慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	寡占企業間協調の基本的問題点 : 独占価格研究第二篇 : 独占・寡占下の価格設定と価格の運動 (二)
Sub Title	Price determination by oligopolists (2)
Author	北原, 勇
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1964
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.57, No.3 (1964. 3) ,p.199(13)- 243(57)
JaLC DOI	10.14991/001.19640301-0013
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19640301-0013

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

とって、少くとも一九六〇年代の後半に開発を軌道に乗せ、一九七〇年代を通じて、近代化の過程を推進する用意と覚悟がなければ、恐らく既述の再転落の運命に陥るであろう。

こうした悲運を回避し、世界経済における有力な第三市場として抬頭しうるならば、それはまた何れの陣営にも属さない、世界の第三勢力、さらには第四勢力として進展しうる径路でもある。

このような諸問題の円満な解決に努力することこそ、転形期の世界経済にとって、その構造上の変化に立脚して、安定化と拡大的発展への途を拓くものといえるであろう。

（注一）　拙稿「国際機関への参加――先進国になった日本――」（貿易と関税、一九六四年一月号所載）三四頁。
（注二）（注三）　拙稿「低開発国問題の新展開」（世界経済評論、一九六四年一月号所載）一八―一九頁。
（注四）　前掲論文、二〇頁。

あとがき

本稿はもともと、近く春秋社より刊行を予定している「世界経済構造」の第一章をなすものとして、筆者の旧著「四訂世界経済論」における分析を基礎に、その後現在にいたる世界経済の変容を解明する意図で執筆にとりかかった。しかしながら、甚だ遺憾なことには、主として時間的な制約のために、右の企図を途中で変更し、小論文として急拠纒めざるをえないことになった。したがって充分の推敲を欠き、甚だ不満足な結果に終ってしまった。この点、予め読者の御諒恕を乞うと共に、近い将来、前記の単行本として、充分検討を重ねた上、発表することをお約束したい。

寡占企業間協調の基本的問題点

――独占価格研究第二篇　独占・寡占下の価格設定と価格の運動（二）――

北原　勇

目　次

第二篇　独占・寡占下の価格設定と価格の運動
序　説　価格決定行動における独占企業の基本的動機（本誌・五六巻十一月号）
第一章　単一巨大独占企業による価格設定と独占価格の運動（ただし、第一章第四節は未発表）
第二章　寡占的諸大企業による独占価格の設定と価格の運動
はしがき
第一節　寡占の本質――寡占企業間の協調と対立――（本稿）
第二節　寡占間協調による独占的価格支配の基本的問題点（本稿）
第三節　参入の可能性を考慮した寡占企業による独占価格の設定（本稿）
第四節　諸状況変化のもとでの価格の運動（本稿）
第五節　製品差別をともなう寡占市場における価格（本稿）
第六節　「部分寡占」下の価格の特徴（本稿）
寡占企業間協調の基本的問題点

第二章　寡占的諸大企業による独占価格の設定と価格の運動

はしがき

(一)

前稿「独占・寡占下の価格設定と価格の運動(一)」（三田学会雑誌、五六巻十一月号）では、まず序説「価格決定行動における独占企業の基本的動機」において、広義の独占企業（単一巨大「独占」企業・「寡占」的大企業）の価格決定行動を基本的に規定するもの・広義の独占企業の追求する基本的な目標が、資本利潤率の長期極大化であることを明示した。そして、第一章「単一巨大独占企業による価格設定と独占価格の運動」を取扱った前稿では、分析対象は単一巨大企業が市場の一〇〇パーセントをしめている・文字通りの独占に限定された。市場の一〇〇パーセントをしめている文字通りの単一巨大企業独占が、序説で明らかにした広義の独占企業の基本的目標＝資本利潤率の長期極大化にもとづいて、いかにして独占価格を設定するのか、この独占価格は種々の状況変化のもとでいかに運動するのか――これが前稿の第一章の主題であった。

しかしながら、前稿でも強調したごとく、このような単一巨大企業が一市場を完全に独占していることは、自然的独占や法的保護のもとにある場合をのぞけば、むしろ例外的であって、これは決して独占資本主義段階における典型的な市場構造ではない。

独占段階の資本主義において主要な生産諸部門で支配的となり、独占段階の資本主義を特徴づける市場構造は、資本の集積・集中を基礎にして、少数の巨大資本が高い市場集中度と高い参入障壁（および大きな製品差別）をかねそなえているような市場構造である。それゆえ、独占価格の研究の中心も、独占段階を特徴づけるかかる市場構造のもとでの価格のつり上げとその運動におかれる必要がある。

前稿において、独占段階においてむしろ例外的である単一巨大企業独占における問題をあえて考察したのも、その分析が右のごとき独占段階を特徴づける市場構造における問題を明確にするうえでの理論的基準をあたえるものとしての意義をもっているからである。（前稿四五頁参照）

少数巨大企業が高い市場集中度と高い参入障壁（および大きな製品差別）をかねそなえているような市場構造においては、広義の独占企業の基本的目標＝資本利潤率の長期極大化はいかにつらぬかれるのであろうか。少数の巨大企業は、相互の協調によりいかにして独占価格を設定しようとするのか。またそこにはどのような問題点がふくまれているのか。この場合、独占価格は種々の状況変化のもとでいかに運動するのか……。この問題を単一巨大企業独占にかんする前稿の分析を参考にしつつ究明するのが、第二章「寡占的諸大企業による独占価格の設定と価格の運動」（本稿以降）の課題である。

(二)

なお、本稿では、前稿と同様、技術上の理由から、「独占」と「寡占」とを区別して用いることにする。

マルクス経済学においては、「寡占」というカテゴリーは用いられず、もっぱら「独占」というカテゴリーのみが用いられてきた。そしてこの「独占」というカテゴリーは、競争を完全に排除しえず・競争と並存し・競争とからみあって作用しているような種々の形態の独占を意味しているのであった。したがって、右にのべた、資本の集積・集中を基礎にして、少数の巨大資本が高い市場集中度・高い参入障壁（および大きな製品差別）をそなえているような市場構造こそは、まさにマルクス経済学の「独占」概念に対応するものにほかならない。そして、重要な生産諸部門において、このような市場構造のも

とで少数の巨大資本による独占的支配が行なわれるところにこそ、現段階の資本主義を競争の支配的な段階と区別するゆえんがあるのであるから、かかる市場における巨大資本の支配をもって「独占」や「独占価格」・「独占利潤」を把えることはきわめて正当であるといえる。筆者が、「独占価格」研究という副題のもとに、一連の研究をすすめている理由もここにある。

このように、独占段階における市場構造とそのもとでの価格を考察する場合、これまでしばしば強調してきたように、「市場集中度」の高度化による当該部門内の企業間競争の制限と、高度な「参入障壁」の形成による部門外からの競争の制限とを注目しなければならないが、前者の「市場集中度」の高度化については、単一企業が一市場の一〇〇パーセントを支配する・文字通りの独占の場合と、少数の複数資本が市場を分割しあっている場合とは、明確に区別されねばならない。そして、この市場集中度の相違のもつ意味を明らかにするためには、一応文字通りの独占の場合のみを「独占」とし、少数の複数資本が市場を支配している場合を「寡占」として区別することが、技術的に便利であろう。

しかしながら、この「寡占」という概念についてはつぎの点をとくに前もって注意しておかなければならない。それは、近代経済学を中心に用いられているこの「寡占」という概念が、売手は複数であるが多数ではなく、その各々が一つの市場のうち、価格決定について影響力をおよぼしうる程度の部分を供給しているという状態を意味するものであり、したがって、たんに市場構造の一つの構成因である市場集中度のみに関係する概念であるということである。具体的には、きわめて巨大な集積・集中を行なった少数の巨大資本が、相対的に広大な市場において高い占拠率をしめ・市場集中度が高いという場合も「寡占」であるが、他方、資本の集積・集中の発展程度が社会全体からみてきわめて低い小規模生産部門であっても、相対的に非常に小さい少数資本が、その狭い市場において高い占拠率をしめる場合には、右と同じく「寡占」である。つまり、「寡占」それ自体は、市場集中度のみにかんする規定であるから、「寡占」という概念には、右の全く異なる内容がなんら区別されることなしにふくまれることになるのである。

しかしながら、独占段階を特徴づける独占的市場構造とそのもとでの価格支配を研究する場合、少数の巨大資本が相対的に広大な市場を分割しあっている場合と、少数の小資本が、市場の狭隘性ゆえにその市場において高い占拠率をしめているという場合とは、厳密に区別しなければならない。拙稿、「市場構造と価格支配――独占価格論序説[1]――」ですでに強調したごとく、「寡占」のうちでも、広大な市場をもつ重要な生産諸部門で、資本の集積・集中を高度におしすすめた少数の巨大企業が、高い市場集中度と高い参入障壁（および大きな製品差別）をかねそなえた場合にこそ、この巨大な「寡占」企業が、価格を支配し、独占的超過利潤を取得しうる独占体としての意味をもってくるのである。

それゆえ、マルクス経済学において、独占研究の主要対象とする市場構造は、近代経済学で使われているような「寡占」一般では決してないのであって、右のごとき内実をもった「寡占」こそが、問題である。本稿以降においては技術的に、文字通りの一企業による「独占」と区別して「寡占」という概念を用いるが、その場合分析対象とするのが、右のごとき「寡占」であることを、まえもって注意しておきたい。

注（1）　慶応義塾経済学年報第五集（一九六二年）所収。

第一節　寡占の本質

――寡占企業間の協調と対立――

（一）

少数の巨大企業が市場を分ちあう寡占市場が、第一章で考察した単一巨大企業による独占の場合と基本的に異なるのはつぎの点である。すなわち、単一巨大企業がある市場の一〇〇パーセントをしめている場合は、部門内競争は完全に排除され

ているのであるから、この単一独占企業が、独占価格の設定にさいして考慮しなければならない競争は、潜在的参入企業による部門外からの競争＝参入のみであった。これに反して、寡占市場における少数巨大企業は、このような潜在的参入企業による部門外からの競争＝参入とともに、当該部門内における諸企業間相互の競争を考慮しなければならない。

もちろん、当該部門内の競争といっても、それは資本の集積・集中にもとづいて、少数の巨大資本が市場を占拠しているところにおける、少数巨大資本間の競争である。それゆえ、ここには、以下にみるごとく、少数巨大資本が相互の「協調」によって、部門内競争を制限し、独占的価格つりあげ・独占的生産制限を行なう可能性と必然性とが存在するのである。この点で、非常に多数の企業が一つの市場の僅少部分を供給するのみであって個々の企業が価格に対して支配力をもつことのできない競争市場における部門内競争とは決定的な差をもっている。

このように少数の巨大企業が市場を占拠している寡占市場は、単一巨大企業独占の市場とも、多数企業の競争市場とも異なるものであるが、かかる寡占市場の根本的特徴を、一言でいえば、それは寡占諸企業相互が「協調」と「対立」というあい矛盾する両側面をあわせもっているということである。それゆえ、少数巨大企業のしめる寡占市場にかんする分析では、価格の設定等について、この「協調」という面と「対立」という面とがいかに現われ、そこから寡占特有のいかなる問題が生じるのか、ということを究明していく視角が一貫して必要となるのである。

（二）

協調の可能性

市場が少数の巨大資本によって占拠されるにいたると、そこでは、少数の巨大資本の間に協調の可能性が生みだされる。寡占を多数資本の競争と区別する第一の点はここにある。

多数の資本が市場の僅少部分のみを供給する競争市場では、多数の諸資本は種々の形で対立し・競争しあっている。諸資本は特別剰余価値を獲得するために生産力を平均水準以上にできうるかぎり高めようと競争しあっているが、他方、生産力を平均水準以上に高めえた一部の資本家は、特別剰余価値の一部を犠牲にした商品の安売りを通じて、みずからの市場をできうるかぎり拡大しようとする。このように生産力の発展程度の異なる諸資本の間で、利潤のわけ前と市場の獲得をめぐり、つねに対立・競争が存在しており、この対立・競争が生産力の発展を当該部門内のあらゆる資本家に強制していくことになるのであって、この過程で生産力を発展できない小資本は競争に敗退し、没落か大資本による合併を余儀なくされていくわけである。このような諸資本間の対立・競争は、不況期においてはとくに深刻・激烈なものとなる。「……各人はできるだけ自分の損失分を少くして他人に転嫁しようとする。損失は資本家階級にとって不可避である。だが、さて各人がどれだけの損失を負担すべきか、総じて各人がどの程度に分担すべきかということは、力と智能の問題となるのであって、競争はこの場合、敵対する兄弟間の戦闘に転化する。[1]」「……損失の分配は、決して個々の個別諸資本に均等に割当てられるのではなく、競争戦によって決定されるのであって、この競争戦では、特殊的便益または既得地位に応じ、損失が極めて不均等に極めて異なる形態で分配され、したがって、ある資本は遊休し、他の資本は絶滅され、第三の資本はただ相対的損失または一時的価値減少を蒙るにすぎぬ、等々ということになる。[2]」かかる対立・競争のもとで、恐慌・不況における価格の暴落・商品の投売が必然的となる。ここでは、多数の諸資本は協調の必要性・有効性を知っていても、それを実現する基盤は全く存在しない。強者による弱者の打倒・駆逐、あるいは合併・併合が、好況期における場合よりも一層きびしい形で強行される。

これに反して、資本の集積・集中の進展にもとづいて、市場が少数の巨大資本によって占拠されるようになると、少数の資本が競争を制限して価格をつりあげ、独占利潤を取得するために相互に協調する可能性がうみだされる。

(1) 一市場において資本が少数であることは、競争制限による価格つり上げ・独占利潤の取得を目的とする協調の交渉

と、その協調違反に対する取締りを可能にする不可欠の条件である。部門を構成する企業数が少なければ少ないほど、少数の企業による市場占拠率が高ければ高いほど――つまり市場集中度が高ければ高いほど、かかる協調の可能性が大であることはいうまでもない。

(2) しかしながら、協調の可能性は、単に市場集中度の高度化のみではなく、ある程度の参入障壁の形成を前提とする。もし、市場集中度がきわめて高い市場であっても、潜在的参入者の参入を阻止する参入障壁がほとんど存在しない場合には、部門内競争を制限する協調によって価格つりあげをしても、ただちに部門外からの参入によって協調の破壊が行なわれうるから、協調の継続的可能性は存在しない。（このことは、前稿で強調したごとく、単一企業独占においても、その単一企業が資本の集積・集中にもとづいて、高い参入障壁を形成していないかぎり、独占的価格つりあげによる独占利潤の取得を長期的には行ないえないことと共通している。）反対に部門外からの競争を阻止する参入障壁が高ければ、部門内競争さえ制限すれば価格つり上げによる独占利潤の獲得が保障されることが明らかとなるから、参入障壁が高ければ高いほど、協調への誘因は強くなる。寡占の問題をとりあげる場合、単なる寡占市場一般ではなく、資本の集積・集中にもとづいて、市場集中度の高度化と高い参入障壁の形成をかねそなえた少数の巨大企業による寡占市場を分析対象とするゆえんはここにある。

（三）

協調の必然性

少数の巨大企業の支配する寡占市場においては、右のごとき協調の可能性が存在するのみではなく、協調を必然化する諸要因が存在する。

(1) ある市場において、少数の巨大寡占企業が協調と協調違反の取締りによって価格を支配することの可能性が存在するということは、これら少数の巨大企業が協調を通じて、長期的諸条件を考慮に入れて行動することが可能となるということを意味する。したがって、当然のことながら、これら少数の巨大企業は、それが相互の利益になるかぎり、価格に影響を及ぼす諸条件の長期的状態を考慮に入れ、独占利潤を長期的にみて最大限にしようと志向する。この意味では、協調の可能性の存在は、それ自体協調の必然性を意味することになるといえる。

さらにまた資本の集積・集中を基礎にして、少数巨大企業による市場の支配が可能となる場合、これら諸企業は、（生産部門の技術的性格によって程度の差はあれ）、固定設備に厖大な固定資本を投下しており、この固定資本の回転に要する長期間にわたって利潤の極大化をもとめるため、この点からも、できうるかぎり協調によって部門内競争を制限し、長期的諸条件を考慮して独占利潤の長期極大化をはかろうとすることとなる。このことは、単一巨大企業独占の場合と同様であって、価格が競争の結果として与えられた自由競争の段階と決定的に異なるものである。（前稿「独占・寡占下の価格設定と価格の運動(一)」序節、参照）

(2) そればかりではない。少数巨大資本による寡占市場では、諸資本間の対立は、多数諸資本の存在する競争市場よりもはるかにきびしい内容をもつにいたるのであって、この巨大寡占間特有の競争の激烈さには、協調を必然化する要因がふくまれているのである。

高度な資本の集積・集中を通じて競争に生き残った少数の巨大資本は、すべて強大な闘争力をもつにいたっているし、また多くの場合各々が巨大な固定設備を有しているため資本を容易に他部門へ移動することができないから、あくまでも当該市場に残存しようとする傾向も強い。

そのうえ、各企業の市場占拠率が高いため、一企業の価格・販売量の変化は競争相手の諸企業の価格・販売量に対して大きな影響力をおよぼすことになる。それゆえ、一度ある企業によって、市場シェア拡大のための価格引下げというような政

策がとられたならば、ただちに競争相手諸企業はそれと同等あるいはより一層の価格引下げ等の対応的価格政策をもって、自己の市場の確保・あるいは一層の拡大に努めるであろう。ある企業の価格引下げに対して、競争相手諸企業が同等の価格引下げで対抗する場合に、価格がそこに落着くならば、最初に価格を引下げた企業の市場シェア拡大という目的が達せられないばかりか、結局のところすべての企業が価格引下げの損失を蒙ることになろう。

しかしながら、価格引下げを始めたある企業が、販売量拡大の強い欲求をもって、さらに一層の価格引下げを強行するならば、それはさらに競争相手諸企業に影響をおよぼし、諸企業の価格決定行動の作用と反作用との相互刺激的連鎖がひき起されていくこととなろう。価格引下げの相互刺激的連鎖反応は、ある企業の価格引下げに対して、競争諸企業がより一層の価格引下げによって自己の市場の確保・拡大をはかろうとする場合には、より一層深刻な形で展開するであろう。少数の巨大企業の支配する「寡占」市場では、一度価格切下げ競争が開始されると、一部の弱者の簡単な没落・消滅、強者による弱者の合併・併合という形での終局が容易にこないだけに、それはすべての企業にとって共倒れ的な打撃を与えるような深刻・かつ長期的な価格低下・利潤率の低下・損失をまねく可能性が大きいのである。

このように、巨大企業間の非協調的な価格引き下げ競争が結局のところすべての企業に損失をもたらすこと、とくに非協調的な価格切下げ競争が連鎖反応的にすすみすべての企業に共倒れ的な深刻かつ長期的な損失をもたらす傾向のあることは――このことは（あるいはこれが予測されることは）、当然のことながら、巨大企業に対して、こうした非協調的な価格引き下げ競争を回避して、協調という共存政策によって、長期諸条件を考慮した価格つり上げ・資本利潤率の長期極大化の利益をともに享受するよう促すであろう。[3]

(3) 少数巨大企業間の協調は、銀行資本と産業資本との関係によっても促進される。すなわち、一部門内の複数の大企業に金融関係をもっている大銀行（および諸金融機関のグループ）は、「一寡占的企業による侵略的拡張の結果必然的に生ずる大きな資本損失を――そしてその終局的回復は多かれ少なかれつねに不確実にならざるをえないので、それを――制止するために、通常その影響力を行使する」[4]のである。

資本の集積・集中は、産業諸部門にかぎらず銀行業においても進展し、銀行業務は少数の巨大銀行に集積・集中される。[5] かかる巨大銀行は、株式所有・長短期の資金供給、重役派遣などによって産業における諸大企業と密接な関係をもつにいたるが、この関係を通じて、巨大銀行が自己の利益のために諸産業部門の大企業間のカルテル化（その他の協調）を促進・強制した例は歴史上しばしばみられるところである。[6]

以上のごとく、資本の集積・集中にもとづいて、高い市場集中度と、高い参入障壁とをあわせもつにいたった寡占市場では、巨大寡占諸企業は、相互の協調によって、部門内競争・部門間競争を制限し、独占的価格つりあげ・独占的生産制限をする可能性と必然性をもっている。少数巨大企業は、相互の協調と高い参入障壁によって、部門内競争・部門外からの競争を制限し、部門全体の生産量を、競争が支配的な場合における生産量より制限し、価格を競争の支配的な場合におけるそれ以上につりあげ、競争の支配的な場合にえられる利潤以上の超過利潤を取得するのであり、このかぎりでは、巨大寡占企業のもとでの価格つりあげ、超過利潤は、前章で考察した単一巨大独占企業における独占価格・独占利潤と、その本質において全く同一である。寡占的協調によるものであれ、単一巨大資本によるものであれ、競争の制限によって、競争の支配的な場合に成立したであろう価格＝生産価格以上につり上げて成立する価格は、まさに範疇としての独占価格であり、かかる独占価格支配によって、競争が支配的な場合に成立したであろう平均利潤以上につりあげられた超過利潤は、まさに範疇としての独占利潤なのである。この意味で、資本の集積・集中にもとづいて、高い参入障壁を形成するとともに少数の巨大企業が市場を占拠し、相互の協調を行ないうるにいたった巨大寡占企業は、単一企業独占とひとしく、範疇としての独占、広義

の意味の独占として把握されねばならないのである。

(四)

寡占企業間の対立

しかしながら、少数巨大寡占企業間の協調についてとくに注意しておかねばならないことは、この協調が決して、寡占諸企業間の対立を止揚するものではないということである。協調はあくまでも個々の独立した巨大諸企業による協調にすぎないのであって、それは決して各個別企業の独立性を喪失させ、各個別企業の利害の対立を止揚するものではない。

個々の企業は、一産業全体の利益を窮極的目標とするのではなく、あくまでも個別企業の観点から自らの資本利潤率の長期極大化を追求するのであって、この個別的利益の追求において相互の協調が有利であり・必要であるかぎりにおいて、相互の共通した利益をともに追求するのである。

しかも、寡占市場において重要なことは、企業数が少ないとはいえ、その市場が、市場シェア、生産諸条件・販売諸条件(コスト条件)、資本力などを異にする独立した諸企業から形成されているということである。

もし、「寡占」諸企業が、市場シェア、生産諸条件・販売諸条件(コスト条件)、資本力等において全く同等の諸企業であるとすれば、これら諸企業が独立した諸企業であったとしても、これらが協調を最高度に行なうことによって、相互の利潤率の長期極大化をもとめようとするならば、それは単一巨大企業による独占のとる価格政策(前章参照)と等しいものとなるであろう。そこでは当然、当該部門全体の総利潤率(部門内の寡占諸企業の投資総額に対する部門全体で実現される総利潤の比率)を長期極大化せしめるような価格・生産量が選ばれるであろう。[7] ここでは、各企業のシェアも生産・販売諸条件(コスト諸条件)も等しいのであるから、部門全体の総利潤率の長期極大化は同時にひとしく各企業の利潤率の長期極大化を意味するのであって、価格設定・生産量の制限(操業度の規制)においても、各企業の利益は一致するし、価格支配による独占利潤の分配についても、各企業は平等の利益を享受することが可能である。もっとも、このような場合でも、独立した諸企業からなる寡占市場では、各企業の間では、需要の趨勢や、需要の弾力性等について異なる予測がなされる場合が少なくないのであって、このことは、単一巨大独占の場合と異なって、諸企業間の協調を困難にする一因となる。しかし、このような予測の不一致を調整さえすれば、かかる事情のもとでは、寡占特有の対立は現われず、かかる事情が継続するかぎり、相互の協調は安定的に継続するであろう。

しかしながら、少数巨大企業からなる寡占市場において問題なのは、右のごとき場合がほとんど例外的なものであって、一般的には、寡占市場が、市場シェア、生産・販売諸条件(コスト条件)、資本力等において相異なる、独立した諸企業から形成されているということにある。このように諸条件の異なる・したがって発展能力も異なる諸企業が、各々自己の利潤率を長期極大化しようとして協調に参加するのであるから、そこには当然のことながら、次節でみるごとく、協調をめぐり種々の対立がふくまれているのである。

寡占市場を形成しているのが、独立した数個の個別資本であり、しかもそれらが、市場シェア、コスト条件、資本力等を異にする個別資本であるということ——この点こそは、少数の巨大寡占企業の協調による価格つり上げを、単一巨大独占企業による価格つり上げと区別する根本的な特徴点・問題点をうみだす根源である。単一巨大企業独占では、第一章でみたごとく、企業がみずからの利潤率を長期極大化する諸条件と、当該市場全体の利潤率を長期極大化するための諸条件とは全く同一であった。これに反して、市場シェアやコスト条件等の異なる数企業からなる寡占市場では、当該市場全体の利潤率を長期極大化するための諸条件は、各企業すべてに対して、一様な独占利潤の増大を意味するものではないし、価格つり上げ、生産・販売量の制限等にかんしていかなる決定を行なうか、市場の諸条件の変化に対応してそれらをいかに変更するか

という点をめぐっても、個別諸資本の利益は容易に一致しないのである。

それゆえ、相互の協調によって、協調が行なわれなかった場合の各企業の利潤よりも、より以上の独占的超過利潤が得られうることは明らかであり、それゆえにこそ相互の協調を結ぼうとする必然性があるのではあるが、各企業が独立した個別企業であり、しかもそれらが市場シェア、生産・販売諸条件、資本力等の異なる個別企業である以上、当該市場全体としての利潤率の長期極大化のために必要な諸条件は容易にみたされないし、価格支配による独占利潤の取得をめぐる個別企業の対立はさけられないのである。

以上のごとく、少数の巨大企業からなる寡占市場では、少数の巨大企業が協調によって相互の競争を制限し、市場の長期的な諸条件を考慮に入れて、価格をつりあげ、独占的超過利潤を取得する可能性・および必然性があるのではあるが、この寡占間協調は決して、少数の巨大寡占企業の間の競争・対立を止揚するものではなく、いわば対立をふくんだ協調という本質をもっているのである。すでに指摘したごとく、厖大な固定資本を投下している少数の寡占巨大企業間では、対立・競争はとくに厳しく、この対立・競争の厳しさゆえに個別企業は相互に協調を結ぼうとするという面もあるのであって、少数巨大企業よりなる寡占市場の正しい把握は、この協調と対立という両側面を正しく位置づけることによってはじめて可能となるのである。

このように寡占市場における少数巨大企業間の協調と対立という両側面を正しく位置づけるということは、独占資本主義の運動法則の特徴を正しく把えるうえに決定的に重要な意義をもっている。なぜなら、この協調と対立の両側面の一方を、一面的に強調することは、いずれも独占資本主義についての誤った理解をもたらすからである。すなわち、少数大資本間の競争・対立の面を一面的に強調する最近の諸見解としては、たとえば、シュムペーターの独占＝進歩論[8]、リリエンソールの大企業賛美論[9]、あるいはクラーク以来のいわゆる有効競争論等[10]をあげることができるが、このような立場では、少数巨大寡占企業の協調による独占超過利潤の収奪という問題とそれらのもつ意義は全く軽視されてしまう結果となっている。他方、マルクス経済学者の一部にみられるごとく、もっぱら少数巨大寡占企業間の協調による独占的価格つり上げ、独占的超過利潤の収奪を強調するあまり、寡占企業間の競争・対立の面をいちじるしく過小評価し、それのもつ意味を充分理解しないならば、それは、極端な形では、いわゆる組織された資本主義・超帝国主義論[11]という誤った見解を生みだすことになったり、あるいは、独占段階における絶対的停滞論[12]に通ずる誤った見解をもたらすことになり、独占資本主義における資本蓄積と生産力の発展のあり方、そこにおける矛盾の展開の特徴を正しく把えることを不可能にしてしまうであろう。

巨大寡占企業間における協調と対立という両側面を正しく位置づけることによって、「独占は自由競争から発生しながらも、自由競争を排除せず、自由競争のうえに、これとならんで存在し、このことによって、幾多のとくに鋭くて激しい矛盾、軋轢、紛争を生みだす[13]」というレーニンの有名な命題の内容をより具体的により豊富に発展させていくこと――ここに独占資本主義分析の基本的方向がもとめられねばならない。

もちろん、「独占・寡占下の価格設定と価格の運動――独占価格研究第二篇――」の一連の研究では、一定の市場構造における独占価格の決定とその運動を主要対象としているため、寡占企業間の協調と対立との両側面を正しく把えるということも、この範囲内にとどまっており、これらの両側面をもった寡占的大企業の諸行動が、独占価格の設定、独占利潤の取得とともに、生産過程における搾取をいかに強め、資本蓄積と生産力の発展にいかなる段階的特徴をあたえ、そこにいかなる諸矛盾をうみだすのかということについては、第三篇以降の課題とならざるをえない。

次節以下では、少数巨大寡占企業が協調によっていかに価格・生産（販売）量を規制し、独占的超過利潤を獲得しようと

するのか、そこにはいかなる形で寡占企業間の対立がふくまれているのか……ということを考察することを通じて、協調と対立という両側面をあわせもっている寡占企業間関係の特質をより具体的に明らかにすることにしたい。

注（1）K. Marx, Das Kapital, Bd. III, SS. 281～282. マルクス『資本論』第三部、長谷部訳（青木書店版）三六七頁。

（2）a. a. O., S. 282. 同訳三六七～三六八頁。

（3）ヒルファーディングの次の言葉を参照。「それは、弱者が滅ぼされてその部面における資本の過剰が除かれるというような、強者と弱者との闘争ではなく、容易に決着のつきかねる、全戦士に一様な犠牲を負わせる、同等者間の闘争である。これらの企業は、すべて、戦闘に耐えるべく努めねばならない。そうしなければ、各個の企業に含まれる巨大資本が悉く減価させられるであろうから。」（R. Hilferding, Das Finanzkapital, Dietz Verlag, 1955, S. 272. 岡崎次郎訳『金融資本論』岩波文庫版、中、一九頁）。

ただし、ヒルファーディングが、このような固定資本の厖大化した部門の利潤率の平均以下への低落を強調し、そこから、これを克服するものとしての独占的結合の必然性を論じている（a. a. O., SS. 267～274. 同訳一四～二一頁）点については批判されねばならない。独占的結合や協調は、利潤率の異常な低落を必ずしも媒介にしなくても、その可能性の見透しだけによっても促進されるのである。また、独占的な結合や協調をそのような平均以下への利潤率低落からの脱却という消極的な面においてのみとらえず、より積極的に超過利潤の取得という面でとらえることが必要であろう。

（4）P. A. Baran, The Political Economy of Growth, 1957, pp. 81～82. バラン『成長の経済学』浅野・高須賀訳一〇七～一〇八頁。

なお、この点については、ヒルファーディング『金融資本論』第三篇第十一章（とくに前掲訳二二～二三頁）を参照。

（5）レーニン『資本主義の最高の段階としての帝国主義』第二章参照。

（6）そのもっとも典型的な例を、シャーフハウゼン銀行がフェニックス社を「製鋼連合」へ参加させた場合にみとめることができる。（大野英二『ドイツ金融資本成立史論』七二頁参照）。

（7）これは、フェルナーのいう共同利潤（Joint Profit）の極大化という考え方に似ている。共同利潤とは寡占諸企業の利潤総額であり、フェルナーは、この共同利潤の短期極大化が寡占特有の諸条件によっていかに制限されるかという視角から寡占価格を分析している。（W. Fellner, Competition Among the Few, 1949. 参照）。

（8）シュムペーターは、寡占的大企業による新商品・新技術・新供給源泉・新組織型をめぐる競争を強調して、寡占企業間の協調による独占的価格つり上げの問題を全く軽視している。（J. Schumpeter, Capitalism, Socialism, and Democracy, 1942. 中山・東畑訳『資本主義・社会主義・民主主義』第七章および第八章参照）。

（9）リリエンソールも、大企業間の〝新しい競争〟を一面的に強調・賛美することによって、協調による独占の問題をほとんど無視してしまう（D. E. Lilienthal, Big Business; A New Era, 1953. 永山・伊東訳『ビッグ・ビジネス』参照）。

（10）いわゆる有効競争（ワーカブル・コンペティション）の概念は、クラーク、メイスン、ベインなどの多くの論者によって種々の形で説かれており、必ずしも明確な概念とはいえないが、大体において、独占それ自体の弊害は指摘・批判するものの、寡占間に共謀が存在せず・市場パフォーマンスが良好であればその市場における競争は有効に行なわれているとみなすものである。しかしながら、この考え方が実際に適用される場合には、寡占間共謀の事実をつきとめることの困難性、および、市場パフォーマンスの検討が不徹底にならざるをえないこと――たとえば企業の利潤隠蔽を暴露し真の独占利潤を明らかにする方法と勇気をもたないために、公表利益の表面的な比較検討に終ってしまうこと――から、寡占間協調による独占行為が行なわれている多くの市場を有効な競争の市場とみなす可能性が大きく、協調による独占価格の問題を事実上軽視することになる。（ベインの産業分析もその例にもれない。J. S. Bain, Industrial Organization, 1959. 参照）

（11）K. Kautsky, "Der Imperialismus." Neue Zeit, 11, September, 1914.（カウツキー『帝国主義論』波多野訳、創元文庫版、所収。）なお、これに対するレーニンの批判（『資本主義の最高の段階としての帝国主義』第七章・第九章）を参照。

（12）たとえば、スターリンの『ソ同盟における社会主義の経済的諸問題』（一九五二年）における、現代資本主義の停滞論をみよ。

（13）レーニン『資本主義の最高の段階としての帝国主義』レーニン全集、大月書店版第二十二巻、三〇七頁。

第二節　寡占間協調による独占的価格支配の基本的問題点

（一）

前節でみたごとく、資本の集積・集中にもとづいて高い集中度と高い参入障壁を形成するにいたった寡占市場では、寡占諸企業は、高い参入障壁のもとで、相互の協調によって競争を制限し、独占的価格つりあげ・独占的生産制限、独占的超過利潤の取得を行なう可能性と必然性をもっており、このかぎりでは、単一巨大企業独占とひとしい本質をもっている。

しかしながら、他面では、寡占市場は、少数ではあれ複数の独立した諸企業から形成され、しかもそれらが諸条件を異に

する諸企業であるという特質をもっているため、そこにおける独占的価格つりあげ、独占的生産制限、独占的超過利潤の取得は、単一巨大企業独占の場合とは異なる、寡占特有の諸問題・諸特徴をもたざるを得ない。

本節では、少数巨大企業よりなる寡占市場における価格つり上げ、生産制限、超過利潤の取得が、その本質において、単一巨大独占の場合とひとしい範疇としての独占価格・範疇としての独占利潤であることをふまえたうえで、この寡占企業相互の協調の内容を検討することを通じて、独占的価格つりあげ・独占利潤の取得における寡占特有の諸問題・諸特徴を明らかにしたい。したがって、本節では、寡占間協調における寡占特有の諸問題・諸特徴を分析の主題とするということから、いきおい、寡占間協調における企業相互の対立、協調のもつ不安定性に力点がおかれることになるが、このことは、寡占間協調による価格支配、生産制限、超過利潤の取得の本質を、単一巨大独占と区別し、少数巨大資本からなる寡占市場の本質を範疇としての独占と区別することでは毛頭ない。この点、本節の分析に先だってとくに注意しておく必要があろう。

なお、本節の分析では、参入障壁がきわめて高く価格つり上げにおいて参入の脅威を考慮する必要がないと仮定することによって、部門外からの競争＝参入の問題を一応考慮に入れないでおこう。もちろん一般には、程度の差はあれ、潜在的参入者を考慮にいれざるをえない場合が多いのであって、この問題については、前稿の第一章第二節「参入の可能性を考慮した独占価格の設定と独占価格の運動㈠」第三節「同㈡」で単一巨大企業独占を仮定して分析したことが、かなりにわたって直接役立つであろう。しかし、これらの分析に立脚して、参入の可能性あるいは参入の可能性の変化が寡占企業間の協調による独占価格設定に対していかなる影響をおよぼすのかという点については、本章第三節・第四節（次稿）にゆずり、本節では、一応、寡占企業間の協調・部門内競争の制限における問題点に考察を集中することにする。

また、本節では製品差別の問題を捨象する。前篇「独占段階における諸市場構造と価格支配の可能性」第三節[1]ですでに述べたように、少数大資本の支配する寡占市場においては、各企業の製品間に一定の異質性が存在する場合が少なくない。本節の分析でも、巨大寡占諸企業の「非価格競争」によってこれがとくに促進されることは一応しめされているが、この製品差別が、寡占企業間の協調・価格設定・価格の運動に与える影響は複雑なので、第五節で詳しく考察することにして、本節以下第四節までの分析においては論理の単純化のためにこれを捨象する。本節の分析においては、製品差別が当初においては存在せず各企業の製品が全く同質であるような市場条件のもとでの各企業の協調をとりあげることによって、協調のもつ意味と問題を純粋に考察する。そして、この分析を前提として、第五節（次稿）において製品差別が寡占企業間協調にいかなる影響・変化を与えるかというかたちで分析を進めることによって、はじめて、製品差別の存在する寡占市場における価格設定・価格の運動も正しく把握されることになろう。

(二)

ところで、寡占的大企業が独占的な価格・生産量決定＝独占利潤実現のために相互に行なう協調といっても、それには種々の形態があるので、寡占間協調の特徴とその問題点を理論的に考察するに先立って、一応それらの形態について一瞥しておく必要があろう。

寡占諸企業間の協調の形態は、(a)カルテル（あるいはプール）、(b)暗黙の協定（あるいは紳士協定）、(c)何らの協定なしの暗黙の交渉にもとづく相互諒解、とくにプライス・リーダーシップ、の三つに大別される。

(a) カルテル（あるいはプール）。

これは、独占的超過利潤実現のために諸企業が相互に守るべき諸事項を文書で明示して協定する形態であり、一般に、その目的達成のために規則的な会合・常設の委員会などの諸機構や、協定違反に対する罰則規定をもつ。

カルテルは、それがいかなる条件を統制するかによって多くの種類に分類されているが、本稿の分析対象として重要なのは、独占的価格つり上げ＝独占利潤実現の基本的条件である価格と生産量のどちらかを規制するところの「価格カルテル」と「数量カルテル」である。価格カルテルは統一的な販売価格を決定・統制するカルテルであり、それに対し数量カルテルは、部門全体および各企業の生産・供給量を決定・統制するカルテルであって、一般に、各企業の生産実績や生産設備（生産能力）、あるいは両者を折衷した額を基準として統一的な一定比率の生産・供給量制限を行なうものである。

なお、カルテルと一般によばれているものには、これらの基本的な種類のほかに、市場分割カルテル、特許権カルテル、最低価格カルテル、計算カルテル、条件カルテル、などの種類があるが、これらは、市場分割カルテルをのぞけば、すべてそれ自体としては、独占利潤実現のための有効な協定とはいいがたく、価格・生産量にかんするカルテル（および暗黙の協定・何らの協定なしの相互諒解）を補完・強化するものとして意義づけられる。[2] また、市場分割カルテルは、市場を地域的にあるいは製品種類別に分割して各企業にその販売する地域・製品種類を指定し、その地域内あるいは製品種類にかんするかぎり各企業を唯一の販売者たるようにするカルテルである。[3] この場合の価格・生産量は、そのわり当て地域・わり当て製品種類にかんする単一独占企業たる各企業によって全く独占的に決定される。それゆえ、そのかぎりでは前章「単一巨大独占企業による価格設定と独占価格の運動」の分析がそのまま適用されうるのであり、また、このカルテルは市場内の地域的分化や製品差別を前提にするので、単一市場における少数大資本の協調的価格設定の問題を純粋に考察しようとする本稿では一応捨象する。

(b) 暗黙の協定（あるいは紳士協定）。

これは、カルテルと同様、各企業相互の会合における交渉による価格や生産量についての協定である。しかし、カルテルと異なり、協定事項にかんする文書や、規則的な会合、常設の委員会、罰則規定などは存在せず、協定は単に口頭によってなされ、相互の信頼のみによって守られる。[4] この暗黙の協定は、いわば暗黙裡のカルテルであり、(a)の公然たるカルテルと、次にみる「何らの協定なしの暗黙の交渉にもとづく相互諒解」との中間形態とみてよい。

(c) 何らの協定なしの暗黙の交渉にもとづく相互諒解、とくにプライス・リーダーシップ。

寡占的大企業は、何らの協定によらなくても相互に協調して独占的価格つり上げをすることが可能である。寡占市場において企業間に協定が存在しない場合、一企業の一定の価格政策の実行が有利な結果を生むかあるいはより不利となるかは、全く競争相手の対応の仕方にかかっているので、こうした事態の認識にもとづいて各企業が相互に有利な結果を導くような価格政策を共同歩調でとろうとするに至る。すなわち、ある企業がまず単独で価格を変化させるとき、それが他企業も全く同様の価格変化で対応することを期待したところの「誘い」の行動であると相互が意識して、各企業が一致した行動をとるのである。この場合、一企業の価格変更の公表は、事実上、交渉における一つの提案であり、他企業の同調はこの提案に対する同意を意味し、不同調はその拒否を意味する。かくして、企業間の交渉と同意は、何らの会合や協定を経ず、価格変更についての各企業の一連の公的発表を通じて行なわれる。これによって、各企業の価格切下げ競争が制限され、各企業のもっとも有利とする価格の妥協点で価格が決定される。それゆえ、これは、価格の独占的つり上げについてのいわば「暗黙の交渉」[5]にもとづく相互諒解である。

この暗黙の交渉にもとづく相互諒解をより確実にするためにしばしば行なわれるのが、その一種としてのプライス・リーダーシップである。これは一般に、その部門でもっとも大きな市場シェアをもつ企業・あるいは市況の変化とそれに対する合理的な対応の仕方をもっとも良く把握しているとみられる経験の旧い企業が価格の設定・変更において先導的役割をはたし、その他の諸企業がこれに追随していくという、価格の設定・変更の仕方についての相互の暗黙の同意が慣習として成立するところの協調形態である。このプライス・リーダーシップは、あくまで暗黙の交渉にもとづく相互諒解の一種であり、[6]

価格の設定・変更における先導的役割が特定の企業に定着したものにすぎない。[7] この特定企業＝プライス・リーダーの役割は、決して自企業にもっとも有利な価格を一方的に他企業におしつけるのではなく、自企業の利益を中心としつつも、各寡占企業にとって有利な価格の妥協点を見出し、すべての企業を同調させながら、独占的超過利潤をできるだけ大きくするような価格の設定・変更をすることにある。[8]（この点で、寡占市場におけるプライス・リーダーシップは、部分独占市場におけるいわゆる支配的企業によるプライス・リーダーシップ――前章第四節『部分独占』下の価格設定と価格の運動〔別稿〕で分析の予定――とは異なることが注意されるべきである。[9]）

「暗黙の交渉にもとづく相互諒解」による独占的価格つり上げは、(b)の暗黙の協定と同様、反独占政策のもとで(a)の公然たるカルテルが非合法とされた状況の中で各国において発達してきたものである。[10]

公然たるカルテルがその種々の統制機構のために、市場集中度が比較的低い寡占市場においても成立し、また維持されるのに対し、暗黙の協定や「暗黙の交渉にもとづく相互諒解」はカルテルのような統制機構をもたないために、市場集中度のかなり高い寡占市場においてのみ有効かつ強力でありうる。しかし、資本の集積・集中の高度な発展を基礎にして高い市場集中度と高い参入障壁とをあわせもつ少数大資本においては、公然の協定や種々の統制機構がなくても暗黙の協定によって、あるいは何らの協定が一切存在しなくても「暗黙の交渉にもとづく相互諒解」によって、カルテルと全く同様に独占的価格つり上げ政策を強力に実行できるのである。

以上のごとく、巨大寡占企業間の協調の形態はきわめて多様である。

しかしながら、従来の諸研究においては、これらの形態についての制度的・歴史的叙述――いわゆる企業形態論・独占形態論はかなり展開されてはいるものの、[11] それらが、独占価格設定・独占的生産制限・独占利潤収奪においていかなる特徴と問題をもっているかという考察――いわば独占価格論としての考察は、きわめて乏しい現状である。

それゆえ、本節では、一応これらの形態上の差を念頭においたうえで、それらが寡占諸企業間の協調としてもつ同一性に着目し、この寡占諸企業間の協調が一般的にもっている特徴と問題点を理論的に整理することに考察の中心をおくことにする。

(三)

以下における考察の主題は、寡占的大企業相互間の協調による独占的価格つり上げにふくまれる諸特徴・諸問題を明らかにすることであるが、問題点は一応次のように整理されよう。

(1) 総コスト最小化を保証するような生産わり当てが不可能なこと。

(2) 統一的独占価格・統一的生産制限率の水準にかんする対立。

(3) ある面での協調が他の面での非協調によって骨ぬきにされたり、維持が困難になること。

(4) 以上の諸問題を一応解決するものとしての高次の協調形態においても終局的に解決されない問題点があること。

(5) さらに、以上のごとき諸協調には、それ自体のもつ問題点のほかに、協調に加わらない非協調企業・アウトサイダーの存在という問題があること。

(四)

(1) 総コスト最小化を保証するような生産わり当てが不可能なこと。

少数の巨大寡占企業において、市場シェア、生産諸条件が異なり、単位あたりコスト、生産量の変化に対応する単位あたりコストの変化（コスト・カーブ）も異なる場合、生産量の制限による独占的価格つり上げにいかなる問題が生じるのか。

この問題を考察するにあたり、単一巨大独占企業が、一工場あたり生産量・生産諸条件において差のある複数の工場をもっている場合、この単一巨大独占企業がいかなる生産制限によって価格つり上げを行なうかを考えてみるのが有効であろう。このような単一巨大企業独占は、利潤率を長期的に極大化するために価格・生産量を規制する場合、当該市場の長期的諸条件のもとで適当とみなされた生産量に対して総コストを最低にするように、各工場の生産量・操業度を操作するであろう。（近代経済学の概念を用いれば、各工場の限界費用が等しくなるようにするであろう。）単一企業独占体を構成する各工場は、その生産諸条件にしたがって不均等な操業度で操業し、極端な場合――総生産量が極度に制限される場合には、コストの最高の工場は操業停止さえ必要となるであろう。

しかしながら、右のごとき数工場が、統一した一つの企業の意志のもとにおかれているのではなく、各々独立した個別企業である場合（＝つまり寡占市場の場合）には、右のごとき形で、全体としての利潤率を長期極大化するための生産制限・価格つり上げや、市場の諸条件の変化に対応しての生産制限・価格つりあげの変更が行なわれ得ないことは容易に想像しうるところである。

独立した諸企業が、各企業の単位あたりコスト、生産量の変化に対応せる単位あたりコストの変化（コスト・カーブ）を相互に公開・検討しあうことは、対立し合う資本の本性上不可能である。この点で、寡占市場では、当該市場の長期的諸条件のもとで適当とみなされた生産量に対して総コストを最低にするように各企業のコスト・カーブに応じて操業度を調整することには、そもそもの技術的な困難があるのである。

さらにまた、かかる技術的な困難がたとえ解決されたとしても、かかる操業度の調整をめぐって各企業の利益の対立が生じる。数工場をもつ単一企業独占においては、異なる工場が異なる操業度で生産を行なうとしても、市場全体としての価格つり上げによる独占的超過利潤の分配をいかに行なうかということは、はじめから問題になりえないが、独立した数企業からなる寡占市場では、この独占的超過利潤の配分は、価格つり上げ・生産制限と関連して、各企業にとってまさに最大問題の一つであるからである。

つまり、各企業の生産諸条件に差のある場合、当該部門全体の利潤率を長期極大化するためには、総コストを最小化するために各企業の操業度を生産諸条件に応じて不均等に調整し、さらに種々の状況変化のもとで、この各企業の操業度を生産諸条件に応じて調整しなおさねばならないという問題がある。しかしながら、このような調整を行なうとすれば、各企業が協調による生産制限からうる独占的超過利潤の投下資本量に対する比率は、当然のことながら不均等にならざるを得ない。この独占的超過利潤の投下資本量に対する比率の企業間の不均等性に対し、生産諸条件・コストカーブを異にする諸企業は、それぞれ自らの立場から異なった見解をもち、右のような操業度調整を有利とする企業と不利になる企業との対立が生ぜざるをえないであろう。

またもし、独立した各企業が同一の操業度、同一率での操業度の変更によって、生産制限・価格つりあげを行なおうとすれば、これは当該部門全体の総コストの最小化・利潤率の長期極大化のための操業度の調整・価格つり上げから離れたものとならざるをえないし、さらにまたこの同一の操業度、同一率での変更それ自体についても、市場シェア、生産諸条件、資本力等の異なる諸企業は、(2)で見るような利益の不統一をもつであろう。

なお、右の点と関連して注意しなければならないのは、単一企業独占では、一定の生産量に対して総コストを最低にするように各工場の生産量・操業度を調整できうるということが、単一巨大独占の合理性や、カルテルに対するトラストの生産面での進歩性を主張する一つの論拠となっていることである。[12] たしかに、寡占諸企業にくらべて、単一企業独占が、一定の生産量に対して合理的な形で各工場の操業度を調整できるということは認めなければならない。しかしながら、一定の生産量に対して総コストを最小にしうるということと、当該商品をいかなる価格で売るかということとは、論理的に別問題である。単一独占企業は、前章でみたような形で、利潤率を

長期極大化するための価格設定・生産制限を行なうのであるから、一定の生産量に対する総コストを最小にしうることから直接、国民経済にとっての「合理性」や「進歩性」を云々するのは論理的飛躍である。

単一独占企業も、少数巨大寡占企業の協調も、生産制限・価格つりあげによる独占的超過利潤を取得するという点では共通しているのであって、両者の相違はまさにこの独占的超過利潤における若干の相違にほかならないということは、とくに銘記しておく必要があろう。

（五）

(2) 統一的独占価格・統一的生産制限率の水準にかんする対立。

少数巨大企業からなる寡占市場が、市場シェア、生産・販売諸条件、資本力等において異なる・独立した諸企業によって形成されており、したがって巨大寡占企業の相互関係には協調と対立という両側面がふくまれているという寡占固有の特徴は、寡占諸企業がもし、統一独占価格・あるいは一定率での生産量制限を行なおうとする場合にも、単一巨大独占の場合と異なる諸問題を生ぜしめる。

「この場合の問題は大きく分けて、統一独占価格・あるいは一定率での生産制限にかんする協調それ自体をめぐる各企業の利益の不一致の問題(2)の対象）と、それにかんしてある協調が成立した場合、その後における協調の維持にかんする問題(3)の対象）に分けられる。

前者の問題についてみると、問題は、いかなる水準の独占価格、あるいはいかなる率での生産制限が選ばれるべきかについて、諸条件を異にする寡占諸企業の利益の対立・主張の相違が生ずること、そのため、協調による価格つり上げ・生産制限は、同一の市場諸条件のもとで、単一巨大独占企業においてなしうる最も有利な価格つり上げ・生産量制限と異ならざるをえないということ、である。

単一巨大独占企業の場合は、前稿でみたごとく、市場の長期的諸条件（参入の脅威のある時はその可能性もふくめて）を考慮に入れて、利潤率を長期極大化するような独占価格・独占的生産制限を決定する。これに対し、寡占市場においては、各企業は、全体としての市場の長期的諸条件を考慮に入れるのはもちろんであるが、そのうえで、ある一定の価格つり上げ、あるいはある一定率の生産量制限を行なう場合、それによって自己の得られるであろう独占的超過利潤の大きさと・そのもとでなし得るであろう自己の発展可能性を、他の諸企業のそれらと比較して、他の諸企業の発展・シェアの拡大をおさえつつ・自己が最も有利となる水準での価格つり上げ、あるいは生産制限を選ぼうとするであろう。

(a) 統一的独占価格を協調によって決定しようとする場合、各企業は、まずいろいろの独占価格水準に対応する需要総量の変化（当該商品に対する需要曲線＝産業需要曲線）を考慮したうえで、いろいろの独占価格水準のもとでの、自企業の現時点でのコスト条件（操業度の影響をふくむコストカーブ）、生産量、得られうる独占的超過利潤の大いさ、さらには、いろいろの独占価格水準のもとでの自企業の販売拡張能力(3)参照）を、他企業のそれらと比較・検討して、自企業が長期的にもっとも有利となる独占価格を主張するであろう。（当節では参入の可能性の問題を考慮に入れていないが、参入の脅威のもとでは、かかる検討はより一層複雑となる。）寡占諸企業は、それぞれ、右のような検討を通じて、自企業にもっとも有利となる独占価格を主張するわけであるが、諸条件を異にする各企業は、当然異なる価格を主張することになる。

統一的独占価格についての協調は、まさにこのような一致しない利益・異なる主張の妥協の産物としてのみ行なわれるのである。このことは、統一的独占価格の協調を困難にし、非協調的企業（カルテルの場合にはいわゆるアウトサイダー）を生みだす重要な一因である。

さらにまた独占価格の水準をめぐって寡占企業間の利益の不一致がさけられないということは、市場の諸条件が需要の変

化等の外的事情によって変化した場合、あるいは(3)でみるように、価格以外の競争による販売競争を通じて、各企業のシェアやコスト条件が変化した場合、従来の独占的価格の維持・変更をめぐって、各企業の利益の不一致・主張の相違を表面化し、協調を不安定にする重要な要因として作用する。

(b) 寡占諸企業の生産量を、一定比率で制限する形の数量カルテル（あるいは生産・供給制限カルテル）の場合も、いかなる比率の生産制限を行なうか、何を基準として一定比率の生産制限を行なうか、について各企業の利益の不一致はさけられない。

寡占諸企業が協調によって、一定比率で生産量を制限する場合、一定比率を決めることと同時に、何を基準として一定比率の生産制限を行なうかが問題となる。基準の主なものは、(イ)各企業の生産・供給量の実績、(ロ)生産設備の保有量、(ハ)両者の折衷[13]、であり、さらに、如何なる時点のそれらをとるかについて、(イ)現時点、(ロ)過去一定期間の平均、という形態がある。

各々の企業は、まず(a)の場合と同じく、当該市場における独占価格の水準と需要総量との対応関係（いわゆる産業需要曲線）を考慮したうえで、いろいろの操業度のもとでの自己のコスト条件（とくに設備償却状況をふくめた操業度の影響）と、販売能力を、他企業のそれらと比較・検討して、自企業にとって長期的にもっとも有利と思われる操業率と、生産制限の基準を考える。この場合、市場全体についての産業需要曲線にかんする予測が同一であっても、たとえば、操業短縮による固定資本の負担（有機的構成と、償却状況による）が異なる諸企業では、異なる操業短縮率が主張されるであろう。

しかも、この場合特徴的なのは、生産制限の率と、何を基準として生産制限を規制するかということとが、不可分の関係にあることである。たとえば、未償却の比重の高い設備を多量に保有したり、設備投資を行なったばかりで十分な生産実績のあがっていない新設備をもつ企業は、設備保有高を基準とすることを主張するであろうし、また、協調が設備保有高を基準とするか生産実績を基準とするかによって、異なる率の生産制限を主張することになる。逆に、償却を十分行なった設備をもち、これまで高い操業度で生産実績をあげている企業は、生産実績を基準とすることを主張するし、協調が何を基準にするかによって、異なる生産制限率を主張するであろう。このような利益の不一致は、いかなる時点を基準とするかについても、同様に生じる。

以上のごとく、一定率の生産制限にかんする協調においても、生産制限率とその基準をめぐり、寡占諸企業の利益の不一致・主張の相違はさけられないのであって、協調はここでも、まさにこれらの妥協の産物としてのみ成立する。それは、すべての企業が、協調なしの場合にくらべて独占的超過利潤をえられうるという保証のうえで、各企業の力関係によって最終的に決定されることになるのである。それゆえ、かかる協調には、(a)の場合と同様、非協調企業（カルテルの場合にはいわゆるアウトサイダー）の生じる可能性がふくまれるとともに、生産制限率の変更を必要とするような市場の諸条件の生じた場合、つねに生産制限率の変更とその基準をめぐっての各企業の利益の不一致が生じ、協調を不安定にする要因が生ぜざるをえないわけである。

なお、数量カルテルにおける生産制限が、各企業の生産・販売実績や生産能力を基準にして行なわれるということは、カルテル形成直前の生産・販売拡大競争や設備拡張競争、あるいは協定期間終了直前の設備拡張競争を刺激せざるをえない。この設備拡張競争の激化が、数量カルテルの本来の目的である独占利潤実現のための生産量制限の意義を減殺する作用を果すことはいうまでもない。（この点は、戦後のわが国における寡占大企業の激烈な設備拡張競争の原因を理解する上で重要である。すなわち、戦後のわが国では、通産省による勧告操短という一種の数量カルテルがカルテルの主要な一形態となっており、このことが各企業の設備拡張競争を刺激しているという側面を軽視してはならない。――そのもっとも典型的な例は、昭和三二年の繊維工業設備臨時措置法の

実施直前のいわゆる「駆けこみ増設」[14]にみられる。）

（六）

(3) ある面での協調が他の面での非協調によって骨ぬきにされたり、維持が困難になること。

諸条件を異にする・独立した少数巨大企業によって構成されている寡占市場では寡占諸企業間に協調と対立という二つの側面がふくまれているということは、独占的価格設定・独占的生産量制限にかんして、いま一つの問題を提起する。それは、寡占間協調が部門内競争をあらゆる面で・完全に排除することができないということ、具体的にいえば、ある面で協調が成立しても、それ以外の面で競争が生じる傾向があること——たとえば、統一独占価格を協調的に決定すると、生産・販売量をめぐり非価格面での競争が生じたり、生産量を何らかの形で制限すれば、部分的な価格競争が生じたりすること——したがって、寡占間協調には、非協調的側面や、協調を不安定ならしめる要因がふくまれざるを得ないということである。

単一巨大独占の場合には、独占価格—需要量＋生産量—企業の生産量は、直接的な関連性をもっていた。なぜなら、単一企業独占においては、この企業の生産・供給量は、同時に当該部門全体の生産・供給量であり、当該商品の需要曲線は同時にこの企業の製品に対する需要曲線である。単一独占企業は、この需要曲線上で、資本利潤率の長期極大化を実現しうるうえに、もっとも有利な独占価格と需要量＝生産量を選べるのである。この場合単一独占企業は、需要量に応じて生産量を決めればよいのであって、一定の価格を選べばそれに対応する需要量＝生産・供給量が、あるいは一定の生産・供給量をえらべば、それに対応する価格が、いわば自動的に決定される。商品種類の性質に応じて、単一独占企業はこの両者のうちどちらかを選ぶことによって、資本利潤率の長期極大化を実現しうる独占価格・需要量＝生産量を決定することができるのである。

しかしながら、寡占においては、価格—需要量—生産量—各企業の生産量の関係は、右のような単純・直接の関係ではない。

(a) まず、単一独占であるか・寡占であるかをとわず、ある市場において一定の価格が与えられると、その価格の高さは当該商品に対する需要の大いさを規制する。ところが、寡占的市場においては、一定の独占価格にかんする協調が行なわれても、それに対応する（当該部門全体の）需要総量以上に、生産・供給量の総額が増大し、これによって、この独占価格の維持を困難にする可能性がつねに存在する。

たとえば、価格カルテルやプライス・リーダーシップによって、各企業が守るべき一定の独占価格が決定されても、独立した複数企業の存在する寡占市場では、このことは、各企業の生産・販売量——したがって当該市場における生産・販売総量を直接規制することにはならない。

各企業は、自己の利潤増大のために、価格切り下げ以外のあらゆる手段——広告・宣伝活動や販売経路の排他的利用の強化等——によって、自企業の販売・生産量を増大しようと努力するであろう。各企業は、決定された独占価格が協調によって維持されるであろうことを前提として、むしろ安心して各自の販売・生産量の増大に努めるという傾向すらある。この結果、この独占価格の高さによって規制された当該市場の製品に対する需要総量を、各企業の生産量の総額が超過し、所期の独占価格の維持を困難とする傾向がある。これこそ、生産—供給量の規制をともなわない価格カルテルやプライス・リーダーシップにおいて、しばしば独占価格の維持を困難にする主要な原因の一つである。

また、各企業がそれぞれの販売・生産量を拡大しようとすることは、価格以外の面での競争力の差によって各企業の生産量・市場シェアを変化させ、このことが各企業相互間の力関係を変え、各企業のもっとも有利とする価格をも変化させるであろう。ここにも、統一独占価格の維持・変更をめぐる各企業の利益の対立が深化し、協調を弱める一因がある。

さらにまた、右のごとき過程で、広告・宣伝活動、販売経路の排他的利用の強化等によって顧客の争奪が激しくなることは、これらのための諸経費を、自由競争におけるものよりも遙かに増大させ、浪費の恒常化をもたらすという点でも大きな問題である。

(b) 少数巨大寡占企業が協調によって、生産量を制限しようとする場合、この生産制限の率と基準をめぐって、各企業の利益が対立することはすでにのべたが、それらの妥協として協調が成立し、生産量が制限されるならば、これは部門全体の生産量を統制するのであるから、一般的にいって、(a)でみた単純な価格カルテルに比べて独占価格維持の力は強いといえよう。

しかしながら、この場合にも、独占価格の維持を脅す要因がないわけでは決してない。

たとえば、いかなる基準によるにせよ、各企業の生産・供給量が決定される場合、その規制は、各企業が生産・供給しうる最高限をしめすものであって、決してその額だけ全額販売できるという保証はないのである。各企業は販売能力の差によって、規制された最高生産額を販売するうえでの困難さの程度が異なる。生産額を販売する能力の劣る企業は、価格を若干引き下げても、販売しようとする傾向をもっている。このことは、とくに市場の需要条件が悪化したにもかかわらず、(2)でみたような対立によって、容易に操業度の変更・操短の協調ができない場合、あるいは、需要条件の悪化が一時的なものとみられて操業度の統一的切下げを行なわない場合にあらわれる。すなわち、かかる場合、従来の信用による顧客のひきつけ、販売経路の排他的利用等によって、販売条件の有利な企業が、最高生産わり当て額の全額を販売しようとするから、販売条件の相対的に劣悪な企業は、価格切り下げによる販売の維持を行なわざるをえないことになる。

あるいはまた、各企業の間で販売力においてかなりの差があるということは、この差を反映しない形で操業度の決定が行なわれる場合には、販売面においてとくに力の強い企業に対し、生産をわり当て最高生産量以上に、秘密裡に増大させようとする誘因をあたえることとなる。

これらの傾向は、価格カルテルの場合に価格面以外での競争によって独占価格の維持が困難となり協調を不安定たらしめる傾向よりも、弱いものであるとはいえ、やはり生産制限カルテルを不安定にするものとして作用する。

（七）

(4) 高次の協調、およびそれにおいても終局的に解決されない問題点。

寡占間協調にふくまれる以上にみた諸問題を克服するために、種々の方式が案出されている。その主なものは、数量カルテルにおけるわり当て量の譲渡のシステム、特許権カルテルを通ずる価格・数量統制、中央機関＝シンジケートによる総利潤・総販売量の分配の統制、である。（なお、これらは公然たるカルテルにおいてのみ可能であって、暗黙の協定や「暗黙の交渉にもとづく相互諒解」においては不可能である。）

これらのシステムは、つぎにみるごとく、寡占間協調における諸問題の部分的解決に役立つが、諸条件の異なる独立の諸企業間の基本的対立を止揚するものでない以上、依然として問題をのこさざるをえない。

(a) 数量カルテルにおけるわり当て量の企業間譲渡のシステム。

数量カルテルにおいて、生産制限が各企業への生産わり当て量を基礎にして行なわれる場合、すでにみたような諸問題による協調の不安定性が生じるので、これを解決する一策として、しばしば、このわり当て量＝一定数量の生産・販売の権利を相互に売買することを認めようとするシステムが登場する。かかるシステムがとられるならば、各企業への生産量配分が、総費用を減少させるような比率に近づく可能性が生ずる。すなわち、一定率以上の生産制限によっていちじるしくコス

トの増大する企業は、そのわり当て量の一部あるいは全部を、相対的にコスト面で有利な企業に譲渡する。（このわり当て量＝生産権利の価格は、高コスト企業がその生産量を生産してうる利潤より大であり、買手側＝低コスト企業がその分を生産してうる利潤より小でなければならない。）

このわり当て量の企業間譲渡がスムーズに行なわれれば、部門全体の総生産量に対する総コストが低下し、複数工場をもつ単一巨大独占企業のばあいに近づく。すなわち、寡占間協調のもつ問題の(1)（本節三五頁以下）が緩和されることになる。

また、生産わり当て量の譲渡は、諸企業の生産わり当てと販売能力とのギャップから生ずる矛盾（問題の(3)の(b)——本節四四頁以下）をも解決しうることになる。すなわち、販売能力が劣るために生産わり当て量を消化しえない企業の権利が、販売能力のまさる企業に販売されることを通じて、前者の価格引下げへの誘因および後者が協定を破ってわり当て量以上の生産・販売を強行しようとする誘因を弱めることができ、企業間協調の維持に役立つ。

しかしながら、この生産わり当て量の企業間譲渡も決して円滑に実行されるわけではない。わり当て量の権利は、その分を生産して得る利潤より高い額で販売されるならば、高コスト企業にとって有利なはずであるが、しかし、このようにして生産・販売を制限あるいは停止する企業にとっては、顧客との結びつきが一層弱まり、そのため、協定の破壊や協定期間の終了にともなう競争の全面化の時期にきわめて不利になる可能性が大きいし、また一定期間後の協定の改訂＝わり当て量の変更にさいして不利な立場にたたざるをえない。それゆえ、販売力の劣る企業は生産わり当て量の譲渡をできるだけ避けようとするのであって、このことは企業間譲渡をスムーズに実現することを阻げることとなる。

(b) 特許権カルテルを通ずる価格・数量統制。

たんなる価格協定やプライス・リーダーシップは先にみたような生産量拡大の可能性による不安定要因をはらんでいるが、この点を特許権カルテルで克服し強力な価格・数量統制を行なおうとするシステムがとられる場合がある。それは特定諸企業間の諸特許技術の排他的相互利用協定を結ぶことによって、もっとも強力な特許権所有企業たるプライス・リーダーの価格に他企業を追随させるとともに、各企業の生産量の制限を事実上強制し、独占的価格つり上げの維持をはかろうとするものである。

具体的には、強力な特許所有者たるプライス・リーダーの生産量と、特許技術の利用を許される諸企業の生産量との比率を一定に保つことによって総生産量を制限するために、特許技術の利用を許される企業が一定の比率を超えて生産・販売を行なった場合には飛躍的に高率の特許料を支払うことを義務づけられるというような仕方で生産量制限が強制される。[15]

このようなシステムのもとでは、強力な特許権の所有者たるプライス・リーダーは、統一的な価格を決定することができるばかりではなく、自己の生産・販売量を変化させることを通じて、他企業の生産量および部門全体の総生産量をほぼ完全に統制でき、決定した価格を安定的に維持しうることになる。

このようにして、このシステムは、たんなる価格協定やプライス・リーダーシップの弱点を克服しうるが、しかし、これはあらゆる部門で可能なわけではなく、強力な特許技術が存在する部門でのみ可能であるし、これが実施される場合にも、各企業に許される生産量の比率と特許料にかんする各企業の対立はさけられないという問題がのこる。

(c) シンジケート。

寡占間協調のもつ不安定を除去し、協調を強化し、安定化させるための最高のシステムは、生産物の共同販売を行なう中央機関（狭義のシンジケート）をもつカルテルである。

このシンジケートはしばしば各企業の出資による会社形態をとるのであるが、かかるシンジケート形態においては、加盟

諸企業が独自に顧客と取引することは許されず、すべて中央機関を経由して取引が行なわれる。そして、このことを前提として、種々の形態――たとえば、各企業へのわり当て率に応じた需要の配分＝利潤の配分、あるいは中央機関への利潤のプールと一定基準によるその再配分など――を通じて、総生産量と総利潤の各企業への分配が統制される。

シンジケート形態においては、カルテルは企業間のたんなる契約ではなくなり、それ自体が独立の経済活動を行なう主体性を獲得する。（といっても、もちろん、この主体性も相対的なものであり、その基本的政策は依然として加盟各企業の総意によって決定されるのであるが。）これに対応して、各企業の独立性・自立性はかなり大幅に制限されることになる。

そして、この各企業の独立性の制限は、各企業の独立性のゆえにもたらされる諸問題の克服に役立ち、カルテルによる市場支配の有効性も強まる。すなわち、中央機関は、単一巨大企業独占とほとんど同じように全体の利潤率を長期極大化するような統一的な独占価格と全生産量を決定しうるし、総コストを最小にするような各企業への生産わり当ても一応可能である。また、ここでは、価格カルテルにおけるような各企業の販売・生産量の増大による価格維持の困難性も、非価格面での競争の激化も排除されるし、数量カルテルにおける部分的価格切下げ競争の可能性も喪失する。さらにまた、各企業と顧客との直接的関係が切断されることを通じて、カルテルからの脱退の困難性が強まり、カルテル維持が容易になる。

シンジケートは、以上のような寡占間協調の弱点の克服の可能性によって、結合の強化を促すものではあるが、しかしながら、加盟各企業の独立性が完全には失われないために、寡占間協調のはらむ諸問題の完全な解決・克服は不可能である。

すなわち、①各企業への生産わり当て率に応じて総生産量と利潤が分配されるシステムがとられる場合には、その生産わり当て率の基準をめぐって先に見た対立（(2)の(b)の問題）が避けられないし、②利潤の総額あるいは一部が一たん中央機関に集中（プール）され、そののちに各企業に再配分されるシステムがとられる場合にも、この利潤の分配の基準を何に求めるかについて各企業の利害は対立する。たとえば、この基準は、シンジケート成立時における各企業の生産能力におかれることが多いが、この場合には、シンジケート成立前および協定改訂直前の設備拡張競争を刺激せざるをえない。

このように寡占諸企業間の最高の協調システムとみられるシンジケートといえども、諸企業間の対立・問題点を完全に排除することはできないのである。

（八）

(5) 協調に加わらない企業、アウトサイダーの存在。

以上でのべたごとく、少数巨大寡占企業の間での協調は、市場シェア、コスト条件、発展能力等を異にし、需要の趨勢・需要の弾力性等についての予想も往々にして異にする独立した各企業の間における協調である。したがって協調にかんする各企業の意見のくい違いは不可避的であるし、協調に同意しない企業がでてくる可能性もつねに種々の形で存在するわけである。

寡占諸企業間の協調による価格支配力の程度は、一般的にいって、当然部門内諸企業のうちどれだけの数の企業が協調に参加し、それらの参加諸企業がどれだけの市場を占拠するかによって規制される。協調によって価格つり上げ・生産制限を行なう場合、協調参加諸企業は、つねに協調に非協力的な企業（カルテルの場合にはいわゆるアウトサイダー）の生産する生産量、市場占拠率と、それらの生産・販売諸条件、発展力等を考え、それらのとるであろう行動を考慮に入れなければならないからである。

（もっともカルテルにおけるアウトサイダーといっても、カルテル協定には参加しないだけで、実際上はカルテル協定に協調する行動をとる場合もある。この場合は暗黙裡の協調とみなしてよいであろう。したがって、ここで問題とするのは、カルテル協定に協調的ではないアウトサイダーである。）

協調に非協力的な諸企業が、当該市場でしめる市場占拠率が大であればあるほど、生産・販売諸条件や発展力における協調参加企業の相対的優位性が小であればあるほど、協調参加者の価格支配力は小さくなる。反対に、非協調企業のシェアが小さければ小さいほど、生産・販売諸条件や資本力における相対的劣位性が大であればあるほど、協調による価格支配はより充分なものとなるであろう。

それゆえ、協調をより有効により充分に行なうために、部門内のできるだけ多くの企業を協調に参加させる各種の方法がとられる。その形態は、主として、協調参加企業が、非協調企業と取引きする原材料供給者や製品購入者との取引きを拒否すること、労働力の剝奪、運輸手段の剝奪、価格の一時的・計画的引下げ、信用の剝奪等[16]である。

これら種々の手段が強力に実行されるならば、非協調企業は協調に参加するか破滅するかを強制されるわけであるが、もし、これらの諸手段の実施にもかかわらず非協調企業としての存続に成功するならば、それは自企業以外の協調参加メンバーの生産量制限＝価格つり上げを利用し、このつり上げられた価格で生産量を増大させ、利潤を増大する可能性をもつのである。このようにして、もし非協調企業がそのシェアを拡大させていきうるならば、協調参加者が協調によって得る価格支配力＝独占的超過利潤の実現能力は弱化し、各企業の協調参加の客観的意義は減殺するから、各企業の協調への意欲は喪失し、協調の全面的崩壊にまで導く可能性があろう。

なお、本節では参入の可能性を捨象したが、参入してくる新企業が既存諸企業の協調に参加するか、あるいは非協調企業となるかは、既存諸企業の協調による独占的価格設定にとって一大問題である。この点の考察は参入の問題を取扱う次節以下にゆずる。

（なお、アウトサイダーを国家権力の介入によって強制的にカルテルに参加させるいわゆる「強制カルテル」がとくに第一次大戦以降、ドイツや我が国で発展したが、[17] 私的独占を対象としている本稿では捨象する。）

〈補〉

以上、独占的価格つり上げのための寡占間協調がはらむ基本的問題点を考察した。最後に、この考察を通じて明らかとなったことから、前稿「序説」で述べた広義の独占企業の基本的動機＝資本利潤率の長期極大化原理について、注意すべき点を若干補足しておきたい。

本稿ですでにくり返し強調したごとく、寡占間協調は、相互に独立し対立し合う諸企業がとりむすぶ協調であり、協調によって決定される価格や生産量は異なる利害の妥協の産物である。ここから当然のことながら、各企業は、自企業にできるかぎり有利な協調関係を結ぶための市場地位を獲得し強化しようとする。この場合の市場地位は、大体において当該部門内での各企業の販売高＝市場シェアで表現されよう。というのは、企業間の交渉（現実的および事実上の交渉）において、自からの主張を相手に受けいれさせる力は、結局のところ、非協調的競争戦が全面化した場合の各企業の闘争力・破壊力・耐久力であり、したがって生産・販売諸条件と資本力（資本調達力）との相対的優越性が大であればあるほど大きいのであるが、これらは一般にその企業の市場シェアの大きさとしてあらわれるだろうからである。（ただし多種製品生産の大企業の闘争力は、一部門における市場シェアに表現される以上のものであることは前稿序説で注意しておいたところである）。この点は、より具体的には、カルテルにおける価格＝数量の最終決定を行なう総会の議決権が、ほぼ各企業の生産量・市場シェアに比例して与えられるという事実、あるいは、プライス・リーダーシップの場合、プライス・リーダーとなるのが、しばしば最大の市場シェアを占める企業であるという事実に示される。かくして、各企業は、価格や部門全生産量を、できるかぎり自企業に有利に決定するために、市場シェアや販売高をできるかぎり高めておこうとするのである。

また、本節（問題(3)の(b)）で述べたように、価格カルテルやプライス・リーダーシップによって価格が決められた場合、

各企業は価格切下げ以外の諸手段によって自企業の販売高を増大させようとする。これは、それによって、今述べた協調における交渉力の強化・維持をはかると同時に、直接には、利潤総額の増大のためである。――価格が決められている場合、（ひとまず他部門への投資を捨象すれば）利潤増大は売上高の増大によって実現されるからである。

さらにまた、数量カルテルが、一定の生産制限を行なう場合、その基準として各企業の生産・販売実績や生産能力（設備）を採用せざるをえないということは、できるだけ大きな生産わり当てを自企業に確保せんとする各企業をして、カルテル形成直前の生産・販売量拡大競争や設備拡張競争（および協定期間終了直前の設備拡張競争）に駆りたてる。（問題(2)の(b)）

以上、種々の場合に、寡占諸企業がその市場シェアや販売高を増大させるようつとめることをみたが、これはあたかも、寡占諸企業の行動の基本的動機が、市場シェアや販売高の増大それ自体にあるかの如き外観を呈するため、前稿「序説」で考察したところの、販売高極大化説のような見解を生むのである。しかしながら、今述べたところからも明らかなように、寡占諸企業のかかる行動をより深いところで律しているものは、自企業の利潤増大であり、それを通じての資本利潤率の長期極大化という基本目標なのであって、それが、寡占特有の対立をふくんだ協調諸形態の中で、しかも特定の条件下で、生産・販売量、生産設備、市場シェアの増大としてあらわれるのである。寡占をふくむ広義の独占企業の行動の基本的動機は、あくまでも資本利潤率の長期極大化である。（前稿「序説」参照）。

このように、基本目標と、諸条件下でのそのあらわれというような形で問題をとらえておくことは、次節以下で、参入の可能性を考慮した価格設定や諸状況変化のもとでの価格運動の問題を展開する上で重要となろう。

× × ×

以上、本節では、参入の脅威の問題を一応捨象して、独占的価格つり上げのための寡占間協調がはらむ基本的問題点を考察した。

参入の可能性のあることが、巨大寡占企業間の協調・対立にいかなる影響をおよぼすのか、参入の脅威のもとで巨大寡占企業はいかに協調しつつ独占価格を設定しようとするか、参入の脅威はその価格の水準・その価格の運動にいかなる影響をおよぼすのか――これらは次節以下の課題である。寡占間の協調と対立という両側面とそのもつ意義が、そこではより具体的な次元で位置づけられ、考察されるであろう。（次節以下は、近い将来、ひきつづいて発表する予定である。）

注(1) 拙稿「市場構造と価格支配――独占価格論序説――」慶応義塾経済学年報第五集、第一章第三節「製品差別の拡大」。

(2) **特許権**カルテルは、生産技術の特許権を所有する寡占諸企業が、相互にその利用を許し合う協定である。加盟諸企業は自己のもつ限られた特許よりはるかに多くの特許を排他的に共同利用しうることになり、それによって、非加盟企業に対する競争上の優位性と潜在的参入者に対する参入障壁を高めることができる。このカルテルはそれ自体としては価格や生産量の規制を行なうものではなく、独占的価格つり上げのための寡占間協調の一形態ではないが、実際には、価格や生産量にかんする協定やプライス・リーダーシップと結びついて、これらを強化する役割を果すことが多い。この点については本文(4)の(b)および注(15)を参照。（なお、米国における特許権カルテルの例については、R. N. Owens, Business Organization and Combination 1934, pp. 322 ff. を参照。）

最低価格カルテルは、現実の価格を統一的に決定するのではなく、たんに最低価格だけを協定するもの。不況期における価格暴落を阻止するという消極的かつ一時的な役割を果しうるにすぎず、独占利潤実現のための有効な協定とはいいがたい。しかも、それは、好況期の価格暴騰を全く統制せず、むしろ刺激するため、かえって深刻な不況をまねき協定の瓦解に至る例が多い。このカルテルは一般には価格カルテルの一種とみなされているが（たとえば、T. Vogelstein, "Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen," in Grundriss der Sozialökonomik, VI. Abt. 2 Aufl., 1923. SS. 423～424. 寺村・山本訳『独占理論の研究』二一八―一一九頁）、右の点からすれば、積極的な独占利潤実現のための協定としての価格カルテルとは区別されるべきであろう。ただし、これが、価格や生産量にかんする暗黙の協定や相互諒解と結びつくときには、不況期における価格維持の保証を通じてそれらを強化する役割をはたす。

計算カルテルは、当該部門における原価計算制度の統一化をはかり、統一的原価計算の基準の設定・この基準の各企業への適用、お

よび、この計算制度によって計算された（各企業の）原価以下では販売しないことを協定するものである。最低価格を規制する点で最低価格カルテルに類似し、同様の問題点をもつが、ここでは統一的最低価格ではなく、各企業の製品の特質や、生産諸条件の差にもとづく異なる最低価格が決められる点に特色がある。このカルテルは、統一的価格の設定が困難な、生産物種類の複雑な部門において形成されやすい。計算カルテルも、それ自体としては、独占利潤実現のための有効な協定とはいえないが、価格や生産量にかんする暗黙の協定あるいは暗黙の相互諒解と結びつくばあいには、独占価格の設定や統一的変更を容易にし、かつ不況期における価格下落の阻止に役立つことを通じて、それらを強化・補完する。（計算カルテルについては、高宮晋『企業集中論』昭和十七年、三四九頁以下参照）。

条件カルテルは、ただ販売契約の附随的条件、とりわけ支払期限・見本供給などを統一する協定であり、それ自体としては独占的な価格・生産量の決定＝独占利潤の実現をはたす機能をもたない。しかし、たとえば第一次大戦後のドイツにおけるような累進的インフレーションの中では、支払期限の統一的短縮や金貨での支払は、各企業の利潤実現のために大きな意味をもつのである。（小島精一『増補　企業集中論』昭和四年、二二七～二二九頁参照）。

（3）　ただし、実際には、全市場を分割・整理することは、各企業の利害の対立から不可能である。たとえば、地域別市場分割カルテルとして著名な米国の Addyston Pipe Pool（一八九四年成立、九五年改訂、九九年解散命令）は米国全市場を①reserve city＝特定の会社にのみ販売が許される都市、②free territory＝各企業とも自由に販売しうる地域、③pay territory＝諸企業の販売に一定の条件が定められた地域、の三種に分類した。（E. Jones, The Trust Problem in the United States, 1922, p. 12.）

（4）　この暗黙の協定（紳士協定）のもっとも著名な例は、米国鉄鋼業の最大会社U・S・スチールの社長ゲイリーが催したいわゆるゲイリー晩さん会 Gary dinners による価格維持である。これは一九〇七年一一月から一九一一年のU・S・スチール社の解散訴訟の時まで、不規則ではあるが連続して開かれ、当該産業の九十％を代表する人達が出席して価格維持を約したものである。この価格維持のための協定にかんして一切、文書はつくられなかったが、連邦政府は、これを公然たるカルテルと同じ違法なものと断じた。（cf., H. Seager and C. Gulick, Trust and Corporation Problems, 1929, pp. 245～246. Owens, op. cit., p. 293.）

（5）　J. S. Bain, Industrial Organization, 1959, p. 280.

（6）　プライス・リーダーシップを紳士協定・暗黙の協定と同一視する見解がある。（たとえば、Owens, op. cit., p. 295.）しかし、プライス・リーダーシップの特徴は、まず、何らの会合・直接の交渉や同意を必要としない点にあるのであるから、両者は明確に区別されねばならない。なお、寡占市場におけるプライス・リーダーシップの本質について理論的検討を加えたものは、とくにわが国の文献の中にはほとんど見当らない。

（7）　ただし、プライス・リーダーシップは種々の条件変化の中である企業から他の企業へと移ることがあり、そのため、プライス・リーダーシップの存在を確認することが困難な場合もある。あるいは、プライス・リーダーシップによる相互諒解と、プライス・リーダーシップの存在しない相互諒解とを明確に区別することは、実際上、しばしば困難である。たとえば、メイスンは一九三六年に書いた論文の中で、米国のシガレット産業を、プライス・リーダーの存在しない、少数大企業間のたんなる相互諒解にもとづく独占的支配の例としてあげている。（E.S. Mason, "Industrial Concentration and the Decline of Competition," 1936, reprinted in Economic Concentration and the Monopoly Problem, 1959, p. 51.）

たしかに、三十年代中葉だけをとってみるならばメイスンの見解も理解できるが、しかし、第一次大戦以降一九三三年迄、レイノルズ社が価格改訂についてつねに、また一九四六年にいたるまで値上げについてつねに、先頭を切ってきていることも無視しえないところである。（cf., W. Adams, The Structure of American Industry, 1954, Chap. 9.）（なお、A. R. Burns, The Decline of Competition 1936, p. 140. をも参照）。

また、第二次大戦後の、米国自動車産業は、やはり、プライス・リーダーシップの存在しない、少数大企業間のたんなる暗黙の交渉による相互諒解が行なわれている産業としてしばしば性格づけられている。（たとえば、J. S. Bain, Industrial Organization, 1959, pp. 313～314）。というのは、価格変更を最初に発表する企業が不定で、ジェネラル・モーターズ、フォード、クライスラーのビッグ・スリーの各社に分散しているからである。しかし、それにもかかわらず、米国上院キーフォーバー委員会は、最大会社ジェネラル・モーターズが価格決定のイニシァチブを実質的に握っていること、他社が先に価格変更を発表する場合も、ジェネラル・モーターズの行動を予測し、それに従った価格をたんに時期的に早く発表するにすぎない、ということから、G・M社による、「弱められ、かつ高度に洗練された形のプライス・リーダーシップ」が存在するのではないかと述べている。（Administered Prices——Automobiles, Report of the Committee on the Judiciary, U.S.A., made by its Subcommittee on Antitrust and Monopoly, 85 th Congress 2d Session, 1958. p. 75.）

（8）　「プライス・リーダーは（追従者たちの意志の範囲内で）産業全体に代って諸決定を行なうのである。狭く考えるならば、リーダーの問題は、リーダーにとっての最善の価格解決と、産業の他の構成員にとっての最善の価格解決との間の妥協である。」（J. Dean, Managerial Economics, 1951, p. 435. 田村監訳『経営者のための経済学』第三分冊一三一頁。）

（9）　スティグラーは「プライス・リーダーシップという言葉は、経済学文献の中で二つのきわめて異なった意味で用いられている」とし、次の二つをあげている。①一大企業が価格を設定し、その価格で他の小企業群に欲するだけの販売をさせ、その残りの需要量を全部自から供給する、というような支配的な企業の場合、②支配的な市場地位を占めないある企業が、慣習的に最初に価格変化を宣言し、他の諸企業がこれに追随する場合（バロメーター的企業によるプライス・リーダーシップ）。——G. J. Stigler, "The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices," The Journal of Political Economy, 1947.

部分独占市場におけるプライス・リーダーシップは、このスティグラーの分類の①にほぼ該当するが、その点は別稿で展開する予定なので参照されたい。

なお、寡占市場におけるプライス・リーダーシップも本文で述べたように、しばしば最大企業によって握られること、すなわちこのリーダーは、部分独占企業のようなほぼ完全な強制力を他企業に対して持ってはいないが最大企業であるために他企業を追随させるある程度の強制力をもっている、という点は見落してはならない。

(10) 反独占法が早くから施行された米国において、プライス・リーダーシップはもっとも普及・発展し、第一次大戦後、鉄鋼・石油・農業機械・無煙炭・その他の諸産業で行われ（A.R. Burns, op. cit., pp. 76 ff.）、三十年代末の臨時国民経済委員会（TNEC）の厖大な調査によれば、「プライス・リーダーシップのもとで決定される価格は、おそらく米国市場における価格支配のもっとも一般的な型である」といわれるまで定着している。（D. Lynch, The Concentration of Economic Power, 1946, pp. 174 ff.）なお、第二次大戦後もひきつづき、鉄鋼その他の重要諸産業でプライス・リーダーシップによる価格支配が行なわれていることは諸調査の示すところである。（たとえば、戦後の鉄鋼業におけるU・S・スチール社のプライス・リーダーシップについては、Administered Prices——Steel, Report of the Committee of the Judiciary, U.S.A. made by its Subcommittee on Antitrust and Monopoly, 85 th Congress, 2d Session, 1958. 参照。）

また、わが国においても、第二次大戦後、プライス・リーダーシップが発達した。公正取引委員会の昭和三二年度『年次報告』は、鉄鋼関係主要製品、板ガラス、苛性ソーダ、電気銅、電線、アルミニウム地金、写真フィルム、食罐、合成繊維（ナイロン）の各産業でプライス・リーダーシップが行なわれていると述べている。（同報告三八頁。）

(11) 各国における（企業）形態論的アプローチによる独占研究の主なものをあげれば、次の通りである。ドイツについては、Liefmann, Kartelle, Konzerne u. Trusts, 1927, Tschiershky, Kartellorganisation, 1928, 米国については、Johnes, The Trust Problem in the United States, 1922, Jenks & Clark The Trust Problem, 1922 (rev. ed.), Owens, Business Organization and Combination, 1934, 英国については、Macrosty, Trust Movement in British Industry, 1907, Levy, Monopolle, Kartelle u. Trusts, 1911. 邦語文献として、戦前の代表的なものとしては、小島精一『企業集中論』一九二七年、有沢・美濃部『カルテル・トラスト・コンツェルン（上）（下）』一九三一年、国弘員人『統制経済とカルテル・組合』一九三九年、高宮晋『企業集中論』一九四二年、戦後のものとしては、国弘員人『企業形態論』一九四九年、上林・井上・儀我『現代企業形態論』一九六二年、がある。

(12) Vgl., R. Liefmann, Kartelle, Konzerne u. Trusts, SS. 221 ff.

(13) 本文でみるように、生産実績や生産能力のどちらか一方を基準としてとると企業間対立が激化するので、その妥協策として、両者を組合わせた基準が採用されることがある。（たとえば、日本ステープル・ファイバー同業会の昭和一三年五月発表の規約によれば、生産設備を六五%、生産実績を三五%の割合で組合せて各企業の生産割当てを行なったといわれる。——国弘員人『統制経済とカルテル・組合』八二頁より）。ここでも、両者をいかなる割合で組合わせるかについて各企業の利害の対立はさけられないであろう。

(14) 繊維工業設備臨時措置法の実施直前の「駆け込み増設」については、公正取引委員会昭和三二年度『年次報告』参照。

なお、繊維産業にかぎらず、鉄鋼をはじめ多くの産業で、「自主調整」や「勧告」による事実上の数量カルテルが行なわれている。（各年度の公正取引委員会年次報告参照）。

(15) たとえば、米国のジェネラル・エレクトリック社（G・E社）とウェスチングハウス社以下の諸企業間に結ばれた白熱電灯にかんする著名なパテント・プールにおいては、G・E社がプライス・リーダーであり、ウェスチングハウス社以下は、G・E社の決めた価格に追随する。その場合、ウェスチングハウス社は、G・E社と自社の生産量合計額のうち二五・四四二%をわり当てられ、その範囲内では一%の特許使用料、それを越える量については三〇%の使用料を課された。* また、コンソリディテッド社はG・E社の生産量の約三・九%、シルヴァニヤ社は約八・一%、ケンロッド社は約一・七六%のわり当てをうけ、その範囲内では三%、それをこえる量については二〇%の特許使用料を課された。United States v. General Electric Co. et al., 82 F. Sup. 753. (1949), ——J. Stigler, The Theory of Price, revised ed., 1952, p. 231. より。

* なお、J. Backman, The Economics of the Electrical Machinery Industry, 1962, pp. 108~111 によれば、この数字は一九三〇年におけるそれであり、時期によって変化している。

(16) Vgl., F. Kestner u. O. Lehnich, Organisationszwang, 1927. ケストナー、レーニッヒのこの著書の第一篇第二篇については、藤田敬三氏による詳細な紹介がある。藤田敬三『カルテル闘争論』昭和十一年。

(17) 強制カルテルにかんしては、国弘員人『統制経済とカルテル・組合——経営集団論』昭和一四年、第五章、高宮晋『企業集中論』昭和一七年、第二篇第二章参照。

後記　本稿は昭和三十八年度文部省科学研究費（綜合研究）による研究の一部である。