

▲ 当代管理前沿文库

Frontier Series in Contemporary Management

苗莉 著

AN ENTREPRENEURSHIP-BASED
STUDY ON THE SUSTAINABLE
GROWTH OF THE FIRM

创业视角的企业 持续成长问题研究

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

▲当代管理前沿文库

Frontier Series in Contemporary Management

苗莉 著

AN ENTREPRENEURSHIP-BASED
STUDY ON THE SUSTAINABLE
GROWTH OF THE FIRM

创业视角的企业 持续成长问题研究

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

大连

253

© 苗莉 2007

图书在版编目 (CIP) 数据

创业视角的企业持续成长问题研究 / 苗莉著. — 大连:
东北财经大学出版社, 2007.5

(当代管理前沿文库)

ISBN 978-7-81122-068-1

I. 创… II. 苗… III. 企业管理—研究 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 072821 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

总编室: (0411) 84710523

营销部: (0411) 84710711

网址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep @ dufe. edu. cn

大连海大印刷有限公司印刷

东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 148mm×210mm

字数: 195 千字

印张: 8 1/4

印数: 1—2 000 册

2007 年 5 月第 1 版

2007 年 5 月第 1 次印刷

责任编辑: 高 鹏

责任校对: 孟 鑫

封面设计: 冀贵收

版式设计: 刘瑞东

ISBN 978-7-81122-068-1

定价: 24.00 元

前言

企业的持续成长是企业利益相关者的共同要求,也是国民经济持续成长的基础。但现实中并非所有企业都能实现持续成长,许多企业都在经历了一段时间的成长之后陷入成长停滞、甚至出现衰退和死亡,这种“有成长无持续”的现象普遍存在于各国、各产业、各类型的企业之中。本书关于企业持续成长问题的研究,就是针对现实中企业“有成长无持续”这一普遍现象而提出的。

企业成长问题是经济学和管理学两大领域的共同主题。到目前为止,在这两大领域当中,围绕企业成长问题已经积累了较为丰富的研究成果,其中一些研究已经涉及到企业的持续成长问题。例如,新古典经济理论从规模经济角度对企业持续成长进行了研究;契约理论从节约交易费用的角度分析了企业边界的确定问题;资源理论则从资源和能力的异质性假设出发分析了企业持续竞争优势的来源;此外,生命周期理论、演化理论也都从不同角度对企业持续成长问题进行了分析。然而,由于企业的复杂性以及企业成长影响因素的多样性,现有的研究视角仍不能全面、有效地解答企业持续成长中的所有问题。特别是对于已定型企业如何克服惯例约束实现再成长这一问题,尤其缺少系统研究。在此,本书试图从创业这一新的视角对相关问题作出深入分析,从而弥补现有理论的不足和疏漏。

在契约理论、资源理论、生命周期理论以及演化理论中,都曾明确提出创业活动和创业精神对企业生存和成长的重要性。然而,由其研究目的和研究动机所决定,上述理论都未对创业者及其创业活动与企业成长之间的互动关系做出深入分析。与此同时,在创业

研究领域,虽然有越来越多的学者开始将创业与企业成长联系起来,但是由于这一理论的形成较晚,目前还缺少有关企业持续成长方面的深入研究。

上述研究中对创业与企业成长关系的普遍认同,构成了本书从创业视角出发进行企业持续成长研究的可能性,而现有研究存在的不足和遗漏则构成了本研究的必要性。二者共同构成了本书研究的理论动因。

本书从创业视角出发所进行的企业持续成长研究主要探讨了以下几个问题。

一是分析了创业视角的研究动因与研究意义。本书认为,与现有的企业持续成长研究相比,创业视角的研究可以突出机会识别与机会开发在企业持续成长中的重要作用,突出创业者在企业中的重要地位,并且,可以加强对企业(新业务)形成和早期成长过程的动态分析。

二是从创业的视角出发探讨了企业的形成、早期成长和定型化过程。本书认为企业的形成源自于创业者对创业机会的识别以及开发创业机会的决策。创业过程同时也就是企业的早期成长过程,这一过程受到创业者能力、经验以及创业机会的特征等因素的影响。创业者创业成功会带来企业的高成长,由此产生了企业定型化的必要性,并且企业的定型化过程是与企业的遗传式成长过程相伴随的。

三是探讨了已定型企业的内生长过程,即企业依靠内部创业者和内部资源(特别是冗余资源)实现持续成长的过程机理和途径。本书认为产业生命周期、技术生命周期的存在以及消费需求的变化都使得遗传式成长不可能支持企业的持续成长,只有通过持续的再创业活动,即变异式成长,才能使企业克服遗传式成长的局限。而企业内部创业则是从内部促进企业创业活动、促进企业持续成长的有效机制。

四是探讨了已定型企业的外生成长过程,即企业通过投资于外部创业企业或创业项目来实现企业转型、战略更新和业务多元化的过程机理及途径。本书认为战略动机是企业从事创业投资的最主要动机,通过创业投资可以促进企业核心竞争力的演进,而企业创业投资活动与现有业务活动的冲突和矛盾,则意味着需要对企业创业投资活动进行有效管理。

五是提出了基于创业的企业持续成长一般过程模型。并利用基于创业的持续成长逻辑重新讨论了企业生命周期理论和企业成长极限理论。最后,从企业持续成长管理的角度对创业管理与传统管理的融合进行了分析。

苗莉

2007年4月

目 录

第 1 章 导 论.....	1
1.1 企业持续成长问题的提出	1
1.2 企业持续成长问题研究综述	3
1.3 创业视角的研究动因与研究思路	30
第 2 章 创业与企业早期成长和定型化.....	44
2.1 创业者的创业决策与企业形成	44
2.2 创业过程与企业早期成长	56
2.3 创业企业的定型化及其遗传式成长	83
第 3 章 企业内创业与已定型企业的内生型成长.....	95
3.1 已定型企业持续成长的困境	95
3.2 企业内创业与企业内生型成长	107
3.3 基于企业内创业的内生成长机制的构建	130
第 4 章 企业创业投资与已定型企业的外生型成长..	140
4.1 已定型企业开展创业投资的动因	141
4.2 企业创业投资、核心竞争力演进与企业持续成长.....	155
4.3 基于企业创业投资的外生长模式及其决策模型.....	171
4.4 基于企业创业投资的外生长过程管理	180
第 5 章 企业持续成长的一般过程及其实现途径.....	189
5.1 基于创业的企业持续成长一般过程模型	189
5.2 企业持续成长的基本逻辑及其对生命周期等理论的修正	196

5.3 企业持续成长的实现：行政管理与创业管理的 战略性融合	205
主要参考文献	239
后记	253

1	第一章 导论
1	1.1 问题的提出
3	1.2 研究意义
30	1.3 研究思路与方法
44	第二章 创业理论
44	2.1 创业的定义
52	2.2 创业的类型
58	2.3 创业的过程
72	第三章 企业持续成长
72	3.1 企业持续成长的概念
101	3.2 企业持续成长的意义
130	3.3 企业持续成长的影响因素
140	第四章 企业持续成长的路径
141	4.1 企业持续成长的路径选择
152	4.2 企业持续成长的路径模式
171	4.3 企业持续成长的路径选择
180	4.4 企业持续成长的路径模式
189	第五章 企业持续成长的管理
189	5.1 企业持续成长的管理模式
190	5.2 企业持续成长的管理模式
190	5.3 企业持续成长的管理模式

第1章 导论

1.1 企业持续成长问题的提出

企业持续成长问题研究是以解决现实中企业“有成长无持续”这一普遍现象为基本问题导向的。“有成长无持续”指的是企业在经历了成功与成长之后，转而出现成长减速、停滞甚至衰亡的情况，即企业成长过程难以为继、出现中断的情况。中国 20 世纪 90 年代出现的大批“流星企业”就是其中的典型例证。这些企业在很短的时间内就取得了经营上的巨大成功，并经历了一段辉煌的高速成长期，有些企业甚至是一夜成名，但在短暂的辉煌之后，这些企业却像流星般迅速陨落了，没能将成长过程持续下去。这种“有成长无持续”的现象不仅存在于上述新创企业中，也存在于大中型企业中。许多企业在成长为大中型企业后，也开始出现成长减速、停滞甚至衰亡，从而无法保持竞争优势和市场地位，如 IBM、通用汽车、西尔斯、苹果等。这些在世界范围内受到极力推崇的行业巨人，在 20 世纪 80 年代末或 90 年代初也都经历了一段成长停滞或衰退期，并因此蒙受了极大的损失，一些企业至今未能恢复往日生机。并且，企业这种“有成长无持续”的现象，并非某一国家、某一产业存在的特殊情况，而是社会经济生活中一种普遍性的存在。上述现象引发了作者对以下理论问题的思考：现实中是否真的存在所谓的成长极限？企业是否存在持续成长的客观可能性？

当然,我们也注意到,现实中也存在着一些“例外”企业,它们并没有在成长之后出现停滞,而是持续保持着良好的成长势头,例如美国的 3M 公司。此外,也有一些企业在经历的一段时间的成长停滞和衰退之后,又通过各种努力重新恢复生机,例如 IBM 公司。那么,在企业多样化的成长轨迹和成长现象背后,是否存在支配企业持续成长的一般性规律呢?支配企业持续成长的一般性规律是什么?企业成长过程是可以控制或施加影响的吗?又如何对企业成长过程进行有效控制和影响从而使其实现持续成长?

本书的研究正是基于对上述问题的思考和回答而展开的。这一研究不仅具有理论层面的研究价值,也具有重要的现实意义,其主要体现在以下几个方面:

第一,企业的持续成长是企业面临的重要课题。在产品、技术、知识等创新速度日益加快的今天,持续成长是企业在激烈的竞争中的一种生存方式,成长的持续性已经成为现代企业所面临的一个比管理效率更为重要的课题,一个比管理效率更难实现的目标。^①

第二,企业的持续成长是企业利益相关者的共同要求。在市场竞争日趋激烈的压力之下,现代公司治理越来越倾向于实行利益相关者共同治理,而利益相关者之间的重复博弈决定企业将最终选择一种为利益相关者都能接受的企业范式。比较而言,只有企业的持续成长符合要求,或者说,持续成长将成为企业利益相关者谈判的一个均衡解。因此,从现代公司治理的演化趋势看,企业的持续成长将成为更多企业的选择。

第三,企业的持续成长是国民经济持续成长的基石。企业是国民经济的基本细胞,国民经济的持续成长直接依赖于企业的持续成长。特别是在全球经济一体化的进程中,由于企业的国际竞争力与国家竞争力之间存在较强的正相关性,竞争实际上并不是在国家之

① 李占祥:《矛盾管理学》,7页,北京,经济管理出版社,2000。

间，而是在公司之间进行的。因此，一国经济要实现繁荣与持续成长，企业的持续成长是不可缺少的关键因素。中国近年来在经济持续成长方面取得了令世人瞩目的成就，这一成就的取得，在很大程度上得益于我国企业的持续成长。中国未来经济能否保持现有的增长速度，也将取决于中国企业能否实现并保持其持续成长。

1.2 企业持续成长问题研究综述

企业成长既是经济学领域的主题也是管理学领域的主题(彭罗斯, 1959)。到目前为止, 在这两大领域当中, 围绕企业成长问题已经积累了较为丰富的研究成果, 其中的一些内容涉及到企业的持续成长问题。由于本书关注的主要是企业持续成长的机理和规律, 因此, 文献综述将主要围绕这两方面内容展开。

1.2.1 新古典经济学对企业持续成长问题的研究

新古典经济学的企业成长论也可以说是企业规模调整理论, 该理论认为企业成长的根本动力和原因就在于对规模经济(以及范围经济)的追求。

新古典企业理论主要从技术角度分析企业, 它应用生产函数来描述企业投入与产出之间的转化关系。生产函数可表明各种可能的投入组合与各种可能的产出组合之间的对应关系, 在每一种既定的技术条件下都存在一个生产函数。因此, 在新古典理论中“企业(厂商)”实质上是作为一个生产函数而存在的。而企业生产函数中规模报酬递增原理, 则被用来解释企业成长的动力和原因。

新古典企业理论认为本质上是分工的深化导致了企业规模的扩大。企业规模扩大不但可以从分工协作中得到好处, 还可以因为产量提高但固定成本基本不变而使单位产品成本降低, 获益更多, 这便是规模报酬递增。企业的成长就在于寻求最优规模, 企业成长

是一个从非最优规模走向最优规模的过程。这一过程以利润最大化为目标,由成本结构而不是需求决定经营的有效规模。并且,企业是在所有约束条件已知的情况下,根据最优化规则进行的被动选择,企业没有任何主动选择的余地(纳尔逊和温特,1982)。^①除非有其他因素的变化,否则企业成长一旦达到最优规模后便应该结束,继续扩大规模只会自取其败。

从企业的交易属性看,新古典企业理论隐含着这样两个假定:

第一,完全理性。无论是生产者还是消费者,都是理性的经济人,他们的行为,都是实现最大化的行为。比如,企业的行为是追求利润最大化,家庭的行为是追求效用最大化。

个人的理性行为可分作两个层次。首先,人的理性表现在确立其所追求的目标的过程中。然后,一旦目标选定,理性则表现在实现目标的过程中。经济学所研究的理性行为,主要是实现既定目标过程中的理性行为。它一般不研究选择、确定目标过程中的理性行为。就是说,经济学中,个人的偏好或欲望、口味是给定的,经济理论则在给定偏好的前提下描述和预测个人的理性行为。至于个人何以形成这一偏好,则不是经济学的研究课题。经济学家认为,个人的偏好有较大的任意性。当然,个人偏好的形成和发展,在很大程度上可以从心理学、社会学、宗教、信仰等角度去解释。但是,社会经济活动也必定影响、改变个人的偏好或欲望。因此,给定偏好的假设不免有其局限性。

第二,确定性。外部市场环境的确定性,或者虽然不确定,但可以获得外部市场环境完全的信息,即信息的完全性和对称性,经济人肯定会对环境的变化作出充分的反应。劳动合同是完整的,这就是说,不仅对于员工的报酬是确定的,而且员工的劳动时间和努

^① [美]纳尔逊和温特:《经济变迁的演化理论》,胡适凯译,261页,北京,商务印书馆,1997。

力程度也是确定的。员工的努力程度是一个既定的常量。在企业内部,员工的行为就是为了实现企业的目标,比如说利润最大化,换言之,员工没有与企业的目标和利益不相一致,甚至冲突的目标和利益。企业的经济活动没有外部经济效应。

但是,在现实世界中,完全理性和确定性都是不存在的,因此以此为前提的新古典企业理论也就离开了经济实际,科斯称之为“黑板经济学”。

如果从企业能力的视角分析,新古典企业理论还隐含地认为:

第一,企业能力是无限的,即企业可以解决一切问题,似乎每个企业可以无视自身能力的限制,按照既定的投入产出关系进行生产,或进入任何有利可图的产业,实施多元化经营。这显然远离了经济现实。

第二,企业之间的能力是无差别的,即能力是同质的。虽然马歇尔个人曾把每个产业都看作是由一系列在生产规模、企业寿命、专业知识、组织结构、生产成本、市场份额等方面都不同的异质企业组成的,但新古典企业理论认为企业除了规模不同之外,其余方面都是同质的。这样企业的竞争优势不可能来自企业内部,而只能来自外部,即经营环境。这是波特的产业定位的逻辑起点,换句话说,在新古典企业理论的框架下,企业战略管理只能偏重于外部市场环境的分析。

综上所述,新古典企业理论既没有说明企业产生的原因,也没有解释企业组织的经济学意义,它主要研究在技术给定的条件下不同生产要素的最优组合和给定资源条件下不同产品产量的最优组合。新古典企业理论只关注投入产出的生产活动,是“企业黑箱论”。当然,这并不意味着把企业作为一个生产活动组织的分析过程是完全错误的,问题在于运用生产能力理论进行分析的目的是什么。如果我们将感兴趣的问题集中于当提高销售时某一行业产品的供应

如何变化,依据价格理论,我们就能清楚地描绘出一个企业的销售图,因为,此时我们关心的其实不是企业的行为,而是整个产业的行为。然而,对于其他一些分析目的,新古典企业理论就显得距离现实非常遥远了。新古典企业理论不能帮助我们理解企业内部组织,不能理解企业范围内的整体布局,不能理解企业中的一般契约关系,而且在理解企业战略管理方面尤其显得乏力。

1.2.2 契约理论对企业持续成长问题的研究

契约理论秉承了新制度经济学的研究范式,从制度、制度变迁的角度来分析企业成长,认为产权制度、层级制度等会决定或影响企业的规制结构,进而决定企业的发展和边界。这类研究打破了新古典理论的藩篱,把制度作为内生变量引入企业成长理论的分析,将研究大大推进了一步。

首开先河的经典研究是罗纳德·科斯 1937 年发表的论文《企业的性质》。在科斯以前的经济学研究中,由于假定市场的运行是无摩擦的资源配置过程,故而对企业存在较好的解释是基于劳动分工,企业的成长是追求利润最大化。科斯否定了这一回答,提出市场与企业是两种可相互替代的资源配置方式,不同的是市场的配置是通过价格机制,而企业的配置是通过权威关系完成的。企业的存在是通过权威机制替代市场机制,以达到节约市场交易费用的目的,但通过权威配置资源也是有成本的,通常表现为各种组织费用。科斯首次将交易费用概念应用于经济分析,引发了现代经济学的新制度主义革命,深化了人们对企业性质的认识。

科斯所提出的问题是,在市场交换顺畅的条件下,既然经济个体之间可以通过价格体系(市场交易)实现生产合作,即市场本身可以成为分工协作体系的组织者,并非一定要有一个企业来承担组织的功能,那么为什么还会存在企业?企业的本质到底是什么?科斯通过提出“交易成本”这一核心概念来解释企业的存在性和本质。

他认为企业与市场一样是生产的组织者,之所以存在企业是因为市场交易不是无成本的,即通过价格体系组织生产存在交易成本,企业的存在是为了节约市场交易成本,即用交易成本较低的企业内交易(组织管理活动)取代交易成本较高的市场活动。科斯明确指出,企业的显著特征就是作为价格机制的替代物……市场的运行是有成本的,通过形成一个组织,并允许某个权威(创业者)来支配资源,就能节约某些市场运行成本。因此,可以认为市场组织生产靠价格机制,企业内组织生产靠行政管理机制。所以说企业组织生产是用行政管理机制来代替市场的价格机制。科斯还进一步运用交易成本概念对企业的规模和边界进行了分析,即企业的规模由哪些因素决定?为什么从规模报酬角度看,应无限扩大的企业规模却没有无限扩大?科斯的解释是,企业的规模被决定在企业内交易的边际成本等于市场交易的边际成本或等于其他企业的内部交易的边际成本的那一点上。随着被组织的交易的空间分布、交易的差异性和相对价格变化的可能性的增加,组织成本和失误带来的亏损似乎也会增加。企业将倾向于扩张直到在企业内部组织一笔额外交易的成本,等于通过在公开市场上完成同一笔交易的成本或在另一个企业中组织同样交易的成本为止。也就是说,科斯认为企业存在的管理问题、决策失误和协调成本等是企业不能无限扩大的重要原因。企业边界的位置处于通过市场实现交易与通过企业组织实现交易成本相等的地方。

威廉姆森在科斯研究的基础上,进一步论证了“为什么市场交易费用高于企业的交易费用”这个问题。他认为,资产专用性、交易的不确定性以及交易发生的频率是影响交易成本及交易性质的三个维度,其中资产专用性最为重要。在涉及具有高度专用性资产的交易中,由于经济主体投资所产生的资产在初始用途以外的回报很低,资产价值对交易关系具有很强的依赖性,从而存在将专用性资产的“准租金”据为己有的机会主义行为,而处在不利地位的交

易方可能面临被“要挟”或“套牢”而遭受损失的风险,为避免损失可能就要价很高,讨价还价,导致交易成本的大幅增加。此时组织防范机制——共同所有权或纵向一体化等就变得十分必要,否则“准租金”被占用的威胁就会大大阻碍专用性高的投资。因此,威廉姆森认为,企业不仅仅是组织投入产出的有效工具,而且还拥有超越市场的潜在协调能力,企业的产生或纵向一体化往往是中间产品市场运行中“交易失灵”的结果。企业作为一种生产的组织形式,就是为了对付资产专用性提高后由机会主义行为所引致的交易不稳定性而产生的。为了解决这个问题,企业会通过前向或后向一体化,把原来属于市场交易的某些环节纳入企业内部,这种情况下的企业成长就表现为企业纵向边界的扩展。

对于企业的成长边界即纵向一体化的程度,威廉姆森认为市场体制和企业体制都存在两种费用,即生产费用和组织管理费用。生产费用是指生产单位从技术和产量的方面采用市场或企业机构的方法实现联系所形成的费用,组织管理费用是指两个生产单位从组织管理方面考虑采用市场或企业机构的方法实现联系所形成的费用。同时,他指出,市场机制在生产成本控制方面占有优势,如市场可以产生高能刺激,它比内部组织更能有效地限制官僚性扭曲,市场有时可以将需求引导到有利可图的水平,从而实现规模经济和范围经济;而企业拥有多种可供选择的治理手段,企业在保持契约的连续性和完整性方面有较强的应变能力。

对于企业的每一个生产和流通环节是否应该内部化,威廉姆森给出了三分法:

第一类交易属于生产阶段的核心专长,它必须被置于企业内部,如石油加工中的连续作业,冶金流程中的加热、轧钢等;

第二类交易是那些明显不宜置于企业内部的交易,如原材料的供应;

第三类交易是需要审慎抉择的交易,如核心专长的产品所需的零部件是自制还是外购,某些原材料的供应是否应纳入企业经营范围,生产的产品是自销还是由批发商或零售商销售等。

这三种分类对于企业规模的意义是通过效率边界来说明的,效率边界是核心专长(第一类交易)和另外一些被置于企业之内的交易(第三类交易)所形成的总合。效率边界如图 1-1 所示。

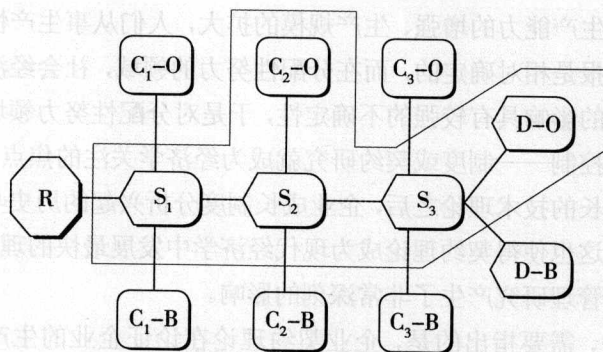


图 1-1 企业的效率边界

在图 1-1 中, R 代表原材料输入; S_1 , S_2 和 S_3 是一组核心专长, 代表着生产的三个阶段; C_1-B , C_2-B , C_3-B , C_1-O 和 C_3-O 表示零部件由市场购买; C_2-O 表示零部件由企业组织生产(包括前、后向一体化); $D-O$ 表示产品流通销售的内部化; $D-B$ 表示产品由外部市场来销售。实线框表示企业的边界。

威廉姆森为我们提供了一个应用企业契约理论来确定企业经营规模的理论框架, 其理论意义在于:

第一, 当企业组织不能以更高的效率替代市场机制时, 企业的规模就不可能扩张。因此, 企业规模并非越大越好或一体化程度越高越好。

第二, 企业的效率边界是可变的。从长期看, 当影响企业和市场的生产费用和组织管理费用发生变化时, 企业的效率边界必然是