

# 不完全竞争经济学

[英] 乔安·罗宾逊著

陈良璧译

商务印书馆

# 不完全竞争经济学

[英]乔安·罗宾逊著

陈良璧译

商务印书馆

1981年·北京

*Joan Robinson*  
**THE ECONOMICS OF IMPERFECT  
COMPETITION**  
MacMillan and Co., Limited  
London, 1936

**不完全竞争经济学**  
〔英〕乔安·罗宾逊著 陈良璧译

---

商 务 印 书 馆 出 版

北京西郊罗道庄翠微路

(北京市书刊出版业营业许可证出字第107号)

新 华 书 店 经 售

京 华 印 书 局 印 装

统一书号：4017·20

---

1961年11月初版	开本 850×1168 <sup>1/8</sup>
1961年11月北京第1次印刷	字数 254千字
印张 9 <sup>40/16</sup>	印数 1—2,500册
定价(9) 1.30元	

## 中譯本序言

《不完全競爭經濟學》是英國現代資產階級經濟學家喬安·羅賓遜的主要著作之一。喬安·羅賓遜是凱恩斯的弟子，她寫過許多宣揚凱恩斯主義的論文和著作，但她的這本書却是依據英國“新正統學派”庸俗經濟學的观点寫的。正如她自己所說，她的“理論”是“建築在馬歇爾和庇古教授所奠定的基礎之上”。

在本世紀三十年代到四十年代初，喬安·羅賓遜、張伯倫和托雷芬等人，先後發表了幾部討論“不完全競爭”或“壟斷競爭”的專著，這些著作都是致力於掩蓋壟斷統治的本質的。

《不完全競爭經濟學》首先在研究對象上進行這種辯護。它一開始就指出：很難為壟斷下一個定義，完全競爭和完全壟斷在現實生活中都很难找到，普遍存在着的是不完全競爭。這樣，它就以“不完全競爭”這一概念把壟斷企業和非壟斷企業的区别給掩蓋起來，把帝國主義的本質和根本特征——壟斷統治——給掩蓋起來。

其次，《不完全競爭經濟學》企圖在價值問題上為壟斷資本辯護。壟斷資本通過人為地規定壟斷價格的辦法來對國內外廣大人民進行殘暴的掠奪，來獲取高額壟斷利潤，壟斷價格往往被壟斷集團提高到遠超過價值幾倍、幾十倍以至幾百倍的水平，但壟斷價格的基礎和來源，仍然是必須在價值論的基礎上說明的。現代資產階級庸俗經濟學家為了掩蓋壟斷價格的基礎和來源，對價值問題進行了各種詭辯和歪曲。喬安·羅賓遜在這方面的手法是追蹤她的祖師馬歇爾（凱恩斯的老師），把價值說成是均衡價格，即所謂“供給價格”和“需求價格”相均衡時候的價格。她標榜自己與馬歇爾的不同是：馬歇爾是討論完全競爭下的均衡價格，而她則是討論

不完全竞争下的均衡价格。这样一来，她表面上虽说“本书的主题是价值分析”，事实上却是企图用把价值混同于价格的办法来“取消”价值问题，而“取消”价值问题，则是为了便于迴避开垄断价格的基础和垄断利润的来源这一系列问题。

《不完全竞争经济学》还企图在剥削问题上为垄断资本辩护。全书用了整整一篇(第九篇)谈论对劳动的剥削问题。她用来辩护的理论基础是庸俗经济学的生产四要素论和边际生产力论，按照这类谬论，劳动、资本、土地和企业家被称为生产的四个要素，这四个要素都有生产能力，因而都应该在产品中取得一定份额作为自己的报酬，各要素的报酬如果等于它自己的边际生产物的价值，那就是完全合理的，就不曾对其他要素有剥削。

照这种说法，“正常的”利润、利息和地租，就都不是来自对劳动者的剥削，而是由它们本身的服务所创造的。由这种谬论出发，乔安·罗宾逊不把剥削解释为对工人所创造的剩余价值的占有，而是解释为“工资小于劳动对个别雇主的边际纯生产力”；不从资本家对生产资料的占有和劳动者被剥夺了生产资料来说明资本主义剥削的产生原因，而把“劳动供给或商品需求缺乏完全弹性”说成是“产生剥削的根本原因”。

在这样根本歪曲了剥削这一概念和剥削的产生原因之后，乔安·罗宾逊进一步宣称：在完全竞争下，剥削是永远不会发生的；在商品市场不完全或劳动市场不完全的情况下，虽然可能产生剥削，但“消除”剥削却不一定对劳动者有利，或者只能是以“牺牲”资本或消费者的利益而使劳动者得到利益！

在另一章中，乔安·罗宾逊还曾论证：四种生产要素在特定情况下都能获得“租金”或“剩余利润”(按乔安·罗宾逊的解释，“租金”事实上是超过“正常”利润的特殊高的垄断利润)。这就等于说：劳动者也有可能成为垄断者，也有可能对其他要素进行垄断式

的剝削：

象其他資產階級經濟學家一樣，喬安·羅賓遜也慣于把自己裝扮為客觀冷靜的“分析經濟學家”，她要从“分析”得出的結論，其實質不過如此：

帝國主義是垂死的資本主義，在資本主義總危機的新階段，更是進入了帝國主義崩潰、殖民主義體系消滅的時代，壟斷組織的瘋狂掠奪和橫暴壓迫，使資本主義的各種矛盾急劇加深和尖銳化，壟斷資本的“理論家”，費盡心機企圖為壟斷資本和帝國主義的統治尋找出路，這一切自然都只能是心勞日拙。喬安·羅賓遜也深感到自己的辯護“理論”無力解救壟斷統治的危機，在本書中她一再說出了這種苦悶，承認自己的這種“理論”是骨刀和木槌，“只能用來裁紙和在紙板上釘針”，說“實踐家叫苦說，他要的是麵包，而經濟學家給他的却是一塊石頭”。但她還企圖安慰這些“實踐家”，告訴他們說：“經濟學家”所以不能滿足他們的要求，是由于目前“分析工具”還太簡單，將來隨着分析工具的進步，是會逐漸滿足他們的要求的。其實，這根本不是什麼分析工具簡單與否的問題，資產階級政治經濟學的危機是資本主義總危機的反映，任憑庸俗經濟學家把他們的“分析工具”搞得怎樣複雜玄虛，他們總是注定了要徹底破產的。

仲 和

1961年9月

## 作者前言

本书除了重述关于經濟理論問題的当代思想以外，还包括一些我自認為是新的东西。然而，对于所有这些新思想，我并不能明确地說“这是我自己的独创之見”。特別要指出的是，我經常得到康恩先生的协助。整个技术方面的方法都是在他的帮助之下建立起来的；許多主要問題——特别是关于价格歧視和剝削的許多問題——由他給解决的和由我自己解决的一样多。他还提供了很多我自己不可能找到的数学方面的証明。一般說來，我力图把我的理論建筑在馬歇尔和庇古教授所奠定的基础之上。所有經濟学家都受到这种好处，而且这种好处可能是大家公認的。我大抵只是在那些自認為我发现了他們失之过繁的地方，才提到他們的著作。

在較近著作中，我主要受益于1926年12月《經濟季刊》上斯拉伐先生的論文、罗宾逊先生的《竞争工业的結構》，以及1928年6月和1930年3月《經濟季刊》上肖甫先生的两篇論文。斯拉伐先生的論文应被認為是本書所由来的泉源，因为本書的主要目的就是企图引伸他的这样一种富于想象的意見，即應該根据壟断分析來論述整个价值理論。罗宾逊先生关于企业适度規模的著作，是我論述竞争平衡問題的基础，而且在本書关于收益递增和递减問題的附录中占有重要地位。肖甫先生的两篇論文，乃是我論述租金和四条成本曲綫問題的基础。但是，一个只看到这两篇論文的讀者，一定会大大低估我受益于他之处，因为他过去多年来在劍桥大学的教学工作，已經直接地和間接地影响了我对于許多經濟分析問題的全部研究方法了。关于我从肖甫先生那里得来的比

較明显的論点，我都在本書中随时說明，但是决不能認为我受益于他之处只限于这些論点上。

在經濟理論的发展过程中，現在已經到了必須解决某些确定問題的時刻，許多学者都在互不相关地研究这些問題。所以，在很多情况下，有些探索者在“极地”上相遇的时候，都感到惊奇，而且有些苦恼。关于这样一种情况，“边际收入曲綫”的历史就是一个鮮明的例証。在本書中，这一种方法占有重要的地位，而本書就是由于企图把它应用到各种問題上而写作的，但是我本人并不是陸續地达到这一特殊“极地”的許多探索者之一。我首先从馬达侖学院吉福德先生那里听到它，吉福德先生那时正准备参加劍桥大学的經濟学优等考試。其后不久，克莱尔学院的斯隆先生給我看了一篇未发表的論文，其中談到这一問題。后来，哈罗德先生在1930年6月《經濟季刊》一篇論文里发表了这一問題，这篇論文和斯隆的文章一定是差不多同时写出的。哈罗德先生在以后一篇論文(見1931年12月《經濟季刊》)里，用一种分析的形式叙述了已經由我用几何方法发现的边际曲綫和平均曲綫的关系。可以說我是通过我自己的途徑达到这一“极地”的；但是，他用分析的方法对于平均价值和边际价值的基本关系所作的表述，自从它出現以后，对于我有极大的用处。同时，在边际收入“极地”上，很多探索者又加入到迅速增长的行列里。因特瑪教授(他也預先談到了哈罗德先生的关于平均价值对边际价值的关系的公式)，在我还不知道的时候，很早以前就已經达到了这一“极地”(見1928年12月《政治經濟学杂志》)。在其他許多人中，施奈德博士、施塔克貝爾格博士和梅塔教授，似乎都已經独立地发现了这一問題。甚至对于这一概念的命名，也都有小小的巧合。我不喜欢吉福德先生和哈罗德先生所使用的名称。罗宾逊先生替我給它起了一个名称，叫作“边



际收入”。不久以后，維納教授发表的一篇論文(見 1931 年 9 月《国民經濟杂志》)中，也用这一名字称呼这一概念。

“替代彈性”的概念給这种巧合提供了另一个例証。因为在我第一次使用这一概念不久之后，希克斯先生在《工資理論》一書中，关于这一問題作了有系統的論述。希克斯先生这本書出版的时候，我差不多已經完成了关于工資分析的写作；但是由于研究了他的一个結論，使我消除了我的論証中的一个錯誤。在这一部分研究領域里，罗伯逊先生关于“工資怨言”的富有启发性的論文(見《經濟学論丛》)，給我很大的帮助。

近来許多学者发展了很多論述壟断問題的方法。在某些点上，这些方法和我自己的方法是相同的。施奈德博士和斯塔克貝尔格博士发表了一两件我的工具箱中所有的項目。但是，据我看来，在他們的著作中，有些只用簡單的几何方法就可以解决的地方，由于使用不必要的复杂的数学分析方法，反而弄糟了。然而，我很得益于久森博士的《壟断問題》一書。他只使用馬歇尔的“面积”研究方法。但是在用“边际”字眼重述他的某些結論的过程中，我至少发现了一个很重要的命題。張伯倫教授的《壟断竞争理論》一書也提供了很多巧合之处，可是它出版太晚，我来不及对它們作詳細的参証。

在这方面，可能还有一些探索者，我还不了解他們的进度。如果我与某些其他作者的研究結果有相同之处，而这本沒有提到他們时，应该認为是由于我还不知道这些同伴，或者是由于他們的著作是在本已經完成以后出版的。但是对于那些当我到达这一“极地”时已經在那里探索者，我已尽可能地提到了他們的名字。

感謝吉耳鮑德先生閱讀我的手稿，并且提出很多寶貴的建議。最后，除了他的建議性的意見以外，康恩先生从本開始写作时

起，在每一阶段中都提出了批評意見，使我得到很大好处。为此，讀者和我都應該感謝他，他清除了本書中无数的錯誤。

第七章中有些节段引自（做了一些修改）1932年12月《經濟季刊》上一篇論文，这是征得原編者的同意的。

乔安·罗宾逊

1932年10月于劍橋大学

# 目 录

緒論	1
第一篇 分析方法	12
第一章 假設	12
第二章 几何	22
第二篇 壟断均衡	40
第三章 壟断均衡	40
第四章 需求的变动	52
第五章 成本的变动	67
第三篇 竞争均衡	73
第六章 供給曲綫	73
第七章 竞争均衡	80
第八章 租金插論	89
第九章 完全竞争下的供給曲綫	105
第四篇 壟断产量与竞争产量的比較	115
第十章 四成本曲綫插論	115
第十一章 壟断产量与竞争产量的比較	125
第十二章 比較述評	135
第十三章 壟断价格的控制	139
第十四章 对比較的反対意見	144
第五篇 价格歧視	154
第十五章 价格歧視	154
第十六章 价格歧視的利弊	176
第六篇 买方独占	181
第十七章 买主插論	181
第十八章 买方独占	187
第十九章 买方独占和壟断对完全竞争的关系	196

---

第七篇 一种生产要素的需求 .....	199
第二十章 边际純生产力插論 .....	199
第二十一章 个别雇主的劳动需求 .....	206
第二十二章 一种工业的劳动需求曲綫 .....	214
第八篇 壟断与竞争下的劳动需求之比較 .....	224
第二十三章 壟断与竞争下的劳动需求之比較 .....	224
第二十四章 对比較的修正 .....	229
第九篇 剝削 .....	234
第二十五章 壟断对劳动的剝削 .....	234
第二十六章 买方独占对劳动的剝削 .....	244
第十篇 壟断世界 .....	256
第二十七章 壟断世界 .....	256
結論 .....	274
附录 报酬递增和报酬递减 .....	275

## 緒 論

“在对經濟分析有兴趣的人們中間，有工具制造者和工具使用者”<sup>①</sup>。本書是作为一箱工具而獻給分析經濟學家的。這是一篇討論經濟分析方法的論文，對我們關於現實世界的知識只能有間接的貢獻。經濟學家們只有把他們的工具使用到觀察得來的事實上，才能夠建成他們所希望建造的現實世界的模型。整修工具箱只是主要出擊的前奏，而對那些急於求成的人來說，這似乎是一件無謂的事，遠遜於工具使用者的有益工作。工具制造者和工具使用者之間的鴻溝寬得令人傷心，沒有一個經濟學家是不同情政治家、企業家和統計家的不耐煩的，他們經常苦於分析經濟學家們所給予他們的那種極其貧乏、枯澀甚至是錯誤的知識。如果一個政府急於想知道，在一個實際的場合里，它應否給予一個鐵路公司以徵收有差別的運費之權，而我們告訴它說：這要看各類貨物的運輸需求曲線的相對凹度而定，不管鐵路在被允許徵收有差別的運費時會不會比不被允許徵收有差別的運費時多運幾噸貨物。這樣的回答是不解決問題的。如果正在推行一個合理化計劃，群眾急欲想知道，產量集中在少數廠里是否能提高價格。而我們告訴他們說，如果邊際成本曲線平行於各廠產品的需求曲線，則價格將不變。這種答复對他們也不會有多大的幫助。實踐家叫苦說，他要的是麵包，而經濟學家給他的卻是一塊石頭，他的叫苦是十分自然的。但是，分析經濟學家回答這種怨言，不應該拋棄他

---

<sup>①</sup> 庇古：《經濟分析的職能》，1929年在悉尼講演會上的演說，收集於《經濟論文與演講集》，第3頁。

的工具，只是赤手空拳地投身于现实世界錯綜复杂的問題之中。正当的回答毋宁是着手把他的分析弄得精确一些，使它变成有用的东西。在簡單的假設之上，只能做出簡單的分析；分析愈复杂，分析所据以进行的假設也就愈复杂，这些假設也就愈接近于现实世界的复杂情况。必須要求实践家有耐性，同时經濟学家也必須使他的工具完善，以冀迟早能够适应实践家的需要。

这样的理想还是十分遙远的，同时經濟学家目前所能做的最多只是，尽量謹慎而准确地使用他已有的工具，而当他真的对某个一般問題提出答案时，一定要煞費苦心地尽量搞清楚他的答案中包含什么有关該問題性質的假設。如果这些假設和实际情况相近得足以使答复有用，那末，实践家就能够接受它，但如果这些假設很抽象，經濟学家就只会使实践家陷入混乱，并由于自以为所答即所問，而使自己声誉扫地。

但是，經濟学家們往往未能用必要的准确性来表述他們的假設这一事实，决不能归因于心口不一，而只能归因于一种錯誤的謙遜。在实践家面前，分析經濟学家（虽然他的举止通常掩盖着这一事实）常常感觉到一种令人痛苦的羞澀。当他試圖去解决某个新問題，并着手去写出解决該問題所需的假設时，他不禁想到实践家偶然看到那个假設表时，会发出怎样的諷刺性的批評。于是他被一种强烈的誘惑所支配，或者是把那些使問題接近于实际問題，但又使这个問題完全不能通过他所掌握的方法来解决的假設列入表中，或者是把問題局限于使它可以得到解决的范围之內，但把限制問題的范围的那些假設（如果他誠实得不把这些假設完全删去的話）藏在注脚的冷角里，他希望沒有人会在那里看見它們。

这种行为，虽然出自可敬的謙遜，但是一种可耻的对实践家背信弃义的行为。远为妥善的办法也許是，經濟学家应当用提出他

的假設時所採取的全然坦率的态度來使實踐家大吃一驚，而以此來取笑一番——用他自己的確信（他不能希望實踐家也存這種確信）來撫慰自己所將受到的這個行為所引起的別人對自己的嫌惡之感。這一確信是：他是通過恰恰有一個找到答案的機會的唯一途徑來處理他所面臨的問題的。

拙著企圖實踐這一基本原則，但如果在什麼地方有一個必要的假設未被列入表中，那就應看作為一種說明，說明我已經墮入放在經濟學家的道路上的第三個陷阱：自己不十分明白自己的假設是什麼的危險。

在較老的教科書里，照例是從完全競爭的觀點來分析價值的。整個體系看來幾乎是統一的，且具有某種美的魔力。但在某處單獨的一章中不得不插入對壟斷的分析。這就給予對競爭的分析以一塊永不能吞嚥的、不易消化的硬東西。引用斯拉伐先生的話<sup>①</sup>來說，就是：“當然，當我們擁有关于壟斷和競爭這兩個極端事例的理論，作為從事研究各種不同工業部門中的現實情況所需要的一部分工具時，我們被提醒，這些理論一般都不十分適合任何一個範疇，而是散處在中間地帶；某一工業的性質究竟是更加接近於壟斷制或競爭制將依它的特殊情況而定。”但是，在教科書中從來沒有关于應當如何對待這些中間事例的明確指示；作為現實世界的一幅圖景，這種理論是不能令人信服的，而作為純粹的分析結構，它又有幾分令人不愉快的气氛。

此外，現實世界和價值的競爭分析之間的关系由於經常誤解而弄糟了。經濟學家們因受了完全競爭在他們體系中的邏輯主導地位的錯誤指引，不知怎樣竟誤認為，完全競爭在現實世界中具有同樣的重要性。當他們在現實世界中發現了象“企業內部經濟”

① 《競爭條件下的收益法則》，載1926年12月《經濟季刊》，第542頁。

这样的現象，而这种現象又是和完全竞争的假設不相容的时候，在他們想到现实世界不能滿足完全竞争的假設这一简单解釋以前，他們总是設法寻求某些較复杂的解釋。要不然，他們就企图把一些因素納入理論体系之中，而这些因素从表面上看来似乎說明现实世界的現象，但它們却完全破坏了理論体系的邏輯一貫性。

正当这种混乱的时候，斯拉伐先生宣称：“因此，有必要放弃自由竞争的道路，而轉向相反的方向，即轉向壟断。”<sup>①</sup>

斯拉伐先生在著作中間的一章中刚一使壟断分析免除了令人不快的笔調，它便毫不費力地立刻吞尽了竞争分析。由和以前完全相同的因素构成的整个分析体系，現在可以安排得秩序井然，在書中間沒有那种笨拙的割裂。举两个简单的例子就可表明这种过程的进行。

首先考虑壟断的定义問題。在旧的体系下，人們是打算把现实事例排成一列，其中純壟断是一个极端，而純竞争是另一个极端，但是和純竞争的定义相应的一个純壟断的定义是极其难下的。乍看起来，似乎很容易說，如某一市場上某商品的需求是由許多生产者来供应的，就有竞争，如它是由唯一的生产者来供应的，就有壟断。但什么是商品呢？难道我們必須把为滿足一个需要，而互相竞争的所有物品总合成为一个商品嗎？如果是这样的话，因为每件物品都必然有某些竞争品，并且因为最后每件物品都代表一种货币的使用，而这种使用又是和其他別的使用相竞争的，所以，我們就不得不說，象完全壟断这种現象是全然不存在的。或者，难道我們只把完全同质的一群商品，界說为一个商品嗎？如果是的话，那末，从顧客的观点看，即使是一种充分同质的商品的竞争生产者之間的区区差别，必然被認為是这样的标志，即我們所討論的不是

① 《竞争条件下的收益法則》，載 1926 年 12 月《經濟季刊》，第 542 頁。



一种商品，而是几种商品。因如个别买主有任何理由来喜欢这个生产者，而不喜欢另一个生产者，在该买主看来，他们销售的物品是不能完全交替的，那末，我们就陷于不得不认为各个生产者的产品是分立的商品了。因此，给壟断者下一个逻辑定义的任何企图会把壟断或竞争逐出研究范围之外。找出竞争一端的极限事例是容易得很的。这种极限事例出现在对个别生产者的产品的需求是完全有弹性的时候。但什么是另一端的极限事例呢？是个人产品的需求和商品总需求相同的那个事例吗？这样，我们又回到如何给一种商品下定义的那个原始问题上去了。我们知道，我们所谓“在一个完全市场上销售”指的是什么意思，但什么是一个纯粹不完全的市场呢？

一旦我们打消了闭门造车地给壟断下定义的企图之后，全部困难就立刻烟消云散。各个别生产者拥有对他自己产品的壟断权——这是显而易见的——，如果有很多这样的生产者销售商品于一个完全市场，那末，就存在着我们通常所称的完全竞争状态。只要我们把壟断一词照它的字面意义来理解，即一个单独的卖主，壟断分析就立刻吞没了竞争分析。

读者也许反对说，考茨公司取得了对服装的壟断，而白德福尔得蔬菜栽培者却没有取得对抱子甘蓝菜的壟断，显然是有一定道理的。但这种非难是很容易回答的。在这种旧式意义上，所谓的“壟断”的全部含义是，个别生产者的产品在各方面恰巧被一系列代替品中的一个显著的差别所限制。这种差别自然给予我们以一个商品的简便定义——服装，或抱子甘蓝菜——，而这是和常识一致，不会引起麻烦的。如果个别生产者控制了这种商品的全部产量，则常人对于壟断者的理解便和把壟断者作为一个单独卖主的逻辑定义相符，而困难就不见了。

壟断分析如何吞尽竞争分析的第二个例子可以用分析方法本