华南农业大学学报(社会科学版)
2004 年第 3 期 (第 3 卷) JOURNAL OF SOUTH CHINA AGRICULTURAL UNIVERSITY (SOCIAL SCIENCE EDITION) No . 3 2004 (Vol . 3)

“竞合”理论的帕累托效应研究

何庆明[1] 戴丽萍[2]

(1 .西南林学院 经管学院,云南 昆明 650224;2 .云南财贸学院 财务会计分院,云南 昆明 650221)

摘 要: 企业竞争战略理论已经进入了合作竞争时代。为了揭示竞合理论的形成及其特性,通过运用博弈理论的分析方法,文章剖析了竞合理论形成的博弈机制,并得出了这种博弈机制不仅能满足企业追求利润最大化的要求,而且也符合整个社会的帕累托原则。

关键词: 竞合理论;帕累托法则;零和博弈;合作博弈

中图分类号: F091 文献标识码: A 文章编号:1672 - 0202(2004)03 - 0058 - 05

一、“竞合”理论的形成

20 世纪 80 年代以来,随着信息技术发展,特别是网络技术的应用,当代企业正经历着一场深刻的转变。经济的全球化和信息化加剧了市场变化,市场竞争日趋激烈;以知识经济和网络经济为核心的新经济的出现,正在改变着经济活动的过程和方式;顾客需求越来越多样化,用户期望越来越高,大市场被不断细分而成为特定市场;在创造价值的增值链上, 供应者、生产者、销售者、顾客及相关利益群体的联系越来越紧密;变化着的社会价值观念(如环境与生存、个性化和一体化等)不断影响着企业的决策和运作[1]。在这样的背景下,企业孤立经营的传统格局正在被打破,企业进入了从孤立生产向协作经营、从生产型向关系型、从独立发展向互联合作的大转变时期。在现代企业的生存原则中,“排它”已被“合作”所取代、包容。因为企业管理者知道,排它的竞争只考虑自己的利益,只能依赖自己的资源,这不仅会加大竞争的成本,而且还很难发挥自己的优势。同时,任何一个企业的资源都是有限的,而通过企业间的合作可以带来 1 + 1 > 2 的联盟协同效益,使单个企业的局部优势发展壮大为全面的竞争优势,实现资源的最优综合利用[2]。从时间和空间两个基本维度权衡存量资源的利用效率,力求以最小的资源成本获取最大的福利总量,现代企业就不能只是简单地提供各种产品和服务。要获得竞争优势,必须懂得如何把自己的核心能力和技术专长恰当地同其他企业各种可依赖的竞争资源结合起来,从而弥补自身的不足和局限[3]。因此,当代企业竞争战略的重点在于与相关的社会集团或群体建立起互利互惠的合作关系,也就是说,企业的竞争正进入利益共享的合作——竞争时代即竞合时代。事实上,商业运作是竞争与合作的综合体,单纯强调竞争与合作中的任何一方面都是不妥的:与对手进行你死我活的竞争只会破坏市场,最终自己也一无所获;为了合作而不考虑自身利益,创造一个自己不能把握的市场当然也不是明智之举。如果说利润最大化是企业生产的效率标准,那么资源配置的效率标准是帕累托最优

收稿日期:2004 - 05 - 25

作者简介:何庆明(1965 -),男,汉族,四川彭山人,副教授,西南财经大学工商管理学院博士生,主要研究方向为企业管理理论与投资理论 .

(Pareto Optimality)。V.帕累托(V.Pareto)指出:“如某些分配的标准为既定,我们就可以根据这些标准去考察哪些状态将给集体的各个人带来最大可能的福利。……我们把最大效用状态定义为:作出任何种微小的变化不可能使一切人的效用,除那些效用仍然不变者外,全都增加或全都减少的状态。”本文试图从企业“竞合”(Cooperation and Competition,简称 Co - opetition)理论的角度分析如何实现这两个标准的统一。

二、“竞合”理论的博弈机制

在工业经济时代,传统的企业战略管理基本都是以竞争为中心,本质是为了获得竞争优势。工业经济的传统生产要素是人员、设备、资金等,这些资源都具有稀缺性和排它性,因而围绕这些资源的占有就展开了激烈的竞争,决定了工业经济时代的市场竞争具有战争性质,不是一方伤亡就是两败俱伤,工业经济时代的规模经济特性确立了弱肉强食的市场游戏规则。同时由于某种产品的市场容量是固定的,企业为获得高额利润就要抢占市场份额。而且,在处理企业与利益相关者之间的关系时,总是孤立地看待与各个竞争参与者的关系,停留在这种二元分析的基础之上。这是一种非合作的“零和”博弈(zero - sum - game)的单纯竞争战略。随着 IT 技术的进一步发展和知识经济的到来,知识已经取代传统的资金、设备等成为主要的生产要素,知识的非稀缺性使得基于竞争的战略再没有生存的空间。

在现代知识经济和网络经济时代,知识已经取代传统的生产要素成为企业生产的主要资源,传统资源的稀缺性和排它性已被现代知识资源的共享性和包容性所取代,基于独占传统生产要素的竞争战略也需要被新的为了创造和获取价值的企业战略所取代[4]。价值的创造和获取不仅需要企业价值链的管理和创新,而且需要行业价值场甚至整个社会价值网的协调和努力[5]。只有这样,才能既使企业发展壮大,实现长期利润最大化的目的,又能在整个社会的角度不断实现帕累托改进,从而实现帕累托最优。从企业的角度就是要协调好自身与其利益相关者之间的关系。只有从传统竞争战略零和博弈的观点,转变为非零和合作博弈的竞合战略,才能既满足在现代信息技术条件下,企业扬长避短,充分发挥其核心能力,获得竞争优势,实现长期利润最大化的要求,又实现在知识经济和网络经济条件下,对以知识资源为主的社会资源的优化配置。因此,按照博弈理论,传统工业经济下,企业单纯强调竞争的战略的形成机制是非合作的零和博弈的思想;而现代知识经济和网络经济条件下,企业竞合战略的形成机制则是非零和的合作博弈的思想[6]。

三、“竞合”理论的帕累托效应

1944 年 Von Neumann 和 Morgenstern 合著的《博弈论和经济行为》标志着在经济研究中博弈理论的开始运用,后来博弈理论又在战略管理中得到广泛应用。传统工业经济下的单纯竞争战略使企业总是从个体理性出发,以实现自身最大利益为目标,同时又孤立地看待与参与者之间的关系,采用一种非合作零和博弈的非赢即输的思维方式。这就使企业在竞争中经常遇到类似“囚徒困境”(Prisoners Dilemma)的问题。如表 1 是用得益矩阵表示的两寡头削价竞争的博弈模型[7]。模型的含义是:设寡头甲和寡头乙原来用同一较高的价格,即模型中的高价销售相同的产品。如果两寡头不满足各自原来的市场份额和利润,就都有可能想通过降价争夺更多的市场份额和利润。但当自己的降价引起对手的报复时,这种目的就不一定能达到。假设两寡头在原来的高价策略下各

自获得100万元的利润,如果某寡头单独降价、即单独采用低价,可以获得150万元利润,此时,另一寡头由于市场份额被对手抢去,只能获得20万元的利润;如果另一寡头也降价,则两寡头都将只能得到70万元利润。

上述得益矩阵与囚徒困境博弈完全相似。在非合作博弈的条件下,两博弈方都肯定对方会按照个体行为理性原则决策。由于两博弈方都无法信任对方,都必须防备对方利用自己的信任谋取利益,所以双方都会坚持采用"低价"策略的纳什均衡(Nash Equilibrium),各自得到70万元的利润。在非合作博弈的条件下,即使两竞争对手都完全清楚这些利害关系和相应的效率意义,也无法改变这种结局,既无法实现各自的最大利润150万元,也无法实现各得100万元利润的帕累托最优解集。若从合作角度出发,两寡头订立同盟都坚持采用"高价"策略,只有这样才能实现各得100万元利润的帕累托最优解集。

表1 两寡头削价竞争得益矩阵 单位:万元

		寡头乙	
		高价	低价
寡头甲	高价	100,100	20,150
	低价	150,20	70,70

50年代"合作博弈"(Cooperative Game)理论得到发展,包括Nash和Shapley的"讨价还价"模型,Gillies和Shapley关于合作博弈中的"核"的概念等,同时非合作博弈(Non - cooperative Game)的研究也取得一系列进展。在博弈模型中,根据局中人是否合作可分为合作博弈与非合作博弈。合作博弈与非合作博弈之间的主要区别在于博弈方的行为相互作用时,博弈方能否达成一个具有约束力的协议(binding agreement)。如果能就是合作博弈,否则就是非合作博弈。合作博弈是指在博弈中,如果协议、承诺或威胁具有完全的约束力且可以强制执行的,合作利益大于内部成员各自单独经营时的收益之和,同时对于联合体内部应存在具有帕累托改进性质的分配规则。非合作博弈强调的是个人理性、个人最优决策,其结果往往是低效率的甚至是无效率的;而合作博弈强调的是团体理性、效率、公正、公平,合作博弈实际上就是一种"双赢"或"多赢"的策略,它通常能获得较高的效率或效益。如设N是参与人集合,S是N中的一个联合($S\in N$),$V(S)$是定义在联合集上的函数。如果存在$V(N)=\Sigma V(i)$,则称该合作博弈是非本质的,如果存在$V(N)>\Sigma V(i)\ (i\in N)$或$V(S)>\Sigma V(S)\ (S\in N)$,则此合作博弈是本质的,即存在有净增收益的联合。合作博弈以每类参与人集合可以得到的共同最优结果来表示博弈,如果收益是可以比较的,且转移支付是可能的,则合作收益可以用一个单一数字(如货币单位)来代表,否则最优结果只是帕累托最优集,或称为特征函数。

合作竞争不是没有竞争,而是合作中的竞争。由于联盟本身也存在局限性:缺乏正式的契约和严格的约束条款,以及准确、可度量的回报,加盟企业都还保留着相对的独立性,只是由双方的信任、期望和信心维持着一种松散的关系,联盟是一个动态过程,随着外部环境、自身的内部条件变化而改变,随时有解体的可能。因此,企业在加盟时既要守信,又要防范对方;既积极合作,又要争取自身的最大合作利益。合作竞争战略强调竞争与合作的并重,它强调的合作不是不考虑自己利益的合作,其最终的目标仍然是使自己能够在商业游戏中获益。按照博弈的观点:商业游戏不是一成不变的,它时时刻刻都在发生改变。对于游戏参与者来说,最大的机会和最丰厚的利润并非来自于参与游戏,而是来自于改变游戏本身,使游戏向有利于自己的方向发展,这是合作竞争战略的核心。商业游戏是五大要素组合而成的整体,任何要素的改变都能导致游戏的改变[8]。一是

改变参与者。在商业游戏的博弈中,企业可以通过改变参与者来改变游戏。引入新顾客,可以扩大市场,使企业受益;引入新的供应商,可以打破原有供应商的垄断地位,使企业从供应商相互之间的竞争中获益;引入新的互补者,可以增加企业产品对顾客的价值,从而达到扩大产品市场的目的。甚至有时候,引入竞争者同样也可以使自己受益。二是改变参与者的附加值。参与者的附加值决定参与者参与游戏所能获得的收益,它是参与者在游戏中拥有主动权的关键。每个参与者在游戏中的附加值不是一成不变的,通过改变参与者的附加值,同样可以达到改变游戏的目的。适当的供应不足,可以降低顾客的附加值;适当的需求不足,可以降低供应商的附加值。更佳的选择不是去限制其他参与者的附加值,而是增加自己的附加值。三是改变游戏规则。人们通常认为“规则就是规则”,即规则是一成不变的。规则总是包含许多的细节,即便是改变其中一个很小的细节,也可以使游戏向有利于自己的方向发展。国外许多公司已经采用的最佳顾客条款和面对竞争条款,都是试图通过改变规则的某一细节来改变游戏。四是改变策略。任何企业的策略选择总是建立在对游戏的认知的基础上的,而商业游戏是在迷雾中进行的,也就是说企业总是在不完全信息的情况下进行决策。企业可以通过增加或减少商业游戏中的迷雾的策略手段来向竞争对手发送信号,以改变它们对游戏的认知,进而改变游戏。五是改变博弈的范围。博弈不可能在一个孤岛上进行,它通过空间和时间构成紧密的联系,在一个地方的一局博弈可能影响另一个地方的博弈,今天的博弈可能对未来的博弈产生影响,你可以改变博弈的范围,通过扩大范围加强与其他博弈的联系,也可以切断这种联系以收缩博弈的范围。

四、结语

“利润最大化”和“帕累托最优”是西方经济学追求的最优境界,在古典经济完全竞争市场的假设下,利润最大化与帕累托最优是相联系的,帕累托最优是通过交易当事人的最大化行为而达到的。完全竞争市场中个人利益最大化与社会利益最大化(帕累托最优)的一致性正是古典经济学所宣扬的信念。经济学发展的主要任务就是在经典假设条件不能满足的前提下,探究、设计种种有效的激励——约束机制,使人们的最大化均衡尽可能地趋近帕累托最优均衡。从企业竞合战略的角度,只有从传统竞争战略零和博弈的观点,转变为非零和合作博弈的竞合战略的研究方法,才能既满足在现代信息技术条件下,企业扬长避短,充分发挥其核心能力,获得竞争优势,实现长期利润最大化的要求,又实现在知识经济和网络经济条件下,对以知识资源为主的社会资源的优化配置。

因此,按照博弈理论,传统工业经济下,企业单纯强调竞争的战略的形成机制是非合作的零和博弈的思想;而现代知识经济和网络经济条件下,企业竞合战略的形成机制则是非零和的合作博弈的思想。因为企业要追求尽可能大的利润,企业的生产、经营就要有效率,就必须与其利益相关者进行合作,通过对企业价值链的管理和创新,行业价值场甚至整个社会价值网的协调和努力,才能既扬长避短,充分发挥企业核心能力,实现企业“利润最大化”,又能充分有效配置社会资源,满足市场消费者的需求,实现社会资源利用的“帕累托最优”。在这一关系中,利润最大化与帕累托最优被整合在同一机制中。

参考文献:

[1] [美]迈克尔·波特 . 竞争优势[M] . 北京:华夏出版社,1999 .

[2] 乔尔· 布利克和戴维· 厄恩斯特 . 协作型竞争——全球市场的战略联营与收购[M] . 北京 :中国大百科全书出版社, 1998 .

[3] [美] 加里·哈梅尔和普拉哈拉德 . 竞争大未来[M] . 北京:昆仑出版社,1998 .

[4] [美] 赛勒斯弗·赖德海姆 . 万亿美元的企业[M] . 上海:上海译文出版社, 2001 .

[5] [美] 肖纳 L·布郎,凯瑟琳 M·艾森哈特 . 边缘竞争[M] . 北京:机械工业出版社, 2001 .

[6] [美]尼尔·瑞克曼,劳伦斯·傅德曼, 李察·鲁夫 . 合作竞争大未来[M] . 北京:经济管理出版社, 1998 .

[7] 谢识予 . 经济博弈论[M] . 上海:复旦大学出版社,2002 .

[8] 张维迎 . 博弈论与信息经济学[M] . 上海:上海人民出版社,1996 .

Study on V . Pareto Effect on the Basis of Co - opetition Theory

HE Qing-ming ,DAI Li-ping

(*Economics and Management School*, *Southwestern University for Forestry*, *Kunming* 650224, *China*;

Accounting School, *Yunnan University of Finance and Trade*, *Kunming* 650221, *China*)

Abstract: The theory of enterprise competition stratagem has already turned into the ages of co - opetition . For opening the formation and its characteristics, by applying the methods of the game theory, the paper anatomizes the game mechanism of co - opetition . And we conclude that it is not only the request of enterprise profits maximizes, but also pareto law of whole society .

Key Words: co - opetition theory; Pareto law; zero - sum - game; Cooperate game