

建筑企业成长能力

Developing Capabilities of Construction Enterprises

傅俊元 著



人民交通出版社
China Communications Press

建筑企业成长能力

傅俊元 著

人民交通出版社

内 容 提 要

本书首先从建筑企业成长能力的内涵和构成分析入手,提炼出建筑企业成长能力的四个核心子能力,即市场开拓能力、组织管理能力、技术创新能力和网络合作能力;其次运用理论模型并结合建筑企业操作实际,对建筑企业成长能力的形成和作用机理、培育和提升、评价方法和体系等展开研究;最后以实证的方法对上述理论研究进行了验证。

本书可作为建筑企业管理、研究人员的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

建筑企业成长能力/傅俊元著. —北京:人民交通出版社, 2009.8
ISBN 978-7-114-07910-8

I.建... II.傅... III.建筑企业-工业企业管理 IV.
F407.96

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 123533 号

书 名: 建筑企业成长能力

著 作 者: 傅俊元

责任编辑: 李 农

出版发行: 人民交通出版社

地 址: (100011) 北京市朝阳区安定门外外馆斜街 3 号

网 址: <http://www.ccpres.com.cn>

销售电话: (010) 59757969, 59757973, 85285659

总 经 销: 北京中交盛世书刊有限公司

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京鑫正大印刷有限公司

开 本: 787×980 1/16

印 张: 16.5

字 数: 302 千

版 次: 2009 年 8 月 第 1 版

印 次: 2009 年 8 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-114-07910-8

定 价: 30.00 元

(如有印刷、装订质量问题的图书由本社负责调换)

前 言

FORWORDS

建筑企业作为我国国民经济和社会发展的一支重要力量,其成长发展一直以来都是社会各界重点关注的话题之一。我国建筑企业在经历初步形成、曲折混乱和恢复重建等发展阶段之后,通过引入工程施工竞争机制、建立新的劳动工资制度、加快管理体制改革和大量使用新材料、新设备、新技术、新工艺,如今步入了新的发展阶段,表现为建设能力不断加强、生产规模迅速扩大以及对外承包市场大幅拓宽。

2000 年~2007 年,我国建筑企业实现增加值由 5,918 亿元增至 14,014 亿元,年均复合增长率约 13.11%。在全球建筑行业享有广泛声誉的权威性杂志美国《工程新闻纪录》(Engineering News Record, 简称“ENR”)评选出的全球最大 225 家建筑承包商中,1997 年我国仅有 26 家人选,2008 年即增至 51 家,可见,我国建筑企业生产规模在迅速地扩大。在规模扩大的同时,我国建筑企业对外承包市场大幅拓宽。2000 年~2007 年,我国对外承包工程项目营业额由 83.79 亿美元增加至 406.43 亿美元,新签合同金额则由 117.19 亿美元增至 776.21 亿美元,年均增长率分别约为 25%和 31%;2000 年,我国对外承包工程单个项目金额达到和超过 1 亿美元的不到 20 个,但在 2007 年达到 138 个,其中 10 亿美元以上的项目数量达到 5 个,可见,我国建筑企业对外承包工程的规模和技术含量都在不断提高。

但是,我国的建筑企业依然面临着成长困境,表现为:建筑业市场有待于进一步完善和规范,建筑企业对市场机会的识别和开拓能力有待于进一步提升;建筑企业管理水平较低,内涵成长无序;技术管理水

平和技术创新水平不高,阻碍企业持续成长;建筑企业资金运作和融资能力亟待加强,资源整合能力有待提高。上述问题概括地来说,其实就是我国建筑企业在市场识别和开拓能力、组织管理和技术创新水平,以及建筑企业与其利益相关者之间合作关系的构建等方面存在不足,使其生存与发展在建筑市场化发展和对外开放的进一步深入过程中,面临着极大的挑战。因此,如何使我国建筑企业获得健康、有序、持续地成长,是当前建筑企业界一个十分重要的命题,也是理论界一直以来的研究热点。

事实上,影响建筑企业成长的因素很多,包括国民经济的发展情况、国家固定资产投资水平、银行信贷政策、施工技术和工艺,以及企业所拥有的资源和能力,等等。这些因素从各个方面促进或阻碍建筑企业的成长,并由于各影响因素本身在不断变化,使得在其作用下的建筑企业的成长具有很大的不确定性,以至于陷入成长的混沌态,形成“成长上限(Growth Limit)”。但笔者相信,在这些影响因素中,肯定存在一种起主导作用的因素,它决定着建筑企业朝着健康而非紊乱、有序而非随机的方向成长,并使得这种成长具有持续性。多年来,笔者一直在找寻这一影响建筑企业成长的主导因素。最近,借助于近年来国内外学者关于企业理论的大量研究成果,并结合自身十数年来在建筑企业中的工作经验和管理实践,笔者认为,成长能力是决定建筑企业成长方向、成长速度、并使其突破“成长上限”、最终实现健康、有序、持续地成长的主导因素。

笔者从建筑企业成长能力的内涵和构成分析入手,在提炼出建筑企业成长能力的四个核心子能力,即市场识拓能力、组织管理能力、技术创新能力和网络合作能力之后,运用各种理论模型、并结合建筑企业操作实际,对建筑企业成长能力的形成和作用机理、培育和提升、评价方法和体系等展开了研究,最后以实证的方法对上述理论研究进行验证。笔者试图在本书中构建建筑企业成长能力的一个系统的研究

框架,以解释建筑企业成长能力对建筑企业获得持续、健康、有序成长的作用及如何培育建筑企业成长能力等问题。希冀本书的出版能够对建筑企业的研究分析和管理实践有所裨益。

本书的完成离不开前人辛勤研究的丰硕成果,遗憾的是,本书所参考的大量中外文献和借鉴的众多中外学者的研究成果不能在文中一一指出,在此一并致谢!在本书付梓之际,对关心与帮助笔者的诸位专家、学者表示诚挚地感谢!由于时间和水平有限,书中肯定存在不当甚至错误之处,恳望学界同仁和广大读者批评指正!

目 录

CONTENTS

第 1 章 企业成长相关理论	1
1.1 新古典经济学的企业成长理论综述	2
1.2 新制度经济学的企业成长理论及评述	3
1.3 企业竞争战略成长理论及评述	5
1.4 企业能力成长理论及评述	6
第 2 章 建筑企业成长能力的内涵及构成	12
2.1 建筑企业成长能力的基本内涵	13
2.2 建筑企业成长能力因素分析	18
2.3 建筑企业成长能力影响因素的验证——基于 结构方程模型	27
2.4 建筑企业四种子能力分析	39
第 3 章 建筑企业成长能力的形成机理	77
3.1 建筑企业成长能力形成的资源基础	79
3.2 建筑企业成长能力形成的路径依赖	90
3.3 建筑企业成长能力形成的过程	95
3.4 建筑企业成长能力的复合	101
第 4 章 建筑企业成长能力的作用机理	110
4.1 建筑企业成长能力的几个作用模型	112

4.2 建筑企业成长能力对其资源的整合	125
第5章 建筑企业成长能力的培育和提升	137
5.1 建筑企业成长能力的培育	138
5.2 建筑企业成长能力的提升与跃迁	173
第6章 建筑企业成长能力的评价	185
6.1 评价指标体系设计思想及原则	187
6.2 建筑企业成长能力评价方法	190
6.3 建筑企业成长能力评价指标体系设计	198
第7章 实证研究	203
7.1 案例分析:成长能力在两个建筑企业的应用分析	204
7.2 评价模型验证:建筑企业成长能力 评价——以 CC 集团为例	214
附录 A	229
附录 B	234
附录 C	235
参考文献	241
致谢	254

第1章

企业成长相关理论

企业成长问题相关论述的提出,最早可追溯到亚当·斯密(Adam Smith)。亚当·斯密在《国富论》中,用劳动分工和专业化产生的规模经济来解释企业成长问题。他认为,单个企业的成长与分工的程度正相关,分工、市场—技术结构决定了企业成长及规模,而市场容量则最终决定了企业成长的可持续性。尽管斯密没有区别社会分工(一般分工)和企业分工(特殊分工),但从他的分工理论中仍然可以同时解释国民经济中企业数量增加和单个企业规模扩大这两个范畴的企业成长。

马歇尔在坚持规模经济决定企业成长这个古典观点的同时,通过引入外部经济、企业家生命有限性和垄断难以持续这三个因素,使“稳定的竞争均衡条件”与古典的企业成长理论协调起来。他认为,企业的成长取决于企业的外部经济和内部经济,外部经济给企业提供了成长的足够的市场空间,内部良好的管理给企业带来了超额利润,而企业家是影响企业成长的决定因素。

约瑟夫·熊彼特强调了企业家在企业成长中的作用,认为企业成长是一个“创造性毁灭”的过程,企业成长过程具动态性、非连续性,企业家的出现及其创新是企业成长的源泉。

此后,理论界对企业成长的问题进行了更为深入地探讨,其中,具有代表性的几种观点以及笔者对其在解释建筑企业成长的合理性的阐述如下。

1.1 新古典经济学的企业成长理论综述

在新古典经济学派的理论框架下,企业被抽象成一个生产函数。企业成长的动力和原因就在于对规模经济(以及范围经济)的追求。作为一般均衡理论的一个“暗箱”,企业内部复杂安排均被抽象掉,“代表性企业”概念排除了实际企业之间存在的各种差别,因此该理论中不存在针对行业进行研究的企业成长论。仅有的关于企业成长思想是作为成本分析的一个附带内容,即静态的最优企业规模,在这种最优企业规模的分析中,企业的成长就是企业调整产量达到最优规模水平的过程,或者说企业从非最优规模走向最优规模的过程。而且这个过程是在利润最大化目标既定、所有约束条件已知情况下,根据最优化规则进行的被动选择,企业没有任何主动性的余地。在新古典经济学理论中,成长的企业基本因素均是外生的。如果企业面临的成本或需求曲线变动了,企业就会扩大规模。成本变化的原因通常来自技术变革或要素价格变化。需求变化则是由于收入变化或偏好变化所致。需要引起注意的是:在长期均衡条件下,企业成长与利润之间没有预期的关系,只是在短期会出现资源向利润率高的企业或产业移动,这时形成企业成长与利润之间的正向关系。

新古典经济学理论下的企业成长,建立在企业完全理性、信息充分、零交易成本的理论假设之上对利润最大化的追求,这显然与现实之间有较大差距。对于建筑企业而言,由于建筑设计和建筑施工之间信息转换的效率较低,使其有沿着产业链纵向扩张以加速生产流程、缩短生产周期、降低转换成本的动力;而建筑产品具有固定性、多样性和施工生产的流动性,以及生产力负荷的不连续、不均匀,容易产生大量无效的生产耗费,又使得建筑企业有横向扩张以追求规模经济的欲望。新古典经济学能够在一定程度上解释建筑企业上述纵向和横向

扩张现象,但建筑企业进行规模扩张的动因并不仅仅局限于此,获取企业持续成长所需的战略资源、提高企业承包资质、遏制竞争对手以在招投标中占据有利地位等都是建筑企业规模扩张的理由。此外,单纯地依赖规模的调整并不能使建筑企业获得持续的成长。实际上,从历年 ENR 的统计数据来看,相比其他进入 ENR 225 强的企业,我国建筑企业的总资产和职工人数较大,但人均营业额、人均利润、新签合同额占国际市场比率等指标则较低,说明其国际竞争力较低,持续成长性较差。可见,新古典经济学理论既不能很好地解释建筑企业成长的动因,也不能解决如何使其获得持续成长。

1.2 新制度经济学的企业成长理论及评述

以科斯为代表的新制度经济学派在一定程度上打开了新古典经济学理论的企业“黑箱”。科斯认为,既然价格机制如此完美,那么企业就没有存在的必要;但由于市场交易存在诸如签约、监督履约和追索违约等相关的交易费用,这种情况下通过形成一个组织,并允许由企业家权威来支配资源,就可以节约上述利用市场机制的交易费用,因此企业得以出现。在科斯看来,企业组织是市场机制的替代物,“企业的本质特征就是对价格机制的替代”,二者之间的选择依赖于市场定价的成本与企业内官僚组织的成本之间的平衡关系。企业的边界或规模由市场交易费用与组织协调管理费用的比较来确定,当企业内耗的交易费用低于市场上的交易费用时,企业的边界得以扩展,直到两者的交易费用相等为止。企业成长的动力来源于对市场交易费用节约的考虑。但是,一般而言,市场交易费用是与市场的发达程度成反向关系的,即市场发达程度越高,交易费用越低,反之亦然。科斯的交易费用理论能够较好地解释 20 世纪 70 年代后我国企业的兼并现象,但按照科斯的预测,市场发达程度越高,企业规模的成长动力越

低,这与市场交易和企业组织呈同步扩张的事实不符。实际上,就我国建筑企业而言,由于市场化程度及信息化水平的提高,市场交易费用大大降低,但企业的经营规模却在逐步扩大,突出的表现是建筑企业开始朝综合化方向调整,如中国铁路工程总公司的经营范围已经延伸到建筑业的各个领域,包括铁路客运专线、扩能改造、跨海大桥、过江隧道、城市地铁、房屋建筑等工程领域;中国铁道建筑总公司已突破铁路行业,将主业拓展到高速公路、水电、机场、港口、矿山、城市地下工程、工业民用建筑等领域。

科斯之后,威廉姆森、格罗斯曼和哈特等从不同侧面进一步完善和发展了交易成本理论。威廉姆森在研究交易费用时,指出交易性质的三个维度,即资产专用性、交易所涉及的不确定性、交易发生的频率,是影响交易费用的重要因素,也是确定企业规模的主要变量。企业资产的专用性越强,和其他企业之间交易行为的不确定性越大,交易发生的频率越高,这类企业的市场交易费用也就越大。此时需要签订一系列的合约,但由于信息的不完全和不对称,签订的合约不可能是完全合约。这就给经济主体的机会主义行为提供了条件,从而导致专用性资产事前投资不足的问题。为解决这个问题,企业会通过前向或后向的一体化,把原来属于市场交易的某些阶段纳入企业内部。这种情况下的企业成长就表现为企业纵向边界的扩展。格罗斯曼和哈特通过强调资产所有权的重要性,进一步明确了企业纵向一体化的含义,认为纵向一体化的水平取决于一方或另一方当事人控制专用型资产的程度,并且提出了物质资产专用性和人力资产专用性对于纵向一体化具有不同的意义。交易性质的三个维度理论解释了企业规模的纵向扩大的动因,但对于企业之间横向并购、混合并购的情况却无法作出回答。

因此,按照新制度经济学的观点,企业成长过程就是企业边界扩大的过程,分析企业成长的影响因素也就是探讨决定企业边界的因

素,企业成长的动因在于对市场交易费用的节约。在企业的纵向边界、横向边界、多样化经营边界中,新制度经济学的企业成长论主要分析的是纵向边界的扩张,对企业边界的横向扩张并未论及。另一方面,尽管新制度经济学从外部市场交易费用和内部组织交易费用的角度对企业成长的动力进行了解释,却没有明确地指出如何使企业获得持续、健康的成长,至少不能作为判断建筑企业朝综合化方向发展是否作为一种可持续或健康的成长方式的依据。

1.3 企业竞争战略成长理论及评述

企业竞争战略成长理论以安索夫和波特两者的理论为代表。安索夫在《企业战略》一书中论述了企业产品—市场战略决策过程,探讨了企业发展的范围和方向问题。安索夫认为,企业成长战略有四个属性,即规划适当的产品—市场范围、根据发展的范围和方向划分与选择战略类型、运用竞争能力的优势和灵活应用协同效应。可见,安索夫强调企业对自身“能力概况”和“协同作用”的把握。前者表现企业现有技能和资源的特征,是直接反映企业强弱的现实能力;后者反映企业现有经营项目和新开发经营项目之间的关联性,实质上是企业的一种潜在的实力。它预示着有利于企业的发展方向和范围,因此是一种“成长向量”。进一步地,安索夫提出,企业成长要向良性的特长领域发展,尽可能向有关联的经营项目发展,以取得较竞争对手有利的位势。他将产品和市场需求作为二维参数,确定了四类具体的企业成长战略以及相应的子战略。这四类成长战略分别是:扩大现有经营项目和市场占有率战略、开发新产品战略、开发市场战略和多样化经营战略。

同样着眼于企业外部,哈佛大学教授波特借助产业经济学经典的SCP(Structure-Conduct-Performance)分析范式,于1980年提出了行

业的五种竞争力模型,此后,又进一步地提出了三种一般战略(即产品差异化、成本领先和市场集中战略),并引入了价值链分析工具,形成了一个系统的竞争战略理论。我们可以这样解读波特的竞争战略理论与企业成长之间的相关性。首先,竞争力量模型是企业市场中角逐并不断获取强势竞争地位的重要手段与工具,从而促进了企业的成长;其次,竞争战略对于明确企业定位、满足市场需求、提高资源利用效率具有积极的作用,从而保证企业不偏离轨道地向前发展。同时,个性化道路是企业持续发展的必要条件,而中庸道路不利于企业成长;另外,价值链和价值系统是企业取得和保持竞争优势的基本工具。

安索夫的战略理论可以认为是核心能力理论的原型,能够较好地解释我国建筑企业朝着综合化方向发展的现象。但由于过于强调外部环境的重要地位,安索夫的这一观点被认为是“借着自由意志的外衣表达相当宿命的观点”。而波特的竞争战略理论在 20 世纪 80 年代后期就受到了很多学者的质疑,其中,鲁梅尔特(Rumelt)、库尔(Cool)、斯琴德尔(Schendel)、沃纳菲尔德(Wernerfelt)和汉森(Hansen)等人就注意到了产业内长期利润的分散程度比产业间的分散程度要大得多的事实,实际上,两者之间的差异要达 3~5 倍。“很明显,最重要的超额利润源泉是企业自身具有的特殊性,而非产业间的相互关系”,即承认企业的异质性是企业持续竞争优势的来源。彭罗斯(Penrose)将企业的异质性归结于企业资源的异质性,认为企业成长并非由市场的均衡力量所决定,而是因企业使用自己拥有的生产资源所产生的服务所推动。那么,对建筑企业来说,其制定的竞争战略需要何种资源来实现?如何整合企业的内外部资源以使其能够持续、健康成长?这些问题尚待深入思考寻求解决方案。

1.4 企业能力成长理论及评述

沃纳菲尔德在彭罗斯的资源基础观基础上提出了企业资源理论,

他在题为“A Resource-Based View of the Firm”的文章中把资源定义为“任何可以被认为是一个给定企业的力量或弱点的东西。更正式地说,一个企业的资源可以被定义为企业所永久性拥有的(有形和无形的)资产”,认为企业是由异质性的资源构成的,不同企业之间由于异质性资源的差异所形成的资源位势障碍(Resource Position Barrier),是导致企业获得持续竞争优势的根本原因^①。巴尼(Barney)则把企业的资源定义为“一个企业所控制的并使其能够制定和执行改进效率和效能之战略的所有的资产、能力、组织过程、企业特性、信息、知识等等”,认为决定企业持续成长的战略资源应该具有“VRIN”特性,即价值性(Value)、稀缺性(Rareness)、不可模仿性(Inimitability)和不可替代性(Non-substitutability)。格兰特(Grant)认为资源是生产过程的投入要素,但这种以拥有或可控制为标准观点势必会忽视一些不能或不易为企业所控制的资源(或者说企业仅能对其施加影响的资源),如企业的社会认知资源及其他外部性资源;同样,如果以投入要素作为标准,则一些经投入后再生产出来的有价值的无形资源也可能被忽略。但不论如何定义,他们均以两个假设作为分析的前提:①企业所拥有的战略资源是异质的,这样某些企业因为拥有其他企业所缺乏的资源而获得竞争优势;②由于路径依赖(Path Dependency)、因果关系模糊(Casual Ambiguity)、时间压缩不经济(Time Compress Diseconomy)等隔离机制(Isolating Mechanism)的作用,使这些资源在企业之间不能完全流动,所以竞争优势得以持续。企业资源理论过分依赖均衡分析,具有强烈的静态分析倾向,没有对资源优势产生的过程,即资源的获取、使用和更新等问题进行深入的研究,也没有回答动态环境下企业如何保持持续成长的问题。在对此问题的深入研究中,企

①在不作严格区分的情况下,追求企业的持续竞争优势与追求企业的持续成长是一致的,但两者确实存在区别,笔者将在比较企业成长能力和动态能力时对其进行区分。

业能力和动态能力等概念相继被提出来。

企业能力的提出源于迪瑞克斯(Dierickx)和库尔,他们在探讨资源积累的途径问题时,提出了资源优势主要是通过企业自身积累而形成的这一重要命题。最早提出“企业能力”概念的经济学家是理查德森(Richardson),他在“The Organization of Industry”一文中,使用“能力”(Capabilities)概念来指企业的知识、经验和技能。此后,企业能力理论经普拉哈拉德(Prahalad)、哈默(Hamel)以及罗纳德·巴顿(Leonard-Barton)研究的推动,以提斯(Teece)等的研究为正式形成的标志。

普拉哈拉德和哈默在题为“The Core Competence of The Corporation”一文中提出了“核心能力”(Core Competence)概念,并将其定义为:“组织中的积累性学识(Collective Learning),特别是关于如何协调不同的生产技能和有机结合多种技术流派的学识”。他们认为,企业内部的资源、核心技术、技能等核心能力对企业的成长具有重要作用,企业所拥有的核心能力的资源类型及其发生作用的机制不同决定了企业在成长路径的选择上的不同。核心能力概念的提出曾一度产生轰动效应,但也开始受到越来越多的质疑,企业界评价核心竞争力概念难以把握:“像一座海市蜃楼,从远处看,五光十色、充满希望;一旦接近,就成了砂砾一堆”;更多的学者则将其视为巴尼(Barney)提出的战略资源,并用“VRIN”特性等资源理论观点来解释和研究核心竞争力问题。此外,由于核心能力存在刚性,使其无法应对技术快速变迁和不确定性所形成的超级竞争环境。于是,提斯和匹萨若(Pisano)提出了动态能力的概念,认为动态能力是企业整合、建立和再配置内外部能力以适应快速变化环境的能力,“动态”指的是与环境变化保持一致而更新企业的能力,“能力”(Capabilities)强调的是整合和配置内部和外部资源和职能能力(Functional Competence);并提出了如表1-1所示动态能力的分析框架。

动态能力分析框架

表 1-1

动 态 能 力	功 能
过程	通过过程可以识别企业是如何行动的,识别其惯例、目前的行为与学习模式
位置	通过企业在生产和上下游关系中的位置识别企业目前的战略性资产,以及顾客关系与供应商关系
路径	通过企业的发展路径依赖识别其可能战略选择以及未来的机会

Teece 等认为,由于能力含有隐性知识从而具备内部结构的模糊性、多种能力之间互相牵动,以及能力形成的历史特殊性等原因,导致能力难以复制和模仿。其他一些因素,例如知识产权保护、商业秘密、商标和企业风格等方面的限制,也会阻碍竞争对手的模仿。由此,他们得出结论,企业的动态能力是企业持续竞争优势(或持续成长)的决定因素。但是,有的学者并不认同这一观点,认为动态能力本身并不是企业持续竞争优势的决定因素,而动态能力所配置和调整的资源结构才是决定因素。艾森哈特(Eisenhardt)和马丁(Martin)认为,尽管动态能力在很多细节方面具有特异性,但是从一些关键性的特征来分析,企业之间的动态能力具有很大的 consistency 或者类似性。尽管不同企业培育某一动态能力的起点和路径不同,但是,对于某一项动态能力,存在一个行业的最佳标准,因此最终不同的企业都将趋于类似水准的动态能力,从而使得该项动态能力不再成为企业持续竞争优势的来源。与此一脉相承,韦勒(Wheeler)认为动态能力是可模仿的,可以通过多种学习途径发展而成。在不同的企业乃至不同产业之间具有共同点,因此,动态能力本身不是持续竞争优势的决定因素。随着各类市场机会的出现、碰撞、演化和消失,动态能力成为一种获取熊彼特租金的手段,可以为企业带来短期的竞争优势。丹尼尔(Daniel)和威尔逊(Wilson)以及纽波特(Newbert)等学者通过实证研究也发现,不同企业的动态能力确实存在共性。温特(Winter)则从一个新的角度探