

论数字产业对传统 反垄断理论与实践的启示

张 嫚

摘要: 新兴的以软件产业为主体的数字产业在产品的成本构成上与传统产业具有明显区别,同时数字产业具有显著的系统效应与网络效应。本文论述了数字产业的特征;数字产业反垄断理论与实践的新问题:市场界定问题、市场份额与垄断力量相互关系问题、对掠夺性定价的认定等;并在上述论述基础上提出了数字产业发展对反垄断理论实践的一些启示。

关键词: 数字产业特征 反垄断 新问题 启示

不同于传统产业,所谓数字产业是指那些其产品可以压缩为“0”或“1”等数字形式或电子符号的产业,相应的,传统产业也可称为非数字产业。数字产业中最为典型的产品是电脑软件,本文以下部分将主要以软件产品为例进行分析。数字产业所具有的一些特征,引发了对传统经济学原理与产业政策的重新思考,其中一个重要领域就是传统反垄断法律在此产业中的适用问题。正是由于迅速崛起的数字产业与传统非数字产业的许多截然不同之处,使得美国反垄断史上几桩大案,如BM垄断案、微软垄断案等都引起了更多的社会关注,数字产业的反垄断实践中也暴露出了传统的反垄断理论与实践所不曾面临的一些新问题。

一、数字产业的特征

1. 产品成本构成与传统产业不同,产品的边际成本近乎为零。

在传统产业中,固定成本与可变成本在产品的成本构成中都占有很大比重,其边际成本也因此较高。而在数字产业中,软件产品的固定成本,即设计、开发与检测新产品的成本是很高的,是产品生产成本的主要构成部分,而一旦产品开发成功,单位产品的边际成本却很低,近似于零,因此软件产品的生产不受生产能力的限制,即生产能力的扩大并不会提高生产成本反而有利于降低单位产品的成本。

根据经济学效率理论, $P=MC$ 是社会效率最高的定价模式。根据这一原理,由于软件产品的边际成本近似为零,那么软件产品的定价就应很低,甚至为零。然而,如果单纯从社会效率的角度出发对软件产品进行定价,那么软件企业巨额研发成本就难以回收,尤其是在软件产品知识产权还无法得到有效保护的条件下,软件产品很容易被盗版,由于盗版软件不涉及研发成本,其售价往往很低,因此,正版软件的成本就更难以回收。在此情况下,企业就会丧失创新动力,而创新对于经济的增长是不可或缺的。

2. 数字产业具有显著的系统效应。

数字产业的系统效应是普遍存在的,所谓系统效应是指系统中某一组成部分的价值依赖于互补的另一组成部分的价值。例如,软件产品中的操作系统软件与应用软件的关系,操作系统本身的性能是很重要的,但是,操作系统的价值不

仅仅依赖于其本身的价值,还取决于基于这一操作系统所开发的应用软件的价值。如微软的Windows操作系统的价值不仅在于其本身具有良好性质,还依赖于在其界面上所开发的各种应用软件的数量及良好性能。而作为用户来说,总是同应用软件直接接触,一种操作系统,如果在其基础上所开发的应用软件越多,那么就会有更多的人选择使用这一操作系统,同时也会促进更多应用软件在其平台上进行开发。操作系统与应用软件的这种关系构成了这一种正反馈。而微软正是这种正反馈系统效应的受益者。相比较来说,Linux操作系统或OS/2操作系统尽管自身性能也很好,但在其基础上所开发的应用软件较少,没有形成系统效应,这也极大影响了其产品价值与市场前景。

由于数字产业中系统效应的客观存在,导致企业在进行产品开发时,会有意识的根据系统效应的要求调整其产品开发的方向,营造产品的系统效应,并以其为优势争取更高的市场份额。这是与传统产业显著不同的一个特征,传统产业的产品之间的相互独立性较强。由于数字产业的系统效应的存在会相应的引发一些新问题,例如,企业对可能形成系统效应的软件产品进行同步的开发与销售,就可能面临捆绑销售,近而会遭遇反垄断的指控。在微软垄断案中,争论的焦点就在于Windows操作系统与探索者网络浏览器(简称IE)之间的捆绑销售是否构成垄断。

3. 数字产品的网络效应显著。

网络效应是指某种产品对某一用户的价值将随着该产品被更多用户使用而上升。网络效应在某些类型的软件产品中的表现是很明显的,如字处理软件,而在另外一些软件的应用上表现并不明显,如网络浏览器及家庭理财软件。如果一种软件产品在用户中形成了网络效应,那么,用户就不会轻易转向其他产品的使用。目前,微软所开发的Word字处理软件就在用户中形成了明显的网络效应,用户不会轻易放弃Word字处理软件而使用其他产品,否则会由于和其他用户所使用软件的不兼容而导致转换成本增加,网络效应丧失。

网络效应的存在会导致用户倾向于选择市场份额较高的产品。正是由于这种特征,企业在推广其软件产品时,迅速占领市场就成为其超越盈利目标的首要选择。在现实交易

中, 尽管一些企业以低价销售其新开发的软件产品, 在短期之内会丧失部分利润, 甚至出现亏损, 但是, 一旦打开市场, 在用户中形成网络效应, 其市场份额就会进一步增加, 相应的会获得长期的利润。从某种程度上说, 软件企业以低价推广其新产品也正是对数字产业特征的准确把握与正常反应。

4. 数字产业技术创新迅速。

这是软件产业区别于传统产业的最突出特征。而且技术创新的周期在逐渐缩短, 当前具有领先地位的产品会迅速地被性能更好的产品所替代。这一特征要求企业时刻具有创新意识, 保持创新能力, 否则就会很快地被淘汰。技术的迅速变迁与产品的不断更新换代, 对企业行为构成了有效约束, 促使在位企业很难形成垄断地位或是利用垄断地位来制定高价。

由于数字产业迅速的技术变迁, 会导致产品功能不断增加与整合, 过去, 拼写检查是一种独立的软件, 但是, 目前已成为字处理软件中一种必备的功能。创新通常会使产品之间的界限发生变化, 同时也使产品定义与界定变得困难与模糊不清, 往往容易在一种产品的两种功能还是两种产品之间形成争议。而对产品的界定不清就会相应的引发一些问题, 在微软垄断案中, 对于 Windows 98 操作系统和 IE 浏览器到底是什么关系, 控辩双方是持不同态度的, 微软公司认为, IE 是其操作系统中一个必不可少的组成部分, 两者是一种产品; 而原告则认为这是两种产品, 微软的行为是利用其在操作系统中的垄断地位来捆绑销售 IE, 本质上是一种掠夺性定价行为。正是对产品界定的不同导致了这种争论, 也将影响到判决的结果。

二、数字产业引发的反垄断新问题

1. 如何界定市场?

在产业经济学中, 市场与产业两个概念具有相同的内涵, 即生产同种产品的企业的集合。如软件市场, 即指软件产业, 是由生产同类软件产品的企业所构成的。但在软件产业中, 由于迅速的技术创新, 新的产品性能不断增加, 对同类产品的界定就存在一定争议。反垄断案例中, 原告与被告往往会对同类产品给出有利于自身利益的不同解释。原告方倾向于使用较窄的产品分类, 如可能倾向于将字处理与拼写检查视为不同市场的两种产品, 而被告方则倾向于使用较宽的市场定义, 将拼写检查视为字处理软件的一种必备功能, 又如第一部分所述及的微软垄断案中控辩双方的不同观点。

控辩双方如果采用了不同口径的市场定义, 那对于是否具有垄断行为则会得出完全不同的结论。按照微软对其行为所做出的辩护理由, 即认为 IE 是其操作系统的不可分割的一部分, 那么 IE 与操作系统只是一种产品的两种功能, 这样就不存在着凭借操作系统的垄断来垄断 IE, 从而对其他的 IE 软件企业带来威胁、破坏竞争的情形。在此案中对产品的界定成为双方争论的焦点, 也是影响案子最终结果的关键因素。但是, 值得引起注意的一点是, 毕竟数字产业作为新兴产业具有许多新特征, 那么在解决产品定义问题时, 也应紧密结合其特征做出合理的解释, 不能机械套用传统的市场定义方式。

2. 市场份额与垄断力量之间有必然联系吗?

通常情况下, 在某一数字产品市场中会存在一个占绝对优势的企业, 具有较高的市场份额与稳定可观的利润水平,

称为在位的领先企业, 这种情况也被称为业具有胜者全得或是胜者得到大部分的。比如, 在目前的个人电脑操作系统市场中, 微软的 Windows 98 操作系统具有较高的市场份额, 据美国司法部测算, 超过了 80%。按照传统的反垄断实践, 这种在位的领先企业是无法通过反垄断检验的, 会被认为存在着事实上的垄断, 垄断者也应因此受到反垄断法的制裁。

但是, 从数字产业的实际情况看, 机械地依据主要针对传统产业而制定的反垄断法来判定新兴数字产业的行为, 必然存在着不适宜之处。与非数字产品不同, 数字产品生产的边际成本是很低的, 几乎接近于零, 这不仅对于领先企业是成立的, 对于市场份额较小的竞争者也是成立的。如果领先企业试图减产提价, 那么非领先企业就会同样以零边际成本迅速扩张其生产, 来填补由于领先企业减产而导致的市场空缺, 进而威胁到领先企业的地位。因此, 由于数字产品生产的零边际成本特征, 导致不管领先企业的市场份额是 50%, 还是 99%, 都不意味着具有垄断的力量。换言之, 除非某企业在市场中具有 100% 的市场份额, 同时没有可替代的商品, 且受到禁止性的进入障碍的保护, 否则只要这一企业的市场份额小于 100%, 即使受到禁止性进入障碍的保护, 也不会具有垄断的力量。因此, 在数字产品市场中, 单纯依靠市场份额的大小来判断企业是否具有垄断力量就是不合理的。市场份额的高低不应成为判定企业是否具有垄断行为的充分条件, 即高的市场份额并不等同于具有较高的左右市场的垄断力量。

在个人电脑操作系统市场中, 与微软的 Windows 98 相竞争的操作系统还有 IBM 的 OS/2 操作系统。如果微软凭借其垄断地位将产品价格提高, 那么消费者就会对此做出反应, 并对未来价格走势进行合理预期, 减少对其产品的购买, 而 IBM 就可以迅速的做出反应, 抓住市场机会, 利用其现存的营销体系, 以近乎为零的边际成本来扩大生产, 增加市场份额。操作系统市场的局面将会被改观。因此, 在操作系统市场中, 尽管从市场份额上看, 微软占据了绝对优势, 但潜在的竞争威胁是存在的, 这表现在市场是开放的, 替代品是存在的, 且也在不断进行更新换代。而且对微软来说, 更为致命的威胁来自于针对 Windows 系统而进行的技术开发, 其中包括 Java 软件的开发, 如果开发进展顺利, 那么未来应用软件的开发就可以绕过目前的操作系统平台, 直接在 Java 基础上进行, 即无所谓用户使用的是哪种类型的操作系统。那么目前微软所拥有的“市场进入的应用程度障碍”优势就会消失, 其操作系统的优势地位就会受到现实的而不是潜在的威胁。因此, 尽管微软是一个软件帝国, 但并不是坚不可摧的, 只要这一市场有利可图, 就会存在着现实的激励吸引竞争者参与进来, 寻找获利的空间。

因此, 在数字产业中, 领先企业较高的市场份额只是暂时的, 随时都有可能被潜在的竞争者所替代, 因而在位的领先企业不可能凭借其暂时的垄断地位来提高产品价格或进行价格歧视, 因此, 较高的市场份额并不意味着企业具有左右市场的力量。潜在的竞争威胁足以对企业采取有损竞争的行为形成威慑, 而不必使用反垄断政策来限制企业行为。相对于竞争本身作用而言, 反垄断政策有可能破坏软件产业的固有运行规律。

3. 如何认定掠夺性定价行为?

掠夺性定价, 又称驱逐对手定价, 是传统反垄断政策关注的重要行为。掠夺性定价行为通常具有以下特征, 企业为

排挤竞争对手,获得垄断地位,首先将其产品价格压低到成本以下,一旦竞争对手被排挤出去,该企业就会利用其所获得的垄断地位,再提高价格,以弥补前期降价导致的损失,获得垄断利润。一般来说,掠夺性定价行为都涉及到先降低价格再提高价格的过程。按照各国传统的反垄断政策与法律,企业的掠夺性定价行为破坏了市场的正常竞争秩序,是一种恶意竞争的违法行为。各国的反垄断法律对此都做出了相应的规定。^①

在新兴的数字产业中是否存在着掠夺性定价行为?如何来认定?企业的降价行为是否都可以看作是掠夺性定价的一种前期信号?这些都是需要根据数字产业的特征来重新思考的问题。对于软件企业来说,采取掠夺性定价方式,即采用先低价后高价的价格组合策略从短期来看似乎会提高企业的收益,弥补企业前期低价所损失的一部分利润。但在实践中企业并不会也不可能采取这种价格策略,企业前期低价销售软件产品,可导致消费者需求迅速扩张,并暂时处于被锁定的状态,消费者的短期需求价格弹性较低,这时企业有能力提高价格获取短期收益。但是,由于消费者长期需求价格弹性较高,如果软件生产者提供价格,实施掠夺性定价,消费者就会调整其消费,减少对该产品的使用,从长期看,企业会因此遭受更大的损失。

在软件产品中,应区分企业的提价能力与提价愿望,企业尽管有提价的能力,但从自身利益的长远角度看,并不一定有提价的愿望。正如上文所论述的,只要企业的市场份额没有达到100%,提高产品价格则会导致竞争者以近乎为零的边际成本扩大生产,抢占市场份额,本企业也会因此而丧失网络效应优势。尽管提高当前价格可能会增加当前利润,但企业会担心短期利润的获得会牺牲长期利润。因此受到网络效应困扰的企业并不具有必然动力来实施掠夺性定价,将其价格提高到垄断水平。因此,在反垄断法律的适用上,对软件产品的掠夺性定价应谨慎的加以认定。

微软曾被指控由于对IE实施掠夺性定价而违反了谢尔曼法的有关规定。据微软垄断案中原地方法院的调查,尽管微软每年要花费近1亿美元来开发IE,近3000万美元进行推广,但对用户使用IE却不收任何费用,明显存在着掠夺性定价的意图。根据这一调查,地方法院认为,微软上述举动完全是为了一个至高无上的目标,即保护所拥有的“市场进入的应用程序障碍”,即以免费销售IE的方式迅速抢占浏览器市场,并获得在浏览器市场的垄断地位,借此稳固其在操作系统市场中的垄断地位。一旦微软获得IE市场的垄断地位后,就会提高价格,以弥补前期的成本。上述指控完全是在以往的非数字产品垄断案例基础上进行的,没有考虑到数字产品所具有的特殊性。微软确实在推广IE的过程中付出了巨大的成本,但这并不意味着微软在未来有能力提价以弥补前期损失,如果微软确实在未来对其产品实施垄断价格,那么就会给竞争对手以提高市场份额的机会。即使微软没有对其产品进行垄断收费,而只是有这种倾向,都会导致消费者转向竞争产品的消费,尽管消费者这样做会有转移成本,但相对来说,继续使用微软产品也是有成本的。同时,微软在推广自身产品的过程中也并未阻止其他企业对操作系统及应用软件的开发,而且也没有能力做到这一点。从某种程度上说,微软的行为也是对竞争对手给其所造成的竞争威胁的一种正常反应。在微软的案例中,对于其是否具有掠夺性行为要

依据数字产业的特征进行判断,简单的套用非数字产品的案例做出判决,无论对软件企业本身,还是对未来数字产业的发展都将形成负面的影响。

三、数字产业兴起对反垄断实践的启示

1. 反垄断实践应以保护竞争、增进效率为最终标准。

综观世界各国反垄断实践,结构与行为都是司法机构判断企业垄断与否的基本标准。由于这两类标准各有利弊,在现实的司法实践中往往是结合运用的。结构标准以企业的市场份额高低为判断依据,这一标准对垄断的认定简单明了,但是,其弊端在于,对企业通过正常竞争行为所形成的较高市场份额实施反垄断政策会抑制企业的创新与发展动力;而行为标准是根据企业是否具有破坏正常竞争秩序的举动来认定企业是否是垄断的,这一标准更具合理性,但是,由于企业的反竞争行为通常是以很隐蔽的方式实施的,因此对垄断行为的认定存在着较大困难。

数字产业的兴起对传统的结构与行为标准的实施提出了问题,除微软案以外,美国反垄断史上旷日持久的几宗垄断案都与数字产业有关,BM垄断案是其中最著名的一个案例,与微软的操作系统与应用软件的捆绑不同,BM被指控为不同硬件设备之间的捆绑以及硬件与操作系统软件的捆绑。BM案最终以BM的胜诉而告终。无论运用结构标准还是行为标准,传统的反垄断法在此类案例的适用上都遇到了障碍,在此类产业中,高的市场份额往往并不代表垄断势力,而所谓的反竞争的捆绑销售或掠夺性定价行为也没有可以合理预期到的实施动机。

反垄断法的中心目标在于保护竞争或是创造竞争性的市场氛围,以提高社会效率。而一切具体的实施手段都应是为这个中心目标服务,如果某种具体措施与此目标不相适应,那么所要做的不是修改目标,而是调整具体措施。微软与BM的案例只是数字产业反垄断问题的冰山一角,随着数字产业的兴起,类似的案例还将不断涌现,简单的按照传统反垄断规则进行判决的话,必然会为今后的反垄断实践设下障碍。因此,在对数字产业中的企业行为适用反垄断法时,要从反垄断的中心目标出发,具体分析数字产业的特点,决定反垄断法律的适用问题。

2. 保护竞争并非唯一目标,反垄断政策的运用还应依赖于国家整体经济状况。

作为一种公共产业政策,除保护竞争这一中心目标之外,反垄断政策的运用还应服从于提高国家整体竞争力,改善宏观经济绩效的战略目标。因此,在反垄断政策实施的过程中,要有一定的灵活性,应充分结合宏观经济运行状况来分析,对某一产业实施反垄断政策是否会阻碍国家整体竞争力的提高,影响本国在世界市场中的竞争力。

从1890年《谢尔曼法》的通过到目前为止,美国的反垄断实践已有100多年的历史,纵观100多年的反垄断法实施过程,可以清晰地看到,在不同的历史阶段,反垄断政策实施的力度,所遵循的原则存在着明显差别。司法机构对于反垄断法的运用并没有遵循统一的标准,其中最重要的影响因素就是国家整体经济状况。例如,在美国20世纪30年代的经济大危机时期,反垄断法的实施并没有完全遵从严格的法律条文规定,而是采用了合理性原则,按照这一原则,一些违反反垄断法的行为并没有得到追究,这种做法在当时有力地促

进了宏观经济的复苏,而保护竞争的目标则暂时退居到次要地位。

在当前的信息经济时代中,哪个国家在数字产业的发展中取得优势地位,哪个国家就可以在未来经济中具有更大的发言权,享受更多的经济利益,国家竞争力也将因此而得到提高。数字产业的发展潜力与前景在最近年份中才得到了充分的认识,各国纷纷制定宏观发展战略,促进本国数字产业的发展。在这种情况下,美国司法部对微软的判决从拆分到不拆分也是在情理中之事,毕竟微软是一个软件帝国,是美国信息经济发展实力的标准或是象征,对近年来美国数字产业及整体经济的发展是功不可没的。在此案例中,国家整体竞争力目标最终成为了影响判决结果的重要因素。

3. 反垄断政策应以保护竞争而不是保护竞争者为目的。

在反垄断政策实施中,保护竞争与保护竞争者往往被混为一谈,导致法院的判决在惩罚了垄断企业的同时,又为另一个企业的未来垄断创造了条件,铺平了道路,这种做法实质上保护的是竞争者而不是保护竞争本身。导致这种结果的原因是多方面的,可能是由于对市场竞争状况与企业行为的错误判断,也可能是由于竞争者的寻租行为。在激烈的市场竞争中,处于不利地位的一方会永远抱怨对手咄咄逼人的举动,称对方的低定价是“掠夺”,会以各种手段进行反击,其中包括利用反垄断法对领先企业提起诉讼。即使诉讼没有成功也会分散被诉企业从事开发与营销的精力。微软案就是一个典型,在长达几年的诉讼中,公司投入了大量资源用于应诉,影响了企业技术开发进程。

保护竞争的目的在于创造一种公平有序的竞争环境,对所有的竞争者都是有利的,客观上起到保护竞争者的目的,但如果单纯以保护某个或某些竞争者为目的则会破坏整个

竞争氛围,两者的效果是完全不同的。因此,应严格贯彻保护竞争本身而不是保护个别竞争者的原则,对于竞争者和潜在竞争者提出的“不公平竞争”的抗议,政府应该持特别谨慎的态度。这是包括我国在内的各国反垄断司法实践中应予以强化的观念。

注释:

①详细资料参见 Section 2 of the Sherman Act, Article 86 of the Treaty of Rome, Japan's Antimonopoly Act

参考文献

1. Steven J. Davis and Kevin M. Murphy, 2000: A Competitive Perspective on Internet Explorer, AEA Papers and Proceedings, May 2000
2. Franklin M. Fisher, 2000: The IBM and Microsoft Cases: What's the Difference? AEA Papers and Proceedings, May 2000, Vol 90, No 2
3. Richard Schmalensee, 2000: The IBM and Microsoft Cases: What's the Difference? AEA Papers and Proceedings, May 2000, Vol 90, No 2
4. Richard B. McKenzie and Dwight R. Lee, Summer 2001, How Digital Economics Revises Antitrust Thinking? The Antitrust Bulletin
5. 于立(1994):《当代西方产业组织学》,大连,东北财经大学出版社,1994。
6. 卡布尔主编(2000):《产业经济学前沿问题》,中文版,北京,中国税务出版社,2000。
7. 卡尔·夏皮罗等(2000):《信息规则——网络经济的策略指导》,北京,中国人民大学出版社,2000。

(作者单位:东北财经大学经济系 大连 116025)
(责任编辑:Q)

(上接第82页)等,其中 CR_n 指数(即某一特定产业中少数几个最大企业的市场占有率之和)是使用最普遍的指标。产业组织论先驱美国学者贝恩将前四位企业集中度(CR_4)超过30%或前八位企业集中度(CR_8)超过40%的产业划分为寡占产业,作者曾依据这一标准对1993年中国37个大类产业的 CR_4 和 CR_8 做了计算,结果有5个行业符合这一标准,即石油和天然气开采业($CR_4=67.2\%$, $CR_8=82.8\%$)、化学纤维制造业($CR_4=40.1\%$, $CR_8=46.5\%$)、交通运输设备制造业($CR_4=30.6\%$, $CR_8=36.9\%$)、煤气生产和供应业($CR_4=28.9\%$, $CR_8=42.3\%$)、石油加工及炼焦业($CR_4=26.9\%$, $CR_8=45.8\%$)。威聿东(1998)也曾对1993-1995年我国37个大类产业的 CR_8 做了计算,结果在1994年烟草加工业的 CR_8 也超过了40%(44.3%);而在1993-1995年3年间 CR_8 平均值超过40%的行业有4个:石油和天然气开采业(82.0%)、石油加工及炼焦业(45.9%)、化学纤维制造业(41.4%)、煤气生产和供应业(40.2%),烟草加工业3年 CR_8 的平均值也接近40%(36.9%)。

②我国寡占行业较高的规模经济水平可以从中国500家最大工业企业的行业分布得到验证。各行业大企业的数目不仅与该行业的生产技术特点和工业基础密切相关,而且也在一定程度上反映出该行业的市场结构特点。虽然在行业集中度与该行业进入500强企业的企业数目间不存在完全对应的正相关关系,但一般来说,集中度与进入壁垒较高的行业,进入500强企业的企业数目也较多。例如,上文列出的几个寡占行业中,1992年进入500强企业的烟草加工业有51家,交通运输设备制造业有47家,石油加工业有29家,石油和天然气开采业有13家,化学纤维制造业有10家,这就从一个侧面反映出我国寡占行业的规模经济水平也较高。

③国内一些学者在分析我国的产业组织状况时曾对国内外工业行业的市场集中度做过比较,发现中国的市场集中度要低于国外同类行业的水平,此处仅举几个数据说明。以国内外一些小类寡占企业的 CR_4 水平为例,中国1988年涤纶的 CR_4 为51.2%,而美国在1982

年就达到了78.0%;中国1988年钢的 CR_4 为32.5%,而日本在1980年达到了65.0%;中国1988年卡车的 CR_4 为55.8%,日本在1980年为63.7%;中国1985年建筑玻璃的 CR_4 为33.6%,而日本在1980年达到了100%,美国在1980年达到了90.0%;中国1985年电冰箱的 CR_4 为35.7%,而日本在1980年为73.3%,美国在1980年达到了82.0%(陈小洪、林栋梁、全月婷,1992,表3)。

参考文献

1. A·阿兰姆:《新贸易理论及其对发展中国家的贸易政策的适用性》,载《经济译文》,1996(5)。
2. 陈小洪、林栋梁、全月婷:《中国工业集中度的初步研究》,载《管理世界》,1992(5)。
3. 樊纲、高明华:《双轨过渡:中国市场体系的形成和发展》,见韩志国、樊纲、刘伟、李扬主编:《中国改革与发展的制度效应》,北京,经济科学出版社,1998。
4. 马建堂:《结构与行为——中国产业组织研究》,北京,中国人民大学出版社,1993。
5. 毛林根:《结构、行为、效果——中国工业产业组织研究》,上海,上海人民出版社,1996。
6. 威聿东:《中国产业集中度与经济绩效关系的实证分析》,载《管理世界》,1998(4)。
7. Brander, J. A., 1995, "Strategic Trade Policy", in Handbook of International Economics, Vol III, Amsterdam: North-Holland
8. Krugman, P. R., 1987, "New Trade Theory and the Less Developed Countries", in R. Findlay et al., ed., "Debt, Stabilization and Development", WIDER.

(作者单位:南开大学国际经济贸易系 天津 300071)
(责任编辑:Q)