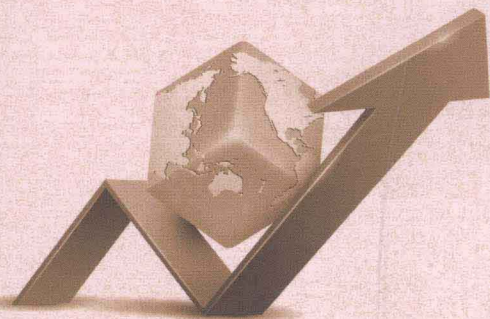


应对市场 还是应对政府？ · 权衡选择、经营绩效与国民财富

徐雷◎著

Cope with Market or Cope with Government:
Weigh Options, Performance and National Wealth



中国社会科学出版社

徐雷◎著

徐雷◎著

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

应对市场还是应对政府：权衡选择、经营绩效与国民财富/
徐雷著. —北京：中国社会科学出版社，2013. 12

ISBN 978 - 7 - 5161 - 3645 - 4

I. ①应… II. ①徐… III. ①企业竞争—研究 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 271327 号

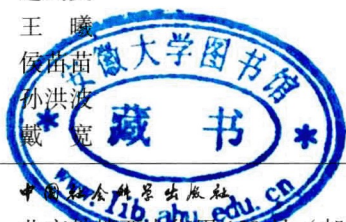
出 版 人 赵剑英

选题策划 王 曦

责任编辑 侯路茵

责任校对 孙洪波

责任印制 戴 宽



出 版 中国社会科学出版社
社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号 (邮编 100720)

网 址 <http://www.csspw.cn>
中文域名：中国社科网 010 - 64070619

发 行 部 010 - 84083635

门 市 部 010 - 84029450

经 销 新华书店及其他书店

印 刷 北京君升印刷有限公司

装 订 廊坊市广阳区广增装订厂

版 次 2013 年 12 月第 1 版

印 次 2013 年 12 月第 1 次印刷

开 本 710 × 1000 1/16

印 张 13

插 页 2

字 数 221 千字

定 价 46.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社发行部联系调换
电话：010 - 64009791

版权所有 侵权必究

目 录

引言	(1)
0.1 应对政府与企业竞争优势	(1)
0.1.1 经济中的政府干预	(1)
0.1.2 学术界对企业应对政府行为的忽视	(3)
0.2 相关研究回顾	(5)
0.2.1 竞争力理论	(5)
0.2.2 政府干预理论	(10)
0.2.3 政府俘获与政治腐败	(12)
0.3 本章结语	(13)
【案例】金融危机中的美国汽车业：游说与救助	(14)
第1章 企业“双能力”理论构建	(17)
1.1 “双能力”与企业竞争力	(17)
1.2 政府干预与垄断福利 ——一个博弈分析	(21)
1.2.1 厂商数量、企业行为与经济福利	(24)
1.2.2 寡头厂商的资源分配：一个数值例证	(26)
1.3 企业背景与制度条件 ——各参数值的影响因素	(29)
1.3.1 企业背景： R 、 k 、 h 值的影响因素	(29)
1.3.2 制度背景： T 值的影响因素	(30)
1.4 “双能力”视角下的企业和政府	(33)
1.4.1 “双能力”视角下的企业	(33)
1.4.2 “双能力”视角下的政府	(34)
1.5 本章结语	(36)

【案例】 华为的政府营销	(37)
第 2 章 企业“双能力”与市场规模互动机理	(40)
2.1 研究背景	(40)
2.2 “双能力”与企业竞争力	(41)
2.3 固定 T 值与企业成长轨迹	(43)
2.3.1 两家企业均对 T 值有准确判断	(43)
2.3.2 只有一家企业对 T 值有准确判断	(44)
2.3.3 两家企业对 T 值都没有准确判断	(45)
2.4 不固定 T 值与企业成长轨迹	(46)
2.4.1 两家企业相同	(46)
2.4.2 两家企业的所有制性质不同	(47)
2.4.3 两家企业的所有制性质相同但企业家才能不同	(48)
2.4.4 两家企业的所有制性质和企业家才能均不同	(48)
2.5 本章结语	(51)
【案例】 争取政府支持的六大关键点	(52)
第 3 章 政府干预与产业集聚	
——基于空间经济学的分析	(55)
3.1 引言	(55)
3.2 固定成本异质性与产业集聚和转移	(56)
3.2.1 空间均衡模型	(57)
3.2.2 两区域空间均衡	(61)
3.2.3 空间均衡的数值示例	(62)
3.2.4 小结	(65)
3.3 独立政府部门条件下的产业集聚与转移	(66)
3.3.1 基本模型	(66)
3.3.2 两区域空间均衡	(69)
3.3.3 引入独立政府部门后的支撑点与突变点	(73)
3.3.4 小结	(76)
3.4 本章结语	(77)
【案例】 中国地方政府官员间的晋升锦标赛博弈	(77)
第 4 章 企业“双能力”理论核心观点的经验验证	(80)
4.1 引言	(80)

4.2	相关研究回顾	(82)
4.3	制造业上市公司的经验证据	(87)
4.3.1	研究假说	(87)
4.3.2	研究设计	(89)
4.3.3	经验验证结果	(93)
4.3.4	小结	(100)
4.4	装备制造业上市公司的经验证据	(101)
4.4.1	研究假说	(101)
4.4.2	实证检验模型及检验结果	(103)
4.4.3	小结	(113)
4.5	商业企业上市公司的经验证据	(114)
4.5.1	研究假说	(114)
4.5.2	研究设计	(115)
4.5.3	经验验证结果	(118)
4.5.4	小结	(122)
4.6	本章结语	(123)
	【案例】德国大众的中国之路	(123)
第5章	企业政治参与、研发投入与创新激励	(126)
5.1	市场集中度与企业政治参与	(126)
5.1.1	企业政治参与积极性的影响因素	(126)
5.1.2	理论模型	(127)
5.1.3	模型分析	(128)
5.1.4	经验证据	(129)
5.1.5	小结	(131)
5.2	企业研发投入、经营绩效与国民收入	(132)
5.2.1	作为应对市场行为的研发投入	(132)
5.2.2	研究假设	(133)
5.2.3	研发投入与经营绩效	(134)
5.2.4	研发投入与国民收入	(137)
5.2.5	小结	(139)
5.3	促进企业自主创新的最优对策选择 ——以装备制造业为例	(140)

5.3.1	促进企业自主创新的政策类型	(140)
5.3.2	基本的非对称两群体复制动态蛙鸣博弈模型	(141)
5.3.3	政府绩效最大化	(145)
5.3.4	促进装备制造业自主创新的最优对策选择	(147)
5.3.5	小结	(150)
5.4	本章结语	(150)
	【案例】四万亿冲刺	(151)
第6章	“双能力”视角下的企业行为	(153)
6.1	设立应对政府的专职部门	(155)
6.2	政治关联	(159)
6.2.1	政治关联与企业资源配置	(159)
6.2.2	政治关联与企业价值	(161)
6.2.3	政治关联与行业壁垒	(162)
6.3	寻租与政府俘获	(164)
6.4	企业社会责任	(165)
6.4.1	何为企业社会责任	(166)
6.4.2	企业社会责任与企业财务绩效	(167)
6.5	本章结语	(169)
	【案例】企业中的公共政策委员会	(170)
第7章	“双能力”视角下的政府行为	(172)
7.1	政府干预的类型	(172)
7.1.1	扶持式干预	(172)
7.1.2	掠夺式干预	(173)
7.1.3	中性干预	(173)
7.2	T 值变动与中国经济增长	(174)
7.3	避免政府俘获和行政腐败的策略	(177)
7.4	本章结语	(179)
	【案例】华盛顿的传奇 K 街	(179)
参考文献		(184)
后记		(199)

引 言

0.1 应对政府与企业竞争优势

0.1.1 经济中的政府干预

肇始于 2007 年的金融危机被认为是 20 世纪 30 年代经济大萧条以来最严重的全球性经济危机，为应对危机，各国纷纷重拾国家大规模干预经济的手段。这里面，有美国政府 7000 亿美元的救市计划，有中国政府 4 万亿人民币的经济刺激方案，有德国 5000 亿欧元的全面救助计划，日本、俄罗斯等国家也实行了各自的救助计划。总之，在金融危机面前，各国政府纷纷走上前台，对经济进行了直接的干预。在政府的救助计划当中，一项重要的措施就是对大企业进行救助。以美国政府为例，对金融保险业、房地产业、汽车业等进行了大规模的援助。

其实，政府对经济的干预是经济学中一个永恒的话题，从西方资本主义萌芽以来，政府与市场的关系就不断地被学者们讨论着。15—17 世纪可以称之为重商主义时期，主张政府干预的思想占主导地位；从 1776 年亚当·斯密出版《国富论》至 20 世纪 20 年代是自由放任主义时期，在这一时期强调市场作用和主张经济自由主义的思想占据了主流地位。1776 年，亚当·斯密的《国富论》出版，从此，“看不见的手”成为了支配经济运行的终极力量。斯密反对政府干预，他认为政府只有三项重要而且是人们都能理解的职能：第一，保护社会，使其不受其他独立社会的侵犯；第二，尽可能保护每个社会成员，使其不受其他社会成员的侵害或压迫；第三，建设并维护某些公共事业或公共设施。在斯密的时代，政府也确实没有对经济进行大规模的干预。根据维尔（Weir）的数据，当法国大革命

爆发时（1789 年），英法两国的税收各自占本国 GNP 的 12.4% 和 6.8%。^①即使是在这么少的政府收入中，大部分收入也都用于军事开支和债务的利息支出。^②但是，随着时代的发展，政府在经济运行中的作用愈加重要了。从大萧条到石油危机再到当前的经济危机，每一次经济衰退都伴随着大规模的政府干预，尽管对此仍有很多反对意见，但政府对经济的大规模干预以及危机中人们对政府干预的预期已是不争的事实。并且，随着经济的不断发展，政府收入的不断提高，政府对经济的干预能力也在不断增强。以我国为例，财政收入和财政支出占 GDP 的比例在 1996 年之后不断提高，到目前已经超过了 20%（如图 0—1）。

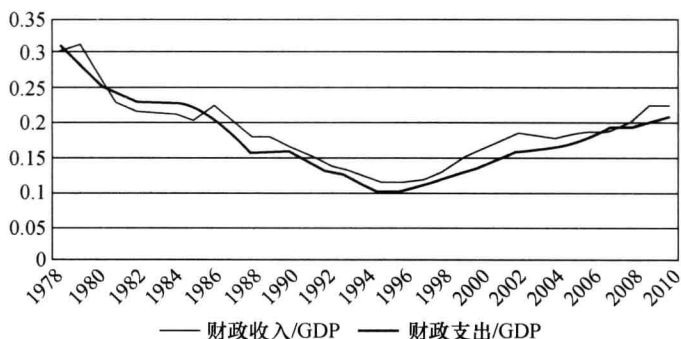


图 0—1 全国财政收入和财政支出占 GDP 的比重

20 世纪 30 年代的经济大危机引发了西方经济学在 20 世纪的第一次大革命，即“凯恩斯革命”。先后出版的《自由放任主义的终结》和《就业、利息和货币通论》正式确立了凯恩斯思想，以亚当·斯密经济理论为基础的传统的、新古典的经济学说因此让位于约翰·凯恩斯经济理论为核心的国家干预理论。进入 70 年代以后，西方国家先后出现了新的经济危机，并且，通货膨胀与经济停滞同时出现，形成了所谓“滞胀”现象。这一时期

^① David R. Weir, “Tontines, Public Finance, and Revolution in France and England, 1688—1789”, *The Journal of Economic History*, Vol. 149, No. 1, Mar., 1989.

^② 根据 Patrick K. O. Brien 的数据，1776—1783 年间，英国政府支出中的 62% 用于军事开支，30% 用于债务利息支出，只有 8% 用于政府开支等其他项目。（数据来源：Patrick K. O. Brien, “The Political Economy of British Taxation, 1660—1815”, *The Economic History Review*, New Series, Vol. 41, No. 1, Feb., 1988, pp. 1—32.）

诞生了新自由主义思想,新自由主义认为,资本主义市场经济是完善的,私人企业经营制度有很大优点,应“把政府活动限制在应有的范围内”。进入 80 年代以后,西方国家再次出现了失业率猛增且居高不下、国内生产总值下降、经济增长停滞、政府财政状况恶化等一系列的问题。正是在这样的历史条件下,新凯恩斯主义或新凯恩斯主义经济学应运而生,出现了凯恩斯主义的某种“复兴”,国家干预论东山再起。可以说,在不同的历史条件下,政府对经济的干预力度是不同的,但是,有一个基本规律是存在的,即在经济发展状况好的时期,往往自由主义盛行;在经济低迷时期,国家干预主义就会更加强势。所以,我们看到,此次金融危机同样带来了一次国家干预的高潮,而且,后金融危机时期政府的作用不会迅速撤出,因此,企业要在这样的条件下成长,就一定要具备强大的应对政府的能力。据此,我们认为,应对政府的能力是企业竞争力的一种重要构成要素。

0.1.2 学术界对企业应对政府行为的忽视

但是,尽管企业经营中要面对政府的干预,但现有的经济学理论并没有从企业的角度去分析这种干预对企业经营的作用。在政府“扶持之手”的理论中(如 Musgrave, 1959; Stiglitz, 1989 等),政府被认为是追求社会福利最大化的,通过多种形式的干预措施,政府要解决市场中存在的诸多弊病,如垄断定价、负外部性、失业、贫富差距等问题,这些干预措施包括矫正性税收、管制、总需求管理、政府所有等。而政府“掠夺之手”的理论(Shleifer, 1998)认为政治家们的目标并不是社会福利最大化,而是追求自己的私利,不论是独裁者还是民主政治中的政治家都是如此,只是他们追求私利的方式不同而已。这是目前理论界对政府干预的两种流行的理论,但它们都把着眼点放在了政府身上,企业 and 市场仅是作为被干预的对象而已。在“俘获”理论中,赫尔曼(Hellman)和考夫曼(Kaufmann)提出了“政府俘获”(State Capture)的概念,指出它是一种腐败形式,是企业通过向政府官员提供私人报酬来影响法律、规则和规章制度选择和制定。通过俘获政府机构,企业就能够将它们自己的偏好变成整个市场经济博弈规则的基础,创造大量可能为特定部门和个人产生高度垄断收益的政策和制度扭曲,而这通常是以巨大社会成本为代价的。尽管经济学研究了政府对经济的干预,也分析了企业对政府的作用,但这些理论都是从政治经济学的视角出发的,主要考察的是经济运行中的效率问

题，而对企业的贿赂、俘获等行为对企业经营及竞争优势的获取却没有深入的探讨。

在对企业竞争力的研究方面，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（Wenerfelt 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，如厂房；无形资源，如商标和专利；有关产品和工艺的知识资源。他认为，资源差异能够产生收益差异，企业间资源差异的存在导致企业竞争优势差异，企业竞争力就是企业独有的特殊资源。如果是这样，政府的支持算不算是企业特殊的资源呢？如果是企业的特殊资源，那这种资源在企业竞争力中的作用又如何呢？沃纳菲尔特对此并没有进行明确的探讨。著名学者波特于1990年提出的“钻石理论”（Michael Poter，1990）是迄今为止最有影响的竞争力理论。该理论认为，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。尽管“钻石模型”在理论界具有巨大的影响力，但是，波特的竞争力是基于国家和产业层面上的，他没有能够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。另一具有代表性的理论是以罗斯比和克里斯蒂森为代表的学派将资源与能力视为有关联但作用不同的两个概念。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。

国内学者对于企业竞争力的研究更是见仁见智。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。这四大因素从不同的层次上决定企业竞争力。企业竞争力是在外部环境与企业内部资源、能力、知识的互动过程中形成的。芮明杰（2006）把波特钻石模型与中国的产业发展相结合，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，其次在更大程度上参与国际产业分工体系，并在产业链中谋求好的位置，进而

在全球经济中保持与发展自己的产业竞争力。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。企业竞争力有五个含义：一是企业竞争力所涉及的产业，是竞争的和开放的市场，在垄断和封闭的市场中谈不上企业竞争力。二是企业竞争力的实质是一个企业同其他企业相比较的生产率。三是企业竞争力体现在消费者价值和企业自身利益两个方面，而且这两个方面是密不可分的，从动态长期的角度看，两者具有很大程度的同一性。四是企业竞争力决定了企业的长期存在状态，因此企业竞争力具有持续性和非偶然性的特点。五是企业竞争力是企业所具有的综合素质，决定和影响企业竞争力的因素非常多，而且这些因素之间经常发生相互作用。

这些理论从不同方面对企业竞争力进行了研究，极大地丰富了企业竞争力的理论内涵。但是，这些理论所存在的一个共同的问题就是在对企业竞争力的研究中忽略了政府的因素。实际上，企业经营的成败，企业竞争力的强弱，政府因素是十分重要而不能忽略的。政府对企业的支持、政府对经济的宏观调控、政府中长期的产业发展政策乃至政府对经济的行政干预无不影响着企业的经营，在发达国家是这样，在发展中国家是这样，在转轨国家更是这样。政府与市场是经济学、管理学、社会学等学科中的一个永恒的话题，因此，有必要把政府因素纳入企业的竞争力中来，这样才能更全面地对企业竞争力进行分析。

0.2 相关研究回顾

0.2.1 竞争力理论

竞争力（Competitiveness）的概念源自于竞争（Competition），而竞争的概念则是源于达尔文的进化论。竞争源起于生命（组织）的自增长倾向和资源的有限性，在适者生存的自然选择规律下，生命（组织）必须不断调整自身以适应环境的变化和发展。尽管弱肉强食、适者生存显得过于残酷，但它所带来的是通过竞争，促使生命效率的提升，促使生命努力生存发展，这就形成了进化。竞争力在经济学上的应用可以有三个层次，

即国家层次、产业层次和企业层次。对于企业层面竞争力的一种有代表性的解释是：企业设计、生产在价格和质量上优于其竞争对手的产品的能力（D' Cruz, 1992）。很明显，这种解释是符合竞争的本质含义的，按照这种解释，更具竞争力的企业将能够在竞争中生存下来并获得不断的成长。

一些学者把竞争力视作一种能力，他们强调企业内部要素的作用（Bartlett & Ghoshal, 1989；Doz & Prahalad, 1987；Hamel & Prahalad, 1989、1990）。这种观点也是被称为竞争力资源基础论的一种（Wernerfelt, 1984；Prahalad & Hamel, 1990；Grant, 1991；Barney, 2001、1991；Peteraf, 1983）。这些理论一致地认为，企业整体战略的重要意义首先在于企业拥有的特殊资产，即：与知识相关的、看不见摸不着却又能让大家都感受到的、难以买卖和在企业内各部门可分割的资产。这种特殊的具有上述特征的资产即企业“资源”或“能力”。^①与企业外部条件相比，企业内部条件对于企业占据市场竞争优势具有决定性作用，企业内部能力、资源和知识的积累是解释企业获得超额收益和保持企业竞争优势的关键性概念。因此，企业能力理论不仅是对传统企业理论、产业组织理论“结构—行为—绩效”分析框架的替代，而且是对波特（1980）将产业分析模式应用于战略管理领域的替代。^②但在现有的资源基础论和企业能力理论的文献中学者们却很少关注企业如何去应对政府，更没有关注企业应对政府的能力与其经营绩效的关系，这不能不说是一种欠缺。

企业竞争力范畴内的实证研究主要是对企业竞争力的测度。在这方面国外较有影响力的研究包括世界经济论坛的世界竞争力指数、瑞士洛桑国际管理发展学院的全球竞争力指数、《财富》杂志每年评出的世界 500 强企业和《福布斯》杂志每年评出的世界 500 强企业。

其中，世界经济论坛和瑞士洛桑国际管理发展学院 20 世纪 80 年代初开发的评价体系对国际竞争力的研究方法偏向于对国家整体经济实力进行综合比较。1985 年，世界经济论坛在《关于竞争力的报告》中提出，国家竞争力是指一个国家能够达到持续经济增长率的能力；企业国际竞争力是企业目前和未来在各自的环境中以比它们国内和国外竞争对手更有吸引力的价格和质量来进行设计、生产、销售以及提供服务的能力和机会。

① Nicolai J. Foss, Christian Knudsen, *Towards a Competence Theory of the Firm*, Routledge, 1996, p. 2.

② Ibid., p. 13.

1994年,世界经济论坛在《国际竞争力报告》中又将国家竞争力定义为“一国一公司在世界市场上均衡地生产出比其竞争对手更多财富的能力”。在此定义中,世界经济论坛主要强调的是企业国际竞争力,即企业国际竞争力是企业在国内市场上生产商品和提供服务的能力,企业国际竞争力的大小通过企业生产商品和提供服务的价格和质量来体现。影响企业国际竞争力的关键因素是质量和价格;企业只有生产和提供低价格和高质量的商品、服务,才会有很强的国际竞争力。

瑞士洛桑国际管理发展学院认为,国家竞争力是一个国家在市场经济竞争的环境和条件下,与世界各国竞争比较,所能创造增加值和国民财富的持续增长和发展的系统能力水平。基于这一理解,国际竞争力指标被分为381项指标,其中249项为统计指标(硬指标),其余132项是“软指标”,通过问卷调查采集。1991年,根据研究内容和定义,将指标划分为八类要素:即国内经济实力、国际化程度、政府作用、金融环境、基础设施、企业管理、科研开发和国民素质。企业管理类指标包括生产率、劳动力成本、公司业绩、管理效率和企业文化。

《财富》杂志分两个评价体系:一是全球500强评价;二是最受赞赏公司评价。(1)500强评价体系。500强评价指标主要包括营业收入、营业利润、资产和雇员。排名以营业收入指标为基准,评价数据选取各公司上年的财务数据,每年5月公布评价结果。(2)最受赞赏公司评价。500强评价体系主要评价公司过去的竞争能力,而对于公司潜在的竞争力却难以评价。为弥补这一缺憾,《财富》杂志从20世纪80年代起每年评价最受赞赏的公司,其指标体系包括公司的创新能力、产品的服务质量、管理质量、长远投资评估、社区与环境的责任感、吸引与留住人才的能力、资产应用整合能力、国际经营运作能力。排行榜是有关企业声誉的可靠记录。根据上一年的收入额,确定1000家美国最大的公司和25家最大的外资企业在美国的分公司,以及上一年调查中名列前25名的公司,和总排名低于前25名但最终在本行业中名列前20名的公司,作为评估对象;委托克拉克·马蒂尔—巴托罗米欧公司(Clark Martire & Bartolomeo, CM&B),邀请1万名企业经理、董事和证券分析员作为评估专家,评估方法采用专家打分法。评估过程包括:A.将候选企业按行业进行分类,然后选出各行业最大的10家企业,共分为57个行业。名列第11—25名的企业将不进入以下的评选,但是它们的高级经理人员有资格投票选举本

行业的最受赞赏公司。B. 请评估人员在候选公司名单中选出他们认为美国最受赞赏公司。C. 请评估人员依据 8 大评选标准对他们所评选出来的最受赞赏公司进行打分, 根据各行业内公司的总的打分情况, 确定最受赞赏的公司的总排名。

《商业周刊》是全球最大的财经类周刊之一, 隶属美国著名的媒体集团“麦格劳—希尔”(McGraw - Hill), 而后者正是“标准普尔指数”(S&P)的制定者和拥有者。《商业周刊》(*Business Week*)主要评价市值最大的公司。每年以当年 5 月最后一个交易日的全球各大股票交易市场的股票收市价为基准, 并全部折算为美元, 计算出全球发达国家市场(具有全球可自由交易的证券市场)市值最高的 1000 家上市公司。《商业周刊》1000 家最大公司的排名客观上反映了全球股票市场的风云变幻, 也揭示了全球最具成长性的公司的情况。

《福布斯》杂志综合了《财富》和《商业周刊》的评价体系, 每年以被评价公司的营业额、利润、资产额和股票市值作为评价指标, 并分别排名。

表 0—1 国外主要企业竞争力评价指标体系^①

研究机构	评价对象	评价主要因素
世界经济论坛 (WEF)	102 个国家和地区	成长竞争力指标: 科技指标、公共政策指标、宏观经济环境指标; 微观经济竞争力指标: 公司运营及策略指标、国家商业环境品质指标
瑞士洛桑国际 管理发展学院 (IMD)	59 个国家和地区	国内经济、国际化、政府、金融、基础设施、企业管理、科学与技术、国民素质、经济绩效、政府效率、企业效率、基础设施
《财富》	全球 500 强	年度总收入、税后利润、资产、股东权益和雇员人数
	全球“最受赞赏的公司”	管理质量、产品与服务、创新精神、长期投资价值、财务实力、吸引培养和留住人才的能力、社会责任、公司资产使用状况、对全球业务反映的敏锐程度
《商业周刊》	市值最高的 1000 家上市公司	市值
《福布斯》	全球 500 强	公司每年的营业额、利润、资产额和股票市值

^① “中国企业管理全球竞争力评价体系研究与应用”课题组:《基于动态耦合的企业管
理国际竞争力(EMGC)评价体系》,《管理世界》2004 年第 4 期。

国内对企业竞争力的实证测度研究成果较多。具有代表性的如表 0—2 所示。这些研究运用不同的方法、指标和数据对企业竞争力进行测度，从不同的侧面反映了企业竞争力，但遗憾的是没有形成权威的、连续性的企业竞争力测评研究成果。

表 0—2 国内主要企业竞争力评价指标体系^①

研究者或研究机构	年份	评价维度
国家经贸委	1995	规模竞争力、市场开拓竞争力、管理竞争力、学习与创新竞争力、政策与环境竞争力
中国企业联合会	1996—2000	经济效益、财务状况、管理水平、科技水平、人力资源、国际化经营、社会责任与贡献
中国社科院“中国产业和企业国际竞争力研究”课题组	2000—2002	企业规模、业务增长、盈利水平、出口竞争力、市场份额、成长性、融资能力、负债、潜在的技术竞争力和技术密集程度、自主知识产权等
刘世彦、吴林江	2001	投入、产出、财务效益、资产营运、偿债能力、发展能力
任天飞	2001	识别、适应环境的能力、整合资源、培育竞争优势的能力、向目标市场提供价值物的能力
王建华、王方华	2002	经营环境、产品市场竞争力、战略能力、生产能力、市场能力、技术能力、营运能力、财务能力、可持续发展能力
李友俊、李桂范	2002	企业生存能力、发展能力、抗风险能力、科技开发能力
李君显	2002	企业规模、经营能力、经营安全能力、资本营运能力、市场控制力、管理能力、环境协调能力
袁家新、程龙生	2003	市场控制力、生产力、盈利能力、财务状况、技术创新能力、人员素质、管理水平和与外界环境的关联能力
“中国企业管理全球竞争力评价体系研究与应用”课题组	2004	资产规模、获利与安全、治理效率、战略规划实施、市场控制、国际化、制度与架构、组织文化、技术、生产与质量效能、人力资本效能、市场营销效能
张颖、曹志荣	2004	规模、盈利能力、市场控制力、经营及经营安全能力、服务能力、社会贡献、人力资源、组织管理能力、企业文化、创新能力、信息技术能力、环境协调能力
陈文俊、唐若兰	2005	业务竞争力、产品竞争力、技术竞争力、保障竞争力
上海财经大学 500 强企业研究中心	2008—2010	盈利指数、规模指数、成长指数、综合指数

^① 薄湘平、易银飞：《国内外企业竞争力研究综述》，《商业研究》2007 年第 12 期。

0.2.2 政府干预理论

20 世纪 20—60 年代, 政府干预理论是建立在市场失灵理论基础之上的。市场失灵理论最初萌芽于对市场缺陷 (Market Defect) 的分析, 这种分析又是在两个领域里展开的: 微观经济学领域是福利经济学家的分析; 宏观经济学领域是凯恩斯主义者的分析。

在微观经济学领域, 经济学家一般是从以下几个主要角度来论证市场缺陷或市场失灵的: (1) 垄断造成的市场失灵与政府消除垄断的责任。较系统研究垄断的西方经济学家有庇古、张伯伦、琼·罗宾逊。庇古认为, 垄断是对市场运行机制的破坏, 导致资源在不同部门、不同产业、不同产品上分配失当。哈佛大学的张伯伦和剑桥大学的琼·罗宾逊的分析指出, 垄断或不完全竞争是市场的常态, 在存在垄断因素的条件下, 价格及资源配置量偏离了自由竞争均衡。也有人对垄断持有不同的看法, 如熊彼特认为垄断是创新的组织形式, 垄断利润是对创新的报偿, 垄断由于能够获取规模经济的好处而能使长期生产成本和长期价格降低。如果这种分析是成立的, 那么基于垄断而强调政府干预就会失去部分说服力。另外, 在产业组织领域中的哈佛学派和芝加哥学派对垄断问题都进行了系统的研究, 哈佛学派的 SCP 框架至今仍然是产业组织研究的基本范式。哈佛学派强调了垄断对绩效的负面影响, 从而持有严格反垄断的观点, 而芝加哥学派则认为垄断不是导致低效率的直接原因, 要反对的是垄断行为。基于对垄断的系统研究, 学者们也提出了一些反垄断措施, 包括: 政府颁布和执行反垄断法; 对垄断企业的价格、利润和服务质量进行监督, 在规模经济的限度内由政府强行拆散大企业; 对自然垄断行业实行政府直接经营。(2) 外部性导致的市场失灵和由此而产生的政府干预。外在性的存在导致资源配置中的边际私人成本与边际社会成本、边际私人收益与边际社会收益的歧异。这种歧异是市场本身难以消除的。因为, 市场主体在进行决策时只考虑对自身利益有直接影响的成本和收益, 对自身没有直接影响的成本和收益则视而不见。因此二者的差异会导致从社会利益角度看的资源配置失误: 有正外在性的经济活动达不到社会最佳水平, 有负外在性的经济活动则超过了社会最佳水平。外在性是支持政府干预的一个强有力理由, 但对于国家能否有效地纠正外在性, 西方经济学界是存在争议的。福利经济学家最先系统地分析了外在性问题, 并提出相应的政策主张, 但对