

企业转型壁垒：识别、测度与应对

肖丕楚

(四川大学, 四川 成都 610064)

摘要:传统优势企业是我国的重要存量资产,就如何科学识别转型壁垒的性质和特殊性,如何有效测度壁垒的高低,并采取相应措施,降低资本在不同行业之间转移的成本,提高资本的流动性,盘活存量资本等问题进行了探讨。

关键词:传统优势企业;企业转型;壁垒

中图分类号:F271

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2005)05-0106-03

1 企业转型壁垒的识别

1.1 相关利益者主体的壁垒

企业的相关利益者一般是与企业发生直接和间接关系的经济利益主体的总和。在传统优势企业的转型过程中,对企业有较大影响的相关利益者主要是政府,尤其是地方政府。它给企业转型设置的壁垒主要包括:

(1)地方政府保护性政策壁垒。长期以来,地方政府为了保证当地的财政收入和就业水平,都不希望当地的企业在竞争中被淘汰,都会给当地优势企业提供各种便利条件;在必要的情况下,还要对企业进行财政补贴,使得价格竞争和价格杠杆效应不能充分发挥作用,不能实现“优胜劣汰”。

(2)地方市场分割性壁垒。这既受到长期实行计划经济体制的影响,也与地方保护主义有非常密切的关系。这种壁垒使得优势企业的产品不能进入到当地,更不能说对当地企业形成直接的威胁和竞争。这也形成一种相对的市场准入限制,但它是对通过对劣势企业的保护来实现的。这种壁垒在很大程度上加剧市场过度竞争,在微观上表现为企业绩效差、竞争力低下,并从宏观上表现为社会的重复投资和重复建设。

(3)行政规性壁垒。在电力、煤气、城市基础设施等提供公共产品的行业和领域,由于产品具有非竞争性和非排他性,其产品

和服务与居民的日常生活密切相关,政府原则上不能完全退出。至于军事工业企业这种涉及到国家安全的行业和领域,政府更不能退出。因此,在这些行业和领域,尽管可能出现亏损状态,但考虑到社会稳定、员工就业、社会福利最大化,政府往往会出台一系列行政法规来让其继续运营。如果这类企业要实施产业转型,就必须面临比较大的行政规性壁垒。

1.2 资产专用性壁垒

资产专用性这个概念最初是由威廉姆森^[1]提出的。专用性的资产是其价值在事后严重依赖于团队的存在和其他团队成员的行为,意味着高沉没成本,转移出某一特定环境后资产的价值大幅度降低。威廉姆森提出6种资产专用性:地点专用性、物理专用性、人力专用性、品牌、奉献的资产、临时专用性。新制度经济学的研究者把资产专用性分为5类,即地点专用性、物理专用性、人力专用性、用户专用性和商誉专用性。从大的方面讲,资产专用性可以分为3个层面:①地点专用性和物理专用性,这是资本本身所具有的专用性;②人力专用性,反映资产和人的关系;③用户专用性和商誉专用性,反映的是企业拥有资产的企业的整体素质。笔者认为,在当前的企业运营中,信息和技术逐渐成为企业更加重要的资产,因此,信息和技术的专用性也要逐渐成为重要的资产

专用性壁垒。

简单地说,资产专用性是企业的资产只能生产特定产品的属性。随着社会化分工程度的提高,资产专用性越强,企业转型的壁垒就越高,转型的难度就越大。有学者^[2]指出,高集中产业比非高集中产业调整要慢、难度要大,调整和转型壁垒更高。其背后的原因在于高集中产业具有更大的资产专用性。如有色金属、采掘等资源型产业和自然垄断型产业中的企业转型要比家电、普通机械制造等竞争性产业的企业转型难度要更大。这种资产专用性在产业进入衰退期后表现为一种沉淀成本(沉没成本)。很显然,在资产专用性强、沉淀成本(沉没)比较高的情况下,即使产业出现比较严重的过剩生产,企业也愿意继续在该行业进行生产而不是很快退出。植草益指出^[3],这里的沉没成本具有较为宽泛的内涵,其概念不仅适用于各种机械、装置、建筑物等固定性设备,也适用于为特定的生产经营活动而购入、租赁的土地,还适用于包括存货等流动资本、企业信誉等无形资产。

1.3 要素所有权壁垒

马克思是从资本的有机构成理论和生产价格理论来分析资本在不同的部门和行业间进行转移,这在事实上构成了马克思的产业壁垒理论。按照马克思的观点,不同行业和部门的有机构成是不同的,资本有机构

收稿日期:2004-07-29

作者简介:肖丕楚(1975-),男,湖南临澧人,四川大学经济学院博士生,研究方向为企业制度与产业经济。

成的高低成为利润转化为平均利润、价值转化为生产价格的重要依据和条件。由于每个生产部门因资本有机构成不同,这就引起资本为追逐高额利润进行部门之间的竞争,它通过资本在各生产部门的自由转移进行;资本转移使各部门利润率日趋平均化。

马克思的生产价格理论实际上说明,只要不存在产业壁垒,资本就会在不同部门进行转移和流动,最终使各行业形成平均利润率和平均利润,实现资源的优化配置。当然,一旦存在产业进入的壁垒,有机构成比较低的部门就会存在超额利润。比如,在农业部门中由于土地所有权和经营权垄断(这是要素所有权壁垒)的存在,农业部门就存在超额利润率和超额利润,并为大土地所有者所拥有。马克思的分析实际上也触及到这样一个问题:不同的产业壁垒会导致不同的企业绩效,但一般的行业是不存在产业壁垒,也不应该存在产业壁垒的。当企业不能获得社会平均利润率的时候,就会从这个行业转向利润率更高的行业,社会资本在保证企业基本利润(社会平均利润率)的同时,也实现资本的优化配置。

1.4 市场结构性壁垒

结构主义代表贝恩等人认为影响市场结构的因素分为3种:卖方的集中、产品差异的程度和进入市场的情况,并强调产业进入的壁垒有4种,即:在位厂商的绝对成本优势、产品差异、规模经济和特有资源。贝恩、斯蒂格勒等人的研究也指出:随着集中度提高,利润率也有所提高;进入壁垒与利润率之间存在相关临界点,进入壁垒相当高时,利润率才明显偏高。

市场结构的差异,最终会影响到企业转型的战略、转型的时机和转型的方式等等。传统优势企业在现有产业领域,一般具有产品差异、规模经济和特有资源等优势,其他企业要进来具有一定难度,对其构成壁垒;同样的道理,这些传统优势企业进入到新的产业领域,现有的优势将不复存在,并成为一种劣势,也就成为企业转型的壁垒。

1.5 市场行为性壁垒

(1)进入遏制战略。如果在位企业取得垄断地位时可以提高价格,或者实施战略可以改变潜在进入者的预期而不敢冒险进来,当这两个条件满足时,在位企业一般会采取散装进入遏制战略,即限制定价、掠夺性定

价和过剩生产能力,从而遏制潜在进入者。限制定价是指在位企业制定大大低于现行市场价格的策略,使潜在进入者感到进入市场后无利可图而放弃进入,从而保护现有市场份额和市场价格;掠夺性定价是指企业将产品销售价格低于企业的生产成本,将现存市场中的弱势企业和竞争对手排挤出去,其损失在竞争对手排挤出去后通过获得更大的市场份额来弥补;过剩生产能力是指这些企业通过拥有的过剩生产能力令其影响潜在进入者对进入后竞争的预测,从而阻止进入的发生。

(2)占领对方市场战略。这是寡头垄断市场上的一种主动报复行为,其目的在于阻止进入者首先采取行动,避免对方行动给自己带来风险。这种抢在竞争对手之前就进入对方市场领域,令竞争对手措手不及,从而巩固自己现有市场领域的办法,也形成一种市场进入行为壁垒。

1.6 区域指向性壁垒

阿尔弗雷德·韦伯指出,影响工业区位的因素主要有两大类:一是影响工业分布于各个区域的“区域性因素”,另一类是在工业的区域分布之中,把工业集中于某地而不是其他地区的“聚集因素”。前者是促进企业分离的因素,后者是促进产业和企业聚集的因素。“区域性要素”的构成主要包括7大类:①地价;②厂房机器设备和其它固定资产成本;③原材料、动力和燃料成本;④劳动力成本;⑤运输成本;⑥利率;⑦固定资产折旧率。在关注区域工业企业聚集的同时,韦伯也看到,“任何聚集都能引起相反的倾向……增加支出。”^[4]他明确指出,由于集聚会引起地租的上涨,集聚规模越大,地租上涨越快,因而分散倾向越强烈。

聚集因素和区域性因素的比较,决定企业是指向特定区域还是离开特定区域。如果聚集因素的引力大于区域性因素的张力的时候,企业需要裂变到其他地区,则会面临聚集因素引致的壁垒;反之,则会面临区域性因素导致的壁垒。从空间来看,传统优势企业一般分布于广大的西部地区和东北老工业基地,区域指向性壁垒显得尤为突出。

2 企业转型壁垒高低的测度

2.1 价格扭曲率度量法

价格扭曲率度量法,就是以市场完全竞

争价格的扭曲程度来衡量进入壁垒的一种办法。假定一种极端的情况,某产业中只有一个厂商,该厂商处于完全垄断的地位,其平均成本曲线为AC,在短期内,销售价格为 P_1 ,利润最大化的产出为 Q_1 , P_0 为完全竞争条件下的销售价格(不存在产业壁垒);如果没有产业壁垒,那么当新企业进来时,在位者(现有厂商)被迫接受价格 P_0 。因此,企业要通过转型进入一个新的产业,其产业壁垒的大小可以用长期条件下市场能够接受的完全竞争价格以上的溢价来进行度量。一般用 R 表示价格的扭曲率,用数学公式表达为:

$$R=(P_1-P_0)/P_0$$

很明显, R 越大,表面价格扭曲率越大,企业转型的壁垒越高,企业转型难度就越大。

2.2 产业超额利润度量法

由于完全自由竞争价格 P_0 是一种理想状态,不好度量,因此一般都用产业平均成本资料来代替。如果 P 为产业价格, AC 为产业平均成本, \bar{p}' 为产业平均利润率, $\Delta\bar{P}'$ 为超额利润率,则有:

$$\Delta\bar{P}'=(P-AC)/P-\bar{p}'$$

$\Delta\bar{P}'$ 越大,表明在位企业超额利润越大,则产业壁垒越高。

2.3 企业规模比重法

企业规模比重法是根据大中小型企业分别占该产业全部企业数的比重,以确定产业壁垒大小的一种方法。其理论依据在于,产业进入壁垒对中小型企业会产生比较大的阻碍作用,如果中小型企业的比重比较小,该产业的进入壁垒就越高;反之,就越小。需要指出的是,如果一个产业具有较高的专业化分工水平,即使产业具有比较明显的规模经济效应,中小型企业也有可能进入该产业领域而成为专业化分工体系的一部分,为大型企业提供相应的零部件和配套设备。在这种情况下,用企业规模比重法判断就可能得出错误的结论,就需要和其他指标相结合来进行判断。

2.4 产能过剩度测度法

经验证明,在正常情况下,大多数产业生产能力的过剩度应该在20%~30%以下,如果某一产业的生产能力过剩度高于30%,企业又不能将资本转移到其他行业,则表明该行业存在比较高的产业壁垒。我国不少传

统行业存在的过度竞争和产能过剩情况非常突出,这表明我国传统优势企业的转型壁垒较高,不能形成优胜劣汰,致使企业生存困难。

2.5 亏损企业比率测度法

在自由竞争的市场环境中,从短期均衡来看,也会有企业发生亏损;但由于没有产业壁垒,企业的进入和退出是自由的。从长期均衡来看,亏损企业最终会选择退出,该行业的所有企业都获得零经济利润。这是一种非常极端情况下的结果。在现实的市场环境和产业中,部分企业发生亏损是经常的事情,但并不是大多数企业;如果看到一个产业中亏损企业比率(亏损企业比率=亏损企业数/企业总数)非常高,如亏损企业比率大于等于50%,甚至更高,则可以判断该产业存在比较高的壁垒,企业转型的难度很大。

3 应对企业转型壁垒的策略

从我国企业的实践来看,结合产业壁垒测度方法,不难发现,前面所提到的6种类型的壁垒,对传统优势企业的影响是存在一定差异性的。如相关利益者主体壁垒、资产专用性壁垒、要素所有权壁垒和区域指向性壁垒,就直接影响到传统优势企业的转型;其他的市场结构性和市场行为性等经济性壁垒,对企业的影响并不那么明显。为此要特别针对相关利益者主体壁垒、资产专用性壁垒和区域指向性壁垒等制订行之有效的措施:

3.1 继续调整转型企业和政府的关系

首先,要大力清除各种制度性和体制性壁垒。可考虑由民间自发组建产业协会,取代政府条块管理,并借用“俱乐部”运作的一般原理,由产业协会或组织对产业中的竞争行为和厂商数量进行管理,为处于过度竞争的传统优势企业转型扫除体制壁垒。

其次,要努力限制政府不当干预行为形成的壁垒。中央政府应制定诱导性政策引导各级地方政府,要通过制定政策改善企业外部环境,引导企业自主联合、自由兼并、跨国发展、多样化经营,促进一批代表国家竞争实力的世界级企业通过市场扩张而成长壮大。

再次,要想办法拆除行政性产业壁垒。破除市场分割,建立全国统一市场,让市场功能充分发挥作用。除通过经济立法等形式

限制地方保护主义外,还需通过完善企业经营机制、改革财税体制,消除行政干预。

3.2 培育和扩大企业战略性资产

实施企业转型战略需要重新评价企业资产,尤其是固定资产,发现其中潜在的巨大价值,增大战略性和通用性资产的比重,从而力图通过充分发挥、利用企业资产的价值再造企业的辉煌。资产通用性是指资产可以重复使用或者以比较低的成本复制,从而可以在很多地方同时、重复使用,在转移行业和地区后资产不仅不会贬值,而且还会升值。一般来说,像品牌、知识、技术、声誉、管理模式、公司文化等企业的无形资产具有这种特征。通用性的资产具有以下特征:①以知识为基础;②长期积累形成,具有路径依赖特点;③内部复制成本比较低,而外部仿制成本高;④使用时边际成本为零乃至负数,边际报酬递增。

对于传统优势企业而言,需要在盘活存量固定资产的基础上,逐步培育起可转移性资产和通用性资产,适当增大管理性资产的比重。通过资产证券化等金融工具的创新,实现产金结合;依托传统优势企业重要的顾客群和其他重要相关利益者,以品牌为核心,进一步培育品牌的知名度和美誉度;鼓励员工进行学习,提高员工人力资本的通用性等。

按照交易成本经济学的假设,在企业转型的过程中,资产专用性用来寻求组织内部的有效治理问题;而资产专用性壁垒则要求传统优势企业在转型过程中注意培养自己的通用性资产和战略性资产,增强企业的应变能力和竞争能力。

3.3 为转型提供必要的政策援助

对濒危企业和经营困难的传统优势企业的转型进行政策援助,是世界各国共同的经验,更是发展中国家的现实要求。如印度政府在1985年开展了一项“困难行业企业(特定范围)救助活动”,开始为一些濒危企业提供各种援助,并最终成立一个“工业与财政重建委员会”(BIFR)^[9]。该委员会宣称,各个国有企业的执行董事会在每个财政年度总结时,如果发现公司的累计损失已经达到或者超过过去4年的净利润的50%时,由BIFR决定给予何种额度的支持和援助;如果该企业执行董事会认为,该企业满足下面两条要求中的任何一条,则被列为“困难行

业企业”,随时可以向BIFR寻求援助:①企业于债务到期仍然无法偿还债权人的债务或者利息或者二者综合;②连续两个财政年度中有两个或者更多财务季度无法支付公司的现金支出,如工人工资以及各种贷款利息等等。

借鉴印度的经验,建议:①建立传统优势企业转型资金。设立专项基金,用于传统优势企业转型。重点扶植,有偿使用,从国债发行中适度增大对传统优势企业转型的支持。同时,扩大海外融资渠道,支持传统优势企业转型和继续改造。②为传统优势企业的转型给予必要的补贴,减少转型的资金障碍。③通过推广改造项目和计划,引导企业开发应用新技术、新工艺,加快传统优势企业转型等等。

3.4 构建企业转型的支撑体系

作为发展中国家,我国的市场经济体系并不健全,市场秩序不规范,市场机制的作用不能得到充分发挥,企业转型的困难更大。为此建议:要进一步完善失业保障制度,将财政支持的重点转向社会保障体系的建立,为企业的正常退出提供保障和安定的社会环境;推行企业间专业化协作改组,妥善处理好生产力的合理布局问题,降低区域指向性壁垒;大力发展资本市场,降低企业退出的沉淀成本;加快建立各种服务机构,结合各级政府机构和国企改革,加强现有行业协会,强化服务功能;同时,鼓励组建各种为企业服务的中介组织,并在开办初期给予优惠政策,降低转型的成本。

参考文献:

- [1] 奥利弗·E·威廉姆森. 资本主义经济制度——论企业契约与市场契约[M]. 北京: 商务印书馆, 2002.49.
- [2] 丹尼斯·卡尔顿, 杰弗里·佩罗夫. 现代产业组织[M]. 上海: 上海三联书店, 上海人民出版社, 1998.501-511.
- [3] 植草益. 产业组织论[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 1988.55.
- [4] 阿尔弗雷德·韦伯. 工业区位论(中译本)[M]. 北京: 商务印书馆, 1997.121.
- [5] 普莱迪普·查安达. 转型之路——濒危企业复兴战略[M]. 北京: 人民邮电出版社, 2003.29-31.

(责任编辑:胡俊健)