

【工商管理】

大企业竞争力的“双能力”理论

——一个基本的分析框架

唐晓华, 徐雷

(辽宁大学商学院, 辽宁 沈阳 110036)

[摘要] 本文认为大企业竞争力由两个要素构成,一是应对政府的能力,二是应对市场的能力,我们称之为大企业竞争力的“双能力”。企业为了获取竞争力,必须把自己拥有的资源分配给两种能力,而这个分配比例是非常重要的。我们认为,经济中存在着一个真实的比例,该比例会因为不同行业的产业特性和不同国家或地区的制度环境而不同,而该比例在国家间的差异又影响到了国家竞争力。企业只有按照该真实比例去分配资源才能获得它所能达到的最大竞争力。但企业却无法准确获知该比例,只有依据自身经验去判断和估计,这就造成了企业竞争力的差异。另外,企业自身的产权结构、管理制度等因素会影响企业获取两种能力的难易程度,从而对企业竞争力产生影响。最后,在“双能力”的框架下,本文对企业如何提升企业竞争力和政府如何提升国家竞争力两个方面的问题进行了初步的探讨。

[关键词] 双能力; 大企业; 竞争力; 政府; 市场

[中图分类号]F270 [文献标识码]A [文章编号]1006-480X(2011)09-0088-10

一、问题提出

什么是企业竞争力?企业竞争力来自哪里?大企业和小企业的竞争力是否存在差别?这些都是业界人士一直在思考的问题,对这些问题的回答见仁见智、不一而足。具有代表性的理论如潘罗斯(Edith Penrose, 1959)将企业竞争力理解为以特定的途径、知识和经验来解决问题的优势。沃纳菲尔特(Wernerfelt.B., 1984)提出了“资源基础论”,认为企业是一个资源集合体,并把资源分成三类:有形资源;无形资源;有关产品和工艺的知识资源。著名学者波特(Michael Poter, 1990)提出的“钻石理论”认为一国的特定产业是否具有国际竞争优势,取决于四个内生(主要)决定因素,即要素条件、需求条件、相关与辅助产业和公司战略、结构与竞争行为。此外,“机遇”和“政府”这两个外生(次要)因素对一国特定产业的竞争优势也有影响。以罗斯比和克里斯蒂森为代表的能力学派认为能力的差异是企业持久竞争优势的源泉,企业竞争力是由企业的价值创造力、创新变革能力、基础管理能力、全球化营销能力构成的。金碚(2003)认为,企业竞争力是指在竞争性市场中,一个企业所具有的

[收稿日期] 2011-08-04

[基金项目] 国家社会科学基金重大项目“中国先进装备制造业发展路径研究”(批准号 08&ZD040);辽宁大学211工程资助项目“管理创新与大企业竞争力”。

[作者简介] 唐晓华(1956—),男,广西桂林人,辽宁大学商学院院长,教授,博士生导师;徐雷(1983—),男,辽宁锦州人,辽宁大学商学院博士研究生。

能够持续地比其他企业更有效地向市场提供产品或服务,并获得盈利和自身发展的综合素质。芮明杰(2006)把波特钻石模型结合中国的产业发展,指出了波特理论的不全面性。他在钻石模型的基础上为其加了一个核心,即知识吸收与创新能力,并认为现在与未来中国产业发展首先要培养自己的知识吸收与创新能力。胡大立、卢福财和汪华林(2007)认为企业竞争力来自于四个基本维度:一是企业所处的环境;二是企业所拥有或控制的资源;三是企业所拥有的能力;四是企业的知识。李卫东(2009)认为,企业竞争力是指企业作为竞争主体在市场竞争环境中赖以生存和发展的能力。这些理论从不同的视角研究了企业竞争力,但他们共同忽略了一个因素,那就是政府^①。正是因为企业在企业竞争力中忽略了政府的因素,现有的竞争力理论才没有能够有力地区分大企业和小企业竞争力的差别,对企业竞争力来源的探讨也显得不够清晰。

实际上,企业的生存与发展不但要受到市场的考验,而且时刻都要受到政府的影响。据此,我们认为,企业的竞争力来自于两种因素,即应对市场的能力和应对政府的能力。但是,并不是所有的企业都拥有这两方面能力。对于小企业而言,尤其是那些产业组织理论中所谓的“完全竞争企业”,它们只能被动地面对市场和政府,也就谈不上拥有应对市场和政府的能力。可见,只有大企业才具有“双能力”,因此,基于“双能力”视角的企业竞争力分析是大企业的竞争力理论。

二、大企业竞争力的“双能力”模型

我们认为,企业竞争力即是企业在竞争中不断成长、壮大和扩张的能力。对于企业而言,竞争中要面对的无非两方面因素,即市场和政府,而大企业不但要被动面对这两个要素还要运用自身力量影响这两个要素以利于自身的发展壮大。因此,大企业竞争力包含两个维度,一个是应对市场的能力,另一个是应对政府的能力,我们称其为大企业竞争力的“双能力”理论,为了阐明我们的观点,我们构建大企业竞争力的“双能力”模型。

1. “双能力”模型构建

企业应对市场的能力包括企业的生产技术、工艺、产品质量、品牌、研发能力、销售渠道、售后服务,等等,这些能力都是企业赢得市场竞争的重要因素。那么,什么是企业应对政府的能力呢?要界定企业应对政府的能力,首先要明确政府对企业的行为,这可以从正负两个方面来讲。一是支持之手(Musgrave, 1959; Stiglitz, 1989),包括政府对企业研发、融资、并购、市场开拓和人才培养等各方面的支持;二是掠夺之手(Shleifer et al., 1998),包括政府对企业不合理的行政干预和寻租行为等。尽管两种理论对政府行为方式的前提假设存在矛盾,但政府对企业的两方面作用却是真实存在的。因此,我们认为,企业应对政府的能力就体现在发展与政府的良好关系,从而利用政府支持之手并防止政府掠夺之手。通过发展和维护与政府的政治关联,企业能够得到产权保护、突破管制壁垒、缓解金融压抑、获取廉价资源、缓解预算约束、提升公司价值等多方面的经济利益(杨其静, 2010)。

企业竞争力就是由应对政府的能力和应对市场的能力构成,在不同类型的产业和不同的国家或地区中,这两种能力在企业竞争力中所占的比重是不同的,我们利用柯布—道格拉斯函数设置下面的企业竞争力构成函数: $C=G^{\alpha}M^{\beta}$ (1)

C 表示企业竞争力; G 表示企业应对政府的能力,包括企业如何应对政府的税收政策、产业发展政策、管制政策、环保政策和直接的行政干预的能力等; M 表示企业应对市场的能力,包括提高产品质量、树立产品品牌、提升售后服务品质等方面的能力。企业可以获取这两种能力,但要面对一定的约束,即有: $kG+hM=R$ (2)

这里, R 源于企业的经济利润,即企业在支付了各种生产要素成本后的剩余利润。因此,企业有 R 的资源可以分配给两种能力 G 和 M ,当然,企业规模越大,其 R 就越大,对于极端的完全竞争市

^① 尽管波特的钻石模型中加入了政府,但是波特的竞争力是基于国家和产业层面上的,他没有把企业竞争力与国家竞争力放在一个统一的理论框架下进行讨论,而是把企业竞争力也归因于国家和产业的竞争力。

场情况有 $R=0$ 。 $k, h \in (0, +\infty)$ 衡量的是企业获取两种能力的困难程度, 取值越大, 困难程度越高, 取值越小, 就相对容易。于是, 企业的问题就是在资源约束下实现竞争力的最大化。解这个最优化问题, 我们得到: $G = \frac{\alpha}{k(\alpha+\beta)}R$ (3)

$$M = \frac{\beta}{h(\alpha+\beta)}R \quad (4)$$

令 $\alpha+\beta=1$, 有 $G=\alpha R/k$ 和 $M=\beta R/h$, 即企业分别把资源 R 的 α 和 β 部分投入到 G 和 M 中去。此时, 可以看出, 当 $k>1$ 时, 企业获得的应对政府的能力要比其为获得此能力所投入的资源少, 因此, 我们说企业在这种能力的获取上是事倍功半的; 当 $k<1$ 时, 企业获得应对政府的能力要比其为获得此能力所投入的资源多, 因此, 企业在这种能力的获取上是事半功倍的。同样的道理也适用于企业对市场能力的获取。

2. “双能力”与企业竞争

假定某产业的市场上有 n 家企业, 在第 t 期第 $i (i \in [1, n])$ 家企业把资源用于获取两种能力后, 其所能达到的最大竞争力如下式所示: $C_{t,\max}^i = \left(\frac{\alpha}{k}\right)^\alpha \left(\frac{\beta}{h}\right)^\beta R_t^i$ (5)

但是, 这只是企业理论上所能获得的最大竞争力, 在企业的现实经营中, 有两个因素会导致企业无法达到它的最大竞争力, 一是它并不能明确知道真实的 α 和 β 值, 因此, 企业在分配其资源时, 实际上是按照自己的估计或者说是对其 α 和 β 值的一个信念进行的; 二是企业在短时间内并不拥有完全的计算能力, 它无法准确得知到底应该将多少资源分配给两种能力。这样, 企业实际的竞争力将由下式给出: $C_t^i = \left(\frac{\alpha_i}{k}\right)^\alpha \left(\frac{\beta_i}{h}\right)^\beta R_t^i$ (6)

这里, α_i 和 β_i 分别表示企业估计出的 α 和 β 值, 企业也正是以此来分配资源。为了简化, 我们令 $\sigma^* = \left(\frac{\alpha}{k}\right)^\alpha \left(\frac{\beta}{h}\right)^\beta$ 和 $\sigma^i = \left(\frac{\alpha_i}{k}\right)^\alpha \left(\frac{\beta_i}{h}\right)^\beta$, 于是, 企业所能获取的最大竞争力与其真实竞争力分别为:

$$C_{t,\max}^i = \sigma^* R_t^i \quad (7)$$

$$C_t^i = \sigma^i R_t^i \quad (8)$$

在竞争中, 企业的利润是其所获取的竞争力的函数, 我们令企业 i 在第 t 期的利润为:

$$\pi_t^i = \frac{\min(\sigma^* - \sigma^j)}{\sigma^* - \sigma^i} f(C_t^i) \quad (i, j=1, 2, 3 \dots n) \quad (9)$$

其中, $\min(\sigma^* - \sigma^j)$ 为 n 家企业中 σ 值与 σ^* 值的最小差距, $\sigma^* - \sigma^i$ 表示第 i 家企业的 σ 值与 σ^* 值的差距。并且, 我们令 $f'(\cdot) > 0, f''(\cdot) > 0$ 。

$$\text{令企业在第 } t \text{ 期获取的利润为下一期的资源 } R_{t+1}, \text{ 即: } R_{t+1}^i = \pi_t^i \quad (10)$$

我们把(8)式、(9)式和(10)式联立, 可以得到第 i 个企业第 t 期和第 $t+1$ 期的资源间的关系式:

$$R_{t+1}^i = \frac{\min(\sigma^* - \sigma^j)}{\sigma^* - \sigma^i} f(\sigma^i R_t^i) \quad (i, j=1, 2, 3 \dots n) \quad (11)$$

我们以此作为典型企业的扩张函数, 并据此画出典型企业的扩张曲线。如图 1(A)所示, 横轴代表第 t 期拥有的资源, 纵轴代表第 $t+1$ 期拥有的资源, T 点(扩张曲线与 45 度线的交点)是典型企业的最低规模临界点, 只有企业初始资源大于 T 点所代表的资源, 企业才能不断扩张, 因此, T 点可以看做是企业的最低规模临界点, 越是规模报酬明显的行业, 该点值越大。

我们再看不同企业的扩张曲线。由于企业是不清楚真实的 σ^* 的, 仅是依据自身的判断来估计出 σ 值, 因此, 每家企业的 σ 值都是不同的, 估计值越是接近真实值的企业其竞争优势就越大。下面, 我们假设有这样两家企业, 其中一家的 σ 估计值更接近真实值。那么, 依据(11)式, 该家企业的

扩张曲线就比另一家企业的扩张曲线更靠近纵轴。如图 1(B)所示,在初始资源相同的条件下,该家企业的扩张速度更快,在竞争中优势明显。另外一点值得注意的是,优势企业的最低规模临界点要低于劣势企业,这也使优势企业更容易成为行业的领导者。^①

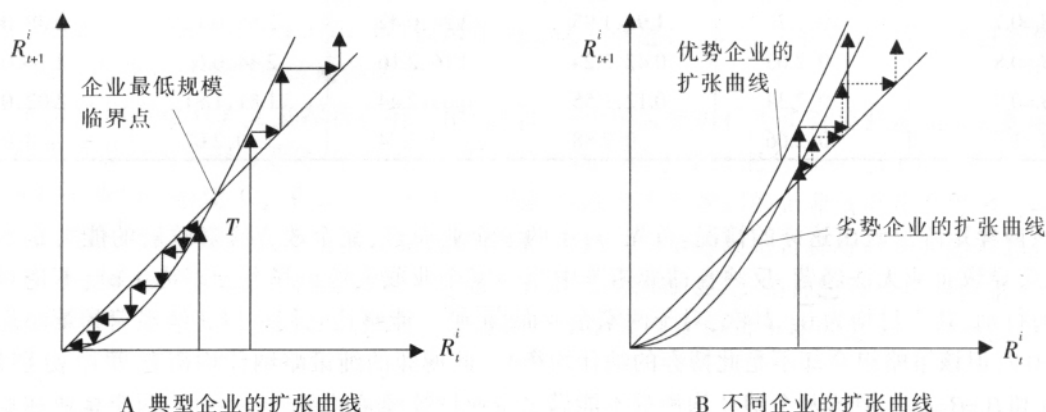


图 1 企业扩张曲线

三、应对政府的必然性——企业竞争博弈

企业通过把一部分资源用于获取应对政府的能力能够增强其竞争力。但是,这部分从企业转移到政府的资源,没有能够形成实际的生产力,这就会降低市场的繁荣程度,从而不利于企业的长远发展。那么,企业之间是否能够形成一种合谋呢,即不论真实的 α, β 值是多少,各个企业都把全部资源用于获取应对市场的能力,这样全部的资源都能够转化成生产力,达到市场最大的繁荣程度。我们将通过一个博弈模型来分析该问题。

首先,在不影响结论的前提下,为分析的简便我们假设仅有两家企业参与竞争,真实的资源市场分配率为 $\beta, k=h=1$ 。两个企业的目标就是在给定本期资源的条件下最大化其下一期资源,策略就是制定各自的资源市场分配率(即 β_1 和 β_2 的值),这里我们假设 $\beta \leq \beta_1 \leq 1, \beta \leq \beta_2 \leq 1$ 。那么,我们有 $\sigma^* = (\alpha)^\alpha (\beta)^\beta, \sigma_1 = (\alpha_1)^\alpha (\beta_1)^\beta, \sigma_2 = (\alpha_2)^\alpha (\beta_2)^\beta$ 。

$$\text{我们取: } f(C_t^i) = (\beta_1 + \beta_2)^2 \cdot (C_t^i)^2 \quad (12)$$

那么,根据(11)式,则有:

$$R_{t+1}^1 = \frac{\min[(\sigma^* - \sigma_1)(\sigma^* - \sigma_2)]}{\sigma^* - (\alpha_1)^\alpha (\beta_1)^\beta} \cdot (\alpha_1)^{2\alpha} \cdot (\beta_1)^{2\beta} \cdot (\beta_1 + \beta_2)^2 \cdot (R_t^1)^2 \quad (13)$$

$$R_{t+1}^2 = \frac{\min[(\sigma^* - \sigma_1)(\sigma^* - \sigma_2)]}{\sigma^* - (\alpha_2)^\alpha (\beta_2)^\beta} \cdot (\alpha_2)^{2\alpha} \cdot (\beta_2)^{2\beta} \cdot (\beta_1 + \beta_2)^2 \cdot (R_t^2)^2 \quad (14)$$

为了求得 R_{t+1}^1 和 R_{t+1}^2 的极大值,我们必须对 R_{t+1}^1 和 R_{t+1}^2 分别求 β_1 和 β_2 的一阶导数,并验证其凹凸性。显然,这样的运算过于复杂,且对我们要分析的问题没有更多的帮助,因此,我们用数值模拟的方式来进行分析。取 $\beta=0.6, R_t^1=R_t^2=2$,企业 1 的策略集为 $(\beta_1=0.6, \beta_1=0.7, \beta_1=0.8, \beta_1=0.9, \beta_1=1)$,同样,企业 2 的策略集为 $(\beta_2=0.6, \beta_2=0.7, \beta_2=0.8, \beta_2=0.9, \beta_2=1)$ 。我们计算出两个企业在不同的策略组合下的支付,得到两企业的竞争博弈矩阵如表 1:

^① 当然,在竞争中,劣势企业会不断学习并对 σ 估计值进行调整,并且函数 $f(\cdot)$ 本身也可能不断变化,因此,劣势企业也有成为优势企业的机会,对这一点本文不再进行更深入的探讨。

表 1 企业竞争博弈矩阵

企业 1 \ 企业 2	$\beta_2=0.6$	$\beta_2=0.7$	$\beta_2=0.8$	$\beta_2=0.9$	$\beta_2=1$
$\beta_1=0.6$	1.50, 1.50	1.76, 0	2.03, 0	2.34, 0	2.66, 0
$\beta_1=0.7$	0, 1.76	1.95, 1.95	2.24, 0.42	2.55, 0.12	2.88, 0
$\beta_1=0.8$	0, 2.03	0.42, 2.24	2.16, 2.16	2.44, 0.60	2.74, 0
$\beta_1=0.9$	0, 2.34	0.12, 2.55	0.60, 2.44	1.81, 1.81	2.02, 0
$\beta_1=1$	0, 2.66	0, 2.88	0, 2.74	0, 2.02	0, 0

该博弈矩阵反映出这样的情况：首先，对于两家企业而言，完全放弃应对政府的能力是不可取的，这会导致企业无法经营，反映在博弈矩阵中当一家企业取资源市场分配率为 1 时，不论对方企业如何行动，其支付均为 0。其次，对于两家企业而言，唯一能够让它们可以持续经营的策略组合是 $\beta_1=\beta_2=0.8$ ，但该策略组合却不是此博弈的纳什均衡^①。此博弈的纯策略纳什均衡有两个，分别是 $\beta_1=\beta_2=0.6$ 和 $\beta_1=\beta_2=0.7$ ，但这两个纳什均衡都不能满足企业持续经营的条件^②。可见，两个企业在竞争中已经陷入了囚徒困境式的博弈，尽管知道自己选择的资源市场分配率偏低，但仍然无法改变。最后，对于两个均衡而言，到底哪一个会是企业最终的选择。当然， $\beta_1=\beta_2=0.7$ 会给两个企业带来更高的支付，但 $\beta_1=\beta_2=0.6$ 却是两个企业的安全策略。因此，这两个均衡到底哪个会最终实现还要看两个企业的声誉和企业间的关系。

该博弈模型也说明，只要社会真实的资源市场分配率不为 1，也就是社会存在着政府管制和寻租，企业就会拿出一定的资源用于获取政府的支持。相关的政治关联领域的文献也说明，如果政府被授予的财力和处置权很大，而提升和维护产品品质优势却很困难，那么，企业将热衷于政治关联而不是能力建设，尤其是当那些无力消费高品质产品的低端消费群体比例很大时（杨其静，2011），但该观点并没有明确说明企业到底要拿出多大比例的资源用于政治关联，而是强调了企业在内部能力建设和政治关联上的权衡。

通过上面的分析我们可以看出，企业竞争力的获取、企业的持续成长都取决于 R, k, h, α 和 β 这几个参数值的大小，那么， R, k, h, α 和 β 的大小都受哪些因素影响呢？下面我们分别进行讨论。

四、企业背景与制度条件——各参数值的影响因素

在影响大企业竞争力的五个参数中， R, k, h 值主要受企业背景的影响，而 α 和 β 值主要受制度条件的影响。这一部分，我们首先从企业的角度探讨 R, k, h 值的影响因素，再从制度的角度探讨 α 和 β 值的影响因素。

1. 企业背景： R, k, h 值的影响因素

(1) R 的影响因素。 R 是企业用于获取两种能力的资源，它来源于企业经营所获取的经济利润。如果企业在竞争中获得的经济利润足以弥补其前期付出的资源，企业便能够进入成长通道，竞争力也将加强。从前面的分析中我们可以看出， R 值的大小能够影响企业竞争力的大小，并且对企业是否能够进入扩张通道具有重要作用。

(2) k, h 的影响因素。首先来看影响 k 的因素，主要有以下两点：①企业的所有制形式是影响 k 的一个重要因素。国有企业由政府经营，因此，其在获取应对政府的能力时就更容易取得事半功倍的效果，所以其 k 值较低；相对来讲，民营企业的 k 值较高。②企业自身的经营管理制度也是影响 k 、

① 能够让企业持续经营的策略组合应该能够使企业下一期的资源量比本期更多，在该博弈矩阵中应该满足博弈支付大于 2。

② 通过修改参数 k 和 h 的值能够使企业达到持续经营的条件。

h 的重要因素。当企业的管理制度适应所处环境的时候,其 k 、 h 值就会降低,反之,其 k 、 h 值会提高。在不同时期、不同行业中适应环境的管理制度是不同的,如 20 世纪初福特的家族式管理,之后的 M 型组织,以及到现在的虚拟组织、网络组织等。因此,企业应该不断进行管理创新,保持较低的 k 、 h 值。对于国有企业,其管理创新的目的在于降低 h 值,从而提升自身应对市场的能力,实际上,我们国家改革开放以来的国有企业改革可以说都在围绕这一点进行。对于民营企业,则要通过管理创新降低 k 值,从而提升自身应对政府的能力。

还有其他因素也对 k 、 h 发挥着影响作用,例如:一个国家政府行为是否公开透明也是影响 k 的因素。如果政府行为是公开透明的,那么,政府对企业的支持和干预就会在一定的法律框架下进行,于是,所有企业的 k 值就不会有太大的差异。否则,与政府关系密切的企业就会获取更多的政府支持,其 k 值就会远小于那些与政府关系疏远的企业。另外,一个地区是否具有对企业经营起到支撑作用的环境也是影响 h 值的因素,如果一个地区有高效的创新系统、完善的人才培养体系、大规模的产品市场和劳动力市场,那么,该地区的企业就会更容易获取应对市场的能力,生产就更容易在该地区形成集聚。

2. 制度背景: α 和 β 值的影响因素

在大企业竞争力构成函数中, α 、 β 分别是两种能力在企业总体竞争力中所占的权重,且有 $\alpha+\beta=1$ 。那么,两种能力的权重受什么影响呢,或者说企业在经营中要更看重哪种能力呢?这一部分我们来探讨 α 、 β 的影响因素。

当我们构建了“双能力”模型后,我们有这样的思考,就不同国家而言,如果一国整体的 β 值很低的话,则说明该国企业要运用很大的资源去处理与政府的关系,可想而知,该国企业应对市场的能力一定不会很高。于是,对于该国整体而言,其新产品的推出、新技术的应用等方面都会滞后,这就会导致该国整体竞争力的低下、富裕水平偏低。所以,对于一个国家而言, β 值的大小可以度量其福利水平,可见,从公共利益讲,应该是追求 β 值的最大化的,即取 β 值为 1。但是,公共利益却没能在现实中充分地体现,政府作为代理人的利益追求往往不仅仅是社会福利的最大化。下面,我们首先考虑一个追求自身利益最大化的“理性”政府会如何选择合意的 β 值,之后再考虑影响 β 值的其他因素。

(1) 政治稳定与资源市场分配率(β 值)。我们假设如果企业把更多的资源投入到市场能力当中,企业在下一期的资源就会更多,相反,企业在下一期所获得的资源就越少。所以,如果政府的目标是社会整体福利最大化,它应该使 β 为 1,这一点是明确的,但是,当政府追求自身利益最大化时,情况又如何呢?我们假设政府存在 n 期,此时,政府总的收益是:

$$\pi = \alpha R + \alpha(1+\beta-\alpha)rR + \alpha(1+\beta-\alpha)^2r^2R + \dots + \alpha(1+\beta-\alpha)^nr^nR \quad (15)$$

这里, r 为贴现值。求 π 的最大值,可以得到:

$$2(1-\beta)(n+1)(1-2r\beta)r^{n+1}(2\beta)^n = (2r-1)(2-(2\beta)^{n+1}r^{n+1}) \quad (16)$$

我们通过数值模拟的方法来讨论 β 与 n 之间的关系,见图 2^①:

图 2 中横轴代表 n ,纵轴代表 β 值。可以看出,随着政府存在时间的延长, β 值是不断提升的,也就是说,尽管政府的目标是使自身利益最大化,但当它能够长期存在的时候, β 值还是会相当低的。所以,对于一个国家的经济增长来讲,政治稳定是很重要的。另外,贴现值的存在对政府行为还是存在较大影响的,政府越是看重未来期的收益(贴现值越大), β 值就会越高,反之, β 值就会越小。但是,这种影响也只是在短期内较为明显,如果一个政府执政时间足够长,则这种差异是不明显的。

由此,我们可以得出这样的结论,尽管政府是追求自身利益最大化的,但只要政治稳定,执政党具有长期执政的预期且充分重视未来的收益,那么,仍将有一个充分高的 β 值,当今世界上的发达国家无不是政治稳定的经济体。而那些社会动荡的国家,执政党往往没有长久执政的预期,因此 β

^① 我们取最大 n 为 50。

值低,政府占据了大量的资源,经济发展停滞,国家陷入贫穷状态。当然,除了政治稳定之外,还有很多其他的因素也会影响 α 和 β 的取值,下面,我们就考虑 α 和 β 的其他影响因素。

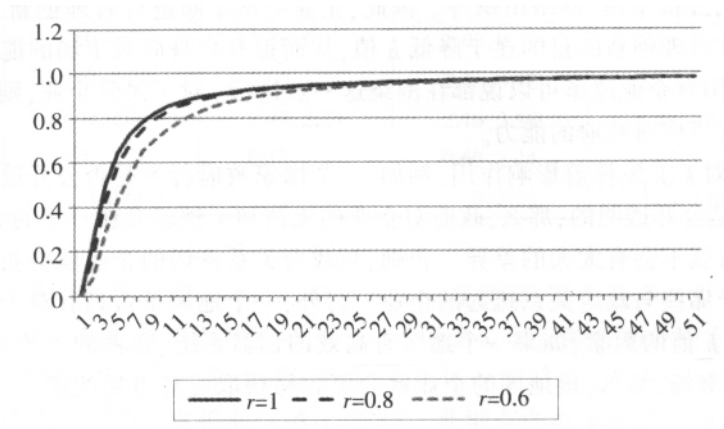


图2 β 值与政府存在期限(n)的关系

(2) α 和 β 的其他影响因素。首先我们有这样的判断,越是小企业,越是竞争程度高的行业,企业应对市场能力的权重就越大;越是大企业,市场垄断性越强的行业,企业应对政府能力的权重就越大。而垄断型企业就更重视政府了,因为它需要政府承认其垄断地位,一旦政府进行严格的反垄断,企业将会面临瓦解的风险。其次,不同国家的经济体制、文化、历史、经济发展水平也会影响两种能力的权重。比如,在发达的自由市场经济国家,应对市场能力的权重就会更高,而在计划经济国家、转轨经济国家和正处于工业化进程中的国家,政府对经济的干预就更多,应对政府能力的权重就会更高。这样,我们可以在一个四象限图中来讨论两种能力的权重(见图3)。

如图3所示,在第一象限自由市场经济的垄断市场中,企业两种能力权重的大小关系取决于一国的历史条件和偶然事件,例如,20世纪四五十年代,产业组织理论中哈佛学派的观点流行于美国,这一时期美国政府实施了较为严厉的反垄断措施,因此,企业应对政府的能力就显得更加重要。而70年代之后,随着芝加哥学派的兴起,放松管制的措施被政府认可和采纳,企业应对市场的能力就更加重要。又如,经济危机时期,政府往往会加强对经济的干预力度,此时企业应对政府能力的权重就会随之提高,如此等等;在第二象限计划经济的垄断市场中,有较高的值和较低的值,即政府占有的社会资源更多,此时 $(\beta-\alpha)$ 较小;在第三象限计划经济的完全竞争市场当中,两种能力权重的大小关系受政府宏观政策稳定性的影响。在宏观政策稳定的情况下,如果政府允许个人经营,则相当于自由市场经济的完全竞争市场, $(\beta-\alpha)$ 较大,如果政府不允许个人经营,国有企业就会垄断本来应有小企业所占据的市场,则相当于计划经济的垄断市场,有 $(\beta-\alpha)$ 较小。如果宏观政策不稳定,则无法判断两种能力权重的大小关系;最后,在第四象限自由市场经济的完全竞争市场中,政府占有的社会资源更少,企业应对市场的能力占据更大的权重,所以 $(\beta-\alpha)$ 较大。

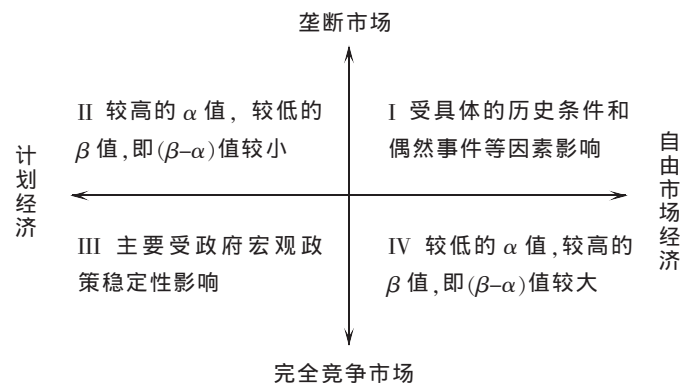


图3 市场竞争程度和制度环境对 α 和 β 值影响

基于上面的讨论,我们可以把 β 看成是国家体制与市场结构的函数,且国

家体制是从计划经济到市场经济,市场结构是从完全竞争到完全垄断,假设都是连续的。我们可令 $\beta_{ij}=\beta(I,S)=I \times S$,表示 i 国 j 行业的 β 值。 I 表示国家制度,且有 $I \in (0,1)$, I 取 0 时为计划经济,取 1 时为自由市场经济; S 表示产业结构,且有 $S \in (0,1)$, S 取 0 时为完全竞争市场,取 1 时为垄断市场。因此, β 取值从 0 到 1。于是 $\sum_{j=1}^n \beta_{ij}(I,S) \cdot \theta_j$ 表示的就是 i 国的整体竞争力(n 表示的是该国所拥有的产业种类数, θ_j 表示第 j 行业的总产值占全部行业总产值的比重),该值越高表示一国整体竞争力越高。

五、“双能力”视角下的企业和政府

1. “双能力”视角下的企业

对企业来讲,首先要做的就是正确地估计社会真实的资源市场分配率,即 β 值,从而做到资源配置的最优化以获取最大可能的竞争力。我们以大企业的跨国经营为例来进行探讨,如果一家企业进行跨国经营,那么,该企业对东道国的了解一定不会比东道国的企业更强,因此,它对 α 和 β 值的信念与真实的 α 和 β 值的偏差就会更大,这就对企业的跨国经营造成了困难。尽管跨国公司在应对市场的能力上通常比东道国企业更具有优势,但在应对政府能力上的劣势和实现资源最优配置能力上的差距往往导致跨国经营失败。解决这一问题的一个有效途径就是本土化,尤其是在人力资源的本土化方面更为重要。因此,如果一国的 α 较低,那么,就能够吸引跨国企业的进入,反之,则会导致跨国企业因惧怕不确定的成本而不敢进入。那么,到底如何准确估计社会真实的 β 值呢?这确实是难以回答。一个初步的思考是,因为 β 值随行业的不同而不同,因此,一家企业应该关注本行业内的领军企业和增长最快的企业,只有这些企业估计出的 β 值才是最接近真实 β 值的。其次,企业要做的就是通过不断的管理创新来获取一个更低的 k 值和 h 值。以我国的大型民营企业为例,许多企业设立了党委,党委一方面在企业的经营中发挥重要的组织和管理职能,另一方面也能够与政府相关部门进行良好的对接,这就降低了企业获取应对政府能力的难度,即降低了 k 值。这种管理上的创新十分具有中国特色,它是中国民营大企业为应对政府而进行的管理创新的明显体现。而对于应对市场的能力,大企业的管理创新就更加明显了,从 U 型组织到 M 型组织再到 H 型组织,这些组织模式都是企业在新的市场条件和技术水平下为更好应对市场的产物,每一次变革都释放了企业的潜能,使企业有限的资源得到了更大的回报,也就是降低了企业获取应对市场能力的难度,即降低了 h 值。我国国有企业改革、现代企业制度的建立,都在围绕这一点进行。

2. “双能力”视角下的政府

对政府来讲,重要的是如何使 α 值不断降低,使 β 值不断升高。尽管我们已经证明一个理性的且具有长期执政预期的政府会导致一个足够低的 α 值,但这只是一种理想状态,我们仍需要考虑现实中的政府如何降低 α 值的问题。这并不意味着政府要完全放任经济自由发展,而是要建立公开透明的干预制度和培育科学高效的执政能力,或者说建立一个中性政府。中性政府追求的是整个社会的经济增长,追求的是增加全体人民的利益而不是特定集团的利益,中国改革开放的成功正是依赖于中国的中性政府。在中性政府下,企业获取政府支持的机会应该是公平的,或者说,企业并不需要为获取政府的支持付出额外的资源。另外,由于诸多原因,“政府俘获”这种政治腐败在转型国家尤其严重(Joel S.Hellman, Daniel Kaufmann, 2001)。建立中性政府能够有效避免这种政治腐败,这也是中国改革成功的一大关键因素(姚洋, 2009)。我们以政府对企业研发项目的支持为例,很明显,一种好的办法是对具有最先进的技术水平和最广阔市场发展潜力的项目进行支持,而不考虑任何其他因素。在理想状态下,政府能够对不同企业研发项目的技术水平和市场发展潜力进行完全的区分和排序,于是,企业不需要付出额外努力来获得政府支持,只需把自己的研发项目做到极致即可,最终是否能够得到支持,完全取决于项目本身。这样的话,既可以提升企业的研发动力,又能够避免不必要的资源浪费。但是,这种理想状态是不存在的。由于信息的不完全,政府无法判断不同项目的

技术水平和发展潜力,企业又会为赢得政府支持而对项目进行额外的包装,乃至腐败行为以及政府对国有企业的倾斜,往往导致最需要政府支持的项目获得很少甚至是没有获得政府支持。这就出现了资源配置的扭曲,导致了低效率,解决这种问题的方法就是通过一种好的机制设计来建立一个中性政府,实现资源的优化配置。

许多新古典经济学家认为政府应该做的仅是提供私人部门无法提供的公共物品和服务,任何形式的政府干预都是不必要的,政府作用被限制在了一个很小的范围内。诚然,这是一个理想中的政府,它只作为裁判员而存在,它的目的就是让比赛更加激烈和精彩,球队和球员只要把球踢好而不需要考虑其他场外的因素。但是,对于一支弱旅来讲,裁判员是不是还应当肩负起另一项职责,即让球队变得更强呢?当然,这是教练和球员的任务,但当教练和球员无法完成这项任务的时候裁判员就应该发挥作用。那么,怎样发挥作用呢?进行有倾向性的判罚即可,不是倾向于某支球队,而是倾向于某种技术,适合于本国球员的技术。对于政府来讲也是这样,中国企业不论在技术能力、品牌影响乃至制造工艺上与国外企业相比都存在着重大差距,如果政府完全放任,那么仅靠企业自己的力量很难与国外企业竞争,本国企业就无法摆脱其在全球生产体系中的附属地位,无法攀爬到价值链的高端。因此,政府的支持是必要的,对于发展中国家更是不可或缺的。我们看新兴的工业化国家和地区里,政府的支持作用都是举足轻重的。但是,政府要支持的绝不是那些应对政府能力强的企业,而是那些应对市场能力强的企业。这一点十分重要,只有这样,政府才能保持其裁判员的本质,才能在保证比赛精彩激烈的同时提升球队和球员的实力,才能让真实资源市场分配率下降。

六、总结

本文试图为企业竞争力理论构建一个全新的分析框架,本文的核心概念是“双能力”。我们通过一个简单的理论模型说明了获取“双能力”对企业竞争的作用,也阐明了企业竞争力的差异,一方面源于企业对经济中真实的资源市场分配率的不同判断,另一方面来自企业的产权和管理制度。本文进一步探讨了企业追求应对政府能力的必然性,通过一个博弈模型,我们说明了即使企业拥有降低各自资源市场分配率的机会,也还是会落入囚徒困境式的陷阱中。本文强调了政治稳定的重要性,这是真实的资源市场分配率的决定性因素。另外,制度环境和产业特性也会影响真实的资源市场分配率。

两个需要进一步探讨的问题是真实资源市场分配率的变动会给企业带来怎样的影响以及企业之间的学习机制如何刻画。对于第一个问题,我们已经说明,真实资源市场分配率会受政治稳定性、产业特性和制度环境的影响,那么,一旦这些因素发生改变,势必导致真实资源市场分配率的改变。可以预见的是,这种情况的发生无疑会提高企业竞争的激烈程度,从而提高对企业(更具体地说是企业家才能)的要求。只有那些先知先觉,对经济形势和政策环境的变动有充分洞察力的企业才能在竞争中立于不败之地。另外,对于转轨国家来讲,真实资源市场分配率的这种变动或许能够刻画其转轨进程。不论其选择了什么样的转轨模式,只要资源市场分配率能够不断提高,并最终提高到发达国家的水平,那么这种转轨就是成功的。对于第二个问题,由于不同企业对真实资源市场分配率的判断是不同的,导致企业竞争力的不同,从而导致企业的扩张路径不同,一些企业就会在竞争中处于劣势,一旦劣势企业出现更严重的错误或者竞争环境出现变化,那么劣势企业就很有可能落入最低规模点以下,导致企业的亏损甚至破产。那么,劣势企业是否能够学习优势企业,又如何学习优势企业呢?如果不存在这样的学习,那劣势企业就永远是劣势企业,这当然是不符合实际的。因此,我们需要建立一个演化博弈模型引入这种学习机制。实际上,在“双能力”的框架下还有诸多问题可供探讨,比如,企业是否有激励去推动制度变革以提高真实资源市场分配率;政府的改革是否存在自我强化机制;地区间不同的真实资源市场分配率会给地区间的经济增长、贸易和投资带来什么样的影响,等等。

显然,我们的理论需要经验的验证,这是我们今后的工作重点。我们需要寻找这样几方面的经

验证据:一是一个国家或地区的经济发展水平与其整体资源市场分配率是否存在正相关关系;二是企业对真实的资源市场分配率估计的准确性是否与企业的成长性正向相关。前者相对容易,而后者需要首先明确真实的资源市场分配率,但这几乎是无法做到的,因此,还需要通过其他间接的方法来完成。

[参考文献]

- [1]Porter, Michael E. The Competitive Advantage of Nations[M]. New York: Free Press,1990.
- [2]Sheleifer, Andrei and Vishny, Robert W. The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures[M]. Harverd University Press,1998.
- [3]Banerjee, Abhijit. A Theory of Misgovernance[J]. Quarterly Journal of Economics,1997,112(4).
- [4]Musgrave, Richard A. The Theory of Public Finance[M]. New York: McGraw-Hill,1959.
- [5]Stiglitz, Joseph E. On the Economic Role of the State [A]. A. Heertje, ed. The Economic Role of the State[C]. Oxford: Blackwell,1989.
- [6]Wernerfelt,B. A Resource-based View of the Firm[J]. Strategic Management Journal,1984,(5).
- [7]Penrose, E.T. The Theory of the Growth of the Firm[M]. Oxford: Oxford University Press. 1959.
- [8]Loasby, B. Organizational Capabilities and Interfirm Relations[J]. Metroeconomica,1994,(45).
- [9]Christensen, J. F. Assets Profiles for Technological Innovation[J]. Research Policy,1995,(24).
- [10]Joel S.Hellman,Daniel Kaufmann. Confronting the Challenge of State Capture in Transition Economies [J]. Finance & Development,2001,38(3).
- [11][美]迈克尔·波特. 竞争优势[M]. 陈小悦译. 北京:华夏出版社,1997.
- [12][美]迈克尔·波特. 竞争战略[M]. 陈小悦译. 北京:华夏出版社,1997.
- [13][丹]尼古莱.J.福斯,克里斯蒂安·克努森. 企业万能[M]. 李东红译. 大连:东北财经大学出版社,2003.
- [14]金碚. 企业竞争力测评的理论与方法[J]. 中国工业经济,2003,(3).
- [15]芮明杰. 产业竞争力的“新钻石模型”[J]. 社会科学,2006,(4).
- [16]胡大力,卢福财,汪华林. 企业竞争力决定维度及形成过程[J]. 管理世界,2007,(10).
- [17]李卫东. 企业竞争力评价理论与方法研究[M]. 北京:中国市场出版社,2009.
- [18]杨其静. 政治关联与企业成长[J]. 教学与研究,2010,(6).
- [19]杨其静. 企业成长:政治关联还是能力建设[EB/OL]. http://www.cf40.org.cn/ye/zhuanti_lunwen.php?id=4294&aid=3812&att=0
- [20]姚洋. 中性政府:对转型期中国经济成功的一个解释[J]. 经济评论,2009,(3).

The “Dual-Competence” Theory of Enterprises’ Competitiveness

——A Basic Analyze Framework

TANG Xiao-hua, XU Lei

(Business School of Liaoning University, Shenyang 110036, China)

Abstract: This paper considers that the competitiveness of enterprises constituted by two elements, one is the ability to respond to the government, the other is the ability to respond to the market, therefore, we named it as “dual-competence” theory. In order to obtain the competitiveness, enterprises must allocate their resources to the two competence, and the allocate proportion is very important. We believe that there is a real proportion in economy, and the real proportion will be different from institution and market structure, this difference decides the nation competitiveness. Only allocate resources as the real proportion, can maximize competitiveness by enterprises. But enterprises can not accurately be informed of the proportion and must estimate by their experience, therefore, different enterprise get different competitiveness. Moreover, ownership structure and system of management and other factors will affect the complexity of enterprises to obtain the “dual-competence”. Finally, we discussed how to enhance enterprise competitiveness and how to enhance national competitiveness on the “dual-competence” point.

Key Words: dual-competence; large enterprises; competitiveness; government; market

[责任编辑:鲁舟]