

シロス・ラビニー

『寡占と技術進歩』

Paolo Sylos-Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, Translated from the Italian by E. Henderson, Harvard University Press, 1962, pp. 206.

現代の大企業は、平均直接費用を基礎とし、それに一定比率の固定費を、さらにその上に慣例的な比率の利潤をそれぞれマーク・アップして価格を定めようとしているというのが、full-cost principle,あるいはnormal cost principleとよばれているものである。本書の著者シロスの符号を用いて、平均直接費用を v , q' を固定費の、 q'' を利潤のマーク・アップ・レートとすれば、 $p = v + q'v + q''v$ 。そして $q' + q'' = q$ とすれば、 $p = (1 + q)v$ 。この q の決定原則はいかなるものであるかが、full cost principleにかかわる1つの基本問題であるとみなされてきた。この問題に対して独自のアプローチを試みようとしたところに、この本の第1の特長点が見出されよう。

シロスは、寡占を生産集中型寡占と製品差別型寡占(differentiated oligopoly)との2つの型に分ける。 q の決定原則を明らかにしようとする際の対象は、主として前者におかれている。そして、議論を進めるにあたって、ある特定部門において、大企業と並んで中小企業が存在している、あるいはある条件のもとでは存在しうると想定する。しかし、それには「小企業から大企業への移行は漸進的なものではなくて、飛躍があり、生産の集中が進むならば、この飛躍は大きなものとなる」という限定条件が附せられている。この「技術的不連続性」は、なによりもこの特定部門内部における企業(集団)間の平均費用格差において表現される。総固定費用を k , 産出高を x とすれば、利潤は、 $px - k - vx$ 。利潤率(r)について、 $\frac{px - k - vx}{k + vx}$ と単純化規定を行ない、最低利潤率を r_m とすれば(そして、これは利子率に等しいとみなされる)、それに対応する価格は、 $p_m = \left(\frac{k}{x} + v\right)(1 + r_m)$ 。大企業、中企業、小企業のそれぞれをあらわすに、添字1, 2, 3をもってすれば、 $p_{m1} = \left(\frac{k_1}{x_1} + v_1\right)(1 + r_m)$, $p_{m2} = \left(\frac{k_2}{x_2} + v_2\right)(1 + r_m)$, $p_{m3} = \left(\frac{k_3}{x_3} + v_3\right)(1 + r_m)$ 。 $k_1/x_1 + v_1 < k_2/x_2 + v_2 < k_3/x_3 + v_3$ でなければならないから、 $p_{m1} < p_{m2} < p_{m3}$ 。この p_m を下廻る価格が、各階層における新企業の市場

参入を阻む価格と規定される。

このようなモデルをもととして、シロスは各企業規模階層において、新たな企業の参入が生じないという意味での均衡状態が成立する条件を検出しようとする。その特定部門に対する総支出、需要の弾力性、費用を規定する技術水準などにもとづいて、異なる均衡状態が可能であること、さらに終極的な均衡価格は、市場の大きさ、 p_{m1} , p_{m2} , p_{m3} , さらには x_1 , x_2 , x_3 などについてなされた最初の仮定に依存することなどを明らかにしようとしたのである。

さて、この特定部門において、小企業の存在が許されているのであれば、その市場占拠率はともかくとして、価格は p_{m3} を割ることはできない。シロスも、その例証の結論として、「価格は、最も能率の低い企業の参入を阻止する価格のすぐ上に落ちつく傾向がある」という。もちろん、この特定部門が小企業の存在を許さない、あるいは中企業も排除されるというのであれば、価格は、 p_{m2} あるいは p_{m1} の水準に決まるということになる。いま大企業のみしか存在しないケースをとってみよう。この場合においても、大企業は、その利潤追求意欲にしたがって、価格を思うままに引き上げ、 q を高めることはできない。需要からの制限作用はともかくとして、第1に、シロスにしたがえば、価格が p_{m2} , p_{m3} を上廻るならば、中小企業の市場参入を誘発する可能性が出てくるからである。これは、あくまでも、可能性である。部門によっては、最低必要資本量の大きさが、中小企業の進出を阻む決定的条件をなしているからである。あるいは、中小企業の市場参入によってその特定部門の供給量が増え、市場の大きさ(総支出)との関連において、価格が、 p_{m2} , p_{m3} を下廻るといようなことが起るかもしれないからである。第2に、たとえ最低必要資本量の大きさをその理由として中小企業の参入が不可能であったとしても、この特定部門の大企業が、他の部門に比べて、高い利潤、あるいは利潤率を獲得している場合には、他部門から大企業の参入を引き起すかもしれない。その結果、価格の下落、稼働率の低下が発生するかもしれない。中小企業の参入についても同じようなことがいえるわけであるが、特に市場が拡大傾向にあるような状態のもとにおいて、新しい大企業が入ってくる機会が大きなものとなる。こうして、部門内に大企業のみしか存在しないような状態のもとでも、「独占は、競争を完全に排除しない」ということから、 q の水準が制限される。シロスは、 q に対するこのような制約条件を明らかにしようとしたものとおもわれる。

シロスの分析に沿って、さらに大企業の行動を明らかにしてみよう。いま、特定部門に対する総支出を $D=pX$ であらわし、それを与えられたものと仮定する。この総支出に対して、小企業参入阻止価格 (p_{m3}) をもって供給可能産出高は、 $X=D/p_{m3}$ である。そして各グループの企業における稼働率の下落が認められないものとするれば、 $ax_1+bx_2+cx_3=D/p_{m3}$ という条件が満足されなければならない(ここでの a, b, c は、大・中・小企業数である)。所与の D/p_{m3} のもとで、 a, b, c の組合せは、いろいろある。ところで、大企業(集団)がとりうる行動として、2つのものが考えられよう。第1の型は、大企業が中・小企業の全部を市場から排除しようとする行動を指している。シロスによれば、「排除価格」は各グループの企業の平均直接費用を下廻る価格からなると規定されているが、それは少なくとも $k/x+v$ に等しいとみるのがより現実的なものとおもわれる。したがって、ここでの排除価格は、 k_2/x_2+v_2 である。そして、 $X=X_1=D/(k_2/x_2+v_2)$ となり、企業数は、 X_1/x_1 で与えられる。

第2の型は、中小資本に対して、なに程かの経済的空間を与えようとする行動である。この場合、中企業がその経済的空間を占拠してしまうよりは、むしろ小企業が存在した方が、価格がそれだけ引き上げられるから、大企業にとって有利である。

この2つの行動において、前者における単位当り利潤は、 $(k_2/x_2+v_2)-k_1/x_1-v_1$ であり、後者では、それが $p_{m3}-k_1/x_1-v_1$ となるから、後者の方が大きいし、さらに利潤率も高い。その限りにおいては、個別企業的にも集団的にも、第2の行動が選ばれるべきであるとの結論が引き出され、「最も効率の悪い企業を生存せしめることは、最も大きな企業にとって有利である」というシロスの指摘の正当性が確認される(ただし、大企業集団全体の利潤総額ということになれば、第1の行動をとった方が大きくなるようなケースも考えられる)。このような形で、独占資本主義段階において、中小企業が果している役割の1面が明らかにされようとしたことは、この本の積極的な部分として評価されてよい。もっとも、中小企業のこのような位置づけが、無条件に独立するものではないということは、指摘するまでもない。「技術的不連続性」そのものが、参入可能な企業の規模を限定してしまうかもしれない。さらに大企業集団において、シェアをめぐる激しい競争にもとづいて、中小資本に一定の経済的空間を与えるという行動を相互に認め合うということができないかもしれないし、他部門からの大資本の進出が、大資本の利潤を引き上げるという中小企

業の役割を否定すべく作用することがありうるからだ。現代資本主義の運動法則を明らかにしようとするれば、独占利潤の性格を究めることがなによりも重大である。上記の大資本の行動様式において、第2型の行動をとれば、大企業の利潤率は、最低利潤率 (r_m) を上廻る。第1型の行動がとられた場合においても、大企業のみによる過剰供給に起因する稼働率の下落が相殺的に作用しない限りでは、同じようなことがいえる。最低利潤率からの背離の度合は、大企業の行動によって制約されるどころ大である。そして、「技術的不連続性」—これは、蓄積の不均等性によって基礎づけられたものであるが—によって、中小企業との間の利潤率格差は固定化せしめられる。シロスの立場からすれば、 $(k_2/x_2+v_2)-k_1/x_1-v_1$ なり、 $p_{m3}-k_1/x_1-v_1$ こそが、まさに独占的な特別利潤ということになろう。シロスは、大・中・小企業の最低利潤が等しいと仮定していた。利子率を i とし、 $r_m=i+u$ と最低利潤率をあらわし、利子率が全ての企業にとって一様なものであるとしても、 u が全てのグループにおいて等しいものではないこと、そしてこれは基本的には生産集中度によって条件づけられる傾向にあるといった方が、正しいであろう。われわれがいたいことは、生産集中度が上昇し、市場に対する支配力が高められれば、トップ・クラスの大企業は、個別的にし、集団的にであれ、最低利潤を相対的に高く要求しうるし、現に要求しようとするという点である。問題は、その実現様式にある。シロスは、その1側面を明らかにしようとした。しかし、シロスは、その過程において特定部門内部における大企業間の寡占的競争を十分に考慮に入れていないようだ。そのために最初から、寡占体相互の競争的相互反作用関係を無視している。さらには、部門間を通じての大企業の競争についての認識も弱いようである。部門内における中・小資本の関係のみならず、部門内外の大資本間の競争の展開方式が、相対的に高い寡占体の最低利潤率の実現様式の規定因をなしているとおもわれる。そして、この規定因の占める比重は、生産の集中が全ての部門において進展するにともなって高められる傾向にあるとみるべきではなかろうか。この点シロスは、明確な分析を試みていない。その意味では、シロスによる q の客観的決定原則のとらえ方は、部分的なものと判断せざるをえない。

本書の第2の特長点は、技術進歩の成果の社会的配分様式を、市場形態の差位と結びつけて明らかにしようとしたことである。寡占のもとでは、全ての規模の企業が利用しうる新機軸、あるいは可変費用の下落からのみ価

格は下る。もし「技術的不連続性」にもとづいて、限定的な大企業のみが革新的技術を採用しようとするのであれば、費用の低落は、価格低下をもたらさないで、利潤の増加、そしてまた一部分賃金の上昇に吸収されるという。寡占体相互の価格競争が制限されている限り、たしかにシロスのいう通りである。シロスは、革新的技術導入の効果を次のように分ける。(I)価格と費用との開きが、恒久的に高利潤に転化される。そして、その高められた利潤が、(a)全て消費される。(b)全部投資に向けられる。あるいは(c)保蔵される。(II)価格と賃金の差の全てが、賃金の引き上げに向けられ、消費される。(III)価格の低下をもたらす。

問題となるのは、(I)の(b)と(III)である。シロスは、技術革新の社会的な波及効果は(III)の方が大きいとみる。寡占・独占のもとでは、技術革新にもとづく技術係数の変化、費用低落の結果として価格が下るとは限らないために、革新の効果は、それが導入された部門(企業)を越えては広がらないとみる。

ここで指摘されていることは、戦後アメリカ経済の現実推移のなかで事実として検出可能なものである。シロスは、寡占・独占体制のもとでは、技術革新それ自体が完全に否定されるとはいっていない。ただその成果が、一部分賃金の上昇に向けられる可能性を除けば、独占的に占有される傾向にあることが、強調されている。われわれからすれば、さらに進んで、価格競争が制限されれば、そうでない場合に比べて、新機軸に対する反応が弱められ、寡占体・独占体の高度蓄積能力との比較において革新投資が限定的なものになり、ここに停滞の可能性が潜んでいることが看過されてはならないとおもわれる。

シロスの第3の主張点は、寡占・独占のもとでは、投資が需要の拡大に依存するようになるという命題に集約される。自由競争の段階においては、投資は利潤水準、すなわち価格—費用関係によって制約され、個別企業の産出高は、価格に影響を与えることはできない。しかし、寡占・独占のもとでは、投資に対する利潤水準の制約力は小さくなり、産出高水準が価格にある一定の影響を与えようになるから、需要の水準、その拡張率が、企業にとっての第1次的な関心事になるとみなされる。しかも、シロスは、ハンセンらの需要拡張の外生的な原因説に反対する。現実問題として、シロスは、戦後アメリカにおける経験をよりどころとして、財政支出が需要拡張に対して果している積極的な役割を強調しようとする。極言すれば、シロスは、あれ程の規模の財政支出がなければ、需要の拡張、したがって投資は期待できなかった

とみているようである。とすれば、どうして資本主義の今日の発展段階において、私的部門における需要の根強い自生的な増加が発展の起動力とはなりえないのか、換言すれば、アメリカにおいてみられるような経済成長の私的起動力の弱さは、どのような力がその根底において作用している結果とみるべきなのか。この点に関する分析については、本書に大きな期待を寄せることはできないようだ。

シロスが、現代において支配的な理論において、とかく軽視されがちな費用—価格分析を基礎とし、その分析においても新しい領域の開拓を志向しようとしたこと、さらにその上に立って経済発展という長期・動態的な領域への接近を試みようとしたこと、これらの点は正当に評価されるべきである。ただ惜しむらくは、せっかく費用—価格分析を出発点としながら、独占利潤の内的論理を究め、さらにその貫徹様式として現代資本主義の成長法則を把握しようとする面においては、十分に成功しているとはいえない。

なお、本書全体を通して、寡占のもう1つの型である製品差別型寡占の分析は、十分ではない。しかしながら従来の分析用具に対する批判的な見解には、聞くべき多くのものをもっている。

[安部一成]

ジョンストン

『計量経済学の方法』

J. Johnston, *Econometric Methods*. McGraw-Hill, 1963, pp. 300.

計量経済学の教科書を書くことは二重の意味でむづかしい。第1に著者は統計理論の基礎がしっかりしていると同時に、すぐれた economic insight の持主でなければならぬ。第2には上の条件がみたされたとしても、計量経済学のカバーすべき内容が多岐にわたり、しかも急速な発展の途上にあるため、教科書のトピックとしてとりあげる問題の撰択がむづかしいということにもよるのである。もし著者が多くの問題のうちで解決が与えられある程度まで体系化された知識だけを中心にしてかくならば、体系的で内容もすっきりした教科書ができ上るだろう。しかし、実証分析のための道具を用意することを1つの大きな目的とする計量経済学の教科書として、それがすぐれたものであることは決して保証されない。なぜなら、それは多くの重要な未解決の問題を回避しているために(たとえば観測誤差の問題)、バランスのとれ