

超级明星企业的成因、经济影响 与应对政策*

——基于文献综述的视角

杨 超 洪朝伟

[摘要] “超级明星经济学”自 20 世纪 80 年代提出以来，受到经济学界的广泛关注。随着科技巨头和平台经济的崛起，学术界再次掀起对超级明星企业的讨论热潮。通过梳理超级明星企业的形成原因和经济影响，发现经济全球化、数字科技发展、政府监管缺位是超级明星企业崛起的重要推动力。巨型企业扩张带来行业集中度上升、劳动收入份额下降、市场竞争不足、创新活动下降等一系列经济影响。随着数字经济的不断发展，应基于跨学科研究视角，综合发达国家和发展中国家的经验，加强对超级明星企业的治理。为了有效应对超级明星企业的挑战，学者提出了“数据共享论”和“强行拆分论”，其中数据共享作为应对之策，正被一些国家的政府采纳并付诸实践。

[关键词] 超级明星企业；数字科技；数据共享论；强行拆分论

[中图分类号] F270 [文献标识码] A [文章编号] 1006—012X (2022) —02—0121 (08)

[作者] 杨 超，助理研究员，博士，中国社会科学院亚太与全球战略研究院，北京 100007

洪朝伟，助理研究员，博士，中国社会科学院拉丁美洲研究所，北京 100007

一、引言

20 世纪 80 年代初，美国经济学家舍温·罗森 (Sherwin Rosen) 在“超级明星经济学” (The Economics of Superstars) 论文中首次指出，在某一类经济活动中，少部分市场主体往往获得极高的经济回报，而留给其余市场参与者的利润分成并不多，进而造成收入分配的严重失衡。^[1] 在该研究中，罗森仅聚焦于部分行业和群体。如今，伴随着科技巨头企业的崛起，以及美国、欧盟、中国等世界主要经济体对平台和数字经济领域垄断问题的关注，学术界重新掀起对超级明星企业的讨论热潮。

关于如何定义超级明星企业，文献尚未给出明确答案。现有研究发现，这类企业具有明显的特征，从统计数据看，超级明星企业的市场份额远超其他同类企业的市场份额。超级明星企业经营范围往往横跨多个行业，并且一旦扩张到新的行业，便会抢占其他企业的市场份额。^[2] 学术界对超级明星企业如此关注，主要是因为企业规模扩张到一定程度，可能对宏观经济产生系统性的影响。如，美国的谷歌、苹果、脸书、亚马逊和微软五家企业市值占美国上市企业市值的 15%，市值之和约为 2.5 万亿美元，规模与法国 GDP 相当，这类企业的业务范围遍布全球，也越来越成为各国政府的重点监管对象。如，韩国三星集团和韩国

* 基金项目：北京市习近平新时代中国特色社会主义思想研究中心项目“数字经济高质量发展的‘双轮驱动’——技术创新与制度创新” (21LLYJB097)。

现代集团，两家企业的市值占韩国 GDP 的比例极高，这在其他经济体中并不多见。因此，这类企业的市场行为对于宏观经济的稳定运行具有重要意义。

围绕超级明星企业如何影响经济发展的讨论存在两类对立的观点：一类观点认为，企业获得领先地位源自于不断增强的创新能力，市场份额的不断扩张是生产效率不断提升的体现，因此超级明星企业会提高宏观经济的运行效率；^[3]另一类观点认为，超级明星企业在很多行业已经构成垄断，对此政府应该有所作为，如果任凭这类企业扩张，会积聚系统性风险，不利于经济向包容性和持续性方向发展。^[4]近年来，欧盟逐步加强对科技巨头和平台企业的治理，一些国家已经开始效仿欧盟的监管政策，从某种意义上说“限制扩张论”已经占据主流。

虽然学术界对超级明星企业的关注度在不断上升，但是对于该现象产生的原因、形成机制以及决策者应该如何应对，研究还处于初步探索阶段。通过检索发现，国内学术界对该领域的研究明显不足。随着我国经济体量不断增大、市场经济体制不断成熟，我国在部分领域也面临超级明星企业问题，特别是在平台类企业和数字经济领域，资本的无序扩张、赢者通吃、价格歧视、泄露个人隐私等乱象逐步显现，为我国发展社会主义市场经济带来挑战。本文拟梳理最新论述和最新实证研究进展，旨在阐述超级明星企业的形成原因和经济影响；在此基础上，借鉴各国的经验，梳理超级明星企业的应对策略；并结合现实，对各类应对措施利弊给予简要评价。

二、超级明星企业的成因

现有文献从原因和后果两个方面对超级明星企业进行理论和实证分析。从超级明星企业的形成原因看，经济全球化、数字科技发展、政府监管缺位被认为是超级明星企业快速发展的重要因素。

1. 经济全球化

跨国公司是经济全球化的重要推动力量，也是经济全球化最大的获益者。过去的半个多世纪以来，跨国公司的规模不断扩大，行业垄断程度不断增强，部分企业已经转变成超级明星企业。经济全球化助推超级明星企业的形成，原因主要有以下几点：

第一，全球生产、全球销售模式提高了经营效率。从生产端看，全球各国贸易、投资规制的趋同使得跨国公司可以依据经济体的比较优势布局供应链，要素投入不受母国要素禀赋的限制，全球范围的中间品采购降低了生产成本，提高了企业的生产效率；从销售端看，全球各国关税和非关税壁垒的消除，为跨国公司提供了更大的市场，企业产品销量增加可以获得规模经济带来的好处。

第二，通过并购优质资产扩大规模。跨国并购是企业取得行业领先地位的一个重要途径。根据联合国贸易和发展会议的统计数据，跨国并购已经成为外商直接投资的重要方式。2018年，跨国并购在全球外商直接投资的比重已经达到62%，是2000年以来的最高点，其中发达经济体之间的并购占全球跨国并购总金额的84%。跨国并购往往由规模较大的跨国公司发起，这会促使市场份额向少数企业集中。

第三，跨国公司转移定价手段多，实际税率低。经济全球化使得跨国公司对全球各国的政策洼地更为敏感，进而有利于降低经营成本。据联合国贸易和发展会议的调查，全球规模前100家跨国公司中，控股企业数平均达20家、海外分支机构500个，覆盖到50多个国家，注册地往往在低税率司法管辖区。美国税收和经济政策研究所分析指出，2018年美国500强企业中有60家企业没有缴纳联邦所得税，这60家企业联邦所得税的平均有效税率为-5%。2016年，谷歌在大西洋百慕大群岛的收入为192亿美元，而员工数目和固定资产规模几乎为零，跨国公司每年近40%的企业利润被转移到类似百慕大岛的避税天堂；2018年，亚马逊实现112亿美元的净利润，但是在各种税收抵免、股权补偿的政策漏洞下，亚马逊从联邦政府获得1.29亿美元的退税，最终的联邦税率降低至-1%。^[5]可见，跨国公司实际税负更低。

2. 数字科技发展

传统经济背景下，工厂、设备等固定资产投资是经济持续增长的重要动力，企业扩大规模实现规模经济；企业还通过提高效率、防止竞争对手抢占市场份额保持竞争优势。然而，数字经济时代，实现规模经济的驱动力已经从供给侧切换到需求侧。如，数据是数字经济的生产要素，数字科技类企业为了扩大规模，对客户信息的获取是关键。企业在运营初期为了收集足够多的用户数据，需要投入大量的资金成本。随着企业规模的扩大，用户和平台形成的网络互动关系会提高平台的价值，形成网络

效应。由于数字产品具有可复制、零成本传送等特征，额外销售一单位数字产品的边际成本几乎为零，因此企业一旦达到一定规模，数字经济行业相比传统行业更容易催生出超级明星企业。

随着大数据、人工智能、云计算、区块链技术的发展，经济数字化正成为全球产业的重要特征。从历年市值最高的企业可以看出，美国经济和产业数字化正在快速发展。表1选取了1989~2020年内市值最高的五家美国上市企业，1989年只有IBM是互联网科技公司，其他企业分别来自能源、医药、器械制造等传统行业；而到2020年，排名前五大企业均来自互联网科技领域。此外，数字平台类企业往往实行多元化的商业战略，科技巨头一旦占据主导地位，其他企业的进入门槛变得更高，新行业的业务与其他业务形成协同效应，使得处于单一行业的中小企业无法与之抗衡。这种赢者通吃式的竞争方式成为超级明星企业扩张的主要模式。

表1 市值排名前五的美国上市公司

年份	#1	#2	#3	#4	#5
1989	Exxon Mobil	General Electric	IBM	Altria	Merck& Company
1999	Microsoft	General Electric	Cisco	Walmart	Exxon Mobil
2009	Exxon Mobil	Microsoft	Walmart	Apple	Johnson& Johnson
2019	Microsoft	Apple	Amazon	Facebook	Alphabet

注：加粗表示该企业属于科技类企业。

数据来源 “The Rise of US Superstar Firms and Its Implications for Investors”, Schroders, November 2020.

3. 政府监管缺位

企业的市场份额是否可以不受限制地扩张，与监管政策的严苛程度有关。20世纪80年代，主张放松市场管制、金融去监管化在西方国家盛行，发达国家产品市场、金融市场长期存在监管不足的问题。西方国家的反垄断法的立案诉讼频率有较为明显的下滑，1970~1999年间，美国司法部向巨头企业发动15起反垄断诉讼，相比之下，2000~2014年间反垄断诉讼案只有3件。2006~2018年间，美国数字经济领域规模最大的并购案主要集中在谷歌、微软、脸书、苹果和亚马逊五家企业，一些并购交易高达百亿美元。如果依照欧盟的法律，美国至少有15起并购案例涉嫌行业垄断，而美国监管部门在此期间放任这些科技巨头的扩张，这是超级明星现象在美国更加突出的重要原因。

在数字经济领域，科技巨头既是平台建设的参与者，也是平台的拥有者，因此平台的商业规则制定与执行不可避免地向平台所有者倾斜。如，一些研究认为过于严苛的知识产权制度对大企业更有利，阻碍了技术在行业内、行业间的扩散。1980年美国规模排名前1%的企业专利数量占当年专利总量的35%，而到2010年，该比例上升至50%；而年轻公司或创业型企业的专利份额在下降，1980~2010年间降幅高达50%。^[6]一些大企业对外形设计申请专利，故意为竞争对手的产品设计制造困难，导致很多企业在产品研发和新品上市时，误用了“未经允许”的专利，这就意味着他们未来可能面临侵权指控。在电子信息、制药等技术密集型行业，“专利丛林”问题更为突出。为了限制竞争者的学习和模仿，一些规模较大的企业建立了“防御性”“战略性”专利，阻止其他企业使用类似的技术，导致美国企业间恶性专利诉讼的年度费用高达300亿美元。如，美国微软公司就“双击动作”提出专利申请，亚马逊公司申请“一键下单”专利。发达国家跨国公司通过“专利池”的方式建立商业联盟，对联盟外的企业使用相关技术收取高额的专利费。还有企业为了阻止同业竞争，对拥有自主知识产权和专利的企业进行收购，而政府对此几乎没有监管。

三、超级明星企业的经济影响

超级明星企业是否会产生不良的经济影响，已经成为学术界反思经济全球化的重要组成部分。在发达经济体经济增长动力不足、市场份额向少数企业集中，必然是以其他中小企业的市场份额减少为代价，这不利于宏观经济的长期发展，也不符合包容性发展的原则。少数企业行业垄断力量的增强还会引起要素收入分配不公、创新动力不足等。

1. 行业集中度升高

现有经济学文献主要围绕美国、欧洲两个经济体进行了研究。Furman & Orszag (2018) 开启了美国近年来对经济行业集中

度（或市场竞争度）研究的热潮，^[7]该研究利用 1997~2007 年的企业调查数据，对所有两位数行业内规模最大的 50 家企业市场份额加总后发现，约有 3/4 的行业呈现集中度上升的趋势。Dorn et al. (2017) 将研究区间扩展到 1982~2012 年，并完善了行业集中度的指标构建，该研究对行业前 4 大企业市场份额、前 20 大企业市场份额以及对赫芬达尔指数进行测度，发现美国大多数行业呈现集中度上升的趋势，其中前 4 大企业的市场份额之和在服务业提高 4%、制造业提高 5%、批发业提高 6%、公共服务业提高 8%、金融业提高 11%、零售业提高 15%。^[8]Grullon et al. (2019) 基于上市公司样本分析发现了类似的规律，即大企业市场份额上升在美国各行各业具有普遍性。^[9]

相比之下，在关于欧洲经济体行业集中度的研究中，宏观层面与微观层面的证据不太一致。如，微观层面中，Gutiérrez & Philippon (2018) 利用欧洲企业数据发现，无论从单个经济体，还是欧洲经济总体看，欧洲的行业集中度相对稳定。^[10]Valletti et al. (2017) 发现，2010~2015 年间，欧洲国家的行业集中度稳定，但各国表现不一，如法国和德国的行业集中度有小幅上升，而英国的集中度小幅下降；行业层面，信息技术、交通运输和金融等行业集中度最高，其他行业保持相对稳定，说明欧洲内部国与国、行业与行业之间差异较大。^[11]宏观层面，欧洲经济体与美国至少在以下两个方面具有相似性：第一，自 20 世纪 90 年代中期开始，欧洲的企业利润占 GDP 之比一直处于上升趋势。第二，企业的成本加成率 (Mark-up) 持续上升，并且在数字经济领域更为明显。^[12]Bajgar et al. (2019) 对北美和欧洲经济体的行业集中度进行对比，发现 2000~2014 年间北美和欧洲的行业平均集中度上升 4 到 8 个百分点，如果将北美企业样本剔除，欧洲各国销售规模前 10 大制造业企业的市场份额之和上升 2%，在非金融服务行业中，销售规模前 10 大企业的市场份额之和上升 3%。这些研究表明，发达经济体的行业集中度总体在不断上升。^[13]

2. 劳动收入份额下降

劳动收入份额是指工资或报酬在国民收入中所占的比重，是收入分配的一个关键指标。由于一个经济体中绝大多数人以工资为主要收入来源，劳动收入份额变动受到政策制定者和经济学家的广泛关注。现实中，一个经济体的劳动收入份额处于何种水平，受到多个因素的影响，其中行业集中度提升、自动化技术进步的影响较为明显。Akcigit & Ates (2019) 发现，在行业集中度越高的行业，劳动收入份额下降程度越大。换言之，头部企业在行业中的地位越突出，越不利于以工资收入为主要来源的劳动群体。^[14]从影响机制看，行业集中度上升主要从三个方面降低劳动收入份额：第一，超级明星企业的资本密集度相对于其他企业更高，当生产活动越来越向少数巨型企业集中时，市场对劳动要素的需求会降低，进而引起劳动收入份额的下降。第二，超级明星企业一般位于科技水平的最前沿，劳动要素会逐步被自动化技术所替代，因此长期来看，劳动收入份额上升空间受限。第三，超级明星企业的扩张会改变劳动力市场的供需格局，劳动力市场逐步成为买方垄断市场，这也可能降低劳动要素的回报。

3. 新成立企业和年轻企业的比重降低

已有研究发现，在行业集中度越高的行业，新企业进入的壁垒越高，主要表现为：第一，新成立企业数目逐年下降。Karah-an et al. (2019) 利用美国的数据研究发现，新成立企业的数目在各行各业均出现不同程度的下滑。^[15]新企业数目的下滑对劳动力市场也产生一定的影响。Gourio et al. (2014) 发现，2006~2011 年企业数目下降至少使美国经济减少 150 万个就业岗位。^[16]第二，年轻企业比例下滑较快。Decker et al. (2016) 发现，1980~2010 年，成立时间不足 5 年的企业占美国企业总数从 18% 下降至 8%，雇佣规模占劳动人口比例从 20% 下降至 10%，与此相对应，成熟型企业的雇佣比例从 40% 上升至 50%。^[17]Criscuolo et al. (2014) 对 14 个发达经济体的研究发现，年轻企业特别是创业型企业对就业的贡献率急剧下降。^[18]由于高生产率企业进入、低生产率企业退出是行业生产率提升的重要表现，新成立和年轻企业比重的下降说明市场的资源配置机能出现了一定程度的退化，而行业集中度的提升是呈现上述现象的重要原因。

4. 经济增长动力不足

超级明星企业是否有利于创新，学术界尚未形成共识。一些研究认为，超级明星企业的生产率高、创新能力强，市场份额上升是对高生产率的“奖励”。因此，超级明星企业追求垄断地位，并不会对经济持续增长产生负面影响。从历史上看，“生产率奖励论”具有一定的合理性。自二战以来，巨型企业在美国的各行各业一直存在，且销售收入在美国经济规模中的比例一直比较稳定。如，美国通用汽车 (GM)、美国通用电气公司 (GE)、国际商业机器公司 (IBM) 对美国的经济增长、科技进步以及生产率的提高发挥着重要的推动作用。

随着美国的经济和产业结构的演进,以谷歌、亚马逊、脸书为主的科技型企业,成为科技进步的象征。然而,这类科技企业的扩张是否有利于美国经济的发展,受到前所未有的质疑。一些研究表明,当前的行业巨头似乎并不能在经济增长中起到有力的带动作用。Gutiérrez & Philippon (2017) 发现,过去 20 年内,巨头企业对生产率增长的贡献下降幅度超过 40%,并且对于同等规模的企业而言,当前企业的生产率较 50 年前更低。巨型企业凭借垄断地位赚取了高额利润,但相当一部分资金通过股票回购的方式在金融部门循环,实体经济投资率整体处于较低水平。^[19] 2000 年以来,美国企业部门投资水平长期低于托宾 q (市场价值与资本重置之比),企业投资不足的情况不仅局限于美国,欧洲等发达经济体也表现出投资疲弱、增长动力不足。换言之,超级明星企业扩张导致的市场竞争水平下降,是投资水平不高的重要原因。

5. 对宏观政策产生不利影响

超级明星企业对宏观经济治理的影响突出表现在货币政策的传导效果上。货币政策的效果依赖于合理的市场结构和健全的传导机制。行业集中度过高或者竞争不足,对宏观政策的调控效果将产生不利影响。研究表明,描述失业率和物价水平反向关系的菲利普斯曲线,会因为行业竞争程度不足而变得越来越陡峭。^[20] 失业率和通货膨胀此消彼长的关系一旦发生变化,会给宏观治理带来巨大挑战。如,当经济增长处于下行阶段时,中央银行一般会通过扩张性货币政策降低融资成本、鼓励投资、促进就业,然而超级明星企业的投资决策可能与融资成本无关,反而会趁机加速资本要素替代劳动要素的进程。

合理的产品市场结构对于货币政策的效果至关重要。如,超级明星企业为了获取超额利润,会通过控制产量的方式控制价格,以提高利润率,这时企业产出可能会低于“社会最优”产量。如果中央银行通过扩张性货币政策,鼓励企业将产量调整到“社会最优”水平,但该货币政策很可能会因为企业对利率敏感度的降低,失去应有传导效果。因此,发达国家扩张性货币政策已经维持多年,但失业率却居高不下,与市场结构的变化紧密相关。

四、政策应对

在西方国家的经济发展史上,如何应对超大规模企业对经济增长的负面影响,一直是学术界和监管者关心的重要议题。就美国而言,对超大规模企业“强行拆分”一度成为应对垄断问题的重要手段。然而,随着数字经济时代的到来,“强行拆分”是否可以解决问题颇具争议。一些学者认为,“数据共享”可以取代“强行拆分”成为一个新的应对模式。

1. 采取“强行拆分”应对企业垄断行为

巨头企业是否具有垄断行为,一直是监管者和决策者的关注焦点。为了促进市场竞争,将大企业拆分成若干个小企业是打破垄断的重要手段。随着数字经济时代的到来,拆分重组是否会有效促进市场竞争、避免赢者通吃局面的发生,学术界和政策制定者看法差异较大。“拆分论”的支持者认为,当前的科技类超级明星企业已经构成垄断,科技巨头如果涉嫌垄断,政府应该果断采取行动,通过强行拆分打破垄断,以促进市场竞争。“拆分论”的反对者认为,在数字经济时代,科技巨头赢者通吃不可避免,行政手段虽然可以人为降低企业规模,但在缺乏监管政策改革的情况下,被拆分的小企业再次扩张成为超级明星企业的可能性仍存在。反对“拆分论”的学者还认为,随着中美在科技领域博弈程度的加剧,将大企业拆分成小企业会削弱美国在数字科技领域的竞争力,进而使得美国处于战略劣势。^[21]

从美国商业史看,使用拆分重组的方法应对超大规模企业的案例较多,然而科技类巨头企业被成功拆分的案例尚未出现。这里仅介绍文献中讨论较多的三个典型案例。

案例一:对美国电信企业 AT&T 的拆分。美国电话电报公司(AT&T)曾长期垄断美国长途和本地电话市场,1984 年美国司法部认定 AT&T 规模过大,且具有垄断行为,依据《反托拉斯法》将 AT&T 分拆成新的 AT&T 公司和其他 7 个本地电话公司,其中新的 AT&T 专营长途电话市场,其他 7 个公司经营本地通讯市场,自此以后,美国的电信市场进入了竞争时代。有研究表明,到 20 世纪 80 年末,美国长途和本地电话费率显著下降,使用频率和使用量有所提升,美国家庭的通讯费用与拆分重组前大致相同。有产业经济学家认为,促进电信市场的竞争程度并不一定非要通过“拆分重组”实现,加强电信市场监管同样可以达到削弱企业定价能力、提高消费者福利水平的效果。^[22]

案例二:对美国标准石油公司的拆分。19 世纪 80 年代,洛克菲勒家族的标准石油公司在美国炼油行业的份额高达 90% ~ 95%。1909 年美国司法部援引《谢尔曼法》,对标准石油公司进行反垄断诉讼。1911 年美国司法部胜诉,标准石油从此被拆分

成 34 家公司。然而,从后续的研究可以看出,打破标准石油的垄断并没有起到降低石油价格的效果,McGee (1958) 认为标准石油公司虽然市场份额大,但并没有对消费者实行价格歧视,拆分重组对提升消费者福利的作用不大。^[23]

案例三: 微软反垄断案。20 世纪 90 年代,95% 的美国私人电脑使用微软操作系统,微软成为全球最大的软件公司。美国联邦贸易委员会和司法部随后对微软展开反垄断调查,认定微软使用了捆绑销售等手段扩大市场份额。1998 年美国司法部对微软发起反垄断诉讼,并要求微软将操作系统和办公软件业务分开,成立两个企业,独立运营。微软拒绝接受判决,并向 DC 巡回法院继续上诉。2001 年微软与美国司法部达成和解,避免了公司被拆分重组的局面。遗憾的是,该案没有对后续的反垄断调查提供一个可以效仿的框架,导致美国司法部门在面对脸书、谷歌等新一代高科技企业垄断时,缺乏有效的应对举措。

2. 通过“数据共享”促进公平竞争

在评估超级明星企业的市场地位时,数据被赋予与市场份额等传统指标同等的重要性,如何设定合理的数据管理制度,也成为政策制定关注的焦点。当前,一些学者提出通过“数据共享”应对超级明星企业,它指的是将数据使用权下放到微观企业,变成行业“公共品”,赋予行业进入者平等的數據使用权。^[24]“数据共享论”的支持者认为,现有的竞争政策在应对数字经济领域内超级明星企业的挑战时,作用并不大。从以往的经验看,反垄断措施在消除价格歧视、捆绑销售等方面起到关键作用。然而,在数字经济时代,科技巨头通过数据技术手段,可以在不违反法律前提下扰乱市场秩序。拆分重组虽然可以打破垄断,但同时会降低数据的使用效率。如,谷歌街景摄像收集了街道图片、几何距离、街边信号等数据,这些信息对于优化安卓系统的定位功能、提升自动驾驶的效率具有重要作用。如果将谷歌拆分成若干个小企业,小企业之间相互竞争会降低数据收集、使用的效率。^[25]相比之下,数据共享可以确保数据完整性的前提下,鼓励同类企业共同使用、共同开发,促进数据使用效率最大化。

一些国家的监管部门为了减少行业垄断、促进数据共享和使用,采取了具体的举措。如,德国政府要求规模最大的几家保险公司必须向中小保险企业分享统计数据;2011 年,在谷歌收购机票预订软件厂商 ITA Software 案中,美国司法部要求谷歌必须将客户的行程数据向第三方企业分享,包括竞争对手—微软。一些国家已经考虑针对数据共享立法,如,欧盟委员会于 2020 年 11 月公布了数据共享新规则,提出一系列促进跨境数据流通的提案。2020 年 9 月,印度信息技术部门拟出台新规定,允许公民和法人组织获取经过匿名处理的数据。

五、评述与展望

1. 对既有研究的评述

既有文献从形成原因、经济影响以及政策应对等方面对超级明星企业进行了反思。但仍存在以下不足:

在研究方法上,既有研究缺乏系统的理论框架。尽管文献对超级明星企业的形成原因和经济影响进行了深入的研究,然而这些经验证据都是局部或零碎的,缺乏系统的理论指导。如,从形成原因的角度看,已有研究发现超级明星企业的形成既有市场因素(经济全球化、数字科技),也有政府因素(政府监管不足),哪些是主要因素,哪些是次要因素,仍需做出更细致的判断。如果无法从理论层面对超级明星的现象进行解释,那么政策制定者将很难提出合理且有力的应对举措。

在研究视角上,对超级明星企业的研究需增加法学、社会学等多学科视角。当前,关于如何界定和识别平台领域的垄断行为,经济学的研究工具恐有不足,特别是在评估超级明星企业的政治和社会影响时,需基于交叉学科的视角,才可以得到更为全面的分析。

在研究内容上,文献集中于对美国和欧洲等发达经济体的研究。随着新兴经济体企业全球竞争力的增强,部分企业已经呈现出“超级明星”现象。在部分行业中,巨型企业赢家通吃式发展引起市场集中度上升,市场份额的集中程度和发达经济体不相上下。如,在中国的移动支付领域,市场份额最大的两家企业的份额合计已经高达 93%,电子商务平台、网约车等行业的集中度也不断上升。因此,超级明星企业可能会给中国等新兴经济体的社会治理带来一定的挑战。新兴经济体应如何应对超级明星企业带来的经济影响,仍需深化研究。

2. 未来的研究方向

既有文献对于超级明星企业研究的不足,为今后的研究指明了方向。

首先,在研究视角上,从发达经济体的发展经验看,超级明星企业现象不仅仅是一个经济学问题,其形成原因以及对经济社会的影响是多方面的,经济学应结合社会学、政治学以及法学等学科的分析方法和工具,为超级明星企业研究提供一个多学科、多视角的分析框架。

其次,在研究内容上,一是文献主要以发达国家为研究对象,对发展中国家关注严重不足,因此未来应加强对中国、印度等发展中国家超级明星企业现象的研究。二是注重对新企业进入、企业退出以及年轻企业比重等指标的跟踪。行业内“头部”企业市场份额越大、定价能力越强,中小企业的生存环境越值得关注。当前,很多国家(包括中国)的微观数据主要针对规模以上的企业(如中国工业企业数据库),而对规模以下的企业,尚没有规范而全面的普查数据,这为准确把握各行各业的市场结构的变化带来了困难。三是加强对数字经济领域规则的研究。当前学术界对于相关法律法规的研究,以及政府监管部门对相应政策的制定,严重滞后于数字经济的实践。如,消费者对自己的数据是否具有产权,监管部门是否应对数据进行划分和归类,哪些数据满足公共品的性质,如何界定拥有者、使用者和管理者的权责等,都是亟待解决的问题。

最后,随着数字经济占全球经济的比重不断上升,超级明星企业被赋予了越来越多的地缘政治内涵。一方面,超级明星企业被一些国家政府视为“国手”,成为与其他国家展开技术竞争的载体;另一方面,超级明星企业对经济治理带来巨大的挑战。因此,在应对超级明星企业挑战时,如何平衡国际目标和国内目标,是未来需要研究的重要方向。

参考文献:

- [1] Rosen S. The Economics of Superstars [J]. *The American Economic Review*, 1981, 71 (05): 845 - 858.
- [2] Manyika J, Ramaswamy S, Bughin J. Superstars: The Dynamics of Firms, Sectors, and Cities Leading the Global Economy [R]. McKinsey Global Institute Discussion Paper, 2018.
- [3] Ergen T, Kohl S. Varieties of Economization in Competition Policy: Institutional Change in German and American Antitrust, 1960 - 2000 [J]. *Review of International Political Economy*, 2019, 26 (02): 256 - 286.
- [4] Gutiérrez G, Philippon T. Fading Stars [J]. *AEA Papers and Proceedings*, 2019, 109 (05): 312 - 16.
- [5] Tørsløv T R, Wier L S, Zucman G. The Missing Profits of Nations [R]. National Bureau of Economic Research, 2018.
- [6] Akcigit U, Ates S T. Ten Facts on Declining Business Dynamism and Lessons from Endogenous Growth Theory [J]. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2021, 13 (01): 257 - 98.
- [7] Furman J, Orszag P R. Slower Productivity and Higher Inequality: Are They Related? [R]. Peterson Institute for International Economics Working Paper, 2018.
- [8] Dorn D, Katz L F, Patterson C. Concentrating on the Fall of the Labor Share [J]. *American Economic Review*, 2017, 107 (05): 180 - 85.
- [9] Grullon G, Larkin Y, Michaely R. Are US Industries Becoming More Concentrated? [J]. *Review of Finance*, 2019, 23 (04): 697 - 743.
- [10] Gutierrez G, Philippon T. How EU Markets Became More Competitive than US Markets: A Study of Institutional Drift [R]. CEPR Discussion Papers, 2018.
- [11] Valletti T, Koltay G, Lorincz S, et al. Concentration Trends in Europe [R]. Presentation, 2017.
- [12] Calligaris S, Criscuolo C, Marcolin L. Mark-Ups in the Digital Era, OECD Science, Technology and Industry [R]. OECD Working Papers, 2018.
- [13] Bajgar M, Berlingieri R, Calligaris S, et al. Industry Concentration in Europe and North America [R]. OECD Productivity Working Papers, 2019.
- [14] Akcigit U, Ates S T. What Happened to US Business Dynamism? [R]. National Bureau of Economic Research, 2019.
- [15] Karahan F, Pugsley B, Şahin A. Demographic Origins of the Startup Deficit [R]. National Bureau of Economic Research, 2019.

- [16] Gourio F ,Messer T ,Siemer M. What Is the Economic Impact of the Slowdown in New Business Formation? [R]. Chicago Fed Letter ,September ,2014.
- [17] Decker R A ,Haltiwanger J ,Jarmin R S , et al. Declining Business Dynamism: What We Know and the Way Forward [J]. American Economic Review ,2016 ,106 (05) : 203 – 07.
- [18] Criscuolo C ,Gal P N ,Menon C. The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries [R]. OECD Science , Technology and Industry Policy Papers ,2014.
- [19] Gutiérrez G ,Philippon T. Is There an Investment Gap in Advanced Economies? If So , Why? [R]. Unpublished Working Paper ,2017.
- [20] De Loecker J ,Eeckhout J ,Unger G. The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications [J]. The Quarterly Journal of Economics ,2020 ,135 (02) : 561 – 644.
- [21] Sitaraman G. Too Big to Prevail: The National Security Case for Breaking up Big Tech [J]. Foreign Affairs ,2020 ,99 (02) : 116 – 220.
- [22] Hausman J ,Tardiff T ,Belinfante A. The Effects of the Breakup of AT&T on Telephone Penetration in the United States [J]. The American Economic Review ,1993 ,83 (02) : 178 – 184.
- [23] McGee J S. Predatory Price Cutting: The Standard Oil (NJ) Case [J]. The Journal of Law and Economics ,1958 ,1: 137 – 169.
- [24] Mayer-Schönberger V ,Ramege T. A Big Choice for Big Tech: Share Data or Suffer the Consequences [J]. Foreign Affairs . , 2018 ,97 (05) : 48 – 54.
- [25] Mayer-Schönberger V ,Ramege T. Reinventing Capitalism in the Age of Big Data [M]. New York: Basic Books ,2018.

The Rise of Superstar Firms: Reasons , Economic Impact and Countermeasures

——From the Perspective of Literature Review

YANG Chao¹ HONG Chao-wei²

- (1. National Institute of International Strategy ,CASS ,Beijing 100007 ,China;
2. Institute of Latin American Studies ,CASS , Beijing 100007 ,China)

Abstract: In the beginning of 1980s , the idea of “the economics of superstars” was proposed , and has received wide academic attention. With the rise of big tech and digital economy , “superstar firms” have been heatedly debated in the academic circle. By reviewing the literature on the reasons and consequences of superstar firms , it is found that globalization , digital technology , and lax government regulation have been viewed as important forces. Empirical evidences show that the rise of monopoly power of superstar firms has led to a series of economic consequences , such as industry concentration , a decline of labor share , and productivity slowdown. With the development of digital economy , it is important to strengthen regulations on superstar firms by taking a cross-disciplinary approach and combining experiences from both developed and developing countries. To face up the challenge , some scholars have come up with two solutions , one is “break up big tech view” , the other is “data-sharing view”. Among the two , data-sharing has been put into practice by some countries.

Key Words: superstar firms; digital technology; the data-sharing view; the break up big tech view

责任编辑: 何 飞