

废除行业垄断与国有企业改革的出路

邱 风

摘要: 垄断者能利用边际定价规则侵占消费者剩余, 导致社会福利的净损失。且产品质量供给不足, 创新乏力, 但进入威胁改善了垄断者的市场行为。与完善的市场经济体系不同, 我国行政性垄断行业的定价更高, 质量供给更低, 缺乏创新激励, 消费者权益得不到有效的保护。本文对存在进入威胁的垄断和我国行政性行业垄断进行比较分析, 并提出解决垄断问题的对策。

关键词: 垄断 行政性行业垄断 垄断定价 质量供给 进入威胁 创新

一、垄断企业产品的价格质量决策

1. 垄断定价

西方经济学特别是产业组织理论给出了垄断定价导致社会福利净损失的形式化证明。垄断者根据边际规则以求利润最大化, 但垄断价格引致需求降低, 使得消费者剩余与生产者剩余之和下降, 社会福利出现净损失, 见图 1。边际成本曲线与边际收益曲线交于 F, 垄断价格为 P' , 产量为 q' ; 消费者剩余与生产者剩余之和为面积 AFED。如果垄断者制定竞争性价格 P_c , 则消费者剩余与生产者剩余之和为 AGD 围成的面积, 三角形 FGE 的面积就是福利净损失。净消费者剩余由竞争性价格下的三角形面积 P_cGD 变成了垄断定价下的三角形面积 $P'ED$ 。

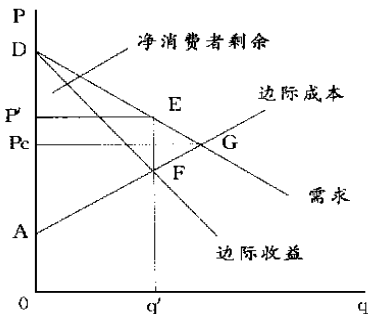


图 1 垄断定价与福利损失

2. 质量供给

设垄断者生产某种商品, $p = P(q, r)$ 为逆需求函数, 即当需求量为 q 且质量为 r 时的价格。给定 q, p 随 r 的提高而上升, 总成本 $C = C(q, r)$ 也随 r 的提高而上升。设消费者具有单位需求, k 为消费者的偏好参数 (不同的消费者具有不同的偏好参数, k 以一定的概率密度在消费者中分布, 具有高 k 的消费者更愿意为获得高质量而付钱), 消费价格为 p 质量为 r 的产品, 获得剩余 $kr - p$ 。

垄断者关心的是自身的利润 $\Pi(q, r)$, 而不会去考虑社会福利的最大化。其目标函数是: $\max \Pi(q, r) = qP(q, r) - C(q, r)$,

对 q 和 r 分别求偏导数 (以下等式中的下标表示偏导数), 并令其等于 0, 得出两个利润最大化的一阶条件:

$$P(q, r) + qP_q(q, r) = C_q(q, r) \quad (\text{条件 1})$$

$$qP_r(q, r) = C_r(q, r) \quad (\text{条件 2})$$

考虑社会计划者的选择, 他们会最大化消费者剩余与生

产成本之差, 用 $W(q, r)$ 表示, 目标函数为: $\max W(q, r) =$

$$\int P(x, r) dx - C(q, r)$$

对 q 和 r 分别求偏导数, 并令其等于 0, 得出一阶条件:

$$P(q, r) = C_q(q, r) \quad (\text{条件 3})$$

$$\int P_r(x, r) dx = C_r(q, r) \quad (\text{条件 4})$$

条件 1 和条件 3 分别是垄断定价和社会计划者定价的基本原则, 在一般情况下, 总有不等式 $P_q(q, r) < 0$ 成立, 垄断定价高于社会计划者定价。

让我们来考察条件 2 和条件 4。垄断者关心的是质量的提高对边际消费者的影响, 当质量提高 Δr , 垄断者可以将价格提高 $P_r(q, r)\Delta r$ 而保持需求不变, 即保持 $kr - p$ 不变, 但价格的提高会对每一个偏好参数大于 k 的消费者起作用, 因而垄断者可以得到额外的收益 $qP_r(q, r)\Delta r$ 。

社会计划者关心的是平均的边际质量价值, 即关心

$(\int P_r(x, r) dx) / q$ 的大小。对于给定的产出水平 q , 如果 $P_r(q, r) < (\int P_r(x, r) dx) / q$, 则垄断者质量供给不足, 偏离社会最优。

二、市场结构与企业创新

假设某产业的需求曲线为 D , 边际成本曲线 MC 为 C , 边际利润为 MR 。如果该产业为完全竞争产业, 则有 $MR = MC = C$, C 即为市场价格, 超额利润为 0, 见图 2 所示。

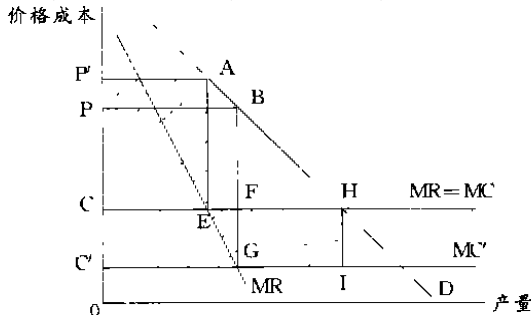


图 2 垄断产业与竞争性产业的创新动力比较

如果某一项创新使得单位产品成本由 C 降到 C' , 产量不变, 则面积 $CHIC$ 为节约的成本。创新企业也可转让专利, 收取面积为 $CHIC$ 的转让费, 即最多能把成本节约总额占为

已有。通过市场竞争,产品的价格和产量与创新以前相同。

若该产业为垄断产业,边际收益曲线位于D之下。根据边际定价规则,价格为 p' ,超额利润为 $p' \Delta EC$ 围成的面积。现假设具有上述相同的创新,则价格为 p ,超额利润为 $pBGC$ 围成的面积,增加额为面积 $pBGC$ 减去面积 $p' \Delta EC$,也就是垄断企业的创新收益。将面积CHIC与面积 $(pBGC - p' \Delta EC)$ 进行比较:

$$\begin{aligned} & \text{面积CHIC} < \text{面积}(pBGC - p' \Delta EC) \\ & = \text{面积CHIC} + \text{面积}(p' \Delta EC - pBGC) \\ & = \text{面积FHIG} + \text{面积}(p' \Delta EC - pBFC) \end{aligned}$$

面积 $p' \Delta EC$ 和面积 $pBFC$ 为垄断企业在创新之前两个不同价格产量组合下的超额利润,而面积 $p' \Delta EC$ 为最大化利润,故面积 $(p' \Delta EC - pBFC) > 0$ 。由此可以看出:

$$\begin{aligned} & \text{面积CHIC} < \text{面积}(pBGC - p' \Delta EC) > 0 \\ & \text{面积CHIC} > \text{面积}(pBGC - p' \Delta EC) \end{aligned}$$

因此,完全竞争市场中的企业比垄断企业具有较强的创新动力。

但是,在创新能力上,有理论认为竞争性小企业不如垄断企业。

第一,由于垄断企业一般规模较大,具有规模经济性。项目必须达到一定的规模才有效益,使得垄断企业的创新能力大于竞争性小企业。

第二,创新存在风险,垄断企业一般资金雄厚,比竞争性小企业在筹措创新所需资金方面占有优势。

第三,垄断企业有能力吸引优秀人才从事创新。

垄断企业的创新能力主要依赖其在规模上的优势,但目前还没有充分的证据能全面证实创新与企业规模之间的正相关关系。在研究经费和技术人员数量方面,有数据表明大企业占的比重大于其规模的比重,但在产出方面还缺乏有力的证据。在一些部门,并不存在企业规模扩大,创新会增加的情形。美国一经济学家考察了1955—1960年间的387家企业,并未观测到创新和企业规模之间的正向关系。

三、进入威胁与进入壁垒对垄断者市场行为的影响

由不等式 $P_q(q, r) < 0$ 和垄断定价的一阶条件 $P(q, r) + qP_q(q, r) = C_q(q, r)$ 可以看出,垄断价格是边际成本的非递减函数,垄断者的边际定价规则会导致社会福利的净损失。然而有些西方经济学家认为,通过需求曲线和边际成本曲线的估计方法测算出的垄断定价所导致的社会福利净损失不超过国民生产总值的0.1%,经济学家正将宝贵的时间和精力浪费在垄断定价问题上,且造成了数据及方法论方面的很多矛盾。

上述垄断定价模型并没有考虑进入威胁,在典型的发达市场经济中,多数行业存在进入威胁。垄断者要保持垄断地位并不容易,他们也在“走钢丝”,必须利用各种限制进入的手段来封锁进入。但封锁进入是有代价的,垄断者要权衡利弊以做出是封锁进入还是容纳进入。

考虑进入威胁对垄断者定价行为的影响,见图3。设规模收益递增的单一产品垄断企业,固定成本为 f ,变动成本为 c 。总成本用公式表示为: $C(q) = f + cq$,含固定成本的垄断利润为: $\Pi = \max [p(q) - c]q$

由于存在进入威胁,垄断企业为了维持垄断地位,可能需要采用平均成本定价策略,而不是采用边际定价规则。即制定竞争性的价格 p_c 和产量 q_c ,用公式表示为:

$$\text{平均成本 } C(q)/q = f/q_c + c = p_c$$

如果潜在进入者以低价 $p (p < p_c)$ 进入会蒙受损失,垄断者的地位得以保持。如果垄断者制定高价 $(p > p_c)$,则潜在进入者可以通过削价与在位者竞争,垄断者的垄断地位就不可维持。从理论上说,进入威胁制约了在位垄断者的垄断定价策略。

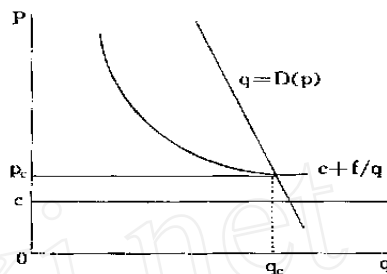


图3 受进入威胁的垄断企业的定价策略

受进入威胁的垄断企业的质量决策与价格决策具有很大的相似性,即产品质量太低同样可以引致潜在进入者的进入。因为生产成本与产品质量存在正相关关系,当垄断者的产品质量与生产成本脱节时,潜在进入者就可以同等价格、较高质量与垄断者竞争,这在相当大的程度上保证了垄断者的质量供给不会太低。与此同时,受进入威胁的垄断企业由于潜在进入者的压力,不得不努力创新。如果潜在进入者由于创新能将平均成本降到 p_c 以下,则进入就会成功,从而将垄断者逐出市场。

虽然垄断者总是力图维护自己的垄断地位,通过各种合法和非法行为(此类非法行为一般可观察但不可证实)设置进入壁垒或通过寻租行为以求政府的庇护(一些研究人员发现,寻租行为导致社会福利的净损失达到了GNP的7%),但只要存在进入威胁,垄断者就处在竞争的汪洋大海中。当其利润过高、质量供给过低时,如果潜在的竞争者在排除各种障碍后仍能获得高于平均利润率的利润,他们就会进入。进入威胁迫使垄断者的市场行为接近于竞争产业中的企业市场行为,垄断者必须谨慎定价,且有一定的质量保证。

芝加哥学派认为,传统的哈佛学派的SCP分析框架是错误的。不是市场结构决定市场行为从而决定市场绩效,而是由于垄断企业的效率高,在竞争中战胜了对手,获得了垄断地位。是市场绩效决定了市场结构,而不是相反,规模收益递增行业是否需要管制并无坚实的理论基础。规模经济是有限度的,且随着信息产业的进步、管理技术的发展及企业组织模式的不断更新,规模经济理论有待进一步完善。

尽管如此,在一些行业中,总存在一定的进入壁垒,使得其他企业进入时无利可图,从而导致某些行业的利润率系统地高于其他行业的利润率。早在1956年,贝恩将进入壁垒定义为:在位企业赚取超常利润而不受威胁的一切因素。在政府不限制进入的条件下,进入壁垒包括四个方面的因素:

第一,最小有效规模。贝恩论证,如果最小有效规模是行业需求的重要组成部分,则市场只能维持少量企业的生存,这些企业能获取超常利润且不会引起进入。

第二,绝对成本优势。通过“边干边学”或研究与开发新技术,在位企业可能会拥有绝对成本优势。他们也可能通过与供给者订立契约,以阻碍进入者获得重要的投入品。

第三,产品差别优势。在位者可能在产品空间中垄断了合适的位置(如同生物在生态系统中占据了各物种的生态位),他们还可能享有消费者对其产品的忠诚。

第四,进入者融资能力的限制。进入者可能不比在位者知名,贷款者就可能为进入者的贷款承担较大的风险,从而

影响了进入者的融资能力。

因此,进入威胁制约了垄断者的市场行为,而进入壁垒又使得垄断企业的市场行为与一般竞争性企业有所不同,垄断必须受到一定的限制。

四、我国行政性垄断行业的主要特征

受进入威胁的垄断与我国带有计划经济色彩的行政性行业垄断有很大的不同,行政性行业垄断导致的社会福利损失更大。由于政府的进入限制,可对我国行政性垄断行业做以下四个方面的简要概括:

1. 产品质次价高

我国行政性行业垄断市场的产品质次价高,垄断企业的价格质量决策无情地侵占了消费者剩余,引致社会福利净损失。特别是在产品缺乏替代品的情况下(如我国城市水、电、煤气供应,邮政、电信行业等),消费者没有多大选择余地,只好忍痛受“宰”。

以电信业为例,虽然有了几家电信运营企业,但垄断现象依然严重,互联互通叫喊多年仍美梦难圆。据估计,一张IP电话卡即使对折出售,电信部门还能赚到1至5倍的利润。中国电信IP电话国内长途实际成本仅为0.08元,实收0.3元;国际长途实际成本为0.6元,但目前竟按4.8元收取。市场上的IP电话卡以6~8折“挥泪”甩卖,电信部门似乎浑然无觉,稳如泰山。“市话费上涨,电话费大幅下降”的电信资费调整方案让人啼笑皆非,大多数用户不是受益者。调查显示,55%的电信消费者并未得到实惠。电信部门解释,与美国相比,中国的市话费始终处于低资费水平。这种说法令人费解,美国住宅电话在20世纪80年代包月不限时仅收费24美元,相当于美国人均月收入的1%;国内即使以人均月收入800元计,一般家庭市话费开支比例何止800元的1%!据了解,中国与美国的电信业成本相差无几,可电信部门却说市话赔钱,要用长话来补贴市话的亏损。既然两国的成本差不多,为什么我国的市话总是亏本?行业垄断已成为中国电信业发展的绊脚石。电信业只是我国行业垄断问题的一个缩影,民航、电力、铁路等垄断行业的未来,是否还会“涛声依旧”?

2. 创新乏力

因缺乏竞争的压力,我国行政性垄断行业创新动力不足,图2所描绘的情形基本上符合我国竞争性行业与行政性垄断行业的创新纪录。以计算机产业为例,虽然国家对计算机产业的发展有一定的政策规定(特别是对网络产业有较为严格的控制),但计算机生产与软件开发具有很强的竞争性。尽管我国计算机产业的创新能力比不上发达国家,而创新动力较强,在某些领域也有相当强的创新能力,特别是桌面印刷系统的创新能力已赶上世界先进水平。相比之下,行政性垄断行业的创新水平就不尽人意。

3. 消费者权益得不到有效的保护

由于管理体制上的原因,我国部分行政性垄断行业可对本行业的产品质量或服务水平进行自我监管。即由于技术监督部门的人力物力限制,往往委托垄断行业对自己的产品或服务进行“自查自答”,无法排除道德风险,消费者权益难以得到有效的保护。以城市煤气供应为例,供气商可对用户的煤气表进行自我校验,用户有冤无处伸。再看看供电业,1996年电力工业部《供电营业规则》第一百条规定:在电价低的线路上,擅自使用供电商的用电设备或私自改变用电类别的,应按实际使用日期补交其差额电费,并承担二倍差额电费的违约使用费。使用起讫日期难以确定的,实际使用时间按三

个月计算。字里行间充满着垄断者的霸气。

4. 管理体制缺乏激励机制和约束力,市场绩效差

我国的国有企业很多具有市场力量,由于老生常谈的管理体制问题,既没有对经营者的激励机制,又无对经营者的约束机制,必然导致偏离利润最大化目标,经营绩效都比较差。根据陈晓东和江东对我国上市公司的股权结构与经营绩效的研究,得出以下结论:国有股比例与企业业绩负相关,法人股比例与企业业绩正相关,流通股比例对相对净资产收益率没有影响,与相对主营业务利润率正相关。^①因此,通过减小国有股,提高流通股和法人股比例有助于改善经营业绩。也就是说,如果仅从效率的角度出发,国有企业没有存在的必要。

五、国有企业存在的必要性和其占据的领域

尽管垄断可能存在种种弊端,特别是我国行政性行业垄断表现得尤为突出。但各个国家均存在一定比例的国有企业,这是由于有关行业的特殊性质和经济外部性决定的。因国家安全、社会公益事业方面的需要以及经济的外部性导致市场失败,这些行业的产品应由政府提供,因为政府管理经济的目标就是解决市场失败。由此可以找到国有企业占据的行业是:

1. 提供公共产品的行业。公共产品一般具有正的外部性,市场供给不足。可以通过政府自己生产来解决市场供给不足的问题,即让国有企业占据这些行业。提供公共产品的行业包括国防工业、大型水利设施、大型环境保护工程、城市公共交通等。以国防工业为例,由于国防是典型的公共产品,其消费不具有排他性。同时由于国际政治军事形势的不断变化,国防产品的需求波动性很强。如果民营企业参与竞争,则其承担市场波动的风险太大,国防工业民营化必须慎重。

不产生外部性的行业,没有多少理由认为国有企业非要涉足不可。对于产生负的外部性的行业,根据科斯定理,只要产权界定明晰,市场是有效的,通过市场上的讨价还价可以达到竞争性的均衡状态。值得注意的是产权界定明晰这个前提条件,在我国以公有制为主体的经济体制下,遗留下来的急待解决的有关产权归属问题非常之多,任重而道远。

2. 高新技术产业。高新技术企业的创新如果得不到有效的产权保护,会对同行业的企业产生正的外部性。当民营高新技术企业预期到其投入创新的成本得不到相应的回报时,将引起创新投入不足,市场效率也相应难以提高。我国的专利保护制度还不健全,为追赶世界先进技术水平,政府可以考虑介入高新技术产业,以期高新技术能尽快赶超世界先进水平。与此同时,不排除民营企业参与竞争。

3. 极少数自然垄断行业。自然垄断的形成原因主要有两个方面,一个是技术上的因素,另一个是规模经济所致,要分别对待。由于技术上的原因而形成的自然垄断行业,可由国有企业经营。但值得注意的是,随着技术的进步,有些本属于自然垄断的行业可以引进竞争,如电信、电力、铁路等。竞争也存在无效率的可能,因为竞争理论不能很好地解释市场失败。对竞争必然促进经济福利的盲目信念,使我们忽视了对经济生活中经常存在的过度竞争现象的研究。虽然政府干预可在一定程度上弥补市场失败,但政府干预也存在着难以幸免的政府失败。政府的决策应有效率观念,即通过政府政策解决问题效率更高,否则,就该放手让市场自由竞争。也就是说,同过度竞争相似,自然垄断带来福利损失,收回国有也不一定就能增进效率并提高福利水平。政府在进入由于技术上的原因而形成自然垄断的行业时不可武断从事。

由于规模经济所致的自然垄断行业,国有企业不一定介入。一方面由于市场竞争矫正了垄断者的市场行为,另一方面,可以通过反垄断方面的法律和政策来规范自然垄断企业的市场行为,促进经济效率和社会福利的提高。

在上述三大领域之外,国有企业应全面撤退。据悉,国家有关部门正在研究国有经济撤出的行业界限和建议方案,主要内容是:在196个工业行业中,国有经济应逐步从146个行业撤离,在35个行业保持一定的控制力,在15个行业居于垄断地位。

六、解决垄断问题的对策

1. 对于受进入威胁的垄断的解决对策

(1) 规定最低质量标准。给定最低质量标准,垄断者倾向于减少产出,其定价也可能与不给定最低质量标准相比有所提高,引起需求降低。因此,最低质量标准的制定依赖于政策的目标取向。可以明确的是,当对质量的平均评价超过边际评价,且没有导致垄断者减少产出,则最低质量标准政策会增进社会福利。

(2) 提供可信的质量信号与质量承诺。在垄断市场的交易中,也会存在信息不对称问题,垄断者提供可信的质量信号并实施承诺会使需求上升。但高质量会导致高成本,这可能使垄断者抬高价格,从而降低需求。因此,垄断者提供可信的强信号并实施承诺使需求的变化具有一定的不确定性,要给出确定的理论模型需在相关的假设条件下进一步研究。多数人会赞同的是,在商品质量高低关系人身财产安全时,可信的质量信号与质量承诺会增进社会福利。当然,质量承诺会带来道德风险问题,因为不良的消费者可能会由于自己的不当使用或其他原因而要求赔偿。

(3) 尽快出台反垄断法。中国的反垄断法酝酿日久,迟迟未能出台。究其根源是没能走出政府管理经济的职能误区,因为国有企业属于国家(更准确地说,是属于全体国民),出台反垄断法有“革命革到自己头上”之嫌。按照本文的思路,当国有企业在竞争性领域大规模撤退后,虽然进入威胁在很大程度上规范了垄断企业的市场行为,但不能完全保证垄断者与竞争性企业的市场行为的一致性,反垄断法是必不可少的。反垄断法的调适对象是竞争性领域中的有市场势力的企业,而不是国有垄断企业。国有垄断企业的职能是政府行政范围的延伸,注重社会功能。在确保社会功能的同时,追求经济效率。反垄断法审视企业的市场行为,而不是市场结构和企业的市场绩效。反垄断是有限度的,以免导致过度竞争。

2. 提高国有垄断企业效率的最主要措施是培育经理市场

国有企业在竞争性领域全面撤退,并没有解决仍然存在的国有垄断企业的治理结构问题。关于这方面的讨论旷日持久,关键问题是如何保证企业经理追求利润最大化目标。国有垄断企业作为政府职能的延伸,已不是“纯粹的企业”,但又具有企业的特征,必须追求效率,在市场上寻找经理。因此,充分竞争的经理市场就显得非常重要。竞争性的经理市场对经理偏离利润最大化行为具有较强的限制功能,主要表现在以下几个方面:

(1) 用标尺竞争的方法可以比较出经理们的努力程度。将经理绩效与在相似条件下的其他经理绩效进行比较,可探知经理的努力程度。这种比较可能由于经理们面对各自独特的条件而得出错误的结论,但有着类似成本与需求的企业经理之间的绩效比较还是基本可信的。一般说来,可以产业平均利润率为基准。用标尺竞争的方法评价国有垄断企业经理的绩效有一定的局限性,因为这些企业只涉足特定的行业。

但可借鉴国际经验,各国相关国有垄断企业的经营绩效可以作为我们的参照系。同时可探讨适宜于我国国有企业经理的有关标尺竞争的指标体系,从而建立起优胜劣汰机制。这当然是一项复杂且具有挑战性的工程,而政府不能或忘的是,国有企业经理来自经理市场,不是凭政府官员的主观好恶标准来选拔。

(2) 经理自身人力资本的抵押功能。偏离利润最大化目标会使企业的股票价值下降,引致侵入者购买企业,改善企业的管理,并将企业导向利润最大化目标。这种接管威胁有助于约束经理的行为,由于接管是企业经营不善的信号,股东可能要寻找新的经理,原经理就会由于接管而失去岗位。企业经理对此非常关注,因为在管理职务上附着了一定的租金,租金不仅包括各种各样的物质利益,还包括自身的声誉。理性的经理不得不关心其长期利益,而被解雇也会影响声誉,这就迫使他们勤奋工作与利润最大化目标保持基本一致。也就是说,经理自身的人力资本价值和竞争性的人才市场使得人力资本具有抵押功能。对被解雇的经理来说,其自身的人力资本价值会相应下降。即便国有企业本身不存在接管威胁,经理市场的竞争压力在相当大的程度上约束了经理的行为。这种竞争的压力给在岗经理和潜在的经理人员提供了公平博弈的环境,也矫正了由政府官员任命企业经理所带来的对经理经营绩效评价的扭曲。

(3) 外部机会的激励作用。充分竞争的经理市场能促进经理们努力工作,因为努力工作是企业绩效的基础。当经理的工作被证明是高质量的且被其他企业观察到,就可能有企业出高价吸引经理离开原岗位。能得到更好的岗位的可能性对经理们具有激励作用,提高他们工作的积极性。外部机会的激励作用对国有垄断企业的经理们同样有效,他们要想谋求更好的职位,就必须努力证明自己的能力,由此保证了国有企业的高效率。

令人遗憾的是,我国国有企业经理的选拔任用制度一如既往,没有根本性的变革。经理们仍然是“官员”,以政府委任为主,长官意志浓厚,且流动性极差。由于组织制度的约束,经理们必须“为官”有道,而不必太多关心企业的市场绩效,因为他们的前程取决于市长,而不是取决于市场。其实,所谓的健全国有企业经理的任用制度并无太多的工作需要政府去做,只需真正抓住制度这两个字即可。政府委托国有资产管理机构(如现行的国有资产管理局)管理国有资产,国有资产管理机构委托专门的董事会负责具体的国有资产,董事会在经理市场中寻找合适的经理,委托经理经营企业。一定要有一条这样明晰的委托—代理链,一级向一级负责。其中的关键在于对经理的经营绩效做出客观的评价,政府要根除腐败,向人民负责,受人民监督。

注释:

①陈晓东、江东:《股权多元化、公司业绩与行业竞争性》,载《经济研究》,2000(8)。

参考文献:

1. 罗伯特·吉本斯:《博弈论基础》,中文版,北京,中国社会科学出版社,1999。
2. 谢识予:《经济博弈论》,上海,复旦大学出版社,1998。
3. 泰勒尔:《产业组织理论》,中文版,北京,中国人民大学出版社,1997。

(作者单位:上海财经大学国际工商管理学院博士生
上海 230022)
(责任编辑:Q)