

重新审视反垄断政策的经济学基础

■ 张维迎



66 简单地说，垄断就是官方授予的排他性生产和(或)经营某种产品和服务的权利，这就是垄断的原初含义。1624 年英国议会通过的《反垄断法》就是禁止这样的特许权（专利权除外）。但后来垄断的概念慢慢演化到今天，在经济学里成为一个技术性概念，就是按照一个行业中企业的数量 and 市场份额来衡量垄断。现在垄断成了一个锁链，套在谁身上谁倒霉。

99

今年是中国反垄断法通过的 10 周年，在这个时候讨论反垄断法的经济学基础问题特别有意义。也许我的思考大家不一定喜欢，但是我还是希望有更多的人来思考问题出在哪里。我强调的是，反垄断法执行当中面临的一些挑战，不是今天才有的，而是在数字经济之前就存在。

一、导论：美女村的故事

首先我们来讨论竞争和垄断的概念问题。我曾经写过一篇有关语言腐败的文章。语言腐败，简单地说，就是冠美德以恶名，或冠恶行以美名。在我看来，“垄断”这个词就是语言腐败的一个典型例子。

“垄断”(monopoly)一词在英文中最初是指什么？是指从王室获得的特许经营权。最具代表性的是 1600 年英国伊丽莎白女王特许成立的东印度公司，这个特许的公司被授权独家经营英国与印度之间的贸易。简单地说，垄断就是官方授予的排他性生产和(或)经营某种产品和服务的权利，这就是垄断的原初含义。1624 年英国议会通过的《反垄断法》就是禁止这样的特许权(专利权除外)。但后来垄断的概念慢慢演化到今天，在经济学里成为一个技术性概念，就是按照一个行业中企业的数量 and 市场份额来衡量垄断。现在垄断成了一个锁链，套在谁身上谁倒霉。

为了更好地说明这个概念的荒谬，我给大家讲一个寓言。这个寓言说的是，一个村民捡了一张画，画上一个漂亮的姑娘，也不知道是谁就贴在墙上。村长看了之后就说好漂亮，再看自己村里的女孩子就感觉都奇丑无比，马上就商量要娶村里的女孩子整容；然后成立了甄别委员会，哪个女孩子需要整容，哪个部位需要整容，都得制定一个标准。但是有了标准还得有人执行；于是又成立了一个整容医疗队。然后就整啊整，整到最后许多女孩子容貌都变了，看起来比原来漂亮多了，但是她们不敢笑，因为一笑脸皮就崩了；整过容的女孩子许多其他功能也没了，还有一些女孩子被吓跑了，有些夫妇不敢再生女孩了。整容完本村的女孩子，村长仍然不罢休，看到过路的女孩子也要拉去给整容，搞得没有女孩子敢路过这个村子了。

我讲这个故事，是因为我认为现在反垄断法在实施中存在类似的一个问题。我们在座的反垄断专家，就是故事中的村长或甄别委员会成员。在反垄断案中，我们就是去判断什么是“美”(“有效竞争”)的标准，什么样的企业该整容，还要告诉握刀的官员和法官们怎么整。这虽然是个寓言，但它很好地反映了我们在反垄断法推进过程当中遇到的一个痛点。

现在经济学界有一个基本的共识和挑战是，如何在推动竞争与保持创新活力之间求得平衡？这实际上是经济学理论与现实经济观察之间矛盾的反映：一方面，按照经济学理论，竞争是好的，垄断是坏的，你要促进竞争，就要消除垄断，限制大企业；另一方面，现实观察表明，最具创新能力的企业通常也是有一定垄断地位的大企业，这些企业也有更多的资源用于创新，因此，要保护创新就要允许企业保持垄断。这个矛盾的根源是什么？就是经济学本身关于垄断和竞争的概念有问题。主流经济学关于竞争和垄断的定义是错的！

所以我今天要讲的问题，不仅是现在的数字经济时代才出现的问题，在数字时代之前也存在同样的问题。不过是到数字经济时代之后，这个问题变得更加严重了。

二、反垄断政策的经济学基础

需要指出的是，竞争政策比反垄断涉及的面要宽一些。我今天只讨论反垄断法的问题。反垄断法的经济学基础是什么？就是我们在经济学教科书中中学的新古典完全竞争模

型。完全竞争模型就是前面故事中画上的那个美女！

“完全竞争”是什么？就是每一个行业都有好多个企业，有无数的竞争者；每一个企业都如此之小，对产业整体不会造成任何影响；而且每个企业都用同样的技术、同样的成本生产同样的产品，卖一样的价钱。这就是主流经济学上讲的完全竞争模型。按照主流经济学的逻辑，只有满足这些条件，市场才是最好的，竞争的结果才会达到帕累托最优。一旦偏离这个完全竞争模型，就形成垄断。经济学家还根据一个行业中生产者数量的多寡，区别了不同形式的垄断，包括独家垄断(只有一个生产者)、寡头垄断(有几个大生产者)、垄断竞争(又称“不完全竞争”)(多个小的生产者但每个生产者的产品有一定的差异)。但无论哪种形式的垄断，都会带来效率损失，使得帕累托最优不能实现。

主流经济学有关竞争和垄断带来的效率损失可以用一个简单的需求—供给几何图说明。完全竞争意味着企业的需求曲线一定是水平的，因而没有任何定价权，最优生产决策在价格等于边际成本点达到，因而从社会的角度看是最优的。反之，任何一个企业，如果面临的需求曲线是向下倾斜的，就有了影响价格的市场力量；价格上升需求会降低，价格下降需求会增加。此时，由边际收益和边际成本决定的个人最优价格高于边际成本，因而带来社会净损失，所以非完全竞争的市场不可能是有效的。

在我看来，现在经济学中有关反垄断的相关概念，存在很多概念混淆和逻辑错误。

首先，如哈耶克早就指出的，“完全竞争”实际上是没有竞争。经济学中的竞争概念与现实普通人理解的竞争概念完全不同。了解商业实践的人都知道，竞争是一个比赛的过程，竞争就是“与众不同”，就是比别人做得更好，包括：(1)生产别人不生产的产品；(2)生产质量更高的产品；(3)以低于对手的成本生产的产品。但按照经济学的定义，这样的行为都构成垄断。显然，经济学上所说的“垄断”，实际上是市场竞争中正常的竞争手段和策略。

其次，“完全竞争”与创新不相容。完全竞争模型假定资源、偏好和技术都是给定。如同熊彼特指出的，这样的经济只能是一个静态的循环经济，不可能有持续的经济增长。从长远看，经济增长的唯一源泉是创新带来的技术进步，创新就是改变资源，改变偏好和改变生产技术，创新是生产别人没有生产出的新产品，或者用新的生产方式生产出质量不同、功能不同、成本不同的产品，因此，你只要有创新，你的需求曲线就一定是下降倾斜的，而且，你的创新越成功，你的市场份额就越大，你不可能处于完全竞争的市场中。也就是说，按照传统经济学的定义，创新一定意味着垄断。所以毫不奇怪，我们看到反垄断法历史上，凡是受到反垄断机构调查和指控的企业，通常都是当时最具创新力的企业，包括早期的美国铝业、IBM，后来的微软，还有最近的谷歌公司。没有什么创新力的企业就没有人会去调查它，因为它不可能有足够大的市场份额(除非受到政府的保护)。之所以会发生这样的情况，就是因为我们的有关竞争和垄断的定义出了问题。

再次，“完全竞争”与分工导致的规模报酬递增不相容。只要存在规模报酬递增，那就意味着规模大的企业效率高，这样低效率的小企业就很难生存，从而“完全竞争”就没有可能。尽管在现代经济中，报酬递增是一个普遍的现象，但经济学家一直不愿正视它，正统的经济学教科书中总是假定生产函数具有报酬递减的特征(最多是假定规模报酬不变)，其原因不是因为报酬递增不重要，而是因为从马歇尔开始，经济学家就认识到报酬递增

与完全竞争的理想不相容。

上面几点意味着，完全竞争与经济增长实际上是不相容的。你要有“完全竞争”的经济，就不能有创新，不能有规模经济，因而不可能有增长；反过来说，你要创新，要实现规模经济，因而要有增长，就一定会导致“垄断”。

第四，“完全竞争”与市场秩序不相容。经验表明，缺乏大企业的市场不太可能是一个有序的市场。在市场当中，每一个行业，如果有无数个小企业，这个行业不可能那么有秩序。原因在于，伴随分工和专业化出现的消费者与生产者之间的信息不对称，市场上的企业不仅是一个生产单位，而且还是一个声誉的载体。商号和品牌是一种监督机制。由于人的认知能力和记忆能力的限制，消费者不可能识别和记住太多的品牌，所以每个行业最后只有少数几个大品牌，比如汽车行业只有十来家，牛奶行业只有五六家。这些大品牌还为消费者承担着监督众多供应商的连带责任，正因为如此，这些大品牌才能获得消费者的信任。如果市场真得处于“完全竞争”状态，每个行业都无数多个小企业，恐怕市场就会消失了。

因此，作为反垄断法的理论基础的完全竞争模式，其问题不仅在于它不现实，更在于它的不可欲。在这样的理论上制定的反垄断法和反垄断政策，当然也是不可欲的。

三、反垄断法在执行中的难题

接下来我想讨论一下反垄断法在执行中面临的问题，这些问题过去就存在，但在数字经济时代变得更为突出。

第一个问题是如何界定市场的范围。反垄断法反的当然不是垄断本身，而是垄断者利用市场支配地位所做的不正当行为。但无论我们要反的是什么样的垄断行为，我们首先得认定所指控的对象是否具有市场支配地位；而要认为一个企业是否存在相应的市场上具有支配地位，首先得认定市场范围本身，而这恰恰是一个最大的难题。对市场范围定义的不同，会导致完全不同的结论。比如说可口可乐饮料，你如果把碳酸饮料定义为一个市场，那么它就是垄断者；但如果你把软饮料定义成相关市场，那么它的份额就很小，根本算不上是垄断者。

经济学家用“替代弹性”定义市场，但并没有一个客观的标准告诉我们，替代弹性多大算一个市场，更不要说测量替代弹性本身的困难了。由此导致的一个结果是，在反垄断执法中，对相关市场的这个定义完全是武断和任意的，依赖于执法者的主观判断，不同的法官可能做完全相反的判断。

比如说，谷歌是不是垄断者？这取决于你怎么看待谷歌所处的市场。如果你指搜索引擎的市场，那它的份额接近 2/3，非常高，毫无疑问属于垄断者；但如果你将它看作广告企业的话，那它的市场份额就很小。所以谷歌是否滥用市场支配地位，和我们用哪个市场来界定它的市场份额相关。

前几年在中国有一个非常有名的案例，就是奇虎 360 诉腾讯案。在这个案子中，360 说腾讯是一个垄断者，腾讯说我不是一个垄断者，争论的焦点在于你如何定义市场。360 主张用一个很窄的市场定义，也就是即时通讯平台，但是腾讯认为其提供的服务和参与的市场要宽很多，所有可以实现文字、音频及视频等综合功能的通讯服务都应该属于相关市场。按照这个定义腾讯就不是垄断者。法院最后裁定采用的是腾讯的概念。如果按照 360 的主张来界定市场的话，腾讯就面临很大的麻烦。

在互联网和信息经济时代，市场的边界越来越模糊，定义市场越来越困难，执法的任意性也会越来越大。

第二个问题是如何确定企业有定价权。新古典经济学说垄断不好，是因为垄断

者会制定一个高于竞争价格水平的垄断价格，以损害消费者利益的方式获取利润。反垄断机构在确定一个企业是否有垄断地位时，有时需要虚拟的价格测试，比如说，如果企业把价格定得高于竞争价格的 5-10%，需求会如何变化，是否有利可图。如果需求下降不大，提价有利可图，就说明这个企业有垄断力量。显然，这样的虚拟价格测试完全是一种主观臆想，毫无科学可言。

更具有讽刺意味的是，现在互联网平台上的“垄断者”提供的许多产品和服务不仅没有收取经济学家所谓的“垄断价格”，而且是免费的，这使得价格测试根本不可能。比如欧盟反垄断机构要对谷歌进行处罚的时候，要界定谷歌的垄断地位，就要对谷歌的产品进行价格测试，但谷歌搜索服务的价格是零，你怎么测试消费者对提价 5%-10% 的反应？没有办法。当然，我们可以认为谷歌通过让消费者接收广告和提供个人信息收取了隐形价格，因而免费并不是真的免费。但广告费或数据披露价格上升 5%-10% 又是什么意思呢？理论上讲，专家们可以去设计一个复杂的指标的体系，搞一个方程，然后收集数据进行虚拟的隐性价格测试，但实际上你是没有办法做到这一点的，采用这种做法根本不可能反映市场的真实情况。

第三个问题是如何判断企业在进行垄断定价。

按照现有的理论和实践，企业的行为很容易陷入反垄断陷阱。无论企业如何定价，都可能受到反垄断机构的指控。正如芝加哥大学经济学家罗纳德·科斯曾说过的，如果我的价格比竞争对手高，我可能被指控索取垄断价格；如果我的价格比对手定得低，我可能被指控为消灭竞争对手搞倾销；如果我的价格和竞争对手相同，我可能被指控搞合谋！所以我无论怎么做都不对。因此，一个企业是否有垄断行为，完全看执法者认为它是否有垄断地位。这是很荒谬的。它表明我们的反垄断法存在基本的概念性错误。这个错误在哪里？在于我们把竞争和垄断完全搞反了。

第四个问题如何判断一种行为是正当的竞争手段还是垄断行为。

在经济学上被定义为垄断的行为，无论是捆绑销售还是统一零售价格的规定，在商业中都属于正常的竞争手段，不仅不是所谓的垄断行为，而且许多情况下对保护消费者权益有好处。微软免费赠送浏览器被指控为垄断行为，就是一个典型的例子。如果按照这个标准，几乎所有的交易都可以被指控为“捆绑销售”。我买衣服的时候，商家总是把衣服上的扣子一起卖给我，我为什么不要求只买衣服不买扣子呢？如果商家说扣子是免费送的，专门生产扣子的厂家可否起诉服装企业在搞捆绑销售？法院该如何判决呢？

如果我们仔细思考，就可以发现这些问题背后有深层的经济学原因。主流经济学把市场理解作为一种过程，但真实的市场是一个过程。状态和过程的区别非常重要。打一个比喻来讲，主流经济学家理解的市场是一张图片，而真正的市场是一个连续剧。

主流经济学用这种静态均衡理论来观察动态的商业世界会带来很多问题。比如说，按照主流经济学的分析，产品按照边际成本定价是最有效率的。但这个理论完全没有考虑产品是怎么来的。在市场上，绝大部分产品都是特定企业创新的结果，但经济学上讨论价格的时候，我们假设所有产品都是事前已经存在的，每个企业只是选择生产了一定数量的产出而已，并没有创造产品本身。在这样的假设下得出的社会最优定价理论，完全是误导的。以视窗操作系统为例，如果我们在 2000 年左右看这个产品，它已经在那里，我们会认为微软是一个万恶的垄断者，因为它的售价高于边际成本，一定给社会带来净损失。但是视窗操作系统是比尔·盖茨所领导的微软创造出来的，在微软之前，没有这个产品。如果必须按边际成本定价，这个产品根本不可能存在，因为按边际成本确定的价格根本不可能补偿它的研发成本。主流经济学的最优价格理论使得人们不是去指责不生产产品的人，而是指责给我们提供了如果没有他们这种产品就不存在的人，理由仅仅是他们索取的价格高于边际成本。

如果所有产品真的按照边际成本定价，我们现在消费的绝大部分产品根本就不会存在，人类恐怕仍然生活在传统的、自给自足的农业社会。产品从研发到生产出来能在市场上销售，是一个漫长的过程，需要大量的投入，能否成功有很大的不确定性。没有一个新产品能够按照边际成本价格生产出来。但是我们的静态经济学理论不考虑这一切，简单地把价格与成本的差异当作垄断利润(其实是企业家利润)，让我们误以为没有这个垄断利润的话消费者就可以以更低的价格买到更多的产品。真实情况是，如果没有这个所谓的垄断利润，我们几乎不可能买到任何新产品，而今天的老产品也不过是昨天的新产品。比如说，瓦特从 1765 年开始研发蒸汽机，1769 年申请到专利，1776 年生产出第一台蒸汽机，到 1786 年他的蒸汽机才开始盈利。这 20 几年期间没有利润，但有大量的资金投入，他的第一个投资人罗巴克 1773 年就破产了。如果

当年的英国政府要求蒸汽机必须按照边际成本定价的话，瓦特的蒸汽机恐怕从来就不可能存在过！

经济增长来自企业家的创新。企业家通过创新和创造来开拓新的行业和市场，获取企业家利润。如果我们剥夺企业因为创新而获取的垄断利润，那么企业家的创新功能就不会出现了。承认垄断利润的存在是促进创新的前提。这是另外一个我们应该对反垄断法保持警惕的深层原因。

四、重新定义竞争和垄断

前面我已经指出，传统经济学有关竞争和垄断的概念是错误的。那我们应该如何正确定义竞争和垄断呢？

在我看来，市场竞争的本质不外乎两点：(1)自由进入，没有任何靠暴力或武力阻止进入；(2)不受政府和任何组织施加的保护和歧视。简单地说，自由竞争就是没有政策和法律来保护一部分人同时歧视另外一部分人。反之，任何靠强力阻止别人进入一个行业，或者用法律和政策对生产者和经营者进行歧视性对待，就是垄断！

举例来说，当年伊丽莎白女王特许成立了东印度公司，当年英国在印度的贸易。这个保护实际上是对别人的一种歧视。我们现在实行的许多行业准入限制，也是垄断。

一个市场究竟是竞争的还是垄断的，与企业的数量没有关系。现实中我们看到，一个行业即使只有两家企业，竞争也是异常激烈的。这就像政治选举一样，2016 年特朗普和克林顿夫人希拉里竞选美国总统，两个人之间也打得死去活来。即使市场由一个企业主导，只要市场准入是开放的，也不构成垄断。像微软这样的企业，虽然曾经拥有强大市场力量，但因为软件业没有准入限制，我们也不用担心。事实也证明了这一点。

真正的垄断一定是来自于政府或者相关机构对市场准入的限制和歧视性对待。当政府动用强力(法律和政策)来为一个或者多个企业保留全部市场或者部分市场时，垄断就产生了。比如基础电信行业，政府只允许三家国有企业做，其他企业不能做，垄断就产生了。类似的银行业也是这样。只要政府有准入限制，垄断就产生了。类似的这种政府强力手段包括许可证、专营权，还有税收和信贷优惠、财政补贴等等。按照我上面定义的垄断，那么，什么是竞争，什么是垄断，一清二楚，这样法院判案的时候不会有歧义，前面讲到的价格测试也不需要。你只需看有没有准入限制和政府保护就行了。没有这些东西，那就不是垄断；有这些东西就是垄断。

传统的垄断定义只看企业的市场份额，不看这个份额是如何形成的，把由企业家精神和创新导致的市场优势与政府保护导致的垄断地位混为一谈，必然得出一些荒谬的结论。几年前在一个论坛上我跟中国移动的一位副总争论，他说它们不是垄断，阿里巴巴和腾讯副总才叫垄断。按照标准的经济学定义，他没有错！因为确实中国移动的市场份额远没有阿里巴巴和腾讯在各自市场上所占的份额大，凭什么它们不是垄断我是垄断？以此来看，反垄断首先要反的不是中国移动、中国电信这样的国有企业，而是阿里巴巴和腾讯这样的民营企业。这里的问题就出在垄断的经济学定义。按照我这里的定义，阿里巴巴不是垄断，腾讯不是垄断，因为它们都是市场竞争出来的，你有能力你也可以做，你做这个产品没有人禁止你；但中国移动是垄断，中国工商银行也是垄断，因为没有政府的许可，你不能进入它们所处的这些行业。

接下来我稍微说一说互联网时代的新市场，经济学家叫双边市场或者多边市场。双边市场最大的一个特点是它的网络效应，也就是用户越多，网络的价值越大。直接网络效应过去也存在，比如传统电信业就有网络效应，电话用户越多，每个用户得到的价值就越大。但在双边市场上，一个交易平台，既有买方和卖方，有交叉(间接)网络效应，卖方人数越多，平台对买方的价值越大；同样，买方人数越多，平台对卖方的价值也越大。如滴滴打车这样的网约车平台，参加的司机越多，打车越方便，乘客获取的价值越高；愿意打车的人越多，司机加入这个平台的价值也就越高。这就是所谓的间接网络效应。

按照传统经济学理论，具有直接和间接网络效应的市场一定会形成自然垄断。原来我们所说的公用事业，如煤气、道路等都属于自然垄断。自然垄断行业具有高固定成本投入和低边际成本的特征，从生产效率的角度讲，为了避免重复建设和节约固定成本，应该由一家企业来做，准入限制是必要的，是你仔细想想，如果真存在自然垄断的话，政府不用限制也只有一家去做。人家已经早你一步做了，哪怕比你只能大 1%，成本也比你低，你进去就死定了，谁那么傻明明看到自己要死还往里冲？所以说自然垄断假说和政府的准入限制是矛盾的。一个行业如果是自然垄断行业，就不需要政府实施准入限制；反之，需要实施准入限制，就说明它不是自然垄断行业。像电信业这样的行业，政府只允许三家国有企业做，这实际表明它不是自然垄断行业。

(下转 04 版)