

經濟學名著翻譯叢書第五種

壟斷性競爭的理論

E. H. Chamberlin 著

郭婉容 譯

臺灣銀行經濟研究室編印

000
D01
274

壟斷性競爭的理論

THE THEORY OF MONOPOLISTIC COMPETITION

E. H. Chamberlin 著

郭 婉 容 譯

經濟學名著翻譯叢書第五種

壟斷性競爭的理論

中華民國五十五年三月出版

中華民國五十五年五月再版

中華民國六十三年四月三版

原著者 Edward Hastings Chamberlin

翻譯者 郭 婉 容

編印者 臺灣銀行經濟研究室

臺北市重慶南路

發行者 臺灣銀行

臺北市重慶南路

經售者 中華書局

臺北市重慶南路

中央文物供應社

臺北市仁愛路

印刷者 臺灣銀行印刷所

臺北市青島東路

譯 序

經濟理論，採用了截然分開「純粹競爭」與「獨佔」的方式，以分析經濟現象，爲時已久。

純粹競爭的理論，假定所有參加競爭的廠商，都生產着同質的產品，且廠商數衆多，所以個別廠商單獨改變產量，不會影響市場價格。這種假設，不但不符合現實經濟現象，且亦不能說明高度經濟發展國家之壟斷市場狀態，但因以它爲理論構成之前提，可簡化經濟因素之間的甚多錯綜複雜的互相關聯，而易於構成完美之理論，故自經濟學成立爲獨立科學以來，很多理論乃採用純粹競爭的假設。

另一方面，又爲了解釋顯然存在的壟斷現象，經濟學者構成了獨佔的理論，以研究單一廠商壟斷市場時，如何求取極大利潤的狀況。

然而，實際經濟現象所表示的最普遍的狀況是，具有壟斷性的因素，彼此間從事競爭的狀態。因此，爲了理論能說明實際，亦即爲了能解釋這個壟斷與競爭的混合體，應該要有綜合二者之經濟理論。秦伯霖 (E. H. Chamberlin) 教授「壟斷性競爭的理論」，便是爲此目的而成。如他在初版序裡所說：『因大部份價格，都由壟斷性力量與競爭性力量的混合來決定，故混合兩者之理論，必比以完全競爭爲主、以獨佔爲副的理論，較能更優地說明價格體系』。

原著出版於1933年。關於其出版經過及增補情況，著者序內說明尙詳，不擬再贅，惟值得一提的是，英國的魯濱孫 (Joan Robinson) 夫人，亦在同年發表了類似的著作——「不完全競爭的理論」。自此而後，「壟斷性競爭」與「不完全競爭」之間，屢有爭論與琢磨，遂使秦伯霖教授，從第五版開始，增闢一章「壟斷性競爭與不完全競爭之區別」，專事比較。

秦伯霖教授的巨著「壟斷性競爭的理論」，喚起了經濟學人對經濟現象之更精確、更深刻的認識。它同時亦給予一種信心，想法去克服壟斷性市場的種種複雜問題。現在本書要以中文的形式與讀者見面，譯者深恐未能傳達原書之意，但是如果能因它的出現，而引起國內經濟學人對壟斷性競爭的研究興趣，將感到無限的欣喜和鼓勵。

郭婉容誌於臺大法學院

民國五十四年十二月

六版著者序

在第一版以後的各版裡，筆者曾陸續做了不勝枚舉的改正與小修改。再版時附加了參考書籍目錄，三版時就此加以增補，而四版時將之擴大成兩倍以上。在第六版所收錄之參考書籍，收集至1948年5月為止的論文與書籍。在第四版所附加的目錄，大部份取自於1941年11月「經濟季刊」(*Quarterly Journal of Economics*)的「壟斷性競爭書籍增補目錄」(*A Supplementary Bibliography on Monopolistic Competition*)。爲這準備，我受了杜黎芬(R. Triffin)博士寶貴的協助，與哈佛大學社會科學研究委員會的資助。第六版所附加的目錄，係曾發表於1948年8月的「經濟季刊」者。承「經濟學的探究」(*Explorations in Economics*)之發行公司 McGraw-Hill 圖書公司的同意，得將1933年發表的「壟斷性競爭與生產力的分配理論」(*Monopolistic Competition and the Productivity Theory of Distribution*)，自第三版開始，收錄爲第八章。

自第五版所增闢的一章「壟斷性競爭與不完全競爭之區別」，係就1937年8月「經濟季刊」之「壟斷性競爭或不完全競爭？」(*Monopolistic or Imperfect Competition?*)一文加以修訂者。

魯濱孫(Joan Robinson)夫人與我的理論，對經濟現象的解釋有很大的差異；但不幸被一般人誤以爲相同，甚至以爲兩者只有用語上之差異。誠然，我必須承認，最初有一些時期我也追隨了大眾之意，而常被魯濱孫夫人在「何爲完全競爭？」(*What is Perfect Competition?* *Quarterly Journal of Economics*, Nov. 1934)一文內，對壟斷性競爭的概念所做的銳刻的批評，以及被這些跟隨「不完全競爭」的學者之論調，感到困惑。

我漸漸地明白，差異不僅發生在用語上，而且在於解釋經濟現

象之基本觀念上。漸漸地，我發現魯濱孫夫人的理論「並非」壟斷與競爭之混合物，而對此，我終於有了初步的確信。當上述論文發表的時期，我便已看出了這現象，但奇怪的是，很多學者竟然和卡爾德（Kaldor）先生一起，批評我說我把「兩者區別太甚」。然而，卡爾德先生爲了主張兩個理論之相同而做的討論，實際上要優於他對事實之認識。蓋，他爲了表示兩個理論之相似，不證明魯濱孫夫人的理論「也」把壟斷性競爭混合一起，却反過來說，因爲我也與她「同樣」，構成了沒有獨佔的理論！

自從那次討論之後，雖然不會見魯濱孫夫人之承認，但已有更多的事實，明證兩者間之差異是顯見無疑。壟斷性競爭，綜合了一向截然分開的獨佔與競爭的理論，但不完全競爭的理論，不包含獨佔（指通常意義的獨佔）而保持着以往的二分法於更明顯的狀態。卡爾德先生終於提示，可依兩者理論之內容去使用這兩個名稱，這聽起來似乎是個好辦法。「不完全」競爭是極易受人贊同的；但「壟斷性」競爭，則只被這些願以很大的決心與持久的努力，想放棄解釋經濟現象已久的、普遍化的思想體系，而願以新名稱去解釋新環境的人所接受。這不是要把獨佔隔開，而以一种競爭去代替另一種競爭（如以不完全競爭去代替完全競爭），而應該是打開競爭（不論完全或不完全）與獨佔間之隔閡，且將兩者混爲一起，而構成同時包括兩者但不破壞各自特性之綜合的理論。簡言之，這種綜合的性質，便是壟斷性競爭所具有，而不完全競爭之所不具備者。

在第六版，除了增補參考書籍目錄外，其他尚有許多小修改。在原來的附錄 B 處，現在以廠商成本曲線之新分析以充代之。以前所處理之主題與目前所處理的相同，兩次都提出不同於當今盛行的理論，而認爲：「比率與規模的問題不應加以分開處理……而效率最高的比率，必受規模大小之影響」。雖然如此，以前的論說，却一部份立基於另外一個普遍地被接受的前提：「生產因素若可完全分割，則生產規模的擴大便不會引起節省」。幾年來，這種想法在

課堂上使我懷疑，而現在我要否認這種看法。目前的附錄 B，處理這問題與其他許多問題。它係就1948年2月「經濟季刊」的「比率問題，分割性，與生產規模之擴大所引起之節省」 (*Proportionality, Divisibility and Economies of Scale*) 一文，加以稍許修改者。

秦伯霖識
麻省、劍橋
1948年5月

初版著者序

因我以「壟斷性競爭」一詞，表示稍異於其他論者所用的意義，致使本書的書名容易受人誤解^①。揚（Young）教授曾經提示過「不完全競爭的理論」的名稱，而這雖然因有不適之處而放棄採用，但它約略可表示本書的「領域」。本書所處理的，並非特殊的狹小問題，而是以整個價值理論為對象。其主要論點為：因大部份價格都由壟斷性力量與競爭性力量的混合來決定，故混合兩者之理論，必比以完全競爭為主、以獨佔為副的理論，較能更優地說明價格體系。本書所採用的分析方法，異於熟知之競爭理論與獨佔理論，亦異於兩者之單純的折衷。就所獲之結論與純粹競爭之結論加以比較後，得知經濟理論之所以遠離事實而不真，並非因為所採用之方法有錯，而是因為它所立論之前提離開了事實太遠。

①尤其披古（Pigou）教授將它用以表示包括在本書的一部份問題，即用以指多頭壟斷（Oligopoly）。

本研究的撰寫開始於1927年4月1日提出哈佛大學博士學位論文的前兩年。自從那天以後，曾經整個加以改寫。第三章則照現在的面目，曾發表於1929年11月的「經濟季刊」。

修訂之際，曾對問題的領域做了更精確的定義，亦對整個梗概加以重組，以期做到更進一步的統一與邏輯上的合理性。不但如此，曾刪除了許多與主要結論無關的部份，並填補空隙，而且使解釋不同問題之方法之間彼此能趨於一致。雖對幾點結論亦做了小修改，但整個看來，本書比1927年提出而被收藏在哈佛大學圖書館的那份論文，應該要有更堅固的理論（而但願如此）。

我由衷的感謝陶斯格（F. W. Taussig）教授與熊彼得（J. A. Schumpeter）教授的助言與指示；梅遜（E. S. Mason）教授與孟祿（A. E. Monroe）博士對原稿的校閱與批評；格拉斯丁（W. C.

Graustein) 教授與柯男 (W. L. Crum) 教授關於附錄A的助言；以及布拉文 (D. V. Brown) 博士與泰勒 (O. H. Tayler) 博士幫助甚大的，促使我重寫第六章的助言。但就中，我謹向故揚教授對本書前身之學位論文的指導，表示深忱的謝意。在論文撰寫中，他曾以熾烈的興趣鼓勵我，而他的親切且銳敏的批評，使本書能趨於妥當與明確。

秦伯霖識

麻省、劍橋

1932年10月

壟斷性競爭的理論 目錄

譯 序	(i)
六版著者序	(iii)
初版著者序	(vii)
目 錄	(ix)
第一章 導 論	(1~8)
第二章 粹純競爭下之價值問題	(9~27)
一 供給不等於需要的均衡	(9)
二 純粹競爭下之個別銷售者	(14)
三 成本曲線與生產規模	(17)
關於脫離均衡之註釋	(22)
第三章 兩頭壟斷與多頭壟斷	(28~53)
一 問題之敘述	(28)
二 忽視相互影響：每一廠商設對方的供給不變	(29)
三 忽視相互影響：每一廠商設對方的售價不變	(32)
四 考慮相互影響	(44)
五 不確定性的影響	(49)
六 摘 要	(51)
第四章 異質產品：壟斷性競爭	(54~67)
一 異質的意義	(54)
二 專利與商標	(55)

三	完全壟斷的經濟秩序	(61)
四	壟斷性競爭	(65)
第五章	異質產品與價值理論	(68~111)
一	導論	(68)
二	個別均衡	(71)
三	集體均衡	(77)
四	小集體：寡頭壟斷加產品異質	(95)
五	有超額能量的均衡	(99)
六	生產者之環境差異	(104)
七	純粹競爭與壟斷性競爭之比較	(108)
第六章	銷售成本與生產成本	(112~124)
一	銷售成本對需要量之影響	(112)
二	銷售成本與生產成本之區別	(117)
三	區別銷售成本與生產成本之重要性	(119)
第七章	銷售成本與價值理論	(124~165)
一	銷售成本曲線	(124)
二	個別均衡	(133)
三	集體均衡	(141)
四	小集體與銷售成本	(160)
五	銷售成本與超額能量	(161)
六	生產者之不同境遇	(162)
七	結論	(163)
第八章	壟斷性競爭與生產力的分配理論	(166~177)

第九章 壟斷性競爭與「不完全」競爭之

區別 (178~202)

一 幾個一般性的錯誤觀念 (178)

二 壟斷性競爭與不完全競爭之區別 (190)

附 錄 (203~260)

附錄A 兩頭壟斷及多頭壟斷之數理 (203~212)

附錄B 個別生產者之成本曲線 (213~245)

一 固定設備與包絡成本曲線 (214)

二 可分割性與生產規模之擴大所引起之節省 (219)

三 比率問題與生產規模之擴大所引起之不經濟 (229)

四 固定比率與同質產品 (233)

五 摘要：比率與規模 (238)

六 無異曲線分析 (240)

附錄C 純粹場位競爭 (246~251)

附錄D 都市地租—壟斷性所得 (252~255)

附錄E 關於保護商標與「不公正交易」的討論... (256~260)

第一章 導 論

競爭 (Competition) 與壟斷 (Monopoly) 的概念，在經濟文獻中呈顯着奇特的交叉、混淆及分離。在一方面，學者曾以兩者之相異為標準，把它們分成截然不同的兩回事，然後從事每一部門的完全化與精緻化。這兩項力量，本來透過價格體系，以各種方式互相交織，但這塊料子却被解開，而被另織成兩塊，由此產生之每一塊新織物，則都比原物簡單，且僅保留一部份相似性而已。不但如此，學者以為價格體系所要分析之一切現象，如果不是具有競爭性，便是具有壟斷性，因此當然要採用斷然分開的兩極端的理論來分析之。

然而從另一方面看來，這種劃分，雖然是為了明瞭該二理論所必須，但現實生活之互相牽連現象，却不支持在理論構成上，應將競爭及壟斷完全分開。因為我們常用純粹競爭的理論，以解釋實際上有競爭的現象（其實它很不易避免壟斷因素之滲入），故似乎以為：由壟斷力量所形成之種種現象，似應以另一種相反於純粹競爭的理論來解釋。使用不合事實之競爭的理論來說明實際現象，不但會導出了歪曲事實之結論，而且也會使理論本身模糊不清。這是一件很嚴重的事，蓋這兩項因素之結合，並非一種相加，而是一種化學作用。微不足道的壟斷因素，亦可發生出人意料的作用，以致從其結果看來，它却扮演了出奇地重要的角色。

例如古爾諾 (A. Cournot) 及艾奇渥茲 (Edgeworth) 對於兩頭壟斷 (duopoly) 的研究（即研究祇有兩家廠商從事競爭時之價格決定狀態），曾使用嚴密的數學方法處理相同的問題，但竟獲完全不同的結論。依照古爾諾的看法，價格會固定下來，而將會固定在壟斷價格與完全競爭（有無數銷售廠商）價格之間。艾奇渥茲則以為價格不會固定而會在這兩極端之間循環不已。這結論之所以不同，其一部份理由^①在於：競爭狀況內（這競爭係一種純粹競爭，祇是銷售廠商數少）實際上已包含有如艾奇渥茲所指出之壟斷因素

，而對這些因素之考慮，影響了其結果。

①壟斷因素以外尚有其他因素。這問題，在第三章再做詳細的討論。

另外一個例子可在葛拉克(J.M. Clark)教授分析市場時所做之矛盾的推理中看出。他說：『在市場內，當有任一廠商實行任何些微減價時，假如所有競爭者都同時做效它而做相同的減價，那麼每一廠商可由增產而增加銷售，但沒有一家廠商能像一個壟斷廠商單獨減價時那樣，得到比以前更大比率的營業額。因此競價自然會停止於宛如沒有競爭存在時之水準』①。這種說法，有如說完全競爭與完全壟斷會產生相同的價格一樣②！依照他的結論，祇有在「有條件的壟斷」下，生產者在市場內才有真正從事競爭的可能，從而只有在那情況下，價格始有降低的可能。他的這種說法却引起更大的混淆。依據稍微不同的觀點，耐德(Knight)教授認為：『理論上，完全競爭的概念畢竟含有黑格爾(Hegelian)的自我矛盾在內』③。然而，這些衝突或矛盾之所以產生的原因，可能在於完全競爭之事實上並不完全。構成價格理論之第一步驟，該在於對競爭及壟斷這兩項基本觀念，做明晰的定義，以及在於就各項加以個別的探討。

①*The Economics of Overhead Cost* P.417

②如果我們認為不完全競爭價格，大致可用完全競爭價格來代表，那麼它便可以壟斷價格來代表，如此竟得驚奇的結論。

③*Risk, Uncertainty and Profit* P.193

第二步驟應為這兩項因素之綜合。這使我們記起價格理論一向所追尋的途徑，他們曾經追隨了兩個極端的路途，而並不自覺當中還有另一路可尋。從數量上言，競爭的理論成壓倒的多數，而事實上它一向被視為適合於充做價格體系之根本說明，不過大家以為其所依據之假設大致尚可，而其不適之處，則可留待進一步的解釋。雖然如此，這並不是說完全沒有人體會到壟斷因素之普遍性存在，或說沒有人想到可以構成中間理論。如耐德教授所說：『事實上一切企業皆有部份壟斷性，但經濟理論則相互排斥地、分別處理完全

壟斷及完全競爭，這是很奇異的』^①，而維布廉 (Veblen) 則說『…我懷疑在現代企業中，是否有那一企業可完全不具壟斷因素而能成功的』^②。我們不難發現關於這問題之這種片斷的認識^③。但除了兩頭壟斷的理論以外，對於競爭與壟斷的中間現象根本無人解釋，而且對於援用這種理論之可能性，亦祇有絕少的承認^④。

① *Idid.*, P.193, note.

② *The Theory of Business Enterprise*. P.54

③ 請參照下面第66頁註①。

④ 自從筆者寫下這些以後，有三篇新論文出現，以支持構成中間理論的道理。斯拉弗 (Sraffa) 教授在其「競爭狀況下之報酬律」 (*The Laws of Returns Under Competitive Conditions*, *Economic Journal* Vol. Vol. XXXVI [1926]) 裡面主張：「應放棄自由競爭的過程，而轉向相反的方向，即轉向壟斷吧」(第542頁)。又說：「我們向來相信，即令貨幣之交易狀況並不絕對完全競爭，但祇要生產被操作於完全獨立的生產者手中，即可適用競爭的理論。因為我們常以為競爭之所以不完全，主要係因摩擦所致，而摩擦祇會使競爭之效果慢些發生或修改一點，但競爭之效果畢竟會出現。這種看法犯有基本上的錯誤。市場之統一乃是競爭所必須，而破壞市場統一之許多障礙因素，並不屬於摩擦的性質。這些因素本身形成一種積極的力量，而會由此產生永久性的後果，或甚至產生累積性的後果。不但如此，我們可以看到這些因素經常存在，致使我們能據之以構成靜態理論」。然後他使用幾個在本書後幾章內亦將述及之概念，繼續做他的分析 (當斯拉弗教授之論文發表之時，做為哈佛大學博士學位論文的本研究，事實上已告完成 [提出於1927年4月1日])。

相似地，賀德霖 (Hotelling) 教授在其「競爭的安定性」 (*Stability in Competition*, *Economic Journal* Vol. XXXIX [1929]) 中批評經濟理論而說：「經濟理論沒有廣泛地考慮到，有些買者不拘價格之差異，特別要向某些賣者購買的事實……。這一批買者很可能把每一企業家造成某一階級內或某一區域內之壟斷者 (其實沒有任何壟斷者不受階級及區域之限制)。最優良的標準石油公司與街尾角落之雜貨店的差異，是數量上的差異，而非素質上的。實際現象乃存在於競爭與壟斷當中」(第44頁)。他主張這種個別市場之重要性，並特別重視少數企業家間之競爭的問題。

最後，朱森 (Zenthen) 博士在其「壟斷問題及經濟爭鬥」 (*Problems of Monopoly and Economic Warfare*, London, 1930) 一書中，對這問題有幾乎過份的強調。他說：「壟斷及競爭均非絕對的。這二者理論，祇處理實際現象之表面，但實際現象却應

該從其內部去發現。把實際現象當做等於其中一個邊緣狀況，是片面的看法，而是錯誤的。單獨有兩邊緣狀況之正確的報導，亦不能令人滿意。於是我們須要研究整個實際領域，而不要去從事邊緣狀況之單獨的研究」（第 62 頁）。他的書，對這問題有很大的貢獻。

現在讓我們從「純粹競爭」的解釋開始。所以附加形容詞「純粹」的用意，在於表明競爭內完全不容滲雜壟斷的成份。這概念比「完全」競爭簡單，且所含之意義較少，因為後者所要求的，與其說是壟斷因素之排除，不如說是在其他許多方面之「完全化」。例如，它也指沒有摩擦，即它假定生產因素會有合乎理想的移動。如此，雖然爲了適應變幻的環境，生產因素的移動本來是費時間的，但理論上却假定它頓時完成。它亦可指對將來事物之完全的洞察，而由於這種假定，這理論即可排除不確定性（uncertainty）^①。它更可隨理論構成者對問題處理上之方便及利益，而做到更進一步之「完全化」。有兩個例子，可用以把純粹競爭及完全競爭明顯地對照出來。小麥之實際價格雖然離開它的正常價格甚遠，但生產小麥之個別農場，却不具絲毫壟斷力量。這市場雖然很不完全，但仍可不失爲一個純粹競爭的市場^②。另一方面，就其他觀點講，壟斷因素可存在於「完全」或「理想」的狀態中。J. B. 葛拉克把靜態及完全競爭誤用爲同意語。其實沒有任何理由可認爲各種不同種類及不同程度的壟斷，不能存在於不變的人口、不變的資本供給、技術、組織及慾望狀態中。「純粹」競爭與「完全」競爭，必不能視爲同一現象，而若把壟斷性競爭概括地視爲「不完全」競爭，那是使問題更加混淆的作法。

①耐德教授在同書中特別強調完全競爭之這一點。

②這裡所指的是長期市場。這個市場當然不能避免短期內部份壟斷力量之操作。

壟斷的意義，本來指對供給的控制，因而亦指控制價格。如上已述，純粹競爭所須之唯一前提爲没有任何人之任何程度的控制^①。不過這一點可分爲兩方面來分析。第一、在市場上必須有爲數衆