

诺贝尔经济学奖获奖者著作丛书

价 格 理 论

〔美〕乔治·斯蒂格勒 著

北京经济学院出版社

• 诺贝尔经济学奖获奖者著作丛书 •

价 格 理 论

〔美〕乔治·斯蒂格勒 著

施 仁 译

北京经济学院出版社

1990 北京

George J. Stigler
The Theory of Price
(Fourth Edition)
Macmillan Publishing Company, 1987

价格理论

Jiage lilun

(美) 乔治·斯蒂格勒著
施仁 译

北京经济学院出版社出版
(北京市朝阳区红庙)

北京通县永乐印刷厂印刷
新华书店北京发行所发行

850×1168毫米 32开本 12.375 印张 332千字
1990年12月第1版 1990年12月第1版第1次印刷
印数: 00 001—5000

ISBN7-5638-0211-8/F·110

定价: 5.80元

《诺贝尔经济学奖获奖者著作丛书》

编辑委员会

顾问	厉以宁	宋承先	张培刚	胡代光
	钱荣堃	高鸿业	黄范章	谭崇台
主编	贾 湛	梁小民		
编委	于同申	厉以平	何宝玉	李玉臣
	吴珠华	吴衡康	杨仲伟	杨德明
	宋慧毅	邹 蓝	范恒山	冼国明
	俞品根	施 炜	顾 昕	舒 元
	薛进军			

编者献词

近年来，我国经济学界介绍了不少现代西方经济学家的著作，对我国经济学理论的研究起了积极的作用。为了使这种介绍更具有全面性和代表性，我们决定系统地翻译出版获诺贝尔经济学奖的学者的主要著作，作为翻译丛书奉献给广大读者。

诺贝尔经济学奖是当今世界上最具有影响的经济学奖。它是1968年瑞典中央银行在其建立300周年时为纪念诺贝尔奖提供者而设立的基金，全称是“纪念诺贝尔经济学奖”。该奖由瑞典皇家科学院委任组成的“经济科学委员会”评定。从1969年起在每年的10月中旬与其他各项诺贝尔奖同时公布，到1987年为止已颁发19届，共有欧美的25位经济学家获奖。获奖的经济学家们的经济理论基本上代表了西方经济学的主要成就，对西方经济学的发展有较大的影响。读者通过这些著作能全面、深入、系统地了解和研究西方经济学，从中吸取对我国经济改革和经济学发展有价值的东西。

当代西方经济学最显著的特点之一是数学方法的应用。经济学要反映经济中的数量关系，因此，经济学与数学早就结下了不解之缘。从17世纪起经济学家就用数学公式来表述经济理论。本世纪以后经济学家又把经济理论、数学和统计学结合起来建立了经济计量学，用于解决实际问题，并取得了重要进展。从某种意义上可以说经济学的数学化是经济学精密化、实用化的标志。在获奖的经济学家中，有三分之一以上在这方面作出了开创性的贡献。获得第一届诺贝尔经济学奖的挪威经济学家R.费瑞希和荷兰经济学家J.丁伯根是经济计量学的创立者。以后获奖的美国经济

学家P.萨缪尔森、K.阿罗、W.列昂惕夫、P.库普曼、I.克莱因、G.德布鲁，英国经济学家J.希克斯、苏联经济学家L.康托洛维奇都在经济学数学化方面作出了重要贡献。

在流派林立的当代西方经济学中，新古典综合派是公认的“主流派”。这一派继承并发展了凯恩斯主义，对西方各国的经济政策和经济理论都有重大的影响。因此，在获奖的经济学家中属于这一派的有相当比例，如美国经济学家P.萨缪尔森、L.克莱因、J.托宾、F.莫迪利亚尼、R.索洛，都是这一派的代表人物。

70年代后西方经济政策与经济理论的显著变化是自由主义的影响日益增强。代表自由主义的奥地利经济学家F.哈耶克，美国经济学家M.费里德曼、G.斯蒂格勒、J.布坎南先后获得诺贝尔经济学奖，便反映了这种趋势。

经济学是一门实用性很强的科学。因此，获奖者中还有一批对解决各种实际问题作出贡献的经济学家，如：美国经济学家S.库兹涅茨和英国经济学家R.斯通对国民收入统计作出开创性贡献；美国经济学家A.刘易斯和T.舒尔茨对研究发展中国家经济发展问题有独特贡献；瑞典经济学家B.奥林和英国经济学家J.米德对国际贸易和国际经济关系问题作出重要贡献；美国经济学家H.西蒙对管理科学的发展起了重要作用。

本丛书的选编以获奖者的代表作，特别是在西方经济中影响重大的名著以及对我国经济改革和社会主义经济理论有启发和借鉴的著作为主，每位获奖者的著作至少选一本，以保持其系统性与代表性。

还应该说明的是，西方经济学是资本主义的意识形态，获奖的经济学家是资产阶级学者，因而在这些著作中必然有这样那样的问题，在阅读时我们应注意这一点。但是，西方经济学作为人类文明发展的成果之一，有其不可忽视的精华，资产阶级学者对经济问题的研究有其可取之处。从这种意义上说，只要我们以分析

的态度认真阅读这些著作，必将得到许多有益的收获。

本丛书的编辑出版得到了老一代学者与中青年学者的关心与帮助，谨向关心与帮助这套丛书编辑出版工作的所有朋友表示感谢。

编 委 会

1988年4月

中文版序言

19世纪里,《经济学家》杂志的著名编辑瓦尔特·巴杰特认为,经济学的基本原则只有在维多利亚女王时代英国的经济状况下才是有效的。这些基本原则是,由于资本和劳动力在不同的经济用途上具有不同的收益率,因而资本和劳动力具有高度的流动性。但他认为,在大多数社会 and 大部分时间里,这种高度的流动性都是不存在的——例如,在一个种姓制度中,劳动力就根本没有职业上的流动性。

后来的经济学家们从两个方面对巴杰特的论断提出了批评,他们认为,巴杰特夸大了在大多数社会里资源的不可流动性,而且,他还忽视了大部分经济理论(诸如价格决定理论)即使在资源不可流动时也是可以利用的。

本书的中国读者自己将会看到现代经济理论可以多么广泛地被运用。我的这本书主要是为在美国和西欧颇为盛行的那种经济体制下的学生们而写的,它对于中国经济的适用性如何,相信读者自会明晰。我相信,基于下面两个截然不同的原因,读者将会发现这本书是很有用处的:

其一,经济理论的中心论题就是分析不同体制和不同的激励机制对资源使用效率的影响。不论是对于研究资本主义制度的经济学家,还是对于研究社会主义制度的经济学家而言,这都应该是他们最为关心的问题。因而,本书中提出的经济理论对于中国的经济学家们来说也应该是非常有益的。

其二,无论现代经济理论对于中国经济的运行已经所述甚多,还是极少论及,本书中的理论知识在理解那种统治着西方经济的经济制度方面都将是十分有用的,因为中国必须同这些国家进

行贸易。即使一个中央集权的经济也必须向一些商业公司购买、出售产品，而这些公司则按照西方市场法则从事各种贸易活动；并且可以肯定，随着时间的推移，中国在国际贸易和国际金融方面所起的作用将会不断增强。

经济学是一门最为高度发展的社会科学，它的逻辑和方法正越来越多地被运用到政治学及社会领域之中。我希望经济学也将吸引着中国学生的兴趣和科学的天才。

乔治·J·斯蒂格勒

1988.12.28

于芝加哥大学

前 言

在教科书的修订就象总统竞选那样频繁的 年代里,《价格理论》的不常见的修订版还要回溯到英王当政时的悠闲岁月里(本书的第三版是在1952年问世的——译者)。尽管我几乎没有必要否认任何版权要求,或是任何炫耀性的版权申明,但我深信,本书前几版的读者会发现在这几版中存在着一个可比较的连续性的衡量标准。

在一方面,这种连续性曲解了经济学的领域——在过去半个世纪里,这个领域就象数百个蜂房一样繁忙不迭。大量的专业经济学杂志接连不断地报告着每个季度里的最新经济理论和研究成果。在过去的40多年里,居于主导地位的几份杂志已经发表了25,000多篇文章。在另一方面,我相信本书的连续性 是基本的微观经济学理论的一个反映,也是它的各种不计其数的成功应用的一个反映。虽然本书中的许多地方都重新改写过,但增加的主要是论述信息经济学和政府的经济作用的两章。

在准备这个修订版的过程中,克莱尔·弗里德兰、帕特里夏·休谟和托马斯·罗斯给了我很大的帮助,在此谨表谢忱。

乔治·J·斯蒂格勒

目 录

中文版序言.....	(1)
前言	(1)
1. 经济分析简论	(1)
2. 价格和企业经济	(13)
3. 消费者行为	(22)
4. 效用理论	(45)
5. 有限供给条件下的定价	(83)
6. 生产性服务的供给	(103)
7. 成本和生产	(116)
8. 生产：收益递减	(134)
9. 生产：规模收益	(159)
10. 生产和成本：附加的论题	(173)
11. 竞争价格的一般理论	(185)
12. 垄断理论	(201)
13. 卖主寡头垄断、卡特尔和兼并	(226)
14. 信息经济学	(241)
15. 对生产服务的需求	(253)
16. 租金和准租金	(262)
17. 工资理论	(271)
18. 收入分配的规模	(290)
19. 资本和利息	(312)
20. 经济和政府	(324)
附录A：基本的数量关系	(340)
附录B：数学注释	(364)

第一章 经济分析简论

这本书论述了资源配置和价格决定理论的实质。既然我们的中心论题是消费者和生产者的行为以及市场运行的理论，那么，我们就以考察“一种理论到底是什么”作为开始吧！有些人觉得，一个理论家，尤其是一个经济理论家，是一个头脑中充满了不切实际的打算、行为古怪的幻想家；对于其他人来说，经济理论家是一个固执己见、没有感情的人，甚至去研究那些只有一美元价值的微琐小事。下面我们就来说明：我们是怎样看待自己的！

一种理论

假设有一人希望购买一辆新汽车，而且，对于他要选择的式样、型号以及附件等，他都已作出了决定。如果现在这个购买者有大量精力，他要与一个大城市中的每一个汽车销售商讨价还价的话，他将会遇到一连串各种各样的价格。在50年代，芝加哥就出现过这样的实际情况，30个销售商为同一种汽车报告了在2,350美元到2,515美元之间的各种价格，其平均价格是2,436美元。显然，如果每个销售商的服务都是相同的，购买者将购买价格最低的。

但是，这个购买者是非典型的、愚蠢的。说他是非典型的只是说出了一个事实，相信容易，证实难；说他是愚蠢的也只是一个经济一统计上的见解：如果在商店里挤来挤去寻找低价格不是一件很令人愉快的事，那么，购买者很快就将发现，他进一步搜寻更低的价格而可能带来的节约还不足以补偿这种搜寻本身的代

价。即使只拜访30个销售商，至少也需要两到三天的时间；如果我们要去选购一种金属器件，销售商的数量可能会超过一百家，逐家进行仔细的查看恐怕要需几个星期的时间。

所以，详尽地搜寻商品的代价是很高的。搜寻过程会显示出“递减报酬”——购买者发现的最低价格的下降速度，要比他更多地拜会销售商的增长速度慢得多。这是一个统计上的推断，在这里不必证明，而且它在任何情况下都似乎是有理的：当一个人检查更多的销售商时，他所发现的最低价格一般而言将会下降，但他每多检查一个销售商，商人都很有可能报出一个比他已经遇到的最低价格还要高的价格。

这不过是普通的常识，经济学家把它变成了如下的专业语言：

为了使他的效用最大化，购买者不断搜寻更多的价格，直到从购买中得到的预期节约额等于再多拜会一个销售商的代价为止。然后，他停止搜寻，从他遇到的报价最低的销售商那里购买产品。

经济学家说，考虑它的失败事例就可以表明这个效用最大化的规则。如果再多寻找一个销售商带来的节约额比搜寻本身的费用还要多（平均来说），那么，购买者继续搜寻将会有所获益。相反，如果搜寻本身的费用超过了预期的收益，购买者搜寻得更少一些也将有所获益。正是在这里，麻烦开始出现了——对于非经济学家而言。因为：

首先，最大效用到底来自哪里？其答案，即它来自于处理类似问题的经验，并不会使一个不是经济学家的人感到满意。他可能会说，一个人通常并不会使任何东西最大化——消费者是懒惰的，或者受广告的支配，或者是穷于计算。确实也有一些消费者不仅要忍受这些无能为力之苦，而且也完全被搞得混乱不堪。但为什么要把它们归因于设备精良的现代计算机的冷酷无情的逻辑方法呢？

其次，多寻找一个销售商的费用，精确地说，到底是多少？一

一个购买者所要做的一切不过是驾车到另一位销售商那里，跟他交谈几分钟，怎样为这些行动赋予货币价值呢？——哪些活动对某些人来说是十分愉快的享受，而另一些人则不感兴趣呢？

最后，是不是经济学家只不过是说（用相当自命不凡的语言，如果他不用难以对付的数学符号的话），购买者将拜会如他拜会的那样多的销售商——既不多，也不少？最大效用规则并没有说明他到底是要拜会一位还是每一位销售商。

这是一种十足典型的经济理论，也是对它的一个十分典型的反应。既然经济学课程仍然要教下去，我们经济学家就必须对那些使我们和我们的雇主认为中肯的批评做出回答。这些批评是什么？基本的回答主要是针对第三条批评（理论只是说人们做了他们做的事！），其答案是，理论做的不止这些：它使我们能够预测消费者（和市场）将会如何行事。这里，我们再一次考虑一下前述论断：

为了使他的效用最大化，购买者不断搜寻更多的价格，直到从购买中得到的预期节约额等于再多拜会一个销售商的代价为止。然后，他停止搜寻，从他遇到的报价最低的销售商那里购买产品。

多搜寻出一个价格的费用是不同的——例如，要讨价还价就比不讨价还价的费用高。但是，它的费用变化要比得自节约的收益（节约收益额占价格的百分之一）的变化小得多。如果要购买一辆汽车，价格的百分之一现在恐怕要达到75美元或100美元；若是一台洗衣机，价格的百分之一可能是4美元或6美元。所以，理论就预言，不管任何人在购买一辆汽车时搜寻的次数都要比为购买一台洗衣机而搜寻的次数多。一个喜欢逛商店的人可能要去拜会十位汽车销售商和三个配件商店；一个不太喜欢光顾商店的人也要拜会三位汽车销售商和一个配件商店——但是，在每种情况下，消费者在购买之前都会进一步搜寻。这是一个可以检验的结论，如果事实与这个预言相矛盾，那么，以这个结论为基础的理论就是错误的。

既然购买某种商品的花费在收入中所占的比例越大，购买者搜寻最低价格的次数也越多，那么，任何一名销售者的报价若相对地高于其它销售者的价格，他的销售量就越小——大部分购买者都要继续寻找以找出一个更低的价格。正因为如此，前述理论预言，在一般城市的零售网里，洗衣机的报价范围要比汽车价格的差异要大得多（就其一般情况而言）。这同样也是可以检验的——但不如前一个预言那么明显。

假设我们做过了检验并发现这个理论的预言是正确的，那么显然，前面提出的另外两点异议也失去了它们的说服力。消费者确实已经“理性地”采取行动了——这里以另一种方式说他们已经使效用最大化了（在第四章里我们将要讨论引入效用的原因）。基本的倾向还是继续不断地搜寻到一定的程度为止（这个程度是由搜寻的代价和预期的收益决定的），并根据得到的信息合理地行动，否则的话，检验就没有通过。消费者必须对各项费用提出一个可以使用的含义，否则，预言就会是矛盾的：象洗衣机之类小商品的销售者报价的相对分散度就将与汽车的报价差异一样小了。

现在，我们来实际地检验这一理论。相对分散状况的标准统计尺度是变异系数：一组观察值的标准差除以观察值的平均数。下表给出了一套用于检验的说明性资料，但它们都是实际发生的。显而易见，这些数据与我们的预言是一致的：消费者花费较多收入的东西，其价格将有较小的差异。

商 品	平均价格 (美元)	标准差 (美元)	变异系数 (%)
汽车(1959年8月)	2436.00	42.00	1.72
洗衣机(1955年3月)	223.45	7.65	3.42

在许多可以想象出来的异议中，还有另一种批评是值得注意的。有人可能会说，这些事实都是人们已经知道的，经济学家们所做的一切只不过是给它们做了一个富有想象力的解释而已。

回答是各种各样的。这种异议事实上是不正确的：理论首先被设计出来，然后寻找事实。但是，无论是经济学家还是非经济学家都没有必要决定我是否说了真话^①。现实的答案是，存在着大量的数据资料可用于检验这些预言。读者可以走出家门在城里寻找并搜集一些汽车和洗衣机的价格，或者（既然这种一般理论适用于所有的同质产品）是住宅和削皮小刀的价格。这个理论也包含着其他许多可以检验的预言，所以，一位有能力的科学家不必、也不应该仅靠信任就接受理论——不论是经济学的理论还是自然科学的理论。

无论如何，尽管一种充满想象的理论不象一种简单的理论那样好，因为想象的理论中可能有更多的东西是错误的，但是，有想象的理论要比没有理论更好一些。对于“洗衣机的价格比汽车的价格具有更大的变化范围”这样一个事实，请读者努力为它提出一个可供选择或替代的解释！他可能会得出这样一个规律：在一种商品上的支出越多，它的价格的变化范围就越小。这好象很适合于我们的事实——实际上，它们做出了同样的预言。然而，除了没有逻辑基础之外，这样一种替代解释常常都将是错误的：糖的价格的变化范围就比茶的价格小得多，尽管每磅糖的价值更低。这并不与我们的理论相矛盾，这一理论可以更全面地表述为：花费在一种商品上的支出总额决定着搜寻最低价格的次数^②。

科学作为想象

一个十分有用的一般规律（它是一种科学理论的一个很好的组成部分）有两个特征。首先，它应该在一定程度上是真实的；

① 前文引用的数据取之于艾伦·F·荣格刊登在《商业杂志》上的两篇文章（1958年10月和1960年1月）。

② 而且，这个更充分的表述中也告诉了我们在什么时候应该购买。请参看第十四章中更全面的论述。

其次，它应能适用于相当大量的可能事件。人们对科学理论所产生的大多数苦恼正是因为这两种特性是难以相容的。

人们很容易根据经验总结出站得住脚的规律。例如，在1982年1月1日，道一琼斯股票价格指数下降。一个受过专业训练的人甚至更容易总结出更广泛的结论，比如说，经济大萧条几乎总是在单数年份开端的^③。但这两个特征的真正结合是相当困难的。

其实，从一种严格的观点来看，两个特征的结合是不可能的。适用于一种理论的每个事件、每种情况相互之间都会在上千个方面有所差别。回想一下我们前面提出的推论：消费者在一种产品上的花费越大，他搜寻最低价格的次数也就越多。按照字义，难道它能适用于一个失去健康的人、或者一个希望在下了一场大雪之后路上积雪达30英寸的早晨去买东西的人吗？难道它能适用于一个从姻兄弟那里“批发”进来了一大堆商品的人，或者适用于一个迫切寻找公正社会秩序的年轻人吗？或者，难道它同样地适用于百万富翁和到处乞讨一杯咖啡的乞丐吗？难道它也能适用于购置邮票吗？

不言而喻，一种一般理论必须忽略掉成千上万的细节末枝，否则它就不可能是一般理论。而且，只有一般理论才是有用的。事实上，一般理论是唯一有用的理论，即使它只被运用过一次。假设利用一个应受严责的例子，我侵吞了大量财产，为此我将：(1) 从事一项大胆的投机活动；(2) 富裕起来，把钱存入银行；(3) 在监狱里苟度余生。我需要一种资本收益理论，不管是来自赛马或轮盘赌博还是做大豆的期货交易。对于这一理论，我只打算采用一次。而且，我也投下了很大的赌注，所以我需要一种“好”理论。如果我依照行事的这一“理论”只不过是说大豆的期货交易在下一周看涨，那它实在太特殊了以致于根本无法在事前检验它的可靠性。但如果这种理论说，相对于销售量而言，达到

③ 诸如1837年、1873年、1907年、1929年、1937年等。