

竞争的自由与经济效率

李保明

摘要: 近几年我国某些行业普遍出现的价格竞争和企业亏损(或概括为“过度竞争”)引起一些学者对竞争产生怀疑,并提出竞争会导致经济效率劣化的论断。本文认为,要分析竞争与效率的关系必须从本质上认识竞争,竞争是厂商的行为特征,与完全竞争不是一个概念,竞争关键在于竞争的自由。在实际的经济中,竞争的自由往往受到限制,由此导致的效率损失与竞争无关。“过度竞争”和垄断一样,是竞争自由受限制的结果,因此“过度竞争”的低效率不应归因为竞争,而应归因于限制竞争的因素,在我国这些因素包括企业制度缺陷和一些行业的行政性禁入、禁出等。

关键词: 竞争 自由度 效率 过度竞争

一、引言

近几年来,随着我国市场化改革的进行,我国许多行业出现利润持续下滑甚至亏损的局面,且表现为以降低价格为主要内容的企业竞争。面对此种现象,我国一些学者将其概括为“过度竞争”(董建海,2000),并在理论上通过对完全竞争和完全可竞争市场的批判以及对竞争过程中学习效应及竞争策略导致的资源浪费的分析,提出“自由的现实竞争和潜在竞争有时也可能会导致社会福利的减少和经济效率的劣化”的观点和政府经济进行适当干预的政策主张(吕政、董建海,2000)。对此,笔者持有不同意见,就我国一些行业普遍存在的微利和亏损现象,已有学者进行了深入的分析,张维迎、马捷(1999)从国有企业产权制度缺陷的角度分析认为,经营者“负盈不负亏”的行为和技术落后是企业间的恶性竞争充分必要条件;李保明(2000)认为过去计划经济时期的盲目投资和重复引进导致的过度投资是今天价格大战的重要原因之一;董有德(2000)、卢华(2000)等分析了我国产业中的过度进入和过高的退出壁垒,认为主要原因是政府干预和产权制度不合理,因此,导致我国行业利润下降、恶性竞争的根本原因就是两条:一是企业的产权制度缺陷,二是政府的干预。行业持续的利润下降或亏损是由经济的外生因素造成的,而非经济系统内部经济人自由竞争的必然结果,据此提炼的“过度竞争”理论不能揭示新的经济内涵,而且会掩盖造成这种现状的真正原因。另外,吕政、董建海(2000)文中通过竞争过程中一时的效率损失和普遍承认的完全竞争和完全可竞争市场的非现实性,得出竞争会损害效率的结论,值得商榷。这牵扯到效率标准和竞争的本质问题,实际上,竞争与完全竞争或完全可竞争市场不是一个概念,而且后者本身是不可实现的,以不可实现的市场中的效率标准衡量现实市场中市场状态或过程结果只能是无效率的,因此讨论竞争与效率的关系首先要认识竞争的本质,并应该采取新的效率标准。

本文首先回顾各个学派关于竞争和竞争自由的论述,然后从竞争自由度的角度分析竞争的改进及其对效率的影响,最后是对“过度竞争”的解释和评述。

二、竞争概念的问题

竞争一直是经济学的核心概念,但各经济学派对它的理解上存在着差别。亚当·斯密及其前辈将它引入经济学时,并没有明确的定义,“但一般指厂商进入可获利的产业(或退出不获利的产业),以及现存厂商根据市场状况提高或降低价格”(麦克纳尔帝,1992)。在这一描述中,竞争应是厂商的一种行为特征,并蕴含两个基本要素:一是竞争主体的经济人特征,即追求利润的动机,也就是说,厂商竞争性地进入某行业的目的是谋利,二是竞争主体的自由,即选择进入或退出某行业,以及选择产品、产量和价格的自由,如果没有这一自由,竞争没法展开。两种因素缺一不可,前者决定了主体的竞争要求,规定竞争的方向;后者是实现竞争的条件,并左右竞争的形式。前者是古典和新古典经济学的基本假设,只是后来的委托—代理理论讨论过它的缺陷,尽管如此,西方资本主义企业的这一问题并不严重,所以经济人特征一直作为经济分析的前提假设没有改变。然而在我国国有企业中,经济人特征的假设是有严重问题的,我国在这方面的讨论要比西方的多,主要是由于国有经济的产权问题。这一问题严重地影响着企业的竞争方向和竞争结果(效率)。对于后者,古典和新古典经济学一直假设竞争是完全自由的,而没有根据经济现实进行详细的讨论。

古典经济学家没有给竞争精确定义,因为他们当时认为垄断是非常罕见的,事实上“垄断”当时仅指君主就以商品的生产、进口或销售而赐予的专营权。他们强调竞争对资本主义生产方式规律性和促进经济学形成的作用,穆勒(Mill, 1848, 242页)指出,“政治经济学是经由竞争原理才具有了科学的性质。只有当地租、利润、工资、价格是由竞争来决定时,才有可能对他们规定法则。假定竞争是他们唯一的调节者,那么,就可以制定一些有广泛普遍性和科学性的原则,并根据这些原则对他们进行调节。”斯密在讨论价值规律时,指出社会生产决定了商品的自然价格,且市场价格以它为中心,并不断受其吸引,竞争使市场价格等于或趋向于自然价格,而且“完全自由”的竞争使每一资源的配置保证在各种用途

上获得相同的收益率。斯密的“完全自由”竞争包含资源(劳动与资本)在不同用途上的流动性,和市场中买方之间及卖方之间的竞争。古典学派强调竞争对资本主义生产规律性的作用,从而把完全自由的竞争作为假设或信仰看待的,没有根据现实对其进行深入研究,但是它们清楚地表明竞争是厂商的一种行为特征(斯密,1776)。

19世纪后30年中,古典学派没有给竞争精确定义的缺陷导致对竞争的深入研究,原因主要有两方面,一是铁路、公用事业和大型制造业的增加,使得简单的竞争定义不再适合于英国的工业经济了。二是竞争使资源在各种用途上收益一致的论断与现实不符。面对批评,经济学家没有选择新理论,而是选择极端的定义以保证收益一致的结果。古诺(A. Cournot)首先将竞争定义为价格不随单个企业产量变化而改变的市场状况,即企业面对水平需求曲线的状态。“当每个部分的生产 D_k (生产者 k 的产出)不仅对生产总额 $D = F(p)$ 而且对导数 $F'(p)$ 都小得难以感知,从而可以从 D 中略去而不致对商品的价格造成任何可见的变化时,竞争的作用即达到了其极限”(A. Cournot, 1838, 90页)。这时价格中超过边际成本的部分将趋于零。实际上,古诺的竞争概念仅指我们所谓的市场竞争,没有涉及进入和退出以及交易者所拥有的信息的作用的问题。对此,杰文斯(W. S. Jevons, 1871)将竞争与市场合在一起,引入完全市场的概念即交易者拥有完全的信息和市场内完全自由的竞争(排除交易者的联合行动)。埃奇沃思(Edgeworth, 1881)将竞争概念进一步细化,强调了交易者数量对市场价格的影响,即交易者数量的增加会导致统一的竞争价格。克拉克(J. B. Clark)在埃奇沃思定义的基础上强调了资源流动性的必要性,他指出“我们必须大胆和明智地使用假设,使劳动与资本绝对流动,并让竞争最为完全地发生作用”(Clark, 1899, 71页)。为了实现完全竞争,克拉克还要求经济静止不动。到1890年,经过这些边际学派经济学家的努力,完全竞争概念的所有要素均已落实,并成为新古典经济学分析竞争的标准模式。从此,竞争和完全市场结合在一起演变为完全竞争理论,完全竞争市场的均衡和效率也就变成了竞争的逻辑结果。

新古典学派将竞争与完全竞争(市场结构)等同化的做法是对古典竞争概念的扭曲,受到其他经济学派的批判。施蒂格勒指出,古典学派关于自由竞争的定义更多的是根据经济行为,而不是市场结构(Stigler, 1957)。而“完全竞争的特征(以及保证价格接受的条件),常常被不合理地塞回到古典学派对竞争的讨论中”(伊特韦尔, 1992)。奥地利学派对新古典学派最为核心的挑战之一,以及奥地利学派的共有特征就是否定完全竞争概念,他们强调正在进行中的经济过程,而不是新古典学派的均衡分析。比如,哈耶克(Hayek, 1948)强调,完全竞争概念的毛病在于它描述了一个静态均衡状态,却缄口不谈导致均衡的竞争过程,它夺走了企业与动词“竞争”结合在一起的一切业务活动。熊彼特(Schumpeter, 1942)持有类似的观点,他认为,古典和新古典经济学忽视在竞争过程中占有的中心地位,其实企业家的创新活动破坏的经济“循环流程”或称“创造性破坏”,对经济福利的重要性远胜于传统的配置效率(熊彼特, 1942)。这种竞争活动是一个动态过程,难于用一个均衡来概括。马克思的竞争概念也源

于古典学派,指资本主义企业的行为活动,与古典经济学家不同的是,他怀疑竞争过程的稳定性,把竞争概念化为企业改组和技术变革的动态过程,强调竞争在产业和公司价格及利润的确定、技术变革与创新和一般利润的形成等方面的作用(威利·泽姆勒, 1992)。

综上所述,竞争概念应定义为厂商的行为特征,与完全竞争市场结构没有必然的联系,在非完全竞争、甚至垄断市场上仍可定义竞争(比如,鲍莫尔的可竞争市场中的竞争)。

在经济人假设下,影响竞争的关键因素是厂商行为的自由度。只要有充分的自由,竞争存在于一切市场结构,甚至是垄断行业。德姆塞茨(Demsetz, 1968)指出,市场内部竞争的不可能性,并不一定排除市场的有效竞争。他反对传统的定论——即对付技术上自然垄断的唯一有效办法是通过经济管制或国有企业,并提出特许权投标方案,在这个方案中,不是将特许权授予那个向市政资产支付最高一次总付额的厂商,而是授予那个能以最低的价格为市场提供服务的厂商。德姆塞茨的方案给企业以进入特许行业的自由,即通过降低成本、降低报价的竞争与在位厂商争取特许权,因此获取特许权的厂商仍时刻面临其他厂商的竞争而不敢怠慢。这一方案由于沉淀成本和不完善合同问题,以及它无法处理垄断者提供两种或多种技术上有联系的商品的情况受到一些学者的批评。鲍莫尔(W. J. Baumol)、潘萨(J. C. Panzar)和维利希(R. D. Willig) (1982)等人发扬这一思想,提出的可竞争市场理论解决了规模递增行业和多种商品联合生产中的竞争问题,即无成本地自由进入和退出能保证市场的长期均衡是可维持的市场结构,厂商没有超额利润或亏损,生产成本最低。在完全可竞争的市场上,竞争的自由起关键的作用。

从现实的角度考察,制约厂商竞争自由的有三类因素,一是国家法律的制约,比如法律禁止的毒品经营、走私等活动,厂商是不可进入的,还有反垄断法制止的厂商垄断行为等;二是经济因素的制约,比如规模经济阻碍的厂商进入和沉淀成本延缓的厂商退出;三是政府对微观经济的直接干预,它包括对进入的限制(比如许可证制度、审批制度等)和鼓励(比如对进入某行业的企业实行的税收及其他方面的优惠措施),对退出的干预(为避免失业造成的政府负担,政府采取措施限制企业的破产清算,或用优惠政策拯救濒临倒闭的企业),以及企业经营活动的管制(比如政府对公用企业产量和价格的管制等)。制约因素限制了竞争的自由,降低竞争的自由度,我把仅受第一种制约的竞争称为完全自由的竞争,受第一、第二种制约的竞争称为自由竞争,受三种因素制约的竞争称为受限制的竞争。

三、竞争的自由度与经济效率

用竞争的自由度衡量竞争的强弱,三种竞争与自由度的关系如图1描述:

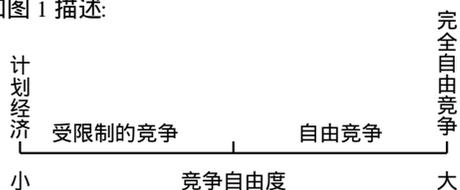


图1

以往对经济效率的讨论,一般参照完全经济市场的效率标准,即厂商是否在最低成本处生产,是否有过剩生产能力,行业内是否存在超额利润或亏损。现有的经济理论表明,只有完全竞争市场和完全可竞争市场才能实现这一效率,而这两类市场是难以实现的,所以这一效率标准仅有理论上的意义(称之为效率的绝对标准),用它来衡量某一市场状态是否有效是不合适的,因为用它衡量,所有的市场状态都是无效率的。判断某一市场状态是否有效率,尤其竞争的效率问题,必须采用比较和动态的标准,即朝着绝对效率接近的市场改进(比如放松政府管制,政府提供完善的信息服务和公平的竞争环境等)是有效的,否则是无效的或是损害效率的;判断竞争或竞争的增强是否有效率看它是否使市场朝着这个方向接近。

根据我们的划分标准,完全竞争市场和完全可竞争市场中的竞争是完全自由的,它们实现的效率也是最高的。

考虑较现实的自由竞争的情况,这里厂商进入或退出某行业受规模经济和沉淀成本等经济因素的约束。由于这两个因素,厂商进入和退出某行业就不是自由的和无成本的,完全可竞争市场中“打一下就跑(hit-and-run)”式的进入就不可行了,潜在厂商对在位厂商的威胁大打折扣,行业内超额利润的存在难以避免;同时沉淀成本使厂商面临亏损时不能立即退出,导致行业一定时期内的亏损存在。因此,自由竞争与完全自由竞争比较,其效率是次等的。

由于规模经济和沉淀成本的存在,厂商不能瞬间和无成本地进入或退出某行业,所以在决定投资(进入)或退出时,厂商尤其要重视市场的不确定性。现代投资理论(A.K.Dixit, R.W.Pindyck, 1994)将投资(进入)和停产退出看成是执行期权,只有在市场价格提高到使投资(项目)收益超过投资成本的一定限度后,厂商才应该投资,所以在位厂商可获得一定的超额利润;相反地,在市场价格低到使厂商留在行业的价值低于其机会成本的一定限度后,厂商才应退出。为说明这一论断,我们使用Dixit(1989)模型中的部分内容。 P_H 、 P_L 分别为厂商进入和退出行业的门槛价格(threshold prices),厂商在位(在行业内生产经营)的市场价值 $V_1(P)$ 和其机会成本 $V_0(P)$ 在厂商决定进入和退出时满足:

$$V_0(P_H) = V_1(P_H) - I \quad (1)$$

$$V_1(P_L) = V_0(P_L) - E \quad (2)$$

其中 I 为投资成本(即行业要求的投资规模), E 为沉淀成本,即厂商退出行业要花费的费用。经计算有: $0 < P_L < P_H < \infty$ 。根据(1)式,只有当 $P > P_H$ 时,厂商才应投资进入,与在位厂商竞争,因此在进入之前,在位厂商可以获得超额利润,且其上限为 $V_0(P_H) = V_1(P_H) - I$,这时的行业是投资不足的。根据(2)式,当价格 $P < P_L$ 时,在位厂商退出行业,在退出之前,厂商是亏损的,亏损的上限为 $V_1(P_L) - V_0(P_L) = -E$,这时的行业是投资过度的。使用比较静态分析得到: $\frac{dP_H}{dI} > 0$,

$\frac{dP_L}{dE} < 0$ 。这说明,规模经济要求的投资 I 增加引起进入的门槛价格 P_H 提高,厂商更不愿意进入,在位厂商的超额利润丰厚,投资不足加重;以及沉淀成本 E 的增加降低退出的门槛价格 P_L ,厂商更不愿意退出,在位厂商亏损的数量增加,时间延长,投资过度变得更严重。这一理论表明,规模经济和沉淀

成本限制竞争的自由,引起行业低效率(表现为投资不足和投资过度),而且这类因素越严重,行业的效率越低。

政府对竞争的干预比较广泛,不仅包括厂商进入和退出管制,还可能直接干预厂商的经营活动,比如产量、价格、生产方式(劳动用工)等方面。政府干预对经济效率的影响也比较复杂,首先要区分规范、维持自由竞争的政府干预和限制竞争自由的政府干预,前者包括产品标准的制定、产品信息的披露(商标注册制度等工商管理制)和对企业兼并行为、垄断行为的管制等,这些干预不是限制竞争的自由,而是保证竞争在一个规范和公平的环境中进行,它们提高经济效率而不是损害经济效率。后者包括对厂商进入、退出甚至对生产经营活动的行政干预,它们制约了竞争的自由,对经济效率的影响是负面的。对于具有技术上自然垄断、规模经济和公用事业性质的部门(比如航空、电信、电力等行业),西方传统的做法是专营,政府对进入和产量及价格进行严格的管制。对于政府管制的效率,施蒂格勒对电力部门的实证研究“未发现对电力公用事业的管制有任何显著的效果”(施蒂格勒, 1989, 171 页),而且他指出“管制通常是产业自己争取的,管制的设计和实施主要是为受管制产业的利益服务的”(施蒂格勒, 1989, 210 页),这样的管制难以保证其效率,公共选择学派也论证了政府在纠正“市场失灵”方面的“政府失败”。西方现在对自然垄断行业放松管制的趋势也说明这一点。政府干预的一个极端——高度集中的计划经济——已被世界经济的发展所证明,是低效率的。总的来讲,政府代表的是社会目标,有时还有其自己的目标,与经济效率的目标是不一致的,现既没有理论证据(公共选择提供了相反的证据)、也没有实证的证据(施蒂格勒提供了相反的实证证据)证明政府对竞争行为的干预是有效率的。

通过上面的分析,我们看到竞争受的约束越多,竞争的自由度减少,经济效率就会受损失。

吕政、董建海(2000)文对“强化竞争可以增进经济效率和社会福利”的观点进行了批判,根据本文的分析,如果强化竞争是通过放松管制(比如我国电信业放松进入管制),增加竞争的自由度,则这种强化是可以增进经济效率的;如果是通过优惠政策吸引新厂商的进入,限制退出来强化竞争,则它是无效率的,但这种效率损失不应归因于竞争。从本义上看,吕政、董建海指的是后者,实际上只有市场竞争已达到效率要求的程度后,再增加竞争程度才算强化,这种强化是违背经济规律的。另外,吕政、董建海文还通过竞争过程中厂商的策略性行为和学习效应造成的资源浪费和研究与开发(R&D)的过度投入等,说明竞争损害效率。对此,笔者持有不同的见解。实际上,这里使用了不能达到的绝对效率标准,在竞争过程中对竞争对效率影响的评价应使用动态和比较的效率标准,即考察是否有其他限制竞争的办法(比如,政府限制进入,或者促进厂商联合)改善这种情况,理论和经验都证明这些追求短期效率的做法是得不偿失的。不能通过限制竞争的办法改善竞争过程中的效率,就不能证明竞争损害效率。熊彼特坚持,企业家通过创新进行“创造性破坏”对经济福利的贡献要远超过对传统配置效率的追求,企业家在竞争的压力下进行竞赛式的创新活动,难免会造成暂时的R&D过度投入,追求传统的配置效率,也许只能通过政府的计划

分配,但是实践已证明这样是行不通的。

四、对“过度竞争”的解释

产业经济学家贝恩(J. Bain, 1968)首先使用“过度竞争”一词,描述市场集中度低、存在持续过度供给或过剩生产能力,且经济绩效较差的产业状况。其他的一些经济学者也曾使用类似的词语描述类似的经济现象,比如日本学者使用“过度竞争”描述日本部分产业长期处于正常利润以下的状况,中国学者使用“价格大战”、“恶性竞争”和“过度竞争”描述中国目前部分行业竞争激烈、利润持续走低以至亏损的情况。应该说,这些词语描述的各国的经济现象是类似的,但这些现象背后的原因却各不相同。董建海(2000)在综合上述各种说法的基础上,给“过度竞争”下了一个臃长的定义,吕政、董建海(2000)文中的注释中也提到“过度竞争”的存在性,“既然经济理论以完全竞争作为理想的竞争状态并承认垄断在现实经济中大量存在,就应当承认过度竞争问题之存在。”尽管“过度竞争”这一现象曾经不同程度的存在过,然而它却缺乏理论上的逻辑性,尤其不被新古典经济学理论所包容。根据本文的理论,过度竞争只可能发生在竞争自由受限制的情况或者称受限制竞争的变态表现,这种限制主要来自两个方面,一是制约厂商从产业中退出的经济因素(比如资产专用性及其他因素导致的沉淀成本),二是政府对进入的引诱和退出的限制。第一类情况中,可能会因资本的专用性较高、沉淀成本太大,在出现亏损后企业不愿退出或经历一个相当长的时间才能退出,这段时间内产业表现为利润持续走低或亏损,但是这不是长期的,因为没有投资引诱,形不成新的投资,旧的投资早晚要退出或消耗掉的。第二类情况中,“过度竞争”可能由于政府对进入的引诱(比如为解决辖区内的就业或为显示政绩)和对退出的干预而持续存在。因此,短期的“过度竞争”可能是资产的专用性和沉淀成本导致的,而其长期存在只能用政府持续的干预来解释。

我国目前许多行业的“价格大战”、“恶性竞争”、“过度竞争”除上述分析的经济因素外,重要的是国有企业产权制度的缺陷,政府对退出的干预和政府某些行业的行政性垄断。国有企业产权制度的安排导致企业内部人控制和经营者“负盈不负亏”的行为倾向,经营者追求规模不重效益的行为必然导致过度投资和行业利润的下降。政府对厂商退出的干预是出于企业破产导致失业增加造成的政府负担和政府经济活动控制权的丧失,由于企业是国家的,政府作为所有者代表在失业负担和亏损、逃避债务(破产清算)之间权衡,前者对政府的压力是实实在在的,后者中的亏损全民承担,债务有不必立即偿还,所以权衡的结果是所有者代表不愿企业破产。同时作为债权人银行也是国家的,只要企业不破产,银行的账面资产就存在,只要将账面资产传给下一任,则现在的在位者就不受任何影响,所以债权人银行业没有要求企业破产清算的动机。由于所有者(代表)和债权人都不同意企业破产,所以在现实经济中大量亏损甚至严重资不抵债的企业能长期存在,并加重行业的竞争程度,导致行业普遍亏损,一些传统的公用事业行业的行政性垄断也使得其他“过度竞争”的行业难以转移投资,进一步加重“过度竞争”。

我国“过度竞争”的治理应在国有经济退出、社会保障制

度完善和减少政府对经济的直接干预的过程中进行,因“过度竞争”而要求政府干预的做法是得不偿失的。当前在垄断行业中,政府要通过放松管制,降低进入壁垒,增加行业中企业的数量,开展自由和公平的竞争;同时对可能引起“过度竞争”的政府行为要及早刹车,比如全国各地重复建设的高新技术开发区,巨大的优惠措施吸引大量同类厂商的参与,谁能保证一旦优惠政策取消,这些企业不会出现普遍的利润下降,形成新的“过度竞争”。

参考文献:

1. Bain, J., 1968. *Industrial Organization*. John Wiley & Sons, Inc Press
2. Baumol, W. J., Panzar, J. C. and Willig, R. D., 1982. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. San Diego, Harcourt, Brace Jovanovich
3. Clark, J. B., 1899. *The Distribution of Wealth*. London: Kegan Paul, 1932
4. Cournot, A., 1838. *Researches into the Mathematical Principles of Theory of Wealth*. Reprinted New York: Macmillan, 1927.
5. Demsetz, H., 1982. *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
6. Dixit, A. K., 1989. *Entry and Exit Decision under Uncertainty*. *Journal of Political Economy* 97(June): 620~638
7. Dixit, A. K. and Pindyck, R. S., 1994. *Investment under Uncertainty*. Princeton University Press
8. Edgeworth, F. Y., 1881. *Mathematical Psychics*. London: Kegan Paul, 1932
9. Hayek, F. Y., 1948. *The Meaning of Competition*. In F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, London, George Routledge & Sons
10. Jevons, W. S., 1871. *The Theory of Political Economy*. London: Macmillan
11. Mill, J. S., 1848. *Principles of Political Economy*. London: Parker
12. Stigler, G., 1957. *Perfect Competition Historically Contemplated*. *Journal of Political Economy* 65, Feb. 1~17.
13. 亚当·斯密, 1776:《国民财富的性质和原因的研究》, 中文版, 北京, 商务印书馆, 1972.
14. 乔治·J·施蒂格勒:《产业组织和政府管制》, 中文版, 上海, 上海三联书店, 1989.
15. 麦克纳尔蒂(P. J. McNulty):《奥地利学派的竞争理论》, 见《新帕尔格雷夫经济学大辞典》, 中文版, 第1卷, 北京, 经济科学出版社, 1992.
16. 维利·泽姆勒(W. Senmler):《马克思学派的竞争理论》, 见《新帕尔格雷夫经济学大辞典》, 中文版, 第1卷, 北京, 经济科学出版社, 1992.
17. 约翰·伊特韦尔(J. Eatwell):《古典竞争理论》, 见《新帕尔格雷夫经济学大辞典》, 中文版, 第1卷, 北京, 经济科学出版社, 1992.
18. 吕政、董建海, 2000:《竞争总是有效率吗?——兼论过度竞争的理论基础》, 载《中国社会科学》, 2000(6).
19. 董建海, 2000:《过度竞争论》, 北京, 中国人民大学出版社, 2000.
20. 张维迎、马捷, 1999:《恶性竞争的产权基础》, 载《经济研究》, 1999(6).
21. 李保明, 2000:《价格竞争与价格联盟的经济学思考》, 载《消费经济》, 2000(5).
22. 董有德, 2000:《产业结构调整中的过度进入与企业并购》, 载《经济学家》, 2000(2).
23. 卢华, 2000:《国有企业退出壁垒的案例——以我国纺织业为例》, 载《管理世界》, 2000(1).

(作者单位: 清华大学台湾研究所 北京 100084)
(责任编辑: N)