

中国产业组织国际竞争力问题探讨

耿弘,孙学玉

(南京大学国际商学院,江苏南京 210029)

摘要:本文通过企业规模与产业集中度、规模结构和分工与协作、广告支出与 R&D 投入等不同层面的对比,分析了中国产业组织国际竞争力的缺陷与不足,并就其成因以及如何培育与提高中国产业组织国际竞争力提出了自己的看法。

关键词:产业集中度;规模结构;进入壁垒;国际竞争力

中图分类号:F062.9 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2000)01-0016-06

当今世界市场不断扩大,竞争日益激烈,如何增强国际竞争力成为各国经济发展共同面临的问题。国际竞争力是一国创造增加价值的 ability 以及增加国民财富的能力,而这一能力主体主要是指企业。因此,把千千万万个生产具有密切替代关系的商品或服务的企业合理地组织起来,实现资源优化配置,形成一国产业组织的竞争优势,是一国国际竞争力的重要组成部分,也是产业组织国际竞争力研究的主要内容。我国理论界对其研究,时间短、欠缺多,需要投入更多的精力,给予更多的关注。

一、中国产业组织国际竞争力现状的比较分析

现代主流产业组织理论是研究产业组织国际竞争力的理论基石,它从市场结构(Market Structure)、企业行为(Enterprise Conduct)、市场绩效(Market Performance)和政府管制(Government Regulation)等方面研究产业组织状况及其发展趋势,目前已取得许多积极而又富有价值的成果。这里我们以此为分析工具,从企业规模与产业集中度、规模结构和分工与协作、广告支出与 R&D 投入等不同层面,首先对中国产业组织国际竞争力的现状作一考察分析。

1. “大企业不大”,产业集中度偏低

1988~1994年7年间,中国大企业有了长足的发展,但与国际上大企业相比,我国的企业规模仍然较小,“大企业不大”,规模经济利用水平低。

按1美元合8.62元人民币计算,1994年中国500家最大工业企业销售额总和(12986.00亿元)折合1506.50亿美元,不及美国 General Motor(通用汽车)公司一家企业1549.51亿美元的销售水平;中国销售额最大企业大庆石油管理局1994年销售额为美国 Exxon(埃克森)石油公司的4.10%;1994年中国最大汽车制造企业上海汽车工业总公司销售额为美国通用汽车

收稿日期:1999-09-02

作者简介:耿弘(1964—),男,江苏六合人,南京大学国际商学院讲师,博士研究生;

孙学玉(1962—),男,江苏徐州人,南京大学国际商学院副教授,博士研究生。

公司的 1.81%；宝钢在我国大企业 中名列前茅，其销售额为 Nippon Steel(新日铁)公司的 8.68%，尚达不到 1994 年“世界 500 强”最后一名的一半^①；齐鲁石化的销售额为德国 Hoechst(赫斯特)公司的 4.07%；健力宝公司的销售额为瑞士 Nestle(雀巢)公司的 0.65%；长城铝业公司的销售额为美国 Aluminum Comp.(铝业公司)的 2.06%。显然，代表中国产业实力的大企业、大集团在实力上是无法与国际巨型公司相比的。

为了更清楚地说明这一点，我们再把中日两国部分制造部门前 8 位企业所占的市场份额(CR₈)作一简要比较。1963 年日本制造业部门集中度 CR₈ 都在 60%以上，而中国同类部门中 CR₈ 最高的部门仅有 44.9%，除了石油与炼焦、钢铁、交通设备制造业与日本相差 30 多个百分点之外，其他部门的差距皆在 50 多个百分点之上。在规模经济利用水平上，与一些发达国家相比也处于很低的状态。美国 20 世纪 50 年代初期，汽车、食品等 20 多个产业 70%~90%的产量来自 MES(minimum efficient scale, 即最小有效规模或经济规模)企业；日本的钢铁、家电、石油化工、食品各业产量主要来自 MES 企业，而中国达到 MES 水平的很少^②，这些都应引起有关决策部门的高度重视。

2. 企业规模结构不合理，专业化分工与协作水平低

企业规模结构反映了大、中、小企业之间构成的比例关系和生产联系，体现出大、中、小型企业各自的生产能力在总生产能力中所占比重的大小，以及大、中、小企业之间的分工协作关系。中国企业的规模结构存在着三方面的不足：其一，大企业产值、增加值比重低，与要素占有份额呈非对称状态。美国大企业产值比重高达 70%，其他发达国家也都在 65%~75%之间。而中国 1995 年大企业产值比重仅占 39.7%，增加值占 47.8%，销售收入占 41.7%，大企业的地位远远不如发达国家显著。同时，中国大企业固定资产比重为 52.5%，而其总产值、增加值和销售收入所占比重则分别低于上述指标 12.8、4.7 和 10.8 个百分点。说明中国大企业产出比重与要素占有比重呈非对称状态。其二，没有按部门、行业的生产技术特点确定企业规模结构，资源配置效率低下。现代产业组织理论认为，在国民经济中占重要地位的基础工业部门或行业，资本设备属密集型，生产集中度应比较高。然而，实际上大量的劳动密集型的小钢铁厂、小煤厂、小化肥厂、小水泥厂、小机械厂等企业迅速发展，在各自部门或市场中并没有进入或退出壁垒^③，结果，企业规模趋向小型化、分散化，并呈“原子型”规模结构状态。从全社会资源配置来看，社会资源大量地分散在众多的小企业内。由于规模小、技术上处于劣势，它们只能低效生产、粗放经营，从而失去大国市场之优势。其三，分工与协作水平低下。从总体上看，专业化分工与协作的水平相当低，主要表现在两个方面。一是“全能”型企业大量存在。据机械部门统计，在机械工业的 12 万个企业中，约有 80%左右是“全能”型企业。不少主机厂除了轴承、液压件、标准件、电机、电器外，其他机械零件几乎也都是由自己生产，而且普遍都有自己的铸造、锻造、热处理、模具车间。二是生产同类型零部件的企业过多，产品批量过小，导致过度、低效竞争，从而使零部件的专业化水平不仅很低，而且与发达国家存在着较大的差距。美国、西欧和日本等发达国家的零部件专业化水平一般为 75%~95%，而中国仅为 15%~30%。

3. 广告支出少，R&D 投入不足，非价格竞争弱

一国产业组织国际竞争力的高低还体现在该国非价格竞争力上。非价格竞争主要包括广告、新技术的研究与开发等内容。由于广告、R&D 对产品差别程度影响很大，因而，要提高产品差别程度，增强非价格竞争力，往往需要投入大量的费用。在广告支出费用占国民生产总值的比重上，中国由 1984 年的 0.05% 上升至 1989 年的 0.13%，5 年间广告费用密度增长了 1.6

倍,增长速度相当可观,表明中国产业内的产品差别程度不断提高,产业竞争已由价格竞争转向非价格竞争,竞争手段呈多样化趋势。然而,与发达国家相比差距仍然很大。从广告费用与国民生产总值的比重来看,1965年美国占2.3%,英国占1.8%,联邦德国占1.3%,日本占1.1%,法国占0.9%,都远远高于中国1989年占0.13%的水平。同样,中国R&D投入严重不足。在R&D支出占GDP的比重上,从1992年的0.7%下降到1993年的0.62%,1994年下降到0.5%,1995年又进一步下降到0.49%。从经费使用上看,1995年,在R&D经费中,中国所占比重为57.69%,日本为66.05%,而美国为71.85%。再从企业R&D人员上看,1995年,在中国142.78万R&D人员中,企业仅占40.9万人,占总数的28.65%,而美国为83.23%,韩国达57.21%^④。很明显,广告支出少,R&D投入严重不足,尤其是企业R&D投入不足以及从业人员数量偏少,是导致中国产业组织国际竞争力低下所不可忽视的因素。

二、中国产业组织国际竞争力低下的成因分析

1. 政企不分,政府垄断,缺乏优胜劣汰的市场竞争机制。中国传统的计划经济体制实际上是一种政府垄断体制。政府代表国家行使国有企业产权,在“天经地义”地行使社会管理和宏观调控职能的同时,直接干预企业经营活动,其结果必然导致政企不分、政府和企业职能的错位。理论上说,政府目标函数与企业目标函数有别,政府和企业承担各自不同的职能,实现各自不同的目标。企业生产经营什么、投向何种产业以及与谁结成战略联盟、希望兼并哪家企业或被谁兼并等等,都应由企业自主作出选择。然而,由于政企不分、政府垄断,地方政府或部门往往出于本地区或部门利益(充分就业、社会稳定等)的考虑,强迫优势企业兼并自己管辖范围内的劣势(亏损的、甚至濒临破产的)企业,其结果,一方面,受劣势企业的拖累,优势企业非但不能通过优胜劣汰的市场竞争不断壮大自己,反而使自己失去竞争优势,变为劣势企业;另一方面,管辖范围内受保护的企业因缺乏外来竞争者参与竞争,渐渐失去竞争力。

2. 价格扭曲、行政力量双重保护,产业竞争过度。现代产业组织理论认为,一企业要想进入某产业,必须克服一定的进入壁垒或障碍,如规模经济壁垒、资本壁垒、技术专利与销售渠道的绝对性费用壁垒以及行政特许权、政策、法律的壁垒等^⑤。中国产业竞争过度主要表现在进入某产业的企业过密、过多,并且规模小,达到最小经济规模的少。一般说来,规模小、资金薄弱、技术落后的企业很难越过某产业的进入壁垒,然而在中国为什么众多小规模企业能够轻易地越过这一壁垒呢?其因不外乎两个方面,一是价格扭曲的保护。由于价格扭曲,工业产品比价不合理,拉大了产品之间平均利润率水平的差距,高利润率的产品即便在规模很小、生产量很低的企业也能盈利,这样无形中就对规模很小、规模经济利用水平极低的企业起了很强的保护作用。正是由于这种保护,众多小企业能够轻而易举地越过进入某产业的规模经济壁垒。二是行政力量的保护。在地区、部门管辖范围内,由于受到行政力量的保护、甚至纵容(高利润率产品引发各地区、部门投资冲动),企业进入某产业在资本、绝对性费用、政策、法律等方面几乎不存在壁垒,结果,导致进入某产业的小企业过多、过密,企业间竞争过度;而且这些小企业在价格扭曲、行政力量的双重保护下,具有很强扭曲的、非经济性“竞争力”,与大企业争原料、争能源、争资金、争市场等等,造成资源配置效率低下,从而使国家失去大国市场的竞争优势。

3. 地区、部门间行政壁垒过高,兼并机制受阻,企业规模难以迅速扩张。如上文所述,代表一国产业实力的是该国大企业、大集团的实力,而兼并是大企业、大集团迅速崛起的途径。一般来说,靠兼并方式进行扩张的企业,进入某产业时,在规模、资本、技术、销售等方面是不会遇到

什么壁垒的,但要面对来自于政府、司法部门的政策、法律壁垒。这无论是在西方发达国家,还是中国,都是如此。所不同的是,各自设置的政策、法律壁垒的目的有别。西方发达国家设置的目的在于防止因过多、过大的兼并而导致市场过于集中,出现完全或寡头垄断,从而破坏有效竞争。而在中国,各地区、部门出于自身利益的考虑,通过设置过高行政壁垒,阻止优势企业进行跨地区、跨行业的兼并,强迫优势企业与自己管辖范围内的亏损、濒临破产的劣势企业进行兼并。由于优势企业不能按照自己的意愿扩张,结果连自己原有的竞争优势也不复存在。

4. 传统体制与观念的束缚,专业化协作政策与措施的缺乏,导致专业化协作水平低。中国企业专业化协作水平低下的原因是多方面的。由于受长期计划经济体制的影响,企业缺乏经营自主权,自己不能决定企业间的横向联合与相互协作;同时由于受“万事不求人”等观念的束缚,在部门、地区的条块分割上,本部门、本地区都试图自成体系,并排斥其他方面的力量。在企业发展上,无论是大、中企业还是小企业都朝着“全能”型方向发展;在市场上,大、中、小企业都争当“主角”,不甘心当配角;再则,由于受价格扭曲的影响,拉大了主机厂和零部件厂利润率的差距,出现了利益分配上的不合理,造成只愿生产主机、不愿生产零部件的现象。久而久之便导致企业间分工不合理,缺少关联机制,无法发挥优势互补作用。此外,缺乏专业化协作政策与措施,也是企业专业化协作水平低的重要原因。如长期实行产品税政策,缺乏对专业化分工与协作指导、协调和给予财政、信贷、投资优惠政策;缺少支持以大带小、以大促小的企业间协作发展的具体措施等等。所有这些不仅使大、中、小企业缺乏获得社会分工与协作的好处,而且还造成社会资源的极大浪费。

三、增强中国产业组织国际竞争力的路径选择

面对产业组织国际竞争力低下的现状,中国应立足自己的国情,构建具有中国特色的产业组织管理模式,采取符合市场经济内在要求的产业组织政策,加快培育和增强产业组织国际竞争力的步伐。

1. 改革政府产业组织管制模式,发挥市场竞争机制的自组织作用

长期以来,政企不分,政府直接干预企业经营行为,表现在对产业组织的调整上单纯地“行政划拨”,即采用“关、停、并、转”与“组建”的行政方式来调整产业组织。在这一模式下,一方面企业是政府的附属物,无法真正地成为自主经营、自负盈亏的市场主体;另一方面,没有优胜劣汰的市场竞争机制,企业无法通过竞争不断壮大。市场化改革必然要求改革政府调整产业组织的模式,并随着市场化改革的不断深入,逐步采取“以市场调整为主”的新模式,通过优胜劣汰的竞争机制的自组织作用,实现企业的“并”、“转”、破产退出,使社会资源源源不断地向优势企业集中,从而促进大企业、大集团的不断形成。可以说,“以市场调整为主”的模式有利于培育和增强中国产业组织国际竞争力。然而,不可忽视的是,对产业组织进行良好的调整离不开政府的参与和推动,尤其在中国。从国际经验上看,虽然世界上大企业、大集团的产生大多是市场竞争的结果,但它们的组建与成长,仍离不开政府强有力的参与。从国有企业占绝对优势的中国实践来看,转型期的中国政府在诸多大企业、大集团的联合、兼并中无不扮演着重要角色,甚至起到“第一推动力”的作用。当然,这里的“第一推动力”作用并不等于过去的“行政划拨”。靠“行政划拨”固然可以迅速成立巨型托拉斯并跃入世界500强之前列,但是,管理困境、X-非效率的产生仅能使其有大规模之名而无竞争力之实。这一点应在我国各级决策部门形成共识。

2. 破除价格扭曲、行政力量的双层保护,制定产业进入壁垒政策,促进有效竞争

由于价格扭曲、行政力量的双层保护,破坏了进入壁垒机制的作用,致使中国产业进入过密、竞争过度。要解决这一问题,首先,要进一步完善市场价格机制,缩小产品之间的平均利润水平的差距,使一些小批量生产、规模不经济的企业失去保护作用;其次,消除地区、部门的封锁与割据,使技术水平低、小量生产、规模不经济的企业失去地区、部门的“行政”保护,该被兼并的就应被兼并,该破产退出的就应破产退出。再则,制定产业进入壁垒政策。根据不同产业的生产技术特点,以及对规模经济要求,确定进入某个产业的标准,达不到标准的不允许新建企业进入。标准的设立应以最小、最有效规模(MES)为基石,同时考虑生产技术、要素供给、市场需求等因素;标准的内容应是投入生产要素的规模、产品、品种、生产批量等。通过设置适当的进入壁垒,限制小批量、规模不经济的企业进入某产业,防止产业进入过密、竞争过度。

3. 铲除地区、部门间壁垒,完善兼并机制,允许并鼓励适度市场垄断的兼并

代表中国产业实力的大企业、大集团的扩张要走跨地区、跨行业、跨所有制、跨国的兼并、联合之路。为此,首当其冲的是要铲除地区、部门间的行政壁垒,加强中央政府的调控力度:一方面,该由中央政府制定的鼓励竞争、防止垄断,促进生产集中、规模经济利用、专业化分工与协作的产业组织政策以及法规,就应由中央政府来制定;另一方面,在政策、法规的执行上,由于中央与地方之间的信息不对称,易产生“上有政策、下有对策”的博弈行为,因此应加强中央政府的权威,真正做到令行即止。只有这样,才能铲除地区、部门间的行政壁垒,发挥兼并机制作用。然而,在优胜劣汰的市场竞争条件下,优势企业通过兼并、联合不断壮大,必然引起生产集中,发展到一定阶段就必然会出现市场垄断。为了保证竞争的充分展开,现代产业组织理论主张采取一定的措施对企业的兼并、联合进行审查,将其控制在一个适度的范围内。但我们认为,当前要提高中国产业组织国际竞争力,应最大限度地允许和鼓励适度市场垄断的兼并与联合。其理由在于:(1)从竞争与垄断的边界看,在一定市场区域内具有垄断势力的,一旦越出本区域,往往就会变成范围更大、程度更高的竞争;同样,在国内高度垄断的企业,一旦跨出国门,原有的高度垄断地位将为白热化的国际竞争所替代;(2)从发达国家的兼并史看,二战以后曾有不少国家制定了反垄断法,对国内大企业、大集团兼并式的扩张进行限制,以促进国内竞争。然而,随着国际经济全球化、竞争白热化,兼并浪潮不断涌现,许多国家大大地放松了对垄断的管制政策,一些争议颇大的兼并行为虽受到严格审查,但最终还是得以通过。(3)从目前中国国情看,企业规模偏小、产业集中度偏低、规模经济利用水平低、竞争性行业出现市场垄断的可能性极低。因此,中国应允许并鼓励适度市场垄断的兼并,给予兼并、收购的优惠政策,提高产业集中度和规模经济利用水平,加速代表中国产业实力的大企业、大集团的形成进程。

4. 制定专业化协作政策,提高专业化分工与协作水平

要形成一个大、中、小相结合的、合理的企业规模结构,提高专业化分工与协作水平,政府不但要支持大企业发展,还要保护和促进小企业的发展,尤其是要支持以大带小、以大促小的企业间协作形式的发展;综合运用经济、法律、行政、信息引导等多种手段,促进专业协作健康地发展。如消除地区、部门的行政壁垒,健全兼并机制,鼓励企业通过跨地区、跨行业、跨所有制的兼并,进行专业化协作的重组;通过征收增值税替代过去产品税的征收,促进企业的零部件和工艺扩散型的协作;对重点产品、基础工艺企业的新建与扩建以及技术改造给予财政、信贷、投资上的优惠;对大中小企业间的分工与协作所发生的契约、协作价格、交付款项等行为给予法律上的保障;通过强制推行标准化政策和许可证制度,解决不合理的、分散的重复建设问题;此外,还可通过各种信息渠道引导企业适时调整生产,合理分工,提高分工与协作水平。

5. 鼓励和引导企业加大广告、R&D投入力度,合理使用经费,提高非价格竞争力

随着企业规模的扩张,应鼓励和引导企业加大对广告的投入力度,尤其要把重点放在国际市场宣传上,创造世界级品牌。中国一些工业品缺乏国际竞争力并不是因为质次或价高,而是在国际市场上的广告支出太少,使得企业和产品缺乏知名度和世界影响力,这一点应引起各大企业集团的高度重视。在R&D投入上,除了鼓励企业加大投入力度外,政府应直接资助企业的R&D,从而避免原来资助科研机构所带来的科技成果转化难的问题。同时,提倡走产、学、研相结合的道路,鼓励企业兼并大学或政府的科研机构、企业与大学或科研机构新组建高科技股份制企业或企业集团,促进科技成果迅速转化为生产力。

注释:

- ①国家统计局:《国际统计年鉴》1995年。
- ②课题组:《中国最大工业企业的分布及其规模经济状况》,《中国社会科学》1995年第5期。
- ③丹尼斯·卡尔顿和杰弗里·佩罗夫:《现代产业组织》(上),上海三联书店1998年版。
- ④联合研究组:《中国国际竞争力发展报告(1997)》,中国人民大学出版社1998年版。
- ⑤植草益:《产业组织论》,中国人民大学出版社1988年版。

参考文献:

- [1]乔治·J·施蒂格勒. 产业组织和政府管制[M]. 上海:上海三联书店,1989.
- [2]舒小斌. 企业组织结构和集中度[J]. 经济研究参考,1998,(2、3).
- [3]王小强. 对外开放环境中我国产业发展值得研究的几个问题[J]. 管理世界,1997,(3).
- [4]金碚. 产业国际竞争力研究[J]. 经济研究,1996,(11).
- [5]刘志彪. 以产业活动原则规范市场与完善宏观管理[J]. 中国社会科学,1995,(4).
- [6]评介中心. 1995年度中国500家最大工业企业及行业50家评介[J]. 管理世界,1995,(5).

Questing Problems of International Competitiveness of China's Industrial Organization

GENG Hong, SUN Xue-yu

(International Business College of Nanjing University, Jiangsu Nanjing, 210029)

Abstract: The writers analyze shortages & causes of international competitiveness of China's industrial organization by contrasting different fields of scale, concentration, construct, divide & cooperation, advertising, R&D etc., meantime, we come to the conclusion as to how to promote international competitiveness of China's industrial organization.

Key words: industrial concentration; scale construct; barriers to enter; international competitiveness