

寡占的な価格設定に関する三つの事例研究

| | |
|-------|--|
| メタデータ | 言語: jpn 出版者: 明治大学政治経済研究所 公開日: 2009-02-14 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 池田, 一新 メールアドレス: 所属: |
| URL | http://hdl.handle.net/10291/1650 |

寡占的な価格設定に関する三つの事例研究

池田一新

はしがき

いっぽうに、市場形態の分類においては市場に多数の価格適応者 Price taker がみられる際には完全競争、多数の価格調節者 Price maker の際には多占、さらに、複占をも特殊な事例としてふくんで、二、三人から数人という少数の価格調節者の際には寡占、価格調節者が単独である際には独占というふうに、一応、形式的に、市場に関与している人数にもとづくのがならわしである。しかし、このように、ただ人数だけを基準として分類するのは、無意味なことであり、厳密には、たとえば¹⁾、一つの企業の価格政策が、この企業自体の販売分量に、さらにそのうえ、これ以外の企業の販売分量にどのようなふうに関連しているかというような観点から、分類がおこなわれなければならない。このような立場から、独占、寡占ならびに多占の区別は、一応、つぎのように考えられるであろう。すなわち、独占の際に、この独占企業の販売は、これ以外の企業の生産物とのあいだに、なんら緊密な関係がみられないから、これ以外の企業の価格と無関係に、た

だこの独占企業の価格だけに依存している。さらに、多占の際には、その一つの企業の販売は、これ以外の企業で課している価格をパラメーターとして、この企業の価格だけに依存している。これに反して、寡占の際には、その一つの企業の販売は、この企業の価格だけではなくて、この企業の価格に依存している変数と考えられるような、これ以外の企業の価格にも依存している。いいかえればこの企業の価格政策は、この企業自体の販売分量だけではなくて、これ以外の企業の販売分量にも影響をおよぼすような状態にあるのである。

したがって、このような寡占の状況においては、価格と販売分量との関係で求められるような極大利潤を、どのようにして実現しうるであろうか、いや、寡占において、企業行動の動機は、たんに、極大利潤の追求だけにかざられるものであろうか。この関連においてさらに、寡占には完全競争とか、独占ないし多占のような、一義的な価格理論がみいだされないのではないだろうかとか、寡占によって、ときにもたらされるような極端に苛烈な競争、これにもとづく経済界の混乱を避けるためには、政府の干渉を必要とするのではなからうか、したがって、けっきょく、寡占問題の解決には、経済的な要因のほかに、非経済的な政治的な要因を必要とするのではないだろうか、などというような主張が、あいついでおこなわれている。

以下においては、寡占には一義的な価格理論が存在しないという前提のもとで、いろいろに考えうるような状況のなかの、三つのおもな事例に関して、寡占的な価格の設定を吟味しようとおもう。²⁾

註1

ここで「たとえば」というのは、販売分量に関連するものが、価格だけではなくて、広告、支払のクレジット、運送のサービス、品質の改善など多面にわたることを意味している。

2 ここで対象にしている寡占者とは、同一物の生産物に関する市場の関与者でもなければ、買手による選り好みが存在しないよ

うな完全市場における売手でもなく、生産物を分化し、買手の選り好みをうけているような売手のことを意味している。したがって、たんに寡占者という言葉が、完全市場を前提としてのみ使用され、そのようにのみ理解されるであろうことをおそれて、ここでは、これと厳密に区別するという意味で、「寡占的な競争者」という言葉をつかいたとおもう。そこで、これら寡占的な競争者は同種の欲望をもった買手にたいして、緊密な代替関係をもって競争しあっているという点のみ、一つのグループに包括されているにすぎないといつてよい。論題に、たんに、寡占価格とつけないで、寡占的な価格という名称を与えたのもじつはこのような意味あいからである。

一 フル・コスト原則

企業行動の原則について、伝統的な理論によると、企業は利潤の極大化を目指して行動するものであり、その結果完全競争の状態においては、価格と限界費用を均等にすると、産出を増加し、単純独占や不完全競争ないし独占的な競争のもとでは、限界費用と限界収入が均等になるように、産出を調節するというふうの説明されている。ところが、オックスフォード大学の、アール・エル・ホールとシー・ジェー・ヒッチの調査の結果として、¹⁾（わけでも寡占的な状況のもとで）企業は、このような極大利潤の原則によるよりも、むしろフル・コスト原則というものにもとづいて、価格ひいてまた産出を調節しているということが、あきらかにされた。すなわち、実際の企業者は、費用計算にあたって、理論経済学者がいうように限界費用を査定することができないし、また査定しようともしていない。²⁾ これよりもむしろ、平均費用（平均可変費用）を査定し、これに一定割合の固定費用と利潤を加えることによつて、価格を設定しているというのである——ここで、これら一定割合の固定費用と利潤の合計したものを、マークアップ率³⁾とよぶとすれば、価格は平均

可変費用にマークアップ率を加えることによってきめられているといつてさしつかえないであろう。

そこで、以下においては、このフル・コスト原則と、従来の極大利潤の原則とが、はたしてべつな原則であるかどうかということ、費用計算にあたって、限界費用をかえりみないという点に関連させて、吟味したいとおもう。このためにまず、関連事項としての費用の分析からはじめることにしよう。

(1) 固定費用、可変費用ならびに限界費用 生産費は、大きく分けると、固定費用と可変費用とからなりたっている。固定費用というのは生産の分量が多かろうと少なかろうと、これに関係なしに必要な費用のことであつて、工場建物、設備、不動産税ならびに、使用の程度に依存していかないような、機械の摩擦分とか維持費、その他からなりたっている。これにたいして、可変費用というのは、生産の分量の多少によって、変動する費用のことであつて、原材料費、労賃ならびに、使用の程度に応じて摩擦する機械、その他設備の減価償却費からなりたっている。

ところで、限界費用というのは、生産物一単位の追加によって発生するような、総費用の増加分のことであり、しかも総費用のうちの固定費用は、生産の分量とは無関係に一定であるから、限界費用は可変費用と直接に関係しているものであることがわかる。すなわち、総可変費用を総生産量で割つたものは、平均可変費用であり、生産量を一単位増加した際、可変費用の増加分こそ、限界費用なのである。したがつて、限界費用の総和が総可変費用にあたるわけである。

(2) 寡占的な競争における生産費の状況 いっぽうに、限界費用は、生産量が増加するにつれて、一定の限度までは、次第に減少し、この一定の限度をこえると、逓増ははじめるといわれている。すなわち、限界費用曲線のU型、ひいては平均可変費用曲線のU型が主張されている。この原因としては、固定要素（機械など）の固定した分量と、可変要素

(原料や労働用役など)の分量の、遞増的な結合による、組合せの改善が、収益の増加ひいてはまた費用の遞減をもたらすという、いわゆる、大量生産の法則が指摘されている。したがって、このような組合せの改善を生ずる原因は、固定要素の不可分性にあるということが前提とされているのである。

ところが、実際に企業者が生産をおこなう場合に、このことは妥当しているであろうか。もしも一定の操業水準において限界費用が最低にいたり、ついで平均可変費用が最低に達するとすれば、この企業が、この操業水準以下に生産を縮小する場合には、可変要素としての原料や労働用役の使用を縮小することは当然であるが、この縮小された可変要素がはたして、縮小されるまえの固定要素の分量と組合わされることになるであろうか。かりにそうだとすれば、操業の縮小が單位費用の増加をもたらすことになるのは、当然であろう。だが、実際にはこの場合、最善の組合せを維持しながら、固定要素(機械)の使用も縮小されるにちがいない。同様にして、生産が増加する際には、労働用役や原料の使用の増加に比例して、遊休されていた機械の使用も増加することになるであろう。このことから、われわれは、つぎのような結論をみいだすのである。すなわち、企業が正常な操業水準(最低の平均可変費用を実現するような水準)以下で生産している際に、平均可変費用は一定であり、ひいてはまた限界費用も一定不変である、と。このことは、幾何学的には、双方の曲線が直線として、それも同一の直線としてえがかれることを意味するものである。

以下においては、以上のことを前提として議論をすすめるであろう。そこでまず、伝統的な限界概念にもとづいて、企業の極大条件を検討することにしよう。

本節の冒頭で述べたように、企業は、不完全競争ないし独占的な競争のもとで、限界費用と限界収入が均等になるよう

な産出をおこなうことによって極大利潤の状態にいたるのである。このことはつぎのような等式でしめされる。

$$MC = MR \dots \dots \dots (1)$$

MCは限界費用、MRは限界収入である。さらに、限界収入は、価格と需要の弾力性がわかっているとすれば、つぎのようにしてひきだされるものである。

$$MR = P - \frac{P}{e} \dots \dots \dots (2)$$

は価格、 e は弾力性である。そこで、(1)と(2)から

$$MC = P - \frac{P}{e} = P \left(1 - \frac{1}{e} \right) \dots \dots \dots (3)$$

という関係をひきだすことができる。すなわち、限界費用は、限界収入と均等であるから、後者の算式としての、価格から価格を弾力性で割った値を差引いたものとも相等しいわけである。(3)式の括弧内の1を $\frac{e}{e}$ とおきかえれば、

$$MC = P \left(\frac{e}{e} - \frac{1}{e} \right) = P \left(\frac{e-1}{e} \right) \dots \dots \dots (4)$$

というふうになる。さらに、この式はつぎのようにかきかえることができる。

$$P = MC \left(\frac{e}{e-1} \right) \dots \dots \dots (5)$$

つぎに、たんなる操作をおこなって、(5)式の $\frac{e}{e-1}$ の分子から、1を差引いて、さらに1を加えても、この分数の値は変わらないから、

$$P = MC \left(\frac{e^{-1} + 1}{e - 1} \right) = MC \left(1 + \frac{1}{e - 1} \right) \dots \dots \dots (6)$$

となる。この式は、価格の設定と需要の弾力性との関係をしめすものにはかならない。たとえば、ここで、需要の弾力性が3であるとするれば、マークアップ率を1/2にすることによって、いいかえれば、価格を、 $\frac{\text{限界費用} + \frac{\text{限界費用}}{\text{弾力性}(3) - 1}}$ という算式で決定することによって、極大利潤の状態にいたることをしめしているのである。以上が、限界概念にもとづいて説明されるような、最適マークアップ率に関するものである。

ところでわれわれは、さきに、正常な操業水準以下の際に、限界費用と平均可変費用とが均等な大きさであることを論証しておいた。すなわち、この関係は

$$MC = AVC \dots \dots \dots (7)$$

でしめされる。ここで AVC は、平均可変費用をあらわす記号である。そこで(7)を(6)に代入すると

$$P = AVC \left(1 + \frac{1}{e - 1} \right) = AVC + \frac{AVC}{e - 1} \dots \dots \dots (8)$$

という関係があきらかにされる。すなわち、極大利潤を保証するような価格の設定は、限界費用の査定ができなくとも可能なのである。いいかえればこの(8)式は、平均可変費用と、需要の弾力性から1を差引いたものとの商が、企業に極大利潤を保証するような、最適マークアップ率であることをしめすものである。

このような観点からすれば、実業家の考えているようなフル・コスト原則が、たんに、かれらが限界費用を査定しようとしなにか、かりに査定しようとしても査定することができないという理由だけにもとづいて、理論経済学者の考えて

いるような限界概念にもとづく極大利潤の原則と、なにかべつな、対立したものであるというふうに考えることは、企業が、すくなくとも正常な操業水準以下の生産をおこなっているかぎり、誤りであるといわなければならないであろう。⁵⁾

もとより、フル・コスト原則を、費用計算の問題に関連させるよりも、むしろ、非経済的な要因（たとえば、産业内の自分の安全な地位にたいする願望など）にもとづいて説明し、この非経済的な要因のために、極大利潤を保証しないようなマークアップ率を課すると説く学者もある。⁶⁾ このような関連においてフル・コスト原則をみるかぎり、この原則は、そのときの極大利潤を保証するような価格を設定するものではなくて、むしろ競争相手の企業に規模を拡張したり、新しい企業を誘引することのないような価格を設定することによって企業に一定の利潤と産業上の地位を保証するものであるといえる。⁷⁾

いずれにせよ、このフル・コスト原則は、価格指令者の事例、いいかえれば、連続的な需要曲線を査定しうるような寡占の事例に妥当していると考えてきしつかえないであろう。

- 註1 See R. L. Hall and C. J. Hitch, *Price theory and business behavior*, Oxford Economic Papers (May 1939) Pp. 12—45.
 A survey of contemporary economics, ed. by H. S. Ellis. 都留重人監訳『現代経済学の展望』（理論篇Ⅱ）一九一一〇頁参照
- 2 See P. A. Samuelson, *Economics*, 4th Ed., P. 482
- 3 See W. A. Koivisto, *Principles and problems of modern economics*, pp. 482—4
- 4 See G. Stigler, *Production and distribution in the short run*, *Journal of Political Economy*, (Vol. XLVII. 1939) pp. 305—27
- 5 これらについて仔細な例をあげて説明したものとすれば、シェンムスキーのこの著書も参照せられたら（T. Scitovsky, *Welfare and competition*, pp. 309—11）
- 6 See F. Machlup, *The economics of sellers' competition*, pp. 424—8
- 7 これら短期的に極大利潤を追求しないような企業者の行動も、長期的な観点からすればけっして極大利潤の原則と矛盾しないことを主張する学者もいる（See R. F. Harrod, *Theory of imperfect competition Revised*, pp. 157—74）。

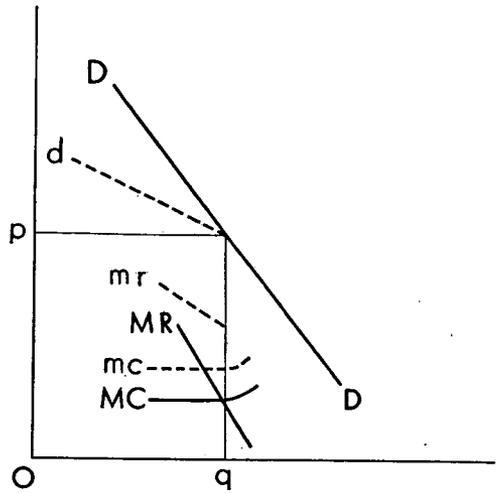
二、屈折需要曲線

ところで、寡占において価格指令者の存在をみとめるのは、この企業が、これ以外の企業よりもきわめて大規模であるとか、一切の企業運営に関して、これ以外の企業よりもつねに優れているというような場合にかざられている。そこで、ここでは、このようなアンバランスがみられない寡占の事例を考えることにしよう。

寡占的な売手のうちの、だれか一人の売手が現行価格をかえるとすれば、これ以外の売手の販売分量にも影響をおよぼすというのは、すでに述べておいたように、寡占の特色である。たとえば、この一人の売手が、現行価格を上げるとすれば、これ以外の売手の販路は、価格をそのままに据置いたとしても、ひろがることになり、ひいてまた利益を手にすることになるであろう。これに反して、この売手が、現行価格を引下げるのに、競争相手が価格を現行水準のままで維持するとすれば、この競争相手の顧客は減少することになるから、このような場合には、競争相手も、価格の引下げに追従すると考えられる。そして、このような事態は、設備の過剰、いいかえれば不完全操業がみられるような際に発生するものである。

4) 競争相手が価格の引上げには応じないが、引下げには、それとおなじ程度に反応するような事例

ここでは、便宜上、現行価格が、第一節で述べたように、平均可変費用 \parallel 限界費用に最適マークアップ率を加えてなりたっている、すなわち極大利潤を実現しているような状況からはじめるとしよう。この状況における需要曲線は、第一図のDD曲線でしめされている。つきにそこで仮定されていたような価格指令者が、なんらかの理由で指令権をうしなつて、



かが価格を引上げても、これ以外の売手が追従しなくな
 ったとしよう。しかもこの際、価格の引下げにたいしては
 やはり追従し、それもおなじ程度に引下げようような状況に
 あるとしよう。このような需要曲線は現行価格を中心に屈
 折した曲線でしめされるから、屈折需要曲線とよばれてい
 る。これは、第一図でPを中心に屈折した DD 曲線でしめ
 されている。ここで、この需要曲線の上半分の傾斜が一層
 ゆるやかであるのは、現行価格を引上げた際には、価格を
 変えない売手に顧客をとり去られることを意味している。

ところで、 DD 曲線に対応する限界収入曲線は MR 曲線
 でしめされ、 q の分量で、限界費用曲線 MC とまじわっている。つぎに、屈折需要曲線 DD に対応する限界収入曲線は、
 mr 曲線と、 MR 曲線のうちの、分量 q をこえた際の曲線部分（すなわち下半分の曲線）とからなりたっており、 q 点に
 おいて不連続である。この限界収入曲線の不連続性は、屈折点における需要曲線の、上半分と下半分の傾斜の相違、いい
 かえれば弾力性の相違にもとづくものである。²⁾

屈折需要曲線に対応している限界収入曲線の不連続性は、限界費用が、なんらかの事情によって、たとえば mc にまで
 上昇したとしても、価格を現行水準のまま維持するほうが、この売手にとって有利であることをしめすものである。す

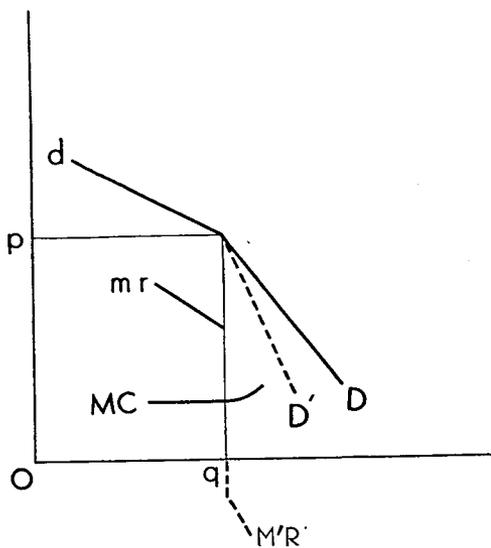
なわち限界費用の変動がこの不連続した部分の範囲内でおこるかぎり、価格、ひいてはまた産出を不変のまま維持するところが、この企業にとってはもっとも有利なのである。このことはまた、いろいろな費用条件の企業が、おなじ価格で供給することができるということを物語るものでもある。

Ⅱ 競争相手が価格の引上げには応じないが、引下げには、それ以上の程度で応じるような事例

これまででは、現行価格を中心に、価格を引上げる際に、競争相手はこれに追従しないが、引下げる際には、おなじ程度で引下げということを前提にして、議論をすすめたのであるが、このような保証は、実際上すこしもみられない。そこで、一人の売手（たとえばA）の価格引上げには、いままでどおり、全然、これ以外の売手の反作用がみられないが、価格を引下げる際には、同様に引下げ、しかもその程度がらがっているというような事例を吟味することにしよう。

まず第一に、競争相手の引下げの程度が、A以下であるとすれば、価格引下げによってAが獲得するようになる顧客の範囲は、まえの事例よりも、一層大きなものとなる。すなわち需要曲線の下半分は、第一図のDD曲線の傾斜よりも一層ゆるやかになるから、これに対応する限界収入曲線が上に移動して、不連続部分は一層狭くなる。これとともに、限界費用MCGが限界収入よりもすくなくなるから、Aは、このような場合には、価格を引下げて、一層多くの分量を売るほうが有利になる。だが、一般の経験は、このような想定に反して、一人の売手の価格の引下げには、競争相手がこれ以上の程度の引下げによって報復するということを教えている。このような場合に、最初に価格を引下げた売手Aの顧客の一部は、これ以外の売手にとられるようになるから、Aの直面する屈折需要曲線の下半分は、さきに論じた際の曲線よりもけわしくなるであろう。その結果、この下半分の需要曲線の屈折した点における弾力性が、一よりも小さくなるとすれば、これ

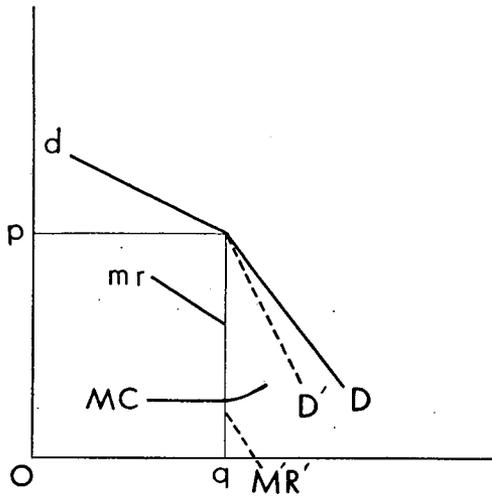
に対応する限界収入は負になるから、限界収入曲線は、第二図の $M'R$ 曲線のように、横軸よりも下にしめされるようになる。³⁾



(ハ) 需要が変化しような事例

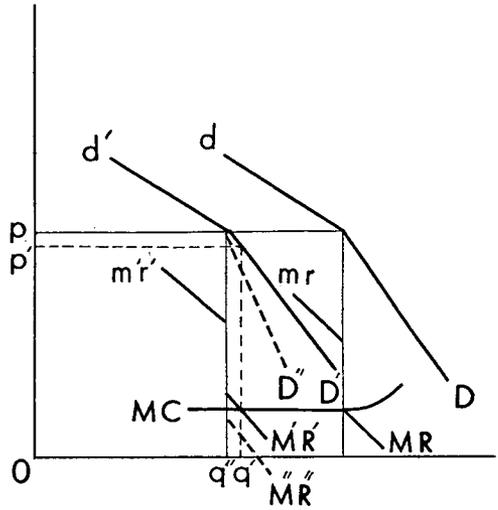
これまでは、需要条件が一定不変であるという前提のもとで論じたのであるが、最後に、費用条件が一定して、需要だけが変わるような事例について検討することにしよう。

これにたいして、この下半分の需要曲線の、この点における弾力性が一よりも大きいとすれば、第三図の曲線のようにしめされるであろう。この際、限界収入が正ではあるが、さきの、おなじ程度に引下げる事例におけるよりも小さいから、限界収入の不連続部分が、第一図の場合よりも、一層大きいのはいうまでもない。そこで第二図の事例においても第三図の事例においても限界費用曲線は限界収入曲線の不連続部分を通してることになり、なんらかの事情によって費用が下がったとしてもこの不連続の範囲にとどまることがざり—さきの費用が上がった際と同様に、価格は不変のままに維持されることになり、いわゆる価格の硬直性をつよめるようになるであろう。



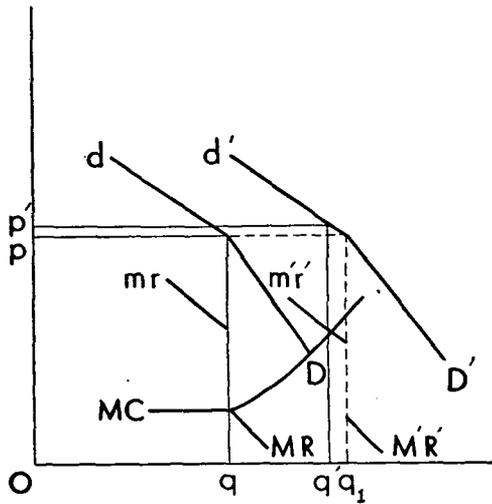
まず第一に、需要がこれまでよりも減少したとすれば、どのような事態がみられるであろうか。ここで、需要の減少は、価格が現行水準 P のままであるとすれば、屈折需要曲線 D が左へ移行することを意味している。また、この移行した需要曲線の、屈折した点に対応する限界収入の不連続部分は、—通常の状態を前提とするかぎり—もとのままの大きさで、うえへ移動することになる。このような移動にもかかわらず、限界費用曲線が限界収入曲線のこの不連続部分を通過するかぎり、価格が、やはり、もとの水準のままであることはあきらかである。

これにたいして、限界収入が限界費用よりも大きくなるとすれば、どのような結果になるであろうか。第四図はこの成行をしめすものである。ここで、限界収入が限界費用よりも大きいということは、限界収入曲線 MR と限界費用曲線 MC との交点が、現行価格 P で販売しうる分量 q' よりも右にあるということによってしめされている。したがって、このような場合には、価格を P' にまで下げて、一層多くの分量 q を売るほうが有利だということがわかる。だが、この際、寡占的な競争のもとでは、(おもにも論じておいたように) いっぱんに、競争相手による一層大きな報復が予想されるであろう。したがって、一人の売手の価格の引下げには、競争相手による、一層大きな程度の値下げが考えられるから、この



売手の個別的な屈折需要曲線の下半分は、一層けわしい成行をしめすことになる。第四図の d' 、 D' 曲線はこのことをあらわしたものである。そこでこの需要曲線に対応する限界収入曲線は、 $MR' \rightarrow MR$ ではなくて、 $MR'' \rightarrow MR'$ となり、限界費用曲線は、ふたたび、限界収入曲線の不連続部分を通過することになるから、価格は現行水準 P のままで、変わらないということがあきらかになる。

つぎに、需要が増加した場合に、価格はどのような成行をしめすであろうか。ここで、需要の増加は、屈折需要曲線の右への移行を意味するものであり、この曲線の、屈折した点に対応するような限界収入の不連続部分は、おなじ大きさのまま、(こんどは) すこし下へ移行する。このような移行にもかかわらず、限界費用曲線が、限界収入曲線の不連続部分を通過しているとすれば、価格はやはり、これまでの水準のまま、変化しないであろう。だが、第五図でしめしているように、この限界収入曲線 MR' と限界費用曲線 MC との交点が、現行価格 P で販売しうる分量 q よりも一層少いような、 q' 分量に即してみられるとすれば、事態がかわってくる。この売手は、価格を p' にまで引上げて、 q' 分量だけ販売するほうが、現行価格のまま、 q よりも一層多くの分量 q_1 を販売するよりも一層有利になるであろう。



断にもとづいて、価格を、現行水準のまま維持するとすれば、どのようになるであろうか。価格が相対的に低いという
 ことは、この競争相手の顧客をひろげて、需要曲線を、さらに右へ移動させることになるであろう。その結果、この競争
 相手の価格も上げられるようになる。とすれば、うえで問題にしたような売手の、屈折需要曲線の上半分は、やはりえが
 きなおさなければならぬであろう。このようにしてえがきなおされた需要曲線が、もはや屈折をもたなくなるとい
 とは、屈折需要曲線を生じさせるような条件——不完全操業——の消滅にともなうもので、当然のことといわねばならない。⁴⁾
 いずれにせよ、屈折需要曲線のみられるような寡占のもとでは、需要の減少した際に、価格は、下がるよりも、むしろ

だが変化はこれだけにとどまるものでない。この売手が、
 供給分量の増加によって生ずるような限界費用の増加のた
 めに、価格を上げるようになったとすれば、おなじよう
 な事情が、競争相手について妥当していかないということは
 できない。そこで、この価格の引上げに、競争相手の追従
 も考えられるようにするとすれば、もともと、価格の引上
 げには競争相手が反作用をしめさないといい前提のもとで
 えがいている、屈折需要曲線 d, D の上半分は、えがきな
 おさなければならぬであろう。さらにまた、競争相
 手が価格の引上げに追従しないほうが有利であるという判

不変のままであり、需要の増加した際に、価格は上がる傾向にあるということが、以上に述べたところからあきらかになるであろう。⁵⁾ ここでわれわれは、このような事例が価格追従者に妥当するものと考えてさしつかえないであろう。

註 1

これは通常の需要曲線にたいして、「想定された需要曲線」imagined demand curve とよばれる (See N. Kaldor, Review of Mrs. Joan Robinson's *Economics of Imperfect Competition*, *Economica*, (August 1934) pp. 340—1)

2 限界収入の不連続の大きさは、屈折点を中心にした需要曲線の傾斜の相違に依存しているが、これに影響をおよぼすような要素としてはつぎのようなものがあげられる。

II) 競争者の数

競争者の数が多いとすれば、価格騰貴にたいする反作用は低いし、価格引下げにたいする反作用も低い。したがって、不連続は短くなる。反対に競争者の数が少い際には、価格騰貴にたいする反作用が強い。ほとんど競争者が存在しないとすれば、価格の騰貴にたいする反作用はみられない。したがって、不連続は消滅するであろう。このような関係からすれば、中間的な人数、すなわち五—一〇人の競争者の際に、不連続はもっとも長いとおもわれる。

III) 競争者の相対的な規模

一つの企業が、圧倒的に大きな規模であると、この企業は価格指令権をもつようになり、価格の変化には、これ以外の企業が追従するようになる。したがって需要曲線の屈折はみられなくなる。

IV) 競争者のあいだの生産物の相違

生産物の同質性が大きければ大きいほど、顧客が、低い価格で提供するような企業へ移行する速度が、ますます早くなるから、不連続は、ますます長くなる。

II) 結 託

結託の強いほど屈折は少くなる。たとえば、集合独占では、不連続が消滅するであろう。

(See G. J. Stigler, *The kinky oligopoly demand curve and rigid price*, *Readings in price theory*, pp. 415—6)

3 See P. M. Sweezy, *Demand under conditions of oligopoly*, *Readings in price theory*, p. 405

4 えがきなおされたような需要曲線において、その引上げられた価格「の水準」で屈折をえがくのは馬鹿らしくことである。わ

れわれは経験上、対抗者が価格の引上げに追従するということを知っているし、実業家は、この経験にもとづいて、屈折がみられないということを学んでいる」(G. J. Stigler, *ibid.*, p. 417)。

だが、需要曲線の右への移動によって生ずるような、限界収入曲線の移行だけにもとづく値上りであるとすれば、この引上げられた価格を中心に需要曲線は屈折していると考えられる。

5 See P. M. Sweezy, *ibid.*, pp. 407—8

三、安全化政策

— マックス・ミン原則

これまでは、競争相手の反作用的な行動を予測することができるといふ前提のもとに、論述したのであるが、寡占的な競争においては、かならずしもこのような前提をとりうるものでない。そこで、ここでは、つぎのようないま一つの特例な事例について、吟味することにしよう。すなわち

(1) 一人の売手が、価格を不変のままに据置いている際に、競争相手も、やはり不変のままに維持するか、それとも引上げないし引下げるかどうかということがまったくわからない。

(2) この一人の売手が価格を引上げる際には、競争相手がこれと反対に引下げることはないであろう。だが、かれらがその価格をこの売手にしたがつて引上げるか、それとも変えないままで据置くかどうかということは、わからない。

(3) この売手が価格を引下げるとすれば、競争相手が反対に、引上げるといふようなことは期待されない。だが、かれらが、その価格を、この売手にしたがつて引下げるか、それとも不変のままに維持するかについては、やはり

不明である。

というような事態に当面している売手が、どのような価格政策をとるであろうかということに関するものである。

まずここで、この売手Aと競争相手Bとのあいだの代替関係は、第一表のようにしめされるであろう。↑、＝、↓という記号は、それぞれ、価格の引上、不変、引下げをあらわしたものである。そこで、たとえば、Aが価格を上げた際

第一表 AのBにたいする代替関係

| | | | | |
|---|---|-------------|---|-------------|
| | | B | | |
| | | ↑ | = | ↓ |
| A | ↑ | 零 | 負 | (一層な 大負) |
| | = | 正 | 零 | 負 |
| | ↓ | (一層な 大正) | 正 | 零 |

ような反作用を期待しえないということの意味するものである。

つぎに、このような代替関係をとおしての、利潤の増減について吟味するとしよう。

このために、まず説明の便宜上、この売手の現行価格は、さきに述べたような最適マークアップ率よりも低く設定されていると前提する。すなわち、第二項の屈折需要曲線の事例に即していえば、代替を酌量した需要曲線（価格引上の場合）では、限界収入が限界費用よりも大きく、競争相手の、即座の、それもおなじ程度の反作用を期待しうる際、いいかえれば、競争相手との代替関係が存在しないというふうにかかっている需要曲線（価格引下の場合）では、限界収入が

に、これ以外の売手Bも、ひきつづいて引上げるとすれば、代替関係は零になるから、左上の枠目に零と記される。またこの際、Bが価格を変えないままで据置いているとすれば、Aは顧客の一部をBにとり去られるから、代替関係は負として記される…。右上と左下の枠目のなかの、一層大きな負ないし正を、括弧でかこんでいるのは、前者の事例では競争相手が価格をそのままにしても、正の代替関係をとおして利潤を手にするであろうし、後者の事例では負の代替関係をとおして損失を蒙るであろうから、この

ることになる。そこで、これまでに述べたような関係は、第二表のようにしめされるであろう。²⁾

このような状況のもとで、売手 A は、どのような価格政策をとるのが、もっとも有利であろうか。これを知るために、ここでそれぞれの価格政策における最悪の事態、すなわち利潤の喪失を比較することにしよう。まず第一に、価格を引上

第二表 A の利潤

| | | B | | |
|---|---|----|----|----|
| | | ↑ | = | ↓ |
| A | ↑ | 増 | 減 | ／＼ |
| | = | 増 | 不変 | 減 |
| | ↓ | ／＼ | 増 | 減 |

げた際に競争相手が反対に引下げるとすれば、きわめて多くの利潤の喪失を蒙るであろうが、このような反作用を期待しえないということについては、すでにふれておいた。そこで、価格引上の際に、もっとも不利な事態は、上の行と中の列の交わった枠目でしめされているような場合、すなわち、相手方が、すこしも価格をかえないときにみられる。つぎに価格を不変のままに据置いている際には、競争相手が価格を引下げることによって最悪の事態に直面する。すなわち、第二表では中の行と右端の列の交わったところ

ろでしめされている。さらに、価格を引下げたような際には、相手方も、これに一致して引下げるとすれば最悪の事態に陥るのであり、これは、下の行と右端の列の交わったところでしめされている。

このようにして、それぞれの価格政策に応じた最悪の事態を知ったので、つぎに、これら最悪の事態のうち、利潤の喪失を最小限にとどめるものはどのような政策であるかということを検討するとしよう。まず、価格引上の際には、相手方が反作用をしめさないために、利潤の減少をみるとすれば、いま一度、価格をもとの水準に引下げることによって、現行価格で手にいれているだけの利潤を確保することができるであろう。したがってこの際、利潤の喪失は一時的にとどめることができる。つぎに、一定不変の価格を維持している際に、競争相手だけが価格を引下げるとすれば、利潤の減少を招

くようになるので、この売手Aも、これにつれて価格を引下げるとしよう。その結果は、下の行と右端の列の交わった枠目にしめされているように、やはり利潤の喪失を意味するものであるから、このような価格政策が不得策であることはいうまでもない。最後に、価格を引下げた際には、相手方も同様に引下げるとすれば、利潤が減少するので、価格をまたもとの水準に引上げるとしよう。この際、相手方もこれにつれて、価格を引上げるとすれば、もとの利潤を確保するようになるであろうが、このような保証は、なんら存在しないであろう。そこで、相手方がやはり価格を下げたままに維持するとすれば、ちょうど、Aが価格を不変のままに据置いているのに、競争相手が価格を引下げた際とおなじような状況になるから、中の行と右端の列の交わったところでしめされているように、利潤の喪失をまぬがれないであろう。したがって価格を変えないままで維持したり、引下げたりすることは、ともに、競争相手の価格引下げにともなう、利潤の喪失をまぬがれることができないから、有利な価格政策とはいえないことがわかるであろう。

この結果、売手Aが利潤の喪失を最小限にとどめるためには、まず自分で、価格引上げの政策をとるのが、もつとも有効であるということがわかる。いいかえれば、競争者の反作用的な行動を確定することができないような事例で、それぞれの売手の既得利潤を、安全に保持しつづけるための、(いわば消極的な) 価格政策は、競争者の価格の引下げをおこなわせないようにする以外にないといつてさしつかえないであろう。そして、すべての競争者がこのような原則—マックス・ミン原則³⁾にしたがって行動するとすれば、結果的には、価格指令者の存在するような寡占と、ほとんどかわらない状況になるであろう。

だが、このような事例は、理論的には十分に興味をそそるものであるが、実際には—まえの二つの事例とはちがって—

ほとんど意味をもたないといわれている。それというのも、通常、寡占的な競争者は、相互に相手方の行動や、反作用を十分に知っており、相手の期待に反するような行動をとることによって、報復をうけ、自ら墓穴を掘るようなことのないように、極力努力しているというような傾向がみられるからである。⁴⁾

註 1 See T. Scitovsky, *Welfare and competition*, p. 379

2 See T. Scitovsky, *ibid.*, p. 391

3 これは、最悪の事態のうちの、もっとも有利なものをとるという意味において、ゲームの理論の、いわゆるマックス・ミン原則の応用と考へて、むしろいかなるものであろう。(See von Neumann and Morgenstern, *Theory of games and economic behavior*, chap. III, § 13)

4 F. Machup, *The economics of sellers' competition*, pp. 510—11