

目 录

第一章执行概要.....	2
第二章 产品与技术.....	4
一、产品概况.....	4
二、技术创新点.....	6
三、技术成熟性与产品可靠性.....	6
四、项目准备情况及发展步骤.....	7
第三章 管理团队与管理技能.....	9
一、管理团队.....	9
二、管理技能.....	10
第四章 市场与竞争.....	10
一、市场背景.....	10
二、市场及行业分析.....	11
三、竞争优势.....	13
第五章 营销与市场推广.....	15
一、市场计划.....	15
二、促销计划.....	17
第六章 股份公司组建方案.....	18
一、拟建立股份公司概况.....	18
二、股份公司设立方式和资产重组方式.....	19
三、主要发起人概况.....	19
四、资产重组方案.....	20
五、股本设置及股权结构.....	21
六、股份公司的组织结构图.....	21
七、管理模式与运行机制.....	22
第七章 实施计划.....	22
一、项目的两个阶段:.....	22
二、产量和销售目标.....	23
三、生产安排:.....	23

第一章执行概要

◇ 核心产品:

本计划拟生产的产品是国内首次采用一种新技术和新配方生产开发出来的“含醇清洁汽油”，本产品规模开发生产后，将第一次改变我国一直依赖开采天然石油而获取工业能源的局面。产品技术通过了国家专家技术鉴定，达到了国家新施行的 90 # 无铅汽油标准。并能与目前市售汽油任意混合使用。

◇ 生产原材料供应:

生产本产品的主要原材料是煤焦油和甲醇，可替代煤焦油的材料为油气田开采过程和石油冶炼过程中产生的弃料（如 C₆-C₉ 轻烃等），这些材料目前我国来源丰富，均处于积压滞销状态。

◇ 市场规模与增长速度:

2000 年我国进口石油 7000 多万吨，花费了近 200 亿美元外汇，石油进口依存度由 1995 年的 6.6 % 上升为 2000 年的 25 %，预计到 2010 年将上升为 30 %。

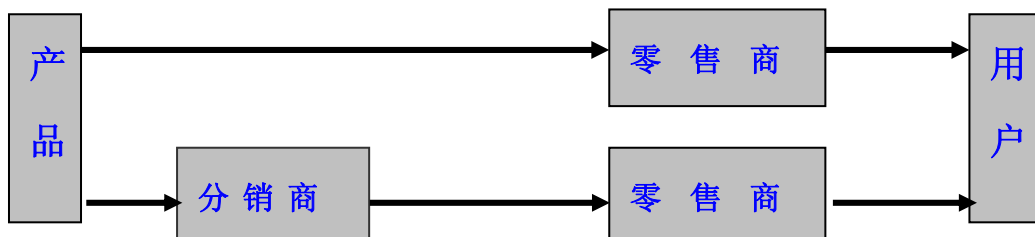
到 2015 年，预计我国汽油、煤油、柴油三种油类每年总体需求量将达到两亿吨。汽油的绝对需求量将一直呈上升趋势，到 2005 年的平均增长幅度为 3.37 %，到 2010 年的年均增长幅度为 2.71 %，到 2015 则又达到 3.56 %。

◇ 产品用户与经销商:

汽油的终端用户主要是各类型交通工具。主要零售商是路边加油站。目前全国共有九万多家加油站，其中中石油和中石化两大石油集团的占有率为 43 % 左右。我们将充分利用这种分布形势做好本公司产品分销。

◇ 营销方式:

公司主要采用销售商代理分销的方式进行产品销售。



◇ 管理技能:

项目运营已经形成了三位有着共同目标的核心经营人员组成的一个富有责任心和开拓能力的管理队伍，同时，还将聘请 2-3 位互补性经营开发人才加盟公司，共同推进公司快速、健康发展。

◇ 专利与商标:

国家专利局已受理我们申请的“含醇清洁汽油及其制备方法”的发明专利，有待进行实质审查和授权。

◇ 研究与开发:

项目研发人员已开发出 93 # 汽油的中试生产技术，正进行工业化试产和组织专家鉴定，同时，利用煤炭资源生产汽油的实验工艺正在研究中，为企业持续高速发展储蓄了较强的后劲。

◇ 融资要求:

本次通过股份制改造，设立“西安瑞力新能源科技股份有限公司”，拟设总股本 3000 万元，对外融资 1800 万元人民币，占公司总股本的 60%，首期达到项目年产 6 万吨，达产第二年再通过二期筹资，达到年产 10 万吨生产规模之后，创造上市募资的条件，通过技术、管理、商标输出形成连锁生产和销售手段，进一步推进项目产出规模。

◇ 投资回报:

项目在投产后，近三年的净资产收益率分别为：42.02%、73.24%、98.13%。

每股收益：0.42 元、0.65 元、1.01 元。具有良好的投资价值。

◇ 投资风险与机遇：

项目投资主要面临生产安全、产品价格波动、行业竞争、财务、加入 WTO 以及政策方面的风险，但通过认真的思想准备、深入细致的管理和加快项目建设发展速度等是可及时化解可能出现的各种风险。相对于良好的市场需求，独特的技术创新特点，对人类环境的保护要求和国内目前良好的产业发展环境，无疑给本项目的投资赐予了难得机遇。

第二章 产品与技术

一、产品概况

本项目产品是国内首次采用一种新技术和新配方生产开发出来的“含醇清洁汽油”，主要原材料是煤焦油或油气田开采过程、石油冶炼过程中产生的弃料和甲醇，从此开辟了我国继石油冶炼汽油之后第二条获取相同用途汽油的途径。

汽油被喻为“工业的血液”，是现代社会运行和发展的战略性能源材料，发挥着不可替代的重大作用。

含醇清洁汽油是一种新工艺配方汽油它既能够为汽车提供有效的动力，又能减少有害气体的排放，减少污染。对环境起到积极作用。美国早在 1988 年就实现了车用汽油的无铅化。在我国，1997 年 6 月 1 日，北京城八区实现了车用汽油的无铅化。2000 年 1 月 1 日，全国停止生产含铅汽油，7 月 1 日停止使用含铅汽油，全国实现了车用汽油的无铅化。

本项目含醇清洁汽油完全达到了国家新施行的 90#无铅汽油标准，并能与目前市售汽油任意混合使用。

清洁汽油的优点：

使用清洁汽油的好处很多。在车辆方面，对汽油发动机，尤其是电喷发动机的汽车至少具有以下几点好处。

(1)减少污染：使用清洁汽油的汽车，尾气排放中的碳氢化合物（HC）、一氧化碳（CO）、氮氧化物（NO_x）将大大减少，对每个人都有好处。

(2)清洁汽车部件：使用清洁汽油的汽车能够保持发动机燃油系统清洁，如化油器或喷嘴，进排气阀、火花塞、燃烧室、活塞等，燃油系统不会产生积碳，减少机械磨损，延长汽车使用寿命。

(3)省油：燃油系统清洁，油品的雾化程度提高，混合气完全燃烧，功率达到最大化。

(4)改善行驶性能：发动机容易启动，转速平稳，加速性能好。

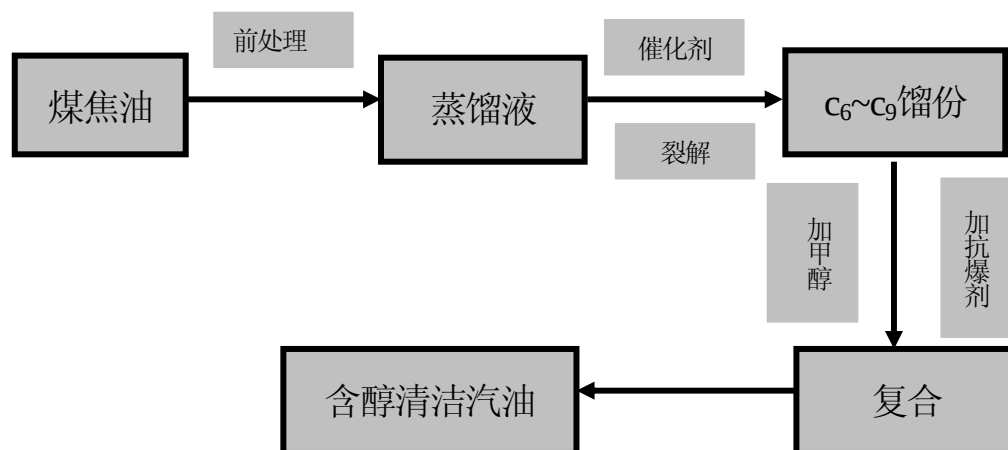
(5)乘车感舒适。

本项目采用煤焦油催化裂化后分离的C₆-C₉馏份作为甲醇助燃剂，以甲醇、轻烃为原料工艺法生产甲醇清洁汽油，该工艺技术的研究开发，完全解决了汽油的无铅化，产品中不含铅，尾气排放中无有害物质。经长期的实验研究，以及台架、行车试验检测，使用含醇清洁汽油的发动机最大功率比原机增加了 2.7KW，发动机燃料经济性与原机一致，发动机怠速工况CO比原机降低 16.1%，HC排放比原机降低 14.5%，本项目的开发推广符合国家产业政策与环保政策；其产品替代现用量较大的石油产品，可节省大量石油资源，符合国家持续发展的战略；本项目产品性能优良，是环保部门推广的“绿色”燃料；含醇清洁汽油开发利用了来源丰富的轻烃和煤焦油，生产原料采取就近原则，生产成本低廉，产品价格具有较大的竞争力，同时以煤焦油转为汽油又开辟了煤的利用新途径；再生产中大量使用甲醇，也为甲醇的下游产品创出了新路，产业联动性突出。所以本项目创造了目前最为理想的含氧清洁燃料的生产方式，本项目的产业化具有重大的战略性意义，同时社会效益、经济效益和生态效益等均十分突出。

二、技术创新点

本项目属于新配方汽油,从煤焦油催化裂解得到 C_6-C_9 馏分和轻烃分离重直馏组份烷基化油,与甲醇混配而成。烷基化油是汽油中良好的组分,甲醇具有较高的含氧量,使汽油性能更好,而且也符合环保要求。本项目技术创新点是甲醇与汽油的助溶不是选用助溶剂,而是采用新的工艺方法,解决了甲醇汽油与产品汽油混合后的甲醇分离难题。其中关键技术是煤焦油经溶剂处理干馏产物裂解催化剂的选择;裂解馏分分离温度范围的确定;甲醇、轻烃、 C_6-C_9 馏分比配制 90#汽油技术方案的确定;裂解重质馏分与甲醇配制醇类燃料技术方案的确定。经技术查新,在国内外属首创。

主要工艺技术路线为:



图一

三、技术成熟性与产品可靠性

本项目的研究历经三年,经过小试、中试并建成 3000 吨/年生产试验装置,生产出 90#含醇汽油。在开发过程中主要完成以下任务:

- a) 煤焦油经溶剂处理干馏产物裂解催化剂的选择;
- b) 裂解馏分分离温度范围的确定;
- c) 甲醇、轻烃、 C_6-C_9 馏分比配制 90#含醇汽油技术方案的确定;
- d) 裂解重质馏分与甲醇配制醇类燃料技术方案的确定;
- e) 90#含醇汽油的道路行车试验;
- f) 含醇汽油的台架试验;
- g) 3000 吨/年含醇汽油的试产。

本项目于 2000 年 3 月通过了陕西省科委的科技成果鉴定,认为本项目含醇清洁汽油质量达到了 SH0041—93 标准的各项指标;含醇清洁汽油的研究是含氧清洁燃料的发展方向之一,含醇清洁汽油完全无铅,其应用中汽车尾气排放和动力性能、中速性能优于市售成品汽油,是一种环保型的绿色燃料;项目利用煤焦油热裂解后的 C_6-C_9 馏分作为助燃剂,解决了甲醇汽油与市售汽油的互溶分层难题,是国内外首创,具有技术领先水平。本项目 3000 吨/年生产实验装置运行良好,生产的 90#汽油等产品质量稳定可靠,其行车启动型、加速性、动力性能、耗油量均与 90#汽油相同,经西安市产品质量监督检验站检测合格,因此本项目工艺技术成熟,产品性能可靠。

四、项目准备情况及发展步骤

项目单位已拥有本项目相关专利 2 项,国家专利局已经受理“含醇清洁汽油及其制备方法”的发明专利。有待进行实质审查和授权。

作为新能源行业废物综合利用和节能环保技术等都是国家战略性重点扶持领域,省、市各级政府相关部门都为该项目的研究开发和产业化给与了大量的支持。该项目列入西安市 2000 年重大科技成果转化工程计划,陕西省环境保护局 2000 年对该产品颁发了“环境保护认可证书”。汽油将是国家重点专控产品,新建项目

所生产的汽油达到一定规模后亦将纳入国家专控计划,对此项目单位也在积极保持与主管部门的沟通联系。

本产品的规模化生产十分紧迫,项目承担单位瑞力科技(集团)正加紧项目建设进度,已在国家级经济开发区——西安经济开发区泾河工业园区进行了建设立项,备租用土地 100 亩,租期 50 年,以节约项目建设初期的资金占用,项目采取边建设边生产的方式,目前已能每月生产 200—300 吨清洁汽油,产品供不应求,但现有条件无法再扩大生产能力,需要重新建设规模化配套生产设施。

本项目研究开发人员正积极开发更高标号的清洁汽油工艺和利用煤炭资源生产汽油的工业化工工艺,为企业持续高速增长储备强劲的后势。

项目建设将分三个阶段进行:

第一阶段通过本次项目组建设立规范化的股份公司,筹集一期发展资金,再通过一部分银行贷款资金,建成年产 10 万吨清洁汽油和 5 万吨汽油抗爆剂的生产及销售能力,同时可产出具有良好利用价值的副产品液化石油气(LPG) 1.7 万吨,含醇燃料油 1.8 万吨。本期通过 2—3 年的滚动发展,使自有资产规模达到 1 亿元以上;

第二阶段创造条件在二板上市,取得进一步的发展资金。再经过 2—3 年的经营,通过技术授权生产方式等在全国建立连锁企业生产和销售网络,使自有资产规模达到 3 亿元以上;

第三阶段即谋求在主板或海外资本市场的上市机会,为企业创造畅通的融资途径,使产品进入国际市场,强化企业国际市场竞争能力。

第三章 管理团队与管理技能

一、管理团队

项目运营已经形成了三位有着共同目标的核心经营人员组成的一个富有责任心和开拓能力的管理队伍。

刘尊榆 总经理

刘尊榆，男，47岁，高级工程师。1993年开始独立创业，在无任何资金的情况下，代理进口纺织印染设备以及对其消化吸收和国产化技术改造，创办西安瑞力新技术开发公司，经过了3-4年的发展，成为全国纺织印染行业知名企业，并成为全国“瑞士平网印花机联络中心”和“进口印染设备调剂中心”。此后，开始发展电子产品、石油化工产品、计算机系统、高精度电路板等业务；到2000年末，完成了集团化企业组建，总资产近3000万元，刘尊榆任集团总裁。刘尊榆不仅善于企业管理经营，同时还通晓相关专业知识和钻研技术创新，通过他本人独立或与他人合作完成国家发明专利和实用新型专利4项，在本企业内部转化后，实现了良好的经济和社会效益。

于海涛 总工程师 安全总监

于海涛，男，35岁，新疆工学院化学工程系本科毕业。于海涛在石油化工研究领域具有精深的造诣，先后完成了“碱法造纸黑液生产腐植质酸”、“醇醚汽油抗爆剂”等12项技术开发项目，其中列入国家重点项目的2项，获国家科技进步奖的2项，在企业技术改造革新方面取得突出成果。他熟悉石油化工企业设备、技术管理和安全作业管理。

邓爱国 副总经理兼市场总监

邓爱国，男，43岁，经济师，毕业于中国人民大学工业企业管理专业。先后在多家大型企业担任行政总监、副总经理10多年，积累了丰富的企业管理经验和

市场销售经验。

待招聘职位: ①企业运行方面还需要招聘一位熟悉现代企业资本经营方面的专家,担任企业资本经营、对外投资上市和证券管理方面的工作。②需寻找一位擅长电子交易技术的人员负责网上的电子商务交易工作。

二、管理技能

上述管理人员已经合作工作达两年以上,相互能建立共识、配合默契,将多个松散型企业整和成集团化公司,在筹建“含醇清洁汽油”产业化工作方面做了大量的准备工作。

我们深信企业要发展,人才是根本的硬道理,我们不仅在通过多种方式吸引更多的人才加盟本企业,同时根据企业现有人力资源状况还制订了可行计划,逐步培养出一批适应企业发展的有用人才。

同时我们还深知企业要进一步发展,仅仅依靠内部人才资源还远远不够,我们要逐步建立起借用外脑为企业发展服务的机制,聘请有丰富经验的财务顾问、管理顾问和律师担任企业发展过程中的专业顾问,为我们的工作提供借鉴意见,以弥补我们管理队伍中某些方面经验之不足,共同推进创业企业健康、稳步发展。

第四章 市场与竞争

一、市场背景

随着我国经济的发展和社会的进步,汽车在国民经济和现代生活中的作用和地位日益显著。一国汽车保有量的增长,通常被认为是该国社会繁荣和人民生活质量提高的主要标志。然而汽车的增长,也导致车用燃料供需矛盾以及汽车排放污染物对生态环境危害的加剧。

我国是石油消费的大国，同时也是产油小国，近年来，我国汽车工业产量高速增长，预计 2001 年汽车年产量可达 300-400 万辆，汽车保有量将达 2000 万辆以上，车用燃料的供需矛盾将会更加突出，而城市汽车排放污染也会日益严重。这是我国在经济发展过程中必须重视和需要认真解决的问题。据国家环保总局局长解振华日前向新闻界透露：因严重的大气污染给我国造成的损失，每年高达 1100 亿元人民币，城市机动车尾排放已成为主要的大气污染源。世界资源研究所和中国环境检测总站测算，全球 10 个大气污染最严重的城市中，我国就占了 7 个。因此，国家对治理汽车尾气排放造成的城市环境污染非常重视，积极支持“清洁燃料汽车”及“清洁燃料”的发展，决定围绕降低汽车排放，以高新技术的开发、应用、推广为基础，通过试点示范，综合治理，尽快从根本上遏止汽车污染日益加剧的势头，力争在 3-5 年内使主要城市的空气质量有明显的改善，实现“空气净化工程”的总体目标。

目前，世界上大多数国家（包括中国）为改善环境，节约能源，都已明令禁止生产、销售和使用含铅汽油，一律改用无铅汽油，并采用新的排放标准。但国内外无铅汽油的生产，基本上都是增加了一道生产工艺，同时也增加了无铅汽油的生产成本。在这种背景下，含氧清洁汽油的研究和开发在这种背景下越来越得到人们的重视，已成为车用燃料的主要发展方向。

二、市场及行业分析

我国是亚洲目前最大的石油进口国，从 1993 年开始由石油出口国迈入净进口国行列，当年的净进口量为 930 万吨。进入 21 世纪后，国内石油需求量将以 4% 的速度递增，石油净进口逐渐增加的局面仍将维持，今年我国石油净进口量将达 4200 万吨。按照世界石油生产规律，当探明程度达到 60%、储量动用系数达到 0.7

时，原油产量将达到峰值，而目前我国石油累计探明地质储量达 203 亿吨，探明程度只有 20%，天然气累计探明地质储量 2.2 万亿立方米，探明程度只有 5%。同时，由于我国人均资源占有量仅相当于世界平均水平的 1/5，且勘探开发难度越来越大，若勘探上没有大的发现和重大技术突破，今后一段时期内，我国原油产量的增长仍将滞后于需求的增长。

从长期看来，我国的石油缺口将保持增长势头，具体特点为：

第一、供需矛盾加剧，原油缺口加大。“八五”以来我国石油产量年均增长 1.7%，而消费年均增长 4.9%，消费量的增长大大超过产量的增长，国内石油生产难以满足消费需求，必然需要增加进口。

第二、国内经济回升，拉动原油需求。由于采取了积极的财政政策，鼓励出口、增加收入，继续扩大内需，我国经济增长出现了好势头。今年第一季度 GDP 保持着良好的增长，与石油相关的石化、化工、电力、冶金、建材以及公路、水路、航空、铁路运输等行业均显现增长势头，石油需求增加。

第三、走私得到遏制。近两年来严厉打击走私措施得力，效果明显。同时由于国际油价升高，国内外油品差价缩小，走私动机弱化，使隐性的石油走私消费显现为正常贸易进口。据有关专家估算，这一部分进口量达 1000 万吨到 1500 万吨左右，相当于国内石油缺口的四分之一。

第四、环保力度加大，弃煤用油的能源结构变化进程加快。由于执行较为严格的排放标准和环境质量标准，多数城市倾向“煤改油”，导致能源消费中燃料油的比重迅速上升。

汽油作为石油加工的主要产品，其供给状况也必然受到其原料——石油的供应状况的制约。因此，从长期看来，汽油在国内也仍将维持供不应求的现状。（见表一）

表一 2000 年末全国成品油销售与库存情况统计（数据由国家统计局提供）

产品名称	计量单位	累计销售量	累计自用及其他	产销率(%)	期末库存比年初增长%	期末库存可供销售(天)
汽油	万吨	4079.9	54.1	100	24.9	13
煤油	万吨	843.1	12.2	98	83.4	16
柴油	万吨	7017.6	36	99.6	59.5	9
润滑油	万吨	333.2	0.3	100.2	-2.7	

由上表可看出，国内的成品油市场存在着较严重的供不应求的状况；尽管中石油、中石化和中海洋等大型石化企业去年成品油产量都有所增加，但也远远无法满足国内经济迅速发展的需要，因此，本项目组建并产业化后，其产品的销售应不存在任何问题。

三、竞争优势

1、技术创新优势

本项目“含醇清洁汽油”目前在国内外都尚未形成产业化和规模化，其核心技术——甲醇汽油与目前市售冶炼汽油实现任意互溶，而且不影响油品质，解决了甲醇汽油与市售冶炼汽油混合后的甲醇分离难题；而且由于其主要原材料是煤焦油或油气田开采过程、石油冶炼过程中产生的弃料和甲醇，开创了我国继石油冶炼汽油之后第二条获取相同用途汽油的新途径。

2、成本与原料优势

本项目产品“含醇清洁汽油”是利用油田气分离得到的大量轻烃和煤焦油，以及大量使用甲醇，保证了该清洁汽油在原材料方面的低成本；同时，该项目采取科学的生产工艺，并可得到液化气和含醇燃料油等副产品，进一步降低了主要产品——“含醇清洁汽油”的生产成本。目前市场汽油售价 2.6-3.0 元/L，一般汽油的生产成本在 2.0 元/L，而该清洁汽油的生产成本却仅为 1.5-1.7 元/L，可见，由此产生的利润空间是惊人的。

3、环保优势

1999 年底我国发布了GB17930-1999 车用无铅汽油的国家标准，并于 2000 年 1 月 1 日起全国所有生产企业一律停止生产车用含铅汽油，改产无铅汽油；全国所有汽车一律停止使用含铅汽油，改用无铅汽油，并于 2000 年底全部实现汽油结构的调整，升级为 90#以上的无铅汽油。但是，使用无铅汽油只能降低排气中的铅含量，而不能降低排气中的CO、HC及NO_x的含量。

使用本项目产品“含醇清洁汽油”则可以有效地解决这一问题，该汽油不仅无铅，而且其燃烧后产生的废气要低于目前无铅汽油的含量（CO ≤ 0.56%，HC ≤ 294ppm），并获得陕西省环境保护局颁发的环境保护认可产品证书，使该产品成为真正意义上的“绿色清洁汽油”，也必将获得国家环保部门和有关部门的大力扶持。

4、政策优势

由于该项目属于高新技术，属节能环保型产品，符合国家的产业政策，正值西部大开发的大形势下，可争取获得国家 and 地方的税收等有关的优惠政策。

5、行业优势

该项目所属石油行业目前在国内尚未形成真正的竞争态势，各企业的成品油如前所述都供不应求；因此，由行业的大环境造成的行业优势是不可忽视的。

6、与其他清洁能源的比较优势

目前全世界运用的清洁能源包括天然气、水电、核电、风能、太阳能等，但可以肯定的是，还不可能有一种能源能取代石油的地位，特别是汽车用油，目前 90% 以上的汽车在较长一段时间内不可能改用其他清洁燃料，因此保证了该项目产品“含醇清洁汽油”在较长时间内仍将拥有极其广阔的市场前景。

由以上可以看出，“含醇清洁汽油”符合国家的环保政策与产业政策，在很长的一段时间内其销量完全取决于其企业的生产规模，而其企业的高利润也取决于其迅速的产业化和规模化，以及有足够的资金实力来支撑迅速扩大的市场。

第五章 营销与市场推广

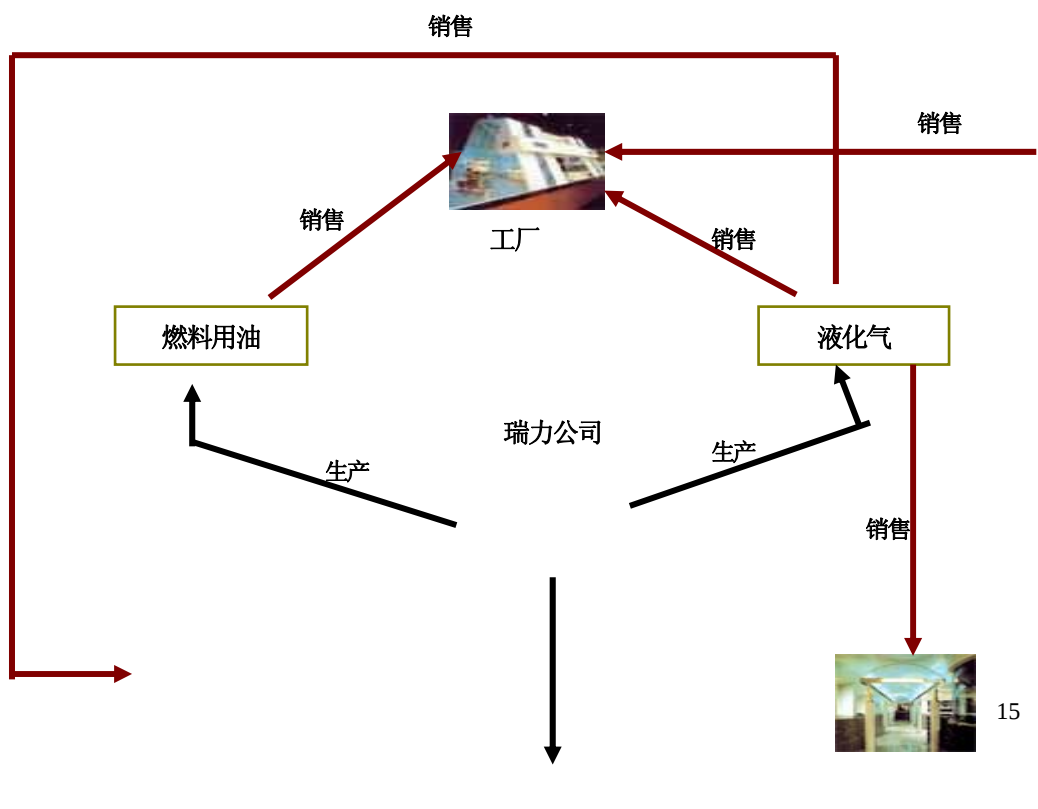
尽管本项目产品“含醇清洁汽油”的市场销售可能在未来较长的一段时间内仍属于卖方市场，如第五章所述也有充分的理由相信其销路的稳定性，但作为一个优秀的现代企业，建立一整套科学、有效的营销体系是极为必要的。

一、市场计划

成品汽油是一种差异化较小的产品，需求价格弹性较大，消费者价格取向明显。目前市场销售体系已由国有两大石化集团基本建成，控制了成品油绝大部分的零售份额，在这种形势下，本公司在短期内将不计划建立自有独立的产品分销体系，整体销售策略将与现行市场销售体系进行融合，具体计划如下：

1、主要用户

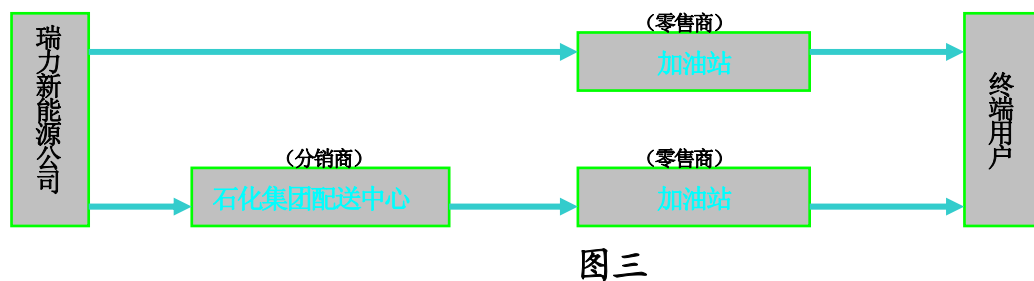
公司的主要产品“含醇清洁汽油”的主要使用对象是城市汽车。因此，公司的主要销售任务是面向城市汽车而进行展开；除此之外，公司还有其他产品和其他用户，整体结构如下图所示：





2、销售渠道与伙伴

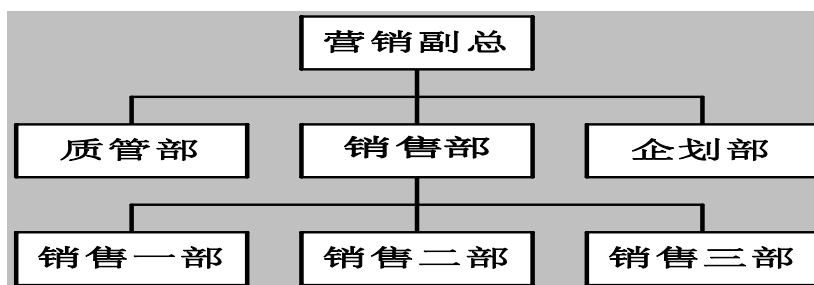
分销商与零售商将好似本公司主要渠道伙伴，建立与他们良好的合作关系与利益共享联盟对本公司的产品销售十分重要，两大石化集团已经建立起来的成品油连锁销售体系是我们市场计划中的重要环节，这些销售渠道分布合理，市场控制力强，人员专业性强，队伍稳定，服务规范，是我们利用的战略性市场资源。我们的产品销售途径如下图：



3、销售价格

本公司成品油之生产成本较冶炼汽油有明显优势，综合成本仅为其 75%左右。因此，我们零售价格采取跟随者价格策略，按国家统一牌价销售产品，给分销商与零售商适当让利，让利幅度 5%左右，以增强中间商对本公司产品销售的热情，从而保障本公司产品的顺利销售

4、营销组织



图四

销售一部：面向大中城市的产品油销售

销售二部：面向小城市与农村市场的产品销售和公司辅产品的销售

销售三部：电子商务销售与国际产品市场销售

5、网络销售

网络销售是公司发展的长远战略，利用互连网销售产品是一个新的营销渠道，通过它可以用最低的成本介入全球市场。因此，公司在适当的时机将投入专门的人力和物力建立自己的网络营销体系，配合公司生产规模不断扩大的需要，将销售触角伸展到世界各地，实现企业高速增长的目的。

二、促销计划

为了达到公司的销售目标，有效的促销手段是取得成功的关键。通过促销，加强公司与中间商以及公众建立良好的沟通关系，依此促进公司产品的顺畅销售。我们将采取以下促销方式为主要促销手段。

1、公共关系促销

根据本公司产品销售特点，扩大销售将主要以依赖于政府推进新的能源政策以及在本产品与现行成品油销售体系的融合程度和该体系内的配送机构，各加油站对本产品的销售热情。因此，必须通过公共关系的手段，建立社会对本产品的认同，

政府对本产品大范围推广的支持;同时要保持好与现行两大国有石化集团产品销售体系的良好关系,平衡各方利益关系,充分利用成熟的市场网络,把本公司的产品销售出去。

2、进行 ISO9000 或 ISO14000 认证进行促销

公司建成投产后,要积极推进国际规范的产品生产管理方式,特别是对环保有重大影响的产品生产,通过 ISO9000 或 ISO14000 等相关国际认证,是一种重要的销售工具,它可以增进公众的认知程度,强化公司品牌形象,增强产品信任度。从而缩短销售周期,扩大产品销售量和市场占有率。因此,通过国内、国际相关机构对产品的相关认证将列入公司主要销售促进计划。

3、参加贸易展销会方式促销

这是一种有效的产品促销方式,通过参加全国各种形式的贸易展销会,展示产品,在会议期间进行大规模的使用演示。邀请相关客户使用产品,是让众多客户了解产品,认识产品,进而使用产品的较为有效的方式,本公司将通过这种方式让众多消费者迅速认识本公司产品,以达到扩大用户规模的目的。

第六章 股份公司组建方案

一、拟建立股份公司概况

公司名称: 西安瑞力新能源科技股份有限公司

公司住所: 西安经济开发区泾河工业园区

法人代表: 董事长出任

股本总额: 3000 万元人民币

经营范围: 含醇清洁汽油系列产品,含醇燃料油,汽油抗爆剂的研究、开发、生产和销售。其他环保和节能性新产品的研究开发。

二、股份公司设立方式和资产重组方式

股份公司采取发起设立方式设立，主要发起人西安瑞力科技（集团）有限公司剥离现有含醇清洁汽油研究和生产经营性资产和技术成果无形资产入股，再联合石油开采单位、大中型汽油销售单位等战略合作伙伴和相关风险投资公司、部分自然人共同发起设立新股份公司。

三、主要发起人概况

企业名称：西安瑞力科技（集团）有限公司

住 所：西安市太华路沙厂东街126号

法定代表人：刘尊榆

注册资金：贰仟肆佰捌拾捌万元

经济性质：有限责任公司

经营范围：机械设备的改造；电子产品（除专控）、化工产品（除专控及易燃易爆危险品）的开发、产、销售；环保产品开发、生产、销售（生产限分支机构经营）；机电产品（除汽车）针纺织品、汽车配件、通讯器材（除专控）、工艺品（除金银饰品）、建筑装饰材料、办公自动化设备的销售。

西安瑞力科技（集团）有限公司创建于1993年，是由刘尊榆等5个自然人投资创办的民营股份制企业。公司最初的主要业务为进口纺织印染设备的消化吸收和国产化技术改造，形成了一套完整技术服务和技术改造体系，成为全国“瑞士平网印花机联络中心”和“进口印染设备调剂中心”。是全国纺织印染行业知名企业，连续多年被西安市工商局评为“重合同、守信誉”企业。公司在2000年成功实施了集

团化改造，下属西安兰波电子科技发展公司，西安瑞力新技术开发公司、西安电镀厂等 10 多家独资、控股或参股企业，已给形成了以高科技项目为龙头的集石油化工、电子产品、计算机系统、高精度电路板、纺织印染、多种电镀、内外贸易、房地产开发和装饰装修等一体化的多元化发展格局，具有雄厚的技术、人才与资金优势，具有坚实的市场抗风险能力。

公司坚持“科技以人为本”的创业思想，注重科研投入和技术开发，先后完成了 10 多项重要科技成果，为公司的技术结构升级和整体发展起到了重要的推动作用。“含醇清洁汽油”技术即是多年来潜心研究取得的重大战略性成果，通过了省级成果鉴定和行业系统测试，技术属国内首创、国际领先水平，将其尽快产业化，无疑会为公司进一步发展起到“助推器”的作用。

公司上年实现销售收入 1940 万元，税后利润 200 多万元，现有总资产 2900 万元，净资产 2750 万元。公司现有员工 231 人，其中科研和工程技术人员 98 人，高级管理人员 23 人，科研与管理人员平均年龄 38 岁。公司人才结构比较合理，科研实力雄厚，创新能力强，被西安市政府授予重点扶持保护企业，被西安市科委认定为高新技术企业。

四、资产重组方案

- 1、 西安瑞力科技（集团）有限公司以含醇清洁汽油经营性资产和货币资金共计 300 万元投资入股，占总股本 10%；
- 2、 瑞力集团将含醇清洁汽油专有技术（专利授权后即为专利技术）的所有权经评估后作价整体投入到股份公司，占股份公司总股本的 20%；
- 3、 其他投资人均货币出资，约 2100 万元，占总股本的 70%。
- 4、 评估基准日确定：按会计原则确定。

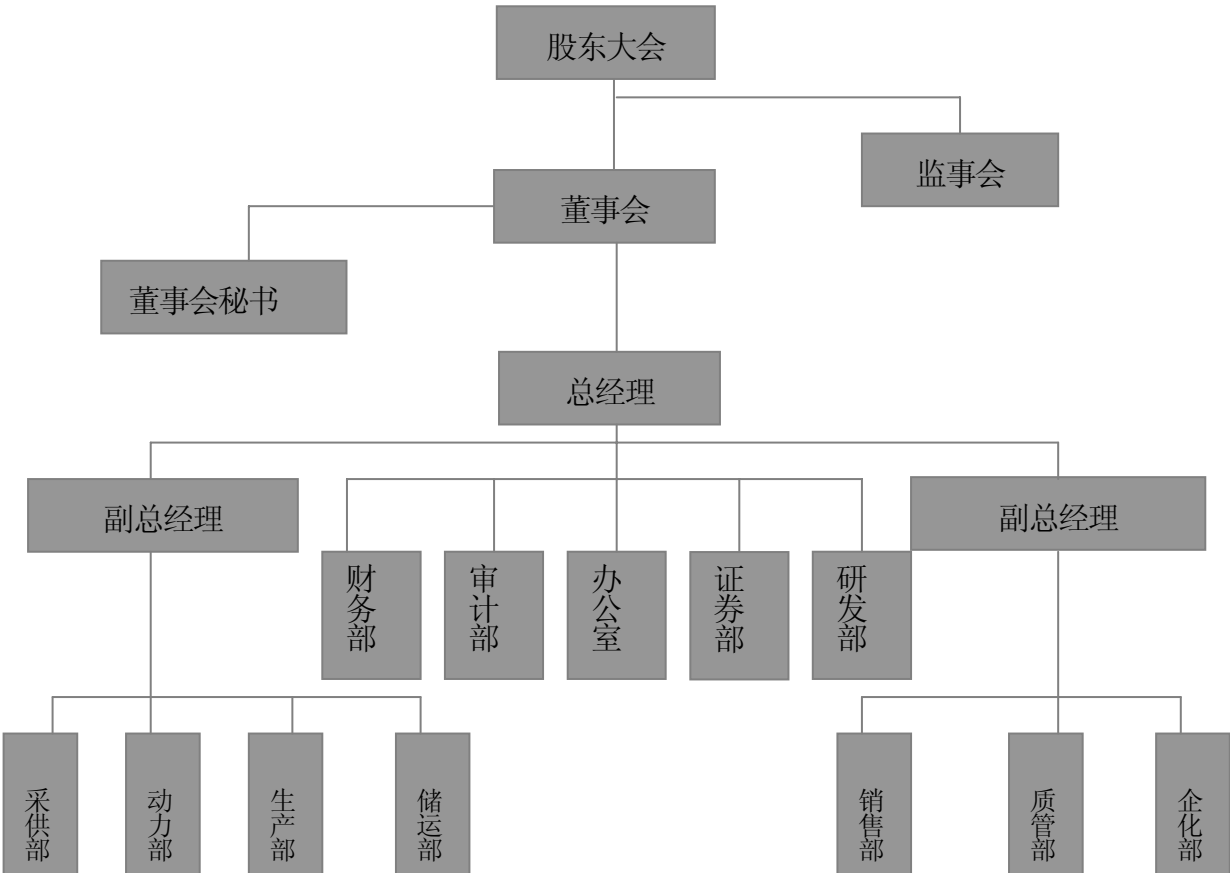
五、股本设置及股权结构

拟设立的股份公司总股本 3000 万股，每股面值为人民币 1 元，折股比例为 1:1，均为记名式普通股，股本总额为 3000 万元人民币。

股本设置及股权结构如下：（表二）

序号	股东名称	出资方式	出资额（万元）	占总股本（%）
1	西安瑞力科技（集团）有限公司	无形资产及部分实物	900	30
2	西安兰波电子有限公司	货币	500	16.67
3	西安瑞能投资管理公司	货币	400	13.33
4	西安国际信托投资有限公司	货币	200	6.67
5	西安经济技术开发区投资有限公司	货币	100	3.33
6	西安技术产权交易中心	权益	40	1.33
7	自然人股	货币	860	28.67
	合计		3000	100.00

六、股份公司的组织结构图



图五

七、管理模式与运行机制

股份公司实行董事会领导下总经理负责制的管理模式

公司运行：董事会行使决策职能，总经理行使执行职能，监事会行使监督职能。坚持决策权、执行权、监督权三权分离的原则，实现独立经营、自负盈亏、自主发展、自我约束的良性运行机制。

第七章 实施计划

一、项目的两个阶段：

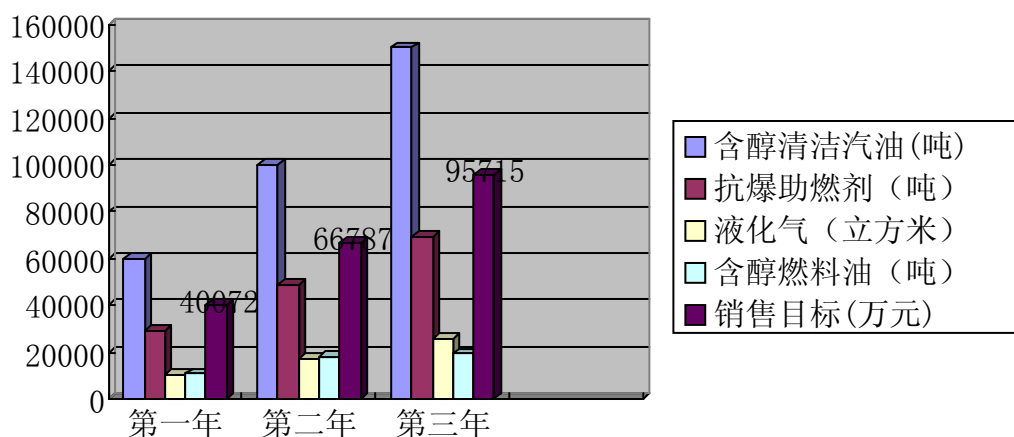
第一阶段实现实施分为三期工程，一期融资目标（股权融资 3000 万元，流动资金贷款 2000 万元），实现销售收入 38673 万元；二期对原有股东按每 10 股送 3 股配 3 股（送配股价为 1 元），增加资本金投入 1800 万元，股本金达到 4800 万元，利用银行贷款补充流动资金 1000 万元，实现销售收入 63327 万元；三期在 4800 万元股本的基础上每 10 股送 5 股（送股价 1 元），股本金达到 7200 万元，利用银行贷款补充流动资金 1000 万元，实现销售收入 87733 万元。

第二个阶段在第一个阶段融资目标达到并实现产品销售目标的基础上，创造在创业板或者主板发行上市的基本条件，然后对外发行 3000 万股，实现融资目标

37500 万元, 该部分资金投资后实现销售目标 23 亿元, 实现税后利润 2.18 亿元。

二、产量和销售目标

阶段性融资目标实现后达到的产量和销售目标如下图:



图六

三、生产安排:

一期融资目标实现后, 将完成下列生产设施的建设: 在公司内设置一个生产车间及辅助车间, 生产车间包括含醇清洁汽油、民用燃料油和抗爆剂三条生产线。辅助车间包括原料及成品罐区、循环水系统、变配电所、锅炉房、化学品库房、分析化验室、维修 (机、电、仪三修) 等。其中锅炉房 (增加一台 4 吨/小时燃煤锅炉)。

四、生产班制及劳动定员:

本项目为连续化生产, 生产班制为五班三运转。年操作小时为 8000 小时。(表

三)

年份 项目	第一年	第二年	第三年
管理人员	15 人	20 人	30 人
业务人员	65 人	100 人	160 人
合 计	80 人	120 人	195 人

五、 人员培训：

本项目管理人员及公司职员面向社会公开招聘,确保有能力和有经验的人员进入公司,另外公司会和猎头公司合作去挖掘有素质的高层管理人员,包括生产管理人员、市场营销人员和资本市场运做人员等。

第八章 财务规划

一、 财务预测前提

- 1、 含醇清洁汽油、抗爆助融剂、液化汽和含醇燃料油的市场售价分别为每吨 3200 元、5000 元、2800 元和 3000 元。
- 2、 主要原材料价格(含税价): 甲醇 1650 元/吨, 轻烃 2400 元/吨, 煤焦油 1500 元/吨, 容剂 2400 元/吨, 助剂 A1800 元/吨, 助剂 B7500 元/吨, 助剂 C8000 元/吨。
- 3、 燃料与动力价格: 新鲜水 1.6 元/吨, 电 0.54 元/吨, 导热油 4000 元/吨, 燃料煤 180 元/吨。
- 4、 流动资金贷款利率为 5.85%。
- 5、 生产负荷见图六。
- 6、 固定资产折旧采用直线折旧法, 折旧期限为 10 年。

二、财务收益预测(见下页表)

表四 损益表

序号	项目	第一年	第二年	第三年
1	产品销售收入	38673	63327	87733
2	销售税金及附加（或营业税）	3933	6440	8922
3	总成本费用	32859	52230	67958
4	营业外净收支	0	0	0
5	利润总额	1881	4657	10853
6	弥补上年亏损	0	0	0
7	应纳税所得额	1881	4657	10853
8	所得税	621	1537	3581
9	出口退税	0	0	0
10	税后利润	1260	3120	7272
11	每股收益（元）	0.42	1.04 0.65（摊薄）	1.51 1.01（摊薄）
12	净资产收益率（%）	42.02	73.24	98.13

三、财务管理措施

随着我国经济体制改革的不断深化，在财务管理领域出现了许多新问题、新情况，诸如在逐步发挥竞争机制和风险机制作用过程中，如何进行投资决策和风险管理问题；在逐步发展的资本市场中，如何利用各种证券融通资金并如何调整资金结构问题；在新形势下如何进行资金分配特别是实行股份制企业如何制定股利分配政策问题，等等，都需要企业管理者认真对待，为此在新设立的股份公司中将按照下列框架制订具体的财务管理细则。

- (一) 股份公司成立后,公司在加强自身业务良好运做的基础上,争取通过科委的高新技术企业认定,享受高新技术企业的税收减免政策,为公司的后期发展保证更多的现金流量。
- (二) 在金融市场上,公司在充分分析各种融资渠道的成本、收益和风险的基础上慎重选择融资手段和方式,如股权融资、公司债券或者可转化公司债券、国家设立的各种扶持基金和银行贷款等。
- (三) 在资金的投放决策方面,将投资决策分为下列六种类型,根据不同类型公司再决定评估方法(非折现法或者折现法),这六种类型分为:与维持公司现有经营有关的重置型投资决策;与降低成本有关的重置型投资决策;与现有产品或现有市场有关的扩充型投资决策;与新产品或新市场有关的扩充型投资决策;与工业安全或环境保护有关的强制性或非收入性投资决策;其他投资决策。
- (四) 在应收帐款和存货管理方面,公司要制定严格的信用政策和存货管理制度,信用政策包括:信用标准,即客户为了获得交易信用所须的最低财务力量;信用期间,即在客户购货后一直到付款所允许经过的时间;现金折扣,即为促使客户尽早付款而给予客户的价格折扣;收帐政策,即公司具体的收帐程序和标准。在存货管理制度方面,公司在充分分析成本、收益和风险的基础上制订出经济定购量和再定购点。
- (五) 在融资政策制定方面,公司在充分分析内外因素的基础上将选择执行下列三个方面的政策:中庸型融资政策、积极型融资政策和保守型融资政策。通过正确的选择合适的融资政策,保证公司能够以尽可能底的成本取得源源不断的资金供应。另外公司在业务运做过程中将根据公司的具体情况制定合理的股利分配政策,以保证经营过程的股本融资。
- (六) 在股份公司成立后,公司制定严格的财务管理制度, 保证杜绝公司经营过

程中可能会出现财务和经营风险。

第九章 风险因素与对策

主要设立发起人在评价发行人本次发起设立的股份公司时,已经特别认真地考虑了下述各项风险因素:

一、主要风险因素

1、经营风险

本公司主要从事含醇清洁汽油及其他副产品等产品的开发、生产、销售等经营业务,在经营过程中可能存在以下风险:

(1) 设备和原料供应风险:

含醇清洁汽油的主要原料有油气田副产品轻烃和煤焦油等化工产品,若这些原料被发现有了新的、使用量大的用途,它的供应价格就可能有较大上升,将增加本公司含醇清洁汽油产品的生产成本,给生产、经营造成不利影响。

石化行业是国有企业垄断程度较高的行业之一,本公司主要原材料轻烃等油气田副产品主要是由几大国有石化集团下属油田生产,当本公司产品生产规模扩大后,与原材料供应者形成竞争时,对方有可能控制本公司的原料供应,形成本公司经营上的风险。

(2) 安全生产方面的特殊风险

石化行业、特别是成品油行业属于易燃易爆危险作业的行业,在产、供、销等环节都必须进行严格的危险作业管理,如果作业疏忽酿成事故,则会给企业造成不可挽回的损失。

2、市场风险

(1) 价格波动风险:

近年来，成品油产品市场价格波动较大，从目前形势看，主要是走强，给公司带来了许多机遇，但如果成品油市场供过于求，产品价格迅速下降时，将会给公司盈利水平造成很大影响。

(2) 受相关行业的制约风险

作为本公司产品的主要消费者，交通运输业、城市出租车行业的发展对本公司的产品销售起着较重要的作用，国家对私人汽车消费政策的变化也会在一定程度上影响本公司的产品销售。

(3) 同类技术的竞争风险

对于本公司清洁汽油技术的主要竞争对象是“油改气”项目，目前，在国内洁净燃料的来源上主要是油改气项目，与汽油相比，液化石油气价格相对低廉，因此，各地“油改气”工程快速发展。我国已有 20 多个城市开始了公共汽车和出租汽车燃气的改装，将部分燃油汽车改为使用液化石油气（LPG）或液化天然气（LNG）等清洁燃料，共改装燃气汽车近 8 万辆，建设加气站百余座。预计随着油价波动的加剧和燃油税的开征会有越来越多的汽车改装成 LNG 型汽车。随这项工程规模的扩大，将会降低大城市对成品汽油的消费，间接影响公司产品的销售。

3、行业风险

(1) 环保风险

本公司主要产品属化工产品，在生产过程中会产生少量的废渣、废气，虽均已按照要求处理并达标排放，但随着我国环保要求的提高，此类规定可能会在今后有所提高，而间接导致本公司产品成本增大。

(2) 成品油行业竞争风险

本公司的主要产品清洁汽油面临的风险是国内生产能力可能逐步增大，特别

是在西北地区，随着国内外成品油行业竞争将日趋激烈，在服务及价格等方面的竞争将可能对本公司产品销售和收益产生一定的影响。

4、财务风险

本公司为尽快形成规模生产能力，实现股东效益最大化，在企业经营中采取负债经营的形式。在企业占用资金量较大的流动资金方面，主要靠银行贷款，形成一定负债。这就要求企业加速资金周转，提高资金使用效率，以减少资金使用成本。如果企业销售推广不力，或遇到市场低潮，导致流通领域资金占用量过大，就会造成企业资金周转不灵，形成财务风险。

5、加入 WTO 的风险

中国入世只是时间问题。中国加入 WTO 后，可能形成国际石油和成品油向我国市场输入增加，关税降低，进口油的价格也会随之下降。这样，我国油市和价格和容量都会受到不同程度的冲击，直接影响本公司成品油的销售和获利能力。同时国外同类技术也会进入国内设厂，与本公司形成竞争局面，从而会削弱本公司目前的竞争优势，公司盈利能力下降。

6、政策风险

石化行业中我国国有企业占较大比重，仍属高度垄断的行业，本公司企业自身的生存空间相对较小，无法与国有三大石化集团直接竞争，只能在其夹缝中生存，因此如何在纳入其整个产销体系的同时趋利避害，仍是一大课题，也必然存在一定风险。

其次，石化行业特别是成品油行业由于其具有的特殊战略意义，在今后一段时期内仍将是国家计划管制的行业，这就有可能给本公司的经营和效益形成一种政策风险，即国家将其价格、产量控制作为宏观调控的手段之一使其指导价格在一定程度上偏离市场价格。这种调控对本公司效益最主要的影响就是当经济过热、通货膨胀率过高时，国家以牺牲石化行业的效益为成本，增加成品油的供应量包括增加

进口成品油的数量并以行政手段压低其价格,使其指导价格低于市场价格以平抑物价。而本公司属民营企业,价格损失难以从国家补贴中获得补偿,这将直接影响本公司的经济效益。

本公司作为高新技术企业,目前享受高新区高新技术企业所得税减免等优惠政策。此优惠政策的变化也将直接影响本公司的盈利水平。

二、主要风险对策

1、经营风险之对策

(1) 设备和原料供应风险之对策

在清洁汽油项目业务中,在主要原材料供应方面,本公司计划采取以下两项措施:一是本公司将利用目前原材料买方市场的优势,通过公开招标的方式选择质量好、交货及时、价格合理的供应商,建立长期的合作关系,签订长期供货合同,通过与规模大、信誉好的供应商建立长期的合作关系,以保证原料供应。并计划在本企业的第二个发展阶段,吸引上游原材料供应企业参股或与之相互持股,建立利益共同体,以此保证长期稳定的原材料供应。

其次本公司同时可利用煤焦油为主要原材料生产清洁汽油,并以此实现原材料供应多元化,减少对石化行业的过度依赖,保证公司的长远发展。

(2) 安全生产的风险对策

公司将制定严格的规章制度,严格按照《安全生产法》、《消防法》以及行业内的规章制度组织企业的生产、供应、销售。把安全生产放在首位,切实防范风险的产生。本公司已对生产过程进行严格监控,并对设备进行定期检修、更新改造,及时排除事故隐患。同时,本公司已建立健全了生产安全委员会,层层落实专人抓好安全生产,责任落实到具体负责人。此外,通过对职工进行安全教育或培训,提高全体员工的安全意识和安全业务工作能力,以强化现场管理的安全教育,确保安全

生产。

2、市场风险因素之对策

(1) 价格波动风险之对策

本公司将进一步加大科技投入,进行节能降耗的研究和技改,通过技术改造、节能降耗、扩大规模等方式不断提高产品附加值、降低产品成本,增强产品的市场竞争能力,从而降低产品价格波动风险。本公司将选择一批相关技术和产品的上、下游企业,加强联合,形成战略合作关系,以降低本公司的市场风险。

(2) 受相关行业制约风险之对策

本公司将通过加强营销力度,创新营销、促销策略,积极开拓国内外市场,增大产品的销售区域,同时加大技术投入,降低产品成本,增加产品的应用领域等措施来降低受相关行业制约的风险。

(3) 同类技术竞争风险之对策

针对激烈的国内外市场竞争,通过降低生产成本的方式进一步探索能够符合用户要求的技术,加大售后跟踪服务力度,本公司除继续开拓清洁汽油项目的原有优势外,正在加大环境保护方面的开发,争取在环境保护领域占领较大的市场份额。同时加快清洁汽油供应中心的建设,形成获得更大利润的技术商业模式。

3、行业风险因素之对策

(1) 环保风险之对策

本公司将继续严格执行环保法规,对生产、经营过程中产生的各个污染源采取相应治理措施,通过技术改造,使用先进的生产工艺,使各项指标均符合国家环保标准,降低公司生产经营中的环境保护要求的风险。

(2) 成品汽油行业竞争风险之对策

本公司将依托强大的科研开发能力和积极的技术服务,不断提高产品的质量和附加值,降低清洁汽油的生产成本,提高产品的市场竞争能力。同时,本公司通过

开发新产品及其衍生产品，对有限资源进行综合利用，提高公司的抗风险能力。

4、财务风险的对策

针对财务风险，本公司将产品营销放在企业经营的重要地位，加强营销队伍的建设，提高营销手段，减少流通领域的资金占用，并将此作为提高企业经营效益的重要途径。同时公司将逐渐以部分企业盈余补充流动资金，合理规划企业资金占用，合理负债，提高企业资金使用效率，以此防范企业财务风险。

5、加入 WTO 风险之对策

本公司针对可能到来的激烈市场竞争，在 3—5 年的缓冲期内，一方面依托科研开发实力，通过技术创新、技术改造等措施拓宽产品系列品种、提高产品质量、降低产品成本；另一方面提高管理水平，加强营销体系的建设。通过以上两方面的努力，提高本公司产品的市场竞争力，力争在激烈的市场竞争中立于不败之地。

6、政策风险之对策

本公司一方面将加强与当地政府的沟通与合作，争取国家和当地政府的大力支持，尽量争取长期享受已拥有的税收优惠政策。

同时本公司将密切关注与本公司经营发展相关的国家经济政策的调整与变化，并加强对宏观经济形势的研究与预测，发挥民营企业在经营机制上的优势，合理调整本公司的产品结构和数量，经营发展方向，强化公司对新政策的适应能力。从而减小政策变化对本公司发展的所带来的不利影响。

附件目录

- 1 科技成果鉴定证书 (2000. 3. 17)
- 2 检验报告 (2000. 2. 1)
- 3 检验报告 (2000. 2. 8)
- 4 检验报告 (2000. 1. 10)
- 5 陕西省环境保护局环境保护产品认可证书, (2000) 陕环产字第 003 号 (2000. 5. 11)
- 6 科学技术项目查新报告 (2000. 1. 14)
- 7 专利受理通知书 (2000. 4. 11)

财政分权与地区市场分割实证研究

刘小勇,李 真

(山东大学 经济学院,山东 济南 250100)

摘 要:财政分权对国内市场一体化进程的影响在实证上仍然是一个有待回答的问题。文章首先利用商品零售价格指数数据测度了 378 对省际间的市场分割度,随后,利用 1986~2005 年的省级面板数据检验了财政分权、经济分权、对外开放、FDI、相对财富、政府相对规模、预算外支出占预算内支出比重和地理距离对市场分割程度的影响,重点研究财政分权对市场分割的影响。研究发现,财政分权加剧了市场分割度,尤其是收入分权,而经济分权则降低了市场分割度,有益于市场一体化进程。此外,FDI、对外开放、政府相对规模、预算外支出占预算内支出比重是加剧市场分割的因素,而相对财富的提高则有利于促进国内市场一体化。

关键词:财政分权;经济分权;市场分割

中图分类号:F062.6;F812.7 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2008)02-0088-11

一、引 言

始于 20 世纪 80 年代的财政分权改革,使得各地区的经济利益尤其是地方政府的利益与地方经济的发展联系更为紧密,极大地提高了地方政府发展本地经济的积极性,但同时也使得地方政府保护地方经济的冲动得以加强。一个不可避免的现象是,地方市场分割是从 20 世纪 80 年代初实行“放权让利”、行政性分权以后出现的,传统集权的计划经济体制时期基本上没有出现这类现象。关于中国地方保护和市场分割的研究文献中,大都把财政分权作为地方保护和市场分割产生的重要原因之一,这些文献普遍认为财政分权强化了地方保护本地经济的动因,从而将观察到的地方保护和市场分割现象归因于财政分权,现有文献的另一个共性之处就是仅从理论上和逻辑上得出了这样的推论,但是并没有从实证的角度检验财政分权对地方保护和市场分割的影响效应。本文将从实证的角度来检验中国财政分权对地区分割的影响效应,以弥补现有文献的不足。本文的研究思路是:第一,利用国内商品零售

收稿日期:2007-12-15

作者简介:刘小勇(1980-),男,江西新干人,山东大学经济学院博士生;

李 真(1981-),女,山东日照人,山东大学经济学院博士生。

价格指数构造出全国 378 对省份间的相对价格方差,并在此基础上构造各省份和全国市场分割度;第二,综合地考虑了财政分权、经济分权、对外开放、利用外资、相对财富和地理距离等各方面因素对市场分割的影响,并将重点放在了对财政分权因素的分析上。

二、文献回顾

Naughton(1999) 比较了 1987 年和 1992 年中国省际工业品的贸易流量,发现省际贸易流量有所增长且制造业内部各行业间的贸易占据了主导地位,这和全国市场一体化的趋势是一致的。Naughton 的结论是,改革开放以来的地方财政分权以及由此带来的地区间竞争是有利于统一市场的形成的。Poncet (2002、2003) 基于国内省际间贸易流量比重下降的证据,认为各省更加倾向于自给自足,国内市场正在走向“非一体化”。白重恩等(2004) 发现,1985 - 1997 年间中国的区域专业化程度经历了早期的微弱下降,随后有相当大的提高,由此,他们认为中国的市场一体化正在向好的方向发展。许新鹏(2002) 则根据各地区的经济周期相关度来考察,结果表明中国市场一体化正朝着有利的方向发展,但程度如何难以刻画。朱恒鹏(2004) 利用地区与全国物价指数的差异度测度市场分割度,发现 1994 年以来中国市场一体化水平基本没有提高。黄贇琳、王敬云(2006) 根据边界效应方法,发现 1997 年中国地方保护相当于欧洲统一大市场内部独立国家之间的情况,农业保护最为严重,商业运输业其次,紧接着是轻工业、采选业、重工业等。陆铭、陈钊等(2006) 根据两地一价定律,采用相对价格方差测度了 1985 - 2001 年全国和各地区市场分割度,发现无论是全国还是地区的市场分割度都经历了先放大而后缩窄的趋势,改革开放以来,中国国内市场总体上是走向一体化的。从上述文献来看,不同学者运用不同的测度方法,得出的结论也相差较大,关于中国市场分割程度的走势并没有统一的定论。

众多学者聚焦于市场分割程度争论的同时,也不断深入探讨中国国内市场分割形成机制和影响市场分割的因素,以期寻求消除市场分割、促进国内市场一体化的办法。银温泉、才婉如(2001) 认为行政性分权及其后果是地方市场分割的发源和基础。Li, Jie, Larry D. Qiu, Qunyan Sun(2003) 通过构造两阶段博弈模型,发现中国市场分割主要源于地区间贸易保护,而地方财政分权和国际贸易保护政策则会导致地区间保护程度的提高。何智美、王敬云(2007) 认为政治锦标赛机制有利于地方政府间的竞争而不利于合作,会带来道德风险、逆向选择问题。以上文献都仅从理论上说明了市场分割和地方保护产生的原因,而并没有进行实证检验。

Poncet (2004) 在实证研究中将财政预算占 GDP 比重及政府消费(作为供给方因素)和失业率(作为需求方因素)等解释变量纳入了回归方程。估计结果显示,失业率和政府对市场的干预均加剧了市场分割。平新乔(2004) 用

实证结果揭示了地方政府对国有资产的控制和对产业实施控制与保护的背后存在着巨大的物质利益,哪里生产要素(主要是劳动)的边际生产率高,则政府就有动力对该产业实施控制,并认为这是地方保护主义之所以长期存在的经济基础。陆铭、陈钊等(2006)发现经济开放对国内市场整合的影响是非线性的,在经济开放水平较低时,经济开放会加剧国内市场的分割,但进一步的经济开放能够促进国内市场一体化,同时他们的研究还发现就业压力和政府消费的相对规模是加剧市场分割的因素。

从以上实证研究的文献来看,众多学者在论及地方市场分割的同时,大都认可中央向地方的分权为地方政府保护本地经济、实行市场分割提供了激励,但是关于财政分权对市场分割的影响效应和方向还尚未有人研究,本文正是在以上文献的基础上,从实证的角度测度中国市场分割程度,并检验财政分权对市场分割的影响。

三、中国地区市场分割测度和描述性分析

(一) 地区市场分割度的测量

1. 测算方法。研究地方保护主义和地区市场分割的实证研究最核心的任务便是测度市场分割程度,现有文献对市场分割度测量的方法主要有“生产法”、“贸易法”、“专业指数法”和“价格指数法”,本文遵循 Paresley、Wei(2000、2001)和陆铭、陈钊等(2006)的测算方法,采用价格指数方法测度地区市场分割程度。相对价格方差具体计算方法如下:

(1) 计算相对价格绝对值 $|\Delta Q_{ijt}^k|$, $\Delta Q_{ijt}^k = \ln(p_{it}^k / P_t^k) - \ln(p_{it-1}^k / P_{t-1}^k)$ 。

(2) 采用去均值 (de-mean) 方法消除与特定商品种类相联系的固定效应 a^k (fixed-effects) 带来的系统偏误。具体做法是:设 $|\Delta Q_{ijt}^k|$ 由 a^k 与 ε_{ijt}^k 两项组成, a^k 仅与商品种类 k 相关, ε_{ijt}^k 与 i, j 两地特殊的市场环境相关。要消去 a^k 项,应对给定年份 t 、给定商品种类 k 的 $|\Delta Q_t^k|$ 在 378 对省际之间求平均值 $|\overline{\Delta Q_t^k}|$,再分别用这 378 个 $|\Delta Q_{ijt}^k|$ 减去该均值。以去均值的方法得到 $|\Delta Q_{ijt}^k| - |\overline{\Delta Q_t^k}| = (a^k - \overline{a^k}) + (\varepsilon_{ijt}^k - \overline{\varepsilon_{ijt}^k})$,令 $q_{ijt}^k = \varepsilon_{ijt}^k - \overline{\varepsilon_{ijt}^k} = |\Delta Q_{ijt}^k| - |\overline{\Delta Q_t^k}|$ 。

(3) 最终用以计算方差的相对价格变动部分是 q_{ijt}^k ,记其方差为 $\text{Var}(q_{ijt}^k)$ 。在这里 q_{ijt}^k 仅与地区间市场分割因素和一些随机因素相关。

2. 价格指数选择及数据说明。本文地区市场分割度测量所选择的商品遵循陆铭、陈钊(2006)的范围,选择了各地区 1985 - 2005 年各年商品零售价格分类指数中的九类商品零售价格指数,具体为:粮食、鲜菜、饮料烟酒、服装鞋帽、中西药品、书报杂志、文化体育用品、日用品以及燃料。需要说明的是由于不同年份商品种类划分的变化,为了尽可能获得更多的数据,2003 年之后文化体育用品价格指数采用文化办公用品价格指数,部分年份饮料烟酒价格指数为烟酒茶价格指数。本部分数据全部来自 1985 - 2006 年各年中国统计

年鉴。重庆、海南、西藏的数据较短或缺失较多,并不包括在内,1997年以后四川数据为不包含重庆数据,而之前包括,本文认为重庆从四川分立出去,不会对四川整体价格指数产生较大影响,故仍将四川纳入分析范围。

(二) 中国国内市场整合趋势分析

1. 全国市场整合趋势分析。按照测算得到的 378 对省际间的相对价格方差按年进行平均,可以得到 1985 - 2005 年各年全国平均相对价格方差综合指数的数据。我们发现 1985 - 2005 年这段观测时期内,全国相对价格的振动呈现由剧烈波动到小幅波动进而趋于平缓的态势,这和陆铭、陈钊(2006)年的结论相一致。从图 1 可以看出,1995 年以前相对价格波动较为剧烈,相对价格方差总体趋势并不明显,在波峰波谷之间上下摇摆;而 1995 年之后波幅趋于平缓,虽个别年份呈现小幅上升,但总体上呈现下降的趋势。据此,我们判断,改革开放以来,中国的地区间商品市场分割并非如 Young(2000)和 Poncet(2002)所揭示的那样愈演愈烈,而是呈现出日渐整合的趋势。

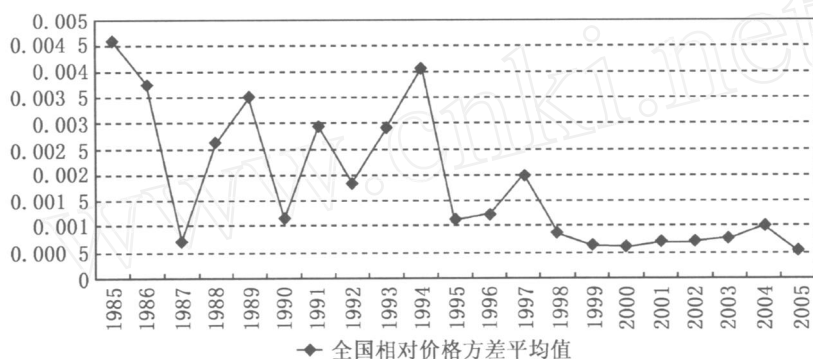


图 1 全国相对价格方差平均值走势

从图 1 还可以看出,全国相对价格波动较为剧烈的时间段正好是中国财政体制改革的不断调整阶段,1985 年中国实行“划分税种、核定收支、分级包干”的财政体制,1988 年在此基础上又分别实行了六种不同的包干方法,1994 年中国实行分税制改革,而相对价格的波动基本和这几次改革的时机暗合,1994 年之前中央和地方关系并不稳定,中央在财政压力下不断调整分权方案,使得地方政府行为的短期化较为严重;相比较而言,1994 年的分税制改革虽然仍存在较多不完善的地方,但是相对之前的财政体制其稳定性更好,地方政府也具有较好的预期,从而其行为方式也从过去的短期行为转为长期规划,从而市场分割程度相对之前有所趋缓。从 1997 年开始中国又进行了一系列财政制度改革,如预算外支出范围的调整,国库集中收付制度改革、政府采购制度改革等一系列改革在一定程度上规范了政府行为,对政府行为形成了制度约束,这有助于促进市场一体化进程。

2. 省际间市场整合趋势分析。本文经过测算共得到全国(除海南、重庆和西藏)378 对省际之间 21 年的市场分割度数据,整理发现 378 对省际相对方差变动趋势和全国大体一致,也是先放大后缩小,总体趋势是在缩小,说明各省市间市场正走向一体化。为了验证各省市之间市场分割度的收敛是否具有规律性,本文利用 Eviews5.0 对 378 对“省市对”相对价格方差进行了单位根检验,发现样本拒绝单位根假设,说明各“省际对”相对方差缩小有规律可循,据此可以认为各省际之间市场分割在不断缩小,正走向一体化。

表 1 相对价格方差单位根检验

检验方法	统计量	概率	截面	观测值
原假设:各截面序列均有一个相同的单位根				
Levin, Lin & Chu t *	- 53.0712	0.0000	378	7313
Breitung t-stat	- 16.2260	0.0000	378	6935
原假设:各截面序列具有不同的单位根				
Im, Pesaran and Shin W-stat	- 42.4678	0.0000	378	7313
ADF-Fisher Chi-square	3302.25	0.0000	378	7313
PP-Fisher Chi-square	4109.11	0.0000	378	7560

表 2 历年“省际对”相对价格方差排名

年份/名次	第一位	第二位	第三位	第四位	第 376 位	第 377 位	第 378 位
1985	北京—河南	河南—新疆	河南—云南	天津—河南	江西—贵州	江西—湖北	山西—宁夏
1986	上海—贵州	上海—云南	贵州—宁夏	吉林—上海	天津—黑龙江	安徽—河南	辽宁—黑龙江
1987	河南—广东	辽宁—广东	浙江—河南	广东—青海	江西—河南	内蒙古—宁夏	内蒙古—吉林
1988	天津—广东	广东—青海	辽宁—广东	上海—广东	浙江—安徽	内蒙古—浙江	江西—云南
1989	内蒙古—湖北	内蒙古—浙江	内蒙古—安徽	内蒙古—上海	湖北—甘肃	广东—云南	云南—甘肃
1990	湖南—宁夏	广东—宁夏	江西—宁夏	内蒙古—宁夏	江西—云南	山西—内蒙古	河北—山西
1991	福建—河南	福建—贵州	福建—宁夏	福建—广东	辽宁—湖北	陕西—青海	黑龙江—江苏
1992	安徽—广东	安徽—福建	湖南—广东	浙江—安徽	河北—云南	江苏—湖北	河北—辽宁
1993	广东—陕西	浙江—贵州	浙江—陕西	河北—浙江	辽宁—江西	山西—山东	河北—陕西
1994	河南—广东	天津—宁夏	湖南—甘肃	湖南—青海	内蒙古—上海	山西—新疆	陕西—新疆
1995	黑龙江—云南	吉林—云南	内蒙古—湖南	辽宁—云南	河南—湖北	江西—青海	安徽—山东
1996	河南—湖南	河南—广东	江苏—湖南	河南—青海	吉林—湖北	吉林—四川	四川—陕西
1997	北京—湖南	北京—山东	北京—广西	北京—辽宁	浙江—福建	湖南—四川	四川—甘肃
1998	山西—江西	江西—陕西	黑龙江—江西	河北—江西	黑龙江—四川	江苏—安徽	江西—湖南
1999	北京—河南	北京—陕西	北京—山东	北京—湖北	内蒙古—青海	贵州—甘肃	山西—江苏
2000	北京—广西	北京—云南	北京—宁夏	北京—黑龙江	内蒙古—吉林	吉林—江苏	广东—广西
2001	天津—四川	天津—湖南	天津—宁夏	河南—四川	天津—安徽	广西—青海	河北—内蒙古
2002	安徽—新疆	浙江—新疆	江西—新疆	湖北—新疆	内蒙古—陕西	湖南—青海	河北—内蒙古
2003	北京—上海	北京—福建	北京—云南	北京—新疆	河北—贵州	江西—宁夏	吉林—浙江
2004	安徽—云南	山西—云南	云南—陕西	江西—云南	内蒙古—河南	陕西—甘肃	湖北—陕西
2005	湖南—云南	湖南—新疆	湖北—云南	安徽—云南	河北—山东	河北—黑龙江	辽宁—河南

各省市市场化分割程度总体上都表现缩小的同时,其变动幅度则呈现出较大的差异。表 2 为历年 378 对省际相对价格方差排名前四位和后三位的“省际对”,从中可以看出不同年份排序具有较大的差异性,但总体而言相邻省份间相对价格方差较小,表明相邻省份之间市场分割程度相对较小。但是,这一结论并不绝对,以北京为例,2000 年以来,在北京和全国其他 27 对省市相对价格方差中,北京—河北,北京—天津大都排名在前面,其中 2002 年北京—天津排名第一。从表 1 也可以看出许多年份,非相邻“省市对”之间相对价格方差差异较小的省份也大有所在,这些表明可能相邻省份之间也存在较强的

市场分割,而相隔较远的省份之间反倒可能会有更好的合作。

表 3 各省市场分割指数排序情况

省份	1985 - 2005 年	排序	1985 - 1994 年	排序	1995 - 2005 年	排序	1985 年	排序	2005 年	排序
北京	0.2535	1	0.2810	13	0.2285	1	0.5750	4	0.0578	9
广东	0.2350	2	0.4027	1	0.0827	13	0.4993	7	0.0333	27
上海	0.2265	3	0.3320	3	0.1306	3	0.4046	19	0.0753	4
天津	0.2176	4	0.3079	7	0.1354	2	0.5911	3	0.0451	14
福建	0.2119	5	0.3458	2	0.0901	8	0.4566	9	0.0331	28
河南	0.2087	6	0.3309	4	0.0976	7	0.7629	1	0.0403	17
内蒙古	0.1954	7	0.3202	5	0.0820	14	0.3773	26	0.0633	5
湖南	0.1942	8	0.2966	10	0.1011	5	0.3971	20	0.1128	2
宁夏	0.1918	9	0.3110	6	0.0834	12	0.3883	23	0.0538	10
浙江	0.1830	10	0.2969	9	0.0796	20	0.4449	11	0.0481	12
陕西	0.1829	11	0.2994	8	0.0771	23	0.4296	13	0.0400	18
云南	0.1827	12	0.2433	25	0.1275	4	0.5593	5	0.1455	1
广西	0.1823	13	0.2950	11	0.0799	19	0.5178	6	0.0360	26
河北	0.1760	14	0.2873	12	0.0749	26	0.4250	15	0.0458	13
安徽	0.1745	15	0.2687	14	0.0890	9	0.4095	18	0.0590	8
新疆	0.1724	16	0.2529	19	0.0993	6	0.4958	8	0.0849	3
山西	0.1676	17	0.2639	16	0.0801	17	0.3821	24	0.0416	15
黑龙江	0.1673	18	0.2678	15	0.0759	25	0.6310	2	0.0399	19
四川	0.1643	19	0.2555	17	0.0814	16	0.4233	16	0.0363	25
吉林	0.1610	20	0.2525	20	0.0778	21	0.4544	10	0.0404	16
贵州	0.1610	21	0.2531	18	0.0773	22	0.3890	22	0.0396	20
青海	0.1609	22	0.2501	22	0.0799	18	0.3800	25	0.0394	21
江苏	0.1608	23	0.2449	23	0.0844	11	0.3748	27	0.0368	24
湖北	0.1576	24	0.2410	26	0.0818	15	0.3900	21	0.0625	6
辽宁	0.1564	25	0.2441	24	0.0767	24	0.4211	17	0.0391	22
甘肃	0.1553	26	0.2505	21	0.0689	27	0.4265	14	0.0507	11
江西	0.1548	27	0.2287	28	0.0876	10	0.4440	12	0.0607	7
山东	0.1471	28	0.2360	27	0.0663	28	0.3664	28	0.0381	23

3. 各省市场整合趋势分析。本文的研究目的是揭示财政分权和其他因素如何通过影响各省市地方政府的行为而形成的对市场整合的作用。因此,本文将 378 对省际间的指数按省市合并,例如,北京的市场分割指数就是北京和北京以外的其他 27 个省市之间的市场分割指数的均值,其他各省市的市场分割指数也是这样计算的。更确切而言,每一个省(市)的市场分割指数表示的实际上是这个省与所有其他省(市)的市场整合程度。分别观察各省的市场分割指数(图略),可以看出,各省(市)的相对价格指数绝对水平或者变化幅度各异,但总体而言,大致同全国的变化趋势相同,大多数省(市)的市场分割指数随着时间的推进趋于收敛。

从表 3 可以看出整个样本期间,北京的市场分割指数最大,其次为广东,上海排名第三,天津排名第四,结合从 1985 - 1994 年和 1995 - 2005 年两个样本期间的排序来看,在这两个阶段各省的排序变动较大,上海和天津的排序则相对较稳定。从 1985 年和 2005 年的排序来看,各省(市)在过去的 21 年时间内,分别调整了自己的战略,有的过去市场分割较严重的在短期行为受到惩罚之后可能加快了市场整合的步伐,从而使得其市场分割度在全国排序中下

降,而有的省份则整合力度较小,从而使得相对排名提高。从表 3 还可以更加直观地看出相对 1985 年,各省市的市场分割程度都有不同程度的下降,但各省市下降幅度呈现出较大差异。

四、实证分析

(一) 计量模型和变量涵义

为分析政府财政分权对市场分割的影响,建立如下面板数据回归方程。

$$\text{segm}_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{fd}_{it} + \beta_2 \text{open}_{it} + \beta_3 \text{fdi}_{it} + \beta_4 \text{gov}_{it} + \beta_5 \text{extr}_{it} + \beta_6 \text{rw}_{it} + \beta_7 \text{soe}_{it} + \mu_{it}$$

被解释变量 SEGM 即为本文所测算的各地区价格变动方差,反映地区分割度,该指标越大说明地区分割度越高。因此,当解释变量的系数为负时,该变量促进市场一体化;而当解释变量系数为正时,则其阻碍市场一体化进程。

1. FD,表示财政分权度。乔宝云(2002)选择了人均省级财政支出占人均全部财政支出比重来衡量财政分权,计算公式为 $\text{FD} = \frac{\text{人均省级支出}}{\text{人均省级支出} + \text{人均中央支出}}$,其中人均省级支出为各省人均财政支出,人均中央支出为全国人口平均支出。本文遵循乔宝云的方法构造财政分权指标。具体分权度衡量指标包括:(1) FDE,预算内财政支出分权度指标;(2) FDR,预算内财政收入分权度指标;(3) FDTE,预算内外财政支出总和分权度指标;(4) FDTR,预算内外财政收入总和分权度指标;(5) FDSS,财政自给率,以地方财政收入占地方财政支出比重衡量。

2. OPEN,表示对外开放度,采用各省进出口额占 GDP 比重衡量,由于进出口额是以美元计价,采用各年人民币兑美元中间价进行换算,人民币兑美元中间价数据来自 2006 年中国统计年鉴。

3. FDI,各省实际利用外商直接投资额占 GDP 比重。同对外开放度一样,也采用人民币兑美元中间价进行换算。外商直接投资对中国经济的发展发挥了重要作用,在沿海省份的示范作用下,各省也将引入外资作为发展本省经济的重要战略之一,为了引入外资各省纷纷推出各种显性的和隐蔽的优惠政策,为了增加本省对外资的吸引力,地方政府保护人才和资源外流的动机可能加大,因此预计 FDI 对市场分割的影响为正向。

4. GOV,政府预算内外支出占 GDP 比重,反映地方政府对资源配置的影响程度,以及地方政府的财力需求,该指标比重越大,一方面反映了地方政府参与资源配置的能力越强,干预市场的能力也越强,从这点来看,预计该指标对市场分割的影响为正;另一方面反映了地方政府提供公共产品和服务的压力越大,越需要提高财政收入,在中央转移支付既定的条件下,地方政府在财力压力下会采取各种措施追求收入最大化,而这种措施既可能是保护本地市场而设置地区间壁垒,也可能是放开市场,引入外部财源,从这一方面考虑,该指标对市场分割的影响效应不确定。

5. EXTR,衡量财政分配秩序和纪律,采用预算外财政支出占预算内支出

比重衡量。该指标越大,反映财政分配秩序越混乱,财政纪律越松散,越容易给予地方政府保护本地经济而分割市场的能力,预计该指标影响效应为正。

6. RW,相对财富衡量指标,采用各年各地区人均 GDP 占全国人均 GDP 比重衡量。该指标反映地区经济发展差距和本地经济在全国的地位。一般而言,一地区经济相对于其他地区越是落后,在全国所处经济地位越低,越是有激励采取分割市场的政策;反之,一地区经济相对于其他地区越是发达,在全国经济地位越高,越是有激励采取促进市场整合的政策,所以预计该指标对市场分割度的影响效应为负。

7. SOE,该指标为经济分权指标,也称之为市场化指标。采用非国有工业企业总产值占全部工业企业总产值比重来刻画市场化和经济分权进程,该指标值越大,反映经济分权程度越高,市场化进程快。预计该指标对市场分割度的影响效应为负。

8. DISTA,距离指标,反映各地区到全国其他地区的平均距离,借鉴骆许蓓、朱农(2006)的做法,本文采用调整距离进行测度。具体计算方法如下:

(1) 计算地区 i 在年份 t 的公路网密度和铁路网密度,分别记为 DR_{it} 和 DF_{it} ,定义该省份在年份 t 的交通网络密度 $D_{it} = a_{1t} DR_{it} + a_{2t} DF_{it}$;

(2) 定义地区 i 和 j 之间运输距离 $Dist_{ij}$ 为其公路距离和铁路距离的加权平均值(权数为对应年份公路货运量和铁路货运量的相对比重, a_{1t} 和 a_{2t}),计算公式为 $Dis_{ij} = a_{1t} DistR_{ijt} + a_{2t} DistF_{ijt}$;

(3) 定义地区 i 和 j 之间调整距离 $DistA_{ij} = Dist_{ij} / D_{it}$ 。调整距离同时反映运输距离和运输途径交通便利程度对运输成本的影响,是运输成本的较好衡量标准。地区间运输成本越高,则地区间价格差异性会越大,所以预计该指标对市场分割度的影响为正。本文公路距离和铁路距离数据分别来自《新编实用中国交通地图册》第 6 至第 7 页和第 10 至第 11 页(中国地图出版社 2007 年 1 月第 2 版)。

(二) 数据来源

本文如未经特别指出,所用数据均来自《新中国五十年统计资料汇编》、各年的《中国统计年鉴》、《中国财政年鉴》、《中国对外经济统计年鉴》、《中国工业经济统计年鉴》、《中国财政统计 1950 - 1991》、《中国财政统计 1950 - 1985》、中经网统计数据库、国研网统计数据库、中宏数据库统计数据库、2005 年各地区实际利用 FDI 以及 1998 年、2000 年和 2004 年宁夏实际利用 FDI 数据来自 2006 年区域统计年鉴。本文样本包括中国大陆除海南、重庆、西藏以外的其他 28 个省、市、自治区。

(三) 估计结果

根据本文采用的财政分权度指标,按照基本回归模型本文共构建了五个回归方程,分别检验不同指标衡量的财政分权对地区市场分割的影响。根据 Husman 检验,回归方程(1)、(2)、(3)和(4)均在 5%显著性水平下拒绝随机效

应模型,故认为采用固定效应模型效果更好,回归方程(5)在 5 %显著性水平下拒绝固定效应模型,故认为采用随机效应模型更好。具体回归结果见表 4。

表 4 市场分割影响因素实证分析结果

变量/ 模型	(1) 固定效应	(2) 固定效应	(3) 固定效应	(4) 固定效应	(5) 随机效应
FDE	0. 0019867 (0. 94)				
FDR		0. 002999 *** (4. 55)			
FDTE			- 0. 0022201 (- 1. 47)		
FDTR				0. 0039734 *** (4. 25)	
FDSS					0. 0010564 *** (3. 30)
OPEN	0. 0002194 (0. 59)	- . 0000844 (- 0. 23)	0. 0001524 (0. 40)	0. 0000683 (0. 18)	0. 0004722 * (1. 81)
FDI	0. 007744 ** (2. 29)	0. 0076368 ** (2. 38)	0. 0097733 *** (2. 91)	0. 005989 * (1. 83)	0. 008789 *** (3. 17)
GOV	0. 0019323 (1. 21)	0. 0011736 (0. 74)	0. 0013593 (0. 82)	0. 0028815 * (1. 82)	0. 0017862 (1. 58)
EXTR	0. 0014067 ** (4. 47)	0. 0007139 ** (2. 08)	0. 0013061 *** (4. 09)	0. 0007312 ** (2. 11)	0. 0010747 *** (3. 33)
RW	- 0. 0015198 *** (- 3. 06)	- 0. 001792 *** (- 3. 74)	- 0. 0012218 ** (- 2. 47)	- 0. 0019795 *** (- 4. 03)	- 0. 0003348 *** (- 2. 76)
SOE	0. 0024798 *** (3. 34)	0. 0012586 * (1. 65)	0. 0021276 *** (2. 82)	0. 0016185 ** (2. 17)	0. 001564 *** (3. 36)
DISTA	7. 87e - 09 ** (2. 22)	5. 75e - 09 * (1. 64)	7. 30e - 09 ** (2. 04)	5. 82e - 09 * (1. 65)	1. 59e - 09 (1. 14)
C	0. 0015748 (1. 13)	0. 0017395 *** (2. 75)	0. 0042128 *** (1. 50)	0. 0010549 (1. 47)	0. 0007663 ** (2. 14)
观察数	558	558	558	558	558
R-sq	0. 0094	0. 0185	0. 0102	0. 0132	0. 1647

括号内为 t 值和 z 值,***、**、* 分别表示 1 %、5 %和 10 %水平下显著。

从财政分权对市场分割的效应来看,无论是预算内财政收入分权还是预算内外财政总收入分权对市场分割度都具有明显的正向效应,而且统计上显著。这说明地方政府拥有的收入权越大,越有动机和能力去推动市场分割,从而保护本地区利益。以财政自给率衡量的财政分权对市场分割度具有显著正效应,说明地方财政自给能力越高,中央推动市场一体化进程受到的阻碍可能会越大,地方财权越大,中央的宏观调控政策越难实施,地方也越可能为了本地利益而牺牲全国利益。预算内财政支出分权对市场分割度的影响效应也为正,但是统计上并不显著,值得注意的是预算内外财政总支出分权对市场分割度的影响不显著为负。

从对外开放和 FDI 对市场分割的效应来看,对外开放度指标除了回归方程(2)系数为负之外,对外开放度对市场分割的影响效应为正,回归方程(5)显著,其他则在统计上不显著。对外开放对市场分割的影响并不显著的一个重要原因是其效应可能被 FDI 的影响有所减缓,因为进出口中许多源自于外商投资企业。FDI 对市场分割的影响效应和预期一样,显著为正,各省为了争夺 FDI 会通过种种利好措施包括地方保护措施展开全面竞争。

政府预算内外支出占 GDP 比重对市场分割效应为正,回归方程(4)显著,其他则在统计上不显著,表明政府规模的扩大,在财政压力和公共服务需求下,政府在收入最大化动机下可能会选择保护本地企业,限制资源外流和外地产品流入。预算外支出占预算内支出比重对市场分割的影响效应显著为正,财力分配秩序越差、财政纪律越糟糕,地方保护本地利益的动机和机会越大。

相对财富、非国有工业企业总产值比重和运输成本指标对分割度的影响和预期一样,相对财富对市场分割的影响显著为负,一省市经济地位的提高有助于该省市采取更加开放的态度面临竞争,更愿意和其他省份合作。非国有工业企业总产值比重对市场分割的影响显著为负,说明经济分权和市场化进程的加快有利于地区市场一体化发展,有助于在全国形成统一的市场。经济分权越深,市场化程度越高,企业自主权越大,企业的发展也更加专业化,企业会通过各种合作的方式绕过地区壁垒,例如采取在对方地区设立分部或合资、股份等形式与实行区域壁垒地区企业合作。采用距离衡量的运输成本对市场分割具有显著正向影响,这说明距离对两地价格差异的影响显著,随着我国近年来公路建设尤其是高速公路的快速发展,连接地区间实际有效距离不断缩短,这有助于地区间一体化进程的加快。

五、结论与政策建议

本文的研究重点是检验财政分权对地区市场分割的影响,经过实证分析发现,财政分权、尤其是收入分权加剧了市场分割程度,阻碍了全国商品市场一体化进程。为此,国家应该调整现有财政分权模式,建立更科学合理的财政体制,如将流动性税种收归中央,逐步取消税收返还,建立更加完善的财政转移支付制度,加快推进省以下财政体制改革;在支出方面,应该合理划分各级政府间事权和支出范围。财政分权从客观上会刺激地方本位的形成,所以中央政府应该了解这点,从而在制度设计上加以防范,合理发挥地区本位的积极作用,而限制其消极作用。经济分权和相对财富的提高则促进了市场整合程度,政府相对规模的扩大则不利于市场整合。所以,应该继续推进政府职能范围的调整和转换,尤其是要合理界定地方政府职能,政府要退出竞争性领域,将更多的微观资源配置交由企业。本文同时发现,一省(市)相对财富的提高有益于市场整合,因此应加快区域间协调发展,不断缩小地区差距。FDI 占 GDP 比重的提高明显加剧了市场分割程度,这表明各省市为了争夺 FDI 而可能采取种种措施,如限制本地资源和人才外流,限制外地竞争商品和企业的进入,这些措施加剧了市场分割,阻碍了市场一体化进程。对外开放度也加剧了市场分割,但是并不显著。财政分配秩序的混乱给地方政府实行地方保护提供了机会和可能,今后还应该继续加快公共财政的建设步伐,取消预算外资金,统一纳入预算内资金范围,加快财政制度建设,从制度上化解地方政府的负竞争行为。

参考文献:

- [1]沙安文,沈春丽,邹恒甫.中国地区差异的经济分析[M].北京:人民出版社,2006.
- [2]Poncet, Sandra. 中国市场正在走向“非一体化”?——中国国内和国际市场一体化程度的比较分析[J].世界经济文汇,2002,(1):3-17.
- [3]郑毓盛,李崇高.中国地方分割的效率损失[J].中国社会科学,2003,(1):64-72.
- [4]黄赜琳,王敬云.地方保护与市场分割[J].中国工业经济,2006,(2):60-67.
- [5]朱恒鹏.地区间竞争、财政自给率和公有制企业民营化[J].经济研究,2004,(10):24-34.
- [6]银温泉,才婉如.我国地方市场分割的成因和治理[J].经济研究,2001,(6):3-12.
- [7]平新乔.政府保护的动机与效果——一个实证分析[J].财贸经济,2004,(5):3-10.
- [8]Li Jie, Larry D Qiu, Qunyan Sun. Interregional protection: Implications of fiscal decentralization and trade liberalization[J]. China Economics Review, 2003, 14: 227-245.
- [9]Poncet, Sandra. Measuring Chinese domestic and international integration[J]. China Economic Review, 2003, 14: 11-21.
- [10]Xu, Xinpeng. Have the Chinese provinces become integrated under reform[J]. China Economic Review, 2002, 13: 116-133.

Empirical Study on Fiscal Decentralization and Regional Market Segmentation

LIU Xiao-yong, LI Zhen

(School of Economics, Shandong University, Jinan 250100, China)

Abstract: The effect of fiscal decentralization on domestic market integration is still an open issue to empirical study. Firstly, this paper measures 378 province-to-province market segmentation degree using regional RPI. Then, this paper uses Chinese provincial panel data from 1986-2005 to study the effects of fiscal decentralization, economic decentralization, opening, FDI, relative wealth, government relative scale, and extra-budgetary expenditure proportion of budgetary expenditure, and geographic distance on market segmentation. We focus on the effect of fiscal decentralization. This paper finds that fiscal decentralization especially revenue decentralization strengthens market segmentation, but economic decentralization enhances domestic market integration. Besides this, this paper also finds that FDI, opening, government relative scale, and extra-budgetary expenditure proportion of budgetary expenditure deteriorate market segmentation, but improving of relative wealth can enhance domestic market integration.

Key words: fiscal decentralization; economic decentralization; market segmentation (责任编辑 许 柏)