

差別價格の理論

手塚壽郎

—

價格の差別又は差別價格 (Price discrimination; Preisdifferenzierung; prix différentiels) なる概念の成立は、經濟學史上での比較的に新しい事實であつたと云つてよい。英吉利の古典派の學者は全く此概念に思ひ到つてゐなかつたし、また差別價格が獨占價格の特別な場合としてしか考へられなかつたために、獨占價格理論の進歩と共に漸く學者の注意を引くやうになつたに止まる。今日と雖も多くの經濟學者が獨占價格の一場合としてのみ差別價格を見てゐる事實を思へば、差別價格の概念の成立の遅かつたことも、容易に了解し得られる。

周知の如く、スミスやリカルドは完全な自由競争の下に於ける價格形成のみを價格研究の對象としてゐた。もとより彼らと雖も獨占や獨占價格の存在を認識しなかつたわけではないが、此事實此價格は正常の状態にあるのでなく、云はゞ例外的の存在であり、其速かなる消滅こそが願はるべきであつて、研究にさへ値しないと

考へられたのであつた。此點については、リカルドのあの有名な序説を想起さへすればよい。「私が商品と云ひ、其らの交換価値と云ひ、それらの相対的価格を支配する原理を云ふときには、人の産業上の努力によつて量を増加し得るやうな商品で且つ此生産に當つて競争が無制限に行はれるやうな商品のみを私は指してゐる。」¹⁾ 此序説の當然の歸結として、リカルドに於ては、價格形成の法則は市場に於ける一物一價の形成のそれであり、成立する一價は生産費によつて定められる自然價格へ向つて絶えず接近して行く價格に他ならずして、差別價格などゝはおよそ縁遠いものであつた。

英吉利の古典派の學者中で、獨占價格を稍詳細に研究したのは Senior を以て嚆矢とする。彼は獨占到嚴密な意味に於ける獨占と獨占的要素の存在するがために利潤を多く得ることの出来るやうな獨占を區別してゐる。また生産費遞増、遞減、コンスタントの法則と獨占との關係をも明らかにしてゐる。だから價格差別の理論は彼に於て道が開けてゐたはずであるが、然し此理論は未だ彼にも現はれてゐない。獨占の下でも、自由競争の下でも、與へられた時に於ける一財の一價格のみが考へられてゐる。²⁾

獨占價格の理論史上に一エポックを作り出したクルノーに於ても、尙此差別價格の理論は現はれてゐない。此理論が明確な形で學說史上に最初に現はれたのは、一八四九年に *Annales des ponts et chaussées* に公にせられた Dupuit の論文 *De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication* に於てであらう。此論文は實に差別價格理論を交通機關の賃率に應用したものであつた。此中でデニビュイは、

1) Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, § 5.

2) J. S. Mill には、此差別價格の事實の認識が無いわけではない。“There is no proposition which meets us in the field of political economy oftener than this—that there cannot be two prices in the same market. Such undoubtedly is the natural effect of unimpeded competition; yet every one knows that there are, very often, two prices in the same market. Not only are, there in every large town, and in almost every trade, cheap shops and dear shops, but the same shop often sells the same article at different prices to different customers.”—*Principles*, Ed. Ashley, p. 246.

相對的利用 (utilite relative) なる言葉を以て、マーシャルの所謂消費者餘剰と全く同一のものを説き、獨占者が各層の買手に出来る限りの最高の價格を支拂はしめ以て此相對的利用を買手から取りあげ得ることを明らかにしてゐる。また或者に對しては比較的に低い賃率を課することによつて收穫の遞増による利益を收め得ることをも明らかにしてゐる。差別價格の此研究は Dupuit の最も獨創的な寄與として知られてゐる。此研究は彼以後に於ける鐵道賃率論の基礎となつた。

Dupuit の後には、私の見る所ではワルラスが此差別價格の概念を明らかにしてゐるやうである。差別價格又は *pix multiples* と云ふが如き名を未だ用ゐてゐないが、此價格の概念のワルラスにあつたことを、稍長い次の引用によつて明らかにしよう。

「……………以上、生産物の販賣價格は生産費に等しいと云ふ生産の條件を獨占が如何にして打ち破るかを見來つたが、進んで市場には一價格のみが行はれると云ふ他の條件を獨占が如何にして打ち破り得るかを見なければならぬ。既にあげた例を採つて、簡單を期せんがために、各消費者は商品の一單位づゝしか消費しないと假定する。一〇單位だけは價格五〇フランを以てしても賣られ得るのであるから、價格二〇法で賣られる五〇單位中、二〇法が最高價格單位たるもの、換言すれば二〇法の價格に非れば販賣し得ない單位數は四〇單位である。かくの如く、或價格にて需要せらるゝ全量のうちから、ヨリ高い價格にて需要せらるゝ全量を控除すれば、低い方の價格が最大價格をなす所の部分量即ち此低い方の價格で販賣される部分量が得られる。然らば

價 格	需 要	總 賣 上 金 額	生 産 費	純 收 入
Fr. 100	0	0	0	0
50	10	500	20	480
20	50	1,000	100	900
5	1,000	5,000	2,000	3,000
3	2,500	7,000	5,000	2,500
2	5,000	10,000	10,000	0
1	12,000	12,000	24,000	- 12,000
0.5	20,000	10,000	40,000	- 30,000
0	50,000	0	100,000	- 100,000

市場に、唯一の價格に代へて、多數の價格があり得べく、此ら多數の價格にて夫々の部分需要量が販賣せられると考へ得る。上の例で、示された價格を維持し、消費者をして最大價格たるべき價格を支拂はしむる條件の下に於ては、價格一〇〇フランにてゼロを、五〇法にて一〇單位を、二〇法にて四〇單位を、五法にて九五〇單位を、三法にて一五〇〇單位を、二法にて二五〇〇單位を、一法にて七〇〇〇單位を、〇・五〇法にて八〇〇〇單位を、ゼロ法にて三〇〇〇〇單位を賣ることが出来る。

「此らの操作は夫々總賣上金額ゼロ、五百、八百、四七五〇、四五〇〇、五千、七千、四千、ゼロを生ぜしめる。今もし需要をゼロたらしめざる最初の二價格五〇法と二〇法とを課すれば、總賣上金額は一三〇〇法とならう。而してもし此ら二價格を課するに止まらず、需要をゼロたらしめざる第三、四、五、六、七の價格を課すれば、總賣上金額は夫々六〇五〇、一〇五五〇、一五五五〇、二二五五〇、二六五五〇法となる。加ふるに無償にて三萬單位を賣ることが出来る。

價格	部分需要	部分總賣上金額	總賣上金額	部分生產費	部分純收入	總純收入
100	0	0	0	0	0	0
50	10	500	500	20	480	480
20	40	800	1300	80	720	1200
5	950	4750	6050	1900	2850	4050
3	1500	4500	10550	3000	1500	5550
2	2500	5000	15550	5000	0	5550
1	7000	7000	22550	14000	-7000	-1450
0.50	8000	4000	26550	16000	-12000	-13450
0	30000	0	26550	60000	-60000	-73450

「生産費を一単位につき二法と假定すれば、此らの諸價格に於て需要せらるゝ部分量に要する部分生産費は、夫々ゼロ、二〇、八〇、一九〇〇、三千、五千、一萬四千、一萬六千、六萬フランである。此らの生産費を部分賣上金額より控除すれば、部分純收入は、夫々ゼロ、四八〇、七二〇、二八五〇、一五〇〇、ゼロ、負七千、負一萬二千、負六萬法となる。此ら九箇の數字の第六はゼロであり、最後の三箇の數字は負であつて損失を示す。そこで生産費以下の價格ゼロ法、〇・五〇法、一法等を廢し、他の價格だけを課するとせば、次の結果が得られる。即ちもし五〇法と二〇法の二價格のみを課すれば、總純收入は一二〇〇法となる。もし此二價格のみならず、五法、又は三法の價格をも課すれば、夫々四〇五〇法、五五五〇法の總純收入が得られる。かやうにして、生産費が一単位につき二法なる假定にあつては、總純收入の最大は五五五〇法となる。且つ生産費と同じ價格二法で二五〇〇單位を販賣することが出来る。

「上に述べた觀察は獨占の場合に特有なのではない。自由競争に従ふ

生産物の企業者が價格の極限として生産費を採り、此極限の以上で差別價格を採り得るとすれば、また各消費者をして此ら價格中の最大價格たり得べきものを價格として支拂はしめ得るとすれば、企業者は同じ差額を利潤として受け容るゝことが出来る。事實、こゝに假定するが如きことは、商工業に於て、私共の想像する以上に履行はれてゐる。商工業者には、同じ商品を種々異なる價格にて、即ち各カテゴリーの消費者に出来る限り高い價格にて販賣する術がある。此術の實行は、消費者の無反省や虚榮やむら氣があるために極めて容易である。販賣價格を種々にし、夫々の價格に於ける消費者を求むるには、符牒紙を種々にすれば足る場合が屢ある。……劇場の座席も同様である。劇場の座席の價格は生産費と比例してゐない。……けれ共自由競争の制度の下に於ては、此らの巧なる方法は支持し難いものである。何となれば價格の差が形の變化や符牒の變化に要する費用より大であつても、競争は此差を常に消滅せしむるからである。……之に反し獨占の制度の下にあつては、此ら諸價格の結合を行ふことは甚だ容易であり、それが日々行はれてゐるのを私共は眼前に見てゐる。³⁾……」

ワルラスに次いで、Tavernier の研究 *Mémoire sur les principes de tarification et d'exploitation du trafic-voyageurs* (*Annales des Ponts et Chaussées*, 1888.) があり、次いで Colson の研究 *Transports et tarifs* (1898.) があらはれ、時を同うして、Garelli の名著 *Filosofia del Monopolio* (1898.) 中に此差別價格の研究がなされてゐる。此差別價格に對し “Multiple price” 即ち “il valore molteplice” なる名辭を興へたのは此 Garelli

3) Walras, *Éléments d'économie politique pure*, éd. 1926, pp. 441-4.

である。⁴⁾ 次いで Landry の *L'utilité sociale de la propriété individuelle* (1900.) 中にも差別価格の研究がある。此書物の中には *discriminations* なる言葉が (一) (二) の中に入れて用ひられてゐる。従つて此英語は既に前世紀の中に用ひられてゐたらしいのであるが、何時頃から誰によつて用ひられたかは私には明らかではない。今世紀に入つてからは、Pigou, Edgeworth, J. M. Clark や、鐵道賃率及びダンピング価格を研究した人によつて、差別価格の研究は充分に推し進められた。殊に近くは Mrs Joan Robinson によつて *The Economics of Imperfect Competition* の中で、此価格が充分に研究されてゐる。

G. Marcy が云つてゐるやうに、⁵⁾ 此らの研究は殆んど總て差別価格を獨占価格の一場合と見たものであり、利潤の最大を求めざる社會的性質を有する差別価格の存在を全く無視してゐる。たゞ J. M. Clark のみが例外をなすのであつて、自由競争の下にも差別価格の存在し得ること、及び此價格の社會的側面を明らかにしてゐる。Robinson は不完全競争下に此差別価格の存在することを認めてはゐるが、社會的性質の差別価格の存在を忘れてゐる。

此らの諸學者の見解は修正せられるなり、補足せられねばならない。子クラークによれば、價格の差別は競争が採る自然的形態の一つであるわけであるが、それは誤である。自由競争下に於ては一物一價の法則が行はれると云ふのが正しい。クラークの所説は差別價格の概念の不正確から生じた誤謬を含んでゐる。だが現代經濟學者の所説——獨占下にしか差別価格がないと云ふ——も正しくはない。競争と獨占との中間状態の下に於

4) Landry, *L'utilité sociale de la propriété individuelle*, p. 52.

5) Marcy, *Essai sur les prix différentiels*, *Revue d'économie politique*, 1938, p. 1065.

でも差別価格が存在し得ることは、事實がよく示してゐる所である。

また古典派の學者らは、生産費の正しい概念を有せざりしがために差別価格の概念に達することが出来なかつた。近代經濟學は生産費の正しい概念を得て、此價格に想到したが、*prix sociaux* と云はれる差別價格の存在を忘れた。差別價格の研究は未だ盡されざるものを残してゐる。

二

諸學者の所説の誤は概ね差別價格の概念の不正確から來てゐる。まことに、此價格の研究をなした學者にして、其正確な定義を興へた學者は極めて稀である。Alfred Marshall, J. M. Clark, Edgeworth, Colson の如きは、定義を下すことなしに、*Differential prices, multiple prices, discrimination of prices* などの語を用ゐる。巴里大學の Baudin は近著に於て此定義を下して、*“Les prix différentiels sont des prix gradués de manière à absorber la rente du consommateur.”*¹⁾と云つてゐる。大膽に定義を下したと云ふことに敬意を表すべきであるが、これは結果を捕へて定義の本質としたと云ふ嫌があり、従つて此結果を伴はざる社會的性質を有する差別價格を定義のそとに置いたと云ふ缺點をもつ。白耳義の學者 Leener はそれを定義して *“des prix laissant entre eux des écarts plus ou moins larges pour le même article, selon le débouché auquel il est destiné.”*²⁾となしてゐるが、これまた漠然たる定義である。ピグーは價格差別獨占の存在の條件を詳細に論じてゐるだけで、其概

1) Baudin, *La monnaie et la formation des prix*, p. 130.

2) Leener, *La distribution des marchandises*, p. 58.

念を明確に定義してゐないが、それはほんゝ想像に困難ではない。興へられた時に於て一財に多數の價格があり、且つそれらは消費者の各層に對して通用する價格であるらしい。Joan Robinson の定義は次の如くである。"The act of selling the same article, produced under a single control, at different prices to different buyers is known as price discrimination." Marcy は比較的に嚴密な定義を下してゐるが、それは次の如く云ひ表はされてゐる。"prix différentiels lorsqu'à un moment donné, sur un marché donné, un même vendeur demande pour un même bien ou un même service des prix qui varient avec les différentes catégories de consommateurs ou de débouchés."

此定義を分析すれば次のやうになる。

1. 一人の賣手が別々の買手に同じ商品を異なる價格にて得る場合に差別價格がある。だからランドリの所謂 *monopone*,³⁾ Robinson の所謂 *monopsony* 等に於て、差別的な價格が現はれようとも、それはこゝに云ふ差別價格ではない。

2. 時間的に見て、或時に於て種々なる價格にて一賣手に同じ商品を賣る場合に差別價格がある。だから異なる時期に於て同じ商品を異なる價格に於て賣つても、差別價格はない。例へば景氣の時間的變動により、季節的景氣の變動によつて、或ひは週や時間の異なるによつて價格が異つても、差別價格があるのではない。クラークやビグーは、石炭の價格を時期によつて變化することや、ホテルの宿料の變化することを、差別價格の場

3) Landry, Manuel d'économie, p. 504.

合と考へてゐるが、マルシーの定義では此らの場合には差別価格はないのである。エヂウオスは、鐵道賃率が時期により變化せらるゝ場合に、クラークは、瓦斯電氣の料金の晝夜によつて異にせらるゝ場合に、差別価格ありとしてゐるが、マルシーは此概念を採らない。勿論此ら季節的又は一日中の變動の或ものが差別価格を採る商略と同じ原因をもつこともある。即ち固定費用を比較的、多く有する企業は、なるべく利潤を大ならしむるために、受くる注文を時間的に配分して、其生産能力を不斷に利用するやうにするのが利益である。このことは特に電力供給の企業に於て見られる。即ち夜間外の電力の需要を誘起し、之によつて、此新需要の生産費（固定費用を含まざる）以上の何らかの収入が得らるれば、それで満足し、極めて低廉なる価格を以て此新需要に應ずるが如きである。だが然し多くの價格の季節的、循環的、毎日の變動が差別価格とは全く別な原因をもつことも明らかである。だから價格が時間的に變化することを差別価格とするならば、差別價格の概念は殆んど意義を失ふに至らざるを得ない。差別價格を特殊な價格と見ようとするれば、價格形成の研究に於て考へらるゝ時間單位のうちに於ける價格であると見ねばならぬ⁴⁾。Sanders が云つたやうに、クラークが一物一價の法則を例外なりとしてあげてゐる例は實は時間的に異なる價格であり、異なる市場、異なる生産物に關する價格である。「古典派の一物一價の法則は、同一市場で嚴密に同じ商品について、與へられたる時間に於て行はるゝ法則であることを前提としてゐる。」

3. 差別價格を定義するに當つて、市場が何であるかゞ定義せらるべきであるにも拘らず、此定義が一つと

4) Sanders, Clark's Economics of Overhead Costs, Q. Journal of Economics, 1924, p. 489. Cf. G. Pirou, Les nouveaux courants de la théorie économique aux Etats-Unis, p. 132.

して現はれてゐない。市場の定義が明確にされないとしたら、差別価格は異なる市場に於て同一商品が異なる価格にて賣られることをも指すことゝ解せられる恐れがある。異なる市場で同一商品が異なる価格で賣られたとしても、古典派の理論を補完したことにはならない。クルノーが一物一價の原則の行はるゝ領域を指して市場と云ひ、此定義が後の經濟學者の多くによつて採用されてゐることは極めて著名な事實であるが、此定義を貫く限り、差別価格は同一市場の価格ではなく、孤立せる多數の市場を支配してゐる多數の価格の集合概念でしかなくなる。けれどもかゝる説明は事實には合しない。電力會社が家庭用電力と照明用電力とを異なる価格で賣つた場合に、二つの異なる電力市場があると云ふのは、定義の嚴密性を貫くと云ふ意味があるにしても、餘りにも自然的基礎を離れた説明である。同一の機械設備によつて供給せられ、同じ消費者によつて消費せられる。之らを異なる市場に於て賣られると解釋するのは自然的基礎を離れたものと云つてよい。要するに一市場に於て同一の商品が異なる価格にて賣られる所に差別価格があるわけである。従つて差別価格の存在を一市場に於て許す以上は、市場をクルノーの如く定義することは許されない。此點に關しては、人は Baudin の市場の定義の用意の周到なるを思はねばならぬ。彼は市場を以て一物一價の原則の行はれる領域であるなどゝは定義しない。故らに此原則を定義から除いてゐる。曰く、*“N'ajoutons pas l'unité de prix aux quatre unités que nous venons énumérer. On ne saurait définir le marché libre ou de concurrence, dont nous nous occupons dans ce chapitre, par l'unité de prix qui y régné, et déclarer ensuite que cette unité doit logiquement régner*

sur un marché libre. Le nivellement du prix est un corollaire de la liberté.....⁵⁾

四二

差別價格の此第三の特質からすれば、ダンピングや價格の地方的差別は如何に見らるべきか。恐らく地方的價格差別は差別價格であらうが、ダンピングは此價格ではないであらう。なぜなら同一市場で賣られると云ふ條件がダンピングの場合には缺けてゐるからである。

4. ロビンソンも云つてゐるやうに、差別價格は同一の商品について同一市場にいくつかの價格のあることである。此點では、マルシーはクラーク、エヂウオス、Leduc, Sachot とは異つてゐる。此ら後の學者らは、同じ商品が異なる形態の下に賣られても、異つた價格で賣られるならば、差別價格があると考へる。例へば煙草專賣局が同じ品質の煙草を賣るのに、金色の環を付したるものと然らざるものとを作り、價格を著しく異にせしむるが如きも、差別價格の場合であると云ふのである。また劇場や列車の座席が一、二、三等など異なる料金に賣られ、而も其座席の優劣の差は毫も料金の差に相應しない場合にも、此らの學者によれば差別價格とせられる。だが此らの場合は、嚴密には、異なる商品の異なる價格の場合であつて、差別價格の場合ではない。云ふまでもなく、價格の差は此らの場合に商品の物質的性質の差に相應してはゐないが、買手は異なる商品ありと信じてゐるのであつて、此信することあるによつて、異なる商品が多數に存在することとなるのである。買手は或ひは品質が同一であることを知つてゐても、流行や虚榮心の要求を満足せしむるために、一方の商品に高い價格を支拂ふものであるが、それだけで多數の商品が存在することとなるのである。

5) Baudin, op. cit., p. 16.

またマルシーは、企業者が *Basing Point System* や *Pittsburgh plus Practice* を行ふ場合には、多数の商品が存在すると考へるのである。けだし此らの場合には運送費が商品の価格形成に入り込んで來るのであつて、其意味に於て、同一の商品が存在しなくならざるを得ない。

5. 同一の財（又は用役）に對し同じ時に種々なる価格が成立するとき差別価格があるのであるから、便宜上、異なる財（又は用役）に同じ価格が存在せしめらるゝとき、例へば小包の郵送料金、市街電鐵の均一料金の如きは、差別価格ではなす。

マルシーは差別価格をかやうに嚴密に定義した。私は古い書き物「ダンピングに於ける價格形成」の中で *Post* と共に、差別価格は同一時間に於てなくとも、否時間的に異なる時に同一商品に異なる価格を付する場合にも、また異なる國の間に異なる価格を付する場合即ちダンピングの場合にも、差別価格が成立すると云ふ概念をとつた。ワルラスの如きも時間的に異なる時に同一商品に異なる価格が成立する場合にも、差別価格があると考へてゐる。「獨占の制度の下にあつては、此ら諸價格の結合を行ふことは甚だ容易であり、それが日々行はれてゐるのを吾々は眼前に見てゐる。著名作家の著作の著作権所有者たる出版屋は、オクタヴオの第一版を七法五〇三で公衆に賣出し、四六版の第二、三版を三法で、大衆版を一法にて賣出す。此場合に用紙費と印刷費の差の如きは全く重要ではない。唯一の差は其本を早く手にするか否かの點だけに存する。購買者は急ぎ入手せんと欲する程度に従つて讀者層の分類を自ら行ひ、それによつて最大價格の點から自らを分類すること

とになるのであり、出版屋は此分類を利用するのである。⁶⁾ だが吾々は、差別價格の存在を以て、一物一價の法則と異なる價格形成と見ようとするのである以上、同一の時點に於てしか差別價格の存在を考へてはならぬ。異なる時點に、又は異なる市場に於て異なる價格が成立しても、一物一價の法則に少しも例外をなすものではない。吾々が嚴密な理論を追求する限り、マルシーのやうな嚴密な定義を採用せねばならない。

さて此定義を採用しつゝ、いくらかのふえんを加へる。先づ其形態。最も普通には差別價格は、消費者又は販路によつて現はれる。例へば電氣、瓦斯等の供給者は照明用電力と動力用電力とに異なる價格を付し、鐵道會社が不具の旅行者や學生や労働者に異なる賃率を定むるが如きである。また、價格が同一に賣られても、賣手が、自ら或條件を充すならば、一定の拂戻を受くべき事實を知つてゐる場合には、差別價格が存在するのであるが、これは消費者によつて價格を差別的にしたものである。此拂戻は往々にして割引の形でなされるが、此割引は普通の割引の如く時間經過によつて正當化せられることも出来ねば、買手の辨償能力によつても正當化せられることは出来ぬ。また學生に對する書物の割引、或商品群からの購買者群への割引、團體割引、所謂 Quantity Discount の如きも此類に屬する。此らと異つて、商品が買はれて久しい後に到つて初めて、拂戻がなされる場合もある。船會社が大荷主に對し年度末に "primes de fidélité" を與ふるが如きである。

更に進んでは、拂戻に限らず、買手が何らか特別なる便宜を與へられる場合にも差別價格があると云はねばならぬか否か。例へば辨償能力の點から見ても、通常支拂猶豫期間の最も長いものから見ても、到底是認する

6) Walras, *Eléments d'économie politique pure*, éd. 1926, p. 444.

ことの不可能なやうな信用上の便宜を與ふるが如き、又は普通に買手の負擔たるべき運賃を賣主が負擔するが如き、此らの場合には、買手が如何に便宜を與へられても、賣買された價格が低廉となつたわけではない。従つて差別價格があるとは云へ得ない。云ふまでもなく、此らの便宜を與へられた買手は、企業者であるならば生産費を減ずることは事實であるが、これは差別價格の關する問題ではない。

次に差別價格は獨占の下に於てのみあり得るものであるか否か。此問に答ふるためには、差別價格の行はるゝに條件となつてゐる事情を明瞭にし、此らの條件は獨占の場合にのみしか充されないか否かを吟味せねばならぬ。

先づ、差別價格のあるだけの別々の *sous-marchés* に市場が分たれてゐるやうにならねばならぬ。即ち社會全體の需要を組成してゐる個々の需要を分離し得なければならぬ。ピグーは價格差別の條件を “when the demand price for any unit of a commodity is independent of the price of sale of every other unit” 此場合に存在すると云ふ意味も、まさしくこれである。ピグーの此敘述を分析して見ると、二條件が含まれてゐる。其一は、下位市場で販賣さるゝ商品の各單位は他の下位市場に移動され得ないこと。即ち低い價格にて賣られた單位を一度買入れた者がヨリ高い價格にて他の下位市場にて販賣し得ないと云ふ條件がなければならぬ。其二は、需要自身が、自ら所屬すべき下位市場から他の下位市場に移動し得ないこと。即ち賣手が課しようとする高い價格を避けて、買手が低い價格にて同じ商品を購入し得てはならない。ピグーは自ら此二條件をあげて充分

なりとしてゐるのである。だがピグーは價格差別が獨占の下に於てのみあり得ると考へたが故に、これだけの條件で充分なりとするに至つたのである。だからもし獨占ならざる状態の下に於ても尙、差別價格があり得るものとすれば、第三の條件として、消費者は、差別價格を課しない所の賣手——差別價格を課する賣手と競争する所の——の下に赴いて、以て價格の差別から逃れ得なければならぬと云ふことがある。

然らば此ら三條件は如何なる場合に充されるであらうか。例示を以てこれを説明することとし、或同一商品なり用役なりを、Aなる下位市場にては安く賣り、Bなる下位市場にては高く賣ると假定する。右の初めの二條件が充さるゝがためには、此一商品なり用役なりを移轉すること——ピグーの所謂“*transference*”——が經濟的に又は物理的に不可能でなければならぬ。

此移轉が不可能なる場合は三つある。

一、賣手が賣る用役が買手の人によつて直接に消費せられる場合。(when the commodity in question consists of services applied directly by the sellers to the persons of their customers.)⁷⁾これは醫師、辯護士、旅客の輸送等の場合である。醫師の診療を受くる病人は買つた勞務を賣ることは不可能であり、従つて、富者の料金が高いからと云つて、料金の安い貧乏人を身代りにするわけには行かぬ。

二、賣られる用役が適用せらるゝ商品が直接賣手に引渡さるゝ場合。例へば商品の運送の如き。此用役を再び轉賣することは不可能であつて、従つて運送者が差別價格を課するとすれば、用役の消費者は伴つて低い價

7) Pigou, *Economics of Welfare*, p. 275.

8) Marcy, *L'article cité*, R. E. P., 1938, p. 1074.

9) Pigou, *op. cit.*, p. 276.

格の課せらるゝ類となることが出来ない。

三、賣らるゝ用役が賣手と消費者の住居との間に一定の物理的關係を豫想してゐる場合。(non-transferability exists among services that are normally rendered in physical connection with the private dwellings of purchasers.)¹⁰⁾ 水道、ガス、電力の供給の如き。一定の設備又は一定の監査によつて、移轉を防止することが此らの場合には可能である。

以上は物理的移轉の不可能な場合であるが、物理的に移轉が可能な場合であつても、經濟的に移轉が不可能な場合がある。即ち一下位市場から他の下位市場に移轉することが大なる移轉の費用又は關稅を必要とし、而も此らの費用が此ら二下位市場の價格の差に等しい額に達すれば、移轉は不可能である。また賣手が買手に對し移轉を禁ずる場合にも、勿論此移轉は不可能である。ピグーは此例をあげてゐる。“In the Ruhr coal district, the (pre-war) agreement made by the syndicate with industrial purchasers provided: that re-sale to railways, gas works, brick works or lime-kilns, or any reshipment from the original point of destination, shall be penalised by an addition of 3 marks per ton to the selling price.”¹¹⁾ 更にまた消費者が習慣に囚はれて價格の差別を逃れようとせず、甘んじて之を受容せんとする場合にも、移轉は或程度まで不可能である。¹²⁾ 次に第三の條件が充さるゝ場合は三つあるが如くである。

一、差別價格の最高價格が他の競争的地位に立つ賣手の販賣價格の水準にある場合。即ち差別價格が通常の

10) Pigou, loc. cit.

11) Pigou, pp. 276-7.

12) Marcy, op. cit., p. 1076.

市場價格より以下に、消費者のためにある場合。

二、賣手が獨占者であるか、又は總ての賣手が差別價格を同様に課する場合。

三、消費者が習慣により差別價格を受容する場合。

此ら三場合のうち、第二の場合即ち獨占の下に於て價格の差別を行ふことが最も容易である。此場合には、買手は他の賣手の下に至つて、價格の差別を逃るゝは不可能であり、一下位市場から他の下位市場に生産物の需要を移轉することが經濟的に不可能である。之に反し、完全競争の下に於ては、價格の差別は行ひ難い。完全競争の定義それ自體から、買手は一人の賣手ではなく多數の賣手に頼つて購買をなすことが出来るのであるから、一物に一價格あるのみである。けれども絶對的獨占の下に於てしか價格の差別はあり得ないかと云ふに、さうではない。右の第一と第二の場合とは不完全競争の下に於てもあり得るからである。

Chamberlin と Robinson とは、絶對的獨占と自由競争との間に、中間的な多數の状態の存在を認め、此状態は、賣手が價格に對して或ひは大なる或ひは小なる指令力を有するのを特色とする。故に、此ら中間的状态に於ても、價格の差別は可能であり、此ら状態が獨占到近ければ、價格の差別は容易であり、差別價格の最高最低の距離も大であらう。また此ら状態が自由競争に近ければ、價格の差別は困難とならうし、差別價格の最高最低の距離は小とならう。

このことについて、吾々は二三の例を擧げることが出来る。今鐵道會社は疑ふべくもなく價格即ち賃率の差

別をしてゐる。けれども鐵道會社は絶對的獨占の地位にあるものであらうか。吾々はさう考へることが出來ない。鐵道輸送と同じ速力と安全さを有する交通機關ならば、人は鐵道たると、自動車たるとを問はず利用するであらう。勿論此らの間に完全な自由競争が行はれると云ふのでない。鐵道會社は其交通機關の重要性によつて、運賃に大なる指令力を有すると同時に、自動車運賃の競争を受けざるを得ない。また電力會社についても同様のことが云ひ得る。照明用電力に關しては、恐らく競争は無いであらうが、動力用電力にあつては必ずしもさうではない。石油發動機、蒸氣機關等の競争を受けてゐる。劇場、シネマ、或ひは一定の階級の購買者學生等に差別價格を課する商人の如きは、自由競争の状態に近い。此らの者は競争の出現を見る恐が甚だ多いのではあるが、差別最高價格が、消費者の無關心價格の以下に定めらるゝならば、價格の差別をなし得るのである。此場合には、差別最高價格は市場價格に近いものであり、他の差別價格はそれ以下に定められる。

三

學者が差別價格を研究するに至つたのは、經濟の事實のうちに價格の差別があつたからである。古典派の學者が差別價格の概念をもつてゐなかつたことも、十九世紀初頭までの經濟事實から説明が出来る。此頃までは、企業のうちにて、所謂固定費用は生産費中の僅少な部分しか占めてゐなかつた。企業の組織も比較的簡單であり、企業の集中も重要ではなく、生産費の計算も容易であつた。また生産費が大體に於て價格を支配

するのであつた。従つて經濟事實も學者も、生産費遞減の法則や、結合生産物や、需要の弾力性や消費者餘剰などに殆んど無關係であつた。古典派が價格の差別の認識に達しなかつたのも、故無きではない。之に反し現代にあつては、多くの産業は巨大な固定設備を有し、従つて生産費中に固定費用を含む割合が多く、生産費の計算も困難であり、經驗の結果需要の弾力性や消費者餘剰に注意を拂ふやうになつた。近代學者の差別價格に對する認識も此事實的基礎をもつものであつた。

社會的性質を有する差別價格の存在は比較的に近來の事實である。古典派が差別價格の認識に達し得なかつたと同様の理由で、近代の經濟學者は社會的性質をもつ差別價格の認識に達し得なかつた。それに加へて、古典派の其後の經濟學者も概ね個人的利益と一般的利益が相一致するものであるとの豫想なり、信念の下に價格理論を築き上げてゐる。だから、此らの利益が背反すると云ふ認識があつて、初めて社會的性質をもつ差別價格の認識があるわけである。近代の經濟學者が此種の價格差別を考へなかつたのも、自然である。

一度社會的性質を有する差別價格の認識が得られたとすると、此價格の理論は分たれて、一は企業者の利潤追求のための差別價格の理論、他は社會的性質を有する差別價格の理論となる。

先づ社會的性質を有する差別價格。企業者が最大利潤を求めて差別價格を定むるを許されざる場合には、理論的には差別價格は不定であると云はねばならない。需要によつて生ずるであらう差別價格を以て販賣するところが出來ず、或特定の消費者に差別價格を付し、比例費用の負擔を此らの者から免じて、他の消費者又は國家

又は公共團體の負擔に歸せしめる。そこには差別價格を決定せしむべき何らの理論的基礎は無し。Robinsonなどが此場合を論じなかつたのは、此場合の認識の缺除によつては無く、差別價格決定に理論的基礎を缺くからであつたかも知れない。然しそれが如何なる理由から論ぜられなかつたにせよ、此場合の存在は明らかであり、かゝる價格差別をなす企業は公共企業の受託者や國家又は公共團體の公定價格の支配を受くる企業であつて、或ひは一般的なる經濟利益の名に於て、或ひは社會的利益の名に於て、價格差別をなすのである。

一般的なる經濟利益のために人は或生産活動を保護する必要がある、此れがために此種を生産活動に低廉なる生産費と廣大な販路を保證する必要があるものがある。而して例へば低廉なる生産費を保證するためには、此種を生産活動が必要とする所の原料や用役に對し特に差別的な低價格を課し、販路の保證のためには此生産活動の生産物の運賃に對し差別的低率を課するのである。かゝる差別價格の前者の例としては、電力會社が或生産業に特に差別的低料金を以て電力の供給をなすが如きがあり、石炭の運賃が工業中心地に向けらるゝ石炭なりや否やによつて差別を付せられ、又は特に重工業の中心地に向けらるゝ石炭なりやによつて差別を付せらるゝが如きがある。後者の例としては、輸出商品に對し特に低率運賃を課するが如きがある。また國家が指令する差別的公定價格が或企業の生産活動を統制し方向付くる間接手段とせらるゝ場合がある。例へば現に伊太利に於ては、或原料又は或用役の價格が公定せられてゐるが、それらの價格は、これらの物なり用役を購ふ買手によつて差別的價格となつてゐる。國防産業が購入する場合の石炭の公定價格は低廉であり、奢侈品製造産

業が購入する場合の同じ石炭の公定価格は高い。これは國防産業を發展せしむる間接手段であり、奢侈品産業に打撃を與へて、結局生産活動の方向を變化せんとする間接手段である。更にまた何れの國に於てたるを問はず、農業用の電力、ガソリン、石油等は低い差別価格を以て供給せらるゝのが常である。此場合には一般的なる經濟利益と共に、社會的利益が差別価格の目的となつてゐることが多い。

差別価格は一般的なる經濟的利益からではなく、純然たる社會的利益を目的として課せられる場合がある。購買力の少い労働者や學生や大家族を保護せんとして、此らの者に課せらるゝ價格が低廉な差別的なものとせらるゝが如きである。學生や軍人や労働者が鐵道電車等の賃率に關して、特に低廉な差別価格を享け得るが如き、労働者がガス、水道、電氣の料金に關して特別料金を享け得るが如きである。倫敦の或部分では、水道料金率が住宅の賃貸價格(家賃)によつて差別せられると云ふ¹⁾。また佛蘭西では、鐵道旅客運賃、學生の授業料、或都市の水道ガス電力料金等が、一家の小供の數によつて差別價格となつてゐる。

更にまた、差別価格は富の分配を修正する目的を以て課せられる。ヒットラー政府は、一方に於て農産物の價格を釣上ぐる政策を採ると同時に、他方賃銀の安定政策を採用してゐる。此らの政策の間に矛盾があるのであるが、此政府は農産物の公定價格を差別し、労働者の必需品たる農産物に關しては、直接に消費せらるゝものに對しては低價格を公定すると同時に、工業用原料として用ひらるゝものに對しては高い差別價格を公定して、工業企業のプロ潤を減少せしめて此矛盾を解かうとしてゐる²⁾。

- 1) Colson, Transports et tarifs, p. 499; Leduc, La théorie des prix de monopole, p. 194.
- 2) Marcy, L'article cité, R. E. P., 1938, p. 1091; Cf. Laufenburger, La nouvelle structure économique du Reich, pp. 100-1.

附記 此「差別價格の理論」は企業者が最大利潤を目的とす所の價格の差別を中心問題とするのであるが、都合上、私はそれへの論及を他の機會に於てなすであらう。