

替代品,从而在它们之间产生相互竞争行为。这种源自于替代品的竞争会以各种形式影响行业中现有企业的竞争战略。第一,现有企业产品售价以及获利潜力的提高,将由于存在着能被用户方便接受的替代品而受到限制;第二,由于替代品生产者的侵入,使得现有企业必须提高产品质量,或者通过降低成本来降低售价,或者使其产品具有特色,否则其销量与利润增长的目标就有可能受挫;第三,源自替代品生产者的竞争强度,受产品买主转换成本高低的影响。总之,替代品价格越低、质量越好、用户转换成本越低,其所能产生的竞争压力就强;而这种来自替代品生产者的竞争压力的强度,可以具体通过考察替代品销售增长率、替代品厂家生产能力与盈利扩张情况来加以描述。

5. 同业竞争者的竞争程度

大部分行业中的企业,相互之间的利益都是紧密联系在一起,作为企业整体战略一部分的各企业竞争战略,其目标都在于使得自己的企业获得相对于竞争对手的优势,所以,在实施中就必然会产生冲突与对抗现象,这些冲突与对抗就构成了现有企业之间的竞争。现有企业之间的竞争常常表现在价格、广告、产品介绍、售后服务等方面,其竞争强度与许多因素有关。

一般来说,出现下述情况将意味着行业中现有企业之间竞争的加剧,这就是:行业进入障碍较低,势均力敌的竞争对手较多,竞争参与者范围广泛;市场趋于成熟,产品需求增长缓慢;竞争者企图采用降价等手段促销;竞争者提供几乎相同的产品或服务,用户转换成本很低;一个战略行动如果取得成功,其收入相当可观;行业外部实力强大的公司在接收了行业中实力薄弱企业后,发起进攻性行动,结果使得刚被接收的企业成为市场的主要竞争者;退出障碍较高,即退出竞争要比继续参与竞争代价更高。在这里,退出障碍主要受经济、战略、感情以及社会政治关系等方面的影响,具体包括:资产的专用性、退出的固定费用、战略上的相互牵制、情绪上的难以接受、政府和社会的各种限制等。

行业中的每一个企业或多或少都必须应付以上各种力量构成的威胁,而且企业必面对行业中的每一个竞争者的举动。除非认为正面交锋有必要而且有益处,例如要求得到很大的市场份额,否则企业可以通过设置进入壁垒,包括差异化和转换成本来保护自己。当一个企业确定了其优势和劣势时(参见SWOT分析),企业必须进行定位,以便因势利导,而不是被预料到的环境因素变化所损害,如产品生命周期、行业增长速度等,然后保护自己并做好准备,以有效地对其他企业的举动做出反应。

根据上面对于五种竞争力量的讨论,企业可以采取尽可能地将自身的经营与竞争力量隔绝开来,努力从自身利益需要出发影响行业竞争规则,先占领有利的市场地位再发起进攻性竞争行动等手段来对付这五种竞争力量,以增强自己

府在聘用公务员时是按照竞争上岗的原则来确定的,这也符合政府采购的竞争性原则,在支付工资时也是以劳动力的价值为依据的。

(二) 政府采购资金的来源范围

在国外,政府采购的资金范围只限于财政性预算内资金,而在我国,由于存在着大量的预算外资金,这部分资金主要是履行国家职能时强制性收取的各种基金和规费,有着准税收的性质,属于财政性资金。因此,我国实行政府采购制度必须把这部分资金也纳入政府采购的资金范围之内。至于纳入政府采购的比重多大,主要取决于这部分资金在适用过程中是否符合政府采购的条件和规定。原则上,只要是作为支付的消费品、投资品支出以及工资支出,从理论上讲都要服从政府采购的统一管理。此外,我国各级支付或明或暗地存在着债务收入,对于这部分收入的支出,凡是有消费性和投资性且符合条件的都应实行政府采购。

(三) 政府采购的单位范围

我国是社会主义国家,生产资料以公有制占有形式为主。从理论上讲,凡是公共资金和财产的使用、消费都应对支付统一进行监督管理。政府采购作为公共资金和财产监督的一种形式,其实施范围应有所选择,即哪些公有性单位可以实行,哪些不能实行,应有划分标准。目前比较一致的认识是:凡是吃“皇粮”的单位都应纳入政府采购之列。而目前分歧较大的集中在国有企业上,因为国有企业的资产是全民所有,这与行政事业单位没有多大区别,但是它作为自负盈亏的经营实体,在财务开支上必定拥有自主权,否则就无法承担相应的责任。对于国有企业是否要参加政府采购,我们认为要分两种情况对待,即把国有企业划分为两类,一类是经营性国有企业,另一类是政策性国有企业。对于经营性国有企业不宜纳入政府采购的范围之内,而政策性国有企业则有必要纳入政府采购的范围,因为政策性国有企业其实质是政府职能的延伸,它履行了政府在生产领域的职能,这类企业基本上不具有竞争性,其亏损也由国家进行弥补,如印钞厂、特种兵工厂等,这类国有企业应视为准事业单位,纳入政府采购的范围。

(四) 政府采购的行政级次范围

我国政府的行政级次分为五级,是否各级政府都应设立政府采购机构,实施政府采购制度,这也是一个有待研究的问题。目前分歧较大的是县、乡级是否应实行政府采购制度,有些人认为彻底实行政府采购制度,应推行到县乡一级,有些人则持反对态度,认为一些县乡财政支出规模很小,可作为政府采购方式支出的更小,所费与所得并不成正比。我们认为判断是否推行政府采购制度的标准只有一个,那就是看其是否符合“效率原则”,如果经过测算是有效率的,那么就应该实行,如果是无效率或低效率的,则不应实行。