

競爭概念的發展、演變與反托拉斯政策**

莊春發*

目 次

壹、緒 論	肆、市場進入障礙*
貳、競爭概念的發展與演變	伍、實證研究的爭論
參、勾結、效率與市場集中	陸、對反托拉斯政策的影響
	柒、結 論

摘 要

西方尤其是美國，反托拉斯管制政策自立法以來迭有爭議，直至今日不同學派之間的看法依然呈現南轅北轍的風貌。一般傳統經濟學者認為應當多利用反托拉斯法，約束市場獨占廠商獨占力的濫用；芝加哥學派的學者，則主張除了卡特爾的行為或大型水平結合才需要予以關注外，其他的市場行為公權力的不介入是最適選擇。

本文以經濟理論「競爭」概念發展脈絡，以及其衍生的研究方法和研究結果，解釋觀點不同學派的主張，發覺不同學派對反托拉斯管制看法的歧異，基本上源自於他們對「競爭」認知的不同。結構學派依據新古典理論完全競爭模型的「競爭」概念，發展出市場集中度勾結理論，和市場進入障礙的概念，主張反托拉斯管制的

* 國立中興大學經濟系副教授。

** 作者感謝公平交易季刊評審委員提供寶貴的建議，它使本文改進若干不適當的地方，唯文責仍由作者自負。

重點在於市場結構；相對的，師承古典經濟理論的芝加哥學派則主張敵對的「競爭」的概念，以為任何市場結構為市場競爭後的結果，它都是最有效率的組織，因此認為對市場結構管制的看法是不對的。可見經濟學界對反托拉斯管制觀點的不同，基本上是源自於他們接受「競爭」觀點的不同。

壹、緒論

反托拉斯管制政策在現代經濟學家間的評價，出現極為明顯的兩極化，一方面根據調查有84%的經濟學者支持「反托拉斯管制法應被嚴格的使用，以減少目前的獨占力量水準」（Frey et. al. 1984, p.988）。一方面則認為「反托拉斯法本身會限制產出和生產力的成長」（Brozen, 1982, p.14），甚至主張：「如果有某些政策必需繼續的話，他傾向於徹底的廢除修曼法。」（Gold Schmidt et. al. 1974, p.235）。為什麼同樣的問題，經濟學家有那麼尖銳不同的看法呢？它是否正印證經濟學家對同一件經濟問題經常有不同的見解呢？

回顧美國反托拉斯法的立法歷史（註1）同樣也有類似的情形，修曼法立法時，社會精英大都支持，但中間獨獨沒有一位是經濟學家。然而對照目前許多調查，大部份的經濟學者均支持嚴格執行反托拉斯管制，二者乃形成強烈的對比。經濟學者 Stigler（1982）對於經濟學者在修曼法制定時的冷漠，提出三個理由加以解釋，一是當時經濟學家不重視暗地裡勾結（tacit collusion）的重要性，二是當時經濟學家對於以管制（regulation）為手段處理獨占很有信心。三是經濟學家低估他們做為反托拉斯個案顧問的所得。不過 Stigler 對自己提出來的三個理由並不滿意，他說：「如果你也覺得不滿意這些理由的適當性的話，那你的感覺和我相同。」（Stigler 1982, p.6）Stigler 認為真正的答案在他另外一篇文章「完全競爭：歷史觀的考量」中已告訴世人：「完全競爭的假設之一是修曼法已存在。」一旦一個人相

註1：美國反托拉斯法，基本上包括三項，一為修曼法（Sherman Act）制定於1890年，二為克來頓法（Clayton Act），三為聯邦貿易法（Federal Trade Commission Act），後二者均制定於1914年。

信完全競爭時，則修曼法即有所需要。但是對19世紀的經濟學家而言，該法案與古典敵對性（rivalry）的競爭觀念是不能相容的（DiLorenzo & High 1988, p.432）。換言之，目前經濟學者對反托拉斯法的支持態度，和19世紀經濟學者對反托斯法的冷漠態度，基本上是所認知的「競爭」概念不同所造成。

同樣的，在當前結構學派的學者，所提出的反托拉斯管制的經濟理論，基本上是以1920年代以後所發展出來完全競爭模型的「競爭」概念為基礎，在性質上擁有靜態、短期的特徵。相對的由芝加哥大學學者組成的芝加哥學派學者（註2），則師承古典經濟理論，主張競爭具有敵對性，是一種動態的過程，其所發展出來的競爭概念，傾向以長期觀點看待經濟行為，認為只要市場沒有人為設置的障礙，市場的力量自然會對社會的資源做最佳的配置，而其所呈現的市場組織和結構，已隱含是所有可能中最有效率的。人為立法加以管制或干預是没有必要的，因為它往往是反生產性的。因此二者所推導出來的理論將呈現不同的風貌，其衍生的產業政策則出現南轅北轍。

這些讓人驚異甚至令人不解的現象，追根究底的結果在於兩派學者對市場「競爭」概念認知的不同。傳統哈佛結構學派的學者，由Mason（1939）到Bain（1951, 1956）、Mann（1966）、Quall（1972）在概念上完全承襲完全競爭的「競爭」觀點，在主觀意識上認為「競爭均衡」是可以獲至的境界，然後以「均衡」境界為標準，建立所謂的配置效率（allocation efficiency）和生產效率（production efficiency），並將此準則做為衡量實際世界的標準。若市場距離此一準則愈遠者，表示效率性愈差，愈有加以人為糾正的必要。相對的，芝加哥學派雖然也主張虛擬「均衡」，但他們認為由於人們需求的不斷改變以及生產技術的不斷進步，虛擬「均衡」是永遠無法達到的境界（註3），只要市場變動趨勢朝向虛擬「均衡」的方向即已功德圓滿。

註2：這些學者主要有 Stigler（1957, 1982）、Demsetz（1973, 1974）、Brozen（1970, 1971, 1982）、Posner（1979）、Bork（1978）、McGee（1971）、Johnson（1983）及 Peltzman（1977）。

註3：見 Bork（1978），p.98。

本文即由此競爭概念為出發點，闡釋過去經濟學者與現代經濟學者，對反托拉斯態度為何有十分不同的態度，同時間也利用此架構說明目前不同學派經濟學者對反托拉斯管制政策看法不同的內涵，期望透過此分析讓研究者或反托拉斯執行者，從中汲取必要的認知，從而制定更妥適的反托拉斯管制的政策。這是本文的研究動機與目的。

除本節緒論外，第二節分析競爭概念的發展與演變，點出遠近年代經濟學者，為何對反托拉斯有不同的看法，並為現代學者對反托拉斯爭論釐清其爭論的核心。第三節由新古典理論出發，說明現代結構學派理論的建立基礎，並探討為什麼結構學派的關心議題為市場集中。同時間也依古典競爭理論的架構，說明他們解釋市場集中出現的觀點，是效率而非結構學派所稱的勾結。第四節，則進一步由長期觀點出發，先探討結構學派認為高集中度有高利潤率的依據－市場進入障礙，它包含規模經濟、產品差異化、資本需求及絕對成本優勢；接著由芝加哥學派的立場分析這些市場障礙存在的可能性，以及說明芝加哥學派心目中的市場障礙－政府設置的人為障礙。第五節，則由兩派學者理論的爭辯，進入短兵相接的實證分析，探討利潤率與市場集中度顯著關係的存在與否，市場失衡說的闡釋、效率說的興起與爭論，以及市場集中度與市場占有率誰是利潤率的重要決定變數，和支持那一學派。最後則討論價格與集中度的關係，以驗證兩個派別受支持的程度。第六節則說明競爭概念對不同的反托拉斯政策的影響。結構學派接受新古典競爭概念，在1970年代提出以市場結構為管制重點的立法建議。相對的，芝加學派師則承古典的競爭概念，認為反托拉斯唯一要管制的是卡特爾的共謀行為，以及可能有利於卡特爾形成的巨型水平結合行為。

最後一節則為結論。

貳、「競爭」概念的發展與演變

一、競爭概念的重要性

「競爭」是人們日常生活常用的語彙，它的普遍意義社會大眾大都耳熟能詳。但是經由經濟學家亞當斯密（Adam Smith）的歸納，這種原本屬於口語化的概念

，卻脫胎換骨的成爲經濟學裡最基本也是最重要的概念。經濟學者 Demsetz (1983) 說：「……除去競爭，經濟學將變成只會計算極大化的邇賓遜枯羅素 (Robinson Crusoe) 經濟體系。很少經濟學者完成重要著作不提及『競爭』的……」(Demsetz 1983,p.1)。「對傳統經濟理論有各種批評的馬克斯 (Marx) 和凱因斯 (Keynes) ，他們的著作最後免不了要依賴『競爭』概念。」(McNulty 1968,p.636) 可見「競爭」概念的侵蝕性和強韌性。

二、競爭概念的發展沿革

「競爭」概念雖然「貴」爲經濟理論的基石，但相對的在經濟理論裡也從來沒有一項概念如同「競爭」，如此令人混淆不清的。所以 McNulty (1968) 說：「在所有經濟學的概念中，可能沒有比競爭概念更重要的，更具侵蝕性的，但也從沒有像『競爭』概念的發展，令人如此不滿意的。」(McNulty 1968,p.636) 對於這種現象，經濟學家 Demsetz (1983) 對古典經濟學家爲何沒有建立明確清晰的「競爭」概念提出相當中肯的回答，他說：「回顧古典經濟學者對競爭的處理之後，你將只能找到模糊與鬆散的陳述，而沒有明確的分析或嚴謹的模型，他們對競爭的非正式討論，則可提供爲瞭解競爭是很困難的藉口。畢竟這些人，例如亞當斯密 (Adam Smith) 、李嘉圖 (Ricardo) 和彌爾 (Mill) ，假如他們能多花一點心思在競爭概念上面，將能寫出有洞察力，也許是燦爛的競爭討論。然而他們並沒有指出他們的目標在那裡，反而視競爭爲理所當然，假設它是自利追求中具有滲透性的限制。他們依賴著競爭使資源自低報酬處移出到高報酬處。他們對分析『競爭』本身並沒有多大的興趣。」(Demsetz 1983,p.4) 亞當斯密的原始「競爭」概念同時包含行爲與結構兩項元素，「在行爲方面，對亞當斯密而言，本質上競爭是在一個市場上有許多的銷售者，每位銷售者爲爭取顧客之個別努力行爲。對競爭行爲所必需具備的短期結構條件並不確定。不過亞當斯密認爲獨立的行爲，只要有2個銷售者即可能發生，但實際上似乎要2個或更多的銷售者才會有獨立的行爲 (廠商間的勾結則另當別論) 。在亞當斯密的架構上，競爭在短期內會受到阻礙，但長期只要資源能從收益較低的產業移向收益較高的產業，仍可符合競爭的條件。但結構必需是沒有人爲障礙阻止資源的流動。亞當斯密及其後人均瞭解，在短期資源的流動性很

低，故競爭市場運行之利益，只有在長期時才能實現。」（Scherer 1980, p.10）。

到了十九世紀，法國經濟學家古諾（Cournot）開始強調競爭的極限效果，他認為：「每家廠商產出占整個產業產出微不足道時，即使將它在總產出中減去，對商品價格將不產生任何顯著的變動，競爭的效果將達到極限。」（McNulty 1968, p.644）。以數學的術語而言，價格在市場競爭極限的條件下將成為競爭廠商的參數，價格只決定於市場的供給與需求，而非受個別廠商的控制。隨後有經濟學者 Jevons（1911），Edgeworth（1881），J.B.Clark（1920）的理論修訂，最後由 Frank Knight（1921）總其成。它就是新古典理論「完全競爭」的競爭概念。

競爭概念由古典理論階段，發展到新古典理論階段，有著極大的轉變，它由原有強調過程（process）含義，轉變成只看競爭的結果（results）；由原有描述競爭動態（dynamics）的概念，轉變為靜態（static）的概念；更重要的是由原有重視行為（conduct）的理論，轉變為強調市場結構（structure）。所以完全競爭的「競爭」概念，一旦挾其數學操作方便的優勢，變成經濟理論的主流之後，人們乃逐漸淡忘，或完全忽略原有「競爭」最根本的特性。在嚴謹的完全競爭模型裡，再也找不到人們熟悉的競爭性活動。因此奧國學派的經濟學者海那克（Hayek）在個人主義與經濟秩序（individualism and economic order）一書中不禁要大聲疾呼：「……假如完全競爭所假定的事務狀態已經存在，則它將不但剝奪動詞『競爭』所描述的所有範圍，而且將使它們事實上不可能」（Hayek 1948, p.927）他希望經濟學者不要因為完全競爭模型易於處理，或因為模型嚴謹帶來的優雅，而忽略競爭概念本身原有的動態性質。

三、古典與新古典競爭概念的區分

傳統學派（或稱哈佛學派）的產業研究，由於完全接受新古典「完全競爭」的「競爭」概念；相對的，芝加哥學派則傾向於師承古典的競爭概念，立基於不同的競爭概念，所獲得不同政策含義乃因而南轅北轍，使執行者無法適從。McNulty 說：「回顧美國過去產業競爭政策的歷史，迷漫著猶豫不決，與不一致的特徵，一部份原因是緣於經濟學者不能給予『競爭』下一個完整的定義。」（McNulty 1968, p.639）因此有必要對二者的「競爭」概念做一澄清，以助於我們瞭解哈佛學派

與芝加哥學派對產業競爭政策的爭論。

(一)行為與特性

一般而言，芝加哥學派的「競爭」概念，集中於動詞有關的「行為」上；相對的，師承「完全競爭」理論「競爭」概念的哈佛學派，則集中於競爭均衡的特性上（DiLorenzo&High 1988,p.425）。換言之，芝加哥學派重視的是競爭過程（competitive process），而傳統哈佛學派則由競爭均衡的極限結果出發，並由極限的結果找出若干準則，做為判斷市場好壞的標準。

(二)競爭均衡是否可以達成

由於結構學派架構的依據，完全仰賴於競爭均衡的結果，所以在他們心目中，是接受此均衡可以達成的，不但如此，他們還必需仰賴此虛擬均衡狀態，建構各種效率準則，提供為評斷市場的標準，市場一旦偏離完全競爭市場結構時，就可能出現效率的損失，所以 Stiger（1957）說：「完全競爭的假設之一是修曼法已存在。」（Stigler 1957,p.1），一旦一個人相信市場為完全競爭的話，修曼法事實上是需要的。換言之，如果一個人接受完全競爭模型，則大部份市場又偏離完全競爭的狀態下，則在邏輯上政府的干預是必需的。

相對的，芝加哥學派心目中的「競爭」概念屬於動態、長期的競爭過程，他們主張的虛擬均衡與新古典類似，「若均衡可以達成，相同資源在所有就業的邊際產值將會相同，也就是說消費者出售資源的價格，在它所有可能的使用上均會相同，資源的分配將趨於理想。」（Bork 1978,p.98）。但是它和新古典均衡最大的不同在於他們認為：「均衡條件永遠不會和可能不會達成，不斷改變的需求和技術本身，即會阻止均衡的達成。不過公開市場的競爭力量將使實際資源的配置，不斷的追求此目標而移向均衡點。經濟體系愈接近此極限的條件，則愈接近消費者福利的極大化。」（Bork 1978,p.98）由此可見芝加哥學派的競爭概念，強調的是市場資源配置的移動過程，而不必然由均衡條件出發，這也是為什麼它被稱為動態概念的理由。

(三)不同競爭概念對市場結構的含義

由競爭概念的本質以及競爭均衡是否可以達成的分析，隱約的可以發現傳統學派所依循的新古典理論競爭概念，和芝加哥學派所師承的古典理論競爭概念，有很

大的不同，雖然名稱上仍然保留相同的「競爭」兩個字，但，在其背後所代表真正意義和精神，卻有南轅北轍之感。所以經濟學家 McNulty 要稱「此二觀點不但不同，基本上他們是不能相容的，……『競爭』在數理經濟學家的意思，是指在一假設實現的狀態下，企業家的敵對性被定義假設掉。」（McNulty 1967, p.398）

緣由競爭概念的不同，發展成政策上的歧異，事實不需要驚訝。在完全競爭模型下的競爭概念，為能達成市場每家廠商只接受市場供需決定的價格，競爭單位的規模必需是小廠商。也唯有在此唯一的狀況下，完全競爭市場的情況才會發生和維持。換言之，完全競爭市場模型是以結構取代了敵對性。相對的，在敵對競爭（competition as rivalry）的「競爭」概念下，則市場上出現的廠商大小和組織，是企業選擇的結果，屬於企業家的選擇變數，是廠商在市場經營的競爭策略（competition strategies）的一部份（DiLorenzo&High 1988, p.425）。因此任何市場結構均是市場效率競爭後的結果，只有在市場條件和生產過程有利於有效率的小廠商時，市場競爭過程，才會產生原子式（atomized）的競爭性市場結構（Singleton 1986, p.43）。廠商較大，競爭不可能就減少，市場的績效就比小廠商市場結構差，以及不利於消費者。

四、小結

總之，由以上競爭概念的重要性，競爭概念的歷史發展沿革，以及競爭概念在古典理論與新古典理論的差別，可以瞭解競爭概念隨著經濟理論的發展，中間有很大的轉變，原則上由動態概念的變成為靜態的概念，由長期層次概念變成為短期層次的概念，由不能達成的虛擬均衡，演變成可以達成的均衡條件。經此逐漸的變化，包括專業的經濟學者，在慢慢的接受新古典競爭概念的中間，原本對待反托拉斯管制的冷酷態度，乃逐漸變成大力支持反托拉斯管制（註4）。

註4：1890年美國修曼法通過時，美國社會精英中有許多人支持該法案，但中間卻沒有一位是經濟學家。到了1984年 Frey et.al. (1984) 的調查，經濟學家中有84%比例的人認為「修曼法應當被嚴格用來減少目前的獨占力水準」見 DiLorenzo&High (1988) p.423。同樣的 Stigler (1982) 在「經濟學家與獨

參、勾結、效率與市場集中

經濟學家接受新古典完全競爭理論的競爭概念之後，如何變成反托拉斯法的支持者呢？這可能必需由早期產業組織理論的結構－行為－績效（structure-conduct-performance，簡稱 S-C-P）架構著手，而在 S-C-P 架構形成的核心又立基於完全競爭長期均衡條件的效率準則：配置效率（allocative efficiency）和生產效率（production efficiency）。換言之，整個分析中必需藉助於一般大家所熟悉的完全競爭市場的幾個特性。

一、配置效率與生產效率

完全競爭模型，市場的特徵有四，一為產品同質，二為廠商為價格的接受者，三為資源為自由移動，四為充分訊息。第二個假設的背後是假定市場的買賣雙方人數很多，沒有一家廠商對市場的價格有影響力，使價格變成由市場供需決定的參數，這個結果使市場長期均衡可以獲得價格等於長期邊際成本的配置效率，這種配置的結果，可以極大化社會福利，使資源配置達到理想的境界。如果市場不屬於完全競爭，廠商一般長期的均衡條件，都處於邊際收益等於長期邊際成本，而市場價格在產量大於零的情況下，都大於邊際收益，因此非完全競爭市場的長期均衡，資源的配置停留於社會利益（即價格）大於社會成本的境界，並未達到社會福利最大的條件。

第三個條件資源自由移動，若再細分可分為廠商可以進出任何產業，以及指勞動、資本的生產因素可自由在不同產業間移動。資源可以自由移動的結果是使資源在各產業間的使用，達到最有效率的境地。在極限的情況由於廠商、因素可自由進出各產業，最後必然使所有的因素報酬維持正常水準，不會有超額利潤的可能。以

占問題」的論文中，也持相同之看法，認為美國的經濟學家，對反托斯法態度的轉變，並非美國市場變為比較具獨占性，完全是因為他們接受了完全競爭的競爭概念的結果。

完全競爭市場的情況而言，長期均衡的結果是使產品價格等於長期平均成本，即 $P = LAC$ ，這種條件再配合第二條件廠商人數很多，致使價格成爲參數，廠商所面對的需求線爲水平狀，則資源自由移動的後果是，廠商的長期均衡落於長期平均成本的最低點。長期均衡落在長期平均成本最低點，包含兩層意義，第一表示廠商在規模的選擇上，必需選擇一成本最低的最適規模，不能有太多或太少的規模，因爲太多或太少規模均可能使廠商的成本提高，第二層意義是指廠商在最適規模下，也會選擇平均成本最低的產量下生產。長期有了資源自由移動的假設之後，可以保證廠商的生產具有生產效率的特性。

如果市場結構不屬於完全競爭，在其他市場結構下，除非是出於巧合，否則長期均衡不會落在長期平均成本最低點，獲得生產效率的結果（註5）。因此在完全競爭的條件下，可保證生產會在最適規模下生產。

由於完全競爭模型長期均衡具有配置效率與生產效率的特性，完全競爭市場遂變成達成此效率目標的必需市場結構，因此人們便將完全競爭市場結構狀況擬化爲追求的目標。換言之，在蛻化過程，經濟學家乃逐漸以完全競爭「市場結構」的屬性，取代古典理論的原有「競爭過程」的地位，認爲市場結構必需是屬於原子式的競爭市場，才是追求效率的最佳境界。

二、市場集中度－勾結理論

當代經濟學者爲配置效率與生產效率神魂顛倒，以爲「完全競爭」的海市蜃樓已存在，在心中乃因而泛起，完全競爭市場結構的境界，即是現實社會追求的目標，也唯有擁有完全競爭市場的結構，社會才能獲取配置與生產效率的至善結果。現實社會存在的市場結構大多不屬於完全競爭型態的市場結構，所以在政策上有矯正的必要。

註5：在不完全競爭市場結構，例如獨占，長期均衡的條件爲 $MR = LMC$ ，以及 $P \geq LAC$ ，在 $MR = LMC$ 的條件下，其所選擇的產出，除了巧合正好落在長期平均成本的最低點外，其他的情形不是規模太大，就是規模太小，不一定能獲得生產效率的結果。

基於以上的認知，結構學派的學者乃認為實際市場的廠商人數減少，以及市場進入障礙提高時，廠商便有較多協調的機會，使價格大於長期平均成本和長期邊際成本，最後則因而獲得較高的利潤。為說明在這種市場結構的狀況下，為什麼市場的廠商可能獲得高利潤，傳統產業組織的學者 Mason (1939) 以及其學生 Bain (1951, 1956) 乃提出市場集中-勾結的理論 (concentration-collusion doctrine)，解釋市場廠商人數少，市場較為集中時，產業的廠商為何有較高利潤。該理論認為當市場廠商數減少時，廠商瞭解相互依存程度增加，成功勾結的機率乃因此提高。如同亞當斯密在國富論所說的：「一項交易參與者只是一小部份人的話，他們便很容易聯合起來。如果同一資本可分成兩大陣營時，則兩大陣營彼此競爭的結果，是雙方把價格降低，價格會比只有一家獨占時低；若市場可劃分為20家，則競爭更激烈。相對的，他們想要聯合起來以提高價格的企圖，就愈不容易達成。」(Adam Smith 1937, p.126) 用現代的交易成本的概念而言，市場廠商人數減少時，廠商公開統一價格或市場分配協議的交易成本較低，易於達成協議，也易於執行成功。

簡而言之，結構學派的學者為說明市場結構異於完全競爭的原子形式時，其享有較高超額利潤的理由，在於該市場的廠商們將會以勾結形式聯合起來，以限制產出為手段提高價格，達成提高利潤水準的目的。

廠商有了超額利潤之後，依據資源自由移動的結果，必然引來市場外潛在競爭者覬覦而進入，使市場的競爭提高，最後結果是超額利潤的消失。為說明非完全競爭結構市場廠商，長期仍能保有超額利潤，結構學派乃提出市場進入障礙的理由以為解釋，這些市場進入障礙的因素，包括(1)絕對成本優勢 (absolute cost advantage)，(2)規模經濟 (economics of scale)，(3)產品差異化 (product differentiation)，(4)需要資本 (capital requirement) 等四項。

三、效率 - 市場集中理論

對於傳統結構學派立基於「完全競爭」理論的推論；市場結構愈集中愈有利於廠商間的勾結，所以產業集中程度愈高時，產業內廠商平均利潤率將愈高。芝加哥學派表現出完全不能苟同的態度 (註6)。如同前述，在競爭概念上，芝加哥學派

註6：除前面 Stigler (1982) 以「如果你接受完全競爭模型，你心目中就已認為修

所依循的是源自於古典學派的概念，視「『競爭』為產生許多不同市場結構的一種過程，有些市場集中，有些市場不集中，每種市場結構均會產生有效率的產業績效。競爭過程中，只有市場條件和生產過程，有利於較小型有效率廠商的經營時，市場才會形成原子式的『競爭』市場結構」(Singleton 1986, p.43)。

在市場競爭的過程中，廠商基本上要做的是努力爭取生存，而且在本質上，只有最有效率的廠商才會存活下來，亦即市場上存在著「經濟達爾文」法則。這種爭生存的努力不會停止，因為市場條件隨時在改變，新的困難隨時會產生，發展的機會也可能在任何時間出現，所以即使長期表現成功的廠商，也可能步入「恐龍」的途徑。在芝加哥學派的心目中，任何市場結構的狀態，如果是運作於沒有政府設立進入障礙的保護下，自然形成的結果，它不但沒有任何的可責性，反而是應當被肯定的。

高集中的產業如何出現呢？芝加哥學派學者採行和結構學派完全相反的思考方向。結構學派認為結構是外生的，它決定了市場廠商利潤水準的高低，意即結構是因，而利潤表現的績效是果。相反的，芝加哥學派則把結構當做內生來看待，在既定的市場條件和生產過程的技術本質下，廠商為了利潤率的努力，決定了市場結構。易言之，芝加哥學派把利潤當做因，而結構視為果，因果關係和結構學派正好倒過來。例如在某些特定產業的生產，需要大規模生產型態的廠商，則大規模型態的廠商將出現，而該產業也將呈現高度的集中現象，如同 Demsetz (1979) 的看法，我們必需相信不受限制競爭所形成的市場結構，應是最有效率的市場結構。

對於傳統學派產業集中度高—勾結的說法，芝加哥學派則以市場的「競爭過程」加以反駁。他們認為結構學派主張的產業集中度提高，賜予廠商進行勾結的有利時機，而這些廠商則利用勾結手段，限制產出賺取利潤，這些行為將會受到競爭過程的懲罰。芝加哥學派提出兩項市場競爭機制以為說明，第一個限制機制為產業的內部競爭 (internal competition)，它是指在勾結組織內，成員會以暗或明的對協

曼法是必需的。」揶揄完全競爭外，幾乎所有芝加哥學派的學者均不認同由完全競爭模型所發展出的「市場集中度—勾結」理論。其中又以 Brozen (1970, 1971) 和 Demsetz (1973, 1974) 為然。

議欺騙，破壞勾結的運作，使得勾結限制產出或統一價格的計謀不易實現。第二個限制的機能為外部競爭（external competition），它表示勾結即使能夠成功，也會因為會員間享有超額利潤，引起市場外廠商的覬覦，積極想辦法加入該產業，此新進入者的干擾，乃使勾結活動無法持久，最後必因而破解。是故結構學派以勾結行為解釋市場集中度提高，廠商所以有高利潤的說法，似乎並不能站得住腳。

對於高集中度產業廠商為什麼有高利潤率的現象，芝加哥學派乃沿襲效率的說法，認為在激烈的競爭過程中，有效率的廠商才能存活下來，如果市場特性屬於大規模經濟的型態，最後存活下來的必是大規模的廠商，它比被淘汰的廠商有效率，也比未能進入市場的其他廠商有效率，因此它的平均利潤率較高，也是必然的現象。

四、小結

由以上的分析，可以清楚的看到，由於雙方對競爭概念的認知不同，引發對現實經濟現象的解釋差異有如天壤之別。結構學派以完全競爭模型為基礎，演變成以「結構」替代原有「競爭」的地位，認為市場結構一旦偏離完全競爭市場結構的條件，可能造成配置與生產效率損失。結構學派進一步以廠商互相勾結的理由，解釋高集中度產業的廠商為什麼會有較高的利潤率。換言之，結構學派以結構為因，以績效為果的方式說明實務上所觀察到的現象。

相對的，承襲古典理論的芝加哥學派，則強調市場的「競爭過程」，認為市場上廠商規模大小，市場集中的高低，一方面是市場競爭後的必然結果，二方面是市場特性，生產技術屬性所使然，因此沒有使用公權力降低市場集中的必要。高集中產業有高報酬的現象，所彰顯的是：市場淘汰後的結果，以及存活下來的廠商較有效率，所以利潤率較高。而高集中的市場結構，也非結構學派「以小人之心度君子之腹」所杜撰的，是受限許多進入障礙所造成。

總之，由於雙方所接受的競爭概念不同，造成同一件經濟現象，在他們眼裡卻有著十分不同的意義。

肆、市場進入障礙

如前所述結構學派提出市場集中—勾結理論，主張在集中的市場裡，廠商易於形成勾結，所以他們能夠享受高利潤率。高集中度與高利潤率的關係，基本上受惠於市場進入障礙的保護，所以市場進入障礙的討論在結構學派的體系，扮演著舉足輕重的角色。

結構學派的主要經濟學者 Bain (1956)，把市場進入障礙 (barrier to entry) 定義為：「長期既有廠商能夠把他們價格，提高到最低平均成本之上，……而又不會引起潛在進入者進入產業。」(Bain 1956, p.252)，而這些進入障礙內容包括：絕對成本優勢、規模經濟、資本需求、產品差異化，它們的內容現分別說明如下：

一、結構學派的市場進入障礙

(一)絕對成本優勢 (註7)

既有廠商可能因為專利或營業秘密，取得特殊生產技術的控制，也可能由於本身擁有或控制稀少性資源，或因為過去建立的信用，在資本市場上取得資金借貸的優惠條件，這些都是造成既有廠商 (entered firm) 在市場擁有絕對成本優勢的理由。

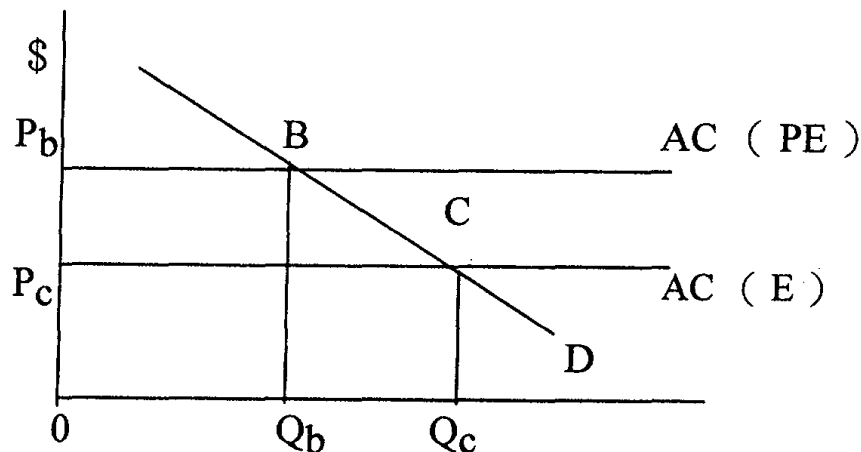
如圖一，在各種產量之下，既有廠商的平均成本 $AC(E)$ 均低於潛在廠商的平均成本 $AC(PE)$ 。 $AC(E)$ 為水平，隱含假設規模經濟在此產業不顯著，以及既有廠商有相同的成本結構。圖一的 D 代表市場需求線。在沒有勾結的情況下，既有廠商會將產出擴充到 Q_c ，使市場價格等於成本。然而成本優勢則提供既有廠商可透過勾結限制產出的機會，將產出由 Q_c 減少為 Q_b ，使價格由 P_c 上升為 P_b ，每單位產品享有 $P_b - P_c$ 的超額利潤。由圖一可看出如果限制產出少於 Q_b 時，則

註7：以下有關結構學派所討論的四項市場進入障礙，係參酌 Singleton (1986)

第一章有關結構學派的討論。

可能引誘潛在廠商的進入，因此 P_b 與 P_c 的成本優勢差距，變成爲廠商能夠提高價格的最大範圍，當然實際價格提升的程度視勾結發生的可能，而此勾結發生又視市場的廠商人數、廠商規模大小以及產業的價格彈性而定。

【圖一】 絕對成本優勢



結構學派認爲絕對成本優勢，不會自動的產生超額利潤，它必需透過廠商間的勾結行爲，限制產出提高價格而實現，它與芝加哥學派 Demsetz 所主張，高集中產業的高利潤，只不過是大規模廠商成本優勢直接帶來的結果，有相當大的差異。換言之，芝加哥學派高集中產業的高利潤水準，並不需要透過勾結這一道假定過程。

(二)規模經濟

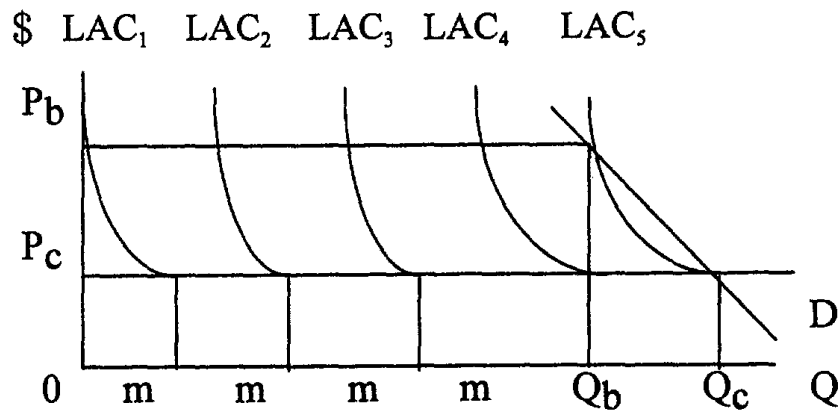
第二項市場進入障礙的因素爲規模因素，結構學派沿襲絕對成本優勢的說法，規模經濟效果的實現，仍需藉助於廠商間共同合作的勾結行爲。爲簡化，今假設：(1) 市場需求能夠養活若干正整數的廠商，(2) 每家廠商均以最小效率規模 (minimun efficient scale) 進入市場，(3) 廠商進入市場的決策，是以進入市場後預期利潤爲基礎，(4) 既有廠商在新廠商進入市場之後，並不減少設備使用率，新進廠商也知道這一點，(5) 每家廠商成本相同，亦即不存在成本優勢，潛在廠商的成本也和既有廠商相同。

如圖二， LAC_i 代表各家廠商的平均成本，市場需求爲 D ，圖二表示市場有四家廠商會進入市場，第五家廠商不會進入市場，因爲第五家廠商進入市場之後將使市場價格壓低爲 P_c ，根據假設3，廠商是以進入市場後預期利潤做爲決策的依據，

只有正常利潤沒有超額利潤，所以第五家廠商不會進入市場。市場上只有四家廠商時，其產品提供的數量為 Q_b ，市場產品的價格可提高到 P_b ，每家既有廠商在每單位產出均可享受 $P_b - P_c$ 的超額利潤。廠商的勾結行動反映在第4個假設上，當有新進者進入市場時，既有廠商將共同不改變其設備利用率，以一致對抗新進者，使其打消進入市場的企圖。

假如把原有第二假設拿掉，允許潛在進入者，以低於最低效率的規模進入市場時如何呢？由圖二的平均成本圖形觀察，可以發現潛在進入廠商果真採此策略，它在生產成本與既有廠商相比較，勢必處於極端不利的地位，它這種莽撞行為，也將使既有廠商在既定的產出下產生利潤減少的結果，利害攸關的結果，可能使既有廠商敵愾同讎，合作的共同採行擴充產能，使市場價格降低在潛在廠商的成本之下，直到最後把討厭的侵入者趕出市場為止。當然這種勾結行為必需所有廠商同意犧牲短期利潤，成就長期利潤為前提（註8）。

【圖二】 規模經濟



註8：文獻上限制訂價（limit pricing）有 Modigliani, F. (1958) 的 “New Development on the Oligopoly Front,” *Journal of Political Economy*, June, p.215-232。和將市場廠商進入視為內生變數的 Gaskins D. W. Jr. (1971) “Dynamic Limit Pricing: Optimal Pricing under Threat of Entry,” *Journal of Economic Theory*, September, p.306-322。

從以上分析可見，不管潛在進入廠商，是以最低效率規模，或低於最低效率規模進入市場，既有廠商均可在規模經濟的客觀環境下，透過彼此間的協調合作，以勾結的手段將潛在的競爭者排除於市場之外，維護共同利益。

(三) 資本需求

廠商大規模的資本需求也被 Bain (1956) 視為可能造成市場進入障礙。例如，如果產業最低效率規模，對於潛在廠商，需要非常大的資本需求，潛在廠商可能無法承擔此資本需求而被放棄。同樣情形適用於必需上下游垂直統合 (vertical integration) 生產才具效率者，以及生產本身即為資本密集 (capital intensive)，必需投入大量資本者。這些情形均可能因為龐大的資本需求，使潛在廠商卻步，或者即使可以籌到必要的資本，但其利息負擔相對高於既有廠商，無法與既有廠商競爭，最後乃因而形成市場進入的障礙。

(四) 產品差異化

產品差異化所造成的進入障礙，最後還是可以回歸到絕對成本優勢或促銷上的規模經濟上。第一種情形是市場上消費者因為既有廠商過去努力的促銷，對既有廠商的產品有較強的偏好和忠誠度，潛在廠商想要進入消費者偏好既有廠商產品的市場，必需要在正常生產與促銷成本之外多支出一份侵入成本 (penetration cost)，潛在廠商因為要多負擔此額外的成本，因此在成本上處於不利的地位。

第二種情形是由於產品差異化，使既有廠商擁有或控制有利的配銷通路 (distribution outlets)，新廠商如欲進入此市場，必需完全由自己建立配銷體系，而開發配銷體系的成本龐大，如果既有廠商又享有資本市場優勢時，此巨額的資本需求即意味著對新廠商因絕對成本優勢的出現而產生進入障礙。

第三種情形是產品差異化的過程，因設計、專利，使既有廠商再次獲得成本優勢。相似的，商標、營業秘密以及其他的訣竅等因產品差異化，亦可能產生絕對成本的優勢。

二、芝加哥學派的反駁

主張競爭是追求生存過程的芝加哥學派，在他們的心目中，除政府有設置市場進入障礙的能力外，實際市場並不存在進入障礙。他們認為政府才有能力設立障礙

的理由是，只有政府機構才享有絕對的強制力（註9）。至於結構學派所提的各種市場進入障礙，在長期競爭過程，最後勢必會因無法維持而瓦解，不成爲市場進入障礙。既有廠商與潛在廠商即使是仍然出現差異，芝加哥學派也認爲那正是彰顯既有廠商，比潛在廠商有效率的地方，也因爲如此，既有廠商能持續維持其成本上的優勢。以下分別說明芝加哥學派主張的各種市場進入障礙不存在的理由。

（一）產品差異化的質疑

結構學派以爲產品差異化的結果，新進廠商在進入市場的初期，爲了要克服消費者對既有廠商的強烈偏好和忠誠性，必需額外負擔侵入成本，形成成本上的不利，或因配銷通路的設立，必需花費鉅額成本支出，因而處於不利的地位。芝加哥學派的學者 Bork（1978）認爲，對促銷的廣告應當採取以長期投資的角度看待，消費者對既有廠商產品之所以有較強的偏好或忠誠度，那是既有廠商過去長年累月以廣告促銷，所建立的品牌效果。換言之，廣告本身不是短期支出，而是屬於投資支出，具有長期的效果。既有廠商的產品爲消費者知曉並接納，是緣於其過去不斷促銷投資累積下來的成果。而新進廠商進入市場，如欲取得與既有廠商相同的地位，顯而易見必需要效法既有廠商不斷的以廣告促銷打開產品的知名度，以各種方法使消費者對新產品產生信心。剛進市場之初，欲獲取與既有產品相同地位，多付出額外侵入成本，以廣告的長期投資效果觀點觀察，此項負擔亦屬合理，並無所謂的市場進入障礙。

Demsetz（1982）也和 Brozen（1978）採取相同的看法，認爲消費者對既有廠商的產品有較強的偏好，是基於既有廠商長期累積下來的效果，市場上真正的進入障礙是有高度的訊息成本，潛在廠商要獲取消費者的青睞，必需克服此訊息成本帶來的障礙，補償支出更多的促銷成本，所以其額外支出的鉅額促銷成本不能以市場進入障礙看待。如果在一不確定和訊息成本很高的市場裡，潛在廠商即使花費和既有廠商過去投入相同的促銷成本之後，仍未能獲得特定消費者的忠誠度時，表示既有廠商在促銷的投資上較有效率。此較有效率的促銷能力，實不能將其視爲市場進入障礙，它正凸顯既有廠商正是市場所需要的廠商，而較無效率的廠商被阻擋於市

註9：見 Stigler（1968）。

場之外，誰曰不宜。

(二)規模經濟的質疑

芝加哥學派的經濟學者 Demsetz (1982) 主張規模經濟不但沒有任何反競爭性，反而是反應廠商可尊敬的歷史。Demsetz 認為當既有廠商的發展過程中，成功的吸引新的顧客，自然快速的成長，在成長中創造了較大工場 (plant) 的需求和機會。資源的擁有者有權力決定他認為適當規模的工場，以及在最有效率下經營。隨著時間的過去，最有效率和最值得信任的廠商建立較大的工廠，以及獲得最低的生產成本。他們將此成本節省送給消費者，消費者則回報以更高的接受度和額外的消費，這些條件允許廠商擴充到最有效率的規模生產。

根據上述的理由，規模經濟不應被視為進入障礙。傳統學派以為潛在廠商，因為進入市場之後，可能壓低市場價格，並因而預期只有正常利潤，決定不進入市場的說法，芝加哥學派學者並不同意，他們認為潛在廠商進入市場，如果能夠取得與既有廠商相同的長期成本，以及如果訊息不用成本，事實上是沒有進入障礙存在的，因為潛在廠商可以和既有廠商站在相同立足點競爭，他預期的利潤將確定不會比他的對手差，所以對潛在競爭者而言，Demsetz (1982) 以為除了膽小之外，沒有其他的條件會限制他進入市場，以及參與競爭的能力。

(三)絕對成本優勢的反駁

結構學派主張既有廠商透過專利或營業秘密，取得特殊技術的控制，擁有稀少性資源而獲得成本較低的有利條件，或因過去長期建立的信用，而獲得低利貸款，降低生產成本。這些情況在芝加哥學派的眼裡，透過長期的競爭過程，只要潛在廠商也能獲得與既有廠商相同條件，實際上並不會發生市場進入障礙的結果，例如潛在廠商不是全新的「菜鳥」廠商，而是在其他產業已有相當地位的「中古」廠商，則其與特定產業的既有廠商的競爭能力，可能不會差太遠，因而產生絕對成本優勢的情況。另外在資本市場借貸，所遭遇不同待遇的問題，也可以看做貸方對借方不同信用風險的反應，所以不能將其視為成本差異，認定為市場進入障礙的因素。

(四)資本需求的辯駁

如前所述，不管是產品差異化的侵入成本，或絕對成本優勢的討論，都討論到既有廠商在資本市場，因為可以享有較低利率的優待，所以和潛在廠商相較，即處

於相對有利的地位，因此被傳統學派視為它是潛在廠商進入市場的障礙之一。芝加哥學派認為資本市場許多既有廠商較潛在廠商優渥的條件，基本上是反映訊息成本評估的結果，另外既有廠商能獲此有利條件，也是他過去努力之後所累積的歷史效果，可以看做是既有廠商比潛在廠商有效率的結果。

三、小結

根據以上的分析，可以發現結構學派和芝加哥學派緣於對競爭概念的不同，對經濟活動的看法有相當歧異。結構學派立基於短期、靜態的立場，認為由於市場結構利於廠商的勾結，所以產業有高利潤的不良績效，不良績效為什麼會長期存在不消失，理由是有絕對成本優勢、規模經濟、產品差異化及資本需求等因素的作梗，而在這些進入障礙因素的討論當中，結構學派一般集中於由短期的角度，分析潛在廠商受制於這些因素的不利地位，而認為此乃造就現實市場經常觀察到，市場結構愈集中，廠商的平均利潤愈高的現象，所以政策含義上必需打破此造成不好績效的結構狀況。

相對的，芝加哥學派的主張則集中於長期和動態的觀點，由競爭過程的角度分析這些結構學派所提的進入障礙，在產品差異化部份，他們認為既有廠商產品之所以有較高的偏好，是既有廠商過去長期努力的結果，潛在廠商為成就特定消費者對其產品表現忠誠性，要花費額外支出的侵入成本也是必然的結果。如果潛在廠商花費侵入成本仍無法獲得消費者相同的接受程度，也只不過表示既有廠商是較有效率而矣。

至於規模經濟也由歷史角度說明，既有廠商之所以能以較大規模工場生產，以及因而享受較低的平均成本，並將此成本節省回饋給消費者，消費者回報以更高的接受度和額外的消費，所以既有廠商才有今天的局面。至於結構學派主張的潛在廠商可能限於進入市場之後，造成產品價格下跌，以至於其預期利潤降低而做成不進入市場的決策，芝加哥學派並不認同，他們以為只要潛在廠商獲得與既有廠商相同的成本曲線，其預期利潤絕不少於既有廠商，如果潛在廠商還不敢進入市場，只不過是膽小罷了！

絕對成本優勢和資本需求的討論，芝加哥學派學者仍然以長期歷史觀點，分析

出現的所謂成本優點，只要時間長度夠長，或潛在廠商能力夠強，潛在廠商會與既有廠商一樣有相同的成本結構，不會因此形成進入障礙。至於資本市場不同訊息所帶來資本成本的不同，芝加哥學派也認為那也是資本市場反映不同風險差異而矣，沒有什麼可計較。資本市場的貸方不可能不分青紅皂白一律給予相同的利率。換個角度而言，如果剛進市場的廠商不是「純純」的新廠商，而是來自其他產業的歷史悠久的既有廠商時，這些潛在者可能就不致於處於不利他位。

總之，就市場進入障礙的分析討論中，一樣可以發覺結構學派與芝加哥學派，二個對立學派學者的觀點，明顯的承襲他們競爭根本概念的不同，而對市場經濟活動做出不同的詮釋，所以獲得南轅北轍的結果，也就不足為奇了。

伍、實證研究的爭論

結構學派接受「完全競爭」市場概念的「競爭」之後，並由市場均衡的條件，反向的建立了市場「結構→行爲→績效」的理論架構（註10），但限於廠商「行爲」的掌握不易，很難建立先驗的一般化理論，說明廠商的協調型態與市場績效的關係，或者即使在理論上可以找到固定的對應關係，但限於實際世界市場行爲資料的取得十分困難（Meehan&Larner 1989, p.182），所以結構學派的實證，便把行爲的研究忽略，直接的以結構—績效的關係為研究對象（註11）。

註10：最早提出此架構概念的學者為 Mason, 見 Mason, E. S. (1939) “Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise,” American Economic Review, supplement, 29, March。

註11：曾經擔任過美國聯邦貿易委員會經濟局局長的 Mike Mann 亦接受此合理化的解釋，相信行爲並不是此架構的核心，此信念影響了他對反托拉斯政策的觀點。他在身為 FTC 經濟局局長任內兩次演講，曾概嘆法院太分心於行爲的分析。不過無論如何，結構學派不能將行爲和結構、績效的連繫建立起來，最後還是造成限制結構學派對反托拉斯執行的影響（Meehan&Larner 1989, p.183）

由 Bain (1951) 開始 (註12)，到1970年為止，結構與績效關係的實證研究大都獲得支持 (註13)，這個時期可以說是結構學派的全盛期，研究的結論也深深的影響美國反托拉斯政策的制定，解決市場集中的政策乃紛紛的被提出來 (註14)。到了六十年代初期，芝加哥學派的學者 Stigler (1963) 使用較多的樣本資料，部份推翻了結構與績效密切關係的推論 (註15)。到了七十年代芝加哥學派的 Brozen (1971)，乃在理論上提出失衡說 (disequilibrium hypothesis) (註16)，說明 Bain (1951,1956)、Mann (1966) 等所獲得的結構與績效顯著正向的微弱關

註12：見 Bain J. (1951) "Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940," Quarterly Journal of Economics, 14, p.351-369.

註13：見 L. Weiss (1974) "The Concentration-Profit Relationship in Antitrust," in Industrial Concentration: The New Learning, ed. Harvey J. Goldschmid, H. Michael Mann, and J. Fred Weston. Boston: Little Brown & Co., 1974, p. 184-233. 它回顧46篇有關利潤率與集中度關係實證研究的文章，發現除了少部分之外，大部分的研究結果均呈現二者有顯著的關係。

註14：這些政策建議中最重要有三項：一為參議員哈特 (Hart) 的產業重建法 (Industrial Reorganization Act)，二為尼爾委員會 (Neal Commission) 的產業集中法案 (The Concentrated Industries Act)，三為參議員甘乃迪 (Kennedy) 的反結合法案 (Antimerger Bill)，這法案的詳細內容將會在第六節部份說明。

註15：最早提出不同意看法的芝加哥學者為 Stigler, G. (1963) Capital and Rate of Return in Manufacturing Industry. Princeton, N. J.: Princeton University Press. 不過他反對的論點核心，主要放在統計方法上，其反擊力不如 Brozen 的失衡說，和 Demsetz 的效率說。

註16：見 Brozen, Y. (1971) "Bain's Concentration and Return of Return Revisited," Journal of Law and Economics, 14, p.351-369.

係（註17），只是市場短期的失衡現象，長期此失衡現象在市場競爭力量的牽制之下，必然會消失。

到了七十年代初期，同為芝加哥學派的 Demsetz（1973, 1974）（註18），提出震撼結構學派的效率說（efficiency hypothesis），使得實證的爭論正式進入正面衝突，全面火拼的階段，因為在此之前 Stigler（1963）的反駁，只在傳統技術上發出不同聲音。即使是 Brozen（1971）以失衡理論，提出新見解反駁結構學派的論點，但在概念上仍跳不出結構學派的分析架構，他們的爭辯無非是證明利潤率與市場集中的關係不存在，或存在只是短期現象。但是 Demsetz 的效率說，則從理論的根本否定結構學派的論點，認為績效與結構即使出現顯著而密切的關係時，也不必然代表支持結構學派的說法，因為高集中與高利潤現象的同時出現，只不過顯示廠商有效率經營的結果。至此芝加哥學派的看法，在學界和實務界開始與結構學派有分庭抗禮的地位。

實證研究開始之初，大部份的分析受限於資料上的限制，大都採行產業橫斷面資料，所以結構變數的指標一般採用集中度的較多。到後來個別廠商資料出現時，研究的對象乃進一步的落實於以廠商為分析對象。於是爭論的重點逐漸轉移為，如果廠商市場占有率在分析中成為廠商顯著的決定變數時，是支持勾結說，或是支持效率說。

註17：Bain, J. (1956) *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass: Harvard University Press; Mann, H.M. (1966) "Seller Concentration, Barrier to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries, 1950-1960," Review of Economics and Statistics, 48, p. 296-300.

註18：見 Demsetz, H. (1973) "Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy," *Journal of Law and Economics*, 16, p. 1-10. 和 Demsetz, H. (1974) "Two Systems of Belief About Monopoly," in Industrial Concentration: The New Learning. edited by Harvey, J. Goldschmidt, H. and J. Fred Weston, Boston: Little, Brown & Co., 1974.

實證研究的績效變數學者常依不同看法，採用各種不同的報酬率（註19），亦即一般所泛稱的利潤率，問題是利潤率的影響因素十分複雜，不易由是否因勾結或是否因效率單一因素加以解釋，而且在此爭論的過程，我們所關心的是是否因為市場結構改變，致使廠商有調高價格的機會，不利於消費者福利，所以論戰的研究方向乃轉成以價格取代利潤率為應變數。

是故，隨著爭論的核心與研究重點的不同，結構學派與芝加哥學派的實證研究爭論中，大致可分成：（1）結構學派全盛期，（2）失衡說的反撲，（3）效率說的翻案，（4）市場集中度與市場占有率的爭論，（5）價格與集中度的爭論，五種議題。下面依次說明如下：

一、結構學派的全盛期

Bain（1951）是最早將利潤率與集中度關係理論，付諸於以實證加以驗證的學者，他選取1936-1940年間42個美國製造業，以每個產業優勢廠商的平均利潤率（ π ）為市場績效的變數，然後以產業前8家廠商市場占有率（CR8）為市場集中度的變數，初步觀察市場集中度與績效有正向影響關係，如（1）式的迴歸結果（註20）。若進一步以市場集中度70%為界，樣本區分為兩組，則發現兩組的平均利潤率有明顯的差異，如（2）式中D為虛擬變數，當產業集中度高於70%時，虛擬變數

註19：文獻使用的績效代理變數有很多種，一種是營業報酬率（ π_s ），二是股東權益報酬率（ π_e ）三是資產報酬率（ π_c ），其採用的公式為：

$$\pi_s = \left[\text{銷貨收入} - \text{非資本成本} - \text{折舊} - \left(\text{總資本} \times \text{競爭下每單位資金成本} \right) \right] / \text{銷貨收入}。$$

$$\pi_e = \text{分配予股東之帳面利潤} / \text{股東權益之帳面資產}。$$

$$\pi_c = \left(\text{會計利潤} + \text{利息支付} \right) / \text{總資產}。$$

見 Scherer（1980），p.269.

註20：Bain（1951）的原始研究，並未利用到迴歸分析工具，以下的迴歸式是 Martin（1993）Advanced Industrial Economic, Cambridge：Blackwell.p.45 5.表16-2,利用 Bain（1951）的原始資料重做的結果。

為1，低於70%時，則虛擬變數為零。如果將兩個變數同時放入迴歸式中，則虛擬變數仍然顯著，但市場集中度變數只有在10%水準下才顯著，而且符號也與理論預期相反。

$$\pi = 6.2190^a + 0.0521^b CR_8 \quad R^2 = 0.0781 \text{ —— (1)}$$

(3.1186) (1.8406)

$$\pi = 7.4524^a + 4.3857^b D \quad R^2 = 0.2166 \text{ —— (2)}$$

(7.9912) (3.3253)

$$\pi = 10.9898^a + 7.8325^a D - 0.0800^c CR_8 \quad R^2 = 0.2669 \text{ —— (3)}$$

(4.6821) (3.1693) (-1.6361)

a : 1% ; b : 5% ; c : 10% ; 括弧內為 t 統計值

是故，Bain 的初步研究結果，支持他所提出的市場集中—勾結假說。但為進一步的證實他所提出的市場集中利於廠商勾結，以及高利潤的現象能夠持久，必然是有市場障礙的存在的推測，Bain (1956)，選取1936-1940年和1947-1951年兩段期間，20個產業為樣本，並依據規模經濟、產品差異、絕對成本優勢和資本需求的市場進入障礙內容（註21），將各產業區分為最高進入障礙（VHB），顯著障礙（SB），中低障礙（MLB）三種情形，結果他發現最高進入障礙產業的平均利潤率最高為19%，顯著進入障礙產業平均利潤率為13.4%，中低進入障礙產業平均利潤率為11.6%，若進一步將進入障礙與市場集中度放在一起分析其對利潤的影響，則發現集中度不能通過顯著性的檢定（註22），見式（4）和式（5），可見市場進入障礙可能才是決定產業內廠商平均利潤率的最重要變數（註23）。

$$\pi = 8.8801^a + 0.0895^a CR_4 \quad R^2 = 0.2655 \text{ —— (4)}$$

(3.9582) (2.5505)

註21：見 Bain (1956) 表54和表55，頁169-170。

註22：Bain (1956) 原有分析只有表格資料，並未採用迴歸分析，以下的迴歸分析是 Martin 按 Bain (1956) 原始資料，幫他用現代迴歸分析工具所做出來的結果。見 Martin (1993) p. 460。

註23：（6）式中拿掉顯著障礙變數（SB）之後，CR4只有在10%才能通過檢定。

$$\pi = 9.7701^a + 1.2144SB + 6.0291^aVHB + 0.0407CR_4 \quad R^2 = 0.5012 \text{ —— (5)}$$

(4.2803) (0.6635) (2.6000) (1.1251)

$$\pi = 10.0257^a + 5.1913^aVHB + 0.0481^cCR_4 \quad R^2 = 0.4875 \text{ —— (6)}$$

(5.0791) (2.7141) (1.4239)

$$\pi = 11.3900^a + 4.8800^aVHB + 2.5100^aD \quad R^2 = 0.5997 \text{ —— (7)}$$

(11.4968) (2.0591) (2.0455)

a : 1% ; b : 5% ; c : 10% ; D : 虛擬變數 ; D = 1 , CR4 > 70% ; D = 0 , CR4 < 70%

由以上的迴歸式結果，可以瞭解結構學派早期以為集中度與利潤率的顯著關係，可以支持它原來所主張的市場集中—勾結理論，但進一步說明此關係將會持續，是因為市場存在著進入障礙的因素，將此真正重要因素納入解釋之後，表面代理變數市場集中度不顯著亦是合理的結果，以後的實證研究如 Comanor & Wilson (1974)，Strickland & Weiss (1976)，在迴歸式中直接放入各種進入障礙的變數之後，進入障礙變數的係數估計值顯著，而市場集中度則顯現不顯著（註24）。換言之，在結構學派的分析裡，利潤率與集中度、進入障礙的關係，可以用（8）式表示：

$$\pi = f [CR (BE)] \quad \frac{\partial f}{\partial CR} > 0 \quad \frac{\partial CR}{\partial BE} > 0 \text{ —— (8)}$$

π 代表利潤率，CR 代表產業集中度，BE 代表進入障礙，當 BE 不出現時，CR 與 π 的關係呈現正向顯著，當 BE 出現，則吸收 CR 的影響，由於 CR 與 BE 有高度相

註24：1) Comanor & Wilson (1974)

$$\pi = 0.0398 + 0.254A/S + 0.00577 \log^c K/S + 0.0339^a GR + 0.0184 local + 0.000395 (CR_4)^a (HBD)$$

(4.94) (1.39) (1.60) (2.68) (1.07) (2.03)

市場集中度之所以會顯著，也拜賜於 HBD 的最高進入障礙變數的影響。

2) Strickland & Weiss (1976) 研究的消費財迴歸式：

$$PCM = 17.83 + 0.095^c CR_4 - 0.004K/S + 1.396^a A/S + 0.520^b MES \quad a: 1\%, b: 5\%, c: 10\%$$

亦顯示出相似的結果，一旦放入進入障礙因素之後，市場集中度變數即呈現不顯著。

關，造成 CR 最後顯現出不顯著。

仿效 Bain 的研究方式，Mann (1966)，以1950年到1960年30個產業資料為研究對象，發現高集中產業 (N=21) 的平均利潤為13.3%，中低集中產業的平均利潤為9.0%，前者比例明顯大於後者，21個高集中產業，高集中產業最高進入障礙 (VHB) 的平均利潤率 (N=8) 為16.4%，顯著障礙產業的平均利潤率 (N=8) 為11.1%，而低障礙產業的平均利潤率 (N=5) 為11.9% (註25)，最高進入障礙產業與顯著障礙產業的平均利潤率有顯著的差異，但顯著障礙產業與中低障礙產業之間平均利潤率的差異並不顯著，這些研究結果，支持 Bain 研究的結論：市場集中度、市場進入障礙是決定產業平均利潤率的重要變數。

Weiss (1974) 對文獻上利潤率與集中度的研究曾做一完整的回顧，中間有36篇以美國或加拿大產業為研究對象，3篇以英國產業為研究對象，7篇以日本產業為研究對象。除早期的幾篇外，大都採行迴歸分析方法分析，研究的結果發現集中度確實是利潤的重要決定因素，不管變數衡量是用何種方式 (註26)。Weiss 認為有些研究欠缺此證據者，是因為：(1) 涵蓋的研究年度，利潤率與集中度可能因為其他因素的影響而呈現不顯著，例如1940年。(2) 採用不具代表性樣本的產業。(3) 在迴歸式所採用的其他變數，與集中度可能有高度的相關，例如加入工場平均規模變數。

總之，由1950年代 Bain (1951) 的研究開始，到1970年代初期，經濟學界中是以產業利潤率與集中度關係為研究核心，藉以驗證結構學派所提出集中度－勾結理論，實證的結果顯示支持該理論的推論。這些結果對美國白宮工作團 (White House Task Force) 完成 Neal 報告所提議的產業政策，有極顯著的影響，他們認為經濟學研究所獲得證據，已說明減少產業集中度的一般效果，而且沒有證據顯示解

註25：見 Koch (1980), p.100.

註26：根據 Weiss (1974) 46篇回顧文獻資料，大約只有14篇文章出現過市場集中度不顯著的情形，但中間只有3篇文章全然不顯著，其餘11篇是在不同時間，或納進入障礙變數才變成不顯著。

除集中度會產生一般性的效率損失（註27），所以減少集中度的策略應當視為可行的反托拉斯政策。

二、失衡說的反撲

在美國政府1968年提出水平結合指導原則（horizontal merger guidelines）以前，學界幾乎可以說是結構學派的天下，唯一發出微弱反對聲音的研究是 Stigler（1963），他採用美國國稅局（Interstate Revenue Service, 簡稱 IRS）所分類的製造業產業為樣本（註28），研究期間為1938年到1957年，採用的利潤率指標和 Bain（1951, 1956）或 Mann（1966）採用的股東權益報酬率不同，他以稅後資產報酬率（after tax return on asset）為利潤率的指標。他的研究發現1938年到1950年之間，利潤率與集中度並不具正向顯著關係（註29），其次他將樣本縮小為和 Bain（1951）研究重疊的16個產業，則發現利潤率與集中度有正向顯著關係。根據此兩項證據，Stigler 指出 Bain 的研究樣本相對較小，可能產生偏誤，言下之意是 Bain 的研究發現利潤率與集中度有密切關係的理由，是因為使用較少樣本的結果。但是 Stigler 本身的研究當中，1951年-1954年和1955年-1957年兩個期間的實證，利潤率與集中度則呈現為正向顯著，使他對 Bain 批評變成有些不夠堅強。

Stigler 僅就計量方法對結構學派的研究結論提出批判，其抗辯的成效固然存在，但在火力上似乎稍弱一些，也難怪當時的學界或實務界接受結構學派的說法要多一些（註30），更何況他自己研究的樣本當中，若干期間的實證結果，也獲得利

註27：見 Paulter（1983），p.695.根據研究高集中度廠商的規模，一般大於最小經濟規模，解除集中度並不會造成生產效率的損失。

註28：IRS 的分類相當於產業分類的三分類（three digit），所以他的分類，比一般研究採用的製造業調查的四分類（four digit）稍為粗略一些。

註29：Stigler（1963）的研究，將研究期間分成：1938-1941，1942-1944，1945-1947，1948-1950，1951-1954，1955-1957等6組資料，研究結果前四組期間利潤率與集中度沒有密切關係，但後兩期資料裡，則呈現利潤率與集中度為正向顯著關係。

註30：許多經濟學家支持解除集中的建議，很可能他們也願意支持較為強烈的反水

潤率與集中度有顯著密切的關係。這種趨勢要等到 Brozen 提出失衡說為芝加哥學派建立理論基礎，才獲得改善。

Brozen (1971) 觀察60年代利潤率與集中度的實證研究之後，認為利潤率與集中度所以會有顯著關係的結果，是市場短期間失衡所造成的，他的第一項證據是 Bain (1951,1956)、Mann (1966)、Stigler (1963) 三位學者研究，獲得高集中度高利潤的產業，在隨後的年度裡利潤率傾向於降低。其次他觀察 Bain 研究的樣本，原本比較不集中的產業，在隨後的年度有上升的趨勢。是故他認為三位學者研究觀察到的集中產業的高利潤，不是因為勾結的結果，而它只是市場暫時失衡現象，長期經過市場調整，此種關係必然消失。

Brozen 除在理論以失衡說取代勾結說，說明為什麼實際資料會觀察到高集中高利潤的現象外，他對 Bain 的研究也有若干的批評，第一，他認為 Bain 研究所採用的樣本不夠大，第二，Bain 研究所採用的利潤率指標，是以各產業大廠商的平均利潤為準，可能因而產生偏誤。針對第一個問題，他自己的研究以 FTC 89個產業為樣本，期間為1939年到1940年，研究結果發現利潤率與集中度並沒有一般所發現的有顯著正向的關係。

針對第二個批評 Brozen 以為如果產業變成集中，是由於大廠商比小廠商更有效率或更有創新能力時，則大廠商的高利潤係來自效率而非來自獨占，忽略小廠商的利潤率的影響，使產業利潤率的變數有向上偏誤的可能。進一步的研究 Bain 的集中產業之後，他發現最大廠商的利潤往往都是大於次大廠商的利潤。相同的，如 Brozen 所預期的，在較不集中產業常見小廠商的利潤大於大廠商的利潤。

根據所提出的證據，Brozen 做出下列結論：「較不集中產業之所以較不集中，因為那已是最有效率的組織型態，正如同較集中產業的情況，因為它已用最有效率方法組織它，市場為每個產業選擇了最適當的結構。」(Brozen 1971, p.367) 換言之，在芝加哥學派心目中，市場結構是一內生的變數，當它出現集中或不集中，都是經由市場競爭過程後的最有效率結果，也因為如此，高集中市場能夠觀察到高利潤，低集中市場只能觀察到低利潤。

Brozen 的失衡說提出之後，結構學派的學者立即有極大的回應。Wender (1971) 以為 Brozen 失衡說所依據的證據，正確的比較應當觀察高度穩定集中產業利潤的下降，是否和不集中產業利潤下降一樣快速 (註31)，才能推論失衡說的成立。Wender (1971) 和 MacAvoy, McKie & Preston (1971) 的研究則發現 Bain, Mann, Stigler 研究的產業，在10年之內，平均利潤率並沒有下降 (註32)，因此他們認為高度穩定集中產業的高利潤具有持續性，此結果並不支持失衡說。在答辯中 Brozen (1971) 提出 (註33) 在理論上市場進入障礙可能比集中度更有關係，而且他證明他的批評者依賴很少的樣本，或者不適當或不完全的產業分類，獲得所謂的高度穩定集中的產業，如果這些缺失被糾正之後持續高利潤的證據，將會因此而減弱。

高集中產業高利潤是否具有持續性的爭論，在隨後的年度裡，仍有許多研究出現，它包括支持結構學派的 Qualls (1972)、Mueller (1977) 和支持芝加哥學派的 Marevel (1980)、Lindenberg & Ross (1981)。Quall 延續 Bain 和 Brozen 的研究，分析高利潤率與市場集中度、市場進入障礙兩項因素的關係，結果他發現市場進入障礙才是造成高價格和高利潤的原因，因為只有進入障礙才能將潛在進入者趕出市場之外。他依照 Bain 的方法，將市場集中度 CR8 超過 70% 的產業歸類為高集中產業，低於 70% 者歸類為低集中產業，也依據 Bain 的分類，將產業區分為最高市場進入障礙 (VHB)，顯著進入障礙 (SB)，中低進入障礙 (MLB)，最後則

註31：Wenders, J. (1971) "Deconcentration Reconsidered: Comment," *Journal of Law and Economics*, 14, p. 458-488.

註32：MacAvoy, P., McKie, J. and Preston, L. (1971) "High and Stable Concentration Levels, Profitability, and Public Policy: A Response," *Journal of Law and Economics*, 14, p. 493-499.

註33：Brozen, Y. (1971) "Deconcentration Reconsidered: Comment," *Journal of Law and Economics*, 14, p. 489-491; Brozen, Y. (1971) "The Persistence of High Rates of Return in High Stable Concentration Industries," *Journal of Law and Economics*, 14, p. 501-512.

以 PCM (Price Cost Margins) 為利潤率的代理指標，他的比較分析結果發現，高集中產業的 PCM 顯著高於低集中產業的 PCM；最高進入障礙產業的 PCM 顯著高於中低進入障礙產業的 PCM。最重要的研究成果是他發現以上的現象在1961年-1965年期間和1950年-1960年期間均同時存在，表示 PCM 並沒有因為時間的過去而下降，這種結果顯與 Brozen 失衡說理論所預期的不同。

Qualls 進一步以 Shepherd (1972) 研究的樣本為分析對象，也發現高集中產業的 PCM 大於低集中產業的 PCM，市場進入障礙對 PCM 也有預期的效果，最重要的是，這些現象在時間過程中相當一致，並沒有在長時間中改變。在1951年到1968年的樣本期間，分成三時期加以比較，一樣的出現高集中與高進入障礙產業的 PCM，大於低集中、低進入障礙產業的 PCM，表示高利潤在集中產業具有持續性。不支持 Borzen 失衡說高利潤隨時間會下降趨勢的說法。

Mueller (1977) 以毛資產報酬率為利潤率的代理變數，他認為如果 Borzen 失衡說是對的話，則某一時期廠商利潤高於或低於標準平均利潤，均屬於暫時現象，而且任何時點既定報酬率的機率與它前面利潤率機率是獨立的。Mueller 以1949年到1973年，24年 Compustat 廠商資料為樣本，將它按利潤率高低分成8組，每組有59家廠商，他以1949年稅前資產報酬率為基礎。首先他檢驗各組廠商在此期間在各組變動的情形。結果 Mueller 發現，開始最高利潤率的廠商在最後期間傾向留在最高利潤率那一組。相同的情況，如果廠商一開始即處於最低利潤率組，到期末也傾向於留在原有那一組，只有利潤率分配屬於中間組的廠商，會比預期高的機率移出原有的組別，移到其他的組別。例如按原有分組最高利潤率這一組廠商，含有0.125的機率留在原有組內，但實際上留在原有最高利潤率廠商的機率為0.34；相對最低利潤率組，留在原組內機率有0.125，但實際上發生的機率為0.19。根據以上的證據，Mueller 以為 Brozen 所主張的市場競爭機制似乎並沒有在研究的樣本內出現。

Mueller 的第二個檢定是探究經過正常化 (normolized) 後的利潤率，是否獨立於原始利潤。他的研究結果發現不支持這種說法，高利潤率確有下降的傾向，低利潤率有上升的傾向，但是高利潤率廠商維持高利潤率的期間較高，經常長過人們預期的時間，即使是在普遍存在高度競爭的環境。Mueller 的第三項檢定是分析這

些高利潤率是否可以以風險、樣本偏誤或廠商的優異能力解釋，他的答案為否定。因此 Mueller 以為廠商的高利潤率在時間過程中具有持續性，與 Brozen 的主張不同。

對於以上的批評 Brozen 並沒有直接答辯，而是有另外兩位學者 Marvel (1980) 和 Lindenberg & Loss (1981) 提出相反意見。Marvel 利用 1967 年產業普查資料的 267 個低集中產業，建立利潤分配的競爭性標準 (competitive benchmark)，此標準的獲得是將各產業的 PCM 對資本、廣告密度、地理分散度、產業成長、工人每小時賺額、總固定支出顯著性、消費財的虛擬變數，進口競爭的顯著性等做迴歸分析。然後在此迴歸式中獲得估計係數與殘差項，Marvel 利用此估計係數和殘差項，獲得預期其為高集中產業 ($CR_4 > 50\%$)，但他們卻是競爭性的 115 個產業，他發現高集中群產業殘差項分配的平均數 (mean)，大於低集中群產業，指出在高集中群產業中有若干的獨占混淆。他也指出他的估計指出高集中群有三分之二是屬競爭性的。

由於廠商分類的敏感度，他進一步的用 Compustat 118 家廠商利潤為資料，期間為 1967 年到 1971 年，在他的分析當中，他發現高集中獨占群的總資產報酬率和其他非獨占群並沒有明顯的差異。

Lindenberg & Ross (1981) 的研究，以 Tobin q 指數做為利潤率的指標， $Tobin\ q = \text{廠商市場價格} / \text{重置成本}$ ，如果是競爭廠商 $q = 1$ ，表示他不能獲取獨占或效率的租金。q 值可能扮演廠商獲取獨占利潤的上限。Lindenberg & Ross 的研究發現大部份廠商的 q 值大於 1，但 q 值與市場集中度並無顯著的關係。

從以上利潤持續性爭論的結果，似乎可以看見市場領導廠商的利潤有降低的傾向，但它降低的程度絕非如同芝加哥學派所主張的那麼快速。而且在某種程度之內，持續利潤的現象有可能是效率所造成，這種情形不用我們擔心，人們所要擔心的是因為進入障礙所造成的高利潤。換言之，高集中沒有顯著進入障礙的產業，人們似乎不必太過擔心，因為市場自然有調節的功能，降低進入障礙應當是解決市場集中重要方法之一，亦即問題的核心應在於解決進入障礙的源頭，不應只注重於問題的表象的市場集中。但是麻煩的是，Brozen 等所擔心是政府所設置的障礙，而 Bain, Qualls, Mann, Mueller 等人所擔心的是政府設置此外的更為廣泛的進入障礙，

如規模經濟、廣告密度、專利或類似的因素。

總之，在1970年初期，結構學派和芝加學派就利潤率與集中度關係在問題的爭辯中，是建構於利潤率與集中度關係是否顯著上，前者以為此現象在不同時空的條件下，它們的關係均存在，它的存在表示支持集中度－勾結的說法。相對的，芝加哥學派則提出失衡說以為爭辯的理論基礎，以為實證上所觀察到的利潤與集中度關係的存在，只不過是市場暫時失衡的結果，如果時間夠長，經由市場競爭調整後，此關係將不再存在。在爭辯中，芝加哥學派已隱約的指出，只有在廠商的利潤係來自效率時，才有可能出現利潤率與市場集中度維持長期的關係。這種主張要到 Demsetz 提出效率說時，才會在承認利潤率與集中度有密切關係下，繼續與結構學派的主張纏鬥下去。

三、效率說的翻案

Brozen 的失衡說反駁結構學派的集中度－勾結理論，基本上是企圖以推翻利潤率與集中度顯著關係為手段，但效果卻沒有 Demsetz (1973) 效率說的提出所帶來的衝擊大，因為效率說認為高利潤和集中度都是因為效率帶來的結果，所以實際世界產業利潤率與市場集中度存在密切的關係是很自然的事。這種說法，使得過去文獻上的研究證明利潤率與集中度有顯著正向影響關係的結果，正好顯示支持效率說的推論。

效率說最主要的前提在於若勾結成功，則利益將及於小廠商，小廠商（註34）

註34：小廠商的定義很重要，Demsetz (1973) 直接以廠商資本額大小為分類的標準，資本額低於5000萬以下的廠商均歸類為小廠商；Bond & Greenberg (1976) 則以產業內第一大廠商為大廠商，第二大廠商視為小廠商加以分析。Amato & Wilder (1988) 則依據 IRS 資料原始分類，將廠商大小級數區分為13級。Carter (1978) 則以每個產業的前四大廠商為大廠商，而第5大到第8大廠商視為小廠商。Martin (1988) 則將前四大廠商定義為大廠商，第5大到第8大廠商，第9大廠以下為小廠商。

的利潤率將與市場集中度成立正向相關（註35）；如果是效率說正確的話，則市場的情況，大小廠商的利潤率差距將與市場集中度產生正向的關係，而大廠商利潤較高，係來自於他比小廠商較有效率（註36）。

為證實效率說，Demsetz 採 IRS 95個產業的資料，並依據資本額大小，區分為資本額50萬以下的 R_1 組，50萬到500萬的 R_2 組，500萬到5000萬的 R_3 組，以及5000萬以上的 R_4 組，亦即 R_4 屬於 Demsetz 心目中的大廠商，接著他將 R_4 組的平均利潤率減去其他各組平均利潤率，做為應變數，然後再與各產業的集中度迴歸，如式（9），式（10），（11）式：

$$R_4 - R_1 = -1.4 + 0.21 CR_4 \quad r^2 = 0.09 \quad \text{—— (9)}$$

(3.00)

$$R_4 - R_2 = -2.6 + 0.12 CR_4 \quad r^2 = 0.04 \quad \text{—— (10)}$$

(2.0)

$$R_4 - R_3 = -3.1 + 0.10 CR_4 \quad r^2 = 0.04 \quad \text{—— (11)}$$

(2.0)

根據（9）～（11）式的結果，Demsetz 認為市場集中度與大小廠商利潤率差距有正向顯著的關係，因此聲稱效率說獲得支持（註37）。

Demsetz（1973）的效率說提出後，引起很大回響，不過也引來許多的批評，這些批評大致可區分為三類，第一是為結構學派打報不平，認為結構學派學者並沒有主張市場集中的增加會提高小廠商的利潤，而 Demsetz 的說法是誣攀，這類主張者為 Martin（1988,1993），在1988年實證研究中，Martin 即依據 Bain（1956）和 Collin&Preston（1969）的原始說法，為結構學派的主張加以澄清。

Martin（1988）以為結構學派並沒有認為產業利潤率與市場集中有顯著相關（註38），Bain 原始的實證研究裡，是以產業內優勢廠商的平均利潤率為產業利潤

註35：表示勾結成功之後，市場利潤的提高將有雨露均霑的效果。

註36：見 Demsetz（1973）p.5.

註37：Demsetz 的原始前提，應當證明兩條方程式才對，亦即應同時迴歸 $\pi_4 - \pi_i = f(CR)$ ，與 $R_i = f(CR)$ ， $i=1,2,3$ ，除證明第一項迴歸式成立之外，還應證明第二項的三條迴歸式不成立，才能說支持他原始效率說的假說。

註38：Bain（1951）以後的結構學派實證研究，在實證過程當中，利潤率的衡量大

率衡量，而非以整個產業所有廠商利潤率為衡量。如果接受 Martin 的反駁，則表示實證研究發現產業內大廠商利潤率與市場集中度有顯著相關，小廠商利潤與市場集中不具相關性，反而正是支持結構學派的說法。

Martin 依照芝加哥學派的說法，將產業前四家廠商定義為大廠商，第五家到第八家廠商，第九家以下廠商，兩組廠商定義為小廠商，然後以各組廠商平均利潤率為應變數，各組市場集中度，生產力變數為自變數，進行迴歸分析，Martin 的迴歸分析結果，發現整體產業的市場集中度 CR4 對每組的 PCM 均為顯著而且符號為正，與預期的相同，如式 (12) 式 (13) 式 (14) 式 (PCM₁₄ 代表前四家的價格成本盈餘，PCM₅₈ 代表第五家到第八家價格成本盈餘，PCM_{9p} 代表第九家以後的價格成本盈餘)，支持芝加哥學派所主張的勾結結果。

$$PCM_{14} = -0.3160^a + 0.2241^a RP_{14} + 0.1933^a CR_4 - 0.2071^a CR_{58} - 0.0138 CR_{9p} \quad (12)$$

(7.2196) (7.6642) (4.3292) (-2.6478) (-0.3795)

$$PCM_{58} = -0.3239^a + 0.2724^a RP_{58} + 0.1062^b CR_4 - 0.1561^c CR_{58} + 0.0498 CR_{9p} \quad (13)$$

(7.3858) (11.8961) (2.1205) (1.8907) (1.3597)

$$PCM_{9p} = -0.2453^a + 0.3507^a RP_{9p} + 0.0664^c CR_4 - 0.0257 CR_{58} - 0.0408^c CR_{9p} \quad (14)$$

(5.6336) (9.9852) (1.9177) (-0.4769) (-1.7823)

此外 Martin 的研究也發現其他群體的集中度，對 PCM 的影響為負，表示小廠商的市場占有率對市場力量的操作有限制效果。

Demsetz (1973) 研究的第二缺點，在於他採用的是橫斷面資料，但在迴歸分析時只引進市場集中度唯一變數，而未考慮不同產業間差異的變數，特別是結構學派所主張的各種市場進入障礙的變數。如果放進一些市場進入障礙的變數時，很可能會使市場集中的變數變得不顯著，反而是這些市場進入障礙變數顯著。果真是如此時，則研究結果將表示支持結構學派的主張。

依據 Demsetz 使用的 IRS 95 個產業的相同樣本資料，Bond & Greenberg (1976) 將迴歸式中除市場集中度的變數外，再加入產品差異進入障礙的變數 - 廣告密度 (A/S)。將第一家廠商定義為大廠商，第二家廠商定義為小廠商，以他們的利潤

多以整個產業的平均利潤率為指標，可能因此被 Demsetz 認為不適當。

差距 ($\pi_d - \pi_{n1}$) 為變數, π_d 、 π_{n1} 分別代表第一家與第二家廠商的利潤率, 迴歸的結果如 (15) 式:

$$\pi_d - \pi_{n1} = -40960 + 1.118A/S + 0100CR \quad R^2 = 0.104 \quad \text{--- (15)}$$

$$(2.6556) \quad (1.4084) \quad N = 95$$

由 (15) 式的結果, 可以發現進入障礙的代理變數廣告密度具有顯著性, 市場集中度變數變成不顯著, 似乎表示市場進入障礙才是決定廠商利潤不同的重要決定變數 (註39)。接著 Bond & Greeberg (1976) 進一步研究第二大廠商利潤率與市場集中度的相關, 則發現它們具有中度相關 ($r = 0.542$), 表示小廠商的利潤率與市場集中仍具有相當程度的關係, 意味勾結假說也許可以解釋廠商的高報酬率, 在集中化的產業內一般可觀察得到這些關係。

基於類似的批評, Amato & Wilder (1988) 也認為 Demsetz 的結果與他廠商大小的分類有密切的關係, 因此依據 Demsetz 使用的相同樣本資料, 95個 IRS 產業, 依據 IRS 原始資產規模大小的分類13組, 重做迴歸分析。結果他們發覺若以虛擬變數代表廠商規模大小放入迴歸式, 市場集中度變數將變成不顯著, 但是代表廠商資產規模大小的虛擬變數均呈現顯著, 而虛擬變數與集中度的交叉項也不顯著 (註40), 這種結果有兩項意義, 依據作者原有研究目的而言, 它證實了廠商規模大小的分類對實證研究的結果存有極其重要的影響。第二點可能比第一點更重要的, 它表示進入障礙變數比市場集中度更能解釋廠商高利潤率的高低, 背後隱含著結構學派的說法似乎較受到支持。

Demsetz 之後的研究, 並不是全部呈現反對的結果。Round (1975) 利用澳洲海關委員會 (tariff board) 公布的資料, 並採用利潤率的 quartile 指標 (營運利潤/使用資產), 做為廠商大小的指標, 將廠商區分 Q_1 (報酬率超過該產業利潤率的25%), Q_2 (報酬率超過產業利潤率的50%), Q_3 (報酬率超過產業利潤的75%)

註39: 當然這可能也和大廠商小廠商的定義有密切的關係。下面的分析 Carter (1978) 將產業前四家廠商定義為大廠商, 第五家到第八家廠商定義為小廠商, 實證分析則支持芝加哥學派的效率假說。

註40: 見 Amato & Wilder (1988), 表3, p.17.

三類廠商，然後再依據 Demsetz 的方式分類，將 Q_3 定義為大廠商， Q_2 、 Q_1 定義為小廠商，然後將他們的利潤率差距對市場集中度進行迴歸分析，其結果如 (16) 式 (17) 式 (18) 式：

$$Q_3 - Q_1 = 8.1 + 0.188^a CR \quad r^2 = 0.199 \quad \text{—— (16)}$$

(2.772)

$$Q_3 - Q_2 = 1.4 + 0.179^a CR \quad r^2 = 0.285 \quad \text{—— (17)}$$

(3.514)

$$Q_2 - Q_1 = 6.7 + 0.010 CR \quad r^2 = 0.002 \quad \text{—— (18)}$$

(0.271)

Round 的研究結果，完全支持 Demsetz 先前的分析，最大廠商與其他小廠商利潤差距與集中度其有正向顯著的關係。當然由於 Round 的研究完全仿照 Demsetz 研究方式，所以 Demsetz 研究有的缺點他都有，例如他未能考慮不同產業間的差異，有可能像 Bond Greenberg (1976) 加入進入障礙變數之後，市場集中變數可能變成不顯著。例如若廠商規模大小分類改變後，原有集中度的變數也可能變成不顯著。

真正掌握 Demsetz 效率說精神，並將他的前提之一以實際產業調查資料加以驗證的是 Carter (1978) 的研究。他將每個產業前四家廠商定義為大廠商，以產業第五家到第八家廠商定義為小廠商，利潤率以 PCM 為指標，為能考慮產業間的差異，他在迴歸式裡加上兩項重要解釋變數，一為廣告密度 (advertising intensity) (A/S) 代表產品差異化程度，二為資本密度 (capital intensity) (K/S) 代表資本需求的程度 (K 代表資本量，S 代表銷售額)，迴歸後的結果如 (19) 式 (20) 式 (註 41)：

註41：Carter 的原始估計式為： $M = a + D_2 + b_1 D_1 A/S + b_2 D_2 (A/S) + C_1 D_1 (K/S) + C_2 D_2 (K/S) + d_1 D_1 (CR) + d_2 D_2 CR$ 若 $D_1 = 1$ 時，則 $D_2 = 0$ ；若 $D_1 = 0$ 時，則 $D_2 = 1$ 。他分別採用 1963, 1967, 1972 資料和合併資料加以估計，這裡只列出他 1963 年的估計，因為其他年度的估計所獲得的結果大同小異。最重要的是集中度變數係數估計值，均呈現在大廠商情況時集中度顯著，小廠商的集中度不顯著的結果，所以並未全部列出。而且因為共同估計的結果，其 R^2 只有一個。

$$\text{PCM} = 16.6083^a + 2.0333^a \text{A/S} + 0.1659^a \text{K/S} + 0.077^a \text{CR}_4 \quad \text{--- (19)}$$

(9.44) (5.17) (3.28)

$$\text{PCM} = 18.22 + 1.8260^a \text{A/S} + 0.0945^a \text{K/S} + 0.0107 \text{CR}_{58} \quad \bar{R} = 0.258 \quad \text{--- (20)}$$

(8.48) (4.61) (0.45) N=712

(19) 式和 (20) 式的結果顯示代表大廠商集中度變數 (CR_4) 與產業的利潤有正向微弱顯著的關係，代表小廠商集中度變數 (CR_{58}) (CR_{58} 表示第五家廠商到第八家廠商市場佔有率的累積) 則與產業的利潤，則呈現不顯著的關係，支持 Demsetz 的推論。市場利潤率與集中度的關係係受效率影響，因此呈現大廠商集中度與利潤率同向變動，而小廠商由於效率較差，所以其集中度與利潤率的變動無關 (註42)。

Carter (1978) 的研究結果，如果進一步加以觀察，在 (19) 式和 (20) 式的中間，可以發現代表市場進入障礙的兩項變數：廣告密度和資本密度係數估計值均呈顯著，表示它們是解釋不同產業 PCM 差異的重要因素之一。以結構學派進入障礙的說法，這些研究結果正表示對他們假說的肯定 (註43)。

在 Carter (1978) 的研究提出之後，經濟學者 Porter (1979)，提出市場移動障礙 (mobility barriers) 的概念，並用以說明集中產業中大小廠商利潤率的差異。他以為如果沒有這些移動障礙，小廠商或不成功的廠商將能模仿較為成功的廠商，可預期的在市場上不可能觀測到廠商的利潤有持續性差距出現。Porter (1979) 進一步的研究發現，屬於不同群廠商間利潤率的差距，其結構決定因素取決於他們所處的特定產業結構。特別是在許多產業的研究裡 Porter 發現領導廠商不是利潤最

註42：由於 PCM 的計算前四廠商仍占優勢，所以它與前四家廠的集中度有密切關係是可以理解的。第5家到第8家後四家小廠商與 PCM 關係不顯著顯然也是正常的。在 Demsetz (1973) 原有的假說中所指是小廠商利潤與產業集中度有關，而非 Carter 所驗證的產業利潤率與小廠商集中度。

註43：如果依據 Martin (1988, 1993) 的說法，結構學派所主張是大廠商集中度而不包括小廠商的集中度，與利潤率才有密切關係。則 Carter (1978) 的實證結果反而是完全支持結構學派的假說。

大的，因此他以此證據認為 Demsetz 的優異效率的說法已被打破。

Porter 認為 Demsetz 可能承認在某些期間之內，高利潤存在於較小規模的廠商，但是他認為當最大廠商減少他們規模到最適水準時（註44），他預期這些產業在時間過程中，將變成較不集中。但是 Porter 的移動性障礙，也許會造成大廠商無法移向較小規模，所以他不會同意，市場上不同利潤率是短期的現象。

除了 Porter 的移動性障礙解釋外，在此爭論的過程中，Mancke（1974）提出異於傳統的看法，他認為大廠商的高利潤率係來自於隨機的幸運（random-luck）。Mancke 的依據是他利用模擬的 Gibrat 型的成長模型，證明利潤率與市場占有率的關係，可能是因為市場機會所帶來，與結構學派所主張的獨占力量，或芝加哥學派所宣稱的規模經濟無關，它不過是幸運廠商有更多利潤的機會，而且能夠快速成長。Mancke（1974）所謂的幸運的說法，馬上受到 Caves, Gale & Porter（1977）的反駁，他們證明 Mancke 所假定的模型不切實際，他們提供的證據說明，利潤率與市場占有率的正向關係，一般而言，在環境愈不確定時不會太強。

由於效率說引來許多批評，芝加哥學派的學者 Peltzman（1977）乃改變研究的方式，採取折衷的觀點，承認集中度可能同時扮演獨占和成本減少的代理變數，在以利潤率迴歸集中度後，再分析集中後的獨占（價格上升）與成本減少的相對效果，以釐清到底為何高利潤與高集中度同時存在。

Peltzman 的模型允許廠商的成本曲線做整條的移動，而非傳統的在同一成本線線上移動的規模經濟，Peltzman 的改變是因為當時大量計量研究發現規模經濟並非重要（註45）。Peltzman 首先以1947年到1967年間，4分類的165個有過成本變動經驗的消費產業和生產產業為研究對象，他發現在此期間，不管集中度遞增或集中度遞減的產業，單位成本的降低，均有密切的關係，但是集中度遞增的產業，成本降低的幅度明顯較大。因此 Peltzman 認為：「市場結構的改變與遞增效率同步，集中度高而且處在上升，以及需求正在成長的產業，其效率利潤將最為顯著。」

研究過市場集中度改變與成本變動的關係後，Peltzman 的研究則再回到問題

註44：此觀點似乎又回到 Brozen 失衡說的論點，見 Brozen（1971），p.47.

註45：見 Peltzman（1977），p.231.

的核心，分析集中度提高之後勾結的效果的價格上升，是否會抵消效率的利得。為回答此問題 Peltzman 進行：（1）PCM 對集中度與每單位銷售所需資產（註46）兩項變數做迴歸分析，（2）價格對集中度變動、單位成本、總收益做迴歸分析。前者為研究 PCM 與集中度的關係，後者則研究集中度變化後對價格的影響。在此研究中他發現廠商會將成本降低的好處移轉給消費者，但不會把成本降低的全部移轉出去，所以在表面所觀察到的是集中度增加之後的淨效果是，產品的價格降低，但它的降低幅度低於成本降低的幅度，所以廠商能夠享受利潤，因此 Peltzman 的結論為：「設計為降低集中度的政策，可能是有害。」換言之，Peltzman 的研究，市場集中度的提高，雖然名目上假定有可能為獨占力提高，透過勾結有提高價格的可能，研究發現實際觀察的結果是成本降低的力量較大，因此最後呈現的結果是價格下降，而且價格下降的幅度低於成本下降的幅度，所以廠商仍然可以享有高利潤，因而在觀察實際數據中間，我們看到的是高利潤與高集中度並存的現象。

隨後的研究也大都仿效 Peltzman 的研究方式，以各種資料或計量方法，在利潤率的貢獻當中，析離出勾結的貢獻和效率的貢獻，然後再比較二者相對大小。Clarke et.al.（1984）的研究即屬於此類型，他們的研究結果發現在英國的資料當中，大廠商與小廠商的利潤差距在高集中度產業並沒有加大，這種現象不但存在於所有的樣本，也存在於廠商規模與利潤存在線型關係的部份樣本（註47），這種結果和 Demsetz 在美國的發現不同，也與效率說所推論的不同，相對的 Clarke et.al.（1984）在子樣本中，反而發現在集中產業裡大小廠商的利潤差距不顯著，其結果

註46：單位銷售所需資產 = 毛資產 / 銷售價格。

註47：利潤率與廠商規模存在線型關係的樣本為29個產業，全部分析的產業樣本為114個產業。

註48：Clarke et.al.（1984）用 PCM 與市場占有率的估計， $M_i = \beta \frac{1}{\epsilon} + (1 - \beta) \frac{S_i}{\epsilon}$ ， M_i 代表 PCM， S_i 分別代表 i 廠商的市場占有率， β ：勾結程度， ϵ ：需求彈性；再將上式改為 $M_i = a + bS_i + \mu$ 的估計式， $\beta = \frac{a}{a+b}$ ， β 估出的值介於 0.039~0.536 之間。

如市場力量所預期。

在另一方面 Clarke et.al. (1984) 也證實在沒有任何勾結下，利潤率與集中度有正向關係，仍舊如 Demsetz 所預期的，但在相同指標中它也代表有市場力量的效果（註48），市場力量在各產業間變化很大，在若干產業市場力量不顯著，表示效率與市場力量均產生作用。

同樣的，Schmalensee (1985) 的研究，也把利潤率拆成廠商效果、市場效果和市場占有率效果，並利用變異數技術的分析，他發現利潤率變動中有80%不能由以上變數解釋，能被解釋的20%部份中，有四分之三跟產業效果有關，廠商效果不存在，市場占有率效果很小。在隨後的研究 Schmalensee (1987)，他仍舊採用變異數分析的方法，研究效率說與勾結說，那一個說法較為資料所支持，他的研究結果並沒有確切的結論，無法支持效率說，也沒有支持勾結說，甚至連二者的混合假說也未獲得支持。總之，效率說與勾結說的爭論，未來可能還會繼續下去，其結果可能仍不會有具體結論。最重要的癥結在於勾結說的背後是接受完全競爭的「競爭」概念，屬於靜態短期的觀念。相反的，效率說則是延續古典之「競爭」概念，屬於動態長期的觀念，動態長期的過程某些時點即屬於短期靜態，短期靜態的累積即屬於長期動態，學者的研究如果忽略這一點，很可能永遠無法獲得事實的真象，無從由此結論為產業政策找到理論的依據。

四、集中度與市場占有率

市場集中度與利潤實證的早期，限於廠商資料取得的不易，實證研究大都集中於以橫斷面產業資料為研究對象（註49）。市場集中度的變數常以 CR4或 CR8或 H (Herfindahl Index) 為變數。到了1970年代以後，個別廠商資料取得較為容易時，許多實證研究則開始由橫斷面的產業資料，轉為以個別廠商資料為研究對象，市

註49：依據 Hay & Morris (1991) 的概覽資料，1971年到1980年間共有47篇實證研究論文，只有14篇屬於以廠商資料，而另外33篇屬於產業資料。到了1980年代 (1980-1986) 共有20篇實證研究，其中有9篇屬於廠商資料，剩下11篇屬於產業資料，前者的比例相對的增加許多。

場集中變數則以市場占有率為指標。這些研究最明顯的特徵是在利潤率的迴歸式裡，若分別估計則市場占有率的係數估計值常較市場集中度顯著，若迴歸式裡同時放入兩項變數時，常出現市場占有率顯著而市場集中度不顯著。表一是收集的十篇最近以廠商為對象的相關研究，當中即有六位研究者的市場集中度變數出現不顯著，但相對的市場占有率全部顯著。即使是兩個變數均顯著的情況，市場占有率的係數估計值也高於市場集中度的係數估計值。例如 Shepherd (1972) 採231個大廠商資料的研究，結果即呈現市場占有率係數估計值大於市場集中度，而且其顯著性前者亦高於後者。

根據以上的研究事實，有些研究者即認為這種結果顯示，支持效率說而懷疑市場力量假說（註50）。針對此說法 George et.al. (1991) 則以為上述說法太過於草率，以為研究者如 Gale&Branch (1980)。使用 FFC 的 PIMS 樣本，不完全代表所有廠商。George et.al. 認為產業內品質如果同質，所有廠商可能被迫採行統一訂價，則市場占有率與規模經濟有密切的關係，利潤率與市場占有率的正向相關，被用來強烈支持效率假說。如果產業內產品差異化很普遍時，大廠商也許能夠利用比小廠商更有效的利用產品差異的機會收取高價，所以並沒有確切的證據支持廠商比效率所需的市場占有率低時，市場占有率仍然可扮演解釋高利潤的角色。所以事實上是完全可能 PIMS 的結果，並非反映領導廠商的相對效率，而是反映它所擁有的市場力量。如同 Shepherd (1989) 所論，優勢廠商可能追求任何反競爭行為，至少和相當市場的勾結寡占者一樣有效，因此以目前所知，最安全的結論是，市場占有率與利潤率的正相關，反應了效率與市場力量解釋的結合（註51）。

此外學者 Burgess (1995) 也認為市場占有率以外，即成本節省以外的其他因素，例如領導廠商可能比對手廠商具有產品差異化的優勢。Burgess 以 Pfizer 藥廠為例，說明差異化帶來市場區隔效果，例如品牌產品可視為一市場時，一品牌即組成沒有替代品的獨占，所以市場占有率並非控制效率的來源，產品差異可能才是反

註50：見 Gale&Branch (1982) 的看法。

註51：見 George et.al. (1991), p.293.

應高利潤率與市場占有率的結果（註52）。

Shepherd（1986）則認為除非市場占有率與集中度的效果能夠被適當的區分，否則不容易提供兩者假說說服性的支持（註53）。

【表一】市場占有率與市場集中度對利潤率的影響

作者	發表地方	發表家	利潤率衡量	市場集中度	市場占有率
1. B. Imel, & P. Hlmberge	A.E.R.(1971)	U.S.A.	π/S	✓	✓
2. W. Shepherd	R.E.S.(1972)	U.S.A.	π/E	✓	✓
3. B. Gale	R.E.S.(1972)	U.S.A.	π/E	×	✓
4. H. Block	J.P.E.(1972)	U.S.A.	$\pi/K\pi/E$	×	✓
5. J. Dolton J. Penn	J.I.E.(1976)	U.S.A.	π/E	✓	✓
6. S. Thomadakis	R.E.S.(1977)	U.S.A.	$(SMV-K)/S$	✓	✓
7. J. Bothwell T. Cooley, T. Hall	J.P.E.(1984)	U.S.A.	$\pi/K\pi/E$	×	✓
8. M. Smirlock T. Gilligan	A.E.R.(1984)	U.S.A.	q	×	✓
9. J. Kwoka D. Revenscraft	Eca.(1986)	U.S.A.	π/S	×	✓
10. W. Shepherd	A.E.R.(1986)	U.S.A.	$\pi/k, q$	×	✓

資料來源：Hay & Morris（1991）表8A-1

說明：「×」表示估計值不顯著，「✓」表示估計值顯著，A.E.R.代表 American Economic Review，R.E.S.代表 Review of Economics and Statistics，J.P.E.代表 Journal of Political Economy，J.I.E.代表 Journal of Industrial Economics，Eca.代表 Economica。

註52：見 Burgess（1995），p.145.

註53：A. Phillips（1976）“A Critique of Empirical Studies of Relations Between Market Structure and Profitability,” Journal of Industrial Economics, 24, p.241-249.

Smirlock et.al. (1984) 以1972年到1978年2700個銀行資料，研究市場集中度與市場占有率對個別廠商利潤率的影響。得到的結果是迴歸式中單獨以集中度為解釋變數時，集中度變數顯著。但若迴歸式同時放入市場占有率變數，變成市場占有率顯著，市場集中變成不顯著，作者認為此結果支持效率假說，並且認為集中度對利潤率為正向關係且顯著的現象，是因為集中度與市場占有率之間有密切的關係，在沒有放入占有率之前，集中度是做為市場占有率的代理變數。

類似的結果也出現於Evanoff & Fortier (1987) 的研究，不過Evanoff & Fortier在實證當中將資料再依進入障礙區分為低進入障礙和高進入障礙，在進一步的實證研究當中，他們二人發現在迴歸式放入市場占有率之後，在高進入障礙群資料裡，市場集中度仍可以維持顯著性。此結果似乎也暗示進入障礙在解釋廠商利潤率的高低仍有一定的力量。

在這些有關市場集中度與市場占有率對利潤率影響研究的爭論當中，市場占有率是影響廠商利潤率的重要變數，在以廠商個別資料的實證研究當中，似乎獲得相當的支持，仍未解決的問題是，此市場占有率與利潤率有正向相關關係，背後所顯示的經濟意義是什麼，是顯現支持效率說，因為廠商有效率，所以競爭的最後結果就是廠商市場占有率變大，而利潤也提高；還是表現出支持勾結說，因為有規模經濟的市場進入障礙，所以廠商呈現較高之市場占有率，而較高的市場進入障礙，廠商可獲得較高之利潤水準。因此，在市場上可同時觀測到高利潤與高市場占有率。可能還需要更精緻的模型，更多的實證研究，才能獲得較一致的答案。不過不能忽視的是這些爭論的背後，仍源自對市場競爭看法不同所導致，可見競爭概念的釐清的重要。

五、價格與集中度

由於高利潤率可能來自於較高的價格，也可能來自於較低的單位成本，利潤率與集中度的實證研究裡，很難對此加以釐清區分，高利潤係來自誰的貢獻。如果能夠釐清高利潤係來自高價格則經濟實務的現象，則可能支持勾結說。反之，若高利潤係來自較低的單位成本，則其可能來自效率的結果，支持效率說。所以在文獻的爭論上，便將利潤率的高低，回歸到以價格為指標，利用價格與市場集中度或市場

占有率的關係，證明市場集中度對社會福利的影響。

由於欠缺價格資料，價格與市場集中度的研究並不十分豐富。不過這些研究雖然不全然支持一邊，但有很強的傾向，不支持效率說的看法，亦即實際社會所觀察到現象是，當市場集中度增加時產品價格大都呈現上升。

這些價格與集中度的研究以出現於銀行產業的最多，它們包括 Bell&Murphy (1969)，Aspinwall (1970)，Heggestad&Mingo (1976)，Hester (1979)。Bell&Murphy 研究活期存款的年費率與3家廠商集中率的關係，他們發現二者具有顯著的正向相關。Aspinwall 研究三家廠商集中度與抵押貸款率的關係，結果亦發覺二者具有顯著正向關係，但抵押貸款率與抵押貸款機構數成立負向係數關係。Heggestad&Mingo 則以賀芬德 (H) 集中度與各種利率關係的研究，他們亦發覺指標與貸款率之間存在非線型的正向關係。支票存款的服務費在較集中市場則趨向較高，支持 Bell&Murphy 的結果。更有趣的是，他們的研究發現銀行的市場占有率在解釋利率或服務費時，並未呈現顯著性。這點和前面許多研究者在製造業因 Line of Business 資料研究所獲得的結論不同。Hester 的研究則以貸款條件和賀芬德指標集中度的關係為研究對象，也獲得集中度提高貸款條件降低的結果。

以拍賣制度的研究，Kessel (1971) 以免稅債券市場為研究對象，他發現承購人的出標增加，債券的價格乃因此而上升，但二者之關係並非線型關係。若政府處於買方地位，市場競爭人數增加，將因此而降低價格的研究，亦獲得 Gaver&Zimmermann (1977) 研究舊金山海邊地區快速捷運系統工程的發包，Kuhlman&Johnson (1983) 研究公路工程發包，McAfee&McMillan (1988) 研究加拿大 Onfario 州政府服務部大型建築的發包的支持。

以食品業為研究對象的 Marison et.al. (1979)，Lamm (1981)，前者發現四家廠商集中度、市場占有率與食品零售價格具有正向關係。Lamm 以個別食品產業為研究對象，均發覺市場占有率與市場集中度，對價格均有正向的影響。Marvel (1978) 以石油業為研究對象，他亦獲得賀德芬指標的集中度與市場價格具有顯著正向的關係。Landon (1971) 以報紙為研究對象，他雖然發現集中度增加有提升價格的效果，但是中間他也發現大規模有價格減少的效果，這是在許多研究當中因為規模增大可能有經濟績效增進的唯一例子。

由以上有關價格與集中度相關研究的結果，可以發現幾乎一面倒的支持，若市場集中度增加，市場即可能出現價格上升的結果，與勾結說所論斷相吻合。

陸、對反托拉斯政策的影響

如前所述，結構學派承襲新古典競爭理論的精神，認為市場結構是市場不良績效的根源，進一步的以實證方式研究二者關係，則發現市場結構的代理變數市場集中度，與市場績效的代理變數－利潤率，二者有密切關係，所以為使市場的運作最後能夠獲得良好的績效，必需使市場結構能夠回復到完全競爭情況。因此 Bain (1956) 認為市場結構的管制是反托拉斯矯正或防止獨占傾向的主要工具，採行方法有：(1) 對既有優勢廠商採行解體，分成若干部份。(2) 減少市場障礙。(3) 誘使廠商採行較少的產品差異化，以抑制高集中度，做為預防的手段 (Bain 1956, p.237)。「美國產業結構、行為、績效」一書的結構學派的作者 Cave (1967) 也附和以上 Bain 的觀點。另外一位重要的結構學派學者 Wilcox (1955) 也同意「政府控制市場結構是成功反獨占政策的關鍵。」所以他說：「一家廠商應當被評斷，但不是由他經營的社會結果來看，而是要以他經營時所獲得的力量。換言之，評斷不是由市場績效為衡量，而是由市場結構。」(Wilcox 1955, p.870)，根據 Wilcox 在「對企業的公共政策」一書所說，市場結構「應當重視的是市場力量的範圍」以及這些力量「本應當被合法的檢定」(1955, p.871)。因為許多市場出現即將集中化，Wilcox 認為反托拉斯當局應當在許多方面加強。他常憂傷的認為反托拉斯法「欠缺嚴厲的執行」(Wilcox 1955, p.847)

一、結構學派理論的影響

鑑於接受新古典理論的「競爭」概念，結構學派提出集中度與勾結理論，並由實證上獲得支持。於是實務上有些政治人物，或一般人乃覺得反托拉斯法對獨占和結合的管制乃覺得不夠，於是紛紛的提出種產業政策改進方案，以求解決市場集中度問題。這些法案包括1969年 Neal 委員會提出的集中產業法案 (The Concentrated Industrial Act)、1973年參議員哈特 (Hart) 所提出的產業重建法案 (The Indus-

trial Reorganization Act)，以及針對結合問題的參議員甘乃迪 (Kennedy) 提出的反結合法案 (The Antimerger Bill)，其詳細內容現分別說明如下：

(一)集中產業法案

集中產業法案，基本是針對寡占市場所做規範，以防止產業過度集中。司法部檢察長 (Attorney General) 和 FTC 針對確認寡占產業，提出認定的方法。第一，當市場上四家廠商或數目更少的廠商，所擁有的市場占有率為70%或超過70%時，除非前四家廠商在五年之內有所變動，或除非這些廠商的共同銷售在此期間減少20%，該市場將被視為寡占市場。第二，任何一家廠商市場占有率為15%或超過15%時，將被視為寡占廠商。公平減少集中度的過程，將由檢察長在反托拉斯特別法庭 (依據集中產業法案所設立) 著手處置寡占產業的寡占廠商。假若法院接受檢察長的證據，則將有一年的等待期間，決定必要的步驟，以將四家廠商集中比率降為50%以下，以及將每家廠商市場占有率降為12%以下。如果其他的方法不能充分的減少集中比例時，分解 (divestiture) 的方式將被採行。但是如果廠商能夠證明分解命令的執行，將造成顯著規模經濟損失時，分解命令將可以不被採用。

集中產業法案和後來參議員哈特所提的產業重建法均是基於寡占市場結構對市場集中度的影響，但是他們均能重視規模經濟的重要性。當被告廠商能證明高集中度是因為規模經濟的存在時，則不採分解命令。換言之，只有減少效率的成本，明顯的超過競爭性市場結構所提供的潛在經濟和政治利益，高集中度才能被允許存在。

(二)產業重組法案

參議員哈特產業重組法案的提出，是為補救修曼法消除獨占市場結構的不足。根據該提案，獨占力量存在的條件為：(1) 連續五年之內，公司賺取稅後淨值平均報酬率15%以上。(2) 連續三年2家廠商或更多的廠商沒有顯著的價格競爭。(3) 假若任何四家或更少公司共同市場占有率超過50%。產業重建委員會若發覺廠商存在獨占力時，可向產業重建法院 (依據該法案而設立) 對這些假設獨占力量已存在的個案，建議採行解除集中 (deconcentration) 計劃。若被告不能反駁獨占力量的存在，或證明這些力量係來自於專利，或不能證明分解將造成顯著經濟性的損失時，分解命令將會被要求。

根據產業重組法案獨占力量存在的第三條款，獨占力量的擁有，只需根據市場結構的證據證明即可。可見它的立法根據是完全受結構學派理論的影響。雖然如此，在進行分解廠商動作之前，它和集中產業法案一樣，仍然留下一些缺口，只要被告廠商能證明獨占市場地位是基於規模經濟或其他的經濟性，則此獨占廠商可免除被分解的命運，但證明的責任必需由被告廠商所承擔。

(三)反結合法案

受結構學派的影響，參議員甘乃迪在國會提出反結合法案，根據該法案的條款，銷售額超過25億元或資產在20億元的廠商將被禁止跟其他廠商結合。銷售額在3億5千萬或資產在2億的廠商必需證明結合促進競爭，或產生規模經濟或其他經濟性才被允許。資產超過1億，假如結合之後資產超過10億時，也同樣必需證明獲得規模經濟等促進競爭的效果才會被核准。這種反結合法案和以前的反結合法，最明顯的不同，在於它同時等同應用於水平（horizontal）、垂直（vertical）和多角化（conglomerate）三種結合情況，以前的結合管制則只著重於水平結合。此法案的主要目標在於阻止較大廠商經由結合變成更大，以及阻止大廠商變成很大，除非能夠證明有經濟性的利益，這也是第一次針對限制多角化結合的立法。

二、芝加哥學派理論的影響

芝加哥學派學者主張競爭是產生各種市場結構的一種過程，市場自然出現的各種類型市場結構，必然是最適的市場結構，其所產生的產業績效將是最有效率的。廠商透過提供較佳的產品或較佳的價格，獲得內部成長，很難想像有何理由要對此表現優異的廠商做處罰，所以芝加哥學派主張反托拉斯當局應當注意到公共顯現的偏好，不要反生產的限制獨占行爲，避免對大型而有效率的廠商產生傷害。

(一)對獨占管制的看法

芝加哥學派認爲獨占廠商管制是没有必要的，因爲「廠商一般不能經由片面行爲（unilateral action）獲得或增強獨占力量。反托拉斯法的核心應當不要放在片面行爲上，替代的應當放在（1）卡特爾，（2）水平結合大到足以直接創造獨占或是因爲大量減少市場的重要成員，而有利於卡特爾。」（Posner 1979, p.928）（註54）由 Posner 看法似乎可以瞭解，在芝加哥學派心目中，真正關心的反托拉斯行

為只有卡特爾行爲，即使是支持對結合的管制，背後所關心的仍是它因此造成勾結的危險可能。

芝加哥學派認為像 Alcoa 個案（註55）所建立對獨占事業的管制理由是危險的，因為這種政府的干預可能輕易傷害到國家資源的使用，減少經濟成長率，致國內產業處於國際競爭不利的地位。在市場取得優勢地位的廠商，不應被認為有獨占的罪惡；相反的，它應當被瞭解為產業創新的領導者，和有效率廠商獲得他應得的正常報酬。

也許有人會認為獨占廠商，可能會因採行獨占性的高價而傷害到消費者，芝加哥學派則認為市場潛在進入者存在的壓力下，廠商會有所節制。即使獨占廠商一時以獨占性價格訂價，也沒有關係，它會因為有超額利潤的誘因，自市場外吸引潛在廠商進入，最後使市場趨於競爭。獨占廠商採行獨占性訂價的行爲，非但不能以非難角度視之，它正彰顯市場競爭功能（註56），所以任何依據修曼法第二條，認為集中產業的廠商會有共同獨占（share monopoly）的危險，而對他加以處罰。芝加哥學派總以為那將很可能產生反生產（counterproductive）效果。

（二）對結合管制的看法

芝加哥學派認為廠商結合行爲，也和獨占情形類似，所不同的是後者以內部成長方式成長，而前者改為外部成長方式擴充，不管廠商採行那一種形式的成長方式，廠商的擴充必需以能夠提供較佳的產品或較低的價格為基礎。所以結合本身就是一種競爭過程的體現，一家廠商與另外一家廠商結合，必然是結合之後有利可圖，否則改變廠商組織形式的行爲不會出現。換言之，結合是一市場競爭過程中，廠商組織自由調整的現象，它對市場效率的提升有正面的影響。如果政府部門因為懼怕

註54：見 Posner, R.A. (1979) "The Chicago School of Antitrust Analysis," *University of Pennsylvania Law Review*, 129, p. 925。

註55：Aluminum Company of America v. U.S. (1945)。

註56：有關各國對獨占廠商獨占性訂價的規範與實務見解請看莊春發（1995）「獨占事業獨占力量的濫用－獨占性訂價之探討」，國立中興大學，經濟研究，第33卷第1期。

結合調整，致使市場結構趨於集中，有利於廠商的勾結發生，對此行爲加以禁止，最後的結果可能是使市場最適組織結構調整受到限制，使得規模經濟的實現被犧牲，市場自我調整的機能受到阻礙。

有人以爲廠商的結合將造成市場競爭人數的減少，廠商因此可限制產出，提高產品價格，不利於消費者，芝加哥學派學者則認爲，此種情形不太可能發生，原因是市場廠商的內部競爭（internal competition），自然使此勾結瓦解，不易長存。其次即使勾結組織能夠避免內部競爭的衝擊，但仍要面對外部競爭（external competition）的考驗，只要沒有所謂政府所設置的障礙（註57），長期有潛在競爭的進入，勾結組織面對此外來的衝擊，必然會因而瓦解。所以因結合造成市場集中，市場集中可能造成勾結的憂慮，似乎不必給予太多的關注，只要市場進出自由無障礙的話，政府部門實在不需要以人爲的干預，取代市場機能的運作。

柒、結 論

從以上分析，可以瞭解結構學派與芝加哥學派對反托拉斯政策的歧異，基本上是源自於他們對市場「競爭」概念的不同，「競爭」認知不同又係受競爭概念發展的影響。結構學派對市場集中的厭惡，係建立在新古典理論的完全競爭架構上，認爲市場結構唯有維持在充滿許多小型獨立廠商的情況下，才可能獲市場競爭效益。而此推論則導源於完全競爭市場均衡條件，即市場價格等於廠商長期邊際成本，以及等於長期平均成本最低點。前者使社會獲得配置效率，而後者則使社會獲得生產效益。市場結構一旦脫離完全競爭結構型態時，必然產生配置的無效率和生產的無效率。現實社會市場結構一般與完全競爭有若干的距離，干預似乎就變成有所必要。

芝加哥學派的競爭概念，師承古典理論對抗式的「競爭」概念，它屬於動態和

註57：芝加哥學派以爲結構學派所提的規模經濟、產品差異化、資本需求、絕對成本優勢，在正常情況下長期的調整，它們都不屬於市場進入障礙，市場唯一的進入障礙只有政府部門因各種理由所設置的障礙才是真正的障礙。

長期，與結構學派靜態和短期的競爭概念不同，它雖然也主張虛擬均衡，但他並不像結構學派一樣，認為此均衡可能和可以達成，並由此均衡條件獲得不同市場比較的準則。相反的，他們以為虛擬均衡因為人們需求隨著時間不斷的改變，以及生產技術的日新月異，不可能達到，以致於無法像新古典理論由均衡條件建立各種福利比較的準則，只要資源的調整方向朝向此均衡即可。基於資源擁有者自利的原則，資源長期將會獲得最適的配置，因此它背後所衍生的政策意義是政府人為的市場干預是沒有必要的。

源於此基本競爭概念的不同，在產業經濟學研究的發展上，圍繞此不同觀點進行分析。結構學派接受完全競爭式的「競爭」概念，認為市場結構是市場績效的最重要決定因素，非完全競爭的市場結構，必然使該市場造成不好的績效，他們提出解釋理由是一旦市場趨於集中，市場廠商因為人數少，易於協調價格或產量，形成勾結組織，最後則利用此組織實現較高的利潤率。這就是結構學派有名的集中度勾結理論。當然市場一旦有超額利潤時，必然招來市場外競爭者的覬覦，所以長期市場若顯現高利潤與高集中共同存在的現象，必然是市場出現高度的進入障礙使然，因此結構學派學者接著提出絕對成本優勢、規模經濟、產品差異化、資本需求等四項進入障礙類型，說明實際世界所觀察到的高利潤與高集中並存的現象。其於此理論的建構，其背後顯示的政策含義為，如果政府希望市場有好的績效，務必對市場結構做矯正，當然對市場進入障礙的降低也是必要的工作。

芝加哥學派對於結構學派的說法，基於「競爭」概念認知的不同，完全不能苟同，他們認為競爭應當被視為產生不同市場結構的過程，有些市場可能較集中，有些市場可能較不集中，每種市場結構均可能產生有效率的產業績效，只有市場條件和生產過程，有利較小型而有效率的廠商經營時，市場才會自然形成原子式的「競爭」市場結構。換言之，高集中的市場結構，和競爭的市場結構一樣，可以產生有效率的結果。只要不是透過人為的干預，市場最後所呈現的結果必然是最適或最有效率的。換言之，市場結構不是市場績效的重要決定因子，為解釋市場上為何呈現高集中度與高利潤率並存的現象，芝加哥學派認為「效率」是重要唯一的因素，它同時影響廠商的利潤率和市場占有率。因為市場競爭的結果，有效率的廠商必然會有高利潤率，同時間因為有效率，所以廠商的市場占有率也會因此提高，市場上乃

呈現高集中度的現象。是故高集中度與高利潤率共存的現象並沒有非難的理由，它反而正是整個社會所欲追求的目標。對於結構學派所提的市場進入障礙，芝加哥學派的想法一概不予承認，只要潛在廠商能獲得與既有廠商相同的條件，這些障礙可能均經不起考驗。芝加哥學派唯一擔心的是人爲設置的障礙，尤其是政府設置的障礙，如果連這也沒有，市場自然運作的結果自然會朝向虛擬均衡的至善境界。

如果單純以產業高利潤的產生角度分析比較，可見的是結構學派認爲廠商勾結是高利潤產生的重要手段，因爲市場結構趨於集中提高了勾結的客觀條件，而長期市場障礙可能扮演更重要的角色。反之，芝加哥學派的觀點，則以爲高利潤全係來自於廠商的效率和努力，市場進入障礙除政府人爲的設置之外，在長期均不存在，所以產業高利潤的出現必然是經濟達爾文競爭後的結果，活存下來的廠商有高利潤，理由是他們較具效率。

在實證的爭論上，結構學派早期的研究，均在證明產業高集中度與高利潤正向影響，而大部份的實證研究也都證實這一點。不過從若干研究結果可以隱約發現，在實證過程中若同時放入市場集中度變數與市場進入障礙變數，很多時候會出現市場集中度不顯著，而市場進入障礙變數顯著的現象，它說明市場集中度可能是市場進入障礙的代理變數，一旦考慮真正的影響因素時，原有的代理變數可能就變成沒有解釋力。實證上結果與結構學派的前提相當一致，一時間使實務界或學界均接受結構學派的說法，紛紛提出解決市場集中或反對結合的法案，它包括 Neal 委員會的集中產業法案、哈特的產業重組法案，以及甘乃迪的反結合法案。

在1970年以前結構學派理論似乎主導整個反托拉斯的執行，在實證上芝加哥學派只有1963年 Stigler 的零星炮火曾做反擊，對大潮流所形成的影響有限。到了1970年初期，Brozen (1971) 提出所謂的市場失衡說，由 Stigler 的純粹計量分析的批評，轉化爲有具體理論做爲依據，才顯現芝加哥學派的反擊力道。唯該等說法仍脫離不了結構學派既有窠臼，而且前者曾獲很多實證的支持，實在很難把利潤與集中度的關係，予以全面否定，直到 Demsetz (1973,1974) 提出效率說，爲芝加哥學派建立完整的理論基礎，使利潤率與集中度的密切關係，變成支持效率說的結果，並且利用反向證明的方法，說明如果勾結說成立，則小廠商的利潤率將與市場集中度呈同方向變動，然後以實證證明該前提不成立，最後則證明只有大小廠商利

潤率的差距才會與市場集中度同向變動。經此一役結構學派的優勢似乎開始鬆動，甚至到1980年代兩學派對實務影響的地位已變成不相上下，1980年代以後的芝加哥學派主張的接受度似乎有愈來愈高的現象，不過在此中間有許多的實證結果對二學派的前提不予支持。中間的發展除用產業資料之外，也因為個別廠商資料的出現，使得研究由市場集中度轉向市場占有率，雙方相互以為市場占有率比市場集中度顯著代表支持自己的理論。由消費者觀點而言，市場集中度之所以為惡，乃在於其提高價格，而高利潤的來源有價格提高與成本降低，高利潤是混合之後的結果，不易辨認市場集中的效果，於是有人便改以價格變數取代利潤變數，做為分析的方式，在這一方面的研究結果，似乎傾向支持結構學派的說法。總之，由競爭概念的發展與演變，以及在產業經濟學利潤率與集中度的研究文獻回顧裡，可以發覺反托拉斯政策的變更，與經濟理論的發展有密切的關係，但若進一步的追本溯源，則於他們對「競爭」概念認知的不同所使然。

參考文獻

1. 莊春發 (1980) 「論競爭」(上) 中國經濟,第473期,頁5-10.
2. —— (1980) 「論競爭」(下) 中國經濟,第474期,頁11-15.
3. —— (1993) 「獨占事業與市場進入障礙－台灣服務業的研究」中國經濟學會,公平交易法與市場機能研討會論文,頁69-106.
4. —— (1995) 「獨占事業獨占力量的濫用-獨占性訂價之探討」國立中興大學,經濟研究,第33卷,第1期,頁29-54.
5. Adam, S. (1937) *An Inquiry Into th Nature and Causes of Wealth of Nations*. New York: Mordern Library.
6. Amato, L. and Wilder, R. P. (1988) "Market, Concentration and Efficiency, Antitrust Policy, Demsetz Revisited," *Quarterly Journal of Business and Economics*, 24, p. 3-19.
7. Aspinwall, R. (1970) "Market Structure and Commercial Bank Mortgage Interest Rates," *Southern Economic Journal*, 36, p. 376-384.

8. Bain, J. (1951) "Relation of Profit Rate to Industry Concentration : American Manufacturing, 1936-1940, " *Quarterly Journal of Economics* , 65, p. 293-324.
 9. ——— (1956) *Barrier to New Competition* . Cambridge , Mass: Harvard University Press.
 10. Bell, F. and Murphy, N. (1969) "Impact of Market Structure on The Price of a Commercial Banking Service," *Review of Economics and Statistics* , 51, p. 210-213.
 11. Bond, R. S. and Greenberg, W. (1976) "Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy: a Comment," *Journal of Law and Economics* , 19, p. 201 -209.
 12. Bork, R. H. (1978) *The Antitrust Paradox: A Policy At War with Itself*. New York: Basic Book, Inc. , Publishers.
 13. Brozen, Y. (1970) "The Antitrust Task Force Deconcentration Recommendation," *Journal of Law and Economics* , 13, p. 279-292.
 14. ——— (1971) "Bain's Concentration and Rate of Return Revisited," *Journal of Law and Economics* , 14, p. 351-369.
 15. ——— (1971) "Deconcentration Reconsidered: Comment," *Journal of Law and Economics* , 14, p. 489-491.
 16. ——— (1971) "The Persistence of High Rates of Return in High Stable Concentration Industries," *Journal of Law and Economics* , 14, p. 501-512.
 17. ——— (1982) *Concentration, Mergers and Public Policy*. New York: Macmillan.
 18. Burgess, G. Jr. (1995) *The Economics of Regulation and Antitrust*. New York: Harper Collins College Publishers.
 19. Carter, J. R. (1978) "Collusion, Efficiency and Antitrust," *Journal of Law and Economics* , 21, p. 435-444.
 20. Cause, R. E. Gale, B. T. , and Porter, M. E. (1977) "Interfirm Profitability Differences: Comment," *Quarterly Journal of Economics* , 19, p. 667-675.
 21. Clarke, R. , Davies, S. W. and Waterson, M. (1984) "The Profitability Concen-
-

- tration Relation: Market Power or Efficiency?" *Journal of Industrial Economics*, 32, p.435-450.
22. Collin, N. R. and Preston, L. E. (1968) *Concentration and Price-Cost Margins in Manufacturing Industries*. Berkely University of California Press.
23. ——— (1969) "Price-Cost Margins and Industry Structure," *Review of Economics and Statistics*, 51, p.271-286.
24. Comanor, W. S. and Wilson, T. A. (1974) *Advertising and Market Power*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
25. Demstz, H. (1973) "Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy," *Journal of Law and Economics*, 16, p.1-10.
26. ——— (1974) "Two Systems of Belief about Monopoly," *In Industrial Concentration: The New Learning*, ed. Harvey, J. Goldschmidt, H. Michael Mann, and J. Fred Weston, Boston: Little, Brown Co. ,
27. ——— (1982) "Barriery to Entry," *American Economic Review*, 72, p. 47-57.
28. ——— (1983) *Economic, Legal, and Political Dimensions of Competition*. New York: North-Holland Publishing Company.
29. Dennis, K. G. (1977) "Competition" in *The History of Economic Thought*. New York: Arno Press.
30. DiLorenzo, T. J. (1985) "The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective," *International Review of Law and Economics*, Fall, p.73-90.
31. DiLorenzo, T. J. and High, J. C. (1988) "Antitrust and Competition, Historically Considered," *Economic Inquiry*, 26, p.423-435.
32. Frey, B. , Werner, P. , Frederic, S. and Gilbrert, G. (1984) "Consensus and Dissension Among Economists," *American Economic Review*, September, p. 986-994.
33. Gale, B. T. and Branch, B. S. (1982) "Concentration Versus Market Share: Which Determines Performance and Why Does It Matter?" *Antitrust Bulletin* , 27, p.83-105.
-

-
34. Gaskins, D. W. Jr. (1971) "Dynamic Limit Pricing: Optimal Pricing Under Threat of Entry," *Journal of Economic Theory*, 3, p.306-322.
 35. Gaver, K.M. and Zimmermann, J.L. (1977) "Analysis of Competitive Bidding on BART Contract," *Journal of Business*, 50, p.279-295.
 36. George, K.D., Joll, C. and Lynk, E.L. (1991) *Industrial Organization: Competition, Growth and Structural Change*. New York: Chapman and Hall Inc.
 37. Goldschmid, H.D., Mann, H.M. and Weston, J.F. (1974) *Industrial Concentration: The New Learning*. Boston: Little Brown.
 38. Hay, D.A. and Morris, D.J. (1991) *Industrial Economics and Organization: Theory and Evidence*. London: Oxford University Press.
 39. Hayek, F. (1948) "The Meaning of Competition," in *Individualism and Economic Order*, edited by F.A Hayek. Chicago: University of Chicago Press.
 40. Heggsted, A. and Mingo, J. "Prices, Nonprices, and Concentration in Banking," *Journal of Money, Credit & Banking*, 8, p.107-117.
 41. Hester, D. (1979) "Customer Relationships and Terms of Loans: Evidence From a Pilot Survey," *Journal of Money, Credit & Banking*, 11, p.349-357.
 42. Hight, J. (1984-1985) "Book's Paradox: Static vs. Dynamic Efficiency in Antitrust Analysis," *Contemporary Policy Issues, Winter*, p.21-34.
 43. Johnson, B. (1983) "Can Economic Analysis Give Better Guidance to Antitrust Policy?" *Economic Inquiry, January*, p.1-10.
 44. Kessel, R. (1971) "A Study of the Effects of Competition in the Tax Exempt Bond Market," *Journal of Political Economy*, 29, p.706-738.
 45. Kitch, E.W. (1983) "The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economic at Chicago, 1932-1970," *Journal of Law and Economics*, 26, p.163-233.
 46. Koch, J.V. (1980) *Industrial Organization and Prices*. New Jersey: Prentice Hall Inc.
 47. Kuhlman, J.M. and Johnson, S.R. (1983) "The Number of Competitors and Bid Price," *Southern Economic Journal*, July, p.213-220.
-

-
48. Kwoka, J. and Ravenscraft, D. (1986) "Cooperation versus Rivalry: Price-Cost Margins by Line of Business," *Economica*, 53, p.351-364.
 49. Lamm, R. (1981) "Price and Concentration in the Food Retailing Industry," *Journal of Industrial Economics*, 30, p.37-78.
 50. Landon, J. (1971) "The Relation of Market Concentration to Advertising Rates: The Newspaper Industry," *Antitrust Bulletin*, 16, p.53-100.
 51. Lindenberg, E. and Ross, S. (1981) "Tobin's 'q' Ratio and Industrial Organization," *Journal of Business*, 54, p.1-32.
 52. MacAvoy, P. Mckie, J. and Preston, L. (1971) "High and Stable Concentration Level, Profitability and Public Policy: A Response," *Journal of Law and Economics*, 14, p.493-499.
 53. Mancke, R. (1974) "Causes of Interfirm Profitability Differences: A New Interpretation of the Evidence," *Quarterly Journal of Economics*, 88, p. 181-193.
 54. Mann, H.M. (1966) "Seller Concentration, Barrier to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries, 1950-1960," *Review of Economics and Statistics*, 48, p.296-300.
 55. Marison, W. Mueller, R. Cotterill, F. Geithman, F. and Smelzer, J. (1979) "The Price and Profit Performance of Leading Food Chains," *American Journal of Agricultural Economic*, 61, p.420-433.
 56. Martin, P. (1988) "Market Power/or Efficiency?" *Review of Economics and Statistics*, 70, p.331-335.
 57. ———(1993) *Advanced Industrial Economics*. Cambridge: Blackwell Publishers.
 58. ———(1994) *Industrial Economics*, New York: Macmillan Publishing Company.
 59. Marvel, H. (1978) "Competition and Price Levels in th Retail Gasoline Market," *Review of Economics and Statistics*, 60, p.252-258.
 60. ———(1980) "Collusion and the Pattern of Rates of Return," *Southern Eco-*
-

- conomic *Journal*, 47, p.375-387.
61. Mason, E. S. (1939) "Price and Production Policies of Large Scale Enterprise," *American Economic Review, Supplement*, 29 March.
 62. McAfee, R. P. and McMillan, J. (1988) *Incentives in Government Contracting*. Toronto: University of Toronto Press.
 63. McGee, J. S. (1971) *In Defense of Industrial Concentration*. New York: Praeger Publishers.
 64. McNulty, P. (1967) "A Note on the History of Perfect Competition," *Journal of Political Economy*, August, p.395-399.
 65. ——— (1968) "Economic Theory and the Meaning of Competition," *Quarterly Journal of Economics*, November, p.639-656.
 66. Meehan, Jr. J. W. and Lerner, R. J. (1989) "The Structural School, Its Critics and Its Progeny: An Assessment," in edited by R. J. Lerner and James W. Meehan Jr. *Economics and Antitrust Policy*. New York: Quorum Books.
 67. Modigliani, F. (1956) "New Developments on the Oligopoly Front," *Journal of Political Economy*, 66, p.215-232.
 68. Mueller, D. (1977) "The Persistence of Profits above the Norm," *Economica*, 44, p.369-380.
 69. Paulter, P. A. (1983) "A Review of Economic Basis for Broad Based Horizontal-Merger Policy," *Antitrust Bulletin*, Fall, p.571-651.
 70. Peltzman, S. (1977) "The Gain and Loss from Industrial Concentration," *Journal of Law and Economics*, 20, p.229-264.
 71. Phillips, A. (1976) "A Critique of Empirical Studies of Relations Between Market Structure and Profitability," *Journal of Industrial Economics*, 24, p.241-249.
 72. Portor, M. (1979) "The Structure Within Industries and Companies' Performance," *Review of Economics and Statistics*, 51, p.214-227.
 73. Posner, R. A. (1979) "The Chicago School of Antitrust Analysis," *The University of Pennsylvania Law Review*, 127, p.925-948.
-

-
74. Quall, P. D. (1972) "Concentration, Barriers to Entry, and Long-Run Economic Profit Margins," *Journal of Industrial Economics*, 20, p. 146-158.
 75. ——— (1974) "Stability and Persistence of Economic Profit Margin in Highly Concentrated Industries," *Southern Economic Journal*, 40, p. 604-612.
 76. Round, D. K. (1975) "Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy: Some Australian Evidence," *Journal of Law and Economics*, 18, p. 273-281.
 77. Scherer, F. M. (1980) *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin Company.
 78. Schmalensee, R. C. (1987) "Collusion Versus Differential Efficiency: Testing Alternative Hypothesis," *Journal of Industrial Economics*, 35, p. 399-425.
 79. ——— (1988) "Do Markets Differ Much?" *American Economic Review*, 75, p. 341-351.
 80. Schmidt, I. L. and Rittaler, J. B. (1989) *A Critical Evaluation of Chicago School of Antitrust Analysis*. London: Kluwer Academic Publishers.
 81. Shepherd, W. G. (1972) "Structure and Behavior in British Industries with U.S. Comparisons," *Journal of Industrial Economics*, 20, p. 35-54.
 82. ——— (1986) "Tobin's q and The Structure-Performance Relationship: Comment," *American Economic Review*, 76, p. 1205-1210.
 83. Singleton, R. C. (1986) *Industrial Organization and Antitrust: A Survey of Alternative Perspectives*. Ohio: Publishing Horizons, Inc.
 84. Smirlock, M. Gilligan, T. and Marshall, W. (1984) "Tobin's q and The Structure-Performance Relationship," *American Economic Review*, 74, p. 1051-1060.
 85. Stigler, G. (1957) "Perfect Competition, Historically Contemplated," *Journal of Political Economy*, February, p. 1-17.
 86. ——— (1963) *Capital and Rate of Return in Manufacturing Industries*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
 87. ——— (1964) "A Theory of Oligopoly," *Journal of Political Economy*, p. 44-61.
-

-
88. ———(1968) *The Organization of Industry*. New York:Homewood.
 89. ———(1982)“The Economists and the Problem of Monopoly, ” *American Economic Review* ,May,p.1-11.
 90. Strickland,A. D. and Weiss, L. W. (1976) “Advertising , Concentration and Price-Cost Margins,” *Journal of Political Economy*, 84,p.1109-1121.
 91. Weis,L.W.(1974) “The Concentration-Profits Relationship and Antitrust,” in Goldschmid et. al.(1974)
 92. Weiss, L. (1979) “ The Structure-Conduct-Performance Paradigm and Antitrust,” *University of Pennsylvania Law Review*, 127, p. 1119-1123.
 93. Wenders,J.(1971)“Deconcentration Reconsidered,” *Journal of Law and Economics*, 14,p.485-488.
 94. Wilcox,C.(1955) *Public Policy Toward Business*. Chicago:Irwin.
-

Development and Evolution of Competition Concept and Policy

Chuang, Chuen-Fa

Disputes have long existed in the U.S. since the pass of the Antitrust law. Scholars opinions are also divided on the issue. While most conventional economists are positive about the law in restraining firms monopolistic power, economists of the Chicago School oppose interventions on market operation exercised by governments except for a few cases, such as cartel, horizontal merger in immense magnitude, etc.

This paper attempts to find out the fundamental distinction between the standpoints of economists, and to provide an explanation for their arguments. Based on our results, different recognition about the concept of economic competition seems to be the source of the debates. The Structure School, admitting the concept of Neoclassical perfect competition, develops a doctrine of market concentration and a notion of barriers to entry. They think that market structure should be the focus of Antitrust enforcement. In contrast, the Chicago School, recognizing the rival concept of competition from classical economic theory, emphasizes that market structure is the outcome rather than the cause of market competition. Therefore, it would not be appropriate to intervene the efficient form of market structure under most circumstances.
