

寡占価格形成の問題

荒 憲 治 郎

一 所得分配の限界生産力説

限界原理による価格形成の理論は、J・ロビンソンの『不完全競争の経済学』において次のように述べられている。

「グロスの受取高または収入の生産費をこえる超過分が或る極大に達するように価格を決定すること、これが生産者の目的であると仮定する。生産者は、付加的な生産物の一単位を販売して得られる総収入がその一単位を生産することによって生ずる生産費への付加分にちよつと等しくなるように産出量を調整する時この目的を達成するのであろう。もし彼が一単位少なく販売したとすれば、彼は生産費を節約した以上に収入を

失なうことになるであろうし、またもし彼が更に一単位を余分に生産したとすれば、彼は収入を取得する以上に生産費を支出することになるであろう。生産物の付加的な一単位を販売してもたらされる総収入の付加分は限界収入である。生産者は常に限界収入と限界費用に等しくするものと仮定されるのである」。

このロビンソンの限界費用 \parallel 限界収入の原理は、今日においても依然として新古典学派の経済学の礎石となっているものである。これを限界原理 Principle of Marginalism とする。

いま、この限界原理を所得分配の理論に適用するため、或る一企業をとりあげ、生産量を x 、雇用労働量を l 、生産物価格を p 、そして需要の価格弾力性を

(55) 寡占価格形成の問題

$$\eta = -\frac{\partial Q}{\partial x} / \frac{Q}{x}$$

で示すならば、労働のみを単位追加して得られる収入額の増分（すなわち限界収入）は次式で与えられる。

$$\frac{\partial}{\partial x} [px] = p \left[1 - \frac{1}{\eta} \right] \frac{\partial Q}{\partial x} \dots \dots \dots (1)$$

ここで x の l に関する偏微係数は労働の限界生産力である。これに p を乗じたものは労働の価値限界生産力である。もし生産物市場が完全競争の下にあれば、 η は無限大であり、労働の限界収入は労働の価値限界生産力に等しくなる。

次に、貨幣賃金率を w 、他の事情をすべて等しいとした場合の労働の供給弾力性を

$$\epsilon = \frac{\partial l}{\partial w} / \frac{l}{w}$$

で示すと、労働のみを単位追加した場合の生産費の増加分（すなわち限界費用）は、 b を労働費用以外の他の費用項目（単純化のためにこれを労働雇用量から独立であるものとする）として次式で与えられる。

$$\frac{\partial}{\partial x} [w_l + q] = w \left[1 + \frac{1}{\epsilon} \right] \dots \dots \dots (2)$$

もし、この企業の雇用量が全体としての労働市場で無視しうる大きさでしかなく、その雇用量を変化させても現在の貨幣賃金率になんらの影響も与えないとすれば、 ϵ は無限大である。その場合には、労働の限界費用はその時々々に成立している貨幣賃金率そのものに等しい。しかし、いずれにしても、正常な場合に ϵ はプラスである。

以上で労働雇用にとりまう限界収入および限界費用の概念が明らかにされた。そこで、限界費用 \parallel 限界収入と

$$\frac{w}{p} \frac{\partial Q}{\partial x} A \dots \dots \dots (3)$$

を得ることができる。ここで A は

$$A = \left[1 - \frac{1}{\eta} \right] + \left[1 + \frac{1}{\epsilon} \right]$$

であって、 η および ϵ が共に無限大であるような完全競争の下ではそれは一であり、 η または ϵ が有限のプラスの値をとる不完全競争の下では一よりも小である。もし A が一ならば、(3) 式は、完全競争の下では労働の限界生産力は貨幣賃金率を生産物価格で割った能率賃金率に等しくなるという周知の命題を示すものに他ならない。

さて、労働の生産弾力性を

$$\alpha = \frac{\partial x}{\partial l} \cdot \frac{l}{x}$$

で示そう。これを上述の限界費用＝限界収入の(3)式に代入すれば、われわれは

$$\frac{wl}{px} = \alpha A \dots\dots\dots (4)$$

を得ることができる。この方程式の意味するところは、生産金額に占める賃金支払額の比率は労働の生産弾力性 α に A を乗じたものに等しいことであり、もし生産金額に対する原材料費の割合が一定ならば(すなわち付加価値率が所与の条件の下で一定ならば)、これはグロスの所得に占める労働所得の分配率を示しているのである。かくしてこれより、競争の程度を示すパラメーター A 、労働の生産弾力性 α 、付加価値率が一定ならば所得分配率も一定になる、と結論される。

私は、限界原理に依拠した上述の分析は、その設定された仮定の下で正当であると考える。これに対して次のような批判がなされるかも知れない。それは、資本設備が所与とされる短期では労働の限界生産力は労働の平均

生産力に等しく、従って労働の限界生産力は概念できないという批判である。例えば、E・メイソンを座長とする価格決定に関する委員会報告では、費用曲線に関する実証研究の結果、若干の例外を除き多くの場合に限界費用は産出量のかんりの範囲にわたってコンスタントであることが示されたのである。⁽⁴⁾私もこの結論は正当であると思う。従って、資本の完全能力産出量に至るまでは労働の限界生産力は労働の平均生産力に等しいとするのが現実的である。しかしながら、このことは決して所得分配率決定の理論としての限界生産力説の妥当性を奪うものではない。なぜならば、この場合に労働の生産弾力性 α は一であるが A は一である必要はなく、そして事実の問題として資本利潤の存在する限り A は一よりも小さいと考えて差支えないからである。

以上が限界生産力説に依拠した所得分配の理論の概要である。そこでもう一度、この原理の基礎になっている仮定を示すと、次の如くである。⁽⁵⁾

- (1) 企業の目的は現在の与えられた状況の下で利潤を極大にすることである。
- (2) 企業はその生産物に対する需要曲線と自分の費用曲

線についての完全な知識をもっている。

(3) 費用曲線と需要曲線は独立である。

(4) 問題とする期間において企業は限界費用と限界収入を等しくするような調整が実際に可能である。

これらの中で特に問題になるのは(1)と(2)の仮定である。そして一九三七年に行なわれたオックスフォード大学の企業調査は、企業は限界原理が主張するような限界費用と限界収入の行動を必ずしもとっていないことを明らかにしたのである。

(1) J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, London, 1933, p. 51. のロビンソンの命題が成立するためには、限界費用と限界収入の均衡点の近傍で限界費用曲線は限界収入よりも大なる傾斜をもっていないなければならない。

(2) 限界費用と限界収入の限界原理の発見は、ロビンソンとは独立にチャムベリンによつてなされた。E. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, 1933. の最も最近のロビンソンは、一九二八年にこの問題についての論文を作成したことを明らかにしている。R. Harrod, "Increasing Returns," in *Monopolistic Competition Theory: Essays in Honor of E. H. Chamberlin*, N. Y., 1967, pp. 64—

65.

(3) ロビンソンは、 γ が有限なる場合に「労働の供給独占者の搾取」monopolistic exploitation of labour が存在し、 ϵ が有限なる場合に「労働の需要独占者の搾取」monopolistic exploitation of labour が存在するとよんでいる (J. Robinson, *ibid.*, Chap. 25 and Chap. 26)。この中、労働の需要独占者の搾取は労働者が常に貨幣賃金率の一定性を要求すれば解消することができるが、前者の労働の供給独占者の搾取は、企業の平均収入と限界収入との間にギャップが存在する限り、これを取除くことは不可能である。

(4) Cost Behavior and Price Policy, ed. by the Committee on Price Determination, N. B. E. R., 1944. なお、ケインズは、一九三九年の論文で「限界費用曲線がU字型であるよりも水平的であるかも知れない」とし、それにいつの立入った研究の必要性を強調した。J. M. Keynes, "Relative Movements of Real Wages and Output," *Economic Journal*, March 1939, pp. 34—51. なお、費用曲線の表証研究に関する展覧会によつて H. Apel, "Marginal Cost Constancy and its Implications," A. E. R., March 1948, pp. 870—885 が有用である。

(5) C. Saxton, *The Economics of Price Determination*, Oxford, 1942, p. 4.

二 フル・コスト原理

一九三七年のオックスフォード大学の経済学者による企業調査は、企業の価格決定の実態について次のことを明らかにした。⁽¹⁾

- (1) 大部分の企業は限界費用と限界収入を均衡させようとは試みていない。
 - (2) 製造工業ではほとんどが「寡占」の状態こそが一般的であり、多くの企業ではその価格設定に際して競争者および潜在的競争者の反応を考慮している。
 - (3) 寡占の場合は勿論であるが、そうでない場合にも企業は彼らが「フル・コスト」Full costとみなす水準にその価格を設定する強い傾向がある。
 - (4) フル・コストは、平均主要費用を基礎にし、それに固定費用をカバリーする百分率を加え、更に利潤のために或る慣習的な百分率を加算してえられる。
 - (5) 価格は主要費用が変化すれば変化するけれども、適度の、または一時的な需要のシフトに対しては変化しない。
- 主要費用は賃金費用と原材料費の二つからなる。簡単

のために原材料費の賃金費用に対する比率を j で示すと、かくして生産量一単位あたりの平均主要費用は

$$(1+j) \frac{m}{s}$$

となる。そこで、この平均主要費用を基礎にして、固定費用をカバリーするための百分率と利潤のためにマーク・アップすべき百分率とを加えたものを m とすれば、フル・コストによる価格形成の方式は

$$p = (1+m)(1+j) \frac{m}{s} \dots \dots \dots (5)$$

で示すことができる。

先に進む前に、この最後の方式を用いてグロスの付加価値に占める賃金支払額の比率すなわち賃金分配率の方程式を示しておくのが便利である。グロスの付加価値は売上高からそれを実現するための原材料費を差引いたものに他ならないから、適当な整理を加えてわれわれは

$$\text{賃金分配率} = \frac{1}{1+m(1+j)}$$

を得る。⁽²⁾これは所得分配論におけるカレツキイの公式に他ならない。そしてこれよりわれわれは、 j にして与え

られるならば、所得分配率の決定が基本的に平均主要費用に対して企業が何パーセントの利潤加算率を付与するかに依存していること、換言すると所得分配率が企業の価格形成の政策 *pricing policy* に依存していることを知るのである。

では、フル・コスト原理でいう所の利潤加算率を決定する要因は何であろうか。この問題に対してフル・コスト原理は、単にそれが「慣習的加算」*a conventional addition* であるということとどまり、例えば利潤加算率が二十％なる場合にそれが二十五％でもなく十五％でもない理由を示していないのである。勿論、フル・コスト原理は、それが企業の実際の慣行を示している限りでは誤りであるということとはできない。しかし利潤加算率が二十％であるということを述べるだけでは、それは単なる事実の記録にすぎず、理論とはいえないのである。⁽³⁾

これに対して限界費用 \parallel 限界収入の限界原理は、少なくともフル・コスト原理が未解決のままに残している利潤加算率に対し、それが二十％と計算されるならば、正にそれが限界費用 \parallel 限界収入の利潤極大の条件からの必然の所産であることを主張している限りにおいて、合理

的な説明を与えているといつてよい。そこには理論的な首尾一貫性が存在する。しかしながらオックスフォード大学の企業調査によって明らかにされたように、企業が限界費用 \parallel 限界収入の限界原理に従って行動していないとすれば、われわれは再びなぜに企業は現在の二十％の利潤加算率に満足しているのかという理由を発見しなければならぬ。そしてこれが現代の価格理論に課せられた課題であり、例えばシロス \parallel ラビニの「参入阻止価格理論」やボウモルの「販売高極大化仮説」によって取扱われている問題なのである。⁽⁴⁾

さて、ここで、限界費用 \parallel 限界収入の限界原理の基礎となつている限界収入は、あくまでも企業の予想に依拠した「想像上」*imaginary* の概念にすぎないことを強調しておかなければならぬ。これには二つの理由がある。第一に企業は消費者（或いは一般に需要者）の選好表について確実な知識をもつてはいないということ、第二に寡占的企業の場合に、その価格を変化させた時に他の競争的企業がそれに対してどのように反応するかを正確に知ることができないということ、これである。かくして、企業が限界費用 \parallel 限界収入の限界原理に従って利潤極大

の均衡状態にある場合においても、それはあくまでも企業が利潤極大であると信じている状態にすぎないのである。⁽⁶⁾ 勿論、想像上のものであっても需要曲線の存在は否定しえないし、また需要曲線の存在を無視して企業の理論を進めることも不可能である。そしてわれわれは、この論稿の後半で想像上の需要曲線が企業の価格政策に対して演ずる役割りを再確認するであろう。しかしながらこのことは、限界原理という所の限界収入の概念が企業の価格決定に対して重要性をもつことを意味しないのである。

(1) R. L. Hall and C. J. Hitch, "Price Theory and Business Behavior," in *Oxford Studies in the Price Mechanism*, ed. by Wilson and Andrews, Oxford, 1951, p. 125. この論文の基礎となった企業数は三十八であり、その中三十三が製造工業(消費財が十五、中間財が四、資本財が七、繊維工業が七)、三が小売業、二が建設業である。この三十八の中で三十の企業では、本文中の「フル・コスト」による価格決定の方式が採用されているとされている。⁵²

(2) M. Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, London, 1954, p. 28.

(3) かくして、ホールヒッチによって展開された周知の

kinked demand curve の理論 (R. L. Hall and C. J. Hitch, *ibid.*, p. 117) は、なぜに寡占価格は硬直的となるかを示すことはできても、そもそも出発的に設定される価格が如何なる原理によってその水準にあるのかを示してゐないのである。

(4) P. Sylos-Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, Harvard U. P., 1962. J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth*, N. Y., 1959.

(5) 個別的な需要曲線が「想像上」のものにすぎないことを強調したのはカルミアである。N. Kaldor, "Mrs. Robinson's "Economics of Imperfect Competition,"" in *Essays on Value and Distribution*, London, 1960, pp. 53—61 (これは一九三四年八月号の *エコノミカ* に発表された書評である)。

三 産業の概念と市場構造

日常の用語での産業または市場の概念は、同一の生産物または同種の生産物を生産する企業の集合が意味されるが、以下の分析を進めるために、産業または市場の理論的意味および企業の直面する産業または市場の形態について整理を与えておかなければならない。まず、同一のとか同種の時、理論的にはそれは「価格交叉弾

力性」price cross-elasticity の大きさによって判定される概念である。すなわち、第 j 財の価格を p_j 、第 i 財の需要量を x_i とする時、第 j 財の第 i 財に対する価格交叉弾力性

$$\frac{dx_i}{dp_j} \cdot \frac{p_j}{x_i} \quad (i \neq j)$$

が無限大ならば第 i 財と第 j 財とは同一の生産物であり、無限大ではないが実際の観点からみて大きいと判定される場合には同類の生産物と定義されるのである。⁽¹⁾ 勿論、同類の生産物あるいは「生産物グループ」product group といっても、価格交叉弾力性の大きさの如何なる範囲のものと同類の生産物とよぶべきかという問題が残るが、しかしこれについて先験的な規準があるわけではない。それはその時々提出された問題の性質によって具体的に決定されるべきものである。そして価格交叉弾力性が有限であり且つ実際の観点からみて充分に大きいと判定される場合には第 i 財と第 j 財の間には「緊密な代替関係」close substitutability が存在するといわれるのである。

E・チェンバリンの「生産物の差別化」Differentiation

of Product の概念は正にこのような価格交叉弾力性の大きさによって把握されるべき概念である。そこで、市場を大別して、価格交叉弾力性が無限大なる完全に標準化された生産物の市場と緊密な代替関係にある差別化された生産物グループの市場とに区別するならば、チェンバリンに従ってわれわれは次のような市場形態の分類を行なうことができる。⁽²⁾

(1) 純粹競争 pure competition 同一の生産物を生産している産業で企業数が多数であり、いかなる企業もその生産量を調整することによって市場価格にはなんらの影響も与え得ない状態である。従って各企業にとって市場価格は与件であり、企業は「価格受容者」price-taker として行動する。

(2) 純粹独占 pure monopoly 同一の生産物の市場で供給が単一の企業によって行なわれ、しかもこれと緊密な代替関係にたつような生産物の存在しない状態である。主観的予想に依拠した右下りの需要曲線の下で独占者は、他の市場との競合関係を考慮することなく自己の市場のみを中心に価格政策をたてることができる。

(3) 純粹寡占 pure oligopoly 同一の生産物市場が二人

またはそれ以上の少数の企業で占められており、寡占的企業の生産量の変化が市場価格に少なからざる影響を与えるような状態である。このような状態では、寡占者間に明示的な価格協定が行なわれるか、または暗黙の協定としての低費用有力企業による「価格指導」price leadership が行なわれる強い傾向が存在する。

(4) 異質的寡占 heterogeneous oligopoly 差別化され

た生産物の市場が少数の寡占的企業によって支配されている状態であって、各寡占企業はそれ自体の需要曲線をもっているが、その価格決定にあたってはそれと競合関係に立つ現存の企業あるいは潜在的競争者の反応を考慮にいれなければならない。純粹寡占とは異なりこの場合には「非価格競争」non-price competition の手段としての広告・宣伝・販売サービスなどが重要な企業戦略となる。

(5) 独占的競争 monopolistic competition 差別化さ

れた生産物の市場で多数の企業が存在している状態である。差別化された生産物はそれぞれ相互に競合

関係にたっているが、短期的にみるかぎり各企業は純粹独占と同一である。しかし長期的にはこの生産物グループへの他の企業の参入が可能であり、純粹独占にはみられない「グループ均衡」group equilibrium の問題が生ずる⁽⁶⁾。

さて、これらの市場形態の中で現代の工業で最も典型的とみられるのは、純粹寡占・独占的競争および異質的寡占の市場形態である。そして現代の価格理論で問題になっているのは正に寡占企業における価格形成の理論なのである。実をいうとオックスフォード大学の調査で対象となった企業の多くは寡占企業および独占的競争の下にある企業であった⁽⁴⁾。そしてそこで明らかにされたのはフル・コスト原理にもとづく価格形成の方法であり、限界費用 \parallel 限界収入による限界原理は非現実的であると結論されたのである。勿論、寡占企業以外の、例えば純粹独占の場合には、限界費用 \parallel 限界収入の限界原理は充分に妥当し、純粹競争のケースにもこの原理は妥当する(ただし純粹競争の場合には限界収入 \parallel 市場価格である)。
また寡占的市場の場合でも企業が単なる価格追隨者として行動するならば、その限りでは限界原理は正当である。

しかし問題なのは価格設定者としての寡占的企業（および独占的競争下の企業）における価格形成の理論である。

(1) 価格交叉弾力性によって産業分類を行なう試みを展望したのによつて J. S. Bain, "Chamberlin's Impact on Microeconomic Theory," in *Monopolistic Competition Theory* (ed. by R. Kuenne), N. Y., 1967, pp. 147-176 がある。

(2) E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard U. P., 1933. なお、このような形でチェンバリンの市場形態論を整理したものととして、注(一)の J. Bain (ibid., p. 156) の他、上述の R. Hall and C. Hitch (ibid., p. 110) がある。

(3) ナルーン均衡の問題については、E. H. Chamberlin (ibid., pp. 81-99 and pp. 149-169) をみよ。なお、この問題に平明な分析を与えたものとして C. E. Ferguson, *Microeconomic Theory*, Illinois, 1966, pp. 251-266 がある。

(4) 具体的には、三十八の企業の中、純粹独占が四、純粹寡占が四、独占的寡占が十一、異質的寡占が十九である (R. Hall and C. Hitch, ibid., p. 123)。

(5) 「英国の産業における典型的な状態は、その産業の中または周辺に多数の小企業が存在し、その価格政策はすべて価格指導者の価格政策に依存しているのであるが、寡占的要素が最大の重要性をもつような状態である」(C. Sax-

ton, ibid., p. 168)。

四 参入障壁の決定因

産業への「自由参入」free entry とは、生産物に差別化が存在せず且つ生産費の条件が既存の企業とまったく同一の場合の参入を意味する。そしていかなる産業でも自由参入の条件が満たされているならば、投下資本に対する利潤率には格差は存在せず、すべての産業で同一の資本利潤率が支配するようになるであろう。しかし現実には単に一時的のみならず長期的平均的にも産業間での資本利潤率は均等ではない。従つて実際には自由参入の条件は満たされておらず、各産業にはそれぞれに固有な「参入障壁」barriers to entry が存在しているのである。

いま、投下資本価値額に対する売上高の比率を σ 、売上高に対するグロスの利潤額の比率を m とすれば、投下資本価値額に対するグロスの利潤額の比率すなわちグロスの資本利潤率 r は

$$r = \sigma m \dots \dots \dots (6)$$

で示されることになる。 σ はたとえ技術的条件が一定で

あつても景気変動の過程で変化するのであるが、この方程式から、 σ を媒介項として r と m とが本質的に関連していることが知られる。従つて利潤加算率を決定する要因を知るために、われわれは先ず資本利潤率との関連において産業への参入障壁の問題について考察しなければならぬ。以下、J・ペインの著書『新規競争に対する障壁』を中心にこの問題をとりあげよう。⁽²⁾

基本的には三つの障壁を区別することができる。第一は「大規模生産の利益」economies of large scaleの存在が原因となる参入障壁であつて、最適規模に対応する産出量とその市場の総産出量の重要な割合を占める場合、もし大規模生産の利益を実現しようとすれば新規参入の企業は既存企業の販路を奪うためのコストを容認しなければならず、そのコストを回避しようとすれば最適以下の規模で満足しなければならぬのである。⁽³⁾かくして、既に適正規模にある企業は、新規参入の企業が支出しなければならぬコストの分までは安んじて余分の利益を狙うことができる。

第二は「生産物差別化の利益」Product differentiation advantageの存在が原因となる参入障壁である。ここで

差別化という時、それが必ずしも物理的意味における差別化のみを意味していないことに注意すべきである。これについて三つの状況を区分することができる。⁽⁴⁾

(1) 既存の商標に対する購買者の現在まで積重ねられてきた選好。

(2) 既存企業のヨリ優れた生産物のデザインに対する特許による支配。これによつて既存企業は参入者を排除することができるし、または特許使用料を徴収することもできる。

(3) 既存企業による有利な販売網の所有または特許による支配。

第三は「絶対的費用の利益」absolute cost advantageの存在が原因となる参入障壁である。すなわち、既存企業に対して新規参入の企業の長期平均費用曲線は上方にあり、それが原因となつて参入障壁を形成するのである。⁽⁵⁾これには次のような情況が指摘できる。

(1) 特許あるいは秘密厳守の方法によつて既存企業が生産技術を支配すること。このために新規企業は特許料などを支払つて生産技術を入手しなければならない。

(65) 寡占価格形成の問題

(2) 生産要素市場での不完全性の存在すること。例えば既存企業が戦略的生産要素を支配しているとか、生産要素の価格が既存企業に低廉に供給されることが認められていること。

(3) 生産要素の供給に制限があり、新規参入の企業の需要増大のために要素価格が騰貴するかも知れないということ。

(4) 貨幣市場では新規参入の企業に対し既存企業に対するよりも高い利子率あるいはより厳格な資金割当てを行なう傾向があるということ。

以上が典型的と考えられる参入障壁の諸原因であり自由参入に対する制限要因である。そこでいま、生産費の中に投下資本に対する正常利潤を含めた価格を「競争的価格水準」competitive level of prices とよべば、参入障壁の高さに応じて既存企業は新規企業の参入を阻止しながら競争的価格水準以上の水準に市場価格を維持することができるのである。勿論、参入障壁の高さは本来的には個別的企業の主観的推測に基礎をおくものであるから、これには客観的尺度は存在しないというべきであろう。従って新規企業の参入が有効に阻止できるという期

待のもとで既存企業が参入阻止価格を設定したとしても、参入者がそれとは異なった期待をもって産業への参入をはかるということは十分に考えられるのである。

既存企業の意図にもかかわらず新規企業の参入が行なわれるならば、全体としての需要量が一定なる限り、既存企業の販売量は減少しなければならぬ。すなわち、需要曲線は左方へシフトするのである。もし既存企業が従来 of 価格水準を維持しつづけるならば、市場全体の需要量にして一定なる限り、資本設備の稼働率は低下したままにとどまることになる。勿論、需要曲線は一時的要因によってもシフトし、それに応じて資本の稼働率も変化する。しかし左方への需要曲線のシフトが恒久的とみなされる場合には既存企業はこれまでの価格水準に再考慮を与えることを余儀なくされるであろう。あるいは従来 of 価格水準をそのまま維持するのであれば、広告・宣伝などの非價格的競争の手段によって需要曲線の右方へのシフトをはかることを誘因されるかも知れない。しかし、新規企業の参入後における多様な企業行動のパターンの叙述することは、ここでの課題ではない。われわれの目的は現在の与えられた条件の下で寡占的企業がどの

ような価格形成を行なうか、その原理を解明することである。

(1) これに対して生産物に差別化はないが費用条件に相違のある場合の参入を「同質的参入」homogeneous entry とし、生産物に差別化の存在する市場への参入を「異質的参入」heterogeneous entry とする。

(2) Joe S. Bain, Barriers to New Competition, H. U. P., 1956.

(3) Joe S. Bain, *ibid.*, Chap. 3, pp. 53—113.

(4) Joe S. Bain, *ibid.*, Chap. 4, pp. 114—143.

(5) Joe S. Bain, *ibid.*, Chap. 5, pp. 144—166.

五 目標価格設定の方式

寡占価格は大別して競争的寡占価格と協調的寡占価格の二つに区別することができる。競争的寡占価格形成の理論の事例としてはA・クルノー以来の周知の複占の理論があり、複占者が相互に「価格設定者」price-takerとして行動する時に均衡価格の成立が可能かどうかが問われるのである。また、最近では、ポウモルの「販売高極大化仮設」に依拠した理論が競争的寡占のありうべき一つの形態であることが議論されて⁽¹⁾いる。

しかし以下の分析で取扱うのは、「協調的」collusiveとみられる寡占価格形成の問題である。そしてこれには、単にトラストの如き明示的な価格協定のみならず、企業者間の暗黙の価格協定も含まれる。この後者の典型的事例としては「傘状の価格指導」がある。これは産業内の一有力企業が価格指導者としての役割りを演じ、他の企業は価格追随者としての行動をとるケースである。以下われわれは、ブルッキングズ研究所の発表した『ビッグ・ビジネスの価格政策』で問題にされているような価格指導力をもつ大企業を中心にその価格形成の方式を吟味⁽²⁾したいと思う。

G・ミーンズは、アメリカ合衆国の大企業の価格形成の方式を次のように整理している⁽³⁾。

第一段階は、目標資本収益率を決定することである。目標となるべき資本収益率がいかなる大きさであるかは、その企業のおかれた事情によって異なる。前節の参入障壁の決定因の議論が関連するのは正にこの論脈においてである。そして目標収益率は、何期間もの経済変動期間にわたる長期の収益率である。

第二段階は、基準として用いられるべき操業度を決定す

(67) 寡占価格形成の問題

ることである。通常これはここ数期間にわたる景気変動を通じての平均操業度であって、たとえばそれが八十%ならば八十%の操業度を価格設定のための基準率として採用する。

第三段階は、基準操業度における単位当り生産総原価を評価することである。これには可変費用だけではなく固定費用も含まれる。なお、これは現実操業度におけるそれではなく基準操業度におけるコストであることに注意すべきである。

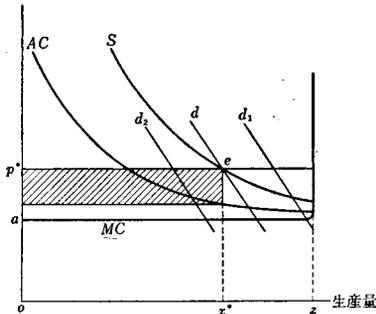
第四段階は、基準操業度に対応する販売量で目標資本収益率をもたらすような価格を算定することである。これを目標価格とよぶ。

第五段階は、この目標価格を現実の市場条件に照らして検討し、それを実際の価格として採用するか、あるいはそれを修正することである。目標価格は、基準操業度に等しいかまたはそれ以上の販売が見込まれる時にはそのまま維持され、基準操業度よりも低い時にもみ再考されることになるであろう。

さて、この価格形成の方式で明らかなのは、大企業は長期的平均的に目標資本収益率の実現を目指している

ということである。従って目標収益率の実現を景気変動の波動を通じての平均操業度を中心に計画するならば、目標資本収益率の算定において参入阻止の要因が考慮されている限り、新規参入者によって参入阻止の要因が考慮されないと判断されるのである。なぜならば、産業への新規参入ということが問題になるのは、一時的な産業の盛衰ではなく、長期的平均的な産業のそれだからである。そこで需要曲線のシフトのいかんにかかわらず目標価格を常に維持するものとすれば、基準操業度の決定にして正確ならば企業は長期的平均的に目標収益率を実現することができる。

第一図



以下の分析のために、以上の目標価格設定の方式を図表によって示しておくのが便利であろう。第一図は費用曲線のありうべき状態を明示したものであって、

MC は限界費用の記号である。上述したように、費用曲線の実証研究で明らかになく、多くの場合に MC は資本設備の完全能力産出量 (図の z) に至るまでは横軸に平行であるとみなしてよい。次に AC は固定費用を含む平均費用を示す記号であって、これに生産物一単位当りの目標資本収益額を加えたものが S 曲線である。目下のところ固定費用および目標収益は所与の金額であるから、 AC 曲線および S 曲線は共に a 点に対して直角双曲線となっている。

さて、標準操業度に対応する産出量の大きさを x^* で示すことにしよう。そして x^* に対応する S 曲線の高さを p^* とすれば、 p^* が求められている目標価格である。その算定方法から明らかのように、もし企業が p^* に価格を指定し且つ現実の需要量が x^* であったとすれば、企業は正に目標額に等しい資本収益を実現しているのである。図における斜線の矩形がそれである。そしてその場合の需要曲線 (正確には予想された需要曲線) が d であり、後述するように d 曲線に対応する限界収入曲線が x^* の産出量水準で MC 曲線と交わらない限り、図に示されているような仕方では e 点で S 曲線を横切っていないければなら

ないのである。

以上の分析から、企業が標準操業度を中心に目標価格を設定するという行動は、実は d 曲線の如き e 点を通る需要曲線の存在を念頭においていることが明白であろう。勿論、実際の需要曲線は d_1 (好景気) であるかも知れず、或いはまた d_2 (不景気) であるかも知れない。しかし長期的平均的に目標資本収益率の実現を計画している限り、企業はいずれの場合にも目標価格 p^* を変更することはないであろう。なぜならば、需要曲線が一時的に d から離れたとしても長期的平均的には d の需要量が実現し、 d_1 曲線において得られる目標額をこえる資本利潤は d_2 曲線において経験する目標収益額の不足分によって相殺されるからである。

容易に知れるように、もし原材料費の賃金費用に対する比率が一定で且つ貨幣賃金率も一定ならば、費用曲線が第一図で示されるようなものである限り、資本設備の操業度のいかにかわからず所得分配率は不変にとどまる。勿論、景気変動の過程で貨幣賃金率が常に一定不変であることはない。もし固定費用および目標収益の金額が貨幣賃金率のいかにかわからず一定不変ならば、貨

幣貨金率の騰貴は他の事情にして一定なる限り目標價格たる市場價格を高め且つ賃金分配率を高めるであろう。しかし固定費用および目標収益の金額は貨幣賃金率と同一の方向に変化すると期待されるから、賃金分配率の変化に対しては確実な立言を与えることは不可能である。⁽⁴⁾

さて、以上の分析は主として産業におけるプライス・リーダーを念頭にいたれたものであるが、理論の内容そのものについていえば、それは上述の独占的競争のケースにも妥当するのである。しかし依然として問題は残る。

それは、例えば十五%の目標資本収益率がきめられた場合、なぜ企業は十五%の目標資本収益率に満足しているのか、という問題である。恐らくこの問題に対する解答は、企業は短期(その時々々の市場における需要曲線の問題にしているという意味での短期)の利潤極大を目指しては行動せず、数期間におよぶ需要曲線の変動を考慮した上での長期の利潤極大を目指して行動しているということであろう。しかしこれだけではまだ、目標價格設定の方式が長期の利潤極大化の仮設とどのように結びつくかは明らかではない。⁽⁵⁾ われわれは最後に長期の利潤極大化の仮設に合理的説明を与える問題を取りあげなければ

ならない。

(1) 例えば P. W. S. Andrews, *On Competition in Economic Theory*, London, 1964, pp. 48-54 伊東光晴『近代価格理論の構造』(新評論社・昭和四十年)第八章がそれである。

(2) A. Kaplan, J. Dirlam, R. Lanzilotti, *Pricing in Big Business*, Washington, 1958. この著書では、現代の代表的な十一種の産業における代表的企業二十社(U. S. スチール、G. M.、スタンダード・オイル、デュポンなど)がとりあげられている。

(3) *Administered Prices: A Compendium on Public Policy*, Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on Judiciary, United States, Washington, 1963. これには坂根哲夫監訳『管理価格』(ベリカン社・昭和四十二年)がある。翻訳書の三七一ページ三七二ページ参照。

(4) 固定費用および目標収益の金額は、もしそれが投下資本金額と一定の割合を占めているとすれば、資本金額の増大と共に増大する。しかるに資本金額は、貨幣賃金率が増大すれば増大する傾向をもつ。

(5) 短期の利潤極大ではなく長期の利潤極大を狙って企業は行動しているのだ、という立言に対して、それは「問題を解決する方法であるよりは問題を回避する方法であるように思われる」という批判が投ぜられている。B. Fog,

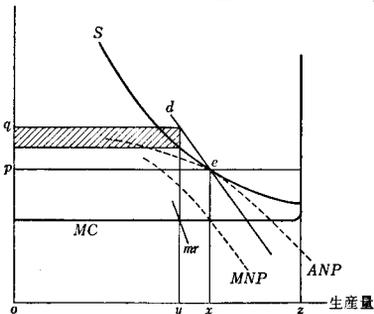
Industrial Pricing Policy, 1960, pp. 28—29.

六 長期的利潤極大化の条件

新規企業の市場参入の可能性をも考慮にいれた上での長期の企業利潤の極大化の条件を吟味すること、具体的にいえば、現時点で限界費用 \parallel 限界収入の条件を実現すれば高い利潤が確保されるが、そうすることによってその産業への新規企業の参入が促進されて将来時点における利潤が損なわれるかも知れない、ということを考慮した企業利潤の極大化の条件を吟味すること、これがここでの課題である⁽¹⁾。

いま、第二図で d 曲線が第一図におけるのと同一の意味での需要曲線、すなわち標準操業度に対応する需要曲線であったとしよう。 m r 線は d 曲線に対応する限界収入曲線であり、もし企業が現時点での利潤極大を目指しているとするれば、限界費用と限界収入とが等しくなる q の高さの市場価格を指定することによって、その目的を達成する。その際の生産量は y である⁽²⁾。然るに q の市場価格で y の生産量が実現していれば斜線の矩形部分の目標額をこえる余剰利潤が発生することになる。もし企業

第二図



がそのような状態にとどまっているならば、その産業への新規企業が促進され、かくして将来時点での資本利潤が損なわれるようになるであろう。

ハロッドに従い、将来時点で生ずると期待される生産物一単位当りの損失または利得を現行の価格から控除または付加して得られる平均収入を「平均純収入」Average Net Proceeds とよぼう⁽³⁾。第二図における ANP 曲線がそれである。このような曲線の導出の基礎になっている仮設は、もし企業が目標価格以上の価格を設定すれば彼の利益が現在時点での余剰利益以上に損われ、目標価格以下の場合には改善され、そしてちょうど目標価格に等しい価格を指定すれば将来の展望は現状のままである、という企業の予想を基礎にしているのである。図において ANP 曲線が e 点の左側では d 曲線の下方、 e 点の右

側では d 曲線の上方に位置するように画かれているが、それは以上の理由によるのである。

われわれは先に、 d 曲線そのものが企業の主観的予想に依存しているものであることを指摘した。まったく同じことは ANP 曲線についても妥当する。しかも d 曲線の場合には試行錯誤の方法によって予想が正当であったかどうかを現在の市場のデータで確認することができ、 ANP 曲線の場合には将来の予想的事象を現在に投影しているという意味で現在の市場のデータによっては確認しえない曲線なのである。しかしたとえそれを確認する市場データが存在しなくても、 ANP 曲線の基礎にある考え方は「充分に合理的な仮設」*a sufficient-ly reasonable hypothesis* であるといつてよい。

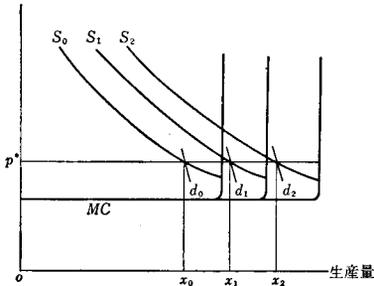
さて、 ANP 曲線の存在が認められるならば、それに対応してその限界収入曲線を導出することは容易であろう。ハロッドに従いそれを「限界純収入」*Marginal Net Proceeds* とよべば、図に示されているようにそれは MNP 曲線の形をもつものと期待されるのである。ここで、 ANP 曲線が S 曲線と e 点で接し、従って MNP 曲線が x^* の産出量水準で限界費用曲線と交わっていること

に注意すべきである。このことは正に e 点において企業が長期の資本利潤率を極大にしていることを示しているのである。なぜならば、 e 点では限界費用 \parallel 限界純収入の条件が実現しているからである。これはわれわれの求めている長期の資本利潤率極大の条件に他ならない。

ここで再び、 d 曲線が標準操業度に対応した需要曲線であることに注意しよう。勿論、現実の需要曲線が d 曲線の位置にあるべき理由はない。それはその時々々の市場の状態によって d 曲線の右方または左方に位置しているかも知れない。しかしもし実際の需要曲線が d 曲線の位置にあれば、企業は e 点の状態を維持しつづけるであろう。前節でわれわれは e 点に企業がとどまり続けるのはその点で企業は目標資本収益率に等しい収益率を実現しているからである、と述べたが、以上の分析によってわれわれは、 e 点に企業がとどまり続けるのは正にその点で長期の資本利潤率が極大になっているからであることを明らかにし得たのである。

さて以上の分析では企業の想定する標準操業度に対応する産出量(図での x^*)は変化しないものと仮定されてきた。しかしこれは現実的ではない。例えば循環的変動

第三図



を繰返しながら全体としての需要量が不断に増大しつつあるような成長産業では、もし企業がピーク時における需要量に対応しうるだけの生産能力を維持するように行動するものとす

れば、標準操業度に対応する産出量も不断に増大するであろう。第三図は「生産規模に関する収穫不変」の下にある成長企業のあり得べき状態を示したものである。いま、循環過程を経て需要曲線（標準操業度に対応する所の）が d_0 から d_1 に移行したとせよ。仮定により企業はピーク時の需要量に対応しうるだけの生産能力をもつように資本蓄積を行なっているから、標準操業度に対応する所の産出量も x_0 から x_1 に増大するのである。図に示されているように、目標資本収益を含む S 曲線は S_0 から d_1 にシフトしている。これは生産設備の拡大にともなう固定費用および目標資本収益の金額がそれぞれ比例的に増

大しているからである。第三図はその際のありうるべきケースを示したものであって、景気循環および資本蓄積の過程において目標価格が一定不変にとどまり続ける状態を图示したものである。勿論、実際には生産要素の価格は変化するし、たとえ要素価格が一定であっても目標価格が一定にとどまり続けるのは偶然にしかすぎないであろう。しかしこのように理論を拡張しても、われわれの上述の長期の企業利潤極大化の仮設に関する議論の正当性は奪われることはない。

(1) 私は他の機会に、「独占的競争または寡占的競争のもとにある産業では、現在の価格政策が将来の需要曲線に影響するかもしれないということを念頭においているという意味で、長期の利潤極大を実現するように行動する傾向があるといつてよい」と述べ、このような問題の重要性を指摘した。拙稿『価格をめぐる企業行動と資本利潤率』（東洋経済・臨時増刊・昭和四十一年九月二十七日号）三十六ページ。

(2) e 点での d 曲線の傾斜が S 曲線の傾斜よりも急なる場合には、 e 点における限界費用は e 点における限界収入よりも必ず大である。従って限界費用 \parallel 限界収入の点は、限界費用曲線が第二図の如きものであれば、必ず e 点の左側に存在していなければならない。

(3) R. F. Harrod, "Increasing Returns," in Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact, Essays in Honor of E. H. Chamberlin, Ed. by R. E. Kuenne, N. Y., 1967, pp. 63—76.

(4) 正確を期すために、ハロッドの立場を述べると、彼はわれわれのS曲線には正常利潤額のみしか含めていないのである。ハロッドは、限界費用=限界純収入の均衡産出量の時に平均純収入が平均費用(正常利潤を含む)の上方にくるような場合を图示しているが(R. F. Harrod, *ibid.*, p. 73)。(1)もし最初からS曲線に目標資本収益を含めておけば、ハロッドのような二段構えの議論は必要でなくなるであろう。

七 結語

経済全体としての所得分配率の決定が基本的に企業の価格決定の政策に依存していることを強調したのはM・カレツキイである。彼は一九三九年の『経済変動の理論』で利潤分配率の決定を需要の価格弾力性の逆数たるA・ラーナーの「独占度」degree of monopoly⁽¹⁾の概念を用いて分析したが、一九五四年の『経済動学の理論』では平均主要費用にマーク・アップされる利潤加算率をまったく需要条件から独立に取扱ひ、平均主要費用に対

する価格の比率を単に独占度と定義するといった「純粹に同義反覆的な接近」purely tautological approach⁽²⁾に満足することに同意したのである。(3)しかしながら、カルドアのいうように、独占度の大きさがなんらかの市場関係のタームで定義され且つそれらの市場関係がいかにして価格と費用の関係を決定するかを解明する試みがなされない限りは、カレツキイの新しい立場は、承認をうけたり拒否されたりするような仮設を提示するものではないといわねばならない。(4)すなわちカレツキイの独占度による所得分配論に対しては、すでにフル・コスト原理に対してわれわれが行なったのと同様と批判がそのまま妥当するのである。

本稿の目的は、フル・コスト原理・独占度の理論・あるいは目標価格設定の方式において不問に付されていた利潤加等率の経済理論を示すことであつた。われわれはそれを最近のハロッドの論文を基礎にして行なったのである。それは長期的利潤極大化の仮設ともいわれるべきものであつて、フル・コスト原理によって否定された伝統的限界原理は、長期的観点を導入し新しい装いをこらすことにより再び復活することになつたのである。かつて

J・ロビンソンは、現代の不完全競争論を展望して次のように論じた。⁽⁴⁾

「以上から得られる教訓は、個別的経済主体の決意という観点から価格理論に接近することは決して実りのある一般化には導かないであろうということ、経済全体としての利潤マージンの動きの問題はこれを生産費・価格および産出物価値に占める賃金分配率の全面的な統計資料の観点からとりくむことがずっと優っている、ということであるように思われる」。

ロビンソンのこの叙述は、フル・コスト原理が伝統的不完全競争論に対して行なった批判に対する平直な告白であるといつてよい。しかし、単に統計資料をあつめるだけでは決して理論ではない。ハロッドの長期的利潤極大化の仮説は、理論不在の現代の価格形成論に対する一つの新しい展開を提示しているのである。

既に指摘したように、企業の中には価格指導者でない企業すなわち価格追隨者の企業が存在する。また価格指導者の場合でなくても個別的需要曲線に対してその利潤を極大にするように行動する独占的企業も存在するであ

らう。これらはすべて伝統的限界原理で分析されうる企業の行動なのであって、それらについて特に付加すべきものは存在しない。本稿におけるわれわれの課題は、フル・コスト原理で指摘されたようなタイプの価格形成に對して一つの合理的説明を与えることであつた。この問題から更に進み、企業の価格決定の政策によつてきまる所得分配率が経済全体の運行にたいしてどのような意味をもつかを尋ねること、この問題への立入つた研究は他日を期したいと思ふ。

- (1) M. Kalecki, *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, London, 1939, pp. 13—41.
 - (2) M. Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, London, 1954, Part I.
 - (3) N. Kaldor, "Alternative Theories of Distribution," R. E. S., Vol. XXIII, No. 2, 1955—6, reprinted in *Essays on Value and Distribution*, London, 1960, p. 225.
 - (4) J. Robinson, "Imperfect Competition," *Revisited*, *Economic Journal*, Sep. 1953, reprinted in *Collected Economic Papers*, Vol. 2, Oxford, 1960, p. 243.
- (昭和四十三年十二月二十六日)(一橋大学教授)