

合作竞争型准市场组织的发展与产业组织结构的演进

孙天琦

摘要: 论文在总结新制度经济学从“企业—市场”两分法到“企业—准市场—市场”三分法的基础上, 对市场、准市场和企业进行了对比分析, 并以日、美制造业为例, 研究了企业间合作竞争型准市场组织的发展对产业组织结构的影响, 由此提出了产业组织结构的演进趋势是“寡头主导, 大中小共生”, 最后给出了促进我国大中小企业之间形成“寡头主导, 大、中、小共生”的合作竞争型准市场组织, 借以促进我国产业组织结构合理化的对策建议。

关键词: 准市场 合作竞争 寡头主导 大中小共生

近年来, 发达市场经济国家企业规模扩张和产业组织结构演进上有三种明显的趋势: (1) 以 20 世纪 90 年代以来世界第 5 次兼并浪潮为标志, 企业规模在不断扩张, 大企业主导国民经济, 决定国家国际竞争力的新寡头经济格局正在形成; (2) 由于不同产业对规模经济的不同要求、专业化分工的发展、消费者的多样化偏好以及信息技术的发展等等诸多因素的影响, 也给中小企业在国民财富的创造、就业机会的提供、出口创汇、技术创新等方面提供了很大的发展空间。所以, 大、中、小企业在国民经济中都不可或缺; (3) 同时, 在市场竞争中, 大、中、小企业之间分工发达, 竞争中又有合作的企业间合作竞争型准市场组织发展十分迅速。本文拟就探讨合作竞争型准市场组织的发展与产业组织结构的演进, 同时给出我国经济结构调整中促进大、中、小企业间形成合作竞争型准市场组织, 借以促进产业组织结构合理化的对策建议。

一、从“企业—市场”两分法到“企业—准市场—市场”三分法分析框架

新制度经济学传统分析是以科斯的经典论文《企业的性质》(1937) 为基础, 把纯粹市场和科层企业看作是由交易成本决定的相互竞争和相互替代的组织资源配置的两种制度安排。而后张五常 (1983) 的研究指出, 企业并不是用非市场方式替代市场方式, 而是用交易费用较低的要素市场替代了交易费用较高的产品市场, 是市场形态高级化的表现。显然, 在其中就隐含有企业也是一种市场网络组织的思想 (贾根良, 1998)。

阿尔奇安和德姆塞茨 (1992) 从技术的不可分性分析了产权安排导致企业产生的根源, 技术依赖、团队生产方式的必要被引入到企业理论的分析中。从技术依赖角度考虑企业存在原因, 是钱德勒 (1977) 从历史角度解释美国企业成长的主要因素, 他认为当企业管理协调的单位成本较低时, 管理这只看得见的手就取代了市场这只看不见的手, 管理协调使生产过程通过在数量和速度上的大幅提高而实现速度经济, 它所导致的节约要大于来自较低信息和交易成本的节约, 正是这种因素导致了科层组织对市场的替代。

阿尔奇安、德姆塞茨和钱德勒的研究虽然扩大了企业行为分析的基础, 但仍只分析了企业与市场之间的替代关系,

忽略了互补关系, 交易成本、技术不可分、团队生产的分析未能扩展到企业之间复杂多样的制度安排。首先在企业理论中作出这种尝试的是威廉姆森, 他的研究指出, 当不确定性、交易频率和资产专用性较低时, 市场是有效的协调手段, 而当这三个变量较高时, 企业就会出现, 处于这两者之间的是双边、多边和杂交的中间边际组织状态, 在他这里真正出现了网络组织思想的萌芽。

之后, 准市场网络组织理论的研究趋于活跃, 理查德森 (Richardson)、泼费费尔 (Pfeffer) 和萨兰赛克 (Salancik) 的研究指出, 企业间活动是互补的, 资源具有依赖性, 所以企业间活动需要协调, 但这种协调不是通过政府计划, 也非通过一体化为一个企业来协调, 而是通过企业间的多样化契约安排来协调, 它可以降低交易成本和生产成本, 推动技术的联合开发, 提供对相关企业的有效控制, 也可成为进入其他领域的桥梁。企业网络比计划、纯粹市场和科层企业具有独特的优势。Håkansson 和 Snehota (1995) 综合了以上文献的发展, 提出了影响企业网络组织结构的基本变量和网络的构成关系, 指出网络的形成与演进具有路径依赖之特征, 它承担了企业家创造性演化的组织功能。

表 1 企业、市场和企业间准市场共生组织的比较

	制度安排形式		
	市场	企业间准市场共生组织	企业
配置资源方式	价格机制	价格机制和科层组织混合调节	科层组织调节
调节参考点	价格	契约和隐合同	权威
调节力量来源	供求	谈判、博弈	计划
主要的相对成本	交易成本	交易成本和组织成本	内部组织成本
交易成本比较	大	适中	小
组织成本比较	小	适中	大
稳定性比较	小	较强	强
业务关联性	无	较强	强
合作性	差	强	最强
竞争性	强	较强	弱

所以, 拉尔森 (Picard Larsson, 1993) 建议用市场、组织间协调和科层企业的三级制度分析框架来取代市场与科层企业两极制度分析框架, 即用三分法替代两分法, 基于看不见的手 (斯密) 和看得见的手 (钱德勒) 的隐喻, 他形象地称组织间协调为“握手”。表 1 显示了企业、市场和企业间

准市场共生组织各自的特点。

二、寡头主导，大中小共生：企业间合作竞争型准市场组织的发展

近年来，发达市场经济国家企业规模扩张和产业组织结构演进上有三种明显的趋势：

1. 以90年代以来世界第5次兼并浪潮为标志，企业规模在不断扩张，大企业主导国民经济，决定国家国际竞争力的新寡头经济格局正在形成。

2. 由于不同产业对规模经济的不同要求，专业化分工的发展，消费者的多样化偏好以及信息技术的发展等等诸多因素的影响，生产方式正由“少品种、大批量、高耗低效、固定款式、单制定做、多库存慢交货、外延扩张”的单个企业刚性集中生产方式向“多品种、小批量、低耗高效、弹性款式、多制定做按需设计、零库存快交货、内涵扩张”的企业网络柔性分散生产方式转变，这也给中小企业在国民财富的创造、就业机会的提供、出口创汇、技术创新等方面提供了很大的发展空间。所以，大、中、小企业在国民经济中缺一不可。

3. 在市场竞争中，大、中、小企业之间以寡头企业为核心的分工发达，竞争中又有合作的企业间合作竞争型准市场组织发展十分迅速，本文将之概括为“寡头主导，大、中、小共生”的产业组织结构。因为企业间合作竞争型准市场网络这种制度安排是处于市场和企业之间的一种准市场性组织，正如前文三分法分析所表明的，它提高了市场的组织化程度，更好地克服了纯粹市场形式较高的外部交易成本和纯粹企业科层制较高的内部组织成本，企业之间的竞争转化为了企业网络之间的竞争，企业在这种网络中“共同优胜”，避免被“共同劣汰”。受其影响，企业集团的组织形式也发生着变化，企业集团的内边界（作为寡头的总公司）范围不断缩小，企业集团的外边界范围不断扩大。

企业间合作竞争型准市场共生组织主要有以契约管理为主的N型网络结构和以产权管理为主的H型(Holding)结构。N型结构的共生企业之间以契约管理为主，关系较为松散，它是最接近市场的组织形式，诸如行业协会、卡特尔、价格同盟、互惠贸易协定、协调委员会、共同投资、合作生产、分包制和战略性联盟等；H型结构是企业集团的一种，它以产权管理为主，处于主导地位的寡头通过参股的方式来协调整个准市场共生组织经济活动，各个参加共生组织的企业都是独立法人，他们独立核算、自主经营、自负盈亏。较之于N型结构，H型结构离企业最近，如果参与共生组织的各个企业没有独立的法人地位，那么其就转化为了U型或者M型的以企业内组织协调为主的、更接近一体化企业的集团组织形式。以交易内部化的程度（从弱到强），处于企业和市场之间的准市场组织可以进行以下排序：市场—企业间合作竞争型准市场网络—H型企业集团—M型企业集团—U型企业集团—企业。

根据生物学的共生理论，具有内在联系的共生单元形成共生关系，共生能够产生“剩余”，不产生共生“剩余”的系统是不可能增值和发展的。互惠共生，共生进化是共生系统的本质，是自然界中一个主要的组织规则。企业之间的共生也能产生“剩余”，也能产生 $1+1>2$ 的效果，这表现在共生企业竞争力的增强上。企业间的合作竞争型准市场组织作为一种制度安排是和土地、劳动力、资本、知识技术、企业家同等重要的生产要素。

三、“寡头主导，大中小共生”的合作竞争型准市场组织：以日、美制造业为例的分析

根据米尔格罗姆和罗伯茨(Milgrom and Roberts, 1992)的研究，现代制造业有三大趋势：(1)从传统的标准化、大批量生产向多样化、柔性生产转变；(2)随着生产的多样化和柔性化，产品在供应、生产、销售之间广泛存在的互补性，要求在传统上被分割的设计、供应、生产、销售和服务之间进行更多的协调；(3)随着信息技术的发展和市场的进一步完善，使得交易效率提高，降低了对纵向一体化的需求。所以本文以为，供产销紧密协作的企业间准市场组织将成为企业组织发展的新战略。

企业间合作竞争型准市场组织协调资源配置的在日本最为发达，泰勒和魏金斯(Curtis R. Taylor and Steven N. Wiggins, 1997)研究了作为买方的大制造商与零部件供应商组织关系的两种模式：(1)美国和其他西方国家采用的竞价模式，也就是纯市场模式；(2)发源于日本的JIT(just-in-time，即分包和长期交易关系)企业网络模式。

在这两种供货模式下，买卖双方的行为截然不同，导致的供货结果也完全不一样。在美国纯粹市场的竞价模式下：(1)很多零部件供应商进行竞价，买方不管和供应商过去的交易历史和将来的预期交易，只同出价最低的供应商进行交易；(2)买方有权检查设备，对质量不满意时可拒收、拒付。设备接收后如果在使用过程中发现质量很差，买方几乎没有多大的追索权，所以买方的成本比最优时的成本高，因为监督有成本；(3)每次订货量和库存量高于最优值，订货频率较低。

在日本企业网络契约模式下：(1)供应商之间没有竞价过程，作为合同方的供应商没必要是成本最小、要价最低的供应商，买方选定供应商后很少变换，而同少数供应商保持长期交易关系；(2)买方成本高于最优成本，因为在企业网络中的供应商要分享部分利润；(3)每次订货量和库存量低于最优值，订货频率相对较高，买方很少检查设备，但是供给设备差的供应商最终都会被终止合同(Paul Milgrom and John Roberts, 1990, 1995)(Bengt Holmstrom and Milgrom, 1994)。

根据泰勒和魏金斯(1997)的研究，美、日模式区别的根本在于文化的契约差别。供应商提供高质量产品，在美国模式下是因为有现场的监督和买方拒收拒付的威胁，而在日本模式下则是因为有隐含契约的合同续签承诺。(G. Ouchi, 1993p. 54)。斯科伯格(Richard Schonberger, 1982)的研究指出，美国企业常常遇到成批设备的质量问题，交货时买方要仔细检查，如果不满意就退货。在日本模式下，在长期交易关系中，如果合同方产品质量差，那么就会长期中断关系(见Seichi Kawasaki and Milan, 1987, p. 337; Russel Johnston and Paul R. Lawrence, 1988, p. 101; Mari Sako, 1992, p. 159)因为在日本，制造商的市场力量要比零部件供应商大，他们有更多可替代的更低成本供应商(Banri Asanuma, 1992)。终止交易关系会给供应商带来很大的损失，因为：(1)根据Kawasaki and Milan(1987)的研究，日本下包制能给企业带来正的平均利润，终止关系意味着这种制度安排的利润损失；(2)根据Sako(1992)的研究，被终止合同会伤害企业声誉，要再找到合作伙伴就非常困难，所以以1988年为例，68.2%的中小下包供应商签约的大公司没有改变。

在日本的企业网络中,大的制造商与供应商的关系采用下包制把许多零部件的生产下包给一些供应商,并和其建立长期交易关系(一次下包),再由这些供应商将其中的一些零部件下包给与其有长期交易关系的其他交易商(二次下包),如此层层下包形成了以组装厂为核心的生产网络。据统计,通过这种方式纳入丰田公司供应零部件的供应商有270家,丰田零部件内制率为20~30%(青木昌彦,1996)。

较之于美国的纯粹市场竞价模式,日本的下包制和长期交易广泛依赖专业化协作,组装厂在零部件设计完成之前就可选择供应商,使其提前准备和安排生产,同时组装厂也只需对一些零部件提出大体设想和要求,而将具体设计和要求交给那些可依赖且具有设计能力的供应商,或与供应商协作设计。

对于那些重要的供应商,组装厂还采用持股、派遣董事等方式密切与其关系,丰田公司对其重要供应商的持股率在20~40%,组装厂也利用暗含契约与供应商分享利益和风险(赵增耀,1999)。

组装厂在与其供应商的长期交易中,一般向2~3个供应商订购同一零部件,这样做一是为了保证其生产的稳定性,当某一供应商因某种原因而不能正常供应时,组装厂可以马上从别的供应商那里得到供应;二是组装厂可利用少数几个供应商之间的竞争,比较零部件的成本、质量,解决非对称信息问题,质优价廉的优先订货、扩大订货。这样,组装厂既能对供应商提供很高程度的保险,又能引入有效竞争,对供应商提供足够的激励,解决了单一的契约设计中激励与保险的两难选择。

为了避免组装厂对供应商的单方面控制,防止不公正待遇,许多供应商一般也向2~3个组装厂供应零部件,以增强其独立性,并建立独立的组织来保护其利益,如丰田公司的供应商分别建立了零部件厂协会和工具、设备供应协会。

日本的企业网络兼有市场和企业的优点,所以吉尔伯特(Faye W. Gilbert, 1994),麦克米兰(McMillan, 1994),A. Sanjiv (1988),米尔格罗姆和罗伯茨(1990, 1995)的研究发现,世界各国尤其是美国和西方世界的现代经济战略中,制造业的组织模式都在从美国纯市场模式向日本企业网络模式转变。

四、促进我国大中小企业之间形成“寡头主导,大中小共生”的合作竞争型准市场组织的对策研究

目前我国产业组织结构总体上还处于低级阶段,主要表现为:(1)生产能力分散,企业数目多,规模经济实现程度低;(2)生产能力和产品出现低水平的阶段性过剩;(3)企业“大而全”、“中而全”、“小而全”、“小而散”现象严重,“逆商品化”、“逆市场化”和“逆产业化”的低级纵向一体化程度过高,专业化分工程度低;(4)市场有效集中程度低;(5)重复建设严重,地区间产业结构趋同等等。本文认为应该促成大、中、小企业间形成“寡头主导,大中小共生”的合作竞争型准市场组织,借以促进我国产业组织结构的合理化:

1. 促进寡头企业的生成,由寡头企业通过市场行为来主导大、中、小共生的合作竞争型企业共生网络。寡头企业的发展中关键是要进一步完善国有资产管理体制,推进国有企业改革,建立现代企业制度,规范大企业、企业集团的内部治理结构。

2. 促进大中小企业间充分实现分工协作的好处,使得信息、技术、人力资源等等通过共享而得到充分利用。(1)引导形成市场发展过程中内生演化的行业协会、出口卡特尔、中小企业互助担保组织和中小企业资金互助会等企业共生网络的建立,由这些行业组织来协调众多企业,尤其是中小企业的市场行为;(2)促进企业、科研院所、中介组织和政府共同形成极具创新能力的创新共生网络;(3)通过行业组织或者是政府以市场方式来协调共生网络中企业间的利益冲突,尽快出台《反垄断法》,规范寡头企业市场行为,降低共生网络内部组织成本;(4)促进大企业淘汰的设备、技术和工人向中小企业流动;(5)引导大企业投资建立中小企业,因为大企业雄厚的R&D能力使得其开发成果十分丰富,但这些新产品可能是利基产品,不适合大企业生产,但为了获取创新收益,大企业也可以建立中小企业,使其成为共生网络中的一员;(6)帮助为大企业生产零部件的中小企业建立同大企业联系的信息通信网络,降低交易成本,提高签订合同的效率;(7)纵向一体化程度过高的企业在纵向分解过程中,一些社会服务功能可剥离出去由中小企业提供,一些工序、一般性零部件的生产和技术开发也可以分包制的方式剥离出去由中小企业提供。

3. “寡头主导,大中小共生”的产业组织结构在农业上的实现。目前我国农业产业组织结构也处于低级阶段,大部分农户分散经营,生产规模小,农业资源和生产要素没有有效集中,农产品的深加工程度不高,生产的社会化、产业化、组织化程度低,农民抵御风险能力差,收入低而且不稳定。结合前边的分析,本文以为目前我国农业产业组织组织结构演进趋势应该是“龙头企业、中介组织、专业农协等+农户,企业—农户共生”的产业组织形式,应该大力促进形成各种农业企业与农民之间的合作竞争型准市场组织。这种准市场组织成功的关键是要以龙头企业为主导,真正把农户作为“第一车间”,向农户返利,让农民得利,通过保护价收购、价外补贴、赊销生产资料、无偿提供种子和服务等形式,与农户建立稳定的利益关系。同时积极建立风险基金,吸收农户参股经营,逐步与农户结成风险共担的利益共同体,弱化和分散风险,保障企业和农户利益。

4. 大中小企业间合作竞争型准市场组织发展中,企业共生网络应该是在效率标准下的跨所有制、跨部门、跨地区的开放式网络,同时政府要避免非市场性的行政干预,应该在尊重市场的前提条件下,把市场调节和政府调控有效结合,给企业组织形式和产业组织结构演进创造条件,而非由政府去设定企业间的准市场组织形式。

注释:

世界贸易总量的一半是在3000多家大公司之间进行的,20家跨国电脑公司几乎控制了整个世界的计算机市场,甚至还出现了“三的法则”理论:市场竞争的结果使得任何产业都将出现三足鼎立的局面,3家厂商集中度超过60%,这时这个产业的产业组织结构才会稳定,比如汽车产业的通用、福特和克莱斯勒三足鼎立,运动服产业的耐克、瑞步和阿迪达斯三足鼎立,快餐的麦当劳、汉堡王和温迪三足鼎立。

1997年,美国净增的就业机会全部由小企业创造;小企业创造了51%的私营企业总产值。

这种共生关系不仅存在于企业间,在企业内部治理结构上,合作性的劳资关系也成为了企业保持持久竞争力的重要决定因素,企业外部的政企之间、企业与消费者之间、企业与投资者之间的协作形式也越来越多。所以从社会学及经济学的角度来看,企业共生网络是包含供应商、销售商、政府、股东、消费者、雇员,(下转第71页)

效竞争的局面,因而需要政府的有效管制来实现。

2. 电信业政府管制体制的改革

1998年3月,在邮电部、电子工业部、国家无线电管理委员会基础上,成立信息产业部,中国电信与原邮电部脱钩,实现政企分开,2000年4月中国电信纵向切分,在中国电信市场上出现五大电信公司,初步形成竞争格局。2000年9月30日,《电信条例》颁布使政府的电信管制有了法律依据。在目前电信主管部门独立,法律约束下,以有效竞争为目标,进行管制体制改革既有了制度的保证又有了法律的根据。在前面的论述中已涉及到管制的一些具体项目,下面我们要在以下两个大的方面展开。

一方面,继续发挥竞争机制的作用,注重培育竞争力量。在这一方面政府要发挥积极作用,首先是对新企业和原有企业要实行不对称管制,这在多国电信改革中都有不同程度的体现,而在我国则主要表现在政府给联通的优惠的发展政策,大力扶植联通,尤其1999年,在联通资本重组中,共注入国家资本金约126亿,这为联通的加快发展提供了雄厚的资金基础。按目前联通在市话、长话、移动通信等领域的市场份额来看,政府对联通的不对称管制应该继续坚持。促使联通扩大规模,至市场份额达到一定比例,再停止对其扶植,使二者公平竞争,同时根据不同业务领域允许其他新企业进入,并放开所有制限制,允许民间资本投资电信业,这在《电信条例》已有明确规定。其次是政府要加强互联网的管制。目前在基础电信领域由于是不对称的双寡头格局,因此各电信企业之间不会自动实行联网,或者是无故拖延互联时间,因而出现了联通天津市话自建成内部开通到与中国电信互联经历了一年的时间,而且是在国务院的多次协调之下才实现的。互联互通是电信领域的首要问题,而且随着技术进步和电信市场需求的迅速增加,电信网、广电网、互联网三网并存将变得经济,在欧美已经出现了数网并存。因此网间互联互通将是

政府管制的主要任务之一,其管制包括互联的实现和互联的收费等方面,针对此,1999年9月7日,信息产业部发布了《电信网间互联管理暂行规定》,以保障电信网间公正、公开、迅速、合理的互联。

另一方面,涉及我国电信企业的规模问题,在这一方面政府管制将起到辅助作用,主要是靠市场自身的运作。政府主管部门在培育市场竞争力量,促进公平竞争的同时,也应认识到我国电信业的竞争完全是国有企业之间的竞争,这就产生了一系列的不规范竞争问题,尤其是价格竞争。在这一方面政府主管部门要做的就是鼓励企业并购重组,扩大规模,提高资源使用效率;同时鼓励电信企业上市发行股票。电信业民营化改革的成效已被多国电信业的发展所证实,这正是我们要学习的经验。而且在电信业中推行股份制在我国也有了良好的开端。1997年10月,中国电信(香港)有限公司同时在香港、纽约上市,筹资约42亿美元;2000年6月中国联通又在香港、纽约上市融得资金60亿美元。这为电信产业更大规模推行股份制,实现产权多元化,实行民营化积累了宝贵经验。根据我国特殊国情,推行股份制的过程中,在放开经营业务领域的比重可以有所放松,但在基础电信业务领域国家一定要控股51%,这正与中国为加入WTO所作的承诺一致。推行股份制、民营化,既为电信业开辟了新的融资渠道,又使电信企业置于资本市场和广大投资者的监督之下,有利于提高资金使用效率和经营效率,提高我国电信企业的国际竞争力。

这样通过政府管制体制的,实现有效管制,实现我国电信业有效竞争的改革目标。

(作者单位:山东大学经济学院 济南 250100)

(责任编辑:陈永清)

(上接第63页)社区等等在内的一种全方位、多层面的共生网络。

用价值链理论来分析,企业创造价值的过程可分解为一系列互不相关但又相互关联的增值活动,如R&D、制造过程的各个阶段、营销等等,这些增值活动的总和构成价值系统,每一项经营管理活动都是价值系统中的一个价值链,各价值链所要求的生产要素互不相同,一个企业不可能在每一个价值链上都具有比较优势,只能是此企业在这一价值链上具有比较优势,而彼企业在另一价值链上具有比较优势,为了在市场竞争中“共同优胜”,避免被“共同劣汰”,企业就在价值链的关键环节上展开合作,所以就形成了一种共生网络的形式。

即共生能够产生新增能量, $1+1>2$ 。合作并非利他,合作是能为共同获利。

如在我国12万个机械企业中,有80%属“全能型”企业,企业自制铸件和锻件分别占80%和90%以上,而同类企业,美国自制铸件在40%左右,日本自制铸件只在15%左右。世界上大的汽车厂商,其产品部件自给率已下降到30%。

即由行业组织这种制度安排来克服集体理性和个体理性之间的矛盾,解决“囚徒难题”,实现双赢、多赢。

主要参考文献:

1. Asanuma, Babri (1992), "Manufacture Supplier Relationships in Japan and the Concept of Relation Specific Skill", Journal of Japanese and International Economics, March 1992

2. Curtis R. Taylor and Steven N. Wiggins (1997), Competition or Compensation: Supplier Incentives under the American and Japanese Subcontracting System, The American Economic Review,

Vol 87.

3. Dyer, Jeffrey H. and Ouchi, William G. (1993), "Japanese-Style Partnerships: Giving Companies a Competitive Edge", Sloan Management Review, Fall 1993

4. Eaton, B. Curtis and Schmitt, Nicolas (1994), "Flexible Manufacturing and Market Structure", American Economic Review, September 1994

5. 贾根良(1998):《网络组织:超越市场与企业两分法》,载《经济社会体制比较》,1998(4)。

6. Kaqwasaki, Seichi and Mickillan, John (1987), "The Design of Contracts: Evidence From Japanese Subcontracting", Journal of Japanese and International Economics, September 1987.

7. Millgrom, Paul and Roberts, John (1990), "The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization", American Economic Review, June 1990

8. 秦斌:《企业战略联盟理论述评》,载《经济动态》,1998(9)。

9. Sako, Mari (1992), "Prices, Quality and Trust: Interfirm Relations in Britain and Japan", Cambridge: Cambridge University Press

10. 袁纯清:《共生理论及其对小型经济的应用研究》,载《改革》,1998(4)。

11. 赵增耀(2000):《从日本汽车产业看企业网络的形成、运转和协调》,载《改革》,2000(1)。

(作者单位:西北大学经济管理学院 西安 710069)

(责任编辑:曾国安)