

国家特色专业建设点
经济犯罪侦查专业实务丛书

丛书总主编 任克勤

经 侦

经济业务基础

JINGZHEN
JINGJI YEWU JICHU

李樱秋◎主编



中国人民公安大学出版社

国家特色专业建设点经济犯罪侦查专业实务丛书

经侦经济业务基础

李樱杖 主编

(公安机关内部发行)

中国人民公安大学出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

经侦经济业务基础 / 李樱秋主编. —北京: 中国人民公安大学出版社, 2014. 1

ISBN 978 - 7 - 5653 - 1661 - 6

I. ①经… II. ①李… III. ①经济犯罪—刑事犯罪—刑事侦查—中国 IV. ①D924.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 034626 号

经侦经济业务基础

李樱秋 主编

出版发行: 中国人民公安大学出版社

地 址: 北京市西城区木樨地南里

邮政编码: 100038

印 刷: 北京市泰锐印刷有限责任公司

版 次: 2014 年 1 月第 1 版

印 次: 2014 年 1 月第 1 次

印 张: 24.5

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

字 数: 400 千字

书 号: ISBN 978 - 7 - 5653 - 1661 - 6

定 价: 68.00 元 (公安机关内部发行)

网 址: www.cppsups.com.cn www.porclub.com.cn

电子邮箱: zhs@cppsup.com zhs@cppsu.edu.cn

营销中心电话: 010 - 83903254

读者服务部电话 (门市): 010 - 83903257

警官读者俱乐部电话 (网购、邮购): 010 - 83903253

公安综合分社电话: 010 - 83901870

本社图书出现印装质量问题, 由本社负责退换
版权所有 侵权必究

国家特色专业建设点经济犯罪侦查专业实务丛书

编 委 会

总主编 任克勤

编 委 许细燕 刘谋斌 吴明高

李樱枕 赵 芳 张玉海

潘惠敏 王 龙 秦总根

邹思平

国家特色专业建设点经济犯罪侦查专业实务丛书

经侦经济业务基础

主 编 李樱秋

副主编 潘惠敏 张玉海

撰稿人 (以姓氏笔画为序)

王 龙 李樱秋 张玉海

邹思平 赵 芳 潘惠敏

主 审 任克勤

总 序

侦查，是人类历史特定阶段的产物。侦查学，从知识层面而言，有着悠久的发展历史，从学科体系而言，却是一门诞生仅仅一百多年的应用性科学。侦查学是研究犯罪及侦查活动规律的学科。侦查学在不断发展完善的当今时代，其分支学科逐步产生。经济犯罪侦查学科就是其中重要的分支之一。经济犯罪侦查，是公安机关预防与打击经济犯罪的一项专门业务。经济犯罪侦查学，是公安学的二级学科，是侦查学的重要内容。

犯罪学理论研究表明，在一定的时期内，经济与犯罪呈现同步增长效应。随着经济的高速发展，经济犯罪呈现出高速增长的趋势，在某些区域，经济与犯罪同步增长效应尤为明显。经济犯罪侦查是公安工作的重要业务之一，公安教育服务公安实践是公安院校的重要职责，由此经济犯罪侦查专业应运而生。该专业的设置是经济社会发展的客观需要。经济犯罪侦查专业具有鲜明的特色，它是经济学、犯罪学、法学、侦查学等专业知识交融的学科。

特色出自于创造，来自于创新。特色是专业发展的基础，特色就是生命力，特色就是发展方向。大学要有特色，关键在于专业有特色。高校要加强特色专业建设。广东警官学院作为广东公安经济犯罪侦查教学科研的重要基地，紧密联系广东经济犯罪侦查实践，积极吸收国内外经济犯罪侦查理论与实践的最新成果，探索适应公安司法实践需要的经侦专门人才培养的有效途径，打造既符合现代高等教育规律，又具有公安行业特色的经济犯罪侦查专业品牌，努力为公安机关培养政治过硬、纪律严明、作风优良，懂经济、懂法律、懂侦查，具有较强实践能力的高素质应用型经侦高级专门人才。

公安院校是以培养公安应用型人才为目标的高校，服务专门人才培养的专业建设是公安院校的办学重点。要坚持“有所为有所不为”，突出公安工作的特色和本院学科优势，加强特色专业建设。教学、科研与经侦实战“三位一体”是经侦特色专业建设的基本模式。广东警官学院经济犯罪侦查专业作为国家级特色专业建设点，要依据专业建设的基本规范，紧密结合公安经侦实际，在人才培养、科学研究、服务经济社会发展、文化传承创新等方面作出贡献。

“实践无理论则无灵魂，理论无实践则无生命。”公安院校专业特色应当体现以法学、公安学为基础，以公安学科和公安技术学科为主体，形成多学科交叉渗透、协调发展的学科专业体系。广东公安工作的特色决定了广东公安教育的特色。广东既是经济建设的“高地”，又是治安环境的“洼地”，广东毗邻港澳，所处的特殊地理位置决定了公安专业的特色，刑事大要案、粤港澳犯罪、黑社会性质犯罪、涉外案件、毒品犯罪、经济犯罪等都比较突出。地处东南沿海的广东是经济大省，在经济快速发展的同时，很多新型的经济犯罪也往往最先在广东出现，经济犯罪在全国占的比重也比较大。

“实践出题目，科研出成果，成果进课堂。”经济犯罪侦查学特色专业建设，必须通过学科、课程、教材、学术研究、师资培养、实践基地建设等具体工作付诸实施。其中，教材、学术研究是体现特色专业建设成效的主要载体与形式。经济犯罪侦查学科综合应用了经济学、犯罪学、法学、侦查学研究成果，具有综合性、交叉性、应用性强的特点。作为新型学科，初创之际，经侦专业理论研究成果多处于空白状态，专业教材、教辅书籍、参考书并不多，学术著作更为鲜见。因此，我们抓住国家特色专业建设的契机，深入实践，加强调查研究，陆续推出经侦专业系列教材及著作，实现经济犯罪侦查的教学、科研与侦查实战的良性互动。选题方面，体现经侦学科多元化的特征，如经济学、金融学、司法会计、金融犯罪侦查、涉众型犯罪对策研究、经济犯罪讯问学等都是研究的范畴。形式方面，体现经侦学科开放性，经济犯罪及侦查的重点、难点和热点问题都在研讨范围之内。

经济犯罪侦查实践推动理论研究的不断发展，我们期待广大同行、专家、学者对本丛书赐教，期待更多、更有创新力度的著作问世。

任克勤

2012年1月

前言

伴随着商贸经济的迅猛发展，我国金融、房地产、生产要素、产权等各种专业市场逐渐确立并完善。由于市场主体经济活动复杂多变，在相关规则与机制尚未健全的条件下，生产销售伪劣产品、偷逃税款、传销、操纵证券价格、洗钱、商业贿赂、拒不支付劳动报酬等犯罪形式从无到有、从单一到复杂不断演变、扩散，经济犯罪形势日趋严峻，并逐步成为社会主流犯罪。市场经济秩序与经济发展面临着严重威胁。公安机关肩负着打击与防控经济犯罪、维护市场秩序与经济安全的重任，公安经侦部门的作用日益凸显。经侦部门迫切需要“懂经济、懂法律、懂侦查”的专门人才充实队伍，以应对经侦工作面临的开拓性、创新性挑战，切实履行“打击、参谋、服务”职能。

由于经济犯罪主要存在于经济活动及其相关领域之中，犯罪行为入一般熟悉商贸、金融、税收、财会、法律等专业知识，在从事经济活动或职业活动中善于假借“合法”名义实施经济犯罪，并具有较强的反侦查能力。为此，在具备法学、犯罪学和侦查学等多学科知识的同时，了解市场运行规律，熟悉工商、税务、金融、知识产权等管理知识及其业务流程，成为经侦办案人员与经济犯罪分子博弈较量的关键。

基于这一背景和前提，我们结合多发、常见经济犯罪案件所涉及的经济领域、隐蔽的犯罪手法，梳理了办理经济犯罪案件时应当具备的经济业务基础知识以及相对应的行政执法规则与管理业务流程，编撰成书，以期为公安院校经侦、刑侦、治安、刑技、交通等公安专业的经济犯罪侦查学科教育以及在在职民警培训教育提供基础读本，并弥补公安院校经侦专业教材在这方面的空缺。

本书从经济运行依托的市场机制与政府经济职能的关系的视角展开描述，试图使读者在对经济学基本原理、市场运行一般规律、市场自身缺陷有所了解的基础上，理解政府经济职能的意义与着眼点，逻辑地把握政府设置工商、税务、质监、金融监管等行政管理部门对市场运行管理与执法的意义、方式与手段。同时，在熟悉会计、银行等职能部门与市场主体在市场运行中的业务关系、业务规则的基础上，体悟市场运行主体面临的竞争环境、获利技巧、

生产经营手段,以及不法主体实施犯罪可能的“空隙”、途径,逃避打击的方式等。遵循这一编撰逻辑,全书设计了六部分内容。经济与政府经济职能作为第一部分,给出了市场经济运行一般规律的分析以及政府实施经济管理的必要性描述,以此奠定全书的理论基础。第二至第六部分主要对工商、税务等政府经济管理职能部门以及会计、银行等职业监督管理部门的业务规则进行总结、梳理,并结合相关疑难实例解析,力图呈现市场运行过程中所涉及的主要经济业务的框架与规则。

本书编写过程中力求体现以下特点:

一是准确定位。针对公安经侦实战对经侦人才需求的特点,突破公安院校把“经侦”专业人才应具备的知识结构限定为法学(含侦查学)、公安学的传统理念,在重新界定经侦专业人才培养目标与培养规格的基础上,确定经侦人才必须具有多元、复合的知识结构,即以法学和经济学为学科基础,以应用经济学和侦查学为专业能力培养平台。其中,工商、税务、银行、会计等应用知识的学习,有助于学生在熟悉市场运行规则的同时,能够有意识地养成对经济行为“合法或非法”的敏感性,培养经侦思维。

二是求新求实。首先,在知识体系设计上既注意经济理论基础的铺垫安排,又突出知识的应用性和可操作性。本书的知识体系是一次全新的构建。如何把经济学原理、工商行政管理、银行、会计等原来各自独立的、无直接逻辑关联的知识不违和地统一于一个逻辑架构之下,是必须解决的问题,也是我们编撰此书的起点。反复思考、斟酌之下,我们以经济运行依托的市场机制与政府经济职能的关系为切入点,以经济学原理、市场运行一般规律、市场自身缺陷、政府经济管理职能为理论基础,以工商、税务、银行、会计等经济职能部门的业务流程与规则为分析主线,并辅以相关疑难实例的分析与示范,逻辑地构建起经侦经济业务基础的理论实务框架。其次,全书内容力求体现国家最新颁布或修订的法律、法规规定与精神,并吸收相关最新研究成果和动态信息。

三是创新体例。在注重全书逻辑框架构建的同时,在编写体例上也进行了较为活泼的设计安排。每章开篇设置“知识目标”、“导引案例”,醒目提示全章要点,并引导读者结合开篇案例所提问题进行综合思考。在具体章节中则根据需求和情形设置了“延伸阅读”(主要涉及相关领域最新研究成果或具有探讨价值的问题研究或经济领域最新试点政策等内容)、“概念例证”(用案例说明、解析某些难懂概念或规则)、“参阅案例或资料”(涉及工商、税务、会计等领域经典或疑难违法案件的解析)等辅助学习板块,以帮助学习者开阔视野、强化理解,在思考中学习,在学习提升水平与能力。

本书撰写分工如下:

李樱秋:撰写第一章第一节、第三节,第二章第一节,第三章,第六章第一节、第二节;负责审定各章的知识目标、案例导引、问题与思考并统稿。
王龙:撰写第一章第二节。邹思平:撰写第二章第二节、第三节、第四节、第五节。潘惠敏:撰写第四章。赵芳:撰写第五章。张玉海:撰写第六章第三节、第四节、第五节。

本书是为公安院校经侦、刑侦、治安、刑技、交通等公安类专业的经济犯罪侦查学科的教学与在职民警培训教学设计、编写的,同时适用于工商行政管理、管辖经济犯罪案件的检察院、法院和海关缉私人员研读、学习。

本书编写提纲由主编李樱秋拟定,并在参与者共同研讨基础上不断完善。全部书稿也是在各位撰稿人分工协作的基础上完成的。主编李樱秋、副主编潘惠敏对书稿进行了初审,李樱秋对全书进行了统稿和定稿。

本书在编撰过程中,吸收了国内外学者的主要研究成果,参考并借鉴了大量文献资料。在出版过程中得到了出版社及其他有关部门、人士的热情支持与协助,在此一并致以诚挚的谢意。

由于经济学理论精深,知识内容宽泛,而且政府经济管理职能处于不断改进状态,相关法律、法规正在修改、完善过程中,特别是编者水平有限,本书体系结构安排及内容撰写难免会存在不妥与疏漏之处,恳请专家、学者以及读者批评、指正。

李樱秋

2013年10月

目 录

第一章 经济与政府经济职能	(1)
第一节 人类社会面临的基本经济问题	(6)
第二节 经济学基本原理	(13)
第三节 经济制度与政府经济职能	(29)
第二章 工商行政管理	(45)
第一节 工商行政管理对象与方式	(46)
第二节 企业登记管理	(60)
第三节 合同管理	(72)
第四节 广告管理	(94)
第五节 市场竞争秩序管理	(103)
第三章 税收制度与税务管理	(121)
第一节 税收与中国税制	(122)
第二节 税收基础管理	(134)
第三节 税务稽查	(153)
第四节 税收法律责任	(170)
第四章 会计与财务基础	(181)
第一节 会计的职能与作用	(182)
第二节 会计凭证、会计账簿与会计报告	(186)
第三节 会计信息生成前提与会计账簿信息生成方法	(198)
第四节 财务会计报告信息的采集	(213)
第五节 财务会计资料阅读与使用	(216)

第五章 金融基础与管理	(231)
第一节 金融及其基本要素	(232)
第二节 金融机构体系	(243)
第三节 商业银行及其业务	(250)
第四节 金融市场的功能和结构	(278)
第五节 金融风险管理	(294)
第六章 知识产权管理	(303)
第一节 知识产权与知识产权保护	(306)
第二节 商标管理	(315)
第三节 专利管理	(334)
第四节 著作权管理	(346)
第五节 商业秘密管理	(361)
参考文献	(373)

第一章 经济与政府经济职能

【知识目标】

1. 人类社会面临的基本经济问题。
2. 经济学的任务、内容与方法。
3. 经济学十大原理。
4. 经济制度的种类与特征。
5. 市场经济缺陷与政府经济职能。

【导引案例】

◇ 本案例选自著名经济学家斯蒂格利茨《经济学》第一章。全文阐述了美国汽车工业发展进程及其蕴含的经济学原理。阅读案例，思考个人、企业、政府、重大事件以及经济制度对美国汽车行业发展进程的重要影响与作用。

美国汽车简史^①

在美国和欧洲，许多人几乎同时有了生产带有发动机的车辆的想法，但只有想法是远远不够的。要想把这个想法转化成可以在市场出售的产品，需要解决技术和说服投资者对这项风险活动提供资金。

（一）福特公司的崛起

如果你参观一个早期汽车博物馆，你会发现这些技术问题是许多独立工作的人用不同方式加以解决的。在19世纪末到20世纪初，底特律周围地区到处都是开发汽车的创新者——兰塞姆·E. 奥尔兹（Ransom E. Olds）、道奇兄弟（Dodge brothers）以及亨利·福特（Henry Ford）。其兴旺景象一定颇像20世纪初处于计算机发展中心的“硅谷”（位于旧金山和圣何塞之间的加利福尼亚地区）：激动人心的蓬勃生气、不断取得各种重大突破、到达一个又一个新的里程碑。各式各样的汽车研制者从“空中浮现”的大量想法中吸取灵

^① [美] 斯蒂格利茨. 经济学 [M]. 梁小民, 黄险峰, 译. 北京: 中国人民大学出版社, 2000: 4-9.

感。许多开发了各种新技术和新工艺的专业化厂商对他们也大有裨益。例如，新的合金可以使发动机更轻，而新的加工技术可以使马力更大、精度更高、设备更耐用。

一般认为，亨利·福特最先认识到在合理的价格上生产和出售汽车的潜在价值。在福特之前，汽车只是奢侈品，只有特别富有的人才买得起。他预见到了提供廉价运输工具的潜在收益。在1909年以900美元的“低廉”价格推出T型车之后，他仍然不断地削价——1914年降到了440美元，1916年降到了360美元。销售量从1909年的5.8万辆直线上升到了1916年的73万辆。福特关于存在廉价汽车的巨大市场的预言应验了。但是，成功并非突如其来，也非轻而易举。

为了将想法转化为行动，福特必须组建一个生产汽车的公司，必须算计如何生产才能使成本更低，以及筹措资金使这一切成为可能。筹资尤其困难，因为这种投资的风险特别大。福特开发的汽车能够成功吗？他会被别人打败吗？汽车的价格能够低到许多人都买得起吗？假如他成功了，仿制者会模仿他的发明并夺取他赖以赚钱的巨大市场吗？

福特为了生产他的第一辆汽车，组建了一个合伙制企业。他投入想法和劳动，合伙人提供资金。直到组建了第三个合伙制企业时，福特才生产出第一辆汽车。前两个合伙制企业都破产了，每次筹资的合伙人都责怪福特把全部时间用在思考上，而没有付诸行动。但是，这对前两批合伙人是不是不公平呢？他们毕竟是了解其风险的。福特每次组建合伙制时都非常有信心，只不过无法将这种信心传达给他们。即使在第三个合伙制企业中，福特的合伙人仍然不高兴：他们声称福特试图占有大部分利润。福特也许会说，对于制造出汽车来，他的想法比出资人投入的美元重要多了。不管福特案例的真相究竟如何，在合伙制中，谁的贡献大，以及谁该获得大份额的利润这类一般性问题经常出现。

福特的成功不仅因为他能够不断地推出新方法激励工人和组织生产，而且因为他解决技术问题的能力。他的这种能力表现在他首创的劳工政策上。他把工人的工资提高到现有工资的两倍以上，支付非常优厚的5美元一天的工资。作为回报，他要求工人要辛苦地工作。他发明的移动装配线设置速度很快，要迫使工人赶上，才能使得人均产量大幅度增加。不过很明显，他所支付的高工资足以补偿工人的加倍努力。为了争抢工作岗位，工人们几乎发生骚乱。福特重新发现了一条古老的真理：在某些情况下，付给工人高工资，工人会通过更忠诚、更努力和较少旷工以及创造更高的生产率来回报雇主。

福特在提高生产率方面所取得的成功，意味着他能够以比竞争对手更低

的价格出售汽车。低价格和高水平的销售量使他能够获得他发明的大规模生产技术的全部好处。不过，福特的计划一度几乎破产，有一个名叫乔治·鲍德温·塞尔登（George Bolding Selden）的律师兼发明家声称福特剽窃了他的专利。

美国政府颁发专利权，使发明者能够收获创新活动的果实。这些专利往往针对具体的发明，如刹车系统或变速器，而不是一般思想。比如，福特关于装配线的想法就不是一种能够申请专利的发明，因而它与其他汽车生产商所仿效。专利赋予发明者在一段时间生产新产品的专有权利，以保证发明者能够从他们的成功发明中获得收益。专利可能导致这些新产品的较高价格，因为没有生产同一产品的其他厂商与之竞争。但其前提是，创新活动对社会的收益大于暂时的高价格给消费者带来的损失。

塞尔登确实曾经申请并获得了一种不用马拉的、自驱动的车辆的专利。他要求其他汽车生产商向他支付专利权使用费（royalty），即为获得使用一种专利的权利所支付的费用。福特在法庭上对塞尔登的专利提出挑战，他指出“不用马拉的、自驱动的”概念模糊不清，根本不能获得专利。福特赢了。福特因为向大众提供廉价汽车而赚得数百万美元，而数百万美国人因为能够更容易、更便宜、更快捷地到达目的地而生活得更好。

（二）美国汽车工业危机

1903年秋，美国有一百多家汽车生产商，其中27家的销量占总销量的70%以上。而在20世纪60年代，美国销售量为前三名的汽车生产商的销量就占了总销量的88%。20世纪初出现的那些汽车生产商，有的破产了，有的退出了汽车行业，其余的则被主导厂商兼并或收购。汽车工业在60年代面临的最严重的问题是环境污染和汽车安全。为了减少污染，政府对汽车排放的废气加以控制，汽车设计也随之改变。在安全方面，由于公众对汽车安全的要求，汽车公司很快就增设了安全带。

1973年，这种相对乐观的状况发生了急剧变化。这一年，石油输出国组织（OPEC，欧佩克）——主要是中东的一些国家——联合起来减少石油供给，制造石油短缺并使油价上涨。在1973年后期的十分紧张的几周里，欧佩克实际上停止了石油出口。欧佩克的力量对许多行业（包括美国汽车工业）都是意想不到的。当时的美国汽车一般比日本和欧洲的汽车更大、更重。这是很容易解释的；美国人的收入要高些，他们能够购买更大的车和支付所耗的汽油钱。再者，日本和欧洲对汽油的课税比美国重，从而鼓励消费更小、更省油的车。因此，美国汽车工业对欧佩克行动所导致的较高的油价缺乏准备。而其他国家，尤其是日本，由于其汽车较小、便宜、省油，从而处于极

其有利的地位。在 20 世纪 70 年代，美国汽车的进口几乎翻了一番，即从 1970 年的 15% 增加到 1980 年的 27%，并且在 80 年代和 90 年代仍然保持较高的水平。过去的 30 年里，美国从加拿大、德国，尤其是从日本进口的新汽车急剧增长。显然，日本厂商提供了美国消费者所需要的产品，但这对于美国汽车工业却是灾难性的：利润下降，工人被解雇。

（三）政府救助克莱斯勒

在 20 世纪 70 年代后期，克莱斯勒汽车公司濒临破产。公司没有钱，也借不到钱支付已经到期的贷款，因此，它向政府求助。在随后的关于政府是否应该救助克莱斯勒的争论中，赞成救助的人描绘出一幅失业工人和空荡、破败的工厂的图景。批评救助的人却指出，破产公司的工人、机器和厂房并没有消失。相反，他们可以被其他公司雇用或购买。他们坚持认为，重新配置资源是合理的，因为克莱斯勒濒临破产就证明了它的管理不能很好地利用资源。最后，政府为克莱斯勒的新贷款提供担保，克莱斯勒从私人投资者和银行那里获得贷款，并且利率比较低。

政府愿意介入并帮助克莱斯勒，这不仅因为担心失去汽车工业的三大厂商之一，而且由于数年前制订的工人退休金保险计划，政府肯定要遭受不小的损失。这一保险计划保证，即使一个公司破产了，工人仍然会得到他们的退休金。如果克莱斯勒破产了，政府就不得不向克莱斯勒公司的工人支付数亿美元的退休金。政府甚至还因为救助克莱斯勒赚了不少钱。作为提供贷款担保的回报，政府坚持并且实际上得到了克莱斯勒的一部分股份。随着公司后来的成功，这些股份相当值钱。

（四）保护本国工业

克莱斯勒公司的问题在通用汽车公司和福特公司也一样存在。但是，在 20 世纪 80 年代初，基于若干原因，这三家公司都开始从 70 年代的困难时期恢复过来。工会极大地降低了它们的工资要求。一种较小的省油汽车被开发出来。此时，政府又介入进来，不过，这次是保护汽车工业使之免受外国竞争。政府担心的还是解雇工人：在 1980 年，密歇根这个主要的汽车生产州的失业率达到了 12.6%（而全国的失业率为 7.1%）。美国政府不是增加对进口车的课税，而是与日本政府协商，要求日本限制向美国出口。虽然出口限制号称是自愿的，实际上是在压力下谈成的。如果日本人不“自愿”限制进口，美国国会可能会通过一项法律来强迫他们这样做。

减少日本车的供给，不仅导致美国车的销售量增加，而且日本车和美国车价格都上涨了。美国汽车工业不是由一般的纳税人来补贴的，而是由那些购买汽车的人通过较高的价格来补贴。日本汽车生产商也从较高的价格中获

益。如果日本生产商联合起来并且同时削减产量、提高价格，这一行动就可视为违反旨在促进竞争的《反托拉斯法》。但是在此，美国政府本身就鼓励减少竞争。

日本人还用另一种方式对这些限制作出反应。他们决定绕过这些出口限制，直接在美国本土生产汽车。1995年，在美国生产的每三辆汽车中，就有一辆是外资企业生产的。它们被称为移植（transplants）。本田、马自达、尼桑和丰田都可以宣称它们至少有一部分车是在美国生产的。

（五）美国汽车工业新生

如果美国汽车生产商没有得到由限制日本汽车进口所提供的喘息机会，情况会怎么样呢？也许它们会被迫更迅速地转变，也许一家或多家公司会破产。我们确实知道的是，在20世纪80年代，美国汽车行业为了有效地与日本对手竞争付出了艰苦的努力。

不同的企业寻求不同的策略。通用汽车公司将精力集中于自动化，在机器人和其他新设备上投入了大量资金。后来发现，许多投资实际上是浪费。但是，通用公司确实在一项主要的新投资上取得了成功，即土星（Saturn）项目。除了在产品设计和生产方面的创新外，劳资关系和市场营销也得到了改善。工人在决策中的参与得到增加。人们不像通常买车时那样讨价还价，他们购买土星汽车就像购买大多数其他商品一样——按标价付钱。这种车得到了顾客的极大信任，以至于在1994年6月公司邀请车主到工厂来庆祝它的“回家”时，总共来了4.4万人。

（六）统计学上的汽车史

汽车生产以影响整个美国经济的重大事件为背景。大规模生产的技术改进带来20世纪早期销售市场的繁荣。到了30年代的大萧条时期，销售量锐减。而在第二次世界大战期间，则完全停止了民用汽车的生产。此后，在经济繁荣的50年代和60年代，汽车生产量大幅度增加。70年代汽油价格的迅速上升，导致了世界范围内的经济衰退，又使汽车销售量减少。在80年代中期，美国经济恢复了稳定增长，汽车销售量（至少暂时地）也停止了下降的势头。1990年的经济低迷时期以后，汽车行业又表现出它对整个经济状况的敏感性。对经济缺乏信心和收入的下降使消费者推迟购买汽车。反过来，汽车销售量的下降又对经济衰退推波助澜。直到1993年，当银行利率下降并且经济开始复苏时，汽车销售量开始恢复，利润再度攀升，达到历史最好水平。