

公共经济研究

Public Economics Research

厦门大学公共财政研究中心
厦门大学财政科学研究所

主编

2004.1



中国财政经济出版社

公共经济研究

Public Economics Research

厦门大学公共财政研究中心 主编
厦门大学财政科学研究所

2004.1



中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

公共经济研究 .2004.1/厦门大学公共财政研究中心, 厦门大学财政科学研究所主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2004.12

ISBN 7-5005-7739-7

I. 公… II. ①厦… ②厦… III. 公共经济学-文集 IV. F062.6-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 119599 号

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.com.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

清华大学印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 5.75 印张 133 000 字

2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月北京第 1 次印刷

印数: 1—1100 定价: 25.00 元

ISBN 7-5005-7739-7/F·6791

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

《公共经济研究》卷首语

中国改革的实践、中国经济的快速稳定增长、东西方思想的碰撞，使得中国经济学的发展正面临一次难得的机遇。

财政学研究在中国已得到了很好的发展，而新兴的公共经济学研究尚处于起步阶段。以厦门大学财政学国家重点学科点为依托，由厦门大学公共财政研究中心和厦门大学财政科学研究所主办的《公共经济研究》旨在给各界交流提供一个平台，推动中国公共经济学科发展。《公共经济研究》倡导严谨、规范的学风和自由、平等的学术交流，以发表公共经济学及其相关问题研究的学术成果为主，特别鼓励发表针对中国公共部门制度转轨和发展研究的原创论文。

我们诚挚地期待学界同仁共襄盛举，共同为中国公共经济学的发展奉献力量！

厦门大学公共财政研究中心

厦门大学财政科学研究所

学术顾问 (以汉语拼音为序):

陈 共 (中国人民大学)
丛树海 (上海财经大学)
邓子基 (厦门大学)
樊丽明 (山东大学)
高培勇 (中国社会科学院财政与贸易经济研究所)
何盛明 (财政部财政科学研究所)
胡鞍钢 (清华大学)
贾 康 (财政部财政科学研究所)
李俊生 (中央财经大学)
刘汉屏 (江西财经大学)
马国强 (东北财经大学)
王国清 (西南财经大学)
王绍光 (香港中文大学)
吴俊培 (武汉大学)
许 毅 (财政部财政科学研究所)
杨灿明 (中南财经政法大学)
叶振鹏 (财政部财政科学研究所)

编辑委员会主任：张 馨

编辑委员会副主任：邓力平 杨 斌 雷根强 陈 工

编辑委员会委员（以汉语拼音为序）：

陈 工	邓力平	纪益成	雷根强	林致远
童锦治	吴碧英	杨 斌	杨志勇	张铭洪
张 馨				

编辑主任：陈 工

编辑副主任：杨志勇 林致远

编辑：黄伟彬 胡学勤 刘 晔 曾建华

本期执行编辑：林致远

通讯地址：福建省厦门市厦门大学财政系（361005）

电话：（0592）2186090

电子邮件：per@xmu.edu.cn

网址：<http://czx.xmu.edu.cn>

公共经济研究

2004.1

目 录

转型期中国竞争性产业市场结构的演进	王相林(1)
企业所得税与内部人控制	李文宏(14)
财政分权与中国三大地区的经济增长	王 靖(23)
我国国家助学贷款功能缺失问题研究	陈志军(36)
自然垄断行业传统干预体制的中西比较及其启示	李 青(46)
开放背景下我国资本市场的制度建设	王志扬(53)
税收法律关系的结构与性质——以税收债务关系为中心	熊 伟(64)

Public Economics Research

2004.1

Contents

Evolution of China's Competitive Industry Market Structure in Transition	<i>Xianglin Wang</i> (13)
The Reform of Enterprise Income Tax and Insider Control	<i>Wenhong Li</i> (22)
Fiscal Decentralization and Economic Growth in the Three Districts of China	<i>Jing Wang</i> (35)
Research on the Default of Functions of the State Student Subsidy	
.....	<i>Zhijun Chen</i> (45)
A Comparative Study on the Traditional Intervention Systems in the Natural Monopoly Industry in China and the West	<i>Qing Li</i> (52)
Institutional Construction of China's Capital Market in the Open Society	<i>Zhiyang Wang</i> (62)
The Structure and the Property of the Tax Law Relation: Taking the Tax Obligation Relation as the Center	<i>Wei Xiong</i> (82)

转型期中国竞争性产业市场 结构的演进

王相林*

摘 要 市场结构反映产业内市场主体之间相互竞争的状况。在中国经济转型过程中,多数竞争性产业中的市场主体是国有企业和私人企业并存,这一特点决定着这些产业的市场结构的演进规律与以私人产权为基础的发达市场经济存在本质区别。本文以产业生命周期为线索,通过分析不同产权性质的企业的竞争行为,结合转型过程中各个阶段的经济发展状况,提出揭示转型期竞争性产业市场结构特征的若干观点。

关键词 市场结构 产权 过度竞争

一、引 言

市场结构反映的是产业内企业之间的竞争关系,主要包括集中度、规模经济和产品差别化等方面。依据上述方面的不同特点进行组合,可以大致得到市场结构的四种类型,即完全竞争、完全垄断、垄断竞争和寡头垄断。当竞争程度难以直接测定时,从市场结构的角度加以测定,是经验研究中的一种行之有效的方法。竞争性产业是以盈利为目的、收益成本可以内部化的产业,通常构成一国经济的主体部门。本文试图总结中国转型时期竞争性产业的市

* 厦门大学经济研究所。通讯地址:361005 厦门大学经济研究所,电子邮件: wxlwang@21cn.com。

场结构的演进规律,并对这一规律的形成原因及其对经济效率的影响做出理论解释。

现代经济学认为,完全竞争的市场结构能够实现帕累托效率。然而,完全竞争的市场结构在很大程度上只是一种抽象形式,它排斥规模经济,忽视产品差异化带来的福利效应,因此,它仅能作为经济分析的一种参照体系。在现实中,竞争性产业是介于完全竞争和完全垄断之间的市场结构形态。而产业组织理论对市场结构进行研究的焦点就是对竞争和垄断的判断及取舍。在实现经济效率方面,究竟是竞争性的市场结构为好,还是能够发挥规模经济的垄断性的市场结构更佳,这一问题自古的“马歇尔冲突”之后经济学争论的焦点之一。

作为传统产业组织理论的主流,哈佛学派利用结构——行为——绩效理论范式(即S——C——P范式)对经济变量之间的关系进行了大量单向的、静态的经验研究。其主要观点是:市场结构决定企业的竞争行为,并进一步影响市场绩效和社会福利。产业内垄断势力的存在,将造成资源配置的无效率和社会福利的损失,从而影响市场绩效。因此,哈佛学派从一开始就十分关注市场结构的研究。他们以市场结构的分析为起点,鼓吹竞争,反对垄断。

自20世纪60年代后期起,施蒂格勒、威廉姆森等学者对当时被奉为正统的结构主义分析框架进行了猛烈抨击。在他们看来,竞争程度与效率之间并不一定具有正相关关系,高利润率未必就是垄断定价的结果,而完全可能是高效率的结果。企业的规模扩张(包括纵向一体化)和一定程度的行业集中,并不必然背离绩效原则;恰恰相反,它们很可能是提高企业绩效,进而提升整个产业绩效的前提条件。

近些年来,中国学者对中国产业的市场结构也进行了大量的研究。由于中国经济正处于转型时期,影响市场结构的各种条件和因素相当复杂,这使理论界对市场结构的认识并不一致,尤其是对企业规模及其结构的认识很不一致。许多学者认为,中国企业规模偏小,产业集中度低,应以大企业为主体再造产业组织(殷醒民,1996)。因此,寡头垄断应是优化产业市场结构的选择。另一些学者则认为,产业组织分散化是中国经济发展过程中的一个必经阶段,发达国家在从自由竞争走向垄断的过程中,也出现过不同程度的产业组织分散化现象(高栓平,2001)。还有一些学者则注意到每种企业规模存在的现实可能性,认为中国竞争性产业所需要的将是一个以促进有效竞争为基本目标的寡头主导型市场结构(魏后凯,2002)。

笔者认为,以上对中国产业市场结构的提法尽管不乏真知灼见,却不免有“单纯结构主义”之嫌,也即,仅仅简单比照西方市场经济国家的产业发展历程,就结构论结构,而没有考虑中国转型时期特定的产权结构、企业行为等相关因素。此外,对市场结构也较少进行动态研究,没有深入分析市场结构的演变规律。

基于上述理解,本文在吸收传统的产业组织研究方法的同时,纳入新的变量,并透过独有的分析视角,建立起一个新颖的理论框架,试图更为准确地把握转型时期中国竞争性产业市场结构的内在演进规律。主要表现在如下几个方面:

1. 以产业生命周期为线索。产业生命周期理论认为,每个产业都有其生命周期,包括导入期、成长期、成熟期与衰退期。在产业生命周期的不同阶段,企业面临的市场基本条件不同,导致市场结构呈现出不同的特征。将对市场结构的研究纳入产业生命周期中进行动态分析,有助于揭示市场结构演变的内在规律。

2. 将产权变量纳入分析过程。现代产业组织理论在分析结构、行为、绩效之间的关系时,隐含着一个重要的假设前提,即构成产业的市场主体都是财产有主的私人企业,它们拥

有较为充分的定价、择业和契约自由。私人企业要么代表所有者的财产利益，要么代表其委托人的利益，^①因而可以假定私人企业以利润最大化为行为目标。大量谋求最大利润的私人企业之间的相互竞争，形成一系列符合西方市场经济实践的产业组织运行规律。而在渐进式的转型经济中，国有企业和私人企业并存，二者之间互动发展。由于产权制度上的根本差异，国有企业与私人企业在行为、绩效等方面存在较大的差异，两种不同类型的企业在同一产业内相互竞争，产生着有别于私人经济的特殊产业组织规律。

基于上述理解，本文认为，有关转型期中国产业组织的研究，还应纳入产权这个重要变量。为分析上的方便，本文关于国有企业和私人企业的差异性，简单假设为两点：第一，国有企业是内部人控制的，其行为目标不是利润最大化，而是内部人利益最大化。企业的内部人既包括企业经营者和工人，也包括政府官员。在转型的不同阶段，对企业起主导作用的分属于不同的内部人群体。相应地，其具体行为也会有所变化。第二，在同等条件下，国有企业的效率低于私人企业。本文在分析时，以国有企业的成本高于私人企业概括其非效率性。

3. 结合经济转型过程。渐进式的增量改革是中国经济转型的典型特征。在这一过程中，市场主体发生深刻的转变。这一方面表现为随着经营机制的变化，国有企业逐渐从计划经济时期的政府附属物转变为以现代企业制度为标志的自主经营、自负盈亏的法人经营实体；另一方面表现为所有制结构发生了重大变化，私人企业从无到有，获得了巨大发展。

在经济转型的过程中，大量竞争性产业的所有制结构发生了根本变化。在不少产业中，国有经济已不占主导地位。与此同时，在短短的 20 年间，大部分工业门类已经走过产业生命周期的成长发展阶段，进入成熟期甚至开始迈入衰退阶段。各类工业品迅速摆脱了计划经济时期的短缺状态，绝大多数工业品在 20 世纪 90 年代中后期由卖方市场转入买方市场。

产业生命周期与经济转型过程的耦合有一定偶然性，但更多的是必然因素所致。在短缺经济中，是不大可能有完整的产业生命周期的，因为短缺经济与产业生命周期发生转折后的买方市场本来就是不相容的。

二、导入期的竞争性产业市场结构

导入期是新兴产业形成的萌芽时期，是新产品的开发阶段和引进阶段。产业导入期的特征是：市场成长速度虽然比较慢，但往往以加速度的方式进行，其增长轨迹表现为上凹曲线。在产业导入期，由于市场具有高度不确定性，并且存在技术扩散和市场开拓利益的外部效应，因此，先期进入者往往要承担很大的经营风险，由此形成的高进入壁垒阻断着其他企业的进入。同时，由于市场规模有限，企业淘汰率高，生存下来的企业不会太多。所以，导入期的市场集中度一般较高。

改革后直至 1990 年左右，中国大多数的竞争性产业正处于初期发展阶段，可以大致归为处于导入期。^②此时，对市场机制的认识和利用尚处于摸索阶段，资源配置以计划方式为

^① 当然，要建立一种激励相容的企业治理结构，这在一定程度上是可以做到的。

^② 实际上有些产业早一些，有些产业则晚一些，并不完全一致。

主, 企业行为主要体现为政府官员的利益诉求。

导入期企业的投资者主要是政府和国有企业, 受各种体制性因素的影响, 导入期的市场往往呈现出既分散又垄断的结构形态。由于政府分权是形成这种市场结构的客观基础, 因此不妨称为政府分权式的竞争性市场结构。这种市场结构一方面表现为高度分散化的特征, 市场集中度较低; 另一方面又表现为产业内存在明显的垄断因素, 竞争很不充分。这一特殊市场结构的形成, 主要有以下几方面的原因:

1. 体制因素造成进入壁垒的失效。这首先体现在特定的行为取向使国有企业具有风险偏好的特征。国有企业是内部人控制的, 它的行为取向代表着内部人的利益。在产业导入期, 投资主体往往是政府, 企业是否进入主要依政府官员的利益而定。对政府官员来说, 主要关注是否能够体现其在任期内的地方经济发展目标, 而这个目标的实现要从企业的建立和增长中获得。如果企业成功, 政府官员可以从中获取稳定预期的个人净收益。如果企业失败, 在没有委托人约束的情况下, 政府官员可以很容易地将投资失败的责任推卸掉, 其本人则无须承担多少损失。这种“负盈不负亏”的权责状况, 意味着国有企业的控制者们是风险偏好型。他们热衷于投资上新项目, 而较少顾及投资风险。

其次, 中国是个大国, 在计划经济时期既强调集中统一决策, 又强调积极发挥地方主动性, 在经济发展中形成了鲜明的地方利益动机。随着政府管理权限特别是投资审批权限的下放, 地方政府拥有越来越多的经济自主权。中国改革前的市场结构就已经是高度分权化了的, 国内工业品市场已存在被压抑的竞争性结构, 一旦控制弱化, 就能形成较为分散的市场格局(江小涓, 1999)。

第三, 在转型初期, 乡镇企业冲破进入壁垒, 纷纷进入市场, 加剧了市场的分散化。这一方面缘于乡镇企业相对灵活的经营机制, 另一方面则是因为乡镇企业可以通过获得一些廉价的生产要素而取得成本上的竞争优势。长期形成的城乡分割的二元经济结构, 使生产要素不能在广阔的城乡范围内进行优化配置, 形成了生产要素在竞争和使用上的不平等。乡镇企业通过生产要素配置壁垒的保护, 可以获得一些廉价的生产要素, 诸如无偿使用集体土地, 雇佣廉价的当地农民工等等, 这使得乡镇企业可以在较低的技术水平上获得竞争优势。

2. 经济分权化所造成的进入壁垒失效, 使很多竞争性产业在导入期就形成较为分散的市场结构。但这种分散的市场结构并非意味着充分的竞争, 而是潜藏着诸多垄断因素的表面上的竞争性结构。

中国事实上的经济分权化形成了多层经济利益主体, 这一方面表现为按行政区划设置形成的地方利益, 另一方面, 各行业系统也是相对独立的利益主体, 传统计划经济体制下形成的原有行业主管部门仍在继续发挥作用, 并从本行业的利益出发, 对竞争性产业发展进行各种行政干预。由此就形成了条块分割的局面, 产生了地方保护、地区封锁和行业垄断等诸多现象。由于这些行政参与的保护, 绝大多数的企业都能在一定程度上享受垄断地位。然而, 与私有制市场经济不同, 这种垄断地位并不意味着高额利润, 而是意味着过量的在职消费和低下的投入产出效率。同时, 由于行政保护使企业难以在全国市场上自由竞争, 企业的优胜劣汰机制受到限制, 企业难以集中, 规模化不明显。

三、成长期的竞争性产业市场结构

产业进入成长期后，产品逐渐成熟，经营风险大大下降，市场需求快速扩张，各个企业都能在扩张的市场中取得自己的市场份额和利润份额。同时，需求扩张和利润增长刺激更多企业涌入这个行业，使得生产能力进一步快速增长。而市场开发一旦达到某一点，极有可能处于相对饱和状态。新进入者要想取得市场份额，只能以夺取其他企业的市场份额为前提，市场竞争开始激烈。

如果说以多数商品出现供过于求的 1998 年作为这些产业进入成熟期的分界线的话，那么中国大多数竞争性产业的成长期大致可以认为处在 1990 年至 1998 年左右。在这一时期，社会主义市场经济的理念逐渐成熟，国有企业进行了以塑造法人实体为特征的现代企业制度改革，经营上则逐步摆脱了 80 年代的分权式的计划经济特征，形成了主要体现经营者利益诉求的内部人控制机制。对于私人企业而言，尽管不同行业仍然或多或少存在着政策性歧视，但大量的私人企业仍然通过一些变通的方式（如与国有企业联营）进入竞争性产业。在宏观经济方面，这一阶段进入了经济高速增长期，市场需求旺盛，工业产值连年攀升。需求扩张为产业发展提供了快速增长的市场空间，多数竞争性产业进入高速发展阶段。

在一般的私有制市场经济国家，产业在进入成长期后，市场结构会表现出明显的趋于分散化的特征。大量新企业进入，市场集中度迅速走低。而在中国特定的转型经济中，由于国有企业行为函数的偏差以及经济环境等客观因素，这一时期竞争性产业市场结构会表现出独特的演变规律。具体为：在大量新企业进入的同时，市场集中度并无明显下降，有的行业反而会上升，呈现出国有企业主导的垄断竞争型的市场结构特征，即几个国有大企业主导市场，大量中小企业活跃发展的市场格局。形成这种市场结构的原因主要在于原有国有企业的过度的扩张动机和更强的扩张能力所致。

首先，国有企业具有内在的非理性扩张冲动动机。成长期的国有企业主要反映企业经营者的行为取向。在垄断竞争型的市场结构中，企业是价格的接受者，但在一定程度上又是价格的决定者。具有自主定价权的国有企业可以在一定范围内根据市场供求状况，自行确定价格。但与垄断竞争结构下的私人企业利润最大化的定价模式不同，垄断竞争的国有企业的经营者有扩大企业规模的内在动机（刘小玄，2003）。一般来说，企业规模越大，经营者所能控制的资源越多，他们的收入和享受的各种待遇也就越高。企业规模的扩张主要体现为投资、人员、厂房设备和各种可控资源的扩张，以及企业的销售收入的扩张。由于体现企业规模的综合标志一般为销售总收入，因此，可以认为垄断竞争的国有企业的行为目标是销售收入最大化。这一行为取向进一步扩大了原本就具有优势的国有企业的规模。

2. 在扩张能力方面，一方面，国有企业具有先动优势，也即，作为市场先行者，国有企业与其后来者相比，具有基础规模、技术、融资渠道、品牌、销售渠道、管理经验等方面的优势；另一方面，预算软约束为国有企业的扩张提供了充足的资金支持。长期以来，中国信贷市场和证券市场一直实行“产权歧视”原则，对国有企业进行资金的倾力扶持，而对民营企业则实行谨慎放贷，基本不允许上市筹资。尤其是 20 世纪 90 年代中前期，中国经济在

宏观上形成了一种奇特的自我加强的模式(易纲、林明, 2003)。银行信贷约束的软化, 使国有企业投资高速增长。在具有不断扩张的外在市场空间的条件下, 国有企业既有先动优势, 又有资金支持, 其扩张能力自然非新进入的私人企业可比。从市场竞争态势上看, 表现为国有企业的竞争优势继续强化, 在市场结构上则是集中度进一步提高。

3. 模型分析。这里采用经过改进后的古诺(Cournot)双寡头静态竞争模型, 分析国有企业非理性扩张的内在机制。

古诺模型假定企业先选择产量水平, 而且两个企业的竞争是战略替代的。在处于卖方市场的产业成长期, 这种假定是合理的。产业成长期竞争态势相对宽松, 企业基本上不存在过剩的生产能力, 价格一般不是直接的竞争手段, 企业更多地着眼于产量竞争。

首先在同效率的假设下构造模型, 即假定具有相同成本函数的一个国有企业(称为企业1)和一个私人企业(企业2)进行竞争, 每个企业的战略是选择产量; 私人企业支付是利润, 国有企业支付是企业经营者净收益, 分别是各自企业产量的函数。 $q_i \in [0, \infty]$ 代表第*i*个企业的产量, $C_i(q_i)$ 代表成本函数, 假定两企业有相同的边际成本 c , 无固定成本, 则 $C_i(q_i) = cq_i$, $P = P(q_1, q_2)$ 代表逆需求函数(P 是价格; $Q(P)$ 为原需求函数)。则私人企业的利润函数为:

$$\pi_2(q_1, q_2) = q_2 P(q_1 + q_2) - C_2(q_2) \quad (1)$$

由于转型时期的国有企业由内部人控制, 其利润函数不同于传统意义上的利润函数, 而实际上表现为经营者净收益的函数, 因而此处表现为国有企业的收益项附加了系数 α , $\alpha \in (0, 1)$; 为成本项附加了系数 β , $\beta \in (0, 1)$ 。其中, α 衡量经营者占有企业销售收入的比重, β 衡量经营者承担的生产成本份额。更一般地, α 代表经营者对企业拥有的权利, β 代表经营者对企业承担的责任。则国有企业的利润函数为:

$$\pi_1(q_1, q_2) = \alpha q_1 P(q_1 + q_2) - \beta C_1(q_1) \quad (2)$$

(q_1^*, q_2^*) 是纳什均衡产量意味着:

$$q_1^* \in \arg \max (q_1, q_2^*) = \alpha q_1 P(q_1 + q_2^*) - \beta C_1(q_1) \quad (3)$$

$$q_2^* \in \arg \max (q_1^*, q_2) = q_2 P(q_1^* + q_2) - C_2(q_2) \quad (3^*)$$

(3) 式可改写为:

$$q_1^* \in \arg \max (q_1, q_2^*) = \beta (\alpha/\beta \cdot P(q_1 + q_2^*) - C_1(q_1))$$

而 β 为常数, 因此 (3) 式等价于:

$$q_1^* \in \arg \max (q_1, q_2^*) = \gamma q_1 P(q_1 + q_2^*) - C_1(q_1) \quad (4)$$

其中 $\gamma = \alpha/\beta$, 也是一个常数。国有企业的经营者目标最大化的一阶条件是:

$$\pi_1^1 = \gamma (P_{q_1} + P) - c = 0 \quad (5)$$

私人企业的利润最大化的一阶条件是:

$$\pi_2^2 = P_{q_1} + P - c = 0 \quad (5^*)$$

二阶条件分别为:

$$\pi_{11}^1 = \gamma (P''_{q_1} + 2P') < 0 \quad (6)$$

$$\pi_{22}^2 = P''_{q_2} + 2P' < 0 \quad (6^*)$$

(5) 式和 (5^{*}) 式分别对竞争对手选择变量求二阶偏导数, 得出:

$$\pi_{12}^1 = \gamma (P''_{q_1} + P') < 0 \quad (7)$$

$$\pi_{21}^2 = P''q_2 + P' < 0 \quad (7^*)$$

4 个二阶条件意味着：

$$D = \pi_{11}^1 \pi_{22}^2 - \pi_{12}^1 \pi_{21}^2 > 0 \quad (8)$$

对一阶条件 (5) 和 (5*) 全微分，则得：

$$\pi_{11}^1 dq_1 + \pi_{12}^1 dq_2 + \pi_{1\gamma}^1 d\gamma = 0 \quad (9)$$

$$\pi_{22}^2 dq_1 + \pi_{21}^2 dq_2 + \pi_{2\gamma}^2 d\gamma = 0 \quad (9^*)$$

注意到 $\pi_{1\gamma}^1 = P'q_1 + P > 0$ ，且 $\pi_{2\gamma}^2 = 0$ ，联立方程解得：

$$dq_1/d\gamma = -\pi_{1\gamma}^1 \pi_{22}^2 / D > 0 \quad (10)$$

$$dq_2/d\gamma = \pi_{1\gamma}^1 \pi_{21}^2 / D < 0 \quad (10^*)$$

由 (10) 和 (10*) 式可知， γ 越大，即国有企业经营者的权利相对于责任越大，国有企业产量越高，而私人企业则相应越少。

再求 γ 变动对于均衡价格和总产量的影响：

$$dP/d\gamma = P (dq_1/d\gamma + dq_2/d\gamma) = P' [\pi_{1\gamma}^1 (\pi_{21}^2 - \pi_{22}^2) / D] < 0 \quad (11)$$

另据需求定理， dQ/dP ，因此有：

$$dQ/d\gamma = dQ/dP \cdot dP/d\gamma > 0 \quad (12)$$

(11) 和 (12) 式说明，国有企业经营者的权利相对于责任越大，整个产业比私有制市场经济的均衡价格越低，相应提供给社会的产品越多。

$\gamma = 1$ 时，国有企业和私人企业平分产量，市场均衡的结果与私有制市场经济相同。由于国有企业经营者对于企业的权利实际上往往大于所承担的责任，因此，在通常情况下， $\gamma > 1$ 。

综上所述，可以得出几个有意义的启示：

第一，国有企业一般会比私人企业选择更高的产量，而私人企业则相应选择较小的产量。这意味着，由于企业规模的差距更大，而且在规模上取得进一步优势的是产业内原有的国有企业，这意味着更容易出现集中型的市场结构。

第二，国有企业非理性扩张的产量大于私人企业因此而减少的产量，也即，国有企业参与竞争使转型经济中产业的均衡产量大于私有制市场经济。

第三，国有企业效率虽低，市场份额却更大；私人企业效率虽高，却只能占据较小的市场份额。可见，国有企业主导的垄断竞争型市场结构并不是一种既体现效率又体现规模的有效竞争的市场结构，而是一种规模和效率相悖的特殊的垄断竞争结构。由于缺乏效率基础，这种市场结构很不稳定。一旦进入买方市场，激烈的市场竞争会使国有企业失去维持和扩张既有规模的内外条件，市场结构形态就会随之发生根本的变化。

四、买方市场中的竞争性产业市场结构

产业生命周期的前两个阶段，尤其是产业成长阶段大致是卖方市场的态势，而后两个阶段则处于买方市场的态势。就竞争环境而言，买方市场和卖方市场存在根本性的差别。在产

品供不应求、产业高速扩张时期,企业获利机会的大小取决于生产能力的扩张速度和及时获得低成本要素的供给能力,国有企业在设备与技术能力、融资、立项和争取计划配给的投入品、品牌等方面具有优势,从而在竞争中居于主导地位。买方市场形成以后,随着技术扩散和产业内学习效应的存在,往昔的竞争手段大多失去威力。产品越来越趋向标准化,同时,过剩生产能力的存在,使生产能力和产量变得易于调整。在技术、营销、品牌等竞争手段外,价格竞争成为最有力也是最经常使用的竞争手段,企业频频利用降价手段来进行残酷的、你死我活的市场份额争夺战。市场价格的不断下降使私营经济的效率优势开始凸显。可以说,供大于求的出现是转型经济的水分岭(江小涓,1999)。

1996~1998年间,中国的大多数产业逐步由供给约束型的卖方市场转为市场约束型的买方市场。亚洲金融危机的爆发,则加强了我国严格执行商业化信贷政策的决心。这使得原先依靠国家的投资补贴来实现的经济增长模式嘎然而止(易纲、林明,2003),国有企业的软预算约束开始硬化。这样一来,那些靠不断输血才能维持的效率低下的国有企业首当其冲地受到冲击。随着银行信贷标准的提高,大多数利润率较低甚至已亏损的国有企业的投资增长下降。一些羸弱的国有企业,由于没有了银行信贷资金的支持,甚至很难维持财务上的流动性。与此同时,中国的经济体制改革得到了进一步深化,非公有经济已被视为社会主义市场经济的重要组成部分,针对非公有经济的各种政策性歧视逐步取消,各级地方政府纷纷出台鼓励本地非公有经济发展的政策,这大大促进了所有制结构的演化。

在私有制市场经济中,进入买方市场后,市场结构的典型变化是经过激烈的市场竞争,市场集中度迅速提高。在市场集中的过程中,先期进入者(不少是实力强大的垄断寡头)有着长期的学习效应与规模经济优势,从而具有明显的效率优势。在竞争中能够有效采用降价等各种竞争手段,对新进入企业进行激烈的攻击与报复,使大批中小企业破产倒闭或被兼并。同时由于市场价格已经接近遏制价格,对于新进入者已无利可图,降低了进入的诱惑力,进入数量大为减少。因此,私有制市场经济中,产业在这一时期会迅速集中,形成垄断竞争甚至寡头垄断的市场结构。而在中国的转型经济中,在产业成熟期虽然也面临供大于求、生产能力过剩甚至严重过剩的局面,并且同样出现价格竞争激烈、价格和利润率下降的现象,市场结构却无法快速集中,而是由产业成长期的垄断竞争型市场转变为激烈竞争型市场,甚至形成过度竞争甚至恶性竞争的市场结构。下面分两段来说明这种市场结构的形成机制。

(一) 市场结构的重新分散化

在中国经济转型的过程中,当竞争性产业从成长期进入成熟期后,市场变化规律一般体现出以下特点:(1)市场结构一改产业成长期走向集中的趋势,出现市场结构分散化的现象;(2)较大企业的平均规模下降,产业内缺乏处于绝对垄断地位的寡头企业;(3)日趋激烈的竞争态势没有立刻封锁新企业进入,在买方市场的初期,仍有为数不少的私人企业,其中部分新进入者不仅不会被原来强大的在位者扼杀,还会逆势崛起,在激烈的竞争中脱颖而出,成为在产业中富有生命力的企业群体。

形成这种特定的产业市场结构变化规律的原因可以归纳为两点:

1. 进入买方市场后,市场需求的增长相当有限,已不具备企业在效率较低的情况下也能得到扩张的外在市场条件。激烈的竞争使价格一再下降,使徒有规模而无效率的国有企业

利润势微，已基本失去自我积累能力。同时，经济增长模式的转变，使国有企业失去了政府以及国有商业银行和证券机构无偿的父爱式的资助，预算约束开始硬化。外在市场空间的紧缩和便利，以及外在融资条件的失去，使缺乏自生能力的国有企业骤然间举步维艰，这些在卖方市场中的“弄潮儿”开始趋于萎缩。

2. 与原先主导产业的国有寡头们的竞争乏力相反，大量的私人企业迎来了获得发展的最好时机。因产权制度差异所导致的企业效率差异，在买方市场阶段开始充分展现。私人企业因其天然的效率优势，成本较国有企业低，尽管市场价格下降，却依然能享有可观的利润，在激烈的市场竞争中不断蚕食原先被国有企业占据的市场份额。

可见，转型经济中产业成熟期市场集中度下降的直接原因是，市场份额在不同产权的企业之间重新进行分配，是一种强者变弱、弱者变强的市场格局的重组过程。在成长期强大的国有企业一经激烈市场竞争的冲击，便开始显得力不从心，而原先被视为“市场扰乱分子”的弱小的私人企业却在竞争中成长起来。这显然不同于私有制市场经济中强者愈强、弱者愈弱，借助兼并、重组、破产使市场走向集中的过程。

那么，转型经济中市场格局的重组，是否能像私有制市场经济中那样如期转变为经济效率较高的集中型的寡头竞争市场结构呢？未必。在转型经济中，这一过程如无有效的产业组织政策的积极引导，那将是时间较长、对资源造成较大浪费的过程。

下面，具体分析这一过程中出现过度竞争甚而恶性竞争的形成机制。

（二）走向产业衰退期的过度竞争

在西方经济理论中，过度竞争的问题是较少被论及的。在多数经济学家看来，竞争的强化可以提高经济绩效和社会福利；即使出现所谓的过度竞争，那也只是竞争过程中优胜劣汰的一个调整过程罢了，因此无须担忧。而在中国的转型过程中，过度竞争的普遍存在却是不争的现实。如何理解并判断“过度”的竞争呢？张维迎（1999）的定义很富启发意义，即导致价格小于边际成本的竞争方式。所不同的是，张用的是“恶性竞争”而非“过度竞争”。张的定义抓住了转型经济中过度竞争的内在实质，因为私人企业是不会容忍价格小于边际成本的现象长期存在的，所以过度竞争不过是国有企业特定的一种市场失败罢了。

竞争性市场的根本特征在于，价格由市场决定，企业只能根据市场价格略作调整。在竞争性市场结构中，大多数私人企业表现为利润最大化的行为方式，而国有企业则更多表现出内部人效用最大化或费用支出最大化的行为（刘小玄，2003），这是有别于垄断竞争结构（产业成长期）中的国有企业增长最大化的行为模式的。

国有企业为了能够继续生存，必须保持一个最低的收益点，这就是企业的工资和上缴的税收。这个收益点是国有企业基本的生存线，低于此线，企业无法生存而不得不退出。当高于此水平时，企业至少还能养活职工，还能维持生存而不退出。同时，在外部强大的市场竞争压力下，企业只有很小的利润空间。由于竞争力低下，国有企业甚至难以立足其中。相当多的国有企业无法补偿所有者的权益，只能勉强维持生存；一些国有企业则通过挤占所有者的收益空间来满足经营者的效用需求。这样，在竞争性市场里，在企业的生存线和正常利润之间，存在着不同产权类型企业的不同生存空间。即存在着正常利润、零利润和某种程度的负利润这三个层次。对于私人企业而言，围绕着市场正常利润波动，其最低限为零利润，低