

西方中小企业生存与发展理论述评

马刚

摘要: 本文通过对西方中小企业生存与发展的相关理论观点的梳理和归纳,从经济学、战略管理理论和社会心理学三个方面全面阐述了中小企业得以生存与发展的原因,并作了简要评述,其目的旨在深刻地理解和识别影响中小企业生存与发展的关键因素,把握中小企业发展的基本规律,促进中小企业持续健康发展,进而使之成为经济和社会进步发挥更大作用。

关键词: 中小企业 发展理论 述评

世界各国经济发展的实践证明,中小企业对于经济发展和社会进步有着不可替代的作用。对中小企业生存与发展的理论进行全面的审视和评述,有助于深刻地理解和识别中小企业生存与发展的共通规则、共通规律,把握影响和决定中小企业成长与发展的关键因素,进而给富有创新精神的企业家和中小企业经营管理者提供理论指导,为政府建立与完善面向中小企业的政策支持体系提供理论依据,也为全面系统地研究解决中小企业的生存与发展问题提供理论框架与指南。本文力图从经济学、战略管理理论和社会心理学三个方面对中小企业生存与发展理论作一全面透视,并作简要评述。

一、经济学角度的分析

(一) 规模经济论

1. 最佳规模经济论。奥斯丁·罗宾逊(Austin Robinson)在《竞争的产业结构》一书中用最佳规模经济理论解释了中小企业存在的原因。他认为,虽然大规模经营有诸多优越性,但企业规模并非越大越好,企业规模收益递增有一定限度,超过这一限度,就会出现规模收益递减。这是因为一方面随着企业规模的增大,管理层次增多并趋于复杂,产生官僚主义和过长的信息沟通渠道,导致企业决策效率低下,难以迅速抓住市场机遇,无法适应复杂多变的外部环境。另一方面,企业规模越大,分工则越细,但由于技术的非无限可分性,分工过细则导致协调成本的上升和技术复杂程度的提高,从而造成操作成本增加,效率下降。基于上述原因,罗宾逊分析指出:随着企业规模的增加,其规模经济优势将被管理费用的增加所抵消,企业在现有技术条件下达到单位平均成本最低点的最佳企业规模未必最大,中小企业只要规模适度,就有较强竞争力,就能生存与发展。另外,他认为中小企业还有决策效率高、员工归属感强、富有责任心和朝气等优势。基于此,中小企业大量存在并发展便成了顺理成章的事。

2. 灵活性理论——规模经济学的发展与完善。美国著名经济学家乔治·施蒂格勒(George J. Stigler)进一步发展了最佳规模经济理论,增强了其对中小企业存在原因的解釋力度。他首先提出了“灵活性”的概念,将其定义为生产技术随产出波动而变化的特性,并用单位成本—产出曲线对其作了进一步解释。假设平均成本曲线为U型曲线,U型曲线底部越平缓,即边际成本上升速度越慢,企业的灵活性越大,

反之,企业的灵活性越小。

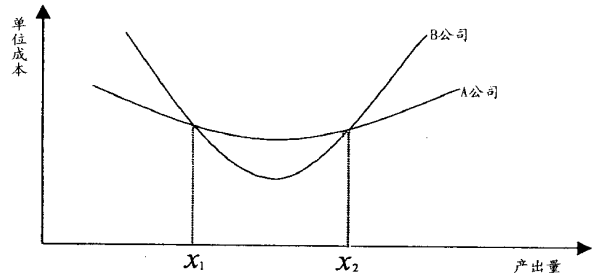


图1 大小企业规模经济比较

如图1所示,较平缓的曲线代表一家小企业A,较陡峭的曲线代表一家大企业B,之所以这样假定是因为大企业相对小企业存在着规模经济,当产量很大时,大企业可利用这种优势降低单位成本,但需要注意的是,只有产出量在 x_1x_2 之间的位置时,大企业才拥有这种成本优势。将企业灵活性理论与市场经常波动的实际情况相结合而进行的理论分析,可以为中小企业的存在提供更具说服力的解释。

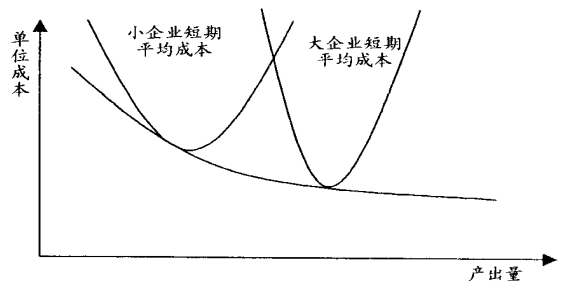


图2 大小企业短期平均成本比较

如图2所示,长期成本曲线表示厂商建立所希望的任何规模的工厂时,生产某一产量的最低平均成本水平,而每个短期成本曲线则表示在资本存量固定条件下,单位产品成本与产出量之间的变化关系。厂商如果能在其最优点或附近生产时,大企业显然具有成本优势。但是由于市场需求波动因素的存在,厂商只能按一个产量区间进行生产,在这种情况下,因为大企业单位产品成本的变动速度大于小企业单位产品成本的变动速度,因此,小企业更具灵活性,从而赢得竞争

优势。

3. 交易费用理论。新制度经济学派创始人罗纳德·科斯(R. H. Coase)在其经典论文《企业的性质》中运用交易费用的概念解释了企业为什么会存在。他在文中指出,企业是作为价格机制的替代物而产生,决定企业的规模有三个因素:(1)企业存在的最佳规模在于企业内部新增业务所需成本恰好等于在价格机制下增加这项业务所需的成本;(2)随着企业内部要素数量的增加,管理者利用各种要素的能力将递减;(3)随着企业购买同一要素数量的增加,会导致该要素供给价格上升,并增加企业的成本。基于上述因素,企业规模扩大到一定程度反而会增加总成本,即产生规模不经济性,因此,有效率的企业规模不一定很大,中小企业同样可以达到最佳规模。

运用交易费用理论分析中小企业存在的原因,可以发现市场环境中确实存在着MES(使平均成本达到最低的产量水平)很小的企业,在这样的行业环境中,企业以特定的较小规模进行生产是最优选择,同时每家企业都希望与之交易的供应商和顾客值得信赖,因中小企业中的重要决策由企业主亲自决定,其决策趋向相对一致,所以使得其他厂商更易与之建立稳定的合作关系,而大企业中存在着复杂的员工委托代理关系,则不具有这种比较优势。

4. 最适规模理论。日本的末松玄六教授在最佳规模经济论的基础上,结合日本实际发展提出了该理论,用以解释中小企业存在。他在《中小企业经营战略》(1971年)中首先分析了最大收益规模的最适规模(OSMRS)和最大效率规模的最适规模(OSMES)的区别,前者指取得最大收益额时的最适规模,强调利润的绝对量,后者指综合考虑平均成本、销售利润率、总资本附加值率等因素,获得最大综合效率时的规模,强调利润的相对量。OSMRS和OSMES一般并不重合,而且行业不同,企业最适规模也各不相同,特别是一些行业对中小企业尤为适合。末松进一步分析了大企业中小企业相比不具有的竞争优势:(1)大企业中人际关系不协调、不融洽;(2)大企业信息沟通渠道不畅通;(3)大企业管理层次多,管理成本和协调费用高;(4)大企业中企业家精神缺乏;(5)大企业中规章制度复杂,管理模式僵化,决策不灵活。最后末松得出结论:中小企业只要发挥自身优势,就能够获得规模经济,与大企业共存并发展。

用规模经济论来解释中小企业的合理性时是显而易见的。奥斯汀·罗宾逊首先用规模经济理论对中小企业存在进行了解释,有其科学性的一面,但他只说明了中小企业生存和发展的可能性;乔治·施蒂格勒虽然进一步拓展了规模经济理论,但他只是注重分析市场波动情况下中小企业的灵活性优势而忽略了其他因素的分析;科斯引入交易费用从另一个全新的视角分析了企业最佳规模问题,丰富了规模经济理论,但他并没有直接解释中小企业存在的原因,而且过于重视交易费用,颇有交换重于生产之嫌;末松玄六教授着重分析了大企业病的问题,对中小企业的自身优势和行业特点的分析不够深入。

(二) 经济进化论

阿尔弗雷德·马歇尔(Alfred Marshall)是最早用进化论思想解释中小企业存在的经济学家,他认为,就像自然界许多生物都有生命周期一样,企业的发展也是如此,有其“生成——发展——衰亡”的生命周期,大企业衰退后被中小企业取代是自然法则,垄断不会无限蔓延下去,规模经济和竞争可以获得某种均衡。在论及中小企业的“青春活力”时,马歇尔主要提及三点:(1)管理费用低,决策灵活。(2)随着科技

发展,可从外部获得所需的知识和技能(必要的信息)。(3)可采用先进的技术和管理经验进行生产经营。马歇尔用类比的手法从进化论角度,在个体层面上考察了中小企业存在的原因。在20世纪末盛行的企业能力理论中,经济学家安蒂斯·潘罗斯(E. T. Penrose)秉承了马歇尔的分析,认为企业没有最优规模,企业通过连续不断地产生出新的资源,可以有效地拓展“邻近”的产品市场,每个企业通常处于由小到大的不断发展之中,周而复始。

利用达尔文进化论思想解释中小企业存在的经济学家还有约翰·穆勒(John Stuart Mill)、舒马赫(E. F. Schumacher)和日本一些学者。但他们的角度不同,马歇尔和潘罗斯借鉴的是进化论中“生物生命周期”的思想,强调企业的发生、发展、衰亡的过程,而穆勒等人则吸收了进化论中“物竞天择,适者生存”的思想,强调企业对外部环境的适应能力。

英国经济学家穆勒认为大企业的规模经营未必在任何方面都超过中小企业所具有的优势——兢兢业业的工作态度、对微小损益极为关注等,适应性是中小企业存在的根本原因。德裔经济学家舒马赫在《小的是美好的》一书中指出资本密集性和资源密集型大企业的大规模生产造成了资源枯竭和环境的污染,具有严重的外部不经济性,而小规模企业对自然环境破坏的外部成本远低于大企业相应的外部成本,适应了人类对环境保护的要求,这是其大量发展的重要原因。此外,大企业官僚主义严重,难以解决贫富差距的问题,大企业小型化是一种进步的发展趋势,小的是美好的。日本经济学界在对实践深刻认识的基础上,形成了一种用适应环境能力强解释中小企业存在与发展的观点。20世纪70年代日本面对国外石油危机和美元的冲击以及国内经济速度放慢、产业结构调整与消费结构的个性化、多样化的挑战,企业的外部环境发生了复杂而深刻的变化,但在现实中,中小企业并没有因力量薄弱而被环境淘汰,大企业也没因拥有雄厚的经济实力而显示出强大的环境适应能力,于是日本一些经济学者通过深入研究和分析,认为企业的生存与发展关键在于其对环境变化反映的灵敏性和有效性,即环境的适应能力。中小企业比大企业具有更强的环境适应能力,这是其在日益多变的环境中蓬勃发展的根本原因。

借鉴生物学中进化论的思想解释中小企业存在,是经济进化论最突出的特点。马歇尔开创的借鉴其他学科成果研究经济问题的方法论影响了后来的许多经济学家,但马歇尔的理论带有一定的神秘色彩,并且对经济现实的解释不够深入和准确,这主要源于新古典经济学将企业仅仅看成符合生产函数特征的“黑匣子”这一根本缺陷所致。约翰·穆勒、舒马赫和日本一些进化论经济学者同样借鉴达尔文进化论思想,但他们吸收的却是进化论“物竞天择,适者生存”的本质,强调中小企业对环境变化的反映灵敏度和适应能力,其解释更令人信服。然而他们过于重视实证分析,对规模经济、市场不完全性等理论的研究明显不足。

(三) 不完全市场论

1933年美国的张伯伦和英国的琼·罗宾逊分别在《垄断竞争理论》和《不完全竞争经济学》两本著作中对传统经济学的完全市场假设提出质疑,认为现实中的市场既非完全竞争也非完全垄断,而是二者的混合,即“不完全竞争市场”。正是这种不完全竞争的市场状态才使得中小企业得以生存和发展。张伯伦特别强调“产品的差异性”对中小企业生存的重要作用,认为由于产品差别也会使小企业形成一定的垄断因素,得以与大企业共存。另外,中小企业还因其规模小、灵活性强,易于及时调整生产经营策略,适应市场需求的变化,从

而增强了中小企业的竞争力。罗宾逊夫人则强调了“市场不完全性”对中小企业生存的意义。市场的不完全性指不同企业参与竞争的具体条件各不相同,如拥有要素的种类、数量和质量、销售时间与技巧、地理条件等,这些因素最终会影响产品的市场价格。中小企业只要能发挥自身优势,经营策略得当,同样可以影响价格的形成,赢得竞争优势,从而在不完全竞争市场条件下与大企业共存。

在马歇尔“外部经济”思想影响下,威廉姆森和理查德·尼尔森(Richard Nelson)指出,在企业 and 市场两种基本的制度形式之间,存在着第三种组织活动的基本形式——“中间性体制”(或“组织间协调”),即一些组织通过战略联盟等形式形成集群以获得外部经济的好处,这可以看作另外一种意义的不完全竞争市场。单个小企业规模小,实力弱,难以与大企业抗衡,但诸多小企业可以结成“中间性体制”,这样既可以获得外部经济效果,又可赢得集体竞争优势,以整体力量与大企业竞争,这样从不完全市场的角度解释了中小企业的存在。用不完全市场说明中小企业存在和发展的另一种观点就是充分重视市场中企业竞争方式的转化。第二次世界大战后,随着科技进步和宏观环境的变化,垄断大企业的弊端日益突出,经营困难,许多大企业经过反思,认为与中小企业合作可以带来益处,可以利用中小企业“精、专、特”的优势,分享分工合作的经济成果,因此放弃了吞并排挤中小企业的直接竞争方式,转而与中小企业合作,直接竞争变为合作竞争,中小企业因经营环境大为改善而蓬勃发展。我国学者袁纯清(1998)利用共生理论将这种竞争方式的转变称为从非对称互惠共生向对称性互惠共生的转化。

不完全市场论的开创者张伯伦和罗宾逊夫人从市场形态的角度拓宽了古典经济学完全竞争的假设,论述了中小企业存在的原因,对经济现实的解释力大为增强,但其理论也有明显不足之处,难以解释在一些非常接近完全竞争市场形态的行业(如农业)中大量存在中小企业的现象。威廉姆森和理查德·尼尔森以及诸多竞争方式转化论经济学家的理论极大地完善了不完全市场理论,较好地解释了大企业与小企业的共生以及中小企业集群现象。但他们却对个别存在的中小企业没有任何解释,竞争方式转化论在解释直接竞争方式条件下中小企业的存在时也显得苍白无力,论据不足。

(四) 产业(或行业、部门)分工论

施太莱(Staley)和莫斯(Morse)1965年对美国产业组织结构进行了实证分析,从技术和经济两方面分析了生产成本、规模经济、市场特征及地缘区位等因素,得出不同产业适于不同规模的企业经营,归纳出8种适合中小企业经营的“中小产业”:(1)原料来源分散的产业,中小规模企业就近原料产地经营更经济;(2)生产地区性产品的产业,规模经济不足以补偿产品运到外地的运输成本,适于中小企业就近产品市场经营;(3)服务性产业,顾客对产品的个性化要求较高,适于中小企业经营;(4)可分割制造过程的产业将一些流程分包给中小企业更经济;(5)以手工为主,多为艺术或精密产品的手工制品业;(6)简单装配、混合及装饰工艺产业,如清洁剂、涂料生产企业;(7)生产特异性产品的产业,如鞋帽制造业;(8)产品市场小的产业,如工艺品、乐器制造业等。

日本学者太田一郎认为,将经济部门可以分为集中型部门和分散型部门。集中型部门通常需要巨额投资、大型设备且其产品量大、品种少、易标准化的行业,如钢铁、石化、电力、飞机、轮船、录像机等。大企业在这些部门中可以获得规模经济,赢得竞争优势。分散型部门包括适合多品种、小批量生产的纺织品、副食品、家具、陶瓷等生产部门,与大企业相

关的金属模具、砖瓦等生产资料加工和零部件生产部门以及运费和库存高的水泥及易腐品等销售波动剧烈的部门。分散部门更适合中小规模企业的生存与发展。

产业分工论利用产业组织理论研究中小企业的存在,对适合中小企业发展的产业(或行业部门)通过实证分析进行了明确界定,对国家制定中小企业产业政策有一定指导意义,但该理论对中小企业何以存在的经济学分析却不够深入,这是其不足之处。

(五) 生产力本位论

日本学者中村秀一郎在《大规模时代的终结——多元化产业组织》中根据日本经济的发展现状,认为中小企业的蓬勃兴起是生产力发展的必然结果。中村指出,由于生产力的发展,日本自20世纪70年代已从重化工业阶段跨入信息化时代。首先,生产力随着科技进步而迅速发展,引起产业结构由资本密集型向知识、技术密集型转移,引发人们对规模经济的质疑;其次,随着生产力的进步,人们的收入水平大大提高,需求结构向个性化、多元化发展,与此相适应,多品种、小批量的生产方式取代了少品种、大批量的传统生产方式;最后,国家为促进生产力发展,其产业政策也向中小企业倾斜,这一切为中小企业发展创造了条件,最终也归因于生产力的发展。基于上述原因,20世纪70年代后,大企业生产经营步履维艰,片面追求“大规模经营的时代”已经过去,中小企业进入结构性大发展阶段。

阿科斯(Z. J. Acos)用技术轨道的转移(生产力发展的同义语)来解释中小企业的兴起,他认为世纪之交,人类已进入一个新的技术时代,市场的停滞与传统产业的萎缩,使得大企业生产经营困难重重。与此同时,新技术带动新的产业的出现和发展,为中小企业提供了一个史无前例的契机,拓宽了其生存空间,再加之中小企业直接与市场及消费者接触,决策灵活,能灵敏感应科技变动的节奏,故能蓬勃发展。

生产力本位论充分重视包含科技进步在内的生产力的变化及引起的其他变化对中小企业存在和发展的作用,具有动态性和连续性的特征,但它未能解释即使在大规模时代终结以前、第三次浪潮之前、科技革命发生之前或技术轨道转移之前在传统产业重大中小企业并存的局面为什么能够长期存在。

二、战略管理理论角度的分析

(一) 市场缝隙理论

战略管理理论由西方经济学中的产业组织理论发展而来。在该领域中,有些学者认为在市场结构中存在着大量的市场缝隙,正是它们为中小企业提供了生存空间。战略管理学家们运用产业组织理论论证了市场缝隙存在的必然性。

(1) 产业集中度。产业集中度高意味着几个大企业占据了大部分当前市场份额。巴恩(Bain)最早提出高产业集中度有利于达成共谋,会给新进入企业造成障碍。但规模大的企业会导致自满情绪,且这种自满倾向与进入者的规模相联系。小企业势单力薄,市场份额狭小,不易引起大企业的重视,因此在产业集中度高的行业中,中小企业与大企业相比具有进入优势。(2) 纵向整合。传统产业组织理论认为,企业纵向整合的范围越大,就越能有效地阻止新的竞争者进入。但近20年来,人们的观点发生了变化,凯瑟琳·哈里根指出,具有高度纵向整合能力的企业只有在相对稳定的经济环境中才能发挥其优势作用,一旦环境发生剧烈变动,其优势就会转化为劣势,并且导致战略灵活性的下降。所以现存大企业将降低自身的纵向整合能力,这就为战略灵活性、适应性强的中小

企业占据大企业放弃的细分市场提供了更多的行业进入机会。(3)产品差异性。乔治认为高度的产品差异化可以为创建中小企业提供广泛的产品特色选择范围,小企业便不必面对与大企业直接竞争,从而增加了存活率。梅塔认为大企业在广告、研发上具有的规模经济优势会给中小企业创建活动带来一定困难,不过,佐尔坦·阿科斯等人根据实证研究提出相反意见:虽然大企业拥有规模经济优势,但小企业如果采取正确策略,集中有限资源于特定的细分市场,则完全可以弥补这一劣势。

另外,战略管理学家迈克尔·波特从企业战略竞争的角度分析了现存大企业在阻止中小企业进入者时面临的困难:一方面,如果小企业的进入战略使大企业产生混合动机,就会降低大企业实施反进入战略的可能性;另一方面,如果领导者企业反击成本高于因失去市场份额而产生的损失,它有可能放弃反击行动。此外,现实社会中,大企业还会受到一系列来自政府的管制压力,在一定程度上会阻碍大企业报复性行动的实施。

(二) 战略灵活性理论

前面曾从经济学角度分析了灵活性理论,但战略管理者们从另一个角度阐述了中小企业所具有的灵活性。勃·卡尔松根据未来环境的不确定性和风险性将企业灵活性分为:灵活性I(Type I)和灵活性II(Type II)。灵活性I与风险性密切相关,表现为企业为适应市场需求的变化,对生产流程(产品更新、产品线的改进等)迅速调整的能力。在产品需求稳定之时,大企业享有规模经济优势,但随着顾客需求个性化、多样化趋势日益增强,大企业在转移产品种类方面,因投入了大量沉淀成本而明显处于劣势,相比而言,中小企业利用通用的生产设备、人员的灵活性而以较小的代价迅速实现产品转移。灵活性II与不确定性密切相关,指企业进行生产工艺技术的改进和新产品研发的能力。大企业进行工艺革新和产品研发具有规模经济效益,但是小企业由于组织结构更加灵活,内部激励机制更为有效,在一定程度上弥补了其规模经济的不足。据美国贸易部统计,第二次世界大战以来,50%的创新来自小企业,95%的重大革新来源于中小企业。同时,随着科技的进步,市场需求瞬息万变,大企业响应市场的速度缓慢,不能充分利用其内部最新成果,而小企业则完全以市场为导向,反应快,迅速采用先进技术,从而赢得竞争优势。

总之,中小企业以其较低的转移成本、灵活的组织结构和高效的创新机制而比大企业更具战略灵活性。战略管理理论首先借用产业组织理论的一些概念,论证了市场缝隙存在的必然性,进而阐述了中小企业具有较强的战略灵活性,从两个方面分析了中小企业存在和发展的市场环境和内部管理优势,较为全面地阐述了中小企业存在与发展的原因,但这种分析显然不够深入,它没有从企业本质的深层次原因上探求中小企业的存在问题,而是较多地分析了中小企业发展问题,特别是过分强调了大企业与中小企业的战略竞争问题,而忽视了它们之间的分工协作、共同发展的问

三、社会心理学角度的分析

许多社会学和心理学学者从人文科学的角度分析了中小企业能够存在的原因。

(一) 相关的心理学理论

哈佛大学心理学家大卫·迈克利兰对企业家特质进行了大量研究。他认为,首先,成就欲与创业行为存在正相关关系,而且中小企业主的成就欲一般高于普通人群,其追求成

功的行为表现在创立企业并自主经营;其次,敢于承担和接受风险是企业家普遍具有的个性特征。企业主在创办经营中小企业过程中,需要承担经济风险(投入资金)、职业风险(放弃稳定工作)和家庭风险(投入时间、精力),越是成功欲强烈的人越是愿意承担较高风险,这种对风险的态度和承受力同时表现出企业家的另一种高度自信的个性特征。只有高度自信,才能使创业者从容地面临各种挑战,从而能够克服困难,控制事态的发展。在心理学家看来,企业家们强烈的成功欲和自我实现的心理需要是其本质特征,而且他们是一个客观存在的特殊社会群体,正是因为他们的存在,才形成中小企业得以存在和发展的社会基础。

(二) 相关的社会学理论

中小企业的社会行为理论强调把中小企业作为一个社会群体,研究其内在社会逻辑。社会学家们认为,研究人们创业活动的关键在于理解与企业相关人员的内心世界和心理需求,中小企业是由企业内外部人员的意愿及其行为所构成的社会实体,企业相关人员的意图、需求、行为等因素相互影响、相互作用,错综复杂。这种观点实质上突破了传统心理学理论的范畴,将研究范围由个人心理特征扩展到企业所处的社会环境。由于中小企业的生存与发展在很大程度上取决于创业主体的行为模式,因此,社会学者将研究重点放在创业主体与其所处的社会环境之间的关系。迪克·克拉克提出“社会边缘状态”概念的含义是,当个体的属性诸如身体特征、智力特征、社会行为方式及其在所处的社会环境中承担的角色之间发生冲突时,个体就处于社会边缘状态。它是一种普遍的社会现象,而且由于个体与社会环境之间的相互作用,使得那些处于社会边缘状态的个体不可能以激进的方式对社会作出反应。对于处于社会边缘状态的创业个体而言,创业最重要的目标不是利润最大化,而是寻求一种能够控制自己生活的感觉。运用社会学理论可以较好地解释为什么一些中小企业在不盈利或微利的条件下继续经营。

社会心理学理论以其崭新的研究视角,从企业家特质和创业主体的心理需求及其与所在社会环境之间的关系方面,全面分析了中小企业存在和发展的社会基础,但由于在企业家的定义上还存在分歧,使得一些实证研究的结果缺乏说服力,甚至相互矛盾,而且社会心理学家的观点对中小企业与大企业创业主体之间的联系和区别未作深入的分析探讨。

四、结束语

以上我们从经济学、战略管理理论和社会心理学三个方面较为全面地分析探讨了中小企业存在和发展的理论基础。实际上,中小企业的生存与发展是一个极为复杂的经济现象和社会现象,造成这一复杂现象的原因是多方面的,有经济管理方面的,也有政治方面的,还有社会心理和文化传统以及自然条件方面的,因此,对这一现象的分析和解释应该从全方位的视角,综合考虑多种因素的影响,并从它们之间的相互作用和联系上全面考察和阐述中小企业存在和发展的根本原因。就政治方面而言,一个国家的宏观经济政策、政策对公平分配问题的重视程度甚至国家的政治体制和国家领导人的主观意愿都可能对中小企业存在与发展产生影响;就自然条件而言,自然资源分布的集中、分散程度及资源禀赋结构对中小企业存在与发展的影响更是不可忽视。总之,应该以全面系统的观点来研究和解决中小企业的存在与发展问题,不存在一个全面统一的中小企业生存与发展的理论,对不同的国家和地区,同一国家和地区不同时期的中小企业存在现象,各种影响因素的重要性不尽相同,(下转第69页)

以看出规制经济理论中隐含着—个重要的假设即利益集团将直接影响规制政策。然而,规制决定过程十分复杂,有众多的参与者。利益集团能对规制政策施加重大影响,必须具备一些适当条件:首先,利益集团必须对选举结果有强大影响;其次,立法者必须完全受到利益集团支持减少的压力制约;再次,规制者必须完全处于立法者控制之下。而规制过程中的实际情况往往是,利益集团并不能完全控制或完全监督立法者的活动,立法者可能阶段性逃避对利益集团的责任而去追求他们自己的思想观念。此外,规制者比立法者能更有效地获取信息且立法者起草新法律以重新调整规制政策的成本非常高,所以立法者难以控制规制者,规制者对于政策的执行拥有很大的决定权。最后,规制经济理论还忽视司法作用。规制与放松规制仅存在于获得司法批准的情况之下。利益集团可以利用某些方式对总统和国会施压,但它们如何来影响司法决定?规制经济理论对这些重要的问题都没有进行描述或者直接进行了假定。

对规制经济理论而言最主要的经验挑战是:对诸如铁路、货车业、城市间通信业、原油等产业规制以及放松规制的原因的解释。通过对近期放松规制运动的随机考察表明,放松规制的情况是极其错综复杂的。1976-1980 铁路产业的放松规制与规制经济理论极为—致。该产业对政治程序的强大影响力解释了早期对其规制的原因。尽管早期的规制允许有正常利润之上的利润,规制最终却因许多原因而使企业获利能力降低。相应地,20 世纪 50 年代中期确实存在铁路产业为放松规制而施压的事实。然而,难以解释的是对于放松规制重要性的认识为何持续了如此长的时期。另一方面,货车业的放松规制与规制经济理论相当不一致。货车业的消费者,相对于货车企业而言在政治程序上有更大的影响,而货车业在放松规制时期从规制中赚取了大量的租金。

从规制目标理论发展历史角度分析,规制经济理论在理解政府规制活动方面是重大的进步,所开创的分析方法对理

解政府其他公共政策的制定及实施方面也具有较强的启发作用。但规制经济理论的结论与许多经验事实看起来仍有不一致的地方。这表明在理解规制为何产生及采取何种形式方面,不管是哪种规制目标理论,都不是唯一的正确答案,各种理论在理解规制活动方面都有可取之处。同时也揭示了政府规制行为动机的复杂性,事实上,公共利益最大化至少仍是许多国家政府所宣称追求的规制目标,但在实际政策制定过程中的表现却不尽然。这也揭示规制目标理论的发展仍有相当长的路要走。

参考文献:

1. Becker, 1983. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence, *Quarterly Journal of Economics* 98 (August).
2. George. Stigler, 1971. The Theory of Economic Regulation, *Bell Journal of Economics* (Spring).
3. George. Stigler, Claire. Friedland, 1962. What can the Regulators Regulate: The Case of Electricity, *Journal of Law and Economics*.
4. Hettich, Walter, Stanley L. Winer, 1988. Economic and Political Foundations of Tax Structure., *American Economic Review* 78 (September).
5. M. A. Utton, 1986. The Economics of Regulation Industry, Basil Blackwell.
6. Michael A. Crew, Paul R. Kleindorfer, 1986. The Economics of Public Utility Regulation, The Macmillan Press.
7. Peltzman, 1976. Toward a More General Theory of Regulation, *Journal of Law and Economics* 19 (August).
8. Posner, R. A., 1974. Theories of Economic Regulation, *Bell Journal of Economics*, 5, Autumn.
9. W. Kip Viscusi, John M. Vernon, Joseph E. Harring, Jr, 1995. *Economics of Regulation and Antitrust* The MIT Press.
10. 肖兴志:《规制研究中的若干问题》,载《上海行政学院学报》,2001(2)。

(作者单位:东北财经大学经济系 大连 116025)
(责任编辑: N)

(上接第 66 页)需要具体情况具体分析。研究中小企业的生存与发展问题应当在吸收已有相关理论基础之上结合实践,紧跟中小企业发展新动态和趋势,积极探求新的研究视角和更为科学有效的分析工具,从理论分析和实证研究两个方面展开深入细致的分析探讨,惟有如此,才能更为有效地促进中小企业持续、健康、稳定发展,更有利于解决工业化、现代化进程中的社会就业和整个国民经济的发展问题。

注释:

1. Stigler, G., "Production and Distribution in the Short Run", *Journal of Political Economy* 47, June 1939. 305~ 327.
2. Coase, Ronald H., The Nature of the Firm [J], *Economica*, 1937, (4): 368~ 405.
3. Scott Shane, Is the Independent Entrepreneurial Firm a Valuable Organizational Form? *Academy of Management Best Papers Proceedings*, 1995. 110~ 113.
4. Harrigan, Kathryn R., Strategic flexibility, *A Management Guide for Changing Times*, Lexington Books, 1985.
5. George S Yip, Total Global Strategy: Managing for World Wide Competitive Advantage, Paperback, 1994.
6. Mata, J., Firm Growth During Infancy, *Small Business Economics*, 6(1), 1994, 27~ 40.
7. Acs Zoltan J. and Audretsch, D. B., *Innovation and Small-firms*, Cambridge: MIT Press, 1990.

Carlsson, B., Flexibility and Theory of the Firm, *International Journal of Industrial Organization*, Vol 7. 1989. 179~ 203

参考文献:

1. Marshall, Alfred, 1958 *Principles of Economics: 8th ed.* London: Macmillan, pp. 220~ 266.
2. Penrose, E. T., 1995. *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford: Oxford University Press.
3. Nicolai, J. Foss, Christian, Knudsen, 1996. *Towards a Competence Theory of the Firm*, Published by Routledge.
4. Williamson, O. E., 1975. *Markets and Hierarchies: A Analysis and Antitrust Implications*, New York: The Free Press.
5. Nelson, R. R. and Winter S. G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass: The Belknap Press of Harvard University Press.
6. McClelland, D. C., 1980. *Personality*, Paperback Company.
7. Clark, D., 1996. *The Marginal Situation*, London: Routledge and Kegan Paul.
8. 约翰·穆勒:《经济学原理》,中文版,北京,世界书局,1936.
9. 舒马赫:《小的是美好的》,中文版,北京,商务印书馆,1984.
10. 迈克尔·波特:《竞争优势》,中文版,北京,华夏出版社,1997.
11. 铃木多加史:《日本の产业构造》,中央出版社,1995.

(作者单位:山东经济学院 济南 250014)
(责任编辑: N)