

我国企业核心能力实证研究

王 毅

(清华大学经济管理学院, 北京 100084)

摘要: 我国企业核心能力现状如何, 它是否是持续竞争优势之源? 这是我国理论界和实践界都关心的重点问题。论文致力于回答这一问题。首先对企业核心能力的内涵进行明确界定, 在此基础上提出企业核心能力测度指标体系。然后, 对来自 33 家企业的有效问卷 41 份进行了统计分析。结果表明: 企业核心能力是持续竞争优势之源, 企业的盈利性和成长性都以强大的核心能力为基础; 而且, 我国企业已经经历基于战略核心能力和组织核心能力的竞争, 它们分别是企业成长和盈利的重要源泉。在下一个竞争阶段, 我国企业将进入基于技术核心能力的竞争阶段。

关键词: 企业核心能力; 实证研究; 中国企业
中图分类号: F270 **文献标识码:** A

文章编号: 1007-9807(2002)02-0074-09

0 引 言

最近以来, 企业核心能力日益受到我国管理理论界与实践界的关注。但是, 总的说来, 我国已有研究以理论探讨为主, 直接针对我国企业实际情况的深入研究还不多见。有些研究局限于对核心能力主要观点的介绍与简单探讨^[1-2]; 有些局限于概念框架与理论分析^[3-7]; 有些研究把信息技术与核心能力联系起来, 提出较好的理论框架^[8]。文[9-12]结合我国企业实践做了一些实证分析, 但是, 这些实证分析是针对某几个企业的, 在覆盖面和代表性方面存在不足。因此, 关于我国企业核心能力的实证研究非常必要, 它要回答以下两个问题: 我国企业的核心能力现状如何? 它是否是持续竞争优势之源?

1 核心能力测度指标体系

要对我国企业核心能力进行实证分析, 首先

应构建一个合理可行的核心能力测度指标体系, 这样才能对核心能力进行定量分析。

1.1 核心能力的逻辑结构

文[13]详尽地探讨了企业核心能力的理论渊源, 并在评述已有企业核心能力主要理论观点的基础上, 提出一个新的核心能力概念框架——层次系统模型。在这一概念框架的基础上, 本文提出一个更具有操作性、更能反映核心能力内在本质的核心能力概念, 认为: 企业核心能力是由各种能力要素按照一定的关系连接而成的能力系统; 能力要素分为元素能力和构架能力两种, 包括战略核心能力、组织核心能力、技术核心能力 3 个层次; 它是蕴藏于人才、文化与过程之中的、动态发展的知识系统。其含义有 4: 第 1, 企业核心能力是一个知识系统, 由元素能力和构架能力组成; 第 2, 企业核心能力具有层次结构, 包括战略核心能力、组织核心能力、技术核心能力 3 个层次; 第 3, 企业核心能力以人才、文化和过程为载体; 最后, 企业核心能力是动态发展的。

收稿日期: 2001-03-12; 修订日期: 2002-01-14

基金项目: 国家自然科学基金资助项目(79730040, 70073015); 清华大学一中大集团博士后科学基金资助项目(20250-200112); 中国博士后科学基金资助项目

作者简介: 王毅(1972-), 男, 湖南冷水江人, 博士

战略核心能力是企业整合外部环境网络的知识与技能的集合,主要是企业对环境的认知与反应能力,即识别社会与技术发展动态,积极利用政府政策、供应商、用户、竞争对手、大学、研究所,并与它们进行有效合作,营造对企业有利的企业生态环境的能力。环境的网络化趋势日益明显,社会网络观被引入研究之中^[14]。对环境网络的整合是竞争优势的重要源泉。战略核心能力包括政策整合能力、竞争环境整合能力、技术环境整合能力、战略营销能力、战略预测能力、战略领导能力等。

组织核心能力是企业对内部网络的整合能力,包括职能网络、子公司/事业部网络等。企业获得有效率、有效益的内部协调和整合非常重要,很多实证研究都支持:企业内部管理人员组织生产的方式是各个领域的企业能力产生差异之源^[15-17]。根据整合的范围与性质的不同,组织核心能力可以分为职能能力、子公司/事业部能力、功能之间的界面整合能力、子公司/事业部之间的界面整合能力、内部管理意识、核心人才管理能力6个方面。

技术核心能力是企业整合各种技术单元的知识与技能的集合。对于技术型公司来说,技术核心能力尤为重要。根据技术单元的性质,技术核心能力分为学科整合能力、单元技术核心能力、产品整合能力、产品子系统整合能力。学科整合能力就是在各相关学科方面的能力以及整合这些学科的能力。单元技术核心能力就是在各相关单元技术方面的能力以及整合这些技术流与相关技能的能力。产品整合能力就是关于各产品子系统和产品构架的知识,以及把相关学科、技术、技能融合到产品与产品子系统之中的能力。产品子系统整合能力就是关于各产品元件和产品子系统构架的知识,以及把相关学科、技术、技能融合到产品元件与产品子系统之中的能力。

1.2 核心能力测度指标体系设计

核心能力测度指标体系设计包括维度与指标确定,它与核心能力界定密不可分,正确认识核心能力的本质是对核心能力准确测度的基本前提。按照层次性与系统性、全面性、细分性、数据可获得性、合理有效性的原则,基于上文对企业核心能力的界定,设计企业核心能力测度指标体系。同时也参考前人对某些维度或指标的设计,尽量采用前

人用过或阐述过的指标。

企业核心能力分为3个层次,即战略核心能力、组织核心能力和技术核心能力,各个层次分别包含不同的维度。按照这一界定,核心能力的层次与维度已经非常清晰,战略核心能力(SCC)包括政策整合能力(SCC1)、竞争环境整合能力(SCC2)、技术环境整合能力(SCC3)、战略营销能力(SCC4)、战略预测能力(SCC5)、战略领导能力(SCC6)6个维度。组织核心能力(OCC)包括研究发展能力(OCC1)、制造能力(OCC2)、营销能力(OCC3)、子公司/事业部能力(OCC4)、功能之间的界面整合能力(OCC5)、子公司/事业部之间的界面整合能力(OCC6)、内部管理意识(OCC7)、核心人才管理能力(OCC8)8个维度。技术核心能力包括学科整合能力(TCC1)、单元技术核心能力(TCC2)、产品整合能力(TCC3)、产品子系统整合能力(TCC4)4个维度。各个维度下面还包括一些具体指标(因篇幅所限,未能在文中全部列出),主要参考前人的有关指标确定。

2 假设

战略管理最重要的原则是通过资源积累与配置,赋予所占有资产异质性,从而获得持续竞争优势^[18-22],也就是获得“持续租金”。企业核心能力是持续竞争优势之源^[23]。这种持续竞争优势的直接表现就是企业的长期、持续、快速成长。文[23]在引出企业核心能力这一经典概念时,运用了美国和日本企业对比的手法。其对比的重要事实就是日本企业在70-80年代长期而持续的增长,从弱到强,最终超过美国企业。而且,这种对比一直贯穿于他们的研究之中^[24-25]。核心能力是企业拥有的、独特的异质资源。这种异质性把企业与其它企业区别开来,在为顾客创造价值的同时,企业自身也能获得较高的盈利,获得超出产业平均水平的回报。

关于核心能力与企业获利性、长期成长性之间的关系,在定性的层次上,已经被大多数学者所认可。但是,从实证分析的角度来看,研究还远远不够。目前已发表,并且能检索到的研究有Cockburn等对制药产业公司研究与公共资助研究之间的关系进行的实证研究,实证研究显示致力于

通过内部的基础研究和鼓励公开发表的内部激励来培养吸收能力的公司,能够提高公司研究的产出率,吸收能力与研究开发出出之间的假设关系是线性的,并且得到统计结果的支持^[26]。文[27]提出测度构架能力和元件能力的指标,通过这些指标对制药产业的研究表明,企业能力与企业绩效正相关,这里企业能力与企业绩效之间用的也是线性假设,也得到统计结果的支持。文[28]提出一个模型来验证美国制药业1971-1989年间企业资源、企业能力与持续竞争优势之间的关系,研究结果显示元件能力与整合能力对企业的竞争优势和产出率既有直接影响,也有间接影响,该研究在能力与企业竞争优势和产出率之间的假设也是线性的,并得到验证。

所以,本研究可以有如下假设:

假设 1 企业核心能力越强,企业的获利性越好。

根据核心能力的层次结构,假设 1 又可以有如下补充假设:

假设 1a 企业战略核心能力越强,企业的获利性越好。

假设 1b 企业组织核心能力越强,企业的获利性越好。

假设 1c 企业技术核心能力越强,企业的获利性越好。

假设 2 企业核心能力越强,企业的成长性越好。

根据核心能力的层次结构,假设 2 又可以有如下补充假设:

假设 2a 企业战略核心能力越强,企业的成长性越好。

假设 2b 企业组织核心能力越强,企业的成长性越好。

假设 2c 企业技术核心能力越强,企业的成长性越好。

3 研究设计

3.1 研究对象与调查方法

随着1978年开始的改革开放,我国企业逐渐从计划经济走向市场经济。在市场竞争中,有一批企业脱颖而出,成为领先企业。它们在市场竞争中

实现了持续的快速增长,成长为大中型企业。因此,这些成功企业是本研究的重要对象。为了保持研究对象的多样性,从而使统计研究具有代表性,本研究也选取一些在市场中经历过起伏的大中型企业。所以,大中型企业的取样是全国性的。

基于上文设计的核心能力测度指标体系,设计了核心能力调查问卷。调查问卷中对各项指标的评价采用比较通行的5分度法,业内最好水平为5分,平均水平为3分,最差为1分。经过与周围有关专家的讨论,以及几家企业当面试填、讨论的结果,确定了核心能力问卷的最终形式(因篇幅所限,本文未列出具体的问卷)。1999年3月至2000年2月期间,本研究对我国企业进行了问卷调查,问卷发放的主要形式如下:(1)1999年3月,根据我国上市公司的有关资料以及企业名录,在全国范围内随机挑选了200家大中型工业企业,运用邮寄调查的形式调查;(2)1999年3月至2000年2月期间,结合本研究的实地调研,通过当面讨论填写的形式,获得调查结果;(3)由于与本研究所所有协作关系而认识的一些企业,通过Email发出一些问卷。对于有条件的企业采用多种形式,回收问卷多份,但是由来自不同部门的人员填写,多份问卷的平均情况更能真实地反映企业的核心能力状况。

3.2 变量构造

文[23]从战略的角度提出企业核心能力,其中既有组织要素,也有技术要素。文[29-30]认为核心能力是识别与提供竞争优势的知识集合,包括4个维度:知识与技能;技术系统;管理系统;价值与规范。文[31-33]提出企业能力观,更认为企业是一个开放的能力系统,企业能力本身是一个系统。所以,在量化企业核心能力时,把企业核心能力分为各个维度,各个维度又包含各个指标。它们之间的关系是很难把握的,很难说某个指标或某个维度的贡献大,而另一些维度的贡献小。所以,涉及到多维度的计算问题时,常常用简单加权平均方法来解决。例如文[34]从过程的角度提出了一套能力、理解力、敏捷度的计量指标,这些能力的维度,就是其所包含的各计量指标的简单加权平均,很好地解决实证研究问题,得到了有说服力的研究成果。所以,根据前人的经验,以及根据本研究的统计需要,构造以下变量:

核心能力(CC)。根据核心能力的层次结构,核心能力是战略核心能力、组织核心能力和技术核心能力3个层次的集中体现。核心能力CC取战略核心能力SCC、组织核心能力OCC和技术核心能力TCC的简单平均值。

战略核心能力(SCC)。战略核心能力由6个维度(SCC1至SCC6)组成,取这6个维度的简单平均值。各维度又分别包含不同的指标,各个维度分别取它们各自所包含指标的平均值。如果一个企业调查到了多份问卷,各指标值取各问卷的平均值。

组织核心能力(OCC)。组织核心能力由8个维度(OCC1至OCC8)组成,取这8个维度的简单平均值。各维度又分别包含不同的指标,各个维度分别取它们各自所包含指标的平均值。如果一个企业调查到了多份问卷,各指标值取各问卷的平均值。

技术核心能力(TCC)。组织核心能力由4个维度(TCC1至TCC4)组成,取这4个维度的简单平均值。各维度又分别包含不同的指标,各个维度分别取它们各自所包含指标的平均值。如果一个企业调查到了多份问卷,各指标值取各问卷的平均值。

相对总资产收益率(RLT-ROA)。总资产收益率ROA反映企业盈利能力的常用指标。由于本研究取样的企业产业分布较广,为了考虑行业差别,采用相对总资产收益率,其计算方法为企业的ROA除以企业所在产业同一时期的平均ROA。同时,为了消除短暂的市场波动的影响,这里运用1996-1998年3年的平均值来计算。

长期成长性(GROWTH)。90年代是我国很多企业在逐步转型的市场经济中快速成长的时代。因此,这里采用1990-1998年企业销售额的年均增长率作为反映企业长期成长性的指标值。

规模(SIZE)。企业规模是常用的控制变量。按照通行的做法,本研究也采用企业员工总数作企业规模指标。同样,与RLT-ROA的计算期限一样,为了消除短期波动,取1996-1998年企业员工总数的平均值。

4 数据分析与处理结果

通过上文述及的各种途径,本研究共发出问卷207份。经过努力,共回收有效问卷41份(来自

33家企业),问卷回收率为19.8%,基本令人满意。

如表1所示,样本企业基本上分布于所有工业制造业,但比较集中于电气和电子行业,这些产业也正是我国近十年来成长迅速的产业,在国民经济中占有重要地位。所以从样本企业的产业分布来看,它们基本上能反映我国工业企业的全貌,具有较强的代表性。样本企业的一些基本情况如表2所示。

表1 样本企业的行业分布

产 业	企业数	占企业份额/%
电气机械及器材制造业	8	24.2
电子及通信设备制造业	7	21.2
专用设备制造业	4	12.1
化学原料及制品制造业	3	9.1
交通运输设备制造业	3	9.1
医药制造业	3	9.1
黑色金属冶炼及压延加工业	2	6.1
建筑材料	2	6.1
普通机械制造业	1	3.0
总 计	33	100.0

表2 样本企业基本情况

项 目	均 值	范 围
规模(员工总数)/人	5 946	1 015~ 28 474
销售额/亿元	29.02	0.75~ 261.07
利润总额/亿元	2.87	0.012~ 26.68

注:表中数字全部根据为1996-1998年平均数计算。

4.1 有效性与信度

本问卷调查的有效性主要从以下几个方面得到保证:

为了避免填写时,同一维度内各指标放在一起产生的主观趋势集中性,调查问卷中基本上把指标排列的顺序打乱;

尽量通过面谈的形式,与被填写问卷人共同讨论填写;

经过与多位企业人士的当面填写,他们都能准确理解各指标的含义,说明问卷能够被有效理解;

同一企业多个部门、多位人员填写的问卷之间具有良好的相关性,有6家企业收到了多份问卷,其中4家企业有2份问卷,2家企业有3份问卷,分别来自战略规划或技术部门,为了验证这些问卷的一致性,对来自同一个企业的问卷进行了相关分析,它们的Pearson相关系数都大于0.65(显著水平 $p < 0.001$)。

除此之外,还对回收的问卷进行了信度检验。这里采用 Cronbach 系数 α 来检验。Cronbach 系数 α 信度检验的标准是 $\alpha > 0.7$ 。经统计计算,所有维度和层次指标的 Cronbach 系数 α 都大于 0.7,达到信度检验的标准,这些指标之间具有内部一致性。

4.2 假设检验: 假设 1

假设 1 采用线性回归方法来进行检验。回归分析用变量的描述统计和 Pearson 相关分析如表 3 所示。回归分析结果如表 4 所示。回归分析结果表明: 企业核心能力越强,企业的相对总资产收益率越高,核心能力与相对总资产收益率之间有显著的正相关关系(没有控制变量时,单变量回归模型 1 中 $\beta = 0.17, p < 0.05$; 模型 1a 引入控制变量企业规模, $\beta = 0.15, p < 0.05$),假设 1 得到统计检验的支持。从核心能力的 3 个层次来看,组织核心能力越强,企业的相对总资产收益率越高,组织

核心能力与相对总资产收益率之间具有显著的正相关关系(单变量回归模型 3 中 $\beta = 0.23, p < 0.01$; 模型 3a 引入控制变量企业规模, $\beta = 0.21, p < 0.01$; 模型 5 引入战略核心能力与技术核心能力, $\beta = 0.20, p < 0.01$; 模型 5a 在模型 5 的基础上引入控制变量企业规模, $\beta = 0.19, p < 0.01$),假设 1b 得到统计结果的显著支持。战略核心能力对相对总资产收益率有正向影响(模型 2 中 $\beta = 0.07$; 模型 2a 引入控制变量企业规模, $\beta = 0.09$; 模型 5 中 $\beta = 0.04$; 模型 5a 中 $\beta = 0.03$),但统计检验结果不显著。技术核心能力对相对总资产收益率也有正向影响(模型 4 中 $\beta = 0.08$; 模型 4a 引入控制变量企业规模, $\beta = 0.06$; 模型 5 中 $\beta = 0.06$; 模型 5a 中 $\beta = 0.04$),但统计检验结果不显著。

表 3 回归分析用变量的描述统计与 Pearson 相关系数

序号	变量	均值	标准差	1	2	3	4	5	6	7
1	CC	3.84	0.52	1.000						
2	SCC	4.14	0.55	0.936***	1.000					
3	OCC	3.79	0.57	0.881***	0.785***	1.000				
4	TCC	3.61	0.62	0.884***	0.753***	0.609***	1.000			
5	RLT_ROA	7.49	5.06	0.361*	0.144	0.508**	0.173	1.000		
6	GROWTH	40.11	30.46	0.318*	0.403**	0.221	0.240	0.134	1.000	
7	SIZE	5.946	6.880	0.338*	0.301*	0.377**	0.239	0.088	0.045	1.000

注: * $p < 0.1$ ** $p < 0.05$ *** $p < 0.01$; 样本企业数 $N = 33$

表 4 回归分析结果: 相对总资产收益率与核心能力的关系

项 目	模型 1	模型 1a	模型 2	模型 2a	模型 3	模型 3a	模型 4	模型 4a	模型 5	模型 5a
CC	0.17** (2.15)	0.15** (2.27)								
SCC			0.07 (0.83)	0.09 (0.92)					0.04 (0.62)	0.03 (0.59)
OCC					0.23*** (4.47)	0.21*** (3.29)			0.20*** (4.23)	0.19*** (3.11)
TCC							0.08 (0.77)	0.06 (0.73)	0.06 (0.69)	0.04 (0.67)
SIZE		0.12 (0.91)		0.05 (0.76)		0.14 (1.02)		0.01 (0.54)		0.02 (0.63)
F 值	1.87*	1.94*	0.91	0.96	8.48**	7.31**	1.13	1.25	5.17*	2.12*
Adjusted R ²	0.08	0.09	0.04	0.04	0.29	0.26	0.07	0.07	0.23	0.21

注: 回归因变量: RLT_ROA (相对总资产收益率: 企业 1996-1998 年平均总资产收益率除以企业所在行业 1996-1998 年平均总资产收益率); * $p < 0.1$ ** $p < 0.05$ *** $p < 0.01$; 回归样本为大中型企业, $N = 33$; 表中所列为标准回归系数 β , β 下面括号内为该系数的 t 检验值

4.3 假设检验: 假设2

假设2采用线性回归方法来进行检验。回归分析用变量的描述统计和Pearson相关分析如表3所示。回归分析结果如表5所示。回归分析结果表明: 企业核心能力越强, 企业的成长性越好, 核心能力与企业成长性之间有显著的正相关关系(没有控制变量时, 单变量回归模型6中 $\beta = 0.318, p < 0.1$; 模型6a引入控制变量企业规模, $\beta = 0.342, p < 0.1$), 假设2得到统计检验的支持。

从核心能力的3个层次来看, 战略核心能力越强, 企业的企业成长性越好, 战略核心能力与企业成长性之间具有显著的正相关关系(单变量回

归模型7中 $\beta = 0.403, p < 0.05$; 模型7a引入控制变量企业规模, $\beta = 0.428, p < 0.05$; 模型10引入组织核心能力与技术核心能力, $\beta = 0.394, p < 0.05$; 模型10a在模型10的基础上引入控制变量企业规模, $\beta = 0.403, p < 0.05$), 假设2a得到统计结果的显著支持。组织核心能力对企业成长性有正向影响(模型8中 $\beta = 0.221$; 模型8a引入控制变量企业规模, $\beta = 0.238$; 模型10中 $\beta = 0.140$; 模型10a中 $\beta = 0.143$), 但统计检验结果不显著。技术核心能力对企业成长性也有正向影响(模型9中 $\beta = 0.240$; 模型9a引入控制变量企业规模, $\beta = 0.243$; 模型10中 $\beta = 0.137$; 模型10a中 $\beta = 0.138$), 但统计检验结果不显著。

表5 回归分析结果: 企业成长性与核心能力的关系

项 目	模型 6	模型 6a	模型 7	模型 7a	模型 8	模型 8a	模型 9	模型 9a	模型 10	模型 10a
CC	0.318 [*] (1.87)	0.342 [*] (1.862)								
SCC			0.403 ^{**} (2.450)	0.428 ^{**} (2.451)					0.394 ^{**} (2.138)	0.403 ^{**} (2.141)
OCC					0.221 (1.263)	0.238 (1.239)			0.140 (0.892)	0.143 (0.891)
TCC							0.240 (1.376)	0.243 (1.332)	0.137 (0.538)	0.138 (0.527)
SIZE		-0.07 (-0.384)		-0.084 (-0.479)		-0.045 (-0.233)		-0.013 (-0.072)		-0.047 (-0.258)
F 值	3.482 [*]	1.767	6.002 ^{**}	3.041 [*]	1.595	0.8	1.894	0.919	2.321 [*]	1.902 [*]
Adjusted R ²	0.072	0.046	0.135	0.113	0.018	0.013	0.027	0.005	0.110	0.081

注: 回归因变量: 企业成长性 GROW TH (1990-1998 年企业销售额年均增长率); * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$; 回归样本为大中型企业, $N = 33$; 表中所列为标准回归系数 β , β 下面括号内为该系数的 t 检验值

5 讨论

5.1 战略核心能力与企业成长性

企业核心能力对企业成长性具有显著的正向作用, 这与 Prahalad 及 Hamel 的观察是一致的^[23-24]。但是与他们的发现不同的是, 本研究结果显示, 对中国企业来讲, 过去的 10 年中, 战略核心能力是企业成长更为重要的推动因素, 而他们分析的很多企业的核心能力综合体现在某些技术领域, 这是本研究与他们有差异之处。这可能是我国企业还处于转型时期, 转型时期的市场竞争中, 企业成长的机会很多, 空间非常广阔, 往往抓住一次市场机遇, 抓住一个产品, 就能实现企业的飞跃

发展。而且, 本研究在计算企业成长时, 没有分辨企业是依靠内生性增长实现成长的, 还是依靠外生兼并实现成长的。而他们 2 人强调的是企业核心能力对内生长性的贡献, Prahalad 明确指出, 企业核心能力强的企业, 内生长性非常好^[24]。这可能也是产生差异的一个重要原因。

我国仍然处于向规范的市场经济过渡的时期, 在这种过渡经济中, 依靠战略能力实现长期持续增长的机会仍然存在。也就是说, 我国企业依靠战略核心能力实现飞速发展的空间仍然很大。而文[35]的定性分析也指出, 我国企业战略核心能力的快速提高与合适的企业家的出现密切相关, 所以, 如何选择企业的领导班子和领头人, 是我国企业面对的一个重要问题。而且, 可以想见, 即使

在规范的市场经济中,强大的战略核心能力仍然是必须的。所以,我国企业加强战略核心能力的建立,实现长期持续增长,势在必行。

5.2 组织核心能力与盈利性

企业盈利性与企业核心能力之间具有显著的正相关关系。更为重要的是,本研究发现,组织核心能力与盈利性之间的相关性更为显著。这说明,对我国企业来讲,管理能力等软技术^[9]的作用非常显著,这是我国企业处于转型经济中存在的特殊规律。

组织核心能力与盈利性之间的相关性说明,我国企业依靠加强管理,从而增强组织核心能力,实现企业盈利性好转的空间比较大。这与我国学术界的一些认识是一致的,正是他们的推动,我国政府规定2000年为管理年,强烈突出管理的作用和地位。虽然他们所理解的管理和本研究的组织核心能力之间的内涵也许不很一致,但是,他们的最终目标还是一致的,即提高我国企业的盈利能力,最终提高我国企业的竞争力。

5.3 技术核心能力的困境

统计分析结果显示,战略核心能力与企业的长期成长性显著相关,组织核心能力与企业的盈利性显著相关,而技术核心能力与这二者的关系都不显著。这说明,在过去的10年中,技术核心能力既不是长期成长性的重要贡献因素,也不是企业盈利性的重要贡献因素。也就是说,对我国企业来讲,现在的竞争格局与企业成败,在很大程度上不是技术竞争的结果。我国企业的竞争,更多地表现为战略核心能力和组织核心能力的竞争。这与文[35]对东方通信、长虹、海尔3家优秀企业的核心能力动态发展分析之后,得出的结论基本相同,即过去的竞争在一定程度上是战略核心能力和组织核心能力的竞争,率先提高战略核心能力和组

织核心能力的企业,在市场竞争中获胜。从另一个角度来看,这也可以说明,对我国企业来讲,它们之间的技术核心能力差异不显著,不足以揭示企业绩效和成长性之间的差距。而且,我国企业也确实不具有如文[9]大力强调的那种依赖于技术的、杰出的企业核心能力。

技术核心能力面临的这种困境说明,对我国工业企业来讲,过去的10年不是基于技术的竞争时代。但是,随着市场经济的进一步完善,尤其是企业要跨出国门,走向世界,直至跨入全球500强的行列的话,必然要走向基于技术的竞争。特别是近几年,随着我国从卖方市场向买方市场的转移,基于技术的竞争已经初现端倪,某些领先企业已经成功建立较为强大的技术核心能力,实现了企业的快速发展。这种困境不是说我国企业不需要建立和提升技术核心能力,相反,更说明建立与提升技术核心能力的紧迫性。上一轮竞争是基于战略核心能力和组织核心能力的,而下一轮竞争必然走向基于技术核心能力的竞争。

6 结论

经过上述统计研究,可以认为,对于我国企业来讲,企业核心能力是持续竞争优势之源,企业的盈利性和成长性都以强大的核心能力为基础。研究表明,我国企业已经步入基于战略核心能力和组织核心能力的竞争,它们分别是企业成长和盈利的重要源泉。下一个阶段,随着我国市场经济的逐步完善,我国企业将进入技术核心能力的竞争阶段。因此,技术核心能力的提高是我国企业的当务之急,这是我国企业跨入全球500强的重要门槛。

参考文献

- [1] 李东红. 企业核心能力理论评述[J]. 经济学动态, 1999, 1: 61-64
- [2] 柳卸林. 核心竞争力与多元化经营[J]. 中外管理, 1999, 2: 30-32
- [3] 陈劲, 王如富. 知识经济与企业核心能力的培养[J]. 中国软科学, 1999, 3: 77-79
- [4] 王怀舟. 企业重组: 系统的战略管理行为[J]. 中外管理, 1999, 2: 21-24
- [5] 刘世锦, 杨建龙. 核心竞争力: 企业重组中的一个新概念[J]. 中国工业经济, 1999, 2: 64-69
- [6] 魏江. 基于知识的核心能力载体和特征[J]. 科研管理, 1999, 20(2): 55-60

- [7] 邹海林 论企业核心能力及其形成[J]. 中国软科学, 1999, 3: 56-59
- [8] 梅姝娥, 仲伟俊 企业核心能力形成过程中信息系统技术的应用[J]. 管理科学学报, 2000, 3(3): 39-43
- [9] 康荣平, 柯银斌 核心能力论在中国的应用[J]. 科研管理, 1999, 5: 1-5
- [10] 康荣平, 柯银斌 企业多元化经营[M]. 北京: 经济科学出版社, 1999
- [11] 康荣平, 柯银斌 中国企业核心能力剖析: 海尔与长虹[J]. 中国工业经济, 2000, 3: 64-69
- [12] 康荣平, 柯银斌 中国企业评论——战略与实践[M]. 北京: 企业管理出版社, 1999
- [13] 王毅, 陈劲等 企业核心能力: 理论溯源与逻辑结构剖析[J]. 管理科学学报, 2000, 3(3): 24-32
- [14] Gulati R. Network location and learning: the influence of network resources and firm capabilities on alliance formation[J]. Strategic Management Journal, 1999, 20: 397-420
- [15] Teece D J, Pisano G. The dynamic capabilities of firms: an introduction[J]. Industrial and Corporate Change, 1994, 3(3): 537-556
- [16] Teece D J, Pisano G. The dynamic capabilities of firms: an introduction[A]. Dosi G, Teece D J, et al Technology, organization, and competitiveness: perspectives on industrial and corporate change[M]. Oxford: Oxford University Press, 1998: 153-172
- [17] Teece D J, Pisano G, et al Dynamic capabilities and strategic management[J]. Strategic Management Journal, 1997, 18(7): 509-533
- [18] Penrose E T. The theory of the growth of the firm[M]. New York: M. E. Sharpe Inc, 1995
- [19] Peteraf, Margaret A. The cornerstone of competitive advantage: a resource-based view [J]. Strategic Management Journal, 1993, 14: 179-191
- [20] Mahoney J T, Pandian J R. The resource-based view within the conversation of strategic management[J]. Strategic Management Journal, 1992, 13(5): 363-380
- [21] Amit R, Schoemaker P. Strategic assets and organizational rent[J]. Strategic Management Journal, 1993, 14(1): 33-46
- [22] Wernerfelt B. A resource-based view of the firm [J]. Strategic Management Journal, 1984, 5(2): 171-180
- [23] Prahalad C K, Hamel G. The core competency of the corporation[J]. Harvard Business Review, May-June, 1990, 79-90
- [24] Prahalad C K. The role of core competence in the corporation[J]. Research Technology Management, November-December, 1993, 40-47
- [25] Gary H, Prahalad C K. Competing for the future[M]. Cambridge: Harvard Business School Press, 1994
- [26] Cockburn IM, Henderson RM. Absorptive capacity, coauthoring behavior, and the organization of research in drug discovery[J]. The Journal of Industrial Economics, 1998, 46(2): 157-182
- [27] Henderson, Cockburn IM. Measuring competence? Exploring firm effects in pharmaceutical research[J]. Strategic Management Journal, 1994, 15, Winter Special Issue: 63-84
- [28] Yeoh P, Roth K. An Empirical analysis of sustained advantage in the U. S. pharmaceutical industry: Impact of firm resources and capabilities[J]. Strategic Management Journal, 1999, 20: 637-653
- [29] Leonard-Barton D. Core capability and core rigidities: A paradox in managing new product development[J]. Strategic Management Journal, 1992, 13: 111-125
- [30] Leonard-Barton D. Wellsprings of knowledge[M]. Cambridge, MA: Harvard Business School Press, 1995
- [31] Sanchez R, Heene A, et al Dynamics of competence-based competition: theory and practice in the new strategic management[M]. Oxford: Pergamon, 1996
- [32] Sanchez R, Heene A, et al Theory and practice of competence-based competition[M]. Oxford and New York: Pergamon Press, 1995
- [33] Heene A, Sanchez R. Competence-based strategic management[M]. Chichester: John Wiley, 1997: 127-150
- [34] McGrath R G, MacMillan, et al Defining and developing competence: a strategic process paradigm [J]. Strategic Management Journal, 1995, 16: 251-275
- [35] 王毅 以能力为基础的战略管理[D]. 杭州: 浙江大学, 2000

Empirical study on core competence of China's enterprises

WANG Yi

School of Economics and Management, Tsinghua University, Beijing 100084, China

Abstract What's the current state of core competence of China's enterprises? Is it the source of sustainable competitive advantage? These are key issues that both the academics and practitioners pay attention to. Based on the definition of core competence, a measurement system of core competence is provided. Then a questionnaire survey was organized. Forty one qualified responded questionnaires from 33 firms are received. The statistic analysis based these questionnaire shows that core competence is the source of sustainable advantages. Profitability and growth of a firm depend on its core competence. China's enterprises have experienced the strategic core competence and organizational core competence based competition. In the next stage, they would compete based on technological core competence.

Key words: core competence; empiric study; China's enterprises

(上接第 33 页)

depots to meet the needs. According to the characteristics of the material requirement of supply chain systems, this paper presents a multi-depot supply model. By introducing the definition of feasible scheme, we present a theorem to determine whether there is a feasible scheme, and the corresponding method to obtain a feasible scheme. However a feasible scheme may include so many depots that sometimes it is unpractical. From the point view of reliability and cost, a scheme with fewer depots is preferred. As for example, in an inventory system, the number of involved depots may directly affect the total set up cost. Therefore, as far as the reliability and cost are concerned, this paper presents a corresponding heuristic method. Finally, integrating the model in software systems is briefly discussed.

Key words: supply chain; feasible scheme; collaboration