外，企业决策层对决策不承担任何后续责任，即使是错误的决定，也无法追溯到个人。

钢铁项目基本上不是政府投资项目，只需要核准，不需要审批。政府部门核准项目时只考虑政绩、地区效益、地区税收，基本上都会给予支持。同时，银行机构的贷款审核也缺乏系统的判断标准。

在可行性研究报告的核准或项目申请报告的备案过程中，技术经济评价基本上只是摆设，内容单一，对假定条件的论证不足。投资者通常并不真正关心经济评价的结果；经济评价结果难以对生产起指导作用；银行机构从现行的评价结论上也很难正确判断还款资金来源的安全性。

为了相关各方能更科学地进行决策，钢铁行业可行性研究报告或项目申请报告中的技术经济评价必须适应新常态环境，为投资者、银行机构提供可信的科学依据。

3 新常态宏观经济环境下的技术经济评价分析方法

本文将以某钢铁项目为例，说明价格体系和产量的变化对项目效益的影响。该钢铁项目的基础数据见表 1。

可行性研究报告中的技术经济评价价格体系是预测的固定价格，以下采用时价和实价体系，分析项目利润和财务内部收益率的变化情况。

3.1 采用时价体系分析

假定产品出厂价和可变成本是同比例变化的，经计算(见表 2 和图 1)，由于固定成本的影响，单位产品成本费用的变化率稍低于产品出厂价的变化率，但利润水平的变化率远高于成本和出厂价的变化率。众所周知，产品价格和经营成本是最为敏感的因素，一般的敏感性分析只分析单个指标，无法对其他核心指标做出详细的分析。此外，敏感性分析只列出敏感因素的百分比例，并未做出敏感因素变化的概率及应对方案。

偿债能力分析和财务生存能力分析原则上应采用时价体系，但一般技术经济专业做可行性研究报告是对时价的论证不足，几乎不采用时价体系。但无论是业主还是银行机构都应该对行业大环境有清晰的认识和准确的判断。

还款资金来源首先是“折旧+摊销”，其次为用于还款的利润，按价格下降 2%计算年平均还款利润的变化，得出 $(301\text{ 元/t}-181\text{ 元/t})\times 100\text{ 万吨}=1.12\text{ 亿元}$ ，即如果项目生产期产品出厂价和可变成本下降 2%，每年利润总额减少 1.12 亿元。

表1 某钢铁项目基础数据

序号	名称	数量	备注
1	计算期	20	
1.1	其中：建设期/年	2	
2	吨材投资/元·t ⁻¹	2 750	
3	产品产量/万吨	100	钢材
4	产品销售价格/万·t ⁻¹	2 990	不含税
5	所得税税率/%	25	
6	增值税税率/%	17	
7	残值率/%	5	
8	劳动生产率/t·(人·年) ⁻¹	833	
9	资本金比例/%	40	
10	长期贷款利率/%	6.55	
11	短期贷款利率/%	6.0	

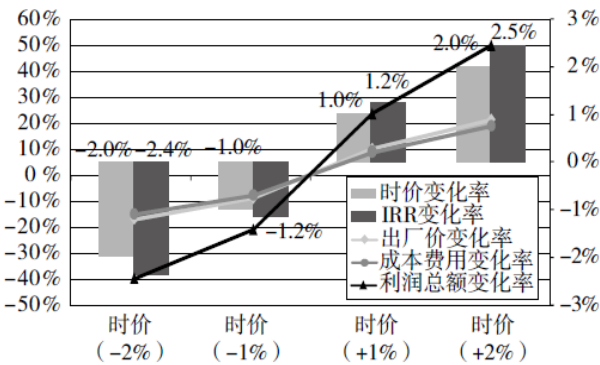


图1 时价体系对利润和财务内部收益率的影响

表2 某钢铁项目时价体系

序号	名称	基价	时价(-2%)	时价(-1%)	时价(+1%)	时价(+2%)
1	单位产品出厂价/元·t ⁻¹	2 990	2 481	2 721	3 291	3 628
2	单位产品成本费用/元·t ⁻¹	2 523	2 144	2 323	2 747	2 998
3	单位产品利润总额/元·t ⁻¹	301	181	238	372	451
4	销售毛利率/%	18.5	15.7	17.2	19.8	21.0
5	销售利润率/%	10.1	7.3	8.7	11.3	12.4
6	成本费用利润率/%	11.3	7.9	9.6	12.8	14.3
7	项目投资财务内部收益率(所得税后)/%	12.05	9.66	10.87	13.29	14.50

表3 某钢铁项目实价体系

序号	名称	基价	实价(+3%)	实价(+4%)	实价(+5%)
1	单位产品出厂价/元·t ⁻¹	2 990	2 729	2 499	2 296
2	单位产品成本费用/元·t ⁻¹	2 523	2 328	2 157	2 006
3	单位产品利润总额/元·t ⁻¹	301	239	185	137
4	销售毛利率/%	18.5	17.2	15.9	14.5
5	销售利润率/%	10.1	8.8	7.4	6.0
6	成本费用利润率/%	11.3	9.7	8.0	6.4
7	项目投资财务内部收益率(所得税后)/%	12.05	10.91	9.75	8.58

3.2 采用实价体系分析

实价体系排除了通货膨胀的影响，能够相对真实地反映投资的盈利能力，为投资决策者提供可靠

的依据,因此现金流量分析原则上应采用实价体系。假定时价为+2% (产品出厂价和可变成本上升 2%) 通货膨胀为+3%、+4%、+5%时项目利润水平和财务内部收益率见表 3 和图 2。

从图 2 看出内部收益率的变化幅度低于通货膨胀的幅度,利润水平的变化远远大于价格变化。如果通货膨胀率为 5%,吨钢利润缩水 55%。

3.3 采用产量变化分析

可行性研究报告的产量是按产能计算的,但是实际生产中受市场环境和设备的影响,产量和产能并不相等,表 4 列举了产量为产能的 90%、80%、70%时的财务内部收益率的变化。

作为项目决策层,应对项目生产期内的产量和销售量有充分的认识,并详细分析各种可能情况下的相应措施;作为银行机构,并不关心项目整个生产期,但必须分析偿还期内产量变化引起的还款危机。

如果计算期内对宏观经济环境未做出正确判断,那么对于技术经济评价所得出的结论,投资者很难做出正确的判断。而按一般的可行性研究报告中的技术经济评价所占的篇幅(一个章节)很难完成这些论证,因此技术经济专业人员不仅要掌握技术经济分析方法、工艺方案、财税体制,还要有宏观经济判断和分析能力。

简化的技术经济评价,很难正确评价项目的可行性,只有在对各种假定条件进行充分论证的基础上分析得出的结论才能够对项目的可行性进行科学的判断,给投资者提供依据。

4 结论及建议

4.1 结论

钢铁行业产能过剩现状无法回避,问题是如何回归到供需相对合理的市场状态,在回归过程中市场是核心因素,应充分发挥市场的作用。其实我国很早就认识到了市场的作用,但在实际操作中的运用并不理想。

2014 年是十八届三中全会召开后的第一年(改革元年),各方面的重大改革措施将会陆续推出。全面深化改革从长期看有利于改善经济结构、优化资源配置效率、提高经济潜在增长率,有助于促进中国经济的长远发展。

作为建设项目纲领性文件《国务院关于投资体制改革的决定》(国发[2004]20 号)提出,按照“谁投资,谁决策;谁收益,谁承担风险”的原则落实企业投资自主权。

回顾历史,《国务院关于投资体制改革的决定》文件公布实施已有 10 年,我国粗钢产量已由 2004 年的 28 291 万吨发展到 2013 年的 77 904 万吨,年均增长率高达 11.9%,导致我国钢铁产业在“大而不强”的同时产能严重过剩,目前平均开工率在 70%左右,钢铁行业普遍微利、负利经营,并且这种状况将长期存在,即钢铁行业已处于新常态环境。

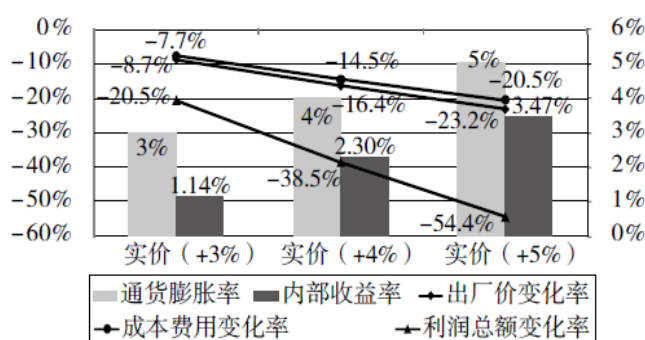


图2 实价体系对利润和财务内部收益率的影响

表4 不同产量下的内部收益率变化

序号	名称	产能的 100%	产能的 90%	产能的 80%	产能的 70%
1	单位产品利润总额/元·t ⁻¹	301	265	221	163
2	项目投资财务内部收益率 (所得税后) /%	12.05	10.34	8.51	6.53

不考虑其他因素,就产量而言,2004—2008 年粗钢产量的发展规模是合理的,但 2008—2013 年产量的发展规模严重失调,跟国际经济环境和国内经济环境并不吻合,假如以 2008 年 2.8% 的增长率保持到 2013 年,2013 年我国粗钢产量为 57 754 万吨,就不会出现目前产能严重过剩的状况,57 754 万吨比 2013 年的实际产量少 20 150 万吨,2013 年按开工率 75% 计算,25% 的产能为 19 476 万吨。根据上述判断我国目前粗钢产量过剩量约 4 亿吨。按吨钢投资 2 750 元计算,重复建设规模为 1.1 万亿元。从产业集中度、地区布局出发,合理利用重复建设的 1.1 万亿,将其投入到研发、新材料、环保等领域,当下钢铁行业绝不是今天的状况。但历史没有假如,只能充分认识现状、面对现状,研究今后的发展模式。笔者认为应从以下几点重新审视技术经济评价在建设项目决策及生产经营中的作用。

以上数据充分证明,在近几年钢铁行业的发展过程中,市场在资源配置中并未起到应有的作用,也就是说近几年钢铁项目的可行性研究报告或项目申请报告中的技术经济评价并未起到应有的作用,因此有必要重新审视技术经济评价的效果。

4.2 建议

应在建设项目的可行性研究报告中设置技术经济评价专篇,与能源评价、环境评价齐名。但是将技术经济评价提升到专篇,以往的评价深度很难满足要求,如不确定分析假定条件的论证、敏感性分析中敏感因素发生概率的论证、价格体系的建立及论证、债务资金还款资金的来源分析等,因此,应提高对这些方面的评价深度。

在生产期中应用技术经济分析方法。项目可行性研究中的各工序技术经济指标与实际生产指标不完全一致。因此,应在生产期按一定的周期在采用实际消耗量和实际价格的基础上通过预测今后趋势进行技术经济评价,根据已形成的一系列数据进行区别、变化分析、制定最佳生产模式和最合理的成本及利润指标。同时,应对可行性研究报告中技术经济评价的各种假定条件进行论证并与实际数据对比分析。这样一来,技术经济评价不仅是要做出经济上是否可行的判断,还要全程指导生产期指标。值得注意的是,一般可行性研究中各工序技术经济指标为理论数据,而实际生产的消耗指标较复杂,对自动化程度较高的现代企业而言,数据采集并不难,但对于小型企业来说,由于其大部分采取的是粗放型经营模式,因此对数据的采集就有一定难度,所以,应对这类企业人员进行培训,提高认识,方可实现技术经济评价对生产期指标的全程指导。

作者:宝良

来源:《冶金经济与管理》2014 年第 6 期

管理会计相关性及其思考

会计学



1 引言

按照西方对会计学边界的定义,通常认为企业会计是由财务会计和管理会计组成的。相对于财务会计的发展,管理会计的起步较晚,是会计学中的一门年轻分支学科。自上世纪 80 年代管理会计引入中国以来,管理会计一度发展迅速,但到了 90 年代末,中国的管理会计研究开始走下坡路,其典型的反映是管理会计的研究文献(论文与专著等)明显减少。现阶段,相较于以会计准则为核心的财务会计的旺盛

状况, 管理会计学科建设明显滞后了。这种迹象不仅在中国, 在欧美及日本等国家也有同样的反映。究其原因, 主要表现在两个方面。

一是经济环境所致。改革开放 30 多年来, 中国资本市场得到迅速发展, 企业通过“资本运作”进行融资等活动已成为一种趋势, 强化公认会计准则规范成了企业最现实的需求。从政府层面看, 沿着“会计准则国际化路线图”, 加快我国会计准则的国际化进程, 需要在财务会计准则的规范方面投入极大的精力, 这对管理会计发展产生了一定程度的“挤出效应”。

二是来自竞争的压力。首先, 表现在就业需求对会计知识结构的影响。近年来, 国内大学生面临着沉重的就业压力。从管理会计专门人才的角度来讲, 随着国家机关、事业单位精简编制, 大型国企进行人员的内部结构调整与配置(如实施内部整合, 人员录取实行集中管理等), 新增人员的数量明显减少。以往, 这些部门或单位对管理会计专门人才需求相对较高, 现在随着其对管理会计专门人才就职量的缩减; 加之民营企业资金饥渴并期盼上市, 对熟知以财务会计为核心的具有注册会计师(CPA)资格证书的会计人员更加青睐, 这就使得大学生更加关注财务会计。其次, 是适应经济全球化形势的需要。随着跨国公司向全球公司的转化, 会计准则国际化面临新的机遇与挑战。在这种情况下, 人们对与财务会计方面相关的新规定、新知识必然会更加关注。再次, 学者们为了学术成果的发表, 也乐意从事政府着力倡导的财务会计研究。然而, 从企业发展的战略视角分析, 管理会计对于提高企业的竞争力是极为重要的; 管理会计中的管理技术, 如标准成本制度、预算管理、内部控制、平衡计分卡、经济增加值, 以及管理会计的其他理论基础, 如权变理论、管理控制系统理论、代理理论等对指导企业价值管理实践是不可或缺的。

面对挑战, 正确认识管理会计为企业创造价值的功能, 提高管理会计信息支持系统和控制系统适应实践的相关性, 成为管理会计研究难以回避的一项重要课题。值得庆幸的是, 2014 年 1 月, 财政部办公厅印发了《关于全面推进管理会计体系建设的指导意见(征求意见稿)》, 标志着我国会计管理当局开始将主要精力转向管理会计, 并力争用 5-10 年时间将我国管理会计推向一种具有中国特色的高水平、本土化研究的道路之中, 努力构建全面的管理会计理论与方法体系。

2 管理会计的相关性

提起“管理会计的相关性”, 不能不提美国的两位教授, 即约翰逊与卡普兰教授, 其于 1987 年在《相关性消失了——管理会计的兴衰》一书中首次提出了“管理会计相关性消失了”这一观点。该书在开篇写道: “如今的管理会计信息受企业财务报告系统程序和周期的驱动, 提供得太晚、太不具体, 已经扭曲得与管理者的计划和控制决策完全不相关了”……“运用原有的会计方法可能破坏 20 世纪 80 年代美国制造业适应迅速变化的竞争环境的努力”。概括来讲, 相关性消失的原因主要有: 管理会计理论与实务脱节; 管理会计实践的发展相对滞后; 管理会计的研究方法过于“精致”。这方面可引用卡普兰的观点, 他认为: “1950 年以后的管理会计研究, 绝大部分是大学等的研究人员依据极为单纯的方式对企业开展单纯的模型构建, 没有为实务界所认同。这样就使得学问的深入偏离了管理会计实务的基础”……“实务界对管理会计研究的创新失去了兴趣。许多实务部门人士即使有了管理会计的创新, 往往也只是作为秘密来保存。管理会计实务持续着利用错误的信息进行决策”。笔者认为, 管理会计相关性的消失可以划分为两次, 一次是上世纪 80 年代末, 即 1987 年《相关性消失了——管理会计的兴衰》一书提出到上世纪末; 另一次是本世纪初, 即人们对新工具的重新认识而产生的思考。

2.1 第一次“相关性消失”

即上世纪 80 年代末, 即 1987 年《相关性消失了——管理会计的兴衰》一书提出到上世纪末。其特点是, 针对当时间接费用分配不合理, 仅关注财务方面的信息, 以及成本的市场导向意识淡薄等

表1 卡普兰《高级管理会计》1982年版与1998年版内容比较

1982年版《高级管理会计》	1998年版《高级管理会计》
共由17章构成,具体包括: 第1章:绪论 第2章:成本性态模式 第3章:成本性态的推定 第4章:多重回归与非线性回归 第5章:CVP分析中的决策观及应用 第6章:不确定性下的CVP分析 第7章:成本分析与价格决定 第8章:机会成本、推定误差与成本变动的影响 第9章:CVP分析中的差异 第10章:成本差异调查模式 第11章:成本分配:服务部门 第12章:成本分配:联产品与副产品的成本 第13章:分权化 第14章:利益中心与投资中心 第15章:投资中心:投资利润率与剩余收益 第16章:员工契约与激励计划 第17章:预算与激励合同中的形式模型等构成	共由14章构成,具体包括: 导论 第1章:理解成本性态 第2章:短期预算分配和生产能力成本 第3章:将资源成本分配到生产成本中心 第4章:作业成本计算系统 第5章:作业成本管理 第6章:以成本为基础进行决策 第7章:分散经营 第8章:平衡计分卡:计量所有经营单位的业绩 第9章:业绩的财务指标 第10章:业绩的财务评价:投资报酬率与经济附加值 第11章:计量客户、内部经营过程及雇员的业绩 第12章:投资开发未来生产能力技术 第13章:激励与补偿系统 第14章:预算与激励合同中的形式模型等构成

的转变情况,可以用美国的管理会计教科书作一比较研究。以1987年《相关性消失了——管理会计的兴衰》一书的提出为界限,先来分析该书作者之一的卡普兰的观点变化。通过分析卡普兰1982年出版的《高级管理会计》一书,并与1989年的第二版及1998年第三版相对比。笔者以“相关性消失了”一书出版的1987年为分界点,对1982年版与1998年版作一比较,具体见表1。正如1998年

表2 霍恩格伦《管理会计入门》1981年版与1999年版内容比较

1981年版《管理会计入门》	1999年版《管理会计入门》
共由19章构成,核心部分有15章,包括: 第1章:概述:实绩记录,问题提出与解决 第2章:CV关系的基础 第3章:制造成本的基础 第4章:关联成本与决策1 第5章:关联成本与决策2 第6章:资本预算:总括的计划 第7章:控制导向的变动预算与标准 第8章:各种成本性态模式 第9章:责任会计与成本分配 第10章:利润中心与成本分配 第11章:资本预算 第12章:成本中的税务筹划 第13章:单位成本与综合成本计算 第14章:直接成本与全部成本计算 第15章:管理会计的计量方法 第16-19章:属于财务会计的基础知识介绍	共由19章构成,核心部分有15章,包括: 第1章:管理会计与企业组织 第2章:成本性态与CV关系的基础 第3章:成本性态的计量 第4章:成本管理系统与ABC 第5章:相关信息与决策:市场导向的决策 第6章:相关信息与决策:生产决策 第7章:综合预算 第8章:变动预算与差异分析 第9章:管理控制系统与责任会计 第10章:分权的组织与管理控制 第11章:资本预算 第12章:成本分配与ABC 第13章:单位成本计算 第14章:综合成本计算 第15章:间接费的分配:直接成本计算与全部成本计算等构成。

伦(Horngren, C. T.)的管理会计教材的变化也具有一定的说服力。美国典型的管理会计教材是霍恩格伦的《管理会计入门》(Introduction to Management Accounting)。笔者将其1981年版与1999年版作一比较,见表2。

在《管理会计入门》1999年版中,作者增补了ABM、价值链分析、成本企画、BSC、EVA等新的课程内容。ABM在第4章中,价值链分析在第1章中,成本企画在第5章中,BSC在第9章中,EVA在第10章(书中是将EVA作为剩余收益的一种来加以阐述的)。这些内容没有在每章的目录直接加以反映。值得关注的是,该书中的ABC方法除了在第4章的决策会计领域阐述外,还在第12章中进行了论述。这表明,产品成本计算决不仅仅只是财务会计中的成本计算。以前,管理会计体系分为决策管理会计与业绩管理会计两个组成部分,而在书中则将产品成本计算作为并列的一个部分加以阐述。即,霍恩格伦认为管理会计包括决策管理会计、业绩管理会计以及产品成本计算管理会计等三个部分。

而提出的一系列改革与创新。这一时期出现的代表性新工具主要有:(1)作业成本/管理(ABC/ABM),强调作业分配基准与作业管理;(2)平衡计分卡(BSC),强调财务与非财务统一,战略与战术统一,以及长期与短期相衔接,化战略为行动等;(3)目标成本规划,即成本企画,注重成本管理的市场导向,其朴素的理论内涵是“收入-利润=目标成本”,即提出了倒逼成本的理念。

为了说明管理会计范式的转变情况,可以用美国的管理会计教科书作一比较研究。以1987年《相关性消失了——管理会计的兴衰》一书的提出为界限,先来分析该书作者之一的卡普兰的观点变化。通过分析卡普兰1982年出版的《高级管理会计》一书,并与1989年的第二版及1998年第三版相对比。笔者以“相关性消失了”一书出版的1987年为分界点,对1982年版与1998年版作一比较,具体见表1。正如1998年版的导论中所强调的那样,随着经营环境的变化,信息技术的高速发展,管理会计人员不再是简单的对过去业绩的记录,作为经营团队的重要成员,必须要提供价值创造的信息,为战略决策与实施提供积极的作用。因此,一些创新企业管理的方法,如ABC、成本企画、BSC等管理会计工具被写入了1998年版的教材之中。

另一位在美国管理会计界知名度较高的学者霍恩格

此外，作为决策管理会计，霍恩格伦将资本预算的内容限定为用于短期业务活动过程中经营决策。

2.2 第二次“相关性消失”

即进入本世纪后，围绕对新工具的应用而开展的再认识与再讨论。这方面的探讨集中在以下两个方面，一是现代意义上的管理会计工具，如作业成本与平衡计分卡的相关性丧失；二是传统意义上的管理会计工具，如预算管理的有效性亟待提升等。有关 ABC/ABM，普遍认为的主要问题包括：难以预料资源的浪费；成本计入太多；成本信息缺乏配比性；资源配置的灵活性不足；成本摊销偏低；成本风险难以把握；业绩评价不准等。有关 BSC，普遍认为的问题包括：因果关系的内涵模糊不清；在动态的组织结构下，BSC 的定位往往不准确。以因果关系为例，依据标准成本法计算的传统成本管理过剩存货之间或许存在因果关系，但在公允价值计算模式下，对于当前投资项目较资本成本具有更大的收益率这种情况而言，在逻辑上就不具有因果关系。如，我国一些大型公司围绕平衡计分卡（BSC）等管理会计工具的应用，往往会有一种“不相关”的感觉。这些问题表现在，BSC 的指标等设置是固定的，而团队或产品种类的推进又经常是变化的、动态发展的。据此对企业内部的团队进行评价就会存在一定的偏差，使其内部员工感到“不公平”。再从传统意义上的管理会计来看，以预算管理为例，存在的不相关性表现为：外延过宽、内涵陈旧、以及缺乏灵活性等，欧洲国家提出的超越预算，就是对此进行改革的一种尝试。

针对人们对 ABC/ABM 等的质疑，卡普兰和安德森没有回避。以作业成本为例，他们认为之所以作业成本面临“相关性再次消失”的现象，关键在于人们的认识与具体应用的局限性。即，属于“新方法”与“老基础”的矛盾问题，换言之，是由于人们构建成本模型所采用的传统方法导致的。传统方法最初推出时，通常用于分析单个的部门、工厂以及区域的成本情况，在这种简单的环境中，其效果特别显著。但当大范围推行这种方法，并希望它持续不断地发挥作用时，就会遇到困难。针对上述问题，卡普兰在《哈佛商业评论》（美国版）2004 年第 12 期撰文，提出一种改进的思路，即“时间驱动作业成本法（time-driver ABC）”，即以时间驱动为要素来改进原来的作业成本法。同时，这一时期还产生了另一种改进思路，即“以资源为导向对作业成本法改进法：资源消耗会计（RCA）”。RCA 的好处包括：识别产能，有效利用资源；有助于业务外包决策；提高预算编制的准确性与适应性；促进了成本创新；能够有效地防范成本风险等。

3 管理会计的创新与发展

管理会计有两大研究范式，一是以概念为中心的范式，二是以案例为中心的范式。这两种范式共同的理论基础主要有三种框架，即：（1）权变理论框架（Contingency theory framework）；（2）经济组织架构框架（Economics-based model of organizational architecture）；（3）价值管理的框架（Value-based management accounting framework）。经验与实证的范式，主要考虑的是管理会计

的影响因素，其基本模式是“影响因素-管理会计-经济后果”，具体如图 1 所示：

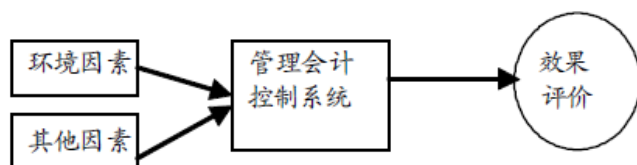


图1 管理会计研究的理论框架

对管理会计学科发展而言，管理会计创新至少有三层涵义：一是改革现有的管理会计理论与方法体系，通过优化机制建设来推动和配合其他方面的会计改革，进而促进企业管理的发展。二是改革现行的会计管理体制来适应新的情况，消化制度变迁给管理会计机制产生的压力，实现管理会计自身的可持续发展。三是通过管理会计工具的创新来建立新型的管理会计理论与方法体系。为此，可进一步从理论与实践两个视角加以展开。

3.1 理论上的要求：积极构建管理会计的概念体系

表 3 管理会计概念的层次性

具体层面	相关概念
核心层	成本性态(固定成本与变动成本)
应用层	本量利分析、标准成本、预算管理、责任会计、内部控制、风险管理等
发展层	作业成本管理、战略管理会计、环境管理会计等
研究层	管理会计的射程、边界、功能扩展、全球化视角、权变性视角、构建新坐标等

一门学科的创新往往是从概念开始的。为了全面地反映管理会计的理论与方法体系,同时提升管理会计服务于企业实践的相关性,笔者认

为,管理会计的概念体系应当具有层次性,并且包容性要强,具有广阔的延展性等特征。详见表 3 所示。表 3 表明,管理会计的概念体系由四层次构成,按成本性态对成本进行分类是管理会计学科区别于其他学科最根本的特点,因此其居于核心层。目前,理论与实务界对管理会计相关性有不同的看法,主要是对应用层与发展层概念的认识存在差异所致。实际上,管理会计是一门包容性非常强的学科,因为其本身是一门边缘学科,它需要从相关的学科中吸取营养。人们对管理会计相关性的认识,应当从动态变化中加以感受。管理会计的创新是在不动摇其核心层的前提下,将研究层的内容向发展层与应用层推进,如近年来逐渐成熟的资源消耗会计、物料流量会计等已进入发展层的管理会计学科内容之中。管理会计的发展,一方面以学科创新为基础,另一方面不断修正与完善应用层与发展层的内容体系。

3.2 实践上的要求:重视管理会计的“管理活动”能力

长期以来,我国管理会计界对管理会计的管理功能十分重视,“管理活动论”或“管理工具论”一直指导着管理会计的创新与发展,并使会计人员的地位与作用得到了极大提高。当前,管理会计的创新与发展仍然应以“管理活动论”为导向。管理会计不否认提供信息,而其提供信息的根本目的是参与管理。这方面一个典型的例子是,某总经理上任三年来着重抓销售、抓内控与管理,企业销售额逐年提升,尽管从传统的财务会计利润表的信息来看,三年来净利润是逐年递减的,但从管理会计视角重新编制利润表(以变动成本为基础),则明显揭示出其上任三年来的净利润数是逐年递增的。如果没有“管理活动论”为指导,这种管理会计的利润表很难有效应用于董事会的决策之中。坚持以“管理活动论”为导向,还与管理会计系统自身有关,从一家上市公司来看,管理会计需要提供的信息主要有:股东和其他利益相关者的收益保障信息;CEO 业绩责任的制定依据;企业经营业务的质量判断;董事会的业绩考核标准;企业组织结构与业务流程的优化状况;企业的价值观和文化建设情况;各个管理层次的业绩评价和激励补偿系统设计(包括针对高层管理人员的奖励与补偿合同的制定)等。上述这些信息除了价值信息外,还包含非价值信息。如果只将管理会计视为“信息系统”的话,管理会计创新可能会受到限制,管理会计的发展就会失去动力。以“管理活动论”为导向,更加符合管理会计是一门边缘性学科的特性,也有助于管理会计在与其他学科的交融中得到发展,从而进一步推动管理会计理论与方法体系的完善、创新与发展。当前,国内一些学者提出的管理会计与财务会计“内外兼顾论”及“关联机制论”是一种比较好的选择(李心合,2012)。

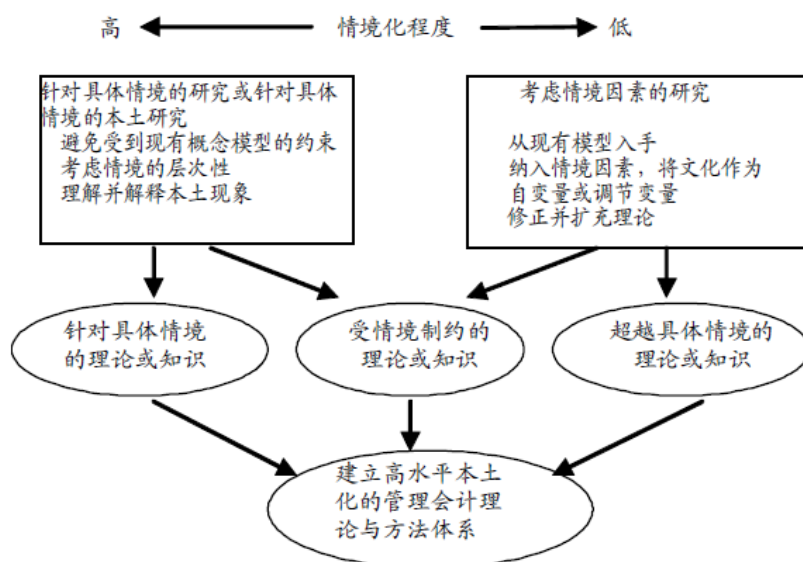
在“管理活动论”的指导下,管理会计与财务会计的融合度在提升,有时传统的管理会计内容转化为了财务会计的核算内容;而有时,一些管理会计的创新内容却是从财务会计的实践中萌生出来的。如:适应报告企业社会责任的需要,增值会计有可能转化为财务会计的核算内容;适应预测企业未来业绩和财务状况的要求,原来属于管理会计的预测决策会计可能转化为对外报告会计的一个组成部分;适应表外信息披露的需求,财务分析将成为财务会计一个不可或缺的重要组成部分;随着企业集群、物流产业,以及环保产业的发展,财务会计对供应链会计、碳会计等提出了进一步控制与监督的需求,进而为管理会计的创新提供了新的研究范畴,等等(冯巧根,2011)。

另外一个重要的实践问题是如何处理管理会计与成本会计的关系。有关“成本会计”的存废问题,学术界主要有三种观点:一种认为,成本会计学应该继续保留,并进一步体现其单独成科的特性。原因在于,成本会计是财务会计与管理会计之间的桥梁,其关系就如同大海与陆地之间的“湿地”。第

二种观点认为，成本会计应该取消。具体思路是，将成本会计学中严格执行《企业会计准则》的部分内容归入财务会计学，而将那些延伸出来的成本会计内容并入管理会计学。第三种观点代表的是一种中庸的思想。即，促使成本会计与管理会计相互融合，构建一门“成本管理会计学”。其理由是，管理会计原本就是从成本会计中发展起来的，两者融合好处明显：有利于管理会计的发展，可减少教学工作量。表面上看，这是一种较为合理的方法，但在实际教学中问题却比较突出。从学科理论上讲，它不利于会计学的发展。如，在财务会计与管理会计之间相互博弈的过程中，因为缺少了“成本会计”这个中间变量，会使会计学科自身的发展动力被大大削弱。从教学实践来看，这种做法事实上影响了学生知识面的扩展，也更不利于学生对成本会计与管理会计的理解和对未来会计学科发展的把握。在教师教学中也会引发一些问题，尤其是两位老师（如成本会计老师与管理会计老师合作）教学时，谁先上课，课时量各自如何安排？是照顾教师的教学需要，还是顾及学生的理解要求，等等。这些问题在实际教学中很难协调。总之，成本会计学单独成科不仅必要，且会一直延续下去，这是会计学科发展内在规律的客观体现。

3.3 理论与实践结合的要求：创建高水平、本土化的管理会计理论与方法体系

一般认为，管理会计研究存在三大理论流派，即咨询研究、基础研究和批判研究。然而，无论作为哪个学派，我国的管理会计学者只有围绕我国的情境开展高水平的本土研究，才能对全球管理会计知识的传播与发展作出积极的贡献。高水平管理会计研究，就是要取得为全球管理会计发展作出贡献的成果。本土化的特征是指，在这些研究中，情境因素无论作为自变量还是调节变量已经明显成为理论构建的因素之一。中国已具备构建高水平本土化管理会计研究的条件（王军，2005）：（1）从世界经济学发展史看，世界经济中心向哪里转移，世界级的经济大师和重大的经济学研究成果就更多地出现在哪里，这已被公认为一个普遍规律；（2）中国独特而成功的发展道路已成为世界经济学关注和研究的重点和热点——具有明显的“身在其中”的比较优势；（3）会计理论是用来解释会计和经济现象的，会计理论的重要性取决于该理论所要解释的经济现象的重要性。



资料来源：根据（徐淑英、张志学，2005）调整而成。

图2 全球管理会计知识体系的形成路径

与发展。

进行高水平本土研究，必须符合以下几个指导思想：（1）以现有的知识或理论为基础，但不受已有理论框架的局限，认真考察和思考所要研究的对象；（2）高水平的本土研究不是用来证明用欧美以

中国的本土管理会计研究，其本质就是在开展学术研究中考虑到中国的情境，从而拓展已有的理论甚至建立新的理论。社会科学是一个整体，各类学科并非天然而成，学科的不断分类，从一定意义上说，只是为了人为研究的便利。会计学是管理学的分支学科，自然要服务于管理学这一母体学科，进而服务于经济学与社会学。如果把会计学与其他学科关联起来进行跨学科研究，让会计学更多地影响会计以外的其他学科和领域，这将会进一步推动管理会计研究的深入

外的样本进行研究的正确性或合理性,它应该关注这些样本的独特之处,以及这些特征对所研究现象的影响;(3)本土研究不是现有计量的简单翻版,研究者可以把已有的计量方法当作起点,但必须保证那些指标在新情境下同样适用;(4)高水平的本土研究不是比较研究或跨文化研究(徐淑英等,2005)。

倡导案例研究,对一种特定情境中的某些现象进行众案或个案分析,需要通过本土化研究加以解释或提炼。现阶段,建立全球管理会计知识体系急需高水平地针对单个国家的本土研究。正如欧美和日本的这种本土研究构筑了今天主流的管理会计知识大厦一样。全球管理会计知识的三类理论模式分别是:(1)与情境无关的理论,适用于任何社会、文化或政治情境;(2)受情境制约的理论,适用于部分而非全部情境;(3)针对具体情境的理论,只在某种特定情境下有效。详细图 2

管理会计的创新取决于其制度基础的建设。从制度经济学的视角考察管理会计创新路径有助于企业在利益博弈中选择最利于自身的会计政策安排。有效的管理会计工具或方法是实现管理会计发展战略的重要手段,高水平、本土化的管理会计研究成果是管理会计实践的深切呼唤。

4 管理会计反映实践的需要

管理会计要能够有效地指导实践,其理论本身应当具有一定的超前性,并能形成自身的理论体系。从现行的管理会计教材及相关书籍看,书中阐述的许多内容还仅仅局限于商品经营时期的需求,体现的主要是规模经济条件下制造业管理会计方面的实践要求。近年来,随着国家引导的产业升级推进以及企业自身的科技创新发展,管理会计理论对于企业实践已经缺失了相关性,必须加以改革。

4.1 强化经营活动中的“轻资产”管理

管理会计的变迁或多或少体现在现行的管理会计教材之中,在涉及经营决策的部分,已经包含了部分“轻资产”的内容,如企业固定资产是购买还是租赁的决策等。然而,这一部分的内容没能突出“轻资产”的理念,应当对轻资产的概念与方法等加以明确。传统的“轻资产”管理,主要指企业实际购买的实物资产数量要尽可能少,体现“少占用,多租用”等的思想。“轻资产”可以从广义与狭义两个视角来加以观察。狭义的“轻资产”,主要针对实体资产而言的,即对资产实施“使用而不占有”的策略,如用汽车租赁来替代买车等。广义的“轻资产”进一步将以无形资产为载体的“软资产”包含在内,并且成为目前的主流观点。就一个企业或一项投资而言,厂房、设备、原材料等的形成往往需要投入大量的资金,并形成具体的实物资产,这种资产属于“重资产”。这种重资产公司一旦达到产能限制,而市场需求仍然增长,企业欲获得更高利润,就需要追加投资,从而消耗大量的资金和时间,如果投产过慢,在激烈的市场竞争中有可能会丧失获利机会。轻资产运营(Asset-light strategy)是以价值创新为导向实施的经营战略,是新经济时代企业战略发展体现出的新理念。这种运营思想很好地将管理会计的两种观点进行了融合。自上个世纪末以来,对 21 世纪管理会计的发展持有两种不同的观点,一种认为管理会计的发展应以核心竞争力的培植为特征,将企业非核心的业务外包给外部的专业公司,而企业专注于自己有竞争力的业务。这种认识是基于管理学派的能力理论而延展的。另一种观点认为,管理会计的发展应以价值创新为主题,通过不断扩展自身的产业链来实施企业间的竞争。这种认识是基于管理学中的创新学派而形成和确立的。轻资产运营的理念正是在这两种观点的争论中逐步统一而形成的一套理论与方法体系。它以价值创新为核心,同时倡导核心竞争力的培植。

为了便于人们对重资产与轻资产的认识,学者们经常以国内两家大型乳品企业伊利与光明作比较,这具有一定的代表性。作为中国上市公司中的两家大型乳品企业,伊利股份位于内蒙古草原,产业链相对完整,其价值链整合的欲望不强(其还要考虑一定的社会责任,如牧民的生产与生活等)。而光明乳业则位于“长三角”,不但没有天然的大牧场,其生产加工环节也相对松散,环境条件迫使

光明乳业将自己的核心专长定位在研发和营销方面，而不是所有的环节。两者的比较见图 3 所示。

学术界通常将轻资产公司划分为如下四种情形：(1)“类金融公司”，典型的有沃尔玛和阿里巴巴。

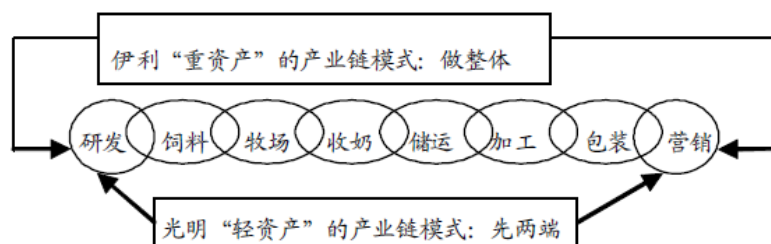


图3 重资产运营与轻资产运营的区别

由于这类公司具有优质的“渠道”、品牌，以及信息化管理等轻资产，其本身不需要花费大量现金资源，大量的资金是由供应商或用户垫付的。这类公司因为现金流强大，具有很强的复制能力，同时可以利用这些资金去投资一些高利润的行业，如地产业等。(2)“知识产权型

公司”，典型企业如微软和同仁堂。通过特许经营权等轻资产，构筑了竞争者难以逾越的门槛，而且本小利大，企业资产成倍增长。(3)“增值型基础网络公司”，典型的如中国移动等。表面上看，中国移动疑似重资产公司，但未来移动电讯增值业务发展的空间很大，运营商可以整合各种应用于一个平台之中。(4)“品牌型轻资产公司”，典型的如耐克公司。这种公司不仅是专注品牌和研发，生产外包给外部专业公司，而且其精髓的部分在于经营的全球化。(5)“互联网及软件公司”，典型的有戴尔、腾讯等。这类公司不需要大量的生产车间，往往就是几十、上百人的团队，知识资产可能就储存在U盘等知识资产之中。这类公司都有一流的供应链管理能力和，而且注重向消费者传输自身的品牌形象。

4.2 管理会计中体现资本经营的动态要求：并非“低成本”获胜

基于商品经营的管理会计指标主要应用的是“边际贡献”，它是对财务管理中低成本战略的一种延伸，或者说是一种特殊情况下的低成本战略；并将这种方法应用于规模经济下的企业经营决策与投资决策。但其存在的一个问题是，没能考虑资本经营对成本管理的要求，缺乏速度经济等的动态思维。现行的管理会计内容仍然停留在商品经营时代的意识形态，没能将资本经营等创新经营方式包含在内。涉及管理会计核心内容的经营决策与投资决策，没能体现资本经营对成本管理与控制提出的内在要求。

资本经营是指企业发展到一定规模后，依托资本市场，通过并购、分拆、重组等方式对企业资源进行优化配置，从而提高企业竞争力和盈利能力，促进企业发展战略目标实现的经营活动。资本经营的成本管理与商品经营的成本管理有明显区别。资本经营活动中的成本效益比较一般采用的是差量分析法，并非低成本就是最优方案。可以考虑在今后的管理会计教材或教学过程中，对“经营决策”部分增加资本经营的管理会计理念。传统基于商品经营的管理会计，注重从企业内部降低成本，方法具有单一性，不能重复使用，成本降低的空间是有限的，内部成本的消减具有不可持续性和短期性。尤其是采用贡献毛益进行的成本分析，其短期性特征更具显性化。在“经营决策”部分增加资本经营的管理会计理念，就是要从动态的思维出发转变人们观念。企业经营决策要融入社会环境，应从经营社会的视角经营企业，即从成本经营转向经营成本，实现成本管理的持续创新。传统管理会计中的“贡献毛益”表明的是，企业的生产是通过可变成本的投入来逐渐抵消固定成本的，这样即使企业没有利润，但只要产品价格高于可变成本就可以进行生产，目的就是为抵偿企业的固定成本投资。当前，受外部生产能力过剩以及技术进步的速度加快等因素的影响，固定成本（如固定资产）的大量投资已经成为企业成长的障碍。企业要充分应用新经济的网络资源与知识资源，将企业内部的固定成本转换为外部的可变成本。为提高资本经营的可持续性和动态有效性，企业必须将有限的资源与外部无限的资源进行对接。如，将那些成本高、附加值低的生产环节外包给社会的企业来经营。这样，不仅可以缩短产品与消费者的距离，还可以节省大量的运输成本。

资本经营的动态成本思维主要体现在两个方面：一是尽可能将固定成本转换为可变成本。即灵活地整合外部生产能力。其原因在于，可变成本的资源配置效率要高于固定成本，而可变成本的资产专

用性低于固定成本的资产专用性；二是用别人的可变成本替代自己的可变成本，置换出自己的可变成本并集中于核心业务的经营上。这些思想也体现了“轻资产”管理的内在要求。可以通过与外部科研院所合作，达到既降低研发成本，又提高企业知名度、美誉度和影响力，进而利用外部资源整合内部环节，反过来降低企业内部成本。笔者认为，可以在管理会计教材的“投资决策”部分加入资本经营的成本管理内容。如增加诸如“自己投资设厂与购并发展的决策”，“资产重组与并购时机选择的决策”等内容。在这些决策过程中，不能仅仅考虑成本的高低，而是要经过综合分析（包括市场、企业文化、成本等多种因素），计算增量收益净额。此外，也可以考虑将“股权重组与并购时机选择的决策”放入投资决策的内容之中，股权重组涉及企业股权结构的变化，通过换股、股权转让、扩股或回购等完成战略调整。股权重组的目的是实现资产的重组与整合，最大限度发展资产的效能。在股权并购过程中，可能目前的成本稍高于企业价值，但通过科学的预测，若未来能够带来较高的价值增值，即未来的增量收益为正，这个方案还是可行的。再如，在资本市场上，若股票价格虽然已经高于企业最初的发行价，但若企业前景可期，能够带来增值收益的可能，则买入仍然是可行的。

4.3 存货管理中引入“期权”等思想

现行管理会计教材在涉及存货管理的内容方面，仍然采用的是“最佳订货批量法”。这种与大批量生产方式相适应的存货管理已经很难适应当前多品种少批量的生产模式。必须实施管理会计工具创新，增加新方法。引入“期权”来整合存货管理工具是一种有益的尝试。实物期权的本质是一种思维方式，即将金融市场的规律引入企业内部战略决策之中。实物期权可以进一步划分为分阶段的投资期权、延迟投资期权、扩张期权等。实物期权方法把未来的不确定性价值纳入到存货投资的预测价值中，使之更符合现实的情况。引入实物期权方法后，在评估存货投资时，不只是仅仅计算存货的净现值价值，还要计算隐含在存货中的实物期权价值。一个项目的真正价值应该包括传统意义上的净现值与灵活性选择的价值之和。即“项目价值=NPV+灵活性价值”。项目投资决策的期权特征主要体现在以下几个方面：（1）投资机会的延迟。决策者可以在投资的时间上进行选择，以选择最有利的投资时机。（2）追加投资的机会。项目投资后，决策者也可以根据市场的具体条件对其进行调整。如果市场条件有利，决策者可以追加投资，扩大项目规模，提高生产能力，从而获得比原来预期更大的净现值。（3）转作他用的机会。在项目进行时，如果出现市场条件不利，而项目本身具有可以转产的灵活性，那么决策者则可以将投资项目转作他用，以避免可能的进一步损失。在不确定性的现实环境下，管理的灵活性可以增加存货管理的价值，这一点恰恰被传统的存货管理所忽略了。管理的灵活性和战略的适应性是来源于存货本身所包含的实物期权，其特性是自然形成的，是固有的，因此可以使用实物期权的方法来确定存货数量及批次。

4.4 战略管理会计中增加权变性理念

所谓权变性就是通常所讲的灵活性。一般认为系统管理学派和经验管理学派是权变理论的两大渊源。哈罗德·孔茨于 1980 年在《管理学会评论》上发表的《再论管理理论的丛林》，提出管理学派异彩纷呈的“管理理论丛林”至少产生了 11 个学派，权变理论就是其中之一。权变理论认为，在企业管理中必须依据环境和内外条件的变化随机作出反应，灵活地采取相应的、适当的管理措施或方法，不存在一成不变的、普遍适用的，所谓“最好的”管理理论和方法，也不存在普遍不适用的“不好的”管理理论和方法。权变理论的内容主要包括：组织结构的权变理论；人性的权变理论；领导的权变理论。权变理论强调在管理中要根据企业所处的内外部条件随机应变，针对不同的具体情境寻求不同的最合适的管理模式、方案或方法。将权变理论嵌入战略管理会计之中，就是要在每一个环节都注意到权变的因素，使决策和管理留有权变的空间，使企业的经营与管理更具主动性，在每一个环节都能充分发挥出来。其积极意义在于，它有助于克服以往管理会计存在的弹性不足、缺乏灵活性等企业内部问题，使现代管理会计在经济与社会发展的各种复杂因素中相互交融地展开战略分析与价值创新。

4.5 管理会计中充分考虑企业文化的特征

企业文化是连结社会与组织运行的桥梁, Waweru 和 Uliana (2008) 研究发现, 企业组织的学习能力越强, 企业内部的竞争气息越浓厚, 企业越有可能实施管理会计系统的变革。管理会计的企业文化功能主要体现在: 企业文化对管理会计的促进作用; 管理会计对企业文化的反作用。企业文化对管理会计的促进作用表现在, 通过企业文化对员工的价值观念、道德观念、行为方式、思维方式等影响来促进管理会计的制度安排、演进机制等, 借助于效率和创新而影响企业的成本结构和总量 (波特等, 2002)。管理会计对企业文化的反作用表现在: (1) 通过管理会计控制系统作用于企业文化, 这是一种间接作用。如, 预算管理、标准成本制度等, 一旦灵活地投入运用, 就能够在目标的实现及业绩的考评等方面产生明显的效果。(2) 通过管理会计手段, 如成本企画、会计沟通 (Accounting Talk) 等对企业文化产生直接的贡献。(3) 通过直接与间接的融合——提升知识管理。将控制系统的间接贡献和作为知识创造手段的直接贡献, 在互补的方式下融合起来。

4.6 组织结构变革, 加强项目管理会计的研究

为了提高管理会计为企业创造价值的功效, 必须改革现行的管理会计体系。当前一个重要选择是, 增加项目管理会计的理论和方法体系。近年来, 随着我国经济的发展, 工商行政管理部门对企业注册的条件进行了大幅度改革, 大量项目公司应运而生。以往的管理会计适应的是以层级式职能制为经营主流的管理方式, 而这种传统组织形式对企业创造价值产生出了较大的阻力, 主要包括: 对顾客响应的速度不及时; 组织环境无法应对项目经营等环境的变化; 在业绩评价上, 注重职能组织的贡献, 无法合理体现项目活动产生的业绩状况。因此, 以顾客为导向的项目经营模式已成为现阶段一种新的经营范式。在这种经营模式下, 组织、环节以及体系不过是经营活动的工具, 如果项目不能创造价值将被自动淘汰。这种组织活动的核心是为顾客创造价值。

项目管理 (Project Management, 简称 PM) 产生于上世纪 90 年代中期, 目前美、日两国对此有较为具体的研究。美国项目管理协会 (Project Management Institute) 的项目标准有以下三种: (1) PMBOK (Project Management Body of Knowledge), 形成 PM 的基础知识体系, 它是该协会在 1996 年版和 2000 年版的文本中提出来的, 2004 年末第 3 版再版。(2) OPM3TM (Organizational Project Management Maturity Model), 是明确与 PM 相关的组织成熟度的模型, 它因 2003 年再次提出而得到确认。这项工作初始探讨于 1998 年, 经过 3 万人以上的专业性的实地调查最终完成该项标准。(3) PMCD (Project Management Competency Development): 是有关项目管理的语言能力的开发模型, 于 2002 年 10 月完成。日本 (财) 工程师联合振兴协会在美国项目管理协会的基础上制定了 P2M (Project & Program Management for Enterprise Innovation), 两者在基本用语的定义、经营环节, 以及基于

组织的 PM 的成熟化方面有所区别。通过表 4 可以大致对两者的区别作一了解。

表 4 美、日两国项目管理的比较

	PMBOK(美国)	P2M(日本)
项目(P)	为了获得独特的产品、服务以及某种结果而采取的有期限的经营业务	所谓项目是接受特定使命, 在开始与结束的某一特定期限内, 在资源、环境状况等特定的制约条件下, 围绕既定目标而在未来创造价值的经营活动
计划(PG)	用协调的方式形成相互关联的项目组织	计划是实现整体使命的多个项目有机结合的经营活动
项目组合(PP)管理	开展对项目或计划的投资选择、决策与支持	确认计划的资产特性, 识别出应该做的项目和可做可不做的项目
关联性	PBSC	OPM3, PMCD

在我国现有的管理会计体系中增加项目管理会计的内容, 可以提高管理会计适应经营业务发展的主动性和能动性, 更好地服务于企业实践。管理会计改革之所以

必要, 是因为这项工作具有持续性和长期的可行性。因此, 要引导人们从动态的视角去认识管理会计的相关性, 客观评价管理会计的有效性和可操作性。

4.7 管理会计中充分考虑技术进步等的影响

上世纪末, 对管理会计学影响最直接的技术因素是适时制 (Just-In-Time) 和计算机集成制造系

统 (SIMS)。本世纪对管理会计影响最直接的将是由智力资本所表现的技术因素,如品牌、技术标准等。以成本管理为例,技术进步对成本控制的冲击体现在:(1)成本结构将发生变化(机器折旧与研发费用增加);(2)成本控制方法有所改变(如各责任中心变为跨部门的作业小组,标准成本差异控制成本的效果减弱,从而使传统的业绩评价标准失效等);(3)成本核算方法具有了变革的动力(如传统人工小时分配已失去相关性,资源消费成本管理、物料流量成本管理等得到应用);(4)计算机智能推动了企业成本管理的创新(如产品设计的优化等)。

5 结论

欲提高管理会计的相关性,必须加强管理会计范式的转变,管理会计理论工作者不能仅仅停留在概念范式的研究过程之中,要尽可能地向案例研究的范式转变,或者将两者有机地予以结合。管理会计研究课题的选择与相关性具有紧密的联系。从理论与实践结合的角度考察,当前及今后一个时期,以下一些课题值得深入研究。

5.1 围绕价值链经营向供应链、企业群经营转移产生的若干课题

这些管理会计新课题主要有:(1)供应链与企业群的管理会计研究;(2)企业间成本管理研究的现状及未来趋势;(3)企业群产业升级与成本管理优化研究;以及基于风险防范的供应链关系管理研究,等等。

5.2 全球化经营产生的若干课题

随着全球化经营的深入推进,如何构建国际化的管理会计理论与方法体系变得十分重要。产生的新课题主要有:国际管理会计标准的制定与推广问题研究,全球化经营背景下管理会计竞争优势研究,等等。全球化增加了成功的机会,也给发展中国家带来了新的风险。全球化的根本问题在于游戏规则由发达国家按照自身的利益制定,更准确地说,是为了确保金融寡头和大公司的特殊利益(约瑟夫·E.斯蒂格利茨,2010)。这一背景是开展基于新时期全球化经营管理会计研究的前提。

5.3 企业价值创造经营转向基于利益相关者的股东价值创造经营的若干课题

产生的新课题主要有:基于社会责任的管理会计研究;嵌入利益相关者的公司治理与管理层激励研究,等等。

5.4 个别企业经营转向企业集团经营的若干课题

这方面涉及的内容主要包括如何安排资金管理权限,如何实施资本经营等问题。产生的新课题主要有:(1)集团管理会计研究;(2)基于集团管理的管理会计工具创新研究;(3)集团化经营中的财务资源配置研究,等等。吴敬琏(2012)提出:在目前的中国,各级政府配置土地、资金等资源方面拥有的权力过大,对政府活动的边界限定又往往不够明确,这样就使官员掌握了过大的自由裁量权和寻租机会。他还提出:由于司法体系极不完善,“司法地方化”成为合同执行的一个严重问题,在这样的环境下,企业家不能依靠正当途径保护自己的权益。他们中的一些人往往采用不正当的手段与相关政府官员相勾结,以便获取权力对自己的荫庇和保障自己的竞争优势。这些论断表明,管理会计的研究还需要注意考虑宏观层面的各种影响因素。

5.5 环境破坏经营向环境保护经营转变方面的若干课题

低碳、清洁生产等对环境管理会计提出了新的要求,相关的研究课题有:环境管理会计体系的创新研究;碳成本管理的结构动因研究,供应链的环境成本管理研究,等等。

5.6 民族精神的复兴向文化产业的拓展转变所引伸出的若干课题

一方面企业经营模式正在发生变化,另一方面战略管理会计中的文化因素逐渐提上日程。这方面的新课题有:文化创新为导向的战略管理会计研究;企业文化、战略管理与成本管理创新研究,等等。

5.7 产品导向经营转向顾客导向经营等经营模式创新的若干课题

21 世纪是企业经营模式之间的竞争,如何在为顾客创造价值的同时实现企业价值的增值已经成为管理会计的核心内容。具体的研究课题有:(1)不同模式下管理会计的特征要求研究;(2)基于顾客价值创造的核心竞争力管理会计研究;(3)EVA、资本结构与顾客价值的相关性研究,等等。

5.8 从经营企业向经营社会转变方面的若干课题

围绕“第三次利润分配”,提升企业价值与效率的融合,经济效益、社会效益、环境效益与组织效益的统一。具体的研究课题有:(1)防灾赈灾管理会计研究;(2)基于分配环节体制变迁的管理会计研究;(3)行为优化与管理会计价值模式构建的研究,等等。吴敬琏(2012)提出:“培育公民社会,提升社会的自组织能力”,这是对企业社会责任研究的一种内在要求。公共事务不能仅仅靠党政机关和行政官员来处理,还要发展民间社会,广泛实行各种社群的自治,提高民间社会的自组织能力,放手让社群组织自行处理各种各样的公共事务。这对管理会计研究而言,内涵与外延均得到了更进一步的提高。

5.9 企业模式从规模经济向速度经济转型中的若干课题

主要有:管理会计的时间价值管理研究;模式创新导向下的管理会计研究,等等。

管理会计相关性的提高是一项长期的任务,2014 年财政部办公厅印发的《财政部关于全面推进管理会计体系建设的指导意见(征求意见稿)》为我国管理会计理论与实务的发展,以及进一步提高管理会计的相关性指明了方向。

作者:冯巧根

来源:《财会通讯》2014 年第 7 期

基于应用能力培养的高职非金融专业金融学 课程实践教学研究

——基于问卷调查数据的统计分析



1 调研背景

金融学在经济类和管理类专业的培养方案中具有举足轻重的地位。我校会计电算化、会计与统计、财务信息管理等专业在大一和大二学期开设这门课,但是据笔者多年的教学观察,这门课程开设的效果并不理想,存在学生的课堂参与性不强,教师教学方法单一、枯燥,

实践教学环节设计欠缺,重理论,轻实践,学生自主学习的积极性和自觉性不够,与高职院校培养适应社会和市场要求的综合应用型人才的目标脱节。因此,如何提高学生对金融学课程的兴趣,并让他们积极参与到教学中来,从而取得良好的教学效果,成为当前急需解决的新问题。

2 调研结果与分析

基于以上问题,从高职实践教学的必要性出发,笔者针对本系 2011 级会计电算化专业班级进行了详细的问卷调查,问卷发放 60 份,收回 60 份,有效问卷 57 份。问卷调查内容涉及教学内容、教学方式和教学效果三个方面,共计 12 个小问题,用于调查高职非金融专业金融学课程的现状,存在的问题和实施的成效。

2.1 课程内容方面

从调查结果来看,认为会计专业与金融专业授课内容有区别的调查对象比例达到 82%,当被问及“您选择学习金融实务课程希望学习到的内容是什么”时,67% 的调查对象选择了“作为会计专业了解银行等金融机构”的选项,33% 的调查对象希望学习“投资理财方面的知识”。具体调研结果如图 1 ~ 图 3 所示。金融专业的学生学习金融学课程是为未来从事金融工作做准备;而非金融专业学习金融学课程侧重于和专业相关的理论知识,以及个人今后发展的实际应用。就会计电算化专业来说,今后的工作和银行业务的往来,需要掌握商业银行等金融机构的运行原理以及银行汇票、支票、本票等凭证等金融工具。

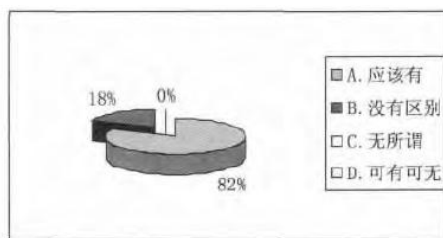


图1 会计专业与金融专业授课内容区别度

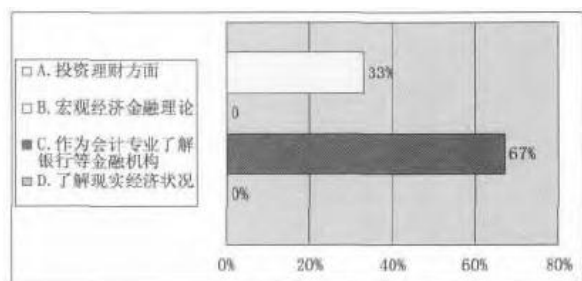


图2 在金融学课程上希望学习到的内容

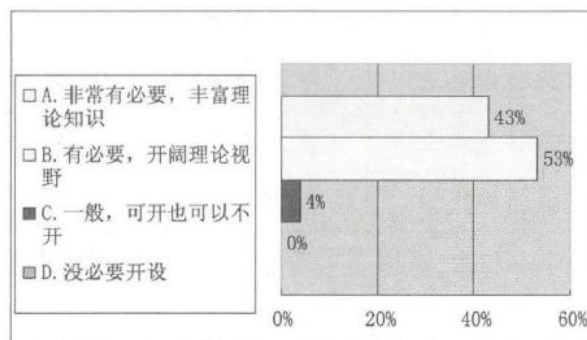


图3 会计类专业开设金融类课程必要性

2.2 教学方式和手段方面

在对金融课程教学方式和手段的调查中,有 33% 的调查对象认为在教学过程中授课教师强调理论知识的传授,涉及的实践部分较少。87% 的调查对象认为实践教学环节设计“非常有必要”。调查对象在回答“您认为金融课程应该用到的教学方法”时,对于“多媒体启发式教学法”“案例教学法”“模拟实践教学”和“小组作业主讲式”四种教学方式的人数分别占 31%、32%、35% 和 2%,具体调研结果如图 4 ~ 图 6 所示:

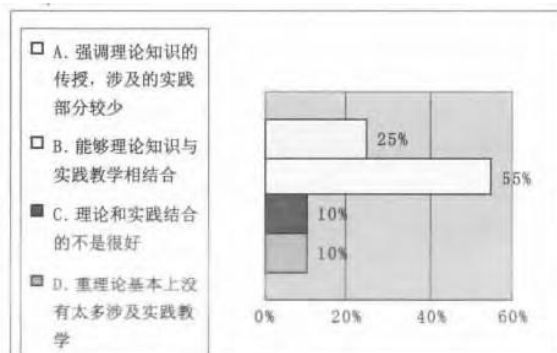


图4 教师教学过程中理论和实践结合情况

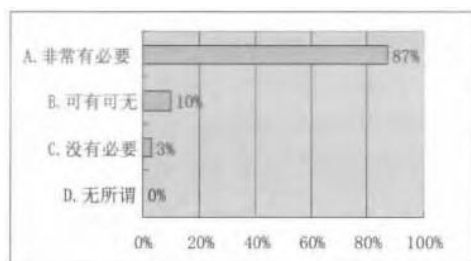


图5 实践教学环节设计的必要性

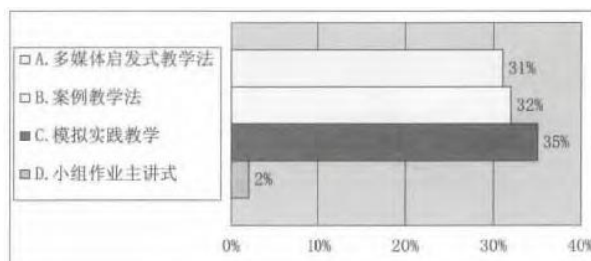


图6 金融课程教学方法

从以上的统计情况来看，金融学课程教学存在的问题是教师偏重理论的介绍，实践部分较少。非金融专业的教学基本上没有关于商业银行模拟实习，证券和期货模拟交易等实践部分，学生对于金融学的认识仅仅是感性认识，对今后来专业知识的发展和金融学知识的运用都没有什么作用，有悖于教学目标。

2.3 教学效果方面

第三部分是关于教学效果方面，调查对象对于开设金融课程的收获给予了肯定，近一半调查对象认为学习完有收获较大，但是也存在很多问题，选择“学生自主学习的积极性和自觉性不够”的占了 45%，选择“课堂的参与性不强、互动不够不能激发学生的求知欲和学习兴趣”的占到了 35%；考核方式中，42%的调查对象认为应该是“平时表现与考试相结合”。具体调研结果如图 7 ~ 图 9 所示。

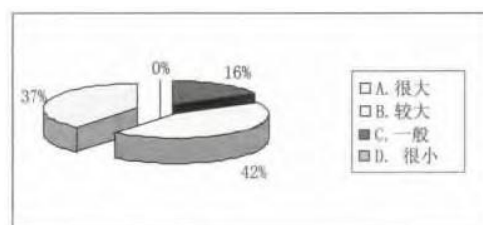


图7 学习收获

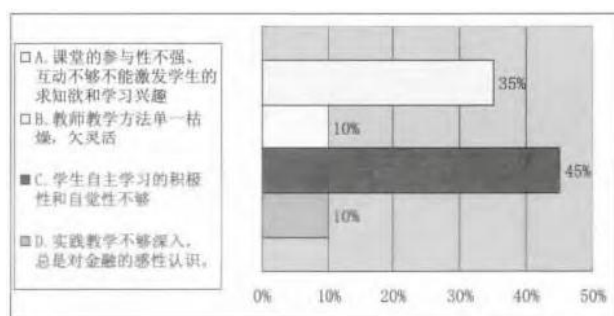


图8 金融课程在教学过程中存在的问题

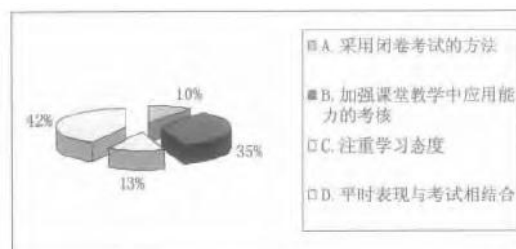


图9 课程考核方式

就以上的统计数据结果可以看出，会计电算化专业的学生在课程结束后还是非常有收获的，不但在专业知识上有所收获，而且掌握了日常生活中投资理财所需要的金融知识。但是这门课程授课过程中依然存在着课堂的参与度不强，教学方法单一枯燥，实践教学效果差，学生自主能动性不够等问题。分析原因，主要是实践性课程开展欠缺，学生兴趣低，缺乏自主学习的积极性。

3 结论与启示

对本次问卷调研所搜集的数据进行统计分析后发现，非金融专业（以会计电算化专业为例）的金融学课程要取得良好的教学效果，应该从以下三个方面着手：

3.1 整合教学内容突出课程实用性，根据会计专业特点精选授课内容

针对会计电算化专业培养目标的要求,在教学内容的取舍上应突出重点与难点,突出与会计专业相关的内容,突出本课程的实践性与可操作性。首先,要让学生了解整个金融学课程的脉络。其次,要讲授会计电算专业学生需要介绍的金融学知识,重点讲授金融机构运作流程,了解银行汇票、支票、本票等凭证。同时,除了满足专业需求外,还可以为满足今后个人投资理财的需要讲授关于利率与汇率的变动对宏观经济的影响。因此,我系教师要根据专业特点编写出适合会计专业学生的金融学教材。

3.2 强化实践教学环节,加强教学手段改革

一方面,采取学生参与实践教学的方式。以资本市场为例,最好的方式就是进行股票、债券的模拟交易,每位学生可以上网注册,拥有一定的虚拟资本,运用这些虚拟资本进行与实际资本市场数据同步的股票的买卖。这样学生加深了理论知识,又在实践中掌握了投资方法,还可以意识到投资可以获得收益但是任何投资都有风险性。在金融机构商业银行模拟实习中,可以让学生在银行办理实际相关业务,以及办理汇款、理财、交纳水电费等表外业务。这部分可以考虑非金融专业的学科需要,适当增加计算机操作实践课程,具体如表 1 所示。

另一方面,可以进行学生参与讨论式的课程教学和参与调查式的教学。尽可能让学生参与到教学环节中,效果可能会事半功倍。例如,讲到金融工具可以在课堂上向学生展示实物,然后根据实际案例让学生正确填制凭证,让学生了解企业申请票据的时间,申请的程序和如何办理结算。对于非金融专业的学生来说,满足今后投资理财的需要对他们来说更有实际的意义,因此,可以让学生对各个商业银行的理财产品进行调查,对比分析各种理财产品的优势,调查分析支付宝的运作模式,等等,真正让学生感受到金融知识就在我们的身边,树立投资理财的意识。

表 1 非金融专业金融学实践教学的内容与课时

实践教学环节	主要教学内容	课时数
商业银行基本业务	资产负债业务	4 课时
证券市场	股票、债券模拟交易	4 课时

3.3 构建“全过程—全方位—全面考核”的考核体系,科学评估学生学习状况

好的教学方法更需要有效的教学评价体系予以保障。金融学课程重在实践,构建“全过程—全方位—全面考核”的考核体系非常有必要。关注教学过程,重点是考核在教学过程中学生的表现、参与度和投入程度。因此,考核的方式应该加大平时成绩的比重,考核学生的学习能力、分析问题的能力和学习态度。目前我校有实践学时的课程,平时成绩已占总成绩的 60%,收效较好。

4 结束语

综上所述,对于非金融专业金融课程教学应按照专业培养要求,构建适合自身专业要求的内容体系,丰富教学内容,注重实践,改善教学方法,建立有效的考核机制,注重培养学生的实践能力、学习能力和应用能力,全面提升课程教学质量。

作者:马莉

来源:《教育观察》2014 年第 12 期

经理人权力、薪酬结构与企业业绩



引言

为解决代理问题，以经理人薪酬激励为主题的研究不胜枚举。研究者试图利用薪酬合约增加所有者与经营者的利益相关程度，提高薪酬业绩敏感性，缓解两者冲突。然而，在长达 80 余年的研究中，在如何有效提高敏感性的问题上，并没有取得一致的结论。特别是近年来，金融危机重创企业业绩，但经理人离奇的天价薪酬却屡见不鲜，受到社会的广泛关注和争议，美国总统奥巴马则以“可耻”和“无担当”斥责这些高管。对此，权力理论认为，股东与经理人之间不仅是自上而下管理监督的关系，同时存在薪酬合约下的权力制衡关系。由于经理人权力的存在，特别在股权分散时，缺乏有效制衡的经理人可能强烈干预薪酬契约制定过程以获取高薪，使得经理人薪酬契约不仅没有解决既有代理问题，其本身也可能成为一种新的代理问题。本应具有激励性质的薪酬合约被弱化为福利性质的奖励。而在我国企业中，国有企业存在的所有者缺位和内部人控制问题，更进一步为经理人权力影响薪酬契约的制定和执行提供了条件。本文采用实证研究方法检验了不同企业性质下，经理人权力对薪酬结构的作用。在此基础上，进一步研究经理人权力与薪酬结构的配比关系对业绩的影响，以期为特定权力背景下的经理人薪酬结构安排提供一种相机治理措施。本文研究发现，经理人权力可能是经理人薪酬合约设计有效的重要权变因素，经理人的在职消费在特定背景下可能发挥积极激励作用并提升企业业绩。本文一定程度上辨析了在职消费“效率观”与“代理观”在不同情境下的解释作用，并提供了提升在职消费效率的政策建议。

1 理论分析与研究假设

1.1 经理人权力和经理人薪酬结构

经理人权力具有强烈的个人色彩，是经理人实现自身意愿的能力，股东与经理人不仅具有自上而下的契约关系，同时也具有权力制衡关系，权力的配比能够影响契约制定过程和执行效果。股东以监督、激励、解聘、声誉来限制经理人权力，而经理人也可以通过信息不对称、股权分散、非程序化的任务和隧道效应保持自身权力。较大的经理人权力可能导致薪酬契约无效。Core 等认为，较差的公司治理难以限制 CEO 的权力，CEO 运用权力获得的薪酬数额更高。Bertrand 等发现当股权分散时，经理人的业绩与自身的努力程度无关，而是与较好的经济环境相关，薪酬契约中股票期权的比例增加。Benz 等发现股权越集中，越能够降低经理人股票期权的数量。

在我国上市公司股权结构相对集中的背景下，经理人权力的产生有其独特性。在国有企业，出于众所周知的“所有者缺位”和“内部人控制”原因，导致经理人在企业决策中拥有较强的自由裁量权，缺乏明确的所有者监督时，薪酬常常被经理人所操纵。尽管国有企业的上级主管部门也通过国有企业大型监事会、审计署特派机构监督经理人的行为，但由于信息的严重非对称性，给经理人留下了较大的薪酬操纵权力。这种权力既可能体现在薪酬合约制定过程中事前影响薪酬数额、薪酬结构、激励指标安排上，也体现在事后经理人对会计业绩和市场业绩等评价指标的操纵上。在非国有企业中，一方面，部分管理者本身拥有一定的股权或属于控股股东的家族成员，其权力既来自股权，也来自亲属关系，这种权力可能弱化公司治理的正常作用，以家族血缘关系治理替代常规的公司治理机制；另一方面，民营企业中的非家族成员也可能属于创业元老，曾经对企业的发展和上市做出过重要贡献，在公司内部具有强烈的声誉机制，从而对公司重大决策具有较强影响力。这两种经理人权力来源，都

可能影响非国有企业经理人的薪酬制定。

我国企业经理人的薪酬激励方式与国际主流模式仍有一定的差异性。一方面,股权激励的应用范畴、成熟度都较为有限,且在很大程度上被视为是长期任职经理人的一种福利。另一方面,国有企业较为普遍存在经理人薪酬的刚性管制,在职消费常常成为货币薪酬管制的一种替代选择,这种管制伴随着管理层权力的增加表现出更多的激励不相容性。管理层利用其职位权力有动机也有能力追求私有收益,这种收益既包括货币薪酬,也包括非货币薪酬。部分研究初步发现了经理人权力影响薪酬激励的相关证据。卢锐等发现,经理人权力强化了控制权,在职消费不易受到股东和董事会的监管,其数额越多,存在“所有者缺位”的国有企业中权力提升在职消费的情况更为显著。树友林认为相比具有物质激励的货币薪酬,经理人权力与在职消费更具有内在激励,两者呈现显著正相关。而部分研究认为,薪酬契约仍然是自上而下制定的,经理人并没有能力干涉,杨贺等实证发现经理人权力并不能影响薪酬。

货币化报酬是无约束用途的薪酬,具有更小的风险和不确定性,可以被经理人自由支配使用,Harris 等研究发现相对股票期权和在职消费来说,货币薪酬对 CEO 的吸引程度更高。按照 Finkelstein 对经理人权力来源的四种定义,即组织权力、专家权力、所有权权力、声誉权力,当经理人拥有这些权力较大时,更有可能在经理人薪酬合约的谈判中获得先机。

对国有企业经理人而言,其主观意愿上更为偏好无使用约束的货币化报酬。尽管存在严格的货币化薪酬管制,对于主要在职消费部分,也有一定的总额限定,如会议费、招待费、营销费用等,但经理人仍然对货币化薪酬和在职消费之间的替代性存在一定的选择权,特别是当国有企业中推行经费改革和薪酬改革时,经理人拥有谈判的可能性时,更容易实现这一目标,如在国有企业中推行车改、房改和部分办公经费包干制时。以国有企业营销费用改革为例,或采用营销费用在预算内实报实销,或按照一定的比例,计提销售奖励,再由经理人自行负担营销费用。

货币薪酬与在职消费的相互关系,夏冬林等认为不同性质的企业可能具有不同的表现,国有企业更多是替代关系,而民营企业为互补关系。李增泉等从控制权的角度进行了讨论,指出当股东控制公司时,货币薪酬与在职消费是替代关系,而当经理人可能导致关系的变化,股东具有更大的控制权时,两者是替代关系;经理人控制下的企业,更多呈现的是互补关系。现有研究表明,我国大部分上市公司股权集中度较高,股东控制的特征较为明显。本文认为对于我国公司而言,特别对于国有企业而言,主要仍是股东控制公司,在受到薪酬管制和在职消费预算限制的前提下,当经理人激励效用一定时,增加某种形式的补贴或奖励时,也意味着放弃某种形式的在职消费,如公车改革中,增加经理人的车贴,相应需减少公车的在职消费。因此,本文提出假设 1a:

H1a: 对国企而言,经理人权力越大,可以获取的货币薪酬越多,相应的在职消费会越少,在职消费在总薪酬中所占的比例越小

对于民营企业而言,经理人权力越大,往往意味着持有公司的股份越多,或者在公司中的声誉影响和技术影响较大,能够对公司形成较强的控制权,甚至就是公司的实际控制人。此时,对于民营企业即经理人控制下的企业而言,在职消费和货币化在数额上更可能呈现互补关系,即货币化报酬和在职消费均上涨。在经理人薪酬结构上,民营企业在职消费的使用约束往往弱于有正式制度规定的国有企业,其可供使用的数额和范畴都不如国有企业预算约束刚性,由于经理人能够实质性控制公司,将自己的私人消费甚至家庭消费均计入公司在职消费中,经理人权力越大,公司在职消费和个人货币化报酬之间的使用效用差异度越小。从避税角度看,在总薪酬中,经理人将更加偏好在职消费所占比例较大。而当经理人权力较小时,在职消费的使用约束和不确定性越多,也难以满足经理人的完全效用需求,此时经理人将更偏好无使用约束的货币化报酬。由此,提出假设 1b:

H1b: 对民营企业而言,经理人权力越大,可以获取的货币薪酬越多,相应的在职消费会越多,

在职消费在总薪酬中所占的比例越大

一般来说, 权力较大的经理人对于在职消费的使用, 有更多裁量权。例如公司组织外出培训时, 经理人可以选择自己更为偏好的旅游地点。在职消费产权不完整, 相对于货币薪酬, 相同数额在职消费带来的效用较低, 而经理人权力较大时, 具有更高的裁量权, 一定程度上越能够降低在职消费使用限制, 增加其效用。具体从薪酬效用来说, 可能拥有较低权力水平的经理人花费 4 元的在职消费才带来 1 元货币薪酬的满足感; 而拥有较高水平的经理人只花费 3 元在职消费就可达到同等效用。

本文所说的“替代性”, 是为了保持经理人的激励效用并满足经理人同等效用, 经理人愿意将货币薪酬与在职消费进行转化的交换比率, 当经理人能够将一定数额的在职消费转化为更高数额的货币薪酬时, 意味着货币薪酬对在职消费的替代性越强, 在职消费的边际效用越大, 这里的替代性不局限于二者之间此消彼涨的关系。基于此, 本文提出假设 2:

H2: 经理人权力越大, 货币薪酬对在职消费的替代性越强, 在实现同等激励效用时所需的总薪酬越少

1.2 薪酬结构与企业业绩

直接研究经理人薪酬结构对企业业绩影响的文献较为缺乏。大量研究主要关注货币薪酬或在职消费单独对企业业绩的影响, 其中针对货币薪酬的研究, 主要关注货币化薪酬激励数额与会计业绩和市场业绩的关联程度, 研究结论并不一致, 大量研究者在不同薪酬评价指标对风险和激励的分摊效率上有着争论, 并试图从公司战略、公司规模、资本结构、董事会构成及其专业委员会等治理要素以及经理人个人特征、经理人动态合约的生命周期等不同的公司治理情境中寻找提高薪酬业绩敏感度 (PPS) 的途径。我国关于经理人薪酬业绩敏感性的研究现状具有相似性, 魏刚、李增泉、王小龙、李跃平、湛新民等、杜兴强等研究认为, 我国企业经理人薪酬与业绩之间并非显著相关。但刘凤委等、辛清泉等发现市场化程度能够完善薪酬激励效果, 提升企业业绩。方军雄、吴联生等认为经理人薪酬具有粘性特征, 薪酬与业绩增长呈现正向变化, 并不随业绩下降而有所减少。

在职消费对企业业绩的影响主要存在着“代理观”与“效率观”两种观点。“代理观”认为, 在职消费是一项隐性薪酬, 较易为经理人操纵, 以满足经理人私有收益, 往往与公司的代理问题相联系, 降低企业业绩。较高的在职消费很可能产生过度投资和负面市场反应的结果, 有着较低的股价信息含量, 另外还可能增加公司的利息成本、降低治理效率。“效率观”则持相反观点, 认为在职消费产生于公司特定的治理环境, 受到制度上的监管和约束, 作为一种激励性薪酬, 在职消费还有较为特殊的作用, 如节约税收成本、带给经理人精神满足等, 提升了企业业绩。在 Holmstrom 的基础上, Marino 等认为与货币薪酬相比, 虽然在职消费的激励成本较高, 但也应纳入薪酬契约中, 特别在业绩监控评价具有较大的不确定性时, 在职消费对经理人具有更多激励效用。

综上, 以往研究中货币薪酬和在职消费对企业业绩影响的方向和程度并不一致。本文认为不同的情境下, 薪酬契约的性质 (约束条件和激励成本) 也不同, 经理人薪酬结构发挥的作用要考虑区分不同权力背景和公司治理环境特征, 应尽量满足所有者与经理人之间的激励相容性原则, 也就是实现所有者与经理人相互约束下的效用最大化。货币薪酬的效用相对较高, 激励成本较低, 为使所有者和经营者的激励相容, 经理人的更大货币化报酬能够带来企业产出结果的增加。但当经理人权力较大时, 以上条件可能不再满足, 货币薪酬的边际产出是下降的。相对来讲, 在职消费的激励成本较高, 在不考虑其他因素情况下, 对业绩可能具有消极作用。但对权力较大的经理人来说, 在职消费限制了使用用途, 尽管在职消费可能被用于私人目的, 但其使用总是在一定约束范围内的。在一定程度上, 经理人使用在职消费也需要协调公司利益和自己私人利益, 例如经理人在使用公司车辆时, 既可以按照实报实销, 也可以货币化改革, 给予经理人车辆补贴包干的制度进行补偿。采用对经理人实行车辆补贴包干的方式时, 权力较大的经理人可能争取到更多的车辆货币化补贴, 但是经理人并不保证将这一车

贴用于办公用途, 甚至是将这一车贴完全用于自己的私人利益, 对于必要的客户接待, 经理人更倾向于请客户自行前往, 而不是利用公司车辆接送, 对于必要的出差和公务用车, 选择减少出行, 降低客户关系维护, 从而影响企业业绩。采用实报实销的的在职消费模式, 虽然从会计数字上看激励成本更高, 车辆的在职消费也可能被经理人用于接待自己的家人和朋友等私人利益, 但由于受到时间、经费等约束, 单纯用于谋取私利的在职消费总是处于一定范畴的, 权力被用于寻租的空间有限, 或者说大多数时候必须是在满足公司利益的前提下才能够用于私人用途。为了更为准确地表达上述观点, 本文作以下推导:

现有两种激励方式, 第一种为常见的货币化激励, 其奖励额为企业利润的函数 $s(x)$, 第二种为在职消费激励, 其激励的数额同样也为利润的函数 $i(x)$, 由于经理人在在职消费的同时也要为企业做出一定贡献, 因此假设在职消费中只有 $\frac{1}{n}i(x)$ 是对经理人的实际激励 ($n > 1$), 其余的部分还是用作了公司的正常开销。很明显, 我们应该有 $s_x > 0, i_x > 0$

设企业的利润函数为 $\Pi = x - s(x) - \frac{1}{n}i(x)$, 为了讨论方便, 我们假设 $s(x) = sx$, $i(x) = ix$ 。利润函数变成 $\Pi = (1 - s - \frac{i}{n}) \cdot x$

假设经理人同时还拥有一定的权力 p , p 的数值越大则经理人的权力越大。

当然, 企业的账面利润 x 应该是经理人所获得激励以及权力的函数, 这里设 $X = f(sx, ix, p)$, 其中 $\frac{\partial f}{\partial sx}, \frac{\partial f}{\partial ix}, \frac{\partial f}{\partial p}$ 均大于 0, $\Pi = (1 - s - \frac{i}{n}) \cdot f(sx, ix, p)$

企业利润对货币化报酬激励的偏导为:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial s} = -f(sx, ix, p) + (1 - s - \frac{i}{n}) \frac{\partial f}{\partial sx} \cdot x$$

企业利润对在职消费的偏导为:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial i} = -\frac{1}{n} f(sx, ix, p) + (1 - s - \frac{i}{n}) \frac{\partial f}{\partial ix} \cdot x$$

由于企业对经理人存在激励意味着企业还有利可图, 因此不可能会出现企业的激励使企业的利润变少的情况, 即应该有 $\frac{\partial \Pi}{\partial s} \geq 0, \frac{\partial \Pi}{\partial i} \geq 0$

而考虑在存在经理人权力的情况下, 经理人力 p 的增大时两种激励对企业利润贡献的大小关系。因此求两种偏导再对 p 求导, 可得:

$$\frac{\partial^2 \Pi}{\partial s \partial p} = -\frac{\partial f}{\partial p}, \frac{\partial^2 \Pi}{\partial i \partial p} = -\frac{1}{n} \frac{\partial f}{\partial p}$$

由于 $\frac{\partial f}{\partial p}$ 大于 0, 所以有 $\frac{\partial^2 \Pi}{\partial s \partial p} < \frac{\partial^2 \Pi}{\partial i \partial p}$, 即当权力 p 增大时, 货币激励对利润的边际贡献会

比在职消费激励对利润的边际贡献下降得更多, 也就是在职消费激励要比货币激励对利润增长的贡献大。因此提出假设 3:

H3: 一般情况下, 在职消费在总薪酬中所占比重越大, 企业业绩越差, 但当经理人力较大时,

且经理人总薪酬中在职消费所占的比重越大, 企业业绩越好

经理人薪酬结构中, 当货币薪酬对在职消费的替代性越强时, 意味着作为规定用途的在职消费边际效用增大, 与无用途限制的单位货币薪酬给经理人带来的效用差异越小, 在职消费越能被经理人用于私人偏好的领域。还是以经理人的车辆补贴为例, 如果企业规定经理人只能在工作时间使用车辆, 那么车辆的在职消费与直接给予经理人货币化车辆补贴两种选择对于经理人就有较大效用差异。反之, 如果经理人能够随时使用车辆而不受约束, 例如经理人更有可能在下班时间使用公车办理私人事宜, 则车辆的在职消费与货币化补贴之间对经理人的偏好影响不大。进一步看, 替代性的强弱取决于经理人使用在职消费所受的约束大小, 当这一约束较小而经理人权力较大时, 经理人滥用这一裁量权使用在职消费的可能性也就越高, 企业的业绩将越差, 例如经理人更有可能在下班时间使用公车办理私人事宜。因此, 研究者提出假设 4。

H4 : 当经理人权力越大, 货币薪酬对在职消费的替代性越强时, 企业的业绩越差

2 研究设计

2.1 样本选取与数据来源

本文的样本为 2005—2007 年沪深两市 A 股上市公司, 此区间的样本避免了 2008 年后金融危机事件对企业业绩的干扰。本文对样本作了以下处理: (1) 由于在职消费属于自愿性披露范畴, 大量公司数据缺失, 剔除未披露货币薪酬和在职消费的上市公司, 并剔除其他财务数据缺失的样本公司; (2) 由于金融类公司与其他行业公司财务数据不具有可比性, 剔除金融类公司; (3) 由于财务数据的异常, 剔除 ST、PT 公司; (4) 上市公司出于 IPO 目的, 有粉饰财务数据的动机, 并在上市后短期内出现财务数据异常的现象, 因此剔除 2005 前三年之内上市的公司。样本总量为 1224 个。

在职消费采取手工收集, 通过源自巨潮资讯网年度报告的数据计算获得; 其他公司治理数据来自 C S M A R 数据库。本文使用 S T A T A 11 软件作统计处理, 为消除极端值影响, 对主要变量进行双尾 1% 的 Winsorize 处理。

2.2 变量设置

(1) 在职消费的计量

本文在职消费的计量按照陈冬华等的计算方式, 主要通过查阅年报附注中“支付的其他与经营活动有关的现金流量”明细项目手工收集, 包含八类费用, 即办公费、差旅费、业务招待费、通讯费、出国培训费、董事会费、小车费以及会议费。将八类费用相加除以董事会规模近似计算经理人的个体在职消费。当然, 本文也认为, 基于信息可获得性和真实性限制, 这种度量方式仍然具有一定的局限性, 但这是现有条件下通过公开信息度量在职消费较好的方法。

(2) 经理人力量的计量

本文的经理人指的是总经理、CEO 等个体。经理人权力是一个较为主观的概念, Finkelstein 对经理人权力来源 4 个维度的定义为结构权力、专家权力、声望权力、所有权权力。本文研究中, 借鉴权小锋等的做法, 在 4 个维度上各选择 2 个指标, 在 8 个指标的基础上运用主成份分析合成一个经理人力量的综合指标, 对经理人权力进行综合度量。指标的构成如表 1 所示。

表1 经理人力权力维度指标

权力维度	指标符号	指标解释
组织权力	X1	是否是公司内部董事, 是取1, 否取0
	X2	是否兼任董事长, 是取1, 否取0
	X3	任职时间是否超过行业中位数, 是取1, 否取0
专家权力	X4	是否具有高级职称, 是取1, 否取0
	X5	是否持有本公司股票, 是取1, 否取0
所有权权力	X6	机构投资者是否持有本公司股票, 是取1, 否取0
	X7	是否具有高学历, 硕士及以上取1, 其他取0
声誉权力	X8	是否在本企业之外兼职, 是取1, 否取0

(3) 货币薪酬与在职消费的替代性

本文采用陈冬华等的做法, 将货币薪酬的自然对数与在职消费的自然对数之差作为度量货币薪酬对在职消费的替代性变量, 如模型 (1) 所示:

$$Sub = Ln wage - Ln perk \quad (1)$$

其中 Sub 代表货币薪酬对在职消费的替代性, Ln wage 代表货币薪酬的自然对数, Ln perk 代表在职消费的自然对数。

表2 变量说明

	变量代码	含义	说明
被解释变量	Ln wage	经理人个人货币薪酬	报表中披露的经理人个人货币薪酬
	Ln perk	经理人个人在职消费	现金流量表中“支付的其他与经营活动有关的现金流量”科目经分析后的八个明显项目合计/董事会规模, 高管在职消费总额的平均数的对数
	Ln pay	经理人的总薪酬	经理人个人货币薪酬+经理人个人在职消费
	Prat ion	在职消费占总薪酬的比例	经理人个人在职消费/经理人个人货币薪酬+经理人个人在职消费
	Sub	货币薪酬对在职消费的替代性	货币薪酬对数与在职消费对数之差
	Roe	全面摊薄扣除非经常性损益后的净资产收益率	直接来源于上市公司的年度财务报表摘要
解释变量	Ret	个股收益率	考虑现金红利再投资的年个股回报率
	Power	经理人力权力	经理人力权力八个虚拟变量的主成分合成指标
	Property	企业性质	若是国企, 取1; 否则取0
控制变量	Idc	独立董事所占比重	独立董事人数除以董事会规模
	La	资产负债率	年末总负债/年末总资产
	Asset	总资产	年末总资产的对数
	Eps	每股净收益	净利润/总股数
	Aps	每股净资产	净资产/总股数
	Fsh	第一大股东持股比例	第一大股东所持股份/年末发行在外的总股数
	Tq	托宾Q	(股权市值+净债务市值)/期末总资产

2.3 描述性统计

表 3 列示了主要研究变量的描述性统计, 样本中经理人在职消费变化幅度高于货币薪酬, 在职消费对数最大值 16.824, 最小值为 2.169, 货币薪酬对数最大值 15.487, 最小值为 8.957, 在职消费对数与货币薪酬对数均值分别为 12.821 和 12.154, 说明我国企业中经理人货币化报酬激励和在职消费的激励均差距较大。在职消费所占比重均值为 0.638, 最大值甚至达到 0.989, 说明我国上市公司经理人薪酬主要表现为在职消费, 货币薪酬激励相对来说所占比重较低。货币薪酬对在职消费的替代

性最大值为 10.037, 最小值为 -4.481, 均值为 1.441。第一大股东持股比例最高达到了 80.25%, 均值为 38.408%, 说明我国上市公司偏向于股东控制。

表3 研究变量的描述性统计

变量名称	符号	样本数	均值	标准差	最小值	最大值
高管货币薪酬对数	Lnwage	1224	12.154	0.820	8.957	15.487
高管在职消费对数	Lnperk	1224	12.821	1.418	2.169	16.824
在职消费所占比重	Pration	1224	0.638	0.227	0.000044	0.989
货币薪酬对在职消费的替代性	Sub	1224	-0.666	1.441	-4.481	10.037
总资产对数	Lnasset	1224	21.190	0.975	14.158	24.778
会计业绩	Roe	1224	0.042	0.625	-8.334	9.467
市场业绩	Ret	1224	0.969	1.183	-0.600	9.123
公司价值	Tq	1224	1.964	13.738	0.586	481.019
企业性质	Property	1224	0.194	0.396	0	1
经理人力	Power	1224	-0.007	0.314	-0.302	4.699
资产负债率	La	1224	0.638	3.578	0.027	124.022
每股净收益	Eps	1224	0.232	0.565	-5.69	5.315
每股净资产	Aps	1224	3.079	1.958	-10.32	23.94
第一大股东持股比例	Fsh	1224	38.408	14.953	8.07	80.25
独立董事持股比例	Ide	1224	0.352	0.044	0.111	0.667

3 实证结果及分析

3.1 经理人力对薪酬绝对值的影响

为了检验经理人力对薪酬绝对值的影响, 本文构建如下模型:

$$\begin{aligned}
 Lnwage_{it}/Lnperk_{it}/Lnpay_{it} = & \beta_0 + \beta_1 Power_{it} + \beta_2 Property_{it} \\
 & + \beta_3 Ide_{it} + \beta_4 Asset_{it} + \beta_5 La_{it} \\
 & + \beta_6 Eps_{it} + \beta_7 Aps_{it} + \beta_8 Fsh_{it} \\
 & + \beta_9 Tq_{it} + \beta_{10} Roe_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)
 \end{aligned}$$

依据杜胜利等、和Firth等关于经理人薪酬影响要素的研究结论, 在模型中引入公司资产规模 (Asset)、企业性质 (Property)、资产负债率 (La)、每股净收益 (Eps)、净资产回报率 (Roe)、每股净资产 (Aps)、公司价值 (Tq)、第一大股东持股比例 (Fsh)、独立董事持股比例 (Ide) 等因素进行控制。

回归结果如表 4, 经理人力显著提高货币薪酬。按企业性质分样本来看, 国有企业中经理人力对货币薪酬在 10% 水平上正显著, 非国有企业在 1% 水平上正显著。国有企业经理人力与在职消费在 5% 水平下负显著, 非国有企业中却在 1% 正显著, 说明国有企业在经理人力增强的情况下, 经理人会争取更偏好的货币薪酬, 减少在职消费; 在非国有企业, 经理人力增大, 货币薪酬与在职消费的需求同时增长。经理人力与薪酬总额在全样本和国有企业显著负相关, 货币化薪酬与在职消费呈现出互补关系, 经理人的货币薪酬增长幅度小于在职消费的减少幅度, 总薪酬呈减少趋势。造成国有企业和民营企业对经理人薪酬影响结论不同的可能原因是, 国有企业对经理人的薪酬和在职消费都存在一定预算, 经理人为了增加部分货币化薪酬或补贴, 可能不得不放弃部分在职消费的项目, 如经理人为了获得车贴, 可能不得不放弃私人用车的在职消费项目。而对于民营企业而言, 部分经理人本身就是所有者, 其名义上的预算约束不如国有企业具有刚性。这一研究结论与夏冬林的观点相一致, 即国有企业中, 二者是替代关系, 而非国有企业中二者是互补关系。控制变量中的第一大股东

持股比例与经理人的货币薪酬、在职消费、总薪酬均呈显著的负相关关系,说明当大股东股权比例越集中,越有动机对经理人实施严格的监督管理,对经理人激励的成本就会降低,实现了股东监督效率与经理人激励成本的相互替代。

表4 经理人力和薪酬绝对值

	货币薪酬 (Lnwage)			在职消费 (Lnperk)			总薪酬 (Lnpay)		
	全样本	国有	非国有	全样本	国有	非国有	全样本	国有	非国有
截距	7.622*** (137.66)	6.732*** (13.82)	7.534*** (100.64)	2.781*** (16.94)	-0.676 (-1.06)	3.145*** (13.68)	4.775*** (44.13)	2.141*** (5.33)	5.138*** (46.34)
Power	0.0271*** (2.69)	0.113* (1.66)	0.0306*** (2.76)	-0.0336* (-1.85)	-0.248** (-2.09)	0.116*** (3.40)	-0.0659*** (-2.63)	-0.145** (-2.14)	0.0148 (0.63)
Property	0.0913*** (12.49)			0.226*** (12.69)			0.163*** (12.23)		
Ide	0.426*** (8.01)	-0.220 (-0.46)	0.419*** (3.41)	0.943*** (6.72)	1.941** (2.56)	0.646*** (5.65)	0.691*** (5.13)	0.825 (1.47)	0.675*** (8.90)
Asset	0.211*** (85.26)	0.263*** (14.04)	0.216*** (58.75)	0.471*** (61.67)	0.623*** (22.14)	0.456*** (43.40)	0.405*** (88.18)	0.535*** (33.01)	0.386*** (66.69)
La	0.0134*** (6.00)	-0.324*** (-3.34)	0.0138*** (7.51)	-0.000224 (-0.12)	0.148 (0.74)	0.000890 (0.59)	0.00601*** (3.40)	-0.163 (-1.38)	0.00616*** (4.33)
Eps	0.299*** (21.80)	0.0819 (1.40)	0.290*** (14.67)	0.0451 (1.62)	-0.0380 (-0.34)	0.0252 (0.78)	0.161*** (9.14)	0.0248 (0.25)	0.122*** (7.19)
Aps	0.0299*** (13.19)	0.0330** (2.30)	0.0309*** (10.73)	0.00853 (1.43)	-0.144*** (-6.10)	0.0320*** (5.48)	0.0116*** (2.83)	-0.0813*** (-4.69)	0.0291*** (10.13)
Fsh	-0.00733*** (-27.88)	-0.00995*** (-5.77)	-0.00783*** (-24.24)	-0.00911*** (-22.53)	-0.00554*** (-3.20)	-0.00978*** (-18.94)	-0.00786*** (-28.06)	-0.00540*** (-5.97)	-0.00798*** (-25.80)
Tq	0.00250*** (4.23)	0.162*** (8.38)	0.00253*** (5.14)	0.00387*** (7.15)	0.209*** (7.40)	0.00407*** (8.73)	0.00390*** (8.06)	0.180*** (8.30)	0.00400*** (10.32)
Roe	-0.0658*** (-2.67)	0.0787 (0.90)	-0.0714*** (-2.71)	0.00350 (0.19)	0.298 (0.99)	0.00650 (0.36)	-0.0103* (-1.69)	0.0504 (0.25)	-0.00795 (-1.24)
N	1224	238	986	1224	238	986	1224	238	986

注:(1) 本文采用广义最小二乘法进行回归,与普通最小二乘法相比,降低了模型变量间线性相关性并且减少异方差的影响。(2) **、*、* 分别表示在 1%、5% 和 10% 水平上显著

3.2 经理人力对薪酬结构的影响

为了进一步考察经理人力对薪酬结构的影响,研究者设置模型(3)与模型(4):

$$Prat_{it} = \beta_0 + \beta_1 Power_{it} + \beta_2 Property_{it} + \beta_3 Asset_{it} + \beta_4 Ide_{it} + \beta_5 La_{it} + \beta_6 Eps_{it} + \beta_7 Aps_{it} + \beta_8 Fsh_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$Sub_{it} = \beta_0 + \beta_1 Power_{it} + \beta_2 Property_{it} + \beta_3 Asset_{it} + \beta_4 Ide_{it} + \beta_5 La_{it} + \beta_6 Eps_{it} + \beta_7 Aps_{it} + \beta_8 Fsh_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

本文选取了在职消费占总薪酬的比重(Prat)和货币薪酬对在职消费的替代性(Sub)两个因变量作为薪酬结构的度量。回归结果显示(见表5),在总样本中和国有企业样本中经理人力与在职消费占总薪酬的比重显著负相关,权力越大,经理人更偏向于货币薪酬,降低在职消费的比例。从替代性的角度来看,国有企业经理人力与货币薪酬对在职消费的替代性在 1% 水平上显著正相关,权力越大,在职消费对经理人的边际效用越高,缩小了与货币薪酬的效用差异。然而,对非国有企业

来说, 经理人权力与货币薪酬对在职消费的替代性显著负相关, 也就是说, 在民营企业, 经理人权力越大, 越倾向于采用在职消费替代货币化报酬可能的原因是民营企业中部分权力很大的经理人往往是所有者本身, 对其自身的在职消费约束较小, 将私人的在职消费与企业的在职消费混淆, 倾向于增加在职消费替代货币化报酬达到节税的作用。

表5 经理人权力与薪酬结构

	在职消费比例 (Pration)			替代性 (Sub)		
	全样本	国有	非国有	全样本	国有	非国有
截距	-0.391*** (-8.08)	-0.841*** (-7.38)	-0.291*** (-5.52)	4.581*** (20.03)	7.113*** (9.98)	3.511*** (15.61)
Power	-0.0105 (-1.13)	-0.0849*** (-3.73)	0.00650 (0.73)	0.0498 (1.16)	0.435*** (2.73)	-0.0892*** (-2.68)
Property	0.00544 (1.34)			-0.149*** (-8.17)		
Asset	0.0469*** (22.11)	0.0645*** (14.97)	0.0439*** (19.36)	-0.246*** (-20.70)	-0.357*** (-12.82)	-0.199*** (-22.06)
Ide	0.149*** (3.87)	0.577*** (3.37)	0.0257 (0.71)	-0.512*** (-6.01)	-2.408** (-2.16)	0.0159 (0.08)
La	-0.00315*** (-8.96)	0.0517 (1.32)	-0.00297*** (-8.08)	0.0132*** (3.75)	-0.275 (-1.47)	0.0129*** (3.63)
Eps	-0.0351*** (-6.47)	-0.0127 (-0.65)	-0.0475*** (-7.80)	0.185*** (9.58)	0.0589 (0.69)	0.288*** (10.28)
Aps	-0.00586*** (-10.51)	-0.0263*** (-3.91)	-0.00177 (-1.34)	0.0201*** (5.32)	0.163*** (5.33)	-0.0123** (-2.00)
Fsh	0.000391*** (4.12)	-0.000237 (-0.59)	0.000325** (2.57)	0.00140*** (3.41)	0.00229 (1.11)	0.000934* (1.72)
N	1224	238	986	1224	238	986

注: ***, **, * 分别表示在 1%、5% 和 10% 水平上显著

3.3 经理人权力及薪酬结构对企业业绩的影响

为了进一步探索经理人权力与薪酬结构的配比关系对企业业绩影响, 研究者构建模型 (5) 与模型 (6) 进行检验:

$$\begin{aligned}
 Roe_{it}/Ret_{it} = & \beta_0 + \beta_1 Power_{it} + \beta_2 Pration_{it} + \beta_3 Power_{it} \\
 & \times Pration_{it} + \beta_4 Property_{it} + \beta_5 Asset_{it} \\
 & + \beta_6 Ide_{it} + \beta_7 La_{it} + \beta_8 Eps_{it} \\
 & + \beta_9 Aps_{it} + \beta_{10} Fsh_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \quad (5)$$

$$\begin{aligned}
 Roe_{it}/Ret_{it} = & \beta_0 + \beta_1 Power_{it} + \beta_2 Sub_{it} + \beta_3 Power_{it} \\
 & \times Sub_{it} + \beta_4 Property_{it} + \beta_5 Asset_{it} \\
 & + \beta_6 Ide_{it} + \beta_7 La_{it} + \beta_8 Eps_{it} \\
 & + \beta_9 Aps_{it} + \beta_{10} Fsh_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \quad (6)$$

模型中采用净资产收益率 (Roe) 与股票回报率 (Ret) 两个变量来分别衡量企业的会计业绩与市场业绩。为了考核经理人权力与不同薪酬结构之间的配比关系, 在模型 (5) 与模型 (6) 中除了分别引入在职消费占总薪酬的比重 (Pration) 和货币薪酬对在职消费的替代作用 (Sub) 两个变量外, 还引入了经理人权力与在职消费占总薪酬的比重的交互项 (Power $\times$ Pration), 以及经理人权力与货币薪酬对在职消费的替代作用的交互项 (Power $\times$ Sub)。为了便于考察权力与薪酬结构在不同所有权性质企业中的影响, 研究者进一步针对所有权性质进行分组回归, 表 6 分别报告了模型 (5) 和模型 (6)

的回归结果。

表6 经理人力权、薪酬结构与企业业绩

	会计业绩 (Roe)						市场业绩 (Ret)					
	全样本		国有		非国有		全样本		国有		非国有	
截距	0.216*** (18.36)	0.234*** (18.24)	0.207*** (7.05)	0.216*** (7.15)	0.208*** (13.39)	0.178*** (10.07)	-0.700*** (-3.51)	-0.647*** (-3.07)	3.480*** (5.10)	3.549*** (5.42)	-1.499*** (-10.08)	-1.527*** (-11.23)
Power	-0.0967*** (-8.75)	-0.0426*** (-17.44)	0.0151 (0.47)	0.00519 (0.54)	-0.117*** (-8.48)	-0.0385*** (-7.66)	-0.330*** (-6.21)	-0.0701*** (-3.77)	0.383 (1.00)	0.212 (1.61)	-0.592*** (-11.40)	-0.175*** (-9.65)
Pratlon	0.0686*** (21.73)		0.00570 (0.85)		0.0865*** (24.05)		0.131*** (4.21)		0.102 (0.77)		0.0352* (1.80)	
Power×pratlon	0.103*** (6.78)		-0.0157 (-0.34)		0.108*** (6.00)		0.486*** (7.72)		-0.336 (-0.56)		0.827*** (12.99)	
Sub		-0.00675*** (-13.42)		-0.00203 (-1.43)		-0.00905*** (-13.29)		-0.0259*** (-4.08)		-0.00751 (-0.33)		-0.0122*** (-2.83)
Power×Sub		-0.0127*** (-6.30)		0.00307 (0.33)		-0.0111*** (-3.35)		-0.0901*** (-8.47)		0.0873 (0.82)		-0.164*** (-14.18)
Property	0.00125 (1.25)	0.00178 (1.28)					0.0106 (0.39)	0.00755 (0.28)				
Asset	-0.00921*** (-14.68)	-0.00954*** (-16.20)	-0.00488*** (-4.74)	-0.00484*** (-4.48)	-0.00944*** (-11.73)	-0.00610*** (-7.51)	0.117*** (11.66)	0.117*** (11.46)	-0.0322 (-0.94)	-0.0330 (-1.01)	0.152*** (17.95)	0.156*** (19.91)
Ide	-0.0364*** (-4.29)	0.00553 (0.65)	-0.122** (-2.16)	-0.136** (-2.37)	-0.00287 (-0.20)	0.0149 (0.93)	-1.712*** (-11.06)	-1.716*** (-11.33)	-4.791*** (-5.47)	-4.729*** (-5.43)	-1.546*** (-7.91)	-1.651*** (-9.39)
La	0.00461** (2.24)	0.00598** (2.25)	-0.0409*** (-5.44)	-0.0386*** (-4.95)	0.000234 (0.11)	-0.000575 (-0.21)	-0.000152 (-0.04)	-0.0000705 (-0.02)	0.289 (1.57)	0.319* (1.77)	0.000213 (0.05)	0.000676 (0.17)
Eps	0.362*** (112.34)	0.341*** (101.60)	0.392*** (68.07)	0.394*** (70.82)	0.360*** (99.59)	0.338*** (95.55)	0.592*** (16.79)	0.589*** (16.71)	0.854*** (7.94)	0.859*** (8.02)	0.554*** (17.34)	0.566*** (19.79)
Aps	-0.0272*** (-60.36)	-0.0234*** (-46.87)	-0.0271*** (-16.35)	-0.0280*** (-16.15)	-0.0281*** (-46.79)	-0.0258*** (-42.48)	-0.0303*** (-5.17)	-0.0303*** (-5.10)	-0.0751** (-2.45)	-0.0797*** (-2.63)	-0.0178*** (-3.87)	-0.0186*** (-4.23)
Fsh	-0.000115*** (-5.08)	0.0000449 (1.34)	0.0000977 (1.54)	0.0000888 (1.35)	-0.000153*** (-3.93)	-0.0000973** (-2.28)	-0.00903*** (-15.46)	-0.00892*** (-15.47)	-0.00856*** (-3.56)	-0.00896*** (-3.79)	-0.00852*** (-20.53)	-0.00880*** (-23.35)
N	1224	1224	238	238	986	986	1224	1224	238	238	986	986

注：***、**、* 分别表示在 1%、5% 和 10% 水平上显著

在职消费占总薪酬比例对企业业绩的影响在总体样本和非国有企业样本中显著为正，在国有企业不显著。这说明对于国有企业经理人推行车贴改革等制度，能够一定程度上节约企业对经理人的激励总成本，但对企业的整体业绩影响不具有统计上的显著性，对经理人积极性的调动作用较为有限。对于民营企业而言，对经理人采用在职消费的方式激励，更能够实现企业与经理人的双赢，经理人的在职消费在总薪酬中所占比重越大，越能够提升企业业绩，在职消费一定程度上促进了民营企业的商业关系维护，但这一结论的潜在假定是经理人的在职消费被用于正当用途，严格预算执行，具有良好的公司治理机制约束。进一步检验发现，从民营企业货币薪酬对在职消费的替代性来看，替代性越强，说明在职消费受到的使用约束越少，越有可能被滥用，降低业绩。

进一步研究权力与薪酬结构的交互作用时，经理人力权较大、薪酬结构中在职消费所占比重越大，越能够提升企业业绩，在非国有企业中更为显著，但是当货币化薪酬对在职消费的替代性越强时，在职消费越容易被滥用时，企业的业绩越差。对此的可能解释是，当经理人力权较大时，在职消费防止经理人将利用权力获得的货币化报酬超额收益完全私有化，达到经理人与公司利益一致的效果，并且对投资者产生积极预期，形成较好的市场业绩。因此，对于企业特别是民营企业而言，当经理人力权较大时，应当更偏向于采用在职消费替代货币化报酬，但是对于在职消费的使用用途，应当通过制度予以明确的规定，并辅以相应的监督措施，防止在职消费滥用对业绩的不利影响。

综上所述，假设 H1 (H1a、H1b) 关于经理人力权对货币化薪酬数额、在职消费数额、总薪酬数额，以及对薪酬结构的影响在国有与非国有企业中均基本得到证实，假设 H2 中经理人力权对货币化薪酬与在职消费的替代关系的影响部分得到证实，在经理人力权较大时，国有企业经理人货币化薪酬对在职消费的替代性越强，而民营企业正好相反，在职消费对货币化报酬的替代性越强，原因可能是民营企业出于避税的考虑。假设 H3 与 H4 关于经理人力权与薪酬结构交互作用对企业业绩的影响，采用会计业绩和市场业绩两种方式度量企业业绩，假设在非国有企业中均得到证实，可能原因是国有企业的在职消费预算比民营企业更为严格，在职消费与货币化薪酬的相互转化，尽管从数额上节约了

激励成本,但由于转换的空间和数额较小,对经理人总激励成本的影响较为有限。

3.4 基于外部监管的进一步研究

上市公司经理人的权力,特别是国有企业经理的权力,通常与外部监管有着密切的联系。自 2008 年金融危机开始,国资委加大了国有企业的监管力度,于 2009 年颁布《中央企业负责人经营业绩考核暂行办法》的第二次修订稿,进一步明晰与业绩相符的激励约束机制,完善薪酬规范,将业绩作为职务任免的重要依据。直至近年来“反四风”活动的开展,制度建设逐步趋于合理和严格,尤其是加大了对国有企业经理人权力的限制。因此,本文将外部监管因素加以考虑进行研究,认为 2008 年可能是一个转折点,相比 2008 年之前得到的结论,研究者运用 2008 年至 2011 年的样本进行补充检验,探究经理人权力对薪酬结构是否仍然具有明显操纵。

研究结果显示,与 2008 年之前较弱的外部监管相比,经理人权力对薪酬结构的影响在 2008 年以后明显削弱,2008 年以后权力对经理人薪酬结构的影响,尽管符号一致,但显著性被明显削弱;权力对在职消费在总薪酬中所占的比重和货币化薪酬对在职消费的替代性这两个变量的影响均有所削减。这说明,外部监管越强,企业经理人滥用权力的行为有所收敛,薪酬操纵受到限制,能防止进一步侵害企业业绩。

4 稳健性检验

为保证研究结论的可靠性,本文采取以下方式进行稳健性检验:

(1) 考虑到办公费与董事会费可能严重受到财务预算的制约,卢锐等认为除了以上两项,还有会议费可能也不会受到显著的影响。本文将这三部分从在职消费总额中剔除,将其余五项加总得到调整的在职消费,采用相同方法对所有模型进行回归,研究结果基本一致。

(2) 本文只选取了披露在职消费的样本,而这种披露可能存在样本自选择的偏差(Sample Selection Bias),即在职消费较多的公司,可能不倾向于披露在职消费,从而影响研究结论的稳健性。本文拟采用 Heckman 两阶段克服样本选择偏差问题,第一阶段为 Probit 模型,被解释变量为是否披露了在职消费,解释变量为影响在职消费披露的因素,回归模型如下:

$$\begin{aligned} Sperk_{it} = & \beta_0 + \beta_1 Power_{it} + \beta_2 Lncomp_{it-1} + \beta_3 Mshare_{it} \\ & + \beta_4 Age_{it} + \beta_5 Gender_{it} + \beta_6 Locat_{it} + \beta_7 Rev_{it} \\ & + \beta_8 Instden_{it} + \beta_9 Comt_{it} + \beta_{10} Sbs_{it} \\ & + \beta_{11} Property_{it} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (7)$$

其中,借鉴李宝宝等的研究,解释变量加入可能会影响在职消费的因素,包括滞后一期的管理层薪酬总额(Lncomp)、管理层持股(Mshare)、管理层平均年龄(Age)、性别比例(Gender)、公司所在地区(Locat)、销售收入增长率(Rev)、机构投资者持股比例(Instden)、薪酬委员会虚拟变量(Comt)以及监事会规模(Sbs)。

第一阶段回归估计的 *inversemillsratio* 代表样本偏差,加入模型(3)至(6)的控制变量中再次进行回归,研究结果显示本文样本存在明显的选择偏差,但研究结论并未受到影响,无变化。

(3) 控制了行业和年度效应,研究结论不变。

5 研究结论与讨论

本文的研究发现, 经理人权力仍然是影响其合约制定的一个重要变量, 国有企业经理人权力越大时, 越倾向于选择货币薪酬, 而民营企业经理人出于节约税收目的等考虑, 越倾向于选择在职消费。同时, 经理人可通过其权力扩展在职消费的使用范围, 降低其使用约束限制, 造成其滥用。此时, 国有企业中经理人货币化报酬对在职消费的替代性越强。而民营企业中同样出于节约税收的目的, 其结论正好相反。进一步看, 权力不仅影响着经理人的薪酬结构, 两者的交互关系更能影响企业业绩。不同于以往研究结论一概而论的认为在职消费增大企业代理成本, 降低企业业绩。本文研究发现, 在职消费对企业业绩的影响权变于经理人的权力安排, 且在国有与民营企业中有较大差异。在国有企业, 总体而言, 在职消费的使用用途, 受到较严格的限制, 在职消费的数额及与经理人权力的交互作用, 对企业业绩不具有显著影响, 表现出中立的作用在民营企业中, 在职消费对于企业业绩具有正向的影响, 可能是民营企业中的在职消费使用具有商务洽谈和关系维护的作用。当经理人权力较大时, 在职消费与经理人权力的交互作用能够在一定程度上发挥积极作用, 原因是大量民营企业经理人也是企业的所有者, 经理人的私人收益与公司的收益能够较为一致, 实现经理人利益与企业利益的双赢, 但这一研究结论存在的一个隐含条件是, 经理人的在职消费按照企业预算实报实销, 用途合理且十分有效。进一步研究发现, 当经理人权力越大, 货币化报酬对在职消费的替代性越强时, 也就是在职消费的使用约束较少时, 在职消费越可能被滥用, 降低企业业绩。

本文的贡献是: (1) 以经理人权力理论为基础, 研究了不同所有权性质下经理人权力对经理人薪酬结构的影响, 不局限于以往研究中经理人权力对货币薪酬或在职消费某一方面的影响, 丰富了经理人权力对经理人薪酬激励影响的研究成果, 并在研究中控制了在职消费自愿性披露所导致的样本选择偏差问题。(2) 将经理人权力特征作为一个权变变量, 探讨了不同权力特征下, 经理人薪酬结构与权力关系的配比对企业价值的影响作用, 以便针对性地提供政策建议。(3) 针对 2008 年前后经理人权力监管环境的变化, 探讨了外部环境对经理人权力影响力和对薪酬结构安排的影响。

本研究的政策含义在于, 国有企业的在职消费管理相对民营企业而言更为规范。目前正推行的公车改革等制度具有一定的合理性, 既更能满足经理人个人偏好, 又能在一定程度上降低经理人的总激励成本, 但对企业业绩的影响仍较为有限, 同时在职消费与货币化报酬转化的改革过程中, 如车贴改革、差旅费补贴包干等制度, 需要考虑经理人权力的影响, 防止因经理人权力引发改革中的败德行为。对于民营企业而言, 是否对经理人采用在职消费激励, 一定程度上取决于经理人的权力大小, 经理人权力越大时, 越应提高在职消费在薪酬契约的比例, 但同时应防范在职消费滥用对企业业绩的影响。在经理人未来薪酬制度的改革上, 研究者认为, 应将重点放在以下方面:

第一, 对于经理人的薪酬激励制度应建立在公允可测量的业绩评价指标基础上, 完善经理人的业绩评价指标体系, 完善经理人的薪酬合约披露制度。

第二, 对经理人在职消费的改革, 应从单纯的削减数额向规范在职消费用途转变。本文的研究证明, 在特定情况下, 经理人的在职消费具有双赢的作用, 真正导致企业代理成本增加的原因是在职消费使用用途的不规范。

第三, 本文针对 2008 年企业监管环境的变化研究发现, 改善监管环境可能是提升经理人薪酬激励有效性的一个重要方式, 当外部监管环境越严格时, 经理人权力对薪酬的影响越小。因此, 在我国内部公司治理结构尚未有效发挥监督约束时, 通过加强对经理人行行为外部监管环境的提升, 可能是短期内经理人薪酬激励制度改革的另一重要思路。

第四, 对于民营企业的薪酬激励制度, 特别是在在职消费的使用, 同样应当作为未来经理薪酬改革和规范的重点。

本文的不足是, 对于经理人在职消费的度量, 采用了陈冬华等的方法, 查阅年报附注中“支付的其他与经营活动有关的现金流量”明细项目手工收集。一方面这些费用属于自愿性披露的范畴, 不能

涵盖经理人在职消费的全部方面；另一方面，这些在职消费部分受预算控制，并非经理人可完全操纵。尽管本文的研究中，从稳健性的角度，将办公费、董事会费与会议费排除后，将其他五项在职消费项目作为经理人力可影响的“在职消费”项目，但其稳健性和有效性仍值得进一步探索。同时，本研究中，经理人的权力度量变量主要依据Finkelstein 和权小锋等关于经理人力度的八个维度的变量，但民营企业和国有企业的经理人力来源有一定的差异性，不同行业的企业其经理人力来源也可能差异性。因此，针对不同类型的企业界定经理人力并予以度量，是未来研究的重要方向。

作者：王新 毛慧贞 李彦霖（西南财经大学国际商学院）

来源：《南开管理评论》2015年第1期

现代服务业竞争力“三力”模型构建与实证



1 现代服务业综合竞争力评价模型构建

1.1 “三力”模型的构建

现代服务业发展迅猛，但其统计制度、核算方法不尽完善，现代服务业综合竞争力评价更是一项复杂繁琐的工程，为了科学全面地反映研究对象现代服务业的综合竞争力，借鉴胡树华教授提出的产业评价“三力模型”，构建用于评价现代服务业综合竞争力的“三力”模型，如图1所示，该模型“三力”是指基础支撑力、核心产业力、社会贡献力。



图1 现代服务业综合竞争力“三力”评价模型

1.2 指标体系的构建

评价对象在统计制度、统计口径和统计方法不尽完备和相同,本研究试图以城区为视角进行研究。鉴于数据的可得性、真实性、比较性,结合现代服务业自身的特点,选取资源支撑和环境支撑作为基础支撑力的二级指标、商贸地产和金融服务作为核心产业力的二级指标、就业贡献和经济贡献作为社会贡献力的二级指标,涵盖了单位面积地区生产总值、社会消费品零售总额等15个三级指标。

表1 城区现代服务业综合竞争力指标

一级指标	二级指标	三级指标	指标注释
基础支撑力	资源支撑	完成服务业增加值	
		城区总面积	
		年度投资总额	
		单位面积地区生产总值	生产总值/城区面积
	环境支持	社会环境	专家打分
		商务环境	专家打分
		创新环境	专家打分
核心产业力	商贸地产	社会消费品零售总额	
		房地产开发投资额	
	金融服务	金融机构存款总额	区GDP/市GDP×全市金融机构存款总额
		金融机构贷款总额	区GDP/市GDP×全市金融机构贷款总额
社会贡献力	就业贡献	服务业从业人数	
		服务业人均增加值	服务业增加值/服务业从业人数
	经济贡献	服务业占GDP比重	服务业产值/GDP
		服务业增加值效率比	服务业增速/GDP增速

1.3 评价方法的选取

本研究采用模糊综合评价法,评价各个城区现代服务业的综合竞争力。模糊综合评价法是通过建立模糊矩阵,确定各指标权重,然后计算出各个城区现代服务业的综合评价价值。

(1) 变异系数法权重确定

设 $U=\{u_1, u_2, \dots, u_n\}$ 是待评价的 n 个方案集合, $V=\{v_1, v_2, \dots, v_m\}$ 是评价因素集合, 将 U 中的每个方案用 V 中的每个因素进行衡量得到一个观测值矩阵

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix} \quad \text{其中 } a_{ij} \text{ 表示第 } j \text{ 个城区第 } i \text{ 项评价因素的指标值。向量 } a_j = (a_{1j}, a_{2j}, \dots, a_{mj}), (j = 1, 2, \dots, n) \text{ 表示第 } j \text{ 个方案关于 } m \text{ 项评价指标的评价向量。}$$

如果城区现代服务业综合评价指标体系中某项指标能够明确将典型城区区分开来,那么该指标在此评价模型中典型性突出,分辨性强,因而应该赋予该指标较大的权数;反之,权数则越小。

各指标的权重计算方法如下： $V_i = S_i / |\bar{X}_i|$ ，其中 $\bar{X}_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n a_{ij}$ 为第 i 项指标的平均值；

$S_i^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n (a_{ij} - \bar{X}_i)^2$ 是第 i 项指标值得方差。对 v_i 进行归一化，即得到指标的权重：

$$W_i = \frac{v_i}{\sum_{j=1}^m v_j} \quad (1)$$

(2) 模糊偏差矩阵评价指标

① 建立理想方案

$U = (u_1^o, u_2^o, \dots, u_m^o)$ ，当其中 $u_i^o = \begin{cases} \max\{a_{ij}\} \\ \min\{a_{ij}\} \end{cases}$ 其中当 a_{ij} 是效益型指标时取 $\max\{a_{ij}\}$ ，当 a_{ij} 是成本型指标时取 $\min\{a_{ij}\}$ 。

② 建立相对偏差模糊矩阵 P

$$P = \begin{pmatrix} p_{11}, p_{12}, \dots, p_{1n} \\ p_{21}, p_{22}, \dots, p_{2n} \\ \dots\dots\dots \\ p_{m1}, p_{m2}, \dots, p_{mn} \end{pmatrix}, \text{其中 } p_{ij} = \frac{|a_{ij} - u_i^o|}{\max a_{ij} - \min a_{ij}}。$$

③ 建立各评价指标的权重 W_i

④ 建立综合评价模型

$$F_j = \sum_{i=1}^m w_i \cdot r_{ij} (j=1, 2, \dots, n) \quad (2)$$

本研究建立的相对模糊偏差矩阵是一个成本型模糊矩阵，若 $F_t < F_s$ ，则第 t 个城区排在第 s 个城区前。

2 江汉区现代服务业综合竞争力比较分析

为了客观评价城区现代服务业的发展环境，分析城区现代服务业的综合竞争力，对城区现代服务业发展提出合理的指导意见，本研究以武汉市江汉区为目标比较对象，同时选取全国首批 37 个服务业综合改革试点区中的 6 个城区（不含市）、中部六省省会城市的现代服务业示范区以及武汉市现代服务业代表区的武昌区，共计 12 个城区（如表 2 所示），采用模糊综合评价法，进行对比分析。江汉区是中国“四大名镇”之一老汉口的发源地，是我国首批“国家服务业综合改革试点区”之一。

表2 现代服务业比较分析 12 城区

类别	城区
首批现代服务业综合改革试点区中的城区	北京市石景山区、天津市南开区、沈阳市铁西区、重庆市渝中区、福州市鼓楼区、武汉市江汉区
中部省份城市现代服务业典型城区	南昌东湖区、长沙芙蓉区、郑州金水区、合肥庐阳区、太原迎泽区、武汉市武昌区

根据前文建立的指标体系,以2012年的产业统计、国民经济发展公报等为截面数据,运用模糊综合评价,对12个城区的现代服务业综合竞争力进行评价和比较,如表3所示。

2.1 基础支撑力比较:单位面积产值高,城区面积小

基础支撑力是根据各城区各自的区域面积、经济规模、资源状况、国家扶持等内外部各种支撑条件来衡量的城区综合能力的指标,基础支撑力既能反映城区目前发展的状况,又能客观反映其受外部环境的影响状况。三力模型选用服务业增加值、城区总面积、年度投资总额、单位面积地区生产总值等4项基础支撑指标和社会环境、商务环境、创新环境等3个环境支撑指标,通过采用偏差模糊矩阵计算得到12个城区现代服务业的基础支撑力状况。

表3 现代服务业综合竞争力比较

城区	基础支撑力		核心产业力		社会贡献力		综合排名	
	得分	排名	得分	排名	得分	排名	得分	排名
重庆市渝中区	0.6955	10	0.2654	2	0.3036	1	0.2419	1
福州市鼓楼区	0.6450	9	0.2685	3	0.3949	2	0.2696	2
郑州金水区	0.6076	8	0.1406	1	0.5570	6	0.2751	3
长沙芙蓉区	0.4420	3	0.4801	5	0.4996	4	0.3428	4
武汉市江汉区	0.5443	5	0.4844	6	0.4949	3	0.3858	5
武汉市武昌区	0.5491	6	0.4446	4	0.5632	7	0.4038	6
北京市石景山区	0.3842	2	0.9072	10	0.5415	5	0.5512	7
沈阳市铁西区	0.2698	1	0.7032	9	0.8364	10	0.5557	8
合肥庐阳区	0.6011	7	0.6771	7	0.7735	9	0.6502	9
太原迎泽区	0.8901	11	0.6867	8	0.7275	8	0.7535	10
天津市南开区	0.4923	4	0.9442	11	0.8518	11	0.7770	11
南昌东湖区	0.9538	12	1.0000	12	0.9804	12	1.0670	12

从表3中可以看出,在所选的12个代表性城区中,铁西区、石景山区、芙蓉区居于前3位,江汉区居于第5位。在绝对值得分上,第1名的铁西区与第12名的东湖区,差值达到0.684,显示出城区发展的支撑力指标差距极大;江汉区得分为0.5443,处于较高水平,支撑力较强。武汉市江汉区的支撑力优劣势主要如下:

(1) 单位面积地区生产总值高

武汉市江汉区的城区总面积为33.43平方公里,在所选研究案例中,仅高于渝中区和东湖区,单位面积地区生产总值高达12.87亿/平方公里,仅次于渝中区和鼓楼区,位居第3位。在相对狭小的城区面积里,汇聚了德勤、西门子、武汉港、湖北移动等行业龙头,形成了金融商务、现代物流、信息服务、现代商贸的四大支柱产业;城区面积小,产出高,这充分体现了江汉区现代服务业的发展效率。

(2) 商务环境好,创新环境突出

根据《中国城市竞争力报告》报告,武汉市的商务环境得分为0.635,在全国排名29位,属于A等

级，其中营商环境尤为优良，得分为0.746，位居全国18位，处于A+等级；在创新环境上，武汉表现极为突出，总得分0.643，位居全国第19位，属于A+等级，其中科技服务体系得分0.806，激励制度得分0.863，均排名全国第12位，处于A+等级。

在基础支撑力排名中，武汉市江汉区位列第 5，与排名前三的铁西区、渝中区、鼓楼区差距较小；在本研究指标环境支撑力排名中，与排名前三的石景山区、南开区、芙蓉区差距较小；综合来看，江汉区的基础支撑好环境支撑相对稳定，区别于单项排名靠前的其他城区，江汉区的发展基础更加雄厚。受益于武汉市的良好商务环境和突出的创新环境，作为武汉市的中心城区，江汉区在借力武汉“两型社会”、“1+8城市圈”联动的发展机遇的同时，依托湖北省政府、武汉市政府、江汉区政府的系列推动措施和在组织领导、资金支持、政策扶持等多方面的支持下，面临“国家服务业综合改革试点区”的政策机遇，江汉区现代服务业的发展必定迈上新的台阶。

（3）城区面积狭小， 社会投资不足

江汉区城区面积狭小，与排名第一的铁西区相差达14.5倍，年度投资总额仅为铁西区的四分之一，不仅低于首批服务业综合改革试点区的大部分城区，更低于同处武汉的武昌区，仅高于太原迎泽区、天津南开区和南昌东湖区，处于倒数第 4 位，在一定程度上制约了江汉区的发展。在此条件下，江汉区完成服务业增加值高达 372.49亿，在所有城区中排名第4，处于极高水平，表明江汉区现代服务业的发展潜力大。

2.2 核心产业力比较：消费品零售总额高，房地产开发投资额小

核心产业力是衡量一个城区支柱产业实力的根本代表，房地产、金融商务、现代商贸作为现代服务业的“三大引擎”，其产业能力，极大程度上代表了该城区现代服务业的发展水平和实力。三力模型选取社会消费品零售总额、房地产开发投资额、金融机构存款总额、金融机构贷款总额4个指标，衡量典型城区的核心产业力。

从表3核心产业力得分可以看出，位居前列的城区，不论是商贸地产，还是金融服务的绝对指标都远高于其他城区。排名前三的金水区、渝中区、鼓楼区社会消费品零售总额分别为393.9亿、290.6亿、367.56亿；房地产开发投资总额则分别为164亿、105.4亿、58.72亿。江汉区居于第6位，但绝对值得分与第4位的武昌区和第5位的芙蓉区相差甚小，江汉区社会消费品零售总额相对较高，但其他指标略微不足，具体分析：

（1）社会消费品零售总额相对较高

江汉区实现社会消费品零售总额 372.77亿元，在 12个城区中仅次于金水区，商贸零售业发展依旧强势，是江汉区的重要支撑。鄂武商、武汉中百、武汉中商零售3巨头，武广商业中心、唐家墩商务中心、中山大道商务中心的核心支撑，为江汉区现代服务业的发展，做出了极大贡献。

（2）金融机构存贷款总额较高， 金融业发展呈现新局面

按照模糊偏差矩阵的权重计算方式，金融服务对核心产业力指标的影响因子高达 57.77%。江汉区的金融机构存款总额不仅高于同武汉市的武昌区，更高于中部省份的其他城区（金水区除外），在国家首批服务业改革试点城区中，仅低于重庆渝中区和福州鼓楼区，总额相对较高。江汉区“金融一条街”东起香港路西至青年路，全长 2610 米，分布着几十家金融机构，已经成为辐射中部的金融商务中心。伴随着武汉中心、西北湖金融广场、菱角湖综合商务楼、合众人寿保险大楼、嘉誉商务大厦等金融项目的大力推进，江汉区金融业发展新局面的盛宴即将开启。

（3）房地产开发投资额小， 增长速度快

商贸地产对核心产业力的影响因子为 42.23%，而房地产开发投资总额对商贸地产的影响因子高达 63.23%。由于江汉区城区面积限制，江汉区房地产投资完成总额相对较小，仅为 57.43 亿，为同城武昌区的二分之一，严重拖累了江汉区的核心产业力得分。但江汉区房地产投资的增长幅度高达 86.6%，增长势头迅猛。随着江汉区“四大产业板块，十三个核心功能区”现代服务业规划的推进，其开发投资额将稳步上升；需要引起注意的是，江汉区现代服务业不以房地产投资为增长引擎，凸显了江汉区健康的现代服务业发展模式。

2.3 社会贡献力比较：服务业占 GDP 比重高，吸收就业能力小

社会贡献力是全面衡量产业发展对外部效益、社会效益的影响级数，是城区发展的重要价值体现。三力模型从服务业从业人员数量、服务业人均增加值、服务业占 GDP 比重、服务业增加值增速和服务业增加值效率比等指标来衡量城区现代服务业的贡献力。

从表 3 的社会贡献力得分可以看出江汉区的就业贡献和经济贡献力强，处于领先地位。从就业贡献上来看，渝中区、鼓楼区对就业的贡献最大，吸纳的从业人数最多，江汉区位列第四；江汉区的服务业人均增加值较高，约为 26.32 万/人，仅次于南开区、铁西区、芙蓉区。从经济贡献力来看，江汉区综合排名第 2，遥遥领先于其他城区，仅次于石景山区，具体分析江汉区的优劣势：

（1）服务业占比高，增速快

江汉区的服务业产值占 GDP 的比重高达 86.61%，在所有 12 个城区中，仅次于福州市鼓楼区（96.2%）和重庆市渝中区（95.54%），高于中部其他所有省份城区。江汉区服务业增加值增速高达 17.8%，仅次于北京市石景山区，高于其他 10 个城区，发展速度可见一般。随着江汉区产业结构调整的深化，现代服务业发展的继续推进，江汉区现代服务业发展的价值将更为明显，引人注目。

（2）服务业人均增加值高

江汉区人均服务业增加值高达 26.32 万/人，仅次于南开区、铁西区、芙蓉区，领先于其他城区，这主要得益于江汉区服务业从业人员数量相对较少，但产出极高，体现了江汉区现代服务业的高效率、高水平。随着江汉区现代服务业综合改革工程的推进，江汉区的高效率优势将发挥的更加明显。

（3）吸收就业能力不足

作为武汉市的中心区，江汉区的经济发展水平较高，理应为就业做出更大的社会效益，解决更多的就业问题。但江汉区现代服务业吸收的就业人口约为 14.2 万，与突破 20 万的渝中区和鼓楼区相比，略显不足。如何吸引更多的人，在江汉区从业的同时，共同推动江汉区的现代服务业发展，是江汉区政府需要努力的地方之一。

2.4 综合评价

综合考虑现代服务业城区的支撑力、核心产业力、贡献力，可以得出城区现代服务业的综合竞争力。从表 3 中 12 个城区现代服务业竞争力综合得分标准数据可以看出，江汉区与渝中区、鼓楼区、金水区、芙蓉区同属第一阵列，为现代服务业综合竞争力极强区（得分小于 0.4）；武昌区、石景山区、铁西区，为现代服务业综合竞争力较强区（得分小于 0.6）；庐阳区、迎泽区、南开区为现代服务业综合竞争力一般区（得分小于 0.8）；东湖区属于现代服务业综合竞争力相对落后区。尽管江汉区与渝中区、鼓楼区、金水区、芙蓉区综合竞争力得分差值较小，需要看到的是，在核心产业力和支撑力上，江汉区稍稍逊色，仍旧存在一定的差距。

3 总结

综上所述,江汉区发展现代服务业的优势主要体现在:武汉市江汉区良好的商务环境和突出的创新环境,为江汉区现代服务业的发展,创造了良好的基础条件;江汉区单位面积地区生产总值高,现代社会消费品零售总额相对较高,使得服务业占比高,增速快,服务业人均增加值高,对经济发展的贡献突出;江汉区金融机构存贷款总额较高,为江汉区金融业发展呈现新局面提供了条件,创造了机遇。然而江汉区发展现代服务业也存在一定的劣势:武汉市江汉区城区面积狭小,在一定程度上制约了江汉区现代服务业的发展;尽管江汉区房地产开发投资增长速度快,但全社会固定资产投资不足,房地产开发投资总额较小的问题依然存在,不利于基础设施和营商环境的进一步优化;吸收就业能力不足,则不利于良好社会秩序的建设和城乡协调发展,乃至社会的和谐发展。

在推进现代服务业发展进程中,要加快信息化发展对现代服务业产业融合的渗透与协同,加快生产性服务业全面发展,促进传统服务业转型升级,并完善现代服务业发展的支撑配套体系。在基础支撑上,强化资源供给和体系服务,塑造金融、信息、商务等核心产业竞争力,创造更多的社会效益,推进全面发展。

作者:程言美¹, 程杰², 王利军³(1. 武汉理工大学土木工程与建筑学院; 2. 中信工程设计建设有限公司; 3. 湖北工业大学经济与政法学院)

来源:《统计与决策》2014年第23期

今年前 8 个月我国进出口总值 15.67 万亿元



海关总署 9 月 8 日公布今年前 8 个月我国外贸进出口情况。

据海关统计,今年前 8 个月,我国进出口总值 15.67 万亿元人民币,比去年同期(下同)下降 7.7%。其中,出口 8.95 万亿元,下降 1.6%;进口 6.72 万亿元,下降 14.6%;贸易顺差 2.23 万亿元,扩大 80.8 个百分点。相关公司股票走势 人民网 18.84+0.522.84% %。

8 月份,我国进出口总值 2.04 万亿元,下降 9.7%。其中,出口 1.2 万亿元,下降 6.1%;进口 836.1 亿元,下降 14.3%;贸易顺差 3680.3 亿元,扩大 20.1%。

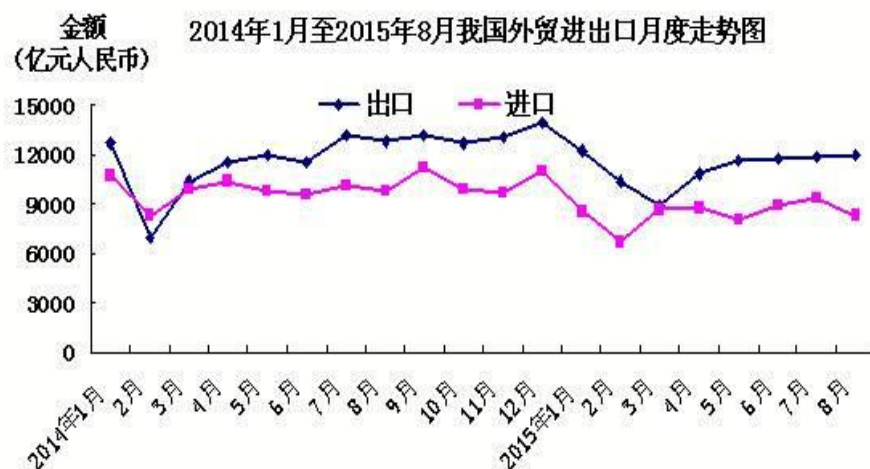
前 8 个月,我国外贸进出口主要呈现以下特点:

1 一般贸易出口增长,所占进出口比重有所提升

前 8 个月,我国一般贸易进出口 8.63 万亿元,下降 7.3%,占我外贸总值的 55.1%,较去年同期上升 0.2 个百分点。其中出口 4.87 万亿元,增长 2.6%,占出口总值的 54.4%;进口 3.76 万亿元,下降 17.6%,占进口总值的 56.1%;一般贸易项下顺差 1.11 万亿元,去年同期仅为 1769.9 亿元。

同期,我国加工贸易进出口 4.85 万亿元,下降 9.3%,占我外贸总值的 30.9%,比去年同期回落 0.5 个百分点。其中出口 3.1 万亿元,下降 8.5%,占出口总值的 34.5%;进口 1.75 万亿元,下降 10.7%,占进口总值的 26.1%;加工贸易项下顺差 1.35 万亿元,收窄 5.4%。

此外,我国以海关特殊监管方式进出口 1.68 万亿元,下降 8.7%,占我外贸总值的 10.7%。其中出口 6077.9 亿元,下降 6.2%,占出口总值的 6.8%;进口 1.07 万亿元,下降 10.1%,占进口总值的 16%。



2 对美国、东盟出口保持增长,对欧盟、日本出口下降

前 8 个月,欧盟为我国第一大贸易伙伴,中欧贸易总值 2.27 万亿元,下降 8.4%,占我外贸总值的 14.5%。

其中,我对欧盟出口 1.41 万亿元,下降 4.9%;自欧盟进口 8598.7 亿元,下降 13.7%;对欧贸易顺差 5521.5 亿元,扩大 13.1%。美国为

表 2: 2015 年前 8 个月我国主要贸易伙伴进出口总值表

国家 (地区)	金额 (亿元人民币)				同比 (%)			
	进出口	出口	进口	贸易差额	进出口	出口	进口	贸易差额
欧盟	22718.9	14120.2	8598.7	5521.5	-8.4	-4.9	-13.7	13.1
美国	22158.0	16190.2	5967.8	10222.4	2.0	5.9	-7.4	15.6
东盟	18553.5	11046.8	7506.7	3540.1	0.4	6.1	-6.9	50.7
香港	12408.1	12000.7	407.4	11593.3	-9.4	-9.4	-9.6	-9.4
日本	11140.6	5383.1	5757.5	-374.4	-11.1	-10.5	-11.6	-24.9
韩国	10803.0	3988.3	6814.7	-2826.4	-4.8	-0.1	-7.3	-15.9
台湾	7519.4	1837.1	5682.3	-3845.2	-3.8	-1.2	-4.6	-6.1
澳大利亚	4617.9	1556.0	3061.9	-1505.9	-18.6	3.0	-26.4	-43.2
巴西	2989.5	1215.3	1774.2	-558.9	-19.0	-12.6	-22.8	-38.4
印度	2857.5	2315.9	541.6	1774.3	-0.1	7.4	-23.1	22.2

我国第二大贸易伙伴,中美贸易总值为 2.22 万亿元,增长 2%,占我外贸总值的 14.1%。其中,我对美国出口 1.62 万亿元,增长 5.9%;自美国进口 5967.8 亿元,下降 7.4%;对美贸易顺差 1.02 万亿元,扩大 15.6%。

前 8 个月,东盟为我国第三大贸易伙伴,与东盟贸易总值为 1.86 万亿元,增长 0.4%,占我外贸总值的 11.8%。其中,我对东盟出口 1.1 万亿元,增长 6.1%;自东盟进口 7506.7 亿元,下降 6.9%;对东盟贸易顺差 3540.1 亿元,扩大 50.7%。日本为我国第五大贸易伙伴,中日贸易总值为 1.11 万亿元,下降 11.1%,占我外贸总值的 7.1%。其中,对日本出口 5383.1 亿元,下降 10.5%;自日本进口 5757.5 亿元,下降 11.6%;对日贸易逆差 374.4 亿元,收窄 24.9%。

前 8 个月,内港贸易总值为 1.24 万亿元,下降 9.4%,占内地外贸总值的 7.9%。其中,对港出口 1.2 万亿元,下降 9.4%;自港进口 407.4 亿元,下降 9.6%;对港贸易顺差 1.16 万亿元,收窄 9.4%。

3 民营企业进出口比重提升，出口增长

前 8 个月，民营企业进出口 5.71 万亿元，下降 2%，占我外贸总值的 36.4%，较去年同期提升 2.1 个百分点。其中，出口 4.02 万亿元，增长 3.4%，占出口总值的 44.9%；进口 1.69 万亿元，下降 12.9%，占进口总值的 25.2%。同期，外商投资企业进出口 7.3 万亿元，下降 6.1%，占我外贸总值的 46.6%。其中，出口 3.96 万亿元，下降 5.3%，占出口总值的 44.2%；进口 3.34 万亿元，下降 7.1%，占进口总值的 49.7%。

此外，国有企业进出口 2.66 万亿元，下降 13.6%，占我外贸总值的 17%。其中，出口 9753.5 亿元，下降 5.1%，占出口总值的 10.9%；进口 1.68 万亿元，下降 17.9%，占进口总值的 25.1%。

表 3：2015 年前 8 个月我国不同类型企业进出口情况

企业类型	金额(万亿元人民币)			占比(%)			同比(%)		
	进出口	出口	进口	进出口	出口	进口	进出口	出口	进口
国有企业	2.66	0.9735	1.68	17	10.9	25.1	-13.6	-5.1	-17.9
民营企业	5.71	4.02	1.69	36.4	44.9	25.2	-2	3.4	-12.9
外商投资企业	7.3	3.96	3.34	46.6	44.2	49.7	-6.1	-5.3	-7.1

4 广东、江苏等主要省市进出口波动不大，广东、浙江、河南等地出口增长

前 8 个月，广东进出口总值继续位列全国第一，为 3.94 万亿元，下降 1.9%，占进出口总值的 25.1%。同期，江苏、上海和浙江进出口总值分别为 2.2 万亿、1.79 万亿和 1.39 万亿元，分别下降 4.7%、3.6%和 3.2%。此外，北京（含中央在京单位）进出口总值为 1.3 万亿元，下降 23.9%；山东为 9498.3 亿元，下降 16.5%；福建为 6909.4 亿元，下降 2.2%。上述 7 省市进出口值合计占我进出口总值的 78.2%，比去年同期提升 0.7 个百分点。

表 4：2015 年前 8 个月我国主要省份进出口情况

省份	金额(万亿元人民币)		占比(%)		同比(%)	
	进出口	出口	进出口	出口	进出口	出口
广东	3.94	2.47	78.2		-1.9	2.9
江苏	2.2	1.35			-4.7	-2.9
上海	1.79	0.779			-3.6	-6.9
浙江	1.39	1.1			-3.2	0.4
北京 (含中央在京单位)	1.3	0.207			-23.9	-17.3
山东	0.949	0.554			-16.5	-2.9
福建	0.691	0.459			-2.2	1.6
河南	-	-	-	-	-	15

从出口方面来看，前 8 个月，广东出口 2.47 万亿元，增长 2.9%。江苏出口 1.35 万亿元，下降 2.9%；浙江 1.1 万亿元，增长 0.4%；上海 7792.8 亿元，下降 6.9%；山东 5539.2 亿元，下降 2.9%；福建 4592.6 亿元，增长 1.6%；北京 2070.8 亿元，下降 17.3%。同期，河南出口增长 15%。

5 机电产品出口增长，传统劳动密集型产品有所下降

前 8 个月，我国机电产品出口 5.11 万亿元，增长 0.7%，占出口总值的 57%。其中，电器及电子产品出口 2.24 万亿元，增长 4.1%；机械设备 1.47 万亿元，下降 7.3%。同期，服装出口 6876.9 亿元，下降 6.7%；纺织品 4420.8 亿元，下降 1.8%；鞋类 2222.6 亿元，下降 3.4%；家具 2127.2 亿元，增长 5.1%；塑料制品 1496.4 亿元，增长 1.8%；箱包 1142 亿元，增长 5.9%；玩具 582.7 亿元，增长 11.1%；上述 7 大类劳动密集型产品合计出口 1.89 万亿元，下降 2.1%，占出口总值的 21.1%。此外，肥料出口 2226.1 万吨，增加 41.2%；钢材 7186.6 万吨，增加 26.5%；汽车 50.2 万辆，减少 14.1%。

6 中国外贸出口 先导指数持续下 滑

8 月份, 中国外贸出口先导指数为 34, 较 7 月回落 0.1, 连续 6 个月下滑, 表明今年第四季度我国出口压力仍然较大。其中, 根据网络问卷调查数据显示, 当月, 我国出口经理人指数为 34, 较上月下滑 2.6; 新增出口订单指数、出口经理人信心指数分别下滑 2.5、4.5 至 33.3、37.8, 出口企业综合成本指数上升 0.7 至 28.4。

表 5: 2015 年前 8 个月我国主要出口商品统计表

出口商品	单位	绝对值		同比 (%)	
		数量	金额 (亿元人民币)	数量	金额
机电产品	-	-	51081.6	-	0.7
其中: 电器及电子产品	-	-	22428.2	-	4.1
机械设备	-	-	14686.7	-	-7.3
服装及衣着附件	-	-	6876.9	-	-6.7
纺织纱线、织物及制品	-	-	4420.8	-	-1.8
鞋类	-	-	2222.6	-	-3.4
家具及其零件	-	-	2127.2	-	5.1
塑料制品	万吨	639.7	1496.4	2.7	1.8
箱包及类似容器	万吨	-	1142.0	-	5.9
玩具	-	-	582.7	-	11.1
肥料	万吨	2226.1	418.8	41.2	46.7
钢材	万吨	7186.6	2634.0	26.5	-4.3
汽车	万辆	50.2	465.6	-14.1	-6.0

7 原油、粮食、成品油等主要大宗商品进口量增加, 主要进口商品价格普遍下跌

前 8 个月, 我国进口铁矿砂 6.13 亿吨, 微降 0.2%, 进口均价为每吨 385.7 元, 下跌 43%; 原油 2.21 亿吨, 增加 9.8%, 进口均价为每吨 2626.7 元, 下跌 45.3%; 煤 1.39 亿吨, 减少 31.3%, 进口均价为每吨 382.4 元, 下跌 20.5%; 成品油 2048.6 万吨, 增加 4.1%, 进口均价为每吨 3073.4 元, 下跌 38.1%; 初级形状的塑料 1735.8 万吨, 增加 2%, 进口均价为每吨 1.08 万元, 下跌 13.5%; 钢材 872.2 万吨, 减少 9.6%, 进口均价为每吨 7082.3 元, 下跌 7.6%; 未锻轧铜及铜材 294 万吨, 减少 8.1%, 进口均价为每吨 3.92 万元, 下跌 14.1%。

此外, 进口粮食 8350 万吨, 增加 24.4%; 其中大豆 5239.3 万吨, 增加 9.8%, 进口均价为每吨 2697 元, 下跌 25.4%。机电产品进口 3.17 万亿元, 下降 5.5%; 其中汽车 70.9 万辆, 减少 25.6%。

表 6: 2015 年前 8 个月我国主要进口商品统计表

进口商品	单位	绝对值			同比 (%)		
		数量	金额 (亿元人民币)	平均价格 (元人民币 / 吨、辆)	数量	金额	平均价格
铁矿砂及其精矿	万吨	61295.9	2364.0	385.7	-0.2	-43.1	-43.0
原油	万吨	22067.3	5796.5	2626.7	9.8	-39.9	-45.3
煤及褐煤	万吨	13859.0	530.0	382.4	-31.3	-45.4	-20.5
粮食	万吨	8350.0	1943.2	2327.2	24.4	-6.8	-25.1
其中: 大豆	万吨	5239.3	1413.1	2697.0	9.8	-18.1	-25.4
成品油	万吨	2048.6	629.6	3073.4	4.1	-35.6	-38.1
初级形状的塑料	万吨	1735.8	1878.5	10821.8	2.0	-11.8	-13.5
钢材	万吨	872.2	617.7	7082.3	-9.6	-16.5	-7.6
未锻轧铜及铜材	万吨	294.0	1152.5	39206.5	-8.1	-21.1	-14.1
未锻轧铝及铝材	万吨	44.8	134.1	29960.6	-29.6	-15.6	19.9
机电产品	-	-	31746.0	-	-	-5.5	-
其中: 汽车	万辆	70.9	1822.7	257226.6	-25.6	-27.7	-2.8

来源: 海关总署网 (2015-09-10)

破茧而出的中国经济新增长点

夏季达沃斯论坛 9 月 9 日在大连开幕，来自全球的 1700 多位嘉宾齐聚一堂，共同“描绘增长新蓝图”。相较于低于预期的全球经济增长，中国经济仍处在合理区间，经济结构调整优化前进态势未变。具体来看，中国经济又有哪些新的增长点正在破茧而出呢？

高新技术产业快速成长

在以茶闻名的福建安溪，近年来聚集了光电产业园区、中国国际信息技术（福建）产业园等一批高新技术产业园，实现了从贫困县到百强县的“华丽转身”；在安徽合肥，近五年国家高新企业从 233 家增长到 828 家，平均“每三天诞生一家”，前瞻性地布局创新产业后，目前高新技术产业已成为合肥快速增长的主要拉动力……

高新技术产业是打造中国经济发展新动力，促进经济向中高端水平迈进的重要一环，国务院常务会议多次提到要利用创新驱动，加快科技体制机制改革，加快创新成果转化，推动高新技术产业发展。

这样的个案还有很多，据国家统计局数据，今年上半年高技术产业的增加值仍然保持在两位数的增长，比规模以上工业平均增速高将近 5 个百分点，显示了新经济增长点的发展势头。

互联网+业态快速发展

“中国茉莉花之乡”广西横县，花茶企业纷纷“触网”，仅在天猫淘宝，就活跃着横县茉莉花茶企业近百家，仅今年上半年，电商交易就实现成交额 4.53 亿元，同比增长 20%；上海邮币卡交易中心仅成立一年，通过“互联网+邮币卡”的方式，激活存量高达 6000 亿元的邮币卡市场，目前，挂牌交易产品近 100 个、日成交金额超过 3 亿元人民币、每天 10 万用户参与交易……

自今年全国两会上政府工作报告中提出“互联网+”后，7 月又发布《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，国务院总理李克强亦曾在国务院专题会上直接提出，推进“互联网+”向更多行业拓展，形成新增长点。

据工信部数据，今年上半年我国互联网流量使用达 16.8 亿 G，同比增长 93.6%，互联网行业延续高度景气。国家统计局数据从另一方面印证了“互联网+”的增长力：今年上半年网上零售额继续保持较高增长速度，接近 40%。

机器人等新产品不断涌现

在沈阳，新松机器人自动化股份有限公司的“愁事”是如何完成雪片一样飞来的订单，今年上半年新松机器人销售同比增长 30%；在比亚迪，公司在几个月前募资约 150 亿元发展新能源汽车研发项目等；2014 年，中国南车的产品出口签约额超过 37 亿美元，已销往 84 个国家和地区，赢得了国际声誉……

在多个扶持“中国制造”的政策推动下，中国企业将努力克服创新能力弱、产品附加值不高、管理和销售服务落后、资源环境约束加剧等问题，突破发达国家先进技术和发展中国家低成本竞争的双重挤压，实现中国制造由大变强。

国家统计局 7 月发布数据，机器人、新能源汽车、铁路机车等新产品不断涌现，今年上半年有的增长速度在 50% 以上；中国汽车工业协会 8 月发布数据，上半年新能源汽车销售额是去年同期的 2.4 倍。这些数据都显示了新产品在经济发展中的惊人潜力。

民营经济活力有效增强

在山东，去年新登记民营经济市场主体 124.2 万户，注册资本 9813.3 亿元，同比增长 82.3% 和 146.8%；在浙江，8 家浙江大型民营龙头企业和工银瑞信共同发起成立浙江民营企业联合投资股份有限公司，首期实缴注册资本 50 亿元，未来几年内计划分期增资至 300 亿元……

从实施工商注册登记改革新政策，到《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》出台，国家层面简政放权、鼓励创新创业、发展民营企业的政策不断出台，民营经济活力有效增强。

据国家统计局数据，上半年非公经济工业增加值增长速度为 8.1%，比规模以上工业平均增速高 1.8 个百分点；民间投资上半年增长 11.4%，占全部投资比重的 65.1%，均显现了民营经济的活力。

新的经济增长点很难说是针对某一行业，它们像潮水一般覆盖到所有行业。我国在经济结构调整优化过程中，很难出现像过去房地产、钢铁这种量大、增速快、持续时间长的产业，而新产品、新技术、新业态、新模式等方面，将出现中国经济新的增长点。

来源：新华网（2015-09-11）

互联网+物流：让传统物流插上科技的翅膀

如今，出租车打车软件已经深刻改变了人们的出行，成为了用户现代化的出行方式。随着打车软件的成功，2014 年开始，在巨大行业前景以及资本的热捧下，越来越多的创业公司与传统物流公司开始触网，纷纷进入互联网物流市场，互联网物流行业也快速崛起并成为行业热点。

传统物流行业弊端多，改造空间大

在中国，传统物流由于技术手段、运行规模、运行模式、标准化等方面发展滞后，存在诸多弊端。

一是物流成本居高不下，社会资源浪费严重。中国物流成本占中国国内生产总值的 18%，不仅远远高于发达国家，也高于亚太和南美国家平均值。发达国家中，物流成本占成品最终成本的 10% 到 15%，发展中国家大约在 15% 到 25% 之间，而中国的物流成本占生产成本比重达 30% 到 40%。物流需要占用大量的土地、车辆、油气、人力等诸多生产要素，物流成本居高不下，是对社会资源的极大浪费。

二是行业分散凌乱，缺乏统一管理。散乱是中国物流市场的一大特点，尤其是公路货运领域。公路货运市场规模大约 3 万亿，其中零担业务占了 30%，约 9000 亿元，除了顺丰和“三通一达”占有约 1000 亿快递份额以及以德邦物流为代表的快运公司占有约 200 亿外，其余大部分零担业务仍是由众多中小专线公司承担。我国物流公司有 700 多万家，货运车辆有 1600 万台，平均一家企业车辆不足 3 台。

三是中间环节多, 信息化程度低。物流供应链链条非常长, 涵盖货主、物流公司、承运商、专线物流、终端客户多个环节。在具体业务执行过程中, 产品所有交付都需要电话、邮件、传实现, 不借助信息化手段而一对一地进行服务, 效率低下, 企业利润受到冲击。电子商务通过信息化手段, 跳过了繁琐复杂的中间环节, 实现了买家与卖家之间的直接对接, 让买卖家直接受益。物流行业也可以通过信息化手段, 缩短其中的部分中间环节, 实现货主与车主之间一对一的对接, 并大幅度提高运行效率。

四是信息不透明严重, 车货匹配效率差。我国运输行业存在大量空驶、迂回等问题, 车和货不匹配造成了严重的资源浪费。目前全国范围内货车司机数量达到 3000 多万, 承载着全国超过 75% 的货运量。交易形成多基于家族、同乡、圈内好友之间相互介绍的熟人模式。另外, 司机在返程时找到合适的货也十分困难。为了避免返程空驶, 货车主往往会通过中介获取货源信息, 进一步增加司机成本、摊薄了利润。

互联网物流模式分析

经过近年的行业摸索, 目前形成了三大互联网物流模式。

一是信息平台服务模式。该模式移植了打车软件的模式, 实现货车司机与货源的实时、高效的直接对接, 代表企业如罗计物流、运满满等。在该模式上, 罗计物流面向货主和车主推出了两款不同的软件: “罗计找车”、“罗计找货”。货车司机打开“罗计找货”, 点击“货源一览”, 就能看到货源地理位置、货物类型、重量、发货时间、车辆需求, 车主可根据要求对接发货方。

该物流模式, 具有明显优势与好处: 一是打破了传统物流信息不对称的劣势。通过整合线下运力与线上发货需求, 运营方能够将全国货源信息与车源信息实现互联互通, 迫切解决了中国物流行业互联互通的关键问题与痛点。二是提高了物流运行效率, 通过信息的匹配, 极大节约了发货方的时间成本、提高了企业运转效率, 同时也使司机更容易找到返程货源, 降低了司机的成本、提高了收入。三是更容易以此为切入点, 建立未来物流生态圈。物流业是融合运输、仓储、货代、信息等产业的复合型服务业, 是支撑国民经济发展的基础性、战略性产业。物流市场庞大, 涵盖运输、仓储、货代、信息、金融、保险、车后市场等多个业务内容, 平台运营类企业更容易促成该生态圈的尽快建立。

二是技术平台模式。该模式主要面向企业提供 TMS 技术服务 (即运输管理系统 Transportation Management System 服务) 及相关配套增值服务。以 oTMS 为例, 其以软件为主导, 是行业信息技术服务提供商, 基于系统改造传统的运输交接方式, 通过“SaaS 平台+移动 App”的模式将企业运输环节中的各相关方, 包括货主、第三方物流公司、专线运输公司、司机和收货方等汇聚在一个平台上并彼此互联, 通过信息的同步完成各方协同。

该模式下, 用户一旦使用该管理系统就很难转化至其他系统或平台, 用户粘性相对较高。从企业端入手, 货源也有所保障。但通过某一软件或系统改变现有业务流程, 相当于改变用户的工作习惯, 过程相对缓慢。该服务对于中小型企业适用, 对于大型公司, 该模型无法满足其端口需求。

三是信息交易平台模式。该模式是信息平台的衍生模式, 当货主与车主信息进行匹配后, 下一步双方动作就是交易。由于整车交易价格过高以及信用评价机制尚未完全建立, 该模式主要在同城货运、快递、以及零担货运应用较广。比如, 罗计物流“运立方”的货主可以通过该软件对物流平台品牌物流商运费进行比价, 实现网络下单、线上支付、线下提货或货到付款等多种服务。

该服务实现了货运线上业务的所有闭环, 之前的模式在线上交易环节都遭遇到了各种困难而实施缓慢, 该模式可以实现互联网物流“最后一公里”问题。

未来的机会与发展方向

对于互联网物流行业而言，接下来应该按照朝着信用评价体系建立、线上支付闭环实现、物流生态圈建立等方向努力。

第一，建立物流行业信用评价体系。信用不足一直是困扰物流行业的一大顽疾，物流企业跑路、司机跑路以及货主克扣货款等现象屡见不鲜。未来，应该围绕物流企业、司机、货主等相关方面，建立相应信用评价体系。物流企业、物流平台、信用评价企业应该共享信用数据，建立相应信用数据共享平台，实现数据实时共享。另外，政府部门之间也应该向企业开放相应数据接口，公安身份证系统、交通车辆管理系统、银监会数据系统等应该向物流平台企业开放，方便平台企业进行相应认证监督及大数据跟踪。

第二，线上支付闭环实现。线上支付实现是物流货运闭环的重要环节，然而央行《非银行支付机构网络支付业务管理办法》意见征求意见稿规定“单个客户所有支付账户单日累计金额应不超过 5000 元，超过这一限额的付款必须通过客户的商业银行账户进行。”该政策对于该目标的实现影响重大，如何实现成为了摆在行业面前的重要问题。

第三，互联网物流生态圈建立。物流行业涵盖运输、仓储、货代、信息、金融、保险、车后市场等多个业务内容。在解决了信息、信用、支付等问题后，互联网物流企业最终应该向融资租赁、保险、车后市场进军，最终建立起完善的物流生态圈。

来源：中国物流产业网（2015-09-02）

8 月份中国外汇储备降幅创纪录

八月份，中国政府开始实施一种表面上让市场力量发挥更大作用的新汇率机制，结果当月中国外汇储备减少了 940 亿美元。

这个数字表明，在实施新汇率机制后，中国政府加大了汇市干预力度，以维持人民币汇率的稳定。940 亿美元的降幅是有记录以来中国外汇储备的最大月度降幅，按百分比衡量的话，则是 2012 年 5 月以来的最大降幅。今年 7 月，中国外汇储备仅仅减少了 420 亿美元。

德国商业银行(Commerzbank)分析师周浩表示：由于中国反复申明要维持一个“稳定的货币”，可以预计中国会对汇市进行更多干预。不过，这么做并非没有代价。

“如果当前的外汇干预节奏持续下去，我们估计，6 月至 12 月间，中国央行最多可能会消耗掉 14% 的外汇储备。”巴克莱(Barclays)外汇策略师米图尔·科特查(Mitul Kotecha)上周撰写报告称，“另外，我们估计，仅为了抵消其外汇操作对国内流动性的影响，中国央行就不得不每月下调存款准备金率 40 个基点。”

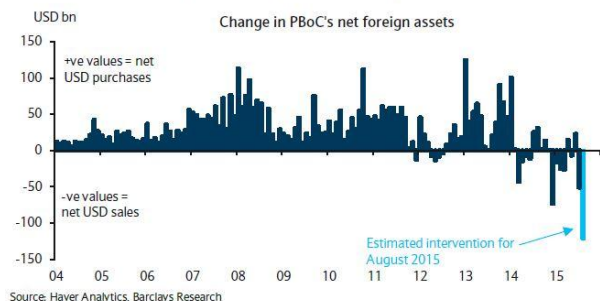
8 月底，中国外汇储备较 7 月底减少 2.6%，至 3.557 万亿美元——总体规模虽然可观，却是 2013 年 8 月以来最小的。

凯投宏观(Capital Economics)的朱利安·埃文斯-普里查德(Julian Evans-Pritchard)表示，一些分析师认为，中国央行已消耗了多达 2000 亿美元来支撑人民币汇率。埃文斯-普里查德补充称：

实际的外汇抛售额很可能略高于报道中提到的外汇储备减少额。日元和欧元上月的走强,使得中国外汇储备的美元价值增加了约 200 亿美元。这意味着,中国央行上月抛售了约 1110 亿美元外汇储备。

以下为官方数字,然后是巴克莱对外汇干预的估算(从 9 月 3 日开始)

PBoC's FX intervention likely increased significantly in August



译者: 何黎

来源: FT 中文网 (2015-9-7)

中国特色与中国经济研究

这一单元的主题是中国经济研究和教育现状评估。我用这个机会讲两个问题:一是中国经济研究和教育的历史性贡献,二是经济研究和教育如何与时俱进。

1 经济研究和教育的历史性贡献

过去 30 多年,在中国,现代经济学的思想、学术、教育与中国经济改革、开放、发展共进,既直接有益于中国经济改革,更是积极地推动了中国经济改革。30 多年来,中国经济从一个贫穷的、封闭的计划经济,高速增长为一个开放的、中等收入的新兴市场经济,在世界上能有今天这样的地位,中国的经济研究与教育应该说作出了历史性贡献。

为什么这么说?比较改革之前与之后,发生在中国的最主要、最重要、最显著的变化,简单概括的话,就是“开放”和“放开”。开放就是对外开放,货物、人才、资本的跨境流动。放开包括两条:一是引入市场的资源配置机制,二是改变产权、所有权、治理等激励机制。而这里的基本思想、学术研究、政策研究都是经济学研究的贡献,同时也是经济学教育的贡献。想一想,这些经济学的专门术语,比如“市场”、“价格”、“产权”、“激励”、“宏观调控”、“寻租”、“三架马车”、“M2”等,今天已经成为中国老百姓的日常词汇,也成为中央和国务院文件中的标准用语。如果没有这 30 多年来市场导向的经济学家的工作,是绝对不可能的。再看一看十八届三中全会关于全面深化改革的决定中有关经济改革的部分,更是现代经济学在过去 30 多年普及和深入人心的例证。如果我们比较一下另外两个社会科学的学科领域——政治学和法学,经济学在中国过去 30 多年的作用就更加显而易见了。

我下面举三个例子——三次会议来说明经济政策研究如何推动中国经济改革。

第一次是 1984 年 9 月 3-10 日的“莫干山会议”。这是一批中青年经济学学者在 1984 年 10 月十

二届三中全会召开之前的一次学术讨论会。基于之前农业改革的成功, 1984 年中国经济改革从农村走向城市。这次学术研讨会针对改革中的实际问题展开讨论和争论, 重要话题有: 价格改革的两种思路; 企业自负盈亏; 沿海十四个城市对外开放; 金融体制改革; 股份经济; 粮食购销体制等, 涉及了经济改革的主要领域。这次会议不仅对高层决策产生了很大影响, 而且使一批以市场导向为改革方向的中青年经济学者脱颖而出。30 年后, 当年的中青年经济学者已经成为中老年人, 但是他们今天仍然是中国经济改革的学术思想引导者、政策制定者和推动者。

第二次是 1985 年 9 月 2-7 日的“巴山轮会议”。1984 年 10 月的十二届三中全会“决定”之后, 经济改革出现高潮的同时也出现了宏观经济不稳定, 如银行信贷失控, 投资与消费增长过快, 通货膨胀等问题。在此背景下, 中国经济体制改革研究会、中国社会科学院和世界银行共同举办“宏观经济管理国际讨论会”, 在从重庆到武汉的“巴山号”长江游轮上召开。这次会议的重要意义在于首次引入了市场经济中“宏观调控”的概念、理论和方法。参加会议的海外学者有耶鲁大学教授詹姆斯·托宾 (James Tobin); 哈佛大学教授雅诺什·科尔奈 (Janos Kornai) 等。

第三次是 1994 年 8 月 23-26 日的“京伦会议”。1993 年 11 月的十四届三中全会“决定”之后, 建设市场经济基本框架成为重点。“中国经济体制改革的总体设计”课题组和“中国税制体系和公共财政的综合分析与改革设计”课题组在北京京伦饭店联合召开了“中国经济体制的下一步改革”国际研讨会。如果说“巴山轮会议”上以宏观经济学为主线, 那么“京伦会议”上以微观经济学为主线, 特别是围绕着转轨时期的产权、公司治理结构、债务重组和破产程序等。与会海外学者有哈佛大学的奥利弗·哈特 (Oliver Hart)、斯坦福大学的保罗·米尔格洛姆 (Paul Milgrom)、青木昌彦 (Masahiko Aoki)、罗纳德·麦金农 (Ronald McKinnon)、刘遵义以及圣克鲁斯加州大学的黄佩华等。我和在座的许成钢也参加了那次会议。

我下面再通过三个例子来说明经济学术研究和教育在中国的演进。

第一个例子是 1985 年在美国成立的“中国留美经济学会”, 至今整整 30 年。这个学会致力于中国经济改革和经济学教育, 传播现代经济学的学说。比如 1989 年出版的由学会成员汤敏和茅于軾主编的《现代经济学前沿专题》是很有影响的介绍现代经济学前沿的书, 在高等院校中很有影响。学会在 1993 年组织编写了一套“市场经济学普及丛书”共 14 册, 对普及经济学知识发挥了作用。同时, 学会还组织了留美学者到国内大学授课, 这也是在国内系统推动现代经济学教育的开始。

第二个例子是 1994 年由林毅夫、易纲、海闻、张维迎等在北京大学成立的“中国经济研究中心”, 聘任海外经济学博士回国任教, 系统讲授现代经济学。中心组织“中国经济学年会”, 出版《经济学季刊》, 在推动中国的经济学教育作出了开创性贡献。这是在中国主要研究型大学内以新开辟“特区”形式推动经济学教育的成功范例。

第三个例子是 2002 年我同在内的白重恩和许成钢在清华大学经济管理学院创建的“特聘教授”项目, 共有 15 名海外经济学学者到清华大学授课。这是在国内已有学院内通过改革来推动经济学教育。从这以后, 越来越多的大学内已有学院推动经济学教育改革。清华特聘教授项目对中国经济学教育的影响还在于这 15 人中的 10 人正在担任国内经济相关学院的院长和副院长, 另外 2 人曾经担任。除了我和白重恩担任清华大学经济管理学院院长、副院长外, 李稻葵担任清华苏世民学院院长、田国强担任上海财大经济学院院长、周林担任上海交大安泰经济与管理学院院长、洪泳淼担任厦门大学经济学院院长、谢丹阳担任武汉大学经济与管理学院院长、白聚山担任南开大学金融学院院长、李奇担任首都经贸大学国际工商管理学院院长, 王一江担任长江商学院副院长。此外, 艾春荣曾担任上海财大统计学院院长、谭国富曾担任上海财大工商管理学院院长。通过这些岗位, 这些在国外执教多年的经济学学者为推动在中国高校经济学教育发挥了很大作用。

今天中国的经济学教育, 不仅与 30 年前不同, 就是与 20 年前、10 年前都有很大不同, 特别是

在学习、吸收、并且规范使用经济学的思想、概念、方法方面有了很大提高，尤其在研究方法和分析工具上尤为突出。这可以从在国内经济学期刊上发表的论文中可以看出。现在参加国际研讨会，国内学者或学生也很难发现某一领域或某一研究方法是从没有听说过的了。这些都是历史性的变化，趋势性的变化。再同其他社会科学的学科比较，就更能看清我们已经走了多远。

因此我的判断是，伴随中国 30 多年经济改革、开放、发展，中国的经济研究和教育有历史性贡献，也发生了历史性变化。

2 经济研究与教育如何与时俱进

在改革开放 35 年后，中国不再是穷国，但也不是富国，而是中等收入大国。中国经济已经进入“新常态”。中国的经济研究与教育如何与时俱进？这里包括三个问题：如何为经济学的学术研究作贡献？如何为中国经济改革开放发展创新作政策贡献？如何在普及经济学教育的同时提高教育质量？这些都是值得系统探讨的问题。因时间关系，我在这里只对经济学的学术研究谈三点。

2.1 研究大问题，特别是与中国经济相关的大问题。

无论是自然科学还是社会科学，科学研究有两种路径：问题导向和工具驱动。这两种都需要，分别都能做出好的研究，结合在一起能作出更好的研究。这些年来我们在分析工具方面进步很大，但现状似乎是过于偏向工具驱动，既依照工具找问题，通常并非重大问题。给定这种现状，我们就应该积极推动研究大问题，特别是与中国经济相关的大问题。

不过，我们不应责怪学生和年轻教师在数理技术和方法论上的追求，以工具为驱动做研究。我们还是应该鼓励他们学习前沿方法，掌握先进工具。为什么？在我看来，人生职业中不同阶段应该有不同的侧重。对多数学者来说，在年轻时打下好的方法论基础是极为重要的，对日后研究有巨大帮助。对资深学者来说，则应该更多地思考和研究大问题。因此，中国的资深学者有责任要把研究与中国经济相关的大问题，特别是深层次问题，放在首位。

中国经济中的问题越来越成为世界经济中的问题。这与 10 年前，20 年前的情况不同了。现在没有人可以无视中国经济。不过，经济与经济学不是一回事，经济搞得好与经济学搞得好也不是一回事。日本经济搞得好，德国经济搞得好，并没有产生太多著名经济学家。而印度经济没有中国经济搞得好，但出现了不少好的经济学家。经济大国不会自动成为经济学大国。况且，并不一定是本国人做出有关该国经济最好的学术成果。举一个管理学中的例子。日本丰田汽车的“精益生产”（Lean Production）的管理方式理论不是由日本人，而是由 MIT 的美国人总结出来的。

中国经济的发展路径为研究大问题提供了很多素材，中国学者在这方面有一些天然优势，比如对制度细节的了解，对数据的掌握等。但是我们也要看到，要把这些天然优势转换成学术优势并不容易。相对于自然科学，社会科学在中国有特殊的困难。社会科学与自然科学在中国的发展历史非常不同：自然科学从思想到方法早在一百年前就与世界接轨了。但是经济学只是近 30 年来才开始学习世界主流。作为社会科学的一部分，经济学研究的经济问题是社会问题的一部分，所以经济学与哲学、历史、政治学、社会学等学科密切相关。而我们的教育和研究在这些人文和社会科学领域还比较滞后，经济学很难单科推进。所以，我们要花大力气，要经过几代人的努力。

2.2 理解经济学创新，特别是中国经济相关问题学术创新的含义。

在我们致力于研究中国经济相关问题时，我们容易看到中国的现象与现有的理论之间的距离，但不容易看清其中的深层次原因，更不容易搞清楚其中的机制原理。因此，在经济学创新，无论是理论上，实证上，还是政策上，严谨、系统、深入的研究是必须的。

经济学的创新不是停留在表面现象上的描述，而是基于深入分析的创新，是能够不仅解释中国，也能有一般性意义的创新。中国特色是客观存在的，但是如何解读则大有学问。停留在表面的中国特色上而无深入分析是很难说服人的。进一步说，过度强调中国特点反而使得中国故事变成特例，缺乏一般性，缺乏解释力，缺乏可复制性。设想一下，如果工业化和现代化只有基督教文化可以实现，那还有一般性吗？假如日本丰田的管理经验完全基于武士道精神，那还有什么一般意义呢？事实证明，没有基督教文化，工业化和现代化照样实现；没有武士道精神，精益管理也能适用。这才是一般性理论的力量。起源可能是特殊的，但能否复制取决于一般性。

因此，基于中国问题的研究要想令人信服，要想摆脱“特例”困境，只有把它放到更宽广的分析框架和更多国家的经验中去。所以它应该是一个从一般理论到中国问题，再从中国问题到一般理论的过程。国外经济学家并不是对中国问题不感兴趣，但是他们评价中国问题的研究有些困难，一是因为他们不太清楚中国的制度环境和中国数据的可靠性，二是虽然绝大多数经济学家并无偏见，但是他们坚守一些基本的经济学理念，需要靠理论和事实去说服。所以我们要做有说服力的研究。

2.3 中国经济相关问题的经济学研究创新举例。

我举两个我熟悉的清华经管学院经济系教师研究的例子来说明经济学研究是如何在研究中国问题的同时又发展分析工具的。中国有许多经济政策出台或即将出台，其规模和方式都很有意义。对这些政策的评估和评价中可以引发有意思的研究。弗里德曼（Milton Friedman）当年就是从韩国的通货膨胀中受到启发而发现货币的数量理论。

比如 2008 年中国的“4 万亿”经济刺激政策是一个有显著意义的政府干预事件。对此有各种判断，但都是基于感觉或猜测。清华经管学院教师欧阳敏与彭玉磊合作的论文是对 2008 年经济刺激政策的细致研究（“The Treatment Effects Estimation: A Case Study of the 2008 Economic Stimulus Plan of China”）。这个研究计算出这个刺激政策导致了 GDP 上升 3.2%，但只是暂时的。为了得出结论，现有的计量经济学工具是不够的，他们就扩展了现有工具。所以这既是研究大问题，又是在研究中发展工具的例子。

另一项研究是清华经管学院的白重恩、李奇和欧阳敏关于房产税与房价关系的研究。房价是老百姓关心的大问题，而房产税是政府关注的大问题。他们发表的关于房产税与房价关系的“双城记”论文（“Property Taxes and Home Prices: A Tale of Two Cities”），是对上海和重庆这两个城市引入房产税的试点的研究。他们的研究发现引入房产税在上海降低了房价但在重庆却提升了房价，而这种相反的结果是可以用经济学解释的，它与具体的房产税设计方法，即对哪些住房征税有关。同样，这个研究需要使用和发展计量经济学的工具。这个研究虽然不乏“中国特色”，但是具有“一般规律”，因为背后的经济学原理并非中国特有。

最后我提出一个可能引发创新和受到较大关注的领域：政治经济学。我说的政治经济学是研究现实经济中的政经关系、政企关系、政商关系。经济问题从来都不是单纯的经济问题，这在世界各国都一样。但是在中国，国家和政府的强大尤为突显，中国经济中的政经关系、政企关系、政商关系尤为复杂，这是政治经济学的研究范畴。毫无疑问，这是大问题。而我们中国的经济学者在这个领域有一些天然优势，因为外国经济学家最不容易了解的也正是这个方面。他们很容易用他们熟悉的情况来外推中国的情况，结果会导致判断错误。所以这可以是一个基于中国问题进行经济学创新的领域。不过创新并不容易，即使我们有一些信息优势，我们未必就有深刻理解，更不一定能够提炼出具有一般性的道理，非有严谨的、系统的理论和实证研究不可。这是我们中国经济学者的学术研究的使命。

作者：钱颖一

来源：FT 中文网（2015-9-15）

中国为何注入流动性却出现量化紧缩？

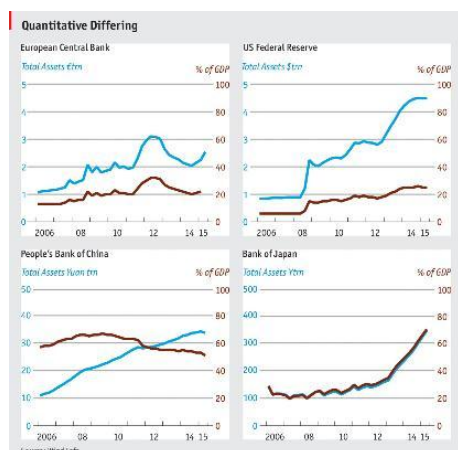
仔细审视中国金融现状，会发现一个相当麻烦的事实——就纯粹的量化而言，中国央行其实是在实行紧缩政策，而非宽松。

今年全年，关于中国向经济中大量注入流动性的消息不绝于耳。通过一些列短期公开市场操作，中期信贷工具以及对国有银行提供直接贷款，中国央行向金融系统注入了数千亿元资金。

很多人把这称之为中国版量化宽松。央行大量买进资产来扩大其资产负债表规模，也应该被贴上量化宽松的标签。

但是，仔细审视中国金融现状，我们会发现一个相当麻烦的事实——就纯粹的量化而言，中国央行其实是在实行紧缩政策，而非宽松。

下图显示了全球四大央行的资产负债表。美联储、欧洲央行和日本央行的量化宽松路径，都能清晰地通过央行的资产规模反映出来，如图中蓝线所示。



美联储资产负债表的膨胀过程分三步：第一轮量化宽松，主要在 2009 年；第二轮量化宽松，从 2010 年底到 2011 年年中；第三轮量化宽松，这也是最后的激增阶段，从 2012 年末到去年。

欧洲央行的曲线图显示，2011 年至 2012 年间，欧洲央行向银行提供了廉价贷款，随后考虑到潜在的通胀问题，贷款量出现收缩。但自今年开始，欧洲央行的贷款量又大幅上涨，这也是官方正式推行量化宽松的时候。

日本的曲线图则显示，从 2013 年 4 月开始，当时日本央行行长黑田东彦率先打响货币政策的火箭炮后，日本央行的资产规模几乎一直处于直线上升。

中国人民银行是什么状况？过去十年间的大多数时候，中国人民银行的资产负债表规模一直在稳步增长，但去年则没什么变化。中国人民银行今年 6 月底的资产量与一年前相差无几。若说这是中国版的量化宽松，这个资产规模已经相当大了。

如果用中国央行资产负债表总值与国内生产总值之比来进行分析，情况则更为惊人。这一比值可以反应央行相对于经济规模发行了多少基础货币。

简单来说，基础货币的发行量要跟上经济发展，否则广义货币的供给，信贷发行以及经济增长，最终都会处于紧缩状态。对中国而言，正如图表中的棕色曲线所示，中国人民银行的资产负债表总值相对 GDP 的比值，自 2010 年以来一直处于下降趋势。

这个时间，正好是中国政府对 2008 年底，为对抗全球金融危机而推出大规模刺激政策所带来的负面效应产生担忧的时候。

（图表中其他国家的棕色曲线大体与蓝色曲线保持一致，原因是它们的 GDP 增速远低于中国，因而作为分母的 GDP 变化不如中国大。）

但是，要说中国的整体货币政策是紧缩政策，那就错了。在其他方面，中国央行实行的还是宽松政策。

去年，中国央行五次下调利率基准，并通过多渠道注入流动性，压低银行间的借贷成本。中国央行还下调银行的存款准备金率，在没有实质扩大货币基础的情况下给银行释放更多现金流用于借贷。

确实，中国的广义 M2 货币供给，包括银行储蓄存款和货币市场资金，增速都显著快于基础货币供应量（6 月 M2 的同比增速为 11.8%，而基础货币为 3.2%）。

这部分可以归结于存款准备金率下调，以及信贷乘数增长较快。信贷乘数往往因金融系统增长而趋于增长。在这方面，可以说中国央行的量化紧缩，事实上更多是逆风瘦身。正如大家所知，货币供应增长有其自身的动力。

这就给我们留下一道悬而未决的问题，为什么中国实际上发生了量化紧缩，而媒体上却充斥着中国推行量化宽松的头条新闻？这个疑惑似乎源于央行可以通过两个不同渠道创造货币。

一个是外在导向：如果一国正在经历经常账户或者资本账户盈余，央行可以通过购买流入境内的外国现钞来发行本国货币。

另外一个是在内导向：央行可以通过购买本国银行所持资产来创造货币（量化宽松是资产购买的一个极端例子，传统的公开市场操作则属于日常操作）。

多年来，中国央行几乎完全依赖流入境内的资金，作为创造货币的源泉。自 2000 年起，中国的外汇储备迅猛增长，这被直接转变为国内货币的增长。

但是，过去的一年里流入中国境内的外资逐渐减少。而最近几个月，为支撑人民币汇率，中国的外汇储备开始大幅减少。中国已经转向通过购买国内资产来扩大货币供给。

资本外流也引发了其他担忧——最关键的是，中国通过抛售外汇储备来维持人民币汇率，还能维持多长时间？中国为何如此不情愿让人民币贬值？

但是，只要央行持续注入流动性，警报就不会被拉响。买卖国内资产是央行管理货币供应的标准操作程序。中国式量化宽松也许终有一天会到来，但至少现在还没有。

编辑：NONO Han

来源：商业见地网（2015-9-15）

李嘉诚抛售中国资产把握精准时机

随着围绕中国经济放缓、股价下跌以及人民币突然贬值的担忧拖累全球市场下挫，李嘉诚降低对中国经济依赖的举动看起来非常有先见之明。

在全球投资者担心中国经济波动之际，香港富商李嘉诚(Li Ka-shing)却并无太多惊慌失措的理由：他一直在不动声色地加速行动，降低对这个全球第二大经济体的依赖。

李嘉诚凭藉敏锐的商业头脑而成为亚洲富豪，并因此被香港人称为“超人”，他自 2011 年以来就不断削减在中国内地的房地产投资组合。他还出售了部分港口和香港的零售资产。香港是中国内地的国际贸易和融资通道。

这位 87 岁的大亨让麾下两个主要企业集团和记黄埔 (Hutchison Whampoa Ltd.) 和长江实业 (Cheung Kong Holdings Ltd.) 将重心转向欧洲。过去 18 个月他投资了 200 多亿美元进行各种交易, 包括收购英国第二大移动运营商、一家荷兰连锁药店和一家英国列车车厢制造商, 以及将他旗下意大利电信公司和规模更大的竞争对手合并等。这些交易的规模超过李嘉诚过去 10 年在欧洲进行的所有收购交易之和。

甚至在李嘉诚大举收购欧洲资产之前, 2012 年欧洲就超过了大中华 (虽然幅度较小), 成为和记黄埔营业利润中贡献最大的地区。去年, 欧洲占和记黄埔总营业利润的比例达到 42%, 大中华地区则降至 30%。

三位知情人士透露, 李嘉诚抛售中国资产的部分原因是, 他认为他可以在欧洲获得比中国更多的利润。很长一段时间以来欧洲一直被视为经济增长缓慢的集合体, 而到目前为止, 中国还因为其经济的快速增长而吸引众多投资者。李嘉诚这一观点可能表明, 投资者从中国经济繁荣期轻松获得高回报的时代可能已经结束了。公司管理人士曾表示, 欧洲投资机会的大小和规模都要超过香港, 目前在香港可供李嘉诚投资的机会已所剩无几。

现在, 随着围绕中国经济放缓、股价下跌以及人民币突然贬值的担忧拖累全球市场下挫, 李嘉诚的举动看起来非常有先见之明, 更加巩固了他在投资者心目中先知的地位。不过, 公司内部人士以及研究李嘉诚的学者称, 欧元的疲软使得能够提供稳定回报的欧洲资产比中国更加便宜, 这也是李嘉诚此举背后的一个动机。

香港中文大学会计学教授吴毓武 (Woody Wu) 说, 李嘉诚的过人之处在于他出售的时机。只要价格合适他就会出售, 在财务方面他是个天才。

《福布斯》(Forbes) 估计, 截止 9 月 5 日, 李嘉诚身家为 248 亿美元。李氏商业帝国被粗略划分为几大板块: 房地产、电信、港口、基础设施、零售和能源行业。今年早些时候, 李嘉诚将两家旗舰公司整合为长江和记实业有限公司 (CK Hutchison Holdings Ltd., 0001.HK, 简称: 长和), 并剥离房地产业务成立一家独立的公司——长江实业地产有限公司 (Cheung Kong Property Holdings LIMITED, 1113.HK)。这些公司的市值合计大约 770 亿美元。

李嘉诚与长和对此均不予置评。长实地产对记者的邮件提问未予回应。

这两家公司的股价表现均跑赢了香港基准恒生指数, 恒指自 6 月 12 日以来已累计下跌近 24%。长和股价同期下跌 10%, 长实地产下跌 21%, 表明李嘉诚也并非全然不受中国内地经济放缓的影响。

两位与李嘉诚有过密切合作的人士表示, 李嘉诚的大部分房地产投资组合都在中国内地, 没什么能像一份开发协议那样使他激动不已。据曾经拜访过他的人士表示, 李嘉诚的办公室位于香港商务中心区一座大厦的 70 层, 在用比力坚果招待客户时, 他曾指着这座城市的天际线自豪地说, 香港八分之一的建筑是他一手建造的。

在中国国家领导人邓小平开放中国经济之后, 与邓小平私交甚笃的李嘉诚是首批打入内地市场的海外地产商之一。李嘉诚与后来的领导人江泽民和胡锦涛都保持了良好的关系, 但中国内地观察人士认为他与现任国家主席习近平的关系不那么亲密。

2008 年, 李嘉诚以人民币 49 亿元 (合 7.69 亿美元) 的价格将位于上海繁华的金融中心区核心地带的一座 40 层的大厦卖给一位私人投资者, 此举令观察人士大吃一惊。据当时的知情人士透露, 三年后市场下跌时, 这座大厦再次出售时的价格就比李嘉诚卖出时的价格低了人民币 5 亿元。

至少自 2012 年以来, 李嘉诚就没有在中国内地进行过大规模的土地收购, 并且出售了商场和住宅开发项目。

里昂证券 (CLSA) 综合企业分析师 Samuel Hui 表示, 这表明李嘉诚的企业并不看好市场未来的走向。

一位接近李嘉诚的人士称, 随着大连万达集团股份有限公司 (Dalian Wanda Group Co.) 董事长王健林等中国内地地产巨头崛起, 市场竞争加剧, 李嘉诚丧失了他在 20 世纪 90 年代所享有的建筑技术优势。王健林已经取代李嘉诚, 成为亚洲首富。

公司内部人士和学者提出的李嘉诚退出中国市场的潜在动机包括: 他与中国领导层的关系可能淡化, 以及李嘉诚准备将业务控制权转交给他的长子李泽钜 (Victor Li)。

香港中文大学研究李嘉诚职业生涯的财务学教授范博宏 (Joseph Fan) 表示, 李嘉诚离开中国市场的更重要原因是他在那里的影响力减弱。

李嘉诚于 20 世纪 50 年代在香港以生产塑胶花起家。他已经将业务注册地由香港迁往开曼群岛。去年, 他将香港零售连锁企业四分之一的股权出售给新加坡主权财富基金淡马锡控股 (Temasek Holdings Pte. Ltd.)。最近, 卡塔尔的主权财富基金收购了李嘉诚在香港 16.5% 的电力资产。

接近李嘉诚的人士称, 他仍然在打造其商业帝国。

一位熟悉李嘉诚的人士称, 他仍然有着进行大规模交易的精力和强烈兴趣, 并未对此感到厌倦。

作者: Wayne Ma

来源: 华尔街日报中文网络版 (2015-9-7)

疲软数据加大中国增长目标实现难度

周末发布的两项中国经济数据表明, 中国政府在实现全年约 7% 的经济增长目标方面面临日益严峻的挑战。

中国 8 月份的工业增加值和固定资产投资数据均弱于预期。为举行纪念抗战胜利的大阅兵, 中国政府在 8 月份临时关闭了一些工厂。

周日公布的这两份数据表明, 中国经济的许多领域持续疲软, 这将加大政府推出进一步经济刺激举措的压力。

澳新银行 (ANZ) 经济学家刘利刚称, 这些数据非常令人失望, 中国国务院总理李克强要实现今年 7% 的经济增长目标将非常困难。

国家统计局发布的数据显示, 中国 8 月份的工业增加值同比增长 6.1%, 尽管略高于 7 月份 6.0% 的增速, 但其比较基数即 2014 年 8 月份的水平很低, 同时 8 月份的数据也远低于经济学家的预期。此前接受《华尔街日报》(The Wall Street Journal) 调查的 12 位经济学家的预期中值为, 当月工业增加值同比增长 6.6%。

今年 1-8 月, 中国非农村地区固定资产投资同比增加 10.9%。这一增速同样低于预期, 且慢于 1-7 月 11.2% 的增速。

中国 8 月零售销售额同比增长 10.8%，好于预期，也高于 7 月同比 10.5% 的增速。

由于外界担心中国经济放缓的情况比预期更严重，近几周有关中国经济健康状况的疑问令全球市场感到不安。

荷兰国际集团(ING)经济学家康登(Tim Condon)说，天津港 8 月化学品爆炸，加上 9 月 3 日二战胜利 70 周年纪念日阅兵之前临时关闭北京周边污染厂矿，可能进一步影响了工厂生产，不过市场波动对 8 月份工业生产的影响可能更大。

上周在大连举行的夏季达沃斯论坛上，中国国务院总理李克强表示，今年上半年中国经济增长 7%，这殊为不易。但他也说，系统性风险有所减弱，中国经济今年仍有望实现所有主要目标。

尽管如此，在发布周日的数据时，国家统计局对持续的经济不利形势发出警告。国家统计局在网站上称，工业生产增速回升基础并不牢固。当前工业产品的国内外市场需求仍然偏弱，工业生产下行压力依然较大。

经济学家们称，预计中国未来几个月将再度下调银行存款准备金率，进一步要求地方政府官员加快基础设施支出以提振经济增长。

世界大型企业研究会(Conference Board)经济学家卜安德(Andrew Polk)表示，他确信政府认为，既然夏天已经过去，他们可以不用再担心金融市场动荡，可以支持实体经济。他说，如果央行认为降息有帮助，不排除央行再度降息的可能性。

虽然中国自去年 11 月份以来五次下调利率并几次下调存款准备金率，但中国经济增长仍放缓。即使中国实现 2015 年经济增长 7% 的目标，也将是 25 年来最慢增速。

近日，财政部再次采取了缓解地方政府债务负担的举措。它宣布一项计划进入第三阶段，根据该计划，地方政府债券将转化为利率更低、同时还款期限更长的债务工具。目前，适用于这一计划的地方政府置换债券额度今年已达人民币 3.2 万亿元（约合 5021 亿美元）。从某种程度上说，帮助地方政府解决债务问题的目的在于释放更多资金以用于基础设施投资。

招商证券(China Merchants Securities)经济学家张一平表示，未来数月，以国家开发银行(China Development Bank)为首的中国政策性银行也将在提供基础设施资金方面发挥重要作用。

投资银行蓝橡资本(North Square Blue Oak)中国问题研究主管欧思林(Oliver Barron)指出，此前人们曾担心中国股市的剧烈波动将抑制零售业信心，不过 8 月份零售额数据好于预期，这是一个积极的信号。但他同时也指出，依旧疲软的投资数据表明，政府投资仍未发挥作用，房地产投资依然令人失望。

欧思林谈道，第三季度的经济增速或许在 6.5%-6.7% 之间，因此，中国经济要想基本实现 7% 的增长目标，今年最后三个月就必需有大的提升。

国家统计局的数字显示，今年前八个月房屋销售额增长 18.7%，同期房地产投资增速为 3.5%，较近年来的两位数增幅大幅回落。

作者：Mark Magnier

来源：华尔街日报中文网络版(2015-9-14)

中国最高层正在发起一场金融保卫战

各种迹象表明，在中美首脑峰会前夕，中国最高层正在发起一场金融安全的保卫战。

8 月 28 日，李克强总理罕见召开国务院专题会，强调：“金融稳定事关经济全局”，提醒“加强和完善风险管理，守住不发生区域性系统性风险底线。”

9 月 5 日，中国央行行长周小川在 G20 央行行长会议上说，中国经济基本面并未发生实质性改变，人民币并不存在长期贬值的基础；同时他还表示，中国股市的调整已经大致到位，金融市场可望更为稳定。

9 月 6 日接近 24 点，证监会突然就稳定股市表态，发言人称目前股市泡沫和风险已经得到相当程度的释放。今后当市场剧烈异常波动，可能引发系统性风险时，政府不会坐视不管。

这一切的迹象都再清晰不过的表明，中国高层已经将化解金融风险，维护金融稳定视为当前最重要的经济政策纳入了重大经济战略领域。

正如笔者此前所谈到的，在中国经济持续下滑、A 股暴跌引发严重股灾和人民币贬值导致全球性的恐慌之后，中国金融系统面临前所未有的复杂考验。

而这种考验，是改革开放 30 多年来的第一次，对于习惯了在一个封闭系统下灭火，并且依赖高速增长化解矛盾和问题的大国。

当经济体量和金融体量高速增长，金融体系的参与者来自全球，金融决策的政策效应会产生明显的外溢效应的情况下，之前关门打狗化解金融风险的老办法明显已经难以适应新的形势。

如果在经济放缓、泡沫破灭、杠杆高企、资本外流的情况下应对复杂的局面，提高开放经济条件下管控金融风险的政策智慧和决策能力，在复杂多变的国际环境中把握金融主动权或者不致于过于被动，引发系统性风险的后果，无疑是一道难度极大的考题。

笔者过去一直提醒，在中国经济进入“后危机时代”的情况下，中国经济战略应该及时调整政策重点，提升防风险在经济战略中的层级。

在经济调整的情况下，金融一旦出问题，肯定会引发灾难性的结果，会让中国丧失实体经济调整和转型的机遇，这绝非危言耸听。今天中国金融业面临的问题，远比想象的复杂。

今年以来股市的罕见暴跌以及监管层明显青涩和拙劣的应对，将中国金融业安全堤坝的漏洞暴露无遗，中国当前对金融的战略、金融理念、金融监管的能力以及金融人才可谓捉襟见肘。

而我们面对的形势又是 30 多年来我们从来没有遇到过的，“股市保卫战”的失败一方面反应多年来中国金融软实力的残缺，一旦爆发全球性的金融风险，我们将很难应对。

另一方面说明，在战略层面，我们仍然没有意识到当下金融稳定对于中国经济的重大战略意义。

股市暴跌后的应对无方引发的恐慌的蔓延，加剧了问题的严重性，而这种状况，在美元加息、国际资本外流、人民币贬值、新兴市场可能衰退的大背景下会将问题放大，冲击羸弱的中国金融体系，进而引发系统风险。

正是基于这样的分析，笔者认为，金融动荡在未来的三到五年很可能成为全球的新常态，而金融动荡势必对中国经济和金融的稳定性造成一定的冲击，从过去一年金融系统的风险因素来看，至少有

四个方面的风险必须引起高度关注：

其一，中国股市动荡引发的风险。今年 6 月份以来，中国股市经历了几次大的调整，其中 6 月份以来的连续数日的调整在某种程度上超出了股市正常调整的范围，迫使中国政府采取了一系列的救市措施，但股市受预期以及其他因素的影响，尚未回归稳定的常态，股市动荡，在资金来源不明和加杠杆的情况下，很可能影响整体金融的稳定；

其二，债务风险，根据李扬等中国学者的估算，目前中国经济整体债务总额占 GDP 的比重，从 2008 年的 170% 上升到 235.7%，6 年上升了 65.7 个百分点，而企业负债占 GDP 的比重达到 113%，超过了国际上 90% 的风险阈值，在经济下行的情况下，企业债务状况的恶化很可能导致资金链断裂，并将风险向金融系统转移；

其三，人民币贬值引发的外溢效应。人民币贬值尽管是人民币汇率的合理调整，中国无意和没有必要通过货币贬值搞货币战争，但考虑到中国经济的影响，一些国家会因为人民币贬值而让本国货币跟随贬值，从而引发资本的流出以及中国国际环境的恶化；

最后，中国经济的高杠杆风险，特别是，由于中国的金融体系除了正规金融之外，更有大量的“地下金融”无处不在，风险难以评估。

基于此，笔者认为，绝对不能孤立的看某个金融领域出问题是否会影响中国经济。

比如前段时间有很多学者判断，股市暴跌不会影响中国经济，引发金融系统风险，这种没有看到金融风险传染性和连环效应的看法，非常有害，影响决策层对金融安全的重视程度。

恩师成思危先生在生前最后一篇署名文章《研究金融问题需要有战略观》中指出：“我一贯主张，研究金融问题一定要有战略观点，其中最重要的就是战略目标的确定，所以要求战略目标的制定者要动态地掌握和分析各方的情况，并对未来的趋势做出短期、中期和长期的预测。”

同时他指出，“金融安全是经济安全的核心，我们既要防止麻木不仁，丧失警惕；也要防止神经过敏，草木皆兵。”

在中国经济不可逆转的融入全球经济大体系的今天，中国金融不可能置身事外，仍然生存在一个独立封闭的运行体系中。

站在战略的高度思考金融问题，将金融安全置于经济安全的核心，的确应该引起高层的重视。

因此，在中美首脑峰会前夕，中国最高层将金融风险纳入战略层面考虑，发起一场稳定金融的保卫战，不仅必须，而且对于中国经济的调整争取时间，营造好的金融环境，非常重要。

中美峰会前的金融安全保卫战不是出于为峰会营造气氛，而是站在中国经济安全的高度来谋篇布局。必须深刻认识到，金融稳定是中国经济不出现系统性风险的前提和保障。

在国际金融市场大动荡的情况下，一定要敬畏风险，重视风险的防范工作。维护资本市场的稳定，用更高的智慧解决人民币的汇率问题，用耐心化解中国的杠杆和企业债务问题，切不可操之过急，毛毛躁躁，甚至无知者无畏，仓促出手，或者蔑视市场。

鉴于当前问题的复杂严峻，笔者建议成立国家金融稳定领导小组，将金融稳定保卫战提升为国家级的战役，全国一盘棋，集合智慧和人才，在统一的战略和部署下提升总体的应对能力，而不是各自为战。

在金融安全领域，当前最重要的问题一是资本市场的稳定，必须指出，当下的资本市场的暴跌是很不正常的，应该把资本市场的安全置于金融安全的重要位置；二要在尊重人民币汇率市场选择的同

时，未雨绸缪，尽可能减少人民币贬值引发的负面效应；三要高度警惕各种债务杠杆断裂引发银行系统的金融风险，在企业债务居高不下，政府债务偿还能力存疑的情况下，银行不良贷款的飙升应该引起高度的关注；四是重视互联网等新兴金融的风险，在尊重创新的前提下，对于已经出现的问题要及时化解；五是要高度重视房地产的问题，房地产不稳，地方政府债务和银行不良贷款都会出问题。

只要金融稳定，经济下滑的风险一定是可控的，而一旦金融出了问题，财富和 30 多年的成果很可能成为炮灰。

作者：马光远

来源：商业见地网（2015-9-15）

破除利益藩篱 释放企业活力

——从 2015 年至 2017 年，在部分地区试行市场准入负面清单制度

“负面清单”从经济改革切入，瞄准政府与市场关系，明确对应该放给企业的权力要松开手、放到位，把负面清单以外的事项由市场主体依法决定，这有利于打破市场的人为割据，为市场松绑，给企业创造更广阔的市场空间和创新空间——

近日，中央全面深化改革领导小组第 16 次会议审议通过了《关于实行市场准入负面清单制度的意见》，明确到 2018 年，我国将正式实行全国统一的市场准入负面清单制度，市场准入负面清单由国务院统一制定发布。

放宽和规范市场准入

市场准入负面清单制度，是指国务院以清单方式明确列出在中华人民共和国境内禁止和限制投资经营的行业、领域、业务等，各级政府依法采取相应管理措施的一系列制度安排。负面清单以外的行业、领域、业务等，各类市场主体皆可依法平等进入。

《关于实行市场准入负面清单制度的意见》共 6 个部分 26 条，对实行市场准入负面清单制度作出了顶层设计，明确了总体要求、主要任务和配套措施。

国家发展和改革委员会有关负责人表示，实行市场准入负面清单制度，对发挥市场在资源配置中的决定性作用和更好发挥政府作用，建设法治化营商环境，构建开放型经济新体制，具有重要意义。

中国人民大学经济学院副院长刘元春认为，经历改革开放 30 多年的发展，我国市场经济建设取得了重大进展，但统一的大市场还没有完全形成。重要的原因就是长期以来的市场准入条件不统一，特别是各个地方在招商引资过程中往往采取了很多不对等的准入条件，在局部区域、局部行业仍然存在人为的市场分割，导致资源准入特别是资本准入不统一，妨碍了市场主体公平互利地参与市场资源配置。

“建立统一的负面清单制度，使全国市场准入有了统一的标准，有利于促进大市场的建设。”刘元春说，通过实行统一的负面清单制度，实现“法无禁止即可为”，既为市场主体提供了更广阔的空间，也有利于促进市场分化，促进大众创业、万众创新。

避免改革效果打折扣

实行市场准入负面清单制度改革的总体要求是：坚持社会主义市场经济改革方向，把发挥市场在资源配置中的决定性作用与更好发挥政府作用统一起来，把转变政府职能与创新管理方式结合起来，把激发市场活力与加强市场监管统筹起来，放宽与规范市场准入，精简和优化行政审批，强化和创新市场监管，加快构建市场开放公平、规范有序，企业自主决策、平等竞争，政府权责清晰、监管有力的市场准入管理新体制。制定市场准入负面清单，要坚持法治原则、安全原则、渐进原则、必要原则、公开原则。

根据《意见》要求，市场准入负面清单包括禁止准入类和限制准入类，适用于各类市场主体基于自愿的初始投资、扩大投资、并购投资等投资经营行为及其他市场进入行为。

其中，对禁止准入事项，市场主体不得进入，行政机关不予审批、核准，不得办理有关手续。对限制准入事项，或由市场主体提出申请，行政机关依法依规作出是否予以准入的决定，或由市场主体依照政府规定的准入条件和准入方式合规进入。对应该放给企业的权力要松开手、放到位，做到负面清单以外的事项由市场主体依法决定。

《意见》指出，市场准入负面清单由国务院统一制定发布；地方政府需进行调整的，由省级人民政府报经国务院批准。未经国务院授权，各地区各部门不得自行发布市场准入负面清单，不得擅自增减市场准入负面清单条目。

刘元春分析说，在改革开放初期，为了赋予地方更多的发展积极性，我国在不少政策领域都采取了因地制宜的办法。这一做法在很大程度上推动了地方经济社会的快速发展。不过，一些地方把因地制宜的政策举措扭曲为地方保护主义和狭隘的地方利益，反而给市场经济的发展设置了诸多壁垒，成为“弹簧门”“旋转门”“玻璃门”的根源所在。

刘元春指出，此次《意见》明确由国务院统一制定发布市场准入负面清单，可以避免各地区、各部门和各行各业搞差别化、区域化、弹性化的市场准入规则；通过管理权限统一化，避免改革效果打折扣，促进统一市场的加速形成。

政府要做好三大角色

《意见》指出，按照先行先试、逐步推开的原则，从 2015 年至 2017 年，在部分地区试行市场准入负面清单制度，积累经验、逐步完善，探索形成全国统一的市场准入负面清单及相应的体制机制，从 2018 年起正式实行全国统一的市场准入负面清单制度。

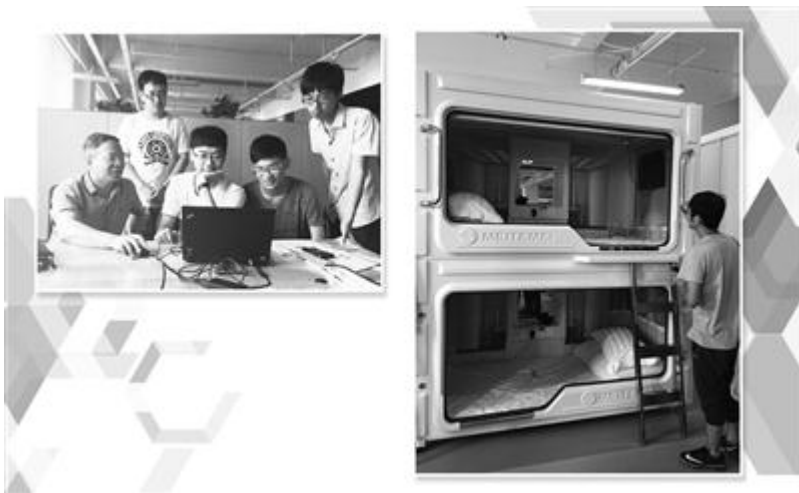
“时间表明确了，意味着全国统一的市场准入负面清单制度将进一步提速，在此进程中，政府必须加快完成角色的转变。”刘元春说，统一的负面清单正式实行以后，政府不能既是市场规则的制定者，又是市场运行的参与者甚至是主导者，而要加快向服务型政府转变，加快退出市场能够有效配置资源的领域，真正做好“负面清单规则的执行者”“市场秩序的守护者”“公共产品的提供者”这三大角色。

作者：林火灿

来源：《经济日报》（2015-9-22）

众创空间：如何克服“成长的烦恼”

——当前众创空间如雨后春笋般生长，极具活力，也面临诸多挑战



在河北保定国家大学科技园的众创空间内，几位师生正在讨论工作。

以众智促创新，大力发展众创空间和网络众创平台——这是 9 月 16 日国务院常务会议确定的一项重要内容。而就在 9 月 14 日，科技部公布了《发展众创空间工作指引》（以下简称《指引》），系统明确了众创空间的主要特征、服务功能、建设条件等。作为贵阳学院博雅众创空间的负责人，丁洋对这些跟众创空间有关的政策动态十分敏感：“我最大的感触是，政府高层对众创空间很重视，拔得很高。这也让我们很有动力。”

根据科技部火炬中心的调研，我国众创空间主要以小微企业、社团、合伙等组织形式运行。这些众创空间既要努力寻求各方面政策支持，同时也要通过市场化方式维持运营。它们在吸收利用政策和创新运营机制的探索过程中，正在克服“成长的烦恼”。

项目急需资金，怎么筹？

目前很多众创空间总在为给项目找钱而焦虑。针对众创空间资金上的烦恼，《指引》建议用市场和政府之力一起来化解

“强化创业融资服务”是《指引》明确的众创空间服务功能之一。据调查，当前绝大部分创客空间的收入仅能维持创客组织的基本运转。当创客需要资金时，解决的主要途径就是从社会上寻找投资，或是争取政府的资金支持。然而，这两种方式目前都存在一些制约。

“一些项目的启动资金可能也就 10 万元到 50 万元之间，甚至更少，但从银行或者投资机构却很难拿到。一旦有了最初的资金支持，创意的火花就能很快被点燃。”丁洋接着给《经济日报》记者讲了一件他们众创空间里的事——有几位大学生创客是做微电影的，技术和创意都挺不错，但就是缺六七万元买设备。寻找投资不得，丁洋团队只好四处帮他们争取订单，让他们利用定金购买了设备。最终，年轻人的作品得到了客户的认可。他们现在已经在不少高校设立了分支机构。

我国目前天使投资体系的薄弱让很多众创空间总在为给项目找钱而焦虑。尽管他们开始尝试自己设立创投基金或成立投资公司,但在资金来源上还是处于较欠缺的状态。据统计,美国每年天使投资的案例数约是我国的近百倍。目前,美国天使投资的规模已经接近 VC(风险投资),我国与之相比则差距甚远。而在众筹方面,资料显示,中国众筹网站上的项目数量、资金筹集数量跟美国同类网站相比差距很大。

在政府支持方面,由于获得一些资金支持需要较长时间,对于创客来说也往往远水难解近渴。“创业者需要的钱往往是急用,如果半年甚至 10 个月才能拿到,也就失去了意义。”这一点,丁洋在参加各种政府管理部门组织的座谈会上总会提到。他迫切希望申请一些资金支持的流程能够简化,缩短申报和资金到位的周期。

针对众创空间资金上的烦恼,《指引》建议用市场和政府之力一起来化解。在市场方面,建议投融资机构等要充分发挥资本优势和项目甄别优势,通过众创空间培育和支持创业企业快速成长;在政府支持上,提出有条件的地方要对众创空间的房租、宽带接入、公共软硬件、教育培训、导师服务、创业活动等费用给予适当财政补贴。

当前,围绕众创空间的资金支持,各地也在不断深化探索:上海将众创空间纳入考评体系,根据绩效考评结果,以购买第三方服务的方式对创客空间给予资金支持,加快创业项目的产业化;山西将设立扶持众创空间发展专项资金,探索建立免费宽带、低价工位、免费开发工具和公共软件使用的山西众创空间发展新模式;湖南将开展互联网股权众筹融资试点,增强众筹对大众创新创业的服务能力等。

专业技术平台, 怎么找?

众创空间内草根创业的技术创新基础条件仍较为局限,需要加强引进市场机制,有效发挥现有公共实验和技术服务平台的作用

贝壳社是国内首个专注医疗健康行业的众创空间,被首批纳入国家级科技孵化器管理体系。9 月 16 日,贝壳社与优客工场达成战略合作,宣布联合成立新公司,打造专注医疗健康行业的分享办公新模式。

“优客工场的创始人是原万科集团副总裁毛大庆。所以他们对地产、铺点很擅长,除了提供分享式办公,还有生活配套服务,我们则善于孵化培育医疗健康企业。这是一次强强联合,各自发挥自己擅长的一面。”贝壳社总裁助理赵芸告诉记者,这次合作将让贝壳社借力优客工场在全国设立的 UWork 空间,快速布局医疗健康创业人群聚集的重点城市。

赵芸介绍,贝壳社今年上半年投资的 5 家企业,基本都已经拿到 A 轮融资。有 2 家企业都已经签订融资协议,估值分别增长了 12 倍和 15 倍。然而,即便是这样一个善于对接外部资源、孵化成绩不俗的众创空间也有烦恼。“作为医疗健康行业的众创空间,我们特别需要利用针对生物医疗行业的实验室或检测类的公共服务平台资源。现在很多地方有这样的资源,但有些地方还是比较缺乏。相关部门一直在推动学校的公共仪器设备等资源对外开放,但在实际操作中如何执行仍旧缺乏具体的流程。”赵芸说。

贝壳社在公共技术平台上的“烦恼”具有普遍性。据调查发现,众创空间内草根创业的技术创新基础条件仍较为局限,与国内高校、专业科研机构相比,创客群体所拥有的科研资源相对较弱。同时,受现有体制机制的制约,创客群体中的草根创业者还难以享受到均等化的公共技术研发服务等支持。

在赵芸看来,要有效发挥现有公共实验和技术服务平台的作用,还是需要加强引进市场机制,借助市场之力让平台真正发挥作用。她说:“我们迫切需要这些公共平台来服务创业者。希望通过政府

出资或引入投资的方式来打造这些平台，同时以很好的机制开放给创业者。毕竟，以我们现在的资金实力，还没有能力搭建这样的平台，初创企业更没有能力自建平台。”

“政策速度不一”也困扰着贝壳社。赵芸说，全国各地都已经出台了相关政策扶持众创空间，但各地的速度不一样，有些地方的政策也不够透明。对贝壳社这种需要向各地扩点的众创空间，在有些城市还需要再去谈相关的政策，额外花费很多精力。

人气还不够，怎么聚？

在聚集人气方面，要以专业化服务与社交化机制吸引聚集创新创业群体。以教育和职业培训为抓手，是培养和壮大创客群体的一个重要途径

“我们普遍感到现在众创空间的人气还达不到预想的程度。不少创客都是有活动才来，呈现出一种零散的状态，集聚效应有限。这点让我们很头疼。”有着多年众创空间运营经验的天津凯立达众创空间创始人吕鹏辉告诉记者。

为什么人气不够？吕鹏辉分析，由于众创空间多是开放式办公，很多创业者没有单独的空间去专注思考，电话交流一些涉及创意和商业“秘密”的事情也不太方便。“一起办公时，你打电话，我打电话，很难安静。因此很多人不愿意稳定驻扎。”吕鹏辉说，人气不够，运营方难以及时传达信息给创客们，举办一个讲座需要至少提前两周以各种方式多轮通知，即便这样也只能来一部分人，对于创客来说，无法及时充分地获得信息，积累新的人脉资源。

在吕鹏辉看来，当前我国创客数量和新涌起的众创空间的数量不太匹配。“我们不能盲目建太多的众创空间。打个通俗的比方，一个地方有 200 人吃饭，有 5 个饭馆就是比较合适的，如果有 300 个饭馆，就会出现问题。众创空间的数量应该适合当前创客群体的规模。”吕鹏辉说，创客人气不够，也让投资人少了兴趣，投资一少，创业者就会更少，这就有可能出现一种恶性循环。

在聚集人气方面，《指引》也给出了建议：要以专业化服务与社交化机制吸引和聚集创新创业群体。充分激发创业者创新潜能和创业活力，发现和培育优秀创业团队和初创企业，针对不同类型创业人群特点，提供满足个性化需求的服务，提升创业者能力。

吕鹏辉团队也在不断探索着。近期，凯立达众创空间举办了“凯立达创业学院”首期试听课，来自天津科技大学的 230 多名学生前来参加，同时还有多家企业现场选拔人才。他们想通过这种活动实现聚集人气、创客培育、人才和企业互选的多赢。

科技部火炬中心相关负责人告诉记者，创客所做的事情其实是中小学、大学、职业院校所开展硬件实验的延伸和发展。因此，以教育和职业培训为抓手，是培养和壮大创客群体的一个重要途径。

与丁洋、赵芸、吕鹏辉所在的众创空间一样，各地的众创空间尽管有各自不同的“烦恼”，但它们都在努力成长着。

来源：《经济日报》2015 年 9 月 21 日

VC 教父阎焱：大众创业时代钱多人傻

7 月 12 日，在上海举办的第三届外滩国际金融峰会上，被称为中国“VC 教父”的赛富亚洲投资基金首席合伙人阎焱发表了堪称当下大众创业风潮中最清醒的演讲。阎焱认为，在大众创业、万众创新的时代，创业成了时尚，成了运动，钱多人傻，在这种环境下，投资人、创业者变成了一种集体行动。

对于风口论，阎焱表示，风来的时候，猪也真的飞了，有些是飞了，但是有人连裤衩都被风吹掉了，变成裸体了。

阎焱并不赞同“拥抱 90 后，放弃 70 后”的看法，他认为，创业成功者大部分的年龄是 30 岁到 38 岁之间，而且创业成功最高的概率是第三次创业。大部分第一次创业的人，至少 90%以上都会以失败而告终。

在阎焱看来，创业成功的企业，必须具备以下基础素质：

第一，目标市场足够大；

第二，商业模式兼具可扩充性；

第三，清晰的盈利模式；

第四，要有自己的核心竞争力，制度化、透明化的管理。

最后，少不了思考力与执行力兼备的领头人。

以下是赛富亚洲投资基金首席合伙人阎焱演讲实录：

我想讲三个问题，第一，我们现在所处的这个年代；第二，创业成功是个小概率的事件；第三，成功的创业有哪些共性。

我们现在所处的是一个神奇的时代，借用狄更斯在双城记里讲的一句话，这是最好的年代，也是最坏的年代。为什么是最好的年代？很少有一个国家的总理能够对所有年轻人谈创业，在多种场合下去鼓励创业。现在是钱多人傻。其实中国真正的 VC 发展是在 2007 年，创业板推出以后，中国的 VC 投资如雨后春笋大量涌现，再加上政府四万亿的推出，现在各级政府，包括我的家乡安徽的四级城市都有政府主导的 VC 投资的基金。

但也是一个最坏的年代，因为在这种环境下，投资人、创业者变成了一种集体行动。在这种情况下，创业最需要的踏实、坚持和忍让变得越来越淡漠。因此这这也是一个最容易失败的年代。

这是一个英雄辈出的年代，这也是一个偶像崩塌的年代。雷军是现在年轻人很崇拜的一个英雄，但是就在上个星期的一个会议上，有年轻人提出来说小米手机不行了，因为在过去两个月里面，华为手机连续超越小米手机在中国的销量。更为可怕的是在 6 月 18 日，小米大量在网上推销，销量依然下降。因此，在这个年代，偶像的崩溃只需要一天时间。

这是一个自拍和自拍杆年代，这是一个最冷漠的年代。这不是我说的话，这是哈佛校长说的，这个时代我们都在无休止地关注自己，不停地发自己的相片，这种自我的迷恋忽略了他人的存在，导致了社会公德的崩溃。

创业成了时尚，成了运动。放高利贷的改叫 P2P，乞讨改叫众筹，统计改叫大数据分析，忽悠改叫互联网思维，做耳机的叫穿戴设备，看场子收保护费的叫平台战略，搅局的叫颠覆性创新，借钱给靠谱的朋友叫天使投资，给不靠谱的投资叫风险投资。

无论是政治的还是经济的，基本上都会导致一个灾难性后果，远的来说，大跃进、文革，现在的 VC、创业，一窝蜂做手机，用小学的知识就可以肯定这个结果不是很好的。小学的时候老师说，过桥的时候大家不要齐步走，因为那个时候容易发生共振，桥容易断。

大众创业、万众创新的风来了，但是风来的时候，猪也真的飞了，有些是飞了，但是有人连裤衩都被风吹掉了，变成裸体了。

那么从本质来说，创业是一个非常自我的过程，它是一种生活方式的选择，比如说很多创业者说你这个投资人怎么一点都不同情我们？我们每天晚上两三点才睡觉，我们遇到困难的时候，你应该给我们鼓励鼓励。我基本上是这样说的，我也是两点钟睡觉，但是我从来没有说过你需要来给我鼓励。

当你做出创业选择的时候，你就应该明白创业就是这样一种生活方式，投资人不是你的心理医生，你必须知道创业是一种坚持，伟大更多是熬出来的。从外部的推动有助于提高创业的存活率，但是未必能够提高创新的成功率。

从历史和统计数据来看，创业的成功是小概率事件，为什么是这样？因为一个企业的成功需要在很多的链条上，在很长时间里面做出很多正确的决策，但是一个企业的失败只要在一件事情上决策失误就可能造成。

我们在学数学的时候，如果要证明一个数学定理不存在，只要证明在某一个场合下这个定理不存在就可以了。但是如果我们要证明一个数学定理的成功，要穷尽所有的可能。那么一个企业的成功跟我们证明一个数学定理的成功是非常相似的。

创业是一个小众事件，通常只适应那些特定的人群。企业家精神是什么？熊彼特说：第一个，首创精神，要有成功欲，要有冒险精神，要以苦为乐，要精明理智，要有事业心。大部分人不具备这些东西的组合的，你可能有其中某一些东西，比如说你可能有很强的成功欲，你也有冒险精神，但是你不能以苦为乐，你可能非常精明理智，但是你没有事业心。所以，这些只有都组合起来，才是一个企业家的精神。

从时下来看，创业的动机大多是源自对财富和名声的渴望。我们在过去几十年投资中间发现，如果说你要赚钱，每个创业者都需要有梦想，但是有一个有趣现象，一个成功的创业者，确实有了实现某种梦想和对自身超越的东西。

创业更多需要的是坚持、是熬、是信仰，而且我们发现现在很多人在网上说我们需要拥抱 90 后，我们要放弃 70 后，他们太老了。

其实并不是这样的。从过去的经验数据中发现一个有趣的例子，创业成功者大部分的年龄是 30 岁到 38 岁之间，而且创业成功最高的概率是第三次创业，并不是最早的创业。如果说历史是一面镜子，可以告诉大家，大部分第一次创业的人，至少 90% 以上都会以失败而告终，但是如果你能坚持到第三次，你成功的概率会大幅度提高。

一个很有趣并且值得我们考虑的问题就是创业成功的共性有哪些呢？企业的成功和人一样，也有它成功的 DNA。

企业成功第一个重要的东西就是目标市场要大。要有长长的雪道，我们既要选择赛场、赛道，也要选择运动员，所以你对运动员的选择是非常重要的。

第二就是商业模式的可扩充性。它的边际成本要尽可能小，农业的可扩充性是比较差的，工业要好一些，但是互联网会更加好。

第三，清晰的盈利模式。现在有很多创业者来找我们，我们问他们怎么赚钱，很多年轻人觉得委屈或者觉得愤怒，说互联网企业为什么要赚钱？他说你看马云（微博）和李彦宏不是很多都没赚钱，小米也不赚钱。

我觉得有两个不同的概念，一个是企业为了未来的发展牺牲短期盈利的利益，还有一种是根本不知道什么叫赚钱。其实创业成功非常重要的一点就是你心里一定要非常清楚你是怎么赚钱的。如果不清楚的话，你还是尽可能先想得更清楚一些再去创业。

另外一个，要有核心的竞争力，要有制度化、透明化的管理。制度化的管理可能企业到一定的程度是这样的，早期未必是这样。专注，要有现金流的把握，对商机的把握，尤其是在互联网领域，我们看到很多企业都成了牺牲者，成了先驱，并不是他们没有远见，而是远见太早。在中国，我们通常讲不是领先一步，在中国的现实情况是中间领先 0.5 步是最好的。

企业成功的所有关键因素中最重要的一点，一个企业必须要有一个好的领袖。我们过去十几年二十年的投资中间也吃过很多亏，2000 年的时候，那时候互联网高峰期，我们在中国投了一大堆互联网企业，投完以后我们就从美国空降大量的 CEO、CFO、CMO 等等。

大潮过去以后，回头一看，这种企业 95% 以上都死了。因为非常重要的一点是，与很多投资人直观宣传不一样的是，在创业企业早期当中过早强调团队，对企业带来的结果往往是灾难性的。

因此，对于创业企业来说，一个好的领袖是最重要的东西。什么是领袖呢？首先，领袖必须是一个聪明人，如果你是一个傻蛋，一定不能成为领袖。什么是聪明人？大家经常说这个人很聪明，那个人很聪明，但是没有人对聪明人做一个好的研究和定义。

第一个，聪明人首先要有较强的元认知，有关知识的知识，学习知识的能力。我们在学校的时候发现这样的现象，有些同学也不怎么学习，我们学习了好几天，他看看书几个小时就学会了，他的学习方法似乎比别人更高级一些，这就是元认知的能力。

第二个，要具有逻辑性的思维跳跃能力。我们跟聪明人讲话，他通常知道我们的结果是什么，我们讲到一，他想到三，我们讲到三，他想到七了。

第三个就是好奇心。

另外，他一定要有用简单的语言解决复杂问题的能力。

最后一个，是对观点和对别人的态度。聪明的人应对不同的观点和不同的人有这种包容能力，真正的聪明就是善于发现别人说话中合理的部分，并且加以应用。

哈佛花了十年的时间去研究什么叫领导力，它的问题提出是在不同领域，在艺术界、在商界、在政界、在学界，发现不同背景不同性格的这些领导人有什么共同特质？哈佛商学院做了研究以后有如下的发现，领导者都有一个共性，这个共性就是同理心。中国人一句话是比较接近的，是换位思考，但是同理心强调的不仅是换位思考，它强调你不仅能够思考问题，而且是站在别人的角度做出决策。

另外它发现，领袖是思考与执行力合二为一的。有好多书呆子，还有一类人有很强的执行力，但是作为领袖要合二为一。

另外一个，就是领袖要具备人格魅力和影响团队的能力。还有对细节的关注，国内投资人看到好多企业家说我是董事长，我不关注细节，细节是下面的团队关注，这样的企业成功概率会大打折扣，好多领袖对细节特别关注。

领袖身上具备两种企业。一种是传教士的气质，一个是杀手的气质。举个例子，什么叫杀手的公司？一个企业不行了，有 400 名雇员，这个企业只需要 100 人的时候，你要开掉 300 人，能下得了手吗？80%的企业领导在这个问题上是非常难的，因为这里面关系到很多人情世故等等。

要有传教士精神，比如说马云，我很早在阿里的董事会上，那时候阿里有 10 年不盈利，马云发不出工资的时候，他逮着谁就给谁谈“让世界上没有难做的生意”，而且谈起来以后让别人相信这个东西，有一种超越的传教士精神，这个对创业者来说是非常重要的。一个要成功的创业者，一定是一个好的领袖。

来源： 91 企业资源网（2015-7-16）

王浩泽：我会给这样的创业者投资

每个创业者都渴望自己的产品可以得到融资，但是什么样的团队以及什么样的产品最容易得到投资人的欢心呢？也许投资人王浩泽的 MP3 投资理论可以给创业者一些启发。

创业或者投资，要考虑非常多的环境因素、前提条件，创业公司是否处在一个最佳的创业时点等。如果确定了我们看好的领域，决定在这个领域进行投资，也选定了一些方向，这时就会涉及到怎么样去判断一个企业，怎么样去做投资。我自己总结了一个 MP3 理论，包括一个 M(Market 市场)和三个 P(People 团队、Product 产品、Prediction 预测)。

1、市场

首先要判断这家公司所面对的市场是否足够大、是蓝海还是红海、是向上发展还是逐渐萎缩向下走。

市场规模如果不够大的话，可能投起来就会比较吃力。这个市场一年就那么几个亿的规模，你在里面占到 50%或 80%的市场，依然非常的小。除非与这个小的细分领域临近的相关领域没有人做，通过这个小细分有机会去切入或辐射周边领域，获得一个整体规模不错的市场。

对于一个竞争激烈的红海市场和没什么人做的蓝海市场，怎样去做投资判断呢？如果比较看好的蓝海市场，毋庸置疑我们就可以投；如果是红海市场，那公司一定要有核心竞争力，最好在运营上有某些大幅度的提升能力，才能够用高效率或低成本去改变这个市场的格局。

向上增长和向下萎缩的市场，其实这两方面都有投资机会，并不一定必须是在向上走的市场。比如供应链电商里的“找钢网”，钢铁行业或者其他一些传统行业，虽然在向下走，但是这些领域的规模足够大，大到基本死不了，就算行业整体向下走，利用我们对行业效率的大幅提升依然有很多机会。

因为向下走的行业，它的成本一定是挤压非常严重，有降低成本和提高效率的需求，这时如果你投资的项目，能够提升效率、撬动市场，提供更多服务，也是大有可为的。

2、团队

我们不会投只有一个人的项目，无论这个人的能力有多强！这个项目可以没有产品、没有销售额，但是一定要有最少两、三个人的核心团队，这对我来说是比较关键的事情。因为早期项目，无法看到 CEO 招人或者聚拢人的能力，如果他不能找到彼此之间有配合、有分工、性格有差异能互补的人，那我觉得这不是一家值得投资的公司。

我觉得那些开发企业服务产品的团队，有一个好的 CEO、一个好的 CTO 或者销售总监很重要。不同细分领域的 CEO 可能会有不同的侧重：软件技术领域就对技术的要求非常高，那 CEO 可以是偏技术方面的人；对于应用领域来说，我觉得一个有销售背景、对行业有一定理解的 CEO，可能效果会更好。比如说 OneAPM，CEO 是做技术出身，对行业技术发展的理解非常强，他的二把手副总裁是做销售出身的，这样的配合就非常好。再比如我投的 Udesk，主要做渠道智能客服，我就是看中 CEO 有很好的销售背景，他之前在浪潮所带团队一年能够完成 1 亿多的销售额。我觉得在应用层，技术壁垒没有那么高的情况下，CEO 要具备把产品或服务卖出去、获得比较高的市场占有率的能力，营销背景就会显得比较的重要。

3、产品

包括产品自身的优势、竞争的壁垒等。我投 To B 领域的公司，更希望把这个公司做技术方面的拆分，找出哪些是这个领域的技术关键点，然后看公司所招的人，与这些关键技术是否足够匹配。2013 年的时候，我准备在数据分析领域投一家公司，就把当时国内这个领域的公司看过了一圈，感觉还不足以满足我投资的要求，因为他们都是用一个开源软件来做，但可能就会面临无法实施产品化、无法应对高并发等方面的问题，对于大型企业用户来说实施部署是有一定困难的。但国内一些投资机构投了这样的企业，其实产品技术难度并不高。我觉得如果我们想去投，一定是要很长时间去做这方面的研究，要形成自己的智囊圈，能够找到国内相关技术的牛人，帮助我做一些判断。

4、预测

对于成熟期企业来说，可以通过财务报表来预测销售额，可以通过市盈率计算估值，等等。但是对于早期公司来说，我更多的是需要被投资公司，做一个时间轴的规划，比如说 3 个月、6 个月、一年时间，公司能够做到什么样的程度？需要多少人？这些人的薪资水平？等等。关键的时点和里程碑，比如产品上线的时间、上线磨合的时间、正式推广的时间、以及下轮融资的时间等等。

我觉得一个公司的 CEO，看他是否有良好的规划、招人和预测能力，判断公司何时缺人、需要什么样的人、从哪些地方去找到这样的人，也是一种能力，这些都非常有助于我去判断这个公司。

来源： 91 企业资源网（2015-9-18）

史上最严广告法昨起实施

上海工商查处首个违法广告

昨天，上海工商部门对涉嫌违法的广告进行执法检查。衡山路上的太安堂大药房，因陈宝国等明星代言的“鸿茅药酒”店堂广告依然在列被立案查处。这也是新《广告法》施行后，本市首个被立案的违法广告。请听东广记者胡旻珏发来的报道：

药品或保健品广告，常会有这样的镜头：明星大腕们手拿产品，翘起大拇指，嘴里还念念有词，自从吃了某某某，腿不痛腰不酸、一把老骨头照样爬山涉水；可事实上，不管是药品还是保健品，事关生命健康安全，由于人体的独特性，作用于某个人有效不代表对所有人有效，广告代言人做推荐证明，本身就不具有科学性。再加上代言人的作用，正是通过他的身份背景和人格魅力来为商品担保，从这点上看，禁止代言就是希望受众不要受其影响，对广告作出客观独立的判断。因此，新《广告法》明确对这一类广告代言说不。

在衡山路上的太安堂大药房，玻璃门上却还贴着大幅的“鸿茅药酒”广告，徐汇区天平市场监管所执法人员说。

（实况：9 月 1 号开始药品不能有形象代言人，首先我们责令这个广告立刻拆掉，然后给予 1 到 3 倍的处罚。如果没有广告费用，给予 10 万到 20 万的处罚。）

而对于药品、保健品外包装上的明星代言，工商部门表示，同样适用新《广告法》，但是依照“法不溯及过往”，9 月 1 号以后生产的、仍在外包装上使用代言人的，就属于违法。南京西路上的一家冬虫夏草专卖店里，同样也是保健品广告，灵芝孢子粉的宣传单上，称其有“保肝、护肝、抗肝纤维化”、“减毒增效，辅助抑制肿瘤”的疗效。南京东路市场监管所当场取证，进一步调查。市工商局广告处黄社德说，新《广告法》的处罚将更严。

（实况：原来广告法定的比较早，对保健食品出现的违法情况，只能通过一些相关的规章、规范性文件，仅仅是处以三万块以下罚款。这次广告法就很厉害，如果情节严重的，就 100 万以上 200 万以下罚款的。）

来源：东广新闻（2015-9-6）