



产业组织^{90.6.8}和政府管制

● 著者/[美] 乔治·J·施蒂格勒

● 译者/潘振民

● 出版者/上海三联书店

当代经济学译库

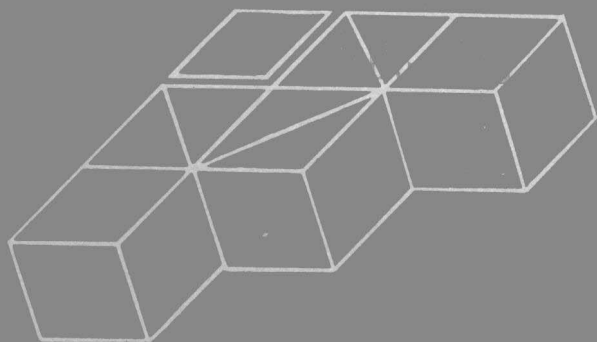


规模经济理论讨论的是企业产量和所有生产环节合理组合的规模间的关系。广义地说，这一理论是关于社会组织的经济理论的关键部分，因为它是每个关于市场组织、政府控制经济生活的作用问题的基础。假如有人自问，倘若没有一种经济活动可以时而在小规模、时而在大规模的基础上有效地进行，那么应该如何组织经济呢？提出能使人明白的答案，这正是经济组织理论的基础。

一个世纪以来，规模经济理论的发展可谓步履蹒跚。其中虽不乏有许多出色的推理，但实证研究的成果很少，而且都缺乏科学性。实证研究的贫乏很大程度上归因于对该理论的中心概念——最佳规模的厂商——难以进行可靠的测度。各历史时期所有经济学家对几乎每个产业的厂商最佳规模都是无知的。这种无知是我们理解决定最佳规模诸因素的难以逾越的障碍。这就好像一个试图测度食物营养价值的人不知道这种食物的消费者是否吞着一羊。

本文的中心论点是：我们平时在判断有效率规模

当代经济学译库



产业 组织和 政府管 制

The purpose of the
edition of the den
money is the saw
of earlier version
book : namely to
a coherent guide
important segment
literature on macroe
which is a accessi
undergraduate econo
but which will an

上海三联书店出版
潘振民译

(美) G·J·施蒂格勒著

主 编 陈 昕

责任编辑 朱国安

封面设计 宋珍妮

产业组织和政府管制

【美】G·J·施蒂格勒 著

潘振民 译

生活·读书·新知

三联书店上海分店出版

上海绍兴路5号

新华书店上海发行所发行

上海中华印刷厂印刷

1989年10月第1版

1989年10月第1次印刷

开本：850×1168 1/32

印张：9 插页：2 字数：190000

印数：1—5000

ISBN7-5426-0238-1/F·50

定价：5.25元



译者的话

本书是一部论文集，汇集了美国著名经济学家乔治·施蒂格勒关于产业组织和政府管制的一些重要论文。^①

乔治·施蒂格勒(George J. Stigler)，1911年1月17日生于美国华盛顿州伦顿，1938年在芝加哥大学获博士学位。施蒂格勒曾先后在衣阿华州立大学、明尼苏达大学、布朗大学和哥伦比亚大学执教，1958年起在芝加哥大学任经济学教授。自1947年起，他成为全国经济研究所的高级研究员，1964年出任美国经济学协会主席。现在是芝加哥大学经济和国家研究中心的主任。

施蒂格勒长期从事产业组织和政府管制方面的理论研究。产

① 本文对施蒂格勒学术成就的介绍和评价，参考了 The Official Announcement of the Royal Academy of Sciences; The Nobel Memorial Prize in Economics 1982; J. Mincer, George Stigler's Contributions to Economics; R. Schmalensee, George Stigler's Contributions to Economics。均载 Scandina-vian Journal of Economics 85(1), 1983,

业组织理论(Industrial Organization), 又称产业经济学(Industrial Economics), 是战后迅速发展起来的一个微观经济学分支, 主要研究市场结构(Market Structure)、市场手段(Market Conduct) 和市场绩效(Market Performance) 之间的相互关系。市场结构包括: 卖主和买主的数目、产品差异、进入壁垒、成本结构、垂直一体化、经营多样化等; 市场手段是指厂商的价格政策、产品政策等; 市场绩效是从资源利用、资源配置、创新、价格水平、就业水平、平等等标准来判断市场结构和手段的优劣。这门学科实质上是微观经济学的细化和深化, 是以市场(或产业)这一层次为研究对象, 从同一市场中各厂商的关系这一角度来分析厂商行为及其后果的; 另一方面, 这门学科又有重大的实践意义, 如果厂商的行为及其后果不能令人满意, 就要设法纠正(例如通过适当的公共政策)。政府管制(Government Regulation), 或称公共管制(Public Regulation), 在美国是指政府在微观层次对经济的干预。从管制的性质看, 管制可分为经济的(如反托拉斯法、对某些部门的价格管制)和社会的(如环境保护); 从管制的手段看, 有些是确定标准(如排污不得超过某一限度), 有些是运用经济刺激杠杆(如直接或间接的补贴)。(对管制的研究主要是回答为什么会发生管制、管制代表谁的利益

以及评价管制的效果。)对政府管制的研究和产业经济学关系甚为密切,可以说,前者是后者的必然延伸,比如说,反托拉斯法就是政府旨在反垄断的干预。

由于在产业组织和政府管制方面的开创性研究,施蒂格勒荣获1982年诺贝尔经济学奖。瑞典皇家科学院在授奖公报中这样概括施蒂格勒的主要贡献:

“通过长期、广泛的实证研究,乔治·施蒂格勒为市场运行的研究和产业结构的分析作出了重大贡献。作为这一研究的一部分,他对经济法规如何影响市场作了探索。他对产生经济法规的诸力量的分析,已开辟了一个经济研究的全新领域。

施蒂格勒的成就使他成为市场和产业结构应用研究领域(产业组织)的学术带头人。他的独特的研究成果,还使他被公认为“信息经济学”和“管制经济学”的创始人,以及边缘学科——法律和经济学的先驱之一。”^①

施蒂格勒的上述成就,主要凝聚在他的有关论文中。本书汇集的施蒂格勒的重要论文,是根据他的论文集《产业组织》(The Organization of Industry, The University of Chicago

① 见Scandinavian Journal of Economics 85 (1), 1983 p.61.

Press, 1983) 和《公民和国家》(The Citizen and the State, The University of Chicago Press, 1975) 译出的。其中最主要的是《规模经济》、《论寡占》、《信息经济学》、《管制者能管制什么》和《经济管制论》。

下面，我们扼要地介绍一下这些论文的内容。

本书收集的施蒂格勒在 50 年代写作的文章，讨论的都是与规模经济有关的产业结构问题(第 1—4 章)。《通向寡占和垄断之路——兼并》一文讨论了兼并的发生和特点。按照传统的观点，实现规模经济是兼并的主要原因，规模不经济又是限制兼并的主要因素。但施蒂格勒认为，规模经济和不经济并不能发挥这样的作用。只要没有显著的规模不经济，也就是说，兼并后形成的大公司的成本和兼并前各较小公司的成本相比，既不更低，也不更高，兼并仍会发生，因为兼并后形成的大公司具有市场力量，能获得垄断利润。如果一个大公司在成本上并无显著优势，一旦它制定高价、攫取高利，必定会导致大量新厂商进入该产业，使价格下跌，利润减少，该大公司甚至会因此而发生亏损，但只要它在新厂商大量进入前获得的垄断利润现值大于新厂商大量进入之后亏损的现值，兼并仍然是有利可图的。在撇开了规模经济因素后，施蒂格勒重新考察了美国的企业兼

并史。他发现，资本市场状况和反托拉斯法是刺激或抑制兼并和决定兼并特点的主要因素。

Press
 X 《市场容量限制劳动分工》围绕斯密—杨定理，讨论了企业内部分工和社会分工的关系，是一篇分析企业结构和界限的开创性论文。施蒂格勒提出了产业生命周期假说：在一产业的新生期，市场狭小，因此再生产过程的各个环节规模较小，不足以一一分化出来，由独立的专业化企业承担，所以这个时期该产业的企业大多是“全能”企业，分工主要表现为企业内部分工——企业参与从材料生产到产品销售的全过程；随着产业的发展和市场的扩大，各再生产环节的规模大到足以独立进行时，企业内部分工便转化为社会分工，各专业化企业会出来承担各个再生产环节；在产业的衰落期，随市场和生产规模的缩小，各再生产环节只得重返“娘家”，社会分工又转化为企业内部分工。

I·塔克(I. Tucker)和R·怀尔德(R. Wilder)的研究支持了这一假说。他们发现，1954—1972年美国各制造业(364个)四位数部门的最大8家厂商，平均规模的增长率和厂商间垂直分工程度呈弱的正相关；若进一步观察，54家分布在18个制造业部门的大公司在建立初期，公司的“年龄”和它的专业化程度负相关，20—35年后，两者正相关，113—131年后又是负相关。①

① I. B. Tucker 和 R. P. Wilder, Trends

《规模经济》一文讨论厂商的最佳规模及其决定因素。施蒂格勒指出，第一，如果一产业的诸厂商使用完全相同的资源，那么长期平均成本曲线就像教科书中描述的那样，只有唯一最低点，即只有一种产出规模是经济的；但在现实经济中，诸厂商拥有的资源质量不同，使用不同资源的厂商若规模相同，则效率会不同，而相同的效率可以在不同规模中达到，所以相异的规模可能同样是经济的，即平均成本是一条底部平坦的曲线。第二，上述情况当然可以用规模报酬不变来概括，但是对规模报酬不变的传统理解仅仅着眼于规模和由既定技术条件决定的生产成本的关系，似乎可以根据厂商生产成本方面的资料来确定它的最佳规模；而在现实中，一家厂商的活力和发展能力并不仅仅，甚至不是主要取决于生产方面的成本条件，而是取决于许多难以观察并精确计量的因素（如企业家的能力）。由此，施蒂格勒首创“生存技术”来确定最佳规模：凡在长期竞争中得以生存的规模都是最佳规模。他用生存技术考察了美国制造业的情况，发现最佳规模是一个范围相当大的领域，即多种不同规模都是最佳的。决

in Vertical Integration in the U.S. Manufacturing Sector, 载The Journal of Industrial Economics, Sept., 1977.

定厂商规模的主要因素是工厂规模和技术复杂程度，而一般认为与厂商规模正相关的广告开支和资本密集程度，则不起什么作用。T. 萨文 (T. Saving)运用生存技术对美国制造业所进行的更为广泛的研究(1947—1954年，88个四位数部门)，基本上支持了施蒂格勒的结论(但有所修正)：最佳工厂规模的范围很大，50%以上的产业的最佳工厂规模是其平均最佳规模的2.5倍以上；决定最佳工厂规模的主要因素是产业规模和资本密集程度(前者正相关，后者竟是负相关)，其次还有产业成长速度和技术复杂程度(正相关)；决定厂商规模的首先是该厂商拥有的工厂数目，其次才是该厂商工厂的最佳平均规模(都是正相关)。^①

在产业经济学中，关于进入壁垒有两个定义。一个定义是施蒂格勒在《进入壁垒、规模经济和厂商规模》中提出的，认为进入壁垒是新厂商比老厂商多承担的成本。另一个定义是J. S. 贝恩 (J. S. Bain)较早提出的：进入壁垒是“和潜在的进入者相比，现存厂商所享有的有利条件，这些条件是通过现存厂商可以持久地维持高于竞争水平的价格而没有导致新厂商的进入

① T. R. Saving, Estimation of Optimum Size of Plant by The Survivor Technique, 载 Quarterly Journal of Economics, Nov. 1961.

反映出来的”。^①两者相比，施蒂格勒的定义更狭一些。根据施蒂格勒的定义，（规模经济、资本需要量、产品差异等在贝恩看来是进入壁垒的因素便不再构成壁垒，而突出了政府管制（进入控制）构成壁垒的作用）施蒂格勒把规模经济排除在进入壁垒之外的观点，对70年代发展起来的“可竞争性市场”理论有很大的影响。^②若相对需求而言，某一产业的厂商最小最佳规模很大，那么即使新、老厂商的成本和需求条件相同，依贝恩的看法，老厂商仍享有先进入的好处。因为新厂商多半假定自己进入后老厂商产量不变，自己若也在最佳规模上生产，则产量过大，价格必跌；若在较小规模上生产，则成本太高。但“可竞争性市场”的理论家根据施蒂格勒的定义，认为既然新、老厂商成本和需求条件相同，新厂商可实行和老厂商争夺市场的战略，或实行“打了就走”的战略，即在最佳规模上生产，如果价格下跌到无利可图甚至亏本的程度，就可以退出。因此问题不在最佳规模的

① J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, 1956, p. 3.

② 见W. J. Baumol, J. C. Panzar和R. D. Willing, *Contestable Markets and The Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc, 1982. Chap. 10.

大小，而在进退是否方便，即沉淀成本的大小，两者不是一回事，一个自然垄断产业也可以是“可竞争的”。

1961年，施蒂格勒发表了《信息经济学》一文，它标志着经济学的一个新分支——信息经济学的诞生。信息问题的重要性是显而易见的——厂商和家庭都要依其所掌握的信息进行决策。传统的经济理论在假设知识完全的框架中进行经济分析，即假定获得信息无需支付成本——信息是“免费财货”。这一假定显然是不现实的，从而其结论也必定远离现实。因此，一方面，人们怀疑传统经济理论的基本范畴和分析方法（例如效用极大化、成本—收益比较、供求均衡等）的有用性；另一方面，一些学者在“不确定”假设下展开分析，而不确定意味着信息是不可能获得的——信息的“价格”无限大。施蒂格勒开创了用传统经济理论的基本范畴和方法分析信息问题的先河。人们需要信息，必搜寻信息，获得信息是有收益的（如消费者买到了价格较低的商品）；而搜寻信息也是有成本的（如搜寻信息要花费时间）；搜寻必然在信息的
边际成本等于边际收益处停止，这时当事人所获得的信息量是最佳信息量，同时也决定了信息的价格。显然，信息的价格处在零和无限大之间，当事人的决策环境处在知识完全和不确定之间。施蒂格勒的这一贡献对当代经济学的

仍然为边际

分析方法

发展产生了重大影响。首先，正如施蒂格勒本人所指出的那样，没有必要把知识完全列为实现竞争的充分条件之一，因为既然信息不是“免费财货”，达到知识完全的境地必定是不经济的；既然信息的搜集和其他商品的生产服从同一些规律的支配，那么只要生产者人数众多，信息生产也会是竞争性的。所以，“我们达到的不是完全竞争，而是社会最佳竞争程度。”^①其次，一些向来被归入“不必要的市场不完全”现象——如价格刚性、同种商品的价格差异、资源利用不足等，现在能通过信息理论得到说明，从而不再是需要政府出面干预的“坏事”；这种分析还进一步推广到宏观经济领域，如说明通货膨胀和失业问题。

在《信息经济学》和《劳动市场的信息》中，施蒂格勒运用这一信息理论，分析了同种商品、同质劳动力价格差异的原因和特点。由于搜寻信息不是无代价的，所以买卖双方对有利价格的搜寻都是有限的，从而同种商品、同质劳动力的价格必然存在差异；对于那些搜寻能产生较高收益或只需付出较低成本的商品或劳动力，搜寻次数必多，从而价格差异必小。例如，

① 见“The Organization of Industry”，p. 16—18，施蒂格勒还认为，可分割性和连续性也不是竞争的充分条件；实现竞争的充分条件仅仅是竞争者人数众多。

消费者必然会对价格较高的商品作较多的搜寻，以便找到最低的价格，所以这类商品价格差异较小。又如，劳动者的年龄越大，预期工作时期越短，高工资给他带来的总收益现值越低，所以他的搜寻次数必少，这类劳动者的工资差异必大。施蒂格勒还重新评价了广告、专业化贸易商、职业介绍所的作用——降低信息的生产成本，缩小价格差异。

《论寡占》是施蒂格勒引入信息问题分析厂商串谋的一篇杰作。在串谋场合，每个厂商都希望其他厂商恪守串谋协议，而自己则秘密地违背协议(如秘密削价)以扩大销售额。如果人人这么做，串谋则会瓦解。所以，成功的串谋必须以能容易地发现参与者的背叛行为为前提，这正是一个信息问题。施蒂格勒认为，只能从买方获得这一信息——厂商的买主人数若异常地增加，就必有秘密削价行为；而对于什么是“正常”的买主增量，什么是“异常”的买主增量，是难以精确划分的，只能大致地确定(比如在平均数加一个方差的范围内)。所以，每个厂商都有这样的机会：通过秘密削价增加的一定量销售额会被认为是正常的增量。如果这种性质的销售增量较大，则秘密削价的动机强烈，串谋难以维持。按施蒂格勒分析，卖主越多，买主越少，新买主越多，买主反复购买率越低(即买主经常更换卖主)，则串谋越难维持。传

统的寡占理论仅仅强调或偏重于卖主数目，而施蒂格勒则强调买方情况。也就是说，即使在一个生产集中程度较高的市场，动态地看（如需求变化引起新买主涌入），串谋也难以维持。

早在40年代，施蒂格勒就开始研究政府管制的效果。施蒂格勒一贯反对把政府所宣布的管制目标等同于管制的实际效果。他在40年代的研究主要揭示了管制的副作用可能和所期望的作用共生，甚至成为主要作用。1962年发表的《管制者能管制什么》通过对比受管制和不受管制的供电企业，指出管制可能根本没有收到预期的效果（降低电费）。他认为，这或许是管制机构不能控制企业的日常运行，所以受管制的企业仍能定高价；或许是管制的理由——供电企业是垄断企业——并不成立，这类企业也面临竞争压力，所以即使不受管制，也不能索取垄断高价。这篇论文已成为许多国家的学者进行类似研究的样本。（★）

《证券市场的公共管制》一文，讨论的是证券交易委员会的一项规定——发行股票的公司必须向投资者公布经营状况——是否提高了投资者的收益，其分析结果支持了管制无用论。在这篇论文中，施蒂格勒还详细地分析了市场的效率标准。他认为，判断一个市场的运行是否有效率，其标准是看它是否使所有买主和卖主尽快地相遇。价格是否稳定不是市场是否有

效率的标准。投机者在提高市场效率方面发挥了重要的作用。在供求条件不变即均衡价格不变的条件下，各个成交价格仍可能剧烈波动，因为买卖是随机发生的。问题在于：在买主出价等于或超过卖主最低要价时，交易是否会发生，较高的出价是否能在较低的出价之前、较低的要价是否能在较高的要价之前实现。若是，则市场是有效率的（买主和卖主相遇了），不管价格如何波动。当均衡价格变动时，更不应当要求价格稳定，因为这一要求等于要延缓达到均衡点的时间。投机者在方便买卖双方相遇，推动价格达到新的均衡点方面起重要作用。）

既然管制未能收到预期的效果，那么政府为什么要进行管制呢？这就涉及到发生管制的原因。由于管制是一个政治过程，这个问题长期以来一直是政治学的研究对象，经济学家习惯于将政府管制看作外生变量。施蒂格勒的《经济管制论》，首次尝试用经济学的基本范畴和方法分析管制的产生，从而开创了经济学的又一个分支——管制经济学。一产业的诸厂商，或一职业集团的诸成员，会从效用极大化目标出发，进行成本、收益比较，来选择自己从事经济活动的环境。如果放任竞争，那么成本为零——实现竞争性结构无需各厂商或各职业集团成员支付费用，但收益较低，只能获得竞争性报酬。如果组织卡特尔或类似团体，可以获得

较高的收入，但各厂商或各成员必须为这类组织的发起和顺利运行支付费用，也就是说，构建这种经营环境会发生成本。如果要求政府保护（如控制进入），也能由政府的管制而获得较高的报酬，但政府管制并不是免费提供的，政府管制的需求者必须向供给者（政府官员）支付“价格”，比如为能够提供有利管制的政党或政治家提供活动经费、竞选经费，为其当选或重新当选组织选票。该产业或该职业集团在进行上述各种选择的成本收益比较后，必然选择净收益最大者。当然，如果他们得到了政府保护或组成了卡特尔，必有损其他有关集团（比如消费者）的利益。后者也面临类似的选择：或听之任之，或自己组织起来对抗（如某些消费者团体），或也要求政府保护。他们也按照同样的原理作出自己的选择。各集团的情况不同（比如不同产业的厂商数目、供求条件不同），成本、收益就不相同，从而选择的结果也不同。所以，在整个经济中，某些集团要求并得到了政府的保护，但另一些集团则不要求或未能得到政府的保护；一些集团得到的保护多一些，另一些集团则少一些。这样，管制就成了经济系统的一个内生变量，它就像一种特殊的商品，也是供求互相作用的结果；可以根据供求条件来推测管制究竟为谁服务。施蒂格勒的这篇论文主要分析了管制保护生产者利益的情况。与信息