

京都市帝國大學經濟學會 經濟論叢

第 四 號 第 四 十 六 卷

昭和十三年四月一日發行

論 叢

ソロキンの文化的變動形式論

文學博士 米田庄太郎

貨幣の本質とその價值

商學士 中山伊知郎

貨幣の本質について

文學博士 高田保馬

共同體思想の國民的性格

經濟學博士 石川興二

時 論

稅制整理と増稅

經濟學博士 汐見三郎

研 究

職分と職業

經濟學士 澤崎堅造

貿易理論の前提

經濟學士 松井清

ダンピングの理論

經濟學士 岡倉伯士

近世絞油業の發達

經濟學士 住谷勇二

說 苑

明治初期の國內市場

經濟學士 堀江保藏

産業構造の研究と政策

經濟學士 田杉競

附 録

雜 報 : 外國雜誌論題

ダンピングの理論 (上)

岡倉伯士

目次

一、緒言	二、ダンピングの前提條件
三、ダンピング價格の決定(1)——(以上本號所載)	四、ダンピング價格の決定(2)
五、不完全多占の下に於けるダンピング	六、結言

一 緒 言

貿易理論の普通の取扱ひは、國內及び外國に於て自由競争が支配することを前提してゐる。けれどもかゝる前提は獨占組織の成立と同時にその現實的意義を失ふ。獨占者の行動はもはや費用法則によつては制約されない。彼は經濟的數量即ち價格または供給量に對して謂はゞ指令權を持つ。獨占者はこの指令權の發動に際して二つの要素を顧慮せねばならない。即ち大量生産に伴ふ費用節約の可能性と、供給制限に伴ふ價格騰貴の可能性である。供給の制限と大量生産の利益とは一のデレンマに陥る。獨占者をしてこのデレンマを回避せしめる一つの道はダンピングである。¹⁾

ダンピングは普通に、國內價格以下での外國への販賣として定義せられてゐる。この定義は可成り一般的に承認せられて居り、そして國際現象を問題とする吾々にとつては著しい程度に合目的である。しかもなほ理論的

1) Schumpeter: Zur Soziologie der Imperialismen S. 61 なほダンピングの語源については、Pestl: das Dumping S. 2 を見よ。

に完全であるとは言へない。何故ならダンピングは一國內の部分領域に於ても行はれ得るのみならず、特定の事情の下に於ては國內價格よりも高い價格での外國への販賣、即ち謂ゆる『逆のダンピング』(Umgekehrtes Dumping)もまた可能であるから。ヴァイナーはかゝる事情を顧慮してダンピングを廣く二市場間の價格差別と定義し、ハーバラーはこの定義の理論的正確さを推賞してゐる。²⁾

これに反し例へばバローネは、ダンピングを『製造原價 (Selbstkosten) 以下での組織的な輸出である』と解してゐる。製造原價と言ふ概念自體が必ずしも理論的に嚴密な概念でないことを別にしても、この定義に對しては次の様な非難が加へられる。製造原價を假りに平均費用乃至は單位費用 (Stückkosten) と解しよう。この意味の製造原價は一國內に於てすら個々の經營に於て異なる。従つて若干の經營からなるある獨占體(シンチケート)のダンピングに對して、いづれの經營の製造原價をその判斷の基準とするかの問題が生ずる。⁴⁾加之この定義によれば、國內價格以下平均費用以上の價格での輸出はダンピングではないことになる。けれどもかゝる事例をダンピングの範疇外に置く理由は存在しない。いな後に明らかにする通り、かゝる事例もまた平均費用以下の價格での外國販賣と同一の原理によつて支配せられるのである。ダンピングを國內價格以下での外國販賣、乃至は二市場間の價格差別と解するときはかゝる困難に逢着しない。

第二の定義からしばしば、ダンピングは損失價格 (Verlustpreis) での外國販賣であると言ふ解釋が導き出される。けれどもこの解釋もまた正しくない。ダンピング輸出は平均費用以下で繼續的にしかも収益的に行はれ得る。損失は生産物の全體が平均費用以下の價格で販賣せられる場合にのみ發生する。しかるに繼續的ダンピングが平

2) Haberler: Der internationale Handel S. 219, 邦譯: 下卷 482頁。

3) Barone: Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie S. 200.

4) Döblin: Theorie des Dumpings S. 6.

均費用以下の價格で行はれる場合でも、生産物の全體が平均費用以下で販賣せられるのではない。ダンピングせられる生産物量のみが平均費用以下で販賣せられ、他の部分即ち國內販賣は平均費用以上の價格で行はれる。従つて独占者はダンピングによつて決して損失を招くのではない。損失乃至は利潤の減少は、ダンピング輸出價格が輸出量に照應する追加費用(限界費用)を補ひ得ない場合に齎らされる。かゝる事態は例へば賣殘品の處分のための一時的・偶發的ダンピング、或ひは外國市場の征服のための奪略ダンピングに於てしばしば見られる。けれども繼續的ダンピングは損失價格を以てしては不可能である。繼續的ダンピングの輸出價格は、少くとも限界費用を補はねばならない。

ニダンピングの前提條件

ダンピングは独占企業の輸出政策であるが、かゝる政策が効果的に行はれるためには、二つの前提條件を必要とする。即ち關稅と独占乃至は競争の制限とである。

ダンピングの前提條件としての關稅の役割は、第一にダンピング商品の逆輸入を防止し、第二に關稅が独占形成を促進する點に求められる。『逆のダンピング』を別にして言へば、ダンピングの下に於ける國內價格は外國價格よりも常に高い。従つて若し國內市場が關稅によつて外國市場から隔離されないとすれば、ダンピング商品の逆流が起る。この逆流を防ぐための手段として關稅乃至はそれに類似の諸方策(例へば逆輸入商品に對する特別運賃)が要求される。⁵⁾しかのみならず關稅は國內市場に對する供給者の數を制限し、従つて國內企業者の國內市場に對

5) Döblin: a. a. O. S. 28. L. Pesl: Das Dumping S. 62.

する市場支配力を強化することによつて、國內市場に於ける獨占形成を容易ならしめる。かくして關稅はダンピングのためのより根本的な前提條件を作り出す。

ダンピングの前提條件としての獨占の役割を理解するためには、先づ競争價格と獨占價格との決定機構の相違を知らねばならない。⁶⁾ 完全競争の下に於ては、個々の企業者は市場支配力を有しない。換言すれば彼等は市場價格を與へられたものとして受け容れねばならない。グラフ的に表現すれば、完全競争の下に於ける個別需要曲線は市場價格の高さを持つた横軸に對する水平線で示される。⁷⁾ 價格即ち平均收益が所與であるとすれば、個々の企業者は平均費用極小點、従つてグラフ的には平均費用曲線と限界費用曲線との交點まで生産するであらう。そして競争に關するワルラス=パレトの定義を受け容れるならば、競争狀態の下に於ては個別企業は利潤も損失も齎らし得ないから、存立可能な競争企業の極小平均費用は丁度市場價格に等しくなければならない。かくて完全競争の下に於ては、過剰生産=超過利潤=超過費用である。かゝる事情の下に於ては、繼續的ダンピング即ち國內價格以下での繼續的な外國販賣は不可能である。何故なら外國價格が國內價格以下であることは、同時に外國價格が限界費用を補ひ得ないこと、従つて損失販賣を意味するからである。

これに反し獨占企業者は市場支配力を有し、價格または數量を自己の營利欲求の動くまゝに任意に定め得る。グラフ的に表現すれば、獨占者の個別需要曲線は普通の需要曲線と同様にネガティブな勾配を持つ。しかし彼の營利欲求は總收益と總費用との差額、即ち純收益が極大となる價格または數量に於て極大に満足される。換言すれば獨占利潤は限界賣上が限界費用に一致する點に於て極大である。限界賣上が限界費用よりも大であれば、從

6) Vgl. Morgenstern: Offene Probleme der Kosten- und Ertragstheorie Z, f, N, Bd. II Heft 4. (1931) S. 509 ff. J. Robinson: The Economics of imperfect competition p. 125. 青山學士: 獨占の經濟理論 86 頁以下。

つて限界利潤が存在すれば、獨占者にとつてなほ利潤を増加し得る餘地が残される。限界賣上が限界費用よりも小となれば、それは獨占者にとつて利潤の減少を意味する。個別需要曲線がネガティブな勾配を持つ限り、従つて個別需要の弾力性が有限値を持つ限り、獨占價格即ち獨占平均収益は限界賣上 \parallel 限界費用よりも大でなければならぬ。⁷⁾従つて外國價格が國內獨占價格以下であつても、なほその外國價格が獨占生産量に照應する限界賣上 \parallel 限界費用よりも高ければ、収益的なダンピングが行はれる。

スツイゲテイはダンピングの前提條件としての獨占の意義を獨占企業の『余利能量』(Uberspannung)、即ち獨占乃至は準獨占の下に於ける企業の生産量は、常に競争の支配下に於けるそれよりも小であることに求める。⁸⁾そして彼はこの『余利能量』の説明をシュナイダーに委ねてゐる。¹⁰⁾けれどもシュナイダーの説明は、企業の費用函數従つて總費用系列及び個別需要函數従つて總収益系列が競争の下に於ても獨占の下に於ても同一であると言ふ前提の下に於てのみ正しい。しかしかゝる前提は許されない。競争と獨占とについて同一の個別需要函數(曲線)を前提することは、兩體制に於ける企業者の市場支配可能性の相違を無視することである。またマーシャルが指摘してゐる通り、『競争生産者は獨占者のやうに大規模生産から生ずる多數の種々の經濟を利用し得ないであらう。』『生産が悉く一人または一會社の掌中にある場合には、この總體生産が多數の競争生産者間に分割される場合よりも一般にその全部失費は少い。』¹¹⁾従つて自由競争の下に生産される貨物の均衡量は、需要價格と獨占供給價格とが等しくなる場合の均衡量よりも少いであらう。』¹¹⁾それ故にシュナイダー及びスツイゲテイの意味に於ける獨占企業の『余利能量』を一般的に確認することは不可能である。従つてスツイゲテイの如く『余利能量』をダンピングの前提條件と見るのは妥當でない。吾々はダンピングの前提條件としての獨占の意義を獨占價格の決定機構そのものうちに認める。即ち獨占價格は國內限界賣上及び限界費用よりも高く、従つて國內獨占價格よりも低く限界費用よりも高い價格での輸出は、獨占者にとつて収益的であることを確認すれば充分である。

三 ダンピング價格の決定 (1)

- 7) $P = \text{Constant} \therefore \frac{dp}{dx} = 0 \therefore \frac{p}{x} \cdot \frac{dx}{dp} = \infty$ 即ち完全競争の下に於ては個別需要は完全弾力的である。個別需要の弾力性は企業者の市場支配力の標識である。
- 8) このことは需要曲線がネガティブな勾配を持つ限り、限界賣上曲線は需要曲線の下位にあることを想起すれば明白である。また次の様にしても證明される。

吾々は先づインテマ、ハーバラ、スツイゲティ等に倣つて、繼續的に遞増乃至は遞減する限界費用を前提し、且つ從來何等の輸出も行はなかつた獨占者が新にダンピング輸出を開始するときは、國內の獨占價格は如何に變化し、ダンピング價格は如何に決定せられ、國內販賣量及びダンピング輸出量は如何ほどの大いさであるかと言ふ問題を取扱ふべきである。しかしこの問題については既に別の機會に答へて置いた。¹²⁾こゝではたゞそこで得られた結果を概説するに止めよう。

先づ繼續的な遞減限界費用を前提する。獨占者は常に國內販賣からの利潤とダンピング販賣からの利潤との和、即ち總利潤増加の可能性に留意する。この可能性は國內販賣の限界利潤及びダンピング販賣の限界利潤がいづれも零となる瞬間に於て完全に實現せられ、かゝる瞬間に於て究局的均衡が成立する。そして繼續的な遞減限界費用を前提する場合には、究局的均衡は次の様な過程を経て到達される。封鎖的獨占到於ては國內限界賣上と限界費用とが一致してゐる(クールノー點)。外國販賣の限界賣上がこのクールノー點に於ける國內限界賣上よりも大である限り、獨占者は先づダンピング輸出のために生産増加を行ふ。ダンピングの進行につれて外國販賣の限界賣上及び限界費用が次第に低下する。そして限界賣上の低下率は限界費用の低下率よりも大でなければならぬ。換言すれば外國販賣の限界利潤は、ダンピングの進行につれて減少せねばならない。さもなければ限界賣上曲線と限界費用曲線とは交はらず、従つて均衡は成立しない。ダンピングが續けられるうち、やがて外國販賣の限界利潤即ち低下した外國販賣の限界賣上と低下した限界費用との差が國內販賣の限界利潤即ちクールノー販賣の限界賣上と低下した限界費用との差に一致する瞬間が到達される。かゝる限界利潤の一致は、國內及び外國に

價格を P 、限界賣上を U' 、個別需要の弾力性を ϵ とすれば $U' = P \left(1 - \frac{1}{\epsilon}\right)$ である。〔但し $\epsilon = \frac{P}{x} \cdot \frac{-dx}{dy}$ 〕 獨占到於ては $1 < \epsilon < \infty \therefore \left(1 - \frac{1}{\epsilon}\right) < 1$
 $\therefore P > U'$; $1 < \epsilon$ でなければならぬことについては後に説明する。また需要曲線からの限界賣上曲線の導出については、J. Robinson: *ibid* p. 29, 30

於ける利潤増加の可能性がその瞬間に於て等しいことを意味する。しかしなほ限界利潤が存在する限り、獨占者は勿論生産増加を中止しはしない。獨占者はいづれの市場のために生産増加を行ふか。限界利潤均衡點を超えての生産増加が國內販賣のために行はれるか外國販賣のために行はれるかは、その點以後に於ける兩市場の限界賣上曲線の弾力性に依存する。¹⁸⁾ 若しこの弾力性が國內市場に於けるよりも外國市場に於てより大であるならば、従つて一單位の追加的生産量の販賣によつて獲得される限界賣上が國內市場よりも外國市場に於てより大であるならば、獨占者は外國販賣を擴張するであらう。しかし限界利潤均衡點を超えて外國販賣が擴張されれば、直ちに外國販賣の限界利潤は國內販賣の限界利潤よりも小となる。さすれば獨占者は一先づダンピング販賣を中止して國內販賣を擴張する。國內販賣の擴張が進行するにつれて國內販賣の限界利潤が低下して行き、やがてそれが低下した外國販賣の限界利潤と一致する瞬間即ち第二の限界利潤均衡點が到達される。かゝる交互的過程の進行につれて兩市場から獲得される限界利潤は益々小となり、つひに限界利潤が消滅する瞬間 即ち兩市場の限界賣上が限界費用に一致する瞬間に於て究局的均衡が成立する。¹⁴⁾ 究局的均衡點が確定されれば、ダンピング價格及ダンピング後の國內獨占價格は、外國の個別需要函數及び國內の需要函數との關係に於て一義的に決定される。繼續的な遞減限界費用の下に於けるダンピングは、國內販賣量を増加せしめるから、ダンピング後の國內價格はダンピング前のそれに比して下落する。

同様の考察によつて繼續的な遞増限界費用の下に於けるダンピングは、國內販賣量を減少せしめ、従つて國內獨占價格を騰貴せしめること、及び不變の限界費用の下に於けるダンピングは、國內市場に對して無影響である

青山學士：前掲書 115頁以下參照。

- 9) Szigeti: Monopolpreis und Dumping. Z. f. N. Bd. VI Heft 4. (1935) S. 512.
 10) Schneider: Reine Theorie monopolistischen Wirtschaftsformen S. 27. なほ Barone: a. a. O. S. 163 參照。
 11) マーシャル: 原理 III, 249, 250頁。
 12) 拙稿: スツイゲテイのダンピング理論 經濟論叢 45卷 第6號 153頁。

ことが知られる。たゞ継続的な遞増限界費用の下に於ては、ダンピングのための生産増加開始前に單純な販賣分配政策が行はれることを注意せねばならない。即ち國內販賣の減少に伴ふ國內賣上の減少分がこの量をダンピングすることによつて得られる賣上増加分よりも小である限り、獨占者は生産増加を行ふことなしに、その量を國內市場から引上げて外國市場に販賣するのである。^{15), 16)}

次に吾々はインテマに就つて、ダンピング價格の決定を解析的に説明しよう。¹⁷⁾ y_a を國內市場Aに於ける價格、 x_a をAに於ける販賣量、 y_b を外國市場Bに於ける價格、 x_b をBに於ける個別需要數量、 y_c を平均費用とする。そうすれば、

$$\text{國內の需要函數} \dots\dots\dots y_a = f_a(x_a) \dots\dots\dots (1)$$

$$\text{外國の個別需要函數} \dots\dots\dots y_b = f_b(x_b) \dots\dots\dots (2)$$

$$\text{費用函數} \dots\dots\dots y_c = f_c(x_a + x_b) \dots\dots\dots (3)$$

が得られる。先づ封鎖的な國內獨占到於ては x_b は零である。従つて y_c は x_a のみの函數となる。獨占者は利益 $x_a y_a - x_a y_c$ を極大ならしめようとする。その條件式は、¹⁹⁾

$$\frac{d(x_a y_a)}{dx_a} - \frac{d(x_a y_c)}{dx_a} = 0 \left[\text{od.} \left(y_a + x_a \frac{dy_a}{dx_a} \right) = \left(y_c + x_a \frac{dy_c}{dx_a} \right) \right] \text{ である。}$$

この等式の左邊は限界賣上を表はし、右邊は限界費用を表はす。需要の弾力性 $\left(\frac{y_a}{x_a} \cdot \frac{1}{dy_a} \right)$ を ϵ 、費用の弾力性 $\left(\frac{y_c}{x_a} \cdot \frac{1}{dy_c} \right)$ を η で示せば、上掲の式はまた、 $y_a \left(1 - \frac{1}{\epsilon} \right) = y_c \left(1 - \frac{1}{\eta} \right)$ と書き替へられる。この式は單に限界賣上と限界費用との一致を表はすのみならず、價格即ち平均収益と限界賣上との關係及び平均費用と限界費用と

13) 引いては兩市場に於ける個別需要の弾力性に依存する。
 14) 一定の制限(即ち生産物が不分割であると言ふ制限)を度外視すれば、吾々はインテマ及びハーバラーと共にダンピングの究局的均衡條件を外國の限界賣上=國內の限界賣上=限界費用と規定して支障ない。拙稿：前掲 160頁参照。拙稿：前掲 157頁参照。スツイゲティは遞増限界費用の下に於けるダンピングに關してのみ單純な分配政策を問題にしてゐるが、しかし輸出獨占者の關

の關係をも表はす。

さてこの獨占者がダンピング輸出を開始するとする。彼は外國販賣及び國內販賣から獲得される總收益とそれに伴ふ總費用との差額即ち總利潤を極大ならしめようとする。その條件式は、(一)國內販賣純收益の極大を示す式と(二)ダンピング純收益の極大を示す式との二つから成る。即ち

$$\frac{d(x_a y_a)}{dx_a} - \frac{\partial [(x_a + x_b) y_c]}{\partial x_a} = 0 \dots \dots \dots (4)$$

$$\frac{d(x_b y_b)}{dx_b} - \frac{\partial [(x_a + x_b) y_c]}{\partial x_b} = 0 \dots \dots \dots (5)$$

以上の五個の方程式に對して未知數は y_a , y_b , y_c , x_a , x_b の五個である。従つて安定的な均衡が成立する。

ダンピング價格がダンピングの下に於ける國內價格よりも低く決定されるか否かは、國內及び外國に於ける需要の弾力性の大小に依存する。國內需要の弾力性に比して外國需要の弾力性が大であるならば、ダンピングの下に於ける國內價格はダンピング價格よりも高い。即ち國內價格以下での外國販賣と言ふ普通のダンピングが行はれる。反對に外國需要の弾力性よりも國內需要の弾力性の方が大である場合には、謂ゆる『逆のダンピング』が行はれる。それは次の様にして證明される。²⁰⁾ 既に指摘した通り、均衡に於ては兩市場の限界賣上は等しい。即ち

$$\frac{d(x_a y_a)}{dx_a} = \frac{d(x_b y_b)}{dx_b} \quad \text{兩市場に於ける需要の弾力性をそれぞれ } \epsilon_a, \epsilon_b \text{ とすれば、上の式は } y_a \left(1 - \frac{1}{\epsilon_a}\right) = y_b \left(1 - \frac{1}{\epsilon_b}\right) \text{ となる。而して外國市場に於ける需要の弾力性が國內市場に於けるよりもより大であるとし、且つ限界賣上は常に正でなければならぬことを考慮すれば、} \epsilon_b > \epsilon_a > 1 \text{ なる不等式關係が得られる。}^{\text{21)}$$

この不等式から、

心は常に 1. 所與の生産物量の兩市場に對する合理的分配 2. 販賣増加による利潤増加の可能性の二點に注れるから、遞減限界費用の下に於けるダンピングに關してもまた單純な分配政策が問題にさるべきであると思ふ。この點については Döblin: a. a. O. を見よ。しかし本稿に於ては一應スツイゲタイ及びハーバラーの推理方法に従ふ。

16) 以上の説明によつて (1) ダンピングは國內供給量を減少せしめることによつ

$(1 - \frac{1}{e_{11}}) \vee (1 - \frac{1}{e_{21}})$ が得られ、従つて上掲の等式に於て $\gamma_a \vee \gamma_b$ となる。そして個別需要の弾力性の大小は、當該市場に於ける競争の制限の程度乃至は輸出獨占者の市場支配力の大小を表現するから、以上の證明によつてハーバラーの次の命題が支持される。²²⁾ 『外國市場が大であればあるほど、競争が強ければ強いほど、更にまた輸出獨占者の外國價格に及ぼす影響が小であればあるほど、外國價格が國內價格よりも低いことは益々確かであり、國內にとつて不利な價格差は益々大である』と。

以上の分析は限界費用が繼續的に遞減乃至は遞増すると言ふ可成り非現實的な假定に基いてゐる。けれども短期的に言へば、早晚既存經營のオペティマムが到達せられ、遞減費用はやがて遞増費用に轉ずる。換言すれば大量生産の經濟は大量生産の非經濟に轉ずる。また長期的に言へば、企業者の管理能力には一定の限度があるために經營の擴張も無限ではあり得ず、特に經營の擴張に伴ふ生産手段に對する需要の増加、従つて生産手段の價格の騰貴のために、長期費用曲線と雖も無限に遞降的ではあり得ない。換言すれば大規模經營の經濟もやがて大規模經營の非經濟に轉ずる。²³⁾ そこで吾々はU字型の限界費用曲線を前提することによつて、分析を一步現實化せねばならぬ。²⁴⁾

U字型の限界費用曲線を假定する場合には、次の三つの要素が決定的である。(1) クールノー點の位置、(2) 最初の限界利潤均衡點の位置、(3) 究局的均衡點の位置。これ等三つの要素がいづれもU字型限界費用曲線の遞昇的乃至は遞降的部分の範圍内にある場合には、結果は繼續的な遞増乃至遞減限界費用の假定の下に於けると同一である。かゝる場合を別にすれば、國內及び外國の限界賣上曲線並に限界費用曲線の位置形狀の如何に應じて、次の

て國內價格を騰貴せしめると言ふシュンペーターの主張も、(2) 獨占者は既に利潤を極大ならしめる國內價格を決定して居り、この點以外に國內價格を變化せしめる意志を有しないからダンピングは無影響であると言ふヴァイナーの主張も共に部分的妥當性を有するにすぎないことが知られる。

Schumpeter: a. a. O. S. 67, Viner: Dumping, p. 102, 103.

17) Ynthem: The Influence of Dumping on Monopoly Price, J. P. E. Vol. 36.

様な種々の可能性が考へられる。

先づ第一にクールノー點及び最初の限界利潤均衡點が遞減限界費用の範圍内にある場合を考へる。この場合局部的均衡點は、(イ)不變の限界費用の範圍内にあるか、乃至は(ロ)遞増限界費用の範圍内になければならない。(イ)の場合には不變の限界費用の下に於て生産される財貨量は、この量の販賣によつて齎らされる利潤が極大である様に兩市場に分配される。この分配が如何様に行はれるかは、限界費用曲線の不變の部分と組合される兩市場の限界賣上曲線の當該部分の弾力性に依存する。外國の限界賣上曲線の當該部分が國內のそれよりも弾力的であれば、不變の限界費用の下に於ける生産物量のより大なる部分が外國に販賣せられ、従つて追加的國內販賣は相對的に小である。しかしU字型の限界費用曲線の一部たる不變の限界費用の下に於ては、多かれ少なかれ國內販賣が増加し得る。外國販賣もまた最初の限界利潤均衡點以上に擴張される。従つてこの場合のダンピングは、國內價格及びダンピング價格を繼續的な不變限界費用の下に於けるそれよりも低い點に落つかしめる。(ロ)の場合に於ても、究局的均衡點の位置がクールノー點よりも低い點に定まる限り、ダンピングの結果として國內販賣の増加及び國內價格の下落が齎らされる。従つてこゝでもまた繼續的な遞昇限界費用曲線の下に於けるダンピングとは異つた結果が到達される。

第二にクールノー點は遞減限界費用の範圍内にあり、最初の限界利潤均衡點は不變の限界費用の範圍内にある場合を問題にしよう。この場合もまた究局的均衡點は、(イ)不變の限界費用の範圍内にあるか、乃至は(ロ)遞増限界費用の範圍内になければならない。(イ)の場合には最初の限界利潤均衡點までのダンピングは、國內市場に

(1928) p. 686 f.

18) 外國市場に於ける個別需要函數は「不安定な要素」である。何故ならそれは外國市場に於ける總需要のみならず、競争者の政策にも依存するから。Ynthem: ibid p. 687.

19) この條件式が極小を示さないためには、利潤を現す値の第二次微分が零より小でなければならない。

何等の影響をも及ぼさない。しかし限界費用がクールノー點以後に於て遞減から不變に轉ずる限り、ダンピングのための生産増加は限界費用をクールノー點以下に低下せしめる。従つてダンピングは國內販賣の擴張を可能ならしめ、國內價格を下落せしめる。(ロ)の場合に於ても繼續的な遞増限界費用の場合とは異り、ダンピングは國內販賣を擴張せしめ、國內價格の下落を招來せしめる。何故なら遞降の限界賣上曲線を前提すを限り、この場合の究局的均衡點の位置は、クールノー點以下に定まらねばならないから。

第三にクールノー點は遞減限界費用乃至は不變の限界費用の範圍内にあり、最初の限界利潤均衡點及び究局的均衡點が遞増限界費用の範圍内にある場合を考へる。この場合には遞減及び不變の限界費用を以て生産されるクールノー點以後の財貨量がダンピングせられることは明白である。何故ならクールノー點より最初の限界利潤均衡點までは、國內販賣の限界利潤よりも外國販賣の限界利潤の方が大であるから。こゝで二つの場合を區別せねばならない。即ち(イ)最初の限界利潤均衡點に照應する限界費用がクールノー點以下である場合、及び(ロ)最初の限界利潤均衡點がクールノー點以下の限界費用に於ては到達されない場合である。(イ)の場合にはダンピングのための生産増加の結果として、限界費用がクールノー點以下に低下し、従つて國內販賣の増加及び國內價格の下落が齎らされる。(ロ)の場合には先づ遞増限界費用がクールノー點の高さに等しくなる點までは、ダンピングのための追加的生產が行はれる。この點を超ゆるダンピングのための追加的生產は、國內販賣の最後の單位に歸屬した限界費用よりもより大なる追加費用を以てしてのみ可能である。しかも最初の限界利潤均衡點が到達されてゐないから、ダンピング販賣の擴張は國內販賣の擴張よりも有利である。かゝる事情の下に於ては、一先づ生産

20) Ynthem: ibid p. 697 インテマは需要の弾力性をピグウの意味に解し

$\frac{P}{x} \cdot \frac{dx}{dp}$ で示してゐる。吾々はこゝではマーシャルの弾力性概念に従ふ。

21) 若し $\epsilon_a < 1$ ならば、 $y_a \left(1 - \frac{1}{\epsilon_a}\right)$ 即ち國內限界賣上が負となり、獨占者は損失を以て國內販賣を行ふことになる。一般に $y \left(1 - \frac{1}{\epsilon}\right) > 0$ しかるに y は常に

増加を中止して單純な販賣分配政策を行ふことが獨占者にとつて最も合目的であらう。即ち獨占者は差當り國內販賣を減少し、これをダンピング輸出に繰入れる。この單純な販賣分配政策は、既に指摘した通り國內販賣の減少に伴ふ國內賣上の減少分が追加的ダンピング販賣によつて齎らされるダンピング賣上増加分と一致する點に於て停止し、それ以後に始めて追加的生産が始められる。追加的生産量はその販賣によつて兩市場から獲得される獨占者の利潤が極大となる様に兩市場に分配せられる。しかし究局に於ける國內販賣量は、ダンピング前に比して減少し、従つて國內獨占價格は騰貴する。何故なら『ダンピングは限界費用曲線の低い部分が必要としたために、獨占限界賣上曲線と組合される限界費用部分は、いまやダンピング前よりも一層急勾配となるから。』²²⁾この點に於ては繼續的な遞増限界費用の下に於けるダンピングの作用と異るところはない。だゞU字型の限界費用曲線の下に於ては、外國の限界賣上曲線と組合される限界費用曲線の一部が遞降的乃至は不變であり得るために、繼續的な遞増限界費用の下に於けるよりも低い限界費用でダンピング生産が行はれることを留意せねばならない。従つてこの場合には繼續的な遞増限界費用の下に於けるよりもより多量のダンピング販賣が行はれる。従つて他の事情が等しければ、ダンピング價格はより低い點に定まる。

最後にクールノー點が不變の限界費用の範圍内にある場合を考へよう。こゝでもまた(イ)最初の限界利潤均衡點及び究局的均衡點が不變の限界費用の範圍内にある場合と(ロ)最初の限界利潤均衡點及び究局的均衡點が遞増限界費用の範圍内にある場合とが區別せられる。(イ)の場合にはクールノー點から究局的均衡點までの財貨量はすべて輸出せられる。従つてダンピングは國內市場に無影響である。(ロ)の場合には國內市場に及ぼすダンピン

正、従つて $(1 - \frac{1}{\epsilon}) > 0 \therefore \epsilon > 1$

22) Haberler: a. a. O. S. 230.

23) Vgl. Haberler: a. a. O. S. 229: クールノー: 富の理論 邦譯 67頁: Schneider: Zur Interpretation von Kostenkurven. Arch. f. Sozialw. u. Sozialp. Bd. 64 Heft 2 (1931) S. 287 f. Morgenstern: a. a. O. S. 509. 青山學士:

グの影響は、繼續的な遞増限界費用の下に於けるそれと同一である。たゞその場合よりもダンピング販賣量は大きく且つダンピング価格はより低い點に定まるであらう。何故なら外國の限界賣上曲線と組合せられる限界費用曲線は不變の部分を含み、従つてダンピング生産は繼續的な遞増限界費用の下に於けるよりもより低い限界費用を以て行はれるからである。

以上の説明によつて知られる通り、U字型の限界費用曲線を前提する場合には、吾々は繼續的な遞増限界費用、遞減限界費用或ひは不變の限界費用の下に於ける様な一義的な判斷をなし得ない。クールノー點の位置、最初の限界利潤均衡點の位置、究局的均衡點の位置の如何によつて、國內販賣は増加することもあり、減少することもあり、或ひは不變であることもある。従つてダンピング後の國內価格はダンピング前に比して下落することもあり、騰貴することもあり、或ひは不變であることもある。

前掲書 312頁。

- 24) 短期費用曲線は典型的なU字型をなす。長期費用曲線については一定の點以後は曲線の方向が轉ずると言ひ得るだけであつて、一般的な型を定め難い。なほ以下の展開については、Szigeti: a. a. O. S. 526 f. 参照。
- 25) 繼續的に遞降する限界賣上曲線を前提してゐるから、この場合の究局的均衡點の位置はクールノー點(引いては最初の限界利潤均衡點)よりも低い點になければならない。
- 26) スツイゲティはこの點を Höhepunkt と呼んでゐる。
- 27) Szigeti: a. a. O. S. 524.