

2011 年第 2 期

总第 46 期

学科信息参考

A 辑

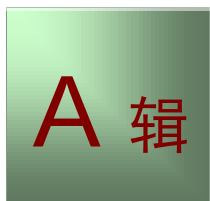
（经贸、金融、会计、管理、信息）

上海对外贸易学院图书馆

学科信息参考

2011年第2期 总第46期

目 录



主办：
上海对外贸易学院图书馆
顾问：
叶兴国 胡雪梅
主编：
王 群 谢丹迎
责任编辑：孔凡娟
编辑：
经贸：李静
金融：唐永辉
工商管理、商务信息：李谋信
制作：艾致
出版日期：
2011年4月30日

国际 贸易

中国 - 东盟自贸区基础设施建设进展及对策思考.....1

产 业 经 济

区域主导产业选择的新思维.....7

物 流 管 理

区域物流产业集群形成和发展的动力机制分析.....14

技术经济与管理

现代造船企业主要技术经济特征研究.....21

核电集约化建设集中采购优势及技术经济分析.....24

会 计 学

会计学专业本科毕业论文教学的几个关键点探讨.....29

金融学

国内行为金融学研究初步述评.....33

金融学的非主流方式与发展取向.....34

企 业 管 理

企业战略风险识别模型构建.....39

SECI 模型框架下我国企业核心竞争力成长性研究.....46

统 计 学

20 个发达国家如何测算服务业增加值.....53

快 讯

包容性发展有公平可持续两层意义.....	61
后危机时代世界经济格局演变趋势.....	63
“宽财政、紧货币”政策应该调整.....	65
关于组织审定第十八届全国企业管理现代化创新成果的通知.....	66
附件 4：全国企业管理现代化创新成果主报告撰写要求....	68
附件 5：全国企业管理现代化创新成果效益计算方法.....	69

中国 - 东盟自贸区

基础设施建设进展及对策思考



2010 年 1 月 1 日中国—东盟自贸区正式启动之后,摆在各成员国面前的是如何进行后续建设以充分发挥自贸区的整体效果这一现实难题。而在诸多制约自贸区发展的因素中,包含交通、电力、电信、能源管道等诸多领域在内的基础设施建设无疑是一个重要方面。本文在剖析中国—东盟自贸区基础设施建设现状的基础上,重点讨论自贸区基础设施建设中存在的问题,探求应对之策,并就中国如何更好地参与其中尝试性地提出相关政策建议。

1 基础设施建设在经济发展中的重要作用

早在 1776 年,亚当·斯密(Adam Smith)在《国富论》中便指出提供良好的公路、桥梁、运河和港口是政府义不容辞的责任,也是促使商业便利化的重要条件。斯密之后,很长时期内经济学家都未重视基础设施与经济发展之间的关系。直至 1989 年 David Aschauer 通过经验分析证明美国基础设施投资减少对其整体生产率下降的直接影响之后,理论界才再次高度关注基础设施对经济发展的重要作用。此后的研究普遍认为,基础设施对产出、收入、就业、国际贸易、国际投资以及生活质量有显著影响,并且往往在区域经济一体化过程中扮演重要角色。2004 年 Nordas 和 Piermartini 更是明确指出了基础设施影响贸易成本的四大路径:第一,基础设施服务收费所导致的“直接费用支出”;第二,基础设施好坏影响“交货的及时性”;第三,落后的基础设施将导致货物受损、丢失的风险加大,并由此导致“保费”增加;第四,交通、电信等基础设施落后将影响贸易商的“市场接入性”。

表 1: 有关基础设施在亚洲经济发展中重要作用的典型研究

文献	结论
Arndt (2001)	东亚经济具有很强的互补性,只要超越国家界限,从整个区域的高度,按照比较优势原则进行生产网络的整合,东亚的整体竞争力还将大为增强,而这需要通过跨境基础设施实现高效互联互通作为支撑
Kalphan Seethepalli etc. (2008)	运用索罗增长模型证明东亚基础设施建设对区域经济增长具有重要促进作用,尤其是电信、交通基础设施的影响更是明显
Satoru Kumagai etc. (2008)	从新经济地理学的视角,运用日本贸易振兴会(JFIR0)发展中国家研究中心(IDE)开发的地理模拟模型(IDE-CSM)分析了东南亚东西经济走廊(East West Economic Corridor)对东南亚的经济影响,结果显示该走廊在减少边境交易成本、改善区域人口和工业分布、促进区域经济增长方面具有显著作用
Fan Zhai (2010)	运用全球可计算一般均衡模型,模拟得出如果在 2010-2020 年间,亚洲每年在交通、通讯、能源基础设施方面投资 8000 亿美元,那么 2020 年亚洲可获 1.62 万亿美元,或相当于其 GDP 总值 10%的福利增加(按 2008 年价格)

具体到亚洲，有关基础设施在经济发展中重要作用的典型研究如表 1 所示。

总体来说，基础设施在区域经济发展中的作用主要体现在如下方面：第一，通过乘数效应直接拉动区域经济整体增长；第二，降低区域内部的贸易与投资成本，在促进贸易创造与投资创造的同时，增强与区外的贸易联系，吸引区外投资；第三，促进区内要素流动和资源优化配置、产业结构调整以及区内各国比较优势的增强；第四，特定区域基础设施可使域内落后或偏远国家 / 地区更好地融入区域大市场 and 供应链，从而可促进区域经济趋同与利益平衡。由此可见，基础设施对区域经济一体化整体效应的充分发挥有着至关重要的作用。

具体到中国参与中国—东盟自贸区基础设施建设而言，其不仅有利于中国自身贸易与投资利益的增强，有助于对外工程承包等业务的拓展，而且关系到中国地缘政治环境及与东盟双边关系的改善，具有深远的政治与经济意义。

2 中国—东盟自贸区基础设施建设现状

2.1 总体概况

目前，中国—东盟自贸区基础设施总体供给不足，表现在以下方面：第一，2005 年，在亚洲发展银行对 104 个国家基础设施发展水平的排名中，中国—东盟自贸区 11 国除新加坡排名较前之外，其他均不理想，尤其是老挝、缅甸、柬埔寨三国排名更是在 90 位之后（ku-mar. n. 和 p. de., 2008）。第二，自贸区跨境基础设施很不完善，以跨境交通为例，区域内很多通道都存在缺失或瓶颈段，未能实现有效、便利的互联互通。第三，在东盟 10 国，除新加坡港、巴生港（klangport）等少数区域中心港效率较高外，其余港口由于投入不足、基础设施差等原因，效率大多较为低下；东盟内陆水路连接也非常有限（keith, barend and denis, 2009）。第四，随着自贸区各国的经济发展，许多国家电力缺口将日益明显，其中越南近年来每年向中国购电约 30 亿度，柬埔寨 2008 年人均用电仅 94 度。第五，虽然湄公河次区域信息高速公路已基本建成，但整个自贸区的网络基础建设与整合仍很不足，自贸区各国之间的“电子鸿沟”很大程度上阻碍了区域贸易与投资的持续推进。第六，区外油气资源的输入及区内各国油气资源的优化配置均需各国加强油气管道建设。

表 2：中国—东盟自贸区各成员国国际物流表现（2010 年）

	排名	物流表现指数	海关	基础设施	国际货运	物流竞争力	货运跟踪	交货及时性
新加坡	2	4.09	4.02	4.22	3.86	4.12	4.15	4.23
中国	27	3.49	3.16	3.54	3.31	3.49	3.55	3.91
马来西亚	29	3.44	3.11	3.5	3.5	3.34	3.32	3.86
泰国	35	3.29	3.02	3.16	3.27	3.16	3.41	3.73
菲律宾	44	3.14	2.67	2.57	3.4	2.95	3.29	3.83
越南	53	2.96	2.68	2.56	3.04	2.86	3.1	3.44
印尼	75	2.76	2.43	2.54	2.82	2.47	2.77	3.46
老挝	118	2.46	2.17	1.95	2.7	2.14	2.45	3.23
柬埔寨	129	2.37	2.28	2.12	2.19	2.29	2.5	2.84
缅甸	133	2.33	1.94	1.92	2.37	2.01	2.36	3.29

2.2 相关指标评价

世界银行国际物流表现指数（LPI, Logistic Performance Index）是一国贸易伙伴对该国物流表

现的综合评价,可间接反映该国基础设施建设的基本情况。从 2010 年世界银行国际物流表现指数来看,中国—东盟自贸区仅有新加坡、中国、马来西亚三国表现较好,其余均在 30 位之后,尤其是老挝、柬埔寨、缅甸三国更在 100 位之后。在反映国际物流表现的六大分项指标中,包含港口、铁路、公路等硬件的“基础设施”指标同样反映了这一情况。

另从世界银行 2008 年“世界发展指数(World Development Indicators)”来看,“集装箱港口运量”指标间接反映柬埔寨、菲律宾、越南等国港口建设不甚理想。“用电量”反映柬埔寨、缅甸电力事业极度落后,菲律宾、越南、印尼三国电力基础设施也较为落后。从“每百人上网人数”可间接看出,缅甸、柬埔寨、菲律宾、印尼、老挝等国网络基础设施较为欠缺。鉴于铁路里程和已铺设公路比重数据的部分缺失,无法全面反映中国—东盟自贸区铁路、公路的发展情况,但大致可以看出,菲律宾、马来西亚等国的铁路建设,以及老挝、缅甸等国的公路建设均亟待加大投资力度。

表 3: 中国—东盟自贸区各成员国重要基础设施建设情况(2008 年)

	集装箱港口运量 (标准集装箱)	用电量 (度/人)	每百人 上网人数	铁路里程 (公里)	已铺设公路 比重(%)
中国	115060978	2332	22	60809	70.7
新加坡	29918200	8514	70	—	100.0
马来西亚	15741646	3667	56	1665	79.8*
泰国	6585881	2055	24	4429	—
菲律宾	4465582	586	6.22	479	—
越南	4393699	728	24	3147	47.6
印尼	6787824	566	7.92	3370	55.4*
老挝	—	—	8.50	—	13.4*
柬埔寨	1954875	94	0.51	—	—
缅甸	—	94	0.22	—	11.9*
文莱	—	8393	55	—	77.2

表 4: 中国—东盟自贸区典型跨境基础设施项目

领域	典型项目	
能源	电力	东盟电网工程(ASEAN Power Grid)。包含 14 个子项目,1999 年第 17 次东盟能源部长会议启动
	输气管道	东盟输气管道项目(Tran-ASEAN Gas Pipeline, TAGP)。包含 8 个跨境子项目,1999 年启动
交通	①2008 年,中国广西壮族自治区提出 5 年投入资金 3000 亿元,进一步完善西南出海大通道,初步建成出海出边国际大通道②泛北部湾区域基础设施项目建设与合作。2009 年 8 月第 4 届泛北部湾经济合作论坛提出③东盟高速公路网项目。1999 年签署,包含 23 条线路,总长 38400 公里④泛亚铁路。最早于 1960 年提出,2010 年 4 月在韩国釜山正式签署《亚洲铁路网政府间协定》	
通讯	电子东盟协定(e-ASEAN Agreement)。2000 年东盟领导人共同签署	

2.3 跨境基础设施

中国—东盟自贸区跨境基础设施建设的推动途径主要包括:第一,成员国单方面的推动;第二,

自贸区内部次区域合作机制的推动, 这些合作机制包括大湄公河次区域 (GMS) 合作机制、湄公河委员会 (MRC)、文莱—印尼—马来西亚—菲律宾东亚增长区 (BIMP-EAGA) 以及印尼—马来西亚—泰国增长三角 (IMT-GT) 等; 第三, 泛亚高速公路 (AH) 和泛亚铁路 (TAR) 等泛亚工程的推动。所涉领域包括能源、交通、通讯等基础设施, 典型项目如表 4 所示。

跨境基础设施在自贸区互联互通, 促进区内贸易和经济发展中意义重大。目前中国—东盟自贸区虽已有一些跨境基础设施建设合作项目, 但总体来看存在如下问题: 第一, 大多局限于东盟内部; 第二, 主要集中在交通设施方面, 其他基础设施建设较为薄弱; 第三, 许多合作项目进展较慢, 如东盟电网工程 14 个子项目目前建成并投入运营的仅有 2 个, 泛亚铁路计划提出近 50 年才于 2010 年 4 月正式签署协定。

3 中国—东盟自贸区基础设施建设面临的挑战

无论是从应对当前的经济困境, 还是从自贸区的长远发展来看, 中国—东盟自贸区及各成员国都必须下大力气进行基础设施建设。面对繁重的建设任务, 中国—东盟自贸区各国决策者面临诸多挑战, 包括:

3.1 资金的筹集

有研究 (Goh Ching yin, 2008; Nangia, 2008) 预测, 2006—2015 年, 东盟 10 国包含电力、交通、水利以及通讯在内的基础设施新建投资将达 3956 亿美元, 维护投资达 2005 亿美元, 合计 5961 亿美元。我国广西自治区 2008 年宣布 5 年内投资 3000 亿元人民币进行交通基础设施建设, 另据《云南省公路网规划 (2005—2020)》, 云南在 2005—2020 年间, 仅公路投资就将达 4000 亿元人民币。按照 1 美元兑 6.7 元人民币计算, 采取年度平摊法, 同时中国仅考虑广西和云南两省区, 且广西只考虑交通设施, 云南只考虑公路建设, 粗略计算, 2010—2013 年中国—东盟自贸区基础设施建设所需投资就将达 3000 亿美元左右, 年均近 800 亿美元。中国—东盟自贸区成员国都属发展中国家, 巨额的资金需求是摆在决策者面前不可回避的难题。

3.2 合作机制的构建

在自贸区基础设施的规划、建设与运营中, 存在诸多矛盾甚至利益纠葛需要各成员国密切合作与积极协调。比如, 如何超越国家界限从整个自贸区的高度实现区域基础设施的最优供给? 各类基础设施在成员国间如何布局? 基础设施技术标准如何对接与统一? 如何进行政策协调以保护投资者的利益? 如何减少腐败, 降低建设成本, 提高建设效率? 项目收费补偿机制如何设计以实现自贸区基础设施供给的可持续性? 如何兼顾基础设施建设与环境保护?

目前, 中国—东盟自贸区基础设施建设更多是通过各成员国单方面的努力以及前文所提 GMS、BIMP-EAGA 以及 IMT-GT 等次区域合作机制的推动, 在自贸区层面有关基础设施建设合作问题仅在《框架协议》和《投资协议》中零星提及; 具体合作平台也仅有交通领域运作较好, 已制定“中国—东盟交通合作发展战略规划”, 其他领域仅有一些非正式合作机制 (例如各种论坛); 合作的形式局限于设立投资合作基金和提供信贷支持等; 合作的范围侧重湄公河次区域及泛北部湾地区。总体来看, 自贸区至今仍未就基础设施建设形成全方位系统的合作机制, 这明显不利于区域基础设施建设的顺利推进。

3.3 政治互信

近期来看, 尽管中国—东盟自贸区已正式运行, 但由于中国经济规模庞大, 加之中国与东盟国家的南海利益争端, 东盟一些国家对中国一直抱有戒心, 甚至是敌意, 最近东盟拉拢美俄加入东亚峰会

便是一大征兆。因此,促进中国与东盟诸国的政治互信是中国—东盟自贸区基础设施建设顺利推进的重要前提。

此外,自贸区内部各成员国发展水平参差不齐,各国政策差异明显也是一大挑战。

4 进一步推进中国—东盟自贸区基础设施建设的对策建议

4.1 多管齐下化解资金困境

(1) 积极运用 PPP 模式,科学设计定价机制,努力吸引民间投资。民间资金是基础设施建设的重要力量,而稳定合理的收益是吸引民间投资的重要前提。基础设施属公共品,具有外部性和消费的非排他性与非竞争性。自贸区基础设施的正外部性必然导致“免费搭车”与供给不足,尤其是在跨境基础设施方面更是如此;非排他性与非竞争性及其程度决定能否对基础设施的使用进行收费及收费的幅度。上述性质涉及自贸区基础设施的分类(如国家基础设施和跨境基础设施),不同类基础设施外部性的内部化及其科学合理供给,公共部门与私人部门在自贸区基础设施建设中的合理分工与合作,以及不同类区域基础设施收费体系的合理设计等重要方面。

基于上述特性,要有效吸引民间资金投资自贸区基础设施建设,可积极运用 PPP (Public-Private-Partnership) 模式。该模式要求相关政府在提供适当的补贴或基金支持,并为私人投资营造有利环境的基础上,通过特许协议与私人部门结成伙伴关系。PPP 模式是目前在基础设施建设方面运用较多的一种模式。与此同时,结合不同类型具体项目的实际情况,设计合理的定价与收费机制。所有这些,目的是保证私人投资获取适当的稳定的回报。惟其如此,才能吸引足够的私人资金投入自贸区基础设施建设。

(2) 积极利用债券市场筹资。东亚各国有着庞大的居民储蓄和外汇储备。2007 年,东亚 10 大经济体(中国、日本、韩国、中国香港、中国台北、印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国)居民储蓄和外汇储备便高达 7.1 万亿美元(Biswa Nath Bhat Tacharyay, 2009)。亚洲发展银行数据也显示,2010 年东亚本地货币债券市场规模已达 4.6 万亿美元。一边是资金过剩,一边是基础设施建设庞大的资金缺口。在此背景下,通过发行政府债券和企业债券的方式,将东亚富余资金引向中国—东盟自贸区基础设施建设无疑是可行且必要的战略选择。

(3) 向亚洲开发银行、世界银行及各国商业银行借款。长期以来,亚洲开发银行和世界银行(尤其是前者)在东亚各国基础设施建设中发挥着重要的资金支持和智力支持作用,今后中国—东盟自贸区基础设施建设仍可继续借重两大多边金融机构,包含向其借款。除此之外,可考虑向各国商业银行借款。

(4) 政府投资。提供有效的基础设施是一国政府的职责之一。因此,对于某些公共性较强的基础设施尤其是跨境基础设施,自贸区相关政府应承担起相应的责任。可考虑由各成员国共同拨款,设立“中国—东盟自贸区基础设施建设基金”,近期主要用于跨境基础设施建设。

4.2 构建“四维一体”基础设施建设合作机制

鉴于基础设施在区域经济发展中的重要性,世界许多地区均创设了专门的基础设施建设合作机制。例如拉美的“南美区域基础设施整合倡议(Initiative for Integration of Regional South American Infrastructure, IIRSA)”、中美洲的“普艾布拉—巴拿马计划(Plan Puebla Panama, PIPP)”、欧洲的欧盟委员会下属机构“跨欧网络”(Trans-European Networks, 简称 tens, 现已建立跨欧交通网、跨欧电力网和跨欧电讯网)。借鉴其他地区做法,中国—东盟自贸区应尽快着手构建自己的基础设施建设合作机制。

对此,笔者认为该机制应包含如下四个维度:

(1) **政府推动,打造多主体联合参与的合作框架。**自贸区基础设施建设合作应以政府推动为主,形成政府主导、企业实施、非政府组织积极推动、学术界科学探讨四方联动的合作框架。目前学术界对自贸区基础设施建设问题的研究并不多见。具体到中国—东盟自贸区基础设施建设问题,相关研究主要集中在亚洲开发银行。学界探讨是推动区域合作的重要因素,理应大力倡导。

(2) **因势利导,搭建多层次互为补充的合作平台。**延续历史,结合现实,自贸区基础设施建设合作平台可有三个层次,即双边合作、次区域合作和区域合作。目前宜在广泛推行双边合作(比如中国和越南的电力建设合作、中国和泰国的高铁合作)的基础上,继续发挥次区域合作机制(比如前文所提大湄公河次区域合作机制、湄公河委员会等)在基础设施建设中的重要作用,同时努力构建涵盖整个自贸区的基础设施建设合作机制,比如可考虑就自贸区基础设施建设问题进行专门谈判,设立专门机构,系统推进自贸区基础设施建设。

(3) **量力而行,圈定多部门重点推进的合作领域。**基础设施涉及领域繁多,根据实际需要,遵循量力而行原则,合作的领域目前可圈定为公路、铁路、海运、内陆水运、航空、电力、电讯、油气管道 8 个部门。

(4) **统筹兼顾,丰富多轨道高效协同的合作内容。**具体包括:

① **建设规划合作,**包含基础设施布局协调。这涉及自贸区的利益分配以及区域趋同,关系到自贸区合作的成败。例如 1977 年东非共同体散伙一个重要原因便在于基础设施布局不合理所导致的利益分配不均。

② **技术标准合作。**

③ **收费补偿机制协调与合作。**

④ **项目建设监督与评估合作。**基础设施建设往往投资巨大,且涉及众多承包商、供货商、银行及保险公司,关系错综复杂,容易滋生腐败。因而,如何对项目建设进行有效监督与评估,以尽可能地降低成本、提高效率、获取最佳绩效,需要所涉各国密切合作。

⑤ **在应对项目负外部性方面的合作。**基础设施建设尤其是跨境基础设施建设往往伴随诸多负外部性,例如疾病的传播、对环境的污染、对社会价值和文化认同的侵蚀等,为此自贸区各国必须密切合作,制定适当的移民计划,并提供足够的资金和技术支持予以应对。

4.3 通过对话与示范性合作消除政治隔阂

只有政治互信,才能经济互通互促;经济互通互促反过来又进一步促进政治互信。中国—东盟自贸区基础设施(尤其是跨境基础设施)建设成功推进的关键在于各成员国之间的政治互信。为增强政治互信,双方有必要建立相应的定期磋商机制和平台,加强必要的官方和民间沟通,同时,通过成功合作项目的示范效应促进政治互信。

4.4 优势互补、循序渐进,扎实推动自贸区基础设施建设

中国—东盟各成员国资源禀赋各有所长,比如在电力合作方面,中国在资金、技术、设备等方面有优势,而东盟各国在水资源和劳动力方面有优势,双方可在水电开发方面进行有效合作。除此之外,自贸区基础设施建设应循序渐进,初期合作领域应优先选择跨境基础设施。在跨境基础设施建设中,相关政府应加强合作,一方面在基础设施的供给方面承担相应责任,发挥更积极的作用,另一方面也应进行必要的规制(例如价格与收费规制)与联合治理。

5 中国参与中国—东盟自贸区基础设施建设的策略选择

对于中国—东盟自贸区基础设施建设问题，中国给予了高度关注。温家宝总理 2009 年在出席中国—东盟领导人会议时重点提到要“加快（中国—东盟自贸区）基础设施建设”。同年中国政府宣布设立总规模 100 亿美元的“中国—东盟投资合作基金”并向东盟国家提供 150 亿美元的信贷支持。但中国单方面的力量毕竟有限，同时考虑到东盟一些国家对中国的顾虑，为有效推动中国—东盟自贸区基础设施建设，中国在合作中应注意如下问题：

第一，在战略上，中国应积极参与中国—东盟自贸区基础设施建设。随着中国—东盟自贸区的正式运行，中国与东盟双边贸易额增长迅速（例如 2010 年上半年同比增长 55%）。双边贸易额的迅猛增长对双方与贸易有关的交通、物流等基础设施提出了新的要求与挑战。此外，自贸区基础设施建设在拉动区内经济结构调整与整体经济增长的同时，反过来又将极大地促进中国与东盟的双边贸易。为此，从战略的高度，中国应积极参与自贸区基础设施建设。目前宜重点推动泛北部湾港口与物流基础设施建设，广西、云南两省区与越南、老挝、缅甸等国的跨境公路与铁路建设，以及澜沧江—湄公河国际航道建设。

第二，在具体合作时，中国应注意各方平等的主体地位，不宜大包大揽，同时要兼顾自身利益，获取合理回报。中国在通过各种发展援助（包含优惠信贷）方式支持东盟基础设施建设时，应要求受援国提供足够配套支持以充分发挥其杠杆作用。此外，在合作过程中，应充分利用我国在资金、技术等方面的优势，积极带动我国对外工程承包、劳务输出、国际租赁等业务的开展。当然，在这方面，中国已在积极行动。例如，据新加坡《联合早报》2010 年 7 月 30 日报道，中国已同意利用自身在资金及高铁技术上的优势，参与投资泰国首个高铁项目。

第三，在设立合作基金和提供信贷等财力支持的同时，长远来看，中国应与东盟各国一道致力于正式合作机制的构建。一个系统而综合的正式合作机制在协调各国政策，减少不确定性，节省交易成本，提高基础设施建设的公平性、效率性和效果性，吸引民间资本投资等方面有着重要作用。尤其是在跨境基础设施建设方面更是如此。中国应利用自身在国内基础设施建设中积累的丰富经验，在中国—东盟自贸区基础设施建设合作机制的构建中发挥积极作用。

作者：吴朝阳

来源：《国际贸易》2011 年第 3 期

区域主导产业选择的新思维



1 关于区域主导产业选择的理论

1.1 国外有关区域主导产业的研究

区域主导产业概念的形成来自两条渊源：一是来自西方区域经济学的区位理论、区际分工理论、产业聚集理论、输出基地理论。虽然这些

理论没有明确使用“区域主导产业”这一概念,但这些理论与区域主导产业的本质密切相关。二是来自现代产业经济学和发展经济学关于主导部门的理论。主导部门理论的分析原理和方法被应用于区域经济研究,因而使区域主导产业成为现代区域经济学的范畴之一。

区域主导产业理论的萌芽可以追溯到古典区位论。从杜能的农业区位论到韦伯的工业区位论,再到克氏-勒施的中心地理论,在主流经济学范式下形成了一条关于生产区位空间分析的脉络。区位理论讨论的核心问题是企业根据什么原则和因素确定其最优区位。这种区位选择从整体上表现为产业活动的地域分异,而从个别区域看则是产业活动的空间聚集。到 20 世纪 50 年代中期,法国经济学家帕鲁认为经济空间是“各种不同关系的集合”,是“抽象关系的构成体”。他不赞同杜能、韦伯、勒施等只注意经济活动在地球表面的区位的理论,而是强调“抽象的经济空间”,并据此提出了“推动性单位”和“增长极”的概念。他的论点被随后的保德威尔等学者发展成为增长极理论。增长极理论认为,在地理空间上增长不是均匀地发生的,它以不同强度呈点状分布,通过各种渠道影响区域经济。当把推动性工业嵌入某地区后,将形成集聚经济,产生增长中心,推动整个区域经济增长。同时期的霍依特、安德路斯和蒂鲍尔等学者提出了输出基地理论。该理论认为一个区域的经济增长取决于该区域出口产业的增长,区域内经济增长的原动力使区域外部需求逐步扩大;区域经济增长的诸多变量发挥的作用是不同的。输出基地理论从区域经济增长的角度阐述了区域生产专门化的作用,并建立了系列的计量经济模型,为区域主导产业的研究奠定了重要的理论基础。

美国经济学家罗斯托在《经济成长的阶段》中指出,经济增长总是首先发生在主导部门或主导产业群。他运用部门总量分析的方法,得出了经济成长阶段的依次更替与经济部门重要性的依次更替之间存在关系的结论,揭示了主导部门不仅本身具有高的增长率,而且能带动其他部门的经济增长。1957 年日本的筱原三代平提出了选择主导产业的两个重要基准,即“生产率上升基准”和“收入弹性基准”。这两个基准的提出,使国家在制定产业政策时可以通过这两个基准来筛选与确定主导产业,并运用政府的产业政策促进其发展,带动整个经济增长。1958 年美国经济学家赫希曼提出了“产业关联度基准”。他认为产业关联度高的产业对其他产业会产生较强的前向关联、后向关联、旁侧关联,选择那些产业关联度高的产业作为主导产业,可以带动整个产业的发展。

以“空间规划”理论闻名于世的美国著名城市与区域规划学家弗里德曼对发达国家及不发达国家的空间发展规划进行了长期的研究。他在考虑区际不平衡较长期的演变趋势的基础上,将经济系统空间结构划分为核心和边缘两部分。弗里德曼认为,中心与边缘空间不平衡程度更多的是与一个国家或地区的经济、社会和政治发展水平相关。在构建中心-边缘理论的基础上,弗里德曼以空间结构、产业特征和制度背景为标准,将区域经济发展分为四个主要阶段。弗里德曼的区域经济阶段论对区域非均衡发展理论研究的拓展有着重要影响。该理论将政治、文化等社会因素引入区域空间系统研究,打破了城市和区域发展的研究仅限于经济范围的束缚,揭示了经济发展的不平等性必然会在地区间及地区内经济中心和其他地区形成空间不平等关系。这种不平等不仅意味着人均收入和社会方式等发展水平上的差距,更重要的是造成了区域间竞争机会和竞争能力的不平等。这种不平等是处理地区关系所必须正视的重要问题。

1.2 国内有关区域主导产业的研究

国内对主导产业的研究始于 20 世纪 90 年代初,当时研究的内容主要是引进、介绍和评价国外产业理论及产业政策。90 年代中期,国家提出“九五”乃至今后一段时期要着力振兴机电、石化、汽车、建筑“四大”支柱产业之后,各区域政府在“九五”规划和 2010 年远景目标纲要中,纷纷提出了选择和培育的主导产业,从而使国内有关区域主导产业的研究进入了兴旺时期。

2000 年以来,国内学者对区域主导产业的选择做了大量的研究与实证分析工作,丰富了区域主导产业理论。他们提出了很多主导产业选择的基准,如动态比较优势基准、生产协调状态最佳基准、

国际竞争力上升率基准、增长后劲最大化基准、效率基准、短缺替代弹性基准、可持续发展基准、瓶颈效应基准等，并结合对主导产业的不同认识，提出了不同的基准构成（见表 1）。目前国内学者的研究主要集中在三个方面：一是区域主导产业在区域经济中的战略地位；二是区域主导产业选择的基准；三是区域主导产业成长的判据体系。

表 1 不同的主导产业选择基准

三基准说	增长后劲基准、瓶颈效益基准、短缺替代弹性基准 ^[11] 收入弹性基准、产业关联度基准、生产率上升率基准 ^[12]
四基准说	收入弹性基准、产业关联度基准、增长率基准、劳动就业基准 ^[13] 生产率上升率基准、需求收入弹性、产业关联度基准、创新率基准、规模经济性基准 ^[14]
五基准说	收入弹性基准、生产率上升率基准、产业关联度基准、比较优势基准、效益基准、可持续发展基准 ^[15] 收入弹性基准、生产率上升率基准、产业关联度基准、动态比较优势基准、国际竞争力上升率基准 ^[16] 收入弹性基准、生产率上升率基准、产业关联度基准、生产协调最佳基准、增长后劲最大化基准 ^[17]
六基准说	需求收入弹性大、供给弹性大、劳动生产率高、能体现劳动生产率的方向、对相关产业的波动和带动作用强 ^[18] 需求基准、产业关联基准、效率基准、持续发展基准、技术进步基准、竞争优势基准 ^[19]
七基准说	市场前景和市场竞争能力基准、产业之间的带动基准、技术创新与进步基准、吸纳劳动能力基准、动态比较综合优势基准、世界市场竞争能力基准、可持续发展基准 ^[20] 收入弹性基准、生产率上升率基准、产业关联度基准、动态比较优势基准、生产要素的相对集约基准、就业基准、可持续发展基准 ^[21]

黄勤认为，国民经济主导产业与区域主导产业是不同的。国民经济要考虑产业结构优化和工业体系完整，而区域经济则更注重优势产业和特色经济，区域经济不可能、也没有必要像国民经济那样面面俱到、无所不包，而是要突出重点和特色，形成独到的优势。

1.3 对我国区域主导产业理论研究的反思

近年来，国内学者根据我国所处的经济发展阶段和区域经济发展中面临的实际问题，对区域主导产业的选择与培育提出了许多有理论价值和实践意义的观点，并把研究的视角从国家层面转向区域层面，极大地丰富了区域主导产业的研究，但在指导区域主导产业发展实践方面却并未取得令人满意的结果。从决策主体方面看，区域政府被越来越复杂、并且相互之间有一定冲突的主导产业选择的基准所困惑，使得基准的采用越来越带有主观性倾向。从区域经济实践层面上看，区域的工业化进程、经济发展走势也未能为主导产业理论提供充分的实践依据，区域的经济增长更多的是来自体制变革、政策调控等因素。从涉及产业领域上看，绝大多数基准仅局限于第二产业，尤其是针对制造业，并且主要是依据统计数据来进行各基准的设计与研究，而对于非统计因素则采取了简单化、忽视或回避的态度。目前产业融合越来越密切、产业之间的联动与协同效应越来越明显，如果基准仅局限于定量指标的设计，就会出现基本前提条件过于苛刻、完备性不足。从产业分析的角度看，现有的研究偏重于产业结构和产业关联分析，忽视了产业组织的作用以及空间聚集和协同效应的分析。在市场体制下，产业结构变动必然伴随着产业组织的整合，而产业组织整合则对产业结构变动起着极其重要的作用。在特定地域空间内，产业要落脚、生根、成长，就离不开产业的空间聚集和协同效应。

（1）我国区域经济的二重性决定了区域主导产业选择是多层次的

区域主导产业不等于国家主导产业的区域化。在我国，一些学者受产业经济学和发展经济理论关于主导部门论述的影响，在区域经济研究中借用了主导部门分析的原理和方法，从而使基于区域的“专门化生产”、“输出部门”、“推动单元部门”等概念赋予了产业分析的意义，但他们把主导部门的研究从国家层面引向区域层次，并纳入空间因素的分析，导致区域的空间层次模糊不定、研究结论的针对性不强。国家主导产业研究不存在空间的问题，而区域主导产业则不同。区域主导产业最本质的属性是空间性，况且我国地域广阔，区域的层次大至东中西三大经济带、跨省区的综合经济区和省（直辖市、自治区）一级的经济区，小到省内的市县级经济区。对区域主导产业的研究，如果不对区域的空间层次作明确的界定，许多结论都是没有实际意义的，更难以产生满意的社会经济效益。

首先, 这会出现“主导产业选择近视”。就单个区域而言, 或许可以通过按照这些基准选择主导产业促进本区域的发展, 但从全国范围来看, 如果所有区域都统一行事, 则其结果无疑是各个区域选择的产业在很多领域都会发生重复。于是, 不断掀起的资源和市场争夺大战致使许多区域选择的主导产业中途夭折。这就是经济学上的“合成谬误”, 它在带来国民福利净损失的同时, 还加剧地区间政府主导的过度竞争与资源效用的损失。其次, 选择基准应用不当, 造成对区域主导产业的选择无实际意义。例如, 较常用的需求收入弹性基准, 对于区域来讲, 需求的地域空间在哪里呢? 是现有的行政区划还是经济区划? 是世界市场还是国内市场、抑或所属经济圈市场? 通常来看, 需求收入弹性基准如果直接应用到区域中, 就只能是走入重复建设的怪圈。又如, 产业关联基准。赫希曼的结论是优先发展“瓶颈”产业, 若直接将其应用到区域中就是各地产业导向趋同。实际上, 区域主导产业强调的是产业联系和产业链的增值, 强调的是不同产业之间、同产业内部企业之间的产业关系。这和国家层面的产业联系效应含义是不同的。再次, 由于区域产业结构的非独立完整性, 区域产业严谨的二重性和区域产业结构的开放性使区域主导产业的选择具有自身特点。国家层面的主导产业的选择要考虑政治、国防、安全等因素, 国家主导产业的确立要兼顾带动国民经济发展和保持国家产业结构的独立完整性; 而区域主导产业的选择则是更多地考虑自身的优势、劣势、机遇、威胁、特色、资源禀赋、空间组合等。国家层面的主导产业的选择要符合产业结构演进的一般规律, 世界经济的发展、我国“九五”、“十五”、“十一五”的发展可以证明这一点; 而区域主导产业的确立, 强调的是区域自身的条件和所处的环境, 强调的是发挥优势、突出特色、抢抓机遇、进行资源的源头控制、突出区域的核心竞争力等方面。另外, 国家层面的主导产业不必一味强调出口功能, 而区域经济由于“增长极”、“输出地”等理论的揭示, 区域主导产业的选择要考虑区域外的市场需求和自身产业聚集。

(2) 在区域主导产业选择的实践中应该谨慎采用选择基准

对于大多数主导产业的选择基准来讲, 它们在理论逻辑上是能够成立的, 如生产率上升基准和收入弹性基准, 即是从社会供给和社会需求的角度来确定产业未来的发展空间与趋势。产业关联度基准是从产业之间的联系角度考虑的, 是从该产业自身的需求和供给两方面对其他产业发生带动作用来确定其主导作用的。然而, 这些主导产业选择基准是撇开了许多具体因素抽象出来的理论模式, 并假定资金、产业结构、技术等方面都不存在硬性约束条件, 假定生产要素充分流动的条件下立足于未来经济的高增长和产业结构的最优化而设计的。因此, 各区域政府在区域主导产业选择的实践中还需谨慎采用选择基准。

首先, 要对主导产业选择基准基本前提的完备性给予更多的关注。不管是采用三基准、四基准还是七基准, 这些基准都有三个基本假设前提: 第一, 基础产业完备, 现有产业基本合理, 生产要素具有充分的流动性, 不存在严重制约产业结构演进的“瓶颈产业”。即便有一定程度的制约, 由于假定生产要素的充分流动性, 资源可以流向瓶颈产业, 也不会由于瓶颈产业的久存而使主导产业的扩散效应、带动效应受到牵制。但对于中国这样一个发展中的大国来讲, 由于资源禀赋、产业基础、价格机制以及政府的政策空间等因素的影响, 在一定时期内瓶颈产业的存在是不可避免的。第二, 产业发展中不存在技术上的硬约束, 主导产业发展所需的技术都已经具备或可以通过技术产权转让实现。但对于某些高技术产业, 其通过国际市场来实现技术引进或产权转让是非常困难的, 由于政治、安全等因素, 有时这种引进或转让是不可能实现的, 而高技术产业通常又是国家、区域的主导产业。第三, 不存在资本存量和资本供给的硬约束, 资金的流动是可控的, 政府可以通过投放产业政策来重点扶持主导产业。考虑到我国的金融环境、资本市场以及中小企业发展的现实, 不管是主导产业的宏观环境还是微观基础, 资金约束是现实存在的。

其次, 要对区域主导产业选择时的非经济因素给予更多的考虑。非经济因素至少包括制度因素、国际环境、国情、民族文化、社会舆论、重大突发事件的影响等。在主导产业选择的过程中, 各种有形的和无形的、国内的和国外的因素都会不同程度地影响主导产业选择的结果。

2 区域主导产业理论在我国的应用

区域主导产业理论在我国的应用始于 20 世纪 90 年代初。当时全国各地的经济发展都呈现了优势产业带动其他产业发展的态势,这使地方政府开始重视区域主导产业理论的研究成果与应用。自从 1996 年国家“九五”计划提出要着力振兴石化、汽车、机电、建筑“四大”主导产业之后,各省区政府开始自觉地进行区域主导产业的选择,在制定地方的“九五”计划和 2010 年远景目标纲要中,纷纷提出要选择和培育各自的主导产业,并配套出台了一系列优先发展主导产业的政策措施。但是,经过多年的实践,大部分省区市主导产业的发展所获得的积极效果并不明显,反而出现区域间产业同构化、重复建设、能源和原材料争夺激烈、产能过剩、难以形成独特优势和特色等问题。具体来说:其一,区域间工业部门结构相似性大,产品结构雷同。这在微观层面上直接造成低水平重复建设和企业规模不经济两重效率的损失。其二,区域间分工协作淡化,加剧了能源紧张、原材料紧缺和部分工业生产产能过剩的矛盾。由于工业结构同构化,各区域的配套工业体系形成了自给自足的地方经济。这种趋同的经济结构直接导致区域政府为维护本地利益而对市场进行分割封锁,阻碍区域间的分工合作。其三,各地产业结构难以形成特色和优势,产业集群的构建较为困难,同时也削弱了区域经济的互补性。这种地区产业结构雷同还导致区域经济整体上的同步性,使得区域经济在周期性的波动中同步出现经济过热或经济下滑。究其原因,主要是区域政府在规划本地区主导产业时往往受到行政考核因素影响、迫于经济增长指标压力,产业规划政策容易出现偏差,导致主导产业选择不准确。由于在选择区域主导产业时不仅要考虑创新能力、增长速度、对其他产业的带动能力等指标,还要考虑短时期内能否促进区域内现有生产能力的快速提高、对招商引资的贡献以及对地方的税收贡献等因素,区域政府在主导产业选择上容易集中于那些能通过争取国家产业优惠政策来谋求竞争优势的产业,从而出现区域主导产业的趋同。

2009 年,国家先后批复了 9 个区域发展规划,同时还出台了包括文化产业在内的 11 个产业振兴计划。各地区的资源禀赋与区位优势正在得到市场化重估,在新的格局下,将会更多地发挥市场对资源的配置作用。以往那种主要靠优惠政策来谋取竞争优势的做法,在未来一段时期也许还会有用,但在新的格局下,各地区只有发挥本地的资源禀赋优势或区位优势,才能获取更多的话语权、议价权。在各地区的比较优势重新洗牌之后,整个社会的各种资源,包括人流、物流、资金流、技术流、资本流、信息流等都会根据市场化原则进行“大开大合”的重组配置,各区域产业形态必然要往高端寻找出路。可以看到,各区域政府正重新审视自己的主导产业,同时也对区域主导产业理论的发展提出了新的挑战。

3 区域主导产业选择定性分析的指标体系构建与产业筛选

对区域主导产业的选择而言,区域主导产业的发展科技趋势是主因,未来市场需求是基础,企业能力是条件,政策投放是动力。因此,区域分析应是关键,定性分析在确立区域主导产业选择范围时尤为重要。

从区域主导产业选择的路径来看,各地区应首先明确主导产业选择的背景与范围,然后明确主导产业的产业性质及特征。从主导产业发展的微观基础来看,由于企业在确立发展战略时较多采用优势与劣势、机遇与威胁的分析方法,即通过 SWOT 模型分析来明确企业的战略目标,区域主导产业选择的定性分析也可以借鉴 SWOT 模型分析的思路。因为用 SWOT 模型来确定主导产业的选择范围,可以使区域经济的宏观发展与区域的微观基础在战略层面上得到统一,使区域经济发展的产业政策有的放矢,企业也能得到真正的扶持,再通过企业集聚、协同效应,促进企业集群的产生与发展,进而形成产业集聚、产业集群,使区域主导产业得以培育与发展。

3.1 区域主导产业选择的基本原则

一个区域内的某一产业成长受许多经济和非经济因素的综合影响,如果仅仅通过收入弹性基准、生产率上升基准、产业关联度基准和比较优势基准等一些定量分析来选择主导产业,就有可能导致简单化与片面性,因此区域主导产业的选择还应考虑其他约束因素的影响。这些约束因素表现为区域产业素质、自然资源状况、资本存量和资金供给、区域的制度环境、政府的政策空间、区域内的企业能力以及区域竞争与合作状况、上下游产业结构与能力、区位条件、区域内的基础设施建设等。当然,这与区域内的政治、经济、文化等因素也密切相关。除了应遵循预期性、动态性、战略性、系统性、有所为有所不为、关注长远目标等一些基本原则外,还应遵循重视微观基础、明确区域主导产业实施主体作用的原则。

(1) **战略性原则**。主导产业的选择行为不仅对行为对象(主导产业)具有战略性,而且选择行为本身就是区域经济发展战略的重要组成部分。区域主导产业的选择应是长远性、稳定性、全局性的统一,在选择过程中,要求认真、缜密、完善,具有长远的、把握全局的眼光和能力。

(2) **目的明确原则**。区域主导产业的选择应紧扣主导产业选择的目的。选择主导产业的目的是为了培育,而培育的目的是促进区域产业结构高级化以及争取区域经济动态比较优势。为了实现上述目的,确定主导产业选择的基准就应考虑主导产业的两大功能:一是结构高级化功能,即对内带动产业结构高级化;二是优势升级化功能,即对外推动比较优势升级转换。

(3) **重视微观基础,明确区域主导产业实施主体的作用**。主导产业的形成是经济增长的结果。从形成过程上看,主导企业是形成主导产业的微观基础。企业家的创新精神加上企业内部的组织效率共同形成了主导企业的基本要素,再通过市场不断地整合和放大,形成主导产业;进而通过产业集聚效应,使产业形成主导部门。在主导产业的形成过程中,一批不适于成长的企业将逐渐被淘汰掉,使企业的优势真正地转化为部门的竞争优势,进而形成区域竞争优势,使主导产业发展起来,并成为区域的支柱产业。

3.2 区域主导产业选择的定性分析指标体系构建

SWOT 模型分析最早是由 Learned 等人于 1965 年提出的,它在战略管理领域中被广泛运用。对企业内部的分析,从最初简单的检核表到特异能耐、价值链及核心能力等概念的提出,都可以看作是对优势分析的发展;对企业外部的分析,战略管理学者提出了 PEST 分析方法,后来 Porter 的竞争战略理论对企业外部环境的分析则是以产业为对象的进一步细化,这些无疑都对 SWOT 模型分析与应用产生了重要的影响。然而,为什么有些企业不能做得和另一些企业一样好?战略理论的回答是因为另一些企业拥有核心能力。核心能力不仅使企业做得好,而且是竞争对手难以模仿和复制的。这就给我们在选择区域主导产业时提供了一个新的视角,即在区域主导产业选择的定性分析中应重视那些能给本区域经济发展带来竞争优势的核心能力。图 1 显示了区域主导产业选择的定性分析指标体系。

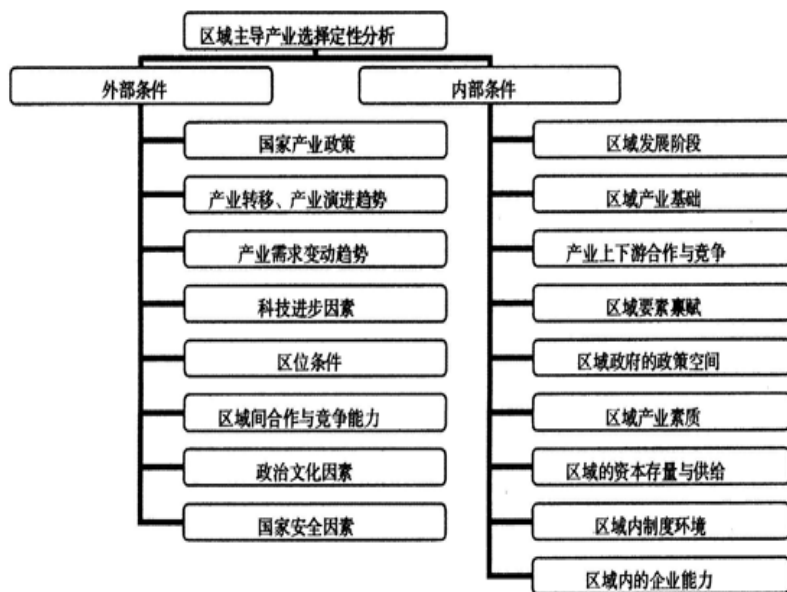


图1 区域主导产业选择的定性分析指标体系

3.3 区域主导产业选择范围的确定

首先, 根据上述指标体系, 应用 SWOT 模型列出各产业类型, 描述各产业取得成功的关键因素、支持性的和导致失败的因素, 而且要指出关键因素的理想值范围 (包括成功值、失败值、维持值)。其次, 引用矩阵交叉分析区域各产业的机遇、威胁、优势、劣势, 并得出 SWOT 分析结论。再次, 结合主导产业选择原则, 找出那些具有较高市场增长率、产业带动作用强, 同时在资金、技术、产业基础、产业演进趋势、政府政策空间等条件都允许的产业, 以此来确定主导产业选择的范围。

(1) 区域内产业发展的机会与威胁分析

区域内产业发展的机会与威胁分析是对区域产业的外部环境进行分析, 找出有利于区域内各产业发展的因素, 并分析其影响程度和成功的可能性, 同时也找出对各产业发展的不利因素, 分析其影响程度和发生的可能性, 并在此基础上对区域产业发展的外部因素进行评价。

根据关键外部因素对产业的影响, 首先对关键外部因素赋予不同的权重; 然后依据发生的可能性和作用程度的大小对每项关键外部因素进行评分。其中, 形成机会的得分为正值, 构成威胁的得分为负值。综合值 $\sum a_i$ 的大小表明了该区域产业发展外部环境的好坏。

表 2 区域产业发展的外部因素评价

关键外部因素 产业类型		国家产业 政策	技术进步	产业需求	区域合作与 竞争	国家安全	政治文化	产业转移	...
A1	权重 得分 加权数 综合值	a_1	a_2	a_3	a_4 $\sum a_i$	a_5	a_6	a_7	...
A2	权重 得分 加权数 综合值								
...	权重 得分 加权数 综合值								
A _i ...	权重 得分 加权数 综合值								

(2) 区域内产业发展的优势与劣势分析

进行优势与劣势分析是为了明确区域内产业在市场中所处的地位, 即产业在市场竞争中是处于优势还是劣势。

根据关键支持因素对产业的影响, 对关键支持因素赋予不同的权重; 再依据与区域外相同产业的对比, 对每项关键支持因素进行评分。其中, 形成优势的得分为正值, 构成劣势的得分为负值。综合值 $\sum b_i$ 的大小表明了该产业发展的市场地位。

表 3 区域产业发展的内部因素评价

关键支持因素 产业类型		区域要素禀赋	上下游合作与 竞争	区域产业素质	区域政府的 政策空间	区域内的 企业能力	...
A1	权重 得分 加权数 综合值	b_1	b_2	b_3	b_4 $\sum b_i$	b_5	b_6
A2	权重 得分 加权数 综合值						
...	权重 得分 加权数 综合值						
A _i ...	权重 得分 加权数 综合值						

(3) 区域主导产业选择的范围

选取综合值 $\sum a_i > 0$ 及 $\sum b_i > 0$ ，同时符合关键因素理想值要求（包括成功值、失败值、维持值）的产业，依据 SWOT 模型找出那些产业机会与产业优势相关联的产业，即自身优势支持获取产业机会的产业，列入区域主导产业的备选范围。

表 4 区域主导产业的 SWOT 模型分析

产业 A_i	产业优势 S $S_1 \setminus S_2 \setminus S_3 \setminus \dots \setminus S_i$	产业劣势 W $W_1 \setminus W_2 \setminus W_3 \setminus \dots \setminus W_i$
产业机会 O $O_1 \setminus O_2 \setminus O_3 \setminus \dots \setminus O_i$	SO	WO
产业威胁 T $T_1 \setminus T_2 \setminus T_3 \setminus \dots \setminus T_i$	ST	WT

由于是选取综合值 $\sum a_i > 0$ 同时 $\sum b_i > 0$ 的产业，不考虑 WT 结论对 SO 结论的影响，产业 A_i 中，如有产业机会 S_i 与产业优势 O_i 相关联，即自身优势支持获取产业机会，则该产业列入区域主导产业的备选范围。

3.4 区域主导产业的筛选

基本思路是在获得区域主导产业选择范围的基础上进行区域主导产业的精选，即应用业界成熟的动态比较优势基准、收入弹性基准、生产率上升率基准、产业关联度基准、生产要素的相对集约基准、就业基准、可持续发展基准等来进行定量分析，将符合要求的产业确定为区域主导产业。

作者：宋继承

来源：《审计与经济研究》2010 年第 12 期

区域物流产业集群形成 和发展的动力机制分析

1 引言



随着经济的全球化和区域经济的一体化，现代物流业的发展加速区域物流产业集群，加快市场要素的流动，促进区域经济的产业结构高级化、产业空间合理布局和产业发展升级，有利于促进区域生产力的发展。在 1998 年以前，国内外学术界从物流产业角度进行的研究非常少，基于区域物流产业集群的研究更是凤毛麟角，国际产业集群研究理论比较成熟，但目前物流产业集群方面还没有形成较为完整的研究体系，大多的研究比较零散，如在韦伯

(1909)最早提出聚集经济的概念后,波特(1990)认为产业集群不仅适用于制造业,也适用于服务业。Gjesing Hansen(2001)研究认为区域物流能力是产业集群及其产业供应链的战略竞争力。Olli Pekkarinen(2005)研究了俄罗斯西伯利亚地区的物流产业集群及其竞争力。国内在 20 世纪 90 年代开始对产业集群进行跟踪研究,而涉及物流产业集群则是在 2000 年以后。主要从以下几个方面:(1)物流产业集群的作用。如丁俊发(2000),王缉慈(2001),支燕(2005)等。张玲、骆温平(2004)认为物流园区作为产业集群的一种形式,应当发挥相应优势。(2)物流产业集群的形成机理。如王瑛(2005),章建新(2006),周昌林(2006),杨春河(2008)等。(3)从现代物流对城市群协调发展和区域经济的促进作用。如章志刚(2005)等。

从国内外的研究来看,研究内容还很不深入,对于物流产业集群的研究主要集中在定义、概念、分类、功能、特点、发展战略以及所采取的产业政策等方面,在区域物流产业集群的演化及发展动力机制方面的研究更是尚未涉足。

2 区域物流产业集群的内涵及经济性质

2.1 区域物流产业集群的内涵

国内外不同的学者从各种不同视角对产业集群的内涵进行界定,基本都围绕产业集群的地理特性和产业集群的产业特性两个方面展开。关于物流产业集群研究处于起步阶段,对物流产业集群的界定处于探索阶段。通过国外有关文献的研究,关于物流产业集群含义较多,泛指物流领域的物流园区、物流基地和供应中心。这些研究基本沿用了迈克尔·波特关于产业集群的定义:产业集群是在某一特定领域内互相联系的、在地理位置上集中的公司和机构的集合。区域物流产业集群是达到一定数量规模的,相互具有竞争与合作关系的,与制造业紧密相关联的物流企业和机构,由于相似的资源禀赋偏好或价值链的关联而相对集中,以充分利用资源,提高效率的生产和服务组织形态。区域物流产业集群经常向下延伸至销售渠道和客户,并从侧面扩展到辅助性产品的制造商,以及与技能技术或投入相关的产业公司。最后,区域物流产业集群包括提供物流专业化培训、教育、信息研究和技术支持的政府和其他机构。

2.2 区域物流产业集群的经济性质

区域物流产业集群内众多企业和机构在长期的协作过程中形成了一个相对稳定的网络组织,它既不是一个独立的企业,也不是纯粹的市场,而是介于企业和市场之间的一种中间性产业组织。在新古典经济学的分析框架内,只存在等级制的企业和完全竞争的市场这两种组织模式,它们被认为是相互替代的两种经济活动组织方式,厂商是自己生产还是通过市场交易获取所需产品,取决于交易成本与企业组织运作成本的对比。但自从“科斯定理”问世以来,许多新制度经济学家借助于“交易费用”这一概念,对市场及企业进行了重新研究和认识。他们的研究表明,在等级制企业组织和完全竞争的市场组织之间,还存在一个广阔的中间地带,即中间性产业组织。因为在现实的经济世界中,大量存在的中间产品促使企业之间必须构建各种关系网络,它们既不属于纯粹的企业科层组织,也不属于完全竞争的市场组织,而是介于这二者之间的中间性组织。因此,在典型的市场经济中,市场、中间性组织和企业这三种组织模式将是长期并存的,而且它们都是有效率的经济组织。

3 区域物流产业集群的形成演化

3.1 区域物流产业集群的形成因素分析

(1)现代消费和生产的特点是区域物流产业集群形成的基本因素。现代物流活动是商品实现其社会价值和增值过程中时间空间效用的具体实现形式,是联系生产和消费的中间环节,没有生产和消

费,就不会有物流活动,也就不存在物流节点网络、物流企业及其集聚的现象。现代物流产业具有与现代生产和消费的从属关系或共生关系,是现代生产和消费发展的伴生产业。现代生产和消费的特点决定了物流产业的发展模式和特点,也就决定了物流产业集群的形成、演变和空间组织规律。

(2) 物流要素的特征是区域物流产业集群形成的主要原因。产业集群理论认为企业的空间集聚是社会因素、经济因素和自然因素等众多因素相互作用形成的空间形式。其中经济因素是最为重要的因素。对区域物流产业集群来说,物流要素是经济系统中最基础性的要素,物流要素的特点决定了物流运作模式和空间组织。

3.2 区域物流产业集群的形成机制分析

区域物流产业集群不是企业的简单扎堆,而是有一定内在联系的有机结合。它是一个动态的网络系统,“网络效应”这一概念可以从动态的角度、较为全面地解释其形成过程及内在的经济合理性。具体而言,网络效应可分为两种形式:直接网络效应和间接网络效应。区域物流产业集群的形成过程,其实质也是一个体现网络效应的过程。只不过这里的网络效应不是体现在产品需求上,而是体现在物流企业的区位决策上。

区域物流产业集群作为一种区域性的企业网络,网络结构是它的基本构架,也是其内部不同企业和机构之间相互联系或作用的主要方式。为了快速获取新技术、降低交易成本、克服市场壁垒、取得协作经济效益和分散创新风险,这些彼此依赖的企业、机构结成了网络。通过网络这一构架,集群可以向上延伸到供应商、基础设施供应者,向下延伸到销售商甚至顾客,横向则可以包括提供互补产品的生产商等,此外,它还与政府以及提供培训、教育、服务、信息、研究和技术支持的相关机构建立了密切的联系。在这个网络中,各行为主体为了解决共同的问题持续互动,使信息、技术、人才、资金及政策等资源频繁流动,各尽所能,各得其所,从而取得了“整体大于局部之和”的协同效应。

3.3 区域物流产业集群的形成动因分析

(1) 自发形成的区域物流产业集群。以克鲁格曼为代表的一些学者认为,产业集群在哪个区域形成,以何种形式形成的问题上具有很大的偶然性,他们认为产业集群完全是市场自发形成的,很少受到非市场因素的影响(见图 1)。

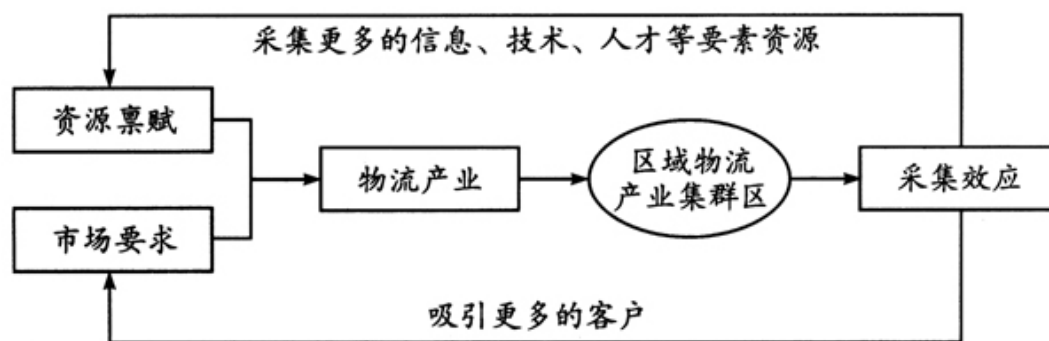


图 1 自发形成的区域物流产业集群

自发形成的区域物流产业集群模式主要是依靠本区域的地理环境、资源优势等区域条件而形成产业集群。自发形成的区域物流产业集群具有以下几方面的特征:一是基于当地的历史文化积淀而形成的,集群内企业之间由于存在共同的文化传统,所以相互之间的关系密切,交流频繁,大大提高了信息交流的速度。二是在同一文化历史条件下形成的区域物流产业集群内易于形成一种相互信任和依赖的文化氛围,使企业之间能够更容易和更有效地协调与沟通,从而降低集群内部企业之间的交易成本。三是在同样的历史文化影响下,创业者自然而然地选择当地的具有传统历史的产业为其创业的目标。

对于物流业而言,自发形成的区域物流产业集群的地区一般具有独特的区位优势,比如优越的地理位置、旺盛的服务需求、发展强劲的制造业集群、密集的高素质人力资源市场、优良的基础设施、良好的资源禀赋、特有的历史文化传统等。当某一地区的区位优势和集聚效应共同作用给生产性服务企业带来的边际费用节约大于服务的提供成本,生产性服务业集群就会在不借助外部力量(如政府推动)的情况下而自发形成。这类服务业集群是市场自然演化发展的结果,从实践经验来看,多见于以人力资源为企业核心资产的知识密集型服务业或集聚于商业中心的批发零售服务等配套产业的生产性服务业集群。

(2) 外生力量形成的区域物流产业集群。以斯科特为代表的学者认为,产业集群形成和发展的主要动因是地理区域的区位优势、历史氛围、文化环境以及政府的相关政策等外部因素[12]。一些经济地理学家对此持有相似的观点,他们通过大量的实证研究发现柔性专业化和消费的多样化的需求是产业在某一特定地理区域趋向集中的主要原因。这些学者认为,近年来生产组织方式已呈现出从大量大批向更为柔性的专业化生产方式过渡的趋势。斯科特等学者指出,企业内部起着重大影响的因素是不断增加的市场不确定性和技术创新与变革,而原有的规模经济和范围经济的作用已经被大幅削弱。众多企业正日益追求生产的分散化,以面对多变的市场需求并能够尽快地适应。在这样的背景下,特定地理区域内企业之间联系的紧密程度便成为关键,并且该地理区域内产业集群的核心竞争力就在于这种多重联系的优势和集聚的外部经济。因而,区域物流产业集群形成和发展的动因主要为区域消费者偏好、市场环境、区域历史文化环境、地区要素禀赋等外部因素,那么区域物流产业集群自身的内部因素对于产业集群的形成和发展的影响就相对较小。在这些外部因素的驱动中,政府影响是其中最为重要的影响因素之一(见图 2)。

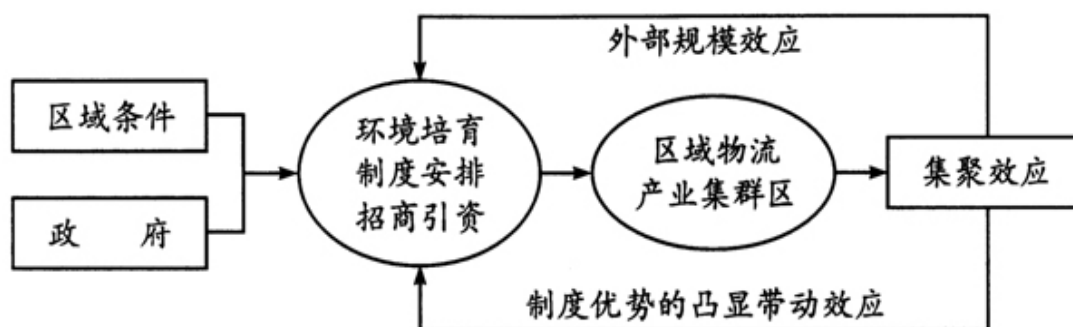


图 2 外生力量形成的区域物流产业集群

对于物流业而言,在某些缺乏较好区位条件的地区,政府在区域物流产业集群的形成和发展中就起着十分显著的主导作用。政府为了实现特定规划的目标,建立政策性壁垒限定特定对象的具体区位和活动范围,形成制度落差收益,从而诱发服务企业主体向预期收益高的地区移动和衍生。伴随着若干核心服务企业的发展,关联产业及相关机构逐渐向该区域集聚,最终发展形成生产性服务业集群。这种形成方式的物流产业集群常见于产业园,政府制度带动效应十分明显。

(3) 共同力量形成的区域物流产业集群。除了以上两种产业集群形成和发展的动因外,还有一些学者持有比较折中的观点,认为内生力量和外生条件共同促成了产业集群的形成和发展。波特是持有该观点的代表性学者之一,波特认为市场竞争等经济因素在集群的形成和发展中起着非常重要的作用,同时他也强调地区资源禀赋在产业集群形成和发展中所起的作用。此外,波特认为区域政府战略也与产业集群的形成和发展息息相关。国内部分学者对此持相同或类似的观点。从现有的理论研究成果及实践经验看,折中主义的观点更符合实际情况。尽管集群的内外部因素的作用机制非常复杂,也很难建立一个理论模型对其影响因素进行量化,但相比之下,该理论最具有解释力,也最能系统、完善地描述区域物流产业集群形成和发展的各个方面(见图 3)。

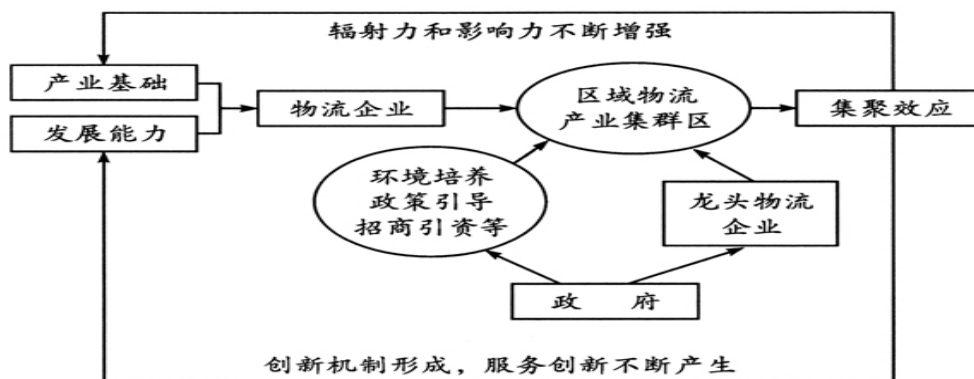


图3 共同力量形成的区域物流产业集群

对于物流业而言，存在一些具有一定区位因素和集聚效应，但还不足以形成区域物流产业集群的地区。在此情况下，政府对该地区采取一定的政策扶持措施，给予税费优惠，提供资金和市场开发的支持，引导服务企业进入，从而促使区域物流产业集群产生。

4 区域物流产业集群发展的动力机制分析

4.1 基于区域物流产业集群生命周期的动力机制分析

区域物流产业集群发展的动力机制与其演化发展过程，即区域物流产业集群发展所要经历的生成期、集聚期、稳定期、衰退期、更新期这五个产业生命周期阶段(隋广军，申明浩，2004)结合起来，具体分为形成过程中的动力机制、成长过程中的动力机制以及推动集群可持续发展的动力机制(见图4)。

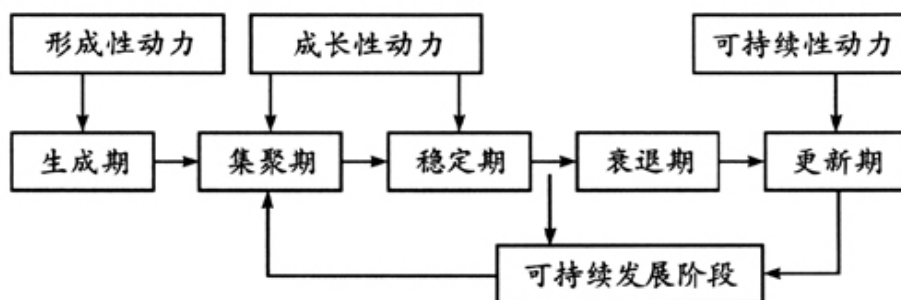


图4 基于区域物流产业集群生命周期的动力机制

(1) **形成性动力机制**。形成性动力指的是在生成期，诱发和推动区域物流产业集群产生的因素。对区域物流产业集群的形成性动力机制，可以分为几个方面因素：在市场作用推动下形成的；物流企业在追求外部规模经济的过程中不断集中在某一地域空间内从而促成了区域物流产业集群的产生；在规模收益、运输成本和要素流动的相互作用下而形成的；由于物流企业在迁移过程中得到的总收益大于迁移所增加的各项运输和劳动成本所产生的。另外，还有一个重要因素就是政府对产业集群的产生发挥着重要的作用

(2) **成长性动力机制**。成长性动力机制指的是推动区域物流产业集群从集聚逐步向稳定发展的动力机制。区域物流产业集群一旦在某一特定的区域内形成，在市场力量的作用下，集群的集聚效应将会越发明显，将吸引更多的区外物流企业向集群内集中。由于区域物流产业集群往往都根植于相同或相近的社会文化背景，集群内的物流企业之间对一些显性和隐性知识的交流和传播显得比群外企业

要频繁和容易得多,可以推动物流企业的创新步伐,并能促进科技成果进一步转化为实际生产力。区域物流产业集群还可以让群内的企业共享各项基础设施,降低了企业的建设成本;企业间可以共享的信息渠道,也在很大程度上降低了企业的搜寻成本,扩大了企业之间的合作领域,这些外部性动力都将对区域物流产业集群的发展直至稳定提供动力支持。

(3) 可持续性动力机制。当区域物流产业集群发展到一定阶段时会产生自我强化的作用,推动区域物流产业集群进入衰退期或更新期。波特在《竞争优势》中对产业集群发展的自我强化机制有过详尽的描述,他认为在一个比较完备的产业集群中,当企业的数目达到最初的关键多数的时候,即当集聚区内企业数量达到某种临界规模时,就会产生一个自我强化的过程。在区域物流产业集群开始的初期,很多企业和机构进入集群,各种技术、信息、资源的共享,生产成本不断下降,新企业受到激励,进入集群的速度也不断加快,企业的生产能力不断提高,区域物流产业集群进入一个正的、良性的自我强化过程,集群将进入起飞阶段(见图 5)。但随着区域物流产业集群的不断发展,企业和服务机构的数量达到了最大的临界值,基础设施的使用达到饱和,导致生产成本不断上升,各种不利于发展的恶性竞争事件不断发生,此时的集群就会逐渐陷入相反的负的、恶性的自我强化过程,集群内的企业数量也会随着这个过程不断减少,逐渐导致集群衰退(见图 6)。

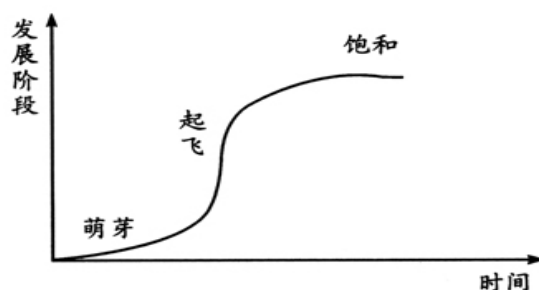


图 5 良性循环与区域物流产业集群形成

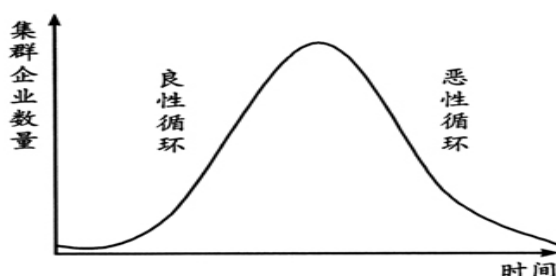


图 6 恶性循环与区域物流产业集群

区域物流产业集群要进入可持续发展阶段往往有两条途径可以选择,一是集群进入稳定期后在良性的自我强化的作用下,直接进入可持续性发展阶段;二是集群进入衰退期后,在可持续性动力机制的作用下推动集群进入更新期,正的自我强化效应再次起作用而进一步过渡到可持续发展阶段。不论是哪种途径,要保持集群的集聚经济优势,达到集群可持续发展,延长集群生命周期,首先都要通过集群内企业和当地政府的共同合作,企业降低生产成本,政府提高当地的环境承载能力,加大对各项公共产品的供给等,但这种努力的结果是有限的,因为成本是不可能无限降低的。最重要的还是要保持集群持续的竞争优势。而竞争优势的持续力则要通过集群内企业不断地进行技术和制度创新,政府不断进行体制创新来实现。持续的创新能够保持集群旺盛的生命力和活力,甚至能使产业集群产生新的竞争优势(见图 7)。

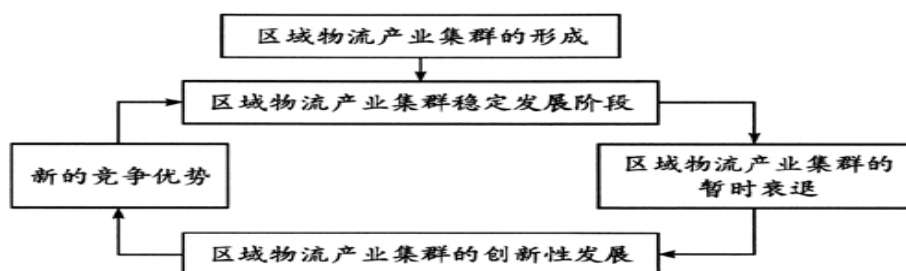


图 7 可持续发展的区域物流产业集群生命周期图

4.2 区域物流产业集群的内源动力机制和外源动力机制分析

(1) **区域物流产业集群的内源动力机制分析。**区域物流产业集群的社会根植性依托于集群内丰富的社会资本所形成的价值链网络及其企业间的经济关系。在高水平的集群网络内，区域物流系统中的物流企业在联合 R&D、联合营销、产学联合、企业孵化、培训协议、知识产权保护等作用下，由于企业靠近知识资源，集群网络内技能人员的流动和新知识的传播，以及科研机构创新成果在本地企业的应用，将产生更多的新知识和新技能，知识溢出和协同效应使得在产业集群环境下区域物流的发展优势非常明显，并在良好的制度下可减少物流产业发展的不确定性。

(2) **区域物流产业集群的外源动力机制分析。**政府行为和竞争环境是影响集群外部竞争优势的重要因素，它们衍生出来的作用关系形成了区域物流产业集群发展的外源动力机制，如产业政策、政府主导的产业发展项目以及有关的投资、外部市场竞争、区域品牌建设等。两方面相互作用和补充，形成了集群环境下区域物流发展的外源动力机制的基础。

① **区域物流发展中的政府行为。**政府行为首先表现为产业政策，它主要用以解决“市场失灵”和“系统失灵”。自发成长起来的区域物流面临市场的不确定性和环境的动荡，难免出现市场失灵和系统失灵现象。政府的作用就是处理市场和系统所不能解决的问题，弥补市场和系统的不足，并提高效率。产业集群环境下区域物流发展的外原动力还来自政府的各种专项发展项目，以解决集群发展中存在的不足或某些危机，寻找突破口来推动物流产业的更新和升级。

② **区域物流发展中的竞争环境。**竞争环境包括国内市场竞争和国外市场竞争，外部竞争压力和竞争性市场需求可激发物流产业的进步和发展。在经济全球化趋势下，区域物流只有参与外部市场竞争特别是国际市场竞争，才能提高物流产业及相关企业的竞争力，才能在全球价值链中取得竞争优势，并掌握主动权。外部竞争可以保持集群以及区域物流相当的开放度，避免因封闭而陷入过多的市场风险和发展陷阱之中。

5 结语

21 世纪的竞争是供应链之间的竞争，区域物流是供应链的重要节点，而区域物流产业集群作为政府推动现代物流发展的主要形式和解决物流市场供求结构矛盾、粗放经营和社会化程度等问题的途径之一，在整个物流系统中发挥着集约整合社会物流资源、提高整体经济运行效率的作用。因而，区域物流产业集群具有产业集群和区域物流的双重特征，它的形成和发展是物流产业自身不断发展壮大的结果，同时也是市场需求与区域物流产业相互影响、相互作用的结果，区域物流产业集群的发展演化有其深层次的本质规律性。

作者：李斌 陈长彬

来源：《商业经济与管理》2010 年第 7 期

现代造船企业主要技术经济特征研究

技术经济及管理



作为我国民族工业的先导,我国造船业已经历了 130 多年的发展历程。改革开放后,根据小平同志提出的“中国造船一定要出口”的指示精神,我国造船业从八十年代初开始进入世界造船市场,经过近二十年的努力,目前造船业不仅构成了我国重要的出口支柱产业之一,同时也在世界造船市场上占据了重要的地位,连续 11 年居日本、韩国之后列世界第三位。

1 企业关联特征

造船业不仅对我国外贸发展有促进作用,而且对国民经济的快速发展和企业升级具有一定的带动作用。造船业在我国的工业化过程中起着重要作用,而且还是航运、海军、渔业、海洋开发等部门的装备企业。因此造船业既是加工总装工业,同时也是装备工业。几乎国民经济所有部门的产品都构成了造船业的直接或间接投入要素。造船业的这一双重属性决定了其在国民经济中的重要地位和作用。据统计,在一艘万吨级以上的货船中,其中间投入的构成比例为:冶金行业的产品占 32%,机械行业的产品(主要是船用设备产品,如柴油机、船用辅机等)占 50%,电子、仪器仪表、轻工和纺织行业的产品占 10%,化工、石油、煤炭和消防等行业的产品占 7%。

2007 年,中国船舶工业经济研究中心的研究人员利用国家统计局最新出版的《中国投入产出表》经过计算研究发现:在国民经济 116 个企业部门中船舶工业对 97 个部门的产品有直接消耗;造船业对国民经济的带动作用居交通运输设备制造业之首;即使与所有类型企业相比较,造船企业的关联度仍处于十分突出的位置。所谓企业关联度,包括对后向企业的带动和对前向企业的感应两个方面,其中主要是带动度分析;所谓带动度分析,就是影响力系数的计算和比较。以影响力系数衡量,得出以下几点结论:1,在交通运输设备制造业中,造船企业对其相关企业的带动度最大;2,在包括 15 个类型企业的整个机械行业中,造船企业的带动度位居第四;3,在国民经济 116 个类型企业中,造船企业的带动度位居第 16 位。

2 要素密集特征

就劳动力、资本和技术三项基本生产要素而言造船企业兼具三要素密集特征:

2.1 资金密集

从现象上考察,造船企业资金密集的特征不仅体现在其单位产品价值高(一条两万吨级货轮,价格一般要超过 1000 万美元),同时更体现为在其生产过程中所需固定资产规模大,产品生产周期长,占用资金多。为了科学准确地认识造船企业的资金密集特征,我们通过人均占用资金和单位产值占用资金两项指标,对不同企业部门的资金密集状况进行对比研究。

数据表明,造船企业的资金密集度除低于黑色冶金企业外,高于其他所有企业,甚至高于汽车制造和化工等企业。因此可以认为,在国民经济诸企业中,造船企业具有明显的资金密集特征。

2.2 技术密集

企业的资金密集状况主要通过其人均占用资金得到反映。与企业的资金密集特征相联系,如果企

业具有较强的资金密集特征,则意味着该企业的固定资产具有相对较高的价值。而一般来说,固定资产的价值是与其技术含量相对应的,单位固定资产的价值越高,则其技术含量或技术水平也就相应越高。因此在一定程度上,一个企业在具有资金密集特征的同时也会体现出技术密集的特征。就造船企业而言,由于其具有较强的资金密集特征,因此,其技术密集特征也较为明显。

造船企业的技术密集特征主要体现在以下两个方面:

首先,设计生产过程技术含量高。由于造船企业的生产特点是小批量、多品种、定制式,因此造船企业的设计生产过程就具有相对其它企业更为明显的创新性。这一创新性生产模式所带来的结果是,第一,造船企业对设计技术人员的高度依赖。由于每艘船舶都需要按顾客的要求定制,因此造船的设计工作量很大。第二,造船企业对技术工人的高度依赖。一方面,在船舶的建造生产过程中,不仅所涉及的技术和工艺规范数目繁多,而且产品的技术特点和工艺特点又随产品变化而不断变化,导致生产组织管理的困难;另一方面,由造船设计生产的创新性所决定的造船业对设计技术人员和技术工人高度依赖,其实质就表明了造船设计生产过程具有较高的技术含量特征。其次,船舶产品技术含量高。作为总装制造业,造船企业通过其广泛的企业配套关系,在其产品中汇集了众多的先进科学技术成果。

2.3 劳动密集

造船生产的小批量、多品种、定制式的生产模式不仅决定了造船企业的技术密集特征,同时还导致造船业在科学技术飞速发展的背景下,难以完全实现机械化和自动化生产,从而不得不在生产过程中投入大量手工劳动。

中国社会科学院数量经济研究所根据投入产出逆阵和就业系数,通过对各企业产品综合就业系数的计算,对国民经济各企业部门的劳动要素密集状况进行了研究。结果显示,无论是就业系数还是综合就业系数,造船企业除了低于煤炭工业企业以外高于其它所有工业企业。这一结果对造船企业的劳动密集特征作出了较为准确的反映。

3 市场供求特征

从世界范围看,造船企业的市场供求关系特征主要体现为供大于求和市场需求的稳定增长两个方面。

3.1 市场供求关系失衡,生产能力严重过剩

一方面,由于造船业发展的先导性及其对国民经济整体的较强带动作用,多数工业发达国家在其工业化初期均把造船业作为先导工业予以重点发展;另一方面,由于造船生产设施(如船台、船坞等的专用性使造船企业具有明显的市场退出障碍,从而导致世界造船生产能力的刚性增长。经过近三百年的发展,目前在世界范围内造船行业已成为一个供大于求的行业。

造船生产能力远远超过对船舶产品的需求总量决定了世界造船市场在总体上的买方市场特征,而且这种产能过剩的趋势还将极有可能随着造船生产能力的持续增长而得到不断加强。

3.2 企业市场需求不稳定增长

从世界造船业发展历史来看,尽管造船产量变动的总趋势是递增的,但是这种需求的增长并不是一个稳定上升的过程。据统计,近 100 年来,世界造船产量共发生过 12 次大的波动,其中有 5 次产量升幅超过 50%。尽管波动现象在现代经济各个部门中十分普遍,但是在波动的范围、频率和幅度上能与造船业相提并论的,却很少见。造成造船业发生周期性波动的主要原因是,船舶市场的需求状况

与国际经济、政治及社会的诸多方面存在着复杂而密切的联系,各种相关因素的变化都会通过船舶市场而影响到各国的造船生产。正如 W·H·B·考特先生所指出:“造船业作为众所周知与最昂贵设备的生产有关的工业,对世界投资和经济活动的重大变化极为敏感。”

4 国际贸易特征

就国际贸易方面而言,造船企业也具有不同于其它工业企业的一些重要特征,并主要体现在以下两个方面:

4.1 政府在船舶贸易和世界造船市场竞争中具有举足轻重的作用

贸易的过程实际上也是竞争的过程。对于船舶产品的国际贸易过程来说,政府的这种影响作用不仅十分重要而且也尤为必要。其主要原因是:

1.与船舶建造生产周期长、投入资金多和世界造船市场不稳定增长的特点相联系,造船业具有较高的经营风险。在世界造船史上,许多国家的造船企业都出现过巨额亏损。

日本六大造船企业船舶部门 2003 财政年度决算显示,有 3 家销售额同比下降,3 家发生亏损。船舶经营的高风险性不仅要求各国造船企业努力提高自身的抗风险能力,同时也为各国政府介入造船企业国际贸易和国际竞争提供了现实依据。

2.由于世界范围的造船生产能力过剩,从而导致造船市场竞争的不断激化。为了推动本国造船企业的持续健康发展,客观上要求政府对本国造船企业提供各种扶植政策。

4.2 船舶登记开放制度与船舶产品“无障碍贸易”

所谓船舶开放登记制度,又称方便旗制度,是指一国(方便旗国)允许外国拥有的或外国控制的船舶在本国登记,并悬挂本国国旗。目前实行船舶开放登记制度的国家主要以发展中国家为主,如巴拿马、利比里亚、巴哈马等,这些国家对进口船舶均不征收关税。尽管船舶开放登记制度的实施使方便旗国和船舶业主都得到了相应的利益,但是这种利益是以船舶业主所在国的关税壁垒失效为代价的——在船舶开放登记制度下,船舶业主所在国已很难再通过对进口船舶征收关税或其他贸易壁垒措施限制外国船舶的进口和保护本国造船企业,从而使船舶贸易演化成一种真正的“无障碍贸易”。这是船舶国际贸易有别于其他产品贸易的最重要特征。

对世界 300 总吨及 300 总吨以上悬挂方便旗以及实行船舶“第二国籍”登记的 25 个国家或地区进行统计,结果显示,截止到 2007 年,在世界商船总量中,共有 15064 艘商船悬挂方便旗,占世界商船总数的 38.79%。

二十世纪八十年代以来,随着我国对外开发的不断深化和缺乏相应有效的制约措施,我国船舶向海外移籍现象也呈现不断增多的趋势。截止到 1998 年底,我国在国内登记注册从事国际海运的远洋船舶为 1880 艘/1600 万载重吨;而在境外登记注册的方便旗船达 550 艘/2015 万载重吨,相当于中国远洋船队载重吨位的 55.7%,其中原油船、散货船、全集装箱船的海外移籍现象尤为严重,外籍注册率分别高达 67%、63.4%、53.8%。

5 结语

综上所述,现代造船企业的技术经济特征主要体现在其企业关联特征、要素密集特征、产品市场供求关系特征和国际贸易过程的特殊性等几个方面我国造船业应针对上述特征,扬长避短,采取有利措施,提高造船企业的国际竞争力,只有这样,才能早日实现建设世界第一造船大国的目标。

作者：薛巧云

来源：《现代经济信息》2009 年第 6 期

核电集约化建设集中采购优势 及技术经济分析

目前，国内外对发展“低碳经济”十分关注。低碳经济实质是“碳减排”、清洁能源开发、追求绿色 GDP 的问题，核心是能源技术和减排技术创新、产业结构和制度创新以及人类生存发展观念的根本性转变。核能不仅是清洁的能源，而且可用年限较长，核能已成为人类 21 世纪的重要能源。核电是电力工业的重要组成部分，是今后的发展方向。国家发改委正在进行核电中长期发展规划的调整工作，2020 年我国核电装机容量将可能调高到 7 000 万千瓦，2010 年我国在建核电机组达 20 个之多，是世界上在建核电站最多的国家。中国核电在如火如荼的迅猛发展推进中，AP1000、CPR1000、EPR 等各种堆型都在加大发展或试行试点，内陆核电站也已浮出水面，江西、安徽、重庆、四川、吉林、河北……都在开展核电内陆厂址选择和相关的前期工作，显然外部环境要求从事核电建设的企业在公司的建设上要跟上行业的发展，要求在公司发展上向集团化、总包上迈进，多基地多项目建设集约化发展迫在眉睫。下面以核电建造领域为基础，讨论在企业的发展过程中，如何运用集中采购，集中采购的优势和经济效益，并对其进行深入的研究和论证。

1 集约化发展的目的和国内企业发展现状

集约化的管理是现代化企业集团提高效率 and 效益的基本取向。集约化就是要集合人力、财力、物力等生产要素，进行统一配置；集约化就是要在集中、统一配置生产要素的过程中，以约束、节俭、高效为价值取向，从而达到降低成本、高效管理，进而使企业集中核心力量，获得可持续竞争的优势。

对公司来说，集约化不是目的，而是手段。面对多项目、多基地的工程形势，如何通过集中生产要素、统一配置、降低成本、高效管理，最终促进工程的全面胜利，进而加强企业的核心力量，获得可持续的竞争优势，才是公司成功的根本。从效益角度讲，上上下下的管理讲究如何取得效益；就工程而言，工程胜利是第一重要的。效益和工程胜利相辅相成，相得益彰。企业经营的目的实现效益最大化，集约化的真谛不是集中，而是要运用有限的资源，更好地为一线服务，集约化管理的重心是优化生产要素配置，提高运作效率，提高经营回报，最终达到提高总效益。

一般要发挥两个方面的积极性，一是让异地项目能独当一面，独立作战；二是公司、本部要能纵览全局。多项目管理包括三个层面，即决策层、管理层和执行层。由于公司和项目分处两地，接触现场实际有差异，有时候可能看法、角度不一致，上下没有完全想到一起，这样，管理效率就可能不高。这就需要项目部形成一个能独立作战的集体，能动范围应尽可能地大，接口尽可能的少。

多项目管理在民用房地产企业（万科同时稳健高效运作 71 个项目）中并不是什么新鲜的事情，现在的大型房地产集团都以雄厚资本为基础，利用资源、技术优势，充分运用强大的营销能力和渠道，在多个城市同时对多个项目进行综合开发，我们可以借鉴他们的成功经验和做法为我所用。分析他们运作的成功模式，有好多管理方法，如全程策划、制度流程化、全面成本控制等，但其实好多公

司都采用了集约化的管理方法。对大多数工业企业而言,现在采用这种集中采购模式的企业也是越来越多,如中国集装箱集团、海尔集团、中铝集团等,企业把维持生产需要的各种主要原材料、辅助材料、设备以及服务的准备,都会依据不同品种在一定时期内所处的不同市场环境,采用不同的采购方式,即战略采购、集中采购、正常采购和零星采购,其中集中采购的模式往往为对原材料选定战略供应商后,运用集中定价的策略,然后供应商按不同地点、不同时间分批发货,满足分布在不同地域的加工厂完成生产任务,满足客户的需要。

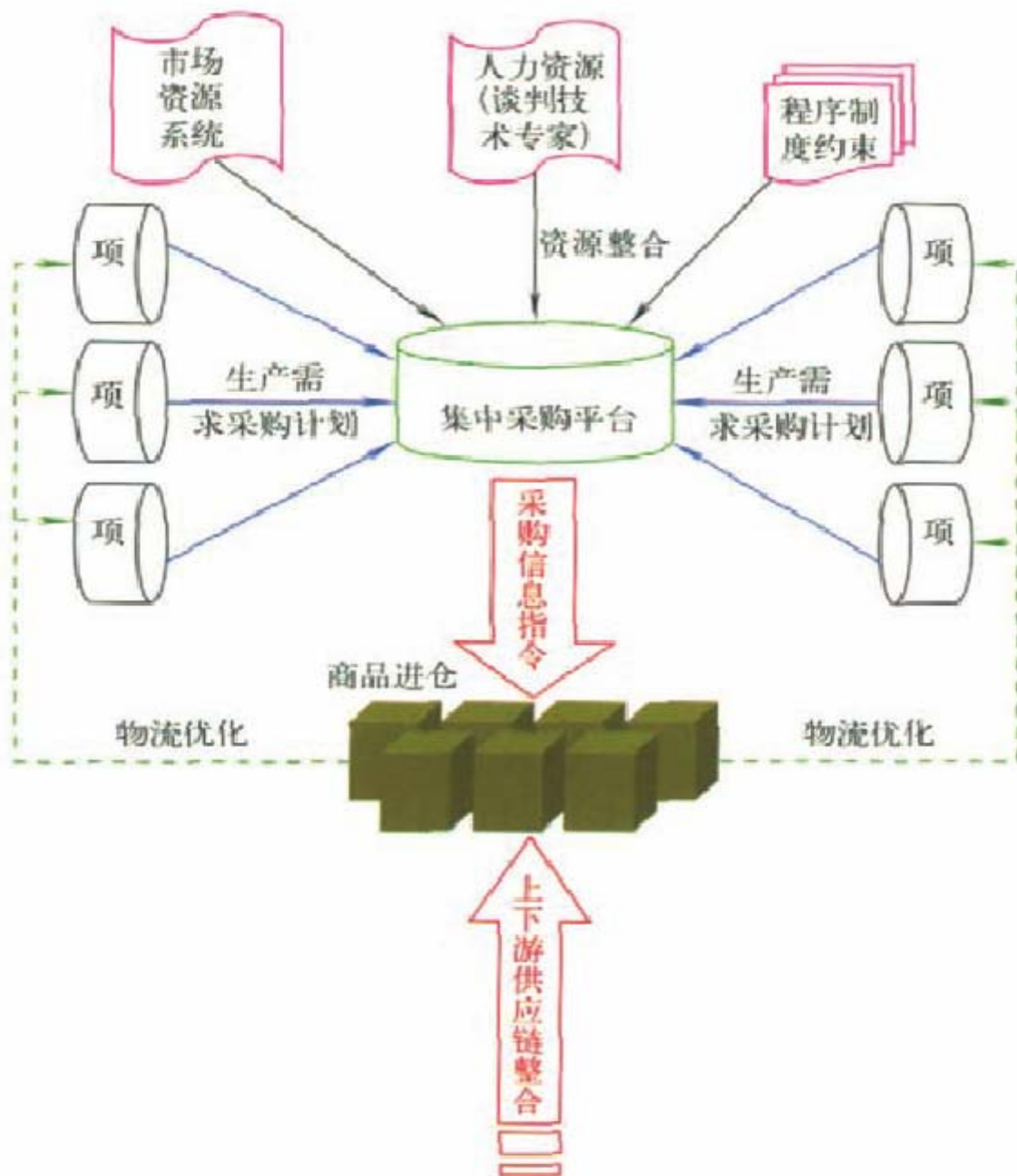


图1 集中采购示意图

Fig.1 Schematic of centralized procurement

2 集中采购的优势

集中采购实际上是集约化发展的具体表现形式之一（见图 1），在管理体制保证的前提下，通过集中采购，公司总部将分散在各分公司的采购资源加以整合，对外体现一家人、拧成一股绳，可以使采购规模增大，吸引更多的供应商加入公司的供应商队伍。集中采购为资源整合提供了便利，提供了舞台。资源整合不是采购数量的简单相加，而是从战略上或更高的层面上调整供应商结构，谋求从更广泛的市场范围内调控资源渠道，提高资源的保障度。目前，集中采购有以下几方面的优势。

2.1 有利于采购资源整合

集中采购可以将有限的、有专业要求的、分散的多项目多基地采购人力、采购资源集合起来，形成一个合力，共同应对市场，充分利用“大市场”资源吸引更多的供应商参与所采购物资的竞价，通过询价、比价、谈判，发现价格，预测市场、判定走势、取得优惠的待遇，降低采购成本，同时获得一批宝贵的市场资源，提高物资的保障度。

2.2 有利于物流优化

物流是指物品从供应地向接收地的实体流动。是根据实际需要，将流通、加工、包装、储存、运输、装卸、搬运、配送、信息处理等功能有机结合。物流服务能将传统的仓储、运输、装卸、包装等物流活动信息化、系统化、专业化，克服多体化供应链存在的效益背反思想，赋之以新的增值服务内容，实现在较大范围内降低产品在流通领域的整体成本，以达到满足客户需求、优化资源配置的目的。集中采购的推行，使得采购资源得到了调配统一，分拨有序，货物的流向和流量得到了有效控制和加大，方便了企业组织生产，实现了物流优化。

2.3 有利于降低交易费用和节约采购成本

由于集中采购遵循了市场经济的规律，具有招标采购的部分特点。一方面，能够在供应商之间挑起“背靠背”竞价，各供应商为了达到其竞争目标，存在竞相以优惠的价格和服务出卖产品的客观事实。另一方面，由于集中采购的规则由买方制定，买方可以更加方便地采用有利于己方的方案确定交易，实现最佳资源配置的目标，而且还可大大节约采购活动间接的管理费用。

2.4 有利于规范采购行为，提高采购过程的透明度

集中采购从制度上解决了计划权、采购权、定价权、使用权的四权分离问题，健全了规章制度，明确了各部门的分工，合理解决了部门之间的接口，规范了采购行为；采购的全过程分别由不同部门协作完成，分别接受法律事务、质量检查、监察等部门的监督和检查，提高了采购过程的透明度，能够有效地防止腐败滋生。

2.5 有利于供应链管理

供应链管理是上、下游企业之间一种基于协作协调、良性互动的经营战略，它以彼此的主要产品为纽带，把跨企业的业务运作联合起来，以期共同降低经营成本、经营风险，提高竞争力。采购管理是供应链管理的关键环节，集中采购又使供应链管理在更广、更大、更深的空间内实施。当然，任何一种采购形式都有其局限性，集中采购也不例外，由于在目前实施的集中采购模式中，本部与项目之间的认识还存在一定的差距，合作信誉有待进一步提高；价格在固定的区间内相对保持不动，有时会与市场产生严重背离，执行起来有较大的难度，特别是在市场价格下行阶段，买方虽然锁定了成本，却会遭受一定的损失；“船大难掉头”，相对较长的定价周期和决策机制，面对激变的市场变幻难于做出快速反应。因此，在外部市场条件持续变化时，也要因时制宜，变换采购方式，显示出一定的灵活

性；另外，明显有地域限制的物资，如地材、水泥，就要讲究灵活性。

3 CPR1000 核电站核岛土建工程材料设备总量

核电站建设中，由于结构复杂、工序多、工作量大，核岛土建、安装常常是整个电站建设过程中的关键路径。而核岛土建工程的关键路径往往为：核岛反应堆厂房基坑负挖，反应堆厂房筏基第一罐混凝土（FCD），反应堆厂房筏基施工，反应堆厂房筒体施工，反应堆厂房穹顶吊装，这条线实际上就是核岛土建工程的关键路径。

CPR1000 核电站一般是两台机组开工建设，新项目核岛土建工程两个机组核岛工程预计混凝土总量为 23 万立方米左右，水泥供应量在 11 万吨左右，钢筋总量约 4 万吨，模板总量约 26 万平方米，钢结构总量 8 000 多吨，另外还包括钢门窗工程、油漆工程和防水工程、围护工程。

核岛土建工程一般还要配备起重机械设备、混凝土搅拌、输送、泵送设备、油漆喷砂设备、钢筋联动设备、预应力设备、焊接设备、土石方设备等施工机械设备。一般根据现场施工生产情况，采用两台搅拌站加工，8 台搅拌运输车运输，4 台布料机和 4 台拖式泵加上 1 台混凝土泵车进行泵送，完全可以满足两个核岛施工需要。

4 集中采购经典案例模式、经济效益分析

4.1 空气闸门

我国 2005 年开工建设岭澳二期核电站两个反应堆共有 6 个空气闸门，其中 2 个设备闸门，4 个人员应急闸门。通过招标由日本三井物产株式会社中标。6 个闸门 CIF 价（包括技术支持费）共计 305 万美元（约 2 543.7 万元人民币）。秦山核电站二期工程 6 个闸门由大连宝原核设备有限公司制造，其总金额约为 205 万美元（1 709 万元人民币）。不论核电站的大小，空气闸门作用和大小基本类似。

对于现在国内正在施工建设中的大连红沿河核电站、福建宁德核电站、广东阳江核电站三个项目所需的 24 套闸门，笔者所在的公司进行了集中采购，由于在该公司有视程序为企业的立命之本，一切按程序办事的优良传统，所以公司首先在原来的《采购管理程序》基础上起草发布了《设备闸门、人员闸门集中采购管理方案》，程序按采购管理方案概述、组织职责分工、接口关系、供方评审、合同谈判、合同执行、与业主的协调等流程关系，进行了方方面面的梳理、规范，以备以后遵循。

本次公司采用国际公开招标方式进行招标采购，共吸引了包括欧洲、日本、中国在内的 5 家有实力供应商参加了投标，公司在分析了各家报价后邀请了 3 家供应商进行了评审、谈判，严格按照发布的《设备闸门、人员闸门集中采购管理方案》中规定的流程、规范的要求执行。

采购项目组作为采购管理的主体，组织成立评审小组，包含相应的技术、质保、物流人员，进行了包括源地评审、文件评审和业主联合评审，对供应商进行筛选，形成潜在供应商的资料、源地评审报告、文件评审报告，通过分析比较报告形成结论，最后通过专门的文件传递渠道正式提交给业主报批 MSS 单，完成了对合格供应商的评审工作。

合同的谈判按照《设备闸门、人员闸门集中采购管理方案》的时间点如期进行，谈判分技术质保谈判和商务谈判。技术谈判主要包括两部分：一部分是招标文件中的技术条款、要求进行澄清和答疑，另一部分是供应商的技术加工能力和经验，进行谈判和沟通，包括执行标准、工艺流程、加工精度要求、特殊工艺执行和保证情况、试验检验要求和验收标准、现场安装调试的参数要求等，在技术谈判阶段，做了深入细致的沟通和澄清。另外，供应商的供货资格和业绩，以及供应商对用户的使用问题反馈的相应和解决措施等情况，也是技术谈判的一个重要内容。供应商提供的采购专项控制方案，对

其主要材料采购和分供方（如设计、提重提升系统、控制系统等）的技术要求，是否可以满足质量保证控制也做出了详细的规定。质保谈判主要对供应商的规模实力、质量管理体系运行情况、设备先进程度、供应商的顾客反馈，原材料来源、样品的质量水平，及时交付产品的情况等非常重要的谈判内容进行了澄清。

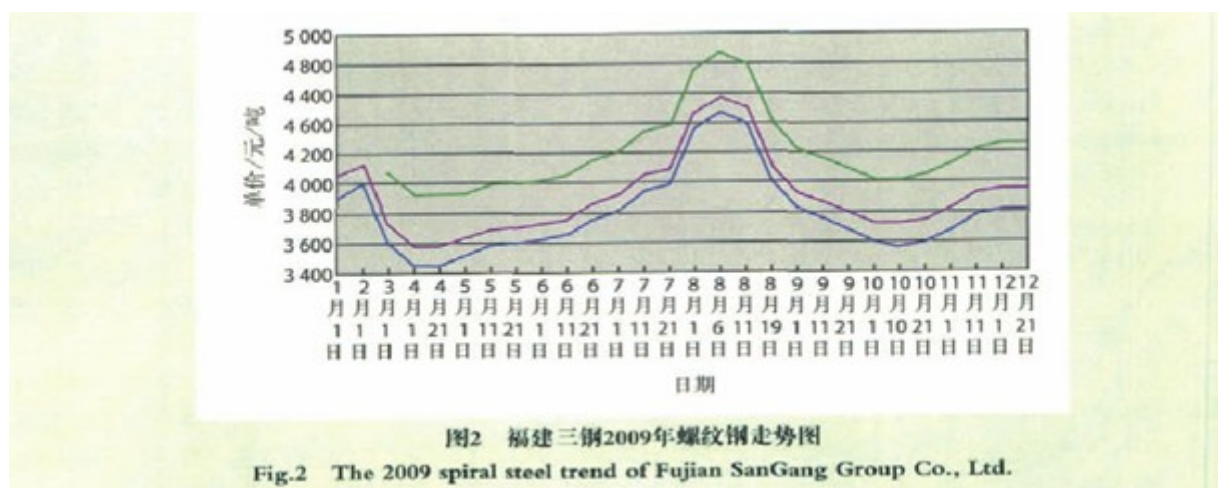
商务谈判考虑国际国内行业状况，战略合作关系、规模效应、在公司的谈判专家参与下，讲究谈判策略，对各家供应商的报价进行分析、讨价、还价，最后选择了性价比最好的闸门供应商为供货方，又对人员闸门和设备闸门进行了专业性分工，在确定的最有竞争力的 2 家供应商中进行了分配，再次加深了专业效应和规模效应。三个项目，24 套闸门共计 11298 万元，节约 4000 多万元的成本。为了有利于合同的执行，竣工资料的整理，虽同属于一个采购项目，合同签订根据属地的不同分别签订了三个合同。

分析这次集中采购的案例，我们不难得出，集中采购对加大采购规模，做大市场，整合资源，优化供应链，降低采购成本，推进引进技术的国产化工作都有很大的作用，对我国在建核电项目又好又快的发展大有裨益。

4.2 钢筋

价格波动自从有了商品买卖就已存在，规避价格波动风险理应成为集中采购研究的另一课题。目前，国内的 CPR1000+两个机组钢筋总量约 4 万吨，按 4 000 元/吨来计算，钢筋在一个项目上的原材料成本是：1.6 亿元，占全部土建原材料成本的 20%。一般供应商在供应商品谈判时，对所有的成本，包括管理费用、原材料费用、银行税金费用、运费、利润等的所有的费用的分析后，都是在透明合理的情况下，如果我们在分析价格波动里面每吨减少 100 元，那么，就可节省 400 万元。而这种分析是在技术统计的基础上进行的，不用增加很大投资。对供应商而言，是在没有压低其成本的条件下进行的公开分析，可以实现共赢的目标。在所有大宗商品中，就以钢筋的价格波动为例。

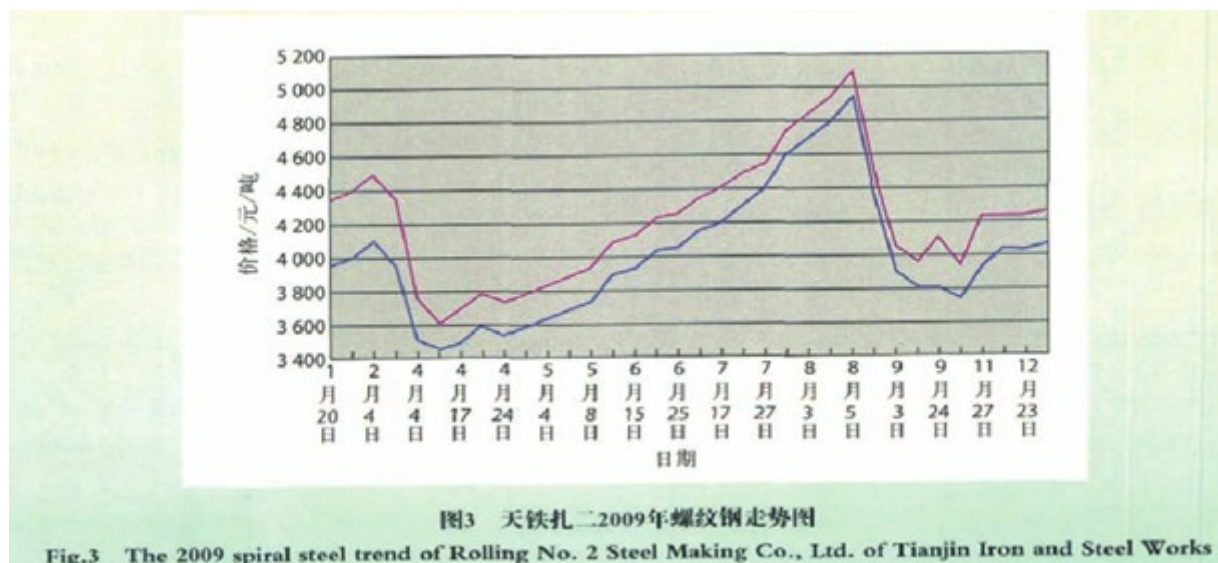
如图 2 所示，在 2009 年 4 月份，国内钢筋在低价位运行时，HRB400 出厂价为 3 570 元/吨，而到 8 月份就达到 4 560 元/吨，上涨了 990 元/吨，在图 3 天铁扎二出厂价走势图中，4 个月更是上涨了 1 500 元/吨。



集中采购应该整合相应人力资源、信息资源，完成相应的整理分析工作后，指导各项目在合适的时间下单供货。

当然，影响价格走势有多方面的因素：国际国内宏观经济形势，与铁矿原产国的政治关系，行业上下游供应关系，资本期货市场炒作影响。在分析钢材价格走势时，要密切关注经济周期，宏观经济

数据, 国家对该行业的行政调整, 上游原材料的市场环境, 下游需求用户对其的需求、消耗, 社会经销商库存, 与其相关的行业协会的数据等等, 这些都需要长期不间断的密切跟踪、关注、分析。



5 结束语

通过以上的分析, 不难看出, 集中采购已经被大多数集团式公司所采用, 优势及经济效益明显, 正在被一批优秀企业引进、吸收和利用, 低碳经济在国内国际如火如荼的推进和发展的过程中, 如何推进我国新能源建设又快又好的发展, 希望本文对多项目建设的企业发展能有所借鉴, 达到抛砖引玉的作用。当然, 任何一种采购形式都有其局限性, 集中采购也不例外, 例如面对激变的市场环境难于做出快速反应等缺点。因此, 在外部市场条件持续变化时, 也要因时制宜, 变换采购方式, 显示出一定的灵活性。

作者: 王锋

来源: 《中国核电》2010 年第 1 期

会计专业本科毕业论文教学的 几个关键点探讨



毕业论文的设计、撰写是本科毕业生在大学阶段学习的必经环节, 是对此前各阶段理论学习、实践经验的总结和进一步拓展, 是高校实现人才培养目标的重要环节。毕业论文的撰写, 有助于培养学生探索、钻研精神, 提高学生的综合分析能力、解决问题的能力及综合素质, 帮助学生更好地做到理论联系实际, 尽快适应工作要求。

1 全面、深刻认识开设毕业论文课程的积极作用

开设毕业论文设计课程具有以下积极作用：

从学生能力角度考虑，（1）该课程的性质是一门实践课，通过撰写毕业论文，为学生提供综合运用所学知识的机会；（2）使学生能够对所学知识进行系统总结、梳理；（3）拓展视野，进一步明确本专业理论研究热点，前沿方向，国内外研究状况，丰富理论知识，发现本学科与相邻学科的关系，

弥补理论知识的缺陷；（4）与实际工作相衔接，通过联系在实习单位的实习实践活动，了解社会对本专业的知识、能力需求，增加对实习单位的认识，提高对未来工作的适应能力；（5）奠定高一层的学习基础，如为将来的研究生阶段的学习能力提高进行知识、能力储备。

从教学效果角度考虑：（1）把培养学生发现问题、分析问题、解决问题的能力落到实处，同时有助于进一步提高学生勇于探索、规范、严谨的科研精神。（2）检验学生培养质量。每一学生在毕业设计过程中都必须经过选题、开题、拟提纲、写初稿、修订论文、进行答辩等环节，每一环节的完成质量，都充分展现了学生的能力，学生能力的强弱则反映了培养人才的质量。（3）促进授课质量提高，反馈授课效果。教师在参加毕业论文教学实践过程中，及时发现有关课程教学的不足，不断改进授课内容、授课方法等，从而使授课内容、方法、体系等处于实时更新、不断调整的动态变化中。（4）检验课程体系设置是否合理。合理的课程体系设置，应有助于学生对理论知识、实践技能的综合掌握，有了前述相关知识、技能的积累、沉淀，学生无论是在毕业论文选题、撰写提纲，还是在选择适宜的研究方法等方面，将很快进入角色。同时，课程体系设置的合理性，将使学生把握住本专业的主脉，进而了解与其他学科、专业之间的相关性，培养敏锐的观察力和洞察力。

2 毕业论文教学的几个关键点

毕业论文教学涉及几个重要环节，如选题环节、开题环节、撰写论文初稿环节、论文答辩环节，下一环节的顺利进行依赖于上一环节的学习质量，各环节密切联系，为实现毕业论文的教学目标，应对以下几点予以高度关注。

2.1 选题应是必经环节，不可逾越

毕业论文选题是写好毕业论文的关键环节之一，一篇高质量的毕业论文选题即要体现理论价值，又要理论联系实际，有现实意义，同时要兼顾时效性、新颖性和前瞻性，因此，选题的好坏直接影响着毕业论文的质量。

在选题阶段，教师应对本专业、与本专业密切相关的边缘学科的研究热点、前沿方向有一个基本的把握，对哪些是常规性问题，哪些是新问题清楚、了解，在指导学生选题时，结合学生对所学课程兴趣，学生的能力，对选题方向进行指导，同时，指出要阅读的期刊、博硕论文、书籍以及关注的相关网站等。

选题阶段，应是每个学生毕业设计的必经阶段，学生通过利用各种媒介，通过大量阅读、观察、归纳等，发现自己感兴趣的专业论题，学会怎样查阅资料、到哪查阅资料，如何检索和分类整理资料，怎样消化和吸收资料，这个过程将使学生受益匪浅。在这个选题阶段，学生所用的选题时间要充分，只有充足的时间保证，才能博览群书，扩大视野，才能发现课本以外的延伸知识，才能拓展视野，发现、归纳、整理研究点，也才能选择有意义的论题。

对于一些有科研课题的教师，可以引导学生积极参与其中，但在参与过程中，不提倡教师直接指定论文题目，应先给出研究方向和将要阅读的期刊、论文、著作等，指导学生自己选定具体论文题目。

在选题阶段,也可以同时布置学生去学习或关注一两种研究方法,通过网络、他人对相关研究方法的应用等来掌握相关知识。目前,会计理论界在研究资本市场的财务、会计问题时,实证研究方法被广泛应用,什么是实证研究方法,如何应用,实证研究方法的体例构成、解决实证研究的辅助软件有哪些等,这些都可以在开题阶段布置给学生,使学生在选题的同时了解研究方法,从而推动毕业论文的写作。

2.2 制定个性化论文写作方案

学生在撰写毕业论文过程中,每个学生的兴趣点、能力都不同,这就要求指导教师应深入了解每一位学生的学习能力、学习状况,对学生按照学习能力的强弱进行分层指导、个别指导,制定个性化毕业论文写作方案,包括研究方向概述、阅读计划、文献综述计划、开题计划、论文检查、论文答辩等内容,真正做到因人施教、因材施教。从论文选题的适宜性、学生能否把握,研究方法的运用性,指导方法的有效性等方面,制定切实可行的计划和措施,使学生通过撰写毕业论文,提高综合运用专业知识的能力。

2.3 设置与论题相关的思考题,引导学生进行逻辑思维,深化论题

学生在选定论文题目后,如何搭起论文框架,论文框架中各部分如何体现逻辑关系,围绕哪些内容进行论证,都需要一步一步地理顺。同时还有一个不可忽视的问题,有的学生选定论文题目后,常常不求甚解,对论文题目中的关键词甚至不清楚、模糊,如对于“企业会计政策选择行为研究”的论题,不了解会计政策的含义、包括的内容等基本知识。因此,指导教师在毕业论文教学中,在学生选定论文题目后,应针对论题的关键词、中心词组布置相关思考题,要求学生下去查找资料,以书面的形式予以完成。另外,针对论文每部分的主要内容也要布置若干思考题,同样要求学生以书面的形式论证、解答。这些思考题的设置应注意系统性和有效性。这种布置思考题的方法,将有助于引导学生将论题讨论深入,在撰写毕业论文过程中不断发现问题,完善或拓展思路。若干的思考题解决了,一篇毕业论文也快基本成型。

2.4 培养批判性思维能力

20 世纪 80 年代,美国会计教育协会等机构在会计人员应具备的能力中,专门提出了会计人员还应具备批判性思维的能力。批判性思维被评价为是一种最基本、最富有创造力的思维方式,这种思维方式的培养,直接影响学生创新思维及创新能力的形成。会计学专业学生创新能力的培养贯穿于教学的全过程,各个环节,而在毕业论文撰写环节表现更为突出。郭亮(2008)认为批判性思维是创新的前提,创新是批判性思维的目的和归宿,有了批判性思维才能善于发现新问题,从而进行积极的思考,为创新提供条件。只有善于发现问题,善于从既定的论断和事实中找出不合理的因素,才能自主创新。

许多学者研究了写作与批判性思维的关系,认为写作有助于批判性思维的形成。董凌波(2008)从理论层面和实践层面论证了写作与批判性思维的关系,认为写作对学生形成批判性思维大有裨益,其促进作用是显而易见的,并同时提出在文献综述撰写中如何培养批判性思维。

创新教育是本科生人才培养目标之一,也是评价本科生论文质量的一个重要标准。在毕业论文设计教学实践中,通过培养批判性思维能力,进而激发学生的创新热情和创新能力。

2.5 全过程管理和跟踪

对毕业论文各环节的全过程管理和跟踪,主要体现在选题环节的控制和跟踪、开题环节的控制和跟踪、撰写论文初稿环节的控制和跟踪、答辩资格的控制等方面。

(1) 开题环节的控制和跟踪

开题环节的控制和跟踪主要是对选题、撰写文献综述和开题报告的质量控制。

毕业论文的选题应选择与现实经济和社会发展紧密结合的题目,既联系会计实务工作中出现的新现象、新业务、新问题,又体现会计发展方向。论文题目要体现一定的综合性和工作量,深度、难度适中,工作量饱满。

文献综述主要是使学生了解写作背景,明确所研究论题在国内外的研究现状及研究成果,前人研究的主要内容、存在的问题和解决办法等,使学生能形成一定的研究思路,为撰写毕业论文提供资料支持。文献综述完成后将撰写开题报告,开题报告应做到论题的研究意义、目的明确,研究内容清楚,研究思路清晰,逻辑关系紧密,写作计划与措施可行。

(2) 撰写论文初稿环节的控制和跟踪

在论文初稿的撰写过程中,指导教师及时与学生沟通,并定时或不定时地对学生写作情况进行检查,了解学生对会计基本理论和基本知识的掌握情况,指导学生根据初稿的内容再次收集资料。学生的论文初稿交给指导教师后,指导教师需进行仔细阅读和推敲,并与学生面对面进行讨论,必要时在论文上给予批注。指导教师批注论文的过程,也是培养学生严谨的治学态度和良好学风的过程。

(3) 答辩资格控制

毕业论文答辩是审查毕业论文质量的一种补充形式。通过毕业论文答辩,检查学生对所研究论题熟悉程度的同时,也为提高学生应变能力奠定基础。学生要取得答辩资格,平时必须严格要求自己,积极与指导教师配合完成各阶段的写作任务,并使论文在实质内容和格式上达到一定的标准。对于不能投入精力,不及时完成论文且论文质量较差,没有达到本科毕业生论文水平的学生,将不给予答辩资格。

2.6 及时总结毕业论文教学工作

毕业论文教学工作结束后,指导教师要及时分析毕业论文的质量,对毕业论文指导工作中存在的问题、解决问题的建议或指导经验进行书面总结,并与其他指导教师进行充分的交流,以便将来不断改进指导方法和提高指导效果。

2.7 注重独立学习能力与创新思维的培养

本科教育的培养目标中,要求培养高素质应用型人才或高素质科研型人才,其中高素质的基础之一是学生应有较强的独立学习能力和创新思维。独立学习能力的培养一方面体现在各门理论课和实践课的学习中,另一方面是在毕业论文撰写的综合实践中。而创新思维在会计学专业本科毕业论文的撰写中,基本要求是不步人后尘,不人云亦云,体现在论文写作上,有自己的独到的视角或切入点,立意新颖的选题,适宜可行的研究方法,选用最新数据,研究内容前沿,见解独到等多方面。学生独立学习能力与创新思维的培养,得力于教师的引导及创新、与时俱进的教学方法、手段。因此,指导教师分析、解决问题能力的强弱,科研素质的高低,将对学生独立学习能力与创新思维的培养有非常重要的影响。

2.8 使学生清楚毕业论文质量的评价标准

评价标准具有明显的导向性,被评价人将会按照评价标准指导相关活动。各专业基于人才培养目标,对毕业论文质量都有一定的评价标准。一般地,对一篇毕业论文,分别从指导教师和评阅教师角度给出评价标准,如学生与指导教师的配合程度,文献的阅读量,完成论文的深度和广度,论文的逻辑性,论文的创新性,独立工作能力等。学生了解了毕业论文质量的评价标准,有了一定的学习压力,调动了学习主动性,必将达到教与学的互动,使学生进一步明确撰写毕业论文的目的,从而达到毕业

论文教学目标。

3 结论

会计学专业毕业论文的教学工作，是一项复杂的工作，其教学内容、方法、手段等不同于其他课程，有其自身的特点，同时也肩负了不同的培养目标和责任，因此，需要指导教师在教学中全方位把握学生状况、教学内容、教学过程、教学效果，提高毕业论文质量，实现毕业论文教学目标。

作者：胡立新 于然然

来源：《网络财富》2010 年第 14 期

国内行为金融学研究初步述评



1 行为金融学的发展起源

行为金融学最早的起源于 1951 年俄勒冈大学的商务学教授 O.K.Burrell 的一篇名为《投资研究的实施性方法的可能性》的文章。

20 世纪 80 年代末，一批心理学发展成果被成功地引入了金融学领域。心理学家 Amos Tversky 和 Daniel Kahneman 成为行为金融学的奠基人。他们在 1974 年和 1982 年发表两篇论文，分别阐述了行为金融学的核心概念——直观推断错误和形式依赖性，并且在 1979 年提出了行为金融学的基础理论——期望理论。从 1998 年开始，行为金融学家 Terrance Odean 通过对某大型证券商提供的 78000 个投资者账户的交易历史记录进行的实证分析。系统的检验了许多行为金融学的理论观点，如过度自信、处置效应以及过度频繁的交易等，并验证了很多交易策略的准确性，他的实证结果成为了支撑行为金融学理论的重要实证依据。

2 国内行为金融学研究初步概述

在 2002 年，行为经济学家史密斯与卡尼曼因其在实验经济学和行为经济学的巨大贡献获得了诺贝尔经济学奖，国外行为金融学的发展，引起我国学者的高度重视。1999 年北京刘力教授在《经济科学》第三期发表的《行为金融理论对效率市场假说的挑战》一文，是我国最早系统介绍行为金融理论的文章。2003 年 11 月 29 日，在南京大学举办了全国首次行为金融学与资本市场学术研讨会，将国内行为金融学的研究推向了高潮。但在 2002 到 2004 年的高潮后，对行为金融的研究热度有所减弱，近年关于行为金融的研究成果减少，传统金融依然是当前金融研究的主要方向。

目前行为金融学从理论和实证检验两个方面提出了两个问题：什么决定了证券价格与基本价值的背离以及为什么套利有限以至于无法消除市场无效率现象。这两个问题已经成为行为金融理论挑战传统金融理论的两条主体研究思路，而我国目前的研究也主要是围绕这两个问题进行的。

2.1 价格与基本价值的背离

我国的研究者花费了很多的精力在应用行为金融学解释中国股票市场上出现的价格与基本价值

的背离。在当中,还结合了我国的股票市场受到政策影响较大进行了富有国情特色的研究。例如孙培源、施东晖(2002)通过对 1992-2002 年初上海股市 52 次异常波动的分析表明,由政策性因素引起的异常波动达 30 次之多,而且当月出台的政策对该月的股价波动具有显著的影响。张华庆(2003)认为中国证券投资者的行为有明显的过度反应的倾向,而深层次的根源是投资者的种种心理偏差,其结果将导致市场会对信息或政策的反应超过应有的幅度,导致市场风险的放大。这些心理偏差包括过度自信、过度乐观、赌博心理、暴富心理、从众心理以及过度恐惧心理。

2.2 套利的有限性

现代金融理论普遍认为,套利行为的存在具有“价值发现”的功能,它推动着资产价格向基本价值的回归。可是由于基本风险即是否能找到完成套利的证券替代品的风险,噪音交易者风险和实施套利的成本等原因妨碍了实际生活中完美套利的实现。也就是说,在实际市场中,有限的套利导致市场无法通过完美的套利达到最优效率。我国的研究者从行为金融的角度考量了证券市场中的不完美套利。例如张华庆(2003)认为,在中国证券市场中,当理性套利者进行套利时,要面对噪声交易者非理性预期变动的风险。在噪声交易者的影响下,不但理性套利者的收益将受到影响,甚至会导致越来越多的基金经理放弃原来奉行的成长型或价值型投资理念,在某种程度上蜕化为非理性套利者。

3 行为金融研究展望

从目前的情况来看,我国的行为金融学研究还处于起步阶段,主要体现在综述性研究较多而实证性研究较少,应用行为金融理论解释国内金融市场现象较多而基础理论研究较少,诠释国外理论研究较多而独创性研究较少等。究其原因,一方面是有关理论被引进到国内较迟,尚待国内学者消化吸收;另一方面拥有心理学和经济学双重学术背景的学者较少,制约了该学科的发展。

由于行为金融学侧重对现象的解释而非对理论的应用,侧重定性而非定量的特点,在一定程度上限制了它的应用前景。在理论研究上,也还是属于一门框架不够清晰,理论不够完备的新兴学科。但毋庸置疑,行为金融学是传统金融学的一个很好的补充。未来金融的发展方向应当是传统金融学与行为金融学的完美融合。我国目前的行为金融学研究还主要集中在证券市场的投资者行为研究,个人认为在风险投资的谈判等博弈行为的研究中,行为金融也有着广阔的研究空间。

作者:叶田

来源:《商场现代化》2009 年第 13 期

金融学的非主流方式与发展取向

针对全球金融危机,各国政府已经采取了前所未有的经济援助和振兴措施,新的国际金融和监管机制也在酝酿之中,而学术界也日益意识到,现代金融经济学的某些缺陷和不足其实是引发此次金融危机的重要原因之一。

其实,金融学界对于主流方法论体系的质疑和挑战从未停止过,金融危机的事实也再一次说明,现代金融学体系在基本思想、研究方向和研究范式上都存着重大的偏差,甚至存在所谓学术道德风险问题、而全球金融危机或许会成为一個突破的契机,而这种突破将更为深刻地揭示金融市场的运行规

律，并支撑金融市场的实践。在此，试图结合此次金融危机讨论金融学体系存在的一些问题和缺陷，并在总结已有研究文献的基础上探讨金融学未来可能的一些发展方向。

1 理性和利益最大化假说

理性是经济学范式中最重要支柱之一，但是现实的观察和理论的研究都已经清楚地表明，人不是理性的。经济学理论上的理性假设不仅要求人们拥有“超级聪明”的计算能力，而且设想人们像上帝一样无所不知。理性应用在金融学中就是所谓理性预期的概念，它假定人们知道未来的所有可能的状态，每个状态发生的概率，以及每个状态下的资产价格，可是人们从未在实证中找到有关依据。从方法论的角度来看，完全理性假说存在四个方面的问题：

第一，代理人“无所不知”在现实中是不存在的，如果允许认知的错误，那么代理人之间将出现概率分布估计上的差异，而这是分析投资者决策过程的关键；第二，在无所不知的基础上，代理人寻找其最优决策需要几乎不可能的计算能力，如果存在非理性决策，则更困难；第三，非理性决策在现实世界和行为心理实验中都已得到普遍的证据；第四，实际上，人的理性是异质且状态依赖的，与决策模型的复杂描述不同，代理人往往不得不做简约化处理，并采用其特定的策略，决策结果可能和模型的理性大相径庭。

毫无疑问，市场参与者的无知、盲目、短视、贪婪等非理性特质在金融危机的源起和发展中已经暴露无遗。在特定的市场环境中，贷款人和投资者显然缺乏长期中的计算能力，而声称采用专业化管理的金融机构则显然还存在着低估风险、信息披露不完全、操纵价格等道德风险行为，是对理性的故意扭曲。从宏观层面来说，有些专家试图从理性的角度解释金融泡沫的产生，但还是无法防止资产泡沫一次次演化为大大小小的金融危机；还有些专家拿出理性预期理论否认宏观经济政策的有效性，但学术界今后要做的，恰是经济政策的内生性问题，以及经济周期中宏观经济政策的协调问题。

利益最大化假说是经济学的另一个支柱，人类的利益最大化行为同“看不见的手”一起可以实现稀缺资源的有效配置，这被进一步推衍成自由市场理论。既然自由市场是完美的，那么干预和监管越少越好。问题在于，利益最大化和市场机制并不必然地导致委托人和代理人之间利益的相容性，机制设计理论至今也无法给出满意的答案。原因在于，模型从来都能给出一个简化的效用函数，而不能描述现实中的理性，此外，不同期间长度下的利益冲突性质是不一样的，而自利行为的外部性更是难以界定。于是，在监管有漏洞和监管逐渐弱化的趋势下利益最大化的理念很容易转变为贪婪。包括企业经理人、投资银行家、共同基金、会计师、审计师和监管部门在内的从不同侧面扮演“看门人”角色的机构和个人也都掉进了自身利益最大化的陷阱，在利益最大化的旗帜下，他们必然有机会将责任和公共利益置于一旁，大肆攫取短期利益。

亚当·斯密认为，经济增长取决于道德，他相信，人应当关心自己，但不是把自己当作一个与社会分离的个体，而是当作一个社会的成员，一个分享社会共同财富和追求社会共同利益的成员，他应该随时愿意牺牲自己的小利益。追求自我利益可能会给社会造成诸多伤害，而亚当·斯密推崇的并不是这样的理论，相反，亚当·斯密认为，如果人们时刻都在准备损害别人，社会是不可持续的。资本主义的实践其实不断地证明：不受约束的资本主义式扩张于经济社会的长期利益是有冲突的并可能导致垄断、分配不公平、失业和环境破坏。发生于 2008 年的金融风暴，同样十分清楚地显示当每一个人都只考虑自我利益时会发生什么。所谓的风险转移机制，其实质是将风险进行了人为的低估和包装。而转移的结果是风险在那些监管薄弱的环节聚集。所有的动机都是利益最大化，但是这最终没有改善所有人的福利，原因是信息不对称和制度缺陷。更严重的是利益最大化的经济决策是否符合真正的理性，例如正确地估计未来的不确定性？金融危机的事实给出的是否定的答案。

2 均衡和有效市场假说

和许多自然科学不同,经济学中的实证规律是很难发现的,因为真实的可重复的实验几乎不可能进行,许多变量不可观测。基于实证研究的困难,经济理论更多地强调解释而不是预测。所以均衡这个概念的引入也并不是为了提供精确的预测,而只是给出市场运行的某种逻辑解释和理想状态,均衡理论的建立本身就没能把可检验性当作一项标准并给出精确的函数表达式。经济均衡模型都是高度简约化的,忽略了诸多动态因素和制度结构的复杂性,当需要对模型进行检验的时候,通常都需要作出辅助假设以引入模型以外的其他性质,所有这些都使得均衡理论难于检验,相应地,许多预测也容易出现严重偏离。

经济均衡的前提的合理性问题长期以来存在争议。例如效用的使用其实从来就没有超出定性分析的范围,其函数形式的选择也基本都是为了简便操作,而几乎没有实证研究的支撑,也没有人按照效用函数的参数进行经济决策。事实上,一些基于心理分析的研究已经提出了描述人们的偏好的更好的方式,例如所谓前景理论。在现实中,人们的决策过程完全不遵循标准的效用函数,其偏好决定于状态的路径和结构关系。前景理论根据财富的变化而非财富的绝对值来作为价值和风险水平度量的标准,能对人们的投资行为给出更好的解释。遗憾的是,由于多种原因,前景理论迄今也没能被整合进主流金融系,基于前景理论的经济模型也尚不能先验地确定其参数。2008 年 9 月到 10 月金融市场上出现的暴跌正是对结构性变化的一种反映,而普通投资者由于财富的缩水而采取的恐慌性抛售的确反映了心理因素带来的效用的不连续变化,从而又加剧了暴跌,这些都可以部分地从前景理论得到解释。

另一个重要的问题涉及对未来状态发生概率的预期。预期是很难估计的,在实际经济活动中,人们只能观测到未来状态的一条实现路径,这样的路径不一定是典型的,也不一定是人们作决策时期望的路径。因此,即便是拥有良好的历史记录,结论的可靠性仍可能是存在争议的,也难于有效地应用于实践。而如果我们的预期低估了那些极端事件发生的概率,其结果可能是灾难性的。CDO 和 CDS 定价模型中使用历史记录对违约风险的评估明显偏低,原因是美国房地产价格在“911”以后持续多年上涨。而正是房贷衍生产品价格过高和房地产价格的由升转跌,最终引发了此次金融危机。

还有一些问题是均衡模型从未解决,甚至从未加以考虑的。一是知识的演变。在真实世界中,市场环境是持续和不可预测地演变着的,显著的变化会使得人们难以判断演变的路径,当然也无法计算状态发生的概率。更为严重的是,显著的变化会导致调整的不连续,或均衡的不存在。二是即使均衡存在,也不一定是稳定的,而对于从一个均衡状态运动到另一个均衡状态的过程,研究重点将不再是均衡,而是价格的变化和形成。早期的一些研究已经证明,在很多情况下,价格是不具备收敛性的(Fisher,1983)。三是均衡模型无法描述偏离均衡的程度,也无法给出偏离套利有效性或信息有效性的时间,从而失去对于投资决策和宏观经济决策的帮助作用。

金融理论的支柱之一的有效市场假说与金融市场的均衡有着内在的一致性(Cochrance,2002),新古典学派至今坚持着有效市场假说。所谓的有效市场,被定义为市场内所有证券的价格在任何时候都准确反映了所有有关的信息,但是 Grossman 和 Stiglitz (1980) 已证明这是不可能的,考虑信息成本时可以对有效市场进行修正,但正是有信息成本的市场才会出现异质的投资者,内幕交易,操纵和资产泡沫。信息的有效性还意味着套利的有效性,但在实际中套利很少是无风险的。在套利活动中需要考虑不同套利机会间风险的差别,特别是未来的风险与历史的风险可能是不一致的,存在区制转换的可能。

3 金融网络和金融稳定性

2007~2008 年的金融危机还非常清晰而深刻地揭示了金融体系内部错综复杂的连接和缠绕,这样

的性质使得在金融系统的研究中可以采用网络的理论和方法。这种复杂的金融网络表现为四个方面：一是银行间通过同业拆借市场建立资产的联系；二是随着客户群体同质性的提高，银行还可以通过负债方相互连接成一个网络；三是金融机构常常持有近似的资产组合，这样它们通过金融市场连接在一起；四是以强化资产流动性和风险分散机制为目的的金融创新使得金融机构间发展出更为复杂的连接关系。

金融体系的网络分析方法可以对不同模式的金融连接进行描述和分析，更为重要的是，网络方法可以用来估计金融系统的稳定性，用来测算单个金融机构风险的外部效应，这对于风险防范和监督有着重要意义。网络分析方法还有助于揭示网络形成过程，即金融机构是如何建立连接的，而网络形成过程的研究对于分析和防范系统性风险的传染，建立和完善正确有效的风险分担机制，有着特别重要的意义。

网络分析方法更多地应用在金融传染效应的研究中，在 Diamond 和 Dybvig (2003) 的相关模型中，当消费者具有随机的流动性偏好时，银行可以通过银行间拆借获得完全的保险。但通过存款互换建立的联系还是会面临系统性传染，不完整的网络结构更是如此。Leitner (2005) 采用了最优化金融网络的思路，其中项目投资的成功取决于与之相联系的其他投资，他研究了在风险分担和防范网络崩溃的权衡之间设计最优金融网络的问题。Vivier-Lirimont (2004) 则从另一个侧面研究了这个问题。他认为银行间网络结构可能改善客户的效用，他发现仅有十分稠密（即任何相邻银行间都存在一定联系的网络）的网络，具有帕累托最优配置功能。

考察包括本次金融危机在内的历次金融危机会发现，产生于金融体系内部深层的危机常常是杀伤力最大和影响面最广的，原因之一就是金融体系内部有着最为紧密的联系和复杂的网络结构，特别是在金融市场有了巨大发展的今天，各类金融机构之间各种形式的连接无疑更多，但不一定更为稳定，而实体经济对于金融市场的依赖也从未如此之深。网络结构能够传导和放大系统风险，次级贷款的整个产业链十分形象地说明了这个问题，而对此迄今尚缺乏理论上的认识。

当下的金融危机使得很多人回想起明斯基的金融脆弱性假说。明斯基的学说建立在金融体系的内在不稳定性上，试图揭示资本主义社会金融危机周期性发生的内在逻辑，他认为金融体系内的过度乐观和自信必然导致投资评估标准的降低和金融安全性的削弱，逐步的增长终将演化为投机性繁荣。明斯基 (1986) 将他的思想归纳为金融交易中边际安全性的递减和金融杠杆的增加，他称之为层积，这种脆弱性的不断累积使得金融或其他条件的变化更容易产生不稳定，最终释放出来就是金融危机。早在 20 世纪 80 年代，他就已经指出了证券化过程中的这些手段必将导致潜在的不稳定效应。明斯基的思想本质上描述的是金融系统性风险的演化机理。当采用网络分析方法时，他的思想能够得到很好的证明。Crialoet.al. (2005) 就给出了网络脆弱性的精确和可计算的定义，并且证明，某些结构的网络更容易遭受特定的冲击。

明斯基进一步认为，在长期稳定的增长过程中，正常的边际安全性逐渐的放松，预期的变化意味着更高的信心水平，使得根据现值计算的总利润中蕴含的风险被持续扩张的预期代替，同时意味着预期不确定性的相对下降，一系列的历史数据显示的成功在经济系统中会形成正反馈，即预期和边际安全性之间相互强化的机制。过度乐观的周期通常较短，不能解释经济增长逐渐弱化的过程，但是可以解释经济周期中的转折点，明斯基提出有两个方面的现象值得关注，一是整体杠杆率的上升，二是资产泡沫化。

以上论断与今天的金融危机惊人的吻合，也反映出明斯基深刻的洞察力。还需要强调的是，明斯基指出，问题的根源在于资本主义经济是一个生产、贸易和财富一体化的社会，在虚拟层面，就是一系列的金融契约。资本主义经济本质上是一个货币生产经济，即货币是经济活动的中心，任何经济决策的核心和依据都是创造货币收益。

4 金融风险的管理

长期以来, 华尔街专业投资人士热衷于寻找市场上的套利机会, 特别是在固定收益证券和衍生证券的交易中, 专业人士寻找套利机会的工具主要是那些均衡模型, 具体例子包括: 第一, 采用无套利思想可以通过假设状态之间的独立性大幅减少未来相关的状态数量, 使得人们对状态概率的估计更为可行和可靠; 第二, 均衡模型的预测是一种基于未来状态的条件预测, 而基于均衡模型的无风险套利机会是极少的, 绝大多数的套利是有风险套利, 这时状态发生概率的估计偏误即成为内生风险, 未来不仅会有资产下跌的状态, 还会有状态发生概率的低估带来的资产损失; 第三, 套期保值是常用的控制风险的手段, 套利交易本身往往无法考虑系统风险, 系统风险的控制则需要采用套期保值手段来实现, 例如期货合约。正确的套期保值还是需要对未来状态的正确估计, 于是, 风险管理模型实质上与均衡模型有着相同的结构, 当然也有着相类似的问题。

20 世纪 90 年代以来, 风险管理理论出现了以下三个重大变化: 一是从在险价值管理转向具一致性的预期超额管理; 二是从正态分布转向宽尾分布; 三是从线性相关模型转向基于系函数 (Copula) 的尾部关联模型。

VaR 方法在金融机构管理中被普遍应用, 但是问题在于, “最坏的 1%” 发生时其强度是没有上界的。所谓预期超额, 或尾部条件期望, 指的是 “最坏的 1%” 的损失的平均值, 在非正态分布条件下, 它能更为客观地反映金融机构的风险水平, 满足 Artzner et.al. 提出的一致性风险测度的四个基本原则, 即转换不变性、次可加性、正同质性和单调性。Goldberg et.al. (2009) 就以预期超额的方法为基础, 分析了它在极端风险管理中的应用, 而且证明该方法能更好地测度金融危机的传染过程。

风险管理模型的稳健性问题在此次危机之后重新被人们关注。从性质上看, 估值模型和风险管理模型有很大的不同。估值模型必须是高度参数化和可计算的, 但在这样的发展过程中不可避免会带来更大的模型风险, 在一个略微错误的价格上的交易对一个金融企业来说可能就是一场灾难, 而另一方面, 一定程度的粗糙对于风险管理并不是一个大问题, 其最大的风险不过是将流动性 (资金) 收紧一段时间, 而不会对交易价格产生影响。于是, 稳健性就成为风险管理模型中至为重要的因素。目前金融机构使用的风险管理系统已被证明是较为脆弱的。在 2007 年 8 月和 2008 年 9 月, 当市场上出现大的价格动荡时, 又会表现为恐慌性的去杠杆化, 从而放大和加速市场波动, 形成恶性循环。未来风险管理的思路是否应不再过度依赖精确的数量管理, 转而采用系统论方法和强化金融监管的作用, 值得深入和广泛的探讨。

金融危机中风险管理系统暴露出的缺陷还表现在对历史数据的依赖上, 而这些历史数据都是在宏观经济和系统波动性很低的时候形成的。而问题是风险管理应该是基于当前观测到的波动率还是历史波动率。“区制转换” 的观点认为在不同时间段经济运行在不同的区制间, 区制间以一定概率发生转换。这样, 历史数据对于估计不同状态下的无条件平均波动率, 对于估计区制转换概率是十分重要的, 关键在于, 风险管理模型必须引入区制转换过程, 这样的模型稳健性将远优于传统模型。

5 结论

可见, 当前全球性金融危机所折射出的现代金融经济学理论存在的某些不足和缺陷, 包括金融学基本假设、基本方法, 金融系统研究和金融风险管理等。无法断言, 经过此次金融危机以后, 未来的金融学将会出现革命性变化。但是, 就目前的研究态势来看, 还是就以下几个方面观察未来金融学的发展方向: 第一, 复杂的人类行为将成为未来金融理论的基本要素, 而实验金融学则致力于给出人类行为的谱系, 以及特定状态下的决策方法, 目前行为资产定价理论仍未解决完全以数量方式解释资产价格运动的目标; 第二, 博弈论方法在今天的金融研究中占据着统治地位, 但是博弈行为并不是经济

模型中唯一重要的因素，如果把经济问题中对策以外的方面称为结构，那么其中包含着丰富的内容和研究课题，结构因素在动态过程、预算约束、制度和制度改变的影响、个人行为如何综合成为宏观经济趋势等方面起着重要作用，这些都没有得到过真正的重视；第三，出于解释金融市场的泡沫及泡沫破灭引起的剧烈动荡、超额波动率及波动的聚积现象、超额成交量及收益率分布的厚尾现象等的需要，近年出现过一类研究，被称为有限理性异质代理人模型（BRHA），在这样的模型中，投资策略是随着博弈结果（内生条件）和外生的基本面的变化而变化的。目前，BRHA 模型在量化预测和模型的简化方面还有待突破；第四，金融市场上极为丰富的交易策略是和金融机构的多元化和专业化的业务功能相联系的，对交易策略的具体分析对于理解金融资产价格的非均衡运动十分关键，在拥有投资者帐户信息的基础上，有些研究已经能够详尽地对投资者交易策略进行识别和分类；第五，经济个体间基于通过简单市场规则产生的相互作用也能够产生复杂的结构和行为，系统分析方法和网络分析方法未来在宏观金融研究中可能取得一定突破，这对于减少金融风险 and 有效地实施金融调控，将有着重要的作用。

金融业是现代经济体系的枢纽，是实体经济增长和稳定运行的关键。金融理论对于金融业的运行和管理有着重要指导意义，但仍是一门十分年轻的学科。在客观地了解金融理论的局限性的基础上，我们期待着这门学科拓展研究的基础，并在理论和实践上突破现有的框架，取得有价值的进步。

作者：欧阳红兵 刘亚清

来源：《改革》2009 年第 12 期

企业战略风险识别模型构建



1 引言

经济全球化的不断深入，跨国经营企业规模和数量的不断扩大，企业之间的联系和依存更加紧密，技术的进步、客户需求的变化以及竞争的加剧，使企业面临的不确定因素增加。信息技术的发展、资本市场的波动及经济周期性变化，更是加剧了这种不确定程度，使企业战略风险加大，影响企业战略目标的实现，甚至威胁到企业的生存和发展。避免灭顶风险比获取超常收益更重要，已成为企业界的共识。战略风险管理成为企业新的核心能力 (Mark L. Frigo, 2009)。战略风险识别是战略风险管理的前提和基础，目前国内外对战略风险识别研究未得到统一，大多从战略管理理论角度，依照战略匹配的思想和竞争优势理论，对战略实施过程中可能存在的风险进行识别，缺乏影响战略实施的组织因素的分析和战略实施主体的风险分析，本文在综合现有战略风险识别理论的基础上提出战略风险识别要素模型，并对模型中各构成要素可能的战略风险进行分析，为下一步战略风险评估和应对奠定基础。

2 战略风险内涵界定

清晰的界定战略风险的内涵是战略风险识别的基础。战略风险具有风险的基本内涵，但有的学者将战略风险视为战略风险因素，因此在对战略风险内涵界定之前，有必要对风险的内涵进行界定，在

此基础上, 有利于对战略风险内涵的理解和把握。

2.1 风险的内涵

早在19世纪, 西方古典经济学家就提出了风险的概念, 认为风险是经营活动的副产品, 经营者的收入是其为经营活动承担风险的报酬。1901年, 美国学者威雷特(Allan H. Willet)在他的博士论文《保险及保险经济理论》中首次提出风险的概念, 认为风险是关于不愿发生的事件发生的不确定性的客观体现。这个定义有两层意思: 第一, 风险是客观存在的现象; 第二, 风险的本质与核心具有不确定性。

20年代初, 美国经济学家F. H. 奈特把风险与不确定性做了明确区分, 他在1921年出版的《风险, 不确定性和利润》中对将风险定义为“可测定的不确定性”, 因为, 不论是当前的风险还是未来的风险, 都存在着一定的统计规律。这奠定了现代保险学的理论基础。1964年, 美国教授小威廉和汉斯把主观因素引入风险分析, 认为虽然风险是客观存在的, 对任何人都是一样程度地存在; 但不确定性则是风险分析者主观的判断, 不同的人对同一风险可能存在不同看法。80年代初, 日本学者武井勋对风险的概念作了进一步的表述, 认为风险是特定环境中特定期间内自然存在的导致经济损失的变化。Yates和Stone在1992年提出了风险结构的i因素模型, 即风险是由潜在损失、损失的大小及损失的不确定性三个因素构成。Yates和Stone的风险结构模型, 从本质上揭示了风险概念的基本内涵, 为现代风险管理理论的发展奠定了基础。

随着现代风险管理理论和实践的发展, 风险的内涵发生了变化, 即风险不仅关注负面的损失, 而且关注正面的机会, 并且强调风险是针对目标而言的。目前, 在企业管理领域, 国外具有影响力的风险管理标准和框架对风险的定义基本上达成共识, 即风险是不确定性对目标的影响, 2004年颁布的第三版澳大利亚, 新西兰风险管理标准(AS / NZS 4360)将风险定义为“事项发生的可能性和对目标的影响”, 并强调影响包括正面的影响和负面的影响; 2004年美国COSO颁布的《风险管理-整合框架》中, 将不确定性对目标带来的影响分为正面和负面两种, 正面的影响称为机会, 负面的影响称为风险, 也可能机会和风险并存; 2009年国际标准委员会颁布的《ISO / FDIS31000风险管理-原则和指引》将风险定义为“不确定性对目标的影响”。

根据以上内容, 现代风险的内涵概括为: ①风险是可测定的不确定性, 是一种特殊的不确定性; ②具体风险的测定具有主观性与客观性; ③风险的结果有正面与负面两方面的影响; ④风险是针对特定目标而言的。

2.2 战略风险的内涵

战略风险概念在企业管理领域的提出最早始于决策理论, 即战略性决策所带来的风险(Quinn, 1980)。但是目前对战略风险概念的界定并未得到统一, 根据现有文献的研究, 结合风险的内涵, 将主要的战略风险概念分析归纳为如下几类:

(1) 战略风险即是战略性决策风险。该种观点典型的代表有安德鲁斯(Andrews, 1971)在其决策理论中认为, 战略风险就是战略性决策带来的风险。还有Sidney L. Barton(1990)将战略风险定义为“当企业面临破产等不确定经营后果时进行决策所面临的风险”。该定义强调战略决策行为引起的关系全局的风险, 战略决策性风险实质是战略选择风险是战略风险的一种形式。

(2) 战略风险为损失的不确定性。在金融领域, 战略风险被认为是企业收益受宏观产业经济波动影响而发生损失的可能性。如, Michael H. Lubmkin(1990)将战略风险定义为“企业将其收益与宏观经济和产业经济波动进行隔离的可能性”。国内学者刘升福(2003)将战略风险理解为企业整体损失的不确定性, 并指出这里的损失可以理解为经济利益损失, 也可理解为非经济利益损失(如竞争优势减弱)。类似的定义有James M. Collins(1996)将战略风险定义为“企业在其所属行业排名降低的程

度”，行业排名的降低，反映的是一种综合竞争力的削弱，是一种非经济利益的损失。罗伯特·西蒙斯(Robert A. Simons, 1999)认为，战略风险是指一个未预料的事件或一系列事件，它们会严重削弱管理者实施其原定企业战略的能力。战略实施能力的削弱实际上也是一种非经济利益的损失。张荣琳、霍国庆(2007)从企业战略管理的角度出发，认为战略风险是企业战略管理过程中由于战略行为不当而使企业遭受巨大损失的不确定性。该类定义充分借鉴了风险的定义，只是从损失的程度、范围和内容上和其它风险进行区分，但战略风险的独特性未充分体现不足，不便于操作。

(3) 战略风险指战略目标无法实现的可能性。刘升福(2004)认为战略风险是“指企业战略活动过程中，保证战略成功的某些必要条件存在不能随时满足合理需要而对战略造成负面影响或破坏，使战略目标无法实现的可能性”。该定义将战略风险的影响结果与战略目标联系起来，但是对战略风险形成的原因表述不是很完整。

综上所述，根据风险结构模型和现代风险内涵，以上对战略风险的定义归纳如下：从战略风险可能引起的结果来看，有整体性损失和战略目标的无法实现两种结果。整体性损失包括经济利益损失和非经济利益损失，非经济利益损失如竞争优势减弱、综合排名降低、战略实施能力削弱等。根据战略理论，战略管理的目的是实现企业的战略目标，现代战略理论将战略概念定义为“一个组织长期的发展方向和范围，它通过在不断变化的环境中调整资源配置来取得竞争优势，从而实现利益相关方的期望”，实际上现代意义上的战略是实现目标的途径而不包括战略目标本身。如果将战略目标分为财务类目标和非财务类目标，实际上整体性损失等同为战略目标无法实现，并且能够比较具体地反映战略风险的影响结果。从战略风险产生的原因来看，战略风险产生于外部环境和战略管理行为是战略成功必要条件。外部环境如宏观经济和产业环境也可指未预料的外部事件。战略管理行为指战略性决策行为、战略管理活动中的战略行为或一系列未预料的内部事件。战略成功必要条件指企业资源、能力等。这些都是引起战略风险的可能原因，上述各种定义中不同程度包含了战略风险产生的原因，但是不全面。

因此，根据上述对战略风险概念的分析，结合现代风险的内涵以及现代战略概念，将战略风险定义为未来的不确定性对企业实现其战略目标的影响。该定义包括以下三方面的内容：一是体现风险的基本内涵；二是体现战略风险的特性，即战略风险是对战略目标的影响，战略目标包括财务类目标和非财务类目标；三是涵盖了导致战略风险产生的各种原因和情景。

3 现有战略风险识别理论评述

目前战略风险识别未得到统一，不同的学者从不同的角度提出了战略风险识别模型，并认为战略风险来源于战略、资源、能力和环境四者之间的不匹配和不均衡、支撑竞争优势的资源和能力的损伤或不足、外部环境的变化以及创造价值流程的变化。这些战略风险的识别方法大体可分为如下几类：

3.1 依据战略理论中战略、资源、能力和环境匹配的思想与竞争优势理论，提出战略风险识别模型

如，巴德(Budd, 1997)借鉴迈尔斯和斯诺(Miles and Snow)观点，根据企业与环境三个核心问题，即企业对行业环境选择的创业问题、协调企业与资源环境关系保证经济活动有效运行的工程技术问题、维持企业在产品市场环境中竞争优势的管理问题，并提出这些问题不能有效地解决，将给企业带来风险，即由于没有有效地处理好这些关系而带来的相关损失，相应地这些风险被定义为创业风险、运作风险、竞争风险。国内学者杨华江(2002)提出了由公司的战略环境、战略资源、竞争能力和主题战略构成的战略风险管理控制模型，并认为战略风险来源于各构成要素，且重点研究了各构成要素对战略目标的影响。

3.2 根据战略管理过程进行风险识别,同时结合战略管理理论中的匹配思想和竞争优势理论

如,罗伯特·西蒙斯(1999)的战略风险模型。他将战略风险的来源和构成分成四个部分:运营风险、资产损伤风险、竞争风险和商誉风险。王翔等(2005)提出战略实施风险受到企业战略资产损耗、市场竞争变化、流程履行质量、未来能力积累等众多因素的影响。并认为战略风险主要来源于市场竞争风险、价值流程风险、资源损伤风险和能力短缺风险。张荣琳,霍国庆(2007)从战略管理过程角度提出战略分析阶段存在“假设风险”,战略选择阶段存在的“治理风险”以及战略实施阶段存在的“错位风险”和“刚性风险”。

3.3 重点从外部环境的角度研究战略风险

如Adrian J. Slywotzky和John Drzik(2005)认为战略风险是外部事件和发展趋势对公司的成长轨迹和股东价值带来巨大危害。他们将战略风险分为七大类:行业风险、技术风险、品牌风险、竞争风险、顾客风险、项目风险和发展停滞风险。

3.4 重点从内部价值创造的角度研究战略风险

如,Mark L. Frigo(2009)根据收益驱动战略框架,提出了战略风险类型主要包括股东价值风险、财务报告风险、治理风险、

操作风险、创新风险、品牌风险、合作风险、供应链风险、雇员风险、研发风险和沟通风险。

3.5 从战略匹配的思想出发加入了战略主体因素或企业文化因素,对战略风险进行识别

如,祝爱民等(2006)认为战略环境、战略定位、企业的资源和竞争能力、企业领导者构成了企业的战略风险形成因素。冯艳飞等(2008)将战略风险来源于外部环境的不确定性、企业资源的损伤、企业能力的缺陷以及企业文化的变迁。

综上所述战略风险识别是复杂的、多方面的、多角度的,因此要全面识别企业可能的战略风险应综合以上战略风险识别的内容,构建战略风险识别模型。

4 战略风险识别模型构建与战略风险分析

根据战略风险的定义和战略风险识别理论评述,结合战略管理理论和实践,战略风险识别应涵盖战略管理各个方面的多维识别模型。王浩在《关于战略管理理论发展的思考》一文中将战略管理划分为五个要素:主体要素、目的要素、环境要素、内容要素和过程要素,这五个要素涵盖了战略管理研究的内容。战略风险识别应从战略管理各构成要素入手进行识别,识别各要素可能存在的战略风险,本文将战略风险识别要素分为战略目标、战略管理过程、战略环境、战略内容和战略主体,这五个要素构成了战略风险识别的模型,如图1所示。战略风险识别模型之间的关系可表述为战略主体通过战略管理过程按照战略内容的要求影响战略环境实现战略目标。战略风险主要来源于战略环境、战略主体、战略内容、战略管理过程和战略目标。以下分别对识别模型中各构成要素,依照战略理论的匹配思想和竞争优势理论结合战略管理实践对可能存在的战略风险进行分析。

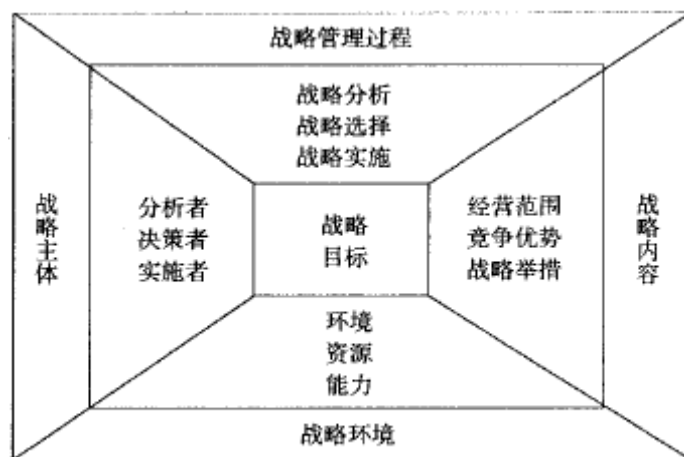


图 1 战略风险识别模型

4.1 战略目标与战略风险分析

战略目标是企业为实现企业使命和愿景，在未来3~5年要达成的具体目标，是战略管理的目的。战略目标一般应超出企业目前的资源和能力的范围，具有一定的挑战性，但是战略目标如果制定得过于不切合实际，严重违背企业发展的客观规律可能将企业带上灭亡的深渊，如企业的成长目标制定得过高，企业扩张的速度远大于资源能力承受的范围，可能导致企业陷入困境，如巨大集团，因此，战略目标是战略风险的来源之一。战略目标可分为财务类目标，如赢利能力、赢利水平；非财务类目标，如竞争优势、市场地位等。如，波音公司曾将主要目标定为成为最大的制造商，后转向为成为最赚钱的公司。

4.2 战略管理过程与战略风险分析

战略管理过程包括战略分析、战略选择和战略实施。战略管理过程产生的风险指战略管理过程的不确定性对实现战略目标的影响。战略风险的产生和战略管理过程各阶段紧密相连。

(1) 战略分析阶段的战略风险分析。主要受战略分析组织和战略分析人员的信息掌握程度以及自身素质影响主要存在战略分析组织风险、信息风险和理论风险。因战略分析涉及的面广需要相关人员有效配合共同来完成，如果战略分析组织过程中由于人员的信息沟通不畅、战略分析责任未落实、激励政策不到位或信息情报系统不健全等将导致战略分析存在组织风险。受战略分析者对信息掌握的充分性、全面性、可靠性、准确性程度影响，战略分析可能存在信息风险。受战略分析者自身的知识结构、能力、经验的影响，对战略理论和分析工具应用有误可能存在战略分析人员风险。战略分析风险最终通过战略选择和实施影响战略目标的实现。

(2) 战略选择阶段的战略风险分析。战略选择实质就是战略决策，主要受战略决策信息、决策组织和战略决策人员的影响，主要存在战略选择的信息风险、组织风险和人员风险。战略决策一般由董事会进行决策，由于存在委托代理问题，信息不对称，受决策者掌握信息的充分程度的影响，可能存在决策信息风险。受决策者的风险偏好、决策风格以及对环境的洞察力、行业发展规律以及企业自身资源能力的认识等各方面的影响，可能存在决策者风险，如决策风格是稳健型的决策者决策战略风险可能就相对要小些，决策风格是冒险型的决策者决策战略风险可能相对要大些。受企业治理结构、决策程序的影响可能存在决策组织风险。如公司股权结构中，一股独大，大股东掌握决策权，容易导致独裁决策，导致战略决策存在风险。

(3) 战略实施阶段的战略风险分析。完美的战略如果未能得到有效地实施也将影响战略目标实现，将这类由于战略实施过程的不确定性引起的风险称为战略实施风险。7_确定性可能来源于外部环境的

变化、战略实施组织、战略实施人员和战略实施内容。

外部环境变化的不确定性导致战略实施面临的风险主要包括政策法规风险、行业风险、竞争风险、客户需求风险等。政策法规风险主要指影响生存和发展或发展方向转变的国家政策和法规的颁布所带来的风险,如国家钢铁产业政策的颁布对炼钢规模和煤耗的规定,使部分不符合产业政策的小钢厂面临着淘汰和关闭。行业风险指行业整合、行业发展停滞、行业转型等行业变化对企业的生存、发展或者发展方向转变的影响,如数码技术取代胶片技术而引起的行业转型,使柯达公司陷入战略危机。竞争风险指现有竞争者、潜在竞争者、新进入竞争者的技术创新、重塑竞争规则或供应商的供应政策变化导致企业竞争优势的削弱或市场份额的减少或生产能力削弱等,如沃尔玛应用卫星通信技术对供应链进行改造,大大降低了运营成本,改变了传统产业的竞争规则,使竞争对手处于竞争劣势。客户需求风险指由于重大外部事件如自然灾害、疾病或社会文化的演变或人员结构的变化导致客户需求发生变化而带来的风险。

战略实施过程包括战略实施组织、战略实施人员和战略实施内容。战略实施组织包括信息、组织、激励和资源。战略实施组织风险来源于信息传递不畅、战略实施授权不充分或责任不落实、组织结构不匹配、激励不到位或资源配置不足等内容,降低战略实施的效率和效果。战略实施人员风险来源于人员配置不合理、人员的知识、能力不足或人员行为失误、关键人员流失等导致战略实施存在人员风险。战略实施内容如产品研发、技术创新、战略联盟、兼并收购、流程再造、信息化建设等由于实施内容本身的不确定性和复杂性而给战略实施带来风险,这些内容可以看作一个个项目,因此称之为战略项目风险。

综上所述,战略实施过程中主要存在环境不确定性引起的政策法规风险、行业风险、竞争风险和客户需求风险以及战略实施过程中的不确定性引起的组织风险、人员风险和战略项目风险,如图2所示。

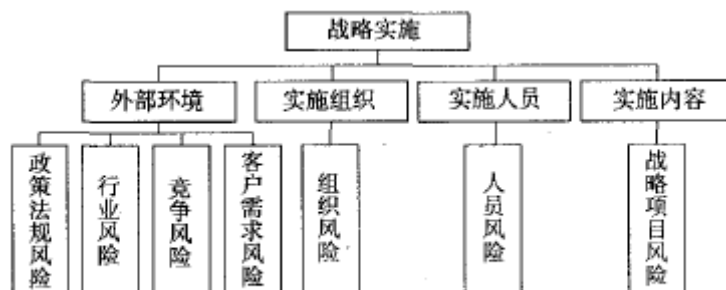


图 2 战略实施风险来源与风险类型

4.3 战略内容与战略风险分析

战略是战略选择的结果。根据现代战略理论,战略是实现战略目标的途径,是详细说明到达战略目标的逻辑过程,是关于企业做什么,不做什么,以什么样的方式去做,以及如何进行资源配置来达成企业目标的一系列的决策和行动安排。战略内容包括经营范围、竞争优势、战略举措等内容。战略的适应性、适宜性、可行性和有效性是实现战略目标的关键条件。

战略是对企业未来经营所做出的安排,是基于企业经营现状在对未来3~5年内外环境分析判断的基础对未来的经营范围、竞争优势和战略举措等所做出的决策,因此,战略是建立在一系列假设基础之上,包括对企业外部环境的机会和威胁假设、行业关键成功因素假设,客户需求假设、内部资源能力与竞争对手相比在满足客户需求程度上所具有的优劣势的假设。因此,战略自身具有不确定性,根据战略决策的内容,战略不确定性可分为经营范围的不确定性、竞争优势的不确定性和战略举措的不确定性。战略自身的风险可由经营范围风险、竞争优势风险和战略举措风险构成。战略自身的风险

来源于战略内容各要素与环境、资源和能力的不匹配和不均衡。

4.4 战略环境与战略风险分析

战略环境包括环境、资源和能力，是影响战略管理整个过程的重要因素，是战略管理的核心内容，战略风险来源于环境、资源、能力与战略四者之间的不匹配、不协调，如图3所示。现有的战略风险识别理论对之阐述较多，主要可归纳为战略对环境机会匹配程度不高将导致经营范围存在风险。战略与能力不匹配将导致战略能力不足存在竞争优势风险；战略与资源不匹配将导致战略举措风险。

4.5 战略主体与战略风险分析

战略主体是指战略管理活动中起决定作用的主体，包括分析者、决策者和实施者。战略主体通过战略管理过程影响战略目标的实现，如战略分析、选择和实施阶段的人员风险，是战略主体风险的体现。

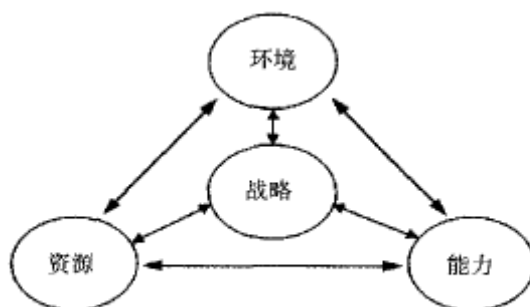


图 3 战略与资源、能力和环境匹配关系图

综上所述，战略风险来源于战略目标、战略管理过程、战略、战略环境和战略主体，其中战略环境和战略主体贯穿于整个战略管理过程。战略目标是战略管理要达到的目的，因此按战略管理过程进行分类，战略风险可分为战略分析风险、战略选择风险、战略自身风险以及战略实施风险。每类风险根据具体内容又由相应的风险组成，如战略分析风险由信息风险、人员风险和组织风险构成；战略选择风险由信息风险、人员风险和组织风险构成。战略自身风险由经营范围风险、竞争优势风险和战略举措风险构成。战略实施风险由环境风险、人员风险、组织风险和战略项目风险构成，环境风险又可分为政策法规风险、行业风险、竞争风险和客户需求风险。如图4所示。

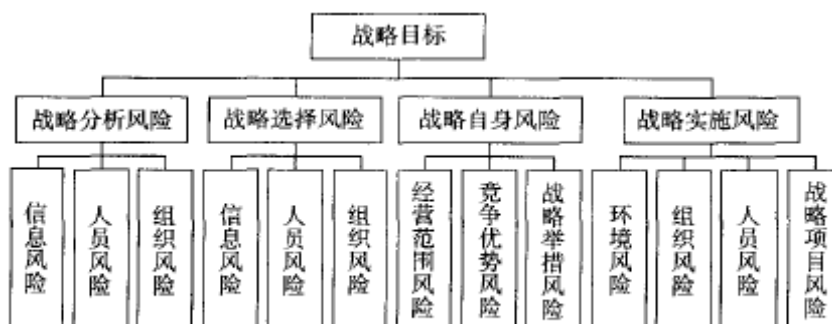


图 4 战略风险类型与构成

5 结论与展望

本文首先在对风险概念研究的基础上，界定了战略风险的内涵，即战略风险是未来的不确定性对实现战略目标的影响。在评述国内外现有战略风险识别理论的基础上，指出战略风险识别应是多维的、

全面的和综合的,提出了由战略管理各要素构成的战略风险识别模型。战略风险来源于战略管理各要素,并根据战略管理理论中的匹配思想和竞争优势理论结合战略管理实践,以战略目标为导向,分析了各组成要素可能的战略风险来源和构成,并按照战略管理过程进行分类,战略风险可分为战略分析风险、战略选择风险、战略自身风险和战略实施风险。

该战略风险识别模型为全面充分地识别企业战略风险提供了理论框架。在该战略风险识别框架下,战略风险识别方法采取的是战略目标导向的风险识别方法,有助于战略风险和以经营目标为导向的企业全面风险识别进行有效地融合,同时为以目标实现程度作为风险影响程度评估标准的战略风险评估奠定基础。应该指出战略分析风险、战略选择风险对战略目标实现的影响最终通过战略本身和战略实施风险来体现,它们之间存在传导关系,因此,根据该种分类方法在对战略风险进行评估时,应考虑风险之间的传导关系。

应该指出,以战略管理各要素构成的战略风险识别模型是建立在战略管理和战略风险管理理论研究基础之上,虽结合了战略管理实践,但尚未接受严格的实证检验,希望企业在实际应用中不断完善,同时这也是下一步要进行研究的内容。

作者: 商迎秋(首都经济贸易大学工商管理学院)

来源: 《技术经济与管理研究》 2011年第1期

SECI模型框架下我国企业核心竞争力 成长性研究

1 知识转化与核心竞争力的相关性理论分析

知识理论与核心竞争力理论是现代管理学的两个前沿性研究领域,主导着21世纪初期管理学研究的方向,十余年来在世界范围内产生了极大的实践效应。知识理论的核心内容是:在知识经济时代,知识资本是企业最重要的资本,是企业核心竞争力的源泉,知识管理是实现知识的资本性功能的有效方式,是企业核心竞争力培育的重要手段,而在企业的知识管理行为中,知识转化是最关键的形式。

上世纪80年代末期,世界范围内兴起了探讨企业竞争优势源泉的热潮,核心竞争力理论应运而生。1990年,普拉哈拉德和哈默尔(Prahalad&Hamel)第一次提出了核心竞争力的定义,认为核心竞争力是组织中的累积性学识,特别是关于如何协调不同的生产技能和有机结合各种技术流派的知识。随后,核心能力内涵的探讨进入了一个高潮性的阶段。Baon认为(1992):如果一个企业的资源和能力具有几个特点:价值性、稀缺性和难以模仿性,那么该企业就建立了核心能力。Collis(1993)认为:核心能力是企业资产投资的简短总结,而这些资产投资的总和决定了企业的战略地位;Fiol(1994)认为:核心能力不仅包括企业的无形资产存量,还包括对这种无形资产的认识过程,以及如何将之转化为行为的理解。因此,核心能力是源于知识积累过程且融于业务创新功能中的、能给企业带来超额利润的动态合力。在本质上,核心竞争力是企业在激烈的市场竞争过程中战胜对手,从而保持持续性竞争优势

的能力。知识管理是各类组织和个人核心能力的最终来源,知识管理在提升组织和个人竞争力的同时也增强了他们创造知识产出的能力。知识管理这种正反馈效应使得知识管理能力越强,所形成的知识资产越多,所造就的竞争力和可持续发展能力也越强。知识管理的战略流派认为,知识管理已经成为提升组织竞争优势的最后战略。Nonaka和Takeuchi (1995)在对日本企业进行研究后总结道:“日本企业的成功来源于组织中持续不断的知识创造。”因此,核心能力的来源不是知识,而是知识管理。知识能够为企业创造价值,而知识管理则是企业核心能力的来源,即知识管理能不断地为企业创造持续竞争优势。

知识转化是知识资本从一种状态到另一种状态的转化,或者知识资本在同一种状态内部的自我转化。知识转化在知识管理中占据着核心的地位,是知识管理的主要内容,也是知识管理实践所密切关注的对象,因此,知识转化是知识管理研究领域经久不衰的研究主题。在某种程度上可以认为,知识转化完成了知识管理的主体性功能,实现了知识管理的目标,增强了知识管理的效率,甚至决定着知识管理的成败。

在知识管理活动中,知识转化既是初级知识管理活动的终点,也是高级知识管理活动的起点,是初级知识管理活动向高级知识管理活动跃迁的契合点。也就是说,知识转化是知识收集、知识过滤、知识分类、知识存储等初级性知识管理活动的目标,同时也是知识共享、知识创新等高级知识管理活动的平台。在知识转化过程中,组织的知识资本实现了量上的积累和质上的改进,知识管理的策略在不断优化,知识管理的水平在不断提高,知识的资本性功能在不断扩张,从而使知识管理的目标得以顺利实现。

因此,根据知识理论的内涵,在知识管理实践中,知识转化对企业核心竞争力的形成具有关键性的促进功能,是企业核心竞争力培育的重要方式。

2 研究模型构建

2.1 基础理论分析

1995年,野中郁次郎(Nonaka)提出了知识转化的SECI模型,将知识转化分为社会化(Socialization)、外显化(Extremahzation)、组合化(Combination)和内隐化(Internalization)四种形式,为知识转化研究的开展开创了权威性的理论平台。社会化是指隐性知识到隐性知识的转化,知识主体通过共享经历、交流经验、讨论想法和见解等社会化的手段,隐性知识得以交流;外显化是指隐性知识到显性知识的转化,知识主体通过隐喻、类比和模型等方式,将隐性知识用明晰的概念和语言表达出来;组合化是指显性知识到显性知识的转化,知识主体通过文件、会议、电话会谈或电子交流等媒体产生的语言或数符号,将各种显性知识系统化的过程;内隐化是指显性知识到隐性知识的转化,企业运行中通过组合化产生的新的显性知识被组织内部员工吸收和消化,并升华为自己的隐性知识,即员工通过学习新的显性知识,结合“干中学”和工作中培训等形式实现显性知识到隐性知识的转化。

Nonaka认为,组织知识经过这四种模式的转化,实现个人间、个人与组织间的知识转移,推动组织知识创造、转移和转化的循环递进动态过程,构成一个不断上升的知识螺旋。四种知识转化模式是一个有机整体,它们都是组织知识创造过程中不可缺少的组成部分。高度个人化的隐性知识必须通过共享化、概念化和系统化,并在整个组织内部进行传播才能被组织内部所有员工吸收。对任何一种知识转化模式的忽视都会造成整个组织知识创造过程的局部性和不完整性。

核心竞争力是一个静态的概念,而核心竞争力成长具有动态性的特征,是指单位时间内核心竞争力的变化量,即核心竞争力变量对时间的导数。对于测度知识转化绩效而言,核心竞争力成长比核心

竞争力更具有合理性。核心竞争力大致可分解为核心技术能力、核心管理能力、核心市场能力三个基本要素。核心技术能力是指企业在主营业务领域对技术的研发能力、创新能力、吸收能力和应用能力。核心市场能力是指企业在市场环境中与各市场主体之间发生市场关系时的认知与反应能力。核心管理能力是指企业对管理客体的开发、组织、处理、沟通和整合的能力。因此,本研究中核心竞争力成长相应地分为三个构成要素:核心技术能力成长、核心市场能力成长、核心管理能力成长。

根据知识转化与核心竞争力的相关性理论分析,知识转化的四种形式对核心竞争力成长的诸要素均存在微观路径上的激励功能,由此作为理论基础可以构建本文的研究假设。

2.2 研究假设的提出

设知识社会化为 ξ_1 、知识外显化为 ξ_2 、知识组合化为 ξ_3 、知识内隐化为 ξ_4 ,同时设核心技术能力成长为 η_1 、核心管理能力成长为 η_2 、核心市场能力成长为 η_3 ,根据基础理论分析,提出本文的研究假设如表1所示。

2.3 知识转化体系分析

根据文献的研究成果,可以进行知识社会化、外显化、组合化与内隐化的测度量表的设计,如表2~表5所示。

表 1 研究假设表

假设名称	路径表示	假设内容
H1a	$\xi_1 \rightarrow \eta_1$	知识社会化对企业核心技术能力成长具有正向促进作用。
H1b	$\xi_1 \rightarrow \eta_2$	知识社会化对企业核心管理能力成长具有正向促进作用。
H1c	$\xi_1 \rightarrow \eta_3$	知识社会化对企业核心市场能力成长具有正向促进作用。
H2a	$\xi_2 \rightarrow \eta_1$	知识外显化对企业核心技术能力成长具有正向促进作用。
H2b	$\xi_2 \rightarrow \eta_2$	知识外显化对企业核心管理能力成长具有正向促进作用。
H2c	$\xi_2 \rightarrow \eta_3$	知识外显化对企业核心市场能力成长具有正向促进作用。
H3a	$\xi_3 \rightarrow \eta_1$	知识组合化对企业核心技术能力成长具有正向促进作用。
H3b	$\xi_3 \rightarrow \eta_2$	知识组合化对企业核心管理能力成长具有正向促进作用。
H3c	$\xi_3 \rightarrow \eta_3$	知识组合化对企业核心市场能力成长具有正向促进作用。
H4a	$\xi_4 \rightarrow \eta_1$	知识内隐化对企业核心技术能力成长具有正向促进作用。
H4b	$\xi_4 \rightarrow \eta_2$	知识内隐化对企业核心管理能力成长具有正向促进作用。
H4c	$\xi_4 \rightarrow \eta_3$	知识内隐化对企业核心市场能力成长具有正向促进作用。

表 2 知识社会化测度量表

S-1:不同部门、层次、级别的员工能够坦诚地互助互学。
S-2:优秀员工的才能、品德、事迹对团队潜移默化式的感召和促进。
S-3:公司积极地创造向优秀员工的突出优势学习的企业环境。
S-4:公司中存在业务范围内的勤奋好学、深度思考、奋发向上、自我超越的进取氛围。
S-5:团队实施并鼓励对职工的内部培训机制,以提高员工的业务技能。
S-6:公司鼓励团队之间在业务协作、经验互换、流程再造等方面进行深层次的交流。
S-7:优秀团队的精神、文化、风格、理念等对企业的长远发展产生了较好的表率作用。
S-8:团队内部经常能够有效地进行深层次的工作技能交流、经验总结、集体讨论。
S-9:公司的企业文化环境有助于员工在技能与经验上的自我超越与创新。
S-10:公司决策层对团队管理层在能力、观念、经验、行为上存在有效的启示与约束。
S-11:公司决策层能够成长高度和协、团结一致、谦虚进取、众望所归的领导环境。

表 3 知识外显化测度量表

E-1:公司鼓励员工将自己深层次的内在知识以格式化文件的形式表现出来。
E-2:团队范围内能够将内部的管理经验和技能创新以书面文件的形式进行挖掘与整理。
E-3:公司领导层能够进行经验交流、深度会谈等有效的工作总结,并成长正式文件。

表 4 知识组合化测度量表

C-1:员工之间愿意并能够将各自成文的技术成果、工作经验、思想观念等进行交流。
C-2:团队鼓励员工将本人的岗位职责、工作规范、业务技能、工艺要点等进行书面整理。
C-3:公司鼓励员工将自己的技术、工艺、思想、观点等以讲座、论文、会议的形式向组织全体人员汇报和传递。
C-4:员工能够自觉地接受团队管理层的工作安排与指导,并遵守团队的规章制度。
C-5:团队之间成文的工作经验、技能、观念、协调机制、业务协作等都能够有效地实现相互交流与传递。
C-6:公司建立有效的机制鼓励团队将各自的突出技能、先进经验等优势信息汇报决策层,以便在公司范围内有选择地推广。
C-7:团队重视岗位规范、工作流程、标准工艺、安全生产等工作过程中产生的相关业务信息的收集与整理。
C-8:企业的规章制度、决议、精神等能够在有效时间内得到大部分员工的拥护与支持。
C-9:决策层的最后决议、全局规划、战略方针能够在有效时间内得到管理层的理解、执行与贯彻。
C-10:公司有计划地从生产、销售、研发部门收集信息,进行数据分类、整理、存储,并实施数据库设计与维护,以提高公司信息的总量与质量。

表 5 知识内隐化测度量表

I-1:员工积极地利用公司各类数据库中保存的资料、文献、技能规范进行学习,以便增强自己在公司中未来的个人竞争力。
I-2:团队管理人员能够充分吸纳员工的建议,集思广益地改造自己的领导方式、提高领导效率。
I-3:公司有意识地颂扬优秀员工的事迹或中坚人物的壮举,将其融入企业文化之中,以便激励全体员工的信心、效率与忠诚。
I-4:团队领导深孚众望,员工在团队环境中具有较强的团队自豪感和团队优越感。
I-5:公司鼓励团队之间有效地吸纳对方的先进经验、消化对方的突出技能、学习对方的管理优势,真正化为己有。
I-6:优秀团队的精神、事迹能够在整个组织范围内得到尊重、颂扬与学习。
I-7:公司的企业环境能够使新员工在短期内激情满怀、对公司的长远发展充满希望,并决心努力工作、奉献企业。
I-8:管理层能够利用公司现有的文件、决议、计划书等充分领会决策层的战略意图并转化为自己有效的管理实践行为。

2.4 核心竞争力成长体系分析

根据文献[5]的研究,核心管理能力成长包括四个测度指标:领导层决策能力成长(A-1)、人力资源开发能力成长(A-2)、组织能力成长(A-3)、信息化能力成长(A-4);核心技术能力成长包括四个测度指标:技术开发能力成长(T-1)、技术吸纳能力成长(T-2)、产品生产能力成长(T-3)、质量管理能力成长(R-4);核心市场能力成长包括四个测度指标:产品市场份额提高(M-1)、CRM能力成长(M-2)、客户满意度提高(M-3)、市场开发能力成长(M-4),如表6~表8所示。

表 6 核心管理能力成长测度量表

A-1:企业高层管理人员的领导能力越来越强,在全体员工中的威信越来越高。
A-2:企业人力资源管理部门的工作效率逐渐提高,全体员工越来越能感到人尽其才。
A-3:企业的部门设置与调整逐渐合理,对企业的长远发展起到越来越大的推动作用。
A-4:企业中运用计算机的员工越来越多、用计算机取代的手工业务操作越来越多、计算机运行错误逐渐变少。

表 7 核心技术能力成长测度量表

T-1:科研部门的技术力量越来越强,专利、发明、技术革新成果逐渐增多。
T-2:科研部份能够不断地将企业内外的技术成果应用到产品中去,新产品不断出现。
T-3:企业的生产效率逐渐提高、产量逐渐增大、产品种类增多、产品质量逐渐改进。
T-4:企业产品的性价比越来越高、质量管理观念越来越先进、质量管理方法越来越富有成效。

表 8 核心市场能力成长测度量表

M-1:企业销售部门的能力越来越强、订单越来越多、销售资金回笼越来越快。
M-2:企业销售部门越来越依靠各种信息系统提供的数据进行产品销售的规划、预测与决策。
M-3:客户对本企业产品与服务的满意增加、对企业信任增加、对企业前景具有越来越强的信心与期待。
M-4:本企业产品在销售市场上占同类产品份额的不断增长、本企业产品的品牌声誉越来越好。

3 模型验证

3.1 数据收集

本研究根据量表设计的内容运用里克特7点量表进行数据收集,样本范围确定在我国东、西部两个地区。东部地区包括4个城市:苏州、南京、上海、杭州;西部地区包括4个城市:昆明、成都、贵阳、重庆。数据收集方式有5种:友情采访、电话联系后采访、纸质信件调查、电子邮件调查、团队数据收集。

本研究共收集样本379份,其中东部4城市201份,西部4城市178份。数据收集结束后,随即进行不良数据剔除,数据剔除的原则是:①剔出问卷题项存在严重遗漏情况的样本;②剔出受访者任职年限两年以下且个人学历在本科以下的样本;③剔出问卷填写者职务不明的样本;④剔出地域过分集中的样本,如本研究中将昆明市的有效样本和苏州市的有效样本各剔出10份;⑤剔出受访者任职年限在两年以下且职工人数少于200人的样本。

然后,对剔出后的样本再进行缺失数据补充,主要方法是列删法、对删法、均值替代法、主成分法。最后,共保留有效样本311份,其中东部地区161份,西部地区150份。样本量与观察指标数量之比约大于5:1,满足结构方程验证基本要求。

3.2 知识转化测度体系因子萃取

因子萃取的目的就是将具有相同特征的指标归于一类,从而降低指标体系的维度,将指标体系划分为若干要素,为模型检验的实施创造必要的条件。本研究只对知识社会化、知识组合化与知识内隐化测度体系进行因子萃取。因子萃取的方法一般运用探索性因子分析,在探索性因子分析之前,需要

对量表体系进行KM0检验和Bartlett检验。

知识社会化测量表的KM0检验和Bartlett检验值分别为0.771和0.810, 样本数据符合探索性因子分析的条件。探索性因子分析萃取出几个因子: 知识社会化学习主动性(SF1)、知识社会化学习气氛(SF2)、知识社会化学习机制(SF3)。知识社会化学习主动性包含3个题项(S-1、S-2、S-12), 知识社会化学习气氛包含3个题项(S-3、S-4、S-6), 知识社会化学习机制包含3个题项(S-5、S-8、S-10), 题项S-7与S-9没有通过检验, 在本研究中将其删除。

知识组合化测量表的KM0检验和Bartlett检验值分别为0.689和0.864, 样本数据符合探索性因子分析的条件。探索性因子分析萃取出三个因子: 知识组合化学习主动性(CF1)、知识组合化学习气氛(CF2)、知识组合化学习机制(CF3)。知识组合化学习主动性包含3个题项(C-1、C-5、C-9), 知识组合化学习气氛包含3个题项(C-6、C-8、C-12), 知识组合化学习机制包含3个题项(C-2、C-3、C-7), 题项C-10没有通过检验, 在本研究中将其删除。

知识内隐化测量表的KM0检验和Bartlett检验值分别为0.774和0.736, 样本数据符合探索性因子分析的条件。探索性因子分析萃取出两个因子: 知识内隐化学习主动性(IF1)、知识内隐化学习气氛(IF2)。知识内隐化学习主动性包含3个题项(I-1、I-6、I-9), 知识内隐化学习气氛包含3个题项(I-2、I-3、I-7), 题项I-5和I-10没有通过检验, 在本研究中将其删除。

3.3 研究模型的确立

根据研究假设的内容与因子萃取的结果, 可以构建本研究的结构方程模型如图1所示。结构方程分析(Structure Equation Model, 简称SEM), 也称结构方程建模, 是基于变量的协方差矩阵来分析变量之间关系的一种统计方法, 所以也称为协方差结构分析。结构方程模型的优点是: 同时处理多个因变量; 容许自变量和因变量含测量误差; 同时估计因子结构和因子关系; 容许更大的弹性, 即可以考虑高级因子, 或者处理一个指标从属于多个因子; 估计整个模型的拟合程度。

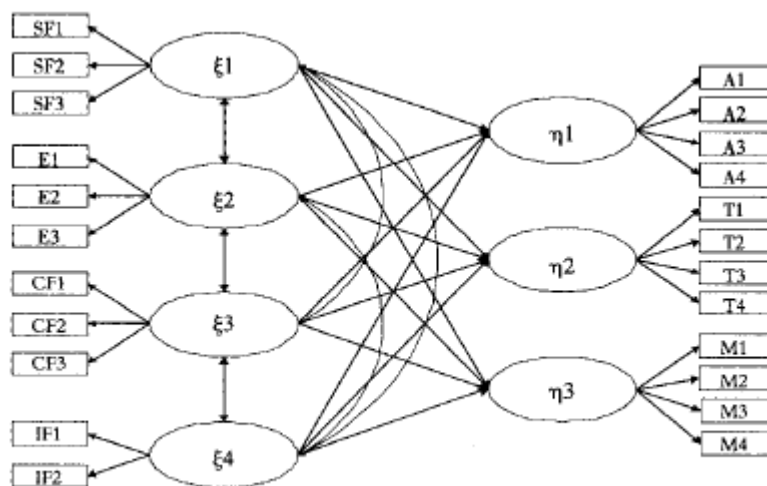


图 1 结构方程

3.4 全模型分析

本文采用了SPSS11.5对结构方程进行全模型检验, 得外源变量对内生变量的效应矩阵(F)如表9所示, 阴影部分的路径系数缺乏显著性。同时得拟合指数列表如表10所示。所以, 模型拟合效果较好, 无需继续进行模型修正(其它相关验证结果在此略去)。

表 9 效应矩阵表

外源变量	内生变量	路径假设	系数负荷	标准误 se	T 值
知识社会化	核心技术能力成长	$\xi_1 \rightarrow \eta_1$	0.28	0.07	4.00
知识社会化	核心管理能力成长	$\xi_1 \rightarrow \eta_2$	0.29	0.08	2.67
知识社会化	核心市场能力成长	$\xi_1 \rightarrow \eta_3$	0.12	0.08	1.50
知识外显化	核心技术能力成长	$\xi_2 \rightarrow \eta_1$	0.65	0.12	5.43
知识外显化	核心管理能力成长	$\xi_2 \rightarrow \eta_2$	0.61	0.10	6.11
知识外显化	核心市场能力成长	$\xi_2 \rightarrow \eta_3$	0.56	0.09	6.19
知识组合化	核心技术能力成长	$\xi_3 \rightarrow \eta_1$	0.31	0.13	2.66
知识组合化	核心管理能力成长	$\xi_3 \rightarrow \eta_2$	0.17	0.9	1.89
知识组合化	核心市场能力成长	$\xi_3 \rightarrow \eta_3$	0.15	0.10	1.51
知识内隐化	核心技术能力成长	$\xi_4 \rightarrow \eta_1$	0.27	0.08	3.42
知识内隐化	核心管理能力成长	$\xi_4 \rightarrow \eta_2$	0.32	0.08	4.01
知识内隐化	核心市场能力成长	$\xi_4 \rightarrow \eta_3$	0.17	0.11	1.54

表 10 拟合指数列表

拟合指标	Df	CHI-Square	RMSEA	NNFI	CFI
指标现值	201	312	0.078	0.953	0.900
最优值趋向	-	越小越好	<0.08	>0.9	>0.9

4 结论

第一, 根据拟合指数列表可知, 模型的拟合效果较好。因此, 我国企业的知识转化行为对企业核心竞争力的形成已经产生了一定的促进功能, 从而说明我国企业的知识管理已初步取得了成效。但是, 从效应矩阵表可知, 若干路径系数缺乏显著性, 从而说明我国企业的知识转化功能有待进一步提高。

第二, 由效应矩阵表可知, 知识社会化对核心技术能力和核心管理能力成长具有显著的促进作用, 而对核心市场能力成长缺乏有效的促进功能; 知识外显化对核心技术能力、核心管理能力与核心市场能力均存在显著的促进作用; 知识组合化对核心技术能力成长具有显著的促进作用, 而对核心管理能力和核心市场能力的成长缺乏有效的促进功能; 知识内隐化对核心技术能力与核心管理能力的成长具有显著的促进作用, 而对核心市场能力的成长缺乏有效的促进功能。

根据国外知识理论的经验性研究成果, 同一环境下的知识转化行为存在着高度转化路径。由于我国企业目前存在着类似的企业内外部环境, 因此, 本文的研究结论可以为我国企业加强知识转化、大力提高核心能力的培育提供现实性的理路借鉴。

作者: 胡亚会 张同健(乐山师范学院旅游与经济管理学院)

来源: 《技术经济与管理研究》2011年第1期

20 个发达国家如何测算服务业增加值



随着我国社会主义市场经济的发展，服务业增加值占GDP的比重越来越大，但服务业可比价增加值的测算却是我国国民经济核算的薄弱环节。“它山之石，可以攻玉”，学习和借鉴国际先进经验，对于提高我国服务业可比价增加值的测算水平十分重要。为此，本文在认真研究有关资料的基础上，编译了世界20个主要发达国家测算服务业年度可比价增加值的方法，希望对我国国民经济核算的完善有所帮助。

本文中的服务业是指《国际标准产业分类》(ISIC)第三版中的G到P，具体包括：

- G 批发和零售业；汽车、摩托车及个人和家庭用品的修理；汽车燃料的零售
- H 旅馆和餐馆
- I 运输、存储和通讯
- J 金融媒介活动
- K 房地产、租赁和商业活动
- L 公共管理与国防；强制性社会保障
- M 教育
- N 卫生与社会工作
- O 其他社区、社会和个人服务活动
- P 雇人的私人家庭

1 20个国家测算方法综述

20个国家制定并应用了各种不同的方法来测算服务业年度可比价增加值，归纳起来可分为两大类，即双指标法和单指标法。双指标法考虑了货物和服务的投入与产出变化，以及增加值为可比价的总产出减去可比价中间消耗的余额。双指标法又被进一步划分为三类测算方法，分别为双缩法、双推法和外推 / 缩减法(混合法)；单指标法主要是使用单一变量测算可比价增加值，且假设这个变量与增加值的变动相关。从理论上讲，双指标法优于单指标法，因为双指标法考虑到产出和投入的变化，更符合增加值是剩余量的定义。单指标法被进一步划分为五类测算方法，分别为与产出相关的直接缩减法、与产出相关的直接外推法、与投入相关的直接缩减法、与投入相关的直接外推法和其他方法。

1.1 双指标法

双指标法根据其所使用的价格或数量指数的不同划分为三种类型。其中，数量指数又细分为物量和实物量两种，前者用缩减后的货币单位表示；后者则用物理单位表示，如吨、公里、就业人数、医疗咨询(会诊)数等。

(1) 双缩法

双缩法是指现价总产出和中间消耗都通过相关价格指数缩减，其中，产出价格指数反映货物和服务产出的价格变化，投入价格指数反映货物和服务投入的价格变化。这种方法从理论上讲最为科学，不仅是因为可比价增加值是作为剩余量获得的，还因为价格比值关系往往比数量比值关系更加稳定。价格比值关系不仅能够把出现在市场的新产品考虑进来，而且也能考虑市场上逐渐淘汰产品的影响，

如在市场上, 当新产品出现或旧产品逐步消失时, 数量比值关系将可能出现从无穷大到零的极端值, 因此将可能引起可比价增加值出现不规则变动。公式如下:

$$VAR_t = \frac{Y_t}{IPY_t} - \frac{C_t}{IPC_t}$$

其中:

VAR_t 表示 t 年的可比价增加值;

Y_t 表示 t 年的现价总产出;

IPY_t 表示 t 年总产出的价格指数;

C_t 表示 t 年的现价中间消耗;

IPC_t 表示 t 年中间消耗的价格指数。

(2) 双推法

双推法是利用物量或实物量指数对基准年总产出和中间消耗进行推算, 并通过减法得到可比价增加值。这种方法的好处在于同时考虑到增加值的两个元素, 但它的弊端是不容易考虑到质量的变化, 尤其是在使用实物量指数的时候。如果用物量指数外推, 公式如下:

$$VAR_t = Y_o \times IVY_t - C_o \times IVC_t$$

如果用实物量指数外推, 公式如下:

$$VAR_t = Y_o \times IQY_t - C_o \times IQC_t$$

其中:

VAR_t 表示 t 年的可比价增加值;

Y_o 表示基准年的总产出;

IVY_t 表示 t 年总产出的物量指数;

C_o 表示基准年的中间消耗;

IVC_t 表示 t 年中间消耗的物量指数;

IQY_t 表示 t 年总产出的实物量指数;

IQC_t 表示 t 年中间消耗的实物量指数。

(3) 外推 / 缩减法(混合法)

用产出的物量或实物量指数和使用价格指数缩减的现价中间消耗, 从基准年的总产出推算得到可比价的增加值(反之亦然, 虽然这种情况很少)。

如果用物量指数作外推, 公式如下:

$$VAR_t = Y_o \times IVY_t - \frac{C_t}{IPC_t} \text{ 或 } \frac{Y_t}{IPY_t} - C_o \times IVC_t$$

如果用实物量指数作外推, 公式如下:

$$VAR_t = Y_o \times IQY_t - \frac{C_t}{IPC_t} \text{ 或 } \frac{Y_t}{IPY_t} - C_o \times IQC_t$$

其中:

VAR_t表示t年的可比价增加值;
 Y₀表示基准年的总产出;
 IVY_t表示t年总产出的物量指数;
 C_t表示t年的现价中间消耗;
 IPC_t表示t年中间消耗的价格指数;
 Y_t表示t年的现价总产出;
 IPY_t表示t年总产出的价格指数;
 C₀表示基准年的中间消耗;
 IVC_t表示t年中间消耗的物量指数;
 IQY_t表示t年的实物量产出指数;
 IQC_t表示t年中间消耗的实物量指数。

1.2 单指标法

单指标法是根据指标与投入或产出相关、使用缩减法或外推法,以及选择测算增加值物量变化的指数这三个因素进行分类。

首先,把与产出相关的单指标法划分为两种类型,分别是:

(1) 直接缩减法

使用总产出价格指数、消费者价格指数(或其分类指数)对现价增加值进行直接缩减的方法。公式如下:

$$VAR_t = \frac{VAC_t}{IPY_t} \text{ 或 } VAR_t = \frac{VAC_t}{CPI_t}$$

其中:

VAR_t表示t年的可比价增加值;
 VAC_t表示t年的现价增加值;
 IPY_t表示t年总产出的价格指数;
 CPI_t表示t年的消费者价格指数(或其分类指数)。

在实际测算中,各国通常将生产者价格指数(PPI)作为首选,而非消费者价格指数(CPI)。不过,当一项服务的生产者和消费者之间没有任何中间过程时,消费者价格指数(或其分类指数)更优于生产者价格指数。

(2) 直接外推法

① 使用总产出物量指数对基准年增加值进行直接外推的方法。总产出物量指数可以通过产出价格指数缩减现价总产出,或通过一个产出物量指数外推基准年总产出而获得。公式如下:

$$VAR_t = VA_0 \times IVY_t \text{ 其中 } IVY_t = \frac{Y_t}{IPY_t} \text{ 或 } IVY_t = Y_0 \times IVY'_t$$

其中:

VAR_t表示t年的可比价增加值;
 VA₀表示基准年的增加值;
 IVY_t表示t年总产出的物量指数;

IVY_t表示t年另一个产出物量指数；

Y_t表示t年现价的总产出；

IPY_t表示t年总产出的价格指数；

Y₀表示基准年的总产出。

② 使用实物量产出指数对基准年增加值进行的直接外推法。该方法与上述方法不同的是，用来构建外推指数的基础数据是用实物量单位表示的产出，而不用缩减后的货币单位表示。公式如下：

$$VAR_t = VA_0 \times IQY_t$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价增加值；

VA₀表示基准年的增加值；

IQY_t表示t年的实物量产出指数。

其次，与投入相关的单指标法根据所使用的缩减法或外推法，以及测量增加值数量变化的指数分为两种类型，即直接缩减法和直接外推法。

（2）直接缩减法

① 通过中间消耗的价格指数对现价增加值直接缩减的方法。公式如下：

$$VAR_t = \frac{VAC_t}{IPC_t}$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价增加值；

VAC_t表示t年的现价增加值；

IPC_t表示t年中间消耗的价格指数。

② 通过工资率指数对现价增加值直接缩减的方法。公式如下：

$$VAR_t = \frac{VAC_t}{IW_t}$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价增加值；

VAC_t表示t年的现价增加值；

IW_t表示t年的名义工资率指数。

（3）直接外推法

① 通过中间消耗的物量指数对基准年增加值直接外推的方法。公式如下：

$$VAR_t = VA_0 \times IVC_t$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价格增加值；

VA₀表示基准年的增加值；

IVC_t表示t年中间消耗的物量指数。

② 通过工资率指数缩减的员工补偿金指数对基准年增加值直接外推的方法。公式如下：

$$VAR_t = VA_o \times \frac{SAL_t}{IW_t}$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价增加值；

VA_o表示基准年的增加值；

SAL_t表示t年的员工补偿金；

IW_t表示t年的工资率指数。

③ 通过投入(而非劳动)的实物量指数对基准年增加值直接外推的方法。公式如下：

$$VAR_t = VA_o \times IQC_t$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价增加值；

VA_o表示基准年的增加值；

IQC_t表示t年中间消耗的实物量指标。

④ 通过雇员数指数对基准年增加值直接外推的方法。公式如下：

$$VAR_t = VA_o \times INT$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价增加值；

VA_o表示基准年的增加值；

INT表示t年的雇员数指数。

⑤ 通过工作时间指数对基准年增加值直接外推的方法。公式如下：

$$VAR_t = VA_o \times IHT$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价增加值；

VA_o表示基准年的增加值；

IHT表示t年的工作时间指数。

⑥ 通过因劳动生产率变化而调整的工作时间指数对基准年增加值直接外推的方法。公式如下：

$$VAR_t = VA_o \times IH \times t$$

其中：

VAR_t表示t年的可比价增加值；

VA_o表示基准年的增加值；

IH × t表示t年因劳动生产率变化而调整的工作时间指数。

最后，将不属于上述类别的其他可比价增加值的测算方法归纳为其他方法。举例来说：

第一，可比价增加值的测算可以结合产出和投入的指标，如测算教育服务时可以用学生人数和教

师人数；

第二，当所测算的行业没有任何数据时，可以使用非常接近的相关行业的数据，如没有关于仓储的可用信息时，可用运输业的数据进行估算；

第三，对于那些主要服务于消费者的行业，可以使用可比价私人消费的数据。

2 不同测算方法实际应用情况

各国针对不同服务行业所使用的测算方法差别很大。通过归纳总结，我们可以了解不同测算方法在各国及其各服务业的实际应用情况，以及各种测算方法在不同国家、不同服务行业应用的比例。

2.1 不同测算方法在各国的应用情况

(1) 双指标法的应用

日本和丹麦对所有市场和非市场的服务业都采用双缩法。

意大利对所有市场的服务业采用双缩法；对雇人的私人家庭等非市场服务业采用单缩法；对政府运作的非市场服务业采用外推 / 缩减法；用于成员组织的服务行业则采用基准年增加值外推法。

挪威在整个服务部门采用双指标方法，总产出不是缩减的就是外推出来的。对于少量的服务行业，相应的总产出构成是部分缩减的和部分外推的，

属于这种情况的有金融媒介和市场的人体健康活动。但有一个例外，雇人家庭的增加值是直接缩减的。

美国绝大部分服务行业使用双缩法。外推 / 缩减法被用于除水运及附属运输活动之外的运输业。基准年增加值的外推法被应用于水运及附属运输活动、邮政和快递活动、金融媒介活动、大部分商业服务、政府运作的非市场服务(除卫生外)及非政府 / 非营利研发活动。现价增加值的直接缩减法被应用于包括自住及租赁在内的房地产活动、会计、簿记、审计及税务咨询、商业及管理咨询、研究、建筑、工程及其他技术活动、电影和录像的制作、发行及放映、图书馆、档案馆、博物馆及其他文化活动、政府经营的医疗卫生服务、研发及社会工作活动，以及有雇员的私人家庭。

德国对除贸易(其增加值被直接外推出来)之外的所有市场服务业使用双缩法。非市场的服务业增加值使用直接缩减法。而社团、非营利机构以及雇人的私人家庭是例外的情况，它们对基准年增加值进行外推。

法国对除贸易、运输活动以外的所有市场服务都采用双缩法，而贸易和运输活动使用外推 / 缩减法。现价增加值的直接缩减法被应用于除教育外的非市场服务，而教育的增加值是对基准年增加值外推得出的。

加拿大对除部分运输子项(其他陆路货运、内陆水运、一些辅助和附属运输活动、管道运输)外的市场服务使用双缩法；对国内邮政和大部分电信行业采用外推，缩减法。对于大部分非市场服务，对增加值的构成一部分采用外推法，一部分采用缩减法。还有一些例外的服务行业，其现价增加值被直接缩减，包括国防、为提高企业经营效率进行的监管和促进活动、戏剧艺术、音乐及其他艺术活动、体育及其他娱乐活动、内科及牙科实际活动、社会工作活动、未另列明的成员组织活动及雇人的私人家庭等。

荷兰对大部分市场服务采用双缩法。计算机及相关活动、研究和发展、其他商业服务(不包括法律活动)、通讯社活动、部分人体健康活动、污水和废物的处理等则直接缩减其现价增加值。对娱乐

和文化活动(不包括广播和电视)以及金融媒介活动采用基准年增加值外推法。对所有的非市场服务,增加值都被直接缩减。

瑞典对于总产出及中间消耗都有完整数据的市场服务采用双缩法,这些包括铁路、海洋及航空运输、邮政及电信。对不能获得中间消耗完整数据的其他市场服务则采用“特殊”的双指标法,可以叫做“受限制的双缩法或外推/缩减法”。市场服务的双指标法使用中的两个例外是金融媒介活动和成员组织活动(不包括商业、雇主及专业组织的活动),前者的基准年增加值被外推,后者的增加值被缩减。

美国、日本、德国、加拿大、丹麦、荷兰、挪威等国提供的获得可比价投入的信息显示,这些数值是在投入-产出表中计算得出的。尽管各国之间在详细程度上有所不同,但对产品和服务投入的总体缩减方法是可比的。投入是在详细分类的基础上被缩减的,而且对国内产品和进口商品有所区别。用于缩减国内生产投入的价格来自生产者价格指数、消费者价格指数或是一个隐性价格指数。进口的价格从多种渠道获得。假设投入结构在可比价格中保持不变,价格的权重则来自基准年投入-产出表中的投入组成部分,这可以用来计算给定行业的总中间消耗的隐性缩减指数。当一个行业的投入组成部分不可靠,或者在基准年之后有了明显的改变,这个方法就会出现例外,这些国家会采取多种替代方法来获得投入的隐性缩减指数。

(2) 单指标法的应用

英国、冰岛、爱尔兰、葡萄牙、瑞士、土耳其、澳大利亚、新西兰只使用了单指标法。

英国对市场服务主要使用了基准年增加值外推法,而对汽车及摩托车的销售、维护和修理、旅馆和餐馆以及人身保险等服务则缩减其现价增加值。非市场服务的增加值是被外推的。

冰岛对除金融媒介活动及卫生服务外的市场服务采取缩减现价增加值的方法,而对上述服务则外推其基准年增加值,并针对计算机及相关活动、商业及管理咨询、建筑、工程及其他技术活动、广告、未另列明的商业活动、运动及其他娱乐活动、未另列明的其他服务活动等应用了直接缩减法和增加值外推法相结合的方法,而对兽医服务及非市场服务则外推基准年增加值。

爱尔兰除州立住房租赁的增加值被缩减之外,其他的市场和非市场服务都外推其基准年增加值。

葡萄牙对辅助和附属运输活动、旅行社活动、货币或其他金融媒介活动、运输设备及其他机器设备的租赁使用现价增加值的直接缩减法,对运输活动、邮政和电信的增加值进行外推,批发和零售贸易部分则使用直接缩减法加部分直接外推法的混合方法。除教育、娱乐、文化及体育活动使用直接外推法外,其他非市场服务使用直接缩减法。

瑞士对市场和非市场服务使用基准年增加值的直接外推法。

土耳其对除金融媒介活动之外的市场服务使用现价增加值的直接缩减法,而金融媒介活动则使用基准年增加值外推法。

澳大利亚对市场和非市场服务都直接外推得到其可比价增加值。

新西兰除其他陆路运输、部分海路货运、辅助和附属航空运输活动的现价增值被缩减以外,对其他市场服务使用基准年增加值的直接外推法。除被称作QUANGOS(准政府或准营利机构)活动的增加值通过直接缩减获得外,其他非市场服务的增加值通过直接外推法获得。

奥地利对大部分市场服务使用单指标法,现价增加值的直接缩减法和基准年增加值的外推法使用一样频繁。邮政和电信、自购或租赁房屋这两个特例应用了双缩法。非市场服务也使用单指标法,或者使用直接缩减法和外推法。

比利时对除批发和零售贸易、铁路和内陆水运、辅助和附属的运输服务、自购或租房、部分人体健康活动(不包括医院)之外的市场服务使用增加值直接缩减法,而对上述服务使用基准年增加值外推法。海运使用双缩法,空运使用双外推法,对汽车和摩托车的销售、保养及修理使用部分双外推法和部分外推法,对非市场服务使用增加值的直接缩减法。

芬兰既使用直接缩减法也使用外推法。未使用这些方法的行业包括涉及批发及零售贸易(包括汽车和摩托车的修理、个人及家庭产品)、酒店和餐饮、金融媒介活动、人体健康活动、污水及废弃物处理以及广播和电视活动,这些活动使用了双缩法。外推,缩减法被应用到自购及租房、成人和其他教育中。非市场服务的增加值被直接缩减。

卢森堡对除金融媒介活动及其他金融服务外的所有市场服务的增加值使用外推法,金融媒介活动使用外推 / 缩减法,其他金融服务使用直接外推法。非市场服务的增加值通过外推基准年增加值得到。

西班牙主要使用基准年增加值外推法,也使用多个其他方法。现价增加值的缩减法用于辅助和附属运输活动、金融媒介活动及成人和其他教育。双缩法用于铁路运输、房地产活动、广告、卫生服务、娱乐、文化及体育活动。外推 / 缩减法用于其他的陆地客运及航空运输。双缩法与直接缩减法的组合方法用于邮政和电信。非市场服务的可比价格增值由部分外推法加部分缩减法得到。

2.2 各种测算方法应用的比例

表 1 不同测量方法在各国服务行业中的应用比例 单位: %

	双指标法		单指标法		合计
	双缩法 (列 1)	其他方法 (列 2)	直接缩减法 (列 3)	直接外推法 (列 4)	
美国	49.6	4.4	20.5	25.5	100.0
日本	100.0				100.0
德国	61.5		28.3	20.2	100.0
法国	42.5	31.8	25.7		100.0
英国			7.7	92.3	100.0
意大利	80.4	18.2		1.4	100.0
加拿大	72.4		8.1	19.6	100.0
奥地利	17.2	38.6		44.2	100.0
比利时	4.2	0.2	52.1	43.5	100.0
丹麦	100.0				100.0
芬兰	28.6	14.5	54.7	2.2	100.0
冰岛			81.4	18.6	100.0
爱尔兰			10.0	90.0	100.0
荷兰	26.6	24.5		48.9	100.0
西班牙	5.0	0.6	34.3	60.1	100.0
瑞典	20.8	24.8	1.9	52.5	100.0
瑞士			37.8	62.2	100.0
土耳其			93.6	6.4	100.0
澳大利亚				100.0	100.0
新西兰			4.5	95.5	100.0
平均比例 (未加权)	30.4	7.9	22.5	39.2	100.0

表1给出了20个国家计算服务行业年度可比价增加值时使用双指标法或单指标法比例。其中:

- (1) 列1是对总产出及中间投入的双缩法的应用比例;
- (2) 列2是其他所有的双指标法(双推法和外推 / 缩减法)的应用比例,特别是总产出是由基准年

增加值外推得到的;

- (3) 列3是使用任何指数的现价增加值直接缩减法的单指标法的应用比例;
- (4) 列4是所有使用任何外推指数对基准年增加值进行外推的单指标法的应用比例;
- (5) 最后一行为未加权的平均应用比例。

通过该表可以看出,单指标法中的直接外推法是核算中应用比例最大的方法,占这20个国家服务业增加值的39.2%;双指标法中的双缩法排列第二,占30.4%;单指标法中的直接缩减法占22.5%,位居第三;其他的双指标法仅占7.9%。此外,单指标法中的直接外推法被17个国家所采用,位居第一;单指标中的直接缩减法排列第二,被14个国家所采用;双指标法中的双缩法被13个国家所采用,排列第三;而仅有9个国家采用了双指标法中的其他方法,排列第四。

由此,我们可以看出:单指标法被广泛应用,比例高达61.7%(未加权);而双指标法占38.3%。尽管双指标法具有公认的理论优势,但在实际工作中单指标法则更受欢迎,主要原因有两个:一是对中间消耗的可比价进行可靠的测算非常困难;二是对于产出难以准确定义(如公共管理和国防)或产出难以测算的服务活动(如金融和保险服务),使用雇佣或工作时间的基准年增加值的单指标外推法更普遍。

总之,测算服务业增加值,不同的国家可能采用相同的方法,而在同一国家,针对不同的行业特点也有可能采用不同的方法。

作者:文兼武 刘冰 杨红军 李婧婧(国家统计局国际统计信息中心)

来源:《统计研究》2009年第8期

包容性发展有公平可持续两层意义



从经济可持续发展的角度出发,包容性发展并非通过牺牲经济效率追求社会公平,而是要求让所有个体分享参与经济发展和获取经济发展成果的机会,并暗含了通过社会公平实现经济可持续发展之意。同时,包容性发展是在全球化语境下的概念,包括全球不同地域个体享有平等经济参与和自我发展的机会和权利。

“2011 年博鳌亚洲论坛”将主题设定为“包容性发展:共同议程与全新挑战”,体现了国际社会对区域内以及全球经济共享发展的愿景。

“包容性发展”概念,最早由亚洲开发银行提出,它是在世界银行早期的“广泛基础的增长”、“对穷人友善的增长”以及“共享式增长”等概念的基础上,完善和发展而形成的世界经济发展主题。与之前的经济发展概念不同,包容性发展理念,强调经济发展不仅要普惠穷困群体,而且要对中产阶级分享经济发展成果给予足够重视。

本质上说,包容性发展是个操作性战略方针,其内涵还在实践中不断丰富和嬗变。因此,对这一概念的认识仍存在诸多模糊之处。就当下而言,笔者以为,必须对两个层面的问题有正确理解。从经

济可持续发展的角度出发,包容性发展并非通过牺牲经济效率追求社会公平,其实质包含两个层面:从公平角度出发,包容性发展提倡所有个体分享参与经济发展和获取经济发展成果的机会;从效率角度出发,包容性发展暗含了通过社会公平实现经济可持续发展。同时,从战略实施覆盖的范围出发,包容性发展是在全球化语境下的概念,不仅包括一国经济的协调和共享发展,更包括全球不同地域个体享有平等经济参与和自我发展的机会和权利。

改革开放以来,我国提出了让一部分人先富起来的战略方针,实施了非平衡发展战略,通过战略性新兴产业政策使生产要素向出口部门集聚,快速推进工业化进程,同时推进沿海开放战略,加速释放东部沿海地区经济增长潜力。这种发展模式如今凸显出如收入分配格局失重、投资消费结构失衡、产业结构不合理以及区域差距扩大等结构性问题。有学者因此认为,支撑我国过去经济快速发展的“人口红利”、“技术后发红利”以及“体制变革红利”等因素正在衰退和消失。由此,如何从非平衡和非均衡发展转变为包容性发展,对于我国而言,应成为未来很长一段时间内经济发展的战略重点。

据世界银行预测,到 2015 年,我国在全球 GDP 中的比重将上升到 16.9%,与美国的差距将缩小到 1.4 个百分点。虽然人均相对总量还远远不及世界主要发达国家,但巨大的绝对经济规模正逐步提升我国在全球经济中的影响力。过去三十多年,我国能轻松享受全球化分工带来的“斯密增长”,随着更多国家和地区的劳动力参与到全球化进程中来,我国要保留现有的“分工存量”将越来越困难,更不要说创造新的生产份额了。可以预见,我国在尚未进入富国行列的情况下就将担负更多全球经济协调发展的责任,如何在不影响我国经济发展的前提下让更多国家和地区分享我国经济发展成果,在一定区域和范围内实现包容性发展,尚待我们摸索切实可行的路径。

针对我国现实面临的内外问题,笔者认为,求得国内经济的包容性发展,包含三大内容,即个人公平发展、部门协调发展和地区平衡发展。

实现个人公平发展,即实现个人同等参与经济发展进程和平等分享经济发展成果。这意味着要实现经济发展的普惠共享,加快调整收入分配格局,形成合理的要素报酬机制,并大力实施保障和改善民生工程,推进基本公共服务均等化,加快社会保障体系的建设,扩大社保体系的覆盖面。同时,则要从长远出发,让更多的人自由选择更好加入经济发展的过程当中,加快发展科技、教育和文化事业,全面提高人的素质,使经济发展带来更多社会就业和人的自我实现。实现经济部门间的协调发展,即建立合乎要素结构和持续性强的现代产业体系。这要求正确处理三次产业之间的关系,在实现工业内部结构优化的同时,大力推动服务业,特别是生产型服务业,同时从资金和技术两个方面“反哺”、促进农业的产业化和现代化,形成结构合理的三次产业结构。同时,要加快攀升全球产业链,利用新技术推动传统产业升级,培育战略性新兴产业,提升产业的附加值,实现新兴产业与传统产业的协调发展。实现地区平衡发展,即实现区域间经济发展机会均等和经济差距缩小。这提出了消除地区壁垒,建立全国统一市场的任务,形成合理的区际产业分工格局,实现东中西部地区协调发展,提高国民经济整体效益。同时,逐步缩小不同地区居民所享受的公共产品的差距,实现各区域公共服务均等化和控制居民收入水平差距,进一步推进经济社会发展与人口资源环境在空间上的协调。

对外经济包容性发展,则包含四部分内容,即与发达国家共赢发展、与新兴市场国家协调发展、与资源型国家互补发展、与贫困国家对接发展。

随着外部市场需求难以持续以及一些发达国家“再工业化”以及“扩大出口”等战略的实施,未来一段时间,我国要实现和发达国家的共赢发展,就必须加强在技术层面的沟通和交流,通过扩大从发达国家的商品进口和加快形成国际技术联盟,形成新的互利发展模式。我国和主要新兴市场国家在发展阶段和经济特征上具有某些类似的特征,这就要求加强双方协作,争取新兴经济体在国际组织中的话语权,携手反对贸易保护主义,发挥比较优势,加强低碳经济领域的合作,形成合理的国际分工模式。从长期来看,全球资源短缺现象将成为常态,我国要逐步推进与资源型国家建立资源供应的长

效机制, 加快“走出去”开发资源的步伐, 最终形成与资源型国家的互补发展。最后, 将对外援助与对外投资结合起来, 积极帮助贫困国家加强经济能力建设, 提升其自我发展能力, 以此为基础, 加快我国对这些地区的出口, 在更广阔的范围内配置资源, 形成与以非洲国家为代表的贫困国家之间的对接发展。

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》(2011-4-18)

后危机时代世界经济格局演变趋势

2008 年发生在美国的金融危机, “百年一遇”, 迅速蔓延扩散, 演变为一场波及全世界的严重经济危机, 对现有的世界经济格局产生巨大的冲击, 后危机时代世界经济格局演变出现以下几个重大趋势:

1 世界经济发展重心正向亚洲转移

亚洲地域面积约占世界陆地面积的三分之一, 人口约占世界总人口的五分之三。堪称世界第一大洲, 在世界经济发展史上有过自己的辉煌。上世纪继日本和亚洲四小龙腾飞之后, 中国在 70 年代末、越南在 80 年代中、印度在 90 年代初开始的经济变革, 促进了各自经济的起飞, 为东亚乃至亚洲的持续高速增长发挥了“拉动效应”。在 1997 至 2007 年的 10 年里, 亚洲国家和地区克服了金融危机的负面影响, 跃居为全球经济发展最快和最具活力的地区。

世界金融危机之后, 全球的经济体正在经历一个不同速度的恢复过程, 亚洲新兴经济体一枝独秀。2009 年, 美国的国内生产总值衰退 2.4%, 欧洲衰退 4.6%, 但印度增长 7.3%, 中国增长 8.7%。2010 年, 中国、印度以及其他亚洲新兴经济体国家的表现也都大大好于美欧发达国家。亚洲目前在全球贸易总额中占三分之一。世界经济重心主向亚洲转移的趋势十分明显。

亚洲在经济上的崛起, 已促使世界经济格局重新分化, 逐步形成了欧美亚三足鼎立的局面。美欧等先进工业国无不竞相调整其对外经济政策, 将重心移向亚洲。目前, 美国大力实施“重返亚洲”战略, 美国最大的贸易伙伴已不是欧洲, 而是亚洲。它与亚洲的贸易总额已占美全球贸易总额的 40%, 在亚洲的直接投资更是高达近千亿美元, 远远超过西欧。欧洲理事会常任主席范龙佩则提出欧盟应当“向东看”, 加强与亚洲国家的合作, 促进经贸关系深入发展。

亚洲崛起与以往欧洲崛起、美国崛起的历史背景不同, 它是多元文化共同发展、共同融合、共同繁荣的产物; 是在全球化条件下的崛起, 与欧洲、美洲等其他大陆是一个相互交叉、共同促进的过程, 它的崛起并不意味着其他大陆的灾难。

李光耀在题为《世界经济的中心是亚洲》一文中曾预测今后 20 年, 中国和印度的年均经济增长率会超过 9%, 其他东亚国家约为 7.5%, 到 2030 年, 亚洲将占世界国内生产总值的 50%, 回归“世界第一”的位置。

2 新兴和发展中国家与发达国家力量对比朝着有利于均衡化方向发展

具体表现在以下几方面：

一是在世界经济逆境中，新兴和发展中国家以高于发达国家经济增速向前发展的趋势还将继续。根据国际货币基金组织预测，2010 年新兴和发展中国家的经济增长率将为 5.1%，其中新兴经济体的经济增长率约为 6%，而发达国家仅约为 1.3%。这主要得益于新兴经济体和发展中国家的庞大消费需求；雄厚的外汇储备和国内储蓄；显著增长的研发投入和高新技术产业的兴起；日趋增加的跨国公司在世界 500 强中所占数目及市值。

二是新兴和发展中国家经济在世界经济中所占据份额逐步增大。进入新世纪以来，新兴市场国家和其他发展中国家占全球国内生产总值的比重从 24% 上升到 33%，对世界经济增长的贡献率达到 46%。新兴市场国家的崛起，拉动了全球经济复苏，推进了多极化进程，世界格局趋向平衡。

三是新兴和发展中国家贸易激增，促进世界经济平衡增长，加速南北经济格局的变化。继 2009 年世界贸易萎缩 12% 之后，预计 2010 年全球贸易增长 13.5%，其中发达国家约 13.5%，而新兴和发展中国家为 16.5%；新兴和发展中国之间的贸易约占其整个贸易额的 40%。

四是新兴国家队伍不断壮大，提振新兴和发展国家的整体力量，改变南北力量对比。“金砖五国”、“展望五国”（越南、印尼、南非、土耳其和阿根廷）、“钻石十一国”（

菲律宾、孟加拉、埃及、印尼、伊朗、韩国、墨西哥、尼日利亚、巴基斯坦、土耳其和越南）名目繁多的排列组合，无不说明新兴国家已遍布于亚洲、非洲、南美洲、东欧及中东各个角落，形成了一个“新兴国家群体”。这个群体属于发展中国家，发展中国家兴起与腾飞已经是一个不争的事实。

当然，新兴和发展中国家追赶发达国家的空间依然十分巨大，在全球经济中将发挥越来越重要的作用，这一趋势必将有助于世界经济格局的变革。

3 发达国家高企的政府债务将长期存在加剧世界经济的脆弱性和不确定性

金融危机使发达国家政府债务攀升至二战以来最高水平，处于不可持续状态。巨额救市资金使西方政府债务猛增，成为后危机时代威胁经济平稳发展的最大风险。欧洲债务危机从希腊和爱尔兰，迅速蔓延到葡萄牙、西班牙等金猪国家，一波未平，一波又起，愈演愈烈。一时还看不到制止危机扩散的迹象，不确定性正在摧残市场并加速危机的蔓延。

据国际货币基金组织预测，发达国家债务高峰期将在 2011-2018 年，2014 年发达国家的政府债务占国内生产总值比重将超过 100%，比危机前高 35 个百分点；到 2023 年，发达国家政府债务降到 80%，2030 年才能恢复到危机前水平，即回落到 60% 的警戒线以内。

未来一段时间，发达经济体将遭受高债务严重困扰。前车之鉴是，拉美债务危机使其“失去 20 年”，至今阴影仍挥之不去。前苏东地区债务危机最终导致政治剧变，经济倒退 20 年。

4 以清洁能源技术为核心的新一轮技术革命和产业创新正成为趋势

科技知识创新、传播、应用的规模和速度前所未有，许多国家特别是发达国家纷纷采取规模空前的经济刺激措施，加强体制创新和政策引导，以抢占世界经济发展新的制高点。这一轮技术革命也为新兴市场国家提供了实现跨越式发展的机遇。事实上美国在绝大部分新兴产业领域已经拥有技术积累优势，新兴国家为实现后发发展优势，正集中在个别领域实现重点突破和重点跨越。

此外,清洁能源、节能环保、新材料、新医药、生物育种、信息网络等战略性新兴产业方兴未艾,各国基本处于同一起跑线上,谁在新兴战略产业方面率先实现重大突破,谁就将在未来的国际竞争新格局中占据主动。新兴产业代表产业发展的未来方向 在一国的产业结构调整中承担着重要作用,不仅是拉动内需、保证国民经济持续增长的动力 也是提高社会效率、增强综合国力的需要。

作者: 吴正龙

来源:《中国经济时报》(2011-4-7)

“宽财政、紧货币”政策应该调整

伴随着央行数次调高存款准备金率及政策利率,“紧货币”政策被日益落到实处;与此同时,财政政策继续维持宽松。“宽财政、紧货币”虽被视为经典组合,但来自实体经济层面的信息,却显露出一些不容忽视的预警信号。或许是时候反省、调整这一政策了。

据认为,在这一组合中,“紧货币”是为了控通胀,“宽财政”是为了保增长。在保增长、控通胀的狭隘政策目标线内,“紧货币、宽财政”的政策组合被数次使用,几乎成为政府调控经济的基本招数。但事实上,从当前经济运行状况来看,“紧货币”并非通货膨胀的对症之药,“宽财政”则并无必要。

根据不同行业的草根调查,这一政策组合已造成实体经济内部的割裂。“宽财政”继续支撑高投资,令其以 22%的年增速增长,高于 20%的历史均值。投资推动的需求增长,促使采掘、钢铁、化工等上游行业开足马力,也促使资源类产品价格上扬,构成通货膨胀最重要的压力之一。我们的分析显示,赤字财政政策是通货膨胀加速的重要原因。

而“紧货币”的实施(尤其是居于历史最高水平的准备金率),在很大程度上断绝了民营企业、小型企业获得金融贷款的渠道。据银行系统反映,贷款已经十分紧张,除最优质的老客户(一般是具有政府背景的国有大型企业)外,其他企业很难得到贷款;从民间金融的情况看,民间拆借的年利率已达到 60%以上。如此恶劣的金融环境,对实体经济打击甚大。家用电器、纺织服装、建筑建材、交通运输设备等下游行业的调查数据显示,被迫的库存增加已经开始,行业景气度下行。

而“紧货币”政策希望达到的目标——控制通胀,则未见成效。市场普遍预期,3 月份通货膨胀数据依然高企。本轮通货膨胀的机理不同于 2008 年。当年,中国经济过热, GDP 同比增速一度达到 15%左右。在大量进口大宗商品的刺激下,石油、铁矿石、铜等国际大宗商品价格飙涨;同时需求也十分旺盛,以至于 CPI 指数达到 8.5%的峰值。现在的情况与当时截然不同。经济运行正在从过热状况冷却; CPI 数值远低于当年的 8.5%,且涨价压力主要集中在食品、能源等相对狭隘的项目上。同时,随着下游行业需求疲软向上游行业传递、2009 年 4 万亿投资项目导致的巨额产能释放,通货膨胀在未来数月逐渐下行是大概率事件。在这种情况下,将存款准备金率调升至 20%的高位、将存款利率调升至 3.25%,似无必要。对比而言,经济全面过热的 2008 年,存款准备金最高为 17.5%,远低于现在;存款利率最高为 4.14%,比现在水平仅高 0.89%。

“宽财政”希望达到的目标——保增长,则本无必要。随着大规模的产能释放,消费需求增长将接替投资需求,发挥稳定经济增速的作用。按照我们的量化模型预测,今年 GDP 增速有望达到 9%~

9.5%左右，这一预测也得到一些经济学家的认可。而这一速度远高于政府工作报告中预定的 8%目标。笔者曾撰文分析，在当前经济环境中维持 9000 亿元财政赤字，试行宽松财政政策，并无必要。

综上所述，“宽财政”政策令我们付出恶化财政结构的代价，而为实现增长目标，本无必要付出如此代价；“紧货币”政策令我们付出恶化经济结构、伤害民间经济活力的代价，而为实现控通胀目标，也本无必要付出如此代价。

“宽财政、紧货币”这一政策组合之所以被视为不易国策，背后的机理与认知误区不难分析。

一方面，中国政府掌握强大的资源统合能力，强力介入经济生活。在现行财政制度安排下，从中央到地方的各级政府，都有强烈动力去掌控更多的社会资源，而“量入为出”、缺乏民间制约的环境，必然导致财政支出扩张速度高于经济增速。“宽财政”极易被认定为经济增长的拉动力，从而成为常规。

另一方面，“通货膨胀无论在何时何地都是一种货币现象”的新古典教条，又俘获了一大批受过西方正规经济学训练的政府官员。“紧货币”所伤害的小型企业、民营经济，则不具备大型国企那样的游说能力。事实上，“紧货币”政策客观上赋予了国有垄断企业、地方政府相对于民间经济更大的资源优势。从民间到政府，都没有真正认识通货膨胀作为一种周期现象的客观规律，误读了货币政策的作用机理。

其结果是，政府过高估计自己调控经济的能力，相机决策成为随机冲击，迫使中国经济远离最优运行状态。

事实上，应考虑如下的政策组合。一方面，实施平衡的、而不是紧缩的货币政策；央行应该停止加息、提升存款准备金。这将缓解民营经济面临的信贷窘境，让更多富有活力的小型企业获得信贷资源的支持，从而以更高的效率实现经济与就业增长。另一方面，实施平衡的、而不是宽松的财政政策；财政部应考虑削减财政赤字。这将有利于控制投资冲动，进而帮助抑制通货膨胀，从长期而言，也将有利于建设财政“缓冲垫”，而这样的“缓冲垫”在未来经济步入下滑期时至关重要。这样做，才有助于从根本上纠正中国经济乱象的根源，防止经济大起大落。

作者：刘海影

来源：FT 中文网（2011-4--11）

关于组织审定第十八届全国企业管理现代化 创新成果的通知

国管审[2011]2 号

各省、自治区、直辖市、计划单列市国资委、工业和信息化主管部门、中小企业主管部门、企业联合会，全国性行业协会，各有关企业：

为贯彻落实国民经济和社会发展“十二五”规划，推动企业发展向主要依靠科技进步、劳动者素

质提高、管理创新转变，提高我国企业管理现代化水平，促进企业管理科学进步，全国企业管理现代化创新成果审定委员会决定组织开展第十八届全国企业管理现代化创新成果的申报、推荐与审定工作。

全国企业管理现代化创新成果审定和推广活动自 1990 年开展以来，已审定发布了 17 届、1638 项国家级企业管理创新成果，形成了国家级、地区和行业级、企业级的成果审定推广体系，对推动我国各类企业提高管理现代化水平发挥了积极作用。2011 年，全国企业管理现代化创新成果审定和推广活动继续由中国企业联合会、国务院国资委企业改革局、工业和信息化部产业政策司和中小企业司共同主办，全国企业管理现代化创新成果审定委员会负责组织。

为组织做好第十八届全国企业管理现代化创新成果的申报、推荐与审定工作，现将有关事项通知如下：

一、本届成果在全面反映我国企业各项管理创新的基础上，应结合国家“十二五”规划和当前企业发展面临的新形势、新任务，突出以下重点：制造业转型升级与新兴产业发展、核心技术突破与成果产业化、节能减排与绿色管理、并购重组与一体化整合、核心能力提升与对标管理、员工素质提高与劳动关系管理、先进质量管理与国际知名品牌创建、流程优化与精益管理、现代服务业发展与供应链管理、风险控制与危机管理、公司治理与集团管控、全面信息化建设与发展电子商务、社会责任管理与企业文化建设、诚信建设与法律事务管理、跨国投资与贸易争端处理等。

二、推荐单位要遵照《全国企业管理现代化创新成果申报审定和发布办法》（以下简称《办法》）的规定，努力发掘各系统优秀管理创新经验，引导企业认真总结、申报成果；在广泛发动企业申报的基础上，严格掌握标准，择优推荐，突出申报成果的创新性、实践性和效益性。同时，要结合中小企业和非公有制企业的特点，做好相关企业管理创新成果申报推荐工作。各地区国资委、工业和信息化主管部门、中小企业主管部门、企业联合会要加强沟通，共同做好组织推荐工作。

三、申报企业应按照《办法》要求，在总结成功管理经验的基础上撰写成果主报告，认真填写成果推荐报告书，如实计算和阐述成果效益。

四、成果申报坚持企业自愿和地方、行业、中央企业、中国 500 强企业限额推荐原则。成果审定坚持公平、公正、公开原则。不得以任何形式向企业索派费用，不得增加企业负担，并坚决防止借此对企业进行检查评比。

五、国家级企业管理现代化创新成果材料报送的截止时间为 2011 年 9 月 30 日，过期不列入本届审定范围。

全国企业管理现代化创新成果的审定、发布等具体业务工作，由全国企业管理现代化创新成果审定委员会办公室承办，有关事宜请与承办单位直接联系。

全国企业管理现代化创新成果审定委员会

二〇一一年四月十三日

附件 4：全国企业管理现代化创新成果主报告撰写要求

企业申报全国企业管理现代化创新成果除了要履行相关手续、填报表格外，最为重要的是撰写主报告。因为，在审定过程中，专家们除了审核申报手续、核对数据外，主要是审阅主报告材料。全国企业管理现代化创新成果主报告的撰写体例、内容表述既不同于一般的工作总结、经验介绍、新闻报道，也不同于学术论文，它反映的是企业管理创新实践与企业管理科学理论、方法的有效结合，可以说是企业管理创新实践的理论总结。经过多年来的探索，特别是由企业家、企业管理工作者和专家们的互动交流，结合成果的推广需要，归纳了以下有关主报告撰写的要点：

一、撰写准备

1. 认真分析企业成功之道，根据企业最有效的管理经验确定选题范围。
2. 查找与本企业申报成果内容相关的历届成果，避免重复。
3. 检索最新学术观点，了解企业管理现代化方向。
4. 听取成果主创人意见，成果主要参与人员进行讨论。
5. 确定主报告执笔人。

二、报告结构

应围绕为什么要实施管理创新、如何有效实施、实施后取得了哪些变化及效益来撰写。主报告原则上由题目、前言和正文（包括实施背景、内涵和主要做法、实施效果）等部分组成。

1. 题目。要鲜明地反映出成果的核心内容及特色，概括为一句话，但不要出现本企业名称、创造人姓名以及成果内容的字母缩写等，也不要以“××模式”、“××法”等命名。

2. 前言。主要反映企业的总体状况（300~500 字），包含企业所属行业、地区和产权性质、主要业务、规模、效益及行业地位等内容。

3. 实施背景。主要介绍为什么实施本项管理创新，分析当时面临的问题和内外环境或条件的变化，反映企业开展管理创新的必要性、迫切性和所要达到的目标。

4. 内涵和主要做法。成果内涵主要反映本项成果创新的基本内容和特色，需要高度概括、反复提炼（300~500 字）；各项做法是主报告的核心内容（一般占成果主报告字数的 70%），应包括：针对什么问题？解决问题的基本思路是什么？采取的具体解决措施有哪些（可适当举例）？

5. 实施效果。主要介绍通过实施本项管理创新企业所发生的显著变化，包括管理水平和经济效益、社会效益、生态效益的提高（见附件 5）。要注意反映出背景中所提到问题的解决情况。

三、文字要求

1. 主报告应控制在 1 万~1.5 万字，并附有目录。报告中未能详述的内容，可以附件的形式加以补充。主报告以第三人称阐述，一般采用企业简称，不要以“我们”、“我厂”、“公司”简称。

2. 主报告在表述方式上应与一般的工作总结、经验介绍、学术论文和新闻报道有所区别，要围绕主题，突出创新点，不要面面俱到。企业管理创新成果来源于实践，要结合企业管理基本原理对创新活动进行理论阐述，反映出企业管理领域的一定规律，具有科学性、系统性和可操作性。

3. 主报告文字表述要科学、准确、清楚、朴素，各类表格、数据、计量单位等要按照公开出版物的标准编排，对过于专业的技术或专门术语要作出解释。报告中应辅以必要的实例和数据、图表。

4. 主报告层次不宜太多, 尽量不要超过一、(一)、1、(1) 4 级。图表尽量选用现实状态, 过去状态可以用文字介绍。举例说明时, 每个问题最好只选取一个例子。

附件 5: 全国企业管理现代化创新成果效益计算方法

企业管理现代化创新成果所取得的效益, 是指企业通过管理创新活动取得的经济与非经济效益, 主要包括经济效益、社会效益和生态效益三个部分。为了规范全国企业管理现代化创新成果效益(简称成果效益)的统计口径和表述方法, 进一步明晰管理创新所创造的价值, 展现管理也是重要生产力, 充分调动企业经营者和管理工作者的积极性、创造性, 根据《全国企业管理现代化创新成果申报审定和发布办法》, 特制定本方法。

一、成果效益必须是该项成果所创造的效益, 不能把非成果作用而产生的效益计入成果效益, 也不能重复计算。成果效益必须能够真实反映出成果效益量。

企业进行申报时, 原则上要求必须填报成果的经济效益、社会效益和生态效益。社会效益和生态效益以定性评价为主, 企业需要逐一阐述相应效益, 如有证明材料和统计数据, 也可一并提供。经济效益以定量计算为主, 凡能计算经济效益的成果, 如果以下计算方法适用企业经济效益计算, 在申报时应依据本方法进行计算; 如采用本计算方法难以表达成果效益, 可根据其效益性原则采用其他适用公式测算, 但申报时必须附详细资料。不能计算经济效益的成果, 申报时在做出相应说明后也可不提供经济效益数值。

二、经济效益是指该项成果的经济产出总值扣减实施该项成果所投入的费用而得出的效益。成果经济效益主要计算方法:

1. 单项因素直接测定法(按英语缩写为 MTP)

“MTP”是成果实施后在成果效益计算年度内实测效益(效率)数据与该成果实施前一年度的实际或定额进行对比的差量, 折算为价值量, 再扣减成果实施所需费用后而得出的成果效益。

“MTP”只适用于能直接计算经济效益的单项成果, 如节约投入材料项目的工、料、管理费、资金、工程费等; 增加产出项目的产值、销售收入等; 提高市场占有率项目的新增利润数等。

“MTP”的通用计算公式为:

$$E_m = (Q_1 - Q_0) \cdot r - \left(\sum_{a=1}^n C_a + I \right) - F$$

E_m : 按“MTP”方法计算出的单项成果经济效益, 以现行价格计算的价值量表示。

Q_1 : 成果实施后在成果效益计算年度内的实际完成数。

Q_0 : 成果实施前一年度的实际数。

$Q_1 - Q_0$: 两者的差额。 Q_1 、 Q_0 可以代表定额、标准、实测数等等; 可以表现为绝对数、相对数。

$Q_1 - Q_0$ 差量可能是劳动量或实物量或价值量, 但最终必须换算为以现行价格计量的价值量。

r 为将非价值量 Q 换算成计算年度价值量所需的一系列换算用数乘积的总称。如 Q 是产品某原料的消耗定额时, r 就等于计算年度的产品产量乘该原料的价格。

$\sum_{a=1}^n C_a$: 实际投入使用的各种实施成果费用之和。

I: 实施成果损失费用。

F: 非本成果实施所产生的效益。

2. 相关因素合成算法 (PCP)

“PCP”是按综合性成果的构成因素先分别计算出单项因素效益,然后再合成为总效益,并从中减去非本成果实施所产生的效益及实施费用和实施损失费用,即得成果创造的效益。

“PCP”适用于成果本身具有相关而又可分离的构成因素,并能按本身构成因素分别计算效益的综合性管理创新成果。

“PCP”的计算公式如下:

$$E_p = \sum_{a=1}^n S_a - F - H - (\sum_{b=1}^n C_b + I)$$

E_p : 按“PCP”计算的各相关多因素的合成效益,以现行价格计算的价值量表示。

n

$\sum_{a=1}^n S_a$: 按单项因素直接测定法计算的各种因素的经济效益之和。

F: 非本成果实施产生的效益。

H: 各因素之间重复计算的效益。

n

$\sum_{b=1}^n C_b$: 在单因素计算中未包含的各种综合性实施费用之和。

I: 在单因素计算中未包含的综合性损失费用。

3. 复合因素分离算法 (CSP)

“CSP”是在成果效益计算年度内,以成果实施后每年企业实现利润与成果实施前一年度企业完成利润差数为基数,逐项分离并相应扣减与本成果无关因素所创造的效益,得出每年成果效益,然后把成果实施后每年成果效益相加,最终得出成果总效益。这是一种企业总体利润按构成因素反算的计算法。计算公式一般由企业总效益差数、非本成果因素效益、成果实施费用等部分组成。

“CSP”适用于不易看出构成因素的综合性管理创新成果效益的计算。这种综合性成果一般具有以下特点:成果作用的范围具有全局性,涉及企业总系统和大部分分系统,或涉及企业总体管理和大部分专项管理领域;成果的多种功能同时作用于某个管理对象;成果在时间和空间上具有交叉性,成果作用的时空界限很难在构成因素间作明确划分。

“CSP”的计算公式如下:

$$E_c = (P_1 - P_0) - (N \pm \sum_{a=1}^n T_a \pm \sum_{b=1}^n R_b \pm \sum_{c=1}^n F_c) - (\sum_{d=1}^n C_d + I)$$

E_c : 以“CSP”方法计算出的综合管理成果效益,以企业实现利润表示。

P_1 : 成果实施后在成果效益计算年度内的企业总效益。

P_0 : 成果实施前一年度的企业总效益。

N : 未实施本成果时在正常年景下自然增长的经济效益。通常采用成果实施前三年（未实施本成果）的平均值。

n

$\sum_{a=1}^n T_a$: 各项投入效益之和。投入效益是指新投入固定资产（包括基建、技改）而扩大生产能力或

提高产品水平而取得的效益。

n

$\sum_{b=1}^n R_b$: 各项外因效益之和。外因效益是指非企业生产经营活动带来的效益，而是因外部条件而获

取的效益。

n

$\sum_{c=1}^n F_c$: 各项非管理效益之和。非管理效益是指非管理因素而获取的效益。

n

$\sum_{d=1}^n C_d$: 成果实施所花的各项费用之和。

I : 实施成果损失费用。

三、社会效益是从全社会的角度考察企业社会责任的履行情况及产生的效益，包括企业获得的非经济效益和社会因企业行为而获得的效益，即企业对社会发展做出贡献的过程中得到的非经济回报，以及积极践行社会责任，给利益相关者带来的非经济效益，包括因特殊贡献而得到政府、社会的认可，创造就业机会、支持公益事业、促进三农发展、为推进我国企业管理现代化提供示范等。

四、生态效益是从生态平衡的角度来衡量效益，即企业以减少浪费和污染、实现可持续发展的环境理念为指导，通过管理创新活动，在减少生产投入量、废弃物的产生量，提高产品可回收率、耐用程度和使用价值等方面取得的效益。企业提高生态效益就是在提供优质、实用产品的同时，将产品整个生命周期内对环境的影响及资源的耗用降到最低程度。

来源: http://www.cec-ceda.org.cn/view_news.php?id=4582 (2011-4-15)