

米国の航空規制緩和——予測と現実

野 本 了 三

I はじめに

米国において、航空産業に対する規制を緩和すべきであるとの主張が展開された際に、その理論的支柱を成したのはコンテストビリティ理論であり、同時に、規制緩和下の航空産業で生ずるであろう状態のモデルとみなされていたのが、当時ゆるやかな規制下に置かれていた、カリフォルニア州及びテキサス州の州内航空産業で発生していた現象であった。しかしながら、規制緩和が実施された後の現実の状態は、予測を大きく裏切るものであった。このことは、理論的には、市場をパーフェクトリィ・コンテストブルにする条件の内、いくつかの重要な条件が満たされなかったことによっている。また、規制緩和下のモデルとして考えられた州内航空産業に関して言えば、州内航空産業自体の特性に関する検討を怠り、あまりにも一般的なモデルとみなしていたことによっている。

そこで、まず、第Ⅱ節では、規制緩和以前になされた予測と規制緩和後の現実との間に生じた乖離を明確にし、それらを生み出した原因について考察する。次に、第Ⅲ節では、規制緩和後の航空産業の競争に大きな影響を与えていると考えられているコンピューター予約システムについて検討する。最後に、第Ⅳ節では、制約された空港容量の配分方式としてしばしば提案される競争入札制について、それが必ずしも効率的な配分方式ではないことを明らかにする。

II 規制緩和後の航空産業

航空産業において規制緩和が実施された後にどのような現象が生じるかについて、規制緩和推進論者によって予測がなされたが、それらの内、重要ないくつかの点において、現実はその予測を裏切るものであった。このような予測と現実との乖離を明らかにして、それらの原因について考察するのが本節の目的である。

(1) 合併

規制緩和以前であれば、路線への参入が規制されていたのであるから、合併によって既存航空会社の路線営業権を入手することには意味があった。しかしながら、参入規制の撤廃によって、この要因は意味を失ってしまった。また、航空産業においては、企業レベルの規模の経済性は見出されていなかった。こうしたことから、規制緩和後には大規模企業による寡占化への傾向は生じないであろうと予測されていたのである。だが現実には、合併の波が航空産業を襲い続けたのである。果たして、規制緩和下での航空会社の競争のどのような特徴が、このような合併への動きを説明しうるのだろうか。

① 情報費用

航空産業では、それぞれの航空会社は、自社の統一ブランド名の下で、多数の路線で多くの乗客に対して多様な航空サービスを販売している。よって、ブランド名の確立は競争において重要な価値を持ち、同時に、「規模の経済性」及び「範囲の経済性」を発揮する。また、ブランドを保有する航空会社にとっては、その使用を許諾した相手航空会社の機会主義的行動を阻止することが困難であることから、合併への誘因が働くのである。

② プリンシパル・エージェント問題

航空券に対する支払いを実際に行うプリンシパルに負担をかけて、特定の航空会社から航空券を購入するエージェントに対して報酬を与えるマーケティング・プログラムが航空会社によって利用されている。これは2つの局面で存在している。第1は、ビジネス旅行者（エージェント）と彼

の雇用者（プリンシパル）との間であり，ここには，フリークエント・フライヤー・プログラムが組み込まれている．そして第2は，旅行代理店（エージェント）と旅行代理店の顧客（プリンシパル）との間であり，旅行代理店に対する，手数料を通じた誘因プログラムが組み込まれている．いずれも，非線形の報酬構造を持つように作られているため，大規模な航空会社によって最も容易に利用することが出来る，需要の側面での，「規模の経済性」及び「範囲の経済性」と類似した効果をつくり出すことが出来る．

③ 生産の分割不可能性と割引運賃

いずれの航空路線に航空サービスを提供する際にも，ある程度の大きさをもった航空機を用いなければならないから，航空会社は航空サービスの生産において分割不可能性に直面せざるを得ない．それ故，それぞれの便毎に結合的に生産される航空サービスの内，ある程度の部分を割引運賃で販売することを余儀なくされる．そこで，競争関係にある航空会社と合併して路線で販売可能な過剰座席の数を減らし，高い運賃を避けて低い運賃へ向かって旅客が逃げることを阻止できれば，それは航空会社の収入増加に貢献する．

(2) 垂直統合

規制緩和によって，規制下で不十分な利益しかあげられなかった路線から航空会社が撤退してゆき，その後には路線に適合的な費用構造をもった独立の特化した航空会社が参入してゆくという形で，資源の再配分がなされるものと予測されていた．しかしながら，現実には，所有，あるいは，コード・シェアリング等を含んだ契約関係を通じて，大手の航空会社とフィーダー・サービスを提供する地方航空会社との間に，垂直的なネットワーク統合をつくり出そうとする傾向が見られる．何故，このような現象が生じたのであろうか．

規制緩和後，大手の航空会社は，ハブ・アンド・スポーク型に路線システムを再組織した．その結果，小都市から搭乗する航空旅客，あるいは，小都市へ向かう航空旅客は，はるかに長い全旅行行程の一部分としてス

ポーク部分を構成する近距離路線を利用することとなった。そしてその際、航空旅客は、単一の航空会社に全行程の航空サービス提供の責任を負わせることに選好を示しており、この傾向はフリークェント・フライヤー・プログラムによってさらに強められている。ゆえに、統合によって近距離路線の航空旅客を獲得することは当該航空旅客の全行程を取り込むこととなり、航空会社にとっては追加的収入の貴重な源泉となるのである。

(3) ハブ・アンド・スポーク・システム

規制緩和後に各航空会社がどのような路線システムをつくり出すかについては、規制緩和下における状態を写し出すモデルとみなされていた州内航空会社が線形の路線構造をもっていたため、そのようなものになると予測されていた。しかしながら、現実一般的なとなった路線構造は、ハブ・アンド・スポーク型のものであった。

ハブ・アンド・スポーク・システムは、システム内の多くの都市間を行き来する航空旅客を同一便の中に結合することによって航空サービス生産における分割不可能性を克服したのである。これによって、当該路線の航空需要だけでは十分な頻度のジェット機による航空サービスを維持出来ない多くの路線で、こうしたサービスの提供が可能になったのである。

(4) 複雑な運賃構造

テキサス州及びカリフォルニア州の州内航空市場、そしてまたチャーター便市場での運賃構造に関する検討の結果、基本的に単純な運賃構造が規制緩和後には生ずるであろうと予測されていた。ところが規制緩和以降現実に生じたのは、驚くほど複雑な運賃構造であった。

このように複雑な運賃構造をつくり出すことによって、航空会社はどのような利益を得るのであろうか。市場を効果的に分割出来る航空会社は、運賃に敏感な航空旅客を引き止めておくために参入や競争的な運賃設定に対して敏感に反応出来、その一方で、フリークェント・フライヤー・プログラム等のマーケティング手段を用いて航空旅客の内の収益の高い部分を運賃を切り下げることなく確保出来る。こうして、複雑な運賃構造は、高い運賃ゆえに逃げてしまう航空旅客を少なくし、航空会社に、より多く

の総収入を得ることを可能にするのである。

(5) 旅行代理店の役割

CAB（民間航空局）による認可制が実施されていた当時は、航空会社の事業者団体である Air Transport Association によって資格認定を受けた旅行代理店が、参入から保護された中で、CAB によって定められた運賃で航空券を発行し、CAB によって定められた比率の手数料を受け取っていた。規制緩和後の状態としては、旅行代理業務への自由な参入が過剰な手数料を消滅させ、また、他の代替的な航空券の流通システムの発達が、航空会社と顧客の双方を、旅行代理店への過度の依存から解放し、旅行代理店の役割は低下するであろうと予測されていた。しかしながら、現実には、正反対の現象が生じたのである。すなわち、旅行代理店を通じて発行される航空券の比率は規制緩和以降飛躍的に上昇し、旅行代理店の果たす役割は高まったのである。

このような現象の原因は、規制緩和後の市場に現われた混沌とした状況が、旅行代理店に対して、顧客への情報提供者としての役割を与えたからに他ならない。腕の良い旅行代理店であれば、航空会社による新しいサービス、あるいは、顧客自身ではとても探し出すことの出来ない運賃を見つけ出すことが出来るであろう。よって、規制緩和は顧客に対して、専門の探索能力をもつ旅行代理店の価値を高めたのである。

Ⅲ コンピューター予約システム

米国の航空産業が CAB によって参入・運賃の両面において規制下にあった時期には、各路線に航空サービスを提供する航空会社の顔ぶれは変わらず、また、航空旅客にとってはたとえどの航空会社の便に搭乘しようとも同一の運賃を支払えばよいのであるから、航空旅客がどの航空会社のいづれの便に搭乘するかを決定する際に必要とする情報量は、各航空会社の運航スケジュールや座席の入手可能性といった、非常に限られたもので充分であった。

しかしながら、参入の規制が撤廃されて以降は、各航空会社のハブ・ア

ンド・スポーク型の路線網の組み方の展開と相まって、同一の目的地に向かうとしても、航空旅客が利用出来る航空会社の数及び経路の数は増大した。また、運賃の規制も撤廃されたので、同一路線であっても航空会社によって運賃は異なっており、さらに、同一航空会社の同一便であっても様々な割引運賃が設定され、各割引運賃の利用条件も異なっている。したがって、航空旅客が意志決定をする際に必要とする情報量は飛躍的に増大した。同時に、これらの情報は固定的ではなく、時々刻々と各航空会社によって急速に改訂されていく情報である。このようにして生じた、航空旅客側の運航予定や運賃についての情報に対する需要の高まりは、旅行代理店に対応を促さずにはおかない。また、航空会社にとっても、各便に対する予約状況から航空旅客の反応を見極め、割引運賃設定を戦略的に改訂することが重要になった。このような背景の下に、大量の情報をリアル・タイムで処理するコンピューター予約システムが広範に普及し、航空旅行産業において大きな役割を果たすようになったのである。

米国には5つの主要なコンピューター予約システムが存在する(表1)。いずれも航空会社によって所有され、航空会社の内部予約システムを旅行

表1 コンピューター予約システム(1986年)

コンピューター 予約システム (航空会社)	旅行代理店		取 入 (\$000)		端 末		予 約 数 (000)	
	数	%	額	%	総数	%	総数	%
セイバー (アメリカン)	8,677	35.1	9,280,784.9	42.9	47,339	40.9	126,358.8	41.3
アポロ (ユナイテッド)	6,511	26.4	7,017,262.9	32.4	31,446	27.2	100,612.9	32.9
システムワン (イースタン/コンチネンタル)	4,271	17.3	2,083,864.0	9.6	16,820	14.5	32,199.3	10.5
データスII (デルタ)	2,045	8.3	1,056,796.4	4.9	7,856	6.8	15,462.0	5.1
パース (TWA/ノースウェスト)	3,189	12.9	2,208,146.3	10.2	12,288	10.6	30,985.4	10.1
	24,693	100.0	21,646,854.5	100.0	115,749	100.0	305,618.2	100.0

代理店及び他の航空会社を契約関係によって組み入れることによって発展させていったものである。コンピューター予約システムが航空会社とは独立の関係にある企業によってではなく、航空会社によって所有されていることが航空産業の競争に与える影響が懸念されている。この点を検討することが本節の目的である。

各航空会社がコンピューター予約システムを所有することによってどれほどの収益を生み出しているかを見ていくこととする。まずはじめに、収入面については次の4つの項目を考慮の対象に入れなければならない。

① 予約手数料

コンピューター予約システムに参加している航空会社、ホテル、自動車レンタル会社等は、予約サービスを受ける毎にそれぞれ定額の手数料をシステムの所有者に支払わなければならない。

② 加入料

システムの所有者は加入している旅行代理店に対して設備、訓練、支援サービスを提供しており、その対価として旅行代理店に対して月毎あるいは年毎に料金を請求する。

③ コンピューター予約システムは、このシステムを所有している航空会社に対しても予約サービスを提供しているのであるから、この価値もシステムへの投資から得られる収入の中へ含めなければならない。

④ ヘイロー効果 (halo effect)

旅行代理店は、加入しているコンピューター予約システムを所有している航空会社の便に向けて、より多くの航空旅客を予約しようとする傾向がある(ヘイロー効果)。その結果、コンピューター予約システムを所有する航空会社は、他の航空会社に比べて追加的な収入を得ることが出来る。こうしたヘイロー効果の原因と目されたディスプレイ・バイアスは、1984年11月にCABによって禁止されたが、その後もヘイロー効果は旅行代理店の予約パターンに大きな影響を与え続けていると推計されている。(DOT (1988), p. 120)

このような収入面を費用面の推計値と組み合わせることによって、各コン

表2 内部収益率推計値 (%)

最終年	セイバー	アポロ	システムワン	データスII	パース
1986	129.5	108.9	137.2	64.4	75.2
1992	129.7	109.6	145.0	74.5	81.9

但し、ヘイロー効果による収入増の内、80%が収益増に貢献したものと仮定。
(出所) DOT (1988), p. 78

表3 平均収入と平均費用の関係 (1986年)

	セイバー	アポロ	システムワン	データスII	パース
航空会社の予約手数料 予約サービスの平均費用	233%	192%	276%	65%	122%
加入者からの平均収入 加入者サービスの平均費用	81%	83%	66%	83%	85%

(出所) DOT (1988), p. 110

ピューター予約システムの収益率は表2のように推計されている。

このように、コンピューター予約システムに対する投資が高い収益率を示しているにもかかわらず、参入が生じないのは何故であろうか。すでに航空サービスを提供しているながらコンピューター予約システムを所有していない航空会社にとっては、競争力のあるコンピューター予約システムを開発するためには多額の資金を要し、投資の性格からしてこれらはサンク・コストにならざるを得ない。コンピューター予約システムに対する投資のサンク・コストとしての性格が参入障壁を形成しているのである。また、航空会社を兼営しない企業がコンピューター予約システムに参入しようとするならば、前述の投資のサンク・コストとしての性格に加えて、収入の第4項目として挙げられたヘイロー効果による追加的収入を得られないことから、より大きなハンディを被ることになる。

次に、コンピューター予約システムがかかっている2つの基本的な市場(収入項目の①と②)毎に料金と費用との関係を見てみると、表3のようになっている。

これからわかるように、旅行代理店に対しては費用に比べて低い水準に加入料が設定されている。これは各コンピューター予約システム間で、旅行代理店を自己の系列下に確保し、さらに他のシステムから旅行代理店を引き抜くべく激しい競争が展開されていることを反映している。

これに対して航空会社に対しては費用を上回る予約手数料が設定されている。これは、航空会社の相対的に弱い交渉力を反映している。弱い交渉力の原因としては2つ考えられる。第1に、航空券の大部分はコンピューター予約システムを設置した旅行代理店によって販売されているので、航空会社は旅行代理店を通じて予約を獲得するためにすべてのコンピューター予約システムに参加しなければならない。もしいずれかのコンピューター予約システムに参加しなければ、その系列下にある旅行代理店から得られるであろう予約のほとんどを失うことを覚悟しなければならない。第2に、コンピューター予約システムを所有していない航空会社は、より低い予約手数料を請求するコンピューター予約システムを設置している旅行代理店をひいきにするように自己の潜在的な顧客に影響を与えたり、あるいは、旅行代理店に対してこのようなシステムを設置するように説得するメカニズムを有していないのである。航空会社が予約手数料を支払うのであるが、どのコンピューター予約システムを使用するかは旅行代理店が選択するのである。

IV 空港使用権

航空産業では規制緩和によって制度的には路線への参入規制は無くなり、航空会社は路線を自由に設定する権利を得た。しかしながら、物理的な空港容量の制約は空港使用権を既得権益化し、新規参入をみぞす航空会社の空港施設へのアクセスを実質的に封じている。そこで、空港使用権の効率的な利用を実現するために、空港使用権の配分を競争的市場に委ねるべきであるとの主張がなされている（注を参照）。しかしながらこの点に関して Borenstein (1988) は、空港使用権を競争的市場によって配分することは必ずしも効率性を保証しないことを示している。その主張のポイン

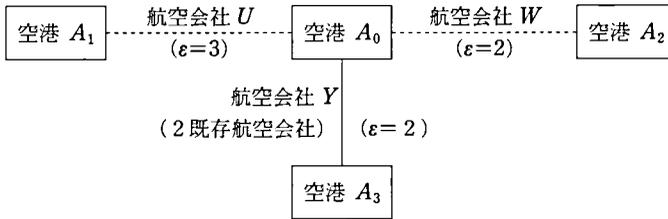


図1 例の図示

トは、獲得した空港使用権の利用によって航空会社が得る利潤（入札価格の上限を形成する）と空港使用権の利用によって新たに生み出される社会的余剰の変化分との間に一般的には強い相関が無いということにある。よって、競争的市場において利潤に基づいて空港使用権の配分を行うというメカニズムは、必ずしも社会的便益を最大にする空港使用権の利用をもたらさないのである。

この点を明らかにするために次のような例を考察する（図1）。競争入札の対象となる空港使用権は空港 A_0 のものとする。航空会社 U は、空港 A_0 の空港使用権を獲得して、いずれの航空会社によっても運航されていない空港 A_1 への路線を開設しようとしているものとする。同様に、航空会社 W もまた空港 A_0 の空港使用権を獲得して、いずれの航空会社によっても運航されていない空港 A_2 への路線を開設しようとしているものとする。いずれの路線においても空港 A_0 で新たに空港使用権を獲得した航空会社は独占航空会社であり、双方とも同一の一定の平均（＝限界）費用 b で航空サービスを提供するものとする。また、両路線とも需要の価格弾力性が一定の需要曲線 $(Q = \frac{a}{P^\epsilon})$ を有するものとする。両路線間の相異は需要の価格弾力性のみとし、 A_0A_1 路線の需要の価格弾力性は $\epsilon=3$ とし、 A_0A_2 路線では $\epsilon=2$ とする。以上のような仮定の下で、新たに空港使用権を獲得した航空会社が路線開設によって得る利潤と、新たに空港使用権を獲得した航空会社がつくり出す社会的余剰の変化分との比率 (ϕ) を計算してみると、 A_0A_1 路線は $\phi=0.40$ 、 A_0A_2 路線は $\phi=0.33$ であり、一致しない。この比率の相違は、空港使用権を新たに獲得した航空会社が

表4 対称クールノー・ナッシュ均衡における第 N 番目の参入者に関する ϕ 比率

$$\left(Q = \frac{a}{P^c}, MC = b, a, b > 0 \right)$$

需要の価格弾力性 (ϵ)	市場に存在する企業数 (参入者を含む)						
	1	2	3	4	6	8	10
1.5	0.25	0.37	1.20	2.10	4.01	5.97	7.94
2.0	0.33	0.50	1.33	2.25	4.17	6.13	8.10
2.5	0.38	0.58	1.42	2.34	4.26	6.22	8.19
3.0	0.40	0.63	1.47	2.40	4.32	6.28	8.26
4.0	0.43	0.69	1.54	2.47	4.40	6.36	8.34
5.0	0.44	0.72	1.58	2.51	4.44	6.41	8.38

(出所) Borenstein (1988), p. 363

つくり出す社会的余剰の変化分と、空港使用権を新たに獲得した航空会社
 が得る利潤との間の大小関係が必ずしも一致しないことを示している。よ
 って、空港使用権を新たに獲得することによって得られるであろう利潤に
 基づいて各航空会社が空港使用権に対して競争入札し、最も高い入札価格
 を付けた航空会社に空港使用権を付与するという配分方式がとられるなら
 ば、必ずしも社会的余剰の最大化はもたらされないのである。

新たに路線を開設する場合には ϕ はいずれの場合も 1 より小であるが、
 これは空港使用権の lumpy input としての性格を反映している。すなわ
 ち、空港使用権が新たに利用される路線ではかなりの量の航空サービスが
 一挙に現われるために、航空会社によって吸収されない消費者余剰が発生
 しているのである。

さてここまでは、いずれの航空会社も運航していない新たな路線を開設
 する場合を考察してきたが、市場構造と航空会社間の相互関係の影響を見
 るために、すでにいくつかの航空会社が運航している路線に、新たに空港
 使用権を獲得した航空会社が参入していく場合を考察する。空港 A_0 と空
 港 A_3 との間の路線にはすでに航空会社 2 社が運航しているとする。この
 A_0A_3 路線に、航空会社 Y は空港 A_0 において獲得した空港使用権を用
 いて参入しようとしているものとする。費用条件は前例と同一とし、市場

需要は A_0A_2 路線と同一とする。また、市場においては、現実には運航する航空会社間で、対称的なクールノー・ナッシュ均衡が成立するものとする。航空会社 Y が参入する以前に2航空会社間で成立していたクールノー・ナッシュ均衡から、航空会社 Y が参入した後に成立するクールノー・ナッシュ均衡へと変化するのに伴って生ずる ϕ を計算すると、 $\phi=1.33$ となる。

表4からわかるように、ゲーム論的に非協力的な既存航空会社が多数存在する路線に参入しようとする航空会社は、参入が生み出す社会的余剰の増加をはるかに上回る利潤を期待出来る ($\phi > 1$)。この現象は、既存航空会社から参入航空会社に対して利潤の移転が起こることによって生じている (business stealing 効果)。このように、一方で、空港使用権の lumpiness の性格による、空港使用権獲得航空会社によって吸収出来ない消費者余剰の存在が空港使用権の過少評価をもたらし、他方で、既存航空会社からの利潤の移転が空港使用権の過大評価をもたらしているのである。競争入札制が空港使用権の効率的な配分に失敗するのは、こうした要因によって、空港使用権の利用可能な路線間で ϕ が異なっていることに由来している。

最後に、以上の議論から明らかなように、競争入札価格が空港容量の拡大に対する適切な指針となるためには、 ϕ が空港使用権の利用可能なすべての路線について等しいだけではなく、すべての場合において1に等しくなければならない。

(注)

例えば、わが国においてごく最近(平成元年6月10日)発行された報告書『規制緩和の経済理論』においてもこの立場が主張されている。すなわち、「前者(空港使用権の競争入札制)は、空港使用権を、既得権を持つ航空会社の談合ではなく、競争入札という開かれた場で配分することにより、新規参入者にも空港へのアクセスの機会を保障しようというものである。各航空会社は自己の運航しようとする路線の需要が大きく利潤が多いと判断すれば、高い入札料を払っても空港使用権を獲得しようとするであろうから、結局、より効率的な航空会社、よりニーズの高い路線が空港を使用することになると期待される。入札により発生するレ

ントはその地域の空港容量の拡大や環境問題の解決に充てるのが合理的であろう。」(p. 77)

V お わ り に

航空産業では各路線間で航空機を容易に移動させうることから、航空産業がコンテストビリティ理論の適用可能性の大きい産業として注目されたのであるが、これは、パーフェクトリィ・コンテストブル市場を成立させるゼロ・サンク・コストという点からみての、航空サービス供給面の特性に魅了されてしまった結果と言わざるを得ない。パーフェクトリィ・コンテストブル市場が成立するためには、需要面において、消費者の価格に対する反応が重要な条件になっている。その意味で、航空産業における需要の決定、そのための情報の流れについて、十分な検討がなされる必要がある。また、空港施設が航空会社以外の主体によって供給されていることは、航空会社が航空サービスを供給する際にサンク・コストを負わないで済む重要な要因になっているが、こうした、競争の行なわれる場がどのようなメカニズムによって作り出され、かつ、その中でどのようなメカニズムによって配分されるかについても十分な検討がなされなければならない。

参 考 文 献

- [1] 奥野正寛・篠原総一・金本良嗣編、『交通政策の経済学』、日本経済新聞社、1989。
- [2] 経済企画庁総合計画局編、『規制緩和の経済理論』、大蔵省印刷局、1989。
- [3] Borenstein, Severin, "ON THE EFFICIENCY OF COMPETITIVE MARKETS FOR OPERATING LICENSES," *Quarterly Journal of Economics*, May 1988, pp. 357-385.
- [4] Brenner, Melvin A., "Airline Deregulation—A Case Study in Public Policy Failure," *Transportation Law Journal*, vol. 16, 1988, pp. 179-227.
- [5] Breyer, Stephen G., "Antitrust, Deregulation, and the Newly Liberated Marketplace," *CALIFORNIA LAW REVIEW*, vol. 75, no. 3, May 1987, pp. 1005-1047.
- [6] Congressional Budget Office, Congress of the United States, *Policies for the Deregulated Airline Industry*, U. S. Government Printing Office, July

- 1988.
- [7] Department of Justice, U. S., *1985 Report of the Department of Justice to Congress on the Airline Computer Reservation System Industry*, December 20, 1985.
- [8] Department of Transportation, U. S., *Study of Airline Computer Reservation Systems*, May 1988.
- [9] General Accounting Office, U. S., *Airline Competition, Impact of Computerized Reservation Systems*, May 1986.
- [10] Kahn, Alfred E., "Deregulatory Schizophrenia," *CALIFORNIA LAW REVIEW*, vol. 75, no. 3, May 1987, pp. 1059-1068.
- [11] Kahn, Alfred E., "Airline Deregulation—A Mixed Bag, But A Clear Success Nevertheless," *Transportation Law Journal*, vol. 16, 1988, pp. 229-251.
- [12] Kahn, Alfred E., "Surprises of Airline Deregulation," *American Economic Review*, vol. 78, no. 2, May 1988, pp. 316-322.
- [13] Levine, Michael E., "Airline Competition in Deregulated Markets: Theory, Firm Strategy, and Public Policy," *Yale Journal on Regulation*, vol. 4, 1987, pp. 393-494.
- [14] Mankiw, N. Gregory, and Whinston, Michael D., "Free entry and social inefficiency," *Rand Journal of Economics*, vol. 17, no. 1, Spring 1986, pp. 48-58.
- [15] Morrison, Steven A., "US Domestic Aviation," in Button, K., and Swann, D. (eds.), *The Age of Regulatory Reform*, Clarendon Press-Oxford, 1989, Ch. 7, pp. 141-165.
- [16] Salop, Steven C., and Scheffman, David T., "Raising Rivals' Costs," *American Economic Review*, vol. 73, no. 2, May 1983, pp. 267-271.
- [17] Schwartz, Louis B., "Some Additional Safeguards for the Newly Liberated Marketplace," *CALIFORNIA LAW REVIEW*, vol. 75, no. 3, May 1987, pp. 1049-1057.
- [18] Spence, Michael, "Product Selection, Fixed Costs, and Monopolistic Competition," *REVIEW OF ECONOMIC STUDIES*, vol. 43(2), no. 134, June 1976, pp. 217-235.
- [19] Williamson, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, 1985.