

论银行业的有效结构和竞争模式

胡炳志

著名经济学家马歇尔的重要贡献之一是提出了所谓马歇尔冲突,即追求规模经济效益和保持自由竞争活力的冲突。这一冲突在银行业是否也存在呢?在银行业,生产效率可以通过规模经济或范围经济来达到。为了实现规模经济,应采用扩张和集中战略;为了实现范围经济,其战略则是多样化。实施这些战略的结果都将导致不完全竞争。事实上,大量关于欧美的实证研究揭示了银行业具有规模效益递增和不完全竞争的特征。问题的提出在于想知道:在不完全竞争市场结构下的均衡价格和产量是否一定有别于完全竞争的情形?对于这一问题的回答,理论上有两个相反的结论。依据传统的产业组织理论,不完备的行业结构将导致非优化定价或破坏性竞争。与此相反,对于可竞争市场理论来说,完全竞争的结论在不完全竞争市场结构中也可能存在,条件是市场是“可竞争的”,或者说,市场进出是自由的。现实中,理想的有效结构特别是完全竞争模式并不存在,但与其相对应的产量、价格以及社会福利,将是判断一个行业或市场是否有效的依据。据此,本文的目的主要在于从理论角度弄清实际有效的银行产业结构,确认市场竞争模式,并探讨在什么情况下应采取监管方式来维持有效竞争,并最终达到理想的完全竞争模式和有效结构条件下的绩效。由于成本对于行业结构和市场竞争具有十分重要的影响,本文也将对银行业成本的某些重要特征进行研究。

一、结构—行为—绩效模式 对银行业的实用性分析

结构—行为—绩效模式是传统产业组织理论的基本模式,其基本思想是:一个行业的绩效决定于企业的行为,企业的行为决定于行业的结构。在这个结构中,一方面是供给者的数量、规模以及集中程度和价格弹性等;另一方面是进入条件和规章制度。

市场竞争模式中,两个极端情况是完全竞争和垄断。大多数行业都具有介于这两者之间的结构。现在的问题是想知道:当一个行业只有少量供给者时,在什么样的措施之下,能使价格和利润水平保持在接近于完全竞争状态的水平;或者相反,接近于垄断状态的水平。依据结构—行为—绩效模式理论,如

果企业之间能够达成彼此统一的意见,或者更一般地能调节他们的生产活动,那么,实施垄断价格便可获得垄断利润。然而,在一种协议之下,每个企业都可从不遵守协议中获得好处:例如降低价格以增加本企业在市场上占有的份额而损害其它企业的利益。能否维持协议状态,主要取决于竞争对手发现“违规”行为的能力以及市场对退出企业的有效惩罚。正如斯蒂格勒指出的那样,企业的数量越多,就越难控制“违规”行为和惩罚其肇事者。另外,技术革新、十分紧密的顾客关系以及产品的差异性等都将使这一困难更加突出。市场进入壁垒的缺乏,同样将降低企业获得垄断利润的能力。如果价格特别高,新的企业将受潜在丰厚利润的吸引而进入市场。

结构—行为—绩效模式在银行业的运用方面,首先将重点放在两类决定银行业竞争的关系上:(1)进入条件(主要是进入壁垒)对集中程度的影响,(2)集中对于利润和价格的影响。

进入壁垒可以是纯粹的经济壁垒,它强制新的市场进入者(或潜在进入者)承担超额成本;也可以是规章制度方面的壁垒。后一种在1930年以来在银行业起到了重要作用,但近十年来,它的作用在发达国家趋于降低了,当局强调的条件对于开创新的信用机构已不能看作是真正的进入壁垒了。然而,金融管制,特别是货币政策机构的态度仍然使竞争障碍存在。

现在,主要的进入壁垒都是经济壁垒。传统上,人们认为最重要的进入壁垒是需要达到最低有效规模。美国关于规模经济方面的研究倾向于证明这种最低有效规模并不是很重要,但它却足够限制进入一个相对狭小的市场,特别是地方市场。在法国,实证研究显示银行业存在规模经济。这也是欧洲其他国家的情况。美国和欧洲国家的这种差异性可能由下列因素来解释:银行体系结构的差别,银行业集中化的程度,在欧洲明显地要高得多。因此,从总体上看,规模经济的存在具有市场进入壁垒的作用,尽管它并不妨碍新的竞争者的出现,特别是外国银行。但事实证明,外国银行从来都没有在他们的业务活动及市场份额方面取得过特别重要的发展。目前,通过协议方式进行合作或者购买营业窗口网络的倾向,也证明规模经济具有进入壁垒的作用。

当然,其他形式的经济壁垒也能起作用,特别是具有银行与顾客之间关系特征的东西。银行的存贷合同往往建立在银行

与顾客长期关系的基础上, 这种关系使得潜在的进入者在成本方面处于不利地位。由于存款者和借款者都愿意保持与原来银行的关系, 从而强制竞争者不得不提供更有竞争性的利率和增加经营成本。现存银行还可以通过非商业性竞争来保持其优势, 例如扩展窗口网络来保持其在一定地域上的优先权。

不论是有关非金融部门还是银行业, 集中对价格和利润具有影响的假设一直被验证。大多数关于美国方面的研究得出银行集中对利率具有正向影响的结论。爱德华第一个有关“集中—价格”的研究得出: 在信贷宽松时期, 集中对小额贷款利率具有影响。但是, 爱德华的研究没有揭示集中与高额贷款(超过 100 万美元)利率之间的关系, 也没有揭示信贷紧缩时期(小额贷款实行配给制)的关系。

法国国家信贷委员会关于企业贷款成本方面的研究证明, 小额贷款利率与高额贷款利率之间存在一个差距。这个差距是传统证据如危险程度的差别所不能解释的。市场结构, 特别是需求弹性, 好象是大小额企业贷款利率差距的原因。事实上, 笛耶特奇的数量经济分析显示, 贷款的需求弹性随着企业规模的增加而增长。

政府管制也决定着银行业的结构和银行的竞争行为。例如, 由于贷款利率长期受到管制, 银行缺乏利率调节权力, 竞争不得不通过免费或低价格的服务来进行。同样, 银行不得不以低利率向顾客提供贷款, 从而导致了顾客群体之间的资金交叉转移(此时显示资金分配的无效性)。银行还可以采取一些非商业性竞争形式(如广告、创新等)。无论采用什么形式, 从资源配置的角度来看, 这种非商业性竞争都不是最优化的。

综上, 银行业的结构对银行的行为产生影响, 进而决定银行业的绩效。因此, 传统的结构—行为—绩效模式成为许多解释银行市场行为研究的出发点, 事实上, 在 20 世纪 60 年代和 70 年代, 这个模式较成功地阐明了某些市场特征(如供给的集中化、进入壁垒等)对银行竞争的影响, 并为 80 年代以前实施的金融管制提供了理论基础。然而, 许多研究在运用这种模式时, 往往将问题简单化, 即银行被视为单一产品企业, 其唯一目标是利润最大化——没有加入危险因素。这说明, 传统的结构—行为—绩效模式在银行业的运用有其局限性。此外, 传统模式偏离了对银行市场特征的分析, 诸如产品的互补性、顾客关系的特殊性。对这些基本因素的考虑, 为丰富这种模式提供了许多途径。

这个模式在银行业运用的局限性, 首先表现在市场能力方面。威廉姆森指出, 企业的偏好根据它们的市场能力大小而改变, 企业的市场能力越强, 越有利于其采取进攻性战略。而在银行业的实际情况往往是: 随着一个银行的市场能力增加, 它对危险的态度变得更加谨慎, 因此, 它的投资组合将发生改变, 如增加低风险资产的份额, 或降低投资组合的杠杆效应。但这些变化并不一定在银行的绩效上反映出来。结构—行为—绩效模式在银行业运用的主要局限是: 当行业由规模效益递增的多产品企业组成时, 会产生矛盾的结论。如果行业以规模效益递增为特征, 依据该模式, 对平均成本最小化的追求将使该行业

具有少量的企业, 甚至只有一个, 市场的全部需求可以由一个企业按平均生产成本定价的产量来满足。因此, 有效生产结构是一种垄断结构。然而, 结构—行为—绩效模式理论又得出了垄断或具有少数企业的行业的无效性和社会非最优化的结论。事实上, 一个寡头垄断和规模效益递增的行业以生产能力过剩为特征, 社会福利在这个行业中比有效竞争结构要低。

结构—行为—绩效模式借鉴了传统寡头垄断理论的结论。这个理论给出了多种寡头垄断均衡的解释。随着均衡种类的不同, 价格水平将或高或低, 行业过剩的能力也将或多或少, 其结果将导致或强或弱的社会福利的降低。理论上, 协议愈完全, 则价格愈高, 能力过剩愈多。据此, 结构—行为—绩效模式得出结论: 有必要管制所有处于规模效益递增的行业。依据古诺均衡理论, 只有在规模效益递减的情形下, “寡头垄断均衡在企业数量增加时趋于竞争均衡”的结论才成立。在相反的情形下, 如果企业数量增加, 则每个企业的产量下降。每个企业都试图使其效率增加或成本下降, 这种情况要么导致串谋及价格上涨, 要么导致破坏性竞争。在一个以规模经济为特征的行业出现大量的企业被认为是无效的根源, 这为干预提供了依据。

总之, 依赖于传统的寡头垄断理论, 结构—行为—绩效模式得出了规模效益递增和不完全竞争状态的银行业无效的结论。然而, 这一理论从 80 年代开始受到可竞争市场理论的质疑。依据可竞争市场理论, 规模效益递增导致寡头垄断或垄断的结论只有在单一产品行业才有效。在多产品的行业中, 规模效益递增不足以解释寡头垄断或垄断均衡的种类, 规模经济不足以决定行业结构, 从而不能决定企业行为和行业绩效。有效的自然垄断就是一个例证。

总之, 如果银行业以规模效益递增为特征的话, 则传统产业组织理论模式将导致一个矛盾的结论。

二、规模效益递增和银行业的破坏性竞争分析

传统的市场理论认为, 规模效益递增将导致破坏性竞争。在市场规模和市场上最有效的企业规模之间存在一种关联, 只有具有有效规模的企业得以在市场上生存, 并以比其它企业或潜在竞争者低的成本增加其生产能力。竞争将使市场价格降到平均成本。由于低效企业生产的边际成本高于平均成本, 竞争将使不具有有效规模的企业亏损, 从而使其破产或者被具有有效规模的企业吞并。这就是竞争为什么对现存企业具有破坏性的缘故。

然而, 这种观点太简单了。在银行业, 破坏性竞争的概念不仅仅适用于效益递增的情况。事实上, 破坏性竞争假定行业存在相对于正常需求过剩的生产能力。因此, 行业具有过剩的固定资本以及相对于可变成本而言较高的固定成本。在此情况下, 边际生产成本低于平均成本。由于行业的固定要素过剩, 对这些要素的使用只增加很少的成本, 甚至不增加成本, 因此, 增加一个单位产品的生产成本等于可变要素的边际成本。在银行业, 这就意味着边际成本只是附加人力的边际成本, 因为其他

要素（劳动力和资本）被假定为是过剩的。如果市场上企业的数量不受限制，这种状况将产生一种迫使价格下降的压力，这种压力对消费者而言是有效的，而当价格有危险降低于生产成本时，对供给者而言就是破坏性的。如果企业之间在效率方面存在较大的差距，则这种状况将使效率低下的企业退出市场。但如果不存在这种差距，这种状况将有导致行业内所有企业在相当长的时期内亏损的危险，直到这种过剩的能力完全消除时为止。

在银行业，两种市场条件可以解释这种能力的过剩：剧烈的需求波动和沉淀成本。在此情形下，边际成本小于长期平均成本。如果行业中有足够多的企业而形成竞争市场，则任何可避免价格降到边际成本以下的合作都不可能建立，因而大多数企业将在相当长时期内处于亏损状态。我们不禁要问这些条件是否真正能描述银行业的特征？

从总体上看，对投资或负债的需求并不具有剧烈波动的特征。但对银行业其他产品的需求，特别是交易服务和支付方式管理方面具有一定程度的这种特征。这些服务具有某些公益产品的特征，银行业必须始终保持能满足高峰需求的能力。这便是规模经济和范围经济的根源。在此情形下，行业更倾向于集中或者寻求合作以利用公共设备。但，总体上，需求的不确定性并不像是银行业破坏性竞争的主要因素。大量的沉淀成本可能是构成破坏性竞争的最重要因素。银行业某些产品市场具有大量的固定成本和沉淀成本。

但观察到的事实显示，在过去的十几年里，破坏性竞争在银行业并不多见。但应该承认，价格和数量方面的多种条例限制，阻止了效益增长导致破坏性竞争以及与此相关的外部影响的发生。通过设立竞争壁垒，金融管制起到了保护银行业免受破坏性竞争影响的作用。但随着这些壁垒的部分废除，破坏性竞争的危险日趋明显，特别是在银行业中具有效益增长的子部门。

总之，传统的竞争理论只是不完全地描述了不完备市场结构的绩效。例如，观察显示，在某些市场，效益递增决定的战略导致供给者数量的减少和行业绩效增长同时发生。而这与结构—行为—绩效模式及寡头垄断理论相矛盾。因此，有必要寻求其他模式来解释在效益增长和非完全竞争状态下的银行行为。同时还应该承认，银行业市场的竞争不可能用一个唯一的模式来描述。事实上，一种银行产品的市场结构与另一种银行产品市场结构的差别是很大的，例如，给大型企业贷款的市场具有很大的需求弹性，而其他市场则弹性较小。又如，在有的子市场上存在垄断或准垄断，而另外一些子市场则有大量的供给者。此外，近几年的实证研究显示，竞争并不是在所有的银行子市场以同样的方式得到加强。因此，有必要寻找一个能依据在市场上占优势的竞争形态区别不同银行子市场的一般准则，从而对不同形态的子市场运用恰当的模式。

沉淀成本的高低将构成这一准则。

三、银行业的沉淀成本分析

沉淀成本的概念是可竞争市场理论的一个核心概念。事实

上，可竞争市场理论指出，在没有沉淀成本的情况下，即使具有很大的固定成本和效益增长，市场的运行将导致完全竞争的结果。换句话说，沉淀成本在很大程度上阻止市场成为“可竞争的”。反过来，沉淀成本可被寡头垄断市场的供给者作为战略武器加以运用。

沉淀成本是与进出行业的程序相联系起来定义的。沉淀成本可被理解为一种投资成本，这种投资成本可在很长的时期内为企业产生收益，但在退出该行业时是不能收回的。在大多数非金融部门，沉淀成本主要是固定成本。在银行业，固定成本也可能成为沉淀成本。然而，固定成本并不都是沉淀成本，因为有些固定成本在退出行业时是可以收回的，例如可在市场上将其出售。当一个要素能在生产周期结束时没有资金损失地卖出，则形成固定成本；如果企业不能最终卖掉它的所有权，则形成沉淀成本。换句话说，固定成本只是短期中的沉淀成本。例如，投入到一个资金转移网络设备上的资本，在这种网络设备不能被卖掉或者在银行内部派上其他用场时，投资成本就成为沉淀成本。但如果这种设备能够完整地转换为其他用途，则其成本就是可以回收的。因此，沉淀成本概念的第一构成要素在于理论上周期的无限性，在这个周期中，企业除了利用这种成本来产生收益外，没有其他方法回收成本。显然，在实际中，一个相对长的周期足以确定沉淀成本的存在。

如果说固定成本并不一定都是沉淀成本的话，有些固定成本之外的成本可以被认为沉淀成本，只要这些成本对企业是绝对必要或几乎绝对必要的，并对企业构成长期约束。例如，有些设备成本具有的沉淀成本的特性，可能来自于这种设备的企业特征，在退出行业时，这些投资物品不能被卖掉，因为它们仅仅在企业生产过程之内具有价值。

在银行业，有多种多样形态的沉淀成本。首先是技术形态的沉淀成本，这种情况通常与特殊设备有关，这些设备只能用于银行业务。例如，用于银行业务计算机处理软件的投资。其次是制度形态的沉淀成本。例如，缺乏银行设备的流通市场。最后是战略形态的沉淀成本，例如用于广告方面的投资，或者更广泛而言，所有用于竞争战略而非商业活动本身的花费，在银行营业窗口方面的超额投资，在一定程度上都是战略形态的沉淀成本。

此外，在银行业，沉淀成本的概念还可以延伸到金融资产方面。因为有些金融资产也存在退出成本。与沉淀成本的定义相一致，金融资产成本的沉淀性源于其迫使银行长期投入，如果在到期之前将其出售，就要承担一定的损失。

为了分析银行业沉淀成本的大小，我们分别考察有形资产和金融资产。

首先考察有形固定资产成本的沉淀性。对于这类资产的大多数，由于存在（或由银行业创立）有效的流通市场，其对应的成本是可以回收的：因为其投资的预期收益的现值高于沉淀成本的现值。由于这些资产是可以转让的，因而其沉淀成本很小。现在，相当多的信息网络设备是可以租用的，这可能是固定资产投资可以回收的信号，这至少表明不能约束银行撤回这

种投资。换句话说,租用设备增加了市场的可竞争性。现实中,正如上面提到的,只有在超额投资的情形下,固定成本才产生沉淀成本。由于超额投资,因而很难在一个饱和的二级市场上再卖出这些物品。

此外,有些营运成本方面的费用,虽然不具备资本投资的特征,但对于银行具有长期约束性或不可撤回性,例如广告方面的费用、研究开发方面的费用等。投入到广告公司的费用,自然仅对银行本身有价值。研究开发投资的特殊性、流通市场的缺乏,使相应成本对于银行具有不可逆性。例如,用于开发客户的成本不可能很快收回,这种成本的折旧要在多个周期内完成。

总之,在银行业固定资产投资沉淀性的评判中,并不存在分析方面的困难,只需要对这些投资的特征进行逐个判断,以决定其可回收的程度。总体而言,可以认为其可回收程度是较高的。相反,金融资产沉淀性的评判就困难多了。

导致金融资产具有沉淀成本的主要因素是其时间性。事实上这是决定其风险程度的要素。然而,我们不能采用同样的方式来讨论所有的金融资产。在这里作如下区分是很有用的:一方面是在有组织的金融市场上可交易的证券,另一方面是传统的信贷和银行债务。

(1) 证券的现值取决于其流通性和市场有效性的程度,同时与利率水平的变动、证券基本价值以及其他证券的价值有关。流通市场的存在,使具有固定收入的证券价值相对独立于时间。假定市场是有效的,这个价值在很大程度上取决于利率水平。因此,证券价值的沉淀程度主要取决于利率风险的大小。如果这个风险可以忽略,则退出成本也可以忽略。在给定的时期内,银行资产组合的沉淀成本在于利率风险的保险成本(显然不高)。

同样,控股方面的银行业务的沉淀成本也很低,甚至没有沉淀成本。相反,如果银行的控股权涉及非上市证券,则这些证券的现值具有不确定性,其沉淀成本可能很大。在此情况下,银行的控股权在长时期约束银行,具有很强的不可逆性。从这个意义上看,控股类似于信贷。

(2) 除了还不太广泛的证券化之外,银行贷款是不能在流通市场上交易的,这是其现值不确定的首要原因。在出借人和借款人之间信息不对称的情况下,贷款合同是限制具有信息优势借款人冒险动机的最佳安排(Gale, Hellwig)。为了使贷款合同能起到这种限制作用,银行被迫长期对借款人进行跟踪。因而贷款合同可看作是一种对银行具有长期约束的合同,贷款的沉淀成本则来源于此。

事实上,建立在银行与借款人之间的这种长期关系,可使银行获得其他出借人没有的信息,这些信息对银行本身颇有价值,它使银行得以评估贷款风险以及较好地确定贷款风险的保险费。缺乏这些信息,其他银行通常会高估贷款风险的保险费。如果一个银行决定在到期之前将其贷款出售,其他银行要在扣除一个贴现值之后才会接受,且这个贴现值要足以保障其接受这个债权时所估计的附加风险。对银行实务观察的结果显示,

尽管接受这种债权可以增加其顾客量,上述贴现值仍然被固定在相对高的水平,在企业面临破产时更是如此。由此可知,贷款的转让产生沉淀成本。实际中难以测定该沉淀成本的大小,但一般认为是相对高的。总之,对于银行来说,特殊的顾客关系是成本方面的优势或增加收益的源头,但这种关系的稳固,只有在银行实施的投资具有沉淀成本时才能形成。

前面的分析适用于银行贷款,也同样适用于银行存款以及任何建立在特殊顾客关系基础上的产品。

四、可竞争市场模式对银行业的实用性分析

可竞争市场理论的中心假设是:竞争受进出行业条件的支配,而并非如结构—行为—绩效模式所说的由企业数量决定。一个市场是可竞争的条件是:市场的进出是自由的,即没有进出成本;每个潜在竞争者能够以现存企业同样的技术进入行业,没有沉淀成本;在这个市场上,业务活动不强迫企业拥有不能转化为其他生产用途的特殊资本。

可竞争市场理论是由鲍莫尔、潘扎和韦利格提出的,其目的是为了描述这样一个市场:在这个市场上,由于缺乏进出壁垒,企业不能利用其市场能力。相对于潜在竞争者而言,现存厂商在成本方面并没有优势。如果一个行业处于这种状态,则企业数量是不重要的。特别是,一个可竞争市场可以是自然垄断,条件是垄断者执行的价格是合理的,即能够满足下述三个条件:(1) 市场的全部需求能由此价格对应的供给满足(市场均衡条件);(2) 在此价格条件下企业不亏损(可行性条件);(3) 没有任何竞争对手试图获取市场份额的一部分(严格意义上的合理性条件)。这三个条件在行业内有多家企业时仍然有效。在一个产品多样化的行业,鲍莫尔、潘扎和韦利格提出,可能存在的合理结构满足下述条件:(1) 行业使其成本最小化;(2) 现有企业处于均衡状态(不存在超额利润);(3) 在一个产品子集上实现的收益至少不低于不生产这些产品时的收益(即生产不会亏损);(4) 产品价格等于生产的边际成本;(5) 在有进入壁垒的情况下,合理的价格和产量是所谓的拉姆齐价格(价格等于以需求弹性为权数的边际成本的加权平均数)和拉姆齐产量。

换句话说,进入壁垒缺乏时潜在竞争者的“进入威胁”,迫使自然垄断(含自然寡头垄断)者采取合理价格。此外,由于潜在竞争迫使垄断者采取了边际成本的定价方式,从而使得对这种垄断的管制不再必要;一旦当潜在竞争者被迫以更高的生产成本进入市场时,则对这种垄断的管制就变得必要了。概括而言,可竞争市场理论得出的结论是:在效益递增的情形下,单一产品生产的企业将是一个按最低平均成本原则定价的企业,而多产品生产则是采用拉姆齐定价原则的企业集合。由此,这种理论得到了一个与传统结构—行为—绩效模式完全相反的结论。例如,依据结构—行为—绩效模式,规模效益递增的寡头垄断不可能达到完全竞争的效果,并将产生超额利润;而依据可竞争市场理论,如果寡头垄断具有可竞争市场的特征,市

场价格将接近边际成本,同时保证现有企业可继续存在。同样,可竞争市场理论也得到与破坏性竞争模型相反的结论,这主要是因为潜在竞争起到了与完全竞争市场上有效竞争同样的惩戒作用。市场的可竞争性象一种力量作用于行业,从而使其形成有效结构,无效生产者将被淘汰,因为,由于没有进入壁垒,潜在竞争者随时能够以较低的生产成本进入市场,从而迫使现存企业尽可能降低平均生产成本。这实际上是两个要素的组合从理论上决定有效结构的产生:一个是没有进入壁垒,另一个是潜在竞争者入市动力。

现在,我们提出可能被忽略的问题:如果说有些银行产品市场具有可竞争市场的基本特征的话,如果日常观察到的结果使我们相信这些市场结构是合理的话,但这并不意味着这些产品的生产是有效的,最低平均成本定价的原则也不一定适用。换句话说,合理市场结构并不一定是有效结构,没有沉淀成本并不一定阻止价格战和串谋。

我们知道,当没有任何一个潜在进入者能按现存企业执行的价格销售获取超额利润时,这种市场结构就被称为是合理的。合理性条件只是行业结构有效的必要条件,但并不是充分条件。例如,在一个数量不大的企业构成的市场结构中各个不同的生产者可能出于战略考虑,将价格固定在最小平均成本之上。这与有效性是相矛盾的。

有可能扩展可竞争市场模式和定义一些一般条件使一个合理市场结构同时也是有效市场结构吗?换句话说,什么原因能使得现存企业按最低平均成本生产?鲍莫尔、潘扎和韦利格指出,潜在竞争者在市场上获取足够的利润后迅速退出市场的可能性,对现存企业构成威胁,从而迫使他们将价格固定在最低平均成本。在此情形下,没有沉淀成本(或者没有进入壁垒),构成一个有效结构的充要条件。没有进入壁垒,市场上的低效生产者将被淘汰,同时迫使企业按最低平均成本定价销售以避免新的竞争者入市。进入是自由的、信息是完全的,一旦潜在竞争者通过观察发现有赢利机会时就会入市的动力,足以产生一个有效结构。没有沉淀成本使潜在竞争者能够入市,没有退出成本,有利于淘汰那些高成本的企业。

但这种解释只有在另外两个条件满足时才有效:首先,市场需求必须具有完全弹性;其次,现存企业不能立即对新的竞争者采取降价反击。只有在这两个条件下,合理市场结构才能是有效结构。然而,这些条件显得太严格了。例如,很难让人相信:在出现新的竞争者的时候,现存银行迟迟不进行降价反击。能够让人接受的是:对价格的调整一般要快于对产量的调整,特别是银行具有大量固定成本和规模经济。因此,假定新的竞争者以低价销售而现存企业不改变价格是不现实的。这使可竞争市场模式在银行业的运用受到了限制。

另一种情况能使可竞争市场的有效性得以建立:生产能力只是在极短期内呈刚性。这是资本只是在极短期内成为沉淀成本的情形,特别是有些资本必须经常更新(其折旧很快),因而现存企业相对于潜在进入者而言只有微弱优势,所有企业都处在相近的条件之下,进入壁垒的程度很低。在此情形下将产生

一个现存企业按最低平均成本定价的均衡。例如,如果现存企业按低于均衡产量的水平生产(此时可提升价格),则潜在竞争者就会入市并承受短期损失,有利可图的前景和冲突的短暂性将鼓励其入市,这就构成了一种威胁,迫使现存企业将价格控制在均衡水平上。因此,竞争具有迫使垄断者降价而失去垄断利润的作用。可竞争结构因而也是有效结构。然而,这种推理的逻辑是,现存企业只有在有能力使潜在进入者在一个相当长时期内承受损失时才能控制市场。这个假定在银行业是不能实现的,这又重新限制了可竞争市场模型在银行业的实用范围。

现实中,一个合理的产业结构可以在无效状态下长期存在。弗德伯格和笛若勒指出,即使资本只在短期内构成进入壁垒(沉淀成本),市场的有效性也不能保证。伊顿和李普西进一步指出,即使市场条件满足可竞争性,但垄断利润的挥霍只有利于垄断者本身的行为是极有可能的。垄断者选择垄断价格,但并不占有超额利润,因为出于战略考虑进行超额投资而将垄断利润挥霍掉,从而使潜在竞争者难以入市。另外,在进入壁垒很弱的情况下,多个企业可以共存于市场,每个企业都能适应其他企业。在一个进入壁垒很弱的市场上有两个或两个以上的企业,竞争是一个“探索过程”。每个企业不仅考虑自己的利润,还要考虑竞争对手的反应。一个企业进行超额投资以限制其竞争对手的生产能力。但每个企业都出于战略考虑以同样方式超额投资,一个动态稳定均衡由此建立起来,在这种均衡状态下,每个企业都保持着一个高于当它不试图影响其竞争对手行为的生产能力(一种类似于资本构成沉淀成本的结果)。在这种竞争成为产量竞争的情形下,竞争进程是一个连续地生产能力的较量,其目的是为了消除竞争。与此相对应的是价格竞争,其竞争进程是一个连续地寡头垄断价格战,并最终达成协议,但每个企业都随时准备应付新一轮价格战。因此,即使没有很高的沉淀成本,银行业市场也可能经历价格战争周期和协议合作周期。这在一定程度上限制了可竞争市场理论的实用效果。

研究证明,可竞争市场模式似乎很适合用来分析某些银行子市场的运行,如银行拆借市场、有价证券和可交易证券市场等,这些市场都具有可竞争市场的特征。总之,沉淀成本的大小在很大程度上决定可竞争市场模式作为分析银行业竞争工具的恰当程度。如果沉淀成本高,则模式的结果不适用。在后面,我们将指出,在效益递增的情况下,沉淀成本的存在,使一些本来在自由进出条件下要被淘汰的低效银行得以继续经营其业务。沉淀成本的存在,使银行的数量可能比有效竞争结构的相应数量多,而产出比与最低平均成本相对应的最佳产出低。

通过前面的分析可以得出如下结论(1)即使一个行业市场结构是合理的,可竞争结构并不因此一定是有效结构;(2)不能绝对地认为:在一个完全可竞争的市场上,潜在竞争者的威胁迫使垄断者以降价方式将其超额利润转移给消费者,以维护其垄断地位;(3)在没有沉淀成本的时候,价格和产量可作为战略武器加以运用,由此产生有利于潜在进入者的价格战或产量战周期和协议周期的交替。(4)无论如何,在没有进入壁垒

和沉淀成本的情况下, 竞争机制还是优于存在竞争壁垒的竞争机制。

五、银行存贷款市场的沉淀成本与非完全竞争分析

我们现在来考察具有沉淀成本的银行业市场——存贷款市场。我们在此要说明的是: 尽管存在沉淀成本且地方银行从中得到好处, 多个银行仍共同存在于一个市场上, 从而在一定程度上维持了竞争的效率。在研究这种特殊情形的竞争之前, 我们先快速回顾一下哪些资本可被银行作为战略壁垒运用

沉淀成本的基本要素是它的约束价值。在向成本是不能回收的资产投资时, 从战略的角度看, 银行除了增加其市场份额和利润以使这个资本增效外, 别无其他办法。因此, 在存贷款市场, 银行不得不使其贷款 (或存款) 量高于如果投资可以回收时的均衡量。这种战略将对其竞争者尤其是准备进入银行业的潜在竞争者的行为产生影响。例如, 潜在竞争者可能会认为进入市场将遇到一些困难。换句话说, 不能回收成本的投资可能被银行作为战略壁垒运用, 以限制竞争和其他银行的进入。

在什么样的措施之下, 沉淀成本得以使银行业的进入战略壁垒竖立起来? 银行业的哪些形态的资本具有约束价值使得银行可将其作为战略武器运用? 正如我们在上面看到的, 实物资产也好, 金融资产也好, 都不是天然就具有这种作用。银行业的固定成本大多数是可以回收的, 但当银行进行超额投资时, 固定成本还是可以作为战略武器运用。例如, 为了保持相对密集的营业窗口的投资就属此类, 其目的是使潜在竞争者的成本高于现有银行的成本。在这种战略之下, 现存银行在局部市场上取得了一定的优先权。

在银行存贷活动中建立起来的顾客关系, 在传统银行产品市场上很可能是一种构成进入壁垒的投资。对于银行而言, 存贷款具有约束价值, 这就决定了这种成本是不可回收的。与此相应, 银行可从这种长期约束中获得竞争方面的好处, 因为这种约束使银行在信息方面占优, 而这些信息使银行得以更正确地估计对付存贷款风险的保险费。此外, 顾客关系不仅具有使现存银行相对潜在竞争者降低成本的作用, 而且还以进入壁垒的方式直接起作用, 增加市场对现存银行的需求。这种关系很重要, 对新的银行的潜在需求就越弱。因此, 顾客关系方面的投资成为银行对其顾客具有垄断能力的一种资本形式。德国的银企关系是这方面的典型代表, 其特点是: 在企业的管理委员会中有银行的代表, 由此建立了稳固的银企关系, 银行和企业相互约束。这种关系使银行在顾客信息方面具有特殊优势。外国银行很难深入到民族市场也可以说明顾客关系的重要性。更一般地, 注重建立稳固的顾客关系和营业窗口, 说明优先战略在银行业的重要性。相反, 在其他行业经常作为优先战略的措施, 如创新, 在银行业却显得相对无效, 因为金融市场可以迅速将金融创新变成众所周知的产品。

银行资本的约束价值是怎样确定银行市场结构及竞争的

呢? 如果存在很高的沉淀成本, 则潜在竞争者以同样的技术进入市场时, 所有的现存生产者在成本方面具有优势, 因为潜在竞争者要承担进入成本。在此情形下, 未来可能实现的利润与沉淀成本现值 (通过投资前投入资本的机会成本与投资后同一资本的现值之差来度量) 的比较, 并不一定能得出足以鼓励潜在竞争者入市的结论, 沉淀成本降低了入市的动力。沉淀成本起到了壁垒的作用, 对现存企业起到保护作用, 使它们能够以高于最低平均成本的价格和低于最佳产量的产量生产。虽然其有效性不足, 但现有企业仍能很好地生存, 它们认为, 潜在竞争者由于害怕承担昂贵的成本而不敢发动价格战。

可以证明, 沉淀成本不能阻止多个银行在一个市场上共存, 其中有些银行在成本方面占有优势, 但这种结构却不一定有效结构。

为简单起见, 仅考察两个银行的情况。假定它们分处于两个不同的地方, 提供同样的金融服务, 具有同样的生产条件。假定成本函数是线性的。两个银行在各自的地方市场上经营。鉴于在各自地方上的优势 (如顾客关系、销售网络的密集等), 它们在各自的地方具有成本方面的优势。因此, 银行要在其不具有竞争优势的地方承担一个沉淀成本 n (假定单位产品的这种成本为常数)。

设 Q_1 是银行 A 在 A 地方的产量, Q_1' 是银行 A 在 B 地方的产量, 假定单位产品的这种成本为常数 c 。则该银行的成本函数为:

$$C_1 = f + cQ_1 + (c + n)Q_1'$$

其中 n 为银行 A 在 B 地方要承担的沉淀成本 (因其在 B 地方处于劣势), f 为固定成本。同样, Q_2 是银行 B 在 A 地方的产量, Q_2' 是银行 B 在 B 地方的产量, 该银行的成本函数为:

$$C_2 = f + cQ_2 + (c + n)Q_2'$$

每个银行都把这两个地方看作是独立的, 即两个市场是分离的。假定每个银行在决策时考虑两个市场的产量, 而不是仅仅考虑其总产量。线性成本函数使得能够分开分析两个地方的情况。不失一般性, 我们考察地方 A。在这个地方的销售总量为两个银行销售量之和, 即 $Q_1 + Q_2$ 。假定两个地方的需求函数一样, 每个银行按边际收益等于边际成本确定其产量, 即:

$$Cm_1 = c \quad Cm_2 = c + n$$

如果假定边际收益随着产量的增加而减少, 银行所面临的服务需求是具有弹性的, 则一个银行供给的增加将使另一个银行的边际收益减少, 因此, 每个银行相对于另一个银行的反应函数在坐标系 Q_1Q_2 中都是减函数。

由于银行 A 在地方 A 具有成本方面的优势, 所以, 仅在银行 A 以高于 $c + n$ 的价格销售其产品时, 银行 B 在地方 A 销售其产品才不致亏损。也就是说, 当银行 A 以高于 $c + n$ 的价格在地方 A 销售其产品时, 银行 B 将进入地方 A, 因为这时它的边际收益高于其边际成本。只要银行 A 在地方 A 获得的利润水平高于其竞争对手的沉淀成本, 则两个银行就会在地方 A 共存。

鉴于模型的对称性, 同样的情况也存在于地方 B。

因此, 尽管一个银行在一个地方具有成本方面的优势, 两个银行会共存于两个地方。其理由是, 在古诺垄断中, 有效生产者并没有必要将成本更高的竞争者赶出市场。在这里, 每个银行各在一个地方具有成本优势, 而在另一个地方处于劣势。在这个处于劣势的地方, 它将得到一个较小的市场份额。更准确地说, 它取得了这个市场上弹性较弱的那部分需求, 但其边际收益足以收回成本。在垄断均衡时, 超额收益等于沉淀成本的价值。

社会福利方面, 其结果是模棱两可的。每个地方的产量都增加了, 但有效性却被破坏, 因为有一部分产量是由低效银行提供的。如果沉淀成本 n 相对较小, 则产量增加产生的正效应大于价格上升产生的负效应。然而, 我们不能就此断言沉淀成本的减少一定会增加社会福利。事实上, 沉淀成本的减少具有多重效应。首先, 沉淀成本的降低可能增加社会福利; 其次, 沉淀成本降低将增加低效银行的产量; 总之, 其效应是不确定的。

六、几个基本结论

通过前面的分析, 我们当可以得出这种结论: 传统的有效结构和完全竞争本身并不重要, 重要的是使社会福利最大化的产量和价格。因此, 行业结构形态和竞争模式本身也是不重要的, 只要能够产生与有效结构和完全竞争相同的结论, 就是现实的有效结构和竞争模式。前面的分析也说明, 不同银行子市场的竞争应当采取不同的形式, 有些银行服务具有较弱的进出条件, 而有些银行服务具有较大的沉淀成本。对于沉淀成本较小的市场, 管制应该放松; 而对于沉淀成本较大的市场, 则应采取相应的管制措施。虽然沉淀成本的存在并不能绝对阻止竞争的存在, 但这种竞争结构仍然不是有效结构, 对其进行管制是必要的。

对于管制, 还应从另外两个方面理解其含义。首先, 有效经济要求减少对银行业务扩张的限制。这些限制可能是地域限制。在这方面, 无论是在欧洲还是在美国, 采取的措施显示出一些有益之处。但另外一些限制受到质疑。例如, 合并和收购似乎有益于降低经营成本和更好地控制风险。对合并和收购的控制只能出于其他目的而不是效率。其次, 在传统的管制意义下, 具有大量的供给者和需求者 (因而不存在规模经济)、信息公开、自由流通、产品同质的完全竞争均衡是经济有效的唯一保证, 即价格是最佳的, 所有不完备的市场都将成为浪费的根源, 因而需要干预。但现在, 这种观点只能被认为是很不充分的, 甚至是错误的, 尤其是对银行业。正如可竞争市场理论指出的一样, 规模经济的存在或其他原因的市场不完备, 在没有管制的情况下, 并不妨碍一个行业取得可能最好的绩效。潜在竞争足以使现有企业竞争均衡的价格, 即使市场上只有很少的企业甚至只有一个企业。这是“可竞争”市场的核心。

在银行业, 有些业务在很大程度上可认为没有沉淀成本, 有效性的寻求并不需要求助于管制。毫无疑问, 理论上管制可以得到比市场的可竞争性产生的更好的均衡。但应该能够比较

管制带来的效益和它产生的成本, 有时候, 金融监管的成本是高昂的。总体上, 从经济有效性的角度看, 潜在竞争应该足以维持满意的绩效。

相反, 在银行的传统存贷业务方面, 沉淀成本很高。多种形态的投资都可能成为这种成本的源头。主要的有: 与窗口网络相关的投资、与顾客关系相关的投资、缺乏流通市场的金融资产或实物资产方面的投资, 等等。这些投资长期约束银行。现存银行可将沉淀成本作为战略武器运用而使其成为进入壁垒。应该特别注意的是, 存贷合同是建立在银行与顾客长期关系之上的, 在这种关系中, 信任和信誉起着举足轻重的作用; 此外, 银行的破产, 对全体存款者影响更大, 而不是仅仅影响其股东, 因此, 沉淀成本也可起退出壁垒的作用, 这有可能导致进攻性战略出现, 在某些情况下成为破坏性竞争的发动者。因此, 对存贷款市场的监管是不能放松的。在这样一种市场结构中, 管理者面临两个根本问题: 一方面要避免提高沉淀成本效益的串谋, 另一方面要避免由于沉淀成本作为战略武器运用导致的破坏性竞争。现在看来, 第二个问题比第一个问题重要。

事实上, 银行业的现状显示破坏性竞争的风险日渐突出, 而这种破坏性竞争起因于出于战略目的运用沉淀成本。对于一个银行, 沉淀成本具有约束价值, 它不得不维持或增加其市场份额。每个银行都可以超额投资以降低其竞争对手的市场能力。市场能力的强大, 它将对其竞争对手声明: 无论你们怎么做, 我将维持甚至扩大我的生产。

值得注意的是, 除了超额投资市场能力外, 同样的机制也可以从价格方面进行, 即每个银行可以出于同样的战略考虑采取降价策略。此外, 非银行机构也可以用这些方法入市。因此, 多种结局值得研究。首先, 如果所有的竞争者都采取进攻性行为, 市场可能是“可竞争”的。市场的可竞争性取决于建立在沉淀成本运用基础上的威胁的相对稳定性。第二, 短期均衡可能出现每个银行都维持比没有战略行为时高的生产能力。但这种均衡是不稳定的, 仅仅在协议状态下可能维持其稳定。最后是破坏性竞争的情形, 通过超额投资, 银行试图增加竞争者或潜在竞争者的成本。通过这种方法可以取得一种对需求的优先权。但所有的银行都可以采取同样的措施反击, 竞争将使行业效益递增的潜在状态过渡到效益递减的有效状态, 从而导致银行亏损。正是在这个意义上, 竞争是“破坏性”的, 它将破坏供给者的生存条件并导致市场的不稳定。

控制“最高价格”(存贷款的最高利率) 满足市场稳定性的目标。价格控制是为了使现存竞争者的利润长期最大化。相反, 这种价格限制并不将注意力放在恐吓潜在竞争者方面。价格限制可用于所有传统的中介产品和支付方法管理的服务, 所有可能导致破坏性竞争的产品。这种方式也应该对逆选择和道德风险具有抑制作用。这种管制还可以出于有效定价的考虑调节银行业提供的服务, 例如支票方面的服务。

值得注意的是, 被理论上认定为合理的市场结构并不一定是有效结构, 因此, 对合理的银行产业结构进行监管是必要的, 例如, 现存银行可采取捕获性价格控制竞争。所谓捕获性价格

是指这种价格牺牲短期利润以增加其长期利润,因而现行的价格是不足以回收成本的。采用这种价格的目的是为了恐吓竞争对手。因此,应禁止捕获性价格,以避免价格作为战略武器运用。同样的推理也可用于超额市场能力作为战略武器。

主要参考文献

- 1 黄亚钧等:《现代产业组织》,上海,上海人民出版社,上海三联书店,1998。
- 2 方甲:《产业组织理论与政策研究》,北京,中国人民大学出版社,1993。
- 3 [美]米什金:《货币金融学》,中文版,北京,中国人民大学出版社,1998。
- 4 王洪章等:《现代商业银行经营管理》,大连,东北财经大学出版社,1995。
- 5 [美]瓦里安:《微观经济学》(高级教程),中文版,北京,经济科学出版社,1997。
- 6 [美]布兰查德、费希尔:《宏观经济学》(高级教程),中文版,北京,经济科学出版社,1998。
- 7 [美]斯蒂格利茨:《经济学》,中文版,北京,中国人民大学出版社,1997。
- 8 张维迎:《博弈论与信息经济学》,上海,上海人民出版社、上海三联书店,1994。
- 9 Baumol, W. & Panzar, J., Willig R., Contestable Markets and

Theory of Industry Structure, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1982

- 10 Berger, A. & Hannan, T. H., The Price- Concentration Relationship in Banking, Review of Economics and Statistics, 1989
- 11 Conseil National Du Credit, Le cout du credit aux entreprises selon leur taille, Paris, No. 7, 1990
- 12 Dietsch, M., La concurrence bancaire, vers de nouvelles règles du jeu, Review d'économie financière, Paris, No. 4, 1991.
- 13 Edwards, F., The banking Competition Controversy, National Banking Review, No. 9, 1965
- 14 Fudenberg, D. & Tirole, J., Dynamic Models of Oligopoly, Londres, Harwood, 1986
- 15 Fudenberg, D. & Tirole, J., Understanding Rent Dissipation, the Use of Game Theory in Industrial Organisation, American Economic Review, No. 5, 1987.
- 16 Gale, D. & Hellwig, M., Incentive- Compatible Debt Contracts, The One- Period Problem, Review of Economics Studies, No. 10, 1985
- 17 Stigler, G. J., The Organisation of Industry, Homewood, 1968
- 18 Williamson, O. E., The economic Institutions of Capitalism, The Free Press, New York, 1985

(作者单位: 武汉大学保险学系 武汉 430072)

(责任编辑: 向运华)

(上接第66页)同时,应该积极构建和完善公平竞争的市场机制。

参考文献

- 1 张维迎:《所有制、治理结构及委托—代理关系》,载《经济研究》,1996 (9)。
- 2 林毅夫、蔡昉、李周:《现代企业制度的内涵与国有企业改革方向》,载《经济研究》,1997 (3)。
- 3 许小年:《以法人机构为主体建立公司治理机制和资本市场》,载《改革》,1997 (5)。
- 4 郑红亮:《公司治理理论与中国国有企业改革》,载《经济研究》,1998 (10)。
- 5 王国生:《股本结构与法人治理机制》,载《经济学家》,1998 (4)。
- 6 杨宏星:《公司制企业的权利是怎样分离的》,载《改革》,1997 (5)。
- 7 尚 鸣:《以有限责任为主体规范公司运作制度》,载《管理世界》,1997 (4)。
- 8 朱 天:《公司治理、国企改革与制度建设》,载《经济研究》,1998 (1)。
- 9 项 兵:《管理腐败与公司治理》,载《改革》,1997 (4)。
- 10 魏 杰、侯孝国:《国有资产形态的多元化与国有资产管理模式的多样化》,载《管理世界》,1997 (5)。
- 11 赵增耀:《西方公司治理结构争论中的几个理论观点》,载《经济学动态》,1998 (10)。
- 12 刘芍佳、李 骥:《超产权论与企业绩效》,载《经济研究》,1998 (8)。
- 13 杨瑞龙、周业安、张玉仁:《国有企业双层分配合约下效率工资

假说及其检验》,载《管理世界》,1998 (1)。

- 14 石 磊:《国有企业的委托—代理结构与制度改进》,载《管理世界》,1997 (2)。
- 15 陈小洪:《建立国有资产管理新体制》,载《管理世界》,1998 (4)。
- 16 郑小国:《建立以法人持股为主的资本市场——访中国社会科学院金融研究中心特约研究员吴晓灵》,载《改革》,1997 (1)。
- 17 杨瑞龙:《论国有经济中的多级委托代理关系》,载《管理世界》,1997 (1)。
- 18 银温泉:《政企分开的可行性研究》,载《经济研究》,1998 (2)。
- 19 张维迎:《中国国有企业改革的理性思考》,载《中华工商时报》,1995- 01- 23。
- 20 周小川、王 林、肖 梦、银温泉:《企业改革:模式选择与配套设计》,北京,中国经济出版社,1994。
- 21 何 俊:《上市公司治理结构的实证分析》,载《经济研究》,1998 (5)。
- 22 刘世锦:《资本市场:能否成为国有企业转轨的重要突破口》,载《改革》,1997 (4)。
- 23 张卓元、郑红亮:《如何使现代企业制度试点取得突破》,载《改革》,1997 (4)。
- 24 邓鸿勋:《关于国有企业“三年走出困境”的思考》,载《管理世界》,1997 (6)。
- 25 王 珏:《论转轨时期国有企业经理行为与治理途径》,载《经济研究》,1998 (9)。

(作者单位: 厦门大学经济学院 厦门 361005)

(责任编辑: 刘传江)