



# 联合国贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/RBP/96  
13 September 1993  
CHINESE  
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会  
限制性商业惯例政府间专家组  
第十二届会议  
1993年10月18日，日内瓦  
临时议程项目4(a)

研究与《原则和规则》的规定有关的限制性商业惯例

竞争政策在发展中国家和其他国家经济改革中的作用

贸发会议秘书处的研究报告

## 目 录

	<u>段 次</u>
摘要和结论.....	1 - 9
导 言.....	10 - 12

## 章 次

一、进行经济改革国家的竞争和自由化及竞争主管 部门的作用.....	13 - 27
--------------------------------------	---------

目 录(续)

<u>章 次</u>	<u>段 次</u>
A. 竞争政策在经济改革中的作用.....	13 - 23
B. 某些国家的经验.....	24 - 27
二、竞争与价格.....	28 - 61
A. 价格自由化的优点和难题及竞争主管部门 的作用.....	28 - 38
B. 横向限制性商业惯例与价格.....	39 - 43
C. 纵向限制性商业惯例, 优势市场支配力与 价格.....	44 - 49
D. 定价与自然垄断.....	50 - 61
三、竞争、私有化和非垄断化.....	62 - 82
A. 私有化的效率与竞争.....	62 - 76
B. 私有化或国营企业改革的步速和方式.....	77 - 82
四、竞争政策与贸易和外国投资自由化.....	83 - 106
A. 外国直接投资对竞争的影响.....	83 - 88
B. 竞争政策与外国投资者.....	89 - 94
C. 贸易对竞争的影响.....	95 - 96
D. 竞争政策与进口贸易.....	97 - 103
E. 国际合作.....	104 - 106

## 摘要和结论

1. 加强竞争是要促使近年来在全世界各国进行的取消管制的经济改革获得成功的一个关键要素。为此,市场支配力必须有博弈规则的支持。然而,尽管若干发展中国家和其他国家业已采用或正制订竞争法和政策,许多国家却仍尚未这样做。必须更好地评估在尚未这样做的国家执行竞争政策的好处,特别是在改革带来自动调整的市场支配力之前的过渡时期中执行这种政策的好处。

2. 竞争主管当局最好能既管制私营公司的限制性商业惯例,又能在拟订其他政府政策时倡导竞争政策。竞争政策应根据个别国家的特殊情况来执行,同时要考虑效率因素以及有必要在商界建立信心。应在制订优先事项时,考虑到有必要对经济改革进行支助和补充。同时应提供充分的资源。

3. 许多国家经济改革中的一个关键措施是价格自由化,尽管在其步速和在其他改革中如何安排这种改革会有困难;自由化如造成通货膨胀螺旋式上升,会对竞争造成不利的影晌。竞争主管当局的一项重要任务是,以人为方式维持高价,确保企业利润不会减低。但是,应谨慎行事,以便不出现另一种形式的价格管制,从而对竞争和效率造成不利的影晌。

4. 在执行旨在管制对价格有影响的限制性商业惯例的竞争法时,纵向定价和类似惯例通常被禁或原则上被禁,但因为考虑到效率,其他一些纵向惯例或合资企业有时不在被禁之列。大多数订有竞争法的国家在评价纵向限制性商业惯例时是逐案进行的。发展中国家和其他国家的竞争法特别注意具有优势市场支配力的企业的行为。为了管制自然垄断企业的价格或限制性商业惯例,有些国家还制订各种形式的工业规则来补充竞争法。但是,要以最恰当的方式来实施管制是相当难的,正在从事这项工作的国家与具有这一领域经验的国家进行技术合作,将可从中获益。

5. 发展中国家和其他国家的私有化往往可提高效率,但这并不是一定的规律,特别是就资本或技术有限的国家或缺少确保竞争或管理责任的结构的国家而言。私有化应融入整个经济改革中,根据经济吸收能力分阶段进行,并由竞争主管当局评估如何以最佳的方式进行私有化,使其能促进竞争和提高效率,甄别在这一范围内给与的奖励、补贴或规章方面的保护。这种私有化方法可产生好结果。国营企业在私有化之前应尽可能加以改革,并使其面对竞争。

6. 外国投资者由于往往具有较强的竞争力,因此它们一旦进入发展中国家和其他国家的市场,对提高竞争或减低竞争以及提高效率一般具有广泛的影响。在对

外国投资者的限制性商业惯例进行管制时，应对外国投资者特别警惕，还应遵守国民待遇。进行这种管制一般不会使外国投资者裹足不前，反而可为他们提供稳定和安全。由于外国企业往往拥有强大的市场力量，有必要特别警惕，有时降低市场进入壁垒可能更有效。应与竞争主管当局磋商，对投资奖励、补贴或对外国投资者的特别保护进行管制。

7. 进口是确保发展中国家和其他国家的市场具有竞争力不可或缺的，但进口在这方面仍有一定的局限性。竞争主管当局应考虑到进口对国内市场的影响，并对减少其利益的限制性商业惯例进行管制，这种惯例包括滥用知识产权或外国投资者任意定价。有时需要资源来行使域外管辖权，但可能难以执行。竞争主管当局亦可酌情倡导贸易自由化，但除非它们可以使人相信有能力管制外国出口者的限制性商业惯例，而且已建立一个开放且可推动竞争的国际贸易制度，否则这种倡导可能毫无效力。

8. 贸易和外国投资自由化可增加许多部门的国际竞争，亦可增强其他部门、特别是某些高科技部门寡头垄断的全球市场力量。个别的竞争主管当局要对此进行控制可能有困难。加强各国竞争主管当局之间的合作可确保这种寡头垄断全球企业承担责任，尽量减低各国间的竞争和贸易紧张关系及保护全球竞争。这种国际合作的形式包括促使各国竞争主管当局竞争政策的贸易方面取得更大的一致性，协调执行，互助和建立一种分配管辖范围(酌情)制度。根据这些方针做出安排是符合所有国家的共同利益的，并可对发展中国家和其他国家的经济改革工作提供支助。

9. 根据上述各点，各国可采取的行动包括：

- (a) 发展中国家和其他国家采取、改进和有效执行竞争政策，并将其融入其经济改革的构架；
- (b) 制订适当机制，来管限制性商业惯例或自然垄断企业的定价，并确保私有化不会造成私营垄断企业取代国营垄断企业；
- (c) 审查外国直接投资和贸易的竞争影响；
- (d) 提供援助这些工作的技术合作；
- (e) 充分执行《原则和规则》，以确保其有效的适用；
- (f) 在政府间专家组的范围内就加强竞争政策领域的双边、区域和多边合作机制的适当性和方式进行磋商。

## 导 言

10. 本研究报告是根据限制性商业惯例政府间专家组第十一届会议通过的议定结论和专家组核可的提纲编写的。<sup>1</sup> 研究报告从管制限制性商业惯例和竞争主管当局倡导竞争这两方面, 探讨竞争政策对发展中国家和其他国家进行的经济改革的意义和可能作出的贡献。其中特别提到了与价格、非垄断化和私有化及外国投资和贸易有关的政策。

11. 第一章说明了竞争政策如何能对经济改革和自由化提供支助和补充。第二章讨论了价格自由化的经济效果, 政府如何设法确保其好处不因横向或纵向限制性商业惯例或自然垄断行为而丧失。第三章讨论了竞争、私有化和效率之间的关系, 从私有化进程中取得的好处和遇到的问题, 私有化和私营企业改革的步速和方式。第四章探讨竞争与外国投资和进口贸易自由化之间的关系, 并讨论了对外国投资者和外国企业执行竞争政策所涉的各个具体方面。本章强调了有必要在国家和国际一级协调这一领域的政策。

12. 整个研究报告参考了贸发会议秘书处早先编写的一份研究报告, 题为《通过合并、合资企业及其他取得控制权的方式集中市场支配力及其对国际市场、尤其是发展中国家市场的影响》(TD/B/RBP/81/Rev.2), 以下称《集中市场支配力研究报告》。应注意到, 与私有化有关的一般问题是在私有化问题特设工作组中审议的。

## 第一章

### 进行经济改革国家的竞争和自由化及竞争主管部门的作用

#### A. 竞争政策在经济改革中的作用

13. 世界各国近年来均进行了重大的经济改革，促成许多国家这样做的动机是，它们日益认识到市场和私营部门在各个发展阶段具有有效取得经济节约的作用。发达国家放宽或改革了有关价格、市场进出、垄断以及限制性商业惯例法的适用范围，其中一些国家并执行了大规模的私有化方案。许多发展中国家则正做出努力，进行面向市场的改革，包括具有不同程度的结构改革或部门改革，特别是在贸易政策、投资政策、私有化等领域的改革并在适当时进行取消管制方面的改革（包括削减津贴、由行政部门分配关键生产投入、价格管制、设立和能力许可证规定、专营安排和出口壁垒）。在前中央计划经济国家中，在重大的体制改革之后，随之而来的是，加入以市场为基础的经济制度，更加融入世界经济。许多国家的这种改革仍未最后定下，它们尽管已作出巨大的努力，但任务仍极为艰巨。

14. 这些改革的一个共同期望是，减少政府对经济活动的直接参与或干预，使企业获得更多的自由，提供更大的奖励，以刺激企业活动、商业效率、生产投资和经济增长，更快和更充分地满足消费需求。因此，在整个经济活动中，生产资料将通过市场运作人的非集权决定而不是通过政府的指示或寻租金的活动来分配。然而，只有企业的行动受到竞争的刺激，从而消费者的不满可对质劣产品进行市场制裁，才能充分实现这种期望。因此，加强竞争是确保经济改革获得成功的一个关键因素。

15. 主要是因为这些原因，若干发展中国家<sup>2</sup>以及中欧和东欧国家<sup>3</sup>近年来已通过竞争法或对现行竞争法进行改革，与此同时，更多的国家则正在这样做。然而，许多正在进行经济改革的国家既未制订竞争法，甚至未采取明确的竞争政策。虽然，在某种情况下，这是由于决策人缺少资料所造成的，但也有可能是因为他们认为竞争管制会限制商业活动和市场力量，会阻挡经济自由化趋势，而自由化本身即可确保竞争市场，而不太愿意制订竞争法。其原因也可能是有下列顾虑：国内企业目前正面在严酷的挑战，这样作会削弱其市场地位；外国投资者会裹足不前；企业难以遵守报告业务或调查的规定及由此所造成的费用，而这类规定会引起对“官僚程序”的报怨。也有可能是因为对竞争主管当局是否有能力查到或证明限制性商业惯例有所怀疑，

因为要在发展中国家从事这项工作困难很大。最后,目前政府财政困难,要设立执行竞争政策的新的管制机构,需要经费。下文提出了一些关于解决这些问题办法及执行竞争政策的办法的建议,以求加强竞争政策在发展中国家和其他国家的改革工作中的重要性。

16. 虽然放宽管制性壁垒应可提高竞争机会,但这种壁垒在今后的一段时间可能仍会有作用,而自由化政策本身并不足以排除其他不利于进入市场的因素。如在《集中市场支配力研究报告》中所指出的,大多数发展中国家的国内市场通常高度集中,因此这些市场的需求能维持在最低限度经济规模生产的工厂的数目较少。其他不利因素包括:企业家和生产投入有限,分销和通讯系统无效率以及资料流通不良。若干中欧和东欧国家的情况亦复如此,这些国家的横向一体化程度非常高。正在建立市场机制和体制的国家极有必要采取和执行竞争保护措施。比方说,执行稳定化和结构调整方案的国家往往分阶段进行改革,原因不是因为其方案订有区别阶段的程序,就是因为某些改革未能按进度进行。譬如,它们可很快地进行某些财政和金融改革(如解除价格管制、关税改革和贬价),但其方案的体制方面、特别是国内取消管制、国营企业改革和私有化等方面,要在数年后才能行之有效。在这种情况下,在改革能产生足够的竞争力来创造自动调整的市场力量之前可能需要一段时间。

17. 与此同时,现有企业可能会利用管制的取消而采用原先经由政府干预而阻止的限制性商业惯例,并阻止进入市场。不但在现有企业业已取得市场支配地位的部门会出现这种情况,而且这些企业也可能扩展到新近取消管制的行业。这并不是过渡性的问题,企业一旦能够通过反竞争行为或结构来巩固其地位,要采用纠正行为又不损及经济和商业信心,这是相当困难的。在这种情况下,有人有时争辩说,促进发展进程的最佳办法是,在最初阶段先进行有效的垄断,然后在较后阶段才通过取消管制引入竞争。但是,这种观点既低估了竞争对效率的有利影响,也低估了采取事后纠正行动而不采取预防行动的困难。

18. 经验表明,竞争市场是不能通过完全自由放任主义来达到和维持的,必须有一套“博弈规则”。越是要取消政府对经济的直接控制,越有必要努力确保维持竞争。因此,即使是长期执行自由经济政策、拥有相对易于进入的大型市场的最先进国家都认为有必要执行积极的竞争政策,并不断加以修订以应付新的挑战。某些企业对限制性商业惯例进行管制维护了所有企业以合理方式经商的充分自由,并保护消费者的福利,为经济活动提供了健全和有利的环境。

19. 此外,广义的竞争政策所涉的不只是私营部门对市场力量的限制因素,而且

还涉及针对市场力量的规章方面的限制因素，从这方面讲，它与经济自由化政策不谋而合，并在拟订和执行这种政策时，能考虑到政府和私营部门的限制之间的联系。在已制订竞争法所有国家中，企业的限制性商业惯例是由竞争主管当局管制的。其中一些国家的竞争主管当局倡导在拟订和执行其他政府政策时采取保障竞争的措施。在一些竞争理论哲学仍未完全受到理解或接受的国家中，这一倡导职能是相当重要的。在没有明确的竞争学说的情况下，原则上赞成自由化的个别企业很有可能会通过游说，成功地阻止采取对其不利的自由化措施。

20. 但这并不意味着，应以教条和死板的方式来拟订和执行竞争政策。若干在这一领域具有长期经验的国家，采取管制限制性商业惯例的行动的依据考虑到行为因素而不只是市场份额数据的彻底经济分析，这些因素包括产品取代的可能性和市场进入以及技术改变的影响。还可考虑到可取得的效率，以及来自进口货物的竞争和(在某些国家)本国企业与外国企业在国内市场和外国市场的竞争情况。此外，鉴于效率、工业政策或竞争力方面的考虑若干竞争法可规定，某些惯例或合资企业，或某些工业部门(特别是衰退部门或高科技部门)可不受到限制性商业惯例的管制(或受相对宽大的管制)。竞争通常应是主要的标准，但也不能忽视其他公共利益方面的标准。许多订有竞争法的国家，在诸如贸易、工业政策、公共采购或津贴等领域有时并未完全遵守竞争原则。

21. 就发展中国家或其他从事经济改革的国家而言，更有必要进行适当的经济分析以及灵活地执行竞争政策，以便不阻挠取得效率、增长或发展目标。一套《原则和规则》即确认了这一点，它规定在这一领域给与发展中国家优惠待遇或差别待遇，并在管制限制性商业惯例时考虑到发展中国家的发展、资金和贸易需要，以便特别促进本国工业的设立或发展以及其他部门的经济发展(第C.7段)。竞争政策应以公平和独立的方式执行，但它不能在脱离进行经济调整国家的迫切现实情况的情况下适用；否则它将会被认为毫无关系而被抛弃。在短期内作出合乎实际的妥协或许是合情合理的，但要保持逐步迈向竞争市场的势头。

22. 竞争主管当局应更加注意的是，其干预行动的效力和质量，而不是其数量。轻重缓急的选择应视各国的情况、可运用的资源，以及竞争主管当局的确切职务和权力而定。在价格、私有化、进口贸易和外国投资等领域进行这种干预或许是最适当的，下面各章对此进行了讨论。其他可进行干预的领域或许可根据；连贯性反馈的范围和竞争政策和其他政策之间的配合情况挑选。比方说，竞争主管当局可对减低限制性商业惯例管限措施作用的政府政策进行干预，同时又可在业已取消管制但尚未出现有效竞争的经济部门加紧执行工作。是否优先执行也可根据限制性商业惯例



是否特别盛行在个别国家或具有破坏性,或者易于查明或评估来决定;因此对新设的限制性商业惯例管制当局而言,要处理可断然禁止的惯例可能比处理需要进行复杂的经济分析的惯例容易。

23. 竞争法是否能有效执行在很大程度上取决于商业界对管理制度是否有信心,是否将其视为竞争进程的推动力而不是阻绕有效进行商业活动的障碍。在发展竞争制度的前几年,创造这种可信性是极其重要的,可利用易懂的标准和规则以及公平、迅速和有效的程序来协助创造这种可信性。在政府内和对公众和企业进行教育,可能是表示自由市场并不是完全无代价的一种手段,因此即使在财政拮据的情况下,各国政府仍须为这项任务提供足够的资源(何况,对涉及公共采购的限制性商业惯例进行管制可带来大量的节约)。为使工作人员获得必要的技能,国际社会提供这一领域的技术合作对其进行培训是会有助益的。

#### B. 某些国家的经验

24. 大韩民国和波兰的经验是两个例子,可说明竞争政策如何能融入经济改革和自由化政策,以及竞争主管当局如何执行倡导积极竞争和管制限制性商业惯例的职能。大韩民国于1986年通过了“第六个五年经济和社会发展计划”,该计划的目标是,通过取消管制政策,执行1981年的反垄断和公平贸易法以及进口和金融服务自由化,来促进基于自由市场原则的竞争。<sup>4</sup>该国广泛地放宽了价格管制。商业许可证、工业管制和支助、企业的国有权以及对外国投资和进口的限制。竞争法规定,其他政府当局如打算采用、修订或执行可能会限制竞争的法律或指令,应与经济规划理事会部长磋商。公平贸易委员会作出积极努力,在法律付诸实施之前对其进行复审,以阻止采用限制性条例,并作出努力废除现行的反竞争条例以及<sup>5</sup>在市场受到主要企业控制的情况下,倡导消除进入壁垒和引进外国竞争。

25. 大韩民国经济特征是,市场力量掌握在大型集团企业“财阀”手中,推行竞争的优先工作是管制市场结构和“财阀”的限制性商业惯例,同时考虑到整个经济高度依赖这些财阀。因此,公平贸易法禁止可能会大幅度限制竞争的“商业融合”,但亦提供了某些例外,目的是使某一行业的国际竞争力合理化或加强。另外还优先管制企业的串通活动和贸易协会的限制性商业惯例。<sup>6</sup>

26. 波兰在1990年1月开始执行了经济变革方案,该方案是一个标准的稳定方案涉及价格自由化、削减津贴、减少政府开支、私有化、贬值和贸易自由化。但是由于该方案是在一个前中央计划并由国家支配的经济国家执行的,所涉范围极广;此外

其要点快速地同时执行,采用“大飞跃”的方式而不是逐步渐进的战略过渡到市场经济。经济改革为私有中小企业创造了新机会,这种企业增长快速,但大型国营企业则困难重重。总的来说,工业产出和经济增长起初剧跌,随之而来的是恶性通货膨胀。然而,整个经济情况从1992年年中起即有好转;通货膨胀虽然仍持高但已稳定下来<sup>7</sup>。国营企业的业绩业已大获改善<sup>8</sup>。就是在这种情况下,通过了1990年反垄断惯例法。除此之外,1991-1993年政府的竞争发展方案强调了实施竞争法、贸易自由化和私有化的重要性,并要求各部和其他政府机构拟订和实施其本身的发展竞争的方案。

27. 反垄断办事处就各部和机构提出的关于执行立法的提案表示了一些意见<sup>9</sup>,并参与创造竞争市场的各种条件。另外还强调对持有支配地位或垄断地位的企业的卡特尔滥权以及市场划定进行管制。但是该办事处虽然有权监督和管制私有化进程和主要企业分割方面的结构改革工作,但对执行一项广泛激进的非垄断化政策则十分小心,因为在一个较具竞争的结构和可能失去规模经济和范围之间,难于找到适当的平衡。根据政府保护波兰的最佳公司和某些小型公司的工业政策目标,该办事处同意竞争法规定可有某些例外,但这种例外必须与结构改革有关,而且只能在一段订明的有限期间适用。<sup>10</sup>

## 第二章

### 竞争与价格

#### A. 价格自由化的优点和难题及竞争主管部门的作用

28. 准确的价格信号有助于在宏观经济和微观经济一级进行有效率和灵活的资源分配。在需求方面,价格应既可查明供应满足个别产品的需求的程度,又可查明不同产品相对需求的强度。在供应方面,价格应足敷成本,并可查明最佳利用不同的生产要素的方式。这样作可在需求较强的部门刺激新的生产和(或)市场进入不鼓励生产力过剩的部门的生产。要进行有效的定价和分配资源也必须考虑到交易货物的国际价格以及国内生产的资源和经济机会成本,特别是在进口较为便宜的情况下。

29. 在资源稀缺国家,准确定价的长处很多,因为这些国家更有需要进行高效率的资源分配。然而,也正因为这些国家资源稀缺,发展中国家和其他国家过去往往设法(通过补贴)尽量减低一些产品的价格,这些产品不是低收入人口阶层的必需品,就是政府设法促进的部门的生产原料。这些国家价格的高度扭曲对竞争和效率造成了不利的影响。在大韩民国,价格管制造成了产品质量的恶化、需求长期过剩、资本投资有限、价格大幅波动。<sup>11</sup>在巴西,由于将定价的频率和方法体制化,管制不但排除了价格竞争,而且还造成各企业之间的明显和不明显的串通,在价格管制期间和在取消价格管制之后均发生这种情况<sup>12</sup>。

30. 因此,许多经济改革方案的一个中心内容是一系列的价格自由化措施。这包括从立刻取消消费品的价格管制到较为渐进的取消消费品价格管制等的一系列措施,这些措施往往又配以削减政府津贴和出口税率以及劳力、能源、土地、资本和外汇自由化(外汇自由化一般涉及当地货币贬值或浮动)。采用这种措施的国家的价格上涨,带来了通货膨胀压力,当然价格上涨的幅度和速度视各国和有关产品的情况而有所不同。然而,一般希望,为取得更大利益而刺激新生产和进入市场最终将能稳定甚至降低价格。

31. 有些国家实现了这种希望。比方说,在印度,价格和分销管制对生产者提供了保护,使其不必面对竞争以及不必进行现代化和降低成本,在诸如水泥的部门进行价格自由化,已取得了有利的结果。<sup>13</sup>然而,在许多国家,在自由化之后,资产市场的调整速度通常很快,商品和劳动力市场的调整,更不用说新投资所促成的生产反应远较为慢。<sup>14</sup>在自由化造成螺旋式通货膨胀的情况下,企业家由于高通货膨胀,难以

评估供求情况,因此不太愿意作出大量的投资的承诺,使得经济改革后的市场进入或生产反应缓慢。从预期会造成通货膨胀的眼光来看对价格进行局部调整有时比一次过的大幅度调整更差,而且也会阻止产生一种合理的比价制度。一般而言,各国所经历的恶性通货膨胀和高通货膨胀表明,只能在通货膨胀开始稳定的初期,以快速和同时并进的“大飞跃”方式进行价格自由化。<sup>15</sup>

32. 在若干东欧国家,自由化的结果是,大型国营企业的产量迅速剧减,而其他生产单位又未能相应提高供应,随着而来的是高通货膨胀率。从某种程度上说,这种情况是无可避免的,因为以前生产的商品并不是需要的商品,同时也因为货币过剩和价格扭曲。但是,也因为国营企业预期今后会对价格进行管制而有垄断行为。<sup>16</sup>自由化迄今亦未能建立一个正确反映成本和(或)需求情况的价格制度。目前越来越明显,许多前中央计划经济国家如不进行结构改革、非垄断化以及将行业或企业私有化是难以控制通货膨胀的;如乌克兰经济部长所指出的,“从理论上来看极为有效的纯货币学派的办法在几乎完全垄断化的国家是无法采用的”。<sup>17</sup>然而,在产生市场价格之前,很难查明哪些国营企业可加以改革和私有化,哪些企业应停业清理。除此之外,通货膨胀会抑制可能收购国营企业的兴趣。比方说,保加利亚的私有化进程因通货膨胀和利率皆高而更难进行。<sup>18</sup>下一章就如何应付私有化和非垄断化领域的这种难题提出了一些建议。

33. 在推行价格自由化的发展中国家和其他国家中,进口货的竞争一般可协助遏制通货膨胀,协助节制现有企业所抬出的高价,不论这种高价是由于无效率或是因为利用垄断地位所造成的。然而,这种贡献受到了某些因素的限制,包括货币贬值促使出口货价格上涨的影响。比方说,有人认为,波兰货币初步贬值的幅度如订得较小并在一定限期内对价格进行较高度的管制,通货膨胀率应会较低,而使当前的经济得到改善。<sup>19</sup>

34. 价格自由化具有若干选定的例外,这是合理的。特别是应以逐步渐进的方式促使筹资价格自由化,以便鼓励新的生产和进入市场,避免在改革过程中出现金融不稳定。对这个领域的竞争作某些限制或许是合理的。斯里兰卡订下了金融公司可提供给存款人的最高利率,以防止金融公司为争取存款而“过度竞争”,从而造成具有危险性的高利贷和金融不稳定。<sup>20</sup>

35. 为了促进工业发展,作出例外也是合理的。然而,发展中国家或其他国家必须小心运用津贴或奖励,要考虑到它们在过去往往产生不良后果,以及有造成资源分配扭曲的危险性。如果一国政府决定以逐步渐进的方式进行结构调整,津贴只能提供给可能会有盈利的企业,并根据新订的较高价格计算,数额必须有限、具有透明

度、有一定的时限并以进行结构改组为条件,而竞争主管当局则应考虑到这样做是否会对竞争造成任何扭曲。比方说,有些新近工业化国家有挑选地为促进某一行业而进行不同强度的干预,所获得的成果参差不齐,但这种干预的条件一般是这些行业必须提高业绩和效率。发达国家亦普遍向一些高科技工业或衰退行业和农业提供津贴或奖励。欧洲委员会的竞争理事会会对在欧洲共同体内可能对竞争有影响的工业津贴进行管制。第三和第四章进一步探讨了津贴和奖励的问题。

36. 改革进程不同阶段的各不同部门价格自由化速度不论有多快,也不管这种改革是如何安排在其他改革中的,发展中国家和其他国家竞争主管当局在这一进程中应发挥关键作用。它们可鼓吹一般自由化的好处,但也协助查明一些因极为不完全的市场情况而不适于在短期内实行自由化的具体部门(后一职能在于对这种部门进行监测,以便评估进行自由化的时机)。竞争主管当局推动竞争的工作的重点亦在于为被认为特别重要的部门的价格自由化选择时机,以舒解自由化的不利影响。譬如,应特别注重直接或间接以满足消费者、特别是其中最贫困者的基本需要为目的的经济部门或对整个经济的效率具有普遍影响的经济部门。比方说,波兰的反垄断办事处在决定应对哪个部门进行审查时考虑到了价格上涨的因素;砂糖零售价剧涨导致该办事处对这一市场进行分析,并对糖贸易公司进行调查。<sup>21</sup>

37. 大量减少直接措施来保持低价的各国政府反对企业企图将价格保持高于完全竞争市场应有的价格。然而,自由化必然会带来一些牺牲和风险,生产者设法提高价格来弥补成本的上涨,这是合理的;除非它们有这样做的自由,否则供应情况是无法获得改善的。鉴于市场不完全,有时难于确定高价是由限制性商业惯例造成的或是由无法避免的供求不平衡或高成本所造成的。效率方面的考虑有时也会促成容忍对价格有影响的安排,其理由是提高效率所节省下来的成本最终会转到消费者手中。比方说,尽管垄断的市场结构可能会造成次佳的低产量和高价(可能会有选择地减低价格以探测市场进入情况,寡头垄断由于串通的可能性而会有同样的效应,寡头垄断市场结构是在企业最适当的规模是大型企业的部门进行企业之间的有效竞争和效率的最佳保证,而市场进入的威胁与实际进入具有同样的效果。

38. 竞争主管当局在这一领域必须考虑到的各项标准在斯里兰卡的竞争法中有列明,该法规定公平贸易委员会在履行其职责时,除其他外要注意保护消费者的利益,向生产者提供必要的奖励,有必要确保生产资本有合理的收益率,分配资源给不同部门,控制通货膨胀以及实现经济和社会政策的其他目标<sup>22</sup>。委员会目前仅对少数食品和医药物部门的价格进行管制。然而,委员会在进行调查之后有权审查任何产品的价格,并决定价格是否不合理,如果不合理,它可建议调整进口税率,鼓励进口

货的竞争；该委员会截至去年曾进行了八项调查，但未作出这种建议<sup>23</sup>。对一个在玻璃瓶市场中具有垄断地位的企业的定价进行调查发现，价格上涨是因成本增加所造成的；因为对瓶子的品质进行管制而使得成本增加。<sup>24</sup>

## B. 横向限制性商业惯例与价格

39. 在限制性商业惯例管制法所处理的各类行为中，被认为与竞争的健全发展最不相容的是横向的定价（包括串通投标）以及支持这种定价的惯例，如划定市场、客户或销售或生产配额。横向定价或串通投标本身或原则上是不合法的，可能会触犯刑罚。譬如，巴西严加禁止的经济罪行除其他外包括：定价、生产配额、划定市场；根据普通竞争程序，这种限制性商业惯例不是受到禁止就是须先经核准。<sup>25</sup>同样地，肯尼亚法律规定，串通投标除非是向招标人讲明并经其同意的联合投标，否则也构成刑事犯罪。<sup>26</sup>

40. 然而，为确定其他横向限制性商业惯例的合法性而采取的办法较不严格。其合法性可根据效率、工业政策、贸易、公共利益或“理性规则”方面的考虑来评估。因此，某些国家由于某一行业出现危机或衰退，为了使其活动合理化、专门化可允许组成卡特尔，或是如果卡特尔可提高中小企业面对大型垄断购买者的讨价还价能力或为了公共福利也可允许组成卡特尔。竞争法也适用于对国内市场无任何影响的出口卡特尔在某些国家仅需遵守通知或登记的规定。实际上，卡特尔和合资企业有时难以区分，特别是合资企业有时会涉及附属的限制。比方说，发展与研究的合资企业一般在某种程度上不适用竞争法，在欧经共同体联合开发研究成果也不适用竞争法。

41. 大韩民国禁止横向“不合理的商定的活动”，除非事先向经济规划理事会登记并经其核准，该理事会批准时所考虑的是，这种活动是否“对某一特定的贸易领域的竞争造成重大限制从而损及公共利益”<sup>27</sup>（该法不适用于农业、渔业或矿业的企业）。因此，当六个主要的炼油公司协同联合限制各个公司的销售额时，公平贸易委员会向它们处以300万美元的罚款<sup>28</sup>。然而，该委员会无法避免时可允许商定的活动，以进行工业合理化，克服进行结构改革的行业的经济衰退或提高中小企业的竞争力和使交易条件合理化，但仍须遵守对竞争进行不合理限制的保障措施的规定。另外就衰退的“末落行业”和成长中的“新兴行业”的三年合理化方案制订了单独的法律规定，使它们可获得政府援助，并以提高效率为条件；这种方案必然含有必要的卡特尔活动（就末落行业而言）及合并，限制市场进入的各项计划。<sup>29</sup>

42. 德国竞争法<sup>30</sup>规定作为一般原则,竞争者之间为共同目标签订的协定的执行如对竞争造成限制,从而预见会对市场情况造成影响,这种协定就无效。然而,某些类型的卡特尔如果是按其所涉形式依适当的程序组成的,可使其合法化。有时卡特尔仅须向竞争主管当局发出通知即可组成(“经通知的卡特尔”),其他卡特尔可能在通知后受到反对(“受反对的卡特尔”),还有一些可能须经有关当局事先核准(“经核准的卡特尔”)。经通知和受反对的卡特尔即使已合法化,但如发生滥用情事,仍须受到管制。如法令起草人所指出的,作出这种例外的理由是,竞争就其本身而言并不是目标,而是通过合理化协定中对竞争进行某些必要限制来提高效率和促进技术进步的手段,这种协定的前提是提高效率 and 更加满足消费者的需求”<sup>31</sup>。事实上,合理化协定的参加者必须能够证明这些协定能够提高技术或经济效率,取得的效率又能够减低价格,而使消费者从中受益。但是,对德国某些合法化的合理化协定和危机卡特尔进行的实验调查研究,表明虽然这种协定可促进某一行业生产者的健全性,但无任何有力证据可证明它们可大为提高生产率和效率;相反地,有证据表明由于卡特尔化,价格相对上涨,产量相对减少。<sup>32</sup>

43. 合理化对面对市场需求长期结构性下跌、生产能力过剩的工业来说可能会有些好处。在周期性的资本密集行业中,它们可能对消费者强加较高的价格,以换取较低的风险、较低的资本以及企业较高的利润。由于利润提高了,它们也促使企业得以有能力承担较高的短期成本以及长期维持过剩或无效率。其他类型的卡特尔,特别是促使企业实现规模经济或支持提供具体部门的公共利益、例如产品质量标准的卡特尔,可提高效率,设置市场进入壁垒或增强中小企业与较大型企业竞争的能力。但这种卡特尔的规模或其活动如超出提高效率应有的最佳程度,或它们造成在其他领域的串通,或妨碍竞争潜力,在这种情况下,卡特尔化所带来的利益可能不足以抵销它对竞争所带来的坏处。联合进行发展与研究亦可节省大量成本及享受风险分担和相辅相成的好处,也可以通过推出新产品来增强竞争;然而,如果工业政策是依赖有关企业的超越竞争定价来鼓励革新及其投资的,这种政策也许亦会抑制下游市场的经济活动。发展中国家及其他国家的竞争主管当局在评估卡特尔或合资企业的价格所涉的各种问题及在决定是否批准卡特尔或合资企业时,应考虑到这些因素。

### C. 纵向限制性商定惯例、优势场支配力与价格

44. 在各种类型的纵向限制中,大多数竞争法均在本质上禁止维持转售价格。一般均在考虑到为着竞争或效率的利益的情况下,逐案评价其他纵向惯例。虽然难以确定在何种情况下行使知识产权可被认为过度,但知识产权一般可享受豁免。由于许多发展中国家和其他国家市场结构十分集中,竞争主管当局往往特别注意支配市场的企业的行为,包括这种企业的定价。有些国家定下了会形成支配地位的推定市场份额。

45. 在巴西,损及竞争的分销和供应控制、掠夺性定价、搭卖安排、“市场操纵或部分或完全消除竞争”以及“无正当理由提高货物或服务的价格”可构成“经济犯罪”;大多数这些惯例亦受到普通竞争程序之控制,其他受控制的纵向限制性商业惯例有:维持转售价格、价格歧视、限制销售或生产的货物的数额以限制或阻止新企业进入市场<sup>33</sup>。巴西政府为了反通货膨胀,目前正考虑制订新竞争法,根据该法,“擅自提高货物或服务的价格”是非法的<sup>34</sup>。最近对22家制药厂提出了诉讼,理由是它们在30个月期间,任意以超过通货膨胀率1.5倍的比率提高价格图利<sup>35</sup>。

46. 波兰的反垄断法区分了垄断纵向惯例(施加可带来不当利润的繁重合同条件和附条件出售)和构成滥用支配地位的垄断惯例(打击形成竞争的必要条件、市场划分、价格歧视、抵制维持转售价格和掠夺性定价);这两类惯例除非是为进行经济行动所必须的和不对竞争造成很大的限制,否则均遭禁止。非垄断地位或支配地位(所占市场份额超过30%即为支配地位)的某些行动亦遭禁止,包括对生产、销售或采购进行限制,特别是如造成价格上涨,不出售以提高价格及要价极高。如果价格上涨是由限制性商业惯例造成,反垄断办事处可下令减价,但该办事处在行使这项权力时十分谨慎;该办事处认识到,价格管制会阻扰受管制的经济过渡到市场经济以及生产成本难以推算或垄断行为难以证明,因此仅就垄断企业最极端的价格行为作出反应<sup>36</sup>。

47. 东欧国家在私有化过程中对价格进行了管制。在前捷克斯洛伐克,一个法瑞财团获准收购一个私有化的占垄断地位的巧克力制造厂的多数股权,其条件是,在其后五年价格的涨幅不得超过供应成本的50%以上<sup>37</sup>。

48. 发展中国家和其他国家对具有市场支配力企业与定价之间联系的强调同某些发达国家所采取的办法有相似之处。比方说,在德国,搭卖安排、拒绝供应和打折的作法一般均逐案受到分析,如是由主要企业的行为,则是非法的。在某些国家,竞



争主管当局曾根据类似有竞争的市场的价格或利润水平或以成本指数计的价格或利润水平来施加或谈判价格,以设法纠正对支配地位的滥用。这种措施有暂时制止滥用效用(特别是在均质产品市场中),但从长期看,它们会吓止新投资或市场进入。

49. 同样地,发展中国家和其他国家由于其市场条件,在其竞争法中制订强有力的关于滥用支配地位和定价的条款或许是必要的,但必须小心行事,以确保这些条款的实施不带来另一种形式的价格管制。应考虑到纵向限制的有利于竞争的效应,如确保质量、安全、适当分销或服务。

#### D. 定价与自然垄断

50. 自然垄断的价格和纵向限制商业惯例问题极为棘手。在规模经济使得市场难以进入或无法进入,同时由单一供应者进行垄断是最有效的解决办法的情况下,即出现了自然垄断;典型的自然垄断包括以电、水、瓦斯、公路、铁路、海港和机场网络为基础的基础设施或公用事业。然而,有必要区分实际存在规模经济的自然垄断企业的核心活动以及垄断企业因规章方面的市场进入壁垒而取得的垄断地位的联营活动;若干国家日益允许对这种联营活动进行竞争。此外,技术变革使得自然垄断的范围日益缩小,特别是电信业的自然垄断。

51. 在许多发展中国家和其他国家,即使属自然垄断业务范围的某些领域要进入市场仍有可能,但有能力和愿意在这些领域进行竞争的企业可能不多。因此,竞争主管当局有必要特别注意其行为。除此之外,由它们进行一般的限制性商业惯例管制可能不足以管制自然垄断的行为,因此或许有必要建立一个特别的工业管理制度来执行这项任务。限制性商业惯例管制的目的是设法减除私有部门干扰市场力量发挥作用,工业管理则不同,其目的是设法模仿市场力量,以带来行业具有竞争力时可带来的定价和产量效应。这种管理制的建立即使在原则上是可取的,但仍须对其进行成本利得分析,因为如下文所讨论的,管理自然垄断的工作是一项既复杂,资源又密集的工作。

52. 在设立这种管理制度的国家中,政府采用了不同的办法来管制自然垄断的定价,设法在实现消费者福利、效率、竞争、最低的管制和成本效率各项目标之间取得平衡。这些目标在这一领域可能发生的冲突,要比在其他任领域为激烈。理想的办法是,对自然垄断的定价进行管理应设法模仿竞争市场的效应,促成良好的服务和接近成本的透明价格;对企业及其管理部门的决定施加一定程度的风险和责任;维持一定程度的灵活性以应付不断变化的市场情况;可能时奖励垄断企业削减成本和

市场进入,同时维持足够的安定,鼓励企业进行这种行业往往需要的大笔投资。毫无疑问,在这些目标之间作出某种权衡选择是不可避免的。

53. 在美国,管制自然垄断企业定价最普通的方法是,调整允许它们赚取的利润和资产收益率(又称为成本加成算法)。这个方法的优点是,负责调整的人员的所需掌握的资料虽然很多,但不会多于要对价格进行管制时所需的资料,因而较为不需要受过高度训练的工作人员。但是,这种利润管制无法刺激减低无效率,提高技术,并可能会鼓励生产力过剩,或提供不必要或成本高的服务。要决定什么样的利润是公平或合理的,可能也会有困难,具有一定程度的武断性。

54. 美国目前在某些领域通过“价格封顶”(又称为“受奖励的管理”)来进行管制。法国也采用了类似方法,来管制某些自然垄断国营企业的定价。这种“价格封顶”方法与联合王国使用的方法相似,典型的做法是,在五年内,对个别服务或一揽子服务的垄断价格的年增长率定下一个最高幅度;这一最高幅度的计算方法是,从零售价格指数减去若干百分点,(RPI-S公式)。虽然在实践上,难以明确区分对自然垄断的价格管制和利润管制(因为预测的收益报酬率是决定最高幅度的一个重要因素),但所定价格适用几年这一事实使得厂商具有灵活性,鼓励它们在不立即减价的情况下削减成本。价格封顶管制是否能成功地执行取决于管制当局是否能够从受管制的公司取得准确的资料,并在加以评估后,事先为以后几年定下适当的价格。由于价格封顶会减低服务质量,因而亦有必要对服务质量进行管制。联合王国为了推动定价工作,有时采用“标准竞争”方法,这种方法对不同地区的自然垄断企业的成本和价格进行比较;对供水业还进行了特别的合并管制,以保证地区供水局的合并不会阻碍比较。

55. 根据收益率和价格封顶方法,管制当局有时为某些服务所定的价格可能会高于根据垄断本身的成本计是合理的价格。(因为垄断已从其资本投资中回收了大部分开支),这种做是为了鼓励这些服务进入市场或劝阻现有竞争者退出市场。由于自然垄断企业在主要分销网络行业中最普遍,因此有必要让可能的竞争者进入这种行业,为此管制当局亦须决定应让哪个企业进入市场的哪一部门,确保网络之间的相互联系,管制价格和相互联系的条件以及在提供市场进入时防止垄断取得太多关于其竞争对手的商情。另外还有必要确保垄断企业不会通过歧视性定价以及在为不同的顾客提供不同服务时进行交叉补贴,来进行掠夺性定价,但同时要考虑到交叉补贴对效率可带来的好处,垄断企业依规章有义务对某些利润较低的顾客基本服务提供交叉补贴以及有必要防止垄断企业及其“竞争者”串通。一般来说,管制当局在垄断企业的活动及其竞争者的活动之间进行“不同层次的管制”,以便克服其占固

有的优势问题。因此,在一定意义上,某些国家的管制当局被迫采用“管理竞争”一般预期这种竞争会自立发展,长期来说,会取得积极的效率和减低价格。

56. 鉴于这种办法固有的自相矛盾之处,以及要取得规模和范围经济,避免生产力过剩,奖励投资和保障供应,某些发达国家在管制自然垄断企业时曾遭迂到困难,因此对于某些自然垄断行业是否应有竞争,以及多大程度的竞争是适当的等问题有争论<sup>38</sup>。这些问题的答案随着不同行业 and 不同国家的情况而有所不同,但一般认为,竞争只能分阶段引进。由于大多数发展中国家和其他国家的有效需求有限但对基础设施投资需要却很大,资源和行政技能有限,成本数据极少(在取消管制和高通货膨胀的情况下难于预测成本),因此许多发展中国家和其他国家的当局一定难以进行这种复杂的工作。此外,发展中国家的自然垄断企业往往是由跨国公司经营的,这些公司可能滥施内部调拨定价。

57. 有些发展中国家和其他国家已开始采用与发达国家相似管理结构。例如,马来西亚设立了调整私有化自然垄断企业的管理机构,以保护消费者的利益,同时确保创造健全的竞争。但是,即使在电信垄断企业仍是国营企业的情况下,一般认为在管制的资源成本(使用RPI-X公式定价)、企业与管理当局之间的资料层次、在“增值网络”遏阻可能的竞争进入的行为等方面,仍会有问题<sup>39</sup>。阿根廷也采用了类似的管理构架。牙买加在电信部门则选用了利润率管理规则(见下一章)。

58. 在波兰,反垄断办事处曾处理过若干件关于自然垄断企业滥用其支配地位的案件,特别是在市营自来水、电气、瓦斯和地下水服务以及电信网方面<sup>40</sup>。该办事处已采取措施,通过设立机构和培训工作人员,起草这种部门今后的法律规章。它亦有监督国营企业自然垄断的工作人员。目前已通过了旨在将国营电信垄断企业解散分成小型地区公司和鼓励新公司进入的新法律<sup>41</sup>。

59. 一般认为,发展中市场经济国家的一个解决办法是,采用双重结构,一方面通过利润率规章或限制性商业惯例来管制主要企业,以对自然垄断企业提供服务的领域的定价进行控制,同时又允许它们根据不受管制的价格和条件自由与顾客签订新服务合同;等到经济较为成熟,有关行业的成本和生产率较可预测时,则可采用价格封顶办法<sup>42</sup>。无论如何,对具体问题挑选的解决办法完全视各个国家所面临的问题而定。有经验的国家在这一领域进行技术合作,对打算以有效和以其有限资源调整竞争和(或)管制不同自然垄断行业定价的国家而言是会有助益的。在这方面,在国际上对价格进行比较可能是一个有用的准则。执行一些尽可能减少垄断结构和力量的方法亦可推动这项工作,下一章对此进行了讨论。

60. 在大多数国家,提供自然垄断服务的责任传统上由政府承担。然而,即使自

然垄断是由政府部门或公营企业掌握的,自然垄断定价的问题仍然存在。公营企业与私营企业不同,它所定的价格有时会低于成本(限制市场进入)。尽管商业定价(往往根据成本加费用计算)目前开始受欢迎,但它所隐藏的仅是营业的无效率和垄断情况<sup>43</sup>。因此,有必要另外设立单独的机构,来监测公营企业的定价。例如,法国根据三年期的定价和效率及服务目标的“合同计划”来管理某些自然垄断企业。但是当自然垄断企业私有化时,通常会比公营企业更积极地想定较高的价格。下一章探讨了自然垄断企业私有化问题。

61. 发展中国家和其他国家在决定适当的管理制度时所考虑到的一个有关因素可能是这种制度对外国贸易和投资的影响。在澳大利亚,据称有些企业获得许可证,可怀前国有电信垄断企业Telstra竞争的主要理由是,为了使该行业在国内市场熟悉竞争,以便较有能力在亚洲区域竞争;相反地,Telstra是否通过与当地经营者结盟,购入外国公司股权还是通过与它们竞争向该区域进军,其决定将在很大程度上取决于各国的管制立场<sup>44</sup>。

### 第三章

#### 竞争、私有化和非垄断化

##### A. 私有化、效率与竞争

62. 为了本研究报告的目的，“私有化”一词指三个基本概念：(a) 所有权转移，即将国营企业的所有权或其资产部分或全部转给私营部门，如通过公开抛售股票分派认购凭据、不公开转移或抛售股票或资产、员工或管理当局买下全部产权、或企业停业清理和抛售其资产；(b) 将国营企业业务一定程度的控制权或管理权转交私营部门，如通过资产租赁、经营合同、合资经营或业务让与；(c) 允许私营部门提供原先由国家或市政当局提供的服务，例如通过提供让与或特许专营。实际上，这些概念并无明确的差别，各种方法往往混用。私有化与下列各种做法有所不同：设立在体制上不受政府控制的国营企业(公司化)，根据商业标准改组国营企业，使其更具效率(“商业化”)，或放宽管制私营企业竞争进入的壁垒和(或)将国营企业折散成小型企业(“非垄断化”)。本章并不把将经济转变为按市场原则经营或提升私营企业面对国营部门的作用的整个过程视为私有化。

63. 近年来许多国家进行了大量的私有化<sup>45</sup>。然而，由于各种不同的原因，许多发展中国家和其他国家的私有化进程既难且缓，所有权转移大多数在于出售有盈利的中小企业，而不是出售大型的亏损企业<sup>46</sup>。但过去两年来，出售的步速已加快，出售的大型中小企业的数目和采取私有化的国家的数目亦有增加。<sup>47</sup>但是，特别是就较贫穷的发展中国家和东欧国家而言，有一个关键问题是，准备出售的国营企业的数目很大，但有兴趣收购国营企业并有资金收购，对其进行投资并有能力进行有效率经营的企业(包括外国投资者)短缺，两者的数目悬殊<sup>48</sup>。这种短缺情况还因发展中国家和其他国家宏观经济方面的难题、缺少资金、私有部门和资本市场薄弱而更加严重。除此之外，潜在的收购者不太愿意购买政府想尽快清理需要大量投资的亏损企业。

64. 私有化的一个主要动机是为了取得更大的效率。经验往往表明，国营企业因为利润刺激薄弱、各种要求有冲突、政府干预管理以及“软预算”的限制，而易于陷入无效率。国营企业没有破产的风险，这是市场竞争压力的一个关键要素。此外，政府若同时是国营企业的所有人、是其顾客又是为着公共利益管制其行为的当局，它到底是为谁的利益服务，这是难以分清的，政府尤其难以避免优惠对待国营企

业或对其进行补贴,从而对竞争造成扭曲。国营企业还可能有能力施加实际的压力来维持具有保护作用的规章方面的进入壁垒。

65. 因此,随着私有化而来的往往是生产效率的提高。大量证据表明,发达国家私有化之后效率提高了,有些发展中国家、例如牙买加和马来西亚私有化之后效率、亦有提高。<sup>49</sup>世界银行的一份研究报告亦发现某些发展中国家进行了一些私有化之后,销售、资产和股本利润有所增加,这强调说明了“内部效率,资本结构获改善,资本开支有增加”<sup>50</sup>。

66. 然而,发展中国家的一些国营企业无效率情况亦有,这可能是由一般政府政策或由整个经济环境所造成的,而不是由国营企业本身的缺陷所造成的。由于往往在进行私有化之前就先使有关企业商业化和(或)非垄断化或者在进行私有化同时进行商业化和非垄断化,大规模的经济改革亦一并进行,因此很难确定完全由私有化带来的到底是企业业绩的改善或消费者的福利的提高有证据证明,发展中国家或其他国家的国营企业的效率并不一定低于这些国家私营企业的效率<sup>51</sup>。就企业而言,要求更有效率的压力并不是由私有权本身所带来的,而是由于必须对业绩不佳负较大的责任:企业对市场纪律负责、经理对关心损益的所有者负责。因此,在市场和(或)私有者无法施加比政府业已施加的更大负责的压力压力的情况下,私有化可能无法带来更大的效率。这种情况对发展中国家和其他国家而言更是如此,在这些国家,竞争往往十分薄弱,无效率企业被收购的实际风险一般不大,持股人或债权金融机构极少进行有效监督。但是,即使在竞争市场形成之后,这种市场或许不会立即提高私有化企业的效率,若干拉丁美洲国家保险部门的有化经验即表明了这点<sup>52</sup>。

67. 此外,在私有化之后,分配效率是否有提高,消费者是否获得较低价格,这方面的证据极少。即使在私有化使得私有化企业取得更大的生产效率的情况下,事实上它可能减低分配效率,因为私营企业比国营企业更愿要求较高的价格,使消费者蒙受损失。这个主要涉及自然垄断企业的问题可能在发达国家发生,但对发展中国家和其他国家具有远较为深远的影响,因为其市场竞争力薄弱,无法有效制止垄断定价。

68. 还深具意义的是,大多数从私有化中取得效率的国家都是发达国家或具有大型和多样化经济、资本市场和(或)现有企业和管理技能的中等收入发展中国家。尽管诸如尼日尔、莫桑比克或斯威士兰等这种低收入的国家的一些私有化结果是正面的<sup>53</sup>,但肯尼亚、马拉维、巴布亚新几内亚和特立尼达<sup>54</sup>的私有化则较不成功,另有一个最不发达国家(孟加拉国),黄麻和棉花纺织工业的国营企业的私有化使得这些企业反而变得更无效率<sup>55</sup>。智利正经历着一场严重的衰退以及1970年代的“冲击

治疗”调整,信贷的限制以及私有化的进展快速,规模庞大,造成了将国营企业售给可进入国际市场的寡头垄断企业,使得市场更加集中,最终私有化企业及其收购者均告破产(由于许多私有化公司是银行,造成了金融崩溃),政府被迫收回若干私有化公司<sup>56</sup>。智利在1980年代进行的第二波私有化准备较为完善,当时的经济环境也较为有利,因此获得成功。

69. 此外,情况往往是,必须学如何进行有效经营的公司,不只是私有化企业,而且还包括现有私营企业,因为后者或许可能以补贴价格向国营企业购买供应品或在分包安排中受优惠待遇。为了这个原因,墨西哥在执行私有化方案之前,先取消利率和生产投入补贴,使得私营部门不必依赖国营部门<sup>57</sup>。一般来说,私营部门和经济的发展水平越高,可进行私有化的范围越大,可从中取得的利益也越大。但是私有化往往不比新的私营公司的兴起重要。比方说,在中国和大韩民国,国营企业的扩展受到限制,而具有活力的私营部门的发展却受到鼓励,因而改变了整个经济中公营--私营部门的混合比例<sup>58</sup>。

70. 关于这点,必须考虑到私有化企业和成长中的私营企业将会为争取稀有资源而进行竞争,因此快速的私有化可能会阻碍潜在的市场进入。例如在投资资金稀缺的情况下,国营企业所有权转移可能会失去这种资金,减少对生产力应可较强的全新设备的投资,以及增加竞争;比方说,阿根廷的情况就是如此<sup>59</sup>。即使在私有化之后,大型的私有化公企业也可能会为争取私营信贷资源而进行竞争,从而损及新的小型型企业。在私有化金融机构是由工业企业收购的情况下,这种问题会更加严重。比方说,在大韩民国,私有化银行被大型财团收购,财团再用银行的资金收购其他私有化企业和财政困难的企业,从而造成了市场集中<sup>60</sup>。但是,目前已规定了可持有私有化银行所有权的最高限额。智利和大韩民国的经验明确表明,是否能取得资金是决定所有权转移是否会造成更大的集中而不是增强竞争的一个关键要素(在国营企业是卖给外国投资者的情况下,就不受此种限制)。

71. 私有化的目标是提高全面的宏观经济效率,而不只是为着改善私有化企业的业绩。所有权、竞争和管制是三个相互作用的要素,其中之一发生变化所引起的效率问题通常会受到其他二者的影响。私有化所涉的效率问题在很大程度上取决于经济行为者所处的竞争和管制环境。这种环境对业绩的影响一般远比所有权本身对业绩的影响要大得多,但私有化如能适当地执行,长远来看,将是创造这种环境的一个关键要素。因此,为了提高经济效率,在拟定和执行私有化方案时,必须考虑到经济改革的整个情况以及创造一个可推动发展具有竞争性的私营部门的环境。例如,智利和墨西哥的经验证实了私有化如作为较大规模的改革方案的一部分,最能

顺利进行<sup>61</sup>。

72. 促进竞争虽然是私有化明示或暗示的目标之一,但事实上,许多发展中国家和其他国家并不太重视;它们往往保持集中的市场结构甚或加强这种结构<sup>62</sup>。很少采取具体的评估程序或措施,来核查国营垄断企业是否已变为私营垄断企业。即使发展中国家已设立竞争主管当局,这种机构有时也不具有甄别私有化程序的职权,甚至也没有与私有化主管当局磋商的职权。它们可能是认为,私有化和降低管制进入壁垒以及一般的经济改革同时进行已足以确保竞争性市场力量的发展。还有可能是因为不太愿意拆散大型的私有化国营企业,因为拆散可能会使销售更难或减低其售价、降低其投资意愿或其效率。无论如何,由于发展中国家和其他国家经济集中的这一特性,唯一现有和有能力的购买者或许业已持有优势市场地位。

73. 规模经济和国营企业的旁置成本经理人员欠缺或购买者的态度有时会对按可接受的资金或效率损失进行的非集中化和非垄断化程度造成限制的。比方说,在匈牙利,一个农民群体表示有意对某一国营企业生产单位售油仔给一个意大利企业一事提出异议,因为他们认为私有化使得该公司既具有垄断讨价能力又具有垄断力。但是,竞争主管当局主任指出,由于匈牙利市场不大,在私有化之前拆散该公司,在经济上没有什么意义<sup>63</sup>。在波兰,据报将私有化大型企业拆散的计划使得有兴趣取得较大市场份额的投资者裹足不前<sup>64</sup>。前中央计划经济国家要进行非垄断化可能极为困难,因为有些垄断企业可能是唯一的工厂,或是因为为确保供应不中断,纵向一体化可能极为重要。但是不管怎么样,要拆散生产受国际竞争压力贸易部门的货物的企业,可能较为容易。

74. 非垄断化的问题也与管理问题密切相关。确保私有化企业由最适当的人控制的方法之一是,象法国进行私有化的情形一样,保证由一“核心”投资者(不论是本国或外国投资者)拥有主要股权。但是,如果缺乏有兴趣的合格收购者,为了组成这种“核心”所有人,可能有必要容许市场和所有权集中的结构(特别是联锁股权和联锁董事会)。公司管理的另一个备选办法是(尽管这一办法对许多发展中国家和其他国家而言可能较难行得通),依靠银行进行监督,但这可能造成资金的垄断。但是,以分派私有化认购凭证,当做礼物给很多人或以此方式出售国营企业(在较低的程度,公开抛售股票),会造成这种方法是否能够有效确保管理和负责任的问题。东欧国家所采取的解决办法是,允许投资信托以民众的名义持有认购凭证,这种办法也会引起这些信托公司控制私有化企业的责任的问题,可能进行串通的问题,以及最终廉价大量通过出售认购凭证可能也会增强市场集中的问题。



75. 然而,拆散私有化的公营企业或更改私有化的方式有时会大幅提高竞争和效率。如在《集中市场支配力研究报告》中所讨论的,企业规模庞大并不一定表示效率会较高,事实上反而会丧失很大的效率。在资本或企业家缺乏的国家,亦无法保证新的市场进入最终会缓和未能创造竞争性行业的影响;即使可缓和这种影响,其代价很有可能是造成工厂能力过剩和较高的价格。此外,私有化企业可能因为创造了产品名称、资金实力(促成掠夺性行为)或纵向一体化。而保持优势的市场支配力。在这种情况下,竞争主管当局有必要特别注意私有化企业是否滥用支配地位。即使在私有化之前,企业即已拆散的情况下,竞争主管当局也需要注意业已拆散企业是否又合并或串通。

76. 竞争的问题可能因为收购者往往从政府获得以减价、奖励、补贴或规章方面的保护(包括通过债务资产互换)做为收购公营企业的条件而更加严重。比方说,在墨西哥,一个电信企业(其主要资产售给美国和德国的电信企业)以及一个当地财团)在私有化过程中,该企业获得为期六年的垄断,条件是必须进行大量投资<sup>65</sup>。在牙买加,当公营电信企业售给一个英国企业时,该企业获得了一个为期25年的在国内和国际市场独家专营许可(可续延长25年)并有权按付税后足以赚取至少17.5%的定价收费<sup>66</sup>。在一些东欧国家的汽车和电信部门,接收私有化国营企业的外国投资者催索(有时催索成功)较高的定价、进口配额或公共采购独占<sup>67</sup>。在某些情况下,补贴或保护是无法避免的,但须先经竞争主管当局甄别选择,设法尽可能不危及竞争。在前捷克斯洛伐克,竞争管理当局批准了一项政府与由国家电信管理局和两家美国电信公司组成的合资企业签署的协议,准其在20年内垄断活动电话服务和给与10年期的非独占数据服务许可证,主要是因为所需投资额庞大。但竞争管理当局因为顾虑会对今后的竞争有损害,因而拒绝批准这些服务的专销权。<sup>68</sup>下一章将进一步探讨对外国投资者提供补贴或保护的问题。

#### B. 私有化或公营企业改革的步伐和方式

77. 一般来说,如不考虑到经济的结构限制和吸收能力而试图加速推行私有化方案,可能会产生反效果,特别是如果私有化是在经济不稳定和结构调整有困难情况下进行的。这主要是因为调整方案目标过份专业化以及所有权转移期限产生不良的结果,促成以不利的条件仓促出售<sup>69</sup>。虽然在进行调整之后才执行大规模的所有权转移或许较为可行,但可较快进行选定的和准备充分的所有权转移,特别是小型公营企业和(或)已在竞争市场营业的公营企业的所有权转移。经济情况较好的发展中国家和其他国家可能会有不同的考虑,它们或许可较为迅速地进行所有权转移。

78. 然而,就资源较少的国家(有时甚至包括较富的国家)而言,其他形式的私有化往往较易于进行,可产生较大的效率,对竞争较不会有损害。广泛采用的形式包括合资企业、管理合同、租赁和让与,发展中国家和其他国家有更多地采用这些办法的余地。但这些办法并不是万能膏药,它们也可能造成各种不同的竞争和效率问题。比方说,租赁、特许专营或业务特许(分包)可让政府采用公开招标并详细列明服务标准。分包有一定时限,因此对竞争可能造成的损害亦有限。但是分包是否能顺利执行,主要取决于争取分包的人是否够多,政府是否有能力确保投标程序没有针对潜在市场进入者进行串通或排斥。在授与合同之后,仍有必须对反竞争行为进行竞争方面的管制。

79. 在短期内,国营企业的公司化、商业化和非垄断化与较广泛的经济改革(包括鼓励私营部门)配合进行,往往比私有化较为可取,成效较大<sup>70</sup>。以较不仓促的办法进行私有化可促使企业得到较大的提高效率的机会,也可向政府提供机会,取得执行有效的竞争政策(包括国营企业行为的政策)的经验或管制自然垄断定价的经验,以对市场进行分析和拟订适当的私有化方法。譬如,在波兰,对市场进行了分析并对特有工业部门的前景进行研究,以协助选择私有化方法和战略以及执行外国投资政策<sup>71</sup>。

80. 管制自然垄断所需专门知识的国家最好将此类垄断限在国营部门,除非政府无法供应它们所需的投资(情况往往如此)。如将自然垄断企业私有化,分包以及“逐步渐进的私有化”(上一章已讨论过)可能是一个极为合适的方法,这样新的服务领域才会有私营部门进入,才会形成竞争市场或服务可扩展到新的地理区。全球电信业新服务和亚洲和东欧的发电业<sup>72</sup>的新服务正日益应用这种办法,采用的方法是“建造--拥有--经营”或“建造--经营--移交”<sup>73</sup>。但是,这种办法仍需要受周密拟订和有效执行的规章之管制。拆散大型国家垄断改组成小型区域垄断(允许区域垄断区域的边界进行竞争和对收费进行比较)以及打破纵向联系,将自然垄断要素从潜在竞争活动中分出来(如可将发电、输电和配电三项业务分开),或许在一定程度上可促进竞争和管制。阿根廷和联合王国在将一些国营企业私有化时所采用的均是这种方法(虽然到目前为止还不允许在区域垄断区域的边界区进行竞争,但这种办法在私有化之前大可采用)。

81. 事实上,由于发展中国家和其他国家的国营企业的数目非常庞大以及私有化进程既难又缓,因此一般的做法是使其商业化而不是私有化<sup>74</sup>。非垄断化的做法较少,但也采用过。比方说,在中国,国营企业垄断力量被消除和有非国营企业大量进入的部门的利润下跌,这一事实表明,这种部门的竞争有所提高;有些继续受

到国营部门垄断的部门的利润并未下跌<sup>75</sup>。在菲律宾,电信垄断的潜在竞争者因该垄断企业抗拒与其网络联机而不敢有所行动,但该国政府已表示有决心允许这种联机<sup>76</sup>。有些国家也执行竞争法,对国营企业垄断行为进行管制;比方说,智利国有电话公司(该公司现已私有化)因抗拒私营企业与其联机而被起诉<sup>77</sup>。然而,非垄断化有时有必要分阶段进行,以便国营企业有机会为经得起全面竞争而做准备。

82. 然而,决策者如将商业化或非垄断化做为走向私有化的临时措施,要尽量提高国营企业的效率可能会有困难,因为工人和管理当局知道私有化是最终目标,因此会缺乏积极性。要进行大规模的改革可能也会有困难,国营企业的售价可能无法收回进行改革的费用,而且收购者可能宁愿以不同的方式改革企业。在一些发展中国家,根据结构调整方案进行的国营企业改革往往无法实现预计目标,而财政业绩获得改善主要是由于涨价所促成的而不是由较佳的管理所促成的<sup>78</sup>。由于这种原因以及私有化进程既难且缓,但又有必要建立私营部门和市场经济,因此有些东欧国家宁愿以快速的方式进行私有化,往往通过向公众分发购买凭证。根据个别国家的具体情况,快速进行私有化或许是合理的,但仓促进行私有化会危及竞争,如上文所述智利的经验所证明的。波兰得以成功地提高国营企业的效率(第一章提到)表明这方面还有很多工作可作,特别是如果要改革整个经济环境的话。但是,在亏损国营企业即使长期来说都无法健全存在的情况下,最适当的办法或许是使其停业清理,将其资产出售给私营企业,一如波兰所大举进行的<sup>79</sup>。

## 第四章

### 竞争政策与贸易和外国投资自由化

#### A. 外国直接投资对竞争的影响

83. 近年来, 发展中国家和其他国家在外国投资办法上实行了广泛的自由化。这种自由化(以及其他规章壁垒的自由化和私有化)已使得其中一些国家的外国投资数额增加, 虽然实行了自由化的许多国家未能在对内投资流动数额方面取得任何显著的增加。着眼于为出口市场生产的外国投资不会影响国内市场对于最后产品的竞争。但是, 在投资着眼于国内市场的情形下, 通常会对竞争产生广泛的影响, 因为跨国公司在发展中国家的外国子公司的规模大于当地的竞争者<sup>80</sup>。跨国公司子公司往往也比较健全、比较有效率或者比较有利可图。它们的业务活动范围往往是需要广泛技术、资本和销售技术的比较全球化的制造业、(在较小程度上)以资源为基础的纵向结合产业以及关键服务部门。即使在本国公司具有同跨国公司子公司类似的规模或程度或者取得类似技能的情形下, 这些子公司仍然往往具有较大的竞争力, 因为它们是大国际实体的一部分; 跨国公司往往比纯粹的本国公司实行较大程度的纵向结合, 经常同它们的供应商和/或消费者缔结专属交易安排<sup>81</sup>。但是, 发展中国家的本地厂商有时会同跨国公司子公司一样有效率, 甚至更有效率, 其中的一部分原因是它们对于技术来源和生产投入来源的使用具有较专精的本地知识和较大的自由。

84. 外国投资者初次进入市场时往往减少了行业的集中而增加竞争, 导致已经在市场上的公司(可能包括当地厂商和其他外资厂商)降低价格。如果投资者以改进自己公司效率的方式针对刚刚进入市场的公司进行竞争, 那么, 情况就更是这样了。进入市场的壁垒越是高, 在市公司的地位就越是牢固, 外国投资者作为“竞争工具”的潜在用处就越大, 因为它们能够越过这些壁垒。特别是在跨国公司处于支配地位的市场上, 具备同样竞争优势的新跨国公司进入市场是刺激竞争的最佳手段。这种更加激烈的竞争可能持续下去, 也有可能由于一些在市公司退出市场、专门化或生产者之间的串通, 或者投资者对于市场的支配而受到不利的影晌。

85. 在很大程度上将取决于投资者的进入方式和取决于具体产业和具体国家的情况。在通过绿域投资进入市场, 而补贴并不是为了将新产品引进经济中的情形下, 集中比率应该降低, 竞争程度则增加, 至少就短期来说, 情况是这样。在投资是接

收当地公司或者与当地公司合资经营的情形下,不会马上对集中比率产生影响;的确,在跨国公司(通过进口)和当地公司在同一企业部门竞争(或者历来竞争)的情形下,或者如果被接收的公司不被接收就会对外国投资者形成有力的竞争对手的情形下,接收或合资经营可能加强集中程度。但是,因为出现了有力的竞争对手,竞争越来越激烈,又会发生购并。

86. 如果市场出现推断的竞争性质,有较好的机会取得专门资源和珍贵资源的跨国公司一旦进入市场,可能降低竞争程度。如果当地竞争者缺乏效率或者市场狭小,则外国投资者比较可能赶走当地竞争者。例如,就肯尼亚的情形来说,外国公司进入以后,削弱了本国市场现有公司的竞争力。<sup>82</sup>但是,即使由于集中度提高而使竞争和缓下来(情况不一定是这样),如果效率上的利得超过垄断行为上的损失,特别是释放出来的资源能够在别的地方得到更加有效的利用(肯尼亚不曾发生这种情况)时,它的净影响还是比较好的。此外,如同《集中问题研究报告》中所讨论到的,外国投资者进入市场的影响往往由于出现双重市场结构而受到限制,在这种情形下,寡头垄断的跨国公司专心经营增值较高的那一部分市场,当地公司则迎合需要较少技能的、利润率较低的那一部分市场。

87. 但是,进入了新市场以后,外国投资者可能对潜在的竞争对手建立起自己的壁垒,或者通过使用限制性商业惯例,而不是通过提高效率,把对手赶出市场。跨国公司的结构使得它能够寻求不同的行为形态,包括滥用转让定价办法等歧视性定价办法或掠夺性削价的跨界补贴或非价格竞争。例如,在拉丁美洲的电器设备工业中,有证据显示存在下列情况:交互补贴、控制供应渠道、正式和非正式串通、连锁董事会、掠夺式定价和跨国公司之间的反竞争购并<sup>83</sup>。在匈牙利,跨国公司在当地制造业投资,以便预防富竞争力的对手攻入,主要由于市场只能维持一些企业<sup>84</sup>。

88. 总之,在外国拥有的发展中国家工业份额与市场集中指数之间存在着确切的相互相互关系<sup>85</sup>。目前不清楚在多大程度上是由于跨国公司会不断促成集中(在一些事例中有证据显示这种情况)才造成这种情况,也不清楚在多大程度上是由于跨国公司被吸引到进入壁垒或规模经济容许它们赚取超常投资利得的市场(跨国公司往往也在本国的寡头结构中展开业务活动)才造成上述情况。跨国公司被吸引到集中的市场看来是自然的事情,因为它们对于发展中国家和其他国家本国公司的具体优势在于它们具有珍贵的管理、技术、金融和组织上的禀赋。有证据显示跨国公司往往集中于最讲究工厂经济或公司规模和范围经济的企业部门,以及需要密集知识的工业<sup>86</sup>。但是,集中并不是老伴随着跨国公司,就其主要竞争对手是其他跨国公司子公司的情形来说,更是这样:对巴西药品工业进行的一项研究找不到这种关联,即使该行业几乎完全为外资公司所支配,也还是看不到这种情况<sup>87</sup>。

## B. 竞争政策与外国投资者

89. 为了管制外国投资者的限制性商业惯例,并无需在竞争法中规定任何特别的条款。竞争法对外国投资者行为的适用应该符合限制性商业惯例安排中的本国待遇原则(第E.3段)。并没有任何证据显示外国投资者比本国公司实行更多的限制性商业惯例。但是,由于它们能够取得坚强的市场力量,也由于全球导向使得跨国公司子公司能够采取与独立公司不同的做法,竞争管理当局可能需要监视它们的行为。但是,跨国公司可能把某些做法(例如附带条件的购买)视为其全球竞争战略的合法部分,因此可能对受到调查的可能性采取对应措施,为此减少或限制它们的投资。此外,在研讨跨国公司的母公司和子公司之间的行动或行为是否在相关企业以外没有限制性影响、是否过度时,如同《一套原则与规则》中所规定的,也需要考虑从有关企业的关系看来,这些行动或行为是否适当。实际上,鉴于跨国公司所使用的非传统的投资形式日益多样化,可能难于估计在这方面给予例外待遇的适当范围。在西班牙,有一个英国化学公司由于它卖给它同一个西班牙公司建立的合营企业的产品价格增加而受到调查,据称是为了压低该合营企业的利润<sup>88</sup>。

90. 但是,外国投资者通常不会反对遵守竞争规则,如果这些规则的适用方式迅速灵活,充分考虑到效率因素的话。它们也可能欢迎运用竞争规则对付竞争对手的限制性商业惯例。对限制性商业惯例的管制应该遏制在市公司为了回应外国投资者进入市场采取的反竞争行为,不过对于在市公司彼此之间(或与外国投资者之间)可以改进效率的合并或合营企业需要宽松一些。即使对于在寡头垄断市场上从事业务活动的跨国公司来说,不确定因素的主要来源还在于他们受到寡头劲敌的竞争(包括掠夺式的竞争)。对一些具有全球市场力量的公司的过度行为实行管制事实上可以鼓励其他大公司实行专门化,造成较高的经济效率;美国电子公司选择在自己的跨国网络中制造相当大的一部分生产投入而不依赖独立的供应商,其中的一个原因是他们担心掠夺式的劲敌可能不向他们提供最先进的部件,却在自己的产品中使用这种最先进的部件。<sup>89</sup>越来越多的国家实施了竞争法律,各国竞争制度在一定程度上聚拢,也会促使跨国公司安全和稳定(并减少一些国家为了吸引外国投资者而不实行竞争政策或执行不力或不当适用所造成的危险)。

91. 但是,在由于外国投资者被吸引到设有进入壁垒的行业而使得集中程度提高的情形下,降低这些壁垒的努力可能是促进本国公司和外国公司进入市场之机会

从而最大限度地增加由于有外国公司存在所带来的利得的最佳手段。而在公司所实行的限制性商业惯例有时候是为了回应政府所设置之壁垒的情形下,最好修订政府的政策,使这些公司不再有实行这些限制性商业惯例的诱因或机会。由于对限制性商业惯例的管制是一种保障措施,就会减少人们对外国投资者可能实行的过度行为的担心,因而在竞争管理当局提倡外国投资办法自由化时应该起到协助作用。为此目的,竞争管理当局可能进行市场分析,以便决定是否、何时、和在什么条件下在某一部门实行自由化。

92. 在发展中国家和其他国家执行改革程序时,最好先实行进口贸易自由化或在实行贸易自由化的同时实行外国投资管制自由化,使外国投资不致被吸引到受保护的部门。但是,如同在上一章提到过的,潜在的外国投资者有时极力要求特别保护(包括免除竞争法的限制),以之作为投资的先决条件。例如,在肯尼亚,一些跨国公司要求给予几乎是专属性的权利才肯进行投资,由于涉嫌实行限制性商业惯例的公司威胁要离开,一直无法对它们采取行动<sup>90</sup>。在埃及,据报道,外国公司要求对来自日本的、据称是倾销性的进口采取保护主义措施,以之作为继续待在埃及的代价<sup>91</sup>。这种要求应该尽可能予以拒绝,因为它们可能使得外国投资在竞争上成为一种负债而不是一种资产。但是,在可以避免的情形下,保护应该受到限制、应该是暂时性的、而且以能够提高效率作为它的条件。

93. 外国投资者也往往得到投资奖励或补贴;在各国政府争取外国投资的目前环境下难免要采取这些措施。但是,在适用这个领域的竞争政策方面可能需要有一些灵活性,主要由于通过吸引新的经济因素,补贴或奖励办法可能使市场更加稠密,更加竞争,至少在短期内的情况是这样。但是,假以时日,新进公司便能够消纳进入市场引起的代价了,其中的一部分原因是由于一般担心其他潜在的投资者能力太大、会使市场不稳定、和使得资源的分配不恰当,而往往不予奖励。奖励应该在可能范围内受到限制、属于暂时性的、以其绩效为条件,并且在按照本国待遇予以运用,避免让本国公司吃亏。竞争管理当局可能协助拟订这方面的适当政策,但是在政府之间进行一些一些协商和协调可能也是有用的,对奖励办法的使用施加一些国际性的限制。

94. 各国政府需要充分顾及给予(或不给)奖励、补贴或特别保护对于竞争的影响;为此目的,在竞争的国家管理当局之间进行事先协商比由竞争管理当局对另一个政府机构缔结和协定进行事后的干预要好。当德国的某一汽车公司同在前捷克斯洛伐克的汽车市场具有支配地位的一家国营公司建立合资经营,该合营企业得到这样的承诺:为了报答德国公司的重大投资,让汽车进口的关税维持数年不变、实行非

关税壁垒、各种补贴和特权以及免除竞争法中若干规定的限制；随后据称无法在核准该合资经济企业时信守承诺，价格剧增，汽车短缺，由于竞争管理当局就这些情况提出抗议而引起争议<sup>92</sup>。

### C. 贸易对竞争的影响

95. 为了确保本国市场能够维持竞争状态，来自进口的竞争是个关键要素。关税、数量限制、对本国产品的补贴以及对进口征收的反补贴税和反倾销税都减少了外国生产商目前的竞争和将来的市场准入，促使以当地为基地的生产商（可能包括外资公司）行使市场力量损害当地消费者的利益。尤其，数量管制如果全面和长期地使用，可能比对应的关税限制对竞争造成更大的损害，因为它使得外国供应商无法在进口市场不顾本国生产商串通定价做法而扩大生产。反之，使当地公司过早面对进口的竞争可能扼杀初生工业，而使得市场力量集中于外国出口商或集中于中间贸易商。但是，如果他们得到的对于“初生工业”的保护不适当或者为期过长，使它们不守国际竞争纪律并且促使资源向没竞争力部门实行不当分配，当地生产商的效率和竞争力会受到破坏，因此，进口壁垒高的国家特别需要大力实行竞争法律。

96. 但是，即使是在象许多发展中国家和其他国家那样已经使在这些壁垒自由化的情形下，进口可能具有作为竞争来源的限制，例如以下情况：进口产品由于产品差异而不直接同当地制造的产品竞争；外国供应商之间的竞争微弱，使高昂价格或限制性商业惯例能够存在；知识产权限制了平行进口或竞争的工艺技术；而且，对发展中国家和其他国家来说最为重要的是，外汇短缺。例如，就智利的情况来说，在1970年代实行广泛的、不加选择的和突然的自由化的结果，的确在一定程度上成功地限制了本国价格并且提高了存活下来的公司的效率<sup>93</sup>。但是，在许多情形下，价格的增加幅度不大，因为外国供应商之间的竞争是基于产品差异，而不基于价格，也由于不曾破产的当地公司不是合并了，就是因为它们控制了分销渠道而开始进口“竞争的”产品。本国的生产受到某些产品的国际价格广泛波动的影响或者倾销的影响。在1980年代实行比较讲究实效的政策，效果的确较好。

### D. 竞争政策与进口贸易

97. 因此，在实行限制性商业惯例管制方面，竞争管理当局在分析市场力量时应该不过低估计或过高估计进口对于竞争的促进作用。例如，当地大公司之间的合



并或合资经营如果考虑到市场渗入的程度,虽然在衡量进口的潜在市场准入上遇到困难,却也不会产生反竞争的作用。但是,即使在充分考虑到实际进口和潜在进口的情形下,竞争管理当局也不应该假定:由于市场上存在进口产品,就会自动地通过市场参与确保竞争行为,而应该对有损贸易自由化之有利影响的限制性商业惯例采取措施。例如,就波兰的情况来说,德国汽车生产商与波兰经销间的专门分销合同由于一般认为构成“垄断做法”而被取消了<sup>94</sup>。

98. 政府可能需要特别注意的部门或领域包括:贸易中介、运输、分销和一些农业商品以及高科技产品,《集中性研究报告》中讨论了这些问题。例如,在最近的一些事例中,欧洲委员会对15家航运公司采取了行动,因为他们在法国和一些西非及中非国家之间的航线上建立业务卡特尔和市场分享安排;此外,还对11个“船主委员会”和4个班轮公会采取行动,因为它们滥用支配地位消除了北欧与扎伊尔之间航运业的竞争者<sup>95</sup>。

99. 在竞争办法与知识产权办法重叠的情形下,可能遇到特别的困难。例如,在肯尼亚,有一个分销商要向从英国专利人得到许可证的美国厂商购买某牌药品,但由于英国专利人对美国许可人施加领土限制,无法获准<sup>96</sup>。近年来,尼日利亚厂商的技术进口合同中“在管理当局干预之前”<sup>97</sup>其中的5%有附带条件条款,泰国厂商购买机械与原料的合同中有附带条件条款的占8%<sup>98</sup>。大韩民国竞争管理当局于1981和1989年之间经手的1546件进口合同(大部分包括技术许可证)中的其他条款包括对于原料和零件的限制、对于经销渠道与方法的限制、销售数量与价格、对于竞争的产品与技术处理方式的限制以及对于合同到期以后利用所转让之技术的限制<sup>99</sup>。随着发展中国家和其他国家加强保护知识产权,他们也需要有更加明确的规则来防止这些权利的行使成为滥用市场力量的基础,但是效率的考虑因素与拦阻外国供应商的危险也需予顾及。

100. 在贸易制度是为了处理外国出口商的据称不公平的做法时,也可能发生困难,这种做法包括“倾销”(歧视性定价加上掠夺式定价),有时候可能还会有补贴价格,尤其会针对一些农业产品采取这种做法。竞争法多半不会禁止侵略性定价做法,除非存在重大的危险,显示据称的掠夺者能够加强市场力量,影响到竞争而不是个别的竞争者。因此,使用竞争法处理外国出口商的这些做法会在维持贸易自由化的利益和反竞争贸易做法之间达成适切的平衡;以巴西的情况为例,“进口或出口物品或以低于出口国的价格予以销售因而对以巴西为基地的某一竞争者造成损害”只有在其目的是为了支配市场或者造成了支配市场的效果以后才能视为限制性商业惯例<sup>100</sup>。但是,一些发展中国家和其他国家却在沿循了发达国家的现行做法之后,开始

实施与反倾销和这一方面的补贴有关的贸易规则了。如同出现在发展中国家的一些事例那样,发展中国家和其他国家可能不得不在进口卡特尔的形成是为了抵销外国出口商的市场力量而贸易伙伴所实施的自愿出口限制往往引起会对本国市场产生“溢出效应”的出口卡特尔的形成的情形下予以容忍。

101. 对影响其进口贸易的限制性商业惯例实行竞争法的发展中国家和其他国家往往会发觉需要诉诸治外法权来获取信息并执行决定。一般说来、如果它们把本国法规的域外适用延展到发达国家所主张的范围,虽然在这方面会针对它们可能需要选择本国解决办法一事引起一些有争议的问题,它们还是会有足够的管辖权(见《集中问题研究报告》)。一些东欧国家的竞争法律已经在这方面沿循欧共体的做法。但是,不论在理论上所声称的管辖范围如何,在实际上,发展中国家和其他国家的竞争管理当局可能难于执行这些管辖权。例如,海外定价、操纵投标或掠夺式定价的受害国(即使设法获得有关这些限制性商业惯例的资料)也可能无法对有关公司行使人身管辖权;甚至对于在到达受害国时落入无辜的购买者之手的货物也可能没有管辖权。在国外兼并可能对本国市场造成反竞争影响的情形下,竞争管理当局通常只有在有关公司有当地附属公司的情形下才能够进行有效的干预;即使能够进行干预,但若主要生产设施设在国外,它所采取的行动也不可能造成重大的影响。在这方面,大家记得,《一套限制性商业惯例原则与规则》(第E.4段)规定,国家一旦注意到上述限制性商业惯例对国际贸易,尤其是发展中国家的贸易和发展造成不利影响,就应该在它们的权力范围内针对限制性商业惯例寻找适当的补救措施或预防措施。

102. 竞争管理当局行使它们在这方面的提倡职能时,可能能够查明适于以贸易自由化促进竞争的部门(斯里兰卡竞争管理当局在这方面的权力已在第二章中载述),在这些部门内,贸易自由化还没有发生足够的影响,需要辅以贸易促进措施或者是(分销或产品标准等领域的)国内规章具有减少来自进口之竞争的作用。他们也可能酌情提出反对增加贸易保护措施论点;在某些国家内,这种职能是由竞争管理当局执行的,虽然有时候取得有限的成果。以波兰的情况为例来说,反垄断办公室要求对放弃自由贸易政策的后果进行全面的评价,并且着重指出,应该解释采取保护主义措施的具体理由,这种保护的应予以限制,它的持续期间和年度减少率应该事先具体说明<sup>101</sup>。但是,由于贸易伙伴对它早先广泛的贸易自由化的反应不对称,波兰于1991年8月重新采用了一个较高的关税结构,包括对该办公室认为和非竞争性的本国市场一样的产品课征较高的关税<sup>102</sup>。

103. 因此,在实际上,竞争管理当局要想在提倡减少保护主义措施取得较高的

效能,必须有贸易伙伴也采取赞成竞争的自由贸易做法的具支持力的国际环境。除非竞争管理当局对于采取行动反对外国出口商的任何反竞争做法具有信心,要提倡贸易自由化也是困难的。但是,要解决这个方面执行上的困难需要由各竞争管理当局加强协商与合作,以下将载述这一问题。

## E. 国际合作

104. 由于发展中国家和其他国家的贸易及投资自由化以及某些部门国际市场全球化和国际竞争日益激烈的趋势,总的说来,应该让竞争管理当局在工作上比较容易着手。但是,如果这种趋势加强了大公司寡头垄断的市场力量,则会在某些领域中对竞争产生不利的影晌。在这种情形下,光是由发展中国家和其他国家于必要时在国家一级上针对任何滥用市场力量情事加强执行竞争法律,可能还是不够。由于全球一级上市场集中,在市场准入壁垒高而技术工艺变革迅速并且费用昂贵<sup>103</sup>的(航空、电讯数字交换、微处理机或电子部件工业等)某些部门内形成跨国战略联盟,以便建立“技术卡特尔”,可能会遇到具体困难<sup>104</sup>。为了在这些部门进行巨大投资,可能需要形成这种集中或联盟,从长期看,不一定会造成减少竞争的结果,从这些联盟往往是暂时性的而技术变革可能迅速来看,更是这样。但是,如同《竞争研究报告》中所讨论到的,这些部门寡头之间的竞争不一定会扩及于所有产品或地区市场,也不会涉及以价格为基础的竞争。因此,在可能无法吸引一些全球性寡头垄断公司来投资的小国市场中,特别会有滥用市场力量的危险。

105. 个别的竞争管理当局,特别是发展中国家和其他国家的竞争管理当局可能很难确保上述公司对任何滥用市场力量情事负责。国家竞争政策通常兼顾只有可能在国家一级发生的反竞争行为的费用和利益,并且能够在国家范围内保护和促进竞争。但是,也有必要为了所有国家的利益,以能够支持发展中国家和其他国家的经济改革的方式,保护全球一级上的竞争活力。即使所有国家都按照本国的考虑因素执行积极和有效的竞争政策,他们也不一定能够取缔对全球一级上的竞争和效率造成损害的行为和市场结构。国际生产日益增加意味着某一市场上的竞争条件日益影响到另一些国家内的跨国公司的活动,这是因为所有子公司的活动都会受到影响。而且,由于专门化程度提高和产业内贸易范围扩大,每一国家经常发觉本国处于消费者的地位。某些国家的竞争政策执行不力可能妨碍外国公司进入市场的机会或在国际贸易竞争中为这些国家的公司提供不公平的利益。竞争政策也有可能歧视以其他国家为基地的公司。在一些情形下,一些竞争管理当局可能具有治外法权和/或并

行管辖权,或者发生一国的竞争政策与另一国的产业政策发生冲突,结果对公司实行互相冲突的法律规定。

106. 因此,在竞争领域内顾及每一国家的关注事项,尽量化解由单方面行动引起的紧张情势,以便加强多边合作,这是符合各国的高度共同利益的。为此目的,并无需协调竞争政策或建立超国家的竞争当局,需要做的只是使竞争政策中与贸易有关的方面进一步聚拢,协调执行工作,拟订国家当局在有关案件中分配管辖权的办法。各国政府在竞争政策领域协商加强双边、区域和多边协商与合作事宜的適切性与方式时,也应该考虑到它与涉及对外直接投资和贸易之政策间的联系。采取竞争政策的国家日益增加的结果,将使得它们成为这个领域内的有效对话者,《一套限制性商业惯例的原则和规则》所规定的协商办法可能是进行这种讨论的适当方式!

#### 注

<sup>1</sup> 见《限制性商业惯例政府间专家组第十一届会议报告》(TD/B/39(2)/7),附件一和三。

<sup>2</sup> 包括阿根廷、巴西、智利、哥伦比亚、科特迪瓦、加蓬、肯尼亚、印度、牙买加、墨西哥、巴基斯坦、秘鲁、大韩民国、斯里兰卡、泰国、突尼斯和委内瑞拉。

<sup>3</sup> 包括保加利亚、捷克共和国、匈牙利、立陶宛、波兰和俄罗斯联邦。

<sup>4</sup> 见“Corporate Policies in the Republic of Korea”(UNCTAD/ITP/65)。

<sup>5</sup> 见“Monopoly regulation and fair trade in Korea”Fair Trade Commission, Republic of Korea, 1991。

<sup>6</sup> 见载于TD/B/39(2)/7号文件第13页的大韩民国代表团的发言。

<sup>7</sup> 见“Survey Eastern Europe”, *The Economist*, 13 March 1993。

<sup>8</sup> 见“B. Pinto, M. Belka, and S. Krajewski, “Transforming State enterprises in Poland: microeconomic evidence on adjustment”, Policy Research Working Paper 1101, World Bank, March 1993。

<sup>9</sup> 见 Annual Report on Activity of the Polish Antimonopoly Office, 1992。

<sup>10</sup> 见“Hungary, Poland balancing competition, need to protect firms

during transition”, Antitrust and Trade Regulation Report, Vol.63, p. 63, 9 July 1992。

<sup>11</sup> 见“Corporate Policies in the Republic of Korea”, 同前。

<sup>12</sup> 见Frischtak, C., “From monopoly to rivalry: policies to realize the competitive potential of transnational corporations”, in Transnational Corporations, vol. 1, no.2, August 1992, p.57。

<sup>13</sup> 见“India - An industrializing economy in transition”, World Bank, 1989。

<sup>14</sup> 见Trade and Development Report, 1993(UNCTAD/TDR/12), Part Two。

<sup>15</sup> 见Bruno, Michael, “Stabilization and reform in Eastern Europe - A preliminary evaluation”, IMF Staff Papers, Vol.39, No.4, December 1992, p. 741。

<sup>16</sup> 同上, 另见UNCTAD/TDR/13号文件, 第157页。

<sup>17</sup> 见“Bottom-up style in fashion for ex-Soviet reform”, Financial Times, 18 January 1993。

<sup>18</sup> 见UNCTAD secretariat report “Design, implementation and results of privatization programmes: a cross-country analysis of national experiences” (TD/B/WG.3/7), pp.11-12。

<sup>19</sup> 见Bruno, 同前。

<sup>20</sup> 见“Corporate behaviour in restraint of trade in goods and services in Sri Lanka” (UNCTAD/ITP/64)。

<sup>21</sup> 见“Annual Report ……”, 同前。

<sup>22</sup> 见section 6, Fair Trading Commission Act, No.1 of 1987, as amended。

<sup>23</sup> 见“各国和区域集团就它们为履行《原则和规则》的承诺采取的步骤作出的答复”(TD/B/RBP/89)。

<sup>24</sup> 斯里兰卡政府提供的资料。

<sup>25</sup> 见Law No.8137 of 27 December 1990 and Act No. 8158 of 8 January 1991 instituting Provisions for the protection of competition and other measures。

<sup>26</sup> 1988年关于限制性贸易惯例、垄断和价格管制法令。

<sup>27</sup> 见垄断条例和公平贸易法第11和12条。

<sup>28</sup> 见“Monopoly Regulation and Fair Trade in Korea”, Fair Trade Commission, 1991。

<sup>29</sup> 见“Corporate policies in the Republic of Korea”, 同前。

<sup>30</sup> The Act Against Restraints of Competition of 27 July 1957。

<sup>31</sup> 见Audretsch, D., “Legalized cartels in West Germany”, International Institute of Management, Berlin, 1988, p.3。

<sup>32</sup> 同前。

<sup>33</sup> 见8137号法和8158号法令。

<sup>34</sup> 见“Brazilian government wants to use antitrust law to combat price gouging” Antitrust and Trade Regulation Report, Vol.64, No.1612, p.503, 29 April 1993.

<sup>35</sup> 见“Brazilian government opens probe of drug firms for antitrust violations”, Antitrust and Trade Regulation Report, vol.64, p.591, 13 May 1993.

<sup>36</sup> 见、J.Ordover and R. Pittman, “Competition policies for natural monopolies in a developing market economy” (mimeo)。

<sup>37</sup> 见“Philip Morris deal to test CSFR competition office”, Business Eastern Europe, 25 May 1992.

<sup>38</sup> 见 for example International Energy Agency, “Electricity supply in the OECD”, 1992, pp.46-47.

<sup>39</sup> 见 C.Adam, W.Cavendish and P.Mistry, “Adjusting privatization”, James Currey, London, 1992, pp.268-269.

<sup>40</sup> 见“Annual Report...”, 同前。

<sup>41</sup> 见“Eastern Europe on the line”, The Economist, 8 February 1992.

<sup>42</sup> 见Ordover and Pittman, 同前。

<sup>43</sup> 见《1992年贸易和发展报告》(UNCTAD/TDR/12), 第三部分。<sup>45</sup>

<sup>44</sup> 见“Investors move as Asia gets on the line” 见 the Concentration study and “presentation of national experiences with privatization” (UNCTAD/DSD/Misc.9)。

<sup>46</sup> 见 for exampl UNCTAD/TDR/12 and UNCTAD/TDR/13, 同前。

<sup>47</sup> 见 “Privatization: the lesson of experience”, World Bank, April 1992。

<sup>48</sup> 见《比较私有化经验特设工作组第一届会议的报告》(TD/B/39(2)/8)。

<sup>49</sup> 同上, 另见 “Adjusting Pirvatization” 同前。

<sup>50</sup> 见 “Privatization: the lessons of expreience”, 同前。

<sup>51</sup> 见 UNCTAD/TDR/12, op.cit. and H.Cheng and A.Singh, “Public enerprises in developing countries and economic efficiency”, UNCTAD Review, No. 4, 1993 (UNCTAD/SGO/7), p. 45

<sup>52</sup> 见 “Insurance in developing countries: Privatization of insuranceenterprises and liberalization of insurance markets” (UNCTAD/SDD/INS/3)。

<sup>53</sup> 同上。

<sup>54</sup> 见 “Ajusting privatization”, 同上。

<sup>55</sup> 见 V. Bhaskar, “Privatization in develping countries: theoretical issues and the experience of Bangladesh”, UNCTAD Review, 同前, p. 83。

<sup>56</sup> 同上。

<sup>57</sup> 见 “Senior officials from Argentina, Chile and Mexico reflect on econmic reform”, IMF Survey, 16 March 1992。

<sup>58</sup> 见 “Privatization: the lessons of experience”, 同前。

<sup>59</sup> 见 “Argentina survey”, Financial Times, 14 May 1992。

<sup>60</sup> Paper by Linsu Kim, “The evolution of public policies and private sector responses in science and technology in Korea” (mimeo)。

<sup>61</sup> 见 “Privatization: the lessons of experience”, 同前。

<sup>62</sup> 见 O. Bouin and Ch.-A. Michalet, “Rebalancing the public and private sectors: developing experience”, OECD, Paris, 1991。

<sup>63</sup> 见 “Sale of Hungarian firm to foreign buyer will be challenged on competition grounds”, Antitrust and Trade Regulation Report, 11 March 1993, vol. 64, p. 274。

<sup>64</sup> 见 “Investors see a new star rising slowly in the east”,

Financial Times, 5 January 1993。

phone”, Financial Times, 2 June 1993.

<sup>65</sup> 见World Investment Report, 1992. “Transnational corporations as engines of growth”, United Nations Sales publication No. E.92.II.A.19, p.89。

<sup>66</sup> 见“Adjusting privatization”, 同前, pp.142-147。

<sup>67</sup> 见“Free trade and foreign investment in Central Europe”, East West (Fortnightly Bulletin), 15 July 1991, and “West hides behind polish tariffs”, Financial Times. 10 March 1992。

<sup>68</sup> 见“CSFR: Eurotel wins a little, loses a little”, Business Eastern Europe, 27 July 1992。

<sup>69</sup> 见“Privatization: the lessons of experience”, 同前。

<sup>70</sup> 中国在这方面的经济, 见UNCTAD/TDR/13, 同前, 第140页。

<sup>71</sup> 见“Privatization in Poland”, Information Centre, Ministry of Privatization, October 1992。

<sup>72</sup> 见“World electricity”, Financial Times, 14 December 1992。

<sup>73</sup> 根据这种办法, 私营企业以其自己的资金建造基础设施, 然后进行经营, 并在特定期满时, 拥有这些设施的所有权或将其移交给政府。

<sup>74</sup> 见UNCTAD/TDR/12; 同前。

<sup>75</sup> 见World Economic Survey, United Nations publication (E/1993/60), pp.197-198。

<sup>76</sup> 见“Ramos ends telecoms monopoly”, Financial Times, 26 January 1993。

<sup>77</sup> 见“Handbook on restrictive business practices legislation” (TD/B/RBP/49)。

<sup>78</sup> 见TDR 1992, 同前。

<sup>79</sup> 见“Privatization in Poland”, Information Centre, Ministry of Privatization, October 1992。

<sup>80</sup> 见J. Dunning, 《跨国企业与全球经济》, Addison-Wesley, workingham, 1993, p.422-434和《世界投资报道》, 同前, .122-124。

<sup>81</sup> 同上。



<sup>82</sup> 见《世界投资报道》，同前，p.124。

<sup>83</sup> 见《多国企业和全球经济》，同前。

<sup>84</sup> 见Marton, K., “匈牙利的外国直接投资”，《跨国公司》，第二卷第一期(1993年2月), pp.111-134。

<sup>85</sup> 见《多国企业和全球经济》，同前和《世界投资报道》，同前。

<sup>86</sup> 同上。

<sup>87</sup> 见R. Jenkins, 《拉丁美洲的跨国公司和工业改革》，麦米伦出版社，伦敦，1984。

<sup>88</sup> 见“卜内门化学工业有限公司受到反托拉斯调查”，《金融时报》，1992年11月19日。

<sup>89</sup> 见Vernon R., “跨国公司：它们从哪里来？到哪里去”？《跨国公司》，第一卷，第二期(August 1992), p.7。

<sup>90</sup> 见限制性商业惯例政府间专家组第十届会议报告(TD/B/1310)。

<sup>91</sup> 见I. M. Stopford等人合著，《国家劲敌，公司劲敌--对世界市场份额的竞争》牛津大学出版社，牛津，1991，p.219。

<sup>92</sup> 见经合发组织，“私有化大型企业的方法”巴黎，1993和“捷克斯洛伐克联邦官员研讨Skoda/VW合营企业的影响”，《反托拉斯和贸易规章报道》，1992年3月19日，p.364。

<sup>93</sup> 见《智利的贸易自由化经验与前景》联合国出版物出售编号：E.91.II.D.18, 1992。

<sup>94</sup> 见《加拿大竞争政策记录》，第N3卷第4期，1992年12月，pp.21-22。

<sup>95</sup> 见“航运公司被罚款1500万埃居欧洲货币计算单位”，《反托拉斯和贸易规章报道》，1992年4月2日，p.422，和“欧共体委员会因航运公会违反第85和第86条予以罚款”，《同上》，1993年1月14日，第64卷，p.31。

<sup>96</sup> Beecham Group诉International Products Ltd., D.Gladwell引述，“用尽知识产权”(1986)，《欧洲亿国知识产权评论》，p.368。

<sup>97</sup> 见《技术领域近况与国际技术转让行动守则草案之谈判的关系》(TD/CODE TOT/55)。

<sup>98</sup> 见“多国企业和全球经济”，《同前》，p.439。

<sup>99</sup> 见“大韩民国的公司政策”，《同前》。

- <sup>100</sup> 见《第8158号条例》第3(十四)条。
- <sup>101</sup> 见《反垄断办公室1992年年度报告》。
- <sup>102</sup> 见《经合发组织经济概览--波兰》，经合发组织，巴黎，1992。
- <sup>103</sup> 见《集中程度研究报告》。
- <sup>104</sup> 见brainard R.，“研究开发国际化”，《经合发组织观察者》，1992年2/3月。

XX XX XX XX XX