

现代产业组织理论的沿革和发展

周耀东

摘要: 本文主要通过对产业组织理论的梳理,说明产业组织理论已经发生了很大的变化,这些变化都紧密地围绕了市场本身的变革,强调了未来产业组织理论发展的主要趋势及研究方向。

关键词: 产业组织 竞争 市场结构 管制 合约

自马歇尔对微观经济进行了经典的解释后,市场理论的讨论便一直成为经济理论的主要重点。在罗宾逊夫人、张伯伦等早期经济学家开创性的努力下,市场中竞争和垄断问题得到深入的研究,人们对经济领域的微观部分的认识大大加深了。产业组织理论正是在不断汲取前人的营养下逐渐从微观经济学分离出来,逐渐形成和发展为一种进一步解释微观市场的主流理论。近一个世纪以来,产业组织理论在研究方法、对象和解释的问题等方面发生了很大的变化,也从一个侧面反映了市场本身在许多方面已经出现了许多深刻的变革。

一、产业组织理论的基础:主流微观经济理论的扩展

从历史的角度看,产业组织出现在20世纪开始现代制造业企业兴起后,早期学者将“产业”和“制造业”等同,把产业视为生产同一或相似产品的企业集合。马歇尔首先提出了产业组织概念。在他看来,产业和生物组织体一样,是一个伴随着组织体中各部分的机能分化(企业内的分工和社会分工)和组织各部分之间紧密联系和联合(企业的兼并和准兼并)的社会组织体。他以分工和协作为基础讨论了产业组织中的内部经济和外部经济,工厂规模和经济规模。现代产业组织理论以此为基础构架了整个产业组织的主要问题,更加强调了产业组织中的厂商结构和行为。产业组织理论发展主要经历了两个阶段。传统的产业组织理论以贝恩为代表,出现在20世纪60年代,该理论主要涉及到厂商之间经济行为和关系,强调市场结构在对行为和绩效的影响作用,被视为“结构主义”。新产业组织理论则出现在20世纪70年代后期,该理论大量引入了新的分析方法,包括可竞争市场理论、博弈论、新制度理论(产权理论和交易成本理论)、信息理论,通过整合厂商内部组织和外部关系,进一步考察了厂商行为的多重复杂关系。但从研究对象、方法和假定上,无论是传统还是现代解释,产业组织理论都与微观经济学有着密切的联系,从一般意义上可以视为微观经济学进一步的扩展。

二、产业组织的研究假定、方法和对象

产业组织理论保持了主流理论的“理性人”的假定。稳定性偏好、约束和自利性最大化行为体现了“理性”的特征,主流理论强调了“厂商”作为“理性人”的假定,在传统的产业组织理论中,也将这一假定贯穿于厂商之间的经济行为分析中。在厂商理性中,企业如同“厂商”一样具有“完全”的理性偏好,并追求“利润最大化”。这一假定已经成为目前产业组

织理论中最有争议的领域之一,大量的分析表明如果仅仅将产业中的企业作为“厂商”是不够的,企业内部的组织结构和权威机制及企业决策的“有限理性”都不能满足“最大化”行为的假定。但新产业组织理论仍然保持着单个人的“理性”假定,在此基础上,对企业组织和企业行为进行进一步的扩展。

边际分析、比较静态分析、局部均衡仍然是产业组织中的主要分析方法。不论是贝恩模型还是新产业组织理论由于研究对象和范围的限制,在大量地采用了主流理论的分析方法中,特别强调了局部均衡。局部分析是建立在给定条件下,对解释的因素进行一阶条件和二阶条件分析,这是主流理论常用的分析工具,产业组织理论并没有进行扩展。不同的是在产业组织理论分析中,解释的因素不仅仅是价格,还包括更多的变量(质量、广告、研发等),新产业组织理论则引入了信息。产业组织理论也大量地运用了博弈论分析工具,但博弈论分析方法也是以局部均衡为基础,不论是局中人函数的采用,反应函数的对策行为及博弈均衡都反映了局部均衡的逻辑。因此,在研究方法上,产业组织理论基本上都是围绕着主流理论工具,并没有开拓性的发展。

产业组织理论主要侧重于从供给角度分析单个产业内部的市场结构、厂商行为和经济绩效。贝恩模型更多地重视了实证研究,将产业分解为特定的市场类型,并开创性地通过结构—行为—绩效(S-C-P)即三分法对市场中的企业行为进行分析,强调了不同的市场结构会导致不同的厂商定价和非价格行为,也会导致不同的经济效率,这一思路与主流的价格理论推论基本一致。在主流的价格理论中,完全竞争、垄断竞争、寡占和垄断市场中的基本假定是不同的。根据这些假定,通过形式化的模型分析演绎出企业不同的定价行为。在完全竞争中,厂商是价格的被动的接受者,无论是短期还是长期价格都等于边际成本;在垄断竞争中,厂商分为两个部分,具有垄断地位的厂商和众多价格接受者,厂商在定价中有垄断地位的厂商不再是价格接受者,在定价行为上采用了剩余需求的方法;在寡占中,厂商的竞争局限在几个大厂商之间,其定价行为便是这几个大厂商讨价还价的结果。在垄断产业中,垄断者独占了整个产业,厂商则根据平均成本定价,榨取消费者剩余。从经济效率上看,最有效率到最低效率的依次是完全竞争、垄断竞争、寡占和垄断。尽管在贝恩模型中,市场结构的决定因素是外生给定的壁垒,但其结构—行为—绩效的逻辑与价格理论如出一辙。在新产业组织理论中,尽管不再强调S-C-P的直线关联,但仍然以其为主要分析对象,并深入分析后三种市场结构(垄断竞争、寡占

和垄断)的厂商行为,而不孤立地区分市场结构状态。在绩效评价上,也与主流价格理论保持一致,强调边际定价的效率。因此,产业组织理论基本遵循了这一套价格理论的逻辑。但从另一角度,它也强化了主流理论厂商的分析(包括厂商和厂商之间),将厂商视为“组织”形态,讨论不仅仅局限在定价行为上,也包括了非价格竞争(广告、质量、研发、技术进步等)及策略性行为,这是对主流理论的扩展。

三、产业组织理论的沿革

产业组织理论从英国开始,但系统化的工作主要是美国经济学家完成的。1960年代,基本同时出现了“结构主义”和“芝加哥”学派两种理论流派。尽管这两种流派都是以新古典理论为出发点,但由于理论逻辑、思考问题的方法及对象不同,在理论结论上存在很大差异。两种流派的论战结果也大大深化了产业组织领域的研究和认识,为新的产业组织理论的兴起奠定了基础。

(一) 结构主义学派的主要理论思路及评价

结构主义主要建立在两项经验性研究基础上,即对经济绩效的衡量和结构与绩效关系。贝恩(1959)首先用4企业的市场集中度来测量市场结构和用回报率来测量绩效,考察了1936-1940年的42个美国样本制造业,得出的结论是集中度与经济绩效具有正相关关系。贝恩第二项研究是用进入壁垒来测量市场结构,检验了20个美国制造业的进入壁垒和利润的关系,结果进一步发现了集中度和利润之间的正相关性,并发现平均回报率在高壁垒条件下明显地高于低壁垒的现象。

主要是涉及影响竞争过程的市场特征,主要强调进入壁垒条件,包括厂商的规模及其分布、产品差异化程度、厂商的成本结构及政府管制程度。行为主要包括产品定价和非价格行为。贝恩强调市场结构影响单个厂商的经济行为,包括直接和间接两个方面。直接影响,如厂商的内部组织结构,包括用工策略、工作条件等;间接影响,如厂商内部资源配置及其产品定价和竞争策略。绩效则主要是通过规范的“好坏”标准对满足特定目标的经济行为的评价。完整的理论逻辑框架或模型见图1。从中可以发现:

(1) 在结构—行为—绩效中,模型运用了微观经济学分析的推论。产业的绩效取决于卖方和买方的行为,卖方和买方的行为取决于市场结构。结构反过来又取决于基本状况,如技术和产品需求等条件。

(2) 从理论的逻辑来看,更多地强调了市场结构是导致厂商不同行为和绩效的主要因素。其中进入壁垒构成了市场结构决定性的要素,导致进入壁垒的因素是现有厂商规模经济、产品差异化、绝对成本优势。

(3) 更加强调经验性的研究,由于结构主义的主要理论结论都是通过经验性分析得出,即关于集中度、进入壁垒与绩效的关系。在理论解释上,很大程度依赖这种经验性的分析变量的设定、时间和条件。

(4) 结构主义的反托拉斯含义十分明显:反托拉斯政策不应该关注于企业的行为,而更多地关注于市场结构。主要原因是:一是反托拉斯政策主要关注的行为问题,如合谋和排他性竞争,主要集中于非集中化的产业中,而不是集中度高、市场势力更严重的产业。二是结构主义坚持认为反托拉斯在行为中的调整方法是无效的,因为市场势力的最终力量是市场结构,除非市场结构发生了变化。

结构—行为—绩效最具开创性的意义是建立了产业组织理论的分析框架和分析范围,在大量的经验性分析中运用了主流微观理论的推论并提出了问题,大大深化了厂商理论的微观经济研究。但结构主义方法尽管比纯描述性的传统方法相比要严格得多,仍然存在严重的缺陷。S-C-P研究存在的主要问题包括:(1)概念问题,即关于经验性分析中变量的设定、时间和条件。首先在对产业绩效测量中,结构主义主要采用了利润率和回报率两种指标,这两种指标是否遵循了长期绩效衡量方法?长期绩效衡量方法应是衡量绩效的基础,但以短期绩效衡量为基础的S-C-P研究则不是这些理论的恰当检验,其次结构变量是否是外生。利润和高集中比率间的正相关关系中,强调了高集中比率引起高利润而是“坏的”。事实上,利润和集中率正相关的解释中还包括了厂商的最有效率生产、创新性的研究和市场范围的扩展。如果集中率不是一个外生的衡量方法,利润和集中率间关系的估计将出现偏差。即高利润可能由几个因素共同产生,集中度可能也可能不影响利润率,它对利润率的影响仅仅是外生的¹⁰。(2)逻辑简单化。事实上,导致行为和经济绩效的原因是非常复杂的,但S-C-P的模型的单线条分析削弱了模型对经济现象的解释力度。(3)经验性分析强于理论解释。尽管结构主义以主流微观理论的主要推论为基础,但在理论的解释中,只强调了短期分析的意义,而忽略了长期过程中产业的动态效率和配置效率。

(二) 芝加哥学派的主要理论思路及评价

芝加哥学派更加重视对结构—行为—绩效的理论分析。芝加哥学派认为应该从价格理论的基础假定出发,强调市场的竞争效率。芝加哥学派的主要代表人物有斯蒂格勒、德姆

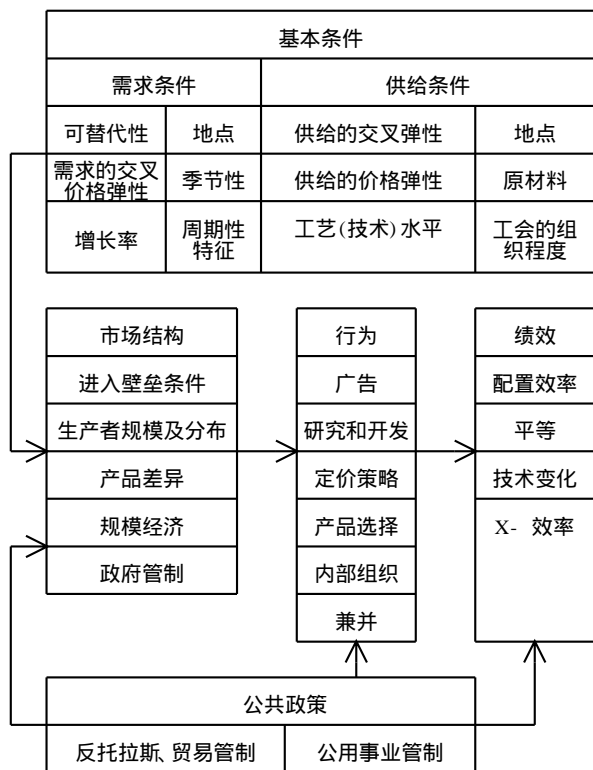


图1 贝恩结构—行为—绩效范式的理论框架

资料来源: [美]肯尼斯·W·克拉克森:《产业组织:理论、证据和公共政策》,中文版,上海,上海三联书店,1989。

围绕着这些经验研究结论的解释,贝恩建立了市场结构决定市场行为,特别是市场绩效的理论假定。所谓市场结构

塞茨、波斯那、麦杰(Y.M cGee)等。芝加哥的主要理论思想范式是竞争性均衡模型。其关键是提出了在长期均衡中的配置效率和技术效率,配置效率的条件是价格等于长期边际成本,技术效率的条件是价格等于企业长期平均成本曲线最低点,这就意味着产业的产出不管资本是不足还是过剩,都处于最优规模边界下。在竞争性模型中,配置和技术效率主要来源于两个结构性条件——买卖的数目和自由进入。

从长期的竞争效率出发,芝加哥学派认为市场在长期过程能够达到效率水平,反对高集中率的产业必然带来垄断租金,因此反对政府对市场的干预。斯蒂格勒从产业成长角度¹¹,认为厂商的规模大小和市场的集中度与产业周期和经济效率有关,在产业初期,由于市场范围狭小,产业的各环节不足以专业化分工,而由全能型企业承担,随着产业的发展,市场范围的扩大,厂商内部分工转化为市场分工,到了产业成熟和衰退时期,市场范围缩小,市场分工再次转化为厂商内部分工。因此,产业的集中率与市场范围和产业周期相关。仅仅认为高集中率导致高利润率忽略了产业发展长期均衡的历史过程。从规模经济角度¹²,斯蒂格勒用生存技术来确定最佳规模水平,认为凡在长期竞争中得以生存的规模都是最佳规模,因此最佳规模存在多种不同的规模,大厂商的规模经济也是生存技术的结果。德姆塞茨认为高集中率导致高利润率是生产效率的结果,而不是资源配置低效率的指标。¹³在价格行为上,斯蒂格勒进一步讨论了在高集中度产业中的大厂商的竞争行为,认为由于在高集中度产业中,大厂商仍然受到了竞争的压力,其价格水平将制定在可维持水平,这个水平符合效率标准。¹⁴

芝加哥学派强调导致反竞争行为或垄断行为的主要原因是政府对市场的管制导致的进入壁垒¹⁵,因此,认为政府最好减少干预,让市场充分发挥作用。

芝加哥学派遵循了弗里德曼自由主义的传统,强调了市场长期竞争的效率。大大扩展了结构、行为、绩效的贝恩讨论的视野。该学派从价格理论的基本假定出发,讨论了结构、行为、绩效之间非直接相关性,认为这三者之间至少存在一些复杂的关系。尽管指出了其中存在的必要条件,但理论上并没有给出充分必要条件,同时理论也缺乏经验性的检验。

(三) 两种理论流派的主要分歧和争论

从上述分析中,尽管两种理论都是从主流的微观理论出发,但在分析方法、思路及政策含义中存在许多方面表现出差异:

在分析方法上,结构主义强调了经验性的检验过程,通过对现象的分析得出解释,芝加哥学派则通过理论模型分析,从价格理论固有的前提出发,演绎出各种结论。在分析角度上,前者强调了如何改善资源的低效率配置等市场绩效作为产业组织的主要问题对象,讨论市场势力形成的固有的结构条件;后者重视长期的竞争效率均衡,坚持短期的低效率、非均衡可以通过技术创新、自由进入和退出来得到解决。在政策含义上,前者强调了政府对高集中度产业的反托拉斯干预,后者反对政府干预,认为政府干预本身会带来壁垒,降低市场机制的配置效率。

四、新产业组织理论的兴起

新产业组织理论的出现不仅仅从上述争论中汲取营养,而且运用了大量的新分析工具,20世纪70年代以后,由于可竞争市场理论、交易成本理论、博弈论及合约理论等新理论的引入,产业组织理论在研究基础、方法工具及研究方向都

产生了突破性的变化,大大推动了产业组织理论的发展¹⁶。在研究基础上,新产业组织理论更加注重市场环境与厂商行为的互动关系,这种互动关系体现了在逻辑上的循环和反馈链。在方法和工具上,则运用了大量的现代数学的分析工具,特别是多变量的分析工具。在研究方向上,新产业组织理论更加强调了在不完全市场结构条件下厂商的组织、行为和绩效的研究,特别是寡占、垄断和垄断竞争的市场,在理论假定上增加了交易成本和信息的维度。

(一) 可竞争市场理论

可竞争市场理论对产业组织理论中的进入壁垒问题进行了更加严格地分析,通过对企业规模经济和范围经济的新定义¹⁶,证明了在存在进入竞争,或者潜在进入的条件下,即使是自然垄断条件下的现有厂商也只能制定可维持价格,保持接近于完全竞争的价格水平,因为潜在进入者会通过打了就跑的策略消除高价带来的超额利润。这就推翻了垄断市场结构会决定垄断性市场行为,导致垄断利润的单向关联的理论假定。

(二) 博弈论

博弈论对产业组织重要的贡献在于它为解释和分析不完全竞争的市场提供了很好的行为分析工具。传统的边际分析工具由于受到了假定条件的限制不能给不完全竞争条件下的厂商行为进行很好的解释。如现有企业会阻止进入者进入的动机,在寡占模型¹⁷中,寡占双方产品的价格和数量的决定条件及均衡存在,价格歧视的福利含义,合谋的行为分析,非价格策略(质量、广告和技术进步)对市场结构和绩效的影响等。由于博弈论在对有限局中人的行为进行分析的优势(包括纳什价格模型、勃特兰数量模型和斯塔克尔伯格领导者模型等),通过各种反应函数的分析,使其对厂商的策略性行为对市场绩效和结构的影响的解释更加合理,导致传统的结构、行为和绩效的单向关联也演绎成复杂的双向或多重关联机制。

(三) 新制度经济学: 交易费用和产权理论

关于企业是什么,传统的产业组织理论只讨论了企业的“厂商”理论,该理论就无法解释企业的规模问题和市场的边界。新制度经济学打开了这个“黑箱”,它撇开了企业的技术决定因素,通过“交易费用”的概念广泛地讨论了企业的规模边界问题。在威廉姆森的交易成本经济学中¹⁸,解释了由于市场不完全和有限理性,交易双方需要通过一体化来最小化交易成本,来防止机会主义导致的欺诈问题,认为决定一体化的主要因素是交易次数、不确定性和资产专用性的交易维度。产权理论则深入讨论了企业内部的权威机制和治理结构的所有权配置问题,同时对市场和企业之间的关系进行了分析。总之,新制度经济学从另一个角度打开了产业组织理论的理论视角。

(四) 合约理论

从经济学角度上看,合约主要包括了合约的设计和和执行这两个不可缺失的方面(Masten, 1998)。在短期和瞬时合约中,合约的设计和和执行相对简单,因为交易双方在进行交易时能够很快地得到结果,并对结果进行衡量。与合约相关的信息,特别是交易中的成本和收益的信息,对于交易双方及外部人(如法院)而言都是可以观察和可以证实的。因此,合约中的激励承诺是可信的,也能通过设计达到帕累托最优。在短期和瞬时交易中,合约的信息并不影响合约是否达成和实现。但对于长期合约来说,¹⁹合约达成的关键性因素是如何使交易双方提供一个可信的承诺,这种承诺可以为交易双

方以足够的激励约束来达成合意性交易。承诺是一种长期的信号,体现了对信息的确切性描述。如果长期交易中,存在着足够的承诺,就存在适宜的激励相容条件,合约的边界就存在最优充分条件(注意:不是必要条件),如果激励失效,并由此导致了合约的低效率(包括生产效率,交易效率和配置效率),合约边界失效。合约引入激励问题体现了对合约达成完整的描述。

合约理论对产业组织理论的贡献主要体现在厂商的决策过程及目标讨论上。长期以来产业组织理论的厂商假定都是以追求利润最大化为假定条件的,但事实上,大量的经验性分析表明,厂商的目标是多元的,厂商可能在价格制定中追求成本加成,或者强调常规、经验性作法,试验以及实际经营行为中的学习过程。合约理论则通过委托代理关系进行了解释,认为由于各厂商的组织结构、所有权配置的不同,在目标决策机制上也出现了广泛的差异。由于作为所有者和委托人的股东和作为代理人,即拥有实际决策权的经理人员的目标差异,在委托人不能有效地监督或者缺乏足够的激励条件下,代理人在企业决策中就会偏离企业的最大化目标。该假定已经广泛地运用到产业组织理论的目标决策过程的分析。

(五) 几点评论

新产业组织理论已经不再局限于结构、行为和绩效之间的相关性,尽管它们分析的对象没有改变,但解释问题范围大大扩展了,企业内部组织问题和政治市场的讨论,使得现在的产业组织理论更加具体化、复杂化、微观化和更加贴近于现实。这就表明了新产业组织理论区分政府干预和市场竞争的政策含义是微妙的,在不同的假定和条件,同样的分析对象可能导致不同两种政策含义,有时在互为交叉的领域和范围中需要两种政策工具混合使用。因此,新产业组织理论已经不再强调整体的一致性,但其理论的出发点还是遵循新古典的一般假定前提,延展了理性的解释维度。在福利评价上,新产业组织理论仍然采用了新古典理论的效率标准及成本收益的分析基本思路。总体上看,它仍然紧密地依赖于新古典理论,并拓宽新古典理论的解释空间。

五、产业组织理论的发展趋势

产业组织的研究方法、范围和工具的变化,也深刻地反映了市场经济赖以生存的基础变革。20世纪后期,企业的规模不断扩大,市场结构日益演化为以垄断竞争为主流的形式,厂商之间的专业化分工和协作日益密切,形式日趋多样化,竞争的方式、手段花样翻新。如何分析新市场条件下的厂商行为成为产业组织理论的主要课题,在这种“行为主义”导向下,产业组织理论的分析重点也发生了巨大的变化。

(一) 市场结构和行为的变化

现代市场表现出两个主要特征:(1)大厂商主导了现有的成熟的市场结构;(2)市场范围的不断扩大及进一步细分。在理论上需要进一步讨论,在以大厂商为主导的垄断竞争式的市场结构日益成为整个市场经济的主要构成条件下,这种形成和变化是否破坏了市场机制的本质特征或者妨碍了价格机制的效率水平。从市场结构来看,传统的产业组织理论关于市场结构因素的解释已经不能满足现实的需要,现有市场的买卖人数已经扩展到潜在竞争者进入的数量和程度,绝对的壁垒形式已经演变为“流动性”壁垒,这都表明了了解释决定市场结构因素的动态化。在可变的的结构条件下,厂商也会实行策略化行为,根据动态的结构进行动态的策略选择,因此,各种模型都力图解释在这种动态化的市场结构中,

即使出现大厂商主导的垄断竞争结构,在一定的条件下,市场仍然是有效率的。目前理论上强调了自由进入和沉淀成本,但整体并没有给出完整的概念,仍然需要对条件的范围、对象和形式化做进一步解释。

市场范围的不断扩展和新市场的层层涌现,体现了市场演进的活力。新市场出现的动因和市场扩展的内在机制则是传统产业组织理论没有解释的问题,新产业组织理论对市场演进过程的讨论也仅仅局限在初步的技术层面上²²。事实上,市场范围的扩大和新市场的出现为市场进一步分工和协作提供了递增的收益激励,因此,解释市场出现的动因和内在机制也是未来产业组织理论的发展方向。

(二) 企业发展

现代企业在组织结构上与古典企业相比呈现出巨大的变革,变革的核心是企业内部出现了中间管理阶层。管理阶层或者技术官僚的出现导致了企业内部的决策体系发生重大的改革,原来的以所有权和管理权一体化的决策体制转变为委托代理关系链,决策链条的变化对企业的生产效率和市场行为影响是巨大的。企业理论虽然在一定程度上解释了企业的内部组织结构以及企业和市场的合约选择,但仍然缺乏对企业内部的权威形成和企业内部的组织效率及企业租金的深入分析。组织的优势是什么,这些优势是如何形成和演变的,如果企业的核心优势是企业内部的信息传递和权威决策机制,组织的安排如何给这些决策和传递机制以激励协调。这些分析显然有助于了解企业内部权威机制发展和变化趋势,也有助于了解产业组织中的内在协调机制。

现代市场中的企业另一个重要特征是企业之间的关联进一步加深,多重纵向约束和利益关联使各企业之间的竞争和协作共生。企业理论虽然讨论了纵向一体化及纵向约束问题,在一定程度上解释了市场中企业内分工的优势及存在原因,但仍然没有解释市场分工的原因以及市场分工和企业内分工相互协作的原因。实际上,这些多重约束不仅影响企业之间纵向关系,也影响它们之间的长期竞争和协作行为,从而对内在市场机制产生作用。因此,分析企业和市场之间的边界问题仍然存在很大的分析空间。

(三) 政府管制的边界

管制理论可以认为是从产业组织理论中衍生出来的子集,但管制理论从另一个角度同样讨论了产业组织领域所有的理论问题,其分析对象主要建立在市场配置失灵条件下,如自然垄断产业、外部性的行为或者公共产品的生产和配置,体现了对市场边界另一角度讨论。管制理论引入了政府的角色,对政府和市场关系进行了广泛地分析。传统理论只是建立在固有假定基础上,缺乏足够的可信性,其静态分析工具也不能完整地解释现实的问题。事实上,政府失效和市场失效本身的内涵需要进一步明确界定和分析,包括失效的内在动机及失效对生产效率、配置效率及动态效率将会产生的影响。新管制理论可以认为是新产业组织理论的进一步运用,在大量借鉴合约理论、博弈论和企业理论基础上,新管制理论从激励的角度重新构造了管制和市场失灵的边界,也为在双重失灵领域中的混合治理提供了有用的分析思路。伴随着管制领域不断出现的新问题和新形式,如网络产业的接入定价、放松管制的程序及拆分的有效性等,管制体制、管制工具和方法都需要进行变革。在理论上,需要进一步地进行解释和分析。

(四) 理论分析的长期动态趋向: 治理、合约与管制

总体上看,治理、合约和管制将成为未来产业组织理论

分析的主要趋势。由于市场进一步分散化,从产品意义上,完整地定义产业已经出现了许多难题,由于企业生产的多样化,在统计分析上,也很难分离出不同产品在同一企业中的生产成本和价值。因此,市场和企业的变化给传统的产业组织的中观层次分析提出了挑战。同时,目前的理论讨论更加重视产业的长期绩效,在这种条件下,企业之间的合约关系便成为决定企业行为更关键的因素。在当代产业组织大量的文献中,企业合约理论已经成为研究产业组织领域中的起点,它促使了产业组织理论更加关注长期动态的问题,围绕着合约设计和实现的动因,强调了激励和协调,如关于企业非价格行为讨论。合约理论在解释企业维持质量问题时,强调了动态的声誉机制。在研究和开发行为中,强调了创新的租金分享和激励。

合约理论也广泛地运用到管制领域中讨论管制失效和市场失效问题。特别是关于边界问题的动态化的讨论,大大深化了关于市场有效性问题的认识。长期以来,关于市场失灵领域中,自然垄断、外部性和公共产品的讨论局限在静态和理论层次上,随着市场的技术、交易和信息特征的变化,原有的自然垄断领域已经发生了深刻地变化,垄断性的资源已经受到了竞争的普遍挑战,如电信、电力、供水、有线电视、天然气、邮电等,竞争的范围和层次大大加强了。新产业不断出现,如因特网,具有不同于一般产业的外部性特征,这些都对政府管制和放松管制的作用提出许多任务,也成为未来产业组织理论中重要的研究对象。合约理论不仅能够有效地归纳原有管制理论讨论的主要线索,如费率管制和进入管制,同时也能为解释现在的管制问题提供理论平台,如管制的激励、标准、接入定价和拆分等。当然合约理论本身仍然存在很大的漏洞和问题,²³本身需要进一步发展,但整体上看,合约分析方式为进一步解释产业组织领域中的问题打开了新的突破口。

注释:

见马歇尔《经济学原理》,中文版,北京,商务印书馆,1997。在《经济学原理》中采用了供给和需求两个方面对微观市场价格决定进行了讨论,奠定了微观经济的基础。在第八、九、十、十一章中,用大量篇幅讨论了工业组织的形成、分工、专业化、大规模生产和企业管理问题。

讨论了不完全竞争问题,即讨论了介于完全竞争和垄断之间的中间形式。

微观经济学把企业作为生产函数讨论,大大简化了分析的过程,由此建立的不同类型市场均衡也是为了分析问题的方便,假定了特质的市场条件,而没有进一步分析条件的可证实性。因此只能作为经济学训练的一种方法。在一般均衡上,它将市场失灵问题简单化,这种简单化的解释无法解释现实的市场问题。

见马歇尔:《经济学原理》,中文版,第8章,北京,商务印书馆,1997。

见 Tirole, J., 1988 Industrial Organization Theory, Cambridge: MIT Press(第1章)。

这是新古典核心 Savage 理性假定,即:(1)决策者具有稳定性偏好函数,这种偏好能按秩序排列结果;(2)在追求偏好时受到约束;(3)合约当事人选择的结果是在局限条件下追求自己的效用最大化。见 Savage L. J., 1954 The Foundation of Statistics, New York, Wiley.

边际定价原则是厂商理论在追求利润最大化目标中的最优条件,虽然这一原则不符合实际企业决策,更多地采用了成本加成方式。在产业组织理论中,关于边际定价还是平均成本定价也是争论的焦点,但都基本上遵循了边际定价的效率评价标准。

在马歇尔提出产业组织后,20世纪30年代, Florence(1933), Allen(1933)都进一步讨论了产业组织问题。见 Florence, P. S., 1933 Logic of Industrial Organization, London: Kagan Paul, Trench Trubner & Co; Allen, G. C., 1933 British Industries and Their Organization, London: Longmans, Green & Co.

结构主义经典的代表作是贝恩的《产业组织理论》(1959),芝加哥学派经典的代表性人物是斯蒂格勒,他从1958年就开始涉及产业组织领域,著有《通向垄断和寡占之路——兼并》(1951),其代表作是《产业组织》(1968)。

10 [美]配罗夫:《现代产业组织》,中文版,上海,上海三联书店,1995。

11 斯蒂格勒:《市场容量限制劳动分工》,见《产业组织和政府管制》,中文版,上海,上海三联书店,1996。

12 斯蒂格勒:《规模经济》,见《产业组织和政府管制》,中文版,上海,上海三联书店,1996。

13 Dem setz, H., 1973 Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy, Journal of Law and Economics, 16(1).

14 斯蒂格勒:《进入壁垒、规模经济和厂商规模》,见《产业组织和政府管制》,中文版,上海,上海三联书店,1996。该文通过对进入壁垒的重新表述,排除了规模经济、产品差异化和绝对成本优势等结构性因素,突出了政府管制构成壁垒的作用,认为在自然垄断产业中,其竞争效率主要受新厂商的进入影响,只要进入是自由的,则其自然垄断产业是存在效率水平。

15 这些问题参考了《新帕尔格雷夫经济学大辞典》(1992)“产业组织”(Industrial Organization)词条。

16 成本次可加性的具体的不同详见 Baumol, W. J., 1982, Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure, The American Economic Review, Vol 72, No. 1 pp. 1~13.

17 关于寡占模型的行为分析最初是“合谋”问题,博弈模型进行了形式化,关于这三种类型的博弈模型产业组织问题的讨论,见 Tirole, J., 1988, Theory of Industrial Organization Cambridge: MIT Press.

18 交易成本对产业组织理论的讨论主要是 Williamson, O., 1987, Antitrust Economics, Basil Blackwell.

19 所谓“长期合约”主要是指交易双方在进行交易时,交易的成本和收益在交易时并不能确定,特别是在投资企业组织时,交易双方在事前签订企业合约,但合约的结果必须要等到企业生产出产品,并将产品实现后才能确定。

20 所谓“可信的承诺”主要是指交易双方进行交易时,交易中的成本和收益的信息是可以观察和可以证实。

21 钱德勒:《看得见的手》,中文版,北京,经济管理出版社,1985。

22 Aoki, 1998, The Subjective Game Form and Institutional Evolution as Punctuated Equilibrium, NIE Workingpaper.

23 Tirole, 1999. Incomplete Contracts: Where Do We Stand? Econometrica, Vol 67, No. 4.

参考文献:

1. [美]科斯等:《财产权利与制度变迁》,中文版,上海,上海三联书店,1991。

2. [美]钱德勒:《企业规模和范围经济》,中文版,北京,中国社会科学出版社,1999。

3. [美]卡尔顿和配罗夫:《现代产业组织》,中文版,上海,上海三联书店,1998。

4. [美]Tirole, J.:《合谋和组织理论》,见拉丰主编:《经济理论的进展》(下),中文版,北京,中国社会科学出版社,2000。

5. Baumol, W. J., et al, 1982, Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, San Diego, CA: Harcourt, Brace, Javonovich.

6. Crew, M (et), 1994, Incentive Regulation For Public Utilities Klur Academic Publishers.

7. Dem setz, H., 1982, Barriers to Entry American Economics Review, Vol 72, No. 1, March, pp. 47~ 57.

8. Laffont, J. and J. Tirol, 1993, A Theory of Incentive in Procurement and Regulation, Cambridge: MIT Press.

9. Lffont, J., Rey, P. and Tirole, J., 1998, Network Competition Rand, Journal of Economics, Vol 29, No. 1, Spring, pp. 1~ 56.

10. M aseten, S. E., 1998, Contractual Choice, Working Paper.

11. Schmalense, R. and R. Willig (ed), 1989, Handbook of Industrial Organization, North- Holland Press.

(作者单位:中国人民大学经济学院 北京 100872)
(责任编辑: N)