

税の転嫁と交渉力

小嶋 寿史*

平成 21 年 1 月 21 日

被課税主体が税額の支払いを他者に移転することを税の転嫁という。税は完全に、あるいは部分的に転嫁されうると考えられている。また、税の転嫁は交渉力と関係していると考えられている。特に、税が交渉力の強い主体から弱い主体へ転嫁されるとする強者の法則はよく見聞きする非常に自然な考え方である。以下は Mering (1942) による強者の法則の紹介である。

First, there is a view which seems to correspond most closely to common sense. As such it is often encountered in popular treatments of the problem but it may also be found in scientific writings. It is without doubt suggested in the work of Adolf Wagner and implied not infrequently in the deductions of Seligman. It is the view that those who are in an economically stronger position will emerge as victors in the struggle to escape incidence of the tax.

ところが、交渉力と税の転嫁の関係を明らかにする文献は少ない。Lockwood (1990) は労働組合と企業とが交渉によって労働条件を決めるモデルを用いてが税の転嫁を分析しているが、本稿は企業間の交渉と税の転嫁の関係を明らかにしたい。財政学の初級の教科書などではよく図 1 にあるようなサプライ・チェーン・モデルを用いて税の転嫁を説明するが、それは一種の概念的な説明ではあるが均衡論的な説明にはなっていない。このようなモデルで税の転嫁がどう決まるかを均衡論的に明らかにする必要がある。McCorrison, Morgan and Rayner (1999) は上流産業と

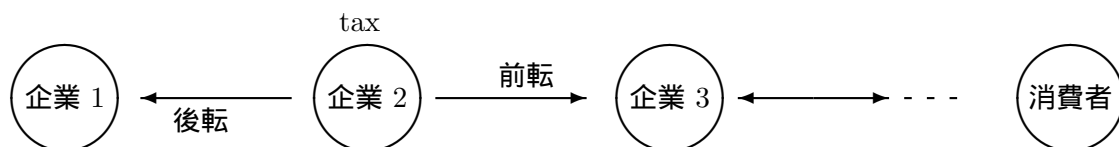


図 1: サプライ・チェーン

*657-8501 兵庫県神戸市灘区六甲台町 2-1 神戸大学大学院経済学研究科博士後期課程。電子メールアドレス：
kojima@stu.kobe-u.ac.jp

下流産業の間での税の転嫁を調べているが、交渉を扱っていない。需要曲線と限界費用曲線を仮定する通常の部分均衡分析の枠組みを用いた税の転嫁分析は行われている。すなわち、取引を行う当事者の少なくとも一方が価格受容行動を行うときは分析は進んでいる。しかし、現実の企業間の取引においては、取引の当事者が価格受容行動をとるのではなく交渉によって取引条件を決めることも多いであろう。そのようなケースでの税の転嫁がどうなるかは既存研究では明らかにされていない。また、取引が上流から下流に向かって繰り返されることによって発生する税の更転がどう決まるかも明らかになっていない。このような観点からは、複数の企業が上流から下流に向かって連なっており、各取引条件が交渉によって決められる状況で税の転嫁がどう決まるのかを明らかにする必要がある。そして、この作業を通じて伝統的なサプライ・チェーン・モデルによる税転嫁の説明を均衡論的なものに仕上げることができ、また、強者の法則についても理論的に検証することが可能になる。

Kojima (2008) は2企業最後通牒交渉サプライ・チェーン・モデルを使って税の転嫁と交渉力には密接な関係があることを指摘した。そして、強者の法則が成立せず、弱者の法則が成立することを明らかにした¹。最後通牒ゲームの帰結から明らかのように、Kojima (2008) は交渉力が一方に完全に偏った状況を記述するモデルを扱っている。そして、どの企業に交渉力が存在するかによって税の転嫁が説明されることを示した。しかし、得られた結果が交渉力が極端に偏っているというモデルの構造に過度に依存している可能性がある。また、交渉力の程度と税の転嫁の程度の関係が完全に明らかになったとはいえない。われわれは、交渉力の偏り度合いがいかようでも可能なように Kojima (2008) のモデルを一般化する。そして、交渉力と税の転嫁の定量的な関係を明らかにし、弱者の法則の頑健性をも検証する。

参考文献

- [1] Kojima, H. (2008). Does the “Law of the Stronger” Hold?: Theory of Net Tax Shifting with Bargaining Power. Mimeo.
- [2] Mering, O. V. (1942). *The Shifting and Incidence of Taxation*. Philadelphia: The Blakiston Company.

¹弱者の法則とは、強者の法則とは反対に、税は交渉力の弱い主体から強い主体に向かって転嫁されるとする考え方である。この概念は Kojima (2008) によって初めて提示された。