

# 市场结构有效性理论述评

胡炳志 王兵

**摘要:** 对市场结构有效性问题,有的借用配置效率来描述市场机制的运行效率,有的借用企业理论来描述企业组织内部效率,从而缺乏独立、统一的市场结构效率概念,使不同的市场结构失去了比较其有效性的共同基础。独立、完整、统一的市场结构的涵义应是建立在企业内部效率基础上的市场机制资源配置效率。

**关键词:** 市场结构 有效性 企业内部效率 配置效率

市场结构有效性问题是产业组织理论中的难点和热点问题,其关注的中心在于什么样的市场结构能够促使经济资源得到最有效的配置。本文试图在综述西方经济学各流派对这一问题的分析思路及结论的基础上阐明自己的看法。

## 一、不同学派关于市场结构有效性问题的争论

什么样的市场结构才最有利于配置稀缺资源是经济学家长期争论却并未形成一致意见的一个问题。据笔者理解,这一争论又是以市场配置效率和企业组织内部效率与市场结构有效性的关系为核心展开的。

### (一) 关于市场机制配置效率与市场结构有效性的争论

最早论述市场结构有效性问题的是古典学派及其理论继承者新古典学派。他们的论述建立在配置效率最大化的基础上。当在配置资源方面的效率不存在浪费时,即没有一个人的状况变坏就不会有另一个人的状况变好时,就实现了配置效率最大化。古典经济学派和新古典经济学派倾向于认为不存在外部性的完全竞争市场结构最能有效地配置稀缺资源,因为只有在这种市场结构下才能保证每一对被生产和消费的物品的边际替代率等于其边际转换率以实现帕累托最优。

如果不存在外部性的完全竞争市场结构真的存在的话,古典学派和新古典学派的观点是无可挑剔的,但令人沮丧的是现实经济中垄断和外部性的状况比比皆是。正因为认识到现实经济中普遍存在或多或少的垄断现象,张伯伦、罗宾逊夫人等人认为垄断竞争的市场结构才是合乎经济现实的有效市场结构。但他们在研究垄断竞争市场结构的资源配置效率时,都是从局部均衡的角度来论证的,因此没有揭示当所有市场都实现垄断竞争时的资源配置效率是否实现现实条件下的最优。此外,难道在垄断存在条件下就真不能实现资源配置效率的帕累托最优吗?兰开斯特和李普西(Lancaster, & Lipsey, 1956)提出的次优理论试图同时解决上述两个问题,他们认为在某个或更多个已包含垄断等不完全因素,且对此无能为力的现存市场中,进一步使那些竞争的市场垄断化比保持这些市场的竞争性更有助于改进国家的资源配置状况。相对垄断竞争理论而言,次优理论对古典学派和新古典学派的资源配置效率理论的挑战更为全面,因为它给出了

在垄断约束条件下如何在多个市场同时实现资源配置效率的帕累托最优这一理论难题的一个可供选择的答案。然而,次优理论同最优理论一样也存在重大的理论缺陷。例如,异常复杂的次优必要条件意味着次优条件不仅取决于边际成本和边际替代率的数值,还取决于约束部门与非约束部门之间的物品的互补程度和替代程度;因此,相对最优条件而言,次优条件涉及太多的信息,这导致次优的实现条件难以确切描述,更不用说实现。另外,次优理论本身未能恰当描述中间厂商,因而也不能说明其理论框架是一般均衡的框架,因此,就理论体系的完美性而言,次优理论不如新古典微观经济学完全竞争的一般均衡理论。

在自由主义经济学家力图推翻古典主义和新古典主义的完全竞争理论的同时,一部分保守主义经济学家也在努力捍卫完全竞争理论的正统性和权威性。20世纪70年代,产业组织理论中的芝加哥学派的代表人物斯蒂格勒认为,唯一的进入壁垒是厂商生产成本的差异,在一个自由竞争的市场上,这一进入壁垒是不能持久存在的;因此,如果没有政府不适当的管制,垄断不可能成为经济生活中的常态;集中与兼并不像人们所想象的那样是一种垄断现象,而不过是企业提高效率的结果,不能以破坏企业的规模经济效率为代价来实现所谓的自由竞争活力。受斯蒂格勒等人的观点影响,鲍莫尔进一步提出了“可竞争市场理论”,这一理论认为在一个进入和退出壁垒很低甚至没有的可竞争市场上,即便是自然垄断的企业也会采取完全竞争市场的定价,从而保证了市场的配置效率。斯蒂格勒和鲍莫尔提出的企业规模和市场占有率与市场配置效率无关的论点,一方面是向新古典微观经济学的完全竞争理论回归,另一方面又对传统的完全竞争理论起了重大完善作用,其表现是它正视规模效益递增这一现实,并从理论上给出了解决“马歇尔冲突”的答案。

这样,市场配置效率与市场结构有效性的关系问题经历近60年的争论似乎又回到了完全竞争的起点。但是,斯蒂格勒和鲍莫尔的理论是建立在摒弃传统的新古典微观经济学理论将所有企业抽象为相同的生产函数或成本函数的传统的基础上的。他们重视企业的规模效率,这意味着新古典主义者也开始承认在论述市场结构的效率时不能仅着眼于理性市场主体相互作用所产生的配置效率,而还应该考虑企业

本身的效率,换句话说,即市场结构的效率评判不仅要考虑市场的配置效率,还要考虑企业内部的效率。企业内部的效率除了规模效率之外,还有其他类型的效率,如x效率等,那么所有这些企业内部效率对市场结构效率的影响又是如何呢?

## (二)关于企业内部资源配置效率与市场结构有效性关系的争论

企业组织内部效率是与企业这一特殊的经济组织形式相联系的效率,但是,经济学家对于这种效率的来源和性质尚存在较大的分歧,尚未对企业组织内部效率这一概念的内涵和外延达成统一的认识。根据经济学家对企业内部组织效率的性质和来源不同认识,笔者认为在经济思想史上产生广泛影响的企业内部资源配置效率理论大致可分以下三种:规模经济和范围经济理论、x效率理论和代理效率理论。依据这三种理论,企业内部效率对如何确定市场结构有效性标准将产生不同的影响。

首先谈规模经济和范围经济理论,这一理论将企业内部效率解释为企业组织规模扩大所带来的企业生产成本节约。这一理论源于古典学派和新古典学派的经济学家发现许多行业都存在大规模、多元化经营的企业相对于小规模、单一性经营的企业能明显节约生产成本这一经济现象。通过进一步研究,这些经济学家发现规模经济和范围经济现象有其稳定而普遍的来源(如固定成本的不可分割性、最佳存货规模、销售和研发过程中的经济性等),因而适度规模带来的生产成本节约是经济活动中的必然现象。规模经济现象的发现对古典学派和新古典学派所鼓吹的完全竞争市场结构是最有效市场结构的理论带来沉重的打击。因为,如果一个行业存在明显的规模经济,在市场需求一定的情况下,为了实现规模经济,这一行业显然只适合少数企业生产,可是少数企业生产会带来垄断,而垄断企业是不会在生产成本最低处从事生产的;反过来,如果容忍这一行业存在众多规模相似的企业从事生产,则每个企业同样不能享受规模经济带来生产成本节约,这就是“马歇尔冲突”。显然,根据规模效率和范围效率理论,如果不能有效地解决“马歇尔冲突”,古典学派和新古典学派关于完全竞争市场是最有效市场结构的论述将变得模棱两可。

再谈x效率理论。该理论1966年由哈维·莱宾斯坦提出(Leibenstein, 1966),试图从企业内部个人的动机来解释企业在分配和利用资源时的效率差异。根据莱宾斯坦的理论,由于企业内部的个人是具有理性倾向和非理性倾向的双重人格,因此,在劳动合同不完整、生产函数不完全确定、管理投入不能通过市场交易平等购买、厂商之间彼此模仿而非相互竞争的情况出现时(莱宾斯坦认为这是市场的常态),企业不可能像新古典微观经济学所假设那样是一个利润最大化的追求者,从而也不可能使资源得到充分有效的利用;相反,如果能够找到某种方法使企业内部个人的努力生产的动机提高,则不用增加投入就可以使产出提高(或效率改进)。x非效率不仅会引起这种非配置效率净损失,还会引起配置效率净损失。这是因为如果企业的相关人员缺乏对投入生产要素相对价格的关心,企业就可能不会在各生产要素边际产品与其价格之比相等处来决定生产要素的最佳投入组合,从而配置效率最大化的基本条件不能得到满足。因此,x效率理

论认为,由于x非效率的存在,市场结构有效性的高低由x非效率引起的配置效率净损失和非配置效率净损失的总和大小决定。这一理论又认为完全竞争市场下的企业或非完全竞争市场下的企业都存在内部个人努力动机不足的问题,因而所有的企业都存在x非效率,只不过竞争程度越高,企业的x非效率就越少,因而尽管完全竞争的市场结构不能像新古典学派所认为的那样实现配置效率的最大化,但垄断程度越高,这一市场结构的有效性就越低。尽管x效率理论也认为竞争优于垄断,但由于它否认了最优配置效率的存在性,因而还是遭到了许多新古典主义者的猛烈抨击。例如斯蒂格勒认为,就如天下没有白吃的午餐一样,企业内部个人的动机不可能不通过增加某种资源投入而无缘无故地增加,因此,莱宾斯坦提出的不通过增加资源投入,而只通过提高企业内部个人生产努力动机的方式来提高效率的设想无异于是痴人说梦。尽管如此,x非效率理论还是得到许多实证研究的支持。由于这些有利于x非效率理论的实证研究都是直接和不适当的企业组织结构相联系,或弱化参与者报酬和厂商效率的补偿制度相联系的,这可能意味着x效率理论所讨论的企业内部人员的动机不足问题实质上可归结为一种企业组织或制度形式问题,不适当的企业组织或制度形式对其内部人员努力动机的弱化所带来的生产成本增加和资源配置效率降低是不容忽视的,在这一认识上,x效率理论和交易学派的正统企业理论可以说是殊途同归。

最后谈代理效率理论。代理效率是指纵向链条中商品或服务的交换组织形式能够减少交易费用的程度。这里交易费用是一个广义的概念,它既包含科斯目标公平市场(arm's length market)的成本,也包括企业组织内部进行交易的代理成本和影响成本。代理效率是一个与技术效率对称的概念。技术效率是指与生产过程相联系的生产成本最小化;而代理效率是指与交换过程相联系的交易费用最小化。利用代理效率概念,交易费用学派说明了企业组织规模的纵向边界(即纵向一体化程度高低)如何确定。他们认为企业组织规模的纵向边界确定不是单纯取决于技术效率的最大化,而是确定于技术效率和代理效率之和的最大化,这个最大化过程又被威廉姆森称为“经济化”。根据“经济化”原理,可以得出有关纵向一体化的吸引力、输入品的生产条件以及厂商的产品市场规模之间关系的三个重要结论:在其他条件不变时,输入品生产的规模经济和范围经济越显著,纵向一体化的吸引力越大;厂商产品的市场规模越大,市场占有率越高,纵向一体化的吸引力越大;资产专用性越强,纵向一体化吸引力越大。代理效率理论和“经济化”原理的提出很大程度上改变了人们对市场占有率高的大企业与市场结构效率之间关系的传统看法,贝赞可等人(Besanko, B.)将这种改变了的看法归纳如下:首先,大企业的出现可能是企业家追求效率提高的结果,而不像以前人们所普遍认为的那样是追求垄断的结果;其次,当纵向链条的一个或多个环节存在不完全竞争时,纵向一体化可以有助于增加产量,或回避已经前向一体化厂商的封阻,从而消除不完全竞争的影响;最后,纵向一体化还有助于企业获得更全面的信息。尽管如此,一些经济学家还是注意到纵向一体化激励中的垄断因素,如“纵向价格压榨”和封阻潜在竞争者进入市场。对于厂商通过纵向一体化制造进入壁垒形成垄断势力,一些经济学家不以为然,斯蒂格勒

认为,除非纵向一体化能有效降低厂商的成本,否则不能充当市场壁垒的作用,事实上,斯蒂格勒主张纵向一体化是厂商追求效率而非垄断的结果。

## 二、关于市场结构有效性争论的若干焦点问题的评论

综观近百年来有关“什么样的市场结构才是最有效”的种种争论,笔者认为不同学派的经济学家在评判这一问题时之所以未能形成共识,主要是因为他们在以下四个问题上存在着巨大分歧:(1)如何确定不同类型市场结构效率的概念;(2)如何确定企业规模(含市场占有率和纵向一体化程度)与市场垄断力量的关系;(3)如何确定市场壁垒的准确含义;(4)如何确定经济协调活动中政府力量与市场力量的相互地位。笔者试图对这四个问题给出自己的评价。为了确保评价尽可能的客观、公允、科学,以便为后文确定选择现实可行的最有效市场结构标准奠定一个坚实的逻辑基础,笔者准备从经济学家已形成共识的基本概念和观点以及经济史的基本史实出发来作出评价。

### (一)不同类型市场结构有效性相比较的基础

从前面的分析可以看出,经济学家对什么样的市场结构问题的分歧很大程度上源于他们对市场结构效率概念缺乏统一的解释,或借用配置效率这一描述市场机制运行效率的概念,或借用企业理论描述企业内部效率的各种概念。由于缺乏独立、统一的市场结构效率概念,不同的市场结构失去了比较其有效性的共同基础。笔者认为单纯以配置效率或企业内部资源配置效率来代替市场结构效率都是有失偏颇的,独立、完整、统一的市场结构效率的涵义建立在企业内部效率基础上的市场机制资源配置效率。其理由有二:

第一,评价市场结构的效率离不开评价市场机制的配置效率。市场结构是指那些涉及竞争过程的市场属性,如厂商规模分布、成本结构、产品差异以及市场壁垒和进入条件等;而市场机制则是通过市场竞争过程来配置资源的,市场竞争过程的充分与否决定了市场机制配置资源效率的高低;因此,市场结构的类型决定了市场机制能否有效地配置资源,而资源的配置效率也就成为决定市场结构类型优劣的判断标准。所以配置效率反映了市场机制效率和市场结构效率的内在一致性。正因为如此,在经典的产业组织理论教科书中,在假定企业是个追求利润最大化的“黑箱”,从而忽略企业内部效率的前提下,往往采用配置效率的衡量标准,即总剩余的大小来比较不同市场结构的有效性。

第二,忽视企业内部效率在决定市场机制配置效率中的微观基础作用,也不能正确评价市场结构效率。完整地评价市场机制的资源配置效率必须考虑企业内部效率的基础作用。这是因为不同规模的企业有不同的管理结构,因而必将对企业组织的内部效率产生不同的影响,从而使不同规模、不同管理结构的企业具有不同的成本曲线。像新古典学派那样,将企业假定为是一个追求利润最大化的“黑箱”,不同规模的企业具有相同的成本曲线,是不能准确反映市场配置资源效率高低的。显然,当规模经济存在时,若干小企业合并为一个大企业,其成本曲线较分散的小企业要低,这时,即便存在垄断,反映配置效率高低的总剩余也完全有可能高于完全竞争时的状况,这否定了古典学派和新古典学

派作出的垄断的配置效率必然低于完全竞争的结论。由于评价市场结构效率离不开评价市场机制的配置效率,因而忽略企业组织的内部效率,不仅导致不能正确评价市场机制的配置效率,还将导致不能正确评价市场结构效率。

在明确了必须将企业是否选择了内部配置资源最有效的组织形式和这种企业组织形式的市场活动对社会福利效果所产生的客观影响结合起来考虑市场结构的有效性之后,按逻辑,自然要回答一种对企业来说是有效的组织形式是否必然会产生如完全竞争一样理想的社会福利后果这一不可回避的问题。一般而言,如果一个小企业及其内部组织形式就是最优企业组织形式时,它的市场活动的社会福利后果也是最优的,因为小企业是不具有垄断能力的;因此,回答上述问题的关键是回答当内部组织形式复杂的大企业是最优的企业组织形式时,它是否必然就会导致垄断和相应的社会福利损失呢?

### (二)企业规模与市场垄断力量的关系

按经济学教科书通常的定义,垄断是指某种没有相近替代品的物品、劳务和资源的唯一供给者,这个供给者因此具有控制产出和价格的能力。这个定义的关键点是产出和价格的控制能力,唯一的供给者只不过是对产出和价格进行完全控制的必要而不充分条件。在经济生活中,一个企业即便不是某种供给品的唯一提供者,但只要它能在一定程度上控制产出和价格,那么这个企业就具有了垄断能力,这种能力以对价格和产出的控制能力大小来衡量;反之,一个企业即使是某种供给品的唯一提供者,但如果它没有能力控制产出和价格,它也不能算一个垄断者。根据这个定义,一个大企业是否必然是个垄断者,或至少具有某种垄断能力呢?本文试图从以下三个侧面来回答这一问题。

第一,决定现代企业组织规模的根本力量究竟是垄断还是效率?对这一问题有两种不同的回答。一是垄断学派的观点,这一学派从新古典微观经济学关于企业是一生产函数的基本假定出发,认为现代经济中那些规模巨大的企业的产生是由于企业追求、维持和加强其在市场上的垄断地位,而不是为了提高效率。与之相反,交易学派则认为,企业规模的大小归根结底是由效率原因,而非垄断原因决定的。那么,哪一派的观点是正确的呢?从经济史的角度来看,交易学派的效率观点更符合现代企业组织产生、发展的历史轨迹。美国哈佛大学的教授小艾尔弗雷德·钱德勒通过对英、美、德等国现代工业企业上百年的发展历程的研究证实,最终决定企业规模的是效率而不是垄断。钱德勒通过美国杜克烟草公司试图垄断雪茄市场的失败教训和斯威夫特肉类公司打破铁路干线垄断势力封锁成功扩大规模等鲜活事例表明,如果企业规模扩张不能使效率提高,那么无论是已有的垄断力量,还是追求垄断的努力,都不能导致企业规模的扩张;反之,如果一个企业规模扩张可导致效率提高,那么,甚至像铁路干线企业这样强大的垄断力量都不能阻止企业扩张。既然企业规模大小形成是基于效率而非垄断的原因,那么,声称大企业天生就是垄断者的论断就是没有道理的。

第二,现存的大企业是否必然都是垄断者?企业的大小有两种涵义,一是绝对规模大,如绝对产量高、资产规模总量大等;一是相对规模大,如市场份额大。根据诺夫希克定理,对于绝对规模很大的企业,只要其有效的绝对规模水平相对

于市场有效需求而言足够小时,就存在古诺均衡;当有效绝对规模水平相对于市场有效需求无限小,且不存在市场进入障碍时,古诺均衡将收敛于竞争均衡产出。诺夫希克定理表明绝对规模水平高的大企业并不必然具有市场垄断能力。再看相对规模大或相对规模和绝对规模均很大的企业是否就必然是垄断者呢?伯兰德(Batrand)模型揭示,在需求完全有弹性的市场上,只要至少存在有两家能以不变边际成本无限提供同质产品的企业,均衡的产出-价格水平就同完全竞争均衡一样。该模型在一系列严格假定条件下,证明即使市场份额高达50%,也不会产生垄断。这意味着形成垄断的原因主要不是市场份额的高低,而是其他因素,这些因素可能同模型假定条件有关,放松某一假定就能导致垄断。伯兰德在19世纪提出的垄断与市场份额无关的思想,在20世纪70年代得到了新发展,鲍莫尔等人的“可竞争市场”理论认为,即便是自然垄断的企业,只要不存在进入和退出障碍,潜在的竞争压力就足以迫使自然垄断企业以平均成本提供满足市场有效需求的产出,实现配置效率的约束最优。可竞争理论最大的贡献在于正确指出了垄断不是一个市场份额多寡的问题,而是进入和退出壁垒高低的问题,这一点在经济学家中已形成共识。通过上述分析我们明确了无论从相对还是绝对的角度来说,大企业都不必然具有垄断性。

第三,为什么大企业往往表现出垄断性?尽管大企业不必然是一个垄断者;但是,在经济现实生活中,大企业往往是以垄断者的面貌出现。其中的原因在于大企业形成的过程中,或形成之后,一些导致垄断的进入和退出壁垒也随之形成了。如生产同样产品的几家大企业往往会达成卡特协议,并采取策略性行为阻止潜在的进入者进入市场。又如一些企业在追求自身效率提高的时候,采用纵向一体化方式扩大企业规模,在这个过程中,企业可能以前向一体化销售渠道或后向一体化原材料供应渠道的形式建立起市场进入壁垒。必须指出这些壁垒并不是每个大企业形成中或形成后所必然出现的,因而大企业经常表现的垄断性不具备必然性。以卡特为例,卡特组织本身就可看作一个巨大的市场进入障碍,倘若大企业组成卡特具有必然性,那么大企业就相应必然具有垄断性。实际情况是不管是相对规模还是绝对规模意义上的大企业都不必然组成卡特。经济学家普遍认为卡特的形成除了与市场厂商数目有关外,还与市场需求弹性、购买者的数目及购买规模、厂商的产品同质性、厂商的成本变动状况、政府反垄断的力度等因素有关,一个成功的卡特组织必须具备上述条件甚至更多条件才能成立。因此,不能单从企业规模大小就推断它必然具有垄断性。事实上一些行业的集中程度相当高,如城市废品处理业,但其垄断程度几乎为零。

综上所述,大企业尽管常常表现出垄断性,但并不必然具有垄断性。垄断是市场进入或退出障碍的产物,当一个行业不存在市场进入和退出障碍时,即便一个自然垄断的企业也不具备操纵价格的能力。然而,由于大企业的存在往往会导致垄断的进入和退出壁垒形成,因此它们又常常表现出或多或少的垄断性。现在的问题是如何评价这些壁垒,它们真像一些经济学家所断言的那样必然会使市场结构的效率低于完全竞争时的效率吗?

### (三) 市场壁垒对市场结构有效性的影响

市场壁垒分为进入市场壁垒和退出市场壁垒。进入市场壁垒的定义是一个新的市场进入必须发生而那些现有厂商却不必承担的成本;市场退出成本是指厂商退出市场的成本。在产业组织理论中市场退出壁垒往往被看作一种特殊的进入壁垒,因为当一个厂商考虑到退出行业的成本高昂时,其进入动机就会减弱。本文将市场退出壁垒看作一种特殊的进入壁垒。如前所述,市场壁垒的存在会使市场结构具有某种垄断性;但是,市场壁垒及其带来的垄断并不一定会降低市场结构的有效性。其原因如下:

第一,一些市场壁垒有助于企业提高效率。企业通过纵向一体化控制某种重要的生产原料或销售渠道对于进入者来说是一种市场壁垒,但只要企业这种纵向一体化行为是源于对效率的最求,从而降低了生产成本,即便这个企业是一个完全垄断的企业,它也完全有可能比众多低效率的小企业以更低的价格提供更多的产品,从而获得比低效率企业组成的完全竞争市场更高的资源配置效率。实际上在一些规模经济显著的行业里,忽视规模经济这一客观存在的经济规律,片面地追求行业竞争性反而会因导致外在不经济而降低资源配置效率。还有一些市场壁垒形成尽管不是由于企业主观上对效率的追求,企业树立这些壁垒的同时客观上起到了提高效率的作用。例如,企业为阻止进入者进入市场而采取的加强研究和开发投资的策略性行为即使有可能造成垄断,但消费者最终从降低的价格中获益。

第二,一些市场壁垒的存在可以抵消其他形式市场失灵产生的坏作用。很早人们就认识到专利制度保护了发明者的知识产权,使他的发明免于称为被人无偿使用的公共物品。专利制度虽然会造成垄断,但它却起到了保护发明者的利益和创造热情的作用,这使得消费者最终从中获益。专利制度不是唯一能产生抵消市场失灵负作用的福利效应的市场壁垒,随着研究的深入,人们发现越来越多的市场壁垒有这一功能。例如,转售价格控制长期以来被认为是一种对社会不利的策略性行为,因为它阻止了零售商间的价格竞争。但在反托拉斯诉讼中,越来越多的经济学家发现这一策略性行为能阻止折扣零售商搭其他零售商为消费者提供服务(如演示商品特有功能)的便车,从而使生产商所希望的零售商销售服务水平降低。转售价格控制的例子说明一些看来减少竞争的经营做法实际上可能有其合理的目的。

第三,有些市场壁垒是实现次优的必要条件。所谓次优是服从“违背最优条件之一”这样约束条件下的最佳可能结果。我们曾提到兰开斯特等人提出的次优理论,次优理论声称在某些部门形成垄断的因素不可消灭的情况下,将相关的竞争部门进一步垄断化,将能实现垄断约束条件下资源配置的帕累托最优。尽管大多数经济学家对次优理论的科学性还有疑问,但他们也承认一些市场壁垒的确是实现次优的必要条件。例如大多数经济学家认为在一些垄断竞争的市场下,由于产品差异性这一垄断因素存在,使得这一市场结构的资源配置效率比不上完全竞争市场结构,但在很多情况下政府可用发放经营许可证的方式实现一种次优。

### (四) 政府管制是否能提高市场结构的有效性

主张通过政府管制的方式以提高市场结构有效性的主要理论依据是放任市场机制的自由作用会产生垄断,而垄断会导致企业和市场机制配置资源效率的双重损失;面对这一

市场失灵,政府的反垄断措施会提高市场结构的有效性。相反,另一部分经济学家不赞成以政府管制的手段来提高市场结构有效性,其理由在于政府失灵现象的普遍存在,政府不知道什么样的市场结构才是最有效的市场结构,即便知道,也没有足够的动机和有效的手段去实现所谓最有效的市场结构。笔者认为仅从理论逻辑性而言,反政府管制论者似乎比提倡政府管制论者更加严密一些。因为,即便垄断是一种市场失灵现象,也不能在没有充分考虑政府管制有效性的前提下,就此推出政府管制是纠正这种市场失灵的适当方式。然而,反对政府管制的理论也有不完备的地方,即当垄断的确是—种市场失灵现象时,用什么方式来解决这一失灵。难道只能在无效的市场和无效政府管制当中两害相权取其轻吗?青木昌彦等人在最近几年提出了一种市场增进理论来纠正上述两派经济学家的理论缺陷。他认为导致上述两派经济学家理论缺陷的主要原因在于他们均把市场和政府看作资源配置的相互替代机制;如果把市场和政府看作资源配置的互补机制则可使入避免陷入上述那种非此即彼理论怪圈。青木昌彦等人认为在协调功能上,民间部门比政府具有比较优势,但民间部门的制度并不能解决所有的市场缺陷,因此政府政策的职能在于促进或补充民间部门的协调功能以及帮助其克服其他市场缺陷,而不是将政府和市场仅仅视为相互排斥的替代物。尽管市场增进理论尚有待于经济学家进一步论证和检验,但笔者认为将市场和政府看作资源配置的互补机制而非替代机制的思想具有很大的启发性,它将有助于我们更合理地定位市场与政府在经济体系中的相互关系以解决市场失灵和政府失灵问题。将这一理论具体运用到政府在反垄断问题中来,我们认为政府反垄断政策可以起到提高市场结构效率的作用,但前提是其政策目标应被定位于改善和增强民间部门解决垄断问题的能力,而不是取代民间部门独立地去解决垄断问题。反垄断政策实践已证明完全依靠政府去消除垄断是不可能取得成功的。正确的方向可能正如市场增进理论所预言的那样:政府通过向民间部门提供信息和法律等方面的服务去帮助民间部门解决垄断问题。

### 三、结论:如何判定市场结构的有效性

从前面的综述和评论中可以看出,判断一个市场结构是否有效不能单纯以市场本身的结构特征,即市场的集中程度、企业的规模大小以及进入障碍等结构指标来断定。造成结构指标判断失效的根本原因在于不同的市场实现有效的市场结果所要求的结构特征具有很大的差异性,从中很难找到具有实质性意义的共同点。那么,在现实经济中如何断定某一市场结构是否有效呢?笔者以为只能从市场结构产生的经济效果本身来判断这一市场结构是否有效。在很大程度上,市场结构有效性的分析可能只适合于进行个案分析,而不适合于用传统理论中抽象的竞争或垄断标准来断定。根据前文对市场结构有效性概念、垄断形成原因以及政府在提高市场结构有效性方面的作用的分析,笔者认为在对市场结构有效性进行个案分析的时候应着重以下三个因素的影响:

第一,企业规模的影响。在合理的产权制度下,决定企业规模的最关键因素是企业组织的内部效率。为了追求这一效率最大化,不同行业的企业会根据本行业各自的特点以及市场基础设施的具体情况,通过对规模经济、范围经济和—体

化收益来确定自己的规模大小。由于市场结构效率内涵有企业内部效率和市场机制资源配置效率两方面,因此不能片面地以牺牲企业规模及其内部效率为代价去提高市场的竞争程度和市场机制资源配置效率。如果因为企业规模大小的原因形成了垄断,使其带来的内部效率收益抵不过市场资源配置效率的损失,政府以反垄断的名义对企业规模进行强制性变更是合理的;但当企业内部效率收益大于垄断带来的市场资源配置效率的损失,政府就不能以反垄断名义变更企业规模,否则会带来市场结构总体水平的降低。

第二,市场进入壁垒的影响。从前文分析中可知垄断产生于市场进入壁垒,反垄断和降低市场进入壁垒具有一定程度的内在一致性。然而,由于不同的市场进入壁垒的福利效应具有很大差异性,因此不能将市场进入壁垒一概作为市场结构效率的破坏性因素加以否定,所谓降低市场进入壁垒正确政策涵义是清除具有负福利效应的市场进入壁垒。由于一些阻碍进入的策略性行为对市场结构效率的影响十分微妙,因此判定策略性行为进入障碍的福利效应时应该相当慎重,否则会起到适得其反的作用。从这个意义上来看,消除市场进入壁垒和反垄断不是政府能够独立完成任务。

第三,政府管制的影响。政府管制可以提高市场结构的有效性,也可以降低市场结构的有效性。恰当的发挥政府管制在提高市场结构有效性中的作用的关键在于合理地定位政府管制的地位。历史经验证明将政府定位于一个附着于经济体系之上、负责解决垄断等市场失灵问题的外在的、中立的全能机构无益于政府充分发挥其反垄断的作用;反之,将政府视作是与经济体系相互作用的一个内在参与者、一个与民间部门优势互补的解决垄断问题的合作者可能更有利于解决垄断问题、提高市场结构的有效性。

#### 参考文献:

1. 张培刚著:《微观经济学的产生与发展》,长沙,湖南人民出版社,1997。
2. 肯尼斯·W·克拉克森等:《产业组织:理论、政策和公共政策》,中文版,上海,上海三联书店,1988。
3. 黄亚钧等:《现代产业组织》,中文版,上海,上海人民出版社,上海三联书店,1998。
4. [美]瓦里安:《微观经济学》,中文版,北京,经济科学出版社,1997。
5. [美]斯蒂格利茨:《经济学》,中文版,北京,中国人民大学出版社,1997。
6. 茅于軾等编:《现代经济学前沿专题》,第1册,北京,商务印书馆,1989。
7. 青木昌彦等:《政府在东亚经济发展中的作用》,中文版,北京,经济科学出版社,1998。
8. 小艾尔弗雷德·钱德勒:《看得见的手》,中文版,北京,商务印书馆,1988。
9. 大卫·贝赞等:《公司战略经济学》,中文版,北京,北京大学出版社,1999。
10. Baumol W., Panzar J. and Willig R., 1982. Contestable Markets and Theory of Industry Structure, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
11. Stigler G. J., 1968. The Organization of Industry, Homewood.
12. Williamson, O. E., 1985. The Economic Institutions of Capitalism, The Free Press, New York.

(作者单位:武汉大学保险与精算学系 武汉 430072)  
(责任编辑:Q)