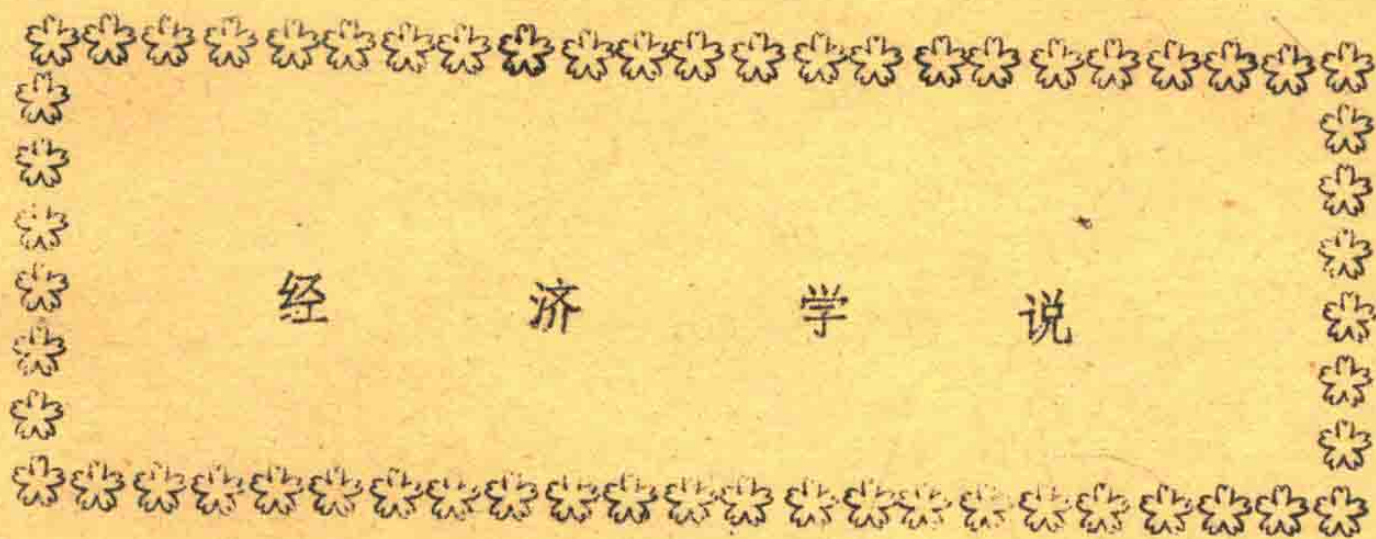




上册

北京大学经济系

1981年1月

现代资产阶级经济学说讲义

目 次

第一讲	资产阶级垄断经济学·····	1
第二讲	凯恩斯主义·····	2 1
第三讲	资产阶级经济增长理论·····	9 2
第四讲	现代货币主义·····	2 1 1

第一讲 资产阶级垄断经济学

二十世纪三十年代以前，资本主义世界中长期流行着以马歇尔为代表的资产阶级庸俗经济学，即所谓“新古典经济学”。特别在英国，马歇尔经济学完全居于统治地位。著名资产阶级经济学家罗宾逊夫人回忆说：“我于1921年10月进剑桥大学，开始念经济学时，马歇尔的《经济学原理》是《圣经》，除这本书外，我们几无所知。”^①三十年代所后，资产阶级庸俗经济学中相继出现了各种“理论”和流派，如凯恩斯主义、垄断经济学、增长经济学、发展经济学、福利经济学、经济计量学和新自由主义经济理论以及一些“资本主义变质”的理论。我们统称之为当代资产阶级庸俗经济学。它们都是适应垄断资产阶级的需要而产生的，并且是意识形态领域内资产阶级和无产阶级之间的斗争进一步激化的表现。本章只着重揭露批判垄断经济学。

列宁在第一次世界大战期间发表了《帝国主义是资本主义的最高阶段》这一光辉著作。在这一伟大著作中，列宁科学地指出，十九世纪末二十世纪初，是资本主义过渡到帝国主义的时期，“在经济方面，这一过程中的基本现象，就是资本主义的竞争为资本主义的垄断所代替”^②。第一次世界大战以后，垄断资本主义进

①克瑞杰尔：《政治经济学的改造》，1973年，罗宾逊夫人为本书所写“序言”，第9页

②列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，人民出版社，

一步腐朽没落，垄断统治却随着日益加强。以美国为例，一九三五年美国工业、公用事业和铁路部门中二百家最大公司和五十家最大银行的资产已高达九百八十三亿美元之多。其中，八大财团所属的公司和银行的资产就占了百分之六十二。金融寡头早已成为美国经济的主宰。其他帝国主义国家也不例外，垄断统治都是非常严重的。

尽管垄断统治已是无可辩驳的事实，但是直到二十世纪三十年代初期，以马歇尔为代表的资产阶级庸俗经济学仍然利用自由竞争是资本主义典型现象的说法来美化资本主义。对于垄断不是闭口不谈，就是说它是例外的情况。面对着严峻的事实，资产阶级经济学家，如英国的斯拉伐终于承认，自由竞争是普遍现象的说法不符合客观实际。因此，他认为，自由竞争条件的价值论“已经失去它对现实政治的很大一部分的直接影响”。①

为了替垄断资本主义辩护，垄断资产阶级迫切需要修改和补充庸俗经济学有关自由竞争和垄断的传统论点。垄断经济学就是适应这种需要而在三十年代产生的，随着垄断统治的不断加强，资产阶级经济学界有关垄断经济学的著作不断出。在这些著作中，资产阶级经济学家捏造了种种论点来为垄断资本主义辩护。其中以美国资产阶级经济学家张伯仑和英国资产阶级经济学家罗宾逊夫人的著作为代表的垄断竞争理论和以后逐渐形成的寡头理论就是通过提供垄断条件下的价值论来为垄断资本主义辩护的。

①斯拉伐：《竞争条件下的收益规律》1926年转载于斯提格勒与包尔丁：《价格理论论文集》1952年版，第180页

第一节 资产阶级垄断竞争理论

一九三三年，张伯仑的《垄断竞争理论》和罗宾逊夫人的《不完全竞争经济学》先后出版了。由于这两本著作提供了为垄断辩护的垄断竞争理论，博得了垄断资产阶级的欢心。因此，成为资产阶级垄断经济学中的经典著作。张伯仑和罗宾逊夫人也就被吹捧为垄断经济学的创始人了。

资产阶级经济学界认为张伯仑和罗宾逊夫人的这两本著作在性质上、分析方法上有着很大程度的相似之处，一般都是相提并论的。但由于张伯仑的理论流传得比较广泛，下面扼要地就以他的论点为代表进行揭露和批判。

简单归纳起来，张伯仑的垄断竞争理论大致有以下三方面的论点。

一、歪曲垄断与竞争的涵义

在《垄断竞争理论》一书中，张伯仑撇开自由竞争不谈，提出了一个所谓完全竞争（或纯粹竞争）的概念。根据他的说法，没有“垄断因素”的竞争是完全竞争。①他认为保证完全竞争实现的条件有两个。第一，必须存在着“大量的买者和卖者，因此，任何一人或几人的组合，其所生的影响都是可以忽略不计的”。

①张伯仑：使用了“纯粹竞争”和完全竞争”两个概念。后者比前者具有较多的限制条件，为简化起见本章一概把他的“纯粹竞争”当作为“完全竞争”。

第二，一切的生产者都生产同样的产品，并且在同一市场中出售。”①据说，具备了这两个条件，就没有一个生产者(或厂商)能够控制价格，从而，完全竞争就能实现。那末，按照张伯仑的说法，什么是“垄断因素”也就是说什么是“垄断”呢？张伯仑因袭传统庸俗经济学关于垄断就是一家企业独占一种商品的市场说法，认为“垄断的本质是对供给的控制”。“因之同时也就控制了价格。”“完全垄断”就是“把一切东西都能予以控制。”②

张伯仑之所以歪曲垄断与竞争的涵义，其目的就在于为垄断企业辩护。列宁指出，“垄断并不消灭竞争”。垄断组织在国内和国际间的激烈竞争，使得资本主义经济中很难找到由一个企业长期单独垄断一种商品的生产 and 供应的情况。那末，如果按照张伯仑的说法，垄断就成了资本主义经济中非常少见的现象。另一方面，根据下面即将谈到的张伯仑的“产品差别”的概念，许多卖者在同一市场上，也不大可能出售“相同”产品，因此完全竞争也就必然成为少见的现象。

张伯仑利用歪曲垄断和竞争的涵义，大大缩小了垄断和竞争的范围，企图以此证明，自由竞争的资本主义本来就不存在，从而企图否定资本主义已经进入到垄断阶段的科学论断。

此外，张伯仑还认为，由于传统经济学把资本主义市场只分为完全竞争和垄断两类，并在这个基础上进行庸俗的价值论的研

①张伯仑：《垄断竞争理论》1948年第5版第7—8页。

②张伯仑：《垄断竞争理论》第7，65页

究。因此它只能解释资本主义经济中少见的，而不是普遍的、典型的现象。这就是说，传统的庸俗理由之所以和现实脱节，并不在于他本身有什么理论上的错误而是把研究对象搞差了。因而没有建立起能够解释普遍现象的价值论。由此可见张伯伦通过对垄断和竞争的涵义的正曲，企图为传统的庸俗经济学的破产提供开脱的理由。

二、用“产品差别”这一概念来模糊垄断与竞争的本质差别

按照张伯伦的说法，既然资本主义经济中垄断和完全竞争都是少见的现象。那末什么是资本主义市场上的普遍现象呢？他认为，资本主义市场的普遍情况不是垄断，也不是完全竞争，而是所谓的垄断竞争，就是垄断与完全竞争两种因素的混合。①

垄断竞争之所以是普遍情况，据说是由于产品差别存在的缘故。那末，什么是产品差别呢？首先说什么是产品，张伯伦的所谓产品不仅包括实物，而且也包括劳务在内，所谓产品差别主要指的是同一类产品之间的差别。

张伯伦认为（1）产品的“差别性可能是根据产品本身的某种特点，如独有的专利权、商标、商店名称、包装特点的不同；或是品质、设计、颜色、式样等特点”。②在这种说法之下，产品的任何微小的不同之处都被算作为差别。例如品质和形状完全相同的糖果，如果包上了不同颜色的色装纸，也就成为有差别的产品。（2）产品销售条件的不同也产生产品差别，据他说，产品

①张伯伦：《垄断竞争理论》第3页

②张伯伦：《垄断竞争理论》，第56页

差别“也可以根据环绕于售卖者周围的各种不同条件。例如在零售交易中，这些条件所包括的因素如售卖者地址的便利，该商店的一般风尚和特点，做生意的方法，公平交易的信誉，待人接物和工作效率以及一切无论他本人或他的店伙们对顾客的招待情况等。这种种不易感觉到的因素是每个售卖者都不相同的。在购买者看来，在每种情形下，其‘产品’也都或多或少的有些不同，就好象这种情形也是随着商品一齐买下来似的。”①根据这种说法，在现实生活中就很难找出没有差别的产品。例如品质、形状和包装完全相同的糖果也可由于在不同的商店出售，甚至在同一商店的不同时间出售，而存在着差别。(3)除了上述的所谓具体的差别外，“想象的”差别也被认为是产品差别。②张伯伦由此得出的结论是：“一切产品都有其差别”。③

为什么说产品差别存在就生产垄断竞争呢？据他说，产品有差别则垄断发生，差别的程度越大，垄断的因素也越大。因为产品有了差别，就意味着卖者对他自己的产品拥有绝对的垄断，但却或多或少地要受到同一行业的其他销售者的产品的竞争。这样，每人都是垄断者，同时又是竞争者。因此他把这种“起作用的力量”④称做垄断竞争。

按照张伯伦的这种说法，既然产品差别造成垄断竞争，而差别又存在于一切产品之中，那末垄断竞争也就必然成为普遍的现象。

①张伯伦：《垄断竞争理论》第56页

②同上书：第56页

③同上书：第57页

④同上书：第9页

象了。

张伯伦的一切产品都有其差别的说法，乍看起来然得幼稚可笑。但是，他之所以玩弄名词概念却有其险恶用心。首先，他企图以此来为垄断企业打掩护。按照他的说法既然一切产品都有其差别，而产品差别又是造成垄断的一个决定因素，那末只要有产品差别便有垄断存在，即使是街头的小商店，由于具有特殊的销售条件，它也就成为垄断者。这样，通过产品差别这一概念，就把街头巷尾的零售店和象福特汽车公司这类巨大垄断企业同等看待，一概称为垄断者。不难看出，张伯伦提出产品差别这一概念就在于企图借此抹煞垄断与竞争的区别，混淆垄断企业与非垄断企业的界限。从而达到掩护垄断资本的目的。

其次，张伯伦还企图利用产品差别这一概念来掩护垄断产生的根源。上面指出，张伯伦认为产品本身的特点和销售条件的不同是造成产品差别的原因。他认为，产品本身的特点，它的不同形状、颜色、品质等等来源于产品的本性，而销售条件则是为了适应购买者的“鉴赏力、偏好、住址等方面的不同。”^①也就是为了适应消费者的不同需要。总之，按照张伯伦的逻辑，造成垄断的决定因素是产品差别。而产品差别的存在又是由于产品的本性和消费者的不同需要所引起的，因此，造成垄断的根本原因就不能不是与生产方式毫无联系的产品自然属性和抽掉阶级内容的消费者的需要。这就歪曲了垄断产生的真正根源。

列宁指出：“生产集中发展到一定阶段，就会引起垄断”^②

^①张伯伦：《垄断竞争理论》第213页

^②《列宁全集》第22卷，人民出版社1958年版，第

这是有关垄断产生的唯一科学论断。列宁的指示告诉我们垄断根源于资本主义生产方式的内在规律。正是自由竞争引起了资本和生产的集中，而集中达到高度发展以后，便导致垄断。

资本主义社会经济的现实情况也宣告张伯仑产品差别论的破产。例如随着垄断企业生产规模的不断扩大，产品标准化的工作也随着加强，大量生产标准化产品，这种情况就意味着产品差别的缩小，但是垄断统治并不因为标准化工作的加强而有丝毫的削弱。此外，产品差别这一概念根本无法解释，为什么在产品差别很小的许多工业部门中，如钢铁、石油、水泥等工业部门中，反而存在着严重的垄断现象。

最后，垄断资本主义生产的目的在于获取垄断高额利润，而不是为了适应消费者的需要。垄断来源于适应消费者不同需要的说法也是荒诞无稽的。

三、掩盖垄断制度的垄断竞争价值论

上面概略地揭露了张伯仑有关垄断竞争的一些论点。这些论点本身就具有为垄断进行辩护的目的。张伯仑为了替他们垄断竞争理论护上一层伪科学的外衣，以便更进一步地为垄断辩护，还在以上这些有关垄断竞争的论点上，建立起他的垄断竞争的价值论；作为马歇尔均衡价值论的继续和补充。

在《垄断竞争理论》一书中，张伯仑把他的垄断竞争价值论弄得相当繁瑛。首先，他假定，垄断竞争大致具有两个条件：第一，卖者（或企业）的数目很多，多到使任何一家企业的行动（如调整价格）对其他企业的影响可以忽略不计，因此，当一家企业改变其行动时（如调整价格），其他企业不致于改变它们自

己的行动。通过这样的假定，就把这个单位企业，从它所在的行业中孤立出来；第二，存在着产品差别。

其次，张伯仑认为，在垄断竞争的情况下，每一家企业的销售数量的大小受到(1)它的价格，(2)它的产品性质，(3)它的销售开支这三个因素的影响。所谓价格系指销售价格的高低。所谓产品性质系指品质不同的商品而言，如一家香烟公司所生产的不同牌名的香烟。所谓销售开支就是为了推销商品而支出的费用，主要是广告费。据说销售开支可以增加产品的差别性，吸引更多的买者，从而增加这种商品的需求。

张伯仑认为，在垄断竞争的情况下，每一家企业都可以变动以上三种因素来影响销售数量，而他的垄断竞争价值论据说就是企图决定这三个因素与销售数量之间的均衡关系。在建立这种所谓的均衡关系时，张伯仑对于以上三个可以变动的因素，有时让其中的一个变动，其他两个保持不变，有时让其中的两个变动，其他一个保持不变，有时则让三个因素一起变动。在每一种假设情况下，张伯仑得到不同的均衡关系，因此，张伯仑的垄断竞争价值论具有许多的均衡关系。

第三，在这些均衡关系中，辩护意图很明显的一个，是在产品性质和销售开支不变而价格变动的情况下的均衡关系。因此，资产阶级经济学家把它作为垄断竞争价值论的代表，并且把它写进资产阶级经济学教科书中，①进行广泛的说教。

张伯仑的这种具有代表性的垄断竞争价值论企图决定价格与销售量之间的均衡关系，也就是企图决定价格、需求和供给三者的均衡关系。张伯仑把这种均衡关系分为两类：单个企业的均衡和该单位企业所在的一个行业所有企业的集团均衡。所谓单个企业

的均衡，就是企图确定企业如何变动其价格和调整供给量以获取最大的利润。所谓集团均衡就是每一家企业都处于均衡状态时的情况。

现在分别揭露如下。

(1) 单个企业的均衡

张伯伦和资产阶级经济学的说法一样。认为企业在决定增产数量（或销售数量）时，一方面要考虑增加产量所带来的收益（即边际收益），另一方面要考虑增加产量所带来的成本（即边际成本）。按照他们的说法，只要边际收益大于边际成本，为了取得最大利润，企业会继续增加产量，一直到边际成本和边际收益相等，也就是达于均衡状态时为止。这时，超额利润最大。

什么是边际成本呢？要了解资产阶级经济学所谓的边际成本，首先要了解一下所谓的“边际”是什么意思。按照资产阶级经济学的说法，边际就是表示数量“增加的”意思，而所谓边际成本就是在已经达到的生产数量（或销售数量）的基础上，再多生产（或销售）一个单位的产品所引起的总成本的增加量。例如，假定生产第一单位产品的总成本是 320 美元，生产到第二单位时，总成本增加到 340 美元，两者相差 20 美元。这增加的 20 美元成本就是由第一单位产品增加到第二单位产品时，第二单位产品的边际成本。

资产阶级经济学认为，在短时期内，也就是企业来不及增添新设备的情况下，只就原有的设备进行生产时，随着产量的增加，

（上页注）

①例如，塞缪尔逊：“经济学——初步分析》第 6 版

第 476，482—493，492—493 页

边际成本会发生一定的变化。具体地说，资产阶级经济学认为，随着产量的增加，边际成本由于大规模生产的经济效果而下降，然后由于“收益递减规律”的作用而上升。据说，边际成本是由人工、原材料等“生产费用”构成的，而大规模生产的经济效果就是：随着产量的增加，生产设备可以充分利用，工人可以进行专业分工，原材料可以节约使用。同时，随着产量的增加每个产品所分摊的照明、供暖和采购原材料等的生产费用都会减少。因此企业开始增加生产时，边际成本逐渐降低。但是，达到一定限度以后，据说边际成本就要上升。

资产阶级因袭荒谬的“土地收益递减规律”的说法，认为利用固定数量的机器设备连续增加产量，就如同在一块土地上连续追加投资一样，其结果产量只能递减，这就意味着边际成本要递增。什么原因造成产量递减的呢？资产阶级经济学认为，产量增加到一定限度后，需要增僱工人，但增僱的工人的熟练程度降低了，由于工作地点的拥挤，生产效率降低了，由于生产设备充分利用，过渡使用，一旦检修，工人只能停止工作，管理人员的效率也由于产量的扩大而降低。因此，由于诸如此类的原因造成了产量递减或边际成本递增的情况。①大家知道，“土地收益递减规律”。无论从理论上和实践上说，都是无根据的。列宁指出：“‘追加的（或连续投入的）劳动和资本’这个概念本身，就是以生产方式的改变和技术的革新为前提的”。而“土地收益递减规律”正是以农业技术不变的假定为前提的。既然这个假定的前提是难以

①以上参见哈里斯：《美国经济》1962年版，第418—419，424页。

成立的，那末“土地收益递减”就“说不上是一种规律”。①把这个所谓“规律”移植到工业中来，显然，也是错误的。在机器设备和技术水平固定不变的假定下，增加生产的收益可能减少。但是，企业扩大生产，一般是和工业技术的发展，新的生产方法的采用结合在一起的，因此增产的比例可能保持不变，或者是递增的。

什么是边际收益呢？按照资产阶级经济学的说法，边际收益就是在已经达到的销售数量的基础上，再多出售一个单位商品而引起的总收益（资产阶级所谓的总收益等于价格和销售量的乘积）的增量。例如，假定销售第一单位商品的总收益为134美元，销售量增加到第二单位商品时，总收益为248美元，两者相差114美元，这114美元就是商品销售量由第一单位增加到第二单位时，第二单位商品的边际收益。

资产阶级经济学认为，在垄断竞争情况下，随着销售量的增加，边际收益也会发生一定的变化。这就是，边际收益随着价格的降低而递减。据说在垄断竞争的情况下，如果销售开支等情况不变，随着销售数量的增加，商品的价格就要逐渐降低，当价格随着销售数量的增加而逐渐下降时，总收益的增量（即边际收益）也必须随着递减。

大家知道，垄断企业就是要通过控制某种商品绝大部分的生产与销售，来规定垄断价格，从而获得垄断高额利润，因此，维持垄断高价是获得垄断利润的前提条件。第三次世界大战以后，

①《列宁全集》第五卷，人民出版社，1959年，第87—

资本主义世界物价上涨已成为一般趋势。除了通货膨胀是引起物价上涨的因素外，垄断企业人为地提高商品价格却是物价上涨的基础。物价持续上涨，垄断利润就不断扩大。资产阶级经济学所谓的随着销售量的增加，价格要逐渐下降，从而边际收益递减的说法是完全站不住脚的。

张伯伦在资产阶级经济学对于边际成本和边际收益的所谓分析（即随着企业销售量的增加，边际成本先是递减然后递增，而边际收益则一直是递减的）的基础上，建立他的具有代表性的垄断竞争的价值论。根据他的说法，只要边际收益大于边际成本，企业增加销售数量总会获得利润，但是，随着销售数量的增加，由于边际收益是递减的，而边际成本到了一定阶段就是递增的，因此，两者的差距愈来愈小，随着销售数量的进一步增加，最后，边际成本等于边际收益而达于均衡状态。

张伯伦和资产阶级经济学的说法一样，认为均衡状态就是一种稳定状态。在均衡状态下，垄断竞争的企业既不想增加销售数量，也不想减少销售量。根据他们的说法，在垄断竞争情况下，均衡状态表明：（1）在均衡状态下的（也就是边际成本等于边际收益时的）销售量使企业的总利润达到最大量。因为当实际销售量尚未达到均衡销售量时，边际收益大于边际成本，企业还有潜在利润未能实现，而当实际销售量超过均衡销售量时，边际收益小于边际成本，企业不但不会增加利润，反而要出现亏损，从而减少已经获得的利润量。因此，只有在边际成本等于边际收益时，企业的总利润最大〔参见附录〕。（2）既然在均衡状态下，企业的总利润最大，这时企业纵有多余的生产能力，显然不会加以利用。

大家知道，垄断企业为了长期保持垄断价格，以保证自己获得垄断利润，常常限制本身的生产量。张伯仑等人的这种说法不过是为垄断企业限制产量，获得高额垄断利润的剥削行为提供开脱的理由罢了。

最后，尚须指出，张伯仑的所谓成本是包括“正常利润”在内的。因此上面提到的利润应该是超额利润，这表明张伯仑因袭了庸俗的生产费用论和生产三要素论，把资本和劳动一样看成是价值的源泉，企图以此否定资本主义的剥削本质。

以上就是张伯仑的垄断竞争价值论中关于单个企业均衡的分析（或短期分析①）的结论。

（2）所谓集团均衡

按照张伯仑的说法，在长期中，也就是有足夠的时期让企业能够进入或退出一个行业时，企业之间的竞争就会使各单个企业在短期内所保有的超额利润趋于消失，因为，只要存在着超额利润，新的企业将会继续进入这一行业，从而缩小每一家企业的销路，直到超额利润完全消失，不再有新企业参加进来，而达于均衡状态（指新企业不想进入原有企业也不想退出的情况）为止。②

这就是张伯仑的垄断竞争价值论关于集团均衡的分析（或长期分析）的结论。

通过以上的揭露，首先可以看出，张伯仑垄断竞争价值论和马歇尔的均衡价值论一样，也是一个大杂烩。它是把资产阶级经

①这里所说的短期系指时间短到新企业来不及进入或旧企业来不及退出该行业而言。

②参加塞尔逊：《经济学—初步分析》第492—493页

济学的供求论、生产费用论、边际效用论和马歇尔的均衡价值论等等拼凑而成的。它和这些资产阶级庸俗经济学的价值论一样，为了替资本主义剥削制度辩护并和马克思的劳动价值论相对抗，都是绕过价值源泉是生产商品的劳动这一科学理论，用价格偷换价值，用价格分析代替价值分析，因此张伯仑的垄断竞争价值论是没有价值的价值论，或者说是回避价值的价格论。它混淆了价值与价格的本质区别。抽掉了资本主义的生产关系，掩盖了垄断剥削的实质，并为垄断组织获取高额垄断利润提供理论依据。这就充分暴露了垄断竞争价值论的主观唯心论的反动本质。

第二，张伯仑对垄断竞争价值论的集团均衡的分析，或长期分析所得出的结论和他的垄断竞争论得以建立的产品差别的说法自相矛盾。根据他的说法，产品差别既然是造成垄断的决定因素，那末，为什么在长期中，垄断企业又会失去这种垄断地位而使超额利润趋于消失呢？这不是自相矛盾的说法吗？

第三，张伯仑的理论不但错误的，而且是虚构的，被加尔布雷思吹捧为“市场分析的典型工具”①的边际收益概念经过资产阶级经济学家的实际调查证明，资本家一般都没有想到什么边际成本和边际收益，②更没有想到用边际成本和边际收益的相互关系来决定价格和销售量。

第四，张伯仑的垄断竞争价值论具有明显的为垄断辩护的目的。张伯仑利用单个企业均衡和集团均衡的分析，也就是利用短

①加耳布雷思：《垄断和经济权力的集中》载艾利斯《当代经济学概览》1949年，第101页

②海翰：《价值与分配》同上书，第11—12页