

た市場の成果として取引価格・数量水準、利潤率、操業率、技術的効率性にも差異が現われる。これは、因果関係を述べたものではなく、せいぜい、市場構造、市場行動、市場の効果という観点から産業組織論的に分類するというに過ぎない。各(少なくとも1)企業が、価格を設定しうる場合、1企業の市場行動が他企業に影響する。本書は、企業の市場行動に対応して、類型的市場構造が決定されることを示したい。本書が提示する仮設とは、技術、製品差別の程度、市場需要条件等を与件として、企業の市場(販売)行動を分析し、企業の(1)政策変数の選択、互いの、(2)行動形態に関する推測上の斉合性、(3)行動形態選択の誘因、の3点を満足する、先導制と追従制の2行動形態が、互いに関連する結果、独占、複占、寡占など類型的市場構造が発生する、というものである。理論の本質は、企業行動の相互依存にあるが、これをよく静学的分析で明確にしようと考へ、企業(売手)の競争を、同質財または代替的異質財を供給する、同一市場に着目する。一般均衡的考察をしない。企業行動について完全情報を仮定し、利潤極大化を計る寡占企業間の、非協調的關係に光をあてたい。

(ii) さて、クールノー理論には、2つの問題点がある。政策変数が供給量のみであることと、相手企業の政策が、各企業の政策から独立であるという推測が常に維持されることである。ペルトランやエッジワースは、価格を政策変数として、生産能力が有限であればエッジワース循環が可能である例を示した。代替的な異質財を供給する場合、ロビンソンやチェムバレンらは企業毎に、価格が設定され個別需要曲線に直面する独占的競争を考へる。代替財の需要曲線で、企業の相互依存関係が示され、価格政策を決定するには、他企業の価格政策について推測する必要がある。推測的変動が零とする仮定は、価格政策に関するクールノーの問題点を継承していることになる。

シュタッケルベルグは、企業間に、斉合的な2つの行動形態を前提する。相手企業の政策が変わらないと推測して、追隨的に政策を決定することを、追隨制と言い、相手企業が、追隨的に政策決定すると推測し、先導的政策決定することを先導制という。これら2形態をとる復占の、供給政策に関する非対称均衡が示された。問題は、何故数量政策に限り、何故同質財市場で先導制をとるかというインセンティブの問題が残る。結局、従来の理論には次の3つの問題が存在する。(1)2つの政策変数=価格と供給量、(2)行動形態推測上の斉合性、(3)行動形態選択の誘因である。スイッチャーの屈折需要曲線接近

小野善康

『寡占市場構造の理論』

東京大学出版会 1980.9 192ページ

本書は、著者の学位申請論文と聞く。この分野の最大の貢献であり、息の長い必読書の1つとなると考へる。名の通ったフルコースを、かねがね未完成だと思っている食通が、新しい創意と工夫が、想像を超える展開に、一々驚嘆し、出されるディッシュを賞味していると言えは言い過ぎであろうか、あの満足感を味わった。読後感の消えぬうちに、本書の内容を、1つ1つ検討しながら、出来るだけくわしく紹介しよう。

(i) 企業の集中度、製品の代替性、新規参入の難易度等、構造的特徴に対応して、市場構造を独占、複占、寡占市場に分類する。これに、価格、取引数量、販売促進政策、製品計画、投資計画や、他企業との協力・非協力関係など、企業の市場行動を、特徴的に対応づける。ま

法、バイン、シラス＝ラビーニに依る参入阻止価格理論も先導の大企業、追従的小企業を前提する。スティグラの支配価格先導制なども満足なものではない。動学的分析を試みたJ. フリードマンは、これらの問題点を明確に認識したがクールノーの第2の問題を引継いでいる。

(iii) 本書の基本的貢献は、第3章、第4章にある。同質財市場では、安い価格で最適数量を供給する追従制が、どの企業にも有利となりそうである。実際、各企業の限界費用が等しい場合は必ず追従制が有利となる。しかしながら、各限界費用曲線が異なり、市場需要曲線との相対的位置関係によっては先導価格を所与とする、数量政策に関する先導制追従制の安定した非対称的複(寡)占均衡が可能である。著者は次のような定理を導く。当企業がその他の企業に比較して、限界費用が十分に低く、他企業が先導制を選択しても利潤が十分大きくない時、必ず当企業が先導的政策を選ぶ方が有利となり、他企業は追従制を選ぶ方が有利となる。これは、政策推測上の斉合性と選択誘因を満足する。また追従的に価格政策を執って価格引下げ競争に陥る場合でも、先導企業の利潤の方が大きくなる。代替的な異質財の場合は、各企業は他企業の価格政策に依存する個別需要関数に直面し、先導企業は、価格政策決定に際して、他企業の追従的価格政策を推測しなくてはならない。 N 企業が競合する市場を考えよう。 $i-1$ の企業に追従し、 $N-i$ の企業を先導する企業 i が、かりに、より多く(m)の企業を先導するとしよう。その時、この企業の利潤が十分に小さくなるならば、新しく追従者となる m 個の企業にとっても、この企業が($i-m-1$ より) $i-1$ 企業に追従する方が有利となる。また、 m 企業の利潤も増加しないのであれば、この企業が、 m 企業に追従している方が必ず有利となる。このように企業が、先導制—追従制で、ランク(i)づけられている場合、この順序に従って選択するのが各企業にとって最も有利となる。推測的斉合性と選択誘因を満たす安定な非対称寡占が可能となる。また、すべての企業が同一の費用関数を持ち、個別需要関数が対称性を満足する場合、各企業とも追従制が有利となる。 $i-1$ の先導企業が、企業 i に対して、追従行動に変わる場合、企業 i は先導者として行動する方が、追従者を争うより、大きな利潤を期待出来る。このようにして、同質財市場の成果が、異質財市場に、拡張出来ることを示している。実際、同質財寡占を、異質財寡占の特殊ケースに位置づけられる。

(iv) 5章は、これら2つの行動形態の組合せに対応して決定される寡占市場構造と寡占均衡の性質について

論じている。大別して、一企業の効率性が抜きん出ている場合の純粹独占、効率性の意味で優位の企業が、劣位の企業を先導し、劣位の企業が追従する、非対称寡占、各企業が追従制を選ぶ対称的寡占、そして優位企業が参入阻止価格政策を選ぶ寡占である。価格の先導制についても、効率性、製品の良質性故に成立する自発的先導性、追従企業の効率が上昇して、先導者となって価格引下げを行うより、追従者の立場を続ける方が有利である、作偽的先導制、敢えて不利な先導制を取り、価格引下げ競争を避ける、強制的先導制などに分類する。作偽的先導制をとる企業の場合、価格引下げの場合は、先導者としての個別需要曲線に、価格引上げの場合は追従者として需要曲線に直面する。屈折需要曲線の接近法を複占の例を用いて、硬直的価格を説明する。

(v) 6章は、参入阻止価格理論を検討する。長期的観点から、最適政策を決定する既存企業にとって、参入阻止価格を設定する、設定期間が問題となる。前章までの成果に依拠して、一般的モデルを提示する。同質財市場を例にとろう。ある企業が参入に成功する場合には、既存企業を先導者とする安定した寡占均衡が成立すると仮定する。参入企業は参入後に成立する均衡価格での利潤を予想して参入を決定する。既存企業は、先導者として、参入企業の追従的政策を前提として均衡を成立させている、か、または、低水準価格を維持して、参入企業の損害があまりに大きく累積し、これを償う可能性がないものと予想させ退出させ、独占的地位を回復する。従って、参入期間 T は、ある参入阻止価格で評価した参入企業の(負の)利潤流列の割引価値の参入期間の和が、既存企業が参入阻止を放棄して、先導的価格をつけた参入以後の、利潤流列の割引値の和に等しいように決められる。従って、参入阻止価格は、この参入阻止期間中の利潤の流列と参入期間以後の独占的利潤流列の和の割引値の合計を最大にする価格政策でなくてはならないし、このような価格政策をとることが最大利潤をあげることになる。これは、ハロッドやヒックスの長期的市場確保のための参入阻止政策の理論を完全にしたものと言えるし、バグワッティの参入期間を無視した議論を越える。参入企業が決して駆逐されないケミアン＝シュワルツのモデル分析から得られた、長期利潤は、参入阻止価格政策に伴う利潤よりも小さいという結論とも異なる。

(vi) 前章までの議論を、一次元の線型空間で輸送費を距離に比例するとする空間的要素を導入して、既存理論を包括したのが7章の貢献である。同質財を生産販売する空間的市場も、企業の立地点が異なることから異質財

市場の特性(個別需要関数)を兼ね備えている。ホテリングに始まるこの理論も、各企業の生産地価格政策に対する相手企業の価格政策上の反応に関する推測的変動に関してまとめると、ホテリング、スミシーズは、クールノー的追隨的行動従って、零であり、企業の商圏の大きさを所与として独占的販売を行うレッシュのモデルでは、1である。また、グリーンハット=太田モデルでは、配達価格に上限があると仮定して、-1である。また、共通の商圏で販売競争する寡占的状况を排除している。さて、追隨企業は、先導企業の工場渡し価格を所与として、配達価格を考慮しながら、工場渡し価格を決定するが、これは、もし、需要が一様に分布していると仮定すると、配達距離に応じて需要量が定まる。費用関数を考慮して、最適政策をとる。先導価格が十分低くて、先導企業の独占が成立する場合、先導企業の配達価格が十分低くて、追隨企業の工場渡し価格と、その後背地で競争する場合、両企業の工場渡し価格が十分接近して配達価格が等しくなる両企業の立地点間で隣接する二商圏が出来る場合、先導企業の工場渡し価格と追隨企業の配達価格が、先導企業の後背地で競争する場合、そして先導企業の工場渡し価格が高すぎて、追隨企業がすべての需要を吸収することが出来る場合である。先導企業は、追隨企業の価格政策を正しく推測するとして、独占を享受する場合、参入阻止価格を設定出来る場合、追隨企業が、その後背地で供給した残余の需要も、供給する場合(追隨企業がその後背地の需要を供給する場合も含む)、両企業の立地点間に、商圏の端点が成立する場合、この場合は、追隨企業も価格を引き下げることが出来て、先導企業よりも低くつけうるとすれば、先導企業の後背地で競合することも出来る。そして、先導企業が、たかだか、後背地の需要または、その一部を供給するか駆逐される場合であ

る。このように立地点を所与として、両企業の限界費用曲線と個別需要曲線の相対的關係に依存して、各企業の政策が斉合的に選択される。純粹独占、参入阻止価格政策による独占、競合する商圏の存在する場合、完全に分離する商圏の成立する場合、先導的政策が不利となり追隨的政策が有利となる場合が(1)(2)(3)の条件を満足して観察される。

(vii) 以上、3章から7章までの成果を、要約すると、結局、技術・需要条件の差が各企業の市場行動の先導制、追隨制を決定し、各企業が、互いに他企業の望む行動を選択するため安定した寡占均衡が存在するか、優位の差が大きい場合は、参入阻止政策をとって独占が可能となる。優位劣位の差のない場合は、追隨制を争って不安定均衡が発生しやすい、となる。論証は、明確な定式化のもとで、数理経済学の方法で、厳密に証明される。関数に微分可能性を仮定し、限界費用が逡増(非減少)し、利潤関数が凹(非凸)であり、需要関数が需要法則を満たす、のであれば以上の成果を導くことが出来る。(筆者は、未だ十分に検算したわけではないが、認めた誤りは1ヶ所、それも記述部分(p.173)だけであった。)まさに、「オッカムの剃刀」に従うものである。企業独占理論の本質的問題は、規模に関する収獲逡増にある。ここでもこの問題は不可欠で、限界費用逡増の仮定は、1つの問題となろう。また、一般均衡理論的接近法の手掛り、足掛りとなるが、ワルラス的價格受容者の市場と異り、寡占企業や非價格受容者の市場行動を考察することが、いかに錯綜したものになるかも理解出来る。著者来筑の折、食事をしながら、興にまかせて聞いた、ビッグバンに始まる氏の相対性理論に、筆者は「セミナーよりおもしろかった」と言ったのであるが、それはこのような含蓄ある氏に対しては、不当であった。 [楠本捷一朗]