

论垄断高利润与效率高利润

张四海 王 涛(博士)

(中南财经政法大学 武汉 430060 华中科技大学管理学院 武汉 430074)

【摘要】 本文从当前我国垄断立法的需要出发,通过深入分析两种高利润不同的市场表征,认为垄断高利润企业与效率高利润企业在产品供求关系、市场结构、进入壁垒、市场稳定性和市场运行机制等五个方面存在区别。

【关键词】 反垄断 高额利润 利润来源 结构与效率

美国反垄断法的发展历史证明,科学的反垄断法能够促进企业健康发展,增强国家产业竞争力,而不科学的反垄断法只会危害企业,破坏正常的市场秩序,使得国家产业竞争力遭到损害。如何保证反垄断法设立的科学性,可操作性,是当前我国反垄断法立法工作中需要深入考虑的问题。而这一问题的关键是如何区分垄断超额利润与效率高超额利润。

一、基本定义

垄断获得超额利润: 企业通过垄断势力,提高产品的价格,使得产品价格高于正常市场出清时的价格,从而获得超额利润。如图 1,在市场出清价格为 P_E 时,企业获得正常利润。如果企业通过垄断势力,阻止其他企业进入,则垄断企业可以通过调节市场中产品的供给量,也就是通过减少产量,使得市场中的产品供不应求,将产品价格由 P_E 提高到 P_1 ,从而获得高额利润,如图阴影部分 ABP_1E 的面积。此处假设市场结构为寡头垄断,故 Q_1 即垄断企业的实际销售量。

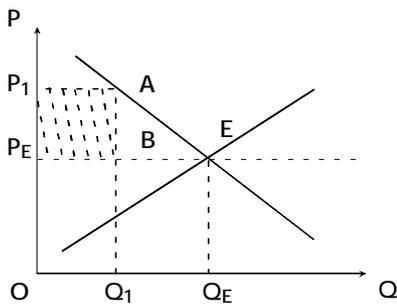


图 1 垄断超额利润

效率获得超额利润: 企业通过技术创新或管理创新,提高生产效率,使得企业单位产品的生产成本低于市场平均成本,从而获得超额利润。如图 2,市场处于正常的市场出清状态时,产品价格为 P_E ,产品销售数量为 Q_E 。此时,大多数企业处于正常获利状态,如果某个企业在短时间内通过改善产品生产流程、创新管理机制或者降低单位产品原料、能源消耗,则会使得该企业的生产成本低于市场平均成本,从而获得如图 2 所示的超额利润,阴影部分 ABC_1C_A 的面积。图中 C_1 为高效率企业生产成本, C_A 为产业平均生产成本, Q_1 为高效率企

业的产品销售量, $(Q_E - Q_1)$ 为行业内其他企业的产品销售量。

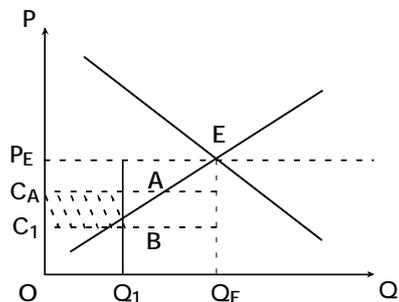


图 2 效率超额利润

上述分析阐明了垄断超额利润与效率超额利润的实质区别。然而,这种实质分析在区分市场上超额利润的来源是结构型的还是高效率型的实践中,很难形成可操作性的方法。然而,市场的实质总是可以通过具体的市场表征体现出来,下面我们对两种超额利润的市场表征进行深入分析。

二、两种超额利润的市场表征分析

通过上述分析,我们知道垄断超额利润与效率高超额利润的实质区别在于,前者通过提高产品价格使之高于市场出清价格,后者通过降低生产成本使之低于市场出清成本来获取超额利润。其实,这种有区别的市场表现可以通过以下几个方面来进行分析:

1. 产品市场供求关系的表征: 垄断获得超额利润的市场产品供不应求,而效率获得超额利润的市场产品供求平衡。就正常的竞争市场而言,市场的运行总是按照价值规律进行的。产品价格总是围绕产品价值上下波动,不会出现急剧的价格起伏。这是因为,在正常竞争的市场上,所有生产企业根据自身的生产能力和在市场上的占有率确定自己的供给量,而在一定的时间段内,市场对某种产品的需求也是处于稳定状态的,不会出现急剧变化。正是这种供给和需求的内在稳定机制导致正常竞争市场产品的供求关系总是处于出清状态。对于垄断市场而言,垄断企业要获得超额利润,它必须依靠自己的垄断势力控制产品的供给数量,使得市场中产品的数量低于正常的市场需求量,从而淘汰掉那些有正常需求而购买力不

充裕的消费者。事实上,垄断企业也是这样做的。正是这种供给数量的控制,导致市场上的产品总是处于供不应求的状态,由于供求规律的作用而使产品价格得以提升。这种垄断控制淘汰的消费者群为如图3所示。购买力位于 P_E 至 P_1 的消费者为被淘汰的消费者群。

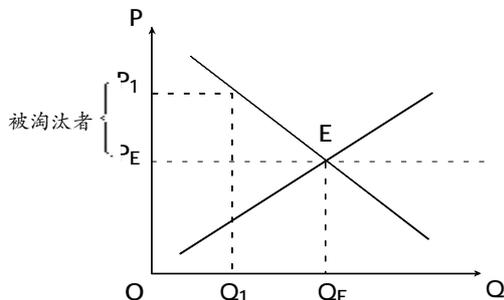


图3 垄断淘汰的消费者

2. 市场结构的表征: 垄断获得超额利润的市场集中度高, 而效率获得超额利润的市场集中度较低。就一般产业而言, 若行业集中度指标 $CR_4 > 30$, 则说明该产业有垄断势力存在。垄断企业要想控制市场中产品的供给量, 必须限制企业的数量, 企业的数量越少, 对产品的供给控制力越强。对产品供给数量的控制, 最终结果会使得产业集中度明显上升, 形成集中度高的市场结构。而在效率超额利润市场中, 企业不具备有控制产品供给数量, 从而控制产品价格的能力, 其市场结构呈现出高度的竞争性, 表现为市场集中度较低。如果对这两类市场的企业结构进行图形描述, 可以得出两种截然不同的洛伦茨曲线, 如图4所示:

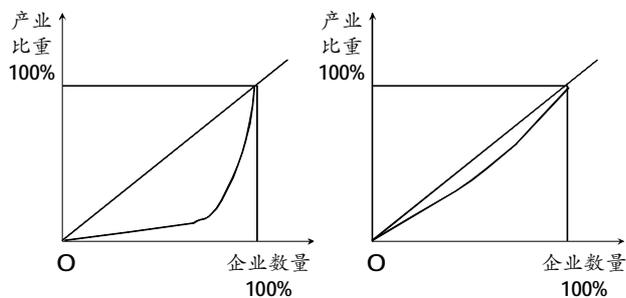


图4 垄断型市场结构(左)与效率型市场结构(右)

3. 行业进入壁垒的表征: 获得垄断超额利润的市场进入门槛很高, 而获得效率超额利润的市场进入门槛较低。经济学中将产业进入壁垒定义为: 相对于潜在进入者而言, 产业内现存企业所具有的某种优势。进入壁垒具有保护产业内已有企业的作用, 也是潜在进入者成为现实进入者时必须首先克服的困难。芝加哥大学经济学家施蒂格勒指出, 进入壁垒可以理解为打算进入某一产业的企业而非已有企业所必须承担的一种额外的生产成本。进入壁垒的高低, 既反映了市场内已有企业优势的大小, 也反映了新进入企业所遇障碍的大小。可以说, 进入壁垒的高低是影响该行业市场垄断和竞争关系的一个重要因素, 同时也是对市场结构的直接反映。形成壁垒的原因主要有: 规模经济、必要资本量及沉没费用、产品差别、绝对

费用、政策法规、既存企业的战略性阻止行为等等。垄断超额利润企业所在的产业都具有很高的产业进入壁垒, 其借助的非市场力量一般包括: 政策法规、恶意竞争性阻止行为等。而效率超额利润企业不存在行业进入壁垒, 任何企业任何时候都可以轻松进入。

4. 市场稳定性的表征: 垄断超额利润企业的市场表现出很强的稳定性; 而效率超额利润企业的市场稳定性较差。由于垄断超额利润企业借助的是政策法规和非常规甚至是恶意的竞争手段, 其市场结构一般比较稳定, 在短期内市场结构不会发生大的变化, 但对于效率超额利润企业而言, 其市场稳定性较差。若某企业通过改善其生产流程、创新管理机制或者改进生产技术, 则该企业的市场占有率将会得到提升, 而挤压行业内其他企业的市场, 导致市场结构发生变化。市场结构持续时间的长短主要依赖于企业进行管理或技术创新周期的长短, 创新周期长则持续时间长, 反之亦然。

5. 维持市场运行机制的表征: 企业获得垄断超额利润, 除了市场机制外, 一般有市场之外的力量参与; 而效率超额利润企业一般仅靠市场机制本身就可以正常运行。由行业进入壁垒可知, 如果仅仅依靠规模经济、必要资本量及沉没费用、产品差别、绝对费用等市场本身的力量, 垄断企业一般难以继续其垄断地位, 受高额利润的强烈吸引, 潜在进入者会很快蜂拥而至。所以要保持其垄断地位必须借助非市场的力量, 譬如: 政策法规的制定, 恶意的竞争策略和竞争行为, 寻租行为等。通过这些非市场力量的参与与组合, 就会形成某种非市场的运行机制, 维持垄断市场的正常运行, 保证垄断超额利润。对于效率超额利润企业而言, 其市场运行完全依赖市场本身的力量。正是因为市场运行机制本身的公正性, 使得企业不断寻求能够提升其自身生产效率的种种手段。因为它们相信, 只要能创新就可获得超额利润, 而且这种超额利润会随着其他企业的创新而消失。所以依靠市场机制的公正性, 保持强有力的创新能力是效率型企业的取胜法宝。

三、结论

实践中, 在对企业获得的超额利润进行判断时, 我们通常可以通过结合以上五种市场表征来进行, 即产品供求关系、市场结构、进入壁垒、市场稳定性和市场运行机制五种表征相结合的运用。当然, 如何结合以上五种市场表征对企业超额利润进行判断, 需要在实践中不断的总结与不断的改进。

明确区分结构型高利润与效率型高利润具有很强的理论意义与实践意义。相信本文为判断两种高利润提出了一种可靠的指标组合和有效的判断方法。这为我国新时期的反垄断立法及其修订工作提供了强有力的理论支持。据此能够判断我国产业发展的实际状况, 为产业发展制定正确的产业政策, 提高我国相关产业的竞争力, 促进我国产业可持续, 更科学的发展。

主要参考文献

1. 苏东水. 产业经济学. 北京: 高等教育出版社, 2000
2. 乔治·J. 斯蒂格勒著. 潘振民译. 产业组织和政府管制. 上海: 上海人民出版社, 1989