

パオロ・シロスーラビーニ『寡占と技術進歩』

誌名	農業総合研究
ISSN	03873242
著者	森,宏,
巻/号	22巻1号
掲載ページ	p. 197-202
発行年月	1968年1月

農林水産省 農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター
Tsukuba Business-Academia Cooperation Support Center, Agriculture, Forestry and Fisheries Research Council
Secretariat



パオロ・シロスラビーニ

『寡占と技術進歩』

Paolo Sylos-Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, Translated from the Italian by Elizabeth Henderson, HARVARD UNIVERSITY PRESS, Cambridge, Massachusetts, 1962, 206pp.

森 宏

近年、「近経的マル経学者」あるいは「マル経的近経学者」の一部で、物価問題の議論の際にしばしば引用される書物の一つに、本書「シロスラビーニ『寡占と技術進歩』」がある。近年におけるわが国の消費者物価の上昇は、その多くが農業や中小企業関係の局面で生じていることはよく知られている。にも拘らず、物価との関連で「寡占」が問題になるのは、生産性向上の著しい大企業産業で、何故価格が「もっと」下らないかというメカニズムとの関連においてであろう。

寡占とは簡単に「売手が少数」ということであるが、その

書評 パオロ・シロスラビーニ『寡占と技術進歩』

行動科学的意味を「相互依存関係の認識」と受けとめると、自分の行動に対して相手方はどう出るか、さらには相手方は自分の反応をどのように読んでいかなる手を打ってくるであろうかなどなど。シロスもいう通り、「解答は無限にふやされ、かかる仮説と解答の製造は一種の職業となりうる。(中略)もっと高い水準でいえば、チェスの戦術の手引きを書くことに似ている」(二〇頁)かもしれない。

そういうとき、シロスの頭には、ノイマンおよびモルゲンシュテルン『ゲームおよび経済的行為の理論』がおもひ浮べられているに違いない。数学的素養の少ない者にとっては(シロスもその一人であるように思われる)、その概説論文すら難解である。この理論が、現実の価格決定のメカニズムに適用されることは考えない人々も少なくない。

また、寡占といえば、ポール・スウィーシーの「屈折需要曲線」があげられる。この理論は、寡占企業はいずれも一たんある水準にきめられた価格を、上方にしろ下方にしろ変更することを利益とはみない、したがって寡占市場は一般に価格硬直の傾向があることを説明する。だがそのように動かない価格は、理論的には(ある範囲内で)現在の水準より高くとも低くともよいのである。限界分析の流れをくむ「屈折需要曲線」は、このように先の「ゲームの理論」の場合と異なり、決定性を欠く

うらみをもっている（たとえば価格が何故にこの水準であり、それ以外ではありえないのかが説明されない）。

ふたたび日本の物価問題にたちもどって、「近格的」寡占理論を眺めると、その多くは、対立企業間のはらの採り合いに關する想定およびそれから引き出される解といった部分均衡的な接近に終っている。これでは、不況で倒産企業が増えているのに物価が上るといった現象がうまく説明できない。そのような現象が経済一般の寡占的構造に基づくものであるとすれば、それを説明するためにも寡占論は、「徹視的分析」からの脱皮をはからねばならないだろう。

このようにみてくると、価格決定のメカニズムが単純明快で、決定性をもち、さらに一般均衡論的ひろがりをもっている本書が、とくにもてはやされている理由が判るような気がする。以下節をかえて、簡単に内容の紹介をしたい。

二

本書は、とくにアメリカ経済を例に、近年における産業集中の問題を論じた序論「産業集中の過程と市場形態」、徹視的に寡占下の価格形成の問題を論じた第一部「寡占」、分析の視点を巨視的経済へ移した第二部「技術進歩の成果の配分」および寡占経済における経済政策に言及した第三部「有効需要と経済

的停滞」から成る。

このうち、本稿では第一部に焦点をおいて論評したい。理由としては、筆者のこれまでの研究経緯からして、第二・三部の巨視的接近より、企業間関係の分析の方により関心があるからに過ぎないが、なおシロスが本書の序文でも言及しているモデルリアニその他による本書をめぐる論争も、第一部を中心にしたかわれているようである。

さて、オンクスフォード大学のホールおよびヒッチは、三八企業の面接調査の結果に基づき、大半の企業者は需要の弾力性を測定しようなどという意図は全くもっておらない（ように見受けられる）。したがってかれらは、産出量—価格の決定に當って、「需要の弾力性からのみ導出される」限界収益イコール限界費用という「限界原理」をとっているとは考えられない。かれらはその代り一種の目の子算、すなわち「一位当りの主要（あるいは直接）費用（ c ）がまず基礎に置かれ、そのうえに共通費用（間接費用）をカバーするための一定比率（ q ）の金額を追加し、さらに利潤のためにある慣例的な比率（ q^1 ）しばしば（一〇％）による金額を加える」といった方式を採用していると主張する。そこで価格（ p ）は、

$$p = a + q^1 a + q^2 a + \dots \dots \dots \quad (1)$$

$$q^2 v = k/x \quad (k: \text{固定費用}, x: \text{生産量})$$

となる。

いかなる企業も固定費を回収し、社会の平均以上の利潤をあげたいあるいはあげようような生産量—価格を設定したいと願うだろう。しかしそれはあくまでも目標であって、それがたえずかなえられるという保証は何もない。他方、条件次第では、利潤について「慣例的な比率—しばしば一〇%」をはるかにこえる値を取得するような価格を実現することもできる。

ホールとヒンチの「フルコスト原則」そのものを、限界分析の立場から否定することは可能であるが、ここではそれをひかえる。かりにこれらの方式にのっとったとしてもなお、その非客観性、すなわち(i)式における q' および q'' の大きさが余りに主観的に決定されている点を指摘しない訳にはいくまい。 q' 、 q'' が、全体の需要、ライバル企業との相互関係など、当該企業を取巻く市場条件との関連で客観的に決定されるというのでなければ、(i)式は単なる主観的な願望をあらわす式に過ぎない。

シロスは現実の寡占経済によつてみられる型として、製品差別のない寡占(かれはそれを「集中的寡占」——三頁——と呼ぶ)を想定する。そこに「技術的非連続性」(かれの例では同じものをつくるのに、最大産出高それぞれ一〇〇、一〇〇〇、あるいは八〇〇〇の三通りの工場しかなく、その中間はありえ

ない云云)と、大企業による価格先導制を、現実への接近として前提する。

このような設定のなかで、上述の「フルコスト原則」において可変費用に付加さるべき部分を規制する q' および q'' が、市場条件によつていかに客観的に、しかも場合によつては一義的に決定されるかを論述する。

かれはそのような条件として、通常の限界分析でただ一つ登場する需要の弾力性に加えて、市場の絶対的大いさ、費用構成を規定する技術の性質、および技術的非連続性の型などをあげて、そしてそれらの種々の組み合わせが、 q' 、 q'' の値の変化を通じて価格にどのように反映されるかを、簡単な数値例で展開する。

シロスの考え方の基本を一言で表現するならば、それは「参入阻止価格論」と言えるだろう。「(規模の大小を問わず)既存の全企業に受け入れられるものであり、同時に新規企業を誘引しないような価格」(五七頁)が、短期の均衡状態である。いってみれば、市場の価格先導者は、潜在的な競争者を念頭にに入れて価格の設定を行なうというのである。

もし市場の絶対的大いさが、先導者と同規模したがって同じ高効率の企業(Ⅱ工場)の参入を許さない程度であれば(その場合は当然先導者の工場新設も有利でない)、かれ大企業は若

千の小(中)企業との共存をみずから求め、安んじてその費用水準に合わせた高価格を設定する。かりに市場の需要弾力性が同じでも、市場の大いさ、あるいは技術の非連続性の型などの相違から、前の場合にくらべ、より能率の高い企業との潜在的競争を考えざるをえない条件のもとでは、価格はより低目に設定されるだろう。

同じような考察から、大企業は既存の小・中企業全部あるいは一部を市場から排除する方が、*長期的にみて*「みずからの利潤増大になると判断することもあるだろう。むしろそのようなときは、既存全企業に受け入れられる価格設定は無益であり、しばらくの間は、それらの直接費を下廻る「排除価格」の継続をも辞さないかもしれない。シロスはこのように、産業集中の結果の分析ではなく、その過程のメカニズムの解明に力を入れる。

三

F・モディリアニは *Journal of Political Economy* (1958 June) の「寡占の新たな展開」(“New Developments on the Oligopoly Front”) と題する論文のなかで、J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, 1956 と合わせて本書(イタリヤ語版、一九五七年)を紹介し、両者は道筋こそ違え、基本的

には同一のアプローチであるとして、寡占の価格設定モデルをより一般的な形で解説・展開した。

翌年の同誌八月号はそれに対する二つのコメントと、モディリアニの反論をのせたが、要は「シロスーベインーモディリアニモデル」は、潜在的競争者を含む「多少拡大されたクールノーモデル」に通きない」というファラーおよびフィリップス(D. E. Farrar and C. F. Phillips, Jr.) の見解に対し、「クールノーとは基本的に異なる(結果的に等しいケースがあるとしても)新しい独自の寡占論である」というモディリアニの反論と、それを支持するフィッシャー(F. M. Fisher)の間の論争と考えてよい。

よく知られているように、クールノーの寡占モデルは、まさしく限界分析のそれである。競争者の数を n 、需要量、価格をそれぞれ D 、 p とすると、価格は一般式

$$D + np \frac{dD}{dp} = 0$$

を解くことによつてえられる。^(*) すなわち均衡価格は、 n と需要曲線の形 dD/dp (弾力性に準じて考えてよい) によつて与えられることになる。

これに反し、シロスの価格設定においては、需要の弾力性はいくつかの要因のうち比較的重要でないひとつに過ぎず、シロス自身、かれのモデルは「限界分析」と軌を一にするものでな

いことを繰り返しのべている（たとえば八〇頁）。

とすると、シロスモデルを、クルノーの拡張に過ぎないといふことは恐らく當をえてないと言えらる。ただ筆者にとつてはそのことが、シロスの力説する同モデルの現実的妥当性のためにもっとも重要な点であるとは思えない。

筆者の基本的な疑問は、かれの「集中型寡占」という仮定にかかわるものである。かれは具体的に、鉄鋼、石油、セメントなど（五五頁、注二五）、需要者が特定企業の生産物に対して嗜好をもたない状態を仮定し、それを「製品差別型寡占」と区別する。ということは「それぞれ個々の企業の需要曲線は水平である……」（五三頁、注二〇）ことを意味する。

他方シロスは、U型の平均費用回線と、その最低点をとおる右上りの限界費用曲線の代り、より現実的な仮定として現実の生産計画の範囲内では不変の限界費用を採用する（二六―二九頁）。

価格は先導者によって与えられるとしても、このような状態、すなわち水平の限界収益曲線と水平の限界費用曲線のもとでは、個々の企業は産出量を一体どの水準に決定すればよいであろうか。この点に関して、シロスの設例では、規模の大小を問わずいずれの企業も、ふつうそれぞれの「最大産出量」（四一頁）を維持することが当然であるかの如く扱われ、立ち入った説明は

なされていまいかに見受けられる。

鉄鋼やセメントなどは、製品の同質性が高く、その需要者が一般に最終消費者でない事情ともあいまって、特定ブランドに對する嗜好が低い。したがって、競争においてそれだけ価格要素の重要性が高いのは事実である。このような状況下では、なれ合い、協定、先導制などによって、価格が競争の手段として使われることが避けられる傾向にある。そういうことは、競争の全否定ではなく、価格以外の面での競争——非価格競争——が、それだけに一層激烈さを増すと予想することも可能であるし、現実の経済世界はその予想を否定してはいないといつてよいだろう。

事実、「集中型寡占」の各企業がいずれもフルキャパシティで操業しているという見方くらい現実離れた想定は少ないのではなからうか。鉄にしろ、セメントにしろ、各国を問わず不完全操業が常態となつていって良いだろう。産業内の各企業にとつて、与えられた価格が直接費を上廻る限り、操業度の上昇は多くの場合利潤の増大につながっていく。そしてそれをチェックするのがそれぞれの販売力——マーケティングの問題であるとみて大きな間違いはない筈である。

個々の企業の産出量水準はこのようにして規制される。このことを、費用曲線に販売費を加えて、急速に右上りの限界費用

曲線と、(価格に等しい)水平の限界収益曲線の交点としてとらえることもできる。あるいは、費用曲線は狭義の生産費のそれとして置き、他方価格をいわば「工場段階のそれ」としてとらえ、最終価格(これは一定)から販売費を引いた右下りの売上見込曲線を置き、それから導出される一層右下りの限界収益曲線と水平の限界費用曲線を交わらせることでもみることができらるだろう。

このようにみでくと、シロスとして「集中型寡占」をあえて「不完全寡占—製品差別型寡占」から区別して扱う必要があったのであろうかとの疑問を抱かざるをえない。筆者の頭の一部では、シロスのそのような接近は多少判るような気もするが、その場合でも、先に指摘したように、各企業の産出量決定のメカニズムが明確に論理に組み込まれていないのが一つの弱点であるといわざるをえないだろう。

なお英訳版からの邦訳として、安部一成他訳「寡占と技術進歩」、東洋経済新報社、二七一頁がある。訳はおおむね正確のようであるが、多少生硬で、ミスプリントに類する若干の誤訳がある。

注(一) Leonid Hurwics, "The Theory of Economic Behavior," *The American Economic Review*, Vol. XXV, Number 5, December 1945, pp. 909~925.

(二) 拙稿「小売商の不完全競争と卸売価格形成」『農業

総合研究』第一八巻第四号。同「ローカル市場の競争構造と価格」『農業総合研究』第二一巻第三号など。

(三) R. L. Hall and C. J. Hitch, "Price Theory and Economic Behaviour," *Oxford Studies in the Price Mechanism*, ed. Wilson and Andrew, 1951, p. 113.

(四) E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, (7th edition), Harvard University Press, 1956, Appendix A.