

<<数网竞争>>

图书基本信息

书名：<<数网竞争>>

13位ISBN编号：9787108015792

10位ISBN编号：710801579X

出版时间：2001-08-01

出版时间：生活·读书·新知三联书店

作者：周其仁

页数：233

字数：162000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<数网竞争>>

内容概要

被人们当做一个中国电信问题专家，对我来说，是一件意外事故。

话说1998年夏天，我有机会到世界银行总部参加一项有关基础设施融资的研修项目，当时北大课程结束得比较晚，所以等我于6月21日赶到项目所在地美国马里兰大学时，研修活动已经开始了整整一周。因为晚到的缘故，我对研修内容就没有怎么进入状况。

没有料到的是，两天以后美国电信业发生的一件大事，却让我赶上了。

6月24日，世界各大媒体差不多都在财经头版报道，美国电话电报公司（AT&T）宣布与美国第二大有线电视公司TCI合并，全部交易额480亿美元。

企业兼并在美国不算新鲜事。

1989年到1996年间我在美访问求学，知道公司兼并和分拆差不多就是美国企业日常生活的一部分，早就学得见怪不怪。

但是，AT&T兼并TCI，仍然不失为一条引人注目的消息。

人们都知道AT&T公司是美国电信业的龙头老大。

1997年，AT&T拥有7000万远程用户、400万无线用户、110万拨号上网用户、1500万企业用户，并在全美250个城市拥有teleport地方网络，全年营业额达513.2亿美元。

这样一个世界级电信巨头，要是收购任何其他长途电话公司或地方电话公司，都不会令人感到吃惊。

问题是，AT&T偏偏要收购TCI这样一家当时看来“风马牛不相及”的有线电视公司。

这究竟是因为什么？

报道说，AT&T收购TCI，意在打入美国市话市场。

这就更奇怪了：电信公司不就是做电话生意的吗，何以需要“打入”市话市场？

另外，TCI公司作为一家有线电视服务公司，怎么就会成为AT&T打入市话市场的通道？

不过好歹我在美国住过几年，大体记得美国电信市场在长时期内曾经是长途（long distance）和市话（localphone）分业经营的体制，就是长话公司不准经营市话业务，反过来市话公司也不准经营长途电信。

当年像我们这样的学生用户，也必须同时注册一家长话公司和一家市话公司。

我还记得，80年代后美国的长途电话市场是竞争的，用户可以在全美三大家长途电话公司（AT&T、MCI和SPRINT）中任选一家；但市话市场却仍然维持独家垄断，在任何地方都只有一家，用户没有选择的余地。

后来我才了解到，这套“长话竞争、市话垄断”的分业电信体制，还是80年代一场著名的官司打破了原美国“贝尔系统”（Bell System）自1910年起就独家垄断全美电信市场的结果。

有关80年代中美国电信业开放竞争的故事，我在本书中多处涉及，读者可以细细品味。

问题是怎样看待分业电信体制下，仍然保留着独家垄断地位的市话。

按照流行的认识，在同一个城市里建立第二套通向千家万户的通信网络是“规模不经济”，因此市话就成为典型的“自然垄断”。

既然自然垄断，独家经营就顺理成章。

至于要减少伴随自然垄断而来的社会效率损失，那就让政府肩负起“管制”垄断供应商的伟大责任吧。

这难道不是一套无懈可击的完美逻辑？

引人入胜之处在于，市场中总有人要挑战任何现存的逻辑！

我注意到AT&T董事长当时宣布，收购TCI后还要拆资数亿美金，将有线电视网络改造成双向通信宽带网络，以便整合长话市话资源，一方面抢占“三网合一”（电信网、计算机网和有线电视网）制高点，另一方面借此打进市话市场，与原市话独家垄断商展开竞争。

<<数网竞争>>

刹那之间，我突然“看到”，技术创新原来可以为打破市场垄断的需求所驱动，而所谓“自然垄断”理论从来就不过是建立在给定的需求和技术的假设基础之上。

实例正在打破理论，而我恰恰身逢其时。

于是我只好对世界银行说对不起，基础设施融资的研修资料留待日后再看吧，因为打破电信市话“自然垄断”神话的机会，可遇而不可求。

我对自己的思维习惯心知肚明，向来对“证实”某种假说的成就提不起太大的劲头，但是只要通行的权威理论遇到“一个反例”，就令我激动莫名。

一周以后，我满载而归。

到了北京，见到《财经月刊》主编胡舒立，我就建议该刊报道一下AT & T收购TCI的故事。

胡舒立表示可以采纳我的建议。

但是她又说，你已经下过一点功夫，为什么不就由你来写给我们的读者呢？

收入本书的第一篇文章，《三网合一、数网竞争》，就是这样被“反套”之后写下的急就章。

事先完全不知道的是，中国为了对付WTO的入门条约，正在酝酿电信产业的又一波改革开放。

1998—2000年间，偏偏电信问题成为中国媒体的持续热点，于是我的这篇急就章，就让我当上了“电信问题专家”。

另外一件火上浇油的小事，是我在美国读书期间多少感染了一些那里学术写作的“毛病”：抓住主题之后，不但要清楚地概述前人的见解，而且一定要突出己见与前人的不同。

这点手法，用到为《财经月刊》写就的电信文章里，被《南方周末》驻京记者刘洲伟看破。

他大笔一挥，轻而易举将我置于主张中国电信开放的“第三只眼睛”的地位。

不少新闻界朋友，完全不理睬我是80年代研究农村问题的一个“老土”，以为我留洋学的就是电信开放，非常之“专业对口”。

他们有所不知的是，无论农村问题还是电信问题，对我来说区别只在于经济行为的技术约束和制度约束有所不同。

至于人的经济行为，哪里都大同小异，本来是不需要什么特别的“专家”才能够加以解释的。

不过，遭遇这类事先完全没有计划和预谋的研究，也有过瘾的地方，那就是逼着你不断做功课。

我从来以为，世事真正的难明之处，在于了解人们经济行为的具体约束。

脱离具体问题的具体约束，拿着先贤们关于经济行为的假说照本宣科，离题十万八千里可能还有不止。

因此收入本书的其他各篇文章，读者不妨可以看成是理解中国电信问题具体约束的系列笔记。

这首先要感谢《经济学消息报》总编高小勇，他看到当时各报报道关于我的第三种声音之后，认为媒体虽然突出了论点，但没有展开说理，于是要求我通过电信市场开放问题的各种局限条件来说明当事人的经济行为。

高总编的理由很充足，令我无法推辞。

结果就是平生第一回应了每周写一篇电信评论的差事。

期间，报社编辑和读者给了我不少鼓励，结果就是更加欲罢不能，硬着头皮连写数月。

我可算知道了，讨论真实世界里的经济问题固然有趣，但是每过数日就要交稿一篇，实在是一件苦差事。

最最难熬的时分，每每想起“黔驴技穷”的成语。

不过，终于还是发生了一件天助我也的事情。

数月之后的《经济学消息报》，在头版发表了一篇把我关于开放中国电信市场的评论骂得一塌糊涂的“大文”。

于是我致电高总编，表示与其参加如此辩论，还不如约好了见面拍桌子大骂一场。

让我感到解脱的是，从此我就再也不用每周一次搜肠刮肚给《经济学消息报》写电信文章了。

<<数网竞争>>

收入本书的最后一篇，本是应信息产业部电子信息研究中心之邀，对于1999—2000年中国电信又一波开放重组所作的评论。

我原本已经同意，将该文收入他们计划出版的一本电信问题的文集。

但是写出来一看，批评性还是过强，自忖与一本官方机构出版的文集风格很不搭调。

为了不要给主事人带来什么为难之处，我自作主张将此文的大部分内容，公开发表在《IT经理世界》上，算做探讨电信问题的一个阶段性的了结。

最后，我要在此感谢两年以来把我“成就”为一个“中国电信问题专家”的所有编辑、记者、专业研究人员、读者和曾邀我前往讲演电信问题的大学的同学们，无论他们是欣赏还是不赞成收集在本书里的关于中国电信市场开放的我的个人见解。

对于三联书店贾宝兰编辑为出版本书而付出的种种努力，请允许我表示诚挚的谢意。

<<数网竞争>>

作者简介

周其仁，早年在东北完这山狩猎。

1978 - 1982年就读人民大学经济系大学毕业前开始参加农村改革的调查研究后来国务院农村发展研究中心发展研究所做研究工作。

1989—1995年分别在英国和美国几所大学访问求学，获UCLA博士学位。

1996年起在北京大学中国经济研究中心任教，2001年起兼任浙江大学经济学院教授。

<<数网竞争>>

书籍目录

前言论三网合一，数网竞争 ——兼论发展我国电讯产业的政策环境电信传输网络的竞争是基础 ——
中国电信重组评论之一从数网并存到数网竞争 ——中国电信重组评论之二分拆垄断公司与形成电信
竞争市场 ——中国电信重组评论之三“无效分拆”和不需要分拆的竞争 ——中国电信重组评论之四
“细节中的魔鬼” ——中国电信重组评论之五没有竞争体制，不知成本为何物 ——中国电信重组
评论之六大幅度降价、创新和市场扩展 ——中国电信重组评论之七异质竞争和“宽带高速互联网” ——
中国电信重组评论之八把民营经济引进电信产业 ——中国电信重组评论之九数网的发端 ——中国
高速互连网络（示范工程）开放竞争和在竞争中开放 ——中国加入WTO基本电信协议的评论理念的
价值 ——英国出售国有电信股份和开放市场并举的启示感谢陈氏兄弟 ——对福州私营IP电话案的评
论制度企业家麦高文再论数网竞争互联网经济的现状和制度空间论说新经济新经济和企业家精神

<<数网竞争>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>