



目 录

1	导 言
13	第一篇 垄断的形成与发展
15	第一章 生产的集中
15	一、生产集中是资本主义发展最重要的经济现象之一
29	二、生产集中能否全部用技术因素来说明
43	三、生产集中的深刻经济根源
50	第二章 企业合并浪潮
50	一、企业合并的类型与合并浪潮
55	二、企业合并的动机
64	三、从统计资料看企业合并的若干重要特征
71	第三章 垄断资本形成和发展的原因
72	一、资本主义垄断形成的根源在于资本自身
75	二、垄断是资本积累过程内在矛盾发展的必然结果
82	三、国家在推动垄断资本发展中的作用
86	第四章 扼制垄断资本发展的因素——反垄断法规
86	一、反垄断法规对垄断发展的扼制性影响
95	二、反垄断法规的局限性
103	第二篇 垄断势力与垄断竞争
105	第五章 垄断势力的主要表现

105	一、垄断资本与垄断势力
108	二、从市场结构看垄断势力
117	三、从市场行为看垄断势力
124	四、从市场绩效看垄断势力
128	第六章 对垄断势力的进一步分析
128	一、垄断势力的范围和对象
133	二、大公司绝对规模的扩大
134	三、总体集中程度的提高
140	四、混合联合大企业的发展
149	五、现代垄断大公司的新特征
160	第七章 垄断条件下的主要竞争形式——垄断竞争
160	一、垄断竞争是垄断条件下资本竞争的主导形式
163	二、垄断资本与非垄断资本之间的竞争
184	三、垄断资本之间的竞争
203	第八章 非垄断企业和非垄断部门的生存与自由竞争
203	一、垄断条件下小企业的广泛存在和发展
210	二、垄断条件下小企业的经济地位与作用
216	三、垄断条件下小企业的生存与竞争
221	第三篇 垄断价格与垄断利润
223	第九章 垄断价格及其特征
223	一、垄断价格的界定
233	二、垄断价格的基本特征
241	三、垄断价格的制约因素

246	第十章 垄断利润及其源泉
246	一、垄断利润的界定
249	二、垄断利润的客观性
259	三、垄断利润的相对稳定性
263	四、垄断利润的来源
279	第十一章 垄断条件下的利润率平均化规律
279	一、关于垄断条件下是否存在利润率平均化规律的争论
288	二、垄断条件下利润率平均化规律作用形式的变化
301	第四篇 垄断的经济后果
303	第十二章 垄断对资本主义经济的微观影响
303	一、垄断对企业经济效率的影响
310	二、垄断对企业技术革新的影响
351	第十三章 垄断与资本主义经济增长
351	一、关于垄断资本主义存在停滞趋势的理论
370	二、垄断对资本主义经济增长的双重影响
386	第十四章 垄断对资本主义经济的其他宏观影响
386	一、垄断与资本主义经济的市场问题
399	二、垄断与资本主义经济的宏观运行
405	三、垄断与资本主义经济的资源利用
413	结束语
416	主要参考文献

导 言

资本积累是资本主义经济发展的主导力量。两三百年的资本积累过程不断推动着资本主义经济的发展变化,其中最重大的变化莫过于发生在 19 世纪末 20 世纪初期的以自由竞争为主的资本主义经济向以垄断竞争为主的资本主义经济的转变。

这一转变过程长达三四十年。在 19 世纪 70 年代以前,资本主义经济以自由竞争为主要特征,当时只有英、法是先进的资本主义国家,世界范围的资本积累相对来说还比较缓慢。那时,虽然以产品或资源的稀缺为基础的垄断早已有之,虽然在某些分隔的地方市场上可能存在着小企业的垄断,虽然个别工业部门中曾出现过垄断组织,但这一切都不占主导地位。然而,进入 19 世纪 70 年代以后,一系列技术、经济条件的变化使世界资本主义的积累过程大大地加快了。在 19 世纪的最后 30 年,新的科学技术革命席卷了资本主义世界,推动了美、德、日等后起的资本主义国家的加速发展。内燃机特别是电力的发明和应用实现了能源的又一次革命,新型炼钢方法的推广使钢逐渐成为工业的基本材料,若干化工技术的突破使化学工业获得了第一次大发展。新的技术革命带动了一系列新兴工业部门的兴起,急剧改变了产业革命后所形成的工业部

门结构,原来占统治地位的纺织工业和煤炭工业的重要性下降了,冶金、机器制造、电力、电机、石油和化工等重工业部门先后建立和发展起来,重工业开始代替轻工业在工业中占据主导地位。科学技术革命和工业部门结构的急剧变化,大大加速了资本积累过程,加剧了资本的积聚和集中。由于重工业需要大量固定资本投资,企业的规模因而不断增大,股份公司逐渐成为大企业的主要组织形式,银行等信用机构也相应地得到迅速发展,于是生产和资本日益集中于少数大企业手中。这一切便为垄断资本的形成奠定了经济基础。

垄断资本是资本积累发展到一定高度时的必然产物。某些部门中资本集中于少数大企业使企业的数量急剧减少而企业的规模迅速扩大,大资本即面临竞争前景的极大不稳定和利润率下降的严重威胁,与此同时,大企业通过单独或联合控制市场来减少自由竞争的破坏性后果并稳定和提高利润率的可能性却空前地增大了,严重的经济危机则进一步加强了大资本垄断市场的动机。正是这些因素在 19 世纪最后 30 年迅速推动了少数大资本向垄断资本的转化,使以卡特尔为代表的各种垄断组织得以迅速发展。列宁把 19 世纪后期至 20 世纪初期的垄断组织发展史分为以下几个基本时期:“(1)19 世纪 60 年代和 70 年代是自由竞争发展的顶点即最高阶段。这时垄断组织还只是一种不明显的萌芽。(2)1873 年危机之后,卡特尔有一段很长的发展时期,但卡特尔在当时还是一种例外,还不稳固,还是一种暂时现象。(3)19 世纪末的高涨和 1900—1903 年的危机。这时卡特尔成了全部经济生活的基础之一。”^①到本世纪初期,垄断资本的统治在主要发达资本主义国家中已经基

^① 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社 1995 年第 3 版)第 2 卷,第 589 页。

本确立,以自由竞争为主的资本主义被以垄断竞争为主的资本主义所代替。在迄今将近一个世纪的发展过程中,虽然垄断资本主义在技术状况、生产条件、经济环境、政府职能等方面都发生了巨大变化,但垄断资本的基本经济结构及其在整个经济生活中的支配地位从未发生任何根本性的动摇。

资本主义经济在世纪交替时期所经历的巨大变化及以后的演进,必然在社会经济思想上有所反映,对垄断问题的研究因而随之兴起,推动了经济理论的扩展与深化。需要指出的是,关于垄断问题的经济理论是沿着资产阶级学院派和马克思主义学派两条不同的路线平行发展的。

学院派经济学家对垄断问题的研究在本世纪初已开始大量涌现。由于德国的卡特尔比较发达,银行资本对工业参与较深,因而德国经济学家关于卡特尔和金融资本的研究比较丰富,这从列宁《关于帝国主义的笔记》所用资料中可见一斑。在美国,托拉斯的广泛发展不仅最先导致反托拉斯法的通过与实施,而且促使许多经济学家开始对垄断的原因、形式与后果等问题进行深入探讨。作为反托拉斯努力的一部分,美国公司局还对标准石油公司、美国烟草公司、美国钢铁公司等主要托拉斯进行了一系列实际调查研究。到20年代前,学院派逐渐形成了两种不同的研究方法。一种是新古典学派高度抽象的理论分析,仍把自由竞争当作研究资本主义经济的出发点,认为垄断问题微不足道,甚至也不乏为托拉斯直接辩解的观点。另一种研究方法则比较实际,力图分析垄断组织形成的经济条件及其对现实经济生活的影响。20年代兴起的第二次兼并浪潮,寡头垄断势力的进一步扩展以及30年代的大萧条,更加推动了经济学家对垄断问题特别是寡头垄断问题的研究。比较现实的研究方法得到进一步发展。对寡头垄断的各种形式提供了新的

证据和更详尽的理论分析,对垄断大公司的权力地位进行了深入的考察,伯恩斯的《竞争的衰落》就是这类研究的代表性著作。与此同时,新古典派的经济理论也出现了重大变化,其主要标志即是张伯伦的《垄断竞争理论》和罗宾逊夫人的《不完全竞争经济学》的同年出版,开始加强了对寡头垄断问题的抽象性的理论分析。正是从30年代经济理论的这一重新思考和蓬勃发展中,一门专门研究垄断与竞争对市场和价格影响的新学科“产业组织理论”,作为西方微观经济学的一个分支,开始逐渐形成。

和学院派对垄断问题的研究同时和平行发展的,是马克思主义的垄断资本理论。早在19世纪中后期,马克思从关于资本集中的研究中已经预见到了垄断产生的某种必然性。恩格斯在晚年更是对已经开始出现的垄断大企业给予极大的注意,并对垄断组织形成的原因进行了某些分析。进入20世纪以后,垄断问题成为马克思主义经济学研究的一个中心课题。最早系统研究垄断资本的马克思主义理论家是拉法格,他在1903年发表的“美国托拉斯及其经济、社会和政治意义”一文中,已根据当时资本的大规模集中和垄断组织的发展,指出“资本主义已演进到特殊阶段”^①。希法亭1910年出版的《金融资本》,是第一部对垄断资本特别是金融垄断资本进行全面系统理论分析的马克思主义经济学巨著。而后是布哈林的《世界经济与帝国主义》,从世界的角度论述了国际垄断资本的发展和国际垄断竞争的政治后果。1917年列宁的《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书的发表,标志着马克思主义垄断资本理论的形成,这一理论同时成为马克思主义帝国主义学说的核心内容和理论基础。在对垄断问题的研究上,马克思主义经济学

^① 《拉法格文选》下册(人民出版社1985年中译本),第213页。

家与学院派经济学家的出发点是完全不同的,他们考虑的中心问题不是什么样的资本主义更优越,而是如何彻底变革资本主义制度。因此,他们对垄断资本的研究更为敏锐和深刻,更着重于分析垄断资本形成所引起的经济关系的变化和经济、政治矛盾的加剧,并把它与当时的帝国主义战争和无产阶级革命任务联系起来。应该说,马克思主义的垄断资本理论是先于学院派的有关理论而形成的。遗憾的是,在十月革命胜利后的苏联,垄断资本理论像马克思主义的许多其他学说一样,其进一步发展的活力在相当程度上被窒息了,以至在很长时期内,一直停留在列宁《帝国主义论》的分析水平。

第二次世界大战后资本主义经济的高速增长和寡头垄断势力的进一步扩展,开辟了垄断问题研究的一个新时期,学院派的产业组织经济学在北美和西欧得到非常迅速的发展。在抽象分析领域,以博弈论为中心的各种理论探讨不断深入;在实证研究方面,出现了大量对工业部门和大企业所进行的经济计量学的分析,提供了极其丰富的经验材料。美国是战后产业组织经济学发展的中心。以贝因和谢勒尔为首的经济学家形成新古典产业组织理论的主流派,认为广泛存在的寡头垄断部门和大公司的市场势力,导致其产品价格高于边际成本而其发明与革新却相对落后,造成巨大的社会资源浪费和居民的福利损失,因而主张加强实施反托拉斯法以限制大公司的市场势力。但是另一方面,以施蒂格勒和德姆赛茨为代表的芝加哥—UCLA 学派^①,从 60 年代开始崛起,对主流派采取严厉批判态度,他们断言实际经济中并不存在严重的垄断问题,生产日益集中在大企业手中有利于提高规模经济和生产效率,大

^① UCLA 是加利福尼亚大学洛杉矶分校的英文简写,这个学派因以芝加哥大学和加州大学洛杉矶分校为主要阵地而得名。

公司的高利润完全可能是高效率的结果而与垄断势力无关,因此他们主张放松反托拉斯法的实施和政府的管制政策。这个学派在70年代以后得到流行,并对80年代里根和布什政府的有关政策产生了重大影响。新古典主流派在面对芝加哥—UCLA学派的全面挑战的同时,还受到来自制度学派的猛烈批评。制度学派对垄断问题的研究在80年代也有发展,他们批评新古典主流派产业组织理论只是从单个市场的角度研究垄断问题,忽视了在战后混合兼并浪潮中成长起来的混合联合大公司的经济作用,大大低估了大公司的垄断势力及其统治范围,他们主张用更激进的经济改革来消除大公司的垄断势力。在来自激进的和保守的两个方面的夹击中,主流派的产业组织经济学正在竭力维护自己的理论阵地,同时也在理论观点上经历着极其微妙的变化。

马克思主义的垄断资本理论经过二、三十年代的相对停滞,在战后也有了进一步的发展。发达资本主义国家中一批信奉马克思主义的激进经济学者为了坚持马克思主义经济理论阵地,必然要加强对垄断资本的研究。斯威齐的《资本主义发展的理论》(1942年),斯坦德尔的《美国资本主义的成熟与停滞》(1952年),巴兰和斯威齐的《垄断资本》(1968年),曼德尔的《晚期资本主义》(1972年)等著作,都对马克思主义的垄断资本理论的进一步丰富作出了贡献。70年代开始的马克思主义在西方世界的复兴,推动了更多经济学家对垄断问题的研究,以致在美国激进政治经济学家中形成了一个以斯威齐为首的垄断资本学派。遵照马克思主义的传统和方法对垄断问题进行的研究不同于学院派的产业组织理论,他们着重于分析垄断资本的发展是否引起了资本主义经济规律作用的变化,给资本主义经济的宏观运行带来了哪些严重后果,以及如何影响了当代资本主义社会的阶级关系。而这些基本问题却是学

院派产业组织理论很少注意甚至根本不注意的。直到 70 年代末,关于现代资本主义是垄断资本主义的命题,在马克思主义经济学家中似乎是没有争议的。然而从 80 年代开始,在美国有少数马克思主义经济学家形成了一个被称之为“原教旨主义”的派别,对马克思主义传统的垄断资本理论发起了挑战。这个学派维护马克思经济学的几乎一切基本原理,唯独反对垄断资本主义这一论断,认为现代资本主义大公司的经济地位并不能消除竞争而形成垄断,也不能改变资本主义的经济规律,并攻击垄断资本学派的理论是资产阶级经济学的翻版,只能导致政治上的改良主义。于是在马克思主义学派内部,也展开了一场围绕垄断资本问题的论战,这场论战还在继续。

以上的简略介绍提供了近一个世纪来垄断问题研究发展的基本线索。资产阶级学院派的产业组织经济学是完全独立于马克思主义的垄断资本理论而发展起来的,在资本主义国家的学术领域中占据着主导地位,不但研究者人数众多,而且研究的问题已经相当深入,经济计量学等先进的研究工具也得到日益广泛的应用,有关的研究文献浩如烟海。相比之下,马克思主义学派的研究成果在数量上则少得多,并且不得不利用学院派研究所提供的大量资料;但在马克思主义的观点和方法指导下,他们有着完全不同的研究视角,并且提出了许多更为深刻的理论观点。应该说,马克思主义学派要发展和丰富垄断资本理论,不充分利用学院派的研究成果是难以想象的。但与此同时,学院派产业组织理论中的不同观点和资料也必然会影响到马克思主义学派的研究。因此,不但学院派的产业组织经济学在发展过程中存在着不同学派和不同理论的长期争论,而且马克思主义学派在垄断问题的研究上也存在着不同观点的激烈论战。而它们各自的理论发展和争论又必然涉及到一些共

同的问题,其中有几个问题关系到垄断问题研究的根本观点或方法,有必要先在这里进行简要的讨论。

第一个问题是垄断与市场。垄断就其基本含义来说是指市场垄断。但垄断是否只局限于单个市场,对垄断的考察是否只应以单个市场作为分析单位,则是一个值得研究的方法论问题。学院派新古典产业组织理论的突出特点,就是从单个市场(即部门)出发研究垄断问题,把垄断势力界定为市场势力,并形成一种以分析部门内部企业关系为主线的“结构—行为—绩效”的研究框架。由于这种出发点,他们必然不重视甚至忽视例如垂直兼并、混合兼并、总体集中率等重要问题,即使涉及也只是着眼于它们如何影响了部门内部企业之间的竞争。产业组织经济学的这种分析方法,已经受到制度学派和激进派经济学家的严厉批评。他们指出从20年代以来不断发展的垂直兼并特别是混合兼并,早已使现代大公司成为跨部门多产品经营的混合联合大企业,它们的垄断势力早已超出单个市场而扩展到相关部门和更广阔的经济领域,因而仅仅从单个市场的内部企业关系出发来研究垄断问题已经远远不够了。我认为这种批评是有道理的。实际上,垄断作为对自由竞争的阻碍同时涉及部门内部和部门之间的企业关系,不把这两种关系的变化结合起来就不能正确理解垄断的特性。大公司的垄断统治范围,也的确由于混合联合大企业的发展早已不限于单个部门和市场;它们的垄断势力也不只体现在对市场价格的操纵,同时还表现在对成本的影响,对重要投入品和关键技术的控制等等。因此,仅仅把垄断势力界定为市场势力,把单个市场作为分析单位,把市场内部企业关系作为分析重点,是完全不够的。产业组织理论这种研究的实践意义在于为政府的公共政策服务,但不足以对垄断势力的发展程度及其宏观后果作出科学分析。正确的研究方法,应该是把部

门内部关系与部门之间关系结合起来,把微观方面和宏观方面结合起来。

第二个问题是垄断与竞争。垄断和竞争往往被当作对立物,看作是市场状态的两种极端。产业组织理论虽然认为市场结构通常介于纯粹垄断与纯粹竞争之间,但由于其着眼点在于部门内部的企业关系,暗含的前提仍然是纯粹垄断与纯粹竞争状态的绝对互相排斥。某些马克思主义学者在对垄断问题的研究中,也认为垄断统治一旦形成便意味着一定部门甚至一定国家内部竞争的窒息;少数反对垄断命题的学者则推论,如承认垄断统治就不能不同时承认竞争的削弱或消除。然而,对垄断和竞争关系的上述理解实际上都是不正确的。垄断与竞争的确有互相排斥的一面,但绝不是互不相容和不能并存的。在资本主义条件下,垄断与竞争都应该从资本的本性来理解。资本的目的既然是利润最大化,资本与资本之间必然发生竞争,而竞争中体现的排他性,便是资本在一定条件下形成垄断的根源。应该说,垄断的种子本来就包含在资本的土壤中,但必须有特定的经济条件才能成长为现实的经济势力;在此之前,资本在部门内部和部门之间的竞争是相对“自由”和“平等”的。垄断资本一旦形成,它便会阻碍和限制自由竞争,但却不会改变资本的竞争本性,使竞争消失。不但垄断资本与非垄断资本之间的竞争继续存在,而且部门内部、部门之间和国家之间垄断资本的竞争也会以更剧烈的形式展开。因此确切地说,垄断是自由竞争的对立物而不是竞争的对立物;垄断的统治并不表明竞争的消除,倒是意味着以垄断资本为主体的竞争即垄断竞争的出现与展开。这种垄断竞争的特点及其后果正是研究垄断资本主义的重要内容之一。不仅如此,垄断资本的形成甚至也没有消除自由竞争。由于垄断阶段仍然存在着大量的非垄断部门和非垄断企业,因而自由竞争仍然

广泛存在,只是不占主要地位,垄断竞争则成为资本竞争的主导形式。列宁指出:“从自由竞争中生长起来的垄断并不消除自由竞争,而是凌驾于这种竞争之上,与之并存,因而产生许多特别尖锐特别剧烈的矛盾、摩擦和冲突。”^①因此,任何把垄断与竞争和自由竞争截然对立起来,用一方的存在来否定另一方的存在都是不科学的。正确理解垄断与竞争和自由竞争的关系,是正确分析垄断资本主义的一个基本理论前提。

第三个问题是垄断与效率。大公司和高集中部门通常具有的高额利润究竟是来自垄断势力还是来自规模经济和高效率?这是产业组织经济学中主流派和芝加哥—UCLA 学派争论的一个焦点。它表明这两个学派研究产业组织问题的着眼点十分不同:主流派强调市场结构的决定作用,认为垄断的市场结构是损害效率的;芝加哥—UCLA 学派则强调效率标准的决定意义,认为高度集中可能有助于提高效率而并不必然排斥竞争。在马克思主义学派内部,对这个问题的分歧和争论表现为以下两种不同看法:曾经长期流行的观点认为,竞争促进经济发展和技术进步,垄断则导致腐朽与停滞;近年来出现的一种新观点则认为,垄断和竞争都是推动经济迅速发展的力量,垄断并不与生产、技术的停滞相联系。上述各种争论可以归结为一个集中的命题,即:垄断与自由竞争相比是促进效率与发展还是损害效率与发展?其实,对这个问题并没有绝对肯定或绝对否定的答案。实际上,垄断对效率 and 发展的影响,无论在微观上还是在宏观上,都具有两重性,既有积极作用又有消极作用。垄断既然以高额利润为目的,既然本身也是一种竞争形式,既然要以生产高度集中为基础,因此,垄断便可能促进变革,获取规

^① 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社 1995 年第 3 版)第 2 卷,第 650 页。

模经济,加速资本积累,从而有助于提高效率和促进发展。但另一方面,垄断既然能够通过操纵价格而保持高额利润,既然可以享受投入品购买上的优惠,既然对自由竞争形成阻碍,既然意味着竞争压力的减轻,因此,垄断也可能削弱变革的动因,导致效率低下,影响资源配置,加剧市场问题,从而阻碍发展和产生停滞趋势。在垄断条件下,这两种影响可能同时存在,并和其他经济因素的作用交织在一起,但在不同部门、不同国家和不同时期,两种影响的作用强度会有所不同,或者这种趋势占上风,或者那种趋势占上风。研究垄断资本,归根到底是要研究垄断所形成的经济条件对资本主义经济的影响与后果。在这种研究中,不应把垄断的作用片面化,绝对化,也不应把垄断的影响孤立起来。只有全面分析垄断资本的经济作用和垄断资本主义的客观条件,才能正确了解现代资本主义发展的一些重要特点和趋势。

第四个问题是垄断与经济规律。垄断的形成和发展会不会消除资本主义经济的某些固有规律?这是马克思主义学派内部在讨论垄断问题时已经提出或者可能提出的问题。譬如说,垄断企业提高产品价格是否可以不受制约?垄断价格是否意味着价值规律的失效?又譬如,垄断利润的存在是否表明利润率平均化规律已经不起作用?等等。对这类问题往往可以听到两种完全不同的回答,例如有些马克思主义学者认为,垄断部门和垄断企业经常获得高于非垄断部门和企业的垄断利润;便说明社会统一的平均利润率已经不能形成,利润率平均化规律已不再起作用;而另一些马克思主义学者的看法则相反,认为高集中部门和大企业得到较高利润不过是暂时现象,是经济发展中暂时不均衡的表现,从长期看,社会仍然会形成统一的平均利润率,利润率平均化规律仍然在起作用。上述等等不同看法,反映了一个如何看待垄断条件下资本主义经

济规律作用的问题。资本主义经济规律是资本主义经济运动内在必然性的表现,是资本主义经济所客观具有的,从这个意义上说,只要资本主义经济制度仍然存在,这种经济制度的客观运动规律是不可能消失或不起作用的。但是另一方面,由于资本主义的经济条件在不断发生变化,资本主义经济规律的作用形式和作用程度也并不是一成不变的,甚至可能出现某些新的规律性现象。如果上述观点不错的话,那末应该说,垄断资本主义的发展并不能消除资本主义经济所固有的客观规律,但同时又能够甚至必然使某些经济规律的作用形式发生变化。在垄断条件下,确实出现了一些新现象,这些现象似乎同某些固有的资本主义规律不一致,但只要深入观察就会发现,它们终究不能超越客观经济规律的制约。这当然不是说,资本主义经济条件的变化,以及在此基础上出现的新的经济现象和经济规律作用的新形式是无关紧要的。这些新现象和新变化必然要对资本主义的经济关系、经济矛盾、经济运行和经济发展产生影响,带来各种复杂的后果,而这些正是我们应该着力研究的。

以上简要分析的四个问题,涉及到垄断资本研究的几个根本观点或方法,在本书的许多章节中将会遇到并加以详细讨论。正确理解这些问题,是我们科学研究垄断问题的基本指导思想。

第一篇

垄断的形成与发展

第一章 生产的集中

垄断是在生产集中的基础上发展起来的。生产的高度集中是垄断资本形成和发展的前提条件。因此，我们的研究应该从生产集中开始。

一、生产集中是资本主义发展最重要的经济现象之一

生产集中的趋势是马克思研究资本主义经济发展所得出的一个重要结论。这一结论已被资本主义一个半世纪以来的历史发展所证实。美国著名经济学家，诺贝尔奖金获得者列昂惕夫高度评价并赞扬了马克思“对资本主义制度长期趋势的无比卓越的分析”。他指出马克思的“下述论断确实给人以深刻印象：财富的逐渐集中，中小企业的迅速消灭，对竞争的日益增长的限制，不断的技术进步同时伴随着固定资本的不断增长的重要性，最后但并非不重要，波动幅度未趋缩小的经常发生的经济周期——一系列卓越的预见都实现了，而在这些方面即使最精致的现代经济理论也实

在没有提供什么东西”。^①另一位当代美国产业组织经济学权威谢勒尔教授也指出:19世纪中后期,“在众多著名经济学家中只有马克思独立预言,大企业将会发展到统治工业舞台”。^②下面我们首先来观察20世纪以来资本主义集中的实际发展情况。

1. 生产集中发展水平的衡量

为了研究生产集中的实际发展状况,首先必须对集中进行衡量,否则无法确定生产集中的发展水平和集中程度的发展变化。然而,衡量集中程度是一个非常复杂的问题。现代西方经济学关于产业组织和市场结构的研究,已经提出了衡量集中的多种方法,其中较著名的有集中率,赫芬德尔指数和基尼系数。^③集中率(Concentration ratio)是指一定部门内少数最大企业在全部经济规模中所占有的百分比,百分比越高则表明少数大企业控制的部门生产量或销售量越大,从而部门的生产集中程度就越高。赫芬德尔指数(Herfindahl index)是指一个部门所有各个企业所占规模份额的平方和,即等于以企业份额为权数的部门内所有单个企业规模份额的加权平均值。假定该部门只有一家企业,所占份额为100%,则指数达到最大值,等于1;若该部门有N家企业,其规模份额完全相等,则指数达到最小值,等于 $1/N$ 。基尼系数(Gini coefficient)是指一个从部门内最小企业开始累积的企业百分数和企业规模百分数图形中,洛伦茨曲线与平均分配对角线之间的面积同对角线下方总面积相比得出的数值。如果部门内所有企业的规模完全均等,则系数达到最小值,等于零;如果整个部门集中在

① W. 列昂惕夫:“马克思主义经济学对现代经济理论的重要意义”,《经济学文集》第1卷(1966年英文版),第78页。

② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年第3版),第59页。

③ 参阅:马健行、高峰等著:《垄断资本理论——马克思主义的帝国主义理论·历史与当代》(山东人民出版社1993年版),第109—114页。

一个大企业手中,则系数达到最大值,等于 1,这意味着最高程度的集中。

这几种主要的集中程度衡量指标,虽然各有利弊,但是多数经济学家认为集中率优于其他指标,因而应用也最广泛。集中率相对于其他衡量方法的优点主要有两方面。第一,在概念上,集中率最接近也最直观地反映了一定范围内的经济集中程度;而其他多数指标主要衡量的却不是生产集中程度而是企业规模的不均等程度,因而不能较准确地反映集中水平。例如基尼系数,假定一个集中程度很低的部门有大量规模相等的企业存在,或者一个集中程度很高的部门只有两个规模相等的大企业,它们会有完全相同的基尼系数,即都等于零。第二,在操作上,计算集中率的统计资料比其他衡量方法所需要的资料相对说来较少,也较容易得到。其他指标的计算例如赫芬德尔指数,便需要知道一个部门所有各个企业的规模份额,这就困难得多。由于上述原因,集中率得到最广泛的应用。我们在本章考察现代资本主义的实际集中情况时,也主要引用和分析有关集中率的研究资料。

根据计算范围的不同,集中率主要分为两类。一类是部门集中率,又称市场集中率,是按照相当于单个市场的生产部门计算的集中率。这种集中率反映了少数大企业在部门全部经济规模中占有的比重。少数大企业具体数量的选择是任意的,通常采用 3 家、4 家或 8 家最大公司来计算部门集中率。表现经济规模的变量可以是销售额,或产量,或资产,或就业量等等。部门集中率反映了一个部门或行业的生产集中水平。比如说一个部门 4 家最大企业的销售额集中率(通常用 CR_4 表示)为 50%,就表明该部门整个市场份额的一半集中在四家最大公司手中。另一类是总体集中率,这是按照较宽的产业范围计算的集中率。计算范围往往是制造业,或全部非金融公司,或全部公司经济等等。通常采用 20 家、50 家、100 家或 200 家最大企业来计算总体集中率。总体集中率反映了整个产

业甚至整个国民经济中生产集中的程度。

部门集中率的计算范围虽然比总体集中率的计算范围窄得多,但从一定角度看,却比总体集中率的计算更困难,数据的可靠性也较差。这里主要涉及到部门划分问题。美国制造业的部门集中率资料是当今发达资本主义国家中最为系统和详尽的。从1947年开始,随着美国战后的第一次全面普查,商务部普查局即定期公布制造业的集中率作为每次制造业普查的一部分,迄今已有1947、1954、1958、1963、1967、1972、1977、1982和1987各年资料。美国制造业的部门集中率是以普查局的“标准产业分类”体系为基础计算的,问题在于这个产业分类是否完全合理却一直有争论。根据这个“标准产业分类”,全部制造业分为20个两位数字部门大组,各大组再逐级细分至五位数字行业。例如,“20”为“全部食品及饮料工业”,“201”为“肉类产品”部门,“2011”为“屠宰业部门”,“20111”为“鲜牛肉及冷冻牛肉”行业。经济学家们通常把四位数部门看作一个相对独立的市场,普查局的市场集中率就是按照四位数字部门计算的。但是不少经济学家认为普查标准分类关于制造业的大约450个四位数字部门的划分,其中相当大部分并不恰当,主要问题是范围过宽。一个相对独立的市场的基本特征是产品具有同质性,可以互相替代,从而产品之间存在竞争。但普查分类的许多四位数字部门却往往包括了许多非竞争性的产品。例如药制品部门(分类代号2834),可能至少包括了十种不同类型的药品市场,各自用以治疗不同类型的疾病,它们之间并不具有可替代性。又如卫生间用品部门(代号2844),至少包含有五类不同的主要产品,从除臭剂、护发霜到漱口药等等。由于多数部门范围过宽,因而以此为基础计算的集中率必然低估了实际的市场集中水平。低估实际的集中水平的另一个原因,在于普查局计算的是全国的集中率,而许多产品由于保鲜要求,运输成本高和其他原因,实际被限制于地方市场,而地方市场上的实际集中率则要比全国集中率高

得多。由于上述两个主要原因,美国普查局公布的制造业四位数字部门集中率在多数情况下比实际的集中程度要低。这是我们在观察市场集中率资料时首先应该有所了解的。但另一方面,普查局公布的集中率,也会由于少数部门划分范围过窄,以及特别是没有包括进口产品,而高估了实际的集中水平。由于美国进口占国内生产总值的比重已经从 60 年代的 7% 上升到 80 年代的 18%,这一因素在考察近年来的美国实际集中率水平时已变得更为重要。^①

了解了集中率在衡量生产集中方面的作用及其本身的若干限定条件后,我们就可以开始观察本世纪以来主要发达资本主义国家的部门集中率和总体集中率的变动情况,从而判断生产集中的实际发展趋势。

2. 部门集中率的变动

部门集中率的资料大多限于制造业或工业。为了分析部门集中率的变动,比较不同时期部门集中率的变化,经济学家们采用的具体方法有以下三种:

第一种方法:以制造业或全部私人经济为整体,计算出不同时期属于不同集中水平的具体部门的数量或比重,然后进行比较以确定其变动趋势。

美国经济学家纳特在一部早期著作中采用这种方法估算了美国经济中的部门集中率水平在 1899 至 1939 年时期中的变动。他把美国经济各大产业中的具体部门划分为三类:有效性垄断部门(即四大企业集中率在 50% 及以上者),可行性竞争部门和政府或政府监督部门,分别估算各个类别中生产的国民收入及其在整个国民收入中所占份额,然后用有效垄断部门类别中国民收入的百

^① 参阅:美国商务部普查局:《1982 年制造业普查:制造业集中率》(1986 年 4 月)说明,第 IX—X 页;W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文第 3 版),第 87—90 页。

分比及其变动来衡量经济集中(经济垄断)的水平和趋势。根据他的研究结果,美国经济按各大产业平均计算,四企业集中率在50%以上的部门即有效垄断部门中创造的国民收入在整个国民收入中所占比重,1899年为17.4%,1937年估算Ⅰ为19.3%,估算Ⅱ为11.0%。纳特的研究表明,从第一种估算来看,1899至1937年间国民经济的集中水平略有上升,从第二种估算来看,集中水平则大大下降。如果使用两套估算的平均值,则高集中部门的国民收入比重从17.4%下降为15.2%。^①

纳特等的研究受到经济学家的批评。谢佩德指出:纳特和英霍恩的两套估算提供了两种互相矛盾的变动结果,因而1939年以前的实际趋势仍然不清楚。^② 如果依据两套估算的平均值而得出集中水平有所下降的结论,则许多经济学家表示疑问。莱伯戈特认为:纳特的结论实际上与包括右派、左派和中间派在内的整个学术界所接受的观点相抵触。这个结论取决于某个任意的假定,改变一个假定就会使他的结论——垄断水平下降或者轻微上升——翻转过来。而且,过于宽容地使用1899年的数字将会大大缩小垄断的增长程度。^③ 研究集中的著名学者布雷尔特别同意莱伯戈特最后这个批评,并根据尼尔逊对兼并问题的权威性研究指出:由于世纪转折时期所发生的历史上最大的合并运动,最大公司的市场份额很可能因为当时盛行的股份资本渗水而被夸大;加之1901年这个接近大合并运动尾声的年份有时被用作基期,集中的数字又进一步被抬高,因为有数量众多的早期合并并没有保留很长时间。“因

① G. W. 纳特, H. A. 英霍恩:《美国的企业垄断:1899—1958》(1969年英文版),第54页。

② W. G. 谢佩德:“美国经济中竞争加强的原因”,《经济学和统计学评论》1982年11月,第614页。

③ S. 莱伯戈特:“垄断加强了吗?”,《经济学和统计学评论》1953年11月,第349—350页。

此,把集中的衡量时期向回延伸到大合并运动之前或者推迟到合并浪潮结束后几年开始,纳特的结论十有八九会被推翻。”^①

按照纳特的这种方法,经济学家谢勒尔根据官方公布的集中率统计,计算了美国制造业在战后时期的集中程度的变化。计算结果是:1947年,24.4%;1954年,29.9%;1958年,30.2%;1963年,33.1%;1972年,29.0%;1982年,25.2%。^②

用这种方法来测量部门集中水平的长期变动存在着严重缺陷。除了前面所指出的纳特对世纪转折时期美国集中率的估算抬高了本世纪初期的实际集中水平,从而极可能压低甚至歪曲本世纪以来美国制造业部门集中程度的长期变动趋势以外,更重要的是,这种方法对于特定部门集中率的相对较小的变动过于敏感,几个最大的制造业部门的四企业集中率略微提高到50%以上或略微下降到50%以下就会使整个制造业的集中水平发生较大变动。例如1947至1954年期间四企业集中率超过50%的部门生产的增加值占整个制造业的比重从24.4%上升到29.9%,增加的5.5个百分点的大约一半是由于钢铁部门的四企业集中率从45%提高到54%而进入高集中部门类别。而1963至1972年期间制造业集中水平下降的4.1个百分点,其中2.9个百分点是因为钢铁部门集中率从50%跌落到45%。^③可见,用这种方法来衡量集中程度及其变动趋势是不够准确的。

第二种方法:以制造业为整体,计算所有部门的加权平均四企业集中率(通常用增加值或销售额作权数),来确定整个制造业的平均市场集中水平和变动。

① J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1972年英文版),第65页。

② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第84页。

③ F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第69页。

谢勒尔以美国普查局正式公布的美国制造业四位数字部门的集中率统计,按照这种方法计算了战后各普查年份美国制造业的加权平均四企业集中率,权数是各部门创造的增加值。计算结果如下:^①

1947	35.3
1954	36.9
1958	37.0
1963	38.9
1972	39.2
1977	38.5
1982	37.1

用这种方法计算的制造业部门集中数据,比第一种方法得到的结果准确得多和稳定得多。数据表明:美国制造业的平均部门集中率,在1947至1972年期间逐步上升,而后至1982年有所下降。谢勒尔谨慎的结论是:从战后普查资料看美国制造业的部门集中,在35年时间内只有程度不大的上升,不太可靠的证据则表明甚至同世纪转折时期的水平相比提高也是微弱的。^②这一结论的明确含义在于,本世纪以来美国制造业的平均市场集中程度是趋于上升的,只不过上升的速度极其缓慢。

用类似方法计算的制造业平均部门集中率还可以找到加拿大的资料。经济学家凯曼尼计算了战后时期加拿大57个制造业样本部门从1948到1972年期间的平均四企业就业集中率变动,和全部制造业部门从1965至1980年期间的平均四企业货运值集中率

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第84页。

^② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第85页。

变动,结果如下:

表 1-1 战后加拿大制造业集中率的变动

	1948	1954	1958	1965	1968	1970	1972	1974	1976	1978	1980
CR ₄ (就业)	44.4	47.6	47.5	47.3	45.8	47.6	48.3				
CR ₄ (货运值)				49.2	47.8	50.6	50.7	50.5	50.7	50.1	49.8

资料来源:R. S. 凯曼尼:“加拿大经济中竞争的度和演变”,D. G. 麦克费特里奇主编:《转变中的加拿大经济》(1986年英文版),第154页。

从表 1-1 可以看出,两组平均部门集中率在重合年份的变动大体相近。按货运值计算的平均四企业集中率高于按就业计算的集中率是正常的,因为大公司通常有更高的劳动生产率。加拿大的制造业平均部门集中率在战后时期也表现出轻微的上升趋势,但在 70 年代则趋于稳定。

第三种方法:在制造业或整个工业中挑选出在长时期内部门定义没有改变即可比较的部门,计算其平均的部门集中率变动,以观察其趋势。

经济学家哈特和克拉克用这种方法计算了英国工业市场集中率从 1935 年以来在各个时期的变动。结果是:在 1935 至 1951 年期间,根据选出的 98 个可比行业,它们代表着 1951 年英国制造业和矿业全部就业的 40%,三家最大企业的加权平均集中率从 34.9% 提高到 38.3%,平均每年增长 0.2%。在 1951 到 1958 年期间,根据 57 个可比行业,它们代表着 1957 年制造业和矿业全部就业的 37%,三大企业加权平均集中率从 31.2% 提高到 33.9%,年平均增长 0.4%。在 1958 到 1968 年期间,根据 79 个可比行业计算,它们代表着 1968 年制造业和矿业就业的 59%,五家最大企业的加权平均集中率从 36.9% 提高到 45.6%,年平均增长约 0.9%。在 1970 至 1973 年期间,根据 132 个可比行业计算,它们代表了 1973 年制造业和矿业就业的 79%,五家企业的加权平均集中率从

47.4%提高到48.2%，年平均增长约0.3%。^①

为了进一步观察战后英国工业中市场集中的长期趋势，哈特和克拉克选出了42个长期可比部门，计算了三家最大企业的平均就业集中率的长期连续的变动，结果如表1-2。

表1-2 英国工业的市场集中率变动 CR_3 , (1951-1973)

	1951	1958	1963	1968	1970	1973
水平(%)	29.3	32.4	37.4	41.0	41.2	42.2
年平均变动率(%)		0.41	1.00	0.72	0.10	0.33

资料来源：P. E. 哈特，R. 克拉克：《英国工业的集中，1935-1975》（1980年英文版），第29页。

从表1-2英国工业中可比部门的平均市场集中率的分期变动和长期变动的数据来看，英国工业的市场集中程度从1935年直到70年代上半期一直在不断提高，战后的增长速度甚至比战前更快，并以1958至1968年期间最为迅速。从1951年到1972年，最大三家企业的就业集中率(CR_3)的平均水平提高了近13个百分点，22年中的平均年增长率达0.59%。

用同样方法计算的集中率变动也可以找到美国制造业的资料。米勒和罗杰斯根据美国制造业165个定义没有变化的部门，计算了它们的平均四企业集中率的变动，发现从1947年到1977年，其平均集中率从40.4%上升到42.3%。^②

此外，经济学家们还依据资料条件从若干西欧共同体国家103个可比较的较宽定义的制造业三位数字部门中选出47个部

^① P. E. 哈特，R. 克拉克：《英国工业的集中，1935-1975》（1980年英文版），第14、17-18、22、23页。

^② 转引自D. F. 格里尔：“经济势力的集中”，W. C. 彼得森主编：《市场势力和经济》（1988年英文版），第66页。

门,计算和比较了它们在1963和1978年的未加权的平均四企业集中率,结果如表1-3。

表 1-3 西欧共同体若干国家制造业的集中率变动

	(原)西 德	法 国	意大利	荷 兰	比利时
1963	18.9	22.3	22.0	35.3	36.6
1978	23.1	30.5	28.3	39.7	41.8

资料来源:转引自 F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第88页。

上述数据表明,在六七十年代,这五个西欧国家103个可比较的三位数字部门的大约一半,其平均四企业市场集中率是趋于提高的。

以上关于部门集中率变动的经验分析,尽管具体方法有所不同,部门范围有宽有窄,时间跨度有长有短,但几个主要资本主义国家的资料都显示,制造业和全部工业中的平均市场集中程度从长期看都在缓慢地增长。

3. 总体集中率的变动

关于总体集中率的资料比之市场集中率的资料丰富,时间跨度也更长。我们先来观察美国的数据(表1-4)。

表1-4中的数据清楚地显示,从本世纪初以来,美国工业和制造业中的总体集中率存在着长期持续增长的趋势。最大100家工业公司在工业总资产中的比重,1977年比1909年提高了将近12个百分点。最大100家制造业公司在制造业总资产中的比重,1987年比1925年提高了15个百分点。

美国普查局还定期公布了战后美国制造业按增加值计算的总体集中率。见表1-5。

表 1-4 美国工业和制造业的集中 (1909—1989)

	100 家最大工业公司占工业总资产的份额(%)		在全部制造业资产中所占份额(%)	
			100 家最大制造业公司	200 家最大制造业公司
1909	17.7			
1919	16.6			
		1925	34.5	
1929	25.5	1929	38.2	45.8
1939	27.7	1939	41.9	48.7
1948	26.7	1950	39.7	47.7
1958	29.8	1960	46.4	56.3
1967	31.8	1970	48.5	60.4
1977	29.5	1980	46.7	59.7
		1987	50.0	61.8

资料来源:R. B. 杜博夫:《积累与权力:美国经济史》(1989年英文版),第170页。

注:工业资产包括制造业、矿业、批发和零售商业、服务业和建筑业。关于制造业资产,1980年以前的资料同以后年份不能严格相比较。

表 1-5 美国最大 50、100、150 和 200 家制造业公司在制造业增加值中所占份额(1947—1982)

	1947	1954	1958	1962	1963	1966	1967	1970	1972	1976	1977	1982
最大 50 家	17	23	23	24	25	25	25	24	25	24 ⁽¹⁾	24 ⁽¹⁾	24
最大 100 家	23	30	30	32	33	33	33	33	33	33	33	33
最大 150 家	27	34	35	36	37	38	38	38	39	39	39	39
最大 200 家	30	37	38	40	41	42	42	43	43	44	44	43

注(1)由于四舍五入的关系,1976和1977年最大50家公司的份额同1972年相比下降较大,而实际的降低要小得多。1972年的比重是24.5,而1977年为24.4。

资料来源:美国商务部普查局:《1982年制造业普查:制造业集中率》(1986年4月),第3页。

美国普查局按增加值计算的总体集中率和美国联邦贸易委员会按资产计算的总体集中率有一定差别。前者反映大公司在经济

活动中占有的份额,后者反映大公司在经济资源中占有的份额。美国制造业按增加值计算的总体集中率之所以低于按资产计算的总体集中率,首先是因为,大公司占有的资源份额包括了一部分将来才使用的矿产储藏量,而占有的增加值份额只涉及到当年的生产;其次是因为,大公司占有的资产份额包括了它们在国外拥有的资产,而占有的增加值份额只限于在国内的活动。由于制造业大公司相对中小企业拥有更多的储备资产和国外资产,因而其资产集中率必然高于其增加值集中率。这也说明了为什么战后大部分时期美国制造业资产集中率的增长比之增加值集中率的增长较快,因为大制造业公司拥有的国外资产的扩大比一般中小制造业要快得多。尽管如此,按增加值计算的美国制造业总体集中率在战后时期仍然有了一定程度的提高。

关于英国制造业的总体集中率,我们也有比较长期的连续统计资料(见表 1-6)。

表 1-6 1907-1977 年英国最大 100 家厂商
在制造业净产出中所占比重

年份	1907	1919	1924	1930	1935	1939	1948	1953	1958	1963	1970	1978
比重(%)	15	17	21	26	23	23	22	26	33	38	40	41

资料来源: L. 汉纳:《法人经济的兴起》(1983 年英文第 2 版),第 180 页。

表 1-6 数据反映了英国制造业总体集中率的长期增长趋势。这一趋势在战后时期比战前更为加强。从 1907 年到 1948 年的 42 年时间里,最大 100 家制造业公司在制造业净产出中所占比重从 15% 上升到 22%,提高了 7 个百分点;而在 1948 年到 1978 年的 31 年时间里,这一比重从 22% 上升到 41%,提高了 19 个百分点,集中的速度大大加快了。同时,如果与美国相比,英国工业中的总体集中趋势也更加显著与迅速。

其他主要资本主义国家总体集中率的长期变动资料则比较零散和时期较短。原西德 100 家最大的工业、建筑业和电力及煤气公司在总销售额中所占的份额, 1954 年为 33.6%, 1965 年为 42.0%, 1973 年为 50.1%, 20 年间提高了 16 个百分点以上; 但此后则没有明显的变动趋势。加拿大 100 家最大的非金融公司在全部非金融公司总资产中所占比重, 1965 年为 38.6%, 1983 年已上升到 52.2%。^①

通过以上对两种集中率的长期经验资料的考察, 我们可以对主要资本主义国家生产集中的长期变动趋势作出两点初步结论。

首先, 所有统计资料都表明, 20 世纪以来各主要资本主义国家中确实存在着生产集中的长期趋势。部门集中率和总体集中率, 不论是在战前时期还是在战后时期, 大都显示了不同程度的上升趋势。这说明无论在部门范围内还是在整个制造业或者整个经济范围内, 生产都不断趋向于集中在少数大企业手中。20 世纪的实际经济发展, 充分证明了马克思关于资本主义生产集中趋势的理论和预言。

第二, 生产集中的长期趋势不是直线式的而是波动式的。部门集中率或者总体集中率的提高都表现为时快时慢, 并不时伴随有一定时期的稳定甚至下降。这是因为在资本主义经济发展过程中, 既存在着推动资本集中的强大力量, 也存在着阻扼资本集中的各种因素。这些我们在后面都要详细分析。实际资料似乎还显示, 不论部门集中或总体集中发展到相当高度以后, 会趋于基本稳定。例如美国和英国在 60 年代中期以后, 西德在 70 年代中期以后, 集中率的变动都趋于稳定, 甚至有所下降。当然这也不意味着, 以后集中率不可能再度上升。80 年代以来的集中率变动还需要将来用实

^① C. 马菲尔斯:“总体集中的国际考察:加拿大、西德、日本和美国”,R. S. 凯曼尼等主编:《加拿大的兼并,公司集中和权力》(1988 年英文版),第 67、65 页。

际资料来检验。

二、生产集中能否全部用技术因素来说明？

资本主义存在着生产集中的趋势，原因是什么？这里首先要讨论的问题是，生产技术因素在生产集中过程中究竟起着什么样的作用。

1. 推动生产集中的技术因素

首先应该承认，从资本主义工业革命开始的一系列生产技术变革，曾经是推动资本主义生产集中的巨大力量。工业革命包含着动力、原材料、生产工具和运输手段等一系列重大变革。蒸气机代替了水车，钢铁代替了木料，机器代替了手工工具，铁路代替了河船与畜车。水车巨大水轮的缓慢转动所提供的动力是十分有限的，而蒸气机则能创造巨大的动力，并可通过滑轮和传送带而输送到更大的生产场所。钢铁这种新型材料由于它的同质性、坚固性、耐久性、可熔性和可塑性，大大优越于木材而适合于大规模生产。由于有了巨大的动力和新型的材料，各种专业化的机器与操作发展起来以充分利用大规模生产的有利条件，机床的种类不断增多，速度日益加快。于是在一些生产部门中，随着各种专业化机器的应用，生产过程中的操作阶段越分越细，过程的连续性也越来越加强。这种连续的多种操作阶段集中在一个工厂中进行，导致了生产规模的进一步扩大。与此同时，劳动分工有了更大程度的发展。过去必须由工匠和手艺人所进行的全部操作过程，现在分解为大量相对独立而互相联系的简单的操作，由分工不同的粗工或熟练工通过不断重复的简单劳动去分别完成，他们集中在工厂的不同车间和工序进行着大规模的生产。工业革命不仅彻底改变了工业的生产过程，而且使运输业发生了根本变革。由于铁路代替了河船与畜车，原材料可以由少数开采地通过固定路线迅速运送到各个集散中心，它们则吸引了大批人口和制造业企业，形成巨大的工业城

市。同样,轮船的出现也使原材料能够更经济地大量运送到工业中心,并把最终产品分发到世界各地。

工业革命虽然在技术上为生产规模的扩大创造了可能性,但大规模生产的必要性还在于它能提高生产效率,产生规模经济。规模经济的源泉主要在于两个方面:第一,大规模生产可以提高劳动生产率。因为只有在大规模生产条件下,才有可能使用机器,改进机器和采用新技术,而机器和先进技术的使用则是提高生产效率的首要条件。生产规模的扩大还有利于加强劳动者的分工与协作,分工和专业化必然提高工人的熟练程度和工作效率,而协作则会产生新的生产力。劳动生产率的提高意味着用较少的劳动投入生产更多的物质产品。这是规模经济的一个要素。第二,大规模生产可以节约生产的物质要素投入。生产的规模越大,劳动过程越是社会化,固定资本使用上的节约程度则可能越大,因为厂房、仓库、动力设备、取暖照明设备和工作主机等等都不会与生产规模同比例增加。大规模生产还有助于利用废料,从而使原材料的使用得到节约。生产规模的扩大还可以相对节约工厂的一般管理费用。生产的物质要素的节约意味着生产更多的产品只需要耗费较少的生产资料投入。这是规模经济的另一个要素。

从社会生产一般的角度看,规模经济是一种社会利益,因为它为社会生产节约了活劳动和物化劳动,从而有利于提高居民的福利。但是,能为社会带来利益的规模经济还不足以推动资本主义生产的集中,资本家所以要扩大生产规模,首先是因为他可以利用规模经济来降低成本和提高利润。节约社会劳动的规模经济只有在能够降低资本的生产成本的前提下,才会成为推动资本主义生产集中的现实力量。在产业革命过程中,由于机器逐渐代替手工业工具,开始时大大增加了预付资本,提高了资本成本。而资本成本的上升只有在它同时能以更大的程度降低劳动成本时,总成本的降低才是可能的。因此,只有在机器的价值小于机器所代替的劳动力的

价值的条件下,机器才能被资本家使用。而生产规模越大,机器所代替的活劳动越多,使用机器对资本家则越有利。马克思指出:“随着机器脱离自己的幼年时期,在规模上和性质上不同于它们最初所代替的手工业工具,它们日益增大和昂贵,需要更多的劳动时间来进行自身的生产,提高了自己的绝对价值,……因而它把绝对增大的价值加进了它所生产的商品”。因此,“要使借助于较昂贵的生产工具生产的商品,比不用这种工具生产的商品较为便宜,要使机器本身包含的劳动时间少于它所代替的劳动时间”,就需要尽可能扩大商品的生产总量。“这个商品总量越大,在单个商品中再现出来的机器价值部分就越小。尽管机器同手工业工具或简单劳动工具之间存在着价值差额,但是,由于机器价值分到一个更大的产品即商品的总量上,加进商品中的机器价值部分,就相应地小于机器所代替的劳动工具和劳动力的价值部分。”因此,“只有在可以大批生产即大规模生产的条件下,机器才能(在资本主义的基础上)得到应用”。^①由此可见,产业革命过程的技术因素通过经济因素,大大促进了资本主义大规模生产的发展和资本主义生产的集中。

但是,有两个问题需要进一步讨论。第一,技术进步是否总是趋向于扩大生产规模?第二,生产规模的扩大是否总是有利于降低产品成本?

2. 阻碍生产集中的技术因素^②

关于第一个问题,回答似乎是否定的。许多经济学家的研究发现,技术进步的因素并非总是有利于扩大生产规模和促进生产集中。甚至早在19世纪末20世纪初期,已有一系列新技术因素是有

^① 马克思:《经济学手稿(1861—1863年)》,《马克思恩格斯全集》第47卷,第365—366页。

^② 这一小节分析请参阅J.M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1972年英文版),第5、6章。

助于生产分散化的,成为生产集中的抵消力量。首先,电气化是工业生产分散化的重要条件。电力不像蒸气动力那样必须借助一套杠杆和传送带来带动机器,因而不再必须在一个大厂房中集中大批机器进行操作;电力可以方便地输送到任何遥远的地区,因而工厂可以根据市场和其他经济因素而分散在各地建立;电力可以通过开关自由控制,因而和蒸气相比其使用量的多少所引起的成本差异微不足道。这一切都有利于工业生产单位的小型化和分散化。其次,独立操作的多用机床的出现也便利了工业生产的分散进行。多用机床可以间歇地操作和迅速改变产品的性质,从而使小工厂的产量能够适应需求的变化;同时,加上少数辅助设备,多用机床便能迅速改造为高速机械装置,以接近昂贵的专门机床的速度生产成千上万的同类产品;而且,不像专门机床只能永远固定生产一类产品,多用机床能在几乎是无限多样的产品中进行选择和加工。用机器操作的基本标准——速度、精度和多功能性——来衡量,一台具有自动调整功能的多用机床可以相当于一系列专门化机床,几台多用机床即可能代替整个工厂。第三,化学的应用也改变了许多产品的生产方法,只需要相对较小的资本支出和生产规模,就能够加快生产过程,减少废料和改善产品质量。一个早期的例子是人工合成的醋代替酿造的醋。用传统方法酿造醋要在一个大工厂中进行,整个生产过程需要几个月时间和耗费大量的劳动和燃料支出。相比之下,人工合成醋的生产只须简单地用水将醋酸稀释并加以酱色即可,在味道上和酿造的醋几乎没有区别。任何小经营者都可以很容易地小规模生产这种人工合成醋。最后,运输业的进一步革命也使分散化的生产技术得到巨大的推动力。随着卡车的出现和广泛使用,原材料不再只是从少数原料产地远距离运送到沿铁路线的若干大工业中心,制成品的大规模销售也不再限于只能由铁路较经济地进行运送的那些市场。卡车的发展从本质上把原料和制成品的运输从一种大规模的全国型式转变为一种小规模的地

区和地方型式。分散化的小工厂可以通过卡车获得原材料和分发产品,并可充分利用附近的廉价原料资源和占据周围的地方市场。

不但上面谈到的这些出现在本世纪前 30 多年的较早时期的技术有利于工业生产的小规模化和分散化,第二次大战以来产生的一系列新技术更是加强了工业生产的离心倾向。首先在原材料方面,种类繁多的新材料的出现,使得对材料的加工制作更加简单,在小企业中利用较便宜的设备即可进行。许多新材料同钢铁一样具有同质性,而在一些其他重要性能上还优于钢铁,如相对于强度和硬度重量较轻,抗腐蚀和绝缘。这些新材料中最重要的有塑料、玻璃钢、高性能合成物和预应力混凝土等。它们在战后都得到了非常迅速的发展。这些新材料的一个重要特点是,加工成产品比较容易。例如塑料,用它制造成品或半成品的主要方法是压制,喷制,吹制,挤塑和热塑等等。这不同于对金属材料的加工。金属例如钢要使之成形必须花费大量劳动用机床加工,或者使用昂贵的冲模和压机进行冲压。一个用于塑料加工的热塑铸模的成本只相当于等效的钢材冲模成本的 1~2%。在六七十年代时,一台钢的冲击机和模具要花费几百万美元,而一台高度自动化的塑料加工设备不过 10 万到 20 万美元。由此决定了塑料加工企业不需要很大规模。根据 60 年代末的调查和研究,美国有塑料加工工厂 14197 家,大部分都是小企业,平均每个工厂不过 50 多个工人。其次在动力方面,新技术也在不断发展。几个世纪以来矿物燃料一直是生产过程的主要动力。通过产业革命时期的早期发明,煤和石油变成了能源,储藏在矿物燃料中的化学能通过发动机转化为热再转化为机械能;在发电厂中,这种机械能则必须通过汽轮机和发电机才能进一步转化为电能,而这种化学能转化为热再转化为机械能的过程本身是很复杂的,不但成本高而且浪费大。新的能源生产技术的共同特点则是简单化,像电池、燃料箱等新能源,就是直接把化学能转化为电能;在发电厂中,新技术的目标是消除机械阶

段；而涡轮机和转缸活塞发动机则是用连续的转动代替上下的往复式运动而达到更大的简化。从产业结构的观点看，能源方面这些新技术的意义在于，它们更简单的方法意味着资本成本的节约，从而为生产的分散化提供了更巨大的潜力。最后是电子学的发展与运用。第二次大战后，那些利用电子在真空、气态导体或半导体中流动的各种器件在商业使用上取得了巨大的进展。这些器件在操作的速度、范围和灵活性方面所能带来的改善已经远远超过了它们的成本。在某些使用上例如使装置小型化，它们在改善功能的同时大大减少了资本设备的体积和成本；在另一些应用上例如计算机的出现，其资本成本的上升则远远低于它们所产生的效能。计算机在推动生产自动化和办公室工作自动化方面起了重大作用。随着计算机工业的迅速发展，由于价格的降低、功能的改善和体积的缩小，计算机的使用越来越不受生产规模的限制。借助计算机的使用，小工厂可以在不增加或少增加资本支出的情况下，提高产品产量，保证产品质量，延长现有设备的使用寿命，提高管理效率，确保各种经济信息的及时获得，从而大大提高经济效益，部分地或全部地克服由于规模小而具有的规模不经济。

由此可见，并非产业革命以来的一切技术进步都是趋向于扩大生产规模和促进生产集中的。有大量新技术实际上是起着相反的作用，有利于生产的分散化和离心倾向。

3. 扩大生产导致规模经济并不是无限的

关于第二个问题，回答也同样是否定的。生产规模的扩大，在一个相当大的范围内，的确可以逐渐增加规模效益，降低产品成本。但是，这一过程并不是无限度的，并不是生产规模越大越好。达到和超过一定点，生产规模的进一步扩大便会产生越来越多的规模不经济，导致产品的成本重新上升。因为，生产规模超过一定限度后会遇到越来越多的制约因素。

第一，来自生产技术方面的制约。随着一定技术条件下生产规

模的不断扩大,迟早会达到这样一点,使得靠扩大规模和产量来进一步降低成本的可能性全部耗竭。这时设备和工人的分工与专业化已经达到很高程度而难以进一步发展;最大的最专业的机器和其他投入品已被充分利用而再没有潜力可挖。过分的专业化已使得工人和机器很难适应生产技术的变化。某些巨型设备例如水泥窑在达到年生产能力700万桶时便会出现内部空气动力的不稳定;其他相应增大的处理容器和机械也变得庞大而难以操纵,需要特别在结构上加固,以至于不是降低而是提高单位成本。更有甚者,一个生产过程就其自身来说是理想的最大生产规模可能没有其他大规模生产过程恰好与之相衔接。例如70年代中期,一个拥有3台250吨氧气炼钢炉的炼钢厂一年能生产600万吨原钢,这一规模为一个最低成本的钢铁联合企业的规模确定了一个底限。虽然充分供应这一炼钢规模所需生铁的高炉可以建造,但在能源消耗上不经济;而建造年产280万吨生铁的高炉能达到较低成本,却只够用来生产400万吨原钢。因此,根据最小公倍数原则,钢铁联合生产过程互相衔接的最佳规模应该用两个氧气炉炼钢厂和三座高炉每年生产1200万吨原钢。这成为一个钢铁联合企业的最低的效率规模,可以达到最低成本。^①当然,从理论上说可以通过扩大一个钢铁厂的规模来生产2400万吨或3600万吨原钢,但这会受到许多其他条件的制约。

第二,来自组织管理方面的制约。一般说来,管理大厂(或大公司)比管理小厂(或小公司)困难得多。随着工厂规模发展到十分庞大,行使最终行政权威和责任的企业主或总经理会面对越来越多的问题需要作出决定,而他们却离生产或市场营销第一线越来越远,因而作出正确决定的能力会变得较差,从而导致成本上升或收

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构和经济绩效》(1990年英文第3版),第102-103页。

入下降。特别是在一个复杂的或迅速变化的经济环境中,因为要作出一些非常规的决定,这个问题显得更为严重。与此同时,企业规模扩大会使得保持各个分支部门协调运转更加困难。中层管理人员、协调人员和督办人员大量增加,不仅管理机构的货币成本急剧增长,而且机构的日趋复杂导致组织上的呆滞,于是达到一定点,大规模管理的不经济便会超过规模经济而使单位成本上升。生产规模过于庞大所造成的生产单位壅塞从 20 年代中期美国福特汽车公司在胭脂河地区的大工厂可见一斑。当时福特公司生产了美国汽车产量的一半以上,而工厂不过两座,都在底特律。胭脂河的福特工厂是一个新的工业巨人,拥有 75000 工人,生产焦炭、生铁、原钢、铸件、锻件以及汽车和拖拉机的各种零件和部件,同时进行最终组装。它的 93 个厂房占地 1000 英亩,铁路轨道长达 93 英里,拥有运送机 27 台。工厂有 5000 工人专门打扫卫生,每月耗费 5000 个拖把和 3000 把扫帚,并使用 86 吨肥皂来清刷地面、墙壁和面积达 330 英亩的窗户^①。这样的生产规模显然已大大超过其最佳规模,而终于不得不重新走向分散化。总之,为了保持工厂(或公司)运转的有条不紊和有效控制,企业通常避免使单个工厂的规模过于庞大,使之不致超过设备扩大和工人专业化所绝对必需的程度。

第三,来自运输成本方面的限制。工厂生产规模的扩大和产量的增加,必须供应的原材料数量和必须销售的产品数量也随之增长,为了销售更多产品可能必须从更遥远的地区找到消费者,这就就会导致单位产品运输成本的上升。特别是对于某些体积大而价值低的商品,单位运输成本会随着运送的距离而相对急剧提高。这种运输成本的上升便可能成为工厂规模扩大的一种约束因素。例如上面讲到的汽车制造业,早在 20 年代后期福特公司已开始意识

^① J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1974 年英文版),第 92 页。

到,在一个地方生产所有汽车再把它们运送到全国各地,要比把零部件运送到分散在各地的工厂进行最终装配昂贵得多。所以甚至当胭脂河还在建设时,老福特已在各地建造分支装配厂,到1928年已有35个装配厂在美国和国外设立。事实表明这一直是后来的生产发展趋势,在1963年,通用汽车公司和福特汽车公司已拥有130个生产汽车和零部件的制造厂,而胭脂河巨大的工业联合企业的大多数部门已经关闭。^①此外,工厂规模过于巨大还带来一个工人的运输成本问题。特别是在一些较小的市镇,工厂劳动大军的增大可能要求扩大吸引就业工人的地理范围,这就意味着要支付较高工资以补偿工人增大了的交通成本。同时,原材料需要量的扩大也会使原材料供应流量延长和变得更复杂,管理成本也会相应提高,大规模储备的利益也会逐渐丧失。这些都将阻碍一定工厂规模的过分扩大。

第四,来自风险方面的限制。任何生产都会有各种风险,而生产规模越大则风险可能带来的损失也越大。例如现代化学工业的许多生产过程,由于原料作为同质的液体或气体主要借助容器和管道系统发生化学变化,加工的各个阶段可以连续运转和自动控制,因而工厂规模发展到空前巨大,似乎不易超过报酬递减点。但是,这类大工厂却往往因为设备故障而造成巨大损失。这些特大工厂的设备都是专门设计和制造的,许多部件体积巨大并必须定制,一个地方出了故障则往往整个生产过程必须停顿以等待修复,这就会因设备闲置而大大提高产品成本。当一个大工厂把原来由许多工厂分别进行的生产阶段联结在一起时,由设备故障而造成的损失可能更大。此外,意外事故的威胁也大大增加。例如,石油化工厂曾经发生过几起爆炸事故导致完全摧毁石油催化裂化器和其他昂贵的装置。这种危险因素又由于储备问题而加剧。生产规模

^① J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1974年英文版),第93页。

扩大通常引起产品储量增加。例如一个大硝酸厂将 2 万吨硝酸储藏在离工厂不过一、两英里的地方,而一个化肥厂仅由于不到 40 吨袋装硝酸所引起的爆炸竟致化为乌有。^① 其他意外事件如火灾、工人罢工等等,当所有生产都集中在一个单独的工厂时,所造成的损失也会特别巨大。因此,大公司在在一个工厂达到最低的效率规模时,如因市场状况良好而要扩大生产,通常宁愿在其他地区建厂。

综上所述可见,扩大生产规模产生规模经济并不是无限的。确实,在一定限度内,工厂规模的扩大会导致成本下降,产生规模效益。这会达到一定点,在这种规模上,它比较小的规模有更高的效率,这种规模被称为“最低的效率规模”(Minimum efficient scale)或“最低最佳规模”(Minimum optimum scale)。但是,超过这一点进一步扩大规模,生产效率则不再提高,甚至可能由于规模不经济的产生而导致效率下降和成本上升。

4. 技术因素和规模经济不能充分说明发达国家生产集中的水平和趋势

现代资本主义的生产集中究竟在多大程度上可以用生产技术的规模经济来说明?为了回答这个问题,首先必须对主要工业的规模经济进行科学衡量,找出各部门的最低最佳规模,再与各部门的生产集中程度进行比较。但是,对规模经济进行衡量是一项十分困难的工作。30 年代以后曾有一些经济学家试图进行这一工作,采用“成本法”,“存留法”和“工程法”等不同方法对一些工业部门的最低最佳规模进行测算^②,但总的说来,经验数据不多,一些测算方法也不尽合理。现存的比较可靠的数据有美国经济学家贝因和

① J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1974 年英文版),第 94 页

② 几种方法请参阅:W. G. 谢佩德:《市场势力与经济福利导论》(商务印书馆 1980 年中译本),第 248—251 页;F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构和经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 111—114 页。

谢勒尔先后用工程法所取得的资料,它们可以用来回答上述问题。

贝因的数据包括美国在 50 年代的 20 个有一定代表性的制造业部门。他不但测算了各部门的最低最佳工厂规模,以及这个最佳规模的生产能力在各个部门产品市场销售量中所占的百分比;同时测算了各部门相当于最佳规模一半的工厂比之最佳规模的工厂会提高单位成本的百分数,以判断该部门工厂成本曲线的坡度是陡峭还是平缓。贝因的数据表明:20 个部门中有 6 个部门(汽车、打字机、钢笔、拖拉机、铜和石膏产品),一个最低最佳规模的工厂应供应该部门市场销量的 10%或以上;有 5 个部门(香烟、肥皂、人造丝、农业机械和钢铁),一个最低最佳规模工厂平均产量只达到市场销量的 5—6%;另有 9 个部门(水泥、饮料、石油产品、轮胎、鞋类、面粉、肉类、锡罐和罐头食品),一个最低最佳规模工厂生产的产品低于市场总量的 5%,最低的甚至低于 2%。同时,在大多数部门,工厂规模的成本曲线比较平滑甚至非常平滑,1/2 最佳规模工厂仅提高单位成本不到 2—3%;只有少数部门的工厂成本曲线比较陡峭,例如水泥部门一个 1/2 最佳规模工厂会提高单位成本 12%,1/5 最佳规模工厂会提高单位成本 35%。^① 这些数据说明,虽然不同制造业部门工厂规模经济的重要性各不相同,但总的说来,多数部门的最佳工厂规模只在部门总规模中占有较小比重,而成本曲线的坡度也较小。因而规模经济的重要性远不像人们所想象的那样大,而多数部门的高度集中水平也远远不能只用规模经济的要求来说明或证明其为合理。

谢勒尔等人的研究涉及美国和其他 3 个国家的 12 个工业部门。他们以 60 年代中期的最优生产技术为基础测算了各部门工厂的最低最佳规模和这类工厂应该提供的部门规模份额,以及各部

^① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第 1 部(1987 年英文版),第 150—154 页。

门中建造和经营 1/3 最佳规模工厂比之最佳规模工厂会提高长期单位成本的比率。主要数据概括在表 1-7 中。

表 1-7 若干部门最低最佳工厂规模占 1967 年美国需求的百分比,和次佳规模工厂的成本损失

工业部门	最低最佳规模	占 1967 年美国需求总量的 %	比最佳规模提高单位成本的 %
啤酒酿造	年生产 450 万桶 (每桶 31 美国加仑)	3.4	5.0
香烟	年生产 360 亿支	6.6	2.2
棉及合成纤维	年生产 3750 万平方码	0.2	7.6
油漆	年生产 1000 万美国加仑	1.4	4.4
石油精炼	日生产能力原油 20 万桶 (每桶 42 美国加仑)	1.9	4.8
皮鞋	年生产 100 万双	0.2	1.5
玻璃瓶	年生产 13.3 万吨	1.5	11.0
普通水泥	年生产能力 700 万桶 (每桶 376 磅)	1.7	26.0
钢	年生产能力 400 万吨	2.6	11.0
减磨轴承	雇员 800 人	1.4	8.0
电冰箱	年生产 80 万台	14.1	6.5
汽车蓄电池	年生产 100 万个	1.9	4.6

资料来源: F. M. 谢勒尔等:《多厂经营的经济学,国际比较研究》(1975 年英文版),第 80、94 页。转引自: F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构和经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 115 页。

谢勒尔的数据所具有的含义与贝因的研究大体相似。根据这些数据谢勒尔得出以下结论:首先,除了电冰箱工业以外,最低成本工厂规模相对于国内市场是相当小的,假定每家主要公司只经营一家最低成本规模的工厂,这种规模经济远不能成为高度集中水平的根据。按照这个假定,四大企业的集中率在啤酒部门只应该

是 14%，在香烟部门只应该是 26%，而在纤维纺织部门甚至不到 1%。其次，在大多数工业中，次佳规模工厂的长期成本曲线，也远不像典型教科书引导人们所相信的那样陡峭。只有水泥工业中三分之一最佳规模工厂比之最佳规模工厂会较大幅度地提高单位成本。有一半部门其成本的上升在 5% 或以下。电冰箱工业是人们可以找到的唯一部门，其工厂规模经济的充分实现要求最高的市场集中，而如果企业愿意接受 6.5% 的额外生产成本，则会有 21 个工厂存在。^①

以上的经验研究成果大体说明，追求工厂生产的规模经济和效率，并不能成为发达资本主义国家工业中的大部分集中的站得住的理由。

另一方面，随着战后科学技术的新发展，为工业生产规模一定程度的小型化和分散化创造了有利条件，因而似乎在许多工业中促进了工厂最低成本规模的缩小。这表现为战后在很大一批工业中早已出现不搞大工厂的新趋向。根据谢佩德提供的资料：在选出的美国 133 种重要工业中，有 78 种工业在 1947 至 1958 年期间出现了最大工厂雇佣人数份额的下降，尽管全部制造业总从业人数没有变。这说明在许多工业中存在着建立较小规模工厂的强大压力。这种压力可能来自相对运输费用的变化和 Information 处理方式的变化所促进的经济控制的进一步分散化。但在大厂数目减少得最多的许多工业中生产集中的程度或者没有改变或者甚至有所上升。谢佩德还根据 1947 和 1963 两年的制造业普查资料指出：在全部两位数字工业组中，大多数工业组（即 19 种中的 11 种）的大厂份额都下降了。而在广大的四位数字部门中，除 8 个外其他所有部门

^① F. M. 谢勒尔，D. 罗斯：《产业市场结构和经济绩效》（1990 年英文第 3 版），第 114—116 页。

中最大规模工厂所占份额都多少有所下降。^① 这些事实也进一步证明,战后的生产集中主要并不是追求规模经济和扩大工厂规模的结果。

在大多数工业平均工厂规模趋于缩小的基础上,工业生产的进一步集中只能借助于扩大多厂经营。事实上,许多工业中大企业的绝对规模不断扩大和部门集中水平日益提高,主要来源于大公司所属工厂数量的增加和扩大多厂经营,这必然表现为技术集中与所有权集中的脱节,工厂集中与公司集中的脱节。

一个部门公司集中与工厂集中的脱节程度,可以用部门内八大公司集中率超过八大工厂集中率的百分点来衡量。布雷尔根据美国 1963 年的制造业普查材料,按照不同的脱节度将工业部门分为四个类别:一是极端脱节的部门,其八大公司集中率高于八大工厂集中率 40%或以上;二是高度脱节的部门,其公司集中高于工厂集中 20—39%;三是中等脱节的部门,其公司集中高于工厂集中 10—19%;四是低度脱节的部门,其公司集中高于工厂集中的百分点在 10 以下。在前两个类别中,所有权的集中和控制可以说与技术因素和规模经济没有多大联系。这四个类别在整个制造业中所占份额如表 1-8。

可以看出,制造业一半以上的部门是以高脱节度为特征的。特别值得指出的是,在四企业集中率超过 50%的高集中部门中,公司集中与工厂集中的脱节度最高。在这些部门中,低度脱节的部门只占全部产出的 7.3%,中度脱节的部门只占 6.3%,一共不到总产出的 1/7。而 4/5 以上的产出来自那些脱节度至少超过 20 个百

^① W. G. 谢佩德:《市场势力与经济福利导论》(商务印书馆 1980 年中译本),第 252—253 页。

分点的部门,一半以上来自脱节度至少超过 40 个百分点的部门。^①由此可见,对绝大多数高集中部门来说,生产集中的直接推动力显然来自多厂经营,而不是来自取得规模经济的技术要求。

表 1-8 1963 年美国制造业各部门按公司集中和工厂集中不同脱节程度的分类

类 别	占货运值的百分比
极端脱节(40%及以上)	22.3%
高度脱节(20—39%)	34.1%
中度脱节(10—19%)	22.4%
低度脱节(10%以下)	21.3%

注:部门总和代表了制造业全部货运值的 78%。

资料来源:J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1972 年英文版),第 105 页。

那末,大公司的多厂经营本身是否会产生管理上和销售上的新的规模经济呢?的确,我们前面关于规模经济和规模不经济的分析都是就生产单位即工厂一级来说的,而不是就经营单位即公司一级来说的。大规模经营所产生的规模经济当然不完全等同于大规模生产的规模经济。但是,根据贝因和谢勒尔对有关部门的研究,由多厂经营所产生的额外的规模效益,对许多部门并不存在,对有些部门虽然存在,但带来的额外效益很小,因而都不能成为通过扩大多厂经营来加强集中的合理性的论据。因此,我们仍然要从技术因素和规模经济因素以外去寻找生产集中的强大动因。

三、生产集中的深刻经济根源

如果生产技术因素不能全部和充分地说明现代资本主义经济

^① J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1972 年英文版),第 105—106 页。

的高度集中水平和趋势,我们就应该从经济制度方面去寻找这一经济现象的更深刻的根源。

资本主义经济存在着促进生产集中和资本集中的强大动因,它们不仅导源于资本主义经济的动力机制,而且与资本主义企业的组织形式和资本主义经济的金融结构有关。

1. 资本主义经济的动力机制

资本主义经济的根本动力,来自对剩余价值的追逐,其表现形式是追求尽可能多的利润和尽可能高的利润率。追求利润最大化是资本主义企业经济活动的基本准则。

企业追求利润最大化必须在两条战线上进行斗争。一条战线是面对企业内部的工人,力图提高对工人的剥削程度和扩大所剥削的工人数量。另一条战线是面对其他企业,力图加强在市场竞争中对其他企业的有利地位。追求利润的动力和资本竞争的压力,会不断推动资本家扩大生产规模改进生产技术、提高生产效率和降低生产成本,因为这是资本主义企业在一个完全竞争的市场中得以生存和发展的唯一途径。

因此,正如前面已经指出的,技术进步、生产效率和规模经济虽然在许多方面要求一定程度的生产集中,但这种生产集中在技术上的必要性与可能性,只有与资本主义企业追求利润和加强竞争的动机结合起来,才能转化为推动生产集中的现实力量。资本主义社会中一定程度的生产集中虽然在客观上有利于节约社会劳动,本质上却是受资本主义企业追求利润的动机所支配的。

正因为利润动机是资本主义生产集中的基本推动力,它当然就不会受到技术上和规模经济上的必要性的限制。即使企业已经达到技术上的最适应规模,进一步的扩大会产生规模不经济,企业也仍然会通过扩大多厂经营的方式来加强集中。利润最大化和稳定化的动机使资本主义大企业具有一种倾向,它们竭力要形成和维护一种对自身最有利的市场结构,把竞争的威胁降到最低限度,

以便控制市场和提高利润。贝因指出：“厂商能够通过限制它们之间的竞争来提高利润，而他们能做到这一点的最好办法，莫过于通过兼并或其他方式以形成一种市场结构，其中厂商的数量较少而销售集中的程度较高。这是因为在一个集中的寡头垄断部门（或者在其极端形式完全垄断部门）中，竞争通常不像存在大量厂商的部门那样激烈和有效，因而较容易维持一种大大高于成本的价格。”^① 另一方面，一旦有利于少数大企业的市场结构形成，通常还需要某种程度的进入壁垒，使大企业在维持高于竞争水平的价格时不致引起新的竞争者的大批进入。“进一步考虑到这种对进入的阻碍，如果部门中一个或几个厂商能够获得某种对于实际的或潜在的竞争者的长期的战略优势，那末即使没有兼并或对于大规模促销机会的利用，高的销售集中也多少会自然而然地出现。”^② 以上两种推动生产集中的力量，被贝因称之为“垄断的动机”和“进入壁垒的动机”。而这两种动机的本源，则都是对利润最大化的追求。

在利润最大化的动力驱使下，资本主义企业所以会无止境地扩大经营规模和追求高度集中的市场结构，还因为大企业能够不依赖商品的销售价格而得到许多额外的财务上的利益，从而扩大成本优势并提高利润率。这主要有两个方面：一是大公司在购买各种投入品时会得到价格上的优惠。大企业从银行获得外部资金不但机会较多，而且支付的代价较少。例如美国规模最大的公司借款时所付利息较之中等规模的公司经常低 2% 到 3%。在购买公用事业和运输业的产品和劳务时，大公司作为大用户在电力、煤气、电话、运输等方面所付的费用，一般也要比小用户低得多。许多原料

^① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第 1 部(1987 年英文版),第 160 页。

^② J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第 1 部(1987 年英文版),第 162 页。

或半成品生产厂家,对大公司的大宗订货打一定折扣的办法也十分常见。所有这些都大大有利于大企业生产成本的降低。二是大公司会从大规模促销方面获得好处。这主要指消费品生产部门的企业,因为它们的销售额要受到广告和其他促销手段(包括某些耐用消费品的维修服务)的重大影响。对这类部门来说,最有效的广告媒介莫过于全国性的电视台、广播电台和商业杂志,它们可以把广告信息自动传送给整个国家或至少是广大地区的潜在消费者。而为了充分利用这类最有效的传播媒介,企业就需要使它的产品销售遍及全国,以使传播媒介所覆盖的所有地区的居民都能买到。为此目的,公司的经营规模就必须变得十分巨大,并由此而有利于降低销售成本。这时即使生产成本并未下降,但相对于产品的总成本,大公司的利润率必然上升。

总之,资本主义企业的利润动机,是推动企业规模不断扩大和生产不断集中的基本动力。

2. 资本主义企业的组织形式

资本主义企业分为个人企业、合伙企业和股份公司三种形式。随着资本主义的发展,股份公司成为大企业的主要组织形式,而股份公司的的发展本身也最有利于并推动了生产集中和资本集中。

股份公司这种企业组织形式有利于生产和资本集中,首先是因为它在聚集资本方面突破了个人的限制。对于个人企业来说,个别资本要作为产业资本发挥作用必须在单个人手中聚集到一定数量,但股份公司不同,它的资本筹集是借助于资本市场上一切有货币的人。通过股份公司,任何数量的货币都能够汇集在一起而转化为产业资本。因此,股份公司本身就成为资本集中的一种强有力的形式,这种特殊功能使股份公司的扩张能力比个人企业大得不可比拟。个人企业的扩大受到企业可转化为追加投资的利润量的限制,而股份公司可以通过发行股票来筹集资本,从而突破了这种限制。希法亭指出:“股份公司的扩张并不取决于来自企业自身收益

中的积累,而可以直接通过增加资本来实现。企业的利润量所加于私人企业增长的限制被取消了。”^①这正是股份公司能够发展为大规模的奥妙之处。马克思说:“假如必须等待积累去使某些单个资本增长到能够修建铁路的程度,那末恐怕直到今天世界上还没有铁路。但是,集中通过股份公司转瞬之间就把这件事完成了。”^②在聚集资本的职能方面,不但股份公司优于个人或合伙企业,而且大公司优于小公司。

其次,股份公司在利用银行信用加速资本集中方面也比个人企业有更大的优势。这不但是由于股份公司的组织方式便于银行对它进行监督,银行只须派人参加公司的监事会即可监督公司对银行长期贷款的使用;而且还因为股份公司在必要时可以通过发行股票来筹集资本,以偿还用于固定资本的长期银行贷款,而不必等待固定资产投资的回流。这两个因素大大减少了银行向股份公司发放长期信贷的风险,使股份公司能够获得更大的银行信用,来扩大生产规模和加速生产集中。

第三,股份公司的发 展还大大促进了企业兼并。股份公司的集资方式和集资能力,使它在进行兼并时 可以不受企业自身现有财力的约束。只要有良好的经营状况和利润前景,一个公司为了兼并其他企业,可以通过发行股票来筹集所需要的资本,或者直接用增发的股票来支付被兼并公司的股东。正是借助于股份公司的这种集资方式,不但大股份公司可以较容易地兼并那些营业状况不佳的小公司,而且在一定条件下小公司甚至能够兼并比自己规模大得多的 大公司。股份公司就这样通过促进兼并而加速了生产集中。

3. 资本主义经济的信用机构

^① 希法亭:《金融资本》(1980年英译本),第122页。

^② 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷(人民出版社1972年版),第688页。

资本主义信用的发展极大地加速了资本集中的过程。马克思把竞争和信用称作是“集中的两个最强有力的杠杆”。他说：除竞争而外，“一种崭新的力量——信用事业，随同资本主义的生产而形成起来。起初，它作为积累的小小的助手不声不响地挤了进来，通过一根根无形的线把那些分散在社会表面上的大大小小的货币资金吸引到单个的或联合的资本家手中；但是很快它就成为了竞争斗争中的一个新的可怕的武器；最后，它变成一个实现资本集中的庞大的社会机构”。^① 信用所以能极大地促进资本集中，应特别归功于信用机构收集社会闲置货币资本和闲散货币资金的能力。银行在其中起着特别重要的作用。资本主义社会银行集中货币资本的能力是无可比拟的，几乎一切暂时闲置的货币资本和货币收入都会存入银行并转化为职能资本发挥作用。随着资本主义经济的演进，一些新型的金融组织发展起来，例如保险公司在集中社会资金方面的能力就甚至比银行有过之而无不及。金融机构不但自身具有集中资本的强大功能，它还通过促进股份公司的发展来加速资本集中。股份公司的建立与扩大通常离不开银行的经济作用，股份公司发行股票一般要通过银行来代办和出售，银行还可以向股份公司提供大量贷款，或者直接购买股票投资于股份公司。可见，股份公司作为有利于资本集中的一种企业形式是和银行的经济职能难以分割的。

资本主义发展到一定高度，工业与金融业的关系日益密切。任何工业企业都要和银行发生关系，把银行作为它与其他企业进行交易的结算中心，在需要资金时从银行取得贷款，并在不同程度上接受银行的咨询或监督。银行在其产生初期本来是为工业和其他职能资本服务的，但随着银行规模的不断扩大和银行业的逐渐集

^① 马克思：《资本论》第1卷，《马克思恩格斯全集》第23卷（人民出版社1972年版），第687页。

中,银行与产业之间相互关系的性质开始发生变化,银行逐渐成为影响产业部门市场结构的一种重要的外部力量。处于某种支配地位的大银行通常愿意贷款支援那些风险较小的大工业公司,而避免向这类大公司的较小的竞争者提供资金,因为如果这些企业取得成功将会削弱大公司的赢利地位进而损害银行本身的利益。这样,银行有选择的信用支持必然进一步推动大公司的巩固与扩大而削弱小公司的竞争能力,加剧产业部门的生产集中。

银行还往往有意识地促进某些工业企业之间的兼并与联合。因为一个大银行或银行集团可能同时与一些互相竞争的大企业发生信用关系,而这些大企业的任何一个在竞争中失败都会使该银行贷出的货币资本受到威胁。“一般说来,只要互相竞争的企业是银行的顾客,银行所能得到的就肯定是损失。因此,银行对于排除它所参与的那些厂商之间的竞争,具有压倒一切的利益。而且,每个银行都力图实现利润最大化,在其他情况相同的条件下,只有一个特定产业部门内部的竞争完全消除时,最大限度的利润才可能达到。”^①由于这种缘故,大银行会采取各种手段对企业进行干预,以减少企业竞争,促进企业联合。不仅如此,银行在安排两个或更多竞争企业之间的兼并购或联合时,还会得到相应的收益。由此可见,高度集中的银行业市场结构就会创造出高度集中的工业市场结构。这一机制作用在西方产业组织经济学中称之为“复制假定”,即银行业结构倾向于在其他市场中复制自身。因此,一个不完全竞争的金融业便成为促进工业部门生产集中的重要的经济力量。

综上所述可见,生产集中和资本集中是资本主义经济发展中的一种重要的规律性现象。这一集中趋势固然有它的技术原因,但其更深刻的根源却在于资本主义经济制度,在于资本主义生产关系所固有的通过竞争追求利润最大化的本质。

^① 希法亭:《金融资本》(1980年英译本),第191页。

第二章 企业合并浪潮

从最广泛的意义来说,资本集中不外两种基本形式。一是现有企业的内部增长,即现有企业依靠资本积累,发行股票和借入资金等办法来扩大生产规模 and 市场份额,推动资本集中。二是现有企业的外部联合,即同一部门或不同部门的企业通过合并形成更大的企业或企业集团,来扩大经营规模 and 市场份额,加速资本集中。这第二种形式是狭义的或本来意义的资本集中,是提高部门和社会的生产集中水平的最有力的形式。为了更深入地说明资本主义经济的集中趋势,有必要特别对企业合并和兼并问题作一专门的考察。

一、企业合并的类型与合并浪潮

企业合并是企业联合的一种高级形式。企业联合是资本主义发展到较高阶段时的一个重要特点,被希法亭和列宁称之为联合制。联合制本身包括两种类型。希法亭指出:“企业可以保持自己形式上的独立,而通过协议实现它们的联合行动,这时我们看到的是‘利益共同体’(Consortium)。但如果各个企业结合为一个新的

企业,这就叫做‘合并’(Merger)。”¹⁾这两种联合形式的区别,在于法定所有权的变更和组织形式上的不同。就利益共同体来说,参加联合的各个企业仍保持着各自单独的资产所有权和法律上的独立性,它们的共同行动是由企业之间的协定来维持的。合并则不同,被合并的企业原来的独立地位丧失了,它们组成一个新的所有权单位,统一进行生产和经营。

合并这种最重要的集中形式,可以再细分为两种类型。一种型式叫做兼并(Acquisition),即一个企业通过取得另一企业50%以上的股权资本,把后者并入自身。另一种型式叫做溶合(Fusion),即若干企业结合起来组成一个新企业。²⁾这里,合并被看作是以持有多数股权资本为前提的企业控制权的转移或结合。

如果不以所有权和组织形式为标准,而着眼于部门关系,企业合并还可以从以下两个不同角度进行区分。从一个角度看,企业联合如果发生在同一生产部门内部,可以称之为水平联合;如果发生在互相衔接的不同生产部门之间,则称之为垂直联合。从另一个角度看,企业联合如果发生在同一产业领域内部,称之为同质联合;如果发生在不同产业领域之间,则称之为异质联合。³⁾与希法亭的这些分类相近似,现代经济学文献通常把企业合并归结为三种基本类型:第一种类型为横向合并(Horizontal mergers),即同一生产部门内部的企业合并;第二种类型为纵向合并(Vertical mergers),即互相衔接的生产部门之间的企业合并;第三种类型为混合合并(Conglomerate mergers),即不同产品、不同部门、不同领域和不同地区之间的企业合并。对于混合合并这种类型,美国联邦贸

1) 希法亭:《金融资本》(1980年英译本),第197页。

2) S. 阿罗诺维奇, M. 索耶:《大企业:英国集中与合并的理论和实证分析》(1975年英文版),第130页。

3) 希法亭:《金融资本》(1980年英译本),第198页。

易委员会在公布统计资料时又将其细分为三种形式：一是产品扩大型的合并(Product extension mergers),即生产非竞争性的不同类产品的企业之间的合并,但这些产品的生产过程和销售渠道相近。例如生产合成洗涤剂的企业与生产家用漂白粉的企业合并。二是市场扩大型的合并(Market extension mergers),即在不同的地方市场上生产或销售同类产品的企业之间的合并。三是纯粹的混合兼并(Pure conglomerate),即没有任何互补性的不同生产部门和不同生产领域之间的企业合并。

在资本主义经济的历史发展中,曾经出现过四次企业合并的浪潮。它们虽然各有特点,但都对资本主义经济的集中过程起过极其重要的推动作用。

第一次企业合并浪潮发生在 19 世纪到 20 世纪转折时期的 1895 年至 1904 年。它代表了从 1873 年开始逐渐发展的生产和资本集中过程的第一个高潮,也是对于在 19 世纪末期发生的科学技术革命、重化工业和交通运输业的发展、资本竞争的加剧和资本主义基本矛盾深化的必然反应。这次合并浪潮在美国最为显著,但也同时发生在英国和德国。在美国,企业合并至少包括了世纪转折时期制造业全部工厂和雇员的 15%。尼尔逊发现他所计算的在 1895—1904 年期间由于合并而消失的大约 3000 个独立企业,有 75% 发生在涉及 5 个或 5 个以上的企业合并中,26% 发生在涉及 10 个或 10 个以上的企业合并中。^① 这次企业合并浪潮以横向合并为特征,大大促进了部门集中率的急剧提高。在穆迪关于美国 92 个大型企业合并的早期研究中,发现有 78 个得以控制其所在工业部门至少 50% 的总产量,有 26 个获得 80% 或以上的市场

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 153 页。

份额。^①这次空前巨大的合并浪潮的直接结果,是最终实现了自由竞争的资本主义向垄断资本主义的过渡。

第二次合并浪潮出现在1916年到1929年期间。这次企业合并是随着20年代美国的股票市场繁荣而兴起的,并达到了至少在被兼并企业数量方面与第一次合并浪潮相当的水平。据估计,在1919到1930年期间由于合并而消失的厂商有大约12000个。^②但是这次合并浪潮与第一次相比有一些不同的特点。首先是大量的合并主要发生在电力和煤气等公用事业部门。而制造业和矿业部门所进行的大约8000次合并,虽然在数量上比第一次合并浪潮多,但很少发生多企业的同时合并,因而总的影晌要小得多。其次是纵向合并和混合合并的数量大大增加。在1926—1930期间制造业和矿业进行的合并事件中,大约53%是横向合并,其余的主要属于纵向合并与产品扩大型合并。由于上述缘故,这一次合并浪潮对制造业市场结构的影响程度不像第一次浪潮那样剧烈。某些最重要的企业合并还在若干原来由一个大企业占支配地位的部门中,形成了新的居第二位的大企业。总之,这两次合并浪潮的主要特征区别,正如有的经济学家所概括的:第一次合并浪潮形成了垄断,第二次合并浪潮形成了寡头垄断。

第三次合并浪潮发生在战后的60年代,于1964—1969年达到高峰。战后时期,由于美国的反托拉斯法经过修改后加入了对横向合并与纵向合并的更严格的限制,横向合并不断减少,但兼并活动本身并未停止,相反,它转向了新的方向,即转向了以生产多样化为目的的混合兼并。在整个60年代,美国的兼并活动随着重新

① F.M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第155页。

② F.M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第156页。

开始的股票市场繁荣而不断急剧上升。按不变美元计算,1968年被兼并的制造业资产数量已超过以前于1899年已达到的高峰,但由于1968年的美国经济规模差不多相当于1900年的10倍,所以相对说来60年代兼并浪潮的影响仍未超过世纪转折时期的第一次兼并浪潮。60年代美国兼并浪潮的突出特征,乃是混合兼并特别是纯粹混合兼并占据主要地位。由于横向兼并的数量急剧下降,这次兼并浪潮并未大大提高市场集中程度。如前所述,美国制造业的加权平均四企业集中率仅从1954年的36.9%缓慢上升到1982年的37.1%。但是,这次兼并浪潮对提高美国的总体集中程度仍有一定影响。欧洲的情况略有不同。因为直到70年代,欧洲国家反垄断法有关对兼并活动的限制比美国弱得多,有些国家的政府还鼓励横向兼并以加强大公司的国际竞争能力,所以虽然混合兼并也有增长,但横向兼并活动仍然继续大量进行,从而使制造业部门的平均市场集中程度有较大的提高。例如在1958到1971年间,原西德12个重要的制造业部门的兼并活动使其四企业集中率平均上升了12.7个百分点。^①从1956年到1972年,英国大公司的增长有1/3应归功于兼并。法国和日本的类型也大体相近。^②

第四次合并浪潮亦即最近的一次合并浪潮,是在80年代出现的。这次合并浪潮就其绝对规模来看又大大超过了60年代的合并浪潮。这次合并浪潮的一个新的特点是,敌对性的兼并活动——被称之为接管(Takeover)——得到特别的发展。所谓接管,是指一个企业违背另一个企业经理人员的意愿而兼并后者。进行兼并的企业通常突然提出“难以拒绝的报价”(Tender offer),以高于现行价格的价格来购买作为兼并目标企业的股票,一当它购得该企

① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第156、158页。

② W. G. 谢佩德:《产业组织经济》(1990年英文版第3版),第193页

业 51% 以上的股票, 这个企业即被接管和兼并。接管活动的发生通常是由于一个企业或因自身经营不善或因投资者的悲观评价而股票价格低下, 而新的所有者能够在接管后获得更大收益和提高股票价格, 这时股票价格低下的企业就会被当作便宜货而被其他企业购买。在 80 年代, 美国有大批公司其中包括若干大公司, 成为强制性兼并的牺牲品。这次合并浪潮的另一个特点是巨型兼并迅速增长。巨型兼并的特征是被兼并的公司和进行兼并的公司都具有很大的规模, 并且使用了敌对性的兼并手法。据统计, 美国涉及 1 亿美元以上资产的公司的兼并事件, 1975 年仅为 6 件, 1980 年增加到 59 件, 而 1986 年已激增为 352 件。^① 自从美国《幸福》杂志 1955 年开始公布最大 500 家工业公司名单以来, 已有 319 家被兼并。但在 1955—1979 年整整 25 年中, 最大 50 家中只有一家 and 最大 100 家中只有 5 家被兼并; 而在 1980—1988 年短短 9 年中, 最大 50 家中竟有 7 家和最大 100 家中竟有 13 家被兼并。^② 同时, 自 1981 年里根政府上台以后, 反托拉斯政策趋向于放松, 鉴于政府干预的可能性大大减少, 兼并活动中重大的横向兼并所占比重肯定有所增长。但由于里根政府在联邦贸易委员会委任的主要官员封锁这类坏的信息, 取消了有关兼并统计资料的定期公布, 人们无法得到确切的数据。根据美国经济学家的估计, 80 年代的兼并浪潮很可能把美国的集中率提高了 2 个或 3 个百分点。^③

二、企业合并的动机

在资本主义社会, 存在着推动企业合并或兼并的强大动因。考

① R. S. 凯曼尼等主编:《加拿大的兼并、公司集中与权力》(1988 年英文版), 第 78 页。

② W. F. 米勒:“混合联合大企业:一种‘非单一工业体’”, W. 亚当斯主编《美国的产业结构》(1990 年英文第 8 版), 第 320 页。

③ W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文第 3 版), 第 199 页。

察企业进行合并或兼并活动背后的动机,有助于我们对资本主义生产和资本集中的更深刻的理解。

谢佩德正确指出:“进行合并的最基本的动机当然是获取利润。”^① 企业通过合并或兼并而得到更多利润的原因是多方面的。希法亭早在他的《金融资本》一书中谈到联合制时即已指出:“第一,联合制把周期的波动拉平,从而保证联合企业有更稳定的利润率。第二,联合制消除了中间商的贸易。第三,联合制提供了进行技术改良的机会,使联合企业能够得到比非联合企业更多的利润。第四,在严重萧条时期当原材料价格下降不如制成品价格下降那样猛烈时,联合制会加强联合企业对于非联合企业的竞争地位。”^② 不过这段曾被列宁在《帝国主义论》中引用过的论述,主要还是就纵向联合或合并而言的。20世纪以来各种形式的合并活动和多次发生的合并浪潮,充分展示了企业合并所带来的利润机会和推动企业合并的具体动机。它们可以概括为四个主要方面,即加强集中和垄断的动机,获取财务利益的动机,进行投机的动机和取得真实的技术效益和规模经济的动机。

1. 加强集中和垄断的动机

如果企业合并能够使合并后的企业提高市场份额从而提高市场垄断势力,企业便可以获得较高的利润。这样,加强市场集中和垄断势力,就成为企业特别是大企业进行合并或兼并的一个极为重要的直接动机。

大企业的横向合并由于消除了参与合并的有关企业在部门内部的竞争,自然会提高合并企业的市场份额及其所在部门的市场集中水平,从而有助于加强大企业的垄断势力。这是多数经济学家所公认的。对于上世纪末到本世纪初所发生的大规模横向合并浪

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第188页。

^② 希法亭:《金融资本》(1980年英译本),第196页。

潮来说,目的在于取得和加强垄断势力的动机起了决定性的作用,其结果也确实导致了大企业垄断地位的确立。一位美国经济学家在1955年概括此次合并浪潮的影响时指出:“1890到1904年的合并使71个重要的寡头垄断或竞争部门转变为垄断部门,其在美国经济结构上所留下的印记在迄今50年都未能消除。”^①

大企业的纵向合并是否也能加强大企业的市场垄断势力,在经济学家中没有一致看法,芝加哥—UCLA学派否定纵向合并所可能具有的加强垄断势力的后果;但多数经济学家却不同程度地承认这种后果,从而也肯定了纵向合并的垄断动机。首先,纵向合并有可能提高大企业所在部门的进入壁垒而加强其垄断地位。当大公司对向它供应原料的大企业进行合并或兼并时,如果大部分或全部的原料供应被合并的大公司所获得,企图进入这个部门的新资本就必须同时对两个相关部门进行投资,从而提高其进入成本。特别是某些供应有限的投入品,例如某种品质特别优越而数量稀少的矿石,一旦被大公司通过纵向合并而全部控制,该公司便会取得对于竞争者的巨大成本优势,甚至能够完全排除竞争者。第二,纵向合并有可能使大公司通过控制和提高投入品的价格来挤压单纯企业的利润,以排除竞争者和加强垄断地位。例如铝制品部门的大公司通过纵向合并控制了铝锭(作为铝制品的主要原料)的生产,而它生产的铝锭除供应自身的铝制品生产又供应其他的铝制品企业,这时如果这个联合企业提高其供应的铝锭价格,而铝制品的市场价格保持不变,其结果则是该联合企业仍可得到同样的总利润(因其铝制品生产阶段利润的减少可由铝锭生产阶段利润的提高所补偿),而其他铝制品生产企业的利润则会大大下降,甚

^① 转引自:F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第155页。

至破产,联合企业在铝制品市场上的垄断地位则得以加强。¹ 第三,纵向合并还是一个部门的垄断大公司在面对原材料供应部门的垄断时,打破供应商的垄断价格而巩固自身垄断势力的一种手段。当大公司通过后向的纵向合并而得到有保证的廉价原材料供应,它们的垄断地位和垄断价格将不再受到威胁。

大企业的混合合并是否有可能加强垄断势力,是一个争论更大的问题。芝加哥—UCLA 学派宣称混合合并、总体集中和企业绝对规模大小统统与垄断问题毫无关系,但是,一部分新古典主流派经济学家,特别是制度学派和左派经济学家,则持有不同观点,认为混合合并和由此而导致的混合联合大企业的生产多样化和总量集中率的提高,完全可能成为加强市场垄断势力的重要因素。²

由此可见,既然各种形式的企业合并或兼并会在不同程度上提高市场集中率和总量集中率,增强大公司的垄断势力,因而加强集中和垄断,便成为大企业进行企业合并或兼并的一种重要动机。

2. 获取财务利益的动机

除了通过加强集中与垄断以提高利润的动机以外,还存在着获取多种财务利益的动机,推动企业合并或兼并。这表现在以下几个方面。

第一,合并或兼并可能使企业的股票增值。因为公司普通股票的价格依存于投资者对公司未来利润的预期,如果大企业的合并有助于消除市场竞争和提高合并企业的市场份额与垄断势力,该公司的利润必将上升,从而导致该公司的股票价格提高。同时,合并后的大公司也可能确实有助于其股票升值,因为纵向合并与混合合并使合并后大公司的生产趋于多样化,减少了公司赢利的波动性,这就是希法亭早已指出的,联合制把各种行情拉平,保证联

¹ W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第367—368页。

² 详细分析见第六章。

合企业有更稳定的利润率。从一定意义上说,合并或兼并对参与合并或兼并的所有企业的股东都有利,合并后的大公司通常会比原来分散的公司的总和具有更高的股票价值,这是由于各个企业在合并后的互补性,即所谓协同作用(Synergy)。这种股票升值对于大公司的财务利益是不言而喻的。

第二,合并或兼并可能使大企业的利润得到更有利的投资机会。对于某些自身赢利丰厚但本部门投资机会较少的大公司,利润再投资只能获得较低的收益。这种资本配置的低效率还由于下列事实而加重,即作为股息所付出的公司利润,先要课以公司利润税,继而课以个人收入税,才能成为股东的再投资。但是,当大公司通过兼并而进入其他投资机会更好的领域时,则不但能获得更高的利润率,而且通过形成公司内部的资本市场而避免了双重纳税。其结果是更有利的企业投资和资本配置,使大公司的股东受益。

第三,合并或兼并可能使大公司获得推销方面的利益。大公司通过合并或兼并如能使其生产和经营领域跨部门与多样化,它们的各种促销机构与手段(如销售网络、广告宣传等)就可以得到更有效更合理的使用。例如能够给批发商提供种类更多的产品,可以使用共同的广告,能够分摊广告媒体的数量折扣等等。这些都会有助于大公司节省销售费用,降低销售成本和提高利润。

第四,合并或兼并还可能使大公司减少纳税。一个赢利的大公司兼并另一个有亏损的公司后,赢利和亏损便可以共同计算,而只须按照净利润纳税。这意味着,被兼并公司的亏损,对于进行兼并的公司起了一种积极的作用,即使兼并并没有产生任何实际经济上的效率增长。此外当原材料或半成品的销售必须纳税时,纵向合并的企业由于原材料或半成品变为企业内部流动,便可逃避纳税。而当不同生产阶段的产品存在税率差别时,纵向合并的企业又可以利用企业内部的转移价格,把总纳税额减少到最小限度。一个突出的例子是石油工业。由于石油采掘的税率低于石油加工,通过纵

向合并和灵活的转移定价,大石油公司便可大大降低其纳税额。

总之,上述各种因合并或兼并而产生的财务利益,来自企业财务地位的改善,并没有伴随实际资源使用上的优化和技术上经济效率的提高。因此,它们作为企业合并或兼并的动机,可以归之于追求“金钱上的节约”(Pecuniary economies),而与追求“技术上的节约”(Technical economies)相区别。^①

3. 进行投机的动机

大公司还可以利用企业合并或兼并,进行投机活动,人为地抬高股票价格获取暴利。

首先,通过制造虚假的预期,大公司进行兼并后,能够按照高于实际价值的价格来出售股票。某些大公司的兼并活动并没有多少可能获得实际的垄断势力和提高利润率,但它们发布使人产生错误印象的计划书,传播谣言,事先为市场提供消息,来影响投资者,而对于同股份资本筹资有关的经济信息的质量又不存在有效的控制,结果是,借助于它们制造的虚假的预期,筹资者就能够以高于其实际经济价值的价格,来出售新合并的公司的股票,获取高额利润。

其次,大公司通过合并或兼并,有可能利用会计核算上的漏洞,人为夸大合并后企业账面上的赢利,取得投机利益。例如,根据美国在60年代所流行的“利益共享”的核算方法(“Pooling of interest” accounting),被兼并的资产按照它们原始的账面价值来记录,尽管这些资产是以大大超过账面价值的价格被购买的。相对于“购买价格”的核算方法(“Purchase” accounting),即按照接近于进行兼并时的现行市场价值来估价被兼并的资产,报告利润对资产或股份资本的比率被抬高了。但是,在70年代早期股票市场不景气时,当时盛行的“购买价格”核算方法则带来了相反的倾向。被

① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第188—189页。

兼并的公司资产往往是按照低于其实际价值的价格来购买的,使合并后的公司降低折旧费而提高账面赢利。这些通过会计手法所制造的较高的利润率,必然有利于进行兼并的大公司提高股票价格,增加额外收益。

再次,大公司还可以利用一种所谓的“永动机”策略(“Perpetual growth machine” strategy),通过不断的兼并而获利。为理解这一策略,现假定 A 公司已发行普通股票 100 万股,年利润 1000 万美元,每股收益 10 美元,而较高的股票价格收益比率为 20:1 (由于投资者对其增长预期较高),因而 A 公司普通股票每股售价为 $10 \text{ 美元} \times 20 = 200 \text{ 美元}$ 。现在 A 公司决定兼并 Z 公司,该公司已发行股票 20 万股,年利润 200 万美元,每股收益 10 美元,但由于较低的价格收益比率为 8:1,每股售价仅为 80 美元。在兼并时, A 公司出价用自己的每 6 股来换取 Z 公司股东手中的每 10 股,如果 Z 公司的股东预期 A 公司的股票价格能够保持, A 公司的这个出价是难以拒绝的,因为 Z 公司的股票每 10 股仅值 800 美元,而 A 公司的股票每 6 股值 1200 美元。为了实行这一交易, A 公司现发行 12 万新股,来购买 Z 公司的 20 万股的全部股权。兼并后,扩大了 A 公司共发行和售出股票 112 万股,年利润共 1200 万美元,每股收益提高为 10.71 美元。只要市场继续以 20:1 的价格收益比率估价 A 公司的股票,每股的价格将上升为 214.2 美元 ($10.71 \text{ 美元} \times 20$)。结果是进行兼并的公司和被兼并的公司的股东都将获利,虽然公司的实际收益一点也没有增长。这一投机性的获利过程将会继续下去,只要 A 公司不断兼并价格收益比率较低的公司,只要投资者相信它会继续这样做。但是,一旦由于任何原因这种预期发生动摇, A 公司的股票价格将会下降,而 A 公司就会发现更难以按较低的价格收益倍数去兼并其他企业,其股票价格赖以依存的增长过程必定放慢。可见,这整个过程是由一种自我加强但本质上脆弱的投机性的预期所支撑的,当它发生动摇时,泡沫

就破裂了。上述这种投机动机在美国 60 年代中后期的混合兼并浪潮中起了很大作用,但也同时导致了 1969 年投机性兼并的急剧崩溃。确实,这种投机不可避免地为自己的破灭播下了种子。^①

总的说来,虽然投机性的兼并活动具有一定的风险而且不可能持久,但它仍然是推动兼并活动的一种因素,并可能在一定时期的兼并浪潮中起着重要作用。

4. 提高规模经济和经济效率的动机

合并或兼并所以能够提高合并后公司的利润,在很大程度上还因为合并后的公司确实提高了实际经济效益,实现了被经济学家所称的“技术上的节约”。通过合并或兼并所实现的实际经济效益的提高,主要体现在以下几个方面。

首先是规模经济的增长。如果部门内部进行合并或兼并的公司双方的企业规模都在最佳规模之下,它们进行的横向联合就可能有助于提高合并后公司的规模经济,降低产品的生产成本。

其次是所谓纵向的节约(Vertical economies),即两个相关部门的企业通过纵向合并或兼并而达到的技术上和经济上的节约。这类节约来自以下几个源泉。一是生产技术上所产生的节约。例如炼铁厂与炼钢厂的合并,使炼铁高炉中已熔化的生铁可以直接用于向毗邻的炼钢炉加料,而不必经过长途运输和重新加热。其它金属的不同生产阶段也可以由于互相结合而更有效率。二是生产组织上所带来的节约。纵向合并后整个生产过程的组织管理必然得到加强,两个或更多生产阶段上的操作可以更顺利地加以协调,所有操作过程的程序安排可以直接计划,而不存在违约或外部故障的风险。这也有助于降低生产成本。三是交易费用的节约。纵向合并的企业通过拥有和直接控制它们自身内部的交易,能够减少寻

^① 上述分析请参阅:F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第130—131页;S. W. 戴维森:《巨型合并》(1985年英文版),第139—144页。

找质优价廉的供应品所必需的费用,谈判复杂的供应合同项目所必需的费用,监控投入品流量和质量所必需的费用,促进不太可靠的供应商实施契约条款所需要的费用,等等。可见,纵向合并可以降低合并企业的交易成本,即希法亭所说的“导致贸易的消除”。

再次是所谓生产多样化的节约(Economies of diversification)。这类节约主要来自企业的混合合并或兼并。例如,混合合并或兼并所形成的混合联合企业,由于把不同行业、不同部门的生产经营活动联合在一起,受特定部门经济波动的影响较少,所承担的风险较小,总的利润率会更加稳定。又如,混合联合企业的最高经理层可能更合理地把资本分配到它的各个分支部门,纯粹的混合联合通常接近于一种纯粹的资本分配过程。由于对各分支部门的情况了解更清楚,公司的最高经理层在公司内部各分支部门分配资本时可能比通过市场过程做得更好,从而使其资本得到更合理更有利的使用。再如,混合联合企业可以更容易地把它的有效技术扩展到新的市场中去。技术在公司内部各分支之间的直接转移要比通过市场过程更有力和更迅速。由于混合联合企业的多种经营大多涉及技术上相关的生产过程,这类企业可以更清楚地发现技术改进的机会,并且在加强实验和发展新技术方面更富有成果。¹¹

由此可见,一定条件下的企业合并或兼并,是实现规模经济,提高生产效率和扩大经济效益的重要手段。由此而导致的生产上、技术上、组织上和资源上的节约,显然符合于社会化生产的发展要求,正如一定程度的生产集中符合于社会生产力发展的要求一样,尽管这种社会生产发展的利益在资本主义条件下主要被资产阶级特别是大资本家所占有。

¹¹ 以上分析请参阅:W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第188—189、365—366、379—380页。

以上关于资本主义条件下推动企业合并或兼并的各种动机的分析表明,合并或兼并在一定程度上是客观上有利于社会生产力发展的,但其基本动力仍来自资本主义企业追求利润最大化的要求。

三、从统计资料看企业合并的若干重要特征

从我们所看到西方国家——特别是美国和英国——的一些有关兼并的长期统计数据,非常鲜明地显示了我们在前面的分析中已经指出过的企业合并或兼并活动的一些重要特征。

首先,是企业合并活动的波动性和浪潮性。

合并活动并不是以一种大体相近的规模和力度持续不断地进行的,而是随着不同时期经济状况的变动,时而加强时而减弱地向前发展,呈现为一种波动起伏的过程。表 2-1 是英国制造业在 1880 至 1979 年长时期中企业合并活动的历史记录。

表 2-1 英国制造业按 10 年计算的合并活动 (1880—1979 年)

年 度	由于合并而消失的厂商数目	合并的价值占总投资支出的百分比
1880-1889	207	—
1890-1899	769	—
1900-1909	659	—
1910-1919	750	—
1920-1929	1884	32
1930-1939	1414	21 *
1940-1949	778	—
1950-1959	1867	10
1960-1969	5635	28
1970-1979	3166	12

注:—代表没有数据;* 仅为 1930—1938 年数据。

资料来源:L. 汉纳:《法人经济的兴起》(1983 年英文第 2 版),附录,第 178 页。

表 2-1 的数据表明,19 世纪 90 年代,20 世纪 20 年代和 60 年代,是英国制造业合并活动急剧发展的三个时期(因资料系列的时间限制 80 年代的情况未能显示),这与世界性企业合并的前三个浪潮是相符合的。表 2-2 关于美国战后的兼并统计也反映了其发展的波动性。

表 2-2 美国制造业和矿业的大型兼并活动⁽¹⁾(1948—1978 年)

年度	兼并的数目	兼并的资产 (百万美元)	年度	兼并的数目	兼并的资产 (百万美元)
1948	4	63.2	1964	73	2302.9
1949	6	89.0	1965	64	3253.7
1950	5	186.3	1966	76	3329.1
1951	9	201.5	1967	138	8258.5
1952	16	373.8	1968	174	12580.0
1953	23	779.1	1969	138	11043.2
1954	37	1444.5	1970	91	5904.3
1955	67	2165.7	1971	59	2459.9
1956	53	1882.0	1972	60	1885.5
1957	17	1202.3	1973	64	3148.8
1958	42	1070.6	1974	62	4466.4
1959	49	1431.1	1975	59	4950.5
1960	51	1535.1	1976	81	6279.2
1961	46	2003.3	1977	100	9004.2
1962	65	2251.9	1978	110	10705.5
1963	54	2535.8			

注:(1) 被兼并的厂商具有 1000 万美元或以上的资产。

资料来源:美国联邦贸易委员会经济局:《关于合并与兼并的统计报告》(1980 年 8 月),第 110 页。

关于 80 年代的数据请看表 2-3。

表 2-3 美国企业的合并与兼并活动⁽¹⁾ (1980—1989 年)

年 度	交易的数量	所包括的资产价值(10 亿美元)
1980	1558	32.8
1982	2298	60.7
1983	2395	52.7
1984	3176	126.1
1985	3489	146.0
1986	4163	206.0
1987	4024	177.9
1988	4022	237.1
1989	3602	241.0

注：(1) 交易价值在 100 万美元或以上。

资料来源：《美国统计摘要》(1991 年)，第 540 页。

上述美国两组分时期的企业合并与兼并统计，虽然在统计的经济范围上和进入统计的兼并规模上有所不同，但也充分反映了战后时期美国合并与兼并活动的起伏性，60 年代后半期和 80 年代后半期，出现了两次明显的兼并高潮。统观从上世纪末以来近 100 年的资本主义企业合并与兼并活动发展的过程，几次大的兼并浪潮大都发生在经济活动比较兴旺和股票价格呈现上升趋势的时期，只有 80 年代兼并浪潮的开始阶段是个例外。这说明，经济衰退时期竞争的加剧固然有利于企业兼并，但经济繁荣时期由于市场的扩大、积累的加速、股市的活跃、信贷之容易取得和投机活动的盛行，提供了更多的推动企业合并和兼并的有利条件。

其次，是大公司在企业兼并活动中的重要作用和地位。

大公司历来在企业兼并活动中起着主要作用。这类公司规模巨大，资产雄厚，经济实力强，因而在竞争中常常胜多败少，成为进行兼并活动的大户。大公司虽然在公司或企业总数中所占比重很小，但它们所兼并的公司和资产都在整个兼并活动中特别是大型

兼并活动中占有很大份额。表 2-4 反映了 1948 至 1978 年期间美国制造业和矿业兼并活动中不同规模的公司所具有的不同作用。

表 2-4 美国制造业和矿业中不同规模的进行兼并的公司
在被兼并公司的数量和资产中所占的不同份额⁽¹⁾
(1948—1978 年)

进行兼并的公司的 资产规模(美元)	所占被兼并公司数 的百分比(%)			所占被兼并公司资产 的百分比(%)		
	1948-1977 平均	1977	1978	1948-1977 平均	1977	1978
1000 万以下	5.0	9.0	10.0	4.1	4.1	3.8
1000—2500 万	6.9	9.0	0.0	2.6	2.4	0.0
2500—5000 万	10.0	4.0	5.5	5.0	1.6	1.0
5000 万—1 亿	13.7	8.0	2.7	7.5	2.0	2.0
1 亿—2.5 亿	20.7	9.0	9.1	14.2	2.7	4.4
2.5 亿—10 亿	28.5	26.0	31.8	38.2	24.5	22.3
10 亿和 10 亿以上	15.2	35.0	40.9	28.5	62.7	66.5
总 和	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

注：(1) 被兼并的公司具有 1000 万美元或以上的资产。

资料来源：美国联邦贸易委员会经济局：《关于合并与兼并的统计报告》(1980 年 8 月)，第 118 页。

表 2-4 说明，在 1948 到 1977 年期间平均来看，进行兼并的公司中少数具有 1 亿美元或以上资产的大公司，占有了全部被兼并公司的 64%，和全部被兼并公司资产的 81%。值得注意的是，在这些大公司中特大公司(具有 10 亿美元或以上资产)在兼并中的作用在不断上升。只要把 1948—1978 年的平均数与 1978 年的数字相比较，就立即可以看出这一点。在 1948—1977 年期间平均说来，兼并活动中具有 10 亿美元以上资产的特大公司只占被兼并公司的 15% 和被兼并资产的 29%，而在 1978 年，这两个百分比已分别提高到 41% 和 67%。

如果观察美国 200 家最大的制造业公司在制造业和矿业大型兼并(被兼并的公司具有资产在 1000 万美元或以上)中的重要作用,这一点也十分清楚。在 1948 至 1977 年期间,美国制造业和矿业所发生的大型兼并共有 1923 件,被兼并资产共 1088 亿美元,其中仅 200 家最大制造业公司所进行的兼并即达 728 件,占兼并事件总数的 38%;所兼并的资产达到 590 亿美元,占被兼并公司总资产的 54%。^①由此可见特大公司在兼并活动中的巨大作用。

第三,是混合兼并特别是纯粹混合兼并的作用在迅速增长。

前面已经指出,战后企业合并与兼并发展的一个突出特点,是混合合并与兼并的重要性的日益提高。混合合并与兼并的重要性究竟提高到什么程度,从下列统计数字中可以得到大体的反映(表 2-5)。

表 2-5 被兼并的美国制造业和矿业公司资产按照
不同兼并类型的分布^①(1948—1979 年)

兼并类型	占被兼并总资产的百分比(%)			
	1948-1955	1956-1963	1964-1971	1972-1979
横向兼并	39.0	18.7	12.0	14.9
纵向兼并	12.7	20.0	6.6	8.3
混合兼并	48.3	61.3	81.4	76.7
产品扩大型兼并	36.1	36.9	38.9	28.2
市场扩大型兼并	2.1	6.7	7.7	3.0
纯粹混合兼并	10.1	17.7	34.8	45.5

注:(1) 被兼并的公司具有 1000 万美元或以上的资产。

资料来源:F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构和经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 157 页。

^① 资料来源:美国联邦贸易委员会经济局:《关于合并与兼并的统计报告》(1980 年 8 月),第 119 页。

上述美国的统计数据说明,战后美国的横向兼并活动存在着明显的下降趋势,而混合兼并活动则趋于上升。在1948—1955年,混合兼并在被兼并资产总额中所占的比重不到一半,到60年代后半期和70年代则已达到4/5和3/4。纯粹混合兼并的增长趋势则更为显著,战后初期在被兼并总资产中的份额不过10%左右,而后则持续上升,60年代后半期达到35%,70年代又提高到46%。

其他国家的情况与美国有同有异。加拿大和美国的发展相似。在1970年,加拿大发生企业合并与兼并事件427起,其中横向合并有224起,占52%,其他类型合并203起,占48%;到1986年,合并兼并事件增长到953起,而其中横向合并383起,仅为40%,其他类型合并570起,占到60%。可见在加拿大,横向合并兼并活动也在相对减少,而其他类型的合并兼并活动的重要性在提高,只是不如美国的变化程度那样大。原西德和日本的情况则有所不同。从1974年到1986年,西德的企业合并兼并事件由每年318起增加到802起,而其中横向合并兼并事件(包括市场扩展型合并)也以大体相同的比率增长,保持在70%左右的份额上。日本在1970到1985年期间,每年的合并兼并事件在数量上没有显著的趋势,而其中横向合并与其他类型合并的相对重要性也没有非常明显的变化。但是合并企业资本超过10亿日元的大型合并的作用却大大增长。1970年,大型合并47起,仅占全年1147起合并事件的4%,而1985年,大型合并猛增到538起,已占全年1113起合并事件的48%。^①西德、日本等国企业合并活动中之所以不像美国、加拿大那样存在着横向合并减少与混合合并增长的明显趋势,很可能同这些国家的反垄断法对横向合并的限制比较松散有关。

以上关于企业合并问题的考察说明,合并与兼并是资本主义

^① C. 马菲尔斯:“总量集中的国际比较:加拿大、西德、日本和美国”,R. S. 凯曼尼等主编:《加拿大的合并、公司集中与权力》(1988年英文版),第75、76、77页。

条件下促进生产和资本集中的最有力的手段之一。企业合并与兼并在一定规模上是有利于提高社会生产力和企业经济效率的,但是,它们的过度发展却是资本主义经济所特有的现象。而追求利润最大化的资本主义经营动机,则是资本主义企业合并与兼并活动的根本推动力。

第三章 垄断资本形成和发展的原因

布哈林指出：“资本家垄断组织的形成过程，是资本积聚与集中过程的逻辑的和历史的延续”；产生垄断的“真正的必要的条件”是“发展到一定程度的生产集中”。^① 列宁也强调：资本主义的“自由竞争产生生产集中，而生产集中发展到一定阶段就导致垄断”。^② 这些论断表明，生产集中与垄断的形成有着密切的联系。但是，正如布哈林所说，发展到一定高度的生产集中只是产生垄断的“必要的条件”，而不是它的原因。垄断形成和发展的根本原因，在于资本追求利润最大化的本性，在于资本对利润率下降趋势规律的反抗，在于资本对强大竞争压力的抵制，同时也体现了资本形式在高度发展的社会化生产力的推动下所发生的适应性的变化。

^① 布哈林：《世界经济和帝国主义》（中国社会科学出版社1983年中译本），第43—44页。

^② 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁选集》（人民出版社1995年第3版）第2卷，第588页。

一、资本主义垄断形成的根源在于资本自身

资本主义生产是社会化生产力与资本主义生产关系的统一。在此基础上所发生的集中过程也必然具有二重性质,它既是生产力的集中即社会化生产的发展过程,同时又是资本所有权的集中即资本的集中过程。生产集中的资本主义性质,才是生产集中必然走向垄断的深刻根源。

资本作为一种特定的生产关系,包含着相互联系的两个方面。资本一方面体现了资本对雇佣劳动的剥削关系,另一方面又体现了资本与资本之间的竞争关系。剥削关系是竞争关系的基础,资本主义经营既然以剥削雇佣劳动为手段和以追逐利润为目的,资本与资本之间的关系在本质上必然是竞争性的,任何资本在市场上都力图排斥其它资本,以保持自身在生产上和销售上的有利地位,获取尽可能多的利润和尽可能高的利润率。资本在竞争关系中所具有的这种排他性,在一定条件下就可能发展为独占性,成为垄断的根源。

竞争虽然是资本关系的一种本质特征,但竞争的形式在不同的资本主义条件下却有所区别。在资本主义发展的较低阶段,各个生产部门市场结构的特征是企业的规模较小而数量众多,因而资本之间的竞争采取了自由竞争的形式。在部门内部,由于大量小企业同时存在,任何一个厂商都不可能控制市场和影响价格,企业只能按照市场上自发形成的价格出卖商品;一个厂商要想在市场上打败竞争对手和获得更多利润,唯一的办法是改进技术和提高生产效率以降低生产成本,因而降低成本成为部门内部资本自由竞争的主要手段。在部门之间,由于各个部门的平均资本有机构成不同,利润率会高低不等,但资本可以比较自由地从利润率低的部门流向利润率高的部门,形成了整个社会的利润率平均化趋势,商品价值因而转化为生产价格,各个部门商品的市场价格也只能围绕

着商品的生产价格而自发波动,资本转移则成为部门之间资本自由竞争的主要手段。由此可见,在资本主义发展的较低阶段,客观的经济条件决定了自由竞争是资本竞争的基本形式。在自由竞争中,资本的排他性主要表现为通过降低生产成本来排斥竞争者,以达到扩大销售额和提高利润的目的。

到了资本主义发展的较高阶段,随着生产和资本的较高度度的集中,经济条件 and 市场结构发生了巨大变化。这时在一些生产部门中,厂商的数量急剧减少而厂商的规模迅速扩大,以致出现少数规模特别巨大的企业,而当一个或几个大企业占据了一个部门生产量或销售量的较大份额时,它们在市场上便处于特别有利的地位,同部门内外其他中小企业的竞争关系也相应地发生了变化。因为和其他中小企业相比,少数大企业不但能够获取规模经济和先进技术上的利益,具有成本上的优势,而且作为市场上某种产品的主要供应商,更具有了左右市场供应的能力,以致有可能通过操纵产品的市场价格来获取高额利润。当然,如果这些部门的产品价格长期高于生产价格甚至价值,就可能吸引其他部门大量资本的流入,致使产品的供应扩大和价格回落。但是,这些部门生产的高度集中和少数大企业的存在,在客观上对资本的转移形成了障碍,而大企业也会凭借自身的经济实力,排斥新生企业和阻碍资本流入,以维护自身对市场的控制。因此,在生产高度集中的条件下,资本主义大企业便从资本的排他性发展为资本的独占性,它们不再仅仅依靠降低成本来扩大市场和增加利润,而是主要依仗自身强大的经济地位,阻碍自由竞争,排挤中小资本,把控制市场和维持产品高价作为攫取高额利润的重要手段。这样,在资本的排他性和独占性的支配下,大资本便逐渐转化为垄断资本,而在垄断资本所支配的领域内自由竞争也就逐渐被垄断和垄断竞争所取代。

大资本的排他性和独占性并不排斥大资本之间在一定条件下的联合与勾结。当一个部门的大部分生产和销售不是被一个大企

业所控制而是被若干个大企业分别控制时,这几个大企业之间的竞争具有特别强烈的破坏性,如果谁也不能击败对方,结果便会是两败俱伤。这时它们就有可能达成暂时的妥协,通过建立公开的或隐蔽的、明文的或默契的垄断同盟,以达到共同控制市场的目的,而这种互相勾结和共同控制则比它们相互残杀较为有利。同时,一个部门内部的大企业数量越少,它们形成公开的或秘密的垄断勾结的可能性则越大,“因为几十个大型企业彼此之间容易达成协议”。¹ 此外,一个部门资本集中的程度越高和少数企业的规模越大,新企业的产生也就越困难,从而在客观上有助于少数大企业垄断地位的形成和巩固。列宁曾引用经济学家莱维的著作指出:“正是企业的巨大规模和高度技术水平包含着垄断的趋势。一方面,由于集中的结果,对每一企业必须投入大量资本,因此,新企业在必要资本额方面面临着愈来愈高的要求,这就使新企业难以出现。另一方面……,每个新企业要想同集中所造成的那些大型企业并驾齐驱,就必须生产大量的过剩产品,而这些产品只有在需求异常增加的时候才能有利地销售出去,否则这种产品过剩就会使价格跌到无论对新工厂或各垄断同盟都不利的程度。”² 新企业难以出现,原有大企业的垄断地位就越是容易得以维持和加强。

由此可见,从资本追求最大利润的本性中所生出的排他性和独占性,决定了在生产集中和资本集中发展到较高程度时,必然形成大资本的垄断。不仅如此,一旦垄断出现,结果会反过来成为原因。大企业为了取得或加强自身的垄断地位,往往有意识地进行合并或兼并,加强企业的经济实力和扩大市场份额,从而进一步加速了集中过程。可见,以资本本性为基础的这种集中和垄断的相互促

1. 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社1995年第3版)第2卷,第585页。

2. 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社1995年第3版)第2卷,第585页。

进,决定了资本集中与垄断加强的总趋势。

二、垄断是资本积累过程内在矛盾发展的必然结果

垄断的根源虽然在于资本的本性,但它只是到资本积累的较高阶段时才得以形成。这并不是偶然的。这不仅仅是由于资本积累较高阶段时所产生的市场结构为垄断的形成提供了条件,而且也是因为积累过程中内在矛盾的发展推动了大资本向垄断资本的转化。资本积累过程包含着一个根本性的矛盾:一方面,资本积累的目的是为了取得尽可能多的利润量和尽可能高的利润率;而另一方面,资本积累的程度越高则利润率下降的压力和威胁却越大。这个矛盾在资本积累的较高阶段时会变得十分尖锐,迫使大资本不得不限制自由竞争而走向垄断,以阻碍利润率的下降和追求利润最大化的积累目标。垄断因此而实现了一种阻碍利润率下降的经济功能。据我所知,在我国首先受到希法亭《金融资本》一书的启发,对垄断资本的形成与利润率下降趋势规律作用的关系作详细分析的,是马健行教授。^①

较高级别的资本积累所以会加强利润率下降的压力并推动大资本向垄断资本的转化,具体表现在以下三个方面。

第一,较高级别的资本积累大大提高了资本有机构成。从19世纪后期开始,随着科学技术革命的逐渐发展,资本主义的工业结构发生了重大变化,采掘业、钢铁工业、化学工业和机器制造业等重工业部门得到迅速发展。在这些部门中,不断提高的劳动生产率和技术进步,不但使不变资本相对于可变资本日益增长,而且使固定资本相对于流动资本日益增长。从1870年到1913年,按就业人员平均占用的非住宅固定资本物质存量计算的资本技术构成,德

^① 马健行:“利润率趋向下降规律与资本主义发展的三阶段”,《〈资本论〉与当代经济》1991年试刊。

国提高了一倍多,美国提高了一倍半。^①而上述重工业部门中资本构成的上升程度必然要大大高于这个平均水平。资本构成的急剧上升和单位资本雇用的劳动力急剧减少,使这些部门利润率下降的压力大大地加强了。与此同时,这些部门的技术条件还决定了企业最低有效规模的扩大,技术上的必要性使新企业一开始就必须具有较大规模,而现有大企业的竞争也往往势均力敌,不得不长期维持超过市场容量的商品供给。结果是“在这些部门中,很容易形成一种利润率长期低于平均水平的局面,而且平均利润率越低,这种局面也愈加危险。同资本主义生产发展相联系的利润率下降,使仍然获利的生产领域日益狭窄”。^②

然而正是在这些当时最先进的重工业部门,由于不变资本特别是固定资本占有极大比重,资本一经投入最难以收回和撤出。“恰恰是这些具有大量固定资本的部门,特别容易受到竞争和由此而导致的利润率下降的伤害;而与此同时它们却感到越来越难以改变已经形成的资本资源的分配状况。”^③于是在资本特别强有力的部门,“为克服这种倾向的反趋势出现了。其最终结果便是自由竞争的废除”。^④若干大企业之间宁可限制竞争,转向联合起来垄断市场,以便提高利润。希法亭第一个洞察了积累过程中的这一矛盾,并从中揭示了大资本走向垄断的必然性。列宁似乎肯定了希法亭的这一分析。他在阅读《金融资本》一书的笔记中写道:“重工业。资本流出困难(走向垄断的道路)。”^⑤

① 高峰:《资本积累理论与现代资本主义》(南开大学出版社1991年版),第127页。

② 希法亭:《金融资本》(1981年英译本),第190页。

③ 希法亭:《金融资本》(1981年英译本),第190页。

④ 希法亭:《金融资本》(1981年英译本),第191页。

⑤ 列宁:《关于帝国主义的笔记》,《列宁全集》第39卷(人民出版社1963年版),第372页。

但是,希法亭在正确指出积累过程中的这一矛盾并强调它在垄断资本形成中的作用时,却存在两个问题。第一个问题是,19世纪末20世纪初最早形成垄断资本的部门,并非都是重工业或资本密集型工业部门,例如美国最早形成垄断的部门除石油、钢铁等重工业部门外,还包括香烟、制糖、火柴、肥皂、早餐食品、汤料罐头等消费品部门,而这类部门相对说来并非是资本密集型的,似乎并不能用固定资本比重大和资本转移困难来说明垄断出现的必然性。第二个问题是,希法亭把重工业部门由于上述矛盾而导致垄断资本的出现,概括为大资本对利润率平均化障碍的克服。^①但大资本通过限制竞争和实行垄断所要达到的目标并不是平均利润,而垄断的结果也不是重新实现利润率的社会平均化,而是进一步加剧不同部门利润率的差别。因此,把这一垄断趋向的动力概括为对利润率平均化障碍的克服,可能导致对垄断的目标与后果的误解。

第二,较高级别的资本积累使产品实现问题尖锐化。19世纪以前资本主义经济的发展是比较缓慢的。从19世纪开始,由于产业革命的推动,先是英国、法国,后是美国、德国,资本积累逐渐加速,资本主义经济的发展加快了,这一发展在19世纪后期又由于科学技术革命获得了新的推动力。根据麦迪森的资料,从1700年到1820年,英、法两个老牌资本主义国家的年平均经济增长率不过0.85%,而英、法、美、德四个主要资本主义国家平均计算的年经济增长率在1820—1870年期间达到2.55%,在1870—1913年期间达到2.63%。^②工业资本的积累和工业生产的发展更为迅速。随着生产的高度集中和大企业的涌现,生产能力急剧扩大,工业产品的数量迅速增长。但与此同时,工人阶级和劳动群众有支付能力

^① 希法亭:《金融资本》(1981年英文版),第11章。

^② 计算根据:A. 麦迪森:《资本主义发展的阶段》(1982年英文版),第45页。经济增长率为按不变价格计算的国内生产总值增长率。总数为各国算术平均数。

的需求的提高却大大落后于工业生产的增长。虽然主要资本主义国家工人的工资变动在 19 世纪中期发生了转折,从 60 年代开始由下降转为上升,但在整个 19 世纪后半期增长速度并不快,严重落后于工业生产的发展。在 1865 到 1895 年的 30 年期间,英国工业中货币工资的年平均增长率仅为 0.4%,德国工业中货币工资的年平均增长率为 1.5%,美国非农业雇员实际工资的年平均增长率也不过 1.6%^①;相比之下,英、美、法、德四国按加权平均计算的工业生产年增长率,在此期间高达 3.5%^②。这些事实说明,19 世纪后期资本的高度积累和生产的高度集中加剧了生产与消费的脱节,促使产品实现问题尖锐化。其表现则是危机频繁,产品价格长期跌落。19 世纪最后 30 年中,发生了 1873—1878、1882—1885、1893—1897 三次长期经济危机,美国商品的价格水平在 1873 年到 1896 年期间下降了近 30%;此期间在世界市场上,制成品价格指数从 139.6 降低到 85.2,初级产品价格则从 1881 年的 96.4 下降到 1896 年的 71.4。^③

实现问题的尖锐化和商品价格的长期跌落,必然导致资本利润率的下降,使所有工业部门中的大企业都面临生存竞争的压力。在这种形势下,大企业之间的价格竞争具有特别严重的破坏性。于是在那些生产集中程度很高,少数大企业势均力敌的部门,一种互相联合或勾结起来垄断市场的倾向得到了显著的加强,以便通过限制竞争和实行垄断来阻止价格和利润的跌落,人为地抬高商品价格和提高资本的利润率。恩格斯在他的晚年已经敏锐地观察到

① 计算根据:《欧洲历史统计(1750—1970)》(1978 年英文版),第 72 页;《美国历史统计,从殖民时代到 1970 年》(1975 年英文版),第 165 页。

② 计算根据:W. A. 刘易斯:《增长与波动》(华夏出版社 1987 年中译本),第 392 页。

③ 资料来源:R. B. 杜博夫《积累与权力:美国经济史》(1989 年英文版),第 47 页;W. A. 刘易斯:《增长与波动》(1987 年华夏出版社中译本),第 399—400 页。

这一趋势,在他为《资本论》第三卷第二十七章所写的增补中深刻指出:“在大工业的一切领域内,生产现在能以日益增长的速度增加,与此相反,这些增产的产品的市场的扩大却日益变慢。大工业在几个月中生产的東西,市场在几年内未必吸收得了。此外,那种使每个工业国家同其他工业国家,特别是同英国隔绝的保护关税政策,又人为地提高了本国的生产能力。结果是全面的经常的生产过剩,价格下跌,利润下降甚至完全消失;总之,历来受人称赞的自由竞争已经日暮途穷,必然要自行宣告明显的可耻破产。这种破产表现在:在每个国家里,一定部门的大工业家会联合成一个卡特尔,以便调节生产。”^①

第三,较高程度的资本积累加强了大企业经营和投资前景的不确定性。19世纪中后期资本主义经济的迅速发展,逐渐改变了企业竞争的经济环境。早期的资本主义生产主要局限于地方市场,企业规模小,成本和价格竞争是主要的竞争手段,市场波动比较频繁。19世纪中后期情况发生了变化。随着铁路运输业和通讯事业的发展,大多数产品的市场从地方扩大到全国,形成了国家市场。与此同时新的科学技术不断涌现,为一系列工业部门的迅速发展提供了技术条件。这两个因素则反过来促进了工业资本的积累,在许多部门中出现了大企业,它们资本雄厚,拥有巨大的生产能力,掌握着先进技术,把大量产品提供到市场上。部门内部的大企业互相对峙,部门之间的大企业又发生广泛的经济联系。在这种形势下,以价格竞争和市场自发波动为重要特征的自由竞争形式,对于互相竞争的大企业具有多么严重的危险性,是不言而喻的。在全国性的大市场上,几个大企业竞相削价,只会加剧市场波动,促进产品价格大幅度下跌,给所有企业造成巨大经济损失。而一个部门产

^① 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷(人民出版社1974年版),第495页。

品价格的剧烈波动,又会给相关部门的大企业带来严重影响。这一切加强了大企业经营前景和投资前景的不确定性,它们现有巨额资本的经营利润已变得毫无保证,更不要说去进行那些以技术革新为目的并需要较长周期的巨额投资了。在这一矛盾的推动下,大企业出于追求高额利润的目的和对于自发市场上巨大经营风险的惧怕,那种力图控制市场以减少经营和投资风险的愿望变得越来越强烈,同时也不断创造出各种形式来实现这种控制。这些形式包括横向兼并,纵向兼并,以及当时流行的垄断组织如卡特尔、辛迪加、托拉斯和康采恩等。

可见,垄断资本和垄断势力是资本积累达到较高阶段时的必然产物。19世纪末20世纪初垄断资本的形成并不限于重工业部门,也包括了不少轻工业部门。问题在于部门资本积累所达到的程度。限制自由竞争和实行垄断是大企业在部门资本高度集中条件下保证稳定、高额利润的最好手段。经济学家杜博夫指出:“国家市场和崭新技术的形成所产生的不确定性,使得控制价格和稳定经济环境成为大企业以各种手段来追求的明显的解决办法。”^①

以上的分析说明,19世纪末20世纪初主要资本主义国家的高度资本积累,既为自由竞争向垄断的转变准备了必要条件,也为这一转变提供了内在的动力。到20世纪初,垄断资本终于形成了,“卡特尔成了全部经济生活的基础之一”。^② 列宁和布哈林在其著作中对当时垄断资本的统治情况作了概括。

在德国,根据官方统计,在1905年各生产部门共有385个卡特尔。而据德国卡特尔运动著名理论家契尔斯基博士估计,德国的卡特尔有550—600个。最大的莱茵—威斯特伐利亚采煤辛迪加,

^① R. B. 杜博夫:《积累与权力:美国经济史》(1989年英文版),第53页。

^② 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社1995年第3版)第2卷,第589页。

其产煤量 1913 年占鲁尔地区全部产量的 92.6%，占全国总产量的 54%。钢铁辛迪加的生产在全国总生产中所占比重达到 43—44%。包括 47 个企业的制糖辛迪加，占全国消费量的 70%，出口量的 80%。由西门子—舒克尔特和电气总公司两个托拉斯组成的电力托拉斯控制了全部电力生产的 40%。在美国，托拉斯是当时垄断资本的主要组织形式，1907 年共有 250 个，1908 年托拉斯控制的公司数为 10020 个。1910 年托拉斯在国民生产中所占的比重为：纺织工业—50%，玻璃制造业—54%，棉布印染业—60%，食品制造业—60%，酿酒业—72%，金属工业（不包括钢铁）—77%，化学工业—81%，钢铁工业—84%。美孚石油公司和美国钢铁公司是当时居于首位的两个最大的托拉斯，分别代表洛克菲勒和摩根两大金融集团。英国的垄断化运动虽然由于传统的自由贸易政策而发展较慢，但在 20 世纪初也有了长足的进展，在许多重要部门中形成了托拉斯，例如波特兰水泥制造商联盟，占全国产量的 89%；钢铁托拉斯；酒精托拉斯；糊墙纸托拉斯，占全国糊墙纸及其他装饰物品生产的 98%；电线托拉斯，占全国生产的 90%；制盐托拉斯，约占全国产量的 90%；精梳棉纺业托拉斯，实际上控制了英国的全部生产；漂染业托拉斯，约占 90%；帝国烟草公司，约占全国生产的一半；等等。在法国，在冶金、制糖、玻璃、造纸、石油、化学、纺织、采煤等工业部门中也有很多辛迪加，其中特别重要的有：朗伟商行，它生产法国的几乎全部铸铁；制糖辛迪加，几乎完全控制着法国市场；圣哥班玻璃总公司，几乎占据绝对的垄断地位；交通运输业里的巨大联盟，即三家大轮船公司掌握了法国全部商船的 41%。在奥地利，有以下大型卡特尔：波希米亚的采煤辛迪加，占奥地利全部生产的 90%；制砖辛迪加，占全国制砖业年产值的 91%；制铁辛迪加，石油辛迪加，占全国生产的 40%；制糖辛迪加；玻璃辛迪加；造纸辛迪加；纺织业辛迪加等等。此外，像俄国这样缺乏资本的落后国家，也有 100 多个较高型式的辛迪加与托拉

斯。在比利时,辛迪加也有了高度发展。甚至像日本这样年轻的国家也走上了建立资本家垄断组织的道路。当时据估算,投在世界各国工业企业的 5000 亿法郎资本中,有 2250 亿法郎即将近半数,是对已经组织卡特尔和辛迪加企业的投资。⁽¹⁾ 这些统计数字无可辩驳地说明,20 世纪初期已经形成了垄断资本在各主要资本主义国家工业中的支配地位。

三、国家在推动垄断资本发展中的作用

20 世纪初期垄断资本的形成基本上是一个自发的资本主义经济过程。在这一过程中起决定作用的因素,是资本积累的内在矛盾和运动规律;而国家作为政治上层建筑所起的作用,至多只限于通过保护关税政策来排除外国资本的竞争,为国内垄断资本的形成和发展创造有利条件。关税的确是早期影响垄断势力的主要外部力量,曾被称之为“托拉斯之母”。一些后起的资本主义国家如德国、美国等等,其垄断资本就是在关税政策的保护下得以成长壮大起来的。

但是从 30 年代开始,随着国家垄断资本主义的发展和国民经济职能的逐渐扩大,国家对经济生活的参与和干预日益加深,对垄断资本势力发展的直接影响也日益加强。在国家垄断资本主义条件下,国家作为商品和劳务的最大购买者、研究与发展费用的最大资助者、资金的重要提供者、专利和特许的主要授予者和国家关税政策的唯一制订者的身份,对资本的集中和垄断势力的发展起了直接的促进作用。

第一,政府对商品和劳务的购买。从第二次大战以来,各国政

(1) 布哈林:《世界经济和帝国主义》(中国社会科学出版社 1983 年中译本),第 44—48 页;列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社 1995 年第 3 版)第 2 卷,第 590 页。

府购买商品和劳务的开支急剧增长。例如美国,各级政府对商品和劳务的购买,1946年仅为291亿美元,1989年已剧增至10256亿美元,其中仅联邦政府的采购即达4000亿美元,占当年国民生产总值的7.7%。^① 联邦政府特别是国防部的军事订货一直非常集中。1985—1987年,100家最大的主要承包商得到国防部全部承包合同的68%,甚至略高于第二次大战时期和朝鲜战争、越南战争时期。^② 25家最大的国防承包商甚至占了全部首次承包合同的一半以上。同时,最大的国防承包商也都属于国家最大工业公司之列,他们靠国防订货获得它们总收益的很大份额。表3-1反映了美国10家最大国防承包商的经济地位。

表 3-1 美国 10 家最大国防承包商(1983 财政年度)

公 司	国防承包商 排 名	《幸福》 500 家排名	获得的首次国防 承包合同金额 (10 亿美元)	公司总销售额 中的国防订货 份额(%)
通用动力公司 麦克唐奈 道格拉斯公司	1	46	6.8	96
洛克维尔公司	2	42	6.1	75
通用电气公司	3	43	4.5	56
波音飞机公司	4	10	4.5	17
洛克希德公司	5	27	4.4	40
联合技术公司	6	50	4.0	62
坦尼科公司	7	18	3.9	27
休斯公司	8	19	3.8	26
雷桑公司	9	—	3.2	—
	10	59	2.7	46

资料来源:W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业、劳动和政府》(1986年英文版),第330页。

① 《美国总统经济报告》(1991年),第380—381,286页。

② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第146—147页。

由于政府采购极大地保证和推动了最大公司的发展,从而促进了大公司的总体集中和垄断势力。同时,由于国防工业领域的技术变化特别迅速,获得政府国防订货的大公司在发展新知识和设备的同时也得到掌握新技术的巨大利益。例如波音飞机公司就是以制造 B-47 型轰炸机过程中积累的经验为基础,发展到在喷气式客机生产领域中取得支配地位。^①

第二,政府对研究和发展工作的资助。这种资助对于技术密集型工业部门具有重要影响,并且主要集中于少数大公司,在某些情况下国家几乎向这些公司提供了全部的研究和发展基金。美国的化学制品、石油制品、机器、电机、运输工具和仪器等工业就属于这类部门,而这些部门的市场集中率大多高于制造业的平均水平。此外,研究和发展项目的规模往往十分庞大,从它间接获得的好处也相当可观。研究和发展的资助还经常为订立采购合同,或为合同的续订铺平道路。总之,政府给予的研究和发展资助,巩固和加强了许多研究和发展任务密集的工业中名列前茅的大公司的垄断地位。^②

第三,政府为大公司提供经营资本。例如战后日本随着垄断势力的复活,政府实行了向工业提供资金的庞大计划,并对一些特定的工业和投资计划采取减免税措施,从而促进了日本经济的迅速增长和垄断财阀势力的壮大。国家通过国有企业的建立和出售,也可能助长垄断市场结构的形成。例如美国政府在第二次世界大战期间进行的合成橡胶生产计划使得几个大公司在战后的发展中获得专利和技术利益,25 座工厂被出售给三家大企业,使它们控制

① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 147 页。

② W. G. 谢佩德:《市场势力与经济福利导论》(商务印书馆 1980 年中译本),第 243—244 页。

了该部门生产能力的 47%。^① 国家还往往对大垄断公司进行巨额财政支援,如美国政府在 1971 年给予洛克希德飞机公司 2.5 亿美元贷款,1980 和 1981 年为防止克莱斯勒汽车公司破产,给予该公司 19 亿美元的保证基金。^②

第四,政府对专利权的授予。通过授予专利权,政府可能促成一个或几个大厂商在市场上的垄断地位,使新企业的进入变得困难或者甚至不可能。从美国的情况看,专利在电话设备、电灯、合成纤维、照相器材、制鞋机器以及某些药品等部门中,对加速集中和垄断曾经起了重要作用。^③

第五,政府的关税保护政策。前面曾经谈到保护关税政策在 19 世纪末 20 世纪初对于后起资本主义国家中垄断的形成所起的促进作用。第二次世界大战之后,随着世界市场上国际竞争的加剧,贸易保护主义也曾先在欧洲国家后在美国抬头,各种关税壁垒和非关税壁垒也在一定程度上有助于维护或加强垄断资本在国内的支配地位。

总之,主要发达资本主义国家的政府政策,特别是第二次大战以后的政策,在推动资本集中和垄断资本的形成与发展方面,发挥了重要作用。

① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 148 页。

② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 148 页。

③ F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 150 页。

第四章 扼制垄断资本发展的因素 ——反垄断法规

在现代资本主义社会,不仅存在着促使垄断资本形成和发展的深刻的内在动因,同时也存在着扼制垄断资本发展的因素。在这些因素中,最重要的莫过于反垄断法规的制订与实施。

一、反垄断法规对垄断发展的扼制性影响

现代资本主义国家既然通过它的政策措施推动了垄断资本的形成和发展,为什么又要实施各种反垄断法规来对垄断资本的发展进行一定程度的扼制呢?这种看似矛盾的现象,应该从现代资本主义国家的阶级本质来理解。现代资本主义国家作为资产阶级的政治上层建筑,首先代表的是在经济中占支配地位的垄断资产阶级的利益,是为垄断大资本的经济利益服务的,因而从主导方面看,国家是促进私人垄断资本发展的一种重要力量。但是,垄断资本得以生存的一般基础,是资本主义剥削制度的巩固和资本主义社会的稳定,因而现代资本主义国家作为资产阶级的总代表,也必然要把维护整个资产阶级的利益和资本主义社会的稳定作为自己

的基本任务。如果垄断资本势力严重侵害了中小资本家、个体业主乃至工人劳动群众的利益,引起各种社会力量的强烈反对和导致各种社会矛盾的激化,国家就会出于维护整个资本主义制度和社会稳定的目的,来扼制某些垄断资本的过分扩张。在这一过程中,资本主义的议会民主制度起着重要作用。各种重要的社会力量不但有自己的代表参加议会,而且通过院外集团对议会施加强大的影响。资产阶级的政党和政客为了争取选民和选票,也会提出各种体现选民要求和呼声的议案或政策主张。正是在中小企业、工会和其他社会力量的压力下,发达资本主义国家先后实施了反垄断法规,成为扼制垄断资本势力过分发展的主要政策行动。

美国是实施反垄断法规最早的资本主义国家。早在上世纪末期的 1890 年,美国即在工业托拉斯急剧发展所导致的社会日益增长的强烈不满情绪的压力下,通过了“谢尔曼反托拉斯法”(The Sherman Antitrust Act)。这是资本主义国家的第一个反垄断法规。谢尔曼法有两个关键条款:“第一条:任何以托拉斯或其它形式作出的契约、联合或共谋,如被用以限制州际间或外国间的贸易或商业,均属违法。”“第二条:任何垄断者或企图垄断者,或与他人联合或共谋垄断州际间或与外国间的贸易或商业之任何一部分者,均被视为刑事犯罪。”^① 这样,谢尔曼法的通过第一次明确公布了美国对垄断的公共政策。该法规规定美国司法部长和地方检察官有义务禁止和限制违反映尔曼法的行为,而且赋予受害方提出三倍损害赔偿诉讼的权利。1914 年,“联邦贸易委员会法”被通过。该法中最著名的条款的第一句规定:“第五条:对于商业活动中的各种不正当的竞争方法,均就此宣布为违法。”根据联邦贸易委员会法的通过,授权建立了联邦贸易委员会。这是一个由专家组成的机

① 转引自 M. C. 霍华德:《美国反托拉斯法与贸易法规》(中国社会科学出版社 1991 年中译本),第 32 页。

构,其职责范围是搜集和编纂情报资料,对商业组织和商业活动进行调查,并对不正当的商业活动发布命令。联邦贸易委员会所适用的第五条规定,相当于司法部所适用的谢尔曼法。它可以说是联邦贸易委员会的谢尔曼法。就在联邦贸易委员会法被批准的几天后,“克莱顿反托拉斯法”(The Clayton Antitrust Act)也获得批准。司法部和联邦贸易委员会均有权对该法行使管辖。克莱顿法指出了四种引起反托拉斯注意的商业做法:价格歧视,独家交易,合并和连锁董事会。它表明价格歧视、独家交易和公司股份的取得并非本身违法,只有“其结果……可能实质性地削弱竞争或有助于在任何商业部门形成垄断时”,才是违法行为。这个条文中“可能”一词最为重要,因为它针对的是早期的且尚未有结果的商业行为,被称之为“早期原则”,它表明了谢尔曼法和克莱顿法之间的基本区别。根据谢尔曼法,宣布为违法的行为必须被证明已损害了竞争;而根据克莱顿法,实际的损害不一定发生,但可依据预期会发生的最后结果作出判决。1936年,“鲁宾逊-帕特曼法”(The Robinson-Patman Act)被通过,其目的是扩大克莱顿法中有关价格歧视条款的适用范围,并对此作出更具体的规定。鲁宾逊-帕特曼法力图使反托拉斯减少抽象性和更为具体化,它代表了从基本的反托拉斯法规中分离出来的倾向。一般说来,联邦的几个基本的反托拉斯法规都很简短,多数条文规定也非常原则,包含着一些词意不明确之处,其中有些条文在以后的立法中作了扩充或修正。这些法规都是禁止性的,它们以非常原则的条文规定了哪些行为是企业不应该做的。由于需要一批专家来处理有关反托拉斯法执行的问题,反托拉斯司于1933年作为美国司法部一个独立机构建立起来,其反托拉斯职责是执行谢尔曼法和克莱顿法。如今,司法部反托拉斯司是执行反垄断法规的政府机构,但私人一方也可以根据有关法规对

私人另一方提起诉讼。^①总的来看,美国是实施反垄断法规最早,也相对说来最严格的资本主义国家。其他大多数发达国家在第二次世界大战前还没有真正的反垄断立法。从战后 50 年代后期开始,西欧和日本才逐渐建立和实施各种反垄断法规。

发达资本主义国家的反垄断法规是否对于垄断资本的发展具有一定的扼制作用呢?答复应该是肯定的。反垄断法规不仅对于大企业具有一种潜在的威慑作用,如美国的俗语所说:“参议员谢尔曼的幽灵坐在每个大公司董事会桌边”;而且这些法规的实施所引起的大量反托拉斯诉讼对于大公司的违法行为是一种直接的制约力量。以美国为例,从 1890 年到 1969 年,司法部提出的反托拉斯诉讼案共 1551 件,联邦贸易委员会提出的贸易限制诉讼案(1915 年到 1969 年)共 1061 件,私人提出的反托拉斯诉讼案共 9728 件。由于一个违法行为可以引起许多私人诉讼以及许多私人诉讼是由政府的审判而引起的,上述数字包含着大量重叠而无法得出的一个总数。^②应该指出的是,司法部提出的反托拉斯诉讼案的成功率是很高的,按此期间每 5 年平均计算,胜诉率在 38% 到 100% 之间。^③因此,对于反托拉斯法规,任何资本主义大公司都必须严肃对待。反托拉斯法规的实施也必然对于垄断势力的发展产生扼制性的影响,这种影响突出表现在以下三个方面:

首先,反托拉斯法的实施对于生产集中的高度发展具有一定的阻遏作用。这种扼制作用主要是通过对企业合并的某种限制而实现的。美国克莱顿法第七条即规定禁止导致减少竞争的企业合

① 以上论述请参阅 M. C. 霍华德:《美国反托拉斯法与贸易法规》(中国社会科学出版社 1991 年中译本),第二章第一节。

② R. A. 波斯勒:“反托拉斯法实施的统计研究”,《法律和经济学杂志》1970 年 10 月,第 366、369、371 页。

③ R. A. 波斯勒:“反托拉斯法实施的统计研究”,《法律和经济学杂志》1970 年 10 月,第 381 页。

并。但该条文仅涉及通过取得其他公司股份所进行的合并,这就为通过取得对方的财产来完成合并留下了漏洞。1950年,克莱顿法第七条修正案获得通过,即“塞勒—凯弗维尔修正案”(Celler-Kefauver Amendment),该法案增加了财产取得的规定,并通过用词的改变把非横向合并包括在法律范围之内。1976年通过的“哈特—司各特—鲁迪南反托拉斯改进法”(The Hart-Scott-Rodino Act)更进一步规定:凡是达到一定规模的公司之间的合并必须事先向执法机关报告。这里达到一定规模的标准是合并企业和被合并企业的净销售额或总资产额分别达到1亿美元和1000万美元。所有这些及其他有关反托拉斯法的规定,必然有助于阻止生产的过分集中。由于部门内部的横向合并是提高市场集中率进而加强垄断势力的重要途径,这种类型的合并一直是反托拉斯法追究的主要对象。在1951年至1966年期间,美国所有对采掘业和制造业公司的大型合并都受到联邦贸易委员会和司法部的指控,其中一半以上在性质上是横向合并。在1974年到1976年期间司法部提出的18起有关合并的诉讼案中,就有16起案件是关于横向合并的。⁽¹⁾由此我们就不难理解,为什么战后美国工业中大型的横向合并存在着明显的下降趋势;而美国制造业中的平均市场集中率在达到一定高度后其增长速度大大放慢,甚至在一定时期还有所下降。美国制造业近半数部门所形成的寡头垄断的市场结构在70年代后没有得以强化,不能不归功于反托拉斯法规对大型横向合并的扼制。在横向合并以外,纵向合并和混合合并所受到的反托拉斯法的挑战,则远不是那样激烈。特别是大型的混合合并,在战后得到极为迅速的发展,从而推动了工业中总量集中率的逐渐上升,加强了混合联合大公司的垄断势力。

(1) M. C. 霍华德:《美国反托拉斯法与贸易法规》(中国社会科学出版社1991年中译本),第149—150页。

其他发达国家的反垄断法规也对企业合并实行一定限制。英国是第一个把控制合并的法律作为它的竞争政策一部分的欧洲国家。1965年的“合并与垄断法”(Mergers and Monopolies Act)把审查一定合并活动的职责委派给“垄断与合并委员会”,主要针对那些涉及到33%(后来减少到25%)或以上市场份额的合并事件。但在开始年代英国的合并政策是自相矛盾的。因为1966年工党政府创立了一个“工业改组公司”,来鼓励和资助那些可以建立在国际贸易中更具竞争力的企业的合并。在审查提交给它的合并事件时,垄断和合并委员会的指导准则比应用于美国的准则宽得多。但是1988年保守党政府宣布改革,保证只有那些被认为会干扰竞争的合并才被提交给垄断与合并委员会。原西德于1973年通过了对它的基本反托拉斯法的合并控制修正案,其目的是阻止那些可能形成或加强具有市场支配地位的合并。从1974年到1985年底,联邦德国卡特尔司作出判决共禁止了69起合并事件。法国在60年代和英国一样,认为更大的企业规模是国际竞争所要求的,因而积极鼓励大型合并。但1977年,法国建立了一个新的“竞争委员会”来审查那些其市场份额超过40%的国内合并事件。但由于政治支持的分裂,该委员会采取了相对温和的姿态,在1977至1981年期间仅仅审查了四起合并事件,并全部予以批准。日本在第二次大战后占领军强加于它的“反垄断法”的残留影响下,大的合并必须在“公平贸易委员会”登记,以通过审查确认不会导致市场控制地位。但除1969年对一次大型合并的折衷处理外,直到1978年,该委员会再未对其他合并事件提出异议。^①一般说来,其他国家对企业合并的法律限制与实施不如美国严格,因而战后多数国家的市场集中和总体集中的提高程度都超过了美国。

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第194—198页。

第二,反垄断法规的实施使得公开的垄断组织已不能合法存在。各种形式的垄断组织,从简单的价格协定和卡特尔到托拉斯,都是通过企业之间不同形式和不同程度的协议与联合,以达到控制价格、垄断市场和获取高额利润的目的。而这种以垄断市场为目的的企业之间公开的协议与联合,正是各国反垄断法所要求禁止的。例如美国谢尔曼法的第一条即规定:任何以托拉斯或其它形式作出的契约、联合或共谋,如被用以限制州际间或与外国间的贸易或商业,均属违法。法院的大量判例已经把这一条款解释为,竞争企业之间为固定价格,限制和分配产量,或者在其他方面直接限制竞争行为的所有协议,本身即为非法。这种“本身违法规则”(Per se rule)不同于处理许多其他反托拉斯案件的“合理规则”(Rule of reason),采取后一种规则,法庭要广泛地询问有争议行为的具体事实,它们被采取的原因,它们的竞争意义以及它们对消费者的影响。这就使得任何公开的企业勾结行为成为非法。而任何企业单独或联合进行垄断或图谋垄断,则属于谢尔曼法第二条所禁止的行为。正是由于反垄断法规的制订和实施,本世纪初广泛流行的各种垄断组织如卡特尔、辛迪加和托拉斯等,今天在各国已不再是合法的,已不能公开存在。这就迫使垄断资本不得不改变形式,再不能像上世纪末本世纪初(对美国来说)或像第二次世界大战以前(对西欧和日本来说)那样公开而露骨地行使其垄断势力了。

其他发达国家的反垄断法规也不同程度地存在着对企业勾结行为的限制,但实施较晚。英国在第二次世界大战以前,还没有关于固定价格安排和卡特尔的重要法律。1950年出现了第一个主要变化,议会通过了“限制贸易行为法”(Restrictive Trade Practices Act),要求商品供应商之间的贸易约束协议必须在“限制性行为登记局”登记,登记人被授权对任何似乎违反公共利益的协议提出异议;同时建立了一个特别的“限制性行为法庭”来决定被提出异议的协议是否应该被禁止。但这些订立协议的厂商可以向法庭申

诉理由,以证明其协议带来的利益超过其损害。这里应用的是“合理规则”,而且比美国所应用的有关原则宽得多。实际上,被英国限制性行为法庭所批准的许多固定价格协议在美国是逃不脱反托拉斯法制裁的。西德在1957年最早通过的反托拉斯法规,已使得固定价格的协议成为非法,但允许一些例外。后来该法规的执行趋向于严厉,可能仅次于美国的执法。1968年的修正案又授权可对违法的厂商处以与其违法所得超额利润相应的罚款。日本战后的反托拉斯法根据许多理由对于固定价格的禁令提供豁免。尽管如此,日本还是趋向于更努力地来阻止限制性的企业协议。根据“公平贸易委员会”的估计,1963年日本制造业产量的28%属于卡特尔协议的范围,到1977年,相应的数字已下降到18%。^①

第三,反垄断法的实施有助于在某些部门限制和削弱垄断势力。根据各国的反垄断法规,政府或私人可能对某些行业中形成垄断性市场结构的大公司提出诉讼,如果原告方胜诉而法庭命令大公司解散或改组,则可能使该部门已经形成的垄断势力受到一定程度的打击和削弱。例如美国按照谢尔曼法第二条款,占有60%以上的市场份额,具有高度的进入壁垒和获得高额垄断利润的大公司即可能被起诉。尽管这类大公司因反托拉斯诉讼而被强制改组的案例并不多,但它们却程度不同地削弱了有关部门的垄断势力。早期的例子是1911年根据谢尔曼法所发布的第一个主要的反托拉斯令所解散的新泽西标准石油公司。该公司在1906年被指控在此前10年中控制了全国的原油运输、炼油和炼油产品交易的80%以上的份额,并对石油工业的原油供应施加影响。1909年地区法院判定标准石油公司从事非法的限制贸易行为。最高法院1911年支持地区法院的判决,根据合理规则判定该公司试图并已

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第329—334页。

经取得石油工业的垄断地位。结果根据地区法院发布的解散令,标准石油公司所持有的 33 个附属公司同该公司脱离,其股份从标准石油公司资产总额中转移出去。这就打破了标准石油公司集团的集中控制的市场结构。不过,这个解散令并未彻底消除石油工业的垄断势力。当标准石油公司的股东变为已经独立的附属石油公司的股东时,洛克菲勒家族继续拥有 28 个石油公司中每个公司的 25—45% 的股份所有权。这样财团的利益就得到了保证。⁽¹⁾近期的例子是 1984 年美国电话电报公司的改组。美国电话电报公司是一家控股公司,它拥有或控制着 23 家国内经营电话的公司(贝尔系统),西方电力公司(进行电讯设备制造)和贝尔电话实验室(从事研究与开发)。该公司因被当作公用事业企业看待而通常不被列入最大的 500 家工业企业名单,但实际上是世界上最大的公司,在 1980 年底公司资产总额已超过 1250 亿美元,它控制了全国电话业务量的 82% 和长途电话业务量的 90%。1974 年美国司法部对美国电话电报公司提起诉讼,指控它垄断了美国的电信通讯业务,并采用非法手段阻止其他经营电信业务的公司与贝尔系统进行业务联系。到 1982 年 1 月该诉讼案终结,美国电话电报公司被要求进行大规模改组,贝尔系统的 22 个地方经营公司最终脱离了它们的母公司美国电话电报公司。这对美国电话电报公司在该领域中的高度支配地位是一种削弱,不过并未彻底动摇它的垄断势力。同政府最初的要求相反,美国电话电报公司保留了它对西方电力公司和贝尔实验室的所有权。到 1989 年,该公司仍然控制着所有长途电话业务收入的大约 70—75%。⁽²⁾以上两个案例表明,反托拉斯

(1) M. C. 霍华德:《美国反托拉斯法与贸易法规》(中国社会科学出版社 1991 年中译本),第 188—191 页。

(2) F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 462—464 页。

法的执行对于某些垄断势力过分强大的部门,可以起到一定的抑制作用。据估计,几十年来美国的反托拉斯措施曾有助于在一些工业中削弱市场势力,显著的有炼铝、制罐、屠宰、卷烟和石油等工业。^①

二、反垄断法规的局限性

以上从三个方面具体说明了反垄断法规的实施对垄断势力发展所产生的扼制性影响。但能否由此推论,认为反垄断法规的制订和执行能够或者已经消除了垄断资本和垄断势力呢?当然不能。这一推断既没有理论根据,也完全不符合实际情况。在现代资本主义条件下,反垄断法规的制订与实施,并没有也不能根除垄断资本和垄断势力。这一论点已经被历史和现实所证明。我们可以从以下几个方面来进一步说明。

第一,反托拉斯法的实施,并没有从根本上改变形成垄断势力的市场结构。高度集中的市场结构是形成垄断的经济前提。尽管反托拉斯法把产生垄断势力的市场结构作为自己反对的目标之一,如美国谢尔曼法的第二条款;但即使在执行反托拉斯法最早也最严的美国,高度集中的市场结构不但没有根本改变,而且直到战后 70 年代,这种市场结构还在逐渐加强。这从美国制造业的平均市场集中率的缓慢上升中得到证明。其他发达国家市场集中率的长期提高趋势也证明了这一点。只是在市场集中达到相当高的程度时,反托拉斯法的执行才对其进一步的上升起到一定程度的遏制作用。经济学家谢佩德早在 1972 年就曾客观地评论说:“虽然把反托拉斯政策说成是一种迷惑人的把戏未免过分,但是,反托拉斯政策目前的确已经在很大程度上默许了因而也就是批准了现存的

① W. G. 谢佩德:《市场势力与经济福利导论》(商务印书馆 1980 年中译本),第 245 页。

市场结构。因此,反托拉斯政策,对于那些在许多重要工业中助长了市场势力的其他各项政府政策,并没有起什么强有力的具体的抵消作用。”^① 1990年他又进一步指出:若干重要的支配性厂商在规模上有所削弱,这大体上是通过1950年前采取的行动;但1984年美国电话电报公司的剥夺带来了重大的变化。紧密的寡头垄断一直很少被触及。在1958—1980年期间许多横向合并被防止了,虽然1890到1962年间大量的合并已经在许多部门中导致了很高的集中程度。^② 经济学家谢勒尔也认为:除了间接的行为影响以外,谢尔曼法第二条款在减少市场集中方面的直接作用,一直是不大的。^③

第二,反托拉斯法的实施并不能阻止大公司进行寡头垄断勾结。虽然在反垄断法规的威慑下公开进行垄断勾结和建立垄断组织要触犯刑律,但这并不意味着寡头垄断的消失。大公司的垄断勾结形式可以分为三个类别:公开的勾结、暗地的勾结和默契的勾结。公开的勾结就是公开建立垄断组织。当反托拉斯法的实施使公开的垄断勾结成为违法行为后,大公司便自然转向非公开的勾结形式,即转向暗地的勾结和默契的勾结。美国算是执行反托拉斯法严格的国家,但获取高额利润的强烈动机仍然驱使大公司为控制价格而秘密勾结。虽然固定价格的共谋是一种明显违反映尔曼法的行为,然而“三十年来,在司法部反托拉斯司每年所提起的反托拉斯诉讼案中,固定价格案件一直占一半以上”。以致主管反托拉斯司的司法部长助理在1977年发表评论说,在许多行业中,固

① W. G. 谢佩德:《市场势力与经济福利导论》(商务印书馆1980年中译本),第245—246页。

② W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第473页。

③ F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第480页。

定价格实际上已经被“制度化”了。^①至于大公司之间通过心照不宣的协同行动来提高和维持垄断价格,则更为普遍。默契的勾结已经成为当今寡头垄断的主要形式。

第三,反托拉斯执法所强制进行的企业改组,也未能在很大程度上削弱已经形成的垄断资本。前面曾经谈到实施反托拉斯法对某些部门的垄断势力起到了一定程度的抑制和削弱作用,但对此作用不可估计过高。就以反托拉斯执法较严的美国来说,自1890年通过谢尔曼法以来,美国司法部全部涉及谢尔曼法第二条款的反垄断诉讼案件中,只有33件最后由法庭裁决垄断组织或垄断大公司进行结构改组,其中除8件外都发生在1950年以前。^②有几项裁决是严厉的,例如使新泽西标准石油公司的33个附属公司脱离母公司而独立;把杜邦公司分解为三个单独的火药制造企业;使贝尔系统的地方经营公司与美国电话电报公司分离。但是,大多数裁决比较温和。重要改组相对较少的原因之一,是由于联邦法院所惯有的谨慎态度,只要没有非让人相信不可的理由,它不采取被认为是严厉的纠正措施。虽然战后曾出现过一次反托拉斯浪潮,但是“除了美国电话电报公司一案外,60年代后期和70年代由政府反托拉斯机构掀起的反垄断诉讼浪潮并没有达到什么结果。有一些败诉了,另一些放弃了,而且除美国电话电报公司外,甚至当美国政府取得名义上的胜利时打算进行的改组也没有实行”。^③

第四,从长期看,发达资本主义国家反垄断法的执行是在时紧时松地发展,并不是一抓到底和越来越严厉。就以实施反托拉斯法

① M. C. 霍华德:《美国反托拉斯法与贸易法规》(中国社会科学出版社1991年中译本),第80页。

② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第480页。

③ F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第479页。

最早美国为例,一个多世纪来,主要出现过三次反托拉斯浪潮,都发生在巨大的企业合并浪潮之后。每当一次新的合并浪潮激起了大众对公司垄断势力扩大的担心,反托拉斯官员便重新开始他们的努力。美国的第一个反托拉斯法谢尔曼法是1890年通过的,具有讽刺意味的是,随着该法规具体应用于禁止固定价格勾结的案例之后,出现了1895到1904年的第一次合并浪潮,形成了托拉斯在许多部门中的统治地位。随之而来的是1909—1913年的第一次反托拉斯浪潮,导致了若干重要托拉斯(如标准石油公司和美国烟草公司)的分解。然而,在整个兴旺的20年代,反托拉斯的执法行动基本上停息了,而恰恰是这时第二次大合并高潮于1929年达到了它的顶点。反托拉斯行动的总的效果实际上是支持了合并和厂商之间的合作。但是1929年的崩溃和30年代的大萧条,重新加强了对日益增长的公司势力采取行动的的压力。第二次反托拉斯浪潮发生在1938到1952年,它触及了若干支配性企业,也对一些紧密的寡头垄断行业采取了行动。但是从1953年到1968年,反托拉斯的步伐再一次放慢。除了个别的案例,几乎没有做什么事来减少市场势力和阻止60年代的混合合并热潮。在1968年到1974年期间,出现了第三次反托拉斯浪潮,特别是对国际商用机器公司,美国电话电报公司等支配性企业和早餐谷物食品部门的寡头垄断公司提出了几件大的反托拉斯诉讼案。然而到80年代反托拉斯浪潮再一次停息。在1981—1988年期间,里根政府急剧缩减了两个反托拉斯法机构的职权范围,停止了减少市场支配势力的努力,美国电话电报公司案虽然得到解决,但国际商用机器公司案却不了了之,早餐谷物食品公司案则被驳回。^①自1980年以来,反托拉斯政策的几个主要方面都大大地放松了,就针对现存垄断市场结构的谢尔曼法第二条款来说,已没有新的诉讼案被提出;就针对合并活

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第469—471页。

动的克莱顿法第七条款来说,占有高达45%市场份额的横向合并不再受到挑战,也没有任何纵向合并和混合合并被抵制;就针对固定价格与其他勾结活动的谢尔曼法第一条款来说,起诉已被限制在小的厂商,主要是在公路建筑行业。^①至于克林顿上台后美国的反托拉斯政策会出现什么变化,还有待观察。

第五,从理论上说,反托拉斯法体现了一个矛盾:它是代表垄断资本利益的政治上层建筑对垄断资本本身的一种约束。这个矛盾决定了反托拉斯法的性质和局限性。不论反托拉斯法的制订者和执行者的主观意图如何,反托拉斯法在现代资本主义国家中的客观作用主要是,在维护国内垄断资本总体利益的前提下,安抚民众对垄断势力的反对情绪,把垄断势力约束在保持资本主义社会稳定的限度内。30年代美国负责反托拉斯司的司法部长助理瑟曼·阿诺德在他的一本著作中对反托拉斯法的实质和作用有这样的论述:“在美国,大企业组织的出现,所面对的是一种被正式用于维护个人经济独立性的信仰。在这种形势下,一种仪式会不可避免地发展起来,它使人们对于社会应该是什么样子的通常的想象同现实情况得以调和。这时人们听到的神话仍坚持认为,美国工业是由互相竞争的小厂商构成的,即使它们不是个人的,也接近于这个理想。巨大的企业规模被认为是一种灾祸,因为它导致垄断并与供求规律的作用相冲突。但与此同时,专业化的技术却使得大企业成为必不可少的,它们生产的足够大量而廉价的商品使它们构成了美国生活标准的一部分。因此,为了协调理想和实际需要,就有必要采取一种步骤,根据理性的、法律的和经济的理由来不断地抨击企业的巨大规模,而同时并不真正干预企业的联合。这种压力产生了似乎是要完全禁止大型合并的反托拉斯法,但同样的压力则使反

^① W.G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第472页。

托拉斯法的执行成为一种纯粹的仪式。”^① 阿诺德还认为：民众反对托拉斯的政治鼓动，使社会的领导人有必要建立一种结构，以便必要时在其中履行这种仪式：(1) 在官方的最高层重申社会对于竞争市场结构的信念；(2) 对托拉斯和经济合并进行道义上的谴责；(3) 而实质上决不最终在实际上形成一个同竞争市场结构准则有任何相似性的真实世界。^② 这些精彩的分析出自一个专门负责执行反托拉斯法的政府高级官员之口，反映了他对反托拉斯法的性质和作用的深刻理解。

不仅如此，资本主义的政治机构和法律程序中有一系列因素，会在实际上保证反托拉斯法的制订与实施具有上述的仪式性质。芒克斯指出：在判断实际的立法行动和权力在经济领域所带来的改革时，法规的通过和管制机构的建立不能被看作是有效的衡量尺度。首先，法规可以被法庭宣布为不符合宪法。其成员由总统指定终身担任的最高法院，并不像立法机构那样易于受到民主的压力。而法院在传统上对于经济改革一直是非常保守的。第二，被企业消极看待的法规，通常容易受到精明而机智的人们有力的雕饰和操纵。一方面，法规能够写得可以保证在法庭上作出否定的解释。另一方面，法规可以用一些含糊和模棱两可的术语来表述，以至于使它原有的含义变得毫无意义。第三，可以简单地让法规的执行和管制机构没有足够的工作人员，从而变得软弱无力。第四，负责管理执法和管制机构的人是政治上任命的。经常的情况是，被任命的人真诚地信仰自由放任哲学，感到在原则上很难有效地管理私人部门，并且通常只有在极端和持久的压力下才去这样做。进而，更经常的情况是，找来管理管制机构的人，原来就在应对之进行管制的企业本身工作过，并且还打算回到这些企业。第五，专业

① 转引自 J.R. 芒克斯：《美国资本主义的转变》(1985 年英文版)，第 17 页。

② 转引自 J.R. 芒克斯：《美国资本主义的转变》(1985 年英文版)，第 17 页。

的政府工作人员,他们像其他人一样怀有对自身安全的自然愿望,并可能相信政府应该积极执行各种管制法令,然而也必定经常顾虑是否他们的行动可能引起产业部门来反对他们继续被雇用。最后,管制机构可能由政客们创立,但却有意识地不给以实权。这通过使用上面提到的一种或几种手段即可达到,为的是实现两个目的:(1) 创立新的管制机构和法规以平息民众的基层的政治运动——新的法规和机构被作为重要的立法改革受到欢呼,表明立法机关的一种严厉的和认真的态度,以及(2) 由于对法规或机构的贯彻与执行并不给予足够和有效的支持,政客们就能继续得到企业界的拥护。^①

通过上述分析可以认识到:从本质上说,反垄断法反对的不是垄断资本整体和垄断势力本身,而是反对个别垄断资本势力的过分发展。正如波兰经济学家明兹所正确指出的:“总的说来,尽管资本主义各国存在差别和各具特点,但是反垄断法的性质都是反对垄断达到的程度(或者实现从垄断中产生的利益)会导致破坏整个资本主义的运行和威胁整个资本家阶级以及绝大多数垄断资本集团的根本利益。……它不反对垄断本身,而是反对垄断朝着同垄断资本主义的运行和发展不相容的那个方向发展。换句话说,它所反对的是那些在垄断发展中能够破坏现代资本主义经济本身生存的极端的東西。”^②

① J. R. 芒克斯:《美国资本主义的转变》(1985年英文版),第19—20页。

② B. 明兹:《现代资本主义》(东方出版社1987年中译本),第235页。



第二篇

垄断势力与垄断竞争

第五章 垄断势力的主要表现

垄断势力体现了垄断大公司在竞争中的特殊有利地位。分析垄断势力的表现形式可以使我们进一步认识垄断资本的实质。

一、垄断资本与垄断势力

垄断势力是垄断资本所特有的一种经济权力,是垄断资本特性的具体表现。垄断资本则是拥有垄断势力的资本形式。

什么是垄断?垄断是资本主义大企业通过对经济领域的控制而获得高额利润的一种经济权力。

垄断势力最突出的特征是控制。控制可能是多方面的,首先和最重要的,当然是生产量和销售额;但也可能包括原料、专利、产品设计、销售网络和广告等等。控制的最终目的既然是高额利润,各种控制行为当然要落脚到市场上,并首先体现为对产品价格的人为操纵。但是,控制并不是各不相关地存在于单个市场上,也不限于市场份额,或仅仅以市场价格为目标。换言之,垄断不只是一种单纯的市场现象。因此,西方产业组织理论把垄断势力称之为市场势力,是过于狭窄了,不能充分反映垄断势力的范围、强度和复杂

性。垄断势力的控制是全面的,它可能超出单个市场范围,它可能体现在从生产到销售的各个环节,它可能不限于市场价格这一种经济因素。

垄断势力的这种控制的特性,应当作为自由竞争的对立物来理解。在自由资本主义阶段,由于企业的规模小而数量多,很难出现控制行为。资本的控制权只存在于企业内部;在企业之外,在市场上,则不存在任何资本的控制权,起支配作用的只能是自发的市场竞争力量,是那看不见的手。价格的形成和变化完全超越个别企业的愿望和影响。企业不但不能控制价格,反倒要被价格所控制。在接受自发形成的价格这个前提下,企业争取较高利润的唯一办法,就是努力降低成本。企业盈利或亏损,成功或失败,生存或死亡,统统要接受市场自发力量的裁判。资本之间的竞争关系,不论在部门内部还是部门之间,都是相对“自由”和“平等”的。任何企业也无法限制自由竞争的开展,对其他企业产生控制力量。但是,到了资本主义发展的较高阶段,生产的高度集中和大企业的出现,产生了垄断势力,从根本上改变了上述情况。这时,垄断大企业所特有的控制力量,可以渗透到从生产到销售的各个环节,并通过这些控制去阻碍和限制自由竞争,排挤或控制中小企业,最终达到控制生产和市场,成本和价格,保证获得高额垄断利润的目的。

由此可以看出,垄断体现了资本特性的一种变化。列宁在分析自由竞争转化为垄断时指出:“资本主义的某些基本特性开始转化成自己的对立面。”^①自由竞争本来是资本主义和一般商品生产的基本特性,现在这一特性转化成了自身的反面——垄断。这种转化直接表现为资本之间关系的一个本质变化,但它同时也对资本与雇佣劳动之间的关系产生深刻影响。应该强调指出的是,直接反映

^① 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社1995年第3版)第2卷,第650页。

资本相互关系本质变化的垄断代替自由竞争,只是资本关系的部分质变而不是根本质变。资本关系的竞争本质仍然存在。自由竞争转变为垄断不是竞争的消除,而是竞争形态的变化,即自由竞争部分地被垄断竞争所代替。不过,这两种竞争形态存在着一个本质区别:前者的特征是“自由”,而后者的特征是控制。

在本世纪初垄断资本形成初期,公开的垄断组织(如卡特尔、托拉斯等)是垄断资本的普遍形式,垄断势力可以从垄断组织的存在上直接表现出来。在现代资本主义条件下,由于公开的垄断组织已大都不能合法存在,如何观察垄断资本和垄断势力的存在,以及如何判断当代发达资本主义国家经济的垄断性质及其发展程度,便成为一个困难的问题。尽管如此,既然存在着垄断资本和垄断势力,它们就必然在经济领域中有所表现。问题在于我们如何来观察。

观察和衡量垄断势力,首先可以借助西方产业组织理论的研究框架。产业组织经济学对单个市场势力的分析,遵循着“市场结构—市场行为—市场绩效”(Market structure—market behavior—market performance)的基本框架,把它们看作是市场构成的基本范畴。他们认为:特定的生产技术、规模经济和其他条件是决定一定类型市场结构的基始因素,一定类型的市场结构则决定着一定类型的市场行为,并进而和后者一起决定着一定类型的市场绩效;而市场绩效也会反过来影响市场行为,并同市场行为一起反作用于市场结构。在这三种要素的因果关系中,垄断的市场结构是垄断势力形成的基础;垄断的市场绩效是垄断势力作用的后果;垄断的市场行为则是垄断势力的突出体现。由此可见,垄断势力会在结构、行为和绩效三个方面得到表现,人们也就有可能从这三个方面来观察或衡量垄断势力。

二、从市场结构看垄断势力

体现垄断势力的市场结构中三个因素被认为最重要：一个是较高的市场集中率，另一个是较高的最大公司市场份额，再一个是较高的部门进入壁垒。

1. 关于市场集中率

高的市场集中程度是否会形成垄断的市场结构，意味着垄断势力的存在？在这个问题上仍然有不同看法。我国就有学者认为：当代资本主义生产的高度集中“并没有形成市场垄断”。^① 我们认为：虽然生产集中与垄断的发展并不是完全同步的，但如果一般地断言垄断与集中的发展无关，则不但与马克思主义的观点不符，甚至还不如许多西方经济学家的看法正确和客观。西方新古典主流派经济学家大多认为，市场集中率达到一定高度便可能产生垄断势力，而市场集中率越高垄断势力也就越是加强。美国产业组织经济学的主要学者之一谢勒尔教授指出：“当最大的四家厂商控制了全部市场的40%或者更多时，便很可能出现寡头垄断行为。”^② 另一位老资格的产业组织经济学家贝因教授，则按照市场集中率的高低把寡头垄断划分为垄断程度高低不同的若干类别：类型Ⅰ是“极高度集中”部门， CR_4 达到75%以上，这类部门具有极高的垄断程度；类型Ⅱ是“高度集中”部门， CR_4 为65—75%， CR_8 为85—90%，这类部门的寡头垄断势力也很强大；类型Ⅲ是“中高度集中”部门， CR_4 为50—65%， CR_8 为70—85%，这类部门中的大企业也存在较大程度的寡头垄断依赖关系；类型Ⅳ为“低中度集中”部门， CR_4 为35—50%， CR_8 为45—70%，这类部门仍属于低

^① 童大林等：《当代资本主义问题引论》（科学出版社1988年版），第21页。

^② F. M. 谢勒尔，D. 罗斯：《产业市场结构与经济绩效》（1990年英文第3版），第82页。

度寡头垄断部门；此外， CR_4 低于 35% 或 CR_8 低于 45% 的部门也可能包含有寡头垄断的因素。^① 且不说这些类别划分的标准是否完全恰当，贝因的分类表明了他的观点：寡头垄断程度是随着市场集中率的提高而逐渐加强的。

如果我们以四大厂商 40% 的市场集中率作为划分垄断部门和非垄断部门的大体分界线，美国制造业中垄断势力的存在范围有多大呢？根据美国普查局所公布的制造业集中率统计，1982 年在制造业 448 个 4 位数字部门中，4 大厂商集中率在 40—59% 的部门有 120 个，在 60—79% 的部门有 56 个，在 80—100% 的部门有 23 个。以上 CR_4 在 40% 以上的部门共 199 个，占制造业部门总数的 44.4%，占制造业总增加值的 39.5%。据此谢勒尔得出结论：“如果舍象掉进口的竞争，普查局定义的 4 位数部门平均来说范围过宽。因此，上述统计数字可以表明，美国全部制造业部门有大约一半是以寡头垄断为特征的。”^②

正因为普查局对许多 4 位数部门的定义过宽，官方公布的集中率显然低估了实际的市场集中水平，不能充分反映实际的垄断程度。为了确切估计美国制造业的实际市场集中水平，需要对普查局公布的集中率进行全面调整，但这项工作复杂而困难，很少有人去做。谢佩德教授曾对 1966 年官方公布的集中率进行过分析，发现普查局所列的该年 417 个制造业 4 位数字部门中，大约有 225 个部门的集中率需要调整和校正。经过全面校正后的比率证实了许多经济学家的长期推测，即实际的集中程度大大超过官方所公布的集中率。根据普查局所公布的集中率计算，整个制造业用产值

① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第 1 部(1987 年英文版),第 97—103 页。

② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 82、83 页。

加权的平均 4 企业集中率为 39%；而按校正后的集中率计算，加权平均的 4 企业集中率为 60%。谢佩德由此得出结论：“紧密程度不等的寡头垄断，如果不是无处不在，也是相当盛行的。（制造业）经济活动量的 3/5 以上是在集中率高于 50% 的 191 种工业中进行的。”^① 谢佩德在他 1990 年出版的教科书第 3 版中，又提供了 1972 年的官方集中率和校正后集中率的比较数字，这次是用增加值作权重计算的制造业平均 4 企业集中率。他重申：“官方四位数字部门平均的集中率严重低估了实际的集中程度。加权平均的真实集中水平很可能是 60%，而不是原始普查资料所表明的 40%。”^②

应该指出的是，这些以高度集中和寡头垄断为特征的大约一半以上的制造业部门，大都是最重要的制造业部门。我们根据普查局公布的 1982 年的集中率资料，计算了制造业的 20 个两位数字部门组的加权平均 4 企业集中率，以便更清楚地看出究竟哪些大部门的集中水平较高。结果发现，加权平均 CR_4 接近或超过 40% 的有以下 8 个部门组^③：

化学产品及相关产品	37.3
原金属工业	38.3
石、陶瓷及玻璃制品	38.4
食品及相关产品	40.2
电机	41.1
仪器及相关产品	47.4
运输设备	64.4

① W. G. 谢佩德：《市场势力与经济福利导论》（商务印书馆 1980 年中译本），第 161 页。

② W. G. 谢佩德：《产业组织经济学》（1990 年英文第 3 版），第 92 页。

③ 计算根据：美国商务部：《1982 年制造业普查：制造业集中率》（1986 年 4 月），《1982 年制造业普查：概要》（1986 年 3 月）。

烟草加工制品

83.2

这 8 个大部门主要属于两类：一类是重要的设备和高技术产品，如飞机、汽车、电机、电子、仪器、化学产品和钢铁等等；另一类则是重要的日用消费品，如食品、饮料、烟草制品等等。它们在制造业中都占有重要地位。这 8 个部门组虽然只占 20 个大部门组的 40%，却占了美国制造业全部增加值的 52.7%。

美国制造业以外的其他产业部门缺乏系统全面的市场集中率统计，只有一些零星资料。可以肯定的是，公用事业部门的市场集中程度是最高的。交通运输部门的平均市场集中率也高于制造业部门。例如美国的国内航空业，6 家最大航空公司 1986 年占有了全部国内航空旅客运输量的 71.4%。在铁路运输业，3 家铁路公司在 1984 年控制了美国西部铁路运输总量的大约 80% 和东部铁路运输总量的 70% 以上。商业和服务业被认为属于集中程度较低的产业，但其中也不乏地区集中程度较高的部门。例如食品杂货零售行业，在美国 173 个标准都市统计区中四家最大食品杂货商平均所占有的市场份额，1977 年已达到 56.4%。^①

其他发达资本主义国家的市场集中程度大多比美国还要高。例如英国，根据 132 个 3 位数字部门（代表制造业和矿业就业总量的约 80%）计算，5 家最大公司的加权平均市场集中率在 1973 年已达到 48.2%；根据 256 个 4 位数字行业计算，5 家最大公司的平均市场集中率在 1975 年已高达 65.1%。^② 英国的 4 位数字行业大体相当于单个产品市场，其 65% 的销售集中率显然高于美国的市场集中水平，表明英国国内制造业和矿业中寡头垄断势力比美国

^① D. F. 格里尔：“经济权力的集中”，W. C. 彼得森等主编：《市场势力与经济》，第 67—68 页。

^② P. E. 哈特，R. 克拉克：《英国工业的集中，1935—1975》（1980 年英文版），第 23, 35 页。

更强大。从西欧共同市场各国整体来看,工业部门的市场集中程度也较高。1981年在定义较宽的8个主要大工业部门中,4家最大公司所占有的市场份额为:化学产品部门31%,机器产品部门33%,纺织产品部门42%,电机产品部门43%,运输产品部门44%,纸张产品部门45%,只有金属工业和食品工业两个部门低于30%。经济学家们认为,整个70年代,在共同市场4个主要国家的305个产品市场上,主要的市场结构为紧密的寡头垄断。^①加拿大制造业的市场集中率也高于美国。1972年,美国制造业按货运值计算的平均四企业集中率为41.5%;而加拿大制造业按就业量计算的平均四企业集中率达到48.3%,按货运值计算的平均4企业集中率达到50.7%。直到70年代末80年代初,加拿大制造业的平均4企业货运值集中率始终保持在50%的水平上下^②,具有极其明显的紧密寡头垄断的结构特征。

2. 关于最大公司的市场份额

西方产业组织经济学对市场结构的研究,原来主要强调市场集中率。但从70年代以来,有些经济学家越来越重视最大企业市场份额在市场结构中的作用。事实表明,如果一个大公司在部门中占有了较大的市场份额,成为支配性企业,就可能更有较地控制市场,操纵价格,形成垄断势力,获取高额利润。如果一个大公司占有了部门市场份额的60%,当然比四家企业共同拥有市场份额的60%,能够更容易、更富有成效地单独控制市场和价格。实际上,最大公司的高市场份额本身就是市场集中的突出表现,不过它不是用几家大公司而是用一家最大公司来衡量集中水平。最大公司市场份额就是以一家最大公司来衡量的市场集中率。

^① H. W. 迪乔恩主编:《欧洲的产业结构》(1988年英文第2版),第13-14页。

^② R. S. 凯曼尼:“加拿大经济中竞争的程度和演变”,D. G. 麦克费特里奇:《转变中的加拿大产业》(1986年英文版),第154页。

一家最大公司如果在一个市场上占有了 40% 以上的市场销售份额而又没有规模相近的竞争对手,这家公司就成为支配性企业(Dominant firm)。支配性企业的市场份额越高,它就越是接近于纯粹垄断。一旦支配性大公司占了很高的市场份额,它的需求曲线就会趋向于同整个市场的需求曲线重合。因此,尽管支配性企业的市场势力不是百分之百的,它也能像一个纯粹垄断企业那样来行事。来自小企业的竞争虽然存在,但通常并不有效。支配性大公司可以根据它的垄断程度,单方面地作出利润最大化的决定,对价格施加两种标准的垄断性影响:提高价格水平,和建立歧视性的价格结构。所以,支配性企业是一种接近独家垄断的市场结构,也可以称之为准独家垄断。

尽管支配性企业是形成垄断市场结构的一个重要因素,但遗憾的是,没有任何官方或私人机构来提供有关大公司市场份额的全面资料,因为大公司总是竭尽全力来保持这类敏感资料的秘密。主要大公司的市场份额必须从各种资料来源中进行筛选和估计,因而在许多场合这种估计是有争议的。尽管如此,还是有可能得到一些相当可靠的估算。

下面是 1973 年若干美国著名大公司的市场份额^①:

通用汽车公司	55%
通用电气公司	50%
西方电气公司	98%
美国铝公司	40%
柯达公司	70%
普鲁克特—甘博公司	50%
联合果品公司	60%
美国罐头公司	35%

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文第 3 版),第 88 页。

国际商用机器公司	70%
可口可乐公司	50%
坎贝尔汤料公司	85%
卡特皮勒拖拉机公司	50%
联合制鞋机器公司	50%
克洛格公司(早餐谷物食品)	45%
吉列公司(剃须刀)	60%
鲍勃科克—威尔科克斯	40%
杜邦公司(玻璃纸)	50%
赫希公司	70%

根据谢佩德的分析,在 80 年代支配性企业的重要性有所下降,一些老的支配性大公司受到竞争力量的侵蚀,个别大公司还受到反托拉斯法的直接打击。但是,这类大公司的支配性地位并未能从根本上动摇或削弱。这从下列大企业在 80 年代的市场份额可见一斑。例如:国际商用机器公司仍占有计算机主机市场的 60%,美国电话电报公司占有长途电话业务量的 70%,柯达公司占有胶卷市场的 80%,普鲁克特—甘博公司(宝洁公司)占有清洁剂和化妆品市场的 50%,波音飞机公司占有飞机市场的 55%,通用电气公司占有飞机引擎市场的 50%,坎贝尔汤料公司占有罐头汤料市场的 75%,吉列公司占有剃刀市场的 55%,等等。^①此外,还有许多大工业公司的支配性地位隐藏在混合联合经营之中,它们不提供在单个行业或产品中占有市场份额的详细情况。在一些新的市场上,还出现了新的支配性企业。除了这些工业公司以外,许多大型公用事业企业和不少其他非制造业厂商也在大市场上握有超过 50% 以上的市场份额。

支配性企业虽然是一种更露骨的垄断市场结构,但它与寡头

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文第 3 版),第 70 页。

垄断结构相比,在数量上要少得多,因为一家公司要独占很高的市场份额并加以长时期的保持是不容易的。据谢佩德估计,美国所有支配性企业在国民收入中所占比重,可能还不到3%。^① 不过它们所控制的部门却往往十分重要。

其他国家有关大公司市场份额的资料更为稀少。考虑到其他国家的垄断大公司通常比美国最大公司的规模小得多,它们比较难以在重要部门中成为支配性企业。但这并不排除一些大公司(包括外国大公司)在某些行业或产品市场上确立支配性地位,占有很高的市场份额,形成准独家垄断的市场结构。例如欧洲共同市场国家的食品和饮料部门中,许多大公司在80年代初已在若干产品市场上占有40%以上的市场份额,确立了强有力的支配性地位。这些产品包括:(1)可乐饮料,(2)烈性酒、威士忌和朗姆酒,(3)婴儿食品,(4)宠物食品,(5)口香糖,(6)早餐谷物食品,(7)奶粉和炼乳,(8)速溶咖啡,(9)茶叶,(10)人造黄油、食用油和食用动物,(11)罐头汤和即食汤,(12)芥末和调味品。此外在某些国家还包括:糖(丹麦与荷兰),面团(法国与德国),啤酒(丹麦、荷兰、法国等),冷冻食品、冰淇淋和矿泉水(特别是在英国),等等。^②

3. 关于进入壁垒

进入壁垒(Entry barriers)是构成垄断市场结构的另一个重要因素。大公司要形成垄断势力,除了占有较高的市场份额和达到较高的集中程度外,部门中还必须有较高的进入壁垒,使其他部门的资本难以自由进入,这是限制市场上产品的供给和维持产品垄断高价的必要条件。可见,较高的进入壁垒对于一个部门的垄断市场结构的形成是不可缺少的条件。

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第87页。

^② R. 林达:“食品和饮料工业:大公司的策略”,H. W. 迪乔恩主编,《欧洲的产业结构》(1988年英文第2版),第131页。

由于形成进入壁垒的因素是多方面的(具体情况下面还要专门分析),因而很难对进入壁垒作出一个综合的估计,并找出一个像大公司市场份额或市场集中率那样明确的统计指标。尽管西方产业组织理论很重视对进入壁垒的研究,但在经验分析方面,经济学家似乎还没有找到有效的方法来综合衡量一个部门的壁垒高度,更没有人能够对一个国家所有垄断部门的进入壁垒程度作出全面的估计。只有很少的学者在这方面作过一些尝试,他们挑出若干工业部门,对每个部门中与资本进入有关的因素一个个进行分析,估计它们对进入壁垒的影响,然后通过某种加权把它们综合在一起。贝因和曼恩在早期研究中曾对 50 年代美国的大约 40 个工业部门作过这种估计,将之分为高度的进入壁垒、较高的进入壁垒和低进入壁垒三种类型。谢佩德根据 50 年代以来的情况变化,对贝因和曼恩的研究进行了修正和扩充,对 80 年代美国若干工业部门的进入壁垒程度作出了粗略的判断。情况见表 5-1。

表 5-1 美国若干工业部门的进入壁垒估量

高度进入壁垒	较高进入壁垒	低进入壁垒
电力服务	面包	肉类工业
地方电话服务	软饮料	面粉
报纸	香烟	罐头水果及蔬菜
某些药品市场	期刊	毛棉纺织品
肥皂	石膏产品	服装
飞机及部件	有机化学制品	小型金属制品
计算机主机	浴室用品	木制家俱
重型电气设备	石油精炼	波纹容器
机车	铝	印刷
啤酒	重型工业设备	鞋类
早餐谷物食品	大型家用设备	

资料来源: W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文第 3 版),第 95 页。

一般说来,大企业占主导地位 and 集中程度较高的重要经济部

门,进入壁垒的程度也较高;而低进入壁垒部门则大多以小企业数量众多和集中程度较低为特征,且大多属于技术含量较低的轻工业部门。这从上述工业部门的进入壁垒分类中可以看得很清楚。除制造业以外,某些公用事业也由于技术条件和政府授予特许权而具有很高的进入壁垒。大多数零售业和其他服务业的进入壁垒则很低,因为这些部门的企业规模小,不需要多少资本即可进入。矿业中有些部门被大企业紧密地控制,有些部门则不然。许多专业性的服务部门也有相当高的壁垒。关税和进口限额则形成一种特殊类型的壁垒,它排斥的是国外的而不是国内资本的进入。但这种壁垒对于维护某些部门的国内垄断具有重要作用。

三、从市场行为看垄断势力

垄断的市场结构决定了垄断的市场行为。从企业行为的角度看,大公司的垄断势力突出表现在以下几个方面:第一,垄断企业的相互勾结;第二,垄断企业对商品价格的操纵;第三,垄断企业对外部竞争的限制。

1. 垄断企业的相互勾结

较高的市场集中度意味着较大的市场份额集中在少数大公司手中,这时市场被几个大的竞争对手所控制,它们互相依存又互相对立,可能采取不同的竞争策略并导致不同的结果。但正如我们前面曾经分析过的,市场上少数几个大企业之间激烈的竞争会带来特别强烈的破坏性后果;而协同行动则可能对大家有利。因此一般说来,大公司总是倾向于和它的竞争对手结成联盟,结果是“敌对”让位于串谋,形成寡头垄断的市场行为。

按照某些经济学家的分类,资本主义企业之间的勾结,可以分为卡特尔,固定价格的协议和缄默的勾结等几个类型。所有这些勾结形式都不同程度地广泛存在于美国和其他发达资本主义国家。

卡特尔是紧密而公开的勾结形式。完全的卡特尔控制了定价、

产量、投资和利润分配等所有方面,通常具有很强的控制力。不完全的卡特尔则主要是控制定价和销售而不涉及投资和利润分配。由于实行反托拉斯法规,战后公开的卡特尔组织在发达资本主义国家已不能合法存在。但也有一些部门和市场属于反托拉斯法的豁免范围,在这些部门和市场,仍然可以存在卡特尔或其他公开的勾结形式。例如美国,大多数地方市场、报纸、所有的专利、大多数公用企业以及许多武器生产厂商,是不受反托拉斯法约束的。^①当然,在法律允许的限度内,大公司总是趋向于公开的垄断勾结行为。不过从总体上看,卡特尔已不是现代大企业进行垄断勾结的主要形式。

固定价格的协议则是一种广泛得多的垄断勾结形式。虽然在反托拉斯法规的实施下,在美国主要的工业部门中,大多数形式的价格固定协议都是非法的,但它仍然是非常流行的现象,只不过是在私下进行而已。这就是所谓的暗地的勾结。甚至比较保守的产业组织经济学家也承认:“定价合作确实遍及美国大部分行业(虽然不合法)。”^②美国《商业周刊》1975年的一篇文章曾引用了几十位公司总经理的话:“占压倒多数的经商者与他们的竞争者讨论定价,这也正是您经商的诀窍。”“协商规定价格一直在这个企业界进行,没有一种真正的方法曾经能够使它停止,不论是通过国会还是司法部。它可能有几年略加收敛,但它将一直存在下去。”“这正是你做生意的方法,有一部不成文法告诉你:不要竞争。按这样的方法行事已经五十年了。”^③经济学家谢佩德指出:在许多部门,固定

① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第474页。

② K. W. 克拉克森, R. L. 米勒:《产业组织:理论、证据和公共政策》(上海三联书店1989年中译本),第511页。

③ 转引自:K. W. 克拉克森, R. L. 米勒:《产业组织:理论、证据和公共政策》(上海三联书店1989年中译本)第511页;W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第347页。

价格简直成为一种生活方式。许多地方市场通常有某种程度的固定价格(面包、牛奶和建筑业是普遍的例子),同时这种现象也经常更大的全国性市场上发现。正式的安排在那些高度集中而产品单一的市场上最为普遍。据推测,现在美国经济中存在着几千个规定价格的勾结安排。这些勾结都是为了提高价格和增加成员公司的利润。那些最有效和持久的协议则最不为人们所知晓。^①至于其他的一些国家,由于企业之间的协同行为在相当长时期内一直是合法的,控制价格的程度要比美国更大。从1930年到1956年,英国工业部门中大约出现过2500个固定价格和瓜分市场的勾结安排;其他西欧国家的数字也与此相当。新的反垄断法规已经在一些国家减少了这类正式安排,或许使一些部门转向非正式的协议。但这些国家固定价格安排的实际发展程度,可能仍然和1930到1960年期间所达到的程度一样高。^②

默契的勾结就是大公司通过心照不宣的协同行动来提高价格和垄断市场。这是实施反垄断法规条件下寡头大公司能够控制市场而又不致于触犯刑律的最好方法。在这方面,大公司已经创造了许多有效的形式,其中最主要并广泛流行的一种就是“价格领导制”(即“领价制”)。所谓“领价制”(Price leadership),是指一个行业若干大企业缄默地协调和统一产品价格的一种方式,通常由一个大公司不定期地宣布价格变动,其他大公司随之效仿,由此达到统一高价和获取高额利润的目的。领价制有两种主要类型。一种被称之为支配性企业的价格领导。当某部门一个最大公司取得支配性地位,即控制了产品生产和销售的较大份额,而其他厂商因规模太小而不足以影响商品价格时,这个最大公司即自然取得价格领导地位,它在规定或变动价格时虽然也要适当考虑其他供应商

① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第347、351页。

② W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第347页。

的反应,但能够最好地服务于它本身的利润目标。另一种被称之为勾结性的价格领导,通常出现在紧密的寡头垄断部门,其中几家大公司的集中程度很高,有较强的进入壁垒,产品的可替换程度高,主要企业的成本曲线比较接近,而产品的需求弹性较小。在这种有利于紧密寡头垄断的条件下,有时是一个公司充当价格领导,有时则是几个主要公司交替充当价格领导。

垄断部门大公司通过领价制实行缄默的垄断勾结的实例很多。例如美国的烟草制品部门,早在 20 年代和 30 年代已提供了价格领导制的古典的范例。雷诺兹公司,美国烟草公司和菲利普莫里斯公司三大企业,通过骆驼牌香烟等名牌烟的销售建立了保证三大公司获得最大限度勾结性利润的价格结构,最大销售商雷诺兹公司一直充当价格领导。第二次世界大战后,美国烟草公司迅速发展 to 占香烟总销量第一位,并成功地领导了若干次提价。后来,美国烟草公司的市场份额有所下降,而菲利普莫里斯公司则取得巨大进展,并通过混合联合和多样化经营发展为世界上最大的消费品公司,当它的万宝路香烟成为世界上最畅销的名牌烟后,它便成功地实现了价格领导。从长期看,这个部门尽管大公司的领导地位有所变化和香烟型号趋于多样化,却没有任何迹象表明香烟制造商之间的价格竞争加剧。在 80 年代,虽然 1983 年每盒烟的联邦货物税增加一倍,提高到 16 美分,同时消费需求下降,低价烟重新出现,但主要的香烟制造商通过提高和控制价格,仍有效地把每千支烟的利润从 1980 年的 3.80 美元提高到 1988 年 11.55 美元。^① 美国汽车工业是实行领价制的另一个典型部门。三家最大的汽车公司——通用、福特和克莱斯勒——懂得,它们作为一个集团的利益可以通过避免互相之间的竞争而最好地达到。《华尔街杂志》解释

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 250—251 页。

道：“汽车制造商能够使利润最大化，因为在一个寡头垄断的国内汽车部门中，三家主要生产商倾向于互相模仿价格变动。”由于通用汽车公司占有约 50% 的销售份额，它显然是该部门的价格领导，发动了几乎每一轮提价，它的价格变动事实上为福特公司和克莱斯勒公司确立了价格上限。有时三大公司实际采用的价格代表了一种默契的交易，这种交易是通过微妙的交流和暗示过程而达到的。因此，三大公司在定价方面的类似和一致是非常显著的，有时甚至达到令人惊讶的程度。不过，在家用小汽车领域，由于近年来外国制造商占据了将近 40% 的市场，其定价方式有所不同，已没有公认的价格领导。这显示了国际竞争加剧在约束国内寡头垄断定价权力方面的重要作用，也说明了为什么美国政府对进口竞争的限制使得三大公司能够提高汽车价格。总的看来，依靠价格领导制和政府的保护政策，美国汽车价格的长期记录是持续的大幅度增长。从 1967 年到 1987 年，新车的平均售价上涨 4 倍，价格上涨比通货膨胀率年平均快 25%，由此保证了三大公司的高额利润。从 1947 年到 1977 年，美国全部制造业公司的税后股本利润率年平均为 11.8%，而三大汽车公司为 14.3%。1980 年到 1982 年，汽车公司在进口冲击和经济衰退的双重影响下一度出现亏损，但到 1983 年在政府限制进口的保护条件下又开始大规模赢利。从 1983 年到 1987 年的 5 年中，全部制造业公司平均年利润率分别为 10.6%、12.5%、10.1%、9.5% 和 12.8%，而三大公司平均却高达 31.3%、40.1%、24.3%、19.3% 和 18.6%。^①

2. 垄断企业对商品价格的操纵

大企业垄断行为的核心问题是影响价格，这是获得垄断高额利润的基本工具。不论是支配性企业的准独家垄断，还是若干企业

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克: “汽车工业”, W. 亚当斯主编: 《美国的产业结构》(1990 年英文第 3 版), 第 111、115—116 页。

互相勾结的寡头垄断,它们的垄断性市场行为通常要落脚到对商品价格的操纵上,也正是这种对商品价格的操纵充分证明了垄断势力的存在。

垄断企业对价格的影响涉及到两类商品价格。一类是垄断企业所销售的商品(生产品)价格,这是垄断势力施加影响的主要方面;另一类是垄断企业所购买的商品(投入品)价格,这类商品价格将影响产品的成本。产品和投入品的价格高低,则直接关系到企业利润的大小。具体来说,垄断企业对价格的操纵主要表现在三个方面。第一,抬高所销售的商品价格;第二,对销售的商品实行歧视价格;第三,压低所购买的投入品价格。

垄断企业的定价原则是把销售商品的价格定在高于竞争条件下的水平,以垄断高价为定价目标。支配性企业由于部门中没有竞争对手,可以在市场条件的允许下充分按照自身的垄断利润目标来单独确定商品价格。即使在寡头垄断部门,大公司也有一些勾结手段可以利用来抬高商品价格和实现共同利润的最大化。暗地勾结达成固定价格的协议仍然是寡头垄断企业操纵价格的基本方式,尽管它具有触犯刑律的风险。在不违反法律的限度内,大企业也可以通过价格领导制、经验定价和焦点定价等方式,来达到避免价格竞争,协调定价决策和保持统一的垄断高价的目的。这些默契的串谋行为已成为寡头垄断大公司把商品价格保持在高于竞争价格水平的主要方法。

垄断企业操纵商品价格的行为还表现在实行价格歧视(Price discrimination)政策。价格歧视是一种企业行为,它对具有相同成本的同类商品索取不同的价格。实行价格歧视之所以可能,首先是因为同种商品的不同购买群有不同的需求弹性,即他们对同种产品需求的紧迫程度不同,需求弹性较小则可以索取较高的价格。但是在完全竞争市场上,价格歧视难以存在,只有在垄断条件下,大公司控制了产量和市场,才有可能采取价格歧视行为。垄断企业实

行价格歧视政策的必要性在于,它在总体上保持垄断高价的同时可以最大限度地扩大销售,以获得尽可能多的利润总量。价格歧视也是垄断企业排斥竞争者和加强自身垄断地位的一种手段。垄断企业的规模越大和占有的市场份额越高,它就越是能发现和分辨具有不同需求弹性的购买者,从而更有效地规定歧视价格,扩大市场占有率,甚至必要时采取掠夺性的定价策略来扼杀小的竞争者。

垄断企业对商品价格的操纵,还体现在压低购入商品即投入品的价格。当少数大公司具有很大的生产规模并控制了很大的市场份额时,它们不仅在销售商品时可以对商品的购买者(厂商或最终消费者)产生垄断势力,而且在购买投入品时对投入品的供应者处于有利的垄断地位。它们在投入品市场上以大买主的身份出现,不论购买的是原材料、半成品,还是公用事业或运输业的产品(电力、煤气等)和劳务(电讯、运输等),还是金融资金的借入等等,总是容易利用其垄断地位和大宗购买作为讨价还价的条件,通过各种优惠和折扣的形式得到较低的购买价格。如果垄断大公司在原材料市场上所面对的是分散的小生产者和售卖者(像在矿业中和农业中经常看到的),更会出现买方垄断市场,这时大公司会通过联合行动来行使买方垄断势力,蓄意压低购买价格,以牺牲小售卖者的利益来提高企业利润。这种操纵投入品价格的垄断行为,在一种完全竞争的条件下也是不可能出现的。

3. 垄断企业对外部竞争的限制

垄断大公司操纵商品价格和维持垄断高价的一个重要条件,是大公司所属部门具有较高的进入壁垒。这一点在前面分析垄断市场结构的特征时已经指出。但是,进入壁垒形成的原因来自两个方面。一方面,进入壁垒是由高度集中的市场结构及其相关的生产技术条件本身自然产生或客观具有的,从这个意义上说,它是构成垄断市场结构的一个重要因素。另一方面,进入壁垒也可以由垄断部门的大公司采取有意识的行动来加以树立或加以强化。从这个

意义上说,它又是一种垄断的市场行为。

大公司加强进入壁垒的垄断行为,在于排斥垄断企业以外的资本,限制部门之间的竞争,以维护对市场和价格的控制。这种对外部竞争的限制,特别是对非垄断的中小资本的排斥,突出体现了垄断市场行为与自由竞争市场行为的区别。大公司通过建立进入壁垒限制外部竞争的有意识行动,可以表现在公司再生产过程的各个阶段,从原料购买、专利获取、产品设计、品种安排、能力储备直到广告宣传和销售网络的建立等等。对这一问题下面设有专章分析,这里不作详细论述。

四、从市场绩效看垄断势力

大公司追求垄断势力的最终目的是为了获得垄断利润,因而垄断利润的有无和大小是衡量垄断势力的存在及其垄断程度的最后的试金石。一切垄断的市场结构和市场行为都要求产生垄断的市场绩效,市场绩效的中心问题则是企业和部门的赢利状况。因此,人们可以从绩效方面来观察和衡量垄断势力。勒纳指数就是公认的从绩效方面衡量垄断程度的一个最著名的指标。

勒纳指数(Lerner's index)又称垄断指数,是经济学家阿巴·勒纳在1934年提出的。勒纳指数是一个建立在西方微观经济学理论概念基础上的指标。根据这一理论,处于完全竞争市场中的厂商,其产品的均衡价格必然等于边际成本;而在一个不完全竞争的垄断市场条件下,产品的均衡价格将高于边际成本。这样,勒纳就把价格超过边际成本的差额与价格的比率作为垄断的衡量指标。“如果 P =价格, C =边际成本,则垄断势力程度的指数就是 $(P-C)/P$ 。”^①在纯粹竞争情况下,这个指数等于零,而在不完全竞争情

^① A. P. 勒纳:“垄断的概念和垄断势力的衡量”,《经济研究评论》(1934年6月号),第169页。

况下,这个指数大于零。因此,垄断指数所衡量的是厂商价格背离竞争性理想值的程度。

波兰经济学家卡莱斯基也研究了垄断指数。从形式上看,它和勒纳指数相类似,但它的理论基础却不一样。与勒纳相反,卡莱斯基从寡头和不完全竞争已是常规的条件出发,认为纯粹竞争不可能是判断标准。大公司都以低于生产能力的水平进行生产,它们的边际生产成本趋向于保持不变,并且等于平均生产成本,通过按平均生产成本加成的方式来操纵价格。加成越大,价格同平均成本(=边际成本)的差距也越大,从而按勒纳定义的“垄断程度”也越高。^①因此,卡莱斯基所估算的垄断指数,直接用价格与平均成本(=边际成本)的比率来表示,它的数值通常大于一。由于平均成本中已经包含了使用资本的合理报酬,产品价格高于平均成本的部分,即为大企业所得到的垄断超额利润。这样,勒纳指数或垄断指数,就成为表现与衡量垄断势力及其垄断程度的一个综合指标。

卡莱斯基于1954年对美国制造业部门1879到1937年期间若干年份的垄断指数作了估算。由于严格地按照勒纳的概念来进行估算在经验上行不通,卡莱斯基用货运值代替价格,用主要成本或可变成本代替边际成本,计算了它们之间的比率,作为垄断指数的近似值。估算结果如表5-2(见第126页)。^②

卡莱斯基的计算结果,反映了从19世纪80年代到本世纪第二次世界大战前夕这个长时期内美国制造业垄断势力的增长趋势。

① J. 伊特韦尔等编:《新帕尔格雷夫经济学大辞典》(经济科学出版社1992年中译本),第831页。

② 转引自:M. J. 戈登:“战后垄断势力的增长”,《后凯恩斯经济学杂志》1985年秋季号,第8页。

表 5-2 美国制造业的垄断程度 (1879 - 1937)

年 份	垄断指数
1879	1.23
1889	1.32
1923	1.33
1929	1.39
1937	1.36

经济学家迈伦·戈登于 1985 年继续了卡莱斯基的这项工作，对美国制造业在 1939 年到 1982 年期间的垄断指数进行了估算。表 5-3 是戈登的估算数字。^①

表 5-3 美国制造业的垄断程度 (1937 - 1982)

年 份	垄断指数	年 份	垄断指数
1939	1.38	1967	1.48
1947	1.31	1972	1.49
1950	1.33	1977	1.46
1954	1.35	1980	1.45
1958	1.39	1981	1.45
1963	1.45	1982	1.46

戈登认为：美国制造业的垄断指数在 1947 年到 1967 年间提高了 20%，是完全无前例的。它似乎表明 50 年代和 60 年代的反托拉斯行动在扼制垄断势力增长方面根本不起作用。还值得注意的是，垄断程度的这一提高正出现在美国经济迅速增长和普遍繁荣时期。相比之下，垄断指数在 1972 到 1982 的十年中下降了 4% 多，这个时期美国经济的表现总的说来是趋于恶化。情况似乎是，

① M. J. 戈登：“战后垄断势力的增长”，《后凯恩斯经济学杂志》1985 年秋季号，第 9 页。

由于欧洲的重新工业化以及特别是亚洲的工业化,外国的竞争加强了,从而削弱了美国的制造业部门,同时逆转了制造业垄断势力的增长。

如果把卡莱斯基和戈登的估算结合起来,对美国制造业的垄断指数作长期观察,可以初步得出以下几点结论:第一,从上世纪末期以来,美国制造业一直存在着垄断势力。第二,垄断势力有长期增长的趋势,但发展是波浪似的。在上世纪 1879 年至 1889 年大工业公司形成时期,垄断势力急剧增长;而后在 20 世纪 20 年代第二次合并高潮期间,垄断程度又有所上升。从战后时期看,50 年代和 60 年代制造业的垄断势力得到迅速增长,但在 70 年代则有轻微下降。总的看来,美国制造业的垄断势力在从 19 世纪 80 年代以来的 100 多年时间里有了相当大的发展。第三,当代美国经济的最重要部门中的垄断势力已发展到相当高的程度。正如戈登所指出:表中的“垄断指数值使人们清楚地看到,美国制造业部门中垄断势力的发展程度是很高的。由于卡莱斯基指数计算中的边际成本没有包括可变的成本,再加上一些无规则的干扰,使得所计算的勒纳指数在没有垄断势力存在时也会大于一。但是,这些因素并不能解释在整个时期中垄断指数的这样高的数值”。^①

^① M. J. 戈登:“战后垄断势力的增长”,《后凯恩斯经济学杂志》1985 年秋季号,第 10 页。

第六章 对垄断势力的进一步分析

上一章考察了发达资本主义国家垄断势力的主要表现。但是，这个考察还是局限于比较传统和狭窄的观点，着重分析的是垄断势力在单个市场中的表现。尽管这些表现是基本的和首要的，但它并不能充分反映现代资本主义条件下垄断势力的广度和深度。因此，还必须对垄断势力作进一步的分析。

一、垄断势力的范围和对象

按照传统的产业组织经济学观点，竞争和垄断主要反映了部门内部企业之间的关系，因而单个部门（即单个市场）成为分析的基本单位和注意的焦点。从这种观点出发，头等的重要性被赋予了部门内部的竞争，充分展开的竞争具有一种规范的价值，被认为是导致最有效率和最佳资源配置的理想市场状态。垄断则被看作是竞争的对极，是一种限制竞争甚至（在极端情况下）消除竞争的力量，而为了恢复竞争则必须消除垄断。在这种观点支配下，垄断势力被限定为单个市场上的现象，被称之为市场势力。市场份额和市场集中成为产生市场势力的主要结构性条件，操纵商品价格成为

市场势力获取超额利润的基本手段,需求的价格弹性和进入壁垒则是决定市场势力强度的基本因素。在这里,进入壁垒仍然是被看作影响部门内部竞争的一种力量。

产业组织理论的上述分析并非是错误的,但它显然忽略了某些重要的方面和因素。首先,它忽视了部门之间竞争和市场内部竞争之间关系的重要性。事实上,部门内竞争与部门间竞争是既有区别又有联系的。部门间的自由竞争是部门内竞争得以充分展开的条件;而部门内垄断势力的形成则要以部门间竞争受到一定程度的限制为前提。但是,一个部门内垄断势力的确立,即使是在独家垄断的极端情况下,也不能绝对排除或消除部门之间的竞争。在一个部门取得垄断地位的大公司,必然要向其他垄断部门和非垄断部门渗透,从而必然要同其他部门发生竞争关系。从这个意义上说,部门内竞争在个别极端情况下或许可以暂时消除,而部门间的竞争却是不会停止的。正是这种部门间的竞争,特别是不同部门垄断大公司之间的竞争,从一个重要方面反映了竞争和垄断的并存性,说明了大公司的垄断势力必然要越出单个市场,向相关部门和不相关部门扩展。从20年代开始不断发展的纵向合并与混合合并,充分证明了大公司垄断势力力图超越单个部门的强大趋势。第二,它忽视了大公司的绝对规模在巩固和扩大垄断势力中的作用。由于着眼于单个市场的控制,产业组织理论只强调大公司的相对规模(即在单个部门中的市场份额)的重要性,认为只要大公司占有了很高的市场份额就足以形成市场势力,而公司绝对规模的大小则对市场势力没有影响。以至有的经济学家宣称:“绝对规模(与市场势力)是绝对无关的。”^①然而,这种绝对的看法肯定是绝对错误的。事实上,大公司的绝对规模和它(或它们)的相对规模一样,

^① 转引自:M. A. 尤顿:“总体集中与市场集中:一个评论”,《经济杂志》1974年3月,第151页。

都是形成垄断和扩大垄断势力的重要因素。第三,它忽视了总体集中率在加强垄断势力中的意义。从单个市场出发的狭隘眼界导致完全割裂市场集中和总体集中的某种联系,认为只有前者与市场势力有关,后者除了一定的政治和社会意义外没有任何经济上的重要性。有的经济学家甚至对这两种现象都使用“集中”一词感到不妥。斯蒂格勒在评论凯普兰 1954 年的著作时强调:“一百家或两百家最大公司的全域统计对于分析垄断和竞争问题是不适当的。我们希望这种与问题显然无关的无谓的研究不会再出现。”^①然而,随着大公司绝对规模扩大和经营日趋多样化而不断加强的总体集中,与市场集中是紧密联系的。更高的总体集中很可能意味着更高的市场集中,同时二者都促进了大公司在整个经济中垄断势力的增长。

对产业组织理论传统的这些批评主要来自制度学派和激进学派的经济学家。^②批评特别集中在“市场势力”这一概念上,认为这一概念表现了产业组织经济学基本方法和理论框架的局限性,不能充分概括大公司的垄断势力,反映二次大战后垄断势力的新发展。制度学派学者提出“经济势力”概念来代替“市场势力”概念,指出市场势力概念过于狭窄:在影响的广度上,只限于单个市场上的购买者;在影响的变量上,只限于被出售的商品价格;在影响的强度上,只受制于该商品需求的价格弹性。他们认为:大公司经济势力的能量源泉和影响目标要比市场势力所限定的广阔得多。公司经济势力的源泉来自三个不同总量层次上的规模集中:第一个是单个市场上的集中(即产业组织理论所界定的市场集中),例如

^① 转引自:M. A. 尤顿:“总体集中与市场集中:一个评论”,《经济杂志》1974 年 3 月,第 150—151 页。

^② 制度学派这方面的代表性著作是 W. C. 彼得森等主编:《市场势力与经济》(1988 年英文版);激进学派这方面的代表性著作是 J. 鲍林:《二元经济中的竞争》(1986 年英文版)。

啤酒行业的集中；第二个是相关市场上的集中，例如整个食品工业部门的集中；第三个是宏观总量部门的集中，例如整个制造业部门的集中。而公司经济势力作用的目标，则包括商品购买者和投入品供应者，实际的和潜在的市场竞争对手，一般的企业和整个社会四个方面。^① 制度学派对公司经济势力作用范围、能量源泉和影响目标的上述分析，显然突破了以市场势力为中心范畴的传统产业组织理论的局限性和狭隘性，反映了战后以来大公司垄断势力发展中的许多新现象，如大公司企业规模的急剧扩大，混合合并与生产跨部门经营的迅速发展，宏观经济中总体集中的稳步增长等。

制度学派在批评产业组织理论把公司权力归结为市场势力的同时，提出了“市场势力”(Market power)、“垄断势力”(Monopoly power)和“经济势力”(Economic power)三个概念的区分。罗德尼·彼德森认为：“垄断势力是指一个部门中占统治地位的厂商能够对市场上的销售者一方行使实际上的控制。”“但是在一些市场上，几个大的厂商一寡头垄断者一可能影响市场价格、产量、进入和贸易条件。这种情况则被概括为市场势力。垄断势力和市场势力是类似的，都是影响市场价格和产量，甚至排除竞争者和约束竞争对手的能力。但在前者，能力和影响是由一个单独的支配性厂商控制和行使的，而在后者，它们却掌握在几个分享市场统治地位的厂商手里。”但经济势力与此不同。“如果一个销售者或购买者能够迫使交易对方作出某种让步，它就很可能具有经济势力。”因此，“经济势力是一种建立在产品、销售条件或购买者偏好的某种特性基础上的优越的议价能力”。^② 格里尔也认为：“经济势力可以定义

^① D. F. 格里尔：“集中与经济势力”，W. C. 彼得森等主编：《市场势力与经济》（1988年英文版），第53—62页。

^② R. 彼得森：“产业势力：意义与衡量”，W. C. 彼得森等主编：《市场势力与经济》（1988年英文版），第20—21页。

为‘某些个人或厂商对其他个人或厂商进行有意识的经济影响的能力’。”^①我认为上述定义区分虽然具有重要意义,但存在以下问题:第一,它对垄断势力和市场势力的界定过于狭窄,把垄断势力等同于支配性企业,把市场势力等同于寡头垄断。这种界定反映了作者仍然是从“垄断”一词的纯字面意义来理解垄断势力,即把垄断(monopoly)看作是独家控制。而产业组织理论对市场势力的分析,实际上是把支配性企业和寡头垄断当作市场势力的两种主要存在形式。把市场势力仅限于寡头垄断的场合也不符合产业组织理论的界定。第二,它对经济势力的定义又过于一般,并没有突出现代大公司权力所具有的垄断性特征。按照上面所引用的几个定义,经济势力就不是大公司所特有的;任何中小企业因其在某方面的有利条件都可能具有经济势力,对其他企业进行有意识的经济影响。这种界定不但模糊了垄断大公司与一般中小企业行使的所谓经济势力的根本区别,也不符合制度学派用经济势力一词来突出现代大公司所握有的比市场势力更广泛更强大的经济权力的原意。根据这两个明显的缺点,我们认为应该用“垄断势力”概念而不是“经济势力”概念来代替市场势力一词。马克思主义经济学不是从“垄断”一词的字面意义(即独家垄断)来使用这个概念,而是用“垄断”这个范畴来概括资本主义大公司所特有的具有控制性特征的经济权力。也只有垄断一词能够更好地概括这一权力特征。

从上述分析可以看出,仅仅从市场结构、市场行为和市场效果的产业组织经济学框架出发,还不足以充分揭示现代资本主义大公司的垄断势力。为此还有必要进一步分析公司的绝对规模、总体集中率和现代大公司的行为特征。

^① D. F. 格里尔,“集中与经济势力”,W. C. 彼得森等主编:《市场势力与经济》(1988年英文版),第54页。

二、大公司绝对规模的扩大

资本主义大公司的绝对规模并非与垄断问题无关,相反,公司巨大的绝对规模是巩固和扩大垄断势力的重要因素。其作用表现在:第一,巨大的公司规模是形成和维护公司垄断势力的一个因素。因为巨大的规模会形成一种“规模壁垒”,阻碍部门以外的资本的进入。已经形成垄断势力的公司绝对规模越大,新的进入者所要求的投资量也越大,进入该部门相对说来也就越困难。这就有助于该部门垄断势力的加强。这种规模壁垒在那些最低有效规模十分巨大的资本密集型工业部门中的作用尤其重要,如石油精炼工业和汽车工业等等。第二,巨大的公司规模又是扩大公司垄断势力的一个重要条件。如果把视线从部门内的竞争转向部门间的竞争,那末取得竞争胜利的重要因素就不再是公司的相对规模(即在部门内的市场份额大小),而是公司的绝对规模。一个公司的绝对规模越是巨大,财力越是雄厚,就越是有可能渗透到别的部门,建立和扩大在其他部门中的垄断势力。以上两种情况说明,大公司的规模本身已成为形成垄断势力的一个因素。从这个意义上说,大公司的规模越大,就越可能代表着更大的垄断势力。公司规模急剧扩大也应该成为垄断势力增长的一个间接的标志。

本世纪以来特别是战后以来,资本主义大公司绝对规模的扩大是非常迅速的。以美国为例,在本世纪初,资产或产值在100万美元以上的公司已经算大企业,资产超过10亿美元的大公司还是绝无仅有,几亿美元资产甚至几千万美元资产的公司已属于最大公司之列,往往成为垄断一个部门的支配性企业。1910年控制石油市场份额80%的标准石油公司资产不过8亿美元,控制电机市场60%的通用电气公司资产仅仅1.02亿美元。^①但是到了1929

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第87页。

年,美国制造业、矿业和商业部门中资产超过 10 亿美元(按 1988 年美元衡量)的特大公司已有 65 家。而到了 1988 年,资产超过 10 亿美元的大公司竟猛增到 466 家。^① 在这些特大公司中,还有为数不少资产超过 100 亿美元的巨型公司。1988 年,美国最大的制造业公司通用汽车公司拥有资产 1641 亿美元,销售额 1211 亿美元,雇员 76.5 万人;最大的矿业公司埃克森石油公司拥有资产 743 亿美元,销售额 796 亿美元,雇员 10 万人;最大的公用事业公司美国电话电报公司拥有资产 352 亿美元,销售额 352 亿美元,雇员 30.3 万人;最大的商业公司西耳斯公司拥有资产 780 亿美元,销售额 503 亿美元,雇员 51 万人。^②

从以上的简单数字可以看出,现代大公司已经发展到了何等惊人的规模。这些巨型公司是真正的工商业巨人,它们一个公司的财力可以超过几十个中小国家国民收入的总和。大公司规模的巨大增长,从一个侧面反映了大公司垄断势力的扩大和加强。

三、总体集中程度的提高

随着大公司绝对规模的急剧扩大,它们在国民经济中的相对规模也逐渐增长。尽管发达资本主义国家一个世纪以来(特别是战后以来)的经济增长相当迅速,但大公司规模的扩大仍然大大超过国民经济的增长速度,使大公司在经济中所占有的份额稳步上升,即总体集中率的不断提高。我们在第一章中曾提供了美国和英国的制造业或整个工业部门总体集中率的长期变动数字,这里再作一些更大范围的比较。

从美国整个经济来看,1909 年企业总数为 268491 个,其中产

① W. F. 米勒:“混合联合大企业:一种‘非单一工业体’”,W. 亚当斯主编:《美国的产业结构》(1990 年英文第 8 版),第 319 页。

② W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文第 3 版),第 258—259 页。

值在 100 万美元以上的大企业共 3060 个,占企业总数的 1.1%,但拥有全部企业总产值的 43.8%。当时列宁已惊叹美国经济的高度集中,特别指出:“美国所有企业的全部产值,差不多有一半掌握在仅占企业总数百分之一的企业手里!”^①但近一个世纪以来美国经济的集中程度又有了很大的提高。在 1982 年,美国全部非金融公司总数为 2464303 个,其中资产在 2.5 亿美元以上的大型公司有 1314 个,占公司总数的 0.5%,却拥有全部公司资产的 68%。^②这就是说,0.5%的非金融大公司已占有全部非金融公司总资产的近 70%!需要指出的是,总体集中率的提高在战后更为迅速。从美国的全部公司(包括金融公司和非金融公司)来看,它们在 1965 年所拥有的资产总额为 17240 亿美元,到 1982 年扩大到 93580 亿美元,提高 584%;而其中资产额在 2.5 亿以上的大型公司所拥有的资产额却增长得快得多,从 1965 年的 8620 亿美元扩大到 1982 年的 68810 亿美元,提高 798%。结果大型公司所占有的资产份额从 1965 年的 50%迅速增长到 1982 年的 74%,短短 18 年中竟上升了 24 个百分点。^③再从美国的制造业、矿业和商业部门来看,1929 年资产在 10 亿美元以上的特大公司所拥有的资产在全部资产中的份额是 22%,到 1988 年这一数字已急剧上升为 67%。^④

战后以来大公司的绝对规模和总体集中的迅速增长,是和战后急剧发展的混合合并紧密相关的。我们曾经分析了战后混合合

① 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社 1995 年第 3 版)第 2 卷,第 585 页。

② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版)第 58 页。

③ W. M. 达格:“公司权力与经济效果”, W. C. 彼德森等主编:《市场势力与经济》(1988 年英文版),第 88 页。

④ W. F. 米勒:“混合联合大企业:‘非单一工业体’”, W. 亚当斯主编:《美国的产业结构》(1990 年英文第 8 版),第 319 页。

并浪潮的发展情况。前面也谈到一部分产业组织经济学(特别是芝加哥学派)的观点,即否认公司绝对规模的增大、混合合并与跨部门经营的发展以及总体集中程度的提高等等具有加强大公司垄断势力的作用。我国也有部分学者持此观点,认为只有市场集中率才与垄断直接相联系,而总体集中率则与垄断问题没有关系。那末,这种观点究竟在理论上和经验上是否有充分的根据呢?

布雷尔在他的名著《经济集中》中较早考察了这个问题,即总体集中与单个部门集中之间的联系。他分析了1958年美国200家最大的制造业公司在制造业按标准产业分类的62个三位数字部门组中分别所拥有的雇员份额。尽管三位数字部门组的划分明显宽于单个市场,大企业的雇员份额又通常小于其资产或产值份额,这都会低估市场集中程度,但布雷尔所汇集的统计数字仍然充分显示了200家最大公司在单个部门中的重要地位。在62个三位数字部门组中,200家最大公司占有20%以上就业份额的部门组,就有35个,它们共拥有制造业全部就业人数的53%。如果在这些部门组中排除就业少于500人的场合,则最大的200家制造业公司平均说来占有了就业人数的45.7%。换句话说,在占有全部制造业就业一半以上的大约3/5的部门中,200家最大的厂商平均雇用了将近一半的工人。具体来说,200家最大公司在那些早已形成的大企业堡垒部门中占有惊人的比重,如飞机制造(94.1%)、钢铁(80.4%)、石油精炼(67.2%)、发动机和汽轮机(55.2%),这些部门都是企业规模大而企业数量很少的部门;最大200家还在另外六个部门组雇用了一半以上的工人:化学制品(72.6%)、汽车和配件(70.6%)、飞机部件(66.5%)、办公室和储存机器(55.8%)、烟草制造(54.7%)、玻璃制品(52.0%),这些部门则有较多的公司,从300多家到上千家不等;最大200家占有40—50%就业人员的部门组有五个,其中每一个的公司数目都超过一千:橡胶制品(49.5%)、通讯设备(47.9%)、有色金属(44.4%)、药品(42.0%)、

服务与家用设备(41.9%)。最出人意料的发现之一还在于,最大制造商在一些传统上是小企业一统天下的部门中也占有重要地位:它们占有粮食加工产品部门就业的 29.3%,该部门共有厂商 2883 家;占有面包制品部门就业的 22.2%,该部门有厂商 5573 家;占有奶制品部门就业的 24.7%,该部门有厂商 8433 家。^① 布雷尔的结论是:“这些研究结果清楚表明,整个工业经济中的最大公司决不只是限于少数大规模的工业部门,而是在美国工业的大多数部门中拥有重要的市场份额。”^②

经济学家尤顿研究英国的资料得出同布雷尔类似的结论。他从英国的 214 个产品组中随机选出 30 个产品组,把这些产品组中的最大厂商同 1963 年英国制造业 100 家最大公司的名单作比较。表 6-1 显示了随机选样的 30 个产品组中,各产品组自身三家最大的销售商中有一家、两家或三家是属于制造业最大 100 家厂商之列的产品组数目。

表 6-1

三家主要销售商 属于最大一百家 制造业厂商的数目	随机选样的 产品组数目	平均销售额 1963 年 (1000 英镑)	加权平均 集中率 (%)
0	15	33119	40.1
1	8	46262	60.4
2	4	105995	67.8
3	3		

资料来源: M. A. 尤顿:“总体集中与市场集中:一个评论”,《经济杂志》1974 年 3 月,第 152 页。

① J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1972 年英文版),第 71-75 页。

② J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1972 年英文版),第 75 页。

尤顿根据上述资料得出三点看法：“第一，在随机选样的产品组中有一半，其产品组中三家最大销售商至少有一家属于整个制造业部门的最大 100 家厂商；而在所有选样产品组中大约有 23%，其主要销售商中有两家或三家同时属于制造业最大 100 家。我们没有理由指望，如果分析包括制造业部门的所有产品组，这个百分比会更低（而不是更高）。第二，毫不奇怪，主要销售商中有制造业最大厂商的产品组，其销售额平均说来比其他产品组更大；在有两家或三家主要销售商属于最大 100 家的产品组，销售额要大三倍以上。第三，有一家或以上主要销售商属于最大 100 家的产品组，其平均的集中水平比其他产品组至少高出 20 个百分点。”最后尤顿得出以下结论：“整个制造业所出现的情景是，相对一小批极大的康采恩不仅在整个部门占有支配地位，而且很可能在制造业大约一半的产品行业中起着有影响的作用。……自 1963 年以来总体水平上迅速集中的趋势一直在继续。最近估计的 1970 年最大 100 家企业在制造业产量中的份额是 46%。60 年代中后期大规模的合并活动在这一增长中以及在市场集中的同时提高中无疑起了重要作用。结合本文中所检验的随机选样行业的特征，这些发展表明，从英国制造业部门的现存结构看，至少可以这样说，阿德尔曼教授关于‘绝对规模是绝对无关’的驳斥是在把人引入歧途。”^①

以上的分析主要是从经验方面进行的。它们涉及的资料虽然限于 50 和 60 年代，但并没有特别重大的理由来否认其分析的结果也基本上适用于 70 年代以后的情况。到了 80 年代，有些经济学家还进一步从理论上来分析总体集中与市场集中的联系。克拉克和戴维斯提出：“总体集中是同其所属部门市场集中的加权总量成比例的，这里比例性的因素可以明显地作为一种生产多样化指数

^① M. A. 尤顿：“总体集中与市场集中：一个评论”，《经济杂志》，1974 年 3 月，第 152—153 页。

来解释。”^① 据此有的经济学家认为：在总体集中水平反映许多单个市场集中的程度上，总体集中度量所起的作用就是作为全部经济中竞争水平的一个总的代表。^② 上述的理论推断虽然并不十分严谨，但它仍然指出了总体集中与市场集中的一定程度的内在联系。无论如何，认为总体集中与市场集中从而与垄断势力毫无关系的看法在理论上和经验上都是站不住脚的。由于总体集中的变动很可能是无数单个市场集中程度变动的综合结果，在总体集中水平上的一批大公司往往同时也在许多单个市场上占有大量份额，总体集中程度的上升就很可能是市场集中和垄断势力加强的一种反映。

当然应该承认，尽管总体集中与市场集中存在一定的联系，它们的变动并不是也不可能是同步的。这种不一致大体来说源于三个方面。第一，总体集中率可以在不同的宏观总量范围内计算，宏观总量范围越大，其中包含的部门和行业越多，总体集中与市场集中变动脱节的可能性也越大，因为它涉及的市场领域过于广泛和复杂。例如说，整个制造业部门的总体集中率变动就比整个私人经济领域或整个非金融公司领域的总体集中率变动较接近反映所属部门市场集中的综合变动；而制造业中的一个大部门组（例如食品工业）的总体集中率则比整个制造业的总体集中率更能反映所属行业市场集中的综合水平。第二，由于计算总体集中率所选用的经济变量通常是资产或增加值，当集中水平上升时一批最大公司扩大的产出份额中可能有一部分出口到国外，同时进口也会有变动，因而总体集中程度的变化就可能与所属各部门市场集中（通常按

^① 转引自：J. A. 卡斯维尔：“总体集中：意义、趋势和原因”，R. L. 威尔斯等主编《联邦竞争政策一个世纪后的问题》（1987年英文版），第237页。

^② J. A. 卡斯维尔：“总体集中：意义、趋势和原因”，R. L. 威尔斯等主编《联邦竞争政策一个世纪后的问题》（1987年英文版），第237页。

销售额计算)程度的综合变动出现一定程度的脱节。第三,即使在总体集中水平接近反映所属部门集中水平综合变动的限度内,它们的变动也并不能充分反映单个行业市场集中率的变化,甚至也不能充分反映所属大部门集中水平的变化。例如美国制造业按增加值计算的总体集中率在1967年到1977年期间变化并不显著。按最大100家计算份额未变,按最大200家计算提高两个百分点。但这种相对稳定却掩盖了一些大部门集中程度的剧烈变动,例如食品和烟草制造部门的总体集中率在此10年中有了大幅度上升,最大50家所拥有的增加值份额从1967年38.9%提高到1977年的55.0%。^①

四、混合联合大企业的发展

混合联合大企业的迅速发展是战后资本主义产业结构变化中最突出的现象之一。这一现象与大公司绝对规模的增大和总体集中率的上升是紧密联系在一起。混合联合大企业是生产多样化和进行跨部门多产品经营的大企业,是大公司向大量相关和不相关部门与行业渗透扩张的结果。这就推动了企业规模的迅速增大,以及少数大公司在各部门、整个产业及至整个经济中所占有的份额的稳步上升。

对于混合联合大企业急剧扩展这种新现象,如同对于与之相关的其他现象(大企业绝对规模增大和总体集中率上升等)一样,传统的产业组织经济学特别是芝加哥学派不但没有给予应有的重视,甚至竭力贬低其重要意义。他们认为混合兼并和混合联合大企业的发展,只要兼并的不同企业和经营的不同产品没有直接的竞争关系,就不会对特定市场的经济结构产生影响;决定市场势力存

^① J. A. 卡斯维尔:“总体集中:意义、趋势和原因”,R. L. 威尔斯等主编《联邦竞争政策一个世纪后的问题》(1987年英文版),第242页。

在与否或强弱程度的主要因素是单个市场内部的结构与行为,只要市场结构和总的市场集中水平基本稳定,就不存在大公司垄断势力增长的威胁。因此反托拉斯法不必对混合合并进行干预,也用不着担忧混合联合企业的发展会助长垄断势力。对于这种观点,非正统派经济学家给予了严厉批评。他们指出:产业组织理论传统从单个市场的狭隘眼界并不能充分揭示在一个混合联合大企业时代中大公司的经济权力;混合联合大企业的跨部门多产品经营会大大加强大公司的经济权力;传统的市场集中率除去它在计算和比较中存在的问题与困难不说,至少是忽略了经济集中和经济权力集中的两个重要方面:总体集中与混合联合集中。他们不但强调总体集中率的重要意义,同时还提出一个混合联合集中(Conglomerate Concentration)的概念与衡量标准。混合联合企业的特征是其经营范围超出单个部门。《幸福》杂志把混合联合企业定义为在四个或更多不同部门中从事经营的厂商,其中任何一个部门都不超过其总销售额的一半。但普查局所编制的有关资料不是这样定义的,它只区分单部门公司与多部门公司。普查局的“多部门公司”就可以看作是混合联合公司,它们真正的大企业。在1977年,它们只代表全部公司的大约0.6%,却占有全部公司雇员的49%、全部工薪的57%和全部销售额与收入的52%。^①这个混合联合集中的程度表明,在美国经济中,混合联合大公司已不再是例外而成为常规。随着混合联合企业形式的日益发展,传统的市场集中率作为经济势力的衡量已经变得不够和不充分了。因为大公司经济权力的源泉已不再只是来自单个市场,而是越来越多地来自它们的跨部门多产品经营。

早在1955年,经济学家科温·爱德华兹即在其“作为一种权

^① W. M. 达格:“混合联合企业时代集中率衡量的不足:公司权力的新的源泉和使用”,《经济问题杂志》1985年6月号,第347页。

力源泉的混合联合大企业”一文中,分析了大公司的跨部门经营所产生的经济势力。他认为混合联合的问题与企业规模巨大的问题和企业经营多样化的问题是同义的;并试图区别垄断势力(即表现为控制特定市场的特定产品的权力)和来自企业巨大规模的权力(即可能是大企业所固有的权力),即使这些大企业并未控制市场。爱德华兹从四个方面分析了混合联合大企业作为公司势力的源泉:第一,大公司拥有巨大的金融财力,在必要时可以支出大量货币以确保对小企业的竞争胜利。面对小企业,混合联合大公司能够购买短缺的原料、优越的厂址,重要的发明和设施;先行购买最昂贵的技术人员和经理人员的服务;取得未来所需要的原料储备等等。大公司完全可以承受那些会耗尽其小的竞争对手的全部资本的暂时亏损。第二,大公司的跨部门经营有可能创造某种自给自足的机会,形成纵向联合,获得进行交易时讨价还价的强大地位,接受有利的差别对待。一个具有潜在自给自足能力的大企业,在同它的某些供应商进行交易时,不但价格较低,选择余地较大,而且供应更有保证,并有可能把部分风险和成本转嫁给交易对方。第三,跨部门多产品经营的大企业,可以在销售产品时进行搭卖来扩展其公司势力。如果大公司在某些产品上享有垄断地位,通过搭售就可能将其垄断势力扩大到其他还未垄断化的商品上。同搭售紧密相联系的是排他性的交易安排,某些这类安排还可能把垄断势力从交易活动的售卖者方面扩大到购买者方面。第四,当混合联合大公司作为销售商和购买商在市场上相遇时,它们可以通过互惠交易来互相加强实力。最普通的这类互惠形式是互相购买,但也可能作出安排来互相交换技术、共同享用运输设施或共同开发原材料来源等等。^①

^① C. D. 爱德华兹:“作为一种权力源泉的混合联合大企业”,G. J. 斯蒂格勒主编:《商业集中与价格政策》(1955年英文版),第333—334页。

爱德华兹的分析是对混合联合大企业考察的早期尝试。他突破了产业组织理论传统上从单个市场看问题的狭隘眼界,正确指出了多产品跨部门大规模经营是加强大公司权力的一个重要源泉。但是,他仍然没有超越关于垄断势力的传统观点,仍然把垄断势力界定为对单个市场的控制;并由此而把产生于混合联合大规模经营的公司权力同产生于单个市场控制的公司权力(即他界定的垄断势力)分别开来,看作是两类公司权力。实际上,由混合联合大规模经营而产生的公司权力,其部分特征正在于强化或扩展对单个市场的控制,并同时把大公司的垄断势力扩大到更多相关部门和不相关部门。爱德华兹关于混合联合大规模经营作为权力源泉的具体分析也说明了这一点。因此,在概念上,把混合联合大公司的经济权力排除在垄断势力这个基本范畴之外,显然是不恰当的。在爱德华兹之后,有大批论著进一步讨论了大公司的混合兼并和混合联合经营发展所具有的加强公司权力的效应,并在非正统派经济学家中逐渐达到共识,认为大公司的混合联合经营主要在以下三个方面,成为加强大公司垄断势力的重要因素。

首先,混合联合大企业可以实行“交叉资助”(Cross-Subsidization)。交叉资助是指混合联合大公司用它在一些市场获得的高额利润去支持它在另一些市场上耗资巨大的进攻性或保卫性的竞争,以加强和扩大其垄断势力。混合联合大公司的跨部门经营,通常在其中的某些高度集中的部门占有寡头垄断地位或者甚至是拥有支配性的市场份额,由此而获得的长期高额垄断利润,使得混合联合大公司可以拥有一般企业不具有的选择自由,在其他市场上进行混合兼并和可能导致暂时亏损的竞争活动(如急剧削价或大幅度增加广告支出等)。如果同公司的全部经营规模相比被资助的市场不大,则交叉资助并不会对公司的整个赢利状况产生很大的影响,但却会帮助该公司将其垄断势力扩大到新的生产领域。美国菲利普莫里斯公司打入啤酒工业部门而扩大其垄断势力就是一

个典型的例证。菲利普莫里斯公司是一个非常巨大的混合联合企业,1986年占有高度集中的美国烟草制品市场37%的销售额和欧洲共同体国家19%的香烟销售份额,1988年拥有总资产260亿美元和净利润23.37亿美元,已成为世界上最大的消费品产品公司和美国排第10位的最大工业公司。作为巨型混合联合企业,菲利普莫里斯公司打入啤酒市场主要依靠的就是混合兼并与交叉资助。早在1970年,菲利普莫里斯公司就以2.29亿美元的代价兼并了当时在美国啤酒酿造商中排第八位(仅占销售额的4.5%)的米勒酿造公司。随之在1972年,菲利普莫里斯—米勒购买了芝加哥的梅斯特布劳公司和它的“利特”商标(“利特”是一种低热量啤酒,在芝加哥地区十分畅销),随即开始急剧扩大“利特”牌啤酒的广告支出,从1973年的52.5万美元到1980年的3300万美元再到1987年的8300万美元,从而使“利特”啤酒销量大增。与此同时,菲利普莫里斯又投入大量资本来扩大米勒公司的工厂设备和建造新厂,在1972—1979年6年间累计投资从2.28亿美元增长到超过10亿美元。巨大的交叉资助是米勒公司在长期严重亏损条件下得以迅速发展的先决条件。从1971年到1975年,菲利普莫里斯的米勒分部年年亏损,累计达1.2亿美元,迄后虽开始有少量赢利但赢利率一直很低。根据菲利普莫里斯公司1988年年度报告,在1985—1988年期间,它的米勒分部的经营利润(扣除利息和公司管理费用之前的利润)仅占啤酒销售额的5.1%,而它的烟草制品经营利润却高达34.3%。尽管到90年代前未必能完全补偿米勒分部的全部累计亏损,但在菲利普莫里斯的多年资助下,米勒公司的啤酒经营迅速扩大,从该部门大企业的第八位上升到第二位。随着菲利普莫里斯—米勒和安赫塞—布施(原来的最大啤酒商)两大公司集团加强广告宣传、扩大产品销售和用新牌子进一步瓜分市场,大批中小酿造商纷纷被挤出该部门。总的结果是,菲利普莫里斯—米勒的混合兼并在美国啤酒部门引发了通向紧密寡头垄断的

无情趋势。价格竞争被日益加剧的推销竞争和高价格所代替。到80年代末,美国啤酒工业终于演变为一个高度集中和壁垒森严的紧密寡头垄断部门。1972年四大酿酒公司占有啤酒销售额的47%,到1988年它们已垄断了全部市场的86%。^①

第二,混合联合大企业可以实行“互惠交易”(Reciprocal dealing)。互惠交易是指一个公司以购买另一个公司的商品为条件要求该公司购买自己的商品。这是一种非价格竞争的促销形式。只有当一个企业必须向另一些公司购买某些商品和劳务,而这些公司又是自身产品的潜在的购买者的时候,才有可能作出这种安排。而可能被互惠交易所影响的销售量,则取决于企业购买和出售的商品的种类和数量。因此,单种产品的生产厂家通常没有多少机会进行互惠交易;而一个公司购买和出售的产品种类越多和数量越大,就越是会有更多的条件和机会来安排这种互惠的购买。因此,正是那些跨部门多产品经营的混合联合大公司,有可能把互惠交易发展为一种扩大销售的主要策略。同时也正是在混合联合大公司手中,互惠交易成为一种有助于扩大垄断势力的武器。混合联合公司可以利用其广泛的商业联系,迫使其他部门的大批企业在许多竞争市场和非竞争市场上购买自己的产品,这不但加强了大公司的竞争力量,同时也可能产生一系列的反竞争效应。主要表现在:以价格、质量和服务为基础挫败竞争对手;强化和进一步固定寡头垄断市场上的管理价格;通过联合市场销售来提高对新竞争者的进入壁垒;靠牺牲不具有这种权力的特定市场上的竞争对手,使混合联合大企业在某些部门迅速增长,以加剧生产集中;随着互惠交易的受害者寻求能够行使这种权力的混合联合企业作为母公司,进一步促进了混合合并与兼并。总之,正如联邦贸易委员会所警告

^① W. F. 米勒:“混合联合大企业:一种‘非单一工业体’”,W. 亚当斯主编:《美国的产业结构》(1990年英文第8版),第330—333页。

的：“最终的结果，是形成一个由互惠交易紧密结合在一起的产业精英所组成的僵硬的经济体系”，一个“完全与自由市场经济原则不相容”的经济体系。^① 大量事例说明混合联合大公司对互惠交易手段的应用。美国通用汽车公司利用它的大量运输业务来迫使铁路公司购买通用汽车公司分部所生产的内燃机车，就是互惠交易的突出例证。^② 还有大量反托拉斯典型案例说明了混合兼并及互惠交易所具有的排斥竞争的危险性。1957年美国通用动力公司兼并液碳公司即为一例。通用动力公司当时是美国20家最大工业公司之一，但75—85%的产品是为政府部门而生产的，包括五角大楼、原子能委员会和宇航局；而它每年却要向8万个供应商购买各种投入品。另一方面，液碳公司则是全国最大的气体、液体和固体二氧化碳生产厂家，占有市场份额的35—40%。美国司法部对这一兼并提出异议，因为公司兼并后通用动力公司可以利用系统的互惠交易来削弱二氧化碳生产部门的竞争。法庭发现互惠交易是这一兼并的最主要动机。通用动力公司尽管在1957年从它的卖主进行了总值将近5亿美元的购买，却不能把这一巨大的购买力转化为市场势力，因为大部分公司产品是卖给政府的；但在兼并液碳公司使之成为一个分部后，情况改变了，现在它的液碳分部可以利用通用动力公司其他分部的全部购买力来迫使供应商购买其所生产的各种二氧化碳。互惠交易的机会成为通用动力公司从这一兼并中所获得的最大利益。鉴于这一兼并会加剧二氧化碳市场上的垄断趋势，法院命令通用动力公司放弃对液碳公司的兼并。^③ 这个

^① 转引自 W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业、劳动和政府》(1986年英文版),第188页。

^② W. M. 达格:“混合联合企业时代集中率衡量的不足:公司权力的新的源泉和使用”,《经济问题杂志》1985年6月号,第346页。

^③ W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业、劳动和政府》(1986年英文版),第188—190页。

案例生动说明,互惠交易可以怎样被混合联合大公司用来损害市场竞争。它表明大公司在一些市场上进行购买的系统的影响力量,能够怎样被利用来促进在其他不相关市场上的销售额,这种销售额的扩大主要来自企业的混合联合规模而不是竞争的功绩。

第三,混合联合大企业趋向于“互相依存和竞争性克制”(Conglomerate interdependence and competitive forbearance)。这表现为混合联合大公司在它们发生竞争关系的市场上倾向于相互克制以避免激烈的竞争伤害。传统的产业组织理论承认,在单个市场内部若干大企业会形成互相依存的寡头垄断关系,这决定于市场集中率、产品差别和进入壁垒等部门内部的市场结构。但是,特定市场竞争行为的性质不仅受到这些传统的市场结构特征的影响,而且还受到大公司混合联合经营性质的影响。这些大企业的跨部门经营可能导致实际和潜在竞争者之间的混合联合互相依存和竞争性克制。这是一种与传统理论分析的寡头相互依存不同的企业间关系。随着混合兼并的迅速发展,随着总体集中程度的提高,随着少数混合联合大公司控制越来越多样化的经济活动,这些大企业必然会在整个经济的更多接触点上作为购买者、销售者或竞争对手互相发生联系,并由此而意识到它们在许多不同部门不同市场上的互相依存和利益一致性,从而在竞争中更多地采取克制态度。爱德华兹指出:“一个大企业通常要慎重地考虑与它进行交易的其他大企业的实力,而这种谨慎态度在同小企业打交道时通常是不必要的。不同大公司的利益在许多接触点上很可能相碰,而每个公司都可能在任何一个接触点上动员总量巨大的资源。对于这样的大公司来说,它在某个接触点上对另一个大公司进行十足的竞争性攻击所预期得到的收益,同它因该公司在其他接触点上的报复行动或许会遭到的损失相比,很可能是微不足道的。企业还意识到,如果对大的竞争对手的行动太过分以致出现严重的麻烦,逻辑的发展就会把这一冲突转化为全面的战争。因此,在大企业中

存在一种动机,就是自己活也让别人活,培植合作精神,寄希望于互相认可以优先考虑共同的利益。”^①混合联合大公司的这种相互依存及其对激烈竞争的克制,是广泛存在的。例如美国的杜邦公司,当它于 20 年代早期变成一个多样化经营的大公司以后,即同其他国内和国际的大公司发展起了一种利益的共同性。当这些大厂商作为潜在的或实际的竞争对手相遇时,对于它们更广泛的集体利益的认可促使它们在竞争中采取克制态度。正如杜邦公司的副总裁在 1923 年解释该公司对英国巨大的混合联合企业帝国化学工业公司的政策时所说:“如果公司向某些方面的扩展必定导致报复行动而自食其果,就没有充分的商业理由去试图这样做。遵循这种常识来行事是杜邦的一贯政策……。”^②另一个混合联合大公司相互对抗并迅速和解的例子,涉及一家巨大的食品制造与销售混合联合企业“联合食品公司”和一家大的多市场食品零售商“国民茶叶公司”。联合食品公司作为多种食品产品的制造商和食品零售商,既是国民茶叶公司的一个供应商又是它在食品零售行业的一个竞争者。1965 年早期,联合食品公司为了扩大它在芝加哥的超级市场销售额,发起了一个进攻性的“掠夺价格”运动,声称将“降低 5000 多种商品的价格”。由于国民茶叶公司在芝加哥有大约 2.5 亿美元的超级市场年销售额,其利润便受到联合食品公司行动的威胁。该公司立即作出反应,让其总经理在第二天发出警告,国民茶叶公司的超级市场将减少出售联合食品公司的产品。结果联合公司接受了警告,不但立即停止了削价运动,还通过出卖它在芝加哥的商店进一步迁就了国民茶叶公司。从这一事件中所汲取

^① C. D. 爱德华兹:“作为一种权力源泉的混合联合企业”,G. J. 斯蒂格勒主编:《商业集中与价格政策》(1955 年英文版),第 335 页。

^② 转引自 W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业、劳动和政府》(1986 年英文版),第 191 页。

的教训是清楚的。混合联合的相互依存与忍让,消除了联合食品公司作为食品零售部门中的一个咄咄逼人的竞争对手。因为联合公司既是食品制造商又是食品零售商,从而它在一个市场上的竞争策略引来了另一个市场上的报复行动。如果国民茶叶公司不是它的一个顾客,联合食品公司就可以独立行事,扩大在芝加哥的食品零售,消费者则会从它的削价运动中受益。^①

上述分析可以说明,大公司的生产多样化与跨部门经营,并非与市场势力无关,而是一个加强大公司垄断势力的极为重要的新因素。

五、现代垄断大公司的新特征

战后资本主义产业结构迅速发展和急剧变化的结果,是使混合联合大公司成为现代垄断企业的核心。

混合联合大公司是在战前已经开始而战后急剧兴起的混合合并浪潮中成长起来的。它的具体形成途径又可分为两种类型。

第一种类型:原来已经在某些部门中形成强大垄断地位的大公司,通过混合兼并渗透到其他部门,向生产多样化和跨部门经营方向发展。像美国的杜邦公司、通用汽车公司、美国钢铁公司、美国电话电报公司、菲利普莫里斯公司和普鲁克特-甘博公司等等即属于此类。其中有些甚至是在七八十年代才急剧转向跨部门发展的。例如通用汽车公司 80 年代在总经理罗杰·史密斯领导下,才着手迅速把大量资金转向运输设备部门以外,尽管此前已经有一定程度的多产品经营。1984 年通用汽车公司用 25 亿美元购买了“电子数据系统公司”,该公司作为高技术企业,是一个首要的数据处理公司和主要的国防承包商。1985 年通用又花费 50 亿美元兼

^① W. F. 米勒:“混合联合大企业:一种‘非单一工业体’”,W. 亚当斯主编:《美国的产业结构》(1986 年英文第 7 版),第 380 页。

并了休斯飞机公司,这是又一个第一流的高技术公司,不仅是主要的国防承包商,而且是先进电子技术的领袖,通讯卫星的制造商。通用汽车公司就是这样把它的经营范围迅速扩大到新兴的电子技术部门和航天部门的。美国钢铁公司也是在70年代后通过兼并打入石油和天然气部门的。1979年戴维·罗德里克担任美国钢铁公司总经理后,关闭了大约150家工厂和有关设施;但于1982年支付65亿美元购买了马拉松石油公司,又花费24亿美元兼并了得克萨斯石油和天然气公司,等等。这样,老的垄断大公司通过大规模的混合兼并,逐步变为混合联合垄断大企业。^①

第二种类型:原来的一般企业通过大规模的混合兼并,迅速发展为具有垄断势力的混合联合大公司。例如美国的国际电话电报公司,原来只是经营通讯业务,但从60年代开始广泛进行兼并活动,在1961至1968年期间购买了47家企业,结果发展为美国最大的混合联合大公司之一,生产和提供一系列互不相关的产品和劳务,如电话机、战地雷达、浴室和厨房设备、汽车制动器、木材与木料、草籽和作物种子、面包、旅馆、保险公司、救火设备、空调器、书籍、商业和技术训练学校等等。^②又如海湾与西方公司,1960年还只是一个不引人注目的汽车保险杆生产厂家,但仅仅8年后它就发展成为一个商业巨人,在最大工业公司中排名第34位,按其资产额排名第17位。这个奇迹般的成长过程也主要是借助于合并与兼并,在1960到1968年短短7年间购买了67家厂商,其中包括33个汽车部件批发商;若干汽车活塞和刹车控制杆制造商;一个全作业线一体化的锌生产厂家;一个制造原子能工厂和导弹发

^① W. M. 达格:“公司权力与经济效果”,W. C. 彼德森等主编:《市场势力与经济》(1988年英文版),第92—93页。

^② W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业、劳动和政府》(1986年英文版),第41—42页。

射台所使用的附件和凸缘的厂家；一家全国最大的马具和挽具生产厂；派拉蒙电影公司（一家制作、筹资和销售电影的大公司）；德司路生产公司（一家制作和销售电视节目的公司）；一个赛马场；南波多黎哥糖业公司；联合糖业公司；一家救火设备制造厂；一家炮壳和空调器生产厂商；布朗造纸公司；一家有大量木材储备的棉纸和书写纸生产厂；两家大金融机构；等等。到1968年，海湾与西方公司控制了将近70家厂商，它迅速扩大到进入《幸福》500家的规模，84%归因于公司的兼并活动。^①可以清楚地看出，这类公司的急剧成长，并不是长期投资和内部积累，或者进行有效的产品和技术革新的结果；它们几乎完全是大规模混合合并与兼并的产物，并由此而成为混合联合的垄断大企业。

混合联合垄断大公司不论其形成途径如何，它们作为一种新型的公司组织，具有一些共同特点，即巨大的绝对规模，广泛的纵向联合，产品生产的多样化和跨部门经营，在一些高度集中的部门占有主导地位，庞大的销售网络和大量的广告支出，普遍的合并与兼并活动，等等。随着混合联合大公司的迅速发展，资本主义经济演变为空前规模的垄断大公司权力结构，混合联合企业就是演进中的公司组织的支配形式。这种前所未有的发展引起了经济学家（主要是非正统派经济学家）的深入研究，来探讨现代资本主义公司组织和现代资本主义经济体系的若干新的特征。

在现代资本主义公司组织方面，一些经济学家指出了两个重要的新特征，即现代公司的新的形式和新的职能。这种新形式称之为标准构件形式（Modular form），这种新职能即为金融资本的积累和分配（Accumulation and allocation of financial capital）。

所谓标准构件形式是指，混合联合大公司实际把自身划分为

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业、劳动和政府》(1986年英文版);第80、183—184页。

大批单个的构件,它们能够迅速地从混合联合企业中拿出,而加入另一个混合联合企业。每个构件都是一个生产和销售自身产品的半独立的利润中心,它们大多本来是自由存在的企业,被更大的公司兼并后便成为新的构件形式。每个构件在组织上是为了能独立于其他构件从事自己的日常经营活动即生产与销售;但每个构件也是这样被设计以使它的财务职能可以在公司总部这个更高的组织层次上来履行。对于构造多样化经营的混合联合公司王国来说,这些新的构件形式是理想的建筑部件,体现了公司组织的革命。它们类似于早年工业革命时期出现的可互换的机械部件,只是它不属于技术革命而属于组织革命的范畴。每个作为利润中心的构件都便于把它的利润向上汇集到任何混合联合公司总部,因为构件本身是可以互换的。大公司总部并不参与所属构件的日常经营,它们生产什么商品和劳务与总部的主题无关。总部可以根据条件和机会丢弃一些构件及其产品,或者增加一些构件及其产品。混合联合大公司的这种能力是极端重要的,表明它的力量比它的各个部分的总和更大。作为一个总体,混合联合大公司并不完全依赖于任何具体产品的生产和销售,不再受特定部门市场结构的束缚。尽管作为利润中心的特殊构件仍然为特定市场生产特定产品,它们离开或进入某个市场会有一定困难。但对于混合联合大公司来说,进入或离开某个市场却十分容易,为了进入只须购买该部门经营的构件,为了离开也只须出售在该部门的构件。构件本身可能是独立的公司也可能是其他混合联合大企业的子公司。正因为大公司可以简单地通过购买或出卖这些所谓的构件来进入新的市场或离开旧的市场,个别市场将不再对混合联合大企业行使任何有效的社会约束。混合联合大公司的权力正在于它的总体而不是任何单个部分,它已经变得比它所属的任何市场更加有力。由于打破了市场这个旧的社会控制机制,这种大企业真正成为一个混合联合

的公司帝国。^① 混合联合大公司能够如何行使它的这种超市市场的权力,从美国通用电气公司的例子可见一斑。1987年3月美国《福布斯》杂志曾刊载长篇报道分析通用电气公司的经济势力,它甚至并未提及该公司在喷气式发动机和电视广播部门的市场势力。文章揭示,在80年代前6年,通用电气公司通过重组它的公司证券资产而发生了急剧变化,它兼并了338个企业和产品种类,耗资111亿美元;同时又出售了232个企业,价值59亿美元,其中许多企业是由于经济表现不佳而被出卖的。通用电气的一位高级职员曾经说:“这个公司随时准备购买或出售任何企业,一切决定于它是否符合公司总的策略。”^②

混合联合大公司这种新的企业形式决定了它的新的企业职能。每个混合联合大公司的总部都是一个庞大商业帝国的高技术的神经中枢,无数构件式的利润中心组成这个商业帝国,并把它们的利润汇集到公司总部。公司总部是混合联合商业帝国的最高层,决定公司的总政策和制订公司的长期策略。它还确定所有进行经营的构件所应达到的财务目标,并监控它们的财务履行情况。它要计算的是所属构件产生的利润,而不是它们所生产的产品或所服务的群体。总部是由高度熟练的行业骨干和管理人员指挥的,他们新的职能就是监控每个半独立的利润中心的赢利表现,积累和分派整个商业帝国的金融资本。为此,所有最新的技术发展都被用来收集、传送、加工和储存浩瀚的信息流。计算机操作人员、程序编制人员和各种技术专家的整个大军都被用来服务于集中在总部的庞大的资料网络。强大的混合联合公司帝国利用它的资源和威力来

^① W. M. 达格:“公司权力与经济效果”,W. C. 彼得森等主编:《市场势力与经济》(1988年英文版),第94—95页。

^② 转引自 D. F. 格里尔:“经济权力的集中”,W. C. 彼得森等主编:《市场势力与经济》(1988年英文版),第53、55页。

生产货币,而不是商品。商品不过是一种副产品,或者充其量不过是一种达到目的的手段。商品的生产不是目的,货币的生产才是目的。新古典经济学虽然在它的厂商理论中也假定追求“利润最大化”,却并不懂得生产货币而不是生产商品的深刻含义。货币是混合联合公司管理的混合语(lingua franca)。在混合联合公司需要一种社会控制的方法和理论的推动下,现代管理正在发展成为一种统一的教规,以货币作为它的公分母。这个现代管理的演进原则适用于任何混合联合大公司,不论它的经营构件生产或销售什么东西。在混合联合公司总部,训练有素的管理人员监督下属的经营分部,确保每个分部实现它们对整个经营成果所应作出的财务贡献。利润率,或者最低的利润限界,可以被用来比较各个经营分部的表现和成绩,尽管它们生产完全不同的产品和提供完全不同的劳务。货币和如何生产货币成为现代管理的通行的本质。总之,现代巨大的生产多样化的混合联合大公司已经发展到生产货币而不是生产货物。这个简单的真理具有深远的后果。^①

和现代资本主义大公司组织特性的演变同时发生的,是现代资本主义经济体系的某些新的发展。这种新发展的突出特征可以集中概括为,现代资本主义已形成了一种二元经济结构。

二元经济的思想 and 理论也主要是在西方非正统派经济学家中发展起来的。早在第二次大战期间和战后初期,已有少数马克思主义经济学家在研究垄断资本及其经济影响时提出了有关二元经济结构的某些思想,如斯威齐 1942 年发表的《资本主义发展的理论》和斯坦德尔 1952 年发表的《美国资本主义的成熟与停滞》都涉及到这一重要问题。但正式提出二元经济概念的学者是美国制度学派经济学家罗伯特·艾弗里特,他于 1968 年出版了《二元经济:美

^① W. M. 达格:“公司权力与经济效果”,W. C. 彼德森等主编:《市场势力与经济》(1988 年英文版),第 95—97 页。

国产业结构的动态学》一书,对二元经济理论进行了系统的阐述。艾弗里特的著作在激进学派和制度学派学者中产生了重大影响,在70年代和80年代出现了一批论著涉及或专门讨论了二元经济问题,对现代资本主义的总体经济结构特征进行了深入的探讨。

二元经济理论认为:美国经济(大多数二元经济论著以美国为主要研究对象)已形成核心与边缘两个具有性质区别的重要部分,它们在结构特征、行为方式、经济绩效以及在整个国民经济中的地位与作用等方面都是完全不同的。艾弗里特指出:“现代美国经济是两个性质截然不同的经济系统的合成物。新的经济部分是由那些规模巨大和有重大影响的厂商组成的。它在组织上采取法人形式和官僚主义形式;它的生产过程是通过所有制和对关键原材料供应商及产品销售商的控制而纵向结合在一起的;它的经营活动是多样化的,扩展到许多部门、地区和国家。金融支持随时可以从内部来源和外部来源两方面得到。厂商在大规模经营中使用技术先进的生产系统和销售系统,供应全国市场和国际市场。这些大企业在处理经济事务时着眼于长期的生存,当它们面对经济危机时会采取一种企业扩张的连续的策略。我们把这类厂商网络称之为‘中心’。”“另一个经济部分则由相对小的厂商组成。这类企业通常由个人或家庭支配。企业的销售额是在有限的市场上实现的。利润和留存的收益通常低于中心企业;长期借贷很难获得。经济危机常常导致这些企业破产或使之陷入严重的财务紧缩。生产和销售技术很少像中心企业那样先进。这类厂商经常是(虽然并不总是)技术上的追随者,有时落后于部门领导企业一定距离。我们可以用‘边缘’一词来表示这类小规模经济中的厂商。”“边缘经济生产有用的和甚至是必不可少的商品和劳务;它为无数美国人提供就业机会。但是,中心经济却给予整个国家以工业威力。它形成前所未有的生产潜力、最大总量的核心。美国最大500家工业公司,作为中心经济的精英,占用了美国矿业和制造业全部职工的近3/5。它们

参与美国政府最深层的事务,它们是战争与平时时期美国工业实力的支柱。没有这 500 家,没有它们大规模的同伙及它们经济上的依附者,美国将是一个二等强国。有了它们,美国就成为世界超级大国之首。”^①

经济的核心部分和边缘部分,不但在生产规模、技术特征和市场结构等方面存在着重大区别,而且在其行为方式和经济绩效等方面也是不同的。经济的核心部分以垄断和垄断竞争为行为特征。作为核心部分的企业和部门具有强度不同的市场势力,它们在垄断基础上仍然存在着部门内部和部门之间的竞争。核心企业的竞争与核心企业的统治地位是一致的。核心企业之间的部门内竞争具有非价格竞争的特点,它同时对核心部门具有一种结构性影响,有助于加强进入壁垒和限制小企业的竞争。核心企业的部门间竞争则表现为通过混合兼并与生产多样化而实现的大资本在各部门间的流动,这一竞争过程同时也是核心企业扩大其市场势力和进入利润率高的边缘部门的过程。与此同时,边缘企业则只能在核心企业的排斥下或自身资源的约束下展开竞争,并且大多限制在核心企业还未大量侵入的边缘部门。它们的部门内竞争仍然以价格竞争或变相的价格竞争为特征。它们的部门间竞争则通常表现为在相对有限的部门范围内和以相对较弱的强度所进行的资本流动。经济的这两个部分由于其不同的企业规模、技术条件、市场结构和行为特征,其经济绩效也是截然不同的。核心企业和部门一般具有较高的利润率、较大的经济稳定性和较低的风险/报酬比率。与之相反,边缘企业和部门则通常是利润率较低,经济稳定性较差和风险/报酬比率较高。

在肯定经济的核心部分和边缘部分具有不同的经济特征的前

^① R. T. 艾弗里特:《二元经济:美国产业结构的动态学》(1968年英文版),第6—7页。

提下,二元经济理论也存在着若干不同观点。其中一个根本性的分歧在于:进行二元经济分析的合适单位是部门还是企业?一些经济学家以部门作为分析的出发点。例如斯威齐所提出的经济模型就是把经济划分为垄断部门和竞争部门。奥康纳也认为“私人部门中的生产和销售可分为两个副类:由小企业所组成的竞争性部门和由大规模资本所组成的垄断性部门”。奥斯特更明确地指出:美国经济“由两个性质截然不同的部门类别组成:一个是由强大的、集中的、工会化的、资本密集的和技术上先进的部门所构成的核心,而另一个是由不具有上述特征的部门所构成的边缘”。^①但是另一些经济学家则以企业作为分析单位。例如前面谈到的艾弗里特就把二元经济区分为核心(他称之为中心)企业系统和边缘企业系统。鲍林是另一位极力强调按企业划分核心与边缘的二元经济理论学者。他指出:“核心与边缘理论以厂商作为分析单位。这意味着,尽管部门位置很重要,并且厂商市场势力的某些方面也只能相对于一个部门来界定,但存在着与特定部门相独立的厂商的重要特性。……厂商并不是没有本质差别的,根据它们在规模上和联合市场份额上的区别,厂商可以分为性质上不同的两个主要类别,核心与边缘。这又意味着它们在竞争的行为表现及市场势力等方面是不同的。”^②按照这一标准,鲍林认为核心企业的条件是:相对于所有厂商规模巨大,同时在一个或更多部门中占有重大的联合市场份额,这两者共同导致市场势力。而所有那些不具备核心企业双重标准的企业则属于边缘企业。也就是说,只有具有重要市场势力的大厂商才构成核心;而不具有市场势力的大企业,以及具有或不具有市场势力的小企业,则都属于边缘。^③鲍林还对按部门划分核

① 转引自:J. 鲍林:《二元经济中的竞争》(1986年英文版),第93页。

② J. 鲍林:《二元经济中的竞争》(1986年英文版),第6页。

③ J. 鲍林:《二元经济中的竞争》(1986年英文版),第7页。

心与边缘的二元经济观点进行批评,认为他们对两类部门的划分主要通过因素分析,即通过部门的规模变量和集中水平,却并没有发现重要的利润率变量资料;同时也没有使用对风险的直接衡量;而且这种因素分析方法还混淆了核心统治部门的现时特性(例如资本密集)和核心统治部门概念上的必要特性。随着制造业在总量经济活动中的作用逐渐减小,核心企业可能会转向并最终支配那些并非必然是资本密集的部门,例如各种服务业。^①

我们认为,二元经济结构的分析,客观反映了现代资本主义私人经济的宏观基本特征,是正确的,具有重要的理论意义。但是,在二元经济结构的划分上,似乎没有必要过份强调只能以部门为单位或只能以企业为单位,而应该将二者结合起来。首先,不论从部门来看或是从企业来看,现代资本主义私人经济都可以分为两个既有密切联系又有性质区别的部分。从部门看,垄断部门与非垄断部门在部门结构、市场行为和经济绩效等方面都有重大差别,各种赢利指标的差距也是显著的,这有大量经验研究可以证明,并非像鲍林所说没有发现重要的利润率变量资料。同样从企业来看,垄断大企业与非垄断中小企业在生产规模、市场份额、企业行为和经营效果等方面也存在着不同的特征。既然现代资本主义私人经济的这两类部门和两类企业具有特征上的重大差异,那末,舍象各种中间形式和过渡形式不谈,从部门或从企业来划分二元经济结构就都可以说是正确的,只不过是分析的角度不同而已。其次,按部门划分或按企业划分的二元经济结构也不是绝对互相排斥的。因为垄断大企业的垄断地位首先体现在对部门的控制上,垄断大企业所控制的主要部门就是垄断部门;反过来看,垄断部门则是垄断大企业的基本立足点,任何垄断部门都有若干个或至少一个大垄断企业起支配作用。从这个意义上说,垄断大企业和垄断部门是统一

^① J. 鲍林:《二元经济中的竞争》(1986年英文版),第93—94页。

的。当然,在混合联合和生产多样化的条件下,垄断大企业的经营可能伸展到一些非垄断部门中去,但这不会否定垄断部门仍然是垄断大企业的主要部门和立足点。另一方面,非垄断部门则主要是非垄断中小企业的活动天下;垄断部门虽然也有数量不等的中小企业,但它们受到垄断大企业不同程度的排挤和控制,并不能充分地展开自由竞争,只有非垄断部门才是中小企业能够进行活跃竞争的主要场所。由此可见,按部门划分二元结构和按企业划分二元结构,在相当程度上可以统一起来。现代资本主义的实际情况是,整个私人经济表现为垄断部门与非垄断部门,垄断大企业与非垄断中小企业之间的联系和对立。它们在垄断资本的支配或影响下展开了错综复杂的竞争关系。正是这种二元经济结构下垄断与竞争的交互作用,展现了现代资本主义经济的基本特征,并对整个经济的微观运动和宏观运转产生了重大影响。

第七章 垄断条件下的主要竞争形式 ——垄断竞争

垄断资本的形成和垄断势力的出现,并没有消除资本之间的竞争关系,只是部分地改变了竞争的性质和形式,使资本竞争具有了新的特征。这一章将主要分析垄断势力给资本竞争所带来的重要变化。

一、垄断竞争是垄断条件下资本竞争的主导形式

我们已经谈到,垄断是作为自由竞争的对立物而发展起来的,应当作为自由竞争的对立物来理解。但是,“从自由竞争中生长起来的垄断并不消除自由竞争,而是凌驾于这种竞争之上,与之并存,因而产生许多特别尖锐特别剧烈的矛盾、磨擦和冲突”。^①列宁这里所说的“特别尖锐特别剧烈的矛盾、磨擦和冲突”,便意味着更为复杂的竞争关系,它不仅存在于垄断大资本与非垄断的中小资

^① 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社1995年第3版)第2卷,第650页。

本之间,而且存在于垄断大资本之间。布哈林在分析垄断组织的形成后也强调指出:“竞争发展到更高阶段。从前是许许多多个人所有的企业相互竞争,现在则出现了少数几个巨大的资本家同盟之间进行的最顽强的竞争,这些资本家同盟实行一种复杂而且在很大程度上是经过计算的有计划的政策。最后,在整个生产部门中竞争归于停止。但是,在不同部门的辛迪加之间,为瓜分剩余价值而进行的斗争,则更加激烈了。……竞争达到最高、最后的发展状态,就是国家资本主义托拉斯之间在世界市场上的竞争。在‘国民’经济的范围内把竞争减少到最低程度,是为了向国外展开先前任何历史时期从未有过的大规模竞争。”^① 这里布哈林正确论述了垄断必然加剧竞争并使竞争发展到更高阶段。但他认为部门内部的竞争可能归于停止以及国内竞争会减少到最低程度,则是错误的。

垄断不能消除竞争的根本原因,在于垄断资本没有根本改变资本的本质。剥削关系和竞争关系是资本所固有的不可分割的两种本质关系,是资本所体现的生产关系的两个主要方面。资本主义生产既然以剥削为手段和以利润为目的,资本与资本之间必然存在着利益上的对立,从而必然在经济关系上发生竞争。垄断是资本关系的延续与扩展,垄断资本是一种更发展的资本形态,它当然只会使资本的本性表现得更为强烈。因此,在垄断条件下,资本竞争不但没有消失,而是更加发展了,出现了垄断竞争。如果说,在垄断资本产生以前的资本主义时代,自由竞争是占统治地位的资本竞争形式;那末,在垄断资本主义条件下,垄断竞争则成为资本竞争的主导形式。

什么是垄断竞争?西方微观经济学的厂商理论把垄断竞争看作一种市场类型,认为垄断竞争是由于产品差别所引起的部门内

^① 布哈林:《世界经济与帝国主义》(中国社会科学出版社1983年中译本),第92-93页。

部无数企业既有竞争又有垄断的一种状态,是介于完全竞争和完全垄断之间的某种不完全竞争形式,而不完全竞争又被分为垄断竞争和寡头垄断两种类型。这实际上是在“垄断”一词下把少数大企业由于控制市场而形成的支配地位和一般企业因产品差别而形成的有利销售条件混为一谈。我们不是在西方厂商理论的这一特定含义上使用垄断竞争概念。按照马克思主义观点,垄断竞争作为自由竞争的对立物或对应物,可以被用来概括垄断条件下所特有的竞争形式。垄断竞争就是指以垄断资本为主体或以垄断资本为主要方面而进行的资本竞争。

垄断竞争作为垄断条件下具有特征性的资本竞争,它与自由竞争存在着以下区别。第一,竞争的性质部分地发生了变化。自由竞争的前提条件是各个部门企业的数量众多但是规模差异较小,资本之间的竞争相对说来是比较平等和自由的。但是,垄断竞争却是以少数大公司在某些部门中取得垄断地位为基础,大公司通过控制商品价格和其他手段获取高额利润,同时依靠进入壁垒阻碍外部资本的流入,或者对部门内部或相关部门的中小企业进行控制,迫使非垄断部门和非垄断企业接受较低的利润率。这样,垄断大资本与非垄断的中小资本之间已不再是相对平等和自由的竞争关系,而成为一种大资本对小资本的排挤和控制关系。正如列宁指出的:“现在已经不是小企业同大企业、技术落后的企业同技术先进的企业进行竞争。现在已经是垄断者在扼杀那些不屈服于垄断组织、不屈服于垄断组织的压迫和摆布的企业了。”^① 第二,竞争的形式也部分地发生了变化。在垄断前资本主义时期,自由竞争是资本竞争的基本形式,自由竞争的主体是部门内部和部门之间分散的小资本。但随着垄断资本的形成,出现了新的竞争形式:这主要

^① 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社1995年第3版)第2卷,第593页。

是以垄断资本为主要方面的资本竞争,表现为垄断资本与非垄断资本之间的竞争;以及以垄断资本为主体的竞争,表现为垄断资本之间的竞争。在垄断资本主义条件下,这些以垄断资本为主角的新形式的竞争成为资本竞争的主要形式,在经济生活中起着决定性的作用。第三,竞争的手段和强度也部分地发生了变化。小企业之间的自由竞争,在部门内部主要是价格竞争,降低成本是基本的竞争手段;部门之间的竞争则主要通过资本的自由转移来实现。由于竞争的主体是小企业,竞争的强度和破坏性并不是很大的。垄断竞争则与此不同。虽然降低成本仍然是重要的竞争方法,但垄断资本更多地采用控制手段,如控制产量、控制价格、控制关键的投入品等等,或者采用兼并手段,包括纵向兼并、混合兼并等等,来加强自身的垄断地位和竞争力量,打击中小企业,同其他大企业争夺更大的市场份额和统治范围。同时,由于垄断企业的规模巨大,竞争手段更为多样化,竞争的强度也更大,竞争的后果也更为严重。总之,垄断条件下的垄断竞争部分地代替了自由竞争,决不是削弱了竞争,而是使资本竞争更加尖锐、更加复杂。

但是,垄断竞争成为主要的竞争形式,并不意味着自由竞争的消失。在垄断资本主义条件下,还存在着大量的非垄断部门和在数量上占绝对优势的中小企业,因而在非垄断部门和非垄断企业之间,仍然存在着十分广泛和十分活跃的自由竞争。垄断资本主义的实际情况是,少数垄断大企业和大量非垄断中小企业的联系与并存,垄断部门和非垄断部门的联系与并存,垄断竞争和自由竞争的联系与并存。

下面我们就来分别分析垄断竞争的两种主要形式:垄断资本与非垄断资本的竞争,和垄断资本之间的竞争。

二、垄断资本与非垄断资本之间的竞争

资本主义垄断大企业与部门内外的非垄断中小企业之间会发

生广泛的经济联系和竞争关系。因为任何垄断部门都会有不同数量的中小企业存在,而同垄断部门发生纵向联系的部门中往往有许多是小企业占优势的非垄断部门。一方面,非垄断的中小企业为了自身的生存和利益,在把产品卖给垄断企业或者为垄断企业的产品进行加工时力图争取较高的价格,甚至力图挤入垄断部门而分享垄断价格所带来的好处;另一方面,垄断大企业为了维持垄断地位和获取垄断利润,则力图压低中小企业的产品供给价格和转包加工费用,并对损害其垄断地位的中小企业进行排挤和打击。因此,它们之间必然发生激烈的竞争关系。在这种形式的垄断竞争中,尽管有些中小企业有时也能利用自身的某些优势从与垄断企业的竞争中争得一些好处,但从总体上看,中小企业所处的地位是不利的,它们没有足够的力量与垄断企业进行“平等”、“自由”的竞争,而不得不忍受垄断企业的排挤、掠夺和控制。下面我们就来详细分析垄断大企业排挤、掠夺和控制非垄断中小企业的主要方法。

1. 通过进入壁垒排挤中小企业

进入壁垒对于建立和巩固大公司的垄断地位是至关重要的。大企业垄断市场的根本目的在于获取垄断高额利润,而实现这一目的的最重要手段之一就是制订和维持产品的高额垄断价格。为了维持垄断价格则必须限制产量;但如果如果没有进入壁垒,垄断部门的产量是限制不住的。因为垄断部门较高的价格和利润会诱使大量资本从其他部门流入,其结果必然使产量扩大,供给激增,最终迫使价格回落和利润下降。我们在分析垄断的市场结构时已经指出:巨大的市场份额、高度的生产集中和高度的进入壁垒是形成垄断市场结构的三个关键因素。西方经济学的大量经验研究也证明,高集中和高壁垒是一个部门保持垄断价格和垄断利润的两个必要条件。

所谓进入壁垒,是指垄断部门所形成的对部门外资本流入的各种障碍,任何会减少资本流入的可能性、规模和速度的经济因素

都可归入进入壁垒的范畴。而这些因素之所以能够减少资本进入的可能性、规模和速度,在于它会使新进入或可能进入的资本的成本过高而无利可图。这正是进入壁垒范畴的实质。由于有了进入壁垒,外部资本向垄断部门的转移产生了困难,这就有助于保证垄断部门大企业的垄断价格和高额利润。与此同时,垄断部门的进入壁垒则起着排挤部门内外中小资本的作用,迫使非垄断的中小资本和非垄断部门不得不忍受较低的利润率。

进入壁垒是随着垄断资本和垄断部门的形成而出现的新现象,早在本世纪初已引起研究者的注意。希法亭在《金融资本》中已指出垄断组织所形成的壁垒对于限制竞争和保证垄断利润所起的重大作用。他说:“卡特尔化的直接后果在于以牺牲其他资本主义工业部门为代价而改变卡特尔的利润率。因为卡特尔化意味着资本追求投资领域的竞争受到限制,这种不同的利润率不会由于资本的转移而平均化。各种经济因素和财产关系(诸如原材料的垄断)对资本自由流动所造成的限制,确实是消除销售商之间市场竞争的一个先决条件。”^①列宁也特别引用了德国学者克斯特涅尔博士在一本专论“卡特尔与局外企业的斗争”的著作中所列举的垄断组织排挤打击局外企业(即未加入垄断组织的企业)的各种手段,生动描述了形成进入壁垒的若干因素,其中包括:(1)剥夺原料,(2)用“联盟”方法剥夺劳动力,(3)剥夺运输工具,(4)剥夺销路,(5)用排他性条件来固定买主,(6)有计划地降低价格,(7)剥夺信贷,(8)宣布抵制。列宁并由此指出,这已经不是一般的企业竞争,而是垄断企业对于不屈服于垄断组织的企业的扼杀了。

在现代西方产业组织理论中,老资格的美国经济学家乔·贝因是第一个对垄断部门进入壁垒问题进行系统研究的经济学家。贝因对进入壁垒作了比较明确的界定。他指出:“在不太严格的意

^① 希法亭:《金融资本》(1981年英译本),第230页。

义上,进入条件可以定义为潜在的进入企业同现有企业相比较的‘不利’条件。或者反过来看,现有企业对于潜在进入企业的‘有利’条件。”“更精确地说,进入条件是指现有企业能够长期提高其销售价格的程度,这种价格会高于最低平均生产和销售成本(即同最佳规模经营相联系的那种成本)而又不致引起潜在的进入者进入该生产部门。……这是因为,潜在的进入者由于其不利条件,而不能以现有价格(如果价格不因资本进入而变化)或者以较低价格(预期会在新资本进入而增加市场供给后起作用)获得满意的利润。”^① 贝因认为一个部门允许现有厂商把价格提高到最低平均成本之上而又不引致新企业进入的这种进入条件反映了某种进入壁垒的存在,并进而把进入壁垒归结为三种类型:(1) 现有厂商对于潜在进入者在产品差异上的有利条件。这种有利条件使现有的大厂商对于小的竞争对手和潜在的进入者具有价格上的优势。(2) 现有厂商由于巨大规模所产生的规模经济而对潜在进入者的有利条件。如果集中了巨大市场份额的现有几个大厂商具有最佳的生产规模,将会使潜在的进入者望而却步,因为它们害怕因进入而导致价格下降,又担心进入后因自身达不到规模经济而成本过高。(3) 现有厂商对于潜在进入者的绝对成本优势。这种“绝对”成本优势不是由产品差异和规模经济所引起的,而是来源于现有厂商对先进生产技术或优越自然资源的控制,或者使潜在进入者不能像现有厂商那样以有利条件获得必要的生产要素,从而对潜在的进入者形成严重阻碍。^②

美国产业组织经济学家谢佩德对进入壁垒作了更详细的分类。他把垄断部门形成进入壁垒的源泉分为两个主要类别:外生的

^① J. 贝因,《产业组织》(1968年英文第2版),第252—253页。

^② J. 贝因, P. D. 奎尔斯,《产业组织:专题论文》第1部(1987年英文版),第218—235页。

源泉和內生的源泉。外生的源泉置根于市场基本条件之中,例如技术、产品性质、对大规模资本的需要和垂直合并。贝因的开拓性探讨强调了这些基本因素。由于这些因素存在于主要企业的控制之外,它们是不能改变的根本原因。內生的条件和策略行动则是由大厂商自身的选择所支配的。这些所谓的壁垒因素完全不同于基本因素,因为它们严格依赖于现有企业所作出的有意识的决定,厂商简单地通过采取(或仅仅是威胁要采取)某种严厉的行动来反对进入者,就可以“创造壁垒”。在更深层的意义上,这种有意采取的壁垒不过反映了市场内部不完全性的程度,支配性厂商可以利用这种不完全性来反对现存的竞争对手以及任何可能的进入者。^①对于上述壁垒源泉的两个类别,谢佩德分别列出了各种具体形式。首先是外生的,即经济上固有的壁垒源泉,它进一步分为八种形式:(1) 资本要求(同工厂和企业的规模,以及同资本的密集程度相联系);(2) 规模经济(来自技术的和财务的两个方面);(3) 产品差异;(4) 绝对成本优势;(5) 生产多样化;(6) 研究与发展的密集度;(7) 企业特定资本的高度持久性;(8) 纵向一体化。其次是內生的,即大企业蓄意采取的策略上的壁垒源泉,他进一步分为六种形式:(1) 反击和先发制人的行动;(2) 保持过剩的生产能力;(3) 扩大销售费用;(4) 持有专利;(5) 对其他战略资源的控制;(6) “填满产品空间”。^②

为了更明确更详细地说明进入壁垒的作用,我们可将垄断部门的进入壁垒概括为以下八个类别:

1) 垄断企业的巨大规模所产生的壁垒。巨大的生产规模表明垄断大公司雄厚的资本投资特别是固定资本的投资,也意味着它们享有规模经济的利益从而享有成本上的优势。巨大的投资要求

① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第273—274页。

② W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第274页。

使得一般中小资本很难进入,因为没有足够数量的资本就不可能建立与现存大公司相匹敌的大企业,而公司规模太小又很难与现有大公司竞争求得生存。进一步说,即使能够筹集足够的资本来建立与现有大公司相抗衡的大企业,又很可能急剧扩大该部门的生产能力和产量,造成价格下跌和利润下降,这时新企业会比老企业受到更大的损失。考虑到这一竞争后果,潜在的进入者很可能因惧怕蒙受巨大亏损而对投资踌躇不前,不敢贸然进入。这种由于现有企业规模巨大而自然形成的壁垒被称之为“规模壁垒”,它大多存在于资本集约型的大工业部门,因为这些部门固定资本占有特别重要的地位,最低限度的效益规模非常巨大,像石油精炼工业和汽车工业等等。例如美国汽车工业部门对国内新竞争者的进入壁垒就极高。根据美国交通部的估算,建立一个新的汽车装配厂的建设成本在 2 亿美元以上,而汽车生产的四个主要部分,包括发动机厂、变速箱厂、零部件厂和装配厂的共同建设成本则高达 12 至 14 亿美元。这样的规模壁垒足以使中小资本望而却步。^①

2) 垄断企业的生产特性所产生的壁垒。大型垄断公司的产品和生产经营往往具有某些特殊性质,如产品差异、纵向联合、生产多样化等等,这都可能有助于形成一定程度的进入壁垒。一般说来,一个企业的产品与同类产品的具体差异性越大和可替换性越小,则越是能够排斥竞争。某些垄断大公司的产品可能与部门产品相比而有较大的差异性。这种差异可能来自产品本身的技术特性,如特殊的性能与设计,但也可能来自企业的推销效果,如某种商誉和名牌。具有这些特性的产品往往被一部分买主所偏爱,并对其他企业的进入形成障碍,因为其他企业的产品不具有这些特性,从而无法同垄断大公司竞争。大型垄断企业又大多在纵向联合或混合

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:“汽车工业部门”, W. 亚当斯主编:《美国的产业结构》(1990 年英文第 8 版),第 110 页。

联合的基础上形成生产的跨部门纵向衔接或生产多样化。纵向联合本身不但有助于提高效率而且有助于降低成本。面对现有大公司的纵向联合,新的进入者必须同时进入两个或更多的相关生产部门,才有可能同现有大厂商的成本优势相匹敌,这就要求筹集更多的资本,支出更多的研究和发展费用等等,从而提高投资风险,阻碍新资本的进入。跨部门经营和生产多样化的垄断大公司,则可以运用前面提到过的交叉资助手段,调配它们所握有的巨大财力和资源,在某个或某几个部门排除竞争者,加强进入壁垒。第六章所谈到的美国菲利普莫里斯公司利用交叉资助在啤酒行业中打击小公司和取得垄断地位的事实,就是一个突出的例子。

3) 垄断企业控制关键投入品所产生的壁垒。原材料特别是关键原材料的充分供应是保证一个企业正常运转和获取利润的基本条件。因此,某些垄断部门中的大企业便力图控制关键的原材料,以排斥竞争者和阻碍资本流入。其方法可以是购买优质的矿山,或与原材料大宗生产者订立长期的购买合同,或通过纵向合并直接控制某些原材料的生产,等等。一旦垄断大企业控制了优质的和廉价的关键原材料来源,便可对新投资者形成强大壁垒,使自身的垄断地位巩固无比。一个重要的例子是早期的美国铝公司,作为一个垄断企业它既控制了纯铝的生产,同时又是铝制品的生产者,而铝制品部门的其他厂家则需要向美国铝公司购买纯铝作为原料,美国铝公司就可以通过提高纯铝的售卖价格在铝制品市场上获得绝对成本优势和加强壁垒。^①其次,垄断大公司还经常通过获取专利权或技术保密,独占性地控制重要的或关键性的技术,这也对潜在的竞争者形成难以逾越的进入障碍。在某些部门例如药品工业中,通过控制专利而阻碍竞争的作用特别显著。

4) 垄断企业控制一体化系统的关键产品或设计而产生的壁

^① J. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》(1987年英文版),第235页。

垒。垄断大公司一旦在这样的部门取得支配性地位,其中包括几个互相联系和依存的市场,各自构成“系统上兼容”(System-compatible)的纵向一体化链条的有机组成部分,该公司就可以利用它所控制的关键技术和设计,以“兼容性”为武器在相关市场上不同程度地排斥竞争者和竖立进入壁垒。例如美国的柯达公司长期在非专业普通摄影工业中占有支配地位,而该系统是由照相机、胶卷和冲洗服务三个主要部分组成的,这三者必须以一种技术上兼容的方式结合起来才能提供最终的照片。虽然各个单个市场的进入壁垒由于技术和资本要求而各不相同,冲洗服务的最低条件只是盘子、化学药品和暗室,而胶卷的生产则需要极为复杂的技术与设备;但柯达公司对胶卷生产的长期垄断,使它能够为整个工业建立兼容性标准,并由此而对可能进入照相机生产或冲洗服务业的条件实行控制。这里可以看到一个大公司如何实际支配着整个一体化系统。1976年,柯达公司占有了非专业普通胶卷市场份额的85%,彩色洗相纸市场份额的60%,照相机市场份额的53%,非专业摄像机市场份额的21%,和冲洗服务收入份额的10%。^① 由于竞争者不能进入被垄断的产品市场,从而排除了在整个系统中进行竞争的条件,进入或企图在有关单个市场上竞争则依存于能否获得和保持同一体化垄断系统的兼容性。这种一体化垄断的重要例子还可以在计算机工业、电讯工业中找到。因此,一体化的垄断势力就是决定、改变和控制在一个部门中实际起支配作用的技术标准的权力。一体化垄断势力的实质,在于支配整个系统的太公司既是竞争者又是竞争规则制订者的双重能力。此外重要的是,支配性企业对于整个部门所属有关市场的竞争规则的一体化垄断控制,还包括在垄断经营的市场上调整商业上可行性技术革新的速

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:“一体化垄断和市场势力:系统销售,兼容性标准和市场控制”,《经济学和商业季刊》(1982年冬季),第32—33页。

率、方向、时间选择和源泉的权力。例如在 1969—1971 年,国际商用机器公司(当时占有计算机市场份额的 70%)就对某些计算机部件进行重新设计,以削弱竞争者制造兼容性设备的能力。其结果是小的竞争者确实被排挤出市场。^①

5) 垄断企业的巨大销售开支所产生的壁垒。在现代市场经济中,一种产品市场份额的扩大和维持,在很大程度上还依赖于企业销售手段的强大,因而垄断大公司巨大的销售费用及其对销售手段的控制,也具有维护市场垄断和加强进入壁垒的作用。重要的销售手段有两类:一类是广告宣传,大规模而有效的广告宣传能够加强消费者对垄断公司产品的商誉和偏爱,人为地加剧产品的差别性和不可替代性。另一类是销售网络,包括广布的销售机构、维修机构和巨大的运货系统,以保证产品最广泛最及时和最方便地为消费者购买。这两种销售手段越是强大,就越是有利于大企业对市场垄断地位,并对竞争者和进入者构成巨大威胁。小的竞争者或潜在的进入者或者因为缺乏强有力的广告而不能使其产品为消费者所熟悉或偏爱,或者因为缺乏强大的销售网络和运输系统而不能使其产品广泛而方便地达到消费者手中,从而无法占有必要的市场份额;如果它们为了促销而大量增加投资,又可能因为提高销售成本而无利可图。这就形成了进入者的障碍。例如在美国的石油工业中,最大的 20 家石油精炼厂家联合占有或控制了几乎全部大型输油管道和大部分油船等向市场输送石油和精炼石油产品的设施,从而长期使独立的小石油生产商和炼油商处于困难的境地。^② 美国汽车工业的巨大销售费用所产生的壁垒效应更为强大。1986 年美国三大汽车公司共支出近 7 亿美元做推销汽车的广告,

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文第 3 版),第 307 页。

^② J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第 1 部(1987 年英文版),第 260 页。

这意味着一个新汽车公司仅仅用来宣布进入就得耗费巨额资本；至于为汽车的销售和服务建立一个能与三大公司相匹敌的销售商系统，更是令人畏惧的任务，因为三大公司为销售汽车而授予的销售商特许，遍布城乡，通用汽车公司为 15585 家，福特公司为 8975 家，克莱斯勒公司为 10499 家，共计 3.5 万家。^①如果再考虑到汽车工业的规模壁垒，整个部门的进入壁垒是非常高的。这就无怪乎为什么自 50 年代初期以来美国几乎没有新企业在国内汽车部门中出现；70 年代后打入美国汽车市场的那些“新”的汽车生产商实际都是在外国已经建立的大汽车公司。许多经验研究表明，广告开支在消费品工业部门中的壁垒效应特别强大，广告强度（通常用广告费用占销售额的百分比来衡量）与利润率具有紧密的正相关关系。

6) 垄断企业采用某些先发制人的手段所产生的壁垒。这有两种主要类型。其一，是建立和保持一定数量的过剩生产能力。通过这种方式，支配性大公司预先对潜在的进入者发出警告：它能随时迅速地扩大产量以充分满足增长的市场需要，并对进入者进行有力反击。例如美国的杜邦公司在 70 至 80 年代，就曾在钛氧化物工业部门蓄意保持过剩的生产能力，以预先控制产量增长和阻止新企业的进入。^②其二，是最大限度地占有产品空间。这是另一种先发制人的策略，如果一类产品可能具有的各种品种事先都被垄断大公司所制造并投入市场，新企业要想进入就很难依靠新产品而取得立足之地。美国的早餐谷物食品部门是这种策略的著名例证。六家主要大公司通过不断增加品种而几乎塞满了产品空间。从 1950 年到 1971 年，它们在全国销售的品牌从 27 种激增到 74 种，

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克：“汽车工业部门”，W. 亚当斯主编：《美国的产业结构》（1990 年英文第 8 版），第 110 页。

^② W. G. 谢佩德：《产业组织经济学》（1990 年英文版第 3 版），第 275 页。

而后还在不断增加。^① 所以尽管几十年来这个部门实质性的技术进步并不显著,同时产品价格一直高昂,但由于产品空间被填满再加上强大的广告宣传作用,新企业极难进入,几家寡头垄断大公司一直控制着很高的市场销售份额。

7) 垄断企业采用直接打击的手段加强进入壁垒。这包括垄断大公司对现有的或新进入的小企业采用各种露骨的排挤手段,低价倾销即为其中最严厉的手段之一。在需要加强自身垄断力量或已形成的垄断地位受到某种威胁的市场上,大公司基于强大的经济力量和高额利润,可以蓄意暂时用较低的有时甚至是低于成本的价格来倾销商品,以迫使小企业破产;而一待竞争者被排除和自身的垄断地位巩固后,再通过提高价格来获取高额利润。这种价格行为被称之为“掠夺性定价”(Predatory pricing),能够给予小竞争者以巨大损伤甚至致命打击。一般说来,垄断企业的规模越大,越是跨部门经营,就越是有可能利用这种掠夺性定价行为来扼杀小企业。因为大企业不但财力雄厚,而且经营的地区范围广阔,它可以在它经营的许多地区中选出某个其竞争对手实力较强的地区,有选择性地削价销售,这样大企业在其他地区仍保持高价格和高额利润,而特定地区的小竞争者则会被排挤出市场。那些进行跨部门多样化经营的大公司,更可以利用交叉资助在特定部门采取削价倾销手段来挤垮小企业。掠夺性定价行为往往与价格歧视行为结合在一起,其目的也不一定是把竞争者排除到部门以外,而可能是作为一种威慑手段,迫使小企业放弃竞争企图而与之合作,或是被垄断企业较廉价地吞并或购买。采用歧视性的掠夺性定价的实例不少,它们有时会引发反托拉斯诉讼案件。例如,1951年作为美国最大的冰淇淋制造商之一的马里兰食品公司,在其唯一的

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第166页。

竞争对手桑德拉公司所在地区华盛顿—巴尔的摩市场上, 削减(冰淇淋)蛋卷的价格, 以期将桑德拉公司从市场上排挤出去。马里兰食品公司在华盛顿—巴尔的摩地区将它的蛋卷价格从 6.66 美元降至 5.00 美元, 而它在费城—马里兰—新泽西地区的价格则保持在 7.16 美元。桑德拉公司不得已而相应将其蛋卷价格从 6.80 美元降至 6.00 美元, 但是到了 1954 年, 它失去了许多批发销售生意, 在该地区的蛋卷市场份额从 91.3% 下降到 58.2%。尽管桑德拉公司原来在这个地区占有主要市场份额, 但它与强大的竞争对手马里兰食品公司相比仍然是一个小型厂家, 并迅速成为马里兰公司掠夺性歧视价格的受害者。结果是引起了一场反托拉斯诉讼。^① 国际商用机器公司则是实行歧视性价格的巨大支配性企业的典型之一。例如 1964 年它开始销售大型“第三代”360 计算机系统(从较小的 360/20 型到较大的 360/90 型), 有意确定了各种不同的价格—成本比率, 从较小的系统具有很高的利润幅度, 直到最大的系统利润幅度实际等于零。稍后又增加了两种特别型号的系统 360/44 和 360/67, 所定的价格实际是亏损的, 以反击竞争者已经制造的较好的类似产品。然后, 在 1971 年到 1973 年, 国际商用机器公司又对某些边缘设备进行大幅度削价, 因为这类市场已经吸引了新的竞争者, 它同时还改变了机器的设计, 以使竞争企业生产的边缘设备无法与其主机兼容。^②

8) 垄断企业由于政府的帮助而形成的壁垒。在特定条件下, 资本主义国家政府可以通过授予特许权等方式, 直接帮助某些大公司形成垄断和排除竞争。谢佩德指出: 即使在一切经济因素都有利于新投资者的条件下, “法律上的一种特许规定或限额规定, 也

^① M. C. 霍华德:《美国反托拉斯法与贸易法规》(中国社会科学出版社 1991 年中译本), 第 261 页。

^② W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文版第 3 版), 第 912 页。

会提供一种屏障。……大多数公用事业和金融业显然都有很高的或者是绝对不可超越的壁垒,这些壁垒的基础,既是技术条件,也是政府所授予的特许权(这种特许权对于新来者的排斥,在程度上往往远超过技术条件所起的作用,例如电视业和铁路业的情况就是这样)”。^① 另一种由政府帮助而形成的进入壁垒是关税和进口限制。这是一种特殊类型的壁垒,它排斥的是国外的竞争者。在本世纪初垄断资本形成时期,一些后起的资本主义国家如德国等,通过关税保护政策所建立的对外贸易壁垒,曾加速了国内垄断资本的形成和发展。战后特别是70年代以来随着资本主义国际竞争的加剧,贸易保护主义又有所抬头。一些发达国家在其某些部门大企业的垄断地位受到外来竞争的严重威胁时,也会诉诸贸易保护政策。例如美国汽车工业在面对日本进口汽车的激烈竞争情况下,美国政府即不断采用关税和进口限额等手段来加强壁垒,力图维护三大汽车公司的市场垄断地位。

以上关于垄断部门进入壁垒源泉和类型的详细分析,具体说明了进入壁垒在排斥部门之间竞争中的重要作用。一个垄断部门大公司的垄断程度和进入壁垒的高度紧密相关。虽然进入壁垒不可能是绝对的,但它对部门内外中小资本的排挤作用是强大的。垄断部门大公司通过进入壁垒对中小企业自由转移资本的严厉限制,突出体现了垄断企业与非垄断中小企业之间垄断竞争的特性。

2. 通过买方垄断掠夺中小企业

资本主义企业既是产品的出卖者又是投入品的购买者。任何生产部门都会和其他某些生产部门或最终消费者发生售卖关系,也会和另一些生产部门发生购买关系。因此,生产和资本的高度集中就不仅可能产生卖方垄断,而且也可能产生买方垄断。不过在实

^① W. G. 谢佩德:《市场势力和经济福利导论》(商务印书馆1980年中译本),第188—189页。

际经济生活中,形成买方垄断的可能性要比形成卖方垄断的可能性小得多。这是因为,形成卖方垄断的前提是大量分散的购买者不得不购买极少数大企业的产品,即市场被少数大卖主控制,这种条件在生产高度集中时容易出现;而形成买方垄断的前提是大量分散的生产者不得不把产品出卖给少数大企业,即市场被少数大买主控制,这种条件的出现则不是很普遍。但是在某些场合,少数买主控制市场的现象也的确存在。虽然买方垄断不会发生在消费品市场上,但大多数产品在到达消费者手中以前要经过许多中间环节,即消费者要向零售商购买,零售商要向批发商购买,批发商要向制造商购买,制造商又要向农业、矿业和其他制造业购买原材料、零部件和设备,后者也要向其他厂家购买投入品,等等。在这个连锁的某个环节上,就可能出现买方垄断势力。

产生买方垄断势力的基础,是由生产高度集中所形成的买主集中,即巨大数量原材料或产品的购买集中于少数大公司之手。一定程度的买主集中可能出现在制造业或商业中。例如在美国制造业部门,虽然投入产出表分析表明,大多数原材料和中间产品制造部门都面对众多使用部门和大批使用者,但也有些产品有较大的销售份额依赖于单独类别的工业部门和少数大购买者。例如美国钢铁工业的最大主顾是汽车工业部门,后者在 1987 年购买了国内钢铁产量的 15%;由于通用汽车公司占国内汽车和卡车产量将近一半,它直接和间接购买的钢铁似乎应占到 7%,但考虑到通用还制造火车机车、建筑设备和军用车辆,它实际购买的钢铁份额必定高于上述比例。汽车部门也是玻璃工业的大主顾,1977 年机动车制造商购买了玻璃产量的 18.5%;但对专门生产某些特种玻璃如层压玻璃和钢化玻璃的厂家来说,产品的大部分要卖给汽车制造商,所以买主集中程度要高得多。几个最大的电冰箱和空调器生产商则是小型压缩机的主要购买者。国际商用机器公司、苹果公司和康柏公司三家大计算机企业在 1987 年即为生产微机共购买了全

部小型圆盘驱动装置的 3/4。在美国的零售商业部门,少数大连锁商店往往占有某些产品的巨大购买份额。例如美国最大的零售商西耳斯连锁百货公司 1986 年的国内销售额为 220 亿美元,同当年该商业领域 3520 亿美元的销售总额相比,应占到有关各类商品批发购买量的 6.3%,但由于它在各类商品销售中的地位不同,有些商品的购买份额很小,而另一些商品的购买份额却很高,如洗衣机和汽车配件的购买份额即高达 20%。四家最大的食品连锁商店 1982 年共占有全部食品商店销售额的 15.4%,和全部食品产品采购额的 9—11%。四家最大的药品连锁商店 1982 年共占有该行业总销售额 19.2%。因为医院和政府机构也是药品的大宗购买者,在最大药品连锁商店沃格林连锁店的销售额中占 36% 的处方药品和专买药品,约相当于 1986 年美国药品工业总产量的 3.8%。^①

从以上关于买主集中的事例分析可以看出,买主集中的情况不仅比卖主集中的情况出现较少,而且买主集中的程度也比卖主集中的程度较低。另一方面,买主集中到一定程度是否会出现买方垄断势力,还要看它面对的是分散的还是集中的产品供应者。如果集中的买主所必须购买的原材料或中间品来自集中的卖主即大供应商,就有可能出现买主集中和卖主集中互相抵销的情况,结果往往是任何一方都不能形成很强的垄断势力。但是,当一个市场上买主的集中达到一定程度而它们面对的却是数量众多而分散的小生产企业和售卖者时,就有可能出现和卖方寡头垄断类似的趋势。“那就是,几个大厂家在某种市场供应品的购买上占有较大份额,可能使它们意识到相互之间的依存,从而限制它们为获得供应品而进行的竞争。它们之间可能形成明显的或默契的勾结,并趋向于通过联合或集体行动行使其买方垄断势力,压低供应品的购买价

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 517—519 页。

格,以牺牲售卖者的利益来提高它们自己的利润。即使没有集体行动,个别大购买者也可能利用其大宗购买作为讨价还价的条件,在不完全市场上争得较低的购买价格。”^①

在由大量小企业构成的部门中形成买主集中和买方垄断,在农业和矿业中相对说来比较普遍。美国农业中存在的突出例子是烟叶市场,这个市场上数量众多的小烟草种植者不得不把他们的大部分产品卖给六家主要的大香烟制造商。在出售牛奶的农业市场上,高度或中度的买主集中也是一种常规。大规模肉类加工部门则是肉畜的大宗购买者。总的说来,农业总产量中有一部分是在不同程度的买主垄断集中的市场上出卖的,虽然只在几个行业中这种买方垄断的程度很高。在美国的矿业中,中高度的买主集中也存在于大部分原油市场上,在那里几个大炼油厂依靠它们所支配的特殊运输工具和设施,成为大量小矿业企业为它们的原油所能找到的唯一买主。类似的情况也存在于某些矿石市场上。^②

美国的屠宰业为买方集中与垄断是否能够压低收购价格提供了一个实例。美国的牛肉罐头食品虽然面向全国市场销售,但菜牛在购买大多限于地方市场,一般不超过屠宰工厂 100 英里以外。菜牛屠宰业的市场集中程度自 70 年代开始迅速提高,四大企业集中率从 1972 年的 27% 上升到 1987 年的 64%。由于菜牛饲养户数量众多,屠宰业的集中加强了它们的买方垄断,迫使菜牛的收购价格下降。经验分析发现,屠宰业四企业集中率每提高 10 个百分点,每 100 磅菜牛在购买价格便降低 10 至 23 美分。按此推算,市场集中率从 25% 上升到 95%,将使每百磅菜牛在购买价格减少 0.7 美元

^① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第 1 部(1987 年英文版),第 110 页。

^② J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第 1 部(1987 年英文版),第 113 页。

到 1.6 美元。从当时的平均价格看,集中率提高对菜牛价格可能产生的最大影响只是总价格的 1.5% 到 3.4%,似乎不大。但考虑到肉产品的主要生产成本发生在饲养农场而不是在屠宰厂,肉类罐头食品部门的增加值只占总货运值的 16%,它们的总利润幅度不过 8.5%,净利润幅度常常低于 1%,因此,如果同增加值和净利润幅度相比较,肉类罐头食品业由于买方垄断所造成的菜牛价格下降,对于该部门垄断企业的利润仍具有相当的重要性。^①

以上的分析说明,在买方垄断条件下,少数大公司可以人为地压低原材料和中间产品的收购价格来为自己谋取高利润,广大受害者则是小企业,它们可能是资本主义的小公司,也可能是个人经营的小工厂和家庭农场。这些生产者由于经营规模小,数量多而分散,因而很难与大公司竞争,不得不屈从于大企业的低购买价格。在资本主义国家,小企业的经济地位本来就比较薄弱,它们的财力有限,劳动时间长强度大,而利润或收入较低,破产率也比较高。在买主垄断的行业中,由于大公司的直接掠夺,小企业的处境必然更加困难。

3. 通过经济联系支配中小企业

垄断大公司排挤和打击中小企业,并不是垄断企业与非垄断中小企业进行垄断竞争的唯一形式。垄断大公司既有排挤中小企业的一面,又有需要中小企业的一面。当中小企业的存在或涌入威胁到大公司的垄断地位时,大公司便要借助各种进入壁垒对之进行排挤,进行打击;当中小企业的存在有利于垄断大公司扩大自身力量和获得高额利润时,大公司便要借助各种方式对之加以利用,加以控制。中小企业的存在决不必然意味着对垄断大公司不利;事实上,中小企业的广泛存在甚至是垄断大公司生产和经营的一种

^① B. W. 马里思, F. 杰斯曼:“买主集中与菜牛价格”, N. W. 威斯主编:《集中与价格》(1989 年英文版),第 213、217 页。

必要条件。任何垄断部门的大公司都不只是和其他大企业发生经济联系,它们也必然要和广大中小企业发生关系。这种经济关系可能表现在:小企业为大公司生产一部分零部件和产品;小企业向大公司供应原材料或半成品;小企业为大公司销售产品;等等。在这种经济关系中,大企业和小企业互相依存,互不可缺;但同时由于大企业的经营规模和经济实力,它们往往处于有利地位,并利用这种经济联系支配或控制小企业,为自身获取高额利润服务。

首先,垄断大公司特别是制造业中的垄断大公司,把一部分零部件甚至产品的制造任务分散给大量中小企业承担,这种情况在所有发达国家中都不同程度地存在,其方式主要是大公司把部分生产任务转包给小企业,从而把小企业纳入自身的生产体系。转包制度在日本制造业中最为流行和普遍,超过 3/4 的制造业公司都使用转包企业。这种制度被称之为“系列化”或“企业系列”。虽然使用转包制度的公司并不都是大公司,但越是大公司使用转包制度的范围越大和数量越多。以 1973 年为例,日本制造业中规模在 1000 人以上的大公司有 83.3% 使用转包商,每个企业平均使用的转包商为 160 个。某些大公司甚至把 50% 以上的生产任务转包给其他企业。绝大多数承担转包工作的承包商都是小企业。在某些以进行装配和分离加工操作为特征的生产部门,小企业特别多,承担转包工作的比重也特别大。1971 年,日本制造业的纺织品、服装、加工金属制品、机器、电机设备、运输设备和仪器等七个部门组中,从事转包工作的中小企业都超过 70%。^①

通过转包制度,垄断大公司把本部门或某些相关部门内的大量中小企业纳入自身的支配之下。尽管转包合同每年签订,但小企业承担大公司的转包任务使它们之间形成了一种相当稳固的依赖关系。大公司在提供转包任务时负责产品的设计,规定产品的规格

^① R. E. 卡维斯,植草益:《日本的产业组织》(1976 年英文版),第 112—113 页。

和质量标准,并付给承包企业以生产成本和加工费用。这样,作为承包商的小企业就实际上变成了大公司的分厂或分车间。大量使用转包制度不但掩盖了大公司实际的生产集中程度,更重要的是它已成为获取高额利润的重要手段,使大公司能够得到多种经济上的利益。第一,它有助于大公司降低劳动成本。因为小企业中工人的工资较低,让小企业承包部分生产任务就可以利用其廉价劳动力,使生产的劳动成本较低。第二,它有助于大公司节约投资。相当一部分生产任务转包给小企业,大公司就可以利用小企业的资本,而自己则节省了相应的投资;大公司还可依靠自己的支配地位压低小企业的承包利润,其结果则有利于提高大公司的利润率。第三,它可使大公司把需求波动可能造成的损失转嫁给小企业。周期不同阶段的需求波动会使大公司的生产扩大或缩小,而广泛使用转包制度的大公司则可根据社会需求变动通过增加或减少转包任务来调节,本身只需保持满足社会通常需要的生产能力和雇员。这样,大公司就不仅能够把过剩生产设备限制在最小限度,有利于降低固定成本;同时又可以经常保持职工的满负荷劳动,有利于提高劳动生产率。而当衰退来临和生产缩减时,大公司也不会承担大量设备闲置和人员利用不足所造成的损失,这个损失则转嫁给被取消或减少转包任务的小企业。第四,它还有利于某些部门的大公司加强垄断势力。例如在塑料与合成纤维工业中,大原料制造商把制造最终产品的工作转包给其它企业,进而把对价格的影响扩展到塑料加工和合成纤维纺织加工行业。这近似于纵向联合,并且当原料制造商的市场集中率达到一定高度时,产生更强的市场势力和更容易形成寡头垄断。^①

其次,垄断大公司把小企业作为自己的原材料或中间品的供

^① 参阅 R. E. 卡维斯,植草益:《日本的产业组织》(1976年英文版),第113—114页。

应商或把小企业作为自己产品的销售商的情况,在发达国家也相当普遍。除了前面曾经谈到过的在农业和矿业中较容易出现的大公司买方垄断以外,制造业中也有数量众多的小企业成为少数大公司的供应商。至于为大公司销售产品或为其产品进行售后服务的小企业则更为众多。在今天,几乎所有经济部门的小企业都会不同程度地受到大公司的直接的或间接的影响。在整个商业连锁的某个环节上,往往存在着一个作为供应者、中间人或购买者的大公司,它们能够对与之具有密切商业联系的小企业行使某种经济权力和支配。

大公司在与小企业的商业关系中所具有的经济权力表现在以下几个方面:第一,大公司依靠强大的经济地位和实力,往往能够得到对自身最有利的销售或购买价格,而以牺牲小企业的利润为代价。第二,大公司作为大供应商或大购买商,通常能够支配小企业的支付条件。它们或者作为供应商要求小企业迅速支付,或者作为购买商拖延到期应支付的账款,由此而挤压小企业的现金流量。第三,大公司常常随着生产的增长和市场条件的变化,合并或调整它们的销售系统。而当它们这样做时,总有一些严重依赖大公司供给产品的小销售商,因丧失其原有的销售商地位,而被逼入绝境。第四,当小企业企图通过获取大公司的特许经营权而维护自身的经营地位时,它们又可能面临新的危险,如承担过高的特许费用和陷入某些特许授予者的骗局。每年有无数人在特许和商品欺骗中蒙受损失,其数额估计高达5亿美元。不利的特许契约给那些没有经验的新的特许经营者设立了另一个陷阱。普遍的契约问题是:缺乏地理上的排他性,过高的服务和使用费,限期租借,以及特许权授予人被允许既是地主又是唯一供应商而具有太多的影响力。后面这一点有一个鲜明的例子:在1976年至1984年,特许经营的汽油服务站的数量从22.6万个减少到13万个,因为那些既供应汽油又收取租金的大石油公司,通过定量分配汽油供应(这决定利润

水平)和严格要求及时的租金支付,扼杀了它们不再需要的加油站特许经营者。第五,当小企业有一个相当大比例的营业份额依赖于单独一个大买主或大卖主时,它们便实际丧失了独立性,成为大公司的卫星企业,并在大公司由于命运或策略的改变而造成的打击面前变得非常脆弱。例如,大制药商西尔尼公司握有生产一种氨基酸的关键许可证,这种氨基酸是制造大众喜爱的新加甜剂“营养糖”所必需的原料,该公司于1985年决定自己建厂生产这种氨基酸,从而在它的小供应商中引起一场灾难。供应商们很晚才得到西尔尼公司的通知。捷勒克斯公司作为一家刚起动的生物工艺企业,刚刚投资2500万美元购买生产设备为西尔尼公司制造氨基酸,突然失去了买主,而除西尔尼公司以外的氨基酸市场又很小。结果是捷克勒斯公司陷入了和一年前它自身的一个小供应商色尔产品公司相同的困境,当时捷克勒斯公司因决定自己投资建厂生产氨基酸,中断了向色尔产品公司购买氨基酸的合同,而其购买量几乎相当于色尔产品公司的全部销售额。另一个例子是,美国大连锁百货公司克一马特所出售的泥土产品(如泥炭、表层土等)原有许多供应商,但该公司于1985年2月把一项全国性的供货合同授予了一家企业海帕尼克斯公司,从而使大批的地区和地方供应商遭到毁灭性的打击。对克一马特公司来说,转向单独一家供应商减少了组织供应上的麻烦和简化了广告宣传。随之海帕尼克斯公司在春季开始了一个全国性的电视和广播广告宣传;而对其他的原来供应商的影响是,许多企业丧失了25%的营业额,不得不进行残酷的价格竞争来争夺它们已经失掉的销售份额。^①

总起来讲,垄断大公司不论以何种方式同小企业发生经济联系,或者以小企业作为自己的生产承包商,或者以小企业作为自己

^① 以上分析请参阅 S. 所罗门:《美国的小企业》(1986年英文版),第239—244页。

的原料或产品供应商,或者以小企业作为自己的产品销售商,通常都处于强有力的有利地位,并利用这种地位对小企业进行压榨和控制。一般说来,小企业的经济地位本来比较低下,它们的规模小,财力弱,并且在大多数要素市场上由于大企业的间接压力而处于竞争中的不利地位。它们通常得不到廉价的原材料供应,使用水电煤气和电讯运输服务付费较高,在金融市场上获得信用的条件也最为苛刻。平均来说,小公司今天从银行取得贷款要比大企业多支付 3% 的利息。^① 而当小企业不得不直接依赖大公司从事经营时,它们又受到大公司的直接压迫和支配,在价格上,支付条件上,商业信用上,承包合同上,商业契约上和特许权授予上等方面受制于大公司,使自己的利润进一步被挤压。特别是那些固定给某个大公司承包生产任务,供应原材料或产品,或进行产品销售的小企业,由于没有其他选择余地,不得不忍受大公司的盘剥,只能在低工资、低利润条件下经营。一旦经营衰退来临,市场条件恶化或者大公司改变经营策略,这些小企业便成为首当其冲的受害者。

三、垄断资本之间的竞争

垄断资本是取得垄断地位和垄断势力的大资本,表现为一定数量的大企业。前面已经谈到,既然垄断资本是资本的一种形态,它当然不可能消除资本的本性,消除资本之间所固有的竞争关系。无论是同一部门还是不同部门的垄断企业,无论是进行勾结还是没有进行勾结的垄断企业,只要它们在市场上发生直接的或间接的经济关系,它们之间就会有竞争。垄断资本之间的竞争主要表现在两个方面:一是同一部门内部垄断企业的竞争,二是不同部门之间垄断企业的竞争。下面就来分别讨论这两种垄断资本竞争形式的主要特征。

^① S. 所罗门:《美国的小企业》(1986 年英文版),第 240 页。

1. 同一部门内部垄断企业的竞争

除了独家垄断和近似独家垄断的支配性企业这两种情况外,大多数垄断部门是以寡头垄断为特征的,其中都存在着少量的大企业,它们通过不同的勾结形式,对市场实行垄断控制。但是,共同的垄断地位决不意味着它们之间已不存在任何矛盾和竞争关系了。恰恰相反,寡头垄断既是竞争的结果,又是竞争的延续。

(1) 部门内部寡头垄断企业之间的价格竞争

任何寡头垄断勾结都是部门内若干大企业在激烈的价格竞争中所达成的暂时妥协。每个大公司都企图追求自身的高利润。它们的资本本性和不同的经济地位决定了它们经济利益上的差别和对立,决定了它们在市场上的竞争动机。但是,当一个部门中少数几个大企业在市场竞争中暂时难分胜负,而更激烈的价格竞争又可能导致所有企业蒙受经济损失时,它们进行垄断勾结以避免价格下跌和保证共同获得高利润的动机就会占上风。不过在形成寡头垄断勾结过程中,各大公司从本身的利益出发,关于确定什么样的价格水平和怎样划分市场份额的主张是不可能相同的。只有经过讨价还价,经过反复的磨擦与较量,经过复杂的交流与暗示,大公司之间才能达成暂时的妥协,维持垄断高价,形成有组织的或默契的寡头垄断勾结。

然而,一旦寡头垄断形成,各大公司又可能产生新的竞争动机,即欺骗其他公司暗地降价,以扩大本企业的产量和市场份额,获得更多利润。这就产生了使寡头垄断不稳定的因素。一般说来,各大公司的生产成本越是相近,对产品的市场需求越是稳定,就越是有利于寡头垄断勾结的维持与稳固。但是,如果各个公司的成本差别很大,成本较低的公司就倾向于私自用稍低的价格来扩大本企业的市场份额。同时,市场需求的不规则变动也对固定价格形成威胁,因为需求的突然缩小会减少市场销售量,各个公司通过暗地

降价来扩大市场份额的动机就会加强。因此,即使成文的或不成文的寡头垄断定价已经形成,有关大公司暗中进行的价格竞争仍可能继续存在。这就会反过来威胁垄断勾结的维持,而发现和阻止这类欺骗行为也就成为巩固卡特尔或其它垄断勾结形式的中心问题。由于这个问题的解决通常很困难,因而有些西方经济学家倾向于认为,卡特尔和各种固定价格的垄断勾结具有内在的不稳定性。

折扣是寡头垄断企业暗中降价的主要方式。而保持价格让步的秘密,则是寡头垄断企业暗地削价而不致引起公开价格竞争的重要条件。一个大公司的暗中降价只要不被发觉,就不会遭到其他垄断企业的反击和制裁。只要这种削价销售所占的销售份额很小,通常不会引起价格波动和其他企业的注意,暗中削价的企业就可能较长期地获得扩大销售所带来的好处。但是,一旦大公司的秘密削价范围扩大到占销售额的 20% 以上,原来议定或共同遵守的垄断价格便会下降,秘密削价再继续下去,就可能引发公开的价格战,甚至最终导致寡头垄断勾结的崩溃。这种戏剧性后果的例证可以在美国电机设备部门中找到。在 1956 年至 1957 年早期,美国生产开关齿轮的大制造商之间的秘谋勾结原本进行得很顺利,价格一直稳定在高水平上。但是不久,威斯汀豪斯公司在与佛罗里达电力照明公司总经理商定 100 万美元订货时秘密提供了 4% 的折扣。通用电气公司的销售代理人得知这个消息后,便在自己的交易中提供同样的折扣与之争夺顾客。当威斯汀豪斯的销售官员听说秘密已经泄漏,竟恼羞成怒地继续对其他购买商的订货削价,终于引发了一场公开的价格战,使其他公司都卷入了削价竞争,以致在 1957 至 1958 年期间价格猛跌到账面价值的 40%,关于开关齿轮的价格秘谋就这样在一场价格战中崩溃。正是这次事件促使通用电气公司和威斯汀豪斯公司两大电气设备生产巨头汲取教训,在

以后的较长时期内成功地避免了大吵大闹的价格竞争。^①

秘密削价会最终损害寡头垄断企业的共同利润最大化。认识到这一点,它们便力图防患于未然,使任何企业难以隐瞒暗地进行的的价格让步,其办法是借助某种形式的所谓公开价格政策。典型的做法是,一个行业的商会被授予收集各成员企业进行交易的详细资料。为了确保所有成员企业的屈从,商会或者一个独立的审计企业有时被授予审查公司档案,并对不及时准确地报告销售情况的企业处以罚款。商会则经常(例如每周)公布反映商业交易的报告,包括销售人和购买人的姓名,产品售卖的数量和价格。这样,各公司能迅速得知何人已向何人削减了价格,从而采取适当的反击行动。在这种情况下,打算私自削价的企业意识到将很快被发现,指望秘密提供价格让步的动机就会减弱。通过一个公开价格的机构,对竞争对手行为的最充分的信息便为寡头垄断企业之间的默契的勾结提供了一个最有利的环境。^②

(2) 部门内部寡头垄断企业之间的非价格竞争

寡头垄断企业之间除了可能进行价格竞争以外,更普遍和更经常的是进行非价格竞争。非价格竞争即价格外的竞争。对于寡头垄断部门来说,由于达成维持垄断高价的公开的或默契的勾结,价格竞争或者暂时停止或者有所减弱,非价格竞争必然成为大企业之间竞争的主要形式。这种非价格竞争通常和有效的垄断勾结定价结合在一起,从而把部门内部垄断大企业之间的竞争引向了比较“安全”的方向和轨道。因此,非价格竞争对于寡头垄断部门具有特殊重要的意义,尽管它并不是寡头垄断部门所专有

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第308—309页。

^② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第310页。

的,各个寡头垄断部门展开非价格竞争的机会和可能性也不完全相同。部门内产品的差异性越大,则非价格竞争的机会越多,强度越大。

非价格竞争的形式很多,其中最主要的有以下几种:

第一,促销方面的竞争。一旦垄断价格形成和价格竞争受到抑制,大企业在商品推销方面的竞争就会激烈起来。促销竞争的重要手段有两个:一个是广告宣传,另一个是建立强大的甚至排他性的销售网络。在资本主义国家,广告的急剧发展主要是在垄断资本形成以后;尽管不只是大公司才使用广告,但广告特别成为大公司促进销售的重要武器。第二次大战后随着电视的普及而兴起的电视广告,由于其覆盖面广,形式生动和某种程度的强制视听(因穿插于电视节目之间)等特点,在人为地制造产品差异,对消费者进行劝诱性导向和扩大产品销售方面起着最突出的作用。电视广告又不同于文字广告,在报纸上登广告或印发广告材料是没有限制的,只要花钱即可随意增加;而电视广告由于自然时间(特别是电视黄金时间)的有限性,收费极高,通常被少数大公司所垄断。面向广大居民的大企业特别依赖广告宣传。一些生产日用消费品或提供消费服务的大公司和大连锁店其广告费用占销售额的比例都非常大,例如1987年,软饮料大制造商百事可乐公司为6.1%,最大的化妆品和家庭日用品制造商普鲁克特-甘博公司为8.2%,大食品制造商通用食品公司为11.0%,最大的快餐连锁店麦当劳快餐店为13.5%,最大的早餐谷物食品制造商克洛格公司为13.8%,等等。^①广告宣传在部门内部寡头垄断公司之间争夺市场的竞争中的确能起到一定作用,例如美国百事可乐公司由于其强有力的电视广告和其他促销手段,已在逐渐侵蚀另一个也是最大的软饮料制造商可口可乐公司的市场份额。

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第396页。

除广告外,建立强大的销售网络也对扩大产品销售起着非常重要而直接的作用。遍布城乡的销售网点加上庞大而有效的运输系统,使大公司的产品可以广泛而及时地到达消费者手中,这是占据市场和扩大市场份额的重要条件。有些大垄断公司还建立排他性的销售网络以巩固和扩大自身的销售份额。例如,美国三大汽车公司即通过一种特许制度,分别占用了几乎所有可以利用的汽车零售设施,各个汽车销售商只能销售给予其特许权的大公司的产品。这种特许的销售网络便成为三大公司互相争夺市场的工具。需要特别指出的是,垄断大公司通过加强广告宣传和扩大销售网络所进行的促销竞争,对于非垄断的中小企业则同时起着加强进入壁垒的作用。因此,它既是垄断公司之间进行竞争的工具,又是限制中小企业与自己竞争的手段。

第二,产品质量和设计方面的竞争。在垄断价格已经形成和大体统一的条件下,大公司产品质量的改进实际意味产品价格的下降,必然有利于增加销售和扩大市场份额。因此,大公司都倾向于用更好的产品来吸引顾客,展开竞争,以便占领更多的市场。但是值得注意的是,在许多已形成寡头垄断的部门,主要大企业由于享受高额垄断利润,并不希望通过重大的产品质量变革来争夺市场,因为这可能导致现有生产设备的大量报废,并使竞争的发展变得难以预测甚至失去控制。它们更倾向于改善产品的设计和外观,或对产品性能进行某些细微的改进,来吸引更多的顾客。

美国汽车工业是这种非价格竞争的典型。战后几十年来,三大汽车公司的生产技术和产品质量并没有什么突破性或革命性的变化;但它们却每年设计和生产新车型,主要在汽车的样式和外观上作些装饰性改进,用来吸引消费者,同时人为地刺激和加速汽车使用上的更新,扩大销售市场。从汽车工业部门的观点看这种办法的优点在于,既可促进对汽车需求的增长,又避免了重大产品技术变革可能带来的竞争前景不确定性和市场混乱。前通用汽车公司董

事长小阿尔弗雷德·斯隆就曾经教导汽车部门,要避免“激进”的产品革新和所谓的“冒然实验的风险”。^①结果,时髦化的车型设计便成为大汽车公司互相竞争的主要战场。车型的这种年年更换同时引起了生产成本和汽车价格的上升,因为随着车型的变换,原有车型生产线上的钢型和工具可能程度不同地部分变得无用,必须作为生产成本来摊提。三大汽车公司由此引起的特殊工具和设备的摊提费用,1947年仅1.05亿美元,1966年已剧增到13.59亿美元。^②可见,大汽车公司在车型设计上所展开的竞争,并没有真正为消费者带来多少产品质量改善的利益,反而损害了居民的福利。同时不言而喻,车型的经常变换和相应的巨大投资,也在汽车部门中形成令人畏惧的进入壁垒,同样具有限制非垄断中小企业竞争的作用。

第三,服务方面的竞争。当寡头垄断部门的价格趋于一致时,服务的好坏将对产品的销售起重要作用。对于提供劳务的公司来说,例如航空公司、铁路公司、大连锁店等等,服务质量的高低和服务种类的多少自然直接影响消费者的选择,但即使是生产和销售物质产品的企业,其优良的产品售前售后服务,以及各种便利消费者的服务措施,也会有助于产品的销售。正因为服务的质量密切关系到一个公司市场份额的大小,所以寡头垄断部门的大公司必然要在服务方面展开非价格竞争。例如1978年前美国的各个大航空公司,由于票价由各公司和政府管制机构民航委员会按照大体一致的水平规定,争夺旅客的竞争就转移到服务方面,诸如机内装饰、饮食、便利以及频繁的航班安排等等。然而这种竞争的主要结

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:“汽车工业部门”, W. 亚当斯主编:《美国的产业结构》(1990年英文第8版),第112页。

^② J. M. 布雷尔:《经济集中:结构、行为和公共政策》(1972年英文版),第338页。

果是导致经常出现半空的航班这种不必要的昂贵的炫耀,而不是正常竞争所应提供的高效率的航班日程,灵活的价格和不同的服务条件。^①

2. 不同部门之间垄断企业的竞争

不同部门的垄断大公司由于商业联系和投资联系而必然发生竞争关系。竞争表现在三个主要方面:第一,垄断企业在相关垄断部门之间的竞争;第二,垄断企业在不相关垄断部门之间的竞争;第三,垄断企业在非垄断部门中的竞争。

(1) 相关部门之间垄断企业在价格上的竞争

一国经济中存在着众多的相关部门和相关市场。决定不同部门或市场成为相关部门或市场的因素很多。首先,产品的纵向衔接使不同部门成为相关部门。例如生产铁矿砂的采矿部门和钢铁冶炼部门直接相关,生产化工原料的部门和化工原料制品部门直接相关,通讯设备生产部门和通讯部门直接相关,等等。第二,产品的可替换性使不同部门成为相关部门。有些产品虽然性质不同却可以互相成为代用品,例如铝可以代替铁,硬塑料可以代替金属,人造纤维可以代替天然纤维等。产品可以互相替代的部门之间自然会发生竞争关系。第三,产品和劳务的扩展性联系使不同部门成为相关部门。例如航空部门同旅店服务部门和汽车租赁服务部门即有紧密联系,所以航空公司可以同时经营旅馆和汽车出租业务;食品生产部门则与超级市场及食品杂货零售部门密切相关,等等。第四,产品的类似性使分隔的地方市场成为相关市场。有些产品由于不易贮存或运输成本高而在地域上分割为许多独立的地方市场,但这些分离的地方市场却可能基于产品的类似性而发生联系。例如波士顿和巴尔的摩的地方性水泥市场或冰淇淋市场就可以在这个意义上联系起来,大公司通过多厂经营或连锁经营即可利用这

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第346页。

种联系。

如果相关部门都是高度集中的垄断部门,各自被大垄断公司所控制,这些垄断企业就必然发生竞争关系,形成所谓的双边垄断或双边寡头垄断。这时买方和卖方都是寡头垄断企业,它们之间的竞争主要表现在大宗产品买卖的价格确定中,表现在交易过程中的讨价还价上。双边垄断在价格上的竞争,其结果除了决定于哪一方的垄断势力更为强大以外,还要受到两个因素的影响。一个因素是作为寡头垄断部门的买卖双方是否有一定数量的边缘小企业,一定数量的小企业的存在将削弱该部门垄断企业作为整体的联合行动的力量。另一个因素是市场的供求状况,供过于求将有利于买方垄断而供不应求则有利于卖方垄断。

第二次世界大战后的美国汽车轮胎市场提供了双边寡头垄断的一个很好的例证。轮胎工业部门四家最大公司提供了轮胎产量的80%,而大约30家规模不同的小企业生产了其余的20%。在购买者一方,轮胎总产量的大约30%卖给了汽车制造商,三大汽车公司即占有其中的90%;此外,还有30%的轮胎要卖给众多批发商;最后,还有40%的轮胎被卖给几千个独立的轮胎商人。可见,在这样一个或多或少典型的双边垄断情况下,不论是作为寡头垄断的卖方还是作为寡头垄断的买方,都有一个相当数量的竞争性的边缘企业,因而在其制约之下,组织起来的寡头售卖者或者寡头购买者或者双方进行联合一致的讨价还价的市场行为至少是难以出现的。倒是存在着一种在单个大购买者和大的及小的单个售卖者之间个别议价的交易类型,在交易中相对大的购买商利用其大规模的经济权力寻求更有利的购买价格,而售卖者则尽可能不让步。三大汽车公司和四大轮胎公司则往往在一对一的基础上进行议价谈判。各种议价谈判的结果,似乎在很大程度上视总的市场需求同供应商总的生产能力的关系而定。在需求短缺和轮胎生产能力过剩时期,大购买商通常能够获得相对于小购买者所付价格和

一种长期竞争价格来说是相当大的价格让步。而在需求旺盛和生产能力充分利用时期,大购买商的议价权力则可能对它们争取有利的轮胎价格不起多少作用。至于小购买商所付的轮胎价格,根据售卖商相对于小购买者独立行动的程度,很可能在不同的水平上由售卖商决定。总的说来,不同的购买商所支付的轮胎价格差别很大,但一般的趋势是较大的购买商所支付的价格较低。^①

(2) 相关或不相关部门之间垄断企业在投资上的竞争

资本在部门间的转移是不同部门的资本进行竞争的一种基本形式。到了垄断资本主义时代,虽然由于垄断部门的进入壁垒,使中小资本的自由转移受到一定程度的限制,但不同部门之间的资本流动并未停止。尤其是垄断资本,它们在追求长期利润最大化的动机驱使下,仍然要向那些利润率更高或发展前景更好的部门转投资本,哪怕这些部门已经是垄断部门,也不管这些部门与本部门相关还是不相关。此外,对于那些与自身相关的垄断部门,垄断企业为了打破双边垄断所造成的均势或困难,在可能条件下也要力图进行资本渗透,实现一定程度的纵向合并或联合,来加强自身的垄断势力。由此可见,一个部门的垄断大公司并不会因为另一些部门被其他大公司垄断,就完全放弃进入这些部门的机会;只要有可能并有利可图,它们也会向其他相关或不相关的垄断部门进行投资,从而和其他垄断企业发生竞争关系。

垄断部门通常具有不同程度的进入壁垒,为什么还可能有其他部门垄断企业的进入和竞争呢?这是因为,任何垄断部门的进入壁垒都不是绝对的。这种壁垒通常能够限制中小资本的自由转移,但却不能绝对阻止垄断大企业的入侵。垄断大公司突破其他垄断部门进入壁垒所依靠的主要武器是:第一,本身巨大的绝对规模和

^① J. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第1部(1987年英文版),第266-267页。

雄厚的财力。如果说大公司巨大的相对规模(即在部门中所占有的生产或销售份额)是形成部门内部垄断势力的重要因素,那末大公司巨大的绝对规模则在与部门外垄断企业的竞争中起着重要作用。第二,大银行的金融支持。几乎所有大垄断公司都有大银行作为自己的金融靠山。在与部门外垄断企业发生竞争时,大公司即使出现资金困难,也能较容易地从大银行获取巨额贷款,或通过大银行发行股票或债券筹集巨额资金。第三,纵向兼并或混合兼并。这种跨部门的兼并是垄断大公司向其他相关或不相关部门进行投资的重要手段。

混合兼并是战后资本主义发展中最重要经济现象之一,已成为现代垄断资本扩大垄断势力和进行部门间垄断竞争的主要形式。早在20年代,垄断企业的基本竞争策略已开始发生决定性转变,即从垄断资本的横向或纵向兼并与联合,转向通过多部门经营来寻求有利可图的新市场和扩大垄断势力。战后60年代后半期和80年代至今的两次新的兼并浪潮,都是以混合兼并为特征的。70年代以后,巨型的混合兼并越来越多。许多大垄断公司通过巨型兼并加速了从其传统经营部门向其他部门的扩展。例如美国钢铁公司1982年用65亿美元兼并了马拉森石油公司,以24亿美元兼并了德克萨斯石油和天然气公司;通用汽车公司于1984年用25亿美元购买了罗斯·皮鲁特的电子数据系统公司,用50亿美元购买了休斯飞机公司等等。^①通过混合兼并特别是巨型混合兼并,大垄断公司就能比较容易地突破其他垄断部门的壁垒,进入其他垄断部门,同其他垄断企业争夺有利的投资市场。前面谈到的被通用汽车公司所购买的电子数据系统公司就是一个最主要的数据处理公司和重要的国防工业承包商;通用所购买的休斯公司也是主要的

^① W. M. 达格:“公司权力与经济效果”,W. C. 彼德森等主编:《市场势力与经济》(1988年英文版),第92—93页。

国防工业承包商,并且是一个先进电子技术领域的领导企业和最主要的通讯卫星制造商。它们都属于垄断部门。

在通过混合兼并打入其他垄断部门的过程中,混合联合垄断大公司因可利用交叉资助手段而更容易成功。本书第六章曾经谈到大烟草制品企业菲利普莫里斯公司通过兼并米勒酿造公司打入啤酒工业部门的例子,就是一个证明。另一个较近的例子是通讯部门大垄断企业美国电话电报公司向计算机工业的渗透。该公司在进入计算机部门后的相当一段时期,不但没有赢利反而严重亏损。据内部人士透露:美国电话电报公司的计算机分部在1985年有24亿美元的销售额,税前亏损达5亿美元;1986年销售额降到22亿美元,税前亏损猛增一倍多达到12亿美元。^①如此巨大的亏损却能得以维持,没有美国电话电报公司的交叉资助是不可想象的。垄断企业之间的竞争有时甚至可能引起某些部门借助法律手段来维护市场。例如1959年美国最大的家庭日用品制造商普鲁克特—甘博公司企图兼并最大的家用液体漂白剂制造商克勒洛克斯公司。由于液体漂白剂行业已经是一个寡头垄断部门,而克勒洛克斯已拥有49%的市场份额,人们惧怕商业巨人普鲁克特—甘博公司兼并该企业后通过交叉资助大大加强该行业的集中与壁垒。结果这一混合兼并计划终于招致联邦贸易委员会的反对并被联邦法院否决。^②

垄断企业之间在投资上的竞争,除了发生在不同的垄断部门之中,当然也可能发生在非垄断部门中。垄断企业通过垄断利润所积累的巨额资本,必定要寻找投资出路,如果现有的垄断部门不能充分吸引大公司的过剩资本,这些资本就可能流向非垄断部门,去

^① D. F. 格里尔:“集中与经济权力”,W. C. 彼德森等主编:《市场势力与经济》(1988年英文版),第61页。

^② W. 亚当斯,J. W. 布洛克:《巨型综合企业》(1986年英文版),第186—187页。

占领那些还未被垄断资本占领的市场,以获取更多利润和扩大垄断势力。非垄断部门没有进入壁垒,大资本的进入也是比较容易的。但是当大公司在非垄断部门进行投资和营业时,就不仅会发生垄断大公司同中小企业的竞争,而且可能发生若干大公司在某个非垄断部门中争夺市场的竞争。战后以来,大公司在一些传统上是小企业占优势的非垄断部门中的势力和影响,一直在不断增长。下一章将对此作详细分析。

3. 垄断企业的竞争和大公司地位的相对不稳定性

垄断企业之间的竞争决定了垄断大公司的支配地位并不是绝对巩固的。对于大公司垄断地位的不稳定性,一些西方经济学家着重从大公司经济地位的变动上来进行研究,即观察和分析不同时期一定数量最大公司名单的变化及其原因。这是一种动态的方法,主要考察大公司能够保持其支配地位的时间长度。最大公司地位的变化可以从两个方面来观察:一方面,是最大公司名单上公司身份的变化,即一些大公司从名单上消失,另一些新的公司出现在名单上。另一方面,是最大公司名单上公司位次的变化,即一些大公司的名次提前,另一些大公司的名次排后。前一种变化被称之为“消长”(Turnover),后一种变化被称为“换位”(Mobility)。我们将着重分析大公司的消长情况,因为它更能反映大公司垄断地位的变化。

西方产业组织经济学有不少关于大公司消长和换位的统计分析,从中可以看出以下几个重要特点。

第一,大公司的消长变化相对说来十分显著。它表明大公司的经济地位并不是绝对稳固的。例如美国,它的垄断企业是在上世纪末本世纪初开始形成的。但是1909年美国按资产排列的10家最大公司,到1987年只剩一家还在10家最大公司之列,另有两家还留在100家大公司名单上,所余七家已从100家大公司名单上消失;而1987年按资产排列的美国10大公司,只有一家是在1909年

属于 10 大公司,另有四家属于当时的 100 家大公司,其余五家在 1909 年时根本榜上无名。^①在美国的制造业,矿业和商业三大产业部门中,从 1909 年到 1976 年,原来的 100 家大公司只有 21 家还留在 100 家大公司名单上。^②在美国制造业中,1919 年最大的 100 家公司,在 1964 年的 100 家大公司名单上只能找到 49 家。^③在英国,1948 年的最大 100 家上市制造业公司,到 1968 年只剩下 64 家还存在,即还属于证券上市的制造业公司,其中只有 52 家还留在 100 家最大公司的名单上。^④

第二,从大公司地位的消长情况看,最大公司同次大公司相比较其退出率较低,表明其稳定性相对较强。例如,从英国最大 100 家上市制造业公司在 1948 年至 1968 年期间的变动看,按公司绝对规模大小排列的四组中其生存率(即仍作为上市制造业公司而存在的比率)是不同的:最大 12 家(第 1 至 12 名)还存在 10 家,其生存率为 0.83;次大 13 家(第 13 至 25 名)还存在 8 家,生存率为 0.62;再次大 25 家(第 26 至 50 名)还存在 14 家,生存率为 0.56;最后 50 家(第 51 至 100 名)还存在 32 家,生存率为 0.64。可见最大 12 家公司的生存率大大高于其他大公司的生存率。^⑤在美国,1929 年 100 家制造业大公司中最大的 12 家公司,经过三分之一

① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 68—70 页。

② R. J. 斯通布雷克:“100 家最大厂商的消长与换位:最新资料”,《美国经济评论》1979 年 12 月,第 968—970 页。

③ S. E. 博伊尔, J. P. 麦肯纳:“美国最大 100 家和 200 家制造业公司的规模变动”,《反托拉斯公报》1970 年秋季号,第 512 页。

④ G. 威廷顿:“1948 年到 1968 年英国制造业最大 100 家上市公司的变动”,《工业经济学杂志》1972 年 11 月,第 18—19 页。

⑤ G. 威廷顿:“1948 年到 1968 年英国制造业最大 100 家上市公司的变动”,《工业经济学杂志》1972 年 11 月,第 19 页。

世纪后到 1962 年,仍然属于 12 家最大的制造业公司。^①

第三,从长时期看,大公司的消长变动率至少在 20 世纪中期以前有下降的趋势。美国经济学家柯林斯和普雷斯顿在对大公司消长变动的一项早期研究中,计算和比较了 1909 到 1958 年期间几个不同时期中美国整个制造业、矿业和商业部门 100 家最大公司的“退出”和“进入”,结果发现,随着时间的推移,大公司的进入和退出作为大公司名单变动的一个原因的重要性下降了。在 49 年的整个时期中,有 123 个大企业被替换,每 10 年的平均变动率为 25.1。但头两个时期(1909—1919,1919—1929)的平均变动为 35.5;第三个时期(1929—1935)的平均变动接近整个时期的平均数,为 26.7;后两个时期(1935—1948,1948—1958)的平均变动则低得多,为 15.7。^②谢勒尔把上述统计分析系列延伸到 1987 年,以观察更长时期的大公司消长变动趋势。他计算了 100 家大公司在各个不同时期中平均每年退出的数目,得出各个时期的退出率是:1909—1919:4.0,1919—1929:3.1,1929—1935:2.7,1935—1948:1.5,1948—1958:1.6,1958—1977:1.7,1977—1987:3.0。结论是:“至少可以说从本世纪初到四十年代,大公司消长率的下降是明显的。”^③美国制造业 100 家最大公司的变动,也反映出大公司的消长率在本世纪上半期前后有下降的趋势。博伊尔和麦肯纳在其研

^① G. 威廷顿:“1948 年到 1968 年英国制造业最大 100 家上市公司的变动”,《工业经济学杂志》1972 年 11 月,第 510 页。

^② N. R. 柯林斯, L. E. 普雷斯顿:“最大工业厂商的规模结构, 1909—1958”,《美国经济评论》1961 年 12 月,第 989 页。

^③ F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 70—71 页。需要指出的是,这个系列中第六个时期由于时间跨度过长,所得出的平均退出率不尽合理。我们根据斯通布雷克的前引文章所提供的数字计算,1958—1967 年时期的年平均退出率为 2.3,1967—1976 年时期为 2.0。此两数字与各时期数字更有可比性,因时间跨度相当。很显然,计算退出率的时间跨度越大,平均退出率也就越低。

究中提供了从 1919 年到 1964 年每三年中从 100 家最大制造业公司名单上退出的公司数目(不包括 1942 年到 1947 年),根据三个不同时期计算出每年平均的退出率是:1919—1929 年是 5.2, 1929—1941 年是 4.1,1948—1964 年是 2.7。^① 后期明显地低于前期。

以上是有关经验分析所揭示的大公司消长变动的基本情况。那末,究竟有哪些因素直接影响大公司的这种消长变动呢?

首先是产业部门结构的变化。战后同本世纪初期相比,资本主义国家工业技术和部门结构的变化是非常巨大的。随着某些工业部门的重要地位趋于下降,其中的一些大公司也会走向衰落;而随着某些工业部门的迅速发展,其中必然出现更多的大公司。例如把 1964 年最大 100 家美国制造业公司的部门分配同 1919 年相比,大公司数目减少的部门有食品、烟草、纺织、木制品、皮革、原金属等六个部门,大都是轻工业部门;而大公司数目增加的部门有纸制品、化学制品、石油制品、石陶玻璃制品、机械、电机电子、运输工具和仪器等八个部门^②,大都是新兴部门和高技术部门。由此可见,技术变革和由此而引起的社会需求和部门结构的变化,显然是促使大公司消长变动的经济背景和重要力量。

其次是企业之间的合并与兼并。合并与兼并活动作为造成大公司消长的一个重要因素,是所有研究大企业变动的经济学家所一致承认的。博伊尔和麦肯纳强调指出:“考察从 1919 年美国制造业 100 家最大公司名单上所消失的公司,表明兼并是主要的原因。资料显示,到 1964 年共有 40 家大公司从 1919 年 100 家大公司名

^① S. E. 博伊尔, J. P. 麦肯纳:“美国最大 100 家和 200 家制造业公司的规模变动”,《反托拉斯公报》1970 年秋季号,第 510—511 页。

^② S. E. 博伊尔, J. P. 麦肯纳:“美国最大 100 家和 200 家制造业公司的规模变动”,《反托拉斯公报》1970 年秋季号,第 515 页。

单上退出,其中就有 25 家是由于被兼并而消失的。”^① 英国最大 100 家制造业上市公司在 1948 至 1968 年期间的变动也反映了类似情况。这个时期共有 36 家大公司“死亡”,即不再作为私人证券上市公司存在,其中除 9 家是因钢铁工业国有化所造成之外,其余 27 家都是因合并或兼并而消失的,占总数的 3/4。^② 上述数字说明,合并与兼并很可能是促使大公司名单变动的一个决定性的直接原因。

第三是最大公司的绝对规模、垄断势力和生产多样化的发展。如果说前两个因素是推动大公司消长变动的因素,这个因素则是使大公司的消长变得相对缓慢的原因。因为随着大公司的绝对规模日益扩大,它们的垄断势力更为加强,公司管理更加专业化,生产经营更加多样化,企业发展更具有长远的眼光,更能适应技术的变革和社会需求的变化,等等。所有这些都使得特别巨大的公司在部门结构的急剧变动中能够站稳脚跟,在激烈的竞争中具有更强的进行兼并的能力和抵御被兼并的能力,从而有助于自身地位的巩固。这些因素可以说明,为什么在大公司中最大的公司相对说来更为稳固,消长率最低;以及为什么从本世纪初期到中叶,大公司的消长率有下降的趋势。不过大公司消长率的实际变动是推动大公司消长变动的因素与缓和大公司消长变动的因素交互作用的结果。随着 70 年代到 80 年代新的兼并浪潮的兴起,特别是巨型兼并的空前发展,大公司消长率的重新加速是完全可以理解的。

有关大公司名单的长期变动及其原因的研究,在一些西方经济学家中引起了不同的观点和评论。有人认为大公司的消长变动

^① S. E. 博伊尔, J. P. 麦肯纳:“美国最大 100 家和 200 家制造业公司的规模变动”,《反托拉斯公报》1970 年秋季号,第 512 页。

^② G. 威廷顿:“1948 年到 1968 年英国制造业最大 100 家上市公司的变动”,《工业经济学杂志》1972 年 11 月,第 21 页。

速度并没有长期下降的显著趋势,因此,“尽管最大 100 家厂商的相对重要性已经明显增长,但这些厂商似乎并不比 50 年前的同类企业具有更稳固的地位或者能够免除竞争的伤害”。^① 但另一些经济学家却强调,随着大公司绝对规模的扩大,它们的垄断地位将更为稳固。博伊尔和麦肯纳指出:“大约 20 年前卡普兰在它的研究中认为,他发现的变动型式证明存在着强有力的和意义重大的竞争与挑战。我们没有发现这类证据。35 年前许多部门的领导企业今天仍然处于领导地位,地位变动的程度很小,特别是从 1931 年以来,并且这种变动更多地是因为部门重要性的改变,而不是由于传统意义上的竞争。而且,不论现在或过去,许多变动是企业合并的结果,几乎不能看作是一种竞争过程。”^② 这两种观点,前者用大企业的消长变动来否定大公司垄断地位的相对稳固性,后者用同样的事实来否定垄断大公司之间的竞争,显然都是片面的。

我们认为,大公司名单在各个时期的不同程度的变动,既说明了大公司垄断地位的相对稳固,又说明了它们之间竞争的激烈。大公司中最大公司较小的变动率,以及战后大部分时期中大公司消长率显著低于战前时期,从横向比较和纵向比较两个方面证明了,大公司的绝对规模越大则其垄断地位相对来说越是巩固。但是,大公司名单或大或小的变动同时也表明,大企业之间仍然存在着激烈的竞争,而企业合并与兼并正是今天大公司竞争的主要形式。博伊尔和麦肯纳认为企业合并所引起的变动不属于竞争过程,显然

^① R. J. 斯通布雷克:“100 家最大厂商的消长与缺位:最新资料”,《美国经济评论》1979 年 12 月,第 972 页。

^② S. E. 博伊尔, J. P. 麦肯纳:“美国最大 100 家和 200 家制造业公司的规模变动”,《反托拉斯公报》1970 年秋季号,第 518 页。该文(第 517—518 页)分析了美国制造业可以得到有关资料的 11 个大门组的情况,发现 1929 年各部门组领导企业中的大多数,到 1964 年仍然保持着它们的领导地位。在这 35 年中,有 10 个部门组表明,1929 年的 5 大厂商中有 3 个或 4 个仍然属于 1964 年的 5 大厂商。

是错误的。这种激烈的竞争对于垄断大企业地位的稳固仍然是一种威胁。由此可见,大公司名单的一定程度的变动,正是垄断与竞争交互作用的结果。威廷顿的下述论断是精辟的:“可以得出的暂时结论是,最大公司正在制造业的广泛领域中取得支配地位。这一事实给竞争带来的后果可能在各个部门中各不相同,取决于部门中大厂商的数量,它们生产多样化的程度,以及部门所生产的产品 的差异性。但是,巨大厂商的生活似乎并不是一种垄断者的‘平静生活’。兼并和接管造成某些大企业的死亡产生了很大程度的不安全。但是另一方面,接管和兼并的结果却使某些大公司变得更大。因此,在集中的静态方面和动态方面存在着一个矛盾。大企业的死亡率越高,幸存的大企业将越大,从而最大的幸存者似乎相对说来更能免于被兼并的危险。”^①

^① G. 威廷顿:“1948年到1968年英国制造业最大100家上市公司的变动”,《工业经济学杂志》1972年11月,第32页。

第八章 非垄断企业和非垄断部门的生存与自由竞争

资本集中和垄断的发展,并不意味着垄断资本支配了一切生产部门和一切经济领域,更不意味着非垄断中小企业的不断减少和逐渐消失。事实上,在当代发达资本主义国家中,非垄断的中小企业仍然在数量上占绝对优势,同时还存在着大量的非垄断部门。因此,为了全面了解发达资本主义国家中的垄断与竞争,还有必要对中小企业及其竞争关系作进一步的分析。

一、垄断条件下小企业的广泛存在和发展

分析小企业的存在和发展,首先应该了解小企业的一般情况及其基本特征。

1. 小企业的定义和数量

企业的大小是按照其规模来区分的。区分企业规模大小的变量选择可以不同,包括雇员、资产、销售额等等。一般认为按照雇员数量多少来划分企业规模,优于资产额、销售额等其他变量。一来因为各企业就业人数的详细资料比较容易得到。二来因为就业量

是一个衡量企业经济活动规模的比较稳定的尺度,它不是一个价格指标,如同资产额、销售额等等,从而不会受到币值和价格变动的影

响。事实上,没有一个普遍满意的关于中小企业的规模定义。在美国,官方通常按照就业人数把全部企业分为以下几类:20人以下

为极小企业;20—99人为小企业;100—499人为中等企业;500人以上为大企业。^①按照这一规模分类,中小企业可以界定为就业人数在500人以下的企业;小企业应界定为就业人数在100人以下的企业。但在许多情况下,人们又把就业在500人以下的企业统统称为小企业。^②这样,就把除大企业以外的所有企业都列入了小企业的范畴。为了行文的简洁与方便,本章将在这个意义上使用小企业一词。

按照上述企业分类,我们以美国为例看一下小企业在整个经济中的数量。

美国国内收入局定期公布的收入统计提供了美国非农业企业数量的最全面的资料。在1989年,提供所得税申报书的企业共2010万。其中包括公司企业430万,合伙企业190万,个人企业1380万。在这2010万个企业中,就业人数在500人以上的大企业不到7000个。^③这意味着,大企业仅占企业总数0.03%;而几乎99.97%的企业属于小企业(或中小企业)的范畴。

再看美国普查局所公布的企业统计资料。企业统计提供的企业数小于国内收入局收入统计的数字,因为大多数以家庭为基础的企业(如在运输业、通讯业、公共事业、金融业或房地产业等部

① 美国总统报告:《小企业状况》(1990年),第10页。

② 美国总统报告:《小企业状况》(1983年),第28页。S. 所罗门:《美国的小企业》(1986年英文版),第22页。

③ 美国总统报告:《小企业状况》(1990年),第12—13页。所用数字皆取整数,故各类企业数相加与总企业数略有出入。

门)没有包括在内;但企业统计有关于企业规模的更细的分类,可以使我们进一步了解小企业内部的数量构成。在1982年,厂商总数为4256243个,其中:就业小于20人的企业共3886375家,占91.3%;就业为20—99人的企业共320370家,占7.5%;就业为100—499人的企业共42468家,占1.0%;就业在500人以上的企业共为7030家,占0.2%。^①这个数字表明,美国企业总数中有99.8%为小企业,有98.8%为严格意义的小企业,有91.3%为特小企业。从美国的上述统计数字可以看出,在当代发达资本主义国家,尽管垄断大公司在整个经济中起主导作用,但从数量上看,小企业仍然是占绝对优势的。

2. 小企业的基本经济特征

资本主义社会中的小企业是一个包容很广的范畴,包括有各种不同规模、不同部门、不同技术、不同经营条件的企业,它们之间往往存在着巨大的差别。但是就其主要方面来看,仍有一些共同的特征。

(1) 从所有制方面看

个人企业和合伙企业是小企业的主要所有制形式,采取股份公司形式的小企业则比较少。根据美国国内收入局的统计,1980年,美国企业总数为1680万个,其中个人企业1270万个,合伙企业138万个,股份公司271万个。但是在个人企业中有80%,在合伙企业中有50%以上,它们的年收益不足5万美元。^②这种收益水平表明它们属于最小企业的范畴。

小企业按照所有制性质则可以分为两个大的类别:第一类是非常小的小企业,它们在性质上属于小业主企业而不属于资本主义企业。这类企业中业主就是主要的劳动力,如果有一个或几个雇

^① 美国总统报告:《小企业状况》(1987年),第15页。

^② 美国总统报告:《小企业状况》(1983年),第30、31页。

工也只是用作辅助劳动。这种小企业存在于各行各业,如小家庭农场,小杂货店,小餐馆,小加油站,小修理店,小商人等等。在整个小企业中,这种小业主性质的极小企业占了绝大多数。前面提到在个人企业和合伙企业中年收益不足 5 万美元的企业,都可以归于这种极小企业的类别。第二类是比较大的小企业,其中大部分在性质上属于资本主义企业。这类企业中以雇佣劳动为主,企业所有者则对雇工的劳动进行指导、监督和管理。这类小企业虽然大部分也是处境艰难,但约有 15% 的小公司(特别是那些雇员在 100—499 人的也可以划为中等企业的小公司),表现出了较强的经营活力和增长趋势;并且也正是这部分小企业,从下面构成了对大公司的一定程度的有效的竞争压力。^①

(2) 从经营特性方面看

小企业所从事的主要是投资要求少而劳动密集度高的行业。由于缺乏足够的资本去购买昂贵的机械设备和建筑物,小企业大多只能经营那种进入成本很低的劳动密集型的营业。在经营中,小企业通过支付较低的工资,劳动更长的时间,提供较少的福利,在营业萧条时期使用非全日工,以及业主本人及家庭成员的直接参与和贡献,它们常常有可能具有,有时甚至可能超过那些较大规模的劳动密集型企业的优势,从而得以生存。在经济衰退或增长缓慢时期,小企业往往不得不延长劳动时间,加强劳动强度,通过包括业主自身及其家庭成员在内的“血汗”劳动,来维持它们的生存。

小企业的主要产业分布可以反映出小企业的上述经营特征。从历史上看,随着资本主义工业化的发展,小企业在制造业、矿业、交通运输业和公用事业等资本密集产业部门中缺少竞争力,因而主要在其他要求资本投入少的产业中寻找自己的生存机会,这些产业包括零售商业、建筑业、服务业、农业等。美国国内收入局

^① S. 所罗门:《美国的小企业》(1986 年英文版),第 20—21 页。

1980年企业统计中关于个人企业的部门分布,大体上反映了小企业的产业分布。在1980年美国全部1270万家个人企业(占企业总数的76%)中,就有1026万家分布在农业、服务业、建筑业、零售商业四个大产业部门,占个人企业总数的81%。这四个大产业部门中个人企业在部门企业总数中的比重分别为:农业:94.6%;服务业:80.4%;建筑业:76.0%;零售商业:75.2%。^①

上述小企业的产业分布并不意味着其他以大企业为主的产业部门就没有小企业。在后一类产业部门中,虽然大企业占主导地位,但小企业的数量也不少,不过其部门或行业分布仍然反映出小企业的经营特征。例如在美国制造业中,小企业仍然集中在那些企业最低有效规模比较小,固定资产投资要求比较少,生产技术要求比较低,劳动密集程度比较高的部门与行业,如纺织业、服装业、家具业、木材制品业、皮革制品业、印刷出版业等等。

美国经济学家劳伦斯·怀特曾对美国制造业部门中的小企业分布进行经验研究,以分析决定小企业相对重要性的因素。他选出了若干经济变量作为小企业得以发展的解释因素,假定一个部门小企业在销售额中所占的份额较高,可能是因为:部门的资本密集度较低(变量“资本/劳动比率”较低);部门的垂直联合程度较低(变量“增加值/销售额比率”较低);市场的地方化程度较高(变量“产品的平均运输距离”较短);部门的经济增长速度较快(变量“年平均增长率”较高);广告宣传的强度较弱(变量“广告支出对销售额的比率”较低)。通过对1972年企业统计中有相应资料的111个制造业部门进行的回归分析,怀特发现,除广告强度一项外,所有其他变量均对小企业在部门中的销售份额有重要影响。相关系数表明:资本/劳动比率提高1%导致小企业份额降低1.24%;增加值/销售额比率提高1%导致小企业份额降低0.31%;年平均增长

^① 美国总统报告:《小企业状况》(1983年),第30、33页。

率提高 1% 导致小企业份额提高 0.59%；产品平均运输距离增加 1% 导致小企业份额降低 0.43%。^① 这一经验研究结果证明，投资要求少等因素确实有助于小企业的存在与发展，并反映了小企业的某些基本特性。

(3) 从产品和劳务的特征方面看

小企业大都存在于其产品和劳务差异性较大的那些行业。一般说来，一个部门或行业的产品差异越小，同类产品的生产批量越大，生产过程的各个阶段和产品的各种部件越是标准化，大公司就越是容易组织大规模生产并发挥其规模经济的优势。反过来，如果产品种类的差异非常大，变化非常快，各类产品的设计与生产往往要满足不同个人或少数顾客各不相同或经常变化的需要，那末大规模生产的技术和组织优势就在很大程度上被抵消了，小企业则比较容易发挥其生产批量小，变化快，或掌握有某种特殊技能的优势，而在市场上争得一席之地。例如服装业，其产品就因人们的性别、年龄和爱好不同而种类、花色繁多，特别是时装，更是千变万化，日新月异，从而更适合于小企业生产。

在物质产品生产以外，劳务往往具有更大的差异性。人们对劳务的需求经常因人而异，例如汽车或家用电器的修理，室内装修，美容或理发等等。餐饮业除少数因品种简单而易于实行标准化生产的快餐店可以进行大规模连锁经营外，绝大多数也只能由小企业经营。所有这些部门或行业，其产品或劳务都具有很大的差异性，并依赖于不同的特殊技能和技艺，都不易实行生产上的标准化；也不能进行大批量生产，因而恰恰适合于小企业优势的发挥。

(4) 从市场条件方面看

^① L. J. 怀特：“小企业相对重要性的决定因素”，《经济学和统计学评论》1982 年 2 月，第 42—49 页；W. A. 布洛克，D. S. 伊文思：《小企业的经济学》（1986 年英文版），第 15—16 页。

小企业大都存在于小规模、相对隔绝的或不完全的市场上。一般说来,如果某种产品或劳务的社会需求相对有限,市场较小,那末即使产品的生产可以标准化,也难以发挥规模经济效益,而只能由小企业经营,例如画家所使用的特殊材料的生产。这就是为什么小企业活跃的行业可以填补的市场空隙通常是地区性的,有时可能是全国性的,但却很少是世界性的。近年来,小企业也从大规模消费市场的进一步分解与多样化中得到好处,特别是人们对各种昂贵的、高质量的和性能独特的产品的口味越来越高,也促进了小企业的发展来满足这种日益增长的多样化的需要。投合某些地区或民族的特殊爱好和习惯,也是小企业能够在小批量市场上取得成功的因素之一。

小企业在地方市场上或农村中比在人口稠密的地区或城市中能够相对得到较好的发展,因为大企业大规模销售的效率由于地广人稀而被削弱,例如广告所影响的居民较少而运输成本却变得昂贵。还有一些产品,或者本身易于腐烂,或者价格低而运输成本高(由于体积大或份量重),不能够有效地长途运送,因而为地方市场生产这类产品的当地小企业通常可以发挥更大的作用和实行有效的经营,象苗圃和动物繁殖场、牛奶或乳制品、木材加工等等就是明显的例子。

从上面关于小企业基本特征的分析,可以了解小企业广泛存在的一个重要原因,那就是现代资本主义经济中社会需求的多样化和市场的多样化。随着社会经济的不断发展和人民生活水平的逐步上升,生产部门对生产资料和生产性劳务的需求日趋复杂化,居民对消费品和消费性劳务的需求也日趋多样化,各种生产性需求和消费性需求的变化也日趋迅速,这不仅要求某些生产资料部门和广大消费品部门的产品更加多品种、小批量、多变化,从而在许多情况下较适合于小企业生产,同时推动了商业、服务业等所谓第三产业的扩大,而第三产业的一般特点是规模小、分布广、服务

多样化、更接近消费者,因而特别适合于小企业经营。所有这一切都为小企业的广泛存在与发展提供了客观上的需要和有利条件。现代资本主义国家的国民经济庞大而复杂,部门繁多,地域辽阔,由少数大垄断公司来囊括一切经济部门和一切经济领域是不可能的。小企业仍然有着广泛的生存空间和生存余地。

除此以外,现代科学技术和生产专业化的发展,也为小企业的存在与发展提供了技术基础。社会分工的不断扩大已经使部门和产品的专业化进一步走向零部件生产的专业化和工艺过程的专业化,这些高度专业化的生产职能就有可能独立化为小企业的专有职能。另一方面,现代科技革命的许多重要成果,如高强度易加工的合成材料与生产构件的发展,简易而高效的能源设备的利用,电子计算机和其它电子设备的应用等等,都为企业小规模但高效率的经营提供了可能。整个资本主义经济中平均生产单位规模的趋于缩小,也说明许多部门中工厂的最低有效规模在缩小,较大的小企业在规模经济上的不利条件已不像过去那样巨大,许多这类小企业利用自身的特殊优势有可能在技术进步、经济效率和赢利方面取得很好的效果。所有这一切,都为小企业的存在和发展创造了有利条件。

二、垄断条件下小企业的经济地位与作用

在垄断资本主义条件下,不但小企业在数量上占绝对优势,而且战后以来在许多国家中,小企业的数量还在不断增长。以美国为例,今天小企业的数量比二三十年前要多得多。美国的企业总数1958年为1070万个,1980年已增加到1680万个。^①在整个80年代美国的企业数目还在继续增长。根据美国总统1990年有关小企业状况的报告,美国的非农业企业在1980年为1300万个,到

^① W. A. 布洛克, D. S. 伊文思:《小企业的经济学》(1986年英文版),第15页。

1989年已经猛增为2010万个。^①由于后面这两个数字没有包括几百万个农业企业,80年代末期的美国企业总数要大于这个数字。当然所有增加的企业几乎全是小企业。这表明了近几十年来小企业所具有的明显的增长趋势。

但是,尽管垄断资本主义条件下小企业在数量上占绝对优势甚至还在不断增长,但它们在整体经济中的地位和重要性,从总的方面来看却是趋于下降的。在60年代和70年代,正值美国小企业迅速发展的时期,美国小企业所占有的就业份额,所拥有的营业收入份额和所提供的增加值份额,却都下降了。1958年到1977年,规模在500人以下的小企业在整体经济中所占有的就业比重,从41.3%下降为40.1%。同时期,同类小企业所提供的增加值在全部企业所创造的增加值中所占的比重,从52%下降为47%。1958年到1979年,年营业收入不到500万美元的小公司在全部营业收入中所占有的份额,从51.5%急剧下降到28.7%。^②

整个经济中小企业地位的相对变化决定于两个因素:一个因素是各大产业部门中小企业相对地位的变化,另一个因素是各大产业部门相对地位的结构变化。从变动趋势看,各个产业部门中小企业的经济重要性都在下降,虽然下降的程度有所不同;但另一方面,产业部门结构的变动,却趋向于提高那些小企业占支配地位的产业部门(或小企业重要性下降缓慢的产业部门)在整体经济中的比重,这个因素在一定程度上对前一个因素起抵消作用,从而使整体经济中小企业经济地位的下降变得相对缓慢。以小企业在增加值中所占份额的下降为例。从1958年到1977年,美国九大产业部门中所有产业部门的小企业增加值份额都下降了;但与此同时,产业部门结构也在变化,大公司占主导地位的产业部门(如矿业和制

① 美国总统报告:《小企业状况》(1990年),第13页。

② W. A. 布洛克, D. S. 伊文思:《小企业的经济学》(1986年英文版),第15页。

制造业)在整个增加值中所占的比重有所下降,而小企业占主导地位的产业部门(如服务业)在整个增加值中所占的比重有所上升。两种因素综合作用的结果是,整个经济中小企业在增加值中的份额从1958年的52%下降为1977年的47%。假定这个时期只发生产业部门结构变化而各产业部门中小企业所占有的增加值份额不变,则整个经济中小企业在增加值中的份额应该从52%上升到54%;假定同时期各个产业部门中小企业的增加值份额发生变化而产业部门结构不变,则整个经济中小企业在增加值中的份额将从52%急剧下降为44%。^①

小企业经济地位和经济重要性的下降并不是近几十年才有的现象,它反映了现代资本主义发展的长期历史过程。实际上,小企业经济地位的下降和大企业经济重要性的上升,不过是生产和资本集中过程的不同表现。但是在70年代中期以后,某些国家这种小企业经济重要性趋于下降的长期趋势似乎有所逆转。根据美国的官方统计,在1977年到1982年期间,美国经济中就业低于500人的小企业在整个就业中的份额上升了1.6个百分点。^②那末这种小企业就业份额增长的原因何在呢?其中一个重要的因素就是整个经济的就业结构从制造业向服务业的转移。在美国制造业中,大约70%的劳动力在大企业工作;而在服务业中,则是77%的劳动力在小企业工作。仅以1986年与1985年相比,整个私人部门新增加的220万个就业机会中就有将近一半是发生在服务业部门,而同时制造业部门却减少了12.8万个以上的就业机会。^③就业结构的变化即就业从制造业向服务业转移的趋势在60年代到80年代的30年中表现得十分明显。在1960年,制造业的就业人数在所

① W. A. 布洛克, D. S. 伊文思:《小企业的经济学》(1986年英文版),第19页。

② 美国总统报告:《小企业状况》(1987年),第18页。

③ 美国总统报告:《小企业状况》(1987年),第16页。

有产业部门中是最多的。但是从1970年到1986年随着整个私人部门总就业人数提高了43%，从5830万增加到8340万，制造业部门的就业人数却从1937万下降为1919万，其在全部就业中所占的比重也从33%降低到23%；与此同时，服务业部门的就业人数却提高了一倍，从1155万上升为2307万，其在全部就业中的比重也从20%增加到28%，成为最大的就业部门。此外金融业、保险业、房地产业和零售商业等部门的就业增长也都大大快于平均水平。^①正是由于产业部门就业结构的上述急剧变化，推动了近年来小企业在整个经济中就业份额的某种程度的上升。

那末，产业部门结构的上述变化能否从根本上改变整个经济中小企业重要性长期下降的趋势呢？答案应该是否定的。因为在小企业占优势的那些部门（如服务业、商业等）中仍然存在着经济集中的趋势，大公司正通过各种连锁经营的形式（如连锁百货公司、连锁超级市场、连锁快餐店等）在迅速扩大它们在这类部门中的地盘。连美国官方报告也认为：“尽管小企业近期有了一些发展，但趋向较大企业规模的趋势可能不会长期逆转。在那些传统上是小企业占优势的产业部门中，规模效益正在改变厂商的规模分配。例如，零售商业就正处于急剧的变化中，从1977年到1982年，人员在1—4人的最小企业中的从业人员就下降了10%以上，人员少于10人的小企业的就业人数也下降了；但其他规模类别的小企业中的就业却有所增长。整个部门的从业人员扩大了128万，而增长最大的规模类别是雇员超过一万人的大企业，它们共增加了32.4万人，而这个规模类别的公司数目却没有变化。虽然零售商业仍然是一个小企业占优势的部门，但是最大的零售商正在变得更大。规模经济在金融、存货控制、广告以及服务和销售中心等部

^① 美国总统报告：《小企业状况》（1987年），第16—18页。

门也存在着这样的趋势。”^①

根据以上关于小企业在现代资本主义条件下经济重要性趋于下降的分析,联系到小企业在数量上的优势和在经营上的特点,我们可以对小企业的经济地位与作用作一简单概括:现代资本主义条件下的二元经济结构表明,极少数垄断大公司在整个经济中起着决定性和支配性的作用,而广大的小企业则成为少数大垄断企业的必要的补充。小企业的这种补充作用可以从两重意义上来理解。一方面,在垄断资本未能达到、未起支配作用或难以起支配作用的经济领域和地区,小企业可以补充垄断资本之不足,来满足社会不可缺少的各种需求。另一方面,在垄断资本起主导作用的部门及其相关部门,小企业也部分地成为垄断企业本身的补充,或为它们提供原料和半成品,或为它们生产零部件,或为它们从事转包生产任务,或为它们销售产品,从而满足垄断资本本身生产经营的需要,并成为垄断企业获取垄断利润的一个重要源泉。这就是垄断资本主义条件下小企业必然得以广泛存在的主要客观根据。

小企业广泛存在的经济意义,除了上述这种满足社会的多样化需要和满足垄断大资本组织生产及获取高额利润的需要外,在扩大劳动就业和推动技术进步方面也具有重要作用。从就业来看,小企业由于投资少,技术简单,劳动密集,较集中于迅速发展的服务业等特点,在提供和创造就业机会方面的作用有时比大企业更为显著。以美国为例,70年代增加的大约2000万个新的就业岗位和80年代前半期增加的800万个新的就业机会,大部分是由小企业创造的。最小的公司提供的就业机会最多,雇员少于20人的厂商创造了将近2/5的新的就业;雇员在100人以下的小公司占了新就业的一半以上;全部小企业(雇员在500人以下)共提供了新就业机会的3/5以上。虽然小企业就业份额的增长随着经济条件

^① 美国总统报告:《小企业状况》(1987年),第18—19页。

的变化而波动,但在 1976 年到 1982 年期间,除零售商业以外的所有产业部门中小企业的就业增长都超过了大企业。80 年代前半期净增加的 800 万个新的工作岗位中大约有 700 万是发生在广义的服务业部门。^① 美国小企业在七八十年代通过创造大量就业机会,为美国经济形成了一种相对有利的经济环境,使大公司能够实行产业核心的改造,加速生产自动化,把投资转向新兴部门,而不致于过分加剧严重的失业问题,因为小企业在经济边缘部门创造了相当多的就业机会来吸收因生产合理化而被解雇的职工以及新增加的劳动力。小企业创造的大量就业也有助于维持一定的购买力水平,为经济调整过程的相对稳定提供了条件。但是勿庸讳言,小企业创造的这些新的就业岗位大部分就其性质来看属于非技术性非专业性工作,工资较低,许多是非全日工作。因而有些批评者认为,美国经济的现时转变可能正在引起就业者向极高报酬和极低报酬两极分化,而使中间水平的收入者逐渐消失。

小企业在推动技术进步方面也有一定作用,但其作用方式与大公司十分不同。总的看来,大公司在研究与开发中具有支配地位。例如美国在 80 年代有 15000 个公司从事某种类型的研究与开发项目,其中压倒多数是由最大的 1000 个公司进行的,它们占全部公司投资的研究与开发项目的 95%,而最大的 15 个公司即占有全部公司研究与开发资金将近 600 亿美元的大约 2/5。^② 但是规模较大的小企业也常常在革新过程中起到重要作用。它们在那些要求资本投入少但需要较高程度专门知识的研究与开发项目中,可能发挥某种优势。颇为经常的情况是,它们的研究与开发项目不过是通过各种商业策略去发现和获得某种没有使用或拒绝被使用的革新并将之引向市场。小企业在革新过程中的作用主要不是作

① S. 所罗门:《美国的小企业》(1986 年英文版),第 64 页。

② S. 所罗门:《美国的小企业》(1986 年英文版),第 113 页。

为发明者,而是去开发别人已经作出的发明。它们相当于大企业或政府资助的实验室的一个低成本的分部,去反复试验可能导致竞争利益的大量发明的商业应用。一旦发现了这种利益,它就开辟了市场,传递了市场信号,表明大量投资是值得的。一个典型的例子是米尔顿·雷诺兹的事绩。他在引进第一支圆珠笔上起了催化作用。它的革新不过是发现了一种被忽视的发明即圆珠笔,并于40年代中期开始销售,每支圆珠笔售价12.5美元。仅仅6个月,雷诺兹即在其2.6万美元的原始投资上,获得了税后利润150万美元。这一成功立即为更大的竞争铺平了道路,一些较大的公司随之迅速进入。^①小公司在技术革新过程中的上述作用,由于大公司本身所固有的经济上和组织上的特性,是大公司所代替不了的。

三、垄断条件下小企业的生存与竞争

在垄断资本主义条件下,小企业和大公司的同时并存以及小企业的广泛存在,意味着小资本与大资本之间的竞争以及小资本相互之间的竞争是绝对不可避免的,而小企业也只有在这种错综复杂的资本竞争中,才能求得自身的生存与发展。

上一章在研究垄断竞争行为时,已经讨论了垄断大资本与非垄断小企业之间竞争的特殊性质及其具体形式。分析表明,从总体方面看,大公司和中小企业在竞争中的地位是完全不平等的,它们之间已不是相对平等和自由的竞争关系,而是大公司对小企业的排挤、掠夺和控制的关系。但是,这种本质关系并不意味着,小企业在同大公司的竞争中必然总是处于绝对被动和绝对不利的地位。在一定条件下,少数较大的小企业也有可能进入某些垄断部门,以分享垄断价格带来的利益;而这种小企业的存在或侵入在不威胁垄断价格的限度内,也可以被垄断企业所容忍。事实上,绝大多数寡

^① S. 所罗门:《美国的小企业》(1986年英文版),第113—114页。

头垄断部门甚至支配性企业部门,都有数量不等的边缘小企业存在。例如美国的轮胎部门属于寡头垄断部门,1982年四大企业集中率达到66%,而该部门公司总数为108家;缝纫机部门1982年四企业集中率为72%,却有公司86家;电灯泡部门1982年四企业集中率为91%,却有公司113家;等等。^① 垄断部门中的边缘企业可能与部门内大公司有某种被控制关系,但也可能是比较独立的。不过,这类独立存在的小公司虽然可以利用部门中形成的垄断价格的荫护,但由于规模小成本高,所获得的利润通常还是低于垄断大公司。尽管如此,这类小企业(它们规模较大,并属于资本主义性质)仍然构成了对垄断大公司的某种竞争压力,它们可能的进入或扩大产量,使大公司的垄断定价受到一定程度的限制,并使垄断部门的进入壁垒成为必要。

除了生存于垄断部门中的少数小企业以外,还有一些小企业存在于许多特殊行业中,这些特殊行业由于市场过小或其他原因而被大公司所忽视,在垄断资本占主导地位的产业或部门中形成许多空隙,而那些规模较大并富有活力的小企业则可能在其中占有较大份额和发挥重要作用。但是一当大公司发现了这类有利可图的市场并决心进入时,小企业即面临被排挤的巨大危险。不过,某些有心计的小企业运用一定的竞争策略,也有可能击退大公司的威胁而保持自身的地位。下面是一个典型例子。美国有个小企业家叫做威尔逊·哈雷尔,60年代中期通过生产一种名叫配方409的产品,控制了喷雾清洁剂的大部分市场。配方409原为另一小公司制造,哈雷尔于1963年用3万美元从该公司购得此产品,并通过艰苦的努力逐渐扩大了自己的企业和市场。但是,1967年哈雷尔得知,美国最大的家庭日用品生产厂家,长期在液体家用清洁剂市场上占有支配地位的普罗克特—甘博公司(P&G),谋划进

^① 《美国制造业普查(1982年):制造业集中率》第27、42页。

入喷雾清洁剂这个有利可图的小市场。哈雷尔决心迎接挑战。他发现 P&G 公司的第一个攻击行动是在丹佛进行市场测验,便在该公司的测验进行时,不再供应商店订货,并从容地从丹佛市场上撤走了配方 409,同时取消了所有的支持性广告。P&G 公司没有识破这一手法,以为哈雷尔的公司已经退却,于是充满信心地投资几百万美元,大量生产喷雾清洁剂并供应全国市场。而这恰恰是哈雷尔所期望和要求的。正当 P&G 的大规模行动开始时,哈雷尔突然用他的产品充满商店的货架,以消费者无法抵御的折扣价格进行销售,通常 16 盎司容积的配方 409 现在用半加仑的容积售卖,售价仅 1.49 美元,这将够消费者使用半年之久。结果,当 P&G 的新产品上市后,大多数消费者已不再购买喷雾清洁剂。被市场测验和正式行动的矛盾结果弄得慌乱不堪和手足无措,P&G 不得不在一年之内从这个市场上撤退,损失了大约 2500 万美元并解雇几位经理人员。哈雷尔仍然保持了他在家用喷雾清洁剂市场上的主导地位。到 1971 年,哈雷尔最终以 750 万美元的价格将配方 409 卖给了 P&G 的竞争对手克洛鲁克斯公司,转移到其它行业。^①

总的来看,在垄断部门中,或在与垄断部门相关的部门中,以及在垄断企业力图进入的部门中,小企业的生存无时不受到垄断大公司的竞争压力,它们的生存条件一般说来是相对不利的。但小企业利用其自身的某些优势,如工资低和劳动时间长,经营上的灵活性,具有特殊的产品或知识,以及某种有效的竞争策略等等,往往也能够在大公司的压力下得以存在和发展。同大公司相比较,这类小企业虽然赢利率较低和风险率较高,但取得突出成功和发展的少数例子也是存在的。

另一方面,在那些非垄断的产业、部门和行业中,由于小企业的大量存在,小企业之间的自由竞争仍然是非常广泛的。小企业之

^① S. 所罗门:《美国的小企业》(1986 年英文版),第 15—16 页。

间的自由竞争也表现在两个方面。一个方面是部门内部的竞争,同一部门或行业中的无数小企业之间必然会在市场上形成竞争关系,价格竞争仍然是部门内部小企业竞争的主要形式。在这类部门中,没有企业能够对市场和价格进行影响或控制,产品或服务的价格是在小企业的自身竞争中自发形成的。小企业还经常采取多种多样的价格竞争形式,如产品轮流短期降价,发降价优惠券,季节性降价,返款式降价,处理性降价,等等。各种价格竞争显然是比较有利于消费者的。另一个方面是部门之间的竞争,在不同的非垄断部门或行业之间,小企业也必然形成竞争关系,资本的自由转移仍然是部门间小企业自由竞争的基本形式。利润率较低的非垄断部门或行业的小企业,可以相对容易地向利润率较高的非垄断部门或行业转移资本。总之,小企业之间的竞争仍然具有自由竞争的性质。

垄断资本主义条件下小资本之间的竞争关系尽管仍属于自由竞争的范畴,但它和垄断前资本主义时期的自由竞争相比已经有所不同。这不仅是指小企业之间的自由竞争在整个资本主义经济中的重要性已经退居次要地位,垄断竞争已成为资本竞争的主要形式;而且是指小企业间的自由竞争仍然摆脱不了垄断大公司的直接的或间接的影响。这种影响主要体现在两个方面。第一,从小企业的利润水平来看,由于小企业的一部分利润或收入通过各种途径转移到垄断资本手中,小企业在自由竞争过程中所形成的一般利润率或收益率,必然低于没有垄断存在时可能达到的水平。这一点从小企业和大公司的利润率差别上可以得到证明。本书第三篇的分析将要说明,非垄断部门和非垄断小企业的利润率,通常低于垄断部门和垄断大公司。第二,从小企业的市场行为看,它们之间的自由竞争,也可能受到垄断大资本的某种程度的制约。现代垄断资本发展的趋势之一,是力图向非垄断部门扩展其经济势力,大公司在那些传统上是小企业占优势的部门中的影响越来越增长。

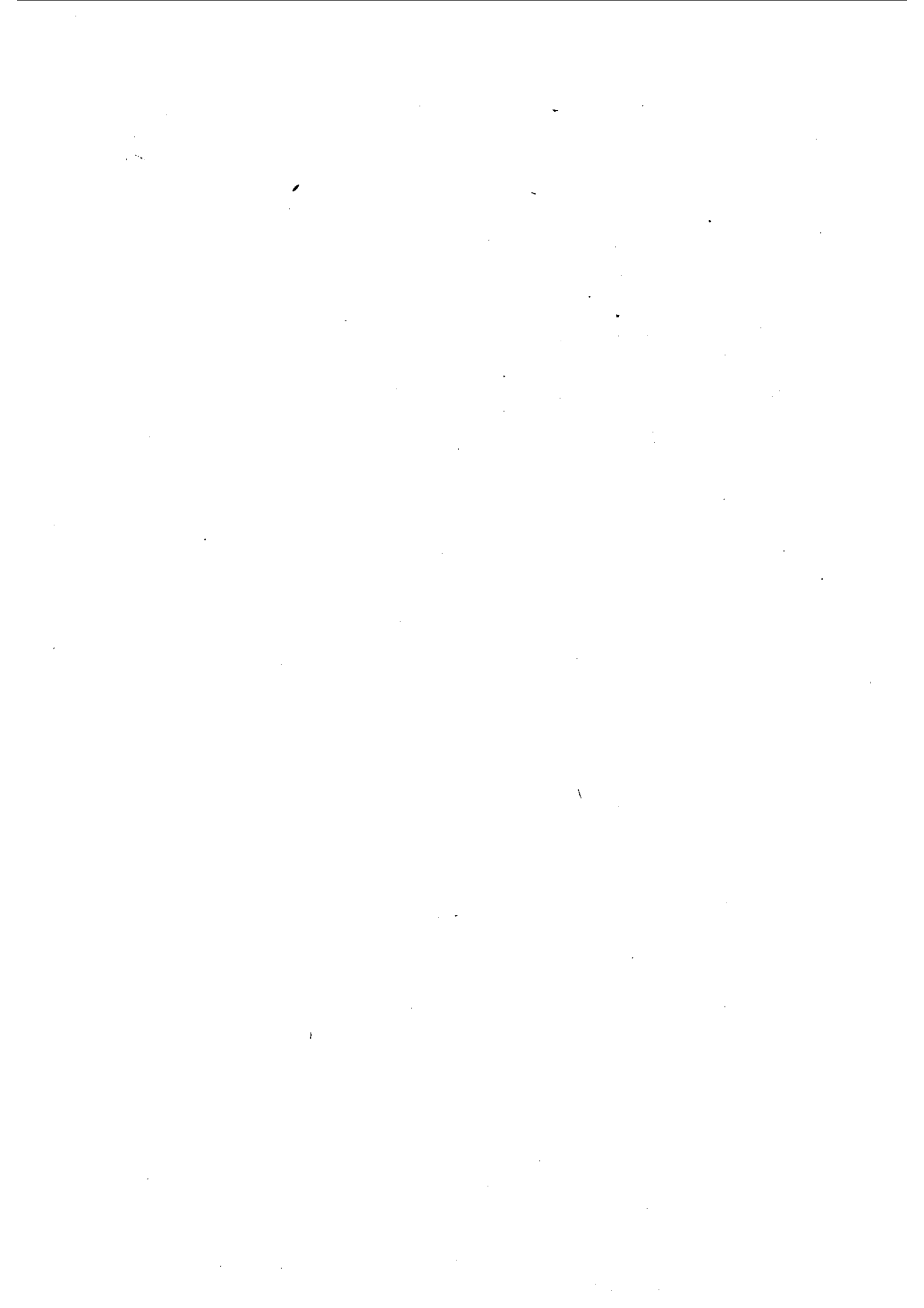
例如美国在 1958 至 1977 年期间,雇员在 20 人以下只有一家店铺的零售商在零售商业全部销售额中的比重,已从 1/2 下降到 1/3; 仅仅 50 家最大的零售商已占有全部销售额的 25%。^① 在 80 年代中期,美国农业中仅占农场总数 1.3% 的资本主义大农场已拥有农场销售总数的 1/3 和利润总额的 46%; 在服务业部门,5% 的大企业已占有部门总资产的 72%。^② 随着大资本经济力量的逐渐加强,这些部门中小企业之间市场竞争的自由程度也受到不同程度的限制和削弱。

① S. 所罗门:《美国的小企业》(1986 年英文版),第 26 页。

② R. B 杜博夫:《积累与权力:美国经济史》(1989 年英文版),第 171 页。

第三篇

垄断价格与垄断利润



第九章 垄断价格及其特征

资本主义大公司追求垄断势力的根本目的,在于保证稳定的高额利润。制定和维持产品的垄断价格,则是垄断企业获取高额垄断利润的最重要的手段。深入研究垄断价格问题,对于进一步认识垄断资本的实质,以及深入理解垄断资本的运动规律,是绝对必要的。

一、垄断价格的界定

什么是垄断价格?简单地说,垄断价格就是在垄断部门中通行的直接保证垄断企业获得垄断利润的产品价格。对垄断价格的进一步说明,会立即涉及许多有争论的问题,因为国内外经济学界对垄断价格的认识存在着严重的分歧。

第一个问题:垄断价格是指市场价格,还是指市场价格的调节者?我们认为,垄断价格可以同时概括这两个范畴。但精确地说,作为市场价格的垄断价格,应称之为垄断市场价格;作为垄断市场价格调节者的垄断价格,应称之为垄断生产价格。提出垄断生产价格这个范畴的根据,不是因为在垄断资本主义条件下还存在着整

个社会的利润率平均化趋势,而是因为存在着垄断部门之间存在着利润率平均化趋势,垄断生产价格的基础是垄断利润的平均化。^①由垄断生产价格所调节的市场价格,不是任何市场价格,而是垄断部门产品的市场价格。由于垄断部门产品的市场价格与非垄断部门产品的市场价格相比也具有不同的特征,因而可以称之为垄断市场价格。但是,垄断市场价格也和非垄断部门产品的市场价格一样,会随着供求的变化而波动,而调节这种波动的基础,则是垄断生产价格。

在国内,魏坝教授是较早提出这一问题的经济学家,^②认为应把垄断价格看作是市场价格的调节者。在同李达昌同志的辩论中,他进一步明确“垄断价格不单纯是指市场价格,而且还包括市场价格的基础或调节者,并且我们所要着重研究的还主要是后者”;他提出垄断条件下的“市场价格也可以称之为垄断市场价格”,并认为“由于垄断部门利润率的平均化,形成了垄断部门范围内的生产价格即垄断生产价格。这种垄断生产价格作为价值基础调节着垄断企业产品的市场价格”。^③我们认为魏坝教授的上述观点是正确的。

应该指出的是,在辩论中首先提出垄断生产价格概念,并把它与垄断市场价格相区别的是李达昌同志。但是李达昌同志所提出的垄断生产价格概念,含义不太清楚。他认为讨论垄断市场价格的价值基础问题只能以生产价格作为理论的出发点。在垄断资本主义条件下,“全社会的剩余价值就按垄断和竞争这两种对立的趋势的力量进行分配,最后在背离生产价格和回归生产价格的抗争之中,形成了生产价格的扭曲和变形”,“这种扭曲和变形后的生产价

① 详细讨论见本书第十一章。

② 魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期。

③ 魏坝:“再论垄断价格问题”,《南开学报》1986年第5期。

格,就是垄断条件下市场价格的调节者。也正由于它是生产价格在垄断条件下的变形,我们不妨给它以‘垄断生产价格’的名称”。^①从行文来看,这种作为生产价格的变形的垄断生产价格,是在背离生产价格和回归生产价格的抗争中形成的,这同时就意味着,是在各部门的利润背离平均利润和回归平均利润的抗争中形成的。那末这种背离和回归的结果,究竟是能够形成还是不能够形成社会统一的平均利润率呢?李达昌同志明确回答:由于垄断的力量属于主导地位,终究不可能形成一个全社会平均的一般利润率。既然如此,这种垄断生产价格怎么能够成为社会生产价格的变形,并代替社会生产价格对全社会各个部门的市场价格起调节作用呢?如果说这种垄断生产价格只是垄断部门市场价格的调节者,那末非垄断部门的市场价格又靠什么来调节?而作为社会生产价格的变形的垄断生产价格为什么只能够调节垄断市场价格却不能调节非垄断部门的市场价格?由于缺乏逻辑论证上的合理性,李达昌同志虽然首先提出了垄断生产价格概念,却未能明确界定垄断生产价格的内涵及其与市场价格的逻辑关系。

有些学者不同意魏坝教授的观点,认为垄断价格只是一种市场价格,而不能看作是市场价格的调节者。例如宋涛教授指出:“垄断价格是一种市场价格”,“是受垄断影响而大大偏离了商品价值的市场价格”。^② 龚维敬教授也认为:“垄断价格就是大大偏离了生产价格的一种市场价格。”^③ 值得注意的是,他们虽然都不承认存在着一种作为价格调节者的垄断价格,但论证的出发点却截然对立。龚维敬教授反对作为市场价格调节者的垄断价格的存在,是因

① 李达昌:“也谈垄断价格”,《四川财经学院学报》1981年第2期。

② 宋涛、陈耀庭主编:《当代帝国主义经济》(经济科学出版社1988年版),第34页。

③ 龚维敬:《当代垄断资本主义经济》(上海三联书店1991年版),第275页。

为他认为,垄断并不能消除激烈的资本竞争,所以仍然会有社会生产价格的形成,商品的市场价格也仍然要以生产价格为中心进行调节。^①一方面认为垄断价格是大大偏离了生产价格的市场价格,一方面又认为这种市场价格仍然要由生产价格为中心来调节,这个矛盾如何统一,龚维敬教授没有说明。如果说垄断市场价格只是短期偏离生产价格而从长期看仍然围绕生产价格上下波动,那就等于否定了垄断价格范畴的特殊性质。如果说垄断市场价格经常偏离生产价格而同时又坚持生产价格是垄断市场价格的调节者,这在逻辑上则很难理解。与龚维敬教授的观点不同,宋涛教授反对作为市场价格调节者的垄断价格的存在,则是因为他认为,垄断条件下已不可能形成社会生产价格。“由于垄断限制了资本在不同部门之间的自由转移,不同的利润率平均化受到阻碍,价值已经不能转化为生产价格。”同时,“尽管垄断组织之间的竞争的形式和手段是多种多样的,但都不是自由竞争,因而都不可能导致垄断利润的平均化,不可能导致垄断企业的商品价值转化为垄断生产价格。因而,那种认为‘垄断生产价格是垄断市场价格的客观基础或调节者’的看法,纯是纸上谈兵”。^②这里人们不清楚的是,为什么垄断组织之间的竞争不是自由竞争,就不可能导致垄断利润的平均化?言外之意是否是,只有自由竞争才有部门之间的资本转移,垄断竞争则不会有部门之间的资本转移。如果这样来理解垄断竞争的形式与后果,则过于简单化,也不符合实际。垄断竞争包括垄断资本与非垄断资本的竞争和垄断资本之间的竞争两个基本方面,它们的性质和后果是非常不同的。垄断部门之间争夺有利投资领域的

^① 龚维敬:《当代垄断资本主义经济》(上海三联书店1991年版),第274—285页。

^② 宋涛、陈耀庭主编:《当代帝国主义经济》(经济科学出版社1988年版),第35、37页。

资本流动是现代资本主义经济中客观存在的事实,这不是纸上谈兵,而是垄断资本竞争战场上的真正的战争。

第二个问题:垄断价格是属于抽象的价值范畴,还是属于具体的企业行为范畴或经验范畴?这个问题的回答当然要以对垄断价格的性质的判断为前提。认为垄断价格只是市场价格的学者,必然认为垄断价格属于具体的经验范畴;而认为垄断价格是市场价格调节者的经济学家,自然认为垄断价格属于抽象的价值范畴。根据上面的分析,我们的观点是:垄断生产价格属于抽象的价值范畴,垄断市场价格则属于具体的经验范畴。

但是,主张垄断价格是调节价格的经济学家在具体论证时又往往使这个问题变得模糊不清。例如魏坝教授一方面明确指出:作为垄断市场价格的基础、调节者或变动中心的垄断价格即垄断生产价格,“是一个客观的经济范畴,而不是主观的、随心所欲、任意定价的意志范畴;不是价格范畴,而是价值范畴,只不过它是价值的一种转化形式”。^①这当然是正确的。但他同时又认为:作为调节者的垄断价格即垄断生产价格就是垄断企业所制订的目标价格。“垄断价格首先具有价格目标或目标价格的性质,实际价格或市场价格是以它为基础的,它是市场价格的调节者”。^②“我所说的目标价格就是垄断生产价格”;“同时,目标价格中所包括的投资利润率也是一种预定性、指标性的”,“预定投资利润率实际就是起调节作用的平均利润率”。^③魏坝教授后面这些论述,同他前面的论断是不一致的。垄断企业为其产品所制定的目标价格,显然属于具体的企业行为范畴和经验范畴,怎么能够同作为价值转化形式的垄断生产价格混为一谈呢?在这点上,我不赞成魏坝教授的观点,而同

① 魏坝:“再论垄断价格问题”,《南开学报》1986年第5期,第56页。

② 魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第24页。

③ 魏坝:“再论垄断价格问题”,《南开学报》1986年第5期,第60页。

意李达昌同志对他的批评。

我们知道,价格是现象范畴,而价值是本质范畴,是在价格背后起调节作用的因素。无论是价值,还是价值的转化形式(生产价格或垄断生产价格),都是在生产和交换过程中,在复杂的市场竞争中自发形成的。在这个意义上,它们是抽象的,并不能直接被计量或直接被确定。但这种抽象的价值范畴或价值转化范畴又不是主观想象的或不可观察的,它们客观上对市场价格起着决定作用和调节作用,并且通过市场价格的差别和变动来表现自身。因此,它们可以通过市场价格这种经验资料来加以检验和分析。尽管价值和价格存在着这样紧密的联系,但现象范畴和本质范畴,经验范畴和抽象范畴是不同层次的两类范畴,不应该混为一谈。

现代垄断大公司的产品定价的确反映了垄断生产价格的客观支配作用,但它们制定的价格本身不能说成是垄断生产价格。根据西方经济学家的调查研究,现代资本主义大公司普遍通行的经验定价方法叫做成本加成定价法或目标利润定价法。这种定价方法的特点是,首先确定一个标准产量,算出单位产品的全部成本(包括可变成本和固定成本),再加上一个预定的利润幅度,而定出产品的“基准”价格。按照这种定价方法,产品价格的确定要和本相联系,并使产品的利润幅度能带来一个预先确定的投资利润率目标;也就是说,要把产品的价格定到能够产生预期的投资利润率的水平。由此而形成的价格就是垄断大公司所制定的目标价格。美国布鲁金斯研究所的一项有关大公司实际定价方法的开拓性研究发现,在部门中占支配地位的寡头垄断公司制定价格的主要目的,是获得投资的目标利润。而且兰齐洛蒂、布雷尔等经济学家根据美国一些大公司从40年代后期到60年代的利润资料,都指出这些大公司大多能够成功地实现或超过预定的利润目标,实际利润率

与目标利润率的平均偏离程度都不大。^①那末,这样的经验研究究竟说明了什么呢?我们认为,垄断大公司以高利润为定价目标的定价方法,以及它们通常能够实现其定价目标的经验事实,不过说明垄断生产价格是支配垄断企业产品的价格运动的客观、内在力量,但不能表明垄断企业所制定的目标价格就是垄断生产价格,垄断企业所制定的目标利润率就是垄断的平均利润率。

魏坝教授之所以会认为垄断企业所制定的目标价格就是垄断生产价格,可能是因为他看到,大企业产品的实际价格与其事先制定的目标价格是不尽一致的,但目标价格却是实际价格的基础和调节者。这样一来,目标价格同实际价格的关系,看起来就像是垄断生产价格同垄断市场价格的关系,进而就把目标价格等同于垄断(生产)价格,实际价格等同于(垄断)市场价格。我觉得这是一种误解。其实,目标价格也好,实际价格也好,都属于市场价格的范畴,都是在实际市场上表现出来并从经验上可以确定的价格,只不过前者是大公司事先根据市场情况制定的价格,后者则是大公司在交易过程中根据市场情况的具体变化而实际成交的价格。它们之间自然会有一定的差异,但这种差异只是市场价格范畴中的差异,而不是价值转化范畴和市场价格范畴不同层次的差异。魏坝教授在辩论中强调,他所说的目标价格不是主观范畴,而是一种客观范畴。^②就目标价格的制定不是任意的,而要受到客观经济条件的制约这一点来说,它可以说是一种客观范畴。但在这个意义上,市场价格也可以说是一种客观范畴。然而,这种意义上的客观性,并不能证明目标价格就是价值转化形式,就是垄断生产价格;而只不过表明,目标价格作为市场价格是以客观形成的垄断生产价格为

^① R. F. 兰齐洛蒂:“大公司定价目标”,《美国经济评论》1958年12月号,第928页;J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第483页。

^② 魏坝:“再论垄断价格问题”,《南开学报》1986年第5期,第60页。

基础的,归根结底还要受到客观价值基础的支配与调节。

第三个问题:垄断价格是不是一种包括垄断高价和垄断低价在内的多种价格的价格体系?似乎多数学者对这一问题持肯定回答,但具体理解仍有差别。魏坝教授是突出强调这一论点的学者。他指出:“垄断价格不能只从单位产品来看,而更主要的应从一个垄断企业的总体来看,从垄断企业总体来看,应该说垄断价格是综合起来提供高额利润总量的一种价格体系。这个体系包括不同水平的定价目标,其中有的高于生产价格或价值,有的甚至可能低于生产价格或价值,但综合起来,它们都同高额利润总量相联系,因而都应属于垄断价格这个范畴。”^①他还说:垄断价格“一般是垄断高价,高于生产价格或价值。当然,垄断企业有时也以低价采购非垄断企业和小生产者的产品。这种凭借其垄断地位所制订的价格,也是一种垄断价格,是垄断低价”。^②

这里首先存在的问题是,魏坝教授所界定的作为包含多种价格的价格体系的垄断价格,是指作为市场价格的垄断价格,还是指作为市场价格调节者的垄断价格?从行文来看,似乎指的是起调节作用的垄断价格,因而受到李达昌同志的批评。我们也认为,把起调节作用的垄断价格说成是一种价格体系,在逻辑上是不合理的。因为垄断企业对其不同产品有的定价较高,有的定价较低,或对同种产品在不同市场或不同时期索取不同的价格,都属于具体的市场定价范畴,而不属于抽象的价值转化范畴。李达昌同志正确指出:“因为垄断价格体系反映的只是垄断资本家为了取得高额利润而灵活运用的各种价格手段,价格手段绝不等于客观的价值基础。既然它是一种适应于市场变化的价格体系,那末这个体系的背后

^① 魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第21页。

^② 魏坝主编:《政治经济学(资本主义部分)》(陕西人民出版社1991年修订本),第208页。

就必然还存在一个决定它的变化的客观基础。既然它本身都可高可低,变化不定,那它怎么会成为调节垄断市场价格变动的相对稳定的基础呢?”^①

看来多数学者是从市场价格的角度来理解垄断价格的多样性的。除李达昌同志外,龚维敬教授也认为:“在垄断资本家实现商品过程中,经常自觉和不自觉地通过垄断高价和垄断低价同时并存、交替使用的办法,来实现资本增殖。”但他同时对“垄断低价”这一概念作了澄清,指出学术界流行的观点是把垄断低价看作垄断企业收购小企业和小生产者的原料时所压低的价格,而这种理解“与垄断高价不是一对偶性的词汇。垄断低价应该是,垄断资本家以其垄断地位,将同一种商品价格压低到价值以下的市场价格,而以削价倾销的办法,以击败竞争对手”。^② 所以龚维敬教授是把垄断企业的倾销价格称之为垄断低价。陈其人教授对这个问题的论述更为谨慎。他认为,“从垄断企业看,有三种价格范畴:1. 一般条件下出售商品时的高于价值的垄断价格;2. 特殊条件下倾销商品时的低于价值甚至生产成本的倾销价格;3. 向其他经济成份购买产品时的低于价值的价格。对这三者。应该称作什么,现在看法不一。马克思和列宁称第一种为垄断价格;列宁称第二种为倾销价格;他们对第三种有论述但没有定名。现在我国有人称第一种为垄断高价,第三种为垄断低价,第二种为倾销价格。到底如何定名才较为科学,是一个可以探讨的问题”^③。

龚维敬教授对把垄断企业购买原料时的低价格称为垄断低价提出异议,陈其人教授也对此持保留态度,我们认为是有道理的。

① 李达昌:“也谈垄断价格”,《四川财经学院学报》1981年第2期,第37页。

② 龚维敬:《当代垄断资本主义经济》(上海三联书店1991年版),第271页。

③ 陈其人:《帝国主义经济与政治概论》(复旦大学出版社1986年版),第29—30页。

笔者过去也属于上述流行观点,但经过深入思考后,觉得把这种价格定名为垄断低价是不恰当的。第一,垄断价格就其本意是指垄断企业所生产的产品的销售价格,而不是指垄断企业所购买的投入品的购买价格。价值和价格理论研究的一个默认的前提,总是以企业或部门所生产的产品为出发点,来分析它的价值决定和价格形式,投入品在这里则属于成本范畴。垄断价格理论是价值和价格理论的延续,主要分析垄断条件下商品价值决定和价格形成方面的变化和规律,自然是以垄断部门的产品为对象。垄断价格范畴也就应该限定为垄断部门产品的特殊价格形式,而不应该把属于成本范畴的投入品价格混入其中。第二,把垄断企业购买某些原料时压低的价格称作垄断低价,必然导致混同垄断价格与非垄断价格的界限。因为垄断企业向小企业和小生产者购买原料时的购买价格,实际上就是这些小企业和小生产者所在的非垄断部门所生产的产品的销售价格。这种商品的销售价格所以会被压低,一方面是作为买方的垄断部门大公司的集中所产生的压力,另一方面也是因为作为卖方的非垄断部门众多小企业和小生产者之间的激烈竞争。因此,尽管这类商品的价格受到垄断势力的严重影响,但它却不属于垄断价格范畴而属于非垄断价格范畴,具体如何定名还可以进一步研究。

那末,像龚维敬教授那样,把垄断企业的倾销价格称之为垄断低价是否合适呢?我们觉得也不合适。以低于价值的价格出售商品是垄断企业在某些市场或一定时期所暂时采取的一种价格策略,并不是垄断市场价格的常态,与其说它是一种垄断价格,不如说它是维持垄断价格的一种手段,而且这种手段也不是垄断企业所经常采用的。正因为这种价格并不是垄断企业直接获取高额垄断利润的价格手段,把它包括在垄断价格范畴中是不恰当的,而称之为倾销价格更科学些。

二、垄断价格的基本特征

垄断价格作为垄断条件下垄断部门的特殊价格形式,不仅与垄断前资本主义条件下的价格形式有所区别,而且也与垄断条件下非垄断部门的价格形式有所不同。垄断价格的特征直接表现为垄断市场价格的特征,但由于垄断市场价格以垄断生产价格为基础和调节者,垄断市场价格的特征从本质上说也就是垄断生产价格的特征。

垄断价格的基本特征有以下几个方面:

1. 垄断价格是一种高价格

所谓高价格,是指垄断部门产品的销售价格水平通常高于该产品在假定没有垄断势力条件下可能形成的生产价格水平,甚至可能高于产品的价值。这是因为,垄断价格所包含和追求的,不是平均利润而是垄断利润,而垄断利润总是高于平均利润或普通利润。垄断部门能够维持垄断价格的前提条件,是垄断企业对市场的控制,对资本流入的阻碍和对部门产量的限制。垄断价格的这一特征在西方经济学中是以下述方式来表达的:在一种竞争经济的长期均衡中,资源配置的方式应该是,每个部门的产品价格总是等于它的长期边际成本,从而边际单位产量的边际收益总是等于它的边际资源成本。然而在垄断部门中,资源配置失当的本质在于,均衡产量被限制在低于竞争水平,而产品价格却提高到边际成本以上,亦即边际收益大于边际成本。价格持久地高于长期边际成本或股本利润率持久地大于资本的机会成本,正是垄断造成的产量限制和资源配置失当的结果。^①

垄断价格高于自由竞争所形成的价格,是可以用经验材料加

^① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第2部(1987年英文版),第364—365页。

以证明的客观事实。这种经验证明或者是直接的,即用价格资料来证明垄断价格高于竞争价格;但也可以是间接的,即用利润资料来证明垄断价格所包含的垄断利润高于竞争价格所包含的普通利润。由于不同部门产品价格因产品性质各异而难以比较或综合,用价格资料进行经验分析的研究成果远不如用利润资料进行经验分析的研究成果多。关于垄断利润的经济研究我们将在下一节详细讨论。这里主要谈谈直接证明垄断价格的经验资料。这类经验资料大体包括以下两类:

一类经验资料是关于个别产品的垄断高价的突出实例,它表明垄断价格可以大大高于成本。例如在 60 年代,美国的麦尔斯药厂由于独自获得特许证生产一种用于预先诊断婴儿智力迟钝的小药箱,成本 6 美元,定价 262 美元,价格竟达成本的 43 倍。1971—1975 年鲍奇和朗勃公司是隐形眼镜的唯一供应商,当时生产每副镜片的成本不到 5 美元,定价却在 60 美元以上。60 年代在药品奎宁市场上形成一个国际卡特尔,把奎宁的价格提高到超过成本的三倍。美国电机设备市场上紧密的寡头垄断,在 50 年代一直把产品价格维持在高于长期竞争水平的 15—20%。主要航空公司在一些中心城市的航线上取得支配地位后(例如西北航空公司控制了明尼阿波利斯市进出航班的 80% 以上,美国航空公司接近垄断了匹茨堡市的航班等等),这些被控制的航线上的票价通常要比处于竞争中的类似航线上的票价大约高出一倍。支配性企业柯达公司占有美国胶卷销售额的 80% 以上,以致在长达 80 多年时间中它可以“在很大程度上不考虑成本”来定价(这是柯达公司一位官员的话)。柯达公司在英国的彩色胶卷市场上占据 75% 以上的份额也已长达几十年之久,因而能够一直把价格保持在高于竞争水平的 35—55%,等等。^①

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文版),第 106—107 页。

另一类经验资料是以大量不同的产品市场为基础,来检验市场集中水平的增长和产品价格水平上升的关联。这种检验的含义在于:市场集中程度的提高代表着垄断势力的增长;如果较高的市场集中水平通常伴随着较高的价格水平,则意味着垄断势力必然导致垄断价格。经济学家谢佩德对美国 336 个四位数字部门在 1963—1967 年期间影响价格的若干变量进行回归分析后发现,市场集中程度与产品价格始终相关。“大约 0.07 到 0.10 的相关系数表明,市场集中率每上升 10 个百分点,产品价格即要提高将近 1%。”^① 另一个更重要的经验研究成果是经济学家凯尔顿和威斯提供的。他们为全面检验市场集中对价格的影响提出了一个同时决定价格变化和成本变化的联立方程式模型,以便使用相同的资料 and 模型,来观察集中变化对成本的影响,同时观察集中和成本的变化二者对价格变化的影响。经验分析是基于美国制造业 458 个五位数字行业在 1958 到 1977 年时期的横断面资料,这些行业在此期间在分类定义上没有大的变化,并且可以得到有关成本、产量和集中率的详细资料,它们在该时期制造业总货运值中所占的份额在 30%到 40%之间。回归分析是根据样本中 135 个消费品行业、272 个原材料行业和 51 个资本货物行业分别进行的。分析结果表明,在 135 个消费品行业中,市场集中率的变化与产品价格的变化正相关,而与产品成本的变化负相关。在 272 个原材料部门中,集中率与产品价格同样具有正相关关系,相关系数和消费品非常接近,但集中率与产品成本的相关度却不显著。在 51 个资本货物行业中,集中率与产品价格仍然正相关,但相关度较弱;集中率与产品成本仍是负相关关系。作者在概括其经验研究的总结果时指出:“我们发现强有力的证据,表明集中率的上升的确导致长期的价格增长。虽然这种影响像我们预料的那样对消费品最为强烈,

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文版),第 116 页。

但它对原材料产品的影响也很大。我们还发现了某些证据,表明在消费品部门和资本货物部门,集中程度的提高也和产品单位成本的下降相关联。”^①

以上的经验资料虽然不很充分,但终究提供了一些证据,说明垄断价格是垄断势力的必然伴随物。不过需要指出以避免误解的是,垄断价格的存在并不意味着垄断企业的产品具有统一的高价格。事实上,垄断企业经常实行区别价格和价格歧视政策,即对同种产品的不同购买者制订不同的销售价格。价格歧视是垄断部门企业行为中的一种重要现象,其可能性和原因在本书第五章第二节第二小节中已经作了论述。由于价格区别和价格歧视,垄断企业产品的市场价格正如魏坝教授所强调的是—一个价格体系,不仅不同产品的垄断价格可能具有不同的高度,而且同类产品对不同的消费群或在不同地区和不同时期的垄断高价也可能具有不同的水平,甚至在一定条件下产品也可能按正常价格甚至倾销价格出售。但是,尽管垄断价格作为高于生产价格或价值的高价格具有差别性和多样性,但都属于垄断价格的范畴,是保证垄断利润的直接工具。至于垄断企业产品在特定条件下按正常价格甚至倾销价格出卖,这类价格并不是垄断企业具有特征的价格形态,因而不应在概念上和垄断价格混为一谈。

2. 垄断价格具有相对的稳定性

垄断价格的另一个重要特征是,它的变动不是很频繁,在整个周期波动中的变动幅度也比较小。垄断价格的这种相对稳定性,表现为垄断价格的变动对市场需求变动的敏感性的下降,同时也反映了垄断企业对市场和商品价格的人为控制。

早在 30 年代中期,垄断价格的这种特征已开始被经济学家米

^① C. M. L. 凯尔顿, L. W. 威斯:“集中变化,成本变化,需求变化和价格变化”,L. W. 威斯主编:《集中与价格》(1989 年英文版),第 41—61 页。

恩斯(Gardiner Means)所洞察。他对1926年到1933年期间美国447种商品的批发物价指数变动的频率分布进行分析,结果发现一种U形分布的不寻常的统计现象。在分布图右端的125种商品,其价格在八年中实际上每个月都发生变动,而图形左端的95种商品,其价格在八年中的变动不到5次。据此米恩斯指出:“这种分布曲线的U形特征具有通常的含义,表明存在着两种完全不同的价格类型。显然右边一组商品的高度易变性价格多半是在市场上形成的,这正是传统经济学分析得以建立其上的那种价格类型。……而图形中所包含的另外一半以上的商品平均每年的变动少于3次。这些商品代表着另一种价格类型,它们本质上不同于自由放任政策赖以形成的那种易变的价格类型。”米恩斯把那种易变的价格类型称之为“市场价格”,而把那种不易变动的价格称之为“管理价格”(Administered Prices)。他还发现,价格变动的频率和价格变动的幅度存在着直接联系:“价格变动频繁的商品在衰退时价格下降的幅度很大;而价格变动不频繁的商品其价格却下降甚微”。同时,价格下降与生产下降却存在着相反的联系:“在衰退过程中价格下降幅度最大的部门,生产的下降最少;而价格得以维持的部门,生产的变化则通常最大”。米恩斯进而认为,市场集中是形成管理价格的主要原因,他指出:“随着我们大公司的逐渐形成,越来越多的个别经济活动处于互相协调的管理状况下……随着我们的生产部门从原子式的结构走向集中,我们发现更多的管理价格,管理价格也变得更僵硬。尽管有一些例外,但一个部门的市场越是集中,它的产品价格就变得越是不易变动。”^①

米恩斯关于管理价格和市场价格的分以及相应的统计证明,实际上反映了垄断价格与非垄断价格的不同变动特点。虽然

^① G. C. 米恩斯:“工业价格及其相对的不易变动性”,转引自J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第422—424页。

1935年米恩斯的论文发表后曾引起了巨大的争论,但正如布雷尔所评论的:“无论是理论上的批评,还是用经验材料进行否定的企图,都没有能真正损害米恩斯的最初发现。”^①第二次大战后许多经济学家的经验研究进一步证实了米恩斯的分析。例如,一项研究曾对美国1789种产品的批发物价指数在1954到1956年期间的变动频率进行考察,按照其频率归纳为五组:第一组共370种产品的年中位变动次数为0.3,第二组共308种产品为1.2,第三组共405种产品为2.0,第四组共355种产品为3.7,第五组共350种产品为8.5。^②可见,前三组产品的价格的年中位变动不超过2次,显然具有寡头垄断部门的管理价格的特征;第五组产品中价格变动每年超过8次,显然代表着竞争部门中的市场价格变动;而第四组产品的价格运动则处于上述两者之间,部分属于寡头垄断部门而部分属于竞争部门。

为了进一步检验不易变动的价格是否确实是垄断部门产品价格的固有特征,布雷尔选出了16对共32种产品,来比较它们在1954—1956年期间的价格变动。每对产品中都有一个属于高集中行业的产品,一个属于低集中行业的产品,以观察它们产品价格变动频率上的差别。在16对产品中,高集中部门产品的平均四企业集中率为72%;低集中部门产品的平均四企业集中率为27%。比较的结果是:在三年时间中,高集中部门的产品价格平均变动3.3次,即每年变动1.1次;而低集中部门的产品价格平均变动27次,即每年变动9次。在高集中部门的产品中,三年中价格变动的最高频率为7次,而在低集中部门的产品中,价格变动的最低频率也达

^① J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第436页。

^② H. E. 赖利:《批发价格变动的频率:关于价格刚性的研究》,转引自J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第438—439页。

到 15 次。^① 这一比较分析证明了,相对稳定的“管理价格”的确是高集中的垄断部门价格运动的特征,而易变性的“市场价格”则是集中程度较低的非垄断部门价格运动的特征。

3. 垄断价格具有刚性

垄断价格的这一特征是同上一特征紧密相联系的。所谓刚性,是指垄断价格易于上涨而不易下跌的特征。前面谈到了垄断价格的相对稳定和变动不频繁,与之相联系的必然是垄断价格在周期中的波动幅度较小,它在经济扩张时期缓慢上升,而在经济衰退时期却不易于下降或下降较小。这种现象在自由竞争条件下是很少见的。按照市场竞争规律,商品价格在经济繁荣时由于需求扩张,通常急剧上升,而在经济衰退时由于需求萎缩,通常迅速下降。垄断价格的动态则是反常规的,它在衰退时期或者下降很少,或者不下降,甚至继续上涨。

垄断部门产品价格的周期波幅小及其在需求萎缩时期不像“市场价格”那样容易下降的特性,在战前已经显露出来,并已被米恩斯在有关“管理价格”的研究中所揭示。在 1929 年到 1933 年大萧条时期,市场价格跌落了 60%,而同时在高集中部门中的管理价格仅下降了 15%。^② 1933 到 1938 年的价格动态进一步反映了这种特征。在 1933 到 1937 年的扩张时期,竞争价格上升了 46%,垄断价格提高了 10%;但在随之而来的 1937 到 1938 年的衰退中,竞争价格再次下降达 27%,垄断价格只下降了 3%。^③

第二次大战以后,垄断价格的刚性特征大大地加强了。这在战

^① J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972 年英文版),第 448—451 页。

^② 转引自 J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972 年英文版),第 423 页。

^③ 转引自 H. J. 谢尔曼:《经济周期:资本主义的增长和危机》(1991 年英文版),第 301 页。

后美国前六次危机中的价格动态上得到明确的表现(参见表 9-1)。

表 9-1 战后美国垄断价格和竞争价格在
衰退时期的收缩幅度

收 缩 时 期	垄断部门的价格	竞争部门的价格
1948 年 11 月—1949 年 10 月	-1.9%	-7.8%
1953 年 7 月—1954 年 5 月	+1.9%	-1.5%
1957 年 8 月—1958 年 4 月	+0.5%	-0.3%
1960 年 4 月—1961 年 2 月	+0.9%	-1.2%
1969 年 12 月—1970 年 11 月	+5.9%	-3.0%
1973 年 11 月—1975 年 3 月	+32.8%	+11.7%

注：收缩幅度指价格指数从高峰到低谷的下降作为周期平均数的百分比。

资料来源：H. J. 谢尔曼：《经济周期：资本主义的增长和危机》(1991 年英文版)，
第 304 页。

从上表中的数字可以看出，1948 到 1949 年的危机时期，价格变动的类型同米恩斯所揭示的 1929 年到 1939 年期间两次严重萧条时期的价格变动类型基本相似，即竞争价格下降幅度大而垄断价格下降幅度小。但是，从 1953 年到 1954 年的危机开始，情况发生了变化。在整个 50 年代和 60 年代初期的三次衰退中，竞争价格虽仍然下降但幅度却大大缩小，而垄断价格却转为上升，不过幅度还不算大。但无论如何垄断价格在危机中继续提高则是前所未有的现象。1970 年的危机开始出现垄断价格的较大程度的增长，同时竞争价格的下降幅度也扩大了。到了 1973 至 1975 年的严重危机时期，垄断价格竟以令人震惊的百分比大幅度上升，以至带动了竞争价格的上涨。所有这些变化显然是垄断势力发展中的新现象，充分表现出了垄断价格的刚性特征。

需要指出的是，对垄断价格的这种刚性不应作绝对化的理解，不能认为垄断企业的产品价格绝对不能下降。从趋势上看，随着劳

动生产率的大幅度上升和产品价值的降低,垄断企业的产品价格终究要下降,不过这种下降同自由竞争条件下的情况相对而言,会表现得较为缓慢和滞后。在严重通货膨胀时期,垄断价格的缓慢下降甚至能够表现为更为迅速的上涨,即垄断价格比竞争价格上升得更快。

以上关于垄断价格基本特征的分析,反映了垄断条件下价格决定和价格运动方面的某些变化,这种变化实质上是垄断势力在价格领域中的表现。

三、垄断价格的制约因素

垄断价格既然是垄断资本获取高额利润的主要手段,它自然具有高于生产价格甚至价值的特征,垄断资本家当然也希望垄断价格越高越好。然而,垄断资本家的这种愿望并不能超越客观经济条件的限制。人们也应避免对垄断价格的决定和高度作不切实际的理解,以为垄断企业可以任意决定和无限提高垄断价格。事实上,垄断价格以及其中包含的垄断利润的高度是要受到客观经济规律制约的。

为了深入讨论这个问题,首先应该在理论上区分几种不同经济条件的垄断。一种垄断是以产品或资源的稀有性为基础而形成的,如某些稀有的古董和名画,以及靠特有自然资源制造的某些珍稀产品和特殊优质产品等。这类产品的所有权一旦被独占,便形成了垄断,并由此而产生垄断价格。这种垄断价格的决定是极特殊的,即如马克思所说“只由购买者的购买欲和支付能力决定,而与一般生产价格或产品价值所决定的价格无关”,^①因而这种垄断价格可以大大地高于价值。但即使在这种垄断条件下,垄断价格虽然

^① 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷(人民出版社1974年版);第873页。

能够超越一般市场条件的限制,却仍然不会消除“价值规定的界限”,因为“某些商品的垄断价格,不过是把其他商品生产者的一部分利润,转移到具有垄断价格的商品上”。^① 这种类型的垄断通常不会在社会中成为普遍的或起主导作用的因素。另一种垄断则是以生产集中和大公司控制一定市场份额为基础而形成的,这种垄断在资本主义发展的较高阶段成为相当普遍的和起支配作用的因素。但是这种类型的垄断所形成的垄断价格与前者不同,它不仅不能消除社会商品的价值界限,而且也不能超越资本主义一般市场条件的限制。还有一种垄断是在土地有限性和好地有限性基础上形成的土地私有权和土地经营权的垄断。这种垄断比稀有品垄断较为普遍,但并不能成为资本主义社会经济中起支配作用的因素。土地私有权和经营的垄断使农产品价格成为垄断价格,并由此而产生绝对地租和级差地租。马克思在《资本论》中对这种形式的垄断作了最详尽的分析。由于土地所有权的垄断弱于稀有品的垄断和大公司的垄断,农产品的垄断价格不但不可能像稀有品的垄断价格那样大大超过其价值,甚至也不能像垄断大企业产品的垄断价格那样能够超过其价值。农产品价格不过在其通常高于生产价格的意义上被称之为垄断价格。

我们说以生产集中为基础而形成的垄断不能使其产品的垄断价格超越资本主义市场条件的限制,这个市场条件主要是指资本主义商品市场上的供求规律和竞争规律。也就是说,垄断企业的产品价格仍然要受到需求、供给和成本三种因素的制约。

首先,看需求对垄断价格的制约。如果一个垄断部门中的商品的垄断价格定得过高,市场对这种商品的需求就会下降,结果过高的价格就不能维持。各个垄断部门的垄断价格究竟不能过高到什

^① 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷(人民出版社1974年版),第973页。

么程度,这决定于该部门产品需求的价格弹性。各种产品的需求弹性是不同的,一般说来,产品的需求弹性越小,垄断企业提高价格的可能性和幅度也就越大;反之则相反。不过,即使需求弹性最小的商品,不论是生产资料还是消费品,都可能有代用品,如果价格定得太高,购买者就会转向其他代用品,从而迫使价格下降,因而各种代用品之间竞争也是影响产品的需求弹性并进而限制产品垄断高价的重要力量。甚至在没有代用品的特殊情况下,从长期看高价格也会推动人们去发明或开发代用品,并最终导致新的竞争和价格下跌。例如,20年代,由于国际橡胶卡特尔提高天然橡胶的价格,激发了合成橡胶的加紧研制,而合成橡胶的发明终于在许多领域代替了天然橡胶。

其次,看供给对垄断价格的制约。如果一个部门的商品供应过多而超过市场需求,同样会引起商品价格的跌落,这正是垄断企业在制订垄断高价的同时必须限制产量的原因。然而问题在于,如果价格定得太高,高额利润就可能吸引大量资本进入该部门,从而使产品的供给激增,最终破坏垄断高价。这里关键在于垄断部门进入壁垒的高度,壁垒程度越高和越持久,垄断价格就越是有可能提高并长期维持。不过,任何高壁垒都不是绝对的,甚至专利垄断这种高壁垒在17年期满后也就失去作用。垄断企业由于定价过高而导致丧失或削弱自身垄断地位的例子很多。例如美国粘胶纤维公司1919年曾控制国内人造丝市场的100%,但在关键专利期满后,大批的资本进入使其市场份额到1930年下降为42%,此后再不能实行其支配性企业定价模式。^①因此,垄断企业在确定垄断价格的高度时必须考虑可能发生的资本进入及其后果。暂时的异常高利润可能最终牺牲市场份额,如要维持长期垄断地位就必须把垄断高价定在能够限制资本进入的适当高度。

^① F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第240页。

最后,看成本对垄断价格的制约。如果假定某个垄断部门其商品没有任何代用品,进入壁垒极高并绝对坚固,那末垄断价格是否可以无限抬高呢?我们说也不能。因为即使在这种条件下,如果商品价格定得太高,商品销售量必然相应下降,垄断企业也必须对产量加以更大的限制。而产量如因限制而减少过多,垄断企业的设备利用率必然大大下降,并导致单位产品的固定成本急剧上升。这一后果超过一定限度,过高的成本就可能抵消高价格,使单位商品的利润份额下降,过高的价格便走到了自身的反面。可见,任何垄断企业在确定产品的垄断高价时,必须在价格和产量两个方面进行权衡,使之达到能带来长期利润最大化的最佳组合。任何垄断企业都不能不考虑市场容量和产量水平而任意提高垄断价格。这里就显示了成本因素对垄断价格的制约。

上述需求、供给和成本三种因素对垄断价格的制约作用,可以用垄断企业年利润量的计算公式作进一步的说明。任何垄断企业在资本量已定时,资本利润率的高低取决于年利润量的大小。而年利润量则可以写成下列公式:

$$\begin{aligned} \text{企业年利润量} &= \text{单位产品利润量} \times \text{产品年销售量} \\ &= \left(\frac{\text{单位产}}{\text{品价格}} - \frac{\text{单位产}}{\text{品成本}} \right) \times \left(\frac{\text{企业市}}{\text{场份额}} \times \frac{\text{部门产品}}{\text{总销售量}} \right) \end{aligned}$$

上述公式表明:第一,垄断企业的年利润量与企业产品的年销售量成正比,而企业产品的年销售量则取决于部门产品总销售量和垄断企业所占有的市场份额。问题在于,这两个因素都要受到产品价格的直接影响。首先,从部门产品的总销售量看,如果产品价格过高,对该产品的社会需求就要缩小,该部门产品的总销售量也会相应减少,这时即使垄断企业所占有的市场份额不变,垄断企业的产品销售量也会相应缩减;而要想在需求减少的压力下保持部门产品的总销售量,其条件只能是部门内部竞争的加剧迫使产品价格回落。这两种结果,都必然导致垄断企业的利润下降。其次,

从垄断企业的市场份额看,如果产品的价格过高,即使产品的社会需求不变,过高的价格也会因为利润刺激而吸引大量资本的进入,使产品的供给激增,这时部门内部的竞争必然加剧,其结果不是垄断企业市场份额和销售量的缩小,就是产品价格的迅速下降,这都会导致垄断企业利润的减少。可见,垄断企业商品价格的提高要以产品年销售量不致下降到减少年利润总量为限度。第二,垄断企业的年利润量又与单位产品的利润量成正比,单位产品的利润量则取决于产品价格和产品成本两个因素。而这里问题又在于,单位产品的成本会受到单位产品价格的间接影响。因为即使假定垄断部门的进入壁垒足以阻止任何资本入侵,垄断企业在制定垄断高价时通常也不得不适当地限制产量,价格越高要求对产量的限制也越大。但是,如果由于产量的缩减而过分降低了企业生产能力的利用率,引起固定成本和单位产品的成本上升,则可能导致单位产品的利润减少,从而导致年利润总量下降。因此,垄断企业商品价格的提高,又必须以产量的限制不致因单位产品成本上升而减少年利润总量为限度。

第十章 垄断利润及其源泉

垄断价格和垄断利润是垄断资本存在的根本标志。如果说利润是资本所有权在经济上实现自身的基本形式,那末垄断利润就是垄断资本所有权在经济上实现自身的基本形式。垄断利润是通过垄断价格来实现的,它本身就是垄断价格的一个组成部分。因此,对垄断利润的详细讨论,既是深入认识垄断资本的实质所必需的,也是对垄断价格分析的继续和深入。

一、垄断利润的界定

什么是垄断利润?国内外经济学者存在着不同的观点。主要分歧在于:垄断利润是垄断企业所获得的全部利润,还是垄断企业所得利润中超过平均利润以上的部分?从国内看,例如许涤新教授主编的《政治经济学辞典》即把垄断利润定义为“垄断资本家凭借其在生产领域和流通领域中的垄断地位而获得的超过平均利润的高额利润”。^①宋涛教授等主编的《当代帝国主义经济》也认为:“所

^① 许涤新主编:《政治经济学辞典》(中)(人民出版社1980年版),第19页。

谓垄断利润,是指垄断资本家凭借自己在经济上的垄断地位而长期获得的大于并包括垄断企业本身生产的剩余价值在内的高额利润。”^① 这些学者都把垄断利润界定为垄断资本家所获得的全部利润。另一些学者持不同看法。如魏坝教授认为“垄断利润是指全部利润中超过平均利润的那部分利润,而不应该把平均利润也包括在内”。^② 蒋学模教授主编的《政治经济学教材》也持有这种观点,认为垄断利润是“垄断组织凭其在生产和流通中的垄断地位获得的超过平均利润的那一部分利润”。该书还进一步区分了“垄断利润”和“垄断高额利润”两个概念,指出“有必要把垄断利润和垄断高额利润两个概念加以区别。后者指垄断组织实际获得的全部利润”。^③

以上关于垄断利润的分歧,并不像关于垄断价格的争论那样复杂。在很大程度上,这里涉及的是对垄断利润的量的规定,虽然分歧背后也反映了对垄断利润的质的不同理解。事实上,马克思在《资本论》中并没有明确提出垄断利润这一概念,而列宁对垄断利润这一范畴的运用也并不是十分严格的。由此我们认为,关于垄断利润的量的界定,应该可以有狭义和广义之分。狭义的或严格意义的垄断利润,当然是指资本主义企业因其垄断地位而获得的额外利润;而广义的或不太严格意义的垄断利润,则是指资本主义垄断企业所获得的全部利润。

把严格意义或本来意义上的垄断利润界定为垄断企业凭借垄断地位所获得的一种特殊超额利润,这是符合马克思的分析的。马克思在《资本论》中虽然没有明确提出垄断利润这一概念,但他不

① 宋涛、陈耀庭主编:《当代帝国主义经济》(经济科学出版社1988年版),第26页。

② 魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第24页。

③ 蒋学模主编:《政治经济学教材》(上海人民出版社1988年第5版),第161页。

止一处谈到垄断所带来的那个利润部分是一种超额利润。他在《资本论》第三卷第十章的末尾,在说明市场价值和生产价格的形成并不排除部门内部先进企业可以得到超额利润时,附带指出:“这里我们不说那种普通意义上的垄断——人为垄断或自然垄断——所产生的超额利润。”^① 在讨论地租的第六篇他又反复地明确地谈到垄断产生超额利润的思想。布哈林在分析帝国主义问题时基本上沿用了马克思的用语,把垄断与超额利润联系起来,谈到“确保额外利润的垄断”和“使垄断组织获得额外利润”。^② 列宁也曾谈到:“垄断地位能提供超额利润即超过全世界一般的、正常的资本主义利润的额外利润。”^③ 根据经典作家的分析,既然垄断产生的是超额利润或额外利润,它当然是超过平均利润以上的利润部分。这一点伍柏麟教授已经指出:“垄断利润是一种超额利润,它是超过一般资本主义利润的‘额外利润’。所谓‘超额’、‘额外’,无疑是一般利润额或平均利润额以外的部分,它当然不包括一般利润或平均利润在内。”^④ 从上述意义上,魏坝教授的下列论断也是完全正确的:“垄断利润是垄断资本的本质及其统治在经济上的体现,因此只有由于垄断统治所形成那部分利润才能算作垄断利润。”^⑤

那末,既然界定了严格意义上的垄断利润,为什么还有必要和可能提出一个广义的垄断利润概念呢?我认为有以下几点理由:第一,资本主义垄断是资本主义一般特性的延续和发展,因而垄断所

① 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷(人民出版社1974年版),第222页。

② 布哈林:《世界经济与帝国主义》(中国社会科学出版社1983年中译本),第52、56页。

③ 列宁:“帝国主义和社会主义运动中的分裂”,《列宁全集》第23卷(人民出版社1958年版),第113页。

④ 伍柏麟:“关于国内垄断利润的来源”,《复旦学报》1985年第6期,第20页。

⑤ 魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第25页。

体现的特殊生产关系和资本所体现的一般生产关系是不可分割的。为了从分配方面和利润领域来反映这种资本主义垄断所体现的生产关系的总体,一个包括垄断资本全部利润的广义的垄断利润概念是必要的和有根据的。这可能正是前引蒋学模教授所强调的在垄断利润概念之外还提出一个垄断高额利润概念来概括垄断企业全部利润的理由。但我认为垄断高额利润一词比垄断利润并没有在词义上增添任何反映二者区别的东西,既然垄断利润是一种高额利润,垄断利润也就可以称为垄断高额利润。把垄断利润作狭义和广义的区分似乎比上述区分更明确。第二,在实际经济运动中,垄断企业的特殊超额利润和一般利润是融为一体的。垄断所产生的超额利润是一种特殊超额利润,它不像普通资本主义企业的超额利润是暂时的,从而在经验上与其平均利润或一般利润相区别;它也不像农业资本主义企业的比较稳定的超额利润会转化为地租,从而在形态上与其平均利润相区别。垄断所产生的超额利润是长期的和相对稳定的,并全部被垄断资本所直接占有,因而与垄断资本所获得的一般利润构成一个利润整体。虽然这两个利润部分在理论上概念上有所区别,但它们都表现为垄断资本或垄断企业所获得的利润,因而从这个意义上把它们归于广义的垄断利润范畴,是可以说得通的。第三,为了从经验上来考察垄断利润问题,也需要一个广义的垄断利润范畴。由于垄断资本主义条件下全社会统一的平均利润率已经难以形成,人们只能把垄断部门或垄断企业的利润率与非垄断部门或非垄断企业的利润率作比较,来观察和分析垄断利润的实际存在。而这里考察的垄断部门或垄断企业的垄断利润,只能是垄断部门或垄断企业所获得的全部利润和以其为基础所计算的利润率。

二、垄断利润的客观性

垄断利润问题在垄断资本的研究中具有重要地位。我们已经

指出,垄断利润是垄断资本所有权在经济上实现自身的基本形式,因而也是垄断资本和垄断势力存在的基本表现和重要证据。由于有关现代资本主义条件下是否存在垄断势力的问题在西方学院派和马克思主义学派中都存在着巨大的分歧,他们的研究必然涉及垄断利润问题,同时出现了大量有关垄断利润的经验分析。主张垄断势力存在的学者力图证明垄断部门和垄断企业能够长期获得高额垄断利润,而否定垄断势力的学者则竭力证明这种高额垄断利润并不存在。因此,在分析垄断利润的来源问题之前,有必要先重点探讨一下垄断利润的客观性问题,看看是否有足够的经验资料能够证明垄断利润的客观存在。

西方经济学围绕这个问题的经验研究,所采取的基本方式是分析垄断市场结构对赢利状况的影响,即检验垄断的市场结构作为一种原因是否与高利润相关。利润率被看作是部门集中率、大企业市场份额和部门进入壁垒等主要市场结构因素的函数。经验分析的任务就是收集有关资料,进行统计回归,估算结构因素与赢利指标的相关系数。在这里,赢利指标是因变量,是结果,结构因素是自变量,是可能的原因,回归系数则表示因变量和自变量之间相关的性质与程度。这种经验分析的含义在于:高度集中的部门代表垄断部门,占据大量市场份额的企业代表垄断企业,如果高度集中的部门比之一般部门,占据大量市场份额的大企业比之一般企业,长期具有较高的赢利率,就证明确实存在垄断势力和垄断利润;如不存在这种联系,结论则相反。经验分析中用来衡量赢利状况的指标主要有两种:一种是利润率;另一种是价格成本差额。在不能得到利润率统计数字的场合,价格成本差额被普遍用作赢利率的近似的衡量。价格成本差额是价格减去成本后与价格的比率。其近似值的具体计算方法通常使用普查资料中的货运值代表价格,减去原材料消耗和工资薪金总额等直接成本,再求得这个差额与货运

值的比率。价格成本差额越大,通常意味着赢利程度越高。但由于这个差额中没有排除折旧和某些其他费用,它并不能成为赢利率的准确衡量,是不得已而采用的方法。

西方经济学有关市场结构与赢利状况相关分析的经验研究成果十分丰富。认真的研究是从美国老资格的产业组织理论家贝因1951年的论文“利润率与产业集中的联系:美国制造业,1936—1940”开始的,在此之前只有涉及特殊部门的不系统的零星证据。从1951年到1968年,研究集中在以部门为基础的价格成本差额分析,以部门集中率作为主要的解释因素,因为那时只能得到集中率的资料。自1968年以后,研究已更多地转向单个大公司的资料,人们力图说明利润率同大企业的市场份额以及其他市场结构因素的复杂关系。不过这种更多因素的分析并没有否定市场集中水平对赢利程度的重要影响。

根据经济学家威斯的总结性考察,到1974年,至少已有54项关于市场结构与赢利状况相关分析的研究成果发表。在威斯详细列举的这54项研究中,有46项提供了集中与利润的正相关关系,即集中率较高的部门或企业通常利润率也较高;其中又有36项研究揭示了较高程度的相关性。这个事实充分说明高度集中的垄断部门和垄断企业的确能够获得高额垄断利润。威斯在总结这些研究成果时指出:“大多数研究表明了集中对利润或价格成本差额的重要积极影响。尽管资料上有大量重叠(几乎有一半研究所依据的是50年代美国制造业的利润率资料),全部研究成果仍然反映了广泛的经验——从1936年到1970年,并且包括了美国以及英国、加拿大和日本。”“在那些存在大量重叠的年代里,多种利润或价格成本差额指标,多种集中指标,多种经过校正的其他变量,多种观察单位,多种领域和多种资料来源都表明,(利润和集中的)相关程度是很高的。……总的说来,集中—利润联系在大多数研究中都得

到很好的支持,甚至在许多想故意否定它的场合也能得以成立。”^①

由于这种经验分析的重要理论意义,有必要列举若干有代表性的实例和经验资料,来说明垄断利润与普通利润的差异。

1. 贝因和曼恩的研究

1956年贝因在他的开拓性著作《对新竞争的壁垒》一书中,对20个制造业部门按集中程度和进入壁垒水平作了分类,以观察各类部门中的利润率差异。20个部门按壁垒程度分为极高度壁垒、高度壁垒和中低度壁垒三组,各组所属部门再以八家最大公司占有市场份额70%为线分为高集中部门和低集中部门,然后比较各类部门在1936—1940年期间和1947—1951年期间平均的税后股本利润率。结果如表10-1。

表 10-1 美国市场结构不同的若干制造业部门的利润率差别

时 期	集中水平	极高度壁垒	高度壁垒	中低度壁垒
1936年至 1940年	高度集中	19.0 (5)	10.2 (5)	10.5 (2)
	低度集中	—(0)	7.0 (3)	5.3 (5)
1947年至 1951年	高度集中	19.0 (5)	14.0 (5)	15.4 (2)
	低度集中	—(0)	12.5 (3)	10.1 (5)

注:表中的数字为平均的利润率。括号中的数字为各个类别中的部门数。

资料来源:J. 贝因:《对新竞争的壁垒》(1956年英文版),第192—200页,转引自:F.M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第276页。

从表10-1中的数字可以看出,两个时期中的共同特点是,高集中高壁全部门的利润率最高,都是19%;而低集中低壁全部门的利润率最低,分别为5.3%和10.1%。明显反映了垄断利润率与普通利润率的差别。

^① L. W. 威斯:“集中—利润联系与反托拉斯”,H. J. 戈德施米得等主编:《工业集中:新的研究》(1974年英文版),第202页。

1966年,经济学家曼恩按照贝因的方法,进一步分析了30个制造业部门在1950—1960年期间集中、壁垒与利润率的相互关系。他根据同样的方法把30个部门按集中程度分为两类和按壁垒程度分为三组,进而比较不同组别在这十年中的平均利润率的差别。结果发现:第一,21个高集中部门的利润率平均为13.3%,而9个低集中部门的利润率平均为9%。第二,8个进入壁垒极高的部门利润率平均为16.4%,9个高壁垒部门的利润率平均为11.3%,13个中低壁垒部门的利润率平均为9.9%。第三,在21个高集中部门中,8个极高度壁垒的部门利润率平均为16.4%,8个高壁垒部门的利润率平均为11.1%,5个中低壁垒部门的利润率平均为11.9%。^①曼恩的资料同贝因的资料完全相一致,进一步表明,以高集中和高壁垒为突出特征的垄断部门能够经常获得高额垄断利润,而以低集中低壁垒为特征的非垄断部门只能维持较低的一般性利润。

以上的经验分析虽然对高集中高壁垒部门与高利润的联系提供了若干证据,但由于是从400来个四位数字部门中抽出二三十个来考察,其代表性如何是可以怀疑的。所以还有必要来看包括范围更广的经验分析。

2. 谢尔曼、柯林斯与普雷斯顿、普琳的研究

1968年,美国激进经济学家谢尔曼在他的著作《美国的利润率》中,对美国制造业全部两位数字部门组中集中与利润率的联系进行了考察。他根据普查局公布的美国制造业四位数字部门的集中率资料,以部门货运值为权数计算出全部20个两位数字部门组(每个部门组包括数量不等的四位数字部门)各自的加权平均四大厂商和八大厂商集中率,并以八大厂商集中率50%或四大厂商集

^① H. M. 曼恩:“30个部门中的销售商集中,进入壁垒和利润率,1950—1960”,《经济学和统计学评论》1966年8月号,第299—300页。

中率 40% 为分界线, 把 20 个部门组分为高度集中和低度集中两大类, 再算出各类部门组中的平均税前股本利润率来进行比较。比较的结果是: 在 1954 年: 10 个高集中部门组 (八大厂商集中率在 50% 以上) 的利润率平均值为 20%, 10 个低集中部门组的利润率平均值为 12.8%, 在 1958 年: 10 个高集中部门组的利润率平均值为 15.2%, 10 个低集中部门组的利润率平均值为 11.9%。^① 高集中部门组和低集中部门组存在着鲜明的利润率差别。但谢尔曼的比较因限于两个单独的年份, 而且又是两个衰退的年份, 其代表性如何似乎可以引人怀疑。

但柯林斯和普雷斯頓在他们 1968 年的著作中, 提供了美国制造业两位数字部门组在 1956 到 1960 年期间平均计算的利润率资料。^② 根据这些资料可以很容易算出在此期间两大类部门组的利润率平均值: 8 个高集中部门组 (四大厂商集中率在 40% 以上) 在 1956—1960 年期间的税前股本利润率平均值为 23.0%, 而 12 个低集中部门组的相应利润率平均值为 16.0%。这个时期统计同谢尔曼的年份统计表现出相同的利润率差别类型。柯林斯和普雷斯頓在著作中对 1956—1960 年期间美国制造业 20 个部门组的集中程度和利润水平进行了简单的回归分析, 分析的结果显示了很大的相关性。他们在总括这个分析结果时指出: “这组计算表明了, 加权平均集中指数每上升 10 个百分点, 即相应提高税前销售利润率 1.1% 和税后销售利润率 0.5%, 或税前资产利润率 1.2% 和税后资产利润率 0.6%, 或税前股本利润率 1.9% 和税后股本利润率 1.0%。”^③

① H. J. 谢尔曼:《美国的利润率》(1968 年英文版), 第 85, 89—90 页。

② N. R. 柯林斯, L. E. 普雷斯頓:《制造业部门中的集中与价格成本差额》(1968 年英文版), 第 55 页。

③ N. R. 柯林斯, L. E. 普雷斯頓:《制造业部门中的集中与价格成本差额》(1968 年英文版), 第 58—61 页。

关于美国制造业两位数字部门组的集中—利润联系分析的另一个更长时期的资料,是凯思琳·普琳提供的。她对 20 个部门组在 1949—1973 年期间的利润状况进行了比较,结果表明:八大厂商集中率超过 50% 的部门组在整个期间的平均销售利润率为 11.2%,而八大厂商集中率低于 50% 的部门组在整个期间的平均销售利润率为 6.2%。^①

以上关于美国制造业全部两位数字部门组中集中与利润联系的经验考察虽然同样得出了积极的结果,但人们仍然可能表示怀疑。因为两位数字部门组是分别由许多不同的部门组成的,各个部门组之间的区别不仅存在于部门组内部的差异程度上,而且存在于规模、技术的寿命类型和市场历史等方面。在考察中所使用的各部门组的集中指数也不得不通过把各个部门组内部所包括的许多部门的集中指数综合起来求出,这种综合起来的指数作为衡量各部门组集中水平差异的指标其有效性也可能有问题。因此,直接以大量四位数字部门为基础的经验研究就很必要并有助于对集中—利润联系作进一步的经验证明。但是这类经验分析的困难在于,没有公开的四位数字部门的利润率统计。前面涉及的贝因和曼恩的四位数字部门考察,所使用的部门利润率是通过计算部门所属主要企业的利润率的平均数而得出的。这在考察二三十个少数部门时可以做到,如要考察制造业几百个部门就很困难了,这不仅工作量太大,而且有些部门也找不全主要企业的利润率资料。因此,对制造业四位数字部门的广泛研究,就不得不使用价格成本差额来代替利润率,作为衡量赢利性的主要指标。

3. 柯林斯和普雷斯顿、德莫维茨等人的研究

柯林斯和普雷斯顿是最早对美国制造业四位数字部门的集中—利润联系作广泛考察的经济学家。在他们 1968 年的著作中,在

^① K. 普琳:“利润边际的周期行为”,《经济问题杂志》1978 年 6 月号,第 300 页。

分析了制造业两位数字部门组的集中利润联系之后,便着重考察了四位数字部门。他们从1958年普查资料的426个制造业四位数字部门中挑出了288个部门,他们的部门定义在1957年没有重大修改从而与1954年的普查资料具有可比基础。这288个部门再按照它们所属的两位数字部门组分类,其中包括15个和以上四位数字部门的部门组则挑出来分别进行详细分析,这样的部门组一共有10个,共包括了288个部门中的213个。对这10个大部门组分别进行详细的横断面考察,即分别对各部门组内部所属部门的集中率水平和价格成本差额进行回归分析后,产生了不同的结果:在六个部门组中发现了集中与价格成本差额的联系,而在四个部门组中没有发现这种联系。“虽然这些结果差别太大,不能得出一个单一的总的结论,但是集中与价格成本差额之间联系在统计上明确的显著性,以及存在这种联系的部门的不可忽视的数量,是不能轻率地不予考虑的。集中与价格成本差额之间存在正相关关系、并且在百分之五的检验水平上显著区别于零的六个大部门组,包括了所考察的213个部门中的131个。”^①柯林斯和普雷斯顿还对所选出的全部213个部门和288个部门进行了总体上的统计分析,即对它们的集中—价格成本差额关系进行一元回归,又对价格成本差额与集中率、资本—产出率和地域分散程度等三个自变量进行多元回归,以进一步分解资本密集程度和市场的地方化程度对价格成本差额可能产生的影响;同时还将288个部门按地域分散程度高低分为三组和按资本—产出率大小分为两组分别进行回归分析。回归分析的结果表明,“在全部十五项统计分析中除一项外,集中与价格成本差额之间的回归系数都在百分之五的检验水平上

^① N. R. 柯林斯, L. E. 普雷斯顿:《制造业部门中的集中与价格成本差额》(1968年英文版),第95页。

是显著的或者更好”。^①作者在总结他们的研究成果时指出：“根据这些研究结果，我们可以预言，在四位数字普查部门的样本中，四大厂商在部门全部货运值中的份额每相差 10 个百分点，就很可能伴随有部门范围价格成本差额之间 1 到 1.5 个百分点的差异，像我们计算所显示的那样。”^②

如果说柯林斯和普雷斯頓的上述研究主要是对大量制造业部门的集中—利润联系进行横截面的考察，那末德莫维茨等三位经济学家则对制造业部门进行了纵向考察，并提供了集中—利润联系的长期动态资料。他们从美国制造业四百多个四位数字部门中挑出了 284 个可比部门，对这些部门在 1958 年至 1981 年期间的集中率和价格成本差额的关系进行了比较动态分析。其长期统计数据见表 10-2。

表 10-2 美国制造业 284 个部门按不同集中率
分组计算的价格成本差额

时 期	总计 (284)	$0 \leq CR_4 \leq 20$ (64)	$21 \leq CR_4 \leq 40$ (92)	$41 \leq CR_4 \leq 60$ (72)	$61 \leq CR_4 \leq 80$ (41)	$81 \leq CR_4 \leq 100$ (15)	标准偏离
1958—1965	0.244	0.213	0.232	0.242	0.284	0.348	0.058
1966—1973	0.267	0.242	0.254	0.263	0.305	0.358	0.051
1974—1981	0.273	0.256	0.269	0.269	0.294	0.332	0.033
1958—1981		0.237	0.252	0.258	0.295	0.346	

注：括弧中是部门数。

资料来源：I. 德莫维茨，R. G. 哈伯德，B. C. 彼德森：“商业周期与集中和价格成本差额之间的关系”，《兰德经济学杂志》1986年春季号，第4页。

① N. R. 柯林斯，L. E. 普雷斯頓：《制造业部门中的集中与价格成本差额》（1968年英文版），第98页。

② N. R. 柯林斯，L. E. 普雷斯頓：《制造业部门中的集中与价格成本差额》（1968年英文版），第108页。

从表中的统计数字中,我们不仅可以看到这 284 个制造业部门的横断面比较,而且可以看到它们的纵向发展比较。从横向比较看,这 284 个部门不论是在整个时期中还是在各个分时期中,集中率高低不同的五个组别其价格成本差额也是不同的,集中率越高的部门组别其价格成本差额也越大。从纵向比较看,在 1958 到 1981 这 20 多年长时期中,几乎所有部门平均的价格成本差额都是一种上升的趋势,虽然 70 年代中后期的上升速度大大慢于 50 年代末期到 70 年代初期,并且高集中部门在 70 年代的差额还有所下降。从总体看,德莫维茨等人的资料仍然显示了价格成本差额与部门集中程度的密切联系。尽管前面已经指出价格成本差额只是赢利性的一个近似的不精确的衡量,该文作者也认为这些数字并不必然意味着集中与价格成本差额的因果关系,但它至少是提供了一个有关美国制造业部门的全面和长期的经验数据,可以用来支持集中率与赢利的正相关关系。

以上着重列举的经验研究都是以部门为单位分析集中率和赢利率之间的关系,证明了垄断部门比非垄断部门通常具有更高的利润率。但这并不意味着这些部门内部所有企业的利润率都是一致的。事实上,即使在垄断部门,也只是占据垄断地位的大企业才能获得高额垄断利润。许多经验分析证明,在部门中拥有较高市场份额的最大几家公司所获得的利润率通常大大高于普通企业。一般说来,公司利润随着企业规模而上升,最大公司的利润通常也是最高的。表 10-3 的统计说明了这一事实。

综合以上分析可以认为,垄断部门和垄断企业获得高额垄断利润,并不是个别的偶然现象,而是普遍存在的客观事实。高额垄断利润是垄断资本追求的主要目标和垄断势力存在的必然结果,这不仅从理论分析上得到说明,也为大量实际经验材料所证实。

表 10-3 美国不同规模的制造业公司的
长期投资利润率(1956—1975)

资产规模(美元)	利润率(税后利润除以股份资本) ⁽¹⁾
0—100 万	3.7%
100 万—500 万	5.3%
500 万—1000 万	6.7%
1000 万—5000 万	7.4%
5000 万—1 亿	8.1%
1 亿—2.5 亿	8.5%
2.5 亿—10 亿	8.8%
10 亿以上	11.7%

(1) 原文为税前利润除以股份资本,似有误。

资料来源: H. J. 谢尔曼:《经济周期:资本主义的增长和危机》(1991 年英文版),
第 309 页。

三、垄断利润的相对稳定性

虽然大多数经验资料证明了高集中高壁垒的垄断部门通常具有较高的利润率,但也确有少数经验研究没有发现集中对利润的显著影响,因而经济学家们在解释这些经验资料的含义上仍然有分歧。分歧之一就在于,有些经济学家认为高集中部门具有较高利润只是暂时现象,而从长期看并不存在垄断高额利润。例如芝加哥学派的布罗曾,就企图重新解释贝因等人的早期研究。他把贝因关于 1936—1940 年的经验分析样本和斯蒂格勒关于 1953—1957 年的经验分析样本,分别放在较后的 1953—1957 年和 1962—1966 年进行检验,结果表明,贝因的部门样本在 1953—1957 年同贝因本人发现的 1936—1940 年间的联系相比只具有较弱的、不显著的关系,但 1962—1966 年却具有较强的显著的相关性;而斯蒂格勒的部门样本在 1962—1966 年同斯蒂格勒本人发现的 1955—1957

年间的联系相比也只具有较弱的非显著的联系。根据这一检验, 布罗曾认为, 集中对利润的影响随着时间的推移而减弱, 不过表明贝因和斯蒂格勒观察到的集中对利润产生显著影响的时期, 正是这些部门处于非均衡状态的时期。^① 布罗曾分析的含义在于: 高集中部门获得高利润是部门处于非均衡状态时的暂时现象, 它会随着部门发展走向均衡而消失。既然高集中部门获得高利润不是长期的稳定的现象, 也就不存在高额垄断利润和作为其基础的垄断势力。

布罗曾的解释引起了许多经济学家的批评。威斯指出: 布罗曾所说贝因和斯蒂格勒所考察的那些部门在他们考察的那个时期处于非均衡状态, 这确实是有可能的, “但不清楚的是, 为什么在贝因考察的 1936—1940 年和斯蒂格勒考察的 1953—1957 年, 高集中部门作为一个类别应该具有高于均衡水平的利润, 而低集中部门作为一个类别应该具有低于均衡水平的价格”。虽然对布罗曾的经验数据可能有各种不同的解释, “但有一件事我认为是非常肯定的, 那就是, 在 1953—1957 年期间和 1962—1966 年期间, 贝因和斯蒂格勒的样本部门存在着集中与利润或价格成本差额的显著的正相关关系, 而不管布罗曾是否能够根据他们的样本发现这种关系。还有许多涵盖这些时期的研究, 它们包括了几乎所有的制造业……, 都确实发现了显著的相关性。根据所挑选的部门拿出两三个研究, 其经验分析结果在一个稍后的时期表现比较弱, 并不能证明集中和利润之间没有联系, 或者这种联系随着时间的推移在消失。要证明这些, 布罗曾就应当依据一个广泛的没有倾向的样本, 例如所有的制造业部门, 像我们许多人已经进行的那样。他没有这样做, 而且我不相信他能够从中得出他的结果, 尽管他可能从某些时

^① 转引自 L. W. 威斯: “集中—利润联系与反托拉斯”, H. J. 戈德施米得等主编《工业集中: 新的研究》(1974 年英文版), 第 221 页。

期像 1947—1951 或者 1968 年以后的几年得出他的数据,因为这些时期集中与利润的联系本来就倾向于微弱”。^①

经济学家奎尔斯在回答布罗曾的批评时强调,销售商的集中并不是市场结构的唯一方面,还应该考虑进入壁垒和进入条件的影响。为了反驳布罗曾,他对两套资料样本进行了经验检验。一套样本取自曼恩 1966 年研究的 30 个制造业部门,另一套样本取自谢佩德 1972 年所考察的 220 个企业。

对于曼恩的 30 个部门,奎尔斯将其分为高度集中(即八大厂商集中率等于和大于 70%)和中低度集中两个类别,分别比较它们在 1961—1965 年和 1950—1960 年两个时期的平均利润边际,^②发现 21 个高集中部门和 9 个中低集中部门的平均利润边际的差别的确缩小了:1950—1960 年时期为 4.2,1961—1965 年时期为 2.3。这似乎为布罗曾的假定提供了一点支持,但其实不然,因为还必须考察进入壁垒的影响。为此奎尔斯又将 30 个部门分为 7 个高壁垒部门,10 个较高壁垒部门和 13 个中低壁垒部门三个类别,比较它们在两个不同时期的平均利润边际。结果发现:高壁垒部门和较高壁垒部门之间的平均利润边际的差别扩大了,由 4.4 提高到 5.0;较高壁垒部门和中低壁垒部门之间的平均利润边际的差别缩小了,由 2.1 下降为 0.8;而高壁垒部门和其余所有部门之间的平均利润边际的差别则接近于不变,前一时期为 5.6,后一时期为 5.5。所以比较两个不同时期利润率的会聚过程,似乎不是一般地发生在集中水平不同的部门之间,而是发生在非高度壁垒部门内部的不同部门之间。进一步观察 21 个高集中部门内部按照

^① L. W. 威斯:“集中—利润联系与反托拉斯”,H. J. 戈德施米得等主编《工业集中:新的研究》(1974 年英文版),第 221—222 页。

^② 奎尔斯计算的利润边际,他称之为“价格—经济成本差额”,指税后利润超过 6% 的正常报酬率的以上部分,作为净销售收入的百分比,即相当于超额利润率。

壁垒程度划分的三个类别还可以看出：两个时期相比较，高壁垒部门 and 其余部门之间的平均利润边际的差别也大体保持不变。以上情况表明，这个经验分析结果并不能一般用来否定集中利润联系的假定，相反，“它们和下述观点完全一致，即高集中和高壁垒二者都是保持较高的长期均衡经济利润边际的必要条件”。在这 16 年长时期中，正是那些高度集中和高度壁垒的部门能够维持比其他部门更高得多的经济利润边际。^①

对于谢佩德的 220 个企业，奎尔斯按照它们各自所属部门的集中程度高低划分为七个类别，再比较它们在 1951—1960、1961—1965 和 1966—1968 三个时期的平均利润边际，结果发现，集中水平不同的类别和平均的经济利润边际在所有三个时期都存在着一般的正相关关系，即属于较高集中程度部门的公司其利润边际也较大。当进一步将 220 个企业按照所属部门壁垒程度分为三组，各组企业再按所属部门集中程度分为七类，作更详细的时期比较时，奎尔斯还发现，在高壁垒组别内部和较高壁垒组别内部，集中水平高低不同和各个类别其平均利润边际似乎存在着明显的差别；但在中低壁垒组别内部，各类别平均利润边际的这种差别则不明显和不一贯。同时，在高壁垒组别内部和较高壁垒组别内部，虽然随着所属部门集中程度的下降其类别的平均利润边际也下降，但各类别平均利润边际之间的差别在各个时期的变动并无规律，也没有消失的趋势。^② 总之，奎尔斯的经验分析从部门和企业两个方面，提供了较长时期的数据，证明集中和壁垒的共同作用决定了稳定的较高利润水平，从而反驳了布罗曾的论点，支持了集中—利

^① D. 奎尔斯：“高集中部门经济利润边际的稳定和持续”，《南方经济杂志》1974 年 4 月号，第 608—610 页。

^② D. 奎尔斯：“高集中部门经济利润边际的稳定和持续”，《南方经济杂志》1974 年 4 月号，第 610—612 页。

润关联的假设。

四、垄断利润的来源

用经验材料证明高集中部门和大公司能够经常获得高额利润,还没有说明这部分高额利润究竟因何而来和从何而来。不从理论上解决这两个问题,就不能深刻理解垄断利润的实质及其所体现的经济关系。下面就来分别讨论这两个问题。

1. 高额利润形成的原因

虽然大多数西方经济学家承认高集中部门和大公司能够获得长期高额利润,但对这部分高额利润因何而来,却存在着尖锐的理论分歧。主流派学者认为这种高利润是垄断势力作用的结果,是取得垄断地位的大企业通过人为抬高商品价格和其他手段而获得的。但也有学者(特别是芝加哥—UCLA 学派)反对这种解释。他们坚持认为,高集中部门中的主要大公司所以能够得到高利润,主要是因为它们具有高效率,而与限制竞争的垄断行为无关。这些大公司由于规模经济,技术先进、产品优良和管理完善,生产效率高而产品成本低,所以必然获得也应该获得比一般中小企业更高的利润。这就是说,大公司的高利润是正常的超额利润,而不是一种由垄断势力产生的特殊超额利润,不是垄断利润,从而从根本上否定了大公司高额利润的垄断实质。

例如,加利福尼亚大学洛杉矶分校(UCLA)的德姆塞茨教授认为:销售商的集中与赢利性的正相关很可能并不反映集中部门主要厂商互相勾结提高价格的行为,倒是更可能反映了高度集中部门主要大公司的更高的效率和更低的成本。为了论证这一观点,德姆塞茨指出:如果高集中部门所有厂商的生产成本大致相同,则互相成功勾结的厂商的利润率应该与其特定的规模无关,企业规模大投资也多,因而在既定的勾结价格下,垄断利润的绝对量将会与产量和投资成比例,利润率将不会因为企业规模不同而变化。反

之,在统一的勾结价格下一种规模的企业比另一种规模的企业得到更高的利润率,那就必定存在着一种有利于这种企业获得更高利润率的生产成本差异。另一种可能是,如果不存在部门统一的协商价格而是有一系列价格,那末一个厂商能够赢得较高利润,只是因为它生产了一种更优良的产品,并以更高的价格售卖,但不因此而相应地提高成本,所以这里还是表明,获得更高利润率的厂商可以认为是更有效率的。根据上述推断,德姆塞茨考察了部门集中与小企业赢利性的关系。他认为如果部门集中和大公司赢利性的正相关关系是协调定价和价格上升的结果,那末部门中的小企业也应该从大公司寡头垄断定价的保护中得到利益,从而它们的赢利性也应该同部门集中程度正相关。反之,如果部门集中和大公司赢利性的正相关关系是由于高集中部门大公司优越的技术效率和较低的成本,则高集中部门的小企业就不会比低集中部门的小企业获得更高的利润。通过经验检验,即比较不同集中水平的部门中不同规模的企业利润率,德姆塞茨发现,最小资产规模企业的利润率并没有随着不同部门集中程度的上升而提高。他从而得出结论:实际资料并不支持高度集中导致大公司垄断勾结定价从而获得垄断利润的假定,而支持关于这种高额利润来自大公司高效率 and 低成本的解释。^①

主流派经济学家对以德姆塞茨为代表的这种观点持批评态度。威斯指出:集中水平对小企业的利润只具有微弱的或者一般说来是不显著的影响这一事实,并不会损害下述见解,即高度集中通过大公司进行更有效的默契的或公开的勾结而影响利润。高利润会吸引那些低效率的小厂商,它们在高度竞争的部门可能难以生存。而且在德姆塞茨的经验分析中,他所使用的小企业规模(资产

^① H. 德姆塞茨:“产业结构,市场竞争和公共政策”,《法学和经济学杂志》1973年4月,第1—9页。

小于 500 万美元)对大多数重要的美国工业部门来说无论如何是太小了。在许多情况下它们生产的产品,很可能与定义较宽的同一工业部门中的主导大公司所生产的产品完全不同。在这种情况下,该部门主要产品市场上的集中自然不会对小企业的赢利性产生任何影响。威斯还认为:大公司的市场份额和部门的集中程度肯定是相互联系的。具有较大市场份额的大公司除了具有规模经济等优势以外,也会表现出控制价格的影响;而较高的部门集中程度的作用则在于加强大公司进行勾结定价的能力。因此,认为集中主要对部门的大公司产生影响,是完全有道理的。具体的理由是:首先,这一结果完全符合寡头垄断理论。因为寡头部门中主要大公司所追求的价格是使它们自身的利润最大化,它们肯定能够压制那些企图从较高价格中获取好处的小的竞争对手。而且对大公司来说,忽视那些小企业选择略微较低的价格通常也是有利的。既然大公司实际确定的价格是按照它们自身而不是那些小竞争者的最大利益,那末大公司被证明为高度集中的主要受益者,就不足为奇了。其次,在许多寡头垄断部门中,存在着显著的产品差异。大公司通过全国性的广告宣传通常能够为其产品品牌树立商誉,从而可以索取价格贴水。在这种条件下,高度集中必然更有利于寡头大公司实行利润最大化的价格,而这种价格是小公司的产出难以享受的。其结果自然是大公司取得高额利润。当然这种情况主要存在于消费品部门。第三,在高度集中的部门中,小公司大都不是最佳规模的生产者,它们被部门高价格所吸引并在高价格的保护下得以生存,但它们的高成本使它们不能得到额外利润,它们所得到的利润不会比它们在那些竞争部门中所得到的利润更高。^①

贝因和奎尔斯在反驳德姆塞茨的观点时则强调:德姆塞茨的

^① L. W. 威斯:“集中—利润联系与反托拉斯”,H. J. 戈德施米得等主编《工业集中:新的研究》(1974 年英文版),第 225—227 页

检验的基本困难在于,它同集中一利润联系的基本假设没有任何关系。这个假设所依据的见解是,当一个部门中实际竞争对手的数量很少时,它们将采取勾结性的定价策略以避免企业间的竞争,而这种竞争会迫使价格降低到成本水平。德姆塞茨的“检验”没有提供任何东西来驳倒这一观点。确实,这个论点含蓄地承认,对于部门内的主要大厂商来说,价格实际上高于长期平均成本。同时,有关低于最佳规模的生产单位的发生率问题的研究揭示,这类部门的典型特征是,通常有一些小于最佳规模的效率低下的边缘企业,占据着少量的产品或地理市场空隙。低于最佳规模所导致的高单位成本,加上相对容易进入这样的“竞争性边缘”,使许多这类小企业难于在不盈不亏的水平上有更大的盈利。产品的差异性或其他壁垒式的不利条件,阻止它们不能扩大到进入寡头垄断的核心并通过竞争迫使大公司价格下降。因此,对于这些竞争性的边缘企业来说,不能指望部门的高度集中在决定它们的赢利水平上会有多大的重要作用。^①

对于芝加哥—UCLA 学派所谓高额利润产生于大公司的高效率而不是大公司的垄断势力的观点,我们同大多数国内外经济学家一样,持批评和否定的态度。在前述批评意见以外我们再强调以下几点:

首先,对于大企业是否必然具有高效率,应持分析态度。不可否认,大公司由于规模巨大,可能具有规模经济优势,并可能利用巨额资本从事研究开发,采用新技术和新设备,研究新产品,提高劳动生产率。但是,企业规模也并不是越大越好。从经营效率的角度看,企业的最佳规模不仅因不同部门而异,而且随着技术进步而变化。我们在第一章中已经谈到,战后的生产技术发展早已不再要

^① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第2部(1987年英文版),第389—390页。

求工厂规模的无限扩大,相反,平均的生产规模已在缩小。同时,还应区别工厂规模和企业规模对效率的不同影响。如果说工厂的大规模生产通常确能带来一定的规模经济,企业的巨大规模能否产生管理上的效益仍是大有争论的问题。战后大公司的进一步集中如前所述主要是发展多厂经营的结果,而公司规模巨大却往往因机构重叠和指挥不灵而对经营管理产生不利影响。西方经济学家有大量经验研究表明,许多部门现有大公司的规模已经大大超过技术上和管理上的要求,它们的生产和经营效率并不比一些中小企业更高。许多拥有垄断势力的大公司由于种种利益考虑并不十分热心具有突破性的技术变革,而更多的是倾向于模仿已经出现的技术成果。许多大公司的产品品牌在消费者中商誉较高,也并不是因为产品特别优良,而往往是大规模劝诱性广告宣传的结果。总之,认为大企业必然具有高效率,并不总是能够找到充分的事实作根据。^①

其次,对大公司的成本优势也应进行具体分析。正如许多尊重事实的西方经济学家所指出,大规模经营的经济合算性可分为两类:技术方面的和财务方面的。只有技术方面的成本优势才真正来源于企业生产和管理上的效率。但大公司的成本优势往往只是纯粹财务上的,主要来自购买生产要素时所享有的价格优惠。我们在第一章中已经指出,大企业依靠其巨大规模或垄断地位,在借入资本、购买原材料、获得公用事业服务以及从事广告宣传等方面,所支付的价格要比一般中小企业低得多。由此而产生的成本优势和高额利润,显然并不反映任何技术上的先进和经营管理上的效率,而主要反映的是大公司的垄断地位。因此,断言大企业所享有的成本利益以及由此而产生的高额利润,完全来自大公司的高效率,是不符合实际情况的。

^① 详细分析请参阅本书第十二章。

第三,退一步讲,即使大企业具有技术上的成本优势,但使这种成本利益转化为长期稳定的高额利润的根本原因仍在于垄断。按照价值规律,资本主义企业如果技术设备先进和生产效率较高,可以得到普通超额利润。但是在资本主义自由竞争的条件下,先进企业得到的这种超额利润只能是暂时的,因为部门内部的自由竞争会使先进的生产条件逐渐普遍化,部门之间的自由竞争则会使商品价格最终降低到同商品新的社会价值或社会生产价格相一致,这些企业原有的超额利润也将随之消失。但是,一旦大公司的垄断势力产生,情况就发生了变化:垄断势力对部门内部自由竞争的限制,使得大公司某些先进的生产条件不易普遍化;即使若干大公司先进的生产条件已经成为部门中占大量的生产条件,例如一个大企业单独或若干大企业联合占有了部门大部分产品的生产和销售,垄断势力对部门之间自由竞争的障碍,也会使大企业的商品价格不易下降到和它的成本条件相一致。这样一来,大企业由于技术成本优势所产生的额外利益,就会比较长期地留在企业内部,转化为垄断利润,而不是通过价格的下降转移给消费者或其他生产部门。由此可见,即使高集中部门的大企业具有高效率和技术成本优势,保证它们长期获得高额利润的根本原因还是垄断。因此从性质上看,这个高额利润并不是普通的超额利润,而是一种由垄断产生的特殊超额利润,即垄断利润。

2. 垄断利润的来源

明确了高集中部门大企业的高额利润因何而来,明确了这个高额利润的垄断性质,还需要进一步讨论垄断利润从何而来,即垄断利润的来源问题。

对于这个问题,我国经济学界也有不同看法。以陈其人教授为代表的观点是:“垄断利润即经常地超过平均利润的巨额利润,是不可能从垄断企业本身生产出来的。它只能从其他经济成分那里分割而来,垄断企业多得的部分,就是其他经济成分少得的部分。”

陈其人教授还强调指出：“从垄断利润来源来说，我不同意那些认为垄断利润可以从垄断企业本身生产出来的看法。这是因为，只要坚持马克思的劳动价值理论，分析到底，垄断利润就只能来自非垄断的资本主义经济，以及前资本主义经济。这就决定了垄断资本主义经济的存在，要以其他经济成分供其攫取垄断利润为条件。帝国主义就是垄断资本主义向其统治下的其他经济成分攫取垄断利润的世界体系。”^① 同上述见解相对立的是以龚维敬教授为代表的观点，认为垄断利润主要来自垄断企业本身的生产过程，垄断企业由于更高的劳动生产率所产生的巨额超额利润是垄断利润的主要源泉。他强调：“资本主义生产是榨取工人创造的剩余价值的主要环节，而流通领域里占有劳动只是把生产和消费联结起来，是不创造价值的。资本家利用自己拥有的资本，在本企业里进行再生产，在一定程度上是可以随心所欲地攫取工人的剩余价值。在尔虞我诈的资本主义竞争条件下，企业分割其他资本家占有的剩余价值以及其他阶层的收入，真是谈何容易。一个资本家不是在主要资本增殖的生产过程中获取利润而要跑到不创造价值的流通领域里去占有剩余价值，不是在自己可以任意支配的本企业中榨取工人的剩余价值，而要到竞争极其激烈，甚至需要付出相当多代价的其他企业里去分割利润，这在逻辑上也是令人费解的。”^② 在上述两种针锋相对的观点之外，还有一种居中的见解，认为垄断利润既来源于垄断企业本身所创造的额外利润，又来源于通过商品交换而转移到垄断企业的一部分非垄断资本主义企业的利润、小生产者创造的价值和工人及一般居民的收入。魏坝教授是这种观点的主要代

^① 陈其人：《帝国主义经济与政治概论》（复旦大学出版社 1986 年版），第 21、22 页。

^② 龚维敬：《当代垄断资本主义经济》（上海三联书店 1991 年版），第 259—260 页。

表。^①

对于上述截然对立的两种意见,首先应该弄清争论的焦点。我以为问题的症结并不在于一方认为垄断利润来源于生产过程而另一方认为垄断利润来源于流通过程。陈其人教授的观点显然并不是说垄断利润产生于流通过程,而是说它是通过流通过程转移到垄断企业的其他经济成份在生产过程中所创造的一部分价值和剩余价值。所以龚维敬教授在批评陈其人教授的观点时强调只有生产过程创造价值而流通过程不创造价值,似乎缺乏针对性,因为这个马克思主义的基本观点双方并无异议。陈其人教授强调范畴意义上的垄断利润不可能产生于垄断企业本身的生产过程,其基本理论依据是:垄断企业在一个生产部门中占统治地位,其个别价值决定社会价值,或个别生产价格决定社会生产价格,因而不存在由于个别价值低于社会价值而产生的超额利润;为了取得超出一般利润以上的垄断利润,垄断企业必须按照高于商品价值的垄断价格出卖商品,由此而获得的垄断利润当然只能来自其他非垄断资本主义企业的一部分剩余价值,雇佣工人的一部分劳动力价值,以及小生产者和一般居民的一部分收入。^②从理论上说,陈其人教授的这个论点似乎完全符合马克思的劳动价值学说并且在逻辑上无懈可击。相比之下,龚维敬教授认为垄断企业由于更高的劳动生产率而能较长期地占有更大的超额剩余价值的论点,或者魏坝教授所说垄断企业由于生产技术优越其产品的个别价值总是低于社会价值的论点,^③则显得在逻辑上不够合理。

① 参阅魏坝主编:《政治经济学(资本主义部分)》(陕西人民出版社1991年修订本),第203—205页。

② 参阅陈其人:“政治经济学帝国主义部分理论体系探索”,《经济研究》1982年,第5期;《帝国主义经济与政治概论》(复旦大学出版社1986年版),第21—22页。

③ 参阅龚维敬:《当代垄断资本主义经济》(上海三联书店1991年版),第262—263页;魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第25页。

然而,如果我们联系实际地去深入思考,陈其人教授的论点也有值得讨论的地方。

第一点,陈其人教授的推论的一个理论前提是,垄断企业生产的产品在部门中占大量,因为正是由于其产品在部门中占大量,垄断企业的生产条件才成为部门标准的生产条件,它们产品的个别价值才决定产品的社会价值。但是,这个前提虽然一般来说是正确的,但却不是绝对的。对现代西方垄断资本的实例分析表明,一个部门中四家最大厂商的集中率达到40%,即会产生寡头垄断势力,使价格高于竞争价格的水平;甚至四大厂商集中率低于40%的部门也可能包含寡头垄断的因素。^①在这种情况下,寡头垄断企业的产品就不是在部门中占大量,它们的生产条件也不能成为决定产品社会价值的标准的生产条件;这时寡头垄断企业通过控制和抬高商品价格而获得的垄断利润,就可能包含着寡头垄断企业本身生产的超额剩余价值,而且由于垄断势力对部门内部竞争的阻碍,这种超额剩余价值会较长期地被垄断企业占有,从而体现了垄断资本对本企业雇佣劳动者剥削程度的加深。

第二点,即使寡头垄断企业在部门产品生产和销售中占大量,比如四大厂商的集中率达到60%或70%,还要考虑寡头垄断企业本身生产条件的差异。人们习以为常地把寡头垄断想象为几个规模相当和势均力敌的大公司的相互勾结,实际情况并不总是这样。恰恰相反,几家寡头垄断企业规模相当的实例是比较少的,而为首几家公司的规模不均齐却是更为普遍的现象。这种不均齐规模分布的典型规律是,每个较大公司的规模相当于次大公司的两倍,例如四家最大厂商的市场份额比率依次为50%,25%,13%和6%。美国汽车工业就是这种不均齐分配的典型代表,1989年通用、福特和克莱斯勒三大汽车公司的生产份额分别为48.7%、25.8%和

^① 参阅本书第五章“二”。

15.6%。^①这并不是个别部门的偶然现象,在美国,类似的不均齐分配还存在于石油、化学制品、炼钢、计算机、电器、摄影器材、火车机车、药品、玻璃、罐头的制造、蒸汽机及涡轮、通讯器材、仪器等工业部门。美国普查局在1950年的普查资料中曾计算过每种工业中为首四家公司规模方面的“差异指数”,如规模差异符合上述规律,差异指数就在5.0左右,事实上所有工业在1950年的这种指数平均为5.1。^②西方的研究还表明:同我们通常的理解相反,由一家最大公司居于霸主地位,而不是由几个规模相当的大公司平分秋色的不均齐的寡头垄断体系,一般说来包含较高程度的垄断势力;而几家大公司势均力敌的局面同势力不均齐的局面相比,合作的风险较大而每家从中得利较少。^③这种典型的寡头垄断企业规模不均齐的现象说明,在多数寡头垄断部门中,即使垄断企业在部门产品的生产中占大量,它们的生产条件也不一定是完全一致或者非常接近的。几个寡头垄断企业由于规模上的较大差异,产品的个别价值必然不一致,所以从理论上说至多只能由它们产品个别价值的加权平均水平来决定产品的社会价值;而在这种情况下,处于霸主地位的最大垄断企业就可能产生超额剩余价值,并转化为垄断利润而长期留在最大的垄断企业手中。这也体现了最大垄断公司对本企业雇佣劳动者剥削程度的提高。

第三点,还应该特别强调的是,垄断企业即使不存在因个别价值低于社会价值而产生的额外剩余价值,垄断势力的存在也会加强大资本对本企业雇佣劳动的剥削,从工人身上榨取更多的剩余

① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:“汽车工业部门”, W. 亚当斯主编:《美国的产业结构》(1990年英文第8版),第105页。

② W. G. 谢佩德:《市场势力和经济福利导论》(商务印书馆1980年中译本),第179—180页。

③ 参阅 W. G. 谢佩德:《市场势力和经济福利导论》(商务印书馆1980年中译本),第三章。

价值,使之成为垄断利润的一个来源。这主要表现在以下几个方面:首先,垄断企业在某些部门中的支配地位有可能减少专业职工就业的选择机会,从而影响他们工资的相对水平。虽然一般说来,大公司职工的工资收入水平比中小企业要高,这部分地可能与大公司职工中工会化程度较高有关;但由于大企业职工中职员的比例较大和普通工人中技术工人的比例较大,较高的工资水平并不意味着高于他们的劳动力价值。从另一方面看,对大多数职工来说,他们的工资相对说来或许不是更高而是更低了。因为正像谢佩德所指出的:“垄断势力很可能要减少工作机会并使之更为不平等。在极端的情况下,它使独立厂商的数目缩减到只有一个。但在任何情况下,它都会减少厂商的多样性和回应程度,这不仅就大企业作为销售者对顾客来说是如此,而且就大企业作为雇主选择各种人才来说也是如此。”“关于垄断势力的这种影响虽然还没有深入的研究,但基本的型式是很清楚的。例如,有几十年大多数计算机专家不得不为国际商用机器公司工作;在复印机工业部门,多半只能为齐罗克斯公司工作;在电话设备和经营方面,美国电话电报公司在长达几十年中实际上是唯一的销售商;在羹汤罐头部门,只有坎贝尔公司;等等。”^①不言而喻,就业者选择机会的减少很可能会影响到他们在垄断企业中的相对工资水平。其次,垄断企业内部普通职工与高层经理人员在收入分配上通常更加不平等。西方许多主要的产业组织经济学家都认为,垄断势力确实有利于大公司的上层经理人员,使他们的薪金份额大大提高,显著扩大他们与普通职工的收入差距。根据美国《商业周刊》对 1000 个美国大公司的调查,总经理人员 1988 年的薪金加奖金平均为 68.5 万美元,是 1989 年非管理工人平均收入的 40 多倍。^② 80 年代末期美国有 50

① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文版),第 172 页。

② “老板的画像”,《商业周刊》1988 年 10 月 21 日,第 28 页。

多个总经理年收入超过 100 万美元,这相当于每个工作日收入 3000 多美元;相比之下,全部工人的年平均收入不过 2 万美元,在许多情况下他们从事的还是极为紧张的、技术性的以及和或是令人厌恶的工作。^① 需要指出的是,对高层管理人员的这种超额支付并没有怎样减少大公司实际所获得的总利润。这很可能意味着,高层经理人员的超额支付并非由于垄断利润的支持,而是来自普通工人所创造的一部分剩余价值,从而意味着普通职工剩余价值率的提高。第三,垄断企业中雇员对工作的不满情绪的增长,也很可能反映了垄断资本对职工剥削程度的加深。西方学者有许多经验研究揭示,企业的组织规模越大,职工的不满情绪越强烈。谢勒尔 1976 年在总结已有的经验研究时指出:关于产业组织规模与工作满意程度相关性的研究,其结果是相当一致和有利的。帕克和罗勒对 1962 年以前完成的大约 20 项有关研究所作的概括性评述提供了最为全面的写照。有八项调查试图把雇员满意程度的主观指标同企业、工厂、部门的规模程度联系起来,其中有七项表明工作的满意程度随着组织规模的扩大而有规则地降低。有 12 项调查使用旷工率作为雇员对工作不满的行为表现的衡量,其中有十项显示了旷工率与组织规模的正相关。在上述研究中还有四项同时调查了工作流动率与组织规模的联系,结果有三项表现为正相关关系。另有两项进一步的调查显示,罢工和其他劳资纠纷的发生率随着工厂和矿山规模的扩大而上升。所有这些经验研究导致一个结论:企业规模扩大的结果是职工对工作满意程度的下降和不满情绪的更积极的表露。^② 大公司职工不满情绪的增长,虽然主要不是针对工资收入,因为大公司职工的工资收入高于中小企业,从而其内容

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文版),第 170 页。

^② F. M. 谢勒尔:“产业结构,规模经济和工人的异化”,R. T. 梅森, P. D. 奎尔斯主编:《产业组织论文——纪念乔·贝因》(1976 年英文版),第 106—107 页。

和原因还有待于深入分析,但很可能部分地反映了大公司由于自动化,更精细的分工等等所引起的劳动过程的变化及其对工作所产生的压力。以上这三个方面的情况,虽然它们本身所具有的含义还不是十分清晰,用来作为职工剥削程度加深的证据也不够直接;但至少是一些征兆,说明垄断大企业中一般雇佣劳动者的状况相对说来可能不是更好而是更坏。

第四点,即使抛开以上三点不论,单从垄断企业的工人要按垄断高价购买垄断企业所生产的消费品这一点来看,也不能说垄断利润不可能在垄断企业的生产过程中产生。如果从个别垄断企业的观点看问题,当然不是所有的垄断企业都生产消费品,生产消费品的垄断企业的工人也不一定正好购买本企业的产品。但如果从垄断企业整体来看,垄断资本支付给工人的工资即可变资本的价值是垄断企业职工在生产过程中创造的;而当他们购买垄断企业生产的各种消费品时,他们支付的垄断高价就把他们工资价值的一部分转化成为垄断利润。这部分垄断利润的来源表面上看似乎在垄断企业外部,但实质上却是来自作为总体的垄断企业内部,来自全部垄断企业的生产过程。

总括以上四点分析,我们认为,陈其人教授关于垄断利润(范畴意义的或狭义的垄断利润)不可能来源于垄断企业内部生产过程的论点是过于绝对化了。这种看法的最大弱点在于,它必然导致一个不符合实际的结论,即垄断资本的统治加强了对其他资本主义经济、个体小生产者和一般居民的压榨,却唯独没有加强对垄断企业雇佣劳动者的剥削。垄断资本主义是一般资本主义基本特性的继续和发展,它虽然直接体现的是资本之间关系的变化,但也必然加剧资本对雇佣劳动的剥削关系。但是另一方面,龚维敬教授关于垄断企业内部的超额利润是垄断利润的主要来源,垄断资本难以占有非垄断企业的利润的论点,也不符合实际,理论上也难以成立。垄断资本的形成作为资本关系的一种重要变化,它确实要以非

垄断经济成分的存在为前提,确实要以其他经济成分供其攫取垄断利润为条件,这正是垄断企业和垄断部门必然要与非垄断企业和非垄断部门并存,垄断资本不可能发展到囊括社会全部经济的一个根本原因。

弄清了上述两种极端看法的不妥当之处,垄断利润的源泉问题就比较容易说明了。马克思主义的劳动价值论和剩余价值论认为,资本的利润只能来源于雇佣工人和其他劳动群众所创造的价值和剩余价值。垄断资本的高额垄断利润不论是广义的还是狭义的,都不能超越利润这个根本源泉。具体说来,垄断利润的来源包括两个方面:一个是垄断企业内部雇佣劳动者所创造的剩余价值;另一个是存在于垄断企业外部但通过价格等机制转移到垄断企业中的价值或剩余价值。

垄断企业内部的雇佣工人在生产过程中所创造的剩余价值是垄断利润的第一个源泉。就广义的垄断利润来说,垄断企业职工生产的剩余价值则是其基本源泉。垄断企业大多以生产规模巨大,技术设备较先进,专业人员和技工工人比例较大为特征。这意味着垄断资本直接剥削的劳动力数量众多,而其中复杂劳动力在生产过程中所支出的复杂劳动能够创造更多的价值和剩余价值。在劳动生产率高于部门平均水平的垄断企业中,职工的劳动也会作为倍加的劳动起作用,产生额外剩余价值,成为更大的价值和剩余利润的源泉。垄断企业内部丰富的剩余价值来源表明,垄断资本所获得的高额利润首先是以垄断资本剥削企业内部雇佣劳动为基础的。不但垄断企业职工所生产的一般剩余价值构成垄断资本全部高额利润的主要来源,而且垄断企业职工所创造的额外剩余价值也成为垄断企业全部利润中超出正常利润以上部分的重要来源。当大垄断公司把部门内部或相关部门中一批中小企业并入自己的生产体系时,或者以跨国公司形式在国外投资设厂时,这些中小企业的职工,国外企业的职工,特别是发展中国家的大批廉价劳动力,也

都被纳入了垄断资本的直接剥削范围,他们创造的剩余价值也成为垄断企业全部高额利润直接来源的一个重要组成部分。

垄断利润不仅来自企业内部,而且来自企业外部。这种外部来源对于狭义的垄断利润来说甚至是主要的源泉。垄断企业不仅和本国的、而且和外国的一般资本主义企业、个体生产者及普通劳动者和居民发生广泛的经济联系,垄断利润的外部来源就是通过这种广泛的经济联系,依靠价格等机制而转移到垄断企业的。这些外部来源包括:第一,工人和劳动群众必要劳动创造的一部分价值,通过购买垄断企业的消费品时的垄断高价转化为垄断利润。第二,非垄断资本主义企业的一部分价值和剩余价值,通过购买垄断企业的生产资料时的垄断高价转化为垄断利润。第三,小企业和小生产者的一部分价值或剩余价值,通过向垄断企业出售原材料时被压低的价格转化为垄断利润。第四,社会已经形成的一部分价值和剩余价值,通过资产阶级国家的一系列经济手段,如政府对垄断企业的减税、津贴、科研资助、优惠贷款、军事订货等等,对国民收入进行有利于垄断大公司的再分配,从而转化为垄断利润。上述垄断利润的企业外部源泉,虽然要借助价格等机制通过流通过程或分配过程转移到垄断企业,但它们并不是也不可能是在流通过程或分配过程中产生的。纯粹的流通过程不创造价值 and 剩余价值。这些高额利润的源泉不过是社会已经形成的一部分价值或剩余价值罢了。

以上的分析说明了,垄断价格和垄断利润的存在从根本上说并不能否定和超越价值规律。从垄断企业来看,商品的价格可能高于商品的社会价值,资本的利润可能高于企业所生产的剩余价值;但从整个资本主义经济来看,垄断价格和非垄断价格的总和或垄断利润和非垄断利润的总和,决不会超出社会商品价值的总和。正如马克思所精辟指出:“如果剩余价值平均化为平均利润的过程在不同生产部门内遇到人为的垄断或自然的垄断的障碍,……以致

有可能形成一个高于受垄断影响的商品的生产价格和价值的垄断价格,那末,由商品价值规定的界限也不会因此消失。某些商品的垄断价格,不过是把其他商品生产者的一部分利润,转移到具有垄断价格的商品上。……如果这种具有垄断价格的商品进入工人的必要的消费,那末,在工人照旧得到他的劳动力的价值的情况下,这种商品就会提高工资,并从而减少剩余价值。它也可能把工资压低到劳动力的价值以下,但只是工资要高于身体最低限度的需要。这时,垄断价格就要通过对实际工资……的扣除和对其他资本家的利润的扣除来支付。”^①

同时,以上分析也说明了,垄断资本的形成和统治加剧了大资本对雇佣工人和广大劳动者的剥削,对社会创造的价值和剩余价值进行了有利于少数垄断资产阶级的占有和分配,从而扩大和加深了资本主义的剥削关系。所以列宁指出:“生产社会化了,但是占有仍然是私人的。社会化的生产资料仍旧是少数人的私有财产。在形式上被承认的自由竞争的一般架子依然存在,而少数垄断者对其余居民的压迫却更加百倍地沉重、显著和令人难以忍受了。”^②

① 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷(人民出版社1974年版),第973—974页。

② 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(1995年第3版)第2卷,第593页。

第十一章 垄断条件下的利润率 平均化规律

自从资产阶级古典经济学形成以来,关于资本主义自由竞争条件下不同部门利润率具有平均化趋势的命题几乎为所有经济学派所接受。但是,当垄断资本形成和垄断价格出现以后,利润率平均化规律是否还起作用,平均利润和生产价格等范畴是否还存在,这些问题在经济学家中却一直有不同的看法。到了80年代,有关这个问题的争论在西方马克思主义学派中进一步激烈展开,在我国也有一定程度的讨论。由于这个问题的极端重要性,我们有必要详细加以研究。

一、关于垄断条件下是否存在利润率平均化规律的争论

在垄断资本主义条件下,不同生产部门利润率趋于平均化的经济规律是否仍然有效和继续起作用?这个问题在国内外马克思主义经济学界一直存在着不同的看法和激烈的争论。其中有两种完全对立的极端的观点。

一种观点对这个问题持截然否定的态度。其代表为美国的垄

断资本学派。这个学派的大多数学者认为,在现代资本主义社会,由于垄断势力取代了自由竞争,利润率平均化趋势已经让位于垄断部门和竞争部门之间利润率的长期不一致。在他们看来,垄断部门的特征是高集中,高进入壁垒和主要大企业之间公开的或暗地的勾结,这会阻碍和限制竞争,提高商品价格和产生垄断利润,其他竞争部门则被迫接受普通的利润率。美国最著名的马克思主义经济学家斯威齐写道:“竞争转变为垄断导致了利润的增长和利润率的部门差别”,而不再是“曾经作为竞争资本主义特征的利润率的平均化趋势”。^①又说:“在垄断资本主义下盛行的已经变化了的竞争形式,所产生的不是马克思在《资本论》第三卷第二篇所分析的整个社会范围内利润率的平均化趋势,而是利润率的一种等级差别,在那些最接近于垄断状态的部门中最高,而在那些小规模竞争性企业继续占统治地位的部门中最低。既然剩余价值要通过利润率的机制进行分配,既然部门的利润率高度同厂商的数量和规模大致相关,那末只要积聚和集中的过程不断发展,就必然存在一种强大的趋势,使越来越多的剩余价值从小规模的更竞争性的部门转移到大规模的更垄断化的部门。”^②

另一种观点与上述看法针锋相对,对这个问题持截然肯定的态度。其代表人物被称之为原教旨主义学派,如美国的马克思主义经济学家赛姆勒和威克斯等。他们从80年代初期开始对传统的马克思主义垄断资本理论发起了全面的挑战,对以斯威齐为首的垄断资本学派进行了严厉的批评。他们的核心命题是:现代大公司的经济权力并不能形成垄断势力,也不能废除利润率的平均化规律,从长期看各个部门的利润率仍然存在着平均化趋势。具体论据有

^① P. M. 斯威齐:《资本主义发展的理论》(1968年英文版),第272页。

^② P. M. 斯威齐:“竞争与垄断”,J. B. 福斯特, H. 斯撒费尔主编:《不稳定的经济:垄断资本主义下的积累问题》(1984年英文版),第34—35页。

以下几点：第一，部门之间利润率的差别主要是部门发展不均衡的结果。赛姆勒指出：“这种利润率的差别可以很容易地用马克思主义的竞争理论来说明。按照这一理论，供给和需求从来不会相等。各个部门由于劳动生产率、资本—产出率、工资份额和经济增长率等方面的差异所引起的利润率的差别，可以由调节供给使之适应需求的时间上的差异来解释。这就是说，需要时间在利润率高的部门集结新的生产能力以生产和周转商品，同时从利润率低的部门撤出资本和减少生产能力。”“资本周转需要一段时间，这个时间在各个部门是不一样的。因此，由那些对资本流动的自然限制所引起的供给和需求的不均衡，就会造成市场价格同作为波动中心的生产价格的偏离。”^① 第二，部门内部利润率的差异则是由于经营规模不同的厂商在生产技术和劳动生产率上的差别。“部门内部厂商之间以及集中部门和非集中部门厂商之间利润率的差别，也同马克思主义关于竞争和生产价格是波动重心的理论不矛盾。在部门内部，不同厂商使用的技术是不一样的，因而总会有些资本生产成本较低而有些资本生产成本较高，按照相同的市场价格或者生产价格出卖产品，各个厂商由于成本价格不同从而利润率也必然不同。因此，厂商之间利润率的差别并不必然是垄断势力的一种象征。”^② 第三，一些经验研究虽然揭示了高利润存在于高度集中与高度进入壁垒相联系的部门，但企图用这些经验研究来支持垄断资本的假定时，由于以下三点考虑而应当受到质疑：首先，这些研究结果并不意味着，从长期看存在着一种稳定的持续的利润率的等级差别。70年代的研究揭示了，进入壁垒在停滞和需求下降时

① W. 赛姆勒：“竞争，垄断和利润率差异”，《激进政治经济学评论》1982年冬季号，第47页。

② W. 赛姆勒：“竞争，垄断和利润率差异”，《激进政治经济学评论》1982年冬季号，第48页。

期也会成为撤出壁垒。如果这时的生产能力必须进行调整以适应下降了的需求,大资本就会出现亏损。因此,“不是集中和进入壁垒,而是资本的流动壁垒,似乎是造成利润率差别的原因”。这种流动壁垒在各个部门中是不同的。“所以我们可以设想,那些需要较长时间进行调整的部门,同那些企业数量多,资本要求低和容易进入的部门相比,利润率高于或低于平均水平的时间要长得多。因此,资本流动和调整到平均利润率水平的时间是各不相同的。关于集中和进入壁垒的经验检验所指示的就是这个事实。这些经验资料可以解释为,利润率在具有巨大资本要求的部门中的波动要比在所谓‘竞争部门’中缓慢得多。”^① 其次,更重要的是,市场上厂商数量少、进入壁垒高和勾结的可能性,并不意味着资本之间竞争的废除。集中和进入壁垒不可能消除资本之间在剩余价值生产、实现和分配方面的竞争,而部门之间的竞争则与剩余价值的分配相联系。其三,进入壁垒和撤出壁垒作为物质资本不易流动的表现,也不必然意味着货币资本流动性的下降。由于某些部门固定资本的增长,物质资源的流动可能已经减弱。但是,多厂和多产品公司的巨大规模则伴随着大量货币资本的增长。从历史上看,随着资本单位越来越大,货币资本的流动性实际上提高了。这种货币资本流动性的加强不仅被希法亭所忽略,而且在关于垄断起源的后马克思主义讨论中也被忽视了。^② 第四,大多数现代马克思主义学者错误地认为,当代资本主义社会是非竞争性的。威克斯指出:“总的说来,垄断资本学派的观点在于,在资本主义发展的现阶段竞争实际上已经消除,这一点从根本上改变了资本主义社会的性质。”^③ 赛

① W. 赛姆勒:“竞争,垄断和利润率差异”,《激进政治经济学评论》1982年冬季号,第47页。

② W. 赛姆勒:“竞争,垄断和利润率差异”,《激进政治经济学评论》1982年冬季号,第48页。

③ J. 威克斯:《资本与剥削》(1981年英文版),第150页。

姆勒还强调：在关于资本主义垄断阶段的后马克思主义讨论中，可以看到两股不同的思潮。一种以希法亭为代表，强调竞争的消失，认为权力特别是关于价格和利润的权力已成为经济中的统治力量，产生了利润率的长期等级差别。另一种思潮以列宁为代表，认为集中和勾结并没有废除竞争，只是使竞争在一个更高的水平上展开。许多后马克思主义经济学家，例如卡莱斯基、兰格、斯威齐、斯坦德尔、多布和赛洛斯—莱比尼等，同后凯恩斯主义者一样，“只谈到后马克思主义文献中的第一种传统，认为产业集中，某些部门最低资本要求的扩大以及大公司的勾结导致竞争和对抗程度的下降，产生了持续的垄断价格、垄断利润和利润率的等级差别”。^①而这种新马克思主义的观点主要来自资产阶级新古典派理论，它以一种“竞争的数量理论”为特征，过分强调市场集中问题。“对于他们来说，竞争只是一个竞争者数目多少和规模大小的问题。如果有‘大量’的竞争者，就存在着竞争；如果只有‘少数’竞争者，就存在着‘受限制的’，‘有限的’或者‘垄断的’竞争；如果不幸只有一个卖者（买者），就存在着‘垄断’（‘买方垄断’）。”“这样看待竞争一般说来体现了资产阶级政治经济学的方法，认为竞争是一种非历史的现象，仅仅是一种交换中的关系。”^②

从以上两种互相对立的观点可以看出，争论的焦点表面看来似乎是利润率平均化规律在现代条件下还起不起作用的问题，但实质上是承认不承认垄断资本和垄断势力的存在，承认不承认现代资本主义是垄断资本主义的问题。

应该怎样来评论这两种对立的观点呢？

我们认为，从基本方面看，“垄断资本学派”的观点可能包含着较多的真理。这个学派的学者肯定了现代大公司的垄断势力，肯定

① W. 赛姆勒：《竞争，垄断和差别利润率》（1984年英文版），第38—41页。

② J. 威克斯：《资本与剥削》（1981年英文版），第153页。

了垄断价格和垄断利润的存在,肯定了当代资本主义的垄断实质,这无疑是正确的。他们认为垄断部门与非垄断部门经常存在着利润率差别,这也是符合实际情况的。问题在于,利润率的这种差别,是否就意味着利润率平均化规律已不再起作用,这一点还值得进一步研究和讨论。

另一方面,就所谓“原教旨主义学派”来说,他们的论点和论据,存在的问题则比较多。

首先,这个学派认为现代大公司的权力没有消除竞争是正确的,但他们用竞争的发展来否定垄断的存在,则是错误的。这种观点的实质是把垄断与竞争对立起来。我们前面的理论分析和经验资料都充分说明,垄断是资本本性的继续发展,因而不会消除竞争这个资本关系的基本方面,垄断不是竞争的对立物而是竞争的一种形式,垄断竞争和自由竞争构成资本竞争的两种基本类型;在现代资本主义条件下,垄断与竞争是同时并存和互相交错的。虽然在马克思主义垄断资本理论的创始人中间,希法亭和布哈林与列宁相比在论述竞争问题上有缺陷,但他们并没有否定竞争的存在,因此还谈不上有两种思潮,更不能说垄断资本学派继承了否定竞争的错误思潮。事实上,这些经济学家并没有设想垄断资本主义是非竞争性的,而是认为垄断改变了竞争的性质和形式,使价格竞争在垄断部门中的作用有所下降。斯威齐明确指出:“关于竞争资本主义转变为垄断资本主义的争论,焦点完全不在于竞争的消除,而在于竞争的形式和方法的变化”,在垄断资本主义条件下,“竞争……变得比过去更加明显,更加公开,并且常常是更加激烈”。^①因此,所谓“原教旨主义学派”指责“垄断资本学派”否定竞争的存在,是没有根据的,至少是一种误解。

^① P. M. 斯威齐:“竞争与垄断”,J. B. 福斯特,H. 斯撒费尔主编:《不稳定的经济:垄断资本主义下的积累问题》(1984年英文版),第31—32页。

其次,这个学派把生产集中导致垄断的命题称之为来自资产阶级经济学的“竞争的数量理论”,也是不正确的。人们不清楚什么是“竞争的数量理论”的确切含义;根据批评者的论述,它似乎是指市场上资本之间的竞争状态会由于企业的数量和规模的变化而改变,也就是说,资本高度集中会引起少数大资本之间互相勾结而形成垄断。从这个意义上讲,这种理论并没有什么错误,倒是反映了资本主义竞争状态发展的现实。这种分析也并非来自资产阶级新古典经济学,而是马克思资本积累学说的逻辑推论之一。马克思在《资本论》第一卷第七篇讨论资本积聚和集中规律时,就曾预见到并分析了竞争必然引起资本集中,而集中又必然反过来引起竞争状态的变化,指出“竞争的激烈程度同互相竞争的资本的多少成正比,同互相竞争的资本的大小成反比”。^①恩格斯在《资本论》第三卷的增补文字中更明确谈到生产的高度集中“在一定部门中造成了垄断”。^②

可见,赛姆勒等指责垄断资本学派承袭了资产阶级的竞争理论,是没有道理的。福斯特在反驳这类责难时正确指出:“事实上,现代垄断资本理论家中没有任何人违背马克思关于竞争本身的分析;相反,他们对这个问题的阐述完全不同于克里夫顿、艾特维尔、威廉姆斯、威克斯和赛姆勒,而是像希法亭或者甚至列宁那样,相信市场集中(产生于横向合并)和厂商的数量与规模是马克思关于竞争(以及资本积聚和集中)理论的重要方面。……在这个意义上,可以说古典马克思主义研究方法的眼界同今天的新古典理论相当,而比像斯密和李嘉图那样的古典理论家多少广阔一些。……与

^① 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷(人民出版社1972年版),第687页。

^② 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷(人民出版社1974年版),第496页。

此同时,人们当然也应该注意,不要在这个方面把马克思主义理论同新古典思想关于竞争特性的僵化的静态的模式混为一谈。”^①

第三,这个学派把所谓“资本流动壁垒”说成是造成部门利润率差别的主要原因,用以否定垄断势力的决定作用,显然也是错误的。所谓资本流动壁垒,是指具有壁垒的部门不仅新资本难以进入,而且现有资本难以移出,即所谓进入壁垒同时也是移出壁垒;进入壁垒虽然在需求上升时期有利于大资本,移出壁垒却在需求下降时期不利于大资本,因此流动壁垒并不会保护部门大企业长期获得高额利润,而只会使部门生产能力调整到平均利润率水平的过程较为缓慢,利润率高于或低于平均水平的时间较长。这个推论貌似有理,其实是不正确的。从物质资本角度看,某些类型的资本进入壁垒,例如企业的投资规模巨大,固定资本的比重很高等等,确实也起着阻碍资本移出的作用,成为移出壁垒。但问题在于,进入壁垒和移出壁垒对高集中部门的大企业究竟起着什么作用?进入壁垒在需求上升时期对部门大公司的有利影响,是否必然伴随着移出壁垒在需求下降时期对部门大企业的不利影响,并恰好被这种不利影响所抵消?其实,关于资本移出壁垒,并不是一个新的话题,早在本世纪初垄断资本形成初期,希法亭已经高度注意到当时重工业部门中的这种现象,并认为恰恰是资本移出的这种困难,阻碍了利润率的平均化趋势,推动了大资本走向联合制与垄断。因此,投资巨大和固定资本比重高的高集中部门,资本移出壁垒在需求下降时期固然有可能损害部门的利润率,但同时也加强了大企业形成寡头垄断勾结的必要性,使它们尽量避免价格竞争,而力图通过限制产量和维持产品高价来保证一定的利润率。从长期利润最大化的目标出发,大公司也完全没有必要在需求下降时

^① J. B. 福斯特:《垄断资本主义理论:马克思主义政治经济学的详细阐述》(1986年英文版),第69—70页。

期立即转移资本；依靠垄断价格和限制价格竞争，它们既有能力在需求高涨时期获得高额利润，又有能力在需求萎缩时期减少利润损失，从而在长期均衡水平上保持高利润率。实际情况正是如此。尽管垄断部门的大公司有时在几个衰退年份出现严重亏损，但它们的长期利润水平仍然高于非垄断部门和一般中小企业。本书第十章第二、三节引用的大量经验资料已经证明了这一点。这里仅再举爱德华兹提供的一项统计资料：在1958到1971年的长时期，美国制造业的“核心企业”即在四厂商集中率达到和超过40%的部门中资产达到和超过1亿美元的大公司，其长期平均利润率比所有其他美国制造业厂商的平均水平高出大约30%。^①可见，用部门发展的暂时不均衡来解释高集中部门（特别是其中的大企业）能够获得高利润率这种现象，无论如何是说不通的。至于大公司高额利润的形成究竟主要是因为它们的技术和成本优势，还是因为它们拥有垄断势力，本书第十章讨论垄断利润的形成原因时已经作了分析，这里不再赘述。

第四，这个学派在攻击垄断资本理论的过程中，提不出任何有力的统计资料来支持自己的论点，对社会各部门的利润率平均化趋势进行经验证明。他们对于产业组织经济学家和激进派学者已经作出的关于高集中部门和大公司能够长期获得高额利润的大量经验分析，也提不出有份量的反驳，而只能依靠芝加哥—UCLA学派所提供的零星资料来证明自己的某些观点。具有讽刺意味的是，这个学派在竭力攻击垄断资本学派承袭资产阶级新古典经济学的竞争理论的同时，自己却不得不从最保守的资产阶级学者的理论武库中寻求支持。不仅如此，他们在借用芝加哥—UCLA学派的研究成果时，在观点上甚至走得更远。芝加哥—UCLA学派

^① 转引自J. B. 福斯特：《垄断资本主义理论：马克思主义政治经济学的详细阐述》（1986年英文版），第71页。

虽然批判主流派产业组织经济学,但还没有完全否定市场势力(垄断势力)的存在,而是强调市场势力不能长期维持;他们虽然认为大公司的高利润主要来自规模经济和高效率,但也不否认可能部分来自暂时的市场势力。而所谓“原教旨主义学派”的经济学家,作为马克思主义经济学的一个派别,却连垄断势力的存在也予以否认,这种观点与当代资本主义现实实在是相距太远了。

二、垄断条件下利润率平均化规律作用形式的变化

上一节对马克思主义学者围绕利润率平均化规律问题的争论作了简要的评述。我们较多地肯定了“垄断资本学派”的观点而较多地否定了所谓“原教旨主义学派”的观点。客观地说,这两种对立的观点或多或少都有其合理因素,也各有其片面性。一方面,垄断资本和垄断势力的存在,从而垄断部门与非垄断部门之间长期存在着利润率差别的事实,是难以否认的;另一方面,竞争和资本流动的存在,从而利润率平均化规律仍然起作用的事实,也难以否定。这两个论断看起来似乎互相矛盾,但在现实中却并不是互不相容的。我们的看法是,垄断资本的形成和垄断利润的存在虽然不能废除利润率平均化规律,却会使这个规律的作用形式发生变化。其具体表现是:社会统一的平均利润率已经难以形成,垄断部门的利润率大多经常高于非垄断部门的利润率;但在垄断部门之间和非垄断部门之间,分别存在着利润率的平均化趋势,从而形成两种不同水平的平均利润率。平均利润率的二重化,正是利润率平均化规律在垄断资本主义条件下的具体作用形式。

在理论上,这一命题可以从以下三个方面加以论证。

首先,平均利润率二重化的基础在于垄断竞争与自由竞争并存。正确理解垄断和竞争的关系,是正确分析垄断条件下利润率平均化问题的理论前提。我们曾经指出,资本作为一种特殊的经济关系,包含着资本对雇佣劳动的剥削关系和资本与资本之间的竞争

关系两个方面。只要资本主义经济制度存在,资本包含的这两种本质关系就不会消失。垄断资本形成后,在它直接支配的部门中和部门间阻碍了自由竞争,但并没有消除竞争,而是使竞争采取了垄断竞争的形式;同时在垄断资本未占支配地位的部门与行业,自由竞争还存在着。因此,垄断与竞争并存,垄断竞争与自由竞争并存,是垄断资本主义时期资本相互关系中最根本的经济现象。在这种经济条件下,既然垄断资本和垄断势力在社会经济中占有支配地位,社会统一的平均利润率自然难以形成,垄断部门的利润率必然通常高于非垄断部门的利润率;但与此同时,既然垄断竞争和自由竞争仍然存在,部门之间的资本流动就不可能完全停止,利润率平均化规律也一定会继续起作用。正是这两种客观趋势的结合与渗透,在一个二重化的利润率平均化趋势中得到了自身的适当的表现。

第二,垄断部门的进入壁垒促进了利润率平均化的二重化趋势。对垄断部门的进入壁垒应有正确理解。不可否认,垄断部门的进入壁垒的确是限制外部资本流入和保持垄断高价的重要条件。但是不能把进入壁垒的作用绝对化,资本在垄断部门之间的转移仍然可以在不同程度上发生。从资本的移出来看,大规模固定资产投资虽然在一定程度上造成物质资本转移的困难,但资本的货币形态能够部分地克服这一障碍。从资本的进入来看,垄断部门的壁垒固然能够限制和阻碍中小资本的进入,却难以对大资本的入侵形成绝对的障碍。大垄断企业依靠自身的巨大规模、巨额的内部资本积累和大银行的金融支持,往往能够打破进入壁垒,侵入其他某些利润率更高的垄断部门。因此一般来说,垄断部门的进入壁垒并不能完全阻止大企业的资本在垄断部门之间的转移。与此同时,由于中小企业不具有大垄断公司的经济实力,它们的资本流动大多限于仍以自由竞争为主要特征的非垄断部门。这样,垄断部门之间以大企业为主的资本流动和非垄断部门之间以中小企业为主的资本流动,就不可避免地形成了两重不同水平的利润率平均化过程,

即垄断利润的平均化趋势和非垄断利润的平均化趋势。

第三,大垄断企业的生产多样化和跨部门经营在二重利润率平均化过程中具有重要作用。前面已经谈到,通过战后几十年的混合联合与混合兼并以及生产多样化经营的发展,当代垄断大公司的大多数已演变为跨部门多产品经营的混合联合大企业。混合联合大企业的发展,一方面大大强化了大企业的垄断势力,加强了它们在各自主体部门中的进入壁垒,从而有助于垄断利润的保持,有助于垄断部门和非垄断部门之间利润率差别的稳定化和持久化。但另一方面,混合联合经营的发展又使大垄断企业的资本能够比较容易地从一个部门转移到另一个部门。因为大公司的混合经营加强了企业内部的资本积累和从外部获取金融资金的能力,使企业有更大量的货币资本可供支配,能够随时通过混合兼并方式向其他有利可图的部门渗透。与此同时,混合联合大公司的跨部门经营又使它们能够根据长期利润最大化原则,在自己经营的不同行业、不同部门或者不同生产领域之间重新分配企业资本。部门之间的资本转移在某种程度上变成了大公司内部的资本流动和分配,从而便利了大垄断企业在不同部门之间转移资本。由此可见,混合联合大企业的发展又促进了垄断部门和非垄断企业的利润率平均化过程。

从以上三个方面的论述来看,我们认为,利润率平均化趋势二重化的论点,在理论分析上是符合逻辑的,是有充分的理论根据的。

关于垄断利润平均化或者两重利润率平均化的论点,国内外早已有经济学家提出。在西方激进派经济学家中,例如曼德尔在他1962年发表的《论马克思主义经济学》一书中就曾指出:“在垄断下的工业部门并不是完全自给自足的。它们需要购买原料和机器,使用运输工具,这一切又是其他垄断部门所控制的。在价格方面,这些有关的托拉斯便投入猛烈的斗争。由于大部分垄断部门的互

相依赖关系,垄断部门之间便形成了利润率的均分——至少在一定时期如此——从而制止专断地过分提高价格和利润。”^① 在《晚期资本主义》一书中,曼德尔有着进一步的更明确的论述:“资本之流入某一部门的阻塞状况,往往只是相对的,而从不是绝对的。……因此,垄断部门中的竞争,可以受到一些限制,但不能被消除掉。实际上,……它们产生一种向垄断剩余利润均等化发展的倾向。”同时,“由于资本在这同一时期里仍然在自由地来回流动于非垄断各个领域中,在这些领域中,利润率必然会有一种均等化的趋向。所以,在垄断资本主义制度中,出现了两种不同的平均利润率,……一种是在垄断部门方面,另一种是在非垄断部门方面”。但是,“两个‘平均利润率’在垄断资本主义时期的出现,其最终结果是阻碍而不是废弃整个社会平均利润率形成的过程”。^② 美国经济学博士鲍林依据二元经济理论的假定,也明确提出了核心企业和边缘企业利润率二重平均化的论点。他认为“整个核心企业的利润会趋向于平均化。即使开始时利润率不等,它们同等的边际利润率也会促使它们的平均利润率走向均等。而通过生产多样化经营而实现的资本流动,则是推动所有核心企业利润率平均化趋势的重要力量”。与此同时,“由于整个边缘企业领域中边缘企业之间缺乏实际的或潜在的系统相互作用,边缘企业内部只有一种微弱的走向利润率平均化的趋势”。^③ 鲍林还对他的理论分析进行了经验证明。他从美国制造业中随机抽选了700多个企业,以1969—1973年为时限,对企业规模、企业所在部门的集中程度和企业的利润率水平

① E. 曼德尔:《论马克思主义经济学》下卷(商务印书馆1979年中译本),第37—38页。

② E. 曼德尔:《晚期资本主义》下卷(黑龙江人民出版社1983年中译本),第636—638页。

③ J. 鲍林:《二元经济中的竞争》(1986年英文版),第36、42页。引文中核心企业指垄断部门的大企业,边缘企业指垄断部门中的小企业和非垄断部门中的所有企业。

进入回归验证,结果发现,核心企业果然比边缘企业获得较高的利润率,同时核心企业之间的利润率差别也确实比边缘企业之间的利润率差别小得多。^①

在我国,也有学者提出了两重利润率平均化的思想或论点。例如魏埏教授在肯定垄断部门的利润通常高于非垄断部门的利润时指出,“这两大类内部的部门间的竞争是很激烈的,因而各自会有利润率的平均化”;^②但他也认为,“在一定时期内,垄断和非垄断部门之间可以有不等的、稳定的利润率。但是,在一个更长的时期内,由于竞争规律的作用,不等的利润率还是有接近的趋势”,^③所以,“在垄断资本主义条件下,在较长的时期内,利润率的平均化作为一个趋势仍然继续发生作用”。^④这种看法和曼德尔的观点是基本一致的。

上述国内外一些经济学家在提出二重利润率平均化的论点同时,认为利润率平均化规律仍然会在全社会范围内起作用,仍然会形成社会统一的平均利润率,只不过需要更长时间罢了。这种看法值得讨论。第一,如果像曼德尔所说的,虽然需要较长时间,而能够最终形成社会统一的平均利润率,这就在实际上否定了垄断利润和非垄断利润的系统差别,而把这种差别归之于经济运行的某种暂时的不均衡状态,尽管这个“暂时”是一个相对较长的时间。从实质上说,社会统一的平均利润率的命题,同垄断部门与非垄断部门存在着长期的系统的利润率差别的命题,是很难从逻辑上统一的。第二,如果像魏埏教授所说,社会范围内的利润率平均化趋势表现为垄断利润率与非垄断利润率逐渐接近的趋势,那末,即使这两类

① J. 鲍林:《二元经济中的竞争》(1986年英文版),第6章。

② 魏埏:“再论垄断价格问题”,《南开学报》1986年第5期,第57页。

③ 魏埏:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第33页。

④ 魏埏:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第29页。

利润率的差别趋于接近又再趋于扩大的长期波动现象的确存在,对这种现象的理论解释也可能与魏坝教授恰恰相反:这并不是全社会利润率平均化的表现,而正好是全社会利润率平均化受到阻碍的表现。第三,垄断部门与非垄断部门的利润率差别在某些时期的缩小,并不一定是这两类部门竞争加剧和资本转移的结果,而可能反映了其他经济因素的影响。例如,在严重通货膨胀时期,非垄断部门的利润由于价格的易变性而可能下降的幅度较小,垄断部门的利润则由于垄断价格的相对稳定性而可能下降的幅度较大,从而出现垄断部门与非垄断部门利润率接近的现象。显然这种现象并不是非垄断部门向垄断部门转移资本所造成的。第四,魏坝教授所引用的统计资料,也很难证明他的论点。魏坝教授引用美国制造业四个高集中部门组和五个低集中部门组从1947年到1962年各年的利润率进行比较^①,发现此期间利润率普遍有下降趋势,同时高集中和低集中部门利润率的差额保持比较稳定的状态,没有扩大的趋势。这本来表明两类利润率并未接近,但魏坝教授却认为,“这第二个特点,可以说是在垄断资本主义现阶段,利润平均化趋势的一种反映或特有的一种表现形式。因为在垄断阶段,不可能出现完全一致的利润率。即使在自由竞争阶段,部门间利润率的差额也总会多少存在的”。^②这个推论是相当令人费解的。自由竞争阶段的利润率平均化虽然也不会使各部门的利润率达到完全一致,但各部门利润率的差别是无规律的;而垄断阶段的这种差别却系统地表现为垄断部门高于非垄断部门。可见这种有规律性的差别决不能成为社会范围内利润平均化趋势的证明,而只能证明这种趋势的被破坏和被阻碍。至于魏坝教授所引用的规模大小不同的企业在此期间各年份的利润率比较,除个别年度差距较小外,也

① 魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第32页。

② 魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980年第1期,第33页。

看不出大企业和小企业的利润率有明显的接近趋势。^①第五,曼德尔为证明他的观点所引用的统计资料,也不是十分有力。他引用美国制造业六个高集中部门组和四个低集中部门组在1958、1968和1972三个年份的利润率比较,看起来是显示了利润率差别的缩小。^②但这一比较除了个别部门选择是否恰当不说,1972年因为是处在通货膨胀开始加剧时期,该年份高集中部门利润率的下降和低集中部门利润率的上升,究竟是表明由两类部门资本转移所造成的“两种平均利润率……最终合为一体”,^③还是反映了通货膨胀因素所造成的特殊影响,也还值得研究。综上所述可见,关于垄断条件下仍会形成社会统一的平均利润率,两重平均利润率最终仍会合为一体的论点,似乎缺乏足够的理论根据和事实根据。我们并不否认垄断部门与非垄断部门,垄断企业与非垄断企业存在着竞争,也不排除非垄断中小企业力图向垄断部门渗透的强烈动机与可能性;但我们同时认为垄断部门的进入壁垒从总体上说足以限制和阻碍非垄断中小企业的充分的资本转移,使之不能达到形成社会统一的平均利润率的程度。

鲍林在提出核心企业与边缘企业利润率二重平均化趋势的同时,认为边缘企业与核心企业相比只有一种较微弱的走向利润率平均化的趋势,这一论点也值得讨论。鲍林认为边缘企业利润率平均化趋势比较微弱的原因在于:边缘企业由于财力不足,自由移出和自由进入一个部门的条件不充分,因而缺乏部门之间的积极竞争;边缘企业的竞争主要发生在部门内部,但由于亏损和低利润企业不易移出,部门内竞争也难以大幅度减少边缘企业之间的利润

① 参阅魏坝:“关于垄断价格问题”。《南开学报》1980年第1期,第31页。

② 参阅曼德尔:《晚期资本主义》(黑龙江人民出版社1983年中译本),第31页。

③ 参阅曼德尔:《晚期资本主义》(黑龙江人民出版社1983年中译本),第637页。

率差别；同时部门内部边缘企业中可能存在由生产条件和产品种类相同的厂商分别组成的不同部分，如果需要大量边缘企业投资从一个部分转移到另一个部分也可能很困难，所以部门内部边缘企业的流动也是有限的。总之，边缘企业部门之间和部门内部也存在着阻碍资本流动的壁垒，它们比阻碍核心企业资本流动所要求的壁垒低得多，对于边缘企业比之对于核心企业也更为重要，这种障碍使得整个边缘企业之间不存在系统的相互作用，所以其竞争只能导致较微弱的利润率平均化趋势。^①

鲍林上述推论的核心思想，在于强调边缘企业之间资本流动的障碍大于核心企业资本流动的障碍。这是很难令人同意的。按照鲍林对边缘企业的界定，边缘企业部门之间的流动显然包含两种不同情况，一种是边缘企业在垄断部门与非垄断部门之间的流动，另一种是边缘企业在不同的非垄断部门之间的流动。对边缘企业的第一种部门间流动来说，由于垄断部门强大的进入壁垒，边缘企业资本流动的困难显然要大于核心企业在垄断部门之间流动的困难。但对边缘企业的第二种部门间流动就不能这样说，因为非垄断部门客观形成的流动壁垒很低，一般说来也没有大企业蓄意树立的进入壁垒。虽然边缘企业多数缺乏雄厚的财力，但由于非垄断部门以小企业为主，部门之间的资本转移并不需要大量投资，因而财力不足不会成为边缘企业在非垄断部门之间转移资本的严重障碍。从这个方面来看，没有理由认为非垄断部门之间边缘企业资本的流动性比垄断部门之间核心企业资本的流动性更低，从而非垄断部门之间的利润率平均化趋势比垄断部门之间的利润率平均化趋势更弱。至于部门内部边缘企业不同部分之间的资本流动障碍，也不会比非垄断部门之间边缘企业资本流动的障碍更大。更重要的是，从理论上说，利润率平均化规律是指不同部门利润率的均等

^① J. 鲍林：《二元经济中的竞争》（1986年英文版），第37—42页。

化趋势,而不是指部门内部不同企业利润率的平均化;部门内部不同规模和不同生产条件的企业之间的利润率差别是任何时候也不可能消除的,它们之间不存在利润率的平均化趋势。鲍林运用核心企业和边缘企业的概念来研究和揭示垄断企业和非垄断企业的差别虽然具有重要意义,但他在谈论边缘企业的利润率平均化趋势时,实际上是把部门间利润率比较和部门内利润率比较这两个不同层次的问题混在一起了。严格说来,并不存在这样一个既涉及部门间关系又涉及部门内关系的边缘企业的利润率平均化趋势。因此,鲍林的经验分析揭示出边缘企业之间的利润率差别比核心企业的利润率差别大得多,就丝毫也不会使我们感到意外了。

以上从理论方面对平均利润率二重化的命题进行了比较详细的讨论。那末有没有实际的经验材料来支持这一命题呢?为了对这一命题进行比较长期和全面的统计验证,我们分析了美国制造业两位数字部门组在 1947—1987 年期间的集中水平差异和利润率水平差异。这是迄今为止在同类经验比较中时间最长和部门最宽的一项统计分析。从部门来看,曼德尔和魏坝教授所引用的资料只包括 9 个或 10 个部门组,而我们的分析包括 15 个部门组。从时间来看,魏坝教授引用的资料包括 16 年的连续统计,曼德尔引用的资料只包括 15 年中三个年度的数字,而我们的分析却是以长达 41 年的连续统计数字为基础的。所以这个经验分析应该具有较大的可靠性。

美国制造业包括 20 个两位数字部门组,其中最后一个部门组“杂类”因由许多不相关的部门和行业组成而没有共同性,一般统计分析都将其排除。剩下的 19 个部门组,我们根据 40 年代后期的 1947 年和 80 年代初期的 1982 年制造业普查资料,计算了各个部门组中以增加值为权数的所有四位数字部门的四大公司集中率的加权平均值,作为各个部门组的平均集中水平。见表 11-1。

表 11-1 美国制造业 19 个两位数字部门组的
加权平均四企业集中率(1947、1982)

部门组	1947	1982	部门组	1947	1982
烟草制品	76.2	83.2	纺织品	23.4	36.1
运输设备	39.9	64.4	机器	36.5	32.6
仪器	58.2	47.4	加工金属制品	32.7	25.8
电机	68.1	41.1	纸张及有关产品	30.0	31.9
化学产品	32.6	37.3	皮革及皮革制品	24.8	31.0
石、陶瓷、玻璃制品	44.3	38.4	印刷及出版	23.7	20.0
原金属工业	44.2	38.3	家俱	34.7	22.7
橡胶及塑料产品	81.2	20.2	服装	14.3	22.1
食品及有关产品	34.4	40.2	木材及木制品	31.0	20.7
石油及煤产品	37.1	28.4			

计算根据：《美国制造业普查(1982年)：制造业集中率》、《美国制造业普查(1954年)：概要》、《美国制造业普查(1982年)：概要》。

从表 11-1 可以看到,如果以加权平均四企业集中率接近 40% 为分界线(例如具体分界线定为 37%)来划分高集中部门组和低集中部门组,则在 1947 年和 1982 年各有八个部门组为高集中部门组、11 个部门组为低集中部门组。与此同时,我们又计算了各个部门组在 1947 到 1987 年整个时期和几个分时期的平均税后股本利润率,再将各部门组的平均集中水平和平均利润率水平加以比较。在比较中发现,有个别部门组的集中利润联系违反常规假定。一个是原金属工业,虽属于高集中部门组,其利润率却在所有部门组中为最低水平。这可能是由于:原金属工业虽属老的垄断部门,但战后长期受到进口竞争的冲击、低成本中小钢铁厂的挑战,以及强大工会组织争取提高工资斗争的巨大压力,以致于长期利润率低下。另一个是印刷及出版工业,虽然平均集中水平最低,但利润率却长期在最高水平之列。这可能是因为:印刷出版工业尽管官方统计的集中率很低,但该部门包含着许多区域性和地方性的

次级市场,真正的集中程度大大超过官方统计的集中率水平,所以实际的利润率也高得多。此外,橡胶塑料和石油煤产品两个部门组,在1947年到1982年期间的平均集中水平变化过于巨大,难以划归高集中或低集中部门组。考虑到上述因素,这四个部门组应该被排除,然后可对七个高集中部门组和八个低集中部门组长期的利润率水平进行比较分析。其结果如表11-2。

分析表11-2的统计数字,可以明显看出以下几点:第一,在1947年到1987的41年长时期中,平均说来,高集中部门组的利润率始终高于低集中部门组的利润率。41年中7个高集中部门组利润率的平均值将近13%,8个低集中部门组利润率的平均值仅为10.7%,前者比后者高出两个多百分点,即高21%。如果进一步观察垄断势力最强大的5个部门组(烟草制品、运输设备、仪器、电机和化学制品),它们在41年中的利润率平均值高达13.6%,比低集中部门组的利润率平均高出近三个百分点,即高27%。由于高集中水平意味着存在垄断势力或垄断势力较强,低集中水平意味着不存在垄断势力或垄断势力较弱,上述数字不过证明了,垄断利润经常高于普通利润,垄断部门和非垄断部门的利润率水平存在着长期的经常的差别。第二,分别观察高集中部门组和低集中部门组,它们内部各部门组长期利润率水平则比较接近。多数高集中部门组的长期利润率在13%左右,多数低集中部门组的长期利润率在11%左右。这也表明了垄断部门之间和非垄断部门之间,分别存在着利润率平均化的两重趋势,即垄断利润的平均化趋势和非垄断利润的平均化趋势。第三,高集中部门组的平均利润率与低集中部门组的平均利润率之间的差额,在长期经济发展过程中不断波动,从战后到60年代中期趋于扩大,60年代中期到70年代末期趋于缩小,到80年代又趋于扩大。而70年代利润率差距的缩小,很可能与当时美国严重的通货膨胀有关。所以从整个长时期的波动和变化中,似乎还看不出垄断部门的利润率与非垄断部门

表 11-2 美国制造业 15 个部门组的集中水平和
 利润率水平长期比较(1947—1987)

		1947- 1956	1957- 1966	1967- 1973	1974- 1980	1981- 1987	1947- 1987
高集中部门组	烟草制品	10.8	13.4	15.0	17.5	19.9	14.6
	运输设备	15.6	13.9	11.6	11.0	13.0	13.3
	仪器	13.2	13.4	15.4	16.0	11.7	13.8
	电机	14.7	11.3	11.3	13.9	10.7	12.5
	化学产品	13.7	13.3	12.9	16.0	12.8	13.7
	石、陶瓷、玻璃制品	14.0	10.1	9.1	12.2	8.8	11.0
	食品及有关产品	10.5	9.4	11.2	14.3	14.0	11.6
	平均	13.2	12.1	12.4	14.4	13.0	12.9
低集中部门组	纺织品	8.9	6.8	7.5	8.8	10.9	8.5
	机器	12.4	10.3	11.4	15.5	9.7	11.8
	加工金属制品	12.3	9.0	11.1	15.4	10.4	11.5
	纸张及有关产品	13.3	8.8	8.9	14.1	10.3	11.1
	皮革及皮革制品	7.7	8.1	10.0	}13.2	}11.2	}10.0
	服装	8.0	8.9	11.4			
	家俱	11.3	8.9	11.5	}13.8	}10.2	}11.0
	木材及木制品	12.3	7.1	13.1			
	平均	10.8	8.5	10.6	13.5	10.5	10.7
	平均差额	2.4	3.6	1.8	0.9	2.5	2.2

注：烟草制品工业的利润率资料截至 1985 年，1986 年和 1987 年的资料暂缺。另外，提供利润率数字的统计出版物从 1974 年开始简化了部门组分类，将皮革工业和服装工业合并为“其他非耐用制造业产品”部门组，将家俱工业、木材工业和杂品制造合并为“其他耐用制造业产品”部门组。由于无法从这后一合并部门组中将杂品制造别出，故家俱和木材两部门组 1974 年及以后各年的利润率数字不够精确。

计算根据：美国联邦贸易委员会：《制造业公司的利润率，1947—1962》，美国商务部：《制造业、矿业和商业公司的季度财务报告》1959—1987 年各期。

的利润率有日益接近的趋势，这说明并不存在促使整个社会利润

率趋于平均化的条件,也就是说,垄断势力的存在阻碍了社会统一的平均利润率的形成。

通过以上的理论分析和经验论证,我们可以得出以下的初步认识。应该承认,由于影响利润率的因素比较复杂,可能存在个别部门利润率水平与垄断发展程度不一致的特殊情况。但一般说来,垄断部门的利润率通常高于非垄断部门的利润率,垄断部门与非垄断部门的利润率经常处于不同水平;与此同时,由于垄断部门之间以大企业为主的资本竞争和非垄断部门之间以中小企业为主的资本竞争,在垄断部门之间和非垄断部门之间又分别存在着利润率的平均化趋势。这种利润率平均化趋势的二重化,正是利润率平均化规律在垄断资本主义条件下的特殊表现形式。这进一步表明,垄断资本和垄断势力的形成,垄断价格和垄断利润的存在,并不能废除资本主义经济运动的一般规律,只不过使规律的作用形式发生变化而已。

第四篇

垄断的经济后果

第十二章 垄断对资本主义经济的 微观影响

垄断资本所形成的市场和经济结构,通过改变企业的行为方式不但会影响企业的赢利状况,而且会影响企业的运行效果,特别是它的生产效率和经营效率,以及技术进步的水平 and 速率。这一章研究垄断的微观后果,主要就是讨论垄断对企业经济效率和技术革新的影响。企业经济效率的高低当然首先体现的是技术水平,但不仅仅是技术因素,它同时也包含着生产规模、组织机构、管理水平和经营方式等因素的影响。根据这两个有联系的概念的相对独立性,我们先来讨论垄断对经济效率的影响,然后再讨论垄断对技术革新的影响。

一、垄断对企业经济效率的影响

垄断与效率的关系是经济学家争论很大的问题,我们前面研究垄断利润的原因时对此已经有所讨论。这个问题在产业组织理论不同学派的争论中,实际上表现为一个更根本的分歧,即市场结构与企业运行效果的因果联系究竟如何:是市场结构通过影响企

业行为而决定企业的运行绩效,还是企业的运行绩效决定了一定的市场结构的形成?主流派认为,以大企业和高集中高壁垒为特征的垄断(或寡头垄断)的市场结构,使大企业能够通过提高价格获得高利润,导致大企业竞争压力减弱和内部效率低下;而芝加哥—UCLA 学派则认为,正因为一些企业的经济效率高和生产条件优越,他们才能获得高额利润,并进而促进了企业规模的扩大和市场集中的发展,形成以大企业和高集中为特征的市场结构。争论双方对于因果关系的推论是截然相反的。主流派认为市场结构是基本的决定因素,不同的市场结构产生不同的企业效率,所以被称为“结构学派”;芝加哥—UCLA 学派则认为企业的运行效率起着决定性的作用,不同的企业效率形成不同的市场结构,所以被称为“效率学派”。

按照芝加哥—UCLA 学派的观点,高集中部门的大企业必然具有高效率,产生这种高效率的因素主要是:大规模生产的规模经济,生产设备和技术的先进,产品的优越和企业组织与管理的完善等。例如德姆塞茨指出:“在竞争的压力下,并且如果明显不存在有效的进入壁垒,那末一个部门的产量集中到少数几家厂商手中,似乎只能是由于这些厂商在生产和销售产品方面的优越性,或者是由于只有几个厂商的这样一种部门结构的优越性。”^① 布罗曾也强调:“只有那些在生产和销售产品方面,在适应不断变化的技术可能性、不断转换的需求和日益提高的管制要求方面存在有效结构的地方,集中才会发生并且得以持久保持。”“集中能够持续,只是因为它能够带来效率,或者只是优越的经营管理的必然结果。”^②

效率学派的经济学家断言高集中部门的大企业具有较高的生

^① N. 德姆塞茨:“产业结构,市场竞争和公共政策”,《法学和经济学杂志》1974年4月,第1页。

^② Y. 布罗曾:《集中,兼并和公共政策》(1982年英文版),第56—57页。

产和经营效率,虽然包含着一些合理的因素,但他们把这一论断绝对化却是不正确的。高集中部门的大公司可能具有高效率,但不必然具有高效率。我们认为在市场结构与企业运行效率的关系上,结构学派的基本推论是合理的。垄断的市场结构的形成,在缺乏外部价格竞争压力的条件下,大公司很可能出现程度不同的内部效率低下。

首先,垄断大公司过大的生产规模,可能超过由客观技术条件所决定的最佳生产规模,产生规模不经济。这一点在本书第一章第二节已经作了详细分析。我们引用的西方学者的许多经验研究成果也表明,现有大多数垄断部门的最大公司已大大超过技术条件所要求的最宜规模。这意味着这些大公司不同程度地存在着规模不经济,从而造成内部低效率。

其次,垄断大公司也可能产生管理上的低效率。规模经济所带来的生产效率主要是技术上的,它决定于最适宜的工厂规模。而实行多厂经营的大公司,它们巨大的企业规模是否必然带来管理上的效率,却是有争论的问题。有些学者认为企业规模越大则管理效率必然越高,因为它可以节省管理费用,提供复杂的统计和信息,雇用有能力的经理人员,获得更有利的贷款条件等等。不可否认,大企业一般说来可能具有这些有利因素。但是巨大的企业规模所导致的经营成本的节约,很大一部分并非真正来自管理效率的提高,而是反映了大公司在购买各种投入品时的有利地位。同时,公司规模过于巨大也可能带来管理上的问题和困难,如管理机构层次重叠,大批职员人浮于事,高层管理部门严重官僚主义,乃至指挥不当和决策失误等等,这就会降低企业的管理效率,造成企业内部效率低下。

再次,大公司强大的垄断地位,还可能减弱大公司提高效率的外部压力,导致企业内部效率低下。一些拥有寡头垄断地位或支配性地位的大企业,在缺乏强有力的国内或国际的价格竞争的条件

下,由于能够获得稳定的高额利润,致力于提高企业内部效率的紧迫感可能会有不同程度的削弱。正如谢佩德所指出:“垄断性公司的管理人员经常遇到的最直接的问题就是,由于利润所经常受到的压力不再存在,内部效率每每趋向于低落。”^①甚至在出现了国内或国际竞争的压力时,这类大公司作出的反应也可能不是去积极提高内部的生产效率和管理效率,而是更多地诉诸某些垄断的市场行为去排斥竞争者,以维持自身的垄断价格和垄断利润。其结果则必然是造成垄断大公司内部效率低下,或者使这种效率低下的状况得以持续一个相当长的时期。

以上的分析主要是理论上的推断。这些推断在多大程度上符合实际情况,还得依赖于经验材料的检验。然而关于大公司的内部效率情况,除了商业报刊有关主要公司经济表现的大量评论以外,还没有其他更概括和更实际的检验方法。经济学家主要是从商业报刊的报导中获得垄断大公司内部低效率的大量经验资料。这些报导和评论虽然算不上“科学研究”的成果,但还是对于大企业内部低效率的一般状况提供了相当可靠的经验证实。

在战后的美国企业史中,垄断势力造成大公司效率低下的实例多不胜数。例如:国际收割机公司一位高级经理人员承认,在1970年前的几十年,“我们是巨大,毫无生气,缺乏新鲜思想,而且是近亲繁殖”。赫舍食品公司在1975年被认为具有一种自鸣得意的“结构性疾病”。杜邦公司在1973年前已变得“固守过时的模式,太多地依赖过去的方法”。肯纳科特铜公司多年来就是一个“甘愿坐吃山空的沉睡巨人,只要矿山有矿可采就慷慨地给股东们分红利”。美国最大的造纸商国际造纸公司和美国最大的木材生产商威尔毫色公司,在60年代都已变得停滞不前。国际商用机器公司到

^① W. G. 谢佩德:《市场势力与经济福利导论》(商务印书馆1980年中译本),第293页。

80年代已经变成一个“庞大而僵化的机构”，其“恶劣的习俗和低下效率均已扎根七十多年”。“这个巨人是世界上最奢华而厚重的官僚机构之一”。它在1988到1989年计划削减雇员10%以上，同时有20%的工厂将被封存。通用、福特和克莱斯勒三大汽车公司1979到1981年期间在来自日本的国际竞争压力下，设法降低成本20—30%，表明其内部低效率是相当严重的。支配性的飞机制造商波音飞机公司1987年在承认其成本毫无必要地过高后，着手一项艰巨的改组计划，削减其雇员成本的25%。长期作为建筑设备支配性生产厂家的卡特皮勒拖拉机公司，1980年后被来自日本的竞争所冲击，结果通过关闭六个工厂和解雇19%的工人，降低成本20%以上。^①以上这些例子，大部分并不是出于缩减计划，而只是为了降低平均成本。“它们的教训表明，甚至在最著名的公司中，内部效率低下可以在相当长时期里超过成本的10%。”^②

对一些垄断部门的深入研究进一步揭示了少数大垄断公司的内部低效率。例如美国的钢铁部门，七家最大的钢铁生产厂家都是真正的垂直联合大公司，其绝对规模均排列在《幸福》500家最大工业公司名单上，其相对规模为共同控制美国粗钢生产的将近70%。然而这些大垄断公司并没有表现出生产和经营上优越性，而从60年代开始迅速发展的小钢铁厂（它们在80年代后期已占有国内钢销售额的大约25%）却具有更高的经济效率。这些小钢铁厂由真正的企业家所控制，大多设在靠近市场的地区，特别是在东南部和西南部；它们在最新的工厂中使用最高水平的技术，专门生产少数几种产品。这些小厂的经济效率比那些大公司高得多。例如一个名为纽科的小厂，工人平均每年生产700到800吨钢，而大公司平均只能生产350吨。在纽科，30个工人可生产一根冷却钢

① W. G. 谢佩德：《产业组织经济学》（1990年英文第3版），第128—129页。

② W. G. 谢佩德：《产业组织经济学》（1990年英文第3版），第129页。

条,大公司却需要 130 人。据钢铁专家约瑟夫·维门分析:“小钢铁厂通常能够按每吨 300 美元出售产品,并取得 10% 的利润;而一体化大公司的同类产品其售价达到 450 美元还无利可图。”小钢铁厂的低成本并非因为实行“奴隶工资”。甚至当它们的雇员成本较高时,也能够被优越的劳动生产率所补偿。同时,小钢铁厂的管理部门是在一种由清教徒式的工作道德所支配的企业文化中运作的。这和大钢铁公司形成尖锐的对比。大公司的经理人员拿着高额薪金,拥有豪华住宅,如果一位经理下午去公司补贴的乡村俱乐部打高尔夫球,会有大批助手帮他照顾工作。小钢铁厂的企业家则对大公司的喷气机群,高级轿车和奢侈的经理就餐设施等等不屑一顾。他们在简朴的企业总部上班,接近生产现场,并同他们指挥下的职工大军共享战斗的艰辛和报偿。^①

对一些支配性企业的具体分析也为垄断大公司的内部低效率提供了有力的例证。例如美国的通用汽车公司(GM),从大约 1930 年以来一直在美国汽车工业部门拥有支配地位,控制了美国汽车市场的 50% 以上。它实行的车型迅速转换策略和专卖性的销售体系成为美国汽车部门的模式。通用汽车公司的效率和革新记录被公认为是低下的,但它的车型转换和专卖政策却加强了进入壁垒。事实上,从 1950 年以后直到 1977 年日本汽车大量输入美国,美国汽车部门已经没有企业进入而只有企业移出。尽管通用汽车公司的经济效率不高,但它却能获得高额利润并长期保持其市场份额。这显然是和效率—结构假设相矛盾的。部分说来,这种结果反映了通用、福特和克莱斯勒三大公司的寡头垄断市场行为,也反映了它们排除效率高的进入者和外国竞争者的能力。正是通过利用市场的不完全性通用汽车公司才得以保持其市场份额,尽管它的效率

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业,劳动和政府》(1986 年英文版),第 34—36 页。

低下。然而,这种机能不足的状况到 60 年代中期开始显现,到 70 年代日趋明显,而 70 年代后期日本竞争者的侵入则最终打破了关于通用公司力量强大的幻觉。面对几十亿美元的亏损,通用不得不开始精简公司规模,把它的生产和管理成本降低了至少 15%。这说明通用已有几十年是在低效率的情况下保持它的支配地位的。尽管如此,通用的效率低下并未得到彻底扭转,它在 1979—1985 年期间对于新的竞争压力的反应仍然是不充分的,公司并没有在汽车设计以及内部生产管理和市场营销等方面进行大的变革。而且在 80 年代初期当美国汽车公司因政府控制日本汽车进口而得到喘息机会时,通用却伙同福特和克莱斯勒为短期利润最大化而提高价格,而没有实行一种降低价格、削减成本和改进产品设计的长期策略。1985 年通用汽车公司的支配性地位终于开始下降,其市场份额到 1992 年已从 50% 以上降低到 32%。在严重的财务压力下,通用最终不得不打算实行真正的变革以提高效率。在 1992 年,通用汽车公司的生产效率大大低于它的美国和外国竞争对手。它的平均每辆汽车的生产雇员比率比福特汽车公司的比率高出近 50%。从 1980 到 1992 年,通用的装配生产率仅提高 11%,而福特提高 36%,克莱斯勒提高 33%。如果和福特的生产率拉平,通用就应该减少七万雇员。^①

以上的实例说明,大公司由于单独的或集体的垄断地位而出现企业内部效率低下的情况,并不是抽象的主观推断,而是客观存在的事实。它表明芝加哥—UCLA 学派把企业的大规模和部门的高集中与企业的高效率看作是绝对一致的观点,至少是根据不足的。大公司的垄断并不必然导致高效率,相反,由于竞争压力的相对缺乏,它也可能导致效率低下,甚至有可能在低效率情况下利用

^① W. G. 谢佩德:“反托拉斯失败,低效率持续:国际商用机器公司和通用汽车公司对未来反托拉斯政策的教训”,《反托拉斯公报》1994 年春季号,第 210—212 页。

市场的不完全性并借助于非竞争手段,较长期地保持其垄断地位和高额利润。当然,我们也不应走向另外一个极端,认为垄断大公司必然具有低效率。由于影响企业效率的因素比较复杂,由于竞争并不容易在长时期内绝对被排除,大公司仍会不同程度地具有提高效率的动机。特别是当国内的或国外的竞争压力逐渐加剧时,它们会被迫加强提高效率的努力。许多垄断大公司也往往是在采取了提高效率的措施以后,才暴露出它们先前相当长时间的低效率情况。但无论如何,下面这一点是不可否认的,即大公司的垄断地位越巩固,促进效率的竞争压力相对说来也就越小,出现效率低的可能性也就越大。

二、垄断对企业技术革新的影响

从动态的观点看,技术进步是决定企业效率变化的最重要因素。因此,研究市场结构对技术革新的影响,便成为分析结构—效率关系的中心问题。为了深入讨论这个问题,首先应该明确有关技术革新的若干基本概念。

1. 技术革新的一般过程

所谓技术,是指社会有关产业技艺的知识的总和。它包括产业部门所使用的关于自然和社会现象的原理的知识,关于把这些原理应用于生产的知识,以及关于日常生产操作的知识。^① 技术革新则是指技术上的进步和变化,它可以分为两个基本类别:一种是生产过程的革新,即生产现有产品的生产方法上的改变;另一种是产品的革新,即创造出具有新的性能的产品。这两种类型的革新在实例中往往互相交织,因为生产方法的变革经常伴随着新的生产工具的出现,而生产一种新产品也往往伴随着生产过程的某种变化。但尽管如此,这两种技术革新的区别仍具有一定的意义,因为它们

^① E. 曼斯菲尔德:《技术变化的经济学》(1968年英文版),第10页。

的客观经济影响是不完全相同的。

在资本主义条件下,技术革新在相当大程度上已成为一种有组织的商业活动,并受到市场规律的支配。技术革新活动需要投入资本、人力和其他有形资源,在实验室和生产现场进行,这是技术革新的成本,通常被称之为“研究与开发”(Research and Development, 简称为 R&D)费用。它的产出则是发明、专利及其在生产中的应用。在发达资本主义国家,研究与开发费用是相当巨大的。1987 年美国公司支出了大约 910 亿美元从事研究与开发活动,占整个企业部门国民总产值的 2.4%。公司私人投资于研究与开发活动的密集度在各个产业部门之间是各不相同的。制造业部门占有全部工业研究与开发活动的 97%,成为推动技术进入的原动机。1977 年在美国 238 个制造业部门中,中位部门用于公司研究与开发的费用占销售额的 0.8%,最高的 8 个部门达到 5.5%到 10.2%。^①

技术革新本身是一个动态的过程。从研究与开发活动来观察,传统上可以分为基础研究、应用研究和开发三个范畴。基础研究是单纯为了获取一种新知识的研究。应用研究则是期望得到实际报偿的研究。从本质上说,这两种研究的区别是基于不同的动机:基础研究的目的在于新知识本身,应用研究的目的则在于实际的和商业的进步。在许多场合这两种动机同时存在,所以这两类研究的区别是模糊的。开发则是把研究的结果用于实际生产。最重要的开发项目以生产一种全新类型的产品或建设一种全新类型的生产过程为目的,而更大量更经常的开发项目则是对先前的研究与开发所创造的产品或生产过程进行相对较小的改进。^② 在全部研究

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 615—616 页。

^② E. 曼斯菲尔德:《技术变化的经济学》(1968 年英文版),第 45—47 页。

与开发投资中,以美国 1975 年为例,基础研究占 3%,应用研究占 19%,开发占 78%。私人产业部门在基础研究中的份额大约为 17%,在应用研究中的份额 55%,在开发研究中的份额为 85%。^①这表明,私人产业部门的长处和力量在于应用方面,而纯粹的科学研究仍然主要在大学和政府的实验室中进行。

如果从技术进步的全过程来看,它通常可以分为三个主要阶段:发明、创新和模仿。发明(Invention)是一种新想法的提出,它可以是新的科学概念,也可以是新的产品、新的工具或新的生产过程。发明作为一种新想法的提出不仅应该是前所未有的,而且应该具有某种预期的有用性。毫无用处的新想法算不得是一项发明。创新(Innovation)则是把发明转化为实际的使用,创新者建立有关的生产设施,并把新的产品或生产过程带到市场。创新的过程就是开发的过程,是首先把一项发明应用于实际生产的企业的开发活动。这是一项新技术产生的主要阶段。在创新中起关键作用的有两个因素:一是企业家职能,包括洞察一项发明的商业前景,作出进行创新的决定;对创新活动进行组织;二是投资,包括为创新活动筹措资金,并将资金投入作为一种商业冒险的创新活动。模仿(Imitation)则是一项创新被其他企业效仿和复制。模仿的过程就是新技术逐渐扩散和普及的过程。一般说来,模仿比创新较为容易和安全,但它通常带来的收益也较小,并且往往是出于企业生存需要而不得不为之。^②

2. 什么样的市场结构更有利于技术进步:竞争还是垄断

在这个问题上同样存在着不同的观点。在近代经济学说史上,熊彼特是强调技术进步在资本主义经济发展中的重要作用的一位

^① F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第410页。

^② W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第142页;F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版)第616页。

主要经济学家。他同时也重视市场结构对企业技术进步的影响,认为垄断大公司最有利于促进技术变革,是资本主义社会技术进步的主要推动力。他强调指出:“认为因为完全竞争在现代产业条件下是不可能的——或者说,因为它一向是不可能的——所以,大规模设备或大规模控制单位必须当作和经济进步分不开的不可避免的祸害接受下来,经济进步却因大企业生产结构固有力量的怠工而受到了阻碍,这样的论证是不充分的。我们必须接受的是:它已经成为经济进步的最有力的发动机,尤其已成为总产量长期扩张的最有力的发动机,总产量的长期扩张不仅不管这种在个别事例中或按个别时点看来那末富于限制性的战略而进行,而且在很大程度上正是通过这种战略而实现的。就这点来说,完全竞争不仅是不可能的而且是低劣的,它没有权利被树立为理想效率的模范。”^① 加尔布雷思也认为:“一种慈祥的天意……使得由少数大厂商组成的现代产业成为引致技术变化的最完美的工具。”^②

那末,有什么理由认为大厂商的垄断最有利于技术进步呢?反对的观点又有什么理由呢?我们可以从厂商的绝对规模和部门的市场结构两个方面来讨论这一问题。虽然在现实中,垄断市场结构中的主要厂商大多都是大厂商,但也不乏例外情况,而且在论证对技术进步的影响时,厂商规模和市场结构这两种因素的作用常常是从不同的角度来分析的,所以分开阐述则比较清晰。

(1) 厂商规模与技术进步

这里的中心问题在于,是否大厂商比小厂商在发明和创新方

^① J. A. 熊彼特:《资本主义、社会主义和民主主义》(商务印书馆 1979 年中译本),第 133—134 页。

^② J. K. 加尔布雷思:《美国资本主义》(1952 年英文版),第 86 页。转引自:W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业,劳动和政府》(1986 年英文版),第 49 页。

面更有效?^①

一些经济学家对这个问题持肯定回答,他们提出以下理由:

第一,大公司拥有从事发明与创新活动的经济实力。发明与创新活动需要巨大的成本和投资,只有大厂商才能充分承担这一任务,因为它们规模巨大,具有雄厚的资本和资源。

第二,大公司从事研究与开发项目的风险较小。研究与开发项目不仅费用昂贵而且有风险。小厂商如果将其大部分资本投入某个单独的创新项目,由于任何项目在技术和商业上的成功都没有绝对的保证,它们便处于危险的境地。由此而产生的对风险的惧怕,可能阻碍小公司成为创新活动的先导者。而大公司由于资金雄厚,它们可以同时投资于若干研究与开发项目,特别是那些混合联合大公司,它们从事的研究与开发项目往往涉及不同的生产领域。由于失败的项目可能被成功的项目所补偿,便分散和减少了总的风险。因此,大厂商不像小厂商那样惧怕风险,更愿意也更有能力从事研究与开发。

第三,大公司的研究与开发活动具有较大的规模经济。大公司拥有的大型实验室可以购买和配置各种专门设备,使实验更容易而有效地进行;它还能雇用不同学科的专业人员,使之互相协作和促进,并且当一部分研究人员在某个开发项目上由于他们专业范围以外的技术问题而陷入困境时能够从内部得到及时的援助。据认为在研究与开发活动中的这种专门化的投入,在大公司的大型实验室中比在小企业中能够得到更有效的利用。

第四,大公司具有较强的从事生产过程创新的动机。生产过程创新的直接目的在于降低单位产品的成本。由于大公司生产的产

^① 以下论述请参阅:F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第413—415页;J. S. 贝因,P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第2部(1987年英文版),第398—399页。

品数量较大,所以和小企业比较,它们从一定程度的单位产品成本下降中可以得到较大的总利润增长。既然从生产过程的某种革新中可以获得较大的收益;大公司就会比小公司具有更强烈的动机去从事这类以降低成本为目标的创新活动。

第五,大公司的研究与开发还可能从公司大规模经营的其他方面所产生的规模经济中得到利益和促进。例如,大公司往往具有规模巨大和组织完善的营销渠道,并可能在促销和产品分配方面享有一定的规模经济。这种销售上的有利条件,通常使大公司能够更迅速地用新产品打入和占领市场,从而影响开发一种新产品的赢利性。据认为这也使得大公司比小企业更积极地从事开发新产品的技术创新。

但是,也有一些经济学家认为大企业在发明与创新方面具有不利条件,主要是庞大的公司官僚组织阻碍了发明与创新活动充分而有效的开展。其具体表现是:

第一,在大公司中真正重要但具有较大风险的研究与开发项目往往不易被批准。在公司中,任何需要承担风险的研究与开发项目,总是要由一个个经理人员而不是由非人格化的公司组织作出决定的。小企业在决定一个具有雄心的项目时通常只涉及互相十分熟悉的少数人。而在大公司中,作出这类决定则必须经过公司整个指挥系统的一大批人,包括提出建议的人,他(她)的部门主管,实验室主任,负责分管研究工作的副经理,在需要大量投资时还有最高管理部门的若干成员。每个当事人在支持一个项目时都在拿自己的声誉冒险。在这种情况下,很可能有人出于个人考虑而提出保留或反对意见,于是这个项目便会夭折。所以人们经常发现在大公司的实验室里,有一种远离真正富于想象力的革新项目的倾向。同时由于自己的意见不能被上级管理部门采纳,许多最有创造才能的研究人员不得不离开大公司的实验室单独建立自己的企业。美国有几千个以科研为基础的新企业是由在美国最著名的大

公司的实验室中感到心灰意冷的人离开大公司后建立的。这些事实部分地说明了大公司的官僚机构如何压抑和窒息了在发明与创新活动中的创造性。

第二,大公司的研究与开发工作容易产生低效率。大公司的一个重要弊病是,在大型实验室中进行的研究工作,有一种组织变得越来越庞大的倾向。如果过多的人从事一个研究项目,人们就要把更多的时间用于写研究报告以互相交流,而不得不减少真正用在研究工作上的创造性努力。而且在一个大公司的研究与开发组织中,通向较高职位和较高待遇的最快的和最有保证的途径通常在于放弃研究工作而变为管理机构的成员。结果是,研究工作中人浮于事,效率低下,而最有研究才能的人却又不从事研究工作。人们常常发现在大公司的实验室中,最有才能的人几乎要花掉他们的全部时间去对一大群效率不高的研究人员进行监督管理。这显然不是进行真正创造性工作的方法。

以上,我们分别讨论了大公司对技术进步影响的有利方面和不利方面。每个论点都可能有一定的道理。但是,大公司的这些有利因素和不利因素的均衡结果究竟如何,却难以通过抽象的推理来解决,而只能依靠经验的考察。作为一个初步的判断,贝因认为:“现代研究与开发的性质和特点在于,各种规模的厂商实际上都可能起重要作用。下面的说法或许不会离开事实太远,即相对较小的厂商和实验室在发明与创新过程的最早阶段发挥了主要作用,而大的厂商和实验室在商业应用开发的较后阶段所起的作用则是决定性的。”^① 贝因对这个论断的解释是:一项发明的开始形成及其最初的实验,或许并不需要只有大厂商才可能投入的巨大资源,而小的厂商和实验室的那种非官僚主义的环境也可能最有利于创造

^① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第2部(1987年英文版),第399页。

性研究工作的充分开展。小厂商的麻烦可能出现在商业开发阶段,因为需要大量的财力投入。一种并非不正常的事情发生的顺序是,小厂商首先提出某种新的想法并进行初步的实验,如果这种发明的前景看好但却无力承担进一步开发所要求的大量投资,小企业可能通过专利特许或合并的方式让位与大公司,大公司则继续做好开发项目并最终实现商业上的应用。导致技术创新的实际发明的大量实例,表明这正是通常具有的事态发展顺序。^①

贝因的这个初步概括似乎还需要进一步明确,在开始的发明阶段起重要作用的小厂商是什么样的小厂商,而在最后的开发阶段起决定作用的大企业又是什么样的大企业,特别是那些已形成垄断势力的大公司,它们是否具有比小企业更强的技术创新的动机,并在研究与开发活动中起到与其经济实力相称的重要作用。所有这些问题,不仅需要进一步从理论上讨论,而且更需要大量的经验分析来用事实加以说明。

(2) 市场结构与技术进步

这里的中心问题在于:是以少数大公司占支配地位、高度集中和高度进入壁垒为特征的垄断市场结构,还是以存在大量企业、低集中和低壁垒为特征的竞争市场结构,更有利于技术进步?

一些经济学家认为垄断的市场结构更能促进技术进步,其理由是:

第一,大公司的垄断地位使它们有更强的经济实力开发新技术。高度的生产集中和进入壁垒,保证了少数大公司的垄断地位,由此而获得的垄断利润为大公司发展先进技术提供了更多的资金。也就是说,取得支配性地位或寡头垄断地位的大企业具有更充裕的财务条件,进行昂贵和有风险的研究与开发投资。

^① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第2部(1987年英文版),第399—400页。

第二,垄断的市场结构也加强了大公司开发新技术的动机。因为在这种市场条件下,大公司可以利用其垄断地位,防止新技术被其他企业迅速模仿,避免“搭便车”的情况迅速发生,从而有力量保证获得一项发明或创新所带来的大部分利润。相比之下,在一种自由竞争的环境中,一个企业的新技术可能很快地被竞争者所采用而在部门中普及,技术创新所产生的成本优势或产品优势以及由此而来的高额利润,也就会较快地消失。因此,拥有垄断势力的大公司往往具有更强烈的动机和更大的积极性,去进行新技术的发明和开发。

但是,另外一些经济学家则认为垄断是一种阻碍技术进步的力量。他们提出了以下若干理由:

第一,垄断减弱了大公司所面对的竞争压力和利润压力,可能降低它们进行技术创新的热情和积极性。因为“技术创新总是有意识地对某些紧迫的问题探求新的和更好的解决办法的结果,而激发这种探索活动的通常是一种压力,例如竞争市场中所具有的对利润的压力。但另一方面,丰厚的利润则可能助长大公司的固步自封和对变革的漠不关心”。^①

第二,在垄断条件下,大公司对新技术的热情之所以可能低于竞争企业,还因为垄断大公司的技术创新会直接损害它们自身的资产基础。新技术可能使大公司的现存技术失去它的一部分价值甚至全部价值。这种新技术代替旧技术的情况被称之为“替代效应”。例如光学纤维使得铜电话线变得毫无价值,或者至少是变得价值较低;新型计算机也可能使过时的计算机存货丧失其价值。由于这种损害降低了垄断大公司从技术创新中的赢利,它们通常不会以最佳的速率来引进一种新生产过程或新产品。对于一个竞争性的厂商来说,它从技术创新中可能得到的收益是肯定的并且可

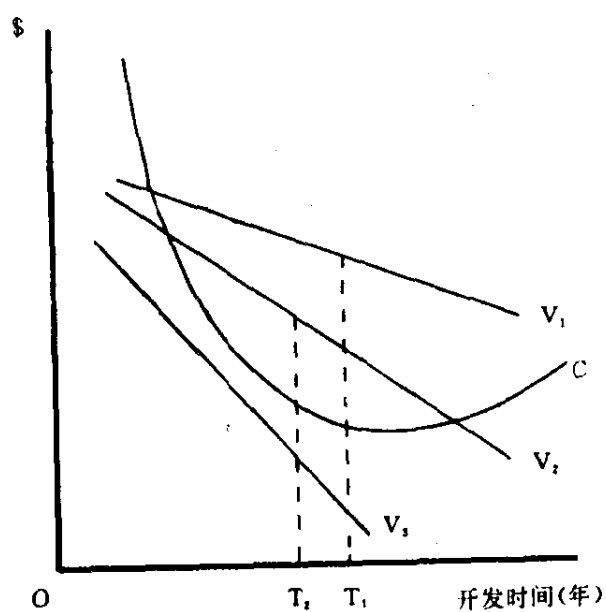
^① F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第424页。

能是非常大的,所以它力图抢在竞争者行动之前来攫取它可能从新技术的运用中所得到的最大利润。对于一个垄断大公司来说,它虽然有把握获取部门中一项革新的全部价值,但问题在于,“因为它是一个垄断者,它已经没有什么余地来扩大它的市场份额,它还必须从创新所增加的利润中,减去原来利用现存技术所产生的利润。所以它从技术创新中所得到的净收益要比一个竞争性企业可能得到的收益小”。^① 这一点特别适用于产品方面的创新。一个竞争性企业引进一种新产品后,可以迅速侵入和占领生产老产品的企业的市场,从扩大自身的市场份额中获得巨大利润。而一个垄断性企业由于已经占领了绝大部分市场,如果不存在市场扩大的前景,它引进新产品后也只能用自己的新产品去占有自己的老产品市场,更不用说生产老产品的一部分设备还可能报废或贬值。所以在一定条件下,垄断企业会对发明和创新实行一种限制政策,就像它们限制产量一样,甚至有可能把它们已经发明或掌握的新技术新产品束之高阁,推迟使用。

第三,垄断大公司和竞争性的非垄断企业相比,在进行技术创新时更倾向于缓慢而不是迅速。这个道理在产业组织理论中是通过一种时间—成本权衡(Time—cost Trade—off)的分析来说明的。既定工业部门中任何一项既定的技术创新活动都存在一个基本的时间—成本的权衡曲线,因为一项技术创新可能以较快的速度也可能以较慢的速度来进行,但较快的速度通常需较大的研究与开发费用,较慢的速度需要的费用则较小。一项创新活动的时间—成本权衡曲线的具体位置和形状决定于特定的技术状况,因而对于不同创新活动来说是不相同的,但它们的一般形状可能如图12-1中的曲线C所示。这代表了一个企业从事研究与开发项目安排的成本方面。根据这个加速发展的成本,潜在的创新企业还必须

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第148页。

权衡加速进行技术发展可能带来的收益。问题的关键在于,一个企业技术创新的收益曲线的位置和形状在很大程度上依存于特定的市场结构。



开发时间(年)

图 12-1 新产品开发速度的最优化

现在假定可能有两个市场地位不同的创新者,一个是在垄断市场结构中的支配性大公司,另一个是在竞争市场结构中只占有少许市场份额的竞争性企业。支配性企业由于其垄断地位,可以预期在未来的长时期中获得技术创新的绝大部分利益,在图中以总收益曲线 V_1 表示。这个曲线的位置较高,反映了总收益的数量较大;而曲线的坡度较小,表明垄断企业不担心有其他的竞争者会进行同样的革新并攫取自己未来的收益。因此,垄断大公司能够以较慢的速度进行技术创新,并仍然可以得到大部分收益。相比之下,一个小的竞争者则不同。作为一个较小的企业,它只能预期获得较少的收益;它同时会害怕其他的竞争对手抢先进行创新或迅速进行模仿而获取较多利润。因此,它的收益曲线 V_2 的位置较低同时坡度较大,而且仅仅在时间成本的权衡线之上保持一个很短的距离。一个更小的企业甚至可能具有收益曲线 V_3 ,其位置在时间—成本权衡曲线之下,表明它将不能有利地从事创新活动,或许只能以低得多的成本进行模仿。在上述条件下,不同类型的企业将怎样选择能够使收益最大化的技术创新安排呢?最佳的选择当然是在边际成本等于边际

收益的那一点上,亦即时间—成本曲线的坡度与收益曲线的坡度相等的位置,在这一点上,两条曲线之间的垂直距离最长,表明净利润最大。对于支配性大公司来说,这就是时间 T_1 ;对于竞争性小企业来说,这就是时间 T_2 ,它比前者要短得多。从完成一项创新所使用的资源数量这个较窄的标准看,垄断企业花费少;但是,创新的出现却要慢得多,而且消费者为得到这一创新成果所支付的费用也要大得多。因此,按照一种消费者剩余(Consumer—surplus)的衡量标准,较小而较快的创新企业肯定是较优越的。以上的分析换一种说法就是,只要我们假定任何厂商的决定不能影响其他竞争者的安排,而且创新者进入新产品市场不会因为生产能力瓶颈而被限制,那末,一个部门中竞争者数量越多和创新者相对规模越小,技术创新的步伐就会越快。假定市场上只有一个大垄断公司,它作为创新者的收益曲线很可能是 V_1 ,技术开发的时间则是 OT_1 。如果市场上存在许多互相竞争的较小企业,那末任何一个潜在创新者的收益曲线将从 V_1 移位于 V_2 ,而技术的最佳时间也将会从 OT_1 缩短为 OT_2 。^①这个分析看起来复杂,其实它背后的意思是很简单的:垄断大公司和支配性大公司因控制了市场并缺乏竞争对手,可以较缓慢地进行技术创新并攫取创新所产生的大部分利润;而许多较小的竞争性企业并存则产生了较强的竞争压力,使每个企业力图在技术创新上走在竞争对手前面,从而推动了整个部门技术进步的步伐。

第四,垄断大公司常常在重要的技术创新上宁可采取后来居上的策略而不愿意首先采用新技术。在支配性大公司和一部分较小的边缘企业并存的部门中,大公司往往在实际发明了一种新技术后,愿意推迟它的开发阶段,而让较小的厂商去冒试验这种新技

^① F.M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第426—428页, W.G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第151—152页。

术的风险。一当较小厂商的试验似乎成功了,支配性企业便迅速模仿,赶上并排挤掉较小的创新者。这有时被称为“后来居上”(“Fast second”)策略。而且,垄断大公司的市场地位一旦受到较小创新者的侵入的威胁,它们支配的市场份额一旦面临某种丧失的危险,它们就会成为非常强有力的模仿者,并继续在新技术基础上保持其垄断地位。不过,在这类“后来居上”的实例中,“对技术进步的推动应归功于较小厂商,因为没有它们开创性的努力,支配性企业就不会如此迅速地行动”。^①

以上分别讨论了垄断市场结构对技术进步的有利影响和不利影响。同讨论企业规模对技术进步的影响一样,我们无法单纯从理论上来判断哪一类影响更强烈和更普遍起作用,从而得出明确的结论。同样,抽象的推理无法解决问题,还必须借助于经验考察来确定实际情况究竟如何。

3. 关于市场结构影响技术进步的经验分析

西方产业组织经济学有关这个问题的研究成果也是大量的。我们分别从技术进步的产出包括专利、发明和创新等方面,来逐步进行详细讨论。

(1) 企业规模对研究与开发的影响

从事研究与开发需要一定的企业规模。一般说来,太小的企业没有经济实力进行研究与开发。从事研究与开发活动的最低厂商规模通常在 500 到 1000 雇员之间。1982 年,美国大约有制造业企业 29.4 万个,其中只有 1.2 万个企业具有在正式有组织的研究与开发上的支出。从事正式研究与开发的公司比重随着厂商的规模而上升。1982 年在拥有 10000 或以上雇员的 300 个制造业公司中有 293 个进行研究与开发;在拥有雇员 5000 到 9999 人的 223 个公司中有 184 个进行研究与开发,在拥有雇员 1000 至 4999 人的

^① F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980 年英文第 2 版),第 428 页。

1352 个厂商中有 693 个进行研究与开发。在全部制造业公司的研究与开发费用中(不包括联邦政府资助的部分),拥有万人以上雇员的公司占了 81.3%,而雇员少于千人的公司只占有 5%。^① 这表明,有组织的研究与开发活动,就厂商来说,按照 500 人以上为大企业界定,主要是大企业的职能。

那末,在从事研究与开发的大公司中,是否企业规模越大则研究与开发支出的相对规模也越大呢?许多经济学家对这一假定进行了考察。经验研究的结果却很不一致,从研究与开发支出占厂商销售额的百分比或研究与开发人员占厂商雇员的百分比来看,研究与开发活动同厂商规模之间并不总是存在一种正相关关系。例如:哈姆伯格通过考察 1960 年《幸福》杂志 500 家最大厂商中的 340 家,将它们分归 17 个部门,结果发现研究与开发人员占雇员的比率仅仅微弱地与企业总雇员和总资产规模相关。对数线性回归揭示,相对于企业规模的研究与开发规模弹性大于一的只有 3 个部门。沃利也发现,分归 8 个部门的 198 家大厂商,这种研究与开发规模弹性大于一的只有两个部门,也就是说,有 6 个部门的研究与开发人员占雇员的百分比是随着厂商规模的扩大而下降的。科马诺根据 1955 和 1960 年的资料对划归 21 个行业的 389 个厂商进行对数线性回归分析揭示,和厂商雇员规模相关的研究与开发人员弹性没有一个行业是大大高于一的,而大大低于一的却有 7 个行业。谢勒尔对 1955 年 500 家最大厂商中的 448 家进行回归分析发现,研究与开发人员同企业规模的联系典型地具有一个曲折点:在较小的样本企业中研究与开发人员的增长快于厂商规模的扩大,在较大的企业中这种增长则慢得多,而一些部门的最大厂商中研究与开发人员甚至随着企业规模的扩大而下降。缪勒对

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990 年英文第 3 版),第 654 页。

1957—1960年的67家厂商的计量分析则表明,研究与开发的密度反向联系于按销售额衡量的厂商规模。菲利普斯对比利时301家厂商的横断面研究揭示:比利时厂商中研究人员的增长开始时比全部雇员的增长快,直到大约7000雇员的厂商规模,然后研究人员增长放慢,研究人员密度(每1000雇员中的研究人员数)的最高点在大约10000雇员的厂商规模。单个部门变动型式并不都和上述总变动形式相一致,不同部门有很大差别。但在大多数部门中,研究人员的弹性小于一。^①凯迈因和施华兹在概括上述研究结果时指出:对于革新活动的强度随着厂商规模的扩大而增长的假设,除了化学工业是一个可能的例外,几乎没有什么事实来支持。正像马克汉姆所总结的那样:革新的努力倾向于随着厂商规模而以更大的比例来加强通常会达到某一点,这个转折点的规模在各个部门是不相同的。对于超过这个转折点规模的更大的厂商来说,革新的强度似乎随着企业规模的进一步扩大而趋于不变或者甚至下降。^②谢勒尔在总结大量有关经验研究后也得出了类似的结论。他说:对美国工业部门的大多数研究成果都表明,研究与开发人员或支出随着厂商规模的增长,或者只是按比例地增加或者只以较小的比例增加,特别是达到某种临界规模以后,这个临界规模大体接近《幸福》500家最大工业公司的底部企业。这意味着任何既定部门中的最大厂商相对于它们的规模,并不比较小的对应企业从事更密集的研究与开发活动,在许多场合下它们研究与开发的密集度甚至更小。只有化学工业可能是一个例外。^③表12-1反映了美国按总收入排列的最大10家工业公司和被《商业周刊》选出的

^① M. I. 凯迈因, N. L. 施华兹:“市场结构与革新:全面的评述”,《经济文献杂志》1975年3月号,第16—17页。

^② M. I. 凯迈因, N. L. 施华兹:“市场结构与革新:全面的评述”,《经济文献杂志》1975年3月号,第18页。

^③ F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第420页。

在研究与开发活动方面居于最前列的 10 家公司的规模,以及它们研究与开发支出占公司总收入的比重。

表 12-1 若干大公司和较小公司的研究与开发支出

最大公司—较小的研究努力		
	总收入(百万美元)	R&D 占总收入的%
埃克森公司	\$ 88561	0.7
通用汽车公司	74582	3.6
美孚石油公司	54607	0.3
福特汽车公司	44455	4.8
国际商用机器公司	40180	6.0
德士古石油公司	40068	0.3
杜邦公司	35378	2.6
标准石油公司(印地安纳)	27635	0.5
标准石油公司(加利福尼亚)	27342	0.6
通用电气公司	26797	2.9
较小公司—最大的研究努力		
	总收入(百万美元)	R&D 占总收入的%
电信科学公司	\$ 52	31.6
政策管理系统公司	62	26.6
ADAC 实验室	59	26.4
荷根系统公司	37	22.9
幸福系统公司	54	22.3
美国管理科学公司	139	20.8
王家无线电公司	87	20.0
戴斯安公司	180	19.4
模数计算机系统公司	75	17.6
先进微型设备公司	582	17.4

资料来源:《幸福》杂志 1984 年 4 月 30 日,第 276 页;《商业周刊》1985 年 3 月 22 日,第 164 页。转引自:W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的产业,劳动和政府》(1986 年英文版),第 53 页。

数字表明,大厂商的研究与开发投资虽然绝对量较大,但其相

对量或强度并不高,倒是某些较小的公司(中等规模的公司或较小的大公司)相对其规模作出了更大的研究与开发投资和努力。

(2) 市场集中程度对研究与开发的影响

关于市场结构对研究开发活动的影响,经验分析大多集中在检验部门的市场集中率与研究开发活动的关系方面。一些经济学家如哈罗维茨、汉伯格等人的较早研究,揭示了部门研究与开发支出占销售额的比率同部门的市场集中率之间存在着正相关关系。^① 这个经验事实似乎同熊彼得的假设相一致,即一个行业市场集中程度越高越是有利于提高研究与开发活动的强度。

但是,许多经济学家认为这种较早的研究存在着一个重大缺点,就是没有考虑到工业部门之间技术机会的差别。所谓技术机会(Technological opportunity),是指或多或少外生的和累积的科学技术发展引致有利可图的创新可能性的速率。^② 这是在市场结构以外影响技术进步的一个重要因素,它在相当程度上取决于逐渐累积的科学技术知识的内在基础和发展程度。在一定时期,有些部门充满技术进步的机会和潜力,而另一些部门的生产技术却处于稳定和停滞状态。因此,对于技术机会不同的许多部门,即使市场结构基本相近,其技术进步的速率也会有差别。如果不考虑这个重要因素,即使回归分析表现出研究与开发支出的强度同市场集中率的相关性,人们仍然不清楚,研究与开发的更大努力究竟是由于更高的集中水平的促进,还是由于更大的技术机会的推动。

为了确切地判断集中程度对研究与开发活动的影响,谢勒尔等经济学家进行了更深入的经验研究。其基本方法是把所考察的公司划归它们所属的适当的部门,再将各部门按照技术机会的

① F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第434页。

② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第645页。

大小分为不同的类别,然后观察技术机会不同的各个类别内部各部门的集中程度与研究开发活动强度之间的关系。经济学家的这类经验研究成果,揭示了以下重要现象:第一,部门或公司的研究与开发活动的强度,同技术机会的大小存在着密切的相关性。第二,在考虑了技术机会的差别以后,研究与开发的强度和集中水平的相关性在多数情况下仍然存在,但相关程度却大大减弱。第三,平均来说,技术机会较大的部门类别比之技术机会较小的部门类别,其部门集中程度也较高。第四,在技术机会较小的部门类别中,研究与开发的密度与部门集中水平之间存在着较强的正相关关系;而在技术机会较大的部门类别中,研究与开发的密度与集中水平之间的正相关程度则较弱,甚至可能出现负相关。^①

这些经验事实首先提出的一个问题是,为什么技术机会较大的部门类别中平均的部门集中程度也较高?技术机会和集中程度究竟是两个互相独立的因素,还是存在着某种因果联系?如果存在因果联系,究竟是较大的技术机会促进了较高的集中,还是较高的集中开辟了较大的技术机会?对于后面这个问题的回答,似乎只能是较大的技术机会促进了较高的集中,而不能相反。因为技术机会在相当程度上决定于科学技术知识的内在的积累,这在一定意义上是一个外生变量;而且经验分析所选样的一些高集中部门如化学工业、电子工业、航空工业、电话设备工业和摄影设备工业等等,它们领域的科学知识发展在过去一个世纪中一直是极为迅速的。其中许多部门的高度集中部分地是由于首先创新的公司专利和技术方面的进入壁垒;同时技术机会较大的部门中急剧的技术变革可能扩大各个厂商增长率的差异,使成功的创新企业迅速发展而落后的企业被淘汰,进而导致集中程度的上升。由此可见,对于

^① F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第434—436页。

技术机会较大同时集中程度较高的这些部门来说,无论是技术机会与集中没有关联,或者存在着技术机会促进集中的这种关联,都并不表明高度集中是加速技术进步的一种主要力量。

这些经验事实提出的另一个重要问题是,为什么技术机会较小的部门类别比之技术机会较大的部门类别,研究与发展强度同部门集中程度之间存在着较大的相关性?下面的解释是有一定道理的:在技术机会较小的部门,发明和应用一项改进生产方法或产品的重要革新的成本通常较高,所以至少要求有较高程度的集中率,以便有些大企业有充足的财力去从事花费较高的研究与开发;同时由于一项创新的成本较高而潜在的赢利性相对较小,也可能只有那些拥有较大市场份额的大公司,因为能够充分获取创新活动的利益,或者竞争对手较少从而潜在的模仿者较少,才会愿意进行较大规模的研究与开发投资。因此,技术机会较小的那些部门,高集中率对大规模研究与开发活动就显得比较重要。相比之下,在技术机会较大的部门,创新机会很多,创新成本较低,创新活动的潜在赢利性较大,所以在集中程度较低的部门,不但大量相对较小的企业有可能从事研究与开发投资,而且它们有较多的机会来利用新技术占领市场,并且能够体验到首先创新的企业容易在市场上取得成功,因而激烈的竞争会推动更多的企业进行研究与开发。反之在集中程度较高的部门,拥有大量市场份额和垄断势力的大公司,由于害怕迅速的技术变革打乱现有的市场格局或影响自身的垄断利润,就有可能单独地或联合地力图遏制和阻止过于急剧的创新活动。因此,在技术机会较大的那些部门,对于研究与开发活动来说,高集中率不仅不是必需的,甚至还可能有一定程度的消极作用。^①

^① F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第435—436页。J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第2部(1987年英文版),第408页。

这些经济事实还反映了一个重要现象,即市场结构和研究与开发活动强度的联系可能是非线性的。也就是说,从极低水平的集中(即原子式的竞争部门)到较高水平的集中,集中程度的提高对研究与开发活动的强度可能具有积极的影响;但是从较高水平的集中到极高水平的集中,集中程度的提高对研究与开发活动的强度则可能具有消极的影响。谢勒尔和凯利等人的经验分析事实上揭示了这种非线性的变动。谢勒尔的研究表明:研究与开发/销售额比率同部门集中率的联系呈现一种“倒U”型式,四企业集中率在50%到55%的部门具有最高比率,集中率的进一步提高反而带来比率的下降;而四企业集中率在15%以下的部门则基本上没有什么研究与开发活动。凯利使用不同的资料发现了类似的倒U联系,公司研究与开发/总雇员比率的极大值出现在加权平均四企业集中率56%。^①

(3) 市场结构对专利的影响

对于技术进步速率和强度的衡量,研究与开发是一种投入,由于投入本身存在着一个利用效率的问题,更大的研究与开发的绝对规模和相对规模,或许并不代表相应的技术进步的强度和速率,而可能意味着研究与开发资源的不同程度的浪费。为了更确切地研究市场结构对技术进步的影响,经济学家们更倾向于选择代表产出的指标,专利即可看作发明活动的一种产出。尽管用专利来衡量技术进步也存在缺陷,因为有些发明被企业秘密采用而未采取专利形式,而每年登记和发布的专利大部分并没有多少价值并且从未被使用,但它作为研究与开发活动的一种产出,仍然有资格作为技术进步的一种大体的衡量。

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第646页。F. M. 谢勒尔:《产业市场结构与经济绩效》(1980年英文第2版),第437页,注116。

企业规模和市场集中对专利的影响究竟如何？根据布雷尔的研究，在美国的大公司中，取得专利的活动随着公司规模的增长而增长，但达到较大规模后，在最大公司中这种活动却下降了。他依据 50 年代后期的资料，考察了《幸福》500 家最大工业公司中的 448 家，发现它们所拥有的发明专利的份额低于它们在总销售额中所占的份额。从这些大公司内部来看，四家最大的厂商占有全部销售额的 18.2%，只拥有全部专利的 9.9%；八家最大的厂商占有全部销售额的 25.2%，只拥有全部专利的 15.9%。^① 关于部门集中程度的影响，一些学者的研究表明，随着部门集中率逐渐提高到 40%，专利活动趋于增长；而更高的集中则出现了专利活动的缩减。^②

考察市场结构对专利的影响，仅仅考虑不同条件下专利的数量份额是不够的，更重要的是分析不同条件下专利生产的效率。经济学家施穆克勒深入研究了这个问题。他依据 1953 年的资料（这是能够得到详细资料的一个年份），对美国工业部门中不同规模的公司平均每项专利所耗费的研究与开发支出进行了计算，结果如表 12-2。

表 12-2 的数字揭示，在每个部门中，雇员在 5000 人或以上的厂商在平均每项专利上所支出的研究与开发费用，都比雇员少于 1000 人的厂商更大；并且除了化学制品部门以外，也比雇员在 1000—4999 人的厂商更大。从所有部门的平均水平来看，规模最大的企业平均支出在每项专利上的研究与开发费用，几乎相当于规模较小的两类大企业所支出的费用的两倍。这些数字证明了，最大的公司同较小的大公司相比它们的研究与开发投资的生产率是

① J. M. 布雷尔：《经济集中：结构、行为和公共政策》（1972 年英文版），第 205 页。

② W. G. 谢佩德：《产业组织经济学》（1990 年英文第 3 版），第 159 页。

比较低的。

表 12-2 平均每项专利的研究与开发支出
1953(单位:1000 美元)

部 门	厂 商 规 模			部门平均 (未加权)
	1000 雇员以下	1000—4999 雇员	5000 或 5000 雇员以上	
机械	\$ 8.5	\$ 14.2	\$ 24.2	\$ 15.6
化学产品	11.2	24.4	23.6	19.7
电气设备	15.7	12.6	25.6	18.0
石油产品与开采	10.0	8.4	15.6	11.3
仪器	15.8	14.4	37.5	22.6
所有其他工业	15.4	7.1	27.8	16.8
所有部门平均 (未加权)	\$ 12.8	\$ 13.4	\$ 25.6	

资料来源:J. 施穆克勒:“厂商规模和知识的增长”,《专利、发明与经济变化》(1972年英文版),第37页。

有人可能认为,对于不同规模的公司来说它们生产的发明或专利也应该有区别,规模更大的企业所提供的发明也更重要和更优越,所以也必然更昂贵,因而它们平均每项专利的研究与开发投资较大并不必然意味着专利的生产效率低下。不幸的是,经验事实与这种推测恰好相反。曼斯菲尔德曾对美国化学工业、石油工业和钢铁工业大厂商的重要发明进行分析,结果发现,厂商的规模越大,一定的研究与开发投资所产生的重要发明的数量却越少。他指出:“同流行的看法相反,在大多数情况下,每一美元研究与开发支出的发明产量,最大厂商少于大中规模的厂商。”^① 另外两项独立的研究还表明,较小厂商同大厂商相比,其专利发明中有更大的比

^① 转引自:J. 施穆克勒:“厂商规模和知识的增长”,《专利、发明与经济变化》(1972年英文版),第38页。

例进入商业应用。这也说明大厂商所取得的专利其重要性实际上比较小厂商所取得的专利要低。乔治华盛顿大学的专利基金会基于 1938、1948 和 1952 年专利发明 2% 的随机选样的一项广泛调查发现,大厂商的发明中只有 51% 在商业上被使用,而较小厂商进入商业应用的发明达到 71%。哈佛工商管理学院进行的另一项完全不同的研究专门考察了最大厂商以及它们所拥有的全部专利,结果发现,1956 年销售额超过 5 亿美元的特大厂商仅使用了它们专利发明的 51%,而销售额低于 5 亿美元的大公司却使用了它们专利发明的 56%。^①

根据这些实证资料,施穆克勒得出下述结论:“简言之,现存的高新技术知识产量的综合指标表明,超过一定的但并非是极大的规模以后,厂商的规模越大,它的知识生产活动的效率很可能越低。显然,随着厂商规模的扩大,平均一美元研究与开发投资的(a)专利发明的数量下降了,(b)专利发明在商业上被使用的百分比下降了,(c)重要发明的数量下降了。”^②

(4) 发明和创新的源泉

发明是技术进步的基础。分析资本主义经济中发明的主要源泉,可以进一步估计垄断大公司在技术进步中的作用。这里不仅涉及到大公司和较小公司对发明的贡献,还涉及到独立发明人的作用。流行的看法是,在当代条件下,独立发明人或个人发明家已经落伍,已被庞大的公司组织所代替,只有大公司才是发明的主要来源。那末事实究竟如何呢?

居克斯、索维尔和斯蒂勒曼在一项具有里程碑意义的研究中

① J. 施穆克勒:“厂商规模和知识的增长”,《专利、发明与经济变化》(1972 年英文版),第 39 页。

② J. 施穆克勒:“厂商规模和知识的增长”,《专利、发明与经济变化》(1972 年英文版),第 39 页。

回答了这个问题。他们对 1880—1965 年时期出现的发明进行了仔细分析,挑选出 70 项被认为是最重要的发明,再追溯这些发明的最初来源,以判别它们究竟主要来自大企业或较小企业或个人。研究结果出人意料:70 项重要发明中有 33 项即将近一半出自个人发明家的独立研究;仅有 24 项来自工业企业的研究实验室,其中有大公司也有小公司。作者还考察了近几十年的情况,发现这个比例并没有变化。这表明作为发明的源泉,独立发明家的作用大大超过大企业的作用。独立发明人的重要发明包括:空调,自动变速装置,石油催化裂化技术,回旋加速器,电子显微镜,喷气式发动机,青霉素,快速摄影术,静电印刷术,等等。^① 例如,静电印刷术是一位在专利局工作的物理学家利用业余时间发明的;空调来自若干独立发明人的努力,其中有几个人的雇主拒绝支持他们的研究;彩色摄影胶卷的发明人首先是两位学音乐的大学生,等等。另外的研究还发现,独立发明人还对下列重要发明作了首要贡献:计算机,钢热压技术,天然彩色电视,新霉素,预应力混凝土,立体音响。^②

技术创新与发明不同,它必须由企业来实现。问题在于,是最大的公司还是相对较小的公司在技术创新活动中更优越和起着更大的作用?事实也和传统的看法相反,最大的公司在创新活动中并没有作出同它们的规模相称的贡献。例如曼斯菲尔德考察了美国三个重要工业部门在 1919—1938 年和 1939—1950 年期间的主要创新活动,发现煤炭和石油工业中最大四家厂商各自占有的部门创新份额大于它们各自占有的生产能力份额;但是钢铁工业中四家最大厂商占有的创新份额却小于它们的生产能力份额;他还发现药品工业中最大四家厂商的市场份额超过它们占有的部门创新

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文第 3 版),第 156—158 页。

^② W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的工业,劳动和政府》(1986 年英文版),第 51 页。

份额。曼斯菲尔德还估算了创新强度最大的厂商规模。结果表明,煤炭与石油工业中最大的创新强度出现于位居最大厂商第六位的企业;而在钢铁工业中,最小的厂商表现出最大的创新强度;在药品工业中,1935—1949年期间最大的创新强度相当于排居第十位的大企业规模,而1950—1962年期间加权的创新强度的最大值在排行为第12位的大企业,未加权的最大创新强度则出现在很小的企业规模。^①另外一项有关的重要资料证据是由美国国家科学基金会的国家科学委员会提供的。该委员会调查了1953到1973年期间美国采用的310项主要技术创新,并对发明和采用这些技术创新的企业进行规模分类。结果表明,雇员超过10000人的最大厂商只占全部创新数量的34%;而雇员少于5000人的三个企业规模较小的类别却占有全部创新数量的60%。当委员会检查技术创新速率时,发现较小厂商生产的创新数量较大。在整个1953—1973年时期,按平均一美元研究与开发投资所提供的主要创新来计算,最小规模厂商类别是中等规模厂商类别的4倍,是最大规模厂商类别的24倍。^②

(5) 垄断大公司对技术进步产生消极影响的实例

作为上述一般统计分析的生动的补充,还有大量具体的例证,表明垄断大公司在一定条件下可能出现的对技术变革的冷漠、延误甚至压制。

突出的实例之一是美国的钢铁工业。本章第一节曾经谈到,这是一历史悠久的垄断部门,集中程度很高,七家最大的钢铁生产企业都是大公司,最大生产企业美国钢铁公司更是一个由原来约

^① M. I. 凯迈因, N. L. 施华兹:“市场结构与革新:全面的评述”,《经济文献杂志》1975年3月号,第18页。

^② W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的工业,劳动和政府》(1986年英文版),第52页。

180 个独立工厂联合起来而形成的巨型企业。然而这样一个高集中部门的这些大公司,不但没有显示出积极的创新活力,反倒以其技术上的落后和毫无生气而闻名。从技术发明来看,钢铁生产过程的所有主要发明,如贝氏转炉、平炉、氧气炼钢和连续浇铸等等,都来自国外,没有一项是由这些大钢铁公司的实验室创造的。更重要的是,美国寡头垄断钢铁企业在采用这些发明时也极端落后。例如氧气炼钢,一种新的快速熔化技术和本世纪来基本炼钢过程最重要的技术发明,是 1950 年发明并首先在奥地利一个钢铁公司被采用的。这种方法大大提高了炼钢效率,由于把大量的氧气而不是空气注入炼钢炉,钢水热度的产生由平炉所需要的 8 至 10 小时缩短到大约 45 分钟。在美国,第一个氧气炼钢炉是 1954 年由一个小钢铁公司安装的,而大钢铁公司安装氧气炼钢炉却是在 10 年以后。到 1963 年 9 月,占国内基本炼钢生产能力 50% 的最大钢铁公司还没有安装一个氧气炼钢炉,而仅占国内生产能力 7% 的小钢铁公司却拥有美国氧气炼钢设备的将近一半。整个 50 年代,美国的寡头钢铁大公司购买了相当于 4000 万吨生产能力的平炉设备,以致于《幸福》杂志指出:大量的这种生产能力“在它们建造时就是过时的”,而这个部门安装它们不过是“为自己的死亡作准备”。再例如连续浇铸技术,这种技术省略了首先把钢水浇注成钢锭,再对钢锭加热进行初步锻压使之成为钢坯的复杂而耗费巨大的过程,而是直接将钢水铸成钢坯供轧,从而大大节约了劳动和资本成本。在美国,一家小钢铁公司于 1962 年首先采用这种新技术,其他小公司紧紧跟随,结果到 1968 年,仅占国内钢铁生产能力大约 3% 的小公司拥有了美国连续浇铸生产的 90%,垄断大公司在采用这项新技术时也表现出了明显的迟钝。美国大钢铁公司对新技术的这种淡漠和迟缓,使美国钢铁生产技术大大落后于它的国外竞争对手。1981 年,氧气炼钢在全部生产中的比重,日本和欧共体都超过了 75%,美国仅为 60.6%;1984 年,连续浇铸在全部生产中的

比重,日本为 89.1%,欧共体为 65.4%,美国仅为 39.6%。^①

美国的汽车工业则反映了寡头垄断大公司由于对竞争的克制态度而在技术创新上缺乏活力。从战后直到 70 年代后期外国汽车开始进入,三大汽车公司紧密的寡头垄断,并没有像某些经济学家所设想的那样,因价格竞争的削弱而激发起技术创新上的积极竞争,导致更快的技术进步。事实恰恰相反,寡头垄断使得几个大公司在技术革新上也采取了互相克制的态度,从而阻碍了技术进步。从历史上看,美国汽车工业产品创新的速率和广度,以第二次世界大战前的几十年为最大,当时这个部门存在着大量的独立生产厂家,竞争比较激烈,许多新想法被付诸实践,技术创新充满活力。而战后,随着大多数独立企业的消亡和部门集中率的上升,产品革新的步伐也大大地放慢了。1964 年福特汽车公司的一位副总经理在汽车工程师的一个聚会上说:“对汽车所进行的成功的产品创新的数量,今天比过去要少得多,并且还在继续下降。”他承认,“自动变速器是汽车部门最后的一个主要创新”。10 年后劳伦斯·怀特重新肯定了这个评价,指出:“今天汽车的主要特征——V-8 发动机,自动变速装置,机动闸——都是战前的创新。尽管这些在过去 25 年中有了很大的改进和完善,但是,汽车工业部门对于寻求新的东西却一直漠不关心。悬置装置,发火装置,气化装置和排气系统基本上还是老样子。只是联邦政府有关空气污染的立法的压力,才影响到这最后三个系统的某些改变。”和某些经济学家的信念相反,巨大的规模和高度集中也没有培育起大公司敢于在技术上冒险的偏好与愿望。在这方面美国汽车工业巨头的畏首畏尾同外国汽车生产厂家的表现和态度形成了鲜明的对比。一位美国专家指出:“我认为外国汽车公司带到汽车行业中的重要因素之一,不过是一

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的工业,劳动和政府》(1986 年英文版),第 58—59 页。

种敢于冒风险的态度,它们力图去做一些在我们看来是风险太大的事情。”同时,美国大汽车公司在生产过程的革新和采用效率更高的生产方法方面,也同样是表现平平。事实上,从50年代以来,日本汽车生产过程的优越的革新在很大程度上是由于利用了美国设备制造商所销售的美国机床和设备,而美国的汽车大公司对这些机床和设备却不感兴趣。整个情况正如一位前通用汽车公司的高级官员所概括的:美国国内汽车工业的记录标志着“四分之一世纪的技术上的冬眠状态。在产品的创新方面,汽车工业开展了20年轰轰烈烈的营销活动,但总的来说提供的是老产品,只不过具有某种新的或有用的虚假的外观。确实没有什么本质上的新东西……年复一年我们献给顾客的都不过是重新热过的剩饭”。^①

垄断大公司在一定条件下还可能对技术创新采取压制态度。一个突出的例子是美国的止痛药品市场。在美国,止痛药品市场也是一个高度集中的行业,四家最大生产厂家共同占有总销售额的一半以上;约翰逊—约翰逊公司是最大的生产商,它的泰勒诺药片在1975到1979年的销售额达到6.9亿美元,利润达到1.34亿美元,税前销售利润率高达19%,超过同时期美国制造业厂商整个利润率的两倍以上。然而,这个领域的记录表明,垄断大公司不但没有促进技术进步,反而有可能控制甚至压制具有潜在竞争力的新技术。1971年,两位独立的研究者成功地设计了一种固态的非注入性的电子神经刺激器。即TENS,作为不用药物的缓解和消除疼痛的器械。这种器械通过附在病人皮肤上的垫子,传入的电脉冲可以阻止痛感沿着神经纤维的传导,而达到缓解疼痛的目的。由发明者之一首先制造的TENS装置证明可以成功地处理头痛、背痛、牙痛、关节痛、手术后疼痛和矫形术的疼痛。而且这种装置不像

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的工业,劳动和政府》(1986年英文版),第60—62页。

药物,不会上瘾,不具有麻醉性,也没有副作用。为了使这种器械进行商业应用,发明者创建了斯蒂姆技术公司,于1972年开始销售TENS。然而,这种新技术对止痛药物所形成的竞争,并没有给约翰逊—约翰逊公司带来失败。在1974年,约翰逊—约翰逊公司取得了对斯蒂姆技术公司的控制。不久以后真象大白,约翰逊—约翰逊公司的目的并不是要牺牲它自己有利可图的止痛药交易去推广一种新技术。一旦兼并了斯蒂姆技术公司后,它便推迟了这种新产品的生产,拒绝为斯蒂姆技术公司提供研究与开发资金,强加于该公司一种内部定价制度以削弱其现金地位,禁止斯蒂姆技术公司的产品在年度会议上展示,不允许斯蒂姆技术公司使用约翰逊—约翰逊公司的名字,强制冻结斯蒂姆技术公司的雇用人数,中止了该公司至少20万美元的定货,拒绝设立止痛诊所以及作为医生能够指导病人使用TENS装置的中心,禁止斯蒂姆技术公司进入国际市场。其结果正如罗德法官所评论的:“约翰逊—约翰逊公司的行为导致无数人不得不遭受止痛药物的使人虚弱的副作用,因为一种能够缓解疼痛而没有这种副作用的产品被阻止参与竞争……证据在于,如果TENS没有被压制,它就能够为世界上的千百万人带来福利。”^①类似约翰逊—约翰逊公司这类压制和延误新技术的例子还很多。如数字式手表和个人电脑在它们最早开发时就被支配性大公司所拒绝,而是由小公司或新企业进行创新的。柯达公司在其市场上曾忽视或反对过若干主要的创新,包括35毫米照相机,微型相机,暗盒式胶片,和非专业闪光装置。国际商用机器公司在1946年拒绝了普通纸复印技术。吉列公司开始时为提供不锈钢剃须刀一直犹豫不决,直到一个局外小企业展示了这种刀片,它才

^① W. 亚当斯, J. W. 布洛克:《巨型综合企业:美国经济中的工业,劳动和政府》(1986年英文版),第62—63页。

赶紧供应自己的产品。^①

4. 结合列宁的论断对垄断与技术进步的关系的再思考

我们已经从理论和经验两个方面讨论了西方产业组织经济学有关市场结构对技术进步的影响的若干主要分析。从马克思主义的观点来看,这些分析所具有的含义是什么呢?

让我们从列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中的有关论断谈起。他说:“在规定了(即使是暂时的)垄断价格的范围内,技术进步因而也是其他一切进步的动因,前进的动因,就在一定程度上消失了;其次在经济上也就有可能人为地阻碍技术进步。例如,美国有个姓欧文斯的发明了一种能引起制瓶业革命的制瓶机。德国制瓶工厂主的卡特尔买了欧文斯的发明专利权,可是却把这个发明束之高阁,阻碍它的应用。”^② 列宁的这段话,曾经在很长时期被人们片面地引用来“证明”现代资本主义的腐朽和停滞;而近些年来又被某些人批评为错误的论断。那末,究竟应该怎样来评价列宁在这个问题上的观点,列宁到底是怎样看待垄断对技术进步的影响的呢?

如果全面地而不是片面地理解列宁的分析,他的观点显然包含着三层意思:第一,垄断可能促进技术进步;第二,垄断可能阻碍技术进步;第三,垄断条件下的技术进步和发展总体上比过去更快了,但停滞趋势仍会有所表现。前面所引用的列宁的论断,只是表达了第二层意思。关于第一层意思,列宁指出:“一个工业部门的生产总量,往往有十分之七八集中在卡特尔和托拉斯手中。……这样造成的垄断,保证获得巨额的收入,并导致组成规模极大的技术生产单位。”“美国政府专门委员会关于托拉斯的报告中说:‘它比竞

^① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文第3版),第153页。

^② 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社1995年第3版)第2卷,第660—661页。

争者优越,是因为它的企业规模大,技术装备优良。烟草托拉斯从创办的时候起,就竭力在各个方面大规模地采用机器来代替手工劳动。为此目的,它收买了与烟草加工多少有关的一切发明专利权,在这方面花费了巨额款项。有许多发明起初是不适用的,必须经过在托拉斯供职的工程师的改进。……其他托拉斯也雇有所谓技术开发工程师,他们的任务就是发明新的生产方法,进行技术改良的试验。钢业托拉斯给那些在提高技术或减少费用方面有发明创造的工程师和工人以高额奖金。”(注意:列宁是以肯定的口气引用这些话的。)"德国的大工业,例如近几十年来获得巨大发展的化学工业,也是这样组织技术改良工作的。"“竞争转化为垄断。生产的社会化有了巨大的发展。就连技术发明和技术改进的过程也社会化了。”^①关于第三层意思,列宁指出:“当然,在资本主义制度下,垄断决不能完全地、长久地排除世界市场上的竞争……。用改良技术的办法可能降低生产费用和提高利润,这种可能性当然是促进着各种变化的。但是垄断所固有的停滞和腐朽的**趋势**仍旧在发生作用,而且在某些工业部门,在某些国家,在一定的时期,这种趋势还占上风。”“如果以为这一腐朽趋势排除了资本主义的迅速发展,那就错了。不,在帝国主义时代,某些工业部门,某些资产阶级阶层,某些国家,不同程度地时而表现出这种趋势,时而又表现出那种趋势。整个说来,资本主义的发展比从前要快得多,但是这种发展不仅一般地更不平衡了,而且这种不平衡还特别表现在某些资本最雄厚的国家……的腐朽上面。”^②

很清楚,如果全面地理解列宁的论断,他对这个问题的分析是非常辩证的。实际上,列宁认为垄断对技术进步的影响是双重的,

^① 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(人民出版社1995年第3版)第2卷,第590—592页。

^② 同上书,第661、685页。

既有促进技术进步的作用,又有阻碍技术进步的作用。他没有因为垄断可能产生的对技术进步的阻碍,而否定垄断资本主义条件下科学技术和生产的迅速发展;他也没有因为垄断条件下生产技术的迅速发展,而否定垄断可能产生的生产和技术进步的停滞趋势。应该说,现代资本主义发展的实际情况,以及学院派产业组织理论的大量研究成果,基本上证实了列宁的论点。而我们有些学者却往往从一个极端到另一个极端。过去片面地抓住列宁关于垄断阻碍技术进步的论述,来否定现代资本主义生产技术迅速发展的可能性;现在却又以当代资本主义的迅速发展为根据,来否定垄断可能产生的生产技术进步上的停滞趋势。这两种片面的观点都不仅缺乏理论上的依据,也不符合现实。

80年代后期以来越来越多的学者,依据列宁的分析和资本主义的实际,强调垄断资本主义的生产和技术存在着迅速发展和相对停滞两种趋势,这是完全正确的。但在解释这两种趋势的动因时,却有人认为是垄断产生停滞趋势而竞争产生发展趋势。这种看法受到另外一些学者的批评。例如陈耀庭教授等指出:“长期以来,理论界流行这样一种观点,即认为在垄断阶段,资本主义经济和技术所以还能有所发展,那是‘竞争’的作用,与‘垄断’毫不相干。这种‘垄断产生腐朽趋势,竞争产生发展趋势’的论点,是不能令人信服的,不能成立的。”^①这种论点的实质,是把垄断和竞争完全对立起来,并把垄断的作用和竞争的作用都看作是单一的,所以仍然是否定了垄断所具有的二重作用。

既然垄断对技术进步的影响既有积极的方面又有消极的方面,那末进一步的问题就是:垄断资本主义阶段同资本主义发展的较早阶段相比,技术进步的速度是加快了还是放慢了?西方左派经

^① 陈耀庭、章星:“论垄断制在资本主义社会中的作用”,载1988年11月7日《光明日报》。

经济学家中有一种观点,认为垄断资本主义条件下技术进步的速率相对说来趋于缓慢。例如卡莱茨基断言:资本主义发展的后期阶段中技术革新的强度在下降。他把这种下降归之于三个主要原因。首先,开发新原材料来源的重要性在下降;其次,资本主义日益增长的垄断性质阻碍了新发明的应用;最后,装配性工业部门的技术进步主要集中于并不需要大量投资的装配过程的“科学组织”。^① 这样,卡莱茨基就把垄断对技术进步的阻碍看作是垄断阶段革新强度下降的一个重要原因。巴兰和斯威齐则以较深入的论述表达了类似的观点。他们指出:在垄断资本主义条件下,“革新的技术普遍是由巨型公司采用的(或不久就接收的)。它们不是在竞争压力的强迫下行事,而是根据追求最大限度利润的方针小心计算地行事。……巨型公司不是以单独考虑的新方法的赢利为指导,而是以采用新方法对商号的全部赢利的最后影响为指导。而这就意味着,一般说来,采用革新技术的速度比在竞争的标准下慢一些”。“我们的结论是:从垄断资本家的观点来看,当采用新技术会增加他的生产能力时(假定需求不变),它普通就避免采用。在他的现有设备需要实行更新以前,它宁愿等待,而不去安装新的设备”,但是,“它并不意味着,新技术的发明速度必定有任何的减缓。我们已经着重指出,追求最大限度利润的大公司具有强大的推动力,要去发明成本较低的新技术;由于它应用科学和技术的能力比竞争性的小商号大得多,我们实际上应当预期垄断资本主义会加快发明的速度。……这个理论的意思是,在垄断资本主义下,新技术取代旧技术的速度,要比传统经济理论会引导我们去假定的更加缓慢”。^②

卡莱茨基、巴兰和斯威齐等左派经济学家关于垄断资本主义条件下技术革新的强度和速率趋于减弱的论断,似乎不符合现代

^① M. 卡莱茨基:《经济动态学理论》(1954年英文版),第159页。

^② P. 巴兰, P. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第93—95页。

资本主义的实际情形。虽然在垄断对技术进步的影响问题上,巴兰和斯威齐的观点比卡莱茨基要辩证一些,但他们似乎都忽略或低估了对技术进步产生影响的另外两个重要因素。一个因素是科学技术知识的累积效应。科学技术知识的供给是技术进步的一般基础,特别是从19世纪末期以来,生产技术的变革对科学知识的依赖日益紧密。随着自然科学的不断发展,科学技术知识的存量不断积累与扩大,从而为生产技术的进步提供越来越大的技术机会。西方学者在对不同部门的技术进步存在差别的原因进行经验分析时发现,不同部门在技术机会上的差别,比之不同部门在市场结构上的差别,可能对部门研究与开发支出及革新强度的影响更大。^①如果我们把这种横断面的比较应用于历史的纵向的分析,似乎可以推断,科学技术的逐渐发展和科学技术知识存量的不断累积,总的来说为社会提供的技术机会必然越来越大,技术进步的速率也必然趋于加强。资本主义所发生的从自由竞争到垄断的这种制度结构的变化,即使仅仅考虑它对技术进步的消极影响,可能也不足以扭转技术进步加速发展的总趋势。巴兰和斯威齐小心地区别了发明与革新,认为垄断条件下发明的速度会加快但革新的速度会放慢。尽管这种区别是有道理的,因为革新是发明的商业性应用,会受到市场结构的更强烈的影响;但似乎还没有足够的理由来推断,革新的速度变化与发明的速度变化会长期地背道而驰。至多可以说,发明的实际商业应用即革新在垄断的影响下可能较大程度地滞后于发明的生产,但这种较大程度的滞后不过意味着革新的速度相对于没有垄断势力时更缓慢,却不必意味着它比垄断前阶段要缓慢。需要指出的是,巴兰和斯威齐的这个论点似乎可以作以上两种解释。由于他们明确提到“垄断资本主义会加快发明的速度”,

^① F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第648页。

这显然是与垄断前阶段比较而言的,所以他们所说的革新速度的缓慢也应该是相对于垄断前阶段的。但他们的具体表述却是“采用革新技术的速度比在竞争的标准下慢一些”,“要比传统经济理论会引导我们去假定的更加缓慢”,所以也可以理解为同现阶段如不存在垄断势力的假定条件相比技术革新的速度要缓慢些。如果这样解释是无可非议的。另一个重要因素就是竞争的作用。既然垄断并不能完全排除竞争,既然大企业之间以及大企业与小企业之间的垄断竞争已成为垄断条件下竞争的主导形式,既然“垄断决不能完全地、长久地排除世界市场上的竞争”,那末,竞争这种外部压力对于垄断大公司来说就不可能彻底消除。所以在垄断条件下,竞争仍然是促进技术变化和发展的巨大力量。巴兰和斯威齐认为巨型公司在采用技术革新时只是依据追求最大限度利润的方针而“不是在竞争压力强迫下行事”,实质上是把垄断与竞争对立起来并且低估了竞争的强制作用。我们前面曾经谈到那种把垄断资本主义条件下生产技术迅速发展的趋势完全和仅仅归因于竞争的作用而认为与垄断无关的论点是不对的,但同时我们也不应该否认或忽视竞争确实仍然是垄断条件下推动生产技术进步的一种强大的力量。

如果我们肯定垄断资本主义时期技术变革的速率快于垄断前资本主义时期,那末又应该如何理解垄断对技术变革的消极影响以及垄断所特有的生产技术上的停滞趋势呢?其实,前面的理论和经验分析已经基本上回答了这个问题。垄断对技术进步的消极作用,根源于垄断的经济结构本身:大公司一旦取得牢固的垄断地位,通过技术进步来加强竞争力量的紧迫感便可能暂时消失;大公司既然能够依靠垄断市场的各种手段来规定高价格和保证高利润,通过技术变革来提高利润的动因便可能有所削弱;大公司如果占据了一个部门的绝大部分销售市场,通过产品的创新来扩大市场份额的可能性则大大减少;大公司如果控制了某种产品的生产

和销售,生产过程的重要变革便可能导致现有设备的大量报废或贬值,以致技术创新的净收益较小而对大公司缺乏刺激力;大公司由于其巨大规模和垄断地位,往往不愿意冒首先创新的风险而宁可采用后来居上的策略,因而在创新上倾向于缓慢而不是迅速;大公司如果规模过于庞大和相应而生的官僚组织,更容易导致研究与开发活动的低效率和真正创造性活动的被压抑;大公司出于最大限度赢利的盘算并依靠自身的垄断地位,还有可能暂时压制或推迟某种发明的实际应用,人为地阻碍技术进步;等等。所有这些对技术发展的负面的影响,在充分竞争的条件下是不可能存在的,而在垄断条件下则必然不同程度地存在着。这种垄断所导致的生产技术上的相对停滞趋势是经常起作用的,它们和生产技术上迅速发展的趋势同时并存,互相交织。至于垄断所特有的这种生产技术相对停滞的趋势以什么样的强度表现出来,则取决于不同大公司、不同部门和不同国家的垄断程度。一般说来,垄断的程度越高,生产技术的相对停滞趋势则可能表现得越强烈,同生产技术迅速发展的趋势相比较则可能越是占上风。这里需要注意垄断程度或垄断地位的两种区别。

从国内市场来看,要区别低度垄断的部门和企业与高度垄断的部门和企业。对于低度垄断的部门和企业来说,由于部门的集中程度不是非常高,大企业所占有的市场份额不是非常大,还存在着相当数量的中小企业,并缺乏强大的进入壁垒等等,因而寡头垄断大公司虽然享有一定程度的垄断势力,但同时也存在着相对较大的竞争压力。这类垄断大公司和在这类垄断部门中,生产技术的停滞趋势往往不会表现得很强烈,而生产技术迅速发展的趋势可能占上风。相比之下,对于高度垄断的部门和企业来说,由于部门的集中程度极高,大公司所拥有的市场份额极大,局外企业数量很少,具有强大的进入壁垒等等,因而支配性企业或寡头大公司有很高的垄断势力和较巩固的垄断地位,所以这类垄断大公司和垄断

部门中,生产技术上的停滞趋势就很可能占上风而得到突出的表现。西方经济学的大量经验分析似乎可以支持上述判断。多方面的经验研究表明,当把技术进步的各种投入指标或产出指标同企业的不同规模或部门的不同集中水平进行回归分析时,不论采用的指标是研究与开发的相对规模(即研究与开发支出占销售额的比重或研究与开发人员占雇员的比重),或是专利的相对规模(即公司占有的专利份额同公司所占有的市场销售份额之比较)、或是技术创新的相对规模(即公司占有的创新份额同公司所占有的生产能力份额或市场销售份额之比较),或是技术开发投资的利用效率(即平均一美元研究与开发支出所产生的专利数量、重要发明的数量或技术创新的数量)等等,大都表现出一种倒 U 曲线的变动关系,即开始时随着企业规模的扩大或部门集中水平的上升而增长,但达到一定的公司规模或集中高度后则转为下降。所有的经验数据都表明,那些最大的和最具有垄断势力的巨型公司在技术进步上所作的贡献都是相对较小甚至可能绝对较小的,在技术开发活动中的实际效率都是相对较低甚至绝对较低的。更不用说某些最大垄断企业或高度垄断部门一定时期在生产技术上的显著的停滞与落后了。这些事实都充分说明,高度垄断的企业和部门,最可能在一定时期表现出生产技术上的相对停滞趋势。

从世界市场来看,要区别在世界上占统治地位的垄断资本主义国家与后起的或新兴的垄断资本主义国家。对于在世界上占统治地位的垄断资本主义国家来说,它们的垄断资本的力量非常强大,在世界市场上拥有支配地位,能够取得较稳定的高额利润,暂时也不会感到外国资本的强大竞争压力。在这种情况下,垄断资本所引起的生产、技术发展上的停滞趋势就很可能占上风。例如 19 世纪末 20 世纪初垄断资本形成时期的英国,就是当时世界上资本最雄厚的国家。1870 年英国在世界工业生产和世界贸易中均占第一位,它在世界工业生产中的比重为 32%(1850 年曾高达 39%),

在几项主要工业产品方面保持着垄断地位：采煤量占世界采煤量的 51.5%，生铁产量占 50%，棉花消费量占 49.2%。同年英国在世界贸易总额中的比重为 25%，几乎相当于法国、德国、美国的总和。当年英国所拥有的商船吨位也占世界第一位，超过荷兰、法国、美国、德国、俄国等国商船吨位的总和。^① 英国当时在资本输出方面也占有支配地位，1902 年英国的国外投资达 620 亿法郎，超过了法国和德国国外投资的总和。英国在当时还拥有殖民地垄断权，1899 年英国拥有殖民地面积达 930 万平方英里，人口达 3 亿以上；而法、德两国殖民地的总面积不过 470 万平方英里，人口仅 7110 万。^② 英国大资本正是利用它在世界贸易和国外投资方面的垄断地位，获得垄断性高额利润。霍布森根据罗伯特·吉芬爵士的估计指出：1899 年英国对外贸易的全部利润是 1800 万英镑，同时国外投资的纯利润高达 9000 万英镑或 1 亿英镑。^③ 列宁特别对这个数字加以评论道：“在世界上‘贸易’最发达的国家，食利者的收入竟比对外贸易的收入高 4 倍！”^④ 这就是为什么在 20 世纪初期，当时最强大的垄断资本主义国家英国表现出最明显的停滞和腐朽趋势的原因。第二次世界大战后的美国在某些方面同 19 世纪后期至 20 世纪初期的英国十分相似。第二次世界大战把美国推上了超级强国的地位，当时美国垄断资本力量之雄厚甚至 19 世纪后期的英国也难以与之相比。1952 年，美国占发达资本主义国家生产的近 60% 和企业固定资产总额的一半。1950 年以美国的人均产值为

① 樊亢、宋则行主编：《外国经济史》（近代部分）上册（人民出版社 1965 年版），第 89 页。

② 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁选集》（人民出版社 1995 年第 3 版）第 2 卷，第 628、640 页。

③ J. A. 霍布森：《帝国主义》（上海人民出版社 1964 年中译本），第 46 页。

④ 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁选集》（人民出版社 1995 年第 3 版）第 2 卷，第 640、662 页。

100,英国只相当于55,法国为46,西德为37,意大利为25。美国煤矿的生产率比英国和西德高3到4倍,为法国的7倍。美国制造业的劳动生产率将近为英国的3倍,西德的4倍,与日本的差距更大。1950年美国制成品的生产为西德的6倍,日本的30倍。1953年美国出口的制成品为西德的5倍,日本的17倍。1957年世界最大的50家公司中,美国就占了43家。^①当时不论是资本主义世界中的战胜国还是战败国,都不得不对美国俯首称臣,政治上急需美国的军事保护,经济上急需美国的商品、资金和技术。美国通过马歇尔计划和北大西洋公约组织等援助计划和军事合约,帮助西欧和日本的经济重建,对抗以苏联为首的社会主义国家,遏制当地的共产主义运动,在加强对资本主义国家政治和军事控制的同时,为美国垄断资本的全球扩展创造了前所未有的有利条件。美国通过各种援助计划不但大大促进了它的商品输出,同时也使它能够积极进入其他帝国主义国家原来的保护国和殖民地的市场。美国还实际控制了关键原材料的国外来源,大大改善了它的贸易条件。美国平均出口价格对进口价格的比率从1950—1951年到1969—1970年提高了18%的巨大幅度,使美国大公司得以降低成本提高利润,并扩大商品的出口。同时,美国利用有利的国际条件急剧扩大了它的资本输出,对外直接投资的累积总额从1950年的120亿美元迅速增长到1970年的760亿美元。50年代早期国外经营部分只提供了美国公司税后利润总额的7—11%,70年代则达到了21%。^②此外,布雷顿森林体系所确定的美元作为国际货币制度中心的特权地位,也为美国的商品出口和资本输出提供了畅通的渠道。总之,在战后初期,美国作为资本最雄厚的国家,在资本主义世

^① P. 阿姆斯特朗, A. 格林, J. 哈里逊:《战后资本主义大繁荣的形成和破产》(中国社会科学出版社1991年中译本),第187页。

^② R. B. 杜博夫:《积累与权力:美国经济史》(1989年英文版),第154页。

界市场上几乎遇不到任何强有力的竞争。正是这一点使得美国垄断资本统治下的生产和技术产生了比较明显的相对停滞的趋势。

相比之下,对于那些后起的或新兴的垄断资本主义国家来说,它们在国际市场上的地位则是完全不同的。由于这些国家的垄断资本是后起的或新兴的,面对在世界市场上占统治地位的资本最雄厚的国家,它们不但要通过本国政府的保护关税政策来维护自身在国内市场上的垄断地位,同时还要竭尽全力去占领和扩大国外市场。为了加强在世界市场上的竞争能力,这些国家的垄断资本必然要努力加速技术革新,提高劳动生产率和降低生产成本,以便一方面在国内依靠垄断价格获取更高的利润,另一方面在国外借助新产品和低价格以扩大在世界市场上的份额。由此我们就可以理解,为什么19世纪后期到20世纪初期,尽管英国、美国、德国等国都形成了垄断资本,都是垄断资本主义国家,美国和德国的国内垄断程度甚至高于英国,而英国却表现出停滞和腐朽的趋势,美国和德国反而显示了生产技术和整个经济的迅速发展。同样我们也可以理解,为什么在第二次世界大战以后,美国的垄断资本产生了较明显的生产技术和经济发展上的相对停滞趋势,而日本和西德的垄断资本却带来了生产技术和整个经济迅速发展的活力。西德和日本虽然早已是垄断资本主义国家,但其实力在第二次大战中受到致命的打击。它们的垄断资本是战后在国家的支持下重新集结和迅速复兴起来的,在这个意义上,它们可以算是新兴的垄断资本主义国家。正是这些国家在世界市场上的弱小地位以及它们力图争夺世界市场的竞争动力,加上集中与垄断对生产技术的积极推动和政府的强大资助,促进了这些国家的急剧发展,使它们在生产技术和经济上迅速发展的趋势相对于垄断资本的消极影响而大大地占了上风。而当德国和日本的经济强大起来,并在世界市场的竞争中对美国构成严重威胁时,美国垄断资本才迫于国际竞争的压力,重新加紧了生产技术的发展。

明确了垄断程度或垄断地位上的上述两种区分,我们就比较容易理解,为什么同是垄断资本的支配,不同大公司、不同部门或不同国家在不同时期,在生产技术和经济发展上会表现出不同的趋势。回过头再来看列宁在这个问题上的论断,应该说他的论断是极为深刻的和符合实际的:“在帝国主义时代,某些工业部门,某些资产阶级阶层,某些国家,不同程度地时而表现出这种趋势,时而又表现出那种趋势。整个说来,资本主义的发展比从前要快得多”。“但是垄断所固有的停滞和腐朽的趋势仍旧在发生作用,而且在某些工业部门,在某些国家,在一定的时期,这种趋势还占上风。”^①

^① 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(1995年第3版)第2卷,第685、661页。

第十三章 垄断与资本主义经济增长

研究垄断的经济后果，仅仅考察它的微观影响是不够的，更重要是分析它的宏观影响。垄断资本的宏观经济后果涉及到许多重大方面，包括垄断对资本主义经济增长的影响，垄断对经济周期的影响，垄断对失业和通货膨胀的影响，垄断对社会财富分配的影响，垄断对社会资源使用的影响，等等。在这一章中，我们首先集中分析垄断对经济增长的影响，其他方面的影响将在下一章中考察。

一、关于垄断资本主义存在停滞趋势的理论

垄断对整个资本主义经济发展的影响，这个问题一直在西方学院派经济学的视野之外。斯威齐指出：在 20 年代和 30 年代，虽然“西方的经院派经济学家终于转向分析垄断市场和不完全竞争市场……，但在一个长时期中，这些努力仅限于单个厂商和行业的层次。30 年代使宏观经济理论改观的所谓凯恩斯革命，很大程度上并未受到市场理论中这些进展的影响，仍然以历史悠久的原子

式竞争的假设为依据”。^① 战后产业组织经济学的迅速发展,也很少涉及垄断的宏观经济后果,特别是垄断对资本主义经济发展的影响。对于这种现象的解释,斯威齐认为,其答案不仅在于“明摆着的机会主义中”,而且还在于那些正直科学家的“观点和方法的内在局限性”。“社会科学变得越来越专业化,它的从业人员变成了日益狭隘的专家——在他们各自的‘领域’是受过极好训练的专门人才……。至于整个社会——这在过去是伟大的社会思想家的主要的全神贯注对象,因为它超越一切专业——简直是从社会科学的范围内消失了。”^②

但是,这个被西方学院派经济学所忽视的根本问题,却是马克思主义经济学所关注的重大课题。在本世纪初垄断资本形成初期,垄断对整个资本主义经济的影响,进而垄断对整个资本主义世界的影响,一直是马克思主义垄断资本理论和帝国主义理论创始者们所考虑的中心问题。这在希法亭、布哈林和列宁的著作中可以看得很清楚。但是从列宁逝世以后,这方面理论的进一步发展有了一个较长时期的中断,一切都停留在列宁所达到的论述水平上。只是从第二次世界大战爆发前后开始,西方的少数左派经济学家才重新关注于这一重大问题的研究,并逐渐形成了一种关于垄断资本主义经济具有停滞趋势的理论。

早在列宁的著作中,我们已经看到“垄断……必然产生停滞和腐朽的趋向”的论断。上一章已经指出,列宁的这一论断主要是从垄断对技术进步的消极影响中推导出来的;但列宁同时也认为垄断对技术进步存在着积极作用。因此,列宁不仅谈到垄断会引起停滞的趋势,同时还强调这一趋势并不排除资本主义的迅速发展,指

① P. M. 斯威齐:“垄断资本主义”,《新帕尔格雷夫经济学大辞典》第3卷(经济科学出版社1992年中译本),第58页。

② P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第8页。

出帝国主义时代某些部门、某些国家不同程度地时而表现出这种趋势时而又表现出那种趋势。所以严格说来,列宁的观点是“两种趋势论”而不是“一种趋势论”;而且他所说的停滞趋势也不具有垄断资本主义经济增长趋于缓慢的含义,因为他明确指出了整个说来“资本主义的发展比从前要快得多”。由此可见,列宁的“停滞”论与后来西方左派学者所提出的“停滞理论”是不相同的。

最先提出垄断资本主义经济具有停滞趋势的思想的左派学者是波兰著名经济学家米哈乌·卡莱茨基(Michal Kalecki)。卡莱茨基不仅独立于凯恩斯首先提出了后来被称为凯恩斯理论的基本思想;而且与凯恩斯不同,它还把两个极其重要的因素即收入的阶级分配和垄断的作用引入了对资本主义经济宏观运动的分析。卡莱茨基极端重视投资的作用,认为投资的变动是资本主义经济的发展和周期波动中的决定性力量。他一生都在探讨投资决定的理论。关于影响投资的因素,除了储蓄水平、利润率变化、资本存量的增长等等以外,卡莱茨基还重视技术创新的作用,特别是在考察投资和经济发展的长期趋势方面。在卡莱茨基看来,除非有发明和创新来刺激投资需求,投资将只趋向于达到补偿和替换现有资本存量折旧的水平;而创新的强度越高,投资的增长则越快,资本主义经济的增长率也就越高。但是卡莱茨基认为,在资本主义发展的较晚阶段,创新的强度将下降,从而投资的增长率和经济的增长率也将放慢。而创新强度下降的重要原因之一,就在于资本主义日益增强的垄断性质。随着寡头垄断结构的发展,大厂商由于所受到的竞争压力较小,它们采用新的发明和生产技术的动因也有所减弱。因此,持续的长期发展并不是资本主义经济的一贯特征。寡头垄断的加强必然带来资本主义经济增长速度的衰减。^①

卡莱茨基关于资本主义垄断导致经济增长趋于缓慢的思想,

^① 参阅:M. C. 索伊尔:《卡莱茨基的经济学》(1985年英文版),第3章。

是从垄断阻碍技术进步的论点中推导出来的。这似乎与列宁的推论相类似。但列宁并不认为垄断只有阻碍技术进步的一面,只会产生经济停滞一种趋势,也不把停滞趋势归结为整个经济增长速度的放慢。而卡莱茨基却认为寡头垄断条件下资本主义经济的增长率将趋于下降,这不仅不符合垄断资本主义发展的历史,在理论上也是根据不足的。卡莱茨基的上述推论可能更多地是从30年代的经验出发的。他和其他左派学者关于垄断资本主义下技术创新的强度和速率趋于减弱的论点,我们在上一章中已经作了评论,这里不再赘述。

卡莱茨基之后,更系统地提出垄断资本主义相对停滞理论的左派学者是奥地利经济学家约瑟夫·斯坦德尔(Josef Steindl)。他于1952年发表了《美国资本主义的成熟与停滞》一书,详细阐述了这一理论。斯坦德尔的停滞理论把生产能力利用程度和过剩能力的概念置于分析的中心,论证了寡头垄断必然导致生产能力利用程度降低到期望保持的能力利用水平以下,而非期望的过剩能力的长期存在则会影响投资而使私人资本的增长率放慢。在斯坦德尔的分析中,他首先区别了厂商期望保持的能力利用率和过剩生产能力(Desired capacity utilization 或 Desired excess capacity)与不期望保持的能力利用率和过剩生产能力(Undesired capacity utilization 或 Undesired excess capacity)。前者也称之为计划的能力利用率和计划的过剩能力(Planned capacity utilization 或 Planned excess capacity),指的是在周期的高涨和萧条时期平均来说厂商期望保持的能力利用率,这是涉及长期均衡条件下的过剩能力。厂商有意保持这种过剩能力是为了满足周期波动中突然产生的需求,就像厂商要保持一定数量其他形式的储备一样。在这个前提下,斯坦德尔依据李嘉图所创立的古典经济学的级差租金理论,利用不同厂商的成本差异来解释利润和价格。他把现有市场上成本最高的企业定义为边际生产者(Marginal producer),这种

企业没有剩余,商品价格正好等于它的成本;而所有其他企业的剩余则可以用成本差异来说明,换句话说,其他企业的剩余都表现为一种级差租金,亦即在计划能力利用率下所实现的利润。依据上述理论基础,斯坦德尔详细分析了不同市场条件下资本积累对价格、利润和能力利用率的影响。

在小企业占支配地位的竞争性部门,少数先进企业通过扩大规模经济或采用技术革新,可以降低成本和提高利润边际(Profit margin),从而可能提高利润率和加速内部积累(Internal accumulation)。^①但是,一当这类先进企业的资本积累和生产增长超过了由有效需求提高所决定的部门生产的扩大,部门内部的竞争压力将加剧,并导致现有边际企业被排挤;而随着竞争的加剧和现有边际企业的消失,商品的价格会降低,从而部门平均的利润边际也将下降。在这一过程中,当先进企业的内部积累超过了适应社会需求的部门增长水平时,部门将出现非期望的过剩生产能力;而当竞争加剧导致边际企业消失和商品价格下降后,能力利用率则重新提高到所期望的计划水平。这就是说,在竞争能够充分展开的部门中,先进企业的过度积累最终只会带来利润边际的下降而不是能力利用率的下降。

但是,在寡头垄断部门中,情况则与此不同。寡头垄断部门的特征是厂商数量较少而厂商规模较大,其中成本最高的边际生产者往往也具有一定规模并且会有不规则的利润。在这种情况下,先进企业对边际企业的排挤将变得代价太大和异常困难。由于边际厂商并非小企业,通常拥有一定的金融手段并具有较强的生存能力,先进企业只有作出巨大的销售努力如大幅度降价等等,才有可

^① 斯坦德尔所说的利润边际指利润与销售额之比,相当于销售利润率。他同时指出,如果利润边际的增长补偿了可能发生的资本—产量比率的增长而有余,则会提高利润率,即提高利润与资本比率。

能在竞争中取胜；除非先进企业能够大幅度地降低成本，这种排挤边际企业的竞争过程只会导致整个部门利润边际和利润率的严重下降。与此同时，外部资本进入这类寡头垄断部门的困难，至少会同现有先进企业通过排挤边际企业而进行扩大时所遇到的困难一样大；而寡头垄断部门所积累的过多资金向其他竞争性部门的转移，也会由于开辟新市场所必须招致的巨大额外销售成本以及对不熟悉的部门进行投资的巨大风险，而遇到障碍。总之，“在边际生产者具有不规则利润的部门，由于排挤边际生产者所需要的销售努力过于巨大，内部积累的竞争效应极大地削弱了。这样，内部积累便趋向于超过这些部门资本设备扩大所要求的数量。而‘过剩’资金向其他部门的流动，又由于进入新生产领域所需要的额外努力而被阻碍，这也降低了过剩资金所有者进行投资的积极性。由投资率所决定的内部积累的自动限制，从而在一定生产能力利用水平下利润边际的自动限制，被严重地扰乱了。寡头垄断成为障碍前述竞争机制的砂砾”。^①

把上述对单个部门的分析应用于整个经济，斯坦德尔认为：投资和资本的增长率应当用经济的内生因素来说明，即一定的投资率决定于企业内部积累、生产能力利用程度、资本搭配比率^②和利润率等因素，这些因素又都受到资本增长率的影响。它们各自以一定的比率协调发展并相互作用，就能保证整个经济的自我持续增长。但是，假定由于某种原因资本增长率下降了，其他因素则必然会调整。调整首先表现为通过利润率的下降而减少企业的内部积累。利润率下降是投资减少和由此而产生的有效需求压力加剧的自然结果，其直接原因是净利润边际的减少，而净利润边际的减少则可能通过两种方式：或者是总利润边际不变而能力利用率

^① J. 斯坦德尔：《美国资本主义的成熟与停滞》（1976年英文再版），第55页。

^② 资本搭配比率(Gearing ratio)指企业全部资本与自有资本之比。

下降,或者是能力利用率不变而总利润边际下降。这种区别在分析单个部门时已经表明:在竞争性部门中,排挤边际生产者比较容易,因而在既定能力利用率下总利润边际是有弹性的。一旦实际资本增长率降低,由此产生的竞争压力会减少利润边际而不必导致能力使用率的长期下降。但是在寡头垄断部门中,排除竞争者比较困难,因而在一定能力使用率下利润边际缺乏弹性。如果资本存量的增长率降低了,没有充分的竞争机制来压制总利润边际,结果只能是能力利用率的降低。在应用于整个经济时,上述两种型式的区别便具有了新的意义。“对于整个经济来说,净利润边际必须调整到与资本积累率的下降相适应。当竞争型式占支配地位时,就如在(资本主义发展的)较早阶段,调整的实现是通过挤压利润边际,而不必改变能力利用率……。但在寡头垄断型式占支配地位的现代条件下”,由于总利润边际已经变得缺乏弹性,“则必然要发生能力利用率的下降,以便把利润率降低到所要求的水平”。^① 这第二种调整方式的不利之处在于,它会进一步影响趋势的进程。因为能力利用率的降低意味着增加过剩生产能力,但这种过剩生产能力并不是企业主期望或计划保持的,而是有效需求不足从外部强加的,所以这种非期望的过剩生产能力会对投资产生不利的影晌。企业主扩大投资的积极性将极大地被削弱;他们甚至会被劝阻用先进设备替换现有设备,除非旧设备已经变得完全无用或者其运转至少已经严重受损。这样一来能力利用率的降低将进一步引起投资率的下降。

斯坦德尔强调指出:即使没有资本积累的首先下降,上述过程也会发生。假定现代经济中寡头垄断势力的增长,导致在一定能力利用程度下净利润边际的提高,如果开始时资本积累的比率不变,则利润边际的变化必定引起能力利用率的降低,以便保持最终实

^① J. 斯坦德尔:《美国资本主义的成熟与停滞》(1976年英文再版),第122页。

际实现的净利润边际不变,因为只有以这样的方式才能使利润率以及作为其结果的内部积累保持不变。“因此,寡头垄断条件下利润边际增长的趋势必然导致能力利用率的下降。经过一定的时滞,这就会引起资本增长率的降低,并且增长减速的过程将会像前面所描述的那样继续下去。”^①

以上简要介绍的就是斯坦德尔的“停滞理论”。可以不夸张地说,在受马克思主义传统影响的现代西方左派学者中,斯坦德尔是系统研究“停滞理论”的先驱者。他不但从宏观的角度考察了垄断对资本主义经济的影响,而且提出了一套系统的理论,来阐明垄断产生经济停滞趋势的必然性。斯坦德尔把生产能力利用程度问题置于分析的中心,是抓住了垄断资本主义阶段生产过程中的一个主要现象。他所提出的垄断必然导致资本主义能力利用率低下,以及能力利用率低下会阻碍投资迅速扩大的论点,对于理解垄断资本主义宏观经济运动,显然有重要意义。

斯坦德尔所论证的主要问题,实际上是垄断竞争理论的一个老命题:在垄断条件下价格较高而产量较低。不同的是,斯坦德尔以能力利用程度为中心,用自己的一套理论来解释了这一现象,并把它与积累理论联系起来,论证了资本主义增长速度放慢的必然性。但是,尽管斯坦德尔的著作包含着许多有价值的论点,他的理论也存在着明显的缺陷和问题。

首先,斯坦德尔以李嘉图的级差地租理论为基础来阐明部门商品价格的决定和超额利润的形成,显然是错误的。李嘉图的级差地租理论认为农产品的价值决定于最劣等土地上生产产品所耗费的劳动量,正是这种最劣等条件下的最大劳动耗费支配着农产品的价格;而一切投入较好土地上的资本由于劳动耗费较少即成本较低,便能获得数量不等的转化为级差地租的超额利润。对于农业

^① J. 斯坦德尔:《美国资本主义的成熟与停滞》(1976年英文再版),第123页。

来说这种分析是正确的。但李嘉图却错误地把这一论点应用于一切部门,认为“一切商品,不论是工业制成品、矿产品还是土地产品,规定其交换价值的永远……是由那些要继续在最不利的条件下进行生产的人所必须投入的较大量劳动”。^①事实上,农产品的价值和价格决定于劣等生产条件或最高成本,主要是由于土地有限而形成的资本主义经营垄断。而在工业中,产品的市场价值和价格在供求均衡条件下只能由平均生产条件来决定。斯坦德尔断言工业品的价格由部门中成本最高的边际生产者决定,其他厂商的成本差异则构成利润的来源,这不过是承袭了李嘉图的错误。以这种理论作为整个分析的基础,当然是不正确的。

其次,按照斯坦德尔的理论,垄断部门的形成由于提高了利润边际,必然引起相对于生产能力的有效需求的不足,进而引起长期平均的能力利用水平的降低,最终导致利润率的下降和资本积累率的下降。这一推论似乎并不完全与经验事实相符合。战后的大量经验研究表明,垄断部门能够长期保持较高的利润率,垄断势力的加强并不必然导致利润率和积累率的下降。垄断部门维持垄断高价需要限制产量,这可能引起平均能力利用率的降低,但较低的能力利用水平通常不会完全抵消垄断高价带来的较高利润率,否则大资本追求垄断势力便失去了它的经济意义。从整个社会来看,垄断资本主义的形成,曾经在较长时期内推动了资本积累的上升,积累率的下降是在积累过程内在矛盾集结到尖锐程度后才发生的,并不是垄断的形成会迅速引起积累率的下降。第二次世界大战后国家垄断资本主义的形成也反映了上述过程。斯坦德尔利用库兹涅茨所提供的美国资料,从统计上检验了他的理论,似乎显示了在世纪转折时期即开始了美国私人企业部门利润率和资本积累率的下降过程。但值得注意的是:第一,这一资料具有时间上的局限

^① 李嘉图:《政治经济学及赋税原理》(商务印书馆1962年中译本);第60页。

性,未能反映战后曾一度出现的高速积累。第二,这一资料正好包括了美国工业化时期,而工业化过程中产业结构的变化,各产业部门实现机械化时序和程度的差异,以及机械化所造成的资本结构的变化等等,都会影响资本积累率的变化。因此不应把本世纪初美国私人企业部门资本积累率的下降完全归因于垄断的形成。至于利润率的长期波动和下降趋势,更是资本主义经济发展所固有的,并非仅仅由于垄断资本形成的影响。总之,斯坦德尔所引用的19世纪后期到第二次世界大战前的美国资料,并不能充分证明他的理论。相反,他的理论却可能更多地受到战前历史经验资料的影响。

再次,斯坦德尔理论分析中的一个重大弱点,是没有深入考察垄断部门与非垄断部门之间的关系。事实上,垄断部门的高利润在很大程度上是从非垄断部门和中小企业转移过来的。垄断部门净利润边际的提高可能同时就意味着非垄断部门净利润边际的降低,整个经济中的一般利润率可能并无变化。因此,即使按照斯坦德尔所说,利润率、内部积累与资本增长率必须相互适应,垄断部门净利润边际的上升,也不必然意味着整个经济中的利润边际发生变化,并由此造成利润率与资本增长率的不平衡。同时,当垄断部门净利润边际上升时,即使部门内部的需求没有相应扩大,部门内部的资本增长率不能相应提高,但垄断企业仍可能通过纵向兼并或混合兼并等手段,向其他非垄断部门转移资本和进行投资。斯坦德尔理论的一个错误前提,就是过分夸大寡头垄断部门的“过剩”资本向竞争性部门转移的障碍与困难。实际资料表明,这种转移是在经常地大量地进行的。如果肯定这一事实,那末,寡头垄断部门利润边际的增长,就不一定由于寡头部门资本积累率不变而必然导致能力利用率的降低,并进而引起资本增长率的下降。实际上,垄断部门与竞争部门的密切经济联系以及垄断部门向竞争部门的资本渗透,和利润从竞争部门向垄断部门的转移,这两个过

程是紧密结合在一起的。

需要指出的是,不论斯坦德尔的理论作出了什么样的贡献或存在着什么样的缺点,他的著作并没有在西方学术界引起很大反响。而真正对西方学术界特别是激进经济学派产生重大影响的,是巴兰和斯威齐的《垄断资本》及其中所阐述的垄断资本主义“停滞理论”。

巴兰和斯威齐认为他们的理论是卡莱茨基和斯坦德尔的思想的继续发展。他们在著作中明确指出:把微观理论和宏观理论重新结合起来的先驱者是卡莱茨基,“他不仅‘独立地发现了(凯恩斯的)《通论》’,而且还是第一个把他所称的‘垄断程度’包括在他的综合的经济模型之中。在同一方向继续走出一大步的(这在很大程度上是受了卡莱茨基的影响),是约瑟夫·斯坦德尔的《美国资本主义的成熟与停滞》(1952年)。任何熟悉卡莱茨基和斯坦德尔著作的人都很容易看出,本书作者得益于它们是非常之大的。如果我们没有更频繁地引用他们的话,或没有更直接地利用他们的理论表达,其原因是,为了我们的目的,我们已经找到了一种更方便和更合用的不同的处理方式和表达方式”。^①

巴兰和斯威齐在理论上的处理方式和表达方式,要比斯坦德尔简明得多。他们的著作也是以美国作为样本。在他们的理论中,中心范畴是经济剩余(即剩余),整个理论“是环绕着一个中心论题来组织并获得本质上的统一的:在垄断资本主义条件下剩余的产生和吸收”。^② 所谓经济剩余,它的“最简短的定义,就是一个社会所生产的产品与生产它的成本之间的差额”。^③ 巴兰和斯威齐认为:采用“剩余”而不采用传统的“剩余价值”概念,是因为后者在大

① P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆 1977 年中译本),第 59 页。

② P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆 1977 年中译本),第 13 页。

③ P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆 1977 年中译本),第 15 页。

多数熟悉马克思主义经济理论的人们心中或许等于利润+利息+地租的总和。虽然马克思在一些分析中表明了剩余价值也包含其他项目如纯粹流通费用及国家和教会的收入等等,但一般说来他把这些看作是次要因素并将其排除在基本理论图式之外。而这种程序在垄断资本主义制度下不再是恰当的了。因此术语的更换将有助于实现理论见解的必要转变。

巴兰和斯威齐的第一个重要论点是:垄断资本主义条件下存在着剩余增长的趋势。这是因为,垄断资本主义是由巨型公司所组成的一种制度。在经济中起决定作用的因素和主导力量,是组织在巨型公司中的大商业,它们是最大限度利润的追求者和资本积累者。一方面,大公司已不再是“价格的接受者”而成为“价格的决定者”。一个部门中若干大公司通过秘密的勾结或心照不宣的串通,力图避免价格竞争,形成寡头垄断,制订和维持垄断价格。在这种寡头垄断下,价格在下降方面比在上升方面倾向于更不易动,从而使垄断资本主义经济中一般价格水平具有明显的上升偏向。但是另一方面,放弃价格竞争并不意味着竞争的终结。大公司为了争夺更大的市场份额,不仅要继续不断地降低自己的成本,而且要追求比其竞争对手更快地降低成本,再加上生产资料部门的厂商为了扩大销售也必须不断提供有助于降低成本的新设备,从而表明垄断资本主义经济强加在它的成员身上的成本纪律同其前身竞争资本主义经济是同样严厉的,表明垄断资本主义仍然存在着生产成本下降的趋势。

这样,由于价格的上升偏向和成本的下降趋势的共同作用,结果必然是经济剩余的日益增长。“在垄断资本主义下,成本的日益降低意味着利润边际的不断扩大。而利润边际的不断扩大又意味着利润总额不仅在绝对数上而且在所占国民产值的份额上都在增长。如果我们暂时使利润总额同社会的经济剩余相等,我们就可以把剩余随着这个制度的发展而在绝对数上和相对数上增长的倾向

表述为垄断资本主义的一个规律。”^① 在这里巴兰和斯威齐立即提到这个规律同古典马克思主义的利润率下降趋势规律的比较,并且指出:“我们不必分析后者的各种不同说法,就能够说:它们全都预先假定有一个竞争制度存在。因此,用剩余增长的规律去代替利润下降的规律,我们并不是否定或修正政治经济学上的一条历史悠久的原理:我们只不过是估计到这个无容置疑的事实,即从这个原理制定以来,资本主义经济已经经历了一个根本的变化。关于从竞争资本主义向垄断资本主义的结构改变的最本质的东西,在这个代替中获得了它的理论表现。”^②

巴兰和斯威齐的第二个重要论点是:垄断资本主义条件下存在着剩余吸收的日益严重的困难。首先,不能期望资本家的消费能够解决剩余吸收问题,因为资本家的消费虽然在绝对数上会增加,但它作为剩余的一部分将会下降,而作为总收入的一部分则会下降得更多。结果是,剩余和寻找投资出路的那部分剩余在总收入中所占的比重都倾向于增长。其次,垄断资本主义制度所提供的投资出路,也难以大到足够吸收日前增长寻求投资出路的剩余份额。因为资本主义不可能为生产而生产,不可能把日益增大的不能用于消费的剩余全部用于投资,使生产资料生产脱离消费需求而无限扩大,这种投资模式是不可能长期持续的。至于各种“外源的”投资,主要是用于满足人口增长的需要投资,用于日常技术革新的投资和国外投资,也都不能根本解决寻求投资出路的那部分剩余的吸收问题。因为人口的增长是一个从属的变量而不是一种独立的变量,不可能对投资增长起决定性作用。就技术进步来说,尽管新技术发明的速度加快了,但由于垄断大公司对新技术的采用以

^① P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆 1977 年中译本),第 73 页。

^② P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆 1977 年中译本),第 73—74 页。

对商号全部赢利的最后影响为指导,当采用新技术会增加生产能力而需求又无太大变化时,则通常就避免采用;并常常在现有设备更新以前宁愿等待而不安装新设备。因此,在垄断资本主义下新技术取代旧技术的速度,要比在竞争资本主义下缓慢些。再加上日益增长的巨额折旧基金本身即可为技术革新提供投资,因而技术进步对于剩余吸收问题的解决也不会比人口增长作出更大的贡献。至于对不发达地区的国外投资,由于这种投资并不是为国内的剩余提供出路,反倒是把海外形成的剩余转移到投资国的有效手段,因此,它不但不会有助于剩余吸收问题的解决,而只会使问题更为严重。

巴兰和斯威齐的第三个重要论点是:垄断资本主义必然存在着停滞的趋势。这也是他们的核心论点。从前面两个论点可以推论:垄断资本主义是一个自相矛盾的制度。“它总是形成越来越多的剩余,可是它不能提供为吸收日益增长的剩余所需要的因而是为使这个制度和谐运转所需要的消费和投资出路。既然不能吸收的剩余就不会被生产出来,所以垄断资本主义经济的正常状态就是停滞。在一定的资本总额和一定的成本与价格结构之下,这个制度的开工率不会高过生产出来的剩余数量能够找到必要出路的那一点。而这就意味着现有人力和物力的经常使用不足。……如果听其自然——即是说,当不存在构成这个制度的所谓‘基本逻辑’的一部分的抵消力量时——垄断资本主义会越来越深地陷入长期萧条的泥沼中。”^①

巴兰和斯威齐的第四个重要论点是:在垄断资本主义发展中存在着对停滞趋势的抵消力量。他们强调:如果不存在抵消力量,垄断资本主义制度早就应当自行崩溃了,因此理解这些抵消力量

^① P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆 1977 年中译本),第 105—106 页。

的性质和含义是至关重要的。他们指出了三种一般的抵消力量：企业的销售努力，政府的民用支出和政府的军事支出。企业销售努力的巨大发展直接或间接地吸收了一大部分剩余，但同时也意味着社会资源的严重浪费。政府在更大规模上起着同样的作用，但政府将其吸收的剩余投入的用途，却受到垄断资本主义社会性质的严格制约。由于寡头垄断统治集团的强大抵抗，政府民用支出的充分扩大受到限制，而军事支出却得到了空前发展，从而使政府支出变得越来越不合理和具有破坏性。但军事支出的扩大及其对投资的刺激作用也有其内在限制，不可能通过无止境的军事预算扩大来保证永久的繁荣。

至于垄断资本主义发展过程中曾经出现的繁荣时期，巴兰和斯威齐则将之归因于外部因素的作用。“究竟有哪些强大的外部刺激，它们抵消了这种萧条效果，使经济在 19 世纪的最后几十年相当迅速地成长，并在 20 世纪的开头 2/3 的时间内（有几次重大的打断）也是这样呢？根据我们的判断，有两种这样的刺激，我们区分为（1）划时代的发明，和（2）战争及其后果。”^① 只有三种发明真正合乎“划时代”这个标准，即蒸汽机，铁路和汽车。结合具体的历史分析，巴兰和斯威齐认为：垄断的成长可以从 1870 年左右算起，但没有证据表明剩余吸收问题在 1900 年以前正在变得越来越困难，而这个时期暴风雨般的垄断化运动之所以没有显示剩余吸收的困难的增长，是因为这个时期属于铁路的时代，铁路在 19 世纪的最后 20 年吸收了全部私人投资的将近一半并开辟了更多的大量投资出路；本世纪 20 年代的繁荣，则主要是由于世界大战后果的刺激，和第一次巨大的汽车化浪潮；至于战后时期出现的繁荣在解释上也没有困难：战争后果的繁荣，军事预算的大量增长，以及汽车

^① P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆 1977 年中译本), 第 207 页。

化和市郊化的第二次巨大浪潮,都起了决定性的作用。不过所有这些外部刺激都只能暂时缓和垄断资本主义所固有的停滞趋势。因此,“我们现在为之寻求答案的问题可以表述如下:垄断资本主义能生产出比它所能吸收的更多的剩余的趋势,可以由主要的外部刺激予以中和,甚至加以克服;但当这种刺激减弱或消失时,它又会以其独特的方式表现出来”。^①

巴兰和斯威齐的《垄断资本》是战后西方最重要的马克思主义经济学著作之一。它代表着当代西方马克思主义经济学者中一个学派——垄断资本学派——的形成。巴兰和斯威齐的理论在西方学术界产生了重大影响,但也在左派学者中引起了不同反响和激烈争论。这些争论在本书第三篇中曾经部分涉及。如果暂时不谈这部著作的正确观点和巨大贡献,著作中也的确提出了一些值得讨论的重要理论问题。

第一个问题,能否用“经济剩余”概念来代替“剩余价值”概念?巴兰和斯威齐明确指出,他们采用经济剩余概念而不采用剩余价值概念,只是一种有助于实现理论见解转变的“术语的更换”,这表明他们认为经济剩余和剩余价值所概括的对象实际上是同一的,只是术语不同。但是,从巴兰和斯威齐关于经济剩余的定义来看,剩余概念与剩余价值概念却是十分不同的。他们关于经济剩余的第一个简短定义是“一个社会所生产的产品与生产它的成本之间的差额”。按照这个定义,剩余就是一个一般社会范畴,因为它存在于几乎一切人类社会;同时剩余更接近于一个实物范畴,因为它可以看作是扣除进入成本的产品之后的社会总产品。显然,这样定义的经济剩余,同作为价值范畴和特定历史范畴的剩余价值概念,有着本质的区别。比较说来,剩余概念与“剩余产品”概念更为接近。

^① P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆 1977 年中译本),第 212 页。

从这个意义上说,这是把剩余价值和剩余产品混为一谈,这是第一种混淆。有时候,巴兰和斯威齐又把经济剩余等同于资本利润总额(包括利息和地租),并进而把剩余增长的规律表达为“利润总额不仅在绝对数上而且在所占国民产值的份额上”的增长。但他们这样说时没有意识到,资本家在国民产值即国民收入中所占有的价值份额,在最基本的理论意义上,是同雇佣劳动者的工资收入相比较的相对量,因而属于剩余价值范畴而不属于利润范畴。所以他们所说的利润总额的绝对量和相对量,实质上是剩余价值的绝对量和相对量。这里巴兰和斯威齐显然犯了类似李嘉图的错误,即把剩余价值和利润,剩余价值率和利润率混为一谈。这是第二种混淆。

上述批评并不是说,巴兰和斯威齐不能在马克思主义的剩余价值概念之外提出某个新的范畴,例如经济剩余,作为基本的分析工具。实际上,当巴兰在《增长的政治经济学》一书中首先提出经济剩余这一概念时,这一概念在分析发达资本主义国家与不发达国家的经济关系中就曾发挥了重要作用。在《垄断资本》这部著作中,经济剩余概念也显示出重要的分析价值。问题不在于能否提出和运用经济剩余概念,而在于能否用这一概念来代替剩余价值。我们认为不能代替的,因为两者的含义有本质的不同。巴兰和斯威齐不仅企图用剩余概念来替换剩余价值,而且在分析过程中未能严格区分经济剩余,剩余价值和利润等基本范畴,造成不必要的理论混乱。这表明作者在理论概念上缺乏严密的科学性。

第二个问题,能否用所谓剩余增长的规律来代替一般利润率下降趋势规律?对于这个命题,除了上述概念上的混乱外,巴兰和斯威齐在论证上也存在明显的错误。首先,他们是从垄断大公司的价格上升和成本下降趋势中得出利润边际的不断扩大,进而推导出资本利润率上升的结论并否定利润率下降趋势规律的。但是,所谓利润边际的扩大,所涉及的只是成本利润率或销售利润率的提高,这种提高并不必然意味着资本利润率的上升,因为前者指的是

同成本或销售额相比较的利润相对量,是利润流量与资本流量之比,后者指的却是同预付总资本相比较的利润相对量,是利润流量与资本存量之比。这两种比率是不相同的。在实际经济过程中,利润边际的上升完全有可能同利润率的下降同时发生。所以用利润边际的上升来否定利润率下降的可能性,在逻辑上是不能成立的。其次,巴兰和斯威齐断言,利润率下降趋势规律要以“预先假定有一个竞争制度存在”为前提。为什么呢?作者虽然没有直接解释,但从其理论分析中可以看出,这是因为竞争制度会导致产品价格下降,必然推动利润率下降,而垄断制度下价格具有上升偏向,必然扭转利润率的下降趋势。然而巴兰和斯威齐忽略了,垄断大公司在维持产品高价时,不得不限产,从而导致能力利用率低下。这正是巴兰和斯威齐(同斯坦德尔一样)在书中十分强调的论点和事实。而能力利用率的下降则可能从另一个方面来限制资本利润率的上升,因为较低的设备利用率意味着较高的资本构成和较高的资本成本。进一步看,垄断资本主义代替竞争资本主义,主要涉及的是利润在竞争部门和垄断部门间的分配,而不会严重影响利润率的社会平均水平。即使垄断统治提高了剩余价值率,也不必然导致一般利润率水平的上升。一般利润率水平决定于社会总剩余价值与总预付资本的比率,一般利润率下降趋势规律是反映社会资本有机构成变动与剩余价值率变动关系的一般规律,并不以资本主义的竞争阶段和垄断阶段的差别为转移。巴兰和斯威齐认为利润率下降趋势规律只适用于自由竞争资本主义阶段,认为竞争资本主义转向垄断资本主义的结构改变必然表现为利润率下降规律让位于所谓剩余增长规律,显然是完全不正确的。

第三个问题,能否从理论上把剩余的增长趋势和积累与增长的停滞趋势统一起来?按照巴兰和斯威齐的解释,剩余增长的规律是作为利润率下降趋势规律的代替物而出现的,它意味着垄断条件下已不存在利润率的下降趋势。但是,一方面断言利润率下降趋

势规律已不再起作用,同时又认为垄断资本主义必然具有停滞趋势,这显然是矛盾的。因为在资本主义制度下,积累缓慢和经济停滞永远是利润率下降或利润率低下的产物。很难想象生产的长期停滞同利润率的持续上升同时并存。这不仅已为大量理论分析所证明,而且也是一个经验事实。巴兰和斯威齐完全没有意识到他们的理论本身所包含的这个重大矛盾。同时,既然巴兰和斯威齐认为经济停滞是垄断资本主义的常态,并把这种状态的根本原因归之于有效需求不足,那末,又应该如何来解释不同时期特定的资本积累率?这也就是某些西方左派学者对巴兰和斯威齐提出的一个重要批评:他们缺乏任何关于实际积累率的决定因素的理论。如果资本积累经常导致生产能力扩大却又不足以购买资本所生产的全部产品,或者说,经济剩余经常趋于增长但却不能全部被吸收,那末面对经常的有效需求不足和剩余实现的困难,垄断资产阶级为什么还要不断扩大他们已经过剩的生产能力?巴兰和斯威齐同其他马克思主义的需求不足论者一样,也未能对这个问题给予有说服力的理论上的答复。他们唯一的解释,就是把垄断资本主义在一定时期的迅速的积累和增长,归因于战争、划时代的发明等所谓外部刺激。但是,用外部因素来说明垄断资本主义曾经出现过的迅速增长并不能成为一种理论,因为外部因素的出现本身还有待于解释,如果不能解释,那就是偶然性起支配作用了。

需要强调指出的,尽管巴兰和斯威齐的《垄断资本》一书存在着上述重大问题,但他们的理论功绩是不可抹杀的。作为力图用马克思主义的立场和方法来剖析当代垄断资本主义的一种巨大努力,巴兰和斯威齐不仅为从宏观方面研究垄断资本主义开辟了方向,同时也提出了许多极有价值的思想,有助于我们对现代资本主义的科学认识。

首先,巴兰和斯威齐的理论,正确指出了资本主义垄断阶段市场问题趋于尖锐化的结构性原因。这一结构性原因就是垄断大公

司在经济中的支配地位。垄断一方面扩大了资本积累的源泉从而促进了社会生产的增长；另一方面又对社会的消费需求和投资需求形成了新的限制。这必然使资本主义的市场问题变得尖锐化，并从一个主要方面反映了垄断阶段资本主义基本矛盾的加剧。

第二，巴兰和斯威齐正确地论述了垄断资本主义在本质上所具有的停滞趋势的这一方面。但他们的论证与列宁不同，即认为这一趋势主要不是从垄断对技术进步的阻碍作用中生出来，而是从垄断造成的社会需求不足中生出来。换句话说，巴兰和斯威齐主要不是从垄断的微观影响，而主要是从垄断的宏观影响出发，来论证垄断所具有的停滞趋势的一面。这个论证是包含着部分真理的。

第三，巴兰和斯威齐科学地论证了垄断资本主义制度在经济上的不合理性，特别是分析了它所具有的社会资源浪费的本性。他们所提出的经济剩余概念，成为一个有力的理论工具，深刻揭示了垄断资本主义社会浪费的两种主要形式，即社会资源因不能充分合理利用造成的浪费，和社会资源的浪费性使用。他们在这一方面的分析是极为深刻的。

第四，巴兰和斯威齐还以垄断大公司的统治为中心，论述了现代资本主义制度必然产生的各种社会弊端，并从经济、政治、社会、文化和意识形态等各个方面，极其深刻而有说服力地剖析了垄断资本主义制度的不合理性。

以上对从卡莱茨基到斯威齐的垄断资本主义“停滞理论”作了简要的介绍和评述。从中可以看出，在这一方面，近代西方左派学者至今还没有形成一个论证严谨和有说服力的理论体系。

二、垄断对资本主义经济增长的双重影响

垄断对资本主义经济增长的影响，可能并不是纯粹消极的和一成不变的。就像上一章讨论垄断对企业经济效率的微观影响一样，垄断对资本积累和经济增长的宏观作用，也具有两重性。在一

定时期和一定程度上,垄断的发展会促进资本积累,加速经济增长;但一旦垄断资本主义发展过程中的内部矛盾加深时,垄断对资本积累和经济增长的阻碍作用便逐渐加强;垄断资本主义的相对停滞趋势则会日益显著地表现出来。

为什么垄断会在一定时期内促进资本积累而加速经济增长呢?这首先是因为,垄断资本的每一次重大发展,都扩大了积累的源泉,调整了积累的结构,从而加快了积累的速度。

垄断从哪几个方面扩大了资本积累的源泉呢?第一个方面是垄断企业的高额垄断利润。垄断利润的形成是垄断影响剩余价值生产和分配的突出表现。它不仅反映了利润在不同部门和不同企业之间的分配,即一部分利润从非垄断部门和非垄断企业转移到垄断部门和垄断企业;同时也反映了对剩余价值榨取的加强,即国内外工人阶级和劳动人民所创造的一部分本应归他们自己支配的社会价值转化为垄断利润的额外来源。这就大大增加了垄断资产阶级的利润总量,为社会资本积累提供了更丰裕的积累源泉。第二个方面是金融机构的扩大与集中。垄断的每一次重大发展都是和金融业的迅速扩大相伴而行和互相交织的。垄断形成时期大银行的迅速发展和集中,大大提高了银行汇集社会闲置货币资本和闲散货币资金的能力,这些货币资产的一个相当大部分通过信贷关系或投资关系转化为工商企业特别是垄断大公司的追加资本。战后垄断资本大发展时期则伴随有非银行金融机构的兴起,进一步扩大了货币资金集中的渠道。这些金融机构如人寿保险公司在汇集广大居民的一部分货币收入使之转化为企业投资方面,其作用比商业银行有过之而无不及。因此,和垄断发展相交织的金融机构的集中与多样化,使社会闲置货币资本和货币收入最大限度地集中起来,转化为积累的资本。第三个方面是大资本积累方式的变化,即资本集中相对于资本积聚的作用显著增长。就个别资本的扩大而言,资本积累可以采取积聚的形式也可以采取集中的形式。在

自由竞争时期企业资本的增大以资本积聚为基本手段,主要依赖未分配利润的再投资。但随着垄断资本的形成与发展,不但股份公司的形式日益普遍化,而且企业合并与兼并浪潮空前高涨。股份发行和企业兼并这类资本集中形式在大资本的积累过程中的作用不断增长,成为促进垄断大企业资本迅速积累和规模迅速扩大的主要手段。如果不是资本集中起主导作用,对于本世纪以来垄断大公司的绝对规模和相对规模的急剧膨胀将是无法解释的。^① 第四个方面是国家垄断资本主义的发展。第二次世界大战后国家垄断资本主义形成是垄断资本的又一次重大发展。由于国有资本对社会资本再生产过程的参与,为扩大垄断资本的积累开辟了新的途径。国家通过财政手段集中了大量国民收入,再以财政补贴、税收优惠、低利贷款乃至直接投资等形式,转化为工商企业特别是大公司的积累资本。发达国家的财政收入从 20 年代以来急剧增长,国库已成为大公司积累的新的源泉。第二次世界大战后在日本、原联邦德国、法国和意大利等国,政府的财政金融资助在加速资本积累过程中起了特别巨大的作用。

但是,垄断发展所导致的积累源泉的扩大,还只是迅速资本积累的必要条件而不是充分条件。它为资本的加速积累提供了可能性,而要把这种可能性变为现实,还需要有充分的社会有效需求来吸收迅速增长的投资。这正是巴兰和斯威齐的“停滞”理论所涉及的关键问题。因此,阐明了垄断的发展促进了积累源泉的扩大,不等于说已经论证了垄断的发展在一定时期内必然加速资本积累。那末,垄断在一定时期内加速资本积累的需求条件从何而来?

我们认为,这种需求主要来自新兴工业部门的发展。在垄断资本主义迅速积累的两个主要时期,都有一系列新兴工业部门迅速发展。例如从 19 世纪 70 年代到第一次世界大战前,即垄断资本形

^① 关于大公司绝对规模和相对规模迅速扩大的情况请参阅本书第六章。

成时期,采掘业、钢铁工业、化学工业、机器制造业等新兴重化工业部门以及铁路运输部门的迅速发展,带动并实现了主要资本主义国家的工业化,提供了巨大的投资需求。第二次世界大战后的二、三十年,即国家垄断资本主义形成和垄断资本进一步发展时期,则有电子工业、合成材料工业、宇航工业、核工业等新兴工业部门以及电机工业,汽车工业和飞机工业等等的巨大发展,带动了资本主义国家的生产自动化进程,提供了巨大的投资需求。正是这些新兴、重要工业部门急剧发展所必要的投资,为这两个时期资本的迅速积累创造了社会有效需求,使垄断所扩大的积累源泉转化为实际的迅速资本积累。

那末,这些新兴工业部门发展的推动力又来自何处呢?我们认为其动力源泉是双重的,即技术上的推动力和经济上的推动力。

所谓技术上的推动力,是指重大的科学技术革命,或如巴兰和斯威齐所说的划时代的发明。不过我们理解的重大科技革命和划时代的发明,主要不是指发生在交通运输领域中的重大变化,像巴兰和斯威齐所说的铁路和汽车的出现,而是指更根本性的科学技术变革,如英国工业革命时期的蒸汽机,19世纪后期的内燃机和电力,20世纪中期的电子技术等等。这类发明所以具有划时代的意义,是因为它们引起了整个工业领域、整个生产领域(其中就包括交通运输部门)乃至整个社会生活领域的根本性变革。正是这些划时代的发明,带动了新兴工业部门的发展和整个生产领域技术基础的根本性改造。没有内燃机和电力的发明,19世纪后期开始的新兴重化工业和铁路运输业的飞速发展和整个物质生产领域的工业化过程是不可能发生的;同样,没有电子技术以及核能技术、合成材料技术等新技术的出现,第二次大战后一系列新兴部门的急剧发展,工业自动化过程的开始,通讯事业的深刻变革等等,也都是难以想象的。但是,这种推动新兴工业部门迅速发展并吸收了大量投资的划时代发明和重大技术变革,能不能像巴兰和斯威齐

所认为的那样,仅仅看作是一种外生因素呢?我们认为不能。这是因为,重大科技革命的出现,并不是一种偶然的现象,它本质上反映了社会经济发展的需求;同时重大发明虽然为新兴部门的迅速发展和大规模投资创造了机会与可能,但如果客观经济条件没有提供一个有利可图的投资环境,新兴部门的大发展和大规模投资也不会实际发生。因此,只有技术上的推动力是不够的,还必须有经济上的推动力。这可以从两个方面来详细说明。

首先,划时代的发明和技术革命的产生,本身并不是经济过程以外的偶然事件,相反,它们是作为响应经济发展客观需要的结果而出现的。在传统的新古典理论中,技术发明通常被看作是经济系统的外生变量。这些经济学家认为:科学知识是技术发明的主要促进因素,而科学知识的进展是由其内在规模所支配的,所以发明活动主要是由于知识的诱导或(知识)供给的带动,发明也应该被认为是一种外生变量或自主变量。但是,这种观点甚至在西方学院派经济学中也受到了严厉批评。首先提出挑战的是经济学家雅各布·施穆克勒(Jacob Schmookler)。他认为发明主要是一种追求利益的经济活动,因而主要是由需求诱导的。由于发明是一种追求赢利的经济活动,而预期的赢利是随着体现发明的商品的预期销售而变动的;这种更好的商品的预期销售在很大程度上又决定于同类现有商品的销售,后者则随着对此种商品的需求而变动;于是发明者就把现有商品销售的变动看作是工业部门中利润前景变动程度的一种信号,从而决定从事或不从事某种发明。因此,发明活动主要是由需求诱导或需求带动的。施穆克勒还详细分析了美国若干工业部门一百多年的专利统计资料,为他的推论提供经验证明。他将铁路、石油精炼和建筑三个部门专利数量的长期变动同资本货物投资及生产率的长期变动分别进行比较,发现一个世纪以来专利数量不仅和资本货物投资的变动同步,而且在转折点上滞后于经济变量。这意味着专利数量的变动是由工业部门中对资本

货物投资的变动从而对产品需求的变动所诱导的。施穆克勒还发现,一个工业部门所使用的两个以上不同技术领域中的发明的变动形式,例如铁路部门中有关铁轨方面和非铁轨方面的发明,不论在长期或短期都表现出显著的相似性。这个事实也表明,正是对发明的需求的变动,而不是发明所需要的知识的变动,支配着发明的时间轨迹,因为没有理由假定用于同一工业部门的不同技术所需要的不同知识恰好在同一时间趋于完善。同时,施穆克勒在对若干不同工业部门的发明数量进行横断面的比较时,也看到了它们在长期和短期上的显著相似性。在如此广泛而不同的领域中所表现出的发明的同步性,显然是与下述观点相一致的,即发明首先是对需求而不是对知识刺激所作出的反应,因为没有理由假定在所有不同的工业部门中其智力上的推动力是大致相同的。^① 施穆克勒的研究在西方经济学界产生了很大反响,并在发明和技术变革究竟主要是由于知识推力还是需求拉力问题上引起了激烈争论。尽管这个争论还没有定论,但似乎多数经济学家承认,发明和技术变革至少在一定程度上受到需求的影响,不应看作是一种纯粹的外生因素。其实施穆克勒也并不认为需求是发明和技术创新的唯一决定力量,他特别强调需求方面是为了纠正传统的极端看法。他指出:“毫无疑问,技术变化存在着一定的外生成分,但是也存在着内生成分……。更重要的是,新近的证据表明,内生的成分通常起着支配作用,至少在现代经济中是这样。”^② 虽然施穆克勒所论证的是日常的发明和技术变化,但没有理由足以否认,他的基本观点同样适用于重大的发明和技术变革。

把技术变革看作是经济系统的内生变量,是符合马克思主义的基本观点的。有一种对马克思主义的误解,认为马克思是一个技

^① 参阅 J. 施穆克勒:《发明与经济增长》(1966 年英文版),第 I、VI、VII、XI 各章。

^② J. 施穆克勒:《专利、发明和经济变化》(1972 年英文版),第 62 页。

术决定论者,把技术当作经济系统的外生因素。诚然,马克思在《哲学的贫困》中有一句名言:“手推磨产生的是封建主为首的社会,蒸汽磨产生的是工业资本家为首的社会。”^①但据此就简单化地认为马克思把技术因素作为社会经济变化的决定力量是不正确的。美国研究技术问题的著名经济学家罗森伯格(Nathan Rosenberg)在批评这种观点时正确指出:“对马克思来说,资本主义在西欧的发展,主要是由于同15世纪地理大发现相联系的市场的扩大,以及相应的获利机会的增长。”^②他特别引证了马克思和恩格斯在《共产党宣言》中的经典式的阐述:

“美洲的发现、绕过非洲的航行,给新兴的资产阶级开辟了新的活动场所。东印度和中国的市场、美洲的殖民化、殖民地的贸易、交换手段和一般的商品的增加,使商业、航海业和工业空前高涨,因而使正在崩溃的封建社会内部的革命因素迅速发展。

“以前那种封建的或行会的工业经营方式已经不能满足随着新市场的出现而增加的需求了。工场手工业代替了这种经营方式。行会师傅被工业的中间等级排挤掉了;各种行业组合之间的分工随着各个作坊内部的分工的出现而消失了。

“但是,市场总是在扩大,需求总是在增加。甚至工场手工业也不再能满足需要了。于是,蒸汽和机器引起了工业生产的革命。现代大工业代替了工场手工业;工业中的百万富翁,整批整批产业军的统领,现代资产者,代替了工业的中间等级。

“大工业建立了由美洲的发现所准备好的世界市场。世界市场使商业、航海业和陆路交通得到了巨大的发展。这种发展又反过来

^① 马克思:《哲学的贫困》,《马克思恩格斯选集》(人民出版社1972年版)第1卷,第108页。

^② N. 罗森伯格:“作为研究技术的学者的马克思”,《黑箱之内:技术与经济学》(1982年英文版),第36页。

促进了工业的扩展,同时,工业、商业、航海业和铁路愈是扩展,资产阶级也愈是发展,愈是增加自己的资本,愈是把中世纪遗留下来的一切阶级都排挤到后面去。”^①

上面引用的马克思和恩格斯的这几段话有力地证明了,把马克思说成是技术决定论者或技术外生论者,是错误的。马克思认为资本主义经济的发展是生产力和生产关系矛盾运动的结果。当然,没有蒸汽机和现代机器大工业的出现,资本主义经济制度不可能最终确立和巩固;但是,正像马克思和恩格斯所说的:正是由于市场在扩大,需求在增加,“甚至工场手工业也不再能满足需要了。于是,蒸汽机和机器引起了工业生产的革命”。可见,蒸汽机和这种划时代的发明以及机器大工业的出现,也并不是纯粹的外生因素,而是在市场扩大和需求增长推动下的产物。同样,铁路这种“划时代的发明”也不是偶然的,因为正是“世界市场使商业、航海业和陆路交通得到了巨大的发展”,所以航海术的改进与铁路的出现这类交通运输业的重大变革,也不过是适应了经济发展的需要才应运而生的。总之,一般的技术变化也好,划时代的发明和重大的技术革命也好,都不应看作是经济系统之外的单纯的外生因素。巴兰和斯威齐把他们所谓的划时代的发明仅仅当成一种“外部刺激”,当成一种“没有包括在这个理论中”的力量,这显然是不正确的,并构成了他们理论的一个根本弱点。

其次,任何新发明和新技术要转化为实际的创新活动,必须具备有利可图的投资条件。这对划时代的重大发明同样是适用的。划时代的重大发明可能诱发一场技术革命,引起大规模投资并带动一系列新兴工业部门的发展;但是如果没有极为有利的经济条件,保证投资有丰厚的预期利润率,大规模投资和新兴工业部门的迅

^① 马克思和恩格斯:《共产党宣言》,《马克思恩格斯选集》(人民出版社1972年版),第1卷,第252页。

速发展仍然是不可能的。关于实际投资决定于预期利润率,这是学院派经济学和马克思主义经济学一致承认的基本事实。因此,仅仅有新知识和新发明提供的投资机会是不够的,还必须有一定的经济条件使投资有利可图,投资机会才能被充分利用。

利润率的变动分为两种情况。利润率的周期波动决定于市场需求的周期变化以及能力利用率的周期变化,这基本上属于一种相对短期的变动。从长期看,利润率具有下降的倾向,但这种下降倾向是在利润率的长期波动中强制贯彻或体现的。利润率的长期波动是理解资本主义经济长期波动的关键。^① 利润率的长期波动是资本主义经济若干基本变量综合作用的结果,而这些变量则受到资本主义经济组织和经济制度变动的深刻影响。资本主义经济的组织、制度的每一次重大变动,都不仅仅是反映了生产社会化进一步发展的要求;而且也反映了利润率下降趋势的压力,并表现为一种延缓或阻碍利润率下降的经济功能,成为推动资本迅速积累的强大动力。

在资本主义发展的历史上,在机器工业出现以后,19世纪末20世纪初垄断资本的形成,和第二次世界大战后国家垄断资本主义的形成,实质上是资本主义企业组织和经济制度的两次重大变革。这种变革的基础,固然是生产社会化的发展,但其主要的经济作用却在于扼制利润率的下降,提高大资本的利润率。例如在19世纪后期,由于内燃机和电力等重大发明的刺激,兴起了科学技术革命,推动了重化工业和铁路运输业等新兴工业部门的发展,以及整个资本主义工业化的进程。这些新兴工业部门的发展由于其技术性质,要求巨大的企业规模,进而推动了资本的集中。但是,同资本集中和企业规模增长相伴而出现的,是资本有机构成的迅速

^① 参阅:E. 曼德尔:《晚期资本主义》(黑龙江人民出版社1983年中译本),第四章。

上升,投资风险的增长,大企业之间竞争的加剧,和产品实现问题的尖锐化,所有这一切都形成促使利润率下降的强大压力。如果没有一种组织、制度变化来扼制利润率下降和提高利润率,新兴工业部门的充分发展以及工业化的彻底实现,显然是不可能的。垄断资本和垄断组织的形成正是体现了这种组织、制度变化的要求,成为扼制利润率下降和推动新兴工业部门充分发展的有力的形式。同样,在第二次世界大战前后,由于电子技术等重大发明的刺激,兴起了又一次新的科技革命,推动了电子工业、仪器工业、合成材料工业、飞机工业、宇航工业和核工业等新兴工业部门的发展,开始了资本主义工业的自动化进程。但是这些新兴部门的发展却需要更大的企业规模,更巨额的资本,同时投资风险却更为加剧,市场问题更缺乏保证。因此,如果没有资本进一步集中和垄断企业的进一步扩大,特别是如果没有国家对经济的参与和调节,来提供私人垄断大公司所需要的一部分资金、技术和市场,就不能保证大公司所要求的高利润率,以推动这些新兴工业部门的充分发展。正是在资本主义经济发展的这种客观要求下,资本主义经济的组织制度发生了新的重大变化,形成了国家垄断资本主义。而国家垄断资本主义以及在其影响下私人垄断资本的进一步发展,便成为扼制利润率下降和推动新兴工业部门充分发展的有力的形式。

由此可见,19世纪80年代后的二三十年和第二次世界大战后的二三十年主要资本主义国家资本的迅速积累和经济的迅速增长,虽然从重大发明和技术革命中获得了技术上的推动力,但同时也从垄断资本的形成和发展中获得了制度上的推动力。而且,就这两次科学技术革命本身来说,它们也不仅仅是由于科学知识的推动,同时也是由于制度变革的推动。这进一步表明,重大的发明和技术革命并不是单纯的外生因素,而是经济变化过程中的内生变量。巴兰和斯威齐把所谓划时代的发明和战争一起当作垄断资本主义一定时期迅速发展的“外部刺激”来看待,这不仅是忽略了重

大发明产生的原因,而且更重要的是忽略了重大发明提供的大规模投资机会之实际被利用,与垄断资本发展本身的内在经济联系。巴兰和斯威齐可能意识到把重大发明和战争都归结为外部刺激在理论上的不妥,特别加上了一个保留性的注释:“我们称这些刺激为‘外部的’,并不是说从任何最终的意义来说它们都是外部的,而只是说,相对于我们企图包括在我们的理论模型中的那一方面的现实而言,它们是外部的。从目前分析的观点来看,它们依然是外部的,因为我们不是企图去说明它们的原因,而只是去考虑它们的效果。”^①然而,这个保留性的辩解并不能使他们的“外部刺激”论显得更正确。他们强调这个“外部”不是就任何最终的意义而只是相对于理论模型所包括的现实而言,但问题在于,如果不把这个所谓的“外部刺激”因素包括在理论模型中,理论模型本身是否能够正确地反映现实关系。他们还强调把这些刺激当作“外部”的是因为只着眼于它们的效果而不是它们的原因,但是,即使从效果的角度考虑这些刺激也不纯粹是外部的。如果没有垄断形成和发展所体现的经济条件的变化,仅靠重大发明并不能带来大规模投资的实际后果。既然重大发明同垄断所体现的制度变革结合在一起,才推动了一定时期迅速的资本积累和经济增长,那末,把这种刺激作用仅仅归之于重大发明,并看作是来自垄断资本主义经济外部,当然就是不正确的了。

以上,我们着重分析了垄断对资本主义经济增长的积极影响的一面,即垄断在其形成和发展的一定阶段和重大的技术变革结合在一起,推动了资本主义经济的迅速积累和增长。但是,正如我们在本节开头时所指出的,垄断对资本主义经济增长的影响是双重的,既有促进作用也有阻碍作用。从本质上说,垄断的形成和发展包含着加剧资本主义生产与消费的矛盾,使实现问题或市场问

^① P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第207页。

题趋于尖锐化的内在必然性,从而包含着使资本主义经济增长趋于相对停滞的内在因素。巴兰和斯威齐所论证的垄断资本主义条件下剩余吸收的困难,正是反映了这一深刻矛盾,这是他们的理论所具有的真理部分。不过垄断资本主义所包含的这一矛盾及其所派生的产品实现的困难,在一定时期会由于垄断与重大技术革命相结合所推动的大规模投资和新兴工业部门的迅速发展而得到暂时的缓解,这时消费需求的不足会由于投资需求的旺盛而得到补偿,因而垄断资本主义表现出来的就不是相对停滞而是迅速发展。但是,大规模投资和经济迅速增长必然促使生产能力与产品供给的进一步增大,同时科技革命的实现和新兴工业部门的充分发展又必然逐渐减弱其对大规模投资的刺激作用,其结果则是垄断资本主义发展过程内在矛盾的重新尖锐化。于是垄断对经济增长的阻碍作用,从而垄断资本主义的相对停滞趋势,必然日益显著地表现出来。垄断资本主义经济一旦陷入相对停滞发展时期,就表现为低增长率,高失业率,经济危机深化、持久,以及各种社会经济矛盾的加剧。这种相对停滞时期的长短或何时能够摆脱,在很大程度上决定于,能否出现垄断资本主义制度新的重大变化和新的科学技术革命,来推动新一轮的大规模投资和新兴工业部门的大发展。

垄断对资本主义经济增长的这种双重作用,以及垄断资本主义经济的这种迅速增长和相对停滞的交替发展,已被迄今为止垄断资本主义发展的历史所证实。表 13-1、13-2 的数据反映了自 19 世纪后期以来美国和若干主要资本主义国家的资本积累和经济增长在几个不同时期中的变化。

从表 13-1 和表 13-2 中的统计数据,可以清楚看出主要资本主义国家资本积累速度和经济增长速度的几次重大的阶段性变化。美国的表现最为典型。从资本积累的速度看,美国增长最快的两个时期是 1870—1913 年和 1950—1973 年,非住宅固定资本存量的平均年复合增长率 1870—1913 年高达 4.7%,1950—1973 年

表 13-1 主要资本主义国家非住宅固定资本存量
年平均增长率(1870—1984)

	1870—1913	1913—1950	1950—1973	1973—1984
美 国	4.7	1.5	4.0	2.5
英 国	1.2	0.5	4.0	2.3
德 国	3.1	1.0	6.4	3.1
法 国		1.2	4.6	4.0
四国合计	3.0	1.1	4.8	3.0

计算根据:A. 麦迪森:“发达资本主义经济的增长和减速:数量估算方法”,《经济文献杂志》1987年6月号,第691页表A-16。四国合计为算术平均数。1870—1913年为三国平均数,法国数据暂缺。德国在战后时期指当时的西德。

表 13-2 主要资本主义国家国内生产总值
年平均增长率(1870—1984)

	1870—1913	1913—1950	1950—1973	1973—1984
法 国	1.7	1.1	5.1	2.2
德 国	2.8	1.3	5.9	1.7
日 本	2.5	2.2	9.4	3.8
荷 兰	2.1	2.4	4.7	1.6
英 国	1.9	1.3	3.0	1.1
美 国	4.2	2.8	3.7	2.3
六国合计	2.5	1.9	5.3	2.1

资料来源:A. 麦迪森:“发达资本主义经济的增长和减速:数量估算方法”,《经济文献杂志》1987年6月号,第650页表1。六国合计为算术平均数。德国在战后时期指当时的西德。

高达4.0%。这两个时期正好大体上是垄断资本主义形成时期和国家垄断资本主义形成时期,同时又是两次科技革命时期。但是,在这两个高速资本积累时期之后,则是两个低速积累的时期,固定资本年增长率在1913—1950年下降为1.5%,在1973—1984年

下降为 2.5%。英国和德国的积累速度变化不如美国那样典型。特别是英国,在 1870—1913 年时期资本积累的速度相当低。这可能是因为,英国的工业化过程开始最早,到 19 世纪 70 年代已初步完成,从 1760 年到 1870 年,英国的非住宅有形固定资本存量已增长了 5 倍以上,^① 所以 1870 年以后的一个相当长时期资本的积累趋于减速;此外,这个时期由于英国在世界上拥有大批的殖民地,进行了大量的资本输出,也使得国内的资本积累有所放慢。从四个国家的平均资本积累速度来看,四个时期表现出一种明显的“高速—低速—高速—低速”的变动型式。如果把第四个时期延长到 90 年代上半期,其平均积累速度很可能会更低。关于经济增长速度的长期变化,比资本积累速度的长期变化更为显著。仍然是美国最为典型。各个时期的年平均经济增长速度,美国为:4.2,2.8,3.7,2.3;德国为:2.8,1.3,5.9,1.7;英国为:1.9,1.3,3.0,1.1;六个国家合计为:2.5,1.9,5.3,2.1。表现出一种更明显的“高速—低速—高速—低速”的变动型式。

资本主义经济发展的历史统计证明,在垄断资本主义形成时期和国家垄断资本主义形成时期,垄断对资本积累和经济增长的促进作用都曾经占过上风,确实推动了资本的加速积累和经济的快速增长。按照我们的解释,这是因为垄断的形成及其在国家垄断资本主义推动下的进一步发展,不仅扩大了资本积累的源泉,而且创造了资本积累的动力。正是这种制度变革(在资本主义限度内)所形成的有利的经济条件,保证了重大的科技革命的实现,从而促进了实际的资本快速积累。在这一机制中我们特别强调,垄断资本的形成和国家垄断资本主义的形成之所以会创造资本积累的动力,是因为它们发挥了一种阻碍利润率下降的经济功能。

那末,是否也有实际资料来证明这一论断呢? 回答是,有些资

^① 计算根据:A. 麦迪森:《资本主义发展的阶段》(1982 年英文版),第 231 页。

料,但不充分。这主要是因为,有关利润率的统计资料还不像资本积累率或经济增长率的统计资料那样丰富可得,更不用说统计方法上的各种复杂问题。特别是较早时期,利润率的系统资料更为缺乏。我们几乎找不到第二次大战以前时期主要资本主义国家经济部门有关利润率的官方正式统计。国内外少数马克思主义学者曾对美国制造业的长期利润率作过估算,^①但估算数字并没有表现出垄断资本形成时期存在着利润率上升趋势。一种可能的解释是:由于1919年以前的估算都不是逐年的而是每隔十年或五年的数字,可能较多地受到特定年代经济状况的影响,而不能确切反映利润率的实际长期动态。但无论如何我们可以合理地推论:垄断的形成必然有助于提高大资本的利润率,或者至少是有助于阻止大资本利润率的急剧下降。较近的一项研究成果证实了这一推断。杜曼尼尔等人计算了美国整个私人经济部门从1869到1989年逐年的利润率变动。图形显示:虽然1880到1890年左右利润率急剧下降,但从1890年前后到1905年前后,利润率迅速下降的趋势被逆转,变为在波动中趋于上升。^②而这正是美国第一次兼并高潮和垄断资本形成时期。关于第二次大战后国家垄断资本主义形成时期,利润率变动的长期资料相对丰富,而这些资料则大体支持了我们的分析。几乎所有主要资本主义国家,在战后50年代和60年代,都经历了一个或长或短的利润率上升时期,从而促进了资本的迅速积累和经济的迅速增长。以美国制造业为例,利润率从1949年的0.46,波动上升到1965年的0.59;60年代中期形成转折点,利

^① 参阅:高峰:《资本积累理论与现代资本主义》(南开大学出版社1991年版),第四章第三节2。

^② G. 杜曼尼尔, M. 格里克, D. 勒维:“美国资本主义发展的阶段:南北战争以来赢利性和技术的变动趋势”, F. 莫斯里, E. N. 沃尔夫主编:《对赢利性和积累的国际透视》(1992年英文版),第46页。

润率开始波动下降,到 1982 年已降低到 0.45。^① 随着利润率趋向下降,资本积累和经济增长也相应进入了一个缓慢发展时期。

总的说来,资本主义发展的历史和有关的统计资料,是基本上支持我们的理论分析的。

^① 高峰:《资本积累理论与现代资本主义》(南开大学出版社 1991 年版),第 330—331 页表 64。本文中的利润率数据是以该书表 64 第(5)栏利润率数字为根据,按三年移动平均法计算的,以消除特定年代经济状况的影响,故与原表数字略有出入。

第十四章 垄断对资本主义经济的其他宏观影响

垄断的宏观经济后果,除了对资本主义经济增长的复杂作用外,还对资本主义经济的产品实现条件、宏观运行机制和社会资源使用等方面,产生重大的影响。下面就来分别研究这些影响。

一、垄断与资本主义经济的市场问题

垄断的形成和重大发展,开始会加速资本的积累和经济的增长。但是,积累的基础是资本对雇佣劳动的剥削,是剩余价值的资本化,因而从长期看,资本的加速积累必然具有一种超越社会有效需求的内在趋势。社会的有效需求不足,即所谓市场不足问题,本来是资本主义积累过程中所固有的一种矛盾,它决定于资本主义生产和积累的性质。在自由竞争的资本主义时期,市场问题主要通过经济危机周期地表现出来,危机所具有的生产过剩的性质,不过是积累过度和市场不足的矛盾加剧到一定程度的必然结果,也是这一矛盾的暂时的强制的解决方式。到了资本主义的垄断阶段,由于垄断资本的形成和发展,市场相对不足的问题作为资本主义一

个历史阶段的结构特征而尖锐化了。这是因为,垄断在一定时期加速资本积累和经济发展的同时,从两个方面对社会有效需求的相应扩大,形成了新的限制。

首先,垄断进一步限制了社会消费需求的相应扩大。垄断资本依靠对生产和市场的控制,通过生产过程和流通过程中的各种手段,扩大和加深了对雇佣劳动者的剥削以及对广大小生产者的掠夺。垄断资本的高额利润,不是来自垄断企业内部雇佣劳动者所创造的剩余价值,就是来自非垄断企业非垄断部门广大劳动者所创造价值或剩余价值。这在第十章中已经作了详细分析。垄断资本的额外所得就是广大雇佣工人和劳动群众的额外所失。关于垄断在多大程度上加剧了资本主义社会财富和社会收入分配上的不平等,这方面的数量估算是非常困难的,因而经验研究的成果很少。但仅有的个别研究仍然可以给我们提供一个粗略的概念。威廉·卡曼罗和罗伯特·斯米尼在一项开创性的研究中,利用美国统计资料对自1890年垄断开始形成以来对社会财富分配的影响程度进行了估算。其结果如表14-1。

从表14-1中可以看出,卡曼罗和斯米尼根据对有关因素的几种广泛的假定进行了估算,如假定垄断利润占国民总产值的2%或3%,和垄断持续10年或40年。估算结果所表明的一般趋势是,随着垄断势力的持续和垄断利润的攫取,贫困家庭所占有的财富份额趋于减少,而富裕家庭所占有的财富份额趋于增长。具体来看,假定垄断利润占GNP3%和垄断持续40年,则最富有的三类家庭(它们的成员仅占全社会成员的2.44%)在1962年所拥有的40.69%的社会财富份额,其中的13.16%是来自垄断的利得。表中估算的数据显示,现在最富有的家庭的财富中大约有 $\frac{1}{4}$ 到 $\frac{1}{2}$ 其来源可以追溯到垄断。谢佩德在引用这些数据时还指出,尽管卡曼罗和斯米尼所使用的估算方法是比较全面的,却也难免包含着某些偏向,即对垄断的程度和垄断对利润的影响都可能低估了。谢佩

德认为：最富有的家庭的财富有可能来源于其他因素如运气、努力和创新，“但某种垄断势力似乎是最常见的源泉。虽然财富可以通过证券投资、房地产或商品投机而扩大，其最初的来源常常还是垄断势力”。谢佩德还举出了大量通过垄断势力而积累起巨额财富的富有家族的实例。^①

表 14-1 过去的垄断势力对现有家庭财富的影响的估算(1962)

实际的财富分配			根据垄断对财富的影响所估算的 对财富份额的影响假定垄断利润为：			
财富等级 (从最穷到最富有)	每个等级中全部消费所占的百分比(%)	每个等级中实际持有的财富份(1962)(%)	GNP 的 2%		GNP 的 3%	
			10 年的垄断生命 (%)	40 年的垄断生命 (%)	10 年的垄断生命 (%)	40 年的垄断生命 (%)
1	28.25	0	-0.79	-0.69	-2.00	-1.39
2	17.33	2.41	-2.05	-1.35	-4.86	-2.56
3	14.58	5.26	-3.26	-2.05	-7.65	-3.89
4	22.30	17.74	-8.50	-5.21	-9.88	-20.18
5	10.82	19.07	-0.19	-0.32	-0.45	-0.60
6	4.28	14.84	+4.66	+2.71	+11.10	+5.18
7	1.22	8.07	+1.12	+0.73	+2.68	+1.39
8	0.95	14.09	+2.51	+1.78	+5.98	+3.39
9	0.27	18.53	+6.47	+4.40	+15.40	+8.38
7、8 或 9	2.44	40.69	+10.10	+6.91	+24.06	+13.16

资料来源：制成表格的资料来自 W. S. 卡曼罗和 R. H. 斯米尼：“垄断与财富的分配”《经济学季刊》(1975 年 5 月)。转引自：W. G. 谢佩德：《产业组织经济学》(1990 年英文版)第 168 页。

财富产生收入。垄断加剧了财富分配的不平等同时也加剧

① W. G. 谢佩德：《产业组织经济学》(1990 年英文版)，第 169 页。

了收入分配的不平等。财富和收入向富有家庭集中,意味着普通家庭和贫穷家庭收入增长的相对削弱,不能不影响社会消费需求的主体部分的增长。这不是说普通家庭和贫穷家庭的绝对收入或绝对购买力没有提高,而是说与生产和经济的发展水平相比,垄断加剧了普通家庭和贫穷家庭收入增长的相对落后程度。社会财富和收入的这种不平等分配的加剧,必然降低社会平均的消费倾向,使社会消费需求的增长更加落后于社会生产的发展,从而加剧了资本主义所固有的市场问题。

其次,垄断还进一步限制了社会投资需求的相应扩大。对垄断势力的分析表明,垄断资本在它起支配作用的广大部门中,为了实现长期利润最大化,更倾向于维持垄断高价而限制产量,而不是通过降低价格来扩大生产和销售。同时,垄断部门客观具有的和有意强化的进入壁垒,又阻碍了外部资本的大量投入。这样,同垄断企业借助垄断势力加速积累的高额利润和巨额资本相比,社会的投资需求就会显得相对落后,并成为加剧市场不足问题的一个重要因素。

垄断对投资需求的一定程度的限制,并不是在垄断形成或重大发展过程的开始阶段就立即显示出来的。在垄断开始形成时,垄断是促进投资和积累的。垄断的形成和每一次重大发展,通常同重大技术革命及新兴工业部门的兴起结合在一起,并在开始阶段扩大了积累的源泉和通过助长利润率上升而加强了积累的动机,因而推动了科技革命和新兴工业部门的发展,扩大了投资需求和促进了经济增长。但是,一旦垄断形成之后或垄断的进一步重大发展实现之后,由于垄断势力达到一定高度并且得以巩固,以及重大科技革命的基本实现和新兴工业部门的基本建立,垄断对扩大投资需求的促进作用便逐渐减弱,而对投资需求的限制作用则日益加强。

在垄断形成或进一步重大发展的一定阶段,不但垄断对扩大

投资需求的限制作用不占主导地位,甚至垄断对扩大消费需求的限制性影响也被垄断对投资需求的暂时刺激作用所抵消。投资需求的迅速扩大必然带动就业的迅速扩大,从而促进了普通家庭的收入和消费需求的迅速增长。这时垄断企业利润的增加并不立即带来社会消费需求的严重相对不足。只是在垄断资本已经形成或垄断资本的进一步重大发展实现之后,随着垄断促进投资需求的作用逐渐减弱,垄断对消费需求的限制才越来越加强,这种限制和垄断对投资需求的日益加强的限制作用结合在一起,成为促使资本主义市场问题尖锐化的结构性原因。

资本主义市场问题尖锐化的一般表现,是能力利用率下降、失业增加、危机深化和经济增长缓慢。垄断资本主义发展的历史表明,这些现象并不是发生在 19 世纪末期至 20 世纪初期的垄断资本形成时期,而主要是发生在此后的二三十年代;也不是发生在 40 年代中期至 60 年代的国家垄断资本主义形成和私人垄断资本进一步重大发展时期,而主要是发生在以后的 70 年代到 90 年代。这一历史事实印证了我们的上述分析。

市场问题的尖锐化及其所造成的严重经济后果,作为垄断资本主义阶段的结构性特征,不能不困扰着主要资本主义国家。这一严重后果的第一次突出显现,就是 30 年代的大萧条。面对严酷的经济现实,资产阶级的经济思潮发生了转变,垄断资本开始依赖于国家的干预和调节。垄断资产阶级及其国家力图通过各种人为的方法来创造有效需求和扩大市场,以促进资本积累和经济增长,获取高额利润。这些方法大体上可以归结为三类,即增加销售费用、扩大政府开支和发展债务经济。然而,所有这些人人为的方法尽管能够暂时起到一定作用,但却不能根本改变资本积累的资本主义性质及其内在规律。从长期看,这些方法都包含着自我否定的因素,不但其作用会逐渐减弱,而且最终必然导致资本积累过程中各种固有矛盾的加剧。

首先,是增加销售费用。前面的分析已经指出,寡头垄断一旦形成,垄断部门内部的少数大企业必然更多地从价格竞争转向非价格竞争。在通过寡头垄断勾结而形成基本上一致的垄断高价的同时,每个大公司也力图借助于非价格竞争形式来扩大自己的市场份额。加强促销活动就是非价格竞争的一种重要形式。巴兰和斯威齐在《垄断资本》一书中把这种竞争形式称之为“销售努力”,并作了相当深入的理论分析。促销活动包括广告宣传、建立销售网络,以及各种为推销目的而进行的产品型式和包装的更新。其目的主要在于引诱消费者购买以扩大销售市场。随着垄断企业日益加强的促销活动,销售费用便急剧增长。以广告费用为例,巴兰和斯威齐就有一段生动的叙述:“一个世纪以前,在迎来资本主义垄断阶段的集中和托拉斯化的浪潮之前,广告在产品分配过程中和在影响消费者的态度与习惯上起的作用非常小。……可是,到19世纪90年代,广告的数量和气氛都改变了。1890年的广告支出达三亿六千万美元,为1867年的七倍左右。到1929年,这个数字已增加到将近十倍,达到三十四亿二千六百万美元。”“广告业以极大的速度发展着,它的扩大和成功由于经济的日益增长的垄断化和被利用来为它服务的媒介物——特别是无线电,现在尤其是电视——的效率很高而不断地得到了促进。1957年用于广告媒介物上的全部支出增至一百零三亿美元,而在1962年达一百二十亿美元以上。连同广告机构和其他专门公司所进行的市场研究、公共关系、商业设计以及其他类似服务,总数现在可能超过二百亿美元。而这并不包括生产公司本身所进行的市场研究、广告工作、设计等等的费用。”^①

增加销售费用的市场扩大效应是双重的。一方面,通过促销活

^① P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第115-116页。

动相对或绝对地扩大了对垄断企业产品的有效需求。各种销售努力不仅由于便利了居民的购买而扩大了市场,而且由于创造出一种无形的经济强制而提高了居民的消费倾向,因而其作用主要不在于使消费者的支出再分配于不同的产品上,而在于改变了消费者购买的总量,扩大了社会的消费需求。另一方面,销售努力本身也创造了新的社会需求。因为销售努力需要更大规模的机构和人员,形成了从事市场研究、广告制作等专门业务的公司和行业,要消耗大量的物质产品和劳务,这一切都会形成额外的社会需求,促进了市场的扩大。但是,销售费用的急剧扩大,作为创造社会有效需求的人为的方法,其作用并不完全是积极的。从社会再生产的观点看,日益增长的销售费用在很大程度上属于纯粹流通费用,代表着社会资源的一种虚费,其本身并不意味着社会所享有的产品和劳务真正在数量上的增长或质量上的改进。而所有这些迅速增长的销售支出,既然是为了扩大市场以增加利润,它们就必然要加入成本,成为垄断价格的一部分,通过售卖来加以补偿,并由此而转嫁给消费者。急剧增长的销售费用实际上是由广大消费者负担的,因而从长期看,它又会削弱社会有效需求的增长,阻碍市场的迅速扩大。

第二,是扩大政府开支。政府开支本来是维持国家职能所必需的一种费用。但它的作用在资本主义的垄断阶段却发生了巨大的变化。在自由竞争时期,新兴的资产阶级并不赞同过大的政府支出。古典的国家财政理论同古典的一般经济理论一样,主张政府对经济的干预越少越好,政府的支出应尽可能限制在警察和防卫作用的范围内。因为在假定生产能力被充分利用和工人只能得到生存工资的前提下,政府开支的过大必然要侵占资产阶级的利润,阻碍资本积累。到了垄断资本主义时期,情况发生了根本变化。市场问题的尖锐化,经常的开工不足,严重的危机和失业,迫使资产阶级不得不依赖扩大政府开支来缓解社会的有效需求不足。垄断资

产阶级的这种实际经济需要,在凯恩斯的著作中获得了自己的理论表现,并且推动了国家垄断资本主义的发展。资本主义国家政府开支的急剧增长,正是随着国家垄断资本主义的发展而开始的。以美国为例,政府开支占国民生产总值的比重,在1929年以前的上升很缓慢,仅从1903年的7.4%提高到1929年的9.8%。大萧条时期开始了政府开支的急剧上升,政府支出占国民生产总值的比重到1939年达到19.2%。战后这一比重继续上升,1959年为26.6%,1989年已达34.1%。^①其他大多数主要资本主义国家的情况甚至比美国有过之而无不及。1975年政府支出占国民生产总值的比重为:法国44.4%,西德47.4%,意大利43.2%,日本27.4%,英国45.0%。^②

资本主义国家的政府开支包括两个主要部分,一是转移支付,二是政府对商品和劳务的购买。转移支付包括失业救济金、养老金和退伍军人津贴等社会保险费用,这类费用是维持社会稳定所必需的。在所谓更重视“社会福利”的欧洲国家,转移支付在政府开支中所占的比重大于美国。这类开支显然有助于提高普通居民的消费需求,扩大了消费品的市场。政府对商品和劳务的购买,分为国防部分和民用部分,后者包括各级政府供民事用途所采购的全部货物与劳务,其中除维持国家机构外,还用于公共教育、国民保健、环境保护和公路建设等。国防采购在整个政府采购中所占的比重,以美国为最大。政府对商品和劳务的购买,形成了一个巨大的国家市场,扩大了社会的有效需求,在一定程度上缓解了社会产品的实现困难。但是,增加政府的开支对于扩大市场的作用也有自身的

^① 资料来源和计算根据:P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第140页;《美国总统经济报告》(1991年),第286,379页。

^② S. 阿罗诺维奇等著:《英国资本主义政治经济学》(上海译文出版社1988年中译本),第146页。

局限性。首先,政府开支的不断扩大大要求以税收为主要来源的政府收入的相应增长。虽然在有过剩生产能力的条件下,政府在收支平衡的基础上扩大开支也能够创造额外的需求,但预算赤字却具有更大的需求创造效应。为了使预算赤字能够累积地提高社会有效需求,预算赤字本身则必须不断扩大。然而无限制地扩大预算赤字是不可能的。经常的和日益扩大的预算赤字必将导致严重的财政危机和通货膨胀,迫使政府不得不反过来限制政府支出的迅速增长。这正是美国等主要发达资本主义国家在战后所经历的现实。其次,许多国家如美、英、法等国的军事支出在政府开支中占有重要地位,特别是美国,其国防采购在战后经常占到联邦政府采购量的 $\frac{3}{4}$ 左右。经济的军事化是垄断资本主义条件下人为创造社会需求的最极端也是最荒唐的事例,它只能以庞大的政府开支为基础。不幸的是,扩大军事开支也有自身的限制,当政府因财政困难而不得不扼制政府开支的扩大时,削减军事采购便会首当其冲。而且,由于军事生产的非生产性质以及军事科学技术的飞速发展,一定数量军事支出对投资和就业的刺激作用越来越小,它的需求创造效应也在减弱。

第三,是发展债务经济。在垄断资本主义特别是国家垄断资本主义条件下,不但日益增大的政府开支和经常存在的财政赤字使国家债务不断扩大;而且由于垄断大公司和大银行的利益驱使,生产信贷与消费信贷得到特别迅速的发展,致使私人债务也不断增长。各种债务的扩大越来越成为保持一定经济增长的支柱之一。需求不足的矛盾越尖锐,经济的增长越无力,对债务支持的依赖则越加强。这一点从战后美国未偿付的公私债务总额对国民生产总值的对比关系的变动中可以看得很清楚。在经济保持迅速增长和相对繁荣的50年代,债务的增加与国民生产总值的增长大体上是平行的,停留在1.5:1左右。自60年代中后期重新开始出现有效需求不足和经济相对停滞的迹象后,债务也开始以比国民生产总值

增长更快的速度累积,两者的差距逐渐扩大。70年代出现了急剧的变化,债务与GNP之比从1970年的1.57:1迅速提高到1.7:1。但这还不过是80年代债务急增的前奏。到1987年,未偿付债务总额已经飞快增长达到该年国民生产总值的2.25倍。^①更为重要的是,对债务的日益增长的依赖已经渗透到国民经济的各个领域。在1965到1987的短短20多年时间内,政府债务增长了近6倍,消费者债务增长了7倍多,非金融企业债务增长了近9倍,而金融企业债务增长了近29倍。^②这种无所不包的惊人的债务膨胀真正是空前未有的。

债务对经济显然具有暂时的刺激作用。政府债务的增长是政府开支与财政赤字扩大的必然副产品,其创造额外需求的效应是不言而喻的。对私人工商企业的生产信贷,部分说来是维持企业经营和促进企业投资所必需的;在面对能力过剩和需求不振而又找不到有利可图的生产性投资机会时,生产信贷的扩张则促进了企业兼并和利用贷款购买企业的狂潮。私人消费信贷包括房屋抵押贷款、汽车等家庭耐用消费品的分期付款和信用卡等等,在社会消费需求不足时则有助于扩大销售市场。然而,所有各种靠债务积累来刺激有效需求的经济手段都有其自身的致命弱点。这主要是因为,在资本主义制度下,私人信贷在刺激资本投资和销售的同时,加深了对雇佣工人和一般居民的剥削。企业借款不论是用于投资还是用于兼并,都得服从于利润最大化的目的,最终是为了榨取或占有更多的剩余价值。居民借款来购买房屋、汽车和其他消费品则不过是预支了未来的一部分购买力,加上消费信贷利息很高,它

^① P.M. 斯威齐, H. 马格多夫:“停滞与金融扩张”,载《不可逆转的危机——保罗·斯威齐和亨利·马格多夫的五篇论文》(1988年英文版),第14页。

^② P.M. 斯威齐, H. 马格多夫:“停滞与金融扩张”,载《不可逆转的危机——保罗·斯威齐和亨利·马格多夫的五篇论文》(1988年英文版),第16页。

在扩大当前个人消费的同时必然加剧缩减未来的消费。所以从根本上说,债务扩张只能暂时缓解生产扩大与需求不足的矛盾,但却会使这个矛盾进一步集结和加剧。同时,各种债务的扩大也不是无限的,随着债务的逐渐累积,债务刺激需求的作用在递减,债务进一步扩大的限制在递增。例如美国在战后时期,虽然用于补偿日益虚弱的私人经济的政府债务一直在逐步增长,但在战后较早时期,政府在繁荣年代的财政盈余或多或少还能平衡衰退时期的财政赤字。但是从60年代起,赤字逐渐超过盈余,赤字开始迅速增长,整个70年代,财政赤字达到联邦政府开支的8%,而在80年代的前7年,这个比例增加了一倍达到17%。在这个时期,全部非金融公司的债务负担也已高达1.5万亿美元,超过了它们净资产总额12%。自1982年以来,维持这一债务的成本一直吸收了全部公司现金流量的50%。消费者债务的巨大积累也在迅速接近某种难以支撑的限度,1970年相当于消费者税后收入的67%,1987年这个比例已上升到近90%。^①

总之,垄断资产阶级及其国家所采用的上述三类人为扩大社会有效需求的方法,虽然具有一定程度的暂时效应,就长期看都不但不能解决矛盾反而只能加剧矛盾。在垄断资本主义时代,市场相对不足一直是困扰资本主义经济的一个根本问题。社会有效需求的不足已经从一种只是周期显露的事实逐渐发展为经常存在的现象,其表现就是工业生产能力的经常过剩,即使在繁荣阶段许多部门也仍然开工不足。例如美国制造业的29个部门在1925—1929年的经济高涨年份,平均的设备利用率只有80%,1929年高涨顶点时也只有83%。^②第二次大战以后,由于巨大的经济重建任务和

^① P.M.斯威齐,H.马格多夫:“停滞与金融扩张”,载《不可逆转的危机——保罗·斯威齐和亨利·马格多夫的五篇论文》(1988年英文版),第16—17页。

^② J.斯坦德尔:《美国资本主义成熟与停滞》(1976年英文再版),第4页。

垄断企业与国家扩大社会需求的各种努力,加上科技革命的推动,造成了加速资本积累的有利条件,使主要资本主义国家在五六十年代出现了一个高速增长时期,西欧和日本甚至不同程度地实现了充分就业。表面上看市场问题似乎解决了,其实不然,造成市场问题的各种矛盾只不过暂时有所缓解而已。从70年代开始,积累过程中的矛盾逐渐显现和加剧,市场问题重新趋于尖锐化,资本主义国家先后进入一个低增长、高失业和严重开工不足的相对停滞时期。在第二次世界大战中没有受到战争破坏的美国,市场问题则显得更为突出,甚至在相对繁荣时期也没有过真正的缓解。表14-2是美国战后设备利用率的长期统计数字。

表 14-2 美国制造业和全部工业的平均设备利用率(%)

	制造业	全部工业
1948—1954	82.9	
1955—1959	82.7	
1960—1964	81.6	
1965—1969	88.4	86.7 ⁽¹⁾
1970—1974	82.7	83.4
1975—1979	81.0	81.8
1980—1984	77.4	79.0
1985—1989	81.5	81.0

(1) 1967—1969年三年平均数。

计算根据:《美国总统经济报告》(1991年),第343页。

从上述美国官方的统计数据看,美国工业在战后整个时期开工率是相当低的。除了朝鲜战争和越南战争时期曾有几年达到较高的能力利用率外,制造业经常的开工率大多在80%上下,1948到1989年期间平均不过82.3%。^①特别值得指出的是,这是战后

① 计算根据:《美国总统经济报告》(1991年),第343页。

美国垄断资产阶级及其国家在使出浑身解数,采取了各种人为扩大社会需求的努力之后的经济记录。因此应该说,这个最强大的资本主义国家的市场问题从官方的开工率统计数字上看好像和战前时期一样尖锐,从实质上看则是更为严重的。

以生产能力经常过剩为突出特征的市场问题的加剧,作为垄断资本主义所固有的矛盾,对资本积累过程具有非常不利的影响。严重的开工不足,是遏制私人投资迅速增长的一个重要因素。面对大量的过剩生产能力,大公司即使有剩余资本也不会积极投向生产领域,而更多地转向证券、房地产和各种金融投机活动。这不能不削弱物质生产领域的资本积累。能力利用率的高低还直接影响资本的利润率。开工率越低则产量/资本比率越低。在能力利用率下降的情况下,即使资本通过提高剥削程度使单位产量的利润份额有所增长,产量/资本比率的降低仍然可能部分或全部地抵消销售利润率的上升,因为资本利润率(利润/资本比率)不过是利润份额(利润/产量比率)和产量/资本比率的乘数。既然利润是资本投资的主要源泉和决定性动机,利润率的相对低下当然也不利于资本的迅速积累。这就说明了,为什么在生产能力过剩加剧时,尽管利润份额上升,而投资率却仍然可能下降。80年代美国经济的状况就反映了这种制约关系。1979—1989年时期与1973—1979年时期相比,由于垄断资产阶级在里根政府的帮助下加强了对工人阶级利益的有效进攻,全部非金融公司部门的平均税后利润份额由8.6%迅速上升为9.2%,但平均税后资本利润率并没有得到更快的提高,而平均的资本积累率却反而从3.5%急剧降低为2.6%,其根本原因就在于能力利用率水平的下降。^①在这里,更严重的开工不足对资本积累具有双重的不利影响,它不仅阻碍了资

^① S. 鲍尔斯, D. 戈顿, T. 韦斯科普夫:《荒漠国土的未来:2000年的民主经济学》(1990年英文版),第149、157—160页。

本利润率的迅速增长,同时也在限制私人投资方面起了主要作用。进一步看,当资本积累的速度放慢时,如果能力利用率同时降低,则经济的增长率可能比资本积累率下降得更厉害。这正是70年代以来多数发达资本主义国家经济增长速度低落的一个重要原因。总之,在整个垄断资本主义时代,社会有效需求不足即市场问题始终是制约资本积累和经济增长的一个基本因素。这个由垄断资本主义制度所决定的根本矛盾,虽然在一定时期可能由于制度因素、技术因素和政策因素而暂时得到不同程度的缓解,却决不可能得到彻底的解决。

二、垄断与资本主义经济的宏观运行

资本主义的剥削关系和商品经济的市场法则,共同决定了资本主义经济运行中所固有的周期波动的特征。在周期的扩张阶段,经济处于复苏和高涨,利润率上升,投资迅速增加并带动消费的增长,这时市场的总需求超过总供给,过度的需求一方面促使失业下降,但另一方面却推动物价上涨。在经济的收缩阶段,经济处于危机和萧条,利润率下降或停滞,投资急剧减少或停滞不前,这时市场的总供给超过总需求,需求的不足一方面引起失业上升,但另一方面却迫使物价下降。在自由竞争占主导的资本主义社会中,整个宏观经济就是在这种周期波动中运行的。在经济运行过程中,产量、就业和价格的周期变动既是总供给与总需求失衡的结果,同时又是反过来调节总供给与总需求使之趋于均衡的主要经济力量。资本主义经济的宏观运行除了这种周期波动的特征以外,还具有某种长期波动的特征和某些长期趋势。资本主义经济的重要制度变化与重大的技术革命相结合所产生的强大作用以及作用的消退,会引起一般利润率的长期波动,进而引起资本积累和经济增长的长期波动,即较长时期的经济快速增长和较长时期的经济低速增长的交替。在这种长期波动中,则贯彻着资本主义发展的某些长期

趋势,如资本积聚和集中的趋势,剩余价值率提高的趋势,资本有机构成上升的趋势,相对过剩人口增长的趋势,和一般利润率下降的趋势,等等。尽管所有这些长期趋势规律都存在着抵消力量,但它们仍然在资本主义经济的周期波动和长期波动中强制地贯彻自身,以不同的形式和不同的强度表现出来。^①

垄断对资本主义经济的宏观运行具有什么重大影响呢?这首先要从垄断条件下价格机制的变化谈起。在自由竞争的资本主义经济中,商品价格是在市场上自发形成的,并随着供给与需求的变化而经常波动,价格变动的基础则是商品的价值和生产价格。企业只能接受市场上已经自发形成的价格,却没有力量决定或影响价格。在这种条件下,价格对供求的变动是极其敏感的。在总需求超过总供给的经济扩张时期,价格必然上涨;价格上升与扩张前期的成本下降相结合,促使利润率上升,从而推动了迅速的资本投资和供给的增长。而在总供给超过总需求的经济收缩时期,价格必然下跌;价格下降与收缩前期的成本上升相结合,促使利润率下降,从而引起了急剧的投资减少,生产下降和供给缩减。在这一过程中,价格不仅对供求的变动迅速作出反应,同时也反过来对供求进行调节。价格表现出强烈的易变性和波动性,但不具有明显的长期趋势。但是,随着垄断的形成和自由竞争的资本主义转变为垄断资本主义,价格的形成和变动出现了新的特征。在垄断资本的支配下,垄断部门形成了垄断价格,或如米恩斯所说的管理价格。这种价格形式与自由竞争条件下的价格形式不同。由于大公司垄断了市场,可以在一定程度上对产量和价格进行控制,产品价格便有可能经常维持在高于自由竞争条件下所形成的价格水平之上;价格的变动也相对不频繁,波动幅度较小,并具有易于上涨而不易于下跌的

^① 请参阅高峰:《资本积累理论与现代资本主义》(南开大学出版社 1991 年版)。

刚性特征。^① 价格形成机制和运动特点的这种变化,就必然会对资本主义经济的宏观运行产生严重的影响。

资本主义的宏观经济目标,是实现没有通货膨胀的充分就业。从失业与通货膨胀的权衡来看,垄断使得这种权衡的条件趋于恶化。垄断资本主义发展的历史也表明,资本主义国家实现这个宏观经济目标似乎变得越来越困难,以致有人不得不承认,要实现这一目标是完全不可能的。战后从60年代后期以来,主要资本主义国家权衡失业与通货膨胀的制约条件在迅速恶化,维持一定失业水平所必须承受的通货膨胀率比过去更高,或者维持一定通货膨胀水平所必须承受的失业率比过去更高。在70年代甚至出现了失业率和通货膨胀率同时急剧上升的“滞胀”局面,而这种现象却是资产阶级的宏观经济理论所无法解释的。那末造成这种宏观经济权衡条件趋于恶化的原因究竟是什么呢?大多数马克思主义学派和制度学派的经济学家认为,其重要原因之一就是日益增强的垄断。

前面已经指出,垄断部门的产品价格具有高水平、不易变和刚性等特征。这些特征是垄断大公司控制市场和操纵价格的结果,其目的在于实现长期利润最大化。把产品价格维持在高于生产价格甚至价值的水平之上,是为了获取垄断超额利润。垄断价格的变动频率和变动幅度小,也反映了大公司控制价格的能力和实现长期利润最大化的企图。在经济收缩和需求下降时期,垄断大公司宁可减少供给而不大幅度降价甚至提价,以便通过相对较高的价格来实现其目标利润率;而在经济扩张和需求上升时期,垄断大公司在提高价格方面通常也不过分,以便在增加单位产品利润的同时,占据更大的市场份额,阻止可能的资本进入,以保证它们所制订的长期利润目标。可见,垄断部门的一般特征是,和自由竞争的条件相比较产品的价格更高而生产的产量较低。这表明,垄断化提高了垄

^① 详细分析请参阅本书第五章第二节和第九章第二节。

断部门的价格和利润的稳定性,而降低了产量和就业的稳定性。因此,随着垄断势力的扩展与加强,物价上涨的可能性在加剧,而失业则变得更为严重,从而失业与通货膨胀的权衡条件趋于恶化。

关于垄断对资本主义经济的这种宏观影响,即使产业组织经济学的主流派也是或者涉及较少,或者予以否定的。例如贝因和奎尔斯批评道:从垄断与竞争相比其相对价格较高和相对产量较低便推论出垄断因此而必然有助于整个经济中较严重的通货膨胀和失业,是没有根据的。因为垄断对价格和产量与就业的影响只是表明,垄断部门的价格相对于其他部门的价格较高,而产量和就业相对于其他部门的产量和就业较低。至于通货膨胀与失业所涉及的则是整个经济中一般物价水平的上升和一般失业水平的提高。因此,垄断关于相对价格和产量的理论同这些宏观经济现象并无直接联系。对于一个小的局部是正确的东西,对于整体并不一定是正确的。^①

粗略一看,贝因和奎尔斯的批评似乎有道理。个别垄断部门之所以能够减少产量而维持高价格,除了部门内部的高度集中率和少数大企业的联合行动外,还因为垄断部门的进入壁垒阻碍了其他部门资本的流入;否则的话,资本的大量进入必然使这个部门的产品供给迅速增加,高价格也不能维持。正是由于进入壁垒的作用,利润率较低部门的资本不能自由转移到垄断部门,加剧了这些小企业占优势的部门的内部竞争,使它们的价格降得更低,而产量则相对较高。可见,垄断部门的较高价格和较低产量(以及较低就业)不过意味着其他非垄断部门的较低价格和较高产量(从而较高就业),所以只是价格和产量(与就业)的一种相对的变动,并不影响宏观经济中的价格、产量和就业的一般水平。然而仔细想想,这

^① J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第2部(1987年英文版),第410—411页。

个批评并不像粗略看来那样有说服力。如果垄断的影响范围很小,垄断势力只存在于个别部门时,上述推论是可以成立的。但是,当垄断势力大大增强,已控制了众多的重要工业部门以后,情况就会有所不同。首先,由于大量垄断部门的存在,小企业占优势的广大非垄断部门的资本自由转移空间则相对缩小,加剧了这些部门的部门内竞争和价格下降(尤其是在需求不足时期)的压力。但是,从周期平均看,非垄断部门小企业存在着一个一般利润率的下限,低于这个限度,资本将会退出经营。为了保持这个一般利润率,虽然小资本会力图加强对工人的剥削程度,但产品价格平均来说也不能过低。这就限制了非垄断部门平均价格的低下程度。因此,随着垄断势力的增长,在垄断部门力图维护高价格的同时,非垄断部门的相对较低的价格并不一定总是能够与之相抵消,而使一般价格水平不受影响。其次,非垄断部门的相对低价格不足以补偿垄断部门的相对高价格的另一个原因,在于垄断势力控制了一大批生产资料部门,非垄断部门要向这些垄断部门购买生产资料。这样,垄断部门这类产品的高价格就要进入非垄断部门产品的成本,从而限制了非垄断部门产品价格的下降。在经济衰退时期,垄断部门产品价格的继续上升,可能阻碍非垄断部门产品价格的下降程度,甚至可能促使非垄断部门的产品价格也随之提高。这种情况在50年代以后美国的历次衰退中都有所表现,70年代以后则尤为显著。本书第九章第二节已提供了有关实证资料,这里不再重复。由于垄断势力的增强推动了一般价格水平的提高,也就必然会相对压低一般的产量水平,促使一般失业水平的上升。由此可见,垄断并不仅仅造成了垄断部门相对于非垄断部门的价格较高和产量(与就业)较低,而且造成了整个经济相对于没有垄断时的一般价格水平较高和一般产量(与就业)水平较低。这就必然使得失业与通货膨胀的权衡条件趋于恶化。

当然,应该指出,私人垄断资本维持垄断价格并不是造成通货

膨胀趋势并使通货膨胀与失业的权衡条件趋于恶化的唯一原因，而只是一个重要因素。二次大战后国家垄断资本主义的发展，及其长期推行的信贷膨胀政策和赤字财政，以及某些国家的军事经济的发展，也都是造成通货膨胀趋势的重要原因。而金本位货币制度的崩溃和不兑现纸币的强制流通，则适应了垄断资本主义和国家垄断资本主义发展的需要，为持续的通货膨胀和物价上涨创造了经济上的可能性与前提。资本主义发展的历史证明了这一基本趋势。英国在从 1717 年到 1914 年实行金本位制的 200 年中，美国在从 1834 年到 1914 年实行金本位制的 80 年中，商品的价格水平一直比较稳定。但是，英国自 1931 年废除金本位制到 80 年代初，商品价格指数已超过 2000%；美国自 1933 年放弃金本位制到 80 年代初，批发价格水平已上涨了 760%。^①

垄断及有关因素所造成的通货膨胀趋势和宏观经济权衡条件的恶化，不仅在 70 年代的“停滞膨胀”中得到最突出的表现，其后也一直制约着发达国家的宏观经济调节。由于 70 年代的严重通货膨胀趋势威胁着资本主义经济的正常运转，发达资本主义国家的政策制订者都不得不改弦更张，把战后长期实行的以实现充分就业为首要目标的宏观经济政策，改变为以实现稳定物价为首要目标的宏观经济政策，用紧缩性的货币金融政策来抑制通货膨胀。这一政策虽然收到了效果，自 80 年代中期以后基本实现了物价的稳定，但其代价却是经济增长率的相对停滞和失业率的急剧增长和持续化。从 70 年代中期以来，主要发达资本主义国家绝对和相对的失业规模不断扩大，经济增长速度则显著下降。这仍然表现出失业与通货膨胀权衡条件趋于恶化对资本主义宏观经济目标的严重制约。

^① 罗·威·贾斯特拉姆：“黄金恒量或金本位制及商品价格水平表现”，阿·夸·库茨奥主编：《黄金问题》（1988 年中译本），第 187—196 页。

垄断所造成的价格形成机制与运动特点的扭曲,对经济周期的波动形式也产生了一定的影响。在周期的危机阶段,即社会需求严重不足和生产下降的时期,由于垄断势力所造成的价格下降较少、或者不下降、或者甚至上升,显然不利于缓和社会需求的不足。这不但可能加剧生产的下降程度和失业规模,而且妨碍了过剩产品的销售,使大量积压的存货不易出清。危机期间价格的充分下降本来是强制恢复供求平衡的一种力量,但由于垄断价格的刚性特征,价格变动的这种调节机制就被削弱了,其结果,便可能是危机阶段的深化与延长。第二次世界大战后随着国家垄断资本主义的发展,政府更多地利用膨胀性的财政、金融政策,实行所谓的反危机措施,来人为地摆脱危机;但由于扭曲的价格机制阻碍了危机的充分展开和供求失衡的彻底清算,人为推动的复苏与高涨也往往变得非常乏力。因此,垄断势力对价格的影响同政府反周期政策的影响结合在一起,便使战后时期资本主义经济周期出现了某种变形,即一方面是萧条或复苏阶段变得不明显,周期更多地表现为危机与高涨的直接更迭;另一方面是危机的深度和高涨的强度在表面上都显得较弱,周期的波动幅度也显得较小。因此,和战前大起大落的周期波动形式比较,战后的周期波动似乎相对平稳些;但同时生产能力过剩和严重失业却更加成为周期中的经常现象。这表明,垄断势力和国家的双重人为干预,并不能消除资本主义经济所固有的周期波动的性质,只不过使周期波动的形式发生某些变化而已。

三、垄断与资本主义经济的资源利用

在资本主义制度下,资本积累和社会生产无限扩大倾向与社会有效需求相对不足的矛盾,始终是资本积累过程中的主要制约因素,这个矛盾在垄断资本条件下的结构性加剧,决定了垄断资本主义经济的两种根本倾向。一种倾向是由于市场不足造成大量社

会资源被闲置；另一种倾向是垄断资本力图通过创造社会需求来克服市场的相对不足。正是这两种倾向结合在一起，使得垄断资本积累越来越具有扩大社会资源浪费的性质。从一个方面看，社会资源由于不能得到充分和有效的利用，而形成巨大的浪费。从另一个方面看，社会资源由于不合理的利用也造成巨大的浪费。换句话说就是，大量社会资源被浪费性地使用了。这两种类型的资源浪费，已经成为垄断资本主义经济不可分割的特征。

1. 社会资源不能充分有效利用而产生的浪费

这可以从两个角度来观察。从微观的角度看，垄断可能造成企业内部效率的低下。其原因和表现在第十二章已经作了阐述。从宏观的角度看，垄断则会造成社会资源配置的不合理，以及生产能力和劳动力的大量闲置。这在前面也进行了考察。以上两者都直接导致社会资源的浪费和居民福利的损失。

对于垄断所造成的这种资源浪费和福利损失，西方产业组织经济学不但在理论上有着详细分析，还进行了大量的实例研究和数量估算。

关于垄断企业内部低效率所达到的程度，谢佩德根据有关数量估算的研究指出：一致的意见是，平均的内部低效率大约至少相当于垄断企业成本的5%。如果垄断企业市场份额较小，成本的额外增加也会较少。这种趋势表明，一个具有60%市场集中率的寡头垄断企业，平均来说会有大约3%的额外成本。就整个经济看来，这种额外成本的总量可能在净国民总产值的2%到4%的范围之间。同总成本相比较，这只是一个较小的份额，但它仍相当于大约每年500亿到1000亿美元。^① 不管这种数量估算究竟是否精确，它至少表明，垄断企业内部低效率所产生的资源浪费决不是微不足道的。

^① W. G. 谢佩德：《产业组织经济学》（1990年英文版），第129页。

关于垄断影响社会资源合理配置所造成的资源浪费和福利损失,产业组织经济学用图 14-1 加以说明。

在垄断条件下,由于人为地提高价格和减少产量,会造成资源配置的失当。这种资源配置失当被界定为是一种消费者剩余的减少。纯粹竞争将使消费者剩余最大化。从图 14-1 看,在垄断造成较高价格和较低产量时,消费者剩余会减少,即从 ABC 缩减为 ADE。如果为简单起见再假定平均成本不变从而等于边际成本,则消费者剩余的损失有两个组成部分。一个部分是图中长方形 EDFC,这是消费者因价格上升而增加的支付,它被厂商获得形成垄断利润;另一个部分是图中的三角形 DBF,代表着由于垄断势力造成资源配置失当所引起的社会福利的损失,这部分剩余的价值就简单地消失了。这种社会福利的丧失被称之为“福利三角”(Welfare triangle),它的数量的大小,取决于需求曲线和成本曲线的斜率。^①

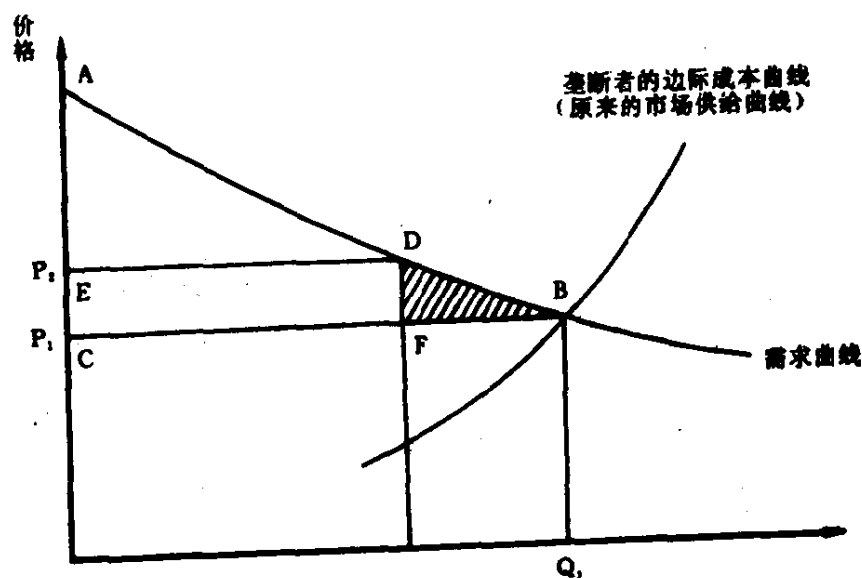


图 14-1 垄断造成的居民福利损失

① 参阅:W.G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文版第3版),第37页。

对于垄断势力所导致的这种社会资源配置效率的损失,不少西方产业组织经济学家试图进行衡量和估算。在1954年到1983年期间这方面的研究大约有14项,绝大多数是关于美国经济的。由于衡量的方法和采用的数据不同,所作出的估算差别很大。最低的估计仅占到美国国民收入不到0.10%,最高的估计则占到美国全部公司产值的13.1%。而多数人的意见认为,这种损失大约相当于美国国民生产总值的2%或1%。即使按1%计算,一年也达到300亿美元。^① 同样,不论这种数量的估计是否合理,它也至少表明,即使学院派经济学也认为垄断由于破坏了社会资源的合理配置而必然造成社会资源的严重浪费。

实际上,学院派经济学的这些估算是大大低估了垄断所引起的资源配置效率的损失。他们完全没有考虑一个重要而显著的事实,即垄断加剧了能力利用率的不足和工人的失业。这种大批生产设备和劳动力的经常闲置,则是社会资源的最严重的浪费。

2. 社会资源的浪费性使用

从一定意义上说,垄断所造成的社会资源的浪费性使用,要比垄断造成的直接效益损失巨大得多和严重得多。这种社会资源的浪费性使用,其根源就在于垄断资本及其国家人为地创造社会有效需求的各种努力。对于垄断资本及其国家在面临日益严重的市场问题时人为地创造社会有效需求的各种主要方法,在本章第一节中已经作了分析。这里要着重说明的是这些方法所具有的资源浪费的性质。其突出表现主要有以下两个方面。

第一,是垄断企业日益增长的销售费用。从理论上说,销售费用属于流通费用,其中有一部分是社会化生产以及实际使用价值流通和分配所必需的;另一部分则源于商品交易的需要,它虽然要

^① 参阅:W.G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990年英文版第3版),第131—133页。

耗费社会已有的一部分物质资源和劳力资源,却不能创造和增添产品的价值,马克思称之为纯粹流通费用。代表纯粹流通费用的这部分销售费用,虽然是一般商品生产和一般资本主义生产所必然具有的,但在垄断资本主义条件下却得到空前而急剧的膨胀。同自由竞争资本主义时期相比较,纯粹的销售费用在垄断资本主义阶段具有了两个新的重要特点。

第一个特点是,销售费用的经济职能发生了质的变化。以前,它不过是商品售卖过程的一种派生耗费;而现在,它已经变成为促进商品销售的基本手段。正是因为垄断的统治大大降低了价格竞争的作用,所以广告、豪华的包装、人为的产品陈旧等促销方法便成为争夺市场份额和扩大产品销售的主要手段。这是导致销售费用惊人增长的根本原因。巴兰和斯威齐指出:销售费用“只是在垄断资本主义的最发达的阶段——在今天的美国——才达到了巨大的规模。这种扩张深刻地影响了销售努力在整个资本主义制度中所起的作用:原来是这个制度的比较不甚重要的特征,现在已经发展到成为它的决定性神经中枢之一。就其对经济的影响而论,超过它的就只有军国主义了”。^① 由此而造成的资源浪费在今天已达到了何等规模,从80年代中期美国的广告费用可见一斑。1986年美国的广告费用已达1020亿美元,这相当于几十个发展中国家国民收入的总和。甚至资本主义国家的正统经济学家也认为其中至少有 $\frac{1}{4}$ 直接代表了社会资源的浪费。^②

第二个特点是,销售费用日益渗透到生产过程,使销售成本和生产成本往往难以区分。在自由竞争时期,一种产品的生产成本和

^① P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第113页。

^② F. M. 谢勒尔, D. 罗斯:《产业市场结构与经济绩效》(1990年英文第3版),第673页。

销售成本是界限分明的。垄断条件下事情发生了变化。垄断企业越来越在生产过程之中而不是在生产过程之后考虑推销的需要。它们不断地更新产品的设计和外观,并不是为了生产更有用的产品以利于消费者,而只是为了生产更能行销的产品以实现更多的利润。原来作为生产过程附属物的销售努力,现在侵入工厂和车间,指示它们根据销售部门所定下的标准和推销的需要来生产什么样的产品。于是销售和生产的努力彼此互相渗透以致在实际上不可分辨。巴兰和斯威齐引用了凡勃伦的论述来说明这种变化的结果:“生产者不断地给予更多的注意于其产品的销路,以致许多在帐簿上以生产成本出现的东西应当正式列为销售外观的生产。工艺和推销二者的区别就这样弄得模糊不清,以致现在无疑地可以说是实在的:为市场而生产的许多产品的工厂成本,主要是供生产销售外观之用,一般都是夸张的。”^① 这表明,越来越多在名义上属于生产成本的支出,在实质上已转化为纯粹的销售费用,从而实际代表着社会资源的巨大浪费。

这种以生产成本面目出现的纯粹销售费用究竟造成了多大的资源浪费,是一个很难计量的工作,至今还没有人进行过全面的估算。但巴兰和斯威齐利用费希尔等几位经济学家的一项研究,从一个具体部门为我们提供了例证。费希尔、格雷里希斯和凯森计算了美国汽车工业在1956至1960年期间单纯由于改变汽车型式所增加的成本。他们以1949年的汽车型式作为标准,估计继续采用1949年的规格但按照正在发展的技术来生产汽车时可能节约的资源支出。计算结果表明,型式改变的成本达到每辆汽车700美元,占买价的25%以上,在1956—1960年期间每年共计39亿美元左右。这还不包括因型式改变在整个汽车使用过程中的额外花

^① T. 凡勃伦:《近代的非经营的所有权与商业企业》(1923年),第300页。转引自P. A. 巴兰, P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第128—129页。

费,如备用零件的加速陈旧,由于汽车设计和制造的改变所产生的较高的修理成本,以及额外的汽油消耗。仅额外的汽油消耗一项估计在1956—1960年间平均每年约9.68亿美元;未来的额外汽油费按现行价值计算大约为71亿美元。^①巴兰和斯威齐根据这一研究结果进一步算了一笔账。由于上述计算都假定汽车成本包括大汽车公司的巨额垄断利润以及约占消费者买价30—40%的零售商的加成,因此,如果把把这些从成本中除去,似乎用1956—1960年的技术制造出来的1949年型汽车其实际生产成本会不到700美元。如果再假定合理设计的汽车会比1949年型的成本低200美元,并且存在着一种节约而有效的分配制度,就可以得出结论:消费者最后付给一部汽车的买价不必超过700或800美元。这样节约的全部资源在50年代后期一年会在110亿美元以上。^②

第二,是政府日益增大的非生产开支。从30年代大萧条开始,政府支出的迅速上升开始成为垄断资本主义国家的普遍现象。上一章已经指出第二次大战后美国和其他主要发达国家政府支出已经达到了惊人的规模。政府支出的构成从性质上看可以分为两大部分。一部分开支是属于生产性的,它们直接有助于物质资本和劳动力的再生产,例如用于企业资助、研究与发展、基础设施、资源保护、住宅建筑、公共教育、卫生保健等各种公共开支,和诸如失业救济、贫困补助、老年退休金等各种福利开支。这一类开支占政府民用支出的相当大部分和转移支付的绝大部分。另一部分政府开支则是属于非生产性的,主要包括维持国家机构的费用和庞大的军事开支。在这类政府支出中,虽然有一定部分应该看作是社会必需

^① 费希尔,格雷里希斯,凯森:“1949年以来汽车型式改变的成本”,《美国经济评论》1962年5月。转引自P. A. 巴兰,P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第132页。

^② P. A. 巴兰,P. M. 斯威齐:《垄断资本》(商务印书馆1977年中译本),第133页。

的,但在现代资本主义国家中发展到如此巨大的规模,则完全是垄断资本主义和国家垄断资本主义条件下国家机构急剧膨胀和政府人为创造社会有效需求的结果。

政府庞大的非生产开支耗费了大量的物力资源和人力资源,造成了社会财富和社会资源的严重浪费。这种社会浪费达到何等惊人的程度,我们可以从第二次世界大战以来美国的军事开支上得到一个鲜明的认识。根据一些经济学家的全面估算,美国联邦政府直接和间接的军费支出,在第二次世界大战时期的1945年曾经达到955亿美元的高峰。1948年虽然一度降低到188亿美元,但随后即节节上升,50年代为年平均513亿美元,60年代为年平均739亿美元,70年代为年平均1238亿美元,80年代前9年为年平均3439亿美元。全部军费在联邦政府总财政支出中所占的份额,最高年份的1954年达到89.3%,最低年份的1978年也达到45.8%。在1947—1988年共42年中,累计的军费开支高达56501亿美元,相当于1980年美国国民生产总值的两倍以上。^①

以上的分析说明,巨大的资源浪费已经成为现代垄断资本主义的一种固有的经济特征。

^① 资料来源和计算根据:R. W. 小德格罗塞:《军事扩张,经济下降》(英文增订版),附录C,第232—234页。

结 束 语

20世纪以来,垄断问题是经济学家研究和争论得最多的问题之一。这个问题关系到对现代资本主义基本特性的认识,无论理论意义还是现实意义都是非常重大的。

本书对垄断资本理论的研究,是遵循马克思主义的传统与方法,充分吸收现代西方经济学的研究成果,紧密结合当代资本主义经济实际而进行的。这个研究所得出的初步结论是什么呢?

第一,现代资本主义就其基本特性来说是垄断资本主义。这不仅已为当代发达资本主义国家的经济状况所证实,甚至也是西方学院派大多数经济学家在不同程度上所承认的基本事实。国内外有部分学者包括马克思主义学者,否定现代资本主义的垄断实质,不管其出发点和理论基础如何,他们的这种观点是缺乏充分的事实根据的。

第二,垄断资本的形成与发展是资本主义经济的一种制度变革,是在资本主义基本经济制度框架范围内的自发的制度调整或变迁。因此,它对资本主义经济的作用,无论在微观方面还是在宏观方面,都是双重的。垄断资本的形成和它在第二次大战前后借助

国家力量所得到的重大发展,都具有促进经济效率和技术进步的作用,并且在一定时期内推动了资本主义经济的加速增长;但是,它们同时也对经济效率和技术创新具有消极的影响,而且从长期看会加剧那些阻碍资本主义经济迅速发展的内在力量。有些学者在分析垄断的经济后果时往往强调一个方面而否定另一个方面,是缺乏辩证的观点,也不符合垄断资本主义的历史发展过程。

第三,垄断资本在本质上不是资本关系的否定而是资本关系的继续。垄断资本的主导地位没有消除资本主义的剥削实质和竞争性质,也没有消除资本主义所固有的各种主要矛盾;相反,在垄断资本主义条件下,资本的剥削加强了,资本的竞争加剧了,资本主义的各种固有矛盾从长期看在趋于深化。失业和经济危机,作为资本主义的两大痼疾,并没有因为垄断和国家垄断的发展而得到医治,而是以不同形式的病兆在延续。那种认为垄断资本和国家垄断资本主义的发展能够改变资本主义的基本特性和消除资本主义的基本矛盾的观点,并不能在至今为止发达资本主义国家的实际状况中找到有力的支持。

第四,垄断资本主义的基本特征是垄断资本起主导作用下的垄断资本与非垄断资本的并存。和少数垄断大公司同时存在的是在数量上占绝对优势的非垄断的中小企业,和垄断部门同时存在的是大量的非垄断部门。非垄断企业既然是垄断企业存在的基础和前提,垄断资本就决不可能发展到囊括全部社会经济的程度。在资本集中与垄断发展的总趋势中,同时就存在着扼制其发展的力量和因素。集中与垄断的发展是迂回起伏的。而且集中和垄断的发展程度越高,其发展便越是可能由于扼制力量的加强而趋缓,甚至出现一定程度的下降与反复。对垄断资本的支配地位和发展趋势作绝对化的理解,同否定垄断资本存在的观点一样,也是不符合当代资本主义实际的。

第五,垄断资本主义的形成与发展并不能消除资本主义商品

生产的一般经济规律。由于垄断资本是在资本主义商品经济基础上形成和运转的,因而垄断势力的作用,垄断价格的形成和垄断利润的高度,最终都不能完全超越资本主义商品经济规律的制约。这并非是说垄断的形成是无关紧要的。垄断既然体现了资本主义经济关系和经济条件的重大变化,那末在变化了的经济条件下,某些资本主义商品经济规律的作用形式也会发生变化,并给资本主义经济带来严重后果。在垄断资本主义的整个发展过程中,垄断资本为自身利益而人为改变资本主义经济规律的努力同资本主义经济规律的继续作用之间,始终存在着冲突。其结果是资本主义经济发展的变态和畸形。垄断资本主义经济的历史特征并不是发展的停滞,而是经济的发展日益具有人为的、畸形的和资源浪费的性质。

主要参考文献

- Aaronovitch, S. and Saywer, M. (1975): *Big Business: Theoretical and Empirical Aspects of Concentration and Meagers in the U. K.* (《大企业: 英国集中与合并的理论和经验分析》), London.
- Adams, W. (ed.) (1990): *The Structure of American Industry (Eight Edition)* (《美国的产业结构》第八版), New York.
- Adams, W. and Brock, J. W. (1983): "Integrated Monopoly and Market power: System Selling, Compatibility Standards, and Market Control" ("一体化垄断与市场势力: 系统销售, 兼容性标准和市场控制"), *Quarterly Review of Economics and Business* (Winter, 1982)
- Adams, W. and Brock, J. W. (1986): *The Bigness Complex: Industry, Labor and Government in the American Economy* (《巨型综合企业: 美国经济中的产业、劳动和政府》), New York.
- Adelman, M. A. (1951): "The Measurement of Industrial Concentration" ("产业集中的衡量") *The Review of Economics and Statistics* (November, 1951)
- Asch, P. and Senega, J. J. (1975): "Characteristics of Collusive Firms" ("进行串谋的厂商之特征"), *Journal of Industrial Economics* (March,

- 1975)
- Averitt, R. T. (1968): *The Dual Economy: The Dynamics of American Industry structure* (《二元经济:美国产业结构的动态学》), New York.
- Averitt, R. T. (1987): "The Dual Economy Twenty Years Later" ("提出二元经济理论二十年之后"), *Journal of Economic Issues* (June, 1987).
- Bain, J. S. and Qualls, P. D. (1987): *Industrial Organization: A Treatise* (《产业组织:专题论文》), London.
- Blair, J. M. (1972): *Economic Concentration: Structure, Behavior and Public Policy* (《经济集中:结构,行为与公共政策》), New York.
- Bowles, S., Gordon, D. M., Weisskopf, T. E. (1990): *After the Waste Land: A Democratic Economics for the Year 2000* (《荒漠国土的未来:2000年的民主经济学》), New York.
- Bowring, J. (1986): *Competition in a Dual Economy* (《二元经济中的竞争》), New York.
- Brock, W. A. and Evans, D. S. (1986): *The Economics of Small Business* (《小企业的经济学》), New York.
- Caves, R. E. and Uekusa, M. (1976): *Industrial Organization in Japan* (《日本的产业组织》), Washington, D. C.
- Clarke, R. and Davies, S. W. (1983): "Aggregate Concentration, Market Concentration and Diversification" ("总体集中,市场集中与生产多样化"), *The Economic Journal* (March, 1983).
- Collins, N. R. and Preston, L. E. (1961): "The Size Structure of the Largest Industrial Firms, 1909-1958" ("最大工业厂商的规模结构, 1909-1958"), *American Economic Review* (December, 1961).
- Collins, N. R. and Preston, L. E. (1968): *Concentration and Price-Cost Margins in Manufacturing Industries* ("制造业部门中的集中和价格-成本差额"), Los Angeles.
- Cubbin, J. S. (1988): *Market Structure and Performance: The Empirical Research* (《市场结构与绩效:经验研究》), London.
- De Jong, H. W. (ed.) (1988): *The Structure of European Industry* (《欧洲的产业结构》), Dordrecht.

- DeGrasse Jr., R. W. (1983): *Military Expansion, Economic Decline* (Expanded Edition) (《军事扩张,经济下降》增订版), Armonk.
- Demsetz, H. (1973): "Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy" ("产业结构,市场竞争和公共政策") *Journal of Law and Economics*, (April, 1973).
- Domowitz, I., Hubbard, R. G. and Petersen, B. C. (1986): "Business Cycles and the Relationship between Concentration and Price-cost Margins" ("商业周期与集中和价格—成本差额之间的关系"), *Rand Journal of Economics* (Spring, 1986).
- Domowitz, I., Hubbard, R. G. and Petersen, B. C. (1986): "The Intertemporal Stability of the concentration and Price—cost Margins Relationship" ("集中与价格成本—差额之间联系的长时期的稳定性"), *The Journal of Industrial Economics* (September, 1986).
- Duboff, R. B. (1989): *Accumulation and Power: An Economic History of the United States* (《积累和权力:美国经济史》), New York.
- Dugger, W. M. (1985): "The Shortcomings of Concentration Ratios in the Conglomerate Age: New Sources and Uses of Corporate Power" ("混合联合企业时代集中率衡量的不足:公司权力的新的源泉和使用"), *Journal of Economic Issues* (June, 1985).
- Dumenil, G., Glick, M., Levy, D (1992): "Stages in the Development of US Capitalism: Trends in Profitability and Technology since the Civil War" ("美国资本主义发展的阶段:南北战争以来赢利性和技术的变化趋势"), In Moley, F. and Wolff, E. N. (ed.) (1992): *International Perspectives and Profitability and Accumulation*, Edward Elgar.
- Edwards, C. D. (1955): "Conglomerate Bigness As a Source of Power" ("作为一种权力源泉的混合联合大企业"), In Stigler, G. J. (ed.): *Business Concentration and Price Policy*, Princeton.
- Fefetridge, D. G. (ed.) (1986): *Canadian Industry in Transition* (《转变中的加拿大工业》).
- Foster, J. B. and Szlajfer, H. (ed.) (1984): *The Faltering Economy: The Problem of Accumulation under Monopoly Capitalism* (《不稳定的经济:

- 垄断资本主义的积累问题》), New York.
- Foster, J. B. (1986): *The theory of Monopoly Capitalism: An Elaboration of Marxian Political Economy*(《垄断资本主义理论:马克思主义政治经济学的详细阐述》), New York.
- Fraas, A. G. and Greer, D. F. (1977): "Market Structure and Price Collusion: An Empirical Analysis" ("市场结构与价格勾结:经验分析"), *The Journal of Industrial Economics* (September, 1977).
- Gale, B. T. (1972): "Market Share and Rate of Return" ("市场份额与收益率"), *Review of Economics and Statistics* (November, 1972).
- Gordon, M. J. (1985): "The Postwar Growth in Monopoly Power" ("战后垄断势力的增长"), *Journal of post Keynesian Economics* (Fall, 1985).
- Hannah, L. and Kay, J. A. (1977): *Concentration in Modern Industry* (《现代产业的集中》).
- Hannah, L. (1983): *The Rise of the Corporate Economy*(《法人经济的兴起》), London.
- Hart, P. E. and Clarke, R. (1980): *Concentration in British Industry, 1935—1975* (《英国工业的集中, 1935—1975》), Cambridge.
- Hay, G. A. and Kelley, D. (1974): "An Empirical Survey of Price Fixing Conspiracies" ("固定价格合谋的经验考察"), *Journal of Law and Economics* (April, 1974).
- Hughes, A. and Kumar, M. S. (1984): "Recent trends in Aggregate Concentration in the United Kingdom Economy" ("英国经济中总体集中的新近趋势"), *Cambridge Journal of Economics*(1984. 8)
- Johnson, P. (ed.) (1988): *The Structure of British Industry* (《英国的产业结构》), London.
- Kalecki, M. (1956): *Theory of Economic Dynamics* (《经济动力学理论》), London.
- Kamien, M. I. and Schwartz, N. L. (1975): "Market Structure and Innovation: A Survey" ("市场结构与革新:全面的评述"), *Journal of Economic Literature* (March, 1975).
- Khemani, R. S., Sharpiro, D. M., and Stanbury, W. T. (1988): *Meagers,*

- Corporate Concentration and Power in Canada* (《加拿大的兼并,公司集中和权力》), Canada.
- Lanzillotti, R. F. (1958): "Pricing Objectives in Large Companies" ("大公司的定价目标"), *American Economic Review* (December, 1958).
- Lebergott, S. (1953): "Has Monopoly Increased?" ("垄断加强了吗?"), *Review of Economics and Statistics* (November, 1953).
- Leontief, W. (1938): "The Significance of Marxian Economics for Present-day Economic Theory" ("马克思主义经济学对现代经济理论的重要意义"), In Leontief, W. (1966): *Essays in Economics (Volume one)*, New York.
- Lerner, A. P. (1934): "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power" ("垄断的概念和垄断势力的衡量"), *Review of Economic Studies* (June, 1934).
- Maddison, A. (1982): *Phases of Capitalist Development* (《资本主义发展的阶段》), Oxford.
- Maddison, A. (1987): "Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies: Techniques of Quantitative Assessment" ("发达资本主义经济的增长和减速:数量估算方法"), *Journal of Economic Literature* (June, 1987).
- Mann, H. M. (1966): "Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries, 1950—1960" ("30个部门中的销售商集中,进入壁垒和利润率,1950—1960"), *Review of Economics and Statistics* (August, 1966).
- Mansfield, E. (1968): *The Economics of Technological Change* (《技术变化的经济学》), New York.
- Markham, J. W. (1951): "The Nature and Significance of Price Leadership" ("价格领导制的性质和意义"), *American Economic Review* (December, 1951).
- McKenna, J. P. and Boyle, S. E. (1970): "Size Mobility of the 100 and 200 Largest U. S. Manufacturing Corporations: 1919—1964" ("美国最大100家和200家制造业公司的规模变动:1919—1964"), *Antitrust Bul-*

- litin* (Fall, 1970).
- Mitchell, B. R. (1978): *European Historical Statistics, 1750—1970* (《欧洲历史统计, 1750—1970》), London.
- Mueller, W. F. and Rogers, R. T. (1984): "changes in Market Concentration of Manufacturing Industries, 1947—1977" ("制造业中市场集中的变化, 1947—1977"), *Review of Industrial Organization* (Spring, 1984)
- Munkirs, J. R. (1985): *The Transformation of American Capitalism* (《美国资本主义的转变》), New York.
- Munkirs, J. R. and Knoedler, J. T. (1987): "The Dual Economy: An Empirical Analysis" ("二元经济: 一个经验分析"), *Journal of Economic Issues* (June, 1987)
- Nissan, E. (1985): "Relative Concentration of the Largest 500 Firms" ("最大 500 家厂商的相对集中"), *Southern Economic Journal* (January, 1985).
- Nutter, G. W. and Einhorn, H. A. (1969): *Enterprise Monopoly in the United States: 1899—1958* (《美国的企业垄断: 1899—1958》).
- Peterson, W. C. (ed.) (1988): *Market Power and the Economy* (《市场势力与经济》), Boston.
- Posner, R. A. (1970): "A Statistical Study of Antitrust Enforcement" ("反托拉斯法实施的统计研究"), *Journal of Law and Economics* (October, 1970).
- Pulling, K. (1978): "Cyclical Behavior of Profit Margins" ("利润边际的周期行为"), *Journal of Economic Issues* (June, 1978)
- Qualls, D. (1974): "Stability and Persistence of Economic Profit Margins in Highly Concentration Industries" ("高集中部门利润边际的稳定与持续"), *Southern Economic Journal* (April, 1974).
- Rosenberg, N. (1976): "Marx as a Student of Technology" ("作为研究技术的学者的马克思"), In Rosenberg, N. (1982): *Inside the Black Box; Technology and Economics*, Cambridge.
- Sawyer, M. C. (1985): *The Economics of Michal Kalecki* (《卡莱茨基的经

济学》), New York.

- Scherer, F.M. (1976): "Industrial Structure, Scale Economies, and Worker Alienation" ("产业结构,规模经济和工人的异化"), In Masson, R. T. and Qualls, P.D. (ed.) (1976): *Essays on Industrial Organization in Honor of Joe S. Bain*, Cambridge.
- Scherer, F. M. (1980): *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Second Edition) (《产业市场结构与经济绩效》第2版), Chicago.
- Scherer, F. M. and Ross, D. (1990): *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Third Edition) (《产业市场结构与经济绩效》第3版), Boston.
- Schmookler, J. (1965): "Technological Change and Economic Theory" ("技术变化与经济理论"), *America Economic Review* (May, 1965).
- Schmookler, J. (1965): "The Size of Firm and the Growth of Knowledge" ("厂商规模和知识的增长"), In Schmookler, J. (1972): *Patents, Invention and Economic Change*, Cambridge.
- Schmookler, J. (1966): *Invention and Economic Growth* (《发明与经济增长》), Cambridge.
- Semmler, W. (1982): "Competition, Monopoly, and Differentials of Profit Rates: Theoretical Consideration and Empirical Evidence" ("竞争,垄断和利润率差异:理论思考和经验证据"), *Review of Radical Political Economics*, (Winter, 1982).
- Semmler, W. (1984): *Competition, Monopoly, and Differential Profit Rates* (《竞争,垄断和差别利润率》), New York.
- Shaw, R. W. and Simpson, P. (1986): "The Persistence of Monopoly: An Investigation of the Effectiveness of the United Kingdom Monopolies Commission" ("垄断的持续性:关于英国垄断委员会工作效果的调查研究"), *The Journal of Industrial Economics* (June, 1986).
- Shepherd, W. G. (1972): "Elements of Market Structure: An Inter-industry Analysis" ("市场结构的要素:部门间的分析"), *Southern Economic Journal* (April, 1972).

- Shepherd, W. G. (1972): "The Elements of Market Structure" ("市场结构的要素"), *Review of Economics and Statistics* (February, 1972).
- Shepherd, W. G. (1982): "Causes of Increased Competition in the U. S. Economy, 1939—1980" ("美国经济中竞争加强的原因, 1939—1980"), *Review of Economics and Statistics* (November, 1982).
- Shepherd, W. G. (1990): *The Economics of Industrial Organization* (Third Edition) (《产业组织经济学》第3版), New York.
- Shepherd, W. G. (1994): "Antitrust Repelled, Inefficiency Endured: Lessons of IBM and General Motors for Future Antitrust Policies" ("反托拉斯失败, 低效率持续: 国际商用机器公司和通用汽车公司对未来反托拉斯政策的教训"), *The Antitrust Bulletin* (Spring, 1994).
- Sherman, H. J. (1968): *Profits in the United States* (《美国的利润率》), New York.
- Sherman, H. J. (1983): "Monopoly Power and Profit Rates" ("垄断势力与利润率"), *Review of Radical Political Economics*, (Summer, 1983).
- Sherman, H. J. (1991): *The Business Cycle: Growth and Crisis under Capitalism* (《经济周期: 资本主义的增长和危机》), New Jersey.
- Solomon, S. (1986): *Small Business U. S. A* (《美国的小企业》), New York.
- Steindl, J. (1976): *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (《美国资本主义的成熟与停滞》), Reprint of the 1952ed, New York.
- Stonebraker, R. J. (1979): "Turnover and Mobility among the 100 Largest Firms: An Update" ("100家最大厂商的消长与换位: 最新资料"), *American Economic Review* (December, 1979).
- Sweezy, P. M. (1942): *The Theory of Capitalist Development* (《资本主义发展的理论》), New York.
- Sweezy, P. M. (1981): "Competition and Monopoly" ("竞争与垄断"), *Monthly Review* (May, 1981).
- Sweezy, P. M. and Magdoff, H. (1988): *The Irreversible Crisis* (《不可逆转的危机》), New York.
- Utton, M. A. (1974): "Aggregate Versus Market Concentration: A note"

- (“总体集中与市场集中: 一个评论”), *The Economic Journal* (March, 1974).
- Weeks, J. (1988): *Capital and Exploitation* (《资本与剥削》), New Jersey.
- Weiss, L. W. (1974): "The Concentration—Profits Relationship and Antitrust" (“集中—利润联系与反托拉斯”), In Goldschmid, H. J. (ed) (1974): *Industrial Concentration: The New Learning*, Boston.
- Weiss, L. W. (1989): *Concentration and Price* (《集中与价格》), Cambridge.
- White, L. J. (1982): *Measuring the Importance of Small Business in the American Economy* (《衡量美国经济中小企业的重要性》), New York University.
- White, L. J. (1982): "The Determinants of the Relative Importance of Small Business" (“小企业相对重要性的决定因素”), *Review of Economics and Statistics* (February, 1982).
- Whittington, G. (1972): "Change in the Top 100 Quoted Manufacturing Companies in the United Kingdom, 1948—1968" (“1948到1968年英国制造业最大100家上市公司的变动”), *Journal of Industrial Economics* (November, 1972).
- Wills, R. L., Caswell, J. A. and Culbertson, J. D. (ed.) (1987): *Issues after a Century of Federal Competition Policy* (《联邦竞争政策一个世纪后的问题》), Lexington.
- Federal Trade Commission, Bureau of Economics (1980): *Statistical Report on Mergers and Acquisitions* (《关于合并与兼并的统计报告》).
- Federal Trade Commission (1963): *Profit Rates of Manufacturing Corporations, 1947—1962* (《制造业公司的利润率, 1947—1962》).
- U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1975): *Historical Statistics of the United States: Colonial times to 1970* (《美国历史统计: 从殖民时代到1970年》).
- U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1986): *1982 Census of Manufactures: General Summary* (《美国制造业普查(1982): 概要》).

U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1986): *1982 Census of Manufactures; Concentration Ratios in Manufacturing* (《美国制造业普查(1982): 制造业集中率》).

U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census: *Quarterly Financial Report for Manufacturing, Mining, and Trade Corporations* (《制造业、矿业和商业公司的季度财务报告》)1959—1989年各期。

The State of Small Business: A Report of the President (《小企业状况: 美国总统报告》)1982年, 1983年, 1987年, 1990年。

马克思:《资本论》第一、二、三卷,《马克思恩格斯全集》第23,24,25卷,人民出版社1972、1974年版。

马克思:《经济学手稿(1861—1863)》,《马克思恩格斯全集》第47卷,人民出版社1979年版。

列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》,人民出版社1995年版。

列宁:《关于帝国主义的笔记》,《列宁全集》第39卷,人民出版社1963年版。

列宁:“帝国主义和社会主义运动中的分裂”,《列宁全集》第23卷,人民出版社1958年版。

拉法格:《美国托拉斯及其经济,社会和政治意义》(1903年),《拉法格文选》下卷,人民出版社1985年版。

布哈林:《世界经济和帝国主义》,中国社会科学出版社1983年中译本。

T. 凡勃仑:《企业论》,商务印书馆1959年中译本。

T. A. 霍布森:《帝国主义》,上海人民出版社1964年中译本。

E. 张伯伦:《垄断竞争理论》,生活·读书·新知三联书店1958年中译本。

J. 罗宾逊:《不完全竞争经济学》,商务印书馆1961年中译本。

J. A. 熊彼特:《资本主义、社会主义和民主主义》,商务印书馆1979年中译本。

W. A. 刘易斯:《增长与波动》,华夏出版社1987年中译本。

E. 曼德尔:《论马克思主义经济学》,商务印书馆1979年中译本。

E. 曼德尔:《晚期资本主义》,黑龙江人民出版社1983年中译本。

P. M. 斯威齐, P. 巴兰:《垄断资本》,商务印书馆1977年中译本。

- P. M. 斯威齐：“垄断资本主义”，《新帕尔格雷夫经济学大辞典》第3卷，经济科学出版社1992年中译本。
- H. J. 谢尔曼：《停滞膨胀》，商务印书馆1984年中译本。
- H. J. 谢尔曼：《激进政治经济学基础》，商务印书馆1993年中译本。
- S. 阿罗诺维奇等：《英国资本主义政治经济学》，上海译文出版社1988年中译本。
- P. 阿姆斯特朗等：《战后资本主义大繁荣的形成和破产》，中国社会科学出版社1991年中译本。
- 罗·威·斯特拉姆：“黄金恒量或金本位制及商品价格水平表现”，阿·夸·库茨奥主编：《黄金问题》，中国对外经济贸易出版社1988年中译本。
- B. 明兹：《现代资本主义》，东方出版社1987年中译本。
- G. J. 斯蒂格勒：《价格理论》第四版，北京经济学院出版社1990年中译本。
- K. W. 克拉森，R. L. 米勒：《产业组织：理论，证据和公共政策》，上海三联书店1989年中译本。
- M. C. 霍华德：《美国反托拉斯法与贸易法规》，中国社会科学出版社1991年中译本。
- W. G. 谢佩德：《市场势力与经济福利导论》，商务印书馆1980年中译本。
- J. H. 克拉潘：《现代英国经济史》，商务印书馆1986年中译本。
- 陈其人：《帝国主义经济与政治概论》，复旦大学出版社1986年版。
- 樊亢、宋则行主编：《外国经济史》，人民出版社1965年版。
- 高峰：《资本积累理论与现代资本主义》，南开大学出版社1991年版。
- 龚维敬：《当代垄断资本主义经济》，上海三联书店1991年版。
- 蒋学模主编：《政治经济学教材》，上海人民出版社1988年第5版。
- 李琮主编：《当代资本主义论》，社会科学文献出版社1993年版。
- 马健行、高峰等：《垄断资本理论——马克思主义的帝国主义理论，历史与当代》，山东人民出版社1993年版。
- 宋涛、陈耀庭主编：《当代帝国主义经济》，经济科学出版社1988年版。
- 童大林、吴明瑜、刘吉：《当代资本主义问题引论》，科学出版社1988年版。
- 魏坝主编：《政治经济学（资本主义部分）》，陕西人民出版社1991年修订本。
- 吴大琨主编：《当代资本主义：结构、特征、走向》，上海人民出版社1991年版。
- 吴树青、卫兴华、洪文达主编：《政治经济学（资本主义部分）》，中国经济出版

社 1993 年版。

章嘉琳主编:《变化中的美国经济》,学林出版社 1987 年版。

陈其人:“政治经济学帝国主义部分理论体系探索”,《经济研究》1982 年第 5 期。

陈耀庭、章星:“论垄断制在资本主义社会中的作用”,《光明日报》1988 年 11 月 7 日。

李达昌:“也谈垄断价格”,《四川财经学院学报》1981 年第 2 期。

马健行:“利润率趋向下降规律与资本主义发展的三阶段”,《〈资本论〉与当代经济》1991 年试刊。

魏坝:“关于垄断价格问题”,《南开学报》1980 年第 1 期。

魏坝:“再论垄断价格问题”,《南开学报》1986 年第 5 期。

伍柏麟:“关于国内垄断利润的来源”,《复旦学报》1985 年第 6 期。