

2010 年第 4 期

总第 44 期

学科信息参考

A 辑

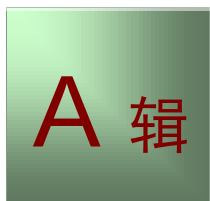
(经贸、金融、会计、管理、信息)

上海对外贸易学院图书馆

学科信息参考

2010年第4期 总第44期

目 录



主办:

上海对外贸易学院图书馆

顾问:

叶兴国 胡雪梅

主编:

王 群 谢丹迎

责任编辑: 孔凡娟

编辑:

经贸: 李静

金融: 唐永辉

工商管理、商务信息: 李谋

信

制作: 艾致

出版日期:

2010年12月30日

国 际 贸 易

我国出口商品结构与贸易发展方式的转变
——基于1978-2007年的经验研究.....1

产 业 经 济

聚集经济理论研究新进展.....10

物 流 管 理

租金视角下供应链竞合的价值创造途径.....16

金 融 学

非理性的博弈: 行为金融学视角的证券监管.....23

会 计 学

比较分析法在会计学专业税法教学中的应用.....31

技 术 经 济 与 管 理

社会主义新农村供电模式研究与综合示范工程宽城电气化县建设
技术经济分析报告.....34

企 业 管 理

创新文化特征与企业创新绩效的实证研究
——基于我国光电子产业的分析.....40

领导-部属交换感知匹配对员工表现的影响.....44

统 计 学

政府统计服务与企业信息需求探析.....51

中小企业财务管理: 利润最大化还是价值最大化? 55

快 讯

“十二五”规划蕴含中国全球战略.....	58
中央经济工作会议透出政策新意.....	60
适时适度调整货币政策确保经济平稳发展.....	61
《国际服务贸易统计制度》解读.....	68

我国出口商品结构与贸易发展方式的转变

——基于 1978—2007 年的经验研究



1 引言

出口贸易是一国国内市场不断外延和进口贸易持续发展的保证条件，并与消费、投资构成拉动国民经济增长的三驾马车。同时，出口贸易还是国内企业开阔视野、参与国际竞争和享有外溢效应的重要手段。改革开放之初，我国出口贸易总额仅为 97.5 亿美元，经过 30 年的发展，2007 年增加到 12180.1 亿美元；出口占我国 GDP 的比重也从 1978 年的 4.6% 上升到 2007 年的 37.57%，与此同时，我国在世界出口大国中的排名也相应地从 1978 年的第 32 位上升到了第 3 位。伴随着我国出口贸易的迅速发展，我国出口商品结构和贸易发展方式发生了很大的变化，出口商品结构和贸易发展方式的演变和转换态势在一定程度上反映了我国出口商品的潜在竞争力和未来竞争力的发展趋势。

Dowling and Ray (2000) 对过去 20 年亚洲经济体的贸易和投资模式进行了总结，分析了亚洲地区的出口结构和贸易体制、出口构成的变化和创新以及进口结构的变化和深层次原因；魏浩、马野青 (2006) 对我国 1994—2005 年出口商品的国际地区结构进行了分析，认为我国出口商品的地区结构整体上表现为不断优化的趋势，但在部分地区存在一定程度的不平衡性；杨汝岱、朱诗娥 (2008) 考察了我国 1978—2006 年对外贸易结构和国际竞争力的演变，在 SITC 三位数分类的基础上将国际贸易商品分类为资源密集型、劳动密集型、资本密集型和技术密集型 4 大类产品，运用显示性比较优势指数、产业内贸易指数、国际竞争力系数和出口结构相似指数等不同指标考察国际竞争力的变化。结果发现，我国出口商品结构呈现较强的阶段性特征；张桂梅 (2008) 从出口商品结构、出口方式结构、出口贸易主体结构和出口市场结构等 4 个角度对我国出口贸易结构的历史演进做了分析，并对这种演进的原因进行了探讨；Amiti and Freund (2008) 对 1992 年以来我国的出口增长进行了分析，发现我国出口商品结构发生了很大的变化，农业和制造业中的纺织品的出口比重不断下降，而制造业中的计算机和电子类产品的出口比重不断上升。笔者将重点分析 1978—2007 年间我国改革开放以来出口商品结构的演变以及相应的贸易发展方式的变化，阐述两者之间的变化逻辑及其一致性。

2 出口商品结构、贸易发展方式转变的含义及其分类

2.1 出口商品结构的含义及其分类

出口商品结构是指一国（或地区）在一定时期内各类出口产品在整个贸易总额中所占的比重，即某大类或某种商品出口贸易额与整个出口贸易额之比，以份额或者比重来表示。一国出口商品结构是由该国的经济发展水平、科技发展水平特别是产业结构状况来决定的，因此，它可以反映国家的经济发展水平和商品的国际市场竞争力。

按照国际贸易标准分类，出口商品可分为初级产品和工业制成品。两者的比值通常被作为衡量一个国家出口商品结构是否合理的基本标准，一国（或地区）的工业制成品比重越高，该国的技术水平和工业化程度就越高，参与国际交换所获得的比较利益也就越大。其中，初级产品可分为食品及主要

供食用的活动物，饮料及烟类，非食用原料，矿物燃料、润滑油及有关原料和动植物油脂及蜡；工业制成品可分为化学品及有关产品，轻纺、橡胶和矿冶产品及相关制成品，机械及运输设备，杂项制品和其他未分类产品。按照联合国的分类方法，初级产品又被归为资源密集型产品，工业制成品中的化工产品和机械及运输设备被归为资本密集型产品，其他产品则被归为劳动密集型产品（傅朝阳、陈煜，2006）。

同时，由于机电产品出口和高新技术产品出口一直在我国出口商品中占有重要地位，机电产品和高新技术产品也是工业制成品的重要组成部分，因此，有必要对机电产品和高新技术产品的结构演进进行分析。机电产品通常包括金属制品、机械及设备、电器及电子产品、运输工具和仪器仪表等产品。高新技术产品通常是指运用生物技术、生命科学技术、光电技术、计算机与通信技术、电子技术、计算机集成制造技术、材料技术、航空航天等技术生产的产品。

2.2 贸易发展方式转变的含义及其分类

贸易方式是指国际贸易中买卖双方所采用的各种交易的具体做法。在对外贸易活动中，每一笔交易都要通过一定的贸易方式来进行。我国的对外贸易方式分为一般贸易、加工贸易和其他贸易。一般贸易是指在我国有进出口经营权的各类公司、企业（包括外商投资企业），进行单边进出口的贸易。加工贸易是指一国通过各种不同方式，进口原料、材料或零件，利用本国的生产能力和技术，加工成成品后再出口，从而获得以外汇体现的附加价值，主要包括两种方式：一种是进料加工；第二种是来料加工。

出口贸易发展方式的转变即指将我国传统的主要依靠粗放使用劳动力、资金、土地、资源等要素投入实现的贸易方式转变为主要依靠加强资源综合利用、优化出口产品结构、实现加工贸易转型升级、加快发展服务贸易、提高出口产品附加值等途径，从而使出口贸易增长的效率和质量不断提高，同时达到保护环境与实现可持续发展的目的，实现集约型出口贸易增长。

从改革开放初期以出口初级产品为主，到出口轻纺等劳动密集型产品，再到出口机电、高新技术产品等资本密集型产品，我国贸易发展方式经历了若干次重要转变。诚然，国内产业结构的变化是促成出口商品结构变化的重要因素，但同时也应该看到，贸易发展方式的变化也是导致我国出口商品结构变化的非常重要的因素。也正因为如此，党的十七大报告提出要加快转变外贸增长方式，立足以质取胜，调整进出口商品结构，促进加工贸易的转型升级。

3 我国出口商品结构的演进历程

笔者从出口增长率、出口额占 GDP 的比重、出口额占世界出口总额的比重以及我国出口贸易在世界上的位次等指标来描述我国出口贸易的总体情况。统计结果显示，我国出口贸易自改革开放以来取得了快速发展，出口额在世界上的位次从 1978 年的第 32 位上升到 2007 年的第 3 位；出口额占世界出口总额的比重从 1978 年的不到 1% 上升到 2007 年的 9%；出口额占 GDP 的比重从 1978 年的 6% 上升到 2006 年的 37.57%。特别是加入世贸组织后，2002 年我国出口额占世界出口总额的比重首次突破 5%，出口增长率一直以两位数的速度增长，出口额占 GDP 的比重也一直处于上升状态。

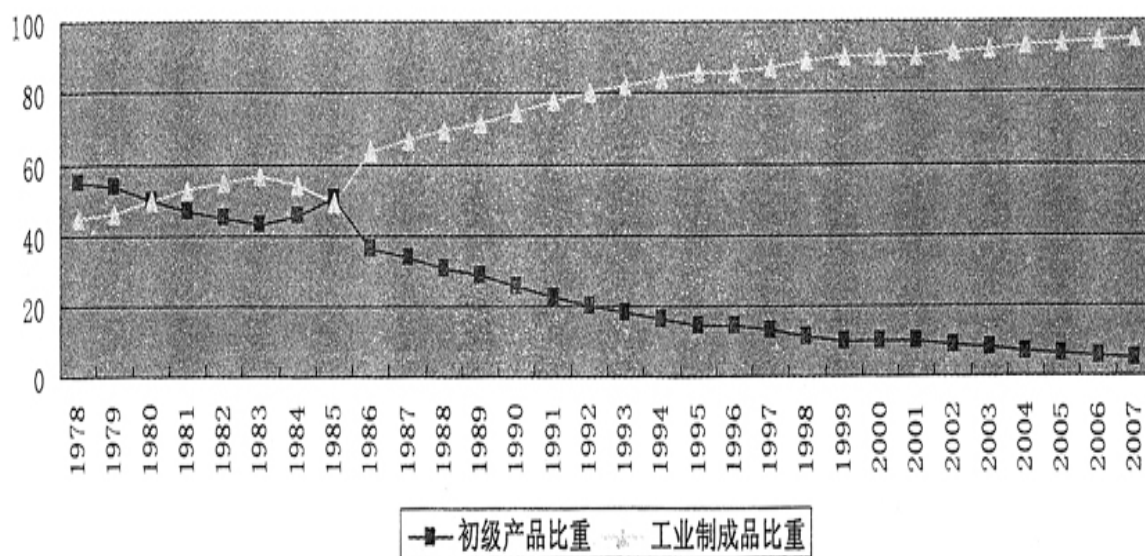


图 1 我国初级产品和工业制成品出口结构的演进

资料来源：1978—1979 年数据来自于中国资讯行中的精讯数据、1980—2007 年数据来自于《中国统计年鉴》(2007)、历年《中国对外经贸年鉴》。下文除非特别标明，资料来源与此相同。

3.1 我国出口商品结构的演进

1978 年到 2007 年期间，在我国的出口商品中，除个别年份外，初级产品所占比重很明显地呈现出逐年下降的趋势。由 1978 年的 54.8% 左右，下降到 1990 年的 25% 左右，进而下降到 2000 年的 10% 左右，并于 2007 年下降到历史最小值 5.05%。工业制成品在我国出口商品中的地位则逐渐上升并日趋主导地位，特别是 1992 年以后，其主导地位日趋明显。在 1978 年到 2007 年期间，工业制成品所占比重很明显地呈现出逐年上升的趋势。由 1978 年的 45.2% 左右，上升到 1990 年的 74% 左右，进而上升到 2000 年的 90% 左右，并于 2007 年上升到历史最大值 94.95%（见图 1）。

根据图 1 所显示的情况，改革开放以来我国出口商品中初级产品和工业制成品所占比重的演变大致可分为三个阶段。

第一阶段（1978—1980 年），这一阶段的特点是工业制成品所占出口份额较小但在缓慢上升，而初级产品所占出口份额较大但在缓慢下降，而且总体上初级产品所占出口份额高于工业制成品所占出口份额。1978 年，初级产品出口占总出口份额的 54.8%，工业制成品出口占 45.2% 的份额；而到 1980 年，出口的初级产品和工业制成品所占比例分别为 50.3% 和 49.7%。

第二阶段（1981—1985 年），这一阶段虽然大部分年份工业制成品的出口份额超过了初级产品的出口份额，但是变化幅度不大，而且有反弹的趋势。1981 年，初级产品出口比例首次降到 50% 以下，降为 46.57%，而工业制成品出口比例首次超过 50%，达到 53.43%。然而在 1985 年，初级产品出口比例再一次超过 50%，达到 50.56%，而工业制成品出口比例则降为 49.44%。

第三阶段（1986 年至今），在这一阶段，工业制成品占出口总额的比例持续快速增长，而初级产品所占出口比例迅速下降。1990 年，初级产品所占份额降到 25.6%，2000 年，进一步降到 10.2%，到 2007 年，则降至 5.05%；同时，工业制成品出口所占比例持续上升，在 1990 年，这一比例为 74.4%，2000 年上升到近 90%，而到 2007 年达到 94.95%。可见，工业制成品已经占据了我国出口商品的绝对主导地位。

3.2 工业制成品内部出口结构的演进

对于工业制成品的细类来说,在 1980 年到 2007 年期间,我国工业制成品的出口,一直是由轻纺产品、橡胶制品和矿冶产品及其制品、机械及运输设备、杂项制品构成,但是,不同类型产品在出口中所占的比例变化和地位却各不相同。就轻纺产品、橡胶制品和矿冶产品及其制品而言,其在出口中所占比重的变化趋势与化学品及有关产品的变化趋势基本相同,历年都在 20%—40%之间徘徊,直到最近几年才出现了轻微下降趋势,并于 2003 年出现历史最低值,所占比重降为 17.11。但与化学品及有关产品相比,此类商品在我国出口中的地位比较高,约占整个出口的 1/6。就机械及运输设备而言,其在出口中所占比重逐渐增加。由 1980 年的 9.36%左右,上升到 1990 年的 12.09%左右,进而上升到 2000 年的 36.92%左右,并于 2007 年上升到历史最大值 49.91%。同时,工业制成品内部结构的演进分界线也很明显,1992 年前后的演变趋势有较大的不同:1992 年前,除未分类产品外,其他细类的变化是比较平稳的,变化幅度不大,1992 年之后,化学品及有关产品、轻纺产品、橡胶制品和矿冶产品及其制品和未分类产品的变化幅度较小,但机械及运输设备的变化较大,一直处于上升趋势,并于 1996 年超过轻纺产品、橡胶制品和矿冶产品及其制品,2001 年超过杂项制品,于 2007 年成为我国绝对的出口主导商品(见图 2)。

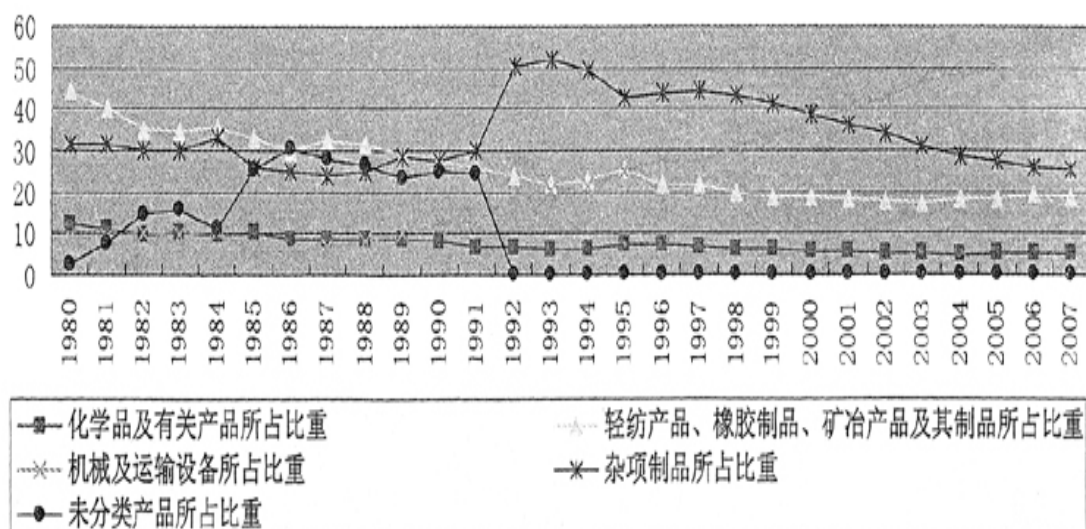


图 2 我国工业制成品内部结构的演进

3.3 按联合国分类的我国出口产品结构的演进

自 1986 年工业制成品成为我国主要出口商品,完成了出口商品结构从初级产品升级为工业制成品的转变后,出口商品结构的升级和优化则主要表现为工业制成品中劳动密集型产品和资本密集型产品分别占出口总额比重的变化。除个别年份外,资源密集型产品所占出口份额一直处于下降状态,劳动密集型产品出口份额经历了由上升到下降的变化,而资本密集型产品则持续上升。也就是说,前述图 1 列示的工业制成品占出口总额的比重呈持续上升态势主要是由两方面原因造成的:一是劳动密集型产品出口的增长,二是资本密集型产品出口的增长。

第一阶段(1980—1986 年),1986 年及其以前,资源密集型产品出口处于主导地位,是我国出口贸易增长的主力军。具体而言,资源密集型产品所占比重虽然在这一期间有所波动,但一直在出口商品结构中占有绝对优势地位,一并于 1985 年达到最大值,1986 年其所占比重急剧下降,为 36.43%,但仍然超过劳动密集型产品所占比重 35.01%和资本密集型产品所占比重 9.14%。

第二阶段（1987—1991 年），劳动密集型产品首次超过资源密集型产品。劳动密集型产品占出口总额的比例由 1987 年的 37.64% 上升到 1991 年的 43.22%，成为这一时期我国出口增长的主要支撑点。在这一阶段，资源密集型产品所占份额一直处于下降状态，由 1987 年的 33.55% 下降到 1991 年的 22.45%。资本密集型产品所占份额则一直处于上升状态，由 1987 年的 10.08% 上升到 1991 年的 15.25%。

第三阶段（1992—2002 年），资本密集型产品首次超过资源密集型产品。资本密集型产品出口所占比重自 1985 年（最低点 7.79%）以来一直处于上升状态，并于 1992 年首次超过资源密集型产品，但这一阶段仍然是劳动密集型产品出口占主导地位。

第四阶段（2003 年至今），这一阶段的出口贸易增长主要是由资本密集型产品主导的。2003 年资本密集型产品所占比重首次超过劳动密集型产品，达到 47.32%，成为促进工业制成品持续稳定增长的最主要动力，从而顺利完成了劳动和资源密集型的低附加值的出口商品结构（轻纺产品等）向资本密集型（化工、机械及运输产品等）的高附加值的出口商品结构的转变（见图 3）。

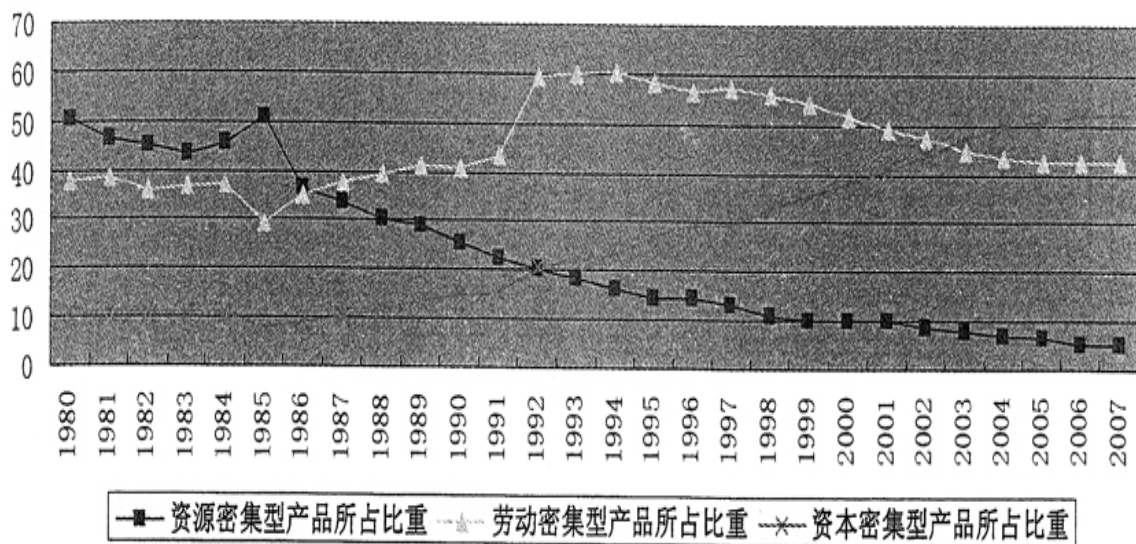


图 3 按联合国分类的我国出口产品结构的演进

另外，机电产品和高新技术产品已成为我国工业制成品出口的重要组成部分。下面重点分析这两种产品的出口演进情况。

3.4 机电产品出口结构的演进

1991 年以来，我国机电产品出口一直保持着两位数的增长速度，机电产品占工业制成品的比例也一直保持上升态势，从 1992 年的 28.9% 上升到 2007 年的 60.6%，占出口总额的比重也从 1992 年的 23.1% 上升到 2007 年的 57.6%。这主要得益于国家采取了一系列扶持鼓励机电产品出口的政策措施：1985 年 10 月，国务院批转了国家计委等 8 个部门的报告，做出了扩大机电产品出口的战略决策，确立了机电产品出口的战略地位，并采取扶持鼓励出口的政策措施加以推动。为进一步优化出口商品结构，1999 年我国积极实施科技兴贸战略，努力提高技术密集、附加值高的产品的进出口比重。科技兴贸战略推动了我国外贸的转型升级，机电产品开始成为我国主要的贸易增长点（见图 4）。

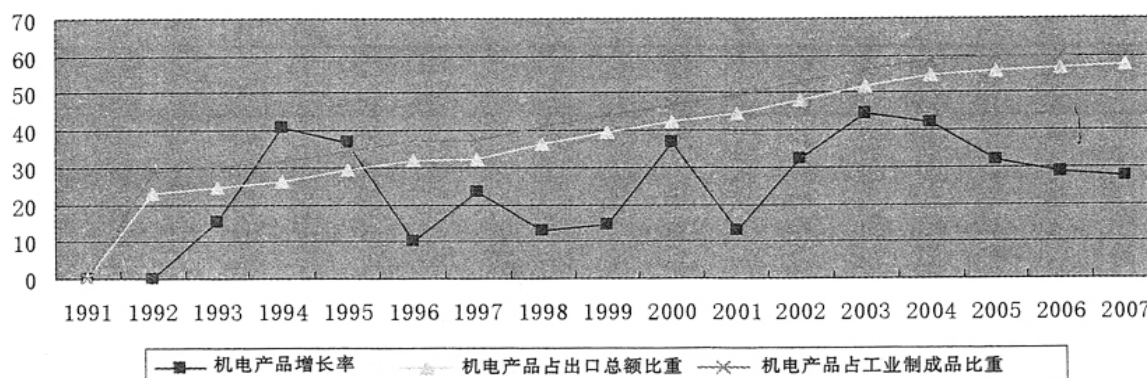


图 4 我国机电产品出口结构的演进

表 1 我国机电产品内部结构的演进 (单位: %)

年份	金属制品	机械及设备	电器及电子产品	运输工具	仪器仪表	其他产品
1999	9.86	24.87	42.82	8.50	6.08	7.87
2000	8.84	25.47	43.74	8.80	6.00	7.16
2001	8.64	28.27	43.19	7.90	5.43	6.57
2002	8.00	32.35	41.46	6.71	4.69	6.79
2003	6.99	36.68	39.13	6.86	4.64	5.70
2004	6.93	36.54	40.10	6.49	5.02	4.93
2005	6.91	35.08	40.38	6.66	5.97	5.00
2006	7.05	33.96	41.40	6.99	5.94	4.65
2007	7.07	32.60	42.83	7.84	5.29	4.36

资料来源:中国资讯行中历年《海关统计》数据库。

表 1 显示,我国机电产品出口主要集中于电器及电子产品和机械及设备,这两种产品的出口占据了机电产品出口的半壁江山,但两者的演进状况不同,电器及电子产品所占比例是先下降后上升,于 2003 年达到历史最低值 39.13%,机械及设备所占比例则是先上升后下降,并于 2003 年达到最大值 36.68%;其次为金属制品、运输工具和仪器仪表,其比例有小幅波动,但历年都未超过 10%,且都表现为先下降后上升的发展趋势。

3.5 高新技术产品出口结构的演进

随着全球化的迅速发展,一国(地区)高新技术产品出口在其出口商品结构中扮演着越来越重要的角色。高新技术产品以其技术含量高、附加值高的特征对一国(地区)的经济发展产生着重要的影响,发展高新技术产业成为一国(地区)调整经济结构、实现经济增长、增强国际竞争力的重要途径。

除 1993 年以外,我国高新技术产品出口一直保持两位数的增长态势。尤其是近年来我国高新技术产品的出口取得了突出成绩,并呈明显的上升趋势。2003 年我国高新技术产品出口额为 1103.2 亿美元,2004 年上升到 1655.4 亿美元,2005 年达到 2182.5 亿美元,2006 年达到 2814.7 亿美元。以 2007 年为例,高新技术产品出口额为 3478.3 亿美元,同比增长 23.6%,占全国出口总额的 28.56%,占工业制成品的 30.08%。高新技术产品出口额不断增长在一定程度上反映了我国高新技术产品出口竞争力的不断增强(见图 5)。

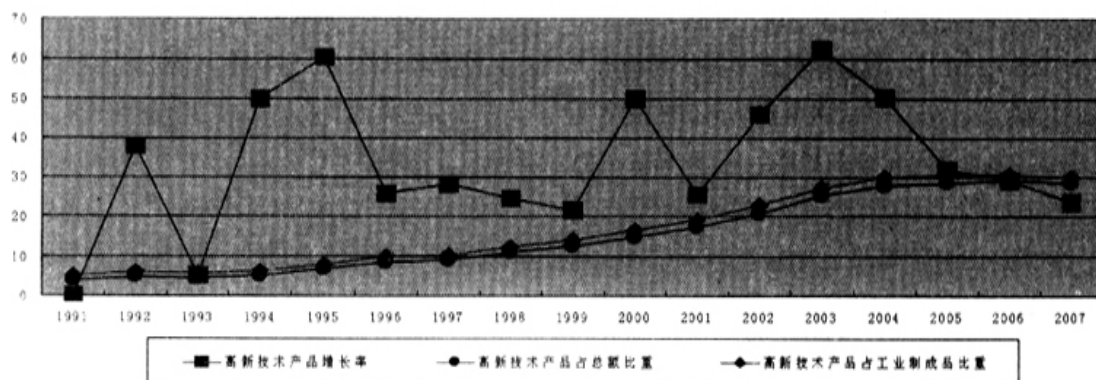


图 5 我国高新技术产品出口结构的演进

表 2

我国高新技术产品内部结构的演进

(单位: %)

年份	生物技术	生命科学技术	光电技术	计算机与通信技术	电子技术	计算机集成制造技术	材料技术	航空航天技术	其他技术
1999	0.42	4.32	2.83	69.83	17.03	1.60	0.54	2.68	0.75
2000	0.34	3.71	2.66	72.91	15.78	1.35	0.86	1.87	0.53
2001	0.36	3.63	2.39	77.97	11.97	1.29	0.64	1.34	0.41
2002	0.24	2.99	1.87	80.35	11.67	1.04	0.33	1.09	0.42
2003	0.17	2.27	1.64	83.35	10.33	0.93	0.37	0.69	0.25
2004	0.13	1.96	2.30	82.38	11.14	0.90	0.40	0.60	0.18
2005	0.12	2.09	3.29	81.15	11.22	0.95	0.40	0.65	0.13
2006	0.09	2.25	2.51	79.90	12.79	1.01	0.45	0.87	0.11
2007	0.08	2.56	1.01	80.39	13.13	1.42	0.61	0.72	0.08

资料来源:中国资讯行中历年《海关统计》数据库。

表 2 表明,我国高新技术产品出口仍集中于计算机、通信技术和电子技术。这 3 个高新技术行业的出口每年占到我国高新技术产品出口的 87% 以上。计算机与通信技术在我国高新技术产品出口贸易中占据了主导地位,从 1999 年的 69.83% 上升到 2003 年的最高点 83.35%; 电子行业位列第二,多年来一直占到高新技术产品出口的 11% 左右,并于 2003 年之后,一直处于上升趋势,于 2007 年达到最高值 13.13%。

综合前面的分析,可以发现,我国出口商品结构的演进具有非常明显的阶段性特征,如表 3 所示。

上述我国出口商品结构演进的 5 个阶段包含了我国出口商品结构变化的 3 次转折,具体如表 4 所示。

出口商品结构的演进轨迹是与我国工业化、现代化的进程高度相关的,同时也是不断演进、升级的进程。20 世纪 90 年代以来,国家陆续制订和实施的“以质取胜”战略,市场多元化战略,科技兴贸战略和中央提出并实施的“走出去”战略对我国出口商品结构的 3 三次转变起到了重大的指导作用,同时相关的财政、金融、税收、保险等政策的鼓励与扶持,服务体系的不断完善以及利用外资政策及加工贸易政策都起到了重要的推动作用。

4 我国贸易发展方式的转变

我国出口商品结构的变化固然和国内经济结构的升级密切相关,同时也和贸易发展方式的变化密

切联系。

4.1 贸易发展方式的比例变化

出口贸易方式结构的演进，与出口商品结构的演进特征一致，表现出较明显的阶段性特征。

第一阶段（1981—1992 年），一般贸易比例高于加工贸易，但是一般贸易所占比例迅速下降，而加工贸易所占比例迅速上升。一般贸易所占比例由 1981 年的 94.5% 下降到 1992 年的 51.42%，并于 1982 年达到历史最大值 99.66%；而加工贸易所占比例则由 1981 年的 5.14% 上升到 1992 年的 46.64%，其间在 1982 年处于历史最低值 0.24%。根据一般贸易比例的变化情况，这一阶段又可细分为两个阶段，即 1981—1986 年，一般贸易所占比例均在 80% 以上；1987—1992 年，一般贸易所占比例在 50%—75%，但一般贸易在这一阶段一直处于绝对优势地位。

表 3 我国出口商品结构演进的 5 个阶段

5 个阶段	区间	特点
第一阶段	1978—1981	完成从出口初级产品向出口工业品的转变
第二阶段	1982—1986	初级产品、工业制成品出口比例变化均不大
第三阶段	1987—1991	以轻纺产品为主的劳动密集型产品出口增长较为迅速,所占份额较大
第四阶段	1992—2002	机电、高新技术产品等资本密集型产品出口增长迅速,所占份额迅速上升
第五阶段	2003 至今	资本密集型产品的出口超过劳动资源密集型产品

表 4 我国出口商品结构变化的 3 个拐点

三个拐点	具体时间	标志
第一个拐点	1981	工业制成品出口比例达到 53.43%，首次超过初级产品
第二个拐点	1994	轻纺产品等劳动密集型产品出口比例达到 60.46% 的最高水平
第三个拐点	2003	机电、高新技术产品等资本密集型产品出口比例首次超过劳动、资源密集型产品,达到 47.32%

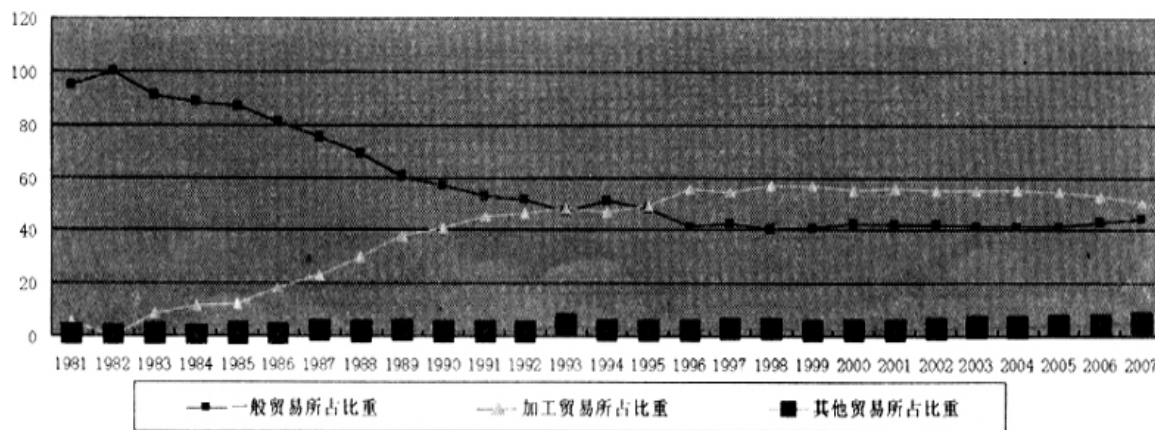


图 6 我国贸易方式结构的演进

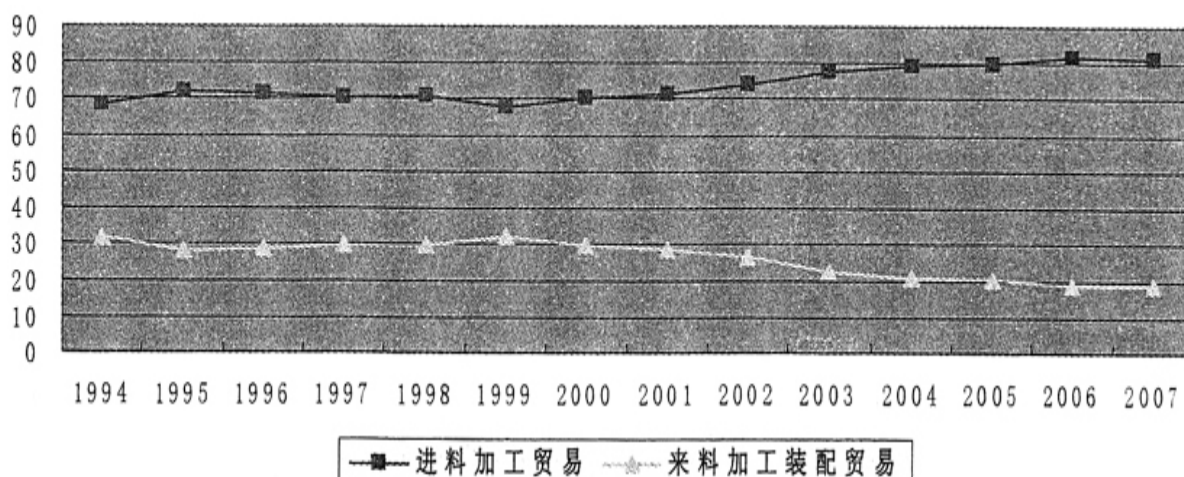


表 5 出口商品结构与贸易发展方式的联系

5 个阶段	出口商品结构	贸易发展方式
第一阶段(1978-1981 年)	以初级产品为主	加工贸易所占比例低于 20%，一般贸易所占比例高于 80%
第二阶段(1982-1986 年)	工业制成品超过初级产品	
第三阶段(1987-1991 年)	劳动密集型产品占主导地位	加工贸易比例逐年上升,处于 20%-45%之间
第四阶段(1992-2002 年)	资本密集型产品增长迅速	加工贸易占主导地位,比例在 46%-55%之间
第五阶段(2003 年至今)	资本密集型产品超过劳动密集型产品	加工贸易比例逐渐下降,一般贸易比例逐渐上升

图 7 我国加工贸易内部结构的演进

第二阶段(1993—1994 年),加工贸易比例首次超过一般贸易,但不稳定。1993 年,一般贸易所占比例为 47.08%,加工贸易所占比例为 48.23%;而 1994 年,一般贸易所占比例为 50.87%,加工贸易所占比例为 47.09%,两者呈现交错不稳定的特征。

第三阶段(1995 年至今),加工贸易比例超过一般贸易,1995 年至 2003 年,两类贸易方式所占比例变化不大,加工贸易保持在 50%左右,一般贸易保持在 41%左右。但随着近年来国家对加工贸易政策的调整,我国在促进加工贸易转型升级的同时,加大对一般贸易出口的扶持力度,一般贸易出口快速增长,其他贸易方式也呈现良好的发展态势。自 2004 年开始,我国加工贸易所占出口比重不断下降,由 2004 年的 55.28%下降到 2007 年的 50.71%,而一般贸易和其他贸易所占出口比重则不断上升,分别由 2004 年的 41.06%和 3.66%上升到 2007 年的 44.22%和 5.07%。

4.2 加工贸易内部的比例变化

1994—2007 年期间,我国加工贸易中的进料加工贸易占有绝对优势,但通过观察,1999 年是分界线,1999 年之前,进料加工贸易所占比重逐年降低,而来料加工装配贸易所占比重逐年上升;1999 年后,进料加工贸易所占比重则逐年上升,而来料加工装配贸易所占比重逐年下降,分别于 2006 年达到最大值 81.49%和最小值 18.51%。

由此可以看出,我国出口贸易的快速增加,以及出口商品结构的不断优化和升级,与我国贸易发展方式的转变是密切联系在一起的。

由表 5 可知,出口商品结构的演进轨迹和贸易发展方式的转变具有时间上的一致性,因此,可以说,出口商品结构的升级和优化促成了我国贸易发展方式的一次又一次转变。在整体出口贸易的高速增长中,结构上的表现是工业制成品的出口增速高于初级产品;高新技术产品的出口增速高于机电产

品；机电产品的出口增速高于轻纺产品及其他一般制成品，出口商品结构在不断优化和升级。贸易发展方式上的表现则是加工贸易的出口高于一般贸易，但近年来两者所占比例的差距逐渐缩小，呈现一股贸易、加工贸易和其它贸易竞相发展的良好格局。因此，我国出口产品在数量扩张的同时，质量不断提升，结构不断优化，效益也在逐渐改善，客观上说是数量扩张与质量效益提高的混合增长方式。

5 结论

改革开放 30 年来，我国对外贸易发展迅速，规模不断扩大，在世界贸易中的地位不断上升，推动了国民经济的持续稳定增长。但同时，我国具有自主知识产权和自主品牌的商品出口规模偏低，大众传统出口商品的质量和档次有待进一步提高，国际竞争力有待进一步增强。企业在国际竞争中仍然缺乏品牌、创新、宣传、售后服务和全球营销战略等综合性的竞争手段。根据前文对我国出口商品结构和贸易发展方式转变的剖析，未来应重点做好以下三方面工作：一是加强政策研究，保障对外贸易的健康发展。按照世界贸易组织规则和我国外经贸结构调整的要求，不断完善对外贸易政策，加强政策对贸易发展方式转变的引导与促进作用，优先支持企业自主创新、技术改造和出口品牌建设；二是着力调整贸易结构，提高对外贸易质量。进一步优化出口商品结构，继续扩大机电产品和高技术产品的出口，提高传统出口商品的档次和价格；三是增强一般贸易竞争优势，促进一般贸易的结构调整。发展重点放在增值较大的环节上，提高一般贸易出口商品的科技含量和附加值，进一步加大技术研发投入力度，积极扩大自主创新和自主品牌商品的出口。

作者：魏锋、沈坤荣（南京大学经济学院）

来源：《国际贸易问题》2009 年第 10 期

聚集经济理论研究新进展



聚集经济，或称之为经济活动的集中，以各种不同的方式发生于不同的地理层面上。其中最典型的是存在于全球范围的核心—边缘结构方式。如全球约 83% 的生产总量集中于北美自由贸易区、欧盟、东亚这三个地区。同时，区域聚集也反映在城市的专业化和多样化方面，如像硅谷、底特律这样专业化城市，纽约、东京这样多样化的大城市。一个国家内部所存在的区域差异实际上也意味着在另一空间存在着规模的聚集，如法国巴黎土地面积占全国的 2.2%，人口占 18.9%，却拥有 30% 的国内生产总值。但不管怎样，不同水平上不同的聚集类型又被植入到一个更大的经济系统之中，共同形成一个复杂的经济体系，这是我们需要关注的重要经济现象，也是我们研究的理论前沿，这对设计出有效的城市和区域发展政策是非常重要的(Fujita& Mori, 2005)。

1 聚集经济理论渊源及其第一代模型的简单回顾

德国经济学家韦伯(A. Weber)在 1909 年发表的《工业区位论》中最早提出聚集经济的概念。他认为聚集之所以形成是因为各个工厂为了追求效益的增大、成本的节省而自发形成的。Marshall(1920)

首次阐述了厂商集聚的三个优势或三方面的原因：投入共享；劳动力市场集中；知识溢出。这通常被认为是从生产要素的角度来解释聚集经济内在机制的微观基础理论。源于这些经典理论，一系列的聚集经济问题需要我们解答。聚集既有产业、行业的集中，也有城市的聚集活动，那么，聚集的收益递增的实质是什么？聚集经济的动态本质是什么？它是在本地发展还是在一个区域范围内运行？是仅局限于个别行业还是可以延伸到所有的经济活动？自然区位的相互作用对聚集会产生重要影响吗？临近效应是立即被感知还是在滞后情况下产生？聚集经济都随着距离而衰减吗？等等。对这些问题的经典论述是 Marshall(1920)首次提出的“外部经济”(external economies)概念，它“往往能因许多性质相似的小型企业集中在特定的地方而获得”，他强调“专门工业集中于特定地方”。而具有同等影响力的是 Jacobs(1969)，她更强调多样性促进思想、技术的相互交流并因此而导致创新和增长的重要性。这导致了专业化经济和多样化经济的讨论变成了 Marshall 和 Jacobs 之间的争论。上百年来，聚集经济的研究由此展开来。

聚集经济在新经济地理研究中有四个关键词：整体空间经济的一般均衡模型、收益递增、可以改变区域空间重要性的运输成本、生产要素和消费者的空间位置移动（这是聚集的一个先决条件）。这几个概念体现在最初对聚集经济研究的几个模型中：D-S 垄断性竞争模型，核心—边缘模型，区域和城市体系模型和国际模型。

最初的空间经济学和新经济地理(NEG)在研究空间区位理论和聚集经济时采纳了 Dixit & Stiglitz(1977)的垄断性竞争模型，使用产品数量和产品种类的二维分析法使研究垄断竞争市场结构成为可能。但该模型中需求的自我价格弹性不变，所有多样性之间是对称的，冰山假设所暗示的货运商品价格的任何增加都与该货物运输成本的增长比例有关也是不切实际的。因此，规模报酬递增和运输成本之间的权衡关系是空间聚集经济理论的基础。

早期聚集经济研究中最有代表性的是核心—边缘模型。克鲁格曼(1991)假设存在两个区域、两个生产部门（农业和制造业）、两种劳动类型（农民和工人），当生产的前后向关联作用所产生的市场效益这种向心力强大到足以克服由于农民是农业部门唯一的投入且不能流动而产生的离心力时，经济就将出现核心—边缘模式——所有制造业都聚集在一个区域内，其中的一个区域将逐步成为产业核心，而另一个则日益蜕化成非工业化(deindustrialised)的边缘。这个新贸易理论是第一个通过微观机制解释经济活动聚集的一般均衡理论，它创造性地构建了区域聚集的新的理论分析框架。

Henderson(1974)通过研究不同城市大小和类型及其实际分布的模型结构首次提出了城市体系理论。而 Krugman(1993a)提出的“跑道经济”(the race-track economy)模型即区域体系模型则对连续空间整合进行了初步尝试：城市由 12 个区域的圆周型结构组成，经济活动使产品沿着圆周传输，最终促使所有制造业均衡地聚集成两个区域。当城市数量足够多时，城市规模和城市间的距离在向心力和离心力的相对强度下将趋于稳定，导致中心场所体系的自组织并不断获得其规模，而多样化的产业使运输成本日益下降，最终导致由若干小制造业城市组成的特大城市的形成。在这些模式中，要素流动成为形成聚集的关键因素。但实际上生产的集中往往要比资源的集中更大。Krugman & Venable(1995)的国际贸易模型通过对核心—边缘方法的微小调整实现了研究重心由资源聚集向产业集中的转移。这个模型通过研究国家间的聚集/专业化为我们提供了研究对外贸易对内部地理产生影响的方法。

2 聚集经济研究的最新完善和发展

20 世纪 80 年代以来，基于宏观与微观经济学理论之间的聚集经济理论逐渐成为学术界关注和研究的热点，大量的研究涉及集聚经济的定义、聚集与经济增长的关系、聚集经济的形成机理、聚集经济的实证分析以及产业集聚的政策建议等。这些研究从基础理论到经验检验都使集聚经济的研究获得

进一步的完善和发展。

2.1 对垄断性竞争模型的完善

为了克服 D-S 垄断性竞争模型的不足, Ottaviano, Tabuchi & Thisse(2002)提出了一个完善和发展的垄断性竞争模型——含二次型效用的拟线性效用函数和线性附加运输成本的分析框架,即 OTT 模型。认为利润最大化的价格在彼此竞争的公司群体中是不断减少的,这有利于竞争的效果;附加运输成本在分析空间定价政策和聚集之间的关系中也是非常有用的。这种有利的竞争效应(pro-competitive effect)和附加运输成本在经济地理背景中得以广泛运用,并在近年来的理论研究上显示了活力。如 Behrens(2004)在此基础上建立了一种能带来收益同时促进竞争的垄断竞争一般均衡模型。即当运输成本足够高时,自给自足便成为稳态均衡。

2.2 聚集经济研究中工人和区位空间的同质性与异质性问题

第一代空间聚集经济的研究模型都假定(流动)工人是同质的。在大多数新经济地理模型中,区位空间也被假定为具有同质性。但实际上,工人和区位空间都具有异质性的特征。

(1) **工人的同质性和异质性。**Tabuchi & Thisse(2002)引入了居住区域中居民的味觉异质性(多样性),把它作为另一个分散力的来源,这种异质性会在均衡中产生局部聚集。这意味着市场和非市场要素对理解经济活动的空间分布都很重要。Amiti & Pissarides(2005)在其两国模式中(two-country setup)提出匹配外部性的概念——工人的异质性特征导致企业与工人之间匹配程度提高,进而带来生产的外部性,并促进企业在一个国家内聚集。而这种异质性表现为技能的差异,它导致空间工资的差异。Andersson, Burgess & Lane(2007)对竞争者的作用及工人和工作的匹配进行量化分析发现,聚集的劳动力市场往往与劳动力的分类和匹配相关;劳动力和企业质量之间具有互补性,这是城市生产力溢价的重要因素。

(2) **区位空间的同质性和异质性。**对于聚集区位的讨论,新经济地理学(NEG)主要是集中在聚集区位是由第一自然(自然地理优势)还是由第二自然(前向联系和后向联系的历史累积过程)所决定的。该理论认为,先天的优势区位是不存在的,是历史的积累过程决定了空间的经济聚集,在这种情况下,就会出现多个(甚至是连续的)均衡结果;如果区位空间是非均质的,自然港口(交通枢纽)这些区域就具有更强的聚集力(Krugman, 1993b; Fujita & Mori, 1996)。而城市经济学主要集中在空间聚集是由收益递增还是由地理优势决定的问题上。该理论认为集聚既产生于区位优势所赋予的自然优势,也产生于集聚经济的影响力。如果说自然资源优势在决定经济聚集的过程中至关重要,而收益递增却扮演了一个次要的角色,那么,这种量化可能并不精确。因为其假定(所有生产要素都是不流动的)存在严重问题。正是劳动力的流动性导致了外部收益递增的产业集聚,反过来,外部收益递增也导致了劳动力的集聚。因此,将聚集经济的产生归功于自然优势是值得怀疑的(Ellison & Glaeser, 1999)。而强调内生因素对集聚的作用,着重探寻集聚力的内生演化过程则是非常重要的,这亟待我们更加深入的探索。

2.3 对聚集经济微观基础的进一步研究

对聚集经济来源或微观基础的研究始终是聚集经济研究的重点。我们可以把这些研究归纳为三类:

(1) **对马歇尔三个微观基础分别加以论证。**Holmes(1999)基于 1987 年美国制造业企业级普查数据对就业集中进行了分析显示:最集中的行业与投入共享之间是一致的关系。这对于探讨投入共享促成集聚经济的重要性提供了最直接的证据。Fenge, Ehrlich & Wrede(2009)分析了公共投入竞争的影响后认为:如果交易成本很高,那么公共投入竞争则促进了一个产业的分散;反之,则会导致聚集。这更进一步地阐释了投入与聚集之间的关系。对于劳动力市场汇集重要性的论证,早在 1988 年 Simon

就基于行业的赫芬达尔(Herfindahl)指数进行了测量。Costa & Kahn(2001)通过研究大城市中“能力夫妇”的集中,认为在大城市中风险越小,劳动力匹配就越好。Gerlach, Ronde & Stahl(2009)调查了企业间 R&D 决定和本地劳动力市场竞争之间的相互作用,以及他们如何影响均衡的区位选择和福利,说明了劳动力市场汇集对研发和聚集的重要意义。对知识溢出的论证早在 1993 年 Jaffe, Trajtenberg & Henderson 对专利区位的引用以及 1996 年 Audretsch & Feldman 对创新活动的空间集中的回归中得到了有力的证明。Agrawal, Kapur & McHale(2008)采用专利引用数据研究认为,地理上靠近对那些不具有社会密切性的发明家而言边际效益更大;就获得知识的量而言,处在相同技术社区成员的边际收益就更大。但这些研究并未提供富有说服力的证据证明知识溢出的运作机制,或者还有些未被发现的知识溢出有待进一步的研究。

(2) 对马歇尔的三个微观基础对聚集作用的相对重要性的研究。即这三个因素对生产力的相对影响到底是什么?迄今最为有力的证据显然是劳动力组合变量,投入共享的证据是混合的,知识外溢变量似乎有着较强的作用。Dumais, Ellison & Glaeser(2002)对美国制造业工厂 184 个 3 位数分类的制造行业以及 2 位数产业分别进行经验考察,研究集聚的动态效果,其结果强烈地支持劳动力市场对厂商集聚的解释,而知识溢出也比较重要,投入共享的影响相对较弱。Rosenthal & Strange(2001)用 4 位数制造业行业作为观察值来对大量产业特征进行回归分析,结果显示劳动力市场汇集的影响最强;知识溢出的代理变量仅在邮政编码水平上有正相关;投入共享在州水平上对集聚有积极的影响,但在低水平地理位置上对集聚影响较小。Ellison, Glaeser & Kerr(2007)利用 1972~1998 年人口普查局的纵向研究数据库测量了美国制造业成对的多产业聚集,证据支持马歇尔的三个机制,其中投入共享是最重要的,其次是劳动力市场汇集。

(3) 对聚集经济来源的研究最近已扩展到其他一些因素(Rosenthal & Strange, 2002)。比如,研究国内市场效应与聚集的关系,即需求的集中促进了集聚;研究大城市的消费是聚集的来源,即城市的增长与一个城市消费可能性的关系,或消费的外部性对聚集经济的影响;研究聚集与寻租的关系,即寻租的能力似乎是导致人口集中在特大城市的一种力量;研究政治制度的差异是否影响空间集中,城市的过度集中是否会阻碍经济增长问题等。Strange, Hejazi & Tang(2006)建构了一个简单模型,提出并实证检验了聚集经济产生于包括竞争的不稳定性、对熟练工人的需要以及技术创新能力等的不确定性。Hickman(2009)通过研究拥有较好教育政策的地区影响人们对大学教育选址的决定和他们毕业后的定居选址来研究聚集的因素。对这些理论的深入研究仍将是未来具有实际意义的工作。

2.4 聚集经济的外部性、聚集效应与规模经济

城市经济学展示了之前未被强调的聚集经济外部性的一个重要方面,即聚集对生产力的效应至少体现在三个不同的层面:行业、地理和聚集经济的时间范围(Rosenthal & Strange, 2002)。近 30 年来的计量经济学经验文献和一些具有代表性的案例研究在这些问题上取得了实质性的进步。

(1) 聚集经济的行业范围。是指聚集经济跨越行业的程度。经济的外部性可能跨越一个城市的所有行业,而不仅仅局限在行业范围内。即在忽略竞争的情况下,聚集经济是和一个产业的集中有关还是和城市本身的规模有关。这个问题涉及关于聚集经济的专业化经济或多样化经济的争论,即 Marshall 和 Jacobs 之间的争论,这在今天依然是热点。

以城市中的总就业人数来表示多样化、以企业(产业)中的就业数来表示专业化,Nakamura(1985)考察了日本,Henderson(1986)考察了美国和巴西,评估了两位数制造业的生产函数;Hanson(1996)用模型分析了产业区位的聚集、扩散、再聚集的一个连续过程;Henderson(2003)又进行了专门的研究,他们均找到有力的证据证明专业化经济是一种普遍现象。Duranton & Puga(2005)最近的研究也发现越来越多的城市不是按产业来分类,而是按职能来组织的,大城市逐渐在管理功能上专业化,小城市逐渐在生产功能上趋于专业化。

Glaeser et al. (1992) 在大都市区 (MSA) 范围考察了六大产业增长的决定因素, Henderson, Kuncoro & Turner (1995) 采用了 MSA 水平上就业变化的 Herfindahl-Hirschman 指数 (HHI) 来衡量, 均认为多样化促进经济增长。Combes (2000b) 用法国 341 个职业的数据考察了法国 1984 年到 1993 行业范围对经济增长的作用, 发现专业化与多样化两者在制造业领域都对增长产生消极影响, 在服务业领域, 专业化具有负面效果, 多样化却产生了积极的效果。Fujita & Mori (2005) 研究也认为区域聚集反映在城市的多样化方面。可见, 在区域和城市层面存在着产业规模和经济活动布局上的高度多样化。

(2) **聚集经济的地理范围。**企业在地理上的靠近有助于面对面的交流。在每个产业, 聚集经济都随着距离的增大而减弱。这包含两层意思: 一是空间地理距离, 一是行业技术距离。

空间地理距离对于知识溢出、聚集、城市的存在是至关重要的。尽管科学技术带来了信息交流的快捷而使某些领域大大缩短了空间距离, 但知识溢出和技术扩散由于知识的黏性特征和缄默知识的存在而具有地理效应的特征, 当知识溢出是地域性的, 则空间集聚有利于区域创新活动和区域经济增长。Keller (2002) 选取了 14 个 OECD 国家在 1970~1995 年期间的制造业为样本进行经验验证表明: 技术的扩散和 R&D 的溢出具有很强的空间局限性, 它随着地理距离的增大而衰减。同样, 知识技术接近性也有利于聚集企业的知识溢出。Ellison & Glaeser (1997) 用两位数的产业来分析共同集聚的程度, 结果显示行业间存在明显的相互影响, 并且当存在上游和下游的联系时, 集聚就愈大。Feldman & Audretsch (1999) 基于相同“知识池”的产业多样化, 研究发现在那些产生知识溢出和创新效果的行业之间, 可能表面上看起来没有什么明显的技术相关性, 内在却依存着接近的技术源。因此, 集聚经济发展不可忽视“技术联动”的效应。Callois (2008) 通过建立微观模型研究一批中小企业, 结果显示, 中小企业经营活动在相同部门间的临近性可以导致如共分风险、激励创新等若干积极的外部性。

可见, 聚集经济一旦形成, 聚集经济的外部性将通过聚集经济的专业化特征和多样化特征、地理位置和技术距离的邻近以及劳动力的流动等特征促进集聚效应在企业、行业内部及企业、行业之间产生。

(3) **聚集经济的时间范围。**聚集经济的时间范围, 实际上是通过聚集的静态性和动态性来研究聚集经济的外部性。两个时间上分离的机构延续着彼此的相互作用以及对生产力的影响, 这是因为知识需要时间累积。这种时间上分离的机构继续相互作用的程度被定义为聚集经济的时间范围。Henderson (1997) 用滞后差分法来证明过去的某些时间点对方经济增长的影响, 认为对生产力影响最大的是在过去 2~5 年间的同行业企业, 这些滞后效应产生的原因在于向相邻企业学习是需要时间的。Glaeser & Mare (2001) 研究了城市工资奖金水平与在城市居住和就业的关系, 认为长期居住在大城市的工人比新来到这个城市的工人所赚的奖金多; 他们离开该城市去新地方后的收入也会增多。Harrigan & Venables (2006) 通过使用几个相关的模型, 对聚集提供了一种迄今尚未探讨过的机制。他们认为, 距离成本的一个重要因素是交付最后和终端产品所占有的时间。时间成本与直接的金融成本 (运费) 有着质的区别。如果最终装配发生在两个区位, 当部件生产达到一定规模时, 由于非同步性交付可能破坏生产, 部件生产就可能向一个组装厂周围聚集。不过, 上述研究都不用动态溢出来解释这个机制。所以, 进一步的研究是有必要的。

从行业、地理和时间三个层面对聚集经济外部性的研究都集中在技术层面或生产角度方面。一些新的研究是强调激励和组织, 这拓展了我们对集聚外部性的探索。如: Porter (1990) 提出竞争的压力迫使持续创新; Saxenian (1994) 在硅谷和波士顿 128 公路的比较研究中提出了产业组织和企业文化对聚集经济外部性的作用, Rosenthal & Strange (2002) 通过选择模型 (selection model) 和城市大鼠比赛模型 (urban rat model) 观察城市居民的工作行为和动机, 考察城市在激发居民们努力工作方面的集聚效应。另外, 从新建企业及其就业上研究聚集对生产力的范围 and 影响; 从研究薪水来检验聚集经济的范围 and 影响; 利用租金来研究聚集经济, 因为较高的租金意味着该区位一定具有某种程度的补偿性生产力差额。这些都是我们在研究聚集经济的本质和外部性中被忽略了而又需要进一步研究的方

面。

2.5 聚集与生产力和经济增长的关系

在新经济地理中,最初研究聚集经济的模型多是静态的。但空间与时间在经济发展过程中是内在结合在一起的,因此,构架动态的聚集经济理论成为新经济地理理论发展的方向。但由于聚集和增长两者本身都是复杂的现象,在研究它们之间的关系时都将面临许多概念上和分析上的障碍。不过,“新”增长理论和“新”经济地理都以垄断性竞争的基本理论框架为前提,这成为两个领域间相互吸收养分的共同基础。Waltz(1996),Baldwin(1999),Martin & Ottaviano(1999, 2001),Baldwin et al. (2003)和 Yamamoto(2005)都曾对增长和区位间的相互影响进行研究并取得成就。他们提出的增长和聚集模型,既具有分析上的简易性,又还对各种公共政策的福利影响进行了检验。但这些增长和聚集模型因为将工人迁移引入到一种内生性增长模型之中而引起了若干问题,Waltz(1996),Baldwin & Forslid(2000),Black & Henderson(1999),Fujita & Thisse(2003)这四篇文章克服了这些困难,得出了某些尝试性的但合理的结论。如 Fujita & Thisse(2003)认为:当经济从分散向聚集移动时,创新以更快的速度进行,因此,由聚集促进的额外增长可能产生帕累托最优;如果聚集触发的增长效益强劲,那么那些滞留于边缘中的经济也比处于分散中的经济更好。

城市经济学对聚集经济与生产力关系的研究主要是测量了一些外部性的本质。Rosenthal & Strange(2001)利用聚集经济指数、投入矢量(比如劳动力)、投入的边际成本(比如工资)等来研究增长。他们认为只要是当前的经济活动创造了将来企业可以利用的要素,聚集就会促进增长。Maarten(2007)利用欧洲 208 区 25 年的面板数据进行回归来分析结果显示:密集区域增长慢于其他区域,这表明了聚集的一个完全负面的效应。研究还发现,靠近其他增长区域会同时促进本区域的增长,这表明区域间和区域内的聚集影响聚集率。Bacolod, Blumb & Strange(2009)用城市工资保险费来测算,证明了生产力的增长是与聚集相联系的,这种联系的大与小是与工人较强的认知能力和人们的技能相关的。

3 小结

随着经济全球化和经济一体化的发展,聚集经济已成为世界经济发展新的有效的组织形式,对它的研究在较长一段时间仍将会是人们关注的热点。因为仍有许多重要问题并没有给出满意的解释,因此,本文在这里强调未来聚集经济的研究需要关注的几个方向:

首先,在对聚集经济来源的深入研究中关注知识关联效应的动态作用,关注异质人群之间的合作对于创新的重要性,这是全球化经济发展中正日益成为聚集力量中的支配性因素。如信息交流如何发生,成员如何被接受或被拒绝以及如何演变,空间格局如何形成,尚未得到补偿的知识溢出如何使用微观基础给予充分的模拟化,对他们的因果联系及其效益做出适当的量化分析,是留给我们从事高质量的研究和新发现的巨大空间。从动态的角度研究聚集经济的形成机理是未来的研究方向。

其次,研究多区域、多产业贸易的地理模型及其聚集的空间分布。从基本的两区域/两产业模型转向非对称性的多区域/多产业贸易的地理模型,并获得实践上有用的政策启示,这是发展的趋势。比如研究与聚集的空间分布有关的问题(产业聚集的数量、规模、区位与空间协调等);研究聚集与一体化的关系问题;研究聚集/分散的形式(郊区化、特大城市群及“离散”城市的形成等),特别是在建立关于聚集和分散基本机制的可解模型的同时,建立数字式的计算模型已变得更加重要。

第三,进一步研究聚集模式和运输网络结构间互相依赖的因果关系已成为最为迫切的问题之一。特别是区分商品运输成本和跨空间的通讯成本这两种不同类型的空间贸易障碍对经济活动中的空间组织将产生的影响;不仅要分析运输成本与聚集的关系,还应重视运输部门与运输成本、产业区位、

福利以及聚集之间的关系。

第四，整合城市经济学、新经济地理、区域经济学对聚集经济的研究，这是一个未来真正具有挑战性的课题。三个学科均以空间为研究对象，但他们的模型建构存在差异：城市经济学的相关模型主要研究开发者和市政府的作用；新经济地理主要关心空间上的自组织及广泛的空间趋势；区域经济学主要研究我们所指的地区概念。促使三个学科跨领域研究和整合的重点应是：(1) 针对城市发展和在同一连续空间内的产业聚集进行研究，把各类城市属性（土地和住房市场、交通、运输体系和其他城市基础设施）以及本地政府移植到地理模型之中。(2) 寻找新的工具手段，建立一个涉及多个区域的理论框架(Behrens & Thisse, 2007)。

第五，把聚集经济理论与相关学科及其经济发展的实践相结合。如在研究聚集的动力、形态与效应问题时，结合经济发展的实际，不仅要研究聚集对区域经济发展、地区发展差异化、要素流动和区域协调等宏观经济的影响，还要研究聚集对产业、企业组织和市场结构等微观层面的影响；结合其他学科如生态经济学的理论和方法来研究聚集与环境、气候等的关系，并把这种分析运用于中国低碳经济、绿色经济等可持续发展的研究过程中。这些研究都将为中国经济的转型与发展提供新的理论视角和理论依据，也为拓展相关学科的研究领域提供理论和现实相结合的新视野和新方法。

作者：徐承红(西南财经大学经济学院)

来源：《经济学动态》2010 年第 6 期

租金视角下供应链竞合的价值创造途径



1 引言

企业存在的目的是价值创造，作为一种网络化组织，供应链存在的根本目的亦是价值创造。近年来，供应链价值创造的研究开始引起国内外学者的关注。Hrovath(2001) [1]和 Sahay(2003) [2]认为，供应链价值创造的关键在于成员的合作。Jayaram 等(2004)认为，供应链价值创造的动力因素包括结构机制与关系构建[3]。王凤彬(2006)认为供应链的价值创造至少包括两方面，一是反映最终顾客利益的“消费者剩余”，二是反映所有参与价值创造过程的相关企业利益之和的“生产者盈余”，即“供应链盈利”；供应链价值创造能力通过创新力、调适力和效率性反映出来[4]。Esper 等(2009)认为，将需求与供给进行整合，并通过知识管理进行供应链的价值创造[5]。

关于价值创造的代表性观点总结见表 1，可以看出，不同理论关注组织价值创造的途径不同，但从本质上来说，主要是关注超额利润，即租金。本文认为，不同内涵的租的创造与保持构成了供应链价值创造活动的主要内容和目的，它包括四个方面：一是市场垄断能力的提升，即张伯伦租的创造，这种租来源于高进入壁垒的垄断租金，一般企业很难模仿和轻易学习，可以长期存在，具有垄断性；二是学习创新能力的提升，即熊彼特租的创造，它关注动态的组织过程，强调技能的获取、学习与能力的积累；三是核心资源培育能力的提升，即理查德租的创造，它强调资源的稀缺性带来的租金；四是资源整合与协作能力的提升，即准租的创造，它比熊彼特租更持久，是资源集合创造价值的帕累托

边界外推。

而从成员关系角度来看,供应链是核心企业与关键供应商、经销商,以追求供应链价值创造为目标,竞争与合作并存的供应链企业间的经济活动,是一个有机的、相互依存和相互作用的企业群,既存在上、下游成员间的纵向竞合,也存在供应商或经销商内部企业间的横向竞合,竞争与合作共同创造供应链价值[6]。

表 1 不同理论关于价值创造的代表性观点

理论		价值含义	价值创造来源	关注的对象
企业价值 创造	竞争优势理论	竞争优势	成本领先,差异化,目标集聚;相互联系的价值活动	企业价值
	资源论	租(理查德租,熊彼特租,准租)	资源的稀缺性,资源的结合	企业价值
	核心能力理论	核心能力租(熊彼特租)	核心竞争力、核心产品和最终产品三个层次展开 竞争知识体系,创新	企业价值
	财务管理理论	高于资本机会成本的收益 经济附加值(EVA)	资本	利益相关者及 企业价值
组织网络 价值创造	价值网理论	竞争优势	相互联系的价值活动网络	结点企业价值与 网络价值
	网络组织理论	综合能力(盈利能力,发展能力,生产运作能力, 协同整合能力)	互动合作,优势互补,资源共享交易费用的节约和 交易收益的增加	结点企业价值与 网络价值
		网络租金(理查德租,熊彼特租,张伯伦租等)		

2 基于进入壁垒构筑的张伯伦租的创造

张伯伦租来源于高进入壁垒产生的垄断租金。贝恩把造成进入壁垒的因素分为规模经济、绝对成本优势、产品差异化优势与融资优势[7]。

2.1 规模经济效应

供应链成员的合作效应主要表现在外部规模经济,来源于共享物流基础设施导致的物流成本的降低。运输成本降低效应主要来源于共同配送、循环配送和越库作业等技术。存货成本降低效应主要来源于集中存货的风险共担。以一种产成品的配送系统为例。假设有 m 个经销商,每个经销商自建仓库保管存货,每个仓库的平均日需求为 AVG_i , 标准差为 STD_i , 则每个仓库需求的变异系数为:

$$CV_i = STD_i / AVG_i \quad (1)$$

如果采用集中式仓储,则仓库需求的变异系数为:

$$CV = \frac{\sum_{i=1}^m STD_i}{\sum_{i=1}^m AVG_i} \quad (2)$$

$$\text{由于 } CV < \sum_{i=1}^m CV_i,$$

因此,随着 m 的增大,需求变异降低的效果更明显;产品种类增加,需求变异降低的效果更明显。供应链成员的集中存货,不仅大幅降低了仓库建设的固定成本以及日常维护的变动成本,而且有效地降低了存货需求的变异性,从而降低了保持高水平安全存货的成本。

供应链成员的专业化分工协作,使得每一个成员的组织结构能够保持合理的规模,管理费用相对较低,并且通过共享运输、仓储及信息等网络,随着产出的增加,可以大幅度地降低产品或服务的单位成本,以此提高行业壁垒,从而获得垄断利润而获得租金,这一性质的租金正是张伯伦租。尤其对于中小供应商和经销商来说,通过外部规模经济效应获得张伯伦租是其整个租金的重要基础。

2.2 绝对成本优势

关于供应链合作创造的成本优势,已有很多学者进行了研究,这里主要分析供应链成员的激烈竞争进一步加剧了成本的降低。假设供应链网络中有 k 家供应商,生产同质产品,每个供应商的产品价格为 $p_i (i=1, 2, \dots, k)$, c_i 代表每单位产品的平均成本。制造商的总需求是 D 单位产品,从每个供应商采购 w_i 比例的产品,即:

$$\sum_{i=1}^k w_i = 1 \quad (3)$$

这里的 w_i 反映了制造商的购买偏好,即同持质产品,价格越低,采购比例越高。供应商 i 的利润函数为:

$$\pi_i = D(p_i - c_i)w_i \quad (4)$$

当 k 家供应商的产品价格不变时,意味着制造商对供应商 i 的采购比例不变,因此供应商 i 的利润随着平均成本 c_i 的降低而增大,因此供应商受到利润的驱动具有降低平均成本的动力。在降低平均成本 $c'_i - c_i = \Delta c_i$ 的基础上,供应商可适当降低产品价格到 p'_i , $p'_i < p_i$ (假定 $p_i - p'_i \leq \Delta c_i$), 此时如果其它企业仍没有任何变化,则供应商 i 单位产品所获得的利润增大 $p_i - c_i \leq p'_i - c'_i$;

同时,由于采购比例提高,即 w_i 增加,所以 $\pi'_i > \pi_i$ 。因此,供应商受到利润的驱动会具有降低平均成本和降低价格的双重动力。

一个企业通过降低成本获得利益的行为难以持久,因为制造商的总采购量是一定的,降价企业获得的收益来自于其他企业的损失,其他供应商则会采取同样措施。由于供应商普遍降价,更低的价格将成为一种市场信号,吸引供应链外的制造商来采购。在这种情况下,制造商的总采购成本大幅下降,导致整个产品的总成本下降,从而产生了张伯伦租。

2.3 产品差异化优势

供应链的产品差异化优势是通过合作来创造的,主要表现在为客户提供低成本的功能性产品和快速反应的创新性产品。不同类型的产品对供应链的要求是不同的,功能性产品的供应链更注重降低成本,而创新性产品的供应链则更强调快速反应。正是由于供应链成员在产品的设计、生产、供应、库存、运输和信息等方面的紧密合作,才使得功能性产品在低价格和高的现货比例、创新性产品在产品多样化和快速反应方面表现出产品差异化优势(见表 2)。

表 2 不同类型产品的供应链合作策略

产品类型		功能性产品	创新性产品
适用供应链		盈利型供应链	反应型供应链
主要目标		低成本满足客户需求	对客户需求做出快速反应
合作策略	产品设计	为降低物流成本而设计(DFL)	模块化分解,标准化零部件,延迟生产
	生产	大规模批量生产	小批量准时制生产
	供应	稳定供应,在不增加成本的前提下缩减供货期	准时供应,零缺陷供应
	库存	连续补货,供应商管理存货(VMI)	维持弹性库存
	运输	合并运输,越库作业	快捷、灵活、应急运输
	信息	共同分享实时销售数据	实时传递客户订单
	主要技术	有效客户反应(ECR)	快速反应(QR)
差异化表现		价格低,现货比例高	产品多样化,反应速度快
案例		可口可乐公司	戴尔公司

通过供应链合作产生了产品的差异性,提高了产品的竞争力,实现了供应链的市场控制势力放大效应,表现在供应链对市场权力控制与影响超过了供应链成员不合作时的权力控制与影响的总和。实证研究表明,在澳大利亚食品杂货业,通过扩张或降低价格都已不太可能,重新安排业务方式才是企业改善结果的唯一途径,而这种新的业务方式没有供应链成员的合作是无法实现的[8]。而且,成本的降低使该产品具有明显垄断特性,使供应链能够较好地控制市场供求关系,具有很大的市场控制力量,并由此形成供应链成员的长期品牌效应。因此,通过供应链合作产生产品的差异性,进而增强了产品的垄断性,导致供应链市场控制势力放大效应,从而产生了张伯伦租。

2.4 融资优势

供应链中的核心企业因其强势地位,往往在交货、价格等方面对上、下游企业要求苛刻,从而给这些企业造成巨大的资金压力。而上、下游企业大多是中小企业,难以从银行融资,造成资金链紧张。供应链的融资优势是通过合作创造的,主要来源于银行融资风险的降低。

首先,降低了金融机构的信贷风险。供应链上、下游企业主要围绕核心企业的配套产品和分销服务而发展,形成了一个抵押物或质押物的一级市场,一旦企业无力偿还贷款时,金融机构可以很方便地把抵押物变现。其次,降低了金融机构的监督控制成本。供应链企业的专用资产的投入,加强了企业间的相互依存性,加大了企业逃离供应链的机会成本,从而大大降低了金融机构监督控制成本。最后,降低了逆向选择和道德风险的发生。上、下游企业间供应、生产、销售之间的紧密合作,有利于金融机构了解供应链内企业的经营状况,减少逆向选择的发生。而且,供应链企业之间长久的交易关系并不一定需要契约来维持,而可通过信任和承诺来进行协作,因而,企业的守信度增加,道德风险会降低。

3 基于知识传递与知识创造的熊彼特租的创造

随着知识经济的兴起,知识成为企业竞争最重要的资源。供应链通过合作与竞争,通过知识传递与知识创造,来获得熊彼特租。

3.1 知识传递的溢出效应

供应链中传递的知识包括显性知识与隐性知识两类,其中最重要的是隐性知识。其传递方式一般是通过成员的紧密合作,甚至通过专门组建学习团队,由核心企业向上游供应商及下游经销商进行逐级传递。例如,丰田公司将准时制供货知识传播到一级供应商,这些供应商通过组织供应商协会中的学习小组,共同努力吸收丰田“处方”中所包含的各种知识。当供应商对这一“处方”达成共识后,转而把它作为常识性的“常规”接受,并主动承担起传播给二级供应商的义务。二级供应商又传播给

三级供应商。这样复制的结果是，丰田所开发的知识（“丰田主义”）通过多层分包网络逐步向整个供应链传播[9]。由于丰田供应商网络中各层级的参与者都使用相同的语言，遵循同样的组织原则，因此，形成了一个“自我强化”的途径，即：传播知识，促使各个层级的供应商共享隐性知识，并进一步传播和吸收知识。

通过这种知识传递，可产生两方面溢出效应：一是通过外部知识与企业原有知识的整合，迅速增加企业的知识存量，获得知识溢出效应；二是对于非核心企业来说，通过获取核心企业的知识，提高自身的声誉，提高合作伙伴、竞争对手对企业的信任感和认同感，从而获得声誉溢出效应。

3.2 知识创造的螺旋效应

Nonaka 等(1991)通过对日本成功企业的剖析，从认识论、本体论和时间三个维度构筑了一个群体知识创造的螺旋模型——“SECI”知识转化模式，即从隐性知识到隐性知识的“社会化”(S)，从隐性知识到显性知识的“外化”(E)，从显性知识到显性知识的“综合化”(C)，以及从显性知识到隐性知识的“内化”(I)，并在更高的本体论层次上具体化，从而使显性知识与隐性知识之间交互作用的规模变大，由此实现群体知识随本体论层次上升而增大的“螺旋”效应[10]。

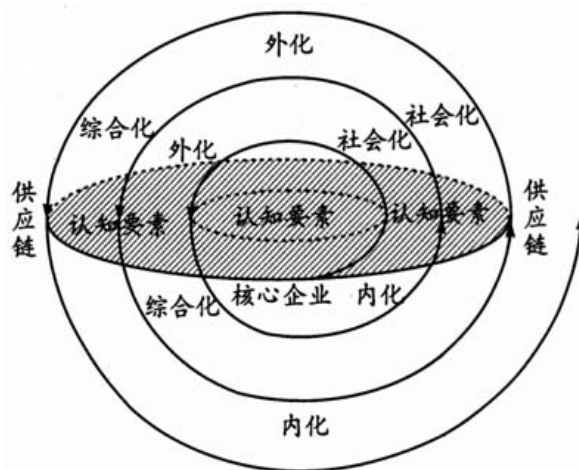


图1 供应链知识创造螺旋

核心企业的知识基础形成后，通过与供应商和经销商的合作，逐级向供应链成员扩散。核心企业向供应链成员复制知识，供应链成员通过“干中学”，形成隐含于整个供应链的操作型知识，经过成员间的经验分享与知识交流，使得这种隐性知识在供应链内得到“社会化”；通过组织业务学习，把这种隐性知识转化为可交流的显性知识，如供应链上的操作流程，合作管理制度等，就将这种隐性知识“外化”为供应链的显性知识了；当供应链成员外化的显性知识结合在一起时，经过重新组合与整合，形成整个供应链创新性的系统化知识，这就是供应链显性知识的“综合化”；经过供应链的长期运行，这种综合化的知识深深嵌入了整个供应链网络中，增加的认知要素继续在这一知识循环中积淀下来，“内化”于供应链中。通过这一循环，知识存量大幅增加，隐性知识的表象化程度进一步降低，更令竞争对手难以学习和掌握，而这种隐性知识成为整个供应链竞争优势的主要来源。事实上，在丰田与通用汽车公司合作中，丰田学会了如何在北美生产汽车，而通用汽车公司则苦苦探索如何实施精益生产。这一方面说明丰田的学习速度更快，另一方面也说明了这种深深嵌入于整个供应链的隐性知识更难以学习和掌握。而这种知识具有明显的增值效应，具有租金的价值，成为熊彼特创新租金。供应链知识创造螺旋见图1。

3.3 知识创造的竞争动力

供应链上的知识创造过程是通过合作来完成的,但其内在动力来源于竞争所带来的挤压效应,即良性竞争机制激励成员次第创新的效应[11]。首先,挤压效应来源于上、下游企业的竞争。由于下游企业或上游企业实现了在某一技术上的创新,在投入产出系统上会有渐进或根本的改变,而这种改变会传递到本企业,要求做出相应调整。例如核心企业的生产方式发生重大改变,由大规模生产转为小批量、多品种的生产,这就要求上、下游企业都要在配送模式、信息传递方式等方面进行重大调整。事实上,这种调整的紧迫性取决于该企业相对于自己前向或后向创新者的侃价能力,如果自己处于被动地位,它受后者创新挤压的力度就很大,特别是如果同行中存在潜在创新者时就更是如此。正是由于这种挤压效应的存在,使得供应链企业不断地进行知识创新。其次,挤压效应来源于横向企业的竞争。与集群中同行创新的挤压效果不明显相比,在供应链的环境里,创新者的创新成果会很快被核心企业察觉,从而获得更多的订单,而横向其他成员(非创新者)则面临着失去核心企业订单甚至被迫离开供应链的危险,这迫使后者采取措施以应对挑战,不断的知识创新是其必然的选择。

4 基于核心资源培育的理查德租的创造

供应链成员竞争的表现形式之一就是供应链权力的争夺。而资源是权力的基础,企业要想获得持续租金的理想位置,必须拥有强于其他企业的权力资源。因此,供应链成员的竞争创造了理查德租。

一种企业资源能否在供应链中成为具有支配性力量的权力资源,取决于资源的相对效用。资源效用是指资源在某个业务中的生产重要性,即特定资源对于企业产品生产的需要程度。资源在某个业务中的生产重要性越高,资源的效用也会越高。同时,特定资源的需求程度还与替代品的数量有关,替代品数量多的需求程度就低,资源的生产重要性就低。另外,资源效用还指资源在价值创造活动中的商业重要性。创造大部分利益的业务活动称为核心活动,具有较高的商业重要性;其他的业务活动则称为辅助活动,具有较低的商业重要性。

根据资源的生产重要性、商业重要性和相应的资源效用之间的关系,可把企业资源分为核心资源、关键资源、互补资源和剩余资源,如图 2 所示。企业资源的效用越高,其成为权力资源的可能性也就越高。具有高效用的核心资源在供应链的交易中最有可能为企业带来支配性力量,从而在交易中获取最大利益;较高效用的关键资源在供应链的双边交易中较有可能为企业带来支配性力量;互补资源和剩余资源成为权力资源的可能性却微乎其微。

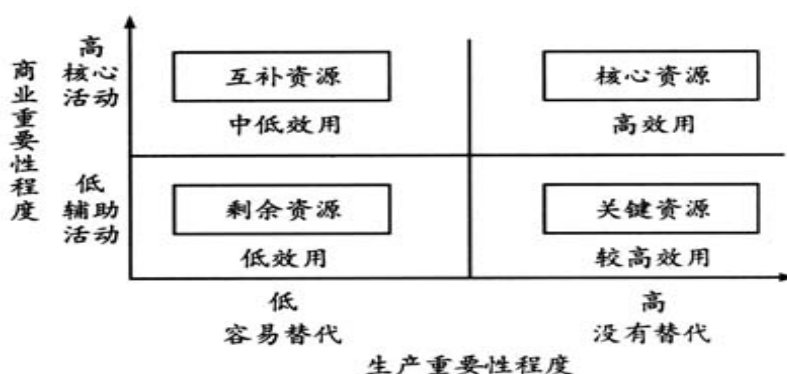


图 2 企业资源的相对效用

在供应链网络中,资源的相对效用和稀缺性越大,企业所拥有的支配性力量也就越大,一般来说,在价值分配中的地位就越重要。企业的资源构成依次为剩余资源、互补资源、关键资源和核心资源,其在交易中体现的支配性力量越来越大。因此,为了巩固在供应链中的支配权力,核心企业会积极培育自身的关键资源与核心资源;而供应商和经销商则为了提升自身在供应链中的地位,免于长期处于

被动、受支配的地位，不会满足于仅仅成为核心企业的互补资源，而是积极向关键资源和核心资源方向转移。这种竞争的结果，使每个成员的资源总量得到提升，而且这种资源是稀缺的、难以模仿的和有价值的，于是产生了理查德租。

5 基于资源的互补效应与集束效应的准租的创造

5.1 资源的互补效应

互补效应是以供应链成员的资源整合为基础，通过资源的优势互补而产生的，它是供应链形成的基础。任何企业都不可能在很多领域内拥有资源的绝对优势，不同的企业可能在价值链不同的环节上具有各自的资源和能力优势，从而构成了企业资源互补的条件。企业资源的积累是有路径依赖的，一些企业的异质资源已经固化在企业内部，不可能完全流动，即使采取收购或兼并，也不可能在短期内把新的资源与企业原有资源融合为有机整体。如果某一企业只积累了一种资源，在面对快速变化的市场时还需要另一资源，但却不能从市场上购买或组织内部快速积累，这时企业只有通过拥有另一资源的企业在外部整合以达到资源互补。企业实践表明：处于同一供应链上的不同企业，都会不同程度地进行专用性资产的投资，以期形成自己的核心能力，使企业拥有异质化的资本，拥有优势资源的企业能够获得超出平均水平的收益，尽管这样会带来“敲竹杠”的风险。只有共享对方的互补性专用资产，共同完成整个供应链的价值创造过程，才能在短时间内快于其他企业提供市场需要的产品或服务，获得超出其他企业平均水平的收益，因此，供应链租金的一部分——准租也就产生了。

5.2 资源的集束效应

资源的集束效应是指大量资源结合起来使用的效率远远高于单独使用的效率[12]。供应链成员间的资源不仅是互补的，更重要的是存在着资源位差，也就是说不同企业拥有不同地位的资源。虽然非核心企业可能拥有特定的资源、区位、资本、规模、劳动力、技术和知识，甚至具有专有技术和专利等同时具备有价值、稀缺性、不可模仿性和不可替代性等项特质的低位或中位能力要素和资源，但它只有基于资源的优势、基于规模的优势、基于区位优势、基于知识的优势和基于技术的优势，这些优势往往需要通过核心企业的体系优势才能充分发挥出来。如果不加入供应链，与核心企业的组织能力、技术标准、品牌、商誉、市场网络、顾客关系和社会资本等属于高位资源的能力要素结合，就不可能使这些非核心企业的生产者剩余增大。各种位势的能力要素通过供应链结合在一起，就可以实现资源和能力要素的整合，形成有效率的市场垄断结构。因此，在这样的供应链中，核心企业的高位资源产生一种强大吸引力，吸引大量非核心企业的中、低位资源向核心企业的高位资源集聚，形成一种资源的极化效应。

这样，通过核心企业将自己具有竞争优势的系统集成与非核心企业的优质资源结合起来，使供应链获得了独特而又难于模仿的市场定位和体系优势，拥有了先赋性的优越市场竞争地位，获得相对于其他供应链的竞争优势，产生了单独资源难以达到的效果，这就形成资源的集束效应，由此产生了高额的供应链利润，于是产生了准租。

6 结论

综上所述，供应链是通过构筑进入壁垒获取张伯伦租、通过知识传递与知识创造获取熊彼特租、通过培育核心资源获取理查德租以及通过资源的互补效应与集束效应获取准租来进行价值创造的，而这种价值创造是通过合作与竞争共同实现的。通过合作，可以提高规模经济、降低成本、提高产品差异化和融资优势而创造张伯伦租，通过知识传递产生的溢出效应与知识创造产生的螺旋效应而创造熊彼特租，通过资源的互补效应和集束效应而创造准租；通过竞争，可进一步降低成本以获得绝对成本

优势而提高张伯伦租，通过挤压效应提高知识创造的螺旋效应而提高熊彼特租，通过培育核心资源而创造理查德租。供应链成员竞合的价值创造途径见图 3。

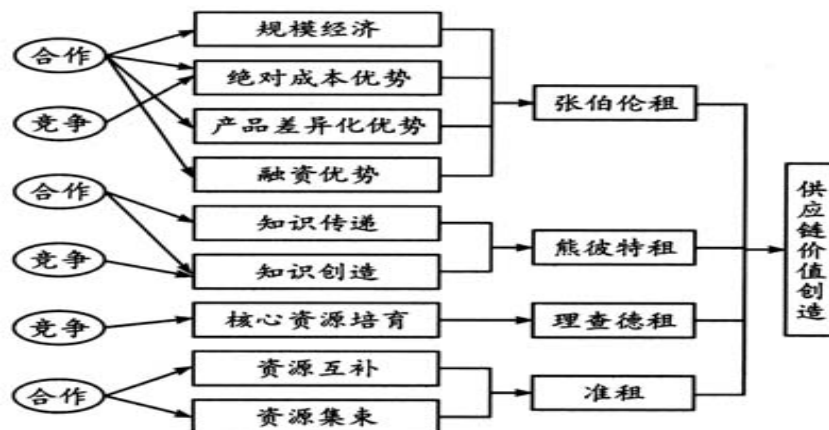


图 3 供应链竞合的价值创造途径

作者：王玲（南开大学经济与社会发展研究院现代物流研究中心）

来源：《商业经济与管理》2010 年第 4 期

非理性的博弈：

行为金融学视角的证券监管



如果投资者犯错，他们是否有能力自行纠正这一错误？政府应该帮助投资者纠正错误，还是听之任之、不得侵犯“市民自愿当傻瓜的权力”？对上述问题的回答，现代行为金融学给出了与传统证券监管理论不一样的回答。行为金融学对投资者的非理性行为和系统偏差进行了多年的研究，但直到最近 10 年行为金融学的研究才逐渐被证券监管理论研究者重视。本文对传统证券监管“市场至上”的理论基础及其缺陷进行了梳理，并从投资者非理性和监管者非理性两个角度，说明行为金融学的最新发展对传统证券监管的冲击和意义。我国证券监管理论研究还停留在传统“理性假设”和“有效市场假设”的阶段，对投资者的非理性没有深入研究，对监管者的非理性更是少有涉及，因此，文章的最后也结合我国的实际，呼吁我国的证券监管理论研究应该引入行为金融学的理论和方法，监管者自身也应该对监管的行为金融意义和监管者自身的非理性有足够的重视和了解。

1 理性、噪声、套利与传统证券监管理论的缺陷

政府是否应该干预市场、以帮助投资者纠正错误、并促使证券市场恢复理性，对这一问题，传统

证券监管理论的回答是相当明确的：只要给投资者充分的信息，他们就终将选择能够趋向赢利最大化的决策模式，这是一个自然选择的过程，市场会自动实现，因此无需政府代劳。政府所做的唯一事是，强制披露尽可能多的信息，并充当证券市场的警察，即“披露万能”和“市场至上”。

传统证券监管的理论基石是现代金融理论中的有效市场假说（EMH）。有效市场假说认为，在一个有效的市场里，价格已经及时和充分地反映了一切有价值的信息，任何并非基于新信息的非理性“噪声”交易，只能让价格短暂地偏离价值。在这种情况下，“智钱”（smart money，主要是机构投资者）会随时利用这一非理性的偏离带来的机会进行套利，从而推动价格向价值回归（Fama, 1998）。而且，如果非理性的噪声交易是对称分布的——有多少非理性买入就同时有多少非理性卖出，噪声交易甚至连套利机会也不会产生。可以看到，由于智钱可以套利、一般投资者能够学习，而且噪声交易可以对称性地相互抵消，市场自身会做好一切，政府完全可以无为而治。很显然，“理性”、“套利”和“智钱”是传统证券监管的灵魂。

但是，投资者并不总是理性的。他们不仅可能并不清楚投资的复杂性，也可能不能正确评估投资的真正后果，因此投资决策在很多时候看起来像是一种下意识行动或者是本能的冲动，其结果是出现大量违背自身财富最大化的“有害行为”。与此同时，这些偏离财富最大化的有害行为，在绝大多数时候具有惊人的一致性（非对称分布），这种一致性会将投资者的系统偏差演变为市场的单极运动，市场要么暴涨、要么暴跌，给市场赋予群体性疯狂或者群体性恐惧的特征（Shiller, 2001）。

非理性或者系统偏差对机构投资者也不能幸免。机构投资者可能在某些方面比一般投资者更加理性（例如，更少的交易，更加依赖有价值的信息进行投资判断），但是，机构投资者却可能在另外的方面具有比一般投资者更为严重的系统性行为偏差（例如更加的过度自信、强烈的赌徒谬误、更加严重的锚定效应）。从更现实的视角看，机构投资者可能并不会帮助市场纠正一般投资者的行为偏差，而是可能利用这一偏差，以获得更大的利润（Langevoort, 1997, Jeffrey Rachlinski, 2000）。例如，尽管证券公司知晓过度交易带来的恶果，但是证券公司却从不劝导或者阻止它的客户减少交易；又如，即便证券投资基金判断市场过热、价值高估，他们也可能并不会向市场披露真实的判断，而是发表与普通投资者一样的言论，从而进一步推高价格、获取更加丰厚的管理费和利润提成。

尤为重要的是，套利也不像想象中那样容易发挥作用，原因在于，现实中套利存在诸多的限制。例如，在很多的国家，融券卖空是不容许的，这些国家也通常缺乏卖出期权和股指期货这类可以做空的金融产品。在这样的市场里，哪怕股票的价格超过了其内在价值，但是由于不能做空，股票的价格仍然可能长期处于非正常的高位（Dechow, 2001）。另外，即便在卖空没有受到限制的国家，套利也可能是一件非常危险的事情。一种情况是小概率事件的发生，这种事件往往导致套利者面临巨大风险，这一状况最好的案例是 1997 年长期资本管理公司的破产；另一种情况是市场的错误力量（单向的系统偏差）太强大，套利者在有限的时间里没有能够扭转价格结果只能遭受“市场的错误”带来的惩罚。例如，通过看跌期权进行看空交易的套利者，虽然准确地判断到股票价格高估，但是直到期权到期时市场价格依然没有回到执行价格以下，套利者就只能接受损失和套利失败的结果（Shleifer、Vishny, 1997）。很显然，当套利的风险很高时，很多人将采取趋于保守的策略、甚至减少套利，毕竟在很多时候“顺势而为”而不是“与趋势作对”（简单采取从众策略）更加得安全。

可以看到，传统证券监管不适当地理解了市场的理性，高估了投资者的学习能力，也夸大了套利的作用。而这正是现代行为金融学对证券监管具有崭新意义的地方。现代行为金融学认为，证券投资也受到人类某些共同本能的作用，投资者并不能像市场进化论者所期望的那样具有足够的学习能力，即便投资多年的“老手”也难以选择能够保证赢利的理性决策。因此，市场几乎总是错误的，在这种情况下，政府有必要帮助市场和投资者纠正错误，如果政府受到种种限制不便于直接干预（例如基于公平的顾虑），政府也有必要帮助投资者认识错误。市场和投资者非理性逻辑的自然结果是所谓“新干预主义”的出现。

但是“，新干预主义”并不是所有行为金融学家的共同主张。部分行为金融学家在投资者非理性之外，越来越关注监管者自身的非理性问题。在这些行为金融学家看来，不能先入为主地（甚至是想当然地）认为可以通过监管者的理性矫正市场和投资者的非理性，因为监管者本身也可能是非理性的“，政府并不比市场聪明、冷静”（Jolls, 2006）。政府非理性逻辑的自然结果是所谓“新反干预主义”的出现。

下面我们对行为金融学“新干预主义”和“新反干预主义”两个方面分别进行说明。

2 当投资者非理性：基于行为金融学的“新干预主义”

2.1 投资者的非理性行为梳理

投资者的非理性行为可以罗列很多，我们仅从证券监管的视角对行为金融学家普遍关注的五种非理性行为进行说明：

（1）过度自信。

从普遍意义上，投资者可能都是过度自信的。人们愿意直接投资股票而不是通过投资基金的方式间接投资股票，本身就表明投资者相信他们可以战胜市场上绝大多数人。但事实是，从长期来看，证券市场只有不到 20% 的人战胜了其他人（Dale Griffin、Amos Tversky, 1992）。过度自信的另一个表现是，投资者往往采取集中投资的策略，很少采取分散化投资策略。过度自信的投资者还可能过度频繁的交易，尽管“过度交易有损赢利”（Brad Barber、Terrance Odean, 2000）。

过度自信可能是证券监管面临的第一大障碍。由于投资者对自己的决策有十足的把握，他们通常都十分反感政府对证券市场作出任何干预行为。很多政府以投资者教育的形式，委婉告诫投资者注意风险，提醒尽可能分散化投资，不能过度交易，但是很少有投资者对此予以理会。过度自信往往意味着政府的“温和主义”（例如风险提示、投资者教育、政府官员的警告）不会起作用。

（2）推卸责任效应。

在对投资业绩进行评估时，投资者往往执行不同的评判标准，将好的投资业绩归功于自己的聪明与智慧，而将差的业绩归因于非自身的其他因素，即投资者往往将“功”归己、“过”归人。投资者推卸责任很可能是过度自信的一个后果，他们永远相信自己的决策，而将投资的失败看成是别人的错误或者运气不好导致的（Hirshleifer, 2001）。在现实中，家人、证券投资分析师以及监管者都可能成为投资者推卸责任的对象。

推卸责任效应对证券监管具有双重意义。一方面，投资者推卸责任，意味着投资者拒绝承认自己的错误，拒绝从错误中学习，这是投资者不具有学习能力、因而总是没有进步的一个重要原因，这对传统证券监管信奉通过“学习”自行纠正错误的市场至上理念形成挑战；另一方面，投资者不愿承担责任还会使监管者在市场中处于两难境地。监管者采取的任何干预措施都可能成为投资者推卸责任的理由，即便监管者不干预市场，投资者同样也会责备监管者，认为正是政府的“不作为”导致了市场的暴跌和投资者的损失。

（3）信息可得性偏差。

在面对信息时，投资者可能不会全面和客观地处理所有的信息，而是有选择性地处理信息。在信息的时间序列上，投资者倾向于关注发生在近期的信息、而忽视长期的信息（尽管市场风险是存在的，但那是一件遥远的事情）；在信息的横向分布上，投资者往往只关注能够证实自己既有判断的信息、忽视或者拒绝那些与自己判断不符的信息（在牛市中只关注利好、在熊市中只关注利空）。

可得性偏差与传统证券监管“尽可能多的披露”原则存在内在的紧张性。一方面，太多的、甚至是泛滥的信息可能隐藏真正有价值的信息“，太多的阳光会让人失明”（Troy Paredes, 2003）；另一方面，即便在有价值信息的面前，投资者也可能只选择其中部分的信息。因此，信息本身并不能保证市场有效率地运行（Bainbridge, 2000）。

（4）损失厌恶。

投资者往往过快地卖出赢利的股票，而过长地持有亏损的股票。损失厌恶可能是由于投资希望通过一直持有挽回损失（扳平症，Shefrin、Meir Statman, 1985），也可能是由于投资者不能正视投资的失败，以只要“不卖出就没有亏损”来欺骗自己（Ameriks、Caplin、Leahy、Tyler, 2004）。损失厌恶同时意味着投资者在股票上涨时倾向于风险厌恶、下跌时却倾向于风险偏好（Terrence Odean, 1998）。

损失厌恶对传统证券监管在股市上涨和下跌时政府都应该保持“沉默”的做法提出了挑战。按照损失厌恶的“赢利—损失”逻辑，在股市上涨时，如果政府没有适当的措施抑制投机和泡沫，投资者由于不停买卖、因此总是会过早卖出赢利的股票，结果牛市也不会让投资者有多大的赢利；而在股市下跌时，如果政府同样没有适当的措施抑制股市的持续下跌，其结果是股市跌得越深、投资者持有亏损股票的时间越长、亏损幅度就越大。因此，为了改变损失厌恶，政府不仅应该在股市下跌时救市，而且在股市上涨时就应该未雨绸缪（Sheshinski, 2003）。

（5）框架效应。

投资者的投资决策和投资行为受到该投资行为所处的背景的严重影响，该背景既可能是市场当时的环境，也可能是市场规则或者监管制度。因此，在框架效应下，同一种制度或者同一种现象，可能仅仅因为是处于牛市还是处于熊市就变得完全不同。框架效应意味着在证券投资中，投资者更多地依赖投资的形式而不是投资的内容来决策投资行为（Gilson、Kraakman, 2003）。

框架效应对传统证券监管的意义也是十分明显的。如果投资者十分看重投资决策的形式或者背景，证券监管者就应该通过积极的措施引导投资者正确看待不同的市场形式或者投资背景，从而改变投资者的预期。而传统证券监管却认为，只要“宏观经济依然是好的”，股市的上涨或者下跌都与证券监管无关，殊不知，同样的宏观形式，在牛市的投资者眼中与熊市的投资者眼中是完全不一样的。由于投资者是通过“牛眼”或者“熊眼”来观察宏观形式的，因此，证券监管的不作为无疑是认同投资者对市场和宏观经济的框架效应（Gilson、Kraakman, 2003）。

2.2 新干预主义下证券监管的对策

可以看到，正是基于对投资者非理性、市场非理性的考虑，部分行为金融学家认为，证券监管必须摒弃政府“无为而治”的传统消极观点，而应该采取积极措施帮助投资者恢复理性、提高投资者的学习能力，从而稳定市场，达到政府监管的目标。新干预主义者提出了“更强监管机构”的监管理念（Prentice, 2006），即在有些时候，政府不仅需要帮助投资者思考，还要帮助投资者行动。具体而言，新干预主义给出了如下的监管主张：

（1）政府应该采取措施限制或者禁止那些不具有基本投资能力和投资实力的个人进入股市。

例如，政府应该禁止仅能养家糊口的人群（领取低保者、家庭收入在贫困线以下、没有足够的医疗保险和养老保险者等）进入股市。鉴于禁止上述人员进入股市在实际操作时具有难度（例如难以确定家庭的真实总收入），另一种可以考虑的方法是提高上述人员的交易成本，从而间接限制上述人员进入股市，与此同时，增加交易成本还可以限制中小投资者过度交易。例如，可以考虑对小额交易征收更高的交易印花税，或者鼓励对小额交易设立较高的佣金率（Thaler、Sunstein, 2003）。

（2）鼓励市场开发满足投资者多种行为需求的证券创新产品，改变投资者单一投资股票的市场结

构。

Bodie(2002)和 Merton (2005) 等人认为, 证券创新产品为纠正投资者的行为偏差、减少市场的波动提供了足够的空间, 因此, 证券监管者应该鼓励此类证券创新, 而不是限制或者禁止。例如, 为了满足中小投资者的投机心理, 可以开发附加彩票的债券, 即投资者在购买可以保本(甚至还支付利息)的债券的同时, 可以获得一定数量的彩票; 为了保证投资者未来的教育支出和养老支出, 也可以设计附加教育保险或者养老保险的债券; 为了满足投资者害怕风险、但又想赢利的心理, 应该允许开发保本型理财产品(而在很多国家保本型是被严格禁止的); 等等。

(3) 改革“完全披露制度”, 实施“实质披露制度”。

实质披露不是追求尽可能多的信息, 而是追求尽可能有价值的信息。实质披露一般有两个方面的含义: 一是上市公司应该对重要的信息进行重点披露, 而不是对信息不加区分地进行“平行”披露; 二是上市公司应该对上述重点信息进行解释和评述, 以帮助投资者尽可能完整地理解该信息。实质披露的重点不是信息有多少, 而是帮助投资者正确选择信息、正确处理信息(Troy Paredes, 2003)。

(4) 监管者的具体监管措施应该灵活地考虑投资者的系统偏差。

例如, 为了减少投资者的损失厌恶, 政府可以考虑实施非对称性的税收政策, 在牛市期间对买入征税、卖出免税, 以减少投机性买入, 在熊市期间可以考虑对卖出征税、买入免税, 以减少恐慌性卖出(Camerer、Issacharoff、Loewenstein、Donoghue、Rabin, 2003); 为了改变投资者的框架效应, 监管者应该特别注意监管措施的表达方式和出台时机, 避免投资者将监管措施与特定市场背景联系在一起, 政府应该避免在股市重大时刻出台重大监管措施, 所有监管措施的出台都应该事前征求投资者的意见, 并提前公布出台时间表(Cunningham, 2001); 与此同时, 为了防止投资者对监管措施进行“有偏理解”(信息可得性偏差), 所有重大监管措施必须详细说明其对市场带来的包括好的后果与坏的结果在内的所有可能后果(Kooreman、Prast, 2007)。

(5) 开展投资者教育活动(Investor Education Program, IEP)。

长期来看, 投资者教育是监管者纠正投资者非理性行为最为重要的工作之一, 但是, 很多行为金融学家认为, 投资者教育往往仅关注投资技巧和证券市场基本的法律法规, 没有教育投资者深入了解投资的风险以及与风险相关的投资的复杂性, 其错误正如汽车制造商只说明汽车的构造和汽车的速度, 而不说明每一速度下操作的难度和相应的危险, 因此, 投资者教育的重点不是教育投资者知道买卖是什么, 而是教育其知道买卖的结果是什么(Langevoort, 2003)。另外, 也有行为金融学家指出, 很多投资者教育活动忽视了对投资者认识自己并勇于承担责任的教育, 仅仅认识市场是不够的, 还要认识自己, 因此, 投资者教育应该大力宣传行为金融学的知识(Greenfield, 2001)。

3 当监管者非理性: 基于行为金融学的新反干预主义

3.1 监管者的非理性行为梳理

投资者可能非理性, 监管者也同样可能是非理性的。具体而言, 监管者的非理性大致有:

(1) 过度自信。

相比一般投资者, 监管者更加容易过度自信。在判断市场的时候, 监管者往往显得非常的武断和专横, 这意味着监管者设置了过窄的置信区间, 而这正是过度自信的典型表现。监管者过度自信的一个表现是频繁干预市场, 它可能下意识地认为它的每一次决定都是正确的, 而且它有义务把正确的决定强加给市场。监管者的过度自信几乎总是导致监管者以居高临下的自负形象出现在市场上(Hill,

2004)。

(2) 损失厌恶。

为什么证券领域更容易出现“大而不倒”的现象呢(too big to fail)? 其中一个重要的原因就在于证券监管者存在严重的损失厌恶症。与一般的投资者急于扳平、结果持有一项亏损资产的时间过长、反而导致了更大的损失一样, 证券监管者对那些已经产生严重问题的证券机构(例如证券公司、投资基金、对冲基金), 也难以下定决心在事发之初就关闭这些机构, 结果也是损失越来越大, 在极端情况下甚至引发金融危机(例如 20 世纪 90 年代初期日本的金融危机)。相比而言, 监管者在关闭小型证券机构时就果断得多, 因为监管者更容易接受小型机构关闭出现的小额损失(Glaeser, 2006)。

(3) 锚定效应。

监管者很可能自觉或不自觉地将其监管行为与某一特定目标或者某一特别判断挂钩, 从而导致过度监管或者不当监管。例如, 在很多国家(包括发达国家), 很多监管者都不自觉地将其监管行为与市场指数挂钩, 将其政策措施锚定在某一具体的指数范围内。又如, 监管者可能先入为主地认为曾经出现过危机的证券机构具有更大的风险, 从而强化对这些曾经有风险的机构的监管、忽视对那些现在有风险的机构的监管, 这种行为的实质也是将监管政策与发生过危机的机构可能风险更大的潜意识进行了锚定(Jolls, 2006)。

(4) 信息可得性偏差。

尽管绝大多数证券监管者自认为它拥有更多的信息(所有的证券机构和上市公司必须向其吴保留地报送信息), 并处于中立地位, 因此, 监管者对信息的判断更加的准确和全面。但是, 监管者在处理信息时同样不能避免可得性偏差的困扰(Jolls, 2006)。例如, 如果监管者认为某一监管行为没有风险的时候, 监管者可能只会收集有利于支持这一判断的证据, 而忽视或者抗拒相反的证据(证实效应)。相反, 如果监管者认为某一监管行为存在风险的时候, 监管者则很可能只收集存在风险的证据, 而忽视风险可控的证据(证伪效应)(Mitchell, 2002)。

(5) 从众效应。

在有些时候, 例如市场发生重大转折时, 监管者很可能不会明确表达与市场相反的观点, 而是跟随市场主流意见, 表达与媒体和受媒体影响的一般社会公众的意见一致的监管意见。监管者的从众效应可以帮助监管者逃避发表或者实施与市场主流声音不一致的监管政策可能带来的失败的风险, 但是监管者的从众效应, 却使得证券市场往往只存在一个声音, 而这往往是市场处于极度危险的征兆(Choi、Pritchard, 2003)。

(6) 推卸责任效应。

与一般投资者一样, 当面临监管失败的时候, 监管者也可能责备他人、推卸责任。Kane (1997)总结了监管者四种推卸责任的方法, 并将其称为监管反射, 包括: (1)“蒙蔽反射”(blindfold reflex), 监管者声称对已经发生的事情一无所知; (2)“掩盖反射”(cover-up reflex), 监管者拒绝披露事实的真相, 极力掩盖真相; (3)“分散注意力反射”(distraction reflex), 监管者将社会公众关注的焦点转移到其他地方, 从而逃避指责; (4)“替罪羊反射”(scapegoat reflex), 监管者将罪责推给替罪羊, 从而大事化小。不难理解, 如果监管者一味责备他人、推卸责任, 监管者同样不能从已有的监管失败中学习到有价值的东西, 难以真正提高监管能力。

3.2 新反干预主义下证券监管的对策

对政府非理性的研究, 似乎会强化古典自由主义政府不得干预市场”的结论。但是, 绝大多数行

为金融学家反对将上述逻辑简单化，而是认为，只要采取适当的措施，政府非理性的程度可以减轻，有些非理性行为甚至可以完全消除。因此，不是反对政府干预市场，而是反对政府“武断、想当然和情绪化”地干预市场，以“（政府）非理性对抗（投资者）非理性”（Choi、Pritchard，2003）。Jolls（2006）将政府非理性下的证券监管理论称为“新反干预主义”。具体而言，针对政府非理性，行为金融学家提出了如下的对策建议：

（1）监管目标唯一化。

任何国家的证券监管者都不应该对证券市场进行价值判断，即监管者不能代替投资者对市场涨跌进行定位（过度自信+锚定）。减少政府价值判断的一个最好办法是将监管者的目标唯一化，监管者只负责维护市场秩序、保护投资者利益，即充当证券市场的警察（Shiller，2001）。

（2）减少干预的次数。

Choi、Pritchard（2003）认为，尽管监管目标唯一化是一个克服诸多政府非理性行为最为理想的办法，但是很多政府、特别是发展中国家的政府难以做到这一点，这是因为很多发展中国家的政府本身就是证券市场的直接参与者。因此，发展中国家的监管者，应该尽量减少干预的次数，因为干预的次数越多，出现错误的可能性也越大；而且如果频繁干预带来的后果是一错再错的话，这些错误还往往得不到及时的纠正。

（3）提高监管透明度。

任何一项重大监管措施的出台，都应该事先广泛征求包括行业、投资者和其他政府部门的多方面的意见，最终的决策也应该综合考虑上述多方面的意见。提高监管透明度，是减轻监管者监管责任的一个有效办法，同时也是提高监管者声誉的良好办法（Bainbridge，2000）。提高监管透明度已经被许多国家和地区所采用，例如英国、德国、澳大利亚和我国香港地区，任何监管规则的出台或者修改，都必须事先公布其预案，公开征求意见，并对最终方案进行详细的说明。

（4）建立有弹性的监管纠错制度。

Langevoort（2003）提出应该从三个方面建立有弹性的监管纠错制度。首先，建立证券监管的质询制度，政府其他部门（例如财政部）或者国会应该对所有重大监管制度进行事前的听政或者质询；其次，监管者在实施监管行为时应该留有足够的伸缩余地和变更空间（例如应尽量避免采取僵硬的税收、货币政策干预市场，多采用改变市场预期、调整市场信心的市场化措施）；最后，监管者在出错以后，应该勇于公开承认错误，并纠正错误，而不是以种种理由（特别是所谓的保持政策的连续性）拒绝作出政策调整。

除了上述四个方面，行为金融学家还给出了其他的建议。例如，Prentice（2001）提出应该在投资者教育活动中公开说明证券监管的局限性，说明监管者也可能是非理性的，与此同时，监管者也不应该把自己打扮成超越于证券市场的理性人；Croley（1998）则提出监管决策应该采用集体决策制度，而不是像当前美国证监会（SEC）那样由下属的部门分别制定并决策的制度；等等。由于篇幅的原因，其他更多的建议此处不再详述。

4 评述及启示

将非理性纳入到证券监管的研究，至今不过 10 余年的历史，是当前证券监管最为前沿的课题之一。行为金融学为重新审视证券监管提供了多个崭新的视角和革命性的方法，其中最为重要的在于，指出了“非理性”是证券监管的内生条件，这既包括了投资者非理性，同样也包括了监管者自身的非理性；而在 15 年前所有正统的监管理论都还建立在“法玛虚幻的理性世界”之上（Shiller，2002）。

正是基于上述意义, Langevoort (2003) 将基于行为金融学的证券监管理论定义为“非理性博弈非理性”的研究。

当然, 通过行为金融学的视角研究证券监管还处于初步探索的阶段。在很多时候, 行为金融学只提出了问题, 却没有给出可行的解决方法; 而在其他时候, 行为金融学甚至给出了完全对立的解决方法。行为金融学没有给出一套系统的对策体系, 被有些行为金融学家认为是当前证券监管引入行为金融学的一个重大障碍或者缺陷 (例如 Mitchell, 2002), 不管是新干预主义者还是新反干预主义者, 他们的主张基本上都是个案的、具体的, 不具有广泛性。因此, 越来越多的行为金融学家认识到, 未来的研究应该朝向建立系统化、整体化、逻辑化的方向发展, 即从整体化、系统化层面为证券监管给出行为对策和行为解决方案。

相比而言, 我国当前的证券监管还很少涉及对投资者的行为研究, 对监管者的行为研究更是罕见。这种缺乏行为视角的监管理论, 依然属于以有效市场理论和市场理性为立论基础的传统监管理论。但是, 我国证券市场远不是有效市场, 规模庞大的投资者也远不是能够充分认识投资复杂性、并愿意自负投资责任的理性人。这意味着, 如果要建立适应我国证券市场初级发展特征的证券监管体制, 证券监管的研究必须充分考虑当前及其后一段时间市场的非理性、投资者的非理性 (包括机构投资者的非理性)。

由于我国特有的“政策市”特点, 我们还认为, 今后证券监管的研究也必须充分考虑监管者的行为特征。事实上, 我国证券监管者表现出了非常明显的行为偏差, 从行为金融的角度来看, 这些行为偏差具有非理性的特征。例如, 频繁的干预显示证券监管者过度自信, 将监管工作与股票指数、当年股市的直接融资额挂钩显示监管者在进行非理性的锚定, 监管政策缺乏透明度 (甚至突然出台监管政策) 表明监管者对监管政策可能出现的非理性反应缺乏足够的了解, 监管者频繁用庞大的资金对出现严重问题的证券机构进行救助、结果导致证券机构亏损越来越大, 显示监管者患有扳平症; 同时, 监管者时常给出对市场过于绝对的判断, 不仅表明监管者在代替市场进行价值判断, 更可能是受到了信息可得性偏差的影响。如此等等。因此, 我们期望我国未来证券监管的研究将监管者的非理性行为作为一个新的方向, 推动证券监管的研究更加全面地发展。

另外, 我们再从监管者自身的视角谈一下行为金融对我国证券监管实际的意义。我国股市政策市的形成, 固然有诸多原因, 例如中国股市是一个新兴市场, 制度建设、市场基础、市场环境还不成熟, 投资者 (包括散户投资者和机构投资者) 投机性较强, 上市公司质量不高, 等等; 但是, 监管者长期以来高估监管的力量、低估市场的力量、高估监管者的理性、低估监管者的非理性, 因而总是过多地、武断地干预市场, 也是一个重要的原因。一定意义上, 最近 2 年半的股市是从行为金融学视角研究和重新审视监管者行为最好的案例。2 年半以前, 中国股市从 1800 点开始, 几乎没有多少停顿就上涨到 6100 点, 成为全世界最为火爆的牛市; 但是在随后 1 年的时间, 又从终点回到了起点, 同样成为全世界最为灰暗的熊市。在这段时间里, 监管者做了很多的努力, 其对股市的干预比以前甚至更加频繁、更加直接, 股市却依然如故。无疑, 监管者“好心”办了“坏事”, 为什么会这样? 值得监管者深思。因此, 在文章的最后, 我们也期望, 监管者自身也应该从中国股市的现实和实践出发, 对“监管非理性”、对监管者的行为偏差有足够的重视和研究。

作者: 赵静梅 吴风云

来源: 《宏观经济研究》2008 年第 12 期

比较分析法在会计学专业税法教学中的应用



比较是确定事物异同关系的思维过程和方法。通过比较,认知异中之同,即认识事物的共性、规律性;通过比较,辨别同中之异,即认识事物的个性和变化。在教学活动中,“知同”可以把握教学内容的基本规律,温故知新;“辨异”则能触类旁通,举一反三。

在教学实践中,如果全堂讲授,学生往往难以准确、深刻地理解教学内容。比较分析法就是把彼此之间具有某种联系的教学内容加以对比分析,是一种引导学生利用已有知识与经验,主动探索新知识和新问题的教学法。它一改以往教师讲授、学生听课的传统教学模式,将“以教师为中心”的单向教学模式转变为“以学生为中心”的互动教学模式,从而获得事半功倍的教学效果。

1 会计学专业中税法课程定位和教学现状分析

税法教学对于会计学专业核心课程的教学而言,发挥着“承上启下”的作用(参见图 1)。税法课程是学习纳税会计、高级财务会计和高级财务管理等会计学核心课程的基础。通过税法的学习,学生能明确纳税义务的产生并准确计算应纳税额,解决了纳税会计中涉及“应交税金”的明细会计科目的设置和具体金额的确定,这些是未来学习纳税会计的基石。通过企业所得税法的学习,学生能清楚地掌握应税收入和可抵扣项目的具体构成,能准确计算企业应纳税所得额,这是学习高级财务会计中所得税会计的基础。通过学习中国现行税制,熟悉各项税收法律、法规和优惠政策,这是未来学习高级财务管理中税务筹划的根本。

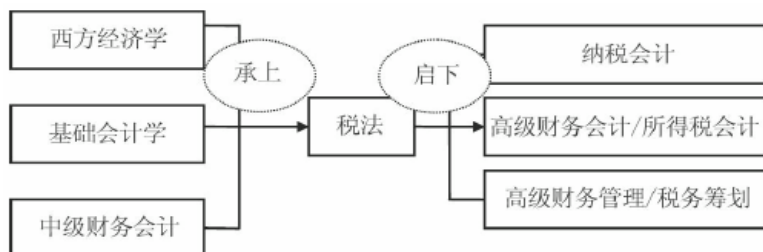


图 1 税法对会计专业核心课程“承上启下”示意图

重要作用。

从我国目前的教学实践来看,仍然存在着“就税法讲税法”的现象”。这不仅使教学内容枯燥乏味,教学方法单一无趣,制约了学生学习的积极性,不利于培养学生分析问题和解决问题的能力,而且,人为地将税法知识与会计学其他专业知识分割开来,无法体现税法课程在会计专业中“承上启下”的重要作用。

2 比较分析法在税法教学中的运用

如果单纯地“就税法讲税法”,就不利于学生对知识的融合和吸纳。现代教育理论的主流学派——建构主义学习理论认为,学习是学习者主动构建知识的过程。学生是认知的主体,学习是否有效,关键在于学生是否主动学习。比较分析法的运用,使教师引导学生能够基于以前所学的相关知识,展开对新问题的思考和分析,调动学生学习的主观能动性,有助于学生巩固已有的专业知识,实现相关知识的融会贯通。

2.1 税收立法与民商法立法基础的比较

日常经济生活中合同的订立、新公司的设立、公司债券的发行等会涉及到合同法、公司法和证券法等, 这些都属于民商法的范畴。通过税收立法与之前学有涉及的一些民商法立法基础作比较, 可以帮助学生深刻理解税收本质特征。

概括地说, 税收立法和民商法的立法基础的差异体现在: ①税法中, 国家凭借“政治权力”(political power)强制地予以征税; 民商法则坚持“契约自由”(freedom of contract)原则, 当事人之间的契约关系, 应根据契约当事人的自由意思决定, 而不得受到国家的干涉。②税法中, 税收收入是“无偿”(gratuitous)取得的, 国家征税后不会直接对纳税人支付任何报酬或劳务; 民商法中, 例如合同法, 一般都强调“对价”(consideration), 即指当事人一方在获得某种利益时, 必须给付对方相应的代价。③税法中, 征纳双方权利义务不对等, 从其实质上看, 征税主体基本上是权力主体, 纳税主体基本上是义务主体; 民商法中, 强调契约双方权利义务的对等。

2.2 我国税法规定与会计处理的差异比较

(1) 税法规定与会计处理产生差异的根源

具体地说, 税法与会计处理产生差异的根源体现在: ①会计目标是提供会计信息, 反映管理者的受托责任; 税法的立法宗旨是保证国家财政收入。②会计核算遵循“权责发生制原则”; 税法规定一般采用“权责发生制”, 但有时也依照“收付实现制”。例如, 根据《中华人民共和国企业所得税法》, 企业的长期股权投资, 无论财务上采用成本法还是权益法核算投资收益, 税法都以本年度内实际取得的股利确认投资收益。③会计核算遵循“谨慎性”原则, 不应低估资产或收益, 不得高估负债或费用。因此, 依据“谨慎性”原则, 企业会计提“存货跌价准备”, 确认费用“资产减值损失”; 税法强调“确定性”原则, 即纳税人可以扣除的费用, 其金额必须是确定的, 而不是预估的, 所以, 税法规定存货跌价准备金支出不允许在税前扣除。

(2) 增值税税制规定与会计处理的比较

增值税是我国重要的主体税, 其计算方法在流转税中是最为复杂的。之前学生在财务会计学课程中已了解了企业简单的购销业务对增值税纳税义务的影响。那么计算销项增值税中的“计税销售额”和会计核算中确认的“产品销售收入”金额是否一致呢? 例 1 说明两者之间并不必然相等。

例 1 某小汽车制造企业本月发生两笔业务, ①对外销售 A 系列小汽车 10 辆, 向购买方开具了增值税专用发票, 注明的销售金额为 100 万圆, 增值税额为 17 万圆, 货款和税款共计 117 万圆企业已收讫; ②向当地的某高校捐赠了 A 系列小汽车 3 辆。对于业务①, 财务中确认的销售收入金额和计算增值税中计税销售额是一致的, 均为 100 万圆。

对于业务②, 计算增值税中的计税销售额不等于财务中确认的销售收入金额。财务中确认的销售收入金额为 0, 即没有将“捐赠”作为企业经营活动予以核算, 而是借记“营业外支出”; 但税法上出于“反避税”考虑, 企业将自产的货物对外捐赠, 界定为“视同销售”行为, 计算销项增值税的“计税销售额”为 30 万圆。

(3) 企业所得税法规定与会计处理的比较

企业所得税是税法课程与会计学课程联系最为紧密的部分, 熟练掌握和运用企业所得税法, 是学生今后学习所得税会计和税务筹划的重要基础。之前学生在财务会计学习中, 已掌握了如何计算“会计总利润”(也称“税前利润”)。那么, 依照企业所得税法计算出的“应纳税所得额”和财务中核算的“会计总利润”是否相等? 例 2 说明: 如果存在纳税调整项时, 两者往往不等。

例 2 甲、乙、丙三家企业 2009 年全年发生的经营业务如下: 甲公司为商业企业, 全年销售库存商品取得的销售收入为 100 万圆, 库存商品的成本为 70 万圆, 当年计提并发放员工工资为 10 万圆;

乙公司为工业企业, 全年销售产成品取得销售收入 1000 万圆, 销售成本为 600 万圆, 计提并发放管理人员工资为 50 万圆, 全年的研发费用为 100 万圆, 投资国债取得国债利息收入为 50 万圆; 丙企业为化妆品生产企业, 全年销售自产高档化妆品的销售收入为 5000 万圆, 销售成本为 2000 万圆, 缴纳消费税产生的销售税金为 500 万圆, 计提营销人员工资 600 万圆, 本年度实际发放 500 万圆。本年度推广新产品, 产品广告支出为 1000 万圆。(1)甲公司全年的会计总利润和应纳税所得额会计总利润为: $100-70-10=20$ (万圆), 应纳税所得额为: $100-70-10=20$ (万圆)。甲公司全年的应纳税所得额等于会计总利润。这是因为, 对于甲公司所涉及的经营业务, 企业所得税法和财务核算中的处理是一致的, 不存在纳税调整项。(2)乙公司全年的会计总利润和应纳税所得额会计总利润为: $1\ 000+50-600-50-100=300$ (万圆), 应纳税所得额为: $1\ 000-600-50-100\times 150\%=200$ (万圆), 其中: 50 万圆国债的利息收入, 在财务中, 确认为投资收益, 但根据企业所得税的税收优惠规定, 国债的利息收入为免税收入; 100 万圆的研发支出, 在财务中, 确认为 100 万圆的费用, 而企业所得税法为鼓励企业技术更新, 允许研发费用按实际发生额的 150%抵扣应纳税所得额。

乙公司全年的应纳税所得额小于会计总利润。其原因是: 对于乙企业国债利息收入和研发开支两项经济业务, 企业所得税法和财务核算中的处理是不一致的, 存在纳税调整的减少项。(3)丙企业全年的会计总利润和应纳税所得额会计总利润为: $5000-2000-500-600-1000=900$ (万圆), 应纳税所得额为: $5000-2000-500-500-\min\{5000\times 15\%,\ 1000\}=1250$ (万圆), 其中: 600 万圆为计提的全年销售人员的工资, 在财务中依据“权责发生制”原则, 确认为 600 万圆的营业费用, 但根据企业所得税的相关规定, 企业员工工资应以当年实际支付的金额予以抵扣; 1000 万圆的广告费支出, 在财务中, 确认 1000 万圆的营业费用, 而企业所得税法规定, 企业广告费支出在不超过全年销售收入 15%以内的部分才可以据实扣除。

丙公司全年的应纳税所得额大于会计总利润。其原因是: 对于丙企业销售人员工资和广告费开支两项经济业务, 企业所得税法和财务核算中的处理是不一致的, 存在纳税调整的增加项。

2.3 我国与经济发达国家税收制度的比较

税法教学中还应引导学生对我国现行税制的利弊做出分析和解读, 鼓励学生探讨中国税制改革方向。中、外税制的比较分析, 为学生提供了一个探讨我国现行税制利与弊的新视角。以我国最重要的主体税种——增值税为例, 可以引导学生思考三个问题: ①我国现行的增值税制与法律体系完善的经济发达国家的增值税制有何异同? ②我国现行增值税制是否存在不合理之处? ③未来如何优化我国增值税制?

发达经济国家(如加拿大、澳大利亚等)的增值税是大范围的增值税, 即课税范围包含农业、工业制造业和各种劳务提供企业。因此, 这些国家的增值税也称商品及服务税。我国现行增值税的课征范围最主要是生产性企业和商业企业, 而对于涉及提供各项劳务的企业则征收营业税。由此, 造成了两类企业的税负不公, 违背了税收的“公平原则”。例如, 酒店在生产经营活动中, 需要购置如电脑、厨房用设备等固定资产, 需要采购各种原料等, 为此承担了所有这些外购货物的增值税款。但酒店作为服务性企业, 不是增值税的纳税人, 因而其所承担的增值税款不可抵扣, 只能相应地计入成本, 而后就取得的营业收入的 5%缴纳营业税, 这无疑加重了酒店等服务性行业的税负。所以说, 未来我国增值税制的改革方向应该是增值税和营业税的两税合并, 只有这样才能实现不同行业的企业税负公平。

3 结语

综合以上分析, 税法课程是学习纳税会计、纳税筹划和所得税会计等会计专业核心课程的基础。在税收理论知识和中国现行税制的教学中广泛运用比较分析法, 实现将税法与其他会计专业知识的紧

密结合,既可以帮助学生温故知新、举一反三,又有助于培养学生的独立思考和自我学习能力。

作者:陈晓芸

来源:《洛阳理工学院学报(社会科学版)》2010 年第 4 期

社会主义新农村供电模式研究与综合示范 工程宽城电气化县建设技术经济分析报告

技术经济及管理



1 背景概述

宽城满族自治县地处河北省东北部,总面积 1952 平方公里。辖十八个乡(镇),205 个行政村。全县人口 23.76 万人。宽城旅游资源和矿产资源十分丰富,2007 年,宽城满族自治县实现 GDP81.5 亿元,人均 GDP3.39 万元,财政收入达到 11.2 亿元,在河北省 136 个县中,综合经济实力排名在第 14 位,并被国家评定为“最有经济发展潜力县”。近年来,宽城负荷增长迅速,在 2002 年至 2007 年期间,负荷年平均增长率为 32%、售电量年平均增长率为 29%。随着县域经济的快速增长,用电负荷急剧增加,为更好地服务地方经济的发展,分公司党政一班人认清形势,立足长远,审时度势,精心谋划电网发展。从 2000 年开始,累计投入建设资金 4 亿多元,先后完成了农网一、二、三期建设与改造、电网自动化建设与改造等工程。目前,宽城拥有 220 千伏变电站 1 座,总容量 240MVA,110 千伏变电站 4 座,总容量 381.5MVA、35 千伏变电站 7 座,总容量 85.3MVA、35 千伏线路 12 条,总长 182.97 千米、10 千伏线路 30 条,总长 825.46 千米、公用配电变压器 696 台。全县电网实现了以 220 千伏电压等级为中心枢纽,110 千伏电压等级为主网架,35 千伏环网运行的网络结构,县城 10 千伏线路手拉手比率达到 83.3%。

但是,随着农村地区经济的发展,农村用电负荷不断增加,农村电网发展缓慢、部分台区及线路老化、线损率高等现象又突显出来。社会主义新农村建设需要更充足、安全、可靠的电力能源,新农村建设呼唤着新电力、新服务。

在确定了社会主义新农村电气化建设目标以后,分公司针对山区县的特点,对照国网公司《新农村电气化标准体系》的相关规定,确定了 C 类电气化县的建设标准,明确了建设 9 个电气化乡(镇),64 个电气化村的建设目标。

在推行电气化示范村建设的同时,分公司领导积极进行企业信息化建设,企业信息化是企业应用信息技术(包括先进的计算机、通信、互联网和软件等技术和产品),使企业的生产、经营、管理等各个层次、各个环节和各个方面水平得以提高,不断提高企业的决策能力和竞争力的过程。

企业繁多的信息系统中,很多都是专有的、独立的,由各个职能部门根据各自的业务需求建立的,缺乏统一的标准,虽然每个系统都可以发挥作用,但对于整个组织或企业来说是孤立的、隔绝的,使得企业的数据既不能支持高层领导决策,也不能很好地服务于客户。

县供电企业是农电业务的基层单位，是农电业务应用的实施者，同时也是农电业务的数据来源。做好县供电企业的信息化建设对电网运行的安全可靠和电力行业的分析决策尤为重要。

为了达到国家“186”工程项目的要求，我们必须从县供电企业底层建设好一套统一的、规范的数据结构，同时把已有数据通过接口有效整合到新的一体化信息平台中，保证数据的可用性和可传输性。

2 整体技术方案

2.1 新农村电气化建设示范工程。

在管理上，宽城满族自治县县委、县政府领导高度重视新农村电气化建设工作，把此项工程列为 2007 年政府督办工程，县政府成立了以分管副县长为组长，发改局、林业、公安、土地等有关部门主要领导为成员的宽城满族自治县新农村电气化县建设领导小组，负责新农村电气化县建设工程的全面协调工作。各乡(镇)、村也成立了相应的工程领导小组，形成了县、乡(镇)、村三级领导机构，为工程的全面、顺利实施提供了组织上的保证。利用开展阳光服务、安全用电宣传、优质服务进社区、进企业、进万家等活动的有利时机，广泛宣传新农村电气化建设。加强管理，保证工期。对 9 个电气化乡(镇)、64 个电气化村的工程任务进行了细化分解，制定了时间进度表，倒排工期，确保了按时保质地完成任务。

在技术上，本工程将改造的电气化村临近和跨越村庄的高低压线路的裸导线全部更换为 JKLYJ 型绝缘导线并使用配套金具，该型号绝缘导线在我县县城电网改造时已经投入使用，技术较为成熟，施工工艺较为熟练。绝缘导线的使用可有效地防止触电事故、相间短路和接地事故的发生，提高了线路的供电可靠性同时也保证了居民用户的用电安全。

本工程根据技术导则的要求，满足用户平均 4 千瓦负荷的需要，进户线都采用二芯 6 平方毫米以上并股线，穿 UPVC 管地埋敷设，进出地面处穿钢管保护，出地面后穿 UPVC 管沿墙或沿房檐敷设，进户线过道路，采用玻璃钢管直埋的方式。本技术的采用很大程度上改善了村容村貌，且比较符合山区县改造的实际情况，技术较为成熟，故障率相对较低。对容量在 100 千伏安以上配变采用低压无功自动补偿，可根据配变功率因数实时自动投切补偿容量有效的提高配变功率因数及台区线路末端电压质量。将原有台区配电箱(柜)更换为具备控制、电能分配、计量、集抄、无功补偿(变压器容量在 100 千伏安以上)、漏电保护等功能的 GGD 箱(柜)，该技术的应用有效提高了台区设备的自动化水平，技术成熟、适用且实施难度小，运行维护简单可靠。

2.2 农电企业数据集成与信息资源整合工程。

(1) 本系统实施范围包括以下内容：

建立电力信息编码规范。建立数据整合平台。整合数据的全方位展示。

(2) 信息整合步骤。

第一步：对现有系统进行评估，并建立需要整合的数据源。第二步：确定数据访问的标准，建立数据整合平台。第三步：面向应用系统和在线决策分析，对整合数据进行全方位展示。

(3) 系统建设目标。

实现宽城供电公司内部各个不同功能信息系统数据之间的连接与整合，即横向集成。实现宽城供电公司、市局、省局、国网等系统内部相同功能分系统数据之间的连接与整合，即纵向贯通。实现系统的协调、完整及规范性，减少数据重复工作，提高效率。实现企业信息化投资回报率与成功率的提

高。

3 建设运行情况

3.1 新农村电气化建设示范工程。

通过全体工程技术员工的努力,从 2007 年 8 月起,至 2007 年 11 月初,分公司完成了 9 个乡镇,64 个行政村的电气化建设任务。共更换 10 千伏绝缘导线 6.4 千米,新架设 10 千伏线路 0.58 千米,更换 0.4 千伏绝缘导线 58.82 千米,新架设 0.4 千伏线路 3.95 千米,建设和改造台区 34 个,进户线改造 4324 户,更换玻璃钢表箱 1312 个,安装路灯 592 盏,累计完成投资 1866 万元。通过新农村电气化建设的开展,进一步优化了农村低压电网结构,低压线路供电半径全部达到标准要求,改善了电能质量,提高了供电可靠性。将 S7 型及以下变压器更换为 S11 新型节能变压器和 SDH11-M 非晶变压器,农村低压线损率由原来的 10.68%降低到 9.11%。

3.2 农电企业数据集成与信息资源整合工程。

信息资源整合共完成投资 98 万元,对农电企业数据集成与信息资源整合技术的信息编码规范、数据整合方案及功能规范、整合数据展现方案及功能规范和系统建设规范等方面进行深入研究的基础上,制定《农电企业数据集成与信息资源整合技术规范》。详细内容如下:3.2.1 规范信息编码。参考 CIM 模型,对县局管辖的 110kV 及以下变电设备、配电线路和设备进行建模,在此基础之上形成对设备资产的统一数据编码。该编码规范应用于县级供电企业生产信息管理系统建设,能够实现各专业信息数据充分共享,减少数据范围的重叠和数据重复录入,达到简化管理和便于管理的目的,同时有效指导县级供电企业生产信息管理系统推广应用的标准化、规范化。3.2.2 数据整合方案及功能规范。研究数据整合方案并制订相应的功能规范,为实现对分散异构的多数据源统一访问,实时地、智能地将有价值的数据传递给分析系统或其他应用系统进行信息的进一步加工奠定良好的基础。使得从不同的应用程序和数据结构提取数据源,能够完成在线转换和分析。3.2.3 主题展现方案及功能规范。在县供电企业层面上,基于数据整合的结果,研究满足企业生产、经营和管理的主题分析类型、技术方案及功能规范,为企业数据的充分挖掘和利用提供指导。3.2.4 数据集成与信息资源整合系统建设规范。从信息系统建设的角度,提出数据集成与信息资源整合系统的建设目标、系统架构、技术选择、系统接口、软硬件配置、运行维护等方面的要求,规范系统的设计、开发和实施。

4 成果

4.1 新农村电气化建设示范工程。

“示范村工程”建设完成后,2007 年分公司农村售电量增长 24.48%。比往年正常的增长速度 15% 多出近 10 个百分点,预测 2008 年分公司农村售电量将达到 4815 万千瓦时;电压质量明显提高,供电可靠性均达到 99.8%以上,农村配电网布局更合理、美观,工艺先进,与新农村形象相配套;晚上村内主街道和中心广场有路灯,丰富了农村的业余生活。新农村电气化村建设新增台区 4 个/280 千伏安,解决了供电半径过长的的问题。改造台区 30 个/1765 千伏安,能够满足农村居民未来几年内用电负荷增长的需求。

4.2 农电企业数据集成与信息资源整合工程。

完成《农电企业数据集成与信息资源整合技术规范研究报告》。

5 创新点

5.1 新农村电气化建设示范工程。

“示范村工程”建设的技术创新点为：采用 S11 新型节能变压器和 SDH11-M 非晶变压器，节能增效；进户线都采用二芯 6 平方毫米以上并股线，穿 UPVC 管地埋敷设，进出地面处穿钢管保护，出地面后穿 UPVC 管沿墙或沿房檐敷设，整齐美观，美化村容村貌。

健全机制，提升优质服务水平。分公司党政领导班子深刻认识到，要实现电气化县建设目标，仅仅做好硬件设备的建设是不够的，还需要在为客户服务上拿出新举措、做出新亮点。通过认真的研究分析，为每个电气化村推出了具有针对性的优质服务举措：如在前庄等电气化村设立供电服务室，发现故障随时处理；村电工服务质量接受村委会监督；严格执行“五流程”制度；积极开展阳光服务活动，努力落实社会服务承诺制度，切实体现了“新农村、新电力、新服务”。

5.2 农电企业数据集成与信息资源整合工程。

（1）内容系统化。

本技术规范用来指导农电企业数据集成与信息资源整合，内容涵盖了县供电企业门户、应用系统应用流程集成的指导、数据接口和电力企业统一编码的编制、综合数据库的规范、数据展现的设计、整合后系统的软件环境说明和硬件网络结构建议。为县供电企业信息资源整合提供全面的细致的技术指导。

（2）提升现有信息系统的综合效能。

县供电企业通过信息整合，可使企业对企业信息资源实施有效管理，实现员工与农电业务应用系统协同工作，综合并统一利用现有信息资源，提高数据使用率，为员工提供个性化信息平台管理自己需要的信息，在不增加应用系统的前提下，提高信息系统的综合效能。

（3）规避风险、保护投资。

利用信息整合技术可以将现有的农电业务应用系统集成到统一的企业信息平台，而且可以避免不同应用系统、异构数据库间的集成问题，通过分步推进企业信息化建设，逐渐提高县供电企业自身的信息技术水平，进而增加对县供电企业信息建设的操控能力。信息整合技术的应用使得原有信息系统不必因陈旧而淘汰，也不必因更换软件而进行再培训。

（4）实现了“SG186 工程”要求的数据共享。

依据国家电网公司“十一五”信息发展规划，国家电网公司党组决策在全系统实施信息化建设“SG186 工程”。本设计规范指导的信息资源整合实现数据共享的需要。

（5）突出辅助决策支持。

企业的核心在管理，管理的关键靠分析决策，本技术规范指导的信息资源整合重点突出主题分析，依靠灵活的主题分析和多维度的报表展现为管理者提供科学的分析决策依据。

（6）前瞻性。

系统设计应采用当前先进而成熟的技术，充分吸收国际厂商的先进经验，所采用的技术，以 SOA(面向服务架构)技术为基础，包含企业服务总线(ESB)、企业门户和应用服务器(Application Server)的完整框架，并考虑到县供电企业自身的特殊性，平台系统不仅可以满足本期工程的需求，也应把握未来的发展方向，并保证系统平台具有相当长的生命周期。

（7）异种系统融合性。

本技术规范中的应用集成不仅要考虑对现有系统的集成能力,同时还要考虑对集成这些系统时的技术支持程度。换言之,如果在各个独立系统中的技术路线与 EAI 平台采用的技术路线相同或相似时,系统的整合难度会大大降低,达到事半功倍的效用。

6 效益分析

6.1 新农村电气化建设示范工程。

(1) 技术性能效益分析。

通过农网三期开展新农村电气化建设工程,一个以 1 座 220 千伏变电站为中心、5 座 110 千伏变电站为支撑、9 座 35 千伏变电站所网络的坚强电网已经形成,以创建一流县级供电企业 and 新农村电气化建设为载体的现代化管理体系也日趋成熟。供电可靠性由原来的 99.75% 提高到 99.83%; 供电半径合格率由原来的 97% 提高到 100%; 电压合格率由原来的 98.57% 提高到 98.64%。新农村电气化建设使农村电网发生了彻底的变化,同时也给农电管理提出了新的、更高的要求。为了提高员工素质,分公司着力从以下方面入手,全面提升了农电管理水平。一是从提升员工素质入手,加大培训力度。二是从健全机制入手,提升管理水平。三是加强企业文化建设,增强员工的归属感和自豪感。

(2) 经济效益分析。

稳定的供电,成为推动农村消费的有力保证,农村小型加工业也蓬勃发展起来,按 07 年售电量 4187 万千瓦时计算,年可增加售电收入 327 万元。使用绝缘导线提高了线路设备的供电可靠性,减少了故障、检修停电时间,增加了分公司的售电收入。台区无功自动补偿装置的投入改善了居民客户端的电压质量,降低了台区线损率。节能型配变的使用,降低了变压器本身的能耗,降低了 10 千伏线损率,2007 年低压线损率为 9.11%,比 2006 年(10.68%)降低了 1.57 个百分点,比 2006 年少损失电量 65.73 万千瓦时,按分公司 06 年全口径平均电价(0.489 元/千瓦时)计算可增加收入 32.15 万元。

(3) 社会效益分析。

新农村电气化的实施,进一步完善了电网输配电网络,满足了农村用电需求的增长,提高了村民的生活用电质量,而且为发展村级经济创造了良好的条件。

新农村电气化建设后,除了让村民们用上了高质量的电能,还改善了村里的村容村貌。通过改造后,村里进户线和低压电网布局整齐、合理,面貌一新,整个村显得干净整洁。

电气化建设重在服务,从解决农民群众最关心、最直接、最现实的问题入手,做到在农电管理和服务中充分尊重农民意愿,维护农民利益,减轻农民负担,宽城分公司扎实地做好了电力服务社会主义新农村建设各项工作,实现了经济效益和社会效益的双赢,把电力真情撒满了宽城大地。

6.2 农电企业数据集成与信息资源整合工程

信息整合有效的加强了电网信息资源的透明性和共享性,可以有效把握电网资源、全面有效的掌握局属资产和客户资产,增强电网可靠性,进行精细化管理,提高服务和管理层次,提高电网社会效益。

促进计划用电、减少服务响应时间、提高电网社会效益。通过信息整合,全面掌握企业基础信息数据,可以让各部门协调工作,促进计划用电。通过整合各信息系统专业数据客户服务中心,业扩报装部门,故障抢修人员可以通过系统掌握负荷分布和用户信息,了解现场电网结构,迅速提供有效的客户服务。领导经过综合的决策分析可以有效地调整负荷分配,错峰避谷,保证用电客户的有效服务。

7 推广应用价值

7.1 新农村电气化建设示范工程。

“示范村工程”建设中采用 S11 新型节能变压器和 SDH11-M 非晶变压器，节能增效；进户线都采用二芯 6 平方毫米以上并股线，穿 UPVC 管埋地敷设，进出地面处穿钢管保护，出地面后穿 UPVC 管沿墙或沿房檐敷设，整齐美观，美化村容村貌，适应新农村发展的要求，具有技术推广价值。

新农村电气化建设工程是国家“三农”政策在电力部门的具体体现，承德供电宽城分公司在国家电网公司“新农村、新电力、新服务”农电发展战略的指导下，以服务当地经济为己任，调整思路，开展了一系列电网建设和电力服务活动，使宽城县步入了电力快速发展与农村经济互动双赢的快车道。

新农村电气化建设工程为社会主义新农村供电模式研究开辟了一条新的思路，也必将成为今后农电发展的必然方向。

7.2 农电企业数据集成与信息资源整合工程。

目前县供电企业大多数没有一体化的业务信息平台，都是以独立的系统完成相应的业务应用，于此同是也形成了事实上的“信息孤岛”，不能满足数据的共享、重复使用和数据分析展现的要求，也不能实现数据上传。为了达到“SG186”工程项目的要求，同时又能节约农电企业成本，加快信息化建设，对农电企业现有业务系统的数据集成与资源整合是一条最佳的捷径。

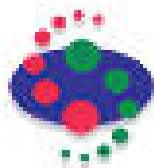
本课题指导的数据集成与信息资源整合框架适合当前所有农电企业进行资源整合，具体技术规范兼顾 B/S、C/S 两种技术架构提供不同的接入指导，同时为了满足不同格式的数据集成，给出了数据接口规范。

本课题不仅仅对当前数据集成与资源整合方面做了规范，同时还考虑到实际业务发展的需要，为后续开发留足空间，为用户提供数据的分析展现，为管理者提供决策支持。

《农电企业数据集成与信息资源整合技术规范》为华北电网有限公司范围内乃至全国农电企业的信息资源整合工作提供了一个参考依据，具有非常广阔的应用前景。

作者：蒋文海

来源：《黑龙江科技信息》2009 年第 27 期



创新文化特征与企业创新绩效的实证研究

——基于我国光电子产业的分析



但凡创新的企业,必然存在能激发其创新行为的文化元素,这些文化元素可称为创新文化特征。当前研究主要识别出了4类促进创新的文化特征:鼓励冒险、宽容失败;相信创新是重要的;交流思想的意愿;鼓励参与、积极授权。关于这些文化特征对创新的促进作用,国外不少学者都进行了分析,并得到了实证上的支持。但他们的研究结论是以国外企业为样本得出的,是否也适用于我国特定产业中的企业?基于此,本文以我国光电子产业为研究对象,从实证上分析创新文化特征与光电子企业创新绩效之间的关系。

1 理论背景与研究假设

Tushman和O'Reilly认为,应当鼓励组织成员的新思想和冒险行为,应该容忍它们的错误和可能的失败。因为创新经常包括一些不确定的因素,不愿意承担风险的公司不可能进行持续不断的创新,所以创新公司的高层管理者往往并鼓励冒险。Chandler等发现,管理上的支持与奖励系统与创新文化积极相关。没有支持,创造性的个人就不能实施他们的新思想,即使他们发现了实现这些新思想的方法。Kam等的研究也发现,“我们的管理者对创新是高度支持的”是与创新最为相关的内部环境因素;紧接其后的是,“我们的管理者容忍失败并鼓励我们的员工从错误中学习”。害怕失败将窒息创造性,而创造性对创新是必不可少的。不应把失败看作是耻辱,而应把它看作是一个学习机会。于是,有以下假设:

假设1:“鼓励冒险,宽容失败”的文化特征与企业的创新绩效之间存在着紧密联系。企业越能鼓励冒险并宽容失败,企业的创新绩效越好;反之,企业的创新绩效越差。

为了创新,必须营造一种有利创新的内部氛围。从企业的管理者至普通员工都必须具有这样的文化理念:创新是有价值的;创新对企业的成功是必不可少的。在实践中,这表现为管理上对待创新及创新员工的态度与普通员工对创新的想法。只有那些把创新作为一个重要的组织战略要素来对待的公司更容易创新成功。Wan等的研究发现,越相信创新对公司成功是重要的,公司的创新就越多。因此,有以下假设:

假设2:“相信创新是重要的”文化特征与企业的创新绩效之间存在着紧密联系。企业越能相信创新是重要的,企业的创新绩效越好;反之,企业的创新绩效越差。

为了创新成功,员工必须显示出对表达和交流思想及共享知识的热切渴望。创新活动需要不同观念的充分交流。因为许多创新都是一个系统,没有交流与沟通是无法开展的。通过交流,组织成员可以从同一句话中得到不同的信息,从同一件事中看出不同的问题,得到不同的启示,从而实现不同思想的融合与碰撞,促进新思想的产生与共同意愿的达成。另外,知识还是唯一随着使用而增加的资产,能够共享的知识,其价值将会呈指数增长。但有时,每个人都会认为自己才是具有特殊文化价值的精英,这种观念势必会阻碍知识的共享;同时,人才之间的竞争常常也会给知识的共享造成障碍。于是,为促进知识的交流与共享,就必须建立起有利于知识交流、共享的文化系统、激励模式及相应的内部知识网络。加强知识交流与共享,能够促进思想在组织内的扩散并增加思想的数量和多样化,并形成知识的相互交叉与碰撞,增加了创造新知识的可能性,而这能支持有价值的创新。类似地,Nonaka的组织知识创造模型也表明,通过在个别成员中的相互作用可导致新知识的扩大和发展。Wan等的研究

则表明，更大的交流思想的意愿与更多的创新相关。这样，有如下假设：

假设3：更大的交流思想的意愿与企业的创新绩效之间存在着紧密联系。企业愿意交流思想，企业的创新绩效越好；反之，企业的创新绩效越差。

参与式的工作环境通过增加组织成员可以得到的信息、学习和发展机会而有利于创新；充分的授权能使员工承担更具有弹性的工作任务，提高组织成员对解决内部问题和适应外部环境的快速反应能力。在这个新产品开发速度和反应时间日益成为主要竞争力源泉的时代，决策速度和弹性是特别关键的。因此为了创新，公司必须克服官僚作风，鼓励员工积极参与创新活动。比如，IBM 公司之所以在20世纪90年代陷入困境，原因就在于IBM尊重个性的传统在官僚主义的重压下被碾为碎末，为墨守成规之风所替代。公司里不再有协调个人与组织关系的合作性小组。就过程而言，冒险精神受到了强调规避风险的官僚主义的束缚。Ogbonna和Harris发现，在参与式的领导与创新文化之间存在着正相关关系；而在官僚式的领导与创新文化之间存在着负相关关系。Claver等则发现向员工授权与创新之间存在着正相关关系；Gudmundson等的研究也表明，当授权员工采取行动时，极大地提高了创新的启动与实施速度。所以有假设：

假设4：“鼓励参与、积极授权”的文化特征与企业的创新绩效之间存在着紧密联系。企业越能积极授权并鼓励参与，企业的创新绩效越好；反之，企业的创新绩效越差。

2 研究方法

2.1 产业选择及样本情况

为了剔除行业差异对企业创新绩效可能产生的影响，本文所选样本全部为我国的光电子企业，并拟利用其2005-2007年度的有关数据进行实证分析。数据收集采用了问卷调查方式，以企业的高层管理人员为问卷调查对象。利用召开会议、熟人联系、直接邮寄及利用Email等形式共发放问卷816份，回收问卷332份，其中有效问卷287份，问卷回收率和有效问卷率分别为40.69%和35.17%。调查问卷发放与回收的具体情况见表1。

表 1 调查问卷的发放与回收情况

问卷发放与回收方式	问卷发放数量(份)	回收问卷数量(份)	有效问卷回收数量(份)	问卷回收率(%)	有效问卷率(%)
召开会议	150	93	86	62.00	57.30
熟人发放	417	184	161	44.12	38.61
熟人推荐	56	56	56	100.00	100.00
熟人发放	361	128	105	35.46	29.09
Email	230	48	35	20.87	15.22
直接邮寄	19	7	5	36.80	26.30
合计	816	332	287	40.69	35.17

资料来源：作者整理

2.2 研究测度

本文对创新的测度仅集中于产品创新，并用企业在2005-2007年3年中推出的新产品占销售收入的平均比例来代表企业的创新绩效。对前面已经论述过的创新文化特征，在参考了Cormican和SullivanE、Tushrrnan和O'Reilly、Harrington和Guimaraes、Wan等、Subramanian和Nilakantall、Damapour等的研究后，采用如下测度方法：

对于“鼓励冒险、宽容失败”这一指标采用5点计分法，包括4个测度项目：① 我们组织的高层管理部门不断激励员工实践创造性思想；② 当员工有好的创新思想出现时，我们公司会给予时间及

资源上的充分支持；③在我们公司员工的创新冒险失败时，其职业生涯将不受任何影响；④当员工实践新思想成功时，我们公司会给予及时奖励。4个项目的平均得分构成这一指标的最终得分，得分越高，表明这个公司越支持创新，愿意承担风险，并能宽容失败。

对于“相信创新是重要的”这一指标采用5点计分法，包括4个测度项目：① 公司的高层管理部门非常尊重创新员工；②公司的员工都能认识到创新对组织发展的重要性；③ 公司经常把创新作为一个重要的战略要素来对待；④公司非常强调通过创新来发展。4个项目的平均得分构成这一指标的最终得分，得分越高，表明这个公司越相信创新对公司成功必不可少。

对于“交流思想的意愿”这一指标采用5点计分法，包括4个测度项目：①公司的员工有新的思想或创意时，非常愿意与他人共享；②公司能提供各种渠道方便员工及时交流思想；③公司的员工经常以各种方式交换信息；④公司对员工的知识共享行为予以积极鼓励或给予奖励。4个项目的平均得分构成这一指标的最终得分，得分越高，表明这个公司的员工越愿意交流思想。

对于“鼓励参与、积极授权”这一指标采用5点计分法，包括4个测度项目：① 我们公司的员工在面临新问题时，不需要高层管理部门的同意就可以采取行动；② 当按现有计划或程序无法完成一项任务时，公司的员工可以进行自主决策及有灵活处理工作过程的自由；③公司的高层管理部门经常邀请员工参与创新决策；④公司员工对创新活动的参与热情很高。4个项目的平均得分构成这一指标的最终得分，得分越高，表明这个公司越能积极授权，越能鼓励员工对创新活动的参与。

3 结果

3.1 信度检验

信度的高低是评价问卷质量的重要指标。本研究采用最常用的Cronbach Alpha系数对文化特征变量进行了信度检验。经统计，所有创新文化特征变量的Cronbach Alpha系数均大于0.8，达到了信度检验标准。变量的信度检验结果见表2。

表 2 信度检验结果

变量名称	Alpha值
鼓励冒险、宽容失败	0.893
相信创新是重要的	0.860
交流思想的意愿	0.921
鼓励参与、积极授权	0.874

3.2 相关分析结果

为了对研究假设的合理性进行检验，本研究采用Pearson相关系数对创新文化特征与企业创新绩效之间的关系进行了相关分析，结果见表3。

从创新文化特征与创新绩效之间的相关分析结果看，“鼓励冒险、宽容失败”这一文化特征与创新绩效之间存在正向且统计上显著的相关关系。假设1得到了支持，即企业越能“鼓励冒险、宽容失败”，企业的创新绩效越好。“相信创新是重要的”这一文化特征与创新绩效指标也存在显著的正相关关系，于是假设2得到了验证，即企业越能相信创新是重要的，企业的创新绩效越好。“交流思想的意愿”这一文化特征与创新绩效指标也存在统计上显著的正相关关系，因此假设3得到验证，即企业员工越愿意交流思想，企业的创新绩效越好。“鼓励参与、积极授权”这一文化特征与创新绩效指标均不存在显著的正相关关系，于是假设4未能通过检验。

表 3 相关分析结果

创新文化特征	创新绩效
鼓励冒险、宽容失败	0.403**
相信创新是重要的	0.482**
交流思想的意愿	0.374**
鼓励参与、积极授权	0.015

注：* $p < 0.05$ ；** $p < 0.01$ 。

4 讨论与结论

通过对问卷调查数据的实证分析，对本文提出的各种预期假设进行了统计检验。研究结果表明，各种预期假设既有得到实证支持的，也有未能通过检验的。对于这样的研究结果，需要理性地对待，更需要通过进一步地分析对创新文化特征与创新绩效之间的关系进行总结，进而为企业的创新决策提供参考。

关于不同文化特征对创新的影响，尽管很多研究发现并强调“鼓励冒险、宽容失败”、“相信创新是重要的”、“交流思想的意愿”及“鼓励参与、积极授权”这些文化特征的重要性，但在对我国的光电子企业所进行的实证分析中，却只得到了部分证实。本文的实证研究显示，在所检验的4个文化特征中，“相信创新是重要的”、“鼓励冒险、宽容失败”及“交流思想的意愿”这3个创新文化特征与创新绩效均存在显著的正向关系。这证实了上述3个文化特征对提高光电子企业创新绩效的重要性。所以，为了提升创新绩效，光电子企业要重视创新文化特征对创新的影响，高层管理者应在推动这些文化特征的形成与建设方面发挥应有的作用，着力培育具有这3方面创新文化特征的文化系统，使其成为全体员工的思维方式和行为模式。

而需要注意的是，“鼓励参与、积极授权”这一文化特征与创新绩效的关系没有得到显著性检验的支持。这一结果的出现，似乎有悖于很多学者的实证研究结果和理论推理。比如，Kanter认为创新组织的特点是层级的减少、更多的交流和对低层雇员的更多授权。Damanpour发现，决策上的权力集中和创新之间存在着统计上重要而负面的联系。还有一种广泛流行的观点是，积极授权和鼓励参与能够促进创新，而权力集中被认为是采用创新的一个主要障碍。因为决策上的集权往往可能压制创新性的解决方案，而权力分散则承认冲突的价值，有可能让员工承担更具有弹性的工作任务，这些都增加了组织成员进行决策及灵活处理工作过程的自由，从而能促进创新。同时，参与式的工作环境还能通过增加组织成员的交流意识和献身精神而促进创新。但本文的研究表明了创新文化的多元性、复杂性和权变性。比如我国光通讯行业的领头企业中兴和华为。中兴的文化中一个很重要的元素是分权>集权，而华为则是集权>分权。侯为贵善于授权，每个事业部总经理都拥有相当大的权力。在下命令执行之前，中兴允许沟通和商量，即便侯为贵本人，也并不刻意将自己的想法加在全公司的头上。而关于集权，任正非有一句名言：“稳定是发展的基础，华为永远都实行中央集权”。尽管他们在对待权力的集中与分散问题上分歧很大，但这两家企业的创新能力和创新绩效均居于行业前列。这些现实与本文的实证结果是一致的，表明“鼓励参与、积极授权”并不构成我国光电子创新企业的共同文化特征。这也说明，对于创新文化，并没有一个完全统一的标准和固定模式，所以人们既需要总结促进创新的共同文化特征，又要理解与把握其权变性质，能根据实践活动的变化对其不断地进行修正和完善，根据企业的实际状况设计出具有自身特色的创新文化系统。

作者：刘锦英（河南大学管理科学与工程研究所，河南开封）

来源：《科技进步与对策》2010年第13期

领导-部属交换感知匹配对员工表现的影响

1 引言

在组织管理领域,领导-下属交换(leader-member exchange, LMX)已发展成为领导理论研究的重要视角。其核心观点认为,领导者会与不同的下属建立亲疏各异的交换关系,有一些是以经济性交换为主、不超出雇用合同范围的低质量交换关系,另一些是以社会性交换为主、基于高度信任和义务承担的高质量交换关系。高质量交换关系的形成需要经过陌生、熟悉、合作伙伴三个阶段,一旦双方都超越自我形成利益共同体,便可构建高质量的交换关系。大量研究发现,高质量的领导-部属交换关系对员工工作表现有正向积极的影响效果,包括能让员工有更高的工作满意度(Graen, Novak和Sommerkamp, 1982)、更强的组织承诺(Nystrom, 1990)、更好的工作绩效(Liden, Wayne和Stilwell, 1993)和更多的组织公民行为(Hackett, Farh, Song和Lapierre, 2003)。

一直以来,领导的LMX感知(SLMX)和部属的LMX感知之间的相关性不明显, Gerstner与Day(1997)的分析报告认为两者相关系数为0.29,大多数研究也只是探讨员工的LMX感知对员工表现的影响作用。领导的LMX感知与员工的LMX感知有怎样的区别,两者之间相对较低的相关性,以及两者之间的匹配对员工工作表现可能产生的后果影响,现有文献少有涉及。基于Cogliser等人(2009)的研究,以及本文将要陈述的理论依据,我们认为员工的工作满意度、组织承诺、工作绩效和组织公民行为会受到领导、部属双方对LMX感知差异的影响。因此,本文研究的问题是:领导、部属双方关于LMX关系质量的感知及其匹配程度是否会对员工工作表现产生影响。

本文希望对LMX与员工工作表现相关性的理论研究有所贡献:首先,同时从领导和部属两个评价主体测量LMX,构建LMX感知匹配对员工工作表现的影响模型,为相关的理论观点(Scandura和Schriesheim, 1994; Gerstner和Day, 1997)提供实证检验。其次,在中国情境下运用自评-他评概念模型(Atwater和Yammarino, 1997)和LMX感知匹配概念(Cogliser et al., 2009),解释领导、部属双方的LMX感知匹配与不匹配情形对部属工作表现的影响效果,验证它们在本土情境下的有效性。此外,不同LMX感知匹配情形下员工工作表现的差异性,可以为企业管理者提高组织领导力、改善领导与部属的交换关系、促进员工的良好表现提供理论指导。譬如,当员工的LMX感知水平高于主管的LMX感知水平时,管理者应该努力改善关系质量并且将其感知认识与员工准确及时地沟通,而员工也应该及时地调整自身对LMX的感知,由此营造一种和谐的领导-属交换关系。

2 理论背景

已有研究发现,领导、部属双方对于LMX关系质量感知不一致或者双方感知都较低时,会给部属带来负向的影响效果。(1)当部属高估与主管的关系质量时,错误地以为主管能够代表他们的利益,因而对自己在组织中的处境过于自信,也会低估面对组织不利情形时的风险(例如下岗、错过晋升机会、不平等的奖励分配),还可能失去培训、个人发展和内部调整的机会。所有这些负面结果都是因为他们错误地以为主管也跟他们一样满意彼此间的工作关系(Atwater和Yammarino, 1997)而造成的。(2)如果部属低估了与主管的良好关系,他们会产生莫名的焦虑,并因此影响到工作满意度和组织承诺水平(Gerstner和Day, 1997; Van Breukelen et al., 2002)。(3)如果部属与主管对LMX关系质量的感知一致但都较低时,部属会产生悲观和沮丧甚至无助的感觉(Martinko和Gardner, 1982),他们的工作满意度、组织承诺、工作绩效和组织公民行为都将处于较低的水平。

2.1 自评-他评概念模型

基于以上所述, 本文研究领导、部属双方的 LMX 感知以及 LMX 感知匹配程度对部属工作表现的影响效果, 使用的分析工具来自于 Atwater 及其同事 (Atwater 和 Yammarino, 1997; Atwater et al., 1998) 发展的自评-他评概念模型。该模型根据自评与他评相对分值的差异划分出四种匹配类型, 并认为类型的差异对个体变量存在影响。四种类型包括两个匹配的类型和两个不匹配的类型: (1) “匹配 / 好” 类型 (in-agreement / good), 指关于个体的自评分高, 他评分也高, 两者匹配; (2) “匹配 / 差” 类型 (in-agreement / poor), 自评分不理想, 他评分也不好, 两者匹配; (3) “高估” 类型 (overestimators), 个体的自评分高于他评分的情形; (4) “低估” 类型 (underestimators) 是自评分低于他评分的情形。该模型指出: 只有 “匹配 / 好” 类型才能对员工工作态度和行为绩效产生正向积极的影响, 其他类型都会不同程度地产生负向消极的影响。

2.2 LMX 感知匹配

根据自评-他评概念模型, 本文给出了领导、部属关于 LMX 感知的四种类型, 如图 1 所示。两种匹配类型中, 领导和部属双方对 LMX 关系质量的感知是一致的, 两种不匹配类型中, 双方的感知不一致。

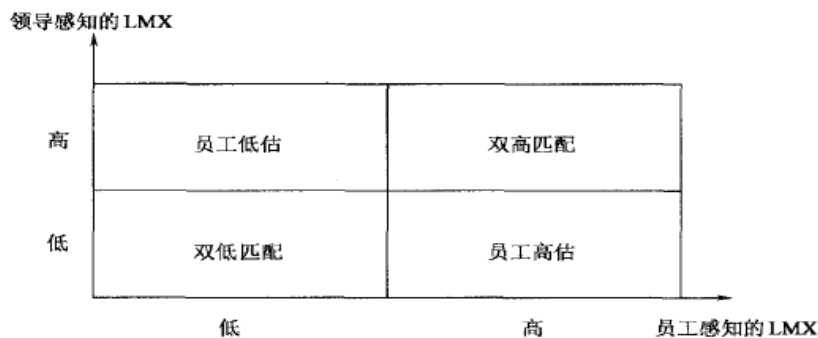


图1 LMX 感知匹配类型

(1) 双高匹配 LMX (balanced / high LMX)

指员工与主管一致认为双方间的合作关系是高质量的, 彼此间值得信任和尊重, 也愿意为对方承担义务的情形。该类型大多出现在领导-部属交换关系的成熟期 (Graen 和 Uhl-Bien, 1995), 主管与员工合作年限较长, 或者主管信任该员工并将其视为 “自己人” (in-group member) 的情形 (Scandura 和 Schriesheim, 1994)。

(2) 双低匹配 LMX (balanced / low LMX)

员工和主管同时认为彼此间的交换关系是低质量的经济性交换关系。LMX 理论认为这种类型的交换关系通常出现在交换关系的 “陌生” 阶段 (Graen 和 Uhl-Bien, 1995)。当然, 即使交换关系时间较长, 如果双方都视对方为 “局外人” (out-group member), 也会形成该匹配类型。

(3) 员工高估 (follower overestimation)

指员工认为与主管的交换关系是高质量的, 而主管却不如此认为的情形。员工相信他与主管之间是相互信任、尊重和认可的, 自己也为这种良好关系付出了许多角色外的行为。相反, 主管视彼此间的关系为一种交易型或者经济交换的形式。出现这种情况, 一般是因为员工对权威人物的先入为主的印象, 对主管一些善意行为的误解, 或者是社会期许式反应的影响。

(4) 员工低估 (follower underestimation)

指员工对双方关系质量的感知水平较低, 而主管的感知水平较高的情形。当员工消极理解主管发

出的讯号,或者主管不能将其对员工的好感正确传递给员工,都会使员工低估LMX关系质量。此外,主管对彼此关系的评价,也会因主管的仁慈宽大因素而有所夸大(Guilford, 1954),出现员工低估的情形。

3 研究假设

3.1 LMX 感知匹配对员工工作满意度的影响

领导-部属交换理论认为,处于高质量交换关系中的员工,因为领导的信任和尊重而拥有高水平的工作满意度,大量的实证研究也支持高LMX的员工与高组织承诺之间的正相关性。依此推论,员工的工作满意度与主管感知的LMX也会存在正相关性。

心理契约理论指出,员工的工作期望得到满足时会产生较高的工作满意度,被违背时会有低的工作满意度(Rousseau, 1995)。当员工与主管之间出现不能匹配的LMX感知水平,员工的心理矛盾、期望落差和紧张的负面情绪都会负向影响工作满意度(Lazarus和Folkman, 1984)。因而,LMX感知匹配会影响员工的工作满意度,不同的匹配类型影响程度不同。因此提出假设:

H1: LMX感知匹配显著影响员工的工作满意度;双高匹配具有正向影响效果,工作满意度最高;双低匹配具有负向影响效果,工作满意度最低;不匹配类型的影响居中,员工高估类型的工作满意度稍高于员工低估类型的工作满意度。

3.2 LMX 感知匹配对员工组织承诺的影响

从依附理论(attachment theory)的角度看来,LMX会让部属逐渐产生对领导的情感依附,进而对组织形成某种程度的认同和卷入。LMX理论也指出部属对组织表现出的忠诚与认同,是高质量LMX的回报方式之一(Dansereau et al., 1975)。实证数据支持员工的LMX感知与员工组织承诺之间的正相关性(Wayne et al., 1997)。同时,高质量LMX中,员工的高承诺感又会让主管进一步增强对双方交换关系的好评,如果员工和主管对LMX的感知水平都较高,员工组织承诺就会较高。这一观点得到了实证的验证(Masllyn和Uhl-Bien,

2001)。

最后,LMX与组织承诺都包含有员工的情感因素,可以推论员工的LMX感知对员工组织承诺的影响会强于主管的LMX感知对员工组织承诺的影响。因此提出假设:

H2: LMX感知匹配显著影响员工的组织承诺;双高匹配具有正向影响效果,组织承诺水平最高;双低匹配具有负向影响效果,组织承诺水平最低;不匹配类型的影响居中,员工高估类型的组织承诺水平稍高于员工低估类型的组织承诺水平。

3.3 LMX 感知匹配对员工工作绩效的影响

高质量的领导-部属交换关系中,一方面双方相互信任和尊敬会增强彼此的互惠义务感,从而驱使下属努力工作以获得更好的工作绩效回报上司;另一方面部属与主管之间的频繁交流也有助于提高员工的工作绩效。同时,主管对LMX的高感知水平也会促使主管对员工的工作绩效给予高的评价。可以推论,员工的LMX感知和主管的LMX感知都应该与工作绩效存在正相关性。这一观点得到了数据的支持(Gerstner和Day, 1997; Wang et al., 2005)。

此外,如果员工和主管的LMX感知一致且都较高的话,对员工工作绩效应该有正向的影响作用;相反如果感知一致但都较低,就会有负向的影响作用。在员工低估的情形下,因为主管对LMX的感知高于员工的LMX感知,此时的员工工作绩效应该高于员工高估的情形(Cogliser et al., 2009)。因此

提出假设:

H3: LMX感知匹配显著影响员工的工作绩效; 双高匹配具有正向影响效果, 工作绩效最高; 双低匹配具有负向影响效果, 工作绩效最低; 不匹配类型的影响居中, 员工低估类型的工作绩效稍高于员工高估类型的工作绩效。

3.4 LMX 感知匹配对员工组织公民行为的影响

在高质量的领导-部属交换关系中, 领导者会引导部属将集体利益置于个人利益之上, 使其产生更高层次的需求。为了回报领导者的信任和支持, 部属往往也会付出超出职责范围的努力, 以能够在交换中实现互惠义务, 组织公民行为就是一种极其有用的实现方式。许多实证研究都支持两者之间的这种相关性(Hackett et al., 2003; Wang et al., 2005)。

如果员工和主管的LMX感知水平一致且都较高, 对员工组织公民行为的影响应该是正向的; 相反如果感知一致但都较低, 其影响应该是负向的。员工低估LMX时, 主管的LMX感知较高, 此时对员工组织公民行为的评价应该高于员工高估的情形。因此提出假设:

H4: LMX感知匹配显著影响员工的组织公民行为; 双高匹配具有正向影响效果, 组织公民行为最高; 双低匹配具有负向影响效果, 组织公民行为最低; 不匹配类型的影响居中, 员工低估类型的组织公民行为稍高于员工高估类型的组织公民行为。

4 研究方法

4.1 变量测量

领导-部属交换 (LMX)。员工评价的LMX直接使用7个条目的量表(Graen et al., 1982), 举例条目如“通常情况下我知道如何与主管的立场保持一致”。在本研究中的信度系数为0.88。主管评价的LMX(下文用“SLMX”表示), 按照一般做法(e.g., Liden, Wayne和Stillwell, 1993), 采取平行测量的方法, 即Graen和Uhl-Bien(1995: 237)推荐的将前述量表中的用词调整后作为主管的LMX题项。举例条目如“通常情况下我知道如何让他/她与我的立场保持一致”。在本研究中的信度系数为0.87。

领导-部属交换感知匹配。按照Tsui等(1997)和Cogliser等(2009)的方法, 分别将LMX和SLMX的变量值以中位数划分为两半, 两个变量值都大于中位数的为“双高匹配”, 都小于或等于中位数的为“双低匹配”, LMX大于中位数但SLMX小于或等于中位数的为“员工高估”类型, LMX小于或等于中位数而SLMX大于中位数的为“员工低估”类型。依照这一标准, 410个总体样本的分布情况为: 双高匹配 $n=120$ (29.3%), 双低匹配 $n=94$ (22.9%), 员工高估类型 $n=110$ (26.8%), 员工低估类型 $n=86$ (21.0%)。

员工工作满意度的测量采用Tsui, Egan与O'Reilly(1992)所发展的6个题项的量表, 举例条目如“对我的工作内容和性质感到满意”, 本研究中的信度系数为0.83。员工组织承诺的量表来自于Farh等人(1998)所修订的6个条目, 举例条目如“对公司有利的东西就是对我有利的东西”, 本研究中的信度系数为0.79。员工工作绩效使用Tsui等人(1997)发展的11个条目的量表, 举例条目如“工作量比一般的员工多”、“有能力完成关键的工作任务”, 本研究中的信度系数为0.94。员工组织公民行为的测量采用了Farh等人(2004)研究中的9个题项的量表, 举例条目如“会主动帮助工作量大的同事”、“会积极提出改善工作的建议”、“即使没有加班费, 也愿意超时工作”, 本研究中的信度系数为0.92。

控制变量选取了性别、年龄、学历、工作年限以及上下级关系年限五个员工的变量。这些人口统计特征会影响员工与主管的互动, 从而对领导-部属交换的形成过程产生影响(Dienesch和Liden, 1986)。学历与工作年限不仅会影响员工的工作满意度(Tsui et al., 1997), 还会影响自评-他评的

匹配(Atwater和Yammarino, 1997), 上下级关系年限会从时间上对LMX关系质量产生影响(Liden et al., 1993), 因此都需要加以控制。

4.2 样本描述

本次调查样本选取了珠三角地区两家大型的企业, 抽样对象为中层管理者及其下属、基层管理者及其下属。员工填答LMX、工作满意度与组织承诺三个变量, 主管填答SLMX、员工工作绩效和员工组织公民行为三个变量, 两份问卷都包含五个控制变量问题。

调研时间集中于2009年9月到10月, 由本文作者亲自在现场发放问卷及回收答卷。在发放问卷之前, 先对员工问卷与主管问卷实施编码工作, 以确保两份问卷回收后能进行匹配。整个问卷填写过程中, 以各主管与其相应的部属形成的小组为单位, 每次只有一个小组到指定的独立会议室进行填答。最终发放配对问卷433份, 回收433份, 回收率100%。进一步对回收问卷进行仔细审查, 剔除了23份无效或存在问题的问卷, 实际得到有效的员工、主管配对问卷410份, 占全部回收问卷的94.7%。

统计样本的410份有效配对问卷中, 部属的统计特征为: 男性占63.7%; 平均年龄为27岁; 学历以本科为主, 占64.1%; 平均工作年限为4年。主管的统计描述为: 84.4%为男性; 平均年龄为31岁; 学历仍然以本科为主, 占77.6%; 平均工作年限为5年。

4.3 数据分析

本文的数据分析均采用SPSS 13.0软件。首先, 用单因素方差分析(one-way ANOVA)检验每一个结果变量在LMX感知匹配类型中的均值差异; 然后, 进行多元协方差分析(MANCOVA), 以4个工作表现变量为结果变量, 4种感知匹配类型为预测变量, 同时控制5个人口统计变量, 分析LMX感知匹配在整体上对员工工作表现的显著影响; 最后, 对每个结果变量进行协方差分析(ANCOVA), 检验LMX感知匹配对每个结果变量的影响效果。

5 分析结果

5.1 相关分析

各变量的均值、标准差、相关系数以及测量量表的信度系数如表1所示。从表中可以看出, 员工和主管的LMX感知的相关系数较低($r=0.13$, $P<0.01$), 员工的LMX感知与员工工作满意度($r=0.54$, $P<0.01$)和组织承诺($r=0.41$, $P<0.01$)的相关较高, 主管的LMX感知与员工工作绩效($r=0.47$, $P<0.01$)和组织公民行为($r=0.55$, $P<0.01$)的相关也较高, 为本文的理论假设提供了初步的支持。

5.2 方差与协方差分析

方差分析(ANOVA)的结果如表2的前五列数据, 4个结果变量的F值都是显著的(工作满意度、组织承诺、工作绩效、组织公民行为的F值分别为29.18, 13.95, 24.99, 38.71, $P<0.01$), 表明各结果变量的均值存在显著差异。多元协方差分析(MANCOVA)的结果也是显著的(Wilks's $\lambda=0.63$, $F: 17.24$; Hotelling's $T=0.56$, $FT=18.77$; $P<0.01$), 模型能解释变异量($1-\lambda$)的37%, 说明LMX感知匹配与员工的工作表现存在显著的相关性, 不同匹配类型中的结果变量均值在总体上是存在差异的。ANCOVA协方差分析中(表2后四列数据), 每一个结果变量的模型都是显著的(工作满意度、组织承诺、工作绩效、组织公民行为的F值分别为4.03, 2.83, 3.74, 4.93, $P<0.01$), 模型的解释力占结果变量变异数(criterion variance)的比例也是合理的(partial eta squares分别为0.24, 0.18, 0.22, 0.27)。LMX感知匹配对每个结果变量的影响效果具体分析如下。

表 1 变量均值、标准差与相关系数

变 量	均值	标准差	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. LMX_员工	4.24	0.62	(0.88)									
2. SLMX_主管	4.64	0.41	0.13 **	(0.87)								
3. 工作满意度	3.97	0.69	0.54 **	0.09	(0.83)							
4. 组织承诺	4.40	0.61	0.41 **	0.08	0.48 **	(0.79)						
5. 工作绩效	4.11	0.60	0.22 **	0.47 **	0.05	-0.03	(0.94)					
6. 组织公民行为	4.29	0.60	0.26 **	0.55 **	0.14 **	0.00	0.74 **	(0.92)				
7. 性别	0.69	0.48	0.02	-0.07	-0.00	-0.06	0.04	-0.00	N/A			
8. 年龄	2.70	0.79	-0.07	-0.06	0.02	-0.09	-0.00	-0.06	0.08	N/A		
9. 学历	2.64	0.67	0.10 *	0.07	0.01	0.02	0.06	0.07	0.00	-0.20 **	N/A	
10. 工作年限	3.67	1.27	-0.09	0.06	-0.08	-0.15 **	0.08	0.03	-0.01	0.48 **	-0.23 **	N/A
11. 上下级关系年限	2.43	1.36	0.05	-0.03	-0.10 *	-0.03	0.07	0.00	0.08	0.28 **	-0.07	0.36 **

注：对角线上的数字为信度系数。* p < 0.05, ** p < 0.01, N = 410

表 2 LMX 感知匹配对员工工作表现的影响

员工结果变量	领导-部属交换评价匹配类型				ANOVA F 值	ANCOVA F 值	模型的 Eta ²	主效应 F 值	主效应 Eta ²
	双高匹配 (n=120)	双低匹配 (n=94)	员工高估 (n=110)	员工低估 (n=86)					
工作满意度									
均值	4.32	3.61a	4.10	3.71a	29.18**	4.03**	0.24	6.66**	0.05
标准差	0.54	0.73	0.61	0.63					
组织承诺									
均值	4.60b	4.14a	4.52b	4.25a	13.95**	2.83**	0.18	0.65	0.005
标准差	0.49	0.66	0.59	0.61					
工作绩效									
均值	4.38a	3.74	4.05b	4.24a. b	24.99**	3.74**	0.22	10.19**	0.07
标准差	0.50	0.65	0.57	0.50					
组织公民行为									
均值	4.62	3.87	4.19	4.42	38.71**	4.93**	0.27	15.36**	0.11
标准差	0.41	0.61	0.57	0.52					

注：有同样下标字母的均值在 0.05 的水平上相互间没有显著差异，ANOVA 不包含控制变量，ANCOVA 包含控制变量

(1) 工作满意度

LMX感知匹配对工作满意度的影响是显著的(F=4.03, P<0.01)，双高匹配具有正向效果，其均值是四种类型中最高的(mean=4.32)，双低匹配的影响是负向的，其均值处于最低水平(mean=3.61)，员工高估与员工低估的影响居中，均值分别为4.10、3.71。4个均值的排序与假设H1是一致的，只是员工低估类型与匹配 / 低LMX的均值无显著差异(P>0.05)，假设H1得到大部分的支持。

(2) 组织承诺

LMX感知匹配对组织承诺的影响也是显著的(F=2.83, P<0.01)，但4个均值的差异并不十分明显。双高匹配虽然具有正向预测力，其均值与员工高估类型无显著差异(P>0.05)；双低匹配具有负向作用，均值与员工低估类型无显著差异(P>0.05)。所以假设H2只得到部分支持。

(3) 工作绩效

LMX感知匹配显著影响员工的工作绩效(F=3.74, P<0.01)，4个均值的排序与本文假设一致(双高

匹配 $\text{mean}=4.38$, 员工低估 $\text{mean}=4.24$, 员工高估 $\text{mean}=4.05$, 双低匹配 $\text{mean}=3.74$), 但双高匹配与员工低估类型、员工低估类型与员工高估类型之间无显著差异($P>0.05$)。假设H3也只得部分支持

(4) 组织公民行为

LMX感知匹配显著影响员工的组织公民行为($F=4.93, P<0.01$), 4个均值的排序与本文假设一致(双高匹配 $\text{mean}=4.62$, 员工低估 $\text{mean}=4.42$, 员工高估 $\text{mean}=4.19$, 双低匹配 $\text{mean}=3.87$), 各均值之间都存在显著差异($P<0.05$)。所以, 本文的假设H4得到完全支持。

6 结论与讨论

对于本文要研究的问题: 领导、部属双方关于LMX关系质量的感知及其匹配程度是否会对员工工作表现产生影响, 经过分析检验, 得出以下结论: (1) LMX感知匹配会对员工工作表现产生显著影响; (2) 双高匹配类型对员工工作表现有显著正向影响, 双低匹配类型对员工工作表现有显著负向影响, 不匹配类型对员工工作表现的影响居中; (3) 员工高估类型可正向预测工作满意度和组织承诺, 其水平平均高于员工低估类型; 员工低估类型可正向预测工作绩效和组织公民行为, 其水平平均高于员工高估类型。

进一步将本研究的分析结果与Cogliser等(2009)基于美国样本的分析结果^①进行比较后发现: LMX感知匹配对员工工作满意度、组织承诺和工作绩效均有显著影响, 双高匹配具正向影响效果, 双低匹配具负向影响效果; 员工的工作满意度和工作绩效的均值排序在两个样本中是一致的, 而组织承诺的排序稍有不同(本研究样本中从高到低的顺序是双高匹配、员工高估、员工低估、双低匹配; 美国样本中则是双高匹配、员工高估、双低匹配、员工低估)。此外, 本研究还发现LMX感知匹配对员工组织公民行为有显著影响, 并且各均值之间都存在显著差异, 说明员工的组织公民行为更容易受到领导-部属交换关系的影响, 其中的缘由有待以后更加深入地进行探讨。

理论上三个方面是值得进一步关注的: 首先, 为什么员工的工作态度会随着员工对LMX的良好自评呈现高水平而不论领导是否给予同样高的评价?也就是说, 当员工认为LMX是良好的, 他就会觉得主管对自己很好, 愿意分享工作中的想法, 也愿意积极地投入工作。这一现象在领导的社会认同理论(social identity of leadership; Hogg, 2001)中可以得到一种解释。该理论认为, 领导对部属的影响会由浅而深地通过去个性化的社会吸引过程完成, 让部属愿意遵从领导的想法和建议, 通过部属的归因偏差(如感知到良好的LMX关系质量)可以进一步强化领导的影响(Steiner, 1997)。从领导的社会认同视角解释员工的LMX感知与员工工作态度的正相关性, 是一个很好的切入点, 值得深入研究。其次, 领导与部属对LMX评价为什么会存在差异?其背后的理论解释是什么?为了解开这些疑问, 我们需要打开领导与部属对LMX的认知过程的黑箱, 条件推理方法(conditional reasoning methods; James, 1998)为此提供了一种间接而有效的解释途径。条件推理的基本假设是, 人格的差异使个体具有不同的内隐认知, 所以推理过程也是不同的。它通过个体对归纳推理问题的逻辑选择, 来测量人格上的内隐认知偏好, 也就是个体在对自己的态度和行为进行合理化时那些内隐的认知。对这些个体内隐认知的研究, 将有助于我们理解领导、部属的LMX认知过程及其差异。更进一步来说, 已有研究关注到了西方情境下领导的LMX感知与部属的LMX感知的较低相关性($r=0.29$ in Gerstner和Day, 1997; $r=0.27$ in Cogliser et al., 2009), 本文中两者的相关性更低($r=0.13$)。同一概念不同评价主体得到的测量结果间的低相关性, 除了从不同评价主体的认知过程进行解释以外, 仍然需要更多的理论和实证方面的研究。最后, 情境因素对LMX感知匹配与员工工作表现相关性的影响也是值得研究的。组织层次上的因素如所有制形式、组织文化, 群体层次的因素如团队规模, 个体层次的价值观念差异都会产生情境影响, 有待更多的理论研究深入探讨。

本文的研究结果对企业管理实践的指导意义主要有两点。第一, 为使员工有良好的工作表现, 领

领导者应该与部属建立高质量的领导-部属交换关系,更重要的是领导者要确保部属对关系质量的感知与自己是一致的。第二,对于不匹配的LMX感知水平,不管是员工低估还是员工高估,领导者都应该审视自己的管理是否存在问题,改进互动和沟通的模式、调整彼此的期望值、建立有效的反馈机制(如360度评估体系)都是行之有效的方法。

最后,本文的研究是有局限的。尽管本文从领导和部属两个来源收集数据,但采集的都是被试者的感知评分,难免会存在某种倾向性和测量误差。以后的研究在收集被试者的感知评分的同时,也可以通过行为观察的方式采集数据。另外,本文采取的是横截面(cross-sectional)的研究,以同一点上搜集的LMX感知匹配影响部属工作表现的数据进行分析。未来研究,有必要采取纵向研究的方法,从不同时段测量相应变量,探讨领导-部属交换感知匹配与员工工作表现相互影响的动态过程。此外,领导在评价LMX时存在打分从紧(range restriction)的现象,会影响到LMX感知的匹配程度,如果以纵向的方法进行研究,这方面的困扰就会降低。

作者:周妮娜(中山大学岭南学院博士研究生,广州市)

来源:《经济与管理研究》2010年第7期

政府统计服务与企业信息需求探析



随着市场经济的发展,经济主体越来越多元化,经济结构越来越复杂,影响经济发展的因素越来越多,市场竞争日趋激烈,企业和社会公众对统计信息的需求越来越迫切,内容越来越多,要求越来越高。政府统计部门是提供统计信息的主要渠道,政府统计数据作为宏观经济运行的晴雨表和温度计,无疑有着巨大的价值。在社会主义市场经济条件下,政府统计一方面要努力为国家宏观决策提供优质服务,另一方面要努力向企业和社会公众提供优质统计信息服务。

1 政府统计服务与企业信息需求问题

I.1 政府统计服务问题

当前我国的政府信息统计体制还是计划经济时代的产物,即政府信息统计工作的目的和主要功能是为计划服务,带有很强的政治色彩。在市场经济体制已经初步建立的今天,政府垄断型的信息统计体制无疑会产生诸多的问题,越来越与社会经济的发展不相适应。主要体现在以下几个方面:

第一、对政府统计的定位问题。政府统计数据首先应该是公共产品,而不是统计生产部门的私产。政府统计数据生产的全部意义,在于在最大程度上满足各类用户,包括企业用户最广泛的需求。虽然,我们所掌控的资源是有限的,不能满足所有用户的全部需求。但是,我们可以通过规划和计划,满足各类用户,包括企业用户最优先的需求。

第二、政府统计数据的生产问题。一是政府统计部门生产的统计数据应该具有针对性,能够满足政府的决策需要、满足国内外企业的决策需要、满足研究部门的分析需要、满足广大公众的知情权的

需要；二是这些统计数据在统计分类标准上、指标涵义上、统计方法上，都应该同国际上公认的实践具有一致性，以便加强可比性；三是政府统计应该改进对政府决策具有重大意义的统计，如支出法GDP、失业统计、物价统计等；四是政府统计应该跟进数据需求的变化，生产适应这些变化的产品；最后，政府统计应该对现在所掌握的数据进行深入开发，根据用户需求生产出更加详细的分地区、分行业的数据。

第三、政府统计的透明度问题。政府统计的透明度，包括统计规划和计划的透明度、数据生产过程的透明度、统计方法的透明度、以及数据产品发布工作的透明度。政府统计透明度对于企业用户等各类用户正确使用政府统计数据，改进政府统计的形象，都具有极为重要的意义。

第四、政府统计数据的发布问题。既然政府统计以满足企业用户和其他各类用户的需要为其最终目标，那么，做好统计服务工作就是对政府统计的必然要求。政府统计数据应该以各类用户需要的分组予以发布；企业用户可以通过各种途径、各种介质，获得政府统计数据；政府统计应该在满足用户的普遍需要之外，还应该通过成本回收方式满足用户的特殊需要，甚至是“一对一”的服务。

第五、政府统计的协调和管理问题。中国国家统计局、部门统计、行业协会统计、地方政府统计都是整个政府统计系统的组成部分。政府统计应该动员政府统计的整体资源，加强各个组成部分之间的协调，形成政府统计的合力，实现各个组成部分之间的信息共享。

1.2 企业信息需求问题

但是，很多中国本土企业还没有意识到信息、数据的重要性。当前调查数据需求更多的还集中在中国的跨国公司，以及一些有品牌的大型企业，数据的价值还没有得到足够的重视。从目前中国企业的特点可以发现，中国企业对于数据的价值认识不足主要表现在以下几个方面：

第一、企业缺乏数据意识。过去很多企业都习惯于“拍脑袋”进行决策，因此对于科学的数据常常不予关注，主观的判断往往大于科学和系统的论证，而随着竞争的加剧，这种情形已经很难维持企业的发展。缺乏数据意识的主要原因一方面是企业的思维习惯不能适应市场经济的要求，另外一方面是因为企业没有看到数据的价值，要改变这一现状需要依靠于统计机构和数据研究机构的共同努力。

第二、企业没有建立系统的数据收集体系。一些大型的品牌企业，都有专门负责市场信息的部门，并有专门的数据收集体系，因此，企业需要的外部信息可以通过制度化和规范化的体系获得，从而可以让企业做出灵敏的市场反应。但是现在大多数企业还没有规范的数据收集体系，因此就很难将各类数据进行深入的分析，为决策作参考依据。

第三、外部研究机构的价值没有得到重视。企业庞大的数据需求完全可以委托给第三方的数据研究机构来完成，这些数据研究机构由于掌握先进的调查统计方法和工具，以及专业的人才，可以帮企业节省大量的人力物力，但是这些研究机构还没有得到企业应有的重视。究其原因，一方面研究机构的水平之间差异较大，问题还比较多；另外一方面，数据研究产业刚刚发展起来，还需要一些时间才能真正普及到企业。

第四、理想化数据需求与数据采集难度的矛盾。有一些企业的经营者有强烈的数据收集的意识，但是由于过于关心一些硬性的数据，常常提出一些很难实现的数据需求，比如一些企业就非常关心竞争对手的销售额等数据，而在实际的数据调查中，这类数据很难通过一般的调查方式来获得，即便可以获得，其真实性也很难保证。而企业要这个数据的目标却并不是数据本身，但是一些企业经营者拿到数据的时候，往往关心的问题是自己的企业该怎么办，因此，提升企业对不同数据的价值判断的能力，也是数据产业界未来需要加强的工作。

2 政府统计服务与企业信息需求问题解决方法

2.1 政府统计信息对企业的重要作用

政府统计信息是根据一整套反映社会再生产规模的、科学统一的国民经济核算体系和统计指标体系,采用大量观察和抽样推断等调查方法,有组织、有目的地采集加工而成的。它是有序的、系统的。应用政府统计信息,可以对社会、经济、科技情况进行系统的描述和分析,可以预测经济、社会、科技的发展。政府统计信息又是最为广泛、综合的信息,覆盖了社会再生产的各个领域和国民经济的各个部门,所反映的是国民经济和社会发展的总体情况,可以全面描述国民经济运行和社会发展的轨迹,提示社会经济发展的基本规律。

随着社会主义市场经济体制的逐步建立和完善,政府统计的信息功能将变得越来越重要。统计部门的所有数据都来源于社会,政府统计部门有义务向全体公民提供统计信息产品,通过一个合理的方式,采用一种有效的形式将政府统计数据取之于民,用之于民,使之发挥应有的作用,让这些数据服务于企业需求,服务于企业发展。

对于企业来说,目前最主要的问题是其对信息不够重视。企业不是没有信息需求,是它们没有意识到信息需求。因此,从根本上解决企业对信息的认识,是解决企业信息需求问题的关键。

另外在市场经济条件下,企业对信息的需求一定要抓住最能敏锐地反映市场供求变化的信息,一定要把握最能反映政府政策导向的信息,一定要把握消费者行为、投资者行为、生产者行为及其预期变化的信息,只有做这样一种选择,抓住关键环节,才能把纷繁的信息变为微观决策中有价值的信息。

信息社会,企业对于信息的需求是永无止境的,而作为统计部门,进一步挖掘统计数据的价值,将可以帮助更多的企业洞察未来商机。

企业可以有效地利用信息改变企业的目标、经营、产品、服务或相关环境,从而提高企业的竞争力。企业在利用信息改变企业的生产、服务和内部运作方式的同时改变着企业本身,促使企业形成新的模式。为更好地将统计信息服务于企业,这就需要政府统计部门做到两方面的创新:

2.2 加强基础建设,改进政府统计服务

为了解决政府统计服务满足企业需求的问题,应在以下几个方面着手进行改变,使其能更好的为政府、为企业服务。

第一、加强统计法制建设。例如,保护个体数据的秘密问题,加强政府统计各方面的协调和管理问题,政府统计信息共享问题,政府统计对企业用户和其他各类用户服务问题,等等。

第二、改进政府统计数据的一致性。中国国家统计局已经在地区GDP核算方面采取了重大步骤,这项工作还将继续进行下去。提高城市和农村统计数据的一致性,衔接好普查数据和经常性调查数据,也是国家统计局继续努力的方面。

第三、建立统一的政府统计服务平台。中国国家统计局正在实施数据库建设工程,并逐步涵盖省统计局和部门统计局所掌握的政府统计数据。建成统计数据库以后,政府统计将大大改进对于企业用户和其他各类用户的服务,并能够以此为基础实现满足特别需求的“一对一”服务。

第四、改进政府统计的透明度。中国国家统计局的元数据库系统很快就能建成并投入服务,从而极大地加强统计标准、统计指标、统计方法、统计生产过程的透明度。

第五、加强数据传播工作。中国国家统计局的资料馆在近期内就将向企业用户和其他各类用户开放,用户可以利用网络、电话或上门查询中国国家统计局存有的名类统计数据。

2.3 实事求是,努力做到统计数据服务的创新

实事求是的统计可为企业的发展提供科学依据。科学的决策和计划必须建立在客观真实的基础上,客观真实的统计指标,可以全面地、综合地反映企业经济运行的过程和结果,为决策和计划提供基础数据。企业可以通过政府统计部门获得行业统计数据包括宏观经济走势、各个产业的动态、行业的细分数据和行业竞争数据,因此统计部门必须围绕这些数据开展一系列有针对性的数据价值的挖掘工作和信息服务。

第一,统计部门可以扩大统计数据的行业应用。企业所能看到的统计数据都停留在较为宏观的层面,虽然这些信息对于企业来说也很有价值,但是企业更加关心和自己所处的细分行业密切相关的数据和信息。因此,对于统计部门来说,扩大各类数据在行业的细分和深度的应用,这是统计数据创新的基本立足点。

第二,数据产品的多元化。企业需要更加多元化的数据产品,同时也需要更加快捷方便的信息获取渠道,因此利用互联网等实现在线数据的交互,以及在线数据的查询,定期出版行业统计研究分析报告、为企业提供个性化的行业统计信息的定制服务等都能够更好地满足不同企业的多元化需求。

第三,行业统计数据与企业互动化。要了解企业的需求,以及扩大企业对于统计数据的合理应用,统计部门应该与企业进行更多的互动,通过组织各种深入行业企业的论坛和交流会等来与企业进行交流,以便针对统计数据中存在的问题和潜藏的价值进行挖掘和分析,促进行业统计工作的创新。

第四,数据的简单化与大众化。数据要得到更好的应用,必须更加简单和直观的表达,而数据的大众化的传播对于营造良好的数据应用环境以及提升大众的统计素养来说也非常重要,如果社会的大众都开始重视数据,并懂得解读和理解数据,对于数据采集环境的提升和广泛应用都有着非同凡响的意义。

第五,统计数据与第三方调研机构的融合化。目前,越来越多的第三方市场调研机构在为企业提供各种市场调研和分析服务,第三方市场调研机构更多的特长在于掌握充分的行业第一手研究和行业消费者的消费行为等数据,如果统计部门的统计数据可以跟第三方的数据互相融合,将可以从各个角度提升数据的应用价值。

2.4 以人为本,充分发挥统计信息服务创新

坚持“以人为本”的思想,体现了经济、社会和人的全面发展,体现了改革发展稳定三者的紧密结合、相互统一的战略思想。统计事业要发展,信息服务要做好,关键在人才和工作的创新。

(1)努力建立一支高素质统计队伍。目前统计工作需要的人才很多。如:组织统计管理活动的人才;胜任统计调查的人才;开展统计分析的人才;对统计信息活动进行再设计的人才;掌握现代信息技术的人才;善于统计执法的人才。要分门别类逐步形成人才培养和激励的机制。同时,广泛深入地开展统计职业道德教育,进一步提高统计人员的职业道德水平,增强实事求是和依法治统的观念。要尊重人才,以事业留人,以适当的待遇留人。

(2)统计信息观念创新。一是统计信息意识的创新,对统计信息的本质、特征要有新的理解和认识,研究统计信息结构、统计信息价值与信息量、统计信息传播与统计信息增加量等的关系;二是统计信息功能认识的创新,从“信息化带动工业化,发挥后发优势,实行社会生产力跨越式发展”的战略高度理解统计信息对国民经济发展的推动作用;三是统计信息应用的创新,开辟统计信息应用的新领域,提高统计信息应用能力,包括对统计信息的收集和加工、开发和创造新信息和用统计信息创造价值。

(3)统计信息服务理念创新。一是拓宽和延伸统计信息服务方向,从主要为党政领导服务延伸到为社会公众服务,满足信息时代人们对统计信息关注程度提高和生产、消费、投资、休闲的需要。二

是创新统计信息服务内容,从简单的数据提供向更深层次的统计专题信息分析、统计咨询报告、决策分析、以数量分析为特征的重要经济和社会问题的深度研究发展。三是统计信息服务形式创新,要健全与社会发展相适应的统计指标体系,提供不同层次、不同形式、多种多样的统计信息产品;四是缩短统计信息生产周期,提高统计信息生成速度,开展重要统计信息的预测和监测。

(4)统计信息体系创新。通过统计信息体系的创新,实现快、精、准收集统计信息的目标。建立垂直、纵向、横向三元结构的统计流动体系,形成纵横交错、左右相联、条块结合、四通八达的网络化流动;探索适应知识经济特征的统计信息采集方法,建立多种调查方法相结合、快速、灵敏、低成本的统计信息调查体系;依靠高速传输网络,构建统计数据采集和统计信息服务骨干网络体系,使统计信息网从一个单纯的数据中心成为一个“聪明”的网络系统,为公众提供大量个性化服务。

大量个性化服务。

统计信息机制创新。成立以统计信息开发、咨询为主要业务的专门公司,比如统计事务所,引进市场机制,综合各类信息,让信息行业通过开发信息、智力资源,既为社会创造财富,同时又为自身发展创造条件,从而步入以信息养信息的良性循环的成长道路。

3 结束语

随着时代的发展,企业对信息的需求越来越高,信息和数据产业将是一个新兴的服务产业,而未来政府统计服务部门都将是满足这类企业需求的主力军,而如何基于企业需求提供高价值的、有针对性的数据服务,将是各类部门和机构值得关注的。而企业方面,考虑如何更好的与政府部门配合,使双方对接融洽,以提高信息数据的效率。

作者:李艳红(山西省运城市盐湖区统计局)

来源:《中国新技术新产品》2010 年第 15 期

中小企业财务管理： 利润最大化还是价值最大化？

财务管理制度不完善是制约中小企业生存发展的重要因素。从正确制定财务管理的目标,建立全面的业绩衡量指标和财务分析指标,设置健全的内部控制制度和提高会计人员素质等几方面入手,加强中小企业现代财务管理工作,必将增强中小企业的综合实力,促进中小企业的可持续发展。

1 现代财务管理的特征

现代企业制度要求“产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学”。作为现代企业制度重要组成部分的企业财务管理,也由封闭、事后、静态的传统方式转为强调事前预测、事中控制和事后分析的

现代财务管理制度。

1.1 财务管理渗透到企业管理的各个方面，并逐渐成为中心

财务活动包括资金的筹集、投放、营运和分配四个方面。资金的筹集是为了满足企业投资和用资的需要；资金的投放是将筹集的资金投入使用的过程；资金的营运是企业日常营业发生的财务活动；资金的分配是对投资成果的分配。这四个方面作为企业财务管理的基本内容，以价值形式综合地反映着企业的再生产过程，渗透于企业管理的各个方面，并逐渐成为企业重心。加强财务管理，实现资本的保值、增值具有不可替代的作用，抓住了财务管理，就抓住了企业管理的关键。

1.2 资金的时间价值是现代财务管理的重要因素

在市场经济中，资金的时间价值是一个客观存在的经济范畴，是财务管理中必须考虑的重要因素。企业曾长期忽视资金时间价值理论的运用，资金使用效率低下。随着市场经济广泛发展，货币借贷关系普遍存在，把资金时间价值引入财务管理，在资金筹集、运用和分配等各方面充分考虑时间因素，是提高财务管理水平，搞好筹资、投资、分配决策的有效保证。

1.3 财务管理能快速反映企业的生产经营状况

通过财务分析体系，对企业目标完成情况和职责履行情况进行评价、分析，能全面、系统地反映出企业生产经营全过程，可帮助企业管理者对企业的财务运营过程进行跟踪、监控，判断资金周转是否健康、产销是否通畅、经营是否得当，为企业迅速调整发展方向提供依据。

2 中小企业财务管理中存在的问题

2.1 以片面追求利润最大化为财务管理目标

财务管理目标是在特定的理财环境中，通过组织财务活动，处理财务关系所要达到的目的。从根本上说，财务目标取决于企业生存目的或企业目标，取决于特定的社会经营模式。很大一部分中小企业，以追逐利润最大化作为财务管理的目标，虽然能直接反映企业创造价值的多少，而且也从一定程度上反映出企业经营效益的高低和对社会贡献的大小，但在实践中存在着一些难以解决的问题。利润最大化没有考虑资金时间价值，没有反映创造的利润与投入资本之间的关系，没有考虑风险因素。高额利润往往要承担过大的风险，可能导致企业短期行为，如忽视产品开发、人才开发、生产安全、技术装备水平、生活福利设施、履行社会责任等。

2.2 财务分析指标具有局限性

目前，中小企业财务管理分析指标一般限于偿债能力指标、营运能力指标、盈利能力指标和发展能力指标，其数据来源于会计报表和会计资料，企业列入报表的数据资料仅是可以用货币计量的经济资源。实际上企业有许多经济资源，受客观条件制约或是受会计惯例的制约，并未在报表中得以全面体现，报表仅仅反映了企业经济资源的一部分，分析反映的结果必然存在一定的局限性和不足。如果企业在执行会计政策上与以往不同，在不同会计年度采用不同会计方法，那么不同企业在不同会计方法下形成的财务分析信息就存在不可比性，就会造成企业自身历史与现在、与同行业企业之间财务分析指标失去实际意义。

2.3 内部控制制度不完善

中小企业典型的管理模式是所有权与经营权的高度统一，企业的投资者同时就是经营者，这种模式给企业的财务管理带来了负面影响。中小企业中相当一部分属于民营性质，家族化管理现象严重，有些企业管理者基于其自身的原因，管理思想落后，缺乏现代财务管理观念，没有将财务管理纳入企

业管理的有效机制中,使财务管理失去了它在企业管理中应有的地位和作用。不注重内部控制,岗位职责不清,没有内部审计部门,造成中小企业财务管理混乱,会计信息失真,越权行事现象比比皆是。

2.4 财务会计人员素质偏低

有些中小企业不重视财务管理,认为财会人员只要记个账,出个报表就可以了,财会人员多数没有经过专业化、系统化的知识教育,无证上岗、一人在多个企业兼岗现象极其普遍,本科以上学历或中级以上职称的会计人员相对较少。有些中小企业财会人员能够做到账目清晰,甚至能够合理避税,但也仅是一种事后财务行为,缺少现代财务管理知识,不会进行财务分析,不能以财务指标指导企业发展。财务专业人员的匮乏导致中小企业财务战略管理薄弱,这将阻碍中小企业可持续发展。

3 建立健全中小企业现代财务管理的对策

3.1 以中小企业价值最大化作为现代财务管理目标

以企业价值最大化为目标,谈论的不是企业的账面总价值,而是其全部财产的市场价值,它反映了企业潜在或预期获利能力,通俗地说是企业本身值多少钱。它看重的不是企业已经获得的利润水平,而是企业潜在的获利能力,将未来收入按预期投资时间的同一口径进行折现,从而确定企业价值,考虑了资金的时间价值和投资的风险价值。这一目标有利于统筹安排企业的长短期规划,有利于筹措资金,合理选择投资方案,使企业资源达到合理配置。

3.2 建立以价值为基础的业绩衡量标准和财务分析指标体系

中小企业要建立以价值为基础的业绩衡量标准和财务分析指标体系,经济利润是最重要的一个指标。它是企业投资资本收益超过加权平均资金成本部分的价值,与传统的会计利润相比,经济利润要求扣除全部所用资源的成本,包括资金成本在内,正确地反映企业经济状况。因此,通过计算企业的经济利润能够正确地了解企业经营活动为企业带来的价值。

同时,从多年来企业财务分析的理论和实践来看,财务分析指标体系除定量指标和定性说明企业背景资料以外,对中小企业来说还应设计一套以价值为基础的非财务分析指标,使财务分析指标体系更符合中小企业的特点。如设立产品市场占有率,反映企业的市场扩充速度,产品受消费者喜爱程度;劳动生产率,反映劳动者生产产品的劳动效率,利用最少的人力资源创造出最高的生产效率;产品质量指标,反映产品在生产过程中达到一定标准所表现出的品质,包括产品的合格率、优质品率以及驰名商标产品、优质名牌产品等指标;新产品开发能力指标,反映企业在开发适应市场需求的新产品方面的能力等等。将中小企业管理的重心放在技术、知识、人才等无形资本上,从而达到企业价值最大化的目标。

3.3 健全职责明确、互相牵制的内部控制制度

内部控制是指由单位治理层、管理层及其员工共同实施的、旨在实现控制目标的过程。在形式上表现为一整套相互监督、相互制约、彼此联结的控制方法、措施和程序。它有助于及时识别和处理风险,促进企业实现发展目标,提高经营管理水平、信息报告质量、资产管理水平和法律遵循能力。常见的控制措施有不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制、财产保护控制、预算控制等等。中小企业的领导者集权和家族化管理,更需要建立内部控制制度。一是建立内部牵制制度,关键岗位必须由两人或两人以上分工负责,明确岗位职责,以起到一种相互制约的作用。例如:采购与验收职务相分离,支票保管与印章保管职务相分离等。二是建立授权审批制度,中小企业建立授权审批制度在于加强企业各项工作的管理,体现现代财务管理的严格控制和规范运作。例如:在中小企业中建立财务审批权限签字制度,每一笔支出都应按规定的顺序进行审批,根据权限完成必要的签名,这对控

制不合理支出能起到积极的作用。三是做好绩效考评控制,发现做得好的,进行奖励,使其做得更好,发现不好的地方,通过分析找到问题所在,进行改正,建立中小企业的激励约束机制。

3.4 提高会计工作的水平

重视人的发展和管理,是现代企业管理的基本趋势。企业的每项财务活动都是由人发起、操作和管理的,其成效如何主要取决于人的知识、智慧和努力程度。因此,在财务管理中要树立“以人为本”的思想,建立责权利相结合的财务运行机制,强化对人的激励和约束,其目的就是要充分调动人们科学理财的积极性、主动性和创造性。一是中小企业管理者要转变思想,增强现代企业管理观念,重视企业财务管理工作。二是加强中小企业财会人员培训,要求会计人员持证上岗,提高现代财务管理水平。三是中小企业要留住人才,以较高的福利待遇吸引更多高级财务管理人员到中小企业发挥作用。上至中小企业管理者,下到中小企业财会人员,全员共同努力,建立现代财务管理制度,加强信息化,必能不断提高企业的管理水平,提高企业的综合竞争实力。

作者: 赵蕊

来源:《中国中小企业》2010 年第 9 期

“十二五”规划蕴含中国全球战略



“十二五”规划不仅仅是未来五年中国经济发展基本路径的规划,还比较系统地“蕴含”了中国的“全球战略”。

因为未来 5 年我国经济社会将发生的巨大转型,会极大助力于全球经济的再平衡,还可能会给更多国家带来新的机会,全球经济格局将因此而改变。尽早正确估计和认识这些影响,有助于对未来我国影响世界的机理作出正确判断。

从本质上来说,“十二五”规划是我国的国内经济社会发展战略方案。然而,在全球经济一体化的背景下,针对“后危机时代”全球经济发生的新变化和新调整,“十二五”规划充分考虑了全球经济进入“后危机时代”的基本世情,力求在规划制定中,“冷静观察,沉着应对,统筹国内国际两个大局,把握好在全球经济分工中的新定位,积极创造参与国际经济合作和竞争新优势”。因此,“十二五”规划不仅仅是未来五年中国经济发展基本路径的规划,还比较系统地“蕴含”了中国的“全球战略”。

“后危机时代”是个相对较长的时期,有几个重大变化基本奠定了这个阶段世界各国经济发展的主题:全球经济发展重心将“回归”实体经济领域、全球经济结构调整将“重塑”经济平衡状态、全球经济格局变动将“催生”新一轮产业革命、经济发展亮点将“凸显”低碳经济和绿色增长、全球经济合作主题将“锁定”区域经济一体化上。世界经济重心和主题的这个变化态势,在“十二五”规划中有非常清晰的反映。

为扩大居民消费需求,加快内外结构调整,“十二五”规划将通过推进城镇化进程、调整国民收入分配格局、加强政府民生投入,以及加快市场流通体系建设等多重措施,进一步释放城乡居民消费

潜力；同时，构建扩大内需长效机制，促进经济增长向依靠消费、投资、出口协调拉动转变，并以此促使中国经济从“外供型”转向“内供型”。

为力争从“世界工厂”转变为“世界办公室”和“世界总部”，“十二五”规划将通过资源价格形成机制改革和培育以技术、品牌、质量、服务为核心竞争力的新优势等措施，延长加工贸易国内增值链，促进出口结构的转型，加快在全球价值链上的攀升和升级，以加快出口商品结构升级，优化对外贸易结构。

为增强科技自主创新能力，参与全球科技革命进程，“十二五”规划将通过推进国家重大科技专项、加强基础前沿研究、实施知识创新和技术创新工程 and 将科技进步与产业结构优化升级、改善民生紧密结合起来等措施，增强共性、核心技术突破能力，力争在某些领域与发达国家共同引领全球科技革命，全面融入全球科技革命的浪潮之中。

为强化国际经济合作关系，“十二五”规划将强化“走出去”战略，通过发展我国大型跨国公司和跨国金融机构、扩大人民币在跨境贸易和投资中的作用、积极参与全球经济治理和区域合作，并推动建立均衡、普惠、共赢的多边贸易体制，深化同新兴市场国家和发展中国家的务实合作，增加对发展中国家的经济援助，促进国际经济秩序朝着更加公正合理的方向发展。

由上述规划可知，未来 5 年我国经济社会将发生的巨大转型，可能对世界经济产生极大影响。

首先，经济转型发展将会开启我国市场，通过需求拉动促进全球经济复苏。众所周知，全球经济复苏最大的“公敌”是世界范围内的有效需求不足，而随着发达国家“去杠杆化”过程和全球经济的“再平衡”，这些国家的消费率很有可能还要进一步下降。未来五年，我国若能通过调整国民收入分配和推进城市化开启国内压抑已久的“消费需求”，无疑将给世界打开一个巨大的有效需求新市场。随着更多国际高端商品涌入，我国也将逐步成为全球消费市场的主要终端之一。

其次，全球经济失衡的本质，是主要国家经常账户失衡，经常账户失衡的表现是全球贸易失衡。我国调整国民收入分配格局，将促使国内劳动力价格上升；而推进资源价格改革，也将提高资源使用的成本。与此同时，国内消费的增长将有助于我国进口贸易的扩张。而我国经济努力实现内外平衡发展，将极大助力于全球经济的再平衡。在不远的未来，或许我国消费产品标准将随着进口商品在全球份额的提升而成为国际标准。

再次，我国出口额占世界出口总额的 10% 左右，尤以生活必需品居多。一位美国记者曾写了本《离开中国制造的一年：一个美国家庭的生活历险》，细数中国商品对其生活的重要性。短期内，由于“消费惯性”，国外消费者很难离开中国的商品，但随着劳动力价格和资源价格的提升，“中国制造”的成本提升，价格上扬将通过出口输出到世界各国，国外消费者再也享受不到极为廉价的“Made in China”生活日用品了。

此外，“十二五”规划明确提出，要坚持把科技进步和创新作为加快转变经济发展方式的重要支撑，加大科学技术对经济增长的贡献。未来五年，以战略性新兴产业为依托，我国将节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车七个产业作为科技创新的重点产业，基本涵盖了世界新技术革命可能产生的主要领域。可以预见，中国将在新的产业革命中扮演更为重要的角色。未来更多的新产品将贴上“Create in China”的标签。

过去三十年，世界经济格局基本是四分天下，美、日、欧等发达国家为第一阵营，包括中国在内的新兴市场国家为第二阵营，包括中东在内的资源型国家为第三阵营，而非洲、亚洲和南美一些经济落后的国家为底层阵营。全球化浪潮把前三个阵营有机结合在了一起，却排斥了第四阵营。通过经济转型，中国逐步从“经济依附者”的角色转换为“经济主导者”的角色，加快在全球价值链上的升级使国内产业面临向外转移，将会带给包括亚洲发展中国家和非洲贫穷国家更多经济发展的机会，或能

推动第四阵营的国家迅速融入现代经济社会当中。这也可以说是中国的强盛给世界贫穷国家带来的新一轮“国际化红利”。

作者：曾铮（国家发改委经济研究所博士，长策智库全球宏观经济政策特约研究员）

来源：《上海证券报》（2010-12-02）

中央经济工作会议透出政策新意

今年的中央经济工作会议于 12 月 12 日在京结束，诸多政策新意为明年的经济工作定了调子。

一个新取向：积极稳健、审慎灵活

中央经济工作会议提出，明年宏观经济政策的基本取向是“积极稳健、审慎灵活”，这一表述是 2009 年中央经济工作会议中所没有的。

“积极稳健、审慎灵活”这一新取向背后有着怎样的政策深意？“现在提‘稳健’很重要的一点是宏观调控政策要保持相对中性。”12 月 12 日，国务院发展研究中心宏观部研究室主任李建伟在接受中国经济时报记者采访时分析认为，中国经济目前已经从应对危机的超常状态回归到正常运行轨道，在这种情形下，加强和改善宏观调控，保持经济平稳健康运行很有必要。从增长趋势看，既然经济已经回归正常轨道，我们的政策也应该回到比较稳健、适度的状态。

中国人民大学中国改革和发展研究院教授宋立 12 月 13 日向本报记者分析，当前经济正朝着正常轨道回归，但还没有完全到位，还有很大的下行压力。明年中国宏观经济调控所面临的国内外环境将更为复杂，不仅要稳增长，还要防通胀，政府目标将是在不影响增长的情况下抑制通胀，这也决定了宏观调控政策更需针对性、灵活性和有效性。

两大政策侧重：稳增长、保民生

纵观本次中央经济工作会议公报，尽管没有太多新提法，但政策的侧重点却非常明显。李建伟认为，在保持经济平稳运行的同时着力改善民生是决策层短期工作的重中之重。

明年经济工作的首要任务是“更加积极稳妥地处理好保持经济平稳较快发展”。可见稳增长是第一位的，是中央经济工作短期的主要任务之一。

在李建伟看来，如果明年经济增长能够在 9%到 10%之间，就没有必要为了保增长而采取扩张政策，但也不能采取紧缩政策。如果经济增长速度低于 9%，可能又会出现很多问题。我们现在更强调经济增长的质量，不去刻意追求增长速度，尽管如此，但发展还是硬道理，他预计明年经济还会回调，不过幅度不会太大，所以中国要保持经济平稳健康运行。

目前老百姓比较关心的问题，一个是物价上涨，一个是房价调控效果。中央经济工作会议提出，“把稳定价格总水平放在更加突出的位置”，在接受本报记者采访的上述专家看来，这一政策就是针对近期 CPI 涨幅攀升，通胀压力大提出的。再比如，明年经济工作任务之二“推进发展现代农业，确

保农产品有效供给”，正是对上述提法的进一步补充。任务之四“完善基本公共服务，创新社会管理机制”中也多处阐述了如何解决民生问题。

更值得一提的是，将“保障性住房体系”和“商品房体系”在中央经济工作会议公报中并列来提，这在以前是没有的。

李建伟说，“保障性住房体系”首次写入了中央经济工作会议公报。会议提出，“要加快推进住房保障体系建设，强化政府责任，调动社会各方面力量，加大保障性安居工程建设力度，加快棚户区和农村危房改造，大力发展公共租赁住房，缓解群众在居住方面遇到的困难，逐步形成符合国情的保障性住房体系和商品房体系。”由此可见，明年政府加大保障房应是不争的事实，有分析认为，这将成为今后住房政策的核心环节。

三个政策变化：货币稳健、财政积极、宏观调控多元

对比去年中央经济工作会议公告，今年公报中没有再提“更加注重推动经济发展方式转变”，而提出了“以加快转变经济发展方式为主线”；并且从“保持宏观经济政策的连续性和稳定性，继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策”过渡到了“实施积极的财政政策和稳健的货币政策”。

在宋立看来，当前我国宏观调控的主要矛盾已经发生转变，调控目标正由单一转向多元。过去防止经济下滑是宏观调控的主要矛盾，现在稳定价格过快上涨成为主要矛盾（但不是唯一矛盾），而且在主要矛盾里的排序也提至第一位。“从短期来看是这样，但从长期来看还是有不确定性。”尽管经济正在回归正常轨道，但还没有完全到位，还有很大下行压力，所以在这种情况下，宏观调控不再是单一目标，用中国社科院财贸所所长高培勇的话说，“不再像两年前那样只需集中力量对付一个‘敌人’”，当前宏观调控的目标正由以往相对单一转向多元：既要稳增长，还要反通胀。

由此，中央经济工作会议将货币政策从“适度宽松”调至“稳健”，并把稳定价格总水平放在更加突出的位置。表明了中央对明年 CPI 涨幅攀升，通胀压力加大的担忧和重视。

此外，积极的财政政策——这个看似不变的提法，也发生了细微变化。最大的新意在于财政投向的变化，直接投入到调节收入分配上的钱多了，并且这种直接投入缩短了国家财政直接到老百姓手中的时空距离。

作者：张娜

来源：《中国经济时报》（2010-12-14）

适时适度调整货币政策确保经济平稳发展

“十一五”时期，是我国金融改革发展历程中极不平凡的五年。五年来，中国人民银行以维护币值稳定、并以此促进经济增长为使命，认真贯彻落实党中央、国务院关于金融工作的方针政策和各项部署，深入贯彻落实科学发展观，积极推进金融业改革、开放和发展。五年来，金融业实现了历史性飞跃，金融宏观调控体系不断完善，金融改革迈出重大步伐，金融市场功能进一步发挥，金融领域对外开放稳步扩大，金融服务水平显著提升，金融业整体实力持续增长，抗风险能力不断增强，成功经

受了国际金融危机的严峻挑战，有力支持和促进了国民经济持续健康发展。

1 坚持以科学发展观为指导加强和改善金融宏观调控

“十一五”时期，面对国内外经济金融形势变化较快、各种风险和不确定因素明显增多的局面，人民银行始终坚持以科学发展观为指导，针对不同时期经济金融运行特点，综合运用多种货币政策工具，合理把握货币政策的方向、重点和力度，既有效保持了币值稳定，又促进了国民经济平稳较快发展。同时，有效防范和化解系统性金融风险，建立健全金融稳定长效机制，提高金融体系整体抗风险能力。

1.1 适时适度调整货币政策，确保经济平稳较快发展。

“十一五”头两年，国内经济运行面临由偏快转为过热、价格由结构性上涨演变为明显通货膨胀的风险，人民银行及时将货币政策由“稳健”转到“适度从紧”再到“从紧”。2006 年至 2008 年上半年，先后 19 次上调存款准备金率共 10 个百分点，8 次上调存贷款基准利率，加强对信贷总量的调控，不断优化信贷结构。

2008 年下半年，美国次贷危机急剧恶化为国际金融危机，我国经济发展势头急转直下，出口大幅下滑，部分企业陷入困境，就业压力明显加大。在此背景下，人民银行按照党中央、国务院的统一部署，及时将货币政策从“从紧”转向“适度宽松”，先后 4 次下调存款准备金率，5 次下调存贷款基准利率，保证流动性供应，明确释放保经济增长和稳定市场预期的信号。这一系列政策措施，促进了货币信贷较快增长，为一揽子经济刺激计划的实施创造了良好的货币金融环境，对我国经济率先企稳回升发挥了关键作用。

2009 年下半年以来，随着内需对经济增长的拉动作用显著增强，人民银行前瞻、灵活地调整政策重点、力度和节奏，通过窗口指导、风险提示、公开市场操作等多种方式，引导金融机构注重贷款平稳可持续增长和加强金融风险防范，正确处理好保持经济平稳较快发展、调整经济结构和管理通胀预期的关系。

2010 年以来，人民银行又根据新形势、新情况着力提高政策的针对性和灵活性，综合运用数量型工具和价格型工具，加强金融宏观调控，引导货币条件从应对危机状态稳步向常态回归。先后 5 次上调存款准备金率，1 次上调存贷款基准利率，灵活开展公开市场操作，引导金融机构合理把握信贷投放总量和节奏，支持经济发展方式转变和结构调整。

1.2 及时化解系统性金融风险，维护金融体系平稳健康运行。

2005 年证券公司风险全面显现，人民银行会同有关部门和地方政府，按照行政指导和市场化相结合的原则，稳步推进证券公司重组工作。牵头及配合处置了 72 家高风险金融机构，妥善解决大量历史遗留问题。系统性金融风险的及时化解，维护了金融体系平稳健康运行，保障了国民经济健康稳定发展和社会长治久安。

这次国际金融危机的重大教训之一，就是不能只关注单个金融机构或单个行业的风险防范，还必须从系统性角度防范金融风险，而宏观审慎政策正是针对系统性风险的良药。危机后，国际货币基金组织和金融稳定理事会明确提出执行宏观审慎政策应是中央银行的重要职责，各国也更加重视中央银行的宏观审慎管理职能。人民银行一直高度重视从防范系统性风险的角度增强宏观调控弹性，运用信贷政策、差别存款准备金率、住房抵押贷款按揭成数等手段加强审慎管理，引导货币信贷平稳增长，取得了较好效果。

1.3 建立健全金融稳定长效机制，全面提升金融体系抗风险能力。

为有效防范跨行业、跨市场、跨境金融风险,人民银行会同有关部门积极推动建立健全金融监管协调机制。2007 年 7 月,人民银行牵头成立异常外汇资金流动监管协调机制,搭建了跨境资金流动联合监管平台。2008 年以来,在国务院领导下,会同有关部门着力研究解决金融领域重大问题,共同应对国际金融危机。积极与相关监管部门协调,加快存款保险制度建设进程,推动建立健全以存款保险、证券投资者保护和保险保障为主的投资者保护制度。启动金融部门评估规划(FSAP)工作,强化对银行业、证券业、保险业系统性风险的监测评估。

五年来的实践证明,加强和改善金融宏观调控、维护金融体系的稳定与安全,必须根据科学发展观的要求,遵循金融业发展的客观规律,处理好规模、效益和风险的关系。同时,要根据不同时期经济发展的主要矛盾,把握好实现币值稳定、经济增长、充分就业、国际收支平衡四大目标间的平衡,促进经济社会又好又快发展。

2 坚持市场化基本取向深化金融体制改革

“十一五”时期,人民银行按照党中央、国务院的总体部署,抓住有利时机,积极推动包括大型商业银行、农村信用社和政策性金融机构在内的金融体制改革,公司治理结构进一步完善,综合竞争力和抗风险能力大幅提高,为成功抵御国际金融危机冲击奠定了坚实的微观基础。同时,深化利率市场化改革和人民币汇率形成机制改革,为金融业发展注入强大生机和活力。

2.1 金融体制改革取得突破性进展,综合竞争力和抗风险能力大幅提高。

“十一五”期间,中国银行、建设银行、工商银行和农业银行先后完成股份制改造,并在香港和上海两地成功上市。开发银行已由政策性银行改造成股份制商业银行。进出口银行和中国出口信用保险公司改革方案基本完成。农业发展银行改革前期研究工作正式启动。积极配合财政部推进金融资产管理公司改革,促进资产管理公司商业化改革平稳进行。通过改革,金融机构股权结构和治理结构日益完善,经营管理方式得到根本性转变,资本充足率大幅提高,资产质量大为改观,盈利能力和风险控制能力显著增强。2010 年三季度末,工、农、中、建、交五家大型商业银行的资本充足率分别达到 11.6%、11.4%、11.7%、11.6%和 12.5%,均较 2005 年末明显提高;不良贷款率为 1.15%、2.08%、1.10%、1.14%和 1.22%,呈逐年下降趋势。

2.2 农村金融改革深入推进,农村金融服务水平逐步改善。

农村信用社改革取得阶段性成果,产权制度和内部机制改革稳步推进,历史包袱初步化解,资产质量不断改善。截至 2010 年 9 月末,对 2408 个县(市)农村信用社发行专项票据 1699 亿元,对其中的 2366 个县(市)农村信用社兑付专项票据 1650 亿元,兑付进度达到 97%。对新疆等四省(区)发放专项借款 21 亿元。

综合运用支农再贷款、差别存款准备金率、涉农票据等货币政策工具,增加支农资金来源,改善农村金融服务。2010 年 10 月末,全国支农再贷款余额达 676 亿元,农村信用社法定存款准备金率比大型商业银行低 6 个百分点,增加信贷资金来源约 4200 亿元。

探索发展新型农村金融组织。截至 2010 年 8 月末,全国共组建新型农村金融机构 334 家,其中开业 271 家(村镇银行 233 家,贷款公司 8 家,农村资金互助社 30 家),各项贷款余额 411.3 亿元,其中农户贷款余额 123.4 亿元。各地设立小额贷款公司 2167 家,注册资本 1356.33 亿元,贷款余额 1438.04 亿元。新型农村金融组织提高了农村金融市场竞争程度和运行效率,填补了农村金融服务空白,对提升农村金融服务水平发挥了积极作用。

2.3 利率市场化步伐加快。

2004 年 10 月,我国利率市场化改革已实现“贷款利率管下限,存款利率管上限”的阶段性目标。“十一五”以来,人民银行进一步推进利率市场化改革,构建货币市场基准利率,建立健全市场利率体系。2007 年上海银行间市场拆放利率(Shibor)正式运行并逐步确立在货币市场利率体系中的基准地位。2008 年 10 月以来,商业银行利率自主定价空间进一步扩大。

2.4 人民币汇率形成机制改革取得重大突破。

2005 年 7 月,我国开始实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度,人民币汇率形成机制改革迈出历史性一步。2010 年 6 月,在 2005 年汇改的基础上进一步推进汇率形成机制改革,核心是坚持以市场供求为基础,参考一篮子货币进行调节,继续按照已公布的外汇市场汇率浮动区间,对人民币汇率浮动进行动态管理和调节。汇率形成机制改革以来,人民币汇率弹性逐步增强,汇率形成的市场基础逐步扩大,进出口企业应对汇率波动的能力逐步提高。

3 坚持发挥金融市场在优化资源配置中的重要作用

“十一五”时期,人民银行会同相关部门积极推动建立健全多层次、多功能的金融市场体系,不断完善金融市场基础设施。目前,我国金融市场产品种类不断创新、市场规模快速增长、市场结构持续优化、基础设施建设稳步加强,有力支持了国民经济平稳持续较快发展。

3.1 依托银行间市场大力发展直接融资。

2005 年以来,人民银行会同有关部门按照市场化方向,在推动债券市场发展方面采取了一系列措施,包括减少行政审批,完善债券发行市场化机制;依托面向机构投资者的场外市场,发展公司信用类债券市场;建立健全市场化约束机制,逐步完善信息披露制度,建立信用评级制度和风险分担机制;成立中国银行间市场交易商协会,加强债券场外市场自律管理;大力加强托管结算、交易、清算等基础设施建设。

经过近年来的快速发展,债券市场建设取得了长足进步。市场体系日益成型,已形成以银行间场外市场为主、交易所场内市场为辅,场内外市场并存、分工合作、互通互联的债券市场体系。产品品种日益丰富,顺应市场需求的短期融资券、中期票据、中小企业集合票据、地方政府债、汇金债等新产品不断涌现。市场参与主体不断丰富。基础制度不断完善,较好维护了市场秩序、保护了各方权益。市场运行机制不断健全,债券发行管理不断优化,市场化定价程度逐步提高,信息披露制度对相关主体的约束力持续强化。2010 年前三季度,债券发行量(含央行票据)达 8.1 万亿元,比 2005 年同期增长 172.7%。债券市场规模已跃居亚洲第二、世界第六。

3.2 同业拆借市场和票据市场迅速发展。

2007 年 7 月,人民银行颁布《同业拆借管理办法》,此后同业拆借市场规模持续扩大,广度和深度不断拓展。2010 年前三季度,同业拆借市场累计成交 20.3 万亿元,较 2005 年同期增长 20 倍。2007 年,人民银行牵头制定并在全中国推广统一的票据市场交易合同,票据市场交易标准化建设迈出重要一步。2010 年前三季度,商业汇票累计签发 8.62 万亿元,较 2005 年同期增长 1.76 倍,累计贴现 18 万亿元,较 2005 年同期增长 2.8 倍。同业拆借市场、票据市场的迅速发展有利于金融机构加强流动性管理、满足企业日益增长的融资需求,提高了社会资金的使用效益。

3.3 外汇市场和黄金市场加快发展。

2005 年以来,外汇市场产品日益丰富,交易系统不断完善,初步构建了由柜台零售市场和银行间批发市场组成、多种交易方式并存、覆盖即期、远期和掉期等各类基础外汇产品、价格联动、分层有序的外汇市场体系。同时,黄金市场产品逐渐增多,参与主体持续扩大,服务体系日趋完善。2010

年前三季度,上海黄金交易所黄金成交量达 4613.89 吨、成交额 1.19 万亿元,比 2005 年同期增长 593.1% 和 1458.7%。加快外汇市场和黄金市场发展对完善和丰富金融市场体系、满足社会日益增长的投资需求起到了积极作用。

4 坚持在对外开放中提升金融业竞争力

对外开放是发展中国特色社会主义的强大动力。“十一五”期间,我国金融业的改革发展始终坚持对外开放,努力提高国际化水平。通过对外开放,引进国外先进的经营管理技术,努力缩短与国际先进金融机构的差距,增强自身发展活力;通过对外开放,促进我国金融业进一步走向国际市场,接受国际竞争的考验,提高国际竞争力;通过对外开放,引进各类资本,壮大我国金融业的整体实力,增强抵御各种风险的能力。

4.1 外汇管理体制 改革步伐加快,贸易投资便利化程度大幅提高。

取消经常项目外汇账户限额管理,进一步简化结售汇审核程序,允许跨国公司在集团内部开展外汇资金运营,提高个人年度购汇总额,大力促进贸易投资便利化。逐步放宽资本管制,取消对境外投资购汇额度的限制,大力支持企业“走出去”。实行合格境外机构投资者(QFII)制度和合格境内机构投资者(QDII)制度,促进资本双向流动。在国际货币基金组织划分的 7 大类共 40 项资本项目交易中,除跨境金融衍生工具交易等仍严格管制外,其他项目已实现一定程度可兑换。在外汇储备规模不断扩大的情况下,不断加强和改进外汇储备经营管理,拓展多元化投资,确保外汇储备资产总体安全、流动和保值增值。

4.2 跨境贸易人民币结算试点取得重大进展。

2009 年 4 月,在上海市和广东省广州、深圳、珠海、东莞 4 城市开展跨境贸易人民币结算试点;2010 年 6 月,跨境贸易人民币结算试点的境外地域由港澳、东盟地区扩展到所有国家和地区,国内试点地区扩大至 20 个省(自治区、直辖市),试点业务范围包括跨境货物贸易、服务贸易和其他经常项目人民币结算。截至 2010 年三季度末,银行累计办理跨境贸易人民币结算业务 1970.8 亿元。同时,允许境外中央银行或货币当局、港澳人民币清算行和境外参加银行使用依法获得的人民币资金投资银行间债券市场,增加人民币保值增值渠道;开展跨境项目人民币融资和资本项目个案试点。跨境贸易人民币结算试点的稳步推进,顺应了国内外市场的意愿,拓宽了境外人民币资金的来源渠道,满足了企业跨境业务多元化的需求,进一步密切和巩固了我国与周边国家和地区尤其是发展中国家的经贸联系

4.3 国际和地区金融交流与合作的广度和深度不断拓展,国际地位和影响日益提高。

“十一五”尤其是国际金融危机爆发以来,人民银行积极贯彻落实国家总体决策部署,主动参与应对危机的国际和区域金融合作,努力改善我经济金融运行的外部环境。积极参与二十国集团(G20)领导人峰会相关准备工作,研究提出改革国际货币体系、改进国际金融组织治理、完善国际金融监管体系的一揽子建议,为我参与国际社会危机救助与全球经济金融结构治理、提高在国际社会的发言权和影响力做出了积极努力。正式加入金融稳定理事会、巴塞尔银行监管委员会、全球金融体系委员会等国际标准制定机构,深度参与国际金融监管规则的讨论和制定。推动 IMF 份额和治理改革,我国份额占比将升至 6.394%,排名跃居第 3 位。加入世界银行治理结构改革高层委员会,积极推动世界银行治理改革。妥善应对国际社会提出的金融援助要求,先后签署 8 份总规模为 8035 亿元人民币的双边本币互换协议。积极参加中美战略与经济对话、中欧央行工作组等重大机制化活动,宣传和阐释我宏观经济政策和金融改革,增信释疑,营造有利于我国发展的国际舆论氛围。加强东亚金融合作,建立中日韩央行行长会议机制。推动成立总额为 1200 亿美元的亚洲区域外汇储备库,东亚地区的多边救助机制从设想变为现实。与港澳和台湾地区的金融合作进一步推进。

五年来的实践证明,对外开放是完全正确的战略选择,是必须长期坚持的基本方针。同时,作为发展中国家和经济转型国家,必须把国情意识和世界视野相结合,既要学习借鉴国外金融业的经验做法,又要结合国情特点,以我为主、因势利导、因地制宜。在实践中始终注意把握对外开放节奏和力度,维护金融稳定和安全,积极探索出一条有中国特色的金融开放之路。

5 坚持高效便民宗旨,不断提升金融服务能力和水平

科学发展观的核心是以人为本。“十一五”期间,人民银行在加强金融基础设施建设,改善金融服务的工作中,始终牢固树立高效便民的宗旨意识,以完善金融服务体系、加快金融服务创新为着力点,不断提高金融服务质量和管理水平,努力让更多群众享受到便捷、高效的金融服务。

5.1 支付体系建设成效显著。

“十一五”时期,人民银行在认真借鉴国外先进经验、深入研究市场需求的基础上,大力推进中国现代化支付体系建设,取得前所未有的成就。建成并运行大、小额支付系统、全国支票影像交换系统、境内外币支付系统和电子商业汇票系统等。农村支付服务建设初见成效。目前,支付清算系统运行平稳,维护管理水平不断提升,功能和布局日趋完善,在支持金融创新、加快社会资金周转、方便群众生产生活、促进经济金融又好又快发展等方面发挥着越来越重要的作用。推动非现金支付工具使用与普及,银行卡实现了全国联网通用,人民币卡在境外受理和发行不断扩大,100 多家中央预算单位、25 个省(区)的地方预算单位实行了公务卡结算,支票可以在全国通用,13 个省(市)开通了农民工银行卡特色服务。账户实名制法律规章制度不断完善,联网核查公民身份信息信息系统投入运行并发挥重大作用,防范与打击利用假名账户从事诈骗、偷逃骗税、贪污受贿、洗钱等违法犯罪活动取得明显成效。

5.2 征信管理和服务稳步推进。

“十一五”以来,人民银行在推动征信管理条例出台、完善社会信用体系方面做了很多工作。目前,已建立全国统一的企业和个人信用信息基础数据库,地方信用体系建设取得一定成效,中小企业和农村信用体系建设取得重大进展,为解决中小企业融资难和农户贷款难问题发挥了积极作用。截至 2010 年 10 月底,全国累计补充完善中小企业信息 211.8 万户,其中 14.3 万户中小企业获得银行贷款,贷款余额 26325 亿元。截至 2010 年 9 月末,共为 1.27 亿农户建立了信用档案,对 8037 万农户进行了信用评定,其中 7254 万户获得贷款,贷款余额为 1.24 万亿元。

5.3 国库现代化体系不断完善。

近年来,人民银行围绕“建设世界一流的现代化国库”的目标,初步形成了以财税库银横向联网系统、国库会计数据集中系统和国库管理信息系统三大系统为基础的国库业务管理系统的架构。国库现代化体系的建设和服务功能的丰富给企业生产和人民生活带来了不少实惠。财税库银横向联网系统为纳税人提供了各种纳税申报与缴税便利,纳税人足不出户即可在几秒钟内实现税收的纳税申报、缴款全过程。国库会计数据集中系统上线后,各级次的预算收入可直达目的地国库,县级国库收纳的中央预算收入,从以前 2-3 天报解至总库,缩短到几秒钟。2010 年 1 至 10 月,全国共有 30 个省市的 4 个分库、104 个中心支库、479 个县支库办理了涉农补贴、家电下乡、抗震救灾等政府补助资金项目的直接支付业务,累计支付业务量 1007.4 万笔、金额 69.47 亿元,政府补贴资金实现从国库到农民、受灾群众的点对点发放。

5.4 反洗钱工作力度不断加大。

自 2003 年开始履行反洗钱职能以来,人民银行积极推进反洗钱法律体系的建设,推动并参与起

草《反洗钱法》，初步建立了以《反洗钱法》及其四个配套部门规章为核心的反洗钱和反恐融资法律体系。牵头建立了反洗钱工作部际联席会议制度、可疑交易情报会商制度、金融监管部门反洗钱工作协调机制，依法开展银行、证券期货、保险领域反洗钱监管工作。积极参与国际反洗钱合作，2007 年 6 月正式加入反洗钱金融行动特别工作组 (FATF)，标志着中国的反洗钱和反恐融资体制已与国际标准接轨。2009 年 7 月，正式恢复在亚太反洗钱组织 (APG) 的活动。不断扩大可疑资金监测分析范围，积极开展反洗钱现场检查，协助公安等有关部门破获了多起洗钱犯罪案件，在国家反腐败、禁毒、反恐、维稳、打黑除恶等重大斗争中发挥了重大作用。

此外，金融统计标准化工作有效推进，统计数据的时效性明显提高。货币发行管理进一步加强，现金供应及时充分。全面开展反假货币工作，重点加强农村反假货币工作，配合公安机关开展假币案件侦查，并取得明显成效。金融会计制度化建设不断加强，金融全行业率先实现在 2009 年之前采用新企业会计准则体系。金融信息化建设取得重大进展。

6 始终关注和支持经济发展方式转变与结构调整

加快经济发展方式转变和结构调整是关系国民经济全局的紧迫而重大的战略任务，是提高我国经济国际竞争力和抗风险能力的根本举措。“十一五”期间，人民银行积极推进信贷结构的优化调整，引导金融机构探索适合经济发展方式转变的金融服务模式，充分发挥金融业在扩大内需和转变经济发展方式等方面的促进作用。

6.1 加强政策引导和监督，着力优化信贷结构。

贯彻落实“有扶有控”的信贷政策，使贷款真正用于实体经济，用到国民经济最重要、最关键的地方。引导金融机构加强对“三农”、就业、战略性新兴产业、产业转移等的信贷支持；支持重点产业调整振兴，严格控制对高耗能、高排放行业和产能过剩行业的贷款，着力提高信贷质量和效益。保证在建重点项目贷款需要，加强对地方政府融资平台的放贷管理。强化信贷政策执行情况的检查监督，防范信贷风险。

6.2 全面落实支持中小企业发展的金融政策，有效缓解中小企业融资难问题。

推动中小企业信贷管理制度改革创新，引导和鼓励银行开发信贷新品种，改善对中小企业的金融服务；推进信用担保体系建设，配合全国工商联部门在完善政府引导型担保的基础上，积极推进企业互助担保和商业性担保业务的发展。通过这一系列措施，中小企业融资状况得到一定改善。2010 年 3 季度末，小型企业贷款余额 7.12 万亿元，同比增长 27.7%，分别比中型、大型企业高 8 个百分点和 15.2 个百分点。

6.3 大力发展“民生金融”，积极做好“三农”、就业、助学、扶贫等金融服务。

出台有关信贷政策措施，支持居民首次购买普通自住房和改善型普通自住房，支持家电下乡、汽车消费信贷业务发展。全面推进金融产品和服务方式创新，进一步改进和完善对“三农”的金融服务。截至 2010 年 3 季度末，全口径涉农贷款余额为 11.1 万亿元，占各项贷款余额的 22.7%，同比增长 26.6%。进一步完善小额担保贷款政策，支持下岗失业人员、妇女、高校毕业生等群体创业促就业。截至 2010 年 8 月末，小额担保贷款余额 233 亿，同比增长 68.7%。大力做好助学贷款工作，截至 2010 年 8 月末，国家助学贷款余额 303 亿元。完善体制机制，做好扶贫开发的金融支持。加强对大学生“村官”创业富民金融服务政策的协调配合，着力打造支持大学生“村官”创业富民的政策支持和金融服务平台。增强对灾区金融服务的针对性和有效性。

“十一五”时期金融业改革发展取得的显著成就，是党中央、国务院果断决策、正确领导的结果，

是相关部门大力支持、紧密协作的结果，是金融战线广大干部职工辛勤工作、奋力拼搏的结果。“十二五”时期是我国全面建设小康社会的关键时期，是深化改革开放、加快转变经济发展方式的攻坚时期。人民银行将继续以科学发展观统领全局，解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，坚持用改革和发展的方法解决前进中的问题，加大体制机制改革创新力度，力争在金融改革发展的各个领域取得新突破、再上新台阶！

作者：周小川

来源：中国人民银行网站（2010—12—9）

《国际服务贸易统计制度》解读

为完善我国的服务贸易统计体系，促进服务贸易的健康发展，商务部、国家统计局遵循国际服务贸易统计的最新标准，借鉴世界发达国家（地区）的服务贸易统计方法，并结合近年来我国服务贸易发展的实际情况和特点，对 2008 年 8 月 1 日实施的《国际服务贸易统计制度》进行了修订。新的《国际贸易统计制度》（以下简称《统计制度》）自 2010 年 8 月 1 日起正式施行。为使有关方面进一步了解《统计制度》的内容，推动《统计制度》的贯彻实施，商务部服务贸易司负责人就制度出台的背景和主要内容解读如下：

1 《统计制度》出台的背景

近年来，服务贸易规模的迅速扩大以及服务贸易内涵的不断丰富，使得各国政府、企业和分析家对服务贸易统计信息的使用提出了更高要求。为满足经济发展和贸易谈判的需求，采集更准确、更全面、更详尽和更具国际可比性的服务贸易统计数据对我国政府而言具有举足轻重的意义。

2007 年发布的《国际服务贸易统计制度》实施两年多来，我国建立了服务贸易统计体系的基本框架，不仅进行了服务进出口统计，对外国附属机构服务贸易统计也作了尝试，尽管目前我们已经能够采集服务进出口总体数据，以及部分外国附属机构服务贸易统计数据，但由于在数据的全面性、时效性和准确性等方面存在一定缺陷，至今难以满足社会各界对服务贸易信息的需求；难以监控服务贸易企业进出口运行状况；难以深入进行双边服务贸易统计数据的对比与分析。因此，为建立更加符合国际规范和我国实际情况的服务贸易统计体系，指导各地商务主管部门更为有效地开展服务贸易统计工作，商务部和国家统计局联合发布了《统计制度》。

2 《统计制度》的主要内容

2.1 《统计制度》的法律依据

《统计制度》以《中华人民共和国对外贸易法》和《中华人民共和国统计法》及相关规定为依据。

2.2 《统计制度》遵循的国际标准

《统计制度》规定，中国的服务贸易统计遵循联合国等国际组织编发的《国际服务贸易统计手册》

和世界贸易组织《服务贸易总协定》(GATS)的有关标准,并与联合国《国民经济核算体系》(1993 SNA)的有关标准相衔接。

2.3 服务贸易统计的内容

《统计制度》规定,中国的服务贸易统计主要包括服务进出口统计、外国附属机构服务贸易统计和自然人移动统计三个方面。

2.4 服务贸易统计数据的采集方法

《统计制度》规定,服务贸易统计数据采集的方法包括全数调查、抽样调查、重点调查、典型调查和科学测算,并充分利用行政记录等资料。

对运输、旅游、通信服务、金融服务、保险服务进出口,金融类外国附属机构服务贸易,以及自然人移动领域实施以相关部门数据为主体,辅之以重点调查、典型调查和科学测算的统计方法。数据来源于相关部门及其他信息渠道。

对建筑及相关工程服务,教育服务,环境服务,医疗、保健和社会服务,娱乐、文化和体育服务,分销服务和其他商业服务等领域实施全数调查。调查的对象是发生服务进出口行为的企事业单位、其他组织、个体工商户和个人。数据来源于商务部服务贸易企业统计系统。对计算机和信息服务、特许使用费和许可费进出口,以及非金融类外国附属机构服务贸易领域实施全数调查。数据来源于商务部现有的统计系统。

2.5 服务贸易统计数据的发布

服务贸易统计数据实行定期对外发布制度。商务部以《中国服务贸易统计》和《中国服务贸易发展报告》的形式对外发布年度中国服务进出口、外国附属机构服务贸易和自然人移动等统计数据。

3 中国服务贸易统计工作的组织实施

《统计制度》规定,商务部负责中国服务贸易统计调查工作的组织与实施。中国服务贸易统计工作实行统一管理、分级负责。商务部是服务贸易统计的主管部门。在国家统计局的业务指导下,负责全国的服务贸易统计工作。地方各级商务主管部门承担本行政区域内的服务贸易统计工作。

《统计制度》实施之后,中国的服务贸易统计在内容上能够覆盖《服务贸易总协定》定义的四种供应模式,即跨境提供、境外消费、商业存在和自然人移动。同时,服务进出口统计首次在全国范围内实现了企业直报。

为配合《统计制度》的实施,指导企业准确填报服务贸易统计报表,商务部服务贸易司组织编写了《国际贸易统计报表填报指南》。企业(或其他调查对象)通过登录“中国服务贸易指南网”<http://tradeinservices.mofcom.gov.cn>,点击页面中部滚动栏“国际贸易统计直报系统”进行在线申报,或直接点击<http://168.160.98.13:8080/ZBXT1/Login.jsp>进行申报。

来源: <http://www.drcnet.com.cn/DRCNet.Common.Web/docview.aspx?SearchRecordID=2308593&DocID=2404355&leafid=14139&chnid=3640&querystring=%b7%fe%ce%fl%c3%b3%d2%d7%cd%b3%bc%c6&searchquerystring=%E6%9C%8D%E5%8A%A1%E8%B4%B8%E6%98%93%E7%BB%9F%E8%AE%A1&SearchItem=subject> (2010-11-26)