

第一部分

兼 并

本篇中的第一篇论文运用局部均衡福利经济学的分析工具，评价了这样一种兼并情况，它同时带来预期的经济节约的好处，并且至少暂时地增强了市场支配力。这篇论文起源于我在 1967 年为美国司法部反托拉斯局局长起草的一份备忘录（那时我担任他的特别经济助理）。与认为较小的市场支配力后果一律会消除经济节约的好处这种通行观点相反，“素朴的模型”证明了相反的观点。尽管过去对于认为兼并强制执行措施必须加以修改以便为实现经济节约制定支持性规定的观点，存在着相当大的最初的（以及甚至是持续不断的）抵制力量，现在这种态度已经逐步被人们接受。

第二篇论文讨论了我常常绕回来的一个主题：纵向一体化。我对这个问题产生兴趣也应该归功于我在反托拉斯局度过的那一年。在那个时候，反托拉斯政策和有关部门以根深蒂固的怀疑态度看待纵向兼并以及甚至是纵向市场限制。为了更好地把事情弄清楚，在我返回宾夕法尼亚大学的第二年，我开设了关于纵向合并关系的研究班课程。我和学生们爬梳文献寻找出路，尽管我们找到的大部分材料并不令人信服，但形成一种前后一致的可供选

择的解决办法也并非唾手可得之事。

两年之后，当我讲授关于组织经济学的一门更普通的课程时，我有机会回到这些问题的研究上来。在这第二门课程里，我和学生们花了相当多的时间研究市场失效方面的文献。市场失效的根源是什么？经济组织的衍生后果又是什么呢？

尽管科斯（Coase）和阿罗（Arrow）坚持认为，交易费用是解答这些问题的恰当途径，甚至是核心所在，但众所周知，使交易费用用于操作性的研究一直很困难。第二篇论文把比较协约研究法运用于纵向一体化的研究，其中以不同的交易费用为特色。投资属性特别是“资产专用性”条件在比较协约讨论中起到了关键作用。

第三篇论文是为我在前言中提到过的美国全国经济研究局学术报告会写的。该文认为，应该更普遍地运用比较协约研究法研究问题。不仅运用这些术语可以更好地理解纵向一体化，而且，在协约框架内，可以有效地考察经常受到贬低的联合大企业组织形式和某些优势企业的后果。在每种情况下，把企业视为生产函数的观点都必须让位于把现代公司视为一种治理结构的观点。

最后一篇论文集中讨论纵向兼并指导方针。其中考察了在1968年，即颁布最早的兼并指导方针和第一次对兼并指导方针加以修订的1982年之间，反托拉斯实施方面的变化。在指导方针方面所观察到的变化，不仅反映了人们对效率更加重视，而且具体地体现出交易费用推理的影响。

作为一种反托拉斯辩护理由 的经济效益福利权衡*

假设计划进行的一种兼并（或者其他方式的合并）可以带来经济效益，但同时使市场支配力增长，在这种情况下，法庭和反托拉斯机构依靠相应法律的字面意义进行处理是否合适，该法律禁止兼并的条件是“在任何商业领域和国家的任何地区，这种收购会显著地减弱竞争，或者有助于产生一种垄断”^①，或者说，这种处理是否有造成严重经济损失的风险？在通常的兼并中这两种效应均不显著，这一问题并不存在^②。但在偶尔出现的效率和市场支配力效果并存的情况中，是否能因为认为总是要优先考虑市场支配力而将效益因素置之不理？如果回答是否定的，则对兼并问题的理智处理就需要弄清与兼并相联系的规模经济和市场支

* 转载自《美国经济学回顾》（*American Economic Review*），LVIII（1968 年 3 月），第 18 页～第 36 页，并由作者进行了修订，得到了美国经济学会的允许。

公共法律 899 号，第 7.38 条，编号 731，由 15USC18 修订。

唐纳德·杜威（Donald Dewey）曾经观察到这种联系，即绝大多数的兼并“实

配力效应在配置上的意义。

最高法院在这一问题上的观点最早表现在依据克莱顿 (Clayton) 法案第 7 条的 1950 年修正案提交给它的第一个兼并案件上。在布朗制鞋公司 (*Brown Shoe*) 案件中, 法官们达成了一致意见, 法庭采取的态度是, 不仅效率不能构成辩护, 而且显示兼并会带来效率正可被用来攻击兼并, 理由是小的对手将因此而陷入不利境地 (*Brown Shoe v. United States*, 1962 年, 第 374 页)。此后, 还有一些机会使法院对这一态度进行重新考虑, 宝洁公司案 (*Procter & Gamble*) 就是最近一个案例。

道格拉斯 (Douglas) 法官在陈述法庭的意见时, 认为宝洁公司“在对克罗诺克斯 (Clorox) 进行广告宣传时可以通过批发折扣而获得优势”, 并进一步说: “经济效益不能作为对违法行为的辩护。议会认识到, 减弱竞争的一些兼并可能会产生经济效益, 但这打破了有利于保护竞争的平衡。” (*Federal Trade Com-*

际上既没有产生市场支配力也没有实现规模经济” (Dewey, 1961 年, 第 257 页)。杰西·马卡姆 (Jesse Markham) 赞同 1930 年以后垄断并不是兼并的主要目的这一点, 但发现: “一些兼并毫无疑问是作为对重大革新的一种调整而出现的……: 兼并的第一次浪潮紧随着铁路快速修建的一段时间, 20 年代的兼并风潮伴随的是小汽车、卡车运输和新的广告媒体、家用收音机的兴起。” (Markham, 1955 年, 第 181 页 ~ 第 182 页)。简要地总结由合并产生效率的几种可能方式也许是有益的, 其中包括误算、需求转移、技术进步、无效管理层的撤换以及这些方式的混合。

作为误算的一个例子, 假设两个企业进入一个市场, 它们具有有效率的工厂规模, 但错误地估计了支撑一个有效的分销系统所需要的产量, 这时合并将导致效率但同时也可能产生一些市场支配力效应 (减少了两者之间的竞争但可能加强了它们面对其他对手的竞争地位)。需求上显著、持续的衰退可能会导致生产能力过剩的情况, 其中合并将会产生效益但同时具有市场支配力效应。正如在 1.3 将要讨论的, 需求的增长可能会导致从加工车间到生产线模式的转换, 其中包含着纵向一体化的效果。与之相类似, 技术进步可能会提供资源大规模重组以更有效配置的机会, 电子计算机就是一个最近的例子。最后, 兼并可能是将没有效率的管理层替换为更为有效的管理层最为迅速的方式——但其中的好处可能只是短期的。即使由于市场支配力后果的原因, 兼并这条路被关闭, 明显无能的管理层也很有希望用其他手段进行撤换。当然, 兼并也有可能会产生不经济, 我以往描述为“控制损失”的现象看来是企业规模的增函数 (Williamson, 1967 年, 第 11 页 ~ 第 31 页), 参见以下 1.2 节的 H 和 J 部分。

mission v. Procter & Gamble Co., 1967 年, 第 1230 页 ~ 第 1231 页)。尽管对议会意见的引用可以减轻法庭进行权衡评价时的责任, 但这没有完全解决这个问题。议会采用的何种权衡计算导致了这一结论?

在克罗诺克斯决策中同时存在另外一种态度, 哈兰 (Harlan) 法官第一次暗示效率因素应该予以更多考虑, 至少是对于联合大企业或产品扩展型兼并, “其中对兼并的反对来自于市场支配力增长的可能性 (与之相对的显然是增长的必然性), 进行兼并的公司可以尝试证明在兼并中具有相当可能性存在着经济效益, 可以用来抵消负面影响。” (*Federal Trade Commission v. Procter & Gamble Co.*, 1967 年, 第 1240 页 ~ 第 1241 页)。但在他看来, 克罗诺克斯案件中的经济效益仅仅是金钱上的, 而不是实业方面的, 这种区别当然是有道理的, 因此他的结论是该公司以效率为理由的辩护存在缺陷 (第 1243 页)。

即使哈兰法官的观点广泛为人们所接受, 很明显效益因素也只能在一些结构性条件得到满足的有限情况中作为反托拉斯诉讼中可以接受的辩护。尽管存在广泛的相关经济学理论可供采用, 却从未发展出关于这一问题的专门理论, 因此这样的结果也并非出人意料。事实上, 由于缺乏估价净效应的手段, 也只会使得法庭认为兼并的反竞争效果的重要性超过了任何直接效率上的获益。作为企业制度保护者的机构是很难将它认为的长期竞争效果用短期效率收获来替代。

最高法院对兼并态度的意义在最近博克 (Bork) 和鲍曼 (Bowman) 对布莱克 (Black) 和琼斯 (Jones) 的辩论中完全体现出来 (Black 和 Jones, 1965 年 a, 第 377 页 ~ 第 400 页; Black 和 Jones, 1965 年 b, 第 422 页 ~ 第 466 页; Bork 和 Bowman, 1965, 第 363 页 ~ 第 376 页; Bork, 1965, 第 401 页 ~ 第 416 页)。尽管这一对话直接对关键问题展开, 但达不成一致意见的原因至少部分在于没有提供相关经济模型的基本情况这一事实。

由于缺乏权衡关系，博克不得不声称：“经济学分析不需要直接度量效率，知道在何种交易中效率可能会存在以及在何种交易中反竞争效应可能会存在也就够了。法律依此可以发展出目标标准，例如市场份额，以将交易划分[为主要是前一类或主要是后一类]”（Bork, 1965 年，第 411 页）。但这明显没有解决最困难的混合情况。反之，布莱克和琼斯的结论是：“声称具有经济效率并不能证明产生过分市场支配力的行为过程是合理的，维持一种自我监督市场的目标要求所有此类声明均应加以拒绝”（Black 和 Jones, 1965 年，第 427 页）。但“过分”市场支配力和“自我监督”市场的标准是什么？这些是绝对的还是反映了一种隐含的权衡计算？如果是后者，我们是否应该（如果能的话）将这种权衡关系明确表现出来？

事实上，这种权衡问题是不可避免的，不允许进行权衡只是反映出对净收益的一种特别严厉的先验判断。更进一步，由卡尔·凯森（Carl Kaysen）和唐纳德·特纳（Donald Turner）提出的目标层次结构在这里是否具有良好的性能是很值得怀疑的。按照他们以公式描述这一问题的方式，高层次的目标严格优先于低层次的目标，因而只有在不牺牲前者而达成后者的情况下才允许追求低层次的目标（Carl Kaysen 和 Donald Turner, 1959 年，第 44 页～第 45 页）。由于他们将效率和进步的重要性置于市场支配力降低之上，根据他们的理论看来可以获得对兼并的强有力的辩护，也就是对于当前或者将出现的任何结构状态，能够表明或者经济效益的增长还有余地或者分离条件（不可分离性）不能有效满足以允许一种分离的存在（Kaysen 和 Turner, 1959 年，第 44 页～第 46 页、第 58 页、第 78 页）。但对他们意图的这种解释可能过于狭窄，因为他们所特别关注的是产生巨大效率损失（Kaysen 和 Turner, 1959 年，第 44 页、第 133 页）和涉及效能的过大牺牲（Kaysen 和 Turner, 1959 年，第 58 页）的反托拉斯行动。尽管这种差别是重要的，但这也不是目标层次分析所适于

完成的工作。而相反，权衡分析正是为了处理这类问题而设计的。

在本章 1.1 节中建立了一种相关的局部均衡模型，这一模型刻画了在效率和价格效应之间进行权衡的特征，由无差异关系集合进行表现。1.2 节在此基本模型上进行了多种重要修改。1.3 节中给出进一步的扩展，最初是为分析横向兼并而建立起来，而后再用来处理解散问题以及纵向兼并和集团企业合并。1.4 节则是结论。

1.1 基本的权衡模型

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 1-1 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）^③。为方便起见，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两个阴影部分的面积（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。

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非充分条件。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（ $P_2 < P_1$ ），而且 1.2 节所述的修正并不显著，则将前者作为反对兼并的理由是完全荒谬的。

净配置效应由两个面积之差 $A_2 - A_1$ 给出 ④。

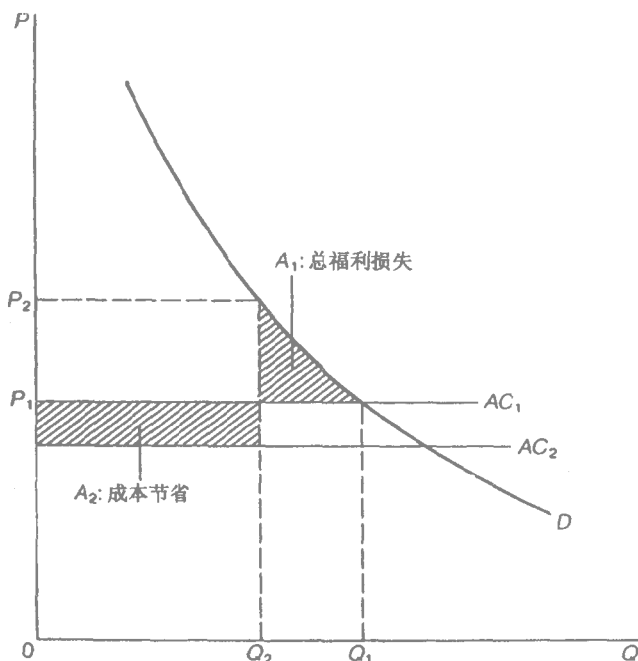


图 1-1

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 $\frac{1}{2} (P_2 - P_1) (Q_1 - Q_2)$ 或者说 $\frac{1}{2} (\Delta P) (\Delta Q)$ 给出。净经济效应为正是以下不等式成立：

这里我对总福利损失的应用有些限制，没有效率也是一种总福利损失。不过，为便于说明，我将马歇尔三角形作为总损失，将它和兼并的成本节省（效率）方面进行比较。用马歇尔三角形来估计消费者剩余的值采用了通常的（且很有道理的）把握和价格变化相联系的收入效应的方法。特定成本—价格配置对应的净社会收益定义为总收益加消费者剩余减社会成本，其中社会成本和私人成本假定是相等的（外部性和生产者剩余均假设为零）。

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

将这一不等式除以 $P_1 Q_1$, 将 $\Delta Q/Q_1$ 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 (在没有其他因素影响时)。表 1-1 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。

表 1-1 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 $\frac{1}{2}$, 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 $\eta \geq 2$ 时, 兼

并将价格提高 20% 以上，在 $\eta \cong \frac{1}{2}$ 时，提高 40% 以上。更进一步，应该注意到，如果兼并减少平均成本 $x\%$ ，兼并后价格上涨 $y\%$ ，则兼并后价格对平均成本比率的增长略高于 $(x + y)\%$ ，因此以兼并后的平均成本水平来表述价格将获得比以上表述的关系更为显著的效果。因此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。

1.2 模型修订

我们的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，有时会出现这样的现象，一种行为在局部均衡分析中看上去似乎产生了净经济收益，而在一般均衡分析中进行考察时结论却是导致净损失。已经证明垄断跨越多个部门的经济中就存在这种情况。因此，当局部均衡分析表明在任何一个部门垄断价格的增长总是会导致损失的时候，从更一般的角度来看却可能是，这种单独部门的价格上涨导致了资源更理想的重新配置^⑤ 因而可以想象，一种具有垄断权力和成本节省效果的兼并可能两方面均带来好处^⑥——尽管可能很难用规范推演来说明这种情况。但是否就没有其他考虑能使得我们的局部均衡模型具有的误差是低估了合并的净经济

这是熟悉的“次优”论点。对于垄断问题处理中的次优修订的讨论和相关文献，参见费格森 (Ferguson) (1964 年，第 16 页~第 17 页，第 49 页~第 51 页)。

⑤ 如果以下条件满足，则这更有可能出现：(a) 所涉及的行业中的要素市场是竞争性的；(b) 参与兼并的企业完全为最终需求而生产；(c) 与其中存在扭曲的部门之间的关系主要是替代性的而不是互补性的。

收获。

不过，这并没有穷尽对模型进行修订的可能范围。以下是能够或者应该加以考虑的许多因素中的一部分：事前存在的市场支配力、判断和实施费用、时间确定、肇端、权重、收入分配、超经济的政治目标、技术进步和垄断权力对管理自主权的影响。

A. 事前存在的市场支配力

我们继续使用传统的局部均衡福利函数，即，福利表述为 $W = (TR + S) - (TC - R)$ ，其中在适当的限制条件下，第一对括号中的项反映社会收益（总收入加消费者剩余），而第二对括号中的项反映社会成本（全部货币成本减内部边际租金）。假设 R 可以忽略不计，此式可以重新写为 $W = (TR - TC) + S$ ，或者由于 $TR - TC$ 为利润，可写作 $W = \pi + S$ ，其中 π 为利润。福利的任何变化即由下式给出：

$$\Delta W = (\pi_2 - \pi_1) + (S_2 - S_1)$$

令 k 为事前存在的市场支配力参数，其中 $k = P_1 / AC_1$ 。可以证明 ΔW 可以表述为：

$$\Delta (AC) Q_2 - \left[\frac{1}{2} \Delta P + (k-1) AC_1 \right] \Delta Q \quad (1.3)$$

和 (1.2) 式相对应的检验是

$$\frac{\Delta (AC)}{AC_1} - \left[\frac{1}{2} k \left(\frac{\Delta P}{P_1} \right) + (k-1) \right] \eta \frac{\Delta P}{P_1} \cdot \frac{Q_1}{Q_2} \quad (1.4)$$

是大于还是小于零。

现在要讨论的问题是能获得的合理的 k 值是多少？与之相关可以参见乔·贝恩 (Joe Bain) 对市场进入壁垒的处理，将之分为几类：“非常高”、“显著”、“一般或低” (1956 年，第 170 页)。

“对这三种级别的市场进入壁垒赋予任何绝对数值都是危险的，但可以做出如下非常粗糙的猜想：（1）在‘非常高’这一类别，已有企业可能能够在阻止进入的同

时将价格在最小成本基础上提高 10 个百分点或更高；

(2) 对于 ‘显著’ 的障碍，相应的比率可能在 7 个百分点上下；(3) 在 ‘一般或低’ 的级别，这一百分比可能不超过 4，向下直至 1 个百分点左右。”（加入了着重号）

这就是说， k 一般应在 1.00 和 1.10 之间。表 1-2 显示了在所选择的几种需求弹性（设其在相关范围内保持不变）以及 k 值为 1.05 和 1.1 下，为抵消各种价格上涨百分比的影响而需要的成本降低百分比。

从表 1-1 和 1-2 中可以看出，如果存在兼并前的市场权力，抵消价格上涨所需要的成本节省明显要更大一些。因而，实施机构理应对垄断情形进行仔细考察。不过，兼并前市场权力的存在本身仍不足以完全推翻基本模型的基本结论。

表 1-2 对应所选择的 η 值和 $k = 1.05$ 与 1.10 ，
足以抵消价格上涨百分比 $[(\Delta P/P_1) \times 100]$ 的
成本下降百分比 $[(\Delta(AC)/AC) \times 100]$

	$\eta = 2$		$\eta = 1$		$\eta = \frac{1}{2}$	
$\Delta P/P_1 \times 100$	$k = 1.05$	$k = 1.10$	$k = 1.05$	$k = 1.10$	$k = 1.05$	$k = 1.10$
5	0.78	1.31	0.38	0.64	0.19	0.31
10	2.15	3.26	1.03	1.55	0.50	0.76
20	6.82	9.23	3.10	4.20	1.48	2.00
30	14.28	18.27	6.21	7.95	2.90	3.57

B. 判断和实施费用

这里相关效应采用的形式是实质而不是货币效益形式。同时，由于对经济效益存在的声明进行评价本身就需要实际资源，所以在这样一种辩护构成之前加以净收益超过一定阈值的要求看来是合理的。这一点，和以下的修订 C 到 E 一起，看上去和唐纳德·特纳（Donald Turner）的观点相一致，即如果试图将经济效益作为一种辩护，则“法律自然会要求提供明确而有说服力的

证据，以说明该项兼并将产生别的方法无法产生的显著效益”。（Turner, 1965 年，第 1328 页）。由于对经济效益进行评价的手段逐步改进（而且一旦以效益为理由的辩护得到——即便只是原则上的——允许，进行这种改进的动机就很明显了），这一阈值应该相应降低。而对司法程序的保护可能是关键之处。

建议效益辩护的实行采取四阶段程序。最基本的是，反托拉斯机构和法庭原则上应该明确承认效益辩护的价值，尽管他们可以不允许将其作为实际辩护手段。这至少可以防止法律处理之前对效益因素的不当处理。即便是这样一种并不大的变化引起的效果也会是很可观的，正如凯森（Kaysen）曾指出的：“政策上的变化很大程度上来自实施机构选择和构造提交法庭和委员会决定的案件和问题的方式。”（Kaysen, 1968 年，第 85 页）

其次，尽管效益辩护不被允许，但可以为“解释的完备”的目的而引入^⑦ 这将很可能鼓励公司更完整地反映兼并的效率效果，这样允许效益辩护的重要性会得到更好的认识。司法过程得到了保护，而其中隐含的权衡的重要性的想法开始呈现。

更为大胆但同时仍对法律程序提供了切实保障的行动是，允许为特定类型的兼并提供效益辩护。哈兰法官曾经建议应该允许为联合大企业或产品扩展型兼并提供效益辩护（*Federal Trade Commission v. Procter & Gamble Co.*, 1967 年，第 1240 页～第 1241 页）。经验积累之后，最后扩展到包含其他类型的兼并。例如，对于纵向一体化和横向一体化，兼并指南应该改写以包含效益辩护可以得到允许的某种上下限：如高于一系列特定的市场份额值，则不允许进行兼并；低于另一种值系列，则可以进行兼并；在两者之间，可以进行符合适当阈值条款的效益辩护。以这种渐进方式前进看上去可以满足由波克（Bork, 1960 年，第 348

^⑦ 如博克所指出的，法庭有时会允许这一点（Bork, 1966 年，第 390 页，注 40）。

页 ~ 第 349 页) 提出的目标:

“在第 7 条的基本价值和目标由法庭或机构保持大致不变的同时, 达成这些结局的手段和标准应该逐渐演化以跟上我们关于兼并特征和效果的知识的进展……现在的问题……基本上只是一个时间选择的问题; 关键是我们是否现在就采用某些规则, 这些规则寻求把握住由经济学复杂理论揭示的更为细致的关于现实的图像。”

最后(经过合适验证的)效益辩护应该相当一般地得到接受。不过, 即使这一最后阶段永远无法达到, 这一过程也值得开始进行。第一阶段仅涉及到由反托拉斯机构和法庭对效益因素做出正面考虑的表达——这一步并不算过分的愿望, 其中明显有好处而没有显著的成本。

C. 时间确定

一般来说, 显著的经济效益如不是由兼并则最终会通过内部扩张而实现。需求的增长能有利于这种内部调整过程; 为了达到有效规模而应将相关行业部分置换的需要在增长市场上得到缓解。因此, 尽管兼并可能具有正的直接净效应(成本节省超过了总福利损失), 但存在内部扩张可能时, 这种影响可能最终是负的(仍然能节省成本, 但这总是可以达到的, 而禁止兼并则可以避免总福利损失)。

将兼并的总福利损失效应记为 $L(t)$, 节省成本记为 $S(t)$, 这里采用的论点是 $S(t)$ 随着时间下降, 而 $L(t)$ 的值则保持不变。因此, 对于净收益的折现值(V)我们得到

$$V = \int_0^T [S(t) - L(t)] e^{-rt} dt \quad (1.5)$$

如果最初 $S(t)/L(t) > 1$ 而最终 $S(t)/L(t) < 1$ 则此值很容易变为负的。

为便于说明, 令 P_i 为通过内部扩张具有一定滞后地实现效益

而得到的价格，并定义一个衰减因子 a ，为比率 $a = (P_2 - P_3)/(P_2 - AC_2)$ 。 P_2 和 AC_2 为特定的； a 的值因此取决于扩张后价格 P_3 。如果 $P_3 = AC_2$ 则有 $a = 1$ ，内部扩张的结果是兼并如被允许将会产生的市场支配力效应被完全衰减；如果 $a = 0$ 则不存在衰减。当 a 位于范围 $0 < a < 1$ 中时，发生的是部分衰减。

对 P_3 （从而 a ）所取的每一个值，问题就成为：为使兼并具有负的配置效应需要内部扩张多快发生？相关需要考察的效益和损失区域如图 1-2 所示。

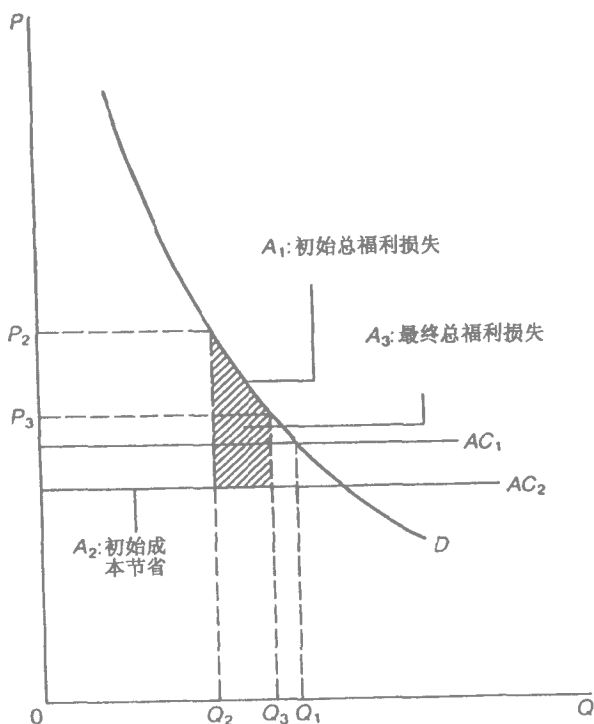


图 1-2

再次令 S 为兼并的最初成本节省（标着 A_2 的长方形）， L 为最

初的总福利损失（标着 A_1 的三角形）。当内部扩张完成后，得到了价格 P_3 ，兼并的总福利损失变为阴影区域 A_3 。令 T' 为转折点 对于配置问题， T' 使得采用内部扩张方式和允许兼并两者之间无差异 并且令折现率为 10%。将 $\bar{S}/\bar{L}$ 和 A_3 的值代入 (1.5) 式 关键值 T' 是使兼并净收益的折现值等于零的那些值，即：

$$V(T') = \int_0^{T'} [\bar{S} - \bar{L}] e^{-rt} dt - \int_{T'}^{\infty} A_3 e^{-rt} dt = 0 \quad (1.6)$$

对于所选择的 $\bar{S}/\bar{L}$ 和 a 值 这一表达式对 T' 求解需要确定最初价格增长的幅度和需要弹性的大小。为此，假设需要在相关范围内具有单位弹性，而兼并产生了 10% 的价格增长，这可能是一个粗略的上限。这些假设下所选择的 $\bar{S}/\bar{L}$ 和 a 值对应的转折（无差异）点在表 1-3 中显示出来。

表 1-3 $\bar{S}/\bar{L}$ 和衰减因子 (a) 所选择值下的转折点 (T')

$\bar{S}/\bar{L}$	1.5	2	3	6
a				
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0.3	7.2	4.7	3.0	1.5
0.7	11.1	7.1	4.6	2.7
1.0	12.0	7.9	5.1	3.0

T' 的值越低，为了使兼并具有负的净配置效应需要内部扩张实现效益的速度越快。和所期望的一样，早期内部扩张在最初成本节省对最初总福利损失的比率 ($\bar{S}/\bar{L}$) 增加以及衰减因子 (a) 降低时更为关键。粗略地说，出现在主对角线及以下的区域中的 T' 值足够小，使得如果想要仅仅根据时间方面的考虑而禁止一种兼并，则需要对潜在效益会在其后几年内实现具有合理的信心^⑧。

⑧ 要注意 T' 的解值取决于 $\Delta P/P_1$ 、 r 和 η 值的选择——会随着 $\Delta P/P_1$ 或 η 的增加而增加，随着 r 的增加而减少。我的猜测是所选择的 r 和 η 的值比较接近，而 $\Delta P/P_1$ 倾向于是一种上限。因此，“典型”的 T' 值会比所显示的要低一些。

D. 肇端

同样关键的是，不仅要单独考虑任何单个兼并的市场支配力效应，而且也应该考虑到该兼并是否代表着一种趋势。如果可以合理地认为一系列类似的兼并将会随之发生，则对是否允许任意特定合并的判断就应该从一个行业的整体观点来进行考虑——其中就应该考察整个行业的预期效益和市场支配力效应。如果通过两个企业的合并可以获得效益则往往更多企业的合并也能获得更大的效益，这常常是一种重要的考虑。因而肇端概念在对声称产生效益的兼并实施法律时很有关系。

将这一命题与博克 (Bork) 和鲍曼 (Bowman)(1965 年第 594 页) 的观点相比较可能是有用的：

“在一种趋向于更为集中状态的趋势刚刚开始时阻止它所遇到的问题是，这种趋势的存在本身就是社会需要更多集中的一种表面证据，这种趋势表明正产生着效率或者规模收益——或者由于工程和生产的发展或者由于新的控制和管理技术——这使得规模越大效率越高。这种效率增长对整个社会很有价值，因为它意味着更少的可用资源被用来产生同样数量的生产和分配。通过在这种趋势的最开始就打断它，趋势肇端的概念阻止了正是竞争理应鼓励的这些效率的实现。”

他们对趋势的社会需要的评价表现出对相关的规模经济—市场支配力权衡一定程度的漠视，而且他们对趋势意义的理解过于松散；它可能同时标示着正开始意识到市场支配力优势可以通过一系列的合并而实现^⑨。更进一步，他们似乎认为禁止一项兼并

^⑨ 这是乔治·斯蒂格勒 (George Stigler) 在对“Monopoly and Oligopoly by Merger”(1958 年) 进行处理时所持有的观点。博克在他对布莱克和琼斯的反应 (1965 年第 412 页) 中承认了这种可能性；但他主要强调趋势显示了经济效益正在出现，这可能是正确的。