

当代中国中青年管理学家文库

郭朝阳 著

流动壁垒 与企业的战略行为

BARRIERS TO MOBILITY
AND FIRM'S STRATEGIC MOVES

BARRIERS TO MOBILITY
AND FIRM'S STRATEGIC MOVES



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

教育部人文社会科学研究项目资助 (03JB630005)

2006 年度“厦门大学创新团队发展计划资助”

流动壁垒与企业的战略行为

Barriers to Mobility and Firm's Strategic Moves

郭朝阳 著

经济管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

流动壁垒与企业的战略行为 / 郭朝阳著. —北京: 经济管理出版社, 2006

ISBN 7-80207-599-8

I. 流... II. 郭... III. 企业管理—研究 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 043853 号

出版发行: **经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 北京市银祥福利印刷厂

经销: 新华书店

责任编辑: 张永美

技术编辑: 晓 成

787mm×1092mm/16

11.75 印张 180 千字

2006 年 6 月第 1 版

2006 年 6 月第 1 次印刷

定价: 29.00 元

书号: ISBN 7-80207-599-8/F·515

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

理性逻辑与战略选择的交汇分析

——郭朝阳《流动壁垒与企业的战略行为》序

金 碚

在社会科学和人文科学中，经济学是唯一可以彻底运用严格的演绎逻辑来构造学科体系和进行抽象推演的学科。这是经济学的优点，因而使它可以具有高度形式化的美学特征（以数学形式表达和进行演绎推理），成为社会科学中最耀眼的瑰宝，被誉为“皇冠上的宝石”。但这同时也是经济学的弱点，使它总是因其完美形式同复杂现实的差距而缺乏充分的解释力。如果坚持经济学完美的纯粹性，就只能成为脱离现实的“象牙塔”；如果充分考虑和在体系中引入更多的现实因素，就只能牺牲经济学的纯粹性而落入“混沌”世界。尤其是当将经济学方法应用于企业战略学研究时，这一难题更显突出。

按照经济学的逻辑，所有企业在本质上是相同的，其目标函数、决策原则、竞争手段等均无本质差别，因此，如果给所有的企业以同样的机会，则所有企业“追求利润最大化”的行为结果反倒是“经济利润为零”的均衡状态，而且经济学认为这样的均衡状态正好符合市场绩效评价的社会福利最大要求。所以，对于经济学来说，这样的境界是非常完美的。但是，现实中却不可能达到这样的境界。即使真的能够实现这样的境界，对于企业战略行为来说也不仅不是完美的，而且是一个没有生气的陷阱，因为这意味着一切流动和创新活动的终止。与经济学的逻辑相反，企业战略行为追求的永远是更高的利润。这基于这样的假设或信念：产业与产业之间、产业内的各次产业之间以至同类企业之间，永远存在着利润差别。企业战略行为的意义就是发现和创造更大的利润差别。

由于利润差别普遍存在，所以企业行为必然表现为在市场和产业发展空间中进行持续不断的流动选择：进入或退出一个或多个产业，进入或退出一个或多个次产业，采用或放弃某种战略行为，即在不同的战略群组间进行转换。所以，企业并不是固定生产一种产品，也不是固定采用一种方式进行生产，企业总是处于流动之中。企业的生命在于流动。因此，通过不断地突破流动壁垒来实现战略流动，就成为企业成长的重要内容。

当我们承认企业的战略行为中包含着对流动机会的捕捉，实际上就是承认了企业之间存在着根本性的差别。经济学可以抽象这些差别，管理学特别是企业战略研究却必须以此为前提。也就是说，在相同的产业环境和市场条件下，各企业可以做出不同的战略选择，表现为具有显著差异的战略行为，而且企业的战略行为是可以改变的。因此，企业战略决策和行为并不仅仅是纯粹理性的得失算计，而且包含着超越理性的判断和抉择。

因此，对企业战略行为以及基于企业战略行为的产业竞争状态进行深入研究时，如何将经济学的理性逻辑同企业战略行为的经验归纳相结合，就成为一个难度非常大但又非常具有拓展前景的学术领域。郭朝阳博士的《流动壁垒与企业的战略行为》一书就是沿着这一方向进行有益探索所取得的一个很有价值的研究成果。该书从产业组织经济学的严密逻辑和企业战略行为的分类研究两个方面，聚焦到对企业成长路径和产业竞争态势的深入分析，获得了一系列富有理论意义和现实意义的发现和推断。这不仅标志着产业组织研究和企业战略研究的一个新进展，而且为进一步的学术开拓奠定了一个良好的基础。

2006年4月3日

前言

企业的进入退出问题一直是产业组织理论研究的中心内容，但是长期以来，无论是研究人员还是实业界人士都忽略了一点，那就是：企业进入某一产业的关键是对产业内不同策略群组的选择问题，而且已经成功进入的企业还会随着外部环境的变化而在不同策略群组间进行流动。

鉴于此，作者沿用凯夫斯和波特的观点，将进入壁垒的概念进行一般化处理，把进入范围扩大到包括不同策略群组间的流动。本书从分析企业间盈利水平差异着手，以企业在流动过程中面临的种种流动壁垒及其影响为主线展开分析，并对中国的两大典型行业——啤酒行业和轿车行业进行了实证研究。在分析的基础上，作者提出企业必须在流动中不断寻找自己的战略定位，而减少各种不必要的制度性流动壁垒是我国政府的重大任务。

整个论文的基本线索是：为了实现盈利最大化的目标，企业必须对所处的外部环境、内部资源条件等做出分析判断，并决定自己的经营战略；由于企业的判断不同，会导致企业选择的战略也不一样，根据企业采取的战略，可以把同一产业的企业划分为不同的策略群组。我们假设不同策略群组的企业盈利水平不同（前人的研究已经证明了此观点），那么在进一步扩大盈利水平的动机下，企业有在不同群组间进行流动的意愿，这时企业能否顺利流动完全取决于不同策略群组的流动壁垒的大小，这些流动壁垒既有源自企业的策略性行为，也有源自政府的制度性壁垒。

沿着这一分析思路，本书共分六章展开论述（导论和五章正文），主要结论有：

1. 无论从理论还是现实的角度出发，都应该重视对企业流动及流动

壁垒问题的研究,这对我国现阶段的企业有着十分重大的现实意义;

2. 企业能否流动取决于流动意愿及面临的流动壁垒大小,并不是所有处于劣势的企业都有流动的意愿;

3. 在流动壁垒的影响下,在位企业和劣势企业(潜在流动者)的策略行为不同:前者往往会为了阻隔对手而主动设置一定的策略性壁垒,而后者则考虑如何突破各种壁垒以顺利流动;

4. 对我国典型产业的实证发现,我国企业流动中面临的主要是制度性壁垒,而在位企业往往既无动机又没有能力主动设置策略性壁垒;

5. 企业获得竞争优势、提高自身盈利水平的一个重要途径是在流动过程中寻找自己的准确定位;

6. 减少制度性流动壁垒是我国政府的一大任务,特别是打破地方保护主义和行业垄断。作者建议部分国有垄断行业应该率先对内开放,以保证提高这些企业在未来的国际竞争中的竞争能力。

ABSTRACT

A central tenet of industrial organization theory is that firms enter and exit one industry. But both researchers and practitioners have long neglected to realize that not only do potential entrants to an industry select it from among other strategic choices, but also those same firms, which have been successful in other industries, move between strategic groups in accordance with changes in the environment.

In consideration of this, and following Caves and Porter's argument, the author generalized and expanded the concept of entry barriers to include the move between different strategic groups. Beginning with the analysis of the discrepancy between firms in profit margin, the dissertation analyzed each possible kind of mobility barrier existing during transition, and their effects upon firms. Furthermore, the author took two representative Chinese industries—beer industry and car industry—as the subjects of empirical research. Finally, based on the former analysis, the author arrived at the conclusion that firms should seek their own strategic positions during transition, and that it is vital for the government to reduce various unnecessary institutional mobility barriers.

The basic tenets underlying this dissertation are: (1) to maximize profits, firms must analyze the external environment and internal resources, and then formulate business strategies accordingly; (2) different judgments will lead to different choices of strategies and the firms in the same industry can be classified into different strategic groups according to their strategies; (3) under the assumption that firms in different strategic groups will have different profit

margins (this assumption has been verified by previous research), firms driven to raise profit margins are motivated to move between different strategic groups. However, whether the firms can move smoothly or not depends entirely on the severity of mobility barriers between strategic groups, including governmental and institutional barriers and the strategic behavior of the firm.

The dissertation consists of six chapters (introduction and text). The main conclusions are:

1. Whether in theory or in practice, we should emphasize research on firm movements and mobility barriers, particularly in regards to our domestic firms.

2. Whether firms can move or not depends upon their intention to move and the severity of mobility barriers and not all inferior firms have the intention to move.

3. The influence of mobility barriers affects the strategic choice of incumbent firms and potential entrants: the former will actively erect strategic barriers to deter entrance of potential competitors, while the latter will work to break or evade said barriers.

4. Based on empirical research of representative domestic industries, we find that institutional barriers are the prime mobility barriers to firms' moves. Quite often the incumbent firms have neither intention nor capability of setting up strategic barriers of their own.

5. To improve profit margin and competitive advantage, firms must seek their exact position during transition.

6. A key task for our government is to reduce unnecessary institutional mobility barriers, especially in regards to local protectionism and industrial monopoly. To improve the future competitive edge of state-owned monopolistic firms in the international market, some monopolistic firms should first open to domestic firms.

目 录

导 论：对企业盈利水平差异的再思考	1
第一节 从企业盈利水平的差异性说起	1
一、完全竞争市场假设	1
二、企业间表现出的利润差异——不争的现实	2
第二节 对企业盈利水平差异的不同解释	4
一、产业组织理论的 SCP 范式研究：产业结构	5
——进入壁垒	5
二、企业战略管理的 RBV 研究：独特资源	7
——阻隔机制	7
三、策略群组 (SG) 分析的出现：策略群组	9
——流动壁垒	9
第三节 本书的研究意义	11
一、实证研究表明，不同策略群组间的流动壁垒是	11
客观存在的	11
二、对企业流动问题的研究具有重大的理论意义	12
三、研究流动壁垒问题对我国企业具有一定的	14
现实意义	14
第四节 研究方法及本书的结构安排	15
一、产业组织研究方法的演变过程	15
二、本书采用的研究方法	17
三、整体结构安排	17
四、本书的创新之处及主要论点	18

第一章 前人进行的相关研究	19
第一节 前人对企业进入情况的研究	19
一、对进入问题的理论分析	19
二、前人对进入问题的实证研究	24
第二节 从进入壁垒到流动壁垒	28
一、前人对策略群组进行的研究	28
二、流动壁垒的提出	32
第二章 企业的流动及流动壁垒	35
第一节 进入、换位与流动	35
一、进入与退出	35
二、换位	39
三、流动	40
第二节 策略群组——企业流动的分析对象	44
一、策略群组的含义	44
二、作为分析工具的策略群组	45
三、企业的战略定位——划分策略群组的标准	46
第三节 流动壁垒——研究的新视角	50
一、流动壁垒概念提出的重要意义	50
二、流动壁垒的衡量	53
三、影响企业流动的因素	56
第三章 流动壁垒的影响作用	61
第一节 流动壁垒对产业的影响	62
一、直接影响：在行业中形成了不同的策略群组	62
二、对市场绩效的影响	63
第二节 对在位企业的影响	67
一、不同成员企业间绩效差异的持续性	67
二、有没有必要设置流动壁垒	70
三、有效设置流动壁垒	75

141	第三节 对潜在流动者的影响	81
	一、获利能力差异——企业流动的动机	82
141	二、如何突破流动壁垒——潜在进入者的策略选择	86
141	第四章 我国企业流动状况的实证分析	93
	第一节 实证分析的几点说明	93
121	一、实证研究的目的	93
120	二、研究对象的选择	94
101	三、对啤酒制造业和轿车制造业的简单说明	95
101	第二节 我国啤酒行业的实证分析	99
101	一、我国啤酒业的发展历程	99
101	二、我国啤酒行业的特点	102
101	三、我国啤酒行业的策略群组划分	106
101	四、不同策略群组的竞争分析及战略构想	108
101	第三节 我国轿车行业的实证分析	114
101	一、我国轿车业的发展历程	114
	二、我国轿车行业集中度分析	115
	三、我国轿车行业竞争结构分析	117
	四、我国轿车行业的策略群组分析	122
	第四节 我国企业在流动中表现出的特点	130
	一、进入容易，流动困难	130
	二、经过流动，企业形成了不同的定位	131
	三、流动壁垒主体错位	132
	四、无序竞争——高的流动壁垒导致的直接后果	133
	第五章 从无序竞争到正常流动	135
	——实证分析对我们的启示	
	第一节 对企业的启示：在流动中寻找自己的定位	135
	一、现阶段我国企业流动的可能性	136
	二、在位企业——发挥优势，主动设置流动壁垒	140
	三、劣势企业——巧借外势，突破壁垒	142

12	四、连续进入——全新进入者的最佳选择	144
58	第二节 对政府的启示：创造有利于企业顺利流动的环境	
68	一、制度性流动壁垒与可竞争市场	145
90	二、促进企业的顺利流动——政府的重要任务	149
80	三、坚决打破地方保护主义，保证企业跨区域流动的自由	
90	四、放开部分国有垄断行业，让企业在流动中成长	151
10	附录	161
90	附录 1：国民经济行业分类及代码	161
501	附录 2：啤酒、轿车业在 SIC 中的位置	163
601	主要参考文献	165
411	后 记	175

导论：对企业盈利水平差异的再思考

第一节 从企业盈利水平的差异性说起

传统经济学认为，理想的市场状态是完全竞争的，即市场中存在着无数的竞争者，企业能够自由进出，是完全的价格接受者（Price-taker）。按照这些理论，在市场出清时，所有企业的利润都为零^①，也就是说，不同产业之间的利润并不存在差别。

即使不同企业在某一时点出现盈利水平差异，这种差异也会随着时间的推移而开始趋于平均化，不同企业间的利润平均化是通过自然选择与竞争来实现的。当某一企业发现了一个能够获得超额利润的战略定位时，其他竞争者就会试图跟随。随着其他对手的纷纷仿效，这一利基市场很快就会被众多对手瓜分掉。假设市场需求是一定的，在位企业就会

① 严格说来，利润有经济利润与会计利润之分，前者是指收入减去机会成本，后者则是按标准会计原则来衡量。二者的主要区别是关于长期资本资产，如工厂与设备等。在对资本成本的处理方式上，经济利润通常以资本的重置成本来衡量；而会计利润则以资本的历史成本和有关折旧的会计假设为基础。此处的利润是指经济利润，当经济利润为零时，实际上，厂商获得了正常利润，即来自资源其他用途的最好的可能利润。

失去一定的市场份额；而潜在进入者为了获得一定的市场份额，通常会降低产品的价格，这一过程将持续到整个市场的超额利润被完全耗尽为止（Scherer, 1980）。因此，许多广告中所宣称的“低风险、高收益”的行业在现实中是不可能长久存在的，即使有这样的行业出现，早期进入者“过河拆桥”都来不及，更不可能大肆宣扬，让潜在对手发现这一机会。

由此可见，在一个信息完全对称和进退自由的产业中，超额利润是不可能持续的。但是感性认识告诉我们，现实中确实存在一些企业的表现比其他对手好的情况，这一点可以从其最终利润水平（剔除了风险因素的影响）看出，那么企业之间表现出的利润差异主要是什么原因造成的呢？

二、企业间表现出的利润差异——不争的现实

现实情况与完全竞争理论假设可谓是大相径庭，企业对产业的选择十分慎重，因为不同产业之间的利润率水平有着很大的区别。同一产业内的不同企业在盈利能力上也存在着一定的差异，在那些所谓盈利的产业中仍然有亏损的企业存在，而在一些普遍亏损的产业内也有一些企业在盈利。在任何一个时点上观察不同的产业，人们都会发现既有企业进入，也有企业在退出。现有企业为了获得竞争优势还采取了各种各样的策略性行为，即企图影响整个产业环境的各项活动。所有这些都是与完全竞争假设相矛盾的。表 0-1 即为我国 2000~2004 年度工业各行业销售

表 0-1 2000~2004 年我国工业各行业销售利润率情况比较 (%)

行 业	2000	2001	2002	2003	2004
煤炭采选业	0.04	2.78	4.33	5.66	7.96
石油和天然气开采业	39.4	36.8	34.56	36.22	41.41
黑色金属矿采选业	4.28	5.04	4.91	7.40	14.70
有色金属矿采选业	8.22	7.61	7.45	9.55	15.01
非金属矿采选业	3.31	3.40	4.02	5.13	5.72
木材及竹材采选业	1.04	2.18	2.87	8.02	8.16
食品加工业	1.98	2.53	2.55	2.96	3.00
食品制造业	4.05	4.36	4.52	5.22	4.93

续表

行 业	2000	2001	2002	2003	2004
饮料制造业	5.92	5.97	6.42	7.04	7.00
烟草加工业	9.97	10.06	10.67	12.43	14.43
纺织业	2.85	2.53	3.06	3.31	2.99
服装及其他纤维制品制造业	4.05	4.17	4.08	4.09	3.93
皮革、毛皮、羽绒及其制品业	2.82	2.89	3.43	3.73	3.84
木材加工及竹、藤、棕、草制品业	2.86	2.97	3.12	3.55	4.35
家具制造业	4.63	4.33	3.99	4.17	4.42
造纸及纸制品业	3.96	3.68	4.99	4.81	4.72
印刷业、记录媒介的复制	8.05	7.87	7.64	7.53	7.09
文教体育用品制造业	3.88	3.98	4.27	3.97	3.83
石油加工及炼焦业	0.05	-0.26	1.04	1.95	3.10
化学原料及化学制品制造业	3.15	2.65	4.00	5.24	7.15
医药制造业	8.39	8.73	8.83	9.44	8.70
化学纤维制造业	5.33	2.15	2.68	4.10	3.34
橡胶制品业	1.41	3.26	4.20	4.77	4.64
塑料制品业	3.94	4.49	4.74	4.43	3.85
非金属矿物制品业	2.9	3.43	3.67	5.46	5.66
黑色金属冶炼及压延加工业	3.23	3.60	4.55	5.96	6.53
有色金属冶炼及压延加工业	3.04	3.04	3.21	4.38	5.17
金属制品业	3.02	3.68	4.00	4.55	4.77
普通机械制造业	3.41	3.84	4.80	5.53	5.71
专用设备制造业	3.04	3.57	4.72	4.73	4.81
交通运输设备制造业	3.72	4.80	6.11	7.05	5.82
电气机械及器材制造业	4.32	4.61	4.96	5.00	4.84
电子及通信设备制造业	6.75	5.19	4.28	3.89	3.83
仪器仪表及文化、办公用品机械制造	4.5	5.18	4.84	5.40	4.67
电力蒸汽热水生产供应业	6.7	6.87	6.43	6.29	5.22
煤气的生产和供应业	1.57	-3.01	-0.33	1.65	1.85
自来水的生产和供应业	3.01	2.8	1.34	0.37	1.09

注：本表中的行业与我国产业分类中的大类 B06 至 C46 相对应，其中不包括 B1100（其他矿采选业）、C3900（武器弹药制造业）和 C4300（其他制造业）三大类。

数据来源：根据《中国统计年鉴》（工业部分）和《中国工业经济统计年鉴》相关数据计算而来，主要是引用（按行业分）全部国有及规模以上非国有工业企业主要经济指标，其中规模以上企业是指总资产 500 万元以上的企业。

利润率情况比较。

美国学者鲁梅尔特 (Rumelt, 1991) 的研究还表明, 产业内长期利润率的分散程度要比产业间的分散程度大得多, 产业内的利润率的分散程度是产业间分散程度的 4~6 倍。表 0-2 为部分以生物制药为主营业务的上市公司的盈利情况比较。

表 0-2 部分以生物制药为主营业务的上市公司利润率比较 (%)

	2005 年中期	2004 年	2003 年	2002 年	2001 年
金花股份	10.30	9.24	17.96	58.61	65.36
天目药业	36.06	37.68	37.71	43.22	46.37
通化东宝	43.76	44.72	48.80	50.11	42.73
海王生物	12.66	20.21	36.27	71.54	68.60
东阿阿胶	48.69	50.72	48.01	58.90	61.22
复星医药	31.39	31.22	26.93	34.46	37.28
桂林集琦	25.04	23.85	25.24	31.95	36.18

资料来源: 上述公司的所有数据均来自该公司各年度年报及 2005 年中报; 为了方便, 我们以公司主营业务利润率作为比较标准。

第二节 对企业盈利水平差异的不同解释

经济学家通常把企业利润解释为处于短缺供应状态下的要素的租金积累, 这些租金可以分为两类: 理查德租金或稀缺性租金 (Ricardian or scarcity rents) 和熊彼特租金或创新租金 (Schumpeterian or entrepreneurial rents)。前者是指源于有价要素固有的供应紧张状况, 即资源的稀缺性; 而后者则由革新者赚取, 通常发生在一项革新的引入和扩散之间的这段时间里。由于革新很快就会被模仿, 在被模仿之前的这段时间里, 革新者将赚取熊彼特租金。

那么, 企业之间的利润差异到底是如何产生的呢? 这始终是企业战略管理的中心内容以及产业组织理论研究的起点。我们知道, 在一个完全竞争市场中, 企业之间不可能存在差别利润, 因此, 学者研究的重点放在市场的不完全竞争性与企业本身的差异方面。