

# 価格変動と市場構造

美濃口 武雄

## I 問題提起

従来のインフレーションに対する考え方では現代のインフレーションは解明できないと云うことは、今日支配的な見解になりつゝある。ケインズは「一般理論」の中で次のように述べた。《何ほどかの失業の存在する限り……有効需要の増加に比例して増加するのは雇用である。しかしひとたび完全雇用に到達するや否や、それ以後有効需要の増加に正比例して増加するのは賃銀単位と諸価格とであろう》<sup>1)</sup>。こゝで仮定される最も重要な点は、超過需要に対する価格の反応が完全だと云うこと、換言すれば価格は完全競争市場で決定されるということにある。したがってこゝでのインフレーションに対する診断は超過需要を除去することであって、きわめて明解である。《……だが、合衆国及びほとんどの西欧諸国が直面している慢性的、断続的なしのびよるインフレーションについてはそれほど明白ではない。何故ならばインフレーションの速度は明らかに急速且つ連続的であるよりは、むしろ緩やかで断続的だからである》<sup>2)</sup>。現代の価格変動の特徴は、好況下で価格が安定していたと思ふと不況下でも価格が上昇することにも見出せる。第一表は賃銀騰貴と物価、利潤、雇用及び生産性の変化率を示したものであるが<sup>3)</sup>、景気指標を雇用変化率にとって諸量の変化と比較すれば、以上のことは明らかとなるであろう。歴史的な事実の物語るところによれば、アメリカでは1930年代の大不況を境にしてそれ以前とそれ以後とでは価格の変動パターンに、きわだった相違がある。大恐慌前には価格は充分伸縮的であり、これはケインズの推論と矛盾するものではない。しかし大恐慌以後今日に至るまで、価格変動の一般的な型はまさに先に指摘したような特徴を持っているのである<sup>4)</sup>。このような価格変動のパターンの歴史的推移は、政策的にみても非常に大きな問題を提出する。何故な

1) 塩野谷訳 ケインズ「一般理論」第21章 価格の理論 P. 335.

2) G. Harberler: Internal Factors Causing Inflation, *I. E. A. Inflation*, London, 1962, p. 21.

3) O. Eckstein: Inflation, the Wage-Price Spiral and Economic Growth, *J. E. C. Report*, Washington 1958. p. 368.

4) E. D. Hoover: Employment, Growth, and Price Levels, *J. E. C. Report*. 1959. pp. 397—404  
の歴史的データ参照。

ら価格の決定の仕方とその原因があるとすれば、従来とられてきた財政金融政策を適用したところで問題の解決にはならないからである。大勢としてはインフレーションの原因は賃銀の上昇にあると見、最近 incomes policy とか watch tower control などと云う方策が叫ばれている。しかし理論的な問題として現代の物価変動を考える時、要は何故に価格が需要に非反応的であるのに、費用には敏感なのか、又そもそも価格決定の仕方はいかなるものなのかを究明することにある。本稿は、価格変動パターンとの相違は市場構造の相違にあると云う立場から、市場構造と物価変動の関係をこれまでに展開されてきた諸理論の中で明らかにしようとするものである<sup>1)</sup>。

## Ⅱ 価格決定理論の二つの型

現実の価格変動の背景には価格決定のメカニズムが存在している。したがって価格変動のパターンが歴史的にみて変化したことが事実であれば、その現象の理論的説明のために価格決定のメカニズムを問うことは価値がある。ところでこの価格決定のメカニズムは必然的に市場の構造と関連しているであろう。価格を決定するのは市場であって企業者は価格を所与として生産計画をたてるという時、このことは完全競争市場に於ける価格決定理論を意味する。これに対して企業者が価格を指定するという場合には、不完全競争市場の価格決定を論ずることになるのである。さて現実がいずれの型の市場構造であると断定的に云うことはできない。生産される商品が農産物か工業生産物か、又大規模生産に適したものか或いは小規模生産に適したものか等々。その商品の性質又は生産の技術的条件によって様々だからである。前者は通常、競合的商品間の代替の程度、又後者は産業への参入障壁の理論として論ぜられるものである。一般にある商品の生産に最小限必要とされる資本の規模が大であればあるほど、そしてある商品の他の商品に対する代替の可能性が小さければ小さいほど競争は独占的になると考えられる。ところで農業生産物は完全競争的市場で、他方工業生産物は概して独占的市場で価格が決定されると信じてよい理由が幾つかある。第一に農産物は小麦を例にとっ

1) 本稿は修士論文を要約したものであると同時に、幾分の修正を施してある。

第1表 米国製造工業に於ける賃銀騰貴と物価・利潤・雇用及び生産性の変北率

	賃銀増加率	雇用量 変北率	消費者物 価変動	利潤率	生産性 上昇率	実質賃銀 変化率
1947	10.9	5.4	8.9			1.8
48	10.6	0.3	2.6	11.1	2.5	7.8
49	0.7	-7.5	-2.2	9.3	2.1	3.0
50	8.1	5.2	6.8	12.6	9.3	1.2
51	6.2	7.0	5.7	12.2	1.3	0.5
52	5.0	2.5	0.9	9.2	1.6	4.1
53	5.5	5.7	0.7	9.2	3.4	4.8
54	1.7	-7.3	-0.5	8.4	2.8	2.2
55	4.5	3.6	0.3	10.2	5.8	4.2
56	7.0	2.1	2.9	9.7	0.4	4.0
57	2.5	-0.4	3.1	9.3	0.8	-0.6

で考えればわかるように生産者Aの小麦と生産者Bの小麦とは自然的条件が余程異ならない限り同質とみなしてよい。したがってAの小麦を購入するかBの小麦を購入するかは買手にとって無差別であり、代替の弾力性は無限大とみなすことができる。工業生産物では事情が異なる。生産者Aの自動車と生産者Bの自動車を比較してみよう。自動車の型、性能、大きさそれに買手の嗜好を加えて考えるとAの自動車の価格がBの自動車の価格に比して幾分上昇したとしても、それはAの自動車の販売量をゼロにすることはない。第二に農業生産物はその生産の技術的条件が自然的条件に依存しており、比較的容易に産業に参入できるのに対して、工業生産物は専ら人間的条件に頼るところが大きく、又現在の生産は過去の歴史的発展に依存するところが大きなので参入は困難である。以上のような理由から工業生産物が一般に農業生産物より独占的市場を形成し易いと論ずることは誤りではなからう。さて現実の価格決定メカニズムを論ずるにあたってわれわれのなすべき問いは、現在いずれの市場構造を前提に議論をすゝめることがより現実に近いかということであろう。私は産業構造の歴史的発展を考えると、工業生産物を主体とした独占的市場で理論を展開する方が現実に対してより良い接近であると判断する。

独占的競争の理論ないし不完全競争の理論はクールノー、マーシャル、ロビンソン、チエンパレンから今日の寡占理論に至るまでその歴史は古く内容も豊富である。本節の目的はこれらの理論を歴史的に展望することにあるのではなく、数多い不完全競争論を私なりの仕方でも二つの型に分類することにある。他にも様々な分類の方法があるだろうが、私は不完全競争の理論を区分する基準として、不完全競争市場の本質である不確実性 *uncertainty* に対する認識の有無をあげたい。不確実性のない世界を対象とする不完全競争論を古典派理論と呼び、不確実性の認識の上に展開された価格決定理論を現代理論と名付けるならば、これはシャツクルが純粋選択の理論及び非純粋選択の理論と呼ぶものに各々正確に対応している。《理論はその活動主体が当面する選択の仕方によって識別されよう。理論が選択対象を、これら主体に関するあらゆる点において彼等に既知と仮定する場合、私は純粋選択の理論を語ることになろう。その他の仮定の下では、活動主体は自由度の大小はあるにせよ、自己の選択目録を作成し、しかる後にその中から選択を行うのである。選択対象が所与でないか、又は与えられぬ限り彼は自からの思考、判断及び想像によって、その対象を作り出さねばならなくなる。この二段階の選択種を私は非純粋選択と名付けよう。純粋選択に当面する主体は、彼の採る行為の詳細に関連して生ずるあらゆる問題を、即座に処理しないという理由はない。何故なら彼はあらゆる選択可能な行為の帰結については何もかもわかっているからである。非純粋選択に直面する主体は、一層限定された選択対象の中から選択を行うことを引き延ばす自由を得るために、単純且つ即座の行為を選ぶであろう》<sup>1)</sup>このような基準から価格決定理論を区分するならば、ロビンソンの「不完全競争の経済学」も又ロビンソンの分析ツールを価格変動の理論の武器に発展せしめたハロッドの「景気循環論」も古典派理論に属することになる。不完全競争の本質が企業者間の行動についての、又将来の需要状態についての不確実性にあることを示唆したのはカルドアであり、カルドアのアイディアを分析用具にまで高めたのがスウィーージーであった。しかしカルドアが《想像上の需要曲線》という概念を提示する以前に、すでにマーシャル

1) G. L. S. Shackle : Recent Theories Concerning the Nature and Role of Interest, *The Economic Journal*, June 1961. p. 210.

は「市場を害する恐れ」<sup>1)</sup>という言葉を用いて不確実性の存在を認めてはいた。たゞその認識の深さはマーシャルの樂觀主義から判断するところでは疑わしいものがある。したがって私は現代価格決定理論の始祖をカルドアに求めたい。彼はロビンソンの『不完全競争の経済学』に対する書評の中で次のように述べている。「伝統的な特定生産者に対する市場需要曲線は個々の生産者の行為を決定する際に適切な需要曲線と同一ではない。前者は価格と特定生産者によってもたらされる量との間の函数関係を表わしている。これに対して後者はそれが企業者の頭の中にあるように、この函数関係のイメージに関係している。この二つは大きな相異がある。二番目のものは一番目のものよりもはるかに弾力的であるかもしれないし、又ははるかに弾力的でないかもしれない。それは現実の需要曲線が連続的であるのに対して不連続であるかもしれない。」<sup>2)</sup>

近代の寡占的競争の論理は不確実性の認識にとゞまらず、更に一步進んで不確実性の存在によって必然的に招来してくる人間の行為合理性の問題をも追求し始めている、端的に云えばそれは伝統的な利潤極大行動仮説に対する再検討ということであり、消費者選択の理論に於ける効用極大化仮説が消費函数論の発達につれて新しい装いの中に生まれ変わろうとしていることと考え合わせる時、経済理論はその根本から大きな変革の必要を迫られているように思われるのである。価格決定理論に付随する行為合理性の問題は、近代寡占理論の内容を検討してみないとその具体的な議論は困難であろう。したがって次節では最近の寡占理論の幾つかを紹介しつつ、以上の問題をどう取り扱っているかを考察すると共に、本稿の本来の目的である価格変動の理論にも同時に焦点を合わせたいと思う。

## Ⅲ 近代寡占理論と価格変動の解明

現代の西欧諸国が直面している物価上昇が従来考えられてきた需要インフレーションとは異なる特色を持っていることは、すでに第一節で述べた通りであるが、その原因がどこに存在するかによって様々な名称がこのインフレーションに与えられている。しかし需要に対して価格が直ちに反応しないからと云って、供給インフレーションを主張するのは早計であろう。何故なら寡占経済の特色は企業自体が価格を決定するのであるから状況判断いかんによっては需要水準の上昇に幾分かラグをおいて価格を高めようとするかもしれないからである。問題の困難さは企業の価格変更にあたっての状況判断について一般的仮説をたてることのできないことにある。

寡占的競争下における価格決定の問題については、既に早くからホール、ヒッチによってフルコスト原理が唱えられている。その骨子は企業の現実の価格決定行動は利潤極大を目指して行われるものではなく、単純に費用とその一定比率としての利潤を加算したものによって価格が決定されるというものである。しかしここで我々が問題にすべきことは、このような行動が果して合理的行動なのだろうかということであろう。もしそれが単なる慣習的行動として理解されるならば、それは事実ではあっても理論ではない。そこでこの原理を多少とも理論的な問題として考察したカレッツキーの論理から紹介してみよう。

### (A) 独占度の理論

1) 大塚訳 マーシャル「経済学原理」第Ⅲ巻 第5篇 第5章 pp. 89—93.

2) N. Kaldor : Mrs. Robinson's "Economics of Imperfect Competition", *Essays on Value and Distribution* pp. 53—61.

今、一単位の生産物価格を  $P$ 、その主要費用を  $U$  とすれば、 $P = k \cdot U$  (但しここで  $k$  は  $U$  に対するマージアップ)。さてこの公式の問題は何が  $k$  を決定するかにかゝっている。 $k$  の決定についてのカレツキーの解答は独占度を援用することにあつた<sup>1)</sup>。彼によれば  $k$  は更に次式で与えられる。

$k = m + n \frac{P}{U}$ , 又は  $P = mU + n\bar{P}$ <sup>2)</sup> ここで  $\bar{P}$  は他企業の価格の加重平均である。 $m$  と  $n$  という係数は各々  $m = \frac{\partial P}{\partial U}$ ,  $n = \frac{\partial P}{\partial \bar{P}}$  であるから、これは当該企業の他企業に対する独占度の強さを表わす指標と考えられよう。たゞ問題は  $k$  に関する方程式又は  $P$  に関する方程式の第 2 項にある。 $\bar{P}$  を同一時点での他企業の価格の加重平均と考えれば、この公式は循環論におち入りはしないだろうか。A、B という二つの企業を考えてみよう。公式の物語るところによれば A 企業の価格は B 企業の価格に、B 企業の価格は A 企業の価格に依存することになる。古典的な複占の理論によれば A、B 双方が受動的又は A、B の一方が積極的で他方が受動的である場合には価格が決定できるが、双方共積極的行動に出る場合には解は不定であることが証明されている。したがってカレツキーの場合においてもこれと同じ問題が生ずるわけである。それをさけるには一方はプライス・リーダーであり、他方は価格追随者であるようなケースを想定すればよいわけであるが、それならそれで更に両者の行動の仕方についての仮説が必要とされるであろう。又  $\bar{P}$  を前期の企業の価格と考えると先の公式は意味を持つように見えるが、この場合には価格形成の歴史が問題となつてこよう。いずれにせよこの単純な公式の意味するところはそう簡単なものではない。むしろ理論的には企業間の駆引についてケース・バイ・ケースの仮説を設けた方が理解し易いのではなからうか。その意味では次に紹介するスウィージーの理論は<sup>3)</sup> 注目に値する。

### (B) 屈折需要曲線の理論

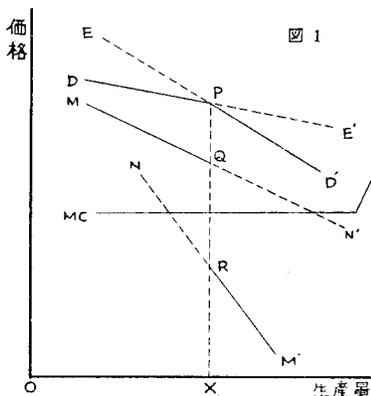
屈折需要曲線の理論は先にふれたようにカルドアの想像上の需要曲線の考え方を、具体的に表現したものである。こゝで想像上という意味は価格設定に対する他企業の反応を予想するということであり、これは慣習的に定まった価格  $P$  を前提とし、当該企業が他の企業が全て  $P$  で価格を設定している時に様々な価格で販売可能な量をあらわす曲線及び他企業が全て当該企業の価格政策に追随する場合に、各種価格で販売可能な量をあらわす曲線としてあらわすことができる。第 1 図では  $DE'$  が前者、 $ED'$  が後者である。ところで慣習的価格  $P$  を基準として価格を  $P$  より上げた場合、下げた場合の他企業の反応の仕方は好況と不況とでは異つてこよう。不況の場合価格切り上げに追随する企業はないのに対して、価格切り下げには多くの企業が報復的に従うことになる。好況ではもし完全操業に近いならば価格切り上げには他企業もこれに追随するが、切り下げに対してはあまり多くの企業が従うことは先ずないであろう。このような予想を考慮すると好況では  $EPE'$ 、不況では  $DPD'$  という形の需要曲線が一般的に描ける。需要曲線がこのようにキンクしたものであれば、限界収入曲線も又不連続となることは明白であろう。 $DPD'$  に対しては  $MQRM'$  が  $EPE'$  に対しては  $NRQN'$  が限界収入曲線になる。屈折需要曲線の一つの長所は、以上のような状況の下では不況期に企業が価格を硬直的に保つことを合理的行動として説明できることにある。しかし後にレイノルズは図

1) 宮崎、伊東訳 M. カレツキー「経済変動の理論」p. 5.

2) 一企業の価格は一般に  $P = f(U, \bar{P})$  で表わすことができる。ここでの函数について一次同次性を仮定すると  $P = mU + n\bar{P}$  という式が得られる。

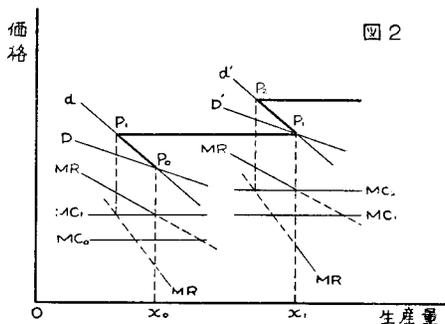
3) P. M. Sweezy: Demand under Conditions of Oligopoly, *Readings in Price Theory* pp. 404—409.

の限界費用曲線MCと限界収入曲線MRとの位置関係から、この理論が物価変動の分析に適用できるとして  
いる。そこで彼の所説を引用してその考え方を紹介しておこう。《水平の限界費用曲線と屈折した需要曲線



は一般に認められているのに、これら二つを組み合わせた帰結は十分に吟味されていない。明らかな帰結は、要素価格は産出量には何等影響を及ぼすことなく広範に変化し得ると云うことである。直角な需要曲線と云う場合には、限界費用は産出量に影響を及ぼすことなく、平均収入とゼロとの間を変動することが可能である。……費用が主要な要因として登場するのは全くこの生産方針を破棄するほどの問題が生ずる場合にすぎない。……価格はより高い費用をカバーするために高められるという通常の説明は明らかに不適切である。若し一企業のみ  
の費用が増加したとするならば、価格上昇がその結果生ずることはまずありそうにない。企業は可能な場合に価格を高めるのであるが、それが可能なのは他の生産者の費用が彼等が一致し

て価格を高めねばならぬほどに上昇した場合である。この点に到ると企業は価格を高めれば追従するであろうという仮定に基づいて、非弾力的需要曲線に移行する。企業の価格政策は、主としてその企業自体の費用によってではなく、他企業の価格に反映され（かくしてその企業自体の需要曲線にも反映される）ところの他企業の費用によって決定される。……一旦切り上げがなされるとこの企業は需要曲線の下方部に戻り、再び費用増加が累積されるまでそこにとどまるのである。需要曲線の右方シフトの結果需要曲線の上部と下部との突然的移行が結び合わされて、需要曲線のキックは回復と好況の間にジグザグの経路を描く》<sup>1)</sup> 図2



はレイノルズの文意を図示したものである。屈折需要曲線の理論はかくして物価変動の分析に対しても一つの武器となり得るのであるが、しかしレイノルズが注意しているようにこの考え方を一般的なケースに拡張することはできない。したがって需要曲線の弾力性に影響する様々な要因、例えば競争相手の数、競争相手の規模、生産物間の代替の程度、馴れ合いの程度といったものを考慮すると同時に、その時々に応じた競争相手の出方に対してあり得べきケースを考える外はないのである。この理論は現在ゲームの理論において発展をみせているようであるが寡占企業のターゲットとして成長とか安定ということが問題となる場合、その発言力は弱いように思われる。これに対してこれから述べるガルブレイスの理論はもう少しダイナミックな面から問題を考えている点に特色がある。

1) L. G. Reynolds: Relations between Wage Rates, Costs and Prices, *Readings in Income Distribution* p. 298.

## (C) 需要曲線の短期と長期

マーシャルは供給曲線については短期と長期の峻別を行ったが、需要曲線については試みなかった。しかし需要曲線が短期よりは長期においてより弾力的と考えてよい理由は幾つかある。その第一は技術的なものである。消費者は価格の変動に対し消費パターンを即時にかつ完全に調整する能力をもってはいない。第二には市場の不完全性が考えられる。価格の下落はすぐにはあらゆる消費者にしろれないかもしれない。したがってその影響のすべてが短期間にあらわれることはないだろう。第三の理由としては慣習があげられる。価格の下落による消費者への衝撃が完全にその効果を發揮するには、いくらか時間がかかる。予算が作り直されなければならないし、他の財の相対的な長所が評価し直されなければならない。また消費者行動の瞬間的な再調整を妨げる惰性は、必ずしも非合理的なものとはかぎらない<sup>1)</sup>。

需要曲線に短期と長期の二つが描かれるとすれば、企業者の利潤極大行動がそのいずれを目指しておこなわれるかど問題となるであろう。ところでガルブレイスによれば企業は通常短期的極大をはかることはない。《株式会社と云うのは長い目で生きてゆく。だから企業家の計算にとって大事なのは、時間の幅を充分にとって見た収益である。もしもその時現在の利潤を極大化するような価格が賃上げ要求をひきおこして、会社の費用状況をのちのちまでも悪くする危険があるならば、或いは又会社の競争的地位を長期的観点からみてそこなうような見通しがあるならば、更には会社の社会的信用をおとす可能性があるならば、収益を短期の観点で極大化すると云う原則は、企業の私利と一致しない》<sup>2)</sup> 古典的な経済理論では短期の利潤極大が実現されるのは企業者の合理的行動の結果なのであるから、それを行わずに unliquidated gains (未決済利潤) をかゝえることは非合理的とみなされるであろう。しかしガルブレイスの考えるところでは古典的企業者行動こそ寡占的経済にあっては非合理的なのである。もっとも彼の場合短期的利潤極大の可能性を全く否定しているわけではない。たゞその可能性は長期の利益関係をそこなうことがないという保証を得られる場合にすぎないのである。そしてそのような場合とは unliquidated gains が存在している時に賃上げが行われるような場合であると彼は云う。だから不況の場合でも、好況の時に短期極大化を差し控えることによって生じた unliquidated gains があるならば、賃上げに引続いて価格が騰貴することはあり得ることになる<sup>3)</sup>。

ガルブレイスの論理は古典的利潤極大行動に対して、需要曲線の短期、長期の区別を行うことによって、修正を試みたものと云えよう。たゞその場合、短期にせよ長期にせよ利潤を極大にしようとする企業者の行動原則は古典派の理論と異なるところはないのであって、その意味ではマーシャルの《市場を害する恐れ》を理論化したものであり、スティグラの云う新古典派理論の再構成を意図するとも考えられよう<sup>4)</sup>。しかし価格形成にあたって企業者が極大行動を行うという経済原則はこれを維持しつつ極大行動の内容を反省しようという考え方があつた。これから紹介するミーンズ、ポーモルの理論はアプローチの仕方やニュアンスに多少

1) 内田、宮下訳 G. J. スティグラ「価格の理論」 pp. 64—65.

2) 鈴木訳 ガルブレイス「ゆたかな社会」 pp. 197—198.

3) J. K. Galbraith: Market Structure and Stabilization Policy, *The Review of Economics and Statistics*, May 1957 p. 129.

4) G. J. Stigler: The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices, *Readings in Price Theory*, pp. 410—439.

の相違があるとは云え、方法論上では利潤以外のものにも極大化の対象を考えてみようとする態度において共通点を見出すことができる。

#### (D) 利潤極大化と価値極大化

ミーゼスは現代の寡占的競争を、古典的な独占的競争又は少数企業間のこれまでのべてきたような利潤極大化仮説の下での競争とは区別して管理的競争と名付ける。管理的競争下の価格形成の論理として彼が提唱しているのは目標価格決定の理論である。目標価格決定の計算は「現行の利益と成長への危険とを適当に均衡づける報酬率に焦点を合わせる。現行の利潤が高すぎると、新しい競争者を引き寄せることになって、成長の機会をそこなうことになるであろう。現行の利潤が低すぎると、新たな参加者を排除し市場を保持するのに必要とする以上に低いということであろう。それは古典的な利潤極大化の計算とも、先に述べたような価格無関心地帯に帰着する独占の計算法ともまったく異なるものである。利潤に対して市場喪失の危険をつり合わせることによって、利潤を極大化しようとするのではなく、むしろ価値を極大化しようとしていることになるのである」<sup>1)</sup> 彼は経済学者が利潤極大化と価値の極大化を混同していると考える。「利潤極大化は価値極大化の特殊なケースであって、より大きい危険に対してより大きい利益をつり合わせることを含まないときに起こるものである。古典的独占の価格計算法は、この利潤極大化の特殊なケースに関連するものであった。目標価格決定は、参加の危険という要素を含んでいるので、まったく異ったものである。技術的には目標価格決定における種々の要素は、方程式の形で述べることもできよう。しかしこれがなされたときには、その方程式は利潤を極大化するために微分することはできず、価値を極大化するためにのみ微分されるであろう。すなわち利潤と危険の要素の結合の極大化をはかるのである。古典的な計算法においては、危険の要素が原価と収益を表わす方程式に含まれないので、後者においては利潤の極大化のために微分することができるのである。これはまた、その特殊なケースにおいて価値を極大化する<sup>2)</sup> ところでこのような方法によって価格が設定された場合、価格変動は景気循環とともにも生ずるであろうか。「目標価格は、長期的考察によって支配され、現行の価格決定の行なわれる時期での極大利潤を求めないので、景気変動に直面しても比較的安定的な傾向がある。価格決定の目的は、各年に特定の報酬率を得るということではなく、数年間を平均して目標報酬率を得ることにのみある」しかし、「好況が原材料や労働に対して支払う価格を上昇させ、また不況がそれらを引き下げるような時にのみ、そのような景気変動は価格の変化を要するであろう」<sup>3)</sup> ミーゼスの議論の中には成長のための考慮とか、長期的考察とかしばしばあらわれるのであるが、そのために企業は一体どの程度危険という要素をしんじやくするのか漠然としている。おそらく産業の競争状態、参入の難易、個々の企業の市場支配力によって危険を考慮する程度は異ってこよう。又一方で利潤に対しては全く危険に対する配慮と同時的に決定されるとしているが、企業の成長のためには参入を阻止したり顧客の信用を維持、拡大する外に、株式配当を安定化させ又絶えず新しい設備投資に備えて企業貯蓄を増加させなければならないであろう。したがって成長という長期的目標を考える時、ミーゼスの論理は一種のディレンマにおち入っているように見える。この点を比較的説得的な形で解釈したのがボーモルの販売高極大

1) 伊藤、北川、高野訳 G. C. ミーゼス「企業の価格決定力と公共性」 p. 225.

2) ミーゼス、前掲書 pp. 225—6.

3) ミーゼス、前掲書 p. 231.

化仮説であった。

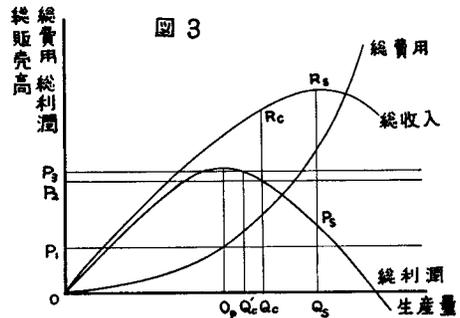
(E) 販売高極大化仮説

ポーモルの考え方は寡占企業においては利潤の極大化が目的ではなく、販売高そのものが究極的目標になっているとする点でこれまでに述べてきた諸理論の中では最も徹底している。この仮説を提示するにあたって彼の掲げる理由は次の通りである。

- i) 一度販売高がおちると、消費者はそれを商品に対する評判の低下とみてとり、理由もなく買ったがらなくなる。
- ii) 販売高が減少しなくても、同業者間の市場占拠率が低下すると、金融機関は警戒して資金調達に応じなくなる。
- iii) 販売高の減少は人員整理につながるが、人員整理は雇用増大よりはるかに困難である。
- iv) 販売高が減少しはじめると、販売を引き受ける商社を失う危険がある。
- v) 販売高が減少すると、競争相手の企業に対して効果的な戦略を行使用する独占力を失ってしまう。
- vi) 所有と経営の分離が顕著にみられる現在の企業においては、経営者は社会的地位を売上高の大きさと誇示する傾向がある。そしてそれが経営者の報酬をも決定する以上、株主総会に対する報告としても、売上高の減少をできるだけ回避しようと努める。

以上のような理由<sup>1)</sup>から企業は販売高を極大にしようとするのであるが、しかしこの場合利潤の大きさと無関係ではない。配当や内部留保を考慮した最低の利潤水準が $P_1$ であったとしよう。図<sup>2)</sup>から販売高極大行動によって得られる利潤総額は $P_s$ で $P_s > OP_1$ であるから、仮説は満足される。しかし許容し得る最低利潤が $OP_2$ の水準にあったらどうだろう。この場合ポーモルは利潤制限の方が優先し販売高は最大の $R_s$ よりは小さい $R_c$ で決まると考える。いずれにせよ利潤極大行動で決定される販売高よりは大きく、価格は低いことが明白であろう。

かくしてミーンズの場合に問題となった利潤と成長に対する考慮との抗争は一応ここでは解決されている。そのような意味において私は目下のところ寡占的価格形成理論としてはポーモルの見解が最もアナリイティカルであり、且つ説得的だと考えている。しかし問題が全くないわけではない。とくにこの理論が最低限許容利潤の評価が行われてのち、はじめて有効となるのであってみれば、最低限利潤がどのように決定されるか問題となろう。



1) W. J. Baumol : *Business Behavior, Value and Growth* pp. 46—48.

2) Baumol : *ibid.* p. 55.

## IV 結 語

前節で展開されたいくつかの理論は寡占的市場に本質的な不確実性の問題を考慮していると云う点では共通している。だが大きくわけるとカレツキー及びスウィージーの理論は他企業の行動についての不確実性を考えているのに対して、ガルブレイス、ミーンズ、ポーモルの理論は長期の需要状態にかんする不確実性をとりあげていると考えてよいだろう。本来の不確実性にはこの二つの要素が共に含まれるのであるから、寡占的価格形成の理論においても、二つの不確実性が同時に考慮されるべきであろう。しかし前者の不確実性についてはゲームの理論、そして後者の不確実性についてはむしろ企業の成長理論へと分化しつつあるように思われる。ゲームの理論そのものについては機会を改めて整理してみたいと思っている。たゞこの方面でいくら理論を精密化しても一体どの程度現実の経済分析に役立つかは疑問がある。ケインズのかの有名な美人投票の例や、ルーレットの勝負における確率と天気予測との対比の例によってもわかるように不確実性の問題は確率論的アプローチによって解決されるものかどうかは問題であろう。むしろ現在最も興味ある研究方向としては静態的な価格形成の理論から動態的な価格形成の理論への発展があげられよう。とくにインフレーション問題に市場構造の議論を結びつけようとする場合には、この方面の研究がどうしても必要とされる。その意味でガルブレイス、ミーンズ、ポーモルの理論はかなり意欲的である。たゞ残念なことにはポーモルを除いてこの種の議論はあまりアナリティカルな形では提出されていない。まだ高度に抽象的な段階のように思われるのである。そしてその理由が企業者行動の究極的目標について利潤以外に何を考えたらよいのかと漠然としているところにあるように考えられるのである。