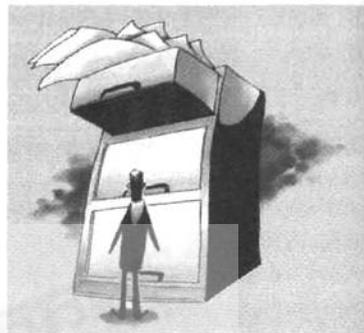


# 中国流通产业组织研究反思

■ 王自勤 副教授(浙江经济职业技术学院 杭州 310018)

◆ 中图分类号:F724 文献标识码:A



**内容摘要:**传统产业组织研究集中于制造业和公用事业,对流通产业的产业组织和市场竞争等问题的研究较少。随着我国对外开放的深入,尤其是流通产业的对外开放,一批国际知名商贸企业进入我国,加剧流通产业的竞争和产业组织的演变,从而使流通产业组织问题成为众多学者的研究对象。然而,从现有的流通产业组织研究文献看,基本上沿袭了用于制造业的一些方法,或简单地将我国有关指标与美国相应指标进行对比,缺乏流通特色和针对具体国情的分析。本文试图在一定程度上纠正这些偏差。

**关键词:**流通产业 过度竞争 市场集中度 市场壁垒

## 相关文献回顾

应用西方产业组织理论研究我国流通产业组织始于20世纪80年代末90年代初。在研究方法上,主要采用传统产业组织理论(即所谓哈佛传统)的SCP模式。首先从进入壁垒、规模经济、产品差异等因素分析我国流通产业结构的现状,解释流通产业集中度低的原因;再以产业集中度解释流通产业内的过度竞争现象,如价格战、广告战;并以上述市场行为解释近几年出现的流通企业经济效益滑坡、流通企业倒闭等问题。

在实证分析方面,多数文献通过计算我国50家最大商业企业的市场份额之和(即绝对集中度 $CR_{50}$ ),并和美国相应数字进行对比,说明我国流通产业集中度严重偏低(美国 $CR_{50}$ 一般是中国 $CR_{50}$ 的9-10倍),通过我国近几年新增流通企业数量说明我国流通产业的进入壁垒很低。

在对策研究和政策建议方面,主要集中在两个方面:一是提高进入壁垒,控制

流通企业的数量。由于流通产业天然的进入壁垒(称经济性进入壁垒)低,就必须设置人为的进入壁垒(称行政性进入壁垒或法规性进入壁垒)。二是引导现有企业的兼并、联合或组织流通企业集团,从而提高产业集中度。由于我国仍存在一定的地区封锁和市场分割,消除这些资源地区流动的障碍,成为实现流通企业集约化、规模化经营的当务之急。

由于欧美等国的产业组织研究主要集中在制造业及公用事业,涉及流通产业的较少,而且主要的讨论主题是垄断而不是过度竞争,因此,除日本的产业组织研究对我国有所借鉴外,我国流通产业组织研究基本上是独立进行的,取得上述成果应属不易。但是,我国的流通产业组织研究也存在一些偏差,如将用于计算制造业的集中度指标直接用于流通产业,将我国的有关指标与美国相应指标直接进行对比,缺乏流通特色和对我国具体国情的分析。本文将对这些问题进行探讨。

## 我国流通产业组织研究存在的问题

### (一) 进入壁垒是否重要

对于我国流通产业过度竞争的原因,多数文献都强调了进入壁垒(包括经济性进入壁垒和行政性进入壁垒)过低。然而,进入壁垒低是各国流通产业的普遍现象。如日本商业企业中从业人员在10人以下的小企业占90%以上,即使是商业组织化程度很高的美国也占52%。本文认为造成我国流通产业过度竞争的主要原因是退出壁垒和移动壁垒。理由如下:

从日本流通产业的经验看,市场的过度竞争是由于退出壁垒造成的。日本学者小宫隆太郎对过度竞争的定义是:“过度竞

争(Excessive Competition)指的是这样一种状态,某个产业中由于进入的企业过多,已经使许多企业甚至全行业处于低利润率甚至负利润率的状态,但生产要素和企业仍不从这个行业退出,使全行业的低利润率或负利润率的状态持续下去”。从这个定义看,过度竞争从表面看是由于过度进入造成的,但过度进入的企业和要素能顺利退出,是不会出现过度竞争的,可见关键在于退出壁垒的存在。当然,日本流通产业的退出壁垒主要是制度性或非经济的(如社会习惯、就业压力)。

按照鲍莫尔的可竞争市场理论思想(Theory of Contestable Markets),市场是不是可竞争的,仅仅取决于是否存在沉淀成本(Sunk Cost),沉淀成本的大小决定了企业从市场退出的难易程度。在进入和退出都没有障碍的市场是不应该产生过度竞争的。流通产业的经济性进入和退出壁垒都不大,按理不应该存在过度竞争,过度竞争的存在只能证明我国存在制度性退出壁垒。

从我国实际情况来看,由于非经济的退出壁垒的存在,造成了流通产业的过度竞争。1998年底我国城镇商业和餐饮业从业人员数占城镇从业人员总数的15.39%,是仅次于制造业的第二大行业。而平均工资额5865元(1998年),远低于当年职工平均工资的7479元,是仅次于农林牧渔业的第二低工资行业,也可以说是城市中工资水平最低的行业。如此低工资高就业的行业,使政府在考虑退出的问题时更多地考虑社会稳定等非经济目标。而且由于流通产业人均占有资本低,我国一些工业企业、事业单位和社会团体都把开办流通企业作为劳动力分流和解决子女就业问题的重要途径。此外,大量农村剩余劳动力进

入城市后,也有相当一部分进入流通产业。这些企业目标已在一定程度上偏离了利润最大化,即使长期处于低利润或无利润状态,只要工资发得出,就会维持下去。

流通产业内部移动壁垒的存在,也是造成过度竞争的重要原因。我国流通产业的过度竞争主要表现在城市中心区大型百货商场过多,换句话说,过度竞争主要产生在传统商业,而连锁超市、shopping mall等新业态目前还方兴未艾,尚有大量内资和外资进入。如果能有效地降低流通产业内的移动壁垒,使现有传统商业的资本和人力转向新型商业,则我国流通产业特别是零售业的过度竞争现象则会减少。

## (二) 市场集中度指标是否可靠

多数文献判断我国流通产业存在过度竞争的主要实证依据是我国商业(主要是零售业)的市场集中度过低。我国零售业的 $CR_{50}$ 在20世纪90年代后期一直维持在2%~3%之间,且呈下降趋势。而美国同期 $CR_{50}$ 达到21%以上,高出我国9倍以上。 $CR_{50}$ 在一定程度上反映了我国流通产业的分散状况,但其中也有许多引起误导的信息。许多文献(卡尔顿等,1998;金碚,1999)提出了 $CR_n$ 的缺陷,而将 $CR_n$ 用于分析零售业时,这种缺陷更明显。

商业 $CR_n$ 与企业的组织化程度密切相关。美国零售业集中度高是由于其连锁经营导致的企业组织化程度高,如沃尔玛有近3000家店铺,即使是大型百货商店,如西尔斯也是遍布美国。而我国大型百货商店多为单店制,其影响只限于一个城市。近年崛起的连锁超市公司,如上海华联,也只有几百家店铺。然而,企业组织化程度与市场竞争程度在零售业中并无直接的相关关系。例如,设A、B两国都由10个规模相同的城市组成(可理解为10个区域性市场)。A国在每个城市都有且只有10家独立的单体商场,各商场的市场份额相同。B国有且只有10家连锁商店,每个连锁店在每个城市都设有一个分店,而且市场份额相等。对A国来说, $CR_{10}=10%$ ,而B国 $CR_{10}=100%$ ,B国的市场集中度是A国的10倍。但能由此说明A国的竞争度是B国的10倍吗?

市场集中度与市场范围不一致。一般市场集中度(或产业集中度)的计算以国家统计局数据为基础。若市场的地理范围由

于运输费用很高而是地域性的,国家集中度统计数据就可能误导性地指出市场要比实际不集中。A·马歇尔把市场定义为一个区域,在这个区域“同种商品的价格经运输成本适当调整后趋于相等”。一个典型例子是自来水,我国1990年自来水生产和供应业的 $CR_4$ 、 $CR_5$ 分别为13.1%和20.4%(马建堂,1993),然而自来水生产和供应业都是完全垄断的,即市场集中度应为100%。零售业也是如此,城市中心商业区的大型百货商场其市场范围一般能达到全市和周围郊区的乡镇,而连锁超市的覆盖范围往往只有几个街区。所以,零售业比较适当的计算范围是城市。如2001年杭州市4大商场销售额占同期社会消费品零售总额的8.94%(即 $CR_4=8.94%$ ),比同期全国的 $CR_{50}$ 要高。全国性的 $CR_n$ 也因国家大小差异甚大,如1988年瑞典、瑞士和联邦德国的零售业 $CR_{10}$ 高达94%、89%和86%,约为美国 $CR_{50}$ 的4倍。如果以此为参照,是否能得出美国的零售业也存在过度竞争呢?

此外,我国与美国相比,虽然国土面积相近,但由于我国交通运输条件差,物流成本占商品价格的比重高出美国一倍,因此我国零售企业的市场范围比美国要小得多,从而限制了我国零售企业的规模。这也是导致我国零售市场集中度偏低的重要原因。

总之,市场集中度离开了特定产业的市场范围是没有意义的。欧洲和美国零售业的集中度高是由于连锁经营的结果,但连锁经营并不弱化市场竞争,并不必然导致市场集中。在美国,零售业被称为零散性产业(波特,1997),即它不是自然集中的产业,集中是人为的。可以预期,随着我国跨地区连锁商业的发展,市场集中度将在近几年内回升,但零售业的零散性特征依旧不会改变。

## (三) 中小企业数量不是导致过度竞争的原因

1. 多数文献认为由于我国流通产业进入壁垒过低,造成业内中小企业过多,从而产生过低的集中度和过度竞争。然而,中小企业的多少对 $CR_{50}$ 和 $CR_{100}$ 都不会产生显著的影响,也不是导致过度竞争的原因。理由如下:

零售业不同于制造业,小钢厂与大钢

厂的产品可以相互替代。但大型商场和小型商店在市场定位和市场范围及商品种类上都存在很大差异。小型商店的市场范围很小,通常只是一个居民区或自然村,其商品以中低档和日用品、应急商品为主。而大商场以中高档商品和选购品、特殊品为主,因此,两者之间的替代性很小。此外,小商场之间的竞争也很弱。

由于小商店多数为个体性质,且资产专用性程度较低,故其经济性和政策性退出壁垒低。目前我国小型商店数量上可能偏多,主要是开办小商店投资少、需要专业技能少,故成为下岗职工再就业和农村富余劳动力转移的重要途径。随着连锁超市的冲击,小型商店也会走上联合的道路,西方和日本的自由连锁或加盟连锁就是迫于公司连锁的竞争压力而产生的制度创新。

2. 大商场间会产生过度竞争的原因。本文认为,我国零售业的过度竞争主要发生在大型商场之间。20世纪90年代初,零售业空前繁荣,引发了商业界和社会各界竞相投资建设大型高档商厦。以北京为例,1996年销售额超亿元的百货商店就有54家,在建大型商场还有120家,总建筑面积达到560万平方米。有人预测,北京将成为世界上拥有大型百货店最多的城市。1995年营业收入超过10亿元的大型零售店全国只有10家,到1999年就上升到22家。那么,为什么大商场间会产生过度竞争?主要原因有:

大型零售企业分布高度集中。大型商场都集中分布在城市中心商业区,如郑州市6大商场都分布在二七广场周围,杭州市武林广场周围分布着4大商场。空间上的集中分布是导致过度竞争的直接原因。

在市场定位、商品结构等方面雷同。大商场多数定位于中高档商品或白领阶层。

大商场建设周期长、对市场反应有滞后性。如1996年发生了北京信特、沈阳协和、天津亚细亚和广东国丰等四家大型商场倒闭事件,1997年又有上海一百西安店、协和西安店、广州仟村、北京卡玛商业大厦、亚视商城、万惠双安等6大商场关门停业。但是大批在建大商场已无法退出,从而加剧了竞争。

由于场地和建筑物的专用性,从业人员多等原因,大型商场的退出壁垒较高。

上述分析表明,简单地提高行政性进

入壁垒(如提高企业设立的最低资本条件)无助于解决我国零售业中的过度竞争问题,而应该在城市规划时合理布局,并严格执行。同时,鼓励连锁超市、仓储式超市等新业态的发展,实现商业资本的分流。对已经出现过度竞争的城市,政府的退出援助政策也是有效的。笔者用博弈论模型来解释。

3.基于博弈论模型的过度竞争原因分析。对于城市中心商业区的大型商场而言,彼此在市场份额、价格策略及促销策略等方面有明显的相关性和依存性,故用博弈论模型来描述是适宜的。假设城市中心商圈有甲乙两大商场,都面临着退出和不退出两种策略的选择。如果一家退出,另一家不退出,退出的商场必须承担高额的退出成本(专用资产的沉淀成本、员工安置及心理成本等),而不退出的商场可以获得高额利润。如果两家都不退出,则由于过度竞争而呈现负利润状态。本文首先假设两家都不退出时每家商场的亏损小于退出成本,如表1所示。

表1是一个“囚犯困境”问题,唯一的纳什均衡是(不退出,不退出),这一模型解释了为什么出现过度竞争,企业仍不愿从市场中退出现象。但是,如果政府实施退出援助,哪怕援助额并不大,其均衡状态也会发生改变。在表2中,假设政府给予退出企业2个单位的援助。该博弈类似“斗鸡博弈”或“抓钱博弈”,有两个非对称纯战略均衡(一家商场退出另一家永不退出)和一个对称混合战略均衡(每家商场以1/2的概率选择退出)。

#### (四)市场集中度下降与绩效的关系

依据SCP模式,市场结构决定市场行为,市场行为决定市场绩效。据此有人认为,流通产业集中度下降导致了近年商业

表1  
乙商场

		退出	不退出
甲商场	退出	-12, -12	-12, 10
	不退出	10, -12	-11, -11

表2  
乙商场

		退出	不退出
甲商场	退出	-10, -10	-10, 10
	不退出	10, -10	-11, -11

企业之间的价格大战、促销大战。并以此解释近几年我国流通企业经济效益滑坡现象。市场集中度与经济绩效的这种关系在一些制造业是存在的,但是否适合于流通产业是值得怀疑的。德姆塞茨认为:“集中程度与利润率之间的相关性往往只在高度市场集中行业存在。在八家企业集中率低于60%的行业中这种相关性微弱或不存在”。并认为,“在集中率为零到60%的行业中,集中率的变动不是由于企业规模的变动,它是由市场规模的变动与市场规模几乎不变的企业相结合。在这种市场集中率范围之内,小市场表现出较高的集中率”(德姆塞茨,1999)。事实上,我国最大的几家流通企业近几年销售额还是呈上升趋势,只是其增长幅度小于社会消费品零售总额的增长幅度,故市场集中度呈下降趋势。所以,对于流通产业而言,市场集中度下降与企业经济效益滑坡之间,无论是理论上,还是实证上都缺乏足够的依据。

## 结论

我国流通产业的产业组织化程度低的问题确实存在,但不如多数研究所认为的那么严重,以全国统计数据计算的市场集中度不能反映市场的实际竞争程度。而且,由于企业组织化程度、市场规模、城市化程度等因素,简单地比较我国和发达国家的市场集中度并没有意义。

我国零售业的过度竞争,主要原因是城市中心商业区的大型零售商场数量过多,且分布集中、定位雷同。但是,如果退出壁垒很低,不至于造成过度竞争。大商场的退出壁垒较高,且由于企业制度上的原因,需要退出的多数为国有企业,而新进入者多为非国有企业。国有企业在企业制度上存在的问题,使得国有企业移动和退出两难。

在政策措施上,笼统地提高进入壁垒(指行政性壁垒)无益于解决市场过度竞争问题,反而有害市场的有效竞争。政策的重点应放在如何降低退出壁垒及移动壁垒上,这是一项长期政策。短期而言,限制大型商场的兴建也是有效的。此外,由于流通产业(特别是零售业)的市场范围是城市,针对流通产业的管制政策,应在中央确定基本精神的基础上,由市级政府制

订具体的政策措施并负责实施。

## 参考文献

1. 马建堂. 结构与行为—中国产业组织研究[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 1993
2. 盛洪. 分工与交易[M]. 上海三联书店, 1994
3. 迈克尔·波特. 竞争战略[M]. 北京: 华夏出版社, 1997
4. 王俊豪, 顾春梅. 论我国商业竞争与进入壁垒[J]. 杭州: 商业经济与管理, 1997(1)
5. 张永安, 陈雅德. 提高组织化程度迎接国际化竞争—流通产业组织化问题探索[J]. 广州: 暨南学报(哲社版), 1998(1)
6. 范乐生, 倪培珍. 零售行业竞争结构分析[J]. 南京: 江苏商论, 1998(1)
7. 丹尼斯·卡尔顿等. 现代产业组织[M]. 上海三联书店, 1998
8. 金碚. 产业组织经济学[M]. 北京: 经济管理出版社, 1999

## 作者简介

王自勤,男,1963年8月出生,浙江湖州人。浙江经济职业技术学院副教授,流通经济系主任,物流研究所所长。浙江省中青年学科带头人,中国物流学会常务理事,浙江省企业管理研究会常务理事,浙江省物流与采购协会理事。主要研究方向为流通经济与物流管理理论。

## 本刊学术评审理事会名单

西安石油大学经济管理学院  
福建金融职业技术学院  
山西金融职业学院  
华侨大学商学院  
湖南商学院  
江西师范大学商学院  
浙江经济职业技术学院  
浙江商业职业技术学院  
郑州大学升达经贸管理学院  
广西大学  
山西财经大学  
中南财经政法大学  
上海金融学院