

# 客观看待 GDP 数字背后的中国经济实力

国际问题观察员 普来宁

谁是全球头号经济大国？前不久，美国知名民调机构皮尤中心在21个国家举行民意调查，有41%的受访者认为是中国，40%的受访者认为是美国。而仅仅在2008年，中、美两国在类似调查中的得票率还分别为22%和45%。

2008年到2012年这4年，见证了中国经济成功举办北京奥运会和上海世博会、中国的GDP超越日本成为世界第二，也见证了以美国为代表的西方世界在国际金融危机中经济举步维艰。皮尤中心的民调结果固然反映出中国经济快速增长而稳步上升的国际形象，值得国人欣喜。同时，对于此类调查，我们也不能太过较真，需要理智看待其中中国被高估的成分。

中国经济真的已经强大到和美国平分秋色了吗？从GDP增长率看，过去10年中

中国经济平均增速超过10%，远高于同期美国的增长水平，时间站在中国这边，中国赶上美国可以期待。但就现实而言，中国GDP总量毕竟才及美国的一半，人均GDP更只有美国的九分之一。和美国谈经济实力的平起平坐，现在恐怕还为时尚早。中国GDP规模对美国的快速追赶并非没有水分。2001年到2011年，美国与中国GDP总量的对比从8倍缩小到2.1倍。这其中除了中国经济的实际增长外，通货膨胀和人民币对美元升值等因素也导致中国GDP规模被放大。

此外，与GDP规模相比，GDP的结构和质量对于衡量一国经济实力似乎更为重要。中国在这方面是有过沉痛历史教训的。1860年，中国的GDP大于英法GDP的总和，但却不能阻止列强火烧圆明园。

1890年中国GDP约为日本的5倍，却在后来的甲午战争中一败涂地。即使是在抗日战争全面爆发前的1936年，中国GDP仍是日本的2倍多。近代中国屡屡被经济规模远不及自己的国家侵略，根本原因在于当时中国GDP的结构、质量与先进国家不在一个层次上，而那时国家治理水平的落后更放大了这一差距。

今天，美国的科技优势和创新能力依然无可比拟，大规模数据、智能化生产，以及无线网络革命等这3大技术变革的中心都在美国。相比较之下，中国虽已成为世界制造业大国，但仍未摆脱在全球产业链中的中低端处境。有学者认为，只有当中国拥有大量自主品牌和核心技术时，中国才能成为真正意义上的经济强国。

全球头号经济大国的帽子虽然漂

亮，但现在戴在中国头上更像是包袱。至于一些人鼓吹的“中国将统治世界”等说法，则怎么听都显得耸人听闻、不实事求是。对于中国的发展，无论是出于拥护或是疑惧，都没有必要过分夸大中国的GDP数据。

当然，中国也大可不必妄自菲薄。我们已经是世界第二大经济体。回首改革开放30多年来中国所走过的道路，与一座座发展里程碑相伴的，也不乏质疑中国前途者落空的预言。这些都让我们相信，中国的前途也许并不平坦，但一定会更加辉煌。当前，中国最需要的是保持淡定心态，做好自己的事，从改善国民经济的结构、质量和内涵上下功夫，实现科学发展，使中华民族的伟大复兴成为水到渠成的事。

# 唯冠 胜诉 苹果的启示

裴珍珠

沸沸扬扬近两年的iPad中国商标案终于有了结果。广东省高院日前宣布，苹果公司已与深圳唯冠公司就iPad商标案达成和解，苹果公司向深圳唯冠支付6000万美元，苹果将获得iPad在中国内地的使用权。这是一个表面上看来皆大欢喜，实际上却是双方都不得不接受的无奈选择。深圳唯冠在濒临破产前抓住了一根救命稻草，苹果公司则在交了一笔不菲的学费后，从此在中国内地市场轻装上阵。

苹果与唯冠商标权之争可追溯到10年前。2000年，唯冠集团台湾子公司唯冠国际注册了iPad在欧洲与世界其他地区商标。次年，唯冠大陆子公司深圳唯冠注册了iPad中国商标，并将该商标使用在其自主研发的液晶显示器等电子产品上。2006年苹果公司的iPad手机上市，并开始计划推出苹果电脑。在进入欧洲市场时，才发现iPad商标归唯冠公司所有。为了保持品牌的全球一致性，苹果就巧妙地在美国设立一家名为IP的壳公司出面，廉价购买iPad商标。这一招果然奏效，2年半前，苹果仅支付了3.5万英镑，就从唯冠国际手中买下了iPad全球商标权。但百密一疏的是，中国内地iPad商标的所有权并不在唯冠国际，而在深圳唯冠的手中。

从本质上说，深圳唯冠与苹果的诉讼，并非一场势均力敌的较量，而是一场关于规则的博弈。市场经济就是法制经济，规则有时比实力更有价值。深圳唯冠获赔看似不劳而获，实则于法有据，因为中国商标采取注册在先原则。深圳唯冠运用市场规则，拿起法律武器积极维权的举措无可厚非。

苹果因商标转让存在重大失误而付出了天价和解金。同样，加多宝苦心经营多年却为王老吉做了嫁衣，而今不得不另投巨资重塑品牌。这两起备受关注的知识产权案，告诫企业需要高度重视知识产权，确立知识产权战略，尽快建立完善的保护体系。

21世纪的国际经济竞争，很大程度上是知识产权的竞争。跨国巨头们之所以热衷于知识产权保护，因为他们深知，企业一旦掌握了核心技术、拳头产品和成熟的产业链条，不管产品在哪个国家生产，只要贴上自己的品牌，都可以在全球市场上所向披靡。

随着经济全球化的加速，国际贸易摩擦和商业纠纷将明显增加，中国企业也必将面临更多来自外国企业的挑战。对唯冠而言，它虽然完胜苹果，却并不值得盲目乐观，反而应该反思，到底什么才是企业的生命力？苹果没有iPad商标，可以重金赎买；唯冠手握iPad商标，却下不出双黄蛋。它所获赔的6000万美元，尚不足以清偿其所负债务。

唯冠与苹果发展路径的鲜明反差足以警醒我们：要想避免先驱变先烈，持续的自主研发创新才是灵丹妙药。一个企业如果只有商标专用权，而没有过硬的产品，即便拥有(或抢注)再多的商标，也只不过是没落贵族的遮羞布而已。

## 新闻漫谈

# 自来水直饮时代还有多远？

鲍晓倩



7月1日起，我国正式实施新版的《生活饮用水卫生标准》，城镇供水水质的国家强制标准从原来的35项增加到106项，拉开了水质监测的序幕。然而，纸面上的标准并不代表实际监测能力，水厂水质达标并不代表居民家中的龙头水即可直饮。

李二保作  
新华社发

许多去过欧美发达国家的人都有过这样的体验，拧开水龙头接上水就能直接饮用。与此形成对照则是我国的机场、酒店自来水龙头边，往往贴着“非饮用水”、英文“not for drink”的温馨提示。

7月1日起，由国家标准委和卫生部联合修订出台的新《生活饮用水卫生标准》正式实施。和1985年的旧版国标相比，新标准的指标由35项提高到106项，重点加强了对微生物、重金属和有机污染物的控制要求，与世界上最严格的欧盟水质标准基本同步。

随着新国标的正式实施，公众对自来水直饮也有了新的期待。那么，新国标实施后，是否就意味着我国的自来水可以直接饮用了呢？

事实上，生活饮用水新国标在2007年就已经发布，但受限于大部分自来水厂厂的工艺设计仍然相对落后，有能力完成新标准106项指标全检测的自来水厂数量不

多，所以特地设定了5年的过渡期。但5年过渡期满，形势依然不容乐观。前一阵，针对城市自来水出厂水质合格率仅50%左右的社会舆论质疑，住房和城乡建设部给出的正式统计数据是：按106项新国标检测，自来水达标率为83%。换言之，仍有17%的自来水出厂就不能达到新国标的要求，这还不考虑管网输送过程中可能造成的二次污染。

笔者对今年3月在四川调研饮水安全的一个场景记忆犹新：一位地级市自来水厂负责人十分自豪地专门介绍，他们的水厂能够检测106项指标。时至今日，仍有自来水厂以具备检测能力为荣，这也从一个侧面说明，我国自来水直饮时代还有很长的一段路要走。

从理论上说，如果现行新标准106项都能达标，自来水就可以直接饮用，但当前最大的问题是新标准如何真正落地。

有人认为，许多城市供水都属于地方

政府负责的市政公用事业，其垄断特性造成了运营和监管的不透明；也有人提出，自来水达标恰恰是供水服务市场化导致的，当前水价偏低，许多供水企业连年亏损，无力改进工艺，难以保证供水水质，而保障安全供水应当是政府的公共事务，政府应加大投入加以解决。

其实，自来水具有商品和公共服务的多重属性。供水服务的企业经营模式国际通行，有助于降低服务成本，但是政府部门的责任同样重要。

目前，我国自来水厂的水质检测基本是供水企业自检自报，行业管理缺位严重。此外，提高水质检测能力、明确监管主体与改进自来水处理工艺、改造供水设施也很重要，这更是新标准落地的当务之急。

当然，自来水实现直饮需要一个过程。我国的饮用水新标准主动与世界接轨，已经是一大进步。期盼着自来水直饮时代早日到来！

# 为勇于端盘子的大学生叫好

韩叙

前些天，杭州某媒体刊登了一则新闻，讲的是在杭州滨江高新区举行的大学生暑期实习见习岗位推荐活动上，很多大学生放下身段，尝试做端盘子、接线生、接待员等服务性岗位。

看到这则新闻，笔者为这些勇于端盘子的大学生叫好。

首先需要明确的是，此次推荐活动是针对大学生的暑期实习见习活动，而非正式的找工作。而对于实习见习来说，关键不在于月薪，而在于增长工作经验。

在大学生就业压力较大的今天，他们能够放下身段，来到工作实践的第一线，无疑是个好现象。尤其是对于学习相关专业的大学生来说，能够更早地接触到相关领域的工作，对于日后就业有着不小的好处。如果工作出色，甚至可能被公司提前留用。

如此好事为何多年来乏人问津？大学生端盘子，又是否大材小用？

笔者曾经采访过杭州市一位四星酒店的经理，这位经理坦言，他对大学生员工不太感冒，原因有三。其一，大学生的底薪较高，但从事的工作不具有不可替代性。同样的事情如果由学历偏低的员工来做，效果基本一样。其二，一些大学生自视较高，服务意识不够强。而对于从事服务行业的员工来说，微笑服务、细致周到是基本要求。其三，与低学历员工相比，大学生跳槽几率较大。用这位经理的话讲，他们没把酒店当成工作，只是当成找到好工作之前的跳板而已。

说到底这是个意识问题。在教育事业不断发展的今天，大学教育正逐步告别精英身份，转而向基础教育靠拢。而与此相对应的是，大学生就业观念的转换却远远滞后于此。试问，如果一家企业招聘管理人才，是有着长期一线工作经历、一步一个脚印干上来的人合适，还是直接从象牙塔空降的大学生合适？扪心自问，假如我们自己就是企业的负责人，我们又会如何选择？

目光长远并不代表起点要高，大学生端盘子也并非大材小用。只有脚踏实地才是好就业、就好业的正道。

# 恶意差评 土壤 亟须铲除

马洪超

网上商城天猫近日宣布，有证据显示，部分天猫商家遭遇了有组织的钓鱼式讹诈，一些网络差评师以现金赔偿等要挟卖家，以此换取撤销投诉。同日，淘宝网也宣布了一份300多人的恶意差评师重点打击对象名单。

所谓网络恶意差评师，是指靠给网络卖家留下差评勒索钱财的人。近年来，我国电子商务业得到快速发展，越来越多的人习惯于网上购物。在进行网购时，人们除了关注卖家的信用等级，还往往习惯于查看一下以往购物者留下的评价，以决定是否下单购买。也正因此，网店卖家十分关心自己店铺的信誉度，尽可能获得好评、减少差评。一些心怀不轨的人于是利用网店卖家关注评价的心理，打起了利

用差评来敲诈网店卖家的歪主意。应该说，靠差评进行敲诈勒索，这种行为不仅违背了基本的诚实信用原则，偏离了正常的道德轨道，还损害了他人的经济利益和商业信誉，干扰了正常的市场经济秩序，甚至有犯罪之嫌。但换个角度看，恶意差评行为之所以能够屡屡得逞，与当前的网购平台进入条件和投诉处理机制不无关系。

以淘宝网为例，淘宝网对卖家有严格的认证系统，要求卖家进行实名认证，并支付一定数额的保证金。而对于买家，淘宝网则宽松很多，只要进行一些常规的注册即可。这也意味着，一些恶意差评师即便账号被查封，他们也能轻松换个马甲，继续重操旧业。面对卖家的相关投

诉，淘宝规定只接受旺旺的聊天记录，而对QQ留言或电话聊天等记录一律不予采信。而繁琐的投诉处理流程和不利评价的不利影响，也使得网店卖家不得不忍气吞声、花钱消灾。

看来，只有铲除恶意差评滋生的这种土壤，才能从根本上杜绝网购等电子商务中的恶意差评行为。一方面，在网购平台进入方面，平台提供方在对卖家进行严格认证的同时，也要对买家实行严格认证，可探索登录名与手机号码、QQ号码等多项信息综合绑定的方法，尽可能提高恶意差评操作的难度和成本。另一方面，平台方也要适当放开投诉举证范围，除了平台自身的相关记录，还可以探索录音举证、图像举证等多种举证方式，并考虑设

立卖家投诉管理区，整理汇集相关投诉信息，主动发现恶意差评号码。此外，平台方还需积极探索简化相关投诉处理流程，减少卖家投诉相关差评的时间成本，形成卖家积极举报、平台及时处理的有效工作机制。

日前发布的《电子商务“十二五”发展规划》提出，十二五时期，我国力争电子商务交易额翻两番，到2015年突破18万亿元。要实现这一发展目标，必须有一个利于电子商务业健康发展的良好环境。这也在提醒我们，面对快速发展的电子商务业，电商要规范和完善相关规则，有关部门也要丰富和完善相关法律法规。只有这样，才能促进电子商务业的持续健康发展。

# 煤价下跌之时 煤电一体化之“机”

李维明



据报道，7月初，秦皇岛港、国投曹妃甸港、京唐港区及天津港等4大港煤炭库存量超过2000万吨，处于历史高位。

受各环节库存压力加大以及需求低迷影响，近期煤价持续走低，国内外煤价出现了严重的倒挂现象。环渤海动力煤价格指数显示，5500大卡动力煤的综合平均价格已从去年11月9日的853元/吨一路降至今年6月27日的702元/吨，下跌151元，跌幅高达17.7%。

持续上升的煤炭库存和不断输入的进口煤炭，使国内一些煤炭企业束手无策，不得以开始主动大幅降价吸引买家，这是自2009年以来从未出现过的景象。煤炭价格的下跌降低了煤炭企业的盈利预期，再加之煤炭综合生产成本的提高，煤炭企业的利润受到严重挤压，经营压力逐步增大。火电企业的日子同样不好过，去年5大发电集团电力业务合计亏损151.17亿元，全国火电投资额降幅达26%。而到今年，火电企业集中亏损的状况不仅未有改观，而且仍在持续。

在煤、电两大产业身陷困境之时，昔日煤强电弱的格局和煤电供需矛盾在一定程度上有所缓和，但并未得到根本解决。在这一背景下，煤价的持续下跌一改煤炭企业过去良好的盈利预期，或将打消其在实施一体化后会被电力部门亏损拖累的顾虑，进而增强推进煤电一体化的动力，而电力企业长期以来所具有的一体化意愿和动力，也使得煤电一体化进程伴随煤价的下跌而成为可能。

因此，当前煤价持续下跌的形势，恰恰为实施兼并重组和大集团战略，加强煤电合作，尤其是加快推进煤电一体化经营，进而摆脱煤电困境提供了良好契机。通过煤电一体化经营，可以建立长效、互补的机制，共享利益、共担风险，以减少煤电企业间不必要的摩擦，减少因煤炭市场价格波动带来的经营风险。

《煤炭工业发展“十二五”规划》明确提出，要支持具有资金、技术、管理优势的大型企业跨地区、跨行业、跨所有制兼并重组，鼓励煤、电、运一体化经营，促进规模化、集约化发展。有关部门应及时出台相关政策，深化改革，破除壁垒，积极鼓励支持和推进煤电一体化经营。

(作者单位：国务院发展研究中心资源与环境政策研究所)