

市场份额和市场力量使得市场集中度逐渐提高，区域性寡头垄断的市场结构已经或正在形成。本文将以杭州市房地产市场为例分析房地产市场区域寡占趋势。

区域寡占趋势的市场结构和较低的住房需求价格弹性使寡头企业具备极强的合谋动机行使市场力量，以维持垄断地位和超额利润。同时地方政府寻求政治和经济租金的行为使其容易被房地产寡头所俘获，导致中央管制和调控房地产市场的政策屡屡失效，成为房地产企业合谋的管制缺陷前提。在区域寡占结构下，房地产企业间存在持久的相互依赖关系特征，这使得企业间的竞争可视为是无限次的动态博弈。因此，在房地产一级市场上，以利润最大化为共同目的的在位企业为了避免陷入“囚徒困境”，在面对潜在进入者的竞争威胁时，往往以“合谋”构筑强大的战略性进入壁垒。另外，通过比较企业在二级市场上价格竞争、产量竞争和价格合谋三种状态下的收益，得出只有价格合谋才是开发商的理性抉择。再者，为了逃避高额法律成本和部门监管，房地产企业间的合谋往往以隐性或默契性为主。

为了瓦解房地产企业的默契性合谋，促使房地产市场有序运行，从产业组织政策角度，本文提出，首先必须理顺中央与地方关系，建立有效的地方政府行为激励与约束机制，促使地方政府回归理性，摆脱俘获状态。其次，针对房地产企业的合谋行为，须尽快完善并有效执行《反垄断法》，加大合谋法律成本。第三，在加大合谋惩罚力度的同时，可以通过激励性宽大政策削弱合谋稳定性。最后，在各级政



府调控失效的情况下,可以用价格管制的方式对开发商价格合谋行为进行强有力的约束。

**关键词:** 房地产, 市场化改革, 结构演化, 区域寡占, 默契合谋, 激励与管制

**THE STUDIES ON TACIT COLLUSION  
BETWEEN REAL ESTATE ENTERPRISE  
UNDER THE MARKET STRUCTURE OF  
REGIONAL OLIGOPOLY**

**ABSTRACT**

Since the end of the 1970s, Housing System Reform made the real estate industry grown out of nothing and became the pillar industry of China economy. However, with the commercialization of the real estate industry, accompanied by a variety of market failures and government failures. First, the housing price in China is more than 12 times as high as the income perennially, furthermore, the housing price is also far beyond the real purchasing power. Secondly, there exists obvious "double high paradox"—The coexistence of high vacancy rate and high housing price—in the real estate market of China. Thirdly, the serious imbalance of supply and demand goes against the purpose of Housing System Reform. Finally, we can find that the macro-control of real estate market failures is inefficient during the process of transition of the government's attitude towards high housing price from prevention to restraint and then to containment.

This paper holds that, the main reason for the real estate market

failures in China which are featured by less of competition and high housing price is the tacit collusion between real estate enterprises under the market structure of regional oligopoly. According to the SCP paradigm of the harvard school, market structure decides market behavior, and then the latter decides market performance. Therefore, in order to research the property market and the government's double failure, we must first analysis the evolution and status quo of the property market structure of China. This paper divided the evolution of property market structure of China into three stages: The first phase refers to a period of central-planned economy still before the Housing System Reform in which administrative monopoly was the basic character; The second phase is from the Housing System Reform to the Reform of Monetization in housing distribution in 1998, in this period, the structure of real estate market appears to be regional state-owned enterprises monopoly; The third phase is from 1999 to present, at this stage, although so many kinds of real estate enterprises came forth, the concentration of market has been increased by integrating the market share and the market force, so the market structure of regional oligopoly has already emerged or is being taking shape.

The trend of regional oligopoly structure and low price elasticity of demand makes the oligopoly firms have a strong motive of collusion to maintain monopoly status and superprofit by executing their market

forces. At the same time, local government activities for political and economic rent, which lead to the macro-control of real estate market frequent failures, afford a premise such as the absence of regulation for the collusion between real estate firms. Because of the persistent mutual relationship among real estate firms that make the competition between them can be viewed as an infinitely dynamic game under the structure of regional oligopoly, therefore, in order to avoid the prisoner's dilemma, firms that already have been in the market will build strong strategic entry barriers in face of the threat from potential entrants. In addition, by comparing the gains the real estate firms respectively get from price competition and quantity competition and price collusion, we can see that only the price collusion is their reasonable choice. Further more, the real estate enterprises usually take tacit collusion as the main form of collusion for avoiding the heavy fines and government regulation.

In order to break down the tacit collusion between real estate firms and facilitate the orderly operation of real estate market, this paper put forwards that the relationship between central government and local government must be rationalized, and establish effective mechanism that can inspire and restrain the behavior of the local authority correctly, so that we can lead the local government to return to the rationality and get rid of the state of being captured. Second, we must increase the penalty by improving and implementing The Act of Antitrust effectively. At the

same time, we also can turn down the stability of tacit collusion by the Leniency Program. Finally, we should consider to use price regulation to collapse the tacit collusion between real estate firms under the situation of ineffective macro-control.

**KEYWORDS:** real estate; commercialization; evolution of market structure; regional oligopoly; tacit collusion; leniency program

# 目 录

第一章 导论.....	1
第一节 选题背景和意义.....	1
一、选题背景.....	1
二、研究意义.....	3
第二节 文献综述.....	4
一、关于市场结构理论的研究.....	4
二、关于市场失灵中房地产企业行为的研究.....	8
三、关于企业合谋理论的研究.....	9
第三节 本文的研究内容、研究方法、难点和创新点.....	11
一、本文的研究内容.....	11
二、本文的研究方法.....	11
三、本文研究的难点.....	12
四、本文研究的可能创新点.....	13
第二章 我国房地产业的发展状况及问题剖析.....	14
第一节 我国房地产业的发展概况.....	14
一、房地产业改革历程概述.....	14
二、房地产业与国民经济.....	15
第二节 我国房地产市场存在的问题.....	18
一、房地产市场供求结构失衡.....	18
二、房地产市场的垄断供给扭曲价格形成机制.....	20
三、房地产市场的非理性繁荣.....	22
第三章 我国房地产市场的区域性寡头垄断趋势.....	25
第一节 市场结构类型与测定.....	25
一、市场结构类型.....	25
二、市场结构类型的测定.....	26
第二节 我国房地产市场结构的演化.....	27
一、住房制度改革之前：行政性垄断.....	27
二、房改至货币化改革之前：区域性国有企业垄断.....	28
三、货币化改革至今：区域性寡头垄断结构逐步形成 —以杭州市房地产市场为例.....	30
第四章 房地产企业默契性合谋行为及其动机分析.....	34
第一节 默契性合谋及其机理.....	34
一、默契性合谋的定义.....	34
二、默契性合谋的简单机理.....	34
第二节 地方政府寻租与俘获—房地产企业默契性合谋行为管制缺失的原因.....	36
第三节 房地产企业默契性合谋行为的动机：理论分析.....	39
一、房地产一级市场中开发商的合谋行为.....	39
二、房地产二级市场中开发商的合谋行为.....	41
第四节 房地产企业默契性合谋行为的影响.....	43

一、战略性进入壁垒加快区域寡占市场结构的形成.....	43
二、垄断定价损害社会福利、扭曲资源配置机制.....	44
三、激化住房分配矛盾、抑制总体消费水平.....	45
第五章 瓦解房地产企业默契性合谋的政策建议.....	47
第一节 合理约束并激励地方政府的行为.....	47
一、理顺中央与地方关系.....	47
二、构建合理的地方政府行为的激励约束机制.....	48
第二节 尽快完善并有效执行《反垄断法》.....	49
第三节 实施阻止和瓦解房地产企业合谋行为的政策.....	50
第四节 政府调控失效下基于合理成本利润率的价格管制.....	51
参考文献.....	54
致谢.....	56



# 第一章 导论

## 第一节 选题背景和意义

### 一、选题背景

我国房地产业自 1978 年的住房制度改革,尤其是 1998 年住房货币化、商品化改革以来,取得了突飞猛进的发展。截止 2008 年,我国房地产开发企业数量达 87562 个,比 2000 年增长 221%;房地产业全社会固定资产投资总额为 40442 亿元,占全社会固定资产投资总额的 23.4%;房地产开发企业商品房竣工面积与销售面积分别为 58502 万平方米和 65970 万平方米,比 2000 年增长 160%与 257%;房地产开发企业商品房销售额为 24071 亿元,较 2000 年增长 574%。根据国家统计局最新数据显示,2009 年全国商品房销售面积为 93713 万平方米,比上年增长 42.1%,商品房销售额 43995 亿元,比上年增长 82.8%。<sup>①</sup>而根据中国指数研究院统计表明,2009 年全国商品房均价为 4751 元/平方米,较去年同期增长 20.8%,绝对水平和增速均创历史新高。<sup>②</sup>另外,有学者预计,2009 年房地产业对 GDP 的贡献已达两成之多。房地产业的迅猛发展,对改善居民生活条件、扩大就业、加快城市建设以及拉动经济增长发挥了重要作用。再考虑到房地产业通过产业链接和传递,对其它数十个产业有着高度相关性与带动作用,房地产业已成为国民经济重要支柱甚至主导产业。

但是,我国房地产业快速发展的道路上却充斥着诸多市场失灵甚至政府失灵的乱象。一是房价上涨幅度过大,房价脱离消费者实际购买力。以 2009 年为例,2009 年全国商品房均价为 4751 元/平方米,较去年同期增长 20.8%,城镇居民可支配收入为 17175 元,仅比上年同期增长 8.8%。中国社科院发布的《经济蓝皮书 2010》指出,中国房价收入比超出合理承受范围,85%家庭无能力买房。据本文作者统计,我国自 2000 年以来平均房价收入比高达 11 以上,远远超过国际上公认的 3—6 倍的合理区间。居高不下的房价极大地加剧了居民的经济负担,并且对消费产生了明显的抑制效应。二是供求结构失衡与高空置率并存。1998 年的住房制度货币化改革的初衷是建立以经济适用房为主包括廉租房和商品房在

<sup>①</sup> 数据来源于国家统计局网站 (www.stats.gov.cn)。

<sup>②</sup> 数据来源于中国指数研究院数据信息中心。

内的三层住房供给体系，但是由于住房初次分配（住房福利分配）的不公平，加之房地产企业因利润最大化而倾向于建造面向高收入人群的商品房的动机，我国目前的房地产市场普遍存在大套型、高档次、高价格的商品房供大于求，而中低价位、小套型房屋供不应求的产品结构。而与此同时，近 15 年全国商品房平均空置率基本高于 12%，北京、上海、深圳等一线大城市的诸多楼盘空置率更是高达 50% 以上。错位的市场需求和较高的空置率一定程度上反映出我国房地产市场正常需求受制，而投资投机性需求<sup>①</sup>过旺的局面。三是房地产市场调控的政府失灵。基于我国房价的不断高涨，以及房地产企业捂盘惜售的行为，我国政府曾多次出台相关政策予以治理，但是房价却出现越调越涨的怪现象。以 2009 年为例，全国房价较去年同期增长 20.8%，其中深圳、北京、厦门三者领涨全国，分别高达 73%、71%、61%。2009 年年末与 2010 年 4 月中旬，房地产市场调控政策密集出台，并实行号称史上最严厉的“双高双限”政策，以图抑制不合理需求，遏制房价过快上涨。但是，至 2010 年 6 月份，全国 70 个大中城市房屋销售价格和新建住宅销售价格分别同比再上涨 11.4% 和 14.1%（见图 1-1），环比涨幅虽较 4 月份有较大下降，但仍上涨 0.1% 和 0.4%。此外，政府开始以实际行动打击捂盘惜售、囤地等行为，但是房地产企业依然有恃无恐，我行我素。政府对高房价的态度从“防止—抑制—遏制”的转变，恰好说明了宏观调控的绵薄无力。

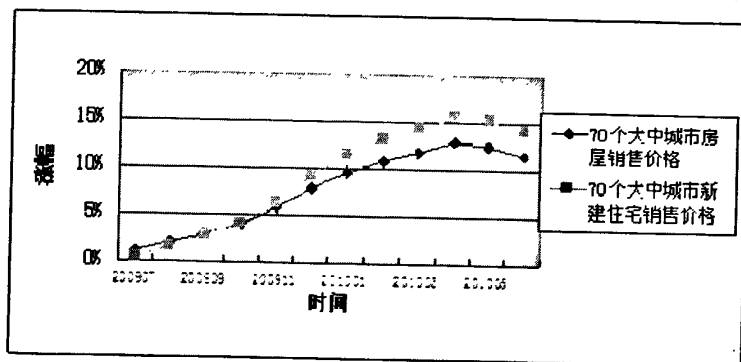


图 1-1: 2009 年 7 月—2010 年 6 月房价变化趋势

（注：数据来源于国家统计局网站（[www.stats.gov.cn](http://www.stats.gov.cn)），并经本文作者计算而得。）

住房制度改革历经 30 余年，房地产业占到了 GDP 的 6.6% 和全社会固定资产投资投资的 1/4，直接相关产业达 60 个，已经成为中国经济的直接命脉，但也逐步

<sup>①</sup> 房地产市场中的投资投机性需求可以理解：房地产市场需求者的购买行为并不是为了满足居住或者自己使用等需要，而是将房地产产品当做一种资产炒作对象，通过利用不完善的市场制度，在短期内囤积房地产产品，并在价格上涨时卖出以获得收益。

地绑架了中国经济。针对房地产市场出现诸多异常现象，我们有必要追根溯源，并研究促使房地产市场健康、有序、良性发展的路径。例如，我国虚高房价为何屡治不愈？房地产企业非法行为为何屡禁不止？调控政策为何屡屡失效？等等。基于此，本文认为，我国房地产市场价格居高不下的主要原因在于，一方面是投资投机性需求<sup>①</sup>的日益高涨，另一方面是房地产企业的默契性合谋，两者共同使得高房价愈演愈烈。而房企默契性合谋的基础则是房地产市场的区域寡头垄断结构的逐步形成。在此背景下，部分房地产商具有强大的市场力量，有强烈的动力维持垄断高价，与国家遏制房价过快上涨、规范房地产市场交易秩序的政策博弈。

## 二、研究意义

住房制度改革关系到广大公众的切身利益。改革开放30多年来，中国住房制度改革大致可以划分为两个阶段。1978年至1998年以前，住房供应体系开始引入市场化分配方式，但主要还是停留在追求住房分配的公平上，以住房福利体制为主，极少顾及市场效率；1998年至今，住房供应体系则从公平兼顾效率转化为了以效率为主、兼顾公平。如1998年的住房制度货币化改革的初衷是建立以经济适用房为主包括廉租房和商品房在内的三层住房供给体系，但如今的现实是经济适用房和商品房供应呈倒挂之势。另外，房地产市场的繁荣极大地推动了国民经济的发展，而从协议到“招、拍、挂”土地出让方式的转变使地方政府无论从政治上还是财政上都过于依赖土地与房地产。政府在民生与经济发展之间的取舍失衡很容易导致被企业俘获，反映在房地产市场上就是开发商哄抬房价、攫取超额利润，投资投机性需求对正常需求产生挤出效应等等市场失灵现象。诚然，政府并非没有意识到市场的扭曲，在脱离实际购买力的房价面前，其先是在2002年将土地出让方式从协议改为“招、拍、挂”，到2005和2006年分别实施旨在控制需求、改善供给的“国八条”和所谓“90/70”政策的“国六条”，再到2010年4月中旬出台遏制房价、限制投资投资性需求的“双高双限”，但是无论是土地政策、金融政策还是产业政策，都在愈发疯狂的房价下失效。

回顾以往诸多政策，基本上可归结为以下几个角度：一是意图增大保障性住房供给，调整市场结构，缓解供求矛盾；二是增加土地资源供给，同时改革税费，

---

<sup>①</sup> 房地产市场的投资投机需求主要指购房者不是将房产视为消费品，而是将其作为一种资产来获得增值效益，即购买房产不是一种消费行为而是一种投资投机行为。

降低房地产企业综合成本以平抑房价；三是通过货币政策控制市场流动性，降低投资投机性需求；等等。总结政府失灵的原因，可以归于对房地产市场竞争缺失的认识不足，而竞争性不足正是房地产市场区域性寡头垄断的市场结构趋势的特征之一。基于此，本文将通过分析房地产市场结构的区域寡占趋势，说明房地产企业具备强大的市场力量进行默契性合谋，从市场结构进而企业间行为角度解释我国房地产市场失灵和政府失灵的另—深层原因，并提出政府应制定的相应政策措施。因此，本文研究内容对政府治理房地产市场失灵的政策选择，促进房地产市场的有效竞争颇具现实意义。

此外，我国房地产市场的迅猛发展和种种现象也引起了诸多学者的广泛关注和潜心研究。目前，国内相关学者对房地产业的研究主要集中于以下几个方面：一是基于整个宏观经济视角，研究房地产市场的供求关系。这类研究采用局部均衡的方法，通过均衡价格的形成和变动，探讨市场中供求双方的相互作用，并分析了房地产业的景气循环和周期问题、产业关联性问题。二是突出对房地产市场失灵和政府行为等方面的研究。其中市场失灵主要是集中于信息不对称。政府行为包括政府在房地产一级市场上的土地垄断供给行为，也包括二级市场上政府（尤其是地方政府）职能的缺位甚至是政府失灵，后者的研究是基于政府俘获理论展开。三是对规范房地产市场的宏观调控政策的研究。主要集中于土地供给与房地产价格、房地产价格管制理论等方面。综上所述，目前国内尚罕见从企业行为、企业间互动机理的角度解释房地产市场失灵的相关研究。本文从区域性寡占的房地产市场结构趋势出发，运用博弈论方法证明房地产寡头之间存在强烈的隐性合谋动机，并运用其强大的市场力量维持垄断高价，并与部分投机性需求蓄意苟合推高房价。因此，本文研究的理论意义在于可丰富产业组织理论、政府管制经济理论以及房地产经济理论等学科的内容。

## 第二节 文献综述

### 一、关于市场结构理论的研究

#### 1. 对市场结构理论的研究

现代西方市场结构理论发源于古典经济学家亚当·斯密（Adam Smith），他以完全竞争的市场为前提，提出了“经济人—看不见的手—自然秩序”范式，认为完全竞争足以实现资源的最优配置和社会福利的最大化。完全竞争是现代市场

结构理论的最高形态。阿尔弗雷德·马歇尔(Alfred Marshall)在其《产业经济学》一书中,明确地把产业内部的结构定义为产业组织,他在分析规模经济成因时,提出了垄断和竞争的矛盾——“马歇尔悖论”。“马歇尔悖论”集中反映和揭示了规模经济与竞争活力之间的矛盾,而这一矛盾则构成了现代市场结构理论的核心问题。

1933年,琼·罗宾逊(J·Robinson)和张伯伦(Chamberlin)分别出版了《不完全竞争经济学》与《垄断竞争理论》。他们通过研究垄断和竞争的关系,提出了垄断竞争理论,认为不同程度的竞争和垄断构成了市场结构的常态。张伯伦和琼·罗宾逊对现代市场结构理论的贡献还在于他们依据垄断的强弱程度,把市场结构明确划分为:完全竞争、完全垄断、寡头垄断和垄断竞争四种基本类型。另外,有学者如勒纳(Lerner)深入探讨了市场结构的测度方法和指标。这一阶段,市场结构理论本身比较零散,没有成为一个系统。

现代市场结构理论系统最终形成于哈佛学派。以贝恩(J·Bain)等为代表的哈佛学派确立了以市场结构为中心的“SCP”范式,认为市场结构决定着市场行为,市场行为又决定着市场绩效,强调不同的市场结构会导致不同的企业行为及经济效率。哈佛学派提出了市场结构的要素分为市场集中、企业兼并、产品差别化和进入壁垒四个方面,其中进入壁垒构成市场结构的决定性因素,导致进入壁垒的原因则包括现有厂商的规模经济、产品差异化和绝对成本优势。1970年,谢勒吸收和发展了贝恩的观点,在《产业市场结构和经济绩效》一书中突出分析了市场结构与企业行为的互动关系,进一步丰富和发展了现代市场结构理论。

20世纪60年代后期以来,以施蒂格勒等为代表的芝加哥学派对哈佛学派发起了强大的冲击。芝加哥学派假定在当前市场均衡价格和数量的条件下,市场行为主体不再以追求利润最大化为唯一目标,而是使其行为、效用最优化为诉求,进一步分析了研究市场结构与市场绩效的关系的反作用性。

此外,以哈耶克等为代表的新奥地利学派、以科斯等为代表的新制度学派都从不同视角对市场结构、竞争与垄断等问题进行了深入研究。20世纪90年代以后,市场结构研究慢慢开始偏向于实证研究,通过在特定产业的实证研究,各种理论模型也得到了进一步的修正。

从总体上看,我国学界对市场结构理论的研究起步较晚,目前国内对市场结

构问题的研究还比较薄弱。在研究内容上,较多的为借助国外既有理论框架与范式对我国具体产业结构进行评述;研究方法上,由于缺乏必要统计数据的支撑,基本上以规范研究、定性研究为主。如:江小涓(1999)通过对制造业中彩电、冰箱等行业的实证分析,认为在20年的转轨过程中,各行业前几名企业的规模与竞争力明显提高,但其扩张速度没有跟上行业总规模的高速扩张,使产业集中度下降,但这并非行业市场结构恶化的表现,而是经济发展的自然结果。袁鹰(2000)运用市场结构的基本理论对我国银行业的市场结构及绩效进行了实证分析,认为我国商业银行中并没有表现出明显的规模经济特征,呈现大银行垄断和低水平过度竞争并存的市场竞争格局。尹志超(2003)对我国农产业的市场结构进行了分析,他从市场集中度、农户经营规模、农业进退壁垒和农产品差别化等方面得出,目前中国农业产业的市场结构存在许多限制竞争的因素,这是阻碍中国农业竞争力提高的重要原因。陈队永(2004)从市场结构的角度对山西省道路货物运输业进行了分析,认为多、小、散、乱,市场集中度低是当前道路运输产业的市场结构现状。

## 2.市场结构理论在房地产市场中的应用

西方的房地产经济学主要集中于房地产市场的供求、价格、房地产金融和投资等领域,而关于房地产企业间垄断与竞争关系的研究则很少触及,运用产业组织理论分析房地产行业市场结构的文献也不多见。其中温茨巴奇(1996)认为,由于土地的不可移动性,每一个房地产产品都具有一个固定位置,相对于具有相似性和替代性的商品,是有差别的、唯一的。丹尼斯·迪帕斯奎尔(1996)认为,当一个市场上所有产品都有差别时,这个市场就是完全差别市场,房地产产品市场就是产品完全差别的市场。

国内房地产经济学的研究始于20世纪80年代初期,彼时受马克思政治经济学研究方法影响,主要围绕房地产经济的生产、分配、交换和消费四个环节展开,房地产业的垄断与竞争的关系根本无从谈起。随着房地产业市场化的深入,国内学者开始采用产业组织理论对我国房地产市场结构、市场主体行为等进行研究。虽然土地的空间固定性、房地产产品的异质性以及我国城乡二元体制的特殊国情将我国房地产市场划分为区域性市场,但正由于区域性市场边界的难以勘定,国内学者对我国房地产市场的结构问题也因此形成了两种截然不

同的倾向。

一种倾向即认为我国的房地产市场是一种过度竞争的垄断竞争结构。如周刚(2001)在对我国房地产市场结构进行分析时指出,我国房地产业过低的集中度和进入壁垒是导致房地产企业间过度竞争和整个房地产业绩下降的主要原因。他认为,20世纪90年代房地产企业的大规模进入,造成了我国房地产业布局的分散化,具体表现为我国房地产业的市场集中度 $CR_8$ 不足1%,相对于香港地区房地产市场90年代 $CR_{10}$ 一直稳定在80%以上,我国房地产业集中度明显较小。吴拯(2002)根据对在内地上市的房地产企业的收益情况,计算出2000年我国的房地产业前14家上市公司只占整个产业销售额的3.7%,认为即使加上未上市的上规模房地产集团的销售额, $CR_8$ 也不会超过10%。所以,他认为我国的房地产市场结构特征是过度竞争以及较低的集中度和规模不经济,根本无所谓垄断的存在。回顾持有此类观点的学者,概莫不是以香港房地产业市场结构的既有研究方式为模板,但他们却忽略了香港作为一个区域性市场的本质。因此,将整个大陆房地产市场捆绑至一起,忽略土地资源的空间固定性以及需求方由于户籍限制而缺乏流动性的现实,使其研究结论难以使人信服。

另一种倾向认为我国的房地产市场是一种竞争不足的区域性寡头垄断结构甚至是垄断结构。况伟大(2003)通过实证研究认为我国房地产市场结构经历了国有企业垄断、寡头垄断和价格合谋三个阶段。首先,在20世纪90年代之前,体制性因素以及以协议出让为主的土地出让方式,使政企不分的国有企业垄断了房地产市场的供给;其次,在90年代至住宅货币化改革之前,房地产市场化步伐继续深入,其借助霍特林“环型城市”模型提出我国房地产企业之间实质上是一种环形竞争关系,加之集团购买的主要购买方式,使我国房地产市场呈现寡头垄断的市场结构;货币化改革之后,集团购买方式向个人购买转变,寡占结构下的房地产企业以价格合谋攫取超额利润。苗天青(2004)从房地产市场的区域性特征出发,认为房地产市场是相对隔绝的,房地产企业的竞争以限于区域内的竞争为主,强化了本地开发商的市场力量;其次,区域外房地产企业在试图进入本区域时面临着地方政府土地出让方式的政策性进入壁垒和在位开发商构成的战略性进入壁垒;再次,房地产产品还具有完全差别的特征。以上

因素共同构成了我国房地产业竞争不足的区域性寡头垄断市场结构。另外，他注意到香港房地产市场作为一个区域市场，土地供应极其缺乏弹性，认为将研究香港房地产市场结构的统计指标应用于全国性市场上，并没有实际意义，继而推导出的“过度竞争”、“市场集中度低”等结论更不可取。

## 二、关于市场失灵中房地产企业行为的研究

国外学者关于市场失灵理论的研究可分为两个阶段：一是张伯伦、罗宾逊夫人在杰文斯、门格尔、瓦尔拉斯的边际革命基础上，考察了垄断和垄断竞争条件下的企业行为，从市场内生的角度考察了垄断现象，从而使垄断成为研究市场失灵的第一个着眼点。二是福利经济学的产生。福利经济学早期学者庇古运用边际分析法提出即边际私人净产品与边际社会净产品相等资源最优配置的标准。其次，他根据边际效用递减法则，认为收入均等化意味着社会福利的最大化，是社会福利最大化标准。最后，他提出的外部性理论为国家干预经济奠定了理论基础。新福利经济学则将帕累托最优作为研究核心，考察了市场经济制度的优缺点，把市场缺陷作为研究领域的重点。尔后，在继续外部性研究的同时，市场失灵也更深一步地进入公共品研究。另外，在帕累托标准具体化的过程中，市场失灵的评价体系也得到了逐步的建立。

至此，传统的西方市场失灵理论的可以概括为：垄断、外部性和公共品。其中，垄断直接涉及到市场运行的结果，而外部性和公共品则属于市场运行规则之外的某些社会经济关系。因此，现代市场失灵理论展开了市场化和政府干预两条解决市场失灵的途径。一是从庇古传统而来的，认为必须依靠政府的介入才能使私人决策的均衡点向社会决策的均衡点靠近。二是以科斯为代表，认为只要明晰产权就能确保私人成本与社会成本趋向均衡。

当今西方经济学界对市场失灵理论的研究有了较大的发展。一是将狭义的市场失灵发展为广义的市场失灵，它包括“微观经济无效率”、“宏观经济不稳定”和“社会不公平”等。二是强调信息不对称和道德风险对市场失灵的影响，即市场买卖双方信息不对称导致无效率的潜在可能。三是对经济组织和经济演进的重视，认为市场失灵的产生很大程度上是由不完善的市场结构造成的，纠正市场失灵应该从经济组织的建立和发展上入手。

国内学者关于房地产市场失灵的研究主要集中于房地产市场的垄断（包括一



级市场和二级市场)、信息不对称、投机以及房地产市场的“公共品供给缺陷”,当中房地产企业行为的研究则主要是在垄断的房地产市场结构下以及信息不对称条件下进行的。

李博(2005)运用信息经济学中信息不对称分析框架,研究得出我国房地产市场存在的信息不对称主要是权属关系、价格信息和质量信息不对称三种。房地产企业利用信息不对称,使自己利润最大化,导致逆向选择行为和道德风险。他认为房地产企业与购房者之间以一次性博弈为主,而购房者在房价高企的现实下,一般倾向选择价格较低的房产。这就造成了房地产市场上的“劣币驱逐良币”现象。另外,房地产预售制度更强化了信息不对称程度。房地产企业通常利用虚假宣传达到恶意炒作的目的,又借助虚假销售制造繁荣假象。最后,道德风险反过来导致消费者进而房地产企业的逆向选择,使市场陷入恶性循环。

李伯含(2006)采用多种测量工具,得出我国房地产市场勒纳指数偏高的结论,继而从理论上分析证明了房地产企业进行垄断定价的可能性,而且通过经验分析检验出我国房地产企业实际上正在运用自己的市场力量,以垄断定价行为获取垄断利润。另外,基于房地产市场的信息不对称,他从地区差异和交通成本角度证明房地产企业在房地产产品的空间布局上存在严重的价格歧视行为,接着从耐用消费品定价理论和“科斯猜想”出发指出房地产企业不仅有能力而且正在实施跨时期的价格歧视行为。

林瑶(2009)在研究我国房地产企业的竞争行为时提出,垄断定价和产量控制行为往往是共生的。她认为,垄断高价必然导致企业不断扩大生产,增加产品数量,但增产的同时有必然导致供过于求。所以房地产企业为了确保垄断利润得以实现,往往以捂盘惜售的手段人为制造供求矛盾。

周小梅、边旭(2010)利用博弈理论并结合实际案例揭示了企业互动与市场结构的关系。他们提出房地产一级市场中企业的合谋行为构造了市场的战略性进入壁垒,加剧了我国房地产市场区域性寡头垄断的结构。在房地产二级市场上,企业倾向于结成价格联盟,维持市场的垄断高价,是房价高企、调控失效的重要原因。

### 三、关于企业合谋理论的研究

合谋理论近年来已经进入主流经济学的研究前沿。现有合谋理论的研究可

从三方面概括。

### 1.组织间的合谋

对于合谋理论最早的经济学研究来源于卡特尔。这一时期的合谋理论主要用来解释产业组织间的合谋行为，即企业间的价格竞争中的默契合谋。张伯伦（1929）在对生产同类产品的寡头企业的研究中，指出企业会意识到它们之间的相互依赖性—残酷的价格战的威胁足以阻挡削价的诱惑，因而寡头垄断企业能够以一种纯粹非合作的方式达成默契合谋。其后，贝恩（1956）、斯蒂格勒（Stigle, 1964）等对组织间的合谋研究也做出了卓有成效的贡献。但此时对于合谋的研究基本是在静态框架下进行，大多从行业集中度的高低、产品差异化的程度、成本的对称性等行业特征方面对合谋的存在性和非稳健性进行分析研究。

随后博弈论的引入推动了合谋理论研究的进一步发展。一些学者开始在博弈论的动态框架下研究合谋行为。克雷普斯（Kreps, 1982）认为在重复的“囚徒困境”博弈中存在着合谋的均衡。弗里德曼（Friedman, 1971）和 Abreu（1986）的研究则分别证明了在一定的限制性条件得到满足的情况下，“冷酷到底”策略和“胡萝卜加大棒”策略都可能导致厂商合谋。罗坦博格（Rotemberg）和塞隆纳（Saloner, 1990）的研究证明了在一个产品差异化的寡占行业中，信息的不对称将使价格领导成为重复博弈的均衡。

### 2.组织内的合谋

近年来，以拉丰（Laffont）和泰勒（Tirole）为代表的经济学家运用博弈论和不完全契约理论，把合谋理论引入了产业组织研究。在研究产业组织内激励理论的过程中，建立了组织内合谋行为的一般分析框架，奠定了组织内合谋理论的研究范式。

在拉丰（1997）的研究范式中，一般由委托人、监管者和代理人(P-S-A)三层结构组成。在这三层结构中能够生成两类合谋：其一是作为代理人之间的合谋，即高效率的代理人和低效率的代理人在委托人面临着效率与信息租金的权衡时，可能会结成联盟，从而出现混同均衡的状况。其二是拥有信息优势的监管者，可能和代理人在激励不足时结成联盟，从而形成第二类合谋，即代理人和监管者之间的合谋。这也是现实中大量存在的两类合谋。而对于如何防范合谋问题的研究，泰勒（1986）总结了在“硬信息”条件下，委托人可以从三个方面来防范合谋：

第一，创造对监管者的激励；第二，减少合谋的收益；第三，提高合谋的交易成本。陈志俊和邱敬渊（2003）以及 Ishiguro（2004）则分别研究了内部组织中的显性歧视与隐性歧视都是防范代理人合谋的有效机制。

### 3.对公司治理中合谋行为的解释和检验

在拉丰他们研究的同时，谢勒弗（Shleifer，2000）提出了公司治理中的“隧道效应”理论。他的分析认为隧道效应即控股股东为了自己的利益而从公司转移资产和利润的行为，这一理论比较好的解释了控股股东侵害中小股东的利益的现象。此理论的提出，使得合谋理论从组织间的研究，进一步拓展深入到公司治理领域；而转型经济中的公司治理，为合谋理论的理论 and 实证研究提供了一片沃土；此后的一系列相关实证研究更是进一步推动和验证了合谋理论。

## 第三节 本文的研究内容、研究方法、难点和创新点

### 一、本文的研究内容

本文围绕如何控制中国房地产价格过快上涨和规范市场竞争秩序的核心问题，结合产业组织理论与房地产市场基本特征论证区域性寡头垄断趋势的房地产市场结构，并且对在此基础上形成的房地产企业默契性合谋的可能性问题进行了理论分析，从另一个角度提炼出我国房地产市场价格虚高、市场失灵和政府失灵并存的原因。在政策建议方面，本文认为在区域寡占的市场结构趋势无法改变的情况下，首先必须是促使地方政府职能的理性回归，其次完善相关法律法规并实行激励性宽大政策以瓦解企业默契性合谋，最后在政府宏观调控失灵的前提下实施价格管制，最终使房地产市场有序运行，并形成有效竞争的良性格局。

### 二、本文的研究方法

本文主要采用的方法有：

#### 1.理论与实践相结合的方法

从理论上，本文涉及产业组织理论、博弈论以及管制经济学等多种学科。在从理论上探讨区域性寡头垄断趋势的房地产市场结构和房地产企业默契性合谋存在的可能性的前提下，通过房地产企业产品定价方式和企业间默契合谋案例的分析，将理论与实际相结合，并有针对性地提出相关政策建议，以构建有效竞争并与国民经济协调发展的房地产市场。

## 2. 实证分析方法

本文在梳理我国房地产市场结构演化的基础上，以杭州市房地产市场为例，从市场集中度指标、产品差别化和战略性进入壁垒等方面论证我国房地产市场区域寡头垄断的结构趋势。

## 3. 案例分析方法

本文通过诸多案例，证实房地产企业间默契合谋行为的真实存在性。在一级市场上，在位企业往往通过构造战略性进入壁垒扼杀潜在竞争或极大抬高竞争对手成本；二级市场上，开发商往往以行业协会或行业会议等形式协调价格进行默契合谋，维持垄断高价。

## 三、本文研究的主要难点

本文研究的难点主要反映在以下几方面：

1. 在房地产市场结构的度量上，主要房地产企业在各区域的历年销售额和地方土地供应量等数据的获得是本文论证区域寡头结构趋势的关键，也是本文最大的难点。

2009年6月11日新华社报道国家统计局将再次对40个重点城市住宅开发费用进行专项调查，但在市场和地方各种力量的之下依然无疾而终。大多数房地产企业的销售数据和开发成本一样被掩埋在层层黑雾之下，所以此类数据并不易获得。基于此，本文在论证区域寡头的市场结构时，只能将城市整体区域作为分析标的，而无法用详实数据实证城市内部各房地产板块的市场结构。

2. 合谋行为尤其是默契性合谋行为向来是经济学界与法学界研究与定性的一个难点，两者对其的界定也有很大差别，因此本文对房地产企业合谋行为的研究缺乏足够的证据前提。

由于各国在反垄断法中都对价格固定的恶性卡特尔适用“本身违法”原则，并采取了严厉的反垄断制裁措施，为了逃避法律的制裁，企业之间的合谋通常秘密进行，违法证据被隐藏得很深，难以轻易发现。美国学者 Connor (2007) 的实证分析发现，在1980年以前美国法垄断执法对卡特尔的成功发现率只有10%~20%。因此，如何有效发现企业合谋尤其是隐性合谋的证据，成为反垄断执法的难点。我国房地产企业更多的是以价格领袖制的默契性合谋方式出现，虽然已有少许学者对房地产企业的合谋做出过理论和实证分析，如况伟大 (2003)

通过对北京市房地产企业定价策略的调查发现,认为北京市从 2000 年至今住宅业市场最显著的特征为价格合谋;王能、郑丕镔(2007)以江苏某地为例,提出地方政府和房地产商之间的合谋是房价上涨的重要“推手”,他们认为要从根本上解决房地产泡沫问题必须打破地方政府和房地产商的利益同盟;等等。但是此类研究并没有法律上所认可的证据能够证实合谋行为的真实存在性。本文的研究内容也正是受此掣肘,但是基于已经或正在形成的区域寡占的市场结构,房地产企业存在着强烈的合谋动机,因此,将合谋作为思考我国房地产市场和政府失灵原因的一个角度,不失为一种创新和尝试。

#### 四、本文研究的可能创新点

本文研究的可能创新点有:

1.本文以实证分析检验杭州市房地产市场的区域性寡头垄断趋势的市场结构。

以往虽然已有学者对区域寡占的市场结构进行过探讨,但基本上是停留在理论层面,因此本文通过搜集杭州房地产市场主要企业的相关数据以及经典案例,用市场集中度指标、产品差异化和战略性进入壁垒对杭州房地产市场进行定性和定量分析,这也正是本文一个不可或缺的创新点。

2.本文在区域寡占趋势的房地产市场结构基础上,提出房地产企业的默契性合谋是我国房价居高不下的主要原因之一,而房价愈演愈烈也是出于企业的价格合谋与投资投机性需求群体的蓄意苟合。

本文通过静态博弈和动态博弈对房地产一级市场企业间行为进行理论分析,认为区域在位企业为了维护在本区域的垄断势力和利润,在面对潜在进入者的竞争威胁时,往往以“合谋”构筑强大的战略性进入壁垒以阻止其进入。再以房地产企业间产量竞争和价格竞争的博弈,得出企业具有强大的动力进行合谋以维持垄断高价。而我国房地产市场的合谋则是典型的默契性合谋。国家屡次调控政策的失效,本文认为主要是因为没有意识到在区域寡头垄断趋势的市场结构下,房地产企业之间以默契性合谋取代了市场竞争,导致我国房价常年居高不下。更有甚者,在投资投机性需求的推动下,企业在默契合谋基础上蓄意迎合,导致房价水涨船高、脱离实际。而房地产市场的政府俘获则又成为房地产企业进行合谋的管制缺陷前提。因此,本文认为要平抑房价、促进房地产市场的有效竞争,首先

必须使政府职能实现理性回归,其次完善相关法律法规并实行激励性宽大政策以瓦解企业默契性合谋,最后在政府宏观调控失灵的前提下实施价格管制。

## 第二章 我国房地产业的发展状况及问题剖析

我国城镇住房制度改革至今走过了30余个年头,取得了令人瞩目的成就,居民的居住条件也得到了很大改善,国民经济更在房地产业巨大的带动作用下迈上了新台阶。但樊纲(2001)指出,中国20多年的改革一直处在探索之中,不是探索怎么走,而是探索往哪儿走。我国的房改在“摸着石头过河”的过程中,甚至进入了过度市场化的困境。本章将简要梳理我国房改历程,在充分肯定房地产业对国民经济支柱作用之余,提出我国房地产业正在经历过度市场化的观点,为下文的实证研究和理论探讨打下扎实的基础。

### 第一节 我国房地产业的发展概况

#### 一、房地产业改革历程概述

我国的房地产业改革始于城镇住房制度的革新,而城镇住房制度改革又是高福利、低租金的实物分房制度给政府造成的巨大财政压力和城镇居民居住条件不断恶化所引起的制度变迁。从时间顺序上,我们可将其分为四个阶段。

第一阶段,1978年—1985年以公房出售试点为主要内容的住房制度改革。1978年邓小平发表关于允许城镇居民自建住房的谈话,1980年6月国务院在《全国基本建设工作会议汇报提纲》中正式提出实行住房商品化政策,以成本价向居民售房。1982年,有关部门提出了地方政府、单位、个人分别负担1/3的“三三制”售房原则。至1985年,公房出售试点逐步扩大到了全国范围。这一阶段是我国住房制度改革的最初试验阶段,为阶段改革作了初步酝酿。

第二阶段,1986—1991年提租补贴的单项改革阶段。这一阶段住房制度改革以提高房租为切入点,同时实行优惠价公房出售。前一阶段关于住房属性问题的大讨论形成了“提租补贴”的思路和改革措施。1987年国务院在烟台、蚌埠、唐山开始提租补贴相持平的试点工作。1988年8月国务院召开第一次全国住房改革工作会议,出台的《关于全国城镇分期分批推行住房制度改革实施方案》规定了计租方式,并将住房消费纳入工资和企业成本,以抑制不合理需求,加快住房商品化、社会化、专业化和企业化。同时,各地形式多样的房改实践也推动了

房改措施的多样性。这一阶段以抑制住房不合理需求为重点反映了指导思想对原有城镇住房制度弊端的实质性认识不足。

第三阶段，1992—1997年住房制度改革全面推进阶段。1992年邓小平提出的社会主义市场经济理论明确了城镇住房制度改革的基本指导思想。1994年7月国务院发布了《国务院关于深化城镇住房制度改革的决定》(简称《房改决定》)，第一次明确提出房改的根本目的是：建立与社会主义经济体制相适应的城镇住房制度，实现住房商品化、社会化；加快住房建设，改善居住条件，满足城镇居民不断增长的住房需求。另外，《房改决定》全面规定了房改基本内容，包括：住房建设投资体制改革、住房分配体制改革、住房保障体制建设、发展住房金融等。同时，《房改决定》还确立了坚持配套、分阶段推进的方针政策，包括全面推行住房公积金制度、加大经济适用房建设等，并就具体实施办法作了具体部署。

到1997年，住房投资制度从国家财政独揽变为中央、地方、单位和个人共担，住房分配也开始从实物分配向货币分配过渡，住房供给形成了公房销售和市场化双重供给体制，同时也形成了住房价格的双轨制。另外，住房公积金制度在全国大中城市普遍建立、住房自有率迅速提高、住房供应和金融体系以及住房交易市场等初步形成。

第四阶段，1998年至今以住房分配货币化为中心的改革深化阶段。1998年7月颁布的《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快建设的通知》规定，“停止住房实物分配，逐步实行住房分配货币化；建立和完善以经济适用房为主的多层次住房供应体系；发展住房金融，培育和规范住房交易市场。”2002年5月，国土资源部发布《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》，将市场机制作为配置土地资源的主要方式。至此，住房制度改革真正意义上走向社会化、商品化、货币化、市场化。停止实物分房转变了职工对福利分配的依赖，极大地调动了职工购买商品房的积极性；同时货币化补贴和个人购房抵押贷款制度又极大地提高了居民的购房能力，扩大了市场需求；各种性质的房地产企业应运而生，市场供需两旺。从1998年至今我国房地产市场度过了10余年的高速发展时期。

## 二、房地产业与国民经济

由于房地产业对经济发展的特殊性，各级政府从1992年以来就在相关规范性文件将其明确定位为支柱产业，并在产业发展规划中予以充分体现。但是在

学术界，对房地产业的产业定位却众说纷纭，房地产支柱产业论即是我国学术界最大的争议点。

刘福垣(2003)从我国目前房地产的主要功能是为城市化服务这个角度出发，指出中国房地产业是一个永久的支柱产业。李岚、杨红旭(2006)用房地产业的产出贡献、产业关联度和产业市场容量等指标判断，我国房地产业是国民经济的支柱产业，并预言“房地产业的支柱地位还将持续20年左右”。而与支柱论尖锐对立的学者则立足房地产业市场失灵和政府失效，反驳房地产支柱产业论。易宪容(2006)认为，把由政策推动的房地产业发展结果作为认定它是支柱产业的理由，其依据不足；在目前国家统计局部门把房地产划为投资品的情况下，应当对这个产业进行限制。曹建海(2006)则指出，一个在国外几乎不存在的房地产业，在我国被当做国民经济支柱产业大力发展，这是一个根本性错误。国家发改委(2007)一项研究表明，调控房地产业投资过热的关键是对房地产业政策进行调整，改变“房地产偏好”，还原其民生产业本质。

无论各方学者如何评价房地产业地位，毋庸置疑的是房地产业的确在经济发展中扮演着越来越重要的角色，我国从2008年至今的世界性金融危机迅速复苏，在2009年内外交困的情况下“保八”成功，房地产业发挥了举足轻重的带动作用。本文将从以下几个方面考察房地产业对经济发展的重要作用。

### 1. 房地产业对国民经济总量的贡献

罗斯托的起飞理论和增长阶段理论认为，人类社会的发展可以划分为六个阶段，由传统社会向工业社会的转变是“起飞阶段”，在以后的每个阶段都应有“主导产业”的发展和带动。我国新世纪高速发展期的10年正是源于房地产业对经济发展的巨大推动作用。

1998年以来，我国房地产固定资产投资占GDP的比重从不到5%上升到11%，保持了较高的增长速度，每年拉动GDP增长在1个百分点以上。其次，居民住房支出的大幅上升，对扩大居民消费发挥了至关重要的作用。仅商品房销售额一项，就从1998年的2514亿元上升到2009年的44000亿元，占到了2009年GDP的13%。此外，房地产业与其它产业保持着很高的关联度，房地产业的迅猛发展带动了建筑、建材等数十个产业的产出增加。在我国，每增加一亿元的住宅投资，其他相



关产业相应的就增加投入1.479亿元。<sup>①</sup>

## 2. 房地产业对政府财政收入的贡献

1994年我国实施的分税体制改革加剧了地方政府财权和事权的不对称，另一方面，土地作为地方财政的固定收入不再上缴中央，因此在税基规模、分成比例、增长制约等多重制约下，地方政府逐渐将财政收入的增长点转向房地产，并逐渐演化为土地出让金为主的格局。

表 2-1：2001 年—2009 年土地出让金占比财政收入概况 单位：亿元

年份	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
土地出让金	2313	2926	3824	5894	5505	7677	12000	9600	15910
全国财政收入	16386	18904	21715	26396	31649	38760	51322	61330	68477
地方财政收入	7803	8515	9850	12441	15092	18281	23565	28645	32581
土地出让金/ 全国财政收入	14.10%	15.50%	17.60%	22.30%	17.40%	19.80%	23.40%	15.70%	23.20%
土地出让金/ 地方财政收入	29.60%	34.40%	38.80%	47.40%	36.50%	42.00%	50.90%	33.50%	48.80%

(注：数据来源于《中国统计年鉴 2008》、国家统计局网站、国家税务局网站、国家财政部网站等。两项百分比为本文作者经计算后得到的数据。)

从表 2-1 可以发现，无论从全国整体还是从地方来看，在不包括房地产业其它税费的情况下，仅仅是土地出让收入已成为全国财政收入极为重要的组成部分，在 2007 年更是占到全国财政收入的四分之一；对地方而言，土地财政已成为地方政府最主要的收入来源，平均每年贡献地方财政收入的 40% 以上，2007 年更是高占地方财政收入的二分之一。房地产业的快速发展为我国的财政收入提供了稳定的来源，为城市建设、经济发展、城镇居民生活水平的提高注入了强劲动力。

## 3. 房地产市场是政府实施宏观调控的重要途径

与一般商品不同，房地产商品兼具必需品和投资品的特征，具有很强的消费拉动力、流动性吸纳能力和产业关联度，并由此决定了其具备较强的政策敏感性，可以作为实施宏观调控的重要渠道。以政府拉动房地产投资实现经济增长为例，作为必需品的房地产如果出现较强烈的价格上涨预期，将会吸引大批刚性需求积

<sup>①</sup> 参见武汉科技大学常磊《房地产市场结构与市场绩效研究》，中国优秀硕士学位论文全文数据库，2004 年，第 9—10 页。

极入市；同时，兼有投资品属性的房地产价格上涨预期也将极大刺激投资者迅速进入市场。

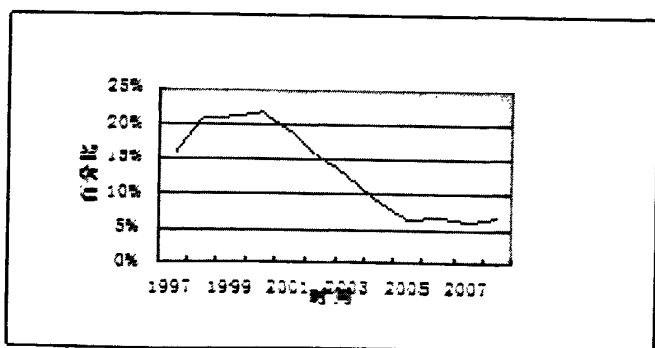
房地产价格与宏观经济之间存在显著的正相关关系，并且是超前反映经济景气度，对宏观经济起到了先导作用。<sup>①</sup>政府对宏观经济的调控也多以房地产市场为切入点。1997年，受亚洲金融危机影响，我国经济陷入低迷，中央审时度势进行住房货币化改革，积极鼓励房地产业发展，在短期内有效地拉动了内需，平稳地度过危机。2008年9月爆发的次贷危机使全球房地产市场一度陷入低谷，并对我国经济产生巨大冲击，国家在及时推出4万亿投资计划的同时，出台一系列旨在激活房地产市场交易的政策措施，2009年我国经济在房地产市场空前繁荣下“保八”成功。

综上所述，房地产业对国民经济增长的贡献、政府对土地财政的依赖及房地产市场在国家宏观调控中的作用共同决定了房地产业在国民经济中无可取代的产业地位。当然，如果房地产业发展不当，也可能对国民经济产生不良或负面影响。由于我国经济发展对房地产市场的过分依赖，加之管理、监控制度的缺位，我国房地产市场正在显现过度市场化的倾向，由此导致的资产价格“泡沫”逐步膨胀，严重影响了地区甚至整个国家的经济安全和产业结构。

## 第二节 我国房地产市场存在的问题

### 一、房地产市场供求结构失衡

1998年，国务院《关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》中曾提出：不同收入家庭实行不同的住房供应政策，即最低收入家庭租赁由政府或单位提供的廉租房，中低收入家庭购买经济适用房，高收入家庭购买商品住房。但时至今日，以经济适用房为主的保障性住房与商品房供给却形成了倒挂之势。



<sup>①</sup> 参见田成诗《我国房地产价格与宏观经济景气关系实证分析》，《价格理论与实践》，2009（7）：53

图 2-1: 历年经济适用房占新开工住宅比

(注: 数据来源于国家统计局网站 (www.stats.gov.cn), 并经本文作者计算而得。)

如图 2-1 所示, 住房货币化改革至 2000 年, 我国以经济适用房为主的保障性住房建设经历了一个高峰阶段, 但随后迅速回落。2006 年建设部等出台“90/70”政策, 以图落实中低档和保障性住房建设, 但截止 2008 年经济适用房的投资仅为新开工房屋面积的 6.7%, 别墅、高档公寓新开工面积在 2006 年和 2007 年却分别同比增长 43.2% 及 21.1%。2009 年在国家再度大力增加保障性住房供应的前提下, 全国 5 大重点城市中中低档产品比重最高也仅为 59%, 最低的则只有 26.75%<sup>①</sup>。以杭州市房地产市场为例, 2007 年杭州市批准预售 90 平方米以下商品住宅 5712 套, 即使同比增长 168.4%, 也仅占全部批准预售房屋 26.3%<sup>②</sup>。在我国中低收入家庭占 80% 以上的情况下, 中低档产品不断被挤出市场, 大户型、高价格的高端产品大行其道, 房地产市场供求结构严重失衡的矛盾显然是与我国国情相悖的。

诚然, 市场失灵、政府缺位是我国房地产供求结构错位的重要原因, 但供求失衡并不是货币化改革后出现的新问题, 而是从住房制度改革中演变而来。由于住房改革政策执行不力以及配套改革制约, 单位体制内居民不仅在一次住房资源分配中获利, 而且其住房需求由于缺乏有效的预算约束而无止境膨胀, 住房需求迅速延展至中高端。体制外广大居民无法分享住房改革的收益, 又被排斥在商品住房市场之外, 住房需求被抑制。加之住房保障功能的蜕化和实施过程逐渐背离住房保障功能为主的政策取向, 如安居工程等保障性住房建设标准、定价过高, 这强化了强势群体的购房能力和住房需求, 弱化和打击了中低收入人群的购房能力, 对居民住房需求结构分化起了推波助澜的作用。在需求累积效应和财富效应的共同作用下, 住房市场需求结构迅速异化, 中低端需求人群被动参与市场。在以上因素共同作用下, 住房二次分配不公现象日趋严重。由于中高端需求人群具有更强的购买力, 因此这种被扭曲的需求结构反映到住房供给上, 房产商自然愿意迎合主流消费者偏好, 依据强购买力人群供给相应产品。此外大量中低端需求

<sup>①</sup> 参见《中国房地产市场统计年鉴 2009—市场篇》, 第 30—31 页。

<sup>②</sup> 参见动力 (中国) 地产机构市场部, 《杭州市 2007—2008 年房地产市场年度动态综合评估报告》, 2008 年 1 月, 第 13 页。

群体被迫进入商品房市场,极大地推高了社会潜在总需求进而房价预期,同时也加强了住房市场投机炒作的空间,投资投机者对中高端户型的偏好又加剧了房地产市场的供求失衡。

因此,本文认为我国的房地产市场供求失衡源于住房制度改革的机会不均等导致的需求扭曲,投资投机性需求的进入则加剧了这种扭曲程度,房产商自然更愿意提供能使其利润最大化的产品结构,这样中低端需求不断被挤出市场,供求结构趋向失衡。

## 二、房地产市场的垄断供给扭曲价格形成机制

供求理论指出,在竞争性的市场中,商品的均衡价格决定于供给与需求的均衡,消费者和企业将根据价格的变化改变彼此的需求量和供给量。因此,在理论上,房地产价格应由市场上的供给与需求的相互作用决定。前文所述的需求结构的扭曲导致供求结构失衡,使房产商倾向于提供能使其利润最大化的产品结构,似乎也证实了房地产市场供求决定价格甚至需求决定价格的正确性。但现实情况却截然不同。我国的房地产市场处于向区域性寡头垄断结构的过渡阶段,相应消费者的需求价格弹性又普遍较低(从占我国房地产需求量65%以上的东部地区来看,其需求价格弹性仅为0.743,是缺乏弹性的<sup>①</sup>),这赋予房地产企业相当强大的市场力量,使其有能力通过隐性合谋控制供给并制定垄断高价,最终扭曲价格形成机制。这一点在高房价和高空置率并存的“双高”现实下得到了充分体现。

目前国内外并没有统一的空置率概念。本文试图从供给角度讨论房地产价格形成机制的扭曲,因此,本文将空置率定义为报告期商品房空置面积占报告期可供销售、出租商品房面积的比重。从供求理论看,空置率过高自然意味着卖方受损,房产商会减少投资以缓解供过于求的状况;空置率过低,则意味着需求旺盛,房价高涨,这样又会刺激新商品房的开发。因此如果市场机制没有失效,那么必然存在一个正常的空置率使得市场能保持稳定,买方的需求满足之时卖方的利益也得以实现。这一正常空置率通常称为自然空置率。

对一般商品而言,供不应求,价格上涨;供过于求,则价格下跌。由此观之,商品房的空置率与房价之间应该存在某种此消彼长的关系。然而,我国的现实情况恰恰相反,与房价高歌猛进并存的并不是日益趋低的空置率,而是高房价与高

<sup>①</sup> 参见高波等《中国大中城市房地产需求弹性地区差异的实证分析》,《当代经济科学》,2008(1)。

空置率并存。从表 2-2 可以看到，近年我国房地产市场总需求基本稳定在供给量的 3/4 左右，但是前文已述，我国房价却一路上扬，甚至脱离了实际购买力。

表 2-2： 2005-2008 房屋空置率 单位：万平方米

时间	2005	2006	2007	2008
商品房空置面积	14679	14550	13463	16400
房屋竣工面积	53417	55830	60607	66545
空置率	27.5%	26.1%	22.2%	24.6%

(注：数来源于《中国房地产统计年鉴 2006》、《中国房地产统计年鉴 2007》，并经本文作者计算得出。)

房地产市场的“双高悖论”用经济学常识解释，便是市场存在垄断力量的结果。如图 2-2 所示，假设供给不变，当房地产市场中只存在真实性需求时，供给曲线 S 与需求曲线 D 相交于 A 点，此时均衡供给量为  $Q_1$ ，相应的价格为  $P_1$ 。当投资投机者在房价上涨预期下进入市场后，需求曲线由 D 向右平移至  $D_1$ ，市场均衡价格上涨为  $P_2$ ，供给量在理论上应该为  $Q_2$ 。但是由于我国区域寡头垄断趋势的房地产市场结构和较低的需求价格弹性，供给量  $Q_2$  并不会给房产商带来最大收益，房产商会积极行使其市场支配力，将供给量定在  $MR=MC$  时的  $Q_3$ 。虽然供给量从  $Q_2$  下降为  $Q_3$ ，但是价格却由  $P_2$  上涨到了  $P_3$ ，且上涨幅度超过供给量的下降幅度，因此房产商具有最大程度囤货居奇的冲动，以垄断定产控制供给进而推高房价，获得比原来更丰厚的回报。因此垄断定产便是我国高空置率的原因，而房地产价格从  $P_1$  上升到  $P_3$  的垄断定价过程即为我国高房价的形成机制。另外，投资投机者的假性需求则在房产商垄断定价的基础上再次推高了房价。

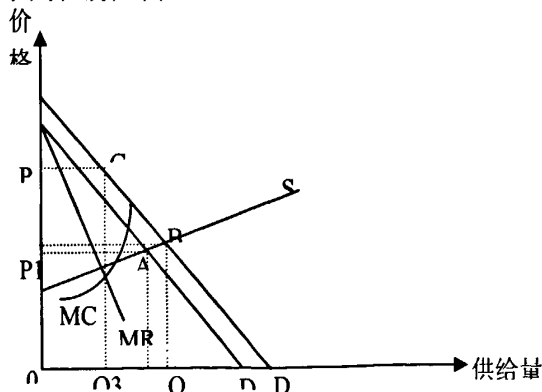


图 2-2. 从供给角度看高房价形成

现实中,区域寡头垄断结构趋势下的房产商往往以囤积土地资源和捂盘惜售的方式进行垄断定价,人为制造供给紧张局面,进而索取垄断高价。根据中原地产对国内 12 个城市的土地监测数据显示,万科等 40 家知名地产商 2003 年以来获得的开发土地,有 57%没有入市,其中 27%的土地处于待开发状态,30%处于规划在建状态,没有形成实际的房源销售,形成了严重的“囤地”现象以坐等房价上涨。新浪地产曾在 2010 年“3.15 消费者权益日”举办“捂盘惜售大曝光”专题,在短短几日内就收到举报项目数百个,重点疑似项目约 70 个,仅杭州便有 5 个楼盘上榜。而仅隔一周,杭州绿城·钱江新城二期开盘前“漏夜排队”现象又使开发商捂盘惜售行为浮出水面。<sup>①</sup>

### 三、房地产市场的非理性繁荣

房产商垄断定价索取超额利润的必然结果之一便是造成房地产市场的非理性繁荣。房地产市场非理性繁荣是指房地产价格脱离决定其价值的基本面因素而主要由市场参与主体的主观判断决定,从而导致过量社会资源进入房地产市场的现象。1998 年货币化改革以来,我国商品房价格一路高歌猛进,虽然在 2008 年受次贷危机影响有短暂下行,较 2007 年同期下降 2%,但截止 2009 年底,全国商品房均价为 4751 元/平方米,较去年同期暴增 20.8%,绝对水平和增速均创历史新高,同时,城镇居民人均可支配收入为 17175 元,仅比上年同期增长 8.8%。

表 2-3:2001 年—2009 年房价收入比

年份	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
商品房销售价格 (元/平方米)	2170	2250	2359	2778	3168	3367	3864	3800	4697
城镇居民人均可 支配收入(元)	6860	7703	8472	9422	10493	11759	13786	15781	17175
城镇居民家庭每 户就业人口	1.7	1.6	1.6	1.6	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
房价收入比	13.4	12.9	12.3	13.2	14.0	13.1	12.7	11.4	12.8

(注:数据来源于历年《中国统计年鉴》,房价收入比=商品房销售价格\*70 平方米/(城镇居民人均可支\*城镇居民家庭每户就业人口),70 平方米为根据城镇居民人均居住面积和城镇居民家庭平均每户人口估算的家庭户均居住面积。)

根据表 2-3 可知,我国房价收入比常年平均高达 12 倍以上,而国际上通常

<sup>①</sup> 相关资料与数据整理于中国新闻网:开发商全国“囤地”1 万公顷,大房企是囤地主力 (<http://www.chinanews.com.cn/estate/estate-tdxw/news/2010/01-18/2078001.shtml>); 新浪房产 (<http://bj.house.sina.com.cn/focus/2010fc315>)。

认为居民可接受的房价收入比则在 3—6 倍，我国的房价以已远远脱离了消费者的实际可承受力，房地产市场已脱离“安居”本质，成为开发商攫取超额利润、投资投机者玩弄资本游戏的名利场。价格机制是市场配置资源的核心。在次贷危机爆发之前，高房价和疯狂的股市共同造就了资产价格的暴涨，加之我国投资渠道的狭窄，源源不断的社会资源流向虚拟市场，实体经济不断受到挤压，我国产业结构失衡加剧。2004 年房地产过热现象已经引起社会广泛关注，在随后几年中，针对高房价和房地产市场交易者的违法违规行为，调控政策相继出台，密度和执行力也逐年加大。但是在政府对高房价“防止—抑制—遏制”的态度转变过程中，我们可以发现调控对房价的高企收效甚微。

就房地产市场非理性繁荣，其形成可以从外部冲击（政府）和内部作用（供求双方）传导机制进行分析。我国的房地产改革是一个从上而下的过程，因此政府行为是我国房地产市场非理性繁荣的源动力所在。由于房地产业对经济的巨大带动作用，以经济发展为中心决定了我国政府对其有极大的依赖性，有动力直接介入房地产市场的微观运行。政府作为一个独立的市场参与者，有其自身的效用函数，会根据自身利益取向进行政策选择。在委托代理的中央与地方关系下，地方政府认定中央政府稳定房价的目标只是一个不可置信的威胁，房价快速增长依然是地方政府的占优选择。因此，按照收益最大化原则行事的地方政府倾向于坚定地执行高房价策略，而对中央的房地产宏观调控政策进行变相抵制，同时给予房地产业种种优惠和扶持政策。因此，不仅是在位房地产企业有勇气盲目扩大投资，甚至如制造业、纺织业等其他产业的大量企业（如海尔、雅戈尔、奥克斯等）也舍本逐末，纷纷涉足房地产业，将大量资源投入房地产市场，从而导致相关产业萎缩。地方政府的短期逐利行为为房地产市场的非理性繁荣提供了强大的制度保障。

从房地产市场内部分析，区域寡头结构下房地产企业以默契性合谋进行垄断定价，是房价居高不下的原因之一。在垄断定价基础上，投资投机者的非正常需求则是房价不断攀高的助推者。在城市土地资源的有限性与城市化趋势下，房地产价格上涨预期成为必然。投资投机者在逐利动机下与正常需求者争夺有限的房产资源，过多的货币追逐既定数量的产品使得市场价格迅速膨胀。房产商利用投资投机这一假性需求带动的“供不应求”，批量推出房源、分阶段提高垄断价格。

房产商和投资投机者的蓄意迎合使房地产价格呈双螺旋状上升。在成本相对稳定的情况下，房地产业已成为事实上的暴利产业。在地方政府的政策保护下，高房价使大量国内其他产业资源聚集于房地产市场，并吸引国际游资纷纷进入我国房地产市场，使我国的产业结构和经济安全受到了极大的威胁。图 2-3 简单地反映房地产市场非理性繁荣的内部形成机制。

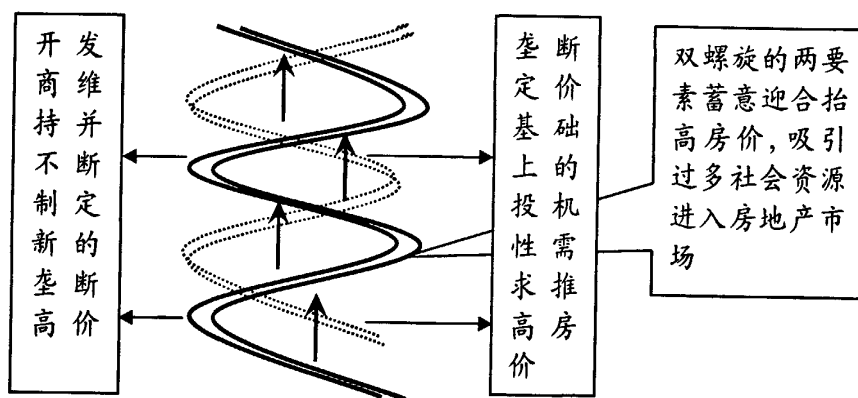


图 2-3：房地产市场非理性繁荣内部形成机制



### 第三章 我国房地产市场的区域性寡头垄断趋势

尽管关于我国房地产市场结构的观点存在分歧,但可以肯定的是,我国房地产市场结构是随着国有企业改革浪潮和政府职能的转变而变化的。改革开放之前,作为一种福利,政府向消费者近乎免费提供住房,且由国有企业垄断经营房地产业。改革开放至今的30余年,我国房地产业逐步走向市场化。但目前我国房地产需求价格弹性总体比较小,这决定了我国房地产企业具有相当的市场势力。尤其是土地资源的区域性及户籍限制使房地产市场结构具有明显的区域性寡头垄断趋势特征。

#### 第一节 市场结构类型与测定

##### 一、市场结构类型

市场结构(产业结构)指在特定产业中,企业与企业间在数量、规模、市场份额上的关系及由此决定的竞争形式的总和,体现了市场的竞争和垄断程度。它通过各种市场结构指标反映该产业中的竞争或垄断情况,是产业经济学得以建立的核心内容。

现代市场结构理论的系统体系是哈佛学派以市场结构为核心的“SCP”范式,即“市场结构—市场行为—市场绩效”分析范式。“SCP”范式认为市场结构决定市场行为进而决定了市场绩效,强调了不同的市场结构会导致不同的厂商行为及经济效率。此外,哈佛学派又将市场结构的要素分为市场集中、企业兼并、产品差别化和进入壁垒四个方面,其中的进入壁垒则构成了市场结构的决定性因素,导致进入壁垒的原因包括现有厂商的规模经济、产品差异化和绝对成本优势。根据竞争和垄断程度的不同,一般把市场结构分为四种类型。

##### 1.完全竞争

完全竞争是指一种不存在任何垄断因素的市场结构。完全竞争的特征是:市场上存在无数的买者和卖者,且都是价格的接受者;产品同质;生产要素可以自由流动,企业可在市场中自由进退;信息完全,不存在信息不对称。但是在现实经济中不可能存在这样的市场结构,因此完全竞争只能作为研究现实经济的理想参照系。

##### 2.垄断竞争

垄断竞争是指一种既有垄断又有竞争的市场结构，又被称为不完全竞争。除了产品间存在差异，垄断竞争与完全竞争的假设条件是完全相同的。垄断竞争由于产品的差异而存在一定程度的垄断，但从长期看，垄断竞争市场上仍然存在激烈的竞争。

### 3.寡头垄断

寡头垄断市场结构是指该市场上少数大企业控制着市场大部分产品供给，市场主要份额被几家大企业所占有，其对市场的价格和产量具有举足轻重的作用。其特征是：市场上只有少数大企业，在资金、技术、产品、规模等方面具有绝对优势；产品同质或有较大区别；垄断企业之间相互依存，决策相互影响；寡头企业是价格的制定者，且多通过寡头之间的合谋或协商形成；五、市场存在较强的进入壁垒。

### 4.完全垄断

完全垄断是指整个行业的市场完全处于一家厂商所控制的状态。完全垄断的特征是：垄断厂商是产品唯一生产者；市场上不存在任何替代产品；进入壁垒非常高，新企业不可能或很难进入。完全垄断与完全竞争一样，在现实中很难实现。

市场结构本质上是反映市场竞争与垄断的程度，以上四种结构在垄断程度或企业市场力量上分，完全垄断市场中企业的市场力量最强，寡头结构次之，完全竞争垄断程度最低。

## 二、市场结构类型的测定

一般来说，测定某一特定产业市场结构有三种方法：

1.以产业内企业规模为基准的市场结构分类法。该方法主要是通过对市场上买卖双方相对规模的分析，来判定市场上竞争和垄断的程度，主要指标有绝对集中度、相对集中度、赫芬达尔指数。

2.以产品为基准的市场结构测度方法。该方法主要是通过对产业内有差别的同类产品之间相互可替代程度的分析，来判断市场上竞争和垄断程度，主要指标有需求交叉弹性、供给交叉弹性。

3.以绩效为基准的市场结构度量方法。该方法主要是考察垄断市场对资源配置效果的影响程度，主要指标有勒纳指数和贝恩指数。

现有的市场结构测量方法基本以市场集中度测量方式为主。市场集中度是表

示在特定产业或市场中，卖方或买方具有的相对规模结构的指标，它与市场中垄断力量的形成密切相关，成为衡量市场结构的主要指标。本文中涉及的市场集中度主要指卖方集中度。判断市场类型最常用的方法是计算绝对集中度，其公式为：

$$CR_N = \sum_{i=1}^N \frac{x_i}{X} = \sum_{i=1}^N S_i \quad (3-1)$$

其中：CR<sub>N</sub>-市场中前N家企业的市场占有率；X-表示该市场的总销售量；  
x<sub>i</sub>-表示第i家企业的销售量； $\frac{x_i}{X}$ 即S<sub>i</sub>-表示第i家企业占整个市场销售额的比重。

常用的衡量标准有CR<sub>4</sub>、CR<sub>8</sub>，其值介于0与1之间，越接近1表示集中度越高。具体衡量一个产业的集中度标准有贝恩的产业结构分类法和 Shepherd 的分类标准。本文主要参照 Shepherd 的分类标准。

表3-1: Shepherd的结构分类标准

市场类型	评价标准
垄断	市场由一家厂商供给，市场占有率达100%
优势厂商	一家厂商占有率达50%以上
寡头垄断	最大几家厂商集中率大于40%
多头垄断	最大四家厂商集中率介于15—40%
寡头竞争	每家厂商的市场占有率介于2—8%之间
完全竞争	每个厂商的市场占有率极小

(注:具体参见William G.Shepherd ,The Elements of Market Structure,The Review of Economic and Statistics,197,Vo154,N0.1,p25-37)

除了传统的市场结构分类方法，从产业空间布局上，又可以将市场结构划分为全国性产业和区域性产业。全国性产业和区域性产业一般从产品生产特点和需求特点加以区分。区域性产业的产品缺少流动性，只能在一定范围内向消费者提供服务，多数企业之间也只在区域内发生竞争关系。而且区域性市场的消费偏好也呈现地域性特点，从而导致产品交易具有明显的地域化倾向。

## 第二节 我国房地产市场结构的演化

### 一、住房制度改革之前：行政性垄断

虽然在住房制度改革之前，我国并不存在什么房地产市场甚至是住房市场，但是在新旧体制的转化中，旧体制中的某些内容总会遗留下来，成为新体制的一部分。这就是诺斯所说的制度变迁具有“路径依赖”性。对于市场结构演变来说，

同样如此。

住房制度改革可以说是改革开放的一个典型阵地。改革开放之前，中国实行的是计划经济体制。在住房领域，为了配合计划经济体制的需要，中央政府将新中国成立前绝大部分私房都收归国有，变私有产权为共有产权，然后政府统一管理，统一分配。这样，新中国成立前存在的住房市场基本上被消灭了。

在住房投资供给上，政府垄断了所有城镇住宅的生产，并依靠行政命令禁止私人提供住宅。进行住宅建设的一切投资都来源于各级政府的财政拨款，且建设规模完全根据政府财力制定。但政府并不是任何事情都亲历亲为，政府拨付的住宅投资一般跟随基本建设项目下达到具体的政府机关、事业单位和国有企业。获得住宅投资的单位则成立专门机构，负责从征地到施工的全部工作。建成后的住宅被政府分配到各单位，然后再由各单位以低租金分配给员工。这即是房改之前我国住房领域的大致运作过程。

但是在这种体制下，政府对住宅投资多少，以及生产多少住宅，生产何种住宅，完全由政府来决策，居民消费没有选择权。政府意志替代了群众需求，政府偏好抑制了个人消费偏好，计划代替了市场。在计划经济体制下的住房领域，居民完全丧失了决策权和选择权，住房资源完全靠政府的行政命令来配置。这种典型的靠行政命令形成的垄断称为行政性垄断。在行政性垄断下，由于政府财政决定住宅投资，所以并不存在经济学意义上的供给曲线，但是低租金的分配方式却使住房需求无限放大，需求曲线呈现出向右下方倾斜的特征。另外，行政垄断使政府背上了沉重的财政负担，居民住房需求长期受到压制，居住条件不断恶化。

## 二、房改至货币化改革之前：区域性国有企业垄断

改革开放之后，我国的住房体制开始走向商业化、社会化和专业化。从住房制度改革开始至货币化分配，房地产市场化从争议到肯定、从构思到构建，房地产市场则从无到有、从小到大，在 1992 年以后房地产业更是被政府明确定位为支柱产业，市场格局也从政府一统天下慢慢演变成区域割据的局面。因此，要研究这一阶段的房地产市场结构必须先对其区域性特征（本文中的区域既以城市为边界，同时也指特定城市中相对分散的各个市场板块）进行定位。首先，土地作为房地产业最主要的生产资源，其固有的空间固定性导致了附属在土地之上的房产的不可移动，所以房地产产品具有无法改变的难以运输和流通的区域特性。其

次，由于我国城乡二元体制和户籍制度的影响，房地产市场消费者具有区域消费的偏好，市场需求呈现地域性特点。最后，基于以上两因素，房地产企业只能在一定范围内向消费者提供产品和服务，从而也只和区域内企业产生竞争关系。因此，从产品的供给到需求，再到企业间的关系都证明了我国房地产市场的区域特征。

这一阶段的住房制度改革是出于住房行政性垄断带来的巨大财政压力和居民居住水平的恶化，体现在供求上即为：一是将住宅投资、建设的任务交给房地产开发公司；二是将住房需求由城府独担转化为政府、企业、个人分担。在所有的改革措施中，最重要的就是房地产开发企业逐渐成为住宅生产主体，政府则逐渐退出市场。1984 年国家计委、城乡建设环境保护部发布《城市综合开发暂行办法》之后，房地产开发企业便如雨后春笋般涌现。当时这些房地产企业从出身看一般脱胎于政府部门（主要是建筑部门），因此其性质自然为国有企业。同时由于当时市场与社会分工的不发达，此类房地产企业往往进行纵向一体化经营，因此具备极强的垄断力量。

表 3-2: 北京市 1986 年—2000 房地产开发企业性质

年份	1986	1988	1989	1990	1991	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
总计	26	51	44	38	38	81	623	554	601	585	716	893
国有企业	26	48	41	34	34	77	287	256	253	226	248	231
国企占比	100%	94%	93%	89%	89%	95%	46%	46%	42%	39%	35%	26%

(注：具体参见况伟大《垄断、竞争与管制—北京市住宅业市场结构研究》，经济管理出版社 2003 年版：79、101。)

从北京市 1986—2000 年房地产开发企业性质观察，由于 1992 年党的“十四大”明确提出私有制是公有制重要补充，非国有性质的房地产企业迅猛发展，国有企业比重不断下降。而在 1992 年乃至 1994 年之前，由于意识形态的制约，私有经济很难获得合法地位和壮大，国有企业几乎完全垄断北京市场，平均占据房地产市场企业总数的 94%。但是我们也可以看到，即使国有企业比重在下降，但在 1998 年以前，比重仍然超过 40%，对北京市场仍具备极强的垄断势力。同一时期，全国其它区域性房地产市场的市场结构和北京有着极大的相似性。

实质上，作为国有企业就避免不了政府的行政干预，政企不分是国有制的内

生现象。国有房地产企业也不例外，而政府的行政性干预又导致房地产企业的行政性垄断，因为政府不允许其他性质的企业进入市场。这在私有经济得到肯定之前表现得尤为突出，是此前阶段造成区域性国有企业垄断的主因。

私有经济得到肯定之后，房地产市场区域性国有企业垄断继续得以延续则是出于两方面原因：一、企业借助政府的行政性权力，对非国有企业构造强大的进入壁垒，垄断市场供给；二、在位垄断者通过游说、寻租方式俘获政府，且地方政府积极推行地方保护主义，倾向于通过协议方式将土地出让给本地企业。例如依靠北京西城区成长起来的华远房地产开发公司，早年就依靠政府关系，垄断了西城区土地市场，致使根本没有企业可以在当时当地与其竞争。

### 三、货币化改革至今：区域性寡头垄断结构逐步形成

#### —以杭州市房地产市场为例

1998年住房货币化分配代替实物分配标志着我国房地产业开始实质上的市场化进程，国有企业垄断的市场结构慢慢瓦解，其中最能体现市场化的指标就是各种非国有性质的房地产企业的大量涌现。截止2008年，全国房地产企业总数为87562个，其中不仅包括内资，还有港、澳、台商投资企业与外商投资企业，而在内资中，国有企业也仅占比4.8%。因此，国有企业垄断各区域房地产市场的市场结构已不复存在。但同时经过近几年房地产市场的迅猛发展，我们也可观察到，各区域内不同性质房地产企业的市场份额逐渐得以整合，市场力量不断分化，区域性寡头垄断的趋势已不可避免，其中部分城市已进入区域寡占阶段，如天津，其前5%的房地产企业的市场份额高达64%，其房地产市场结构呈典型的寡头垄断状态。<sup>①</sup>本章余下内容将以杭州市房地产市场为例，通过分析杭州市房地产企业的市场集中度、产品差别化及进入壁垒实证房地产市场的区域性寡头垄断趋势。

#### 1. 从市场集中度指标看寡占趋势

表 3-3：杭州市 2001 年与 2009 年房地产企业销售额前 10 名

序号	2001年		2009年	
	公司名称	销售额 (亿)	公司名称	销售额 (亿)

<sup>①</sup> 参见黄慧、汪波《房地产市场结构与价格行为实证研究—以天津为例》，《价格理论与实践》，2008年第1期：45。

1	浙江绿城房地产开发有限责任公司	8.8	绿城房地产集团有限公司	151
2	浙江中大集团房地产联合有限公司	4.6	杭州滨江房地产集团股份有限公司	54
3	浙江华立房地产开发有限公司	4	坤和建设集团股份有限公司	46
4	浙江省耀江房地产开发有限公司	3.1	杭州欣盛房地产开发有限公司	40
5	杭州市居住区发展中心	3	顺发恒业有限公司	40
6	杭州余杭新大地置业有限公司	2.2	杭州万科房产有限公司	27
7	杭州广宇房地产集团有限公司	2.1	浙江保利房地产开发有限公司	25
8	浙江名城房地产开发有限公司	1.8	浙江野风集团房地产开发有限公司	22
9	杭州三盛房地产有限公司	1.8	浙江新南北房产有限公司	21
10	杭州复兴建设集团有限公司	1.6	中海发展杭州有限公司	20.5

(注:数据来源于中国房产信息网 ([http://www.lhzq.com/index.jsp?pageAlias=news\\_cont&newsid=119724](http://www.lhzq.com/index.jsp?pageAlias=news_cont&newsid=119724))、新浪地产网 (<http://news.dichan.sina.com.cn/hz/2009/12/17/99245.html>))

根据杭州市统计年鉴,2001年度杭州市房地产开发企业的销售总额为133.5亿元,通过计算可以得到 $CR_{10}$ 为24.7%。根据Shepherd的结构分类标准,杭州市的市场结构类型即为多头垄断。2009年杭州市房地产企业成交额约为1150亿元,由上表可计算出09年市场集中度为39%,另据《中国房地产统计年鉴2009》显示,杭州房地产市场2009年1至12月份市场集中度平均为44.9%,杭州市的市场结构虽然还是多头垄断,但市场集中度已经大幅增加,寡头垄断的市场结构正在逐步形成。市场集中度增加的原因可从两方面进行解释。第一,土地资源的过度集中。在招拍挂土地出让制度下,“价高者得”成为土地交易典型特征,造成了大企业大集团对土地市场的垄断现象。2009年杭州市出让土地116宗,同比增长157.8%,创历史最高水平,但占比不到杭州市房地产企业总数2%的规模企业却得到了超过去年60%的土地资源。<sup>①</sup>土地资源的过度集中使大批中小企业举步维艰甚至退出市场。第二,规模经济赋予龙头企业更强的竞争力。杭州市房地产业的市场竞争已超越了较低运作水平的时期,要求开发企业在成本预算和控制两方面都要有较高水平。因此,龙头企业往往可以发挥出规模效益和资本优势,较中小企业可以获得更高利润。

再具体考察杭州市各个房地产板块的市场集中度,总能够发现一到三家企业是该板块市场力量最强的支配者,而该区域的其它企业往往采取的是价格跟进战

<sup>①</sup> 相关数据来源于新浪地产网 (<http://news.dichan.sina.com.cn/hz/2009/12/17/99245.html>),并经本文作者整理计算而成。

略。这几家开发大盘的企业即是该区域的寡头。因此，杭州市各个房地产板块的市场结构可以说就是寡头垄断型。

## 2. 产品差异化强化寡头地位

兰卡斯特（1966）认为：消费者对商品特征存在偏好，每一种商品都是一组特征的组合，消费者根据更为基本的特征做出选择而不是直接比较产品。产品差别化的目的是为了引起购买者对该产品的特殊偏好，从而在市场竞争中占据有利地位。在同一房地产市场区域，差异性的存在，决定着开发商的市场力量的大小。因此对开发商来说，产品差异化是一种典型的非价格竞争手段。房地产产品的差异性主要表现在区位、质量、品种、服务和品牌五个方面。本文主要从后两者进行论述。

房地产产品差别度的大小决定了开发企业市场力量的大小：在相同市场区域和细分市场（别墅、多层、小高层和高层）中，拥有较好户型的开发商具有较强的市场力量。例如，位于杭州市经济技术开发区的“保利东湾”楼盘，由于其户型组合全面、合理，集空中别墅和普通住宅于一体，并面朝一线江景，因此该盘的开发企业浙江保利房地产开发有限公司在该区域拥有了最强的市场力量，成为该区域的寡头。而同样位于经济技术开发区的中庆第六大道和新鹏四季风景，由于其开发品种的限制，其销售均价和销量与保利东湾有很大差别。

从服务和品牌上看，由于房地产市场存在严重的信息不对称问题，消费者偏好那些品牌过硬的开发商提供的产品。比如：品牌美誉度高的绿城集团作为杭州最大的寡头企业，由于纵向一体化程度极高，并奉行质量第一理念，其开发的系列产品如“桂花”系列、“玫瑰”系列等产品虽然价格相比同时期周边楼盘高出许多，但消费者仍然优先选择。房地产服务差别及质量差别往往和品牌差别联系在一起。品牌美誉度越高的开发商，消费者倾向于认为其服务和产品质量更高，所以其市场力量就越强。

## 3. 战略性进入壁垒扼杀竞争

萨洛普（1979）认为，如果在位厂商采取某项行动的目的是为了保护自己不受进入者的威胁，从而把竞争对手排除在外，那么这就是“战略性”进入壁垒<sup>①</sup>。我国房地产业的必要资本量等方面的进入壁垒较小，而主要的进入壁垒除了政府

<sup>①</sup> salop: Strategic Entry Deterrence. *American Economic Review*, Papers and Proceedings 69, 1979, p. 335-338.



的土地出让政策，还有在位房地产企业对潜在进入者人为构造的战略性壁垒。

现今政府招拍挂的土地出让方式及经营城市的理念造成了如今土地市场“价高者得”的现状，全国地王、地方地王频频涌现和刷新，使土地资源日益集中于大企业大集团手中。如正文所述，2009年，占比不到杭州市房地产企业总数2%的规模企业却得到了超过去年60%的土地资源。如此，大批中小企业不得不另辟蹊径或者退出市场。此外，本地在位企业在面对潜在进入者时往往倾向于构筑战略性进入壁垒，轮流做庄，推高土地价格，使潜在进入者知难而退，而获得的高价土地往往采取共同开发、货币补偿等方式平摊成本，即使不成功也以高土地成本削弱了进入者的竞争力。在杭州市场上，较典型的此类事件即为2007年雅戈尔经过90轮竞价，突破绿城集团和杭州万科等企业的围堵，以14.76亿元竞得杭州商学院地块，无奈成为杭州新地王。但15712元/平方米的楼面价却远远超过了周边房价，这使得雅戈尔进入杭州房地产市场的步伐相当缓慢，企业领导人直言拿地成本过高，而该项目也整整拖了两年之久才破土动工。

综上所述，虽然总体看来整个杭州市房地产业的市场结构还处于多头垄断阶段，但寡头垄断结构已开始形成，各个板块区域则已明显进入寡头垄断阶段。杭州市房地产业并不存在所谓的过度竞争。随着杭州市房地产市场的进一步整合，市场集中度将会进一步提高。而全国其它区域的情况与杭州具有极大地相似性，区域龙头企业迅速崛起，圈地运动愈演愈烈，大批中小企业被兼并或退出市场。在一线城市，房地产巨头瓜分市场，中小企业只有依附于这些巨头才能得到生存机会。另外，《中国房地产统计年鉴2009》对全国21个二三线城市的房地产市场集中度进行了度量，其中有七个城市的集中度超过40%，已进入寡头垄断的市场结构，另有四个城市也贴近40%的分界线。因此可以说，在全国范围内，区域性寡头垄断的市场结构已经或正在形成。

## 第四章 房地产企业默契性合谋行为及其动机分析

传统的西方经济理论认为，寡头垄断的市场结构赋予寡头企业强大的市场力量，企业为了攫取超额利润，往往具有通过合谋行为维持垄断高价、消除市场竞争的强烈动机。在我国房地产市场上，区域性寡头垄断的市场结构已经或正在形成，区域内寡头间具有持久关系和共同利益取向，往往以默契性合谋构造战略性进入壁垒，以价格领袖制维持超高房价。地方政府寻租和俘获前提下的默契合谋行为是我国房地产市场竞争不足的根源所在，也是国家宏观调控屡屡失效的重要原因之一。

### 第一节 默契性合谋及其机理

#### 一、默契性合谋的定义

“合谋”是指产业内的独立企业自愿地联合起来，通过限制产出或维持价格来获取垄断利润的行为，其具有多种形式，如联合起来达成固定价格、限制产量和分割市场的协议，或者联合抵制、合谋投标。根据合谋协议达成的方式，合谋大体上可以分为显性合谋和隐性合谋或默契合谋。显性合谋是指企业之间共同达成一个可实施的协议。但为了达到组建卡特尔的效果却又不被法律惩罚，企业常以隐含或默契的方式进行合作，即所谓的默契性合谋。隐性合谋或默契合谋指寡头企业之间相互依赖，有意识地采取协调一致的行为。与显性合谋不同的是隐性合谋之间并没有具体协议。

#### 二、默契性合谋的简单机理

默契性合谋的研究最早始于张伯伦，他认为在生产同类产品的寡头会认识到彼此之间的相互依存性，因而能够不必实行公开的合谋即能维持垄断价格。<sup>①</sup>由于寡头垄断行业中的企业都意识到他们之间的相互依存性，它们在长期的市场竞争中，通过相互观察并预期竞争者的行为而形成一种默契。这种默契性合谋能达到改变竞争规则从而协调各寡头厂商的行为，抑制竞争，保证寡头超额利润的卡特尔效果。

默契性合谋是在博弈论的框架下进行研究的。默契性合谋有两个基本假设：一是重复博弈，二是理性假设。重复博弈是指重复进行同样的博弈，每次博弈称

<sup>①</sup> Chamberlin, E. Duopoly: value where sellers are few[J]. Quarterly Journal of Economics, 1929, 43: 63-100.

为阶段博弈。阶段博弈之间没有物质上的联系，但是博弈者能观察到对手在前阶段博弈中的策略选择。理性假设是指博弈双方偏好有序、信息完备，通常选择那些能更好满足自己偏好的行为。因此，理性的博弈者不仅知道在一次性博弈中竞争对手会针对自己的行为选择何种策略及最终的获益情况，也知道自己在重复博弈中的选择会引起对方在每个阶段博弈中的反应即最终获得的贴现利润。

表 4-1：合谋的简单机理

企业 1 企业 2	竞争	合作
竞争	(2, 2)	(10, 0)
合作	(0, 10)	(5, 5)

在单阶段的一次性静态博弈中，企业通常无法实现合作，个人理性与集体理性的矛盾使它们无法避免地陷入“囚徒困境”之中。这里采用一个简单的模型说明这一问题。假设市场中有两个企业，如果它们合作，都制定高价格，那么它们将获得 10 个单位的合作利润，每个企业得到一半利润为 5。如果其中一个企业通过暗自降价等方式背叛合作，则它将获得更多的利润，极端地，我们假设此时背叛合作的企业将获得整个市场份额，而另一个企业的市场份额则为 0。相应的，它们此时的利润分别为 10 和 0。如果两个企业都选择非合作策略，那么残酷的价格战将导致两个企业的利润降至很低，此时不妨假设两个企业的利润都为 2。从右侧单阶段博弈的支付矩阵图可知：尽管两个企业坚持默契性合谋能获得更多的利润，但是在一次性博弈中，无论企业 1（企业 2）选择竞争还是合作，企业 2（企业 1）的最优策略均为竞争，因为它们都不相信竞争对手会选择合作。这意味着两个企业皆陷于“囚徒困境”，不能达成合作。

在重复博弈中，丰厚的预期利润将帮助企业走出“囚徒困境”，实现默契性合谋。因为在长期中，背叛企业将受到合作企业的惩罚（如价格战），只能获得竞争收益 2。只要背叛企业在长期中因惩罚而遭受的损失大于其在背叛时获得的阶段收益（阶段收益为 5），背叛企业自然会回归合作，从而使合谋在长期中得以实现。这里假设贴现因子为  $x$ ，这时只要满足条件：

$$5 + 5x + 5x^2 + \dots > 10 + 2x + 2x^2 + \dots \quad (4-1)$$

即贴现因子  $x > 3/8$ ，合作将作为一种市场均衡状态而存在。

## 第二节 地方政府寻租与俘获—房地产企业默契性合谋行为管制 缺失的原因

在我国市场经济体制改革过程中，削弱政府在经济中的作用并对之重新进行定位是重要课题之一。其目的是改变政府影响市场和企业的方式，使之由行政指令转变为市场机制。但是，在转轨过程中，却很少有人关注政府与市场关系的另一面，也就是市场或企业对政府决策与选择的影响。当某一经济体或企业强大到一定程度，就能为政府提供经济增长和利益的双重满足，这样前者就可能以操纵政府权力的方式提取租金，为自身带来巨大的私人收益，同时却对整个经济体的其他企业和部门产生巨大的负外部性。

一般说来，中央政府与地方政府在根本利益上具有一致性，都是为了发展生产，提高人民生活，促进社会进步。但另一方面，地方利益又具有相对独立性。这种独立性源于行政性分权和分税制改革。基于此地方政府成为事实上的经济主体，并且相对于以全社会福利最大化为己任的中央政府而言，地方政府有其独立的政治、经济利益，是独立的利益博弈主体。但现实上的财权与事权的不对称，地方政府面临着经济发展和财政束缚的矛盾以及区域竞争的巨大压力，因此地方政府急于寻找经济发展突破点。1997年亚洲金融危机之后，住房分配货币化政策的适时推出使房地产业成为经济增长新的支撑点。此后十余年，在房地产业的强劲带动下，国民经济保持了快速、平稳的发展，房地产业对国民经济发挥着举足轻重的作用。对地方政府而言，房地产业的繁荣给他们带来的不仅是区域经济的腾飞，城市面貌的焕然一新，同时也为政府官员带来了显赫的政绩和私人利益的极大满足。无论是地方经济还是地方政府都对房地产业产生了极大的依赖性。房地产业在绑架国民经济的同时也极大程度地绑架了地方政府。地方政府与房地产寡头等形成了巨大的利益集团，房地产市场也成为了腐败的高发区。

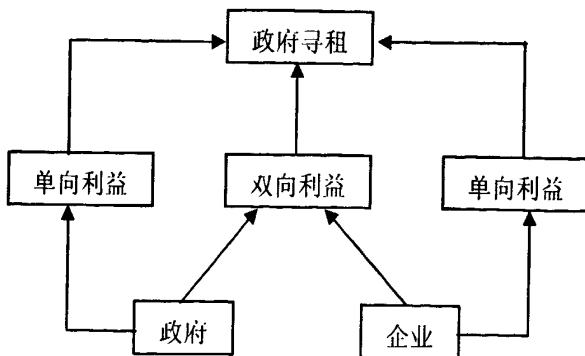


图 4-1： 地方政府与企业的双向寻租

寻租理论认为,寻租基本上是通过政治活动进行的,有着预期的经济租金是寻租行为发生的前提,而租金是通过获得或维持某个领域的垄断地位来得到的,根源在于政府等有权机构的干预。房地产业作为我国支柱产业,存在着普遍的企业和政府的寻租行为(基于中央和地方政府的委托代理关系及地方政府“经济人”特性,本文政府寻租行为特指地方政府)。

房地产市场上地方政府寻租行为的普遍性是地方政府行为和企业寻租共同作用的结果。寻租理论认为,只要政府对市场进行干预,必然伴生着寻租的空间。拉丰和泰勒(2001)认为,管制机构是自利的,如果他们认为可从规制行业中获得各种形式的回报,那么他们肯定愿意帮助利益集团。斯蒂格勒(1971)提出,利益集团为了获得利己的稀缺资源,会向政府官员投其所好,并支付给政党两样最需要的东西即投票和理想的资源。对地方政府而言,在只考虑单向利益(经济租金和政治租金)情况下,它倾向于利用掌握的公权力制造寻租活动。这在协议方式出让土地阶段表现尤为明显,由于土地出让信息不透明,使地方政府具备暗箱操作的空间,其往往以极低的土地价格进行主动创租。对房地产企业而言,追求经济利益最大化是其天性,同时房地产市场对政府政策的又具有高度敏感性,在只考虑其单向利益情况下,房地产企业具有内生的动力积极向政府寻租和提供政府寻租途径,以对政府决策施加有力影响。对地方政府和企业而言,两者能通过互动而追求并扩大双向利益:地方政府通过提供制度及政策保护寡头企业的市场势力和维持超高房价,使房地产企业获得超额的经济利益;房地产市场的非理性繁荣反过来为地方政府提供巨额的土地出让金和税费等财政支持以及地区经济的快速发展,并满足官员的政治诉求和经济利益。因此这种双向利益同时符合政府需求和企业需求,是政企一致的交叉利益。在这种情况下,地方政府寻租自然就发生且变得普遍,追求双向利益是导致地方政府寻租的主因。

我国中央政府与地方政府之间实质上是一种委托代理关系,地方政府所处的代理人地位使其拥有中央政府所没有的信息优势,信息不对称又使让地方政府具备了较大程度的相机抉择权。而只要管制机构具有这种相机决策权,管制俘获将难以避免。<sup>①</sup>政府俘获是权力寻租的高级形态,两者总是相伴而生。在本文中政府俘获是指地方政府在经济发展中,对某一产业或利益集团产生极大的依赖作

<sup>①</sup> 参见杜传忠《新规制经济学的规制俘获理论及其对我国的借鉴意义》,《东岳论丛》2005年第1期:53。

用，政企双向寻租并有意识地对中央政府的产业政策进行相机抉择，维持产业和利益集团的垄断地位和高额利润。由于房地产业对地方经济极强的带动作用，同时地方政府为了获得巨大的政治和经济租金，因此其容易被房地产企业所俘获。地方政府抵制中央的管制与调控，从开发商那里得到高额的地价回报和高房价带来的巨额税费收入，并取得显赫政绩。

公共选择学派认为，政府本身即是市场经济中的一个独立的参与主体，其决策跟一般经济主体一样是依据自身的效用函数做出的。以经济增长为中心的中央政府过分重视经济总量目标，但同时却对居民福利水平等反映不够，在没有合适的可替代的支撑产业的情况下，片面将房地产业列为支柱产业。地方政府则利用信息优势和对房地产市场的影响，将房价推高以促进经济总量增长。此外中央政府保持房价稳定的目标与其过分重视经济总量增长的内在冲突，使地方政府认定中央政府稳定房价的目标只是一个不可置信的威胁，象征性的惩罚并不能抵消由此带来的收益增加，房价快速增长依然是地方政府的占优选择。因此按照收益最大化原则行事的地方政府更加坚定地执行高房价策略，而对中央的房地产宏观调控政策仅做表面文章，反而给予房地产商种种优惠政策，任由甚至支持房地产市场非理性繁荣。

现实中，价格虚高、投机需求过旺等市场失灵现象使我国房地产市场具有强烈的政府管制与调控需求，但是中央政府提供的管制及调控措施在地方政府被利益集团俘获的情况下效力被大大降低甚至被束之高阁。例如，近年来中央屡次试图对房价过高、上涨过快的地方进行管制与调控，但地方政府的常见表现是，承认某些地区已出现房地产泡沫，但本地区则是健康有序的，至少没有出现过热现象，以避免中央政府调控影响本地区经济的发展。

在我国房地产市场的区域寡头垄断结构趋势下，房地产企业的合谋不仅具有相当稳定性，且成为一种常态。地方政府寻租行为的普遍性与政府被企业俘获的现实，使中央管制和调控房地产市场非理性繁荣的政策屡屡失效，成为房地产企业将合谋动机转化为行动的前提保障。

### 第三节 房地产企业默契合谋行为的动机：理论分析

寡头依赖理论认为，在只有少数大企业的寡头市场上，由于企业之间相互依赖，必然出现企业默契合谋，并导致价格高于竞争水平。我国房地产市场区域寡

占趋势的特征使区域内寡头企业间具有持久关系和共同利益取向。

进入壁垒是市场结构的重要决定因素之一,战略性进入壁垒则是一种典型的厂商影响市场结构的行为。萨洛普(1979)认为,如果在位厂商采取某项行动的目的是为了保护自己不受进入者的威胁,从而把竞争对手排除在外,那么这就是“战略性”进入壁垒<sup>①</sup>。我国房地产业的必要资本量等方面的进入壁垒较小,而主要的进入壁垒除了政府的土地出让政策,还有在位房地产企业对潜在进入者人为构造的战略性壁垒。在房地产一级市场上,在位企业为了维护本区域市场格局和垄断势力,往往联合起来构造强大的战略性进入壁垒,阻止潜在进入者的进入,如万科在全国范围内扩张的初期,曾遭遇各地开发商联合抵制。同时,开发商之间采取共同开发、货币补偿和轮流“坐庄”等方式,私下操纵土地招标、拍卖价格的现象也不鲜见。

由于我国房地产寡头垄断的市场结构,以及房地产的异质性和空间固定性的特征,房地产市场结构十分类似于萨洛普的环形竞争结构<sup>②</sup>,即开发商之间的竞争主要是与项目区位邻近企业的竞争,与项目区位较远的开发商之间竞争则较弱。因此,在房地产二级市场上,面对需求弹性低、具有“追涨杀跌”心理特质的消费者,有相当市场势力的房企往往以“价格合谋”或“价格联盟”的形式行使市场势力,维持垄断高价,攫取超额垄断利润。而无论在一级市场还是在二级市场,为了避免潜在的高额罚金,房地产企业间的合谋行为主要以默契合谋为主。

### 一、房地产一级市场中开发商的合谋行为

如表 4-2 所示,假定市场中只有两家开发商,即开发商 1 和开发商 2,且双方事前达成合谋约定,竞得的土地双方共同开发(适用于多家开发商以及存在潜在进入者情况下在位企业得益的分析)。在竞标中,开发商 1 略高于开发商 2 的竞标价竞标,开发商 1 中标;或者在拍卖中开发商 2 率先以起拍价叫价,接着开发商 1 的叫价稍高于起拍价,此时开发商 2 不再加价,结果依旧是开发商 1 获得该地(两种结果一致的前提是开发商 1 信守协议),整个博弈结束。在这一博弈中,假设两家开发商合谋的得益皆为  $\pi^m$ ;而如果开发商 1 由于追求自身利益最大化的机会主义倾向,在竞标结束后背弃承诺,届时,开发商 1 得益为  $\pi^d$ ,而

<sup>①</sup> salop: Strategic Entry Deterrence. *American Economic Review*, Paper and Proceedings 69, 1979, p. 335-338

<sup>②</sup> salop. Monopolistic Competition With Outside Goods. *Bell Journal of Economics*, 1979, p. 141-156

开发商 2 则失去了参与竞价而可能得到的收益，记为  $\pi$ （同样适用于两家开发商角色互换）；若两开发商采取竞争策略，两者得益皆为  $\pi^c$ ，得益关系为： $\pi < \pi^c < \pi^m < \pi^d$ 。

表 4-2：一级市场中开发企业间合谋的得益矩阵

开发商 1 开发商 2	不合作	合作
不合作	$\pi^c, \pi^c$	$\pi^d, \pi$
合作	$\pi, \pi^d$	$\pi^m, \pi^m$

我们将两家开发商合谋竞标并遵守事前承诺的行为用“合作”表示，反之用“不合作”表示。

对开发商 1 来说，如果开发商 2 选择“合作”，则自己选择“合作”可得  $\pi^m$ ，而“不合作”可得  $\pi^d$ ，因此，“不合作”是开发商 1 的占优策略；如果开发商 2 选择“不合作”，则开发商 1 选择“合作”的得益为  $\pi$ ，选“不合作”策略得到  $\pi^c$ ，所以“不合作”还是开发商 1 的占优策略。同理，对于开发商 2 来说，“不合作”也是其占优策略。如此，（不合作，不合作）成为两开发商本次博弈的纳什均衡解。可得，在一级市场的一次性静态博弈中，开发商摒弃了“合作”的最佳结果，都希望对方“合作”，而自己“不合作”，双方陷入了“个体理性与集体理性的矛盾”即“囚徒困境”。

再考虑开发商之间次数为  $n$  的有限次重复博弈。当双方进行到最后一次即第  $n$  次博弈时，由于此轮博弈过后两者再无利益交往，明智的博弈方明白在这轮博弈中，“合作”策略只能换来对方“不合作”行为，前者的占优策略只能是“不合作”。此时两者策略组合仍为（不合作，不合作）。逆推至第  $n-1$  轮，理性的双方都知道下一阶段对方的选择为“不合作”，因此此轮双方还是选择“不合作”。以此类推，有限次重复博弈的均衡解依然是（不合作，不合作）。

但是，正由于房地产市场的区域性特征，开发商之间的互动具有持久性特点（除非退出市场），从而彼此间的博弈可视为是无限次重复的。于是，此时一方背弃承诺的“不合作”行为必然引致另一方“不合作”的“以牙还牙”策略。虽



然在某阶段博弈中，开发商 1（同样适用于开发商 2）在竞标后的“不合作”行为为他带来了  $\pi^d$  的得益，但开发商 2 在以后的博弈中将一直采取“不合作”策略，这样开发商 1 最终导致的损失必然超过“不合作”的一次性得益。因此，在房地产一级市场的无限次博弈中“不合作”策略对谁都不是最优的，“合作”与“合谋”成为该博弈的纳什均衡。

从以上理论分析可得出，在我国房地产一级市场上，以利润最大化为共同目的的开发商之间存在着压低标价、排除竞争的强烈动机。由于我国房地产一级市场的政策约束，以及区域内垄断寡占趋势的特征，在位企业为了维护在本区域的垄断力量和超额利润，在面对潜在进入者的竞争威胁时，往往以“合谋”构筑强大的战略性进入壁垒以阻止其进入。即使作为中国房地产业领军企业的万科，在其开发过程中，也会因为当地开发商组成的战略性进入壁垒而难以进入当地市场。如在北京，万科根本拿不到处于好区位的土地，其在北京首次开发的“万科星星花园”位于偏远的顺义县，随后开发的“星星花园”则是购买北辰和华远集团囤积的土地。在天津、南京和成都等地也遇到了当地开发商阻止其进入的障碍。

## 二、房地产二级市场中开发商的合谋行为

根据西方主流经济学相关理论，寡头厂商之间的竞争方式可以分为产量竞争和价格竞争。开发商在进行产量竞争时有两种策略可供选择：一是“古诺竞争”，即两家开发商同时进行产量决策；二是“斯塔克伯格竞争”，即居于领导地位的开发商先决定产量，另一家居于追随地位的开发商根据领导者的产量来决定自己的产量。而伯川德模型主要说明开发商间的价格竞争。本文将以简化的市场情形（假定市场中只存在两家企业）对产量竞争、价格竞争和价格合谋三种情况下厂商的得益进行比较，当然这并不妨碍将厂商数量扩大到两个以上的情形。

1.古诺竞争。当两家开发商进行古诺竞争时，因为价格由两家开发商产量之和决定，即  $p = p(q_1 + q_2)$ ，彼此会预测对手提供的产量。在一开发商预测另一家开发商的产量后，其将根据利润最大化原则决定自己的产量。

假设需求函数为  $p = a - bq$  ( $a > 0, b > 0, q = q_1 + q_2$ )，成本  $c_1$ 、 $c_2$  皆为 0。

解方程组：

$$\begin{cases} \pi_1(q_1, q_2) = (a - bq) q_1 - c(q_1) = [a - b(q_1 + q_2)] q_1 \\ \pi_2(q_1, q_2) = (a - bq) q_2 - c(q_2) = [a - b(q_2 + q_1)] q_2 \end{cases} \quad (4-2)$$

其中  $\pi_1$  和  $\pi_2$  分别表示开发商 1 和开发商 2 的利润。根据利润最大化原则得出：

$$q_1 = q_2 = \frac{a}{3b}, \quad p = \frac{a}{3}, \quad \pi_1 = \pi_2 = \frac{a^2}{9b}$$

2. 斯塔克伯格竞争。当两家开发商进行产量的斯塔克伯格竞争时，领导者在决定自己产量  $q_1$  后，追随者就将  $q_1$  作为一个既定量。在需求函数和成本函数同古诺竞争的情况下，追随者的利润函数为  $p(q_1, q_2)q_2 - c(q_2)$ ，据利润最大化原则的一阶条件，追随者的反应曲线为  $q_2 = \frac{a}{2b} - \frac{q_1}{2}$ 。对领导者而言，他知道追随者会按自己的产量来决定其开发量，因此领导者就会生产使自己利润最大化的产量。

将追随者产量  $q_2$  代入领导者利润函数  $p(q_1, q_2)q_1 - c(q_1)$ ，继而由利润最大化一阶条件得出： $q_1 = \frac{a}{2b}, q_2 = \frac{a}{4b}; p = \frac{a}{4}; \pi_1 = \frac{a^2}{8b}, \pi_2 = \frac{a^2}{16b}$ 。

3. 价格竞争，即伯川德模型。由于房地产市场的区域寡占结构趋势，某一房地产企业可以看做只与区域内（相邻）的有限企业发生竞争，所以其产品也可视为同质。但此时的价格竞争将导致开发商最终以边际成本定价，即  $p_2 = p_1 = c_1 = c_2$ ，这样，两个开发商所获利润均为零，只能得到正常利润。

4. 价格合谋。当两家开发商价格合谋时，就可将两者看做一个集团，他们追求的是双方利润之和最大化。即  $\max \pi = pq(p) - c(q)$ ，令  $\frac{d\pi}{dq} = 0$ ，在需求函数和

成本函数同古诺竞争的情况下，可以得出： $q = \frac{a}{2b}; p = \frac{a}{2}; \pi = \frac{a^2}{4b}$ 。

比较区域寡占结构趋势下开发商产量竞争、价格竞争和价格合谋三种策略的得益可以看出，在价格合谋时，市场均衡价格上涨弥补了总产量  $(q_1 + q_2)$  的减少，开发商总利润高于产量竞争以及价格竞争（至于合谋企业之间具体利润的分配，目前超越作者的研究能力，将在今后的继续加以完善）。此外，房地产市场消费者的特点也有利于价格合谋的稳定。施蒂格勒（1964）强调了消费者异质性对价

格合谋的影响，他认为当买者多为小客户时，合谋协议易于进行，“一个寡头垄断厂商不会考虑对那些购买低于某一规模的买主进行秘密削价”。我国 1998 年住房实物分配被货币分配所取代后，集团购买随之减少，至 2002 年，我国个人购买商品住房占商品住房销售额的比重已达 95.3%。开发商因此缺乏削价动机（尤其在市场繁荣阶段），房地产企业间的价格合谋具有相当稳定性。由此可见，价格合谋是开发商对市场的一种理性的反应和选择。

表 4-3：北京市 27 家房地产开发企业的定价方式

定价方式	自己定价	与其它企业共同定价	跟随其它企业定价
企业数量	7	3	17

（注：资料来源于《房地产开发企业调查问卷》，2001 年，该问卷由况伟大设计，用于房地产开发企业竞争与定价方式的调查。）

在所调查的北京市 27 家开发商中，有 3 开发商与其他开发商共同定价，有 17 家开发商跟随其他开发商的定价。这份调查问卷很明显地说明我国房地产市场存在典型的价格领袖制，而价格领袖制就是房地产企业默契性合谋行为的典型表现形式。默契性价格合谋在房地产市场的繁荣阶段和下行阶段初体现得尤为明显。2002 年 6 月 20 日，《21 世纪经济报道》报道了北京 CBD 的三家主导开发商进行价格合谋的“餐桌阴谋”，他们共同约定房价升降，商议定期进行信息沟通以确保对房价的掌控。2008 年我国房地产市场陷入前所未有的低迷，为了避免降价风潮，价格联盟在各地相继出现，如 CCTV《今日观察》披露沈阳 72 家房地产企业通过市房地产协会组成不降价联盟，再者有四川绵阳公开举行行业会议组成价格联盟以力挺房价。而行业标杆万科集团在众多房企硬撑房价之际高调宣布降价促销，导致众多企业在降价潮中破产倒闭，万科这一举动使其在行业中陷入极为被动的局面。2010 年二季度中央出台力度空前的调控措施，使房地产市场再次进入下行通道，市场出现量跌价滞现象，但这次却没有一家企业（即便如万科）敢于公开降价。

#### 第四节 房地产企业合谋行为的影响

##### 一、战略性进入壁垒加快区域寡占市场结构的形成

前文的统计数据表明，在土地市场中，少量寡头占据了大部分土地出让资源，众多中小企业的生存空间不断受到挤压。另外，在位企业往往借用“价高者得”

的土地出让机制，有意识地构筑战略性壁垒，阻止潜在进入者的进入或极大地提高其进入成本，以扼杀竞争，维持市场垄断地位。战略性进入壁垒使在位企业垄断一级市场并强化了其在二级市场上的市场势力，进一步提高了市场集中度。

市场集中度作为度量市场结构的主要方式，是进入壁垒对市场结构影响的一个重要表现。而进入壁垒和市场集中度之间更是存在直接的因果关系。战略性进入壁垒的构造使在位主导企业获得了大部分土地资源，提高了其潜在的生产能力，再又通过限制潜在进入、提高进入者的土地成本的方式增强了其市场竞争力。其次，在位房地产企业又将获得的土地资源大量囤积，通过对产品供给量的控制人为制造供不应求的紧缺假象，强化了市场支配力。某著名开发商曾指出，全国出让的土地总量中，只有 1/3 的土地被用来开发，其余则被企业用于囤积炒作。因此，战略性进入壁垒使在位企业垄断土地资源，从根源上扼杀了市场竞争，提高了在位企业的市场占有率，加速了房地产市场从多头垄断向寡头垄断的过度。

## 二、垄断定价损害社会福利、扭曲资源配置机制

本文认为，我国房地产价格之所以居高不下正是由于房地产企业在区域寡占趋势下隐性的价格合谋。通过价格合谋攫取垄断高价必然会造成包括消费者剩余和生产者剩余在内的社会福利损失。

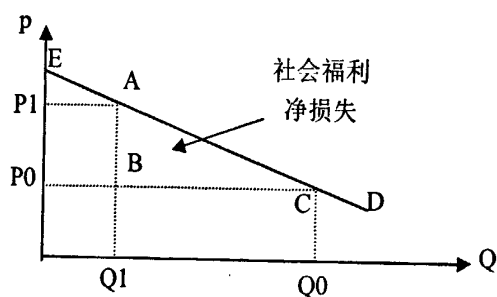


图 4-2: 价格合谋的福利损失

如图 4-2，假设在完全竞争状态下，市场均衡价格和均衡产量分别为  $P_0$  和  $Q_0$ ，此时消费者剩余为三角形  $P_0EC$ ，生产者剩余为 0。由于开发商价格合谋索取垄断高价  $P_1$ ，并限制产量，因而实际上，消费者剩余仅为为三角形  $P_1EA$ 。在消失的消费者剩余中，矩形  $P_0P_1AB$  部分转移给了开发商，而三角形  $ABC$  则成为开发商合谋索取垄断高价导致的社会福利净损失。开发商为了维持从消费者剩余中获

得的超额利润或市场垄断地位，就会利用一切条件进行寻租活动。而由于房地产经济体量非常大，寻租活动作为一种非生产性行为，没有产生任何产品与劳务，因此开发商进行价格合谋制定垄断高价的行为不仅极大地妨害了社会福利，更造成了资源的巨大浪费、降低了资源配置效率。

价格机制作为市场调节资源配置的核心，对社会资源的流向起到了方向性的指引作用。从近几年房地产市场的异常繁荣来看，房地产市场“消化”了全社会大量过剩的流动性，一定程度上缓解了通胀危机。不过超高的房价和巨大的获利空间也吸引了过量投资投机资金和国际游资的涌入，进一步推高了房地产市场的非理性繁荣。此外，著名经济学家郎咸平曾多次指出，由于垄断高价和超额利润的吸引，房地产业正在大量侵蚀实体经济发展所必须的资源，这是造成产业结构失衡深层次原因之一。垄断定价引致的过量资源流入使房地产业严重影响着我国经济运行的安全性。最后，由于合谋导致的超高房价使房地产业聚集了大量社会财富，进一步拉大了社会贫富差距。

### 三、激化住房分配矛盾、抑制总体消费水平

在西方经济理论中，某商品价格的变化会从两方面影响消费者对其的需求：通过改变商品间的相对价格进而改变消费者的选择，即替代效应；另一方面，价格变化将改变消费者实际购买力，继而影响消费者对该商品的消费量，即收入效应。替代效应和收入效应之和即是此商品价格变化引起的该商品消费量的改变程度。从理论上讲，房地产产品尤其是住房产品的价格和需求变动也遵从这一规则。

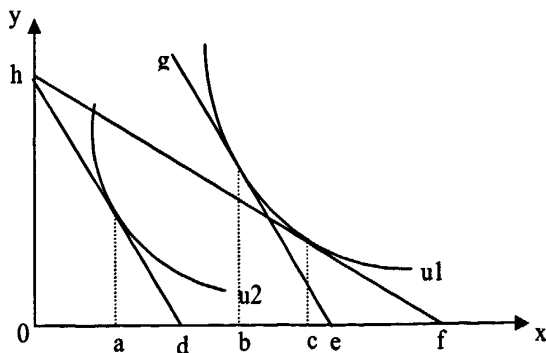


图 4-3: 价格合谋的替代效应和收入效应

在上图中，横轴  $x$  表示消费者对住房的需求量，纵轴  $y$  表示消费者对住房以外商品的需求量。曲线  $u$  为等效用曲线。线段  $hf$  和  $hd$  为房价改变前后的预算约束线， $ge$  为辅助预算线。这里先假设消费者收入和其它商品价格保持不变。如

此，在没有价格合谋时，消费者对住房的需求量为  $c$ 。当开发商以默契合谋索取垄断高价后，在其它条件不变情况下，消费者的需求量减少为  $a$ ， $ac$  即为开发商垄断定价使消费者减少的需求量，其中  $bc$  为替代效应， $ab$  为收入效应。

然而，在实际中，房地产市场上一般只有收入效应是不可逆的。这是因为在住宅与其他商品相对价格不变情况下，房价快速上升使消费者的实际收入水平急剧下降，因而消费者不得不减少对住房产品的需求量。以 2009 年为例，全国商品房价格较去年同期增长 20.8%，而城镇居民可支配收入仅比上年同期增长 8.8%，房价涨幅远远超过居民收入增长速度。消费者实际购买力的不断弱化使大批中产阶级和中低收入者被挤出商品房市场，但同时由于政策和自身条件的限制，他们又无法通过保障性住房体系解决住房问题。住房分配矛盾的日益激化严重消耗了房地产市场的发展动力。

住房的替代效应是指房价上涨使其他产品价格变得相对便宜，因而消费者在理论上会减少对住房产品的消费，而将更多的钱消费在其他产品上。但现实中，由于住房“刚性需求”的存在，这一部分消费者只能接受开发商合谋制定的超高房价，他们往往以毕生积蓄并借助银行信贷进行住房消费。高房价对他们产生的是反向的替代效应，迫于长期还款压力和生活（如医疗、教育等）压力，他们不得不减少对其他产品的消费。可以说，脱离居民实际购买力的超高房价是我国总体消费水平的不断下滑的根本原因之一。

## 第五章 瓦解房地产企业默契性合谋行为的政策建议

房地产企业的默契性合谋是我国房地产市场竞争不足，房价虚高的重要原因。为了获得巨额经济和政治租金，地方政府为房地产企业默契性合谋行为提供了制度与政策上的保护伞。合谋使房地产企业获得超额垄断利润的同时，剥夺了巨大的消费者剩余，降低了社会福利水平，严重妨害了作为市场经济核心的价格机制。在我国房地产市场区域寡占结构已经或正在形成的特点下，合谋已成为一种常态。我们应该通过有效政策引导房地产企业进行合理竞争，促使房地产市场有序运行。

### 第一节 合理约束并激励地方政府的行为

本文认为，地方政府回归理性是房地产市场有序运行的基础，是瓦解企业合谋、强化市场竞争的保障；而地方政府回归理性必须理顺中央与地方的关系、建立有效的地方政府行为激励与约束机制。

#### 一、理顺中央与地方关系

##### 1. 用法律规范中央与地方的权力关系

我国在法制上并没有明确地划分政府间的纵向权力，这就容易引起中央和地方权限的争议，地方政府经常根据自身利益随意调整中央指令。地方政府抵制中央宏观调控等问题是由于现行法律规定的原则化而没有具体的可操作性，只能施之以缺乏约束力的问责制。因此，用法律形式将中央与地方的权力关系固定，是抑制地方政府自利性行为的根本，也是各级政府间划分财权的基础。明晰界定各级政府间的事权将大大减少政府间财政收支矛盾，并充分调动地方积极性和纠正地方政府行为。

##### 2. 适度下放税收立法权

财政分权理论主张一定的地方财政自主权，但我国现行的财政体制并没有将税收立法权下放给地方政府，这使得地方政府无法根据地方实际用税收调节经济发展和财政收支。因此，应该允许地方政府在不违背国家税法、不影响中央对经济宏观调控的前提下，根据本行政区域内经济发展情况和财政需要，由省级立法机关设立地方性税种。这样一方面可使地方政府及时通过税收调节区域的经济的发展，另一方面也可缓解地方财政压力、削弱寻租动机。

## 二、构建合理的地方政府行为的激励约束机制

解决委托代理问题的核心与难点是激励与约束机制的设计,这一机制对代理人的行为具有决定性的影响,是代理人能否按照委托人意愿行动的前提。

### 1.对地方政府行为的激励

首先,完善政府绩效评价制度。我国以GDP为核心的绩效考核制度很大程度上导致了地方政府对经济总量的片面追求和诸多民生问题的忽视,助长了地方与中央调控博弈中采取抵制行为的倾向。对地方政府绩效的评价应注重地方经济的可持续能力,避免以现阶段的高房价透支市场潜力。对地方政府官员的考核应使用综合的评价体系,除了经济总量、增长速度等量化指标,更要注重经济增长的质量、社会效益和民生建设等方面。同时,还应根据经济发展情况,及时灵活地调整评价体系。如在现阶段中央政府要求遏制房价过快上涨的情况下,可以考虑把房价收入比作为对地方政府绩效的重要考核标准,激励地方政府从对房地产业的依赖转向抑制高房价,保证房地产业的有序运行。

其次,推动产业结构升级、培育新的经济增长点。中央政府应充分利用经济转型的有利时机,引导、带动、促进地方经济结构的调整 and 产业的优化升级,尤其是注重培育新的经济增长点。转变经济增长模式和推动产业优化升级,不仅能为地方创造更多的经济增长点,也会给地方政府带来大量的财政收入。这样,地方政府对房地产业的依赖和寻租动机也会大大削弱,继而俘获程度也可大大降低。

### 2.对地方政府行为的约束

首先,建立有效的监督机制。政府监督机制的完善可从建立信息公开(包括政务和官员财产信息等)制度、赋予公民法律武器保障切身利益两个方面考虑。信息公开体现了有效监督的要求,通过把政府行为置于公众监督之下,可使地方政府自觉规范行为,防止政府权力腐败和不当行为,压缩其寻租空间。此外,从法律上赋予公民对地方政府的监督权,将对地方政府行为产生强约束。如法国的“公民可抗辩住房权”法案规定,有权享受廉价住房的公民面对政府的不作为行为,拥有通过法律途径起诉政府的权力,因而该法案成为法国公民监督地方政府解决住房问题的法律武器。在目前地方政府抵制中央宏观调控政策,对超高房价不作为的现实下,法国政府这一案例对我国具有借鉴意义。



其次，转变地方政府职能。地方政府作为公共产品的提供者、中央宏观政策的执行者，应对市场失灵加以纠正、协助中央稳定经济。但现实中地方政府往往忽视这一职能。因此，中央必须合理界定政府行为边界，使地方政府从干预型转变为服务型，严格控制公权力变为部门权力和私人权力，有效遏制权力介入市场导致的地方政府寻租行为。

## 第二节 尽快完善并有效执行《反垄断法》

我国在《中华人民共和国反垄断法》出台之前，对于有关反不正当竞争或限制竞争行为的立法主要体现在《中华人民共和国反不正当竞争法》、《中华人民共和国价格法》和一些行政法规的相关条款中。如《反不正当竞争法》第15条规定：“投标者不得串通投标、抬高标价或者压低标价。投标者和招标者不得相互勾结，以排挤竞争对手的公平竞争。”第27条还规定：“投标者串通投标，抬高标价或者压低标价；投标者和招标者相互勾结，以排挤竞争对手的公平竞争的，其中标无效。监督检查部门可以根据情节处以一万元以上二十万元以下的罚款”。《价格法》第14条规定：“经营者不得串通投标，操纵市场价格，损害其他经营者或者消费者的合法权益”。这些规定对于维护招标、拍卖秩序，规范招标、拍卖中的企业行为，保护广大拍卖者合法权益，起到了一定作用，但也存在以下几个问题：一是法律效力层次较低，所规范的范围、效力具有很大的局限；二是主要从整顿市场秩序，加强物价管理，在价格领域加以规定，内容过于简单，不能适应现实社会需要；三是惩罚力度与垄断暴利不对称，不足以威慑垄断者。

2007年《反垄断法》出台，其第2章以“垄断协议”为标题对联合限制竞争行为做出了专门规定，其中，第13条规定的禁止具有竞争关系的经营者达成垄断协议，包括了固定或变更商品价格和分割销售市场。第7章“法律责任”对垄断或合谋行为的惩罚亦是以“垄断协议”为前提。然而，纵观《反垄断法》中有关限制竞争行为的规定还比较原则，对房地产企业联合限制竞争的市场行为而言，在实践中缺乏操作性，需要通过立法和司法解释加以进一步完善。比如，关于联合限制竞争的方式，一般按表现形式可分为协议型和默契型。前者以比较明确的协议形式进行，这种协议可为正式的书面合同，也可为口头约定；后者则没有书面或口头的协议，而是以各方心照不宣的某种默契协调行动。在现实中，房

地产企业间的合谋行为更多的倾向于默契合谋或口头约定。因此,《反垄断法》中第2章中以“垄断协议”为标题,针对房地产市场中的限制竞争行为,并不是很恰当。对比西方类似法律法规中关于禁止企业间联合限制竞争行为的表述则更为全面。如美国《谢尔曼法》第1条即以“合同、联合和共谋”三个术语来表述限制竞争行为,三者同时使用是为了尽可能地包含所有的限制竞争行为;在美国司法部和贸易委员会2000年颁布的《关于竞争者之间联合行为的反托拉斯指南》中,将限制竞争的行为称为“联合行为”;在欧盟竞争法中,则采用了“协议、决定和一致行动”三个概念来概括企业间的限制性行为。

最后,反观美国、欧盟等西方国家对垄断或合谋行为动辄处以千万美元,甚至监禁的惩处力度,我国相关法律法规的惩罚与威慑力量尚显不足。因此,对我国房地产市场中企业间的合谋或限制竞争行为而言,我国相关法律法规的应用范围必须扩大,效力、惩罚力度必须加强。房地产业作为我国经济一个新的支柱产业和主导产业,需要从法制上为其市场结构的调整、竞争机制的培育、产业的良性发展提供保障。

### 第三节 实施阻止和瓦解房地产企业合谋行为的政策

如前文所述,房地产企业间的合谋行为更多的倾向于默契合谋或口头约定,彼此之间的合谋通常是秘密进行,违法证据被隐藏得很深,因此,如何有效发现企业合谋的证据,成为反垄断执法政策的重点。而有效实施激励性宽大政策是阻止和瓦解房地产企业合谋行为的有效措施。

宽大政策是指在某些允许的情况下,如果公司或其职员完全或自愿地向反垄断机构提供详细的企业之间达成合谋协议的违法事实,则对其处罚可以被降低或免除。通过对组织内的单个成员给予激励,促使内部成员企业主动向反垄断机关提供证据,破坏组织内部成员之间的信任和稳定性,从而使其陷入“囚徒困境”的竞相告发状态。

拉丰和泰勒认为互惠是产生合谋的最根本原因。此外,房地产市场严重的信息不对称更为开发商攫取超额利润的合谋行为提供了可能。而房地产企业间的成功合谋必须同时满足两个条件:一是合谋收益高于竞争收益,即参与约束;二是告发收益低于合谋收益,即满足激励约束。显然,以上两个条件在目前的房地产市场是成立的,在市场繁荣时表现得更为明显。那么,阻止和瓦解房地产企业

合谋的关键即为提高合谋成本和降低合谋预期收益。此处的合谋成本更合理的理解应该为合谋行为被反垄断机构发现而导致的罚金和没有主动告发而丧失的政策性优惠；合谋收益也即合谋所带来的超额垄断利润。但是，《反垄断法》对房地产市场隐性的合谋行为并没有起到很好的震慑作用，即使有如福建省政府出台对串通合谋涨价的房地产企业处以最高三十万罚款的规定也只是隔靴搔痒。究其原因，无非合谋成本相较合谋收益过于微不足道。

这里假设较大幅度提高对合谋的房地产企业的惩罚力度，同时反垄断机关又对其采用宽大政策，对主动向反垄断机关提供合谋硬证据的开发商给予罚金减免甚至是税收等政策性优惠，对其他开发商则处以较高的罚金。在开发商无限次的动态博弈中，由于宽大政策对背叛企业给予了奖励，这增加了企业背叛的激励，使宽大政策成为“胡萝卜”，对合谋产生了阻止效应；其次，宽大政策还降低了其它合谋开发商对背叛者进行惩罚的严厉性（“小棒”），这就是宽大政策“胡萝卜加小棒”的瓦解效应。宽大政策通过增加背叛“胡萝卜”的吸引力和削弱其它合谋企业惩罚“大棒”的严厉性，提高了开发商合谋的成本并降低了继续合谋的预期收益，从而有效地降低了房地产市场合谋的稳定性和隐秘性。这里，罚金越高或者说减免的罚金额度越大，开发商之间的信任度越低，相互告发的激励越大，由此产生的“竞相告发效应”就越强。因为此时如果一个开发商不争取第一个主动告发，那么别的开发商主动告发将使其一无所获。

基于房地产市场的区域寡占结构趋势与合谋的隐秘性，宽大政策的实施也必须结合我国房地产市场的特点。首先，宽大政策只适用于第一个主动告发的企业，且不适用于合谋的组织者。因为当宽大政策适用于的企业越多，效果也越差，并且会产生合谋激励的负作用。其次，宽大政策同时适用于调查前和调查后，这样更有助于降低合谋稳定性和隐秘性，提高执法效率。再次，宽大政策既要适用于企业，也要适用于企业管理者，当今房地产企业基本采用委托-代理制度，通过对代理人予以较大处罚威慑使其有较大激励主动向反垄断机关告发。最后，房地产市场的各类主体关系复杂，宽大政策必须结合行政、民事和刑事的综合责任，提高合谋综合成本。

#### 第四节 政府调控失效下基于合理成本利润率的价格管制

价格管制是经济性管制的核心内容。在目前我国房地产企业以合谋谋取超额

垄断利润,房价极度脱离市场实际购买力,产业结构因此趋向失衡,以及政府对高房价的宏观调控失效的情况下,价格管制可以尝试作为对房地产企业不正当市场行为强有力的约束。拉丰和泰勒尔(1986,1992)等人认为,产生合谋的根本原因是互惠,互惠使得代理人通过私下达成的子契约增加彼此的收益水平。因此,以价格管制抑制房地产企业的超额垄断利润,可以消除其价格合谋的利润动机,引导房地产价格的理性回归。

目前国际上最典型的价格管制模型是投资回报率价格管制模型和最高限价管制模型( $RPI-X$ 模型)。应用到房地产价格管制中,两者皆有内生的缺陷,前者缺乏对企业提高效率的必要激励,会产生A-J效应;后者的难点则在于确定 $X$ 的值。基于房地产市场的区域寡占结构趋势特征,本文认为只要将房地产开发项目成本利润率控制在客观合理利润率水平,就等于控制了房地产企业的垄断定价,继而使合谋根基趋于消失。此处客观合理利润率可理解为资本在相似产业、相似风险的投资中,排除项目实际利润中特殊、偶然因素之后所能得到的平均成本利润率。客观合理成本利润率的价格管制就是限制通过合谋组成的价格联盟的成本利润率,以达到管制房地产价格与瓦解合谋的目的。

设 $R_c$ 为房地产开发项目成本利润率,其等于开发利润占开发成本的比率;开发量为 $X$ ;项目均价为 $P$ ,项目净销售收入 $V(X)$ 等于总销售收入 $PX$ 扣除销售税金率 $f$ ,即 $V(X)=PX(1-f)$ ;项目总开发成本为 $C(X)$ ,它等于土地费用 $C_L(X)$ 、开发成本 $C_b(X)$ 和开发费用 $C_f(X)$ 之和,即 $C(X)=C_L(X)+C_b(X)+C_f(X)$ ,其中,开发成本包括前期工程费用、基础设施建设费用、建筑安装工程费用、公共配套设施建设费用、行政性收费等,开发费用包括财务费用、管理费用和销售费用。这样,房地产开发项目的成本利润率可以表示为:

$$R_c = [V(X) - C(X)] / C(X) = [PX(1-f) - C(X)] / C(X) \quad (5-1)$$

为了达到激励性管制效果,在价格管制期初,用按照房屋建安造价定额标准计算的开发成本 $C_b^B(X)$ 替代 $C_b(X)$ 。同时,用管制者制定的客观合理成本利润率 $R_c^*$ 代入上式,再移项整理,得到房地产价格管制模型:

$$P^* = \frac{(1+R_c^*)[C_L(X)+C_b^B(X)+C_f(X)]}{X(1-f)} \quad (5-2)$$

式(5)中销售税金 $f$ 主要是指营业税、城市建设维护税等,可根据国家和地方的税率规定而确定,但不包括开发过程中的税费,开发期税费则计入总开发成本;开发量 $X$ 等于土地面积与规划容积率乘积;土地费用 $C_L(X)$ 在土地拍卖后即以确认;而由于建材是全国性市场,总开发成本中的建安费用等在全国范围内的涨幅较为一致,因此 $C_b^B(X)$ 易于测算;开发费用 $C_f(X)$ 可通过企业财务报表进行统计。这样,房地产项目合理的开发总成本可以大致确定。

前式使用价格管制期初的房屋建安造价定额标准值 $C_b^B(X)$ ,是为了使模型具有激励效果。因为在一定的管制时期内,实际值滞后于标准值可使标准值与实际值之间因时滞而产生利差,从而可以激励开发商降低实际开发成本,获得更多利润。为了公正透明,标准值可以请独立的国家注册造价师或者房地产估价师依据建安造价定额指标标准测算。客观合理利润如前文所述,是排除实际利润中属于特殊偶然的、人为炒作的、非房地产项目自身品质因素滞后所能得到的一般正常利润,它与房产品质、开发技术和效率水平以及项目风险成正相关。实际操作时,可以通过与其他行业成本费用利润率横向比较风险因素后得出。

房地产项目客观合理成本利润率的激励性管制模型避免了投资回报率价格管制模型可能引致的A-J效应,也达到了绕过企业这个“黑箱”的目的,尤其是它具有的激励性效果,有助于刺激企业降低实际开发建造成本来获得更高利润。更重要的是通过价格管制使房地产企业无法获取超额垄断利润,从而消除了房地产企业价格合谋的基础和动力,迫使使房地产价格回顾理性区间,保证房地产市场的良性发展。

## 参考文献

### 1. 专著

- [1]道格拉斯.C.诺思.《制度、制度变迁和经济绩效》,上海三联书店,1994年.
- [2]况伟大.《垄断、竞争与管制—北京市住宅业市场结构研究》,经济管理出版社,2003年.
- [3]苗天奇.《我国房地产业:结构、行为与绩效》,北京:经济科学出版社,2004年.
- [4]唐要家.《反垄断经济学—理论与政策》,北京:中国社会科学出版社,2008年.

### 2. 期刊

- [1]杜江.中国房地产市场发展非均衡与商品房价格因素分析[J].中国地质大学学报,2010(3):93—97.
- [2]高波.房地产开发商策略性定价行为的经济学分析[J].产业经济研究,2008(2):35—41.
- [3]郭茜琪.论地方政府在市场化进程中的诺斯悖论行为[J].学术界,2008(2):160—165.
- [4]何小钢等.住房市场需求结构演进与需求调控管理—基于改革开放以来住房制度改革视角的分析[J].江西社会科学,2009(2):193—199.
- [5]况伟大.空间竞争、价格合谋与房价[J].世界经济,2006(1):61—67.
- [6]刘福垣.我国房地产业需要功能定位[J].建筑科技,2003(3):108.
- [7]刘会洪,伍洁.房地产业的高利润与政府行为—基于制度视角的观察[J].经济研究,2007(8):85—86.
- [8]李井红等.对转轨期间政府俘获条件下企业行为的分析[J].价格月刊,2007(6):77—78.
- [9]淮建军等.中国房地产市场管制中四大利益集团联盟的博弈分析[J].系统工程理论与实践,2008(6):30—37.
- [10]罗建兵,许敏兰.合谋理论的演进与新发展[J].产业经济研究,2007(3):56—60.
- [11]罗建华等.区域性产业市场结构评判方法体系的构建研究[J].产业经济研究,2008(5):67—71.
- [12]倪子靖,史晋川.规制俘获理论评述[J].浙江社会科学,2009(5):99—106.
- [13]任真礼,孙会.房地产开发商的价格博弈与政府治理政策[J].价格月刊,2008(5):40—41.
- [14]唐要家.行政性价格合谋与反垄断政策[J].中国经济问题,2009(5):63—68.
- [15]王海鸿,李田.基于政企关系视角的房地产市场由政府寻租问题研究[J].经济体制改革,2010(2):149—152.
- [16]文红星.中国房地产泡沫的形成机理及政府行为分析[J].生产力研究,2008(5):78—80.
- [17]王涛.我国房地产业在国民经济中的地位研究[J].中国房地产金融,2010(1):19—24.
- [18]俞露.我国房地产市场地方政府行为的经济学分析[J].东南大学学报,2009(3):17—23.
- [19]张岑遥.城市房地产价格中的地方政府因素:成因、机制和效应[J].中央财经大学学报,2005(10):65—69.
- [20]周京奎.产业集中型垄断与中国房地产市场结构优化[J].生产力研究,2002(3):180—184.
- [21]赵新华,屠梅曾.房地产市场中的噪声交易行为研究[J].财经研究,2008(1):136—143.
- [22]张孝德.房地产市场调控:完全市场化反思与重新定位[J].改革,2007(5):111—115.

- [23]周小梅,边旭.我国房地产企业的合谋行为与反垄断政策[J].价格理论与实践,2010(1):32—33.
- [24]周臻怡.日前宏观调控对房地产价格的影响分析—以浙江省杭州市为例[J].生产力研究,2009(13):92—94.
- [25]张振勇,郭松海.住房市场化调节与政府在房地产市场中的职能界定[J].价格理论与实践,2007(9):47—48.
- [26]Chamberlin.Duopoly:value where sellers are few.*Quarterly Journal of Economics*,1929,43:63-100.
- [27]Salop,Steven.Monopolistic competition with outside goods. *The Bell Journal of Economics*, 1979 (10):141—156.
- [28]Stigler. The kinky oligopoly demand curve and rigid prices . *Journal of Political Economy*, 1947,55,pp.432—449.
- [29]Hart.PE.&E.Morgan. Market Structure and Economic Performance in the United Kingdom,*Journal of Industrial Economics*,1977,pp.177-193.
- [30]Jacquemin,A .E.De Ghellinck and C .Huveners. Concentration and Profitability in a Small Open Economy,*Journal of Industrial Economics*,1980,pp.131-14.
- [31]Javad.K.S.Market structure and price-cost margins in United Kingdom manufacturing industries, *The Review of Economics and Statistics*,1974,pp.67-76.

### 3.学位论文

- [1]刘铁军.我国房地产市场非理性繁荣形成机制及其金融风险研究[D].上海:上海交通大学管理科学与工程专业,2007年.
- [2]李博含.中国房地产业的市场结构与竞争行为研究[D].中国优秀硕士学位论文全文数据库,2006年.

## 致 谢

值此论文完成之际，谨向所有指导、关心和帮助过我的老师、同学和朋友表达由衷的感激。

本论文从选题、开题、撰写到最后定稿始终得到了我的指导老师浙江工商大学经济学院周小梅老师的悉心指导。周老师渊博的知识、严谨的治学态度、敏锐的洞察力、实事求是的学术作风以及诲人不倦的精神都给我留下深刻印象，深深地影响着我，使我终身受益。谨在此向周老师表示衷心和诚挚的感谢！

其次，我要感谢经济学院的各位老师对我的关心与鼓励。在校学习期间，我得到了学院诸多老师给予的指导和帮助。许多老师都曾给我上过课，他们兢兢业业，勤勤恳恳，把自己的一生都献给了科学教育事业，值得我永远学习。他们对经济学独到的见解深深的影响了我，使我不断进步。在此，向他们表示最衷心的感谢和谢意！

另外，真诚感谢我的朋友们对我的关心和鼓励，他们在给予我学习上帮助的同时，更带给我生活中无数的欢乐，有了他们，才有了一个和谐而又生机勃勃的集体，才有了紧张而有序的写论文氛围。

感谢我的家人对我的理解和支持，他们的关爱和关心始终激励着我勤奋刻苦的学习，不断进步。

最后，特别感谢在百忙之中抽出时间来参加我的论文评阅和答辩的各位老师，感谢你们对我的指正。



