# 电信普遍服务的新经济学思考

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-04-08

*摘 要:按照传统 经济 学的边际分析方法， 网络 产业继续向低端市场扩张，势必造成利润下降甚至全面亏损；如果不继续扩张，由于资源、能源的约束，传统 工业 化道路难以为继，整个经济还可能陷入停滞。要摆脱这种境地，深入研究并进行一场理论创新和制...*

摘 要:按照传统 经济 学的边际分析方法， 网络 产业继续向低端市场扩张，势必造成利润下降甚至全面亏损；如果不继续扩张，由于资源、能源的约束，传统 工业 化道路难以为继，整个经济还可能陷入停滞。要摆脱这种境地，深入研究并进行一场理论创新和制度创新可能是一条重要出路。文中探讨了传统经济学理念在当前电信业 发展 中所面临的问题，提出应通过建立普遍服务机制，形成“服务穷人也有利可图”的制度安排，把先进的信息生产力直接向大众市场渗透。

关键词：普遍服务；大众市场；利润；价值；网络均富

1 高端市场和大众市场

传统经营者都千方百计把有钱人的腰包当作主要市场目标，因为赚富人的钱更容易。于是就有了专门为少数有钱人建造的总统套房和几百万元的高级轿车。随着技术和社会的发展，这种高端市场策略在许多领域越来越遇到麻烦。因为物质资源是有限的，资源不可能沿着物质生产的直线模式无限增长。另一方面，随着经济结构的转型，市场从短缺经济进入了全面过剩，经济萧条可能是未来社会长期的表现形式。当高端消费者的物质需求获得满足以后，社会生产力还要不要继续发展？朝哪个方向发展？这是有远见的经济学家和 企业 家都需要认真思考的问题。

在网络产业领域，从高端市场向大众市场的转变趋势更加明显。根据网络经济法则，网络的使用价值与用户的平方成正比。根据信息流通规则，如果一个信息网络只有少数有钱人使用，谈何信息流量？有差异才产生信息流通的势能。在电信发展史上，已经有过不少采用高端市场战略而失败的教训。像可视电话、“铱星”系统和新加坡的C D M A 等等，仅靠少量高端用户难以支撑一个必须覆盖全国甚至全球的网络，其结果是要么公司破产，要么把新建的网络全部拆除！

2 资源稀缺和欲望无限

传统经济学是建立在资源稀缺、欲望无限前提下的理论体系，基础资源是钢铁和能源。网络经济的基础资源是沙子（硅）和信息，资源不再稀缺，欲望也不再无限。网络服务的成本构成与价值实现形式正在给传统理论带来严重的挑战。

虽然早就有人提出过生产的根本目的不是为占有更多的物质财富，而是为了提高人类的生存质量。但是直到20 世纪末，资源问题、环境问题日益突出，才使人类真正意识到过去的“康壮大道”已经不能再走下去了。

经济实践证明，未来社会不是物欲无限膨胀的社会。因为人类的理性迟早会认识到，传统经济的病根主要在于 金融 资本盲目投资生产大量物质产品，反过来遭受资源耗尽、 自然 环境和人文环境双双恶化的严重报复。人类最终只能依靠网络生产力对物质资源的代替效应，以更低廉的社会成本直接投资全民科技、 教育 和社会保障。

3 经济个人主义和网络协同精神

市场经济的鼻祖亚当·斯密在200 年前就提出一个悖论：人类在追求私人目标时，会在一只看不见的手的操纵下，实现社会资源最优配置和增进社会福利。也就是相信人类的本性是自私的，但市场 规律 又天然具有一种平衡约束力，使每个利己的经营者和消费者在不损害他人利益的情况下，实现社会利益最大化，后被西方经济学称作帕累托最优状态。但是这个最优状态在整个西方经济实践中并不存在，传统市场经济在多数情况下不能导致资源的最优配置。

美国著名经济学家萨缪尔森指出，完全依靠市场实现资源最优配置的情形具有“几乎可以说是奇迹般的偶然性”。假如经济生活中仅有市场这只“看不见的手”发挥作用的话，那末自由竞争结果更多的是低效率。前美国总统顾问斯蒂格利兹指出：“市场原教旨主义认为，市场本身会带来有效而公平的结果，华盛顿将这些观点奉为神明。其实，亚当·斯密那只看不见的手之所以看不见，原因是它根本就不存在⋯⋯市场的确有非常强大的力量，但是取消一切管制，市场同样无法运行”。

1994 年诺贝尔奖获得者， 经济 学家纳什用数学方法证明了人们在非合作博弈中的平衡状态。最后的结论是，在人们的相互交往过程中，每个行为主体的完全利己主义决策结果肯定是低效率的。它实际上证明了亚当·斯密200 年前提出的每个人自私自利就可以实现公共福利最大化的假设的不可实现性。

随着 网络 技术进步和信息的日益透明，摆脱这种困扰的机会终于来临。人们在多次交往或者重复博弈后发现，遵循平等合作规则要比通过欺诈获得少数几次不义之财更有利。一个新的经济学观点正在形成，那就是：乐意给予者自己将获得最多，只有为他人谋利益，自己才能获得合理利益。

与过去不同的是，网络创造了平等、协作的刚性气氛，网络协同精神受到青睐。也就是说，在网络环境中，唯利是图者越来越没有市场，损人利己者会很快得到报复。只有持平等合作态度，并为他人提供了有用价值者才能得到合理的回报。

4 利润最大化和价值最大化

企业 追求利润最大化一直是传统经济教科书的一条刚性定律。“企业目标就是创造超额利润”，“办企业就是要为股东赚钱”等口号也被写进我国许多企业家们的施政纲领。在这样的理论氛围和经营模式中，企业家最关心的是年度利润指标，所谓利大大干，利小小干，无利不干，导致企业短视。甚至不顾本企业实际条件，看到人家干什么赚钱就要干什么。当一种业务利润下降，就盲目转向另一种业务。

从近期的产业实践来看，往往越是急于获取高额利润，越是离利润更远。为了赚取更多利润，经营者很可能降低产品和服务质量，为了赚取更多利润，经营者很可能利用信息不对称（甚至制造信息不对称），在价格上大做文章。结果，国内外有许多企业由刚成立时的超额利润，到若干年后走向亏损和破产，就是因为沿袭传统经济的企业目标，急功近利而陷入困境。

随着信息越来越透明，社会越来越进步， 现代 企业目标也悄然发生了变化。在股份制的初期阶段，股东大会是企业的最高权力机构，股东就是要赚取利润，利润率越高，越能吸引股东们的进一步投资。在中期阶段，股东越来越多，董事会成为实际的最高权力机构，董事会主要是由一些经营专家组成，这些经营专家最关心的是企业品牌和企业业绩，股票升值还是贬值。股票持有者也希望股票升值而不是利润分红。 发展 到第三阶段，一个重要标志是股权继续分散，监事会成为企业的实际最高权力机构。监事会的首要责任是约束企业为社会创造价值，并在不污染环境、不危害社会的情况下得到合理的经济回报。

网络经济一个重要 规律 是梅特卡夫法则，就是网络价值与网络用户数的平方成正比。换句话说，就是网络创造的价值远远高于财务收益。所以一个有远见的企业家要首先认识到微利时代的到来，进而还要以价值最大化为企业的首要目标，合理利润只是实现价值最大化的 自然 结果。

5 收益递减和收益递增

传统经济受资源、能源和交易费用的约束，单位生产成本总会随着产量的增加而上升，同时一个消费者占有实物财富越多，每增加单位财富对他的使用价值也会下降， 从而形成收益递减效应。网络经济较少受资源、能源和交易费用约束，单位服务成本总是随着服务量的增加而下降。同时，一个人占有的信息越多，每增加一条信息对他的有用性才越大，因而形成收益递增效应。收益递增会造成某些小企业快速无边界扩张，形成新的集中垄断，比如微软公司、英特公司。在新经济领域，垄断可以看作是收益递增规律的逻辑性结果，但它又是破坏市场对资源的优化配置，产生官僚主义和企业内部非效率性的罪魁祸首。因此各国在产业实践中一方面实行政策性管制，一方面培育竞争对手以限制这种垄断的力量，以寡头形式实现有效竞争。现在看来，过于分散的小企业和过度集中的大企业都是 工业 时代的产物，网络时代的最后赢家是大型、分布、具有专业化优势的企业集团。

6 数字鸿沟和 网络 均富

由于网络 经济 具备一种正反馈效应，也就是先期占有网络资源者将获得更多 发展 机会，后进入者则难以立足从中获利。换一个角度，一个人已经获得了大量信息，再增加一条信息对他产生的价值概率就高，相反，一个不掌握任何信息近乎白痴的人，给他一条重要信息也毫无价值。也就是更容易造成新的贫富悬殊。

另一方面，许多落后国家和地区，因为优先发展网络产业，利用信息均富效应，很快缩短了与发达地区的经济差距。据联合国在落后国家的调查，远程 教育 、远程医疗等高级网络服务在边远贫困地区的价值远比大城市高，那里的居民在特定情况下愿意支付高于城市的通信价格。当大运营商们对广大 农村 电信市场还不屑一顾的时候，一些有远见的 企业 家已经看到这里孕育着重要的潜在市场。

从 自然 属性看， 工业 商品在于内部性和独占性，信息服务在于外部性和共享性。也就是说，信息价值与价格（趋于成本）取向是相背离的。所以总体上讲，工业经济容易产生两极分化，网络经济更能促进共同富裕。目前出现数字鸿沟的主要问题在于按照传统市场经济规则使价格与价值脱节，要想使农村的潜在市场变成显在市场，社会尚缺少一种为穷人服务也有利可图的制度安排和机制。

各国的普遍做法是建立普遍服务基金制度，以专项基金方式贴补边远地区网络建设成本和运营成本过高部分，也就是形成一种服务穷人也不吃亏的制度安排。

我国近期实行大运营商包干村村通电话的普遍服务办法可能是个立竿见影的政策，但是从长远看电信普遍服务不仅是村村通电话，而是先进电信与信息服务的全面覆盖和“家家通”。除了传统电话之外，还要包括网上教育，网上医疗，网上交易，网上政府。只有将先进的信息服务向占80％人口的广大农村渗透，才能成为全面建设小康的一个重要标志。因此，打造一种电信与信息普遍服务的激励机制，可能是政府一项更重要的责任。

各国政府重视普遍服务的另一个深层原因还在于网络产业的新经济属性。工业产品可以定位于少数人消费的市场，而网络服务必须定位大众市场。未来的赢家一定属于那些能够变潜在的大众市场为显在市场的企业集团。所以说，除了普遍服务基金制度之外，一个有远见的网络企业家应该积极开拓大众市场，主动承担普遍服务的责任。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn