

## 産業と貿易に関する一展開

武 村 昌 介

### 1 導 入

かのリカードが、土地について収穫逦減を説いて以来、新古典派は、この収穫逦減か、または収穫一定を仮定するかのどちらかであった。いわゆる収穫非逦増の仮定である。短期を想定するかぎり、きわめて好都合な仮定だったからである。物量と費用との間に適切な連動さえつけてやれば、収穫法則は、費用法則とウラオモテの関係にあることも知られる。したがって、収穫非逦増は費用逦増と同じである。

ところで、収穫逦増(=費用逦減)の方はどうであろうか。一般的な理論書の中で、この収穫逦増は冷や飯を食わせられてきたと言ってよい。それはせいぜい脚注で例外的に説明されるにすぎなかったといえる。しかし、今から思えばこれは決して正しい扱いとは言えなかった。近代的産業における、しかも長期においては、収穫逦増が収穫逦減よりもヨリ普遍的に現れると達観していたのは実は、A. マーシャルであった。マーシャルは言っている。「自然が生産にはたす役割は収益逦減(収穫逦減のこと一筆者注)の傾向を示すが、人間のはたす役割は収益逦増(収穫逦増のこと一筆者注)の傾向を示すと、おおざっぱにはいえよう。収益逦増の法則はつぎのように表現してもよいだろう。——労働と資本の増大は一般に改善された組織を生み出させるが、これはまた労働と資本の仕事の能率を向上させていく。したがって原料生産物の生産以外の仕事に従事している産業では、労働と資本の増大は一

般に収益を相対的にも増加させ、さらにこの改善された組織は自然が原料生産物の生産量を増大させようとするのにたいして加える抵抗が增強していくのを抑制し、あるいはこれにうちかつことさえある。収益逡増と収益逡減の法則の双方の働きの相殺しあうと、収益不変の法則が生まれる。……収益逡増と収益逡減の二つの傾向はたえずたがいに競い合っている。……しかし、毛織物工業がほんのわずかししか発達していないような国では、組織の改良による経済が重要な役割をはたすこともある。そういう場合には、原材料である羊毛の生産量の増大がもたらす生産の能率低下をちょうど相殺する程度に、毛布の総生産量の拡大が生産能率の向上を生み出すような場合もありうるであろう。そうすると、収益逡減の法則と収益逡増の法則との双方のはたらきがちょうど相殺しあい、毛布は収益不変の法則に合致することにもなる。しかし、原材料の費用がほんのわずかな比率しか占めないような、もっと加工度の高い製造工業部門の大半においては、収益逡増の法則がほとんどさえぎられることなくはたらくだろう。現代の運輸交通業の大半についても同様のことがいえよう」

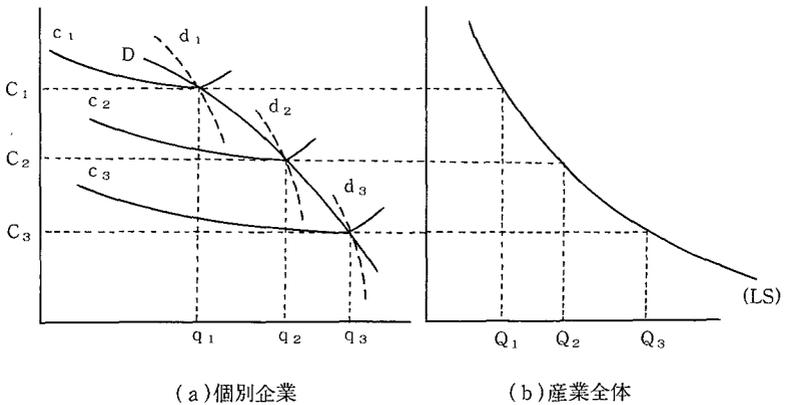
村上氏も指摘しているように、費用逡減傾向と市場競争との併存の謎、俗に「マーシャルの問題」といわれているものは、1920年代にスラッフアの挑戦はあったものの、確かにいまだ解かれてはいない。しかし、理論的に解かれようと解かれまいと、現実には、近代産業においてや近代貿易のなかで支配的な原理になりつつあることは否定できない。まずは、収益逡増の法則を再検討してみることから始めたい。

## 2 収益逡増の法則再検討

産業と企業との関係についていうマーシャルの外部経済を説明するときの、費用曲線の描き方には、専門家ですら誤解のある部分があると思われる。その部分から話を説き起こしていきたいと思う。

言うまでもなく、個別企業の費用曲線と産業全体の費用曲線との関係がそのポイントである。マーシャルの外部経済が働いている産業における、産業全体としての平均費用カーブはつねに右下がりであるが、個別企業の平均費用カーブは右上がり部分が起こることが可能である。この際、その曲線が右下がり部分や、平坦部分をもっていては一向にかまわない。企業にとっては、平均費用の最低点であり、かつ生産量の一番大きい点で生産するのが合理的であると考えるので、早晚、平坦部分と右上がり部分のスイッチする点で生産するようになる。したがって、個別企業の平均費用曲線は、産業全体の生産量が増えるにつれて、必ず右下方にシフトすると思えなければならない。2-1図はこの状況を示したものである。この図では、個別企業の費用カーブは右下がり部分を長く描き、それと右上がり部分とで描かれている。

2-1図



産業の生産量が増加していく理由には、三つのものがある。一つは産業内の企業数は変わらないで、需要が増大しているために（たとえば、 $d_1 \rightarrow d_2 \rightarrow d_3$ ）、生産が増える場合である。この場合は産業の生産が増える背景には個別企業の生産の増大がある。他は、企業の新規参入によって産業の企業数が増えるに伴い、結果として産業の生産が増大する場合である。もし、需要

がコンスタント（たとえば、D）で、産業全体の生産量が增大するならば、企業の新規参入があることになる。以上の二つのケースは国の産業政策が介入しない場合である。次にみる最後一つは、国の産業政策が介入する場合である。このケースでは、国による保護育成を名目に、当該産業に派生需要を造り出し、それが新規参入を呼び起こして、結果として産業の生産を拡大する場合である。

ところで、従来の産業組織論では、いやしくも企業の新規参入があるのは、その産業の直面する市場のタイプが完全競争か独占的競争のばあいに限られていた。しかし、その後の研究で、“寡占”と経済学者が呼ぶ市場においても新規参入が公然と行われることが明らかになってきた。この論理の展開の橋渡しをしたキーコンセプトが、他ならぬ“規模の経済”である。規模の経済の事例は、高度成長の時期には鉄鋼や石油化学が、安定成長の時期には自動車や半導体といった装置型製造業が挙げられていた。しかし、今日では、コンピューターソフトやシステム情報サービスを取引する情報産業が適切な事例になっている。また、こうした今日の情報産業自体が、いわゆる寡占的な状況にあるとみられると同時に、規模の経済の利点を享受しやすい産業でもあるという特徴をもつ。さらにまたこうした産業が国際的事業展開のなかで参入競争を繰り広げていることも指摘しておかなければなるまい。製造業などは、主として工場単位で規模の経済性が作用すると考えた方がよいが、情報産業などでは、主として事業単位で規模の経済性が作用すると考えた方がよい。事業単位（たとえば、ソフトウェア事業部など）で規模の経済が働く場合の、この種の事業を含む一つの産業部門全体の費用カーブについて、この産業の製品が他の産業に対する中間投入物になっている場合を例に考えてみればよい。事業単位で規模の経済性が働くならば、その産業は必然的に寡占状況を呈することに注意しておく。こうした事業を擁する産業では当該事業を展開していけるためのセットアップコストが莫大で、それに伴う固定費が大きいからである。いま、このような産業（A）の商品を中間

投入物として使っている別の産業（B）（たとえば、ソフトウェア事業（部）から商品を買って付加価値を付け、最終消費者にシステム情報サービスを売っている産業など）を、国のなんらかの産業政策の一環として保護育成すれば、産業（B）の生産規模および企業数が増え、産業（A）にたいする派生需要が増大する。こうした派生需要の増大は、産業（A）への新規参入のインセンティブを高くし、新規参入も含めた産業（A）の各企業の生産量を拡大させる。新規参入は、産業（A）における競争を激化させるとともに、生産増大による平均費用を低下させ、他の事情の等しい限り、価格低下をもまた引き起こす。こうした一連の連鎖効果のため、産業（A）の商品を中間投入物として生産に用いている産業（B）の商品の費用も低下していこう。いま、産業（A）の動き方に注目してみれば、先の、産業の生産量が増大していく三つのケースのうちの最後のものに相当している。なお、このケースで、国の産業政策が介入することなく、その産業の需要がつねに増大しているときには、2番目のケースに相当する。いずれにしろ、産業の企業数が参入によって変化するケースが重要である。

寡占という市場のパフォーマンスを決める上で、産業の企業数はきわめて重要な要素である。従来 of 産業組織論でも市場構造の成果を決定する上で、市場構造のタイプと企業の数の多寡との関係は重要視されてきた。簡潔に言えば、企業数が極端に少ないと独占になり、独占価格の弊害が発生する。また企業数が多くなると、独占の弊害はなくなり、競争のメリットが大きくなって望ましい。したがって、競争のメリットを大きくするために、巨大な独占企業を分割するか、あるいは国の適切な競争政策が望ましい、と断言するものであったように思われる。しかし、企業は与えられたタイプの市場の中でパッシブに行動するだけの組織体ではありえない。企業というものは正にアクティブに、企業自身の、また自身の属する産業のメリット（規模の経済性）を享受して生かさなければならない。個々の企業がそうした規模の経済性を生かすと同時に、企業間で激しい競争が起こることがまた必須の要件

であったことも思い起こすべきである。

しかし、ここで企業間の激しい競争という場合の、競争概念そのものについても多くの経済学者にはミスリーディングの部分があると思われる。筆者は、以前、別のところでつぎのように論じたことがある。「費用の大きさは、ある特定の経済環境から派生する競争圧力の多寡に依存する。この競争圧力のうちの競争というのは、本来無定義用語なのである。『競争とは市場の状態をさしているのであって、二つの企業の間で激しい競争が行われるというような“競い合い”が問題なのではない』。おそらく、経済学流の競争のとらえ方はそうであろう。しかし、競争を経済学流の価格と限界費用との格差で説明することが最善であることが自明というわけではない。競争圧力や独占圧力はとりわけ費用圧力から説明されなければならない。たとえば、企業組織の費用圧力が抑えることのできぬものとなり、属している産業から退出を余儀なくされる状況に追いやられるものとすれば、この状況はもう独占圧力（多くの場合は寡占）の世界である。こうした状況では、残存の企業同志の、いわゆる「競い合い」(rivalry)が激化する。他企業がそうした産業に新規に参入することを阻止する。これがまた企業に対して、新たな費用圧力そして非効率を生み出しやすい環境を作り出していく。ある経済環境にある、規模の大きい組織は、規模の経済性にまかせておけば、早晩、競争圧力を減少させて、反面で独占圧力を高め、その結果、費用圧力をもかえって高めてしまう傾向をもつ。」

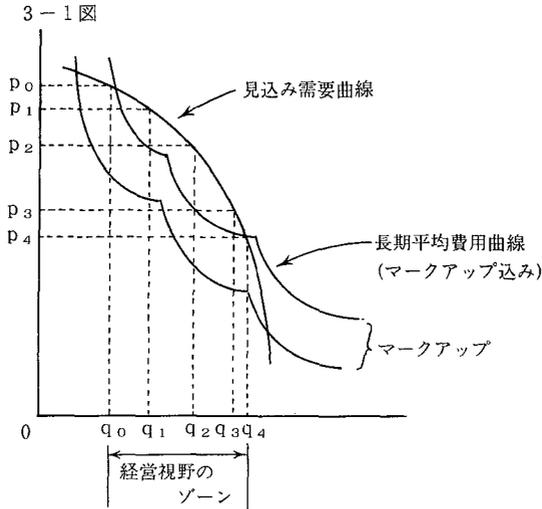
この引用にみられるような費用圧力を緩和するのに、投資増で対応する手段がある。その投資増がまた生産物の価格を引き下げていくという、長期費用逓減の連関のプロセスに大変ユニークな解釈を与えた注目すべきものとして、村上泰亮氏の業績がある。つぎに村上氏の論点を批判的に検討してみたい。

### 3 村上泰亮氏の「費用逡減の経済学」批判

費用逡増の経済学は、経済学者の昔からの常識である。しかし、費用逡減の経済学は波乱含みでまだ未解決であると言うと、この対称が実に面白くなる。費用逡減の経済学を確立するには（実はこれは大変むずかしいのであるが）、経済学者の常識を破らなければならない宿命である。費用逡減の話を、村上氏がしているように、幼稚産業保護の話で始めることには問題がある。費用逡減現象の本質は、幼稚産業保護に関する政策意図的な議論とのみ直接的な関係があるとはいえないからである。ここでは、もっと本質的な議論からはじめよう。

経済学者は、費用逡減（＝収獲逡増）を、たとえば、長期独占のばあいの一特殊ケース（競争的であるのが何よりも望ましいと考えているという意味で特殊）に限って考えてきたが、A. マーシャルが100年も前に、費用逡減現象が、経済学者が考えている以上に、産業において一般的な現象であることをすでに達観していたことは、すでに述べた。費用逡減の長期動態をしらべるには、マーシャル流の短期、長期のインプリケーションを踏まえ、まずは、産業でなく企業の短期費用から長期費用を導き出さなければならない。3-1図はもう馴染みのものである。

縦軸は、主として資本設備の大きさを反映した固定費用の大きさから割り出された平均費用と価格を測る。横軸は生産量である。長期では、需要に応じて生産量を調節でき、それに見合った資本設備の大きさを選ぶことができると想定されている。新古典派は連続的変化を好むから、連続的に動かしてそれも無数の生産設備を一つ一つ対応させることができると考えている。この場合の長期費用は、正確に無数の短期費用から成るなめらかな包絡線となる。しかし、村上氏もいみじくも指摘するように、資本設備は連続的には変えられないから、企業は正確に長期費用曲線の上を辿っていくことはできない。資本設備を拡大させつつ進む企業の行動は、長期の平均費用から離れず



ぎると投資に踏みきって、つぎの新しい短期の費用曲線に飛び乗るといった飛び級的行動をとる。いわば、図で太線で示されたような鋸歯状の軌跡を描くことになる。3-1 図には、見込み需要曲線（企業は、つねに主観的な見込み需要曲線を持っているにすぎない）と右下がりの平均費用カーブに一定のマークアップを加算したマークアップ込みの平均費用カーブも同時に描いてある。平均費用曲線が右下がりであれば、その範囲で限界費用曲線（図には描いていない）も右下がりになる。

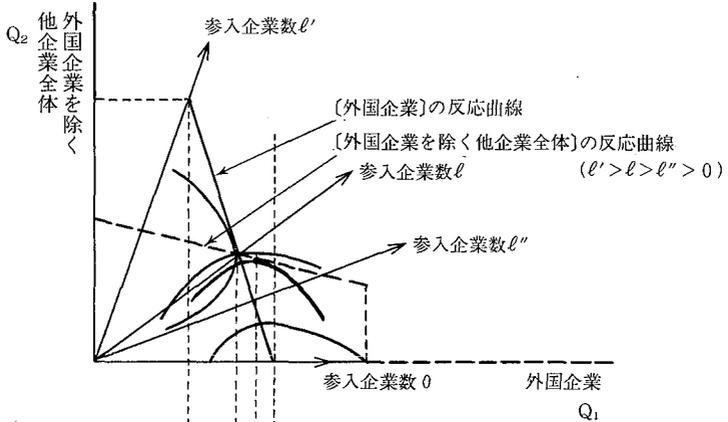
いったん決めた設定価格を所与として行動するならば、継起的に投資を行い、そのたびに平均費用に沿って下方に移動していくとき、企業の利潤は一方的に増大していく。つまりは、生産量を増やせば利潤が確実に増えるということになる。価格を引き下げることができる場合には（つねにその方が有利であるとは限らない）、利潤の増え方は少ないけれども増えていくことに変わりはない。もっとも企業には、当面の経営視野のゾーン（これは見込み需要曲線とマークアップ込みの平均費用カーブとの交点の近傍がその両境界である）なるものがあるから、際限なく生産量を拡大したり、そのために利

潤の最大点に到達するというのではない。この場合には、利潤最大化行動は当てはまらないのであって、その時々が存在する需要を競合的に取り合い、プラスの利潤の出るシェア最大化行動かあるいは、販売高最大化行動になる。このような企業同志のシェア拡大が互いに利害の衝突を生むことは明らかである。結局は、販売高のシェアを勝ちとるために各企業は生産設備の拡大と価格切り下げ（この価格の方は、もし戦略的にできればの場合に限る）の激しい競い合いを繰り返さなければならなくなる。当面の経営視野のゾーンが大きければ大きいほど、こうした競い合いは長い範囲の期間にわたって続くことになる。

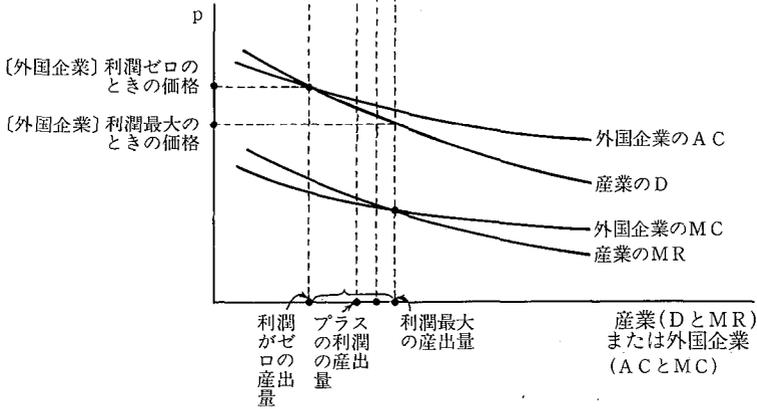
#### 4 固定費の存在と参入企業数

さて、再び村上氏の論法を持ち出そう。大規模の固定費が存在し（可変費があっても一向に構わないが、平均費用の逡減がつねに起こる程に固定費が大きい）、規模の経済が享受できる場合がいまの問題である。既存企業も参入企業も、差別化された商品をそれぞれが生産し提供しているのが現実であるが、ここでは単純化のため、各企業が同質の商品を生産し、費用構造も共に同じ程度である場合を考える。その意味で同質（競合的）寡占である。企業の平均費用が、大きい範囲にわたって逡減するならば、下位にある限界費用も逡減する。したがって需要曲線が右下がりである限り、いわゆる余剰分析による、企業参入前後の損得勘定は適用できない。またこの際、利潤最大化の点に到達することはなく、プラスの利潤の出るシェア最大化行動が販売高最大化行動に甘んじることになる。またこの場合には、価格を切り下げていくといった価格戦略は有効に機能しなくなることが起きる。参入のプロセスも考慮した、独占色の強い外国企業とそれを除いた他企業全体との間で起きる寡占解の可能性を考察してみよう。4-1図では、上部分（a）と下部分（b）とを連動させて描いてある。

4-1 図 (a)



4-1 図 (b)



4-1 図 (a) において、右下がりの二つの太線、破線は、それぞれ外国企業とそれを除いた他企業全体のクールノー型反応曲線である。勾配の急な方が外国企業のものである。原点から出ている矢印つきの放射線状の直線は、時計と反対方向に動くほど参入企業数が増えることを示す(これを参入企業数線とよぼう)。二つの反応曲線の交点はクールノー解である。外国企業を除く他企業全体の反応曲線と、外国企業の等利潤線と接している点はシュタッケルベルク解である。図で、たとえば外国企業の反応曲線は左上方

で不連続になって、ジャンプしている。他方の反応曲線も同様である。外国企業に関する左上方の一番高い等利潤線は利潤がゼロのそれである。言うまでもなく、等利潤線は左上方（他方は右下方）にいくほど低い利潤を示す等利潤線となる。利潤がゼロとなると、それ以降はマイナスとなるから、反応曲線はジャンプして縦軸（他方は横軸）に重なる。利潤ゼロは、いわば競争解に相応する。他方の反応曲線も同様である。ジャンプする理由は、マイナスの利潤で操業するよりは産出量をゼロとする方策を選んだほうが有利だからにすぎない。また、たとえば外国企業の反応曲線の横軸とぶつかる点は、いわば利潤最大の独占解に相応する。他方も同じ理屈である。図（b）は、図（a）に連動させて外国企業の平均費用曲線（AC）と限界費用曲線（MC）、および産業の需要曲線（D）と限界収入曲線（MR）とを描いている。

さて、矢印のついた参入企業線のうち、横軸と重なっている分は参入企業がゼロの場合で、外国企業が利潤最大でかつ独占している。しかし、参入の起きる同質寡占では、このケースが長続きすることはない。早晚、プラスの利潤を求めて他の企業が参入してくる。費用逡減においては、産業内の企業は産出量を増やせばシェアを拡大（したがって、経営視野の範囲であれば、利潤も拡大）できるから、費用戦略や価格戦略を使うよりも（生産）数量戦略の方を使う。投資は価格を下げるためよりも、生産数量を増やすために使う。参入他企業が生産数量を増やしていくと、参入企業線は左まわりに回転していく。と同時に、外国企業の等利潤線は上に押し上げられていく（つまり、利潤は減少していく）。これは、いやしくも参入が起きる場合のことである。

外国企業はそもそも、他企業の参入を阻止できるのであろうか。もし外国企業が、他企業全体の反応曲線の中で横軸に重なるジャンプの始発点に、自らの産出量を決めるならば、他企業は産出量をゼロとせざるを得なくなり、参入は阻止される。しかし、外国企業は自らの反応曲線の終点の所まで、産

出量を減らせば利潤を増やせること、および経営の視野のゾーンを正常な位置まで矯正する（狭める）ことを考慮して、そうした戦略をとるだろう。他企業全体に対する駆け引きのないし脅しの行動は、心情的にはあるにしても経済行動としては、実行されない。政府が保護政策の一環として、他企業の反応曲線における横軸に乗る始発点を右方へ引き延ばすことができれば、外国企業の参入阻止に対処することはできる。参入阻止が目的ではなく、参入して操業すること自体が目的ならば（この蓋然性が高い）、そうする必然性はなくなる。クールノー解やシュタッケルベルク解が複占状況における無二の解であるわけではないが、企業にとっての正常的な経営の視野、というものがある以上、外国企業は他企業の参入を容認しつつ、かつプラスの利潤の出る産出量の範囲に自らを誘導していく。クールノー解やシュタッケルベルク解は、相手企業に対する推測的变化についての微妙な違いはあるにしても、そういう経営の視野のゾーンに入る企業にとっては合理的な解に相当している、といえる。

## 5 競争的寡占と貿易における一つの可能性

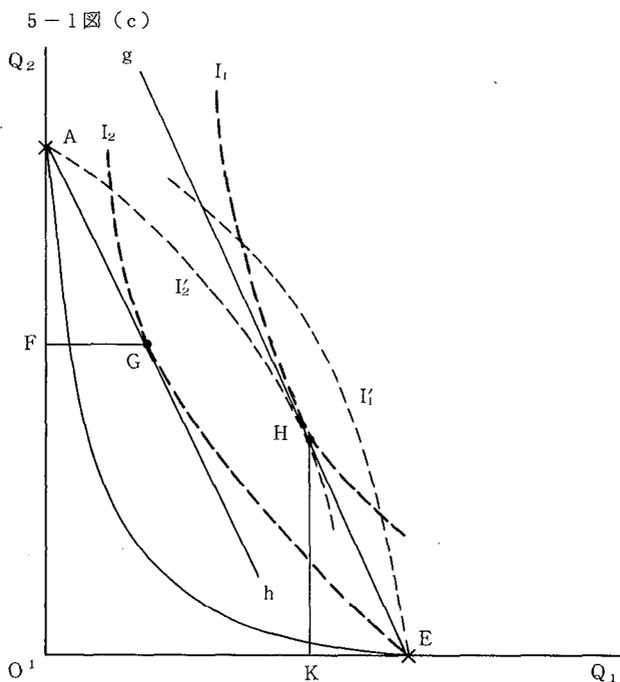
伝統的理論では、生産構造も消費構造もともに競争的であり、いわゆるよく整備された体系をもつとされている。つまり、生産において、マーシャルの意味で規模の経済があっても競争的であることは保証されるが、消費においては、競争を打ち破る可能性のある要素はいっさい想定されていない。つまりは、生産においては収獲逡増はあっても、消費においては効用逡増はいっさい想定されないというわけである。効用逡増ははたしてないのだろうか。ここに効用逡増とは、消費量を互いに代替させていくと、限界代替率が増えていくことを言う。一方の生産量を増やしていくと次第に限界変形率が減っていくのと同種類の現象である。このことが対称的に言えるためには、消費も生産もともに全体が個別に対して外部経済効果を及ぼすこと、かつ投

入と産出といった変換関係があることを想定する必要がある。まず、つぎのような“おさまりの”議論（少し改変を加えているが）からはじめてみよう。

同じ産業の中で操業している二つの大規模企業がある。各企業は同質の生産物（Q1とQ2）をつくっており、ともに産業全体から外部経済効果を受け、収穫逡増現象が起きている。収穫逡増は、すでに述べたように、ある一定のルールのもとでは費用逡減と同じことである。したがって、ここでは費用逡減と同一視しよう。産業全体では、長期の費用逡減（LS）が成立しているとする。さきの、2-1図をもとにして考察してみればよい。需要曲線（D）の位置が決まると、その交点で産業全体の生産量と費用の大きさが決まる。この産業全体の費用の大きさは、産業内の企業に伝えられ、企業はそれを所与として自分の生産量と費用の両方を決める。このばあい、企業は大規模と言えども、cost-takerとして行動する。需要が大きいくほど（需要曲線が右方向へ移動するほど）、交点での生産量は大きく、反対に費用は低くなるから、これを受けて個別の企業は、ヨリ低位置の費用曲線を選ぶことができるということである。すでに触れたが、同図の左側パネルにおいて、大規模企業の費用曲線は、同一産業の小規模企業に比べて費用逡減の部分を実区間で描いており、いずれは費用逡増に転ずるようにしてある。産業の費用低下につれて個別の企業が選択できる、水準の異なる複数個の費用曲線が一緒に描いてある。

さていま、同じ状況にある二つの国（JとU）を考えよう。大国と大国の二つである。どちらの国も、当該大企業が使える生産資源（たとえば、労働量や資本量）は一定の大きさであり、国内には二つの大規模企業を含む一大産業を擁している。どちらの大規模企業も個別には収穫逡増（＝費用逡減）に従っている。このとき、まず一国全体（このばあい、二企業）の生産可能性フロンティアを描き、つぎに世界全体（このばあい、二国）の生産可能性フロンティアを描いてみる。5-1図（a）、（b）、（c）がそれぞれの図で





とによって、各国は消費可能領域を生産可能領域よりも実現範囲を大きくすることができるからである。しかし、その一部を国内で消費し、また残りを輸出するために、両国がどの生産物にこそ特化すればよいかという特化パターンは不定のままである。ここまでが、少し改変を加えた“おきまりの”議論の前半部分である。その後半部分を見てみよう。まず、どれだけの価格で売るかという生産物の価格についてである。生産物 $Q_1$ と $Q_2$ の企業の設定価格をそれぞれ $P_1$ 、 $P_2$ としよう。一国の総生産物の価値は、 $Q_1$ 、 $Q_2$ をそれぞれの生産量とすれば、

$$P_1 Q_1 + P_2 Q_2$$

であるから、両国に共通の価格の相対比は $P_1/P_2$ である。5-1図(c)においてコーナーの点Aを通る右下がりの直線が、価格の相対比を示してい

る。この価格の相対比が図(c)の直線AE(図には描いていない)の勾配と一致する保証はなにもない。

ここで、問題は消費者の嗜好の性質にある。つまり、無差別曲線の形状についてである。サムエルソンの発明になる社会的無差別曲線は、一定のルールにしたがって個人の無差別曲線を集計したものであるから、かならず原点に対して凸になるとされている。スケール・エコノミー(規模の経済)が生産の領域のみでなく、消費の領域で起こっても不思議ではない。つまり、二つの産業の生産物のバランスよい消費の組合せよりも、一つの生産物に偏った組合せの方が消費者にとって効用が大きいことはありうる。一種の外部経済効果(消費の)より由来するものである。理論からいえば、無差別曲線が原点に対して通常凸になる場合でも、消費者が偏向的消費嗜好(一方の生産物の方を集中して購入消費する傾向をもつ)の性質をもつとされるときは、消費者の需要が一方の生産物に強く偏向するために、価格の相対比を示す直線の勾配が十分に大きいか、もしくは十分に小さいかのどちらかになる。たとえば、需要が生産物Q1の方に強く偏向するならば、 $P_1$ は $P_2$ に比して十分に割高となるために、価格の相対比 $P_1/P_2$ は十分に大きくなる。逆の場合は十分に小さくなる。

5-1図(b)と(c)にまた戻ってみよう。図(b)は世界全体(このばあい、二国)の生産フロンティアを描いたものである。原点にたいして凸で、太い破線の無差別曲線と右下がりの相対価格の線とが接する点Eが生産点である。この点では、両国が一つずつの生産物に完全特化することこそが効率的であることを示している。図(c)において、個々の国、たとえば国Jについて点Eではいまや相対価格の線gが通過している。E点はJ国がどちらか一つの生産物(この場合はQ1)に完全特化できる唯一の点であるから、この点は経済学者が貿易の生産均衡点と呼ぶものに相当する。国Uについても、相対価格の線hがA点を通過しているから、状況は同じである。なお、図(c)においては、点Eや点Aから出ている相対価格の線は同じ勾配

をもつように描かれている。点Eからの直線  $g$  が無差別曲線  $I_1$  に接している。いまやこの図から言えることは、貿易が行われて、生産物Q 1の方に、偶然としても先に完全特化した国の方がヨリ高い効用が得られるということである。これは、点Eから出ている直線の方が、点Aから出ている直線  $h$  に比べ、無差別曲線  $I_2$  よりもヨリ高い無差別曲線  $I_1$  に接していることからわかる。貿易が行われた後の均衡点は、J国は点H、U国は点Gである。なお、三角形 AFG と HKE は合同である。多くの経済学者はここにおいて、つぎのように提言するであろう。…国際協調を損ねるかも知れないが、自国を所得分配上、有利に導くために生産物Q 1に完全特化できるよう、政府こそが誘導的な貿易政策をとる必要が生ずる…。

もし、これまでのストーリーの中での社会的無差別曲線を、極度に偏向的な消費者の嗜好を想定して通常なされるように、原点に対して凹に描くとしたら、この筋書きの基本的なところはまったく異なってくる。ただ違うところは、無差別曲線  $I'_1$  が点Eを通る（または、 $I'_2$  が点Aを通る）ように、原点に凹の形で描かれていることだけである。図（b）においては、原点にたいして凹で、細い破線の無差別曲線として描けるだろう。これを、きつい仮定とみるか、そうでないとみるかであるが、一国の需要構造というものは、多様な財にバランスよく分布していると言い方よりも、結局は、複数個の財バスケットの中から数少ない種類の財を偏向的に選好していると言った方が当たっているからである。そのときは、J国はQ 1に、U国はQ 2に特化し、両国の均衡点はそれぞれ点Eと点Aに留まり、貿易の余地はなくなる。

これらのことから何が言えるだろうか。このモデルに関するかぎり消費者の嗜好が極端に偏向的であるならば、政府の誘導的な貿易政策の必要性はほとんどないということである。生産構造の論理の方でなく、消費構造の論理の方が、貿易の余地もないまま特化パターンの筋書きを決めてしまうことになる。

## 参 考 文 献

- [1] 伊藤元重・大山大道『国際経済学』第4章, 岩波書店, 1985.
- [2] Brander, J/B.Spencer, Tariffs and the Extraction of Foreign Monopoly Rent under Potential Entry, *Canadian Journal of Economics*, Vol. 14, 1981.
- [3] クルッグマン, P.R./M. オブズフェルト『国際経済』I (理論と政策), 第6章, 新世社, 1990.
- [4] Krugman, R., Rethinking International Trade, Chaps. 1, 2, MIT Press, 1990.
- [5] 小宮隆太郎・奥野正寛・鈴木興太郎編『日本の産業政策』第3部, 第8章/第9章, 東大出版会, 1985.
- [6] 武村昌介『経済システムと情報経済』第3章, 森山書店, 1987.
- [7] マーシャル, A. 『経済学原理』(馬場啓之助訳) 第4編/第5編, 東洋経済新報社, 1977.
- [8] 村上泰亮『反古典の政治経済学』下巻, 第7章「費用逓減の経済学」, 中央公論社, 1992.
- [9] Schmalensee, R./R.D.Willig, *Handbook of Industrial Organization*, Vol. II Chap. 20, Northholland, 1989.
- [10] ヘルプマン, E./P.R. クルッグマン『現代の貿易政策』(大山大道訳) 第4章/第5章, 東洋経済新報社, 1992.
- [11] Helpman, E., Increasing Returns, Imperfect Markets, and Trade Theory, in *Handbook of International Economics*, Vol. I, Northholland, 1984.