我国非物质文化遗产保护中社会资金的吸引问题研究

· 乔 艳 (江南大学商学院, 江苏 无锡 214122)

【摘 要】我国目前的非物质文化遗产保护资金存在总量不足、来源单一等问题,文章认为社会资金是保护资金的重要补充,提出民间直接投资项目保护、社会资金进入以非物质文化遗产为依托的文化创意产业、民间博物馆,和采取志愿者形式吸引社会资源的举措,在社会资金的管理上,应以基金会或项目形式企业化运作。并加锡监督和反馈机制。

【关键词】非物质文化遗产; 保护; 社会资金

我国的非物质文化遗产保护近年来成绩斐然,政府作为非物质文化遗产保护的组织协调和主要推动者,至关重要。然而,非物质文化遗产主要是民间的历史,民间与社会组织的作用也是不可替代的。[1]本文将主要从非物质文化遗产保护工作中如何吸引社会资金的角度谈谈看法,以抛砖引玉,不足之处敬请方家指正。

1. 目前我国非物质文化遗产保护资金的主要来源及问题

目前我国多数文化遗产保护单位主要的资金依靠是财政拨款和经营收入

财政拨款,是各保护单位的资金来源大头。苏州是非物质文化遗产大市,每年财政拨款300万保护经费,并已列入财政预算,即使如此,相对于数量众多的亟待保护的非物质文化遗产,仍是僧多粥少。目前政府保护经费主要用于国家级或省级传承人补贴和项目保护,这样存在以下问题:首先往往境遇更差的普通从业者难以得到经费扶持,其次,由于文化馆往往是当地非物质文化遗产项目的保护单位,项目保护的费用下拨到文化馆,存在或多或少被挪用的现象。

经营收入也是目前非物质文化遗产保护经费的重要补充。苏州的光福舟山村,从橄榄核收购,到核加工,到雕刻、到销售,包括雕刻工具制作,形成一个完整的产业链,核雕从业人数就达2000多人,核雕产业年销售收入达一亿元,人均收入超8万元,是舟山村的支柱产业^[2]。但是更多的非物质文化遗产项目却是入不敷出,例如南京金陵刻经处的木刻雕版印刷技艺。由于金陵刻经处手工印刷的线装经书比平装机印的经书成本要高,价格也贵,其购买对象相对固定,这些状况限制和影响了刻经的生产流通。目前金陵刻经处仅有2名刻工,传承问题突出,刻经技艺随时有失传的可能,需要采取措施加以发掘、抢救和保护。

2. 非物质文化遗产保护吸引社会资金的几点思路

总体来看,我国的非物质文化遗产保护的经费来源比较单一,要使非物质文化遗产拥有持续而稳定的资金来源,必须建立以政府为主体、社会广泛参与的多元化的投入机制。有鉴于此,结合学者已有的研究成果、国外机构经验和课题组在苏南的调研情况,提出以下思路:

2.1 民间直接投资项目保护

民间投资非物质文化遗产的保护取得了一定的成绩。以苏州为例,据统计,2007至2009年,在政府资金投入和奖励引导下,社会民间资金参与非物质文化遗产保护的投入已经超过10亿元,涌现了一批民间投资的非物质文化遗产保护示范基地。但这一领域仍有许多可以作为的地方。

首先调动民间个人的积极性。中国的捐赠中,企业是国内最主要的捐赠主体。数据显示,2009年上半年各类企业捐赠占境内捐出款物总额的60.3%,其中民营企业为中国慈善市场提供的资源最多,其捐出款物总额占境内捐出总额的43%。国内个人捐赠只占境内捐赠总额的26.5%。而美国和港台地区慈善事业较为完善和发达的地区,捐赠资金主要集中在个人的捐赠。[3]如果能够通过有效的宣传,调动国内个人捐赠的积极性,则会极大减轻非物质文化遗产保护机构的保护资金筹集的压力。

其次, 简化投资或捐赠渠道。据调查, 社会上有不少企业、个人有捐助的意愿, 但是对于到何处捐、资金能否按照个人意愿使用等问题不明让一部分公众打消了捐赠的念头。加

上,一直以来我国的各大慈善组织往往是官方、半官方机构,营销渠道不畅通、资金使用不透明、反馈机制不健全等问题,使得我国的慈善捐赠行为越发成为了事件型的捐赠,而非常规的行为。应在各种相关的场合注明捐赠的具体联系方式和联系人,让有捐赠意愿的企业和个人能够准确的联系到机构的相关工作人员。

2.2 鼓励社会资金投资于文化创意产业

对一些目前民众基础较强,有一定社会需求和产业潜力的非物质文化遗产项目,可通过保护核心技艺、完善相关产品和刺激市场需求等环节,发挥其在当代社会生活中的作用,把文化资源转化为经济资源,积极加以引导、扶持,发展,运用税收杠杆,形成文化创意产业,这样就将传统文化融入实际生活,从而达到动态中保护传承非物质文化遗产的可能。

2.3 鼓励民办博物馆的发展

民办博物馆对民族民间文化遗产的收藏,是国家收藏的重要补充,更是民间资本参与民族文化遗产保护的一种新的形式和方向。"民间收藏"与"国家收藏"同等重要,发动亿万民众共同保护民族文化遗产从而形成国家、社会、个人3个层次的文化遗产保护体系,正在成为新的民族文化遗产保护理念。2010年1月,我国国家文物局等七部委联合下发了《关于促进民办博物馆发展的意见》,在民办博物馆的馆舍与经费保障问题上提出了相应的支持办法,这对鼓励民间保护文化遗产提供了一个重要契机。在南通,南通板鹞艺术博物馆、南通风筝博物馆和南通蓝印花布博物馆均为私人所有的展馆,目前也取得了很好的社会影响。

2.4 大力发展志愿者服务

当地的学校合作,每年提供给在校的学生、社会志愿者一些实习、志愿服务的机会,针对不同年级的学生开展一些参与性的非物质文化遗产宣传活动。慈善事业不仅是捐钱赠物的事业,也是人们奉献志愿服务的行动。在美国,公民志愿从事的义工服务在价值含量上已经和慈善捐款额相当,占国民总产值的2%~5%。2006年有美国8400万成年人(占成年人的55%)提供了自愿服务,按照每小时平均工资18.77美元换算,转换成货币约相当于2400亿美元。

目前,我国的志愿服务的水平还处在比较低的层次,通过 这样的方式可以逐渐培养学生和社会公众关心文化遗产、参与 保护工作的意识。对于志愿者来说,工作可以加深他们对于文 化遗产保护的认识,又可以积累具体的工作经验。对于文化遗 产保护机构来说既可以降低运营成本,又能通过这样的形式在 学生和志愿者当中进行文化遗产保护的宣传。

3. 对非物质文化遗产保护资金管理的几点思考

鉴于目前我国非物质文化遗产保护资金存在的使用不明、 挪做他用等不良现象,对社会保护资金的管理有如下几点思 考,以期达到高效使用的目标:

3.1 成立基金会运营保护资金

基金会是一种灵活有效的资金筹集形式,它一般设立管理机构,制订规章制度,有明确的目标方针,能有效管理不同来源的各类资金的使用。基金会形式是国际上用以筹集文化遗产事业基金的有效手段,在文化遗产保护成果良好的国家,往往有各种各样的基金会共同保障着遗产保护经费来源。可通过非

盈利性的基金会形式鼓励民间力量的介入,最大限度地吸纳政府、企业、团体和个人等多方面的资金投入。[4]我国此类基金会还不普遍,政府应积极引导并帮助建立此类基金组织来改善文化遗产保护资金的状况,并高效运用保护资金。

3.2 健全资金使用的监督和反馈机制。

遗产保护机构应在其官方网站、相关协会网站、社会公益组织网站、以及其他合作单位的网站上面给出遗产保护项目的情况说明、筹资用途、资金的需求数额、项目实施目标、监督方式等等。对于收到的捐赠资金和捐赠物品要有详细的捐赠名单,实施的保护项目在资金的使用上要有详细、具体说明,以利于社会公众对所得资金使用情况进行有效监督。项目实施者要严格的按照捐赠者的意愿支配资金,使捐赠资金得到最大效用的安排使用,并给予捐赠者一定的捐赠证明。

3.3 进行企业化的项目运作

以往,国内接受捐赠资金的基金会将数额巨大的资金直接划拨定向捐赠地区政府或者受赠单位行政主管部门。而发达国家和地区的公益组织形成了一整套企业化的项目运作方式。例如香港乐施会在安排捐赠资金的使用上,按照项目计划实施,在项目建议书的审批上,按照惯例涉及金额较大的项目建议书的成文和审批需要一个缜密而复杂的流程。对于一些宣传活动或者具体的保护项目,可以通过设计一些参与性强的活动吸引社会公众对于文化遗产的关注,使得参与者不需则引社会公众对于文化遗产的关注,使得参与者不需则大多资金就能够参与进来,通过活动筹集的资金必须用于事先

承诺的用途。

4. 结语

目前国内的非物质文化遗产保护机构寻求社会资源的意识还比较薄弱,应主动和当地的一些企业、公益组织、慈善机构建立良好的公共关系、合作伙伴关系,同时,在争取到社会资金的支持后,通过基金会或项目运作的形式,健全资金使用的监督和反馈机制。也就是说,要不断拓宽非物质文化遗产社会保护资金的来源渠道,争取得到合作企业和组织的资金及其他资源的支持,并将这种互利共赢的良性循环持续下去。

参考文献:

[1] 谭宏.民间组织在非物质文化遗产保护中的作用[].民族艺术研究,2009(5).

[2] 苏州市吴中区舟山核雕行业协会网站[OL].http://www.zs-hd.cn/index.php,2010-9-4.

[3]周若涵.私人收藏和民办博物馆也是民族文化遗产保护的重要力量[N].中国民族报,2010-7-30.

[4]任思蕴,建立有效的文化遗产保护资金保障机制[]].文物世界,2007(3).

遗产产业化研究(项目编号: 091029533)。

基金项目: 2009年国家大学生创新性实验计划: 苏南地区手工技艺类非物质文化

作者简介: 乔艳(1988-),女,江苏徐州人,江南大学商学院旅游管理2007级本科生,2009年国家大学生创新性实验计划负责人。(特别感谢项目组指导老师江南大学商学院吴媛媛博士在调研与写作过程中的悉心指点,以及项目组成员李玄芳、侯晔的大力配合!)

稿件录用通知

防兵林同志:

您撰写的《托中上在北西北部外外社 拟在《中国乡镇企业会计》杂志2011年第 乙期刊登,特此 通知。

感谢您对编辑部工作的支持。

本刊国内统一刊号: CN11-3064/F, 国际标准刊号: ISSN1004-8480 联系电话: 0/0 - 6936 9576 传真: 0/0 - 650/ 8846

地 址:北京市朝阳区东三环北路 16号全国农业展览馆内

邮 码: 100026



国外改善农民收入财政经验的几点启示

●胡卉君 徐敏丽

摘 要:文章借鉴外国经验,提出了通过公共产品的收入作用机制; 包括法律保障机制、特色化产业的规模效益机制、农业保险的风险规避机制、补贴引导机制、农村教育促进农村劳动力的转移机制、农民合作经济组织的能力提升机制、农业科技的产品质量提升机制以及金融支持机制来改善农民收入。通过分析国外改善农民收入的经验,为我国农村公共财政运作机制的实施提供指导建议。

关键词:农民收入 农村教育 农业保险中围分类号:F323.8 文献标识码:A 文章编号:1004-4914(2010)11-058-02

一、法律保障机制

提高农民收入,应该使公共产品供给走法制化的轨道。从国家修订与农民收入有关的法律看,2004年修订了土地管理法,同年修正了种子法,这在一定程度上保障了农民的利益。2006年1月开始,全国人大常委会废止了农业税条例,减轻了农民负担,向实行城乡统一的税制迈出了重要的一步。2006年制定农民专业合作社法,对提高农民的组织化程度,促进农业产业化经营具有重要意义。2007年在总结实践经验基础上,对现行动物防疫法加以修订,保护了养殖农民的切身利益。2007年,重点推进农民工工伤和大病医疗保障工作。城乡规划法在2008年1月1日实施,预示着城乡规划步入一体化新时代。2008年的政府工作报告提出了包括制定适合农民工特点的养老保险办法,积极改善农民工居住条件等一系列措施,这些从法律的角度改善了农民的福利。

二、提高农村教育,加大农村劳动力的转移机制

提高农民的收入,农村劳动力素质培训是重点。高素质的农村劳动力能促进农业科技进步与技术推广。素质的提高能增强农民驾驭市场的能力,从而影响农产品的商品化程度,提高农民收入。人力资本是决定农村剩余劳动力能否转移的决定性因素,人力资本越高,农民从事非农经营的机会就越多,其从事非农的报酬也越高。

农民豪质培训目标应当是让农村劳动力具有现代特质。首先,农民应掌握基本的地理、历史、国情和法律知识、应具有生活常识和谋生的技术。其次,农民应持开放、乐观、向上、可塑的心态。第三,农民应具有集体主义价值观,诚实守信。第四,要求农民要打造自己全面的、超前的、理性的思维方式。

当前促进多渠道农业转移就业,政府需要做很多的工作,特别是在农民的职业教育方面。根据国内一些地区的做法,农民在本地区进行中等职业教育,学习农业生产技术的费用全部由政府买单,农民不花钱或尽量少花钱,最多不应该超过100元。对于凡是进行劳动技能培训的地方,包括技校、卫校、农校等等,农民在这些地方进行培训也由政府买单。政府以此来支持,鼓励农村剩余劳动力通过培训掌握企业发展"三产"所需的技能,最终实现真正的转变。(孙昌华,2008)

国外在实现农业现代化和工业化过程中,都十分重视提高农村劳动力的素质,这为我们做好劳动力培训工作提供了有益的经验。一般农民培训给费来源有:通过政府提供或农业发展协会征收税或未建筑面积税。而我国除了来源于政府外,用税收保证农民培训却是一片空白。在国外,通过国家与私人一同办农业教育,充分调动了各种力量的办学积极性。由于经费很充足,农业工人、技术员到工程师和科研人员的培养都由相应的教育机构承担。在美国农村有各种社会团体,如"美国农民联合会"(1902年)、"美国农场联盟"(1919年)、"全美农民组织"(1955年)等社会团体,把举办农村青年和成人的继续教育事业看作是他们的工作重点之一,并开展多种教育活动。其中"4H俱乐部"(4H指head、hand、head、health)旨在培养农民动脑、动手、心胸宽广、身体健康、它是闻名世界的教育活动,帮助社区确立和发展潜在的能力,促使社区能够自立行事。

三、特色化产业的规模效益机制

在农业内部发掘农民收入的增长点,应该借鉴日本造村运动的做法,发展一村一品。这项运动要求一个地方(县、乡、村)根据自身的条件和优势,发展一种或几种有特色的、在一定的销售半径内名列前茅的拳头产品,也包括特色旅游项目及文化资产项目,如文化设施或地方庆典活动等。日本支持当地的"特色"经济发展的政策,是当地政府着重扶持主导农产品和支柱农产品,实现就地增收。现代经济学家一般认为特色农业包括水体农业、绿洲农业、早地农业、旅游农业、都市农业、生态农业、精品农业等。特色农业是实现农民增收的重要手段,它是作为减轻国际、国内市场压力,减少环境污染的重要途径。为此,我们还应该借鉴韩国发展农村工业的做法逐步实现三阶段,第一阶段是发展农村基础设施建设,这在2008年的中央一号文件已有体现;第二阶段以增加收入为主,政府推出增加农、渔民收入计划,支持农村调整农业结构,推广良种和先进技术;第三阶段主要是发展以农产品加工为主要内容的农村工业。

四、补贴引导机制

农业发展一靠政策,二靠科技。政策和科技都离不开投入,投入实际上就是一种补贴,种粮补贴是一种直接补贴,政府增加农业基础设施、科技等方面的投入,加强农民技能培训,也是一种间接的农业补贴。

据调查,不少农民都不愿务农,政府应制定一些吸引农民务农的措施,对农民补贴是一种国际通行的做法。美,加、法、荷等西方发达国家的农产品出口竞争力很强,如果把这些补贴计入成本,很少有哪个发达国家的农业是真正盈利的。据有关资料,美国农民每人每年大约可得到4万美元的政府财政补贴,日本的补贴更高,农民每养一头奶牛,每年可得到大约9000美元的补贴。在意大利或者歇盟,几乎所有官员和农民都认为,如果欧盟取消农业补贴,农业前景将不堪设想。2005年4月起,英国政府首次对农民保护环境性经营实行补贴。农场主在其经营的土地上进行良好的环境管理经营,每公顷土地每年可得到最多达30英镑的补贴,而进行不使用化肥和农药的级色耕作则将得到60英镑的补贴。而进行不使用化肥和农药的级色耕作则将得到60英镑的补贴。

提高对农民的补贴所带来的效果和作用是显而易见的,但也必须正视国家对农民补贴所产生的负面效应。例如,增加种粮补贴后,农民更加不愿意把农田流转出去,规模经营更难推广,农业劳动生产率难以提高,到头来政府又得增加补贴,形成越补越高的恶性循环。我们必须参考国外农业发展的经验,开辟农民增收的"第三条道路",帮助农民在其他经营方面形成新的收入来源,这样既可解决农民增收问题,又可防止过分依赖补贴。近年来,油、电、煤、水等基础产品以及化肥、饲料等农资产品价格出现了大幅度上涨,由此带来农业生产成本的大幅度提高,生猪等农产品价格上涨就在所难免了。农产品价格涨得太快又会给消费者尤其是城市低收入群体带来沉重的负担,增加补贴是一种对付成本上涨的有效方法,或者补贴农民,或者补贴农人群体。

总之,通过补贴,增加农民种地的积极性,提高农业的比较效益,使农民收人保持在合理水平之上,并与城市居民的收入增长相协调,可能是现实政策最重要目标之一。

五、农业保险的风险规避机制

近年来,随着产业结构的调整,农业规模化、产业化的推进也就意味着高投人、高风险的来临,使得农民们更期待一把保险伞。农业保险是一项点多面广、投保额小而分散的保险业务,存在高风险、高成本、高赔付等问题。所以它不同于普通的商业保险,按纯市场化原则厘定费率,农民根本保不起。作为一种现代金融理念,农业保险对农民而言还是个新事物,而且,由于天灾具有不可预期性,许多农民抱着侥幸的心理,不愿购买保险。考虑到农业在国民经济中的基础地位,农业保险更多的是公益性,政策性保险,应将推广农业保险作为国家扶持农业的基本政策,将政

府提供的直接补贴,用于农业的保险。从各国经验来看,农业保险是农业发展的重要支撑体系。农民增收需要农业保险切实担负起保驾护航的重任。

六、农民合作经济组织的市场能力提升机制

大力发展农民合作经济组织,已经成为世界各国在发展农业生产过程中的一项基本制度安排,农民合作经济组织在农业长期发展过程中,发挥着重要的作用。对于农民合作经济组织的设立我们参照以下的做法。

1.美国农民合作经济组织企业化运作。美国农业生产主要由许多规模较大的私营农场主独立进行,它的农民合作经济组织内部完全按照企业化方式运行,相关人员均属雇佣关系。该经合组织中成员进入的首付额度很高,成员资格封闭,主要发展具有高附加值的加工业,从而提高社员的收入。合作经济组织主要可分为供销合作社、信贷合作社和服务合作社3类。其中供销合作社主要负责农用物资的供应以及农产品销售;信贷合作社主要负责融资及贷款问题;服务合作社则为农场主提供医疗,保险等服务。

2.日本农业协同组合简称日本"农协",是日本最具代表性的农民合作经济组织。日本农协的规模庞大,几乎遍布日本城乡,而且业务范围十分广泛,从生产资料和生活资料的购置、农业技术的指导与推广、农产品的加工和销售,直到信贷、保险、医疗,几乎涉及从农业生产到农民生活的方方面面。农协代表农民利益,并能在政策制定上对政府产生一定影响。有超过97%的日本农民参加了日本农协,超过90%的农产品销售和80%的生产资料购买都是通过农协完成的。

3.其他形式。法国农民合作经济组织是法国公众性的服务机构,得 到了法国政府的积极支持。印度的农民合作经济组织具有典型的民办官 助性质,从结构上看是一个从中央到地方的完整体系,政府提供了大量 的资金和技术支持。

七、推动农业科技的质量提升机制

发展农业的关键措施是推动农业科技进步,而支持农业科技研究与推广,是政府义不容辞的责任。西方国家对农业科研、教育和技术都非常重视。在美国,虽然相当的应用性研究源于私人机构,但基础性、理论性和长期性的农业科技研究是由政府出资的。欧盟认为,科技进步对农业发展的促进作用,不仅是"第一生产力",而且具有累积和长期持续发挥作用的特点。农业科技创新、农业教育与培训等,是农业现代化最重要的

支持。法国政府自 20 世纪 50 年代初开始相继建立健全了农业所需各种科研机构, 拼建了系统的农业科研体系, 从生物、化学、水利、机械等各个方面提供农业科研成果、普及农业科技。法国农业教育除普遍性提高农业文化水平外, 特別重视实施系统化和规范化农业的职业教育。目前, 法国农业不仅在原欧盟 15 国内占据 23%的份额, 处于绝对领先地位, 而且占据了世界第二大农业强国的地位。

八、金融支持机制

目前,我们国家的农业与二战结束后的德国农业一样,资本积累严重不足,农用生产资料的购买以及农产品的加工和销售都需要一定的资金支持。从事小规模生产的农户自身积累不足,很难通过正常渠道获得急需的信贷支持,高额的利息负担又使得农户对高利贷望而生畏。为解决农户的资金困难,德国政府大力发展农民合作经济组织进行信贷合作,建立起独具特色的信用合作体系。整个体系除了协调整个德国合作金融组织、德意志中央合作银行以及3家地区合作银行以外,发挥主要作用的是由大量乡村银行构成的基层地方合作银行。据调查,有一半以上的人认为个人发展最缺乏的是资金,而且多数是生产性资金,资金借贷来源主要是亲戚。我国应该向德国政府学习,通过合作金融向农户提供优惠信用贷款,可以在很大程度上缓解我国农民在农产品生产和销售过程中的资金短缺问题,促进我国农业的发展。

[本文为江苏省教育厅 2010 年度高校哲学社会科学项目,编号 2010SJD790028]

参考文献:

1. 孙昌华 实施"农转非"战略,确保农民增收,http://www.sare.gov.cn/xw/n/ONEWS.asp?id=7169,2008.3.20

 李珊. 国外农村政策性金融发展对我国的启示.http://www.crifs. org.cn,2007.7.31

3.国务院政策研究宣德意英农村发展考察组,德意英三国农村发展考察及其启示,http://www.cci.gov.cn/2007.7.13

(作者简介:胡卉君,江南大学商学院国际经济与貿易系本科在读; 通讯作者:徐敏丽,经济学博士,江南大学副教授,研究方向为宏观经济 政策。江苏无锡 214122)

(責編:若佳)

(上接第57页)的传递过程。内隐学习具有自动性与迁移性等生理特性,这就决定了内隐学习的信息处理机制是高效低耗的,学习者基本上能在无意识中不知不觉的学习,又能在实践中潜移默化的迁移出来。这就为思想政治教育的思想信息收集与分析提供了一个良好的途径与方法,通过内隐学习,思想政治教育者可以在看似与思想政治教育无关的教育对象的思想信息,能够让教育对象在无意识下输出信息,避免他们对思想信息进行在再加工与选择性表达,最大限度地避免信息的失真与滞后。

四、如何运用内隐学习

在思想政治教育学科中,內隐學习理论应 用要如何进行,具体而言有以下几个方面:

1.在学校课程设置上。美国的高校并没有专门的思想政治教育课程,它的思想政治教育内容隐含在社会科和公民科的课程中,并且所有课程都是思想政治教育的载体,任何一门专业课程的学习都要回答三个问题:这个领域的历史和传统是什么? 它所涉及的社会和经济问题是什么?要面对哪些伦理和道德问题?这一做法充分运用了内隐学习规律,抓住学生关注专业课的心态,让学生在不知不觉中接受了思想政治教育。所以在借鉴美国的思想政治教育经验,应该:首先,拓宽"两课"教育的领

城,开设以理论升华为特色的历史教育类课程,除政治军事史外,增加民族史、城市史、求物史等教育内容,从中渗透民族传统教育。其次,进行系统的国家成就教育,使我国社会主义现代化建设成就成为对大学生进行思想政治教育的宝贵素材,从理论教育课外,在包括专业课、专业基础课和公共基础课等高校所学、电影、思想政治教育资源,如在自然科学教育中渗透科学道德和锲而不舍、坚韧不拔的探索精神,在人文社会科学中贯穿民族精神、发国主义思想等,这些隐蔽的、无意识的教育、工人思想等,这些隐蔽的、无意识的教育。是人,甚至能达到思想政治教育课无法达到的教育效果。

2. 创设教育情境,在情境中进行内隐教育。思想政治教育应鼓励学生通过自己的认知活动和实践活动获得思想上的成熟,注重学生在参与中获得思想道德水平的发展,有效的方法就是进行教育情境的创设。思想政治教育情境是指在思想政治教育过程中,教育者予以规定和把握的环境,它是一种文化的、心理的,内在的、精神的,主体的人际互动。主要包括集体学习情境创设、认知情境创设和人文感化情境创设等。内隐学习在思想政治教育领域、不同其他科学的学习,它有着特殊的要求:

外在环境刺激和材料要有利于思想道德潜能的复苏,创设以当前社会现实为背景的教学情境有利于内隐学习的进行。我们应该主动用蕴含真善美的情境、矛盾主动去刺激它、施与它适宜的条件,最终形成内隐记忆,指导我们的日常行为。

3.加强社会环境与制度建设。内隐学习的 特点决定了思想政治教育必须同整个社会环 境建设、制度建设紧密结合起来,社会环境与 制度应该提供给思想政治教育学习主体尽量 多的善良、正义等正面刺激。一个具有高度思 想道德水平的社会制度必须建立在民主、人性 和尊重和保障人权的基础上。一方面,这样的 制度本身就蕴含着一定的伦理追求、道德原则 和价值判断,构成一个社会德育环境的重要组 成部分。另一方面,这样的社会制度能够潜移 默化影响公民,有助于他们形成良好道德的内 隐性记忆。如今,我们国家将"构建社会主义和 谐社会"作为建设有中国特色的社会主义奋斗 目标,提出"以人为本"的治国理念与方针,进 一步深化民主政治体制改革,这些都可以为我 国的道德教育提供越来越好的社会环境。

五、结语

总之;面对深受多元价值取向影响的受教育者,思想政治教育只有及时更新方法,适应时代的发展,充分结合内隐学习的规律,积极

国外改善农民收入财政经验的几点启示



作者: 胡卉君, 徐敏丽

作者单位: 胡卉君(江南大学商学院国际经济与贸易系, 江苏无锡, 214122), 徐敏丽(江南大学, 江苏无

锡, 214122)

刊名: 经济师

英文刊名: <u>CHINA ECONOMIST</u>

年,卷(期): 2010(11)

本文链接: http://d.g.wanfangdata.com.cn/Periodical_jjs201011032.aspx

社会性别视角下女性权益差异性 以及女性维权初探

□张晶晶 王苏航 (江南大学,江苏 无锡 214122)

摘 要:女性对独立自由的追求是女性对男权社会的反叛,同时更是其本身自觉意识的觉醒。当代社会呼唤女性的自我锤炼。本文从《风月俏佳人》反映的女性问题,用社会性别视角阐释女性对其权益的追求,并且对女性主义的差异性进行初步探讨,进而对女性权益的维护提出陋见。

关键词:社会性别 女性权益 女性主义差异性

《风月俏佳人》本是一部被定性为喜剧爱情基调的影片,但耐心玩味,我们可以清晰地发现它也折射出女性在当代社会中对女性权益争取的问题。值得指出的是这类女性的思想代表着一种社会潮流,更可喜的是她们也逐步将思想转化成行动,提高其社会地位,或者说夺问本应属于其的地位。然而此过程中也潜藏着一个不容忽视的问题,即女性内部的不平等。

影片中女主人公薇薇安是一个职业 妓女,但我们也不可否认她又不是普通的 妓女。在与她周围的妓女群体的对比中, 我们可以发现她并没有停留于卖身 --- 生 存的生活圈中,相反,她有强烈地改变生 活的意念。女人若是走上了这条路,的 会顺利获得独立的地位。她把自己人;她 些男人,也就是明确不属于任何人;她 些男人,也就是明确不属于任何人;她 些男人,也就是明确不属于任何人;她 作名声",保证了她的经济独立。即 党迫使薇薇安一类的女性被迫通过出卖 大大大交。则把自己作为客体交给男性,通过 女性特有的气质,争取生存的权利。她们 被求在此过程中争取到自己的主体地位, 但事实证明这只能是个天方夜谭。

大多数女性在争取女性权益的战斗中都因为男性主义的打击逐渐败下阵来,但从薇薇安一类的女性中,我们却可以发现一些与众不同的闪光点。除了职业的举动外,她的言谈举止是自由的。即使是职业活动,她也是有原则的。可以说,这一类女性是为了谋生不得已在红灯区抛头露面。她们的身体是被侵占的,但仅限于身体,她们的灵魂是自由的,换句话说,她们是有极强烈的人格尊严的。

而且我们可以看到,这一类女性有很强的社会学习能力。在迈向更高生活平台时,她们不会因为自己的低贱出身自暴自

弃,相反,她们表现出高度的学习热情。通过主动向知情人请教,获得适应新环境生活的技能。甚至争取比原有人群做的更好。当然,正是这个追求提高的过程是充满艰辛的。这也正是关键问题之所在。

首先,我们可以看到,来自男性的阻 力。在很多领域都存在男性占绝对地位的 问题。如在政坛我们对男性领导人司空见 惯,一旦要职由女性出任,公众给予的第 一反应往往是惊愕,这就是显性歧视在起 作用。显性歧视因为其能被直接地识别, 因而受到重视、批判和纠正, 人们往往认 为纠正了对女性的不公平看法和待遇就 能改善女性的境遇,但实际上,另一种更 为本质的歧视被忽略了,即隐性歧视。对 所有人都施以划一的标准和要求,而这一 划一实际上是把男人看作是客观的和标 准的。四因此,在女性为实现个人价值或改 变自身命运而提高自身时,通常被社会视 为异类,尤其在男性眼中,这更是对传统 权威的挑战。在男性的价值里,女人更应 该守住其私领域,不应在公领域中有所表 现,贡献也自然而然被隐藏,甚至忽略了。 所以不得不说,男性的歧视,成为女性在 争取其权益过程中的巨大阻碍。

其次,来自女性内部的压力也不可小视。影片中,薇薇安的自我改变学习过程中,屡屡受到来自商店的导购小姐以及其同职业朋友的不屑。前者是对异类职业的歧视,而后者则体现了女性对本身职业的自我否定。放眼社会,白色人种女性对有色人种女性的歧视、高阶层女性对低阶层女性的歧视也比比皆是。后现代女权主义质疑了"妇女"的概念,即否定存在一个整体的、利益一致的"妇女"群体,因为在种族和阶级的作用下,白人中产阶级妇女的经验。妇女的经常被当作了妇女整体的经验。妇女的经常

验是有阶级、种族、民族、文化等因素共同作用的,阶级种族等因素甚至比性别的作用更明显。因此,后现代女权主义强调妇女的差异,并要求对这种差异给予充分的认识。可从中我们可以看出,女权主义是不能只在男女的差异性上进行说明的,女性内部的差异性必须得到更深层次的研究。

那么,我们如何推动女性现状的改善呢? 第一,女性权益的维护需要女性群体的团结。

妇女的可悲地位是由特殊的社会与 文化因素造成的,因此,妇女运动的任务 就是向既存秩序挑战,改变既存秩序,提 高妇女地位。向传统意义上女性在争取其 权益的斗争中被定义为武装的斗士、反对 女性压迫的战士、边疆的守护者等。权 会就,这些称谓无一例外地暗示女性的 争取是违背常理的、是不被社会所等他权 争取是违背常理的、是不被社会所等他们 。在这个时代,女性的觉醒使得他不 等头衔。横向联合的斗争铸就着她们的 时,这些体性,重塑着她们的身份特征,同时 她们为推翻现代性的预测和规则作出 就。向就是说,女权一向追求的男女平等的 斗争需要女性更加团结地去参与。

第二,对女性群体进行多元分析,多 角度维权。

后现代女权主义指出,女性的内部分异也是女性权益维护一大制约因素。因此,对于女权一刀切的做法必须得到纠正。显然,对女性的多元分析就尤为重要了。针对不同的女性群体,其利益争取的方式应不同。同时,有必要强调的是女性内部的歧视应当得到遏制。传统的优势女性群体呼声淹没弱势女性群体夙求的现象应随着多元分析,区别维权得到纠正。

社会的发展,人们观念的转变,为女性提供了更多的创造空间。女性开始有更多的机会进入到更多领域进行展示。但传统男权的理念很难在短时间内彻底转变,因此女权的争取将是一个长期的斗争,女权的差异性普遍维护更是任重而道远。◆

参考文献:

[1](法)西蒙娜·德·波伏娃《第二性》中国书 籍出版社 2004年4月

[2] 奕斐 《被建构的女性》上海人民出版社 2005年4月

[3]佟新《社会性别研究导论》北京大学出版 社 2007年6月

[4] 李银河《女性权力的崛起》文化艺术出版 社 2003年7月

[5] 克瑞斯汀·丝维斯特《女性主义与后现代国际关系》浙江人民出版社 2003 年 2 月

社会性别视角下女性权益差异性以及女性维权初探



作者: 张晶晶, 王苏航

作者单位: 江南大学, 江苏, 无锡, 214122

刊名: 管理观察

英文刊名: MANAGEMENT OBSERVER

年,卷(期): 2010(30)

参考文献(5条)

1. 西蒙娜·德·波伏娃 第二性 2004

2. 奕斐 被建构的女性 2005

3. 佟新 社会性别研究导论 2007

4. 李银河 女性权力的崛起 2003

5. 克瑞斯汀•丝维斯特 女性主义与后现代国际关系 2003

本文链接: http://d.g.wanfangdata.com.cn/Periodical_glkxwz201030009.aspx

权责发生制在政府会计中的应用问题研究

杨 娜 程 琳 / 江南大学商学院财政部财政科学研究所

[摘 要]现在的企业或部分事业单位会计实行权贵发生制的会计核算体系,能够全面反映所属企业或集团得经济活动。现在的政府会计或现行预算会计采用收付实现制,在实践中存在很大的缺陷。提出政府会计应用权贵发生制是政府会计改革的必然。 [关键词]政府会计 权贵发生制

现在的企业或部分事业单位会计实行权责发生制的会计核 算体系,能够全面反映所属集团经济活动。现在的政府会计或 现行预算会计采用收付实现制,在实践中存在很大的缺陷。提 出政府会计应用权责发生制是政府会计改革的必然。

会计是在生产实践中产生,随着生产的发展而发展的。会计方法体系及其内在构成要素必须针对经济生活中的现实动因及时地实施变革,以促进经济的进一步发展。就企业会计而言,随着时代的变迁会计主体盈利目标日益强盛,按权责发生制正确地进行分期损益确定并加以报告的会计,从 20 世纪 30 年代起取代了"资产负债观"会计,成为支撑企业财务会计方法体系的核心骨架;对政府和非盈利机构来说,传统上,严格地按预算管理要求约束政府机构的收支现金流,被视为是维护宪法原则、保障人民利益的基石,因此在 20 世纪 80 年代前,企业会计方法并未影响非盈利组织,按收付实现制对政府主体收支加以如实记录和报告的方法仍被遵循。企业会计与政府会计两大领域中,并行不悖地采用着各自的会计基础,一直被认为是天经地义的。

问题的关键是,作为会计主体的国家政府及其各下属机构,其目标不再囿于传统的预算执行层面,而是需要建立一种能真实、公允地反映主体运营活动和报告其结果的方法机制。为适应新的预算管理目标定位,不得不对支撑现有会计方法体系重要支柱——收付实现制会计基础——实施变革。因为收付实现制下的政府预算,仅以现金收付的时间作为预算记录的标准,而忽视了收人实现、资源消耗或负债形成在经济学实质意义上的时点。尽管收付实现制反映了公共部门在预算定额控制、核查违规和评估财政政策对经济的短期影响等传统需求方面的作用,但它在明确政府受托责任、提高政府财务管理效率、改进决策和加强控制政府政策的长期财务后果等方面却显得无能为力。

一、政府会计采用权责发生制,是完整反映和核算政府财 务的需要

政府财务状况是国家制定重大经济决策、实行宏观调控和 考查政府绩效所必需的重要信息。在国际上,很多国家已经普 遍实行了比较完善的政府财务报告制度,每年要向议会提供政 府财务报告,得到议会批准后的财务报告信息可供公众使用。 政府财务报告和政府预算不同,政府预算反映当年预算收支的 现金流量情况,政府财务报告不仅反映预算收支,还要反映政 府的资产和负债情况;不仅反映当年预算政策的执行结果,还 反映了以往决策累计的财务效应,是政府决策和公众了解政府 绩效的重要信息来源。特别是在权责发生制基础上,能够使财 务报告的信息质量得到进一步的提高,对政府资产和负债的反 映更为真实和确切。

目前我国没有实行政府财务报告制度,一些与预算收支没有直接关系的重要财务信息被忽视和遗漏。这一缺陷对政府来说,缺少政府财务状况的全面信息会使财政和经济政策的选择和预算编制缺乏充分的依据。对外部来说,预算会计信息过于简单,造成政府财务状况透明度不高,不利于立法机关和公众对政府资金分配与运行的监督和管理。目前这一问题已经受到关注,政府会计制度和财务报告制度改革已经被提上政府的议

事日程。会计基础问题是政府财务报告制度的一个重要因素,影响到财务报告的功能和财务报告目标的实现。例如,从政府财务报告中的核心报表——资产负债表来看,它是对政府资产和负债进行持续衡量的工具,只有采用一定程度的权责发生制,将长期负债和长期资产包括在内,才能够全面地反映的政府财务状况、运行能力和财务绩效。如果在新的政府会计制度和财务报告制度中仍采用完全的收付实现制,很多财政管理的目的无法达到,政府财务报告的功能也会十分有限。如防范财政风险、政府部门绩效衡量等方面的管理要求都不能得到满足。

二、政府会计采用权责发生制,是加强财政管理,提高政府财政管理水平需要

采用权责发生制, 有利于推动和促进现有的财政和预算管 理改革。1. 采用权责发生制会计基础,可以为部门预算改革提 供更完善的技术平台。如果将权责发生制基础上的政府会计和 财务报告制度与部门预算相结合,就可以提供更为全面和准确 的部门服务成本和部门财务状况信息,为部门预算编制提供更 的依据,为细化部门预算和部门的财务绩效考评提供基础,使 部门预算发挥更大的作用。2. 我国的政府采购范围和规模正在 逐年扩大,并且正由一般商品采购和服务采购向工程采购扩展。 由于采购大宗项目时常有跨年度的情况发生,在收付实现制下, 不能反映那些当期虽已发生但尚未支付的部分,可能会导致预 算资金结余不实等问题。采用权责发生制可以避免上述问题, 更为科学合理地核算政府采购资金。3. 实行国库集中收付制度 减少了在途资金和闲置浪费,国库账户的闲置现金余额增多。 采用权责发生制,能够及时反映和确认应收未收和应付未付的 收支信息,为加强政府现金流预测提供及时可靠的信息,有助 于提高预测的准确性和前瞻性,有助于提高政府现金管理水平, 推动国库集中收付制度改革。

采用权责发生制,可以为建立政府绩效评价制度提供技术基础,有利于推动政府公共管理改革。建立政府绩效评价制度是促进政府部门提高运行效率的重要措施,而准确的公共服务成本信息和政府财务状况信息是评价政府绩效的必要基础条件。权责发生制信息比收付实现制更准确、更全面地反映了政府在一个时期内提供产品和服务所耗资源的成本,并能更好地将成本与绩效成果进行合理的配比,有利于加强管理者对产出和结果的责任,有利于促进全面的绩效管理改革。

采用权责发生制可以提供政府资产的全面信息,有利于加强对国有资产的管理和监督。政府会计采用收付实现制基础,往往会混淆经常性支出和资本性支出。对跨期资本性支出,收付实现制在现金支付日即作为费用核销,因而预算报表就不包括此类支出的使用价值和服务年限信息。这种做法导致非经营性国有资产规模和数量信息失真,对这些资产的管理和监督也可能失控。同时一定程度上也为挪用预算经费开了方便之门。采用权责发生制会计基础,可以较好地区分经常性支出和资本性支出,有效避免资产一旦购置或建造完成就脱离公众的监督视野,提供关于政府资产的全面信息,有利于加强对非经营性国有资产的监督管理。

三、政府会计采用权责发生制,是有效控制和防范财政风险的需要

关税降低对劳动就业的影响

刘海滨/天津机电职业技术学院财经及工商管理系

[摘 要]劳动就业是人力资源管理中重要的组成部分。一般说来,一个国家 GDP 的高速增长会促进就业增长,但二者相互促进是有条件的,即需提高就业的 GDP 弹性系数。在当前经济危机愈演愈烈以及经济增长方式的转变的情况下,我国的就业与 GDP 增长之间已出现明显的不协调,劳动就业成了普遍的热门话题。本文尝试探讨一下我国关税降低对可能会对劳动就业所带来的影响。

[关键词]人力资源管理 关税 劳动就业

一、引言

一般说来,一个国家 GDP 的高速增长会促进就业增长,但二者相互促进是有条件的,即需提高就业的 GDP 弹性系数。当前随着经济危机的不断蔓延,经济增长方式的转变,我国的就业与 GDP 增长之间已出现明显的不协调。

为了方便地观察经济增长和就业之间的关系,通常使用相 对于经济增长的就业弹性这一概念。所谓就业弹性,就是经济 增长每变化1个百分点所对应的就业数量变化的百分比。就业 弹性为正值时,弹性高,经济增长对就业的拉动效应大;就业 弹性为负值时,绝对值越大对就业挤出效应就越大。我国的就 业弹性无论从总的来看还是分三次产业来看,就业弹性都呈现 不断下降的趋势。虽然我国近年来的经济增长速度保持在8% 左右,但就业增长却逐年下降。根据国外就业的 GDP 弹性(即 就业增长率与 GDP 增长率之比) 在2-4% 之间来推算, 我国 这几年的就业增长理应在 1.6%-3.2% 之间, 但根据有关机构 的推算、而这几年我国就业的 GDP 弹性系数仅为 0.05%、某些 城市该弹性系数甚至是负值。那么,加入 WTO 后,在经济危 机蔓延的情况下, 关税降低后, 我国的经济增长与就业增长会 出现怎样的局面呢? 关税逐步降低对我国劳动就业会产生怎样 的影响呢? 会形成怎样的总体就业环境呢? 这些都成为了我们 必须要面对的重要问题。(如表一)

二、国外关于关税降低和贸易对本国就业和劳动生产率影响的研究

20 世纪 80 年代,许多发展中国家先后开始实施对外开放,降低关税的贸易战略,原因之一是认为对外开放、降低关税,在引人竞争的同时,也更有利于提高本国劳动生产率,促进经济增长。目前,国内外已有许多关于关税降低、对外开放对一国就业、劳动生产率影响的文献。

Rodric (1988, 1995) 从劳动生产率的角度进行了深入调查研究,认为一国降低关税,实施贸易自由化,使进口资本品的相对价格降低,更易引进国外技术,从而有利于国内企业降

低成本,提高劳动生产率。但贸易自由化也将使国内企业面临 更多的国外竞争,有可能降低其国内市场占有率,而国外市场 的占有率又没有提高,必然影响到企业投资引进技术的积极性, 如果这种情况发生,贸易自由化对本国劳动生产率的提高没有 明显的促进作用。

另外, 在早期国际贸易理论中, 巴尔本 (N.Barbon) 和斯密 (A.Smith) 等人也认为国际贸易促进国际分工,会增加国内的就 业机会。李嘉图 (D.Ricardo) 等人从比较成本的研究出发,认为 国际贸易对国内就业环境没有影响。进入20世纪以后,经济 学家对国际贸易与国内就业之间的关系进行了大量的分析。萨 谬尔森 (P.A.Samuelson) 等人就认为通过专业分工, 国际贸易可 以在世界范围内优化资源分配,提高总产量。生产总量增加了, 当然总的就业机会也增加了。参与贸易各国可以分享贸易带来 的好处。国际贸易环境的改变必然要求国内经济结构相应地改 变,特别是会影响到各部门对劳动力的需求量。很可能出现因 结构调整而产生的局部失业。萨谬尔森认为在国际贸易中由于 整个国民经济的运行环境得到了改善, 假以时日, 失业工人可 以从原来的工业部门转移到别的部门去、因此、国际贸易不会 恶化国内的就业环境。萨谬尔森阐述了国际贸易和就业环境之 间的关系,正确地指出了由于削减关税在短期内可能导致失业 率上升。但是, 他和其他早期的经济学家一样都没有定量地讨 论削减关税对国民经济的冲击程度。

总之,多数学者都认为贸易自由化有利于生产率的提高,但如果与企业退出成本相关的成本过高,劳动力和资本的再分配和转移渠道不畅通,生产率的提高也不是一件很容易实现的事。有些国家政府考虑到劳动力转移的相关成本以及企业破产所引起的不良后果,有时可能会不愿意降低关税,开放国内市场。

三、经济危机蔓延情况下关税降低对中国国内劳动就业的 影响

究竟加入世界贸易组织所导致的降低关税和国内的失业状

收付实现制只有在用现金实际清偿负债时,才会确认支出,而不能提前揭示未来的承诺、担保和其它因素形成的隐性负债,政府潜伏的财政危机也会被掩盖。而采用权责发生制为基础,按一定的标准确认和反映政府的承诺和负债状况,可以在一定程度上纠正财务信息失真的状况,能较为真实地反映政府的负债状况和财政的真实状况,披露财政潜在的支出压力,因而对政府累计形成的负债能够合理地制定偿还计划,对未来的各种或有风险也能够做到防患于未然。

我国预算法规定地方政府预算必须保持收支平衡。但实际上,许多地方政府存在巨额的隐性负债问题。例如一些基层地方政府长期拖欠建筑材料和施工款项,拖欠职工工资和应付医药费等。而在收付实现制情况下,这些问题不能够在政府预算和财务报表中反映出来,对未来的政府运行和地方经济发展造成巨大隐患。如果采用权责发生制,就有可能正确提供政府负债信息,提醒各方面关注财政风险、及时采取措施减少后患。

现在也有人提出给予地方政府发债权,将隐形债务公开化,以利于风险控制。如果实行这一改革,则更加需要有政府会计的权责发生制改革。我们认为,中央政府的宏观经济政策控制和资本市场供求机制制约是地方政府行使发债权的必要前提,前者从总量上确保地方政府发债数量与宏观经济运行目标相协调,后者决定地方政府在资本市场发债的经济可行性。这两个方面都需要地方政府提供在权责发生制基础上的财务状况信息。否则,由于收付实现制基础的政府会计和财务信息存在前述种种不足,将会导致宏观调控和资本市场的信息严重不对称,可能产生更大的财政风险。

引人权责发生制,是政府会计改革面对的一个既不能回避, 又不能越过的难题。在多大程度上引人,如何稳妥地处理收付 实现制向权责发生制过渡,或者如何处理好权责发生制与收付 实现制的有机结合是政府会计改革的一个重要课题。

权责发生制在政府会计中的应用问题研究



作者: 杨娜,程琳

作者单位: 江南大学商学院财政部财政科学研究所

刊名: 科园月刊

英文刊名: KEYUAN MONTHLY PUBLICATION

年,卷(期): 2010(21)

本文链接: http://d.g.wanfangdata.com.cn/Periodical_kyyk201021008.aspx

和谐社会构建的原因分析及其如何构建对策

张晶晶! 王苏航2

(1 江南大学法政学院、2 商学院、江苏 无锡 214122)

摘要:利用社会系统论,从和谐社会的内涵、我国社会建设的实践等方面入手,可以帮助我们深入探析我国构建和谐社会的根源, 从而对今后如何更好地完善其构建提出相应对策。

关键调:和谐社会;社会系统论;构建和谐社会对策

一、社会系统论及和谐社会的 内涵

社会系统论(Society system)认为:人类 社会是一个复杂的大系统,相互交叉,彼此渗 透,形成错综复杂的网络。而最基本的系统是 —生产关系"和"经济基础——上 层建筑"。他们把社会看成是一个过程系统, 系统是由各个组成部分组成,各个部分之间 不仅存在着均衡和协作,系统本身还存在和 环境的交换,即系统嵌人于更大的社会环境 之中。一方面,系统嵌人于不同的空间,各个 组成部分就必须不同的习俗规范,或者说各 个组成部分之间的均衡与协作的完成逻辑也 是不同的。另一方面,空间所赋予系统各个部 分的协作逻辑也并非一成不变的,它会随着 时间的变化而变化。于是乎,系统就在这样的 "时空"定位中不断地保持其均衡和协作,从 这一过程的运动轨迹来看,它体现着社会的 向前发展。因此,在社会系统论看来:稳定、协 作和发展构成了"和谐社会"的三部曲。[1]

对于什么是和谐社会,胡锦涛总书记在他的讲话里提出了六条标准:民主法治、公平正义、诚信友爱、充满活力、安定有序,以及人与自然和谐相处。构建社会主义和谐社会是党中央经过审时度势提出来的新概念、新的战略目标。它体现了新一代领导集体对中国如何发展做出的长远规划。

那么从社会学的角度又如何定义和谐社 会呢? 和谐社会的提法与社会学中的社会整 合思想、结构功能思想、社会秩序思想比较接 近。社会学认为社会是由相互联系、相互作用 的众多部分所构成的统一体,每一部分都为 维持着社会整体的平衡发挥着一定的作用。 传统上,社会学曾提出过和谐社会的十条基 本条件:一、社会与物质环境相适应;二、适当 的社会人口在生产;三、基本社会群体和社会 角色的适当安排;四、社会成员之间信息的沟 通; 五、对社会基本事物之涵义由一致的认 识;六、社会群体奋斗目标的基本一致;七、建 立了社会规范以限制追求上述目标所采取的 手段;八、对感情表达方式的限制;九、对社会 新成员实现了社会化;十、有效地控制了分裂 性社会行为四。

二、社会系统论视角下的和 谐社会构建原因分析

1.在社会系统论看来,首先社会是一个相互关联,相互渗透的系统,因此就有了整体大干部分功能之和的结论。也正是基于此,在考虑社会如何发展的时候,放在第一位的也

就是整个社会系统的协调统一。和谐社会的 建设是一项长期任务。特别是通过社会结构 的研究更能清楚地看到这一点。从社会学的 角度讲、社会各群体之间的关系表现为社会 结构。而对于构建和谐社会,社会结构的调整 是各长期任务,也可以说是首当其冲的任务。 自党的四中全会以后,中央特别突出地构建 社会主义和谐社会这一新的理论观点。而这 都缘于我国特殊的基本国情。总体来看,中国 最大的不和谐就是这回结构中存在两种独立 的体系。一个是由市民组成的城市社会,另一 个则是由农民组成的农民社会。这种历史由 来已久的二元制社会体制使得城乡之间的不 和谐一直存在。同样摆在社会主义发展面前 的还有区域发展不和谐问题、经济社会之间 的不和谐。上述种种不和谐使得中国目前呈 现出一种丁字型的社会结构, 也就是说下层 群体过多。这种丁字型的社会结构即为中国 呼唤和谐社会构建的最大的现实性因素。

2.社会系统论同样强调,整体功能决定 了部分的组织结构。社会秩序的良好建构需 要各部分的协调组织。在社会学看来,系统各 部分的作用体现在社会发展种即为各种社会 利益群体的关系。二十多年来,我国的改革是 以经济为主导的改革,表现在社会关系方面 就是经济利益的分化比较明显。其中城市本 地人与外来人口就是两个有着明显利益差别 的群体。进来的一些研究表明,我国城市外来 人口或流动人口的总数超过了一个亿,其主 体是城市的农民工。近年来,中央对外来人口 的政策作出众多调整,强调保护外来人口的 合法权益。然而在政策调整后,新的矛盾层出 不穷。如城市流动人口的犯罪率明显上升,农 民工子女的教育权无法保障等等。可见,在城 市这个有限的资源空间, 当政策调整时, 当一 方面的利益得到维护时,另一方就会感到利 益受损。另外收入分配问题、贫富分化问题等 如此一类的各群体之间的利益冲突均呼唤着 和谐社会的构建。

三、和谐社会构建对策初探

根据社会系统论的观点,在构建社会主义和谐社会的实践中,社会结构的调整和社会关系的协调应当是目前最需要解决的大问题

1.实现丁字型社会结构的转型:

目前中国社会中的不和谐问题,归根到 底是因为中国社会的丁字型结构。¹⁰那么如 何进行丁字型社会结构的转型呢?第一,真正 实现由第一产业就业群体向第二产业就业群 体的转变,即实现目前已经进入工业领域的 乡镇企业工人、城市农民工的正规化就业任 务。因此,相应的社会政策的配备就要紧跟其 后,如加强农民工操作性专业技术的培训,教 育的投人向农村倾斜等等。第二,实现第二产 业向第三产业的转变,完成扩大中间阶层的 任务。而中间阶层的增长主要依靠商业从业 者、服务业从业人员、办事人员和有关人员的 增长,因此要培育适合于这些阶层发展壮大 的社会环境,比如提高商业服务人员的技术 与文化水平。此外,还要格外重视农村社会托 中间阶层的培养。

2.缩小贫富差距,完善社会保障体系:

马克思打过一个比方:房屋不管多小,只要左邻右舍都差不多,他都不会由太大意见。可是,一旦旁边耸立起大厦,他就会感到自己小的可怜了,就会不满意了。中国目前处于邓小平所描述的让一部分人先窜起来的阶段。因此,在后续的社会主义的建设中就要加大力度实现先富帮后富,实现共同富裕。在此基础上,后续的社会保障体系也应发挥其应有的作用。特别是在初次分配难以照顾所有人群利益的今天,二次分配的任务尤其重大。

3.加强政治体制改革的步伐,推动全民 社会的建设

各项改革应该是配套的,同步的。在经济体制改革的同时,政治体制的改革更要像经济改革一样高速推进。要处理好党政关系,要处理好上下级关系。他在中围这个13亿的大鼠统筹民意不是一件容易的事,代表民意就更是难上加难。但这也正是问题的关键。所以政治体制的改革便是题中之义。要全方位地建立全民社会,也就是社会学中强调的公民社会。要扩大民众的政治参与,提高全体公民对政府的监督,对整个社会运行的监督。

在社会系统论视角下,和谐社会的建设是一个系统工程。因此必须以系统观念去统筹协调,以系统思路去探究构建。社会整体发展以及各组成部分的内部有机排列都呼唤和谐,当然和谐社会的构建绝不是一蹴而就,而系统论的分析恰恰指明了和谐社会构建任重而道远。

参考文献:

- [1] 邓伟杰. 《和谐社会笔记》2005. 3
- [2] 李强.《从社会学视角看构建社会主义和谐社会》2005.10
- [3]王煜.《社会稳定与社会和谐》2006.8
- [4]中国人民大学中国调查和数据中心《中国综合社会调查报告》(2003—2008)

农村公共产品供给机制研究

- 徐敏丽^{1,2} 副教授 胡卉君¹(1、江南大学商学院 江苏无锡 214122 2、上海财经大学 上海 200433)
- ▲ 本文得到中央高校基本科研业务费专项资金资助(JUSRP31006), 为 江苏省教育厅课题 2010SJD790028 以及江南大学 2009 年文科预研课题 的阶段成果
- ◆ 中图分类号: F320 文献标识码: A

内容摘要:农村公共产品可分为不流动的和可流动的公共产品两大类,分别研究它们的供给机制:不流动的农村公共产品只能通过文化与制度的构建促使集体行动增加公共产品供给;流动的农村公共产品可以通过公共资源随同居民一起流动或通过效率原则配置公共资源。

关键词: 农村公共产品 集体行动 供 给机制

基于集体行动理论分析不流 动公共产品供给机制

(一) 文化对农村集体行动的影响

文化的内涵包括社会资本、文化认同 度、产权界限、从众规模等,不同的文化 内涵形成了不同的集体行动方式,它们的 关系主要表现在:一是社会资本指成员之 间的信任度, 社会资本越大表明成员的信 任度越高,集体行动越容易。二是文化认 同度有两种,较高的集体主义的认同度使 集体行动以政府供给方式为主: 个人主义 很强的差异化认同度使集体行动变得困难, 一般由民间组织供给公共产品。文化认同 度越低, 差异性越强, 对公共产品需求的 异质性越强,集体行动的可能越小。三是 文化中的产权界限分明, 政府寻租难有空 间,则集体行动的交易成本降低;否则, 模糊不清的公共产品供给制度为个人最大 化的攫取集体利益提供了机会。公共产品 供给目标往往承载着个人私利目标,以导 致寻租行为,加大集体行动的成本。四是 从众规模的大小决定了公共产品供给行动 推进的难易程度, 经验研究表明, 采取集 体行动的规模通常很小。如"采取行动"的

小集团的平均成员数是 6.5 个,而不采取 行动的小集团是 14 个 (曼瑟尔·奥尔森, 1995)。

经过漫长的发展, 我国农民形成了鲜 明的文化特点:一是农村社会资本薄弱, 学者曹锦清说"中国村落的农民, 历来善 分不善合"。二是农民居中分散,文化认同 度低。我国农民往往以"己"为中心处理 各种社会关系,人们坚守始于家而终于家 的生存信念(金耀基, 1993)。农村中宗族 文化、乡庙文化、村风村俗的差异、加深 了集体行动的困局。三是文化中的利益界 定很模糊,村民往往公私不分,对公共产 品缺乏产权保护意识。道路、桥梁、水渠、 水库年久失修,树林、鱼塘等被滥伐滥用。 四是农民居住相对分散, 但行政村中人口 数量较大,集体行动的交易成本非常高。但 是,在农村人们非常讲究面子,往往认同 权威, 讲究等级差序, 这在一定程度上减 少了文化差异,加强村民之间的凝聚力,有 利于集体行动的推动。

在文化特征的影响下,农村集体行动的推动者往往是乡镇政府或村里的权威;集体行动属于短视、局部、生存性的取向,主要由初始的宗亲,或比邻为纽带,或村中能人推动;农民在面子偏好制约下隐藏真实偏好;集体行动中一哄而起、一哄而散的情况时常发生,小农特色制约了民主机制作用。

(二)不流动的农村公共产品的供给 困境分析

农村不流动的公共产品有农田水利设施、农村道路桥梁、农产品市场行情等,农民常有搭便车的念头,造成公共产品的供给困境,追其原因:一是搭便车行为。农民

对公共产品没有共济意识, 存在侥幸心理 和靠天吃饭的倾向。 搭便车行为一旦出现, 具有很强的示范作用,没有任何制度安排 对其进行约束,它将成为一种"正激励",全 面地破坏农村集体行动。另外,农民面对集 体行动往往一盘散沙、议而不决、缺乏团队 合作精神。二是公共资金瓶颈。农村税费改 革表现在两方面: 首先是国家进行农村税 费改革,恢复了农村不流动公共产品作为 准公共产品的性质; 其次取消"两工"制度, 不再用"以工代赈"的方式提供这类公共产 品,以往供给提供模式丧失了部分政策支 持,不流动公共产品建设所需资金和劳力 纳入"一事一议"范围统一安排,面对艰难 的筹资机制,资金短缺成为公共产品供给 的主要障碍。三是技术上很难排他性与靠 天吃饭的依赖性的博弈。大部分公共资源 型的准公共产品很难采取排他技术、主要 是因为公共资源型产品高昂的排他性成本, 另外, 常见替代品的可获得性也阻止了不 流动公共产品的供给。四是制度缺失。美国 学者埃莉诺・奥斯特罗姆(2000)认为农 村基础设施缺乏可持续性是因为没有任何 的制度安排约束搭便车行为,制度提供了 一种不良的激励,导致公共产品供给缺失、 使用过度、无人维护。

(三)不流动的农村公共产品集体行 动的措施

不流动的农村公共产品运作问题归因于集体行动的困境,而集体行动困境难以克服多阶次的"搭便车"问题。其最终的解决路径是依赖制度与文化的构建与培养。首先解决搭便车问题最重要的是解决制度供给、信任、承诺、相互监督问题。制度供给的难题在于它本身就是一个搭便车问题,实际上是纯公共产品供给问题,中央政府承担完全责任;对于利益涉及居中的公共产品供给问题,中央与地方政府承担相应责任;对于利益积聚、边界清楚的公共产品供给问题,这就要求中央与地方政府及受益的个人分别承担相应责任。

克服搭便车问题大致有两种解决路径:一是依靠外在强制;二是依靠内在强制。外在强制要求在集体之外有一个零执行成本的外在权威,而内在强制则认为强制的权威是内生的,合法内在的强制需要集体成员的认同,这依赖于集体的强大社会资本。内在强制要求每个成员遵守承诺,自愿地支付集体行动的个人成本、承担推动集体行动中个人应尽义务。在我国农村实

社会资本的深入积累有三个条件: 一 是建立集体成员共同遵守规则制度;二是 规则制度切实可行,集体成员能尽可能低 成本地履行遵守规则的承诺; 三是监督机 制的存在,能有效制止搭便车行为及其示 范效应,保证遵守规则的监督制度。一种 高效而低成本的相互监督制度、首先,建 立奖罚鲜明的激励机制,这既能增加对克 尽职守者的激励,又能将玩忽职守者置于 风险中; 其次, 监督属于内部权威的强制 监督、自觉履行承诺、避免了资源过多地 消耗;第三、监督给实施者影响尽可能中 性或正向,既给监督者产生一定私利,使 监督的履行带有利益诱导,但又不能太多, 以免实施者扭曲或过度监督,使成员的遵 守行为难以完成。另外,监督成本应尽可 : 能最低。

流动的农村公共产品供给机制

按照蒂布特模型中公共产品的供给模型,假定可通过人的流动选择需要的人,该产品,或公共产品的流动选择需要的人,该模型对现实中农村公共产品供给问题提供了一种思路。许多农民进城工作,可是居的公共产品、当然模型中的流动有一定局限性,一是居民设置是不够,且许多全信息性是对的动不仅是大多数人。三是就业化会有限性,因为大多数人都靠就业来维持生活。

当前我国二元经济结构依然突出,农民流动似乎相对自由,能实现城市与农村的双向流动。但若假定:一是只要孩子的上学问题能解决,户口不再是限制流动的主要制度壁垒;二是人的流动是不可逆的,人们喜欢流入经济发达、公共产品丰富的地区;三是农村大量的劳动力剩余,只有转移到城市才能找到工作。那么可流动的

公共产品供给模式就应是物随人走

(一)公共产品预入流动的铁给机制

农民进城应享用的公共产品依然流入农村,只能造成无端的浪费,且要付出较高的成本 C_0 ,因为农村公共产品的规模优势很难发挥,其总利润为 $0-C_0=-C_0$,因为 C_0 很大,资源浪费与损失很大。

为解决公共资源的闲置浪费、设计出 流动性公共产品跟流动性的人口一起迁移, 且他们是由差的地域向好的地域迁移,属 于顺势而行。公共资源能随着相应的人一 起流动,做到对号入座、它的迁移成本为 C,,外加农村居民面临一个最低水平的迁 移门槛 B,则总成本为 C,+B。流动公共产 品如教育资源给农民带来的收益,可表现 为人力资本提高,农民精神愉悦,劳动技能 提高等, 用R表示, 人力资本性的收益应该 很大。经推算,最后纯利润为R-(C,+B), 因为R比(C,+B)要大的多,纯利润为远 大于零的正值。总之,让流动公共产品与人 口一起流动合乎效率,也符合实际需求,更 富有人性,能一定程度上满足流动人口在 城市对教育等公共产品的需求。

(二)公共产品优化配置机制

例如,在我国教师资源的配置很不合 理,主要表现为城乡教师资源的配置不均 衡、城市教师资源在数量和质量上均存在 优势,如果经过城乡教育资源的流动配置, 城市教师到农村支教,即使短期内使城市 教学质量小幅下降,但若从稍长时间来看。 则有利于城市教学质量的提高。因为教师 在农村的体验可能会激发其回到城市后的 工作动力,或增加其对农村的了解、这些 将给学生带来新感受或新知识,能弥补短 期内造成的小损失。通常,流动性公共资 源若从差的地区流入到条件好的地区,它 的流动成本很小,但如果强制要求流动公 共资源从条件好的城市进入农村是逆方向 的行为,必然要付出较高的成本 C_a ,虽然 流动成本很高,但这些公共资源流进农村, 给农村留守群体带来巨大收益,克服流动 成本Cn的资源消耗也是值得的。鼓励优质 的财政资源流动,使城市中富裕的公共资 源流入到最需要的农村,提高了使用效率, 也是一种较好的公共产品供给模式。

结论

参考文献:

- 1. 曼瑟尔·奥尔森. 集体行动的逻辑, 上海三联书店, 1995
- 2. 曹锦清. 黄河边的中国——一个学者对乡村社会的观察与思考. 上海文艺出版社, 2000
- 3. 埃莉诺·奥斯特罗姆,拉里·施罗德,苏珊·温. 制度激励与可持续发展. 上海三联书店, 2000
- 4. 叶文辉. 中国公共产品供给研究. 四川大学, 2003
- 5. 熊巍. 我国农村公共产品供给分析 与模式选择. 中国农村经济, 2002 (7)
- 6. 苏时鹏. 转型时期农村公共产品供 给体制研究. 福建农林大学, 2006

从这里,读懂中国企业!

Business

research 策划&财富 邮发代号/12-98

2009.10 定价/RMB 10 限th/ www.ch

定价/RMB 10.00元 网址/ www.chycf.com

李开复自立门户

数1400万美元期权和股票。 2人民币总动资金和"孝控全局的工作" P10

做强新希望



CONTENTS 目录

研究院 RESEARCH

44 成败在"天"中国联通的3G豪赌/影旭知



联通"沃"品牌推出,宣告了三种品牌运作模式的形成。三大运营商将在3G时代为我们上演精彩的错位竞争

47 对症下药 五举措降小车营销成本/陈汉亭



为销售小汽车而发生的支出对制造商来讲是一种实实在在付出的真金自银,对消费者来讲又是一种车身价外的加价,因此,如何在保证服务质量的前提下降低小轿车营销成本,是国内汽车行业的重要课题

50 全力打造中小企业的销售力/张权伟 刘舒婧



市场营销作为企业生产经营的关键环节,是每一个企业最为关心的事情。如何扩大销售量,充分占有市场,可以说它直接决定着企业的兴衰。企业所采用的任何手段都是为了促进销售的直接增长。销售力成长值得关注

54 吃透 汉因素"理论 提升顯客满意度/曹小影

随着市场经济的发展,中国经济逐渐由卖方市场转为买方市场,市场竞争日档激烈,企业竞争从价格竞争,产品竞争,技术竞争逐渐转变为原客竞争。忠诚的顾客是企业取得竞争优势的关键,是企业取得长期利润之源



案例 COLUMNS

58 通用衰落,是内伤还是外伤/刘戈

日本人把通用汽车比作躺在病床上的巨人,通用汽车公司前任CEO瓦格纳把通用汽车比作被鱼雷击中的航空母舰。一些消费者嘲笑通用汽车是上个世纪遗留下来的恐龙、另外一些人哀叹通用汽车是一只垂老的大象、相对乐观一些的人则把通用汽车比作一条搁浅的鲸鱼。

没有谁谋杀了通用汽车。它只是在长达50年的慢性病中走向了衰亡。尽管在最后的10年它试图通过自我革新重新站立起来,但这一切,来得太晚了

64 郑州梦舒雅的品牌建设分析/王红伟

梦舒雅在产品研发、品牌塑造、终端营销、企业文化建设等方面已经走上 了一条富有自身特色的成功之路,具有较强的产品设计、加工制造能力 和区域性品牌优势,正在向创国际一流品牌目标迈进

论坛 FORUM

66 企业内部经济关系市场化管理模式/宿明

68 跨国投资要规避政治风险/献志强 李琳

70 明星代言广告风险知多少/毛再和

73 饲料企业如何践行社会责任

—— 以通威集团为例

/肖晓 覃建雄 马硕言 吕函霏

76 企业人力资源管理科学化探源/吴瑛

79 我国国家助学贷款风险及管理/王冠



全力打造中小企业的 销售力

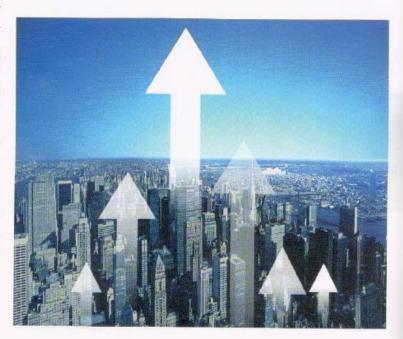
文/张权伟 刘舒娟

相关背景分析

时下最热门的经济活题恐怕就是正在 发生并且仍不见底的经济危机了。从最开 始的次货危机到金融危机,再到最终演变 成为一场自上世纪30年代以来最为严重的 经济危机。出乎之前很多经济专家的意料。 中国自从改革开放以来,经济早已由当年 的计划经济体制转为全球最具活力和潜力 的市场经济区域之一,中国经济与世界的 联系日益紧密。所以,当危机来临,中国便 再也不能像过去一样独善其身,尤其是在 过去的发展过程之中,中国经济一直是以 投资和出口拉动的,这就使得国际经济危 机在实体经济领域蔓延时让中国首当其冲。

中国虽然金融市场并未全面开放,但 经济目前对外依存度高达60%,而国内出口最大的就是欧元区和美国等经济发达国家。如果对外出口国家经济出现大幅下滑, 其国际需求的大幅下降势必影响到中国的 出口,而国内从2009年一季度的出口数据 正说明此趋势(2009年4月10日,中国海关 公布3月中国出口902.0亿美元,同比下降 17.1%)。如果出口出现了问题,那么国内 固定资产投资必定会受到影响,国内经济 毫无疑问会出现较大幅度的回落。表面上 看,中国GDP仍有很大提升空间,因为内需 还简未充分激活,未来通过扩大国内消费 来刺激经济发展的带力还很大。但是目前 来看,这一经济发展趋势还需要较长的时间。

在上述背景下,2008年以来,中国中小



企业的生存与发展受到了极大的影响。

统计显示,全国2008年上半年6.7万家 规模以上的中小企业倒闭。作为劳动密集 型产业代表的纺织行业中小企业倒闭超过 1万多家,有2/3的纺织企业面临重整。此 外,据银监会统计,今年第一季度各大商业 银行贷款额超过2.2万亿元,其中只有约3000 亿元贷款落实到中小企业,占了全部商业 贷款的15%,比去年同期减少300亿元,融资 全面告急。

从区域看,原来最活跃,中小企业最集中的经济区域出现了经济的滑坡或者增长 趋势放缓,如长三角,珠三角,江沥地区都 是如此,通过各级政府的统计报告,我们 有理由相信,中小企业的困境问题不是局 部和个体,而是成为了一种普遍现象。

众所厝知,中国在过去很长的一段时间里被誉为"世界工厂",这里一个很重要原因便是中国拥有数量庞大的以出口为主要支撑点的中小企业。而中小企业能够做到这点则主要得益于低成本——与此相对应的是低廉的劳动力成本。从某种意义上说,"中国造"比之于国外同行产品的最大优势还主要集中在价格优势方面。核心技术的缺乏一直是中国中小企业发展壮大的一个很大瓶颈。此次经济危机的到来,使

这个问题更加凸显出来。国外低端市场的 萎缩对于中国的中小企业可谓是致命一击。

我们知道市场营销作为企业生产经营的关键环节,是每一个企业最为关心的事情。如何扩大销售量,充分占有市场,可以说它直接决定着企业的兴衰。企业所采用的任何手段都是为了促进销售的直接增长。但是有些企业对销售方式的运用实在太简单、太粗放,往往他们认为是即时见效的方式,结果却损害了销售的持续增长,最终形成了无法突破的销售瓶颈,企业来手无策,陷入恶性循环的境地。为此,非常有必要研究分析中小企业销售力问题。

中小企业销售力为何低下

(一)营销模式观念落后,这是最主要的原因

营销是一个系统而复杂的工程,需要 正确的观念和一系列有效的策略来支撑。 就目前我国中小企业营销创新的现状来看, 大多数企业尚未真正掌握专业的营销知识。 很多企业都还以"推销导向"和"促销导向" 为指导思想,只有少数企业贯彻"营销导向" 的指导思想。这主要表现在;

- 1、营销组织不健全,营销策略不清晰。 缺乏市场调研、策划、广告推广等职能部门, 使企业不能准确把程市场脉搏和消费者需 求,没有清晰的市场定位,对产品发展方向 不明确,整个营销推广工作比较盲目,缺乏 主动性,只能随竞争品牌的动作随机调整; 而且在推广过程中,战术实施也缺乏针对 性,不能对营销策略进行整体规划,也没有 建立一套系统的推广模式,这样在具体营 销过程中,不可避免地陷入"上有竞争对手 和大公司品牌产品的打压,下有低档地摊 品的低价位益数",使企业发展进退两难, 无法进一步持续发展。
- 2、营销渠道单一,推广手段原始。目前,中小企业的销售渠道,基本上都停留在 批发或经销商包销,依靠许多技能低下,缺

乏系统培训的营销业务人员这一销售平台。同时又缺乏对经销商、批发商的管理、沟通和指导及对具体业务人员进行系统规范的培训和管理,使企业销售业绩的大小完全建立在营销人员的经验上,这就使企业业务人员、经销商、批发商对经营本企业产品的热情不高,效率低下,使企业的销售规模徘徊不前,难以进一步发展,或出现销售额上升、利润率下降的现象。

3、销售手段单调。中小企业的销售手 段基本停留在降价、返利加促销。降价的 原因、目的及对降价后可能产生的后果缺 乏科学的控制和充分的思想准备; 返利是 企业对经销商提供的唯一支援,且目的不 明确,缺乏对经销商进行销售促进,经营管 理,推销技能训练,样品赠送,示范表演,广 告宣传,陈列展示,产品性能简介,新产品、 新技术的宣传及其他促进销售所需各种事 项予以指导和协助, 唤不起经销商的兴趣 和推广产品的工作热情;促销本是为宣传 企业形象,介绍企业产品,提高经销商的工 作热情和唤起消费者购买欲望的,但是,由 于缺乏科学论证,加上在具体执行中的抽劣 设计、仓促执行、缺乏应变能力。结果花费大 量精力和费用,不仅没有唤醒经销商和消 费者的兴趣,还损坏了企业自身的形象,增 强了消费者对企业产品的"抗药性"。

(二)产品质量低下,缺少关键的核心 技术

大家知道,核心技术的缺乏一直是中 国中小企业发展壮大的一个很大瓶颈。我 们可以在国外市场上轻松的找到"Madeinchina",却很少或很难看到"createdinchina"。一个企业是否具有生命力,其重要的 标志就是它的产品是否在同行业中具有竞 争力、是否能够不断的创新。"产品常新, 企业长青",在产品生命周期不断缩短的今 天,企业只有不断进行产品创新,加大对产 品的研发投入,才能永葆青春活力。一些 百年老字号企业之所以长盛不衰地受到世 界范围的欢迎,就在于不断强化产品创新。 对我国中小企业而言,创新能力的缺失使 中国只能在国际低端市场"任人幸割",抑 或仰人鼻息,核心技术受控于人,到头来中 医企业只能赚些可怜的加工费。

(三)政府政策方面的限制以及法规体 制的滞后性

不得不承认,在当下中国,中小企业所享受到的政策配套方面还远不能和国有大中型企业相比,特别是在融资方面。经济和发展中,由于中小企业受经营规模的限制,目前中小企业验济是构建社会主义和谐社会的重要力量,要真正推进社会和谐,必须进一步鼓励和支持中小企业经济发展——国家在金融政策方面的支持必不可少。扩大再生产是许多生产企业由弱到强的关键一步,如果在此时没有资金的支持,那么,所谓的扩大销售量和市场份额只能是空谈。

还有,我国许多企业还是以出口导向 为主,市场主要集中在海外,国家在税收方 面若不能给予支持,对于中小企业而言很 难快速发展。

怎样提高中小企业销售力

(一) 树立与时俱进的营销观念,坚持 以市场为中心

在营销工作中,做产品、建队伍、搞策划,抓管理等技术上的东西很容易学到,但是如果思想意识上的问题得不到解决,只能说学到一些皮毛,只能用一时,不能保一世。从某种程度上说,营销观念是营销最基础的东西。强化营销观念的第一个关键是树立市场导向意识,这将对销售工作起到巨大的促进作用。因为只要有了市场导向意识,就会从市场角度考虑各项工作而不会闭门造车。当头脑中装满了消费者的需求,经销商的意见、竞争对手的表现时,即便没有从事过营销工作,做起营销来也

不会有太大的问题。反之,空有一套理论,不从实际出发,只能妄谈成功。另一个关键是树立全员营销意识。成功的营销依赖于企业各部门的通力协作,一方面及时解决市场反映的各种问题和要求,一方面集合每个员工的智慧和努力。只有所有的员工都有了这种意识,营销工作才能得到真正的保障,否则,营销成功的可能性微乎其微。

下面再介绍两种当下比较"前卫"的营 销观念。

1.全球营销观念。营销观念就是企业在开展营销过程中及适应新的营销环境而形成的思想和认识,它是企业营销创新的灵魂。目前我国的中小企业的营销观念大多停留在产品观念阶段,加入WTO后,我国市场同世界市场联为一体、企业要在全球范围内展开对资源、市场、人才、资金等要素的竞争、竞争范围的扩大同时也说明了潜在市场需求的扩大。对我国中小企业而言,这是难得的扩大市场份额和提高实力的机会。这就要求我国中小企业具有全球市场营销观念、着眼于全球的潜在市场需求,创造新的市场。

2. 绿色营销观念。由于我国中小企业 中传统产业占有较大比重、而且有些中小 企业为了获取超额的利润,而忽视了对环 境和社会的影响,因此还应当树立"绿色营 销"观念。企业在选择产品生产技术、生产 原料、制造程序时,应符合环保标准;在产 品设计和包装设计时,应尽量降低产品包 装或产品使用剩余物,以降低对环境的不 利影响。积极引导消费者在产品消费、使 用过程中减少污染,在产品的销售过程中、 注意节约资源,从而使经济效益和环境、生 态有机结合起来,形成企业的可持续发展。

(二)建立一支能征善战的营销队伍

好的营销策划需要人来执行,拥有一 支好的营销队伍将为企业成功进入市场提 供可靠保证。 一般来说,一个良好的销售队伍应该 具备以下四个基本要素:核心、素质、管理、 构通,四者不可偏废。核心是指拥有共同 的信念、共同信任的领导人,能给大家带来 一种稳定感和自信心,这样才能形成凝聚 力,才能充分发挥出团队的力量;素质是指 经过精心的招聘进拔、认真的技能培训、严 格的实践锻炼过的销售工作人员,管理是 指这个团队必须拥有一套科学性、严谨性 的管理体制;而沟通则指这个团队必须定 期召开例会互相通报市场最新情况,还必 须不断和其他部门沟通,以保证企业的产 品不断更新换代。

(三)提高产品技术含量

对我<mark>国中小企业而言,在进行产品创</mark> 新时应注意以下几个方面;

1,以补缺市场为企业的目标市场。补 缺市场一般是将已细分过的市场进行再组 分所得,其市场规模较小,消费者的需求还 未得到满足或者被大公司所忽视的边缘性 市场,这使它成为市场的空隙或称狭缝。这 种市场具有产品寿命周期短,需求量小,多 品种小批量等特点。这种补缺营销尤其适 用于资源不足的中小企业。

2.产品市场定位个性化。在我国目前 买方市场条件下,无差异的产品和服务已 越来越难以满足市场上顺客多层次的需求。 面对市场上大企业的竞争挤压,中小企业 可充分发挥其机制灵活、市场反应迅速的 优点,注意形成自己的特色,将产品定位于 个性化,独特性、新颖性的产品领域以求发 展。

3,提供超值服务。未来的竞争不仅仅 在于能够提供什么样的产品。更重要的在 于能够为产品提供什么样的附加价值。如 运送、安装、调试、使用指导等。这种延伸产 品能够给消费者带来更大的价值和满足。 在这方面,财力薄弱、行动迅速、反应灵敏 的中小企业、具有广阔的创新空间,所以 中小企业不能仅仅关注提供的有形产品, 更要关注延伸产品的创新。

(四)营销渠道创新

下面仅以时下发展最为迅速的网络营 销为例。

网络营销是企业营销实践与现代化通 訊技术、计算机网络技术相结合的产物。它 具有范围广、速度快、成本低、任何企业都 不受自身规模的绝对限制,都能平等地获 取世界信息及平等地展示自己的优点。这 为中小企业创造了极好的发展空间,中小企业只需要花极小的成本,就可以迅速的 建立起自己的信息网和贸易网,将产品信息迅速转通到以前只有财力難厚的大公司 方能接触到的市场中去。平等地与大公司 竞争。这种营销方式能使中小企业跳过中 间面而与消费者实现一对一的沟通,便于 企业针对消费者的个别需要,提供个性化 服务。

这次金融危机既像一个老师又像一个 考官,它教会我们很多生存的本领,也教会 了我们如何反思。同时,它的考核也很严 厉,没有学会应对危机的企业将被无情的 淘汰出局。阿里巴巴首席执行官马云曾说: "今天很残酷,明天更残酷,但后天却是请 空万里!"现在我们很多中小企业不是见 到残酷的今天而怯步,就是倒在艰难的明 天,这个时候只有正确抉择,男往直前,才 能见到后天明媚的阳光!

(本文是国家大学生创新性实验计划 项目"基于网络环境的中小企业销售力的研究"阶段研究成果,作者为在校大学生, 指导老师: 解云建、王燕茄) 歸 市・场・风・云 財・富・人・生

台市场周刊

国内刊号: CN32-1514/F

国际刊号: ISSN1008-4428

理论研究

DISQUISITION EDITION

7月号 2009 年 2009 卷总第 28 期

蔡则祥: 发达地区农村金融需求的变化与农村金融体系的构建

- ▶ 国有独资公司进一步完善现代企业制度的路径思考
- ▶ 现代企业管理制度有效性分析
- ▶ 乡村旅游电子商务体系构建的探讨

ISSN 1008-4428 2.8> 9.771008-442093

定价: RMB 1200 元

中国期刊全文数据库全文收录 http://www.cnki.net

市场周刊

国内刊号 CN32-1514/F 国际刊号 ISSN1008-4428

101

社长 陆宏平

副社长 黄晓聆

总编辑 邵明波

主管主办 江苏省惠隆资产管理有限公司

编辑出版 市场周刊杂志社

(市场周刊·理论研究)编辑室

责任编辑 王宏艳

编辑 林 荫 椎 夫 范建兵

投稿邮箱 cn321514@vip.163.com

52337543@vip.163.com

联系电话 025-83285311 83285300

13912988012

联系人 王宏艳

编辑都地址 南京市鼓楼区灵隐路 26 号

邮编 210024

总编办 025-83285300

设计 025-83285327

发行 025-83285311

广告 025-83285336

广告经营许可证 3200004950054

承印 南京凯德印刷有限公司

定价 12.00元

金融观察

90	从可转换债券的融资成本看发行公司的适应性					程	岭莎
92	BT项目证券化及风险分析					蔡	元学
94	试论企业项目投资可行性分析					周	莉
96	证券经纪业务发展模式初探					#	健
98	人民币汇率调整对江苏省进出口企业影响的实证	分析		张	3	陈	欢
	我国存款准备金政策的进一步改革					邢	冰
102	C. C. S. Service C. C. Library and Service Control for the Service Control Service					林	村军
	热点						
105	正确看待效率与公平视角下的贫富差距问题			黄	虹	史	林
107	江苏省居民消费与经济增长关系的实证分析					AX ?	語君
109	金融危机下创业板的推出	_				李	杰
_	高校校园快递新模式探讨	朱	鸿	Ξį	芳黴	卢	小辰
	我国注册会计师制度面临的问题及对策				Barr	Ξ	伟
	实物期权在南水北调东线水资源配置中的应用研	究		方	技伟	刘	银
	探讨金融危机后优先股在我国发展的前景					1000	用费
122	论邓小平的政治民主理论及其在新时期的发展					沈	以梅
	中小企业论坛						
124	我国中小民营企业的员工培训分析			Ξi	宣丰	刘明	月杞
126				张	柳	胡	艳
	国际贸易						
128	金融危机对我国外贸的影响及对策					Ξ	芳
130	次贷危机对我国外贸的影响及对策					联维	夏媛
132	金融危机下的中法新合作					张	欢
8	审计视角						
134	如何做好清产核资专项审计					谢	蓓
136	试论内部审计与公司治理					朱礼	燕
	法学研究						
138	浅析我国建立环境民事公益诉讼制度的基础					*	\$15
140	解决民生问题的法律路径构建			T	娅	张1	至星
	人力资源						
142						酒	[1]
144	试论企业中层管理人员的激励问题					100	北北
147	以党建工作为指引 加快高校办公室"四好部门"	建设	10	楚广	兴	1000	8
149	提升员工忠诚度的策略探析	100		-		H	莉
151	对人才市场个人信用体系设计的探讨					刘龙	ka
153	三 ' 措 ' 并举强化国企预防腐败工作					张正	E华
	公共管理						
155	关于我国开征环境税的几点思考					刘	17.
157	浅析不安全行为与电梯安全运行					100	I英
	教育创新					-	
159	市场定位下的会计专业教学模式改革	#¥ 20	th COM	de s	英	周波	t-mi
100	TH WACK FOX EN T Z W 手顶 A K 平	RC.A	5/III.	4-1	*	lul 4	2-MJ

高校校园快递新模式探讨——以江南大学为例

朱 鸿 ¹ 王 苏 徽 ² 卢 小 辰 ³ (1.2.3 江南大学 商学院,江苏 无锡 214122)

攜 妻:本文以江南大学校园快递为典型、通过分析江南大学校园快递的现状。在总结其存在的特点与展示新校园快递模式产生 的必要性的基础上。提出了将存在相同的配送需求的各快递公司、整合成一个征大快递中心、使用一个运输系统进行配送的新 校园快递模式、并对其可行性和效果进行了进一步的阐述。

美鏞调:江南大学:校园快递:新快速模式

中图分类号:F259.23 文献标识码:A 文章编号:1008-4428(2009)07-111-04

随着我国经济实力的腾飞,近些年来,物流这个词已 经越来越多的出现在人们的生活中。而我们这里所论述的 快递,则是现代物流中一项极具代表性的项目。本文所述 的高校校园快递,主要是指各大快递公司在高校校园内所 经营的收发师生等客户邮件的业务,由于其独特的市场需 求和不同于一般快递的存在环境,使得其在校园内开展快 递业条时具有普遍的局限性。

一、江南大学校园快递基本概况

以江南大学作为研究对象,经过多次调查,发现该校 内的校园快递业存在以下现状,对现状进行分析,发现校 园快递存在的几大特点。

器调查得知,现今在江南大学校园内有快递业务的公司分为有固定代理点和无固定代理点两种。有固定代理点的有以下公司:申通快递公司(以下简称申通),则通快递公司(以下简称申通),的达快递公司(以下简称的达),具体情况如下;

1、代理点所在地

申通现暂时租用学校北区的简易房开展业务(多次更 换场所及店主); 圆通现处于学校北区商业街二楼店面阁 楼的电话超市内(店面较之前减小很多);中通则与服饰店 共同租用北区一楼的店铺阁楼(易主新运营一个月); 前达 同样与一水果店共同租用北区店铺(多次更换店主); 而无 固定代理点的快递公司(以下简称其他),现大部分则相对 其中在纺织与服装学院 119 室的复印店内。

2、代理点单日收发快递件数

申通:单日发送快递大致 150-160 件,收到寄送约 10 件以内

國通:单日发送快递大致 200 件,收到寄送约 70-80 件 中通:单日发送快递大致 50-60 件,收到寄送大约 10-20 件

韵达:单日发送快递约 85 件,收到寄送约 25 件 其他:单日共发送快递大约 20-30 件,共收到寄送约 40 件。

3、代理点盈利状况

各代理点所支付的房屋年租金大致为 10000-20000 元之间不等,但盈利率均不太高。申通收益一般;圆通年收 人稍高于 10000 元;中通由于易主新运营一个月,还无法 得知大致的数据;韵达店主表示其利润额不高;而其他则 几乎无盈利。

江南大学校园快递有以下特点:

1、代理点多面杂

代理点数量虽多,但由于租金问题,店家往往选择远 离学生公寓的施工地简易房或与其他商铺共同租用很小 的店面来维持日常的经营。地方狭窄简陋,师生难以对其 产生信赖感;货物摆放零乱无序,给师生造成以易丢失,安 全系数不高的感觉;场所偏僻,给师生音、取邮件带来不 便,因而难以维持业务的长期往来。

2、不稳定性大

单个代理点由于现有的市场份额有限,所赚取的利润 同样有限,而在租金和人工费等成本的开支下,净利润额 就相对不高甚至会出现负数的情况。在这种大的背景下, 各代理点就会出现经常性换量,经常性更换代理人,乃至 于更换营业业务的情况。这种巨大的不稳定性,同样难以 在师生中树立良好的口碑,也不利于市场的开拓。

3、宣传力度不足

对江南大学的学生进行问卷调查,得出以下各图,根据图1的百分比显示。因在校园内看见标牌或小广告而知道快递公司存在的仅占调查总人数的29.5%,显示出宣传力度辐射范围狭窄。占比重最大的网上购物,依靠的是网上卖家所选择的快递公司,而对于在校园内的快递公司来说则缺乏主动性,是一种让师生被动接收的形式。

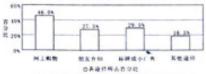


图 1 各了解方式或途径所占的百分比

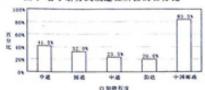


图 2 江南大学校园快递公司的知晓程度

同时从图 2 所示的快递公司知晓程度也可以看出,各 快递公司网点代理所做的宣传工作还远远不足。

4、在价格、服务等方面满意度有一定优势

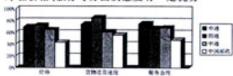


图 3 三大快递公司及中国解政度满意度

根据图 3 数据分析可得,申通、圆通及中通在前三项价格、货物送货速度及服务态度方面的满意度均超过60%,平均在70%-80%左右,就服务性行业来说,此幅度的满意度,其结果并不算理想,但均优于中国邮政。虽然在到达货物完整度和货物到货率的数据上不占居优势,但由于基数的差异,同时考虑到中国邮政垄断地位所带给师生的

思维定式,实际上其与中国邮政的差距并不大。

5、收入以发送邮件至师生为主且盈利率低

基本上现在的江南大学校园快递的主营业务还是以 发送邮件为主,而根据调查得知,代理点替上游快递公司送 邮件所从总公司收取的提成仅为每件 0.5 元。上述快递公司 中日均发件最多的为 200 件,单日在送件上最多盈利 100 元。虽然有的代理点提供送货上门服务,每件收取 3 元俗称 "跑路费",但需求量极少,也无法从中盈利。而寄送业务因数 量少,代理点只赚取少量价格差价,因而同样难以盈利。

二、建立江南大学校园快递新模式的必要性

首先,根据对快递公司的调查发现,有相当一部分店 主表示,校园快递模式需要改变。现有的房屋租金较高,而 主营业务主要为发件至师生处赚取的相当于"代运费"的 数额有限的金钱。

其次,学校的校园秩序是其必须规范的。杂乱的快递 公司代理点,极易给校园环境的稳定造成不安定的因素, 因而新的校园快递模式是必要的。

另外,图 4 的数据显示;在 200 名问卷调查者(师生) 中有一半以上的调查者希望在提、派送货物及时性、降低价格和改善服务态度方面进行改善,还有不少希望增加送 货区域,这就对校园快递提出了更高的要求。

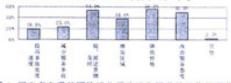


图 4 调查者急需校园快递公司改进和提升的工作的百分比

三、江南大学校园快递新模式设计

基于江南大学校园快递的上述现状,现提出一种将现 有校园快递资源整合、优化的新模式;在江南大学设立一 "江大快递中心",与各快递公司签署合作协议,统一接收 各快递公司邮件,进行分配管理,从中收取中转费用;并针 对师生拓展送货上门,寄送业务、个性化服务等。

(一)江南大学校园快递整合

1、快递代理点整合

表1 江南大学校园快递经营模式

快递公司	中通	网络	中通	網店	复印店
经营模式	代表	50.92	代理	代理	为多种波动快速代理

由表 3 可知,江南大学校园快递多为代理形式,即以

个人名义在学校设立中转站。而这种中转站不受快递公司 的直接监管,员工同样不受公司管理制度的约束,因此其 服务质量、效率均较为不如人意,且对于货物丢失、破损等 情况也无一规范、负责的解决方案,不免存在与快递公司 及寄送方之间相互推诿的情况。同时,由于校园店铺租金 较昂贵,致使许多代理点不断更换所在地、代理人,呈现出 极大的不稳定性及不规范性。

针对上述情况,校园快递新模式将各快递公司整合到 "江大快递中心"下,由中心统一对到件进行分配管理,图 5 和图 6 分为整合前后模式的区别:

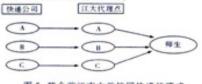


图 5 整合前江南大学校园快递的模式



图 6 整合后江南大学校园快递的模式

在统一设立的江大快递中心店铺内,将会为各快递公司分别设立储物柜,并且在显眼处标注各快递公司名称及标识,在清楚区别各公司的同时,同步达到宣传的效果。

2、员工规范管理

由图 3 可知, 师生对于快递公司服务的满意度仅为 60%,此比率在服务行业中并不算高,而满意度不高的主要 原因在于代理点服务态度不佳及效率低的问题上。虽然各 快递公司均设有投诉电话,但由于校园快递并不直接隶属 快递公司,因此投诉及快递公司的相关管理条例对代理点 的实质性约束并不大。

针对上述情况,对员工进行专门培训,以严格的工作守 则规范其行为成为此校园快递新模式的一大特色,从面改善 师生普遍反映的服务态度和效率问题。同时,要求员工在工 作中统一着装,给师生以规范,正式的感觉。通过一系列的工 作,逐步在广大师生中树立江大快递中心的品牌化影象。

(二)江南大学校园快递优化

1、送货上门服务

在校園快递业务中,普遍存在着包裹到达代理点与学生上课时间相冲突的情况,致使学生不能按时取件,甚至 一拖再拖,导致最后出现包裹被返回原地点的情况。

据调查,约有64%的消费者表示需要送货上门服务,但5家快递代理点中,只有申通、中通提供送货上门服务, 且从代理点送货至南区的收费为3元/件。在整合校园各代理点,成立统一的江大快递中心后,根据客户的不同需求,将提供送货上门服务。由于一次性送货件数的增加,单位成本将会降低。据估算,以该种模式进行送货上门服务的费用可降低到1元/件,如下图9所示,与消费者所普遍接受的价位1-2元相吻合,从而形成消费者与江大快递中心双赢的局面。

另外,中心可与江南大学勤工助学中心合作,聘用学 生送货,并按合适比例按件向其支付工资。

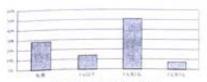


图 7 选货上门服务的价格

2.拓展寄送业务

江南大学在校学生人数约为 20000 人,其中有相当一部分为外省生源,每達寒暑假,学生对于行李寄送的需求非常旺盛。据调查,有寄送需求的人数占到了被调查者的71%,但这项业务在江南大学里目前基本是被中国邮政垄断,且被调查的5家快递代理点里,仅有圆通示办这一业务。根据江南大学校内快递公司满意度调查同卷可知,学生对于中国邮政在价格,速度及服务态度上存在着明显的不满,因此,在江大快递中心开展托送业务有着可行性。

客送业务将大致分为以下三类类型:

- (1)寒暑假行李托运
- (2) 毕业生行李托运
- (3)日常包裹寄送
- 3、个性化服务

在中国快递业务中,普遍存在着个性化服务单一的缺 点,快递公司为客户所提供的个性化服务的范围基本仅限 于递送的速度方面,江南大学校园快递也不例外。在深入 研究了消费群体师生的特点与需求后,提出校园快递个性 化服务这一概念,即根据师生不同的需求,量身打造相应 的快递业务,如提供个性化包装,代购、代送鲜花、礼物等。

这项增值服务的目的在于增加江大快递中心的营业 1.更重要的一点在于宣传江大快递中心,柯立其贴近学 2.用心服务的形象。

四、新校园快递模式可行性分析

1、从配送流程涉及的主体看

(1)市场上游——快递公司

快递配送业务方面:本文所提出的校园快递新模式将 在相同的配送需求的各快递公司,由一个运输业者-江 快递中心进行统一代理,使用一个统一的运输系统进行 送。此种模式本身所具有的集中资源,扩大规模,提升效 的优势将使其成本比以往的多家代理并存时期的任何 致一家的成本都大大的降低,进而为降低经营上游 全人司行给代理点的提成提供了可能,为该种商业模式 具快递公司的认可增加了筹码。

快递寄送业务方面:据调查,快递公司在大学内设点 要动机是不得不在此铺点,而不是单纯为了获得很大 狗。所以对于该种商业模式质造成的寄送业务竞争的 并不影响该种商业模式获得上谐快递公司的认可。 代理权

2)中转站——校园快递代理点

2 内的快递代理点普遍存在低盈利率的情况。经调
2 ,分散的代理点各据一方、分散经营的模式并不适
3 大学这一特殊市场,急需一种新的经营模式来改变
3 扩。而本文论述的模式把内外部需求结合在一起,每间的资源对配送活动实施统一管理,可以有助于配
3 的充分利用和优化配置,从而降低配送成本,节约

配送费用,提高配送作业效率,总体上提高末端物流的经 济效益,是市场发展到一定阶段后的必然产物。

(3)市场下游——广大师生

据问卷调查显示,消费群体对于新模式、新业务的需 求度与认可度也是较高的,具体情况如下,

首先,64%的被调查者表示需要送货上门服务。且其中 51%表示他们所能接受的送货上门服务的价格在 1-2 元区 间内,与快递中心成立后所预计的送货上门定价基本一致。

其次、被調查者中71%有寄送邮件的需求。并且除安 全性和速度外、51%的人将价格因素作为选择快递公司的 首要条件。两整合后的快递中心、正是以其透明、低价满足 大部分客户的需求。

最后,75%的被调查者认为快递公司应当增加个性化 服务。

2.从商业模式所在的市场环境——学校环境看

江南大学拥有两万多师生的广大市场, 消费潜力巨大, 同时作为电脑普及率最高的地方之一, 由间上购物带来的快递需求日益旺盛。

另外,由于一些快递代理点设置点的不规范,为学校 后勤管理带来了很多的问题。新模式整合各快递点,设置 规范稳定快递中心,对于稳定学校秩序,整领校园环境都 具有积极意义,将得到学校相关部门的认可。

所以, 江大快递中心项目是非常具有可行性的。

五、新校园快递模式效益预测

根据以上所提出的新的商业模式,以及其可行性与风险的评估,在此做出新模式的效果预测。

1、从经营者的盈亏状况看

(1) 遠代理点整合前后的成本比较

据调查,校證快递最主要的经营成本为店铺租金与员工人工费。电话费,水电费等其它费用据估计整合前后变化不大,且与店铺租金与员工费用相比比例较小。放假设整合前后的其它费用相抵。据计算,整合后,快递代理点的经营成本预计将从整合前的15300元每月降至降低8200元每月,降幅近50%。在盈利状况假设不变的情况下,成本的降低则意味着利润的增加,整合后的快递代理点的盈利状况则是好于整合前。

(2)整合后该商业模式的财务效益

使用到的相关数据:

表 2 江大快递中心年现金流量表

月の数:	0	-1	2	44411	12	Bir
初始投资	-75000			*****		
君业收入		14880	14880	*****	14880	178560
育业城事 (不含衍程)		7400	7400	77777	7400	88800
每月份報		3000	3000	-01111	3000	36000
程定资产折旧		750	730		750	9000
79.#526		3730	3730		3730	44760
理查流量	+75000	4480	4480	innin.	4480	53760

其中:第一,初始投资的估算;

设备购置费用:15000元

购买货车:30000元

混合费用:30000 元(包含宣传费用以及进行行业整合 所需的费用)

总计-75000 元

第二,营业收入为在原有的每日配送量以及寄送量都

不变的情况下,将快递公司的提成由 0.5 元降至 0.3 元,将 寄送费用保守估计为平均每件 2 元,按每月 30 天计算得 出,营业收入为 14880 元/月。

第三, 营业成本为四名员工(一名司机, 三名店内职工)1300 元/人*4 人=5200 元,每月运费40元/天*30天=1200元,以及其他费用1000元,共计7400元。

第四,固定资产折旧为货车以及店内购置设备的折旧,假设按五年折旧。

第五,税费暂不计人。

通过以上数据,计算下列财务效益指标:

(1)投资回收期预测

江大快递中心投资回收期=初始投资额/每年现金流 量=1.4年

即江大快递中心将在一年零五个月后收回初始投资 成本,开始盈利。

(2)主营业务收益率

主营业务收益率=利润/主营业务收入净额=25%

即可以看出江大快递中心的主营业务收益率比较可观。

(3)成本费用利润率

成本费用利润率=利润/成本费用=33.5%

即表明该经营耗费所带来的经营成果还不错。

通过其财务效益各指标均表明该商业模式的盈利状况较好。

2、从学校方面看,一是可以为营造和谐校园创造良好

的环境,合理整合校园内分散的快递资源,从而在客观上 使得校园秩序得到规范;二是可以为学校提供一定数额的 勤工俭学的职位,减轻学校的负担。

3、从高校市场来看,为打开高校校园快递的市场提供了一种新的商业模式。

六、结论

本文论述的新校团快递模式主要通过组织和协调,把 学校外部的快递总公司、学校内部彼此分离的快递代理点 整合成整体服务系统,取得 1+1>2 的效果。实现优化配置 的决策目标需要根据快递代理点的发展战略和市场需求 对有关的资源进行重新配置,以凸显此模式的核心竞争 力,并寻求资源配置与客户需求的最佳结合点。

我们期待方案的实施,更期待看到高校校园快递为此 得到改善,朝着良性稳定的方向发展。

参考文献:

[1]校园快递红红火火[J]. 科学投资,2008,(03).

[2]杨 华,曾德慧, 高校校园内电子商务下的物液研究[J]. 物液科技,2007,02).

[3]陶 洋,裴广信, 基于代理模式的校园电子商务研究[J], 商场现代化,2007,(21).

作者简介:

來 鴻,江南大学商学院圖际貿易专业 2006 级学生; 王苏嘏,江南大学商学院圖际貿易专业 2006 级学生; 卢小展,江南大学商学院国际貿易专业 2006 级学生。

(上接第 57 页)费的消费行为、消费心理、消费决策三个方面对服装网络消费的现状进行初探。张毅斌(2001)认为进行网络消费的网民主要以年轻人为主,求新、个性化、求快和求便的消费心理在该群体中占主导地位。其中,求新和个性化消费心理正和服装作为时尚消费品时某些消费者所追逐的流行性相吻合。

综上所述, 虽然在众多的研究中涉及到网络服装消费 者行为的几乎没有, 而消费者对于不同的服装风格、服装 品牌观念以及服装消费价位的具体消费情况如何, 对于网 络服装消费者行为的因素影响程度如何, 目前尚无资料可 以求证。同但是, 这些研究都为系统化整个服装网络消费行 为的理论奠定了坚实基础。国内外对服装网络消费的心理 因素分析、行为分析、服装网络消费的管理以及服装网络 消费的现状和发展趋势的研究涉及也较少。

根据以上国内外学者的研究可知: 商品描述、网站设 计、商家形象、公众意见、便利性、网购经验、感知风险和体 验是服装网络消费者行为最主要的影响因素。

四、未来研究展望

人的心理需求和行为表现是受周围环境影响的,随着 网络技术和服装网络技术的发展,会有越来越多的消费者 尝试网上购衣。社会心理学认为,在从事某一种行为的人 增多时,人具有从众的心理。在这种心理的作用下,将会有 越来越多的人尝试服装网上消费。今后,可以从更深人的 角度来分析网络服装的消费行为,研究这种行为随着情景 的变化会发生的结果,以及人们的消费习惯的连续性和稳 定性因素的影响程度,以便动态地掌握消费者的心理和行 为,制定更符合的营销策略来满足消费者的各种需求。

参考文献:

[1]司金銮.消费者行为:定义分歧与本质界定[J].浙江学刊,2001,6:77-78.

[2]李远志.北京大学生网络消费决策影响因素的实证研究[D].北京,北京邮电大学,2008.

[3] 曹义锋、薛君、网络消费者行为研究综述 [J], 商场现代化、 2006,477:146-147.

[4]王君丽.我国服装网络消费的现状及其发展趋势研究[D].江苏; 江南大学,2007.

[5]田號上海市青年女性服裝消费行为研究[D]上海;同济大学,2008.
[6]李坤,刘静伟,服装购买行为中的思维定势分析[J],四川丝绸。
2002.3;38-39.

[7]何国朝,林梅华.同上购物行为影响因素实证研究[J].市场营销。 2006,10:44-49.

[8]戴伟.服装网络消费行为市场调查与分析[J].贸易经济、2007、3; 69-73

[9]史鸿版,李俊, 服装网络购物的发展趋势[J],化纤与纺织技术, 2005,3:45-48.

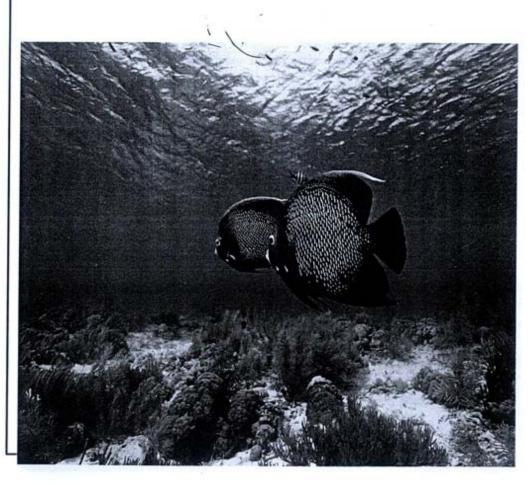
[10]刘国联,卢芳.我国沿海地区大学生服装行为的研究[J].丝鲷。 2004,10:4-6.

作者简介:

姜素芳,女,新江财经学院工商管理学院企业管理硕士研 完生,研究方向:市场营销。

Jiao Xue Li Lun Yu Shi Jian 教学理论与实践









★教改天地

目 录

思想品德课教学探究 依娜姆(2)

	教学理论与实践
	文科版
	2009年第6期
	总第 182 期
	每月 20 日出版
主	管:北京市教学理论与政策
1270	研究中心
主	办:《教学理论与实践》
	杂志社
-	编:李海燕 主编:韩达生
-	编辑:周永华 傅生俭
**	刘宗敏 何 方
	吴 家 杜义德
美术	编辑:白建铁 徐 礼
ŦIJ	号:ISSN1008-7443
	CN11-3874/G
邮发	代号:2-637
编辑	部电话:010-87890243
	010-87890290
	部电话:010-83418927
	信箱:jiaoxue998@vip.sina.com
网	址:www.bjjxsj.com
地	址:北京市崇文区城市亮点
40	1081A
邮制	编:100075 版:北京程大时代图文设计
Φ9	有限公司
印	刷:北京程大印务有限公司
p=-24	- 在可证是。

培养后进生自信心	石建晓(2)
浅析识字教学中创新能力的培养	张福芝(3)
活跃语文教学课堂气氛之初探	杨晓凤(5)
让作文批改走出困境	安生福(6)
关于语文教学中自主、合作、探究之模式的思考	泰财山(7)
勘 思 生 命	张会珍(8)
实施小学语文课改的几点体会	李俊娜(9)
◆教学商業	
语文课外阅读的好处、现状及其措施	刘忠琴(11)
走进比较阅读,训练比较思维	任忠华(12)
民族小学大班额语文教学的途径初探	李海湖(13)
如何在英语教学中实施素质教育	能日红(15)
提升语文素养的金钥匙	李 琳(16)
让实例走进思想政治课堂	泰越县(18)
初中语文教学之我见	M WESE (10)
高中语文教学的拓展与延伸	字 75 知(20)
HT (CHECKER LEGICAL CONTROL OF CONTROL OF CONTROL CONTROL CONTROL CONTROL CONTROL CONTROL CONTROL CONTROL CONT	起令状(21)
★素质教育 浅谈计算机辅导作文教学的优势	++++=/24
浅读计算机辅导作义数字的优势	かななな(24)
英语教学中如何提高课堂教学效率	ラ米部 (25) エコニ(23)
浅谈学生英语学习自主性的培养	王卫云(27)
如何正确指导中学生课外阅读	土紅子(29)
农村留守儿童闭锁心理矫正方法研究	关思平(30)
借鉴传统文化 抓好精神文明建设	李 则(32)
高考英语阅读理解题类型归纳	欧阳赘(34)
屈原艺术想象独创性之我见	何举芳(35)
★教学漫谈	200
作文教学中培养学生创新能力的思考	张俊莲(38)
感悟微笑在教学中的作用	杨兴琼(39)
在职业高中语文教学中进行情境教学的实践	焦文选(40)
浅谈英语教师综合教学能力的培养	刘桂元(42)
深人英语新课改,树立教学新理念	昌士芹(44)
如何防止初中学生英语两极分化	詹月仙(47)
关于强调句型的一些认识	王 巍(49)
读阅读教学中课文"空白"的填补	马梅娥(51)
+ shell of SC	
试谈新课标下的高中英语词汇教学	书新强(53)
学生心理健康实施涂衫研究	刘国强(56)
如何使英语课意提问更有效	王怀桐(58)
任务型教学在中学英语教学中的实践与反思	张庭玲(60)
开启未成年人的心理和道德之门	李绍学(64)
浅漆新财期加强大学生思想道德修养的途径	郭珊珊(66)
地理教师如何在信息技术实现自身价值	哀同分(68)
读中学语文教学与新课程改革	郭素梅(70)
→教育新论	
聚焦语文课堂教学的新问题	阮树晖(72)
语文教学加何激发学生的学习兴趣	贾改红(75)
浅读语文课如何提高小学生的书写速度	お建設(77)
思想品德课如何进行互动教学	陶光涛(78)
浅议语文课堂如何培养学生创新能力	张雪芬(79)
小学生作文修改方法刍议	张俊月(80)
浅议新课改中的小学英语教学	刘改燕(81)
读对英语差生的教学方法	许长文(83)
贴近学生生活的语文教学 李 军	美沙斯(85
知以子上生的即位人权子·	PERWIT OF

京崇工商文字 8293 号

定 价:4.80元

容中,我们看到了她对生活的希望。



5月3日,唐建华(右二)和同学们在心理辅导课上做 游戏。新华社记者陈建力、赵宇思报道(资料来源:网易新 闻中心 2009-5-4)

大灾之后必定有大爱。社会的教育,社会的关爱,让她 燃起了对生的希望,熄灭了对死的恐惧。我们相信,小建华 长大后,会加倍地回报社会对她的爱,会加倍报答曾经给予 她帮助的人。

而像小琴这样的女孩就没有唐建华那样幸运了。外来 务工子女是一个特殊的群体,他们处在社会的边缘,很容易 受到社会的负面影响。这"王八蛋"三个字,我想,不是从家 里得到的启蒙,也不是从学校得到的启发,而应该是从社会 中得到的启迪。我们不希望像小琴那样因为一班委女生向 老师"告状"就被她邀约社会上的几个男孩子打了一顿这样 的悲剧重演。面对社会的两面,我们的未成年人应该怎么 办?据有关专家分析,像小琴这样的个例,不是其父母、学校 能解决问题的,需要懂得心理学和教育学的"社工"走进其 内心,揭开其心灵的疙瘩,打开其封锁的心理和道德之门, 让其走出心理阴影,走出道德盲区。我们期望这样的"社工" 早日出现在小琴面前。

两个女孩,生活在同一时代,生活在同一片蓝天下,却 因不同的自我,不同的家庭,不同的学校和不同的社会环境,出现两种截然不同的结果。两个女孩的故事仅仅只是众 多未成年学生成长中的一个缩影。不管是身处困境而心胸 宽广的唐建华,还是身处窘境而心灵创伤的小琴,摆在她们 面前的路都还很长,她们都应该勇敢地面对现实,在家长的 呵护下,在学校的教导下,在社会的关怀下,依靠自身努力, 将命运牢牢地掌握在自己手中,塑造高尚的品德,陶冶美好 的心境,创造美好的明天。

重庆市石柱中学校

浅谈新时期加强大学生思想道德修养的途径

郭珊珊

摘 要:大学生是国家和民族的希望, 腐负着人民的重托、历史的责任。本文探讨了当代大学生的思想政治观念的新 特点, 提出加强大学生思想道德修养的主要途径。

ناقي التاقي التاقية التاقيق الت

关键词:大学生 思想道德修养 途径

目前,我国社会正在发生着复杂而深刻的变化,这些变 化正在强烈地冲击着高校学生思想政治工作的旧有模式, 也使当代大学生的思想政治观念呈现出新的特点。因此,加 强大学生思想道德修养必须采取符合实际的途径。

- 一、当代大学生的思想政治观念的新特点
- 要求在物质利益与思想理论相结合的层面说明问题。大学生更加追求物质利益分配中的公平。只有在公平地处理物质利益的前提下,才能对大学生产生思想政治教育

> 2.要求面对现实,又不要放弃主旋律。大学生关注社会 现实问题的解决,是关心国家的前途和命运的表现。对于复 杂的现实问题,思想政治教育工作者必须敢于面对并及时 反映,不能回避,这才能取得大学生的信任。同时,大学生从 自身的根本利益出发,并不要求以极端的态度对待现实,反 对从现实中引申出资产自由化的倾向。只有在面对现实的

基础上,坚持主旋律的立场,才能受到欢迎。

3. 对于解决思想理论热点和难点问题具有浓厚的兴趣。社会急剧变革,在大学生的思想上很容易积累起大量的 热点、难点问题。这些问题就是大学生普遍关注的焦点,解 决这样的问题,就能起到举一反三的效果。当然,热点问题, 往往是上面没有表态,下面争议较大的"敏感"问题,确实不 容易解决。正因为这样,才需要思想政治工作者发扬冲劲, 敢于碰硬。如果见到热点绕着走,打官腔搪塞大学生,装聋 作哑,哼哼哈哈,就会使大学生板端失望。

4.大学生普遍具有程度不同的逆反心理。由于理论与 实际的脱节现象,养育了大学生的逆反心理。这种思维方式 实际上是简单的直线平面式的思维路线遇到现实障碍后的 回返运动。逆反心理主要针对着三个方面的对象:架子很大 的领导干部,以空洞说教为特点的思想政治工作者,刮风、 起哄式的舆论工具和导向。

5.渴望及时、多样的思想交流。由于社会变化急剧,大学生的思想十分活跃,思想问题也大量出现。生活节奏的加快,自身发展的利益,都使得大学生对思想交流的及时性和多樂道提出了更加迫切的要求。这需要参与思想政治教育的工作者、媒体、政府机构等各个方面都要适应这一特点,做出变通和改进。

二 道德修养的途径

1.进一步加强政治理论的学习,树立正确的人生观,世 界观,价值观

德智体美,德育为先。加强学习政治理论课,社会科学 课,哲学课,军事理论课,通过理论学习,提高相关课程的教 育质量,把枯燥的理论联系生动的教学形式,方法,切入实 际,从根本上改善教学效果,优化教学环境,通过深入的学 习,我们必须充分认识祖国的国情,悠久的历史文化和良好 传统、继承中华民族的优良美德、激发自身的爱国主义情 感,明确自己的社会责任,树立崇高的理想与信念,凡事以 国家利益为重的思想,懂得人民是历史创造者,人民是最可 亲可爱的人,把全心全意为人民服务作为自己的行动指南, 道德追求,了解社会主义的过去,现在和将来,认清中国特 色社会主义的光明前途,懂得只有社会主义才能就中国,才 能发展中国的真理、把为社会主义事业奋斗终身作为自己 的毕生目标和追求。人生有限,事业无涯,中华民族历来有 积极进取,乐观向上,厚德载物,自强不息的人生态度,积极 高尚的人生观,世界观,价值观,使得青春得以延续,宝贵的 生命得到永生。,只有树立正确的世界观、人生观,价值观, 才能在纷繁复杂的现实生活中保持清醒的头脑,明辨是非, 把握人生成才的方向:才能坚持党的基本路线和基本纲领。

坚定共产主义信念; 也才能正确对待成才道路上所面临的 各种境遇,不断排除成才道路上的障碍,勇往直前。

2.落实《学生校园行为规范》,优化校风,班风建设

风气是一种无形的精神力量,它对于处于这个风气中的群体行为方式,思维方式等都有着重大的影响。然而,风气也是依托于群体而存在的,它的形成受制于群体之中个体的行为,思想等,风气是学生在实践中逐渐形成的具有心理制约作用的行为风尚,是同学的思想作风,行为修养,治学态度,守纪观念以及精神面貌的综合反映和外在表现,营造良好的校风,班风来管理人,从而使身处其中的每一个人都能体会到来自这种良好风气的影响,起到"润物细无声"的效果。所以良好的风气对于大学生的行为道德规范起着至关重要的作用。对于《学生校园行为规范》的学习,也不能有所懈怠,而要形成长效机制,持之以恒,真正做到思想上重视,措施上落实,制度上保证,效果上体现。我们应该自觉抵制校园不文明,不健康的行为,真正把《学生校园行为规范》游到实处,成为自己的行为准则。

建设体现社会主义特点,时代特征和学校特色的校园文化,构建和谐校园

辩证唯物主义告诉我们:人的行为必有其内因和外因。 外因透过内因影响其行为、虽然一个人的具体行为是由内 因决定的,但内因的形式有赖于外因的长期作用。加之大学 生阅历浅,社会经验不足,相对来说外因对他们的作用显得 更加突出。古人云"近朱者赤,近墨者黑",这正说明了一个 人的道德品质很大程度上是受所处的环境形成的。由此可 见,人的良好的道德心理也是人在所处的社会环境中积极 因素作用以及舆论导向下逐步形成的。一个好的校园环境 能使大学生积极向上,形成良好的思想道德理念和道德品 质,反之,也会让人精神颓废,意志消沉,道德沦丧。加强大 学生的文化素质教育,开展丰富多彩的,积极向上的,吸引 力强,形式多样的学术,科技,教育,文艺和娱乐活动,把道 德修养和智育,美育,体育有机的结合起来。使学生们在活 动中规范自己的道德体系。可以依托共青团,学生会,班级, 社团等组织充分调动大学生自我教育,自我规范的积极性, 主动性。

4. 学习优秀党员的优良作风,加强精神文明建设

高校应该加强党建建设,加强学生党员的培养工程,真 正让学生党员起到先进性的作用,以点带面,带动其他同学 共同进步。中国共产党的最终目标的实现,需要几代人甚至 十几代人的共同努力,需要广大的人民群众加入这一伟大 的事业中,尤其是青年大学生,党的事业需要青年,青年大 学生更需要党,青年大学生需为社会发展贡献力量,要实现 自身的理想和价值也需要一个正确的领路人和领导者,历 史选择了共产党,这就是我们应该仰赖的领导者。我们可以 通过党建咨询,党章学习小组,团组织生活和政治辅导员的 个别读心等形式的活动的开展,了解党的性质,历史和现 状,激发对党的热爱,在政治上确立一个明确的目标,积极 向党组织靠拢,深人贯彻党的十六届四中全会的精神,真正 提高思想觉悟和政治素养,"未入党的门,先做党的人"。学 习优秀共产党的感人事迹,如学习任长霞在她的身上那种 一个共产党员坚定贯彻"三个代表",把"为人民服务"作为 天职的人民公仆的典范。人民公安,人民在前,人民公安为 人民。活着,她是一面旗帜;逝去,她留下一座丰碑。这座丰 碑将永远激励我们前进,奋发。

总之,大学生应当大力弘扬为实现社会主义现代化而 不懈奋斗的精神,紧跟时代,勇于创新的精神,知难而进,一 往无前的精神,艰苦奋斗,务求实效的精神,狭泊名利,无私 奉献的精神。通过严肃认真,诚心诚意的自我修养,使自己 的品质情操,道德境界不断地得以升华,成为全面发展的 人。实践证明,大学生只有自觉地把个人理想融入到中国特 色社会主义的共同理想之中,按照党和人民的要求加强修 养,按照时代和社会的需要锻炼成长,其聪明才智才能更加 充分地发挥出来,才能在改革开放和现代化建设的广阔舞 台上,努力创造无愧于时代和人民的业绩,完美展望绚丽多 彩的人生价值。

[参考文献]:

[1] 张光兴:《大学生思想道德修养》,科学出版社,2002 年,第一版。

[2]郑海松:《大学生思想道德修养和法律基础》,军事 谊文出版社,2005年,第一版。

江南大学商学院

地理教师如何在信息技术实现自身价值

袁同分

随着信息技术的进一步发展,信息技术进入教室已成为一种必然趋势。从理论上讲,这必将带来教学目标、教学内容、教学策略、教学媒体和教学评价的深刻变革。但是,信息技术与课堂教学的整合并未形成理想的规模,信息技术在课堂教学中的作用并没有充分发挥信息技术与教学的整合为现代化教学提供了广阔的活动天地,促成了教学改革的深化,使教育教学领域发生了更为深刻的巨变,教学方法的策略化、教学手段的现代化、教学内容的信息化、教学操作的简捷化等,因此而逐步成为现实。这种整合的作川是巨大的,意义是深远的,我们应该大力推进这种整合,为教育事业的发展作出应有的贡献,这就给教师提出了一个新的课题:教师如何适应信息技术时代的教育。

教师价值的实现首先是定位问题。

在目前的教育环境下,我们信息技术教师所做的工作 烦琐沉重,这导致大家对自身的定位问题没时间做过多的 思考,只顾"低头拉车",而没有"抬头看路"。任何一份职业 只要用心经营,都会有所收获的。关键在于我们自己怎么去 看待,,把教师的成就感定位在升学率和当班主任这无可厚 非,可条件不允我们这么做,那我们该怎么办?其实,信息技术教师可以在以下方面进行定位。1. 调整心态,川心上好每一节信息技术课,夯实教学基本功。这是做一名教师的基本要求。2. 经常反思,及时总结经验与不足,并逐渐尝试写一些教学随笔,与同行共享。3. 勤奋刻苦,努力提升自己的技术水平,以更好的服务信息技术教学,并且适时的帮助同事,比如和他们探讨信息技术课程整合等,但不能只为他们做"嫁衣"。4. 筛选并辅导学生参加电脑作品大赛、机器人比赛、信息学奥赛,在这个过程中提升自我,实现自我。5. 拓宽自己的业务渠道,结合实际情况为学校的信息化建设出谋划策、贡献力量。

自身的价值可以在学校的层面上得到认可。

当然信息技术教师能做的事情不只是这些,大家可以 根据自身的情况合理定位,并且坚持不懈的去做。在这个过 程中要肯付出,"敬其事而后其食"。相信随着课程改革的深 人和教育环境的改善,信息技术教师会很好的体现自身的 价值的。其实学科老师的技术培训并不是重要的,重要的还 是让这些学科老师知道信息技术的作用是什么?信息技术 East China Economic Management

Jul., 2009 (Vol. 23, No. 7)

●物流管理

[DOI] 10. 3969/j. issn. 1007 - 5097. 2009. 07. 028

VMI 系统对垄断竞争市场中厂商的影响

浦徐进,唐建荣,盛利祥(江南大学 商学院, 江苏 元锡 214122)

[摘要] 供应商管理用户库存 (VMI) 作为一种有效的补货机制,能对购买渠道的需求信息做出积极正确的反应。现在对 VMI 系统的研究往往集中于单个零售商和单个供应商组成的系统,不考虑 VMI 系统受市场上其他零售商或供应商的影响。一般来说,在独立的单个零售商和单个供应商间导入 VMI 系统后,零售商在短期和长期内都能获利,而供应商的利润变化则是不确定的,供应商往往在短期内会损失利润,在长期内则会获利。文章研究表明,当零售商所处的市场为垄断竞争市场,在零售商和其对应的供应商间导入 VMI 系统后,零售商在短期内能获利,在长期内利润不变;而供应商在短期内获利的可能性要大于长期获利的可能性,这与单个零售商和单个供应商时的情形有很大的不同。

[关键词] 供应商管理库存; 垄断竞争市场; Nash 均衡; 利润变化

「中图分类号] F270

[文献标志码] A

[文章编号] 1007-5097(2009)07-0125-06

The Effect of VMI System on Firms in Monopolistic Competition Market

PU Xu-jin, TANG Jian-rong, SHENG Li-xiang

(Business School, Southern Yangtze University, Wuxi 214122, China)

Abstract: Vendor managed inventory (VMI) as an efficient replenishment practice can enable the vendor to respond to demand in the retail chain. The recent studies on VMI system always focus on the supply chain composed of one retailer and one vendor. Generally speaking, after VMI system has been introduced into the independent single retailer and single supplier, the retailer can improve its profit in short-term and in long-term; but the change of supplier's profit is uncertain, the supplier can debase its profit in short-term, but improve its profit in long-term. In this text, we consider that the retailer exists in monopolistic competition market, then VMI system will be introduced into the retailer and the supplier. We find that the retailer improves its profit in short-term, and its profit does not change in long-term; however, the possibility of the supplier improving profit will be greater in short-term than in long-term. Clearly, this conslusion will be different from the chain composed of one retailer and one vendor.

Key words; vendor managed inventory; monopolistic competition market; nash equilibrium; profit changing

一、引言

研究供应链中独立决策的各个单元企业如何用合同来约束各方的行为是供应链管理研究的一个热点。如 Monahan^[1]、Banerjee^[2]、P. H. Ritchken 和 Ch. S. Tapiero^[3]、R, Aderohunmu 等^[4]、D. Barnes-Schuster 等^[5] 都研究了数量折扣和数量契约在供应链各方合作中的作用。供应商管理用户库存(VMI)作为供应链中新出现的一种合同样式,受到越来越多的重视。

许多研究表明 VMI 将成为供应链管理技术的一个新的发展方向。Gerber^[6] 指出在医疗物资的管理中,VMI 是优于基于 JIT 的零库存策略的;Andel^[7] 预测,在未来几年中,VMI 将在大型零售企业的库存管理中大行其道;JanHolmstrom^[8]研究表明 VMI 在现有的标准供应链管理环境(即基于EDIFACT 库存报告的 SAP R/3 信息环境)中就可以得到很好的应用。Burke 和 Cattrill^[9]指出 VMI 的流行将导致未来分销渠道的革命。王

[收稿日期] 2008-08-18

[基金项目] 江苏省高校哲学社会科学研究基金项目"超市主导的江苏食用农产品供应链契约协调研究"

[作者简介] 浦徐进(1979—),男,江苏无锡人,副教授,研究方向:决策分析,物流管理;

唐建荣(1963—),男,江苏无锡人,教授,研究方向:供应链管理;

盛利祥(1987--),男,浙江嘉兴人,硕士研究生,研究方向:科技管理。

裕文^[10] 指出 VMI 机制适合有下列特性的产品: (1) 具有较长的生命周期; (2) 可预测其需求状态; (3) 非关键产品: (4) 标准化产品。

当前对 VMI 的研究主要集中于两个方面: VMI 的应用如何降低整个供应链的运行成本[11-14]; 信息共享在 VMI 运作过程中的重要性[15-20]。

上述对 VMI 的研究往往集中于独立的单个零售商 和单个供应商组成的供应链,分析导入 VMI 系统后供 应链整体和各成员的利润变化,并不考虑 VMI 系统受 零售商市场竞争的影响。Yan Dong 和 Kefeng Xu[19]证 明,在独立的单个零售商和单个供应商间导入 VMI系 统后,零售商在短期和长期内都能获利;而供应商的 利润变化则是不确定的, 供应商往往在短期内会损失 利润,在长期内则会获利。事实上,市场上仅有一个 零售商的情形是很罕见的, 当考虑零售商所处的市场 为垄断竞争市场时, 其中某个零售商与其供应商组成 的 VMI 系统将受到市场竞争的影响, 因此导入 VMI 系 统后,零售商和供应商的利润变化和独立的单个零售 商和单个供应商时的情形相比将有很大不同。在本文 的研究中,将指出当零售商所处的市场为垄断竞争市 场时,在零售商和其对应的供应商间导入 VMI 系统后, 零售商在短期内能获利,在长期内利润不变;而供应 商在短期内获利的可能性要大于长期内的可能性。

文章第二部分分析在垄断竞争的市场上,零售商和供应商的利润模型;第三部分对导入 VMI 系统后,零售商和供应商短期和长期的利润变化进行数学描述;第四部分将得出结论。

二、未导入 VMI 系统时,零售商和供应商的利润模型

垄断竞争市场具有以下特点: (1) 该行业包含了 大量规模很小的零售商; (2) 每个零售商产品存在着 差别,但这些有差别的产品之间又有很高的替代性; (3) 新零售商能够自由地进入该行业。由于垄断竞争 市场的每个零售商的产品,既有一定的差别又有很高 的替代性,所以每个零售商的产品的需求曲线,不是 需求弹性为无穷大的水平线,而是自左向右下方倾斜。 零售商在垄断竞争市场中的长期均衡如图 1 所示:

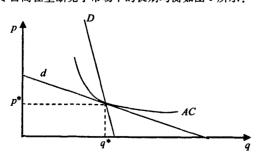


图 1 零售商在垄断竞争市场中的长期均衡

d是一条需求曲线,它表示该行业某一代表性零售商改变产品价格时,它的竞争者并不随之改变其价格的情况下,它的销售价格与销售量的关系。D是零售商的另一条需求曲线,它表示该零售商降低买价时,其他所有竞争者也同时降低他们卖价的情况下,该零售商现有的销售量与其卖价的关系。AC是零售商的平均成本曲线,在长期内,由于销售价格和平均成本相等,故零售商在垄断竞争市场中的长期均衡利润为零。

以代表性零售商为例,供应商只向零售商供货, 与零售商和供应商有关的一些变量定义如下所示:

U—— 零售商进入市场的固定成本 (不失一般性, 假设零售商有相等的固定成本);

K——供应商给予零售商的批发价格(考虑到垄断市场上产品的差别很小,而且同一件产品在不同的零售商那里会被看作不同产品,因此假设垄断市场上零售商进货的批发价格相同,零售商的不同主要表现在库存成本和订货成本上);

s_{Ri}——零售商 i 的每次订货成本;

h_{Ri}——零售商 i 的单位库存成本;

qi——零售商 i 单位时间的销售量;

Q.——零售商 i 每批的订货量;

p_i — 零售商 i 的销售价格;

s. — 供应商 i 的每次进货成本;

s; —— 供应商 i 的每次送货成本;

h'.---供应商 i 的单位库存成本;

c。——供应商 i 向外部市场购买产品时的价格。

由上面的分析,得出零售商的成本函数 C_{Ri}^{RM} ,上标 "RMI"表示零售商自己管理自身库存 (Retailer Managed Inventory):

$$C_{Ri}^{RMI} = U + Kq_i + s_{Ri} \frac{q_i}{Q_i} + h_{Ri} \frac{Q_i}{2}$$
 (1)

有经典的 EOO 模型可知,零售商i每次的最优订

货量
$$Q_i^*$$
 应为 $\sqrt{\frac{2s_{Ri}q_i}{h_{Ri}}}$, 故 C_{Ri}^{RMI} 变为:

$$C_{Ri}^{RMI} = U + Kq_i + (2s_{Ri}h_{Ri}q_i)^{\frac{1}{2}}$$
 (2)

令 $\alpha = (2s_{Ri}h_{Ri})^{\frac{1}{2}}$, 则又有 $C_{Ri}^{RMI} = U + Kq_i + \alpha q_i^{\frac{1}{2}}$.

由 Michael C. Lovell 的分析可知,零售商的销售价格 p. 可以表示为:

$$p_i(q_i, p_i, n) = d_1 + d_2 p_i - \frac{q_i n^{1-r}}{d_0}$$
 (3)

其中, q_i 表示零售商 i 单位时间的销售量;n 表示市场上零售商的数量; $p=\frac{\sum_i p_i}{n-1}$ 表示除零售商 i 外其他全部零售商的平均销售价格; d_i 、 d_i 和 d_o 为常数系数, d_i , d_o >0,0 < d_i <1; r 表示市场需求关于零售商数量的弹性系数。

则零售商的收益函数 R_B^{RMI}为:

$$R_{R_i}^{RMI} = p_i q_i = d_1 q_i + d_2 p_i q_i - \frac{q_i^2 n^{1-r}}{d_0}$$
 (4)

由零售商的成本函数 C_{Ri}^{RMI} 和收益函数 R_{Ri}^{RMI} ,容易得到零售商 i 的利润函数 Π_{Ri}^{RMI} 为:

$$\Pi_{Ri}^{RMI} = R_{Ri}^{RMI} - C_{Ri}^{RMI} = d_1 q_i + d_2 p_i q_i - \frac{q_i^2 n^{1-r}}{d_0} - [U + K q_i + \alpha q_i^{\frac{1}{2}}]$$
(5)

当零售商 i 单位时间的销售量 q_i 满足 $\frac{\partial \prod_{R_i}^{RMI}}{\partial q_i} = 0$

时,此时的 q_i 为零售商 i 最优销售量,而 $\frac{\partial \prod_{R_i}^{RM}}{\partial q_i} = 0$ 的条件可以表达为:

$$\frac{\partial \prod_{R_i}^{RMI}}{\partial q_i} = d_1 + d_2 p_i - K - 2n^{1-r} d_0 q_i - \alpha \frac{q_1^{\frac{1}{2}}}{2} = 0$$
 (6)

Spence^[21]已经证明,当长期内垄断竞争市场上的零售商达到 Nash 均衡时,由于对称性,有 p_i^{LRMI} = p_i^{LRMI}。 故达到 Nash 均衡时,由(3)式可知,p_i^{LRMI} 可以表示为:

$$p_i^{\text{LRMJ}} = \overline{p_i^{\text{LRMJ}}} = \frac{q_i n^{1-r} - d_0 d_1}{d_0 (d_2 - 1)}$$
 (7)

由垄断竞争市场长期均衡的性质可知,在长期均衡时,由于零售商的数量 n 调节,将使零售商 i 在长期的利润 Π_{R}^{MI} 为零,将(7)式代人(6)式,同时将(7)式代人(5)式,并令(5)式为零,联立此时的(5)式和(6)式,可以得到方程组:

$$\begin{cases} -U + (d_1 + d_2 \frac{q_i n^{1-r} - d_0 d_1}{d_0 (d_2 - 1)} - K) q_i - q_i^2 \frac{n^{1-r}}{d_0} - \alpha q_i^{\frac{1}{2}} = 0 \\ d_1 + d_2 \frac{q_i n^{1-r} - d_0 d_1}{d_0 (d_2 - 1)} - K - 2q_i \frac{n^{1-r}}{d_0} - \alpha \frac{q_i^{\frac{1}{2}}}{2} = 0 \end{cases}$$
(8)

在解这个方程组时,先可以求得 n 和 q_i 的关系式

为 $n(q_i) = \left[\frac{d_0(U-\alpha\frac{q_i^2}{2})}{q_i^2}\right]^{\frac{1}{2}}$ 。将 $n(q_i)$ 代人方程组中的任何一个方程,将得到一个高次方程,应用数学软件 Mathematica 中解高次方程的程序,可以求得 q_i^{IRMI} ,然后可以得到 n^{IRMI} ,最后得到长期均衡时零售商 i 的利润 $\Pi_{Rii}^{RMI}(q_i^{IRMI}, n^{IRMI})$ 。当 q_i^{IRMI} 确定时,容易求得长期均衡

时零售商每批的订货量 Q_i^{LRMI} 为 $\sqrt{\frac{2s_{\text{R}i}q_i^{\text{LRMI}}}{h_{\text{R}i}}}$ 。

和零售商i对应的供应商i以零售商i每批的订货量 Q^{LEMI}的 m 倍进货,和零售商i的利润函数类似,根据 Yan Dong 和 Kefeng Xu^[19]的分析,把供应商i的利润函数表示为:

$$\prod_{S_{i}}^{RMI} = (K - c_{S_{i}}) q_{i} - s_{i} \frac{q_{i}}{Q_{i}} - \frac{s'_{i}q_{i}}{mQ_{i}} - \frac{(m-1)h'_{i}Q_{i}}{2} (9)$$

令 $(s_i + \frac{s'_i}{m})$ 为 s_{s_i} , $(m-1)h'_i$ 为 h_{s_i} , 并和 Yan Dong

和 Kefeng Xu^[19]的假设一致,假设 m 在实行 VMI 系统前 后保持不变。则供应商 i 的利润函数变为:

$$\Pi_{S_{i}}^{RMI} = (K - c_{S_{i}}) q_{i} - s_{S_{i}} \frac{q_{i}}{Q_{i}} - \frac{h_{S_{i}} Q_{i}}{2}$$
 (10)

将零售商在长期均衡时得到的 q_i^{LRMI} 和 Q_i^{LRMI} 代人 供应商 i 的利润函数,容易得到在未实行 VMI 系统时, 长期均衡时供应商 i 的利润∏^{RMI} (q_i^{LRMI},Q_i^{LRMI})。

三、导入 VMI 系统后,零售商和供应商的利润 模型

在零售商i和供应商i之间导入VMI系统后,供应商将承担零售商的订货成本和库存成本,零售商在垄断竞争市场上能够获得成本优势。VMI系统的成功运作不仅需要零售商和供应商在战略上的高度一致,而且要求信息技术、物流技术及管理技术等的大幅提高。因此,零售商在率先实行VMI系统后,技术优势的扩散需要一定的时间。市场上其余零售商在短期只能保持现状,而在长期内其余零售商也将采用VMI系统,零售商将失去成本和技术优势。

因为市场上其余零售商在短期只能保持现状,故假设短期内市场上的零售商数 n^{LRMI} 和其他全部零售商的平均销售价格 p̄_iLRMI 保持不变。由图 1 可知,由于零售商 i 短期内成本优势的存在,而其余零售商的价格在短期保持不变,零售商 i 可以沿着需求曲线 d 设定最优的价格,从而改变销售量,获得额外的利润。由上述分析,可以得到零售商 i 实行 VMI 系统后短期内的收益函数 R^{SVMI},由于短期内 p̄_i 可变,所以将 R^{SVMI}表示为 p̄_i 的函数,上标"SVMI"表示实行 VMI 系统后短期内的情况:

$$RI_{Ri}^{SVMI} = p_i q_i = \frac{d_0 p_i (d_2 p_i^{-LRMI} + d_1 - p_i)}{(n^{LRMI})^{1-r}}$$
(11)

此时零售商i的成本只包括固定成本和供应商i给 予零售商的批发价格,故零售商i的成本 Cgwii表示为:

$$C_{Ri}^{SVMI} = U + Kq_i \tag{12}$$

零售商 i 实行 VMI 系统后短期内的利润函数∏Ri 表示为:

$$\Pi_{Ri}^{\text{SVMI}} = R_{Ri}^{\text{SVMI}} - C_{Ri}^{\text{SVMI}} = \frac{d_0 p_i (d_2 p_i^{\text{LRMI}} + d_1 - p_i)}{(n^{\text{LRMI}})^{1-r}} - U - Kq_i$$
(13)

当零售商 i 的销售价格 p_i 满足 $\frac{\partial \prod_{i=1}^{NVM}}{\partial p_i} = 0$ 时,可求得此时的销售价格 p_i^{SVMI} 为零售商 i 在实行 VMI 系统后短期内的最优销售价格, p_i^{SVMI} 可以表示为:

$$p_{i}^{\text{SVMI}} = \frac{(d_{1} + d_{2} \overline{p}_{i}^{\text{IRMI}} + K)}{2}$$
 (14)

因为零售商 i 实行 VMI 系统后,短期内市场上的零售商数 n^{LRMI} 和其他全部零售商的平均销售价格 p̄,^{LRMI} 保持不变。故由(3)式,可得到零售商 i 在实行 VMI 系统后短期内单位时间的销售量 q_i^{SVMI} 为:

$$q_{i}^{SVMI} = \frac{d_{0}(d_{1} + d_{2}p_{i}^{-LRMI} - K)}{2(n^{LRMI})^{1-r}}$$
(15)

由短期内的 p_i^{SVMI} 和 q_i^{SVMI} ,可以得到零售商 i 实行 VMI 系统后短期内获得的超额利润 $\prod_{ki}^{\text{SVMI}} (p_i^{\text{SVMI}}, q_i^{\text{SVMI}}, n_i^{\text{LRMI}})$ 为 $\prod_{ki}^{\text{SVMI}} = (p_i^{\text{SVMI}} - K) q_i^{\text{SVMI}} - U$ 。

由于实行 VMI 系统后,供应商将承担零售商 i 的订货成本和库存成本,所以供应商 i 的利润函数 Π_{si}^{SVMI} 将变为:

$$\Pi_{s_i}^{\text{SVMI}} = (K - c_{s_i}) q_i - (s_{s_i} + s_{Ri}) \frac{q_i}{Q_i} - \frac{(s_{s_i} + h_{s_i}) Q_i}{2}$$
(16)

供应商 i 在 VMI 系统下可以同时优化自身的进货 批量和零售商 i 的送货批量, 故有:

$$\prod_{S_{i}}^{SVMI} = (K - c_{S_{i}}) q_{i} - [2(s_{S_{i}} + s_{R_{i}})(s_{S_{i}} + h_{S_{i}})q_{i}]^{\frac{1}{2}}$$
(17)

零售商确定单位时间的销售量 $\mathbf{q}_i^{\text{SVMI}}$ 后,则只有当供应商 \mathbf{i} 在 VMI 系统下的利润大于未实行 VMI 系统时的利润时,即满足 Π_s^{SVMI} ($\mathbf{q}_i^{\text{SVMI}}$) $\geqslant \Pi_s^{\text{RMI}}$ 时,供应商 \mathbf{i} 才愿意短期内采用 VMI 系统。令:

$$\Delta \Pi_{\text{Si}}^{\text{SVMI}} = \Pi_{\text{Si}}^{\text{SVMI}} (\mathbf{q}_{\text{i}}^{\text{SVMI}}) - \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \circ$$

则此时,qiVMI必须满足的条件如下:

$$\begin{split} \Delta \prod_{s_{i}}^{\text{SVMI}} &= \left(\ K - c_{s_{i}} \right) q_{i}^{\text{SVMI}} - \left[\ 2 \left(\ s_{s_{i}} + s_{\text{R}i} \right) \left(\ S_{s_{i}} + h_{S_{i}} \right) \right. \\ q_{i}^{\text{SVMI}} \,]^{\frac{1}{2}} &= \prod_{s_{i}}^{\text{RMI}} \geqslant 0 \end{split} \tag{18}$$

解上述不等式 (18), 可以得到 q_i^{SVMI} 的范围为:

$$(q_{i}^{\text{SVMI}})^{\frac{1}{2}} \leq \frac{\left[2(s_{S_{i}} + s_{R_{i}})(s_{S_{i}} + h_{S_{i}})\right]^{\frac{1}{2}} - \left[2(s_{S_{i}} + s_{R_{i}})(s_{S_{i}} + h_{S_{i}}) + 4(K - c_{S_{i}})\prod_{S_{i}}^{\text{RMI}}\right]^{\frac{1}{2}}}{2(K - C_{S_{i}})}$$

$$(q_{i}^{\text{SVMI}})^{\frac{1}{2}} \geq \frac{\left[2(s_{S_{i}} + s_{R_{i}})(s_{S_{i}} + h_{S_{i}})\right]^{\frac{1}{2}} + \left[2(s_{S_{i}} + s_{R_{i}})(s_{S_{i}} + h_{S_{i}}) + 4(K - c_{S_{i}})\prod_{S_{i}}^{\text{RMI}}\right]^{\frac{1}{2}}}{2(K - C_{S_{i}})}$$

$$(19)$$

很明显, $\frac{\left[2(s_{s_i}+s_{R_i})(s_{s_i}+h_{s_i})\right]^{\frac{1}{2}}-\left[2(s_{s_i}+s_{R_i})(s_{s_i}+h_{s_i})+4(K-c_{s_i})\prod_{s_i}^{RMI}\right]^{\frac{1}{2}}}{2(K-C_{s_i})}<0, 故 当满足条件 \Delta \Pi_{s_i}^{\text{SVMI}} \geqslant 0$

时,qiVMI 可能的范围只有:

$$(q_i^{SVMI})^{\frac{1}{2}} \ge \frac{\left[2(s_{S_i} + s_{R_i})(s_{S_i} + h_{S_i})\right]^{\frac{1}{2}} + \left[2(s_{S_i} + s_{R_i})(s_{S_i} + h_{S_i}) + 4(K - c_{S_i})\prod_{S_i}^{RMI}\right]^{\frac{1}{2}}}{2(K - C_{S_i})}$$
(20)

令
$$\{\frac{\left[2(\mathbf{s}_{s_{i}}+\mathbf{s}_{Ri})(\mathbf{s}_{s_{i}}+\mathbf{h}_{s_{i}})\right]^{\frac{1}{2}}+\left[2(\mathbf{s}_{s_{i}}+\mathbf{s}_{Ri}^{'})(\mathbf{s}_{s_{i}}+\mathbf{h}_{s_{i}})+4(K-\mathbf{c}_{s_{i}})\prod_{s_{i}}^{\text{RMI}}\right]^{\frac{1}{2}}}{2(K-C_{s_{i}})}\}^{2}$$
 为 $\mathbf{q}_{i}^{\text{VMIO}}$, $\mathbf{q}_{i}^{\text{VMIO}}$ 是供应商 i 短期内愿

意采用 VMI 系统时,零售商 i 必须达到的临界销售量,也就是说只有当单位时间的销售量增加到 q, MD, 供应商才能弥补额外承担零售商的成本。

因为有 $\frac{\partial q_i^{VMIO}}{\partial s_{Ri}} > 0$ 和 $\frac{\partial q_i^{VMIO}}{\partial h_{Ri}} > 0$,故临界销售量 q_i^{VMIO} 是零售商 i 的每次订货成本 s_{Ri} 和单位库存成本 h_{Ri} 的增函数。

由上述分析,可以得到下面两个命题:

命题 1 要使供应商在短期内愿意采用 VMI 系统,则必须保证零售商通过 VMI 系统在垄断竞争市场上所获得的技术和成本优势能使零售商提高的销售量超过一个临界值。

命题 2 保证供应商愿意采用 VMI 系统的临界销售量随着供应商承担的零售商的订货成本和库存成本的增加而增加。

但是实行 VMI 系统后,零售商i能获得超额利润的情况是不稳定的。由于零售商超额利润的存在,垄断竞争市场上将发生两种变化:(1)市场上现有的其他零售商将仿效实行 VMI 系统;(2)同时有新的零售商将进入市场。最终的结果是,由于 VMI 系统技术优势的扩散和零售商i成本优势的消失,在实行 VMI 系统后长期均衡情况下,零售商i的利润将为零。

经过一段时间后,当市场上现有的其他零售商能 够仿效零售商 i 实行 VMI 系统,同前文的分析一致, 零售商的价格将达到新的 Nash 均衡,则有 p_i^{LVMI} = p_i^{LVMI} = p_i^{LVMI} 。 上标 "LVMI" 表示实行 VMI 系统后长期内的情况,由(14)式有:

$$p_{i}^{LVMI} = \overline{p}_{i}^{LVMI} = \frac{d_{1} + K}{2 - d_{2}} \qquad (21)$$

我们发现 p_i^{LVMI} 与市场上的零售商数无关,故新的 零售商将以这个价格进入市场,而且新零售商的进入 只是改变零售商 i 单位时间的销售量。

当新零售商进入后,市场上总的零售商将增加,当增加到 n^{LVMI}时,代表性零售商i的利润变为零,此时的垄断竞争市场达到新的长期均衡。在长期均衡时,由(15)式和(20)式,可以得到此时零售商的销售量降低为 q_L^{LVMI} 为:

$$q_i^{LVMI} = \frac{d_0(d_1 - (1 - d_2)K)}{(n^{LVMI})^{1-r}(2 - d_2)}$$
 (22)

因为垄断竞争市场达到新的长期均衡时,零售商的利润变为零,将 p_i^{LVMI} 和 q_i^{LVMI} 的表达式代人零售商 i 利润函数,则有:

$$\Pi_{Ri}^{LVMI} = (p_i^{LVMI} - K) q_i^{LVMI} - U = \left[\frac{d_1 + K}{2 - d_2} - K \right]$$

$$\frac{d_0 (d_1 - (1 - d_2) K)}{(n^{LVMI})^{1 - r} (2 - d_2)} - U = 0$$
(23)

— 128 —

通过解(22)式,可以得到达到新的长期均衡时, 垄断竞争市场上的零售商数 n^{LVMI}为:

$$\mathbf{n}^{\text{LVMJ}} = \{ \frac{\mathbf{d}_0 \big[\; \mathbf{d}_1 - (\; 1 - \mathbf{d}_2 \;) \frac{\mathbf{d}_1 + K}{2 - \mathbf{d}_2} \big] \, (\frac{\mathbf{d}_1 + K}{2 - \mathbf{d}_2} - K)}{U} \}^{\frac{1}{1 - r}} \mathbf{d}_1 \}$$

将 n^{LVMI}代入(22)式容易得到零售商 i 单位时间的 销售量 q^{LVMI} 为:

$$q_i^{\text{LVMI}} = \frac{d_0 \left[\ d_1 - (1 - d_2) \frac{d_1 + K}{2 - d_2} \right]}{n^{1 - r}},$$

当实行 VMI 系统后的长期均衡时,由于市场上现有的其他零售商仿效零售商 i 实行 VMI 系统和新的零售商的进入,零售商的销售量降低为 q_i^{LVMI} ,如果 q_i^{MMD} $\leqslant q_i^{LVMI}$,此时供应商 i 的利润为 $\prod_{s,s}^{LVMI}$ (q_i^{LVMI}),且和未实行 VMI 系统时相比,供应商 i 的利润变化 Δ $\prod_{s,s}^{LVMI}$ 为 Δ $\prod_{s,s}^{LVMI}$ = $\prod_{s,s}^{LVMI}$ (q_i^{LVMI}) — $\prod_{s,s}^{MMI}$,且 Δ $\prod_{s,s}^{LVMI}$ \geqslant 0;如果 q_i^{LVMI} < q_i^{VMD} ,则说明供应商在长期内承担了零售商的成本,但零售商单位时间的销售量没有超过临界值,故 Δ $\prod_{s,s}^{LVMI}$ < 0 。

结合实行 VMI 系统后,供应商短期内利润变化,可以知道,如果实行 VMI 系统后,供应商 i 短期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} 如果小于零,那么长期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} 肯定小于零,供应商 i 肯定不愿意实行 VMI 系统;而如果实行 VMI 系统后,供应商 i 长期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} 大于零,那么短期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} 有定尽 使应商 i 肯定愿意实行 VMI 系统。在下面的分析中,假设实行 VMI 系统后,供应商短期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} 将大于零,而长期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} 将大于零,而长期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} 将大于零,而长期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} 将大于零,而长期内利润变化 Δ Π_{si}^{LVMI} Δ Ω_{si}^{LVMI} Δ

假设供应商i和零售商i的合同期长度为T,而如果实行VMI系统后,零售商i在垄断竞争市场上技术优势存在期为t。把时间段 [0,t]定义为短期,而把时间段 [t,T]定义为长期。也就是说,在时间段 [0,t]内,供应商i的利润变化对应上文的短期情况,而在时间段 [t,T]内,供应商i的利润变化对应上文的长期情况。情况如图 2 所示:

图 2 零售商在合同期内的技术优势变化

则实行 VMI 系统后,在时间段 [0, t] 内,零售商 i 的销售量为 $q_i^{\text{SVMI}}t$,而在时间段 [t, T] 内,零售商 i 的销售量为 $q_i^{\text{LVMI}}T - q_i^{\text{LVMI}}t$ 。和未实行 VMI 系统时的情况相比,供应商 i 在时间段 [0, t] 内总的利润增加 $\Delta\Pi_{i}^{\text{SVMI}}$ 为:

$$\Delta \Pi_{si[0,t]}^{\text{SVMI}} = \Pi_{si}^{\text{SVMI}}(q_i^{\text{SVMI}}t) - \Pi_{si}^{\text{RMI}}(q_i^{\text{LRMI}}t)$$
 (24) 而供应商 i 在时间段 $[t,T]$ 内总的利润降低为 $\Delta \Pi_{si[0,t]}^{\text{SVMI}}(\Delta \Pi_{si[t,T]}^{\text{LVMI}}<0)$,即:

$$\Delta \Pi_{\text{Si}\left[t,T\right]}^{\text{SVMI}} = \Pi_{\text{Si}}^{\text{SVMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LVMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right. \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right. \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right. \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \right. \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \right. \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \right. \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LRMI}}T - q_{i}^{\text{LVMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LMI}}T - q_{i}^{\text{LMI}}t \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LMI}}T - q_{i}^{\text{LMI}}T \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LMI}}T - q_{i}^{\text{LMI}}T \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LMI}}T - q_{i}^{\text{LMI}}T \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{RMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LMI}}T - q_{i}^{\text{LMI}}T \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{LMI}} \left(\left. q_{i}^{\text{LMI}}T - q_{i}^{\text{LMI}}T \right) \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{LMI}}T - q_{i}^{\text{LMI}}T \right] \\ - \left. \Pi_{\text{Si}}^{\text{LMI}}T - q_{i}^{\text{LMI$$

$$q_i^{LRMI}t)$$
 (25)

当 $\Delta\Pi_{s_i}^{\text{SVMI}}\geqslant 0$ 和 $\Delta\Pi_{s_i}^{\text{SVMI}}<0$ 时,对于理性的供应商来说,如果满足 $\Delta\Pi_{s_i[0,t]}^{\text{SVMI}}+\Delta\Pi_{s_i[t,T]}^{\text{LVMI}}\geqslant 0$,则说明实行 VMI 系统后,供应商 i 在短期内总的利润增加大于长期内总的利润降低,供应商 i 愿意实行 VMI 系统;反之,如果满足 $\Delta\Pi_{s_i[t,T]}^{\text{SVMI}}+\Delta\Pi_{s_i[t,T]}^{\text{LVMI}}<0$,则说明实行 VMI 系统后,供应商 i 在短期内总的利润增加小于长期内总的利润降低,供应商 i 不愿意实行 VMI 系统。很明显,当技术优势存在期 t 大于某个确定的临界时间时,供应商实行 VMI 系统后在整个合同期间内所获得的利润将大于未实行 VMI 系统时的情形,所以供应商愿意采用 VMI 系统。

综合上文的分析,可以得到以下结论:

- (1) 和独立的单个零售商和单个供应商组成的 VMI 系统相比,处于垄断竞争市场中的零售商和其供 应商组成的 VMI 系统将受到市场中的零售商数、零售 商之间竞争的激烈程度和技术优势的扩散时间长短等 因素的影响。
- (2) 独立的单个零售商和单个供应商组成的 VMI 系统后,不管在短期还是长期,零售商总能获利;处于垄断竞争市场中的零售商和其供应商组成的 VMI 系统后,零售商在短期内能够获得超额利润,在长期内的利润将和未实行 VMI 系统时一样,即利润仍为零。
- (3) 独立的单个零售商和单个供应商组成的 VMI 系统后,短期内供应商的利润将降低,而长期内将增加;而处于垄断竞争市场中的零售商和其供应商组成的 VMI 系统后,如果短期内零售商的订货量超过临界值,则供应商在短期内利润将增加,而在长期内,供应商的利润会降低。
- (4) 对于理性的供应商来说,如果实行 VMI 系统后,短期内零售商的订货量低于临界值,则供应商肯定不愿意采用 VMI 系统;如果长期内零售商的订货量超过临界值,供应商肯定愿意采用 VMI 系统;如果短期内零售商的订货量超过临界值,而长期内低于临界值,供应商将比较短期内总的利润增加和长期内总的利润降低的大小,进而决策是否采用 VMI 系统。显而易见,实行 VMI 系统后,供应商在短期内获利的可能性要大于长期内的可能性。

四、结论

供应商管理用户库存(VMI)打破了传统的各自为政的库存管理模式,体现了供应链的集成化管理思想,适应市场变化的要求,是一种新的有代表性的库存管理思想。但是在 VMI 系统的实际运行过程中,零售商和供应商在短期和长期内的获利水平往往是不对等的。本文在前人研究独立的单个零售商和单个供应商间的 VMI 系统的基础上,进而研究了处于垄断竞争市场中的零售商和其供应商组成的 VMI 系统在短期内和长期内的获利情况,并得到许多有益的结论。在现

实中,市场上只有一个零售商的情况是不多见的,很多零售商往往处于垄断竞争的市场上,因此,本文的研究将对这些零售商如何与其对应的供应商构建 VMI系统有很好的指导意义。

[参考文献]

- Monahan J P. A quantity discount pricing model to increase vendor profits [J]. Management Science, 1984, 30 (6): 720-726.
- [2] Banerjee A. A joint economic lot size model for purchaser and vendor [J]. Decision Science, 1986, 17: 292 311.
- [3] Ritchken P H, Tapiero C H S. Contingent claims contracting for purchasing decisions in invento ry management
 [J] . Operations Research, 1986, 34 (6): 864-870.
- [4] Aderohunmu R, Mobolurin A, Bryson N. Joint vendor buyer policy in JIT manufacturing [J]. Journal of the Operational Research Society, 1995, 46(3): 375-385.
- [5] Barnes-Schuster D, Bassok Y, Anupindi R. Coordination and flexibility in supply contracts with options [J]. Manufacturing and Service Operations Mangement, 2002, 4 (3): 171-207.
- [6] Gerber N. Objective comparisons of consignment, just in - time, and stockless [J]. Hospital Material Management Quarterly, 1991, 13(1): 10-17.
- [7] Andel T. Manage inventory, own information [J]. Transportation and Distribution, 1996, 37(5): 54-58.
- [8] Jan Holmstrom. Business process innovation in the supply chain - a case study of implementing vendor managed inventory. European [J]. Journal of Purchasing & Supply Management, 1998, 4: 127-131.
- [9] Burke M. Its time for vendor managed inventory [J]. Industrial Distribution, 1996, 85 (2): 90.
- [10] 王裕文, 半导体设备供应商备用零件库存导入 VMI 的研究 [D]. 台湾交通大学工业工程与管理学系, 1998.
- [11] ECR Best Practices Operating Committee. Category man-

- agement report enhancing consumers value in the grocery industry [R]. Joint Industry Project on Efficient Consumer, Response, USA, 1995.
- [12] Benefield D. Consignment: what the hospital CFO should know [J]. Hospital Material Management Quarterly, 1987, 8(4): 29-37.
- [13] Cottrill K. Reforging the supply chain [J]. Journal of Business Strategy, 1997, 18(6): 35-39.
- [14] Mishra K. Srinivasan Raghunathan. Retailer vs. vendor - managed inventory and brand competition [J]. Management Science, 2004, 50(4): 445 - 457.
- [15] Cachon G P, Lariviere M A. Contracting to assure supply: how to share demand forecasts in a supply chain [J]. Management Science, 2001, 47(5): 629-646.
- [16] Padmanabhan L H, Whang P S. Information distortion in a supply chain: the bullwhip effect [J]. Management Science, 1997, 43(4): 546-558.
- [17] Chen F, Ryan Z, Simchi Levi J K D. Quantifying the bullwhip effect in a simple supply chain: the impact of forecasting, lead time and information [J]. Management Science, 2000, 46(3): 436-443.
- [18] Thomas D J. Griffin P M. Coordinated supply chain management [J]. European Journal of Operational Research, 1996, 94: 1-15.
- [19] Xu K D, Evers Y P T. Towards better coordination of the supply chain [J]. Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review, 2001, 37(1): 35 – 54.
- [20] Waller M, Johnson M E, Davis T. Vendor managed inventory in the retail supply chain [J]. Journal of Business Logistics, 1999, 20(1): 183-203.
- [21] Spence, Michanel. Product selection, fixed costs, and monopolistic competition [J]. Review of Economic Studies, 1976, 6: 217-235.

[责任编辑: 余志虎]

.

VMI系统对垄断竞争市场中厂商的影响



作者: 浦徐进, 唐建荣, 盛利祥, PU Xu-jin, TANG Jian-rong, SHENG Li-xiang

作者单位: 江南大学, 商学院, 江苏, 无锡, 214122

刊名: 华东经济管理 CSSCI

英文刊名: EAST CHINA ECONOMIC MANAGEMENT

年,卷(期): 2009,23(7)

参考文献(21条)

- 1. Gerber N Objective comparisons of consignment, just-in-time, and stockless 1991(01)
- 2. <u>Barnes-Schuster D;Bassok Y;Anupindi R</u> <u>Coordination and flexibility in supply contracts with options</u>[外文期刊] 2002(03)
- 3. Aderohunmu R; Mobolurin A; Bryson N Joint vendor-buyer policy in JIT manufacturing 1995(03)
- 4. Cottrill K Reforging the supply chain[外文期刊] 1997(06)
- 5. Benefield D Consignment: what the hospital CFO should know $1987\left(04\right)$
- 6. ECR Best Practices Operating Committee Category management report enhancing consumers value in the grocery industry 1995
- 7. 王裕文 半导体设备供应商备用零件库存导入VMI的研究 1998
- 8. Burke M Its time for vendor managed inventory 1996(02)
- 9. <u>Jan Holmstrom</u> <u>Business process innovation in the supply chain-a case study of implementing vendor</u> managed inventory. European[外文期刊] 1998
- 10. Andel T Manage inventory, own information 1996(05)
- 11. Ritchken P H; Tapiero C H S Contingent claims contracting for purchasing decisions in invento-ry management 1986(06)
- 12. Banerjee A A joint economic-lot-size model for purchaser and vendor 1986
- 13. Monahan J P A quantity discount pricing model to increase vendor profits 1984(06)
- 14. Chen F;Ryan Z;Simchi-Levi J K D Quantifying the bullwhip effect in a simple supply chain:the impact of forecasting, lead time and information[外文期刊] 2000(03)
- 15. <u>Padmanabhan L H; Whang P S</u> <u>Information distortion in a supply chain: the bullwhip effect[外文期刊]</u> 1997(04)
- 16. <u>Cachon G P;Lariviere M A Contracting to assure supply:how to share demand forecasts in a supply chain[外文期刊] 2001(05)</u>
- 17. <u>Mishra K Srinivasan Raghunathan. Retailer-vs. vendor-managed inventory and brand competition</u>[外文期刊] 2004(04)
- 18. Spence; Michanel Product selection, fixed costs, and monopolistic competition 1976
- 19. Waller M; Johnson M E; Davis T Vendor-managed inventory in the retail supply chain 1999(01)
- 20. Xu K D; Evers Y P T Towards better coordination of the supply chain [外文期刊] 2001(01)
- 21. Thomas D J;Griffin P M Coordinated supply chain management[外文期刊] 1996(1)

本文链接: http://d.g.wanfangdata.com.cn/Periodical_hdjjg1200907028.aspx

市・场・风・云 財・富・人・生



国内刊号: CN32-1514/F

国际刊号: ISSN1008-4428

理论研究

DISQUISITION EDITION

6月号 2009 年 2009 春息第 24 果

陈晓芳: A 公司 KPI 绩效指标设计

- ▶ 海峡西岸经济区虚拟企业发展现状与对策
- ▶ 中国能源安全战略体系的构建
- ▶ 星级饭店人力资源培训状况研究

ISSN 1008-4428



定价: RMB 12.00 元

中国期刊全文数据库全文收录 http://www.cnki.net

面对金融危机 生物能源还必须得到重视和发展

富 饶¹ 王 建 蕾² (_{1.2}江南大学 商学院,江苏 无锡 214122)

摘要:我国生物能源产业起步较晚,目前仍处于初步发展阶段。生物能源作为石油的替代品,在当前金融危机下也受到一定影响。该产业作为新型的资本密集型行业,需要大量的资金投入,良好的金融环境有助于其发展。而金融危机前后国际原油价格的巨幅波动,及游资的炒作,对国内生物能源产业的资金投入、生物能源的市场需求都产生了一定影响。鉴于中国经济发展对能源的巨大需求,发展生物能源产业对我国有重要的战略意义。

关键词:金融危机;燃料乙醇;生物柴油

中图分类号:F407.2 文献标识码:A 文章编号:1008-4428(2009)06-110-03

前美国国务卿基辛格曾说过,"如果控制了石油,就控制住了所有国家;如果控制了粮食,就控制住了所有的人;如果控制了货币,就控制住了整个世界。"问随着中国工业化程度的提高,经济发展对石油的依赖程度日益增加。石油是非可再生资源,寻找石油的替代资源对我国的经济和社会的长远发展有着非常重要的战略意义。目前,在我国资源条件和技术条件的制约下,生物能源是有可能大规模替代石油产品的主要选择之一。

从 2007 年美国爆发的次贷危机到现在肆虐全世界的金融危机,我国的实体经济受到了严重影响,波及行业众多,本文主要阐述生物能源在金融危机下仍需得到重视和发展。由于在过去几年中,燃料乙醇和生物柴油等生物燃料在中国的发展较为迅速,所以本文将以燃料乙醇和生物柴油作为主要讨论对象。

一、中国生物能源的发展现状

生物能源主要指利用太阳能和淀粉质生物,如粮食、薯类、作物秸杆等,加工发酵成乙醇(燃料酒精)、生物柴油、生物制氢、沼气等,直接作为动力来源。生物能源是一种可再生、无污染或低污染的绿色能源,因此开发生物能源是解决能源危机和保护生态环境的有效途径。

我国利用生物能源的起步较早,在抗战期间,河南酒精厂就生产燃料酒精供给军队车辆。上世纪80年代末,世界第二次石油价格上涨阶段,我国就把生物乙烯列入重点发展项目,并在安徽宿州投资8亿元建厂,后因技术与成本等原因,此厂未能全面生产^[2]。但在进入新世纪以后,中国在生物能源上取得了长足进步:2000年4月国务院领导批准开展变性燃料乙醇的研究与实施,2002年在试点城市推广,2005年4月1日安徽作为第五个省份开始全省封闭运营销售乙醇汽油。短短的五年,已创立了成功的生物能源生产、运营模式,涉及人口近3亿,并使消费群体初步接

受,我国石油替代产业的发展有了一个良好开端。2005 年中国燃料乙醇产量为 102 万吨,居世界第三^国。

我国在生物柴油方面的研究起步相对较晚一些,而且产量比燃料乙醇要小。本世纪初,海南正和生物能源公司、四川古杉油脂化工公司、福建卓越新能源发展公司等已建成了1万~2万吨/年的生产装置。目前,我国生物柴油生产企业的生产规模不大,大多在10万吨/年以下,主要原因是原料供应不足。生产生物柴油的主要原料是地沟油、废弃植物油和菜籽油,但地沟油和废弃植物油回收难度大,原料品质不稳定,加工费用高,大量使用菜籽油做原料成本高,又会对食用油的正常供应构成威胁。现在,一切企业在探讨用进口棕榈油和用麻疯树籽生产生物柴油的可能性,但目前规模都不大。还有报道,用海藻生产生物柴油,但目前还在实验室阶段,离商业化运营尚有距离。

二、生物能源发展与金融的辩证关系

生物能源产业作为新型的资本高度密集型产业,其可持续发展与金融政策的支持以及金融资源的配置密切相关,良好的金融环境是生物能源产业成长的优质土壤。生物能源产业的发展与金融是密不可分的,其对资金投入的依赖性较强,由于开发生物能源的初期投入资金较多,而且开发的成本较高,成本与原料费用关联程度大,因此存在较大的风险。反之,生物能源发展过程中的资金需求,将极大地刺激能源经济,为能源金融的进一步发展带来良机。在能源资源重点开发地区,能源工业迄今为止已成为金融业重点支持的行业之一及行业利润的主要来源[4]。

近年来,金融衍生工具的大量出现和深化,为国际游资提供了更为广阔的发挥空间。油价的上涨成为催发人们寻找替代能源的动力,并促进生物能源生产的扩张。与油价类似,世界粮食价格在各国粮食恐慌心理和国际游资炒作的影响下,从 2007 年夏开始快速上涨,2008 年经历了先

^[1]出自贺俊.金融、石油、粮食三大"战争"背后[N].证券日报,2008-8-3(A01).

^[2]出自《中国生物能源发展调查报告》

^[3] 参见《我国燃料乙醇年产量超过百万吨》http://epub.cnki.net/grid2008/detail.aspx·filename=CSWB200605170021&dbname=CCND2006 [4]李延军,王群.西部能源产业将成银行业淘金热土[N].中国经济周刊,2007-5-21

涨后跌的阶段。据联合国相关机构统计,仅 2007 年一年,国际粮价就上涨了 42%。尽管目前国内粮食价格相对独立于国际市场,但是国际粮价的飙升依然对国内粮价产生了一定影响。根据国家统计局的数据可计算出,2008 年 1 月份国内粮食价格同比上涨 5.7%,2 月份上涨 6%。粮价上涨无疑给国内的生物能源企业造成巨大压力,由于生物能源的生产原料是粮食或粮食的相关产品,粮价上涨必然会增加这些原料的价格,成本的增加压缩了它们的利润空间,挫伤其生产积极性。

三、金融危机对生物能源行业的影响

金融危机爆发之前,世界经济形势运行良好,原油价 格一度飙升,国内专家学者乃至国外知名企业、机构普遍 对原油价格有继续上涨的预期。高盛集团的 Murti 等分析 师在 2008 年 6 月 18 日的报告中,将 2009 年油价预测值 由 110 美元上调至 140 美元, 2010 年预测值由 120 美元上 调至 150 美元[1]。在这种能源总体紧缺的大背景下,银行对 于进入生物能源领域的信贷资金较有信心,敢于放贷,为 欲进入该行业的投资者提供了资金支持,并且对于已进入 企业的资金流转也很有利。但危机爆发之后,国内外的经 济形势急转直下,大量进入能源领域的银行资金所累积的 金融风险被放大, 所以商业银行为降低风险紧缩银根,减 少对生物能源企业的放贷数量,信贷投放的准入条件也更 为严格。另外,油价下跌使生物能源行业投资回报率降低, 油价的频繁波动,增大了投资的风险,减小风险投资的积 极性。这样一来,原本想进入该行业的新企业难以获得启 动资金,业内企业对生物能源生产技术研发投入减少,从 而阻碍了行业发展。

同时,我们也要看到国家在应对金融危机时,从整体经济环境出发,实行宽松的货币政策,提出放开信贷规模来刺激经济发展的措施,对存贷款利率和商业银行信贷政策进行了调整。在 2009 年的新增贷款中,中长期贷款比重较高,信贷投向基本上与十项扩大内需的政策及十大产业规划的政策相吻合。在政府提出的 4 万亿投资中,用于节能减排的占到 2100 万,与传统化石燃料相比,生物能源的污染较少,使用生物能源有助于减少温室气体的排放,所以该行业应该可以获得一部分政府投资,从而推动其发展。而且国家能源局拟投入超过 2000 亿元用于增加清洁能源比重调整能源结构,增强能源安全保障能力等,年内将有一批能源基础设施项目开工建设。总之,政府出台的这些措施,对于受油价下跌冲击的生物能源企业来讲,显然是利好消息。

众所周知,自 08 年下半年美国金融泡沫破灭以来,逐步衍化成的全球性金融危机,使各国都面临经济下滑的困境,而能源工业又是一个较易受经济周期影响的行业。经济的低迷造成对原油需求的下降,加之金融危机对人们信心的冲击,国际原油价格自危机爆发后急剧下降。从下图

可以看出,我国进口原油均价从 2007 年到 2008 年 8 月一路攀升,直至最高价达到 2007 年初的 2 倍多,然而到了 2008 年 9 月份,价格开始骤降,仅四个月的时间就大概跌至 2007 年初的水平。尽管最近一段时间油价又开始反弹,但基本上还是在 60 美元/桶左右的价格。基于前文的分析,我们知道当原油价格较低时,生物能源企业的利润空间减少,这样无疑打击了生产企业的积极性。在 2007 年油价走高的时候,投资者看到了这一行业的潜在利润,国内就涌现一批新上马的燃料乙醇企业。但从 2008 年 9 月以来偏低的油价不仅会阻碍一部分投资商进入该行业,而且放缓已进入企业的后期投资或扩大再生产。



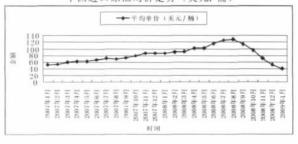


图 1 中国进口原油均价变化情况

从目前我国工业发电量的下降不难看出金融危机对我国制造业的不利影响,而且出口额、GDP等指标都显示了危机以来国内经济的下滑,在这种情况下我国对原油的需求会自然而然地步入疲软的走势。根据海关的数据,今年1-2月我国进口原油 2455 万吨,比去年同期下降 13%。其中 2月份进口 1173 万吨,同比下降 18%,为 2008 年以来月度进口最低点^[3]。当市场对原油需求下降时,生物能源作为石化燃料的替代能源,对其需求也会相应降低。

中国能源发展坚持立足国内的基本方针和对外开放的基本国策,以保证国内能源的稳定增长和稳定供应,促进世界能源的共同发展。我国生物能源行业尚处于发展阶段,政府对此行业仍以财政扶持为主,为此,在金融危机背景下,我国生物能源政策仍基本保持稳定。

在五部委 2006 年提出的《发展生物能源和生物化工财税扶持政策的实施意见》中,首先一条便是"坚持不与粮争地,促进能源与粮食双赢"的原则。由于我国人多地少,粮食安全至关重要。发展生物能源产业一定要在确保国家粮食安全基础上稳步推进。粮食安全涉及人的生存权利,因此,不能因为发展生物能源而忽视粮食问题。2008 年世界粮价大幅上涨,国家为了保证国内粮食供应,仍然鼓励利用秸秆、树枝等农林废弃物,利用薯类、甜高粱等非粮农作物和小桐子、黄连木等木本油料树种为原料加工生产生物能源,而对于利用玉米、菜籽等粮食作物生产生物能源的企业,则采取干预措施,不鼓励其生产。在今后的几年里,国家仍将把具备原料生产基地作为准(下转第 113 页)

^[1]世华财讯 http://content.caixun.com/NE/00/s1/NE00s15o.shtm

^[2]国家能源局 http://nyj.ndrc.gov.cn/

^[3]海关总署:前2个月进出口2667.7亿美元 我国与前3大贸易伙伴的贸易表现优于总体水平 http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab1/info161554.htm

管。

3、明确部门职责,建立完善特许经营制度和支撑体系

明确、细分和加强与城市污水处理相关的建设、环保等各政府部门的行业监管职责和监管内容,界定其在城市污水处理市场化中的责、权、利关系,做到职能清晰、责任明确。强化政府监管中的责任观念,通过规则弱化监管部门的权利观念。

特许经营是行业监管的重要手段,应建立完善相应制度,并配套相应的规范性条例文本,标准化合同文本。健全水业的技术标准、管理规范和服务规范,使其成为行业监管的重要依据和标尺。

4、建立科学的绩效评价平台

成本控制是城市污水处理行业监管的重点和难点,是消费者关注的核心,也是投资运营企业合理利润的源泉。鉴于城市污水处理相对垄断经营的行业特征,借鉴国际行业监管的经验,建议由政府组织力量建立科学的、综合性的绩效评价平台并向社会公开,为监管部门的成本监管提供依据。同时,鉴于污水处理成本、服务、水质、价格监管的专业性和重要性,建议学习国际经验,成立由监管政府部门任命的、具有无限责任的、由专家组成的独立执行机构,作为法定监管机构的辅助。从行业的高度,专业性介入企

业的成本考核、水价听证、服务监督等核心监管内容,代表公众利益协助政府实施成本,服务,价格的监管。

5、加强对政府行政的监督,建立应急保障机制

鉴于污水领域的专业性,除了通过立法和政府规章,以法规的形式对政府行为进行规范外,为制约政府的眼前利益倾向,应利用网络信息技术建立行政上下级监督的系统;同时,加强污水业务、服务的社会公开度,引导公众监督以规范、约束和监督政府行为。另一方面,城市污水处理也是关系到公共安全的重点行业,建议政府制定具体措施,加强对安全性的监管,同时政府需要建立一套应急保障机制,以避免突发事件对社会造成的重大损失。

参考文献:

[1]张 雪.城市污水市场化的思考[J].辽宁经济, 2007, (08).

[2]林映辉.建设污水处理厂存在的问题及市场化运营的思考[J].汕 头科技, 2006,(02).

[3]孙荣庆.城市环保基础设施建设投资现状及对策[J].武汉建设, 2008,(04).

作者简介:

张强,男,江苏南京人,南京市排水管理处,研究方向:城市环境治理。

(上接第 111 页) 入生物能源行业与国家财税政策扶持的必要条件,以促进实现粮食安全与能源安全的"双赢"。

无论能源危机怎样被广泛提及,若使用生物能源的成本远高于使用化石能源的成本,人们肯定首选化石能源。企业在未来发展生物能源中必将发挥主体作用,如果生物能源的生产没有经济效益,它们将缺乏积极性。例如,用粮食生产乙醇不具有成本优势,在未享受到优惠政策的时候企业就不愿介入。目前,国家的财政补贴和税收优惠是有助于生产燃料乙醇的。对于国家投资设立的企业,每生产一吨燃料乙醇可得到国家财政 1800 元的补贴,并免征 5%的消费税,增值税也实行先征后返^[1]。

由于国家政策的鼓励和经济发展对能源的巨大需求,发展生物能源的内在动力一直存在,并将不断加强,如果政府不能正确引导技术不够完善的生产企业,将可能对生物能源资源造成浪费。因此,不论在金融危机前后,发展生物能源都应该充分考虑资源、技术、环保、能耗等多方面因素。国家实施财税扶持政策时,也应限定支持对象、控制支持范围、把握支持力度,引导能源产业健康有序发展。

四、我国生物能源的发展前景展望

我国对于石油过度依赖的局面已清晰可见:我国石油 消费持续增长,2008年原油消费量为3.6亿吨,对外石油 进口依存度达到51.3%,与2007年的50.5%相比,增加了0.8%^[2]。众所周知,石油不是可持续发展的理想燃料,现有 化石燃料已不能满足当今社会高水平和清洁的可持续发展要求。而且我国幅员辽阔,可用于发展生物能源的农作物非常丰富,具备发展的条件。在应对三农问题、环境保护、高油价和能源安全等方面,生物能源生产方式具有现实和长久的双重价值。所以,抓住生物能源发展的重大战略机遇,大力发展燃料乙醇、生物柴油等生物能源是未来经济发展的必然需要。

参考文献:

[1]厉 征.我国燃料乙醇年产量超过百万吨.中国税务报(第2版), 2006-5-17

[2]王勇能,马建中,胡 静.液态和固态生物能源的应用现状与发展趋势[J].化工科技,2008,16(1):52-56

[3] 张井一. 能源和金融密不可分[EB/OL], http://active.zgjrw.com/ News/2008716/auto/881398408900.html, 2008-7-6.

[4]逸 明.生物能源与粮食安全的困局[J].中国新技术新产品,2008, (09):34-37.

[5]吕火明.关于发展生物能源的若干思考[J].农村建设,2008,(08). 25-27

作者简介:

富 饶,女,江南大学商学院金融学本科生;

王建蕾,江南大学商学院研究生。

^[1]参见 2005 年财政部下发的《关于燃料乙醇补贴政策的通知》

^[2]国家统计局:中国 08 年原油消费量 3.6 亿吨 http://content.caixun.com/NE/01/74/NE017415.shtm

我国生物燃料产业的发展现状及其影响因素分析

王建蕾、徐立青、富饶 (江南大学、江苏光锡 214122)

摘要 介绍了生物燃料的优势及我国生物燃料的发展现状,阐述了影响其发展的因素,包括资金投入、油价、原料供应、粮食安全几 方面.

关键词 生物燃料:金融:油价

中图分类号 F407.2 文献标识码 A 文章编号 0517-6611(2010)10-05402-02

前美国国务卿基辛格曾说过,"如果控制了石油,就控制 住了所有国家;如果控制了粮食,就控制住了所有的人;如果 控制了货币,就控制住了整个世界"。由此可见,能源供应对 于一个国家的经济发展具有重要作用。随着我国经济的迅 速崛起,石油消费持续增长,2008年原油消费量为3.6亿t, 对外石油进口依存度达到51.3%,过度依赖石油的局面已清 晰可见。因此,寻找能够可持续发展的新型能源已成为一项 迫在眉睫的任务。自2007年以来,肆虐全球的金融危机使 飞速发展的世界经济受到重创。危机前后,世界经济环境发 生了巨大改变,油价的频繁波动以及投资环境的恶化对生物 燃料的发展产生了不容忽视的影响。在过去几年中,我国生 物燃料以燃料乙醇和生物柴油的发展较为突出,作为低污染 的新型能源,生物燃料对现存化石燃料具有一定的替代作 用,其市场前景与原油价格的波动有着密切联系。

1 生物燃料的优势

生物柴油的含硫量远远低于石化柴油,其硫含量的质量 分数仅为普通柴油的5%。因此,在生产过程中节省了脱硫工 艺,从而降低了生产成本。与普通柴油相比,虽然生物柴油 热值稍低,但其16烷值高,且含氧,因此,与普通柴油混合 时,其燃烧更为完全。采用生物柴油汽车尾气的有毒有机物 排放量仅为 10%,颗粒物仅为 20%,CO 排放量(有催化剂 时)可减少95%,无SO,和Pb等有毒物质的排放门。总体来 讲,生物燃料燃烧时排放的 CO, 远低于原料植物生长过程中 吸收的 CO₂,从而有助于改善全球变暖这一有害于人类的重 大环境问题。

2 我国生物燃料的发展现状

2.1 乙醇燃料技术日趋成熟 我国利用燃料乙醇起步较 早,抗战期间河南酒精厂曾生产燃料酒精供给军队车辆。进 人新世纪以来,我国在生物燃料上取得了进一步发展,主要 表现在:2005 年燃料乙醇产量达到 102 万 t,居世界第三; 2006 年的产量与 2000 年相比, 增长了 52.6%。现供给燃料 乙醇的企业主要有吉林燃料乙醇有限公司、河南天冠燃料乙 醇有限公司、黑龙江华润金玉实业有限公司、安徽丰原集团 等4家不同类型的企业。目前,我国燃料乙醇生产技术已经 成熟,黑龙江、吉林、辽宁、河南、安徽5省及湖北、河北、山 东、江苏部分地区已实现车用乙醇汽油部分替代普通无铅汽 油[2]。

2.2 生物柴油的发展起步较晚 生物柴油在我国的发展相

作者简介 王建蕾(1987-),女,江苏无锡人,硕士研究生,研究方向: 国际贸易与环境。

收稿日期 2009-10-09

万方数据

对较晚,产量低于比燃料乙醇,企业的生产规模也不大,大多 在10万七年以下[3]。20世纪初,海南正和生物能源公司、四 川古杉油脂化工公司、福建卓越新能源发展公司等已建成了 1万~2万七年的生产装置。2004年以来,四川大学生命科 学院宣布要利用麻疯树果实榨油,建设年产万吨级生物柴油 炼油厂,新疆规划建设以棉籽油为原料的10万 √年生物柴 油炼油厂,河北石家庄炼油化工股份有限公司规划利用多种 原料油建设5万1/年的生物炼油厂。

- 2.3 生物燃料企业发展前景可观 目前,在生物燃料利用 领域中,我国企业已基本掌握关键技术,并达到先进水平,在 秸秆发酵利用等关键技术方面,拥有很多自主知识产权,企 业的发展前景可观。如吉林燃料乙醇有限公司采用国际最 为先进的奥地利高布殊(VOGELBUSCH)工艺技术,河南天 冠采用传统技术改造,安徽丰原采取自主研发的具有国际一 流水平的技术系统。然而,在粮食价格等压力下,国家一直 提倡生物燃料的发展要"不与人争粮,不与粮争地,不与传统 行业争利",开发生物燃料的企业也开始将目标锁定在第2 代生物燃料技术,采用纤维素生产燃料乙醇,采用非粮作物 (如蓝藻等)生产生物柴油、生物质液化等。
- 2.4 国际市场地位逐步提升 在全球能源消费能力高涨的 背景下,生物燃料行业获得了前所未有的发展机遇,生物质 能获得了世界范围内的广泛关注。近年来,国际酒精产量一 直处于高速攀升状态,2006年较2005年增加了408万t,增 幅为11.16%,而我国的产量增幅远高于世界平均水平,达 47%。2006年,我国的产量为581万t,在全球排名仅次于美 国、巴西,三国酒精产量的总和已占据了国际市场份额的 85.46%, 其中, 我国的份额为13.54%。在生物柴油领域, 生 产和应用处于领先地位的国家主要是欧盟、美国、日本、韩国 等,而我国在世界市场上所占份额较小。

3 影响因素分析

3.1 资金投入对生物燃料产业发展的影响 能源项目的开 发需要耗费大量资金,除了需要政府的政策扶持之外,还要 依托官方和民间资本的投入,因此,良好的金融环境能够促 进生物燃料产业的发展。2007年次贷危机爆发之前,世界经 济形势运行良好,对原油需求大幅提升,国内专家学者乃至 国外知名企业、机构普遍对原油价格有持续上涨的预期。在 这种石油能源总体紧缺的情况下,银行和风险投资看好生物 燃料企业的盈利空间,为行业投资者提供了大量资金支持, 拓宽了生物燃料市场。然而 2008 年全球金融危机爆发之 后,国内外经济形势急转直下。随着金融环境的恶化和能源 紧张局面的有效缓解,商业银行为降低风险不得不紧缩银 根,风险投资减少对企业的投资额度进一步限制了该产业的 发展。

在金融全球化的背景下,不仅国内资金流动对生物燃料企业的建立与成长有很大影响,而且国际资本流入、跨国公司投资等也会影响到我国生物燃料的发展。2006 年以前,国内生产生物柴油的企业数量少,发展空间较大,因此该行业吸引了不少国内与国际的投资项目。如2005 年12 月,英国阳光科技集团与四川省凉山州人民政府签定了生物质能源项目合作协议,计划投资 40 亿元人民币,在攀西地区种植6.7 万 hm² 麻疯树炼生物柴油。这些国外大型能源公司拥有先进的技术和雄厚的资本,在我国国内市场的投资举措将促进我国生物能源行业的扩张。

3.2 油价对生物燃料发展的影响

3.2.1 油价波动对生物燃料市场前景的影响。众所周知,能源工业是一个较易受经济周期影响的行业。生物燃料作为原油的替代品,其市场前景与原油价格的波动密切相关。对能源投资项目的评估关键在于其预期现金流和回收期,高油价在保证能源风险投资的未来现金流上无疑起到关键作用^[4]。油价越高,回收期越短,未来现金流也越可观。这样油价的上涨成为激发人们寻找替代能源的动力,并促进生物能源生产的扩张。据联合国测算,当原油价格超过60~70美元/桶时,生物能源的生产就能够带来利润。

从图 1 可以看到,我国进口原油均价从 2007 ~ 2008 年 8 月一路攀升,曾达到 129.41 美元/桶的高价。到了 2008 年 9 月之后,受危机影响价格开始骤降,仅 4 个月就跌至 41.29 美元/桶。然而,进入 2009 年 2 月之后,在石油需求拉动下,油价又开始反弹,目前国际原油价格已回升至 70 美元/桶左右。在 2007 年油价走高时,受行业利润的驱动,国内新增了一批民营燃料乙醇企业。但 2008 年 9 月以来,偏低的油价不仅阻碍有意向的民营资本进入该行业,而且使业内企业放缓后期投资或扩大再生产。

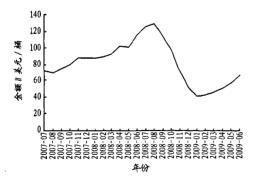


图 1 2007年7月~2009年6月我国进口原油均价的变化情况

3.2.2 油价对酒精产量的影响。目前,国内燃料乙醇主要以淀粉(玉米、薯类等)为原料,因此采用表 1 中的数据建立如下模型:为减少误差,对所有数据取自然对数,然后根据一元线性回归分析得出: $InY = 2.251 + 0.940 InX_1 - 0.073 InX_2 - 0.214 InX_3$ 。样本决定系数 $R^2 = 0.935 9$,方程拟合效果好。取显著水平 5%,经过假设检验认为 X_1 对 Y 具有显著影响,即进口原油均价与酒精产量之间存在正相关关系。从而说明,燃料乙醇作为一种替代能源,当国际原油价格上涨

时,用乙醇汽油代替无铅汽油就变得有利可图,将增加对燃料乙醇的需求,促进乙醇产业的发展。另外,关于 X_2 , X_3 对 Y 没有显著影响,主要原因是我国政府为了保证国内粮食供应的安全,提倡企业使用非粮食作物生产燃料乙醇,并且国家扶持建立的燃料乙醇生产企业多采用陈化粮作为原料,而陈化粮的价格一般低于正常粮食作物的市场价格。

表 1 2000~2006年酒精产量、油价、原料价格统计

年份	酒精产量	进口原油均价	玉米价格	木薯价格
	Y//万 t_	X ₁ //美元/t	X₂//美元/t	X ₃ // 美元/t
2000	230	211.48	410.70	600.47
2001	230	193.60	155.85	628.60
2002	245	183.80	146. 19	544.28
2003	285	217.39	213.85	537.15
2004	310	276.34	189.69	546.72
2005	395	376.30	189. 18	547.53
2006	581	457.44	252.11	586.72

注:资料来源于《2007 年燃料乙醇行业研究报告》,中国海关网站, FAOSTAT。以酒精产量代替燃料乙醇的产量。

3.3 原料供应对生物柴油产业扩张的影响 目前,原料价 格和供应是制约国内生物柴油发展的关键所在。在世界生 物柴油的生产原料构成中,菜籽油占84%,葵花籽油占 13%, 棕榈油和大豆油均占1%。鉴于我国食用油供应紧缺 的状况,国内生物柴油企业主要采用地沟油、废弃动、植物油 作为原料,而地沟油和废弃动植物油的回收难度大,原料品 质不稳定,数量有限,难以大规模推广。另外,低档菜籽油和 废棕榈油也被部分企业用作原料,但大量使用菜籽油的成本 较高,将对食用油的正常供应构成威胁,而国内的棕榈油主 要依赖进口,易受进口价格的影响。无锡华宏生物燃料有限 公司为了保证原材料的供应,原计划在广西建立 2.3 万 hm² 的麻风树生产基地,但由于麻风树结籽需要3年的时间,而 且当地农民的种植技术不成熟,企业需要投入的资金过多, 最终该计划搁浅,转而采用进口的棕榈油为原料生产生物柴 油。2007年之后国际油价猛涨,带动进口棕榈油的价格不断 上升。油价的上扬使很多投资者看好生物柴油行业,从而国 内对棕榈油的需求增加,又进一步刺激了其价格的上升。这 样企业的原材料成本不断增加,但国内油价受政府控制,并 未出现大幅上涨,导致企业的利润空间下降,濒临破产。

3.4 粮食安全对燃料乙醇发展的影响 IMF 发布的《经济展望报告》中称,虽然生物燃料仅占全球液态燃料供应的1.5%,但却占2006~2007年主要粮食作物消费增量的近1/2,主要原因是2007年美国生物能源制造业对粮食的需求同比增长50%,其中约1/3的玉米产量用于乙醇汽油生产,是2006年的2倍之多,导致国际玉米价格暴涨。3。我国是人口大国,一向重视粮食的安全问题。以往,国家重点扶持的4家燃料乙醇生产企业主要以国家储备仓库中的陈化粮,但是随着燃料乙醇产能的扩张,原有的陈化粮远远不能满足生产需要,企业开始采用玉米等粮食作物作为生产原料,使粮食安全的问题逐步暴露。6。国家已于2006年12月下发2项通知,要求各地不得盲目发展玉米加工乙醇能力,还要对玉米加工项目进行清理。目前,我国企业生产燃料乙醇主要

(下转第5415页)



图 4 边沟外绿化(二)

Fig. 4 The greening outside the side ditch(2)

式和苗圃景观绿化模式,进一步提高了互通区生态效益与景观效益的,多采用乔、灌、草结合,常绿与落叶结合,模拟自然植物群落形成多层次的植物景观种植方式。

5 服务区、办公区绿化模式

服务区、办公区的绿化以庭院绿化形式为主,要求视野开阔、线条流畅舒缓。以绿篱种植为主,局部点缀自然式植物,以体现空间立体感。服务区、办公区的绿化还应考虑各个部位的功能要求,如在停车场可适当栽植高大乔木,形成一定绿阴,使停靠车辆免受曝晒。服务区建筑群和广场周边还可以通过庭院式手法建设花坛,加强美化效果,营造舒适宜人、轻松活泼的休闲绿化环境。办公区和生活区的绿化配

置以乔、灌、花、草结合布局,贯彻"终年常绿、四季有花,错落 有致、色彩丰富"的环境景观[16]。

参考文献

- [1] 张少飞, 公路绿化模式探讨[J], 河北林业科技, 2001(2):50-52.
- [2] 赵世伟,张佐双. 园林植物景观设计与营造[M]. 北京:中国城市出版 社,2001.
- [3] 张果. 河南省高速公路绿化模式研究[D]. 南京:南京林业大学,2006.
- [4] 于秀藏,陈立标,刘建军. 高速公路绿化设计[J]. 河北林业科技,1999 (1):47-50.
- [5] 王建强,姚永峰,王小雄. 高速公路绿化研究[J]. 西安公路交通大学学报,2001,21(4);26-29.
- [6] 崔文波, 高速公路景观研究初探[D], 南京; 南京林业大学, 2003.
- [7] 张文涛. 高速公路的环境与美学设计[J]. 河南交通科技,1998(2):34 36
- [8] 蔡元凯,刘朝晖,易田宏. 长沙市围道绕城高速公路路域景观恢复工程设计初探[J]. 中南汽车运输、1999(1):41-43.
- [9] 张俊云、郑阿客运专线黄土边坡植被选型与配置研究[D]. 成都:西南交通大学,2009.
- [10] 张俊云. 岩石边坡生态护坡研究简介[J]. 水土保持通报,2000,20(4): 36-38
- [11] 聂孝,黄倩,韩新. 宁杭高速公路景观初步设计简介和建议[J]. 公路, 2002,11(11);123-126.
- [12] 周卫生、干友民、李才旺,等. 我国高速公路的绿化[J]. 四川草原,2002 (2).41-45.
- [13] 桂玲玲. 准盐高速公路互通植物景观研究[D]. 南京:南京林业大学, 2008
- [14] 康用权,王玲,陈永安,等. 湖南高速公路绿化工程现状及建议[J]. 湖 南林小科技,2004,31(4):75 - 80.
- [15] 余首超. 常吉高速公路绿化设计模式及植物配置[J]. 湖南交通科技, 2008. 34(2):55.
- [16] 周锐. 浅谈高速公路的生态绿化[J]. 青海环境,2006,16(3):120 122.

(上接第5403页)

采用玉米和木薯作为原料,而 2007 年国际市场玉米价格的高涨和玉米深加工带来的粮食供应问题,极大地限制了用粮食作物制备燃料乙醇的发展。为了确保燃料乙醇产业不与人争粮,政府鼓励利用薯类、甜高粱等非粮农作物作为原料,但如何开发盐碱地、荒山、荒地等未利用土地来建设非粮作物基地,做到不与粮争地,仍是制约燃料乙醇未来发展的问题之一。

4 展望

- (1)我国在《可再生能源发展"十一五"规划》中提出: "发展可再生能源逐渐成为全社会的共识,大规模开发利用 可再生能源的时机基本成熟。近年来,可再生能源开发利用 技术取得明显进展,已进入产业化发展阶段,具备了规模化 开发利用的条件"。众所周知,石油不是可持续发展的理想 燃料,现有化石燃料已不能满足当今社会高水平和清洁的可 持续发展要求。改革开放以来,我国能耗明显的第二产业大 幅增长,能源消费总量逐年增加,大量消耗石油、煤炭等矿物 质已引起较严重的环境污染问题。由生物资源制备的燃料 乙醇和生物柴油,是一种无污染或低污染的绿色能源,可用 于替代由石油制取的汽油和柴油,被视为可再生能源开发利 用的重要方向。
 - (2)我国生物柴油的开发利用仍处于发展初期,要从总

体上降低生物柴油成本,使其在我国能源结构转变中发挥更大的作用,只有向基地化和规模化方向发展,实行集约经营,才能走符合国情的生物柴油发展之路。如果能把关于生物柴油的研究成果全部转化为生产力,形成产业化,则其在柴油引擎、柴油发电厂、空调设备和农村燃料等方面具有广阔的应用前景。

(3)燃料乙醇在我国具有良好的使用及推广价值,但考虑到粮食安全问题,在以后的发展中应更加立足于我国国情,走非粮作物生产路线。未来我国燃料乙醇生产企业的2个主要发展方向是木薯乙醇和纤维素乙醇,其中木薯乙醇已处于规模化生产阶段,而纤维素乙醇的技术尚不成熟,需要政府给予更多财政支持,完善生物燃料市场的价格机制。

参考文献

- [1] 王勇能,马建中,胡静. 液态和固态生物能源的应用现状与发展趋势 [J]. 化工科技,2008,16(1):52-56
- [2] 于晓红,徐立青. 我国生物柴油的商业化应用前景及其发展战略[J]. 华章.2007(11):272-273.
- [3] 钱伯章. 我国燃料乙醇产业发展现状与前景[J]. 太阳能,2007(8):7 9.
- [4] 逸明. 生物能源与粮食安全的困局[J]. 中国新技术新产品,2008(9);34 37.
- [5] 吕火明. 关于发展生物能源的若干思考[J]. 农村建设,2008(8):25 27.
- [6] 贺俊·金融、石油、粮食三大"战争"背后[N]. 证券日报,2008 08 03 (A01).

我国生物燃料产业的发展现状及其影响因素分析214122)



 作者:
 王建雷, 徐产青, 富饶

 作者单位:
 江南大学, 江苏, 无锡, 214122

 刊名:
 安徽农业科学 ISTIC PKU

英文刊名: JOURNAL OF ANHUI AGRICULTURAL SCIENCES

年,卷(期): 2010,38(10)

参考文献(6条)

- 1. 逸明 生物能源与粮食安全的困局[期刊论文]-中国新技术新产品 2008(09)
- 2. 钱伯章 我国燃料乙醇产业发展现状与前景[期刊论文]-太阳能 2007(08)
- 3. 于晓红;徐立青 我国生物柴油的商业化应用前景及其发展战略[期刊论文]-华章 2007(11)
- 4. 王勇能; 马建中; 胡静 液态和固态生物能源的应用现状与发展趋势[期刊论文] •化工科技 2008(01)
- 5. 贺俊 金融、石油、粮食三大"战争"背后 2008
- 6. 吕火明 关于发展生物能源的若干思考 2008(08)

本文链接: http://d.g.wanfangdata.com.cn/Periodical_ahnykx201010172.aspx

中小企业实施5S管理初探

□盛利祥 唐建荣

摘 要:现场就是市场。中小企业在竞争日益激烈的环境下,如何谋求市场优势?如何保持企业的竞争力?笔者从现场改善的"SS"管理活动入手,通过生产现场的不断整理、整顿、清扫、清洁、修养,促进企业全员素养的提高,促进企业形象的提升。

关键词:中小企业 5S 现场管理

随着科学技术的迅猛发展,国际化、 全球化趋势日益明朗,世界范围内的经济 竞争变得尤为激烈。同时中国正在成为一 座"世界工厂"。那么,如何创造并保持竞 争优势,已成为每个企业生存和发展的首 要问题,而对制造型企业来说,企业的现 场管理就变得更加重要。现在全球推行的 "5S"管理模式是提高企业现场管理水平 的有效手段,"5S"管理模式在日本被视 为每个企业特别是工业企业推行的一套 最基础、最实用的管理法宝。丰田更是凭 借"5S"管理和以"5S"为基础的管理模式 成为了汽车行业的巨擎。所以在全球化的 大潮下,中国的中小企业面临的将是一场 没有硝烟的竞争,那么通过提高现场管理 水平来降低成本变成了企业当务之急,而 企业"5S"现场管理的实施必将产生令人 满意的效果。

1.5S 管理的基本内涵

"58"起源于日本,是制造型企业在 生产现场中对人、机、料、法、环等要素进 行有效的管理,这是日本企业独特的一套 管理方法。这种管理方法对日本从二战的 废墟中站起来一跃成为第二大经济强国 起着关键作用。

"58"是日文 SEIRI(整理)、SEITON (整顿)、SEISO(清扫)、SEIKETSU(清洁)、SHITSUKE(修养)这五个单词,因为五个单词前面发音都是"S",所以统称为"5S"。它的具体类型内容和典型的意思就是倒掉垃圾和仓库长期不要的东西。

1.1 整理

就是区分必需和非必需品,现场不放 置非必需品;

(1)将混乱的状态收拾成井然有序的 状态

> (2)"5S"管理是为了改善企业的体质 (3)整理也是为了改善企业的体质 1.2 整顿

就是能在30秒内找到要找的东西,

将寻找必需品的时间减少为零:

- (I)能迅速取出
- (2)能立即使用
- (3)处于能节约的状态

1.3 清扫

将岗位保持在无垃圾、无灰尘、干净 整洁的状态,

清扫的对象:

(I)地板、天花板、墙壁、工具架、橱柜等

(2)机器、工具、测量用具等

1.4 清洁

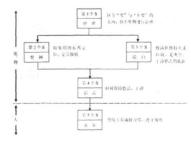
将整理、整顿、清扫进行到底,并且制度化;管理公开化,透明化。

1.5 修养

对于规定了的事,大家都要认真地遵 守执行。

(1)典型例子就是要求严守标准,强调 的是团队精神

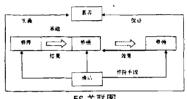
> (2)养成良好的"5S"管理的习惯 具体的内容见下图:



58 关联图

然而整理、整顿、清扫、清洁和修养并不是各自独立的,相互不关联的,它们之间是相辅相成,做一不可的。整理是整顿的基础,整顿又是整理的巩固,清扫使显现整理、整顿的效果,而通过清洁来持续并巩固之前取得的成效,通过持续的宣传和实施、总结与改进,使之上升为一种习惯,即第5个S修养,从而使企业形成整

体的改善气氛,能够进入良性的循环。



5S 关联图

2. 中小企业实施 5S 管理的意义

- 2.1 艰困的企业环境
- 2.1.1 企业面临越来越恶劣的环境

人员劳动意愿下降,劳动时间缩短,要求条件高,工业安全与环保责任的要求越来越严格以及新《劳动法》的出台,给中小企业一个不小的挑战。

2.1.2 企业面临越来越剧烈的竞争

由于科技的不断进步,客户的要求也有了很大的改变,他们要求品种更多、交货更快、质量更好、价格更低、服务更好。所以现代企业已经从传统的大批量生产转变到现在精益生产模式下的小批量生产以满足客户不断改变的需求。中小企业由于自身规模和行业的限制,面临的竞争将更大,一方面要与时间赛跑,另一方面也要和同行竞争。

2.1.3 企业面临管理模式上的挑战

由于客户要求的不断改变,企业为了 能够在市场中站稳脚步,提高自身竞争力,不得不提供品种更多的、交货更快的、 价格低于同行且质量好的产品,而且在服 务方面尤其要重视。

品种更多要求企业柔性化生产,设备 换型方便……

交货更快要求企业从接到订单到产 品交货的时间更短,企业反应能力更快。

什么是质量?英国前首相撒切尔夫人 说质量是为会回来的客户生产的不会回 来的产品。

丰田奉行的法则:利润=销售-成

本,很直观的明白在保证利润的情况下, 降低价格,那唯有降低成本。

2.1.4"5S"与中小企业经营管理之间 的关系

企业经营管理的最大目标,是实现利 润最大化,使企业能够持续发展。从企业 的管理层次来看,"5S"活动是企业的基 础管理,"5S"活动的实施有利于改善企 业的经营管理,从这一点上来说,二者又 是措施与目的的关系:从企业最终目的来 看,"5S"活动与企业的经营管理是殊途 同归的关系,都是实现企业终极目标的手 段。它和一切改革运动一样具有共同的特 点。但是单独要判断将"5S"做到怎样的 程度才能提高营业额并创造利润,却是十 分困难且苦恼的。因此企业管理者并不是 由"5S"观看事物,而是由营业额及其利 润等来看"5S"进展的情形,也就是说,应 该彻底进行现场活性化及其组织系统化 直到有好的成绩。

2.2 中小企业推行"5S"的意义

"5S"现场管理不仅能够改善生产环境,还能提高生产效率、产品品质、员工士气,是其他管理活动有效展开的基石之一。

"58"现场管理对企业的重要意义可 从以下几个方面来认识:

- (1) 工作场所干净而整洁。员工的工作热情提高了, 忠实的顾客也越来越多了,企业的知名度不断很高,很多人慕名而来参观学习,结果扩大了企业的声誉和销路;
- (2) 员工能够具有很强的品质意识。 按要求生产,按规定使用,尽早发现质量 隐患,生产出优质的产品。
- (3) 能减少库存量。降低设备的故障 发生率,减少工件的寻找时间和等待时 间,结果降低了工时成本,提高了工作效 率,缩短了加工周期。
- (4) 人们正确地执行已经规定了的事项。新员工和其他部门的人在任何部门任何岗位都能立即上岗作业,有力地推动了标准化工作开展。
- (5) "人造环境,环境育人"。员工通过对整理、整顿、清扫、清洁、素养的学习遵守,使自己成为一个有道德修养的公司人、社会人,整个公司的环境面貌也随之改观。员工在外面交朋结友时也自然体现出令人赞叹的高素质、好修养的优秀形象。

3. "58"推进步骤

推行"5S"必须从最高层的政策方针 开始,然后透过成立5S执行委员会,制 定"5S"的行动计划。最后由各部门主管对推动变现做出评核。确定是否达到即定目标,以及制定改善方向。5S的推进是一个不断 P-D-C-A 的循环来特续改善的。

- 3.1 制定推行"5S"的政策方针
- (1)企业的"5S"政策是一份应该由企业高层管理者签署的明文规定,表明企业对推行"5S"的决心,并曾诺为培训及改善项目提供所需资源。
- (2)向员工解释"5S"推行者在推动过程中所担当的角色,并呼吁他们的支持和合作。
- (3)领导层应该有清晰的思路和明确的"5S"改革目标,此外亦必须身体力行,以身作则领导"5S"的执行工作。

3.2 成立"5S"推进组织

- (1)要将政策背后推动"5S"良好的动机变成实际行动,有效的沟通及合适的组织制度是很重要的。成立"5S"推进组织可以鼓励企业各级员工积极参与推动"5S"工作。
- (2)企业高层必须身体力行领导推行组织进行工作,并协助成立工作小组,确立每位员工执行"5S"的职责。
- (3)要使员工有能力承担其责任,主管必须为他们安排有关"5S"知识的培训,以帮助他们建立正确的工作场所制度。

3.3 给予员工教育培训

推行"5S"活动一定要让企业广大员工明确为何要做和如何去做。因此,教育和培训是活动成败的关键。对于中层其上干部宣讲"5S"的基础知识,企业活动方案;制定《5S 实施手册》确保"5S"活动有序的进行。企业可以利用板报、横幅、发手册等宣传形式,在企业中营造一种浓厚的"5S"氛围,为即将实践的"5S"活动铺路。

- 3.4 建立"5S"行动计划与执行
- (1)更具工作目标制定 "5S" 行动计划,这包括制定工作时间表。
- (2)各主管必须与"5S"执行员达成"5S"目标,并商议达成目标的方法。

3.5 考评、总结与完善

"5S"实施没有最好,只有更好。因此,在"5S"活动推进一段时间后,应对各个部门实施"5S"的效果进行考评,以便总结经验,发现问题,及时整改。

考评结束后,应及时通报考评结果,对 效果比较显著的班组或个人进行表彰,对 推进效果不好的进行批评,并限期整改。

4."5S"实施中存在的一些不足 开展"5S"活动后,企业在一定程度 上是会取得不错的成效,但是中小企业实施"5S"管理与百事、可口可乐等国际知名企业相比,还是会存在不小的差距,主要有以下几方面:

(1) 检查标准和要求不完善。

由于刚开始实施"5S"管理,企业资源的有限和经验的不足,虽结合实际制定相应的量化考核体系,但还是会有不足之处,尤其表现在量化指标不够细化,过多地集中于整理和清洁方面。

(2) 检查的力度和频率不够。

"5S"开展主要还是依赖于企业某些骨干员工,但是他们往往本身的工作就比较重,无法全身心地投入到"5S"管理工作中去,致使检查力度和频率不够。

(3) 员工的培训不够。

这是很多中小企业薄弱的环节,企业 "5S"实施,一定要让每一个员工积极参 与,知道自己要做什么、怎么做。

(4)激励制度不够。

因为中小企业在刚开始实行"5S"管理,虽然又必要的物质方面的奖励,但是没有形成完善的奖励机制。

(5)日常运作组织形似不明。

执行组织在一些企业中往往会被忽视,最主要因为没有形成相应的规范与固定化。

5. 总结

"5S"是一种管理,而非手法或是技巧,"5S"管理活动是一项长远的实施活动,给企业的经营管理必将带来深层次的改善,并且可以说"5S"是所有的产品质量管理、企业管理的基础,真正的目的是要创造一个容易发现问题的环境,并在发现问题后能将问题及时地彻底解决,创造企业的利益,提升企业的竞争力。

同时,中小企业应该清楚的认识到,任何管理制度的实施和完善都是一个长期的过程,不可能"毕其功于一役"。实施中的阻力会使"5S"制度的功能降低,但是,随着公司实施"5S"管理制度的深入,实施的经验会愈来愈成熟,"5S"带给中小企业的最终效果必将是企业管理文化的提升上,使企业不断的发展与壮大。◆

作者简介: 盛利祥, 男, 江南大学工业工程专业 05 届学生, 江苏省大学生创新项目《基于 ERP 沙盘仿真模拟的资源优化》项目主持人. 用友 ERP 企业沙盘模拟培训兼职培训师, 曹为多家中小企业进行企业沙盘模拟培训并提出生产车间流程改善与 5S 改善意见.

中小企业实施5S管理初探

F 万方数据
WANFANG DATA 文献链接

作者: 盛利祥, 唐建荣

 作者单位:
 江南大学

 刊名:
 管理观察

英文刊名: MANAGEMENT OBSERVER

年,卷(期): 2008(9)

本文链接: http://d.g.wanfangdata.com.cn/Periodical_glkxwz200809021.aspx

高校商业街市场研究

——以江南大学北区商业街为例

路 涛 ¹ 陈 翰 博 ² 邵 清 山 ³ (_{1,2,3} 江南大学 商学院, 江苏 无锡 214100)

摘要:高校商业街已成为高校建设中一个很重要的组成部分,而高校商业街是一个以学生作为消费者的市场,除具有一般市场的特点外,也具有其自身的特点。根据对江南大学北区商业街的实地考察和对商家、学生、学校的问卷调查的结果,分析了商业街现状并建立其经济学模型,对此进行评价,以此得出商业街发展中的问题,并就此提出解决方案。需要指出的是,只有学校、商家、学生共同努力才能促进高校商业街的发展,建立高校和谐、健康和有序的消费市场。

关键词: 高校、;商业街、;寡头垄断

中图分类号: G48 文献标识码: B 文章编号: 1008-4428(2008) 08-104-05

一、研究背景

随着全国高校的大规模扩招,各高校学生数量大幅度 增长,一个很典型的消费群体备受关注——大学生消费群 体。这个消费群体有着人数众多,消费需求巨大等特点。而 高校商业街作为这个群体进行消费活动最直接、最密切的 场所, 其经营模式和生存状况正越来越受到人们的关注和 重视。与此同时,一些不和谐的声音却在全国的一些高校 中时有发生。商业街商品定价过高,服务态度不尽人意等 问题一直存在。如何正确地处理商家、学生和学校三者的 关系, 使整个商业街市场和谐健康的运行和发展, 是大家 都很关心的问题。因此,充分调查和研究校园内商业街的 运营现状,并从中得出这些现状的原因,已经十分必要而 迫切。在这种大背景下,我们针对江南大学北区校园商业 街各商家进行了问卷调查,并且进行了实地访问,了解了 江南大学北区校园商业街现状。同时对校园内各年级学生 进行了有关校园商业街问题的问卷调查,了解学生在北区 商业街的消费现状和对目前商业街存在的问题的看法和 建议。在调查数据分析的基础上总结出目前江南大学北区 校园商业街运营模式的现状以及目前校园商业街的市场 特征,指出目前商业街存在的优势与不足,并提出改进的 意见和方案。

二、假设前提

高校商业街不同于一般意义上的市场,在具有一般市场的特点的同时,还具有其独特性——高校商业街处于高校的大环境下,不仅遵循市场的一般规律,而且也受到学校各方面的影响。我们试图从经济学、管理学和市场营销学的角度对其进行初步的研究。考虑到这些特点,我们提出如下假设前提:

把高校商业街市场作为一个相对独立、相对封闭的微 观市场来研究。

所谓市场,从一般意义上讲,就是指商品交易关系的 总和,主要包括买方和卖方之间的关系,同时也包括由买 卖关系引发出来的卖方与卖方之间的关系以及买方与买方之间的关系,它由人口、购买力和购买欲望三要素构成的。高校商业街从其基础设施、人员构成、组织结构上来看,都具备一个市场所应有的买方卖方、商品交易活动、经济关系的特点,同时满足了市场的三要素构成,所以高校商业街可以看作一个严格意义上的市场。在这个市场上,所包含的主体是商家、学生和学校,它们之间存在着相互关系。

由于只对高校商业街的内部情况进行研究,因而将高校商业街作为一个相对独立、相对封闭的微观环境来进行研究是合理的。

三、高校商业街市场的经济学分析

1、商业街市场现状

笔者选取江南大学北区商业街作为研究样本,对其进行了调查。对全部 39 家商店进行问卷调查,发出 39 份问卷,回收 32 份,有效问卷 32 份。调查问卷主要涉及了营业面积、竞争对手主要来源、经营优势、竞争压力来源、消费者组成、消费时间、对学校管理的意见等内容。向学生随机发放问卷 70 份,回收 68 份,有效问卷 66 份。调查问卷主要涉及月生活费、月商业街消费、满意度、消费频率等内容。对学校相关部门发放问卷 1 份,回收 1 份,有效问卷 1 份。调查问卷主要涉及政策、管理等内容。从回收有效调查问卷中,分析了这些资料,初步得到了商业街的市场状况,表现为以下几个方面:

- (1) 商家规模小。校园商业街商家经营规模小, 其中营业面积在 40 平方米以下的商家数量占 40%, 41 到 80 平方米的占 41%, 81 到 120 平方米的占 13%, 120 平方米以上的占 6%。可以看出,商业街绝大多数商家的面积小于 80 平方米, 经营规模小。
- (2)消费市场巨大。江南大学地处长三角地区,经济发达,消费水平较高。目前学校在校学生 22000 多名,教师1600 多名,再加上其它职工,学校共有 25000 人左右^[1]。调

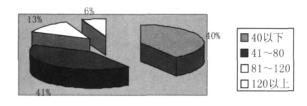


图 1 商家营业面积统计(单位:平方米)

- (3)消费潜力巨大¹²。数据显示,74%的学生月生活费在400~800元,同时,70%的学生在商业街的月平均消费金额在100以下,即对大多数学生来说,商业街消费额在他们每月总消费额中所占的比例不到1/4。另外,还有53%的学生主要购物方式选择的是校外购买,而他们所购买的商品大多数是可以在商业街获得的。
- (4)商品同质化程度高。校园商业街产品和服务同质 化严重,同类商品商家数量最多达到了11家。

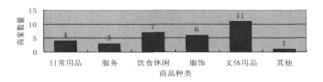


图 2 同类商品商家数量

(5)消费者群体结构单一。调查数据显示,校园商业街的顾客组成 79%是大学生和学校老师,消费群体结构单一。他们文化程度高、消费受相关群体影响,调查中 90%的商家认为他们能够理性地进行选择和购买。

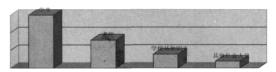


图 3 消费者分布情况

(6) 消费者满意度低^{3]}。调查数据显示, 学生对商业街的总体满意度较好, 53%都选择了比较满意。但是, 选择非常满意的学生数量为零、非常不满意的达到了 9%。从总体上看, 商业街还需要更多做出更多努力来提高学生满意度。

次演点 (5) 385

图 4 学生总体满意度现状

从具体项的满意度上来看,消费者满意度有如下特 点:

A 学生对于商业街的各个指标的评定大部分集中在 "一般",可以理解为,学生对商业街现状表现出一种较冷 漠态度。在所有指标中,"不满意"比例最大的是"价格",说 明价格的不合理最容易导致学生的不满。 B 学生对价格的不满体现在学校商品价格偏高、同类商家同种商品存在价格差距等方面。同时对于各项指标表示非常满意的学生数量都很少,也符合学生对商业街的总体满意度情况。

表 1 消费者各项满意度

	很满意	一般	不满意	说不清
服务态度	17.2%	57.6%	24.2%	0 %
价格	6%	33.3%	59.1%	1.5%
商品或服务种类	24. 2%	51.5%	22.7%	1.5%
消费环境	26.3%	56.1%	16.7%	0%
商家数量	16.7%	51.5%	28.8%	3.0%
商家信誉	9.1%	60.6%	28.8%	1.5%

- (1) 商家内部竞争对手少、竞争不够充分。在江南大学 2万多人校园商业街中,数码产品店有2家,美发店有2家,蛋糕店有2家,饰品店有2家,眼镜店有2家,文体用品店有3家,超市有4家,书店有4家,图文打印有4家,休闲小吃有5家,服装店有6家。可以看出,经营同类商品的商家竞争对手数量少。相对来讲,竞争是不够充分的。
- (2)外部商家进入障碍大。由于江南大学的商业街规划,店铺数量是固定的,因此店铺在校园内属于稀缺资源,并且对校方的调查问卷也显示,学校对进入商业街的商家数量和行业有严格的限制。因此外部新的商家要进入江南大学北区商业街市场存在很大的困难。
- (3) 商家之间依存高。调查显示, 校园商业街各店主在 开始定价时基本上是根据成本进行定价, 但是当其他商家 的价格调整时, 自己也会为保持原有顾客群, 而对价格进 行相应调整以适应市场的变化。各商家在调整价格、进行 促销等活动时也会相当重视其他商家的反映。因此, 其市 场行为具有很大的不确定性。
- (4)学校对商业街的管理现状。对学校管理部门的调查问卷显示,学校对商业街的管理主要是结合学校的现状和规划进行常规管理,主要管理内容制定商业街政策、服务监管、接收学生投诉、食品卫生监管、商品真假监管、治安管理等。其管理存在一定的不均衡,对从事的行业、商家数量等管理比治安、卫生等更加严格。当然也存在一些空缺,比如价格的信息公开,这也是一些问题产生的原因之一。
 - 2、高校商业街市场的经济学模型: 寡头垄断
 - (1) 高校商业街市场满足寡头垄断

从上面的现状,可以概括出北区商业街市场的几个特点:第一,商家数量少,新的商家加入进入该商业街有困难;第二,商品同质化程度高;第三,商家之间相互依存;第四,商家行为具有不确定性。

在经济学中,市场可分为四类:完全竞争、完全垄断、垄断竞争和寡头垄断。寡头垄断是同时包含垄断因素和竞争因素而更接近于完全垄断的一种市场结构。它的显著特点是少数几家厂商垄断了某一行业的市场,这些厂商的产量占全行业总产量中很高的比例,从而控制着该行业的产品供给。[4]以下来论证商业街所属的市场类型。

寡头垄断市场形态的出现主要归因于两点:一是缘于市场竞争的垄断,即企业通过自身的竞争优势所获取的市场垄断,比如微软对操作系统软件领域的垄断;二是缘于

政府法定的行政垄断,即政府通过法律法规赋予行业中的某个企业以垄断权力,同时对其进行一定的管制,以改善效率。这种市场形态主要出现在一些具有自然垄断属性的行业当中,比如供水、管道煤气等。在我们研究的商业街市场中,学校通过政策限制商家的经营范围和同类商品的商家数量,同时对其进行一定的管制,从这个层面上来看,商业街市场满足寡头垄断市场存在的一个条件。

现在从寡头垄断的特点上来分析高校商业街市场。寡头垄断的市场既包含垄断因素,也包含竞争因素。但相对而言,它更接近于垄断的市场结构,因为少数几个企业在市场中占有很大的份额,使这些企业具有相当强的垄断势力。在商业街市场的现状分析中,数据也显示,校园商业街中的每个行业都只被几家商家占据,这进一步说明,商业街市场满足寡头垄断的市场结构。

由于寡头垄断企业之间存在很强的相互依存性,使其在经营上有着与其它类型的企业不同的重要特点,即寡头垄断者的某项决策会产生什么结果取决于其对手的反应。因此,寡头垄断者的竞争结果具有很大的不确定性。这一点在现状分析中也已经体现出来。

最后,有必要指出一点,商业街寡头垄断是特殊条件 下形成的寡头垄断,与严格意义上的寡头垄断之间存在着 一定的差异。下面就来比较这种差异性。

第一,对于高校商业街,不能简单的看成一个行业来研究,因为其中包括多种商品种类,也就是存在多个行业,在分析寡头垄断时,必须将商品分类,再进行逐个讨论,也就是说,在这个市场中,同时存在着多个寡头垄断的模式。这是后面进行经济学分析的基础。

第二,在寡头垄断市场下,寡头厂商可以通过各种方式达成共谋或协作。而在高校商业街市场中,由于受到学校政策、店铺地理位置的影响,商家行为的影响力减弱,而共谋或协作也可能通过学校这一主体间接实现。

第三, 寡头垄断的市场存在明显的进入障碍。其中最重要也是最基本的因素是这些行业存在较明显的规模经济性。而在商业街这种市场下, 规模经济不明显, 而更多的是政策带来的进入障碍。

2、对商业街寡头垄断的评价[9]

商业街寡头垄断的形成有其合理性,也有不足之处:

(1)商业街寡头垄断有其合理性

市场的产生具有其客观条件, 寡头垄断作为市场的一种形式, 必定具有其存在的价值。商业街市场以寡头垄断的形式存在, 依赖于其特殊的背景及特点, 校园商业街是校园整体的一部分, 其发展必须受到校园整体规划的影响, 也必须被学校所管理和限制, 因此, 校园商业街市场的寡头垄断现象是也存在其合理性:

首先,校园商业街的规模有限,它必须依赖于校园的整体规划,其地理位置、面积大小、市场大小、商品种类等都不能完全以一般的市场方式进行运作,学校的管理和限制是不可避免的,这也是造成其寡头垄断的一个重要原因。

其次,调查显示,学校的商家分布比较合理,渗透到消费者需求的方方面面,基本能够满足消费者的日常需求,

如果学校对商业街不进行任何管制和限制,势必导致某些行业的过度拥挤现象发生,这无疑是对店铺这一稀缺资源的不合理利用,也无法达到资源的优化配置。

(2) 商业街寡头垄断的不足

由于寡头垄断,导致了商品的价格普遍高于均衡价格、商家的服务态度不尽人意等问题的存在。从现状分析中也可以看出这一点,消费者满意度低、商家服务态度差等都已成为商业街不得不面对的问题,改善其状况迫在眉睫。如何解决这些问题成为商业街研究的一个重要方面。

考虑到商业街市场的模式更多的是因为政策原因而形成,这一模式目前无法改变,而且还将继续存在很长一段时间。对商业街进行改善不是改变寡头垄断这一模式,而是优化商业街机制,尽可能减少寡头垄断产生的不利影响,构建一个商家、学生、学校三方和谐有序、健康发展的市场。

四、改善高校商业街的方案研究

1、高校商业街市场上商品的经济学分类

必须注意,在商业街这一市场上存在多种商品,不同的商品也具有其各自的特点。因此,在改善商业街的研究中,难以提出一个全面的研究手段来同时阐释它们的共同特点。笔者找到了一个方法来避免这个问题,考虑到学生更关注商品的价格这一因素,因此将商业街市场上的商品按需求的价格弹性分类后,针对分类后的商品进行不同的研究并提出不同的解决方案。

需求的价格弹性通常被简称为需求弹性,它是指一种商品的需求量对其价格变动的反应程度。同根据这一定义,容易得出影响需求的价格弹性的因素⁽⁷⁾:

- (1)消费者对商品的需求程度。一般而言,消费者对生活必需品的需求强度大且比较稳定,受价格变化的影响较小,因而需求弹性小:反之。
- (2)商品的替代品数目和可替代程度。一般说来,一种商品的替代品越多,可替代程度越高,其需求弹性就越大; 反之。
- (3)商品用途的广泛性。一般而言,一种商品的用途越多,其需求弹性就越大;反之。

从以上因素来看, 商业街的商品是可以按需求弹性进行分类的, 笔者在这里笼统地将其分成需求弹性较小和需求弹性较大两类。

在商业街上,其商品种类包括日常生活用品、饮食休闲类商品、文体商品、数码产品、服饰等。其中日常生活用品、饮食类商品等需求强度大,替代商品少,用途单一,需求弹性也相对较小。而数码产品、休闲娱乐、服饰、文体用品等需求强度小,替代商品较多,用途广泛,需求弹性相对较大。按这种方式分类后,有以下几个好处:

需求弹性较小的商品,受价格变化影响较小,研究改进方案时,其重心就不必放在价格因素上,因为在一定范围内,不管价格如何改变学生都会消费。因此讨论的问题就可以简化为如何提高消费者的满意度,即如何使消费者从"不满意"到"满意"。在这种情况下,这个市场上的供需曲线是无法改变,笔者更多的采用管理学和市场营销学中的相关原理来改善现状。

需求弹性较大的商品,受价格变化影响较大,研究改进方案时,其重心应放在价格因素上,因为学生可以选择是否消费、多消费还是少消费,所要解决的问题就是如何使消费者从"不消费"到"消费",从"少消费"到"多消费"。在这种情况下,我们的方案重点是如何刺激需求,改变市场供需,同时减小价格因素对消费者购买决策的影响。

- 2、根据不同类商品提出高校商业街的改善方案
- (1)让消费者从 "不满意"到"满意"

如日常生活用品、饮食类商品等,此类商品的需求量随价格变动的反应程度小,即在一定的定价范围以内,商家即使抬高价格,在一定范围内,学生仍然会选择在校园商业街内进行购买。

笔者提出以下几点方法来改善运营状况:

A.此类商家不应该将改善运营状况的努力集中在价格竞争上,而更应注重提升商家的外部形象和内部素质,从改善服务态度,营造优良的服务环境,树立商家信誉等着手。在这一点上,通过人员推销策略、广告策略、公共关系策略[8]等方法来提高自身的外部形象,如海报或网络宣传的广告策略、赞助学生社团的公共关系策略。至于内部,提高员工职业素质、采取激励方式改善服务态度,如培训、服务与工资挂钩。

B.针对学生选择商家这一点, 应努力增加顾客和留住顾客。在这一点上, 可以通过人员推销策略、提高顾客让渡价值[9]、强化顾客的习惯消费心理、利用感情因素拉进顾客与商家的距离等方式增加和留住顾客。感情因素在顾客购买中也起重要作用, 商家可通过很多方法拉进顾客, 增进顾客与商家间的感情, 已降低其他影响购买因素对顾客购买选择的影响, 来最大可能地留住现有顾客。

(2)让消费者从 "不消费 "到 "消费 "和 "少消费 "到 "多消费"

如数码产品、服饰等,此类商品的需求量随价格变动的反应程度大,即在一定的定价范围以内,商家抬高或者降低价格,对学生做出是否在校园商业街内进行购买活动的决策影响很大。

笔者提出以下几点方法来改善运营状况:

此类商家应将竞争的重点放在学生较为敏感的价格上,采用促销与促销组合¹⁹的市场营销策略。如选择在学生消费活动相对集中的下午和晚上在进行各类促销活动。

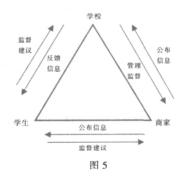
就商品的可替代性,商家应首先在这类商品上做好市场细分和市场定位,只有成功的定位才能为后来的决策提供依据。如,饰品类可细分为女生饰品、男生饰品、礼品等。

积极努力打造自身店铺特色,运用品牌策略,并针对学生群体追求个性化的特点,销售个性化商品,进行品牌化战略经营。如商家根据学生提供的意见,增加学生需要的商品种类,满足学生对不同形式和外观商品的需求。

3、高校商业街的整体改进方案

在提出各类商品的改进方案后,我们再来提出商业街的整体改进方案。这里我们把校园商业街看作一个整体,从学生、商家、学校三个主体出发来考虑,目的是为了让学生得到更好的服务,让商家更好的运作和发展,让学校更有效地管理,我们有以下解决方案:

第一,建立学生、商家、学校三者之间的信息交流反馈体系,加大三者间的沟通与交流(如图 6)。具体操作可由代表学生的组织、代表商家的商会和学校资产公司的专门部门具体实行。



第二,在调查访问中了解到,因为信息的不对称性,使学生经常无法在学校购买到他们所需要的商品,而往往这种商品可以在校园商业街某一商家即可购得。基于这一现象,我们提出在学校公共媒体(如校园网)建立一个可以让商家公布其商品种类和价格等信息的平台,如建立一条网络商业街,使商家从单纯的实体店向实体店与网店相结合的新型商店过渡,充分发挥网络在信息交流反馈上的优势。

第三,引入评比机制,可由上面提及的代表学生的组织来组织全校学生按照一定的标准对校园商业街的各个商家进行评比,选出最满意商店和最不满意商店,由学校资产管理公司和代表学生的组织在全校公布,促使商家提高服务质量,降低产品价格,丰富产品种类。

第四,针对学生对商业街整体服务满意程度不高的现状,可以看出商店员工业务素质有待提高,因此有必要进行相关业务培训,提高商业街员工的职业素养,提高店员服务质量,使消费者更满意。同时由于商业街地处江南大学,也可以就近充分利用学校的教师资源来完成。

第五,加强学校对商业街的管理,如治安管理、卫生清理等,营造和谐的校园消费环境。

第六,进行"大学生创业创意店"试点,我们在调查中发现,目前学校中存在两三家商铺因为经营不善,处于停业或者关闭状态。这无疑是对店铺这一校园商业街稀有资源的浪费。而同时在调查中我们也发现,在学校商业街所有的店铺中符合个性化,特色化特点的店铺几乎没有,而个性化消费,特色化消费正是学生消费群体所崇尚的。因此笔者认为学校可以对闲置的店铺进行试点,将其以较低的店租提供给学生,并在政策上进行扶持,如提供培训,创业贷款等,充分利用学校的专业优势,如生工、食品、设计、纺织等一批特色专业,鼓励学生开办诸如个性服设、兴趣烘培等个性店面。在丰富学在课余生活同时,增长社会经验,活跃校园气氛,彰显学校特色,为解决学生就业创业问题开拓一条新的思路。

五、结束语

通过调查研究发现,高校商业街的市场是一个寡头垄断市场,而造成这种寡头垄断市场形成的主要原因是学校的整体规划和相关政策。笔者从经济学的角(下转第69页)

资本和优势,让自身品牌强大起来。

3、准确定位,实施差异化战略

差异化战略所体现的是产品或服务的不完全替代性,也就是本企业的产品或服务在某方面是竞争对手不可替代的。现阶段,化妆品行业的产品同质化现象严重,如何做好市场营销这个文章,已成为企业取胜的重中之重。要在激烈的市场竞争中获得优势,就要在产品、销售渠道、促销、宣传、品牌等方面实施差异化战略。实施差异化战略的前提是知己知彼,准确定位,抓住竞争对手的薄弱环节,以己之长攻彼之短,从而在顾客心中塑造产品的特定形象,使消费者了解产品的特质,进而与竞品区别开来,形成他人难以复制的竞争优势。

4、积极开拓农村市场

随着一系列向农村倾斜政策的出台,农业得到快速发展,农民收入有了显著增长,农村生活水平明显改善,从而农村消费市场快速发展。据统计,2006年中国农村地区消费品销售额达到23076亿元,比2002年增长了125%,年均增长9.7%。面对这样一个广阔的农村市场,化妆品企业除了生产适合农村市场的产品、制定合理的价格、建立便于农村消费者购买的销售渠道之外,还要规划适应农村市

场的营销战略,通过企业资源的合理配置,达到宣传企业知名度,提高市场占有率的目的。

参考文献:

[1] 张晓东. 国内外化妆品市场现状与未来 [J]. 日用化妆品科学, 2007, (07).

[2]尤启辰. 中国化妆品行业现状及发展趋势[J].日用化妆品科学, 2007,(01).

[3]申娟娟. 中国化妆品企业竞争优势创造的分析[J].常州工学院学报, 2007.(03).

作者简介:

王 寅, 女, 山东人, 南京航空航天大学硕士研究生, 研究方向: 企业管理:

郑江韬, 男, 福建人, 南京航空航天大学硕士研究生, 研究 方向: 企业管理;

祁陈利, 女, 江苏人, 南京航空航天大学硕士研究生, 研究 方向: 企业管理;

市 侃, 男, 山东人, 南京航空航天大学博士研究生, 研究方向: 智能材料与结构。

(上接第 107 页) 度对这一市场进行了分析和评价, 并从管理学和营销学的角度对该市场导致的问题提出了自己的改进方案。

江南大学是一所包括 18 个学院, 占地 3125 亩的一所综合性大学, 已形成了一定规模的大学区。在新一轮的全国高校的建设中, 绝大多数采用的是这种大学区模式, 因而类似于江南大学北区商业街的高校商业街普遍存在, 它们同样具有江南大学北区商业街的特点, 因此我们的研究对全国其他高校商业街的发展也有借鉴意义。

参考文献:

[1] 江南大学. 江南大学简介[EB/OL].http://www.jiangnan.edu.cn/newer/newhtm/jianjie.htm, 2008.

[2]何玉身.大学城商业街利用研究[J]. 新乡师范高等专科学校学报, 2007,(05):155-158.

[3]杨 清.高校学生消费者满意度的研究述评[J].高等教育与学术研

究, 2008, (01):10-13.

[4]尹伯成.西方经济学简明教程第五版[M].上海:上海人民出版社, 2006:175-184.

[5]王 坚. 寡头垄断市场的形成及其积极意义[J].商业时代, 2006, (19):55-56.

[6]王慧贤.需求弹性的经济分析[J].长春大学学报,2004(02):62-64. [7]尹伯成.西方经济学简明教程第五版[M].上海:上海人民出版社,2006:45-52

[8]吴健安.市场营销学第二版[M].北京:高等教育出版社,2004:315-337.

[9]吴健安.市场营销学第二版[M].北京:高等教育出版社,2004:30-31.

作者简介:

路 涛,男,四川绵阳人,江南大学商学院工商管理学;陈翰博,男,浙江温州人,江南大学商学院工商管理学;邵清山,男,贵州遵义人,江南大学商学院工商管理学。

市・场・风・云 財・富・人・生

一般市场周刊

国内刊号: CN32-1514/F

国际刊号: ISSN1008 -4428

理论研究

DISQUISITION EDITION

1 1月号 2008年

周志太: 抛荒新对策

- ▶高科技企业学习能力提升途径的分析研究
- ▶ 未来经济发展对浙江农村人才需求分析和对策
- ▶ 选择性集成在有害藻类治理中的应用

ISSN 1008-4428 9 771008 442086

中国期刊全文数据库全文收录 http://www.cnki.net



《市场周刊·理论研究》6 月号

2009年6月25日出版

题问:(按姓氏笔面为序)

张曙光 茅子轼 易 纲

盛 洪 温铁军

学术瞬间:(按姓氏笔面为序)

马新建 王明镇 华桂宏

刘思峰 朱学义 张永梿

张圣兵 张 阳 张智光

李晏墅 朱 舜 沈立人

杨 晨 肖元真 陈传明

陈 宪 陈 圻 陈宏军

周新华 周加来 周葆生 范鹏飞 钟甫宁 荣兆梓

俞安平 高建宁 徐康宁

聂 锐 钱旭湖 陶广峰

郭东强 傳黃治 蔡 兵

支持单位:(排名不分先后)

北京天则经济研究所

清华大学光盘中心

中共江苏省委党校

上海大学国际工商管理学院

深圳大学管理学院

江南大学商学院

河南大学法学院

安徽财经大学经济与金融学院

华侨大学工商管理学院

中国矿业大学管理学院

徐州舜范大学经济学院

安徽农业大学经济与贸易学院

东南大学经济管理学院

江苏大学工商管理学院

南京邮电大学经济与管理学院

南京航空航天大学经济与管理学院

河海大学商学院

安徽大学经济学院

南京师范大学商学院

江苏经贸职业技术学院

安徽科技学院管理学院

目 录

特稿

	3	A 公司 KPI 绩效指标设计			族自	克芳	墒	(8)		
		农业、农村、农民						1		
	7	返乡农民工创业机制运行研究 王 琇	落	68	DA: 6	折春	20.0	8.0		
		"新土改":破解"三农"问题的必然选择	-	189	Port	NI THE		东		
		管理探索						- April		
13 16 18	A STATE OF THE STA					郭东强				
	16	企业管理绩效的综合性评价与分析				- 41	范义华			
	建筑企业集团资金集中管理研究						步雄			
	20	集团企业内部控制探索					7L	*		
	22	积极推进行政事业单位内部控制建设					Ξ	44		
25 28 30 32 34 36	25	论企业信用管理						张金明		
						程永生				
	30					子辉	李华军			
	32	高校个人所得税管理工作採析				M	96	岩		
	浅议自主创新					余	又徽			
	36	企业技术创新过程中自主创新能力的成长机理研究					方	文辉		
	38	深入学习实践科学发展现做好动物疫病防控工作					Ξ	新		
	40	基于六西格玛理论对我国会展物流服务系统的分析			李	世芳	孟3	転好		
	42	小型专业图书馆数字化建设与服务的探索					0+	湿		
	44	书籍装帧设计新形态					Ξ	乐		
		产业经济								
	46	2009 年济南市商品房市场稳中有升原因探析					82	4年		
	49							周正义		
	51					啟	ATT 100 TO 100 T			
54	金融风暴背景下汽车制造企业物流管理高效化研究					法算	皇华			
		商务营销								
56		大学校园 C2C 的研究与思考			梁洪	뙚	陆引	心症		
	59	4P 理论在电脑软件营销中的运用					贾慧峰			
	61	市场营销中价格策略问题的思考				青	1	亮		
	64	我国民族品牌的现状与对策					Ξ	军		
	66	家电下乡:农民收获了什么?					ΞZ	E楠		
		财经论坛								
68		试论集团企业的财务管控						张青峰		
	70	中小企业财务管理失效的原因分析					朱冬林			
	72	关于企业内部会计监督制度的思考			刘建	华	陈	Ħ		
	74	应收账款管理中的问题及对策				CLTOLES.	\$5	緻		
76 = 78 81	浅议利用网络信息技术加强企业集团的财务管理					12.50	燕			
	The state of the s						生航			
	81	试论国内机场成本管理的实施策略				- 20		英	•	
83		江苏省电力公司财务管理信息化建设框架搭建与业务实践				3K 8A				
	85	浅析新存货准则的应用	W.25				张明	月英		
		12 12 13 14 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15					17/11/5	225		

本刊稿件文责自负

无锡市民商业保险意识的调查分析

谭丽妲

(江南大学 商学院,江苏 无锡 214122)

摘 要:保险意识推动着也制约着保险业的发展,提高保险意识是保险业发展战略重点之一。文章依据实地问卷调查的结果总结和分析了无锡大众的保险意识的现状,并探讨了无锡市民保险意识的成因及提高对策。

关键词:保险:保险意识:调查分析

中图分类号:F840.6 文献标识码:A 文章编号:1008-4428(2008)11-142-03

所谓保险意识是指人们对保险的情感、态度以及对保险商品认识的深度和广度,简言之包括人们的保险偏好和保险知识。随着中国保险业整体实力不断增强,无锡保险业也迎来了发展黄金期,提高市民保险意识,激发保险潜在需求对发展无锡保险业具有举足轻重的意义,是构建和谐无锡不可少的重要组成部分。

一、无锡市民保险意识问卷结果及分析

08年4月期间,笔者就无锡市民保险意识及认知了解程度进行了调查,在无锡市区多个地点采样并且保证被调查者年龄和职业层次丰富性的基础上有效收回问卷 198份。题干涉及主观认识和客观认识,并可体现被访者的意见态度。调查结论及分析如下:

1、对于了解保险方面知识:约占 47%的被调查者表示通过保险人员的宣传;朋友介绍及媒体了解的占 32%;而通过政府宣传途径了解的仅占 9%;另有 12%的人表示不了解保险。普及保险知识的途径必须多样综合实行:

(1)保险知识应该从小培养。一些国家在小学或中学开设金融保险的课程,让金融风险意识渗透到人们的日常思维中。中国商业红十字协会曾一改以往对西部贫困小学生的资金补助方式为向一万名小学生赠送保险。这是相对创新的宣传理念,对于提高国民保险意识有长效意义。

(2)保险公司应面向群众,送去人文关怀。在节假日和自然灾害来临前预报提醒;在众多公共设施上设立专点告知大众风险的不确定性以及保险转嫁风险损失的有效性。

(3)保险监管部门应采取透明、公开化的监管方式,引导人们关心保险问题。当然,保险业的所有参与者,包括代理公司、经纪公司和公估公司以及教育部门、新闻媒体对丰富大众保险知识也有着相当大的责任。

2、在购买保险是否有意义的问题上:7%的人态度坚决,认为没用;58%认为有一定意义;22%的人认为很有必要。调动人们投保积极性,拉动保险态度中立的人的保险需求是开拓保险潜在市场的关键。

经济学的基本假定是:每个人都是自身利益的维护者。只有让人们从保险中获得最大经济利益,才能激发人们对保险的热情。为此,保险公司在保险精算中对部分促销推广险种保费的拟订可实行"双标准",即对于积极投保、自觉续交保费的客户可规定适当减少收取保费,让利顾

客。

3、在各个险种中,健康型险种较为走俏,拥有 59%选择率,紧接着为意外险、寿险和财产险,责任险选择率只有4%。各年龄阶段的选择差异很小。

保险业应当根据大众需求,设立险种,不断更新,与时 俱进。要打造个性化险种,努力使险种更全面化,有针对地 适应各阶层各地区人民的需求。并且,把握和研究消费者 心理,建立市场反馈机制,来应对保险市场的高道德风险 和逆向选择。

4、对保险公司,人们最在乎理赔难易和保险公司信誉度,两项均有超过50%的选择率;服务态度、险种保障功能以及保险公司偿付能力均约有30%选择率。

投保人反映的理赔难,一直是保险业务的突出问题。 究其原因,大致有四点:

- (1)人们对理赔基本知识了解甚少,对如何索赔不知所措。
- (2)理赔受理需要提供的单证不容易收集齐全,理赔时间较长。
- (3)一些客户发生的事故不属于保险责任范围或属于 责任免除范围或不在保险期间内。
 - (4)个别理赔人员服务意识较差造成理赔难度加大。

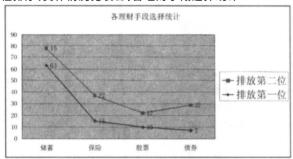
保险公司应将理赔工作与营销工作放在同等重要位置看待,将顾客利益切实放到第一位。简化理赔手续并且公开理陪流赔和赔付标准,加大电子化建设,作出理赔效率上的公开承诺。

公司信誉度与理赔难易密切挂钩的,在提高理赔效率的同时,加强理赔人的素质,落实微笑服务、尽心尽责的服务标准,将使公司形象得到质的提升。

5、对保险推销员的印象,20%认为有清楚的表达能力, 23%认为态度诚恳可信,17%认为诱骗性、不可靠,10%认 为纠缠不清,30%认为没特别印象。

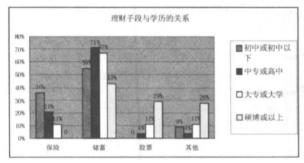
6、问及保险的性质时,62%的人认为接近储蓄,10%认为接近赌博,28%认为保险更接近于公共救济。对于保险本质的认识与个人经验、观念、知识层次以及经济状况等多种因素有关。事实上随着险种制度的不断完善,保险的内涵已囊括如上三个项目。保险是一种风险转嫁机制,长期内它的主要功能都将是保障性的。

7、对于保险、储蓄、股票和债券四种理财手段进行重要性排序,具体情况见表①:各理财手段选择统计



从这组数据可以看出,与往年"银行最重要,证券也重要,保险可要可不要"的观点相比,人们的保险意识在进步。

另外,结合被调查者的学历情况看,随着学历越高,对股票的偏好程度越大,但是对保险偏好程度越小。具体见下图②:理财手段与学历的关系



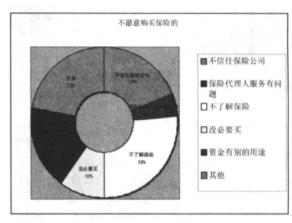
8、当问及对于重要合约如工作合同、保险条款等是否会细致通读时,51%的人偶尔会,25%的人绝对会。

另外,此次调查显示对于保险公司服务水平,多数50%的人表示没有不满意情绪;10%较不满意;6%不满意。结合两项数据统计得出:对保险公司服务绝对满意的人中有50%选择"绝对会"通读重要合约,较满意的人中20%会"绝对会"通读,较不满意及不满意人群中18%会细致通读。

事实上,很多保险纠纷与保险人、被保险人对保单条款的理解差别有关。切实理解保险合同及条款,对文化层次的要求颇高,单靠保险代理人的解释实为局限。如何促成保险协议双方信息对称、互补双赢很重要。这个问题将与我国国民素质的提升得到改善,但我们也可以采取很多措施来避免。投保人方面,应在投保时对保险合同进行认真分析,明确保险责任范围,尤其要对责任免除条款的内容加以注意。不能片面认为只要投了保,不管什么原因导致的损失,都可向保险公司索赔;保险代理人方面,应该努力对保险条款解释到位,坚决杜绝骗保诱保行为。

9、在愿意购买保险的人中 55%的人愿意拿出 1%-8%的收入购买保险,28%愿意拿出 9%到 15%的收入购买保险。不愿意购买保险的人,他们的拒绝理由各占比见下图③: 不愿意购买保险的

这一组数据,从多角度阐释了制约保险发展的因素。 从占比最大的两项可见,保险知识的普及和保险公司企业 形象的宣传对于增进民众对保险业的了解和信任很重要,



居民的经济实力也是左右保险购买情况的重要因素。

总体上,从此次调查结果可以看出,无锡市居民保险意识较以往有所进步,保险已越来越受到消费者的关注,购买保险已经成为消费者寻求风险保障的重要方式之一。但从目前数据来看我国保险密度和保险深度只有56美元和2.8%,而国际平均水平已经达到了512美元和4.2%,映射出我国总体国民保险意识仍相对淡薄。

二、无锡市民保险意识的成因及提高对策

(一)保险意识淡薄的原因

改革开放三十年来,随着社会保障体制的重新调整和 人民生活水平的不断提高,必将有更多的人运用保险来抵 御生活中的风险。尽管我国保险体制已趋于健全,人们对 于保险却仍然存在诸多误区,其多方面的:

1、传统社会意识影响深刻。我国是一个有着 5000 年农业社会历史的国家,以农作物生长期为生产周期、以家庭为生产单位、以小农经济为基础,形成了注重血缘、人情和短期利益的传统文化。这样一种文化下,人们对待风险的态度趋向于忍耐、各安天命,不愿意主动地处置风险,以家庭为单位的保障和事后救助理所当然地成为人们防范风险的主要手段。中国又是一个实行了 30 多年社会主义计划经济制度的国家,有问题就找组织,养成了人们对国家、对政府的依赖,其结果是人们的风险意识越来越弱。这一切正好与保险这样一种以事先、主动、长期、社会和契约为特征的风险防范手段具有天壤之别。

- 2、侥幸心理和投机心理的影响。对风险盲目无知并且 心存侥幸制约着个人及组织的风险管理水平,另外当今社 会中狂热的投机使人们对偶然的暴富太过关注,而对偶然 的不幸太过漠视。
- 3、保险业的诚信缺失是造成民众保险意识错位的重要原因。保险人对投保人或被保险人的不诚信,如误导欺诈,虚假承诺;投保人对保险人不如实告知和骗赔等;保险人之间、保险中介机构之间互不诚信,排挤诋毁其他竞争对手。
- 4、保险不同于一般商品的产品特性又加重了人们对保险的生疏。保险的产品特性主要表现在它是一种非必需且太过抽象的服务产品,而且不能带来任何投资回报。甚至某些地方政府都远远未认识到保险的经济补偿、资金融通和社会管理功能。
 - (二)提高无锡市民保险意识的综合对策

普及保险文化、提高人们的保险意识的策略也是多样化的。需要政府、保险相关行业以及社会各界的共同努力,以使全民理解保险"四两拨千斤,以小博大"的深刻内涵。

- 1、政府方面:落实科学发展观大力加快经济发展,提高人民的收入水平;加强保险宣传,营造全社会学保险、懂保险、用保险的良好氛围;加强政策引导和立法强制,对企业给予保险优惠政策允许投保养老医疗保险的费用在工资的一定比例内给予税前列支就是极为有效的政策支持;严厉打击保险市场不法行为,建立健全信用体系。
- 2、保险公司方面:依法诚实经营,建设"以人为本,服务社会"的文化核心;吸纳高素质从业人员;提高事故勘察、理陪速度;利用典型事故的启示作用,提高人们风险意识:创新宣传方式,充分利用网络以及一系列新金融工具。
- 3、新闻媒体的正面宣传和引导能相对较快地提高人们的保险意识。

普及保险意识是一个长期战略,应坚持以政府为主导,行业为主体,学校为依托,媒体为载体。

参考文献:

- [1]孙祁祥.保险学[M].北京大学出版社,2006.
- [2]保险监督管理委员会.关于印发吴定富主席和李克穆副主席在全国保险工作会议讲话的通知[R].2008.
- [3]保险市场现状.http://liangjingziye.blog.163.com/blog/static/ 1694219620071168596469/
- [4]2008 年雪灾损失情况以及对我国保险业的影响.http://zhidao.baidu.com/question/47554031.html?si=1

- [5] 保险的投资机遇在哪? 专访保险学专家徐高林博士.http://fi-nance.ce.cn/insurance/scroll -news/200801/21/t20080121_12803556. shtml
- [6]为什么理赔难.http://www.21insurance.com.cn/zhuanti/1114.htm.
- [7]杨 松.居民保险意识落后的原因分析及对策[J].广西商业高等专科学校学报,2002,(02).
- [8]王国平.提高民众保险意识的策略[J].合作经济与科技, 2004, (24).
- [9]高 岩.国人保险意识淡薄的成因探析与对策研究[J].中小企业管理与科技, 2007,(04).
- [10]李琴英.积极普及保险文化 增强公众保险意识[J].中国金融, 2007.(18).
- [11]话说全民保险意识.http://www.xici.net/b246354/d14067334.htm.
- [12] 谈国民保险意识.http://blog4.eastmoney.com/baozhangfengxian, 114549.html
- [13]提高保险意识是保险业健康发展的基础.

http://www1.cfi.net.cn/newspage.aspx?id =20061212001393&AspxAutoDetectCookieSupport=1

- [14]蒋 燕,周政华.中国人寿新征途[J].经济,2008,(02).总第 110-111 期,P90.
- [15]中国保险业发展"十一五"规划纲要[R].2006.
- [16]贾俊平,金勇进.统计学[M].中国人民大学出版社,2004.
- [17]2007 年无锡市金融业运行情况简析。http://www.jssb.gov.cn/tjfx/sxfxzl/1200804140095.htm

floating20@126.com

作者简介:

谭丽妲,江南大学商学院。

(上接第 133 页)

五、ISO9000 的主要优点

从研发管理的角度看,ISO9000 的主要优点归纳如下:

- (1)由于覆盖率很高,适合所有行业。
- (2)流程是 ISO9000 的核心理念之一。将活动和相关的资源作为流程进行管理,采用适宜的方法对业务流程进行监视和测量可以更高效地得到期望的结果
- (3)现代企业的管理基础,可形成最基本的研发质量管理体系。
- (4)对产品(或服务)质量的保证和提升具有很强的增效作用。
- (5)在组织的管理职责和资源管理方面明确了基本原则和要求。
- (6) 从质量角度突出强调了业务流程的控制作用,流程的输入输出得到有效控制,产品质量得到保证。

六、ISO9000 的主要缺陷

ISO9000 的主要缺陷包括:

- (1)由于覆盖率很高,适合所有行业的各类企业,可操作性较差。
- (2)主要偏向质量,对成本和进度强调不足,而处于不同阶段企业为其战略目标需要建立质量、成本和进度的动态平衡,追求质量仅仅是企业追求的方面之一。
- (3) 由于不能满足某些细分行业质量管理体系的要求,因此出现了以 ISO9000 为基础的系列标准,例如,通讯电子行业的 TL9000 质量管理体系标准,汽车行业的QS9000(后来演变为 TS16949:2002)标准,医疗器械行业的ISO13485 国际质量体系标准,以及医药行业的 GMP 国际质量体系标准等等。

作者简介:

谢福岭,男,东南大学经济管理学院工程硕士,现供职于华 飞彩色显示系统有限公司技术开发中心。