

学校编码：10384
学号：17220141151950

分类号_____密级_____
UDC_____



廈門大學

硕士学位论文

个体异质性、收入分层与消费差异

Individual Heterogeneity, Income Stratification and
Consumption Differences

王水川

指导教师姓名：林致远教授

专业名称：西方经济学

论文提交日期：2017年4月

论文答辩时间：2017年4月

学位授予日期：

答辩委员会主席：_____

评 阅 人： _____

2017 年 5 月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1.经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，于
年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ） 2.不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘要

在消费升级的背景下，中国居民的消费偏好逐渐呈现出个性化、时尚化、品质性的特征。同时，居民的消费已经超越基本的生存需求，逐渐成为自我表达和身份认同的重要标签。在此情形下，传统消费理论所依赖的代表性或同质性消费主体的假设，已经难以刻画现实经济中居民的消费偏好及其行为特征。此外，传统消费理论大多局限于新古典经济学的理论框架，其基本的假设前提是理性人假说。然而，关于微观个体的实验研究表明，理性人假设经常被违背。

为了更为准确把握当前经济中居民在消费偏好及其行为所表现出异质性，本文吸收了近年来方兴未艾的行为消费理论的一些基本思想和方法，试图在个体异质性的假设前提下，对具有不同收入水平的中国居民在边际消费倾向上所呈现出的差异进行理论上的探讨，并且利用诸如分位数回归等计量工具进行经验上的分析。

在理论建模方面，本文首先引入消费决策博弈模型，表明不同收入水平的个体在消费时存在自我控制能力上的差异。随后，将这一基本假设引入行为经济学上的双曲线贴现模型，结果发现：在同一群体内，不同收入水平的个体的边际消费倾向将随着收入分位点的上升而增加。

在经验实证方面，本文运用中国家庭收入调查（CHIP2013）数据，分别针对中国居民，在不同收入阶层之间、城乡之间和不同区域之间进行分位数回归，并在此基础上进行反事实分解。结果发现，无论是在不同群体内，还是在不同群体之间，居民边际消费倾向的差异的确是由个体收入的异质性造成的。也即，经验分析结果是与理论假说相吻合的。

关键词：个体异质性；双曲线贴现模型；边际消费倾向

Abstract

In the context of consumption upgrading, the Chinese consumer's preferences are gradually showing a personalized, fashion, quality characteristics. At the same time, the consumption of residents has gone beyond the basic needs of survival, and gradually become an important label of self-expression and identity. In this case, the assumption that the traditional consumption theory relies on the representation or homogeneity of consumption, it is difficult to describe the consumer preferences and behavioral characteristics of the residents in the real economy. In addition, the traditional consumption theory is mostly confined to the theoretical framework of neoclassical economics, its basic hypothesis is rational reason hypothesis. However, experimental studies on micro-individuals show that rational human assumptions are often violated.

In order to grasp the heterogeneity of the residents in the current economy and their heterogeneity in the current economy, this paper absorb some basic ideas and methods of the behavioral consumption theory in recent years, trying to put forward the assumption of individual heterogeneity, This paper makes a theoretical discussion on the differences in the marginal consumption propensity of Chinese residents with different income levels and makes empirical analysis using metrological tools such as quantile regression.

In the aspect of theoretical modeling, this paper first introduces the consumption decision game model, which shows that the individuals with different income levels have different self-control ability in consumption. Subsequently, this basic hypothesis is introduced into the hyperbolic discount model of behavioral economics. It is found that the marginal propensity to consume of individuals with different income levels will increase with the increase of income points in the same group.

In the empirical aspect, this paper uses the Chinese household income survey (CHIP2013) data, respectively, for the Chinese residents, between different income groups, between urban and rural areas and different regions between the regression, and on the basis of counterfactual break down. It was found that the difference in marginal propensity to consume among different groups, or between different groups, was indeed caused by the heterogeneity of individual income. That is, the empirical results confirm the above theoretical hypothesis.

Key words: Individual heterogeneity; Hyperbolic discounting model; Marginal propensity to consume

目录

摘要	I
Abstract	II
第 1 章 引言	1
1.1 选题背景与研究意义	1
1.2 国内外研究现状	3
1.2.1 行为消费理论	3
1.2.2 中国居民消费	5
1.2.3 中国居民的边际消费倾向	7
1.2.4 文献综评	8
1.3 研究主题与分析方法	9
1.4 篇章结构	10
1.5 主要贡献与不足	11
第 2 章 自我控制与消费决策	12
2.1 基本假设	12
2.2 拟双曲线贴现模型	16
2.2.1 指数贴现模型下的消费决策	17
2.2.2 拟双曲贴现模型下的消费决策	19
2.3 扩展分析	20
2.4 本章小结	22
第 3 章 收入分层与消费差异	24
3.1 实证方法	24
3.1.1 门槛回归模型	24
3.1.2 分位数回归模型	26
3.1.3 MM2005 分位数分解法	27
3.2 数据说明	28

3.3 全国样本的边际消费倾向分析.....	31
3.3.1 分位数回归分析.....	31
3.3.2 稳健性分析.....	34
3.4 收入分层与居民消费.....	35
3.4.1 收入分层.....	35
3.4.2 不同收入阶层内部的分位数回归.....	37
3.4.3 稳健性分析.....	42
3.4.3 收入分层与消费差异.....	44
3.5 城乡居民的消费差异.....	45
3.5.1 城镇家庭的分位数回归.....	45
3.5.2 稳健性分析.....	49
3.5.3 城乡居民消费差异的分位数分解.....	51
3.6 不同区域的居民消费差异.....	52
3.6.1 不同区域居民边际消费倾向的分位数回归.....	53
3.6.2 稳健性分析.....	60
3.6.3 区域间居民消费差异的分位数分解.....	62
3.7 本章小结.....	64
第4章 结论与建议.....	65
4.1 基本结论.....	65
4.2 政策建议.....	66
参考文献.....	68
致谢.....	72

Contents

Abstract	I
1 Introduction	1
1.1 Motivation	1
1.2 Literature Review	3
1.2.1 Behavioral Consumption Theory.....	3
1.2.2 Chinese Residents' Consumption.....	5
1.2.3 Chinese Residents' Marginal Propensity to Consume.....	7
1.2.4 Literature Review Summary.....	8
1.3 Methodology	9
1.4 Organizaiton	10
1.5 Contributions and Limitations	11
2 Self-control and Consumipton Decisions	12
2.1 Assumptions	12
2.2 Quasi-hyperbolic discount model	16
2.2.1 Consumption Decision Under Exponential Discount Model....	17
2.2.2 Consumption Decision Under Quasi Hyperbolic Discounting Model	
.....	19
2.3 Model Extensions	20
2.4 Summary	22
3 Income Stratification and Consumption Differences	24
3.1 Empirical methods	24
3.1.1 Threshold Regression Model.....	24
3.1.2 Quantile Regression Model.....	26
3.1.3 MM2005 Quantile Decomposition.....	27
3.2 Data discription	28
3.3 The marginal propensity to consume of the national sample ...	31

3.3.1	Quantile Regression Analysis.....	31
3.3.2	Robustness Analysis.....	34
3.4	Income stratification and household consumption.....	35
3.4.1	Income Stratification.....	35
3.4.2	Quantile Regression in Different Income Classes.....	37
3.4.3	Robustness Analysis.....	42
3.4.3	Income Stratification and Consumption Differences.....	44
3.5	Consumption Differences between Urban and Rural Residents... 45	45
3.5.1	Consumption Differences between Urban Household.....	45
3.5.2	Robustness Analysis.....	49
3.5.3	Quantile Decomposition.....	51
3.6	Differences in Household Consumption in Different Regions... 52	52
3.6.1	Quantile Regression in Different Regions.....	53
3.6.2	Robustness Analysis.....	60
3.6.3	Quantile Decomposition.....	62
3.7	Summary.....	64
4	Conclustion and Suggestion	65
4.1	Conclusion.....	65
4.2	Suggestion.....	66
References	68
Thanks	72

第1章 引言

1.1 选题背景与研究意义

当前，中国正处在从中等偏上收入经济体向发达经济体过渡的时期。近年来的数据显示，不少消费者越来越看重商品的品质和服务，消费者的偏好呈现出个性化、时尚制化、品质化的特征。品味、档次、设计等因素逐步开始取代传统的数量、质量和价格因素，成为居民购买高端消费品的首要考虑。越来越多的迹象表明，中国居民的消费正在超越满足基本生活需要的范畴，逐渐成为人们表达自我的重要渠道和获得身份认同的重要标签。与品质消费、绿色消费、时尚消费等升级类相关的消费品在居民消费结构里所占的比例越来越高；对服务性消费的需求不断释放，文化娱乐、健康养生、教育培训、医疗保健、休闲旅游等服务性消费成为新的消费热点。消费升级类商品销售的良好发展态势，以及服务消费市场的不断壮大，表明在中国居民在家庭收入水平持续提高的背景下，消费观念正在发生深刻的转变，并由此带来消费结构的不断改善。国家统计局公布的数据显示：城镇居民食品和衣着支出占比从2000年的49.5%下降到2015年的44.3%，而1990年更是高达67.6，下滑态势明显；与此对应的是医疗保健、交通通信和文教娱乐支出占比从2000年的14%不断攀升到2015年的36%。农村居民消费升级的幅度更大，中国居民的消费结构升级十分明显，并且还在不断深化。

让人费解的是，与消费升级和消费结构改善的现象相对照，中国的居民消费在总量上却显现出不甚协调的基调。较为典型的是，与世界上其他的主要经济体相比，中国居民的消费水平偏低。以2015年为例，G20成员国的居民消费率平均为57.53%，其中发达经济体平均为62.90%，新兴经济体平均为47.95%；此外，世界居民消费率的平均水平为56.64%。相比之下，中国的居民消费率仅为38%，存在着明显的差距。这其中固然可能存在统计口径和数据可靠性的问题，但即便把这些问题考虑进来，中国居民消费率也仍明显低于发达经济体的水平，也低于其他新兴经济体的水平。不仅如此，近年来中国居民消费率还呈现出持续下滑的趋势。国家统计局的数据显

示，中国最终消费率（最终消费占 GDP 的比重）从 2000 年的 63.3% 下降到 2015 年的 51.6%，其中，居民消费率从 2000 年的 46.7% 下降到 2015 年的 38%，表现出相当明显的下滑态势。

那么，该如何解释中国居民消费在数量上和质量上、水平上和结构上迥然不同的变化态势呢？为了解开这一“中国居民消费之谜”，本文注意到居民的收入和消费之间的密切联系。而作为联结二者之间关系之桥梁的边际消费倾向概念，就很自然地进入了本文的分析视野之中。

自凯恩斯的《通论》（Keynes, 1936）发表以来，关于居民边际消费倾向的研究就一直吸引着经济学家的目光，并由此产生了卷帙浩繁的研究文献。从总体上看，传统的研究大多从代表性消费者的角度进行理论建模，并且从宏观数据着手寻找经验证据。这一做法的主要不足在于：居民消费终究是消费者个体的行为，而消费者个体的行为及其动机的不同必然会导致边际消费倾向上的差异。因此，若要把握现实中不同阶层的边际消费倾向的差异及其形成的原因，单纯依靠代表性或同质性消费主体的假设是无法达成目标的。

近年来，源于行为经济学的快速兴起，一些研究开始从个体异质性的角度探讨不同群体之间的边际消费倾向差异问题。从微观层面上说，个体的消费行为受到两个因素的支配：一是消费意愿，二是消费能力。前者主要受消费渠道、生活方式以及同一群体成员间相互关系的影响，可以通过边际消费倾向来衡量；后者则主要受收入水平、流动性约束等的制约。这些因素叠加在一起，使得个体之间在消费行为上表现出异质性，进而决定着不同群体之间边际消费倾向和消费水平上的差异。

基于个体异质性的居民边际消费倾向的理论和经验研究方兴未艾，而解开当前的中国居民消费之谜则需要相应的理论、经验和方法上的支持。正因如此，基于微观个体异质性的中国居民边际消费倾向的分析，既有助于充实相关研究课题的理论构建和经验证据，也契合当前中国居民消费升级的现实，因而不仅在理论和方法上有一定的研究价值，而且在实践中也有着重要的意义。

1.2 国内外研究现状

1.2.1 行为消费理论

消费理论发展至今，大体经历了三个主要阶段：第一个阶段是确定性条件下的消费选择理论，主要包括绝对收入假说、相对收入假说、生命周期消费理论、不含理性预期的持久收入假说等；第二个阶段是不确定性条件下的消费理论，主要包括随机游走假说、预防性储蓄、流动性约束理论等；第三个阶段则是近年来兴起的消费理论，目前主要有前景理论、行为生命周期理论、双曲贴现理论等。

在传统的消费理论（包括确定性和不确定性条件下的消费理论）中，消费者是理性的，这包含三个基本假定：（1）效用最大化。在确定性条件下，消费者追求效用最大化；在不确定性条件下，消费者追求期望效用最大化。后者由冯·诺依曼和摩根斯坦（Von Neumann and Morgenstern, 1944）提出，该假设构成新古典经济学和金融学的基石。（2）在预算约束方面，假定资产和收入具有完全替代性，不同类别的资产和不同时期的资产是完全替代的，因此可以用一个账户统一核算。（3）在跨期选择方面，假定时间偏好率保持不变，消费者在不同时期的决策是一致的，不会随时间的演进发生变化。

近年来，随着心理学实验方法在经济学领域中的运用，这三个假定的合理性遭到越来越多的质疑。做消费决策的人归根结底是有情感的人而不是精确的计算机器，这决定了他们很容易受非理性心理偏误的影响。在研究具有异质性特征的微观个体的消费行为或者异质性阶层的消费行为时，行为消费理论提供了一个远优于代表性家庭更加丰富的视角。行为经济学在这个背景下快速发展起来，针对新古典经济学三个假定的不合理性，分别提出了前景理论、行为生命周期和双曲线贴现理论。

1952年，法国经济学家阿莱（Allais M, 1953）做了一个著名的彩票选择实验，发现实验对象在面临不确定时的选择并不遵循期望效用理论，这个现象被称为阿莱悖论（Allais Paradox）。此后经济学家发现了许多类似的违背VNM效用理论的实验证据，许多VNM效用理论的替代理论被提了出来，其中最有影响力的莫过于诺贝尔经济学奖获得者卡尼曼和特维尔斯基（Tversky A, Kahneman D, 1979）提出的前景理论。前景理论提出的价值函数是对期望效用函数的替代。

价值函数具有三个主要的特征：

(1) 收益与损失是针对特定的参考点而言的，而不是收益或损失的绝对值，这是做决策时的框架效应的体现。(2) 价值函数 $V(x)$ 面临收益时凹的，面临损失时是凸的，即：当 $x > 0$ 时， $V''(x) < 0$ ，当 $x < 0$ 时， $V''(x) > 0$ 。面对收益与损失时，消费者表现出不同的风险偏好特征，面临收益时规避风险，面临损失时偏好风险，其中收益与损失是针对参考点而言的；(3) 损失函数的斜率大于收益函数的斜率，即 $x > 0, V(x) < -V(-x)$ ，消费者是损失规避的。价值函数的这三个特征能够解释很多与期望效用理论相悖的现象，被广泛运用到经济学的各个领域。

1988年，谢弗林和塞勒 (Shefrin & Thaler, 1988) 提出行为生命周期理论 (BLC)，其核心假设是不同的财富类型不是完全可替代的。具体而言，他将财富分为三类心理账户：当期可支配收入、当期资产和未来收入，花费这三类财富诱惑程度是不同的。当期可支配收入的诱惑程度最大，未来收入的诱惑最小，当期资产居中。此外，他还将自我控制 (self-control)、心理核算 (mental accounting) 和心理构建 (framing) 引入行为生命周期理论的基本框架。自我控制是要消耗资源的，这意味着消费者在消费决策时具有一个不可忽视的自我控制成本，从而导致不同类别的资产具有不同的边际消费倾向，不同心理账户之间不是完全可替代的。心理核算采用的是前景理论的价值函数，消费者心理核算具有锚定效应。心理构建表明消费者是对心理账户的变化不断重复核算，而不是一次性做出整个生命周期的消费决策的。同时行为生命周期理论表明，由于未来的不可触及，人们对未来收入的核算频率相对于现有收入会更低，从而对消费决策的影响有限，即消费者表现出不同程度的短视行为。这些结论都与传统的生命周期理论以及持久收入假说的推理有所不同，相比而言，行为消费理论能够更好的解释现实消费者行为对最优路径的偏离。

消费者总是缺乏耐心的，相同数量的消费，消费者总是会选择现期消费而不是未来消费，而利率则是对耐心的补偿。时间偏好率是刻画消费者对未来消费耐心的变量，可以定义为现期消费与未来消费的边际替代率，一般用贴现率表示，贴现率小于 1，表示消费者是普遍缺乏耐心的。时间偏好的结构对于理解消费者的跨期选择十分重要，传统的消费理论大都假设时间偏好率是一个不变的常数，从而消费者的

时间偏好是一致性。然而实验经济学的研究表明：决策者普遍存在时间偏好的动态不一致。时间偏好的不一致的典型表现有两种：时间偏好率递减异常 Thaler(1981) 和时间偏好反转异常(Laibson ,1997)。时间偏好率递减异常是指随着时间的推延，人们的贴现率呈现出递减而不是保持常数不变。时间偏好反转异常是指随着时间的临近，消费者的偏好发生了反转。这些现象都对传统的时间偏好不变的假设提出了质疑。

传统的一致性时间偏好的贴现率为 $D(t) = \frac{1}{(1+\rho)^t}$ ， $D(t)$ 为指数函数，因此被称

作指数贴现模型。令 $\delta = \frac{1}{(1+\rho)}$ ，则 $D(t) = \delta^t$ ，对应的时间偏好率为常数 $\ln(\delta)$ 。Strotz,

R.H. (1956) 最早提出指数贴现模型无法准确描述时间偏好不一致特征。Chung & Herrnstein (1967)、Phelps & Pollak(1968)提出第一个双曲线贴现模型，具体形式为

$D(t) = \frac{1}{t}$ 。Laibson D(1997)提出拟双曲线贴现模型：

$$D(t) = \{1, \beta\delta, \beta\delta^2 \dots \beta\delta^T\}, t = \{1, 2, 3 \dots T\} \quad (1-1)$$

并利用拟双曲线贴现模型说明金融创新创造的过多流动性会导致美国的储蓄率下降，同时还可能降低社会福利。Harvey(1986)提出更为一般性的双曲线贴现模型：

$D(t) = (1 + \alpha t)^{-\beta/\alpha}$ ，其中 $\alpha, \beta > 0$ 。 α 是衡量这一函数在多大程度上偏离指数贴现函数，当 α 趋近于零时退化为指数贴现模型。所有这些双曲线贴现模型都表达了随着时间推移等待不耐烦程度递减的结论，即时间偏好动态不一致性，被应用到各种问题的研究。

1.2.2 中国居民消费

国内关于消费理论的研究主要集中在运用实证分析来检验各种消费理论在我国的适用性上，由于我国呈现出低消费高储蓄的现象，因而学者们对流动性约束和预防性储蓄研究的比较多。

在流动性约束理论方面，叶海云（2000）基于我国国情建立了一个“短视消费模型”，研究了短期储蓄目标对边际消费倾向的影响及其原因，结果表明短视行为与流动

性约束太强是我国消费偏低的根本原因。万广华等（2001）运用 1961 年到 1998 年的数据进行实证分析表明，改革开放以后流动性约束对居民消费行为的影响较改革开放前增加了一倍以上，从而导致了现期消费水平与预期消费增长率的下降。汪红驹和张慧莲（2002）对我国自 20 世纪 90 年代以来居民消费倾向不断下降给出了一个基于不确定性和流动性约束的增强的解释。

在预防性储蓄方面，杨汝岱和陈斌开（2009）利用 1995 年和 2002 年的 CHIP 数据进行实证检验，设置家庭是否有大学生为虚拟变量。通过有无大学生的家庭对比，发现有大学生的家庭的居民边际消费倾向比没有大学生家庭的边际消费倾向低 12% 左右，说明高等教育支出显著地降低了居民消费支出。雷震和张安全（2013）在预防性储蓄理论的基础上建立一个家庭消费动态决策模型，得出一个财富积累函数以此为基础利用我国地级市面板数据做实证分析，结果表明预防性储蓄能够解释居民金融资产积累的约 20%到 30%。封福育（2014）利用坎贝尔（Campbell）的理论模型并采用门限回归模型实证分析了我国城镇居民的消费特征。结果表明我国居民存在显著的收入门槛效应，高收入居民不具有过度敏感性，而低收入居民具有过度敏感性。张安全、凌晨（2015）在预防性储蓄模型的基础上构造出检验居民预防性储蓄动机的计量方程，并利用城乡居民消费数据进行实证分析，实证结果表明，城乡居民显著的预防性储蓄动机。

在行为消费理论方面，孙凤和丁文斌（2005）运用行为生命周期理论来研究中国居民消费的头脑账户的影响因素，利用截面数据的 Logit 模型得出了几个主要影响因素，为理解中国居民的消费储蓄动机提供了一个新的视角。孔东民（2005）利用 GMM 和 OLS 两种检验方对我国的宏观统计数据进行了检验，实证分析结果支持“前景理论”假说在我国城镇居民的消费行为的适用性，我国城镇居民存在比较明显的损失规避特征。叶德珠（2008）最早将行为经济学双曲线贴现模型引入对中国居民消费不足的研究。作者认为受儒家思想影响的中国居民有着“过度自我控制”认知偏差，与西方“自我控制不足”认知偏差形成对比，这种认知偏差导致中国居民对奢侈品消费的过度抑制，从而导致消费不足。叶德珠等（2012）利用双曲线贴现模型研究造成中国居民消费不足和西方国家消费过度的原因，认为消费文化的差异导致的导致两者有着不同的自我控制认知偏差是主要原因。文章采用了“儒家文化圈虚拟变量”

和“性生活指数”两个代理变量来表示自我控制力的衡量指标，并用48个国家和地区的面板数据做实证分析，结果证明了消费文化差异对居民消费差异的解释能力。

从前面采用西方消费理论对中国居民消费问题的研究可以发现，大多数的研究都集中在新古典经济学分析框架下，基于行为消费理论的研究还比较少。在双曲线贴现模型的应用方面，叶德珠（2008）、叶德珠等（2012）的研究为我们打开了一个研究中国居民消费偏低的一个新视角，很有启发意义。但中国居民对奢侈品高涨的热情与其理论模型得出的对奢侈品消费的过度抑制并不吻合，因此运用双曲线贴现模型的理论基础还需要进一步完善。叶德珠等（2012）的理论前提是基于社会整体层面的“文化”这个因素，因此对理论模型的下一步探索可以考虑从微观个体的层面入手。

1.2.3 中国居民的边际消费倾向

刘长庚和吕志华（2005）利用1978年至2002年我国居民人均消费水平和人均可支配收入的数据，对凯恩斯的消费函数采用梯次回归的方法进行回归分析，结果表明我国居民边际消费倾向在1978年至1993年递增，对应着改革开放带来的经济成果对居民消费水平的大幅改善，在1993年后开始逐渐下降，对应着住房体制改革增加了人们的储蓄动机，从而抑制了居民消费。

杨天宇和朱诗娥（2007）用基于线性消费函数的理论分析证明只有边际消费倾向与收入呈“倒U形”关系时，公平的收入分配政策才能起到扩大总消费的作用。并采用CHIPS数据按分位数分为七个阶层进行实证分析，结果表明我国居民的边际消费倾向大致呈“倒U形”，同时提出收入再分配对改善居民消费水平的政策。

古炳鸿等（2009）采用国家统计局的家计调查数据用差分法测算出我国2002年至2007年的居民边际消费倾向，发现我国居民边际消费倾向大体呈递减趋势、农村居民高于城镇居民、低收入群体高于高收入群体等特征，据此提出扩大居民消费的几个政策建议。

陈建宝等（2009）利用分层数据并采用分位数回归技术在相对收入假说的消费函数的基础上对居民消费状况进行实证分析，回归结果表明：不同收入阶层的边际消费倾向大致随收入阶层的升高而递减。

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库