

# 産業組織論 第12回

民営化政策

# 規制による問題

平均費用価格規制などでは

- 需要曲線がわからない
- 費用関数がわからない

ために、どのような水準に設定すべきか不明。

# 規制による問題

また、総括原価方式の場合、

- 費用の過大申請（総括原価＝収入を増やせる）
- 公正報酬率が資本の機会費用を上回る場合、資産を過大に保有する（アバーチ・ジョンソン効果）

総括原価＝営業費用

＋レートベース（資産価値）×公正報酬率

- 費用上昇＝収入上昇となるため、 $\times$ 非効率性（費用最小化しない）が発生しやすい

# 規制による問題

それ以外にも

- 競争がなく利潤が保証されるため、技術革新へのインセンティブが低くなる。すると、長期的には競争的産業と比べ非効率（動態的非効率性）
- 公営企業は経営破綻状態になったとしても公的資金の投入により救済される。それを予想すれば、コスト意識が欠如する（ソフトな予算制約問題）

# 規制による問題

これらを回避するには政府による監視が必要だが、

- モニタリング能力の欠如（役人が事業者と同等の知識を持っているわけではない）
- 官民癒着（とりこの理論、レギュラトリー・キャプチャーと言われる）

といった要因でうまくいかない。これらを「政府の失敗」という。

# インセンティブ規制

コスト削減しようとしがないのが非効率性の一因

⇒コスト削減を促す仕組み(インセンティブ規制)

代表的なインセンティブ規制

- プライス・キャップ制(上限価格規制)
  - 物価上昇率  $-x$  (目標値)
  - コスト削減すれば利潤増
  - 適切な設定は難しいかも
  - コスト削減すると、将来に上限を引き下げられるかも  
⇒コスト削減しない(ラチェット効果)
  - 日本では独立行政法人や医療福祉法人に

# インセンティブ規制

- ヤードスティック競争
  - 類似の企業と比較して経営努力を査定
  - 共謀の可能性(みんなでコスト削減を止めると利潤増)
  - 電力・ガス・JRで利用

# インセンティブ規制

- フランチャイズ・ビディング（免許入札制）
  - 一定期間の独占営業権を競争入札
  - 最も効率的な企業が落札するはず
  - 談合の可能性
  - 既存企業の情報優位性（競争が阻害される）
  - 企業の監視（手抜きなど）が困難
  - 米国のケーブルTV、英国の天然ガス



# 垂直分離

- 自然独占産業において競争が可能な部分と規模の経済の影響が大きい部分（例えば、通信や電力等のネットワーク）に分離することを「垂直分離」という。
- 垂直分離までは行わないが、既存企業に参入企業のネットワークへの自由なアクセスを義務化することを「アンバンドリング」という。

# 日本の規制緩和・民営化

- 国鉄→JR(地域分割と民営化)
  - 1964年に赤字
  - 1986年に分割民営化法
  - 貨物会社と6つの旅客会社
  - 新幹線鉄道保有機構→本州JR3社に売却

# 日本の規制緩和・民営化

- 日本電信電話公社→NTT
  - 1985年に電気通信事業法
  - 1987年に第二電電、日本テレコム、日本高速通信の3社が長距離電話サービスに参入
- 日本専売公社→日本たばこ産業株式会社
  - タバコ・塩・樟脳(しょうのう)の専売
  - 1984年に専売改革関連法