



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/EM/10
18 September 1997
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
投资、技术及相关的资金问题委员会
竞争法和竞争政策问题专家会议
1997年11月24日，日内瓦
临时议程项目3

为在国际贸易和发展中取得更大效益将竞争法和
竞争政策原则用于经济发展，因而获益的经验证明

贸发会议秘书处的报告

目 录

	段 次
概要和结论.....	1 - 5
导 言.....	6 - 8
第一章 竞争与效率.....	9 - 18
A. 静态效率.....	9 - 15
B. 动态效率.....	16 - 18
第二章 竞争与增长.....	19 - 26
A. 竞争、取消管制与福利.....	19 - 22
B. 竞争与工业政策.....	23 - 26

目 录(续)

	<u>段 次</u>
第三章 适用竞争法和政策的利益	27 - 36
A. 限制性商业惯例管制的效果和资料需要	27 - 33
B. 提倡竞争	34 - 36

概要和结论

1. 竞争的好处可从下列方面评估：串通或集中的影响、以及反过来说，限制性商业惯例的管制或取消管制对生产力、价格、利润额度的限制所产生的作用，利润的持续，价格或利润的灵活性或调整速度，对技术革新的鼓励，消费者和生产者的利益，经济增长与国际贸易的竞争力。关于管制限制性商业惯例和竞争宣传工作的效益，在竞争以及静态和动态效率之间，有时关系紧张，有时处于平衡这几方面的资料不齐全。但是，仍然有证据表明，实行限制性商业惯例管制既有对个别情况的影响，又能通过一种威慑作用帮助创造有利于竞争的环境。然而，要保持这种环境，必须不断努力加强实行的效力。而且，在对限制性商业惯例实行管制的情况下，取消管制更有效。

2. 所具备的证明主要是发达国家的经验，但仍然能表明，在发展中国家和最不发达国家以及经济转型国家，通过加强实行竞争法和竞争政策原则，也可以获得显著效益，可提高生产，取得分配和动态效率，改善福利和提高增长率。而且，由于所估计的竞争好处主要是经济政策已相对开放的国家所得到的好处，其他国家可能会因采取和实行竞争政策而获得更多的好处；然而，同样，它们也可能遭受相对较多的调整损失。不同国家在不同时期所实行的竞争法和竞争政策的内容与适用范围及其与工业和贸易政策的关系各不相同，因为各国都在争取提高其工业的技术能力和国际竞争能力，补偿市场失调的影响或缓和结构调整，但成功的程度不同。新生工业政策在某些情况下取得成功，但也有许多失败的情况。从长远来看，充分竞争对提高企业和行业的竞争能力都是必要的。目前，发展中国家和经济转型国家都在普遍进行促进竞争的改革。近些年来，各国实行的竞争政策有明显的趋于一致的现象，虽然仍然存在着显著差异。

3. 在发展中国家和经济转型国家，对竞争仍有许多制度限制；而且，有时候私人限制取代了或可能取代政府的限制。这些国家目前的问题是要确定最好的途径以继续进行促进竞争的改革。在这方面，可根据每个国家正在演变的情况，同时考虑到其他国家的经验以及发展中国家和经济转型国家目前的市场不完善情况及其总的经营环境，按具体情况分别制订适当的政策。但是，确定一些与竞争法和竞争政策的目标有关的明确参数(特别是给效率、消费者利益和其他目标确定的相对重要地

位)和要遵循的决策程序将是有益的。竞争管理机关可通过下列方式对制订和执行经济政策作出贡献：(a) 对限制竞争的政策或措施表示意见，就如何通过竞争限制不太大的措施实现合法的经济目标提供咨询意见；(b) 使对限制性商业惯例的有效管制与经济上可行的合作和集中办法以及对市场的经常评估相结合。就发展中国家而言，灵活实行竞争法和竞争政策可能特别有必要，这是为了不妨碍效率、增长和发展目标的实现(如在《一套原则和规则》中所规定)，需要保证竞争政策与其他促进发展的政策协调一致。

4. 发展中国家和经济转型国家在取得或收集限制性商业惯例管制的资料方面曾遇到困难。因此，竞争管理机关需要有适当的权力和程序，视情况与其他政府机关和(在国际方面)其他国家竞争管理机关合作收集和交换资料。另外，考虑到缺少关于竞争管理机关实行竞争法和竞争政策的效果的资料，竞争管理机关之间加强这方面的信息和经验交流也可能是有益的。这将促进竞争政策的一致，有助于在国家和国际范围内促进竞争、提高效率和消费者利益。

5. 根据上述情况，各国可采取的行动包括：

- (a) 作为发展中国家、最不发达国家和经济转型国家经济政策的一个重要目标，进一步加强保护和促进竞争，同时留有余地，灵活实行以考虑到每个国家的具体特点；
- (b) 竞争管理机关进一步努力收集有关实行限制性商业惯例和提倡竞争的影响的资料；
- (c) 就竞争管理机关在收集和交换关于管制限制性商业惯例资料方面的权力和程序，与贸发会议进行协商；
- (d) 在贸发会议范围内继续交流下列方面的资料：
 - (一) 竞争管理机关临时与系统收集和组织的资料的来源和程序，包括在处理有国际影响的案件时收集资料；
 - (二) 根据对具体案例的经济分析，竞争管理机关(限制性商业惯例管制和/或)提倡进行干预的形式，所遵循的程序和遇到的困难；
 - (三) 干预对消费者利益或企业、行业或国民经济业绩的影响。

导 言

6. 第三次联合国全面审查《管制限制性商业惯例的一套多边协议的公平原则和规则》会议请贸发会议秘书处编写“可能对发展中国家、最不发达国家和经济转型国家为提高国际贸易和发展效率在经济发展中实行竞争法和政策原则将获得好处(包括对消费者的好处)的经验证明进行的研究的提纲草稿”。¹ 因此,向竞争法和竞争政策问题专家会议(1996年11月13日至15日)提交了一个研究提纲草稿²,其中建议请贸发会议秘书处根据会议提出的意见和1997年1月31日之前收到的意见编写研究报告以供下一次会议审议。³ 投资、技术及相关的资金问题委员会第一届会议(1996年11月18日至22日和1997年2月7日)核准了专家会议的商定建议。⁴ 本研究报告就是根据这些要求编写的。

7. 为本研究报告之目的,“竞争”一词是指企业之间的竞争过程和有利于这种竞争(或潜在竞争)的市场结构,“竞争政策”一词指的是通过加强管制企业限制性商业惯例的竞争法和影响政府对竞争有影响的其他政策或措施的制订或执行保持和促进竞争的政策。本研究报告评述了关于竞争对提高效率、增加利益、提高国际竞争力和增长率的好处的经验证明,但不打算审查某些国家或地区竞争政策在实现其中内含的其他目标方面的有效性,如市场一体化、增加中小型企业进入市场的机会、确保经济行动自由、经济权力下放或促进多元化经济和社会。

8. 第一章简要介绍了有关理论,提供了关于竞争在提高静态和动态效率、促进消费者利益以及可能出现的一些得失的经验证明。所评述的很多证明涉及由于取消管制和推行自由化所促进的更大竞争的影响,因为经济管制是限制进入市场的主要形式之一。第二章评述了有关竞争对各方面利益、增长和贸易竞争力的更广泛影响的实证,同时考虑到政府的直接干预和取消管制对福利、经济增长和国际贸易效率的一些影响。第三章列举了有关竞争管理机关实行限制性商业惯例管制和提倡竞争的有利影响的证明。

第一章

竞争与效率

A. 静态效率

9. 竞争使市场能够奖励生产者的良好业绩，惩罚其次劣业绩，从而鼓励创业活动、新企业进入市场和企业提高效率；这有助于提高资金和劳力的生产力，降低生产成本，提高企业的竞争力(虽然在竞争过程中有些生产者会遭受损失，甚至会退出市场)。竞争还可以确保消费者受益于成本的降低(竞争会导致价格普遍下降，虽然在某些市场会因为资源重新分配给其他市场的生产而导致价格上涨)；消费者还会因为产量和质量的提高以及品种的增加而受益。为此目的，消费者还包括其产品质量和成本结构因为供应厂商之间的竞争而获改善的中间产品的企业用户以及进行公共采购的政府。用经济术语来说，竞争所促进的两种主要效率称为“静态效率”(以最少的成本最佳利用现有资源)和“动态效率”(在一定时期内，最好地推出新产品，实行效率更高的生产工艺和优越的组织结构)。静态效率还可以再分为“生产效率”，即技术和非技术经营效率以及交易成本和 X - 效率⁵ 节省；和“分配效率”，即通过价格系统以满足消费者需求所需的最佳方式分配产品(在每种产品的产量达到生产额外产品的边际成本等于其价格的水平时就会实现这种分配)。资源分配不当会导致不论生产者还是消费者都不能挽救的“重负损失”。完全竞争有时会导致无效率，在许多情况下都不可避免地会出现某种市场支配力；因此，竞争政策的目的是实现尽可能现实的“起作用竞争”，寻求能使市场支配力与积极竞争行为相适应的方式。但在实际中，困难是如何确定起作用的竞争，即：要产生有益效果，竞争应达到何种程度，实际或潜在市场进入或技术变化是否会克服进入障碍和侵蚀市场力量，是否会出现抵销性效率的提高。

10. 竞争的某些作用并不易于衡量，或者很少具有经验证明，而有些证明可能不是定论的或模棱两可；或者可能很难把更多竞争的作用和通过取消管制实现的其他节省分开。尽管有这些困难，仍然可以证明竞争对静态效率产生有利的影响，在这方面，可能会有些困难和得失。有关集中的影响的研究所受到的限制是，所审查的不是竞争政策意义上的真正“市场”(考虑到产品的可替代性)⁶，往往不能充分

反映进口的竞争或串通的影响，随着企业间的竞争市场结构变化方式的影响，或可能的市场进入的影响，而是把特定时期综合工业分类范围内(通常是 3 或 4 位数)的集中(通常是一个国家中生产厂商的“卖主集中”)看作真正市场支配力的代表。然而，如下文所述，市场集中并不一定等于没有竞争，特别是在进入市场的障碍很小的情况下；竞争并不一定和竞争者的数目有关，集中只要能提高效率都可能对竞争有利，会引起更大的竞争。但是，所具备资料仍然有助于对概况的了解。下文不打算过多论述由与市场支配力有关的活动引起的低效率问题(如为取得或保持管制保护进行的租借活动，或通过大量广告、产品差别或服务质量的非价格竞争)，因为很难说明由此造成的损失数额，还因为非价格竞争往往有利于消费者。

11. 在荷兰，据计算，由于一些服务部门的串通作法或限制性规章，消费者遭受的损失年平均达 43.3 - 54.3 亿荷兰盾(约为 21 至 27 亿美元)。⁷ 有关美国的资料表明，最终受到起诉的一次冷冻海鲜销售串通操纵投标使一年内竞争价格平均加价 23%，⁸ 某些行业的串通限定价格的分解作用使制造成本大幅度下降。⁹ 不错，卡特尔有时可能有利于调整，但激烈竞争有时会同样或更有效地迫使各行业合理化，特别是对较大的市场而言。¹⁰ 对德国一些不必进行的合理化卡特尔(根据德国竞争法，在某些条件下允许一些不同种类的卡特尔的存在)的研究表明，它们曾努力促进有关行业的生产厂商的活力，但很少证据表明它们促成生产力和效率的提高，相反，造成了价格上涨，产量下跌。¹¹

12. 关于集中与生产力、价格或利润的关系，有正反两个方面的证明(就后者而言，这可能是由于缺乏竞争导致成本提高，利润下降)。对英国 670 家公司的研究表明，市场支配力(按高市场份额估算)导致生产率下降，较大的竞争(按增多的竞争者或较低利润额衡量)是和较高的全因素生产率增长相联系的。¹² 从对 14 个经合发组织国家 36 个制造行业加价比率的比较来看，在 1970 至 1992 年期间，不集中行业的加价水平显著低于集中化行业的水平。¹³ 在美国，在市场结构与价格的关系方面，很少有明确证据证明，在有证据的情况下，也不清楚在多大程度上反映了大企业的优异竞争性业绩或更好的产品。但仍然有证据明确无误地表明，在集中化市场经营的公用电力设施或银行成本或费用较高；¹⁴ 一些合并(特别是在高度集中化的市场)使价格显著提高；还有些证据表明，集中化市场助长了串通作弊。¹⁵

13. 在市场集中化减少竞争的情况下，有时可能仍然会促使效率提高，因为可实现规模经济或生产、组织或其他活动规模的扩大，在某种程度上，其效益也可使消费者得到好处。¹⁶ 这方面的极端例子是自然垄断，在这种情况下，有关的规模经济和范围以及沉入成本的大小使由一个企业生产成为效率最高的解决办法。但是，不同行业以及依不同的技术发展程度，经营的最小经济规模有很大不同。国内生产企业中卖主集中的影响，除其他外，特别取决于与工厂最小经济规模有关的市场规模以及来自进口的竞争。对加拿大和瑞典工业的研究表明，贸易壁垒导致低效率或较高利润，但在较大的美国市场中，只要进口竞争够强而可能带来规模经济的情况下，卖主高度集中并不会导致这种结果，进口竞争对集中程度超过实现规模经济所需要程度的工业的效率有相对较大的影响。¹⁷ 因此，很多方面取决于集中程度；对6个发达国家工业的一项研究证实，卖主集中只要超过某种程度就会使技术效率降低。¹⁸ 在兼并方面，证据表明，多数兼并(特别是联合式兼并)导致效率和利润下降，而对增长则没有显著积极影响或不利影响，是，仍有相当部分兼并提高了效率。¹⁹

14. 价格和边际成本之比(加价比率)是研究是否偏离资源的最佳分配和消费者利益的一个重要指标。而且，如果一种产品或一个地区市场能保持相对高的利润水平，或在同一市场上各企业之间长期存在利润差异，这可能表明在该市场上竞争受到阻碍：从长远来看，随着资金从低收益用途流向高收益用途，完全分配效率将逐步导致整个经济利润水平的均衡化。但是，在商业周期中，利润的增加和持续程度通常是不同的，在兴旺市场中可能较高，也可能由于个别企业在效率方面能持续领先而较高；衡量持续利润也很困难，因为不同产品和企业的综合数据是不准确的。然而，如果对一些发达国家作一个比较就会发现，在多数国家，市场竞争越大(主要根据集中程度评估)，长期利润也就越趋同，利润调整速度越快。²⁰ 成本与需求的变化对价格调整速度的影响是衡量经济灵活性的另一个重要标准，从对一些经合发组织国家(有一些例外)的比较可以看出，卖主集中的行业调整速度比较缓慢；在某些国家，进口对调整速度产生有利的影响，在另一些国家，影响则微不足道。²¹ 对联合王国654家公司的定价行为的调查表明，竞争(按竞争者数量或市场份额衡量)增加了重新考虑价格的次数。²² 价格需求下降、因而对能力利用率下降的反应程度是另一个指标；随着商业周期下降出现的这种“产品市场惰性”在欧洲和日本市场中(1974至1992年)比在竞争性更强的美国市场中表现的更明显。²³ 另外，还有些

证据表明,周期性价格反应在少数卖主垄断的市场比在原子式的市场表现得缓慢(虽然无法对相对活跃的市场进行这种综合分析),而在微弱的寡头垄断和松散卡特尔的情况下,能力过胜的趋势表现得特别明显。²⁴

15. 发展中国家的工业结构通常比发达国家集中。²⁵ 比较一下马来西亚 14 个制造业 4 个公司的集中率、其增长率以及进口这些工业所生产商品的名义税率之间的相互作用可以看出,在高度集中的部门,平均名义税率较低,但和不太集中的部门比较,这些部门的进口流入较低。²⁶ 这可能是因为这些集中行业的大企业利用它们的支配地位加强了进入障碍。相对来说,受较多保护以免受进口冲击的行业的一些小企业增长率比较低;这可能是由于因为受到保护而广泛进入这些部门的市场,因而可能导致低效率的小规模生产。对马来西亚 31 个行业的 1,492 家企业的调查表明,随着卖主的集中、广告的增加、出口机会的增加、来自进口的竞争和资本集约化,价格/成本差额逐步增加。²⁷ 后面这项研究还评述了有关一些国家(主要是发展中国家)的结构、行为和业绩之间关系的其他研究。²⁸ 总的来说,这些研究都确认,在这些国家(如在马来西亚),价格/成本差额、企业规模、规模经济、资本集约化和外国投资者的存在与集中都有积极的相互关系。但是,不清楚这在何种程度上是因为没有竞争,或因为这些部门大型企业所取得的相对效率,以及小市场的规模经济。

B. 动态效率

16. 动态效率可能是竞争所能产生的最重要有利影响。然而,在这方面竞争所涉及的得失比在静态效率方面大,这些得失也更难以评估,因为动态效率难以衡量或预测。竞争刺激人们进行研究与发展,采用新的生产方法和推出新产品以在竞争者中保持领先地位。而且,如果可采取的技术进步途径有很多,竞争则使人们尝试其中各种途径,然后选择最佳者,而垄断企业则很难这样做。在美国联邦贸易委员会的最近一次听证会上,企业界代表一致认为,竞争可促进革新;因此,甚至美国前电信服务的垄断者美国电话电报公司的董事长也承认,要求该公司转移其地方交换台资产所有权的反托拉斯法令(与要求新成立的地方公司向美国电话电报公司的长途电信竞争者提供没有歧视的接线权的命令相联系)不仅促进了广泛进入市场、增长和降价,而且还促进了大规模技术革新。²⁹ 与其他经合发组织国家电信业有关的

资料也证明，自由化促进了技术革新。³⁰ 还可以指出，在许多情况下，小企业比大企业创新性更强，特别是在技术发展迅速行业的根本性革新方面，它们的研究开支按单位开支计所取得革新相对较大。市场对具有革新思想者保持开放是技术进步的一个重要条件。³¹

17. 但是，在某些情况下，竞争也可能阻碍革新。虽然利润可用来作为革新投资，但在静态效率和动态效率以及消费者短期和长期利益之间可能互有利弊。边际成本之上的利润可能需要用来为正在进行的研究与发展活动提供资金和作为对进一步研究与发展活动的鼓励(在某些革新性行业发现有相对较高的加价³²)。集中性结构所促成的市场支配力往往有利于革新(特别是在有关知识基础进步缓慢的情况下)，这是因为较大企业拥有较多资源和规模经济，因为市场结构过于原子化不能提供足够稳定的收益，因而有阻碍作用。³³ 研究与发展活动的强度一般随着企业规模增大，集中化行业的发展与研究周转率较高，专利倾向也较高。虽然有证据表明这种周转率在集中化超过某一程度的情况下会下降，³⁴ 但是，目前仍无定论的证据表明在集中化加强和革新减少之间有任何因果关系。和小企业相比，大公司可将其新技术提高到更完善的程度，进行降低成本的研究与发展活动。然而，行业间技术机会的差别比市场结构差别能更好地解释研究与发展或革新强度。研究与发展合作和共同利用研究成果往往导致效率的显著提高，但也可能减少企业间的竞争，遏制新的进入，对生产和销售以及在下游市场中具有反竞争的外部效应，对技术变化的速度和方向具有不利影响。³⁵ 欧洲在1980年代开始实行的研究与发展合作安排的技术成果到目前一直是令人失望的。³⁶

18. 因为需要使革新者有机会回收研究与发展投资，尽可能减少“白乘车者”窃取研究与发展成果的危险，知识产权在一定时期内提供了某种程度的保护，使其不受竞争影响(即：故意限制通过价格和数量竞争以鼓励通过革新竞争)。³⁷ 虽然这可能会因为价格较高而造成重负损失，革新及其成果的传播减少，窒息跟进革新(如果保护范围太广)，但这将被由于推出新产品和新工艺而积累的增长和效益抵销。而且，知识产权所提供的专有权不一定等于垄断，因为替代产品或技术可能带来足够的竞争。

第二章

竞争与增长

A. 竞争、取消管制与福利

19. 任何一个经济实体内无论是因政府还是因私人限制因素造成的竞争障碍均会导致福利损失。因此，对 46 个国家进行的一项调查发现在 1985 年，人均收入水平与平均涨价率幅度成极大的反比。³⁸ 这种损失净值估计占美国国内生产总值的 0.5 % 至 2 %³⁹，这是按照不同部门的相关的反常价格(利润率)与需求弹性(需求因价格变化而产生的变化)之间的函数关系计算的。就荷兰而言，如果其市场与美国一样的灵活，根据小开放型经济适用的一般平衡模式计算，1984 年至 1990 年之间的实际年增长率估计本可大约高出 0.5 %，出口增长率几乎本可高出 1 %；减少税收的宏观经济影响本来也会更大。⁴⁰

20. 经合组织成员国若干部门取消管制、实行私有化和推行更大的竞争总的来说导致市场进入、降低成本、价格和利润、改善服务质量和取得革新。⁴¹ 据估计，1980 年代期间在美国七大主要服务行业取消管制导致生产成本下降、生产率提高和革新取得改善、市场进入机会增加、给价格造成下降的压力、产品品种更多和服务质量更高以及消费者福利每年增长 230-420 亿美元，生产者利润增长 32 亿美元，相当于受改革影响的国民生产总值的这一部份增长 7-9 %。⁴² 对欧洲国家进行的一项比较研究发现相对而言管制较少的产品市场、生产率增长和总的经济增长均成正比。⁴³ 欧洲联盟直到 1994 年为止执行单一市场方案(涉及撤除欧洲联盟内的贸易障碍)，估计在 1987 年至 1993 年期间使收入增加 1.1 % 至 1.5 %，创造了 3 至 9 万个工作机会，通货膨胀跌至 1 % 至 1.5 % (与如果不推行单一市场方案的结果相比)。这一成果的其中一半产生于竞争的加强和效率的提高。与上一时期上涨率相比公司利润率增加率下降、某些部门的价格下降和国家一级的集中程度下降，同时联盟一级的集中程度却有所增加，这与泛欧活动的加强是一致的。⁴⁴ 在澳大利亚，估计鼓励竞争和取消管制的一揽子改革计划(包括延长和修改限制性商业惯例管制规则、有系统地审查对竞争的管制性限制、将价格监督扩大到公共企业、加强竞争和提高提供基础设施的效率)在长期内预计会取得下列好处：实际国内生产总值年增长 5.5 %，换

言之 230 亿美元；消费者将几乎取得 90 亿美元的好处；多数行业的实际工资、就业率、利润以及政府的岁入将会增长。⁴⁵

21. 鉴于并非受益于取消管制的所有部门或领域均估计在内以及鉴于一个部门因提高竞争而节省出来的资源将被重新分配到其他部门使用，从而改善整个制度的灵活性和革新的能力，因此上述估计有可能低估了改革可带来的好处，因为提高服务质量或造成需要革新的压力等质量性评价并没有被考虑在其中。此外，鉴于这些福利是对经济已相当开放国家和已经制订了竞争政策的国家所估计的，因此有理由可以预计，没有这种政策的国家有可能从取消管制和实行竞争政策中获得相对较多的好处。因此，规章制度改革方案对一些主要发达国家国内生产总值的影响的一项评估(其中考虑到生产率的增加和革新的因素)估计这种影响介于 1 % 不到(美国)至 6 % (日本)，取决于不同国家尚可实行规章制度改革的幅度。⁴⁶ 下列数据在一定程度上说明了发展中国家的整个经济从取消管制中可得到的利益：智利取消管制进入长途电讯市场的规章导致通讯费下降 50 %，等待电话接通的时间大幅度缩短(其他拉丁美洲国家亦复如此)；布宜诺斯艾利斯终点港开放竞争导致费用下降 80 %；蒙得维的亚装卸作业开放竞争使生产率提高 300 %；阿根廷在 1980 年代的若干条例管制和其他政府干预造成的福利损失估计每年约 40 亿美元(按 1990 年美元价格计)。⁴⁷

22. 另一方面，上文所讨论的研究结果一般没有考虑调整所有的损失，可以合理地假定这种损失在管制较多的经济中更高。此外，经济实体的自由化和消除失常现象如没有供应能力以利用新机会并不会自动导致增长；竞争的存在仅是决定国家增长率的一个因素。尽管正如上文所表明的事实，日本和欧洲的经济受到的管制和保护相对而言比美国经济受到的管制和保护多，但在第二次世界大战的几十年里它们成长更快。下一节探讨了这一情况的一些影响。此外，应该注意到上文提到的一些研究不仅考虑从经济上放宽直接限制市场进入或退出、定价或产出的措施(这与本研究报告直接相关)，而且也考虑保护消费者、健康、安全或环境的社会规章制度和涉及到文书工作和行政费用的程序规章制度。然而，在实际情况中，要在这些不同类型的规章制度中划出界线有时可能很难，社会规章制度是否给竞争造成了不适当的限制的问题一直是国际贸易领域的一个有争议的问题。

B. 竞争与工业政策

23. 有关工业政策对竞争和效率的影响的实际经验喜忧参半。日本、大韩民国和中国台湾省在不同部门执行的工业政策措施包括控制市场进入或能力扩大；国家发起或允许的合并、公司之间合作、卡特尔、协调能力放弃和市场分享安排；为新生工业发展采取灵活贸易保护措施；将投资输送到优先部门和活动；为获得技术和取得出口实绩提供补贴和奖励。⁴⁸ 在大韩民国，政府促进发展联合大企业，作为成熟重工业实现大规模经济的途径。然而，这种高度集中最终导致效率降低，包括因缺乏灵活性、抑止供应者网络的发展和革新努力过于集中等因素。⁴⁹ 东亚一些国家政府进行的许多干预可能帮助缓和发展中国家因缺少企业人才、资本或技术或因信息流动不佳以及有形和体制基础设施不完善所造成或加剧的市场失调产生的影响。这种干预的目的不是从国际最佳技术作法的边缘“挑选赢家”，而是调动投资、掌握成熟产品市场现有技术和竞争力。促成成功的一些因素是进行有选择的保护和奖励(这是确保在涉及大量学习成本和较简单活动的技术之间有效分配资源所必需的)、与掌握技术和出口实绩有关的条件、执行这种政策和与谋求利润的压力拉开一定距离的体制和行政能力以及公司内部的竞争。⁵⁰ 日本公司之间和中国台湾省公司之间在国内和国际市场的强有力竞争为工业成功发挥了关键作用；日本最成功的工业是国内竞争最激烈的工业(高增长率和进入市场是刺激动力)。⁵¹ 尽管大韩民国联合大企业的价格竞争基本上限于在国际市场进行，但各公司激烈竞争，争取临时垄断地位或补贴。三个地区的公司自然必须面对国际市场外国公司的有力竞争。政府政策和公司间的竞争的这一相互作用刺激了技术能力和出口的增长。但日本和大韩民国政府进行的干预有若干失误。⁵² 这两国和中国台湾省广泛逐步取消管制和推行较激烈的竞争法。对大韩民国受管制和保护的价格和利润与电子工业(对该行业的贸易保护已取消)的价格和利润进行比较表明，前者的利润和与国际价格的差距要比后者高的多，尽管电子工业是高度集中的行业。⁵³ 贸易保护和商业许可证控制也被发展中国家，如巴西和印度，成功地用来建立一些工业，⁵⁴ 但也出现了许多政策失误，保护幼稚工业往往导致造成永久性的幼稚工业。

24. 发展中国家的进口竞争有可能推动工业结构效率，让本国公司有更多的机会获得国内市场没有的投入或更昂贵的投入(尽管这方面取得的好处至少在短期内

可能会因国内工业收缩的收入损失所抵消)。此外, 现有资料表明, 受到外国竞争往往导致实行定价纪律和提高技术效率; 然而, 在贸易自由化与提高生产率之间没有一贯的关系。⁵⁵ 因此, 智利从 1967 年至 1979 年之间突然实施广泛的进口自由化导致平均价格成本利润从 48 % 下降到 32 %, 4 个公司的集中率从 49 % 上升到 61.5 %, 因为许多国内生产商倒闭、合并或转产。⁵⁶ 但部门生产率水平并没有变化, 而市场进入率则下降。⁵⁷ 在许多情况下, 价格下跌幅度不大, 因为外国供应商是在产品差别方面而不是在价格方面进行竞争的, 还因为许多当地公司实行合并或分销渠道受到控制。国内生产开始受到一些产品的国际价格大幅度波动和倾销的冲击。1980 年代中期采取的更为切合实际和有选择的政策(包括增强贸易保护后在 1991 年实行自由化)证明更有成效。最终实行严格禁止纵向限制的做法的结果是, 建立了灵活的独立分销部门, 为促成贸易自由化作出了贡献。⁵⁸ 哥伦比亚在 1977 年至 1985 年期间, 逐步实现贸易自由化取得了比智利更高和更稳定的增长、降低价格成本差额和提高效率, 高度集中的工业所取得的效率增长则是最大的。⁵⁹ 但在诸如化肥、制药和平板玻璃等许多产品领域, 国内价格和国际价格因国内和外国公司之间的制造与销售联系而有差别。另一方面, 美国的一家主要饼干制造商据称认为, 由于一个处于垄断地位的国内制造商与主要零售商之间的独家经销条款, 使该公司难以进入市场, 从而不得不与垄断公司签订许可证和联合经销安排。⁶⁰

25. 从长远观点看, 要保证工业继续发展就必须全面接受竞争。对包括日本和大韩民国在内的 10 个国家的 100 多个工业的发展过程进行的研究表明, 在发展的各阶段, 工业内部的激烈竞争与在国内市场和出口市场创造和保持竞争优势两者之间具有强有力的相互关系; 培养一个占支配地位的“国家冠军”很难取得国际竞争优势, 因为不需要在国内竞争的公司极难在国外取得成功。⁶¹ 在以国内市场小的国家为基地的工业即使有较大的规模经济也仍然如此, 因为这样会迫使当地公司向世界市场扩张。国内公司之间的竞争往往比外国竞争能产生相对更为有利的影响, 这是因为知道竞争对手是谁; 还因为需要进行更新, 以便比在处于类似条件下运作的其他公司做得更好; 然而, 在较小的国家, 国内市场如开放, 再加上制订全球战略可部分取代缺乏国内竞争对手的因素。近几年, 发展中国家和转型期国家更能了解竞争在提高效率和消费者福利, 从而支持发展努力方面可发挥关键作用。它们看法的改变促进了普遍的取消管制、实现价格自由化、减少垄断、实现私有化、取消补贴、

贸易自由化和放宽外国直接投资政策以及在许多情况下，制定或改革竞争法和政策。

26. 先进国家政府也直接或间接采取干预措施，保护和促进高技术工业。这在某些情况下实际上可能有利于竞争。例如，据认为美国和欧洲的(直接或间接)政府补贴在商用航空器工业提高了竞争和加速了革新，避免了如果仅存在市场力量而可能会出现自然垄断结果。⁶² 然而，一般来说，先进国家的政府干预往往成事不足，败事有余；例如，据认欧洲促进电子或电讯工业的努力遭遇挫折表明，工业政策如果低估竞争的重要性并使少数受保护的国内生产商拥有过多的市场权力，招致失败的可能性很高。⁶³ 此外，这些政府的直接干预可能越来越没有效力，因为工业更为复杂和知识密集程度更高，未来技术发展的道路更不可预测。竞争和下放投资决策权带来的灵活性将会在确定如何最佳分配资源方面取得决定性优势。⁶⁴ 欧洲联盟现在奉行的工业政策干预性较小，竞争政策被视为对工业政策的补充。欧洲联盟对合资经营采取宽容处理办法，允许发展高技术或新技术从非欧洲联盟转让到欧洲联盟公司。⁶⁵ 相反，在处理走下坡路的工业方面，欧洲委员会的目的是消除结构性的能力过剩，而与机构调整有关的任何协议不得包括规定价格或配额的条款，但必须载有工厂关闭和禁止新能力的条款。⁶⁶ 在美国，竞争法和政策在过去 20 年里也有重大变化，包括通过放宽对研究与发展合资经营的待遇以及甚至合资经营生产。因此，联邦贸易委员会同意允许世界上两家最大的汽车制造商合资经营生产，因为这样可以向美国伙伴转让改良的制造和管理技术，当然对其产出和期限以及机密商业信息的交换规定了限制，以便防止不利竞争的“外部效应”；经双方的同意该合资最终停止。⁶⁷ 近几年，欧洲联盟和美国以及其他国家或地区奉行的竞争政策有趋同之势，但在该领域仍有重大区别。

第三章

适用竞争法和政策的利益

A. 限制性商业惯例管制的效果和资料需要

27. 可能的情况是，限制性商业惯例管制对于竞争具有重大的有利效果，不单对于所处理的案件具有直接效果，而且对于正在适用的限制性商业惯例具有一般性的制止效果；这会使各公司竞争更厉害，从而创造竞争环境和商业文化。然而，缺少事后研究，无法从数量上确定执行工作的效果。美国的调查发现，价格削减往往发生在调查的开始，在一个案件实际处理之前。即使有些公司因限定价格受调查并未受到起诉，可能已经削减价格；在限定价格案件结束后相当长一段时间，趋势调整价格可能仍然低于调查前的水平。于是，对于 23 家工业限定价格所作调查(对它们最后未采取法院行动)发现，其中 14 家削减了价格，以 23 家全部计算，平均削减 1.4%。⁶⁸ 五宗限定价格案件的调查发现，其中两宗在调查开始之后，价格分别削减 2%和 5%。关于其余三宗案件，在诉讼结束时，其实际价格比较没有反垄断行动时预期的价格要低 6.6-11.4%。在这些案件结束后五年，3.4-8.9%的制止效果仍然发挥作用，但一宗未引起刑事诉讼的案件的制止效果不久即消失作用。⁶⁹

28. 对于竞争案件的类似反应见于：对于欧洲委员会和/或德国联邦卡特尔管理局发现其中有限制性商业惯例(涉及德国公司和/或影响德国市场)案件涉及的 10 项产品价格指数从 1950 年代中期至 1980 年代中期的时间数列研究；1979 年关于 106 家德国工业的数据的研究；关于涉及卡特尔案件的 17 家德国公司一段时间利润率变化的分析⁷⁰，上述卡特尔管理局提起诉讼的一宗案件将导致在裁决当年削减价格 3.7-5.2%，但是这项效果在次年就会完全消失；特别是在集中的市场，利润率会减少(在 17 宗案件中 13 宗，平均减少 28.4%)。欧洲委员会提起诉讼的一宗案件将在裁决当年减少德国价格 2.6-4%，但五年之后，最初效果保留的不及 10%。对于德国工业引用和实施欧洲及德国竞争法，其平均全面效果不及制成品价格 1%，没有发现长期的制止效果。然而，有迹象表明，德国 1957 年实行竞争法后发生了“制度效果”，亦即西德工业由于竞争环境改变而价格普遍降低。这意味着，法律或惩罚的进一步改变会影响竞争行为。

29. 对于办公室设于布鲁塞尔、专长竞争法的律师们于 1985 年所进行的调查发现，多数律师认为欧洲委员会未能查明各公司所从事限定价格行为，但是该委员会进行调查的频率和征收罚款的数额在过去 10 年有所增加，被认为具有相当大的制止价值。⁷¹ 从事调查和诉讼的行政费用和媒介注意，也被认为具有一定的制止价值。委员会在审议(以及其后通过)执行改变时，律师们认为其中的增加罚款、增加执行人员人数、公布更多的准则，都会有助于促使公司遵守法律。但是律师们预期最有效的两项改变是，鼓励私人损害诉讼和对涉案个人(不仅是公司)施加惩处。在联合王国的情况，对于垄断及合并委员会 1959 至 1973 年根据联合王国竞争法复杂垄断(相当于市场支配)条例调查 28 个产品市场的结果的研究发现，成果相当有限。在受到调查后，最初居支配地位的公司或者控制市场的几家厂商在大约三分之一上述市场上维持或增强其地位；在其中四分之一市场上，市场带头样品降低了至少 5%，但这项丧失由于现有控制市场的几家厂商增加市场份额而全部或部分地予以弥补；在其余 12 个市场上，新进入公司获得相当大市场份额，但是市场结构仍是少数公司控制的局面。⁷² 此外，各领先公司在—个控制组的市场份额减低率上，没有重大不同；另一方面，垄断及合并委员会发现这些市场上领先公司缺少竞争力，在保持其支配地位上并不比其他市场上领先公司更成功，这项事实可能表明垄断及合并委员会的干预成功地促进了竞争。有人指出，联合王国竞争法现在正予以改革。在墨西哥，竞争法从 1993 年生效以来，竞争事务当局的积极作法对于墨西哥境内经商的一般态度和作风已经产生重大影响。尽管如此，有人指出，竞争法对“相对垄断做法”的豁免(逐案评定而非绝对禁止)，特别是调查工作的正当程序和清晰度上有着巨大漏洞和未列入的规则。⁷³ 上述证据就说明，为了加强执行工作的效率和“使用者善意”需要继续努力。

30. 在某些国家竞争事务当局采取了步骤保证经营公司排他性做法没有减少取消竞争规章的利益。于是，经合发组织国家有些部门(诸如公共事业飞机和长程卧车)取消规章的利益由于下列事项而减少：正在经营者从非竞争性部门或经开发的垂直联系得到全面补助；管制的机场自动售货机、计算机定位制度或公共汽车站；既有的声誉、商标、尺寸或财务优势带来的利益；或者其后的合并。⁷⁴ 例如在联合王国，虽然快车市场私有化和取消规章，但是两家国营部门公司的一家由于这种有利条件而保有支配地位；但是终于采取行动将它分散成几家区域性公司。然而在其

他国家，当局没有采取行动来保障取消规章所带来的利益。例如在菲律宾，国内航运业取消规章在三年内导致新营运人进入行业营运量增加、服务频率和服务水准提高、引进新的航运技术。⁷⁵ 但是三家大航运公司的合并所成立的公司占有远洋货运当地市场 50%，远洋客运市场 67-75%，安全和证券委员会未曾研究此事对竞争可能造成的危害即予以通过。在美国，司法部反对航空业在取消规章后的若干合并；但是这些合并得到交通部核准，其后若干航线的价格上涨，服务质量下降。⁷⁶

31. 在若干情况，一个竞争事务当局的执行行动在其他国家或对于国际贸易发生了有利效果。欧洲委员会对卡特尔或滥用航运部门支配地位所提诉讼的案件，造成了跨大西洋航线和欧亚航线运费减低和服务改善的结果。⁷⁷ 然而，欧洲至西非航线上的有利效果并没有同样显著。虽然由于集中程度较大，航线的海运一段的运费有大幅度减少(对于科特迪瓦和塞内加尔差不多减少一半)，但是由于规模经济原因，没有达到其他航线运费减少的程度。这两个国家放宽入境限制的规章也有助于上述价格减少，但其他西非国家没有取消规章也达到较小的价格减少。但是港口设备欠佳、与内地的陆上通讯不灵以及对货物装卸的垄断使得服务的质量参差不齐，未能大幅度地减低非洲与欧洲间运输的全面费用。这就意味着，西非国家竞争政策措施将进一步改善情况，但竞争政策不能解决所有发展问题。

32. 有助于竞争法和政策的效率的关键因素是，竞争事务当局掌握足够的资料。相反的，缺少可靠的或分类的经济或生产数据以及关于生产成本、利润、市场份额及消费者行为等资料，一直是发展中国家和转型期国家的问题，而且影响所采取决定的质量和法院接受这些决定的程度。⁷⁸ 有人建议有必要由竞争事务当局协同其他政府部门及外国竞争事务当局有系统地监督工业条件以及特别行业的结构、行为和成绩。⁷⁹ 考虑到所需的资源，似可探讨可行程度：竞争事务当局是在偶然基础上处理适当个别市场发生的具体竞争问题，而且必须保持敏感商业资料的机密性。缺乏资料特别对于怀疑串通因而需要搜集证据的情况造成问题，⁸⁰ 为此，竞争事务当局具有足够的调查权力确属不可缺少；印度经历过竞争事务当局在提起诉讼案件之前需要合法地搜集数据却没有足够权力的问题。

33. 若干国家经历了搜集来自海外限制性商业惯例的资料的资料的问题。例如，美国司法部诉讼一家美国公司、一家南非公司的瑞士附属公司和两名外国人，理由是它们阴谋提高美国市场上工业用钻石的价格，由于大部分证据在海外而搁置。另一方

面，美国其他两宗案件成功地诉讼了赖氨酸（一种动物饲料）和柠檬酸的国际卡特尔，司法部发现了限定价格和有关其他国家的市场分配的证据，但不能与未参加美国垄断协定的国家分享证据。⁸¹ 值得注意的是，有些证据表明，国际卡特尔在以下部门影响或影响了发展中国家：重电子设备、铝、平板卷钢制品、航运、电解马口铁和水泥。在半导体晶片的供应与微处理机的购买之间也有着附带条件限制性挂钩。⁸² 在全球化和自由化的世界上，限制性商业惯例的发生和范围影响着不止一个国家，应当继续增加，加强这个领域对国际合作的需要。

B. 提倡竞争

34. 很多国家竞争事务当局的关键功能一贯是，在拟订和执行政府政策和措施方面提倡适用竞争原则，包括在达成各种政策目标时取消不必要的规章和采取最低的反竞争方法。为此目的，几项竞争法赋予竞争事务当局对于立法和行政程序进行干预的权利，而其他机构只在必要时才可能干预。例如，在加拿大和美国，竞争事务当局参加与竞争政策有关的管理机构的诉讼程序，也从事政府内部一般提倡工作。在美国，司法部也参加行政部门的审议，在取消规章上起着重要作用。在匈牙利，竞争事务当局可以参与立法部门的审议，就竞争问题提出意见，并向立法部门提出年度报告；同时，当竞争事务当局职责范围内问题在行政部门讨论时，前者对后者有协商权。在大韩民国，竞争法要求其他政府机构当它们希望提出、修改或颁布任何可能限制竞争的法律时，与竞争事务当局协商。公平贸易委员会针对拟议的和现行的立法从事积极的提倡竞争工作，包括提倡取消寡头垄断市场的进入壁垒和引进外国竞争。⁸³ 根据科特迪瓦的竞争法，行政部门可以要求竞争事务委员会就竞争有关问题表示意见，当法律草案会限制竞争时，必须提出这种要求；竞争事务当局本身似可采取主动。例如 1996 年，要求就放宽石油价格法律草案提出意见，竞争事务当局表示赞成。然而在很多情形，应当同竞争事务当局协商时却没有协商，或者没有按照适当程序行事。⁸⁴

35. 竞争事务当局有时可发挥作用的一个重要领域就是贸易政策和措施。在很多经合发组织国家，在制订贸易政策时同竞争事务当局协商；在加拿大和美国，在执行贸易政策和实施贸易法时也可能同这些当局协商。⁸⁵ 然而在实践中，竞争事务

当局经常难以在这个领域取得成果。例如据说，美国联邦贸易委员会对于国际贸易委员会所执行反倾销措施造成的经济损害作出的公开评论，常常受到忽视。⁸⁶ 经合发组织理事会曾建议，决策人员在审议可能采用的贸易措施或审查现行措施时，应当尽可能有系统地、全面地评价这些措施的可能后果，包括这些措施对有关市场结构和运作的影响、以及对受影响部门结构适应的长期后果；为了给这种分析提供一个架构，理事会编写了贸易措施重要后果的清单。⁸⁷ 有人建议，竞争政策当局对于这种分析可作出重大贡献，在评价这些措施对有关市场结构和运作的可能影响，尤其如此。⁸⁸ 然而，上述建议实际上如何落实，这方面资料很少。

36. 俄罗斯联邦，反垄断委员会成功地搁置了拟议的不从欧洲联盟进口纺织品和现金收入记录机的贸易保障措施。委员会的调查发现，有些情况，国内生产者希望得到关税保护，但无意提高它们在世界市场上的竞争力量；另外的情况确实是，它们绩效退步的主要原因是国内市场的条件。⁸⁹ 委员会在确定外国投资者进入俄罗斯市场的条件上也同经济部合作，并成功地废除了若干构成不合理进入障碍的条条框框。在波兰，拟议的对进口食物征收关税的措施，因反垄断办事处的反对而放弃。⁹⁰ 但是在贸易领域提倡竞争不能取得重大成功的关键因素是其他国家的贸易限制。波兰反垄断办事处曾要求全面评价放弃自由贸易政策的后果，并要求解释为什么采取保护主义措施；办事处主张，这类措施如果获得通过，应当限制保护的范范围和期间，而每年削减率应当事先规定。⁹¹ 然而，由于该国贸易伙伴对其早期广泛的贸易自由化反应的参差不齐，波兰采用了较高关税的结构；这常常引起具有支配地位的市场内价格提升的情况。⁹²

注

¹ 见联合国第三次全面审查《管制限制性商业惯例的一套多边协议的公平原则和规则》会议报告(TD/RBP/CONF.4/15), 附件一, 会议通过的决议第8段。

² 见题为“工作方案, 包括关于竞争法和政策的技术援助、咨询和培训方案”的贸发会议报告(TD/B/COM.2/EM/3)第3节。

³ 议定建议(见贸发会议文件TD/B/COM.2/EM/5, 附件一)第2(c)段。荷兰政府提交了意见, 并提供了一些参考材料。

⁴ 见“投资、技术和有关资金问题第一届会议报告”(TD/B/44/4, TD/B/COM.2/4), 附件一, 委员会通过的议定结论第8(a)段。

⁵ 在一定产出和资源水平的条件下, 企业的总成本接近其理论上的最低水平的程度。相反, X—低效率所反映的是, 在一定产出水平的条件下, 一个企业的实际成本超过最低可能成本的程度。

⁶ 为竞争政策之目的, 有关产品和地区市场是通过对下面两个因素之一或二者的评估确定的: 使用的互换性(消费者转向其他生产厂商或替代产品以及其他生产厂商供应同样产品或替代产品的合理可能性)和需求的交叉弹性(消费者由于假设的提价愿意转向替代产品)。

⁷ 见N.Van Hulst “De baten van het marktwerkingsbeleid(mimeo),” 涉及不动产经济、公证、医药、能源供应、商店(营业时间)、小企业信贷机构、公共汽车运输和没有招标的公共采购; 和Hendrik P.van Dalen 《荷兰不动产经纪业的效率和串通作弊》, Ministerie van Economische Zaken Haag, 海牙, 1995年6月。

⁸ 见Luke M. Froeb et .al, “价格投标限制的影响如何?”, 美国司法部, EAG讨论文件93-2, 1993年1月28日。

⁹ 见F.M.Scherer和David Ross 《工业市场结构和经济业绩》(波士顿, 1990年第三版,)第668至669页, “Houghton Mifflin公司”中所援引的资料和研究报告。

¹⁰ 同上, 第335-336页。

¹¹ 见David B. Audretsch “西德合法化的卡特尔”, 《反托拉斯公报》(1989年), 第34卷, 第579页。

¹² 见S.Nickell: “竞争和公司业绩”, 《政治经济期刊》(1996年), 第104卷, 第4号。

¹³ 见Joaquim Oliveira Martins et. al.: 制造业的加价比率: 对14个经合发组织国家的估计”, 经合发组织经济司工作文件第162号(OCDE/GD(96)61), 1996年, 巴黎。

¹⁴ 见 Scherer 和 Ross, 前引书, 第 411 至 447 页和第 668 至 669 页。

¹⁵ 见 Gregory J. Werden: “关于市场结构和业绩之关系的经验和试验证据评述”, 美国司法部, EAG 讨论文件 91-3。

¹⁶ 严格来说, 是工厂和一般业务的最小经济规模而不是市场集中化或大企业规模促进了效率的提高。但是, 这些一般是相互关联的。

¹⁷ 见 J.M. Macdonald: “进口竞争促使生产效率提高?”, 经济和统计评论(1994 年), 第 76 卷, 第 721 至 727 页, 以及 Scherer 和 Ross, 前引书, 第 438 至第 439 页和第 670 至 672 页。

¹⁸ 见 Richard E. Caves et. al.: “6 个国家的工业效率, 剑桥, Mass., MIT 出版社, 1992 年。

¹⁹ 见贸发会议: “通过合并、兼并、合营及其他取得控制权的方式集中市场支配力, 以及其对国际市场尤其是对发展中国家市场的影响问题”(TD/B/RBP/80/Rev.2)。

²⁰ 见 Peter A. G. van Bergeijk 和 Rober C. G. Haffner: “私有化、取消管制和宏观经济: 衡量、模拟和政策”, Edward Elger, Cheltenham, 联合王国, 1996 年。

²¹ 同上。

²² 见 Simon Hall et. al.: “联合王国公司如何定价?”《英格兰银行季度简报》1996 年 5 月, 第 180 至 192 页。

²³ 见 Bergeijk 和 Haffner: 前引书。

²⁴ 见 Scherer 和 Ross: 前引书, 第 673 至 675 页。

²⁵ 见 Clive S. Gray: “进行结构调整的发展中国家的竞争政策”, 《反托拉斯简报》(1993 年), 第 38 卷, 第 425 至 467 页。

²⁶ 见 Giovanni Nicola De Vito: “市场失常和竞争: 马来西亚的特殊情况”, 贸发会议讨论文件第 105 号, 1995 年 10 月。

²⁷ 见 Rugayah Mohamed: “马来西亚制造业的市场结构、管理和业绩”, 《亚洲经济》, 1996 年 9 月第 3 号, 第 24 至 42 页。

²⁸ 包括巴西、希腊、肯尼亚、马来西亚、墨西哥、菲律宾、大韩民国和中国台湾省。还有关于智利、哥伦比亚和科特迪瓦的类似资料; 见 Gray, 前引书。

²⁹ 见美国联邦贸易委员会: “展望 21 世纪: 世界市场中新高技术竞争政策”, 《反托拉斯和贸易管理报告》, 第一卷, 特别补编, 1996 年 6 月 6 日。

³⁰ 见经发组织: “管理改革、私有化和竞争政策”, 1992 年, 巴黎。

³¹ 见 J. Bound et. al.: “谁进行研究与发展, 谁获得专利”, Griliches 编辑: 《研究与发展, 专利和生产率》, 国家经济研究局会议报告, 1984 年, 芝加哥。另见 Zoltan J. Acs 和 David B. Augretsch: “大型和小型企业中革新的决定因素”, 讨

论文件 IIM/IP 86-1 和“考虑大型和小型企业革新的差别”，IIM/IP 86-19, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung, 1986年, 柏林。

³² 见 Martins et. al, 前引书。

³³ 见 Scherer 和 Ross, 前引书, 第 653 至 660 页。

³⁴ 见 R. Levin et. al: “研究与发展、可窃取性和市场结构: 一些 Schumpeterian 设想的新证据”, 《美国经济评论》(1985年), 第 75 卷。

³⁵ 见 J. Groenwegen 和 P.R. Beije: “欧洲对竞争、合作与合并僵局的答案”, 《经济问题期刊》(1992年), 第二十六卷, 第 493 至 511 页。

³⁶ 见 F.M.Scherer: “Schumpeter 和值得称赞的资本主义”, 经济文献期刊 (1992年), 第三十卷, 第 1416 至 1433 页。

³⁷ 这种说法大体上也适用于确保产品辨别的限制性商业惯例, 如商标, 这关系到为加强人们对产品的认识和商誉而进行的投资。

³⁸ 见 J. Gali, “Monopolistic competition, endogenous mark-ups, and growth” European Economic Review (1994), vol. 38, pp. 748-756.

³⁹ 见 Scherer and Ross, op. cit., pp. 663-667.

⁴⁰ 见 P.A.C. van Bergeijk et al., “Measuring the speed of the invisible hand: The macroeconomic costs of price rigidity”, Kyklos (1993), vol. 46, pp. 529-544.

⁴¹ 见经合组织, Regulatory reform..., and Dirk Pilat, Competition, productivity and efficiency, OECD Economic Studies, No. 27, 1996/II, and Competition, wages and productivity, OECD document ECO/CPE/WP1(96)1.

⁴² 见 Clifford Winston, “Economic deregulation: Days of reckoning for microeconomists”, Journal of Economic Literature (1993), vol. XXXI, pp. 1,263-1,289. 这些行业指航空、铁路、货车运输、电讯、有线电视、经纪业和天然气。就取消管制对福利的影响和如果继续实行管制将会发生什么样的情况进行了反事实的比较。

⁴³ 见 Kees Koedijk and Jeroen Kremers, “Market opening, regulation and growth in Europe”, Economic Policy, vol. 23, pp. 443-468.

⁴⁴ 见欧共体委员会, The impact and effectiveness of the single market, COM(96) 520 Final, Brussels, 30 October 1996.

⁴⁵ 见 Industry Commission to the Council of Australian Governments, The growth and revenue implications of Hilmer and related reforms, March 1995.

⁴⁶ 见 Sveinbjörn Blöndal and Dirk Pilat, "The economic effects of regulatory reforms", 1997 年经合组织经济研究, 考虑的行业部门有电力、电讯、公路运输、航空和分销。

⁴⁷ 见 J. Luis Guasch and Robert W. Hahn, The costs and benefits of regulation: Implications for developing countries, Policy Research Working Paper 1773, World Bank, June 1997. 对阿根廷的估计包括各类不同的管制, 不只是经济管制。代价范围从效率损失到给消费者带来的额外成本、税收减少和补贴。因此, 从技术上讲将它们相加是不正确的。

⁴⁸ 见贸发会议《1994 年贸易和发展报告》联合国出版物, (出售品编号 E.94.II.D.26)。

⁴⁹ 见贸发会议《大韩民国公司政策》(UNCTAD/ITP/65), 由 Kyu Uck Lee. 编写的报告。还见 Sea Jin Chang and Unghwan Choi, "Strategy, structure and performance of Korean business groups: A transaction cost approach", Journal of Industrial Economics (1988), vol. XXXVII, pp. 141-158.

⁵⁰ 见 Sanjaya Lall, "Industrial policy: The role of Government in promoting industrial and technological development", UNCTAD Review 1994 (UNCTAD/SGO/8)。

⁵¹ 见 Alice H. Amsden and Ajit Singh, "The optimal degree of competition and dynamic efficiency in Japan and Korea", European Economic Review (1994), vol. 38, pp. 941-951.

⁵² 见 Michael Porter, The competitive advantage of nations, Macmillan, London, 1990, and Sung-Taik Han, "Competition policy and economic development in Korea", in OECD, Competition and economic development, Paris, 1991, pp. 223-245.

⁵³ 见 Sung-Taik Han, 同前引。

⁵⁴ 见贸发会议《1990 年代国际货币和金融问题》第一卷, (UNCTAD/GID/G24/1)。

⁵⁵ 见 Gray, 同前引。

⁵⁶ 见 T. Condon and J. de Melo, Industrial organization implications of OR trade regimes: Evidence and welfare costs, Working Paper No. 487, World Bank, August 1990. 还见 James Tybout et al., "The effect of trade reforms on scale and technical efficiency: New evidence from Chile", Journal of International Economics (1991), vol. 31, pp. 231-250.

⁵⁷ 见贸发会议《智利贸易自由化: 经验与前景》(联合国出版物, 出售品编号: E.91.II.D.18), 1992 年。

⁵⁸ 见 Roger Allan Boner, "Competition policy and institutions in reforming economies", in Claudio R. Frischtak (ed.), Regulatory policies and reform: A comparative perspective, World Bank, December 1995, pp. 38-68.

⁵⁹ 同前。还见 Gray, 同前引。

⁶⁰ 见 Shyam Khemani, "Interface between competition and trade policies", International Business Lawyer (1995), vol. 23, p. 481.

⁶¹ 见 Porter, 同前引。

⁶² 见 Laura D'Andrea Tyson, Who's bashing whom? Trade conflict in high-technology industries, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1992.

⁶³ 同前。

⁶⁴ 见 Edward Graham, Competition policies in the dynamic industrializing economies: The case of China, Korea and Chinese Taipei (mimeo), OECD Development Centre, 1997.

⁶⁵ 例如见 the Olivetti/Canon case, O.J. (L52) 51 (1988).

⁶⁶ 见欧洲委员会 1983 年关于竞争政策第十二次报告和 1991 年关于竞争政策第二十一一次报告。还见 the Synthetic Fibres case, 1984 O.J., L. 207/17 (1985); 1 C.M.L.R. 787.

⁶⁷ 见通用汽车公司, 103 F.T.C. 374 (1984), 和通用汽车公司, C-3132, 5 Trade Reg. Rep. (CCH) 23491 (FTC 29 October 1993).

⁶⁸ 见 Robert M. Feinberg, "Strategic and deterrent pricing responses to antitrust investigations", *International Journal of Industrial Organization* (1984), vol.2, pp. 75-84.

⁶⁹ 同上。

⁷⁰ 见 Robert M. Feinberg, "The effects of European competition policy on pricing and profit margins", *Kyklos* (1986), vol.39, p. 267.

⁷¹ 见 Robert M. Feinberg, "The enforcement and effects of European competition policy: Results of a survey of legal opinion", *Journal of Common Market Studies* (1985), vol. XXIII p. 373.

⁷² 见 R.W. Shaw and P. Simpson, "The persistence of monopoly: An investigation of the effectiveness of the United Kingdom Monopolies Commission", *Journal of the Industrial Economics* (1986), vol. XXXIV, p. 355.

⁷³ 见 Juan Francisco Torres Landa R., "Recent developments in antitrust legislation in Mexico" *The Comparative Law Yearbook of International Business*, vol.18, 1996, p. 49.

⁷⁴ 见 Martin Howe, "Competition policy and deregulation", in OECD, *Competition and economic development*.

⁷⁵ 见 Emanuel A. Cruz, *Merger in the interisland shipping industry: Philippine experience* (mimeo), International Training Program on Competition Policy, 4-8 August 1997, Korea Development Institute and Korea Fair Trade Commission, Seoul.

⁷⁶ 见 Charles F. Rule, *Merger enforcement policy: Protecting the consumer - Remarks before the American Bar Association* (mimeo), 9 October 1987; 和 Severin Borenstein, "The evolution of U.S. airline competition", *Journal of Economic Perspectives* (1992), vol.6, pp. 45-74.

⁷⁷ 见 Yves Kenfack, *La politique de la concurrence dans les transports maritimes internationaux: Enjeux pour les pays en développement*, 贸发会议咨询报告(即将完成)。

⁷⁸ 见 H. K. Paranjape, *Control in India of restrictive business practices*, UNCTAD (UNCTAD/ST/MD/20). 又见 Janusz A. Ordovery, "Competition policy for natural monopolies in a developing market economy", *Economics of Transition* (1994), vol.2, pp. 317-342.

⁷⁹ 见 Robert D. Anderson and S. Dev Khosla, *Competition policy as a dimension of economic policy: A comparative perspective*, Occasional Paper No.7, Industry Canada, May 1995.

⁸⁰ 在拉丁美洲; 见 Malcolm D. Rowat, "Competition policy in Latin America: Legal and institutional issues", 收在 Julio Faundez (编.), *Law and politics*, Macmillan, London, 1997.

⁸¹ 见 "A note of caution with respect to a WTO agenda on competition policy", 美国司法部代理首席检查官 Joel L. Klein 对王家国际事务研究所的发言, Chatham House, London, 18 November 1996.

⁸² 见贸发会议, 影响不只一个国家, 特别是发展中国家和其他国家的限制性商业惯例, 以及关于这些情况所引起问题的概括性结论 (TD/RBP/CONF.4/6); 和 Frédéric Jenny, *The interface between competition policy and trade, investment and economic development* (mimeo), paper presented at the International Training Programme on Competition Policy, Seoul, 4-8 August 1997.

⁸³ 见公平贸易委员会, *Monopoly regulation and fair trade in Korea*, Seoul, 1991.

⁸⁴ 见 Commission de la Concurrence, *Rapport d'activité - Année 1996*.

⁸⁵ 见经合发组织, *Competition and trade policies: Their interaction*, Paris, 1984.

⁸⁶ 见 Boner, 前引书。

⁸⁷ *Recommendation of the Council for cooperation between Member countries in areas of potential conflict between competition and trade policies* (C(86)65(Final)), 23 October 1986.

⁸⁸ 见经合发组织, *Competition and international trade: OECD instruments for cooperation*, Paris, 1987.

⁸⁹ 见 Leonid Bochin, *Competition policy in the Russian Federation as a factor of integration into the world economy*, (mimeo), Seminar on Competition Policies for an Integrated World Economy, Oslo, 1995.

⁹⁰ 见 Craig W. Conrath and Barry T. Freeman, "A response to 'The effectiveness of proposed antitrust programs for developing countries' " *North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation* (1996), vol.19, p. 233.

⁹¹ 见 *Annual Report on Activity of the Antimonopoly Office 1992*, Warsaw, 1993.

⁹² 见 Antimonopoly Office, *Competition law and policy in Poland (1990-1993)*, Warsaw, 1994.

-- -- -- -- --