

导论

规模经济理论综述与问题提出

一、理论问题

(一) 规模经济与市场绩效

众所周知，企业随着固定成本的增大，规模经济会越来越显著。其他条件不变时，这也就意味着市场集中。反之，固定成本越小，长期均衡的企业数目则越大。而企业数目越大，均衡价格越接近于边际成本，同时单个企业的市场支配力越小。

这似乎是说，降低固定成本，同时增加均衡时的企业数目，则能改进市场绩效。然而事情并不如此简单，因为当客观上存在规模经济时，增加企业数目虽然可以降低市场集中程度，但这却会产生其他成本或代价。

一般说，无论是在理论上还是在实践上，在规模经济和市场绩效之间存在着一种两难选择，即所谓的“马歇尔困境” (Marshall's Dilemma)。固定成本的大小不是可以随意确定的，它是由最低经济规模 (MES) 决定的。最低经济规模上升，会

减少长期均衡中的企业数目。这可以是通过企业兼并将若干较小的工厂合并成一个企业，从而减少总固定成本的投入；也可以是保持较少的工厂数目，同时增大每个工厂的固定成本。无论是哪种情况出现，随着单个工厂的固定成本上升，均衡时的企业数目都将会减少。而这样一来，单个企业将价格控制在边际成本之上的能力也会上升。结果，随着企业规模的扩大，一方面可以产生规模收益，另一方面也完全可能由于垄断而带来福利损失。

因此这里需要研究的问题是：如果不考虑市场集中对竞争和市场绩效的不利影响，生产上的规模经济性应如何界定（如长期均衡企业数目为多少？长期均衡产量为多少）？如何确定最小有效规模（MES）？

（二）研究规模经济是企业规模与范围经济理论的发展与实践的客观要求

1. 从规模经济与交易成本、生产技术和市场发展的辩证关系上看。由于在生产和经销经济活动中运用了规模经济，因此规模经济可以初步地界定为：当生产或经销单一产品的单一经营单位所增加的规模减少了生产或经销的单位成本时，而导致的经济。

范围经济或经销经济是利用单一经营单位内的生产或销售过程来生产或销售多于一种产品而产生的经济。交易成本是指货物和服务从一个经营单位转移到另一个单位的成本。当在企业之间或个人之间进行这些交易时，交易通常包括产权的转移，并以合同条款来规定。当在一个企业内进行交易时，则由会计程序来确定。单位之间货物和服务更加有效率的交换，可减少这种交易的成本，而规模经济和范围经济是与这些单位内部更加有效率地使用设施和技能密切相关。

交易成本经济当然是与规模和范围经济密切相关的。在单一生产单位或经销单位内部的规模经济和范围经济，可以使该单位扩大货物和服务产出，而货物和服务产出的扩大又反过来相应地

增加企业与其他经营单位一起必须继续进行的经常性的商业交易和契约关系的数量。正如在各经营单位范围内生产和经销过程的变化对各单位之间交易的性质发生有力的影响（因为这些交易是通过契约关系界定的）一样，契约关系的变化也对在各经营单位范围内不断进行的业务产生有力的影响。

由于生产和经销技术的差异以及市场规模和地点的差异，造成规模经济和范围经济在不同的工业、不同的国家和不同的时期的差异。因此，生产上的技术革新和市场规模的变化不断地改变着企业制度。人均收入的变化和人口转移的变化也是这样，如从农村到城市地区的转移，从城市到城市郊区的转移。外部的变化，由于影响着规模经济和范围经济，也会改变从事生产的单位和从事经销、金融和其他商业活动的单位之间的合同安排。

正是新技术的发展和新市场的开放，导致规模经济和范围经济并使交易成本减少，从而使大的多个单位工业企业在特定的时间和地点，以特定的方式产生。

因此所需研究的问题也就产生了。当技术和市场发生变化时，是什么样的企业组织形式将大规模的生产单位与大规模的经销单位联合起来，并且最终能够形成跨国企业并经销多种产品而持续发展的。

2. 从规模经济在生产中的运用来看。联合生产经济即范围经济带来的成本减少会很显著。这方面的成本利益来自用很多相同的原料和半制成材料，并用同样的中间工序来生产多种产品。在同一工厂里同时生产的产品数目越多，越会降低每单一产品的单位成本。

然而，这些潜在的成本利益，如果不能保持材料通过车间或工厂的不断流动以确保有效生产能力的利用，就不能充分实现。如果所实现的流量下降了，并且低于生产能力，那么实际单位成本就迅速上升。这是因为与劳动比较密集的工业相比，固定成本高得多，“沉没成本”也高得多。因此，决定成本和利润的两个

决定性数字是额定生产能力生产率。规模经济理论上含有速度经济的内容，因为规模经济既依靠规模——额定生产能力——又依靠速度——利用生产能力的强度。在资本密集的工业里，为了维持最低效率的规模而需要的生产率，不仅要求认真协调通过生产工序的流量，而且要求认真协调供应厂商的投入流量以及到中间商和最终用户的流出量。

因此有以下问题的提出：怎样协调企业的管理人员及等级制度来使企业能够以额定的生产能力表现的潜在的规模经济和范围经济得到充分和有效的利用？如何充分发挥利用厂商的技术工艺潜在的能力，以及组织化的人力资本，以期能提高按生产的实际规模经济或范围经济的效用？

3. 从厂商的批发经销中的规模经济与范围经济来看。按照在生产过程中生产能力计量的规模经济和范围经济，有助于说明为什么一些大企业在某些工业里出现，它们为什么在这些工业里出现，为什么在那个时候出现，但这些经济并不说明这些企业为什么最初是按照它们这一方式，即通过前向合并（一体化）进入批发经销以及后向合并（一体化）进入采购来发展的。这些新的大生产者原本可以继续向商业中间机构——特别是批发商和制造商的代理人——购买并向他们销售。这样，他们本来就不用的人员和费用很大的批发经销上进行投资以及采购设施。要了解这种纵向一体化，就需要对批发的过程有更加精确的了解——特别是为什么批发商和其他商业中间机构失去了他们对大生产者的成本优势。

中间商的成本优势产生于他们对规模经济和范围经济的利用。由于他们经营着许多制造厂商的产品，所以他们比从事销售和批发单一系列产品（规模）的任何一家制造厂商获得的产品量更多，单位成本更低。此外，他们还通过扩大其经营范围增加了这种优势——即，通过单一组织设施来处理许多的相关产品系列（范围）。新的大批发商和新的大规模零售商如：百货店、邮售商

行和联营超市就是这种情况。

因此这里所要研究的问题是：销售如何把批发商和零售商组织起来以进一步利用规模和范围经济？批发商的规模与范围优势是如何界定的？制造商和中间商在竞争市场中在利用规模与范围经济过程中它们之间展现出来的是一种什么样动态辩证关系？

4. 从厂商制造成本的曲线中来分析其存在的规模经济性。约翰斯顿 (Johnston, 1960) 估计了多种不同制造业厂商的成本曲线, 发现它们倾向于 L 形的, 如图所示。就是说, 小的产出水平有大的规模经济, 而对于大的产出, 这些经济已用尽了, 平均成本不变。

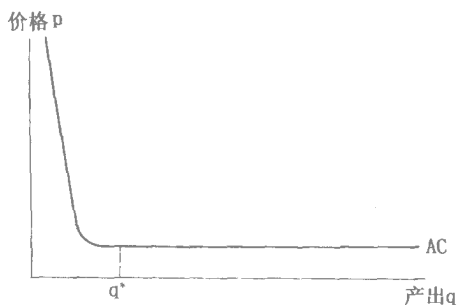


图 1 L 形的平均成本曲线

如果长期成本曲线形状如图 1 所示, 则在高于 q^* 点的产出水平上, 其平均成本是基本不变的。一家工厂的最小的效率规模 (MES) 是长期平均成本最小时它能生产的最小产出 (q^*)。MES 工厂的规模, 尤其是与整个市场对照时, 对判断市场上能有几家厂商经营是非常有效的。

因此这里指出的问题是: 怎样通过规模经济理论来衡量对于那些小于 MES 的工厂所发生的成本劣势?

5. 从先行者和寡头垄断竞争中的规模经济分析来看。企业

家实现了现代工业企业——他们对大工厂进行投资，使这种工厂大得足以利用其在生产方面，在产品特定的设施和批发经销中的技能方面，以及在为协调那些活动所必需的管理组织方面的规模经济或范围经济。首先，这样做的企业家获得了强大的竞争优势——即“先行者”优势。在生产新的或改进的产品和采用新的工艺的工业里，情况格外如此。为了与先行者进行竞争，竞争者必须建立相当规模的工厂，并在经销批发上进行必要的投资，有时还要在一些工业中的研究上进行必要的投资。他们还必须招聘并且培训一个等级制的管理人员班子。但是，为了建立一个要达到可比较的规模经济或范围经济所需要的那种规模的工厂，就可能意味着该工业的总生产能力将超过现有的需求。因此，如果后来者要维持足够的生产能力利用率来确保竞争的单位成本，他们将不得不从“先行者”那里抢走顾客。

因此这里有这样一个问题需要研究：先行者和竞争者之间为了获得各自的规模经济和范围经济的优势，它们各自将采取何种竞争策略和竞争手段？

6. 从规模经济与企业增长方式关系的研究中来看。一旦对生产和经销的投资大得足以充分利用规模经济或范围经济，并且一旦必要的等级制管理班子安排好了，工业企业就以四种方式增长。第一种方式是通过购置一些采用大致同样的工艺来为大致同样的市场生产大致同样的产品的企业或同它们合并，这就是通过横向合并来发展。第二种方式是通过开办前一阶段或后一阶段生产产品的工厂，从采矿或原料加工到最后组装或包装，即通过纵向一体化进展。第三种方式是在地理上向远方的地区来扩张。第四种方式是生产与企业现有技术或市场相关的新产品。头两个增长战略的最初动机通常是防御性的，是为了保障企业现有的投资。在其他两个战略中，企业是利用其现有的投资，首先利用其现有的组织能力，企业的设施和技能来打进新市场并开办新业务。

因此这里就有两个问题值得研究：企业是怎样通过横向与纵向合并来达到提高其利用规模经济来提高其绩效的？在地区扩张和产品多样化的过程中，企业是通过什么样的发展战略和具体措施来实现其规模经济性的？

7. 从经济增长过程中的技术效率（TFP）和规模效率的关系上看。技术进步（技术效率）和规模效应（规模效率），其研究二者之间关系的技术路线及各主体部分间的逻辑关系如图 2：

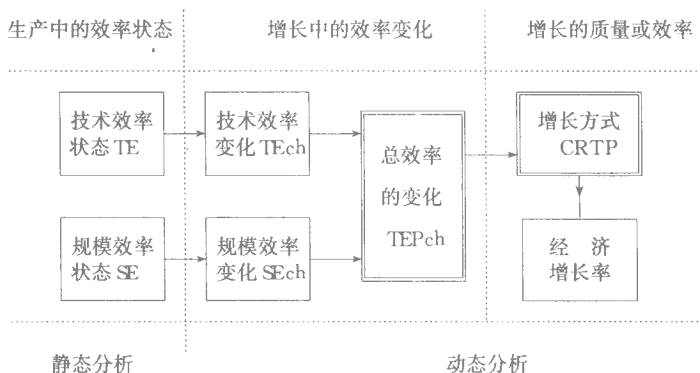


图 2 技术效率与规模效率关系图

因此这里就有这样一个问题：在总要素生产率对经济增长贡献因素分解分析中、规模效率与技术效率之间的关系如何？

二、应用问题

(一) 从内部与外部、动态与静态规模经济的应用角度看

以往学者对规模经济种类划分主要从不同层次水平上进行，他们认为内部规模经济产生于产业水平，而外部规模经济产生于区域水平。在本书中，将从三个层次上来划分规模经济。将内部规模经济定义在单个企业层次上，因此使内部规模经济只与单个经济个体的行为有关，不受外部影响。而外部规模经济只与企业

的外部因素环境相关，由一系列外部的单个个体经济的行为的总和决定，因此将其定义在产业或区域层次上。

因此，规模经济分为以下几类：内部规模经济和外部规模经济，静态规模经济和动态规模经济。内部规模经济产生于单个企业，外部规模经济产生于某个产业或区域水平。静态规模经济指提高了生产力水平，而动态规模经济指提高了生产力发展的速度。

因此从这样规模经济分类的角度来看，就有如下一些问题值得研究：外部规模经济与区域化、城市化之间的关系如何；②如何用内部规模经济来解释为什么会存在大量的产业内贸易；如何用外部规模经济来解释贫困差距，以及在巨大的工业化进程中经济发展的不平衡问题等。

（二）从银行厂商的规模与范围经济上看

众所周知，以往人们研究银行厂商成本的成本效率时，很少考虑银行厂商的经济无效率，即指的是技术与配置无效率二种，也称 x 效率。其原因是大多数研究者都假设厂商已达到效率边界，在此效率边界上再去衡量成本效率。这样会导致将成本效率与 x 效率两种因素相互混淆，从而造成统计估算结果产生偏差。实践证明许多银行厂商都有规模经济与范围经济。若不考虑 x 效率，就会低估银行厂商的规模经济与多元经济。

从产业效率研究方向来看，一般有经济效率与成本效率两方面。经济效率又可称为 x 效率，包含技术效率与配置效率。在成本效率研究方面着重研究厂商的规模经济与多元经济。早期银行成本研究者 Benston (1965) 等将银行厂商的各种产出视为独立的生产过程，采用 Cobb-Douglas 生产函数。每项产出均有各自的成本函数，并分别进行估算，由于规模经济估计值基本上都在 0.93~0.95 之间，故银行厂商存在着显著的规模经济。但采用该种方法的最大缺陷是由于它将银行厂商的多元产出视作各自独立的生产活动，从而从主观上排除了成本的互补性，即多元经济

性没被考虑在内。

直到 1982 年的 Benston 才首次采用 translog 成本函数研究银行厂商，并使用 Divisia 指数将各种产出加总成为单一产出。但美中不足的是这种加总过程会导致许多有用信息以及成本互补性的丧失，因此在 1985 年，Kim 提出包含多种产出的 translog 成本函数，特别是当某些产出为内生变量时，必须同时估计成本函数，成本份额与收益份额方程式组。后来大部分对银行厂商研究的学者都采用了 translog 成本函数，而且许多学者都是在假设厂商已达经济效率条件下研究与分析银行厂商的规模与多元经济。结果大部分学者发现这样一个结论，小银行有较显著的规模经济，而大银行则存在着规模不经济。1991 年，Berger 通过分析各种规模的银行时，发现银行厂商在 1 亿美金时，有最高的规模经济，然后随资产额增加而逐渐下降。1996 年，Mester 使用随机边界成本函数，也发现了规模经济随银行资产额上升而下降。但 1996 年，Lang 等使用德国合作银行的 1989 年、1992 年的纵横资料 (Panel data)，都没有发现规模经济与资产额间有任何关系。

由以上分析不难发现：在分析银行厂商的规模经济与多元经济时，应充分考虑到 x 效率的影响，只有将三种因素同时加以考虑，估算结果方才科学，经得起检验。1996 年的 Mester 虽使用 translog 随机成本边界模型进行研究，但只考虑技术无效率因素，而忽视了配置无效率的问题，且估计成本函数时，没能同时估计成本份额方程式组，致使估计效果失真。因此这里需要研究的问题是：怎样利用随机成本边界函数，将成本效率和 x 效率同时吸收进来进行分析银行厂商的规模经济与多元经济。

(三) 从人力资本规模经济的理论及其应用来看

在一篇很重要的文章中，Qi (1983) 认为雇员监督的机会成本会随企业家的时间价值上升而提高，假如有可能的企业家倾向于建立大型公司，则监督成本亦会随公司规模向上升。Garen (1999) 与 Barron, Black 以及 Loewenstein (1989) 也都认为监

督成本与评估成本会随公司规模扩大而上升。同时大公司也会面临小公司不曾面临的信息问题。为了节约这些监督成本，大公司的雇主会提高其资本总额，雇佣更多的熟练工人，并为新雇员提供更多的培训。Barror, Black, Loewenstein (1997), Hill (1989), Holtman 与 Idson (1991), Frazis, Herz, 以及 Horrigan (1995), 运用多种资料来源, 发现大型公司机构比与他们同行业中类似的小公司和小机构能提供更多的培训。对大公司中存在高层次水平培训的一个解释是公司内部劳动力市场的存在。Johnson (1996) 发现大公司为雇员提供了更多在公司内部流动的机会。这种内部流动使得雇佣能被期望持久, 这一结果使大公司愿意提供更高层次的培训。Baldwin, Gray 与 Johnson (1995) 发现, 在控制技术之后, 培训与公司机构规模间存在负的相关性。他们的发现暗示大小机构间技术的差异以解释以前发现的培训差异。

正如 Brown (1990) 在其文章中测算所指出的, 大公司显示出愿意提供更多的培训。这一结果的一个原因是与正式培训相联系的规模经济, Haber (1988) 用 SIPP 的数据, 发现在至少有 100 个工人的公司中的雇员, 与比他们类似的小公司中雇员相比, 是后者接受培训愿意程度的两倍。Dunne 与 Schmitz (1995) 测试了是否采用先进技术的设备需要熟练工人。他们假设在使用一些先进技术时会存在较大的固定成本, 则大型机构将会更充分利用这些技术, Dunne 与 Schmitz (1995) 同时也证明了大型设备比小型设备更能使用先进技术。正因为如此, 大型机构在使用先进技术时所产生的成本优势与在提供正式培训时所产生的成本优势类似。两种情况下, 大公司都更可能将固定成本分配到更多的产出或雇员身上。事实上, 这种成本优势是一种控制力。

提供培训存在差异的另一种解释是, 大型公司的企业家能通过同事进行非正式培训。Barror, Black 与 Lewenstein (1987、1989) 发现大型公司比其他类似的小型公司有更多的可能是通过同事提供培训。因为大公司似乎愿意让几个工人从事同样的工

作，这样可以更多的使用廉价的熟练同事培训代替相对较昂贵的管理培训。这种情况下，熟练同事可以为新雇员提供非正式的培训。在小型公司中，新工人可能是一种特定工作唯一被指定的雇员。在这种情况下，厂方必须提供管理培训。以上的例子指出，大型公司中雇员接受的高水平的培训归于更多的提供非正式合作培训的机会。

因为正式的培训计划会普遍地涉及设立这一计划的大量投资，大型公司与机构在提供培训内会有成本优势。他们可以将这种正式培训的固定成本分摊在参加这一培训计划的更多的工人身上。对于非正式培训，大型机构却拥有早已从事此项工作的有经验的工人。大机构可以选择这些工人去训练新近被雇佣的工人，然而小机构只能依赖管理层为新雇员提供培训。假如管理者提供培训的机会成本比同事间的培训成本要高，则小型公司中非正式培训的成本就较高。因为大型公司与机构中培训成本较低，因此他们可以采用那些需要更多培训的技术，这一点使在大型公司机构中工作的工人可以积累人力资本，由于累积人力资本使雇员的生产率水平提高了，低培训成本使大型公司和机构在生产过程中自然产生了一种规模经济。

因此这里需要研究的是：怎样通过实证研究来评估雇佣规模与不同培训方式的强度、持久性和构成之间是一种什么样的关系。如何建立一个模型来分析公司与机构在不同规模下培训的差异性。

（四）从农业生产规模经济理论与应用的角度来看

农业生产单位（如作业组、农户）的经营规模是指其投入生产经营要素或产出量所形成的或所反映的生产能力。它包括两个方面的含义：一是占据空间的大小及投入生产经营要素的数量、质量；二是生产成果的大小。从整体上看，由于一切生产活动是一个投入和产出的过程，所以农业生产单位的经营规模可以分为投入规模和产出规模。以投入生产经营要素数量衡量的规模叫投

入规模，以产出量衡量的规模叫产出规模。投入规模又可分为土地规模、技术规模、群体规模、管理规模；产出规模可分为产量规模、产值规模及收入规模。它们组成农业生产单位的经营规模系统。土地规模指农业生产单位土地或耕地面积的大小。农业生产单位投入生产资料的数量和质量，反映农业生产单位的技术规模。群体规模也叫人力规模，指劳动者的数量和素质。农业生产决策、协调、控制的规模叫管理规模，表现为管理的层次、管理的半径、管理人员的素质以及管理工具的数量和质量。各投入要素之间形成的一定比例，即投入要素的比例，系指各种生产经营要素投入量之间的比例，如反映劳均或人均耕地的“人力——土地比例”，又如反映农业生产单位资金有机构成的“技术——人力比例”，用来比较不同农业生产单位经营集约化程度，确定农业生产力的状况等。以农业生产单位产出的实物量、产值及收入均衡的农业生产单位的经营规模分别叫产量规模、产出规模及收入规模。

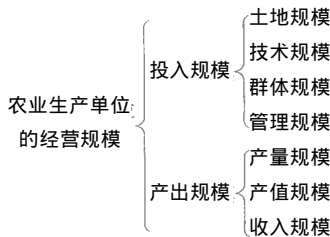


图 3 农业生产单位经营规模系统

因此这里需要研究的问题是：农业企业规模与土地生产率、劳动生产率和农民收入之间究竟是一种什么样的关系？

三、理论综述

（一）关于公司规模经济的学术派别

英国学家认为，“规模经济与公司规模有关，尤其与大公司

的规模关系更为紧密”，他们认为：“仅仅大公司和集中性产业的存在本身就证明了规模经济的存在”。^[1]从效率观点来看，此学派建议公共政策应促进兼并和保护大公司和大厂商。与英国学派的观点正好相反，以奈特（Knight）和西蒙斯（Simons）为代表的美国学派认为：“在小公司和小厂商中规模经济也正在被利用。”^[2]直至现今虽然大多数美英经济学家对此已不再分为哪一派，但该争论仍未解决。

（二）斯蒂格勒的生存法理论

早在 19 世纪穆勒（Mill）就提到了这一方法的初始设想，他写道“由大规模经营带来的优势，能否在任一特定场合超过小企业的优势——兢兢业业的工作态度，对微小损益变化的极为关注，在自由竞争的状态中，可用确实可靠的试验来确定。无论在何处，若从事同一经济活动既有大企业又有小企业，那种能在现存环境中更有效率地生产的企业必能以较低价格出售其产品。”^[3]后来斯蒂格勒提出了用一种“生存技术”来测定规模经济是否存在。该方法涉及到对公司或厂商在全部时间内规模分布的检验。该方法被称为“生存法”。^[4]该方法把整个时期某一产业中的公司或厂商进行规模分类，然而计算各时期各规模等级的公司或厂商在产业产出中所占比重。不难设想，若等级给定的公司所占份额下降，说明该公司或厂商的规模效率较低。一般来说，效率越低，则等级给定的公司或厂商产业所占份额下降越快。

在此若要让我对该方法进行评价的话，我想应该对该种方法从正反两方面进行评估。首先从积极方面考虑，应该说斯蒂格勒的“生存法”比其他方法（如直接比较不同规模厂商的实际成本和比较资本报酬率等方法）更直接、更简便，也较权威。该方法从内涵上看：它是从公司或厂商的角度来看待效率的，它力图弄清楚哪一种等级规模的厂商对政府的管制、风云变幻的国际市场、技术变革和紧张的劳工关系这些公司或厂商经营过程中所面

临的问题解决更有效率。所以该方法比较简单明了，针对性强。但是该方法也存在较为明显的缺陷：首先表现为虽然该方法可以估计长期成本线的形状，但却不能估计公司或厂商产出份额下降的规模的成本究竟比最低成本高多少。成本越高，份额下降率越大，但下降还受其他许多因素的影响。如厂商生产资源的耐久程度和专业化程度越低，退出产业就越方便，故产出份额下降率也就越大；资本市场和劳动市场越完全，就越能较快地获得资源并扩大到最有效规模，所以低效率规模的产出份额下降率也就越大。而这些因素分析是“生存法”所无法估算的。

其次是“生存法”的前提假设是竞争能使缺乏效率的厂商退出，而这种竞争的特点并未得到很好的说明，这些特点还可能包括对投入的垄断、掠夺性定价或其他任何取消市场的企图。

第三点是说“生存法”不能用于在最有效率的公司或厂商设置一个高价格伞条件下来辨别哪种厂商是最有效的，或是最优的。这是因为这把高价格伞会保全一批较小的缺乏效率的公司或厂商。例如在第一次世界大战后，石油行业中的公司或厂商就曾出现过这种情况。

关于第四点，我这里主要是想表明马歇尔主义者对该方法的歧义，他们认为，“一个厂商必先从小规模开始，逐渐扩大到最佳规模，所以产业在一给定时期的公司或厂商规模分布不仅取决于最佳规模，而且还取决于该产业处在其生命周期的哪一阶段”^[5]（有点像零售业的特点）

（三）斯蒂格勒与贝因关于公司规模经济是否是进入壁垒的争议

所谓进入，是指一个公司或企业开始生产某一特定市场上原有产品的充分替代品。而进入壁垒则指的是进入这一特定市场所遇到的经济、技术、法律障碍的总和。首先，我们来看：斯蒂格勒是怎样描述进入壁垒与规模经济的关系：“他认为进入壁垒是指不由已在该行业的公司或厂商来承担而应由潜在进入者承担的

成本。^[6] 所以，以此逻辑定义的话，那么现存公司或厂商的规模扩张就不会形成进入。换句话说：因为现存的一个或多个公司及厂商面临的成本条件与任何潜在进入者相比，规模经济并未导致进入壁垒，规模经济对所有公司来说都是可能存在的。因此它们不是新公司或厂商进入的壁垒。

现在让我们了解一下贝恩对此是如何评价的。贝恩对“进入壁垒是指在长期产业内现存公司或厂商在规模条件下，在最小平均生产或销售成本以上提升销售价格，而没有引致潜在进入者进入产业。”^[7] 换句话说：相对于产业内现存公司或厂商来说，新进入者可能具有不利条件。

从以上两位大牌经济学家的论点来看，争论的焦点主要是：斯蒂格勒认为规模经济决定了公司及厂商的规模，而没有扮演进入壁垒的角色，而贝恩则认为如果规模经济的确阻止了进入，那么它就是进入壁垒。

针对以上的争论，笔者认为作为壁垒开创研究之父的贝恩，他的定义更多地是从经济角度进行分析和总结的。他认为的壁垒实际是指潜在进入者处于与已存公司或厂商相比所处不利地位，以及使已存公司或厂商能长期获取常态利润的因素。而斯蒂格勒的定义的视角更为狭窄。他对进入壁垒的指导思想是产品差别已进入的公司或企业耗费资金建立起来的商誉，规模经济是现存公司或企业进入这一行业的报酬。这些都是先行进入者的优势，而非进入壁垒。

此外，笔者以为进入壁垒不该被理解为仅仅是经济因素的考虑，也应该包括一些其他因素：如改变成法律壁垒、技术壁垒、经济壁垒（消费者偏好、成本障碍、规模经济和市场容量）等。在此笔者要倾向于把规模经济作为经济壁垒的一种形式考虑。因为在存在规模经济的行业里，公司或厂商的最低经济规模或经济规模都较高，因此那些小企业因规模太小，不经济而不能进入这些行业。而另一方面，这些潜在进入的小公司或厂商要想达到最

低进入规模，则在资金的筹集，人才的招聘方面存在着较高的组织费用。

（四）公司规模经济与垄断的有关理论

新古典经济学把垄断区分为独占垄断、多头垄断和垄断竞争。追求规模经济通常被认为是导致垄断的重要原因之一。“规模经济指达到适度（最佳）规模时所实现的节约，而不同行业和产的适度规模差别很大。奈特和西蒙斯认为，在小厂商中也能利用各种规模经济。^[9]但是，确实有一些行业的公司或企业的大规模带来了成本的显著下降。相反，当那些适合于大规模生产和经营的行业内的企业实际规模过小时，则导致了过高的成本。然而，经验也表明，许多厂商的垄断程度超过了达到规模经济所要求的限度，对产业经济进行了开创性研究的贝恩经过统计分析后发现，“工厂的最优规模基本上不超过市场整个生产能力的4%。这意味着许多厂商比获取最大的规模经济效益时的规模要大”。^[10]因此有理由相信，超过规模经济要求限度的垄断来源于通过控制产量和价格以攫取超额垄断利润的动机。虽然逻辑上可以把追求规模经济的动机与攫取超额垄断利润的动机区分开来，但在实践中把二者区分开来是非常困难的。

（五）马歇尔困境 (Marshall's Dilemma)

垄断对资源配置有着不同方向的影响。一方面，与垄断相伴的规模经济改进了资源配置状况，实现了成本的节约。另一方面，垄断对产量的限制使垄断行业的资源进入不足，同时导致了另一些行业的资源进入过多，造成资源配置浪费。

于是，垄断条件下的配置效率，取决于规模经济对资源配置状况的改进而增加的收益与垄断引起的资源误置损失的权衡。上述损益的分配是不“公正”的：规模经济的好处由垄断者获得，垄断引起的资源误置损失由消费者承担。但它不影响观察者从社会角度作损益权衡。早在19世纪末，马歇尔就关注到规模经济和垄断在资源配置中的矛盾，这个问题也被称为“马歇尔困境”

(Marshall's Dilemma)。^[11] 此后的经济学家对这个问题进行了长期探索与争论，但并未形成明确的结论。在逻辑上，可以把它看成一个因规模经济水平和垄断程度不同而异的问题。如果考虑到消费者、政府以及其他社会团体对垄断的抵制，而这种抵制最终可能达到垄断与反垄断力量之间的某种平衡，则更倾向于提出如下假设：在适当长的时间内（它可能相当于垄断与反垄断力量达到平衡所需的时间），符合或接近符合规模经济要求的垄断能够引起一个或大或小的资源配置净收益。这个假设有助于解释长时期以来在包括公众舆论、法律、政府干预等在内的反垄断力量的作用下，企业规模在总体上趋于扩大，合并浪潮一再发生，大企业在经济中逐步占据主导地位这样一些基本的历史事实。

（六）公司规模经济与纵向一体化和专业化理论

罗宾逊（Robinson）对规模经济与公司纵向一体化的关系是这样描述的：“当一些既定的生产工序所需要的生产规模大大超过该产业内小厂商所能达到的规模时，这一工序便倾向于脱离该产业，从而产业内所有的小厂商就要从外部专业化厂商那里获得这一专为它们服务的特定工序。结果这一产业就分解为两个或更多的产业，每个产业都能在各自的最优规模上经营。为一系列小厂商工作的专业化厂商是建立在相当大的规模上的，它比任何单个厂商为那一特定工序或产品所能达到的规模都要大。这一原理的例证可在纺织工业的后序阶段中找到，在各种原器件制造业中也有，如汽车工业中的水箱、电气设备、车箱、曲轴及其他锻件等。”^[12] 又如：Alfred（1962）分析了现代多头生产的公司组织形式的形成动因。他指出，在 19 世纪中后期，随着各种技术的发展，公司尝试了各种组织形式，但获得成功的是那些能充分利用规模经济和范围经济的组织形式，即是那些多产品生产公司或高度纵向一体化的公司。Chandler 在 1990 年提出的“适应性标准”是筛选各种组织形式的机制，拥有低的生产成本或大规模、大范围生产能力的公司组织具有更大的适应性。因此不难给出纵向一