

引 言

选题目的:

本论文以我国对垄断的干预为着眼点,通过对西方垄断理论几个最基本方面的分析和研究,把握西方国家反垄断立法及其执行情况的现状与走向,分析我国目前垄断的类型、成因以及危害等问题;在此基础上,对中国反垄断法进行较为深入和系统的论述、分析和探讨。

研究的意义:

江泽民同志在党的十四大报告中指出:“社会主义要赢得同资本主义相比较的优势,必须大胆的吸收和借鉴世界各国包括资本主义发达国家的一切反映现代化大生产和商品经济一般规律的先进经营方式和管理方法。”西方经济学研究资本主义市场经济已有几百年历史,西方学者对资本主义现代经济中许多具体问题进行了较为深入的研究,并在研究中运用了一些现代科学的方法和技术。全面系统地了解、分析和借鉴已有的理论成果,可以使们站在更高的理论起点进行研究,可以从更综合的角度解释和看待问题。进而从当代西方经济学的新发展中,寻求一些对我国经济体制改革有借鉴意义的内容,并把这些内容的应用加以论述。本课题的设计即是为了达到这一目的。

值得注意的是:西方垄断理论与政府政策有着密切的关系。它在解释和分析西方市场现实的同时,也提示了垄断所产生的各种弊端,这些弊端为政府以法律形式对经济活动进行干预提供了依据和指导。虽然在西方被称为“经济宪法”的反垄断法的影响和意义远远超出了经济学的范围,但反垄断法的制定、执行、修正和完善却与经济学理论有着密不可分的依存关系。因此,通过对西方垄断理论的研究和对反托拉斯政策的考察,有助于我们认识和了解西方国家市场竞争立法的背景、起源和发展脉络。在此基础上,吸收和借鉴有益的经验 and 成果,结合我国具体国情,研究和探讨我国的反垄断立法问题无疑具有更大的理论性和现实意义。

而在我国当前经济生活中,一方面,长期高度集中的计划经济体制遗留下的行政垄断正在发生扭曲变形,而其对市场经济的危害与妨碍也越来越严重,对其进行规制与改革已经成为当务之急;另一方面,引入市场机制后,由于自由竞争的激烈又萌发了新一类垄断——经济垄断,即企业运用自身的经济力量排斥或限制竞争的行为。对于这些市场失灵,显然,政府有必要伸出“看得见的手”对有关的经济活动和过程加以干预,制定市场竞争法来规范竞争行为,保护公平竞争,维护正常的市场秩序。

综上所述,加快立法,用法律引导、推进和保障社会主义市场经济体制的建立和各项事业的顺利进行,不仅是 we 面临的一个新的理论问题,而且是目前具有紧迫性的实际问题。

国内外研究动态以及学术和应用价值

从我国反垄断立法的现状看,这方面的研究起步较晚,其突出的特点是理论研究工作与实际立法操作同步进行。尽管已有一些著述陆续问世,但其中大多数属知识性、介绍性的论述,系统性和深层次的研究较为少见,而且多数著述是法律工作者从法律角度阐述的。笔者认为,西方经验表明,市场竞争立法既是法律问题,也是经济问题,是一个涉及多个领域的综合问题。本项研究的选题正是考虑了这种现实的需要,从经济学角度结合西方理论和经验对我国垄断及反垄断立法作较系统的讨论。由于我国反垄断立法虽已提上了立法日程,但还在研究制定之中。因此,我们对反垄断立法的讨论具有一定的超前性和实际价值。作者希望本项研究能对我国反垄断立法工作提供一定的参考价值。

研究的线索和内容

本项研究按具体内容分为五章:第一章对市场竞争和垄断进行概括性的一般考察;第

二章在对垄断概念进行重新约定的基础上重点分析西方关于垄断的理论，从垄断的成因、表现、危害等几个方面介绍分析西方垄断理论，并明确列举西方理论对我国当前经济建设的借鉴意义，在附录中特别引入一个衡量垄断福利效应的模型；第三章以美国反垄断立法为主介绍西方国家反垄断立法管制的经验；第四章从行政性垄断和经济性垄断两个方面论述我国当前的垄断问题，并提供了一个关于电信业的实证分析，最终得出反垄断势在必行的结论；第五章在对西方垄断理论与政策进行概括和分析的基础上，结合我国具体国情，对中国的反垄断立法作了较为系统的论述和探讨，包括对我国建立市场经济法律体系的必要性的论述，对中国反垄断立法的思考和建议等。最后以对反垄断理论研究现状的反思作为结束语。

第一章 对市场竞争和垄断的一般考察

当我们试图为建立反垄断法而研究垄断的一般理论时，首先碰到的问题就是反垄断法的概念，即要回答“什么是垄断”这一问题。本章即是基于此目的概括考察垄断及其对立面市场竞争的概念。在此基础上，第二章将对垄断作重新的约定。

第一节 市场竞争的概念与功能

一. 市场竞争的概念

从一般意义上讲，竞争是两方或两方以上的个人或集团在一定范围内为了夺取他们共同需要的对象而展开较量的过程。凡两方或多方力图取得并非各方均能获得的某些事务时，就会有竞争。竞争的产生必须要有竞争者、竞争目标、竞争场所三个要素。

经济学意义上的竞争可界定为竞争者为了获取尽可能大的经济利益而展开的较量 and 争夺。从竞争的基本要素看，经济学意义上的竞争把竞争目标归结为追求净经济利益。按照马克思主义的观点，竞争的产生和存在依赖于两个基本条件：社会分工与多元的利益主体。马克思指出：“社会分工使独立的商品生产者相互对立，他们不承认的权威，只承认竞争的权威，只承认他们互相利益的压力加在他们身上的强制。”^④而多元利益主体的存在，决定了各自具有独立的经济利益。这种对个体利益的强烈追求构成了竞争的原动力，竞争也就演化为追求各自利益的竞争者之间的复杂相互作用。

竞争可从竞争者的角度分为卖方之间的竞争、买方之间的竞争和买卖双方之间的竞争。对经济学意义上的竞争而言，更经常的是和市场联系在一起，竞争的过程和结果必须在市场中才能得到验证。在经济学中根据竞争程度的不同，可以划分为完全竞争、垄断竞争、寡头垄断和完全垄断四种市场类型。

二. 市场竞争的功能

在市场经济中，资源的分配决策是通过一个个分散决策的合力效应产生的。一国的社会经济活动是由成千上万个家庭和企业的各种不同类型行为所共同组成的。家庭主要关心的是如何通过各种各样的活动和方法来获得产品和报酬；企业主要是运用恰当的生产要素和方法来获得利润；这两种经济因素通过产品市场和要素市场联系在一起。在产品市场，家用其收入和时间去换取产品的消费；而在要素市场，企业则通过提供报酬的形式获取生产所需要素。在完全竞争条件下，企业出于追求最大利润的需要，不断通过降低成本、降低价格、提高质量等方式争取主动。通过竞争就可以使资源从一个部门转移到另一个部门，并通过资源的再配置，使资本结构、劳动力结构和部门结构不断得到调整和优化，最终使社会资源得到最佳的配置。

在理想条件下，竞争可以达到资源配置效率。这里的效率是指没有什么方法能重新组织生产和分配，从而在不使任何一个人状况变坏的情况下某个人的状况变好的状态，这一标准也就是经济学所说的“帕雷托最优状态”。这种效率要求所有的企业都是完全竞争者，且没有任何诸如污染或技术改进之类的外部因素影响。因为在完全竞争市场条件下，厂商的需求曲线是一条水平线，而且厂商的长期利润为零，所以，在完全竞争厂商长期均衡时，水平的需求曲线相切于LAC曲线的最低点；产品的均衡价格等于最点的平均成本，均衡价格最低，而均衡产量最高。另一方面，在完全竞争市场，厂商的长期均衡点上有 $P=LAC$ ，这表示商品的边际社会价值等于商品的边际社会成本。从经济学意义上讲，这一等式的实现正是表明了社会资源在该行业实现了有效的配置。(见图 1-1)

^④ 马克思：《资本论》第1卷，人民出版社，1975年版，第394页

但另一方面，“竞争市场的结果即使实现了效率，也不一定是社会所期望的。有效率的竞争市场自身并不一定符合社会关于收入和消费分配公正性的理想。政府常常修正自由放任的均衡，以改变收入分配，实现美元在需求选票中的公平性。”^①而且竞争的充分开展通常需要付出一定的社会成本。竞争不仅遵循优胜劣汰法则，即靠牺牲部分市场主体的经济利益来实现其社会激励作用，而且由于竞争的盲目性和自发市场中的偶然因素影响，也会造成社会成本支出的增加。

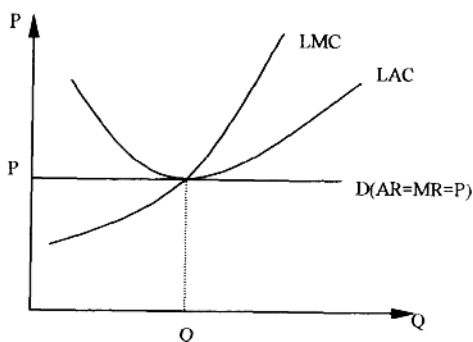


图 1-1

更为严重的是，竞争的长期发展必然导致资本的积聚和集中，而资本积聚和集中的进一步发展，又会不可避免的造成垄断。垄断是竞争发展的必然产物，同时也是竞争的天敌。而竞争本身对自己所造成的垄断后果却是完全无能为力的。

虽然完全竞争市场存在这样或那样的缺陷，还可能造成市场失灵，但竞争对效率的促进作用早已得到理论的证明和现实的验证，其最精辟的论述莫过于亚当斯密“看不见的手”理论。“每个人都力图应用他的资本来使其产品得到最大价值。一般说来他并不企图增进公共福利，他所追求的仅仅是他个人的安乐和利益。在这样做时，有一只看不见的手引导他去尽力达到一个并非他本意想要达到的目标，而且往往使他能比出于本意情况下更有效的增进社会利益。”这也许可以解释为什么西方发达国家不管怎样强调国家干预的重要性也从不放弃市场体制立场的根本原因。

第二节 垄断概念的历史回顾

从词源来看，垄断在汉语中最初被写作“龙断”。按《辞海》、《辞源》的解释，“龙断”是指高而不相连的土墩子。孟子最早使用“垄断”一词，《孟子·公孙丑下》记载：“古之为市也，以其所有，易其所无者，司者治之耳。有贱丈夫焉，必求龙断而登之，以左右望，而罔市利。”^②大意是说，那些贪财好利的小人，总是想方设法占据高高的土墩子，左观右望，以操纵市场态势从而牟取高额利润。此意后来被引深为把持和独占。垄断在西方现代语言中，英文为 Monopoly，德文为 Monopol，法文为 Monopole。它们都源于拉丁文 Monopolium，拉丁文的 Monopolium 又源于希腊文 Monop-olion。希腊文的 Monopolion 由 monos 和 polein 两个词构成，Monos 意为“单独的”、“独一无二的”，Polein 意思是“经商”、“买卖”，两词合起来即为 Monopolion，意思是“独占”、“垄断”、“专利品”、“专卖品”。

在经济学说史上，垄断作为一种重要的经济现象曾被很多经济学家讨论过。

一. 西方经济学家对垄断的论述

以斯密和李嘉图为代表的古典经济学家在他们的著作中宣扬的最基本的思想是自由竞争和市场机制对促进经济增长的调节作用，但同时也论及过垄断现象。斯密在《国富论》中引用垄断一词的次数达到 903 次，^③并写下一段为后人经常加以引用的话：“进行同一种贸易活动的人们甚至为了娱乐或消费、消遣也很少聚集在一起，但他们聚会的结果，往往

^① 保罗·萨缪尔森：《经济学》第十六版，华夏出版社，1999 年版，第 123 页

^② 胡寄窗：《中国经济思想史》，上海人民出版社，1962 年版，244 页

^③ [美]哈罗德·德姆塞茨：《竞争的经济法律和政治维度》，上海三联书店，1992 年版，第 11 页

不是阴谋对付公众便是筹划抬高价格。”^①在斯密那里，垄断是广义的，指各种政治权利和法律对自由竞争和自由贸易的人为限制，斯密对垄断的担忧径直指的是政府保护。

李嘉图则更为关心由于自然条件的限制所引起的“垄断”，特别是土地的有限供给对谷物价格和地租的影响。他甚至提出了“垄断价格”的概念。他指出：“一种商品的价格为独占价格时，他便是按消费者肯于购买的最高价格出售。商品只是在用尽一切可能都无法增加其数量，因而只有在在于买者一方时，才会有独占价格。……按独占价格出售的商品的交换价值在任何地方都不是由生产成本规定的。”^②

J·S·穆勒在《政治经济学原理》中提出了“自然垄断”的概念，即只有一家厂商时，技术上效率较高的情形。他在书中举出的例子包括煤气供应、水供应、以及公路、运河和铁路。

新古典经济学代表人物马歇尔在其 1890 年出版的《经济学原理》一书中也曾谈到过垄断。其中第五篇第十四章就题为垄断理论。在马歇尔那里，垄断是指“以个人或一个集团有权规定所销商品的数量或销售价格”。^③

马歇尔之后，随着垄断因素的不断增长，越来越多的西方经济学家感到，原来作为立论前提的完全竞争与完全垄断一样均是特例，而不是一般情况。因此，本世纪二三十年代，西方经济学界出现了一股研究完全竞争和完全垄断之间的中间地带的热潮。其中最重要的成果是 1933 年美国经济学家张伯伦的《垄断竞争理论》和英国经济学家罗宾逊的《不完全竞争经济学》。张伯伦认为：“垄断的普遍意义是对供给的控制，因之同时也就控制了价格，”^④而造成垄断的决定因素是产品差别，“如有差别，则垄断发生，差别的程度越大，垄断的因素也越大。”^⑤

二、马克思主义经济学家对垄断的论述

马克思在《资本论》中也曾提到垄断的概念，并论及了有关垄断的问题。他指出要使商品相互交换的价格接近于符合它们的价值需要符合三个条件，其中之一是“就出售来说，没有任何自然的或人为的垄断能使契约双方的一方高于价值出售，或迫使一方低于价值抛售。我们把偶然的垄断看成是那种对买者或卖者来说由偶然的供求状况造成的垄断。”^⑥在这段话中，马克思提到了三种类型的垄断。一是自然垄断，是指“某些自然力，诸如可以用作动力的瀑布、肥沃的和位置好的耕地、具有独特性质的土地、富饶的矿山、生产鱼类的水域、位置有利的建筑地段等在利用或经营上的垄断。”^⑦二是偶然的垄断，指由偶然的供求状况造成的垄断。三是人为垄断，是指“资本主义生产方式本身造成的垄断。”^⑧马克思在《资本论》第一卷中写道：“一个资本家打倒许多资本家，随着这种集中和少数资本家对多数资本家的剥夺，……随着那些资本巨头的不断减少，……资本的垄断成了与这种垄断一起并在这种垄断之下繁盛起来的生产方式的桎梏。”这里，马克思显然是把垄断同生产和资本集中联系在一起。马克思逝世后，恩格斯晚年敏锐的观察到了卡特尔和托拉斯等垄断组织在欧洲的兴起，并对这一现象在《资本论》第 3 卷中作了补充。

无论是西方经济学家还是马克思主义都很早注意到了垄断问题，并对之加以论述。但对垄断的统一概念却始终没有形成。然而马克思说“在科学上，一切定义都只有微小的价值”。因此对垄断的理解也必须建立在对它深刻的分析考察基础之上。

^① 亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》上卷，商务印书馆，1981年版，第122页

^② 李嘉图：《政治经济学及赋税原理》，商务印书馆，1983年版，第212-213页

^③ 马歇尔：《经济学原理》下卷，商务印书馆，1964年版，第155页

^④ 张伯伦：《垄断竞争理论》，三联书店，1958年版，第5页

^⑤ 同上书，第7页

^⑥ 马克思：《资本论》第3卷，人民出版社，1976年版，第198-199页

^⑦ 宋涛主编：《资本论辞典》，山东人民出版社，1988年版，第424页

^⑧ 马克思：《资本论》第3卷，人民出版社，1976年版，第219页

第二章 西方垄断理论

垄断者，通过经常保持市场存货的不足……以远远高于正常的价格出售他们的产品，从而无论在工资还是在利润方面都提高他们的报酬。

亚当·斯密：《国富论》

第一节 对垄断概念的重新约定

研究垄断现象自然逃不过对垄断含义范畴的界定，垄断一词若不特别申明，至少有三种指向：经济学中的垄断现象和市场类型，作为反垄断法规范对象的垄断和反垄断法律制度。

从经济学角度，现代微观经济学中垄断亦称独占，指的是相关市场上只有唯一一个卖者的极端市场结构模式，卖者出售的产品或提供的劳务没有任何接近的替代品；同时存在着市场进入的障碍，任何新的卖者很难进入该市场，即使进入也很难生存下去。由此可见，在经济学中，垄断一词的含义比较明确，就是指某种独占状态。在严格的经济学分析中，与垄断市场相对的是另一种极端情况——完全竞争，是指由无数个无法影响市场价格的小企业构成的一种市场类型，介于这二者之间的是垄断竞争和寡头垄断。

从法学角度，各国对垄断的界定并没有形成统一的认识，各国对垄断的法律控制范围和手段也有很大的不同。作为反垄断法制规范对象的垄断，其唯一确定的特性是垄断的违法性和应受处罚性。从各国反垄断法中可以看出，垄断一般是指经济活动主体通过激烈的市场竞争形成的对产品供给乃至价格进行控制的行为或状态。美国《谢尔曼法》第一条规定：“任何以托拉斯或共谋或其他形式联合限制州际或对外贸易或商业活动的协议或合并，均被宣告非法。”第三条中规定：“任何从事垄断，企图进行垄断或与他人联合或共谋垄断的行为均属违法。”该条规定违法须具备两个条件：握有垄断权力和蓄意获得或继续维持这种权利。日本《关于禁止私人垄断和确保公正交易法》第二条第五款对垄断做了明确的解释，“关于本法所称的私人垄断，是指事业者单独或与其他事业者结合或共谋以及采取其他任何方法，排除其他事业者的事业活动或进行支配，从而违反公共利益，在一定的交易领域内实质上限制竞争。”其第七条则更为详细的解释了垄断状态，即构成垄断状态必须具备如下三个条件：市场规模是全国市场上每年销售量超过 500 亿日元的场合；市场结构是一家公司 50%或两家公司超过 75%的集中程度，并且给重新进入市场造成明显的困难。

对比以上内容可以看出，经济学论及垄断时侧重于判断市场的状态，而法律上则侧重于在这种状态下经济主体的市场交换行为。构成垄断的要件是以特定的行为和方式——单独、同谋或用其他方法，达到特定的效果——在一定范围内限制有效竞争的开展，违反规模经济的要求，损害社会的公共利益。

综合以上内容，在本文中我们约定：第一，垄断市场限于对产品市场的讨论；第二，只考虑垄断因素对市场的整体影响，即不严格区分完全垄断与寡头垄断，不考虑寡头决策和行为上的相互影响；第三，引入集中率衡量垄断厂商的市场控制力量。所谓集中率是指，在某一行业中，某一家或若干大企业的产销占整个行业总产销量的比例。通常使用的集中率是最大四家厂商集中率和最大八家厂商集中率，可分别简记为 C4 和 C8。如果一个行业的集中率达到或超过 50%，则称该行业为高度集中的行业，集中率不足 20%的行业称为集中程度不高的行业。此外，虽然我们认同垄断对经济发展与资源配置的阻碍，但并不对垄断作任何价值判断。

第二节 对垄断成因的分析

一. 马克思主义政治经济学对垄断成因的分析

垄断是资本积聚与集中的必然结果。马克思指出：“资本主义生产的发展，使投入工业企业的资本有不断增长的必要，而竞争使资本主义生产方式的内在规律作为外在的强制规律支配着每一个资本家。竞争迫使资本家不断扩大自己的资本来维持自己的资本，而他扩大资本只能靠累进的积累。”^①可见，无论是资本积聚还是资本集中，都是在竞争过程中形成和实现的。而竞争建立在经济利益的争夺上，在竞争中，凡是有利于强化竞争优势的手段都有可能导致一定程度的垄断。而这也恰恰符合竞争者进行竞争的动机，正象恩格斯所指出的：“每一个竞争者，不管他是工人，是资本家，或是地主，都必然希望取得垄断地位。每一小群竞争者都必然希望取得垄断地位来对付所有其他的人。”^②在市场竞争过程中，企业通过各种竞争策略不断地进行自身的积聚，并通过外部扩张的形式，利用外部资源和条件，如兼并合并，组成横向一体化、纵向一体化以及各种混合一体化，使得生产要素和产品市场的份额不断集中到少数大企业以及企业集团手中。生产和资本的集中发展到一定阶段时就产生了垄断的可能性。因为当生产和资本逐步集中到少数大企业手中后，一方面，他们之间就容易达成协议，形成垄断，使其操纵、控制市场供给成为可能，而其他企业则无法与之竞争；另一方面，这些大企业要在竞争中打败对方单独取胜，则很不容易。为了避免两败俱伤从而获取稳定的垄断利润，他们都有谋求妥协达成垄断的共同需要。由此可见垄断就孕育在市场竞争之中，是竞争推动下的资本与生产集中的最终结果。

二. 西方古典经济学对垄断的分析

在传统的微观经济学中，对于垄断的成因有以下几点论述：

1. 自然垄断的要求。这里所说的自然垄断，是指由于技术上和经济上的原因，不是通过竞争途径而是一开始就直接建立、确立垄断的现象。这种自然垄断一般都是由政府直接对某些产业的供给和价格以及市场准入进行管制，只授权一家企业垄断全部生产，其它企业一概不准进入。过去，西方经济学家认为自然垄断的存在只与规模经济相关联，较近的观点表明，关于自然垄断的恰当定义必须建立在部分可加性(subadditivity)而不是规模经济的基础上。鲍莫尔(Baumol)等人在1982年用部分可加性重新定义了自然垄断。如果单一企业生产所有各种产品的总成本小于多个企业分别生产其中一种产品的成本总和，企业的成本方程就是可加的。如果在所有相关的产量上企业的成本都是部分可加的，该产业就是自然垄断产业。换言之，即使规模经济不存在，即使平均成本上升，只要单一企业供应整个市场的成本小于多个企业分别生产的成本之和，由单一企业垄断市场的社会成本就仍然最小，该产业就仍然是自然垄断产业。^③其实，鲍莫尔等人这里所谈的部分可加性就是范围经济(economies of scope)的原理。从当今绝大多数国家来看，对公共产品的生产经营一般都由政府采取垄断经营方式，虽然不一定表现为完全垄断的方式。公共产品具有效用上的不可分割性、生产经营上的规模性、消费上的无法排他性、取得方式上的非竞争性、成本或利益上的外在性和利益计算上的模糊性，这些特征意味着不可避免要产生自然垄断现象。因此，公共产品的垄断经营是一种特殊形式的垄断，即自然垄断，这与在竞争基础上通过资本积聚和资本集中所形成的垄断是不同的。

2. 规模经济的要求（传统所说的自然垄断）。有些行业的生产需要投入大量的固定资产和资金，如果充分发挥这些固定资产和资金的作用，则这个行业只需要一个企业进行生

^① 恩格斯：《马克思恩格斯全集》第一卷，人民出版社1956年版，第612页

^② 马克思：《资本论》第一卷，人民出版社1975年版，第649~650页

^③ 迈克尔·波特《竞争优势》，华夏出版社1997年版，第123页

产就能满足整个市场的产品供给，这样的企业适合于进行大规模的生产。具有这种规模的生产就具有经济性，低于这种规模的生产则是不经济的。这样来看，规模经济就成为垄断形成的重要原因。同时，大量的固定资产和资金作用的充分发挥，使企业具有了进行大规模生产的能力和优势，因而这个企业能够以低于其他企业的生产成本或低于几个企业共同生产的成本、价格，向市场提供全部供给。那么，在这个行业当中，只有这个企业才能够生存下来，其他企业都不具备这种生存能力。例如，钢铁、汽车和重型机械等重工业的生产，就要求通过集中大量的资产和资金，进行大规模的生产才具有较佳的经济性。虽然在这些行业中中小企业的繁荣使其竞争力不断增强，但是，在这些行业的现代发展趋势中垄断特征的表现非常明显。

3. 市场进入壁垒。进入壁垒就是指新进入企业相对于产业内原有企业在成本方面所遭受的不利之处。西方经济学理论对市场竞争的分析通常建立在厂商能够自由地进出市场、生产要素具有完全的流动性、信息充分和对称并且及时地传递等假设之上，也就是建立在“零成本流动”假设之上。然而，由于在市场竞争中存在着各种进入障碍，使得市场竞争不可能是充分的，因而必然有一定程度垄断的存在。这些壁垒主要表现为：

(1) 资本壁垒。马克思指出：“工业企业规模的扩大，对于更广泛地组织许多人的总体劳动，对于更广泛地发展这种劳动的物质动力，也就是说，对于使分散的、按习惯进行的生产过程不断地变成社会结合的、用科学处理的生产过程来说，到处都成为起点。”意即“随着资本主义生产方式的发展，在正常条件下经营某种行业所需要的单个资本的最低限量提高了。”(2) 技术壁垒。由于某一产业、产品的生产经营需有特定的技术，而这些技术可能为原有企业所独占，并且受到国家的法律保护(如专利技术)，这样其它企业要想进入该产业就不可避免地要受到技术上的障碍。虽然该市场上有较高的利润率，其它企业也往往只能是“望市兴叹”，无能为力。(3) 资源壁垒。某一企业拟进入某一市场，而资源为原有企业所把持，或者原有企业已经同资源供应者(包括国家)建立了稳固的联系，如签定了长期合同、实行了纵向一体化。在资源短缺的条件下，企业进入新市场就受到了资源的限制。(4) 信息壁垒。由于信息具有不充分性、非对称性以及有利益性，使得新进入企业不得不去进行代价高昂的信息搜寻、检索和加工等活动，在这种情况下，原有企业就可以从中取得竞争优势。(5) 转换壁垒。所谓转换壁垒，是指买方由原供应商处采购商品转换到另一供应商那里时所遇到的一次性成本。这种成本包括雇员重新培训成本、新的辅助设备成本、检测考核新资源所需的时间及成本、由于依赖供应方工程支持而产生的对技术帮助的需要、产品重新设计，甚至包括中断老关系而付出的心理代价。如果这些成本很高，则新进入企业为使买方接受这种转换，必须在成本上或经营上有重大改进。

上述五方面的进入壁垒，实质上就是新企业进入时的不利之处，同时也就是原有企业的成本优势。只要存在进入壁垒，原有企业就可以在一定时间、一定范围和一定程度上取得垄断地位。

4. 政府偏好与垄断。在市场经济运行体系中，政府也是一个购买主体，而政府的购买是大量而集中的。政府提供订购某一企业的产品，能够极大地影响各个企业的命运，有的企业的竞争力和市场份额借此得以提高和强化，而其它企业的竞争力和市场份额却因此而被削弱。在美国，政府采购的商品和劳务价值占国民生产总值 20%左右。无疑政府采购行为使某些企业逐步取得了对其企业的市场支配地位，即形成了该市场的垄断结构。这方面最典型的产业是军工产业。政府作为军工产品的最大购买者，对军工市场垄断结构的形成是非常直接的。

三. 交易费用研究——对传统微观理论的扩充

交易费用研究法可以简洁的作如下概括：(a) 市场和企业是用以完成相关一系列交易的可供替代的候选工具；(b) 一系列交易应该在企业之间（经过市场）进行还是在企业内

部完成取决于每种方式的相对效率；(c) 经过市场签署和履行复杂契约的费用，一方面随着与契约有关的决策制订者的特征，另一方面随着市场客观特性的不同而有所变化；(d) 尽管妨碍企业之间（经过市场）交换的人为因素和交易因素同企业之内的情况表现有些不同，但同样一组因素都适用于两种情况。因此，对交换的对称性的分析要求，应该承认内部组织的交易限度，也应该承认市场失效的交易根源。^①

交易费用概念指出了“利用价格机制是有成本的。通过价格机制组织生产的最明显成本就是所有相对价格的工作……市场上发生的每一笔交易的谈判和签约的费用也必须考虑在内。”^②这里所说的交易成本包括搜寻交易对象和交易价格的费用等等。如果自己组织生产的成本小于市场交易成本，该主体就可能使之内化，决定自己组织生产。这样，我们通常所说的企业的雏型就诞生了。随着不断地购进生产要素，市场交易成本不断被节省，于是企业规模就不断扩大。当原来由两个或更多个市场主体组织的交易变成由一个主体来完成时，便出现了联合。当所涉及的原来由企业家之间在市场中完成的交易被组织起来时，便出现了一体化。运用交易成本概念，不仅能够解释企业的起源，还能够有利地解释大规模企业以及基于前后向一体化而形成的企业集团存在的原因及优势。据此，企业理性的选择就是把企业规模定在企业内交易边际成本等于市场交易成本那一点上。只要企业内交易的边际成本小于市场边际成本，企业就会通过把该笔交易内部化而扩大规模。但随着企业内部交易数量增多，企业内部组织成本就会上升，如企业内部对个人的生产贡献度量的困难，容易导致搭便车现象。另外，由于管理跨距过长和管理幅度过宽，容易造成信息传递和反馈过程的信息失真现象，引致管理效率和决策效率的损失等等。

综上所述，企业之间社会分工内含的矛盾现象都意味着某种程度的垄断。分工过细，容易导致企业在各自目标市场上的垄断；企业反分工即一体化的结果，又容易在要素市场方面形成垄断，最终导致在产品市场方面的垄断。

第三节 垄断组织与垄断行为

对于垄断的理解，仅仅停留在其概念上是远远不够的，还必须掌握垄断的内容，即垄断组织与垄断行为。

一、垄断组织

1. 短期价格协定。这是垄断组织最简单的形式。一般是大企业之间通过口头或书面方式规定，在一定时期内共同控制某类商品的价格，从而获取高额垄断利润。

2. 卡特尔 (Cartel)，指生产同类产品的企业，为了获取高额垄断利润，在划分销售市场、规定商品产量、确定商品价格等一个或几个方面达成一致协议，形成垄断联合。卡特尔是世界上最早出现的具有垄断性质的企业联合组织。参加协议的企业在法律上、生产上和财务上保持独立性；在经营上，除协议规定的部分受契约限制外，其余部分仍可自主经营。

3. 辛迪加 (Syndicat)，指同一生产部门的企业，通过订立协议，统一采购原材料和销售商品，形成垄断联合。参加辛迪加的企业在生产和法律上仍保持独立，但在购销领域则已失去独立地位，所有购销业务都由辛迪加本部统一处理。

4. 托拉斯 (Trust)，指生产同类商品或在生产上有密切联系的企业，为获取高额利润，从生产到销售实行全面合并，形成的垄断联合。它是一个统负盈亏，统一纳税的经济实体。参加托拉斯的企业不仅在生产经营和财务上，而且在法律上丧失其独立性，成为公司内的一个分支机构，他们的生产销售和财务活动均由托拉斯董事会决定。原来的企业成为托拉

^① 奥利弗·E·威廉姆森《反托拉斯经济学》，经济科学出版社 1999年3月 第89页

^② 乔治·施蒂格勒：《产业组织与政府管制》，上海三联书店 1989年版，第23页

斯的股东，按股权分配利润。

5. 康采恩 (Konzern)，指通过持股、控股的方式把分属不同经济部门的许多企业联合在一起，以其中实力最雄厚的一家或几家大型企业为核心组成的资本联合体。康采恩在组织形式上，无论是持股的核心企业还是被控股的成员企业，在法律、生产、经营和财务上都是各自独立的，但在资本上则已构成了母公司与子公司或母公司与关联公司的关系。

除了上述几种组织形式外，其他的还有混合联合公司 (Conglomerate) 联合制 (Comlnnare) 以及包括国际卡特尔、国际托拉斯在内的国际垄断组织。

这里需要特别指出的是，卡特尔、辛迪加、托拉斯、康采恩等垄断组织与反垄断法中说的垄断并不简单等同，也不必然成为反垄断法的规范对象。垄断组织作为经济组织形式，没有合法和违法之分，是中性的，只有当垄断组织是以限制竞争、取消市场为目的而设立的，或垄断组织实施了破坏竞争秩序的行为时，才是违法的。

二、垄断行为

垄断企业的垄断化行为实践指拥有市场支配力的企业所采取的，用以建立、维持或使用该支配力的特定的商业行为。它通常有两种类型：(a) 合法取得市场支配地位的企业违法的使用市场支配力的行为；(b) 企业在市场中扩展其市场支配力的行为。前者如价格歧视、瓶颈垄断、抵制等；后者如横向联合、纵向联合、独家交易、包揽需求、搭售等。此外，寡头共谋垄断也是垄断行为表现的一种重要类型。它专指大企业 (寡头) 通过共谋所进行的垄断，与上述两种表现都有区别。

使用市场支配力的垄断表现：

1. 价格行为。指企业通过给产品的定价行使其市场支配力，从事垄断化的行为。主要表现为掠夺性定价、垄断高价和价格歧视。

掠夺性定价，是指在市场占据主导地位的企业 (即优势企业)，为了排挤当前的小竞争对手或者阻止新对手进入而采取的一种策略性手段，即以不合理的低价迫使小对手严重亏损以至于难以以为继，或者使得尝试进入者看到无法获利而打消进入念头。垄断高价是指已经占据优势地位的企业制定远远高于成本的价格，由此获得巨额利润的行为。垄断高价的实行是以市场支配力作为后盾的。价格歧视 (Price Discrimination)，指企业不正当的对不同顾客或在不同地区实行差异价格的行为。而差异价格并不是基于产品成本上的不同或是为了适应竞争。实行价格歧视的前提条件是市场分割和同一商品在不同市场上的需求价格弹性存在差异。价格歧视一般分为三类：即完全歧视价格，厂商根据不同买者愿意为每单位商品付出的最高价格而制订不同的价格；根据商品的不同购买量而确立的价格；厂商将买者划分为不同的阶层，对每一阶层收取不同的价格。

2. 瓶颈垄断。如果一个企业因时势所至而合法的取得了市场支配地位，则当有新的市场进入者时，该企业不得凭借自己建立的供应网络、销售网络、甚至是具有瓶颈性质的基础设施遏制其他企业的经营活动。否则即构成瓶颈垄断 (Bottleneck Monopoly)

3. 抵制。抵制有联合抵制和单独抵制。联合抵制一般以企业间关于抵制的共谋为前提；单独抵制属于滥用市场支配力的情形，如拒绝交易 (供应或销售)。联合抵制属于本身违法，单独抵制需要有垄断化意图才属违法。

扩展市场支配力的垄断行为：

1. 横向联合与纵向联合。企业联合是扩展市场支配力的重要途径，它包括企业间卡特尔协议、企业结合以及其他一切形式的联合，有横向与纵向之分。

2. 搭售。指卖主在销售一种产品时，要求买主同时购买另一种产品。在卖方能够搭售另一种产品的情况下，他的售卖品必然具有某种独特的性质，并能产生对它的特殊需求和一定的市场支配力。在搭售的场合，买主将被迫放弃购买其他产品来替代搭售品，而这种搭售品的其他卖主将会被排斥出该产品市场。

寡头共谋垄断行为

寡头行业中厂商数目很少，厂商能够意识到彼此之间的相互依存关系，这种状况很容易导致寡头厂商之间的相互勾结。这种勾结的好处是明显的：一是能提高利润，减少不确定性；二是能增强对新厂商进入的阻碍力量。寡头厂商之间的勾结可能是公开的或正式的，也可能是秘密的或非正式的，主要有两种形式：

卡特尔，指厂商之间有关价格、产量和瓜分销售区域等事项公开的和正式达成的勾结性协议。在欧洲的一些国家，卡特尔为法律所允许。但在美国，无论是公开的还是秘密的，卡特尔都被谢尔曼法认定是非法的。卡特尔可分为两类，第一类的目的在于获得最大的共同利润，即行业利润；第二类的目的在于瓜分市场。在第一类卡特尔中，其中央机构不但有权决定能够实现最大共同利润的总产量和价格，而且在卡特尔成员中分配产量和共同利润。在第二类中，成员厂商之间协议分享市场份额，但在产品款式、销售活动等方面保持较大的自主权。由于寡头厂商之间公开的勾结协议在一些国家被认为是非法的，所以寡头厂商之间的勾结更多的是以非公开或非正式的形式进行。这种非公开勾结是指同行业厂商共同默认一些行为准则，如相互承认销价倾销是违反商业道德的；相互尊重对方的市场份额和销售范围；使用同一种方法计算价格；认可已经实行了一定时期的价格模式等等。非公开勾结的一种主要形式是价格领先制，这是指在一个寡头行业内，由一家厂商确定价格，随后，其他厂商以这个领先者的价格为准，决定自己的销售价格。

虽然寡头厂商对于获取高额利润感到满意，但在现实生活中，存在许多阻碍有效勾结的因素。其一，企业可能通过对所选择的顾客降低价格以增加其市场份额来欺骗协议中的其他成员；其二，随着国际贸易的不断深入，许多公司不仅要应付国内竞争，还要迎接外国企业的激烈挑战；其三，勾结是非法的。典型的勾结失败的例子是石油输出国组织（OPEC），最为壮观的欺骗行为发生在 1986 年，沙特阿拉伯将石油价格从每桶 28 美元降低到 10 美元以下。

第四节 垄断的危害分析、辩护及其反悖

西方经济理论对垄断危害的分析由来已久，不仅从理论而且从实证方面作了论述；然而随着经济学理论和实践的发展，对于垄断降低效率的结论出现了众多异议，西方学者对垄断又有了新的认识。

一. 传统微观理论分析

西方学者关于垄断弊端的分析可以概括为以下几个方面。

1. 垄断的低效率

考虑图 2-1 所示的垄断情况。如果该垄断厂商像一个竞争者那样经营，并接受外部决定的市场价格，则可得到竞争的价格和产量 (p_c , y_c)，如图 2-1 所示。另一方面，如果该厂商认识到他对市场价格的影响并选择使其利润最大化的产量水平，则得到垄断的价格和产量 (p_m , y_m)。

注意到需求曲线 $p(y)$ 即 D 的含义为，在每一产量水平上，人们为额外购买 1 单位商品所愿意支付的价格。由于对 y_m 和 y_c 之间所有产量水平来说， $p(y)$ 大于 $MC(y)$ ，所以存在一个产量区域，在这个区域内，人们愿意对 1 单位产量支付比

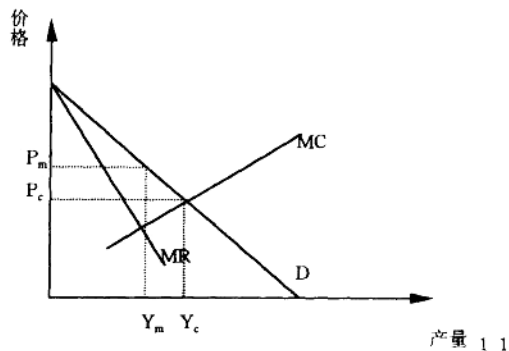


图 2-1

它生产成本更高的价格。很明显，这里存在着帕雷托改进的可能。例如，可以考虑垄断产量水平 y_m 处的情况。由于 $p(y_m) > MC(y_m)$ ，所以可知有人愿意对 1 单位额外产量支付比生产成本更高的价格。假定厂商生产这单位额外产量，并按价格 p 出售给这个人，这里 $p(y_m) > p > MC(y_m)$ ，那么这个消费者的情况就会变得更好一些，因为它恰好愿意为那个消费单位支付 $p(y_m)$ ，而那个消费单位却按 $p < p(y_m)$ 的价格被出售。同样，为生产该单位额外产量，垄断厂商增加的成本是 $MC(y_m)$ ，但却将它按 $p > MC(y_m)$ 的价格出售。所有其它单位的产量都按与以前相同的价格出售，所以那里没有发生什么变化。可是，在这额外产量的销售中，市场的每一方都有一些额外剩余——市场交易的每一方境况都变得比过去更好。于是，存在着帕雷托改善。这说明垄断是帕雷托低效率的，或者说垄断导致非帕雷托最优状态。

2. 垄断的额外净损失（静态损失）

西方学者关于垄断的额外净损失的分析具有十分重要的政策含义。因为，如果垄断的后果仅仅是垄断厂商占了消费者的便宜，对于整个社会经济而言，那不过是钱从一部分人的口袋转入另一部分人腰包的问题而已。政府只需要对垄断者课征税款，把征来的钱还给消费者，就可解决问题，但事实上，问题并不这么简单。垄断所造成的损失是整个社会经济的净损失，根本无法用重新分配收入来弥补。

图 2-2 反映了从垄断产量到竞争产量的变化引起的生产者剩余和消费者剩余的变化。

由于其原来打算出售的诸单位商品的价格降低，垄断厂商的剩余减少了 A 这样一块面积；由于其现在超额出售的诸单位所带来的利润，垄断厂商的剩余增加了 C 这样一块面积。

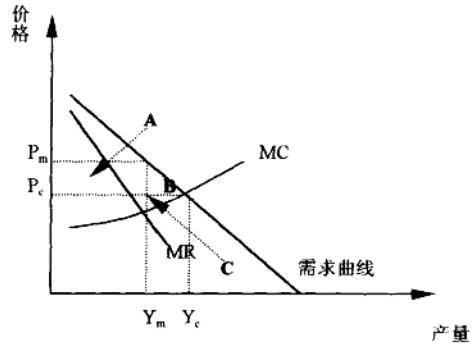


图 2-2

因为消费者现在是按比较便宜的价格得到他们以前购买的所有单位，所以消费者剩余增加了面积 A；因为消费者又从额外出售的诸单位得到了一些收益，所以消费者剩余还增加了面积 B。面积 A 只是从垄断厂商到消费者的转移；所以尽管市场的一方境况变得更好，而另一方则变得更坏，但是总剩余却没有变化。面积 B+C 代表的是真正增加的收益，这块面积测量的是消费者和生产者赋予已生产出的额外产量的价值。

面积 B+C 称为垄断的额外净损失。他对人们支付垄断价格会比支付竞争价格境况变坏多少提供了一种测度。为了理解额外净损失测量的是损失产量的价值，我们只需考虑一下从垄断产量开始增加一单位产量的情况。这个边际单位产量的价值就是市场价格——有人愿意为这最后一单位产量支付的费用，生产这额外单位产量的“社会价值”就是价格减去边际成本的差，对于下一单位产量的价值，其社会价值仍然是该产量水平上的价格和边际成本的差。依此类推，当从垄断产量水平移向竞争产量水平时，则只需要把需求曲线与边际成本曲线之间的距离“加总”（积分），就可得到面积 B+C，这就是由于垄断行为而白白损失的产量的价值。

面积 B+C 称为垄断的额外净损失。他对人们支付垄断价格会比支付竞争价格境况变坏多少提供了一种测度。为了理解额外净损失测量的是损失产量的价值，我们只需考虑一下从垄断产量开始增加一单位产量的情况。这个边际单位产量的价值就是市场价格——有人愿意为这最后一单位产量支付的费用，生产这额外单位产量的“社会价值”就是价格减去边际成本的差，对于下一单位产量的价值，其社会价值仍然是该产量水平上的价格和边际成本的差。依此类推，当从垄断产量水平移向竞争产量水平时，则只需要把需求曲线与边际成本曲线之间的距离“加总”（积分），就可得到面积 B+C，这就是由于垄断行为而白白损失的产量的价值。

3. 对垄断代价的经验研究

经济学家还根据如上对效率损失的分析在实证方面考察衡量不完全竞争的总代价，即用实际数据估算图 2-2 的福利损失。研究垄断损失的经济学家有阿诺德·C·哈伯格、乔

治·J·斯蒂格勒、D·R·卡默逊和 D·A·武斯特等。他们的研究成果差别很大，哈伯格的研究得出美国平均的垄断损失每年只占国民收入的 0.1%，^①而卡默逊的研究表明这个数字应该是 6%。最近的一些研究表明，在美国，由于垄断的资源配置不当所引起的净福利损失大致要占国民生产总值的 0.5%~2%。^②尽管有批评家指出，该效率损失可能被重复了；即当物品从一个生产阶段转到另一个生产阶段时，较高的价格堆积在前面的价格之上，可能使效率损失被重复计算。但有一点是可以肯定的，那就是无论怎样测量，无论谁来测量，垄断的损失都是客观存在的。并且，这种损失尚未包括资源被用于获得、维持和保护这些垄断地位即垄断租金耗费的福利损失，或者简单的说未包括垄断化的损失。这也就是亚当斯密曾经指出的，垄断利润的诱惑将把资源引向攫取这些利润。

二、为垄断辩护的依据

传统经济学理论往往倾向于将完全竞争美化成最有效率的市场结构。相反，不完全竞争或垄断厂商却把价格定得太高，不顾产品的质量赚取超额利润，造成社会福利损失。这种关于垄断的悲观观点受到本世纪最伟大的经济学家之一约瑟夫·熊彼特的挑战，他指出：经济发展的本质在于创新，而实际上垄断是资本主义经济技术创新的源泉。

熊彼特在 1941 年出版了一本名为《资本主义、社会主义和民主主义》的书，在该书中，熊彼特对当时人们强调完全竞争的做法提出了批评，他在书中写道：“只要我们深入事情的细节，追踪最惊人的个别项目的进步的由来，那么，我们不会追踪到工作于比较自由竞争条件下的商行门上，却分明会追踪到大企业门上……，于是我们不免要吃惊的怀疑，大企业也许和创造这种生活水平有更多的关系，而不是和降低这种生活水平有更多关系。”在该书的另一处他又写道：“我么必须接受的是，它（指大企业生产结构）已经成为经济进步的最有力的发动机，尤其已成为总产量长期扩张的最有力的发动机，……就这点来说，完全竞争不仅是不可能的，而且是低劣的，它没有权利被树立为理想效率的典范。”^③

熊彼特为什么对大企业和垄断如此青睐呢？在他看来，创新是一项不确定的活动，除非有足够实力承担创新风险，否则创新是无吸引力的，而大企业恰好为企业家提供了这种风险担保。所以，垄断是创新的先决条件。而且，正是对垄断利润的期望给创新提供了激励，因此，竞争必然走向垄断。熊彼特关于大企业最适合创新以及把垄断当作资本主义经济中创新与技术增长发动机的论点被后来的西方学者称为熊彼特假说。

美国著名的制度经济学家加尔布雷斯认为，研究与开发的支出对于小厂商来说太昂贵了，以至于他们不适于从事研究和开发工作，因为这是一个消耗时间的过程。小厂商或许不能等待推迟的报酬，因为他们没有足够的财力。此外，研究和开发工作中可能也有规模经济，以至于小厂商或是由于财力不堪负担，或是由于不合算而不得不放弃从事大规模的研究与开发。而且，既然研究与开发支出是要冒风险的，那么只有大厂商才能把这个风险分摊在大量项目里。最后的理由是，也许只有大厂商才能充分开发和利用这些研究与开发的成果。

阿罗在对市场力量和研究开发间的关系进行分析后得出结论，竞争经济在发明活动中是投资不足的。其理由主要有三点：首先，竞争市场不可能最优的分配风险负担；因为，商品选择自由的市场与风险负担再分配等同的情况并不存在，因而，任何不愿承担风险的意愿都将导致非最优的资源配置。第二，因为窃取知识相对容易些，竞争厂商不能确立信息财产的所有权，因而研究与开发将投入不足。第三，窃取信息是可能的，因为在相同行业里，单个竞争厂商比垄断厂商占有的市场份额更小，那么研究与开发的公共产品特性在竞争厂商中将趋向于利用不足。阿罗的分析在一定意义上从另一角度支持了熊彼特的假说。

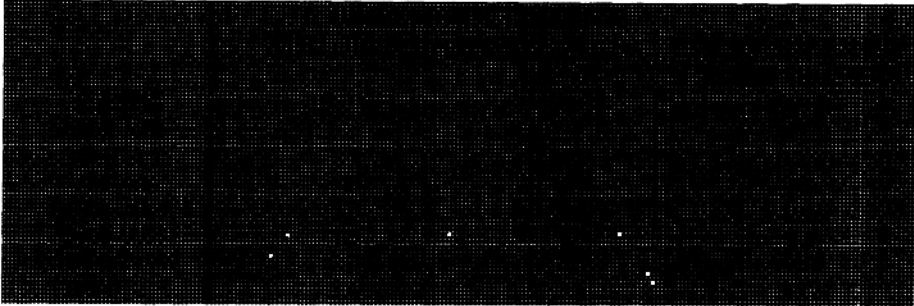
^① 保罗·A·萨缪尔森：《经济学》第 16 版，华夏出版社，第 149 页

^② F·M·Scherer David Ross Industrial Market Structure and Economic Performance 1990 page667

^③ J·A·熊彼特：《资本主义、社会主义和民主主义》，商务印书馆，1979 年版

有人统计，在 20 世纪 60 年代初的美国，20 家最大的工业性研究与开发厂商承担一半以上的研究开发计划。1972 年，5000 人以上的厂商在私人提供资金的研究与开发中占了 87%。而 250.1 万家小制造商只占正式研究与开发计划的 4%。

然而随着科学技术特别是计算机技术的突飞猛进，近十年来的数据显示，小企业的发明创造活动稳步增长。现在，它的研发费用与销售额的比率几乎已经高于最大型企业。研究还表明，小企业在重要的发明和创新中也占有一定的比例。当约翰·朱克斯追溯本世纪最重要的发明历史时，他们发现只有不到一半的发明来自于大公司的实验室。小发明者的重要性近几年来得到证实，因为许多主要的新产品的来源几乎无处可寻——几乎每天我们都能听到一些从没听过的新型企业作的新软件广告。



资料来源：National Science Foundation, *Science and Engineering Indicators: 1996*

大企业负责大部分的研究与开发 (R&D)。但是，近 10 年来，小企业的发明创造活动稳步增长，现在，它的研究与开发费用与销售额的比率几乎已经高于最大型企业。

总而言之，创新与市场权力之间的关系是复杂的。尽管人们关于垄断利弊的争论还在继续，尽管人们对企业大好还是小好还存在着分歧，但本节论述的对垄断的重新认识确实对美国反托拉斯政策的执行施加了影响，正如萨缪尔森所说的，（由于）许多大厂商对研究与创新做出了重大贡献，这使得那些想彻底摧毁大厂商的人或宣称大就是绝对坏的人举棋不定。

第五节 垄断理论对我国的借鉴意义

在我国改革开放的新阶段，了解和研究西方垄断市场理论及有关的市场竞争政策，对建立和发展社会主义市场经济理论，解决我们面临的社会主义市场经济条件下的有关问题，特别是制定和完善有关政策、法规和法律，具有重要的借鉴意义。

其一，垄断理论有助于帮助我们更好的分析我国企业，特别是国有大中型企业的垄断与竞争的实际。我们面临许多亟待解决的、与改革和发展关系密切的问题。如限制竞争与过渡竞争、不正当竞争并存，阻碍各种形式的企业联合的发展与联合涨价、分割市场等垄断行为并存，以及企业规模偏小，专业化生产难以发展等问题。垄断理论有助于我们从理论上认识这些问题。

其二，垄断理论有助于寻求企业更好的经营和发展的途径。他对提高企业经营战略水平有一定的指导意义，使企业在制定发展战略时视野更广，层次更高，保证基本经营战略的合理性和有效性。

其三，垄断理论有利于指导我们更好的分析和设计我国产业组织战略和政策。建立社会主义市场经济必须有配套的产业组织战略和相应的政策。我国目前有关的政策不太完整

和协调，效果欠佳。如何形成社会主义市场经济条件下既保持市场竞争活力又充分利用规模经济的有效竞争局面，是我国产业组织战略研究中的重要课题，在这方面，垄断理论有助于我们认识有关问题。

其四，垄断理论对社会主义市场经济理论的发展具有借鉴和参考价值。在社会主义市场经济条件下，商品经济和生产力发展的基本规律决定了大多数企业的关系就是市场关系。我国社会主义市场经济发展的过程也是企业市场关系发展和调整的过程，也会遇到任何一个商品经济国家都会遇到的竞争与垄断、规模经济的矛盾问题。因此，作为市场经济条件下的市场和厂商理论重要组成部分的垄断理论，必然对具有中国特色的社会主义市场经济理论的形成和发展具有重要的参考价值和借鉴价值。

最后，与垄断市场理论密切相关的市场竞争政策对我国的竞争立法有着重要的借鉴意义。市场经济的理论和现实告诉我们，自由竞争会使生产和资本趋于集中，继而会使若干大企业形成一定的经济优势，这种状况会导致市场上出现诸如价格固定、市场分割、掠夺性定价、排他性活动等反竞争行为，这些行为不仅破坏了市场的公平竞争秩序，也从整体上破坏了合理的市场结构，抑制了竞争机制作用的正常发挥，也损害了中小企业和消费者的利益。在这种情况下，政府作为公共利益的代表，通过制定市场竞争政策，以法律手段来对微观经济活动进行干预。西方资本主义国家的实践表明，旨在防止垄断不良行为，维护自由公正竞争的市场竞争法对于市场竞争秩序的形成和市场经济的顺利发展起了重要的作用，以至于人们至今仍把市场竞争法称之为“经济宪法”。在当今实行市场经济的国家，一般都制定有规范市场主体竞争规则、确保竞争有序进行的市场竞争法。

我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制。从理论方面讲，这要求政府转变职能，不再干预企业的生产经营活动。这意味着，在市场经济条件下，大多数企业的关系是市场关系，企业只有在市场上通过竞争才能求得生存和发展。如果把市场比作球场，企业是球场上的参赛对手，则市场竞争法就是赛场的规则。

从我国实际情况看，一方面，随着改革的深入和竞争机制的发展，在经济发展的同时也伴随着大量的不正当竞争行为和限制竞争行为，有的已影响到正常的市场经济秩序。另一方面，我国市场竞争方面的法规建设滞后，与法制在建立和维护经济秩序方面起基础性作用、保障社会主义市场经济体制的建立和完善这一基本要求还相差很远。因此，探讨在社会主义市场经济条件下的市场竞争立法既是一个跨越不同学科的理论问题，更是一个十分紧迫而重要的实际问题。

附录：对垄断的一个福利权衡模型

带来经济效益但同时增长了市场支配力的兼并的资源分配效应可以在图 2-3 帮助下由一个局部均衡模型进行考察。标着 AC_1 的水平线表示合并前的两个（或更多）企业的平均成本水平，而 AC_2 表示兼并后的水平。兼并前的价格由 P_1 给出，等于 $k(AC_1)$ ，其中 k 是兼并前市场支配力的一种指标，大于或等于 1。兼并后的价格由 P_2 给出，假设为超过 P_1 （如果小于 P_1 ，则兼并的经济效应将严格为正）。^①这里设兼并前的市场支配力可以忽略不计（ $k=1$ ）。

兼并的净福利效应由图中 A_1 和 A_2 两部分的面积（近似）给出。标着 A_1 的面积是假设成本不变时我们所熟悉的价格由 P_1 上升到 P_2 形成的总福利损失。但是由于兼并实际上降低了平均成本，标着 A_2 的面积就代表了节省的成本，也必须予以考虑。净配置效应由两个

^① 这是一个简单而基本的论点。它反映出市场支配力是不受欢迎的价格效应存在的必要而充分条件。如果价格对平均成本的比率增加（ $P_2/AC_2 > P_1/AC_1$ ）的同时兼并后的价格低于兼并前的水平（ $P_2 < P_1$ ），则将前者作为反对兼并的理由是完全荒谬的。

面积之差 $A_2 - A_1$ 给出。

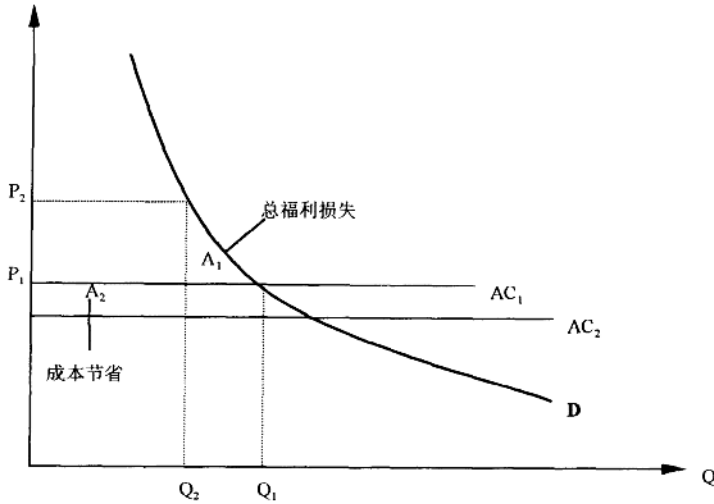


图 2-3

面积 A_2 由 $(AC_2 - AC_1) Q_2$ 或者说 $[\Delta(AC)] Q_2$ 给出，而 A_1 近似由 $1/2 (P_2 - P_1) (Q_1 - Q_2)$ 或者说 $1/2(\Delta P)(\Delta Q)$ 给出。净经济效应为正的条件是以下不等式成立：

$$[\Delta(AC)] Q_2 - 1/2(\Delta P)(\Delta Q) > 0 \quad (1.1)$$

将这一不等式除以 $P_1 Q_1$ ，将或者说 $\Delta Q / Q_1$ 用表达式 $\eta (\Delta P / P_1)$ 代替，其中 η 为需求弹性，注意到 $P_1 = AC_1$ ，我们就得到了：

$$\frac{\Delta(AC)}{AC} - \frac{1}{2} \eta \frac{Q_1}{Q_2} \left(\frac{\Delta P}{P_1} \right)^2 > 0 \quad (1.2)$$

如这一不等式成立，则兼并的净配置效应为正；如这一差值等于 0，则兼并是中性的；如不等式方向相反，则兼并的效果为负。

总的来说，不等式 (1.2) 说明，如果平均成本下降的比率超过了价格上升比率的平方、需求弹性的一半和最初与最终产出比率三者的乘积，兼并的净配置效应就是正的（在没有其它因素影响时）。下表表现了对应不同的需求弹性值为了抵消价格上涨的影响所需要的成本降低额。

对应所选择的 η 值，足以抵消价格上涨百分比 $(\Delta P / P \times 100)$ 的成本下降百分比 $[(\Delta(AC) / AC) \times 100]$

η ($\Delta P / P \times 100$)	2	1	1 / 2
5	0.26	0.12	0.06
10	1.05	0.50	0.24
20	4.40	2.00	0.95
30	10.35	4.50	2.10

例如，如果价格将增长 20%，通过 $(\Delta P/P \times 100) = 20$ 这一行，我们可以看到，如果 η 为 2，则成本下降 5% 就足以抵消价格上涨的影响，如果 η 为 1，只需要成本下降 2% 就可以中和价格效应，而如果 η 为 1/2，则 1% 的成本下降就足够了。更一般地，显然相对适度的成本下降往往就能抵消相对较高的价格增长的影响，即便需求弹性高达 2 也是如此，而 2 可能是需求弹性的合理上限。事实上，如果通过兼并可以获得平均成本 5% 至 10% 水平的下降，则要使净配置效应为负就需要在 $\eta \approx 2$ 时，兼并将价格提高 20% 以上，在 $\eta \approx 1/2$ 时，提高 40% 以上。故基本模型支持这样的命题：如果兼并获得了一定程度的实质性经济效益，则为使净配置效应为负，这种兼并必须产生显著的市场支配力和导致相对较大的价格上涨。

当然上述这一局部均衡分析带有所有局部均衡构造均无法避免的缺陷。将一个部门和经济的其他部分隔离开导致它不能考察各部门之间的相互影响，某些经济效应可能因此而被忽略，有时还会产生这样的现象，一种行为在局部均衡分析中看上去似乎产生了净经济效益，而在一般均衡分析中结论却是导致净损失。不过，我们可以通过对多方面因素的考虑，从而近似的穷尽对模型进行修订的可能范围，这些因素主要有：事前存在的市场支配力，判断和实施费用，时间确定，收入分配，超经济的目标，技术进步以及垄断权力对管理自主权的影响等等。由于篇幅和论述重点的限制，此处不一一讨论。

尽管以上的分析是对横向兼并而言，但其中的论点可以一般的应用于存在市场支配力与效率之间权衡的各种问题。解散、纵向兼并均可以在这种框架中进行处理。

解散。这里的论点很直接，在垄断化案件中仅满足两个基本条件还不足以使得解散就应该进行，除了以下两个条件：(a) 存在持久垄断的情况 ($P_1 > AC_1$)，和 (b) 解散后预期价格将会下降 $P_2 < P_1$ 。另外还需要价格下降实现的收益足以抵消效益上的损失。

纵向兼并。在处理纵向兼并问题时，一个企业的逻辑边界并不必然是对以往的继承，而是由企业进行内部交易并不会比市场交易便宜这一条件决定。这并不是一个给定的，而是取决于市场的技术和范围两个方面。从而在一个行业的历史定义下被视为“纵向兼并”的可能在某些时候更精确的应该描述为重新组织为一种更有效的配置。纵向一体化能产生实质效益的原因来自于市场并不是无成本的进行交易这一事实。走向市场意味着搜寻成本、订约成本、错误信息成本、延迟成本、运输成本、交涉成本等等。而这些必须和内部组织交易的各种成本相权衡，当后者超过前者时，“纵向一体化”就是应该采用的行动。但这当然只是表面意义上的纵向一体化：实际上它表示将企业理性化为一个最优经济单位。

上述模型的提出并不是说，仅仅存在效益就足够证明一种兼并是合理的。但是，由于要抵消平均成本 5 到 10 个百分点的降低常常需要相对较大百分比的价格上涨，这种程度的效益存在具有足够的重要性值得反托拉斯机构在禁止这样一种兼并之前想一想。