

东方学院 2016 届优秀毕业论文（设计）选编

目 录

1. 隐含波动率信息含量的研究	
——对上证 50ETF 期权市场效率的检验（12 金融 4 黄玉锟）	1
2. 互联网保险发展中的模式选择（12 保险 1 胡罗丹）	21
3. 宁波市高新技术产品出口竞争力研究（12 国贸 2 任璐璐）	37
4. 基于资产证券化流程的风险分析（12 经济 2 张淑孟）	52
5. 浙江省城乡最低生活保障制度差异性研究	
——以海宁市为例(12 财政 2 孟烨玲)	64
6. 居家养老服务可及性研究	
——以龙游县红星社区为例(12 社保 2 熊凤傲男)	81
7. 生生装饰公司产品质量管理改善研究（12 工商 1 杨泽东）	106
8. 浙江嘉兴虹越园艺家全渠道营销策略研究（12 市营 1 王娟）	137
9. 浙江虹越花卉招聘渠道选择研究（12 人力 1 何诗雨）	157
10. 杭州市农村自建房质量管理问题分析(12 工程 1 邱廷南)	177
11. 战略投资对民营企业控制权的影响(12 会计 2 王蓉)	195
12. 建设项目跟踪审计风险探究与防范	
——以珊溪水源保护建设项目为例（12 审计 1 何韬）	209
13. 浙江石化阀门有限公司财务风险的控制与防范(12 财管 1 章力尹)	226
14. 易乾投众筹网站的分析与设计(12 金融信息 王海滨)	245
15. 基于 JSP 的儒家茶业销售网站的设计与实现(12 电商 2 施妍静)	276
16. Go 购网上商店的设计与实现(12 计算机 3 吴金鹏)	348
17. 公众对网络传言的态度及行为调查	
——以浙江省宁波市为例(12 统计 1 袁琼颖)	393
18. 评我国《侵权责任法》的社会保障功能	
——以第 87 条为例(12 法学 1 徐思宇)	435
19. 浙江农村三方协同的特殊老年人养老模式探索	
——基于海宁市农村老年人养老意愿的调查（12 行政管理 傅周）	448
20. A Case Study of Pinghu（12 英语 5 邵芳梅）	468
21. 日本で催された世界大会が当地観光産業への促進（12 日语 1 周毅峰）	491
22. 浅谈社会发展对语言变化的影响	
——以宁海民谣谚语为例（12 文学 2 田秋霞）	505
23. 真人秀节目借助明星微博的推广策略研究	
——以《奔跑吧，兄弟》为例（12 广告 1 陈文苗）	522
24. “无山无水不成居”传统山林地民宿设计报告（12 室内 1 牡丹倩）	544
25. “熊孩子记事簿”主题插画设计报告（12 平面 1 丁娅雅）	552

隐含波动率信息含量的研究

——对上证 50ETF 期权市场效率的检验

12 金融 4 黄玉锟 指导教师：张海军

摘 要：本文根据无模型隐含波动率及 BS 隐含波动率法，采用科学合理的数据选取及数据处理方式，对上证 50ETF 期权市场中期权的价格中所含的隐含波动率进行实证分析。实证分析主要采用单变量及多变量回归分析，结果发现成交量加权的 BS 隐含波动率所含未来已实现波动率的信息最多，无模型隐含波动率并不是最优的预测工具，虽然在信息含量上无模型隐含波动率仍旧优于 BS 隐含波动率。由此证明上证 50ETF 期权市场定价效率较为低下。此外，隐含波动率的预测能力依托于市场的发展程度，越高效的市场其应用价值越大。

关键词：隐含波动率；市场效率；信息含量

A Study of Information Content of Implied Volatility

——An Examination of Market Efficiency of Shanghai 50ETF

Abstract: According to model-free implied volatility and BS implied volatility, this article performs an analysis of implied volatility of Shanghai 50ETF option using a reasonable data selection and processing method. The analysis employ univariate and multivariate regression analysis. The results suggest that weighted-average BS implied volatility contain most information about future realized volatility and model-free implied volatility is not a best forecasting method , although its information content is better than BS implied volatility. And this prove that the Shanghai 50 ETF option market is inefficient. In addition, the forecasting ability of implied volatility rely on the development of market, the more efficient of market ,the more applicative it is.

Key words: implied volatility; market efficiency; information content

一、引言

波动率在金融市场中是一个非常重要的变量，在资产定价和风险管理领域起着至关重要的作用。而国内外对波动率的研究由来已久，早期的研究集中于运用历史波动率的数据进而对未来波动率进行预测。随着BS模型的面世，许多中外学者开始对隐含波动率所包含的信息及其预测未来波动率的能力进行了大量的研究。隐含波动率反应的是某一期权市场中所有市场参与者对某一期权合约标的在未来一段时间内价格波动情况的预测，而市场参与者整体的预期情况对于市场的走势有着较大的影响。这些信息都将通过期权的价格反映出来，而隐含波动率正是通过特定的数学模型从期权价格中提取的信息，在一定程度上是对未来波动率更有效的预测指标。

早在1993年，芝加哥期权交易所就推出了旧VIX指数（后改名为VX0，即波动率指数），通过计算S&P 100指数期权的30天合约的隐含波动率来反映未来市场波动率的整体预期情况。在2003年对VX0指数进行升级，新的VIX指数的计算基础为S&P 500指数，更好的反映了市场的整体情况。此后，2001年芝加哥期权交易所还推出了以NASDAQ100为标的的波动性指标VXN；2004年推出第一个波动性期货VIX期货，同年推出了标的物为3个月的S&P 500指数的现实方差的波动性商品化方差期货；2006年VIX指数期权在CBOE正式开始交易，波动率产品在投资过程中起着愈发重要的作用。在国内，目前已上市交易的金融期权仅有上证50ETF期权，于2015年2月9日正式开始交易。在2015年6月底，上海证券交易所官网开始实时公布IVIX指数的每日走势，其根据上证50ETF期权的交易价格，通过方差互换原理计算编制而成，IVIX的诞生意味着波动率指标在中国市场的应用逐步开始。

由于上证50ETF采用完全复制法，完全按照标的指数的成份股组成和权重构建投资组合，并根据标的指数成份股及权重的变动而进行调整，上证50ETF基金报价与上证50指数走势几乎完全拟合。此外上证50指数编制基础为上海证券交易所规模最大、流动性最好的50只股票，这些股票中占权重较大的为金融板块。相对于上证市场整体而言，金融板块权重超过五成以上，因此上证50ETF与上证指数间的走势相关程度非常高，就2015年2月9日至2016年4月15日的日间数据而言，其相关系数达到0.967。在一定程度上，对于上证50ETF波动情况的认识对于把握

市场整体变动具有重大意义。鉴于此点，投资者需要了解上证50ETF期权市场的运行效率以及隐含波动率在此市场中的信息含量和对未来波动率预测能力的表现，从而才能准确可观地处理信息，并为其提供决策依据。

二、隐含波动率

根据发展时间的先后，隐含波动率主要分为两类，一种为BS隐含波动率，另一种为无模型隐含波动率。前者是根据Black和Scholes所提出的期权定价模型，从期权价格中反推出隐含波动率。后者是Britten-Jones和Nueberger¹在前人对隐含分布研究的基础上研究出一种从期权价格中直接提取隐含波动率的方法，并在Jiang和Tian²的完善下形成了名为无模型隐含波动率法的波动率提取方式。

（一）BS 隐含波动率

20 世纪 70 年代，Black、Scholes 和 Merton 提出了著名的 BS 模型，这是标的资产在连续变化条件下的期权定价模型。但 BS 模型的成立需要严苛的假设条件，如标的资产价格变化遵循几何布朗运动，波动率与无风险利率是个确定的常数等。以下给出 BS 模型的表达式：

欧式看涨期权价格为：

$$C = S_0 N(d_1) - Ke^{-rT} N(d_2)$$

欧式看跌期权价格为：

$$P = Ke^{-rT} N(-d_2) - S_0 N(-d_1)$$

$$\text{其中： } d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S_0}{K}\right) + (r + \sigma^2/2)T}{\sigma\sqrt{T}}, \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}$$

S_0 是标的资产价格, K 为执行价格, σ 为标的资产从当前时点到到期日 T 之内的波动率, r 为无风险利率。

从 BS 模型来看，期权价格在 t 时的价格是关于 S_0 、 K 、 r 、 T 、 σ 的函数。一般地，除了 σ 外， S_0 、 K 、 r 、 T 均可以在市场中直接观察到，并且在期权价格可

^① Britten-Jones M, Neuberger A: "Option prices, implied price processes, and stochastic volatility", Journal of Finance, 2000。

^② Jiang G J, Tian Y S: "The model-free implied volatility and its information content", Review of Financial Studies, 2005(4)。

率，如所谓的波动率倾斜或者波动率微笑的情况。这跟市场所处阶段相关，一般来说，一个成熟稳定的市场会存在特定的市场特性并在正常市场态势下长期保持这些特性。如国外波动率倾斜在 1987 年 10 月份股灾后出现，隐含波动率随着行权价的上升而降低，这是由于市场经过特殊事件后的“学习”过程，表明大部分市场参与者对于寻求保护的情绪更加激烈。

（二）无模型隐含波动率

无模型隐含波动率最初来源于对方差互换的研究，即在无套利条件及风险中性条件下对方差互换进行定价过程中推导出的一种波动率提取方式。最先由 Britten-Jones 和 Nueberger 提出，并在 Jiang 和 Tian 的完善下形成了一种从市场中所有看涨期权的价格中提取隐含波动率的方法。

Britten-Jones 和 Nueberger 提出的模型如下所示：

$$E_0 \left[\int_{t_1}^{t_2} \left(\frac{dS_t}{S_t} \right)^2 \right] = 2 \int_0^\infty \frac{C(t_2, K) - C(t_1, K)}{K^2} dK$$

E_0 表示风险中性下的期望， S_t 为 t 时点的标的价格，公式左边表示标的在 t_1 至 t_2 时间内的方差， K 为行权价。公式右端表示将期权在不同时点行权价价差与行权价平方的比例进行积分。由于在现实生活中不存在行权价从 0 到无穷的期权，因此 Jiang 和 Tian 将此公式化为可用的离散形式进行隐含波动率的计算，离散形式如下所示：

$$E_0^F \left[\int_0^T \left(\frac{dSt}{St} \right)^2 \right] \approx 2 \sum_{i=1}^m \frac{C(K_i, T) e^{rT} - \max(0, S_0 e^{rT} - K_i)}{K_i^2} \Delta K_i$$

其中 ΔK_i 为相邻行权价间的间隔。

相对于BS隐含波动率，无模型隐含波动率抛开了诸多假设，并且不受到波动率与无风险利率固定化的限制，仅在无套利及风险中性假设下根据期权的价格与执行价得出隐含波动率，在数据处理上更为精确有效，更能反映价格中对未来波动率的预测。虽然许多学者发现BS隐含波动率是未来波动率的无偏估计，但这里的BS隐含波动率均大多根据成交量最大的平价期权得出，不能反映市场上所有期权所包含的信息，而无模型隐含波动率法根据市场上所有看涨期权的价格对其行权价进行积分，进而得出最终的隐含波动率。如果市场是有效的，理论上来说无模型隐含波动率将包含更多的信息，并是未来波动率更有效的预测。从Jiang和

Tian^①对S&P 500 指数期权在 1988 年至 1994 年的数据样本的研究中能发现BS隐含波动率没有包含所有的历史信息,而无模型隐含波动包含历史波动率及BS隐含波动率的所有信息,是未来波动率更有效的预测。并且黄薏舟和郑振龙对恒指期权 2000 年至 2008 年的数据样本进行研究发现,在一个月的预测中,得出了与Jiang和Tian同样的结论。此外,这种直接从期权价格中提取波动率的方式也为我们提供了一种检验市场效率的方式,因为对无模型隐含波动率的检验实际上就是对市场的直接检验。而不像利用BS隐含波动率对市场进行检验时是对市场和BS模型的双重检验。

三、数据的选取与波动率的计算

(一) 数据的选取

上证 50ETF 期权是中国金融市场上第一个场内期权品种,自 2015 年 2 月 9 日起开始正式交易,其交割月份安排与股指期货相同。上证 50ETF 期权根据行权方式、行权价、交割月份分成 40 张合约同时挂牌交易。若 50ETF 指数出现较大单边行情导致某个交割月的实值或虚值期权合约数少于两个时,交易所会在第二日按照行权间距新增新的行权合约,保证实值期权和虚值期权至少达到 2 个。因此,同时上市交易的合约张数至少为 40 张,并且每日均有平价期权数据。

上证 50ETF 期权合约月份为当月、下月及随后的两个季月,合约交易之初交易量较少,最开始一天(2015 年 2 月 9 日)的成交量不足 2 万张,直到 2015 年年中,由于 A 股市场正转为熊市,并且后来由于股指期货持仓限制,使得期权的交易量大幅上升,一些交易较为活跃的平价期权单张合约一天成交量就能达到 2 万张。考虑上证 50ETF 交易时间较短,实证研究需要大量的数据样本,并且交易之初的数据也能反映市场定价效率,故采用 2015 年 2 月 9 日至 2016 年 4 月 15 日的数据。Christensen和Prabhala^②的研究发现在使用月度重叠的数据进行分析时,容易发生回归分析中统计值特征的不显著,因此综合考虑大数法则对于样本

^① Jiang G J, Tian Y S: “Extracting Model-Free Volatility from Option Prices: An examination of the VIX index”, 2007(1)。

^② Christensen B J, Hansen C S, Prabhala N R: “The telescoping overlap problem in options data”, Working Paper, School of Economics and Management, University of Aarhus, Denmark, 2001。

数量的最小要求,以满足假设检验的显著性。并且黄薏舟与郑振龙关于恒指期权的研究中发现隐含波动率在时间周期越长时,其预测能力越强。综合考量下决定使用 9 天为预测周期,总计 32 个数据样本对不同类型的隐含波动率的信息含量及对未来波动率预测能力进行研究,并对市场效率进行评判。

由于上证 50ETF 期权早期成交不活跃,一些存在市场报价但成交量极少的实值、虚值期权的隐含波动率可能为负数,因此剔除此类严重被低估的期权报价,并且此类数据在总体数据中出现的次数较少,并不会影响实证结果的准确性。有些深度实值和深度虚值的期权的成交量较少,但它一定程度上反映了市场参与者的预期,也是市场效率的体现。因此,本文参考黄薏舟与郑振龙^①的方法保留这些数据样本,而不像Jiang和Tian的研究中剔除这些样本。此外,由于市场上不一定存在刚好与标的价格相同的行权价期权,考虑期权相邻行权价间隔为 0.05,故约定平价期权为符合 $0.98S_0 \leq K \leq 1.02S_0$ 的期权。

论文所有数据从 wind 金融终端获得。

(二) 波动率的计算

1. BS 隐含波动率

BS 隐含波动率 (σ^{BS}) 是根据 BS 公式计算而得,在计算隐含波动率时无风险利率 r 采用 SHIBOR 一年期利率。在许多实证分析中 BS 隐含波动率均采用平价期权的隐含波动率作为 BS 隐含波动率。从黄薏舟与郑振龙的研究中发现,交易量的大小对隐含波动率与已实现波动率的相关性有显著影响,只有满足最近平价期权与交易量最大两个特征,其相关性达到最高。因此本文采用的是成交量最大的平价期权所计算的隐含波动率作为 BS 隐含波动率。

另外考虑到成交量较小的实值期权与虚值期权也包含市场参与者对未来波动率预测的信息,特别设定以包含所有行权价期权,并以成交量为权数进行加权的 BS 隐含波动率,记为 σ^{WABS} 。这样在实证分析中能够更好地发现 BS 隐含波动率与无模型隐含波动率在信息含量及预测能力方面的表现,也能更直观地发现市场效率的相关情况。

2. 无模型隐含波动率

Jiang 和 Tian 将计算无模型隐含波动率的模型转化成可用的离散形式进行

^①黄薏舟,郑振龙:“无模型隐含波动率及其所包含的信息研究——基于恒生指数期权的经验分析”,《系统工程理论与实践》,2009(11)。

隐含波动率的计算，离散形式如下所示：

$$E_0^F \left[\int_0^T \left(\frac{dSt}{St} \right)^2 \right] \approx 2 \sum_{i=1}^m \frac{C(K_i, T) e^{rT} - \max(0, S_0 e^{rT} - K_i)}{K_i^2} \Delta K_i$$

其中 ΔK_i 为相邻行权价间的间隔。

无模型隐含波动率法是根据期权的价格对于行权价格的积分计算而得的，在运用无模型隐含波动率法进行隐含波动率的计算时，由于现实生活中不存在行权价从 0 至无穷的期权，因此在运用此方法在计算隐含波动率时需要考虑由于有限的行权价及一定的行权价间隔带来的误差影响。

Jiang 和 Tian 对于这两种误差做出了研究，分别将这两种误差定义为截断误差与离散误差，并且一般而言截断误差起着支配性作用。

截断误差来源于期权行权价在一定的区域内而不能满足无模型隐含波动率法所带来的误差，他们对截断误差的分布情况的如图 1 结果：

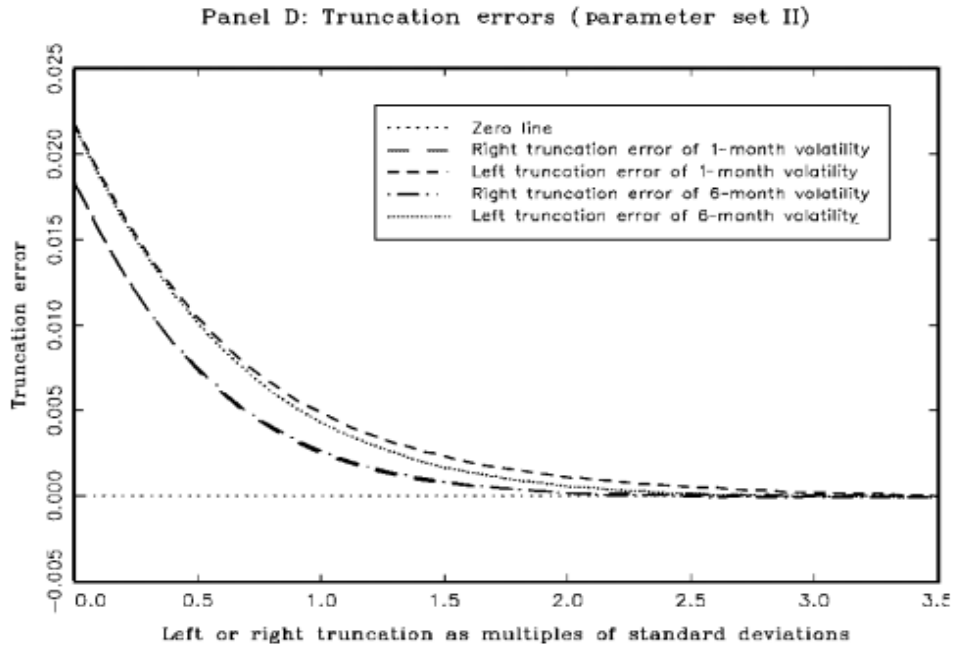


图 1：截断误差与行权价截断关系

当观察周期越长时，截断误差趋向于越小；本文采用的观察周期为 9 天，从图上来看一个月周期与 6 个月周期期间的误差在行权价截断点到达远离标的价格 2 倍的标准偏差值时，截断误差几乎可以忽略不计，即当期权行权价范围完全包含 $[F_0 - 2\sigma F_0, F_0 + 2\sigma F_0]$ 时，截断误差可以忽略不计，同样的情况也可适用为本文的

周期选择。

离散误差来源于行权价的间隔不能满足无模型隐含波动率法对于行权价连续的条件，行权价间隔越大，来自于离散误差的值就越大。Jiang 和 Tian 同样对其进行了分析，结果如图 2 所示：

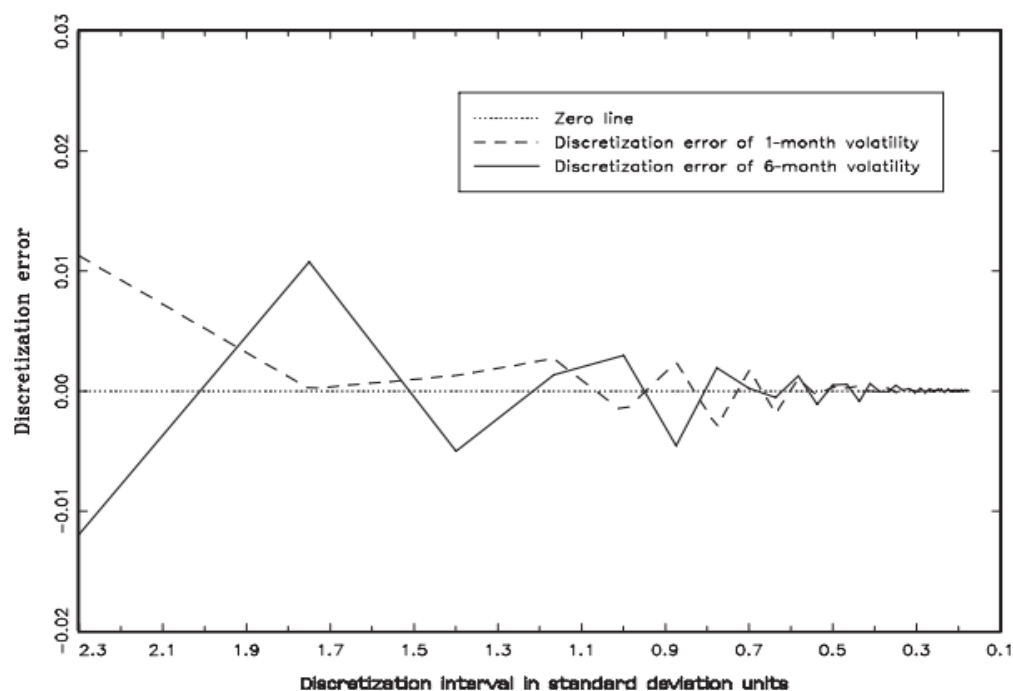


图 2：离散误差与行权价间隔的关系

从图中能发现当观察周期越大时，离散误差的值便越大；从一月与 6 月观察期的数据来看，当行权价间隔小于 $0.35 \sigma F_0$ 时，离散误差基本可以忽略不计。故本文在进行处理离散误差时，只要行权价间隔符合要求，即认为不存在此种误差。

从 BS 隐含波动率来看，观察期内上证 50ETF 期权合约的波动率水平大多数位于 30%，另外参考在这段期间内标的资产的价格区间大致在 $[1.8, 3.4]$ 之内，期权行权价之间的间隔均为 0.05，大幅小于 $0.35 \sigma F_0$ 的数值水平，因此离散误差完全可以忽略不计。上证 50ETF 期权只有在 50ETF 指数出现较大单边行情导致某个交割月的实值或虚值期权合约数少于两个时，交易所才会在第二日按照行权间距新增新的行权合约，保证实值期权和虚值期权至少达到 2 个。并且在此段时间内，A 股经历牛熊转换，使得标的资产的价格大幅波动，导致许多交易日内仅存在两张相邻行权的实值期权或虚值期权，因此不能满足行权价区间在 $[F_0 - 2\sigma$

$F_0, F_0+2\sigma F_0]$ 范围内，截断误差的处理是无模型隐含波动率计算是否精确并保证实证结果可靠性的重要一环。

Jiang 和 Tian 在对 S&P 500 指数进行研究时认为同种期权、同一到期日、但不同行权价的期权具有不同的隐含波动率反映了市场参与者对于头寸保护的趋向（波动率倾斜是对下跌部分保护趋向的体现），因此对截断误差的处理方式为采用截断点处的斜率对截断点外的行权价的期权价格进行拟合，以更好地符合市场的状况，直到行权价满足 $[F_0-2\sigma F_0, F_0+2\sigma F_0]$ 这一区间范围。黄薏舟和郑振龙在对恒指期权进行研究时采用的是使用截断点处的 BS 隐含波动率来代替截断点之外的期权的隐含波动率，并以此来计算期权的价格。在对日内所有期权的隐含波动率进行观察发现，当短期内市场较为平稳时，BS 隐含波动率较为稳定，不同行权价间的隐含波动率基本处于同一水平上，当市场在快速上涨后（2015 年 4 月 20 日前），看涨期权隐含波动率关于行权价的曲线是向下倾斜的，说明这段时间市场情绪极为乐观，实值看涨期权的价格处于较高水平。而在经历了快速下跌后（2015 年 6 月 10 日至 2015 年 7 月 10 日），看涨期权隐含波动率关于行权价的曲线向上倾斜，实值看涨期权的价格普遍较低。总体来看，市场并没有表现出特定的特质，考虑到由于行情较大，使得某些天数的实值虚值看涨期权的合约书只有两张，如采用截断点的期权隐含波动率表现出的斜率来拟合截断点之外期权的隐含波动率，人为插值产生的猜测因素或将加大误差，因此保守情况下以截断点出的 BS 隐含波动率代替截断点外期权的隐含波动率，并代入 BS 模型计算其期权价格。此过程并没有假设 BS 模型是标的资产期权价格的正确模型，只是提供一个波动率与期权价格间的映射工具。在得到截断点之外的看涨期权的价格后，最后根据无模型隐含波动率法计算无模型隐含波动率，记为 σ^{MF} 。

3. 已实现波动率

在实证分析中，需要已实现波动率作为衡量隐含波动率的信息含量及预测能力，因此根据所选取期权隐含波动率所在期间的标的资产的日收益率数据进行已实现波动率的计算，用 σ^{RE} 表示。计算方式如下：

$$\sigma^{RE} = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (r_i - \bar{r})^2}$$

$$\bar{r} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n r_i$$

n 为交易天数, r_i 为日收益率。

4. 历史波动率

历史波动率作为衡量隐含波动率信息含量是否多于过去。参考 Christensen 和 Prabhala 及黄薏舟和郑振龙的方式, 采用滞后一期的已实现波动率作为历史波动率, 记为 σ^{LRE} 。

四、描述性统计分析

从上证 50ETF 期权的交易数据来看, 期权所有行权价间隔均符合低于 $0.35 \sigma F_0$ 的要求, 离散误差可以忽略不计; 在处理截断误差时, 在一些天数内价格波动较为剧烈, 隐含波动率水平较高, 一般截断点之外的数据采用 0.5 的价格间距就能符合对于处理截断误差的要求, 在低波动率的时候则采用 0.2 的行权价间隔进行期权价格的拟合。整体来看拟合的数据占总体数据样本比例较低, 能够一定程度上控制过度拟合的问题。运用 SPSS 软件对波动率序列进行描述性统计, 结果如下表 1 所示:

表 1: 波动率序列描述统计

	最小值	最大值	平均数		标准偏差	偏度		峰度	
	统计量	统计量	统计量	标准误	统计量	统计量	标准误	统计量	标准误
σ^{RE}	11.71	83.11	34.7684	3.19121	18.05223	1.48	0.414	2.09	0.809
σ^{BS}	21.04	69.2	34.2106	2.29792	12.99901	1.443	0.414	1.435	0.809
σ^{WABS}	10.98	78.25	33.6697	2.62028	14.82252	1.377	0.414	2.284	0.809
σ^{MF}	19.38	67.54	36.7284	2.24443	12.6964	1.016	0.414	0.33	0.809

从表中可看出在数据样本的极值上, σ^{WABS} 与 σ^{RE} 最为接近。 σ^{BS} 是由成交量最大的平价期权中所推导出, σ^{WABS} 是将所有看涨期权的 BS 隐含波动率根据成交量加权所得数据, 理论上将包含更多的信息, 同样包含所有看涨期权信息的 σ^{MF} 在极值的分布上反而与 σ^{BS} 较为接近。在平均水平上, 4 种波动率在同一数值水平上, 在一定程度上表明波动率的计算结果有效性较高。在分布形态上, 波动率

序列均呈现左偏扁峰形态，其中 σ^{WABS} 的分布形态最接近标准正态分布，而 σ^{MF} 的分布形态与标准正太分布背离程度较大，说明无模型隐含波动率在数据分布上的数据值集聚现象并不明显，由于无模型隐含波动率反映更多的市场信息，表明整体市场在对未来波动率进行预测过程中较难形成比较精确地预判，此外代表多数人对于隐含波动率判断的 σ^{BS} 在分布形态上较接近 σ^{RE} ，而包含更多信息的 σ^{WABS} 与已实现波动率的形态最为接近，初步结论还有待进一步验证。

以下给出了波动率间的相关关系分析，结果如表 2 所示：

表 2：波动率序列相关分析

		σ^{RE}	σ^{BS}	σ^{WABS}	σ^{MF}
σ^{RE}	相关系数	1	0.567**	0.629**	0.595**
	显著性		0.001	0.00	0.00
σ^{BS}	相关系数	0.567**	1	0.939**	0.747**
	显著性	0.001		0.00	0.00
σ^{WABS}	相关系数	0.629**	0.939**	1	0.788**
	显著性	0.00	0.00		0.00
σ^{MF}	相关系数	0.595**	0.747**	0.788**	1
	显著性	0.00	0.00	0.00	

**、相关性在 0.01 置信水平上显著（双尾）。

*、相关性在 0.05 置信水平上显著（双尾）。

从相关分析来看，从相关系数的数值来看，与 σ^{RE} 相关性最小的为 BS 隐含波动率，其相关系数为 0.567。因为它只包含市场上成交量最大的平价期权中所含的信息。同样包含市场中所有看涨期权价格信息，以成交量为加权的 σ^{WABS} 和 σ^{MF} 与已实现波动率的相关系数有所差异，其相关系数分别为 0.629 和 0.595， σ^{WABS} 与已实现波动率间的相关系数最大。理论上来说，在反映信息方面，无模型隐含波动率较成交量加权的 BS 隐含波动率更优，这在一定程度上佐证了之前的猜测，即市场效率较为低下，一些成交量较低的期权价格中含有的信息是无效率的，存在定价不合理现象。从 σ^{MF} 分别与 σ^{WABS} 和 σ^{BS} 的相关系数来看，由于以成交量为加权的 BS 隐含波动率含有更多信息，因此与 σ^{MF} 间的相关系数相较 σ^{BS}

和 σ^{MF} 间的相关系数要来的大,表明无模型隐含波动率法这种计算机制的有效性,对于实证结果可靠性提供了参考依据。

黄薏舟和郑振龙对于恒指期权的研究发现 2000 年 1 月至 2008 年 9 月数据样本中, σ^{MF} 、 σ^{BS} 分别与 σ^{RE} 的相关系数达到 0.7549 和 0.7193,表明无模型隐含波动率的信息含量更优。这一结果与 Jiang 和 Tian 的研究结果类似,不过他们的研究中所得出的相关性更高,分别达到 0.857 和 0.814。黄薏舟和郑振龙还对数据样本进行分时段研究,将市场成交不活跃的时段与成交量较为活跃的时段分别归为一类。分别对 2000 年 1 月至 2003 年 2 月的数据以及 2003 年至 2008 年 9 月的数据进行研究,在市场效率较为低下的前一阶段,发现 σ^{MF} 与 σ^{RE} 的相关系数 0.6695 低于 σ^{BS} 与 σ^{RE} 的相关系数 0.6869。说明在效率较低的市场上,无模型隐含波动率的信息含量反而劣于 BS 隐含波动率。这在一定程度上证实了本文所提观点,即上证 50ETF 期权市场定价效率较低。

五、回归分析

本文主要考察基于现阶段上证 50ETF 期权市场的隐含波动率的信息含量以及其预测能力,并得出对市场效率的定性评价,如前所述,在对无模型隐含波动率的研究检验就是对市场效率的直接检验。因此最简单的方法就是参照黄薏舟和郑振龙的研究方式应用包含回归法对不同隐含波动率所含信息进行研究,但受限于数据样本的数量,现有的数据样本存在月度数据重叠的现象,用包含回归法进行研究检验时容易发生统计值统计特征不显著的问题,为了绕开这个障碍,仅采用简单的单变量回归与多变量回归的方式对波动率序列进行研究,观察其所表现出来的信息,进而得出最终结论。

(一) 单变量回归

单变量回归为 σ^{BS} 、 σ^{WABS} 、 σ^{MF} 、 σ^{LRE} 关于 σ^{RE} 的回归分析,运用 SPSS 软件进行分析并汇总结果如:表 3 所示:

表 3: 单变量回归

	σ^{BS}	σ^{WABS}	σ^{MF}	σ^{LRE}
调整的 R^2	0.299	0.376	0.332	0.051
显著性	0.001	0.000	0.000	0.112

如表所示,除了在对历史波动率关于已实现波动率的回归分析中发现回归结果并不显著外,其他隐含波动率对于已实现波动率的回归结果均为显著的。从单变量回归结果来看,以成交量加权的 BS 隐含波动率对于已实现波动率的解释最多,其调整后的 R^2 为 0.376;无模型隐含波动率对已实现波动率的解释次之,其调整后的 R^2 为 0.332;而 BS 隐含波动率对于已实现波动率的解释最少,其调整后的 R^2 仅为 0.299。因此在三种隐含波动率的信息量中, σ^{WABS} 的对已实现波动率做出的解释最充分,包含的信息含量最多,而 σ^{MF} 与 σ^{BS} 并非对未来波动率预测的最优指标。相比于黄蕙舟和郑振龙对较为成熟的恒指期权市场的研究,其证明了 σ^{MF} 、 σ^{BS} 、 σ^{LRE} 均为未来波动率的无偏估计,并且 σ^{MF} 对未来已实现波动率的解释最多,无模型隐含波动率的信息含量最高,而历史波动率包含了最少的信息,这表明了定价效率较高的成熟的期权市场中无模型隐含波动率的信息含量必定是高于 BS 隐含波动率的。本文中也证实了 σ^{MF} 在信息含量上高于 σ^{BS} ,但在与以成交量加权的 BS 隐含波动率进行比较时时, σ^{MF} 的信息含量较低,说明了在成交量较低的实值虚值期权中包含的信息是非效率的,因为 σ^{MF} 在处理这部分信息时是与成交量较大的期权等权重同方式进行处理的,因此导致了这种现象的发生。

(二) 双变量回归

双变量回归为将 σ^{MF} 、 σ^{BS} 、 σ^{LRE} 、 σ^{WABS} 4 种变量中的任意两种分别进行关于 σ^{RE} 的回归分析。由于 σ^{BS} 与 σ^{WABS} 相关程度非常高,并且在进行数据处理上 σ^{WABS} 完全包含 σ^{BS} 的信息,因此不对这两者进行双变量回归分析。最终得出的结果如下表 4 所示,以下所有结果均在 0.01 置信水平上具有显著性。

表 4-双变量回归

调整的 R^2	σ^{BS}	σ^{WABS}	σ^{MF}	σ^{LRE}
σ^{BS}				
σ^{WABS}				
σ^{MF}	0.346	0.382		
σ^{LRE}	0.281	0.366	0.311	

从双变量回归结果可知，当 σ^{MF} 和 σ^{WABS} 共同对未来已实现波动率进行解释时，其解释因变量的信息最多，解释百分比达到 38.2%。从单变量回归分析结果可知在 σ^{MF} 和 σ^{WABS} 单独对未来已实现波动率的解释百分比分别为 33.2% 和 37.6%， σ^{MF} 和 σ^{WABS} 联合解释下解释百分比分别增加了 5% 和 0.6%，说明 σ^{WABS} 在反应信息方面更为全面，但因为受限于样本数量的限制难以对两者信息相互包含进行研究，无法得出 σ^{WABS} 在信息含量上完全包含 σ^{MF} 的结论，但这足以证明了上文提到的关于上证 50ETF 期权市场效率低下的判断。而 σ^{MF} 和 σ^{BS} 共同对已实现波动率的解释百分比为 34.6%，相对于 σ^{MF} 和 σ^{BS} 单独对其进行解释，解释百分比分别增加了 1.4% 和 4.7%，表明两者间都存在对方所不含有的信息，但在判断信息相互包含情况时因为数据样本限制也无法给出具体结论。但肯定的一点是 σ^{MF} 中包含了大量的 σ^{BS} 所不包含的信息，在信息含量上 σ^{MF} 远远优于 σ^{BS} 。此外，由于 σ^{LRE} 与 σ^{RE} 的回归分析中发现历史波动率存在不显著的情况，因此在判断 BS 隐含波动率、无模型隐含波动率的是否完全包含历史信息时无法得出最终结论，只能在未来随着市场交易数据的逐步充实，才能在研究中克服短周期下统计值统计特征不显著的问题。

（三）三变量回归

由于样本周期的原因，历史波动率对于已实现波动率的回归中呈现非显著性特性，并且由于 σ^{WABS} 与 σ^{BS} 在信息上的完全包含关系，故不进行三变量回归分析，因此不能得知历史波动率、无模型隐含波动率、BS 隐含波动率在信息含量上的包含关系。由国内外学者的研究中可知，在成熟的期权市场中，一般而言，BS 隐含波动率与无模型隐含波动率都能完全包含历史波动率所含信息，并且越成熟的市场，无模型隐含波动率含有的信息含量越高，并且无模型隐含波动率将完全包含 BS 隐含波动率所含的信息，是未来已实现波动率的最优预测。

综合来看，依托于上证 50ETF 期权市场，在对无模型隐含波动率、BS 隐含波动率、成交量加权的 BS 隐含波动率和历史波动率关于未来已实现波动率的回归分析中我们能得出以下结论：

1. 无模型隐含波动率和 BS 隐含波动率都能作为对未来已实现波动率的预测依据。

2. 无模型隐含波动率在信息含量上优于以单一最接近标的资产行权价期权的 BS 隐含波动率。

3. 在上证 50ETF 期权市场下，无模型隐含波动率法容易将更多非效率信息同权重地引入无模型隐含波动率中去，使得其在信息含量上劣于成交量加权的 BS 隐含波动率。

4. 上证 50ETF 期权市场定价效率较为低下。

5. 市场效率越高，隐含波动率的信息含量和预测能力越优。

六、总结

本文对上证 50ETF 期权市场的定价效率及期权价格中的隐含波动率在信息含量和对未来波动率的预测能力进行了实证研究。在提取隐含波动率的方法上，采用了 Britten-Jones 和 Neuberger 所提出的无模型隐含波动率法以及著名的 BS 隐含波动率法，在数据选取、波动率计算上参考了大量国内外学者所提出的方法，并结合上证 50ETF 市场的具体特性最终确定方案，对数据进行了科学合理的处理，最终得出波动率的数据样本。在实证分析中，发现在对未来已实现波动率的解释中，依据表现优异性依次为成交量加权的 BS 隐含波动率、无模型隐含波动率、BS 隐含波动率。其中成交量加权下的 BS 隐含波动率最优，理论上应当是无模型隐含波动率会有最优表现，但由于市场效率较为低下，一些成交量较低的实值、虚值期权价格同权重的引入到无模型隐含波动率中，使得对未来已实现波动率的解释能力降低，这也表明了市场整体效率较为低下。

隐含波动率在资产定价、风险管理和投资组合中发挥着重要的作用。在资产定价方面，国外期权市场很多市场参与者往往是根据已有期权的价格推出隐含波动率并以此作为定价依据，因此隐含波动率的重要性不言而喻。而在风险管理领域，风险的度量是其重要组成部分，如何准确地预测未来波动率成为风险管理成功的必备要素之一，因此一个稳健高效的期权市场能够为市场参与者提供可靠地隐含波动率，并作为经济活动的参考依据，对于减少系统风险有着重大的经济意义。从我国来看，上证 50ETF 期权自推出以来相对于标的 50ETF 的成交额增长趋势十分明显，虽然存在权利金成交额波动较大的问题（市场急涨急跌下出现的情

况)，但整体而言降低了 50ETF 的价格波动，在此方面起到了积极意义。未来国内将上市沪深 300 股指期权，对于丰富期权市场品种，为市场参与者提供投资工具，构建更为丰富的投资组合起到重要意义。随着市场定价效率的完善，隐含波动率也将扮演越来越重要的地位。

参考文献

- [1]刘志超：“期权的波动率”，《金融期权》，P200-210，中国财政财经出版社。
- [2]约翰·赫尔：“估计波动率与相关性”，《期权、期货和其他衍生品》，第十九章。
- [3]黄薏舟，郑振龙：“无模型隐含波动率及其所包含的信息研究——基于恒生指数期权的经验分析”，《系统工程理论与实践》，2009（11）。
- [4]陈彦晖：“基于 ARMA-GARCH 模型的恒指隐含波动率指数预测及其在期权交易中的应用”，《经济数学周刊》，2004（4）。
- [5]毛娟：“隐含波动率的函数型数据分析”，武汉理工大学，2008（11）。
- [6]黄薏舟：“隐含波动率的信息含量及其在我国的应用”，《商业经济与管理》，2011（7）。
- [7]黄薏舟，郑振龙：“波动率预测：GARCH 模型与隐含波动率”，《数量经济技术经济研究》，2010（1）。
- [8]魏巍贤，周晓明：“中国股票市场波动的非线性 GARCH 预测模型”，《商业经济与管理》，1999（5）。
- [9]杨瑞杰：“期权交易能提高标的资产的定价效率吗？——基于上证 50ETF 套利视角的实证研究”，《金融发展研究》，2015（10）。
- [10]Fleming J: “The quality of market volatility forecasts implied by S&P 100 index option prices”, Journal of Empirical Finance,1998(5)。
- [11]Jorion P:“Predicting volatility in the foreign exchange market”,Journal of Finance,1995(2)。
- [12]Christensen B J, Hansen C S, Prabhala N R: “The telescoping overlap problem in options data”, Working Paper, School of Economics and Management, University of Aarhus, Denmark,2001。
- [13]Blair B J, Poon S H, Taylor S J:“Forecasting S&P 100 volatility: The incremental information content of implied volatilities and high-frequency index returns”, Journal of Econometrics,2001。
- [14]Britten-Jones M, Neuberger A:“Option prices, implied price processes, and

stochastic volatility”, Journal of Finance,2000。

[15]Jiang G J, Tian Y S: “The model-free implied volatility and its information content”, Review of Financial Studies,2005(4)。

[16]Jiang G J, Tian Y S: “Extracting Model-Free Volatility from Option Prices:An examination of the VIX index”, 2007(1)。

附录一：波动率序列数据

σ^{RE}	σ^{BS}	σ^{WABS}	σ^{MF}	σ^{LRE}
22.31	27.47	13.53	34.27	28.57
27.52	24.49	25.14	31.78	22.31
21.04	23.48	24.51	25.54	27.52
28.89	24.21	19.08	20.99	21.04
20.01	29.85	31.67	33.11	28.89
35.89	40.16	39.56	37.97	20.01
27.11	40.04	38.30	36.88	35.89
30.15	45.64	45.72	43.08	27.11
50.35	37.75	40.34	37.87	30.15
41.12	46.34	49.09	45.25	50.35
37.14	53.11	54.15	59.59	41.12
83.11	67.12	78.25	67.54	37.14
81.70	69.20	71.00	63.39	83.11
29.35	60.19	53.80	48.86	81.70
55.21	42.51	29.10	38.88	29.35
33.67	28.59	32.09	34.36	55.21
31.20	30.23	24.08	29.05	33.67
76.75	26.88	30.87	27.23	31.20
26.82	32.92	35.99	32.78	76.75
20.42	21.04	19.99	25.95	26.82
12.33	22.88	10.98	19.38	20.42
33.92	21.42	19.83	26.25	12.33
13.20	35.06	33.90	32.75	33.92
34.08	22.36	26.44	59.32	13.20
35.16	30.10	32.50	31.95	34.08
24.39	27.12	27.25	27.31	35.16
45.01	23.19	24.52	36.33	24.39
42.14	29.82	32.15	56.21	45.01
29.07	29.23	30.62	32.97	42.14
32.75	24.33	24.37	27.87	29.07
19.07	30.05	30.99	30.85	32.75
11.71	27.96	27.62	19.75	19.07

导师评语：

该论文根据无模型隐含波动率及 BS 隐含波动率法，采用科学合理的数据选取及数据处理方式，对上证 50ETF 期权市场中期权的价格中所含的隐含波动率进行实证分析，选题符合金融学专业要求，全文结构合理，研究方法为标准的实证分析，证据充分，论证正确，结构合理。

互联网保险发展中的模式选择

12 保险 1 胡罗丹 指导教师：金轶

摘 要：互联网保险是指保险公司或中介机构通过互联网为客户提供在线的产品与相关服务，实现保险业务的部分或全部流程的网络化。本文梳理我国互联网保险的发展过程与现状，分析目前我国主流的互联网保险模式与其存在的问题，并提出相应的解决对策，建议我国保险业从创新技术应用、加快产品创新、转变营销理念、加强网络安全建设以及监管部门积极修订法规等方面来促进和完善我国网络保险的发展。

关键词：互联网保险；发展；模式

Choosing the Models of Online Insurance in its Development

Abstract: Online insurance is defined as a business activity, through which the insurance company or insurance intermediary institutions provide information about products and services via the Internet realize process of some or the entire insurance business network .The thesis, combing the development of online insurance and the present situation in China, analyzing the problems of the main models of online insurance, putting forward the corresponding countermeasures to solve these problems. The author put forward that our country should begin from the innovation of technology application, the speeding up of the product innovation, the transformation of marketing concepts, strengthen the construction of network security, actively revise laws and regulations etc. to promote the development of online insurance.

Key words: Online insurance; development; model

一、引言

随着互联网的快速发展，越来越多的保险公司意识到，互联网保险作为一种全新的模式与渠道将会给公司带来新的动力与机遇，因此各保险公司展开激烈竞争，其突出的表现为互联网保险模式日益更新，更新速度快，形式多样。有效利用互联网保险可以降低营销成本，扩大销售，带来较大利润。利用大数据整理得到的结果来设计产品，能更大程度上满足客户的需求，因此，保险行业的发展离不开互联网保险。发展和构建互联网保险对保险行业意义重大。

二、互联网保险概述

（一）互联网保险的概念

互联网保险是指保险公司或保险中介运用互联网和电子商务技术来支持保险经营管理活动的经济行为。保险公司或保险中介通过互联网为客户提供保险产品信息和相关服务，实现保险业务的部分或全部过程网络化，通过第三方机构进行保险费用的支付等经营管理活动。互联网保险的概念贯穿于产品设计到合同终止这一整个过程当中。^①

（二）互联网保险的特点

1. 时效性

互联网的普及给人们生活和工作带来了便利，与此同时，人们开始逐渐依赖于线上服务。互联网保险不但可以打破时间地域的局限为客户提供服务，而且可以使保险公司免去中介环节，如代理人、经纪人等，很大程度上缩短了投保、承保等一系列过程的时间，提高效率，减少成本，使得保险企业的运营更加趋于稳定。

2. 直接性

通过互联网，保险公司可以准确快速地提供客户所需资料，客户可以自行进行产品对比，进行相应产品选择。所有的程序也都在线上进行，一切简单透明。

^①杨天翔、薛誉华、刘亮：《网络金融》第二版，复旦大学出版社，2015年第1版，第212页。

同时也可以避免一系列琐碎的推销方式。使得保险公司与客户双方都能节省相应的成本，达到最好的结果。

3. 经济性

保单的销售通过互联网来实现，可以使保险公司减少相应成本，如代理人的佣金，宣传产品的费用，网点经营的费用等。互联网使得保险公司的整个保险价值链成本降低 60%以上。随着成本的降低，保险公司的盈利将增加。

4. 交互性

保险公司与客户提供互联网互相了解，增强了双方的信息交换。通过自助式的消费方式，客户可以方便快捷地获取所需信息，对产品进行对比与筛选，全程参与到保险服务中来，让客户体会到保险服务的理念是以客户为出发点。保险公司可以通过互联网获得客户基本信息以及偏好的大数据，进行后台分析和整理，对保险产品的开发有很大作用。

5. 灵活性

互联网的普及有利于行业创新。传统保险发展到目前需要创新，需要突破，才能保持保险市场的活力。互联网保险的出现很好地解决了传统保险市场存在的一些问题，有助于更大程度地激发市场活力，使得相应保险资源得到更有效的配置，给社会的安稳发展，人们的安定生活带来更大的帮助。

（三）互联网保险的作用

1. 提高效率，降低成本

互联网使保险公司在销售、理赔和产品管理等方面的效率得到了极大的提升，尤其是汽车、家庭和定期保险方面，因为这些短期产品很容易标准化，所以能较容易地运用互联网来节省 25%到 27%的费用。互联网保险能减少保险推销的中间环节，节省了花在分支结构、代理网点及业务员上的较大费用，降低了费率，以较小的成本获得较大的收益；通过方便快捷的网络，也可以是保险公司以较低的宣传成本快速获得广泛的知名度。

2. 突破限制，占领市场

通过互联网可打破时空限制进行信息交换，可以使保险公司获得更多时间和空间进行营销，为顾客提供 24 小时全时段服务。保险公司可通过互联网接触那

些保险代理人不易联系到的人群，从未不断扩大服务对象的范围，最大限度占领市场。

3. 更换面貌，迎来突破

有效利用互联网技术，使得原有各部门之间的交流增强，因此可以建立一个统一全面的企业内部“职能库”来支持业务拓展。公司管理由侧重外勤销售转化为增强与客户之间的交流与服务水平。

4. 促进沟通，改善服务

利用互联网，保险公司可以为客户提供公司理念，产品保障，费率表等与保险相关的信息，与客户进行双向交流沟通与答疑，甚至可以为顾客量身定做保单等。客户只需在家中打开电脑或随时随地打开手机，就可查询多个保险公司的相似险种及报价，从中选取一个最适合自己的产品进行投保。

三、我国互联网保险的发展现状

（一）我国互联网保险的发展进程

第一阶段：萌芽阶段（1997—1999 年）。1997 年 11 月 28 日，中国保险信息网（中国保险网）的出现象征着我国保险第一次接触互联网。我国保险业正式开始加入互联网队伍是在同年的 12 月，新华人寿保险公司促成的国内第一份互联网保险单开始。

第二阶段：起步阶段（2000—2003 年）。2000 年，国内保险公司纷纷建立起属于自己的公司网站。3 月 9 日，太保北京分公司与朗络电子商务公司合作推出国内首家电子商务保险网站——“网险”。8 月 1 日，平安公司的 PA18 成立，这是我国首家个人综合理财服务网站，客户可以根据自己需要在该网站办理证券、保险、银行或个人理财等业务。8 月 6 日，中国太平洋保险公司成立了国内第一个保险互联网系统。9 月 22 日，国内第一个保险电子商务网站——“泰康在线”由泰康人寿保险股份有限公司投资建设完成。2002 年 10 月 18 日，我国最大的非寿险公众公司——中国人保财险全线开通了属于自己的电子商务网站。

第三阶段：探索阶段（2004—2007 年）。2003 年之后，随着网络购物的兴起、第三方支付的出现与法律制度的逐渐完善，互联网保险的建设变得更加平缓

与稳重。2004 年 4 月，“泰康在线”开始在网上销售综合意外保险和旅游保险。2005 年 4 月 1 日，我国正式实施《中华人民共和国电子签名法》。此后，中国人保财险实现了第一张全流程电子保单。从 2006 年起，太平洋保险、中国人寿保险、泰康人寿等保险公司都开始升级自己的官网，从产品设计、支付方式到承保优化，改善了线上流程。

第四阶段：积累阶段（2008—2011 年）。从 2008 年开始，我国互联网保险进入积累期。中国人民保险公司、平安保险公司、泰康保险公司等保险公司稳步发展，慧择网、中民网、优保网等保险中介平台顺利运作。

第五阶段：发展阶段（2012—2013 年）。互联网保险在 2012 年进入发展时期。淘宝、天猫、苏宁易购、京东等互联网企业开始与保险公司合作，新浪、网易等门户网站也开始加入行列。这些网站信息更新及时，产品内容多样，并且可以在线为顾客提供在线咨询、定制等优质服务。2013 年 11 月 6 日，由“三马”（马云、马明哲和马化腾）联手打造的国内第一家互联网保险公司——众安在线财产保险股份有限公司成立。

第六阶段：爆发阶段（2014 年—至今）。传统保险的产品销售、支付保费、移动营销、客户维护服务等都将围绕移动端展开，互联网保险将打破时间和空间的限制，为保险业带来新动力，新市场。

对于中国保险行业来说，互联网保险在过去近 20 年里经历了兴起、发展以及不断成熟的过程。在当下这个时间点，互联网保险经过这两年的快速增长，即将迎来全面爆发的时期。

（二）我国互联网保险的现状

根据保监会发布的数据显示，2015 年保险业总资产已超过 12 万亿，全国保费收入达 2.43 万亿元，同比增长 20%，行业发展速度创近 7 年来新高。“十二五”期间，我国保险市场规模全球排名由第六位跃居至第三位。在 2014 年高基数的情况下，2015 年仍保持了一个较高增速，可见我国保险市场潜力巨大。预计未来两年保费增速仍将保持在一个较高水平。^①

^①中国保险行业协会：《互联网保险行业发展报告》，中国财政经济出版社，2015

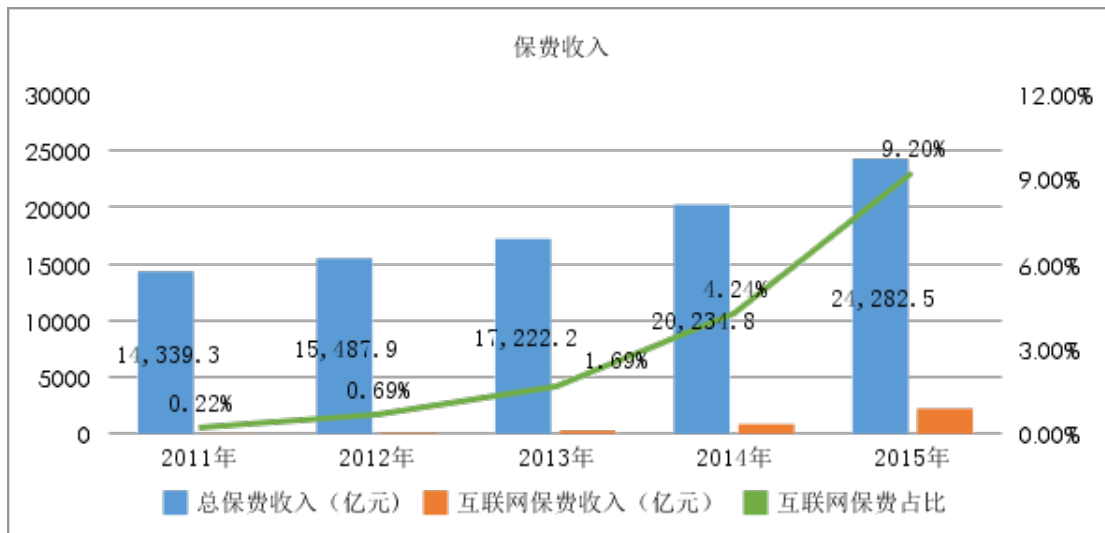


图 1：2011—2015 年年度保费收入情况图

根据上表数据，2015 年，互联网保险整体保费规模达到了 2234 亿元，开通互联网业务的保险公司数量已超过 100 家。2015 年全年互联网保费增长率为 160.1%，2013 年的渗透率为 1.7%，到 2014 为 4.2%，到 2015 年，渗透率为 9.2%。

现阶段互联网保险高速增长的原因主要有：一是由于理财型保险产品在第三方电商平台等网络渠道上的销售热度持续不减，同时互联网车险保费收入增速处于一个明显的上升阶段；二是由于保险公司对互联网渠道的重视越来越大，加大了拓展力度，尤其是中小保险公司，他们转战互联网，为的是寻求新的市场空间。

随着互联网的不断发展，传统公司也在不断与互联网结合，寻找出路。据中国保险协会的数据显示，2011 年-2015 年，经营互联网保险业务主体就从 28 家上升至 110 家。^①

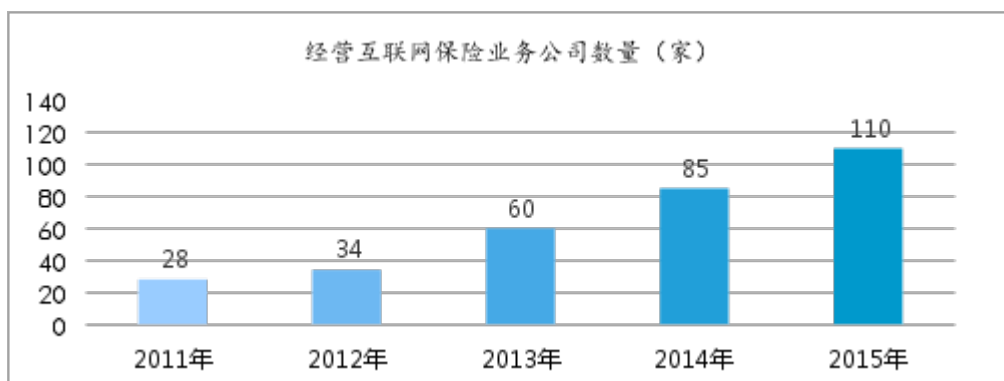


图 2：2011—2015 年经营互联网保险业务公司数量

^① 中国保险行业协会：《互联网保险行业发展报告》，中国财政经济出版社，2015

大型保险公司的互联网转型往往集中于本身的渠道建设，牌照争取，服务的线上线下结合等方面，也会与第三方渠道进行合作。中小保险公司则在险种创新，与第三方渠道合作等方面寻找突破点。

目前，互联网保险创业公司已经超过了 100 家，国内除了众安保险、安心、易安接连拿到互联网保险牌照，百度、京东、乐视等巨头也纷纷布局互联网保险，泰康人寿、银江股份等各类机构都加入互联网保险企业的建设之中。

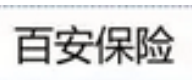
	  
	  
	 
	 京东将在四川设立互联网财产保险公司
	携程去哪儿推互联网保险平台 携程保险代理有限公司
	新沃财产保险股份有限公司（暂定名）
	

图 3：互联网保险创业公司

由上图可知，将可以预见在 2016 年，除了传统险企的积极加入互联网行列之外，完全市场化的互联网保险企业也会井喷。

四、我国互联网保险的模式

互联网+，其核心就是利用互联网来降低传统行业成本或者提升传统行业的效率。互联网保险也是如此，以提升保险产业链的信息化和效率、改善保险价值链里的某一环节为发展方向。

本文按照对原来传统保险公司里价值链和产业链的分析，将互联网保险主流模式做出如下分类，如表 1 所示：

表 1：互联网保险主流模式

互联网保险 主流模式	产品层面 (公司网站模式)	创意型保险	
		互助保险	
		优选、定制、改进保险公司原有产品	
	营销层面	渠道创新 (综合网络模式)	第三方比价平台
			第三方销售平台
			兼业代理平台
		代理人升级 (网络服务模式)	培训
			工具
	服务层面 (网络服务模式)	保单管理	
		To B 服务	
	纯互联网保险模式	华泰保险	退货运费险
		众安保险	众乐宝

根据所收集资料整理总结得出。

(一) 公司网站模式

保险公司建立属于自己的网站，为的是宣传公司，销售公司所开发的保险产品，另外提供相应咨询、理赔等保险服务。除此之外，通过公司网站可查询到该公司的披露信息，公司联系方式等。

1. 创意型保险

本文归纳整理了目前有信息材料的几种互联网创新险种，如下表 2 所示。

表 2：互联网创新险种

产品名称	时间	推出公司	简介
熊孩子险	2012.7	人保财险	在为期一年的保险期间内，由小孩造成第三者人身伤亡或财产损失，依法应承担赔偿责任的，保险公司会根据合同条款进行赔偿。
赏月险	2013.8	安联财险，淘宝保险	中秋节当日意外伤害事故保额最高为 10 万元，指定赏月城市的天气情况导致不便赏月，则支付赏月不便津贴。
微互助	2014.2	泰康人寿	可将支付成功后求关爱保单页面分享朋友圈，好友只需使用微信支付 1

			元钱，便可将该保单保额增加 1000 元。
高温险	2014. 5	众安保险	夏至到处暑期间，被保险人所在城市出现的 37℃ 高温日天数超过约定免赔天数，照每份 5 元/天给付保险金。
外卖险	2015. 4	人保财险，饿了么	消费者使用饿了么外卖，一旦出现食品安全问题，通过在线等方式提交医疗证明等相关材料后，将会有专人负责跟进处理并赔偿。
步步保	2015. 9	众安在线，小米运动	用户可以用每日的运动量抵扣保费，以此来作为重大疾病保险的定价依据。
滴滴司乘险	2015. 10	平安产险，滴滴出行	从乘客上车至目的地下车的全行程，在车辆正常行驶过程中，如不幸遇到意外事故，提供每人最高 120 万元的保险保障。

2. 互助保险

互联网可以聚集相同爱好的人群，同理，也可将存在相同性质风险的客户聚集到一起，通过互联网，一些原来样本不够保的风险就变成了可保风险，互助保险也就成立了。因此，互助保险是依赖于互联网而存在的。

3. 优选、定制、改进保险公司原有产品

保险公司可以利用互联网流量收集到足够多的客户数据，公司就可以设计出适合社会大多数人群需求的保险产品。不仅如此，原有保险公司中不好的产品也可根据收集整理后的数据去设计或改进，这样客户会找到更适合自己的保险产品。

（二）综合网络模式

保险公司可以自己开办综合网站，非保险公司也可以，客户可以在这此类网站上同时找到多家保险公司的产品，且能享受提供的其他相应服务。保险公司可以利用这类网站间接吸引客户群。

1. 第三方比价平台

保险公司可选择与多家保险第三方进行合作销售本公司的产品，例如“慧择网”、“中民保险网”等。此类网站与多家保险公司保持合作，销售多家保险产品，并提供比价，案例展示等服务，为客户提供较为简便直观的销售服务。

2. 第三方销售平台

淘宝网、天猫、京东等网上购物平台属于第三方销售平台，与这些平台合作，保险公司可以借助其巨大的客流量来实现产品推广与销量增长。再比如携程去哪儿成立的保险经纪公司，客户在该平台上购买机票，与此同时，可以根据自己的需要购买相应的航空险。

3. 兼业代理平台

兼业代理平台指保险公司可与该平台合作，使得该平台在开展自身业务的同时，代理销售保险公司的产品。比如旅游网站等。

慧择网业务开展比较全面，以慧择网为例来展现综合网络模式。

慧择网提供产品分类、精选方案、保险品牌、产品排行、理赔无忧、金豆商城这六大块服务。

产品分类：慧择网提供的产品包括旅游保险、意外保险、健康保险、人寿保险、家财保险、车险和企业保险，其中的企业保险由保运通平台进行操作。每个险种都会提供相应的产品分类陈列、相应风险测评、保险产品推荐、产品评论和专题知识问答。

精选方案：慧择网为客户提供定制服务，根据年龄、性别、工作等特性提供保险方案组合。

保险品牌：慧择网陈列了 45 家保险公司，可购买相应保险公司的产品。

产品排行：分别根据险种和销量为指标进行产品排行。

理赔无忧：包括理赔流程：接收客户提供的理赔材料，对接保险公司，作为中介进行理赔服务；理赔攻略：根据不同的分类介绍如何理赔；理赔反馈：滚动播放用户的一些反馈；理赔案例：罗列用户获得理赔的案例；理赔公告：信息公告陈列；理赔查询等。

金豆商城：会员积分兑换区。

以上是慧择网 B2C 平台所提供的服务。慧择网建立了 24 小时全天候型的服务，包括电话客服与线上客服服务。在理赔环节，慧择网提供全程协助理赔服务，也推出了先行赔付模式。

慧择网还提供针对其他兼业场景的 CPS/API 服务，即上文提到的兼业代理平台。因为在一定的场景下用户更愿意接受保险，所以慧择网开放平台给旅游网

站、户外运动组织、旅行社等这些兼业代理人。客户不仅可以更容易接受保险，兼业代理人也因此降低了销售保险产品的成本，而且慧择网也接触到了更多的客户。

（三）网络服务模式

仍以慧择网为例，慧择网最初的是保险专业代理公司的一个网销平台，到如今，在其深化 B2C 平台的同时，慧择网推出了聚米网（保险代理人平台）和保运通（B2B 平台）。

1. 代理人升级

聚米网给代理人提供工具，使代理人能够管理客户或社交营销。代理人可以利用聚米平台，进行保险产品的销售。代理人为聚米网带来流量，聚米网为代理人带来来自其他销售平台的客户源。

2. 保单管理

利用互联网建立统一信息平台，进行保障检视，客户信息统计，全面系统、智能管理客户保单，同时提高保险承保和理赔的质量。比如沃保保单管家、太保的神行太保、合众的行销支持系统等。

3. To B 服务

这是面向企业用户的一个服务，通过 B2B 平台，给企业提供他们日常生产运输、交易过程中所需要的保险，比如：运输过程需要的货物运输保险、船舶保险，交易过程中的企业责任保险等，还可以根据他们的需求设计出适合他们或他们用户的保险产品。比如保运通 B2B 平台。



图 5：保运通线上销售过程

（四）纯互联网保险模式

纯互联网保险模式是在一种新型保险运营模式,这种模式完全由线上完成。它没有传统保险公司的分支机构,在网上完成全部流程。纯互联网保险模式利用互联网在网上开展保险服务,能够有针对性、灵活性地提供个性化的保险产品与服务。纯互联网保险所能承担的风险于互联网密切相关,因此主要在网站上进行销售。目前存在于互联网上的除了“退货运费险”、“众乐宝”产品之外、还有“账户安全险”、“借款保证险”等。

1. 退货运费险

在线上购物中一直存在退货时谁来承担运费的问题,针对这个问题,华泰保险推出了退货运费险。2010年11月9日,退货运费险正式亮相,这是第一款全程在网上办理的纯互联网保险产品。

2. 众安在线

众安在线财产保险股份有限公司是国内首家互联网保险公司,分别由蚂蚁金服、腾讯、中国平安发起设立。该公司的业务流程(从承保到理赔服务)全程在线上操作完成,因此不需要在全国范围内设立任何分支机构。“众乐宝”是众安保险联合淘宝网推出的国内首款网络保证金保险,为淘宝卖家的履约能力提供保险,确保买家的线上购物行为得到保障。

五、我国互联网保险模式存在的问题

（一）线上产品创新不足，体系不丰富

目前,我国的保险公司只是把保险产品进行线上销售,并没有将互联网思想运用到现有的保险产品设计和运营服务模式上去。互联网保险市场上也出现了结构不合理、产品单一、缺乏创新等问题。

前文也有提到几款创意型保险产品,近些年出现的此产品类型增多,且符合客户需求,有较大的市场需求。但这类型的产品不足以成为保险业的主流产品,这类型的产品会引起广泛的关注,但是保费收入并不可观。在互联网保险发展的道路上,开发适合线上销售,且能成为主流产品的保险产品才是重中之重。

（二）保险产品的条款难以理解

客户在线上进行产品选择，因为没有保险代理人辅助投保人对保险合同条款做详细的解释，可能使得流失相应客户。尤其是寿险产品，这类产品跨度时间长，返还时间与金额不等，因此这类产品的条款不如财险的条款来得通俗易懂，这也是互联网财险的发展速度比互联网寿险快的原因。因此将这些产品的条款通俗化成为更加急迫的需求。

（三）多数模式未实现互联网保险全流程

目前大部分保险公司收集记录客户信息和联系方式是通过网站广告、营销活动等方式，然后由保险代理人联系客户，做进一步的产品保障和条款解释工作，最终达成签单，或者是客户在线投保标准化程度高的小额险种。由此可得，网销更多的是停留在购买方式上。只有上文提到的纯互联网保险模式完整覆盖了投保到理赔实现线上全流程，而此模式只有众安保险在进行。

（四）公司网站模式之流量获取问题

公司网站模式存在的问题是流量获取的成本不低。目前，人们上网主要是获取信息，进行社交以及网上购物，其他需求尚未成为主流。相应的，百度、腾讯和阿里巴巴就会成为占据绝大多数流量的地方。这导致保险公司的官方网站流量不足。进而导致互联网客户资源不足。流量获取问题是公司网站模式目前最需要解决的问题。

六、解决对策

（一）加快产品创新，丰富产品体系

满足个性化的保险需求：公司可以通过网络更直接地收集到客户的需求，为客户提供个性化的产品订制服务。而客户则可以通过网络对保险产品的保障进行询问、提出的建议意见。这些信息都可以为现有产品的改进或新产品的开发提供参考。为了使产品更符合客户自身需求，保险公司应努力挖掘客户的潜在需求，做好数据收集与分析。

（二）转变营销理念，提升服务质量

从客户角度出发，设计引导系统。正因为保险条款的专业性，若无限简化将导致原意被扭曲。正确做法则是设计引导动画，当客户在线上浏览产品遇到问题时，则可以点击动画进行了解。动画的动态和直观将使客户更容易理解，且减少了花在阅读长篇保险条款的时间。除去动画演示，还应完善线上客服系统，客服应具有良好的专业素养，充分了解产品，以此来帮助客户理解条款。

（三）加强网络安全建设，保障稳定发展

公司网站模式与综合网站模式需要通过学习纯互联网保险模式来增加后续线上服务来完善自己的模式。正因为众安保险这种纯互联网保险模式的出现，相应法律与监管也在成立和进行中，当法律与监管足够成熟，其他互联网保险的模式即可展开学习，完善自己的模式。

对于保险经营机构而言，首先是应不断完善认证签名、防火墙、病毒防护等技术来确保交易主体的身份真实和授权规范。其次，应增强交易过程中的信息安全性来确保保单信息的可查询性；要加强完善客户信息安全系统，提升客户对互联网保险的信任。

对于保险监管部门而言，首先，完善相应监督机制。可以在借鉴国外经验的基础上并结合我国实际情况下进行完善；其次，与相关部门进行合作。及早预防或阻止与互联网相关的违法行为产生，提升客户对监管机构的信任。

（四）善用社交媒体，开辟新型销售模式

公司官网的流量少，除了与第三方平台进行合作之外，应寻找开辟新“战场”。当各个领域都开始接触并融入社交化网络的时候，保险行业也应该考虑借助社交媒体，探索新的模式与方向。截至 2016 年第一季度，微信的每月活跃用户已达到 5.49 亿，以微信为代表的社交媒体正在以惊人的速度发展。因为其拥有的社交媒体拥有广泛的受众，并且具有独特的对特定用户行为和兴趣特征的定位能力，在商业价值开发方面呈现出巨大的潜能。以泰康人寿和合众人寿为例：

泰康人寿在 2014 年 2 月就有了动作——泰康人寿推出了保费仅为 1 元的短期防癌健康险。用户关注完“泰康在线”的微信公众账号之后，可在微信平台上购买“微互助”防癌险产品。这款产品的特殊之处在于客户可以将支付成功后生

成的“求关爱”保单页面分享至朋友圈，若朋友圈的好友用微信为此保单支付1元钱，便可将该保单的保额增加1000元，上线一周吸引8万用户。

合众人寿在2016年3月31日在微信推出“微爱”系列（据悉共有4个系列产品，依次推出），客户可以在微信朋友圈中点开保险代理人推送的产品链接，可在链接中直接了解产品的保障与相应的保费，如果满意，即可在接下来的界面中进行投保。全程自助，方便快捷。

七、总 结

随着信息化时代的来临，科技迅猛发展，互联网在生活中的渗透越来越深，面积越来越广，中国保险业发展的环境因此发生着改变。通过互联网，可以简化传统保险业原有的繁琐程序，克服客户信任度不高的弊端，充分利用互联网给保险公司带来的机遇，加强客户与保险公司的交流，让客户能在选择保险公司和产品过程中更加具有能动性，最终，会使得整个行业在稳步健康中发展前进。

互联网发展迅速，出现的模式更趋多样，模式没有绝对的好与坏，那些真正为客户创造价值的模式才会成为市场的最终选择。

参考文献

- [1]吕颖：“大数据时代互联网保险发展策略浅析”，《河北金融》，2014年第7期。
- [2]王燕、杨晓明、徐兴泰：“互联网保险发展现状与前景研究”，《河北金融》，2015年第2期。
- [3]彭晖：《网络金融理论与实务》第二版，西安交通大学出版社，2015年第1版，第185-216页。
- [4]唐金成、李亚茹：“中国移动互联网保险营销渠道研究”，《金融与经济》，2015年第3期。
- [5]吴以雯：《网络金融》，电子工业出版社，2003年第1版，第146-163页。
- [6]徐兴泰、戴春燕、范一鸣、李雪萍：“我国互联网保险发展存在的问题及对策”，《时代金融》，2015年第6期。
- [7]杨天翔、薛誉华、刘亮：《网络金融》第二版，复旦大学出版社，2015年第1版，第212-220页。
- [8]战松：《网络金融实务》，西南财经大学出版社，2006年第3版，第256-260页。
- [9]Robert N. Mayer , Online Insurance ,Handbook of Consumer Finance Research, 2008.
- [10]William R. Hartigan, Method and system for providing online insurance information, The Handbook of Insurance Economics, 2003.

导师评语：

该论文梳理了我国互联网保险的发展过程与现状，分析了目前我国主流的互联网保险模式与其存在的问题，并提出相应的解决对策，结合了保险专业的优势和当前互联网热点展开讨论，全文观点清晰，结构完整。

宁波市高新技术产品出口竞争力研究

12 国贸 2 任璐璐 指导教师：李乐

摘 要：宁波市经济持续快速的发展，显示出巨大的活力和潜力，成为国内经济最活跃的区域之一。本文通过对宁波市近几年外贸数据统计和整理，对现阶段高新技术产品的出口额、出口贸易方式、出口市场分布等状况进行分析。运用国际市场占有率、贸易竞争力指数、显示性比较优势指数等一系列指标对宁波市高新技术产品出口竞争力进行分析，为宁波市提升高新技术产品出口竞争力提供有效依据与建议。

关键词：高新技术产品；出口；出口竞争力

Study on the Export Competitiveness of High-Tech Products in Ningbo

Abstract: The development of economy in Ningbo, showing great vitality and potential to become one of the most active areas of the domestic economy. In this paper, based on the statistical data of foreign trade in Ningbo in recent years, analyzing the export of Ningbo's high-tech products by export volume, export trade mode, export market distribution, etc. And then, the article adopt a series of index, such as IMS, TC, RCA, analyzing the index of Ningbo's high-tech products export competitiveness. Finally, based on the analysis before, finds out the problems and gives out some suggests on improving export competitiveness of high-tech products.

Key words: High-Tech Products; Export; Export Competitiveness

一、引言

（一）研究的背景

随着经济全球化的发展和国际贸易商品结构的转变，国际贸易的竞争领域也从传统的工业制成品过渡到以信息、生物、新材料等为主的高新技术产品，高新技术产品贸易已成为现代国际经济科技竞争的焦点。

20 世纪 80 年代以来，由于产业结构的调整在世界范围内广泛地进行，国际市场对高新技术产品的需求呈现出不断增长的趋势。以美国、日本、欧洲为主体的一些经济发达的国家纷纷开始发展高新技术产业，以此来争夺国际市场的控制权和支配权。欧盟在推进区域经济一体化的同时，为了增强在国际经济中的竞争实力，各主要成员国都在大力地发展高新技术产业。而德国、英国、法国的高新技术产业的发展尤其令世界刮目相看。当今，在电信、航空航天、核电、制药等高新技术产品市场，欧洲已经成为美国最主要的竞争对手，欧洲高新技术产品的世界市场占有率也在稳步上升。

高新技术产业的发展使得高新技术产品在国际贸易中的份额逐年增加，高新技术产品出口也成为了促进我国商品出口增长的主要动因。1999 年原外经贸部提出了“科技兴贸”战略，“增长集群”珠江三角洲已经成为世界知名的 IT 加工组装中心和重要出口基地；长江三角洲已成为现代通信、软件等领域的外商投资集中地带；环渤海地区的移动通信、航空航天和集成电路产业也呈现出迅速发展的态势。高新技术产业的发展对产业结构的调整和经济增长方式的转变发挥着重要作用。

宁波市作为长江三角洲南翼经济中心，自改革开放以来，随着经济持续快速的发展，高新技术产品产值由 2014 年的 3915.3 亿元增加到了 2015 年的 5000 亿元。但是宁波市高新技术产品出口落后于总出口水平，对宁波市的外贸出口和经济增长的拉动作用比较薄弱，因此要扩大高新技术产品的出口，提升高新技术产品出口竞争力来实现宁波市经济新的跨越式发展和国民经济的可持续发展。

（二）高新技术产品的定义

1994 年经济合作与发展组织（Organization for Economic Co-operation and Development）对高新技术产品的定义为：“高新技术产品是指 R&D 强度（R&D

经费占总销售收入的比重)在 2.36%以上的产品。”美国科学基金会(National Science Foundation, United States)则认为:“高新技术产品是指由每 100 名职工中有 25 名科学家和工程师,并把净销售额的 8.5%以上用于研究开发工作的公司所生产的产品。”而美国商务部(United States Department of Commerce)则依据产品的 R&D 强度指标和研发人员(包括科学家、工程师、技术人员)占总员工数的比重为标准确定的高新技术产品为:“导弹以及航天航空产品、无线电及电视接收设备、通讯设备、电子元器件、飞机及零部件、办公设备及计算机仪器、军械用品、医药用品、工业用无机化工制品、专用设备及科学仪器、发动机及涡轮机、塑料材料及其合成制品和合成纤维及其他人造纤维(不包括玻璃制品)。”

为了加快我国高新技术产业的发展,鼓励高新技术产品的生产,引导社会的投向,优化资源的配置,从整体上提升我国高新技术产品的市场竞争力,中国科学技术部、财务部、国家税务总局共同组织编制了《中国高新技术产品目录(2006)》,高新技术产品主要包括电子信息;现代交通;航天航空;光机电一体化;生物、医药和医疗器械;新材料;新能源与高效节能;环境保护;地球、空间与海洋;核应用技术;现代农业等 11 个领域。

二、宁波市高新技术产品出口现状

伴随着国际贸易规模的不断扩大,国际贸易的商品结构导向于知识、技术密集型产品。高新技术产业凭借着其独特的竞争优势,在国际贸易中占据着越来越大的份额。发展高新技术产业成为了提升各国或地区综合竞争力的重要战略举措。高新技术产品的出口也成为了促进各国或地区商品出口增长的主要推动因素。我国自从 20 世纪末实施“科技兴贸”战略以来,高新技术产业对产业结构的调整和经济增长方式的转变发挥着重要作用。

宁波市作为长江三角洲南翼的经济中心,自改革开放以来,经济持续快速发展,高新技术产品的产值也逐年增加,但是宁波市高新技术产品的出口占出口总额的比重与全国高新技术产品出口占出口总额的比重相比,还有一段不小的差距,宁波市的高新技术产品出口还处在起步阶段。据宁波海关统计,2013 年我国高新技术产品的出口总额 6603 亿美元,同比增长 9.8%,增幅基本与上一年持

平，但同金融危机之前持续增长 25% 以上的水平相比差距甚远，宁波市高新技术产品的出口总额为 43.22 亿美元，同比下降 10.2%，增长速度大幅下降，呈负增长趋势，宁波市高新技术产品出口比重低于全国 20 个百分点，由此可见，宁波市出口商品结构有待进一步优化。2014 年宁波口岸高新技术产品出口总额为 44.2 亿美元，同比下降 0.5%，占外贸出口比重为 6.1%。宁波市高新技术产品出口落后于总出口水平，对宁波市的外贸出口和经济增长的拉动作用仍比较薄弱。

（一）高新技术产品的出口额

受欧债危机等因素的影响，2012 年宁波市高新技术产品出口有小幅度的回落。据宁波海关统计，2012 年宁波市全市高新技术产品进出口贸易总额达到 94.7 亿美元，同比增长 0.6%。其中出口额为 48.6 亿美元，下降 1.9%。2015 年宁波口岸出口高新技术产品达 374.8 亿元人民币，与去年同期相比增长了 7.9%，高出同期宁波口岸出口增速 9.2 个百分点。

表 1：宁波市高新技术产品进出口总额及增长率

年份	进出口总额（万美元）	出口额（万美元）	出口增长率
2010	651222	439708	26.30%
2011	960228	520142	-4.90%
2012	952090	491132	-0.40%
2013	842239	432204	-12.00%
2014	841489	442483	2.40%
2015	887733	457152	7.90%

数据来源：宁波海关

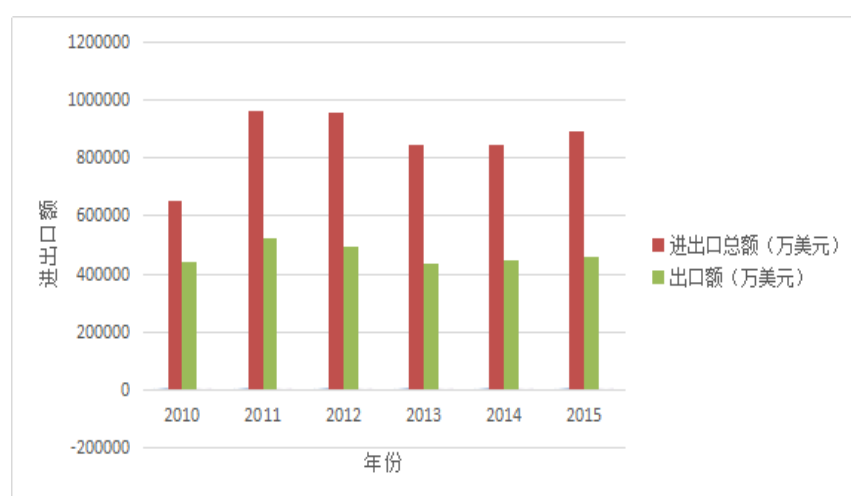


图 1：宁波市高新技术产品进出口额^①

^① 数据来源：宁波海关

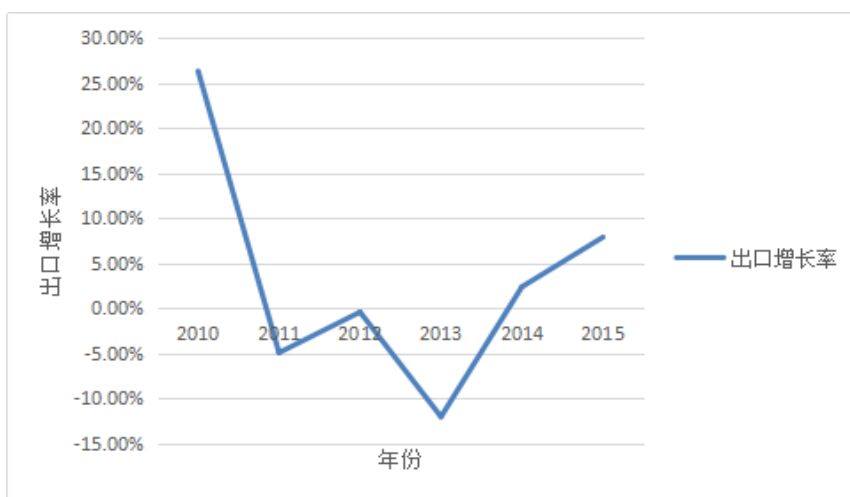


图 2: 宁波市高新技术产品出口增长率^①

从上面的图表中,我们可以看出宁波市高新技术产品的出口额大致呈稳步增长的趋势。而宁波市高新技术产品的出口增长率在 2010 年-2011 年间大幅度下降,在 2012 年有所回升,2013 年-2015 年间则逐年增长。

(二) 高新技术产品出口商品结构

宁波市高新技术产品的出口主要集中于电子信息、光机电一体化、新材料等领域,其中,电子信息类产品的出口一直占据着宁波市高新技术产品出口的绝对主导地位。新能源与高效节能、生物、医药和医疗器械等领域的高新技术产品出口也在不断增加。据宁波市商务委员会统计,到 2014 年,电子信息、软件等高新技术产品出口比重达到了 49.44%,而航空航天、新材料等领域出口额虽有增长,但增长幅度较小。值得关注的是 2014 年宁波市航空航天类产品出口增速达到了 86.1%。

表2: 宁波市高新技术产品出口商品结构 单位: 万美元

产品类别	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
电子信息、软件	154343	184039	197282	218767	215861
航空航天	16471	16302	16257	17393	18339
新材料	123242	52911	61149	65495	63182
生物、医药和医疗器械	117809	101857	116731	100519	110035
光机电一体化	178056	135797	138643	110700	97437

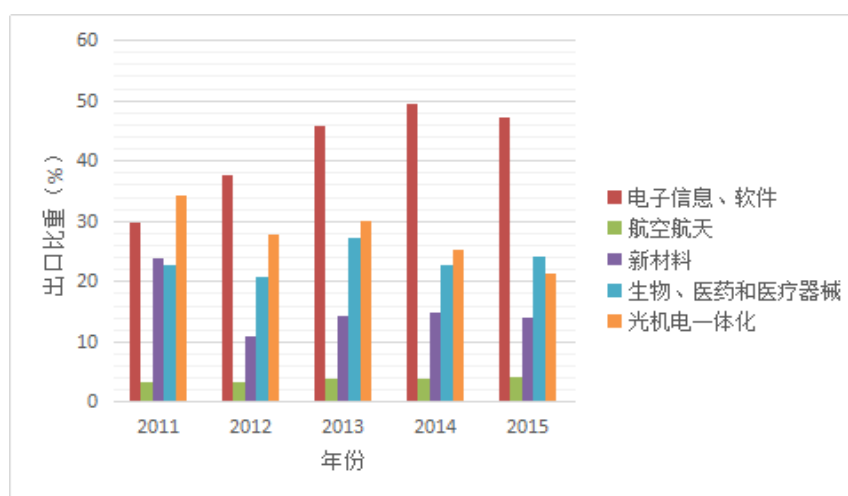
数据来源: 宁波市商务委员会、《宁波市统计年鉴》

^① 数据来源: 宁波海关

表 3：宁波市高新技术产品出口比重（%）

产品类别	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
电子信息、软件	29.63	37.47	45.65	49.44	47.22
航空航天	3.21	3.33	3.82	3.91	4.01
新材料	23.69	10.77	14.15	14.8	13.82
生物、医药和医疗器械	22.65	20.74	27	22.72	24.07
光机电一体化	34.23	27.65	30.08	25.02	21.31

数据来源：宁波市商务委员会、《宁波市统计年鉴》

图 3：宁波市高新技术产品出口比重（%）^①

（三）高新技术产品出口贸易方式

一般贸易是宁波市对外贸易的主要方式，近几年比重维持在 75%以上。据宁波海关统计，2014 年宁波市的一般贸易额为 6072559 万美元，同比增长 14.2%，占宁波市全市出口总额的 83.1%。但加工贸易比重逐年下降，2014 年加工贸易同比增长 0.1%。

在宁波市高新技术产品的出口贸易方式中，一般贸易占据着主导地位。从下面的图表中我们可以看出，从 2010 年至 2014 年，宁波市高新技术产品出口贸易方式中，一般贸易的比重逐年增加，一直处于较高的比重，主导优势明显。

表 4：宁波市高新技术产品出口贸易方式比重

	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
一般贸易	75.7%	77%	80%	81%	83.1%
加工贸易	22.7%	20.8%	18.1%	16.8%	15.1%

数据来源：宁波市商务委员会

^① 数据来源：宁波市商务委员会、《宁波市统计年鉴》

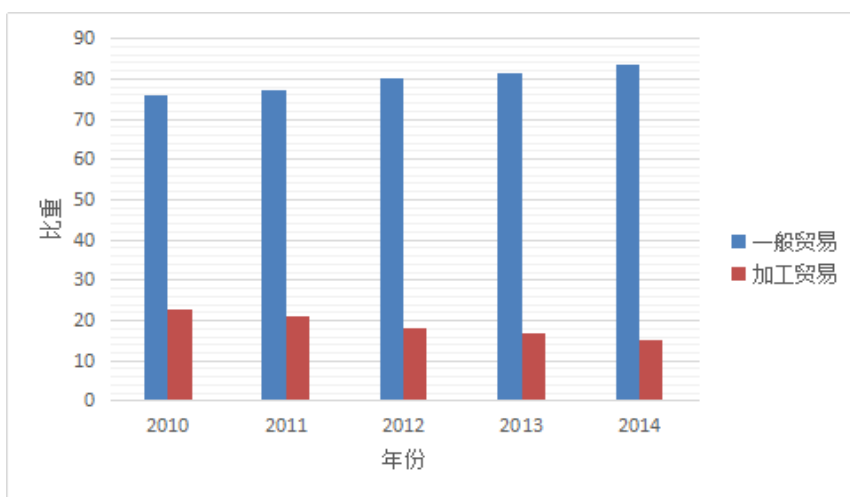


图 4: 宁波市高新技术产品出口贸易方式比重^①

(四) 高新技术产品出口市场分布

自从 2001 年中国加入世界贸易组织以来, 宁波市的对外贸易也开始呈现出多元化发展的趋势。本文选取了 2012 年与 2015 年宁波市高新技术产品出口的数据进行比较与分析。

2012 年中国台湾地区、欧盟和中国香港地区为宁波市的前三大贸易伙伴, 分别实现贸易额为 33.4 亿美元、15.6 亿美元、9.2 亿美元。

2015 年美国、欧盟和中国香港为宁波的前三大出口市场, 出口贸易额分别为 74.7 亿元、72 亿元和 44.3 亿元, 分别增长 25.3%、下降 1.4%和下降 2.6%, 同期对中国台湾地区、阿联酋和也门的出口增长明显, 分别出口 12.6 亿元、6.5 亿元和 1 亿元, 分别增长 50.6%、增长 36.3%和增长 2.5 倍。

表 5: 宁波市高新技术产品出口市场分布 单位: 亿元

年份	美国	欧盟	中国香港	台湾地区	阿联酋	也门
2012 年	78	98.28	57.96	210.42	8	1.2
2015 年	74.7	72	44.3	12.6	6.5	1

数据来源: 宁波海关

^① 数据来源: 宁波市商务委员会

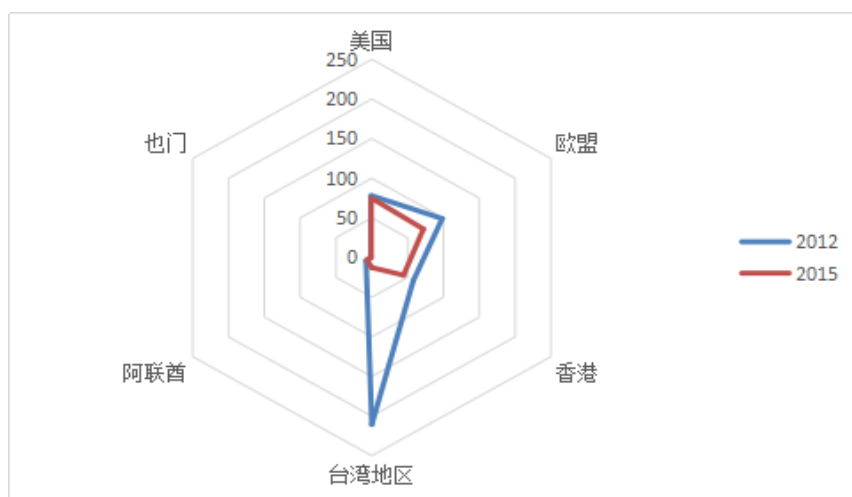


图 5：宁波市高新技术产品出口市场分布^①

从上面的图表中，我们可以看出，宁波市高新技术产品出口的主要市场集中于欧盟、美国、中国香港等 3 大区域，但是对拉美、非洲等广大发展中国家的出口比较少。这种市场分布表明了宁波市高新技术产品出口的区域分布不平衡。

三、宁波市高新技术产品出口竞争力分析

衡量国际竞争力的方法有很多，其中出口情况是反映一国或地区国际竞争力的重要指标，并且可以参照其他贸易国或地区，能明确地反映出产业或产品的竞争优势。本文采用出口数据作为宁波市高新技术产品出口竞争力的数据来源。

在使用出口数据进行竞争力比较的研究中，使用的指标比较多，但由于部分数据难以获得以及从宏观角度对高新技术产品出口竞争力难以把握，各种指标反映的侧重点不同，结合本文的需要，主要采用了国际市场占有率（IMS）、贸易竞争力指数（TC）和显示性比较优势指数（RCA）这 3 个指标来衡量宁波市高新技术产品的出口竞争力。

（一）国际市场占有率分析法

国际市场占有率（International Market Share），是指一国或地区出口总额占世界出口总额的比例。它包括在开放的国际市场上，一国或地区某种产品销售额占世界该类产品总销售额的比重或者是某种产品出口额占世界该类产品总出口的比重。一种产品在国际市场的占有率，能反映出该产品所处产业的国际竞争力大小。

^① 数据来源：宁波海关

表 6：高新技术产品出口分析

单位：亿美元

年份	宁波市出口额	浙江省出口额	中国出口总额	世界出口总额	X1 (%)	X2 (%)	X3 (%)
2011 年	52.0142	155.2	5488	19390.228	33.51	0.95	0.27
2012 年	49.1132	148	6012	19898.369	33.18	0.82	0.25
2013 年	43.2204	142.8	6603	-----	30.27	0.65	-----
2014 年	44.2483	155	6605.3	-----	36.51	0.67	-----
2015 年	45.8483	170.57	-----	-----	28.5	-----	-----

数据来源：《中国统计年鉴》《浙江统计年鉴》《宁波统计年鉴》、WTO 网站

注：X1 表示宁波出口额占浙江省出口额的比重；X2 表示宁波出口额占中国出口总额的比重；X3 表示宁波出口总额占世界出口总额的比重。

根据公式计算得到 2011 年-2015 年的指标,从中可以看出,从 2011 年到 2015 年,宁波市的国际市场占有率呈缓慢下降的趋势,在 2014 年达到最高,出口总额占浙江省全省 36.51%,占全国 0.67%。但总体而言,宁波市的出口竞争力还是相对比较高的。

(二) 贸易竞争力指数分析法

TC (Trade Competitive Index) 贸易竞争力指数,是指一国或地区进出口贸易的差额占其进出口贸易总额的比重,用来衡量一国或地区商品出口竞争力的情况,反映了某类产品相对于世界市场上其他国家或地区同种产品来说,是处于效率的竞争优势还是劣势以及优劣的程度。

其公式表示为: $TC = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$

公式中: X_{ij} 为 i 国 j 产品的出口, M_{ij} 为 i 国 j 产品的进口, $X_{ij} - M_{ij}$ 为 i 国净出口, $X_{ij} + M_{ij}$ 为 i 国 j 产品的进出口总额。

TC 指数的测算标准: TC 指数取值范围为 (-1, 1)。TC 取值为 (-1, -0.6) 时有极大的竞争劣势; TC 取值为 (-0.6, -0.3) 时有较大竞争劣势; TC 取值为 (-0.3, 0) 时有微弱竞争劣势; TC 取值为 (0, 0.3) 时有微弱竞争优势; TC 取值为 (0.3, 0.6) 时有较强竞争优势; TC 取值为 (0.6, 1) 时有极强竞争优势。

表 7：高新技术产品贸易竞争力指数（TC）

	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
宁波市	0.23	0.32	0.26	0.52	0.32
上海市	0.1	0.05	0.06	0.04	0.01
浙江省	0.27	0.26	0.3	0.31	0.3
江苏省	----	0.18	0.16	0.18	0.18

数据来源：《中国统计年鉴》《江苏统计年鉴》《上海统计年鉴》《浙江统计年鉴》《宁波统计年鉴》

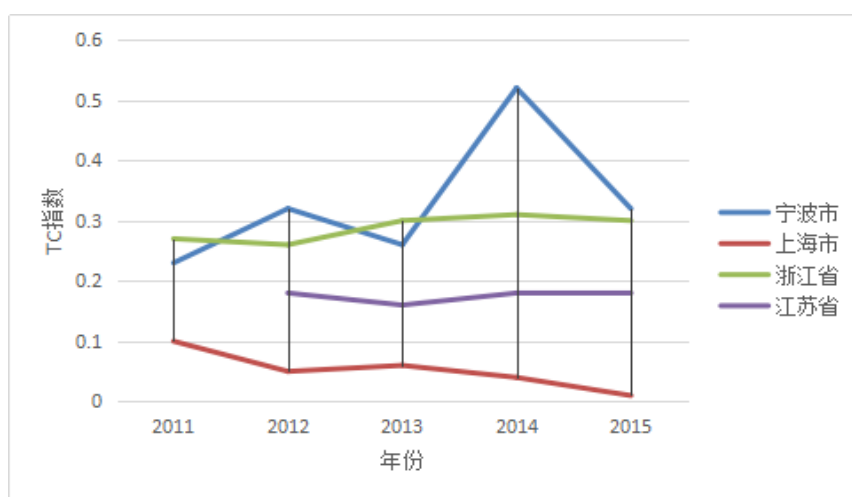


图 6：高新技术产品贸易竞争力指数^①

根据公式计算得到 2011 年-2015 年各省、市的贸易竞争力指数，从上面的图表中可以看出，宁波市高新技术产品的贸易竞争力指数波动较大，2011 年-2013 年处于微弱竞争优势，2014 年则具有较强的竞争优势，且从 2012 年开始略高于浙江省的平均水平，但明显高于江苏省和上海市的高新技术产品竞争优势。

（三）显示性比较优势指数分析法

1965 年，美国经济学家巴拉萨（Balassa）提出了显示性比较优势指数（简称 RCA 指数）。RCA 指数，是指一个国家或地区某种商品出口额占其出口总值的份额与世界出口总额中该类商品出口额所占份额的比率。它是衡量一国或地区产品或产业在国际市场竞争力最具有说服力的指标。

用公式表示为： $RCA_{ij} = (X_{ij} / X_{tj}) / (X_{iW} / X_{tW})$

公式中， X_{ij} 表示国家 j 出口产品 i 的出口值， X_{tj} 表示国家 j 的总出口值；

^① 数据来源：《中国统计年鉴》《江苏统计年鉴》《上海统计年鉴》《浙江统计年鉴》《宁波统计年鉴》

X_{iW} 表示世界出口产品 i 的出口值， X_{tW} 表示世界总出口值。

$RCA < 0.8$ ，则表示该国或地区此产品具有较弱的比较优势； RCA 值接近于 1 表示中性的相对比较利益，无所谓相对优势或劣势可言； $0.8 < RCA < 1.25$ ，则表示该国或地区的此产品在国际市场上具有中等比较优势且具有一定的国际竞争力； $1.25 < RCA < 2.5$ ，表示此产品在国家或地区中的出口比重大于在世界的出口比重，表明该产品具有较强的比较优势； $RCA > 2.5$ ，则表示该国或地区此产品具有极强的比较优势。

表 8：高新技术产品显示性比较优势指数

	宁波市	上海市	浙江省	江苏省
2011 年	0.081	0.424	0.068	0.38
2012 年	0.074	0.408	0.061	0.37
2013 年	0.041	0.41	0.054	0.36
2014 年	0.057	0.4	0.053	0.36
2015 年	0.06	0.409	0.058	0.37

数据来源：《中国统计年鉴》《江苏统计年鉴》《上海统计年鉴》《浙江统计年鉴》《宁波统计年鉴》

通过公式分别计算出 2011 年-2015 年各省、市高新技术产品显示性比较优势指数，从上面的表中可以看出，各省、市的显示性比较优势指数均小于 0.8，具有较弱的比较优势，国际竞争力也相对较弱。但是从相互间的横向比较来看，上海市高新技术产品的 RCA 指数较高，说明上海市高新技术产品具有一定的竞争力。而宁波市的 RCA 指数很低，说明宁波市高新技术产品的竞争力很弱，有待进一步的提升。

四、宁波市高新技术产品出口存在的问题

宁波市作为长江三角洲经济发达城市之一，在全球经济更深广地发展背景下，外向型经济取得了迅猛发展，高新技术产品出口额也快速增长，出口市场开始向多元化发展。但与上海市、江苏省等国内高新技术产业发展较好的省（市）相比，宁波市高新技术产品的出口竞争力仍相对较弱，有待进一步的提升，宁波市高新技术产品出口也存在着不少的问题。

（一）各领域高新技术产品发展不平衡，出口产品单一

电子信息类产品在宁波市高新技术产品出口中占绝对的主导地位，新能源与高效节能、生物、医药和医疗器械等领域的高新技术产品出口也在逐渐增加，但是宁波市高新技术出口产品仍存在种类单一的问题，有待进一步改善。

（二）以一般贸易出口为主，加工贸易出口比重低

宁波市高新技术产品出口的贸易方式中，一般贸易出口占主导地位，据宁波海关统计，2013 年以一般贸易方式出口的高新技术产品有 349900 万美元，2014 年上升到 367389 万美元，加工贸易出口额相对较少，并且有不断下降的趋势。宁波市的这种高新技术产品出口贸易方式表明宁波市高新技术产品的出口以内资为主，引进的高新技术产业的外资较少，从事高新技术产品出口的企业也不多。

（三）出口区域分布不平衡，出口市场过于集中

宁波市高新技术产品出口的最大市场是亚洲，2012 年宁波市对亚洲出口的比重为 59.1%，2015 年比重为 27%，与 2012 年相比有明显的下降；其次是欧洲，2015 年宁波市对欧洲的出口比重达到 34%，比 2012 年的 21.7%有较大幅度的上升，欧洲市场的开拓程度明显加快。北美洲是宁波市高新技术产品出口的第三大市场，2015 年的出口比重为 16.5%。2015 年非洲和拉丁美洲市场的出口比重略低于 2012 年。宁波市高新技术产品出口的市场分布表明宁波市高新技术产品出口区域分布不平衡，出口市场过于集中，存在较大的市场风险。

五、提高宁波市高新技术产品出口竞争力的对策

（一）加强自主创新能力，加大科技投入，提高产品质量

由于宁波市的科技基础薄弱，政府和企业的科技投入不足，整体研发能力不强。因此，宁波市应提升自主创新能力，鼓励企业调整产品的结构，提高产品的质量。继续加大财政科技投入，培育企业优势产品，培植对外贸易的优势产业，加快产业结构的调整。

（二）实施产品差异化战略和品牌战略

当今国际市场的竞争越来越趋向于个性化产品竞争，产业内贸易在国际贸易中所占的比重日益增加，产品差异化成为企业在竞争中取胜的法宝之一。因此，

企业在引进技术,加大创新的基础上,应该强化自主研发能力,研发个性化产品,通过实施产品差异化战略来扩大出口。

同时现代企业也越来越注重品牌战略,运用品牌来推动企业的发展和产品的出口,因此,宁波市应鼓励企业创立自主品牌,并把品牌战略作为一种长期发展战略贯穿于企业发展,形成品牌效应,从而扩大产品的出口。

(三) 积极发展加工贸易

由于宁波市高新技术产品出口以一般贸易为主,加工贸易所占比重较低,而加工贸易对于推动产业优化升级、合理统筹内外布局发挥着重要作用。因此,要积极发展加工贸易,提升加工贸易在产业链中的地位,促进产业转型升级,从而推动宁波市经济的协调发展。

(四) 采用多元化战略,全方位开拓国际市场

较高的市场集中度往往会加大市场风险,一旦市场存在政治、经济波动等状况,宁波市的对外贸易也会因此受到影响,从而导致恶性竞争并由此引发贸易纠纷。因此,首先应该稳固亚洲的传统市场,并积极开拓非洲、拉丁美洲和众多发展中国家的市场,扩大市场覆盖面,提高企业应对风险的能力。然后,也要鼓励企业采用市场多元化战略,注重抢占中高端产品的市场,并且引导企业有序地开展国际合作,统筹国际国内两个市场、两种资源。

六、结束语

随着经济全球化的发展,国际竞争在贸易格局上越来越趋向于各国出口商品结构的知识、技术密集化的发展。由于高新技术产品具有知识和技术密集以及高附加值的特征,高新技术产品的出口竞争力逐渐成为了反映一个国家或地区经济实力和国际竞争力的重要指标。

宁波市作为东部沿海发达城市之一,随着沿海城市的改革与开放,对外贸易取得了快速而迅猛的发展,高新技术产品的出口也逐年增加。本文通过对宁波市高新技术产品出口竞争力的分析,提出了存在的问题与相应建议。宁波作为港口城市,应该积极利用自然、社会条件等的优势条件,在全球经济不断深入发展的大背景下抓住机遇与挑战,通过扩大高新技术产品出口来促进宁波市经济的可持续发展。

参考文献

- [1]金培：《竞争力经济学》，广东经济出版社，2004 年。
- [2]梁娟、王斌：“江苏省高新技术产品出口竞争力研究”，《北方经济》，2009 年第 19 期。
- [3]刘欣：“我国高新技术产品出口竞争力分析”，《中共太原市委党校学报》，2008(02) 。
- [4]沈亚军：“FDI 对我国高新技术产品出口竞争力的影响”，《商业现代化》，2006 年第 467 期。
- [5]武海峰、牛勇平：“我国高技术产业国际竞争力分析”，《山东社会科学》，2009 年第 7 期。
- [6]辛月、姜延书：“我国高技术产品出口竞争力的影响因素分析”，《北方工业大学学报》，2010 年 02 期。
- [7]杨志龙：“我国高新技术产品出口现状及发展探析”，《消费导刊》，2009（02）。
- [8]俞涔、严焰：“高新技术产品出口竞争力分析：浙江案例”，《科技进步与对策》，2012 年 5 月第 10 期。
- [9]张金昌：“国际竞争力评价的理论和方法”，经济科学出版社,2002 年 9 月。
- [10]Martin Falk:”High-tech exports and economic growth in industrialized countries”, Applied Economics Letters, 16 (10-12), P1025-1028,2009.
- [11]Michael E.Porter: the Competitive Advantage of Nations, New York; The Free Press, 1990.
- [12]Mohr, J., Sengupta, S., Slater, S.: “Marketing of High-Technology Products and Innovations”(third edition), Prentice Hall. 2010, p. 9.
- [13]Sahadev, S., Jayachandran, S.: “Managing the distribution channels for high-technology products”, European Journal of Marketing, vol. 38, no. 1/2, 2004, p. 121-149.
- [14]Men, X.C. : “Growth of Venture Capital and High-Tech Enterprises”, Southwestern University of Finance and Economics Press.2003.

导师评语：

任璐璐同学的论文选题符合专业要求，能充分运用专业所学的基本理论、知识和模型。在论文撰写过程中多次与导师沟通修正，较好的完成了毕业论文课题所规定的各项任务。认真并深入的收集数据，数据可靠，计算分析得当。论文阐述语句通顺，从宁波高新技术产品的出口现状入手，利用贸易相关分析方法对其出口竞争力进行分析，探究其出口中存在的问题，整体思路清晰，对提升宁波高新技术产品的出口竞争力有较强的实际意义。同时，该生在答辩过程中能较正确、全面地回答答辩老师提出的问题，体现出扎实的专业功底。

基于资产证券化流程的风险分析

12 经济 2 张淑孟 指导老师：孙晓峰

摘要：资产证券化作为一项重大金融创新工具有着不可低估的市场发展潜力。就算早前遭到 08 年危机的重创中国的资产证券化步伐有所停止，但近年来开启了重新的试点并且发展迅速。因此对于操作和风险相关的问题再次成为研究热点。本文以其操作流程的角度分析得出基础资产的未来现金流风险与 SPV 的结构化风险是资产证券化的两大核心风险，而同样从操作流程中的信用增进环节可以实现对两大风险的主要补偿。

关键词：资产证券化；未来现金流；SPV；信用增进

The Analysis of Risk From Securitization Based on Process

Abstract: Securitization has a significant potential in capital market as a great innovative financial instrument since its beginning. Even its development in all around the world including China showed stagnation after attacked by the financial crisis in 2008, it recovered soon after Chinese government reset the pilot of securitization. Thus the risk management of securitization comes to be hotspots of research. This paper focus on two core type of risk based on processing analysis: the basic risk from the future cash flow of underlying assets and the structured risk of Special-Purpose Vehicle, accordingly compensate for the risk exposure with credit enhancement.

Key words: securitization; future cash flow; Special-Purpose Vehicle; credit enhancement

一、引言

提及现在金融领域的各种风口浪尖，我认为资产证券化和互联网金融的发展无疑是最重要的环节，它们都以不同的方式鞭策着同一领域的变革——传统金融业。首先，证券化产品的发行要求资产自身的信用，以代替银行的信用，互联网金融所畅行的虚拟渠道逐步成为社会主流，银行的各大实体网点业务受到削减，而未来两者的融合已成为不可逆转的优势。其次，尽管是混业金融背景下，中国大型股份制商业银行、金融控股集团和证券公司与国外的投资银行与商业银行的投资银行业务存在很大的差距，但是我觉得随着资产证券化的深入，能促进中国证券公司的投行业务发展与向投资银行的发展，当然前提是要证券化的专业性和审慎性都不能落下；再者，由于证券化的结构性要求，SPV 的载体将更偏向利于信托业的发展，这对于完善中国的金融市场体系有重大的积极意义。不管是国内还是全球范围来讲，债券市场的发行与资金总量都占资本市场的大多数，因此债券市场自身的潜力不言而喻，包括孕育创新金融工具与发展现有金融工具。

08 年的金融危机大挫国内外资产证券化市场，美国的资产证券化资产总量从 50% 下降到 30%，但一个成熟完善的资本市场产品必定是要通过危机和残缺来不断修订。就算不发生这样的金融危机，对于其潜在的风险进行识别加以预防并且加强对风险暴露的承受能力也极为重要。

本文从个人的角度阐述证券化的实质内涵与特征，并进行主要的两大类产品分类，结合中国现有发行发展状况和曾经的实习经验得出目前我国的证券化发展势头处在上升状态，股份制商业银行的投行业务也不断将现有的结构化业务拓宽至证券化领域。通过国开行的一期证券化产品的操做案例开始重点分析证券化的大体操作流程，证券化的实际流程视具体情况而定无法一概而论，但大体有一定的标准，虽复杂但具有强烈的逻辑与谨慎性，如果能够合理实施其实是具有很大的可控性的。风险不会平空而来，我认为并不完全是操作风险本身，风险来自于各个操作流程之中，甚至每一环节都有无法保证完美性的成功的可能，而应对风险的措施也必然是作为操作流程的一部分来弥补，提高该证券化资产的信用。因此，从运作过程中抽提出自己的风险观点如下：资产池现金流的信用水平是基础，由资产池的未来现金流预期和第三方增进的信用所决定；其次，SPV 是结构化的核心问题，其本身的处理就存在很大的风险与不透明；信用增进的水平很大程度

上作为弥补资产池现金流信用不足与 SPV 结构风险。

二、资产证券化概述

（一）结构化融资与资产证券化

探讨资产证券化的含义的相关问题有必要先从引入结构化融资开始。之所以做到结构化，实质的关键在于能够将基础资产转移给SPV（特殊目的载体），实现破产隔离，再将企业或金融机构内具有未来现金流收益的资产进行特定再融资，而在原则和操作上都已将该资产与其未来现金流进行了剥离。如果该标的资产构成的待售产品是证券，这样的结构化就是资产的证券化。关于这一点我认为借用Fabozzi^①教授的定义更能体现出整个过程的实质与逻辑性，“同质但缺乏流动性的资产被汇集形成资产池，其收益由资产池中资产的未来现金流和其他利益流入所担保，得益于较高的收益可靠性，资产池可被重新打包成证券，向第三方投资者发行^②”对证券化具体过程的定义将在下文做具体的阐释。当然，证券化知识结构化融资的一种，还包括项目融资和一些其他类型的担保融资。

（二）特征、分类与意义

国外所分类的企业证券化和资产证券化的两大领域大有不同，本文所提及的证券化均为有金融机构参与的，以未来现金流判断证券价值的资产证券化。证券化产品根据标的资产的不同主要分为ABS（资产支持证券）类证券和MBS（住房抵押贷款支持证券）类。住房抵押贷款的现金流比较稳定，容易预测，受贷款的偿还方式和利率的影响比较大。除住房抵押贷款外，其他具有特定稳定现金流的资产所组成的资产组合都可以是ABS。

资产证券化有两大显著特征。第一，结构性，资产证券化设立专门的SPV，并将资产出售给SPV（前提是真实出售）而实现破产风险的隔离。不同与股权融资和债券融资，这样的结构化实现了off-balance sheet，即表外融资，从自己的资产负债表上转移了这笔资产，一定程度上能够减轻表内的杠杆程度。第二，资产证券化以资产自身的信用为支持，即基础资产池所能保证的未来预期现金流，与发起人和发行人的信用无关。一方面，结构化的过程中，资产已转移出发

^① 弗兰克.J.法博齐（Franc.J.Fabozzi），耶鲁大学金融学教授，纽约城市大学经济学博士学位，主要研究投资管理和结构性金融领域。

^② 弗兰克.J.法博齐：《资产证券化导论》，机械工业出版社，2014年8月第1版，第vii页。

起人的资产负债表，另一方面 SPV 自身是没有破产风险的，所以投资者只需要对基础资产进行分析和判断。

综合以上，对发行人自身的目标来说，资产证券化能盘活银行和企业的存量资产，提高资产的流动性，降低融资成本，优化财务杠杆，降低表内杠杆水平。

（三）国内外发展现状

资产证券化起源于 20 世纪 70 年代的美国，最早的品种是 MBS，2006 年前后其发展达到最高峰，占美国债券发行总量的一半，是当时的第一大债券品种。08 年次贷危机爆发，资产证券化规模与发行量迅速下，占债券市场发行规模的比例下降到 30%。ABS 实际上是 MBS 在其他资产领域的推广和应降用。中国特色的 ABS 主要是信贷资产的证券化与企业资产的证券化，具体的业务从人民银行分类来看主要是三种模式：银监会与央行监管下的信贷资产证券化；证监会监管下的证券公司资产证券化；中国银行间市场交易商协会发行的资产支持票据（ABN）。据银行间市场交易商协会公布的数据，当前在试点规模扩容、人民银行推行发行注册制等系列政策红利的带动下，资产证券化市场发行日趋常态化，基础资产类型日趋丰富，参与主体更加多样，流动性明显提升，近两年共发行各类产品超过 9000 亿元，是之前 9 年发行的总量的 6 倍多，市场规模较 2013 年末增长了 15 倍。从市场空间来看，截至 2015 年底，我国商业银行信贷存量约 100 万亿美元，各种类型的贷款规模庞大，参考国际市场，美国的资产证券化存量已达 10 万亿美元，这一定程度上也显示着我国资产证券化市场未来发展的潜在空间还很大。

三、资产证券化的流程分析

（一）资产池的组建

组建资产池的第一步，发起人要先根据自己融资的规模和用途确定投入资产的规模；其次由公司自身的资产负债情况选择入池资产的类型，因为资产池的资产具有极高的同质性，所以它们必须是同一类性质的资产，比如各类应收账款和信用卡还款，或者都是优质资产和次级资产，但是同质资产最好在具体的资产类别选择上依据地域或偿还期进行多样化分散，因为资产池的多样化会成为很多评级机构所考虑的指标；再者，确定债券久期，并且未来现金流稳定的资产可以进

行在再证券化和再投资，形成动态的资产池，动态的资产池会因为后续现金流的不断流入而变大或保持动态平衡而静态资产池会随着时间的变化而变小，久期较长的债券组合并不适合组建动态资产池。但是我国目前强调“不搞再证券化”以确保结构简单，尝到简单、规范、透明的证券化模式，优先放行现金流稳定、标准化程度高和信息透明度好的基础资产进行证券化操作；然后，就可以向池中投放具体资产，此时需要对资产池风险进行自我的评估和识别，具体内容将在下文进行阐述。

2015 年国家开发银行（以下简称“国开行”）通过中央国债登记结算有限责任公司的招标系统正式发行“2005 年第一期开元信贷资产支持证券”，具体的交易结构如下。“开元一期 ABS”案例中，国开行作为发起人和委托人，从全国各地挑选了 51 笔贷款作为基础资产，基础资产均属信贷类应收账款，70%的信用贷款与 30%的保证担保贷款，84%属于 1 类正常资产，是优质型基础资产；借款人分布在电力、医药、交通运输等 10 个不同行业，未来现金流入在行业和地域上有较大的分散性，能够避免一定程度的系统风险；资产总量为 417727 万元，总体来说能够产生稳定可预测的未来现金流。

表 1 国开行“2005 年第一期开元信贷资产支持证券”操作流程
（来自中国银行间交易商协会）

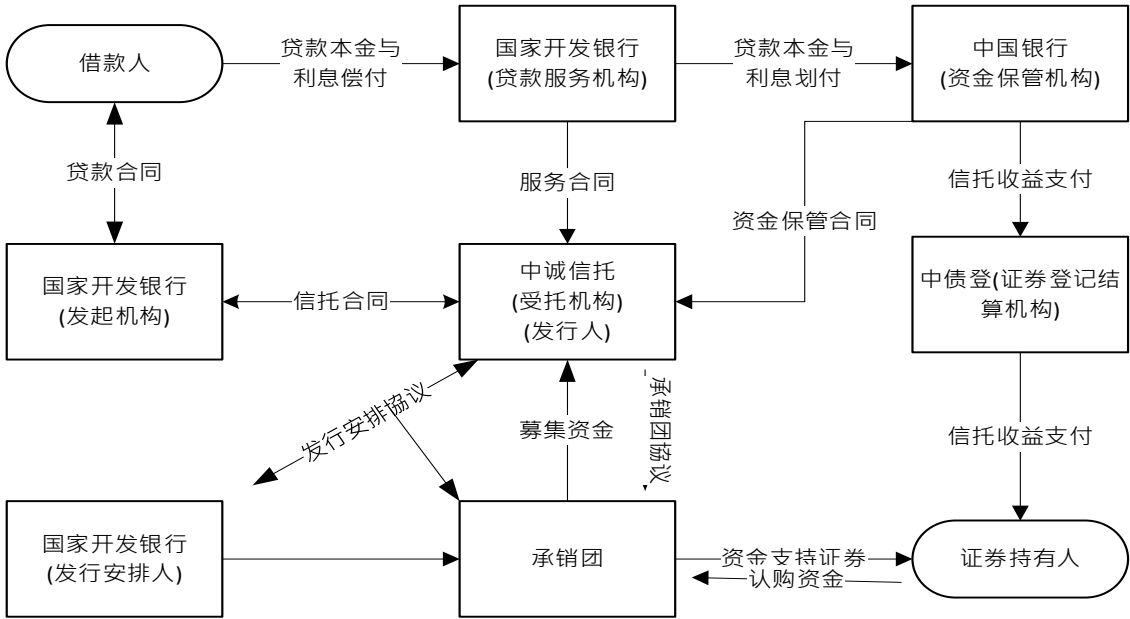


表 2 资产池概况 (来自中国银行间交易商协会)

贷款笔数	51 个
借款人数目	29 户
本金总额	417727 万元
单个借款人平均本金额	14404.38 万元
加权平均利率	5.411%
加权平均已偿还期限	约 59 个月
加权平均剩余期限	约 15 个月

表 3 借款人行业分布 (来自中国银行间交易商协会)

行业	合同个数	金额 (万元)	金额占比 (%)
电力、热力的生产和供应业	27	182277	43.64
电信和其他 信息传输服务业	6	82000	19.63
公共设施管理业	7	61500	14.72
铁路运输业	4	48000	11.49
石油和天然气开采业	1	20000	4.79
交通运输设备制造业	1	8000	1.92
煤炭开采和洗选业	2	4500	1.08
医药制造业	1	4300	1.03
化学原料及化学制品制造业	1	4300	1.03
道路运输业	1	2850	0.68
合计	51	417727	100

表 4 基础资产性质 (来自中国银行间交易商协会)

信用状况	合同个数	金额 (万元)	金额占比 (%)
保证担保贷款	20	118060	28.26
信用贷款	31	299667	71.74
合计	51	417727	100

(二) 设立 SPV 与资产转移

SPV 是一种破产隔离机制，它是证券化资产的受托人和发行者，其选择有特殊目的信托 (SPT) 和特殊目的公司 (SPC) 两种。特殊目的信托是发起人通过与信托公司或能够经营信托业务的银行签订资金信托合同将资产真实出售给该信托计划，根据“信托财产的独立性原则”，证券化的资产不仅独立于委托人的财产而且独立于受托人自己的财产，委托人的债权人对该项资产无追索权且 SPV 所发行的债券信用等级仅取决于 SPV 资产及其回报本身，与母公司的信用评级无关。特殊目的的公司通常由发起人组成，为了某项资产证券化而专门成立的公司，和特殊目的信托不同的是，多个资产组合可以共用一个资产池，而且这些交易可

以同时或先后进行，这样一来可以提高交易的效率和降低成本，而且资产池可以不断得到扩容。但在我国，一般大多数的结构化融资与资产证券化以信托计划为主。

中诚信托是 SPT 型载体，是受托人与“开元 ABS”的发行人，国开行将总量金额为 417727 万元的信贷资产组合为信托财产通过签订信托合同出售给中诚信托，由中诚信托成立一个信托资金计划，而根据信托资产的独立性要求，随后信托公司与中国银行签订资金保管合同将这笔信托资产交由中行托管。

（三）信用增级与评级

为了方便研究需要把 SPV 假定作为一家信托公司，在得到委托人的资产转移之后，信托公司会出具一份收益权凭证，而这份收益权凭证就是一份待出售给投资者的 ABS 产品。像所有债券发行一样，要对该份凭证进行信用评级，信用等级越高，表明证券的风险越低，从而发行证券的成本越低。发行人会为了提高该份收益权凭证的信用评级而自己购买一部分，或者作为权益投资，在认购之前，会对标的资产组合进行分级，一般都会选择比较直接的优先/劣后级，发行后优先级投资者认购优先级债券，而发行人作为劣后级投资者提前认购次级债券，因为涉及到优先偿还问题，优先级债券先于次级债券偿还。因此每一个债券的信用增进水平是由其目标评级所决定的，但决定信用增进规模的通常还是评级机构，证券化这力图结构中最高等级的债券类别获得 AAA 级评级。该过程就是内部的结构化信用增进。外部的信用增进主要是由第三方提供的担保。信用评级的工作会交给专业的信用评级机构，国际上权威的三大评级机构是：标普、惠誉与穆迪，其债券评级标准很大程度上会左右该债券类别的发行状况。在我国，由银行间债券市场交易商协会公布的评级结果可以在银行间债券市场使用的评级机构为：中诚信国际信用评级有限责任公司；中债资信评估有限责任公司；联合资信评估有限公司；大公国际资信评估有限公司；上海新世纪资信评估投资服务有限公司；东方金诚国际信用评估有限公司。

国开行作为国家政策性银行，实质是国家信用在做担保，无需第三方增信机构参与。在内部增信上，国开行将“开元 ABS”证券分为 A、B 类优先级与次级，正常情况下，在优先 A 类证券下的当期利息和优先 B 类证券下的当期利息支付完毕后开始支付优先 A 类证券的本金，在 A 类清偿完本金后开始支付 B 类，只有在优先级证券的本息全部清偿完后，剩余部分支付次级类证券，也就是给劣后级投

资者，这样的偿付通常被称为序列偿付。本次中诚信国际信用评级有限责任公司作为评级主体将“开元 ABS”证券优先 A 类证券评级为 AAA 级，优先 B 类证券评定为 A 级，次级证券未评级（NP）。

表 5 “开元”的证券分档 （来自（来自中国银行间交易商协会）

	优先级		次级
	A 级资产支持证券	B 级资产支持证券	次级资产支持证券
发行量	29.24 亿	10.03 亿	2.51 亿
法定最终到期日	2006 年 12 月 31 日	2007 年 7 月 1 日	2007 年 7 月 1 日
发行利率	固定利率	浮动利率	无票面利率
发行方式	公开招标发行	公开招标发行	私募发行
评级结果	AAA	A	不评级

（四）发售与后续管理

完成信用增进与评级之后的收益权凭证由信托公司寻找承销商或银行向投资者销售，在国外通常由投资银行担任，也扮演融资顾问的角色。之后，信托公司按照事先与发起人约定的信托对价支付购买证券化资产的价款。发行的证券化资产和所有的债券一样需要再中债登申报登记并在债券市场上流通。购买 ABS 类产品的投资者主要为机构投资者，如保险、公司、银行与基金。SPV 还需要对资产池进行管理和处置，回收资产所产生的现金流。管理人可以是资产的发起人，也可以专门聘请有经验的资产管理机构，主要负责收取债务人按期偿还的本息并对其履行债务实施监督。等到资产支持证券到期后，资产池产生的收入在还本付息、支付各项服务费后，如果有剩余，按协议的规定在发起人和 SPV 之间进行分配。整个资产证券化过程结束。

不同基础资产类型的产品的证券化过程仍有差距，设计和运作一个具体的证券化过程还是要以现有的社会经济环境为基础。

四、资产证券化流程中的风险识别与补偿

（一）现金流的基础风险

风险就是源于对未来的不确定性，对这种不确定性的所做的任何偿付都是在为风险作担保。未来现金流是证券化资产的原始偿付来源，如果任何内外部因素切断了现金流入，那么风险就是其本身，不能清偿所付出的风险暴露。为风险所

做的补偿是上文所提及的信用增进，内部信用增进其实与现金流无异，如果遇到 08 年金融危机那样的资产泡沫，就算再多增几个优先劣后级也无法偿付多出认购额本身的亏损。但是外部的第三方信用增进也就是担保在我国应用的比较普遍且多由信用级别高的国家或地方政府信用做担保，但第三方的信用也有无法保证的时候，比如担保公司自身的信用问题与状况，第三方与发起人暗中的不透明操作，政府破产等。因此本文重点分析未来现金流。

未来现金流的风险包括基础资产的质量以及影响现金流入的外部风险。MBS 类证券的基础资产比较单一且较稳定，但像 ABS 类证券的基础资产比较广泛。首先，资产是任何可以产生未来现金流的应收账款与还款，如信用卡还款的未来现金流掌握在千千万万的个人消费者手中，存在着洗钱、恶意透支等风险，又如各类次级贷款、商品交易应收款项与信用卡违约组成的坏账。其次，稳定和可预测的特点太具有主观性，因为资产池的组合构成太复杂且金额数目庞大，评级机构不会像银行贷款一样仔细审查每一款项的具体资信状况，发行人自己会主观上对应收款的完美程度进行粉饰，而且在法律的空隙与自由市场的环境下会出现像美国安然公司破产案那样，评级公司、会计审计事务所与金融集团相勾结的情况。

假定基础资产的质量优良，又没有发行人自身的粉饰与市场暗箱操作，那么就要考虑市场的外部风险了。首先，宏观环境的系统风险，拿美国长期资本管理公司为例，LTCM 原本沽空德国债券而做多意大利债券，这种趋势判断在当时没有任何不妥，可是 LTCM 放大了 60 倍的杠杆作衍生品交易，恰巧 20 世纪末的俄罗斯金融风暴引发全球金融动荡，德债与意债利率成与预期完全负相关走势，公司亏损不言而喻。虽说不能拿极端情况一概而论系统风险，但只要遇上一次这样的“黑天鹅”事件便可能摧毁曾经大而不倒的金融巨头。其次，与基础资产质量无关的信用违约风险。债务人拖欠付款导致逾期或因破产引起应收账款的无法偿还成为坏账。再者，利率风险。第一，利率变化引起提前偿付的风险，假设利率下跌，溢价发行的债券按照面值进行本金还款会导致损失，如果是再投资的话，提前偿还的低于预期金额的本金在更低的利率下再投资会遭遇损失，当然，基于这一点大部分公司会使用利率掉期等复杂的衍生工具进行避险；第二，证券化资产的价格主要以现金流定价，而现金流的定价基于“基差”定价法，即与基准利率的利差，2015 年 10 月 23 日，央行取消了对存款利率的限制，中国的利率市场化刚刚起步，利率的市场化并没有那么敏感，所以产生一定的基差风险。此外，

跨境交易中因使用不同国家货币标价还会存在汇率风险。

（二）SPV 的结构风险

SPV 也是金融领域的一大创新，但也伴随着许多与 SPV 相关的金融丑闻与风险，比如破产的美国安然就曾利用多个 SPV 制造虚假报表转移资产。而破产隔离在整个证券化过程中起着核心的作用，但是 SPV 的运作存在两点主要潜在风险，一是资产的“真实出售”，二是 SPV 自身的风险隔离。

对于资产的真实出售，发起人必须做到：在资产转移合同中表明真实出售的意图，但不仅仅是凭借该意图就能认定为真实出售，所以其次必须将资产以确定的价格和方式出售给 SPV，最后，资产转移的完成必须伴随着与之相关的一切权利的转移，基础资产从发起人资产负债表中剔除。这里的“一切权利”包括日化债权人对发起人的追索权；基础资产剩余利润的抽取问题，SPV 在资产转移后会相应获取资产收益和承担损失，而发起人对资产不再有任何控制权，因而涉及超额担保的数额也是因为后期对于风险造成的损失的补偿不能由发起人直接插手，如果发起人还要直接干涉信托资产，则这样的出售并非是真的；发起人成立专门的服务商问题，由前文的流程分析中所提，发起人可以自己担任服务机构，即专门的管理团队管理发行后的资产池，这就会存在着发行人的自身资产与资产池资产相关联的可能，进而发行人会触碰到对信托资产的控制，很难维持 SPV 对于整体的控制权；最后，在证券化的过程中会涉及很多衍生工具以避险和套利，衍生品交易复杂，错配与结构化很难识别，而与之伴随的是发起人对信托资产设立回购期权的可能性。总之，SPV 的破产隔离既然能实现表外业务，如果发起人以任何一种形式未实现资产的真实出售，都导致资产负债的账面转移，发生会计欺诈行为，不仅是公司自身信誉问题，对于证券化来讲也是严重的结构风险。

SPV 虽然是载体但也是一个实体，能自身实现破产隔离但也要避免破产的风险，否则作为证券化过程的核心，其一旦破产，意味着证券化的失败。SPV 自身的破产问题来自于 SPV 的自愿破产和强制破产风险。应对 SPV 自愿破产风险最常用的措施，一是当 SPV 被发起人控制时（针对 SPC），规定要求 SPV 必须具有一名或一名以上独立董事；并在 SPV 章程中规定除非处于资不抵债的情况，并且经过全体董事或者至少包括一名独立董事的同意，SPV 才可以提出自愿破产的申请；二是 SPV 与发起人没有任何关系时（SPT），SPV 需由一个独立的第三方控制。应对 SPV 强制破产的风险，主要是限制 SPV 的债权人和债券，主要的措施有两种，

一是 SPV 在章程或其他组织文件中将其经营范围限定与资产证券化业务，规避其他业务活动产生的求偿权导致 SPV 破产的风险；二是限制非资产证券化及其相关的负债和担保，SPV 除了履行证券化交易中确立的债务和担保义务外，一般不应再为其他机构或个人担保。

（三）基于基础风险与结构风险的补偿——信用增进

一般来说，评级机构在确定交易规模时所考虑的因素不外乎有：债务人的违约动机；债务人的信用质量；可能损失情景以及潜在损失；资产池的多样化。因此信用等级能够基本反映该证券化资产的风险级别，越高评级代表越低的现金流风险，为达到高评级而进行的增进实质是为风险所作的担保与补偿，更高的目标评级需要更高的信用增进水平。信用增进的分类有很多种，本文以内/外部作区分。

内部增进的第一种方式就是如上文所说的发行人自己权益投资于该交易或者认购劣后级债券。认购劣后级债券会与结构性增信相交叉，在有优先/劣后级债券发行时，假定有优先级 A、B 类与劣后级 C 类，类别 C 会成为类别 B 的增进，类别 B 会成为类别 A 的增进，就是这样的结构化增进使得 A 类债券能够有机会获得 AAA 评级，低一等的 B 类债券会是它能够在市场流通所需的评级，如“开元”案例中未评级（NP）的 C 类债券由发起人自己认购。第二种方式是设立现金担保账户，实质是设立现金储备来补充风险损失。发行人在交易发起时创建一个现金担保账户，该账户中的现金损失超过其他信用增进方式提供的数额时提取出来用于支付，在交易结束时，现金担保账户中的余额返还给发起人。第三种方式是超额担保，实质是资产实物形式的保证金，发起人在转移基础资产组合给 SPV 时，实质上会转移高于基础资产组合实际数额总价，这部分多余的总价就是超额担保的数额。

外部增信的方式不外乎第三方信用增进，之间会夹带第三方的信用风险，但我国的法律对于这方面的监管较为严苛，因此第三方信用风险较小。第一种方式是设立金融担保保险，这是一种由保险公司或从事保险业务的个人发行的保证证券或保单，在不考虑资产池业绩的情况下对债券投资人依照约定按时收到本息还款的担保，特别作为长期住房抵押贷款提供信用增进。第二种方式是信用证，这是一种在国内证券化市场上都应用的比较多的形式，主要是通过由银行以信用证方式为资产池质量提供担保。但作为信用增进工具，信用证的成本还是蛮高的，因为银行为其做担保的收费比较高，而且只有较高等级的银行才能提供。

参考文献

- [1]董龙训：“信贷资产证券化的风险控制”，《中国金融》，2012 年 19 期。
- [2]张云龙、汤华然：“后危机时代资产证券化的风险管理”，《金融经济》，2010 年 10 期。
- [3]邱健康：“探析资产证券化”，《现代商业银行》，2003 年 12 期。
- [4]孙强、高文旭：“资产证券化的风险分析——以美国次贷危机为例”，《华北金融》，2008 年 11 期。
- [5]郭碧娥：“资产证券化风险隔离制度的律分析”，《金融经济》，2008 年 18 期。
- [6]苏雪：“我国资产证券化现状分析”，河南工程学院学报（社会科学版），2009 年 03 期。
- [7]张明、邹小梅、高蓓：“中国资产证券化实践：发展现状与前景展望”，华北水利水电学院学报（社科版），2012 年 02 期。
- [8]潘彦、张银旗：“资产证券化的制度建设”，《浙江金融》，2001 年 02 期。
- [9]刘铮新：“各国的证券管理及其借鉴”，《中国城市金融》，1998 年 10 期。
- [10]孙凌云、吴宝宏：“商业银行信贷风险管理研究”，《边疆经济与文化》，2006 年 06 期。

导师评语：

论文选题恰当有现实意义，能运用所学专业知识和知识去分析问题，解决问题，论文结构完整，符合毕业论文要求。

浙江省城乡最低生活保障制度差异性研究^①

——以海宁市为例

12 财政 2 孟烨玲 指导教师：张雪平

摘 要：法律赋予每个公民在不能维持其基础生活水平时，国家和社会应对其提供最基础的物质生活保障的权利。最低生活保障制度就是国家和社会为无法维持基础生活所需的个人或家庭提供保障的最基本的手段，是社会保障体系中最基础、不可或缺的组成部分，是最为有效消除绝对贫困、稳定社会和谐的重要举措。国务院于 1997 年下发了《关于在全国建立城市居民最低生活保障制度的通知》（国发 29 号），要求：1999 年年底以前，县级以上城市和县政府所在地的镇都要建立城市居民最低生活保障制度，逐步使非农业户口的居民得到最低生活保障。传统的社会救济制度的改革和完善使得低保逐步成为一种制度性安排。它使得我国公民的基本权利得到制度上的保障。然而在各个地区的发展中，不同的经济水平和国家政策使得低保制度不仅有城乡间差异，也有地区间的水平差异。本文主要是分析嘉兴市内低保政策水平实施差异，用公共服务均等化理论探讨地区间低保制度的合理性，实现低保制度的统筹发展。

关键词：最低生活保障制度 制度差异 城乡差异 城乡统筹

^① 本文为国创项目的系列成果之一

国创项目名称：农村低保补助政策的实施及效果的调研——以海宁市长安镇为例

项目编号：201411482014

项目成员：12 财政 1 班 章佳雯 1220200128 12 财政 1 班 李靖雯 1220200129

12 财政 1 班 应竹筠 1220200104 12 财政 2 班 孟烨玲 1220200201

12 财政 2 班 宋 玲 1220200215

Research on the differences between urban and rural minimum living security system in Zhejiang Province -- a case study of Haining City^①

Abstract: the law gives every citizen to maintain their living standards based on the state and society is unable to provide the most basic living security. Minimum living security system is the state and society is unable to maintain basic living needs of individuals or families to provide the most basic means of protection is the social security system the most basic and essential part, is the most effective eliminate absolute poverty, social harmony and stability is an important measure. The State Council in 1997 issued "on the establishment of the minimum livelihood guarantee system for urban residents notice" (Guo Fa No. 29) in requirements: by the end of 1999, the city and county governments at or above the county level where the town to set up a system of subsistence allowances for urban residents, and gradually make the non agriculture Hukou residents to receive the minimum living guarantee. The traditional social relief system reform and improve the system has gradually become a kind of institutional arrangement. It makes the basic rights of citizens in China are system security. However, in the development of various regions, different economic levels and national policies make the system not only has the urban rural differences, but also the level of differences between regions. This paper is mainly to analyze the implementation of the policy level of Jiaxing City subsistence allowances, with the theory of public service equalization to explore the rationality of the system, and to achieve the overall development of the system.

Key words: minimum living security system, Institutional difference, Urban and rural differences, balanced urban and rural

^① This is one of a series of "achievement project

Project Name: the implementation and effect of the subsidy policy of rural residents -- a case study of Changan Town, Haining City

Item number: 201411482014

Project member: 12 fiscal 1 Zhang Jiawen 1220200128
12 fiscal 1 ying ZhuJun 1220200104
12 fiscal 2 Song Ling 1220200215

12 fiscal 1 Li Jingwen 1220200129
12 fiscal 2 Meng Yeling 1220200201

一、引言

在经济变革和社会转型的过程中,有许多的人群因为各种因素的影响未能摆脱贫困或变得贫困。而最低生活保障制度就是这改革转型时期的产物。最低生活保障制度是国家和政府为了缓解贫困等社会问题和社会矛盾而实行的社会政策,在我国的社会保障体系中,最低生活保障仅仅为无生活来源和低收入者提供其最基础的生活所需物资,但它亦是社会保障制度中的最底层最基础的一张保护网,极力使每一个公民不再陷入日常生活的困境中。改革开放以来,国有企业为了适应经济体制的转轨,纷纷选择减员增效,由此导致大量的员工下岗、失业;同时,由于国有企业的经济生产能力与传统的高待遇社会保障要求不相符,导致部分退休人员的福利被缩减生活,使其生活水平下降及至生活困难。城市新贫困群体由此而产生。不仅是城市,农村居民同样面临着经济发展的“压力”。随着“三农”工作的开展,各项农村政策的支持,农村经济逐年上升,农民人均收入得到显著提高。然而在农村经济发展的过程中,因经济结构的转变、城市化进程的加快、地域发展的差异、以及对农民自身素质要求等因素的影响,农民中也逐步出现了收入两极分化严重的情况。同时,随着农村经济迅速发展且快步与城市接轨,农村将面临越来越多的问题与挑战,农民所面对的社会风险也在加大。自党的十六大召开以来,部分地区根据中央部署,积极探索建立农村最低生活保障制度。^①然而由于我国城乡各种因素的影响和制约,农村居民最低生活保障制度的建设远远晚于城市。因此不难看出,农村最低生活保障制度与城镇最低生活保障制度无论是在建立时间上还是在政府的重视程度上都有着先后之分,政府首先着手于非农业户口居民的最低生活保障制度落实与完善从而导致了农村居民最低生活保障制度的落后,城乡低保制度发展不协调,两者存在差异。

海宁市作为浙江省一个县级市,曾在“福布斯中文版中国大陆最佳县级城市排行榜”上位列第十,其综合实力和竞争力位列全国县级城市前列。海宁市的最低生活保障工作也一直紧跟上级政策步伐,但其城乡差异一直存在,在一定程度上阻碍了低保的发展。因此,加强对海宁市低保制度城乡差异研究有助于改善城乡不平等现象,提高农村低保对象的地位,提高生活水平,改善生活质量;完善

^① 国务院关于在全国建立农村最低生活保障制度通知,《农村财政与财务》2007-09-10

城乡低保补助政策消除最低生活保障制度的差异性，合理提高最低保障制度标准，有利于维护社会公平，减小城乡贫富差距，促进地区经济发展。

二、而最低生活保障制度的相关概念

（一）社会救助制度

社会救助又称社会救济，是社会保障体系的重要组成部分，指“国家通过国民收入的再分配，对因自然灾害或其他经济、社会原因而无法维持最低生活水平的社会成员给予救助，以保障其最低生活水平的制度。”^①

在社会保障还未正式形成前，社会救助就已经出现。当然，此时的社会救助并没有完整的体系，它仅是一种简单的救助形式。例如为缺衣少食的百姓发放粮食衣物，为没钱看病的人提供基础药物等，这样的救助方式往往是不定时没有延续性的。穷苦人家的基础生活并不能得到有效地保障。且该种救助范围较小，并不能保证到所有的人家。

随着社会的发展，社会救助制度也不断成熟，已逐渐发展成一项有法可依，合理规范的社会保障制度。

（二）最低生活保障制度

最低生活保障是指国家对家庭人均收入低于当地政府公告的最低生活标准的人口给予一定现金资助，以保证该家庭成员基本生活所需的社会保障制度。^②探索建立最低生活保障制度，是对建国以来我国传统的社会救济制度的继承、改革和发展。这一具有中国特色的保障制度已成为社会保障的基础和社会最后的“防护网”。

国务院 1994 年颁布的《农村五保供养工作条例》，是我国第一部关于农村地区社会救助的专门法律规范，也就是最早期的生活保障制度。随着国家在社会保障这一方面的不断探索改革，至 20 世纪末，最低生活保障制度终于有了其自身的体系。同时 1999 年国务院颁布的《城市居民最低生活保障条例》和 2007 年国务院下发《关于在全国建立农村最低生活保障制度的通知》（国发〔2007〕19 号），

^① 吴金伦，论城乡统筹视角下我国社会保障制度的完善，《重庆大学硕士论文》- 2010-05-01

^② 最低生活保障，百度百科

（http://baike.baidu.com/link?url=z-1A6WnHreU4WznosPYNtN6EvQuDRg33YObhZyznQqM1NT_9FR61FbLLZl1OjTJfJJNdNy_jh4z1e9yhLuL.Gvq）

使得最低生活保障制度最终覆盖城市和农村，将符合标准的贫困人口全数纳入保障范围，保障其日常的最低生活所需。

（三）最低生活保障标准

《规范城乡居民最低生活保障标准制定和调整工作》（民发〔2011〕80号）中强调最低生活保障标准是城乡低保制度的关键环节，是界定低保范围、核定低保对象、确定补助水平以及安排补助资金的重要依据。^①目前，基本生活费用支出法、恩格尔系数法或消费支出比例法是政府所主要采用以制定和调整城乡低保标准。由此，可以看出最低生活保障标准与受保的贫困居民的生活联系十分紧密。最低生活保障标准不仅决定了领取补助金的社会群体数量，也决定了领取金额的大小。

三、城乡最低生活保障制度发展历程及现状

（一）最低生活保障制度发展历程

1. 城镇最低生活保障制度发展历程

城镇最低生活保障制度作为社会保障制度的重要组成部分，主要在于要科学合理的制定最低生活保障标准，以此来保障城市居民的基本生活，并对收入低于最低生活保障标准的家庭给予差额补助。

回顾城镇最低生活保障制度的发展历程，不难发现低保制度的创立和发展与体制转换、国企改革、收入分配改革所产生的城市贫困有着直接的联系。随着改革开放的深入和社会主义市场经济体制的建立，在所有制结构调整，国企改革，分配结构和分配方式的完善过程中，丧失劳动能力、下岗、失业和退休人员迅速成为城市中新的贫困主体，社会急需更好地能够适应社会主义市场经济新形势要求的保障制度。

1993年5月，上海市首先发布《关于本市城镇居民最低生活保障线的通知》，率先开始实施低保制度，并取得良好成效。在1994年的第十次全国民政会议上，民政部在总结了上海的低保实行经验后，明确提出：“对城市社会救济对象应当逐步实行按当地最低生活保障线标准进行救济”，并部署在东部沿海地区进行试

^① 规范城乡居民最低生活保障标准制定和调整工作，腾讯财经(<http://finance.qq.com/a/20110518/004650.htm>)

点。到 1995 年底，已有包括浙江，福州、厦门等在内的 12 个城市建立起这项制度。1996 年民政部决定进一步加大低保制度的推行力度。1997 年 9 月，国务院发出《关于在全国建立城市居民最低生活保障制度的通知》（国发[1997]29 号），要求在 1999 年底以前县级市和县政府所在地的镇都要建立起这项制度。1999 年，全国各个城市成功建立起这项制度。同年 10 月 1 日，由国务院颁布的《城市居民最低生活保障条例》也正式开始施行，该《条例》规定城市居民最低生活保障制度实行地方人民政府负责制，这使这项工作开始步入规范化、法制化轨道。

2. 农村最低生活保障制度发展历程

农村最低生活保障制度相较于城市起步更晚。1992 年，山西省左云县率先展开试点工作，这一举措得到全国各地区的热列响应；1994 年上海、山西、浙江、河南、广东等地区也纷纷在当地农村开展最低生活保障制度的试点工作。作为建立农村最低生活保障制度的正式规范性文件《武鸣市农村最低生活保障暂行办法》，于 1995 年 12 月在广西武鸣壮族自治区颁布，这是我国第一个关于农村最低生活保障工作的文件，标志着我国农村低保工作开始走入制度化。1996 年民政部又印发了关于加快农村社会保障体系建设的第一个县级农村最低生活保障制度文件，开始在全国范围内大力推广该制度。同年，广西壮族自治区以武鸣县试点以经验为基础，施行覆盖全省农村的居民最低生活保障制度，并正式颁布了《农村社会保障制度管理办法》。至 1997 年底，全国已有 997 个县市初步建立起最低生活保障制度，但是此后由于受到当时多种因素的影响，地方政府把低保建设工作的重心放在了城市地区，农村最低生活保障建设虽有进展但相对缓慢，部分中西部欠发达地区的农村最低生活保障建设工作甚至进入了停滞阶段。

21 世纪初，我国经济开始保持稳定增长，农村地区的低保建设工作也重新回到正轨。2007 年 7 月国务院正式出台《关于在全国建立农村最低生活保障制度的通知》，《通知》中明确提出了农村地区低保建设的重要意义及其目标和要求，这一举措体现了中央对各地农村地区低保建设工作的重视与支持，也标志我国农村居民最低生活保障工作从此走入制度化。

（二）最低生活保障制度现状

1. 城镇居民最低生活保障制度现状

《城市居民最低生活保障条例》的发布使得我国城市低保制度日益完善，各

地政府结合实际，逐步建立完善城镇居民最低生活保障制度。目前，我国城镇最低生活保障制度已达到全面覆盖。

截至 2014 年底，全国共有城市低保对象 1026.1 万户、1877.0 万人。全年各级财政共支出城市低保资金 721.7 亿元，其中中央财政补助资金 518.88 亿元，占总支出的 71.9%。2014 年全国城市低保平均标准 411 元/人、月，比上年增长 10.1%；全国城市低保月人均补助水平 286 元，比上年增长 8.3%。^①

表 3-1 2008-2014 年全国城镇居民最低生活保障制度部分数据

年份	全国城镇最低生活保障户数（万）	全国城市居民最低生活保障人数（万人）	全国城镇居民最低生活保障支出资金（亿元）	全国城镇居民最低生活保障月平均保障（元）	全国城镇居民最低生活保障月人均补助水平（元）
2008	1110.5	2334.8	393.4	205.3	143.7
2009	1141.1	2345.6	482.1	227.75	172.0
2010	1145.0	2310.5	524.7	251.2	189.0
2011	1145.7	2276.8	659.9	287.6	240.3
2012	1114.9	2143.5	647.3	330.1	239.1
2013	1097.2	2064.2	756.7	373.0	264.0
2014	1026.1	1877.0	721.7	411.0	286.0

数据来源：根据中华人民共和国民政部历年社会服务发展统计公报整理所得

从上表可以看出，2008 年至 2009 年城镇低保家庭数量有明显的上升，2010 年至 2012 年间，城市低保家庭数量波动不大，数据始终徘徊与 1145 万户之间，但人数始终呈下降趋势，至 2014 年，全国城市低保居民数量为 1877 万人，同时，城镇低保的支出资金有 2008 年的 393.4 亿元增至 2014 年的 721.7 亿元，六年内增长近 83%，低保人均补助水平增长近 100%。

2. 农村居民最低生活保障制度现状

由于我国特殊的国情等因素的影响，我国内陆地区的农村最低生活保障制度建设晚于城市地区，至 2007 年以前，我国农村关于低保的建设没有形成一种制度性体系，各类标准参差不齐，不能对农村贫困人口形成有效的保障。由于低保制度的建设在某些方面受到财政资金的影响，因此当时经济较为发达的东部沿海城市还是顺利的开始实施低保制度。

^① 中华人民共和国民政部.2014 年社会服务发展统计公报[EB/OL].<http://www.mca.gov.cn/article/sj/tjgb/>, 2015-06-10.

《关于在全国建立农村最低生活保障制度的通知》的出台促使各地区加快农村低保制度建立的步伐。截至 2014 年底，全国有农村低保对象 2943.6 万户、5207.2 万人。全年各级财政共支出农村低保资金 870.3 亿元，其中中央补助资金 582.6 亿元，占总支出的 66.9%。2014 年全国农村低保平均标准 2777 元/人、年，比上年提高 343 元，增长 14.1%；全国农村低保月人均补助水平 129 元，比上年增长 11.4%。^①

表 3-2 2008-2014 年全国农村居民最低生活保障制度部分数据

年份	全国农村最低生活保障户数（万）	全国农村居民最低生活保障人数（万人）	全国农村居民最低生活保障支出资金（亿元）	全国农村居民最低生活保障月平均保障（元）	全国农村居民最低生活保障月人均补助水平（元）
2008	1982.2	4305.5	228.7	82.3	50.4
2009	2291.7	4760.0	363.0	100.84	68.0
2010	2528.7	5214.0	445.0	117.0	74.0
2011	2672.8	5305.7	667.7	143.2	96.0
2012	2814.9	5344.5	718.0	172.3	104.0
2013	2931.1	5388.0	866.9	2434.0	116.0
2014	2943.6	5207.2	870.3	2777.0	129.0

数据来源：根据中华人民共和国民政部历年社会服务发展统计公报整理所得

从数据来看，虽然农村最低生活保障家庭数量一直呈上升趋势，但其具体的低保人数则趋于平稳，政府对农村低保的支持资金也在逐年加大，2008 年至 2014 年间，政府对全国农村居民最低生活保障支出资金的投入增长近 280.5%，在人均补助水平上 2014 年亦达到 2007 年的 2.56 倍。由此可见，我国农村最低生活保障制度虽然起步较晚，但其目前正在快速高效的发展着。

四、海宁市居民最低生活保障制度城乡差异的现状及其问题分析

（一）海宁市居民最低生活保障制度城乡差异的现状

1. 制度安排的时间差异

1996 年 12 月，嘉兴市嘉政办发[1996]250 号文件印发《嘉兴市市区居民最低生活保障暂行办法》，规定从 1997 年 1 月 1 日起，对市区居民实施最低生活保

^① 中华人民共和国民政部.2014 年社会服务发展统计公报[EB/OL].<http://www.mca.gov.cn/article/sj/tjgb/>, 2015-06-10.

障制度。这是海宁市的第一份有关低保的政府文件。到 1997 年 9 月底，市区实现了低保全覆盖。而此时，农村方面未有相应的政策制定，农村仍处于“无保”状态。

1997 年 12 月，市民政局第一次提出了调整最低生活保障标准的方案，同月，嘉兴市秀洲区发出《关于印发嘉兴市秀城区实行农村村民最低生活保障制度暂行办法的通知》，确定从 1998 年 1 月 1 日起，在秀城区农村实行最低生活保障制度。至此，嘉兴市内开始实行城乡最低生活保障制度。海宁市作为嘉兴市代管县市级，认真贯彻嘉兴市下达的通知。此后，城市低保和农村低保都在相应的时间内一同调整。

从制度的安排上来讲，城镇和农村制度的出台有一个时间差，城市低保制度先一步出台，给了城市低保政策更多的实验时间，在一定程度上城市低保制度已有一个相对完整的框架设计，可以更加规范的操作。而农村低保则仍存在着对象划定不明确，家庭收入难计算等问题。城乡和农村低保在制度健全方面仍有一定的差异。

2. 保障标准的资助差异

表 4-1 海宁市城乡居民最低生活保障标准与差额

年份	城镇居民 人/月	农村居民 人/月	差额 人/月
1997. 1. 1-1997. 12. 31	140		140
1998. 1. 1-1998. 12. 31	140	80	60
1999. 1. 1-2001. 3. 31	182	102	80
2001. 4. 1-2002. 12. 31	210	115	95
2003. 1. 1-2006. 6. 30	230	130	100
2006. 7. 1-2007. 6. 30	245	147	98
2007. 7. 1-2008. 3. 31	268	161	107
2008. 4. 1-2009. 3. 31	300	180	120
2009. 4. 1-2011. 1. 31	340	210	130
2011. 2. 1-2011. 12. 31	400	300	100
2012. 1. 1-2013. 5. 30	470	370	100
2013. 6. 1-2014. 11. 30	530	430	100
2014. 12. 1-2015. 11. 30	588	588	0
2015. 12. 1-	664	664	0

数据来源：根据海宁市发布的城乡最低生活保障标准整理所得

根据上表可以看出海宁市城镇和农村的最低生活保障标准有一定的差距。从表一反映了海宁市从 1997 年实行城乡最低生活保障制度以来的标准。从表中可以看出海宁市历年来城镇和农村最低生活保障标准差额从 60 元/人/月至 130 元/

人/月不等。其中在制度最初实施的几年内最不稳定，然后逐年稳定至 100 元/人/元，保持稳定的模式。最后到 2014 年 12 月 1 日实现城乡统筹，一体化。从表 3-1 中可以看出自 1997 年最低生活保障制度实施以来，海宁市已第 14 次提高低保标准，自 2014 年 12 月 1 日起彻底消除城乡低保资助差距，低保标准实现城乡统一。

3. 保障对象的标准差异

表 4-2 海宁市城乡居民最低生活保障申请条件汇总

城市居民低保申请条件	农村居民低保申请条件
低保申请共同条件：1、持有我市常住户口的居民，家庭人均收入低于当地同期最低生活保障标准；2、家庭人均货币财产低于当地 3 至 4 年最低生活保障标准之和；3、家庭成员名下无生活用机动车辆、船舶等（残疾人用于功能性补偿代步的机动车辆和普通二轮摩托车除外），可以申请低保。	
1、无生活来源、无劳动能力又无法定赡养人、扶养人或者抚养人，以及虽有法定赡养人、扶养人或者抚养人但其无赡养、扶养或者抚养能力的城市居民	1、拥有当地农业户籍并在当地常住
2、在职人员领取工资及离退休人员领取离退休费后，家庭月人均收入仍低于城市低保标准的城市居民	2、共同生活的家庭成员申请前 12 个月家庭年人均纯收入低于当地农村低保保障标准；家庭经济状况不能维持基本生活需要，财产状况、实际生活水平与基本生活常年困难家庭状况相符
3、下岗职工进入再就业服务中心期间，足额领取基本生活费后，家庭月人均收入仍低于城市低保标准的城市居民	3、家庭经济状况整体不符合申请资格条件，但家庭年人均纯收入在当地农村低保保障标准 150%以内的，其家庭中已成年的丧失劳动能力的重残人员或丧失劳动能力的患重大疾病人员，可以分户独立提出申请
4、失业人员领取失业保险金期间，或者期满后未能再就业，家庭月人均收入低于城市低保标准的城市居民	4、农村低保家庭除宅基地住房、统一规划的农村新村住房外，家庭成员名下无其他商品住房
5、持有本县非农业户口，按国家有关政策享受政府定期抚恤补助，家庭月人均收入低于本县当年城市低保标准的优抚孤老及其他优抚对象	
6、其他符合享受城市低保待遇条件的人员	
7、家庭成员中不包括不应赡养、扶养或抚养的人	
8、具有本市户籍的城市居民，家庭成员人均收入低于户籍地的城镇居民最低生活保障标准的，而且家庭成员名下仅有 1 套住房或无房，或者有两套住房但人均建筑面积低于上年度人均住房建筑面积都将纳入低保对象	

数据来源：根据嘉兴市低保办理条件整理所得

据统计，至2015年11月，全市有2593户4515人享受最低生活保障救助，其中城镇居民411户626人，农村居民2152户3889人。从表4-2可以看出，海宁市低保在关于保障对象的标准方面，除基本的相同要求外，城市低保对下岗职工、失业人员、孤老和三无人员等有较详细的规范。农村低保则没有这一方面的详细内容，在低保人员申请条件上更加偏向于农村家庭的经济状况，所制定的规范比较粗糙，容易有漏洞可钻。对于残疾人，孤老等特殊人群，城镇地区在制度中列有详细的保障措施，而农村地区只给予重点关注。两者相比，城镇地区受保对象覆盖面更广泛，保障对象更加细致，实行的保障措施更加人性化，而农村地区在保障对象的细节处理上略差于城市。

4. 保障制度的管理差异

海宁市城乡居民最低生活保障制度遵循属地管理原则，申请人以家庭为单位进行书面申请。其主要负责机构是海宁市民政局、镇人民政府（街道办事处）与村（居）民委员会。街道办事处和居委会主要负责低保申请资料的检验、核实与日常服务工作，县级民政部则主要负责审批资料并与市低收入家庭收入核定中心提供的信息核查，在五个工作日内给予答复；市级部门则统筹全局，负责政策的制定、建设和完善各项低保信息。

从《海宁市城乡居民最低生活保障制度实施细则》中可以看出，海宁市低保制度实施管理的主要负责机构是乡镇街道办事处和居（村）委会，这两个机构在低保申请办理过程中起到十分重要的作用。在一般的认知中，在城镇地区办事机构中，不管是工作人员的素质还是办公条件都优于农村，更重要的是农村人口众多，但工作管理人员却相对缺乏，于是低效率成为农村地区存在的一个普遍问题。由于城市中集中了相对全面的居民信息资源，在对申请低保人员的家庭进行调查与资格审核时，城市居民的调查资料比较客观，真实度高；而农村地区的调查则有当地村官与评议小组进行，虽然是实地调查，但有较多的漏洞可利用，而且由本村村民评议可能会滋生“人情保”。

另一方面由于城市和农村地区资源分布差异，在对城市保障对象的管理中，街道办事处和居委会不仅是进行单纯的人员管理，而且主张劳动自救，政府机构会为保障对象培训及再就业机会，而农村地区的资源条件和大部分保障对象自身能力都不能达到这一要求。相比之下城镇地区现行的最低生活保障制度的管理模

式比农村地区的更加科学化、合理化及人性化。

（二）海宁市居民最低生活保障制度城乡差异导致的问题

1. 阻碍社会保障制度统筹建设

最低生活保障制度是社会保障体系当中最基础的部分，是社会保障体系中最底层，最基础的一把保护伞。理想状态下来看，最低生活保障制度是最容易实现统筹的，城市与农村之间也不应该存在除各自特色外的其他差异。城乡之间存在差异，会直接影响到整个社会保障制度的统筹发展。目前我国的社会保障制度为二元结构，城乡差异的存在，在无形中扩大了城乡贫富差距，破坏了社会的和谐发展。最低生活保障制度保障了所有人均收入低于最低生活保障标准线的贫困人口，它在我国的社会保障体系中起到不可替代的作用。如果城乡居民最低生活保障制度存在着差异，那社会保障就实现不了真正意义上的城乡统筹。

2. 阻碍社会和谐发展，不利于维护社会公平与公正

维护社会的公平与正义，消除社会上的不稳定因素是社会和谐发展的首要任务。消除绝对贫困及预防其所带来的潜在风险，保障人民最基础的生活所需是最低生活保障制度建立的最主要目的，因此最低生活保障制度也起到了稳定社会的作用。我国现行的城乡居民最低生活保障制度存在着许多差异，制度管理模式上的差异导致一些居民利用漏洞蒙混过关，出现“人情保”、“漏保”、开着宝马拿低保的情况。此类情况的出现，严重影响到了其他需要保障的人，造成其无法享受到应有的权益。此类不公平现象的存在不仅滋生不稳定因素，更会影响到各地区经济的长远发展，阻碍社会和谐发展。

五、居民最低生活保障制度城乡差异的根源及对策

（一）导致居民最低生活保障制度城乡差异的根源

1. 我国城乡二元结构分割

城乡二元结构是我国在社会结构上实行城市-乡村二元分割的概述。即分割成城市社会和农村社会的一种制度结构，包括了城乡二元经济结构和二元社会结构。二元结构的分割导致我国城市与农村形成了截然不同的景象，一边是以现代化工业为主体的经济较发达的城市地区，一边是以小农经济为主体的经济发展较

为落后的农村地区，这种状态造成我国的经济结构存在着突出矛盾，也阻碍着社会现代化经济发展的脚步。二元结构导致了城乡有别，城强乡弱的整体局面，从多方面影响制约着我国的城乡发展，就连社会保障最基础部分的最低生活保障制度也包含其中，由此可以证明我国二元结构对城乡居民最低生活保障制度之间的影响是巨大的，如在城乡制度政策的制定上、制度实施的管理上等，两者间存在的不同，直接导致我省城乡居民最低生活保障制度的差异。

2. 农村经济状况的制约

社会保障事业的建设与经济发展状况有着密不可分的联系，一个地区的经济发展程度亦可由该地区的社会保障情况来体现。农村经济发展比城市缓慢，农耕、养殖等传统产业依然是多数农村地区经济发展的主要模式，这类具有农村特色的传统生产产业发展缓慢，随着社会经济的发展逐渐失去活力，多数甚至不能满足家庭的基本需求。农业与外出打工所得成为一个农业家庭的主要收入，但这类收入同比与城市居民收入则明显偏少，而最基础的生活物资所需则城乡价格差距不大，因此农村低保数量也远远大于城市，给地方政府带来较大的财政压力，导致农村地区最低生活保障水平低于城市。海宁市农村居民自持有国家分配的土地，而城镇居民则属于无土地人口。在此程度上考虑，农村居民相对城镇居民可以依靠土地供给增加额外收入，而城市居民则以工资作为自身的全部收入，且城市的消费水平在一定程度上高于农村。从这一角度看，也导致了海宁市在 2014 年以前的农村居民最低生活保障标准资助低于城市。

3. 最低生活保障制度管理体系缺失

调查发现，在低保制度的制定和实施上，城市和农村存在着明显差异，这说明在制度建设时政府的重心有偏移。由于多方面环境因素的影响，海宁市农村低保制度建立时间较晚，在制度的制定、实施方面略差于城市地区，使得城乡低保在管理体系上存在着差异。完善的最低生活保障制度建设应包含：法律规范、对象范围、待遇标准、管理方式、资金运用等方面应包含于低保制度建设，但目前海宁市施行的农村居民最低生活保障制度仍有一些方面的欠缺。例如海宁市农村低保数量远高于城市，加之人员流动性大，分散范围广，给低保制度的日常工作带来了不便，没有一套行之有效的管理办法使得低保制度的日常工作变得更加繁杂，在一定程度上降低了政府的工作效率。就海宁市而言，如农村贫困人口申请低保时，市民政局、镇街道办事处和居委会一般负责审核申请人所呈相关书

面资料再给予答复,至于申请人实际生活情况,则由村干部直接与其对接和验证,所有的事务由村干部个人控制,缺乏有效的管理模式,缺乏监督有失公平。种种问题都阻碍了农村居民最低生活保障制度的发展,造成城乡低保制度间的差异。

(二) 缓解最低生活保障制度城乡差异的对策

从根本上解决低保制度的城乡差异,就是要最终建立起统筹城乡的最低生活保障制度。

1. 消除户籍制度,打破城乡二元结构

我国二元结构的分割是造成我国城乡之间存在差距的主要原因之一,这种差距也在城乡最低生活保障制度上面体现,这一现差距有失公平且不利于社会和谐。户籍制度是我国二元结构分割的一个主要的表现,想要消除由二元结构分割带来的不利影响,就必须改革户籍制度,取消城市农村乡户口分类,实现户籍统一化管理。

户籍制度的改革,在一定程度上减少了对农村的限制,消除两个地区间的优劣偏见,增强了城市与农村之间的人才流动,有利于加快新型城镇化建设和社会主义新农村建设,实现资源共享、共同发展城乡经济,缩小城乡间差距,消除最低生活保障制度城乡差异,促进城乡低保制度统筹发展。

2. 大力发展农村经济,提高农民生活水平

在农村建设发展时,地方政府应当将转变传统农村经济生产方式为首要任务,指导农村地区走农业现代化道路。为降低农村人口贫困数量,政府应积极为农村居民提供多种就业形式,增加农民收入。同时由政府寻找市场并制定符合本地区农村发展的优惠政策,大力支持农民自主创业。政府应多为农村人群创造条件,引进技术性人才,推进农业信息化建设,推广科学务农知识,拓宽农业生产销售渠道,大力发展农村经济。最重要的是,政府要科学合理规范的来规划城乡统筹发展,看清城乡间的差异,争取最大限度的缩小城乡差距。经济成功发展,农民生活水平提高,不仅可以减少农村贫困人口的数量,而且还能减轻财政压力,提高农村低保水平,减少城乡居民最低生活保障制度差异。

3. 完善低保制度管理体系,加快低保制度法制化

城乡贫困居民在申请低保救助时需要经过申请、调查、审核和批准、发放四道程序。只有严格按照规定的标准进行,才能防止国家资金的浪费、防止欺骗行

为和冒领情况的出现。因此,为了更有效的管理资金的使用,保证程序的顺利进行,政府应该合理的设立低保经办机构。切实落实低保户的资金申请领用情况。给需要的人以真正有效的帮助并杜绝“养懒汉”的现象。

经过十多年的摸索与实践,各个地区都已积累了一定的经验,最低生活保障制度的基本框架已逐渐开始丰满。民政部应根据这些经验总结制定完善城乡居民低保的规范性文件,实现城乡居民最低生活保障工作的法制化和规范化。当条件成熟时,政府还应对其进行整合,制订新的条例来统筹城乡低保,使统筹工作的开展有法可依。

六、结 语

城乡居民最低生活保障制度是保障城乡贫困人口基本生活的最后一根“救命草”,低保制度的实施有助于缩小城乡差距,维护公平正义,促进社会和谐发展,但由于制度本身存在着多方面的城乡差异,阻碍了制度本身效用的发挥,究其原因主要是因为我国特殊的国情及历史。因此对最低生活保障制度的改革与完善要遵循实际情况,尊重国情,做到发现问题及时解决,高效利用当地资源,预防潜在风险,消除城乡差异。

低保制度城乡差异的存在,不仅扩大了城乡差距且阻碍了经济发展和社会稳定。文章选用海宁市作为浙江省城乡低保制度的一个研究代表,分析出当前浙江省现行的城乡居民最低生活保障制度存在着制度安排、对象范围、待遇标准、管理方式等方面具体的差异,文章还深入分析了由于差异而产生的问题、带来的负面影响和问题根源所在,并在最后提出了消除城乡差异,完成城乡低保统筹路径选择,通过对城乡居民最低生活保障制度进行科学合理的改革和完善,逐步的消除城乡差异,最终实现全方位的真正意上的城乡最低生活保障制度的彻底统筹。

参考文献

- [1]漆娜：“城市最低生活保障制度绩效评估指标体系的构建与应用”，江苏：苏州大学，2013。
- [2]刘继同：“英国社会救助制度的历史变迁与核心争论”，《外国社会学科》，2003（3）。
- [3]钟玉英：“当代国外社会救助改革及其借鉴”，《中国行政管理》，2012。
- [4]刘央央：“浙江省农村最低生活保障制度研究”，浙江：浙江财经大学，2009。
- [5]邓卫华：“城市居民最低生活保障制度研究”，辽宁：东北财经大学，2004。
- [6]霍琛琛：“河南省城乡居民最低生活保障制度差异研究——以 X 市为例”，河南：河南大学，2014。
- [7]邓大松、王增文：“农村低保及配套政策发展水平的地区性差异——基于 29 省市相关数据”，《中国地质大学学报》，2012(1)。
- [8]刘喜堂：“当前我国城市低保存在的突出问题及政策建议”，《社会保障研究》，2009。
- [9]张翼：“中国城市居民最低生活保障制度的完善”，台湾：华中科技大学，2012。
- [10]郝悦、吕学静：“探析最低生活保障制度的城乡差异”，《人口与经济》，2009。
- [11]李志强：“我国农村最低生活保障制度问题研究”，北京：中央民族大学，2009（4）。
- [12]杨立雄：“最低生活保障制度存在的问题及改革建议”，《中国软科学》，2011（8）。
- [13]李合伟、蒋玲玲：“农村最低生活保障制度对象认定存在的问题及解决路径分析”，《劳动保障世界》，2012（11）。
- [14]梁平、张洋：“构建全体公民最低生活保障体系”，《湖北行政学院学报》，2008(4)。
- [15]焦克源、谢瑞：“城乡统筹战略指导下的农村最低生活保障制度建设”，《西北人口》，2009（3）。
- [16]李 洁：“论城乡一体化背景下统筹城乡社会保障制度：概念定位·基本关系·政策建议”，《法制与社会》，2014·12（上）。
- [17]黄华继、樊 静：“城乡居民收入差距影响因素的实证分析”，《重庆三峡学院学报》，2014 年第 6 期第 30 卷（154 期）。

- [18] 李寿荣、李鸿雁：“城乡居民最低生活保障制度的公平研究--以 2004~2014 年的数据资料为依据”，《北京科技大学学报（社会科学版）》，2014 年 10 月第 30 卷第 5 期。
- [19] 单娜娜：“山东省最低保障信息管理系统（低保金银行发放模块）”，山东：山东大学，2006。
- [20] 陈仲常、龚锐：“不同地区低保标准比较的参照基准研究”，《市场与人口分析》2005 • 11 • 29。
- [21] 袁珊珊：“统筹城乡居民最低生活保障制度的必要性和可行性分析”，《电子科技大学学报(社科版)》，2013 • 12 • 26。
- [22] 尹俊：“破解城乡二元结构形成城乡经济社会发展一体化新格局”，《现代农业》2011 • 07 • 01。
- [23] 张永军：“内蒙古城乡居民收入差距的实证研究”，内蒙古：内蒙古农业大学，2014。
- [24] 中华人民共和国民政部.2014 年社会服务发展统计公报。
[EB/OL].<http://www.mca.gov.cn/article/sj/tjgb/>，2015 • 06 • 10.
- [25] 乐乐：“嘉兴市：历年最低生活保障标准（1996 年——2012 年）”，
（<http://blog.sina.com>），2012。
- [26] 费曼：“浙江省民政厅等部门印发社会救助家庭经济状况认定办法”，《中国民政》，2015 • 05 • 05。
- [27] 中国 • 海宁政务信息中心 . 今日焦点，
http://www.haining.gov.cn/news/jrjd/201511/t20151116_494872.htm，2015 • 11 • 16.
- [28] 王劲松、吴妍：“中国城市居民最低生活保障制度的发展（一）”，中国城市发展报告，2010 • 03 • 11。
- [29] Euan Phimister, Richard Upward, Esperanza Vera-Toscano: The dynamics of low income in rural areas .[J]Regional Studies, 2000, Vol.34 (5).

导师评语：

作为国创项目之系列研究成果内容，该生在国创训练中及论文撰写中能够积极主动，对于修改建议也能很好地加以改进和完善，而撰写的论文整体构建体系很完整，观点思路清晰，正确，达到了较好的收获和必要的意义。

居家养老服务可及性研究

——以龙游县红星社区为例

12 社保 2 熊凤傲男 指导教师：刘央央

摘 要：随着经济发展，“银色浪潮”越来越猛，老龄化社会不仅意味着社会中老年人口的增长，更意味着高龄老人数量在急速增加。特别是，我国目前的公共养老机构已然供不应求，因此，全面推行和落实居家养老，显得尤为关键。本文第一部分对研究的基本概念和理论基础进行简单的论述；第二部分根据红星社区居家养老服务发展现状设计了可及性指标，对居家养老供需方的可及性进行具体分析；第三部分对红星社区居家养老服务发展存在的问题进行总结；第四部分则是在前几部分的基础上对红星社区居家养老可及性提出了针对性的建议。

关键词：红星社区；居家养老；供需；可及性

The research of accessibility for aged-care at home

——Take LongYou Hongxing community for example

Abstract: With the development of the economy and the society, there are more and more elderly population. An aging society not only means that the elderly population's growth, it also signs that the sharp increase in number. Especially, public pension institutions in our country are already in short supply at present. Therefore, the full implementation of aged-care at home is particularly critical. The first part of this paper to study the basic concepts and theoretical basis for a simple discussion; The second part according to the current situation of the development designs the accessibility index, and carry out specific analysis on the accessibility of supply and demand; The third part summarizes the existing problems of aged-care at home; The fourth part is on the basis of the previous part puts forward corresponding suggestions on the accessibility of aged-care at home in LongYou Hongxing community.

Key words: community; aged-care at home; the supply and demand; accessibility

一、引言

根据第六次人口普查资料显示：目前我国 60 岁以上的老年人口约为 1.77 亿，已超过总人口的 13%，比第五次人口普查上升了 2.93 个百分点；65 岁以上人口为 1.18 亿，占全国人口的 8.87%，每年还以近 1000 万的速度增加，到 2050 年，将是目前的三倍。此外，还有资料表明，从 2010 年至 2050 年间 60-69 岁低龄老年人数量及所占老年人口比重先增长后下降，70-79 岁中龄老年人数量成持续上升趋势，80 岁及以上年龄阶段的老年人数量及所占老年人口比重则是逐渐增长趋势^①。

以上数据说明，我国已进入人口老龄化社会，而老龄化社会不单单意味着社会中老年人口的增长，更意味着高龄老人数量在急速增加，一个最大的“中国特色”就是社会已处于“未老先衰”的境地，从老年群体的经济状况角度出发，更是“未富先老”，可谓是“银色浪潮”来势汹汹。据统计，我国丧失生活自理能力的老人近 3300 万，这个群体正面临着物质匮乏、精神空虚及健康欠佳等多重困境，生存状态令人堪忧。特别是，我国目前的公共养老机构已然供不应求，因此，全面推行和落实居家养老模式，显得尤为关键。

如此看来，老年群体是一个数量众多、特性明显、需要帮助的社会群体，是亟需享受社会保障和公共服务的重点人群。然后由于年龄大、身体状况一般等特殊条件的限制，老年群体对生活 and 养老服务的保障有着更加独特的需求。而一个社会对于老年人的关爱程度反映一个社会的文明程度，随着我国经济的高速发展，我国在产业结构、消费水平、价值观念等方面也都发生了巨大的改变，由原来的仅靠家庭承担养老责任慢慢向由家庭和国家共同承担转变，老年人对于养老服务的需求越来越高。然而老年群体作为弱势群体，其晚年的健康状况和生活品质也面临着巨大的考验。如何保障老年人的权益，提供舒适的养老环境、便捷的就医途径成了国家和社会共同努力的目标，这也就对居家养老服务的理论工作提出了新的要求。

在新的历史条件下，做好居家养老服务，关系到社会的可持续发展和社会的安定团结，对建设和谐社会具有重要意义。

^① 张敏杰：《新中国成立 60 年人口老龄化与养老制度研究》，浙江工商大学出版社，2009 年版。

那么,从现阶段居家养老服务在可及性方面的表现形式如何,呈现怎样的特征?我们如何把握和提高居家养老服务的可及性。这些摆在我们面前的问题都需要我们通过调查、数据分析等手段,从而切实提高老年人的福利水平。

本文的研究主要针对红星社区的居家养老服务发展现状展开,通过问卷以及入户访问的方式努力做到具体、务实,目的是通过调查所得数据,对该社区居家养老服务的供需进行解析,分析在社区居家养老供需及消费过程中出现矛盾的深层次原因,对养老服务递送过程中存在的问题与的挑战进行整理归纳,并进行原因分析,提出切实可行的意见。

二、“可及性”定义及居家养老“可及性”缺乏

(一) 什么是“可及性”

“可及性”着一概念较为复杂,国外学者对于可及性的研究主要关注的是卫生保健政策,更多地出现在卫生服务系统讨论中。国内外学者对卫生服务的可及性研究多基于美国学者Andersen RM的卫生服务利用行为模型。Andersen RM认为从系统学的角度分析,应从4个方面评价测量可及性:环境因素、人群特征、卫生行为、健康结果^①。还有一些学者认为及时性与根据需要并能及时获得相联系。

1981年,罗伊·潘查斯基和威廉·汤姆斯根据可及性的分类学定义,把可及性的定义归纳为服务供给者和服务需求者之间的“适合度”的量纲,并从可得性、可接近性、可适合性、可承受性和可接受性着五个维度进行进行衡量^②。可得性是指服务数量及类型与服务需求者的数量及类型之间的关系,主要考虑服务资源是否充足供给;可接近性是指服务供给者和服务需求者之间的位置关系,主要考虑的是服务需求者获得服务的时间和距离成本;可适合性是指服务需求者对服务供给方的服务提供方式、服务项目、服务时间等的适应能力之间的关系,主要考虑服务需求者对服务适当性的看法;可承受性是指服务费用和服务需求者支付能力之间的关系;可接受性是指服务需求者的支付态度和服务供给者的特征之间的关系,主要衡量服务供给者对接受服务的需求者的态度。

^①马喜亨:《云南藏区地方政府养老服务的可及性研究》,云南大学,2014年。

^② Pechansky R, Thomsa W. The concept of access: Definition and Relationship to Consumer Satisfaction, Medical Care, 1981. pp. 127-140.

2008 年，皮特·戴维斯等从地理可及性、可得性、经济可及性、可接受性着四个方面描述服务的可及性，并建立了一个实际使用情况的框架^①。地理可及性是指服务享受着到服务所花费的时间；可得性是指卫生服务系统能否为服务需求者提供正确的服务类型；经济可及性是指服务价格是否和服务需求者的购买意愿及支付能力相匹配；可接受性是指服务特征是否符合服务需求者的社会文化期待。Peters David认为, 在享受服务的四个层面, 以服务质量为中心, 因为它是每一个层面的重要组成部分, 并最终关系到影响服务需求者所需的服务^②。



图 3-1：服务可及性评价框架

（二）居家养老“可及性”缺乏

从“可及性”定义的角度出发，可以将居家养老服务的可及性缺乏分为以下两类：一类是供给方可及性缺乏，即当居家养老服务相应资源供给不足，无法满足社区老年人在晚年所需的各项服务；而另一类是需求方可及性缺乏，即由于老年人缺乏一定的支付能力及获取居家养老服务的能力——行动不便、受低教育水平等因素使得这部分老年人往往无法获得相应的养老服务。基于此，一个完整、

^① David P, Anu G, Gerry B. Poverty and access to health care in developing countries, Annals of the New York Academy of Sciences, 2008. pp. 161-171.

^② 冯桦：《智障人士社区福利服务的可及性研究》，华东理工大学，2012。

完善的居家养老服务体系不应由于老年群体的特殊性而无法提供甚至是排斥老年人获取合理的养老服务，因此只有有效配置相关养老、医疗资源，完善养老服务体系进而更好地满足社区老年人的养老需求。

三、对红星社区居家养老服务的可及性分析

（一）对红星社区居家养老服务可及性研究的指标设计

红星社区位于龙游县城区中部，成立于 2004 年 3 月 26 日，所辖范围：东以灵山江为畔，南以太平路为界，西以新华路为邻，北靠荣昌路。总面积 0.72 平方公里，社区划分为北门、健康、城中、河西、龙头、龙洲、红星七个小区，目前总户数为 5749 户，常住人口 12338 人。辖区内有二个医疗服务单位，各小区还有义务巡逻队。红星社区作为龙游的老城区，具有人口集中，农居混居，居民年龄相对较大等特点。此外，红星社区也是龙游县最早设立居家养老服务照料中心的社区，所以以此为调研地具有研究意义。

居家养老服务可及性分析，是指该社区居家养老服务供给能力对符合条件的老年人能否公平公正、方便快捷地享受相关服务的评估。本文对红星社区居家养老服务的可及性分析主要从需求方和供给方入手。首先，因为本文分析的是居家养老服务的可及性，就必须先了解红星社区居家养老需求方的需求以及需求方享受服务的能力；其次，政府作为居家养老服务推行与落实重要主体，本文所分析的供给方主要为政府，并根据皮特·戴维斯所描述的可及性，以“可得性”、“经济可及性”、“可得性”以及“地理可及性”四个方面为维度，对居家养老供给方进行可及性分析。

（二）基于需求方的可及性分析

分析需求方的可及性，主要是要了解红星社区老年人对于居家养老服务的需求以及养老需求方的能力是否可及。

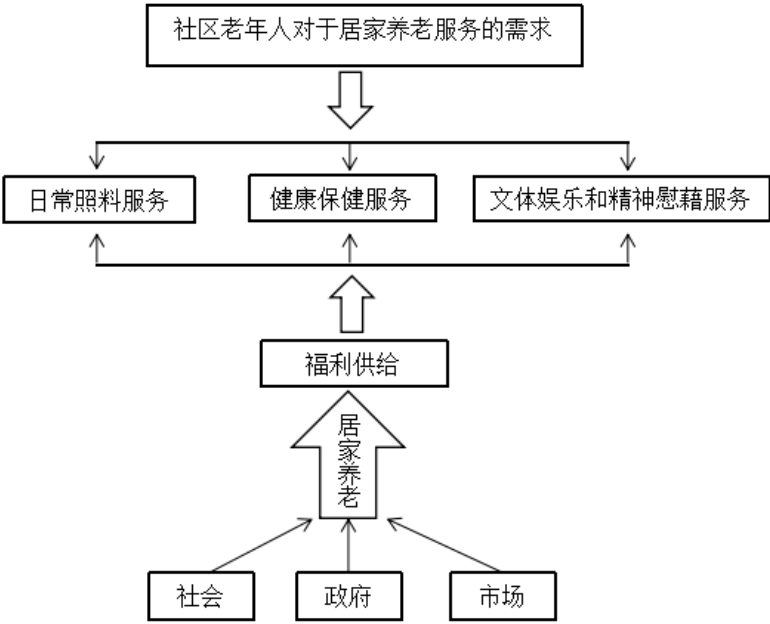


图 4-1：居家养老服务整合模式

1. 红星社区居家养老服务享受者的需求

根据调查，我将红星社区老年人的需求分为三个方面，即日常照料服务、健康保健服务、文体娱乐和精神慰藉服务。其中，日常照料服务和健康保健服务是老年人的基本生理需求，而文体娱乐和精神慰藉服务是老年人的基本心理需求。

(1) 日常照料服务

日常照料类服务是指在老年人的日常生活中，他人给予需要帮助的老人以日常照料服务。随着老年人年龄的不断增长，老年人的身体机能逐渐下降，对于一些普通的日常活动内容也慢慢出现“心有余而力不足”的情况，特别是高龄、空巢、独居、残疾等老人，当自己的日常生活中自理能力遇到障碍时，渴望对外界力量给予帮助、提供日常照料类服务的需求愈加强烈。

调查显示，30%左右的老年人在打扫卫生、烧菜做饭以及清洗衣物等三个方面存在困难。被调查者表示，年纪大了，手脚不方便，在打扫卫生这类幅度较大的家务活动出现了较大的不便，加之眼睛看东西不清晰，也没有能力使用洗衣机这类的辅助性家用电器。所以他们对于日常照料服务有着一定的需求。

(2) 健康保健服务

健康保健类服务主要是指社区为老年人提供良好的保健及医疗服务，以保障其身体健康，安度晚年。年龄的增大使得老年人身体内的各个器官开始出现衰退，老年人的身体健康问题日益凸显，老年人各种患慢性疾病突发疾病的概率和频率逐渐增高，为了有一个健康舒适的晚年生活，老年人对于健康保健服务的需求变得更加突出和迫切。在对红星社区老年人健康状态进行调查时，见图 4-2，分析得出大部分老年人认为自身的身体状况一般，虽无十分严重，有生命危险的大病，但小毛病很多。在对是目前患有的疾病的调查中，有近 60%的老年人表示自己患有高血压、关节疾病以及眼部疾病。从以上的调查中可知，绝大多数老年人都患有慢性病，身体健康状况一般，这间接说明老年人在医疗健康方面有一定需要，且改服务项目能较好的来保障他们的身体。

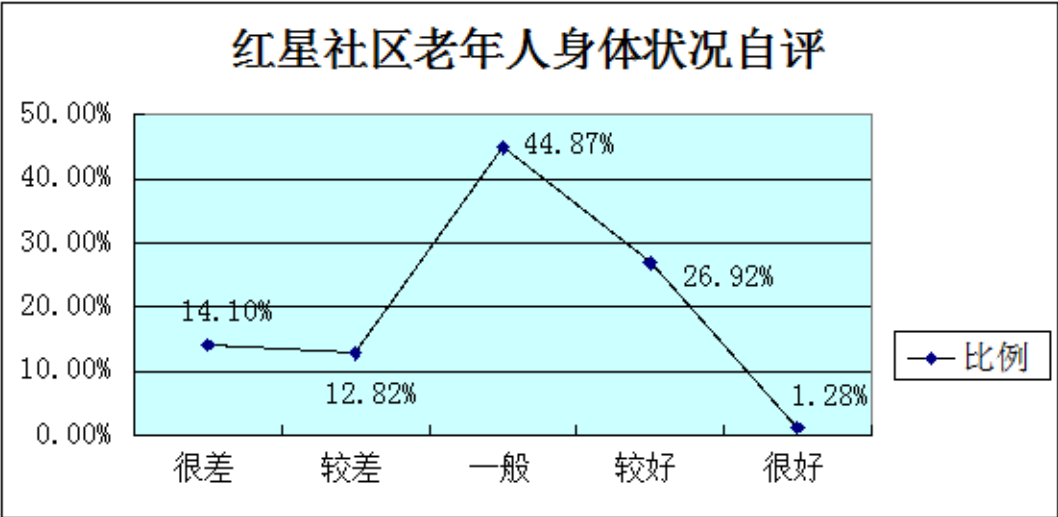


图 4-2：红星社区老年人身体状况自评图

（3）文体娱乐和精神慰藉服务

文体娱乐和精神慰藉类服务是指社区提供老年人以娱乐项目，并积极关注老年人情感需要，保障其在心理上安度晚年。按照马斯洛需求层次理论和社会嵌入理论的观点，老年人退出劳动领域后，回归家庭生活，主要需求发生变化，与社会之间的联系逐渐减少，在一个持续的过程中，容易造成老年人的孤独和被排斥感，但是这种情况是可以通过老年人本身和家庭、社会环境的相互作用来改善的。老年人仍然需要继续参与社会生活，降低自身的消极影响。^①而文体娱乐需求和精神慰藉需求主要来源与社会活动、社会服务和家庭关爱。通过问卷调查发现，

^① 马盼盼：《需求视角下城市居家养老社区服务研究》，首都经贸大学，2013。

老年人一天大部分时间花在睡眠、家务劳动和基本的生理需求上，一位被调查者反映，老伴去世加之子女都有各自的家庭后，生活变得越来越枯燥，有时睡醒以后就不知道应该干什么了。很期望有个人能陪着讲讲话。社区虽然有时会组织老年人活动，但形式单一、内容枯燥，最多花费半天时间也就结束了。从受访者的谈话中可以看出，居家养老服务不能仅仅局限在相对容易建设的日常照料服务项目和健康保健服务项目，文体娱乐和精神慰藉服务对于老年人来说有着不可替代的作用。在一定程度上可以缓解老年人的心理疾病，对于一个健康的老年生活有着重要意义。

2. 红星社区养老需求方的能力是否可及

我将需求方——红星社区可享受居家养老服务的老年人的能支持分为三个方面：老年人年龄、老年人家庭结构及居住方式及老年人家庭经济情况。

(1) 老年人年龄

根据国际标准，将老年期划分为 3 个年龄阶段：60-69 低龄老人、70-79 中龄老人、80 岁以上高龄老人。从图 4-3 的老年人年龄结构图中可以看出红星社区中共有 60 岁以上老人共 1277 人，超过社区总人口数的 10%，其中 60-69 岁低龄老人 314 人，70-79 岁中龄老人 516 人，80 岁以上高龄老人 447 人。在未来几年中老年人数量还将不断增加，且该社区中，中、高龄老年人占大多数，这群人大部分在生活上已无法完全自理，一定程度上需要依靠亲友、保姆为他们提供相应的帮助。

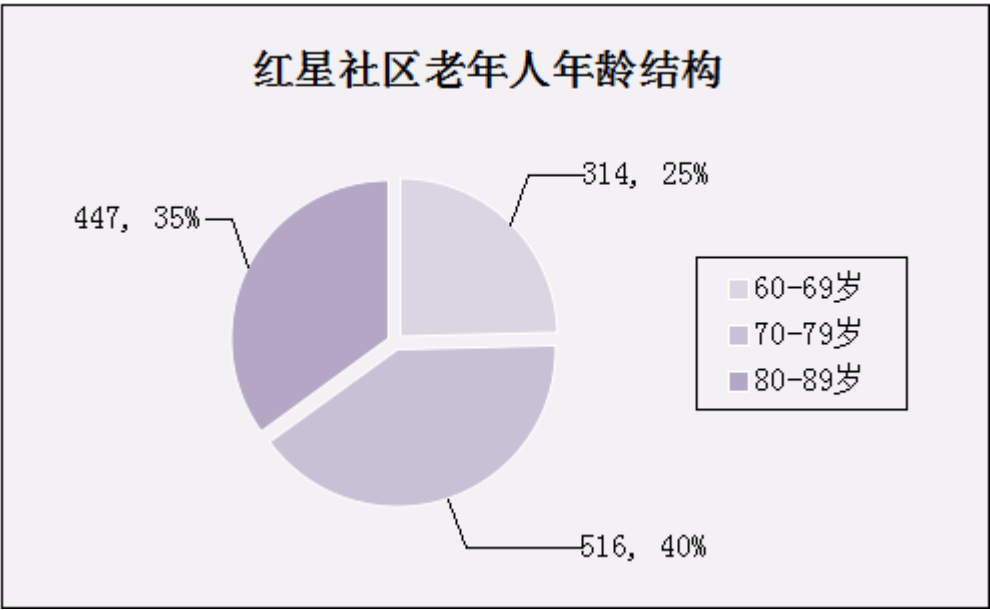


图 4-3：红星社区老年人年龄结构图

（2）老年人家庭结构及居住方式

图 4-4 中可以看出，在被调查的 115 名调查中，有 60% 的老人与配偶居住，而在丧偶的老人中，有近一半以上的老人选择独居，远高于和子女居住的比例，在走访过程中，大部分老人表示虽然老伴已经离世，但他们仍愿意选择独自居住，他们觉得和子女居住会影响他们的生活习惯，扰乱他们原有的生活规律，给他们带来不便。独居老人的比例日益增加，让政府面临的让老年人“老有所养”的责任和压力也越来越大。

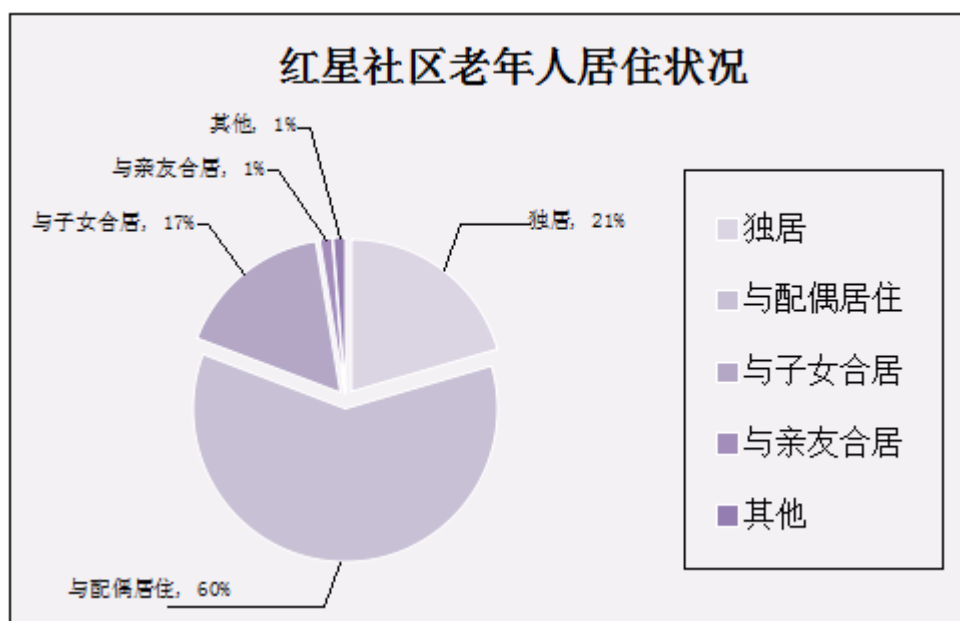


图 4-4：红星社区老年人居住状况

（3）老年人家庭经济情况

由图 4-6 可知，115 名被调查对象中，收入水平在 2000 元以上的老人占大多数比例为 48.72%；其次，收入水平相对较低，平均月收入在 1000-2000 元左右的老人占 26.92%；最后，收入水平在 1000 元以下的老人占 24.36%。

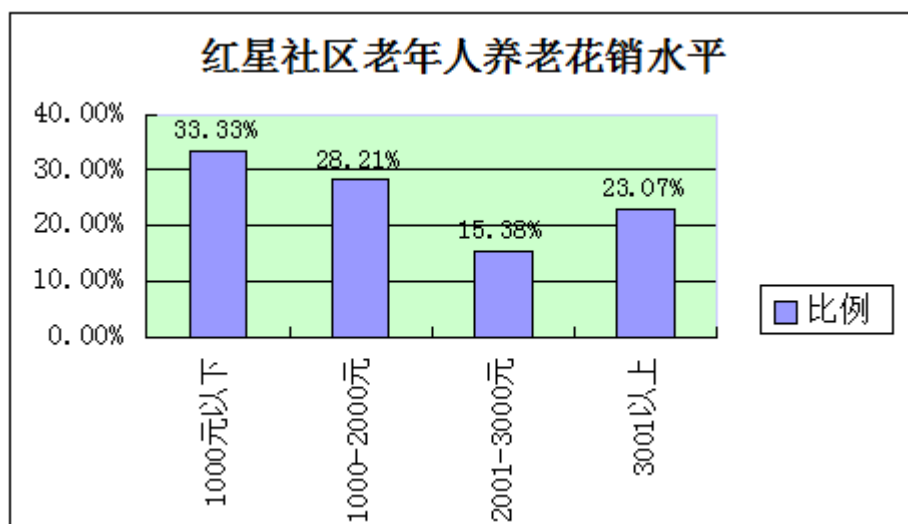


图 4-5：红星社区老年人养老花销水平图

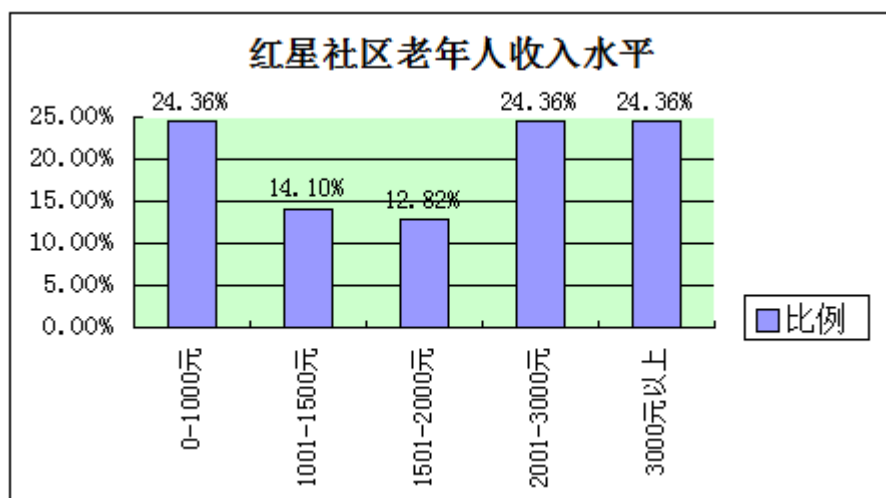


图:4-6：红星社区老年人收入水平图

在调查对象中，大部分老人表示他们的经济条件一般，自己的收入水平和自己的养老花销相匹配；从图 4-7 中不难发现仅有 15.39%左右的老人表示自己的晚年生活条件较好，自己的收入水平高于养老花销，而这一部分老人主要企事业单位的退休员工，享有较高的离退休金，少部分是因为子女拥有高收入工作，并且愿意赡养老人，定期支付老人较充裕的赡养费。而经济条件低于一般水平的老人，其经济来源主要为微薄的劳动收入、政府救济或是子女少部分赡养费，他们的收入低且无保障，主要表现为养老花销与其收入极不匹配，这些老人基本没有条件入住养老机构。

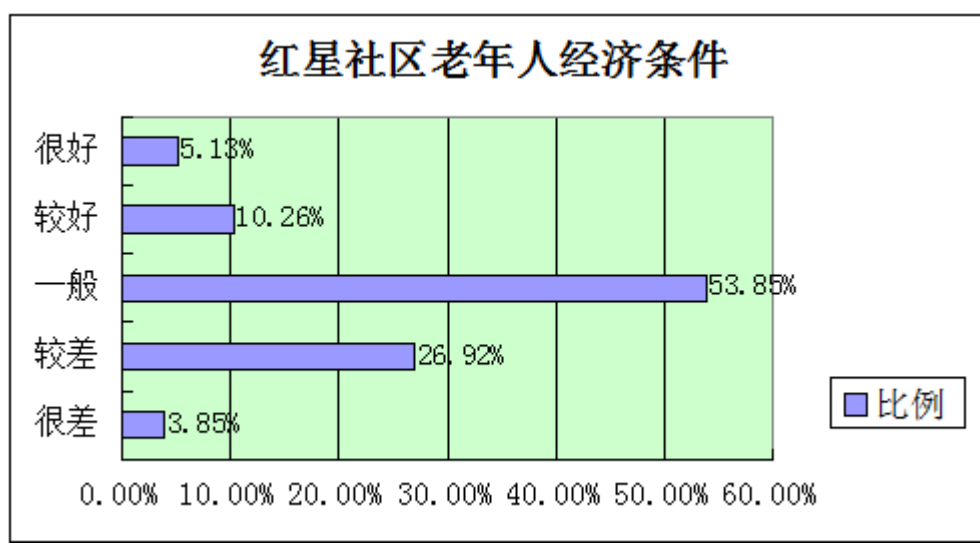


图:4-7: 红星社区老年人经济条件图

综合以上分析,可归纳总结为:老年人由于年龄、居住状况以及经济状况等因素的限制,使其通过自身获得居家养老服务的能力与养老需求不匹配。

(三) 基于供给方的可及性分析

目前传统的家庭养老方式逐渐弱化,老年人需要的养老服务无论是数量还是质量都与日俱增。养老问题已不单单是家庭责任,更涉及政府以及社会各界。保障老年人的享有基本的养老服务,使其能“老有所依,老有所养”是政府职责之所在,因此政府是居家养老服务的主要责任主体。基于以上理由,本文讨论的供给方主要是指龙游县红星社区以及龙游县政府。供给方的可及性分析分为“可得性”、“经济可及性”、“可接受性”以及“地理可及性”四个方面。

1. “可得性”分析

主要考虑红星社区提供的养老服务内容与中心内配备设施是否可及、红星社区提供服务的服务人员是否可及。

红星社区老年人大部分能享受基本养老保险,部分单位退休的老年人则能享受的是城镇职工养老保险。但是红星社区居家养老服务中心没有与辖区内的卫生服务站建立合作关系,除了能报销一部分医药费以外,并没有根据老年人身体的特殊性,增设上门就诊服务。同时,在老年保健和卫生科学方面的宣传不到位,这能体现出红星社区居家养老服务在医疗保健方面的还没有很好的可及性。

红星社区居家养老中心有一个乒乓室、一个阅读室、一个棋牌室以及一个食堂。其中,食堂面积约为 40 平方米,就餐室可容纳 60 人进行就餐;每个活动室

每次最多可容纳的老人最多 10 余人；体育、健身方面的设施甚至算的上缺乏。通过调查过程发现中心内配有的食堂是所以硬件设施中最好的，但主要对残疾老年人以及高龄老人（79 岁以上）开放，采用无偿和低偿相结合的收费标准，所以社区内大部分老年人没有使用食堂的资格，同时许多老年人表示居家养老中心的活动室一般不会去，因为它只是提供一个简单的活动场所，有时去养老中心逛了逛，不仅看不见前来活动的老年人，工作人员也是极少见到。正是这样的现实情况使得老年人的精神世界枯燥，这反映出红星社区居家养老服务在文体娱乐和精神慰藉方面达不到可及。

另外，红星社区居家养老服务中心刚成立不久，所以在服务对象上有一定限制，特别是上门保洁、走访慰问主要还是针对生活不能自理、独居以及低保户的老人。加之红星社区居家养老工作宣传不到位，使得很多符合要求的老人也因不了解相关政策而失去了获得服务的机会。

居家养老服务中心的工作人员主要有负责食堂的专职人员 4 人；负责乒乓室、阅读室以及棋牌室管理的红星社区社工 5 人，以及与红星社区合作的龙游县义工协会的志愿者们。所以红星社区提供居家养老服务的服务人员数量与红星社区近 1000 名老年人的数量极不匹配。

综上，红星社区提供的养老服务内容与中心内配备设施不可及、红星社区提供服务的服务人员不可及。

2. “经济可及性”

主要以“需求强度”和“经济可承受能力”为指标，衡量红星社区居家养老服务中心“支付态度与能力——服务成本与价格”。

通过调查，有 31.7%的老年人在烧菜做饭上能应付，15.2%的老年人表示有点困难。许多老年人表示现在儿女一般都不跟自己居住，所以自己吃饭一切从简。如果社区能向社区内所有老年人开放，有 40%以上的老年人表示如果价格合理（平均每餐 5-6 元）自己愿意在食堂内用餐。另外，27.5%的老年人认为打扫卫生困难（包括有点困难和非常困难），特别是擦玻璃、换洗窗帘等比较吃力危险的事。红星社区有近一半的老年月收入在 2000 以上，所以他们愿意每月花费 500 元左右的收入打理自己的平时的生活（主要是吃饭、打扫卫生这些繁琐麻烦的事），可是这样的心理价位显然远远低于市场价格，所以他们把期望寄托于社区。

目前社区该居家养老中心主要资金来源是龙游县民政、残联等部门的补助资

金以及业务范围内开展服务活动的收入，社会集资几乎没有。另外开展服务的收入也只是限于高龄老人在食堂就餐所得：80-89 岁的老人每餐收取 3 元费用。年满 60 岁且轻度残疾的老人每餐收取 3 元餐费。而年满 90 岁以上则可以免费在食堂内用餐。相较于每餐一荤两素的用餐标准，每位老人两三元的用餐费根本无法贴补每日的菜品采购以及食堂工作人员的工资，所以食堂大部分支出还是从政府的补助资金中抽出。红星社区的社工说：“其实我们也想把居家养老中心办好，可是需要办的事情太多了，需要用钱的地方也多。举个例子，我们已经在筹办阅读室，我们还要置办桌椅、书籍、刊物，这部分又要花钱。所以很多服务内容只能一步步完善，服务对象也只能逐步拓宽。”

综上，社区内老年人有一半左右的老年人有支付服务的意愿和一定的支付能力。可是从社区目前唯一提供的助餐服务来看，服务价格明显低于服务成本，而老年人愿意支付服务的价格也远远低于市场，所以经济可及性仍存在问题。

3. “可接受性”研究

主要衡量社区居家养老服务特征和需求者使用态度与期望的对比度，即调查红星社区提供的居家养老服务是否是老年人所需要的服务。

根据 115 份问卷调查的分析，可以得出社区老年人对社区养老服务的满意度（包括满意和比较满意）仅为 11.54%。一位龙洲小区的大爷就表示：“我老伴前几年因病去世，子女虽在龙游本地工作，但是平时工作也忙还要照顾孙子孙女，所以生活很是单调。刚听说社区要搞居家养老中心的时候很是高兴，想着终于有一个地方可以打发打发时间。但是一年下来了，中心（居家养老中心）也没什么发展，依旧是那几个健身器材和几个活动室。前段时间刚弄的食堂由于有条件限制没有机会尝试。”在入户走访过程中，每当谈及居家养老中心时，受访的老人就表示心里又期待，但现实又无奈，更有许多老人发出了“不知要等到何时才能享受到的感叹”。

目前，红星社区的居家养老服务还存在探索阶段，其系统性和规范性还有所欠缺，对于老年人的养老需求把握不够准确，许多服务项目形同虚设，并没有开展或充分开展，在效率和效果上还有待提升。例如，助餐、助洁等服务项目受经费限制，无法大面积开展，仅在少部分身体状况差且残疾的老年人群中开展，还远没有到在老年群体中普及的程度。通过访问了解到这部分老人虽享受这些服务，但主观上评价不是很高，理由是经常需要等位，换句话说并不是根据老年人

的需求选择服务项目，而是根据社区现有的服务内容被动的接受，老年人在一定程度上失去主动性；再者，文体娱乐项目形式单一，表现在仅几个活动室的开放，可选择的娱乐范围小，若老人无兴趣则该项服务项目等同虚设。而大部分老人表示他们更加期待的是助餐、上门提供打扫、理发等更加人性化的服务。

综上，红星社区提供的居家养老内容与老年人所需要的服务之间存在严重的错位，居家养老可接受性存在问题。

4. “地理可及性”研究

主要研究“红星社区居家养老服务中心—居住者位置”以“平均抵达时间”衡量。并对红星社区居家养老中心、医疗机构、养老院等与老年人相关的机构的分布进行研究。

首先，红星社区内的七个小区分布较为集中，在调查过程中，分别请了四个身体状况较好的老年人（年级在 65 岁左右）分别从红星社区内几个建设年代较早的几个小区出发，步行前往红心社区居家养老中心，所花费的时间分别是 15 分钟、18 分钟，20 分钟以及 11 分钟。所以假设老年人步行前往红星社区居家养老中心，且身体状况相对良好，则平均所花费的时间在 20 分钟左右。

再者，对于老年人来说，身体健康对于老年人来说是影响其生活质量的最大变量，老年人在健康方面的支出往往会高于一般人群，所以在养老服务项目中医疗保障是老年人最为需要的。但是红星社区位于龙游城区中部，有着得天独厚的地理优势，在城市规划中占得的便利也多于其他社区。从下图中可以看出，与红星社区相近的医院（地图中红色标记）及诊所有 7 处之多，其中大医院就有三家：龙游县人民医院（A），龙游县中医院（B），龙游县妇幼保健院（E）。此外，大大小小的药店不下几十家，所以期待社区能提供完善的医疗服务（病情诊治、床位护理等服务）的老年人并不多，但是他们希望社区居家养老中心能与就近的龙游县中医院建立合作关系，可以定期为老年人提供测血压、测血糖以及保健宣传等基础性服务，必要时可以让老年人拨打固定电话，提供上门义诊服务。



图:4-8： 龙游县红星社区周边医院及诊所分布图

再者，除了医疗机构以外，与老年人生活品质息息相关的还有公园、图书馆等可以满足老年人精神需求的基础建设。离红星社区居家养老中心（标有白色箭头）较近的公园有两个：江滨公园（1）以及龙洲公园（2），其中龙洲公园在红星社区辖区内。两个公园距红星社区都在 1000 米左右，对于老年人而言，行程

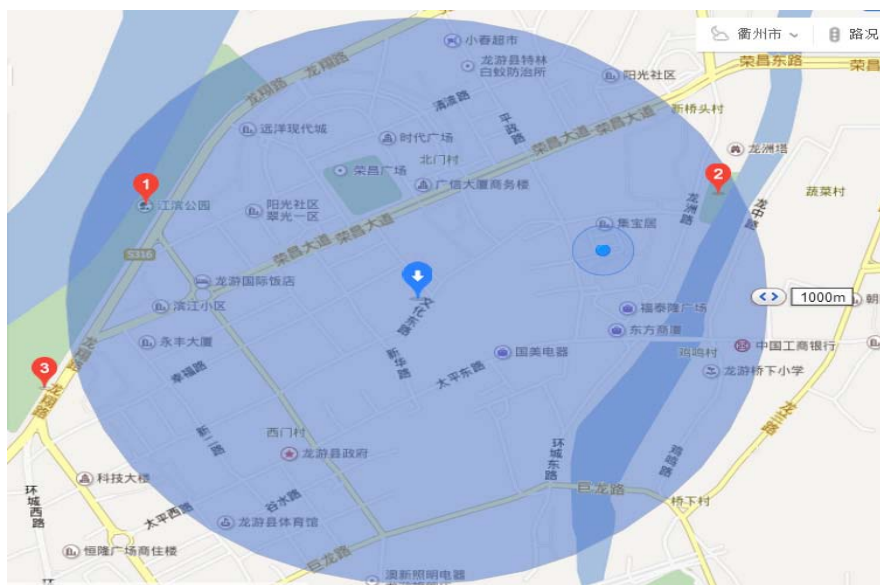


图:4-9： 龙游县红星社区周边较大规模公园分布图

时间也在 15-20 分钟左右。另外，龙游县图书馆与红星社区居家养老中心均位于文化东路上，两者距离不过 500 米左右。

综上，红星社区居家养老照料中心的地理位置相对较好，老年人不管是前往

居家养老中心、敬老院、附近的医疗机构还是公园等都十分的便利。地理可及性上没有太大的问题。

四、红星社区居家养老服务可及性问题总结

根据第三部分对于红星社区居家养老服务供需两方可及性的分析，现将红星社区居家养老服务可及性上存在的问题进行归纳总结，以方便提出有针对性的政策建议。

（一）政府供给能力有限，社会供给乏力

当前红星社区居家养老服务是以政府推动为主的发展模式，由县政府出资，红星社区根据文件进行居家养老照料中心的筹建工作。但由于居家养老中心从筹建到开展服务，再到完善服务的过程中需要大量的资金投入，于是以政府为主的发展模式出现弊端，居家养老持续性发展出现问题。政府虽然是养老服务的供给最重要的主体，但其自身也存在不足——经营能力和资金投入具有有限性。而且政府在居家养老服务发展上又具有绝对决策权，使得供给主体的多元化收到限制，其他服务主体，特别是社会资本的参与性不高，进一步阻碍了老年人对于居家养老范围扩大化、服务多样化需求的满足。

（二）服务供给设计与服务需求不匹配

红星社区服务内容多样，但服务质量低下。虽然红星社区工作人员表示当前社区提供的服务项目涉及日常照料、健康保健、法律咨询、文体娱乐等多种形式，但通过入户调查发展，大部分老人表示很多服务项目形同虚设，居家养老服务项目的使用率不高，与老年人强烈的需求欲存在极大反差。大多老年人都表示有需求意愿，但开展的服务有限，老年人热衷的服务项目少，导致老年人对居家养老服务资源利用的自主性和参与热情不高，服务未得到有效使用。例如社区提供的健康保健服务主要表现为一年两次的摆摊为社区老年人测血压和保健咨询，也并不存在非常专业的上门就诊，所以许多老年人在身体不舒服时宁愿上医院，因为他们认为医院提供的医疗服务更值得他们信任。“有需求的老人得不到应有的服务，得到应有服务的老人也没有达到理想的预期”这就是红星社区居家养老服务的供给设计与服务需求不匹配的变现。

（三）服务缺乏新思路，管理规范不到位

一个良好的居家养老服务供给主体应该包含政府、社会和市场，服务对象为社区内所有有需要的老年人，因此居家养老建设需要综合各方面力量和资源。再者，该项服务的发展需要结合社区具体情况，居家养老建设过程中时有的放矢，进行不断的调整，不能一蹴而就。在制定社区服务的体系和内容时，需要了解当地社区老年人的整体情况，包括社区老年人年龄、婚姻状况、文化程度、家庭人口数、与子女居住状态、经济收入等基本情况，从整体上把握社区老年人状况。

另外，红星社区没有充分利用宣传栏、便民服务中心等宣传平台，对社会居家养老服务项目的内容、形式、收费标准等相关内容进行广泛的宣传。老年人不能准确获知居家养老服务的相关介绍，容易造成对服务的不了解，造成已有资源的浪费，更会造成老年人的相关需求得不到满足。而且现行的居家养老考评机制主要是自查自纠，居家养老的运行及考核都由政府部门主管，是上级对下级的考评，这样的评估不具有专业性和公平性。

五、提高红星社区居家养老服务可及性的政策建议

（一）合理定位居家养老服务主体的角色和责任

事实上，居家养老的推进，责任不全在政府，家庭和社会作为居家养老的另外两个主体同样肩负他们的使命。

政府作为居家养老服务的最重要的供给主体，承担着规划、建设及管理的职能。地方政府应将公共养老服务及有限财力，用于完善社区养老设施配套，强化社区公共医疗服务，落实老年人相关补贴制度，着重解决老有所养、病有所医等问题。在认识到居家养老服务供给不足的前提下，政府应组织并进行系统的服务需求调查、预测和评估，为其他服务供给主体们提供有效信息，针对性地逐步缩小养老服务供需缺口。但是，政府主导并不意味着政府把居家养老的所有事情包办下来，还需把职责限制在一个合理的范围，作为主线，有效激发出家庭和社会的潜力。

从家庭层面而言，子女赡养父母既是责任也是义务。而赡养父母不单单是物质赡养更需要精神赡养。子女照料年迈的父母是感恩和孝心的自然表达，也维系

了家庭成员之间的亲情。因此，实施居家养老，需要政府和家庭形成合力。

从社会层面来说，居家养老仅靠政府和家庭合力，无论是财力还是人力仍不能满足日益多样化的养老服务，因此政府还要加强引导第三部门积极参与，发挥市场、社会各界的积极作用，在社区居家养老服务运作中给予一定优惠政策，鼓励市场力量的进入，为红星社区老年人提供更加优质的养老服务。

（二）完善居家养老服务的供给

1. 服务内容从程式化转变为人性化

居家养老的进一步发展和完善需要服务内容的多样化作为载体，服务内容和设施是否优化和人性化关系到社区养老服务效能的发挥。目前，红星社区居家养老服务中心的服务内容较为局限，不能从根本上为有需求的老人解决养老问题；再者，社区基础设施，如健身器材，棋牌室等，存在数量少、功能不完善、规模小、档次低等问题。在居家养老发展过程中，政府和社区应充分利用各方资源，坚持以人为本。根据社区的具体情况，对社区老年人的需求进行充分调查的前提下，统筹规划，建设老年人最需要和能切实满足老年人养老需求的福利设施，有计划地拓宽服务范围，使服务内容多样化。社区居家养老服务中心的服务内容和设施要有针对性，人性化，满足老年人需求，并进行科学管理，合理利用资源。

2. 服务团队建设从应急化转变为专业化

工作人员是养老服务的直接提供者，专业的服务队伍对提高养老服务质量有着关键的作用，是居家养老良性发展的重要因素。现阶段，红星社区居家养老服务中心的工作人员主要由一部分专职员工和社区社工组成。因此，政府可以制定人才引进政策，进一步优化服务队伍结构，提高服务质量。通过提高薪资待遇、完善激励机制来稳定服务队伍。并对现有服务人员进行定期培训，加强社会工作的专业知识，培养出一支专业的服务队伍，树立服务意识，提高服务水平。

3. 社会参与从零星化转变为长效化

居家养老服务的发展面临的困境是如何通过福利服务的使命有效动员社会资源。居家养老服务的发展离不开社会资源的利用和拓宽，居家养老服务的建设过程也是通过利用各种社会资源来增进福利的过程。因此，有必要充分发掘社区物品资源、地理资源、文化资源和经济资源，广泛动员社会力量积极参与养老服务业，促进认同感和归属感的形成和凝聚。

像其他服务一样，老年人也需要各年龄段的志愿者参与。为了把志愿者工作推向深入，进一步提高社会成员志愿参与老年人服务的积极性，从长远来看，必须通过广泛的舆论宣传，在全社会形成影响力。近期来看，应该有针对性地发展志愿者队伍，把有爱心、有耐心的人吸收到老年服务的队伍中来。

（三）建立服务评估机制, 完善城市社区居家养老服务体系

不论社区居家养老服务的供给再怎么完善, 最终目的还取决于老人的满意程度, 使老人对所提供的服务有所认可和接受。所以, 需建立一个完善的评估体系, 一方面对老人的需求进行评估, 合理分配养老资源及资金; 另一方面还需对养老服务质量及效果进行评估, 有效管理服务人员。

首先, 对养老需求的评估, 需集中在与其日常生活照料息息相关的项目, 包括对老年人的身体健康状况、家庭经济条件及居住放肆进行评估, 这样有利于社区根据实际老年人的情况及需求, 安排不同等级的服务人员或养老设施提供服务。

其次, 对养老服务质量进行评估, 可向被服务的老人发放服务评价表, 为服务人员进行打分, 或者定期走访老年服务对象, 既可作为服务收费的依据, 又可对服务人员进行绩效考核, 促进服务质量的提高。这样既能保证评估的真实性与公平性, 有利于形成完善的社区居家养老服务体系。

参考文献

- [1]张敏杰:《新中国成立 60 年人口老龄化与养老制度研究》,浙江工商大学出版社,2009 年版。
- [2]马喜亨:《云南藏区地方政府养老服务的可及性研究》,云南大学,2014 年。
- [3]冯桦:《智障人士社区福利服务的可及性研究》,华东理工大学,2012。
- [4]张波:“我国居家养老模式研究综述与展望”,《四川理工学院院报》,社会科学版,2013 年 04 期。
- [5]哲悔娟,陈凌玉:“城市独居老年人居家养老服务需求调查”,《护理研究》,2012 年第6期。
- [6]马盼盼:《需求视角下城市居家养老社区服务研究》,首都经贸大学,2013。
- [7]潘芮:“关于居家养老的研究综述”,《农村经济与科学》,2014 年 08 期。
- [8]常海霞、魏蕊、王强:“居家养老服务体系供给主体角色定位探讨”,《河北北方学院学报》,社会科学版,2013 年 06 期。
- [9]董朝晖:“对完善我国城市居家养老模式的几点思考”,《科学时代》,2012年第8期。
- [10]周元鹏,张抚秀:“上海市社区居家养老服务发展的背景、需求趋势及其思考”,《人口与发展》,2012年第2期。
- [11]李兵水,孙兆辉,王艺雯:“城市社区居家养老服务存在的问题和对策研究”,《保定学院报》,2013年1月。
- [12]王拓:“我国城市社区居家养老模式研究 ——以沈阳市久安社区为例”,硕士学位论文,辽宁大学,2013 年。
- [13]颜秉秋,高晓路,袁海红:“城市社区老人居家养老满意度的结构方程模型”,《中国老年学杂志》,2015 年第 11 期,第 6211-6215 页。
- [14]刘晓红、胡善菊:“从提高老年人幸福感角度看城市社区居家养老服务体系的构建”,《中国老年学杂志》,2015 年第 11 期,第 6219-6301 页。
- [15]班晓娜,葛 稣:“机构养老与政府职能:日本经验及启示”,《大连海事大学学报(社会科学版)》,2014 年 6 月第 3 期。
- [16]穆光宗:“我国机构养老发展的困境与对策”,《华中师范大学学报(人文社

会科学版)》,2012 年第 2 期。

[17] 杜菁汝,梁宵:“我国养老院管理模式研究—以北京市为例”,《中国外资》,2013 年第 6 期。[18]曲绍旭:“福利效能视域下社区养老服务主体之功能优化研究”,《华中科技大学学报(社会科学版)》,2012 年第 11 期。

[19]罗帆:“南宁市城区社区养老服务的供给主体责任研究——以西乡塘区 x 社区为个案”,《时代金融》,2012 年第 5 期。

[20]沈婕:“湖南家庭服务业发展的政府职能定位探析”,《发展研究》,2015 年第 6 期。

[21]俞贺楠、王敏、李振:“我国社区居家养老模式的出路研究”,《河南社会科学》,2011 年第 1 期。

[22]章晓懿、刘帮成:“社区居家养老服务质量模型研究——以上海市为例 ” ,《中国人口科学》,2011 年第 6 期。

[23]David P, Anu G, Gerry B. Poverty and access to health care in developing countries, Annals of the New York Academy of Sciences, 2008. pp. 161-171.

[24]Pechansky R, Thomsa W. The concept of access: Definition and Relationship to Consumer Satisfaction, Medical Care,1981. pp. 127-140.

[25]Ikuko Gomi, et al:“ Relationship between Serum Albumin Level and Aging in Community-Dwelling Self-Supported Elderly Population”[J].Nutr Sci Vitamino1, 2007.(53):37 — 42。

附录

红星社区居家养老服务需求与状况调查问卷

尊敬的老年朋友：

您好！为了能了解老年人生活需求以及与养老相关方面的信息，帮助改善居家养老服务，特在红星社区展开问卷调查，我们诚邀您参加本次调查活动，将自己的真实感受与看法告诉我们。我们郑重承诺将保守您的隐私，对您的大力配合表示感谢！

1、您的性别

A 男 B 女

2、您的年龄 _____周岁

3、您的婚姻状况

A 有配偶（不包括分居） B 分居 C 离婚 D 丧偶 E 从未结过婚

4、您当前的居住方式

A 独居 B 与配偶居住 C 与家人合居 D 与亲友合居
E 其他居住方式（请说明_____）

5、您现有多少_____儿女

其中： 儿子____人 女儿____人

6、您认为子女的经济状况是

A 很宽裕 B 比较宽裕 C 大致够用 D 比较困难 E 很困难

二、经济状况

1、您当前的收入来源（多选）

A 劳动收入 B 离退休金 C 女赡养费 D 储蓄和商业保险金
E 社会救济 F 其他来源

2、当前您家里每人平均月收入水平属于下列哪一种

A 0—1000 元 B 1001—1500 元 C 1501—2000 元 D 2001—3000 元
E 3001 元以上

3、您的每月养老花销属于下列哪一种

A 1000 元以下 B 1000-2000 元 C 2001-3000 元 D 3001 以上

4、请问您觉得您自己的经济条件属于下列哪一种（单选）

- A 很差 B 较差 C 一般 D 较好 E 很好

三、健康状况

1、您觉得您现在的身体健康状况是

- A 很差 B 较差 C 一般 D 较好（跳答第 4 题） E 很好（跳答第 4 题）

2、您目前身患下列哪些疾病（可多选）

- A 高血压 B 心脏病 C 糖尿病 D 关节疾病 E 冠心病
F 老年痴呆 G 中风 H 呼吸道疾病 I 消化道疾病 J 眼部疾病
K 颈椎腰椎疾病 L 其他疾病

3、目前让您身心不适的是下列哪些疾病（可多选）

- A 头脑不清晰 B 记忆力减退 C 视力模糊 D 听力障碍 E 手抖
F 腿脚不方便 G 咀嚼困难 H 其他机能问题

4、您在生病治疗方面是否有大的困难

- A 有大的困难 B 没有大的困难（跳答第 6 题）

5、请问您在治疗方面主要的困难有哪些（可多选）

- A 没钱看病 B 年纪大，去医院不方便 C 老毛病，医不好
D 去市镇医院看病挂号难，太烦 E 村里的卫生服务站医疗水平不高
F 看病报销比例太低 G 其他（具体说明_____）

6、去年一年您平均支付多少医疗费

- A 0 元 B 1-100 元 C 101-300 元 D 301-500 元 E 501-1000 元
F 1001-1500 元 G 1501-3000 元 H 3001 元及以上

四、日常生活及养老需求

1、您是否了解社区的居家养老服务

- A 了解 B 不了解（跳答第 5 题）

2、您对社区的居家养老服务工作的满意程度

- A 很满意 B 比较满意 C 不太满意 D 很不满意

3、您曾使用过下列哪项社区提供的居家养老服务

- A 助餐 B 阅读室 C 棋牌室 D 阅览室 E 乒乓室

4、您不经常使用这些服务的原因是

A 去居家养老中心不方便 B 服务项目不够吸引 C 实用性不大

D 不是很了解，所以不使用

5、您更加期待社区提供什么类型的居家养老服务

6、下列日常生活的活动您是否有困难

活动内容	困难程度				
	完全没困难	基本没困难	能应付	有点困难	非常困难
进食					
烧菜做饭					
打扫卫生					
买菜					
清洗衣物					
洗澡					
起床					
穿衣					
上厕所					
外出活动					

7、当您在生活中遇到问题，通常主要求助于什么人（单选）

A 配偶 B 子女 C 亲友 D 邻居 E 社区社工 F 其他人员 （请说明 ）

感谢您的合作！

导师评语：

该论文能综合运用所学基本理论，全面地，独立完成了毕业论文所规定的各项任务。在整个毕业论文环节中，工作认真负责，表现出具有较强的分析问题和解决问题的能力，且在观点上有独特见解。论文中心突出，论据充分，论证严密，内容有新意，设计合理，数据翔实、可靠，条理清晰，语句通顺，表达能力较强，专业基础知识扎实，答辩思路清晰，能正确全面地回答有关问题。

生生装饰公司产品质量管理改善研究

12 工商 1 杨泽东 指导教师：李馨弘

摘 要：随着社会主义市场经济的深入发展，企业的竞争日益激烈，消费者对消费品的要求日益苛刻。在日益严格的市场上谋取生存与发展是众多民营企业的目前的重要目标，而产品质量是解决这一问题的关键，质量是企业的生命。虽然质量管理这一名词已渐渐的深入民营企业经营者的心中，但是如何有效地对公司进行科学化的质量管理是民营企业家的又一大难题，本文以宁波生生装饰有限公司为例，采取实地考察和问卷调查的方法，分析了该公司在原材料控制、生产流程和产成品等方面产品质量管理方面存在的一些问题。通过实地考察和问卷调查发现公司员工素质较低，整体对产品质量管理概念模糊，公司整体缺乏质量管理体系建设，对此引发的产品质量管理问题进行分析，并提出合理的改善意见，促进公司发展。

关键词：民营企业；产品质量管理；质量管理体系建设

Improve-research of shengsheng company to product quality management

Abstract: Along with the deep development of the socialist market economy and with the increasingly fierce competition in the enterprise, consumer demand for consumer goods is increasingly demanding. To seek survival and development in the increasingly strict market is an important objective of many private enterprises, and product quality is the key to solve this problem due to product quality is enterprise's life. Although the quality management of this term has gradually deep into the hearts of the private enterprise operators, but how to effectively carry out scientific quality management of the company is another major problem of private entrepreneurs. Taking the Ningbo ShengSheng Decoration Co., Ltd. as example, this paper adopts the ways of field trip and questionnaire to analyze the problems of the company in the aspects of raw material control, production process and product quality management. Through the

ways of field trip and questionnaire, we have found that the cultural quality of the staff in company is generally lower, the overall concept of product quality management is not clear and the company lacks the quality management system construction, which causes the product quality management problems. We analyzed those problems and proposed the reasonable improvement suggestion to promote the company to develop.

Key words: Private enterprise;product quality management;quality system construction

一、引言

质量管理，一个对于企业的现在、未来至关重要的内容。在制造企业眼中，产品的质量与企业的生命直接相关，质量便是企业的生命。优秀的制造业必定由高质量的产品造就。科学化的质量管理是输出高质量产品的保障。制定符合自身特色与要求的产品质量管理体系对企业的人员精简、成本控制、客户满意度提高都具有积极作用。对于现代企业而言，建立科学化的产品质量管理制度是一项降低企业成本，推动企业发展的重要建设内容。

装饰涂料行业是一个为各类客户提供墙面防水、装饰等处理的行业。随着房地产行业的飞速发展，许多装饰涂料制造企业为了使企业自身得到较快的发展，将企业的重心集中于消费者需求的迎合和价格的低廉上，使得企业在一时间拥有较高的销售量。由于资源的单方面倾斜，使得众多企业忽略对产品质量管理工作的建设与发展。由于各个企业缺乏对产品质量的监督与控制，使得市场与消费者在购买装饰涂料等此类产品前都存在较大的质量担忧，该行业的企业存在较大的戒备心理。因此，该行业存在以价格战为主的恶性竞争，一定程度上阻碍着该行业的健康发展。

面对产品质量要求日益提高的消费者，如何提高产品质量，取得消费者认可，以稳固现有的销量与市场份额，如何在保证产品质量的基础上降低生产管理成本以获取更高的公司收益已成为企业日益关注和探讨的问题。

本文以宁波生生装饰有限公司（简称生生公司）为研究对象，通过实地考察、员工问卷调查以及访谈等研究方式，针对涂料行业普遍存在的产品质量问题进行分析研究，提出合理解决方案，为建立健全行业科学化质量管理体系提供理论依据，对质量管理进行一定程度的行业细分，形成一套适用于中小型涂料制造企业产品质量管理的理论体系，为其提供理论指导，促进全面质量管理理论在行业内的实践应用。

本次研究于 2015 年 11 月 1 日开始，并于当天开始展开了为期一周的实地调研。在基本了解公司内部情况后，于 12 月 21 日至 24 日进行了为期三天的问卷调查和实地访谈，对生生公司的产品质量管理情况进行较为全面的分析。在结合专业知识与专家导师的多方建议，于 2016 年 2 月份向生生公司提出改善鉴于与措施，公司于 3 月初进行部分整改并于 3 月底与 4 月底接受改善后的跟踪回访。

二、理论概述

（一）概念阐释

1. 装饰

装饰，顾名思义就是对某一样事物或者场地进行美化修饰作用的物品，其动词表示美化修饰这一动作或者这一动作过程。

2. 装饰公司

装饰公司是集室内设计、预算、施工、材料于一体的专业化设计公司，为相关业主提供装修装饰方面的技术支持，包括提供设计师和装修工人，从专业的设计和可实现性的角度上，为客户营造更温馨和舒适的家园而成立的企业机构。

3. 质量管理

质量管理是实现一有目的的项目过程所进行的监督性活动。质量管理的发展过程经过三个过程：质量检验阶段、统计质量控制阶段、全面质量管理阶段。

质量检验阶段，产品质量主要依靠具体操作人员和生产线工人的技艺水平和经验来确保，产品质量由工人素质决定。20 世纪初，以 F. W. 泰勒为代表的科学管理理论的产生，促使产品的相关质量检验工作从加工制造过程中分离出来，对产品质量的监督工作由工人自主把控转交的工人监督长官处，是“工长的质量管理”。随着企业的扩大和企业产品生产工艺日益复杂，同类产品有了统一的技术标准，各种针对性的检验工具，检测技术和检测体系也随之发展，大多数企业开始设置检验部门，对产品进行产后和售前的质量检测，确保流入市场的产品具有合格的质量保证。

统计质量控制阶段，是在质量检验阶段后运用数理统计的原理建立的质量控制理论，运用抽样检验对产品进行质量检测，在第二次世界大战后多运用在武器质量的检测上。

全面质量管理阶段，即全方位的质量管理。这一质量管理理论体系将质量管理的范畴扩大，不仅仅局限于对产品的质量管理而是将整个企业的运营纳入其中，组成一个以满足消费者需求的全面管理。

（二）文献回顾

产品质量，是企业质量管理水平的一个重要体现，公司质量管理体系的完善

是公司发展的重要基石，与公司所取得的成果有着密不可分的联系，国内外的专家学者对此进行着不间断的论证研究，得出相关研究成果，促进着质量管理理念的发展，加速质量管理理念的普及，实现质量管理理念的科学化实施。

郑花平（2013）提出质量管理的必要性、质量管理的必要性是指质量管理在整个企业管理工作中不是可有可无，也不是可多可少，而是必须具有；彭春杰（2014）对社会情况进行归类汇总，将外墙涂饰的主要质量问题进行归类并提出改善方法；董丽杰（2015）从现实角度出发，分析了目前我国制造企业质量管理存在的不足，并结合工作实际论述了提升制造企业质量管理水平所需要做的工作；方宏伟（2015）针对建设工程施工企业质量管理实践从公司承诺，相关制度，具体过程等方面提出科学建议，促进质量管理的实施；周雪莲（2010）就科学化的质量管理体系如何在中小型涂料企业中建立与实施进行了案例针对型研究；王振华（2015）对化工企业的质量管理体系有效性的强化进行了分析，指出了加强企业质量管理体系管理的措施；章尧东（2014）在“中小企业质量管理体系的演进与创新研究”一文中国内外中小企业质量管理体系的发展历程进行了探讨，阐述了企业质量管理体系的演进过程，对不断创新中小企业质量管理体系，健全并完善其内容提出对应建议，促进解决企业质量管理体系存在问题的解决。

本次改善研究，主要是在质量管理体系和全面质量管理理论的基础上，融合进了生生公司目前的经营管理情况，并在此基础上设计出公司质量管理实施调查问卷以及相关管理层问题访谈的提纲。以此对生生公司进行调研，获得相关数据。

三、生生公司产品质量管理现状分析

（一）公司概况

1. 公司介绍

生生装饰公司，是一家于 1995 年 8 月组建成立的股份有限公司。具有甲级家装协会、建委二级、装修装饰公司专业承包二级资质的公司，以各类住宅、

企事业单位、政府机构房屋的内外墙面装饰为主要业务。

公司位于宁波市象山县墙头工业园区西沪港路 17 号，规模适中。

自 2010 年以来，公司多次被评为装饰装修行业内诚信公司、质量服务信得过公司、先进家装公司、“重质量，守诚信”施工示范单位。自 2001 年成为协会会员以来，一直为建筑装修行业的发展尽着自己的一份力量，被评为优秀会员单位及行业最具贡献单位，成为宁波市装饰材料公司的明星单位^①。

2. 公司产品介绍

作为一家经营多年，在当地颇具代表性的装饰材料公司，生生公司的产品包括了目前市场上主流的一些墙面装饰材料。按照成分与施工技术可将分为四类：

1. 低档水溶性涂料，是聚乙烯醇溶解在水中，再在其中加入颜料等其他助剂而成。该产品价格便宜，施工十分方便，具有较大的销量，多为中低档居室或临时居室室内墙装饰选用。

2. 乳胶漆，它是一种以水为介质，以丙烯酸酯类、苯乙烯-丙烯酸酯共聚物、醋酸乙烯酯类聚合物的水溶液为成膜物质，加入多种辅助成分制成，乳胶漆在国外用得十分普遍，是一种前景较好的内墙装饰涂料。

3. 水性仿瓷涂料，其装饰效果细腻、光洁、淡雅，价格不高，施工工艺繁杂，耐湿擦性差，具有较好的环保性能。

4. 多彩涂料：该涂料的成膜物质是硝基纤维素，以水包油形式分散在水相中，一次喷涂可以形成多种颜色花纹。由于施工方便，环保程度高，在色彩花纹上具有较大的选择空间是目前市场上最为主流的产品。

（二）公司内部情况分析

1. 组织结构

调查发现生生公司的组织结构较为简洁，一方面有助于公司管理者的管理与控制。同时，简单的组织结构导致了公司运营的粗糙化。组织结构图见图 1。

^① 转自宁波生生装饰有限公司简介书面材料

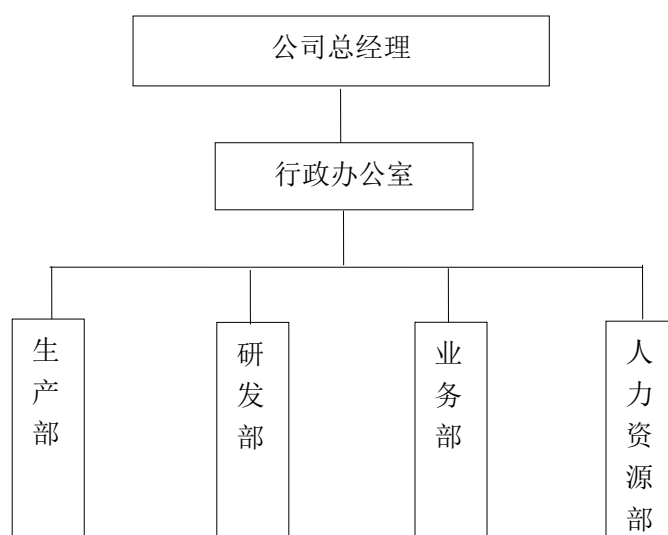


图 1 生生装饰公司组织结构图

图 1 为生生装饰公司的组织结构图，以行政办公室统筹管理整个公司，下分生产部、研发部、业务部、人力资源部。下面对部门工作予以简单介绍。

行政办公室，作为公司的中枢，管理公司的日常事务，统筹下分的四个部门，确保公司的正常运作与盈利。

生产部，公司的生产中心，负责公司全部产品的优质产出工作，从源头上保证了公司的正常运作。

研发部，为了公司的长期发展，保证公司产品的先进性与优势，研发部做着不间断的产品研发。

业务部，作为公关性质的部门，与客户进行日常的交流，为公司的业务提供保证，但是随着时代的进步，该部门显得越来越力不从心，整体业绩逐步下滑。

人力资源部，为公司提供科学的人力、薪酬、员工培训计划，保证人力资源。

2. 运作流程

公司的良好运作是盈利的基础，作为民营企业，生生装饰公司依旧沿用着较为传统的经营运作模式。虽然这种模式较为简洁，方便管理，对管理人员的学历要求不高，从而降低了公司的经营成本，但是另一方面，这一模式渐渐与时代脱轨，已无法达到现今社会在公司管理模式制度化和系统化的相关要求，图 1 为生生装饰公司的运作流程的简化模型。

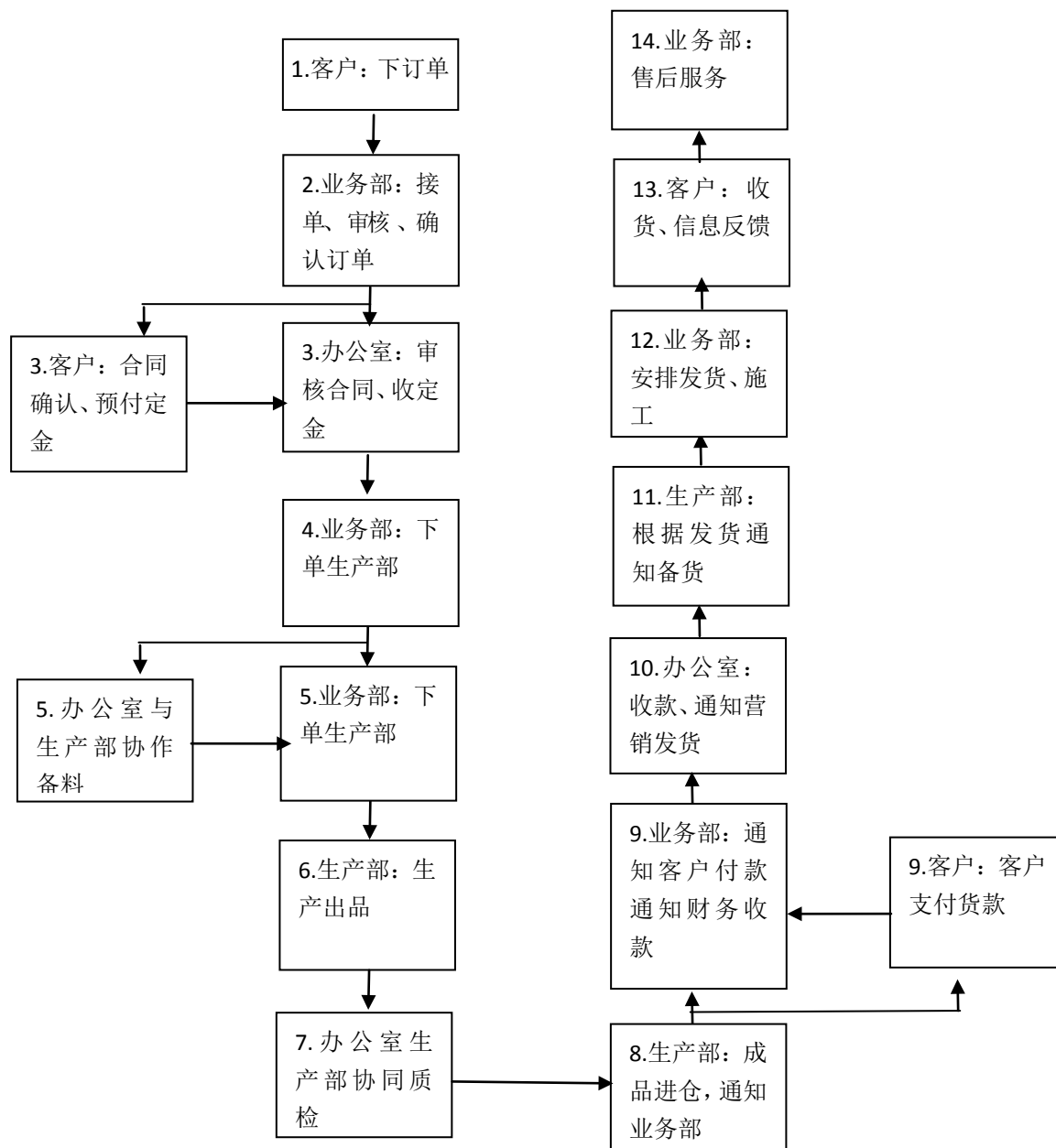


图 2 生生装饰公司运作流程图

从图 2 中，我们可以看出该公司的运作相对传统，在广大民营企业中具有较好的代表性。

从图 2 中可以看出，该公司的部门设置仍存在些许问题，工作划分不明确，各个部门身兼多职且不具备一定专业性，可能导致工作上的失误，使公司的运作缺乏科学化，客户服务劣质化，导致公司的惨淡经营。在步骤 7 中，产品质检是由办公室与生产部共同完成的，可能在公司员工看来，这种检查模式是相对可取的，由生产部的技术员工进行检查，行政办公室进行监督，从技术与人员两方面

确保了产品的质量,但是从客观的角度出发,这种质检方式存在着较大的主观性,缺乏客观的第三方评价,容易导致公司的客户满足程度降低,无法切实了解市场的切实需求,从产品的需求正对性上就对公司的营销战略造成了无法弥补的折扣。

3. 产品生产流程

作为一家传统制造业,生生公司的生产流程依旧沿用早期化工制造业的简陋生产流程。一方面,这一简单的生产流程对员工的专业素养要求较低,降低了对员工的学历专业要求,简化生产部的组织结构,精简员工人数一定程度上提高生产部的生产效率,方便管理,降低公司的运营成本。另一方面,简陋的生产流程缺乏科学化的监督管理制度,员工的专业缺陷等不足会在产品颜色等方面产生较大的误差,在产品原料上产生较多的浪费,降低原材料的利用率提高公司的生产成本。图 3 是生生装饰公司生产流程的简化模型。

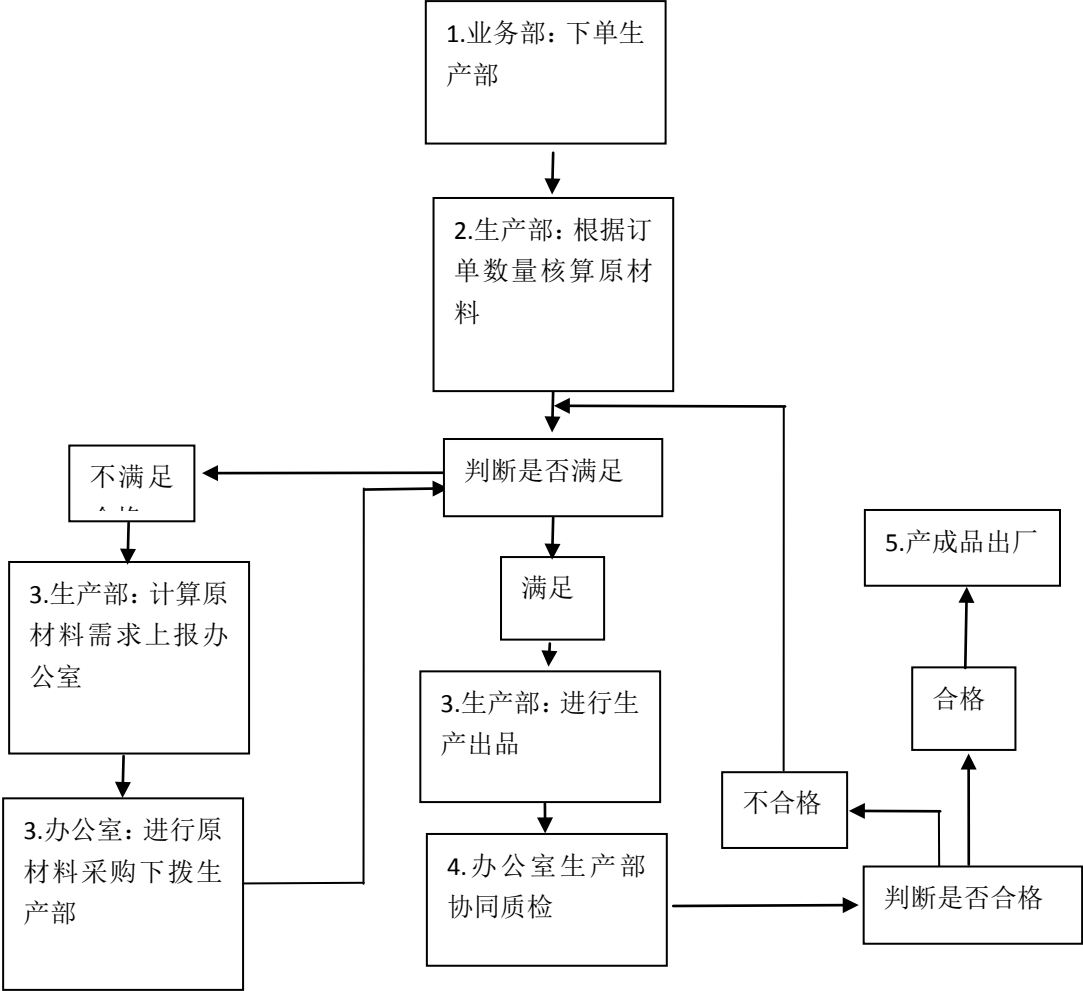


图 3 生生装饰公司生产流程图

从图 3 我们可以较为直观的了解生生公司的生产加工流程，其相对传统简陋的生产流程，具有一定程度的缺陷，制约企业的盈利和发展。生生公司的生产部并没有对公司的业务量进行前期的评估，缺乏对公司一定阶段内的产品出货量进行提前的预算并进行原材料需求的前期预算和采购申请。部门缺乏主动性和前期决策能力，只着眼于现阶段和后阶段的工作，对部门工作流程的不足缺乏改进意识，使部门工作依旧停留于传统制造业的水平。

（三）公司产品质量管理现状调查

作为当地较为主要的几家涂料制造企业之一。在销量和客户源方面，生生装饰公司在省内拥有较高的销售量和市场份额，在省外也存在较为稳定的客户，整体发展趋势较为稳定。产品种类方面，生生装饰的产品线囊括了目前市场中的主要产品，基本满足消费者的各类需求。市场反响方面，由于对产品质量管理的力度不足，导致产品质量稳定性较差，消费者的满意度存在波动。目前，产品质量问题是制约公司发展的主要障碍。目前，生生公司依旧实行着单一的产成检测和出库检测制度，只在产成品生产完成后单一的从产品的颜色、气味、粘稠度、ph 值、消泡程度这些化学与物理特性对产品的质量进行判断。在出库时通过对产品包装、标识粘贴情况进行检查。缺乏对每一批产成品的小样试验以检验产品使用后的实际效果。在生产的其他环节，生生公司在产品质量管理方法与制度上的建设几乎为零，对原材料的检测措施更是一片空白。

为了更加直观的了解生生公司目前产品质量情况，我们对生生公司 2015 年第四季度的产品质量数据进行了统计，统计结果见表 1。

表 1 宁波生生装饰有限公司产品质量情况反馈表

数据类型 月份	产品总产量/ 桶	产品合格量/桶	二次生产量/桶	产品合格率	二次 生产率 ^①
10 月	20000	15240	6160	76.20%	30.80%
11 月	22000	19382	4532	88.10%	20.60%
12 月	17000	13328	4522	78.40%	26.60%
季度平均合格率	80.90%				
季度二平均次生产率	26.00%				

^① 二次生产率为因质量不合格或无法满足客户要求而返厂二次加工的产品占总产量的比例。

由表 1 得出，生生公司的产品合格率较低且具有较大的波动情况，同时产品二次生产率较高，体现出公司在产品质量管理工作上的缺陷与不足，提高了生产成本。

以下是对生生公司产品质量管理现状调查情况的总结。

1. 实地调查

为更加客观的了解公司质量管理的现状，我于 2016 年 2 月 28 日对公司进行实地考察，现将考察情况总结如下：

（1）原材料检测不过关

原材料是产品质量的基础，其质量的好坏是产品质量的先天条件。生生公司的原材料检测情况见图 4。



图 4 生生装饰公司车间照片

从图 4 我们可以发现原材料的包装袋上没有质量检测标识，生生装饰公司的员工和管理层对此类现象也没有较大的异议，这显示了公司对原材料质量管理的缺失，对原材料质量检测的空缺。导致原材料的质量完全有原材料供应商决定，作为下级制造业，生生公司缺乏自主的鉴定选择意识，给公司的产品质量留下了巨大的隐患。

（2）质量检测设备使用率低

产品的机器质检是装饰行业每个企业必须进行的环节，但是为了简化生产环节，很多企业都将其忽略。



图 5 生生装饰公司车间照片

图 5 显示的分割房间便是生生公司质量检测设备的安放地点，然后由于长时间的不使用，房间的入口已被原材料和其他杂物所遮挡，可见检测设备使用率的低下。这也是这一行业普遍存在的现象，质量检测设备的购进只是用于应付有关部门的资质检测而非用于实处。

（3）原材料与产品的存放缺乏规范化

作为化工企业，原材料和产品存在相互反应的风险，对原材料产品进行分类存放是基本原则。生生公司的存放情况见图 6 和图 7。



图 6 生生装饰公司车间照片



图 7 生生装饰公司车间照片



图 8 生生装饰公司车间照片

从图中我们可以发现生生公司对于原材料和产品的存放相当的随意，对于不同的原材料没有进行分开储藏，新旧原材料也没有区别对待，便于使用顺序的区分，甚至有产成品与原材料进行混合保存，存在着严重的安全和质量隐患，其质量管理意识薄弱可见一斑。

(4) 生产环境恶劣

作为化工企业，应保持整洁的生产环境，防止意外化学反应的出现。生生公

司生产环境见图 8 和图 9。



图 9 生生装饰公司车间照片



图 10 生生装饰公司车间照片

从图 9 和图 10 中我们可以看到，生生公司的生产环境较为恶劣，盛放涂料产成品的的金属缸未经清洗随意的摆放在厂区内，高架区的水泥缸也因长时间未清洗而显得污渍斑斑。此类情况会导致设施在下次使用时两种不同涂料的混合，在生产过程中发生意外的化学反应，存在较大的生产安全和产品质量隐患。

2.问卷调查

本次问卷调查于 2015 年 12 月 21 日至 24 日进行，本次调查共发放调查问卷

291 份，回收有效问卷 254 份，有效问卷回收率为 87.29%。总结上述资料，对于公司在产品质量管理方面的缺陷，作如下总结：

（1）制度缺陷严重

制度是员工工作行为的标准，根据调查显示，生生公司在制度方面的建设严重不足。调查情况见图 11 与图 12。

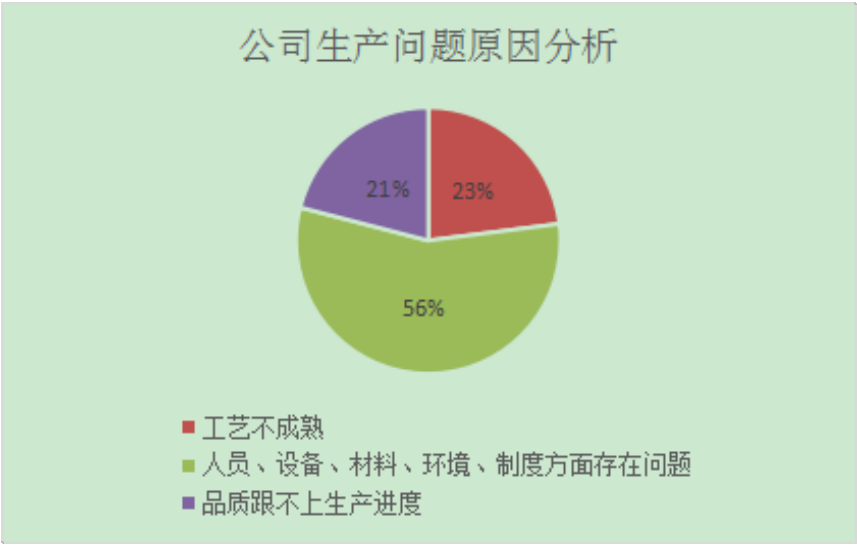


图 11 公司生产问题原因分析

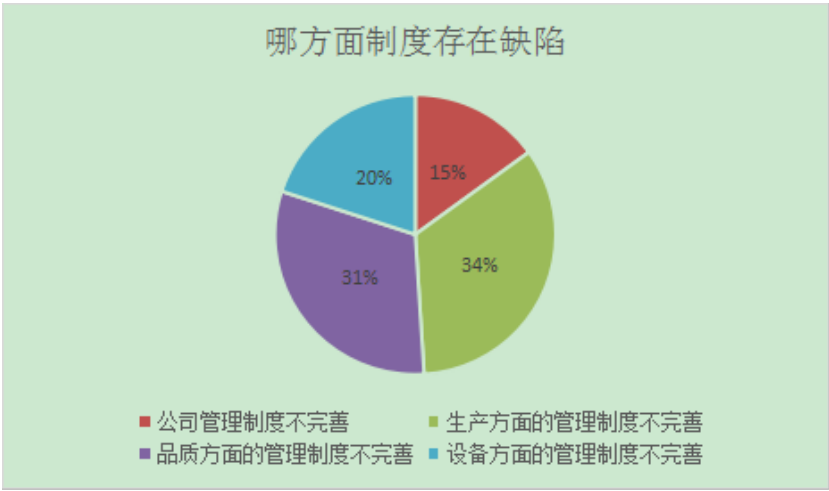


图 12 哪方面制度存在缺陷

根据图 11 可知，56%生生公司的员工认为公司在生产环节存在着人员、设备、材料、环境、制度等方面的不足。根据实地考察，生生公司在工厂环境和不同功能区域的区分上存在着较大的问题。生产过程缺乏整体的制度规范，没有统一的标准化工作指导。图 12 显示，34%的员工认为生产方面的管理制度不够完善，31%员工认为品质方面的管理制度不够完善，而这两种制度和产品的质量直接相关。

没有规矩不成方圆，制度的完善是生生公司亟待解决的问题。

(2) 缺乏理念指导

理念是指引员工工作的主观因素，良好的工作理念能够促进公司的良好发展。对生生公司生产理念的调查结果如图 13。

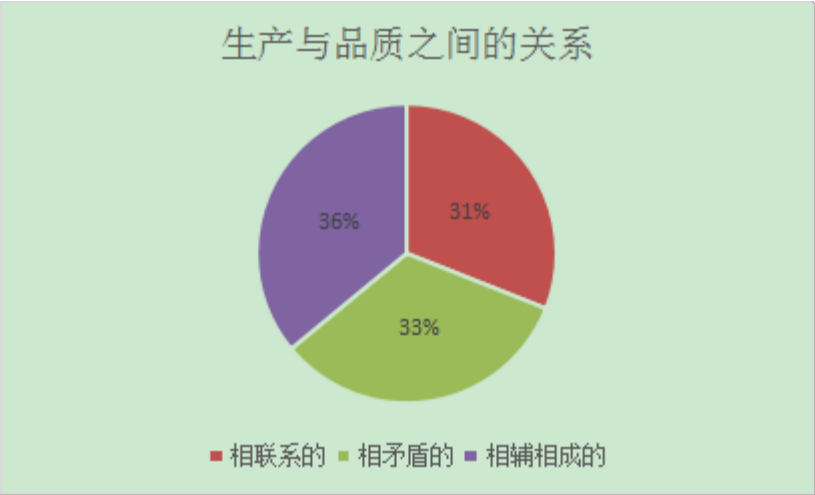


图 13 生产与品质之间的关系

从图 13 中可知，超过三分之一的员工认为生产和品质之间的关系是矛盾的。这些员工认为在追求较高的产量的同时，公司应该牺牲产品质量。而在利益为重的民营企业家中，销售量的保障是公司盈利的重点，而高的销售量就意味着高的产量，因此，在产量和质量相矛盾的理念的指导下，公司产品质量很难得到保障，这是生生装饰公司在提高产品质量管理道路上必须克服的障碍。

(3) 员工素质低下

作为一个制造业，员工的技术与素质对产品的质量具有直接的影响。生生公司生产与质量异常调查结果如图 14。

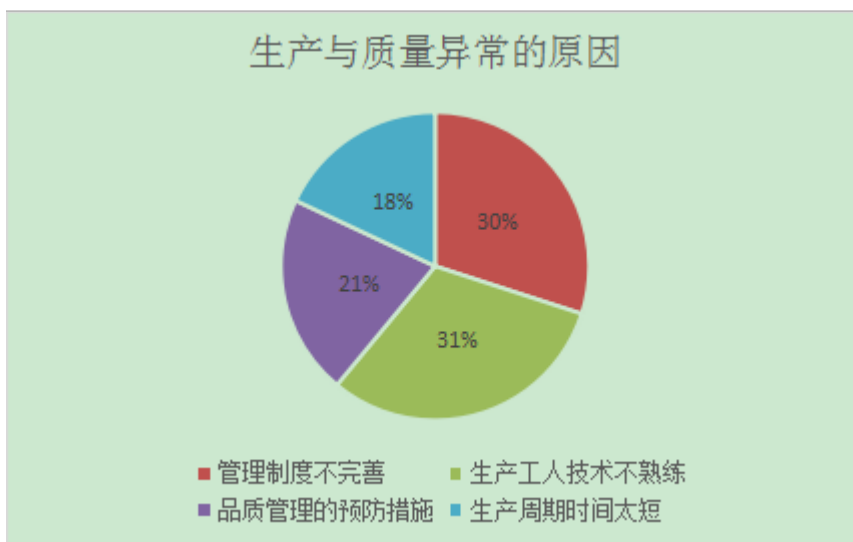


图 14 生产与质量异常的原因

从图 14 中可以得知，31%的员工认为，生产和产品质量上的异常是因为成产工人技术的不熟练导致的，这反应出生生公司员工素质的不足。同时，制度上的缺陷再一次被员工集体反应，说明生生公司在制度上的匮乏。

3. 个别访谈^①

为全面的了解公司的现状，我们对公司生产部员工张某和办公室主任屠某进行了与质量管理相关的访谈。访谈结果总结如下：

从张某的访谈情况我们发现公司基层员工对缺乏集体荣誉感，只满足于目前的工作薪酬水平。对于目前的产品生产流程没有多大的异议，基本满足于目前的产品质量水平，缺乏改变意识。在清楚公司目前产品质量缺陷的情况下缺乏自我思考，并没有做出自己应做的努力和改善而是选择无视和默认。

公司高层在了解公司缺陷的情况下希望对公司现状进行改变但是由于文化水平和专业知识的缺陷导致力不从心。同时，公司管理者对于产品质量标准的定义缺乏客观，将满足客户要求定为产品质量达标的标准，而不是对产品进行科学的质量检测工作。

通过访谈可以发现，生生公司对产品质量管理上的建设还存在很大的不足和困难，想要彻底的改变这一情况需要长时间的学习和坚持，充分调动员工的积极性，发挥所有员工的力量。

^① 个别访谈于 2015 年 12 月 22 日在生生装饰公司进行，访谈数量为 2 人，访谈详情见附录 3 访谈记录。

四、公司产品质量管理缺陷分析

通过图 2 和图 3 两个简洁直观的流程图,我们基本了解了生生公司的具体运作情况,通过大二阶段实习以及前阶段毕业实习的实地实习经历以及本次问卷调查发现,生生公司在公司管理特别是产品质量管理方面存在较为明显的缺陷和不足,制约着公司的发展。通过与当地同行业的其他企业进行交流发现,生生公司所存在的缺陷与问题在当地具有普遍性,大部分同行业公司依旧保持着和生生公司相似的运营管理模式以至于公司发展阻碍重重。

（一）质量管理意识薄弱

作为基本条件,大部分装饰公司都拥有产品质量自我检测能力,设有专门的场地和相关设备,但是部分公司经营者却过分的追求企业利益,做着有违企业准则的事。作为民营企业,生生公司对企业利益相对重视,为了创造公司利益,公司生产部的一些质检人员对产品的质检工作缺乏客观性,对于那些质量无法保障的产品,并未及时指出纠正进行二次生产,随意放行以次充好满足客户需求。从对生生装饰公司的实地调研发现,公司的质量检测设备使用率极低,大部分都处于“冬眠”状态。经过对公司质检人员的询问得知,公司对这一场地的设立和设备的采购只是为了应付质检部门的考核,定期的相关考核一过,这些场地和设备就像被封存了一样束之高阁毫无作用。

（二）质量管理体系缺失

经实地调研发现,生生公司并没有制定完整的产品质量管理制度和体系,所有的产品质量都是通过技术人员的生产经验凭借对生产过程中原材料发生化学反应所显示的现象和产成后的微量使用结果进行判断。导致生生公司的产品质量管理中掺杂着大量的人为主观因素,缺乏规范性和科学性,和国家制定的标准完全不相符。

（三）质量标准存在误区

作为个人私企,生生公司缺乏大范围的知名度和技术壁垒,公司对消费者的需求相对较为重视,因此很多企业存在这样的想法:顾客的需要就是标准,生产的产品再好,没有人购买也是废品。这显示了市场对公司的巨大影响力,也显示

了公司对消费者需求判断的重要性。这模糊了公司对市场需求和产品质量两个概念的区分，认为市场需要的，销量可观的就是消费者需要的，消费者认可的，质量过关的。在与生生公司员工和管理者的交流中发现，生生公司将消费者的需求看的异常的重要，很多产品配方上的改变都是根据消费者在不同方面的要求造成的，根据消费者在色泽，硬度，防水能力，隔热性能等不同需求自行的将产品配方进行调整，在突出消费者要求的产品特性外牺牲其他应该保持的特性，使产品在整体质量上存在缺陷。

（四）质量管理能力低下

生生公司是由家庭装饰材料经销商经过前期的经验物质积累后进行创办，企业是从几人的小家庭作坊发展至现今拥有几十名工人的规模，经营管理经历了从起初的不规范到相对规范，不完善到相对完善的发展过程。由于管理者本身文化程度不高，公司运营经验相对不足，产品的质量管理在很多装饰公司中未能得到应有的重视，对产品质量的控制还处于初级水平。根据实地调查和访谈得知，65%以上装饰公司对原材料缺乏自我的质量检测能力，对于原材料质量情况的判断完全依靠供应商开具的质量检测报告，企业对质量检测报告的真伪和报告与原材料是否匹配缺乏判断能力。鉴于对公司运营成本的压缩和对产品和合格率的提升，公司管理者基本拒绝第三方检测机构对产品的检验，以保障自身产品的合格率和市场竞争力。

作为民营企业，生生公司的管理者与较多员工之间存在亲属关系，导致公司管理着的管理力度下降，存在管理决定无法落实的情况。同时，这一现象导致公司在产品质量管理上缺乏管理力度，导致产品质量难以提高。

（五）售后服务较差

随着消费者需求的日渐增加，客户对产品的品质与功能特性有了长时间的要求。因此，消费者所诉求的服务不单单停留在产品购买、安装施工和使用上，后期维护与保修也是消费者需求的一部分。

作为民营企业，生生公司在产品后期维护上的工作存在着很多的欠缺。在产品外销和施工后没有较为正规的后期维护保养，这一现象导致部分客户在一次合作后便更换了合作商以取得更好的后期维护服务。此外，后期跟踪调查的缺失导致生生公司在产品功能后期变现这一方面缺乏实际的数据支持，导致产品研发滞

后，产品质量无法提高，竞争力逐渐下降。表 2 是生生装饰公司三年内进行后期维护的次数统计情况。

表 2 宁波生生装饰有限公司产品售后维护次数统计表

年份	维护次数
2015	3
2014	1
2013	2

五、改善思路及对策

（一）提高质量意识，加强引导和培训

从上述分析发现，生生公司缺乏质量管理意识，不管是管理者还是员工，都缺乏质量管理的意识，从物品的存放角度可以发现，自原材料的的堆放到产成品的存放，生生公司都相当的随意，根本没有考虑存放这一环节所带来的对产品质量造成的隐患。因此，生生公司必须全方位的加强质量意识，将对产品质量的监督管理融入一切与产品相关的流程 and 工作中。对此提出以下建议：

1. 对公司生产车间进行新的区域规划，确保不同原材料、不同产成品之间的独立存放。同时，对统一原材料进行新旧区分，制定原材料的新旧使用顺序，降低原材料的存放时间，保证原材料质量。
2. 对生产车间进行定期的卫生清扫，确保生产设备以及工具的整洁，防止生产过程中发生以外化学反应。
3. 加强员工培训，提高自身质量意识，加强对各个环节的质量监督，尤其是原材料的质量监督，从源头上降低质量问题的出现概率。

（二）加强企业质量标准化化管理

根据实地的调查和员工的问卷调查的结果显示，生生公司在产品生产和质量管理制度和体系的建立上几乎是空白的。生产过程缺乏规范化，没有对各个环节制定相应的工作手册和环节指导。新员工完全通过老员工的指导进行工作流程的学习，只是通过单纯的记忆展开工作，并不清楚这项工作的意义与目的，导致各

个环节漏洞百出，疲于应付，增加生产和产品质量上的潜在危机。对此提出以下建议：

1. 制定相关的制度规范，包括原材料的标准，生产流程标准，产品质量标准，督促员工按照标准进行自我检查。
2. 老员工优先地开展质量管理的培训，对生产过程的各个环节进行讲解，使其了解生产过程中各个环节的意义与目的，增强每个员工的责任意识和个人归属感。
3. 针对特殊职位制定工作手册，使员工深入了解工作职责与工作任务，一定程度上消除因员工对工作缺乏重视而引发的错误。
4. 公司管理层应对该行业的相关标准进行针对性的学习，第一时间了解最新的标准动向，对公司标准进行改善。

（三）结合实际，建立起适合自身特色的质量管理体系

在建立起相关标准与制度后，公司应该建立适合自身特色的质量管理体系。

作为制造企业，原材料是产品质量的基本保障，生产流程中的质量保证是公司品质的体现。在原材料质量过关的情况下，生生公司的技术员工的工作情况对产品质量的合格与否具有决定性作用，这是生生公司的特点，针对这一特点，提出以下改进建议：

1. 针对所有原材料供应商，要求其提供完整的政府执照与许可证。针对单一批次的原材料要求其提供相关质量检测报告，开展对原材料公司的定期实地考察，确保原材料的质量。
2. 针对技术员工进行岗前培训，对其培训期间生产的产品进行质量测试，测试过关方可入职。
3. 在各个环节实行轮值监督制度，每期指定一名员工专职进行各自环节内的质量监督，确保监督的客观性。
4. 建立责任移交制度，每个环节进行结束后的责任移交，将每次问题落实到对应环节，提高员工的责任意识与危机感。
5. 建立薪水调整制度，将薪水与监督结果相关联。

（四）严格过程控制，努力提高质量保证能力

作为制造业，生生公司对产品质量管理的重点是相对明显的，原材料和生产

过程的把控是两个工作重点。对于原材料，我们只能在供应商的甄别上进行努力更多的是对于公司自身生产过程的控制。对此，建议如下：

1. 设立生产督查小组，针对各个环节外聘独立于公司的技术人员定期对公司生产工作进行监督指导。
2. 在生产车间的重要位置安装监控设备，由轮值的监督人员进行监督管理。
3. 在责任移交过程前进行质量审核，审核员进行签字，将责任落实到个人，如出现问题对审核员当期的薪水进行适当调整。

（五）提高售后服务质量，建立售后反馈体系

作为制造业，产品的质量是客户对公司的第一印象，但是由于产品自身的特性，客户对装饰材料的质量有着较长时间的切身体会，因此，以功能特性为主要内容的装饰效果后期维护是公司在后期应该注重的重点工作，良好的后期维护在给客户提供装饰效果方面的优质保障后不但能给客户营造良好的公司形象，还能给公司就产品功能在稳定性方面提供关键的数据，以便提高产品的品质。因此，生生公司应建立科学的售后维护机制，对客户进行较为密切的售后跟踪调查，阶段性的对已完成的项目进行调查，保证其装饰效果。

（六）加强行业内的交流学习，建立行业内的自律机制

调查发现，象山的装饰材料行业缺乏公司间的交流合作，并未组建行业协会等类似的行业机构，各个企业之间的关系较为僵化并未形成良好的竞争交流学习环境，消息较为闭塞，闭门造车现象较为严重。

作为一个市场需求多变的行业，行业内部各个企业应建立为行业谋未来的协会组织，加强企业的交流监督，促进行业自律机制的建立。一方面博采众长弥补自身不足，优化公司组织结构，降低运营成本，提高公司收益。另一方面，以协会的自律制度提高各公司对产品质量的重视程度，提高行业规范化，树立良好的行业形象和风气。

六、改善反馈

生生公司在了解自身不足的情况下根据上述改善措施和建议于 2016 年 3 月初进行部分整改。在于 2016 年 4 月 22 日进行二次考察后将改善情况总结如下：

（一）场地整改

生生装饰公司对厂房进行了重新的区分，购进了货物架，对原材料进行区分存放。对比图 4 与图 6 效果明显，降低了原材料之间的污染，防止产品生产过程中的意外反应。同时，原材料的区分为员工使用和分辨提供便利，提高工作效率。



图 15 整改后生生装饰公司车间照片



图 16 整改后生生装饰公司车间照片



(前)

(后)

图 17 整改前后生生装饰公司车间照片



(前)



(后)

图 18 整改前后生生装饰公司车间照片

从图 17 和 18 可以发现，生生公司对产品存放地进行了重新的规划，实现了

产品的分类存放与管理。同时对一些特殊产品进行特殊标示，提醒工作人员注意相关事项。杜绝产品的质量隐患，确保厂区的安全。

（二）制度改善

为填补制度上的缺陷，生生公司以生产环节为重点，制定了工作流程的相关制度。

表 3 宁波生生装饰有限公司新制定生产流程制度表

1. 制浆：员工根据配方要求，使用称重装置称取固定质量的水放入存放装置，将其原材料按照各自的份额倒入存放装置。打开生产设备将各个材料吸入反应装置，按照研磨、分散、高速分散的顺序生产涂料原浆，要求原浆细度达到 30 微米。
2. 调合：将产成的原浆进行初次的过滤，放入搅拌装置进行低速搅拌，将配方中的相关乳液进行过滤倒入搅拌装置中进行搅拌。搅拌均匀后加入消泡剂和 PH 调节剂，将各项指标调整到指定范围。
3. 调色：根据客户的要求，将客户指定规格的本色乳胶漆和所需用的色浆，按照客户选定的色彩样本，根据配方加入相同比例的色浆进行颜色调整。
4. 包装与贮存：对每天特殊要求的产品进行每桶 20L 的统一包装，并按照产品规格进行区分存放。
5. 出厂：出厂前通知技术人员对存放的产品进行质量检测，检测达标者贴上相关标识，确保出厂产品的质量。

在整体的生产过程中，轮值的技术督导人员发挥着重要作用，因此，生生公司对技术人员制定了相关职责如下：

表 4 宁波生生装饰有限公司新制定技术人员职责表

1. 在原材料入库前对原材料进行抽样检测； 2. 对产成品进行质量普查，确保每样产品的质量； 3. 定期对生产工人进行技术指导，加强员工技术素养，提高专业知识； 4. 对所有技术工人进行工作考核，降低工人工作中的失误率，提高产品一次合格率； 5. 定期对设备进行检查如有损坏折旧需要及时报告进行更换，保证设备正常运行。

（三）产品客户满意度改善

经过近两个月的整改，生生公司在生产环境和生产制度上有了一定的改善。作为一家制造业，客户的满意是至关重要的，现根据公司提供的数据，将整改前后产品二次生产的比例统计如下：

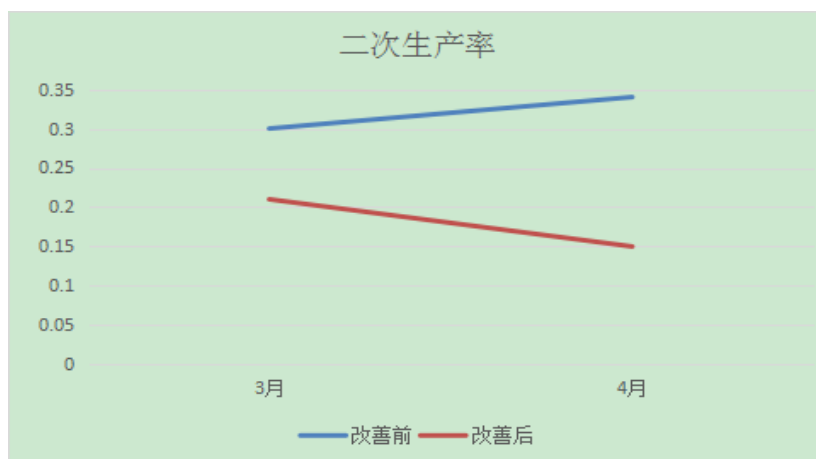


图 19 整改前后产品二次生产率

从图 19 可以看改善措施实行后产品的二次生产率^①有了明显的下降，同期对比 2015 年有了很大的改观。降低公司生产成本，在满足客户需求的情况下简化工作，提高效率，增加公司收益。

（四）售后服务改善

在整改期间，生生公司对三年内的 21 个已完成项目做了一对一的回访，对大部分项目进行了后期维护，并针对一些项目的需求建立了定期回访制度以保证其装饰材料的效果。表 5 是相应的数据统计情况。

表 5 宁波生生装饰有限公司产品售后回访反馈表

回访总数	21
维护总数	16
定期维护数目	11

从表 5 可以发现，大部分项目存在售后维护的需求，接近一般的项目需要定期的后期维护服务。这一改善将对生生公司在公司形象的树立上提供巨大的助力，同时，这一部分的服务可能在将来为生生公司带来较大的经济收益。

七、结束语

从上述改善情况可以发现产品的质量挂钩于公司运营的各个环节，对产品质量的管理可以细分到对于各个环节的管理。目前生生公司的改革只局限于很小一

^① 二次生产率为因质量不合格或无法满足客户要求而返厂二次加工的产品占总产量的比例。

部分，但是各个小环节的管理都能对产品质量产生巨大的作用，质量管理并不是单纯的对产品的管理而是对公司各个运营环节质量的管理，而作为制造业，这一工作的成果主要体现于产品的质量 and 客户的满意度上，生生公司需要做的还有很多。

参考文献

- [1]周雪莲：“中小型涂料企业质量管理体系的建立与实施研究——以 A 公司为例”，中山大学硕士论文，2010。
- [2]方宏伟：“建设工程施工企业质量管理实践”，《质量管理》，2015 年第 33 卷第 4 期，第 12 页。
- [3]彭春杰：“浅谈建筑物外墙涂饰的质量通病”，《科技展望》，2014 年 9 月，第 70 页。
- [4]罗喆：“我国中小企业管理文化分析”，《品牌》，2015 年 8 月（上），第 199 页。
- [5]吴垚：“市场经济条件下中小企业管理问题研究”，《现代营销》，2015 年 10 月，第 28 页。
- [6]牛俊科：“建筑施工企业质量管理浅见”，《工程技术发展论文集》，2015 年刊。
- [7]王振华：“化工企业质量管理体系有效性的强化”，《中国化工贸易》，2015 年刊。
- [8]章尧东：“中小企业质量管理体系的演进与创新研究”，《中外企业家》，2014 年第 12 期，第 143-144 页。
- [9]董丽杰：“关于提升我国制造企业质量管理水平的探索”，《经济技术协作信息》2015 年第 3 期，第 24 页。
- [10]陈旭：“项目质量管理和企业质量管理异同”，《中国集体经济》，2015 年第 16 期，第 29-30 页。
- [11]佟玲玲、刘浩、王会东：“浅析企业质量管理体系的建设”，《中国新技术新产品》，2015 年第 9 期，第 186 页。
- [12]黄联盟：“关于我国建筑施工企业质量管理的研究”，《建材与装饰》，2015 年第 3 期，第 122-123 页。
- [13]邵莉：“全面质量管理在企业中的实施与应用”，《计量与测试技术》，2013 年第 40 期，第 102-103 页。
- [14]郑花平：“质量管理在企业发展中的作用”，《中国建材》，2013 年第 3

期，第 102-104 页.

[15]郭海霞、张振平：“产品质量检验机构在企业质量管理活动中的作用”，《企业改革与管理》，2014 年第 3 期，第 15 页。

[16]马戈、李维东：“产品质量控制在中小企业质量管理中的应用”，《现代经济信息》，2013 第 9 期，第 72-77 页。

[17]Armand Vallin Feigenbaum, Total Quality Control[M]. New York: McGraw-Hill Book Company, 1983.

[18]Reid R A. Productivity and quality improvement: an implementation framework[J]. International Journal of Productivity & Quality Management, 2006, 1(1/2):26-36(11).

[19]Hadjicostas E. Total Quality Management and Cost of Quality[M] Quality Assurance in Analytical Chemistry. Springer Berlin Heidelberg, 2010:111-135.

附录 1:

员工统一调查问卷

1.你认为现目前公司内生产上还存在哪些主要问题？

A 工艺不成熟

B 人员、设备、材料、环境、制度方面存在问题

C 品质跟不上生产进度

2. 你认为现目前公司内品质上还存在哪些主要问题？

A 工艺不成熟

B 人员、设备、材料、环境、制度方面存在问题

C 生产中的可塑性问题太多

3.你是如何认识公司内生产与品质之间的关系？

A 相联系的

B 相矛盾的

C 相辅相成的

4.你认为目前公司内生产与品质之间的现状如何？

A 生产正常；品质正常

B 生产异常；品质正常

C 生产正常；品质异常

D 生产异常；品质正常

E 生产异常；品质异常

5.若生产与品质出现异常时你认为最大可能是什么原因造成？

A 管理制度不完善

B 生产工人技术不熟练

C 品质管理的预防措施

D 生产周期时间太短

6.生产工人的流动性大小，可能会导致品质的稳定性后果，你认为导致员工流动性的原因有哪些？

A 员工自身素质较差，不能胜任工作需要自动辞职

B 工作的环境较差而自动辞职

C 员工对工作中处事的公正性质疑而被迫离职

7.若工序间因工作问题而发生矛盾时，你认为最好的解决途径是什么？

A 各部门据理力争

B 武力解决

C 现场心平气和地解决，若不能处理及时反馈到生管、品管处解决，甚至生产经理处解决

8.作为公司的一员，你认为目前公司管理制度上是否还存在什么问题？

A 公司管理制度不完善

B 生产方面的管理制度不完善

C 品质方面的管理制度不完善

D 设备方面的管理制度不完善

导师评语：

论文以生生装饰公司为研究对象，通过现场观察、个别访谈、问卷调查及文献研究等方法对其产品质量管理现状及存在问题进行剖析，并提出针对性改善建议，付诸实施后效果较为显著。

论文选题联系实际，并结合个人实习经历，有较好的现实意义和一定的理论意义。论文结构完整，思路清晰，观点明确，论据翔实，语言较为严谨流畅，论证过程较为科学严密，对策建议有较好的针对性及应用意义。

浙江嘉兴虹越园艺家全渠道营销策略研究

12 市营 1 王娟 指导教师：王跃梅

摘要：现在的社会生活中，人们的幸福感更多的是来源于各个方面，不单单只追求物质，更加注重精神的感受。环境问题在最近几年越来越受到关注，人们追求更加绿色的环境，从而使花卉产品更加受到消费者的青睐。一方面，通过与花卉消费者接触，对他们的消费行为及心理进行调查，分析出影响消费者购买花卉产品的因素。另一方面，通过对浙江嘉兴花卉企业虹越园艺家营销策略的调查研究，根据市场大环境对企业营销策略进行分析，全渠道零售是否适应现在花卉行业的发展？应该怎样进行渠道的整合，哪些渠道是多余的，哪些需要改善？对于上面的问题进行主要的研究，以及提出相关的建议。

关键词：虹越园艺家；全渠道；花卉产品

Omni-channel Retailing Marketing Strategy Research of zhejianghongyue

Abstract: In recent years, the resources of people's happiness refer to all kinds of aspects, not only relying on the material level, but also associating with the spiritual level Over the last .

several years, public has pay more attention to the environment problem as people are consciously chasing green ecological environment. Therefore, consumers are bound up in flower industry. On the one hand, touching with the consumers and analyzing their consuming behavior, we could come to a conclusion of the reasons of buying flowers. On the other hand, investigating the marketing strategy of the enterprise named Hongyue in Jiaxing of Zhejiang and marketing strategy of the market circumstances, we would draw a conclusion if Omni-channel Retailing adapt to the developments of flower industry. This paper will tell us how to integrate marketing channel, which marketing channel is needless and which channel need to

be improved. Aiming at these questions, this paper will do the primary researches and then put forward to some relevant advice.

Key words: Hongyue; Omni-channel Retailing; the flower industry

一、前言

（一）研究背景与意义

我国的花卉园艺产业从 20 世纪 80 年代开始，经过 20 年发展，花卉园艺产品种植面积已超过 100 万公顷，产业规模居世界第一，2014 年突破千亿，未来花卉行业市场规模仍将保持年均 10% 以上的速度持续增长，呈现出巨大的潜力和良好的发展前景。

目前，数字时代的到来使得网络消费成了消费者的宠儿，互联网缩短了生产者和消费者之间的距离。花卉园艺市场的消费主体也从集团消费为主转向消费者市场为主，消费者的购物心理和购买行为发生变化对花卉园艺企业的渠道模式产生了重大影响。在新的渠道模式下，消费者可以将自己的想法反馈给生产者，生产者再及时地对产品的设计、生产、销售等环节进行改进调整，使产品更符合市场需求，从而促进产业的良性发展。

因此，在互联网快速发展的时代，要想为花卉园艺的发展谋得一席之地，当前最重要的就是要改变花卉园艺企业的传统渠道模式，以促进花卉产业的健康发展。探索基于互联网的线上线下融合的模式，对未来企业的发展，市场的开拓具有重大意义。

以嘉兴海宁的花卉园艺企业为研究对象，通过问卷结合访谈的调研方法，剖析现消费者的购买动机，分析消费者的产品喜好、购买力和消费渠道选择等特点，对比传统的营销模式，探究虹越园艺家以全渠道零售的营销策略进是否能成为花卉企业转型的方向。

（二）研究方法过程

1. 文献调查法

通过图书馆，网络，虹越内部期刊所获得的文献资料，第一，了解全渠道营销策略的发展和国内外花卉企业的发展状况，第二，了解虹越园艺家最新营销策略。

2. 访谈法

通过对虹越园艺家消费者的访谈，了解消费者的消费心理，对虹越园艺家相关活动的意见反馈。对企业人员进行访谈，了解企业销售渠道。

3. 问卷调查法

在 2014 年由我组队申请了学校的科研课题，研究虹越园艺家的消费者行为与心理。在课题研究期间，我们小组在 2 个月的时间里对虹越园艺家金筑园店，海宁硖石店，西溪店进行了实地考察。通过问卷调查和实地访谈的方式进行调研，分析消费心理与消费者对虹越园艺家的印象。

二、理论概述

（一）消费者行为学相关理念

消费者行为是指消费者为获取、使用、处置消费物品或服务所采取的各种行动，包括先于且决定这些行动的决策过程。消费者行为是取决于产品或服务的。

消费者的购买行为根据性格可以划分成，习惯性购买行为，理智型购买行为，经济型购买行为，冲动型购买行为，想象型购买行为，不定型购买行为。

消费者的购买决策类型分为例行型决策，有限型决策，广泛型决策。

消费者的购买动机可分为，求实动机，求新动机，求美动机，求名动机，求廉动机，求便动机，模仿动机，求速购买动机，好癖动机。研究消费者的购买动机是最关键的。

从马斯洛需求理论五大理论入手，调整现有渠道，打造更完美的全渠道营销策略。

（二）全渠道零售的相关概念

1. 全渠道概念发展迅速

全渠道的定义就是企业通过电子商务渠道，实体渠道，移动商务渠道给顾客提供无差别更加全面的服务体验。全渠道零售最早出现于何时难以考证，不过引起更多关注是在 2011 年。2011 年《哈佛商业评论》发表了“The future of shopping”一文，文中里格（2011）指出：“随着市场的变化，数字化零售正在快速重构，有必要赋予其一个新的名称，那就是全渠道。这也表明零售商可以通过实体商店、传统网店、移动终端和社交媒体等尽可能多的渠道与顾客互动”。索萨和沃斯（2006）认为多渠道整合质量是通过多条渠道为顾客提供无缝服务体验的能力。迈克尔和韦茨（2009）认为多渠道零售指通过多条渠道向终端售卖商品

或服务而包含的一系列活动。张等（2010）提到多渠道零售有更丰富的内涵，涉及交易的整个过程。李飞（2013）提出了更加合适的定义，全渠道的“全”应该是指“所有”而是“较多”的意思。渠道是产品从生产者手中向消费者转移所经过的路径或者过程。渠道间相互打通邮路，实现“客流、店流、物流、资金流、信息流五流在渠道间自由流通”同时结合社交媒体带给用户无缝化体验。

2. 全渠道被用于零售业

全渠道是区别于多渠道的，是经过了单渠道，多渠道之后现在更适合于零售业发展的，齐永智，张梦霞（2015）对多渠道和全渠道做了区别，多渠道是以厂商/生产者为核心，而全渠道是以消费者为核心的。刘煜，汤定娜，刘遗志（2015）介绍到全渠道是在多渠道、多媒体时代背景下，顾客利用各种社交媒体掌握了营销主动权，可以随地随时的选择零售商终端，进行购物体验。

三、国内花卉市场营销策略现状分析

（一）传统花卉市场发展概述

我国花卉行业起步晚基础差，有着巨大的种植面积但是没有相应的产值，花卉行业技术低下，没有统一完善的销售渠道。传统花卉市场采用的是单一销售渠道，花卉企业进行种植或者收购再将花卉产品转卖给中间商，中间商再转卖给零售商，这样的销售渠道不仅复杂，花卉产品容易在运输途中受损，而且大大减少了花卉企业的利润。近年来，关于花卉行业，国家出台了相关政策，明确提出“加快花卉产品基地建设”、“加快发展花卉苗木产业”等相应政策的出台，鼓舞着花卉企业进行转型。

（二）传统花卉行业面临的问题

1. 中国花卉种植面积大，专业技术低

中国的国土面积非常大，且南方气候适宜种植许多花卉植物。但是中国的花卉业却面临着中国花卉种植面积大，但销售额低的特点。张娜娜，赵兰勇，谢婷婷（2014）用2张图说明了从94年到2012年中国花卉种植面积增加了近18倍。但是销售额却增加非常少。传统的消费习惯使中国花卉的消费力较小，花卉产品质量不高 花卉生产技术相对落后，市场环境差，各销售环节不成熟，产品营销、

流通水平低等观点。提出要改革市场机制，提高花卉质量。王爱芬(2013)指出中国未来花卉市场潜力巨大，但是花卉企业专业技术低，专业化程序低的观点。

2. 花卉市场缺乏规划

我国的花卉市场还是没有发展起来，属于比较传统的花卉市场，缺乏完善的营销策略，王娜，李海军，张晓莹(2014)提出我国花卉行业缺乏完善的市场机制级市场布局，花卉企业缺少稳定完善的销售渠道，花卉营销市场分布不均衡，以至于消费者购买困难，在消费者购买存在明显的节日差异。赵梁军(2005)主张花卉零售业应该摆脱传统的销售方式，企业不应该单一的将所有的花卉产品卖给经销商，再由经销商一步步转卖。鼓励传统的花店也要利用网络等手段，对经营方式与手段进行革新与改造，组织好花卉零售业，通过有效的手段吸引更多的消费者，之后服务好更多的消费者，建立一个成熟的网络等多种联合方式推广的平台。中国花卉零售业必将成为拉动中国花卉产业总体发展的核心力量。王娜(2014)也一样提出花卉市场分布不均匀，缺乏整体的规划，消费者在购买花卉产品时多在特殊节日，花卉市场需要拓展销售渠道，以避免营销市场分布不均匀的状态。

3. 花卉营销策略还在继续的探索中

在国内，花卉市场目前还处于发展期，各个花卉企业对花卉营销模式还在探索中，现在基本分为2大类，第一，供应给批发商，不直接零售，是比较传统的花卉营销模式，第二，供应给客户，拥有自己的品牌。杨月兵，温作民(2014)向国家有关机构发出鼓励花卉经营商创立自主品牌，在提高优质花卉的基础上以服务制胜，形成符合我国花卉发展的自由市场。定期开展大型花卉售卖活动，实现我国花卉销售的特色经营，建立成熟的花卉市场的呼声。钱洋(2013)提出传统的花卉营销模式加重了物流的负担，花卉连锁经营可以减少中间环节，提高企业利益，有助于我国花卉行业的发展。赵梁军(2005)主张花卉零售业分会要努力协调各种零售业态之间的关系，从提高花卉零售业的组织化程度入手，通过各种方式吸引更多的会员，重点搞好对会员的服务，通过建立有组织的会员网络来提高花卉零售业的整体水平。

以上几位的观点反应出了先下花卉行业存在的问题，我国各种各样的气候适宜种植多种多样的花卉，但是现在花卉企业的营销观念还停留在只批发的阶段，

经过的渠道多，顾客买花受到地域的约束，企业想要发展，必须找到问题，研究适用于企业的零售或批发方式，进行渠道的组合，给予顾客更好的购买体验，让顾客能够在想买花卉产品的时候，哪里都能买到。

（三）国内花卉市场环境分析

表 1 SWOT 分析表

优势分析 (Strength)	劣势分析 (Weakness)
国家相关政策的支持	没有规模化高技术的种植，以致于只能低产出
有很大的花卉产品消费市场	运输渠道多，花卉产品途中损失比较多
具有比较大的种植面积	中间商多，花卉企业受益少
自古以来消费者对花卉产品的热爱	消费者在想要消费花卉产品的时候，接触不到花卉产品
	消费者在想要消费花卉产品的时候，接触不到花卉产品
机会分析 (Opportunity)	威胁分析 (Threat)
消费者在追求物质之余追求精神上的愉悦	花卉企业若想转变营销策略，面临资金问题
消费者不仅想要种活，更想种好，对花卉知识的渴望	花卉产品的质量不能直接体现，可能跟种植者也有关系
电子商务和物流系统逐渐完善	消费者对花卉产品的不了解，包括不同品种对应的不同价格
	传统花卉行业已经根深蒂固，改变只能逐步进行

（四）新型花卉企业渠道营销策略分析

1. 品牌连锁经营

品牌连锁经营是有各花卉企业联手，统一物流统一包装到总部或者物流中心，运送至连锁经营店直接面向消费者。这种形式的优点在于，减少花卉产品在路上的消耗。企业可以减少中间环节，提高利润，也可以利用更多的资金进行连锁花店的宣传，建立品牌的价值。一个比较成功的案例就是美国的1800Flowers.com. INC.

美国的 1800Flowers.com. INC. 是一个上市连锁花卉公司，利用线上线下相结合的经营策略，在 2008 年销售额达到 9 亿美元，毛利 41%。让花卉产品变成

了人们生活的日常用品，使花卉消费变成一种绿色的时尚，变成人们的一种生活习惯。

2. 微商与网店

在互联网的发展下，随之发展还有物流系统，更多特殊的东西可以在网上进行销售，比如生鲜，水果。花卉产品也越来越多出现在网络上，让花卉产品面临更广阔的市场。在包装技术的提升下，一些不容易损坏，小型的花卉产品在网络销售中十分受欢迎，每年在网络上消费的花卉产品也占有很大的比例。网店和微店，不受地域的限制，但是适合在网上消费的品种太少，所以消费者选择的余地比较少。

四、对虹越·园艺家消费者行为调查与分析^①

（一）虹越·园艺家简介

虹越·园艺家是浙江虹越花卉有限公司下的直营店，不仅提供庭院苗木、花卉盆栽、室内绿植、花园饰品、肥料介质、花盆花器等上千个品类数万种中高档园艺用品，对于消费者，还专门开通了园艺技术咨询热线，消费者有任何关于养殖护理花卉问题，都可以向该平台进行咨询。

（二）虹越·园艺家微观环境分析

虹越·园艺家至2016年为止总共有21家直营店，分布在江苏，浙江各地，其中最早的是海宁硖石的金筑园店，我们抽取了3家比较有特色的店面进行了消费者调查，包括问卷和访谈。以下是根据统计调查结果做出的结论。

1. 消费者对虹越·园艺家的综合印象好

我们从员工服务，产品种类，产品质量，内部环境，价格以及整体印象对消费者进行了调查。消费者从这6个方面给予1-10分的评定，满意程度一次递增，10分为非常满意。

分析文件可得，在产品种类，产品质量，内部环境，整体印象，员工服务这5个方面的平均值都在8.7，其中内部环境最高，说明消费者对虹越·园艺家综

^① 项目编号：2014dfx02

项目名称：花卉园艺市场终端客户购买心理和购买行为调查分析

合印象很好，对园艺家的服务以及环境非常满意，觉得园艺家的产品品种比较齐全。

表 2 消费者对园艺家的印象平均分

项目	员工服务	产品种类	产品质量	内部环境	价格	整体印象
均值	8.798	8.748	8.837	9.059	7.609	8.887

2. 平时的顾客主要来自直营店的周边地区

根据调查发现，在金筑园店内，来自长安镇、许村、周王庙、桐乡、海宁其他乡镇消费者的比例只有23.9%，根据观察发展，在工作日时，来虹越园艺家的消费者很少，第一是因为园艺家位置比较偏远，二是因为多数顾客认为来园艺家希望有更多的时间进行选购。在普通双休日没有活动的时候，下午来的消费者远远多于上午的消费者，也是因为花卉消费者内心希望留出一段悠闲的时光进行选购。另外，在节假日有活动的时间段，园艺家会迎来来自全国许多城市的消费者，但是总体来讲，园艺家平时的消费者来自园艺家的周边地区。

（三）虹越·园艺家现有营销渠道分析

1. 虹越以“City Garden”进军商超

2013年开始，虹越花卉与华润万家和华润苏果进行了合作。从13年9月24日以来，在后来的8个多月里陆续有13家虹越园艺家专柜进入华润万家。这个项目的展开，初步实现了花卉产品必需品化，能够更方便地接触消费者，也满足了消费者对花卉产品眼见为实的愿望。超市变成了最好的网点。“City Garden”项目，规模在30-100 m²不等，统一品牌、统一布置、统一配送、专业导购、规范售后，让园艺溶入到消费者的生活，实现花卉产品必需品化。

2. 通过网络营销，规避地域不便

虹越·园艺家，有专门的公众号，虹越园艺家及园丁学院，主要介绍一些植物养护技巧，宣传近期的花卉活动，在花友群中会有专门人士解答有关植物养护的问题。

通过微信公众号可以链接到花彩商城，进行订购产品。虹越·园艺家在2007年开始就在淘宝网上有了店铺，在2009年总部落户淘宝网，2011年虹越园艺家网上独立商城试运营，官网叫做花彩+。在网络上销售的主要包括小型盆

栽，种球，小苗木，花卉周边产品，种子等。

3. 通过虹越·园艺家直营店销售

从2010年开始至今，虹越·园艺家直营店一共开了21家，包括最早的位于海宁长安的金筑园店，最近即将要开幕的台州椒江店。浙江虹越花卉公司已经将虹越·园艺家作为着重的推进项目。直营店中除了普通零售客户还有至尊卡客户，至尊卡客户就等于是虹越下面的批发商。

（四）虹越·园艺家消费者行为分析

1. 消费者购买园艺产品是为了美观和净化空气

根据调查发现，消费者购买花卉产品是为了观赏、美化环境，净化空气和喜爱。说明人们选择购买园艺产品越来越注重植物的延伸作用。人们意识到了植物对环境的重要性，绿叶植物吸收二氧化碳，释放氧气，净化空气，防辐射，吸收甲醛等有害气体，植物更是在在无形中提高了人们的生活品质。像养动物一样，许多人把植物当成了自己最好的伙伴。考虑到植物对环境的作用，更多的消费者偏向植物提高生活质量的功能。

在调查中显示，消费者购买花卉产品的原因在于绿色健康，美化环境，怡情养性。15.6%的消费者把种植花卉产品当成了一种业余爱好，更有一些消费者将种植花卉当成了一种精神寄托。也有少数的消费者认为花卉产品能够释放压力或者利用花卉产品来送礼。

表 3 消费者花卉购买目的比例表

消费者花卉购买目的	N	频率
净化空气	141	20.7%
节日纪念日	22	3.2%
提神醒脑	20	2.9%
喜爱	200	29.3%
观赏、美化环境	288	42.2%
驱蚊驱虫	11	1.6%
总计	682	100.0%

表 4 消费者花卉购买原因比例表

原因	频数	频率
----	----	----

绿色健康	212	21.9%
教育小孩	25	2.6%
怡情养性	185	19.1%
美化环境	266	27.5%
业余爱好	151	15.6%
馈赠礼品	32	3.3%
释放压力	54	5.6%
精神寄托	30	3.1%
其他	13	1.3%
总计	968	100.0%

2. 多肉、盆栽和观花类产品更受消费者欢迎

根据调查显示，多肉类和观花类更加受到消费者青睐，消费者喜欢的园艺产品形式多种多样，但是最受消费者青睐的属观花类植物与多肉植物，特别在西溪店，多肉植物受到了大多数消费者的追捧，根据消费者访谈发现在杭州的许多消费者因为居住空间所限，大型花卉产品占的地方比较大，不方便，但是多肉体积小，所占空间小，所以更加得到他们的青睐，另外，许多年轻的消费者也表示，多肉更加容易养活，所以最喜欢买多肉产品。

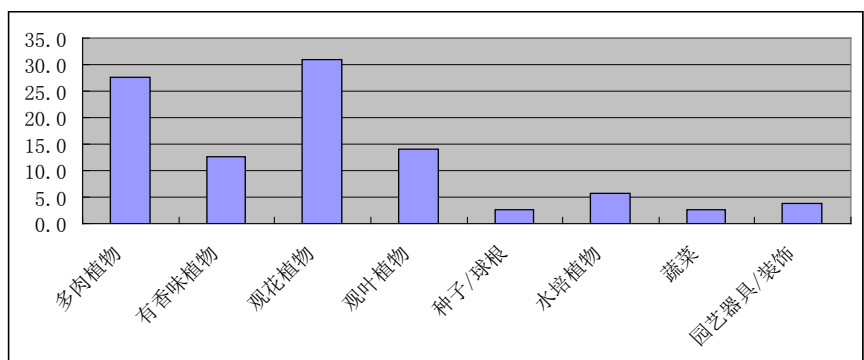


图1 消费者最喜欢的园艺产品类型

调查问卷显示，盆栽远远超过其他花卉产品形式受到消费者喜爱，有超过60%的被调查消费者选择最喜欢的产品形式是盆栽，其中超过20%的消费者最喜欢的是创意组合小盆栽。根据访谈法了解，盆栽在消费者心中大受欢迎也是因为其占地面积小的特点。但是也有一些消费者表示，不拘泥于园艺产品形式，影响他们选择的是“眼缘”。

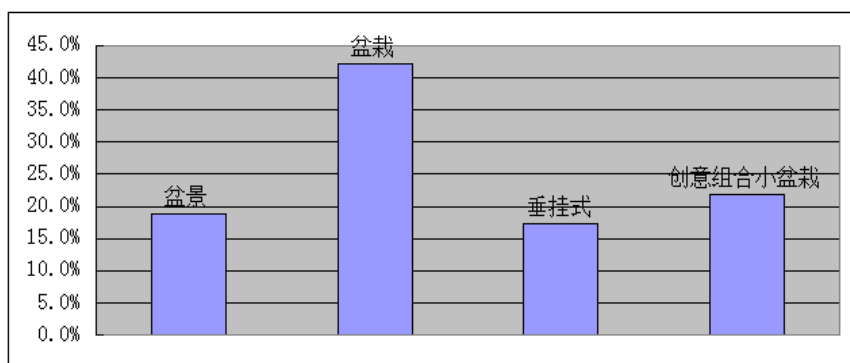


图 2 消费者喜欢的产品形式

根据调查显示，陶瓷盆最受消费者欢迎，有 63.8%的消费者更加喜欢的是陶瓷材料的盆，13.5%的消费者喜欢选择塑料盆。盆的选择与产品形式相关，喜爱种多肉植物和盆景的消费者选择陶瓷盆的居多，是因为陶瓷具有透气性好的特点。根据访谈法得知，选择塑料盆的消费者认为塑料盆具有容易搬运，质量轻等特点，更适合放在阳台。

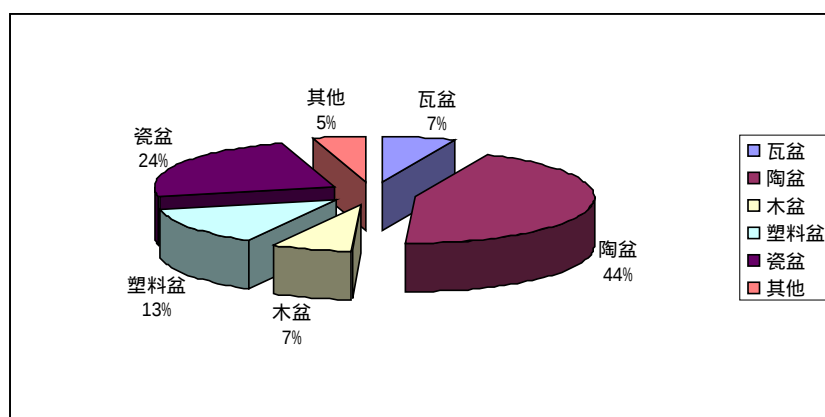


图 3 消费者喜欢选择什么材质的盆

3. 超过一半的消费者无固定购买季节

根据调查发现，有超过 50%的消费者对于花卉产品无固定购买季节，超过 30%的消费者会选择在春秋两季进行购买。但是在夏天和冬天购买园艺产品的消费者却很少。从访谈中了解，消费者会选择在春秋购买花卉产品主要是因为春秋两季更加有利于花卉产品的生长，而在夏冬两季，许多花卉会进入休眠期，造成对花卉养护的困难。

4. 消费者的潜在购买力有待开发

对于消费者的购买力调查，其中有 62.7%消费者购买力为 100 元以下每个月，

平均每月对花卉产品的消费在 100-200 元的消费者接近 20%，每月在 200 元以上的消费者有 17.9%。消费者对花卉产品潜在购买力有待开发。

表 4 每月花卉开支与问卷发放地点交叉表

	调查问卷发放地点	西溪	硖石	金筑园	外面	总计
平均每个月的大致开支	100 元以下	13.4%	14.9%	16.7%	17.7%	62.7%
	100-200 元	5.7%	7.5%	5.0%	1.2%	19.4%
	200 元以上	6.0%	2.5%	3.5%	6.0%	17.9%
合计		25.1%	24.9%	25.1%	24.9%	100%

5. 消费者更倾向实体店购买

针对消费者购买渠道，调查显示有 63.7%的消费者选择在花鸟市场进行购买，17.4%的消费者选择是超市专柜购买。只有 9.7%的消费者更愿意进行网购，从此开来，消费者更愿意在实体店购买。经过访谈发现，花卉产品对眼见为实的要求比较高，很多人表示曾经有过不愉快的网购经历，所以更愿意到实体店来看一看。

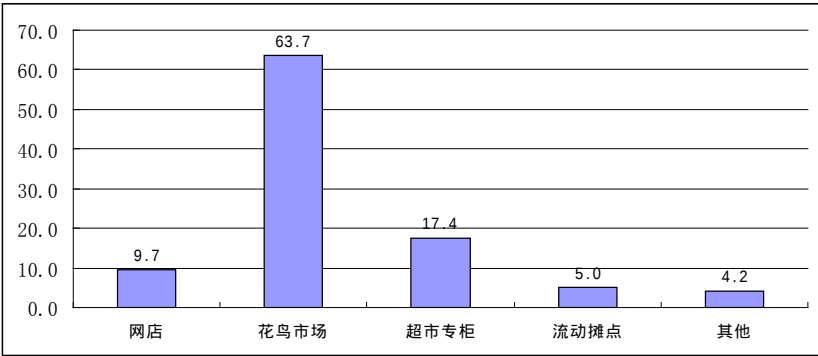


图 4 消费者购买园艺产品的渠道

五、对虹越·园艺家全渠道营销策略提出相关建议

（一）花卉产品划分，进行全渠道营销

虹越·园艺家现在的营销渠道主要分为 2 大块，第一线上营销，微信，互联网营销，第二线下直营店营销。因为物流的限制因素，对于一些花卉产品不适合进行统一包装运送，所以建议，将产品重组，分成适宜运输产品与不适宜运输产品，分类后在进行渠道的重组。比如花卉的周边产品，如肥料，可以侧重于网络营销随时方便选购，也可以再官网上放出一些线下直营店中的花卉图片，以及在

哪里的直营店可以买到，甚至可以现在官网上进行订购，之后可以在最近的直营店根据订单取货。

（二）成立社区小花店，订购大型的花卉产品

现在虹越·园艺家已经有加盟的形式出现了，虽然花卉品种比价齐全，但是都是比较大型的加盟店，这样做可能成本比较大，而且短期内得不到收益，投资风险高。建议可以以小店面的形式进行加盟，或者直接与小型的花店进行合作，有一个专门的虹越园艺家专区，作为品牌和质量的区别，这样第一可以提高知名度，第二可以利用小花店，发放一些产品图册，在花店中进行订购，去最近的大型园艺家直营店取货，或者在第二天配货的时候直接带来给消费者，这样方便消费者随时随地都能买到花卉产品。

（三）各渠道营销策略侧重点要区别开

虹越花卉的网络营销该以当季植物，自培植物和产品为主，能够争取更加优惠的价格，以扩大宣传。而线下的直营店，应当以进口，珍贵的植物及产品为主，在线上线下都进行宣传这类产品，但是只有在直营店才可以购买。这样做的原因是，第一花卉产品更讲究眼见为实，没有完全相同的2朵花，也没有完全相同的2株植物，特别是花的颜色相差很小，但是不一样，照片是拍不出差别的，一些木本植物，因为树枝的造型不同，价格也相差很大，所以更讲究眼见为实。第二，有些植物是相当脆弱的，不说路途的颠簸，可能因为温度，湿度，花卉就会受到致命的伤害。我国的物流就算贴上易碎品的标志也经常碎，除非有专门的花卉物流，不然与普通物流合作肯定要承受很大的损失。

（四）建设花卉产业的专用物流体系

在我国云南省实行了花卉绿色通道却不能有效降低花卉产品运输成本。针对花卉产品运输特点，应该对于花卉产品建立专业的花卉物流体系，用来克服花卉产品本身的特殊性的影响。能够实现花卉产品的少损坏运输，建立有机高效的花卉产品物流网络。

（五）尝试品牌连锁经营

现在的花卉企业已经有意识的打造自己的花卉品牌，有主要零售的花卉产品，现在的消费者在花卉产品上，对于品牌的意识很弱，但是慢慢的发展下去，

用优质的服务与强硬的质量，消费者会慢慢体会到品牌的概念，有了品牌概念，或许就可以尝试品牌连锁经营，就类似于化妆品，出现在各大商场一样，也可以加入花卉产品的现有商场或者与其他花卉品牌进行连锁经营。

（六）加强电子商务、花卉实体经济和移动互联网的融合

根据问卷调查显示有23.3%的人有参加过虹越园艺家举行的各种花卉活动，有76.7%的人是没有参加过任何虹越园艺家活动。根据对企业的调查了解，虹越园艺家的微信公众号关注人数众多，有数个大型的花友群，在微博中的粉丝量也很庞大，利用线上带动线下，加强电子商务、花卉实体经济和移动互联网的融合，则能为企业带来更多的利益。

（七）设计消费者喜欢的活动

通过访谈消费者发现，参加过虹越园艺家活动的消费者非常喜欢花卉DIY活动，在活动中会有老师指导，将各种花卉产品通过机器的想象进行组合。举行更多的有创意的活动，或者在花友群里征集消费者喜爱的花卉活动，甚至可以安排消费者与公司人员一起去其他国家进行园艺考察，让更多的消费者能够对园艺感兴趣，设计更多消费者喜爱的活动。

六、结束语

基于对浙江虹越园艺家的实地调查，对虹越园艺家全渠道营销策略的研究，我发现，直接面对终端消费者能使花卉企业获得更大的利益。而在企业直接面对消费者的时候，企业将面临的是如何制定更有效的营销策略这一困难，在未来如果有更健全的花卉物流绿色通道的建立，将实现花卉产品便利品化，让花卉产品成为消费者生活中的一部分，从现在的行业形势来看，部分花卉企业已经在积极向国外花卉企业学习，不仅在技术上革新，更利用了许多适合自身企业的营销策略，但是部分企业仍然固步自封，可能需要更多的契机，我想未来的花卉业在国家政策的支持下会发展的更加好，花卉消费者也会慢慢的有品牌的概念，花卉产品也越来越便利品化。

参考文献

- [1]荣晓华:《消费者行为学》,东北大学出版社,2011年7月,P48-191
- [2]吴健安:《市场营销学》,高等教育出版社,2000年7月,P65-81
- [3]“品牌营销”,MBA智库:<http://wiki.mbalib.com>
- [4]张娜娜,赵兰勇,谢婷婷:中国花卉业发展动态研究,《农学学报》2014年第8期,P48-52
- [5]王冲:“花卉零售业网店发展情况研究”《山西科技》2015年3期,25-27
- [6]李飞:“全渠道零售的含义、成因及对策——再论迎接中国多渠道零售革命风暴”《北京工商大学学报:社会科学版》2013年第28期,P1-11
- [7]王爱芬:“浅析中国园艺花卉发展趋势”《太原城市职业技术学院学报》2013年第9期,P162-163
- [8]杨月兵,温作民:“从花卉市场分析我国花卉林产品产业发展困境及解决对策——基于与花卉发达国家的对比”《安徽农业科学》2014年第19期,P6416-6418.
- [9]王娜,李海军,张晓莹:“国内外花卉产业核心竞争力的对比分析”《北方园艺》2014年第17期,P185-190
- [10]钱洋:“花卉连锁经营模式的催生花卉连锁经营模式”《北京农业》2013年第17期
- [11]赵梁军:“蓬勃发展的中国花卉零售业”《中国花卉园艺》2005年第05期,P29-31
- [12]刘文雅,倪红思:“云南花卉产业化利益机制的国际对比研究”《企业研究》2014年P14
- [13]庄贵军:“基于渠道组织形式的渠道治理策略选择:渠道治理的一个新视角”《南开管理评论》2012年第15期,P72-84
- [14]赵晓飞,李崇光:“农产品流通渠道变革:演进规律、动力机制与发展趋势”《管理世界》2012年第3期,P81-95
- [15]刘煜,汤定娜,刘遗志:“零售企业实现全渠道战略的路径图”《商业时代》2015年第三期,P20-23
- [16]吕玉明,吕庆华:“消费者视角的网络零售地域影响因素研究综述”《外国经

济与管理》2013 年第 8 期, P63-70

[17]蒋四敏:“探讨花卉企业品牌营销”《商业文化月刊》2011 年, P1

[18] 齐永智,张梦霞:“SOLOMO 消费驱动下零售企业渠道演化选择:全渠道零售”
《经济与管理研究》2015 年第 07 期:P137-144

[19]鲁平, 郭彩霞, 游宏凯:“国内外花卉苗木营销模式浅析”《花木盆景: 花卉园艺》2009 年第 11 期, P46-49

[20]Pemberton Robert W,Liu Hong:”Marketing time predicts naturalization of horticultural plants”《Ecology》, 2009,P901

[21]Tjalling Dijkstra,Matthew Meulenberg,Aad van Tilburg: “Applying marketing channel theory to food marketing in developing countries: Vertical disintegration model for horticultural marketing channels in kenya”,《Agribusiness》, 2001,P172

[22]Rajkumar Venkatesan,Paul Farris,Leandro A. Guissoni,Marcos Fava Neves: “Consumer Brand Marketing through Full- and Self-Service Channels in an Emerging Economy”《Journal of Retailing》2015 年, P914

附件：

虹越园艺家消费者调查问卷

亲爱的顾客：

您好！我们是虹越园艺家的实习生，想了解一下您对园艺家产品的需求，以便为您提供更好的服务。我们会对您的回答予以保密，请在您的选择项上打勾即可，多谢您的参与和配合，谢谢！

1. 请问您喜欢什么样的园艺产品？
- A. 多肉植物 B. 有香味植物 C. 观花植物 D. 观叶植物 E. 种子/球根
- F. 水培植物 G. 蔬菜 H. 园艺器具/装饰

2. 请对您的园艺知识进行评价，10分为很了解，1分为不了解，请在选择处打钩

	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
您是否了解花卉行业？	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
您是否会自己养花？	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
您对花卉品种知道多少？	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

3. 您购买园艺产品的主要目的是什么？[可以多选]
- A. 净化空气 B. 节日纪念日 C. 提神醒脑 D. 喜爱 E. 观赏、美化环境 F. 驱蚊驱虫
4. 您在平均每个月花在花卉消费方面的开支大致为多少？
- A. 100元以下 B. 100-200元 C. 201-500元 D. 501-1000元 E. 1000元以上
5. 您通常在哪个季节购买园艺产品？（可多选）
- A. 春 B. 夏 C. 秋 D. 冬 E. 无固定买花的季节
6. 您喜欢什么样的园艺产品形式？[可以多选]
- A. 盆景 B. 盆栽 C. 垂挂式 D. 创意组合小盆栽
7. 您购买家庭园艺产品的原因是什么？[可以多选]
- A. 绿色健康 B. 教育小孩 C. 怡情养性 D. 美化环境 E. 业余爱好
- F. 馈赠礼品 G. 释放压力 H. 精神寄托 I. 其他
8. 您更倾向通过哪种渠道购买家庭园艺产品？
- A. 网店 B. 花鸟市场 C. 超市专柜 D. 流动摊点 E. 其他

9. 若您更倾向在网上购买家庭园艺产品，主要原因是？[可以多选]
A. 购买方便 B. 送货上门 C. 品种齐全 D. 价格适中 E. 其他
10. 若您更倾向在实体店购买家庭园艺产品，主要原因是什么？[可以多选]
A. 眼见为实 B. 品种齐全 C. 设计独特 D. 购物的乐趣 E. 可与店员直接交流
F. 商品不易损坏 G. 支付有保障 H. 售后服务有保证 I. 其他
11. 您一般选择什么质地的花盆？
A. 瓦盆 B. 陶盆 C. 木盆 D. 塑料盆 E. 瓷盆 F. 其他
12. 您觉得在虹越园艺家中是否需要导购？
A. 需要 B. 不需要 C. 没有特别的需求
13. 您对于园艺家直营店怎么看？
A. 买花更加的方便了 B. 能更好的掌握花卉信息 C. 无所谓
D. 直营店更加专业 E. 其他
14. 您从哪里知道虹越园艺家这个品牌的？
A. 网上 B. 朋友介绍 C. 虹越的宣传活动 D. 其他虹越园艺家的直营店
15. 您参加过园艺家的任何活动吗？
A. 有 B. 没有
16. 请您对园艺家进行评分，10 分为非常满意，1 分为非常不满意，请在选择处打钩

	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
您对园艺家的员工服务是否满意	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
您对园艺家的产品种类是否满意？	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
您对园艺家的产品质量是否满意？	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
您对园艺家的内部环境是否满意？	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
您对园艺家的价格是否满意？	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
您对园艺家的整体印象如何评定？	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

17. 您更喜欢/想参加园艺家的哪些活动？
1. 性别？ A. 男 B. 女
2. 年龄？
A. 18-24 岁 B. 25-34 岁 C. 35-44 岁 D. 45-55 岁 E. 55 岁以上
3. 职业？
A. 企业职工 B. 商人 C. 医生教师 D. 科技人员 E. 公务员 F. 个体经商 G.

其他

4. 您的家庭年收入在以下哪个范围？

A. 10 万元以下 B. 10-20 万元 C. 20-30 万元 D. 30-50 万元 E. 50 万元以上

5. 您来自哪里？

A. 海宁市区 B. 长安镇 C. 许村 D. 周王庙 E. 桐乡 F. 海宁其他乡镇
G. 临平 H. 下沙 I. 杭州其他城区 J. 浙江其他地区 K. 江苏 L. 其他

再次感谢您的配合！

导师评语：

该文通过对浙江嘉兴花卉企业虹越·园艺家现有渠道的调查研究和市场环境分析基础上，讨论了全渠道零售是否适应现在花卉行业的发展和应该怎样进行渠道的整合改善问题，并提出相关的全渠道营销策略建议。

该生在整个毕业论文的环节中认真负责，选题具有现实意义，前期准备充分，并相关课题的研究基础。调查较深入，并得出了有建设意义的结论，能综合运用所学知识分析论述，论点较新颖，论据有说服力。行文比较流畅，结构合理。

浙江虹越花卉招聘渠道选择研究

12 人力 1 何诗雨 指导教师：张春霞

摘要：进入二十一世纪，中国经济发展迅速，企业之间的竞争也越来越明显，现代企业的竞争主要是人才的竞争。“ 职得其才，才适其用 ”，这是成功招聘的写照。在企业的招聘工作中，招聘渠道的选择直接决定招聘的有效性。近几年来，浙江虹越花卉股份有限公司发展迅速，对人才的需求也越来越大。本文将虹越花卉为例，通过比较其不同招聘渠道下的招聘效果，对企业招聘渠道中存在的问题做一个系统分析，并提出相关解决对策，希望能够增加今后企业招聘工作的效率。

关键词：人才竞争；招聘渠道；招聘效果

A research on recruitment channel selection in Zhejiang Hongyue Flower Company

Abstract: Entered in twenty-first Century, China's economy has developed rapidly. The competition between enterprises is becoming more and more obvious. The competition of modern enterprises is mainly the competition of talents. "Job-Person Fit" tells how a successful recruitment does. In the recruitment of enterprises, the choice of recruitment channels directly determines the effectiveness of recruitment. In recent years, Zhejiang Hongyue Flower Company has developed rapidly, and its demand for talents is also growing. This paper takes Hongyue as an example, compares the different effects of different recruitment channels, and analyzes the problems systematically. In this base, it gives some resolutions and hopes to improve the recruiting effects for the company.

Keywords : talent competition; recruitment channel; recruitment effect

一、引言

近几年来浙江虹越花卉股份有限公司发展迅速，规模不断扩大，现已成为中国花卉行业的领军企业，公司各部门对人才的需求都很大，员工已于 10 年初的七八十名发展为现在的三百多名，员工人数正以极快的速度不断增加。公司的招聘不仅面向本国员工，同时虹越也向更多的外国友人抛出橄榄枝，现已有多名外籍员工加入，为公司注入不一样的新鲜血液。

企业现在正处于极速发展和转型阶段，如何快速高效地开展招聘工作，如何选择适合企业发展的招聘渠道，如何让招聘渠道更好助力企业发展成为值得思考的问题。随着互联网的发展，网络日益普及，现在有越来越多的企业和求职者不拘泥于传统的招聘方式，而是依靠“网络”这一途径实现双向沟通。有效的招聘渠道能够节约招聘成本，为企业招到优秀的员工，高质量的员工能够促进企业发展，为企业带来强大的经济效应，所以，在虹越花卉快速发展，对人才高度渴求的当下阶段，研究虹越花卉的招聘渠道很有意义。

为了撰写本篇论文，我采用访谈法的方式对虹越花卉人力资源部招聘主管进行采访，并收集了相关资料，通过数据分析法，将调查结果直观地展现出来。我希望能够通过这次的研究加深自己对招聘工作的理解，将课本知识融于实践操作中，在实践操作中加深对课本知识的学习，学会思考与运用，提高自己发现问题、解决问题的能力。

二、虹越花卉人力资源配置现状及其招聘需求

（一）公司简介

浙江虹越花卉股份有限公司成立于 2000 年 8 月 29 日，是一家集花卉种苗、草坪草种、球根花卉、园林苗木、花园植物、绿植盆栽、园艺资材产品引进、研发、生产推广为一体的，渠道销售和终端大卖场相结合的综合性园艺企业。

虹越花卉以“创新园艺空间 分享花园生活”为新的发展战略，努力实现让植物以相伴目的走入寻常百姓家的使命。

虹越花卉总部设在浙江海宁，目前旗下拥有 8 家全资子公司，3 家合资公司及广州、南京、昆明、日本等多个办事处。拥有几十个中大型的苗圃和园艺场，更有分布于全国各地的合作园艺场近百家；有直营花园中心门店 9 家分布在以长三角为核心的江浙沪地区；经营的商品种类已达 5000 多种，其中植物类产品有 1000 多种近 4000 个品种。公司已于 2013 年完成股改，并在新三板挂牌，拥有宽广的发展前景。

公司的组织结构如下：

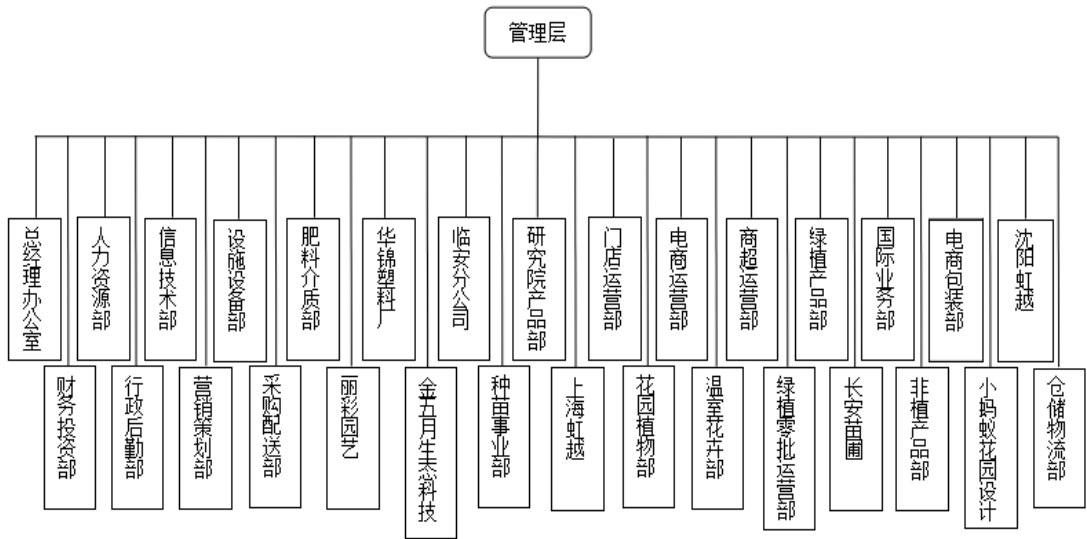


图 2-1 浙江虹越花卉股份有限公司组织结构图

如上图所示，虹越花卉规模较大，管理层下设多个部门，其中管理层中有一名集团总经理，下设四名副总经理分管不同部门，部门员工各司其职，互相配合。随着企业不断发展壮大，除了像总经理办公室、行政后勤部、人力资源部、信息技术部等传统部门，根据发展需要公司也涌现出了不少新部门，例如花园植物部、非植产品部、商超运营部等。新部门中有部分已经发展较成熟，现在处于扩张阶段，对人才的需求很大，所以这也为人力资源部的招聘工作增加了难度。

（二）公司人力资源配置现状分析

1. 员工学历、年龄、司龄及国籍分布

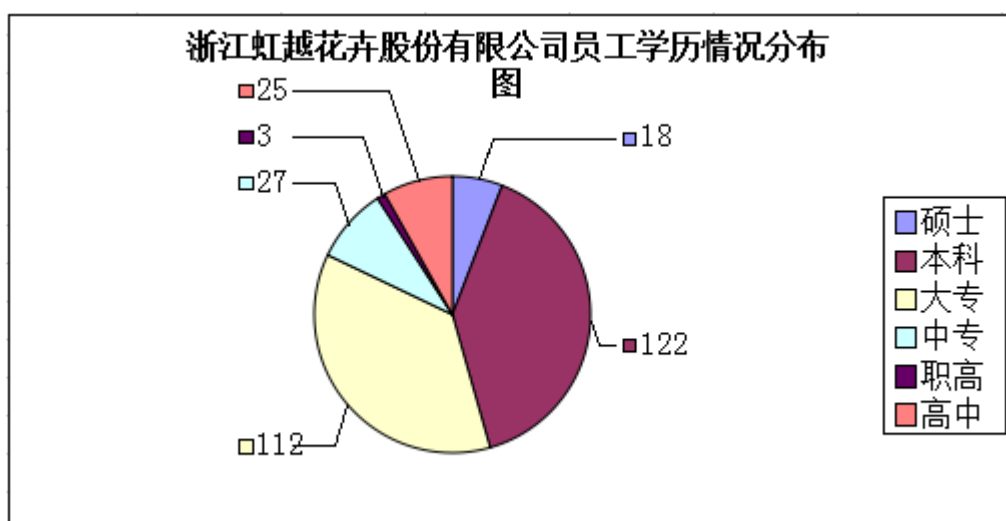


图 2-2 浙江虹越花卉股份有限公司员工学历情况分布图

十多年来,公司培养了一支既热爱园艺事业,又充满活力的高素质员工队伍,其中专科以上学历员工占总人数的 82%,硕士及以上学历占 6%,这使虹越具备了在产品开发及商业经营上都有较强的消化吸收能力和自主创新能力。

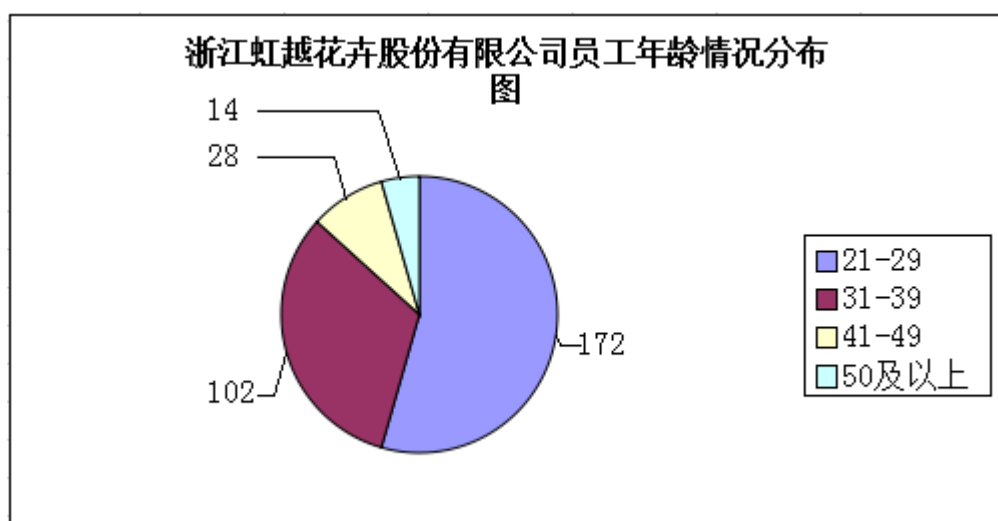


图 2-3 浙江虹越花卉股份有限公司员工年龄情况分布图

从员工的年龄情况来看,公司 85%以上的员工都在 21-39 岁这一区间内,这一年龄段的员工充满活力、热情、创造力,他们用自己的青春妆点虹越,实现自己的人生价值。但是不可避免的情况就是,这一年龄段的员工由于想法较多,希望尝试不一样的工作,而且有时间和精力去开辟另外的事业道路,所以离职率也

比较高。

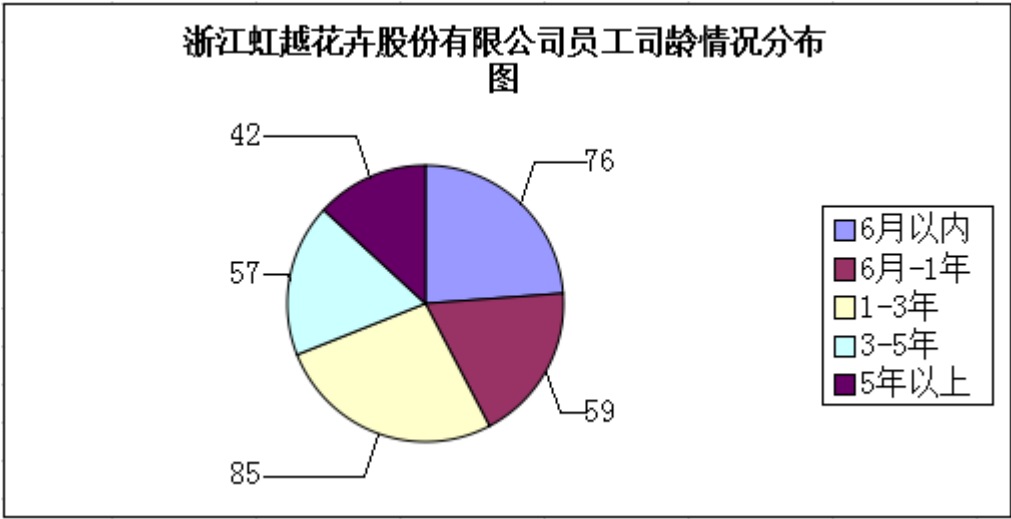


图 2-4 浙江虹越花卉股份有限公司员工司龄情况分布图

通过上图的数据分布，我们可以看出大约有 60%的员工在虹越就职时间在一年以上，有将近 40%的员工在一年以下。一年以下的员工中包括许多的实习生，自 10 年以来，虹越和许多高校合作，为大学生提供了许多实习岗位。

近两年来，虹越花卉在员工招聘方面更加注重多元化，现已有两名外籍员工加入，他们分别就职于小蚂蚁花园设计部和门店运营部。外籍员工的加入为公司注入了新血液，这是虹越花卉进一步走向国际化的良好见证。

表 2-1 浙江虹越花卉股份有限公司国籍情况一览表

国家	人数
中国	317
日本	1
刚果（布）	1

2. 员工离职情况

从员工年龄及司龄情况可以看出企业员工就职时间普遍偏短，离职率高。有关公司员工离职情况如下表所示：

表 2-2 浙江虹越花卉股份有限公司员工离职情况一览表

时间	离职人数	时间	离职人数
2013 年 11 月	7	2015 年 1 月	3
2013 年 12 月	6	2015 年 2 月	12
2014 年 1 月	9	2015 年 3 月	21
2014 年 2 月	11	2015 年 4 月	5
2014 年 3 月	10	2015 年 5 月	12
2014 年 4 月	29	2015 年 6 月	10
2014 年 5 月	11	2015 年 7 月	6
2014 年 6 月	7	2015 年 8 月	5
2014 年 7 月	7	2015 年 9 月	3
2014 年 8 月	9	2015 年 10 月	6
2014 年 9 月	5	2015 年 11 月	10
2014 年 10 月	7	2015 年 12 月	5
2014 年 11 月	9	2016 年 1 月	6
总计	231	月均离职人数	9

通过上表我们可以看到自 2013 年 11 月到 2016 年 1 月，虹越花卉的员工离职人数较多，离职员工有 200 多名，平均每月离职人数更是将近 10 人。进一步分析，可以发现每年的 2-4 月，是员工的离职高峰期，14 年 4 月和 15 年 3 月更是分别达到了 29 和 21 人，降低员工离职率，提升企业凝聚力成为迫在眉睫的问题。

（三）公司招聘需求分析

通过上一部分对虹越花卉员工学历、年龄、司龄、国籍分布以及离职率的分析，我们可以了解到在下阶段，公司需要从以下几个方面加强员工的招聘：扩大招聘，注入新力量、增强职能，步入国际化、稳定员工，降低离职率。另外，公司在选择招聘渠道时，应该从以下几个方面考虑招聘渠道选择问题：招聘渠道的类型——虹越现阶段的规模正在不断扩大，公司现有的招聘渠道有哪些？是否需要加入一些新的招聘渠道以提高效率？针对员工类型的不同，特别是针对招聘外籍员工，应该运用怎样的招聘渠道？各个招聘渠道的优缺点——不同的招聘渠道适合招聘的员工是不同的，恰当分析各招聘渠道的优缺点有利于企业正确把握员工招聘的方向，以最便捷最适合的途径招到满意的员工。各招聘渠道的成本投入——分析上一部分可以看出，虹越员工离职率很高，离职率高无疑增加了企业的

招聘成本。那么，在招聘成本有限的基础上，企业应该如何考虑以及把控招聘渠道的选择，合理控制成本，这也是企业在招聘过程中需要深刻考虑的问题。

三、虹越现有招聘渠道的选择及其效果分析

本次调查，我主要采用访谈法和数据分析法。访谈法能由任职者亲口讲出工作内容，具体而准确，另外一方面也能够简单迅速地收集多方面的工作分析资料。数据分析法是通过分析，用数据以对某一事件或现象有一个直观的总结。通过这两种方法的结合，我对虹越花卉采用的招聘渠道有了一定的了解，下面我将调查结果进行具体的阐述。

（一）虹越现有招聘渠道调查

调查结果显示，虹越现阶段主要采用的招聘渠道有以下几种：

1. 现场招聘

现场招聘是一种企业和人才通过第三方提供的场地，进行直接面对面对话，现场完成招聘面试的一种方式。招聘工作负责人会定期在网络上搜集本地及周边地区招聘会的相关信息，选择适合本企业参加的招聘会，提前报名，交纳展位费，开展招聘工作。

2. 校园招聘

校园招聘是指通过企业到学校张贴海报，进行宣讲会，吸引即将毕业的学生前来应聘。虹越会定期参加各大高校的招聘会，并在前几年探索出了“订单班^①”的人才吸纳方式。订单班是校企合作联合培养适应社会需要和企业需求的具有扎实专业知识技能和较高职业素养的应用技术型人才的培养模式，是校企合作共赢的纽带和结晶，是应用技术型人才培养的关键环节。现在虹越已经与浙江农林大学、杭州职业技术学院等多家高校建立了合作关系，开设园林园艺等相关专业的订单班，订单班同学学成后如果表现优秀，可直接获得前往虹越花卉工作的机会。校企合作是公司 and 后备人才建立双向良好沟通的极佳方式，现在虹越不仅针对员

^① 转引自：徐长君、常贺、刘维才、张国发、李怀校：“校企合作订单班的管理体系探索”，《价值工程》，2015年03期。

工专业的限制开设了订单班，为了公司以后发展的需要，公司开始着手培养更多的管理型人才，让储备的员工“懂园艺，会管理”是虹越对人才的终极目标。相信在人力资源部的引导下，通过全体虹越人的努力，公司以后能收获更多人才。

3. 网络招聘

随着互联网的发展，网络招聘的方式越来越受应聘者的关注和喜爱。除了在招聘网站上发布职位需求信息外，14年下半年，人力资源部也开始着手通过“微信”这个新型的网络平台发布招聘信息以吸引求职者，现在该平台还处于试验阶段，普及度并不是非常广，若想发展成熟还需一定的努力。这是人力资源部招聘员工进一步网络化、现代化的转折点。

表 3-1 浙江虹越花卉股份有限公司网络招聘途径一览表

序号	招聘网站
1	前程无忧
2	智联招聘
3	中华英才网
4	嘉兴人才网
5	浙江人才网
6	海宁人才网
7	海宁门户网
8	58 同城
9	微信公众号：虹越花卉人力资源部

4. 员工推荐

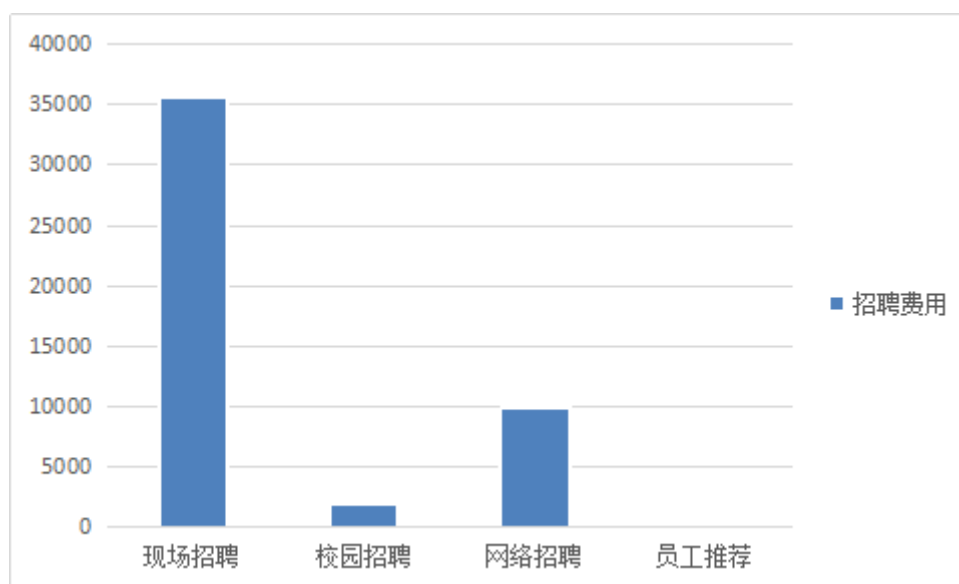
员工推荐是指鼓励现有员工向企业介绍新的工作候选人的一种招聘方法。由于花卉种植经常不定期的需要劳动工人，而员工流动性又很大，所以针对园艺工人这一岗位，通过熟人推荐的方式可以节省成本。基于这种招聘方式成本小、应聘人员素质高、可靠性高的特点，虹越在其招聘工作中常常会使用这一招聘渠道。

（二）招聘渠道效果分析

为了针对虹越花卉招聘渠道效果分析的调查，我主要从以下几方面展开：

1. 招聘成本

表 3-2 2015 年虹越花卉主要招聘渠道招聘成本一览表



观察上表,可以看出 2015 年虹越花卉在现场招聘中投入的成本大概为 35000 元,资金投入量最大,该费用主要包括宣传海报制作费、招聘展位费、差旅费、资料费等;其次是网络招聘,网络招聘的费用主要投入于招聘网站的年费;校园招聘成本不是很高,尤其是员工推荐这一途径,虹越没有奖励措施,所以该项招聘渠道其成本投入为零。

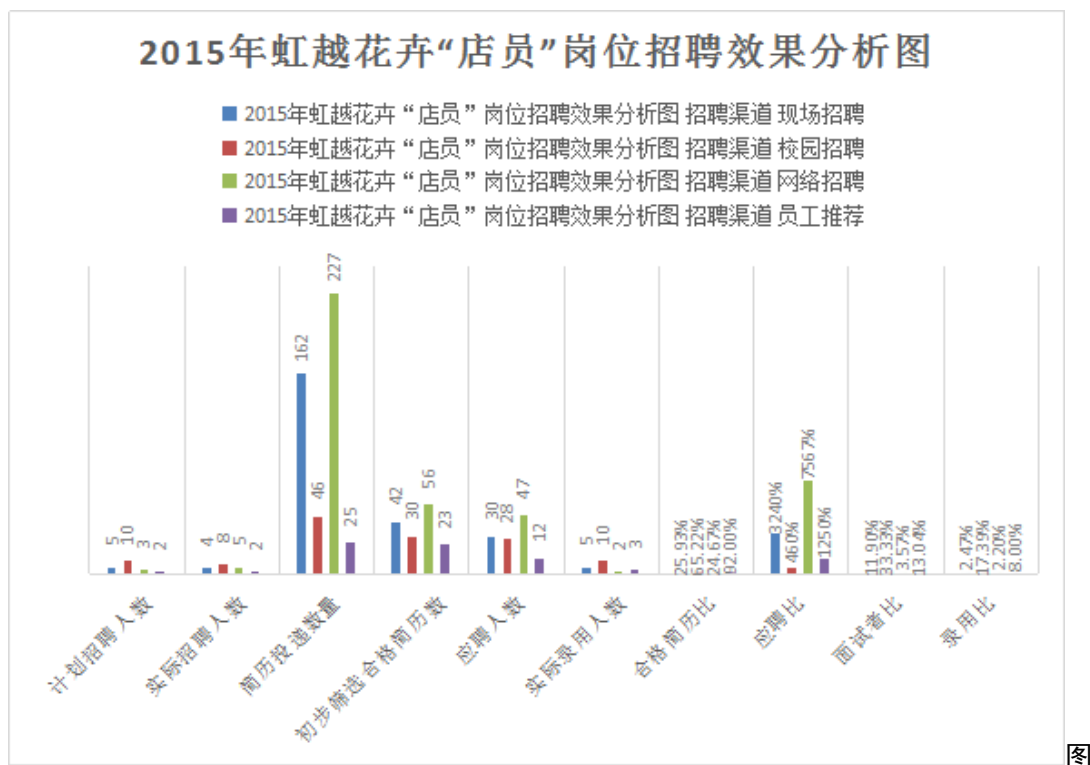
2. 离职率分析

表 3-3 2015 年虹越花卉不同招聘渠道员工离职情况汇总表

2015年不同招聘渠道员工离职情况汇总				
招聘渠道	离职人数	期初员工数	期末员工数	离职率
现场招聘	52	323	323	13.87%
校园招聘	30	323	323	8.50%
网络招聘	27	323	323	7.71%
员工推荐	11	323	323	3.29%

观察上表,可以看出在 2015 年虹越花卉各项招聘渠道中,现场招聘的离职率是最高的,其次是校园招聘和网络招聘。就校园招聘这一渠道来说,虹越和高校有订单班的合作形式,每年都有许多优秀学生可以到公司实习,实习生面临的很大一个困惑是不能深入参与具体的工作内容,很多工作其实都是在打杂,他们觉得无法融入这个集体,工作不能达到自己的理想状态,所以选择离职。而员工招聘是通过公司内部员工推荐人员来公司上班,一般来说都是意愿比较强烈的才会接受推荐,所以这部分员工可靠性高,离职率比较低。

3. 招聘效果分析



图

3-1 2015 年虹越花卉“店员”岗位招聘效果分析图

观察表格我们可以看到，从合格简历比这一维度看，校园招聘和员工推荐这两种渠道是最有效的。从校园招聘来看，一方面，企业参加校园招聘会的时候，会根据岗位需求设定相关专业的限制以收集简历，另一方面，“订单班”的学员都是企业的储备人才，与企业需求匹配度极高。员工推荐是由员工根据岗位推荐合适的人来公司面试，所以简历匹配度也将对较高。而现场招聘和网络招聘两种招聘渠道面对的求职者范围非常广，招聘会上会有许多应聘者抱着试一试的心态投递海量简历，网络则更方便快捷，只要一点鼠标就能投简历，所以这两钟渠道虽然收到的简历数量最多，但是合格简历比却是略逊于之前两种的。

从录用比这一维度看，校园招聘和员工推荐这两者是比较有效的，现场招聘和网络招聘则相对较低。分析其原因，现场招聘和网络招聘，求职者与企业两者并没有在良好沟通的基础上进行互相需求的招聘以及求职，简历匹配度不高，相对应的企业选择员工的余地就很小，往往一大堆简历中最终适合岗位需求的就只有几个，校园招聘和员工推荐相对来说简历匹配度高，适应企业需求，所以录用比较高。

综合以上几个表格的分析，我们可以看出，对于虹越来说，最有效的招聘渠道是校园招聘以及员工推荐。这两者不仅不需要高成本，而且员工离职率较低，稳定性较高。企业可以在日后招聘中充分利用这两种渠道来招聘员工。但是这两种招聘渠道也有其有限性。当企业招聘高级人才的时候，适合的招聘渠道就是猎头，当企业的员工需求量很大的时候，而又不是各大高校的毕业季，所以适合的渠道就是现场招聘。分析优劣，取长补短，虹越所主要采用的这四种招聘渠道各有优劣，在日后工作中应该做到具体岗位具体分析，以最高的效率为企业招聘合适的员工。

四、问题及对策

通过对虹越花卉招聘渠道的分析，我总结出了以下几个问题。下面我就对这些问题进行详细分析：

（一）招聘渠道中存在的问题分析

1. 招聘成本控制不到位

企业在进行人员招聘和选拔时会发生许多相关成本，而在以上各种招聘成本中，录用费用和安置费用需按照规定支付，因此，要有效控制招聘、选拔和离职成本，就要求企业对其招聘和选拔活动进行科学合理的计划与安排，使发生在各项活动上的费用支出在有效性范围内降到最低^①。

分析表 3-2 我们可以看出虹越在现场招聘和网络招聘中投入的成本很高。尤其是现场招聘，成本远超出其他招聘渠道投入总和。现场招聘的费用主要包括宣传海报制作费、招聘展位费、差旅费、资料费等，企业一年下来参加的招聘会有很多场，而招聘会所需要的展位费费用也很高，参加招聘会和交纳展位费是必然，那么如何控制现场招聘的成本就成了企业应该思考的问题。针对员工推荐这一招聘渠道，企业现在投入的成本为零，在该渠道下的招聘效果也有比较明显的成效，那么，为了使招聘达到更好的效果，企业是应该继续零成本的投入还是在该渠道下投入一定的成本？那么如何确定员工推荐的成本就成了企业应该思考的问题。

^①张力楠：“中小企业人力资源招聘成本控制初探”，《统计与管理》，2015 年 05 期。

2. 网络招聘效果欠佳

随着信息时代的快速发展，据 2011 年社会化招聘网站JobVite数据，在使用社会化媒体招聘的公司中，有 80%的使用Linkedle，使用Facebook和Twitter分别是 50%和 45%。在国内的社交网络（SNS/微博）已经成为流行与趋势，分享与交流的特性让社交网络成为新媒体的一员。全球最大的职业社交网站LinkedIn发布的财务报表则显示，其第二季度营业收入比去年同期的 1.21 亿美元增长 89%，达到 2.282 亿美元，超过分析师之前预期的 2.165 亿美元。不难看出，利用社交网络进行社会化招聘已经悄然兴起^①。

随着企业慢慢从传统转向现代化，虹越不拘泥于传统的招聘形式，努力拓展新的招聘渠道，融入现代化大流。人力资源部从 2014 年下半年起开始通过“微信”这一网络平台进行招聘信息的发布以及简历的收集，一年多的时间下来，由于普及度不够高，受众面太少，宣传力度不够，招聘效果并不理想。另一方面，通过传统的招聘网站发布职位信息，经常会出现招聘信息更新不及时、岗位职责描述不到位等问题，招聘者在筛选简历时判断力不够，所以对招聘效果造成一定影响。

3. 岗位与招聘渠道未能有效对应

企业在招聘工作中要做到岗位与职责相对应，员工与岗位相对应，应用到招聘渠道中就是岗位与招聘渠道要有效对应。不同的岗位对应的招聘渠道是不一样的，例如基层员工，一般选择现场招聘、网络招聘；实习生或兼职，一般选择校园招聘、员工推荐；中高级管理人才，一般选择由猎头公司帮助招聘。

虹越在招聘工作中未能有效区分不同岗位对应的招聘渠道，在招聘工作规划时未将招聘渠道这一方面的工作进行有效计划，企业没有与应聘者搭建良好的沟通渠道。这一现象主要表现在两个方面，一是招募一个岗位的员工就运用了很多种的招聘渠道，没有针对性进行选择，虽然对于求职者来说，这样的方式让他们有更多的渠道选择有意向岗位，但是对于企业来说这样会极大增加招聘成本，在过程中盲目消耗人力物力财力；二是对某一岗位运用了不恰当的渠道，没能适当选择招聘和求职双方沟通的媒介，这样的条件下，招聘效果只会适得其反。

^①郝丽、暴丽艳：“WEB2.0 时代组织社会化招聘方式的实践与思考”，《中国人力资源开发》，2013 年 01 期。

4. 未建立有效的招聘效果评估体系

招聘效果主要从招聘周期、招聘成功率、招聘达成率、用人部门满意度、招聘成本五个方面来进行评估。另外，试用期离职率、人才库建立、新员工满意度、入职办理速效性、外部渠道依赖性等方面也是评估招聘效果的有力指标。企业进行招聘效果评估能够了解近阶段企业用人是否恰当，招聘途径是否合适，有利于改进不足，取长补短，提高效率。

针对招聘效果，虹越还未建立有效的评估体系，现阶段，企业对招聘工作评价的一些维度只停留在表面，例如员工面试比、录用比、离职率、员工满意度等，每个月的数据汇总后只是停留在了解程度，而没有结合实际情况进行详尽系统的分析，没有对未来招聘方向有良好的把握，这就会导致在之后的招聘中继续犯类似的错误，无法有效控制招聘的趋势。

（二）相关优化措施

1. 合理控制招聘渠道的成本

虹越在招聘渠道成本控制上建议主要从以下几方面着手：

一是加强人力资源规划，企业应根据其战略目标制定相应的长短期计划，人力资源部在总体战略目标下制定好本部门的长短期计划，短期中每一年度、季度、月度都要做好规划工作。在招聘工作开展前，针对收集的各种招聘会信息要进行分析，选择适合企业的招聘会，招聘海报的制作上，可以采用绿色环保的材料发布职位信息，海报循环利用，节约一定的成本。

二是因地制宜，加强地方性操作。现阶段虹越已在全国多个地区设立了子公司，子公司人员的招聘可以遵循因地制宜的原则，即由子公司负责人直接参与招聘，而不是由总公司人员前往工作地进行招聘，岗位信息由总公司发布，面试由子公司负责，如需第二轮面试的，例如管理人员，则由应聘者自行到总公司参与面试。

三是实施员工引荐奖励制度，针对员工招聘这一渠道的成本投入，目前为止虹越还未针对员工推荐设立奖励制度，所以这一方案是可行的，鼓励企业员工推荐优秀的人才参与公司建设，相信这能极大提高员工的积极性，通过一定量的成

本投入为企业吸纳人才拓宽渠道。

2. 优化网络招聘工作，提高招聘效率

虹越在优化网络招聘工作上主要从以下几方面着手：

一是针对传统招聘渠道，通过上文分析可以发现虹越在传统网站的信息发布上存在招聘信息更新不及时、岗位职责描述不到位等问题，招聘者在筛选简历时判断力不够。为此，招聘工作负责人应该定期更新招聘信息，及时撤销一些过期的岗位消息，主推有需求的岗位。岗位职责应根据岗位说明书上的内容进行描写，岗位说明书的制定要与时俱进，人力资源部门编写好后与用人部门进行核对确保每一岗位的工作职责都描述得清晰，让求职者能一目了然，另外，要充分考评招聘人员的素质，招聘者要提升自己的判断力、决断力、观察力，练就一双火眼金睛，提高效率。

二是针对“微信”这一新兴的招聘渠道，建议企业可以在参加招聘会的时候以“扫一扫有惊喜”的方式吸引求职者关注官方微信号，求职者可以在任何时候第一时间获得企业的招聘信息，因为公众号的力量仅仅靠公司内部员工关注转发是没有效果的，受众面太小，普及度不高，浏览量寥寥无几，简历投递数量更是少之又少，通过以上方法，可以增加关注度，招聘信息的普及度也自然而然提高了。

现在微信这一社交软件越来越普遍，许多年轻人都将微信作为自己主要的沟通工具，通过文章第二部门表 2-3 和表 2-5，我们可以发现公司员工中年龄在 21-39 这一阶段的大概占了总数的 4/5，分析其原因，很重要的一方面就是招聘信息在微信上的推广。许多求职者通过微信这一渠道搜索招聘信息，微信的转发功能也让更多人对公司招聘信息有所了解，从而在一定程度上促进了招聘工作的开展。

3. 因岗择渠，实现岗位与招聘渠道有效对应

虹越开展因岗择渠工作，建议主要分为以下几个步骤：

一是分析岗位，人力资源部将企业内部现有以及将要设立的岗位一一罗列，对每个岗位编制详细的岗位说明书。例如对外籍员工的招聘，应充分考察公司对员工各方面素质的要求，参考在外籍员工招聘方面做得比较好的企业，从而优化

本公司外籍员工的招聘流程，提高效率。

二是分析招聘渠道，人力资源部要了解企业现在正在使用的招聘渠道，明确每种渠道的特点，分析优劣。

三是将岗位和招聘渠道进行整合，经过前两步的分析，人力资源部能够对岗位和招聘渠道有深入的了解，第三阶段只要将不同岗位和它适用的招聘渠道相对应即可，在部门有员工需求的时候就能够根据分析结果，针对不同岗位选择不同的招聘渠道。从短期来看，整理工作虽然繁琐，但是长远看来，能够为招聘工作节约大量的时间成本和资金投入，所以该方案是可行的并且有效的。

表 4-1 虹越花卉部分岗位及其适用招聘渠道一览表

岗位	招聘渠道
人力资源部经理	猎头、内部招聘、员工推荐
总经办主任	猎头、员工推荐
园艺店长	现场招聘、网络招聘
园艺店员	现场招聘、校园招聘
会计	现场招聘、网络招聘、员工推荐
行政专员	现场招聘、网络招聘、校园招聘
销售经理	现场招聘、网络招聘
内勤	现场招聘、网络招聘、员工推荐

4. 建立有效的招聘效果评估体系

在优化招聘效果评估体系上建议主要分为以下几步：

一是招聘效果预估，企业在开展招聘之前应制定计划。根据计划，人力资源部相应地对招聘成本、员工数量做一个系统的估量，并且针对不同岗位选择不同招聘渠道对招聘效果进行预估，即预计此次招聘投入的招聘成本是多少，公司将会新增多少员工等，对招聘效果进行预估有利于招聘者有把握地开展工作，不会导致出现铺张浪费的情况。

二是制定合理有效的考核指标，招聘效果主要从招聘周期、招聘成功率、招聘达成率、用人部门满意度、招聘成本五个方面来进行评估。另外，试用期离职率、人才库建立、新员工满意度、入职办理速效性、外部渠道依赖性等方面也是评估招聘效果的有力指标。虹越应当定期对不同渠道的效果进行评估，

编制相应的评估表格，制定评估指标，评估的指标不能过于简单也切忌过于复杂，能充分展现出企业招聘效果的就是最恰当的评估表。

三是招聘效果总结，每月、每季度、每年汇总数据后应当对数据进行深入的分析，了解各招聘渠道的效果如何，是否符合前期的预估结果，若不符合，分析其原因，找出问题，联系实际及时加以改进，以对未来招聘方向有良好的把握，有效控制招聘的趋势。

五、结束语

招聘工作任重道远，在企业发展转型的重要时期，招聘要注意结合实际，招聘渠道的选择也要适应岗位，适应企业，适应发展，不能乱做一气，也切忌一成不变。现在很多企业都只是片面追求经济增长，为了跟上发展步伐在招聘时只求短期的速度，不求长期的成效，成本投入大，招聘效率低下，在后期也不注重对渠道的优化，忽视招聘渠道在招聘工作中的作用，随后引发一系列问题。浙江虹越花卉股份有限公司虽然在招聘渠道的选择中存在一些问题，但总体上看工作的上升空间很大，招聘者充分认识到了招聘渠道中的问题并给予高度重视加以解决。尽管现在许多机制还在探索阶段，发展还不成熟，但是相信有这么一群用心的工作者，招聘工作能踏上一个新台阶，开创不一样的新局面。

这一次的调查我收获颇丰，人力资源部的招聘主管给了我许多帮助，让我有充分的素材撰写本篇论文，也对虹越招聘工作、招聘渠道有了深入的了解，丰富了自己的知识储备。通过论文的撰写，我发现了虹越花卉在招聘渠道中存在的一些问题并且提出了相关的优化措施。希望我提出的这些建议能够为虹越招聘工作的开展起到一定的作用。

参考文献

- [1] 董克用：《人力资源管理概论》，中国人民大学出版社，2011 年第 3 版。
- [2] 彭剑锋、包政：《人员甄选录用与培训》，中国人民大学出版社，2012 年第 4 版。
- [3] 张汝锋：《民营企业人力资源培训体系构建研究》，北京交通大学，2011 年第 3 版。
- [4] 冯海芳、王东强、田书芹：“微博时代中小企业社会化招聘流程优化设计——基于生态加环原理的分析”，《中国人力资源开发》，2013 年 03 期。
- [5] 郝丽、赵丽艳：“WEB2.0 时代组织社会化招聘方式的实践与思考”，《中国人力资源开发》，2013 年 01 期。
- [6] 刘春江、逯野、杨勇：“组织公平与员工主动离职行为:工作嵌入与公平敏感性的作用”，《管理工程学报》，2004 年 28 期。
- [7] 李敬怡：“社交媒体对招聘的应用和影响”，《人力资源管理》，2015 年 09 期。
- [8] 徐长君、常贺、刘维才、张国发、李怀校：“校企合作订单班的管理体系探索”，《价值工程》，2015 年 03 期。
- [9] 许红军、程伦、张雷：“社交网络招聘有效性影响因素研究分析”，《中国人力资源开发》，2013 年 03 期。
- [10] 严举：“浅谈中小企业招聘的新渠道”，《现代经济信息》，2014 年 11 期。
- [11] 周欢欢：“基于整个招聘工作过程的企业招聘活动有效性测评的构建”，《现代企业文化》，2014 年 11 期。
- [12] 张力楠：“中小企业人力资源招聘成本控制初探”，《统计与管理》，2015 年 05 期。
- [13] 赵清斌、纪汉霖、刘东波：“我国网络招聘产业:发展现状、趋势与策略”，《商业研究》，2012 年 09 期。
- [14] Gary Dessler, “Human Resource Management”, Prentice Hall, 2004.

[15] Harris, Donna , “Web sites slash groups' recruiting costs”, *Automotive News*, 2010, Vol.85 (6442), pp.3.

[16] Henning Weitner , “A study of recruitment channels in Sweden. Which factors shape businesses recruitment behaviour?”

附录：

关于浙江虹越花卉股份有限公司招聘渠道的访谈提纲

- 1、请问浙江虹越花卉股份有限公司现在主要的招聘渠道有哪些？
- 2、现如今随着公司规模不断扩大，对员工的需求量的素质要求也越来越高，公司的招聘不仅面向本国员工，同时虹越也向更多的外国友人抛出橄榄枝，那么请问部门在招聘外籍员工的过程中，是采用什么招聘渠道进行招聘的呢？是否遇到什么困难，为了解决这些困难，采取了怎样的解决办法？
- 3、公司现如今以极快的速度发展，各部门对优质员工的需求也越来越强，那么请问人力资源部在招聘的过程中有没有发现招聘渠道存在哪些问题呢？
- 4、针对现在的状况，人力资源部采取了哪些措施以解决招聘渠道中出现的这些问题呢？如果有的话，这些措施是否切实可行，取得了哪些效果？如果还没有，准备从哪些方面加以解决？
- 5、现在大学生就业越来越难，企业招聘也越来越难，双方虽然能够互补，但是总会存在“企业招不到合适员工，求职者招不到满意工作”这样的情况。2016年6月马上就要迎来毕业季，那么您作为招聘主管，有哪些建议给予这些应届毕业生呢？

导师评语：

该论文针对浙江虹越花卉的招聘问题，从招聘渠道选择的角度进行了深入细致地分析。文章首先分析了虹越当前的人力资源配置，并根据当前的配置情况预测未来可能产生的主要招聘需求。针对这些需求，分析虹越现有招聘渠道的使用情况及效果，并继续深入分析当前渠道存在的问题，在此基础上提出了有效的改进对策，为虹越的招聘提供了很好的思路。

研究主要通过访谈法和数据分析，并对各种渠道进行多种要素的详细比较。文章结构合理、语言流畅、观点鲜明，对渠道的分析全面深入，对策也有很好的针对性和可行性。

杭州市农村自建房质量管理问题分析

12 工程 1 邱廷南 指导教师：陈佳骊

摘 要：近年来杭州市经济不断发展，杭州市农村经济水平不断提高，农民建房需求与建房能力均不断上涨。本文通过问卷调查分析了杭州市农村自建房建造前地质勘探问题、灾害预防问题、预留改扩建空间问题，建造中村民方面相关问题、建造方方面相关问题、主管部门方面相关问题，建造后改扩建方面问题等多方面的质量管理问题，并提出相应建议。

关键词：农村自建房；质量管理；杭州市

Analysis on the quality management of the construction of the rural area of Hangzhou City

Abstract: In recent years, the continuous economic development in Hangzhou City, and constantly improve the level of rural economy, farmers housing demand and housing are rising. This paper analyzes the problems in quality management of Hangzhou City, the building of rural construction process in many aspects through questionnaire investigation, and puts forward corresponding suggestions.

Key words: The rural construction, Quality management, Hangzhou

一、引言

浙江省杭州市地域广阔，总面积 16596 平方千米，共 84 个街道、86 个镇、23 个乡；946 个社区、2069 个行政村。近年来，杭州市经济不断发展，农民生活水平不断提高，经济上变的更加富有，农民拥有更多的资金投入到房屋建设，农村自建房如雨后春笋般建造起来。但是，在这些农村自建房建设过程中，存在许多质量管理问题，这些质量管理问题最终体现到房屋本身，形成严重的质量安全隐患，将会对农村居民的人身安全造成伤害，而针对杭州市农村自建房质量管理问题的文献研究较少，因此，为了预防农村自建房出现这些质量安全隐患，本文针对普遍存在的质量管理问题结合杭州市情况设计调查问卷，并进行问卷调查，结合已有的文献研究，对杭州市农村自建房建设的整个质量管理过程进行分析，并提出相应建议。

本文在杭州市拱墅区、上城区、富阳区共发放问卷 200 份，其中有效问卷 200 份，考虑到村民文化素质普遍较低的情况，本文设计的问卷及问卷选项均较为通俗易懂。

二、杭州市农村自建房建造前质量管理问题分析及相应建议

（一）建造前地质勘探存在的问题及相应建议

尽管房屋建造前需要进行地质勘探是常识，但经过作者抽样调查发现，由于宅基地限制、农村土地位置限制、村民贪图便利的建造位置等等原因，杭州市农村有 45% 的村民未进行建造前地质勘探，而由此带来的代价将会是沉重的。房屋地质勘探的内容主要包括地形地貌特征、土壤的物理与力学性质、土壤的物理与力学性质、土壤的剖层面、地下水的化学成分与地下水的动态特性、地下水的埋藏深度等。本文将此简要归纳为三点，即地表建房条件、土地化学污染、地基持力层持力能力。

1. 地表建房条件分析及相应建议

地表建房条件包括坡面建房、山谷凹地建房、滑坡山脚建房等。杭州市地处

东南丘陵，农村以丘陵地貌为主，这就注定杭州市农村建房必定与山丘分不开关系。而杭州市农村房屋却多有建于危险地带，2015年12月6日晚，浙江省杭州市淳安县梓桐镇三联村发生山体滑坡，大量山石滚落，事故导致山体边的一间房屋倒塌，一人被埋死亡，农村居民大多没有建筑知识，普遍认为靠山面水于风水更为吉利，然而不曾考虑到将房屋建于滑坡山脚或山体坡面极易收到山体滑坡的危害，如果这则报道的当事人建房前进行地质勘探，另外选址建造房屋，或许这场悲剧就不会上演。而在山谷凹地建房，由于杭州市气候属于亚热带季风性气候，夏季雨水格外充足，容易引起洪涝灾害，一旦凹地积水，房屋极易被淹，威胁农民财产安全。由此可见建造房屋前进行地质勘探尤为重要，加强农村地质勘探宣传并且规范杭州市农村自建房地质勘探程序是目前发展杭州市农村房屋建筑的当务之急。

2. 土地化学污染问题分析及相应建议

土地化学污染主要指建房地址周边是否有严重化学污染源，对房屋周边土壤、水质、空气等构成威胁。由于杭州市区对化工企业有严格管理办法，许多有严重污染的化工企业已经悄悄搬迁至郊区农村，而村民对此却并不了解，更有甚者将自建房建在化工企业周边，村民生活多年以后才觉察到身体出现相关问题。比如，浙江省杭州市萧山区南阳镇（坞里村、赭山街村）被公众熟知正是以癌症村的名义，村里死于癌症的人数占了村里死亡总人数的80%。由此可见农村化工企业对农村居民生命健康形成严重威胁，农村建房必须要远离高污染化工企业，村民在进行建房前必须要确保周边无化工企业污染威胁。政府部门应当科学合理引导企业与村民选择合适的区域进行建设发展。化工企业也应当改良技术，严禁排污，担当起企业应付的责任，自觉远离农村居民区，在发展企业的同时，不损害农民的利益。

3. 地基持力层持力能力问题分析及相应建议

地基持力层持力能力即出于对地下水的探测，对土壤特性的判断等，确定基础以下土地保持稳定状态，不受外力破坏的能力，从而确定房屋设计方案、建造规格等。设计师在设计房屋时都会仔细研究地质勘查报告，根据持力层承载力特征值确定设计基础的大小、配筋等。合格的地质勘探不仅可以确保房屋的安全，

同时也可以减少因为保守估计带来的建材与工时的浪费。因此,无论从安全的角度还是从经济的角度,农村自建房在建造前进行地质勘探都是有必要的,也是符合农民经济利益的。政府应该加强从经济、安全的角度宣传房屋建造前地质勘探的重要性。

(二) 灾害预先防治存在的问题及相应建议

杭州市影响到房屋安全的主要灾害包括雷击、洪涝、火灾等。房屋在建造过程中有意识的对这些客观存在的还未发生的灾害加以预防,可以有效的减少甚至避免使房屋受到损害。

1. 雷击问题分析及相应建议

雷击是杭州市农村房屋受损的最重要原因之一。雷击是指打雷时电流通过畜、人、树木、建筑物等造成破坏的一种自然现象。杭州市农村自建房多为小高层建筑,即多为三层及以上建筑,屋顶多采用木质结构封顶,这样的建筑材料与建筑结构更易受到雷击。有研究表明,农居房屋顶多为木支架,屋面敷设瓦片,按照建筑物防雷规范要求要求在屋脊、檐角、屋檐设置防直击雷装置,施工有相当难度,众多雷灾发生情况表明,农居屋角才是遭直击雷打击的最主要部位,在其屋角敷设小型接闪器就以满足建筑物的防直击雷要求,这可大幅度降低施工难度,节省建造成本^[①]。

2. 洪涝问题分析及相应建议

洪涝灾害是杭州市农村地区常见的自然灾害,除了要在选址上避开易发生洪涝灾害地区,当雨季雨量过大,影响正常地表排洪时,自建房也应当有预防措施,而杭州市许多农村自建房并未对此有周详的预防措施。2013年8月19日,杭州市久旱逢暴雨,本是好事,结果雨量过大,许多道路民房被淹,多地村民损失惨重,一楼家用电器泡水后无法使用。而杭州市易发生洪涝灾害是人所共知的,如果在房屋建造之初就对此加以防范,那么即使洪涝灾害再次上演,村民也不会有类似损失。作者经过简单走访后认为,杭州市农村自建房大多直接以一楼楼面与地平面平齐,向上搭建,一楼楼面高出地平面较少,这是受到洪涝灾害影响最关

[1] 俞军华、孙颖、江涛、辛燕萍、李志:“关于农居房防雷保护几个问题的探讨”,《浙江气象》,2012年第3期。

键因素，故一楼楼面应经过精确计算，若无法计算，应远高于地平面建造，以防洪涝灾害时雨水倒灌入屋，涝灾严重区域还可以建立架空层，架空层亦可作为车库等。

3. 火灾问题分析及相应建议

关于火灾的防范是所有房屋都应该关心的重要内容，农村自建房也应当有相应防火等级规范。杭州市新农村建设已历经多年，农村自建房建设应该更上一层楼，以长远的目光对待农村自建房建设。关于预防火灾，应当从源头上预防和杜绝火灾，从提高建筑设计、加强消防管理、改进更新消防设施、采用阻燃建筑装修材料等环节处着手，消除消防隐患^[①]。

（三）预留改扩建空间存在的问题及相应建议

本文主要从预想到的预留空间与地基承载能力两方面来阐述预留扩建、改建空间这一问题。

1. 预留空间问题分析及相应建议

预想到的预留空间包括车库、架空层、宅基地建造面积预留等。近年来杭州市农村经济发展越来越好，家家户户都开始有车，既然有车那车库就是必然需要的，然而由于当初建房时并未设车库导致现在农村停车也会出现困难。因此在农村自建房建造之初就应当预留出建造车库的空间，车库可以是露天的也可以是封闭式的，露天的车库只需要在自家多余场地上挪出空位即可，而并非每一户人家都有多余场地，而且车库有时也需要起到遮风挡雨的作用，这就需要在自建房里留出车库的空间。预留的车库可以是一间稍大的空置房间或者杂物间等，也可以以一层架空层的形式完成。关于架空层，架空层的用处很多，一方面架空层可以作为车库、谷物等粮食临时堆放地等，也可以起到防涝等多种效用，然而架空层却常常被村民忽视，因为建造架空层会导致额外的资金投入，因此村民往往选择舍弃架空层。作者认为，在框架结构的前提下，架空层并不一定需要整层架空，可以选择一部分面积进行架空层处理，另一部分用作封闭储藏间等用途，这样做可以使村民投入的架空层资金得到充分利用。众所周知，农村自建房有宅基地制度的限制，一户一处宅基地，宅基地的面积也有严格的要求，而房屋建筑使用年

[2] 韦付维：“农村火灾的几点思考”，《广西民族大学学报》，2010年12月。

限较长，在建成后几十年的时间里，出于安全、审美等角度，必定会对房屋有所改动，于此，在建造之初就应当预留出改动的空间，预留宅基地面积，为未来改造房屋提供可能。这样做就可以避免后期因为强行对房屋进行改动而造成的房屋损害。

2. 地基承载能力问题分析及相应建议

地基承载力是衡量房屋质量安全的重要指标，杭州市村民对于地基承载力的判断缺乏技术支持，因此经常出现房屋建成后多处下陷等情况。而加强地基承载能力不仅可以保障目前房屋安全，也可以为未来房屋的改建、扩建提供保障。农村自建房的改建、扩建无疑都是对地基承载力的考验，村民在经济条件好转后，许多会选择在建房多年后加盖一层，这样房屋的整体质量将会大大增加，很容易引起地基下沉，导致房屋结构错位，对房屋造成严重损害，威胁村民生命安全。因此，如果有加盖楼层等考虑的房屋应当在建房之初就加强房屋地基承载力，为以后房屋的改建、扩建打下基础，将各种房屋质量隐患扼杀于摇篮。

三、杭州市农村自建房建造中质量管理问题分析及相应建议

（一）村民建房质量意识差及相应建议

农村人口由于文化水平相对较低，接触到的建筑领域相关知识较少，村民建房质量意识较差是普遍现象，更有部分村民简单的认为房屋建造完成后不倒塌就是合格建筑。作者抽样调查显示约有 75% 的村民不具备房屋建设的相关知识（图 1 具体说明），并且在受访的 200 位村民中，有 180 人表示愿意并且需要学习关于房屋建设的相关知识（图 2 具体说明）。这进一步说明，农村人口缺乏房屋建设相关知识，对房屋建设的质量意识薄弱。

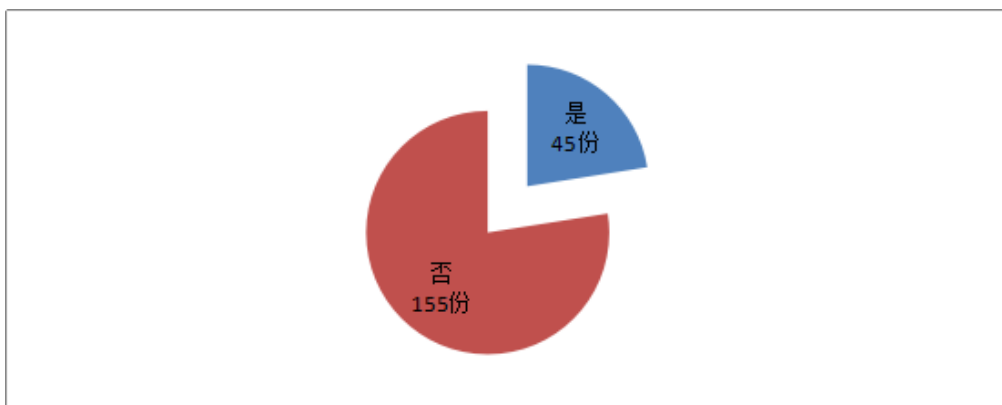


图1 受访村民是否具备房屋建设知识的情况

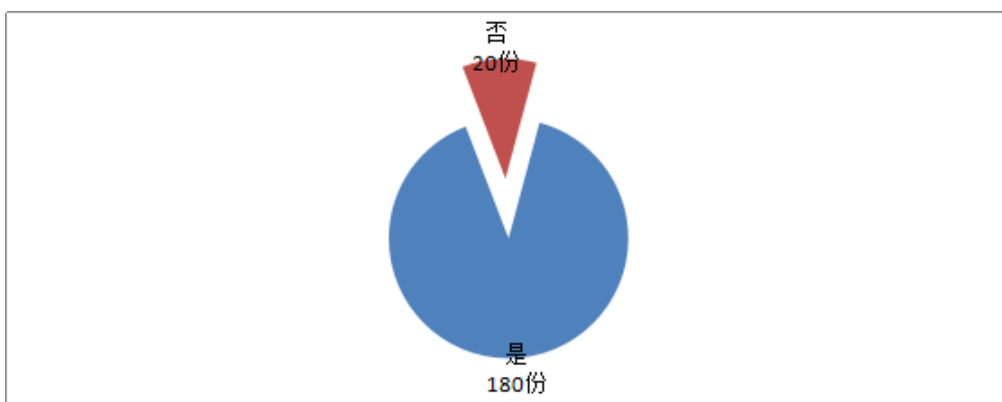


图2 受访村民是否需要学习房屋建设知识的情况

村民作为建房活动主体，如果村民自身对房屋建设没有正确、严格的管理，在建设过程中必定存在诸多错误。有研究表明，农民质量意识淡薄，由包工头或农民自发组织的“工匠班”承包建房，房屋设计、施工“靠农民自己划、凭经验自行施工”，处于落后的私人交易状态，规则、责任可言^[①]。将房屋建设工程承包给没有资质的施工队是日后房屋出现质量问题的重要原因之一，村民缺乏房屋建设相关知识带来的危害绝非仅此而已，选用低价低质建材、不进行竣工验收、对自建房不进行防水防火防雷等必要的安全措施等等影响房屋质量的因素都与村民本身缺乏房屋建设相关知识脱不开关系。

因此，要使杭州市农村自建房质量水平提升，首要步骤就是提高村民房屋建设知识水平。作者抽样调查表明，最受村民欢迎的普及知识方法是向村民免费发放建筑相关宣传期刊、书籍等阅读材料，通过新媒体（微信公众号、微博等）宣

[3] 苏聪聪、白璐：“农村自建房质量问题研究”，《科技信息》，2012年第26期。

传教育也受到部分村民欢迎。另外，作者认为村委会可以定期为正在或者将要建房的村民提供特殊服务，即专门培训，让这部分人在短时间内全方位的了解建筑工程过程，这样一方面解决了村民自建房时被动、手足无措的尴尬场面，也为房屋质量安全上了一把锁。

（二）新建房无正规合格设计方案及相应建议

设计方案是房屋建筑最开始的雏形，设计方案对房屋质量起到了决定性作用。在设计阶段所做的错误可以是主要的缺陷来源。通过考虑到缺陷元素早在设计阶段，这就可以防止缺陷在最终产品中出现^[①]。更有研究表明：农居的设计基本上都由农户自己和泥工凭经验进行，没有经过正规的设计人员设计。如基础的埋置深度，截面尺寸，钢筋的配置，硷配合比等等，都是凭经验而行，根本不按地质的承载力情况而进行设计。上部的挑梁挑板设计也基本拍脑袋，凭经验施工^[②]。作者抽样调查结果也显示，房屋的设计图纸基本来自于施工队，村民的特殊要求直接在原有图纸上修改，然而这一系列操作都没有再进行精确的计算，直接忽略了梁、板、柱等主要构件的承重系数等。这样的设计方案显然将会给房屋质量安全留下隐患。

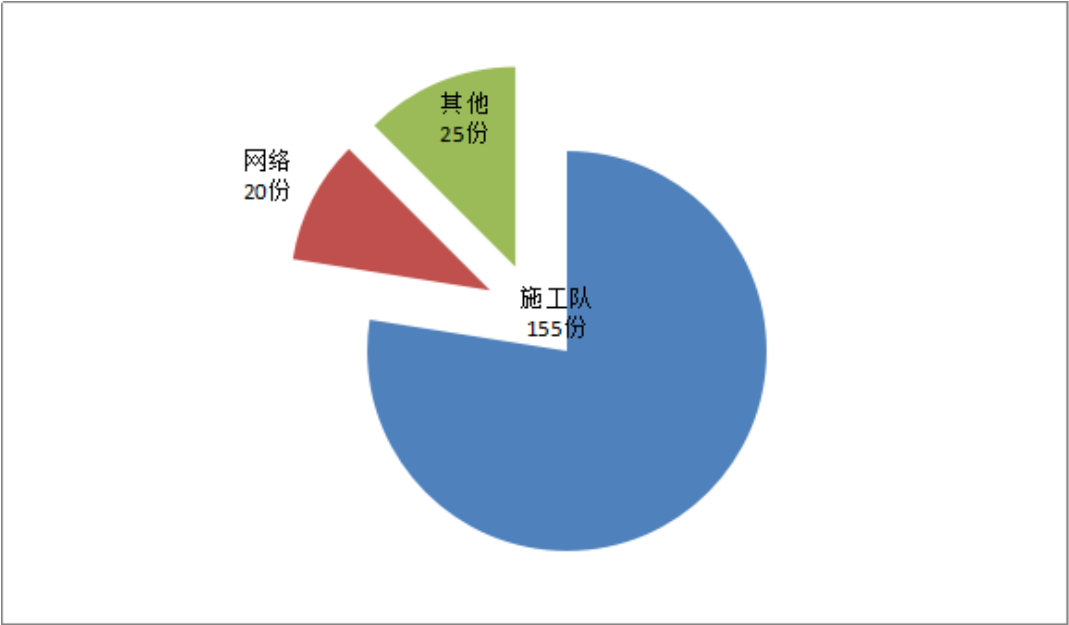


图 3 受访村民新建房的设计图纸来源

[26]N. Hamzah, A. Ramlyc, H. Sallehc, N. M. Tawil, M. A. Khoiry , A. I. CheAni.“The Importance of Design Process in Housing Quality”. Procedia Engineering, 2011.20.

[27]楼静舰、李启华：“农居建筑的安全问题探讨”，《林业科技情报》，2000 年第 31 期。

规范杭州市农村自建房设计方案将有效提升杭州市农村自建房质量安全水平。如何规范自建房设计方案？作者提供三种方法，其一：政府对农村施工队进行专业培训，免费提供其多套规范的设计方案，并教授其修改方案计算方法，在农村施工队中培育专业的设计人员。其二：政府定期提供多套合格的房屋设计方案供村民选择。其三：如今互联网发展迅猛，通讯能力大幅提升，村民可自行从网络中选择规范的心仪的设计方案。另外，政府应对村民自建房设计方案进行审查，防止出现违规建筑等，影响房屋质量安全。

（三）建筑材料质量差及相应建议

建筑材料对于房屋建筑就像细胞对于人体，如果细胞出现问题，那人体就会出现问题，如果建筑材料质量差，质量不过关，那房屋质量就会出现问题。农村建筑材料质量也是相关研究最关注的一方面，在农村房屋坍塌事故中，多有质量检测报告表明，由于建筑材料质量差引发事故发生。有自建房质量检测报告中写道：现场观察废墟中的砖块表面绝大多数无砂浆粘连，仅存楼梯处残壁墙砖上的砂浆，由于强度过低，现场无法取样，且目测、手感该砂浆粘结力很差，事发时基本未形成强度^[6]。建筑材料质量差到无法在现场直接取样，试问如此质量的建筑材料如何建造质量过关的房屋。房屋建筑事关生命财产安全，无论是个人还是政府对建筑材料都应当严格把关，谨防建筑材料质量差引发安全事故。

作者抽样调查显示有约 1/4 的村民相比建筑材料质量或其他因素更关心建筑材料的价格，有 1/3 的村民出于各种原因并不会对建筑材料格外关注。虽然建筑材料价格是购买建筑材料考虑的重要因素，但是当这一因素妥协于建筑材料质量时，房屋的质量安全就得不到保障。

[6]张海艳：“某在建民房坍塌事故的质量鉴定”，《城市建设理论研究》，2012年第30期。

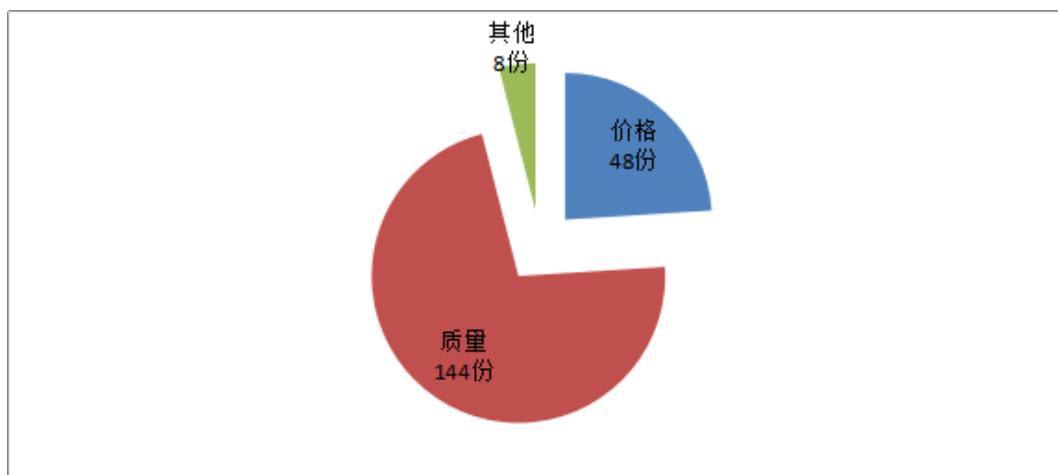


图4 受访村民选择建材最关注的因素

建筑材料质量差主要表现为：现浇混凝土采用强度低的砂石，选用低质量钢材，砂石材料内混入泥土、稻草等杂物，墙体砌块强度低，不达标要求等。作者认为导致建筑材料质量差的原因大致可分为三点。一为自建房房主节省必要开支，主动选择质量差的建筑材料，二为施工方偷工减料，采用质量差的建筑材料，三为建筑材料未经检验，滥竽充数，买来就用。针对以上三点，作者认为其一应当加强房屋建设质量安全宣传，让村民明白用好的一砖一瓦才能造出好的一墙一屋，不可贪图眼前的小利换来日后的大难。其二应当对施工方严格控制，村民可要求施工方定期上缴建筑材料检验报告，更可邀请第三方加以监督。其三村民应当结合前两点建议，加强对建筑材料的挑选与检验，提高材料安全意识，多选用有资质的大厂商品，不可用劣质建材，更不可被用劣质建材，不仅要防止施工方偷工减料，用劣质建材，也要防止建筑材料提供商滥竽充数，出售劣质建材。政府部门对市场上出现的建筑材料也应当不定时抽查，让劣质建材远离市场。

（四）施工人员技术素质低及相应建议

由于农村经济水平较低，建房利润低，在农村承包房屋工程的大多是包工头拉拢的一批土民工，他们没有建筑资质，仅凭多年的建造经验建房。有研究表明：村镇住宅建设施工人员没有具体的时间，有农忙时就从事农业劳动，没有农忙时就是建筑施工人员，这种人群没有基本的专业素养，并且个体施工人员量大、

分散、稳定性差,没有统一的管理^[①]。很显然这样的建筑团队是无法建造出质量合格的房屋建筑的。

作者就杭州市农村自建房是否邀请有资质施工方进行建造这一问题进行了抽样调查,调查结果显示近年来大部分杭州市农村自建房均邀请有资质的施工方进行建造,但仍有少数村民自建房由无资质或者未验证是否有资质的施工方进行建造,而这类村民邀请施工方的方法大部分是熟人介绍,自己并没有更好的途径来了解到有资质的施工方。

保障施工质量,施工人员的技术素质是关键。应对农村建房施工方施工人员技术素质差,可以对农村零散施工队进行强制性培训,培训合格后颁发证书才可以上岗。培训的重点内容应包括图纸阅读,施工管理,质量控制要求和验收流程培训,质量控制要求重点包括基础建造、墙体砌筑、楼板屋架安装、砂浆混凝土搅拌、建筑材料质量验收、防水层施工、抗震构造等重要工序的技术要求和质量控制常识等。从而提升农村建筑工匠的施工质量和安全生产的操作技能,保障村镇农房施工质量安全^[②]。另外政府应为村民提供选择有资质施工方的途径,鼓励村民选择有资质的施工方进行农村自建房建造,市场竞争下有资质的施工方在保障房屋质量安全的条件下必定能够优化农村自建房建造施工方选择环境。

（五）水电安装工程问题及相应建议

杭州市农村自建房不同于城镇小区房,城镇小区房水多来源于自来水公司,小区房也有增压水泵,居民用水基本没有其他问题,而农村自建房则多有关于水的问题,因为农村自建房的水多为自打井水,将水通过水泵抽到屋顶储水箱,再利用重力将水自由流向各个水龙头,这就会出现水压不足,水小且当多个水龙头同时开启时会出现抢水现象等多个问题。另有新闻报道,自建房卫生间安装淋浴设备时竟然发现浴室水电出口管件歪曲,导致设备安装不到位,给日后浴室使用带来极大麻烦。杭州市农村有部分自建房采用砖混结构,水电管道从墙面预留凹槽走线,若是设计完善则无大碍,若是设计并不完善,需要增加管道就会形成无法改动线路布局等尴尬局面。而电路安装一直是安装工程的重中之重,电路安装

[7]刘粟伊、朱逾晗、武晓晨、邹鑫、黄研:“农村自建房存在的问题和对策”,《中华民居》,2014年2月。

[8]苏聪聪、白璐:“农村自建房质量问题研究”,《科技信息》,2012年第26期。

出现问题易发生不正常断电、跳电等情况，更严重会导致火灾发生。

为了使房屋使用更安全、更舒适，合格的水电安装工程有其必要性与重要性。抽样调查表明，杭州市农村自建房水电安装工程常委托给房屋施工方，由于大部分农村房屋施工方不具备专业资质，其技术水平有限，导致水电安装工程过于简单，限制了日后房屋多元化使用。且水电安装工程不严谨，经常出现安装错位，水电安装材料选择不当，遗漏安装点等问题，造成村民在房屋使用过程中的诸多不便，严重的甚至威胁到村民生命安全。鉴于此，作者认为村民自建房水电安装工程应该找有资质的安装公司，根据自己实际需要与安装公司沟通，并制定合理的安装方案。政府应该定期为村民提供好的安装方案，牵线好的安装公司，让村民有的选择，住上符合自己心意的放心房。

（六）主管部门监管缺失及相应建议

农村建房需要由建房户向村委会提出建房申请，在村委会对建房户资格审查后进行公示，公示无异议后，村两委成员、镇村建设服务中心、国土资源所、财政所到现场进行实地勘察，填写农村村民建房、宅基地使用申请书。村镇建设服务中心、国土资源所根据村镇规划和土地利用总体规划进行现场初审，并提出用地和规划建设的要求，再由镇政府审查，审批完毕后，建房户提供出四邻同意建房的证明材料，由管区、村两委主要成员会同国土资源所、镇村建设服务中心到现场定点放线，并填写现场定点放线记录，取得建设规划许可证，房屋建成经村镇建设服务中心会同国土资源所验收合格后，到国土资源所办理集体土地使用证，持土地使用证到镇村建设服务中心办理房屋所有权证。在这一系列过程中鲜有政府机构参与农村自建房质量管理，这正是政府部门对农村自建房质量管理的监管缺失，而值得一提的是适当的监测过程可以提供重要的质量管理信息^[9]。

村镇建设管理机构是农村自建房质量监督的主体，然而由于种种原因，各地村镇几乎没有建设规划管理的专职机构和人员，严重影响了工作的正常开展，其次，村镇负责建设工作人员变动频率快，素质参差不齐，使乡镇建设管理缺乏持

[9] Zlata Dolaček-Alduk, Dunja Mikulić, Mladen Radujković. "Upravljanje kvalitetom u projektном mjerenom građevinskom poslovanju". Građevinar, 2007. Vol. 59 (03).

续性和连贯性，导致监管缺失^[10]。政府部门多关心农村自建房用地是否超出规划许可用地，农村自建房是否有超过规划许可高度违建等方面，而对于农村自建房整体质量较为轻视，但是农村自建房整体质量才是关系到村民生命安全的根本。

另外，作者抽样调查显示，由于部分村民经济条件有限，农村自建房建设周期长，许多自建房完工后均未进行竣工验收，轻视房屋质量检测，最后导致房屋在使用过程中出现许多质量问题。

作者认为杭州市如何弥补政府在农村自建房质量监管上的缺失，主要可以从五个方面着手。第一，对杭州市农村自建房设计方案进行审查，及时在建设源头杜绝不安全房屋，第二，在规划用地审批阶段不仅要做到自建房不占用耕地等的审查，更要为村民做简要的地质勘探，防止村民自建房受到潜在灾害的影响，第三，对杭州市农村自建房建筑材料进行抽样检测，保障农村自建房建筑材料质量安全，第四、对杭州市农村自建房施工方进行资格审查，减少甚至杜绝无资质的施工队参与建设，保障房屋工程质量，第五、鼓励村民进行竣工验收，通过宣传等方式提升村民房屋质量安全意识。

四、杭州市农村自建房改扩建中质量管理问题分析及相应建议

（一）自建房改扩建影响房屋整体质量安全及相应建议

在农村，对房屋进行改造，进行改建、扩建是常有之事，改建、扩建房屋可以使房屋舒适性、房屋效用等得到有效提升，但村民自发对自建房进行的改建、扩建往往存在许多质量问题。

1. 自建房改建问题分析

村民缺乏房屋建设相关知识，对房屋的改建往往会破坏房屋承重墙，在承重墙上开凿壁橱、门窗等，并有随意拆改，改变房间用途，如：书房改造为浴室，导致墙体渗水严重，顶楼房间拆除为楼顶花园，当植物成长，导致楼地板渗水、楼体承重过大等问题。

[10]周平、王从财、刘伙、梅秘明、李治勇：“我国农村房屋建设历程及目前存在问题研究”，《农村经济与科技》，2014年第25卷第11期。

2. 自建房扩建问题分析

杭州市农村自建房扩建问题主要包括：在原有基础上加盖楼层，导致楼体承重过大，带来质量安全隐患；利用另一个宅基地贴近原房屋建房，使两方连接成一房，这样的建筑物往往会有采光差、消防条件差等问题。

3. 自建房改扩建问题的建议

一方面政府应当规范农村自建房改建、扩建相关手续，另一方面村民应当重视房屋质量安全，不违建不乱建，不因改建、扩建影响房屋质量安全。

（二）自建房加装工程影响房屋质量及相应建议

杭州市农村自建房加装工程主要包括加装电梯、加装护栏、加装空调外机、加装太阳能热水器等。首先是加装工程本身存在质量问题，如：电梯质量差，经常出现电梯故障，严重的导致电梯事故；护栏质量不达标，护栏易损坏，严重的引起断栏坠楼事故；空调外机噪声大，易渗水；太阳能热水器质量不达标，导热故障。其次是加装工程破坏房屋效用，如：电梯位置不合理，使房屋内部通道不畅通，增加房屋荷载，影响房屋结构安全；空调外机装在排水通道，阻塞房屋正常排水；屋面上安装太阳能热水器和金属水箱，但是未作任何防雷处理就投入使用，给雷灾埋下了隐患，轻则损坏热水器，重则可能发生触电^[11]。

对于杭州市农村自建房加装工程，首先应当确保加装工程本身质量达标，使用不会造成质量问题，其次加装工程应立足于房屋整体，确保加装工程安装与使用不会给房屋整体带来不良影响。

五、总 结

本文从农村自建房建造前，新建房，改建、扩建房三个角度阐述了杭州市农村自建房存在的质量管理问题。杭州市农村自建房建设普遍存在建造前不进行地质勘探、没有完善的灾害预防措施、对未来房屋用途拓展没有预期计划、村民建房意识差、新建房无正规合格设计方案、建筑材料质量差、施工人员技术素质差、

[11]燕荣江、吴建欣、何馨：“从典型雷击案例探讨农村防雷工作”，《科技资讯》，2011年第29期。

房屋水电安装工程存在问题、主管部门监管缺失、自建房扩建、改建易影响房屋整体质量、房屋加装工程存在质量安全问题等问题。经过本文研究探讨，作者分别从村民、政府、施工方三个主体角度总结应对措施。村民应当提升自身建设房屋相关知识水平，培养重视房屋质量安全意识，严格遵守相关法律法规，不因小失大，保障自建房质量安全。政府应当加大房屋质量安全宣传力度，为村民在自建房建设中提供必要的帮助，通过免费提供多种设计图纸、培训农村施工队、加强农村自建房质量监管等多重措施，保障村民自建房质量安全。施工方应确保自身建筑资质，按时接受再教育，提升施工技术水平，努力建造符合规范要求的有质量保障的房屋建筑。

参考文献

- [1]俞军华、孙颖、江涛、辛燕萍、李志：“关于农居房防雷保护几个问题的探讨”，《浙江气象》，2012 年第 3 期。
- [2]韦付维：“农村火灾的几点思考”，《广西民族大学学报》，2010 年第 B12 期。
- [3]苏聪聪、白璐：“农村自建房质量问题研究”，《科技信息》，2012 年第 26 期。
- [4]N. Hamzah, A. Ramly, H. Salleh, N. M. Tawil, M. A. Khoiry, A. I. Che Ani. “The Importance of Design Process in Housing Quality”. *Procedia Engineering*, 2011.20.
- [5]楼静舰、李启华：“农居建筑的安全问题探讨”，《林业科技情报》，2000 年第 31 期。
- [6]张海艳：“某在建民房坍塌事故的质量鉴定”，《城市建设理论研究》，2012 年第 30 期。
- [7]刘粟伊、朱逾晗、武晓晨等：“农村自建房存在的问题和对策”，《中华民居》，2014 年第 6 期。
- [8]苏聪聪、白璐：“农村自建房质量问题研究”，《科技信息》，2012 年第 26 期。
- [9]Zlata Dolaček-Alduk, Dunja Mikulić, Mladen Radujković. “Upravljanje kvalitetom u projektnom smjerenom građevinskom poslovanju”. *Građevinar*, 2007. Vol. 59 (03).
- [10]周平、王从财、刘伙等：“我国农村房屋建设历程及目前存在问题研究”，《农村经济与科技》，2014 年第 11 期。
- [11]燕荣江、吴建欣、何馨：“从典型雷击案例探讨农村防雷工作”，《科技资讯》，2011 年第 29 期。

附录：

杭州市农村自建房村民认知情况调查

1、自建房屋的土地使用证、建设规划许可证是否齐全？

A、是 B、否

2、房屋建设是否有设计单位？

A、是 B、否

3、如果没有，您的房屋设计图纸的来源是什么？

A、施工队 B、网络 C、其他

3、自建房屋是否由有资质的施工队进行建设？

A、是 B、否

4、如果没有，您为什么不选择有资质的施工队进行建设？

A、资金限制 B、没有途径 C、其他

4、您对房屋建设有相关知识吗？

A、是 B、否

5、您是否需要学习关于房屋建设的相关知识？

A、是 B、否

6、如果需要，您愿意接受哪种形式的学习？

A、免费书籍 B、网络课堂 C、其他

7、您选择建筑材料时最关注什么？

A、质量 B、价格 C、其他

8、您会对建筑材料质量进行严格把关吗？

A、是 B、否

9、您的自建房屋存在水电问题吗？

A、是 B、否

10、如果存在，最初由谁进行水电工程安装？

A、施工队 B、自请水电工 C、其他

11、房屋建设完工后是否组织了竣工验收？

A、是 B、否

12、房屋建设完工后是否进行房屋质量检测？

A、是 B、否

13、您对自建房屋进行专门的勘探（自然灾害、化工污染、地质条件等）吗？

A、是 B、否

14、房屋建造之初，您有预留扩建、改建空间吗？

A、是 B、否

15、您在改建、扩建房屋时是否会考虑房屋的承载能力？

A、是 B、否

16、您在扩建、改建时是否会考虑破坏了房屋原有结构？

A、是 B、否

17、您是否考虑房屋加装工程对房屋质量的影响？

A、是 B、否

18、对于农村自建房，您有什么其他的问题或者建议吗？

导师评语：

该论文研究农村建房安全管理问题，研究结果具有一定实践价值。全文结构清晰，论证内容完整，问卷调查详实，有作者自己的见解，语言表达通顺，格式规范。

战略投资对民营企业控制权的影响

12 会计 2 王蓉 指导教师：沃健

摘 要：本文通过战略投资对民营企业控制权影响的相关文献和理论分析，引用雷士照明为研究对象。分析民营企业在出现融资需求时选择战略投资的原因，然后描述战略投对民营企业提供的增值服务以及带来的好处，同时透过民营企业创始人与机构投资者控制权之争深层次分析战略投资对雷士照明实际控制权的影响，对今后的民营企业在融资、企业发展上面给出建议，谨慎引入战略投资，避免民营企业重蹈雷士覆辙。

关键词：战略投资；控制权争夺；公司治理

Effect of Strategic Investment of Private Corporate Control Rights

Abstract: In this paper, through strategic investment of private enterprises control rights influence the relevant literature and theory analysis, cited the NVC as the research object. The analysis of private enterprises in financing needs choose investment strategy, and then describe the strategic investment of the private enterprise to provide value-added services and bring the benefits of, and through private enterprise founder and institutional investors control the right to contend for deeper analysis of the investment strategy of NVC actual control rights influence, of future private enterprises in financing, enterprise development given above suggest that the cautious introduction of strategic investment, to avoid private enterprises to repeat the mistakes of the NVC.

Key words: Strategic investment; competition of control right; corporate governance

一、引言

近年来，民营企业不断发展壮大，成为支撑我国经济发展的重要力量。但民营企业融资难问题一直没有得到很好的解决，战略投资者由于资金力量雄厚，可以迅速缓解民营企业的困境，但也因此可能导致控制权之争，战略投资者从创始人手中掠夺控制权。

本文从战略投资和控制权的理论基础入手，分析民营企业选择战略投资的背景以及由此带来的对控制权的影响，力求理顺为何对雷士照明创始人在控制权之争中一步步丧失实际控制权，结合雷士照明三次引入战略投资的情况作了较为详细的阐述。主要研究方法是运用相关控制权理论和一些公开的数据进行说明，并结合雷士照明的具体案例进行分析。

二、战略投资对民营企业实际控制权的理论分析

随着我国资本市场的不断发展，战略投资作为一种股权融资的新方式逐渐被人们所熟悉。其最大的优点便是迅速解决了对资金需求高的民营企业融资难问题，而后顺利进入企业董事会，参与企业的实际经营管理，甚至要求企业控股权，做企业背后的股东，对企业进行监督，并且凭借其本身强大的产业链以及其具有的稀缺资源为融资的民营企业带来实际的好处，即增值服务。经济在发展，民营对于资金的需求随着经济发展更加旺盛，资金问题往往成为民营企业发展的评价，在战略投资优点的吸引下，为了实现其产业的更大发展，突破自身融资瓶颈，而最终选择战略投资。然而，战略投资在参与公司治理中与被投资企业的矛盾也层出不穷。战略投资实际是一种股权融资，战略投资者达到一定股权比例后，参与企业管理，要求拥有企业实际控制权，甚至引入第三方公司稀释民营企业创始人手中的股权，会不可避免地稀释甚至掏空原始大股东的股权。

（一）战略投资的界定

对于战略投资到目前为止统一的官方概念。最早出现该词的法律文件是1999年7月中国证监会发布的《关于进一步完善股票发行的通知》。《通知》明确规定：“与发行公司业务联系紧密并且欲长期持有发行公司股票的法人，称为战略投资

者。”从规定中我们可以知道，战略投资者，首先要与发行股票的公司业务上密切联系；其次它和风险投资不同，风险投资是短期投资，战略投资往往是长期投资，通常在5年甚至5年以上的时间内持有股票。战略投资指依赖于某个行业，以提高自身的产业链，培育融资企业成为新的产业龙头企业为目的；或者以此为契机进入一个新的行业，在产业中布局，占据重要地位为目的的投资。

关于战略投资的实质，杨桦、范勇武（2013）认为从狭义的战略投资其实是股权投资，股权投资的投资方式相比较于私募投资、风险投资等投资方式更注重其自身与融资企业的行业联系，甚至是上下游产业链的关系，这样的企业会注重对融资企业的经营管理的控制，在持续增持股票后会介入和参与企业的经营管理权，更重视利用自身的营销渠道和其它企业拥有的稀缺资源提升被投资企业的投资价值，从而实现战略投资的目的，获得丰厚的投资回报。因此可以说是一种产业布局投资。而私募投资和风险投资则相对简单，是一种财务投资，其投资的目的往往处于直接的财务考虑，分析被投资企业的财务现状能否在短期内带来回报，并不考虑融资的企业企业与自身行业是否相关，完全不参与实际的经营管理。但是随着私募投资和风险投资近年的发展，私募投资的风险投资有些也会像战略投资一样要求企业的经营管理权，参与公司的经营管理权，部分企业对于融资行业也不陌生，有些固定于其相关行业的投资。

（二）控制权的概念

控制权的分类，主要是将控制权分为表现为股权和董事会席位的名义（法定）控制权和源于信息知识优势进行经营决策的实际控制权。前者是人力资本，通常由第一大控股股东具有决定权，而后者通常由经理为代表的高管及中层经理团队占有，且实际控制权是企业控制权的关键。

控制权是一种支配权。姚燕（2010）提出控制权是企业拥有的对于稀缺资源的决策支配权，包括对企业主要高级管理人员的任免的权利、重要事项的决策权，通常股权比例最高的股东，一般为公司的创始人，拥有公司的名义控制权和实际控制权。控制权是一种广泛影响力，它以公司的所有权为基础，对于公司的未来布局以及战略决策等大的决定事项及企业拥有的特殊的可以控制的独特的稀缺资源进行管理。曹璐璐（2014）一文中总结出，控制权本身具有的不可复制的价

值，通过掌握控制权能充分获取上市公司的各种资源使经济利益最大化，因而对于控制权的争夺日益激烈。

融资的民营企业在引入战略投资后，解决其自身的融资困境的同时，创始股东的控制权不可避免的一次次分散，如果企业所筹款项中大部分用于生产发展，那么出于业务发展需要二次、三次融资的可能性极高，在一次次融资过程中，引股权不可避免地被分散，创始人不得不向新进入的投资者转让部分控制权，创始人失去第一大股东位置的时候，其企业的经营权和控制权就相互分离了，也就为未来可能产生的控制权争夺创造了可能，创始人随时面临失去控制权的风险。

三、战略投资影响实际控制权的案例分析

（一）雷士照明的相关概述

自 1998 年创立来，雷士一直保持高速增长，通过自主研发体系，开展持续创新运动，为大众提供高效节能、健康舒适的人工照明环境。产品涉及 LED 室内、商业、办公、建筑、工业、光源电器、家居等领域，特别是商业照明一直保持行业领导地位。2010 年 5 月 20 日，雷士照明在香港联交所主板上市，股份代号：2222. HK。以下是控制权之争的主要脉络：

2005 年，吴长江为解决股权纠纷，接受赛富亚洲、高盛的投资。

2010 年，雷士照明在香港上市，赛富亚洲为第一大股东，吴长江为第二大股东。

2012 年，吴长江和赛富陷入股权争夺，王冬雷入主雷士，成为雷士第一大股东。

2013 年，吴长江和王冬雷共同成立德豪品牌，双方表示合作愉快。

2014 年初，外界传出二人不和，传闻双方均否认。

2014 年 8 月，董事会罢免吴长江，改由王冬雷接任雷士 CEO，二人关系宣告破裂。

2014 年 12 月，德豪润达正式入主雷士，王冬雷拥有雷士照明的实际控制权，接管万州总部。

（二）选择战略投资的原因

在当今市场经济的背景下，民营企业在融资难问题始终存在，民营企业向银行大额贷款难度较大，战略投资由于投资数量大，可以迅速缓解企业燃眉之急，是大规模民营企业的重要选择之一，有很强的应用前景。民营企业很多是家族企业，创始人通常是极为重视自己手中控制权，但是在现代市场经济残酷的竞争中，谁没有钱谁就被淘汰，民营企业在外企、垄断性国企的夹缝中求生存，战略投资能凭借在短期内带来大量的融资这一优点，民营企业往往最后先解决棘手的资金问题。而创始人个人的社会资本对于提高民营企业发展，在促进民营企业成长上有着重要的作用。一个行业的快速发展，行业龙头企业为了大规模扩大生产，必然面临资金紧张的问题。民营企业的发展受到企业家的财富和融资约束的限制，为了突破企业的融资瓶颈，创始人必需要引进外部股权投资者，甚至进一步谋求上市来解除融资瓶颈，吸引投资者入股的重要因素是融资企业本身行业看好，企业业绩增长速度迅猛。

（三）战略投资提供增值服务的表现

在充实企业流动资金方面。对于拟上市企业来说，战略投资的首要作用就是可以充实企业的流动资金，战略投资作为一种股权投资，为了取得被投资企业的股权，战略投资者必须付出相应的对价，即按照与被投资企业协定的价格，购买一定数量的股份，或者通过被投资企业的增资扩股，战略投资需要向被投资企业注入一定量的资金，以换取相应的股权。这是被投资企业吸引战略投资所希望实现的目的之一，也是最为直接和现实的目的。改善民营企业生存和成长的融资环境。

改善企业股本结构。战略投资作为一种股权投资，会取得上市公司一定的股权，成为拟上市企业的股东。这可以起到稀释原有股东股权，丰富和改善企业股权结构的作用。之后顺利进入企业董事会，不干预企业的实际经营管理，不占有企业控股权，在企业背后支持企业，对企业进行监督，并且凭借其本身强大的产业链以及其具有的稀缺资源为融资的民营企业带来实际的好处。

在完善企业治理结构方面。引入战略投资者，可以丰富公司股权结构，稀释

原有股东股份，从而建立和健全股东会，董事会、监事会以及相关议事规则，并有效地引入独立董事，也可以实现非家族人员担任公司高管，有效控制公司同业竞争和规范关联交易。

（四）引入战略投资对控制权的影响

1. 稀释股权直至丧失控制权

从公司股权交易的角度来看，持有上市公司达到优势比例的股权是实现控制权的一种重要方式和保证。第一次控制权争夺后，并没有对创始人吴长江的控制权产生影响，相反，雷士创始人的控制权从 33% 上升至 100%。但是吴长江付出 1.6 亿的代价，对于刚刚起步的民营企业，这笔开支直接导致了当时的雷士资金极为短缺，也就为外部投资者的进入创造了一个基础。相继引入毛鸥健丽和软银赛富之后，吴长江的控股比例已经到了 34% 左右，2008 年 8 月雷士照明为了增强制造节能灯的力量，不得不再次寻求私募融资，高盛和软银赛富联合投入 4656 万美元，其中高盛 3656 万，软银 1000 万，吴长江稀释股本至总股本 29.33%，失去了第一大股东的位置。软银赛富因先后二次投资，持股比例超过吴长江，达到 30.73%，一直保持到雷士照明 IPO 之前^①。2011 年 7 月，软银赛富引进法国施耐德，总共投资 12.75 亿美元收购雷士照明 9.22% 的股份。至此，雷士的第一大股东软银赛富。第二大股东吴长江。第三大股东，战略投资者法国施耐德。2012 年控制权之争结束后吴长江只持股 6.79%。到 2014 年第三次控制权之争爆发时，吴长江只有 2.34% 的持股比例。因此，在 2014 年 8 月 29 日的临时股东大会上，王冬雷罢免吴长江的执行董事及董事会下属委员会职务的提议得到 95.8% 的支持通过。

2. 丧失对人力资源的控制

在前两次控制权之争中，依靠企业员工、经销商和供应商的力挺以及中小股东的“用脚投票”的支持，吴长江两次实现“逆袭”。2005 年，双方出于经营方针上的不和，其它二个人联手占据了控制权，吴长江决定退出企业，当时企业估价 2.4 亿，吴长江自己拿走 8000 万。3 天之后，全国各地的经销商齐聚惠州，力挺吴长江。最后，二位同学各拿走 8000 万离开雷士，吴长江花 1.6 亿解决股

^① 王帅：“股权角力与创始人悲剧”，《企业管理》，2015 年第 5 期。

权纠纷。2012 年，在与施耐德的控制权争夺中，也是源于经销商的支持，得益于雷士经销商销售网络的独特性，艰难地赢了这一场控制权争夺，创始人避免控制权旁落。经销商和员工对于创始人吴长江的支持已经没有第一次那么强有力了。第三次，2014 年 8 月，董事会罢免吴长江，改由王冬雷接任雷士 CEO，二人关系宣告破裂。2014 年 11 月 3 日，王冬雷接管雷士总部万州工厂。在经历了几个月的冲突、微博骂战。雷士照明实际控制权易主，王冬雷最终凭借自己的实际控制权得到了雷士。这一次，经销商、供应商、员工这些对于雷士照明来说重要的人力资源最终倒戈，放弃创始人吴长江。创始人失去控制权之争中一个重要的支撑。

3. 丧失对企业经营管理权的控制

经营管理权主要体现在对公司重要发展方向的决策权，对公司高管及重要管理人员的人事任免权。第一次控制权之争，实际经营管理权都是创始人吴长江。1998 年，吴长江凭着对照明行业的一腔热情和他的两位同学共通出资成立雷士公司，吴长江出资 45 万，占股权结构 45%，胡永红和杜刚各占 27.5%股份。在此后的几年里，一直由吴长江负责公司具体经营管理，雷士每年以近 100%的增长速度高速发展。吴长江牢牢把握着企业经营管理权，对重要决策具有决策权。所以三位创始股东对于分红政策产生矛盾，拥有实际经营管理权的吴长江是三位股东中最被经销商所信任的。

2011 年 9 月，施耐德中国区总裁朱海提名其下属李新宇出任副总裁，分管商业照明工程及项目审批。这是雷士核心业务，吴长江开始意识到施耐德不仅仅是投资。面对施耐德的压力，吴长江在二级市场上重新增持股份，以微弱的优势夺回第一大股东的席位 19.53%，这个时候，创始人吴长江已经开始处于弱势地位了，他失去了对雷士核心业务的控制权。但是施耐德是一家电器生产商，对于雷士特有的销售模式并不能十分掌控，吴长江仍然掌握着经营管理权，公司实际负责人仍然是他，但是其实已经是职业经理人的身份，只是他自己始终不能认可自己是职业经理人的事实。

2012 年创始人吴长江在王冬雷入股前签订了一个 20 年的品牌许可权给其

旗下的三家关联公司^①，没人知道具体的签署日期，这样的协议明显有失公允，甚至可能影响企业经营。德豪润达以此为借口，不断笼络经销商，同时进入董事会，在董事会中有表决权资格的股东数达到半数以上。创始人吴长江至此，丧失了经营管理权，也彻底丧失了控制权。2014年12月，德豪润达获得标志企业管理权的企业公章、财务章，正式获得雷士照明的经营管理权。

表 3-1 1998-2014 雷士照明股权结构变动表

时间	1998 年	2002 年	2005 年	2006 年 6 月	2006 年 8 月	2008 年 8 月	2008 年 8 月 29 日	2010 年 5 月 20 日	2011 年 7 月 21 日	2012 年 12 月 27 日
吴长江	45	33.4	100	70	41.79	34.4	29.33	22.33	19.32	6.79
杜刚	27.5	33.3	0	-	-	-	-	-	-	-
吴永宏	27.5	33.3	0	-	-	-	-	-	-	-
毛区健丽				20	12.86	9.5	7.74	5.89	5	
陈、吴、姜三人				10	6.43	-	-	-	-	
软银赛富					35.71	36.05	30.73	23.4	18.33	18.48
叶志如					3.21	-	-	-	-	-
高盛						11.02	9.39	7.15	5.62	
世纪集团							14.75	11.29	8.97	
施耐德									9.13	9.21
德豪润达										20.05
其他						9.03	8.06	29.99	33.63	45.47 ^①
总计	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
备注	公司 成立				软银赛富 介入		定向 增发	港交 所 IPO	引入 施耐德	引入 德豪润达

（五）控制权之争的启示

1. 企业的发展速度应与资金能力相匹配

企业创始人对企业控制力度降低与企业扩张过程中的股权分散相伴而生，创始人要保证能够控制企业，必须把握好融资和控制的关系。

投资者的引进虽然解决了企业的资金问题，但却稀释创始人的股权，家族企业创始人不得不向外部投资者让渡一部分控制权，使得所有权和管理权开始分离，也为企业内股东之间的控制权争夺埋下了隐患。因此在某种程度上来说，企业不加控制的过快增长是导致企业控制权争夺的根源。企业因为难以控制增长速度导致控制权之争，甚至创始人被投资人驱逐的案例屡见不鲜。机构投资者的治理地位的与企业扩张过程中股权分散相伴而生创业者必须平衡在融资与控制，把

^① 刘慧：“签订了一个 20 年 的品牌许可权给其旗下的三家关联公司”，《中国经济时报》，2014 年 9 月 15 日第 8 版。

握好发展速度与控制力度之间的关系。正是由于创始人吴长江的过于心急地想扩大规模，多次引进外部战略投资者，股权比例不断降低，直至丧失控股权，2014年最后控制权争夺的时候，吴长江手中的控制权只有 2.34%，被赶出董事会。

2. 雷士引入战略投资的不足之处

低估第三家战略投资者的投资意图。控制权的争夺是不同的利益集团通过争夺控股权或股东的委托表决权，以获得对公司董事会的控制权，进而达到更换管理者或修改公司战略目的行为。施耐德入股的真正目的是掏空控制权，6 个董事，吴长江和嫡系亲戚占 2 个，其它投资人 4 个，在董事会形成压倒性优势，吴长江在董事会丧失话语权。雷士照明引进德豪润达时，德豪润达小家电、新能源为主要业务的企业，这样的战略投资者很可能成为雷士照明潜在的竞争者，雷士照明有被沦为下游产业链的风险是显而易见的。

缺乏专业团队分析衡量风险。吴长江的身上有一张草莽气息，讲义气、讲道义，他始终自己是创始人，公司在自己控制之下，没有意识到自己成为职业经理人的事实。吴长江一心发展雷士照明，而风险资本追寻资本的逐利性，想要的是短期利益。战略投资者，无论是施耐德还是德豪，想要的是控制权，把雷士成为自己的下游渠道商。在一次次股权让渡过程中，民营企业创始人自身对于风险预料不足，但是也没有专业的团队帮助民营企业的创始人分析不同时段的风险，经营权和控制权相分离可能带来的严重后果。

外部融资风险过大。上市公司股权融资成本高于发达国家水平。以 2001-2007 发生的公共股权交易并导致控制权发生变化的非流通股协议转让事件为样本，发现样本公司的平均转让价格高于净资产价值近 12%^①，双方以 18 亿换股协议避免直接股权融资，也为之后彻底丧失控制权埋下隐患。

四、关于保护创始股东控制权的建议

（一）制定公司整体的股权融资策略

企业融资需要合理规划。股权融资是企业生存和发展的一个重要的融资方

^①薛小冬、李爱勇、和楠：“我国上市公司控制权私有利益的实证分析”，《科技和产业》，[2010 年第 2 期](#)。

式，但是雷士的案例警告我们如果股权投资运用不合理，最后直接的后果就是丧失控制权，对于急需要资金的民营企业在股权融资中可以使用优先股，介于股权融资和债权融资之间，具体条款由融资双方灵活商定的融资方式。这种融资工具企业发出的是债权，是否付息，是否转股，是否具有投票权由双方事先约定，如可赎可转优先股。另一个方式是排他性投票权委托，在大规模的股权融资过程中，创始股东可以要求投资人排他性地将投票权授予融资方的子公司、联营公司，达到不旁落控制权的目的。对于部分投资人不接受将投票权授予创始股东，那么对于这一部分人可以采取双层股权结构，将股票分为 A 类股票和 B 类股票，设定投票权比例，如京东 1：20，百度 1：10，而其它新旧投资人持有的都是 A 类股票，一票一权。投资人接受这样的方式是有条件的，首先是信赖创始股东的个人社会资本，看企业以往几年的财务业绩和资金使用效率。像雷士照明这样的优质企业，完全可以通过设定股权融资策略完成融资，同时不旁落控制权。

（二）建立公司风险衡量的机制

对于企业来说，公司应该制定相应的风险衡量机制，对融资需求进行阶段性分析，不要等急需要资金的时候再去寻找资金，转被动为主动。战略投资是一种股权融资方式，与债权有本质区别，引入战略投资，就等于引入了合伙人。资本市场是及其残酷的。作为民营企业，有多大能力做多大的事。不要急于上市。在雷士的发展道路上，近年来照明行业尤其是 LED 的迅速发展，雷士的前景看好，但在企业发展缺钱的时候，要谨慎筹资。要对投资者进行分析，从投资者的行业地位、投资背景、投资者真实的目的、投资者的商业信誉等设立一个风险衡量体系，超过一定的风险指数一定要审慎投资。同时，也要对企业自身的进行分析，分析自身所在行业发展前景、在行业中的地位、企业目前的资金链现状、企业未来的自己需求、以及管理层的社会资本等，根据自己的分析，结合对投资者的分析，选择合适的投资者。在接受投资时，创始人在引进外部投资人时对控制权要有足够重视在要利用相机机制，缓解风险投资与企业家的道德风险。

（三）构建创始人的社会资本和企业社会资本

创业者社会资本的积累对公司成长过程中的股权结构和公司治理结构影响巨大。前两次，经销商、供应商、员工在控制权争夺中积极支持创始人。第三次，

2014年7月，德豪润达开始雷士执行层的“换血”行动，从执行层的11家附属公司的二级董事会，到总部及生产基地的管理层清退，这表明德豪润达对雷士照明的控制已经从管理层渗透到执行层。德豪润达作为产业资本的实力强大，对经销商来说与之合作不会吃亏是一个原因，雷士照明的多次“内斗”致使经销商对创始人失去信心则是另一原因。所以36家经销商中有33家倒戈，剩下的3家经销商是吴长江的老同学。因此可以看到，动用社会资本是需要成本的。股东方面，包括大小股东都对创始人失去信心，所以8月29日的临时股东大会以95.8%的比例通过了罢免吴长江的决议。因此，创业者在积累新的社会资本的同时，也需要努力维持原有的社会资本。

（四）关注股权制衡和实际控制权

关注股权制衡。创始人为了防止自己控制权被掏空，创始股东应该关注自己的实际控制权，积极应对可能出现的情况。民营企业在引入战略投资者时要及时关注股权变动比例，在发现创始人失去第一大控股股东的位置时，如果是上市公司，要关注股票二级市场的变动，及时在二级市场增持股票。其次，企业在引入两为以上的战略投资者时，要警惕战略投资者之间组成同盟，争夺控制权，将创始人踢出管理层，为了防止战略投资者之间组成同盟，最好的控制方式是对外部战略投资者的持股比例设定上限，一旦超过上限，有及时的应对措施，可以从小股东手中购买股权，也可以在公开发行的股票中买进，甚至可以发行新股，以控股股东的身份大比例购进发行新股。对利益相关者的利益协调与平衡治理需要进行合理评估。周燕（2013）在《创始人离任的权变模型分析-以雷士照明为例》提出，企业在引入外部战略投资者时，创始人应该有意识地设置退出障碍，避免其对公司股份的过渡稀释。

（五）加强法律建设

我国公司法对控制权的保护相关的法律少之又少，这就导致控制权争夺纠纷发生时往往依据既定事实，不会保护原有创始股东。当出现控制权之争的时候，做到有法可依，市场经济残酷的形式下，创始股东一旦丧失控制权会迅速丧失经营管理权，并且不能向政府寻求帮助。政府对于民营企业股权缺乏一个可以支撑

民营企业发展的法律体系，相应的法律法规建设极为被动。新三板挂牌上市的企业中大部分是民营企业，如果不及时建立一部相应的法规，对股权转让和战略投资者恶意侵占控制权行为进行规范，那么一些发展前景可观但是缺乏资金的民营企业，很可能在融资过程中丧失控制权，偏离其原有的发展轨道，也很有可能产生社会信任危机。邹鹏（2014）提到，有关部门应加强和细化法律法规建设，促使民营公司的运作有法可依。建设多层次资本市场和货币市场，拓宽融资渠道。明确企业法人的产权结构。

对于如何更好保护创始股东控制权，主要的建议包括在融资方面加强融资计划控制，制定风险衡量机制对于创始人来说进入战略投资者时就要关注股权制衡和实际控制权，构建社会资本，设置退出障碍以防日后纠纷。对于政府来说能做的就是完善相应法律法规。

五、结束语

改革开放以来，鼓励公有制经济与非公有制经济共同发展，多种经济形势并存，民营企业越来越成为经济社会发展的重要力量。但是，现阶段我国民营企业的融资渠道不畅、融资状况较为困难。资金是企业的血液，血液供给是否充足，运行是否顺畅直接关系到企业的生存和发展。

雷士风波是一场控制权的角逐。从一开始，吴长江就埋下了隐患。一步错，步步错。吴长江和同学、阎焱、王冬雷的三次控股权之争，这可以中国公司史上作为案例。我们最终得出的经验教训最重要的一点是理性选择投资人，防范对创始人控制权的侵占。

参考文献

- [1] 杨桦、范勇武：《控制权博弈——企业成长的高端战场》，中信出版社 2013 年。
- [2] 张玉明：《民营企业融资体系》，山东大学出版社，2003 年。
- [3] 姚燕：《公司控制权转移的财富效应-基于主并公司股权结构的分析视角》，经济科学出版社，2010 年。
- [4] 曹璐璐：《创始人与机构投资者的控制权博弈》，浙江工商大学硕士论文，2014 年。
- [5] 北京市道可特律师事务所：《企业创业板上市筹备与操作指南》，北京大学出版社，2009 年。
- [6] 范宏宇：“股改催生控制权市场”，光大证券研究所，2005 年
- [7] 王季：“控制权配置与公司治理效率——基于我国民营上市公司的实证分析”，《经济管理》，2009 年第 8 期。
- [8] 石水平：《控制权转移、企业绩效、大股东利益侵占》，经济科学出版社，2009 年。
- [10] 邓德强：“大股东类型、实际控制权配置模式与控制权私人收益”，《南京理工大学学报（社会科学版）》，2011 年第 5 期。
- [11] 赵曼：“控制权转移绩效问题研究”，《财会通讯》，2009 年第 30 期。
- [12] 陈健、席酉民、贾隽：“上市公司控制权制衡与关联并购的关系研究”，《管理评论》，2009 年第 5 期。
- [13] 翟淑萍：“控制权私利、控制权竞争与公司融资决策”，《财会月刊》，2010 年第 3 期。
- [15] 沙敏：“雷士照明控制权之争对创业者的启示”，《现代企业》，2015 年第 9 期。
- [16] 陈亦新：“创始股东与私募投资者的控制权争夺分析”，中国海洋大学硕士论文，2013 年
- [17] 曹琦：“风险投资对公司治理效应的影响”，石河子大学硕士论文，2014 年。

- [18]李文超：“利益相关者的利益协调与平衡治理——基于雷士照明控制权之争的案例研究”《企业经济》，2014 年第 1 期。
- [19] 张慕瀨：“机构投资者崛起、创业股东控制权博弈与公司治理——基于雷士照明的案例研究”，华东师范大学学报（哲学与社会科学），2013 年第 4 期。
- [20]周燕：“创始人离任的权变模型分析-以雷士照明为例”，南京大学，2013 年。
- [21] 邹鹏：“社会资本对公司控制权争夺的影响分析”，西南财经大学硕士论文，2014 年。
- [22] Jeffry Nettera, Annette Poulsen, , Mike Stegemollerb: Journal of Corporate Finance, Volume 15, Issue 1, February 2009, Pages 1–9
- [23] OECD. Corporate governance: The role of institutional investors in promoting good corporate governance. OECD Publishing.2011.
- [24] Dyck, Alexande, Zingales, Luigi. Private Benefits of Control: An International Comparison,Journal of Finance,2004.

导师评语：

本文主要写战略投资对民营企业控制权的影响，讨论这个问题有现实意义。内容的安排围绕控制权中心，体系结构较合理，在对关键问题及对策建议阐述比较有针对性，也有一定深度，尤其通过对雷士照明这个案例的分析，论据比较充分。但对有的问题分析中的表述，还有不够精准到位的地方。

建设项目跟踪审计风险探究与防范 ——以珊溪水源保护建设项目为例

12 审计 1 何韬 指导教师：冯晓

摘 要：跟踪审计是最近几年审计机关针对建设项目探索出的一种新型的审计方式，其政策性强、范围面广，审计内容较为复杂，且要求审计人员需要熟悉工程、财务、企业管理及其他相关法律法规，因此审计工作量大，审计成本增加，审计的风险也随之加大。如何防范跟踪审计风险，是目前亟需解决的问题。本文以珊溪水源地水源保护建设项目为例，结合跟踪审计中存在的风险及成因，对如何防范跟踪审计风险进行探究与讨论。

关键词：建设项目；跟踪审计；珊溪水源；风险防范

Research of Construction Project Tracking Audit Risk and How to Prevent It --Taking Shanxi River Water Source Protection of Construction Project as an Example

Abstract: Track audit is one of the methods for the national audit office to control the government investment projects. Because the project content is much, wide range and strong police, Coupled with the auditors should have rich work experience and be familiar with the project forecast, financial business, enterprise management, and realize the relevant laws and regulations, So mostly in the form of various professional talents to complete together, audit risk increase accordingly. How to guard against auditing risk is the problem to be solved. Based on the Shanxi river water source water protection construction project as an example, Combined with the existing in the audit of the risks and causes to have a further exploration and discussion.

Key words: Construction; Track audit ;Risk; Prevent

一、引言

近年来，随着国家经济实力的上升，工程建设的必要性也尤为突出，因此，各级政府加大了对基础设施的投入力度。为了合理有效地利用资金，防止发生克扣、占用、贪污等不良情况的发生，跟踪审计这一方式应运而生。各级审计部门集思广益，一改之前单一的事后审计模式，及时引进了事前和事中审计，使建设项目能够得到全过程的跟踪、监督。但由于建设项目跟踪审计的范围广、内容复杂，加之项目运作周期长，对于审计工作人员来说都是不小的挑战，因此开展此类工作困难重重，审计的风险随之增加。

以此为背景，本文以珊溪水源地水源保护建设项目跟踪审计为例，主要结合跟踪审计中存在的风险，并探究其成因，对如何有效控制审计风险提出一些有效的解决措施。

二、建设项目跟踪审计理论

建设项目跟踪审计是近年来针对建设项目采取的比较有效的审计方法之一，是现代工程审计的一种新模式。

（一）建设项目跟踪审计的概念

跟踪审计，从狭义的角度来讲指的是审计人员依照国家的相关法律、法规，对建设项目从立项、设计、招投标、施工、监理、竣工验收等整个过程实施的具有合法性、合规性、真实性、准确性的审计方式。跟踪审计在通过对各个环节的监督、控制后，能够发现相应的不合规的问题，进而及时提醒、督促建设单位与施工单位改进，使得建设过程更为真实完整，最终能够达到既保证了工程施工质量，又符合国家法律法规的目的，使总体的项目概算有效地控制在成本预期目标之内。^①

（二）跟踪审计风险的定义及其特征

1. 审计风险的定义

审计风险有广义风险与狭义风险之分，而在建设项目跟踪审计中，多指的是

^①夏丽明：“工程建设领域跟踪审计风险及防范研究”，《建筑与发展》，2014年第5期。

狭义的风险，是指在审计全过程中由于人为原因而造成的主观风险，而这些原因可能包括审计人员的专业胜任能力、技术水平、职业道德，也有可能涉及利益舞弊等，从而造成审计过程中的纰漏，影响了审计工作的质量^①。

2. 审计风险的特征

建设项目跟踪审计风险特征具有普遍性，但区别于传统的审计模式，其也具备特殊性：

一是跟踪审计风险所涉及的内容较为复杂。对于财务审计来说，需要把握的是各部分金额的正确性，而对于建设项目跟踪审计来说，则是一种更为综合性的工作，审计内容囊括了工程和财务两方面，需要两者同时对比进行才能构成建设项目跟踪审计。

二是跟踪审计工作的主观性强。由于需要各方面领域的专业人才共同完成，所以，当实际配建的审计项目组成员业务能力与所需的要求相差悬殊时，跟踪审计风险就会大大增加。

三是跟踪审计风险的影响更为远大。跟踪审计全过程是环环相扣的，需要检查立项、批复、设计、施工、竣工、财务等各环节，当跟踪审计人员履行职责提出改进建议时，若对某一环节造成影响，势必会影响下一个环节，因而可能会对整个建设过程产生深远的影响^②。

三、建设项目跟踪审计常见的风险类型及成因

建设项目跟踪审计的风险类型大致分为以下四类：

（一）跟踪审计所处的执业环境引起的审计风险

如今的会计师事务所已经由原先的单一业务拓展到了集工程、税务、资产评估、咨询等为一体的综合性服务公司，由于国家经济的需要，各方面都涉及到审计，因而审计报告及审计意见越来越被预期使用者所重视，审计职能也相对拓宽，审计的内容也愈发复杂，所以，一方面促进了审计事业的发展，而另一方面也加大了审计风险。

国家审计部门在赋予工作人员审计以及指导、建议职能的同时，无形中也让

^① 王万宽：“建设项目跟踪审计风险探究”，《工程经济》，2012年第2期。

^② 王文国：“建设项目跟踪审计风险探究”，《现代审计与经济》，2014年第1期。

其承担相应的责任，舞弊、受贿、利益纠纷等都是执业环境中的影响因素，因此，审计的责任特别是法律责任是审计风险存在的直接原因。

国家的审计法主要针对的是财政经济行业，而对于工程审计行业来说，对相关从业人员的权利和义务规定含糊不清，审计责任也容易相互推卸。例如，在符合性审查中，可能会存在由于建设项目的立项、勘察设计、概算、招投标及其他经济合同的定义模糊不清而引起的不必要的错误，而一些涉及权限和隐私的文件建设单位或施工单位又不愿意提供，从而增加了审计风险。

（二）跟踪审计人员自身素质引起的审计风险

1. 审计人员的专业知识不过关

跟踪审计是一种政策性强、技术性高、内容较复杂的工作，本质上需要的是工程管理与财务知识合二为一的综合型人才，而绝大多数的审计从业人员都不符合要求，因此，对待不同性质、不同规模的工程审计项目时，专业水平的缺失会局限审计人员的工作能力，导致审计人员很难独立地完成审计业务。技术水平越高，审计的质量越高，审计风险也越低；反之，审计风险也会增加。比如国家财政的建设项目在开展前期一般都会由审计机关向各个会计师事务所借调审计专家集中进行培训，而审计人员在针对项目是否可行发表意见时，可能会因为自身知识水平、经验的缺乏而盲目建议，这样就会造成审计风险的增加。

2. 审计人员的风险意识薄弱

审计风险是客观存在的，对于固定风险部分来说，这是不可消除的，而对于检查风险来说，主观性是其最为重要的影响因素，会因为审计人员对风险的重视程度的不同而造成影响程度不同的结果。

在跟踪审计中，可能会涉及到一种业务即建设项目竣工财务决算审计，这种类别的业务往往工期会特别长，少则一个礼拜，多则几个月甚至半年，审计人员可能在一开始接手时还能清醒地保持风险意识，但时间一长，繁杂的事项可能会麻痹审计人员的执业准则，一开始的“高要求、严标准”也就烟消云散。比如建设项目中涉及到设备投资采购，每一项设备都需要相对应的采购合同，审计人员在后期的跟踪审计过程中很有可能会随意检查，审计风险也随之产生。

3. 审计人员未保持职业判断

审计人员在接受项目时，应该先大致了解建设项目的资金来源和结构组成情况，把握重要性原则，根据职业判断来选择应该重点选取审查的内容。

建设项目一般分为财政性质的项目和企业性质的项目，根据不同的情况，跟踪审计人员应当持有不同侧重点的职业判断。对于财政性质的项目来说，审计人员需要重点检查各部分资金使用情况的合理性、各部分合同文件的有效性；对于企业性质的项目来说，则应偏重于检查资金的使用标准，计算是否超标。如果审计人员不能全面了解和发现被审计单位的问题，不能保持正确的职业判断方向，都会使审计风险大大增大。

（三）审计机关聘请社会审计机构引起的审计风险

由于政府审计机关的专业审计人员数量少，但建设项目的工作量大，需要的专业性强，因此在绝大多数情况下，审计机关需要外界社会审计机构的帮助来完成跟踪审计，其中就包含会计师事务所的审计部门以及工程咨询公司的审计部门。社会中介审计机构在接受项目委托时，需要明确审计工作内容、职责范围以及风险承担，只能根据授权协议约定的事项进行操作。

少部分社会审计机构的项目负责人可能会为了得到审计业务而盲目大幅度下浮投标报价率，且不说这样的方式是否能中标，光是大幅度的降低价格这一做法就会扰乱整个市场运作，可谓“害人又害己”。而若是以不合理的低价中标，势必就会使审计人员受绩效影响，降低工作积极性，那么业务水平以及审计服务质量就无法保证。

除此之外，若在投标环节失利，社会审计机构为了拿到审计业务，可能会采取一些“特殊方式”从而换取进行二次投标报价的机会，与招标方或代理招标机构处好关系是必不可少的，而方式就不得而知了。且在真正签署项目合同时，招标单位可能会刻意增加变更，审计人员很难发现问题，就算是发现问题，但是为了工作的顺利完成、及时拿到审计费，往往不敢提出疑义，造成审计风险。

在财务领域，人员的流动性非常大，特别是社会审计机构，为了满足项目需求，加快完成工作进度，大批量地招聘审计人员，因此可能会导致人员结构的良莠不齐，再加上极大的流动性，审计人员的业务水平和职业操守不得而说。

（四）其他原因引起的审计风险

1. 被审计单位内部控制的完善程度

由于建设项目跟踪审计这一模式起步晚，发展缓慢，整体尚不健全，所以不能完全依靠审计来提高项目的质量，也需要被审计单位管理层建立完善的内部控

制体系来协助跟踪审计工作。所以一旦被审单位的内控制度不健全，就会影响跟踪审计的有效性，降低审计质量，形成审计风险。

2. 资金管理和投资控制影响跟踪审计风险

当前，建设工程项目的资金来源有多种渠道，财政直接支付是较为常见的一种方式，资金未按国家投资计划及时、足额到位或政府有关部门滞留建设资金，形成大量闲置都是管理不善，而地方审计机关难以对此种投资行为作出审计处理，因而承担了较大的审计风险。

3. 各参建单位违规操作造成跟踪审计风险

由于受利益驱动，建设单位、施工单位、政府审计部门、监理机构等可能出现相互合谋、共同违规的情况，在具体的施工过程中，违背建设合同、随意变更内容的情况时有发生。这就需要管理体制的有效建立，不能完全依靠跟踪审计来发现问题，毕竟跟踪审计也是有一定的时效性，不能做到实时跟进。

4. 各利益主体对审计要求的多样性

跟踪审计涉及到的单位有很多，每个单位都存在自身的利益需求，因此，跟踪审计针对每一群体的审计要求也会不一样，总的来说，从政府层面要求跟踪审计能够在过程中寻找出问题，而从企业的角度来说，更加看重的是资产的情况。

四、珊溪水源保护建设项目跟踪审计的风险及成因

珊溪水利枢纽水源是温州市最重要的供水来源，被形象的称为是温州人的“大水缸”，直接关系到温州市区以及瑞安、泰顺、文成等市县 427 万人的吃水问题。因此，自 2012 年以来，温州市委、市政府决定大力开展珊溪水利枢纽水源地水源保护建设，积极实施“五大工程”建设。在 2012 年计划投资 3900 万元，2013 年计划投资 4800 万元，均完成投资计划。目的是完善长效管理机制，巩固畜禽养殖整治结果；加快实施污水治理工程；引导群众转产转业；完善保水护渔机制。为此，温州市审计局聘请浙江耀信工程咨询有限公司作为该项目的社会审计机构协助审计局一起进行跟踪审计。

（一）忽视相关法律在工程建设方面的规定

依法审计是我们在审计过程中必须遵守的原则，我们需要通过法律条文的规定才能更加完整、正确地进行审计。在建设项目审计领域中，具体涉及到包括《国家审计准则》、《中华人民共和国审计法》、《基本建设财务管理规定》、《水利基金建设项目竣工决算审计暂行办法》等法律条文规定。这些法律条文对于建设项目跟踪审计的影响是巨大的。

在法律环境的影响下，我们从审计中发现珊溪水源保护建设项目中存在着一些不符的情况。例如“建设用地未批先用”这一问题，文成县南田污水处理厂项目建设用地面积 0.5218 公顷，该项目在 2013 年 5 月 7 日取得了建设用地规划许可证，于 2014 年 12 月 8 日才取得建设用地批准书，但项目实际开工时间却为 2013 年 11 月 9 日，整整提早了一年，这种做法不符合土地管理法条例里的相关规定，即经批准的建设项目需要使用国有建设用地的，需要持有关文件，向有批准权限的人民政府土地行政主管部门提出用地申请，经土地行政主管部门审查后，在由人民政府批准。建设单位很有可能会违背法律法规，针对这种情况，审计单位需要谨慎、及时发现相关问题，降低审计风险。

在招投标方面，相关法律也是很容易被忽视的，例如我们在温州文成县的珊溪水源分公司审计时，发现该公司通过直接发包方式确定工程施工单位及勘察单位，涉及金额 14963.70 万元；在文成县市政工程建设指挥部审计时发现其未按规定公开招标确定施工单位及设计单位，涉及金额 557.64 万元。这些事项不符合《浙江省招标项目准则的规定》中的“各类工程建设项目，包括项目的勘察、设计、施工、监理、咨询、项目管理以及与工程建设相关的设备、材料等的采购，达到下列标准之一的，必须进行招标：（一）施工单项合同估算价格在 200 万元人民币以上的；（二）勘察、设计、监理、咨询、项目管理等服务的采购，单项合同估算价格在 50 万元人民币以上的；（三）设备、材料等货物的采购，单项合同估算价格在 100 万元人民币以上的”的规定。

（二）审计人员缺乏经验和能力

跟踪审计需要从业人员具备很强的专业性，本人在参与珊溪水源保护建设项目跟踪审计的过程中，发现项目组审计人员无论是从专业技术还是经验能力，都与跟踪审计所需要的具备的条件存在差异。

首先从人员配置上来说，在跟踪审计合同之中明确规定该项目的项目经理应该携带 2 名审计助理人员参与该项跟踪审计，但是在实际过程中，只有两名审计助理带领 2 名实习生开展工作，且该两名审计助理都并非相关专业出身，也都只有一年的工作经验，没有相关的执业资质，在很多具体审计问题的考虑上，都表现的模棱两可，经常会电话咨询项目经理人；加之在审计过程中，经常会和施工企业的领导层打交道，而他们很可能在交谈之中隐瞒相关事项，或者编造虚假内容，这时由于审计人员缺乏工作经验，就有可能忽视了存在的重大风险；在与各执行单位的会计人员沟通方面，他们也表现的不尽人意，不能完整清晰地表达出想要获取的内容，比如在填制货币资金盘点表时，需要会计人员提供至盘点日前已收和已付的现金数额，从而由报表日账面应存货币资金的数额倒推出盘点日实存的金额数量，与实际盘点的金额进行验证，但由于审计人员的专业素质不强再加上表述能力的问题使得对方的会计人员迟迟不能理解该项工作的具体操作方法，这就造成了审计工作的效率低下，效果不强，也增加了在审计过程中出现偏差的可能性，因而会导致审计的公正、客观性受到怀疑。

另外，审计人员在执业道德方面也没有严谨遵守。在温州文成县工作时，由温州市审计局、文成县财政局、文成县水利局等部门开展的关于珊溪水源地建设的研讨会上，原定参与会议的两名审计人员由于其他工作安排临时调走，项目负责人只能安排两名实习生冒名顶替参与会议，这样做的后果会造成忽略了会议中的核心要点，对于工作的重心有了偏差。又如，在跟踪审计的最后一天，被审单位送给审计人员每人两箱水果，美其名曰“土特产”，但审计人员并没有拒绝收下，而是欣然接受，没有做到审计人员应该持有的职业素质和独立性原则，可能会对审计的结果存在潜在的隐患。

（三）项目工程存在利益关系

1. 中标方与招标方之间的利益

在跟踪审计过程中，我们发现，工程设计单位无相应市政设计资质或环境工程设计资质。例如，文成县大岙镇二期管网工程下属标段大岙镇西门街排污及路面恢复工程、大岙镇屿根路排污及路面恢复工程、大岙镇看守所至坑口排污等工程的施工图设计由文成县建筑设计室设计，但经查证，该设计室的建筑工程等级为丙级，无市政设计资质或环境工程设计资质，由此可以推测，该设计过程之中

可能存在利益关系，而一旦采用这种无资质的企业所设计的图纸，出现问题，后果是不堪设想的，审计风险随之加大，这就需要在审计过程之中严格把关，检查出不符的事项。

2. 中标方与“二次中标方”之间的利益

工程在开始前，一般都会进行公开招标，但一些施工单位在中标之后，会将工程转包给其他未中标的公司，由于利益驱使，承包单位会在中间收取一定的费用，之后将工程转包给另外的施工单位，甚至转包给一些没有资质的企业。而“二次承包”的施工企业由于交付了转包费，提高了工程的成本，只能在工程的材料方面偷工减料来减少工程成本，这样做的后果就是工程质量难以保障，存在安全隐患。例如，在本次的跟踪审计中，我们发现，文成县南田和百丈漈片区污水处理厂及污水管网配套工程综合楼吊顶未按图施工，设计图纸中为双层石膏板，而现场实际采用单层石膏板；泰顺县筱村镇污水处理厂及污水管网配套工程综合楼、综合车间窗过梁搁置长度及厚度未按设计要求设置；综合楼屋顶墙未按设计要求采用混凝土多孔砖，实际采用实心标准红砖；综合楼内墙构造柱未按规范要求设置；填充墙砌筑未按规范施工、拉结筋设置未按设计及规范执行；玻璃夹纱管管道回填未按设计要求全部采用中粗砂，部分由原土回填。

3. 审计单位与被审单位之间的利益

在该项目的整个审计期间内，审计单位与被审单位都相处地非常“愉快”。虽然审计单位事先再三强调住宿问题按照单位的标准自行安排，但被审单位还是热情地让其入住到当地最好的酒店，并将费用全部结清。除此之外，被审单位还为审计人员每日的出行配备了专车，在每日的工作期间，还会配送水果与茶水，可谓照顾的“无微不至”。但随之而来的就是被审单位可能会提出一些请求，希望审计人员能够放松审计标准，不要太苛刻，比如在检查管理费用中的办公费用时，若审计人员发现费用超出标准应当调增纳税额，被审单位方就会以各种理由说服审计人员相信该费用的合理性，并希望审计人员能够“接受”。在审计结束后，被审单位还送给每人两箱水果作为辛苦工作后的慰问。

（四）合同管理方面不规范

1. 合同签订不规范

合同约定的预付款比例过高是此次珊溪水源保护建设项目很明显的一个纰

漏。比如在审计过程中，我们发现 2014 年 10 月 28 日，温州市环境保护局与北京尚洋东方环境科技股份有限公司签订合同，合同金额为 2,690,000.00 元。合同主要条款规定：“合同签订后 7 天内向乙方支付合同价款的 40%为预付款。”

这些行为都不符合《浙江省政府投资预算管理办法实施细则》（浙财建〔2013〕245 号）第十二条规定：“（一）预付款应在签订工程或设备、材料采购合同，承包商或供货合同金额的 10%，不高于合同金额的 30%。对重大工程项目，可按年度投资计划逐年预付”的规定。

合同约定的进度款支付比例过高也是其中一大问题。文成县大岙镇西门街排污及路面恢复工程于 2013 年 8 月 27 日，文成县市政工程建设指挥部与丽水乾丰环境建设有限公司签订施工合同，合同金额为 1,999,952.00 元。合同主要条款：进度款支付为完成工程量的 90%，竣工验收合格后付至工程量的 95%。

该事项违反了《浙江省财政厅关于印发浙江省政府投资预算管理办法实施细则的通知》（浙财建〔2013〕245 号）第十二条：“（二）进度款按合同规定条款支付。原则上工程进度款支付累计额达到合同价的 85%时停止支付，工程完工并在工程结算审定前进度款最高支付至合同总价的 90%”的规定。

此外，在审计过程中，还要注意合同价款与中标价是否一致。经审计，我们发现，文成县黄坦镇污水处理厂工程建设指挥部与浙江金灵建设有限公司签订黄坦镇污水处理厂下段拦污坝建设工程合同的合同价为 437,503.00 元，中标价为 499,828.00 元，不一致，可能会涉及到项目工程存在利益关系，审计风险增加。

2. 多计多付进度款

在跟踪审计的过程中，根据珊溪镇支农资金专户 2014 年 4 月 15 号凭证反映，珊溪镇人民政府于 2014 年 4 月 17 日支付文成县第二建筑工程公司垃圾中转站改造工程款 150,000.00 元，后附资料显示该期实际完成投资 180,000.00 元。根据双方签订的工程施工承包协议书“第六条：中期预付款按实际完成的工程量的 60%给予支付”。根据合同约定本期应支付工程款 108,000.00（180,000.00*60%）元，多支付 42,000.00 元。

上述行为违反了施工合同中进度款支付规定，在审计提出问题后建设单位应当在下期工程进度款支付中予以了扣回。

五、根据跟踪审计风险成因提出的防范措施

在分析完珊溪水源保护建设项目工程跟踪审计的风险及成因之后，我们可以根据具体的情况来采取相应的措施控制和降低跟踪审计风险。具体可以从以下几方面开展。

（一）提高法律风险意识，完善制度建设

1. 具备风险意识

在跟踪审计中，若是想要降低审计的风险，必须得先具备法律风险意识，知道哪些过程、哪些环节是建设单位或者其他合作单位可能容易钻空子做手脚从而产生审计风险的，需要熟悉基本建设项目法律法规的内容，才能在看到一个问题点时一针见血地将其与法规相对应。比如在检查建设项目施工合同时，需要有敏感性，看到建设用地规划许可证或批复用地的内容时，就要本能地怀疑是否有“建设用地未批先用”的可能性，这就需要非常熟悉《中华人民共和国土地管理法》中的相关条例；同样，在检查招标合同时，也要对其中的内容保持敏感性，需要熟悉《浙江省招标项目具体范围和规模标准的规定》等法律条文。随着我们对审计风险的认识逐渐得深化，我们也应当更加积极、主动地采取风险管理措施去强化审计，把握审计过程中的重点，努力将审计风险控制到最小。

2. 完善制度建设

跟踪审计由于发展还不成熟，在制度上面难免有所缺陷。对跟踪审计的外部执业环境来说，亟需一套完整的、详细的法律法规去约束、规范、保证其合理进行。这就要求国家的相关职能部门尽快制定、完善法律准则，强调跟踪审计工作的权威性，使其真正做到有法可依、有法必依。而对于跟踪审计的内部执业环境来说，审计单位应当适当调整思路，不能以固有想法对待所有问题，需要与时俱进，准确定位跟踪审计的方向，建立配套机制，仔细研究跟踪审计过程中的新情况和新问题，促进跟踪审计工作内部流程规范化，制定相应的科学的管理办法，促使跟踪审计工作有效的开展。

（二）加强审计队伍建设，强化人才培养

1. 加强人才培养

建设项目跟踪审计作为工程与财务两者的集合体，涵盖了房建项目、交通运输项目、市政项目、水利项目、电力项目等，需要对每一领域的专业知识都有所涉猎，既要看得懂工程概算，又要知晓各部分组成金额的来源及计算依据，因而对审计人员的专业素质要求很高。审计人员的执业技术水平往往决定着审计质量的高低，而主观性的执业操守又决定着审计的风险水平，两者是相辅相成的关系，需要以专业技术配合执业道德更好的进行审计，也要以高标准的执业操守去约束审计人员。

首先需要改进跟踪审计人员的知识结构、更新跟踪审计人员的知识信息。既然建设项目跟踪审计需要的是多领域的专业人才，那么就应该提倡审计人员进行全方面的涉猎学习，在工作闲暇之余，可制定标准要求从业人员进行学习，并以考核方式计入绩效管理，也可鼓励其多参加其他领域的考试并予以奖励。于自身而言，审计人员不应只满足于财务领域的知识，所谓“技多不压身”，都是能提升自己价值的方式。

第二，于企业而言，培养各方面的人才预示着可以从事更多领域的项目审计工作，提高业绩，打响声誉。因此，需要采取积极有力的措施引进各方面人才，例如 IT 业、金融业、管理咨询人才都可以充分发挥专业优势，以提高审计人员的整体素质。也可以采取内部培养、外聘人员等渠道，加快跟踪审计人才队伍的建设。

第三，定期为审计人员开展专业素质培训，使得审计人员的审计观念能够与时俱进，学习针对不同项目所应该把握的不同侧重点的能力，提高工作能力和水平。除此之外，也要培养审计人员的团队协作精神，跟踪审计不是一个人能够单枪匹马完成的，需要学会分工配合协作，这样的团队才是强有力的。

2. 采用客观公正的态度

客观公正是审计人员必须具备的素质要求，凡是都要以事实说话，以审计证据为依据。对于建设项目跟踪审计工作来说更是如此，如果是企业委托审计，那审计人员应该着重检查资产的使用情况，若是政府机关委托审计，那审计人员应该着重检查审计过程中出现的不合规问题。

由于会计师事务所承接了项目，所以我们的跟踪审计人员在审计过程中都会

不自觉地站在客户方的角度看待问题，以他们的利益为重，而不顾及审计准则的要求以及执业道德，这些行为都会增加风险。因此，审计人员只有本着客观公正的态度，不要站在建设单位或任意一方的角度看待问题，才能做好审计工作，才能避免单位遭到高价索赔，加速审计进程，提高跟踪审计的效率。

（三）审计机构加强廉政建设，严格把控审计过程

对于审计机关来说，作为审计工作的先行者，其自身集监督、执法为一体，若审计机关出现腐败现象，以利益为目的徇私舞弊勾结相关单位，那么所带来的社会影响将是不可想象的。从本质上来说，跟踪审计风险若想得到有效控制，作为项目来源者的审计机关首先就应重点建立廉政风险控制体系，让审计人员树立廉洁自律的道德底线，也要让每个人负起自己的法律责任。

对于审计中介机构来说，廉政建设也是必不可少的，而审计机构的选择，也取决于审计机关。具体的选择方法可以是：

1. 政府采购审计定点服务商

工程建设项目在审计服务期方面类似于年报审计，基本都实行多年服务制，即给同一家单位提供审计服务3年及以上。为了得到这些业务，各社会审计机构都会“不择手段”地争取，行业竞争没有一个公平的环境。为了解决这一问题，就需要政府出面，制定招投标的规范性文件，将各个中介审计机构纳入政府采购的范围，由政府采购中心或国家招投标公司公开招标。这一方法能够有效改变社会审计中介机构争抢工程项目的不良风气，使审计风险得到了有效释放，在确保了社会审计中介机构中标的合法性下又提高了审计机关的权威性。

2. 明确参审中介机构及人员的廉政责任

为了保证工程项目跟踪审计的合法开展，在与审计中介机构签订合同时，需要审计单位一并签订《参审单位廉政建设责任书》，并需要审计单位的项目负责人提供犯罪记录表证明在执业期间从未发生过贪污、受贿等情形，若是一旦发现审计机构或审计人员存在不良记录，那么就将其拉入“黑名单”，以提高门槛的方式降低审计风险。

3. 引进第三方监督

在招投标环节，入围单位一般都会超过标准数量，除了中标单位以外，其余的单位即默认成为了第三方监督机构。这种机制能够大大强化中标单位的自律意识，提高服务质量。相比较利用外部专家监督机制而言，这种方式更为便利直接，可谓性价比非常高。一方面利用中标单位的专业力量完成工作，另一方面又由多家投标单位的高标准去检测中标单位工作的完成质量情况，进一步优化了审计机关对于社会审计机构的管理。

（四）规范档案资料管理，严把结算审核关

无论是在财务审计或是跟踪审计中，审计人员都应该特别重视合同等文件档案的管理，其中包含合同协议等签署的合规性以及保管的适当性。

1. 注重文件签署的合规性

基建项目的文件资料相对来说比较杂乱，书面文件又具有其特殊性，需要特别重视的有工地开工报告有无监理单位签字盖章、时间上是否有出入、工程施工材料是否写清楚、记录单上三方签字盖章、是否缺少项目经理变更审批资料、开工报告中有无建设单位盖章、资料中总包单位是否签字盖章、建筑材料有无材料报审表、所有资料时间退后，未与工程同步进行等方面的问题，而且在审计单位提出这些问题后，需要建设单位督促施工单位、监理单位予以了整改，重点关注施工资料至今未提供的事项。

2. 档案保管的适当性

建设项目跟踪审计的文件档案对比财务审计资料更为零星复杂。在审计开始前可能就需要各个建设单位提供相应的概算批复文件、开竣工报告等资料，这就会牵扯到资料管理的权限问题，因而比较麻烦，有些部门提供资料复印件，有些单位又提供资料的原件，容易混淆档案，造成管理的不当。应当形成档案保管责任制，按照谁的项目谁负责的原则，在项目开工前及时编制资料清单，及时记录已收集的文件资料，在装订时也要注意装订的顺序、页面整齐情况等。在装订之后，根据审批程序再移交到单位的档案室进行存档，将电子文件也分类归档。此外，审计人员也应当建立借阅、销毁等制度，明确保管年限，针对档案管理全过程进行管控。

六、结束语

跟踪审计作为一种创新的审计方法，越来越受到建设单位、审计单位的推崇和认可。但由于所处的执业环境、人员的素质、社会中介机构等一系列内外原因，导致跟踪审计风险依然存在。

随着项目的不断开展，如何识别、发现审计风险，以及如何防范都值得我们审计人员深思，在这一漫长的过程中，需要我们去提高法律风险意识，完善制度建设；加强审计队伍建设，强化人才培养；加强廉政建设，严格把控审计过程；规范档案资料管理，严把结算审核关。

相信跟踪审计的法律法规将不断健全和完善，审计的方法也会越来越先进，在之后的日子里，建设项目审计势必将会成为审计领域的重点关注对象，发展势头越来越强盛，体系越来越正规。

参考文献

- [1]夏丽明：“工程建设领域跟踪审计风险及防范研究”，《商品与质量·建筑与发展》，2014年第5期。
- [2]史旭东：“政府投资工程建设项目跟踪审计风险控制研究”，《城市建筑》，2015年第20期。
- [3]赵文淼：“建设项目跟踪审计风险模型构建及防范”，《财会通讯》，2013年第3期。
- [4]刘敏：“浅谈政府投资项目跟踪审计的风险及防范”，《城市建设与商业网点》，2010年第12期。
- [5]李献书：“政府投资建设项目跟踪审计风险及防范”，《财务与金融》，2013年第2期。
- [6]王万宽：“建设项目跟踪审计风险研究”，《工程经济》，2012年第2期。
- [7]黄俊：“浅谈政府投资项目跟踪审计风险影响因素识别及防范”，《同济大学期刊》，2010年6月。
- [8]王韶华：“建设项目跟踪审计风险点及防控”，《中小企业管理与科技》，2015年27期。
- [9]陈淦涛、叶刚：“工程建设领域跟踪审计风险研究”，《审计署网刊》，2010年第12期。
- [10]杨杰锋：“建设项目跟踪审计风险的防范与控制”，《中国乡镇企业会计》，2014年第1期。
- [11]王文国：“建设项目跟踪审计风险研究”，《现代审计与经济》，2014年第1期。
- [12]ZHANG Lin jun: National Construction Project Audit Risk and Its Control, Northwestern Nontechnical University, P.R.China, November 2012
- [13]吕全斌、王文：“建设项目跟踪审计风险识别与防范”，《常州审计局网刊》，2011年7月。
- [14]王清刚、郭国智、郭杰：“政府投资建设项目跟踪审计存在的问题及对策”，《江苏审计》，2011年第24期。

[15]刘延山：“基层审计机关建设项目跟踪审计风险与防范探究”，《世界华商经济年鉴：理论版》，2012 年第 9 期。

[16]于静：“对当前建设项目跟踪审计风险探究”，《城市建设理论研究》，2012 年第 4 期。

[17]常允起：“高等学校建设项目跟踪审计风险及防范”，《山东理工大学校刊》，2011 年第 6 期。

[18]张晓红、兰海霞：“如何防范跟踪审计风险”，《审计视窗》，2015 年 6 月。

导师评语：

何韬同学的论文选题具有一定的现实意义。作者理论联系实际，较为全面地分析了建设项目跟踪审计风险的影响因素，并有结合珊溪水源保护建设项目跟踪审计案例针对性提出了一些政策建议。文章结构合理，层次清晰，行文规范，有案例分析，且案例分析较为深入。

浙江石化阀门有限公司财务风险的控制与防范

12 财管 1 章力尹 指导教师：舒敏

摘 要：企业财务风险管理是企业永恒的主题，财务风险无时无刻以或轻或重的方式存在着。在现代市场经济发展下，风险的程度也在不断地加剧，因此掌握财务风险的概念，了解财务风险的成因，加强财务风险的控制与防范，对可能发生的财务风险提高警惕，对企业来说至关重要。本文从介绍财务风险控制的有关理论入手，并以此为基础结合石化阀门公司的具体情况，对石化阀门公司产生财务风险的成因进行分析，从而提出财务风险的控制与防范措施。

关键词：财务风险；成因分析；控制与防范

Control and Prevention of Financial Risk of Zhejiang Petrochemical Valve Limited Company

Abstract: Enterprise Financial Risk Management is entitled to be an eternal them for enterprises, in consideration of the incessant existing methods of financial risk, either light or heavy. Under the influences of modern market economic system, the risk degree is also continuously growing. Consequently, it is truly significant for enterprises to understand the concept of financial risk and it is root causes, strengthen financial risk control and prevention as well as increase vigilance and management degree for potential financial risk. This paper commences with the theories introducing financial risk control. On this basis, it continues with detailing the situation of Petrochemical value company and analyzing the root causes of financial risk in this company, and ends in putting forward the control and prevention measures for financial risk.

Key words: financial risk; cause analysis; control and prevention

一、引言

财务风险是市场经济条件下企业资金运动的必然产物,几乎每家企业在其生产和经营过程中都会存在引发财务风险的因素。引发风险的因素有很多,有客观的外在因素,如国家发展战略和货币政策,还有企业自身组织架构和经营状况等的内在因素。我们无法去避免客观的外在条件,但我们能去寻找和发现企业自身存在的财务风险以适应周围环境的变化。

因此本文主要从介绍财务风险的基础理论入手,再对浙江石化阀门有限公司(以下简称石化阀门公司)具体的财务状况做简单的介绍,紧接着对公司的财务风险进行计算和分析,最后找出其财务风险的成因并提出相关的防范措施。

二、财务风险的相关理论

(一) 财务风险的含义

财务风险指公司因融资不当,财务结构的不合理、资产管理不善、投资方式不科学等因素使公司可能失去偿债的能力而给投资者预期收益带来下降的风险。并且企业财务风险都是客观存在的,市场汇率的变化、利率的变动、物价的波动等外界因素都会给企业带来财务风险。对于财务风险,企业管理者只能采取有效的措施去降低风险,但无法将风险降为零。

企业财务风险的概念可以分为广义和狭义者两种:从狭义的概念来看,财务风险是指企业因借入资金后期需要偿还到期债务而给企业财务成果带来的不确定性影响;从广义的概念来看,财务风险指的是企业在生产和经营的过程中,因为各种难以预料或不确定的因素存在,从而导致企业产生财务损失的可能性^①。

本篇文章所提到的财务风险是广义的财务风险,因为企业的财务风险不仅仅只包括企业的资金活动,如企业的投资、筹资等资金活动,还应包括企业资金流动所体现的各种关系。而狭义的财务风险简单的指出企业由于举借债务而引起了财务风险,但这只是财务风险的一部分。在企业实际的经营过程中,各种无法控制和预料的因素都有可能引起财务风险。它是企业中各种风险的集中体现。

^①韩冬梅:“论企业财务风险控制与防范”,《财会通讯》,2015年第14期。

（二）财务风险控制的原则

在现代企业管理活动中包括了企业财务风险控制，它已经成为企业经营管理系统中的核心部分。因此按照和运用基本原则来实施财务风险控制策略对企业来说十分重要。这些原则具体包括：

1. 符合企业最终目标的原则

企业的最终目标是企业任何经营活动的起点和归宿。而作为企业整体经营活动中一部分的财务风险控制，其风险控制目标和策略的制定原则应该和企业整体发展的最终目标相一致。总的来说，若企业以稳健的经营原则作为一切工作的出发点，则企业财务风险控制策略的制定和实施过程应以谨慎为主，反之，若企业的最终目标是希望高速的发展，则应该采取的财务风险控制策略应该是积极的。

2. 效益和成本相结合的原则

为了对企业的财务风险进行控制与防范，企业需要投入大量的人力、物力和资金成本，但并非全部的财务风险都是可预见的，所以对财务风险的控制需要充分考虑企业自身的经济问题，即其产生的效益要大于其付出的成本。只有对财务风险的投入与其收益相互匹配，才能给企业带来真正的效益。而且只有这样，企业的投资者和管理者更加愿意将资金和人力持续地投入到企业财务风险的控制与防范建设当中。

3. 风险处理与防范相结合的原则

财务风险的处理与防范相结合是制定企业的财务风险控制总体目标的基本原则。企业相关的利益主体应该能够认识和掌握财务风险的本质，并且能够采取一些策略和措施以避免某些风险损失的发生。但由于风险控制主体也就是企业自身能力的限制再加上外部环境的复杂多变，使得企业难免会发生一些风险损失，这时企业需采取有效的策略与措施对风险产生的损失进行处理，最终只有将风险处理策略和风险控制策略这两者相结合才能达到风险控制的最佳效果。

（三）财务风险识别的方法

导致企业发生财务风险的原因有很多，我们一般采取定性和定量这两种财务风险识别方法去判断企业将来会产生财务风险的可能性。另外我们所说的定性的识别，是指企业的管理人员或风险分析专家运用所学知识和从业经验去判

断与推理哪些因素可能会给企业带来财务风险，以及这些风险因素在未来可能会给企业带来的影响。而定量的识别主要是对企业的财务报表利用，通过比较分析来计算相关联但性质不相同的项目之间的比例，再去判断和识别企业的财务风险。

1. “四阶段症状” 分析法

“四阶段症状”分析法是定性分析法的一种，指通过对企业财务进行分析后，得出企业财务危机的症状，再去判断出企业财务风险目前所处阶段的阶段，最后采取有效的措施，使企业走出财务危机。这种分析法根据企业如今所处阶段的财务危机的发展程度将企业的财务危机划分为四个阶段，即财务危机的潜在期、财务危机的发生期、财务危机的恶化期、财务危机的实现期。对于每个阶段，都存在着不同的症状表现。其具体的过程如下：

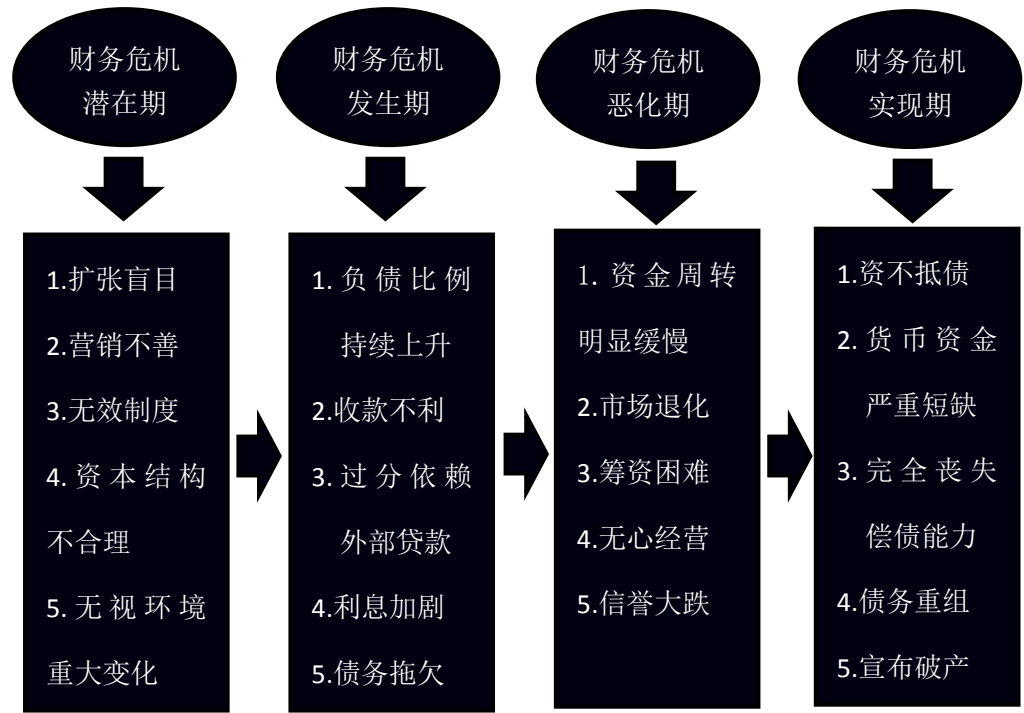


图 2-1 “四阶段分析法” 过程示意图

根据上图发现企业所处的每个阶段都有着相对应的症状。若出现相对应的症状，管理人员应及时找出病因和判定企业所处的危险阶段，对症下药。虽然这种方法简单且易操作，但缺点是很难将出现的症状和四个阶段有明确的对应。

2. 专家调查法

专家调查法也是定性分析法的一种，是指企业聘请外面的专家对企业所处的财务环境进行分析，并识别是否存在引发企业财务风险的因素，以此为基础来预测企业发生财务风险的可能性。其具体运用过程如下：

表2-1 专家调查法步骤表

序 号	步 骤	内 容
1	拟定调查提纲	企业组织相关人员建立财务风险控制的小组，开始准备与企业财务风险相关的资料，将企业对风险识别的要求拟定成提纲。
2	征询专家意见	企业的财务风险控制小组将调查的提纲、背景资料和征询表格以及其他调查所需的资料交给专家组，专家们按照企业的相关要求，开始填写风险因素的调查提纲，并提出他们的建议。
3	梳理专家意见	财务风险控制小组人员在收到专家们的意见反馈后，将专家的意见加以提炼并分析，再列出经过修改的新的风险因素调查提纲，将其递交给专家，进行第二轮征询。然后各专家对内容进行补充、修改各自的预测并加以说明。最后专家的分析与预测要进行反复的多次交流沟通后，当他们的意见保持一致时，便可以得出比较符合实际的结论。而最后得出的调查结论便可以作为企业财务风险识别的重要依据。

这种方法具有针对性、专业性等特点。比较适用于资金充裕的国有企业、上市公司等。但对于民营企业而言这是一笔巨大的开支，企业需要投入大量的人力、物力、财力和时间，企业所花费的成本很高，实用性不强。

3. 财务报表分析法

财务报表分析法是定量识别企业财务风险的一种方法，这种方法是企业的资产负债表、利润表和现金流量表为基础，对企业目前的固定资产、流动资产等财务状况进行分析和比较，以便能从中发现可能引发企业财务风险的因素。另外企业的财务报表能够集中反映出企业目前的经营状况、现金流量、负债等财务情况，所以通过对企业的财务报表进行分析，能发现一些能够引发企业发生财务风险的重要线索，这种方法在企业的财务管理中有着重要的作用。最后在对企业的

财务报表数据进行分析时，要将静态和动态分析相结合，对其进行全面分析。在企业的经营过程中，还应该加强对往来客户的财务报表分析，以便能够及时发现合作者的财务状况，提前做好应对准备，不因客户的欠款，而导致资金不能够及时周转，确保企业的健康发展。

三、石化阀门公司财务现状及其财务风险分析

（一）石化阀门公司简介

浙江石化阀门有限公司，于 1978 年创立，公司位于温州的滨海国家级经济技术开发区之内，紧靠温州永强机场。公司的注册资金为 12800 万元，占地面积为 7.8 万平方米，建筑面积为 6.54 万平方米，公司现共有检测及加工设备 282 台，有员工 368 人。在 2012 年，公司阀门的产值达到 3.25 亿元，实现税后收入 2563 万元。公司目前是国家重点高新技术企业，中国阀门行业的常务理事单位，浙江省科技创新试点单位，浙江省专利示范企业，温州市泵阀行业协会会长单位，公司创办的高新技术研发中心，被评为“温州市重点创新团队”。

另外公司还是中石油、中石化、中海油三大集团公司的供应网络的成员单位，同时又是神华集团、中化集团、电力系统、冶金系统的供应商。公司纳税信誉 AAA 级，银行信用 AAA 级，诚信信用 AAA 级，“瓯通”牌商标被评为驰名商标。

（二）石化阀门公司财务管理状况

石化阀门公司为规范公司会计核算与财务管理工作，使财务工作更合法合规，建立了一套比较简单的财务管理制度。主要包括：（1）货币资金管理制度。对现金的使用范围、现金的每日盘点、发票的开具、银行账户和资金的管理、支票的管理都制定了一系列的制度。（2）费用申请和报销制度。为遵循和贯彻精打细算、量入为主的原则，各项费用都需事先申请，由财务总管审批。（3）奖金考核制度。将财务人员的月奖金与财务管理工作相挂钩，以规范财务工作如：没有及时开具发票、收据，会计事项处理不正确都有可能扣除月奖金的60%（4）预算制度。为确保公司运营年度目标计划的完成，公司制定了年度计划和月度计划，要求每年的12月10号之前上交各部门的年度计划预算，每月20号之前上交月度计

划工作，以促进各类资金的有计划地规范运作。

但是公司的制度还是存在很多不足的地方。比如：(1) 没有建立投资管理制度，投资主要取决于企业管理者单方面的决策。(2) 费用的报销并没有遵循事先申请的制度，往往很多都是事后根据发票给予报销金额，这与之前的制度相违背。

(3) 计划与预算的不严谨，企业管理人员制定的每年计划与实际的金额相差大，应在做出决策时考虑财务预算，以减少多余费用的支出。(4) 公司的管理制度只是简单的概括每项内容，并没有具体情况进行详细说明，公司应尽快完善制度，使公司的财务管理更加规范。

（三）石化阀门公司所处行业状况

阀门是能源、冶金、石化、电力等行业机械、装备等固定资产中的关键设备之一，广泛应用于国民经济的各个主要领域。因此，阀门行业的发展与周期和固定资产投资情况具有一定的联系。

从图 3-1 可以看出，从 2005 年至 2014 年中国的经济在总体上保持增长的趋势，

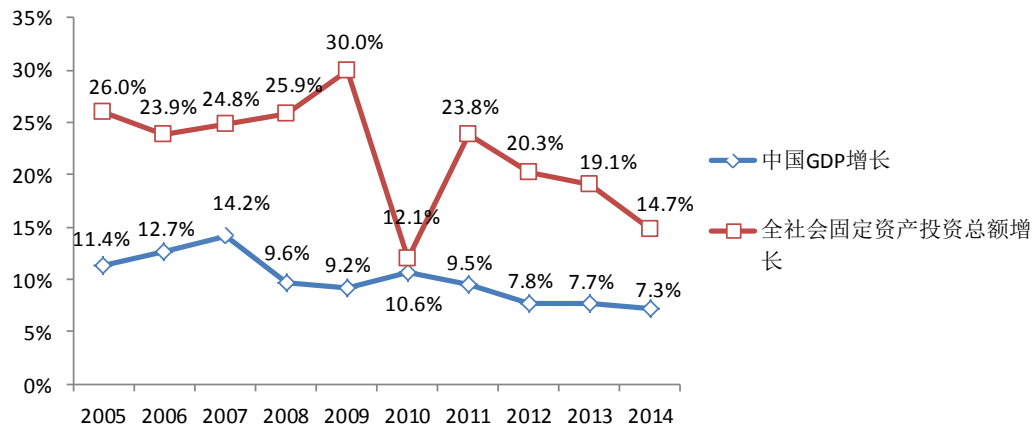


图 3-1 近年来我国GDP和固定资产增长情况^①

势，但增长的速度有所下降，平均 GDP 增长率为 9.99%，另外全社会固定资产的投资总额平均增长率为 22.05%，但自 2010 年后投资增长率快速下降，这对阀门行业会带来一定的不利影响。国内阀门行业在整体上呈现出持续增长的趋势。而在 2008 年的全球金融危机爆发后，行业的增长速度有了明显的下滑，但在 2011 年又回至比价高的增长水平。而根据 McIlvaine 公司的分析，预计于 2013 年至 2014 年，中国工业阀门行业市场规模的增长率还将维持在 7% 左右。

^① 数据来源：国家统计局

在 2015 年，阀门行业的总体形势不太乐观，因为在受到国内外市场疲软的影响下，整个行业出现了内销和外销订单锐减的状况，持续多年高位增长的趋势在慢慢回落。并且因为产品销量的不景气，使得一些企业的资金周转也跟着出了问题，导致行业和阀门企业发展都面临着重大的挑战。而估计此类疲软的困难局面，还会持续下去影响到 2016 年的发展，这也是自 2007 年金融危机以来，阀门行业出现的最困难的时期。

据了解，在苏州有一家大型的阀门外贸企业，从 2015 年的下半年开始订单开始出现明显不足的现象，公司的总经理说如果企业现在能够保持和去年出口量一致已经算很不错了，今年的销量估计要比去年同期下降 10%。另外上海有家阀门企业老总说：“现在阀门生意越来越难做，国内外的市场不景气，各项费用飞涨导致企业的生产成本升高。在这样的情形之下，企业不得不暂时搁置对新产品的研发安排，以减少成本，去维持企业资金的运转。”另外，作为阀门行业风向标的温州阀门产业，在 2015 年的 1-6 月份阀门产品的出口有 8672 批次，其金额达到 2.69 亿美元，出口金额同比增加了 42.33%。但其在持续了近大半年的大幅度增长后，在 6 月以后阀门的出口开始出现了连续三个月的增长回落。如今国内外市场的持续疲软、高位运行的人民币汇率、生产成本的大幅度增加，都给阀门企业带来了很大的压力。

现如今整个国内的阀门企业都正面临着阀门产业结构调整的“阵痛期”，一面是持续疲软的国外市场，一面是成本不断上升而导致比较优势的削弱。因此，国家政府应该要加强对企业产业转型升级的引导和扶持的工作，另一方面，企业自身也要努力调整企业发展的方向，加快转型和升级的脚步，尽早去适应市场发展的需要。

（四）石化阀门公司财务风险分析

1. 公司投资风险分析

投资风险是指企业对未来投资回报的不确定，使得在投资过程中可能会遭受收益减少甚至本金损失的风险，为获得不确定的预期收益而承担的风险。石化阀门公司近期的投资风险主要表现在两个方面：一是公司于 2011 年购入 33000 平方米的土地用于建造新厂房，后续需要大量的资金去建设厂房，易导致资金链断

裂的投资风险。二是从具体的投资项目来看，公司失去了对高回报项目的投资机会，给企业带来投资回报率下降的风险。公司近期的投资仅包括固定资产投资、少量债券投资，具体投资内容如表所示。

表 3-1 石化阀门公司 2011-2015 年资本投资表

单位：元

投资项目	投资金额	备注
厂房及土地	86238721.81	33000 平方米厂房
生产设备	40860174.02	
长期债券	188000	

五年的时间阀门公司的项目投资总额累计达到了 1.3 亿元。企业购买的土地是在 2011 年 4 月购入，当时的全国土地价格都高于近几年的平均水平，今年虽全国房产的价格有所上升，但土地的价格并没有太大的增长，可能带来资产减值损失。此外，厂房的建成后续需要购入新设备、招聘员工这对企业的资金是一个很大的挑战，易导致资金链断裂而引发投资风险。阀门的生产过程复杂，需要配套设备多包括炼铁炉、模具、铁包、烘烤器、起重机、电气焊设备、捣固机、冲床、打压机、空压机等等。所以公司对设备的投资达到总规模达总投资的 32%。而石化阀门公司还是中国石油、中石化、中海油等国有企业的网络供应商，每次国有企业的订单都是通过投标的方式获得，为提高竞争实力，公司不得不要购买最新的设备去提高自己的竞争力，旧设备可能就存在被闲置的风险。

表 3-2 产品平均盈利能力表

单位：元

销售利润情况	2013 年	2014 年	2015 年
销售收入	223630146.39	344286035.23	360350102.66
销售毛利	38392084.70	58265282.69	62084340.73
毛利率	17.17%	16.92%	14.87%

另一方面，企业的投资收益情况不容乐观，毛利率呈现下降的趋势(见表 3-2)，而在 2015 年，阀门行业出现了内销和外销订单锐减的情况，可能这种状况还可能会持续到 2016 年。而最终，投资可能会导致成本大于收入使企业陷入财务

危机。

2. 公司偿债风险分析

对石化阀门公司来说，流动负债是公司负债的主要来源，主要包括银行的短期借款、应付票据、应付账款。但是短期借款的最长偿还期仅为一年，偿还的期限很短，因此石化公司的偿债风险主要表现为因公司无法短期内筹集到足够的资金去偿还银行短期借款的风险。从表石化阀门公司债务结构表来看，公司一直是以流动负债为主，而流动负债占负债总额的比例平均在 94%左右，具体内容如下表所示。

表 3-3 石化阀门公司债务结构表

单位：元

负债结构	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
流动负债	202358670.97	134624895.22	108899377.22	167166462.05
其中：短期借款	142529000.00	102598974.00	56268974.00	94198974.00
应付票据	10000000.00	10000000.00	24300000.00	10000000.00
应付账款	35216936.97	8988485.13	11761448.30	52205477.37
非流动负债（长期借款）	7400000.00	7031000.00	5920000.00	18645555.00
负债总额合计	209758670.97	141655895.22	114819377.22	185812017.05
流动负债占负债总额比例	96.47%	95.04%	94.84%	89.97%

从比例的变动情况来看，2012年至2015年流动负债占负债总额比例有所逐渐降低，其中以2014年至2015年的下降最为明显，说明非流动负债占负债总额比例越来越大，企业的偿债风险还可能表现为因借款时间长而带来利息支出增加的风险。

表3-4 偿债能力分析表

偿债能力指标	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
流动比率	1.26	1.44	1.65	1.51
速动比率	1.16	1.28	1.51	1.45
现金比率	0.25	0.18	0.25	0.59
资产负债率	59.24%	45.43%	37.61%	46.67%

下面我们来看公司的偿债能力分析（见表3-4），流动比率代表每一元的流动负债，有多少流动资产作为保证。一般认为该指标应该达到2以上，指标越高，

代表着企业的偿债能力越强。石化阀门公司的流动比率在2012年至2015年总体处于上升的阶段，但2015年的流动比率较2014年下降了0.14，对流动负债的保证降低，应当引起重视。且公司的流动比率一直低于2，表明公司的偿债能力较弱。

速动比率是用来衡量公司流动资产中可以马上变现偿付流动负债的能力。其比率变化大致和流动比率相似，说明在2015年企业企公司的变现偿付流动负债的能力变弱。现金比率指的是现金类资产对流动负债的比率，2012年至2015年现金比率增长很快，表示企业用于支付债务的现金越多。但是这指标不能够反映出企业的应收账款和存货问题，2012至2015年应收账款和存货的金额都有增长，这也是不能忽视的问题。另外如果企业的现金比率过高，代表着企业通过负债的方式所筹集流动资金并没有得到充分的利用，一般这一比率为0.2左右，但石化阀门公司在2015年的现金比率高达0.59，现金类资产利用率低，企业应该重视这类资金的运用，使其获得最大的收益。

3. 公司担保风险分析

担保风险是指信用担保机构在担保业务运作过程中，由于各种不确定性因素，主观或客观因素而使得机构遭受损失的可能性。而如今有很多公司如果仅依靠自有资金并不能满足自身经营和发展的需要，所以很多企业都会选择向金融机构贷款以扩大自身的经营，但金融机构为了减少信贷风险往往都会要求借款方提供他们可以认可的担保，将风险转嫁到了担保人的身上。于是石化阀门公司成为了很多企业想要找寻的担保方，使得担保风险成为石化阀门公司如今存在的最大的财务风险，下面列举了一些石化阀门为其做银行担保的公司具体内容如表所示。

表3-5 2014-2015年石化阀门公司担保情况表

单位：万元

公司简称	日期	金额
中挺	2014.6 -2015.6	3000
	2015.1 -2016.1	3000
	2015.3 - 2018.12	3222
	2015.12 -2016.12	2200
中倍	2014.12 -2015.12	1340
	2015.1 - 2017.1	2640
凯喜姆	2014.6 - 2015.6	1100

	2015.6 - 2016.6	1100
其他		4580
合计		22182

这是从2014年至2015年的担保数据，不包含之前几年的担保金额已超过2.2亿元，这对一个年平均净利润在1400万元左右的企业无疑是一个重大的风险。从中也发现石化阀门公司的担保的三个特点：一是担保金额大，二是时间长，三是涉及对象多。公司的每一项担保金额都几乎超过企业一年的净利润，这对企业而言是重大的财务隐患，而2014年下半至2016年6月公司的担保金额合计就达到22182万元占企业总资产的55.71%，合计数超过企业的净资产。一旦担保对象无法承担借款，将由石化阀门公司偿还，可能给企业带来破产的重大风险。第二是贷款时间长，发现几乎每家公司都有连续贷款的现象，一家银行的贷款到期向另一家银行贷款来偿还本金，担保方都是石化阀门公司，这最终本金和利息可能会如同滚雪球一样，越滚越大，给企业带来的风险也会增加。第三担保涉及对象多，除去上述表格中几家主要担保企业外，公司总共担保对象有7家企业，在现在经济走下坡路的情况之下，每天都有温州企业破产倒闭，这给企业带来的风险是成倍的增长。

四、石化阀门公司财务风险的成因

（一）对阀门行业的风险评估不足

对石化阀门公司来说，对行业发展形式的评估不当，导致在重大的项目决策上发生失误。公司注重于扩大规模导致公司产能过剩的风险，降低了公司的投资收益和投资成本的回收。就石化阀门公司所在的阀门行业而言，其生产模式普遍存在低产值、高耗能的现象。虽然我国阀门业在西气东输“南水北调”“三峡水利枢纽”油气管道输送大型船舶、乡村污水处置等重大工程装备项目和核电、石化、冶金，电站等领域上，实现了阀门国产化，但其制造业的水平与国际先进水平相比仍存在一定差异，很多高参数、高温高压等关键阀门还是依赖进口，受制于国外。在国家的“十一五”规划中提倡的是节能降耗，而在国家的“十三”五规划中将创新、协调、绿色、开放、共享作为其发展理念，因此公司应该更加注

重于对产品的研发和支出，节能减排，实现产业结构的转型，而不是将资金盲目投入厂房的建设和设备的引进，增加成本负担。

虽然阀门行业有不错的发展前景，但是其存在的问题也是突出的，例如被誉为“中国泵阀之乡”温州，尽管占了全国三分之一的阀门产值，大概拥有 3000 多个品种 40000 个系列的阀门产品，但整个行业的结构性问题还是很严重的比如：缺乏核心技术和创新能力、产品技术含量低、无序竞争严重、高成本，低收益等问题。石化阀门公司是温州市泵阀行业协会会长单位，应做好带头的工作，意识到所处行业的大环境可能给企业带来的投资风险，对其评估和判断，以取得最大的收益。

（二）筹资方式的不合理

公司资金结构不合理，比如负债比例过高都容易引发企业的财务风险。由于对宏观经济政策都会对银行的贷款利率产生很大的影响，而流动负债占了大部分的负债比例使得石化阀门公司在筹资决策上有些不合理之处，债务结构的不合理也会增加企业发生财务风险的可能性。另外公司一直遵从的是将投资和融资相结合的策略，因此银行的短期借款成为公司投资资金的主要来源，但因短期负债到期还本付息的日期短，而公司的投资主要是以固定资产为主，投资回报周期长，企业的这种筹资方式给他们带来了较为严重的安全隐患。

尽管从 2011 年 7 月开始银行的贷款利率在逐渐下降，给企业带来了有利的条件，但石化阀门公司于 2015 年 4 月向浦发银行贷款了 3000 万元其利率为 5.35%，而之后一直下降至 2015 年 10 月其贷款利率为 4.35%，下降了一个百分点，导致企业的贷款利息与 10 月份以后相比多支付了 30 万元的利息。但是企业的现金比率在 2015 年高达 59.28%，这部分资金并没有合理的利用，且企业完全可以减少银行的贷款，造成不必要的利息支出。对石化阀门公司资产和负债结构分析，其 2015 年年末的资产负债率为 46.67%，虽然整体资产负债率水平处于比较安全的水平，但企业的负债结构比例却存在明显的失衡现象流动负债占企业总负债的 89%。

（三）企业信息的不对称

企业间信息的不对称发生企业担保风险的最主要的原因，银行选择无需担保

的贷款对象是效益好且潜力大的企业，但是这类企业可能自己就有充足的资金，无需贷款。在面对一般效益较差，发展前景不太乐观的企业时，就需要其提供愿意为贷款金额担保的公司，而企业为了获得贷款以缓解企业的危机，往往就向为其提供担保的企业隐瞒真实信息，提供虚假的财务信息。这种信息的不对称，给石化阀门公司将带来很大的安全隐患。

其次公司的石化阀门公司的股东由四个人组成，董事长所占的股权为41.7%，其妻子的股权为10.3%，合计为52%，实现了绝对控股。因此公司日常的事情，几乎都由董事长决定（包括为其他企业提供担保的）。公司提供担保的依据往往是为所谓的“人际往来”。比如：涉及金额达1亿的几家公司都是因与董事长是亲戚或朋友的关系，才为其提供担保，这给企业带来很大的风险。存在信息的不对称性，每次担保对象的确定都是依靠董事长一人的决定，他对其的担保对象的了解，都来自于其口头的说明和保证，在最后往往是根据外界对这家公司信誉的评价进行评估，信息存在严重的不对称性。若存在一家担保对象财务出现危机偿还不了银行的贷款，石化阀门公司就需承担担保人的责任，为其偿还债务，这给企业带来了很大的风险。

五、石化阀门公司财务风险的控制与防范对策

（一）健全公司决策管理制度

投资决策是企业生产经营决策活动的过程中最重要的决策，和企业的发展前景有着密不可分的关系。因此，企业需要去健全和规范公司的投资决策，从而提高决策的正确性和效率。投资决策的具体流程主要包括：去寻找企业的投资机会、确定和筛选投资方案、实施投资方案、审查与总结投资的结果等几个过程，而每个投资阶段都存在着投资风险。所以对于公司而言，提高投资决策的关键是在于防范企业投资风险的发生。这时需要公司根据自身情况对投资决策的每个步骤都进行制度的设计，从而加强公司对投资风险的管理和控制。

而对于石化阀门公司而言，由于对行业发展形势的估计过于乐观，导致在项目投资决策上发生了较大的失误。随着阀门行业由快速发展期进入到稳定期，国

内外市场出现持续疲软的现象，导致公司总体的投资开始出现产能过剩的风险，降低了对投资收益和成本的回收。为了防范公司在未来的生产经营的投资风险，公司不得不要健全公司投资风险管理制度。主要可以从以下面的三个方面入手：在投资前，对想要投资的项目进行可行性的调研，进行市场价格和趋势的调查。在投资过程中，建立投资风险的监控机制以便实行实时监控，加强对投资项目的跟踪，最后根据市场或政策的变化情况对投资进展程度进行阶段性总结和评估，当出现重大偏差时，要及时召开会议研究对策和处置方案。投资完成后，可以通过竣工验收、后评价等方式对投资的结果进行总结，提高公司投资管理和风险防范水平。

（二）优化公司现有债务结构和资本结构

对石化阀门公司而言，公司对现有债务结构和资本结构进行优化是降低企业偿债风险的重要防范措施。公司可以根据当前的经营状况及投入的需要，选择适当的银行借款，来去弥补企业流动性资产的暂时性短缺。在优化公司现有债务结构和资本结构的方面，在负债总额一定的情况下，公司可以减少短期负债的比例，增加长期负债的比例，这样可以降低“短贷长投”的风险，而我们从石化阀门公司近几年的债务结构表中可以发现，企业的非流动负责占负债总额的比重不到10%，这表明企业的流动负债占了很大的比例还存在着空间去调整，去实现结构的最优化。

另外企业可以从二个方面去减少企业的偿债风险，一是资金筹集量与需求量应该相匹配，企业筹集的资金应适量，不应该过量否则会造成资金的闲置。这需要企业在日常生产经营过程中，去严格控制并筹集满足日常经营的资金。具体可以这么说，企业在确定筹集的总额时，不仅需要考虑生产车间每年的生产规模，还需要综合考虑到产品的销售情况，既避免因筹资不足，影响生产经营的正常进行，又可防止筹资过度造成资金的浪费。二是合理控制负债规模，我们知道，在企业的发展过程中，仅仅依靠企业自己的运营资金是并不能满足企业的资金需求，于是负债成为了企业在经营过程中获取资金的重要方法。但是负债经营会降低企业综合经营的成本，也会去增加企业的经营成本，增加企业的财务风险和无力偿付的债务风险。所以适度的负债就变得很重要。这时企业需要将负债规模控

制在一个恰当的水平。并根据自己的实际状况，全面考虑，正确把握负债的量和度。^①

（三）采取反担保的防范措施

我觉得企业可以通过反担保的措施来规避担保带来的财务风险。反担保指的是第三人为债务人向债权人提供担保的同时，又反过来要求债务人对自己提供担保的行为，是为担保人提供的担保。比如因为有些企业出于经营合作的需要，为实现双方的共同盈利，他为你提供担保，这时就需要你为他提供担保实现双方的互保。还有出于竞争的需要，公司在竞争中总会与他人合作项目，合作方也往往把为其提供担保当作合作条件。反担保是对担保人履行担保义务后所取得求偿权的担保，只要担保人履行了担保义务，即可向反担保人求偿。这种方式对双方都是公平的，促使企业加强对双方担保对象的监管，共同促进和发展。

除此之外，企业应该召开股东会对担保事项进行商议，虽然石化阀门公司的董事长拥有绝对的控股权，但是其余股东也有其权利决定公司的重大事项。而且最后会议决议结果应进行公示，以告知员工，这样可以引起公司全体人员对担保企业的监督，若有员工发现担保企业存在风险之处可以及时上报公司，以便尽快商量解决对策，从而在一定程度上降低了企业的担保风险。

六、结束语

石化阀门公司主要的财务风险是由于企业不合理的扩张规模而带来的投资风险，流动负债比例过高带来的偿债风险，担保对象多和金额大带来的担保风险。而其中最可能引发企业财务危机的是担保风险。这可能也是很多民营企业的重大财务风险之一，为此提供的防范措施是反担保措施，可将提供的担保公司为自己提供担保，实现双方的互保。而针对投资风险提供的控制措施是健全公司的投资管理制度以减少投资带来的风险，另外公司还需将更多的资金投入研发支出，实现产业结构的转型和升级。而对偿债风险来讲，优化企业债务和资本的结构以实现企业财务结构的最优化。最后公司应多关注阀门行业的现状和问题并将企业

^①张永丽：“论企业财务风险的防范与控制”，首都经济贸易大学硕士学位论文，2014年。

自己的现状进行对照，对存在的问题尽早想出解决方法，对不存在的问题做好防范与控制的准备。

如今有很多文章都会对上市公司的财务风险进行分析以找出解决对策。但与大部分的民营企业相比，上市公司受证监会的监管，使上市公司对其财务风险的管理更加全面和规范。所以民营企业存在的财务风险可能更加严重并且很多民营企业都是家族式的，对风险的识别不敏感，缺乏财务风险管理的经验使得民营企业容易受财务风险的影响导致破产。因此本篇文章主要是以民营企业为例，找出其产生风险的成因并提出控制与防范措施，希望为其他民营企业提供借鉴意义。

参考文献

- [1]陈可喜:《财务风险与内部控制》,立信会计出版社,2012年。
- [2]李小彦:“企业财务风险管理探析”,《会计之友》,2012年第23期。
- [3]刑雪景:“我国房地产企业财务风险及其控制研究—基于远洋地产案例”,首都经济贸易大学硕士学位论文,2014年。
- [4]唐福勇:“475家上市公司存重大财务风险”,《中国经济时报》,2012年12月11日第3版。
- [5]季伟伟、陈志斌、赵燕:“货币政策与企业财务风险变化”,《上海经济研究》,2014年第5期。
- [6]张红:“我国企业财务风险的成因及其防范”,《现代经济信息》,2015年第19期。
- [7]韩冬梅:“论企业财务风险控制与防范”,《财会通讯》,2015年第14期。
- [8]冯克红:“企业财务风险的防范与控制策略”,《中国企业报》,2012年6月4日第7版。
- [9]张永丽:“论企业财务风险的防范与控制”,首都经济贸易大学硕士学位论文,2014年。
- [10]俞晓东:“中小企业财务风险预警体系构建”,《财会通讯》,2015年第10期。
- [11]周慧洁:“CFO如何做好财务风险防控”,《中国财经报》,2014年2月21日第5版。
- [12]宋常:《财务风险防范》,中信出版社,2011年。
- [13]黄晓红:“企业财务风险的控制与防范对策”,《时代金融》,2014年第8期。[14]丁相翠:“中小企业财务风险预警模型”,《财经界》,2014年第19期。
- [15]郑和明:“民营企业财务风险形成与扩散机制研究”,浙江大学博士学位论文,2014年。
- [16]陈明灿:“企业财务风险成因分析及防范对策——以青岛海尔股份有限公司为例”,《财会通讯》,2013年第29期。

[17]卢博：“我国制药企业财务风险的识别与防范研究—基于华北制药的案例分
析”，西南财经大学硕士学位论文，2014年。

[18]陈兰、林瑞卿：“当前企业财务风险的原因与防范策略”，《企业改革与管
理》，2015年第6期。

[19]杨秀端、卢月根、贾强：“出版企业财务风险预警系统的建立”，《财务与
会计》，2015年第10期。

[20]张继德、郑丽娜：“集团企业财务风险管理框架探讨”，《会计研究》，2012
年第12期。

[21]Sohnke M. Bartram, Gregory W. Brown, William Waller: How Important Is
Financial Risk, Journal of Financial and Quantitative Analysis,2015.

[22]Robert E. Hoyt, Andre P. Liebenberg: The Value of Enterprise Risk Management,
Journal of Risk and Insurance,2011.

导师评语：

就企业财务风险问题进行探讨具有较强的理论价值与现实意义，且体现专业特征，选题符合毕业论文的要求。本文在阐述企业财务风险相关概念的基础上，以浙江石化阀门有限公司为例，揭示了公司的财务现状与风险，分析了财务风险的成因，并就如何控制与防范财务风险提出了相应的措施。文章中心明确，层次清晰，结构完整，对公司的情况掌握的比较深入，对问题的分析也比较透彻，提出的建议具有针对性，并且该生在整个毕业论文工作中积极认真、态度端正。

易乾投众筹网站的分析与设计

12 金融信息 王海滨 指导教师：廖一星

摘 要: 易乾投众筹网站在我国投资发展中具有重要地位,目前我国的投资众筹网站数量较多,地区分布较为宽广,行业规模大。本文设计了一个更友好更便捷的易乾投众筹投资网站,实现了网上轻松投资,让投资者可以在本网站进行投资以及发布自己的投资项目。网站管理员可以统计客户的投资,而客户可以在线查看自己的收益。

系统开发采用 J2EE MVC 框架,前台系统采用 JSP 技术,并采用 B/S 模式开发,开发平台选用 MyEclipse8.0 以及 tomcat 服务器开发,后台管理系统采用 B/S 模式,开发平台选用 MyEclipse8.0 以及 Mysql5.5。应用目前比较流行的开源技术 JAVA+MYSQL 实现整个网站的开发。

本系统的会员功能有:投资项目展示、在线投资、会员在线充值、查看余额、查看我投资的历史记录、统计我的投资;管理员功能有:项目管理、会员查看、投资项目统计、新闻管理、视频管理等。

关键词: 易乾投众筹网站;在线投资;投资统计;JSP MySQL

Design and Implementation of Easy to Raise Public Investment

Abstract: Easy to raise public investment in the development of China's investment in the development of an important position, the current number of China's investment sites are more, the regional distribution of a wide range of industry. This paper designs a more friendly, more convenient, and easy to invest in public investment website, to realize the online investment, so that investors can invest in this site and publish their own investment projects. Web site administrators can statistics the investment of Internet users, members can view their own income online.

System development using MVC framework, in front of the system using JSP

technology, and the development of the B / S mode, myeclipse8.0 as well as the Tomcat server development and the selection of the development platform and the backstage management system management system using B / S mode and development platform selection myeclipse8.0, tomcat6.0 and mysql5.5. Application of the current popular open source technology JAVA+MYSQL to achieve the development of the entire site.

Member functions of this system: investment projects and exhibition, online investment, membership online recharge, view balances, view our investment history, my investment statistics; functions of the administrator have: project management, member view, project investment statistics, news management, video management.

Keyword: Easy to dry cast all the chips website; online investment statistics; MySQL JSP

一、引言

1.1 研究背景

众筹一开始是为艰难奋斗的艺术家用为创作筹措资金的一个手段，发展到现在成启动项目的人们使自己的项目获得启动资金的一个手段。而众筹网站的出现能够让任何有想法有创意的人都能够向其他的人筹集启动所需的资金，减少了从其他机构比如银行之类借款的障碍。

众筹的起源要归于美国网站 kickstarter，这个网站通过构造一个平台面对公众筹集资金，让一些有梦想有创造力的人尽可能的获得他们需要启动资金。这种新颖的手段的出现打破了以前的所固有的融资模式。在这个平台里面，哪怕你是一个普通人都可以通过该众筹模式获得从事某项创作或活动的资金，使得融资的来源者不仅仅是风投等机构，而可以来源于社会大众。

在以前的金融模式中，筹资人如果想要从金融机构筹集到足够的项目资金，往往要花费很多的时间，耗费很多的精力，付出很大的筹资成本，而通过这样一个众筹网络投资平台的建立，筹资人足不出户就可以获得足够的项目资金，这样就为筹资人提供了极大的便捷，筹资人将会更加关注实际项目，这样项目将更易成功。因此，对该课题的研究，有利于解决当前经济大背景下中小企业融资难问题，有利于促进中微小企业以及个人自主创业的发展，有利于推进国内众筹行业的发展，有利于促进国民经济健康可持续发展。

1.2 研究内容和意义

到目前为止，在中国耳熟能详的众筹网站并不多，我们小组这次毕业设计的目标就是在于设计一个能服务于大众的易乾投众筹网站，希望它能让创业者能更好的展示自己。

该易乾投众筹网站是一个综合了 Web 技术和数据库管理的业务系统。经过这次的设计研究，让我比较熟练的明白了 Web 技术的管理信息系统的开发流程，也让我们明白了，有一个良好的网站系统不是看起来那么容易，我们还需要多多学习。同时，为人们提供一个更友好更便捷的易乾投众筹网站，让那愿意创造的人们进行线上投资，而我们网站工作人员会把每笔投资的收益一部分提出来，并把

这些钱送到希望工程红十字会等等，让投资者可以有地方投资，让爱心可以在线投资，用自己的一份力量帮助所有需要帮助的人。

易乾投系统属于比较中型的 WEB 网站系统，在这里，我们既可以投资比较新颖感兴趣的项目，又能进行比较高效的管理。

二、可行性分析

2.1 经济可行性分析

易乾投系统开发所用到的开发软件基本都是大学期间学过的，比如：myeclipse8，MYSQL，PhotoshopCS3，这些都是免费的，都可以在相应的网站下载，以及硬件设备即自己的笔记本电脑。因此开发设计易乾投系统的成本是非常低廉的。再说看淘宝京东等知名门户网站也相应推出众筹网站，由此可以发现现阶段对众筹系统的需求是很大，易乾投系统网站系统具有相对较高强的实用性，商业价值潜力也是极高，能产生较多的经济效益。

综上所述，开发易乾投系统从经济可行性的角度来看是完全可行。

2.2 技术可行性分析

我们在做易乾投系统时所用到的 myeclipse8 开发和数据库是比较基础的，对计算机硬件的配置要求并不高，就我们自己的笔记本电脑就完全可以了。

而且大学期间，因为专业愿意，我们对 myeclipse8；MYSQL 数据库这些软件运用的最多，也作为熟练。因此从个人技术的角度分析，开发一个易乾投众筹网站，在技术上是没有任何问题的。

2.3 操作可行性分析

易乾投系统只要使用者有一定的计算机基础，看得懂文字（有一定文化程度）就可以使用，只要明白一些简单的操作，操作上可行。

2.4 法律可行性

易乾投是我们针对中小型易乾投众筹网站的现状及发展需要而专门设计的易乾投众筹网站，系统的设计和源代码都是开源的，目前还没有注册上线，并没有连入互联网。所以从这个角度来说，不存在利益，版权冲突的说法，再加上

目前易乾投系统使用数据信息来源都是由自己虚拟编制而成，因此在从法律的角度分析，开发本系统是完全可行的。

2.5 结论

从上面四方面可以得出，设计开发易乾投众筹网站在经济上、技术上、操作、法律上都是可行的。

三、需求分析

3.1 需求概述

通过对易乾投众筹网站技术现状及发展现状的详细分析后，我们决定易乾投众筹网站将采用 JSP 的技术开发，并采用 MYSQL 作为数据库存储。用户角色主要分为会员和管理员 2 块。会员主要功能为：在线投资、查看自己投资信息、在线充值、统计自己投资项目。管理员主要功能为：视频管理、新闻管理、项目管理、统计投资项目、修改密码等功能。

3.2 功能需求分析

我们的网站设计主要有 3 个模块：前台模块，后台模块以及数据库模块

（1）网站前台主要功能

- 1、网站前台要能够支持用户的注册，登录，退出
- 2、用户信息维护（包括用户资料修改，密码重置，头像修改，添加收货地址）
- 3、发起、删除、修改、审核项目
- 4、首页要能够显示最热项目、按不同类别显示项目，浏览项目详细信息
- 5、登录用户参与项目审核投票
- 6、登录用户投资项目、添加关注
- 7、查看、发表评论
- 8、筹资人更新项目最新状态
- 9、后台程序定时更新项目状态等功能
- 10、投资项目数据统计：能够对项目进行星级评级，对项目的多方面进行评

估

11、模拟在线支付

(2) 网站后台主要功能

1、网站后台要能够支持管理员账号的登录，退出

2、用户管理（其中包括网站管理员可以按照复杂条件查询用户，分页显示用户，添加普通用户、管理员账号，单个、批量删除无效用户，修改用户信息）

3、订单管理（包括网站管理员可以按照复杂条件查询订单，分页显示订单，添加订单，单个、批量删除无效订单，修改订单信息）

4、项目管理（包括网站管理员可以按照复杂条件查询用户，分状态显示项目，分页显示项目，发起项目，普通、批量删除无效项目，修改项目信息）

5、项目类别管理（包括网站管理员可以添加项目类别，修改类别，删除类别）

6、广告营销管理（包括网站管理员可以修改主页的焦点图的图片展示的广告内容，设置焦点图显示的页数）

7、运营状况展示

(3) 众筹网站数据库模块：这部分是 3 人一起合作。其中主要是实现数据库各种信息的储存，做到有凭有据，有条不紊。

其中我负责设计的是：

前台部分负责

4、首页要能够显示最热项目、按不同类别显示项目，浏览项目详细信息

7、查看、发表评论

8、筹资人更新项目最新状态

9、后台程序定时更新项目状态等功能

11、模拟在线支付：包括站内充值、类似支付宝第三方支付平台 2 种形式

后台部分负责

3、订单管理（包括网站管理员可以按照复杂条件查询订单，分页显示订单，添加订单，单个、批量删除无效订单，修改订单信息）

四、系统分析

4.1 业务流程分析

连接数据库服务器后，打开易乾投众筹平台系统，可以看到页面右上角的用户登录按钮和注册按钮。具体用户登陆按数据库权限不同分为普通用户登陆和管理员登陆，用户登陆时输入自己的账号和密码，然后系统进行登陆信息的检查，判断用户账号以及密码是否输入正确。如果是不对的账号密码信息登陆，系统会提示账号或者密码错误，要求重新登陆。这个页面的数据流程如图 4.1 所示：

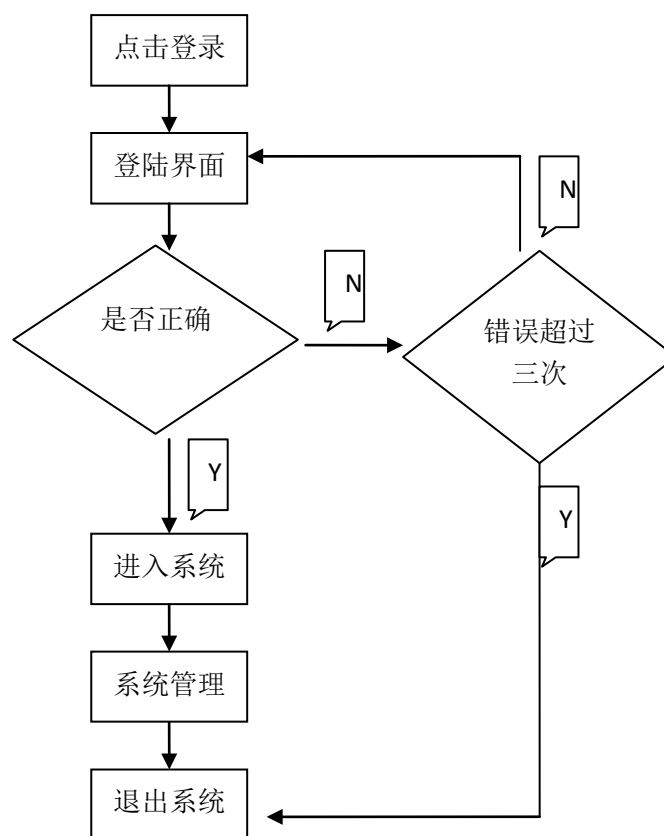


图 4.1 登录界面数据流图

4.2 数据流程分析

(1) 总体数据流程图，如图 4-2 所示：

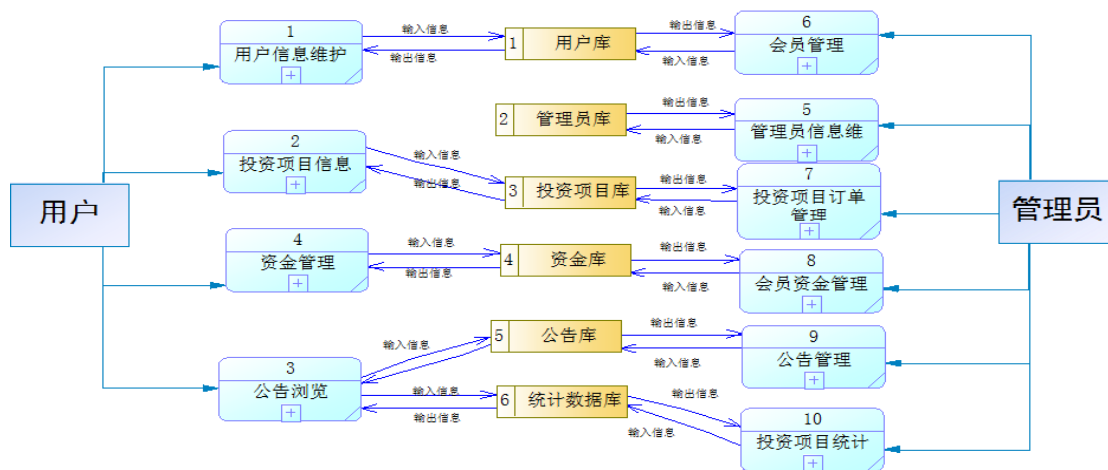


图 4-2 总体数据流程图

(2) 第二层数据流程图，如下所示。以下展示我所参与部分。

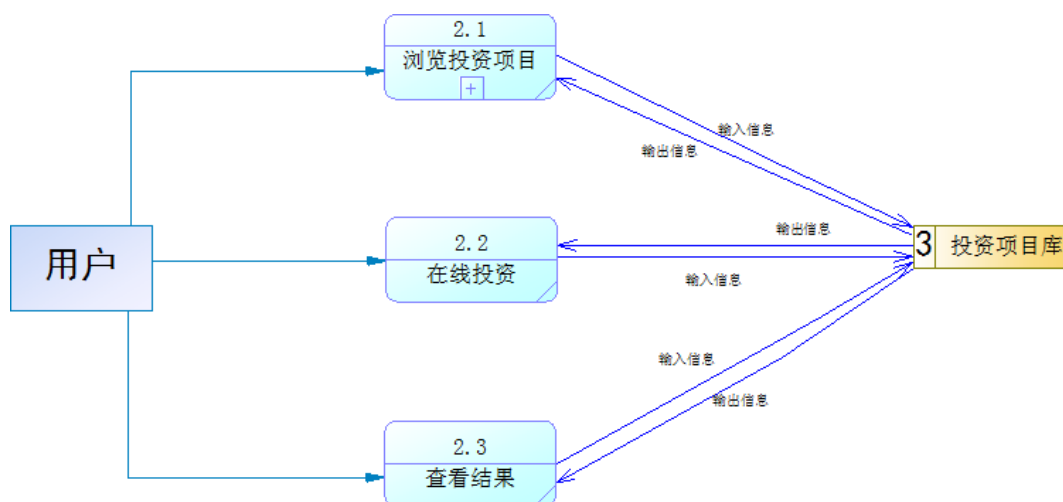


图 4-3 投资项目数据流图

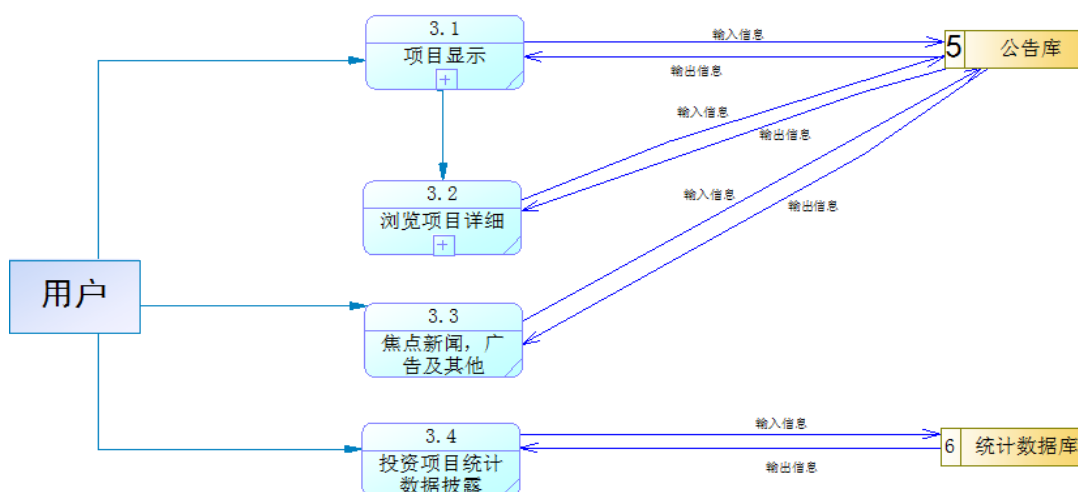


图 4-4 公告浏览数据流图

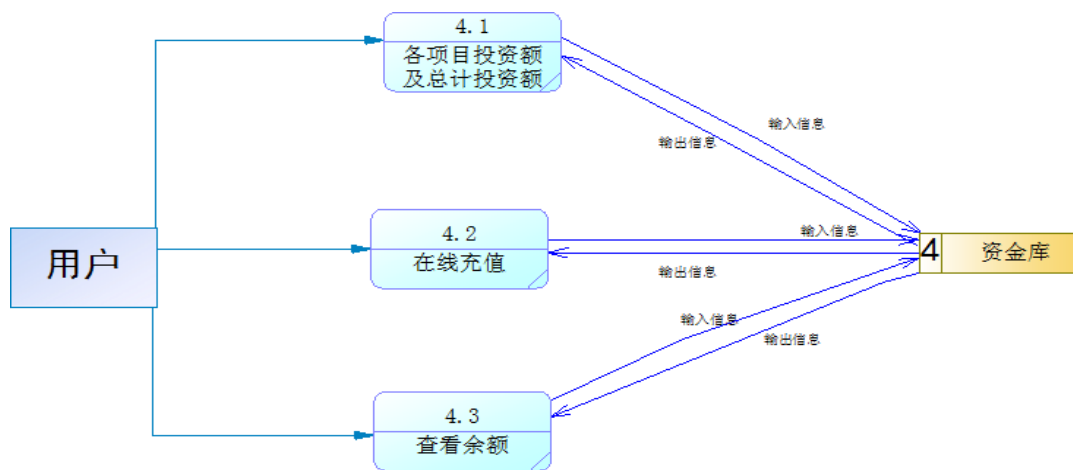


图 4-5 资金管理数据流图

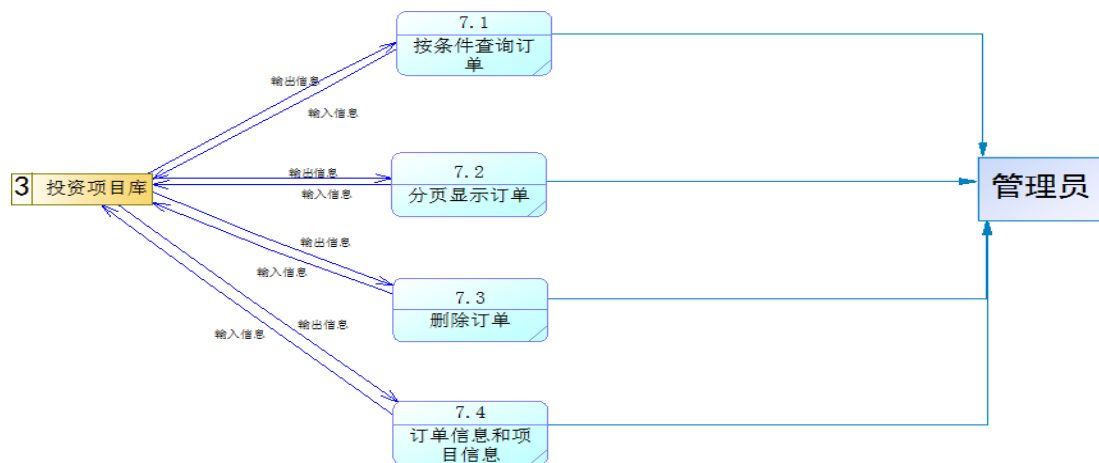


图 4-6 投资项目管理数据流图

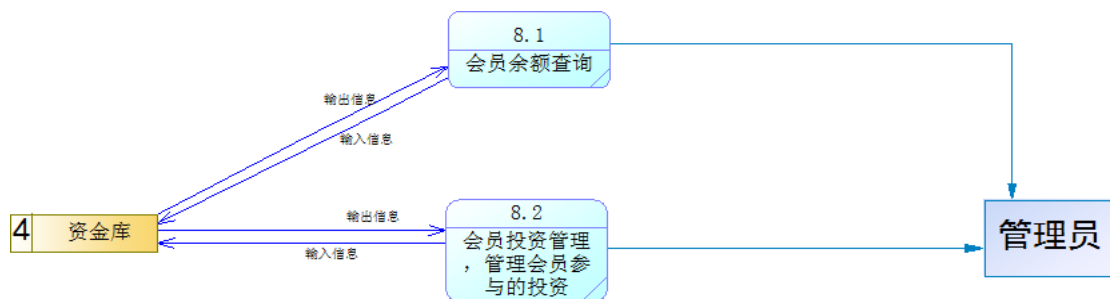


图 4-7 会员资金管理数据流图

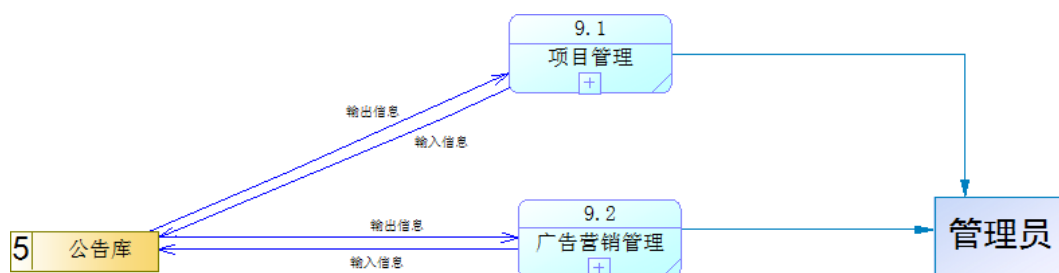


图 4-8 公告管理数据流图

4.3 数据字典

1. 易乾投众筹网站管理员登录，如表 4-1；

名称：易乾投众筹网站管理员登录	编号
条件：当有易乾投众筹网站管理员登录时	P1
逻辑：将输入信息与数据库的管理员信息表进行比对	
执行：按情况进行	

2. 易乾投众筹网站会员管理，如表 4-2；

加工名：易乾投众筹网站会员信息管理	编号
条件：当管理员对易乾投众筹网站会员信息进行管理时	P2
逻辑：对网站会员的信息进行删除，冻结等操作信息写入数据库	
执行：按情况进行	

3. 网站会员登录，如表 4-3；

名称：易乾投众筹网站会员登录	编号
条件：当有易乾投众筹网站会员登录时	P1
逻辑：将输入信息与数据库的会员信息表进行比对	
执行：按情况进行	

3. 新闻信息管理，如表 4-4；

名称：新闻信息管理	编号
说明：对视频新闻进行管理	P3
存储结构： 标题 Id+内容	

4. 公告管理，如表 4-5；

名称：公告管理	编号
说明：公告添加，公告信息管理	P4
存储结构：标题+内容	

5. 统计信息管理，如表 4-6；

名称：统计信息管理	编号
说明：对统计进行管理	D2
存储结构： 标题 Id+内容	

6. 新闻信息查看，如表 4-7；

名称：新闻信息查看	编号
条件：对新闻信息的查看	P3
逻辑：从数据库调出数据	
执行：按情况进行	

五、系统分析

5.1 系统总体结构

这个系统的总体结构如图 5-1 所示。

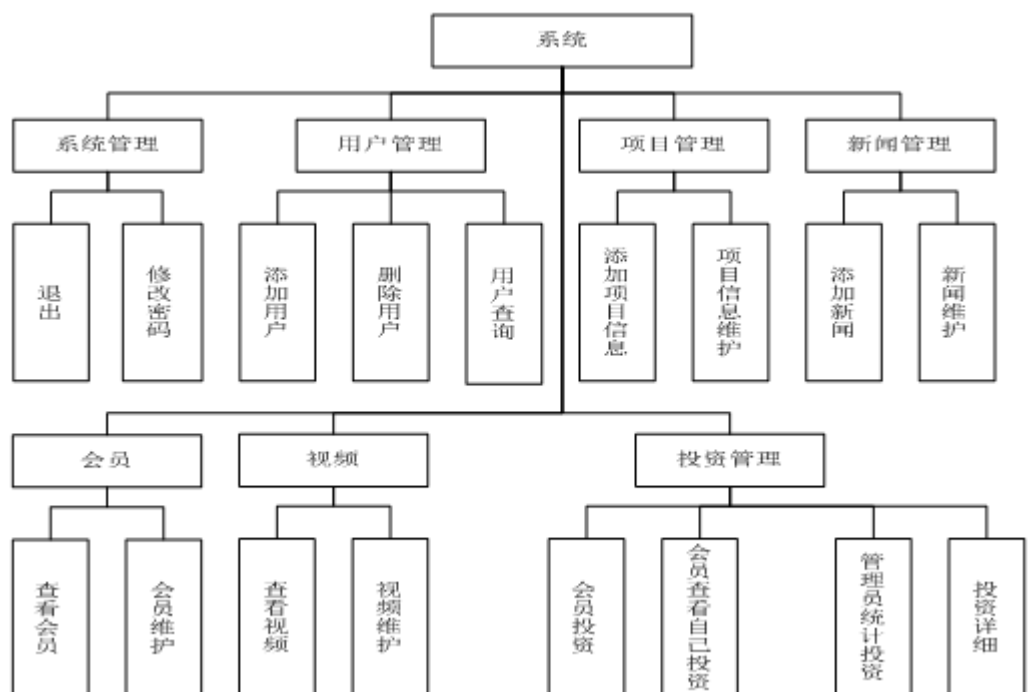


图 5-1 系统总体结构图

5.2 各子系统及功能模块的关系

如表 5-1 所示。

表 5-1 子系统与功能模块一览

序号	子系统名	模块名	功能简介	备注
1	系统管理	修改密码	修改密码	用户+管理员
2	系统管理	退出系统	会员和管理员退出系统	用户+管理员
3	项目管理	添加项目	管理员添加项目	管理员
4	项目管理	项目维护	对项目进行修改删除操作	管理员
5	新闻管理	添加新闻	管理员添加新闻信息	管理员
6	新闻管理	新闻维护	对新闻进行修改删除操作	管理员
7	会员管理	查询会员	按条件进行搜索会员	管理员
8	会员管理	会员详细	查看会员详细	用户+管理员
9	用户管理	添加用户	添加普通系统用户	管理员

10	用户管理	删除用户	删除普通系统用户	管理员
11	用户管理	查询用户	按条件查询系统用户	管理员
12	投资管理	会员投资	会员可以进行登录投资	用户
13	投资管理	会员查看自己投资	会员可以查看自己投资记录	用户
14	投资管理	管理员统计投资	管理员可以按项目统计投资金额	管理员
15	投资管理	投资详细	查看具体的投资金额	用户
16	视频管理	视频维护	对视频进行修改删除操作	管理员
17	视频管理	视频添加	管理员添加视频信息	管理员

5.3 数据概念模型设计

(1) 系统 E-R 图

通过对易乾投众筹的系统详细分析,其主要包含以下几个 E-R 图,如图 5-2 至图 5-7 所示:

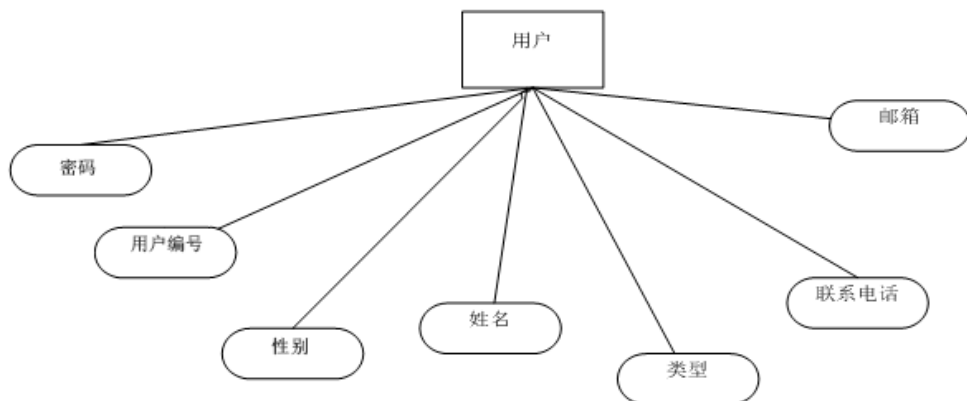


图 5-2 用户

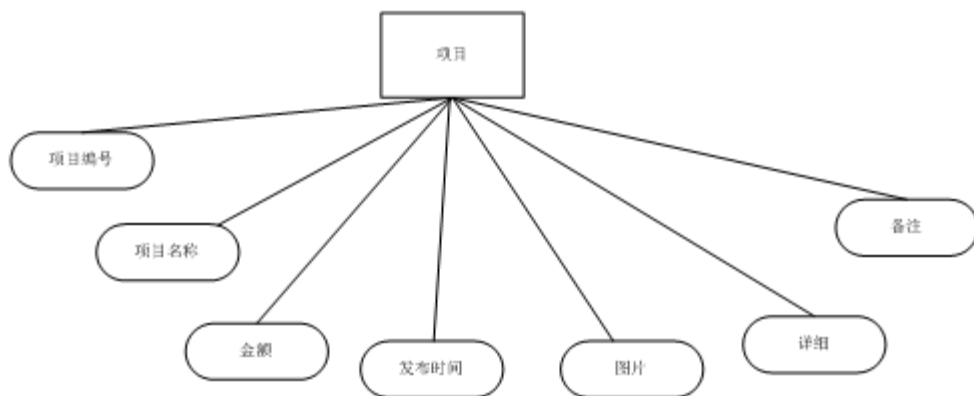


图 5-3 项目

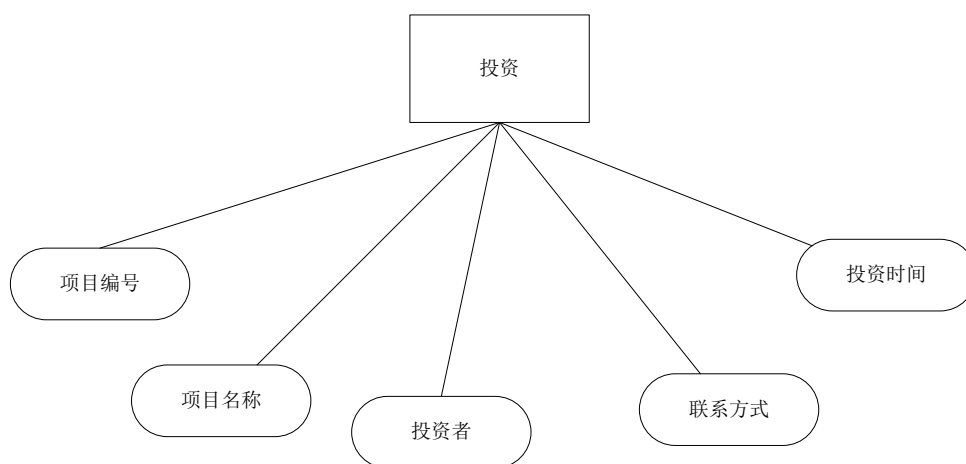


图 5-4 投资

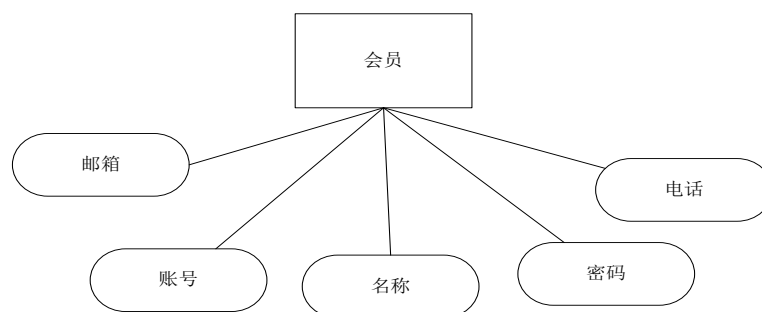


图 5-5 会员

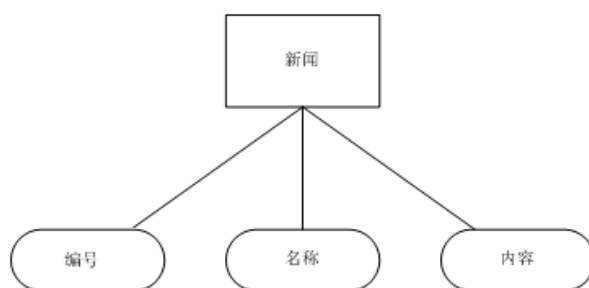


图 5-6 新闻

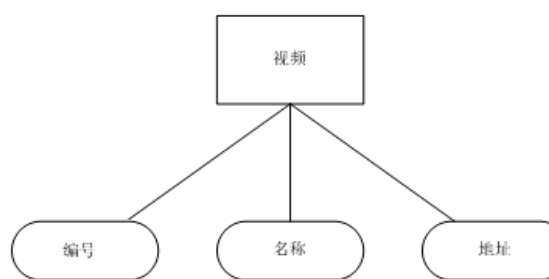


图 5-7 视频

5.4 数据库设计

5.4.1 数据库表一览

该系统需要建立 6 张数据表,我所负责的以下所示。具体说明如表 5-2 所示。

表 5-2 数据库表一览

序号	表名	中文表名	说明
1	Xinwen	新闻表	存储新闻信息
2	Xiangmu	项目表	存储项目信息
3	Juankuan	投资表	存储投资信息
4	Shipin	视频表	存储视频信息
5	Huiyuan	会员表	存储会员信息
6	yonghu	用户表	存储用户信息

5.4.2 数据库表设计

本系统数据库名为：investmentNet，本数据库是用 mysql5.0 创建的，主要包括以下几个表：

表 5-3 易乾投网站新闻表

表名	新闻表					
主键	ID					
序号	字段名称	字段说明	类型	位数	属性	备注
1	ID	记录编号	Int	8	非空	非空 主键, 自增
2	mingcheng	名称	Varchar	255	非空	存放名称信息数据
3	fabushijian	发布时间	Datetime	100		存放日期类型数据
4	tupian	图片	Varchar	100		存放图片图片路径
5	neirong	内容	Text	500		存放内容大文本数据
6	beizhu	备注	Varchar	255	非空	存放备注信息数据

具体项目表设计如表 5-4。

表 5-4 项目表

表名	项目表					
主键	ID					
序号	字段名称	字段说明	类型	位数	属性	备注
1	ID	记录编号	Int	8	非空	非空 主键,自增
2	mingcheng	名称	Varchar	255	非空	存放名称信息数据
3	bianhao	编号	Varchar	255	非空	存放编号信息数据
4	fuzeren	负责人	Varchar	255	非空	存放负责人信息数据
5	lianxidianhua	联系电话	Varchar	255	非空	存放联系电话信息数据
6	chuangjianshijian	创建时间	Datetime	100		存放日期类型数据
7	jine	金额	Number	100	非空	存放金额信息,类型为数字类型信息
8	tupian	图片	Varchar	100		存放图片图片路径
9	miaoshu	描述	Text	500		存放描述大文本数据

具体投资表设计如表 5-5。

表 5-5 投资表

表名	投资表					
主键	ID					
序号	字段名称	字段说明	类型	位数	属性	备注
1	ID	记录编号	Int	8	非空	非空 主键,自增
2	mingcheng	名称	Varchar	255	非空	存放名称信息数据
3	xiangmu	项目	Int	8	非空	存放项目（xiangmu）的 ID，外键
4	huiyuan	会员	Int	8	非空	存放会员（huiyuan）的 ID，外键
5	juankuanshijian	投资时间	Datetime	100		存放日期类型数据
6	lianxidianhua	联系电话	Varchar	255	非空	存放联系电话信息数据
7	beizhushuoming	备注说明	Text	500		存放备注说明大文本数据

具体视频表设计如表 6。

表 5-6 视频表

表名	视频表					
主键	ID					
序号	字段名称	字段说明	类型	位数	属性	备注
1	ID	记录编号	Int	8	非空	非空 主键,自增
2	mingcheng	名称	Varchar	255	非空	存放名称信息数据
3	fabushijian	发布时间	Datetime	100		存放日期类型数据
4	shipin	视频	Varchar	100		存放视频文件路径
5	miaoshu	描述	Text	500		存放描述大文本数据

具体会员表设计如表 5-7。

表 5-7 会员表

表名	会员表					
主键	ID					
序号	字段名称	字段说明	类型	位数	属性	备注
1	ID	记录编号	Int	8	非空	非空 主键,自增
2	mingcheng	名称	Varchar	255	非空	存放名称信息数据
3	zhanghao	账号	Varchar	255	非空	存放账号信息数据
4	mima	密码	Varchar	255	非空	存放密码
5	zfpasword	支付密码	Varchar	255	非空	存放支付密码信息数据
6	yue	余额	Number	100	非空	存放余额信息,类型为数字类型信息
7	youxiang	邮箱	Varchar	255	非空	存放邮箱信息数据
8	xingbie	性别	Varchar	255	非空	1、男 2、女
9	chushengriqi	出生日期	Datetime	100		存放日期类型数据
10	miaoshu	描述	Text	500		存放描述大文本数据

具体用户表设计如表 5-8。

表 5-8 新闻表

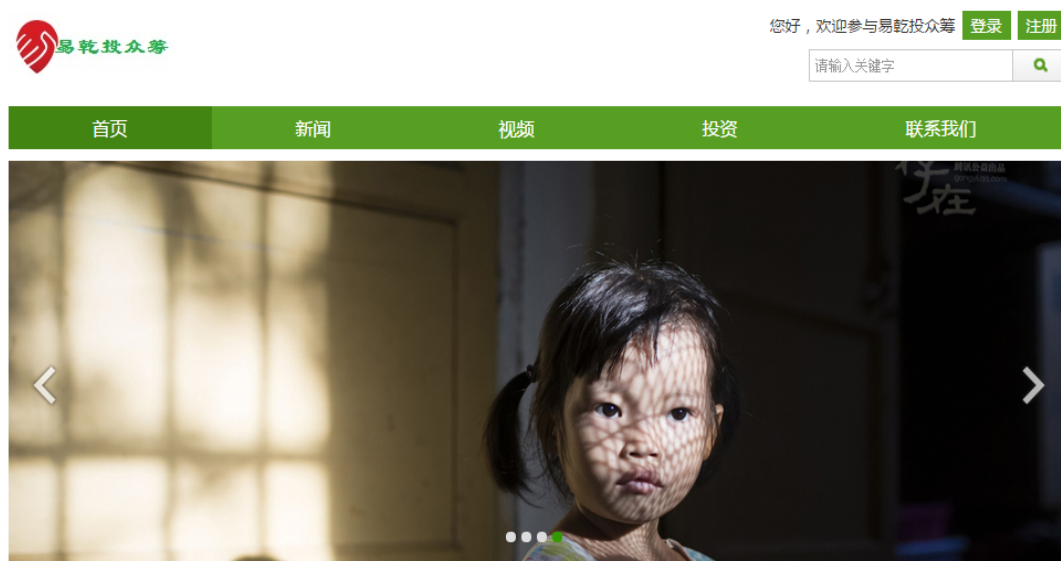
表名	新闻表					
主键	ID					
序号	字段名称	字段说明	类型	位数	属性	备注
1	ID	记录编号	Int	8	非空	非空 主键,自增
2	name	账号	Varchar	255	非空	存放账号信息数据
3	username	昵称	Varchar	100	非空	存放昵称数据
4	password	密码	Varchar	100	非空	存放密码
5	telephone	电话	Varchar	500	非空	存放电话数据
6	email	邮箱	Varchar	255	非空	存放邮箱数据
6	type	类型	Varchar	255	非空	存放用户类型数据

六、系统实现

6.1 功能模块详细设计

6.1.1 首页登陆模块

用户及会员打开网站先通过网站首页进行登录,网站首页主要展示滚动幻灯片图片以及对项目的介绍等信息,登陆的链接在首页右上角。下面是网站首页的界面效果图 6-1:



易乾投众筹介绍

易乾投众筹管理有限公司前身为中国银河证券有限责任公司(以下简称“银河证券”)。2005年6月,经国务院批准,更名为易乾投众筹管理有限公司,为中央直属国有独资金融机构。2007年5月30日,国家工商总局正式颁发了公司的营业执照。根据国家工商总局核准,公司的经营范围是投资业务和资产管理。股东是财政部,性质是国有独资,注册资本为45亿元,法定代表人是许国平,住所为北京市西城区金融街35号国际企业大厦C座。公司的经营宗旨是利用各种资源和手段,为中小企业发展的各个阶段提供全方位的服务,最终实现公司与目标企业共同成长。作为具有特殊历史背景的国有资产经营管理公司,在妥善处理历史遗留问题的同时,公司以实践国家产业政策为己任,通过大力开展各类投融资业务,努力实现国家、社会和目标企业多赢。自2007年更名至今,公司通过各项业务的开展,共实现盈利近80亿元,实现利润超过67亿元。此外公司与各地政府积极沟通,合作设立产业创投基金,支持区域经济和高新技术企业发展,截止2011年底,公司旗下共设立创投子公司5家:北京银河鼎发创业投资有限公司、吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司、吉林省国家汽车电子产业创业投资有限责任公司、北京银河吉星创业投资有限责任公司、镇江银河创业投资有限公司。



易乾投众筹介绍

易乾投众筹管理有限公司前身为中国银河证券有限责任公司（以下简称“银河证券”）。2005年6月，经国务院批准，更名为易乾投众筹管理有限公司，为中央直属国有独资金融机构。2007年5月30日，国家工商总局正式颁发了公司的营业执照。根据国家工商总局标准，公司的经营范围是投资业务和资产管理。股东是财政部，性质是国有独资，注册资本为45亿元，法定代表人是许国平，住所为北京市西城区金融街35号国际企业大厦C座。公司的经营宗旨是利用各种资源和手段，为中小企业发展的各个阶段提供全方位的服务，最终实现公司与目标企业共同成长。作为具有特殊历史背景的国有资产经营管理公司，在妥善处理历史遗留问题的同时，公司以实践国家产业政策为己任，通过大力开展各类投融资业务，努力实现国家、社会和目标企业多赢。自2007年更名至今，公司通过各项业务的开展，共实现盈利近80亿元，实现利润超过67亿元。此外公司与各地政府积极沟通，合作设立产业创投基金，支持区域经济和高新技术企业的发展，截止2011年底，公司旗下共设立创投子公司5家：北京银河鼎发创业投资有限公司、吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司、吉林省国家汽车电子产业创业投资有限责任公司、北京银河吉星创业投资有限责任公司、镇江银河创业投资有限公司。



最新项目



投资项目12
起止时间：2016-02-20--2016-02-29
起投金额：10万
收益率：5%



投资项目11
起止时间：2016-02-20--2016-02-29
起投金额：10万
收益率：5%

投资排行

谢谢下列伟大的投资者

> 投资项目1...	2016-02-20
张红丽--投资10元	
> 投资项目1...	2016-02-20
斯利美--投资10元	
> 投资项目3...	2016-03-31
无端--投资3元	
> 投资项目2...	2016-03-31
李尧和--投资4元	
> 投资项目1...	2016-02-11
李尧和--投资5元	
> 投资项目1...	2016-02-20
张红丽--投资10元	
> 投资项目1...	2016-02-20
无端--投资10元	
> 投资项目2...	2016-03-31
李尧和--投资4元	

项目类表

投资项目10
投资项目10
收益率：2.1%
起止时间：2016-03-31--2016-12-20
投资 起投金额：2万

投资项目9
投资项目9
收益率：3.4%
起止时间：2016-01-31--2016-09-11
已开始 起投金额：3万

投资项目2
投资项目2
收益率：4%
起止时间：2016-03-31--2016-08-22
投资 起投金额：4万

投资项目3
投资项目3
收益率：3%
起止时间：2016-03-31--2016-08-22
投资 起投金额：3万

投资项目8
投资项目8
收益率：5.5%
起止时间：2016-03-31--2016-08-22
投资 起投金额：5万

投资项目7
投资项目7
收益率：7.5%
起止时间：2016-03-31--2016-07-20
投资 起投金额：8万

图 6-1 网站首页界面

用户登录页面的功能主要是让用户根据自己的账号密码和对应的用户类型进行登录，界面效果图如图 6-2：



图 6-2 登录界面

用户登录时会将登录信息保存到 session 中，这样以后用户就能从 session 中读取信息。如果用户的登录账户或者密码等信息验证有错误，则会提示相应的错误信息，并返回登录页面。该模块程序流程图如下图 6-3：

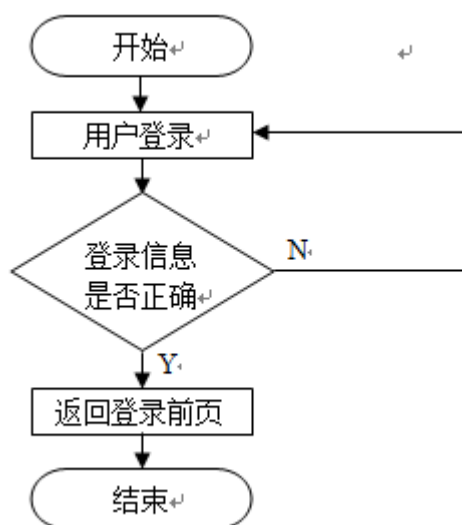


图 6-3 登录流程图

6.1.2 用户信息管理模块

易乾投众筹的用户信息管理模块包括对新用户的添加、修改、删除及查询等功能。主要目的是能够添加会员系统的管理员，这样只要录入一个用户，该用户即可对易乾投众筹网站进行在线管理了。

(1) 用户管理功能模块界面效果图如图 6-4：

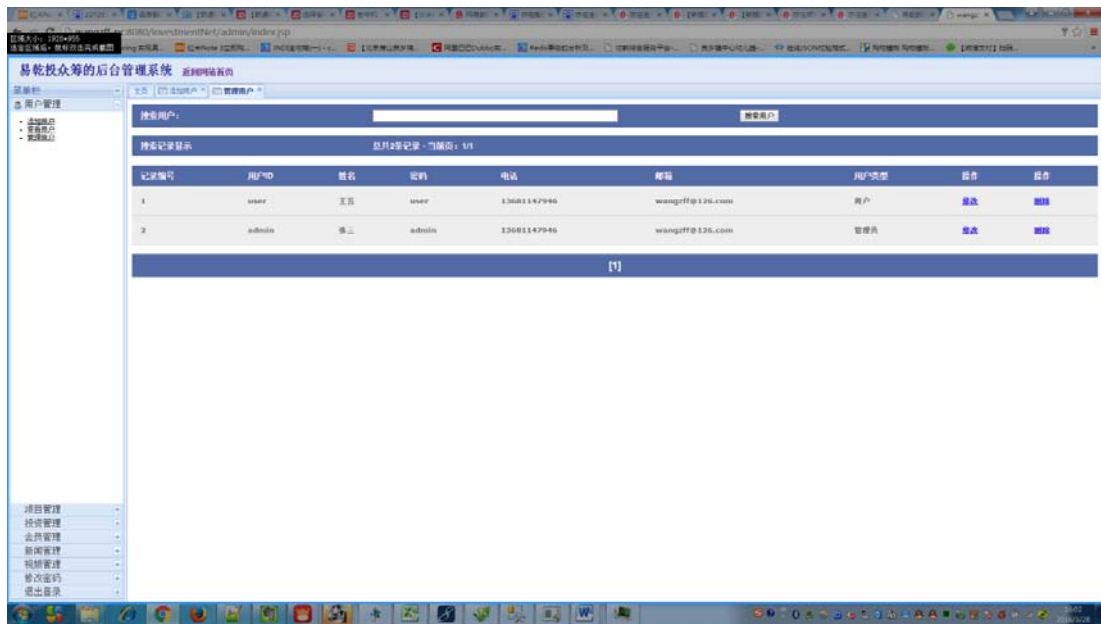


图 6-4 用户信息管理界面

6.1.2 项目信息管理模块

(1) 项目信息的管理：可以进行项目信息的查询。并在每一条具体项目信息后面有修改和删除的操作。界面效果如图 6-5。



图 6-5 项目信息管理界面

(2) 项目信息修改界面效果如图 6-6。

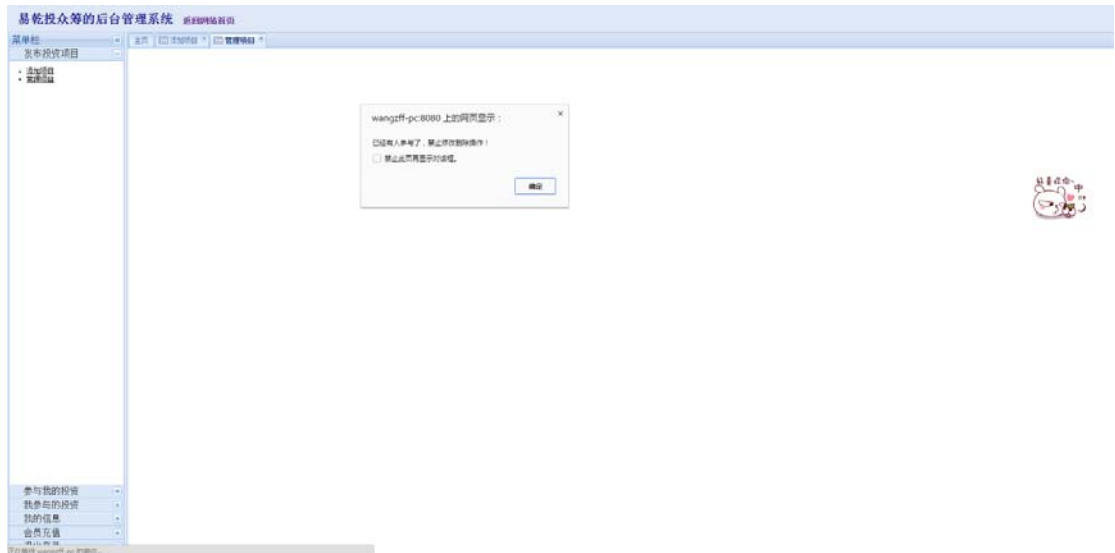


图 6-6 项目信息修改界面

(3) 项目信息的添加界面效果如图 6-7。



图 6-7 项目添加界面

该模块项目添加程序流程图如下图 6-8:

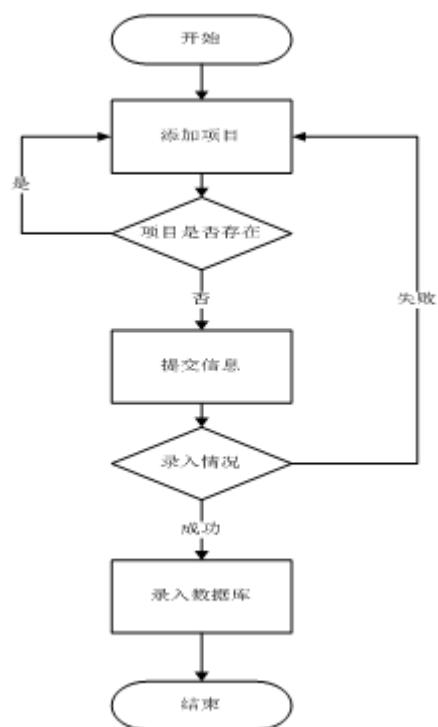


图 6-8 项目添加流程图

6.1.3 会员充值模块

这个模块是易乾投网站系统的一个自己加进去的模块。会员可以在线充值，然后进行投资，如果余额不足会提醒会员进行在线充值，再进行投资。用户充值效果如图 6-9：

图 6-9 会员充值界面

该模块程序流程图如下图 6-10：

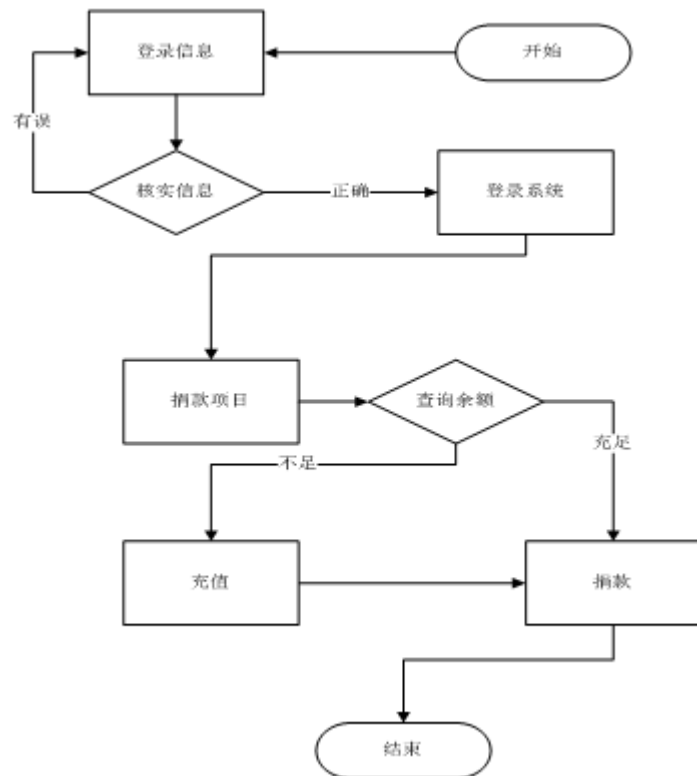


图 6-10 会员充值流程图

6.1.4 系统维护模块

该系统主要实现系统退出、修改密码等。修改密码效果如图 6-11：

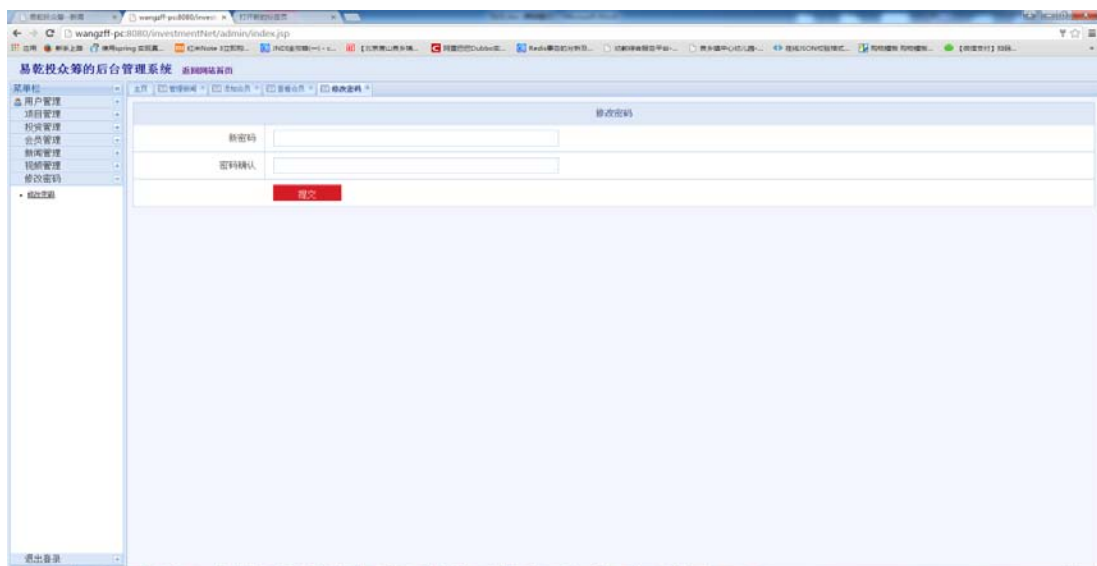


图 6-11 修改密码界面

该模块程序流程图如下图 6-12：

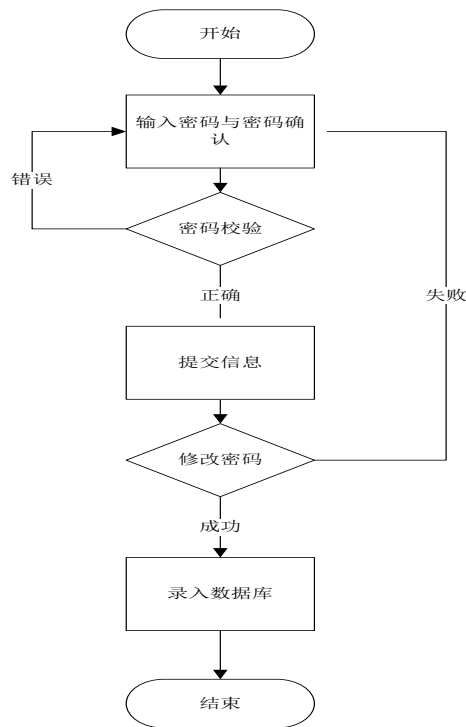


图 6-12 修改密码流程图

七、结 论

7.1 总结

经过将近一学期的学习，设计，突然让我们明白了一件事情。在大学前三年的课程学习是多么重要，它能让我们在设计过程中轻松不少。同时，这次的毕业设计让我我学到了很多新的知。也锻炼了自己的实际操作能力。由于这次毕业设计中，做的是易乾投众筹网站系统这一个比较实际的课题，这是一个新兴行业，国内有的参考很少很少，所以要做的工作是十分多的。

在这大四的漫长的时间里，我们小组基本天天往返于各种资料的场所，每天都要查看很多很多的学术资料和国内外刊物，以及很多很多的编程方面的书籍。我们之所以做易乾投众筹网站系统是因为我们认为众筹行业是个朝阳行业，它的发展潜力是无与伦比的，希望我们做出的众筹网站能有实现的价值。我自己

是对这个成果也是充满信心的，相信自己最后肯定能够成功。

做系统这个事情真的是看的容易做的难。没有实际操作的积累对于我们这种只有理论知识的学生来说真的太难。但是我们经过努力还是克服了，在做易乾投众筹网站的过程中，我感觉学到的东西非常的多。但是同时我也明白，知识的掌握是在实践前必须要有的，在积累大量的相关知识后，通过实践，努力，才能把前面学到的知识与实际情况结合起来。

7.2 系统的不足与展望

在做完易乾投众筹网站的时候，我自己也发现了很多可以增加的功能，还有很多有意思的灵感，但是由于实在水平有限，只能放弃。

首先，在测试系统的时候发现，我们还需要在功能上进一步的提高，作为大家一起设计的作品，该项目在通信等互动性功能方面只提供了简单的接口，并没有完全实现具体功能，因此下个版本在设计实现时需要重点关注系统的互动性功能，即多人在线视频交流功能，以便进行更好的捐赠。

其次，本项目目前开发针对捐赠以及在线统计捐赠金额等功能。在下一个版本的迭代中，需要设计实现许多模块，比如网上在线直播被捐助者功能等模块，需要考虑模块的扩展性和嵌入性，用户可以选择不同的产品模块进行整个产品升级而不影响以前的模块使用。

最后，易乾投众筹网站的普及仍面临着网速带宽、用户习惯、捐赠模式等方面的问题，希望能够通过本网站的开发让更多人去关注易乾投众筹活动。

参考文献

- [1]李景林.互联网金融探析[J];电子商务;2015 年 04 期.
- [2]苏安阳.论我国投资事业发展方式[J];文山学院学报;2011 年 03 期.
- [3]杜丽英.众筹网站分析[J];才智;2014 年 34 期.
- [4]钱金叶,杨飞.中国 P2P 网络借贷的发展现状及前景[J];金融论坛;2012 年 01 期.
- [5]缪建民.关于中国金融战略的思考[J];国际经济评论;2011 年 02 期.
- [6]钟建林.众筹出版的制约因素及对产业转型的影响[J];出版发行研究;2015 年 07 期.
- [7]邵鹏宇.试论互联网模式下众筹的发展[J];国际商务财会;2015 年 08 期.
- [8]齐甜,徐天彤.论我国众筹融资模式的制度完善[J];河北金融;2015 年 07 期.
- [9]李朵.浅谈我国股权众筹监管方向及建议[J];金融经济;2015 年 10 期.
- [10]卢潇.软件工程.北京:清华大学出版社;北京交通大学出版社,2015.
- [11]孙卫琴,李洪成.Tomcat 与 JSP Web 开发技术详解;电子工业出版社,2003 年 6 月:1-205
- [12]J.M.Hellerstein,M.Stonebraker.Architecture of a Database System[J].Foundations and Trends in Databases,2007,1(2):141-259.
- [13]BruceEckel.JSP 编程思想;机械工业出版社,2003 年 10 月:1-378.
- [14]孙一林,彭波.JSP 数据库编程实例;清华大学出版社,2002 年 8 月:30-210.
- [15]萨师煊,王珊.数据库系统概论;高等教育出版社,2002 年 2 月:3—460.

导师评语:

网站符合选题要求,能够按时完成任务。能够较好运用所学专业知识和理解设计中的问题,网站方案正确,功能设计合理,运行正常,界面友好,操作方便。毕业论文内容完整,结构清晰,文字通顺,格式符合科学论文写作规范。