

# 西部民营经济市场竞争的新方略

□ 崔平

我国民营经济的发展是伴随着经济体制的变革历程而逐步发展起来的。从其发展的轨迹考察,始于20世纪80年代初,经过20多年的发展、壮大,现已成为增长最快的经济成分。但是,我们也应该看到,西部民营经济大多数是对对劳动力、资金、技术等生产要素要求相对较低,或以资源型开发为主的竞争性产业领域中繁衍和发展起来的,其形成的过程总体上表现为低成本性、低技术性、轻战略化设计的发展过程。这种特定的形成模式决定了西部民营经济在日渐激烈的市场竞争环境中,必然存在着自身难以克服的缺陷和相对的竞争劣势。其中最突出的竞争劣势是市场竞争谋略的模式化和市场竞争方式的雷同化,缺乏相应的竞争机制创新,极大地制约了西部民营经济的发展进程。为了加快西部民营经济的发展,目前所面临的根本问题之一,就是必须从根本上转变竞争观念,创新市场竞争的模式,改变竞争的方略。

## 一、从绝对竞争转成相对竞争

在新的知识经济和信息经济条件下,西部民营经济所面临的市场竞争更加激烈,从绝对化竞争向相对竞争转变是市场竞争环境变化的结果。市场竞争的势态是随着市场的发展而变化的,它是一个不断调整、整合、策划、执行的动态过程。传统意义上的竞争一般是强调绝对性竞争,绝对性竞争主要是基于产品的雷同化和产

品的单一化条件下的竞争。竞争的结果往往是将竞争的对手驱逐出市场,以参与竞争者实现市场的独占或者垄断为目的,这种竞争的成本代价无疑是十分巨大的。目前,随着知识经济和信息化的发展,特别是知识与技术创新的深化,任何企业所具有的优势都将是暂时的和相对的。尤其是随着市场需求结构的变化和需求多元化的发展,消费者越来越趋于理性,消费偏好的市场引导作用日益增大,市场个性化需求不断扩展,必然导致产品创新的多元化和个性化,市场竞争的空间将不断地被创造和扩大。因此,将竞争对手完全驱逐出市场的势态更加困难。

所以,西部民营经济应该适应市场发展的新变化,强调经营中的合作与协调,在促进共同发展的前提下转变竞争方式,以突出个性化和差异化特征为基础,由绝对化竞争转变为相对竞争,是新的竞争趋势。相对竞争是强调经营管理的独特性,市场进入的个性化,产品服务的差异化。这种竞争方式不但可以降低竞争的成本,而且有利于营造新的发展空间,更好地发挥自身的特色优势,实现竞争的目标。

## 二、从争夺市场份额转化为合作式发展竞争

西部民营经济要实现从争夺市场份额转化为合作竞争,首先是竞争理念的转变,这种变化直接体现为:竞争的内容从单纯的利润指标转变为规模化扩张;从争

当市场“第一”转变为市场效益的合理分割和“利益均沾”的双赢模式;从“惟我独尊”转变为合作发展。从争夺市场份额向合作竞争转化的本质是形成新的经营理念。任何一种市场竞争成功策略的核心内涵,都是企业精神的特定表现形式,是一种表现人本价值,激发调动企业职工创新能力,增强内部凝聚力,形成和不断提高核心竞争力的新型管理思想的体现。

例如,东西部经济发展的程度虽然存在较大差异,但是在追求快速发展的方向与目标是共同的。东西部民营经济也具有共同的企业发展价值观,社会价值效益观,它们的企业精神具有很大的共同内涵,目的都是追求企业的持续性存在和不断地创新发展。合作竞争既是西部地区内部企业间的合作竞争,也应该是区域范围以外的合作竞争。这种竞争可以加快同类企业之间信息的传递,有利于资源的共享,提高资本的时间价值,扩大市场规模和实现双赢。同时,合作竞争还可以加快企业的资本经营,有利于资本集中和实现区域范围内的产业群、产业带的生成,最终实现规模化经营与扩张。

因此,树立一种以合作为竞争基础的新理念,既可以减少市场竞争的成本代价,又可以获取到竞争对手的核心竞争能力的“溢出”效益,对西部民营经济和经济增长都具有重要的意义。

## 三、从单纯的产品竞争转化为对人力

## 资源的竞争

西部民营经济的起步与发展,总体上落后于东部地区。在市场竞争中,必须要创造性地制定和确立竞争目标。目前,关键是要从单纯的产品、市场份额竞争目标转化为对资源配置、特别是人力资源的竞夺为目标。经济学的资源观认为,经济发展的基础是依赖于资源的丰富程度,它是决定参与社会分工的基础,也是经济增长和社会发展的决定性因素。人力资源相对于自然资源和一般的物质资源来讲,最大的特点在于可再生性,可以通过专业培训、合理的配置、科学的管理,促使它发挥最大的经济效益。正是这个特点决定了人力资源在经济发展中,是最宝贵、最重要的资源,也是经济发展中最为丰富的一种资源。西部欠发达地区人力资源的基本现状是:一方面是文化素质低,缺少专业技能、低水平的劳动者大量过剩;另一方面是掌握先进技术、具有高技能、高素质的劳动者又极为缺乏。人力资源的“丰裕”与“稀缺”呈现出非常明显的两极化分布。在知识经济的时代,随着信息化建设步伐的加快,经济的发展不是取决于参与经济活动人数的多少,而是取决于所投入的人力的质量。

所以,西部民营经济发展的必要条件之一是要尽快建立一种有利于人力资源发挥效率的新型市场机制,构建起具有西部特色的企业家人力资源的形成、配置和运营的新体制。依托人力资源的开发促进经济增长,培育新的经济增长点,进而达到提高竞争能力的目的,是西部民营经济市场竞争的长期策略。

### 四、从一般的品牌竞争转化为品牌扩张与品牌延伸

从市场变化的观点看,市场竞争与生产竞争的方式都在不断地创新与改变。尤其是知识经济对市场竞争带来的一个明显的变化是:市场竞争越来越注重品牌竞争。品牌竞争的含义主要是品牌的扩张与品牌的延伸,利用品牌进行市场竞争是目前新的竞争方式之一。品牌竞争的主要市场运作机理是:围绕成功的优势品牌,最

大限度地利用已经拥有的品牌效益,开发和创新出新的产品与新的品牌,达到产业的规模扩张、产品的质量认同、市场的快速进入,从而在市场竞争中保持卓越的竞争优势。西部民营企业,在长期的发展中也曾经不同程度地培育起了自己的品牌产品,但由于对品牌的价值、经济效益、社会影响缺乏深刻的认识和必要的保护,未给予相应的重视,最终导致丧失了许多竞争的最佳契机。可以说,西部的落后在很大程度上不是初始阶段发展起步的落后,而是在发展过程中产品品牌丧失、市场竞争失败、竞争优势丧失的结果。因此,西部实施品牌竞争不但具有现实意义,而且具有长远的战略意义。

品牌是企业发展中所形成的企业价值观与社会价值观的综合统一,是企业整体竞争力的集中体现。品牌产品既是凝聚先进文化和经营理念的结果,又是知识的创造与技术创新的结果。技术的先进性,是所创立的品牌的灵魂。因此,西部民营经济企业应该发挥自主性强的有利条件,大力实施品牌竞争的战略。西部民营经济要再次抓住发展的机遇,就必须树立全新的品牌质量意识观。品牌不应是单一的高质量的产品,而应该是凝聚创新意识、社会声誉、经营特色、管理实践、可持续发展观念等企业精神的精华。

所以,西部民营经济的快速发展与竞争力的提高,现实的选择就是要转变对品牌产品的漠视观念,从战略竞争的高角度来研究和创立品牌,创造出具有优势核心价值的品牌产品。并且以此为基础,放大品牌的联带效应,促进品牌的可持续发展动力。通过品牌的扩张与品牌的延伸,使品牌能够形成核心竞争力。

### 五、从全面进攻型竞争战略转变为新型的定点竞争战略

战略竞争是企业竞争的最高竞争形式。哈默尔认为:企业竞争的成功关键取决于两件事情:一是重塑竞争的空间,改变现有的竞争基础。即通过对现存的竞争资源的最佳组合,实现新的发展和突破;二是要创建全新的竞争空间。既依据自身

的绝对或者相对优势,再造竞争的基础,从而在新的高度获得新的具有优势地位的发展空间。战略竞争的本质思想就是要通过长远的规划,实现持续性的竞争优势。根据这个基本的原理,西部民营经济目前最为重要的是要对战略发展进行全新的构思与规划,由全面的进攻型竞争战略转变为新型的定点竞争、定点超越战略。

定点竞争的最终目的是达到定点超越竞争对手,即企业通过对市场竞争对象的全面市场调查、市场细分、可行性研究分析、整体社会经济效益预测、对策调整等手段,采取确定竞争目标、逐步跟踪、指标核算、全面模仿等实际措施,按照预定的战略步骤,实现市场竞争的终极化目标。定点竞争的重点是战略规划的科学性与前瞻性,既在企业发展的规划内,依据相应的设计步骤,实现既定的竞争目标。它包括产品竞争、成本竞争、人才竞争、生产竞争、品牌竞争等整个企业的竞争内涵。从竞争模式上分析,是战略目标的分解与策略的整合;从竞争过程的角度分析,是对竞争过程的全程控制与监测;从竞争的步骤分析,是对目标市场的刚性确定。定点竞争可以避免竞争中的盲目性,确定有限的可控目标,使竞争目标更加明确,有利于目标的实现。

因此,如何确定行之有效的定点竞争战略,是西部民营经济实现跨越式发展、获取市场竞争优势的新战略。

综上所述,提高西部民营经济整体竞争水平,最有效的途径是重购竞争模式,实现从绝对竞争转化成相对竞争、从争夺市场份额竞争转化为合作竞争、从单纯的产品竞争转化为对人力资源的竞夺、从一般的品牌竞争转化为品牌扩张与品牌延伸、从全面的进攻型竞争战略转变为新型的定点竞争战略等方面的大转变、大创新,才能实现大发展和竞争能力的大提高。 □

作者系延安大学经济管理学院副教授