

进入壁垒的七种基本定义及其意蕴比较

刘广生, 孙瑞华

(中国石油大学 经济管理学院, 山东 青岛 266580)

[摘要] 进入壁垒是研究市场定义和市场势力的核心概念。自从贝恩提出这一概念以来,进入壁垒主要有七种基本定义,其定义有不同的缺点及其效率含义。经济学家围绕进入壁垒的含义进行了大量深入分析,但是对进入壁垒的基本含义、判定标准和主要形式等方面还存在实质性的分歧。

[关键词] 进入壁垒;竞争机制;规模经济;绝对成本优势

[中图分类号] F272 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1673-5595(2012)05-0016-06

一、引言

对市场进入条件的理解是研究市场竞争机制的关键所在。所谓完全竞争理论只是市场进入条件的一种极端情况和一种理想状态。在完全可竞争市场上,进入和退出市场都是无摩擦的,不存在进入和退出的障碍,市场价格必然等于边际成本。由于在现实中很难满足这种要求,虽然完全竞争理论被视为经济理论的基本范式,但是完全可竞争市场只能作为研究现实经济效率的参照系。在完全竞争理论中,对竞争的理解通常只限于产业中在位企业之间的直接竞争,而完全忽略了潜在进入者对于市场竞争的影响。因而,完全竞争理论对市场竞争机制的分析必然是片面的。

贝恩指出,进入壁垒是市场的重要结构特征,开创了从市场进入条件角度审视市场竞争机制的先河。^{[1]3}在经济理论中存在着对于市场进入条件的多种不同观点。其中,最具影响力的观点是贝恩和施蒂格勒。贝恩认为,潜在竞争的有效性取决于市场的结构因素,如规模经济、绝对成本优势等,进入壁垒的存在有其结构基础。^{[1]11}施蒂格勒则认为,市场结构不能表明进入壁垒的高低,而是对在位企业之间效率差异的反映,绝大多数进入壁垒都是由政府对市场的限制引起的。^{[2]69}此外,处于这两种极端情

况之间的研究还有弗格森、费雪、魏茨赛克、吉尔伯特、卡尔顿和佩罗夫、迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯等,他们的研究不仅建立在贝恩和施蒂格勒的基础上,而且对进入壁垒本身的含义也提出了不同的见解。

对进入壁垒的不当理解会直接影响竞争机制的效率,造成社会福利损失。一方面,如果对进入壁垒界定过宽,将正常的企业行为界定为进入壁垒,则会直接干预和不当限制企业的正常经营;另一方面,如果对进入壁垒的界定过窄,对限制市场竞争的因素视而不见,又会导致资源配置效率低下。在中国市场经济日臻成熟的今天,清楚理解进入壁垒的含义对于制定适合中国经济实际的产业政策并指导经济实践、促进产业协调发展具有重要的现实意义。本文的目的是厘清这些不同定义的含义和区别,同时,在此基础上进一步分析规模经济和绝对成本优势能否作为进入壁垒。

二、关于进入壁垒的七种定义

贝恩认为,进入壁垒是产业中在位厂商对于潜在进入者的优势,这种优势反映了在位厂商能够在多大程度上维持其价格高于竞争性水平而不会引起新的企业进入该产业。因而,贝恩定义以在位厂商获取超额利润的能力作为判别进入壁垒的标准。由此,贝恩提出了几类进入壁垒:规模经济、资本要求、

[收稿日期] 2012-03-15

[基金项目] 中国石油大学(华东)2010年度自主创新科研计划项目(中央高校基本科研业务费专项资金资助)(10CX05001B)

[作者简介] 刘广生(1967-),男,江苏海安人,中国石油大学(华东)经济管理学院教授,博士,从事财务成本管理及产业经济学方面的教学与研究工作。

产品差异化和绝对成本优势。^{[1]4}而且,贝恩的实证研究表明,这几类进入壁垒似乎与高利润水平正相关。贝恩定义的隐含逻辑是,进入壁垒和超额利润之间存在直接的因果关系。

施蒂格勒认为,进入壁垒是寻求进入一个产业的企业必须承担而产业中的在位企业(在某一或每一产出水平上)现在不用承担的生产成本。^{[2]69}因而,施蒂格勒定义将在位厂商和进入者之间的成本差异作为进入壁垒的判别标准。施蒂格勒的定义比贝恩的定义要窄,贝恩意义上的进入壁垒不一定是施蒂格勒意义上的进入壁垒,但施蒂格勒意义上的进入壁垒都是贝恩意义上的进入壁垒。根据施蒂格勒的定义,只要进入者和在位厂商能够得到同样的技术,规模经济就不是进入壁垒;而且,在规模经济的极端形式——自然垄断的情况下,很难说进入壁垒是规模经济还是需求不足。同样,资本要求也不是进入壁垒,除非在位企业不需要为此支付成本。产品差异化和绝对成本优势能否成为进入壁垒需要进行具体分析。

弗格森追随贝恩,将进入壁垒定义为使进入无利可图但又允许在位企业超过边际成本定价并持续获得垄断收益的因素。^{[3]7}与贝恩相比,弗格森的定义增加了一个要求,即在位厂商持续得到垄断利润。也就是说,在位厂商要持续获得超过一般水平的利润,单纯定价超出边际成本的条件是不充分的。原因在于,在位厂商的边际成本很可能低于其平均成本。这时,即便像贝恩所说的那样在位厂商的价格超过边际成本,也并不能保证其得到垄断收益,只有在价格超过平均成本时才能得到超额利润。

费雪认为,进入壁垒是当进入对社会有益时阻止进入的任何因素。具体而言,当市场上存在不必要的高额利润,而且如果这些利润通过竞争消失,社会福利就会得到改善,但是企业却不能进入竞争时,就会存在进入壁垒。此时,潜在进入企业的成本—收益计算并不能正确地反映社会对成本—收益的计算。^{[4]8}在从利润角度定义进入壁垒的意义上,费雪的定义是追随贝恩和弗格森的。但是,与贝恩和弗格森定义的一个重要区别在于,费雪的定义更强调社会福利和进入壁垒的规范意义,这导致很多贝恩意义上的进入壁垒都不再构成进入壁垒。

魏茨赛克认为,进入壁垒是一种寻求进入一个产业的企业必须承担而已经处于该产业的企业不必承担的生产成本;从社会的角度看,这意味着资源配置的扭曲。^{[5]10}显然,魏茨赛克的定义是对施蒂格勒定义的一种修正,认为只有在进入者和在位者之间

的成本差异减少社会福利时才构成进入壁垒,因而突出强调进入壁垒的社会福利含义。从某种意义上讲,魏茨赛克对施蒂格勒定义的修正是非常重要的。因为经济学家通常隐晦地假定进入壁垒会阻碍市场对资源的有效配置并意味着无效率,而魏茨赛克的分析表明,某些进入壁垒的存在对资源配置是有益的。根据魏茨赛克的定义,不仅需要重新审视贝恩意义上的进入壁垒,而且施蒂格勒对进入壁垒的定义也存在问题。比如,考虑某个存在正外部性的产业,即便在位厂商和进入者不存在任何成本差异,从社会的角度看,对于该产业的进入也是不充分的。这时正的外部性就是进入壁垒,而施蒂格勒对进入壁垒的定义显然没有考虑到这一点。

吉尔伯特认为,进入壁垒是由于已经在位而得到的租金。^①这种定义集中关注在位厂商的优势而不是进入者的劣势。由此,进入壁垒是在位企业仅仅由于已经处于某一产业而得到的额外利润。这种定义的令人费解之处在于,在一般的意义上,利润的存在是潜在进入者进入某一产业的动力而不是障碍,因而利润本身并不是一种壁垒,而是壁垒存在的一种结果。从利润的角度定义进入壁垒,可以将吉尔伯特的定义视为是对贝恩定义的发展。

卡尔顿和佩罗夫认为,进入壁垒是任何阻止企业家随时在市场上创建一个新企业的因素,长期的进入壁垒是新进入者必须发生而在位企业不必(或曾经不必)承担的成本。^②这种定义追随施蒂格勒,同时对施蒂格勒定义进行了进一步的发展和修正。卡尔顿和佩罗夫第一次明确从时间的角度提出了关于进入壁垒的定义,因而他们的定义可以分为短期和长期两个定义。实际上,他们从短期角度对进入壁垒进行的定义并不具备实用性,因为这不仅意味着任何资本要求都是进入壁垒,而且意味着任何需要进入时间的产业都存在进入壁垒^③。同时,他们的定义澄清了施蒂格勒定义中在时间上存在的问题。施蒂格勒定义使用的是现在时态,这意味着只要进入者现在需要承担而在位厂商现在不需要承担的成本就是进入壁垒,哪怕这种成本是在位厂商在过去进入市场时也是必须承担的。卡尔顿和佩罗夫的定义显然注意到了这一点,并不再将这种成本视为进入壁垒。

迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯提出了一种划分进入壁垒的不同方法。^④他们将新进入者必须发生而在位企业不必(或曾经不必)承担的成本——经卡尔顿和佩罗夫修正后的施蒂格勒定义——称为进入的经济壁垒;将延迟进入并因此降低了与不存在成

本差异的立即进入相比的社会福利的成本——经魏茨赛克修正后的施蒂格勒定义——称为进入的反托拉斯壁垒。反托拉斯壁垒比经济壁垒的范围更广,所有的经济壁垒都是反托拉斯壁垒,但是反托拉斯壁垒不一定是经济壁垒。此外,迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯认为还可以将进入壁垒分为基本的进入壁垒和辅助的进入壁垒。基本的进入壁垒指的是本身能够构成进入壁垒的成本;辅助的进入壁垒指的是,尽管某种成本本身不能构成进入壁垒,但是,如果这种成本存在会加强其他的进入壁垒。^[4]

三、规模经济、资本要求与进入壁垒

如上所述,贝恩认为规模经济是一种重要的进入壁垒。规模经济有两个重要来源:专业化经济和货币经济。前者指的是随着企业规模的扩大可以允许要素在更大程度上进行专业化而带来的分工经济;后者指的是随着企业规模的扩大,企业可以以更低的货币价格获得其所购买或使用的生产要素,也就是说,这种经济不是来源于实际成本的下降,而是源于进行大规模的采购而使得企业拥有更强的讨价还价能力。这样,贝恩认为规模经济对进入条件存在两种影响:一是规模经济的百分比效应,即最小最有规模产出占据产业总产出的百分比越大,对该产业的进入越难;二是绝对资本要求效应,即企业规模小于最小最有规模时,单位成本上升越快,对该产业的进入越难。

为什么规模经济的存在会阻止进入呢?贝恩认为,如果进入者以一个足够小的规模进入,以至于这种进入对于在位厂商的价格和产出不会产生任何能感觉到的影响,这时,不会引起在位企业的报复。但是,在这种情况下,进入者的规模不是最优的,同时成本也比最优规模的成本更高。如果进入者以一个较大的规模(以最优或接近最优的规模)进入,以至于影响到了产业的价格或者产量,假定在位企业决定降低价格而不是减少产量,直到进入者能够在新的价格下获得一个市场分额,在这种情况下,进入实际上降低了产业价格,使得进入后的在位者和进入者的价格都比进入之前要低。同样,如果进入者以一个较大的规模(以最优或接近最优的规模)进入,假定在位企业不是以降低价格而是限制产出的方式以使得进入者获得一定的市场分额,在这种情况下,结果只能是进入者和在位者共同处于次优规模,并使得它们的成本高于可达到的最小成本。同样,假定进入者以一个较大的规模(以最优或接近最优的规模)进入,在位者可通过降低价格进行报复以阻止其进入。总之,进入存在明显规模经济的产业,或

者会导致较高的成本,或者会导致较低的价格,或者两者同时出现。这样,在位企业一般可以使价格高于可达到的最小平均成本而不引起进入。^{[1]55}根据贝恩的定义,这就意味着存在进入壁垒。

弗格森认为,规模经济是进入壁垒,而如果资本要求不是规模经济的一个来源的话,就不是进入壁垒。^{[3]10}费雪认为,规模经济本身不能构成进入壁垒,但是,却可能为进入壁垒的存在提供条件。^{[4]14}如果有效生产的最小规模比整个需求更大时,在位企业就可能得到垄断利润。在这种情况下,进入者会根据进入后而不是进入前的情况计算利润,并发现市场上存在一个以上的最小规模企业对产出的增加导致价格下降到无利可图的程度。但是,即便如此,如果在最小规模之前成本曲线急剧下降,并且当所有的企业都处于最小规模时市场不能再容纳另外一个企业,社会的成本收益计算与私人的成本收益计算是相同的,此时规模经济就不是进入壁垒。不过,当成本在达到最小规模之前的下降比较平缓时,决定进入者是否进入的是进入者关于进入对在位厂商产量影响的预期。这时,就会存在进入对社会有利而进入者因为不相信有足够的市场空间而不进入的情况。此时,与规模经济相关的进入者预期不正确就构成了进入壁垒。

费雪认为,在进入需要进行大量投资的情况下,在位企业可能获得超过一般水平的利润,而且通过进入可以使这种利润消失,这似乎意味着存在进入壁垒。但是,经过适当的分析可以表明,这里实际上并不必然存在社会不希望的高利润。原因在于,在一个只有企业付出大量资本费用才能进入的产业中,如果从长期看企业的预期利润不能充分弥补最初的资本投资,企业就不会进入。这时,企业选择进入的结果是得到比其他地方更低的回报。如果不能保证资本的回报率超过在其他地方的回报率,从社会的角度看,所产生的资本费用就是浪费性的。由此可见,潜在进入者所进行的计算与社会希望它所进行的计算是完全一样的,选择不进入正是社会希望潜在进入者所得到的计算结果。因而,资本要求不是一种进入壁垒。^{[4]26}

需要指出的是,费雪的分析忽略了消费者剩余,而消费者剩余只会进入社会计算而不会进入潜在进入者的计算。也就是说,不能排除两者的计算不一致的可能性。这样,在某些情况下,尽管从进入者的角度看,进入是不值得的,但是,从社会的角度看,只要消费者从进入中得到的好处大于进入企业的损失,进入就是值得的。这时,根据费雪的定义,就会

存在进入壁垒。

根据维茨塞克的定义,资本要求和规模经济并不能在一般意义上构成进入壁垒。^{[5]10}为了证明这一点,魏茨塞克模型化了一个具有规模经济的产业,并表明在古诺均衡下,自由进入时均衡的企业数量超过了社会最优时的企业数量,同时,总产量小于社会最优时的产量。^{[5]25}也就是说,自由进入时的均衡企业数量过多,每一个企业的产量又过小,这时,由企业规模经济所节约的成本比由于企业减少而带来的损失更大。在这种情况下,“进入壁垒”不但不会减少反而会增加福利。

贝恩认为,在存在规模经济且在位企业已经达到有效规模时,如果进入者在有效规模水平上进入后的产出超出了产业需求,价格就可能会低于进入者的单位成本,这样,进入就会无利可图。这实际上是假定进入者预期,即便进入之后在位厂商也会维持进入之前的产出水平,但是,一旦进入者进入,在位厂商就会希望通过减少自己的产出阻止利润的消失。在这种情况下,进入者的利润也不会完全消失,进入者就会预期进入且是有利可图的。迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯认为,只有一部分消费者由在位厂商转移到进入者的情况下,在位厂商产出的减少才会阻止进入者利润的消失。但是,由于连续购买比尝试新产品的风险更低,消费者会忠诚于已经存在的品牌。这样,只有在消费者对在位厂商的品牌足够忠诚的情况下,规模经济才会阻止进入。因此,规模经济不是基本的进入壁垒,而是可以增强基本壁垒(如品牌忠诚度)的辅助壁垒。^④

在规模经济存在的情况下,贝恩认为,由于产业的剩余容量只能够容纳有效规模产能的一部分,进入就会被阻止。但是,考虑到现存工厂的被更替,以及那些处于增长期的产业,产业容量对进入的限制一般只是一种相当短期的现象。从这个意义上,迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯认为,规模经济是进入的反托拉斯壁垒,但不是进入的经济壁垒。^④

根据吉尔伯特的定义,资本要求是进入壁垒,特别是,当其中的大部分是沉没成本时。^①沉没成本本身是退出壁垒而不是进入壁垒。退出壁垒可以通过两种方式影响进入决策。一方面,退出壁垒可以通过影响在位厂商的激励对进入产生间接影响,如果在位厂商不能在不遭受很大损失的情况下退出,那么,他们在进入之后采取攻击行动的威胁就是可置信的,这会阻止进入的发生。这样,在位厂商的退出壁垒产生了进入壁垒。另一方面,退出壁垒还可以对进入产生直接影响。在进入失败的情况下,沉没

成本会增加进入者的损失,这使得进入后在位厂商的攻击行为更为可怕。因此,进入者的退出壁垒也造成了进入壁垒。根据吉尔伯特的定义,沉没成本就是进入壁垒。

施蒂格勒显然并不将规模经济和资本要求看成是一种进入壁垒。类似地,卡尔顿和佩罗夫认为,如果进入者和在位厂商能够同样地得到规模经济的好处,在位厂商就不能得到过高的利润。他们还认为,进入者难以筹集大额资本的观点也是不正确的。^②原因在于,只要资本市场运转良好,一个同样有利可图的大项目就不会比小项目更难以筹集资金。投资者进行投资决策的依据并不是项目的大小,而是项目的好坏。同样地,根据施蒂格勒式的定义,沉没成本不是壁垒,因为所有的进入者都同样要承担这些沉没成本。从长期看来,并不存在沉没成本,卡尔顿和佩罗夫并不将沉没成本看成是进入壁垒。

迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯认为,资本市场的完全不完善并不能使资本要求成为基本的进入壁垒,^④即便资本市场存在无效率。但是,由于对产业前景信息不对称,大规模的项目比小规模的项目融资不一定难度更大。当然,资本市场的完全不完善对财富更多和更有经验的企业比对没有这种记录的企业家更有利,但是,前者并不必然是在位厂商。实际上,很多进入某一新领域的企业都是多样化的大型企业。微软进入网景浏览器业务就是一个典型的例子。既然资金的筹集成本和难度一般与企业的大小而不是其某一具体业务的大小相关^{[4]29},那么,在那些主要的潜在进入者都是大型多样化企业的产业中,大量的资本成本就不是进入壁垒。

尽管如此,迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯认为,资本成本可以间接地阻止进入。^④原因在于,资本成本经常能够以放大风险的方式增强其他的进入壁垒。如果进入需要支出大量的沉没成本,这种情况下,进入一旦失败就会给进入者带来巨大的损失。此时,在位厂商的攻击行为可以阻止进入。潜在的损失越大,攻击行为的威胁就越有威慑力。资本要求就是一种辅助的进入壁垒,特别是当其中的大部分是沉没成本时。

在位厂商过去必须承担进入者现在必须承担的资本成本。根据迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯的定义,资本成本不是进入的经济壁垒。^④当资本成本中的一部分是沉没成本时,这部分成本在进入前是可以进行选择的。但是,一旦进入就不能再进行选择。当市场条件存在不确定性的时候,这种选择权是有价值的。这样,在市场条件是动态变化的时候,这些

成本会延迟进入。根据迈克夫、麦阿龙和威廉姆斯的定义,资本成本可以是反托拉斯进入壁垒。^④

四、绝对成本优势与进入壁垒

贝恩认为,如果潜在进入者的预期单位生产成本在任何规模水平上都比在位厂商的高,换句话说,潜在进入者的长期平均成本或者规模曲线(表示企业的生产规模和大部分为成本关系的曲线)处于一种比在位厂商更高的水平,在位厂商就会存在绝对成本优势。在这种情况下,即便在位企业和进入者都处于自己的最优规模或者最小成本规模,进入者的单位成本仍然比在位厂商的高。如果在位厂商拥有绝对成本优势,它们就可以在其最小平均成本水平之上定价,同时并不会导致进入者的进入。也就是说,绝对成本优势构成了进入壁垒。

贝恩指出了绝对成本优势的四种来源:(1)在位企业控制更好的生产技术,如专利和商业秘密,并能够拒绝进入者使用或者通过收取使用费来提高进入者的成本。(2)生产要素市场的不完全使得在位企业能够以比潜在进入者更低的价格获得生产要素。(3)战略要素供应,特别是自然资源,为在位企业所有或者控制。这样,由于得不到这些资源,导致进入者使用较差的资源因而成本更高,或者以一个较高的价格从在位企业那里购买优质资源。(4)投资基金市场或许会对进入者要求比在位企业更高的实际利率。这里,以对自然资源的垄断权、专利、更优的效率为例进行说明。^{[1]148}

费雪认为,当某种稀缺资源被在位企业全部拥有时,就会存在进入壁垒。原因在于,在位企业可能不会在最大程度上需要使用这种资源,而是储存这种资源。在这种情况下,如果进入能够发生并扩大产出就会改善社会福利。^{[3]11}吉尔伯特认为,贝恩的分析中忽略了机会成本的作用。^①对稀缺生产要素的使用必然存在机会成本,企业是自己使用这种资源还是将其转让给竞争者使用,必须考虑使用该资源的机会成本。如果恰当地计算这种机会成本,则由此带来的表面上的绝对成本优势将不复存在。

假如不同的企业具有不同的效率水平,在位企业之间的回报水平就会不一样:边际在位厂商只能得到一般的投资回报率,而更有效率的在位企业则得到更高的投资回报率。类似地,如果在位企业比进入者的效率高,在位企业就会得到比进入者更高的回报率。更有效率的在位企业得到更高的收入可以解释为一种效率租金或企业家要素收入。在位企业是那些企业家密集型企业(拥有更多稀缺投入要素——企业家能力的企业),因此,这些企业需要更

少的劳动和其他投入,正如资本密集型企业对劳动的投入更少一样,因而表现出会计利润与企业家密集度的正相关关系。更优的效率是进入壁垒吗?由于更有效率的企业在位并不意味着资源配置的扭曲,从社会福利的角度考察,更有效率的在位企业不会导致私人收益和社会收益出现不一致,魏茨赛克认为更优的效率不是进入壁垒。

专利是进入壁垒吗?要与拥有专利的在位厂商竞争,潜在竞争者或者绕过这个专利进行发明,或者得到在位厂商的许可。如果支付专利使用费,这种成本是在位企业不必承担而潜在进入者必须承担的。如果潜在进入者选择自己发明,即便潜在进入者能够以同样的成本得到的同样的研发结果,由于该发明已被申请专利,潜在进入者也必须付出比在位企业更大的成本才能使用得到的同样的研究成果。根据卡尔顿和佩罗夫的定义,专利就是一种长期进入壁垒。^②

由于创新属于公共产品,对其使用的任何限制似乎都是无效率的。在一项创新产生之后,从短期来看,如果其他企业能够立即得到这项创新并通过模仿进行生产,社会的福利会得到改善。那种认为专利妨碍了社会从中受益因而构成进入壁垒的观点是十分短视的。创新者通过专利得到的利润代表了其对创新进行投资的一种回报,而对创新进行投资是社会所希望的。假定在创新产生后立即进行模仿,创新者的利润就会消失。但是,这样做的一个直接后果是导致对创新进行投资变得无利可图,因而使得创新不再有吸引力。所以,关键问题不是对创新的使用是否存在进入壁垒,而是进行创新本身是否存在进入壁垒。如果取消专利,在消除对创新使用的进入壁垒的同时,却为创新本身设置了进入壁垒,如果专利保护对创新是一种必要的前提,让人们免费使用这种创新对社会实际上是不利的。从社会福利的角度看,专利不构成进入壁垒。^{[4]31.[5]5}如果没有专利保护创新也会发生创新,那么,专利保护就构成进入壁垒。^{[5]5}

五、结论

在贝恩的开创性研究之后,人们已经认识到进入条件是决定市场竞争程度的一个重要决定维度,进入壁垒已经成为研究市场定义和市场势力的核心概念。但是,上面的分析表明,经济学家对进入壁垒的定义还没有达成广泛的一致。这种分歧主要表现在以下两个方面:

第一,从利润还是成本的角度定义进入壁垒?以贝恩为代表的研究将在位厂商和进入者之间利润

的不对称性作为识别进入壁垒的条件,而以施蒂格勒为代表的观点则强调在位厂商和进入者之间成本的不对称性。首先,通过资本利润率作为利润指标通常会导致对利润的高估。一方面,产生利润的生产要素并不仅仅是资本一种生产要素。另一方面,就资本本身而言,也存在没有被资本化的资产,如与广告、研发和声誉相关的资产。其次,高利润往往与高效率相联系:由于效率更高而得到更高的利润并不等于进入壁垒的存在。最后,排斥竞争的进入壁垒往往并不会导致高的利润,而是会导致无效率和低生产率。在这些情况下,进入壁垒和高利润水平之间并不存在一种严格的因果关系。因而,即便进入壁垒和超额利润存在统计上的正相关关系,也不能因此推断每一种存在超额利润的情形都意味着进入壁垒的存在,贝恩的定义必然会扩大进入壁垒的范围。

第二,正如费雪和魏茨赛克所指出的那样,对进入壁垒的定义并没有认真考虑进入壁垒的福利含义。经济学家在提到进入壁垒时,通常隐含假定进入壁垒会引起资源配置的扭曲,因而,降低进入壁垒就成为竞争政策中的一个重要问题。事实上,经济学家并不能证明一般意义上的(不管是贝恩还是施蒂格勒所定义的)进入壁垒在所有的情况下都会导致无效率。这样,单纯降低进入壁垒的政策就是不恰当的。人们在得出进入壁垒会限制竞争的结论

时,必须仔细考察具体的经济环境。这样,在大量的反垄断诉讼中,是否存在进入壁垒往往成为辩论的中心问题。

注释:

- ① 见 Gilbert, 1989, *Mobility Barriers and the Value of Incumbency*, in Schmalensee and Willig(eds), *Handbook of Industry Organization*, North Holland, New York.
- ② 见 Carlton and Perloff, *Modern Industrial Organization*, MA: Addison-Wesley, 1994.
- ③ 实际上,在经济学中,短期本身就意味着不存在任何新的进入。
- ④ 见 MaAfee, Mialon and Williams, 2004, *What is a Barrier to Entry?* *American Economic Review*, 94, P461-465.

[参考文献]

- [1] BAIN. *Barriers to New Competition* [M]. Cambridge Mass: Harvard University Press, 1956.
- [2] 施蒂格勒. 产业组织和政府管制[M]. 潘振民,译. 上海三联书店, 1996.
- [3] FERGUSON. *Advertising and Competition: Theory, Measurement and Fact* [M]. Ballinger, Cambridge, Mass, 1974.
- [4] FISHER. *Diagnosing Monopoly*[J]. *Quarterly of Economics and Business*, 1979, 19:7-33.
- [5] WEIZSACHER. *Barrier to Entry: A theoretical treatment* [M]. New York: Springer-Verlag, 1980.

[责任编辑:张岩林]

Comparison of Seven Basic Definitions of Barriers to Entry and Their Implications

LIU Guangsheng, SUN Ruihua

(College of Economics and Management, China University of Petroleum, Qingdao, Shandong 266580, China)

Abstract: Barriers to entry is the core concept in the study of market definition and market power. Since Bain introduced the concept, a lot of analyses have been made on the meaning of barriers to entry and seven major basic definitions have been developed. However, there are still substantial differences on the basic meaning, judgment standard, and major forms of barriers to entry.

Key words: barriers to entry; competitive mechanism; scale economy; absolute cost advantages