

论用户垄断

刘志彪 王国生

(南京大学国际商学院 210093)

内容提要: 本文考察了用户垄断存在的基础及其对市场绩效的影响。指出,虽然不能断言所有的用户垄断都一定会损害市场绩效,但由于厂商或某些政府部门挟持用户垄断势力,进入公用事业的上游产业,从而必须对排斥竞争的垄断行为作出政策限制。限制某些处于自然垄断或政府垄断地位的公用事业企业投资上游的制造业,是市场经济中政府反垄断的核心,是鼓励公平竞争的反垄断法的精髓。

关键词: 用户垄断 后向一体化 公平竞争

一、问题的提出

在现代产业组织理论中,买方行为的研究比较薄弱,大多数成果都侧重于研究卖方市场行为(陈小洪、金忠义,1990)。检索已有的文献发现,产业组织研究对中国市场运行中垄断格局的考察是沿两条线展开的:一是行政力量操纵、分割市场所形成的行政垄断格局;二是自然垄断行业,如公用事业部门、运输通信业,由于无须面临竞争压力而出现生产与服务的低效率。本文旨在从需求的角度提出并分析中国目前经济运行中存在的另一类垄断问题,即用户垄断问题。

多数西方产业组织理论教材对用户垄断概念采用狭义的定义,即界定为市场中存在唯一的买主,买主可以将要素或投入品的价格定在竞争水平以下,从而获取最大化利益(卡尔顿等,1998)。照此定义,在发达市场经济国家基本上不存在用户垄断的市场结构,即便是最有可能出现垄断买主的专用性投入品市场,从长期看垄断格局也不能得到维持。这种界定过于强调买主的数目,忽视了在市场需求中占据绝对份额的用户可以通过垂直一体化(Vertically Integrated)、垂直约束(Vertical Restraints)等途径进入上游产业,以用户身份操纵要素或投入品市场,取消上游产业的供给竞争,排斥对手,达到垄断市场的目的。中国的市场运行中,更多出现的是用户垄断行为,如供电部门为解决系统内人员就业或增加产值,投资建造电缆厂,尽管企业经营效益低下,仍能获得稳定的产品需求,进而造成其他电缆企业产品大量积压,被迫破产;再如某省公路管理部门在获得一家公路机械生产企业的股份馈赠后,将地区公路设备的订单完全交给该企业生产,迫使该地区其他几家同类机械生产企业退出市场。诸如这样一类用户排斥投入品供给竞争的市场结构,虽然并不仅有唯一买主,而且用户的策略性行为也不是拼命压低供应商的价格,但是大厂商或政府部门凭借大额订单,达到了支配和垄断区域市场或行业市场的目的,造成了资源配置的低效率。这一现状要求我们从理论上放宽对用户垄断的假设,从广义上深入考察用户垄断的存在基础及其对经济绩效的影响。

我们讨论的用户垄断与行政垄断和自然垄断存在以下区别:(1)行政和自然垄断考察的是卖主对市场的操纵。属于供给垄断的市场结构,而用户垄断产生于买主对市场的支配力量,应属需求垄断型市场格局。当然用户可以借助于投资上游产业,驱逐竞争对手,最终实现独占上游产业供给的卖主垄断地位,在这种情形下,需求垄断是因,供给垄断是果,从短期来看买方操纵市场的特征尤其显著;(2)行政或自然垄断主要得益于政府实施进入管制政策,排斥其他竞争对手进入行业或区域市场,而用户垄断是在竞争对手已经进入市场的状况下,某一垄断性用户通过撤离订单、抑制需求

的做法迫使竞争厂商退出市场；(3)行政和自然垄断考察的是某一行业或区域市场中的单边垄断情况，而用户垄断则要联系前后向的情况综合分析双边垄断，因为投入品的需求是一种“派生需求”，用户之所以能在上游产业中处于买主垄断的地位，往往源于它在下游产业中居于供给垄断地位，因此割裂前后向产业的关联性，就无法说清用户垄断的根源和解决途径；(4)行政和自然垄断维护的是生产者主权，侵害的是消费者的利益，在市场格局业已转入买方市场的今天，它越来越受到产业组织政策的摒弃，而用户垄断打的是维护消费者主权的旗号，可以以种种理由拒绝其它供应商的产品，较为隐蔽地限制竞争。(5)从最终消费者看，行政垄断或者自然垄断向消费者转嫁的费用负担有时是单层面的，有时是双层或者多层面的，这主要取决于垄断者居于最终消费领域还是中间投入的某一生产阶段；而用户垄断所造成的低效率，对消费者转嫁的费用负担一定至少是双层或者双层以上的：上游企业缺乏竞争所造成的低效率加上下游买方用户的双边垄断地位所造成的低效率，会双重地加价在消费者购买价格中。用户垄断所造成的危害性在我国理论界和实际经济部门尚未引起足够的重视，已经出台的一些反不正当竞争的法律和政策措施对此也没有充分的考虑。

二、用户后向一体化的存在依据

在我们考察的用户垄断范围内，大厂商或政府部门之所以凭借用户的优势地位排斥上游产业的竞争性供给、垄断市场，关键在于它们力图通过垂直一体化或垂直约束，进入生产要素和投入品生产领域，扩张企业的经营范围，获取相应的收益。但是作为企业一种经营战略，后向一体化或后向约束并不必然导致用户垄断，有时甚至能增进经济绩效。这就要求我们在分析后向一体化或后向约束时，必须对企业因此获得的收益加以剖析，区别哪些收益有利于提高社会经济福利，哪些收益有损于社会经济福利，进而从市场运行的总成本与总收益的比较中，判断是否应对垄断买主向后向产业的延伸作出限制或规范。

用户采取后向一体化或后向约束战略一般出于以下动机：

首先，有助于降低交易成本，确保生产要素或投入品的稳定供给。交易费用学派的研究表明，当上游企业承担下游企业的投入品供应任务时，随着投入的资本或交易的产品越来越趋于专用性，交易双方都可能因为有限理性或机会主义行为而毁约，这样一来就会增加市场交易的成本〔威廉姆森，1996(1985)〕。为了确保生产要素或投入品及时交货，下游的用户则会通过一体化战略将市场交易内部化，或与上游某一家企业形成利益同盟，以保障所需产品的稳定供应。

其次，后向一体化有助于实现范围经济效益(Economics of Scope)。所谓范围经济收益是指当企业同时生产两种或两种以上产品时，比同样数量的产品分别交给不同企业生产更能实现成本的节约。范围经济的存在，一方面来自交易成本和运输成本的节约，另一方面则来自技术、管理、信息上的集聚效应，特别是前后向产业依赖于某种要素的共同投入时，一体化比专业化更能增进效率。

第三，企业进行后向一体化还有驱逐竞争对手，获取垄断利润，以便“肥水不流外人田”的利润动机。通过后向一体化，厂商可以以两种方式提高自己的垄断利润：一是垄断下游产业生产所必须的关键投入品，造成下游产业竞争对手的供给短缺或成本上升，将其置于竞争的不利地位；二是挤压上游产业竞争对手的产品订单，使其产品无法获得市场出清，进而迫使对手从上游产业撤出。对垄断用户而言，通常已经形成对下游产业的卖主垄断地位，之所以实施后向一体化战略，目的就是希望通过需求份额操纵市场，构建双边垄断的市场结构。

此外后向一体化还有利于扩张企业规模，降低经营风险，增加雇员人数。根据钱德勒教授〔1999(1990)〕对美、英、德三国工业企业集体历史的研究表明，没有一家大公司不是通过涉足新领域、开发新产品而获取持续增长的动力。中国垄断用户的这一动机尤其显著，因为他们大多集中在公用事业和运输通信行业，企业在一定程度上保留了过去行业管理部门的行政职能，政企合一的

色彩浓厚,这些处于行政垄断或者自然垄断地位的企业并不以利润最大化作为唯一目标,它们还肩负着“企业办社会”的某些职责。通过开办新企业,垄断企业可以实现系统内人员分流,子女就业以及产值的大幅度增长,这些都为某些具有政府官员色彩的经营者在未来晋升创造了政绩和声誉。

厂商采取纵向一体化战略完全基于自利动机,但这一努力确实又能带来节约交易费用、实现范围经济等多方面的益处,那么由此产生的难题就是如何界定厂商后向一体化(或后向约束)带来的社会成本与收益?是否需要厂商的后向一体化行为作出必要的管制?在这方面产业组织理论内部出现很大的意见分歧,相应地各国的反托拉斯法案所持的原则也模糊不清。有的学者强调垂直一体化(或垂直约束)主要表现为厂商的策略性行为,其目的在于消除市场力量,造成不公平的竞争机会(Salop and Sheffman, 1987);而有的学者则通过对汽车、化学等行业的实证分析,指出厂商的垂直一体化主要出于资产的专用性和对可靠供应的要求,并未发现消除市场力量的证据(Monteverde and Teece, 1982; Lieberman, 1991);有的学者则更进一步指出垂直一体化不仅不会降低社会福利,反而有利于促进竞争,增加消费者剩余,并阻止厂商的搭便车行为(Posner, 1981)。

尽管从总体上很难对厂商垂直一体化(或垂直约束)究竟是有利于社会还是有害于社会作出界定,但经济学家在有一点上是达成共识的,那就是垂直一体化不能排斥竞争。例如,如果某个垄断的电信服务厂商进入生产通信电缆的行业进行垂直一体化,那么其他生产通信电缆的制造商就不能向该厂商销售其产品,于是该厂商在通信电缆市场上就排斥了竞争。相应地,美国的反托拉斯法案虽然不对垂直一体化一概地加以反对,但对那些用来增强市场力量的一体化行为或垂直协定却可以依据《谢尔曼法》第 2 款予以调查和起诉。例如 1945 年美国铝业制造业的垄断者——美国铝业公司就被指控与电力公司签订排挤竞争对手的合同,因为合同中规定电力公司不得向其他铝业制造厂商提供制铝所需的电力,这项指控最终打破了美国铝业公司在国内的垄断地位。

由此看来,限制某些处于自然垄断或者政府垄断地位的公用事业企业投资与上游的制造业,是发达国家反托拉斯法的精髓,是其鼓励公平的市场竞争政策的核心。在我国市场运行中,我们虽然不能一概地断言厂商后向一体化(或后向约束)一定会侵害市场绩效,但对于厂商或政府部门扶持用户垄断势力,进入公用事业的上游产业,排斥竞争的垄断行为必须作出限制。现有公用事业和政府投资举办的大型项目中,用户垄断格局必须打破,这些垄断企业和国有大型企业没有任何理由以节约交易成本、提高规模经济或范围经济为借口,进一步垄断和控制上游产业,排斥投入品的竞争性供给,否则收益将被垄断用户据为己有,而由此带来的市场运行低效率却要由社会承担。

三、垄断用户后向一体化的效率分析

与卖主垄断一样,买主垄断的市场结构也会导致社会福利的净损失,这一点已被主流经济学家所揭示(参见丹尼斯·卡尔顿等, 1998)。但是斯彭格勒(J. Spengler, 1950)却提出了一个有趣的问题,他认为在两个相邻的上下游产业中,倘若有两个厂商分别居于各自行业的卖主垄断地位,则会出现双重加价(Double Marginalization),消费者福利水平被降低到最低点,而如果允许其中一个厂商进行垂直一体化,则不仅会提高行业的利润水平,而且消费者面临的价格水平也会更低。也就是说,相对于垄断链所造成的更大效率损失,允许垄断厂商实施一体化是一种不会更糟糕的选择。

下面我们运用一个理论模型验证垄断厂商实施一体化的效率,并对其适用范围和假设条件进行讨论。假设在一个上下游产业链中各存在一个垄断卖主,他们都服从利润最大化目标。下游厂商生产的是最终产品,他面临的市场需求曲线为 $P = a - bQ$, 其中 P 为最终产品的价格, Q 为产出水平, $a, b > 0$ 为参数,厂商的总成本为 C_1 , 利润为 π_1 , 产品的边际成本为 MC_1 ; 上游厂商生产的是投入品,面临的市场需求曲线是下游厂商的派生需求,收取的价格 P_2 是下游厂商的边际成本 MC_1 , 上游厂商的总成本 C_2 , 利润为 π_2 , 投入品的边际成本 MC_2 , 其中 $P_2 = MC_1 > MC_2$ 。于是求解

$Max\pi_1 = (a - bQ)Q - C_1$ 由此可得

$$P = \frac{a + MC_1}{2}, Q = \frac{a - MC_1}{2}, \pi_1 = \frac{(a - MC_1)^2}{4b}$$

对上游厂商求解 $Max\pi_2 = MC_1 \cdot \frac{a - MC_1}{2} - C_2$ 可得

$$MC_1 = \frac{a + MC_2}{2}, \pi_2 = \frac{(a - MC_2)^2}{8b}$$

因此在未一体化状况下，两个垄断厂商的总利润和最终产品的价格分别为：

$$\pi = \pi_1 + \pi_2 = \frac{3}{16b}(a - MC_2)^2; P = \frac{(a - MC_1)}{2}$$

现在考虑其中一个垄断厂商通过垂直一体化兼并另一个厂商，则求解

$$Max\pi = (a - bQ)Q - C_2 \text{ 由此可得 } \pi = \frac{1}{4b}(a - MC_2)^2 > \pi; P = \frac{a + MC_2}{2} < P$$

比较上述推算结果，可以看出无论下游垄断厂商进行后向一体化，还是上游垄断厂商进行前向一体化，都将增进两个行业的总体利润水平，与此同时消费者支付的最终价格却有所降低。如果上下游产业均处于完全竞争的市场结构中，则最终产品的价格将降至 $P = MC_1 = MC_2$ ，产量相应扩张 1 倍^①，厂商的经济利润为零，消费者福利水平显著增加，市场运行将达到最优效率；如果其中一个产业是完全竞争格局，而另一个产业是完全垄断格局，则最终产品的价格将与垄断厂商一体化状况下一致，不同的只是厂商的垄断利润会降低。按照这一观点，垄断用户进行后向一体化似乎并未构成对消费者福利的严重侵害。虽然它与前后向产业的完全竞争状态相比，存在较大的效率损失，但它与不同厂商的双重垄断相比，避免了双重加价的可能性，不会造成资源在纵向行业间的配置出现最低效率，也就是说用户垄断尽管不是最优的市场组织结构，但至少不是一种最坏的选择。更为有趣的是，上述模型还表明，在下游厂商已经成为上游产业的垄断用户的前提下，上游产业究竟是充分竞争格局还是用户垄断格局，并不影响到最终产品的价格水平，因而我们似乎没有必要“杞人忧天”，过于激烈地指责垄断部门在上游产业排挤竞争对手的做法。

上述简化的理论模型支撑了那些认为垄断企业会同其他竞争企业一样，宁愿高效而非低效的论断。然而在现实中，垄断企业却未必有同竞争性企业一样有效的生产能力。因为相对于竞争性企业来说，一个垄断性企业没有可以参照的标准来判断它经营的有效程度如何，所以垄断性企业比竞争性企业难以监督内部效率。如果进一步对照中国的实际情况，我们可以发现模型所做的严格假设距离转型经济的现实太远，因而并不具备充足的解释力。这主要表现在：

(1) 模型假设垄断企业是以利润最大化为导向的微观主体，它实施纵向一体化战略目的是追求垄断利润，因而这就暗示着假定它有动力降低生产成本并使其最小化，以尽可能少的投入获取最大的产出，从而保证了企业内部的生产是充分有效的。然而根据莱本斯坦 (Leibenstein, 1996) 的研究表明，当垄断企业不面临外部竞争压力的情况下，并不能将产出推进到生产可能性边界之上，由此出现了大量的 x 低效率现象。从中国垄断企业来看更是如此，绝大多数垄断企业都是政企合一的行业管理部门，它们不是追求利润最大化的微观主体，进行后向一体化、实施用户垄断并非出于利润目标，而是追求产值、安置冗员、提高职工福利水平等动机，其结果是垄断用户不注重集约经营和科学管理，企业内部生产效率低下、服务质量恶化、冗员众多，x 低效率现象极为严重。这种由非利润导向所产生的资源浪费、效率低下在斯彭格勒的模型中被完全忽略了。

^① 由于在市场需求函数 $P = a - bQ$ 中，a 为消费者对产品价格的最高支付水平，故有 $a > MC_1 \geq MC_2$ ，由此可见 $(a + MC_2)/2$ 要大于 MC_2 ；此外，可以证明在完全竞争条件下行业的产量为 $(a - MC_2)/b$ 。

(2)上述分析模型针对的是非特定资源,而且没有考虑因垄断所导致的全社会关于这一行业的固定资本投入的沉淀成本。如果垄断的用户往上游产业所进行的垂直一体化,涉及的是专业化特征十分显著的特定资产,那么在形成用户垄断格局的情况下,原来的竞争性供给者就被完全排斥在外,其早先投资的专业化的特定资产就会沉淀或者报废,由此形成巨大的社会成本。例如我国某公用事业部门原先一直使用另一与其配套部门的巨型滚珠轴承,国家为完善其配套关系曾经对生产滚珠轴承的专业性厂家投下了数十亿巨资。但近年来处于用户垄断地位的该公用事业部门,自己又花费巨资投资于滚珠轴承生产,进行后向垂直一体化,为保证自家滚珠轴承的规模生产,就利用行政手段规定不进原先配套部门的货,无论其质量再好、价格再廉。直接造成这些配套企业固定资产和其他生产要素的沉淀和浪费。在中国经济运行中,严重的用户垄断问题是中国制造业这些年发生严重衰退的重要原因之一(刘志彪,2000)。

(3)模型假设垄断厂商能够了解前后向产业生产的全部信息,并且不存在任何代理成本,故而垄断者可以通过垂直一体化严格控制和协调上下游产业的生产过程,实现成本的最大限度节约。而在我国现阶段,用户垄断大多发生在与行政垄断和自然垄断相关的部门或企业,企业经营行为受到行政的过度干预,行政化倾向显著,经营者往往没有动力去了解和降低前后向工艺的成本消耗,存在高额的代理成本;并且垄断用户在后向一体化的过程中,进入的是陌生的行业和生产领域,如服务业向工业领域的延伸,公用事业部门向制造业的拓展,这种大跨度一体化不仅缺乏范围经济收益,而且带来较高的信息成本和协调成本,使得下游企业对上游的生产成本缺乏必要的信息,其结果是一体化之后上下游企业之间仍然各自为政,独立运营,双重垄断定价难以规避。

(4)模型假设垄断厂商的纵向一体化是借助零成本购并完成的,因而既没有新的固定资产投资和重置成本,也不会导致已有生产能力的闲置和浪费。而在我国现阶段,垄断用户主要是利用对投入品需求的操纵能力,自己投资办厂,形成新的生产规模,达到排斥上游产业已有竞争对手的目的,其结果是投入品供给大量过剩,原有企业的产品无法获得市场出清,被迫积压停产,许多大规模投资只能沉淀和浪费,这种因为用户垄断而导致的投入品生产过剩是诱发我国目前经济过剩、竞争过度的一个重要因素。在上述的模型中,这种由于垄断厂商的垂直一体化所导致的存量资本的限制和浪费被完全简化和舍弃了。由此可见,经济理论在苛刻假设条件下作出的有关价值判断并不贴近中国用户垄断的现实,事实上垄断用户向上游产业延伸、取消供应竞争的做法已经给我国经济运行带来巨大的效率损失。对这一问题的进一步分析还需要补充许多实践中反不正当竞争的案例。

四、结论和政策建议

1. 用户垄断是目前我国市场中存在的一种产业组织格局,打的是消费者主权旗号,与卖方垄断相比,显得理直气壮,以至于未引起理论界和政府调控部门的足够重视。而事实上,垄断用户排斥竞争的结果不仅造成了单个市场经济福利的净损失,而且强化了厂商对前后向产业的操纵力量,使企业内部非效率状况更为严重,并在相当程度上加剧了目前产品及要素的过剩供给,特别是投入品市场上一批企业在不公平竞争环境中停产倒闭,给整个经济运行带来巨大的资本沉淀和浪费。

2. 中国目前的用户垄断主要发生在与行政垄断、自然垄断相关联的部门和行业,是下游产业卖方垄断所造就的“派生垄断”,因而要从根本上解决用户垄断,必须打破下游产业的垄断格局,构造可竞争性的市场结构,消除行政或自然垄断部门对上游产业的操纵力量。针对目前地区和部门利益干预市场的现状,应寻找到国有经济在公用事业、交通通信业占支配地位的有效途径,实现所有权与经营权的分离,以及自然垄断性业务和非自然垄断性业务的分离,将政府从这些行业的垄断经营者变为可竞争产业的裁判,为潜在竞争者进入和在位厂商间的竞争创造宽松公平的市场环境,破除行政性垄断带来的高额“租金”。

3. 在下游产业的卖方垄断未打破前，对用户是否可以采取垂直一体化战略进入上游产业，应依据范围经济原则和竞争性原则作出规定。如果前后向产业的交易成本低、技术管联性弱，用户后向一体化旨在排斥和消除竞争，则政府管理部门应不予审批，并对已经注册经营的企业作出限制或分离；如果前后向产业范围经济效益较高，用户后向一体化所占市场份额较小，可以允许企业实施纵向一体化，但在财务上应规定前后向经营业务必须独立核算，防止用户以交叉补贴、利润转移等不法手段，将前后向经营成本相互划转、摊销，以此达到规避政府监控或排斥竞争对手的目的。

4. 应制定规范的、激励性价格管制标准，对垄断用户所生产的最终产品价格构成进行细化和量化。目前在发达国家这种激励性定价模式业已公式化并有相应的计量标准，而我国尽管也审定价格，却没有从控制价格的角度设计相应的成本规则和标准，也就不具备对价格的控制力。在这方面，可参照英国电信产业价格上限管制的做法： $P_t = P_{t-1} [1.0 + (I - X) \div 100]$ ，对最高限价进行约束，其中 P_{t-1} 为基准价格， I 为零售物价指数，即通货膨胀率， X 为政府规定的生产效率增长率。这种管制价格的优点在于如果垄断企业将实际生产率提高到政府规定的水平 (X) 以上，则差额部分则将成为企业内含式生产所获取的报酬，由此促进企业自觉优化要素组合、开展技术创新、加强内部管理，提高生产效率；同时这种激励性定价模式也回避了政府管制所需的成本信息，防止信息不对称分布所造成的政府对垄断用户的管制失效。

5. 加快《反垄断法》等产业组织法规的立法工作，为市场运行构建公平竞争的制度环境。市场经济在一定意义上就是法制经济，市场运行和政府管制都必须严格依照法律，在西方市场经济国家早就有诸如《谢尔曼法》、《克莱顿法》的今天，我国还没有一部较为完善的反垄断法，对限制不正当竞争也缺乏成本核算的有效手段，操作上很有难度。我们希望有关部门在立法调研和论证工作中，应正视目前经济运行中出现的各种案例和问题，充分汲取经济学、法学界已有的相关成果，市场竞争格局能够向法制化、规范化的方向发展作出努力。

参考文献

陈小洪、金忠义，1990，《企业市场关系分析——产业组织理论及其应用》，科学技术文献出版社。
丹尼斯·卡尔顿等，1998，《现代产业组织》，中译本，上海三联书店。
刘志彪，1996，《产业经济学》，南京大学出版社。
刘志彪，2000，《买方市场下我国制造业衰退的微观分析》，《财经科学》第1期。
奥利弗·威廉姆森，1996，《生产的纵向一体化：市场失灵的考察》，载《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》，中译本，上海三联书店、上海人民出版社。
泰勒尔，1997，《产业组织理论》，中译本，中国人民大学出版社。
小艾尔弗雷德·钱德勒，1999，《企业规模经济与范围经济》，中译本，中国社会科学文献出版社。
Leiberman, Marvin B., 1991, "Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test." *Journal of Industrial Economics* 39.
Leibenstein Harvey, 1996, "Allocative Efficiency vs. X-Efficiency", *American Economic Review* 56.
Monteverde, Kirk, and David J. Teece., 1982, "Appropriable Rents and Quasi-Vertical Integration." *Journal of Law and Economics* 25.
Posner, Richard A., 1981, "The Next Step in the Antitrust Treatment of Restricted Distribution" *University of Chicago Law Review* 48.
Salop, Steven C. and David T. Scheffman., 1987, "Cost-Raising Strategies." *Journal of Industrial Economics* 36.
Spengler, J., 1950, "Vertical Integration and Anti-trust Policy." *Journal of Political Economy* 58.

(责任编辑：晓 喻)(校对：小草)