

中国行政垄断:利益主体的博弈与载体的泛化趋势

陈爱贞 刘志彪

摘要: 拥有行政垄断地位或政府权力资源的企业,是实现行政垄断市场效应的载体。为获取政府权力资源,国有企业、跨国公司、民营企业会与地方政府展开博弈,使政府权力资源向非国有企业渗透,出现行政垄断载体泛化趋势。由此,一些非国有企业也成为行政垄断载体,并依靠政府权力资源获取市场竞争优势。这不但扩大了竞争机会不均等的范围,而且也使一些行政垄断与经济性垄断等交织在一起,增加了行政垄断的隐蔽性,导致反行政垄断甚至反经济性垄断的难度加大。因此,应有效控制政府权力资源向更大范围的进一步蔓延,且在实施反行政垄断时,要从行政垄断载体而不是行政垄断企业的角度来判例。

关键词: 行政垄断 利益主体 载体泛化 政府权力资源

一、前言

行政垄断在转型经济国家中,是一种较为普遍的现象。中国在迈向社会主义市场经济的过程中,同样也面临着行政垄断这个巨大的障碍。由于在行政垄断形成过程中逐渐形成的庞大利益集团,在干扰政府职能改革(胡鞍钢等,2002),因此尽管 2007 年 8 月 30 日我国已经通过反垄断法,但在经济转型时期,我国的反行政垄断仍将是一个长期而艰巨的进程。

人为设置行政壁垒,既是行政垄断区别于一般垄断,也是其最根本的性质所在。如图 1 所示,政府干预与特权赋予是行政垄断的源头,这也正是政府被称为行政垄断主体的原因。但行政垄断给市场与社会造成的各种后果,主要是由拥有行政垄断地位或政府权力资源的企业垄断行为所致,也就是说,拥有行政垄断地位或政府权力资源的企业是行政垄断的载体。在计划经济体制下,行政垄断载体主要是国有企业。但在转型经济时期,不同类型企业会与政府展开博弈,由此一些跨国公司甚至一些民营企业也可能拥有一定程度的政府权力资源,致使我国行政垄断的载体出现泛化趋势。

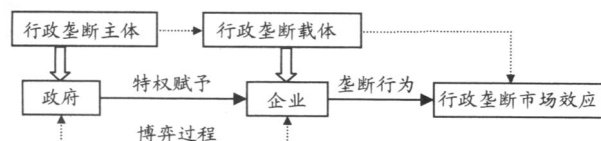


图 1 行政垄断的主体与载体间的分层与博弈

(1) 我国政府对手机行业设置了行政壁垒,众多民营企业只能耗费高成本“租照”经营,但外资企业进入国内手机市场却是一路绿灯。外资企业面临的行政壁垒低于民营企业所造成的机会不均等,引发了 2004 年奥克斯状告信息产业手机牌照事件,并引起了先科通讯、维科电子、金立通讯等数家“租照”经营的民营企业的强烈反响。

(2) 在世界贸易组织(WTO)规定的开放时间表之前,中央对外资零售企业的进入有所限制。但据报道,2003 年在中国的三百多家大型外资零售企业中,经商务部正式批准的只有七十余家,近 80 % 的外资零售企业是在地方政府不顾中央规定给予保护之下经营的,它们不但在地方政府的无条件协助之下大开分店,甚至还优先获得城市黄金地段,获得各种政策优惠。如家乐福,自 2000 年以来中央政府一直要其整改,但在地方政府保护下,在 2004 年零售业保护期结束之前,家乐福在华的分店已从 2000 年的 27 家扩展到 41 家,基本完成了在中国华北、华东、华中等重点区域的布局。

(3) 2004 年的铁本事件中,当地政府为民营企业江苏铁本钢铁有限公司提供行政保护,为其违规征用土地六千多亩,提供虚假财务报表,骗取中国银行、建设银行、中国农业银行等 6 家金融机构授信 43.39 亿元,并把建设工程化整为零,使得一个高耗能、高污染、占用大量土地的项目得以上马。

由这些案例可见,政府特权资源向部分非国有企业的渗透,使得我国的行政垄断不再单纯地表现

为国有或国有控股企业垄断整个行业,一些非国有企业也能利用所拥有的政府权力资源,而(更容易)在市场竞争中占据经济性垄断地位或龙头地位或拥有一定竞争优势。可见,政府权力资源向部分非国有企业渗透,使得行政垄断载体并不就是行政垄断(国有)企业,行政垄断的边界出现了扩大化趋势。因此在政府改革的缓慢进程中,如何控制不同市场主体的“寻租投资”,是打破行政垄断的关键。Tibor (1999)曾经指出,在经济转型国家中分拆处于行政垄断地位或主导地位的企业,是这些国家实现竞争的先决条件。而在转型经济时期,不但不同类型企业会与政府博弈以谋求政府权力资源,而且在破除国有企业的行政垄断进程中,可能会出现其他非国有企业转移这种垄断资源的情况(Paul et al., 1994)。

中国从 1980 年开始实施财政包干制以来,地方政府已逐渐成为影响企业市场行为的主要干预者。同时,地方政府的讨价还价能力与政绩显示信号,很大程度上取决于当地的经济实力(杨瑞龙, 1998),也即企业实力。因此地方政府与企业之间存在很强的相互依赖性,它们之间是合作博弈的关系(谭劲松等, 2003)。而在地方政府与企业之间的相互依赖关系中,政府作为特权的赋予者,对不同类型市场主体政策倾向的不同以及对市场不同程度的干预,会对不同市场主体的竞争地位产生直接或间接的影响。因此在现有文献中,地方政府行为常常居于更为重要的地位,企业往往是根据政府行为偏好而采取相应行为。在这些文献中,对地方政府行为的深层原因分析主要从两个角度展开,一是地方政府间的竞争,可以说最早始于 Tiebout 的“用脚投票”理论,以及税收竞争模型、怪兽模型等,是分析地方政府间的竞争关系对地方政府行为影响的理论基础。周黎安(2004)、张晔等(2005)在此基础上建立模型分析表明,地方政府官员的相对业绩比较的激励机制和害怕落后于其他地区的风险规避态度,使得地方官员间不愿意合作,并引发了地方保护主义和重复建设等问题;二是追求地方经济利益,即过度追求地方经济利益致使地方政府采用各种措施设置行政壁垒,对本区域内的企业给予各种行政保护、市场干预(宋则, 2001)。正因为地方政府行为主要建立在追求地方经济利益与地方政府间的竞争关系基础之上,企业往往能在与政府博弈中俘获政府。施蒂格勒 1971 年开创的政府管制俘获理论分析了企业作为一个特定的利益集团,通过“寻租投资”以使政府管制者给予优惠管制政策的过程。Peltzman (1976)在此基础上进一步分析了各种利益集团为各自的利益相互竞争以影响政府制定管制政策的过程,表明垄断利润在企业间的分配决定于各企业的相对力量。

显然,在经济转型中地方政府行为对企业市场

行为产生了重要影响,同时,企业会根据政府的行为偏好采取策略性反应,并对政府行为产生一定的影响,即地方政府与企业之间存在着互动关系。在互动过程中,政府也可能赋予一些非国有企业一定程度的权力资源,使其拥有一定的垄断优势。但这并不一定是企业俘获政府的结果,而可能是地方政府在现有体制下的一种“理性”选择。为此,本文主要通过分析不同类型企业与地方政府博弈过程中,地方政府的行为偏好与不同类型企业的策略性反应,分析经济转型时期不同类型企业获取政府权力资源,致使我国行政垄断载体出现泛化趋势的过程。

二、不同类型企业与地方政府间的博弈分析

(一) 基本模型

1. 模型假设

(1) 市场上有三种类型的企业:国有企业 s 、跨国公司 f 与民营企业 p 。地方政府主要根据自身目标最大化原则给予不同类型企业不同数量的权力资源。

(2) 转型时期的地方政府的目标函数由两部分组成,一是非社会性目标(包括财政收入与官员自身所能获得的好处),记为 $(Y_s + \frac{\alpha}{1+\alpha})\pi_s + Y_f\pi_f + Y_p\pi_p$, $\frac{\alpha}{1+\alpha}\pi_s$ 为上交利润, Y_i 体现的是地方政府从企业 i 中所能获得的非社会性报酬率,也是企业 i 对政府非社会性目标的贡献率。由于政府在国有企业中占有股份,且现有体制下地方政府与国有企业间存在“血缘”关系,因此可以假设 $1 > Y_s > Y_f (Y_p) > 0$ 。二是社会性目标(包括企业剩余 $\pi_s + \pi_f + \pi_p$ 与消费者剩余 CS)。地方政府的支付(t_e)也即其所能控制的是其手中的权力资源, e 表示政府所给予的权力资源(数量), t 表示政府每给予一单位的权力资源所支付的成本。

(3) 政府权力资源给企业带来的收益,可体现为成本的降低与产量的增加。而政府给予的权力资源越多,企业成本(c)的降低与产量(q)的增加就越多,记为 $\frac{\partial c_i}{\partial e_i} = -a, \frac{\partial q_i}{\partial e_i} = b, a > 0, b > 0, i \in \{s, f, p\}$ 。

(4) 在技术差距不是过于悬殊的情况下,当地企业可以获得跨国公司一定的技术溢出效应或产业带动效应,带来生产成本的降低,记为 $\frac{\partial c_s}{\partial q_f} = \frac{\partial c_p}{\partial q_f} = -\eta$, $\eta > 0$ 。技术差距越大,技术溢出效应或产业带动效应越大,即 $|\eta|$ 值越大。市场需求反函数满足 $p = d - Q$ (p 为价格, d 为常数, Q 为需求量)。

2. 政府目标函数

$$\max_{e_s, e_f, e_p} u_g = CS + \pi_s + \pi_f + \pi_p + (Y_s + \frac{\alpha}{1+\alpha})\pi_s + Y_f\pi_f + Y_p\pi_p - t(e_s + e_f + e_p) \dots\dots\dots (1)$$

$$\begin{aligned} \text{s. t. } CS &= \int_0^q (d - x - p) dx \\ e &= e_s + e_f + e_p \\ u_s &= \pi_s + w_s = R_s - q_s c_s + \alpha \int_0^q (d - x - p) dx \\ \pi_f &= R_f - q_f c_f \\ \pi_p &= R_p - q_p c_p \end{aligned}$$

其中 u_s 、 w_s 和 R_i 分别表示国有企业的效用、替政府承担的社会责任与企业 i 的收益。一般情况下, $\frac{\partial R_i}{\partial e_i} > 0$ (即 $\frac{\partial R_s}{\partial e_s} > 0$, 但 $\frac{\partial R_f}{\partial e_f} < 0$, $\frac{\partial R_p}{\partial e_p} < 0$), $\frac{\partial R_i}{\partial e_i}$ 表示政府权力资源为不同类型企业带来的收入净效应, 可设为相等且为 m ; 同样, 也可设不同类型企业的 $\frac{\partial CS}{\partial e_i}$ 相等为 s 。则整理各政策边际效用为:

$$\frac{\partial u_g}{\partial e_s} = (S + m - t) + a q_s (1 + Y_s + \frac{\alpha}{1 + \alpha}) + (Y_s + \frac{\alpha}{1 + \alpha}) \frac{\partial R_s}{\partial e_s} \dots\dots\dots (2)$$

$$\frac{\partial u_g}{\partial e_f} = (S + m - t) + a q_f (1 + Y_f + \frac{\alpha}{1 + \alpha}) + b q_s (1 + Y_s + \frac{\alpha}{1 + \alpha}) + b q_p (1 + Y_p) + Y_f \frac{\partial R_f}{\partial e_f} \dots\dots\dots (3)$$

$$\frac{\partial u_g}{\partial e_p} = (S + m - t) + a q_p (1 + Y_p) + Y_p \frac{\partial R_p}{\partial e_p} \dots\dots\dots (4)$$

(二) 模型分析

从理性角度来看, 地方政府根据政策边际效用对不同类型企业给予不同数量的权力资源。当 $e = e_s + e_f + e_p$ 为常数时, 增加一种类型企业的权力资源需减少其他类型企业的权力资源, 直到 $\frac{\partial u_g}{\partial e_s} = \frac{\partial u_g}{\partial e_f} = \frac{\partial u_g}{\partial e_p}$; 当 $e = e_s + e_f + e_p$ 可变时, 政府会增加各企业的权力资源, 直到 $\frac{\partial u_g}{\partial e_s} = \frac{\partial u_g}{\partial e_f} = \frac{\partial u_g}{\partial e_p} = 0$ 。因此政府会优先选择对政策边际效用最大的企业进行政策倾斜, 即政策边际效用大的企业将获得绝对 (e 为可变时) 或相对 (e 为常数时) 多的权力资源。从公式 (2) - (4) 可见, 影响政府政策的主要因素是, 各企业的产量及市场份额、非社会性报酬率 y_i 与跨国公司的技术溢出效应或产业带动效应 ($-\eta$)。

在政府长期保护下, 我国多数大中型国有企业积累了相对丰富的资源, 总体实力有较大提升, 其政策边际效用一般较大, 即对政府政绩贡献较大, 而且从其与政府的“血缘”关系来看, 国有企业往往更有机会获得权力资源。即使在国有企业的利润 $\pi_s < 0$ 的情况下, 只要 α 足够大, 政府从国有企业中所获得的效用还是可能大于零。而且根据公式 (2), 国有企业的利润并不直接影响它获得权力资源。政府对国

有企业的控制程度 α 以及政府能从国有企业中获得的好处 y_s 等, 是直接影响政府给予国有企业权力资源的主要因素。国有企业要获得更多的权力资源, 就要替政府承担更多的社会责任及给予政府 (官员) 更多的好处, 即增大 α 与 y_s 。因此, 国有企业即使处于亏损状态, 还是有可能获得政府政策性保护。则有:

命题 1: 国有企业与政府间的“血缘”关系, 使其能通过增大 α 与 y_s 以增加政策边际效用, 继续获得政府权力资源, 保持行政垄断优势。

改革开放以来, “国退民进”与“国退外进”是中国经济发展的一种趋势。但是在一些行业内, 由于国有企业还占据绝对大的市场份额, 政府财政收入与社会就业对其还有很大的依赖性, 因此这些国有企业往往能继续获得权力资源。而且在存在“政策竞争”的情况下, 国有企业往往有动力通过贯彻政府意愿来获得政府权力资源, 而越是亏损的国有企业其动力越大。由命题 1 还可进一步延伸, 当政府财力无法弥补国有企业的亏损以使其正常经营时, 由于对其控制能获得益处且其非社会性方面的贡献, 政府要让其继续生存但又无力让其正常经营, 此时, 政府可能会让其他企业与其合资或合并, 而不是让其破产。政府的这种行为可能为其他类型企业获得政府权力资源提供了机会。

从实际情况来看, 跨国公司的技术溢出效应或产业带动效应的大小, 取决于跨国公司与本土企业间的技术差距与相对规模。则当三种市场主体平分市场即 $q_s = q_f = q_p$, 且跨国公司没有明显的技术优势时, $\eta \approx 0$, 即跨国公司基本没有带来技术溢出效应或产业带动效应。而且由于目前跨国公司享受税收优惠, 从财政收入角度来看, 应该有 $y_p > y_f$ 。此时, $\frac{\partial u_g}{\partial e_f} \approx \frac{\partial u_g}{\partial e_p}$, 即从理性角度来说, 政府对民营企业与跨国公司应平等相待。但由于政府间的竞争关系, 跨国公司选择余地大, 可以选择在该地区落户, 也可以选择在其他地区落户, 这样其与地方政府的讨价还价能力强; 而民营企业在翅膀硬有能力飞之前, 往往需要依托当地的熟悉环境与资源。因此相对而言, 政府政策对跨国公司投资选择的影响大, 对民营企业影响要小些, 即一般情况下, $\frac{\partial q_f}{\partial e_f} > \frac{\partial q_p}{\partial e_p}$ 。另一方面, 在国家积极吸引外资政策引导下, 一个地方能否吸引到绝对或相对于其他地区规模大的外资, 成为衡量地方政府政绩的重要指标。这就使得 y_f 相对于政府 (政绩) 效用的贡献要大于其对财政的贡献, 而且从政府 (政绩) 效用角度, 跨国公司的技术溢出效应或产业带动效应也要大于其实际的作用。这些都增大了跨国公司的政策边际效用。因此有:

命题 2: 由于跨国公司已被冠以产业带动等效

应,其 y_i 与 η 对政府政绩效用的贡献要大于其实际的作用,由此增大了跨国公司与政府讨价还价的能力,使其可能获得政府权力资源,增强自身垄断优势。

其实在一些地区,跨国公司实际的技术溢出效应或产业带动效应可能非常小,但由于外资已被冠以这种效应,使得外资的引入即体现为地方政府的政绩,而不管其实际效应如何,即外资进入越多,其对地方政府的效用贡献也越大。因此,目前全国各地的外资税收贡献要远远小于国内生产总值贡献,但各地政府对外资的“优惠竞争”还在继续。即使已具备区位优势和经济优势的沿海发达地区,甚至在上海、江浙这样的发达地区,为吸引更多的外资还以远远低于成本的土地价格吸引外商,税收优惠也一再突破国家规定的底线。落后地区如许多内陆省市只好给予外商比沿海地区更灵活的政策与更优惠的条件。^⑩而跨国公司正好可利用地方政府间的竞争关系,与地方政府讨价还价,以超低成本进入中国市场,或在与国有企业合资中获取尽可能多的控制权,利用、侵蚀国有企业行政垄断优势,形成新的垄断。

从动态角度来看,当在第 t 期企业 i 由于所占市场份额大,政策边际效用大,政府将增加对企业 i 的政策倾斜,则会造成 c_i 进一步降低与 q_i 进一步增加,相应地进一步增加了企业 i 的政策边际效用,使得 $\frac{\partial u_g}{\partial c_i}|_{t+1} > \frac{\partial u_g}{\partial c_i}|_t$, 则,在第 $t+1$ 期,政府将继续对该企业进行政策倾斜。由此就出现企业发展越好,越能获得政府权力资源以获益更多,而权力资源越对其倾斜,其发展更好的“马太效应”。但是由于有 $\frac{\partial R_i}{\partial e_s} < 0, \frac{\partial R_p}{\partial e_s} < 0$, 权力资源对一方的倾斜,会对其他企业产生排挤效应。

由以上分析可见,受排挤的主要是民营企业。为此民营企业往往也会想方设法谋求政府权力资源。根据公式(3),关键要增大 y_p 或 q_p 或 $\frac{\partial R_s}{\partial e_s}$ 。为此,一些民营企业通过给当地政府官员个人好处(即增大 y_p)以换取政府权力资源,这些权力资源主要包括政府低价划拨土地、对污染问题视而不见、包庇其不规范行为等,这些也是我国地方保护主义还在延续的原因所在。民营企业集聚显然能增大 q_p 与 $\frac{\partial R_s}{\partial e_s}$, 这是民营企业的一种积极反应。则有:

命题3:政府政策容易产生排挤效应,为此易受排挤的民营企业往往会有各种消极和积极反应,以增大政策边际效用,获取一定的政府权力资源,靠此谋求一定的竞争优势。

在不少行业内,民营企业需要同时面对跨国公司与国有企业的竞争。因此,当民营企业发展处于

劣势时,其往往倾向于行贿当地政府官员,利用行政保护实施占用资源、生产假冒伪劣产品、内部成本外部化等短期化行为,以获取“成本优势”。而在民营企业集聚的地方,如温州、泉州、石狮等地,当地的经济主要依赖民营企业,一些大型民营企业可乘机要求各种政府权力资源,靠此形成一定的垄断优势。^⑪而地方政府为了稳定当地大型民营企业不形成外流,也乐于给予各种权力资源。

政府的目标函数公式(1)可按各企业贡献分解为 $u_g = (1 - \alpha)CS + u_g^s + u_g^f + u_g^p, u_g^i$ 表示企业 i 对政府目标函数的贡献大小。一般情况下,企业对政府目标函数的贡献越大,其对政府政策的影响力越大,反之则反是。当在第 T 期, $u_g^i|_{t=T} < u_g^j|_{t=T}$, 尤其是当 $u_g^i|_{t=T} \leq 0$ 时,尽管 $\frac{\partial u_g^i}{\partial c_i}|_{t=T} > \frac{\partial u_g^j}{\partial c_j}|_{t=T}$, 且到第 $T+k$ 期可实现 $u_g^i|_{T+k} > u_g^j|_{T+k}$ 和 $\sum_{t=T}^{T+k} u_g^i|_t \geq \sum_{t=T}^{T+k} u_g^j|_t$, 即尽管在 k 期内,企业 i 对政府政绩贡献的累积大于企业 j , 但是,其一,由于目前企业 i 对政府目标贡献小,其对市场政策的影响力小;其二,由于政府官员的任期是有限的,其任期 r 一般远小于 k , 则在 r 期内企业 i 对政府目标函数的贡献明显小于企业 j , 即 $\sum_{t=T}^{T+r} u_g^i|_t < \sum_{t=T}^{T+r} u_g^j|_t$, 尤其是当 $\sum_{t=T}^{T+r} u_g^i|_t \leq 0$ 时,政府很可能会按任期 r 内的贡献大小加大对企业 j 而不是企业 i 的权力资源倾斜。由此一些企业可能通过给予政府短期好处以换取权力资源。由此有:

命题4:任期制造成的官员利益的短期化,是出现行政垄断载体泛化的重要原因,其与社会长期利益不一致。

三、行政垄断载体的泛化趋势

行政垄断主体与载体之间的关系,表现的正是不同类型企业与政府之间的博弈过程。以上分析表明,在地方经济利益与地方政府间的竞争关系的激励下,为了更快地发展本地经济,地方政府往往会对不同类型的投资者进行区别对待。这容易诱发不同类型、不同实力的企业为获取政府权力资源而采取相应的策略性行为。尽管一些地区由于经济集聚水平还不够而跨国公司实际的技术溢出效应或产业带动效应可能非常小,但由于其对地方政府官员的绩效贡献大,各地方政府还是竞相引资。目前全国很多地方政府包括发达的东部沿海地区都出现往下一级政府、部门下达吸引外资指标的现象。甚至民营经济最活跃的温州地区,2005年也启动了“一号工程”,以远远高于民营企业的优惠政策吸引外资。地方政府间由招商引资引发的激烈的竞争,使得跨国公司在与地方政府讨价还价中居有利地位,可以尽可能多地寻求政策优惠或保护,或在合资谈判中获

取控股地位。就如毛寿龙曾提出的警告,他认为跨国公司在中国实际具有与大型国有企业相似的政治地位,外资在很多地方被视为地方政府的政绩,因此跨国公司可以利用这类政治影响力取得比国内企业更大的优势,进而形成垄断。^①

目前政府还掌握着国有企业资产的控制权和经营决策权,政府通常要把其所属的全部国有企业作为一个“企业整体”来经营,为了避免国有企业间的竞争造成市场势力削弱,政府需要在国有企业间进行协调与分配,包括对国有企业进行政策补贴。尽管1989年之后政府对国有企业的财政补贴开始减少,但2003年补贴金额还是高达226.38亿元。政企的这种关系使得国有企业会尽其所能地寻求政府政策支持与政策保护。但另一方面,国有企业有一定的自身利益,其也面临市场不同程度的竞争压力,这些又迫使其不得不在市场上寻求机会,由此容易发生行政垄断资源被其他企业利用的可能。而实际上国有企业目标函数与其管理者个人目标函数 $U = I + F$ 是一致的,其中管理者个人经济收入 $I = \theta + \mu\pi_s$,

直接关系到政治晋升的 $F = \varphi\alpha \int_0^q (d - x - p) dx$, μ 、

$\varphi \in (0, 1)$ 。一般来说, $\frac{\partial I}{\partial \alpha} = \mu \frac{\partial \pi_s}{\partial \alpha} < 0$, $\frac{\partial F}{\partial \alpha} > 0$, 即 α 值越大往往意味着企业与政府关系越近,从而企业能获得更多的政府支持,管理者政绩增加,但往往也使得企业利润和管理者经济收入受到影响。当 $\frac{\partial I}{\partial \alpha} +$

$\frac{\partial F}{\partial \alpha} > 0$, 管理者就会更热衷于“贯彻”上级政府的指示而牺牲企业利润,往往体现为追求企业规模扩张。国有企业经营盈利越差,其越有动力通过替政府承担更多的社会性负担,以获得更多的政府权力资源。

而在合资企业中,当 $-\frac{\partial I}{\partial \alpha} = -\mu \frac{\partial \pi_s}{\partial \alpha} > \frac{\partial F}{\partial \alpha}$, 即管理者减少对社会福利的考虑,其政治上的晋升虽然受到影响,但其经济收入的增加足以弥补政治上的影响。此时,中方管理者容易被合资的外方所收买,造成国有企业优势被转移给外方,跨国公司控制了国有企业的行政垄断资源。

数量众多、规模偏小是民营企业的重要特征之一,单个民营企业需要付出更大努力才能从政策扶持中受益,因此多数情况下,民营企业往往更倾向于通过私下给当地政府官员好处,获得权力资源,并靠此获取“成本优势”。当民营企业在某地区集聚,给地方经济发展造成相当大的影响时,民营企业对政府决策影响力增大,则一些大型民营企业往往能获得政府权力资源,在市场上获得垄断优势。

可见,在地方政府追求地方经济利益与地方政府间的竞争关系的基础上,不同类型企业与政府之间的博弈,使得一些跨国公司甚至一些民营企业也

可能拥有一定程度的政府权力资源,致使我国行政垄断载体出现了泛化趋势,扩大了竞争机会不均等的范围。在这种情况下,如果还把反行政垄断简单等同于国有企业改革,其最终结果可能是垄断特权从一种市场主体向另一种市场主体转移,增加行政垄断破除的难度。

四、政策含义

本文的政策含义主要有:政府干预与特权赋予是行政垄断的源头,由此,反行政垄断的重点是改革政府职能,控制政府的权力资源赋予。

在经济转型时期,我国的政府职能改革面临诸多的障碍与干扰,政府职能改革的渐进性决定了反行政垄断将是个长期而艰巨的进程。在这一过程中,国有企业、跨国公司、民营企业都可能与政府展开博弈,获取政府权力资源,使得政府权力资源向非国有企业渗透。由此行政垄断载体出现泛化趋势,一些非行政垄断企业也成为行政垄断载体,并依靠政府权力资源而在市场竞争中占据经济性垄断地位或龙头地位或拥有一定的竞争优势。这些不但造成了行政垄断优势向更多市场领域包括竞争性市场领域的延伸,扩大了不同市场主体竞争机会不均等的范围,而且也使得一些行政垄断与经济性垄断等交织在一起,增加了行政垄断的隐蔽性,增大了反行政垄断甚至反经济性垄断的难度。

因此,一方面,在政府职能改革的渐进性决定的反行政垄断长期性的进程中,需要采取措施有效控制政府权力资源向更大范围的进一步蔓延;另一方面,在实施反行政垄断时,要从行政垄断载体而不是行政垄断企业角度来判例。可以说,在反垄断法起草过程中对反行政垄断的争论太侧重于是否要反行政垄断,而在该问题上的过多争论,很大一部分原因是反行政垄断的难度比较大。我们认为,控制行政垄断载体的泛化趋势,是推动反行政垄断实施的切实可行的第一步;根据行政垄断载体来判例,是反行政垄断最终得以有效实施的关键。

注释:

不同市场主体能获得的政府权力资源主要有三类:优先权、特权与保护。

根据2004年10月28日《中华工商时报》相关报道整理。

根据赵爱玲:《零售业整体上不存在过度开放》,载《中国对外贸易》,2005(1)与2003年12月13日《南方日报》相关报道整理。

根据2004年5月20日《南方周末》,2004年5月12日《经济参考报》等相关报道整理。

如据国土资源部统计,目前中国查出的非法用地80%属地方政府行为。参见刘福垣、谢茂林:《区域竞争及其对地方政府职能行为的影响》,载《江西社会科学》,2005(5)。

本文探讨的是不同类型企业与政府之间的博弈,其一

方的对弈者为不同类型的企业,每种类型的企业中包含的企业数量不尽相同,构建模型时忽略了该因素。从实际情况来看,我国政策也的确主要是按市场主体类型来划分,政府一般考虑的是某种市场主体的总体特征,与企业个数关系不是太大。

一般情况下, β 代表国有股比重时,国有企业的目标函数可表达为 $u_s = (1 - \beta)\pi_s + \beta CS$,但本文为方便起见,把国有企业的目标函数标准化为 $u_s = \pi_s + \alpha CS$,则 $\beta = \frac{\alpha}{1 + \alpha}$ 即代表国有股比重。

这里 y_i 并不仅仅代表税率,还包含地方政府从市场主体 i 发展中所获得的政绩或其他好处,因此并不一定 $y_p > y_f$ 。

这种情况主要存在于权力资源程度受到有关法规或当地财力等因素所限制的情况下。

q_i 的绝对值决定了各政策边际效用的大小,其与其他市场主体 q_i 的相对值则决定了其与其他市场主体政策边际效用的相对值。因此,在其他条件不变情况下,其市场份额越高,它相对于其他市场主体的政策边际效用越大。

⑪如洛阳市经济技术开发区曾允许外商享受3年的免税待遇,比经济特区给外商的免税期还多1年。

⑫其实不单这些民营经济比较发达的地方,据了解不少地方的龙头民营企业都是在政府的各种政策扶持下成长起来的,其中包括在成长初期占用大量资源,发展过程中政府给予各种优惠与保护等。

⑬引自邱海旭:《反垄断法 要反什么》,载 <http://www.southcn.com/news/china/gdpcn/200307280599.htm>。

参考文献:

1. 胡鞍钢、过勇:《从垄断市场到竞争市场:深刻的社会

变革》,载《改革》,2002(1)。

2. 杨瑞龙:《我国制度变迁方式转换的三阶段论》,载《经济研究》,1998(1)。

3. 谭劲松、黎文靖、谭燕:《企业合并中的多方利益博弈》,载《管理世界》,2003(3)。

4. 周黎安:《晋升博弈中政府官员的激励与合作》,载《经济研究》,2004(6)。

5. 张晔、刘志彪:《产业趋同:地方官员行为的经济学分析》,载《经济学家》,2005(6)。

6. 宋则:《反垄断理论研究》,载《经济学家》,2001(1)。

7. 陈佳贵、王钦:《跨国公司并购与大型国有企业改革》,载《中国工业经济》,2003(4)。

8. 王劲松、史晋川、李应春:《中国民营经济的产业结构演进》,载《管理世界》,2005(10)。

9. G.J.施蒂格勒:《产业组织和政府管制》,中文版,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1996。

10. Joskow, Paul L.; Schmalensee, Richard; Tsukanova, Natalia and Shleifer, Andrei, 1994. "Competition Policy in Russia during and after Privatization." Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics, pp. 301 - 381.

11. Peltzman, S., 1976. "Towards a More General Theory of Regulation." Journal of Law and Economics, Vol. 19, pp. 211 - 240.

12. Tibor, Varady, 1999. "The Emergence of Competition Law in (Former) Socialist Countries." The American Journal of Comparative Law, Vol. 47, pp. 229 - 275.

(作者单位:南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心)

南京 210093)

(责任编辑:N、S)

(上接第41页)

参考文献:

1. Akerlof, A. George & Yellen, L. Janet, 1985a. "Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria?" The American Economic Review, Vol. 75, pp. 708 - 720.

2. Akerlof, A. George & Yellen, L. Janet, 1985b. "A Near-rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia." The Quarterly Journal of Economics, Vol. 100, pp. 823 - 838.

3. Akerlof, A. George & Yellen, L. Janet, 1987. "Rational Models of Irrational Behavior." The American Economic Review, Vol. 77, pp. 137 - 142.

4. Alchian, A. Armen, 1950. "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory." The Journal of Political Economy, Vol. 58, pp. 211 - 221.

5. Anscombe, F. J. & Aumann, R. J., 1963. "A Definition of Subjective Probability." The Annals of Mathematical Statistics, Vol. 34, pp. 199 - 205.

6. Arrow, J. Kenneth, 1951. "Alternative Approaches to the Theory of Choice in Risk-taking Situations." Econometrica, Vol. 19, pp. 404 - 437.

7. Arrow, J. Kenneth, 1971. Essays in the Theory of Risk Bearing. Chicago: Markham.

8. Arrow, J. Kenneth, 1982. "Risk Perception in Psychology and Economics." Economic Inquiry, Vol. 20, pp. 1 - 9.

9. Bewley, T., 2002. "Knightian Decision Theory: Part I."

Decisions in Economics and Finance, Vol. 25, pp. 79 - 110,

10. Cohen, Michele & Jean - Yves, Jaffray, 1980. "Rational Behavior under Complete Ignorance." Econometrica, Vol. 48, pp. 1 281 - 1 300.

11. Conlisk, John, 1996. "Why Bounded Rationality?" Journal of Economic Literature, Vol. 34, pp. 669 - 700.

12. Cross, G. John, 1973. "A Stochastic Learning Model of Economic Behavior." The Quarterly Journal of Economics, Vol. 87, pp. 239 - 266.

13. Gilboa, I. & Schmeidler D., 1989. "Maximin Expected Utility with Non-unique Prior." Journal of Mathematical Economics, Vol. 18, pp. 141 - 153.

14. Gilboa, Itzhak & Schmeidler, David, 1995. "Case-based Decision Theory." The Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, pp. 605 - 639.

15. Kirzner, M. Israel, 1997. "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: an Austrian Approach." Journal of Economic Literature, Vol. 35, pp. 60 - 85.

16. Levi, Isaac, 1974. "On Indeterminate Probabilities." The Journal of Philosophy, Vol. 71, pp. 391 - 418.

17. Machina, J. Mark, 1987. "Choice under Uncertainty - problems Solved and Unsolved." The Journal of Economic Perspectives, Vol. 51, pp. 121 - 154.

(以下文献略)

(作者单位:中山大学岭南学院 广州 510275)

(责任编辑:Q)