

循環型社会のミクロ経済学（第2回）

本日の授業『動脈経済での価格決定原則①』の目標

- ①動脈経済とはどのような経済なのかが分かること
- ②代表的な生産者行動の特徴がどのようなものかが分かること
- ③代表的な生産者の目的とその目的を達成する方法が分かること

本日の構成

- 2-0. 動脈経済のミクロ的な動き
- 2-1. 代表的な生産者行動の特徴
- 2-2. 代表的な生産者の目的とその目的を達成する方法
- 2-3. まとめ

2-0. 動脈経済のミクロ的な動き

①動脈経済のミクロ的な構造と循環

- (1)動脈経済における代表的な個人・個別市場の分類とは？
- (2)動脈経済における代表的な個人・個別市場の関係とは？

②代表的な動脈経済のミクロ的な動き

2-1. 代表的な生産者行動の特徴

①生産者行動を観察する方法

②代表的な生産者行動の特徴その1

- (1)製品（モノ）を販売して得られるお金「 $\text{収入} = \text{価格} \times \text{販売量}$ 」
 - <a>価格：製品を取引するときに必要なお金
 - 販売量：製品を生産・販売する数
- (2)製品を生産・販売するために必要なお金「 $\text{費用} = \text{材料費} + \text{雇用費} + \text{設備費}$ 」
 - <a>材料費：製品を生産するために必要な材料の調達費
 - 雇用費：製品を生産・販売するために必要な人材の調達費
 - <c>設備費：製品を生産・販売するために必要な
- (3)製品を生産・販売した結果、増減するお金「 $\text{利益} = \text{収入} - \text{費用}$ 」
 - <a>利益がプラス（黒字）：お金が増える
 - 利益がマイナス（赤字）：お金が減る
 - <c>利益がゼロ：お金の増減なし

③代表的な生産者行動の特徴その2

- (1)限界収入：製品を生産・販売する数を1つ増やしたときに増える収入の大きさ
 - <a>価格が変わらない場合、「 $\text{限界収入} = \text{価格}$ 」となる
 - 「 $\text{収入} = \text{限界収入の合計}$ 」
- (2)限界費用：製品を生産・販売する数を1つ増やしたときに増える費用の大きさ
 - <a>限界材料費：製品を生産・販売する数を1つ増やしたときに増える材料費の大きさ
 - 材料価格が変わらない限り、限界材料費は同じ大きさのまま
 - 「 $\text{材料費} = \text{限界材料費の合計}$ 」

- 限界雇用費：製品を生産・販売する数を1つ増やしたときに増える雇用費の大きさ
→ 雇用価格が変わらない限り、限界雇用費は大きくなる
→ 「雇用費＝限界雇用費の合計」
- <c>限界設備費：製品を生産・販売する数を1つ増やしたときに増える設備費の大きさ
→ 設備価格が変わらない限り、限界設備費は同じ大きさのまま
→ 「設備費＝限界設備費の合計」

2-2. 代表的な生産者の目的とその目的を達成する方法

- ①目的「利益を出来るだけ大きくするように製品を生産・販売する事」
- (1)収入：製品を販売することで得られるお金
一) (2)費用：製品を生産・販売するために必要なお金
(3)利益：製品を生産・販売することで増減するお金
- ②目的を達成するための方法「限界的な意思決定による製品生産・販売量の選択」
- (1) 限界収入 > 限界費用 → 製品の生産・販売量の1つ増加を選択
→ 販売量を1つ増やしたときに得られるお金は、失うお金よりも大きい
→ 販売量を1つ増やすと、利益が増える（＝販売量を1つ減らすと、利益が減る）
→ 利益の最大化という目的のためには、販売量を1つ増やした方が良い
- (2) 限界収入 < 限界費用 → 製品の生産・販売量の1つ減少を選択
→ 販売量を1つ増やしたときに得られるお金は、失うお金よりも大きい
→ 販売量を1つ増やすと、利益が減る（＝販売量を1つ減らすと、利益が増える）
→ 利益の最大化という目的のためには、販売量を1つ減らした方が良い
- (3) 限界収入 = 限界費用 → 製品の生産・販売量の増減なしを選択
→ 販売量を1つ増やしたときに得られるお金は、失うお金と同じ
→ 販売量を1つ増やしても、利益が増えない（＝販売量を1つ減らしても、利益が増えない）
→ 利益の最大化という目的のためには、販売量を増減しない方が良い

2-3. まとめ

- ①動脈経済は、製品市場、材料市場、雇用市場、設備市場から構成されている。
- ②代表的な生産者は、自分の利益を出来るだけ大きくする目的のために、製品の生産・販売をどのようにすれば良いのかを考えなければならない。
- ③代表的な生産者は、限界収入と限界費用が同じ大きさとなるように製品の生産・販売量を定めれば、利益を最大にすることができる。

Memo