

从联盟到并购:国际 海运业发展战略的博弈分析

刘康兵 申 朴

摘要: 国际海运行业固定投资巨大、资产专用性强,是一个具有规模经济、高进入(退出)壁垒、可竞争性较差的寡占市场,寡头厂商之间的博弈最终决定着市场均衡:最初的博弈类似于古诺模型;此时若部分厂商进行联盟可增加其利润,但由于存在“囚徒困境”,联盟并不稳定,因此厂商最终会通过并购使自己成为行业的领导者,以获取更大更稳定的利润,从而形成斯塔克博格型的博弈。所以从联盟到并购是国际海运厂商寻求利润最大化的必然结果。

关键词: 联盟 并购 规模经济 古诺-纳什均衡

一、引言

海运业是国际贸易的桥梁和纽带,目前全球商品贸易货运量的90%以上是通过海运完成的。世界经济的不断开放、增长及国际分工的进一步深化,极大地推动着国际贸易量的持续增长,国际海运也因此而成为一个古老却又充满着生命力的服务产业。

与其他国际运输服务方式相比较,国际海运服务具有诸多优越之处:它可以利用天然航道,不受道路、轨道的限制;载运量较其他运输方式更大;所需动力和燃料更为节省,因此特别适合大量国际贸易货运的需求。而国际货运需求的增长直接导致了国际海运服务业市场上运力供给的快速增加。从总体上看,运力与运量是同时增加的,但由于运力增长快于运量的增长,导致国际海运市场供大于求,经营者的排他性十分强烈,这种情况又决定了国际海运市场以产量竞争为主的特点。

由于国际海运行业的价格竞争空间不大,为了增强竞争力必须扩大运量,因此各承运商纷纷转换经营战略:通过达成全球范围的战略联盟,进而进行兼并收购,逐渐形成各种国际性的经营联合体及领导市场的独立承运人,以求在海运市场上占有更大的份额。20世纪末发生席卷全球的海运业联合兼并浪潮中,先是许多船公司之间进行了合作经营,各船东之间彼此利用自己的航线船队和代理揽货渠道等优势,通过结盟,组成更大的全球海运网络,包括签订共同服务协议、舱位、船舶、码头及其他设施共享、箱位互租、协调安排船期等。目前全球海运业界承运人之间的联盟已经是很普遍的现象了,如赫伯罗特(Hapag-Lloyd)集装箱运输线、日本邮船(NYK Line)、东方海外(OOCL)及铁行渣华(P&O Nedlloyd)之间的联合快运,不仅大大缩短了航行期限,而且降低了运输成本。但是,国际海运业的发展并没有停留在联盟阶段,自1995年以来,海运业已发生了30多次大规模的并购事件,如:CP公

司先后兼并了Cast 1993 Ltd.、Lykeslines、Contship Containlines、Ivan Lines、Australia - New Zealand、Direct Lines、Christensen Canadian African Lines等公司,使其船队在过去的6年中增加了6倍多,经营范围从跨大西洋航线扩大到了南北更大范围的航线;汉堡萨德公司也先后收购了South Seas Steamship Co.、Empressa de Navegacao Alianca、Barbican、Transroll International、South Pacific Container Line、Crowley American Transport等6家航运公司(刘斌、陈双喜,2001);另外还发生了新加坡海皇公司收购美国总统轮船公司、英国铁行(P&O)与荷兰渣华(Ned-Lloyd)合并等跨国并购事件。并购增强了这些公司在全球航线上应对其他竞争对手挑战的能力。1999年,丹麦的马士基(Maersk)兼并了美国的海陆(SeaLand)船公司,组建了全球最大的运输船队——马士基海陆公司。从战略联盟到国际并购,使船舶设置和派船能够在更大规模和范围上进行、航线网络覆盖面更广,交货期更短,船舶利用率更高。发展战略的改变使得一部分船公司发展得越来越大,国际海运市场的集中度也越来越高,呈现出多寡头垄断的市场格局。

那么,国际海运业从战略联盟到并购,这种发展战略重大变化的动力和原因是什么?是否是市场行为主体理性选择的必然?对这个问题的回答又隐含着—个预测:并购是否会作为一种趋势继续下去?目前许多学者就此问题作了相关的研究:刘斌(2001)曾对国际海运业合并兼并的动机作了分析,认为企业间联合兼并使管理成本降低、企业在资本市场更易筹到资金、可获取技术和人才、可获得部分税收的减免或抵免、可增加企业股票的流动性,从而使企业利润增加,所有这些因素都推动了海运企业的合并。刘斌和陈双喜(2001)还总结了兼并的多种方式及全球海运业兼并额不断增长的趋势。孔凡华(2003)认为海运业联合兼并趋势是适应货主全球化的形势需要,在扩大船队规模、增强企业市场竞争力和议价能力、灵活安排运力以提高服务质量等目的驱

动下的必然趋势。此外,许多文献对海运业的变革趋势都是从技术层面加以论述的,如认为全球化、国际化的综合物流体系及船舶海外外籍、集装箱船大型化等是海运业的发展前景,而对于国际海运业联合兼并着墨不多。

本文将针对上述问题,试图从博弈论的角度给出一个理论分析和解释。

二、国际海运业:规模经济及寡占的市场结构

1. 国际海运业的产业属性及进入和退出壁垒

海运业以服务业为行业背景,国际海运业则是国际服务贸易中运输服务贸易的一种形式,是资本、技术密集型产业。一方面,只有资金雄厚的厂商才有能力在该行业进行巨额投资。根据挪威费恩莱斯年报统计的1990-1996年底船价,主要船型中最小的每艘也要花费2 000万美元左右(见表1)。

表1 世界主要船型船价(1990-1996年)

(单位:万美元)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
4.5万吨双壳油轮	3 600	3 700	3 300	3 100	3 000	3 350	3250
9.5万吨双壳油轮	5 100	5 200	4 700	4 400	4 000	4 300	4 150
15万吨双壳油轮	6 800	7 000	6 200	5 600	5 000	5 300	5 100
3万吨散货船	2 150	2 200	2 000	2 000	1 850	1 900	1 900
7万吨散货船	3 150	3 200	1 900	3 000	2 700	2 900	2 750
12万吨散货船	4 600	5 000	4 600	4 400	4 100	4 300	4 100

资料来源:《世界经济年鉴》,北京,中国社会科学出版社,1998。

另外根据目前的船市行情,苏伊士型(SUEZMAX)油轮的合同价约为5 300~5 400万美元/艘;超大型油轮(VLCC)的现价约为6 600万美元/艘;38 000立方米的液化石油气船(LPG)每艘约4 140万美元;集装箱船价格也很高:2+2巴拿马型集装箱船,4 100标准箱(TEU),约4 300万美元/艘;5 100 TEU的集装箱船价格约为5 700万美元/艘。由此可见组织一个规模不大的船队(如拥有6艘主要船型)也需耗资数亿美元,对于想进入海运业的厂商来说,这意味着较高的行业进入壁垒。另一方面,由于海运行业固定资产的专用性较强,有相当数量的投资一旦进入该行业就将成为沉淀成本,所以该行业还存在较高的退出壁垒。固定资产专用性较强也使该市场的可竞争性较差而易形成寡占市场(Baumol et al.,1982)。

较高的进入和退出壁垒(且并非人为因素造成),使得国际海运市场的厂商数量有限,呈寡头垄断结构。

2. 国际海运业的成本特征与规模经济

在某些行业中,固定投资规模很大,相比之下边际成本较小,所以单位产品成本中大部分是分摊的固定成本,因此产量越高,平均成本越低,反之则越高,即存在规模经济。另外,我们也可以根据规模经济指数 $SCI=1-E_c$ 来确定一个产业是否具有规模经济,其中 E_c 为成本-产出弹性: $E_c=(C/Q)/(Q/Q)=MC/AC$,表示单位产出变动幅度引起的平均生产成本变动的幅度。如果规模经济存在,边际成本就会低于平均成本(虽然二者均处于下降阶段),因而 E_c 小于1,SCI为正数。

而规模经济比较显著的行业通常具有不完全竞争的市

场结构,这也就是为什么行业内只有一家或少数几家厂商(即市场集中度较高)的原因。在这里,根据国际海运业厂商不唯一的现实情况,我们只研究寡占的市场结构。图1说明了由规模经济引起寡占的行业中,寡头厂商面临的成本及需求曲线的特征。

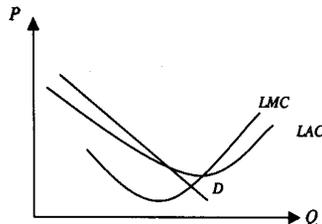


图1 寡占厂商面临的成本与需求曲线

从图1中我们看到,寡占厂商长期平均成本曲线的递减一直持续到很高产量阶段,所以与厂商面临的需求曲线相交时仍处于递减阶段,并且此时有 $LAC > LMC$,则 $E_c < 1$, $SCI > 0$ 。

从有关进入壁垒的分析中可知,国际海运市场上厂商的固定成本巨大。此外厂商的成本还有船舶日常运营成本(如船员费、保险费、管理费、润料费、物资费、给养费等)和航次成本,具体如燃料费、装卸费、港口和河运费等。其中固定成本在总成本中占有绝对大的比例,约为80%以上,所以海运厂商单位运量(即产出)的成本中,分摊的固定成本占很大比重,即在一个很大的产量范围内,平均成本都大于边际成本;并且在这个产量范围内,随着运量的增加,平均成本逐渐递减(如图1所示),这些都意味着国际海运行业存在规模经济。

规模经济也使得国际海运业的市场集中度较高,并且在这样的行业里,大厂商总能击败小厂商。即便某厂商有能力斥资数亿美元建立一支规模不大的船队,但是与航线遍及全球、拥有上百艘船、占有80%以上的市场份额的世界前20大海运公司相比,这个规模也是微不足道的;如果这支小船队不和其他厂商结成联盟,在激烈的行业竞争中会由于势单力孤而难以继,这也表明投资海运业的风险极大。

3. 并购风潮后国际海运业的市场集中度及领导厂商

从组建跨国经营联合体(即战略联盟),到进一步走向兼并的道路,世界主要船公司的国际经营战略正在发生重大变化。1997年底,主要的全球性的和以贸易航线为主的联盟已囊括了世界船队的50%;在一些主要的贸易航线上,75%以上的运力是由大船公司提供的,它们或者独立经营,或者结成全球性的以贸易为主的联盟,以实现资源共享、利益均分。然而,近年来国际海运业的并购从总体上开始呈上升趋势,1991年海运业兼并交易额为23亿美元,只占第三产业兼并交易额的6.5%,占全球兼并交易额的2.7%。在此后的几年中,海运业的兼并风潮一浪高过一浪,走势不断增强,到1996年,海运业兼并交易额已高达105亿美元,占当年第三产业兼并交易额的6.7%。但由于亚洲金融危机的影响,1997年、1998年又有回落,分别比1995年减少了52%和54%(刘斌、陈双喜,2001)。在引言部分中,我们已经介绍了一些具体

的、影响较大的海运并购案例,截至1998年7月,世界排名前18位的集装箱班轮公司控制的运力已达到288.3万TEU,占世界集装箱船队总运力的75.3%,比1997年同期增长16.4%(龙永图,2002)。1999年,马士基(Maersk)的母公司——穆勒集团出资8亿美元收购了美国的海陆(SeaLand)船公司,完成了当今班轮史上最大的并购案。现在的马士基海陆公司,拥有270多艘集装箱船只,控制24个集装箱码头,箱位高达65.8万TEU(占全球集装箱船队的8.9%),沿途停泊的港口20000多个,到达的国家有100多个,已经成为一个实力强大、航线无处不及、市场占有率很高、拥有岸上装备和能够与其他运输方式联合的全球承运人(龙永图,2002)。至此,世界前20家大班轮公司运力和运量进一步增长,已经处于绝对控制优势:在20世纪80年代,前20大班轮公司占有48%的市场份额;进入90年代后,这个数字急剧上升到了75%;2000年,世界前20大班轮公司虽然在企业数量上,还占不到全部海运企业的4%,但却占据了全球65%以上的主干航线和82%的市场份额(刘斌、陈双喜,2001)。市场集中度的日益增强使得国际海运市场已呈现出明显的寡头垄断的特点。

但是,在这个多寡头垄断的市场上,各寡头厂商的力量对比并不是不相上下的(见表2)。

表2 全球20大班轮公司排名榜
(截至2003年3月31日)

排名	船公司	船(艘)	箱位(TEU)
1	马士基海陆(Maersk Sealand)	333	842 163
2	地中海航运(Mediterranean Shipping Company)	194	468 468
3	长荣/立荣(Evergreen Group)	146	427 449
4	铁行渣华(P&O Nedlloyd)	154	409 012
5	韩进海运(Hanjin / Senator)	83	288 597
6	美国总统(AHL)	75	250 018
7	中远集团(Cosco Container Lines)	115	240 336
8	法国达飞-国家海运(CMA/CGM Group)	119	237 138
9	日本邮船(NYK)	88	220 150
10	加拿大太平洋航运(CP Ships Group)	87	195 883
11	川崎汽船(KLine)	61	186 805
12	大阪商船三井(Mitsui Osk Lines)	58	166 635
13	中海集团(China Shipping Group)	85	166 213
14	以星轮船(Zim Israel Navigation)	79	165 026
15	东方海外(OOCL)	49	156 173
16	赫伯罗特(Hapag Lloyd)	42	152 937
17	阳明海运(Yang Ming Line)	47	136 236
18	现代商船(Hyundai merchant marine)	34	125 474
19	智力韦珀航运(CSAV Group)	51	118 024
20	汉堡萨德(Hamburg - Süd Group)	55	111 955

资料来源:国际港口协会(IAPH): Trade Affairs——Biennial Report on Ship Trends,2003。

从表2可以看出,排名第一的马士基海陆公司无论在船舶数量还是箱位总数上都是排名第二位的地中海航运的2倍左右,而第二名及以后的船公司船数及箱位数之间差别相对较小,它们在市场上的行为受最大厂商决策的影响。这种市场格局近乎于寡占市场上存在一个领导厂商和多个跟随厂商,而马士基似乎有通过并购捷径而成为海运市场领导厂商的战略意图。

综上所述,国际海运业由于固定投资巨大而产生规模经济和高进入壁垒,又由于固定资产专用性强导致较高的退出壁垒和较差的市场可竞争性,这些因素最终内在地决定了该

行业寡占的市场结构,而正在兴起的联盟兼并浪潮又日益强化着这个行业的寡占特征。

三、国际海运业从联盟到并购趋势的博弈分析

从联盟到并购不仅是国际海运企业适应规模经济要求增强市场集中度的必然选择;面对国际海运市场运力大于运量的现实,从联盟到并购也是海运企业必然的应对选择。

那么从博弈论的角度,又是什么力量推动着国际海运业从联盟到兼并的发展趋势呢?

在一个寡占市场上,少数几家大厂商占据整个行业或行业的大部分产出。由于行业中厂商数目不多,所以一个厂商在采取某种行动时必须考虑别的厂商的反应。这样,寡占市场中厂商之间的博弈最终决定了市场的均衡状态。最初各寡头厂商独立决策、相互竞争,类似于古诺模型。但为了获得比独立决策时更大的利润,厂商之间联盟,使各方在竞争中足以相互抗衡,联盟内部的厂商得以扩大利润。但是由于行业规模经济的存在及联盟的不稳定性,寡头厂商并不满足于此,为了获得大而稳定的利润,他们需进一步增强竞争力,拥有更大的市场力量,占有更大的市场份额。但是靠自身逐步的积累增强竞争力在时间上将处于劣势,最终反而有可能失去竞争优势,因此哪个企业能捷足先登成为领导厂商,他就能扩展利润,而其他厂商则会因此遭受损失,这就是寡占的斯塔克博格模型所描述的博弈过程。所以为了争夺利润、避免损失,各厂商争先增强自己的实力,而最快的方式就是并购策略:与其自己慢慢成长,不如直接并购其他企业,在减少竞争对手的同时加快规模经济的实现。这就是国际海运业从联盟走向并购的根本动力,于是就出现了全球性的并购热潮。

下面我们通过建立存在n个寡头的古诺模型和斯塔克博格模型来解释这种现象。需要强调的是:理论分析是对现实的抽象,简化了现实中存在的复杂情况,比如在古诺模型中不考虑寡头厂商的大小、分析联盟时采用一种极端的情况——所有寡头厂商结成一个联盟,并且不考虑其内部利益分配的不对等情况等,但这并不妨碍理论分析的逻辑合理性。因此我们可以运用寡占厂商的相关理论来分析国际海运业发展的一般趋势。

本文分析的基本前提是:第一,国际海运市场上各寡头厂商的产品就是海运服务;第二,由于寡占行业内价格一般比较稳定,厂商之间主要采取非价格竞争形式,结合实际,我们认为国际海运厂商之间以产量(即运量)竞争为主;第三,各厂商生产的边际成本近似或相等(由于海运业运力过剩,激烈的竞争已使各厂商的边际成本差别逐步缩小)。

1. 寡头厂商从独立决策到联盟——一个古诺模型的应用

我们假定国际海运市场是一个有个寡头的寡占市场,其中 $i=1,2,\dots,n$,设厂商 i 的产量为 q_i ,则市场总产量为 $Q=q_1+q_2+\dots+q_i+\dots+q_n$ 。令市场出清价格为 P ,则 P 是市

场总产量的函数,并令 $P = P(Q) = a - Q$,其中 $a > 0, a < 0$ 时 $P = 0$ 。设厂商 i 的成本函数为 $C_i = C_i^f + cq_i$,其中 C_i^f 为固定成本, c 为边际成本,这里我们假定 $c < a$ 。厂商 i 的收益(即利润)为:

$$\pi_i = P(Q) \times q_i - C_i = q_i [a - (q_1 + q_2 + \dots + q_i + \dots + q_n)] - (C_i^f + cq_i) \dots \dots \dots (1)$$

在没有联盟和领导厂商时,寡头垄断市场上各厂商同时决定各自的产量,而对其他厂商的产量决策没有完全、充分的信息,是一个不完全信息静态博弈。各厂商的策略空间分别为 $S_i = [0, Q_{max}]$, Q_{max} 为其生产能力的最大限度,但是各厂商的得益均取决于其他厂商的产量决策,见(1)式。在这种情况下,市场达到均衡就意味着各厂商的产量形成了一个最优的策略组合 $(q_1^*, q_2^*, \dots, q_i^*, \dots, q_n^*)$,其中 q_i^* 为其他厂商采取最佳策略时厂商 i 的最佳策略,最佳策略组合能够实现各厂商的利润最大化,则 $(q_1^*, q_2^*, \dots, q_i^*, \dots, q_n^*)$ 为本博弈唯一的纳什均衡,即为本博弈的解。这个问题的实质就是最优化问题:

$$\begin{cases} \max_{q_1}(\pi_1) = \max_{q_1}(aq_1 - q_1^2 - q_1q_2 - \dots - q_1q_i - \dots - q_1q_n - C_1^f - cq_1) \\ \max_{q_2}(\pi_2) = \max_{q_2}(aq_2 - q_1q_2 - q_2^2 - \dots - q_2q_i - \dots - q_2q_n - C_2^f - cq_2) \\ \dots \\ \max_{q_i}(\pi_i) = \max_{q_i}(aq_i - q_1q_i - q_2q_i - \dots - q_i^2 - \dots - q_iq_n - C_i^f - cq_i) \\ \dots \\ \max_{q_n}(\pi_n) = \max_{q_n}(aq_n - q_1q_n - q_2q_n - \dots - q_iq_n - \dots - q_n^2 - C_n^f - cq_n) \end{cases} \dots \dots \dots (2)$$

当 $\partial \pi_i / \partial q_i = 0$ 时, $q_i = q_i^*$, π_i 实现最大化 ($i = 1, 2, \dots, i, \dots$)

n), 因此有:

$$\begin{cases} a - 2q_1^* - q_2^* - \dots - q_i^* - \dots - q_n^* - c = 0 \\ a - q_1^* - 2q_2^* - \dots - q_i^* - \dots - q_n^* - c = 0 \\ \dots \\ a - q_1^* - q_2^* - \dots - 2q_i^* - \dots - q_n^* - c = 0 \\ \dots \\ a - q_1^* - q_2^* - \dots - q_i^* - \dots - 2q_n^* - c = 0 \end{cases} \dots \dots \dots (3)$$

解之得出本博弈的唯一古诺-纳什均衡为: $q_1^* = q_2^* = \dots = q_i^* = \dots = q_n^* = (a - c) / (n + 1)$, 市场的总产量为 $n(a - c) / (n + 1)$, 各厂商收益为 $\pi_i = (a - c)^2 / (n + 1)^2 - C_i^f$, 利润总和为 $n(a - c)^2 / (n + 1)^2 - \sum_{i=1}^n C_i^f$, 价格为 $(a + nc) / (n + 1)$ 。

上述分析基于各厂商同时独立进行产量决策,追求各自利润最大化而不关心其他厂商利益时得出的市场均衡,但是如果厂商之间进行联盟合作,联合起来决定产量,按照使总收益最大的产量来生产,情况就大不相同了:

设此时的总产量为 Q , 则总收益为 $U = Q \times P(Q) - c \times Q - \sum_{i=1}^n C_i^f$, 使总收益最大的产量为 $Q = (a - c) / 2$, 最大总收益为 $(a - c)^2 / 4 - \sum_{i=1}^n C_i^f$, 价格为 $P = (a + c) / 2$ 。与各厂商独立决策相比,联盟后的产量减少了,价格升高了,总收益增加,而各厂商承担的产量虽然减少了 [$为 (a - c) / 2n$], 但其分得的利润却增加了 [$为 (a - c)^2 / 4n - C_i^f$]。除此而外,由于限制

了产量,联盟还缓解了国际海运市场上运力大于运量需求的问题。所以各海运厂商为了实现比同时独立决策更大的利益,纷纷结成各种联盟,可以说联盟是国际海运市场上各厂商追求利润最大化的理性选择。

2. 从联盟到并购——一般化的斯塔克博格模型

厂商之间的联盟并不是稳固的,因为联盟使价格升高,在高价格下各厂商都有增加产量的动力,也就是说有打破联盟的倾向,从而使得市场又回到古诺模型中的纳什均衡状态,各厂商利润随之下降,这实际上就是一个多寡头“囚徒困境”博弈。为了避免这种不利的倾向,维持较高的利润,国际海运厂商改变了策略:他们试图通过并购,增强实力,使自己的企业成长为国际海运市场的领导厂商,以占有市场的大部分份额,获取更大的利润,从而形成了类似于寡占的斯塔克博格模型的博弈:领导厂商与追随者之间产量决定博弈。

现在我们假定某个寡头厂商(如企业1)成为国际海运市场上的领导者,此时有 $(n - 1)$ 个追随者,同时令其他假设不变,则博弈转化为一个完全信息动态博弈。博弈过程变为:企业1先选择一个产量 $q_1 = 0$,其余 $(n - 1)$ 个追随者观测到 q_1 ,然后再选择各自的产量 $q_i = 0 (i = 2, 3, \dots, n)$ 。厂商的策略空间为 $[0, Q_{max}]$,其中 Q_{max} 为其生产能力的最大限度。则各厂商的收益仍为(1)式。对于动态博弈,欲求得其均衡解,我们使用逆推归纳法,即先假定厂商1已作出选择,为 q_1 ,其他 $(n - 1)$ 个厂商根据这个确定的 q_1 找出能使 π_i 最大化的 q_i^* ,则 q_i^* 满足 $\partial \pi_i / \partial q_i = 0$,其中 $i = 2, 3, \dots, n$,即:

$$\begin{cases} a - q_1 - 2q_2^* - \dots - q_i^* - \dots - q_n^* - c = 0 \\ \dots \\ a - q_1 - q_2^* - \dots - 2q_i^* - \dots - q_n^* - c = 0 \dots \dots (4) \\ \dots \\ a - q_1 - q_2^* - \dots - q_i^* - \dots - 2q_n^* - c = 0 \end{cases}$$

解得:

$$q_2^* = q_3^* = \dots = q_i^* = \dots = q_n^* = (a - c - q_1) / n \dots \dots \dots (5)$$

这意味着其他 $(n - 1)$ 个厂商的产量是厂商1产量的反应函数。由于厂商1的领导地位,他也清楚其他厂商会根据自己的产量作出决策,因此他根据(5)式选择 q_1 实现 π_1 的最大化,即将(5)式代入 $\pi_1 = P(Q) \times q_1 - C_1 = q_1 [a - (q_1 + q_2^* + \dots + q_i^* + \dots + q_n^*)] - (C_1^f + cq_1)$ 中,并令 $\partial \pi_1 / \partial q_1 = 0$,则 $q_1^* = (a - c) / 2, q_2^* = q_3^* = \dots = q_i^* = \dots = q_n^* = (a - c) / 2n$,这就是本博弈的解即子博弈精炼纳什均衡。此时市场总产量为 $(2n - 1)(a - c) / 2n$,价格为 $P = (2nc + a - c) / 2n$,厂商1的收益为 $(a - c)^2 / 4n - C_1^f$,其他追随者的收益均为 $(a - c)^2 / 4n^2 - C_i^f$ 。

可以看出,与联盟前的不完全信息静态博弈(古诺模型)及与存在厂商联盟的寡占市场相比,通过并购形成的有领导厂商的寡占市场总产量增加了,价格下降了,总利润小于前者;但是领导厂商的收益却没有受到损失,保持在联盟时的收益水平上,大于在古诺模型中的所得,并且远远大于追随者的收益;而追随者的收益不仅大大小于联盟时的所得,而且还低于古诺模型中的收益。这种格局使 (下转第128页)

突出现象,其根源在于所有权和经营权分离得不彻底。而制约以“两权分立”为基础的管理体制改革,管理干部的专业化程度又成为了现实瓶颈,在此背景下,建立健全职业经理人认证制度就成为了刻不容缓的战略举措。

产业转化同时也意味着企业组织结构的创新。适应新的买方市场的形成,以流程为导向重建企业组织和管理体系将使饭店在质量和成本管理上更理性化、科学化。尤其是在现代信息技术飞速发展的背景下,管理创新正成为企业获取竞争优势的重要手段,一味地沿袭传统管理模式很难使企业对新的产业形势保持应有的敏感和快速反应能力。

第五,鼓励企业积极参与全球化竞争,加快向欠发达地区和国家输出管理和资本的步伐,在更广泛的领域里培育企业竞争力。

全球化竞争时代正在超越人们的主观意志地到来,任何试图在狭小市场里保持原有市场份额的想法可能都将被残酷的竞争所摧毁,尽管目前我国饭店业已经初具规模,但真正走出国门、勇于参加国际化竞争的企业却还很少。长久以来,我们习惯了发达国家饭店业向我们发起的反复挑战,却忽视了资本和管理输出的本质。

当前地区间发展不均衡已成为我国饭店业的重要特征,

中西部地区、市县城镇级市场、农村市场仍然有着巨大的发展空间,同时在很多发展中国家,其产业发育程度也低于我们,这无不意味着巨大的战略前景,关键在于我们的企业有没有足够的驾驭市场、抗击风险和解决复杂问题的能力,从长远来看,这将是我国饭店业的必修课,就像发达国家同行们现在正在做的一样。

参考文献:

1. 迈克尔·波特:《竞争战略》,中文版,北京,华夏出版社,1997。
2. 芮明杰、余光胜:《产业致胜——产业视角的企业战略》,杭州,浙江人民出版社,1999。
3. 罗伯特·D.巴泽尔:《战略与绩效——PMS原则》,中文版,北京,华夏出版社,2000。
4. 魏小安:《中国旅游饭店业的竞争与发展》,广州,广东旅游出版社,1999。
5. 袁国宏:《现代饭店可持续发展的战略与对策》,广州,广东旅游出版社,2000。
6. 国家旅游局:《中国旅游涉外饭店经营统计及排序1999》,北京,中国旅游出版社,1999。

(作者单位:海南大学旅游学院 海口 570228)

(责任编辑:Q)

(上接第122页)追随者遭受了损失,他们必然也会试图通过并购缩小与领导厂商的实力差距,以逐渐与领导厂商抗衡而弥补损失,提升自己的收益水平;而领导厂商为了保持优势及丰厚的利润,也会进一步实施并购战略。所以国际海运业初露端倪的并购风潮大有席卷整个行业的趋势。

四、结论

本文通过对国际海运业进入、退出壁垒、成本结构及固定资产专用性的分析,认为国际海运业存在规模经济、具有寡头垄断的特征,并在此基础上运用多寡头市场的古诺模型、斯塔克博格模型分析得出国际海运业从联盟到并购的发展趋势是寡头厂商追求利润最大化的必然结果,并预期这种趋势将持续下去。

国际海运市场并购的结果尚未可知,但并购过程本身却颇有意味,它反映了为适应世界性产品和服务市场的逐步形成及国际分工体系的发展,全球性的企业市场正在逐渐形成。并购迫使效率低的企业退出国际海运市场,进一步提高了市场集中度。而较高的集中度本身并不必然代表着反竞争行为,如果由于规模经济的原因造成某行业形成寡占的市场格局,那么从经济学意义上讲,打破这种垄断反而会损害经济效率。在国际海运市场,寡占、高市场集中度反映的仅仅是规模经济、效率因素和强烈的经济理性。

参考文献:

1. 曹建海:《自然垄断行业的竞争与管制问题研究——以中国民

航运输业为例》,载《中国工业经济》,2002(11)。

2. 陈宪:《国际服务贸易——原理·政策·产业》,上海,立信会计出版社,2000。
3. 陈洋:《海运业变革战略》,载《世界海运》,2002(6)。
4. 杜小军:《浅析转型期日本海运业的发展趋势》,载《现代日本经济》,2002(5)。
5. 黄亚钧、姜维:《微观经济学教程》,上海,复旦大学出版社,1995。
6. 孔凡华:《国际海运业兼并重组的原因分析》,载《中远香港》,2002(5)。
7. 刘斌:《国际海运业合并兼并的动机和方式研究(一)》,载《世界海运》,2001(3)。
8. 刘斌、陈双喜:《国际海运业合并兼并的动机和方式研究(三)》,载《世界海运》,2001(5)。
9. 龙永图:《入世与服务市场开放》,北京,中国对外经济贸易出版社,2002。
10. [美]罗伯特·吉本斯:《博弈论基础》,中文版,北京,中国社会科学出版社,1999。
11. 钱大成、殷敏力、洪众:《马士基航运的组织架构》,载《水运管理》,1999(4)。
12. [日]山岸宽:《国际海运业的前景》,载《世界海运》,1995(4)。
13. 沈禹钧:《GATS规则与中国海运业的发展》,载《中国水运》,2000(8)。
14. 谢识予:《经济博弈论》,上海,复旦大学出版社,1997。
15. 张维迎:《博弈论与信息经济学》,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1996。
16. 中国社会科学院世界经济与政治研究所:《世界经济年鉴》,北京,中国社会科学出版社,1998。

(作者单位:复旦大学经济学院博士生 上海 200433)

(责任编辑:S)