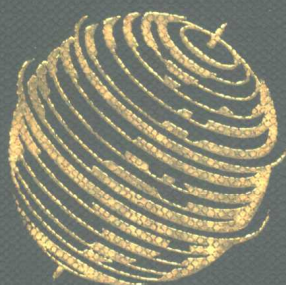


工商管理大百科全书

International Encyclopedia
of Business & Management



[美] 约翰·P·科特 顾问主编

[英] 马尔科姆·沃纳 主编

清华大学经济管理学院 编译

辽宁教育出版社



*International Encyclopedia
of Business and Management*

工商管理大百科全书

[美]约翰·P·科特 顾问主编

[英]马尔科姆·沃纳 主编

清华大学经济管理学院 编译

2

辽宁教育出版社

1999年·沈阳

第二卷目录

财务与金融

保险 Insurance	(3)
不动产管理 Property Management	(8)
不确定性 Uncertainty	(8)
布雷顿森林协议 Bretton Woods Agreement	(8)
财务管理 Treasury Management	(8)
财务控制 Financial Control	(8)
财务与金融 Finance	(8)
财务与小企业 Finance and Small Businesses	(8)
短期主义 Short-termism	(8)
风险管理 Risk Management	(14)
风险资本 Venture Capital	(14)
公司财务 Corporate Finance	(18)
公司绩效 Performance, Corporate	(18)
公司绩效分析 Corporate Performance, Analysis of	(18)
公司养老基金 Corporate Pension Fund	(23)
国际财务管理 Financial Management, International	(29)
国际货币基金组织 International Monetary Fund (IMF)	(42)
国际金融 Finance, International	(42)
国际金融市场 Financial Markets, International	(47)
国际收支 International Payments	(52)
国际收支平衡 Balance of Payments	(61)
国际债务 International Debt	(61)
国际证券市场 Securities Markets, International	(61)
国家风险分析 Country Risk Analysis	(65)
合资企业 Joint Ventures	(69)
红利政策 Dividend Policy	(69)
汇率风险 Exchange Rate Risk	(74)
汇率管理 Exchange Rate Management	(74)
汇率经济学 Exchange Rate Economics	(81)
兼并、收购和联营 Mergers, Acquisitions and Joint Ventures	(86)
金融机构 Financial Institutions	(93)
金融中的数学知识 Mathematics in Finance	(93)
利率风险 Interest Rate Risk	(96)
利率期限结构 Term Structure of Interest Rates	(103)
美国银行业 Banking in the United States of America	(109)
蒙地瑞根工人合作社 Mondragón	(115)
欧洲货币体系 European Monetary System (EMS)	(118)
评估调查 Appraisal Interview	(118)
评估方法 Appraisal Methods	(118)

期货合约 Futures Contracts	(124)
期权 Options	(124)
期权定价理论 Option Pricing Theory	(124)
企业收购与兼并 Acquisitions and Mergers	(132)
企业收购与脱资 Acquisitions and Divestments	(132)
日本金融市场 Financial Markets, Japanese	(139)
日本银行业 Banking in Japan	(145)
融资决策/融资工具 Financing Decision / Financing Instruments	(149)
实物期权 Real Options	(149)
世界银行 World Bank	(156)
收购 Takeovers	(156)
脱资 Divestments	(156)
外国直接投资 Foreign Direct Investment	(156)
外汇 Foreign Exchange	(156)
外汇风险管理 Foreign Exchange Risk, Management of	(156)
西欧银行业 Banking in Western Europe	(169)
现代投资组合理论 Modern Portfolio Theory	(177)
小企业融资 Small Business Finance	(182)
信用管理 Credit Management	(189)
养老基金 Pension Fund	(198)
伊斯兰国家的银行业 Banking, Islamic	(198)
银行业 Banking	(202)
有效率市场假设 Efficient Market Hypothesis	(208)
远期与期货合约 Forward and Futures Contracts	(212)
折旧 Depreciation	(218)
政治风险 Political Risk	(218)
资本成本 Cost of Capital	(229)
资本结构 Capital Structure	(235)
资本市场 Capital Markets	(242)
资本市场管制 Regulation of Capital Markets	(242)
资本市场监管 Capital Markets, Regulation of	(242)
资本市场与信息 Capital Markets and Information	(249)
资本预算 Capital Budgeting	(249)
组合投资 Portfolio Investments	(249)

会 计

澳大利亚会计 Accounting in Australia	(253)
本量利关系 Cost-volume-profit Relationships	(261)
财务报表分析 Financial Statement Analysis	(268)
财务报告的社会理论 Financial Reporting, Social Theories of	(277)
财务会计 Financial Accounting	(285)
财务计划 Financial Planning	(296)
成本核算 Costing	(302)

重置成本会计 Replacement Cost Accounting	(311)
创意会计 Creative Accounting	(311)
德国会计 Accounting in Germany	(317)
法定审计 Statutory Audit	(328)
法国会计 Accounting in France	(339)
复式簿记方法 Book-keeping, Double Entry	(346)
公司税务 Taxation, Corporate	(346)
国际会计 Accounting, International	(355)
合并会计 Consolidated Accounting	(366)
会计 Accounting	(380)
会计行业中的女性 Women in Accountancy	(386)
会计计划 Accounting Plans	(386)
会计协调 Accounting Harmonization	(386)
会计与性别 Accounting and Gender	(396)
会计与组织 Accounting and Organizations	(396)
美国会计 Accounting in the United States of America	(409)
日本会计 Accounting in Japan	(416)
审计 Auditing	(423)
通货膨胀会计 Inflation Accounting	(428)
现金流量会计 Cash Flow Accounting	(436)
性别与会计 Gender and Accounting	(443)
英国会计 Accounting in the United Kingdom	(448)
预算控制 Budgetary Control	(455)
中欧及东欧会计 Accounting in Central and Eastern Europe	(461)
资产评估、折旧和准备 Asset Valuation, Depreciation and Provision	(468)
作业成本核算 Activity-based Costing	(478)

企业战略

产业战略 Industrial Strategy	(493)
东亚经营战略 Business Strategies, East Asian	(506)
公司规划程序 Corporate Planning, Process of	(510)
公司战略的变革 Corporate Strategic Change	(524)
国际技术战略 Technology Strategy, International	(529)
国际运作 International Operations	(536)
国际战略规划 International Strategic Planning	(545)
国际战略联盟 International Strategic Alliances	(545)
环境 Environments	(545)
环境报告 Environmental Reporting	(545)
环境压力 Stress	(550)
计划 Planning	(554)
技术开发 Technological Development	(554)
竞争战略 Strategies, Competitive	(554)
竞争战略的发展 Competitive Strategy, Development of	(554)

理性 Rationality	(567)
企业家的战略 Entrepreneurial Strategies	(567)
企业家精神 Entrepreneurship	(573)
企业演进理论 Evolutionary Theories of the Firm	(579)
全球战略计划 Global Strategic Planning	(584)
全球战略联盟 Global Strategic Alliances	(595)
日本经营战略 Business Strategy, Japanese	(608)
小企业战略 Small Business Strategy	(614)
战略变革 Strategic Change	(622)
战略概念 Strategy, Concept of	(622)
战略能力 Strategic Competence	(629)
战略实施 Strategy, Implementation of	(633)
战略性转变 Strategic Turnaround	(651)
战略选择 Strategic Choice	(659)
战略营销计划 Strategic Marketing Planning	(669)
战略与购供方关系 Strategy and Buyer-supplier Relationships	(673)
战略与技术开发 Strategy and Technological Development	(688)
战略与理性 Strategy and Rationality	(695)
战略与内部营销 Strategy and Internal Marketing	(701)
战略与信息技术 Strategy and Information Technology	(711)
战略与制造 Strategy and Manufacturing	(713)
战略制定的政治 Strategy Making, Politics of	(713)

财务与金融



保险 Insurance

- 一、保险的定义和起源
- 二、世界保险市场
- 三、主要保险品种
- 四、现存问题和未来发展
- 五、结论

概述

保险是个人和机构保护自己避免风险的一种手段。保险最初用来分担高风险行业中的损失，如今在很多国家已经成为许多日常活动（如购买汽车和驾驶汽车）必不可少的手续。现在保险是一个金额数以亿计的世界性行业。

根据个人和机构的要求不同，保险相应有许多不同的品种。最常见的有财产保险，责任保险，人寿保险，汽车保险以及海运、空运和陆路运输保险。保险通常由保险公司提供，只有伦敦例外。在伦敦，保险通过劳埃德市场的私人承销商的辛迪加集团承销。因为保险是以核算风险的能力为基础，保险行业在近年来面临一些关键性问题。犯罪和保险欺诈更加复杂化，过去的一些问题如环境保护问题等仍然影响着保险业，而未来的一些新问题如基因测试等也将对保险业发生影响。

一、保险的定义和起源

保险最初是对风险的一种对策（参见奈特，F. H.）。沃恩（1989：4）把风险定义为“一种可能会出现与预期结果相反的偏差的状态”，并进一步定义了四种风险：

1. 个人风险，即个人的生命和医疗保健所面临的风险；
2. 财产风险，即个人或机构拥有的财产被损

坏或丢失的风险；

3. 责任风险，即个人或机构无意间伤害、损害他人或其他机构利益的风险；

4. 由他人引致的风险，即由其他机构或个人的过失导致的对己利益的损害、伤害。

保险可以被用来对付以上所有这些风险。沃恩（1989：21）列举了保险的两个基本功能：1 可以把个人的风险转移到一个集体去承担；2 保证集体中的每个成员均摊集体所承受的风险。在保险的最初形式中，集体中的所有成员是相互认识的，并且保险单是因地区而异的。到 20 世纪末期保险已经变成由大公司按通用的保险单向数以百万计的客户服务的全球性行业。

最简单的保险是一个由保险双方签定的合同。一方是投保人，即提出保险单的个人或机构；另一方是承保人，即同意履行保险单的公司或辛迪加集团。投保人以一次付清或分期支付的方式向承保人支付保费；承保人承诺当投保人遭受到保险单上列示的损失或伤害时，将根据保险单的规定向投保人进行一定的经济补偿。当承保的金额过大时，承保人可以再与其他承保人签定合同以确保对潜在损失的补偿，这个过程叫做再保险。

人们是不会为任何没有经济利益的事情投保的。所以，没有人会为一个陌生人的生命投保，因为他不会因为陌生人的死遭受任何损失。同样，也没有人会投保一件与他没有任何经济利害关系的财

产。当一件事情注定要发生时,没有会为它的发生投保,因为不存在任何风险或不确定性。同理,也没有人会为非法的行为投保,因为伦理道德要求人们不应该利用违法行为牟利。

承保人面临的主要问题是不确定性和难以定性的风险。为了精确衡量不同种类的风险发生的可能性,承保人做了大量的工作。例如,为了准确预测人的寿命的平均分布,根据许多因素制定了精算表。但尽管如此,目前还是有許多风险难以评估其发生的可能性,因此没有办法对它们进行保险。还有些风险,其发生的可能性很高,或难以确定,所以一艘已经投保一般海险的船只在经过存在地域冲突的地区,还要特别支付战争险的高额保费。对于汽车险的投保人,如果其事故率较高,那么,保险公司通常要求他支付较高的保费。

海默(1985)认为风险并不是影响承保人的惟一因素。尽管所有的承保都是建立在风险分析和推理计算的基础上的,但是海默相信保险公司的战略考虑经常会影响其经营活动以及它与投保人商定的保险条件。就像其他行业一样,竞争的压力影响着保险公司,常常使它们偏离风险分析的基础,过分地降低保费或者增加赔偿金额。所以有可能会出现对于同样的风险,不同承保人开出的保险单不同的现象。

【保险的起源】

海运保险是最早的保险品种。商品运输需要大量的投资,而其承受风险也可能很高。一个灾难性的损失就可能使船主彻底破产。在古代中国,在江河上运输货物的船主们常常联合起来,一条船的损失由集体的每一个成员平均分摊。

现代保险业是在13世纪意大利北部产生的。那时,有许多商人从事意大利和埃及、巴勒斯坦之间的货物运输。这种行业利润很高,但同时也很危险。商人们于是组织起集团来共同承担船只和货物的损失。在佛罗伦萨和威尼斯等城市新出现的银行也开展承保业务。到18世纪,伦敦成为世界海运保险市场的中心。伦敦城中的劳埃德咖啡馆成为各种船主和承保人汇聚的一个固定交易场所,后来逐渐发展成为一个专门机构,也就是如今的伦敦劳埃德保险社。

其他保险品种基本上是同时出现的,也都是最先出现在伦敦。人寿保险单最早出现于17世纪,第一张死亡率表是由数学家及天文学家埃德蒙德哈雷在1693年制作的。意外伤害险和火灾险是在19世纪初期,几乎与第一家保险公司一同出现的。

二、世界保险市场

保险行业是一个规模极大的世界性业务。1993年全世界保费总收入为18030亿美元(瑞士再保险公司1993),除去通货膨胀因素,保费比上年增长6%。除了在拉丁美洲和非洲,其他地方的保费1993年的增长速度都比1992年快。其中,亚洲占全球市场的34.8%,位居第一,北美洲紧随其次。欧洲占全球市场的27.2%,其中,德国的保险市场最大,其次是英国。伦敦依然是世界最大的保险市场,特别在海运保险方面。

承保人有许多种。保险公司可以是控股公司,也可以是互助公司。控股公司由股东拥有,而互助公司是由它们的投保人拥有的。

劳埃德保险社并不是一家保险公司,而是一个保险的交易场所。它是由劳埃德公司根据其在1871到1982年间制定的劳埃德法案的各项条款建立并进行监控的。在这个市场中,保险是由承保的辛迪加集团提供的。这些辛迪加集团由其承保成员支持。他们是一些知名的有钱人,用他们的个人财产在为辛迪加集团担保,保证辛迪加集团在保费收入入不敷出时,仍有能力支付其承保的赔偿金。近年来劳埃德保险社发生的保险损失导致了许多重要的发展变化。辛迪加集团的数目从1992年的280家消减到1994年的179家。承保成员的数目也从1988年32000的顶峰下降到1994年的18000左右。

其他类型的承保人还有附属承保人,他们专门为母公司提供保险。在英国,工商业前100名的大公司中的87家拥有自己的附属承保公司。保险与赔偿俱乐部(P&I俱乐部)产生于18世纪末期,是由船主们建立起来的互助性保险组织。它们至今还为船主们提供责任保险,而这是船舶载体保险中所不包括的。

再保险是对承保人的保险。承保人通过购买再保险可以降低他们所承担的风险。承保人作为直接承保人再把业务转移给再保险承保人。世界再保险业务由少数大型再保险组织统治。尽管英国没有如此大的再保险机构,但是伦敦市场作为一个整体是世界上最大的再保险承保人。

三、主要保险品种

保险业务分为一般性业务和长期业务。一般性保险的合同有效期通常为1年。1年结束后,再签定新的保险合同。当承保的风险或风险的预期发生

变化时,新合同在保费和保险条款上可能会相应发生变化。被保险人可以接受变化后的新合同,也可以寻找另外的承保人。而长期业务,如人寿保险的保费是定期支付的。只要按时足额支付保费,承保人就不能改变最初设定的保险条款和承保风险。

北美拥有世界上最大的一般性保险的市场,根据保费计算占世界总市场的 43.93%。亚洲(主要是因为日本)拥有世界上最大的人寿保险市场,按保费计算占世界市场的 47.7%(瑞士再保险公司 1993)。1993 年英国长期保险市场是欧盟最大的长期保险市场,占欧盟市场的 1/4,人均人寿保险投保额是欧洲平均值的两倍。

在英国,贸易和工业部(DIT)将保险分为 25 个种类,包括事故、疾病、陆路交通、财产、飞机、法律费用、人寿、年度、永久医疗保健和年金基金管理。

【财产保险】

财产保险,无论是家庭财产保险还是商业财产保险,都分为以下两类:结构(补偿由火灾、风暴和洪水等灾难造成的建筑物和永久性家具设施的损坏的风险)和内装物(补偿所有经济损失和财物丢失的风险)。对商业财产的保险通常是一个“一揽子保险单”,提供了包括建筑物、内装物、存货和责任保险等一整套保险。

世界范围的财产保险市场是非常巨大的。仅在英国这个市场就价值 130 亿美元(86 亿英镑),其中保险公司提供的保险占 95%,由劳埃德保险社提供的保险占 5%。英国共有 400 多家承保人提供财产保险,其中最大的 5 家的保费收入占总收入 50% 以上。

【机动车保险】

机动车保险在 20 世纪末随着世界范围内机动车数量的增加而迅速发展起来。不同的保险公司的机动车保险单是不一样的。大多数保险单的内容是受到政府严格管制的。在大多数西方公司中,车主在购买汽车时必须同时购买车险的一些基本品种。机动车保险的最主要的险种是第三责任保险(用来补偿车辆驾驶人给其他车辆或人员造成的伤害和损坏)和综合保险(针对机动车的丢失和意外事故进行保险)。再以英国为例,英国 2000 万辆机动车的保险市场价值 125 亿美元(83 亿英镑),其中 80% 由保险公司提供,20% 由劳埃德保险社提供。

【责任保险】

责任保险就是因投保人造成的他人受伤害、财产毁坏或经济损失而代其承担法律经济赔偿责任的

保险。这包括公众责任保险(针对伤害他人或损坏他们的财产)、产品责任保险(针对因产品的使用造成的伤害)、职业责任保险(针对因玩忽职守或错误建议造成的经济损失)以及雇主责任保险等。和第三责任保险一样,雇主责任保险在许多国家也是由法律规定强制购买的。除了极少的例外,所有的雇主都必须购买雇主保险。这样当其雇员在雇佣期内或雇佣期外遭受伤害时,保险公司代为承担法律经济赔偿责任。

【海运、空运和陆路运输保险】

海运、空运和陆路运输保险业务包括载体验(针对飞机和船只本身),运输货物险,和责任险。伦敦保险市场主宰了这种类型的业务。其 MAT 业务和再保险业务几乎占据了总保费收入的一半。在 MAT 业务中,劳埃德保险社和保险公司占有的份额大体相当,而保险与赔偿俱乐部占据了其余的 10% 到 15% 的市场份额。

【人寿保险】

人寿保险的种类很多,但所有的品种都是发源于以下三种基本产品之一:

1. 定期保险,如果在保险单所规定的期限(例如,10 年)内投保人发生死亡,承保人支付赔偿金;

2. 终身人寿保险,无论投保人何时死亡,承保人支付赔偿金;

3. 养老保险,保险期限结束后,承保人支付保险金给投保人。如果投保人在到期日前死亡,保险金支付给他的子女。

人寿保险的用途十分广泛。它可以用来在投保人死亡后为其子女提供经济保护,也可以作为一种长期储蓄工具,未来的储备金,偿还抵押贷款的手段(养老金抵押保险),还可以用来保护企业核心人物流失所带来的损失(核心人物保险)和商业伙伴等。近来一次性支付保费的保险单越来越多了。保险公司利用这种思路开发出更具灵活性的储蓄工具。

【年金保险】

年金保险是指在一定时间内,通常是指投保人的余生,定期支付保险金给投保人。年金保险经常用来为老人退休后提供经济收入。年金的支付可以是在固定的年限内,当投保人死亡后自动停止,或是扣除已经支付的金额后将余额支付给其子女。

【医疗保险】

各国医疗保险根据其医疗保健制度的不同而大相径庭。在美国,由于其医疗保健机构属于私人部

门,按企业化管理经营的,政府对保健费用仅提供非常少的支持,因此大多数人都自己购买医疗保险或由雇主资助购买医疗保险。医疗保险的保险范围根据品种的不同相差也很大,从只针对意外事故的医疗费用,到复杂得多的全面医疗费用。这种全面医疗保险的保险范围甚至包括牙科费用和定期预防性健康检查费用。

美国医疗费用的持续增长迫使承保人在70年代末和80年代不得不开始干预医疗费用的进一步增长了,它们与医院或医疗保健组织签订合同以求将医疗费用降下来。承保人要求医院和被保险人注意预防疾病,并坚持定期检查。同时,吸烟者的保费也开始增加。

在其他国家,如加拿大和澳大利亚,医疗保险由政府的医疗保健计划提供;英国大部分医疗保险和货运保险一样是自由买卖的,政府的医疗保险计划只占很小比例。特别是从1980年开始私人医疗保险迅速普及起来。同时永久性健康保险也迅速普及起来。所谓永久性保险就是指当投保人由于疾病或受伤不能工作时,承保人给予投保人一定的经济赔偿以补偿其收入损失。这种保险单的保险期限通常直到正常的退休年龄。这种保险只提供给个人和代表雇员利益的雇主。

【保险的市场营销】

保险的销售渠道有很多种。简而言之,有4种主要的分销渠道:

1. 直接销售力量,由保险公司雇佣的销售人员组成;
2. 直销,指保险公司通过广告和邮售进行的推销;
3. 独立的中介机构,推销所有保险公司的保险产品(在英国,只有在保险经纪人注册委员会注册的保险中介结构被称为保险“经纪人”,那些没有在保险经纪人注册委员会注册的个人和公司可以从事保险销售业务,但不能自称“经纪人”);
4. 只销售某个特别公司(人寿险)或少数几家公司(一般性保险)的保险产品的中介机构或代理。它们可以是保险公司的附属公司,也可以独立于保险公司之外。包括一些房地产代理商和房屋互助协会。它们专门为某一个承保人销售与抵押业务配套的养老金保险单,或者向那些以抵押贷款形式购房的客户推销房屋保险。

四、现存问题和未来发展

【承销日益复杂化】

世界保险市场的竞争越来越激烈(参见国际营销)。竞争的压力使得承保人尽量利用各种节省成本的技术。此外,信息和计算机技术的发展为减少成本和使用更复杂的风险评估技术提供了技术上的支持。承销复杂化的一个例子就是承保人在评估风险中使用的邮政编码信息处理技术。以前,承保人利用部分邮政编码来确定财产保险和机动车保险的保费。现在,越来越多的承保人使用全部邮政编码,这可以帮助它们更加准确地确定客户的风险。通过结合以前的经验和地理分析,保险公司可以更加精确地了解那些地陷、洪水和盗窃发生风险高的地区。而更加先进的电子绘图软件的开发使得保险公司最终可以极为精确地按地区将风险分级。

近年来,越来越多的承保人不再通过中介机构,而是使用直销手段直接向公众推销保险产品。通过省去了原本支付给中介机构的提成费用,简化了推销程序,保险公司可以提供更具价格竞争力的保险产品。

【犯罪和保险欺诈】

无论是作为承保人还是保险市场本身,保险行业一直是极力反对犯罪的。例如,在家财保险方面,许多承保人积极鼓励人们努力保护自己财产。它们为那些安装合格门锁和警铃装置的投保人提供保费折扣。在英国,1994年承保人花费在私人机动车偷窃上的赔款高达7亿美元(4.64亿英镑)。为了减少私人机动车盗窃,保险行业建立了保险行业机动车安全方案。这种方案设定了防盗系统的一些标准,各种车锁和报警系统都根据这些标准进行测试,而承保人为那些安装了通过测试的防盗系统的投保人提供保费折扣。这个方案的结果使汽车受到了更好的保护。1994年英国机动车盗窃的保险金额赔偿额比1993年下降了7%。

保险索赔中的欺诈行为已经成为一个世界性问题,保险行业对欺诈行为的态度也十分积极。据欧洲保险统计协会的最新统计,欧洲每年花费在欺诈性索赔的费用高达98亿美元(74亿欧洲单位)。占保费总收入的2%。在美国,反对索赔欺诈联盟估计,仅1992年一年因为欺诈性索赔造成的费用支出就达692亿美元,平均每个美国家庭承担850美元。在加拿大,每年索赔总额超过了120亿美元(150亿加拿大元),其中欺诈性的索赔约有15亿美

元(20亿加拿大元)。英国每年用于处理欺诈性索赔问题的费用大约为9亿美元(6亿英镑)。为了发现欺诈性索赔,保险公司建立了许多计算机的索赔注册系统。其中,机动车保险反欺诈和盗窃注册系统用以检查是否有人同时在多家保险公司索赔,索赔和承保交易系统用以检查家财保险中的欺诈性索赔行为。保险行业的努力收到了很大的成效,使人们认识到这个问题的重要性:欺诈性索赔行为实际上是一种犯罪,它通过增加保费的形式最终使诚实的投保人遭受损失。

保险行业最近的一个创新是防止犯罪和欺诈局。该局的主要任务是监管所有行业的防止犯罪和欺诈的活动并研究新的防范措施。考虑到犯罪活动涉及许多不同的行业和机构,并和欺诈活动相互勾结,成立该局是十分有必要的。例如,一个冒称自己丧失工作能力的欺诈者可能会同时在陈述受损利益时撒谎。防止犯罪和欺诈局将在有关各方之间建立起更为广泛和深入的联系,以帮助甄别出那些多机构欺诈行为。尽管该局只是英国保险业的一个创新,但是随着欺诈行为的复杂化,跨国跨洲的欺诈行为日益增多,防止犯罪和欺诈局和世界各地的警察部门以及其他相关部门都建立起合作关系。

【环境污染】

环境问题已经成为一个重要的政治问题(参见环境管理;环境报告;环境与资源经济学)。在许多国家,政府制定法律强制污染环境者为其行为支付罚款并以此作为清理污染的资金。而这些污染原来被认为是工业产品不可避免的副产品。对危险污染物的清除问题在美国是尤其敏感的问题。

英国承保人直接受到美国政府“超级基金”法案的影响(超级基金是综合环境责任、赔偿和权利法案的简称。这项法案赋予美国环境保护机构执法权利)。这项法案,通过可追溯性征税、联合起诉和其他一些责任力图阻止世界各国的承保人向企业污染造成的损失支付赔偿金,而另一方面,诸如石棉沉着病等环境污染方面的大量索赔要求,又给保险投资者,特别是劳埃德保险社中的辛迪加成员和再保险人带来巨大的压力。

【基因测试】

在医学的众多发展进步中,基因测试对保险行业有着重要的影响。目前基因测试仍处于发展的初期,还是一个存在众多争议,值得进一步科学探索的学科。但是已经有些人不愿进行基因测试,原因是担心在购买人寿保险时会受到某些歧视性待遇。

美国的有些州已经立法规定禁止承保人在评估医疗保险的风险时使用基因测试的结果。

在英国,英国保险联盟于1995年5月向议会主管科学技术的委员会陈述了英国人寿保险公司对基因测试的态度。直到那时,人寿保险公司并没有要求人寿保险的投保人进行基因测试。但是它们认为,因为基因测试的信息和其他医疗信息一样,都可以帮助保险公司了解投保人可能会得什么疾病,以更加准确地评估风险,因此,这样的做法是有情有可原的。委员会承认保险公司的考虑是正当合法的,并给予保险行业时间使之充分考虑如何处理好这个问题。在基因测试范围更加广泛的明天,一方面,要使人们免除因担心无法获得人寿保险而对基因测试产生的畏惧心理,另一方面又保证承保人获取足够的信息来评估风险,使得承保人在公平的基础上分担风险。

保险行业现在对基因信息的态度认为这是一件需要特别谨慎处理的问题。未来多因素基因测试可能会告诉我们有些人特别容易患有某些疾病,那么在考虑承保时就应该在基因信息的可靠基础上对不同的投保人采取不同的权重。但是保险行业必须保证承保人要求投保人进行基因测试的要求不能超前于投保人自愿进行基因测试的要求。在人们可能会担心基因信息的保险用途的前提下,没有任何承保人希望被斥责为打击对预防可治愈疾病的研究,阻碍医学发展进程。

五、结论

保险行业的发展归功于世界经济规模的发展以及在过去的一个世纪中,越来越多的公司和私人活动必不可少的需要保险的趋势。在大多数西方国家,车主被强制购买保险,同时,一个人如果没有人寿保险和意外伤害保险,那么许多银行都不愿贷给其大额的抵押贷款。这种习惯上的发展趋势极大地推动了全球保险市场的发展。

对企业来说,随着业务的发展,大项目失败的风险也增加了,因此购买保险的需求也就越来越必不可少。海运保险的发展就是因为很少有船主能够承担船只或货物损失带来的打击。现在,公司们经常会为大项目投保。同时信用保险和再保险也日益复杂。但是保险仍然不能包括所有的风险,仍然有些项目或活动的风险过高,无法为之承保。

经济发展到现在的阶段,保险已经成为许多行业和活动必不可少的工具了。保险的提供者是一些

巨大而具有极强影响力的公司。它们的力量是如此巨大，以至于可以影响投保人改变其行为方式，以减少风险。各种机构和个人对保险的日趋依赖表明在未来的 21 世纪保险在世界经济中仍将发挥极其重要的作用。

又见：全球化 奈特，F.H. 商法 合同法 营销

参考文献：

Association of British Insurers (1995) Quarterly Statistics and Research Review (July), London: Association of British Insurers.

Crowe, R. M. (ed.) (1982) Insurance in the World's Markets, Philadelphia, PA: Corporation of the World Insurance Congress.

Gibb, D. E. W. (1972) Lloyd's of London: A Study in Individualism, London: Lloyd's.

Hardy Ivamy, E. R. (1985) Marine Insurance, 4th edn, London: Butterworth.

* Heimer, C. A. (1985) Reactive Risk and Rational Action, Los Angeles, CA: University of California Press.

Irukwu, J. O (1973) Insurance Management in Africa, Ibadan: Caxton Press.

Mantle, J. (1992) For Whom the Bell Tolls: The Lesson of Lloyd's, London: Sinclair - Stevenson.

Niwata, N. (1993) Insurance: Its Principles and Practice in Japan, Tokyo: Insurance Institute of Keio University.

Parliamentary Select Committee on Science and Technology (1995) Human Genetics, London: HMSO.

* Swiss Reinsurance Company (1993) Sigma, World Insurance in 1993, London: Swiss Reinsurance Company (UK) Ltd.

* Vaughan, E. J. (1989) Fundamentals of Risk and Insurance, 5th edn, New York: Wiley.

(原作：马尔科姆·塔灵 英国保险联盟；吴如海译，宋逢明校)

不动产管理 Property Management: 参见房地产管理

不确定性 Uncertainty: 参见决策；背景与环境；未来学；奈特，F.H.；劳伦斯，P. R. 与洛施，J. W.

布雷顿森林协议 Bretton Woods Agreement: 参见国际金融

财务管理 Treasury Management: 参见信用管理；利率风险；外汇风险管理

财务控制 Financial Control: 参见预算控制

财务与金融 Finance: 参见会计；银行业；资本市场的监管；有效率市场假设；国际金融；国际金融市场；期权定价理论；国际证券市场；风险资本

财务与小企业 Finance and Small Businesses: 参见小企业融资

短期主义 Short-termism

- 一、引言
- 二、外部因素
- 三、内部因素
- 四、结论

概述

短期压力指的是趋于提高贴现率并且（或者）

整体缩短收益性和资本性投资的时间期限的因素，相应地，如果一家公司或其经理采用过高的贴现率或总体压缩投资项目的的时间跨度，短期主义就发生

了,收益性投资特别容易受到短期压力的影响。这主要是因为进行收益性投资的目的是全部或部分为了提高企业未来的盈利率,而对当前的经营并未产生影响,但收益性投资的费用却记入了当前的收益账目。短期压力对固定资产投资、新增设备投资等资本性投资的不利影响总体上说没有收益性投资那么严重。这是因为资本性投资风险相对较小,回收期较短,费用通常资本化,因而不影响当前利润。短期主义的这一定义使得短期压力包括高利率、低利润率这样一些增加资本机会成本的因素。短期压力的结果将导致资本性投资和收益性投资的减少,尤其是科研开发、职工培训与教育等无形资产上的收益性投资。这些项目伴有不确定性和周期长的特点。同时,短期压力将导致人们偏向短期回收投资项目。

管理上的短期主义扭曲企业的决策制订,并增加参与国际竞争的难度。相反的观点认为人们所感受到的短期压力非常有用,因为它们有利于消除企业惰性,给企业带来长期利益。企业的资方人员及其拥护者指出金融市场更注重短期效益,因而经理人员不得不在来自伦敦金融界的多种压力下进行经营。他们提出多种证据支持其观点:英国的企业兼并争夺战;有迹象表明金融市场并不清楚甚至完全忽略各公司公布的技术信息,而站在金融界立场上的人都声称证券市场的短期主义并未被证实。他们强调问题真正的症结在于管理人员自身,他们完全脱离金融市场的任何刺激,偏好短期决策。相应地,对短期压力形成的争论主要集中在它们在多大程度上来源于外部因素和内部因素。

外部因素指存在于企业之外的因素,包括一般经济环境,企业机构股东(公司所有者)和他们的目标,代表所有者行使职能的基金管理者的业绩考核,在现有通用会计制度与准则下的投资类别与收益性投资的处理,金融市场的效率,以及管理层对金融市场的看法。

内部因素来自管理自身,包括组织结构和管理控制模式;业绩,考核指标及高层管理人员的报酬。

人们已提出一些建议来帮助企业抵制产生于企业内部和外部的短期压力。

一、引言

在一些国家,证券交易体系为企业提供主要的资金来源和管理方式,短期主义通常也更加盛行

(大多是些英语语种的国家)。在这些国家,20世纪30年代以来,由家族控制和拥有大企业的方式已大大削弱,结果最初由专业的经理来管理控制,后来公司的所有权又被重新集中到那些拥有广为分散的证券组合的大投资机构的手中。70年代以来,这些投资机构开始采取积极行动——想方设法使其投资组合的短期回报最大化而对它们拥有其股份的公司本身并不忠诚。

与此形成鲜明对照的是,一些国家的企业以银行体系为基础开展经营(如欧洲大陆和东北亚地区)。企业与银行之间保持长期联系,从银行获取资金来源。银行的作用帮助保存了家庭所有者的控制权,有些情况下与银行联合经营。近年来,这些国家的大企业越来越多地依赖企业自身的留存盈余,而减少对银行贷款的依赖。大企业的控制也趋向于向一些银团及其他金融产业公司转移(尤其在日本)。

在50年代和60年代,英国公司用于产品技术可行性和市场可行性开发费用居世界前列,并大大多于其理论科研费用(参见产品开发)。然而,这等开发费用的绝大部分由政府提供,并集中于国防及航空领域。但企业的投入的研究与开发费用相占工业产出的比率也较高,如1967年为1.33%。比之下西德仅为1.07%。但从那以后,英国的研究与开发费用降至了西方主要发达国家的最低水平。1983年英国企业用于研究与开发的支出为1.22%,而联邦德国却为1.86%,随着研究与开发支出的相对减少,英国制造业的贸易收支出现全面逆差。(帕吉特和佩特尔,1988)。1991年的一份报告也说明了同样的情况。该报告指出,英国企业投入的研究与开发费用仅为国内生产的1.3%,德国和日本却为2.3%;英国大企业对研究与开发部的累计投资只占这些企业销售额的2.8%,而世界其他国家这一数字达4.5%;同时,在美国获得的专利中,授予英国居民的比例也在逐步下降,授予日本、德国、法国居民的比率却在上升。在经济各主要部门呈现这一局面。

1980年以来美国制造业的生产率有显著的提高,但产品创新的速度并不乐观。我们从帕吉特和佩特尔(1988)对英德两国在60年代末期和80年代早期专利获准情况的对比以及英国制造业严重的贸易逆差从另一个角度考察研究与开发和产出的关系(参见英国的管理)中不难推出这一结论。PA咨询集团在1989年发表的一份调查报告中发现英

国公司与其日本、法国、德国、荷兰的竞争对手相比,在把新技术的投入作为新工艺的来源方面几乎同样重视,但却远没有把它视作新产品的来源。PA的调查还发现在英国公司中研究与开发战略的职责相对处于较低的位置:只有21%列入董事会的职能(日本占57%),22%列入中间管理层的职能范围(日本为1%)。

因此大多数英国、美国工业(关于美国的情况参见雅各布斯(1991)和波特(1992))在最近10年的行为表现似乎受到短期经营压力。但是,他们果真受到这些压力吗?即使是这样,这些压力又从何而来呢?以下考察的这些因素将影响企业在多大程度上承受短期压力。

二、外部因素

【一般经济环境】

通货膨胀水平,资金的可获得性与成本,利率,政府补贴,是否存在充足有效的投资机会等都是影响企业短期压力的外部经济因素(参见市场结构与传导),但是,如果企业能通过提高价格来提高名义利润,只要企业所处市场对价格敏感性不强,这种做法就不会减少财务上可行的收益性投资项目的数量。在国际竞争市场上,这一结论的成立依赖于竞争对手是否有能力控制价格的上涨及是否能够提供同等质量的产品和服务,与此相关的观点是,由于通货膨胀导致不确定性,投资者会要求对这种不确定性提出额外的补偿,从而推动实际利率上升。从表面上看,资本的可获得性和成本也起了很大的作用。政府以税收奖励形式提供的补贴刺激收益性投资的增加,至少在短期内是这样。但是,没有证据表明政府直接补贴或税收奖励的不足是英国工业经营善相对较差的真正原因。

一份上议院(1991:19)的报告指出,与英国或美国的企业相比,80年代,日本和德国的企业获利于更低更稳定的资本成本。然而,如果存在资本在国际间的自由流动,随着资金流向报酬率高的国家,所有国家的实际利率将趋于一致,达到均衡。一方面我们应看到由于各国均实行限制性投资政策(如1945年到1975年的日本),这一均衡不可能实现;但另一方面,1971年以来,各国的管制相继放松,最近几年各国的实际利率并没有出现显著的差异。但是各国证券的风险贴水是不是存在差异呢?如果世界市场完全统一,每单位风险的报酬应该是一样的,尽管不同的市场其风险程度不一样。

例如(鲍德温,1987)表明与美国有价证券相比,日本证券较高的风险贴水是和日本市场上较高的风险水平相一致的(参见德国的管理;日本的管理)。

【机构股东及其目标】

持有绝大部分公司股票的金融机构会给公司施加短期压力。在英国和美国的投资机构中,养老金基金会已经超过了保险公司,在市场上居统治地位。并且,他们持有的股份、就像英国其他投资公司一样,也是高度分散的,这些拥有英国各公司股份的投资机构为了迅速赢得短期利益,极易在市场上出售股票或者接受兼并出价(参见公司治理),他们并不忠诚于拥有其股份的公司本身。在用手投票和用脚投票中,投资机构更偏向于后者一指的是那些不满意于公司经营业绩和/或方针政策的股东更倾向于卖出这些公司的股票,而不愿意给董事会制造压力或行使投票权反对他们——这样就加剧了企业被兼并的危险。并且,投资机构的退出行为将使那些贬值的公司筹集新资更加困难,并要付出更高的成本。这样,就给企业的管理施加了额外压力,使其不得不对投资机构的意图非常敏感。与英国的分析者相比,德国的分析者似乎对一些新型的非财务信息,特别是研究与开发产品的质量特性方面的信息注意得稍多一些。实际上,英国分析者并不比德国分析者更重视短期目标,尽管看起来后者对长期目标似乎更感兴趣。但是,并没有迹象表明英国的资本市场呈现出短期行为模式派克1993年和布朗1994年的研究支持了这一观点。他们没找到充足的证据证明养老金信托基金会存在短期行为。尽管他们也发现确有某些信托机构依赖短期经营指标,但他们不占多数。

【基金管理业绩考核】

养老金基金会可能会给公司施加短期压力。因为基金的管理者自身也在同样的压力下开展经营活动(参见组织的绩效):他们的经营业绩按季度来考核。如果经营不善,就将丢掉工作。实际上这一情况经常发生,至少对于外部的基金管理者而言。阿什顿(1991)发现在绝大多数情况下每年至少要对基金作四次估价,而对基金管理者进行业绩考核的时间间隔稍长一些。这些压力被传递给公司的经理,迫使他们提高对股利增长,股票价格短期业绩的重视,放弃一些有利可图的长期投资项目为代价。这与金融机构每股收益增长的要求相背离,也就意味着这些公司面对兼并更加脆弱。

【投资种类与收益性投资的会计准则】

如果确保能够排挤掉莱本施泰格的“ x -无效率”或“企业惰性”，企业经理面临的短期压力就不会导致不利的后果。如果不是过于短期化的话——管理者、觉得可以等，两到3年以获得确切的结果——这些短期压力就将大大刺激企业采取一些变革措施，而其效力往往会延续较长时间。短期压力最易带来的技术进步在于工艺变革，即现有产品生产方式的改进，尤其是在改进方案中包括成本削减时（如果改进集中在与产品变革有关的质量上），当有形资产投资在资产负债表上列为资产项目，而没有减少当前盈利时，工艺变革的前景就更为看好了。至于研究与开发这样的无形资产，会计准则规定一定数量的资本化，在该项目的预期商业生命期限内逐步转入损益账户予以转销。科研与开发费用资本化越多，企业就越能减弱它对企业前年度会计利润的影响。但费用的资本化将在长期内影响企业的利润，因为这将增加企业的资本基数，从而减少下一年度的资本报酬率，同时折旧也将减少利润。对短期压力的防御仅在于短期。而且，如果在未来的某个时候人们开始发现这部分资金是在虚耗，那么它将被注销。如果在此类项目上的研究与开发费用已被资本化——如劳斯莱斯·RB211的情况那样——利润将突然急骤下跌。出现这种状况，使企业比在没有将研究与开发费用资本化时更易被吞并。

【市场的效率和公开财务信息对股东的价值】

公司股东越是缺乏或不理解与公司长期经营有关的信息资料——例如，有关生产线的技术改造——他们就越容易对当前利润，股利，每股收益，股票当前市盈率等一些比较容易获得的关于企业历史经营状况的财务资料和短期经营指标作出过于强烈的反应。

这些短期指标运用的关键在于市场的效率。有效市场假设指的是任何时候公司的股票价都及时体现了关于公司未来前景的所有有关信息。奥汉隆（1992）所做的工作证实了英国证券市场总体上来说是有用的。在“有效市场”上，我们可以忽略对研究与开发费用的不同处理，有形资产投资在资产负债表上列为资产项目，因而不会减少当期利润。但就研究与开发等无形资产而言，会计准则限制了资本化部分的数量。古达克（1990）的经验资料表明这一方面问题很大程度上取决于市场的效率。他们发现外部分析者能够透过两种不同账务处理方法表面上的差别，根据潜在实际经营状况，而不是账

面利润作出反应。公司如果减少研究与开发投入，转向投资厂房和设备，则其价值将远不如那些按同业平均水准进行研究与开发投资的公司。因而，似乎分析者对研究与开发的考察并没有出现短期行为。但是，与此截然相反的一种观点认为，实际上分析者和基金管理者对产品缺乏技术上的了解。市场的效率纯粹是技术上的，仅仅适用于信息充分情况。要对企业未来利润作出正确估计，很可能许多需要的信息没有被收集到。分析人员也拥有长期财务目标，但长期财务目标的实现很大程度上取决他能从经理人员那里获得的有关企业长期前景的信息（派克，1993），然而，似乎财务分析人员所能获得的有关企业发展前景的信息资料总是有限的。

大部分行业中投资项目的分析人员往往缺少对产品技术知识的了解。例如，英国的“革新顾问团”（1990：7）发现，虽然在制药业，18位分析人员中有16位是理科毕业，但在电子行业这一比例仅为8:25，尽管后者属技术密集性行业。在制药业，分析人员通过在该行业多年实践经验逐步认识到：对处方药而言国际市场上几乎或完全没有关税及其他形式的保护措施，产品创新就决定了企业的存亡。因而在化学行业，主要是化工和制药业，股票由市场定价，例如，股票的市盈率与研究开发程度呈现正相关性，这决非巧合。而对其他一些高技术产业，物理性行业，情况就不是这样。

【经理层对金融市场的看法】

即使外部资本市场上不存在短期行为，管理者也可以从短期的角度来看待资本市场。这种认识将导致企业的短期主义，投资决策制定过程中经理层的看法也相当重要，比如，卡尔（1994：229）发现，如果企业经营者感受到来自金融市场的压力，那么在這些企业中就很可能出现严格的财务控制。霍珀（1992）还发现在他们所调查的6家公司中，高层经理对财会资料感兴趣主要是因为他们认为金融界是凭这些短期资料和指标评价其公司价值。格林耶尔（1994）指出在他们所调查的英国大公司中，财务主管对收益性投资的支出决策——例如研究与开发支出——受到他们对市场利润预期看法的影响。如果他们觉得当前的账面利润超过外界的预期，他们就可能增加这方面的开支，但如果他们认为公司利润低于市场预期，他们就趋向于削减开支。他们还指出，金融界对管理层投资决策的影响程度和经理层对金融界短期主义的认识有关。德米瑞（1995）对110家英国公司财务主管的短期主义