

有效竞争与中国电信业管制体制改革

连海霞

摘要: 从 1994 年中国联通组建至今, 中国电信业经历了一系列的大变革, 打破了垄断, 引入了竞争, 提高了企业效率。本文首先通过对中国电信业市场结构, 企业行为及其绩效的实证分析, 并对改革前后的行为和绩效进行了大致的比较。接着以实现电信业的有效竞争为目标, 从竞争性和规模经济两方面对中国电信业进行具体分析, 并指出电信业进一步发展中存在的问题, 进而提出要解决问题, 实现电信业的有效竞争, 需要对电信业管制体制进行改革, 形成有效管制, 同时电信企业自身也要继续深化改革, 最终实现中国电信业的有效竞争。

关键词: 市场结构 企业行为 经济绩效 有效竞争 规模经济

一、中国电信业市场格局、企业行为及其绩效的实证分析

根据电信业技术进步的现状及其成本弱增性的经济特征, 可以将电信业大致分为: 各种通信设备的生产和供应; 包括市话、长话和移动通信在内的基础电话业务和放开经营电信业务。电信业是中国最早实行政府管制体制改革的基础设施产业, 从 20 世纪 80 年代的放松价格管制到今天的逐步放松各业务领域的进入限制, 其间走过了 20 年的历程。电信业放松管制的改革取得了明显经济效果, 关键在于打破垄断, 引进竞争。但改革的过程仍有缺点和不足, 有待我们进一步探索与完善, 下面按照上述分类, 我们将从市场结构、企业行为及其绩效进行一下实证分析, 了解中国电信业的改革现状, 从而为我们制定进一步改革的政策提供依据。

(一) 市场结构

1. 通信设备市场是较早进行改革和对外开放的。中国邮电工业总公司 (PTIC) 是邮电部下属的生产通信设备的重要企业。从 90 年代初, PTIC 的控股公司和全资公司进行现代企业制度改革, 形成各自独立的企业法人, 并有一批公司上市发行股票, 逐步形成规范的上市公司。1999 年 3 月, PTIC 与信息部脱钩, 实现了政企分开。在改革和发展的过程中, 形成了一批颇具竞争力的民营通信设备企业, 如大唐、中兴、华为、巨龙等, 它们在进行通信设备生产的同时, 还主攻无线通信科技, 提出了完全满足国际电联对第三代移动通信基本要求的 TD-SCDMA 方案, 为中国移动通信制造业和运营业创造了一个很好的发展机遇。在当今世界, 无线通信设备生产主要公司当属欧系的爱立信、诺基亚及北美的北方电信、朗讯和摩托罗拉。80 年代初这些强势企业已先期进入中国, 并获得国民待遇, 同时与我国的设备制造企业进行合资, 逐步扩大在中国的市场份额。总之, 目前我国的电信设备市场已形成充分竞争的格局。随着中国“入世”, 电信业进一步开放, 这一市场上的竞争将更激烈。

2. 基础电信业务中具体包括国际长途电话、国内长途电话和地方电话业务以及蜂窝式移动电话。

(1) 国际长途电话。尽管信息产业部已批准联通公司组建国际长途通信网, 但由于仍处于建设中, 故仍是中国电信

独家垄断。

(2) 国内长话业务和市话业务, 由中国电信和中国联通两家经营。但由于到目前为止, 联通公司国内市话试点仅在天津、四川、重庆三地建成开通, 国内长话业务也是在 1999 年 12 月才由信息产业部批复同意, 首期在 25 个城市经营。因此, 从总体来看, 国内电话业务仍由中国电信垄断经营。

利用赫芬达尔指数进行分析, 我们即可以发现目前中国固定电话业务领域不对称的双寡头格局, 我们以固定电话用户作为市场总规模的衡量指标, 赫芬达尔指数简称 H 指数,

$$\text{公式为 } H = \sum_{i=1}^n (X_i/T)^2$$

T 为市场总规模, X_i 为各企业有关数值, n 为企业数目。

$$\text{则: } H = \left(\frac{1.0866}{1.1}\right)^2 + \left(\frac{0.0134}{1.1}\right)^2 = 0.9795$$

由于市场竞争的不完全性与 H 指数正相关。所以, $H = 0.9795$ 表明在固定电话业务领域, 仍是中国电信垄断。通过对 H 指数求倒数, 得 $\frac{1}{H} \approx 1.0247$ 表明在中国电信垄断情况下, 联通公司市场影响力仅有 2.47%。

(3) 移动电话市场上目前只有中国移动通信集团公司和中国联通公司。本来, 在中国存在第三家移动通信公司, 即长城电信。它是由原邮电部与总参各出资 50% 于 1995 年 8 月成立主营第二代商用实验网 CDMA, 之后各地出现了不同名目的长城通信公司。由于机构改革, 国务院要求中国电信、总参与长城电信脱钩, 今年 6 月, 国务院发文, 明确要求军队撤出 CDMA 项目, 全部资产及部分频率一并划归联通公司。这被看作政府扶植联通的主要“手术”之一。因此, 中国目前的移动电话市场仍是双寡头格局。根据移动电话总用户的赫芬达尔指数又显示出这种双寡头的格局又是不对称的。

$$H = \left(\frac{3802}{4324}\right)^2 + \left(\frac{523}{4324}\right)^2 = 0.78776017$$

$\frac{1}{H} \approx 1.269$ 即中国移动电话市场上由 1.269 个电信企

业瓜分, 而中国联通的市场影响力只有 26.9%, 上面统计数据截止到 1999 年底, 若将长城电信的 CDMA 手机用户计算在内: 联通的市场影响力会更大一些。但仍表明了中国移动市场不对称的双寡头格局。与前者的固定电话业务相比较,

联通在移动电话市场的影响力提高了 24.4%。

3. 放开经营电信业务主要包括无线寻呼、电话信息服务、电子数据交换、计算机信息服务等电信业务。80 年代, 中国电信已开始经营这类业务, 到 1992 年开始有非电信企业介入这些业务, 1993 年, 邮电部才正式允许非电信企业经营所谓的放开经营业务。时至今日, 放开经营行业已实现了破除垄断, 引入竞争, 促进市场发展。有的业务领域甚至出现了过度竞争, 下面我们分为无线寻呼和其他放开经营业务来分析其市场格局。

由于无线寻呼企业所需投资小, 技术要求低, 投资回报快, 国家放开经营以后, 各行各业一哄而上, 国内经营寻呼业务的企业最多时曾超过 4000 家, 经过市场的优胜劣汰, 目前仍有近 2000 家, 其中跨省联网经营的只有 18 家, 而且规模相差甚殊。全国最大的寻呼企业国信寻呼公司, 1999 年 4 月建制划入联通, 在联通上市时仍保留了其内部独立法人的地位, 上市之后, 联通整合, 将国信寻呼改建成公司的寻呼事业部。国信寻呼公司 170 亿元的总资产全部注入联通, 用户也归于联通名下, 从而使联通的寻呼用户由 370 万增加到 4720 万, 占市场总规模 7150 万的 66%。在联通之后较大的寻呼企业有深圳润迅通信公司、华英公司、中北公司和旅游科技公司等, 它们与剩余小寻呼公司共同分割 34% 左右的寻呼市场, 实际上已形成过度竞争、无序竞争的局面。

除无线寻呼业务以外的其他放开经营电信业务, 企业众多。仅在电话信息服务领域, 1999 年 160、168 等电话信息服务企业达到近 1200 个, 其中跨省 6 家, 但在多数领域, 中国电信、中国联通等仍居市场主导地位。由于科技进步和计算机的应用, 目前在放开经营电信业务中, 数据通信网业务尤为引人注目。截至 2000 年 1 月, 互联网骨干网单位已增加到 9 家, 用户数量由 1998 年的 200 万增加到 890 万, 互联网信息服务企业达 520 家。经批准, 中国电信、中国联通、中国网通和中国吉通四家企业开展 IP 电话商用试验。另外 ISP 企业已达 300 多家, ICP 达 1000 多家, 因此在其他放开经营的电信业务市场上基本实现了充分竞争。

(二) 企业行为及其绩效分析

昔日的中国电信在确立纵向切分之后, 至 2000 年 4 月完成了自身的分治重组, 中国电信公司和中国移动通信集团公司, 4 月底在京宣告成立, 很快昔日的一家人展开了竞争, 在西安出现了围绕中国电信推行“小灵通”与中国移动的大战。如今在中国电信市场上, 中国电信、中国移动、中国联通、中国网通、中国吉通五家电信公司并存; 与此同时, 铁道网和广电网, 也以种种形式向通信业务“靠拢”, 先后有铁道网成立铁通公司, 广电总局在 14 个省市正式开通省市有线台有线节目的相互实时传送。至此, 中国电信业务告别垄断, 初步形成了竞争性格局, 市场结构的变化导致企业的市场化行为出现, 放松管制前后电信企业行为变化见表 1。

竞争性市场格局的初步形成, 使各电信企业越来越注重自身的发展, 狠练内功, 加快发展, 不断开拓新业务, 改善服务工作, 全国电话装机等待时间从 1998 年的 15 天缩短到平均 10 天。如联通为客户提供详细话单, 综合性套餐服务等。积极采用新技术以期望在竞争中, 拥有优势。同为国有企业的五大电信公司, 在体制方面的差异则比较明显。中国电信和中国移动虽具有显著市场优势, 但却有较为沉重的历史包袱; 网通的体制优势比较显著。网通总部门口赫然写着——

网通使命: 体制创新与技术创新相结合, 探索建立中国新一代通信公司的管理、发展与竞争模式, 为国企改革、电信体制改革和知识创新的战略服务。从一开始, 网通就与体制改革和技术创新连在了一起。与中国电信、中国联通等不同, 网通完全由职业经理人打理。网通 38% 的员工、70% 的中高层管理人员来自外企, 高层管理人员则几乎全部来自著名外企, 并建立起科学的企业激励机制。作为第一家完全由职业经理人操作的大型国有企业, 网通董事会和经理层正在打造全新的公司治理结构和业务模式。乘上市之机, 联通公司则进行了资本结构重组, 彻底解决了“中中外”问题, 形成了一个相对集中、统一、高效率的电信企业框架。因此, 各电信企业只有不断改革、完善自身的企业体制, 才能适应当今电信业的市场竞争结构。

表 1 放松管制前后电信企业行为的变化		
	严格管制时期, 完全垄断市场结构	放松管制, 竞争性市场结构
企业行为目标	完成电信业务量, 行政性行为目标	企业生存发展, 扩大市场份额
体制差异	分权型国企病	集中、统一、高效的一级法人企业
经营自主权	行政干预色彩严重, 缺乏经营管理自主权	企业与行政部门脱钩, 享有经营自主权
行为约束	行为软约束, 缺乏外部压力, 内部无激励机制	行为约束趋硬, 市场尤其资本市场压力较大, 建立激励约束机制, 追求高效益
融资渠道	单一, 主要为邮电部投资和电信初装费	多元化, 资本市场直接融资增加
业务种类	单一	多元化, 新业务不断出现
服务质量	服务意识差, 质量较低	顾客是上帝, 提供优质服务以赢得客户
价格策略	严格执行国家统一定价, 无价格策略	价格竞争是主要竞争手段
技术和业务创新	缺乏创新动机, 技术更新缓慢	积极开拓新业务, 增加研发投入, 依靠技术提高竞争力

在上面对电信企业行为特征加以分析的基础上, 再综合起来分析一下竞争结构下的电信业的绩效。从中我们可以明显看出从垄断到竞争给中国通信业带来的好处, 见表 2。

表 2 电信业效率指标与成本费用指标					
年份 项目	1995	1996	1997	1998	1999
电信普及率 (%)	466	633	811	1053	13
每员工主线数(线)	46	114	-	197	247
业务收入(万元)	10 026147	12 723631	18 387759	22 317503	24 434401
成本费用(万元)	8 814264	11 314887	15 957439	19 806489	15 848049
成本费用率 (%)	87.9	88.9	86.8	88.7	64.9

资料来源: 根据《中国交通年鉴》1997、1998、1999、2000 年份邮电统计中“通信企业固定资产投资和财务收支情况”整理而成。

表 2 数据显示, 由于市场结构和企业行为的转变, 我国电信普及率以年均 29.3% 的速度提高, 员工维护主线数也在大幅度增加。据国际电联统计, 从 1994 年到 1996 年, 中国通信业每员工业务收入年均增长 65.2%, 每员工主线数增长率为 67.2%, 增长速度在全球名列前茅。然而与世界先进水平相比, 中国通信业的劳动生产率, 仍然存在较大的差距。如 1996 年全国通信业每个员工主线数是 114 线, 仅为世界平均水平的 82%; 每个员工业务收入是 3.63 万美元, 仅为世界平

均水平的 28.8%。另外,通过表中收入与成本费用类指标也可以发现我国电信业在高利润的背后是低成本、高费用。因此,尽管纵向来比,我国电信业改革取得显著成效,服务水平大幅提高,但在当今开放的全球经济中,中国电信企业以如此低的劳动生产率与电信巨头相抗衡,难免失败。

通过对中国电信市场格局、企业行为及其绩效的实证分析,我们可以肯定国务院有关电信行业改革的方针是正确的,信息产业部尤其原邮电部也做了大量积极的工作。但目前只是初步形成竞争的市场格局,离电信业改革的最终目标仍有一段距离,而且其间也存在需要进一步解决的问题。

二、有效竞争——中国电信业进一步放松管制的改革目标

1. 有效竞争理论与中国电信业标准

谈到有效竞争不能不涉及到“马歇尔冲突”问题。马歇尔在其《经济学原理》中对土地、资本、劳动和组织四种要素的组织进行系统讨论时,肯定了规模经济的作用,同时,他也看到,在追求规模经济过程中容易产生垄断从而使经济运行缺乏活力,企业缺乏竞争力。因此,在马歇尔看来,规模经济和竞争活力成为两难选择,即是人们常听到的“马歇尔冲突”。1940年,克拉克在其《有效竞争的概念》一文中明确定义了有效竞争:将规模经济和竞争活力两者有效地协调,从而形成一种有利于长期均衡的竞争格局。但克拉克未能给出有效竞争的标准,因为标准经济和竞争活力是以不同的方式实现经济的效率,但二者又相互排斥,有效竞争做为二者的协调,就存在一个“度”的问题,这样就需要有一个有效竞争的标准问题。

有效竞争首先需要具备三个特征:

(1)有效竞争是一种竞争收益明显大于竞争成本的竞争。竞争既使资源得到优化配置和使用,但竞争也可能产生亏损,甚至破产倒闭,造成资源浪费。因此竞争产生收益,又可能产生成本。而有效竞争就要求竞争收益大于竞争成本。

(2)有效竞争是一种适度竞争,这样,有效竞争就区别于过度竞争和竞争不足。我国电信业的无线寻呼领域当前即处于过度竞争状态,而移动通信领域则明显竞争不足。

(3)有效竞争符合规模经济要求。根据上述特征,要实现有效竞争,就需要作为矛盾体存在的规模经济和市场竞争都作出适当“让步”。二者让步的最低限则是适度,因此有效竞争即是适度规模与适度竞争重合部分,此时,两者的综合效益最大,能实现经济效率极大化。

在我国电信业中,由于技术进步程度差异,各业务领域的自然垄断程度不同,因而有不同的有效竞争标准。下面我们分别从竞争性和规模经济两个方面考察我国电信业中有效竞争标准的适用。

由于技术的差异和固定网络的存在,市话和长话业务具有较强的垄断性,而市话更甚,因为光纤技术的应用提高了通过长话网开展竞争性经营的可能性。因此,目前,我国市话和长话领域的双寡头竞争基本实现了适度竞争。与固定网络通讯不同,无线通讯领域的无线寻呼和移动通信则呈现出了过度竞争和竞争不足的局面。尽管无线寻呼技术要求低,投资需求小,回报快,但由于其使用稀缺的频率资源,因此,政府在制订寻呼业管制政策时应实行限制进入以实现适度竞争;同样使用电波频率资源的移动通信则有所不同。由于移动通信领域技术飞速发展,移动通信无疑是电信业务中增长

潜力较大、利润较为丰厚的领域,也是目前政府管制较为严格的领域。大多数国家都通过颁发移动牌照的形式管制,我国目前只有中国移动和中国联通具有移动牌照,仍是双寡头竞争局面,从前面近 0.8 的赫芬达尔指数看出,明显竞争不足。信息产业部有关负责人在谈到中国移动通信业竞争图景时指出,从长远来看,我国移动通信不会只有两张牌照,因为即使电信业相当保守的英国也有 4 张,而韩国也有 5 张。由其谈话中我们可以看出,中国的移动牌照会增加,但近期为了扶植联通,改变移动领域不对称的双寡头局面,还不可能发第三张移动牌照。但随着联通竞争力的增加,移动牌照的增加,移动通信领域会逐步趋向于适度竞争。至于其他放开经营的电信业务对从业者则不进行数量限制,只须进行申报,实行登记管理,以实现有效竞争。

谈到规模经济我们既要考虑电信业自身的技术经济特征,又要考虑我国电信业所面临的国内国际环境。首先,固定通讯网络具有显著的自然垄断性,因此,要求市话、长话企业都要达到一定规模以实现其规模经济性。联通在政府的大力扶植下规模在逐步扩大,而中国电信经过纵向切分之后,保留了固定电话业务及附属业务,尽管在固定通信领域里仍是中国电信一家独尊的不对称的双寡头,但中国电信与世界大型电信企业相比规模仍偏小。为了实现专业化和竞争优势,美国的最大长途电话服务和有线电视供应公司美国电话电报公司(AT&T)2000年10月25日决定一分为四,四个不同的公司分别从事商业服务、无线、长途电话以及通过有线系统宽频传送电视、网际网络和电话服务,并单独上市。四个独立部门将能够专心发展它们自己的策略,比集中在一起发展会更迅速,这种切分对于增强电信业的竞争力是有利的,但对中国电信来说目前的可能性尚小。因为AT&T已经有了100多年的历史,经过两次切分后,其各自规模仍是远大于中国电信。因此,对于目前的中国电信不宜继续切分,面对于其可能存在的市话、长话交叉补贴则可以通过政府管制要求这两类业务,实行财务上的独立核算,并定期检查其财务情况。其次,我国即将加入WTO,这对我国的电信业既是机遇也是挑战,将会使电信业的自发摸索开放转为有国际规则可循的开放,同时又会由于世界上大型电信企业进入给我国传统电信领域造成冲击。在“中美通信政策论坛”上,美方发的一份资料详细描述了加入WTO后中国电信业外资流入情况,因此,提高我国电信业的国际竞争力就成为当务之急,而其中的关键是要保持一定的规模。因此,电信业放松管制改革的过程中,既要有竞争的活力,又要有一定的规模,尤其与国际横向比较。再次,当今的世界电信业风紧云急,超级大兼并连番出现,一笔笔交易顷刻成交。1999年10月美国第二大长途电话公司国际微波电信公司以1290亿美元并购第三大长途电话公司斯普林特公司,创造世界历史上公司并购金额的最高记录。日本的移动通信企业掀起了并购重组的浪潮,日美欧电信企业在开展激烈竞争的同时,又注重加强彼此间的合作。英国电信公司(BT),美国电报电话公司(AT&T)和日本电信公司(NTT)1999年4月一致同意进行资本合作,以力争掌握信息网络时代的主动权。世界电信业正在经历它的“大爆炸”时代,面对世界电信“巨无霸”的出现,我国的电信企业今后会面临更大的挑战,在提高自身竞争力的同时,要注重规模的扩大,提高总体实力。

电信业的竞争活力和规模经济并不会自发协调形成有

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“共同淘汰”,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,合作是能为能共同获利。

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,其零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“囚犯难题”,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. Kawanishi, Seiichi and Micmillan, 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《经济学动态》,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)