

未來與選擇

# 參閱文稿

No. 97-12

1997年7月20日

\*\*\*\*\*

## 進入 21 世紀的 嚴峻 挑戰

國家經濟體制改革委員會

經濟體制與管理研究所研究員王小強<sup>1</sup>

編者按：世紀之交，全球經濟一體化與信息技術革命推動的第三次產業革命相輔相成。全球經濟一體化，在一個不容忽略的程度上，展開的是一場以發達國家為主導的世界範圍的產業結構調整——勞動和資源密集型產業向發展中國家轉移，少數發達國家實現技術和資本密集型的產業升級。配套的经济政策是，對發展中國家勞動密集型產品出口實施密集制裁，同時，在發達國家占絕對優勢的信息技術產業，推動全球範圍的改革開放。發達國家經濟自由化的結果是企業規模越來越大，產業越來越集中，以及發達

---

<sup>1</sup>本文屬於“開放環境中的產業發展”課題的一部分。該課題由香港理工大學中國商業中心資助。作者在與中國經濟文化研究中心鄧英洵的多次討論中，得到很多重要啟發。北京惠泰國際投資顧問有限公司李三友和其他朋友對文章初稿提出中肯意見。經濟體制和管理研究所王建梅制作大部分圖表並查找有關材料。中國國際金融有限公司查向陽幫忙查找有關資料，並且，經常送來讀過的《金融時報》（*Financial Time*）。文中有關我國電訊、媒體和金融產業對外開放的情況，多引自英國《金融時報》和《經濟學家》的報道。因為沒有與我國有關單位核實，一定多有不準確、甚至失實之處。作者本人對文章的观点和錯誤負責。

国家大企业在全世界的迅猛扩张。1996年年底和1997年2月，WTO先后签订了2000年信息技术产品零关税和开放电讯市场的全球性协议。信息技术产品零关税的结果是，后进国家难以抵挡发达国家的全球竞争。开放电讯市场，将带来电讯业世界范围的寡头垄断。信息技术的发展，已经从最基础的技术层面上，混淆了电讯、电子、媒体和文化企业的产业界限。为此，1996年，美国实施重大改革，将电讯和媒体统一立法管理，引发出一场电讯、电子、媒体和文化企业的交叉兼并和产业重组。在这样的环境里开放电讯市场，几乎等于同时开放新闻媒体和文化市场。中国电讯、新闻媒体、文化企事业单位的大规模重组与企业化经营，提上日程。WTO的下一个目标是全球开放金融市场。发达国家的金融改革已经展开。核心是解除银行、保险和证券的行业分工限制，组成“全能”银行，展开全球竞争。如此这般深刻的金融改革，必然带来国际金融产业的大规模兼并和激烈重组。中国商业、金融产业的重组和企业化经营，也成为亟待研究的重大课题。顺应科技进步直接推动的全球改革开放潮流，在与跨国公司比肩擦踵的周旋和拼搏中，振兴中国的战略产业，需要大智大勇，即有新时代内容的坚定正确的政治方向和灵活机动的战略战术。结合已有的几篇关于产业重组的文章，作者提出，中国的现代化，从经济发展层面上说，势必要经历“站起来了”、“富起来了”和“真正强起来”三个历史阶段。从世纪之交的战略产业重组到21世纪上半叶的产业振兴，是经济领域中具有基础意义的一件大事。为此，作者建议组建产业振兴委员会。

如果说，20世纪是战争（一战、二战、冷战）和第二次产业革命的世纪，21世纪可能是信息技术进步推动第三次产业革命的世纪，在相对和平的环境里，世界各国展开你死我活的经济竞争。“信息技术将象20世纪的电一样，改变产业的性质”（Taylor 1997i）。

## 一、全球经济一体化

全球经济一体化 (Globalisation) 是一个很时髦了一阵的话题。80年代后期,特别是90年代以来,冷战结束,在和平的环境里,外商直接投资 (Foreign Direct Investment) 持续剧增,全球经济一体化突飞猛进。<sup>2</sup>

表-1: 全球贸易与总产值的年平均增长率, 1930 - 2005 (%)

	1930-38	1953-62	1963-72	1973-80	1980-92	1992-2005
全球贸易	-0.3	6	9	3	5	5
全球总产值	3	4	5	2.5	2	3.5

注: 1930 - 38年的数据只包括制造业。

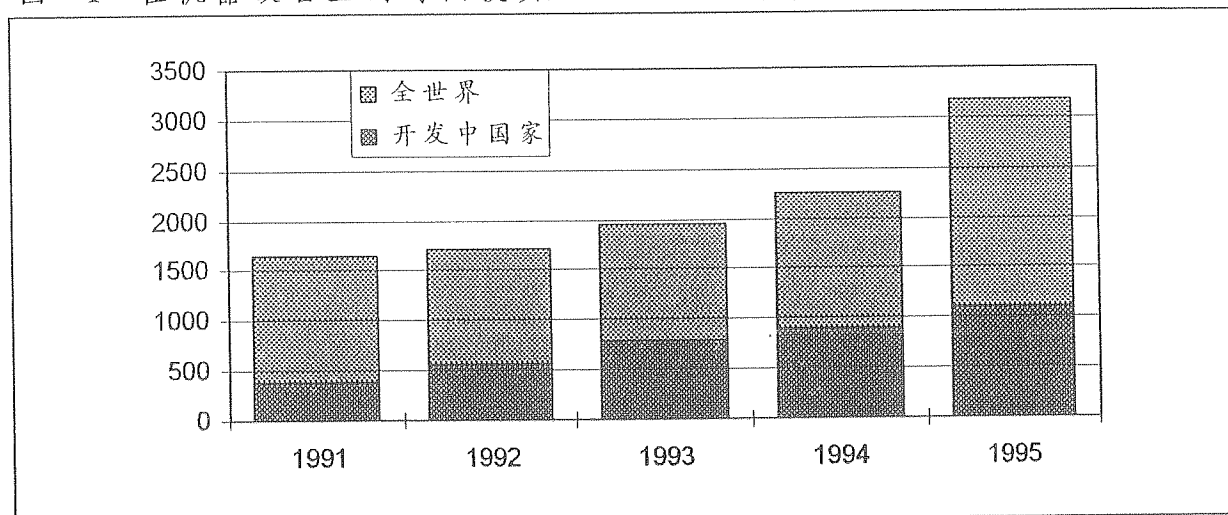
资料来源: 联合国, 引自 Kol 1996, 第38页。

表-2: 全球外商直接投资与GDP和国内投资的年平均增长率 (%)

总计	1981 - 85	1986 - 90
外商直接投资	4	24
GDP (按市场价格计)	2	9
国内总投资	0.5	10

资料来源: 联合国, 引自 Kol 1996, 第35页。

图-1: 在机器设备上的跨国投资, 1991 - 95 (亿美元)



资料来源: 《天下》(台湾) 1997年4月1日, 第257页。

表-1和表-2说的是, 贸易的增长超过生产的增长速度; 外商直接投资的增长超过贸易的增长速度。外商直接投资的增长速度是GDP

<sup>2</sup> 据 Cohen 统计, 1980年, 西方著名商业和经济杂志发表论文, 标题冠以“全球”(global)和“全球化”(Globalisation)的只有50篇。1990年670篇(1991, 第1页)。

和国内投资增长速度的2-3倍。1990-96年,外商直接投资翻了两番,平均每年增长25%。<sup>3</sup>外商直接投资如此这般地发展,结果自然是全球经济一体化。早在80年代末,全球外商投资企业的销售额,就几乎是世界出口总额的两倍(Kol 1996,第39页)。

需要指出的是,全球经济一体化,并不意味着天下大同,而且,颇有些天下大不同的味道。因为外商直接投资的流入流出,不是均匀的,而是有方向、有结构的。

表-3: 外商直接投资在主要发达国家和发展中国家的产业分布(%)

产业分类	1970	1975	1980	1985	1990
<b>资本流出</b>					
<b>发达国家</b>					
第一产业	22.7	25.3	18.5	18.5	11.2
第二产业	45.2	45.0	43.8	38.7	38.7
第三产业	31.4	27.7	37.7	42.8	50.1
<b>资本流入</b>					
<b>发达国家</b>					
第一产业	16.2	12.1	6.7	9.2	9.1
第二产业	60.2	56.5	55.2	46.2	42.5
第三产业	23.7	31.4	38.1	44.5	48.4
<b>发展中国家</b>					
第一产业	-	20.6	22.7	24.0	21.9
第二产业	-	55.9	54.6	49.6	48.6
第三产业	-	23.5	22.7	26.4	29.5

注: (1) 1990年, 澳大利亚、加拿大、法国、德国、意大利、日本、芬兰、英国和美国九国占外商直接投资流出总额的90%。1970, 1971-75年的数据不包括澳大利亚和法国。(2) 1990年, 发达国家, 上述九国加一个西班牙, 占外商直接投资流入总额的75%。1970, 1971-75年的数据不包括澳大利亚和法国。

资料来源: UN 1993。

第一, 少数发达国家的经济一体化。绝大多数跨国投资集中在少数发达国家之间。整个80年代, 在所有外商直接投资流出额中, 发展中国家只占2-3%。97-98%外商投资从发达国家流出(Kol 1996, 第35页)。1990年, 澳大利亚、加拿大、法国、德国、意大利、日本、芬兰、英国和美国九国占外商直接投资流出额的90%, 再加一个西班牙, 占外商直接投资流入额的75%(UN 1993)。发达国家之间的外商直接投

<sup>3</sup> 见 Boulton 1997。1994年, 全球外商直接投资2220亿美元。1995年3250亿美元。一年增长46%(Williams 1996b)。

资大量用在企业兼并上。<sup>4</sup>交叉投资的结果，自然是在汽车等国际化程度较高的产业，形成你中有我、我中有你、难分你我的局面（王小强 1996a）。

第二，发达国家劳动和资源密集型产业向发展中国家转移。发达国家劳动成本持续上升，越来越多的劳动密集型制造业向发展中国家转移。1975年，发展中国家的制造业外商直接投资，73%集中在自然资源和劳动密集型产业；1990年仍然高达60%（UN 1993）。整个80年代，发展中国家吸收了全球外商直接投资的25%（Kol 1996，第35页）。1986-90年，平均每年流入发展中国家的外商直接投资约253亿美元。1993年708亿美元，1994年797亿，1995年1638亿，1996年2438亿美元。1986-92年，东亚国家的新增投资中，21%来自欧洲和美国（Schwad和Smadja 1995，第107页）。

这样投资的结果，西方国家失业增加，贸易赤字，发展中国家劳动密集型制造业大发展。1961-91年，制造业就业总额在美国下降三分之一，在法国下降25%，在德国和意大利下降15%；相反，在南韩增加四倍，在马来西亚增加两倍，在台湾和新加坡各增加一倍（Schwad和Smadja 1995，第102页）。1993年，发展中国家在世界工业生产中的比例超过20%。发达国家的份额，则从1973年的72%下降到1993年的64%（Economist 1994）。1970年，东南亚国家（含中国）只占世界制造业总产出的4.2%。1994年上升到10.5%（Behrens 1996，第17页）。从1965-95年，所谓“亚洲新工业化经济”在世界贸易的份额增长了三倍，实际人均收入提高了七倍（Wolf 1997）。1996年，中国吸引外资380亿美元，<sup>5</sup>

<sup>4</sup>注表-1：美、英、德的企业跨国兼并，1994-96（亿美元）

年	美国		英国		德国	
	被购	购入	被购	购入	被购	购入
1994	490	460	-	253	-	145
1995	750	970	-	378	-	353
1996	629	680	385	341	-	-

资料来源：Williams 1996b，Tieman 1997b。

1997年一季度，欧洲的跨国兼并140亿英镑，已经当于1996年的70%（Graham 1997b）。

<sup>5</sup>相当于1989年所有发展中国家吸引外资的总和（Nicholson 1997，Wolf 1997）。

外汇储备突破一千亿美元,仅次于日本,跃居世界第二(Dawkins 1997a)。欧洲经济合作组织估计,到2020年,中国将成为世界最大的经济实体(Jonquieres 1997b)。于是乎,有人欢喜有人愁。“东亚奇迹”、“亚洲发展模式”、“大中华经济圈”、“21世纪是中国的世纪”云云,满心欢喜、额手相庆者有之;发愁的、主张奋起遏制中国的,大有人在(宋强等1996)。

表-4: 世界主要地区和国家产值年增长率, 1991-96 (%)

地区和国家	1991	1992	1993	1994	1995	1996
世界	0.6	1.4	1.1	2.8	2.4	2.4
发达国家	0.9	1.6	0.7	2.8	2.0	1.9
美国	-1.0	2.7	2.2	3.5	2.0	2.2
日本	4.0	1.1	0.1	0.6	0.9	2.1
欧洲联盟	1.5	1.0	-0.6	2.8	2.6	1.3
德国	5.0	2.2	-1.2	2.9	1.9	0.5
法国	0.8	1.2	-1.3	2.8	2.2	0.9
意大利	1.2	0.7	-1.2	2.2	3.0	1.5
英国	-2.0	-0.5	2.3	3.8	2.4	2.2
苏联东欧	-11.7	-13.4	-8.3	-10.1	-2.6	0.3
发展中国家	2.9	3.6	3.7	4.7	4.0	4.5
拉丁美洲	3.5	2.5	3.4	4.9	0.7	2.4
非洲	1.9	0.7	0.1	2.6	2.8	3.1
亚洲	2.8	5.0	4.6	5.1	6.3	6.1
中国	8.4	14.3	14.0	11.6	10.2	9.0
世界出口(总量)	3.0	4.5	3.1	8.9	8.0	7.3

注: 1995和1996年数据为估计数。

资料来源: Unctad, 引自Williams 1996c。

值得注意的是,在这一轮世界范围的产业结构调整中,只有苏联东欧的工业生产是在绝对地持续下降,西方发达国家工业份额的下降,失业增加,具有生产率提高和产业转移性质,与跨国公司到发展中国家直接投资的迅猛增加关系极大。<sup>6</sup>譬如,1994年,美国工业不景

<sup>6</sup> 1973-93年,苏联东欧在世界工业产出中的份额,从20%下降到12% (Economist 1994, 第10页)。1970-94年,欧共体国家制造业就业占就业总数的比例从30%以上下降到20%。1965-94年,美国制造业就业的份额从28%下降到16%。但是,从1971-94年,发达国家制造业产值年平均增长2.5%,平均就业的劳动生产率年增长3.1%,大于产值的增长速度。同期,发达国家服务业产值的年平均速度为3.3%,劳动生产率的平均增长为1.1%,慢于服务业产值的增长速度(Wolf 1997)。西方国家制造业劳动生产率的提高,产业和就业结构的调整,一目了然。

气，出口只有2350亿美元。可是，美国海外投资的营业总额，还有一兆亿美元（《天下》第191期，第257页）。这一兆亿美元，不算是美国出口，而且，不少是统计在亚洲“出口导向”的工业奇迹中了。譬如，台湾最大的三家出口企业，是美国的AT&T、RCA和“德州仪器仪表”（Texas Instruments）。台湾对美国的贸易赤字，三分之一以上是美国跨国公司创造的（Reich 1995，第143页）。1995年，我国外商投资企业出口占全国出口总额的31.51%，很多带有明显的“出口转移”性质。<sup>7</sup>从我方说，与苏联东欧相比，这是我们吸引外资的成就。<sup>8</sup>从外方看，这是他们跨国经营的成功。最近五年，巴斯夫（BASF）、Bayer、道氏、杜邦等12个大化工企业，海外投资企业销售占公司销售总额的比例，平均每年增长10%以上（Grinten 1996，第225页）。只要我们不能直接控制巴斯夫、杜邦，这些企业海外营业的增长，即便有我们的贡献，也仍然同时是巴斯夫、杜邦的增长。一个值得思索的事实是，在东亚工业奇迹和英国萧条的同时，1985-96年，英国制造业每工作小时价值增值的年平均增长率高达3.75%（Marsh 1997a）。1996年，英国最大50家企业的资本额是1982年的8.6倍（Tieman 1997a）。这个速度，明显快于东亚奇迹的增长速度。

第三，发达国家经济向科技和资本密集型产业升级。与劳动生产率高速提高相联系，发达国家的产业愈来愈集中在领导世界新潮流的高科技领域，特别是对21世纪具有关键意义的信息技术产业和密集应用信息技术成果的服务性产业，如电讯、媒体、商业、金融等。随着劳动密集型产业向发展中国家转移，发达国家之间的制造业投资，越来越集中在资本和技术密集型产业。看表-3，1975年，发达国家之间技

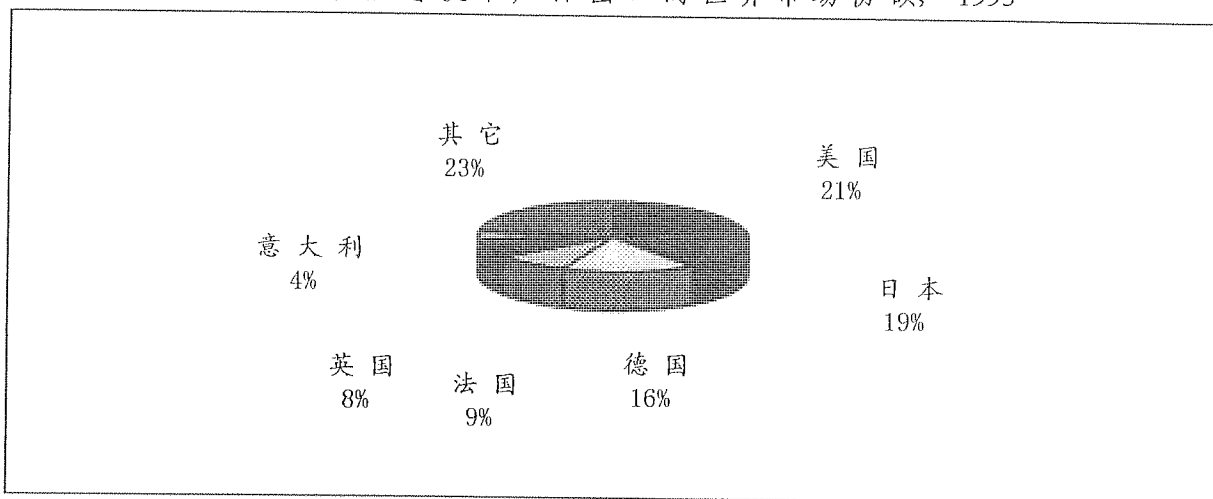
---

<sup>7</sup>根据《中国统计年鉴-1996》，第580和596页计算。陈文鸿、朱文辉（1996）曾经分析港、台、韩到大陆的“出口转移”，即港台三资企业把它们对美国的出口转移成大陆对美国的出口。“出口转移”值得重视。1996年，美国贸易赤字1140亿美元。其中，对日本的贸易赤字477亿美元，对中国的贸易赤字395亿美元。两家占美国贸易赤字的76%。中国一家占美贸易赤字的34.65%（Dunne 1997d）。1995年，Lardy的算法是，1987-92年，大陆、台湾和香港对美国的出口总额只增加了10%。然而，大陆一家对美国出口增加了550%（Economist 1995b）。

<sup>8</sup>1993年，中欧和东欧加在一起，吸引外资仅仅60亿美元（UNIDO 1994，第10-21）。1995年，287亿美元；1996年，457亿美元。30%去了没有休克而采取“渐进改革”的匈牙利（Williams 1997f）。

术和资本密集型产业的外商直接投资占外商直接投资总额的27%。1990年,上升为40%(UN 1993)。国内投资表现更明显。1970年,美国计算机投资只占全国非住房投资总额的1%,1995年陡升到12.8%。1970-95年,美国生产者耐用设备投资翻了两番,信息处理设备投资增长了20倍!1993年,占全国非住房投资总额的11.7%(Baker 1997)。这样投资的结果,1995年,美、日、德、英、法、意六国信息技术出口占全球市场的77%(图-2)。1996年,美国、日本和欧共体占全球电讯销售收入的74%(图-3)。到处要用的芯片,“Intel inside”,英特尔一家占了全球电脑微处理器市场的75%(Kehoe 1997e)。计算机工作站,惠普和太阳(Sun)两家拿下世界市场的55%以上(Kehoe 1996b)。400亿美元的音乐录制品市场,索尼、华纳等五家企业占三分之二(Rawsthorn 1997)。新兴的大哥大,10家企业占了世界市场的94%。<sup>9</sup>爱立信一家吃下GSM大哥大世界市场的40%(Peachey 1996)。网景(Netscape)和微软两家企业拿下互联网软件市场的91%(Taylor 1996d),等等……

图-2: 少数发达国家信息技术产品出口的世界市场份额, 1995



资料来源: Morgan Stanley 1996, 第73页。

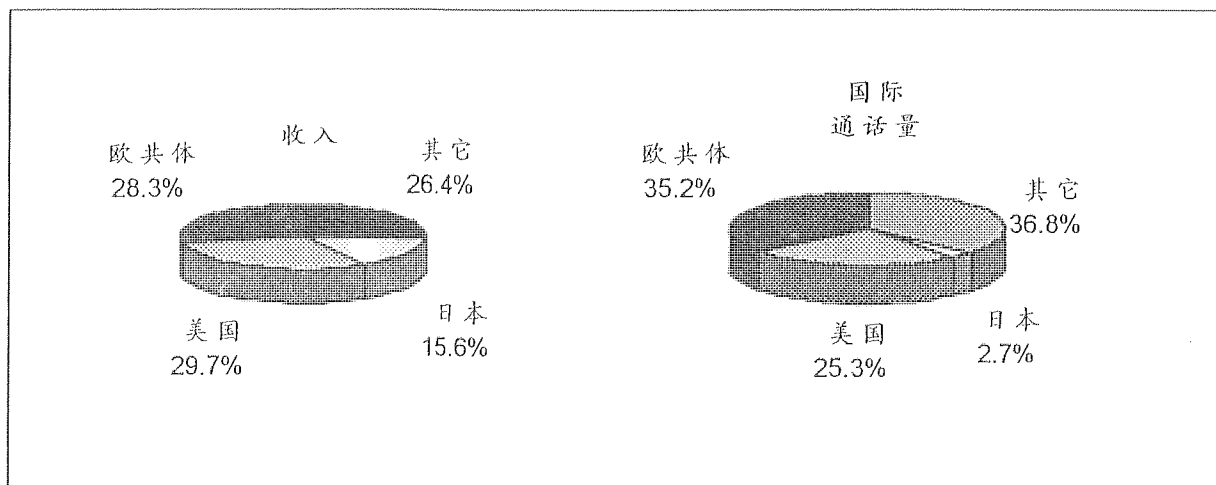
<sup>9</sup> 注表-2: 少数企业大哥大的世界市场份额, 1996 (%)

企业	市场份额	企业	市场份额
诺基亚	27	Alcatel	4
摩托罗拉	22	Qualcomm	3
爱立信	20	菲力普	2
NEC	7	松下	2
西门子·索尼	7	其它	6

资料来源: Cane和Cramb 1997.



图-3：少数发达国家电讯的世界市场份额，1996



资料来源：WTO，引自 Canc 1997g。

发达国家劳动生产率提高、劳动密集型产业转移和向高科技产业升级的另一个结构性结果，是服务和金融产业的比例上升。1982年，英国最大50家企业中，工业企业的资本额占24.67%。14年以后，50家最大企业的资本额成长了7.6倍，工业企业资本额的比例下降为9.63%。今天，金融和服务企业资本占伦敦上市企业资本市值总额的47%（Tieman 1997a）。1997年，在伦敦落户的外国银行多达561家，是1976年的两倍（Timmins 1997）。“英国已经从世界的工业中心变成世界的财务中心”（Tieman 1997a）。1996年，美国贸易赤字1140亿美元，服务黑字734亿美元（Dunne 1997d）。

第四，少数发达国家大企业的全球扩张。无论是产业转移还是产业升级，随经济全球一体化展开的，是少数发达国家大企业的全球扩张。今天，跨国公司已经成为大企业生存的一般形式（王小强 1996a）。其扩张，主要通过跨国合并、收购和合资进行。1996年是跨国兼并持续增长的第八个年头。跨国兼并5500多起，金额2630亿美元（1995年2370亿美元）。<sup>10</sup> 1995年，欧洲国家用330亿美元买下337家美国公司。收购企业的平均规模为一亿美元。1996年，欧洲国家用675亿美元买下356家美国公司，平均规模为两亿美元（Gapper 1997）。跨国兼并

<sup>10</sup> 1996年，英国在中国兼并企业，花了4.5亿美元（Tieman 1997b）。

总量的增加和收购企业平均规模的扩大，间接反映出跨国公司平均规模的扩大。<sup>11</sup>

值得注意的是，与港台劳动密集型产业向大陆一次性的转移不同，跨国公司向发展中国家劳动密集型项目的投资，往往是跨国公司内部国际分工的结果，带有明显的海外扩张性质。香港制造业原本是劳动密集型。转移到大陆，自己就没有了，“空洞化”了。台湾劳动密集型制造业向大陆转移之后，岛内制造业向信息产业升级。升级的产业（如笔记本电脑，台湾产量世界第一）与转移过来的产业（制鞋、自行车等）之间没有直接的技术联系。转移之后，不管利润如何分配，升级的与转移的产业之间，不存在紧密的产业纽带。“转”过来的企业，如顶新集团（方便面）等，说是台湾企业也可，说是台湾人办的大陆企业也可（陈文鸿、朱文辉1996）。跨国公司企业内部的国际分工与港台典型的产业转移，性质截然不同。跨国公司部分劳动密集型生产转移到发展中国家，仍然是企业整体的组成部分。劳动密集型的汽车零部件、甚至总装线转移了，研究开发还在总部。就是研究开发也转移了，战略选择、发展规划、市场开拓、具体战役的组织、协调和指挥，仍然是总部统一运作的事情。转移的部分，不管是出于劳动力便宜还是抢占市场的原因，仍然是公司众多的组成部分之一，必须服从跨国公司的总体部署和指挥。从跨国公司的全球竞争需要出发，牺牲一些国家下属企业的局部利益，时有发生。譬如，1997年4月，法国雷诺汽车决定关闭在荷兰的分厂，造成2500荷兰职工失业。工人上街游行，没用。荷兰政府愿意给雷诺诸多补贴，也没用。跨国公司全球竞争的大局为重，关门就是关门（Jack和Tuker1997）。

世界化工老三、德国巴斯夫是在中国最大的外资企业。近几年，巴斯夫在亚太地区投资35亿马克，正在兴建的还有12亿马克项目。未来五年，巴斯夫要再投80亿马克，整个算下来127亿马克。1996年，巴斯夫与扬子签约，投资60亿马克，建60万吨乙烯和几套下游装置。巴斯夫在中国已经有九家企业：巴斯夫华源尼龙、上海英特飞华源地

---

<sup>11</sup> 全世界的跨国兼并，1995年1-9月，为1737亿美元，4536起，平均每起3829万美元。1996年1-9月为1817亿美元，4016起，平均每起4275万美元。每次兼并的平均规模增加19.4%（根据Authers1996a计算）。

毯、巴斯夫吉化新戊二醇、巴斯夫上海涂料、巴斯夫(沈阳)维生素、扬子巴斯夫苯乙烯系列、上海巴斯夫染料化工、上海高桥巴斯夫乳胶和上海高桥巴斯夫分散体有限公司。单从工厂名称也能看得出,是一套从原材料到加工系列产品的分工体系。类似的生产基地在亚洲还有两个。一个在马来西亚,16亿马克投资一套以丙烯为主的一体化联合生产中心。一个在印度,五亿马克投资(沈莉1997)。从我方说,分散的企业让巴斯夫跨地区(南京、上海、沈阳)、跨部门(乙烯归中石化、涂染料归化工部、尼龙地毯归纺织部、维生素归医药局)地联系在一起了。问题是,除了巴斯夫这个枢纽,我们企业之间的联系如何?没有跨行业、跨地区的产业重组,这些企业还得首先向本地区、本部门的直接领导负责。1996年,巴斯夫在北京成立了“巴斯夫(中国)控股公司”,专门为这些合资企业服务。我们是否已经以扬子为龙头,把这些合资企业的中方统统整合在一处?我们是否应该将分散的企业尽快整合集中起来,形成与我国已有生产能力相匹配的大企业,从合资谈判时起,就是一个不可能被各个击破的整体?中国引进外资,振兴中国化工;马来西亚引进外资,振兴马来西亚化工;印度引进外资,振兴印度化工。真正能同时调度这三个生产基地的是巴斯夫。巴斯夫的计划是,到2010年,亚太地区销售的70%,由巴斯夫亚太地区的生产厂供应(沈莉1997)。

英国经济的衰落,时常是富裕华人扬眉吐气的话题。1996年年底,摩根·斯坦利从选择长期投资对象的角度,提出一份关于大企业全球竞争能力的研究报告,发人深省。175名专家从1650个大企业里选出238家(21个行业)顶尖企业。美国占了125家。英国以21家高中榜眼。“亚洲奇迹”是香港两家,台湾和新加坡各一家。<sup>12</sup>不管在评价标

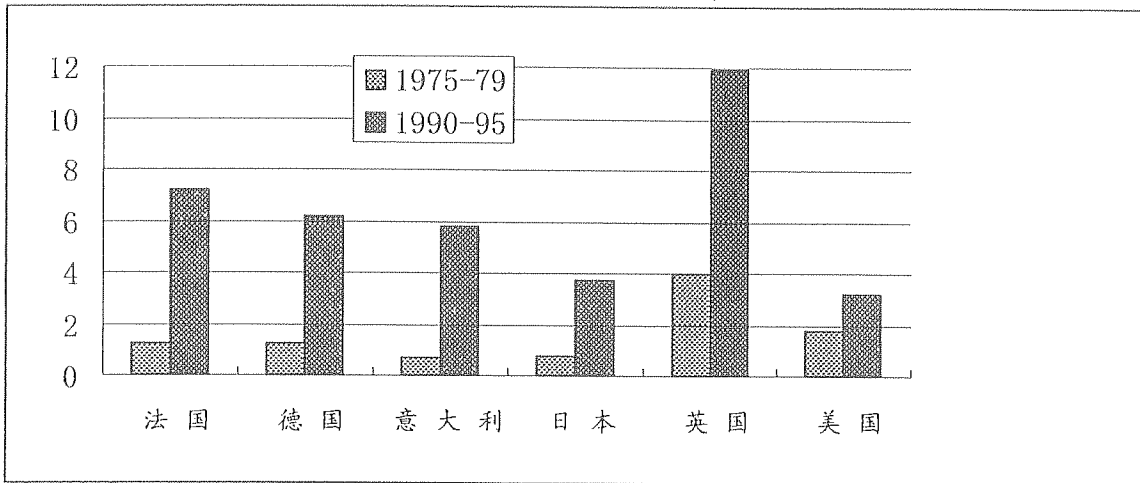
---

<sup>12</sup> 摩根·斯坦利从帮助投资人(多数不是行业专家)选择理想投资对象的角度,提出简单而有说服力的识别标准,十分新颖。譬如,汽车企业只有BMW、丰田和Honda三家。美国企业一家也没有。理由是汽车产业的全球竞争能力来源于(1)产品的差异性(differentiation)——产品难以替代。(2)低成本带来的价格优势。BMW的优势是前者;日本车的优势是后者。美国车产品上缺乏不可替代的独特性,成本高居不下。卖得再火,也谈不上全球竞争能力,不过是同时参与不同地区的市场竞争罢了(Morgan Stanley 1996, Tony Jackson 1996b)。

准上有多少不同意见，港台乃至全球华人经济中，个人财富再多，大型企业太少，是不争的事实。

在世纪之交，相互投资和海外扩张，使少数发达国家经济的海外成份异乎寻常地高涨（图-4）。有意思的比较是，英帝国主义殖民的巅峰时代，英国历史上海外投资最多的1914年，海外投资相当于国内生产总值（GDP）的9%（Wolf 1997）。

图-4：少数发达国家海外投资占GDP的比例（%）



注：外商直接投资（流入和流出）与跨国有价证券投资（流入和流出）绝对值的总和。

资料来源：IMF，引自Wolf 1997。

总而言之，在一个不容忽视的程度上，全球经济一体化是一场以少数发达国家跨国公司为主导的全球产业结构调整。这番调整，为亚

附表-3：摩根·斯坦利选出238家具有全球竞争力的企业分布

名次	国家和地区	企业个数
1	美国	125
2	英国	21
3	日本	19
4	法国	12
5	德国	10
6	荷兰	7
7-8	加拿大、瑞士	6
9-11	瑞典、芬兰、巴西	3
12-16	中国、南韩、香港、意大利、澳大利亚	2
17-28	丹麦、比利时、西班牙、南非、智利、印度尼西亚、泰国、马来西亚、新加坡、印度、爱尔兰、台湾	1

资料来源：Morgan Stanley，引自Tony Jackson 1996。

洲和中国的崛起带来机会,同时发生的是,少数发达国家的产业转移、产业升级和跨国公司世界范围的经济扩张。当这个过程展开到一定程度,西方就从90年代初的萧条中复苏了。1995年伊始,西欧各国的失业率就一降再降。其中经济扩张最积极的英国,失业率一直是最底的。<sup>13</sup>1997年,美国经济强劲增长。失业率降至4.8%,为25年以来的最低水平;通货膨胀是30年来最低水平(Baker 1997)。

## 二、经济自由化

80年代以来,社会主义国家的经济改革,把全世界的经济自由化大合唱推向高潮。其中,特别令人荡气回肠的一个高音部,是以美国为首的西方发达国家的反倾销运动。随着劳动密集型制造业向发展中国家转移,各种专门制裁劳动密集型产品的“反倾销”案例此起彼伏。各种东拉西扯的保护主义舆论甚嚣尘上。各种贸易谈判、检查、保护和惩罚措施纷来沓至。80年代开始到1990年,美国成立了195起“反倾销”案例。日本、中国、南韩和台湾占了85起。1980-87年,美国钢铁和化工的“反倾销”案例占案例总数的65%。<sup>14</sup>同期,欧洲委员会成立的“反倾销”案例,1983/84年124件,1988/89年170件,1989/90年152件……。<sup>15</sup>近年来,日本、香港和南韩等多次恳请主张自由贸易的WTO讨论“反倾销”问题,多次被美国和欧共体断然拒绝,始终排不上WTO的议事日程(Jonquieres 1996a)。

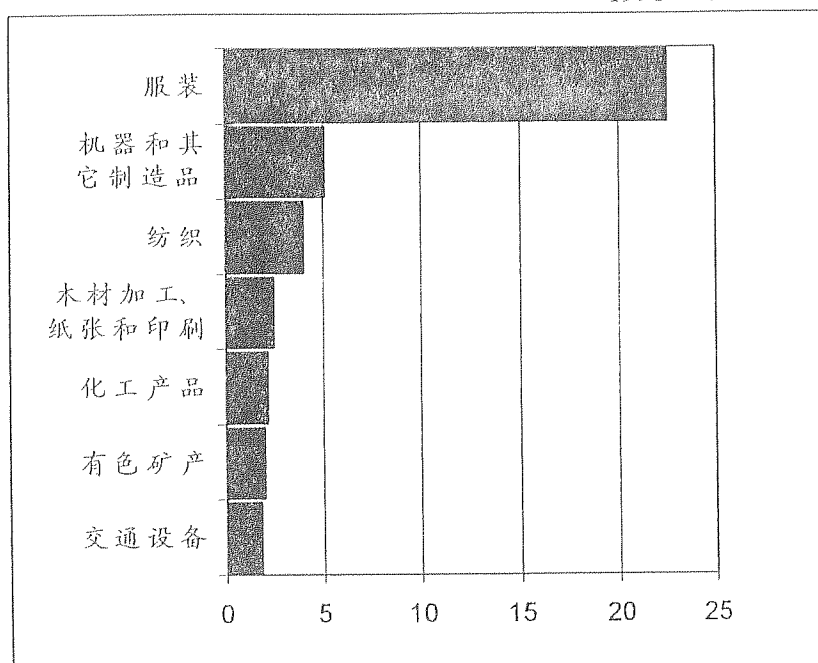
---

<sup>13</sup> 1996年11月,主要欧盟国家平均失业率10.9%,英国不到8%(Kampfner 1997)。1996年,欧盟国家最终工业产出实际增长3%,通货膨胀2.6%。到1997年5月,欧盟国家平均通货膨胀率仅1.5%(Financial Time 1997年7月8日,第2页)。

<sup>14</sup> 譬如,东拉西扯人权、军火买卖、知识产权等作为贸易保护的理山(宋强等1996)。根据美国制造业协会的说法,美国的各种经济制裁覆盖了40-50%的世界人口和20%的世界贸易。1992-96年,美国颁布了61条法律和行政命令,惩罚、孤立和强迫35个发展中国家改变行为,使美国企业损失7900亿美元可能的出口(几乎是美国1996年出口总额的两倍!)。从1993-96年,美国在人权和民主的名义下,对13个国家采取了22项经济惩罚措施(Dunne 1997e和1997f)。

<sup>15</sup> 见Kol 1996,第43-44页。譬如,1996年,欧盟对中国鞋实施增加关税的反倾销制裁。9月,美国单方面削减中国13种纺织品配额,使中国损失1900万美元(Roell 1996)。1997年2月,欧洲委员会实施对中国手提包加收39.2%的关税制裁(Buckley

图-5: 从发展中国家的进口相当于发达国家的消费  
1991 - 90 (%)



资料来源: Unctad, 引自 Williams 1996c。

劳动密集型制造业的保护愈演愈烈, 西方优势的高科技产业, 尤其是所谓“信息技术”产业, 坚决彻底改革开放。1994年, 美国修改媒体和电讯法, 撤除通讯与有线电视之间的隔离, 取消一家媒体企业不能在同一地区拥有多家电视台或报纸的限制。1996年2月, 美国改革了执行61年之久的通信法, 将电讯与媒体统一管理, 撤除地方与国际电讯之间的隔离, 废除地方电讯公司不能跨地区经营的禁令, 解除电讯和媒体跨行业经营的限制。1991年, 英国放开国内电讯管制, 自由竞争。1996年6月, 英国解除国际长途垄断; 12月, 第一个对外彻底开放电讯市场 (Denton 1996)。1996年, 所有欧盟成员国加瑞士和挪威决定, 1998年元旦全面开放电讯市场。1997年2月15日, 69个WTO成员国达成全球性协议, 2000年前后全面开放电讯市场……

经济自由化, 解除行政管制, 一定促进自由竞争。短短几年功夫, 英国开出150多个电讯经营许可证 (Cane 1996a)。去年年底, 英国

1997a)。1996年9月, 英国提出对中国的玩具实施配额限制, 没有成功 (Southey 1996b)。1997年3月, 欧盟“反倾销委员会”还试图通过一项五年的反倾销案, 惩罚印度、巴基斯坦、印度尼西亚、中国、埃及和土耳其的棉纤维进口 (Lucsby 1997)。

电讯对外开放，一口气开出44个外国公司许可证（Denton 1996）。1996年，美国联邦通讯委员会仅拍卖“大哥大”营业许可证，就收入101亿美元（Cane 1996b）。80年代以来，20多个国家出售国营电讯企业的股权，金额达1400亿美元（高盛公司1996）。1996年一年220亿美元，其中94亿是外商投资（Cane 1997m）。真的是开放带来竞争。竞争引出百花齐放。

百花丛中，真正触目惊心的是少数大企业在国内外的兼并浪潮。1994年，AT&T用115亿美元收购美国最大的移动电话McCaw（Cairncross 1995）。1996年2月，美国颁布新通信法，允许电讯企业跨地区经营。4月，SBC用170亿美元收购太平洋电信（Pacific Telesis）。接着，大西洋贝尔（Bell Atlantic）与奈恩克斯（Nynex）宣布500亿美元的合并（Tony Jackson 1996a）。8月，美国第四大国际电讯—世界通讯（WorldCom）用140亿美元买下MFS。10月，英国第二大国际电讯C&W、第二大国内电讯Mercury与三家北美有线电视（Cablemedia、Nynex CableComms和Videotron）合并组成英国最大的电讯·娱乐企业（Waters 1996b）。11月，英国电讯（BT）与C&W 510亿美元的合并谈判破裂，转身用200亿美元买下美国第二大国际电讯MCI，破跨国兼并历史记录。接着，玩命扩大规模背了一屁股债的德国电讯上市，一次集资137亿美元，破欧洲上市历史记录……几亿、十几亿和几十亿美元的兼并和收购，更是此起彼伏，不胜枚举。新通信法不是通讯、有线电视、计算机、媒体全不分了吗？AT&T马上计划用330亿美元收购美国最大的有线电视TCI（TeleCommunications Inc. TCI）。TCI集团急忙与迪斯尼建立不透露细节的攻守同盟（Reuter 1997a）。微软与NBC在互联网开播新闻。迪斯尼用190亿美元买下ABC和资本城市（Capital Cities），在网上与微软全面竞争。微卡姆（Viacom，世界媒体第五）先用77亿美元买下“重磅炸弹”（Blockbuster），再用97亿美元收购派拉蒙电影制作（Paramount Studios）。时代·华纳（Time Warner，世界媒体第四）与美国网络集团（US Network Group）一道兼并特纳广播公司（Turner）。电讯企业美国西部（US West）拿下时代·华纳25%的股权之后，接着用55亿美元买下大陆有线电视（Continental Cablevision，美国第三）（Waters 1997b）。作发电设备的也来附庸风雅。西屋（Westinghouse）拥有哥伦比

亚电影之后，先后斥资 54 亿美元买 CBS 的股权，49 亿美元收购无限广播（Infinity）。通用电器（GE）花 54 亿美元收购 RCA……1996 年，美国股票市场兼并与收购企业的 22% 是与信息技术有关的企业。通讯行业的企业收购、合并和股票交易额达 1130 亿美元，比 1995 年增加 38%。技术企业的兼并（M&A）达 1270 亿美元，比 1995 年增加 29 倍！<sup>16</sup>

表-5：世界总资产前 10 名电讯和媒体企业，1996（亿美元）

电讯企业	国家	总资产	媒体企业	国家	总资产
NTT	日本	1196	Reed Elsevier	荷兰/英国	216
AT&T	美国	841	Reuters Holdings	英国	194
GTE	美国	373	英国空中广播	英国	156
Bellsouth	美国	368	时代、华纳	美国	149
BT	英国	353	Viacom	美国	132
新加坡电讯	新加坡	351	Thomson Corp	加拿大	107
SBC 通讯	美国	293	Dun & Bradstreet	美国	101
Luncent Technologies	美国	292	Tele-Comm TCI	美国	100
Ameritech	美国	291	Wolters Kluwer	荷兰	86
Bell Atlantic	美国	262	US West Media Group	美国	80

资料来源：Snoddy 1997b。

风起云涌的企业兼并和快马加鞭的产业集中，远远超出了原有的法律设计（譬如，波音兼并麦道）。<sup>17</sup>上层建筑必须适应经济基础。1996 年，英国公平交易办公室提出修改公平竞争法。1997 年，英国垄断和兼并委员会提出，政客没有必要过多掺乎兼并案的审查（Wighton 1997）。在美国，联邦交易委员会很早就把银行兼并的审查重点，转移到兼并是否能够降低成本。1996 年 6 月，该委员会提出 300 页的报告，正式要求把反垄断的指导原则，从是否容易形成价格垄断转移到是否有利于降低成本、有利于加强研究开发，创造新产品以活跃竞

<sup>16</sup> 1996 年美国重新颁布电讯·媒体法引发的兼并大潮还没用过去。譬如，美国空中联络（Airtouch）1997 年收购 CCI，4 月，再用 45 亿美元收购 US West 的无线部门，成为复盖一亿人口的移动通讯企业（Waters 1997b）。1997 年 6 月，AT&T 与 CBS 谈合并。一旦谈成，又是一桩超过 500 亿美元的大合并（Kehoe 1997）。1997 年一季度，美国企业兼并 1880 亿美元，为 1996 同期的 150%。到 1997 年 6 月，美国企业兼并 3000 亿美元，已经超过 1996 年的总额（Corrigan 1997e）。文中的兼并报道，见 Snoddy 1997b，*Economist* 1995 年 8 月 5 日，Bransten 和 Taylor 1997，Bransten 1997a，Perkes 1997c 和 Denton 1997j。

<sup>17</sup> 有关 90 年代以来，西方大企业的兼并浪潮，参见王小强 1996a，1997a，1997b，1997c 和 1997d；黄晓京 1997。



争。<sup>18</sup> 在企业兼并和国际扩张上慢了半拍的日本，急忙提出彻底自由化的“休克疗法”。治疗方案之一也是修改反垄断法（黄晓京1997）。1997年2月，日本废除执行了51年之久的关于控股公司的禁令。该禁令是二战以后，美国占领军发动“道奇”改革，为解散财阀制定的。高度垄断的财阀体制，曾经被美国人看成是日本发动侵略战争的经济制度根源。今天，恢复财阀体制的一个直接结果，是世界最大的电讯企业NTT，得以控股的形式一分为三，全方位地展开国际扩张（Dawkins 1997c）。

经济自由化的结果是要修改反垄断法。为什么西方经济的实际运动，与我国电视里谆谆教导的“西方经济学”南辕北辙？耐人寻味。在全球竞争背景下推动经济自由化，发达国家的改革开放，体制越改革，企业规模越大；管理越开放，产业越在全球范围垄断集中。

### 三、与WTO共舞？

WTO跳的是“快三步”：第一步，1996年12月通过协议，2000年信息技术产品关税全免。第二步，1997年2月通过协议，2000年全面开放电讯市场。第三步，准备在1997年11月通过协议，全面开放金融市场。

---

<sup>18</sup> 见 Waldmeir 1996。此话等于放弃反垄断。企业规模与研究开发支出呈高度正相关关系。任何两个大企业合并，两套重复建设的研究开发合二为一，当然可以降低成本。一般说来，企业规模越大，越有利于企业建立技术上的垄断优势（王小强 1997d）。譬如，1984年，美国从AT&T分拆出七家地区电讯“小贝尔”（Baby Bells），打破垄断，鼓励竞争。1997年2月，AT&T宣布推出新的“固定无线系统”（fixed wireless system）。由户外无线电发射台组成的新系统，可以将大量信息压缩在10 MHz无线电频道，而且可以在同一无线电频道同时传递不同的信号。该系统比现在有线电话更便宜，同时具有大得多的信息传递容量，包括影象传输和高速互联网入口。1997年年底以前，新的“固定无线系统”先在芝加哥试运行。一旦成功，这个与现有竞争在技术上完全不搭界通讯系统，将使AT&T再次处于高山仰止的垄断地位（Waters 1997a）。另外，到1996年，AT&T和分拆出来的“小贝尔”的资产总和是10年前的四倍（Shillingford 1997）。换言之，除了极个别能长起来的后起之秀，改革开放的真正受益者还是AT&T。

## 第一步：信息技术产品零关税

信息技术 (Information Technology) 是带动 21 世纪全球经济发展和产业升级的龙头。在信息技术领先的发达国家, 首先关心的, 当然是本国在该产业发展中获取最大利益。1996 年底, 在美国和欧盟的极力推动下, WTO 通过了成立以来的第一个全球性协议, 28 个国家, 代表六千亿美元信息技术产品年贸易额的 84%, 在 2000 年, 取消“信息技术产品”的所有关税, 实现自由贸易。<sup>19</sup> 1997 年 4 月, 参加协议的国家增加到 39 个, 代表全球信息技术产品贸易总额的 92% 以上。<sup>20</sup> 协议中的信息技术产品包括计算机 (含零配件)、半导体、半导体制造设备、电讯设备 (包括传真机、调质解调器、呼机等)、办公室设备、软件 (软盘和 CD) 和科学仪器等。

在信息产业化和产业信息化的新潮流里, 究竟什么是信息技术产品, 很难明确定义。<sup>21</sup> 于是, 具体什么产品应当免税, 成了谈判争论的焦点。譬如, 欧共体的音乐光碟好卖, 于是光碟属于需要取消关税的信息技术产品。欧共体甚至要求把欧洲优势的医药, 纳入免关税的信息技术产品范围。美国在光纤、电视屏幕、电容器、复印机等产品上缺乏自信, 几次三番纠缠, 硬说这些都不是信息技术产品。最后, 还是由于欧共体在其它产品作出妥协, 才达成了共识 (Dawkins 1996, Jonquieres 和 Williams 1996)。

---

<sup>19</sup> 见 Dunne 1997b。“自由贸易”从来是一个单方向的概念——我卖时, 你不愿意买不行。很多技术, 发展中国家想买, 美国公司想卖, 美国政府就是不准。不要说大型电子计算机技术, 就连互联网软件的加密技术, 争论多年, 美国政府就是不让卖。仅此一项, 四年时间, 美国厂商损失 600 亿美元的可能收入和 21.6 万个就业机会。有关厂商极为不满 (Kehoe 1996a)。

<sup>20</sup> 协议规定, 在 2000 年以前, 分四次取消列入名单产品的全部关税。欧共体提前一年, 1999 年元旦, 取消半导体产品的关税。个别发展中国家在个别产品上, 拖到 2005 年全部取消关税 (Williams 1997c)。

<sup>21</sup> 多数文章将信息技术产业与电讯产业并列, 由此可见电讯与信息技术进步的关系。在统计上, 狭义的信息技术多指计算机技术, 由硬件、软件和服务三部分组成。譬如, 泰勒 1996 年一篇文章说, 说欧洲 1996 年信息技术和电讯市场为 3040 亿欧洲货币单位 (3952 亿美元)。其中, 信息技术产业为 1510 亿欧洲货币单位。信息技术分三块: 第一是硬件, 占 43%, 包括微机、工作站 (workstation) 和地方网络。第二是软件, 占 43%, 包括软件和游戏等。余下是服务 (Taylor 1996c)。

不管在具体产品上如何讨价还价,真正重要的是,信息技术是发展极快、前途无量的新兴产业,新产品的发展潜力具有极大的不确定性。现在讨价还价,争的是几亿、几十亿美元的市场。三、五年以后,有可能发展为成百上千亿美元的生意。以电视屏幕为例,日本、美国等发达国家,一直在开发高清晰度大屏幕彩电。1997年4月,美国率先采用数字电视。电视工业开始了一场改朝换代的革命。这对我国世界最大的彩电生产能力,提出生死存亡的挑战(王小强1997d)。我国庞大的彩电生产能力、以及同样庞大的模拟摄像、录象和录音设备的生产能力,能否在零关税的条件下,顺利转上数字轨道?成了需要研究攻关的重大课题。开拓新的生存空间,打死旧的竞争对手,一里一外,出入之大,难怪连技术落后于日本的美国,也要反复纠缠,硬说电视屏幕不属于取消关税的信息技术产品。由此可见,WTO这个取消关税的全球协议,对21世纪意义深远。形象地说,瓦特刚刚发明蒸汽机车,全球协议汽车、摩托车、飞机、轮船统统取消关税。当然,只有趁多数人们还没有见过汽车的时候,人们才容易举手通过取消汽车关税的全球协议。

## 第二步:全球开放电讯市场

造车的取消关税,自由贸易;开车的开放市场,自由竞争。尽管亚洲国家百般讨价还价,1997年2月15日,WTO再接再厉,69个国家,代表世界电讯市场的90%以上,签署了2000年电讯自由化经营的全球协议。<sup>22</sup>协议覆盖了电话、数据传输、传真、卫星和无线电等所有形式的电讯服务。<sup>23</sup>美国“候任”贸易谈判代表芭施芙斯凯(Barshesfsky)女

---

<sup>22</sup> 目前,电讯的国际贸易额为1000亿美元(Cane 1997m)。

<sup>23</sup> 协议包括:1998年元旦,美国、欧共同国家和日本(相当于世界电讯总收入的75%)全面开放电讯市场;西班牙1998年11月,爱尔兰2000年,葡萄牙和希腊2003年全面开放电讯市场。在开放市场的同时,日本将外商在KDD和NIT持股的限制提高到20%。加拿大将外商对电讯企业的持股限制提高到46.7%,墨西哥49%,南韩49%(南韩电讯-Korea Telecom只允许33%);东欧国家在2000年(捷克)和2005年(保加利亚)全面开放电讯市场。在亚洲,新加坡、菲律宾和香港2000年同时开放电讯市场。多数国家答应尽快开放。没有参与该协议的主要国家,是尚未成为WTO成员国的中国和俄国(Williams 1997a, 1977b)。

士激动地说：“这是21世纪最重要的贸易协议之一”。美国信息技术协会主席米勒（Harris Miller）激动地说：“我们将看到互联网爆炸式地覆盖整个世界”（Dunne 1997a）。

干吗这么高兴？按总资产计，仅次于保健医疗和银行，电讯是全球第三大产业（Cane 1997m）。目前，在六千亿美元的全球电讯市场，只有20%可以自由竞争。一旦全面开放，一个直接的结果是国际长途的价格下降80%以上！<sup>24</sup>如此这般的价格下降，有几个企业能够存活？“在今后五到十年里，只有两个或者三个大企业集团能够活下来”（Cane 1996a）。英国《经济学家》早在1995年就说得明白：“到21世纪中，只能剩下极少数几家真正大型的全球性企业。绝大多数原来一国一个的电讯企业都要关门或者干别的去。眼下，则是富裕国家抢占全球市场份额的时候”。<sup>25</sup>譬如，美国是目前电讯最便宜的国家。开放协议一签，对美国直接意味着100万新增就业。<sup>26</sup>

现有电讯企业你死我活，是一层好处。再一层好处是，开放电讯市场，直接有助发达国家的大企业到发展中国家吐丝结网。迄今为

---

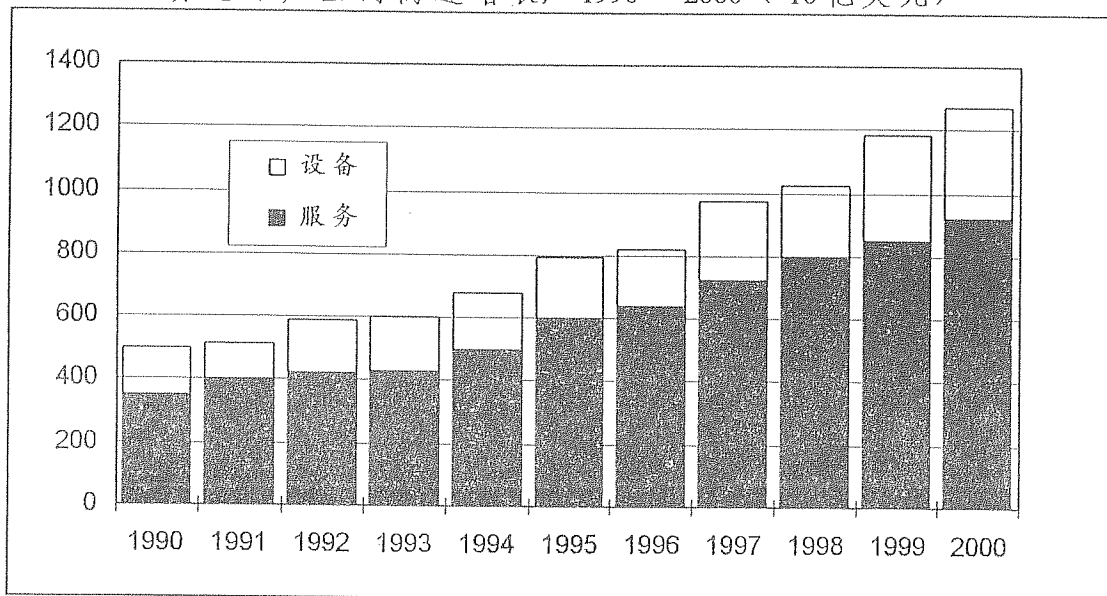
<sup>24</sup> 1995年，国际长途电讯销售收入500多亿美元，是世界电讯销售总收入5130亿美元的10%左右（Williams 1996a）。但是，在发达国家，国际长途的比例远高于世界平均水平。譬如，美国的国际长途与国内电话销售收入各1000亿美元，到了对半开的程度（Waters 1997i）。所以，AT&T、NTT、英国电讯、法国电讯、德国电讯等发达国家的电讯公司经营的国际长途，远高于全球平均水平。根据国际通讯共同体（ITU）的说法，虽然国际长途一般只占大型通讯企业销售收入的12-15%，但是（由于卡特尔的收费标准），创造了30-40%的利润（Cairncross 1995）。

<sup>25</sup> 见Cairncross 1995。关于电讯企业的跨国兼并和结盟，以及少数跨国公司对世界电讯市场的垄断前景，见王小强1997b。

<sup>26</sup> 当天CBS电视广播该重大新闻时，播音员曾经这样激动地欢呼。有意思的是，以后的新闻和有关文章再不提美国100万新增就业的事了。估计是担心人们联想到美国的100万新增就业，意味着多少其它国家电讯企业职工的失业。现在，美国电话比欧洲便宜20-40%。各国政府放开电讯国内管制后，新涌现的电话公司纷纷与美国电话公司共同开展所谓“回叫”业务。原理与互联网电话类似。用户打国际长途时，加一个特殊号码，电话就自动先打到美国。电话铃一响就自动挂断。美国电话公司值班的计算机，自动帮助用户再接通用户的电话和用户要打的美国或第三国电话。因为电话是美国公司打的，所以按美国标准收费，顶多再加一点手续费。近年来，“回叫”业务在全世界每年以20%的速度突飞猛进，估计已经形成20亿美元的市场（《参考消息》1997）。

止，50%以上的世界人口，一辈子没有打过电话。据世界银行估计，在今后五年，发展中国家电讯现代化投资需要600亿美元。<sup>27</sup>试举一例，70个签约开放电讯市场的国家就事签约，继美国奈恩斯克（Nynex）挑头的“光纤连全球”（Flag）之后，再建一条世界最长的海底光缆—SeaMeWe3，投资13.7亿美元，3.8万公里，连接澳州、欧洲、中东、印度、中国、东印度群岛和日本的39个陆上点站。光缆采用最新技术，可以同时传输12万个对话，成为多媒体服务、可视会议和互联网的高速公路。签约的是70个国家，有钱建设和有能力运营的，只能是极少数几家企业—德国电讯、英国电讯、法国电讯、日本KDD、美国AT&T和新加坡电讯。没一个发展中国家（Cane 1997d）。

图-6：世界电讯产业的高速增长，1990 - 2000（10亿美元）



资料来源：国际电讯联盟，引自 Cane 1997f。

更加意味深长的是，开放电讯市场，在很大程度上，等于开放新闻媒体和文化市场。电讯产业发展的技术前景，是多种媒体的信息制作、传输、接收和显示一体化。除了有电话（有线和无线）、有线电视、互联网和卫星的结合，还有通讯（Communication）、计算机运作（Computing）和内容（Content）的所谓“三C结合”。信息技术的进步，从最基础的技术层面上，搅混了通讯、媒体和文化企业的行业界限。譬如，互联网广播具有开发“互动”功能的广阔前景，不仅能看能听，

<sup>27</sup> 见 Williams 1997a。另有说法是，发展中国家一年就要300亿美元投资（Cane 1997n）。

而且能查。看波黑战争新闻，可以按动鼠标，同时调出波黑地图。看某人竞选，可以同时查阅他的详细档案和竞选纲领。更美妙的前景是，广播公司可以一下子播出成百上千个小时的新闻，用户可以按主题点着看。播过的新闻存起来，用户可以按主题检索……届时，人们再也不用担心错过七点的“新闻联播”了。随时打开电视·电脑，随意点播或按提前设置的程序享受应有的电视节目。“新闻点播”技术是微软（电子）与NBC（媒体）在互联网（通讯）合资建立MSNBC，开播24小时新闻的原因，也是MSNBC正在全力开发的市场前景。互动广播是信息技术在媒体产业发动的一场革命。现在的大媒体要想活到21世纪，就必须打破行业界限，与电子、通讯企业结合。所以，迪斯尼奋起直追，花190亿美元买下ABC，上网参战。CNN与奥诺克（Oracle）软件公司联手开播同样逻辑的“个人化”新闻（Kehoe 1997j）。信息技术的进步，使行政性地划分“三C”（电子、通讯和媒体）越来越没有必要和可能。所以，美国紧跟信息技术进步的历史潮流，实施电讯和广播统一立法管理。<sup>28</sup>所以，在“三C结合”的技术基础上，全球开放电讯市场，在很大程度上，等于全球开放新闻媒体和文化产业。

电讯与新闻媒体不可分。开放电讯市场，电讯产业全球范围集中的同时，自然会带来新闻媒体和文化产业的集中。譬如，澳大利亚的新闻公司（News Corporations）首创“新闻数字系统”（News Digital Systems），使用信息压缩技术，可以通过卫星一次传播数百个电视频道。1996年，新闻公司持股40%的英国空中广播（BSkyB，世界媒体第三）<sup>29</sup>与英国电讯合作，宣布在1997年圣诞节开播200频道的数字卫星服务，迅速赢得得350万用户（Dixon 1996）。接着，英国空中广播与德国的数字卫星电视Bertelsmann和法国的数字卫星电视Canal Plus结盟，投资4.56亿美元，在欧洲先上200、然后500频道的卫星直播电视，并且计划与意大利的数字卫星电视CLT联手，组成泛欧洲联盟（Snoddy 1996b）。新闻公司在美国拥有福克斯有线电视网（Fox，第四大）和最

---

<sup>28</sup>最近，欧洲已经省悟到美国将电讯和广播统一立法管理的好处（Snoddy 1997k）。一旦欧洲各国行动起来，全球范围的通讯、媒体企业大兼并就更热闹了。

<sup>29</sup>新闻公司1982年参与组建BSkyB，至今持股40%，作为最大的股东，足以有效控制（Snoddy 1997a）。

大发行量的杂志《电视指南》(TV Guide)。在电讯和媒体产业,美国一直严格限制外资进入的程度。<sup>30</sup>为了加强进军美国电视的合法性,新闻公司不惜出卖自己20%的股权(20亿美元)给MCI,接着,再出资6.82亿美元,与MCI一道成立美国空中广播(ASkyB),宣布开播200频道数字卫星直播电视。1997年2月,新闻公司收购美国第三大卫星通讯回波星(EchoStar)的50%。一周之后,回波星宣布与美国空中广播合并,准备开播500频道卫星直播电视。回波星虽然只有43万订户,却拥有最多的“卫星直接广播频道”(DBS)。两家企业合并后,拥有118个DBS频道,是美国最大卫星直播电视——“直播电视”(DirecTv,拥有54个DBS频道)的两倍。<sup>31</sup>凭着这份压倒优势,新闻公司老板默多克估计,到2001年,美国将有2100万卫星直播电视用户,新闻公司的“空中·回波”(Echo-Sky)将占800万。其实,这是故意谦虚。默多克实际想干的是,1998年再打七颗卫星,复盖70-80%的美国人口。<sup>32</sup>接着,新闻公司挥军日本,与著名软件企业“软件银行”(Softbank)联手,买下朝日电视台的21.4%。接着,默多克又与索尼、软件银行和富士电视组建日本空中广播(JSkyB),1998年开播150频道卫星直播电视。<sup>33</sup>

新闻公司马不停蹄,编织着一张笼罩全球的卫星直播电视网。高度垄断的前景,使默多克几乎成为卫星直播电视的“把门神”(gatekeeper)。<sup>34</sup>几乎在同一时间,英国电视计划上马30频道的数字卫

---

<sup>30</sup>直到1996年新改革的电讯法,美国仍然规定,海外企业持股美国电讯企业,不得超过25%(Cane 1997p)。

<sup>31</sup>美国的卫星直播频道(Direct Broadcasting by Satellite-DBS)实行拍卖制度。1996年年底,新闻公司与MCI一道,用6亿美元买下美国最后28个现成可用的DBS频道(Sonddy 1997e和1997f)。

<sup>32</sup>见Snoddy 1997f。与此同时,默多克在美国和世界各地大肆收购媒体企业。短短几年时间,默多克在美国拥有八个地区性有线运动电视网络和22个电视转播站(Parkes 1997b)。1997年3月,新闻公司再用7.54亿美元收购拥有六个电视台和24个广播站的美国媒体集团Heritage Media(Parkers 1997h)。

<sup>33</sup>见Economist 1996c, Snoddy 1996c, Nakamoto 1997。1995年,默多克增开了对我国大陆、台湾、印度、中东的七个新频道,而且获得了在日本有线电视的播放权,准备开办四套节目(温飏1996)。

<sup>34</sup>见Duesterberg 1997, Parkes 1997e。新闻公司的垄断地位,不仅有卫星传播技术的优势和DBS频率,而且与足球俱乐部、好莱坞、迪斯尼等关系密切,拥有多项节目转播权。默多克多视体育运动为跨越语言障碍、展开国际扩张的主要推动,满世界购买运

星电视地面转播 (terrestrial services)。默克多断然拒绝自己200 - 500频道的“选视服务锁码器” (set-top box) 与地面转播电视兼容。这明显摆着是要置地面转播于死地。凡是默多克到手的好节目, 地面转播电视技术上完全不能转播。为此, 欧洲议会社会主义政党协调人唐格义愤填膺: “这意味着, 在可以预见的将来, 英国空中广播公司要完全控制电视屏幕。这对英国广播事业的未来、英国的民主、以及整个欧洲文化产业, 都是一场灾难” (Snoddy 1996a)。默多克在美国鲸吞蚕食、咄咄逼人的垄断态势, 也使产业界舆论大哗。美国有线电讯协会甚至试图通过法庭, 阻止新闻公司在美国的卫星直播计划。

经过一系列妥协, 1997年5月, 英国空中广播 (30%) 与英国电讯 (30%)、米得兰德银行 (Midland Bank, 20%)、松下电器 (20%) 合资成立“英国互动广播公司” (British Interactive Broadcasting), 一次订货300万新的数字卫星直播电视“选视服务锁码器”, 从圣诞节开始, 在英国提供200个电视频道广播、互联网高速入口、“家居购物”和“家居银行”服务。<sup>35</sup> 但是, 默多克毫无掩饰的蓬勃野心, 在美国遭到顽强阻击。1997年5月, 默多克的美国空中广播总裁辞职 (Snoddy 1997g)。接着, 美国空中广播与回波星的合并, 在一系列细节上发生争执 (Parkes 1997g)。锲而不舍的默多克更上一层楼, 和美国第二大卫星企业一启明星 (PrimeStar) 谈合作。后者属于有1790万用户的美国第一大有线电视TCI集团。<sup>36</sup> 结果, 默多克一败涂地。强大的TCI集团迫使默多克出售美国空中广播公司。1996年买的直播频道和两颗高能卫星作价11亿美元, 折成启明星30%无投票权的股份。默多克没有资格投票, 没有资格

---

动转播权和球队。譬如, 1997年5月, 新闻公司用创记录的3.5亿美元, 买下洛杉矶的橄榄球队Dodgers (Parkes 1997b)。

<sup>35</sup> 见Snoddy 1997a。后来, 狡猾的默多克不仅同意自己的“选视服务锁码器”与地面转播兼容, 而且通过英国空中广播 (BSkyB) 投入7500万英镑, 买下地面转播公司一英国数字广播 (British Digital Broadcasting) 三分之一的股权, 形成空中和地面转播一块来的垄断态势。1997年6月22日, 英国管理当局一独立电视委员会 (Independent Television Commission) 坚决要求空中广播退出英国数字广播, 作为颁布地面转播经营特许权的先决条件。默多克只好退出英国数字广播 (Snoddy 1997i和1997m)。

<sup>36</sup> 见Parkes 1997i。1997年6月10日, CTI刚用10亿美元买下有360万用户的纽约有线电视 (Cablevision), 从而使自己的用户从1430万增加到1790万 (Parkes 1997i)。



参加董事会，没有资格要求优先使用广播频道。除此之外，因为没有执行与回波星的合并，默多克面临一场赔偿50亿美元的大官司。<sup>37</sup>

新闻公司满世界张牙舞爪，惹美国人忌讳。其实，默多克不是美国人，才是遭人恨的主要原因。美国的新闻自由，从来就是极少数人（经常也是犹太人）垄断。早在80年代中，美国1500家报纸由20家大公司所有。绝大部分杂志仅仅属于六家公司。电影由四家企业垄断。90年代以来，经济自由化，撤除了电讯、媒体和文化产业之间的行业限制。一个人可以在同一个城市拥有两个电视台，数家电台、报纸和杂志。结果，引发出一场方兴未艾的媒体、电讯、电子和文化企业跨行业、跨地区的兼并大潮（Bagdikian 1997）。美国媒体企业规模急剧扩大，产业迅速整合、集中，使分散的欧洲各国芒刺在背。1997年4月16日，欧共体各国急忙共同起草新的欧洲电视广播法，在各国之间全面开放电视节目。目的是使欧洲的戏剧和电影在电视节目里达到50%以上，以抗衡好莱坞的压倒优势，保存和繁衍欧洲文化。<sup>38</sup>

### 第三步：全球开放金融市场

WTO的下一个目标是全球开放金融市场。<sup>39</sup>除了新闻媒体，信息技术进步最直接推动的产业，恐怕要算金融了。不难想象，每一个昼

---

<sup>37</sup> 见 Parkes 1997k。进军美国受挫，默多克颇有所指地抱怨美国政府：自由经济体制实际上被政府控制。通过政府管理，社会主义非常有效地再创造自己。“如果社会主义已经死了，为什么没有躺下？如果我们生活在自由企业乐园，（新闻公司的）福克斯新闻为什么不可以有更多的电视广播？”（Parkes 1997n）尽管如此，默多克的美国梦并没有结束。与新闻公司的全球战略相联系，默多克继续在节目上狠下功夫。1997年6月，新闻公司用19亿美元买下提供家庭节目的国际家庭娱乐公司（International Family Entertainment）。接着，默多克与TCI一道，花买下8.5亿美元，买下世界著名体育媒体Rainbow Media的40%（Parkes 1997m）。

<sup>38</sup> 见 Tucker 1997a。DVD制式是另一个欧洲抗衡美国文化主导意识形态的领域。目前，欧洲设置了统一但不同于美国和日本的制式。虽然美日DVD厂商希望能够谈判出一个世界统一制式，欧洲始终没有松口（Parkes 1997a）。保持不同的制式，是保持电视广播和其它电讯传媒控制的技术手段，值得认真研究。

<sup>39</sup> 目前，在WTO四巨头—美国、欧共体、日本和加拿大的强力推动下，部分发展中国家，如印度、巴西、泰国、菲律宾和中国，已经对开放金融市场持更富有弹性的态度（Jonquieres 1997a, Jonquieres 1996b）。

夜工作的自动取款机, 都是银行总部通讯网络连接的计算机终端。人们每一次取现金或查账, 享受的是计算机运作和网络连接的通讯服务。电讯业自身的进一步发展, 就是“家居购物”和“家居银行”, 通过有线电视或卫星电视频道或互联网买东西、上保险、交电话费、银行储蓄、结转帐。换句话说, 信息技术直接推动的电讯产业化, 在第一个层面上, 是(有线和无线)电话、有线电视、互联网和卫星通讯的结合(王小强 1997b); 在第二个层面上, 是通讯与计算机运作、新闻媒体和文化产业的“三C结合”(王小强 1997d); 在第三个层面上, 是通讯与商业和金融产业的结合。默多克攥的英国电讯(通讯)、英国空中广播(媒体)、米得兰德银行(金融)与松下电器(家电)通过卫星直播电视开展家居购物(商业)、家居银行(金融)和互联网高速入口(计算机运作、通信、媒体的综合)服务, 即为典型一例。

如今, 全球有900万商店付费的“免费”商业电话号码(90%在北美)。每天有上亿电话打到这些号码问问题和买东西(40%是AT&T的业务)。1994年, 美国通过AT&T的商业电话实现的家居购物有1000亿美元。<sup>40</sup>通过电脑或电视在互联网上家居购物, 可以在几秒钟内找到最便宜的商品。三维图象技术让消费者坐在家从里到外仔细观察和选购商品。譬如, 美国的“汽车电迅销售”(Auto-By-Tel)提供全美各地各种新、旧汽车的款式照片、录象、功能介绍和价格。“电脑购物”(Pcorder.com)提供800多家电脑企业15万种计算机产品和零配件的详细数据。家居购物节约商店、柜台、服务员和各种印刷精美的产品介绍, 节约巨额销售成本。1996年7月, 世界最大的日用百货连锁店沃尔玛(Wal-Mart)2500种商品上网销售, 1997年年底以前, 沃尔玛的八万种商品全部上网销售。同样的东西, 送货上门与自己去商店买, 价格

---

<sup>40</sup> 见 *Economist* 1996d。 *Economist* 的另一说法是, 1995年, 美国整个家居购物600亿美元(1996b)。Williams的说法是美国整个家居购物1000亿美元(1996d)。近年来, 美国零售总额平均在2.4万亿美元左右(Bransten 1997)。换言之, 家居购物占零售总额的2.5 - 4.2%。美国各州购物, 按发票价格征收4 - 7%消费税, 跨州不收。这是美国家居购物普及的重要原因之一。美国邮费非常便宜。买贵而体积不大的东西, 只要邮费低于应缴的消费税, 就宁愿跨州邮购。本地的连锁店照样保修。1995年, 按 *Economist* 600亿美元的家居购物算, 美国居民合法地少付40亿美元消费税(1996b)。

一样。就这，因为节约了铺面成本，送货上门扩大了销售，沃尔玛仍然大有赚头。美国其它大零售商的网上销售势头都差不多（Tomkins 1997）。有研究机构预言，未来10 - 15年，互联网购物将使整个零售价格下降30%以上（Griffith 1997）。

目前，比较容易进行价格比较的商品，如汽车、计算机以及零部件和图书、光碟、软件等商品，纷纷上网销售。美国“贝尔计算机”（Bell Computer）每天从网上卖出100万美元的电脑（Kehoe 1997k）。美国五万家汽车零售企业中，5 - 10%已经上网（Waters 1997f）。1995年，阿玛祖（Amazon）成立，是第一家根本没有店铺的纯粹网上书店。1996年收入1500到2000万美元<sup>41</sup>……网上商业前景诱人。为此，IBM计划在网上兴办商业中心，起名“世界大街”（World Avenue）。CUC与“美国在线”（American On Line）联手，建设“网络市场”（Net Market）（Kehoe 1997k）。有关研究企业估计，1996年，美国网上零售业成交额为5.36亿美元，2000年将达700到1500亿美元。<sup>42</sup>法国国家计算机研究试验室认为，“五年时间，互联网将成为世界最大、最深、最快和最安全的交易市场”（Taylor 1996d）。

网上购物不只是居民消费。企业之间的“电子商业”（electronic commerce），甚至有更光明的前景。特别是在生产和销售有稳定联系的企业之间，通过互联网或内联网订货、提供产品目录、产品库存等，可以节约大量时间和成本。美国政府发动的“工业网络”（Industry.Net）包含了3.6万个供应商的产品信息。1996年，该网络与PNC银行相连，企业可以直接在网上订货和付款。1997年1月，英国工商部出资，委托计算机企业ICL创建网上市场，包括12500英国最大出口商的产品信息，年内开展网上订货和付款。今后五年，参加的公司将增加到2.5万家

---

1996年，国际电讯同盟（ITU）将全世界800打头的免费商业电话统一注册，成为没有国家和地区编号的“全球通”，旨在欧洲和亚洲推动家居购物（Williams 1996）。

<sup>41</sup>网上书店买卖兴隆，普通书店大为眼红。1997年，美国最大的书店Barnes & Nobel通过American On Line上网售书（Bransten 1997b）。

<sup>42</sup>权威研究企业Forester Research的估计是700亿美元，经常被引用。还有许多研究企业作出不同估计，高的是1500亿美元（Reuter 1997，Kehoe 1997b）。1997年，英国互联网的零售可达16亿美元（Mackintosh 1997）。

(Denton 1997c)。1997年2月,日本住友综合商社上网售货(Dawkins 1997b)。5月,NEC决定将173亿美元年销售额的90%改成网上订货!(Nakamoto 1997b)冲着这份灿烂前景,IBM计划到1999年,46%的服务收入来自为企业提供网络服务。美国许多研究企业作出不同预测,三年时间,企业之间的电子商业将达700-1500亿美元(Kehoe 1997b)。

电子商业是信息技术进步在商业发动的一场革命。<sup>43</sup>既然是电子商业,当然不是手递手的现金交易。金融企业的网上服务顺理成章。1995年10月,第一家银行在网上开张。到1996年8月,已经有600多家银行上网。近四分之三的银行只是提供服务信息,有2%的欧洲银行和1%的美国银行在网上提供全套金融服务(Cole 1997)。1997年5月,研究企业(Ernst & Young)对17个国家130家大型金融机构调查,发现13%已经在网上与客户直接交易。到1999年,60%(美国87%)将在网上营业(Corrigan 1997d)。如今,HSBC(世界第一)、花旗(Citibank,世界第四)、巴克利(Barclays)、苏格兰等著名银行纷纷上网开业。美国第六大银行法戈(Wells Fargo)有30多万网上客户(花旗有40万),平均每单交易的成本连普通银行分支的十分之一都不到。法戈银行如果能按计划,在1998年赢得100万消费者,每年直接节约成本8400万美元。1996年,美国网上银行消费者250万。1997年450万,2000年1300万,2002年1800万。研究企业(Datamonitor)调查发现,到1998年,英国95%最大的保险公司将展开网上业务。与此同时,证券公司开始网上炒股。美国证券公司斯克瓦博(Schwab)有25万个“键盘”用户,30%的交易是用键盘直接敲的。著名研究企业(Forester Research)预测,2001年,美国网上炒股者将达一千万(Denton 1997a, 1997h和1997i)。从1995年开始,一些高科技小企业在网上成功上市。1997年6月,澳大利亚股票交易委员会(ASX)正式宣布,1997年年底,建设一个互联网股票交易系统,专门为小企业上市服务。<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> 中国商业处在个体户式的分散经营状态,面临的挑战更典型、更紧迫。商业与金融直接相联。电子商业的基础是连锁经营的规模经济。随着电子商业的展开,商业企业与电子、通讯、金融企业的合作和混战,同样值得抓紧时间,专门立案研究。

<sup>44</sup> 见Tait 1997, Tai和Denton 1997。网上购物和网上银行发展的最大障碍是技术安全问题,破译加密软件、病毒、诈骗等计算机犯罪层出不穷。如今,各大银行和计算机企业在积极选择和开发各种新兴电子银行安全操作系统。譬如,法国一组大银行采

不管网上商业的前途具体如何,在信息技术进步的直接推动下,金融与电讯、电子和媒体企业分不清你我的大混合,已经拉开帷幕。通讯企业提供商业、金融服务已成时尚。最近,日本拥有1400万用户的电讯企业JT,大张旗鼓地推出包括信用卡、互联网、电话家居购物和家居银行在内的全套服务(Nakamoto 1997b, Japan Telecom 1997)。电讯、电子与金融结合的另一个典型产品,是内装微处理器的“聪明卡”(Smartcard)。1997年5月,由维萨、万事达、摩托诺拉、西门子、日立、Keycorp、Gemplus和大日本印刷(Dai Nippon Printing)牵头的“聪明卡”合作组织(MAOSCO)宣布,“聪明卡”将在10年内取代所有塑料信用卡。“聪明卡”采用“爪哇”(Java)计算机语言,具备赊销、借贷、超市购物积分、密码、公共交通付帐等多种功能。如果要在卡上新增功能或改变功能,用户可以直接通过电话、自动取款机或互联网,象软件升级一样“下载”(download)。这个少数发达国家著名电子和信用卡企业的组织,正在着手制定全球“聪明卡”的统一标准(Brown-Humes 1997)。比“聪明卡”更邪乎的技术前景是所谓“统一帐单”(single bill)。一台电视,一个网络,打电话,看收费节目、玩游戏、买东西、上保险、吃罚单、房租水电、炒股票、外头刷卡、银行结转帐,坐在家,一张帐单,分门别类,清清楚楚,全齐了。现在香港跑马,手上一个遥控开关,坐在家里的电视机前下注,输赢银行立马自动结帐、转帐,准确无误,分秒不误。

如今,银行业的全球竞争愈演愈烈。在金融较开放的拉丁美洲,发达国家大银行的竞争,已经激烈到没有利润的程度(Fidler 1997)。值得高度重视的是,发达国家的金融体制改革已经开始。1997年4月,英国新政府同意酝酿多时的中央银行改革,赋予英格兰银行更大的自

---

用的是IBM的电子商业软件CommercePOINT。英国Midland Bank在与微软合作开发网上交易软件。80家丹麦储蓄银行成立了合资企业FIT(Financial Internet Technology),专门开发网上电子银行系统。最近,Visa和Master等大信用卡商与GTE、IBM、微软、网景等计算机企业推出“电子交易安全”系统(SET - Secure Electronic Transaction),可望成为网上电子交易安全系统的国际统一标准。1997年,欧洲16个国家38个Visa成员金融机构决定采用SET系统,开展网上电子商业(Cramb 1996)。5月,爱尔兰银行成为第一家欧洲采用SET系统的银行(Financial Time 1997, Cole 1996)。美国网上银行多

主权。改革的主题之一，是将过去分工管理的银行、证券和保险等金融业务统一起来。<sup>45</sup> 1997年5月，美国财政秘书正式提交国会金融改革方案，原则是取消银行与其它金融机构之间的法律界限，甚至取消金融与非金融机构之间的法律界限。1929年金融大危机之后，1933年，美国颁布奠定美国现代金融制度的“Glass Steagall”银行法，从注意安全的角度，对金融系统的行业分工，给出严格的限制性规定。如今，美国要必须结束金融系统64年分门别类的历史，向欧洲的“全能”银行看齐。银行、政券、保险和房地产企业之间，允许业务交叉，互相兼并。改革目的非常明确：“强化我们产业的国际竞争能力”（Baker和Authers 1997）。日本痛改前非的“休克疗法”，核心与英、美改革一样。从1998到2001年，全部取消银行、保险和政券的行业限制。基本着眼点，同样是为了加强国际竞争能力。<sup>46</sup> 与此同时，德国、法国、南韩、泰国等国的金融改革，已经先后展开。<sup>47</sup> 尽管各国金融改革的直接起因差别极大，改革的方向和基本原则高度一致。金融自由化合乎逻辑的结果，一定与电讯自由化别无二致，引发出一场银行、保险、政券企业之间，金融、电子、通讯企业之间的大规模兼并、改组和联合。

值得重视的是，在各国金融体制改革的同时，有关金融体制全球一体化的国际活动紧锣密鼓。1997年6月，华盛顿30家最大的国际性银行（G30）计划正式制定一个超越各国政府的全球银行同业统一管理标准（Graham 1997）。与此同时，欧盟成员国之间开放金融零业务，

---

用网景的CheckFree。最近，微软与First Data Corporation成立合资企业MSFDC，专攻网上银行支付系统软件（Denton 1997i）。

<sup>45</sup> 譬如，英国的住房储蓄归住房社区委员会（Building Societies Commission）管理。保险归政府工商部（Department of Trade and Industry）管理（Martin 1997）。

<sup>46</sup> 见Tett 1997a、1997b。日本计划1998年，允许证券与保险交叉经营，不再限制退休金的股票投资（现在不得超过投资总额的20%）。两年内，允许银行与证券交叉经营（Dawkins 1996c）。日本金融体制的“休克疗法”必将在日本金融产业引发一场大规模兼并浪潮（Dawkins 1997d）。

<sup>47</sup> 德国有3600家金融企业。由于平均规模小，德国银行的平均成本（67.5）远高于英国（62.1）和瑞典（52.2）。改革的要点是通过合并，扩大规模（Studemann 1996）。1997年4月，南韩颁布18点金融改革方案，解除大企业集团向金融业扩张的限制。（Burton 1997a）。泰国的改革最“绝”。1997年7月27日，政府通知16家金融机构，包括最大的金融公司Finance One，在两周内合并。到时候没合并成的，吊销营业执照，政府给找婆家（Financial Time 1997b）。

正式提上欧洲委员会的议事日程 (Tucker 1997b)。日本开放保险市场 (Nakamoto 1996)。在这个背景下,金融企业的跨国合作和兼并,与日俱增。可以预见,不管WTO开放金融市场的第三步,在1997年年底能否顺利迈出、或迈出多远,随各国金融体制改革开放而来的,一定象电讯的改革开放一样,是金融产业在全球范围的企业兼并和产业集中。

1996年4月,日本三菱银行与东京银行合并,组成东京·三菱银行 (Bank of Tokyo-Mitsubishi),总资产世界第一。5月,英国太阳联盟 (Sun Alliance)和皇家保险 (Royal Insurance)通过98亿美元的合并,组成皇家·太阳联盟 (Royal & Sun Alliance),成为世界保险第九 (Financial Time 1996b)。11月,法国最大的两家保险公司 (Axa和UAP)通过200亿美元的合并,组成欧洲第一、世界第二大保险公司 (Owen 1996a, 1996b)。1997年1-7月,欧洲六次较大的保险企业收购,金额达144亿美元 (Adams 1997)。如今,银行和金融机构已经成为英国海外兼并的首选目标 (Tieman 1997b)。美国金融企业的兼并风起云涌。从1996年1月到10月,14次银行收购,金额达300亿美元 (Authers 1996b)。1996年1月,法戈银行用140亿美元收购第一州际银行 (First Interstate)。8月,国家银行 (NationsBank,美国第四大)用87亿美元买下卡罗来纳联合银行 (United Carolina Bancshares); 1997年2月,再用95亿美元买下水手银行 (Boatmen's Bancshares)。接着,摩根·斯坦利与丁·威特 (Dean Witter,美国信用卡第一、证券第三)通过240亿美元换股合并。接着,美国第一大互助储蓄银行 (Ahmanson)要用60亿美元收购第二大互助储蓄银行 (Great Western)。3月,银行一号 (BancOne)用73亿美元收购美国第一 (First USA)。接着,第一银行 (First Bank)用87亿美元收购美国银行 (US Bancorp),组成美国第八大银行。6月, Wachovia用23亿美元换股收购 Central Fidelity Banks……这一系列惊心动魄的巨额兼并和政府接二连三的放松管制,让整个美国金融界心浮气燥,整天想着兼并谁或被谁兼并,孕育着新银行法出台后,一场翻天覆地的兼并浪潮。<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup>美国目前尚未根本废除 Glass Steagall 银行法,只是在不断放宽过去的限制。譬如,为了保证商业银行的安全,该法律曾经规定商业银行的政券销售收入不得超过银行销售总收入的10%。1996年,联邦储备局将该指标提高到25%。就这一个变化,1997年4月7日到7月1日,仅仅两个月时间, Bankers Trust (美国第七大商业银行)买

从供给方面说,信息技术的发展,直接推动电讯、媒体和商业、金融产业的混合改组。从需求方面说,既然跨国公司已经成为大企业生存的一般形式,企业自然要求全球一体化的通信服务和金融服务。克莱斯勒在全球有五千个零售点,当然渴望有一套完整的通讯联络和金融服务。所以,电讯产业全球改革开放,自然引发电讯产业竞争全球化,引发西方各大电讯企业拼命扩大规模,在全世界组织了“音乐会”、“全球一号”和“世界伙伴”三大“全球通”服务体系。

通讯和金融是所有产业、交易须臾不能离的基础产业。全球开放电讯市场和金融市场,带来电讯、金融服务全球化,反过来,必然大大加快第二产业全球一体化的步伐和一体化的程度。在21世纪,不能提供“全球通”服务的电讯企业和金融企业,自然缺乏竞争能力,将有被淘汰出局的危险。不能提供“全球通”电讯和金融服务的发展中国家,自然不容易吸引外资,与世界经济融为一体。然而,如果我们全面开放电讯市场,挑战已经不仅是价格下降80%,中国电讯能否生存?而且是看不看默多克的500频道电视,中央电视台能否与迪斯尼、CNN或BBC较量一场?美国花旗银行在全球98个国家经营,在39个国家提供包括居民储蓄在内的全套金融服务。如今,花旗银行44%的居民业务和72%商业业务收入来自所谓“新兴市场”(emerging markets)。花旗老板瑞得(Reed)说,他的奋斗目标,不是把银行办成HSBC或者德意志银行(世界第六),而是可口可乐和索尼式的跨国公司。<sup>49</sup>1994年,可口可乐占世界碳酸软饮料的46%(百事可乐占21%),80%的销售收

---

下(16亿美元)投资银行Alex. Brown & Sons (Corrigan 1997a, 1997b), Swiss Bank买了Dillon Read, BankAmerica 买下Robertson Stephens (Authers和Simon 1997), NationsBank 买下(12亿美元)Montgomery (Authers 1997g)。目前,废除Galss-Steagall银行法只是一个时间问题。文中美国银行兼并的有关报道,按顺序见Authers 1996b, Waters和Authers 1997, Gapper和Authers 1997, Authers 1997c、1997a、1997f、1997b、1997d和1997e。

<sup>49</sup>见Graham 1996。花旗是国际化程度最高的大银行。其实,HSBC和德意志银行都是跨国银行。譬如,德意志银行早就是美国第二大外资银行,发展目标也是可口可乐式的跨国公司。1996年,德意志银行已经在亚洲地区投下40亿美元,为6500家公司服务,70%是亚洲国家的公司。1999年计划达到8000家。目前,在亚洲地区的收入是德意志银行总收入的10%。“在今后三、五年时间内,如果来自亚洲的收入达不到30%,我们就不是一家全球银行,只能算是欧洲银行”。德意志银行已经在我国北京、上海、广州、台北、香港和澳门开张(Fisher 1996)。



入来自海外。1990年，可口可乐在中国开业。四年时间，拿下我国碳酸饮料市场的233%（Nolan 1995）。1997年2月，花旗银行开始在上海经营人民币业务（Harding 1997）。如果我们早晚开放金融市场，这未来的“统一帐单”多少交给中国银行，多少交到花旗银行？难免一搏。

#### 四、“全球信息社会”

1996年，七个发达国家和32个发展中国家的科技部长在南非会议，提出所谓“全球信息社会”（Global Information Society）正在加速形成，发达国家与发展中国家的距离也在加速扩大。毫无疑问，信息技术的发展必将使全球经济联为一体。令人忧虑的是，在这个带动全球经济发展的新的产业空间里，无论是走空中还是走海底，从“信息高速公路”等基础设施到其它几乎所有高科技设备，从硬件到软件，统统由少数发达国家提供。过去，在第一次和第二次产业革命，发展中国家的产品虽然经常比不上发达国家，毕竟可以有自己的种。你种土豆，我也种土豆。虽然你的比我的大，我毕竟有自己的土豆。如今，信息技术创造了广阔的产业空间。全球信息社会中，发达国家与发展中国家的区别，却成了简单明了、干干脆脆的“有们”和“没有们”（haves和have-nots）（Taylor 1996c）。譬如，提出取消信息技术产品贸易关税，28个国家代表了全球信息技术产品贸易额的84%。如果说生产额的84%，有七、八个国家就能签约了。<sup>50</sup> 电讯经营现在还是一国一个电讯公司，所以，开放电讯市场，要69个国家签字画押。5-10年以后，全球剩下两、三个大企业集团，多数签约国家早晚在电讯产业变成“没有们”或“有们”的附庸。再要修改什么章程，三、五个国家一商量就

---

<sup>50</sup> 1995年，美、日、德、英、法、意六国信息技术出口占世界市场的77%（图-2）。英特尔一家企业占全球电脑微处理器市场份额的85%（Kehoe 1997）。我国一年要用11.5亿块芯片，80%靠进口（Nakamoto和Harding 1997）。日本用的芯片比我们多得多，进口只有15%（Forester 1996，第206页）。

可以定了。再往下，全球开放金融市场。如果多数国家也逐步变成“没有们”或“有们”的附庸，整个世界不堪设想。<sup>51</sup>

没有人愿意当“没有们”，问题是能干什么呢？英国科技部长泰勒（Taylor）代表“有们”指明了方向：第一，提供健康的投资环境；第二，建立稳定的管理体制，鼓励新企业进入；第三，对信息流动持欢迎的态度。在会上，有些发展中国家想在概念上把信息技术与美国意识形态区分开来。泰勒绅士风度的礼貌答复是，离开上述三条，将被隔绝于全球信息社会之外（Taylor 1996c）。

我们面临的挑战无比严峻：参加WTO，必须信息产品零关税，开放电讯市场，甚至还有接踵而来的金融市场。就算是争下一个“发展中国家待遇”，照现在69个国家签约的情形，不过是两、三年时间的特殊照顾。欧洲一年半以后半导体产品零关税。美国、欧共体和日本半年以后全面开放电讯市场。多数国家两年以后信息产品零关税和开放电讯市场。我们放弃参加WTO？现在已经签约的国家，代表了信息技术产品和电讯市场的90%多。台湾（WTO观察员）为了加入WTO，不惜作出大幅度让步（陈文鸿、朱文辉1996）。苏联被“休克疗法”和全盘私有化折腾得头昏脑涨，积极表态跟上WTO的开放步伐。最后，只剩下我们自己，无论从经济上还是从政治上说，不参加行吗？退到底，单纯从技术上说，因为消费者（谁？）希望数据、电话、图片、文字和影像通讯“全球通”，需要制定一个全球统一的计算机标准和通讯标准。为此，1996年2月，AT&T、英国电讯、德意志电讯、法国电讯、NTT、微软、西门子、网景等27家著名电讯、电子和媒体企业集合起来，团结奋斗（Newing 1997）。说里面没有我，我就不按你们定的标准来，行吗？<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup>虽然欧洲统一货币连日来紧锣密鼓，各国有各国的货币，仍然是当今世界的基本事实。只要有货币发行，发行行即履行货币管理的职能。虽然在金融业务上，存在本国企业与外国企业的市场竞争，这一点，仍然是金融与电讯、媒体产业的重大区别。

<sup>52</sup>WTO的下一站是外商直接投资的待遇问题。1996年4月，“WTO四巨头”——美国、欧共体、日本和加拿大已经在WTO会议上，正式成立工作小组，要求WTO研究通过一套保护外商直接投资的国际法（Dawkins 1996b）。多么顺理成章的逻辑！

## 五、信息产业化

讨论中,邓英洵精练地概括,信息技术对产业发展的决定性影响,体现在两个方面:产业信息化和信息产业化。数控机床、加工中心、机器人、生产流程自动控制、商业网络、企业管理计算机网络化,等等,从工具到生产、到管理,属于产业信息化的范畴。信息产业化,说的不只是软件和电子游戏能卖钱。信息技术在电讯领域的应用,使(有线、无线)电话、有线电视、卫星和互联网混战成一团,把电讯这个过去适合统一行政管理的公共设施,变成充满不确定性的竞争性产业,是信息产业化的典型案例(王小强1997b)。值得高度重视的是,信息产业化之“信息”,不仅包括电讯,而且包括新闻信息、文化信息、意识形态信息和金融信息。信息产业化的部门,不只是电讯,而且包括新闻媒体、文化单位和意识形态,甚至典型的信息产业—金融。换言之,由于信息技术日新月异,不仅电讯无法继续行政管理,需要企业化经营,而且新闻媒体和金融的行政性经营管理,越来越难以为继。WTO的“快三步”,顺应的是这个信息产业化的历史潮流。

### 中国的信息产业化

中国改革开放取得的巨大成就,已经不允许我们置身全球改革开放之局外。与庞大的人口和经济持续高速增长相联系,中国的电讯市场,媒体和文化市场,商业、金融和保险市场,广阔无垠。近年来,中国电讯突飞猛进。每年新装电话1000-1500万,相当于美国的一个“小贝尔”或半个英国电讯。加拿大渥太尔(Nortel)在中国的七个合资企业开足马力,1996年一年干了两千万线,等于一年一个加拿大。<sup>53</sup>到2000年,中国将有电话线1.4亿,与美国今天的1.6亿相差无几

---

<sup>53</sup> 见 Dempsey 1997。通讯设备的外商投资得到鼓励。譬如,摩托诺拉、爱立信、Nokia 都在中国开足马力,生产移动通讯设备。摩托诺拉曾一度占领中国市场的70%。1996年,摩托诺拉在东北投资7.2亿,建计算机芯片厂。2000年以前,摩托诺拉准备在中国再投资20亿美元(Walker 1996c)。1997年,世界第二大芯片NEC与上海华宏微电子成立10亿美元的合资企业,生产中国半导体市场的30%。日方拥有合资企业的30%。1995年,中国半导体市场30亿人民币,80%进口(Nakamoto和Harding 1997)。

( Cairncross 1995 )。为了争夺这个市场, 开放电讯、商业、银行和保险市场, 成为我国加入 WTO 的谈判焦点 ( Marozzi 1997 )。1996 年 12 月, 我国向 WTO 提交三步走的 20 点“行动计划”, 承诺在三年内, 制定更开放的外商经营电讯的政策。在外商银行可以在上海浦东经营人民币业务的基础上, 10 年内, 外国保险公司将可以在北京、上海和广州以外拓展业务。在 2000 年以前, 外国商业零售企业将可以在现在的 11 个开放城市之外拓展业务。2020 年, 全面开放零售市场。三年之内, 五个城市开放合资旅行社…… ( Walker 1996a )。

在全球改革开放的环境里, 中国的信息化——通讯、新闻媒体乃至银行、保险的企业化经营, 在所难免。早在 1993 年, 美国公司“SC&M 国际”和布茹克斯通讯 ( Brooks Telecommunication ) 与军队企业创建“华美”合资企业, 在广州投资建设光纤网络的样本。1995 年 4 月投入运营。进一步的计划是发展到广东全省。网络采用的美国技术, 几年前因军事敏感性被美国政府禁止出口。1995 年, AT&T 开始在上海浦东建立和经营 10 亿美元的电讯网络。新加坡电讯与北京市、邮电部若干下属合资, 成立复盖全国的呼机网, 并且与联通签署在上海铺新电话网的意向书。英国《经济学家》体会出, “下面先试验、上面后肯定”, 是中国屡试不爽的改革开放经验 ( Economist 1995a )。1996 年, 新加坡电讯在苏州投资蜂窝电话 ( Financial Time 1996a )。英国 C&W 与邮电部签署备忘录, 合作从中国到北美的海底光缆、北京到香港的光缆和多样化电讯服务 ( Walker 1996b )。“美国接触” ( Ameritech ) 投资两千万美元, 控股 80%, 在太原建设数字蜂窝系统。<sup>54</sup> 1997 年 6 月, 中国邮电部的大哥大部分准备在香港上市, 并且, 与 C&W 谈判, 交换香港电讯的股权, 允许 C&W 直接或间接地进入中国电讯市场<sup>55</sup> ……

多频道、多功能、双向互动电视, 是媒体和文化产业不可逆转的发展方向。随着频道的丰富和功能的增加, 电视作为意识形态和社会

---

<sup>54</sup> 今后 15 年内, 美方股权下降到 49% ( Walker 1997 )。

<sup>55</sup> C&W 60% 的利润来自香港电讯。没有相应的报答, C&W 不会轻易放弃对香港电讯控股 65% 的地位。交换股权是否意味着允许 C&W 进入中国移动电话市场, 有关报道多有揣测 ( Cane 和 Ridding 1997, Denton、Cane、Ridding 和 Lucas 1997, Ingelbrecht 1997 )。

价值的导航工具，地位已经远远超过报刊杂志，成为头等重要的宣传手段。<sup>56</sup> 90年代以来，中国有线电视发展迅猛。1990年1300万；1996年4500万；2000年将达八千万，成为世界最大的有线电视国家（Walker 1996e）。有250个跨国投资项目的新闻公司，当然不会忘了中国。为了编织那张号称复盖了全球三分之二人口的卫星直播电视网，早在1993年，默多克用5.25亿美元，从李嘉诚等手上买下香港卫星电视台（Star TV）的63%；1995年，买下全部股份。虽然卫视每年亏损1.2亿美元，默多克仍然连续投资20亿美元，情深意切地期待在大陆发展有线电视和卫星直播电视。默多克的卫视总经理充满信心：“一旦时机成熟，亚洲卫星电视一定能在华语电视广播中扮演领导者的角色”。1993年，可能是为了打开美、英的大门，默多克慷慨激昂，到处鼓吹现代通讯技术是对世界上任何专制统治的严重威胁。据说，为此，我国禁止未经批准擅自按装卫星电视天线，并且采取与默多克不合作的态度。1995年，默多克因缘际会，花250万美元，成功地与《人民日报》合资20年，在网上开设全中文的“中国信息”（ChinaByte）。<sup>57</sup> 1997年5月，默多克来京，大谈卫星直播电视对“政府信息”（government information）、培训、教育和医疗的好处，申请与我国合作卫星直播电视，信誓旦旦遵守我国法律。据说国务院正在取消与默多克合作的禁令。6月，中央电视台和卫视一道，对港人在黄河壶口瀑布铺路搭桥，大张旗鼓地实况转播。接着，中央电视台对卫视用卫星直播香港回归，给予热情洋溢的报道。卫视的主要华人干部，纷纷在中央电视台的“新闻联播”里粉墨登场，畅谈爱国情操、思乡情怀。默多克的卫视，似乎已然享受回归港人的待遇了。卫视的一些节目，早已经进入北京等城市的部分有线电视，果然循规蹈矩，低眉顺目。一天到晚吃喝玩乐。卫视的“新闻直通车”顶多报一些中央电视台“新闻联播”不报的火车撞车。连达赖喇嘛访台都没敢多说，表现出一份儿要在中国作生意的真诚。然而，一旦再有什么政治风波，谁能保证当年四处扬言通讯技术挑战专制的默

---

<sup>56</sup> 目前在美国，64%有电视的家庭同时使用有线电视。每个家庭平均可以接收41个频道（包括广播和有线电视），平均每天使用七小时20分钟。72%的美国人把电视作为第一新闻来源。52%的美国人认为电视是最可信的新闻来源（Clark 1997）。

<sup>57</sup> 合资公司为PDN新人信息技术公司。双方各占50%，同时与美国计算机杂志公司Ziff-Davis技术合作。该项目包括1.6万个可“下载”软件、计算机新闻的图书馆。我国同时解除对CNN、《华尔街邮报》等网上新闻媒体的管制（Walker和Reuter 1997）。

多克, 究竟会播什么? 谁能知道复盖全国的500频道卫星直播电视, 究竟会发生多大的作用?<sup>58</sup>

双向互动和具有互联网高速入口的数字卫星直播技术, 已经向有线电视全面开战。信息再压缩, 卫星频道毕竟有限, 无法与光纤的容量相拼。美国最大的有线电视CTI (1790万用户) 和时代·华纳 (1250万用户) 奋起反抗, 重新铺设可以双向互动的高速有线电视线。尽管TCI的“宽频数字互联网高速接口”比一般服务快了700倍, 重新挖沟换线, 毕竟费时费钱。现在, 时代·华纳光给老用户换线, 一年要花10亿美元, 就别提扩大新用户了 (Snoddy 1996d, Waters 1997c)。在没有接通有线电视的边远地区, 线不到, 多频道互动电视看不上。相比之下, 默多克许诺: “在18个月内, 把信息高速公路建设在每一个家庭房顶上的每一英寸空间” (Snoddy 1997f)。因此, 数字卫星直播技术被看成是“顺手可摘的果子”。日本计划花两千亿美元, 到2015年, 把光纤通讯接通每一个家庭 (Forester 1996, 第178 - 179页)。我国70%的国土是山地和丘陵, 要花多少钱、多少时间, 才能把光纤“金桥”搭在老、少、边、穷地区每一户家庭房顶上的每一寸空间? 虽然默多克曾经想置其它竞争者于死地, 英国早晚还是要接受他的200 - 500频道电视。默多克再不招人喜欢, 诱人的是卫星数字直播电视的技术魅力。<sup>59</sup> 成立中国空中广播公司 (CSkyB), 与默多克或者与波音·微软更庞大的“空

---

<sup>58</sup> 参见 Walker 和 Ridding 1996, Snoddy 1997d, Walker 和 Snoddy 1997。龙骧虎视, 随时想进来的电视台, 远不至默多克一家。CNN租了13颗卫星的转发器, 复盖全球, 用户已达1.26亿。1995年, CNN租用印度印星2B上的转发器, 扩大在亚太地区的覆盖率, 增办华语节目。香港1995年开播的“华娱电视台”, 通过亚洲1号向大陆播出。台湾辜氏从于品海手上接过“传讯电视台”, 通过泛美2号, 第一家播出24小时华语新闻, 已经进入台湾、新加坡、泰国、菲律宾、澳大利亚和美国。台湾1993年开办卫星直播电视, 用印尼“帕拉帕”卫星复盖台湾和东南亚, 计划向大陆、日本和朝鲜发展 (温颺 1996)。与此同时, 西方各大文化娱乐企业也蜂拥而至。迪斯尼、MGM、索尼、时代·华纳、Viacom等媒体和娱乐企业都来到中国。美国MCA计划在2000年以前, 投资中国两亿美元, 建设娱乐中心、电影中心、零售网点、甚至主题公园 (Walker 1996c)。1997年6月, 香港“金色收获” (Golden Harvest) 即将获准在上海和广州投资1000万美元, 建设两座拥有12个放映厅的美国式电影院 (Harding 1997d), 等等。

<sup>59</sup> 现在默多克的卫星直播电视的“选视服务锁码器”, 在美国是260 - 270美元。默多克扬言在两三年内, 降到100美元 (Snoddy 1997f)。

中互联网”计划合作，大大加快中国电讯基础建设的步伐，不能说一定是不理性的选择。

信息技术的发展前景是，通讯、媒体与商业、金融的紧密结合。<sup>60</sup>到1996年底，在我国营业的外资金融机构156家。世界前50位大银行都已经在中国落户。1996年11月至1997年2月，花旗、东京·三菱、代一（世界第五）、桑瓦（Sanwa，世界第六）等八家外资银行允许在上海浦东经营人民币业务。<sup>61</sup>12亿人口的私人保险，是一块肥沃的处女地。1996年，中国人寿保险额330亿人民币，比1995年增长70%。三年以后，人寿保险额将达1440亿人民币。整个保险业将从1992年的380亿人民币增长到2000年的2500亿。向往着这番前景，80多家保险公司在排队申请卖保险。1996年，第一家合资的人寿保险公司在上海成立。接着，美国友邦（AIG）允许在广州和上海经营居民保险。接着，日本火灾航运（Tokio Fire & Marine）、瑞士Winterthur、加拿大Manulife和法国Axa-UAP获准在上海经营保险（Harding 1997b）。

### 值得重视和研究的互联网

互联网通讯的发展，值得重视和研究。迄今为止，互联网的普及与微机相联系。英特尔估计，目前全球电视每年销售一亿台，微机九千万台。到1998年年底，微机的销售额将超过电视（Taylor 1997）。随着微机的普及，全球上网人口以每月15%的速度增长，1996年五千万，1998年两亿，2000年五亿。到2000年，互联网将连接一亿台计算机和100万个网络（Cole 1997；孔昭君1997，第5页；Taylor 1996d）。1993年到现在，每月在NSI（Network Solution Inc.）登记上网的人数从400增加到10

---

<sup>60</sup> 譬如，默多克在英国，补贴一半的价格为用户安装卫星接收器，因为可以从多频道电视提供的购物和金融服务的收益中很快赚回来（王小强1997d）。

<sup>61</sup> 我们的原则是，上述银行可以为在我国有投资的外商提供包括人民币在内的金融服务；而且人民币业务不得超过外汇业务的35%。花旗在中国的老板Beeman说：“我们的解释是：在上海展开所有业务，不仅仅局限在浦东”（Harding 1997c）。

万。<sup>62</sup>有说法是,美国总人口的5%已经上网,法国、德国和英国上网的人口比例在1-2.5%之间(Snoddy 1997k)。

互联网大有蔓延之势。互联网无国界,在网上办商业、办金融、办媒体,无需任何手续,不交任何关税,立马跨国经营。互联网最符合21世纪全球改革开放的精神,是美国依托信息技术优势施展全球扩张的基础工具,因此,极力推动互联网,已经成为美国政府的即定国策。1997年7月,总统克林顿代表美国政府作“全球电子商业的基础设施”的专题报告,极力强调政府不能干预互联网,鼓吹电子商业全球自由贸易(Kehoe 1997p)。1997年4月,美国政府在取消地方电话的垄断,同时成立“环球服务基金”,确保所有偏远地区的学校、图书馆和医院接通互联网(Waters 1997d)。1996年5月,世界通讯(WorldCom,美国第四大)用20亿美元收购在美、英两国最大的互联网服务公司之一UUNet,开始了一装电话就通互联网的历史(Kehoe 1996c)。美国各大电讯企业和媒体企业,争先恐后向互联网投入巨款。比默多克多频道卫星直播电视更壮观的项目,是微软和麦克考(Craig McCaw)的“空中互联网”计划。1997年5月,波音加入,共同组建合资企业Telesesic,计划到2001年,用90亿美元放288颗卫星,使互联网、商业、金融和互动媒体服务24小时复盖全球。卫星通讯计划比铺设光纤“高速公路”的建设速度快得多,便宜得多,方便得多。只要有一个指向天空的卫星接收器,无论在海洋、在沙漠、在原始森林,都能上网,享受和纽约一样的通讯服务(Parkes和Kehoe 1997, Tim Jackson 1997b)。接着,美国100多所大学与IBM等著名企业结合,计划推出第二代互联网(Internet2),比现存互联网速度快100到1000倍,其巨大无比的容量,直接为媒体产业带来一场革命(Poynder 1997)……美国的互联网浪潮排山倒海而来,分散的欧洲诸国惊恐万状。1996年,欧洲28国互联网分支的九家,英国、法国、荷兰、奥地利、芬兰、挪威、瑞典、捷克和卢森堡,合并组成欧洲国际

---

<sup>62</sup> 见Williams 1997d。互联网广告业发展迅猛。1994年,互联网开始有广告。1995年广告收入5500万美元。1996年3.4亿美元。按摩根·斯坦利的说法,在美国,使广告复盖五千万人,收音机用了38年,电视13年,有线电视10年,“环球网”(WWW)到1998年就能达到,仅仅用了五年时间(Denton 1997e)。



网络 (Eunet International), 合力推动在欧洲慢了不止一拍的互联网 (Taylor 1996b)。

互联网传播信息, 讲究的是言论自由, 堵不住, 打不烂。一路堵住, 另一路传过来。这正是美国军方1969年出资兴办互联网的初衷: 在一次袭击之后, 既使五角大楼的控制网络遭到“核屠杀”, 分散在各地的其它网络照旧能够有效地传输信息。据说海湾战争中, 伊拉克的军用计算机就是这么连的。结果使西方联军摧毁伊军指挥系统的企图泡汤。如今, 互联网连接了全球五万多网络、500多万台独立的主计算机 (胡泳、范海燕1997, 第21和26页)。谁也管不住谁, 是人都可以上网胡说八道。1996年年底, 美国卡耐基·梅隆大学“信息高速公路上营销色情”的调查报告, 在《时代》周刊当成封面发表。调查发现美国多数家庭电脑连通的的网络中, 有92万件带有不同程度色情内容的图片、文章、游戏和影象。电子公告栏储存的数据图象80%含淫秽内容 (黄绍平1997, 第371页)。西方各国政府和法律界已经在为互联网的“言论自由”大伤脑筋。<sup>63</sup> 特别是一些极端分子在网上的意识形态宣传, 引起社会公众的严重关切。譬如, 1997年3月, 美国洛杉矶39人心安理得地集体自杀, 说是外星人派飞船来接。诱人自杀的混蛋, 整个是靠互联网吸引信徒 (Clark 1997)。但是, 互联网的行政管制实在困难。譬如, 1996年1月8日, 法国总统密特朗去世。密特朗的私人医生马上推出《大秘密》一书, 既侵犯密特朗的私生活, 也违反医生为病人保密的职业道德。1月18日, 巴黎法院下令禁止发行。结果, 有人把《大秘密》全文输入互联网。全世界五千万网上用户随时可以调阅、下载、传递和

---

<sup>63</sup>譬如, 美国想套用管理酒和黄色电影的办法, 惩罚把黄色节目卖给青少年的网上企业。可是, 网上传递信息, 无法识别对方年龄, 结果引出一场旷日持久的官司 (Waldmeir 1997)。最近, 美国最高法院裁判, 维护互联网的言论自由。由家长管孩子 (Kehoe 1997o)。结果, 微软等设计公司设计的家长定黄色等级的软件大发利市。譬如, 1997年4月, 德国检察官起诉世界第二大网络服务公司—德国电脑服务公司, 为330多万用户播放明令禁止的色情节目和提供有希特勒和纳粹标志的游戏。1995年, 该公司曾经根据检察官的要求, 停止对200个有违法行为的网络用户小组提供服务。结果, 在全世界引起轩然大波。遭到美国媒体的严厉批评 (《工商时报》1997a)。显然, 参加和浏览小组活动的不光是德国人。但是, 德国坚信互联网不管不行。由于一国在技术上管不住, 德国不顾美国的反对, 继续在欧洲推动建立统一的全球信息管理系统 (Atkins和 Bourbeau 1997)。

打印。巴黎法院束手无策(胡泳、范海燕 1997, 第8页)。有些事情就算是立法,管住了私人上网注册的电脑,大量公共使用的电脑则很难监督。而且,网络空间没有国界。就算是各国政府可以管住本国人,管不住外国人,管不住本国人用境外注册的网址。管住大陆,管不住香港、台湾。譬如,法国20年前就法律规定,在大选投票前一周内,媒体不得再发表“民意调查”,以免干扰投票人根据自己的意愿投票。可是,1997年5月25日-6月1日的议会选举,一家地方报纸从美国注册的网址,在网上大登特登“民意”,又引出一场是否违法的法律争论(《北京晚报》1997年5月25日,第16页)。

互联网打不烂、堵不住的设计原则,打开了言论自由的潘多拉盒子。抓紧研究设计各种管理办法,是各国政府的当务之急。然而,管归管,更要紧的是能给人民看什么。要想在信息社会占有一席之地,根本途径是在媒体产业的竞争中取胜。信息革命带来信息爆炸。互联网上的著名企业“呀呼!”(Yahoo!),1996年12月,平均每天发布两千万“读页”(page-views)的信息(Reuter 1997)。这么多信息,怎么找?怎么看?真正能被很多人看到的,一定还是有名的几个。

象电讯和媒体一样,互联网的民主仍然是少数大企业的垄断竞争,最后拼的,还是企业的市场份额。<sup>64</sup>如今,互联网上的民主争夺战已经拉开帷幕。全球所有著名报刊都有了网上版。网上版可以剪裁、下载和传递。检索和查询的速度以秒计。短短一年时间,道·琼的网上

---

<sup>64</sup>譬如,互联网的注册原则是先来后到。结果,甚至连“麦当劳”都曾经被人抢先注册。等真的麦当劳去注册时,还要花钱把自己的名字买回来。1996年,经北京创联通讯网络公司检索发现,我国400多个著名商标和企业、甚至城市名称,被几家港商抢先注册,包括长虹、全聚德、荣宝斋、同仁堂、中华、红塔山、五粮液、青岛啤酒、娃哈哈、健力宝、上海三菱、容声、宝钢、中国505、三九、海信、中化、中外运等等。北京亚都公司上网注册时,发现已经被港商注册。该港商主动凑过来出租“亚都”网上域名,租金一年1.5万美元。网上正常费用才100美元。亚都咽不下这口气,最后,只有打官司(孔绍君1997,引言)。1997年5月1日, MCI、Digital Equipment、UUnet、法国电讯和中国互联网信息中心等56家大企业上书日内瓦,要求建立自我管理的互联网域名注册系统,统一处理以往的注册纠纷。结果,占互联网信息传输总量15%的PSINet(美国国家科学基金会,互联网始作俑者)不支持。管注册收费美国企业的NSI自然也不干,于是,没戏(Kehoe和Williams 1997, Kehoe和Taylor 1997)。

《华尔街邮报互动版》就拥有十多万订户 (Snoddy 1997)。与此同时, 世界最大的20余家新闻媒体, 纷纷拉帮结对, 厉兵秣马, 起步争夺互联网媒体的霸主地位。1996年, CNN首先上网。接着, 微软与NBC联手, 开播网上24小时新闻。接着, 1997年4月, 迪斯尼买下的ABC, 与美国在线、网景以及星潮 (Starwave) 合作, 上网开播连轴转新闻 (Bransten和Taylor 1997)。接着, 1997年5月, 英国BBC与富士通控股的ICL合作, 不仅在网上传播, 而且开店卖录像带、光盘、录音带、杂志和书 (Snoddy 1997h)。世界媒体资产排名第一的瑞德 (Reed Elsevier), 一次花三千万美元购买“微软互联网商业系统”和其它网上软件, 准备在网上大干一场 (Snoddy 1997i)。

亚洲国家的电脑普及率一般低于西方发达国家。没有一定的英语能力, 很难充分利用互联网上的大量英语信息。种种原因使日本、南韩、台湾和大陆居民上网的速度和网上活动的频率, 远远落后美国和欧洲。<sup>65</sup> 据孔绍君说, 虽然我国有一千万人可以购买电脑, 我国目前装机总量只有300万台, 家庭装机30-40万台。1993年, 中国科学院用世界银行贷款接通互联网, 到1996年, 中国上网用户只有20-30万 (1997, 第254、32页)。整个亚洲, 消费者买东西, 92%用现金。中国用现金的比例更高 (Harding 1997a)。电子商业遥遥无期。可是, 展望21世纪, 一些要素极有潜力的发展, 有可能推动全球互联网更加迅猛地发展, 以比我们现在想象的快得多的速度, 进入普通家庭:

第一, 互联网通讯和“通讯互联网化”。近两年, 美国“全球连接” (Global Link) 推出全球互联网电话服务, 发展极快。不用买电脑, 普通电话接通电讯公司在网上值班的计算机, 从日本打电话到美国, 一样的通话质量, 收费是普通国际长途的17%。到2000年, 收费只比本市电话高一点的互联网长途电话, 将使所有电讯公司的收入锐减。<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> 日本正在奋起直追。1997年4月, 富士通、日立和NEC合力推出网上购物的识别系统服务, 以推动网上商业。据估计, 2000年, 日本国内的网上购物将达48亿美元 (Nakamoto 1997a)。

<sup>66</sup> 普通国际长途电话2.25美元一分钟。全球连接只收39美分。全球连接计划1997年9月在美国、英国、德国、法国和日本提供互联网电话, 并投资五亿美元建立全球系统。依托“有争议的”高速成长的互联网电话, 该公司准备上市集资60亿美元, 迅猛

最近,原贝尔实验室(Lucent Technologies)干脆推出可以把普通电话的声音信号变成数字,直接转入互联网的技术。MCI和英国电讯已经在积极参与该项技术的商业运用(Denton 1997f)。最近,美国“世界通讯”(WorldCom)和MCI同时为企业提供互联网传真服务。<sup>67</sup>与此同时,“通讯互联网化”的科技发展迅猛。最近,英国最大的大哥大Vodafone和英国第四大网上服务公司结合,造出可以接收互联网电子邮件(E-mail)的大哥大(Cane 1997k)。最近,在日本NTT的支持下,爱立信和诺基亚着手研制采用美国CDMA系统的第三代宽频大哥大。宗旨是使移动电话可以传输可视电话会议那样大量的信息。大哥大电话上网,指日可待。<sup>68</sup>与此同时,有线电视大上互联网,是推动互联网的又一股有生力量。眼下,我国国产的多媒体电脑带互联网电话,已经投入市场。许多民间企业跃跃欲试互联网电话。可以说,我国长途电话价格相对越高,互联网电话发展的潜力就越大。

第二,微机的通讯功能增强。电话、微机、计算机网络、电视等多媒体一体化是技术进步的必然趋势。自Windows 95(包括中文版)伊始,互联网软件(内含互联网电话软件)已经成为微软、苹果电脑软件包的当然组成部分。越来越多的电脑厂家将互联网有线接口作为微机硬件的当然组成部分。买微机一定上网,将逐渐成为微机消费的通行模式。上网可以使微机的效用成倍增加,而且可以看着对方打电话。1996年,世界最大的微机企业康柏克(Compaq)开始生产英特尔的可视电话(Intel Video Phone)。每台微机只需加200美元,就可以用普通电话线和普通电话,在电脑屏幕上看着对方打电话(Taylor 1996f)。1997年6月,微软总裁盖茨扬言:微软准备开发使微机与任何电话相通的技术(Kynge 1997)。

---

发展(Cane 1997b, Cane 1997k)。1997年,英国研究机构Tarifica对世界15家最大电讯企业作调查,到2001年,所有企业的销售收入都要因为互联网电话的竞争而锐减。其中法国电讯(France Telecom)将减少9400万美元,英国电讯减少1.05亿美元。欧洲最大的德国电讯(Deutsche Telekom)将减少1.73亿美元(Cane 1997c)。为此,捷克、匈牙利、葡萄牙等欧洲国家甚至打算禁止互联网电话。2001年,互联网电话设备销售将达20亿美元(Cane 1997o)。

<sup>67</sup>1996年,国际传真市场250亿美元。互联网传真与互联网电话一样,不用要微机,可以直接从普通传真机传,费用比本市传真高一点点(Denton 1997k)。

第三, 网络电视装置。1996年年底, 美国网络电视 (WebTV) 来北京推销网络电视装置。300美元买一个盒子, 带键盘加70美元, 不用买电脑, 就可以用家里的普通电视直接上网, 用电视的遥控开关或键盘看网上新闻、收发电子邮件、玩电子游戏、找人下棋、补习功课、购物等等。目前, 索尼和菲利浦批量生产的网络电视装置在美国、日本、台湾等地销售, 卖得很火 (Tim Jackson 1997a)。

第四, 网络微机和简易电脑。1996年10月, 英特尔和微软提出网络机算机 (NP) 和网络微机 (NetPC) 概念, 顾名思义, 是不要多大硬盘, 直接上网, 用网上软件和空间。1997年3月, 西门子和奥若克推出样机。接着, 英特尔、微软、惠普、IBM、康柏克、代尔 (Dell) 等著名厂家发起制定网上微机的统一标准, 以便以500到1000美元的价格尽快推出。<sup>69</sup>网上微机比多媒体化电脑便宜得多、简单得多。一旦推出, 至少可以大面积替代已有的“傻冒终端” (dumb terminals)。其实, 只要网上电视装置卖得火, 加个键盘和一定内存, 就等于是网上微机。这可能是1997年4月, 微软用4.25亿美元买下网络电视公司的原因。<sup>70</sup>苹果则在1996年, 推出两款为办公室和高中生设计的“牛顿”系列。概念上可以说是能上网的简易微机, 只要800和1000美元 (Kehoe 1996d)。

第五, 内联网 (Intranet) 的发展。银行、保险公司、大企业、院校和国家机关在互联网建立全球范围的内部使用网络, 可以直接节约管理成本, 在提高通讯效率和信息交流总量的同时, 节省大量电话、传真、邮寄、复印、印刷、文件存档等费用, 具有极大的发展潜力。网景宣称, 对企业而言, 只要有100个以上的用户, 在互联网建内联网就比自

---

<sup>68</sup> 第三代大哥大1998年试验, 2001年投入市场 (Nakamoto 1997d)。

<sup>69</sup> 微软1996年就开始为网络微机设计专门的Windows (Taylor 1997h, Kehoe 1996d, 1997h)。但是, 在微机不断降价, 功能不断增加的趋势下, 英特尔和微软都对网上微机态度暧昧。特别是盖茨本人, 曾几次讲话, 称网上微机只是“圈里人”的一个概念。这可能是网上微机叫得响、来的慢的原因。需要观察的是, 微软究竟为什么收购WebTV。后者在性质上与网络微机是一个概念。同时, 奥若克、IBM、惠普、康柏克、代尔等著名厂家在猛推面向公司的网络计算机和网络微机 (Kehoe 1997i)。

<sup>70</sup> 1997年6月, 微软再用10亿美元买下美国有线电视Comcast的15%。企业界将这次收购与微软购买网络电视联系起来, 认为是微软借推广数字电视之东风, 大举进入电视广播的战略行动之一 (Kehoe 1997m, *Financial Time* 1997)。

己单独建网便宜。<sup>71</sup>英国电讯的内联网是欧洲最大的内联网。1996年一年,就节约管理费用3.05亿英镑。目前,内联网最火的是美国。英国正在迎头赶上。<sup>72</sup>1996年,全世界企业建设内联网花了40-60亿美元;到2000年要翻两番,达160-240亿美元(Denton 1997b)。就我国情况说,对内联网需求较强的是每天大量使用长途电话传输数字和声音的银行、保险公司、航空公司、新闻媒体、邮递企业、旅行社、连锁商业、下属企业和分支机构遍布各地的大企业。<sup>73</sup>

第六,卫星通讯的互联网高速入口。前文提到波音·微软的“空中互联网”计划,默多克的多频道卫星直播电视,都同时提供高速互联网入口,“下载”一整份《金融时报》,只要七秒钟。美国直播电视(DirectTV)准备用这个办法大卖体育杂志(Snoddy 1996c)。既然卫星已经笼罩全球,岂有不作中国生意的道理?此口一开,不仅500个频道电视节目得看,而且,我国不得在指定入口之外擅自入网的有关规定,马上面临新的挑战。

第七,网上服务公司跨国化。与电讯产业一样,跨国经营也将成为网上服务公司生存的一般形式。美国最大的网上服务企业——“美国在线”,850万用户中,50万欧洲用户,10万加拿大用户。美国在线已经在加拿大、德国、英国、法国和瑞典开业,下一步是日本和澳大利亚(Jack 1997)。1997年4月,英国电讯、MCI与日本NTT结盟,提供互联网全球漫游服务。一个月交上网费2.37美元,网上使用7.11美元一小

---

<sup>71</sup> 见 Kehoe 1997n。伦敦众多的金融机构,每年要在计算机网络建设、完善和管理上要化70亿英镑。一旦转入互联网的內联网,当收立效,每年可以节约五亿英镑(Denton 1997b)。

<sup>72</sup> 1995年,美国各种内部电话、计算机网络70万,欧共体1.4万(Cairncross 1995)。

<sup>73</sup> 内联网的另一个用途是保持与客户的联系。譬如,美国计算机公司NCR的内联网同时向购买NCR产品的用户开放,进行产品介绍、使用辅导、软件升级以及网上产品销售等(Taylor 1997g)。电话公司向用户开放内联网,用户可以随时查阅自己过去的电话记录。美国快递(UPS)每天运送240万件包裹。1994年11月,公司在环球网上设置一个客户可以进入公司内联网的窗口。每天有1.2万用户按动键盘,在几秒钟内找到自己包裹的准确位置,不必再由专业的包裹检查人员帮忙。既提高了客户的满意程度,每年节约开支200万美元(胡泳、范海燕1997,第229-230页)。

时，用户可以在自己国家以外的任选国家上网（Nakamoto 1997c）。这些网上服务跨国公司早晚进军中国。

第八，互联网的国际合作。国际大企业逐渐渗透中国互联网业务。譬如，IBM最近推出“爪哇豆”（JavaBeans）计划，投资几亿美元，在中国与清华大学合作，在印度是IBM自己的合资企业，分头利用当地软件专业人员开发互联网商业软件。“既节约了软件的开发成本，又节约了进入市场的时间”。<sup>74</sup>譬如，默多克与《人民日报》合资，在网上开设中文网点——“中国信息”。有这些大企业雄厚财力、物力和科技实力的参与，互联网的推动如虎添翼。

第九，互联网的多样化功能。1996年，北京101中学提供网上功课辅导。在我国，从小学考到大学，家长和孩子要被连续不断的考试折腾十余年。网上有声音、有图象、有个别辅导的教育服务，发展潜力极大。另外，用21世纪的发展眼光看，通过互联网直接购买信息产品，如软件、电子游戏、教育节目、音乐和电影等，会越来越多。音乐、影象录制数字化以后，技术上，只要有有线电视“带宽”足够，已经可以通过高速调质解调器（cable modem），把想买的软件、歌曲甚至电影从互联网“下载”到家里的电脑。数字照相、摄像技术的发展，也会刺激人们上网传递照片和录像带。如今，从网上直接购买音乐歌曲，已经进入操作阶段。

第十，也是最重要的，为了跟上现代科技进步的步伐，中国政府对互联网越来越重视，并且开始大力推动。譬如，由政府推动的“三金工程”。1997年，我国“金关”工程接通100多个国家700万家企业参加的全球贸易专用网，进一步建设，将复盖全国，容纳3-5万用户（温桂胜1997）。“金卡”工程计划到2003年，中国人民银行将发出三亿张信用卡，包括含微处理器的多功能“聪明卡”——可以赊帐、贷款、记帐和上网购物的“电子钱包”（electronic purse）（Foremski 1996）。

---

<sup>74</sup>该计划是中国和印度各出31名软件人员，24名IBM的专业人员在美国西亚图统一协调，在今后的几年里，开发Java语言的人力资本管理、培训、销售和市场等互联网

总而言之,微机、线路等费用成本,有可能随着微机降价和网络电视、网络微机和卫星通讯等替代技术的发展越来越低。互联网在我国发展的真正障碍是语言。从普及的角度说,中国人上网与中文节目是典型的“正反馈”关系:网上的中文节目越多,上网的中国人越多;上网的中国人越多,网上的中文节目越多……值得警惕和反省的是,在微软推出“Windows 95 中文版”之前,大陆、香港和台湾,已经拥有“WPS”、“倚天”等相当普及的中文软件。这些中文软件花费了大量人力、物力,苦心推广形成的队伍,一瞬间,统统成了美国微软的俘虏。默多克买下卫视之前,电视台也是由华人企业兴办和经营的。同样道理,只要网上的中国人日益多起来,迪斯尼、BBC、CNN等大媒体的中文节目就一定会多起来,中国媒体的人才外流就一定会多起来。今天,我们必须紧跟科技进步的时代潮流。紧跟的同时,应当充分汲取“Windows 95 中文版”横扫大陆、港台国产软件的教训。不然,中关村诸多分散的网上服务公司,辛辛苦苦地普及互联网,很可能又是为他人作嫁衣裳。网上服务是特别典型的规模经营,服务质量与规模呈天然正反馈关系。1996年,“美国在线”10%的收入来自广告和网上卖东西。公司计划在今后五年,将广告和销售的收入比例提高到50%。用户越多,广告和来卖东西的商店越多;广告和来卖东西的商店越多,一方面等于提高了服务质量;一方面网上服务公司收入来自广告和商店越多,用户的上网服务费就可以越便宜;服务质量提高,上网服务费下降,用户越多,耽在网上的时间越长,广告和商店越多……1991年,“美国在线”20万用户,平均上网时间,每月只有三小时。1996年,“美国在线”800万用户,平均上网时间延长到每月16小时(Jack 1997)。服务质量与规模的天然联系,对接人头和时间收费的网上服务公司性命悠关。没有规模就不能生存。不难想象,一旦“美国在线”进军中国,中关村开饭馆式的网上服务公司会呈现什么落花流水的图景。没有战略战术的周密计划、组织和协同作战,放任市场去自由调节散兵游勇,无法与实力强大而老谋深算的跨国公司拼搏。前面花费人力、物力,努力推广,结果很容易变成给跨国公司铺路搭桥。

---

高级商业软件,同时推入当地市场(Taylor 1997a)。出于同样的动机,原贝尔实验室在北京和上海建立了通讯设备实验室(Cane 1997e)。



## 再唱国歌？

信息技术的发展，发达国家和WTO的全球改革开放，带来通讯、电子和媒体产业的大混合，对我国按行政区划经营管理的电讯和新闻媒体提出正面挑战。只要开放电讯市场，有了互联网简易而丰富功能的发展，几年以后，越来越多的人可以在家里通过互联网、有线电视和卫星直播电视，随意阅读和创办网上报刊杂志，随意选择电视节目，传递信息，玩电子游戏，看黄色录象……抓紧探讨技术（如制式）、法律和政策的管理办法，是问题的一个方面。更重要的问题是，中国的电讯、媒体和文化企业，能够提供什么数量和质量的信息服务和精神产品？需要勇于面对的现实是，在中国的国土上，中国电讯与AT&T、英国电讯或C&W难免一战。中国电视广播与BBC、CNN或迪斯尼难免一战。中国的银行、保险、证券与花旗银行、渣打银行或友邦保险难免一战。大兵压境，大战在即，时间无多。照WTO的时间表，按发展中国家待遇说，都是世纪之交，距现在仅仅两、三年或四、五年的时时间。这一战，绝非易事，不可能毕其功于一役。在明显劣势的局面下，要想求得最后胜利，得有八年抗战的思想准备。团结起来，万众一心，与强大的跨国公司周旋、拼搏一场，是中国产业的振兴之路。从个人利益出发，从小团体利益出发，愿意不战而降者，或有人在。从国家利益出发，电讯、媒体、商业、金融不是雪花膏，不是软饮料，是关系国计民生的战略产业，让无可让，退无可退，时间无多，不进则退。

考斯克（Koelsch）在讨论美国政府将电讯和媒体立法合二为一时说的明白。电话、电视，没有任何一种单一的服务可以承担空中或海底“信息高速公路”的巨额成本，容纳信息技术进步的巨大潜力。今天，不管多麽不熟悉跨行业的业务，各大公司必须提供包括通讯、电视、商业和金融在内的多媒体互动服务。“当信息高速公路成为事实之际，它们面对的选择很简单——成为公路之主，或死在路旁”（1996，第207页）。信息产业化，不仅意味着在经营方式上要从行政管理转变成企业经营，而且意味着必须打破行业界限，全面重组，综合经营。1996年，长虹掀起彩电价格大战；1997年邮电部与联通大哥大价格大战，战绩喜人。但是，对强大的跨国公司来说，毕竟是小菜一碟。只要

中国的电讯经营仍然分属邮电部(电话)、广播电影电视部(有线电视)、航天部(卫星通讯)、电子部以及铁道部、电力部、军队等行政部门分头把关,行政协调,行政管理,一旦大门敞开,横跨电讯、有线电视和卫星通讯的AT&T或英国电讯,就能在我部门分割、地区分割之间穿梭往来,呼风唤雨。只要中国的媒体仍然不能染指电讯,电讯不能经营媒体,只要中国电视还是按行政区划行政管理,分散的任何一家,都没有足够的资金、技术和人材实力与默多克或迪斯尼相拼。中国的金融改革,虽然已将政策性金融划开,但是,由于种种现实问题,专业银行、保险的企业化经营步履维艰。银行、保险与证券的业务交叉和企业兼并,还没能提上日程。如果全面开放金融市场,在与外来国际化“全能”银行的拼搏中,中国金融企业势必只有招架之功,鲜有还手之力。在这种情形下,铺在每一户家庭房顶上每一寸空间的500频道电视,究竟是不是悬在我们头顶上的一把达摩克利斯剑?又是电话又是储蓄又是保险又是股票又是买东西的“统一帐单”,最终鹿死谁手?就真的成了问题。

中国近代史上,造船工业和兵器工业的兴衰,一度直接关系到国家的政权巩固和领土完整。一盘散沙,积弱图强。曾几何时,产业的兴衰决定国运的延续。我们今天面对的是,和平环境造就的全球经济一体化和信息技术推动的第三次产业革命。新闻媒体和文化产业以及商业、金融的重组与体制改革,在科技进步的直接推动下,演化成对社会稳定和国家安全发生重大影响的严峻挑战。远虑已成近忧。完整地探讨和制定我国21世纪战略产业的发展战略,已成当务之急。

## 六、进入21世纪的三个问题

发展战略是选择的结果。要回答的,归根到底,还是王岐山提出的三个问题:我们到底要什么?我们自己有什么?我们准备丢什么?(王小强1996a)。答不上这三个问题,到21世纪中叶,就要再唱国歌了。就说这WTO和“全球信息社会”,我们不积极主动申请、创造条件参加,确实有被隔绝局外的危险。世界90%的信息产品照样关税全

免，90%的电讯市场照样全面开放，接下去，必然还有全面开放金融市场、商业市场。参加进去，尽管在具体条款和时间表上，可以艰苦顽强地谈判，趋势上，不可避免地要在一个相当短的时间里（三、五年），开放电讯市场，很大程度上等于同时开放媒体市场（如500频道电视和互联网广播），接着开放金融市场、商业市场。我们当然不甘心沦陷成“没有们”中的一员。在和平环境下同样你死我活的经济竞争中，与强大的跨国公司周旋、拼搏，在所难免。振兴中国战略产业的任务，再一次历史地落在国有“大”企业肩上。国有企业的发展与改革，成为迎接21世纪严峻挑战的关键所在。

### 我们到底要什么？

对国有“大”企业改革，我们到底是在一般意义上，要企业自负盈亏，还是面对全球经济一体化和信息技术革命的挑战，要中国战略产业的生存、发展和振兴？这是解决当前认识问题的关键。国有“大”企业自负盈亏的改革，只是一般性的问题，不足以完满回答21世纪的严峻挑战。譬如，1989至1992年间，中国“最大500家工业企业”中，亏损企业占企业总数的比例，只有一年超过10%（王小强1996b，第175页）。相比较，1992年，《幸运》杂志公布的世界最大500家工业企业（Fortune 500）里，125家赔钱。亏损企业占企业总数的25%（Moran和Riesenberger 1994，第23页）。亏损企业的比例，世界500大是我国500大的两倍多。譬如，美国时代·华纳，总资产排名世界媒体第四，拥有美国杂志（包括《时代》周刊）30%、音乐20%、录像18%（仅次于迪斯尼）、有线电视19%（仅次于TCI）的市场份额。<sup>75</sup>美国最好的500部电影，时代·华纳拥有214部。这样一家举世闻名的超级企业，八年了，一分钱没挣。1992-96年，累计亏损16亿美元，欠债180亿美元。就这，去年还花了11亿美元，满世界收购别的企业（Waters 1997c，Parkes 1997c）。有意思的比较是，一样是私有制企业和政企分开的现代企业

---

<sup>75</sup> 时代·华纳拥有1250万有线电视用户。TCI拥有1790万，负债145亿美元（Snoddy 1997c，Parkers 1997d）。时代·华纳为时代公司（Time Inc.）和华纳通讯（Warner Communications）1991年合并而成。企业界普遍认为该项141亿美元的兼并案，揭开了媒体、通讯和电子企业大混战的序幕（王小强1997d）。

制度，麦道飞机制造公司在新总裁领导下，奋发图强，扭亏增盈。用30%之力（70%是军工），拿下世界大客机市场的15%。明明自负盈亏得好好的，硬是让五角大楼逼着嫁了波音，甚至连麦道80年历史的老字号品牌都斩草除根了（王小强1997b）。在这些所谓战略产业，企业私有也好，国有也好，盈利也好，亏损也好，图的都不是一个“钱”字，而是一国、甚至几国（如空中客车）产业在世界竞争中的战略地位。

如果我们说某一个产业是战略产业，也就是说，该产业的发展，不仅关系到利润，而且关系到国家的安危，关系到国家在世界经济政治乃至军事事务中的战略行动能力。在这类产业，利润是实现产业发展的手段，不是目的。当然，手段是必要的。不赚钱，任何产业都不能健康发展。但是，手段再重要，仍然与目的存在着本质差别，不能替代或者混淆了目的。个体户开饭馆是利润动机。钱多多干，钱少少干，没钱不干。什么赚钱干什么。王铁人开石油，压根就不是为了挣钱。所以是“有条件要上，没有条件，创造条件也要上”。个体户开饭馆的利润动机，不能成为战略产业国有企业的改革原则。从江南造船厂到大庆油田，很多战略产业的国有企业，从来就不是为了赚钱建立的。换言之，如果当年就用个体户开饭馆的精神去建设，今天既不会有亏损的大庆油田，也不会有盈利的金山石化。

远的不说，1989年，“整顿调整”期间，金山三期建设接近尾声，资金周转不开，陷入进退两难的困境。厂长一次感人肺腑的讲话，先是小学生捐出自己的零花钱，接着，全厂六万职工（大部分是双职工）捐献1200万。一位老工人坚持捐出一万多元存款，只要求厂长给他写几个字。厂长写的是最普通的“爱厂如家”。<sup>76</sup>金山原是汪洋一片的滩涂。和在一片荒漠上建设的大庆一样，金山化工厂的建设产权不清，政企不分。在荒无人烟的荒天野地，企业就是政府。职工的生老病死、看病吃药、子女教育全在企业。“爱厂如家”四个字，恰如其分。1993年，金山在香港上市，生产与非生产部门“剥离”，住房商品化，产权清晰，政企分开。股份公司25%归香港股东。职工和社会上陌生的“股

---

<sup>76</sup> 这是1996年作者在金山调研时，金山的同志热泪盈眶地讲述的故事。有关报道见江达、郭凤霞1990。

民”们拥有另外20%多的散股。现代企业制度的演化一目了然。眼下，金山准备合资再上60万吨乙烯。倘若再次资金周转不开，成了小股东的职工们还能再次“爱厂如家”、捐钱救厂吗？鲍鱼熊掌不可兼得，有一得必有一失。值得思考的还是王歧山提出的三个问题：到底要什么，自己有什么和准备丢什么？如果变过去政企不分之“家”为“现代企业制度”，正为我之所欲；职工“爱厂如家”、捐钱救厂，正是我们准备丢的或准备付出的代价，那么，交代清楚也罢，心照不宣也罢，都不失为理性选择。如果“现代企业制度”也要，职工“爱厂如家”、捐钱救厂也不想丢，问题就复杂了，需要更深一层的探索。日本自称是“官商一体化”经济体制。大企业的产权，在私人所有的意义上，并不明晰。政企经常不分。著名大企业的职工住房，至今也没有商品化。“终身雇佣制”、“年工序列制”以及从我国“鞍钢宪法”学去的“两参一改三结合”等等，极大妨碍劳动力的自由流动。然而，恰恰是这些把职工长期利益与企业发展相联系的制度安排，焕发出美国现代企业制度没有的集体拼搏的“团队精神”，造就了挑战美国“福特生产方式”的“丰田生产方式”（王小强1996b）。

什么是战略产业？不是从个人、企业、地方或部门的局部利益出发，而是从国家的整体利益出发，“有条件要上，没有条件，创造条件也要上”的少数产业。为了打破美国的垄断，欧洲的“空中客车”，一国没有条件，英、德、法、西班牙四国联合起来干，是“创造条件也要上”的典型案列。值得记忆的是，作为一个受尽屈辱的发展中大国，我国从原子弹、卫星到大发电机组、大化工基地，几乎都是依靠“没有条件，创造条件也要上”的拼搏精神建设起来的。改革开放把企业推向市场，要求企业自负盈亏，应该是加快产业发展的手段。在国内市场越来越国际竞争的今天，少数战略产业国有企业的改革与一般性的国有企业自负盈亏的改革，具有重要区别。波音兼并麦道的重要启示是，少数大企业的兴衰经常关系到一国产业的存亡。国家不能袖手旁观，自由放任本国企业在国际竞争中市场调节，自生自灭。因此，在战略产业，国有“大”企业改革的目标，不是企业自负盈亏，而是中国战略产业的存亡与振兴。爱国主义、集体主义、“团队精神”、百折不挠的企业家精神和顽强实干的拼搏精神，以及相适应的一系列制度安

排，是国有大企业改革的重要内容。在这个问题上缺少明确的说法和制度保证，单纯强调自负盈亏，过分依赖物质利益原则，企业自然只顾自己的局部利益，投机取巧。在很多情况下，与跨国公司结合，虽然可能会给中国的产业振兴打个问号，却直接有利于企业自己的自负盈亏。孟子曰：“上下交征利而国危矣”（《孟子·卷一》）。至理名言。

### 我们自己有什么？

在一贫二白的基础上，中国的战略产业是靠国家集中人力、物力，直接组织建设而成。计划体制的设计原则是全国一盘棋。言下之意，在统一的指挥协调下，只有分工协作的单位，没有独立生存的企业。计划经济体系中，企业的设置，考虑的是整体分工的需要，不需要考虑企业在市场条件下能否自负盈亏。譬如，有色金属工业总公司囊括了钢铁以外一切金属的勘探、采矿、冶炼、加工和制造。这在计划体制下，无可厚非；在市场经济中，就显得古怪了。世界上有著名的铜公司、铝公司、钨公司、金公司、银公司、锡公司等等，唯独难找一家“有色总公司”。换句话说，在市场竞争中，这样一家包罗万象的企业能否自负盈亏？史无前例。再譬如，中国石油化工总公司，顾名思义，应该与英国石化（BP）、杜邦等石油化工企业同属一类企业。其实不然。说石油，上头勘探、采油归石油部，下头加油站归各省市石油公司，中石化只负责中间一段炼油。说化工，化纤归纺织部，塑料归化工部，医药等精细化工归医药管理局。除了个别的金山有化纤，中石化只能搞乙烯、树脂等纺织化工原料。中石化真的是中石化。只凭中间狭窄的一段，站出来与杜邦竞争？杜邦从石油勘探、采油一直干到医药等精细化工。从头到尾，怎么有利于竞争怎么干。英国石油来中国谈合资，上游与石油部谈石油，中间与中石化谈乙烯，下游与纺织部谈化纤、与化工部谈塑料……置身于这样的市场竞争，中石化即使可以自负盈亏，也承担不了振兴中国石化产业的任务。

计划体制下，如此这般地设计，考虑的是如何利用计划调拨。这样的“企业”能不能自负盈亏，本来就不是计划经济的任务。计划体制完成了中国战略产业从无到有的历史使命之后，改革开放提出企业

自负盈亏的问题。80年代的改革纲领是，“国家引导市场、市场引导企业”。那时，形成市场是改革的主攻方向。没有真正形成市场，特别是在相对封闭、国家确实有能力引导市场的时候，“企业”是不是企业，能否或者是否应该自负盈亏，问题不象今天这样突出。当国内市场国际竞争，开放到可以摩肩擦踵地与跨国公司直接比较的时候，分散弱小的“企业”能否靠自负盈亏的简单原则，振兴中国的战略产业，问题就越来越突出了。

走入21世纪，在全球改革开放的环境中，中国的电讯、媒体要在两、三年或三、五的短暂时间里，从分割的行政管理部门演变成激烈竞争的产业，实现企业化经营，有一定能力与跨国公司周旋，挑战极其严峻。首要的任务，与其它战略产业一样，不是企业自负盈亏，而是产业重组——整合出与我国已有生产能力相匹配的大企业或企业集团（王日强1996a）。核心是克服一个“散”字。“散”的结果经常是企业经营范围过窄、规模过小，没有能力参与有跨国公司参加的国内市场的国际竞争。而这个“散”字，首先直接与部门、地方和企业的“既得利益”相联系。譬如，信息技术推动的电讯发展是电话（有线和无线）、有线电视、互联网、卫星通讯一体化。德国电讯不仅经营4500万线固定电话、全国高速交换网，240万移动电话，而且拥有1620万有线电视（含电话业务）（德国电讯招股书1996，第6页）。中国电讯虽然在电话和互联网方面引进了竞争，局部开始了交叉经营。但是，在大格局上，邮电部、广电部泾渭分明。大多数宽频有线电视，没有通讯，没有互联网，频道能力剩余，不超出广播电影电视部的行政管辖范围。譬如，中国有线电视从无到有，1996年突飞猛进到4500万。电视台市场调节成了雨后春笋。根据中央电视台记者王建宏说法，1994年年底，经广电部或教委正式批准的电视台、有线电视台和教育电视台3125家。比美国、英国、德国、法国、日本、加拿大、澳大利亚、巴西、俄罗斯、印度和巴基斯坦11个国家的总和还多519家（1996）。按《中国广播电视年鉴—1996》的正式统计，1995年1月，不算贵州、湖南和西藏，有线电视台923个（另外电视台还有837个），分属各省、市、县、区和无数五花八门、互不统属的企事业单位，诸如二七机车厂有线电视台、运载火箭技术研究院有线电视台、丰台桥梁厂有线电视台、天津碱厂有线电视台、华北制药厂有线电视台、太原化肥厂有线电视台、大同

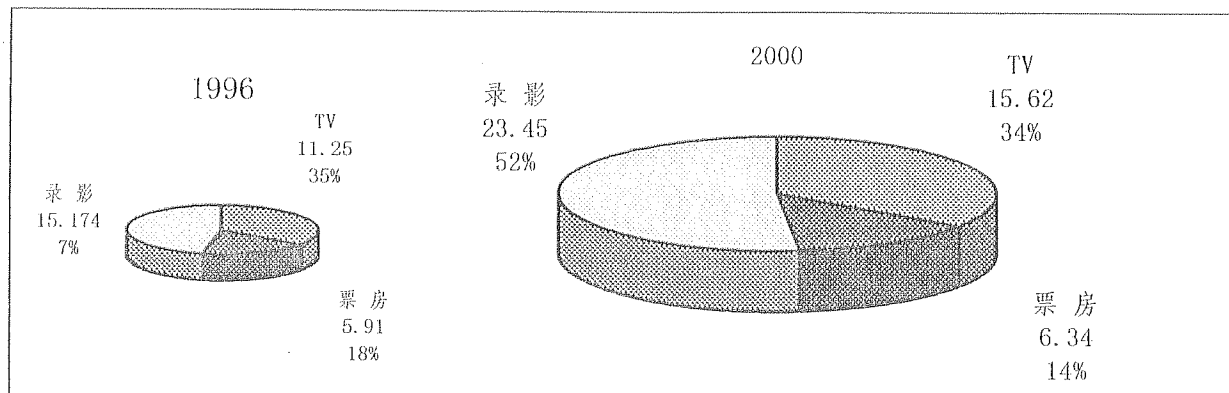
水泥厂有线电视台、杏花村汾酒厂有线电视台、佳木斯肉类联合加工厂(农)有线电视台,等等……仅大庆石油管理局,一家就有16家以分公司命名的有线电视台。923家有线电视台当中,不以地方名称而以企事业单位命名的占了一半以上(467个,第565-574页)。读一读“全国有线电视台名称一览表”,就可以明白无误地理解,为什么默多克每年赔1.2亿美元,还要投资20亿美元,锲而不舍,孜孜以求进入中国有线电视。为什么默多克自信,卫视将来一定可以在华语电视广播扮演领导者的角色。从总量上说,再有两年时间,我国有线电视将达八千万,超过美国,成为世界第一。美国现在6600万有线电视用户,TCI拥有1790万,时代·华纳1250万。两家企业占了快一半(46%)。不仅如此,TCI拥有美国第二大卫星通讯企业—启明星。时代·华纳则是集出版、电影、录像带、音乐和娱乐之大成的企业集团。倘若两、三年以后开放电讯市场,TCI或时代·华纳来到中国,我们那一家能够单独接着?譬如,我国计划内17家、计划外几乎一省一家电影厂,年产125部故事片。每部平均制作费3-5百万人民币。美国15年来,平均年产470部电影,就好莱坞四家电影厂。1996年,好莱坞广告支出16.8亿美元,相当于美国国内票房收入的30%。“大片”的平均制作成本高达4000万美元,平均广告费支出2300万美元(Parkes 1997j)。这样猛烈地广告,要开拓的当然不是国内为主的票房收入,而是以电视和录影带、影碟为载体的海外市场(图-7)。难怪连欧洲各国都要联合起来,抗衡好莱坞压倒态势的文化入侵。再譬如,1995年,全国2089种报纸、7583种期刊,分属成千上万家互不统属的所有权单位。<sup>77</sup>百花齐放,百家争鸣。家家都想标新立异,一枝独秀。这种情形下的意识形态管理,势必摠下葫芦起来瓢,堵不胜堵,防不胜防。美国1500家报纸由20家大公司所有。绝大部分杂志属于仅仅六家公司。政府有什么新闻管制需要,打几个电话或吃顿饭就解决了。1990年海湾战争,美国媒体不仅没有一家说“不”,而且全面接受越战报道的教训,从电视到报刊杂志,没有出现一幅血里乎茬的镜头。整个战争被报道得象是一场电子游戏。举国欢腾的老百姓连伊军的伤亡总数都不知道。<sup>78</sup>

<sup>77</sup> 见《全国图书、杂志、报纸出版统计资料-1995》,第2-3页。出版总署提供的1996年的数据是报纸2200种,期刊8135份。

<sup>78</sup> 作者届时在美国学习,留心观察了美国新闻自由的政府管理。对美国媒体垄断、意识形态偏见和管理的有关分析,参见Maier1996,李希光、刘康等1996。



图-7: 好莱坞的发展计划, 1996 - 2000 (亿美元)



资料来源: 多种来源, 引自 Parkes 1997j。

中国的新闻媒体和文化产业比起其它产业, “散”的状况更为严重。产品总量名列世界前茅, 企业规模名列世界后茅, 成为我国战略产业迎接21世纪挑战的基本障碍。信息技术进步正在推动电讯、媒体、商业、金融产业的国内市场跨国公司国际竞争, 步步进逼, 退无可退。远虑已成近忧的问题是, 面对默多克融卫星、通讯、互联网、电视、商业、银行和保险为一身的多频道卫星直播电视, 从经营范围到企业规模, 我们是否应该抓紧时间, 整合、组建一个跨行业、跨地区的企业集团, 接受挑战?

### 我们准备丢什么?

波音兼并麦道, 新波音占世界民用客机市场的70%, 战斗机市场的56% (麦道占的)。1996年, 美国航空公司 (American Airlines) 宣布, 到2008年, 公司所需采购的600多架飞机全部由波音供货。接着, 1997年3月, 美国德尔塔航空公司 (Delta) 宣布, 今后20年, 公司计划添置的644架客机全部从波音采购 (Skapinker 和 Tomkins 1997)。不仅如此, 有消息说, 美国两大航空公司已经与波音达成秘密协议, 全部买波音飞机的合同将几乎自动延期到今后的25年。这一来, 波音就占领了全球84%的“客户基地” (client base) (Buckley 1997b)。接着, 美国大陆航空公司 (Continent) 也要和波音签订类似的合同 (Skapinker 1997)。这些接二连三的美国航空公司, 真的以为波音物美价廉? 在科技进步日新月异的今天, 公然订合同20多年只买一家产品, 很难用单纯的利润动机解释。至少, 故事的主角—麦道不愿意嫁给波音, 是明摆着的。1996年11

月16日，五角大楼正式把设计美、英21世纪战斗机的任务交给一架战斗机也没搞过的波音，公开把装备了美、英海、空军战斗机一半以上的麦道“晾”在局外。就这，麦道硬是挺了一个月。12月15日，终于俯首就范，波音宣布兼并麦道（Parkes 1996a, 1996b）。要是麦道过了12月15日还是坚持不嫁呢？—除了五角大楼的什么要角辞职，就只有麦道总裁意外身亡了。

波音兼并麦道，发生在最自由经济、私有制神圣不可侵犯、并且满世界推销国有企业私有化的美国。这个真实的故事告诉我们，无论是国有还是私有，无论产权多么清晰、政企多么分开，在一些战略产业，国家的整体战略利益至高无上，凌驾于企业利益，行业利益，甚至法律之上。<sup>79</sup>

分散的局部利益，只有在按国别统计国民收入时，直接汇总成国家的整体数据。在和平环境里，一盘散沙可以富。遍布世界各地的中国餐馆老板，都可以带着金镏子回国探亲。但是，就算是餐馆老板个个富得流油，也不能指望他们自发地民主团结在一起，开发南海石油。要开发南海石油，必须有强大的海军，保卫祖国的领海。否则，连菲律宾都敢把我们在南海的桩子拔了。北部湾一次常规的石油勘探，也要引起越南政府的抗议。何况还有少数日本军国主义分子，始终妄图霸占周围可能有丰富石油储量的钓鱼岛。什么是强大的海军？是造船、钢铁、兵器、飞机、发电设备、电子、通讯等一系列战略产业的集合。而这些，受到“巴统”协议和西方各国政府的严格限制，我们再有钱，一些外商再想作生意，也买不来。没有一定的工业基础、技术基础和组织能力，既使买来了，也玩不转。

综上所述，面对21世纪的严峻挑战，我们要的是中国战略产业的生存和振兴。我们有的是过于分散的产业和规模过小的企业。我们必须丢的是种种分散、局部的既得利益，实施大刀阔斧的战略产业重组。日本曾经先后提出“产业整合”和“事业再编成”的口号（黄晓京

---

<sup>79</sup>譬如，波音不用兼并麦道，自己就已经是“反垄断法”管制标准的两倍了（王小强1997a）。

1997)。前者表达的是60-70年代,日本经济起飞过程中,贯彻政府赶超意图和倾斜产业政策的决心。后者是90年代,日本对世界经济一体化和国内市场国际竞争的回答。从措辞上看,如果说前者还多少保留了一些求同存异的妥协精神;后者则更直接地体现出波音兼并卖道的强制味道。

## 21世纪拼的是什么?

### —建设和经营大企业的组织能力

中国有庞大无比的市场和充分供给的廉价而聪明的劳动力。市场是我们的优势,也是跨国公司垂涎三尺的肥肉。廉价劳动力,在开放外商直接投资的情况下,是我们的、也可以是跨国公司的竞争优势。一般地说,我们在信息技术产业上相对落后。一般地说,恰恰是信息技术产业可能成为我们参与国际竞争的强项。中国廉价劳动力的优势,最集中体现在信息技术人员劳动密集型的软件产业。1995年,世界软件百强的最后一名,销售额是三千万美元(孔绍君1997,第352页)。我国去年软件市场总值100亿人民币,应该盛得下一、两个大企业。中关村成千上万的软件人才,成百上千个小买卖,鳞次栉比,争奇斗艳。美国微软一个“Windows 95中文版”打过来,铺天盖地,所向披靡。辛辛苦苦普及了几年时间的“WPS”、“南极星”等中文软件,惨遭灭顶之灾。港、澳、台,大陆,一个中文,几套内码。一时间,“倚天”也好,“屠龙”也好,全都一锅烩在“Windows 95中文版”里了。<sup>80</sup>接着,1997年,摩托诺拉推出可以直接往电脑里写中国字的“智慧笔”(WisdomPen),又认简体又认繁体,已经在香港、台湾、美国、加拿大和中国大陆上市(Thomas 1997)。我们即使会作同样的软件,分散弱小的企业,也顶不住摩托诺拉强大火力的推销。更何况依托庞大的企业规模,摩托诺拉大规模投入研究开发,号称拥有10年的技术储备(王小强1997d)。

---

<sup>80</sup> 参见孔绍君1997,第七章。Windows在全世界有1.5亿用户和几百万开发者(胡泳、范海燕1997,第149页)。这仗怎么打?

需要注意的是，过去讲廉价劳动力优势，经常针对的是国际贸易。发达国家工资太高，当然无法与我竞争。在对外开放外商直接投资的情形下，在国外人才抢手、工资奇高的信息技术产业，原来的劳动力优势很可能转化成人才流失的劣势——在我们已经是高不可攀的高薪，在跨国公司或合资企业，仍然是廉价劳动力。于是，与我们竞争的，经常是我们自己的弟兄。1996年5月，“中文之星2.0”的主要开发者、原新天地软件公司总经理成了美国微软公司北京代表处技术协作部经理。11月11日《电脑报》头版头条：“皮卓丁出任Lotus中国区总经理”。皮卓丁者，中国计算机龙头老大——联想集团软件事业部总经理。据孔绍君说，这样的人和事，太多太多，数也数不过来（1997，第七章）。

由此可见，问题不在技术落后，只有广大的市场和聪明廉价的劳动力还不够。中国产业的振兴，必须依赖建设、经营和管理大型企业的组织能力。

电信业长期封闭在国内经营。大电讯企业之所以大，如日本NTT（世界第一）、美国AT&T（世界第二）、德国电讯（世界第三，东西德统一），都与企业所在国家人口总量相关。90年代以来，我国电讯迅猛发展，依托无以伦比的人口总量，平均两年新装电话相当于一个英国。英国电讯依托这么点人口基础，80年代初从皇家邮电部分离出来。从1993年6月，英国电讯与美国MCI建立合资企业以来，到1996年年底，短短两年多时间，英国电讯在德、法、意大利、西班牙、瑞士、丹麦、挪威和荷兰建成了一系列合资企业，编织了一张复盖欧洲的天罗地网，为1998年元旦欧洲全面开放电讯市场，扎下坚实的营盘。接着，英国电讯先后斥资240亿美元，收购美国第二大国际电讯MCI，进军美洲（王小强1997c）。1997年4月15日，葡萄牙电讯（Portugal Telecom）与英国电讯结盟（Cane和Wise 1997）。4月18日，西班牙电讯（Telefonica）加盟“音乐会”。西班牙电讯在南美秘鲁、阿根廷、智利等国电讯企业拥有强大的控股势力，同时拥有AT&T与欧洲诸国的结盟组成的Unisource 25%的股权。英国电讯此举一方面使自己的“音乐会”复盖整个西班牙语人口；一方面直接阻击了AT&T通过Unisource进军欧洲的战

略意图。真是一举两得 ( Burns 1997b )。最近几年, 英国电讯一直运作着相当于企业资产 5.5 倍的现金, 在全球与各大电讯企业周旋。转眼间, 偏居一隅的英国电讯摇身一变, 成为世界第四大电讯企业。同时, 由英国电讯独家把持的“音乐会”, 覆盖了 70 个国家, 拥有 3000 多公司和 4300 万居民用户, 把德法联盟的“全球一号”和 AT&T 的“世界伙伴”远远甩在后面。英国电讯下一步的进军方向是亚洲。下一个“合作”目标是世界第一大电讯企业——日本的 NTT。<sup>81</sup>

表-6: 电讯企业的全球结盟, 1997

名称	总部	所有者	合资企业
音乐会	伦敦、 美国 Reston	BT ( 67.6 % )、 MCI ( 22.4 % )、 西班牙电讯 ( 10 % )	Albacom (意大利), Avantel (墨西哥), Cegetel (法国), Clear Communication (新西兰), International Telecom Japan (日本), Indosat (印度尼西亚), 新加坡电讯, Stentor (加拿大), Telenor (挪威), Telfor (荷兰), VIAG (德国), VSNL (印度), 葡萄牙电讯、西班牙电讯
全球一号	布鲁塞尔	法国电讯、德国电讯与美国 Sprint 平等持有	-
世界伙伴	美国 Murray Hill	AT&T ( 40 % )、KDD ( 24 % )、新加坡电讯 ( 16 % )、Unisource NV ( 20 % )	-
尚未结盟			
C&W	伦敦	100 % 上市、德国 Veba ( 10 % )	AsiaSat (香港), Bezeq (以色列), Bouyues Telecom (法国), C&W Italia (意大利), 斐济国际电讯, 香港电讯, International Data Corp. (日本), Oceanic Wireless Network (菲律宾), 索罗门电讯, 台湾电讯网络服务、巴拿马电讯
NTT	东京	国有和部分私有化	Smart Telecom (菲律宾), Nextel Communication (美国)

作者注: 根据 Cane 1997h, 加上 4 月 15 日葡萄牙电讯、4 月 18 日西班牙电讯加盟“音乐会”。5 月 21 日, C&W 收购巴拿马电讯的 49%, 由 C&W 管理 ( Cane 1997i )。德国电讯、法国电讯、Sprint、AT&T 都在满世界分头兼并企业。表中没有表现出来, 是因为兼并企业不是以“全球一号”或“世界伙伴”的名义进行。

资料来源: Cane 1997h。

有意思的是英国电讯的兄弟、英国第二大国际电讯 C&W ( Cable & Wireless ), 在亚洲拥有香港电讯的 65%。1997 年 3 月, C&W 与英国第

<sup>81</sup> 英国电讯与 NTT 已经展开一系列合作。但是, 对参加“音乐会”的邀请, NTT 的回答是, 与其参加“音乐会”不如寻找新的海外合作伙伴。虽然英国电讯还不死心, NTT 不甘居人下的企图心昭然若揭 ( Kynge 和 Cane 1997 )。

二大国内电讯Mercury以及三家有线电视公司完成了“一次英国历史上最复杂的兼并”，成为英国最大的电讯文娱混合企业C&WC。1997年4月28日上市，市值72.2亿美元（Price 1997）。几家合伙公司在50多个国家经营多年的30多个品牌全部停止，集中全力，只打C&W一个商标。接着，法国电讯来谈合作，想使C&WC成为德、法和美国第三大国际电讯——“冲刺”（Sprint）联盟的“全球一号”在英国的基地。谈着谈着，居然传出消息说，C&W和法国电讯要倒过头来，合伙整个吞掉美国“冲刺”！吓得“冲刺”公司急忙制定防御措施。<sup>82</sup>原来，C&W与哥哥英国电讯有的是一样的野心。可以说，在这场关系到21世纪生死存亡的较量中，英国电讯和C&W的精神面貌与东印度公司征服世界的历史一脉相承。<sup>83</sup>

英国电讯和C&W没有、我们有奇大无比的市场和廉价而聪明的劳动力，我们缺的是具有英国电讯和C&W这样精神面貌的大企业。换言之，在信息技术推动的这场通讯、媒体、金融产业全球大混战里，拼的不是市场、不是资金、不是技术，拼的是建设、经营和管理现代大企业的组织能力。

大企业从哪里来？经济学教科书骗人说，从市场竞争中自然产生。中国餐馆遍布世界各地城市、农村每一个角落，始终没有一家麦当劳，甚至连麦当劳的苗头都没有。餐馆没有大企业不要紧。饮料（可口可乐和百事可乐）、卷烟（万宝路）、咖啡（鹊巢）、酿酒、旅店、洗衣粉等日用消费品，在西方都是高度集中的产业。<sup>84</sup>我们没有大企业也不要紧。要紧的是一些影响国家战略行动能力的产业，不能没有大

---

<sup>82</sup> 为了加强联盟，德国电讯和法国电讯分别拥有Sprint 10%的股权。1997年6月，Sprint重新审议公司的持股章程，将原来股东持股超过20%以后免除收购公司股票优惠的规定改成15%，以增加被人收购的困难（Waters 1997j）。

<sup>83</sup> 有意思的是，与东印度公司的武力扩张相反，90年代，英国电讯花了9800万美元，改变商标，以容易被人接受的形象展开扩张。名列国际航空世界第一的英国航空，1997年6月，特意从50多个不同设计中，选择了一种五彩缤纷的现代图案，替代原来深蓝和国旗的图案。理由是容易让人联想起英帝国主义的殖民历史（Skapinker和Smith 1997）。

<sup>84</sup> 1997年5月13日，英国两家葡萄酒和威士忌公司（GrandMet和Guinness）宣布380亿美元的大合并，震动世界酿酒业（William和Tieman 1997）。

企业，就象一个国家不能没有军队、没有军工厂一样。当前，全世界的飞机制造（王小强 1997a）、化工（黄晓京 1997）、电讯（王小强 1997b）、钢铁（王小强 1997c）、媒体（王小强 1997d）等战略产业正在以空前未有的速度和空前未有的程度迅速集中，企业规模越来越大、越来越国际化。一方面，我国国内市场在进一步对外开放，对这些迅速集中的产业和迅速扩大规模的企业开放。另一个方面，我国产业过于分散、企业规模过小的状况，应当在一个相当短的时间里（三、五年）根本改变。中国战略产业的重组，任重而时不我待。

### 建议成立产业振兴委员会

波音兼并麦道的故事告诉我们，战略产业的整合，从国家整体利益出发，只能是国家的事情，不能完全依赖企业、部门或地方的自发行动。在这个问题上，企业与国家是不同的利益主体，不可能靠说服教育和号召，完成战略产业的重组。本文和其它几篇文章，<sup>85</sup>旨在从不同的认识角度，提出产业重组的必要性和紧迫性。如果说80年代的改革开放，是一个顺其自然的渐进过程；世纪之交的产业重组，则只有通过中央政府的直接规划、组织和运作，才能根本改变产业过于分散、企业过小的现状，在一些战略产业，整合而成（包括与科研院所的整合，见王小强 1997d）与我国已有生产能力相匹配的大企业。因此，产业重组只能由超脱于现有部门、地方和企业“既得利益”的机构，从国家整体利益出发，研究、设计和组织实施。

更重要的是，重新组合只是21世纪中国产业振兴的第一步。在规模、技术、特别是跨国经营方面处于明显劣势的情况下，我们重组之后的大企业，仍然不能立即与全球化的跨国公司正面相拼。在21世纪的和平环境里，全球一体化的经济竞争，竞争的性质同样是你死我活。作为一个发展中国家，我国产业在整体上，尚处战略防御阶段。不战而降不能考虑，速胜论同样不可取。中国战略产业的振兴，只能打一场持久战，需要有新时代内容的坚定正确的政治方向和灵活机动的

---

<sup>85</sup> 见王小强 1996a、1997a、1997b、1997c、1997d。

战略战术，需要有野战军主力、根据地、游击队、敌后武工队的多元组合和协同作战，需要有审时度势的战略结盟和广泛的统一战线，需要同时运用计划和市场两种手段，既不迷信市场也不是恢复计划经济，改革现存的资产、税收、干部等管理体制。<sup>86</sup> 所以，中国的产业重组，决不简单是一个产业集中和企业合并的问题，是又一场长期而艰苦的奋斗。孙子有话：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！”（《孙子兵法·计篇》）。建议中央或国务院组建（或改组形成）强有力的战略产业振兴委员会，选择若干紧迫需要重组的产业，如电讯、媒体、商业和下一步的金融，集中力量攻关，研究制定新形势下，不同战略产业生存、发展和振兴的方向、目标和战略战术，在审慎周密调查研究的基础上，组织实施大刀阔斧的重新组合和战略部署。

19 - 20世纪之交，中国被帝国主义列强的炮舰打开国门，沦为殖民地和半殖民地，甚至一度面临亡国的危险。在中国共产党的领导下，在20世纪，中国人民经过艰苦卓绝的武装斗争，推翻了三座大山；依靠顽强的拼搏精神，在一穷二白的基础上，建立了现代工业、特别是战略产业的基础。在这个基础上，80年代以来的改革开放，引进市场机制，创造了中国经济近20年持续高速增长的奇迹。乘风破浪，来到20 - 21世纪之交，全球的改革开放浪潮和信息技术推动的第三次产业革命，再一次对中国的崛起提出新的严峻挑战。从被动挨打到独立自主，从一穷二白、自力更生到全球改革开放环境中的产业振兴，我们文明古国的现代化，从经济发展层面上说，势必要经历“站起来了”、“富起来了”和“真正强大起来”这样三个合乎逻辑的历史阶段。在这第三个阶段，在经济领域，一件具有基础意义的大事，应该是从世纪之交的战略产业重组到21世纪上半叶的中国产业振兴。

---

<sup>86</sup> 跨部门、跨行业、跨地区地整合大企业，即便必须采用行政手段，结果也不是恢复原有的部门，而是超越原有部门、行业和地方行政管理的深化改革。



## 参考文献

- 《北京晚报》1997：“法国民意测验‘上网’起风波”，1997年5月25日，第16版。
- 《参考消息》1997：“欧美电话商战起风云”，1997年5月11日，第4版。
- 陈文鸿、朱文辉1995：“中国大陆出口的港台韩转移因素”，《参阅文稿》，No.95-1。
- 陈文鸿、朱文辉1996：“九七前后两岸三地经济整合”，《参阅文稿》，No.96-5。
- 高世楫、戴修殿1996：“战略技术与战略选择—高清晰度电视国际竞争的启示”，《战略与管理》，1996年第2期，第110-120页。
- 高盛公司（Goldman Schas）1996：《德国电信体制变革和国际融资经验及其对中国的借鉴意义》，打印稿。
- 《工商时报》1997a：“互联网德国立法”，1997年4月14日，第4版。
- 《工商时报》1997b：“国际互联网新添纯中文信息服务”，1997年1月30日，第4版。
- 胡泳、范海燕1997：《网络为王》。海口：海南出版社。
- 黄绍平1997：“黄与黑—电脑空间犯罪面面观”，见孔昭君（编著）1997：《网籍危机—中国人离Internet还有多远》。北京：改革出版社，第315-327页。
- 黄晓京1997：“欧、美、日《参阅文稿》No.97-10。
- 江达、郭凤霞1990：“现代化不是天上掉下来的一记奋战在上海30万吨乙烯工程的建设者们”，《人民日报》1990年4月1日，第一版。
- 孔昭君（编著）1997：《网籍危机—中国人离Internet还有多远》。北京：改革出版社。
- 李希光、刘康等1996：《妖魔化中国的背后》。北京：中国社会科学出版社。
- 《全国图书、杂志、报纸出版统计资料-1995》。北京：中国统计出版社。
- 宋强、张藏藏、乔边等1996：《中国可以说—冷战后时代的政治与情感选择》。北京：中华工商联合出版社。
- 孙勇1997：“外资挤进中国的银行大门”，《Capital》1997年第4期，第34-35页。
- 王建宏1996：“中国需要这么多电视台吗？”《北京电视报》1996年第12期（总第860期）。
- 王小强1997a：“波音兼并卖道的的启示”，《参阅文稿》No.97-1。
- 王小强1997b：“德国电讯上市的启示”，《参阅文稿》No.97-3。
- 王小强1997c：“德国钢铁重组的启示”，《参阅文稿》No.97-7。
- 王小强1997d：“三千万电视生产能力何去何从？”《参阅文稿》No.97-9。
- 王小强1996a：“产业整合，时不我待—对外开放环境中，我国产业发展值得研究的几个问题”，《参阅文稿》No.96-8。

- 王小强 1996b: 《摸着石头过河 - 中国改革之路》。香港: 牛津大学出版社。
- 王志仁 1997: “网路商机真的来了”, 《天下》(台湾) 1997年 186期, 第 97 - 99页。
- 温飏 1996: “近期世界广播电视发展态势”, 《中国广播电视年鉴 - 1996》。北京: 北京广播学院出版社, 第 695 - 700页。
- 温桂胜 1997: “无纸贸易近在咫尺”, 《工商时报》1997年 1月 23日, 第 1版。《中国广播电视年鉴 - 1996》。北京: 北京广播学院出版社。
- 《中国统计年鉴》(各年)。北京: 统计出版社。
- Bagdikian, H. Ben 1997: “媒体垄断: 谁控制了你的眼睛”, 《天下》(台湾) 1997年 第 186期, 第 82 - 84页。
- Forester, Tom 1995: *Silicon Samurai: How Japan conquered the world's I.T. industry*. 吴士嘉、洪允息(翻译) 1996: 《硅海武士: 日本信息技术产业称雄世界的故事》。北京: 新华出版社。
- Koelsch, Frank 1996: *The information revolution - How it is changing our world and your life*. 谭天(翻译) 1996: 《咨询媒体狂潮》, 台北: 远流出版社。
- Maier, Thomas 1996: *New House*. 徐绍铭(翻译) 1996: 《媒体帝王》。海口: 海南出版社。
- Moran, Robert T 和 John R. Riesenberger 1994: *The global challenge - Building the new world-wide enterprise*. London: McGraw-Hill International Ltd. 洪瑞林(翻译) 1996: 《挑战全球 - 企业如何迎接全球市场的挑战》, 台北: McGraw-Hill Ltd.
- Adams Christopher 1997: “Europe's insurers branch out”, *Financial Time*, 9 July 1997, p.15.
- Atkins, Ralph and Heather Bourbeau 1997: “Call for multimedia accord”, *Financial Time*, 7 July 1997, p.2.
- Authers, John 1997a: “Change on the cards at Advanta”, *Financial Time*, 18 March 1997, p.25.
- Authers, John 1997b: “First Bank in \$8.7bn merger with US Bancorp”, *Financial Time*, 21 March 1997, p.1.
- Authers, John 1997c: “US banks exceed expectations”, *Financial Time*, 16 April 1997, p.20.
- Authers, John 1997d: “First Bank in \$8.7bn merger with US Bancorp”, *Financial Time*, 21 April 1997, p.1.
- Authers, John 1997e: “Wachovia's \$2.3bn acquisition”, *Financial Time*, 25 June 1997, p.15.
- Authers, John 1997f: “Ahmanson bids \$6bn for Great Western”, *Financial Time*, 19 January 1997, p.1.
- Authers, John 1997g: “NationsBank buys Montgomery”, *Financial Time*, 1 July 1997, p.20.
- Authers, John 1996a: “Mergers and acquisitions activity reaches new high”, *Financial Time*, 6 November 1996, p.18.
- Authers, John 1996b: “US banks posed for fresh consolidation”, *Financial Time*, 3 December 1996, p.23.

- Authers, John and Bernard Simon 1997: "Further shake-out seen in US banking", *Financial Time*, 30 June 1997, p.22.
- Baker, Gerard 1997: "Anatomy of a miracle", *Financial Time*, 20 June 1997, p.13.
- Baker, Robert and John Authers 1997: "Treasury calls for US banking reforms", *Financial Time*, 22 May 1997, p.1.
- Behrens, Werner 1996: "Industrial restructuring and privatisation: A threat or a challenge?" in Sander, Harald, Kwan S. Kim, Stephen F.Foster and M.S.S. El-Namaki (Eds.) 1996: *Economic and corporate restructuring: Experiences and challenges of the decade*. Leiderdorp: Lansa Publishing B.V., pp.17-26.
- Boulton, Leyla 1997: "Inflow of private capital to emerging nations hits record", *Financial Time*, 24 March 1997, p.6.
- Bransten, Lisa 1997a: "CSFB moves into hi-tech financing", *Financial Time*, 24 March 1997, p.23.
- Bransten, Lisa 1997b: "Amazon.Com set for IPO", *Financial Time*, 24 March 1997, p.23.
- Bransten, Lisa 1997c: "Shopping on the Internet", *Financial Time*, 1 April 1997, p.10.
- Bransten, Lisa and Paul Taylor 1997: "Disney offshoot to lead Internet news service", *Financial Time*, 4 April 1997, p.15.
- Brown-Humes, Christopher 1997a: "Smartcard group claims global lead", *Financial Time*, 16 May 1997, p.4.
- Brown-Humes, Christopher 1997b: "Mobile phone standards move", *Financial Time*, 10 June 1997, p.6.
- Buckley, Neil 1997a: "Dumping duties on China", *Financial Time*, 6 February 1997, p.10.
- Buckley, Neil 1997b: "EU concern at US air merger", *Financial Time*, 14/25 May 1997, p.2.
- Burns, Tom 1997a: "Telefonica warned over alliance switch", *Financial Time*, 17 April 1997, p.16.
- Burns, Tom 1997b: "New chief makes bold moves", *Financial Time*, 19/20 April 1997, p.23.
- Burton, John 1997a: "S Korea puts off bank reform", *Financial Time*, 15 April 1997, p.6.
- Burton, John 1997b: "Deregulation accelerates", *Financial Time*, 19 March 1997, p.IV.
- Cairncross, Frances 1995: "Special Report on Telecommunications", *Economist*, 30 September 1995.
- Cane, Alan 1997a: "C&W set for last stage of telecoms merger", *Financial Time*, 24 March 1997, p.19.
- Cane, Alan 1997b: "Float could value Global Link at up to \$6bn", *Financial Time*, 7 April 1997, p.19.
- Cane, Alan 1997c: "Internet links 'will cut phone call revenues'", *Financial Time*, 26/27 April 1997, p.14.
- Cane, Alan 1997d: "70 nations agree to lay longest undersea cable", *Financial Time*, 16 January 1997, p.1.
- Cane, Alan 1997e: "Bell Labs to open facilities in China", *Financial Time*, 7 May 1997, p.4.
- Cane, Alan 1997f: "A ringing endorsement", *Financial Time*, 18 February 1997, p.19.
- Cane, Alan 1997g: "Getting through: Why these talks matter", *Financial Time*, 14 February 1997, p.5.

- Cane, Alan 1997h: "Everybody is talking", *Financial Time*, 27 March 1997, p.17.
- Cane, Alan 1997i: "C&W pays \$652m for Panama telecom share", *Financial Time*, 22 May 1997, p.8.
- Cane, Alan 1997j: "Operators collaborate in 'world phone' trials", *Financial Time*, 23 May 1997, p.10.
- Cane, Alan 1997k: "Internet phone service developed", *Financial Time*, 25 March 1997, p.4.
- Cane, Alan 1997l: "E-mail link for Vodafone GSM", *Financial Time*, 4 April 1997, p.20.
- Cane, Alan 1997m: "New pact must be protected", *Financial Time*, 19 March 1997, p.I.
- Cane, Alan 1997n: "Spreading the word", *Financial Time*, 19 March 1997, p.II.
- Cane, Alan 1997o: "US groups angry at moves to ban internet phone calls", *Financial Time*, 30 June 1997, p.18.
- Cane, Alan 1997p: "BT / MCI ready for final hurdle", *Financial Time*, 9 July 1997, p.16.
- Cane, Alan 1996a: "BT and MCI seek US regulatory approval", *Financial Time*, 4 December 1996.
- Cane, Alan 1996b: "Answering the call for quality", *Financial Time*, 25 November 1996, p.I.
- Cane, Alan 1996c: "A telecoms titan on the line", *Financial Time*, 4 November 1996, p.17.
- Cane, Alan 1996d: "Smart cards poised to mark revolution in data protection", *Financial Time*, 13 May 1996, p.13.
- Cane, Alan 1996e: "Telecoms giants have misread impact of Net, says study", *Financial Time*, 25 March 1996, p.11.
- Cane, Alan and Tom Burns 1997: "Telefonica in BT, MCI link", *Financial Time*, 19/20 April 1997, p.1.
- Cane, Alan and Gordon Cramb 1997: "Philips and Lucent late at the party", *Financial Time*, 19 June 1997, p.16.
- Cane, Alan and John Ridding 1997: "China deal could be jewel in C&W crown", *Financial Time*, 9 June 1997, p.17.
- Cane, Alan and Christopher Price 1997: "CWC formation moves into top gear", *Financial Time*, 25 March 1997, p.20.
- Cane, Alan and Peter Wise 1997: "BT audience lauds Concert overture", *Financial Time*, 16 April 1997, p.22.
- Cane, Alan, David Owne and Hugo Dixon 1997: "France Telecom seeks stake in C&W unit", *Financial Time*, 20 March 1997, p.1.
- Clark, Bruce 1997: "Broadcasters win US fight for access to small screen", *Financial Time*, 2 April 1997, p.6.
- Cohen, S. 1991: *Globalisation and production*. University of California, Berkeley Roundtable on the International Economy, BRIE, Working Paper 45.
- Cole, George 1997: "Any time, anywhere", *Financial Time*, 5 September 1997, p.19.
- Corrigan, Tracy 1997a: "Bankers Trust in \$1.6bn deal", *Financial Time*, 8 April 1997, p.1.
- Corrigan, Tracy 1997b: "Banking deal blurs sector's old divisions", *Financial Time*, 8 April 1997, p.17.
- Corrigan, Tracy 1997c: "Banking on integration", *Financial Time*, 14 February 1997, p.19.

- Corrigan, Tracy 1997d: "Internet use by financial services groups set to soar", *Financial Time*, 6 June 1997, p.18.
- Corrigan, Tracy 1997e: "Growth industry", *Financial Time*, 20 June 1997, p.II.
- Cramb, Gordon 1996: "Boost for Internet commerce", *Financial Time*, 23 October 1996, p.2.
- Dawkins, William 1997a: "China joins forum on forex", *Financial Time*, 4 March 1997, p.4.
- Dawkins, William 1997b: "Sumitomo plans Internet trade", *Financial Time*, 13 February 1997, p.5.
- Dawkins, William 1997c: "Japan to end ban on formation of holding companies", *Financial Time*, 26 February 1997, p.14.
- Dawkins, William 1997d: "Japan banks merge ahead of 'big bang'", *Financial Time*, 2 April 1997, p.21.
- Dawkins, William 1996a: "EU and US clash over global IT pact", *Financial Time*, 22 April 1996, p.4.
- Dawkins, William 1996b: "Attempt to calm investment rule fears", *Financial Time*, 22 April 1996, p.4.
- Dawkins, William 1996c: "A big bang in slow motion", *Financial Time*, 10 December 1996, p.15.
- Denton, Nicholas 1997a: "Click here for a great deal", *Financial Time*, 30 April 1997, p.13.
- Denton, Nicholas 1997b: "Plan to set up private Net for City", *Financial Time*, 17 March 1997, p.7.
- Denton, Nicholas 1997c: "Government backs Internet marketplace", *Financial Time*, 16 January 1997, p.8.
- Denton, Nicholas 1997d: "To be taken internally", *Financial Time*, 12 March 1997, p.10.
- Denton, Nicholas 1997e: "Advertisers eyeball the Net", *Financial Time*, 17 March 1997, p.12.
- Denton, Nicholas 1997f: "Microsoft aims to cash in on banking", *Financial Time*, 9 April 1997, p.25.
- Denton, Nicholas 1997g: "Online fees to start at Economist", *Financial Time*, 11 June 1997, p.5.
- Denton, Nicholas 1997h: "Net pays dividends", *Financial Time*, 25 June 1997, p.23.
- Denton, Nicholas 1997i: "Microsoft plans internet billing joint venture", *Financial Time*, 27 June 1997, p.17.
- Denton, Nicholas 1997j: "Victims of their own success", *Financial Time*, 20 June 1997, p.IV.
- Denton, Nicholas 1997k: "WorldCom offers internet fax", *Financial Time*, 8 July 1997, p.14.
- Denton, Nicholas 1996: "Telecoms licences won by 44 applicants", *Financial Time*, 20 December 1996, p.10.
- Denton, Nicholas, Alan Can, John Ridding and Louise Lucas 1997: "C&W swaps HK Telecom for Chinese opportunity", *Financial Time*, 7/8 June 1997, p.1.
- Dixon, Hugo 1996: "BT and Murdoch plan UK digital TV venture", *Financial Time*, 18/19 May 1996.
- Duesterberg, Thomas 1997: "Telecoms market in need of a freer line", *Financial Time*, 5 May 1997, p.16.
- Dunne, Nancy 1997a: "Boost for Barshefsky", *Financial Time*, 17 February 1997, p.3.

- Dunne, Nancy 1997b: "Senator puts up obstacles over fast-track procedure on pacts", *Financial Time*, 13 February 1997, p.7.
- Dunne, Nancy 1997c: "US senators seek to change IT pact", *Financial Time*, 20 February 1997, p.4.
- Dunne, Nancy 1997d: "Trade deficit in US surges to \$114bn", *Financial Time*, 20 February 1997, p.7.
- Dunne, Nancy 1997e: "US business to fight sanctions threat", *Financial Time*, 6 February 1997, p.10.
- Economist* 1996a: "Two Davids join: Telecoms mergers", 31 August 1996.
- Economist* 1996b: "Taxed in cyberspace", 13 July 1996.
- Economist* 1996c: "Reaching for the stars Satellite television in Japan", 5 October 1996.
- Economist* 1996d: "Call me / Global free phone numbers", 8 June 1996.
- Economist* 1995a: "Hung up: China's telecoms industry", 22 July 1995.
- Economist* 1995b: "One reason not to chastise China", 11 February 1995.
- Economist* 1994: "Survey: The global Economy", 1 October 1994.
- Fidler, Stephen 1997: "Battle for Latin American business hits banks", *Financial Time*, 20 March 1997, p.1.
- Financial Time* 1997a: "Banks lock up Net payments", 19 March 1997, p.10.
- Financial Time* 1997b: "Bangkok tells 16 finance houses to merge", 28/29 July 1997, p.1.
- Financial Time* 1996a: "Singapore to speed hones competition", 13 May 1996, p.6.
- Financial Time* 1996b: "Insurers merge", 13 December 1996.
- Fisher, Andrew 1996: "Facing a rough ride in the East", *Financial Time*, 13 November 1996, p.14.
- Foremski, Tom 1996: "Revolutionary potential", 4 September 1996, p.6.
- Gapper, John 1997: "Goldman Sachs 'top adviser'", *Financial Time*, 12 March 1997, p.17.
- Gapper, John and John Authers 1997: "Another thundering herd", *Financial Time*, 6 February 1997, p.15.
- Graham, George 1997: "Global banks set up plan for self-regulation", *Financial Time*, 4 June 1997, p.4.
- Griffith, Victoria 1997: "Seek and you shall find", *Financial Time*, 16 April 1997, p.12.
- Grinten, Paul M.E.M. van der 1996: "Rejuvenation and innovation in the chemical industry: 25 year of strategic planning and restructuring", in Sander, Harald, Kwan S. Kim, Stephen F.Foster and M.S.S. El-Namaki (Eds.) 1996: *Economic and corporate restructuring: Experiences and challenges of the decade*. Leiderdorp: Lansa Publishing B.V., pp.225-240.
- Harding, James 1997a: "Plastic cards gain Chinese acceptance", *Financial Time*, 11 April 1997, p.18.
- Harding, James 1997b: "Insurers tempted by China promise", *Financial Time*, 21 May 1997, p.6.
- Harding, James 1997c: "Citibank poised to offer services in yuan", *Financial Time*, 18 February 1997, p.27.

- Harding, James 1997d: "The age of the multiplex cinemas arrives in China", *Financial Time*, 11 June 1997, p.4.
- Ingelbrecht, Nick 1997: "China set to let in HK phone groups", *Financial Time*, 20 June 1997, p.18.
- Jack, Adrew 1997: "AOL plans to branch out from the Internet", *Financial Time*, 13 March 1997, p.22.
- Jack, Adrew and Emma Tucker 1997: "Renault deal with unions", *Financial Time*, 4 July 1997, p.2.
- Jackson, Tim 1997a: "WebTV waits for green light", *Financial Time*, 24 March 1997, p.11.
- Jackson, Tim 1997b: "Net ideal tantalisingly near", *Financial Time*, 5 May 1997, p.13.
- Jackson, Tony 1996a: "Bell Atlantic and Nynex set to announce \$50bn merger", *Financial Time*, 22 April 1996, p.1.
- Jackson, Tony 1996b: "Global competitiveness observed from an unfamiliar angle", *Financial Time*, 21 November 1996, p.18.
- Japan Telecom 1997: "Japan Telecom pursues all-services strategy", *Financial Time*, 10 February 1997, p.21.
- Jonquieres, de Guy 1997a: "Vision of a global market", *Financial Time*, 10 April 1997, p.10.
- Jonquieres, de Guy 1997b: "China may lead world output by 2020", *Financial Time*, 27 May 1997, p.9.
- Jonquieres, de Guy 1996a: "In search of an agenda", *Financial Time*, 30 October 1996, p.11.
- Jonquieres, de Guy 1996b: "End in sight to China's long wait", *Financial Time*, 12 December 1996, p.2.
- Jonquieres, de Guy and David Wighton 1997: "Nation leaps in competitiveness league", *Financial Time*, 21 May 1997, p.11.
- Kehoe, Louise 1997a: "Bedside manner", *Financial Time*, 16 April 1997, p.12.
- Kehoe, Louise 1997b: "A toe in uncharted waters", *Financial Time*, 14 May 1997, p.21.
- Kehoe, Louise 1997c: "Microsoft acquires Java know-how", *Financial Time*, 8 May 1997, p.18.
- Kehoe, Louise 1997d: "Microsoft buys WebTV Network", *Financial Time*, 7 April 1997, p.19.
- Kehoe, Louise 1997e: "Intel to launch Pentium II high speed chip", *Financial Time*, 5 May 1997, p.19.
- Kehoe, Louise 1997f: "Merger could bring AOL net gains", *Financial Time*, 4 April 1997, p.17.
- Kehoe, Louise 1997g: "Groups in moves on PC 'broadcasting'", *Financial Time*, 13 March 1997, p.22.
- Kehoe, Louise 1997h: "PC groups to launch rival to Network Computer", *Financial Time*, 14 April 1997, p.18.
- Kehoe, Louise 1997i: "AT&T fuels talk of merger", *Financial Time*, 11 June 1997, p.18.
- Kehoe, Louise 1997j: "CNN, Oracle to offer news on Internet", *Financial Time*, 4 June 1997, p.17.
- Kehoe, Louise 1997k: "IBM to refocus its approach to websites", *Financial Time*, 11 June 1997, p.11.

- Kehoe, Louise 1997l: "PC makers launch networking rival", *Financial Time*, 17 June 1997, p.19.
- Kehoe, Louise 1997m: "Microsoft takes \$1bn stake in cable", *Financial Time*, 10 June 1997, p.1.
- Kehoe, Louise 1997n: "Netscape in intranet venture", *Financial Time*, 26 June 1997, p.23.
- Kehoe, Louise 1997o: "US court strikes down law on internet decency", *Financial Time*, 27 June 1997, p.1.
- Kehoe, Louise 1997p: "Electronic commerce", *Financial Time*, 7 July 1997, p.6.
- Kehoe, Louise 1996a: "Dole banks removal of software export ban", *Financial Time*, 3 May 1996, p.7.
- Kehoe, Louise 1996b: "HP claims computing record", *Financial Time*, 4 June 1996, p.23.
- Kehoe, Louise 1996c: "US group pays \$2bn for Internet services provider", *Financial Time*, 1 May 1996, p.1.
- Kehoe, Louise 1996d: "Microsoft and Intel in plan for low-cost 'NetPC'", *Financial Time*, 29 October 1996, p.29.
- Kehoe, Louise and Frances Williams 1997: "Internet proposal divides providers", *Financial Time*, 2 May 1997, p.6.
- Kehoe, Louise and Paul Taylor 1997: "Internet chiefs fail to address the future", *Financial Time*, 8 May 1997, p.6.
- Kol, Jacob 1996: "The framework of international business: An analysis of integrating tendencies, fragmenting forces and bloc formation in the world economy", in Sander, Harald, Kwan S. Kim, Stephen F. Foster and M.S.S. El-Namaki (Eds.) 1996: *Economic and corporate restructuring: Experiences and challenges of the decade*. Leiderdorp: Lansa Publishing B.V., pp.27-50.
- Kynge, James 1997: "Telecom groups look to wider ventures", *Financial Time*, 10 June 1997, p.7.
- Kynge, James and Alan Cane 1997: "NTT and BT in joint bid for Singapore telecoms", *Financial Time*, 14 March 1997, p.16.
- Lambert, Richard and George Graham 1996: "The craving for recognition", *Financial Time*, 10 October 1996, p.24.
- Lipper, Richard 1997: "European banks top privatisation table", *Financial Time*, 10 April 1997, p.12.
- Luesby, Jenny 1997: "EU split on cotton dumping action", *Financial Time*, 21 March 1997, p.7.
- Mackintosh, James 1997: "Online shopping nets \$1.6bn", *Financial Time*, 21 March 1997, p.8.
- Marsh, Peter 1997a: "30% of growth 'due to overseas methods'", *Financial Time*, 13 May 1997, p.9.
- Marsh, Peter 1997b: "Brussels fashions import duties from China's little black bags", *Financial Time*, 26 February 1997, p.6.
- Marozzi, Justin 1997: "WTO chief upbeat on China", *Financial Time*, 21 May 1997, p.7.
- Martin, Peter 1997: "Birth of Brown's brainchild", *Financial Time*, 23 May 1997, p.23.
- Morgan Stanley 1996: *The competitive edge*. New York: Morgan Stanley.



- Moran, Robert T. and John R. Riesenberger 1994: *The global challenge - Building the new world-wide enterprise*. London: McGraw-Hill International Ltd.
- Nakamoto, Michiyo 1997a: "Japan Telecom to go global", *Financial Time*, 26 Feb. 1997, p.15.
- Nakamoto, Michiyo 1997b: "Japanese groups join forces to boost on-line shopping", *Financial Time*, 29 April 1997, p.19.
- Nakamoto, Michiyo 1997c: "Groups form Internet alliance", *Financial Time*, 11 April 1997, p.18.
- Nakamoto, Michiyo 1997d: "Japan looks to US phone standard", *Financial Time*, 24 March 1997, p.4.
- Nakamoto, Michiyo 1997e: "Softbank fund to back TV production groups", *Financial Time*, 12 June 1997, p.16.
- Nakamoto, Michiyo 1996: "Japan to open up insurance sector", *Financial Time*, 16 December 1996, p.1.
- Nakamoto, Michiyo and James Harding 1997: "NEC joins \$1bn China venture", *Financial Time*, 9 May 1997, p.24.
- Newing, Rod 1997: "Business class for the Internet", *Financial Time*, 1/2 May 1997, p.XI.
- Nicholson, Mark 1997: "Stuck in second gear", *Financial Time*, 28 February 1997, p.13.
- Nolan, Peter 1995: "Joint venture and economic reform in China: A case study of the Coca-Cola Business system, with particular reference to the Tianjin Coca-Cola plant", *Working Paper Series of ESRC Centre for Business Research*, WP 24, December 1995, University of Cambridge.
- Owen, David 1996a: "French insurance companies plan \$20bn merger", *Financial Time*, 13 November 1996, p.1.
- Owen, David 1996b: " 'No dilution' for Axa investors", *Financial Time*, 13 November 1996, p.16.
- Parkes, Christopher 1997a: "Brussels in digital video disc standards talks", *Financial Time*, 13 January 1997, p.4.
- Parkes, Christopher 1997b: "Murdoch bids \$350m for Dodgers", *Financial Time*, 14 May 1997, p.16.
- Parkes, Christopher 1997c: "Warner Video's man of steel", *Financial Time*, 13 January 1997, p.10.
- Parkes, Christopher 1997d: "TCI hits back with digital", *Financial Time*, 2 May 1997, p.26.
- Parkes, Christopher 1997e: "Battle above the rooftops", *Financial Time*, 2 February 1997, p.11.
- Parkes, Christopher 1997f: "Murdoch clash with EchoStar threatens TV plans", *Financial Time*, 29 April 1997, p.1.
- Parkes, Christopher 1997g: "EchoStar in \$5bn claim against News Corp.", *Financial Time*, 13 May 1997, p.25.
- Parkes, Christopher 1997h: "News Corp. in \$754m US buy", *Financial Time*, 18 March 1997, p.25.
- Parkes, Christopher 1997i: "ASkyB in talks with PrimeStar", *Financial Time*, 24/25 May 1997, p.23.
- Parkes, Christopher 1997j: "Battle for the big screen", *Financial Time*, 19 May 1997, p.15.

- Parkes, Christopher 1997k: "News Corp. abandons its US satellite ambitions", *Financial Time*, 12 June 1997, p.1.
- Parkes, Christopher 1997l: "Cablevision, TCI in \$1bn deal", *Financial Time*, 10 June 1997, p.24.
- Parkes, Christopher 1997m: "News Corp., TCI in \$850m buy", *Financial Time*, 24 June 1997, p.22.
- Parkes, Christopher 1997n: "Murdoch rails against regulators", *Financial Time*, 28/29 June 1997, p.2.
- Parkes, Christopher and Louse Kehoe 1997: "Boeing joins \$9bn 'Internet in the sky'", *Financial Time*, 30 April 1997, p.1.
- Peachey, Damian 1996: "Giants rule the world", *Financial Time*, 25 November 1996, p.VII.
- Poynder, Richard 1997: "Traffic moves into the very fast lane", *Financial Time*, 9 July 1997, p.8.
- Price, Christopher 1997: "CWC valued at 4.5bn pounds on first day", *Financial Time*, 29 April 1997, p.25.
- Rawsthorn, Alice 1997a: "Compact to hard disc", *Financial Time*, 25 March 1996, p.12.
- Rawsthorn, Alice 1997b: "The virtual music shop", *Financial Time*, 24/25 May 1997, p.7.
- Rawsthorn, Alice 1997c: "Deutsche Telekom in on-line music link", *Financial Time*, 5 June 1997, p.2.
- Rawsthorn, Alice 1997d: "Music industry launches hi-tech move to curb piracy", *Financial Time*, 10 June 1997, p.20.
- Reich, Robert 1995: "Who is them?" in Kenichi Ohmae (ed.): *The evolving global economy - Making sense of the new world order*. Boston, MA: Harvard Business School Publishing, pp.161-181.
- Reuter 1997: "Yahoo! reports Web growth", *Financial Time*, 26 February 1997, p.18.
- Ridding, John 1996: "Looking east for a telecoms accord", *Financial Time*, 8 December 1996, p.5.
- Robinson, Gwen and John Authers 1997: "Nippon Life links with Putnam", *Financial Time*, 6 June 1997, p.1.
- Roell, Sophie and Christopher Brown-Hums 1996: "Prudential to target China with \$1bn fund", *Financial Time*, 13 November 1996, p.20.
- Shillingford, Joia 1997: "Impact of the Internet", *Financial Time*, 19 March 1997, p.XI.
- Skapinker, Michael 1997: "EU sets out objections to Boeing merger", *Financial Time*, 23 May 1997, p.6.
- Skapinker, Michael and Richard Tomkins 1997: "Delta appoints Boeing as sole supplier", *Financial Time*, 21 March 1997, p.7.
- Skapinker, Michael and Alison Smith 1997: "Flight of imagination", *Financial Time*, 11 March 1997, p.7.
- Smit, Barbara 1997: "ING agrees to buy US insurer in \$2.2bn deal", *Financial Time*, 9 July 1997, p.1.
- Snoddy, Raymond 1997a: "BSkyB and BT to launch UK digital TV", *Financial Time*, 5 May 1997, p.19.

- Snoddy, Raymond 1997b: "The 'global village' begins to unfold", *Financial Time*, 7 January 1997.
- Snoddy, Raymond 1997c: "Time Warner to end interactive TV trial", *Financial Time*, 2 May 1997, p.26.
- Snoddy, Raymond 1997d: "Lachlan advances in 'battle' of succession", *Financial Time*, 24 March 1997, p.11.
- Snoddy, Raymond 1997e: "News Corp. in big US move", *Financial Time*, 25 February 1997, p.1.
- Snoddy, Raymond 1997f: "Murdoch empire strikes back in US TV", *Financial Time*, 26 February 1997, p.19.
- Snoddy, Raymond 1997g: "ASkyB chief quits as tension mounts", *Financial Time*, 3/4 May 1997, p.23.
- Snoddy, Raymond 1997h: "BBC to launch on-line magazines", *Financial Time*, 20 May 1997, p.12.
- Snoddy, Raymond 1997i: "Reed Elasevier in Microsoft deal", *Financial Time*, 7 May 1997, p.25.
- Snoddy, Raymond 1997j: "Wake-up for sleeping giant", *Financial Time*, 28 April 1997, p.13.
- Snoddy, Raymond 1997k: "Time for Europe's extranet", *Financial Time*, 26 May 1997, p.11.
- Snoddy, Raymond 1997l: "BSkyB agrees deal to quit UK digital TV partnership", *Financial Time*, 23 June 1997, p.1.
- Snoddy, Raymond 1997m: "Digital TV licences awarded", *Financial Time*, 25 June 1997, p.10.
- Snoddy, Raymond 1996a: "Decoding Murdoch's vision in the sky", *Financial Time*, 2/3 December 1996, p.9.
- Snoddy, Raymond 1996b: "Pan-European media alliance seems close to falling apart", *Financial Time*, 5 June 1996, p.16.
- Snoddy, Raymond 1996c: "Alliances for a digital future", *Financial Time*, 11 December 1996, p.1.
- Southey, Caroline 1996a: "Europe's business record in Asia under fire", *Financial Time*, 20 March 1996, p.4.
- Southey, Caroline 1996b: "UK fails to quash quotas on China toys", *Financial Time*, 27 September 1996, p.6.
- Studemann, Frederick 1996: "German banks move towards consolidation", *Financial Time*, 29 October 1996, p.18.
- Tait, Nikki 1997: "Internet plans at ASX", *Financial Time*, 21 March 1997, p.16.
- Tait, Nikki and Nicholas Denton 1997: "ASX to offer fund raising on Internet", *Financial Time*, 12 June 1997, p.16.
- Taylor, Paul 1997a: "IBM builds global software team", *Financial Time*, 18 February 1997, p.2.
- Taylor, Paul 1997b: "Motorola focuses on world smartcard market", *Financial Time*, 21 March 1997, p.18.
- Taylor, Paul 1997c: "Japanese bosses get advice on equality", *Financial Time*, 14 April 1997, p.7.
- Taylor, Paul 1997d: "Survey predicts rise in use of intranets", *Financial Time*, 2 May 1997, p.8.

- Taylor, Paul 1997e: "More Americans wired to the Web", *Financial Time*, 6 May 1997, p.6.
- Taylor, Paul 1997f: "Whirlwind of change in the digital era", *Financial Time*, 5 March 1997, p.1.
- Taylor, Paul 1997g: "NCR launches range for commerce Internet", *Financial Time*, 28 April 1997, p.22.
- Taylor, Paul 1997h: "PCs weigh in for battle", *Financial Time*, 26 April 1997, p.18.
- Taylor, Paul 1997i: "Fuelling the electronic commerce revolution", *Financial Time*, 7 May 1997, p.II.
- Taylor, Paul 1996a: "Global finance sector maintains its IT edge", *Financial Time*, 9 September 1996, p.3.
- Taylor, Paul 1996b: "Internet groups to form Eunet link", *Financial Time*, 14 May 1996, p.20.
- Taylor, Paul 1996c: "A two-tier infobahn - Uneven technological growth may split the world into haves and have-nots", *Financial Time*, 13 May 1996, p.4.
- Taylor, Paul 1996d: "Internet users 'likely to reach 500m by 2000'", *Financial Time*, 13 May 1996, p.4.
- Taylor, Paul 1996e: "Europe's IT market set for further rapid growth", *Financial Time*, 28 October 1996.
- Taylor, Paul 1996f: "Microchip advance promises 'electronics revolution'", *Financial Time*, 28 May 1996, p.1.
- Taylor, Paul 1996g: "Internet take-up rate steadies", *Financial Time*, 2 May 1996, p.8.
- Taylor, Paul 1996h: "Businesses fail to halt 'Ram raiders'", *Financial Time*, 1/2 May 1996, p.I.
- Taylor, Paul 1996i: "Suppliers surf the Internet wave", *Financial Time*, 4 December 1996, p.II.
- Tett, Gillian 1997a: "Japan unveils big bang plans", *Financial Time*, 14/15 June 1997, p.3.
- Tett, Gillian 1997b: "Weightily blueprint for Japan's big bang", *Financial Time*, 16 June 1997, p.5.
- Tett, Gillian 1997c: "Big Bang link leaves cloud of speculation", *Financial Time*, 11 April 1997, p.18.
- Tieman, Ross 1997a: "UK to become counting-house of the world", *Financial Time*, 7 April 1997, p.19.
- Tieman, Ross 1997b: "Businesses draw \$38.5bn from overseas buyers", *Financial Time*, 20 January 1997, p.7.
- Timmins, Nicholas 1997: "Non-UK banks boost presence", *Financial Time*, 17 March 1997, p.7.
- Tomkins, Richard 1997: "Wal-Mart plans big expansion of Internet shopping", *Financial Time*, 27 March 1997, p.19.
- Tucker, Emma 1997a: "TV law finds the off-switch", *Financial Time*, 17 April 1997, p.3.
- Tucker, Emma 1997b: "Lift for cross-border banking", *Financial Time*, 1 July 1997, p.2.
- United Nations (UN) 1993: *World investment report 1993: Transnational corporations and integrated international production*. New York: United Nations.
- United Nations Industry Development Organisation (UNIDO) 1994: *Industrial policies in the transformation to competitive market economies in the Central and Eastern Europe and Former Soviet Union region*. CPD.8 (SPEC), 22 August, Vienna, Austria.

- Waldmeir, Patti 1997: "US coalition says 'cyberporn' law would end free speech", *Financial Time*, 20 March 1997, p.6.
- Waldmeir, Patti 1996: "Changes in US merger guidelines proposed", *Financial Time*, 4 June 1996, p.5.
- Walker, Tony 1997a: "China 'more flexible' on WTO entry", *Financial Time*, 22 April 1997, p.8.
- Walker, Tony 1997b: "US group to invest in China entertainment", *Financial Time*, 22 April 1997, p.8.
- Walker, Tony 1997c: "Foreign investors face frustration", *Financial Time*, 19 March 1997, p.III.
- Walker, Tony 1996a: "Beijing plans to open telecom sector", *Financial Time*, 16 December 1996, p.4.
- Walker, Tony 1996b: "C&W signs China accord", *Financial Time*, 2/3 November 1996, p.3.
- Walker, Tony 1996c: "US group to invest in China entertainment", *Financial Time*, 11 November 1996.
- Walker, Tony 1996d: "MasterCard takes the Chinese challenge", *Financial Time*, 19 September 1996, p.17.
- Walker, Tony 1996e: "The bamboo superhighway", *Financial Time*, 19 September 1996, p.IX.
- Walker, Tony and Raymond Snoddy 1997: "Murdoch woos China on satellite TV", *Financial Time*, 16 May 1997, p.1.
- Walker, Tony and John Ridding 1996: "Murdoch targets China TV market", *Financial Time*, 26 March 1996, p.6.
- Waters, Richard 1997a: "AT&T unveils 'fixed wireless' system", *Financial Time*, 26 February 1997, p.18.
- Waters, Richard 1997b: "Spotlight switches to Time Warner", *Financial Time*, 21 April 1997, p.25.
- Waters, Richard 1997c: "Time for some results", *Financial Time*, 14 May 1997, p.13.
- Waters, Richard 1997d: "US set for telecoms shake-up", *Financial Time*, 8 May 1997, p.1.
- Waters, Richard 1997e: "GTE shares fall after Internet investment plan", *Financial Time*, 7 May 1997, p.17.
- Waters, Richard 1997f: "New sales vehicle revs up", *Financial Time*, 17 February 1997, p.21.
- Waters, Richard 1997g: "Dow Jones announces Microsoft online service deal", *Financial Time*, 9 April 1997, p.17.
- Waters, Richard 1997h: "Sprint moves to ward off hostile take-over bids", *Financial Time*, 10 June 1997, p.24.
- Waters, Richard 1997i: "Possibility recedes of SBC, AT&T merger", *Financial Time*, 30 June 1997, p.22.
- Waters, Richard 1997j: "Sprint moves to ward off hostile takeover bids", *Financial Time*, 10 June 1997, p.24.
- Waters, Richard 1996a: "Ring of truth about US mobile phone boom", *Financial Time*, 16 December 1996, p.17.

- Waters, Richard 1996b: "US rivals likely to fight hard to stop the deal", *Financial Time*, 4 November 1996, p.25.
- Waters, Richard and John Authers 1997: "US finance firms in \$24bn alliance", *Financial Time*, 6 February 1997, p.1.
- Wighton, David 1997: "Hands-off approach urged over mergers", *Financial Time*, 27 May 1997, p.10.
- William, John and Ross Tieman 1997: "GrandMet, Guinness to merge", *Financial Time*, 13 May 1997, p.1.
- Williams, Frances 1997a: "US, EU vie for credit on telecoms", *Financial Time*, 17 February 1997, p.3.
- Williams, Frances 1997b: "South Koreans put in new telecoms offer", *Financial Time*, 14 February 1997, p.5.
- Williams, Frances 1997c: "IT accord will scrap tariffs by year 2000", *Financial Time*, 27 March 1997, p.9.
- Williams, Frances 1997d: "Pact will regulate registration of Internet addresses", *Financial Time*, 1 May 1997, p.4.
- Williams, Frances 1997e: "US keeps rest of world hanging on the line", *Financial Time*, 2 May 1997, p.4.
- Williams, Frances 1997f: "Funds flow to ex-Soviet bloc", *Financial Time*, 26 February 1997, p.6.
- Williams, Frances 1996a: "Global deal on telecoms threatened by US move", *Financial Time*, 29 April 1996, p.1.
- Williams, Frances 1996b: "Investment flows surge to record", *Financial Time*, 5 June 1996, p.8.
- Williams, Frances 1996c: "Export drive could help poor nation's development, says UN", *Financial Time*, 19 September 1996, p.6.
- Williams, Frances 1996d: "Tool-free calls go world-wide", *Financial Time*, 5 June 1996, p.8.
- Wolf, Martin 1997: "Global opportunities", *Financial Time*, 6 May 1997, p.14.