



# HOKKAIDO UNIVERSITY

|                  |                                                                                   |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Title            | ケインズ『一般理論』私注 賃金基金説の系譜について(17)                                                     |
| Author(s)        | 白井, 孝昌                                                                            |
| Citation         | 経済學研究, 38(4), 84-117                                                              |
| Issue Date       | 1989-03                                                                           |
| Doc URL          | <a href="https://hdl.handle.net/2115/31813">https://hdl.handle.net/2115/31813</a> |
| Type             | departmental bulletin paper                                                       |
| File Information | 38(4)_P84-117.pdf                                                                 |



<研究ノート> ケインズ『一般理論』私注

賃金基金説の系譜について (17)

白 井 孝 昌

アダム・スミスの『国富論』第I編第X章「労働とストックのさまざまな雇用における賃金と利潤について」<sup>1)</sup>は次の二つの節から成る。すなわち、

第I節「雇用それ自体の性質から生じる不均等」(Part I. Inequalities arising from the Nature of the Employments themselves)<sup>2)</sup>、および、

第II節「ヨーロッパの政策によって引き起こされる不均等」(Part II. Inequalities occasioned by the Policy of Europe)<sup>3)</sup>である。その第I節の内容を、われわれは前三稿<sup>4)</sup>を通じて、かなり詳細に紹介してきた。その過程でわれわれは、スミスが『有利性均等の原理』(the Principle of Equal Advantage)<sup>5)</sup>に演じさせている役割に光を当て、そうして、その性格を明らかにすることができたと思う。スミスは彼の『商業的社会』の自然的状態にお

いてもなお残存しうるところの賃金格差、すなわち「雇用それ自体の性質から生じる不均等」を、『有利性均等の原理』の枠の中で成立する格差、すなわち、現代の経済学者が言うところの「補償的賃金格差」(Compensating Wage Differentials)<sup>6)</sup>として説明し尽すことができるとは考えていないのであった。換言すれば、スミスは彼の『商業的社会』の自然的状態においても『有利性均等の原理』が完全な形で成立することはないと見ているのである。したがって、彼は「雇用それ自体の性質から生じる不均等」の諸性質の一面を説明するための補助手段として『有利性均等の原理』を援用するにすぎない。それは彼のレトリックの一つになっているのである。

しかしながら、今世紀初頭のエドウィン・チャナンから今日の労働経済学の専門家に至るまで、現代の経済学者たちの代表的な見解は、彼らの想定する経済の長期的均衡状態で残存しうる賃金格差が、すべて「補償的賃金格差」として想定されるべきものとしているように思われる。したがって、また彼らは、スミスの第X章第I節が『有利性均等の原理』の枠の中での議論だけで構成されるべきであったという所見を抱いているように思われるのである。

彼らのこのような見解は、現代経済学に深く根差す性格的偏りに由来するものと見ることが

1) Book I, Chapter X. Of Wages and Profit in the different Employments of Labour and Stock, in Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, edited by Edwin Cannan, Vol. I (London: Methuen, 1904), pp. 101-144.

2) *Ibid.*, p. 102.

3) *Ibid.*, p. 120.

4) 拙稿「賃金基金説の系譜について (14), (15), および (16)」, 本誌第38巻第1号 (1988年6月), pp. 113(113)-157(157), 同巻第2号 (1988年9月), pp. 39(201)-75(237), および同巻第3号 (1988年12月), pp. 99(393)-143(437).

5) Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis* (London: Hamish Hamilton, 3rd ed., 1955), Chapter 9. The Principle of Equal Advantage, pp. 168-181.

6) Albert Rees, "Compensating Wage Differentials," in *Essays on Adam Smith*, edited by Andrew S. Skinner and Thomas Wilson (London: Oxford University Press, 1975), pp. 336-349.

できて、きわめて興味深いものがあるので、スミスの第X章第II節「ヨーロッパの政策によって引き起こされる不均等」の紹介に進むに先立って、以下で、現代の経済学者たちの賃金格差にかんする代表的な見解を検討しておくことにしよう。

### LXXIII

われわれがすでに述べてきたところと重複するくらいがあるけれども、まず、キャナンの見解を検討することから始めよう。彼はスミスの第X章第I節の題目に編者脚注<sup>1</sup>を付して、次のように述べているのであった。

「<sup>1</sup>これに先立つ序論としての諸パラグラフは、論理的な読者をして、本章の第I節の題目が次のように付せられるべきものと期待させることであろう。すなわち《その他の有利性と不利性の不均等を相殺するにすぎないところの金銭上の賃金および利潤の不均等》(Inequalities of pecuniary wages and profit which merely counter-balance inequalities of other advantages and disadvantages)」。現実採択されている題目がかなり曖昧なものになっているのは次の事実に由来するのである。すなわち、全体的な有利性と不利性の均等 (the equality of total advantages and disadvantages) が成立するために、「完全な自由」(perfect freedom)に加えて、存在しなくてはならない三つの条件をめぐる議論によって、この第I節のほぼ4分の1が占められているという事実がそれである。かりにその議論がこの章の冒頭部に置かれていたならば、この章の論述はもっと明晰なものになっていたことであろうけれども、おそらく、それは後智恵というものであろう (it was probably an after-thought)。<sup>7)</sup>

スミスの第I節の原題よりも、明確さの点ですぐれたものとして、キャナンがここで提案す

る題目には二つの特徴が見出される。

第1の特徴は、スミスの原題の中には「不均等」(Inequalities)という語がそのまま置かれているのに対し、キャナンの代案の中では「金銭上の賃金および利潤の不均等」(Inequalities of pecuniary wages and profit)と書かれて、「不均等」の意味が明示的に限定されていることに見出される。そのことは、キャナンが次のように考えたであろうことを示唆している。すなわち、スミスの原題では、その「不均等」という語が、「金銭上の賃金および利潤の不均等」を指すのか、あるいは、「その他の有利性および不利性の不均等」(inequalities of other advantages and disadvantages)をも含めた全体としての正味の有利性の不均等を指すのかが、不明瞭であると。しかしながら、もしもキャナンがそのように考えていたとするなら、それはキャナンの思い過ごしというものであろう。読者がスミスの第X章の冒頭部分にあるパラグラフ(2)の文章を注意深く読み、そうして、この章が「雇用それ自体の性質から生じる不均等」と、「ヨーロッパの政策によって引き起こされる不均等」を扱う二つの節に分けられる趣旨を理解するならば、その「不均等」がパラグラフ(2)に述べられている「金銭上の賃金と利潤」(pecuniary wages and profit)<sup>8)</sup>のそれであることに疑問の余地はないであろうからである。念のために、パラグラフ(2)のスミスの陳述を再掲しておく。

(2)「金銭上の賃金と利潤は、じっさい、ヨーロッパのいたる所において、労働とストックの雇用がさまざまであるのに応じて、極度に異なっている。しかし、このような相違は、一つには、それらの雇用自体にかかわる一定の事情 (certain circumstances in the employments themselves) から生じるのであり、そうして、それらの事情は、実質的に、あるいは、すくなくとも人間の想像の中で、ある場合には小さな金銭上の取得分 (a small pecuniary

7) Smith, *op. cit.*, p. 102n.

8) *Ibid.*, p. 101.

gain) を補ない、また、別の場合には大きな金銭上の取得分を相殺しているのである。そうして、そのような相違は、いま一つには、ヨーロッパの政策から生じるのであって、その政策が、いかなる場所においても、事態を完全な自由 (perfect liberty) にまかせておくことをしないのである。<sup>9)</sup>

それに加えて、スミスは第 I 節全体を通じて、たとえば、そのパラグラフ (42) に見られるように<sup>10)</sup>、「労働の賃金とストックの利潤」という語句と結合して用いる場合以外には、「不均等」という語をけっして使用しないという用語法上の配慮をしているのである。なるほど、スミスのパラグラフ (43), (47), および (50) の三箇所に「労働とストックのさまざまな雇用の有利性と不利性の全体のこのような均等」 (this equality in the whole of the advantages and disadvantages of the different employments of labour and stock)<sup>11)</sup> とは書いているけれども、このような語句の中で「不均等」 (inequalities) という語を使用することはけっしてないのである。

以上を要するに、スミスの原題にある「不均等」という語を、キャナンがわざわざ「金銭上の賃金および利潤の不均等」と書いたことは、キャナンがスミスの周到な用語法を受け容れようとしていないことを意味するのである。

キャナンの代案の第 2 の特徴は、「金銭上の賃金および利潤の不均等」という語句に、「その他の有利性と不利性の不均等を相殺するにすぎないところの」 (which merely counter-balance inequalities of other advantages and disadvantages) という修飾を加えている点に見出される。キャナンは、その代償として、スミスの原題にある「雇用それ自体の性質から生じる」 (arising from the Nature of the Employments themselves) という句を削除

している。第 I 節におけるスミスの議論の内容に照らして、このような語句の交換が等価交換でないことは明白であるが、この点について、いまいし注釈を加えてみよう。

スミスの言うところの「雇用それ自体の性質から生じる不均等」が純粋な形で具現するのは、彼の《商業的社会》の自然的状態においてである。いま、「政策」という名の人間の作為による干渉がなくて、「完全な自由」のもとに人々の競争の作用が十分に行きわたるならば、そこには自然的状態が出現するであろう。そのとき、さまざまな雇用における賃金と利潤は、「自然率」 (the natural rate) に沿っているのである。しかしながら、かりに「完全な自由」が存在して、自然的状態が成立したとしても、ある種の条件が満たされないかぎり、《有利性均等の原理》は自己を貫徹しないとは、スミス自身がその第 X 章第 I 節の § 2 を構成するパラグラフ (42) から (55) にわたって詳しく論じているところである。換言すれば、《有利性均等の原理》の成立は、スミスの《商業的社会》において賃金と利潤の自然率が成立するための必要条件ではないのである。「労働の分割」と「業種の分離」が高度に進んでいる彼の《商業的社会》にとって、それらの進行はたんなる過去の出来事ではなく、現在でも「業種の分離」は進行しているのである。そこでは、次々に新しい業種が創出され、それらが旧来の業種と混在するかぎり、スミスが挙げたシェフィールドとバーミンガムの金物製造業で雇用される労働の賃金格差の例のように、《有利性均等の原理》は自己を貫徹することができないであろう。

キャナンの言うところの「その他の有利性と不利性の不均等を相殺するにすぎないところの金銭上の賃金および利潤の不均等」とは、《有利性均等の原理》の枠の中で成立するところの不均等であり、スミスが第 I 節の § 1 を構成するパラグラフ (4) から (41) まですべて論じている不均等である。それは、§ 2 を構成する諸パラグラフで論じられている賃金と利潤の不均等

9) *Ibid.*

10) *Ibid.*, p. 116.

11) *Ibid.*, pp. 116, 117, and 118.

をカバーすることができないから、スミスの第Ⅰ節の題目としては不十分と言うほかない。そうして、キャンナン自身もそのことを知っていたがゆえに、スミスの第Ⅰ節の§2を構成する諸パラグラフをその節から排除して、第Ⅹ章の冒頭の「まえがき」に相当する部分に含めるほうが、議論が明快になると主張するのである。

しかし、キャンナンの主張を受け容れてその代案を採るならば、第Ⅰ節と第Ⅱ節の原題の間に成り立つ緊密な対応関係が損なわれるであろう。第Ⅱ節の「ヨーロッパの政策によって引き起こされる不均等」は人間の作為的な干渉によって「完全な自由」に制限が課せられることから生じる「不均等」である。そのような「不均等」を論じるに先立って、スミスは「完全な自由」のある世界を仮定し、その仮定のもとで成立すると思われる自然的状態においてもなお残存すると考えられるところの「雇用それ自体の性質から生じる不均等」を第Ⅰ節で論じているのである。このような筋書の中でスミスが第Ⅰ節の冒頭に掲げた題目の意味は明瞭である。そうして、スミスの《商業的社会》では、「完全な自由」が存在したとしてもなお、《有利性均等の原理》の成立しえない事情が考えられるのであるから、《有利性均等の原理》の枠の中で存在しうる不均等だけを、あるいは、現代の労働経済学の用語にいう「補償的賃金格差」だけを第Ⅰ節の論題とするわけにはいかないのである。

このように、スミスがその第Ⅹ章を二つの節で構成しているについては、彼の「完全な自由」の概念の役割が深いかかわりをもっているのである。それは、スミスの言うところの「ヨーロッパの政策」という人間の作為的な制約との関係において規定される概念なのであって、《有利性均等の原理》との関係において規定されるものではない。「ヨーロッパの政策」、「完全な自由」、および《有利性均等の原理》という三つの事項の間の相互関係は、次のような比喻によって、わかりやすく説明することができる。

荒天の確率がきわめて高いという事実を忘れたまま、明日のピクニックを楽しみにしてのぼせ上がっている少年がいるものとする。彼が最も恐れているのは、親の許可が最終的に得られるか否かという問題であるとしよう。この場合、彼は、親の干渉によって「完全な自由」を享受することができず、その結果として、ピクニックの楽しみは失なわれるであろうと考えているのである。しかしながら、事実の問題として考えるならば、親の干渉がなく、「完全な自由」が存在したとしても、明日が荒天であるならば、彼はやはりピクニックの楽しみを失なうのである。この場合、われわれは、自然が干渉して少年の「完全な自由」を制限しているという言葉使いはしない。この少年の「完全な自由」は、親の干渉、すなわち、人間の作為的な制限との関係において規定される言葉であって、ピクニックを楽しむという結果との関係によって規定されるものではないからである。

それと同じように、「ヨーロッパの政策」という人間の作為的な制約が排除されたとしても、「雇用それ自体の性質」という自然的な事情によって、《有利性均等の原理》が成立するという結果に到達することはできない場合もあるのである。もちろん、現実には、労働者の行動に対する諸制約のうち、どれを人間の作為による制約とし、どれを自然的な制約とするかについては、確実な判断を下すことがきわめて困難な場合がしばしば生じるであろう。じっさい、スミスが第Ⅰ節の§2で挙げている諸事例の中にも、この点について疑問の余地のあるものはいくつか見出されるのである。それはともかく、『国富論』第Ⅰ編第Ⅹ章の第Ⅰ節の題目「雇用それ自体の性質から生じる不均等」に対してキャンナンが付した編者脚注を読むかぎりにおいて、彼には、親の干渉を恐れるあまり、荒天という事態を忘れ去ってしまっている少年に似たところがあるように思われる。

## LXXIV

しかしながら、スミスの《有利性均等の原理》の枠内での議論に潜む限界分析の可能性に目を奪われて、その第1節全体の議論の実体を見誤っているのは、今世紀初頭の権威者キャンナにとどまらないのである。その点については、今日の労働経済学 (Labor Economics) の専門家たちのうち意外に多くの人々がキャンナと軌を同じくする見解を抱いているように思われる。その証拠の一つとして、まず、1950年代の思潮の中から例を挙げることにしよう。『インダストリアル・アンド・レイバー・リレーションズ・レビュー』誌の1956年1月号の巻頭論文「労働市場における選択について」の中に表明されているシカゴ大学のサイモン・ロッテンバーグの見解がそれである<sup>12)</sup>。

当時、労働市場にかんする実証的研究を行っていた人々の間には、以下に掲げるチャールズ・マイヤーズの陳述に見られるような問題意識があった。

「1940年以降、地域的な労働市場内での労働の移動に対して、かなり大きな関心が寄せられてきている。この関心は、賃金率の格差に反応して雇用の場を変える労働者たちの移動についての経済理論の伝統的な諸仮定に対する不満 (a dissatisfaction with the traditional assumptions of economic theory about the movement of workers from one job to another in response to differences in wage rates) から起こったものである。」<sup>13)</sup>

このような問題意識に支えられて行なわれて

きた一連の経験的研究の方法に対して、ロッテンバーグは上記の論文で論評を加えようとしたのである。

同じシカゴ大学のミルトン・フリードマンの「実証経済学の方法論」<sup>14)</sup>の立場に加担するロッテンバーグは、こう述べている。すなわち、

「経験的研究は、新古典派モデルを援用して誘導される予報的結論を、観察される経験的事実に照らして評価するよりも、むしろ、その労働者行動の抽象的で単純なモデルの諸仮定を、現実の労働者の複雑な動機づけの仕方に照らして評価することによって、理論を検証しようとしてきたのである」(Empirical research has sought to test the theory by measuring the assumptions of the abstract and simple neoclassical model of worker behavior against the complicated motivational system of real workers, rather than by measuring the predictive results derived from the use of the analytical apparatus against observed experience.)<sup>15)</sup>と。

このような方法論上の論点には、非常に微妙な問題がいくつかひそんでいて、じっさい、その方向からの反論がロバート・ラムプマンによって直ちに行なわれたのであるが<sup>16)</sup>、それは当面のところ、われわれの関心事ではない。われわれは、ロッテンバーグが彼の言うところの「新古典派モデル」なるものを直接に提示せず、その原型とも言うべきものをもっぱらアダム・スミスの陳述の中に求めようとしていることに焦点を合わせるのである。

少し長くなるが、正確を期すために、ロッテンバーグが「古典派理論」(The Classical

- 12) Simon Rottenberg, "On Choice in Labor Markets," *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 9, No. 2 (January 1956), pp. 183-199.
- 13) Charles A. Myers, "Labor Mobility in Two Communities," in E. W. Bakke and others, *Labor Mobility and Economic Opportunity* (Cambridge, Mass., and New York: The Technology Press, and John Wiley and Sons, Inc., 1954), p. 68.

- 14) Milton Friedman, "The Methodology of Positive Economics," in his *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1953), pp. 3-43.
- 15) Rottenberg, *op. cit.*, p. 199.
- 16) Robert J. Lampman, "On Choice in Labor Markets: Comment," *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 9, No. 4 (July 1956), pp. 629-636.

Theory) の見出しのもとに述べるところを全文引用する。例によって、彼の論文の中のすべてのパラグラフに通し番号を付して引用することにしよう。ちなみに、そのパラグラフの数は全部で68個にのぼる。

#### 「古典派理論」<sup>17)</sup>

(2) 「労働市場における諸選択肢を選択するための基準と、その選択の結果は、アダム・スミスの古典的な章『労働とストックのさまざまな雇用における賃金と利潤について』の中で、ある程度詳しく論じられた。19世紀の初頭から中葉にかけて著述活動をした多数の経済学者たち——なかんずく、シニアー、マカロック、およびミル——は、ある部分ではスミスを解釈し、またある部分では彼を改訂し、そうして、現代により適合した労働市場行動のありようを描写して、その主題を発展させたのである。」<sup>18)</sup>

(3) 「スミスは労働市場の理論を次のように要約した。すなわち、

「労働とストックのさまざまな雇用の有利性と不利性の全体は、同じ地域の中で、それぞれ完全に等しくなっているか、あるいは、絶えず均等化する傾向があるにちがいない。同一の地域の中で、いずれかの雇用がその他の雇用よりも有利性の点で明らかに優れているか、あるいは、劣っているものがあるとしたならば、それが優れている場合には非常に多くの人々がその雇用に群がり集まってくるのに対して、それが劣っている場合には非常に多くの人々がその雇用を見捨てることであろうから、その結果として、その雇用の有利性は、たちまち、その他の雇用の有利性の水準に引き戻されることになるであろう。このようなことは、すくなくとも、次のような社会において成立するであろう。すなわち、そこでは物事がその自然な成り行きに従うにまかせられ、完全な自由が存在し、そう

して、すべての人々が自分の適当と考える雇用の場を選択することと、自分が適当と考えるたび毎に雇用の場を変えることとにおいて、完全に自由な社会がそれである。あらゆる人の自利心が有利な雇用を求め、不利な雇用を避けるようにその人をかりたてるのである。」<sup>19)</sup>

(4) 「その理論は二つの部分を有する。その一つは、雇用の場の選択 (occupational choice) の性質に関係する。すなわち、『あらゆる人』(“every man”) がその人の利益を追求するであろうということ、そうして、このことが『有利な雇用を求め、不利な雇用を避けるようにその人をかりたてる』(“prompt him to seek the advantageous, and to shun the disadvantageous employment”) であろうということである。もう一つの部分は、このような行動上の選択方式 (this behavioral choice system) の帰結に関係する。すなわち、あらゆる雇用の『有利性と不利性の全体』(“the whole of the advantages and disadvantages”) が均等になるか、あるいは、均等化する傾向があるであろうということである。正味の有利性 (net advantage) にいかなる不均等 (disparity) が起ころうともそれは、人々をして自ら配置変えする (to redistribute themselves) 原因になるであろう。相対的により有利な雇用で人数が増加し、相対的により不利な雇用で人数が減少することは、あらゆる雇用において正味の有利性の均等性を回復させる傾向があるであろう。

(5) 「不均等 (Inequalities) は短期の中で (in the short run) 起こることがあるかもしれないが、しかし、そのときには調整の過程 (the process of adjustment) がおのずと生じるのである。この短期においては、正味の有利性は、たんに『均等化する傾向がある』だけ (only “tending to equality”) であろう。不均等 (Inequalities) は、また、事態が完全な自由 (perfect liberty) にまかせられていないと

17) Rottenberg, *op. cit.*, p. 183.

18) *Ibid.*

19) *Ibid.*, pp. 183-184.

き、そして、人々が選択肢としてある諸雇用のなかから選択することが自由でない (not free) とき、起こることもありうる。それ以外の場合、スミスの体系では、正味の有利性がすべての雇用において均等になるであろう。」<sup>20)</sup>

ロッテンバーグが上掲のパラグラフ (3) で引用しているスミスの文章は『国富論』第Ⅰ編第Ⅹ章の劈頭のパラグラフ (1)<sup>21)</sup> の全文である。そうして、ロッテンバーグが賃金格差と労働の移動にかんする「古典派理論」(The Classical Theory)<sup>22)</sup> という言葉を使うとき、それがわれわれのいわゆる「有利性均等の原理」を指していることは明らかである。そのうえで、われわれはロッテンバーグが上掲のパラグラフ (5) の中で用いている「不均等」(Inequalities) という語が「さまざまな雇用の有利性と不利性の全体」の不均等を意味していることを確認することができる。しかしながら、われわれがすでに指摘したように、スミスが第Ⅹ章の第Ⅰ節と第Ⅱ節の題目の中で「不均等」(Inequalities) という語を使うとき、それは労働の賃金とストックの利潤の「不均等」を指すのであり、スミスがロッテンバーグの意味で「不均等」という語を使うことはけっしてないのである。この点において、ロッテンバーグはキャンナンと同じ用語法に従っていることが明らかである。

さらに、同じパラグラフ (5) の末尾の文章で、ロッテンバーグは「それ以外の場合、スミスの体系では、正味の有利性がすべての雇用において均等になるであろう」(Otherwise, in Smith's system, net advantage will be equal in all employments.)<sup>23)</sup> と述べているけれども、すでにわれわれが明らかにしたように、スミスは「それ以外の場合」にも「有利性均等の原理」を成立させなくする事情があるこ

とを、第Ⅰ節の§2を構成するパラグラフ(42)から(55)までで論じているのである。たとえば、スミスがそのパラグラフ(48)で言及している農業労働の季節的な移動は、ロッテンバーグの言う「短期における」(in the short run)現象であって、それは「有利性均等の原理」の窮極的な成立を妨げるものではないという反論がわれわれに向けられるかもしれない。しかしながら、この反論はたんなる言葉のすりかえにすぎず、われわれが理解するスミスの論理の実体に対する論駁にはなっていないのである。スミスは、農業労働の賃金が相対的に低いという事態を恒常的な現象として捉えている。そうして、それを説明するために、農業労働の雇用それ自体の性質であるところの季節性を重要な原因として指摘し、それが「有利性均等の原理」の成立を恒常的に妨げると論じているのである。スミスは第Ⅰ節の§2の文脈の中で、そのことを積極的に論じようとしているのであるから、もしもロッテンバーグが彼のパラグラフ(5)で述べる意味において、スミスの挙げる要因を「短期的要因」と看做すつもりがあるのであれば、彼はスミスの挙げるような季節性が農業労働の雇用自体の性質とは看做し難いということを論証するとともに、そこで「有利性均等の原理」が成立していないことが恒常的な事態とは認め難いということを積極的に論証しなくてはならないであろう。農業労働の季節的移動の意味を表面的に捉えるあまり、それに伴って生じると考えられるところの「正味の有利性」(net advantage)の「不均等」(Inequalities)を、ほとんど反射的に、「短期の中で」(in the short run)起こる性質のものと看做すのは、不注意な読書習慣からくる誤解にすぎない。

さて、ロッテンバーグは彼の理解する「古典派理論」について、次のように説明を続けている。

(6)「初期の経済学者たちが、すべての雇用において「有利性と不利性の全体」(the

20) *Ibid.*, p. 184.

21) Smith, *op. cit.*, p. 101.

22) Rottenberg, *op. cit.*, p. 183.

23) *Ibid.*, p. 184.

*whole of the advantages and disadvantages*) が均等になるであろうと述べたことを理解しておくことは第一義的な重要性を有する。このことは、彼らの著作物から非常に明白であるので、それについていかなる混乱もあってはならない。彼らは、すべての雇用において賃金 (*wages*) が均等になると述べたのではない。その時代の経済を特筆すべき詳細さで知っていたスミスは、統計的技法が幼稚な状態にあったにもかかわらず、賃金がさまざまな雇用で異なっていたことを知っており、そうして、その相違の諸原因を明示的に例証したのである。彼は、賃金が次のような事情とともに変化するのである、と述べた。すなわち、その雇用の安楽さ、あるいは苛酷さ、その清潔さ、あるいは不潔さ、その名誉さ、あるいは不名誉さ (*the ease or hardship, the cleanliness or dirtiness, the honorableness or dishonorableness of the employment*) とともに、また、その学習の容易さと安価さ、あるいは困難さと高価さ (*the easiness and cheapness or the difficulty and expence of its learning*) とともに、また、その恒常性、あるいは非恒常性 (*its constancy or inconstancy*) とともに、また、その労働者に負託されるところの信任の大小 (*the small or great trust which is reposed in the worker*) とともに、そうしてまた、その雇用における成功の確率の大小 (*the probability or improbability of success in the employment*) とともに、賃金は異なるであろうと。

(7) 「スミスに従った人々はその他の諸原因を追加した。そうして、すべての原因の共通点を探ると、われわれは次のことを発見する。すなわち、それは、さまざまな雇用に伴う諸事情が、それらの雇用のために調達できる人数に対して及ぼすところの影響である (*that it is the influence which the circumstances of different employments have upon the numbers who will make themselves avail-*

*able in them*)。こうして、もしも人々が居心地のよい雇用 (*an agreeable employment*) を居心地のよくないものよりも選好するならば、彼らは前者のほうに移動し、後者から離れ去る傾向を見せるであろう。そうして、前者で人数が増加し、後者で人数が減少することは、両者における賃金に正反対の効果を与えるであろう。そうして、賃金の格差 (*the differential in wages*) が、その二つの雇用の居心地のよさという性質 (*the agreeableness-property*) の相違を克服するのに、ちょうど十分な大きさに達するときに、両者間の移動は終わるのである。なぜなら、いまや人々は両者の選択において無差別 (*indifferent in choice*) であり、そうして、このちょうど十分な格差 (*this just-sufficient differential*) が持続するからである。

(8) 「その他の点において同等な雇用の場合は、価格の点で均等化する傾向があるであろうが、しかし、その他の点において不均等な雇用の場合は、価格の点で不均等になるであろう。ちょうど価格差がその他の特性の格差を補償するように、その他の特性の格差もまた価格差を補償するのである。こうして、雇用の場の選択は、これらの経済学者たちによって、それらの雇用の場に付帯する諸属性の全体的な複合体との関連で行なわれるものと理解されていたのである。 (*Occupations equal in other respects would tend to be equal in price, but occupations unequal in other respects would be unequal in price. Just as price differentials compensate for differentials in other qualities so differentials in other qualities compensate for differentials in price. Thus occupational choice was understood by the economists to be made with reference to the total complex of attributes which attach to jobs.*)」<sup>24)</sup>

(9) 「これは、もちろん、自由な労働市場

(free labor markets) において機能する過程を記述したものである。しかしながら、古典派の経済学者たちは、実世界の市場 (real world markets) がかならずしも自由でないことを知っていたのである。スミスは、《労働とストックのさまざまな雇用における賃金と利潤について》という彼の章の第Ⅱ節において、実際の市場 (real markets) における《完全な自由》 (“perfect liberty”) への諸制限を論じたのである。この節で彼は、その時代の労働市場の諸事情のうち、相対的な正味の有利性以外の基準に従って人々を雇用の場に配分させる事情について三つの類型を論じたのである。第1に、ある業種に参入する気持のある一部の人々が、それに参入することを妨げられているのであった。第2に、一部の人々がある業種に参入するよう奨励されているが、しかも彼らはその奨励がなかったとするならば、参入する気持はないであろうというのであった。第3に、一部の人々が、ある雇用から別の雇用へと移動するのを妨げられているのであった。<sup>25)</sup>

(10) 「こうして、諸雇用のあいだの賃金格差には二つの範疇がありうる。賃金格差は《補償的》 (“compensating”) なものでありえて、その場合、賃金格差は、さまざまな雇用の場の非賃金的特性の差の関数 (a function of differences in the nonwage qualities of different jobs) になるのである。あるいはまた、賃金格差は《現実的》 (“real”) なものでありえて、その場合、それは雇用の場の選択の自由に対する諸制限の関数 (a function of restrictions on freedom of occupational choice) になる。

(11) 「諸雇用間への労働者たちの配分にかんする古典派の命題 (The classical thesis respecting the distribution of workers among employments) は、あらゆる資源の諸用途への配分を支配すると古典派経済学者たちが理解していたところの一般原理の特殊な一適

用例にすぎなかったのである。この一般原理はケネス・ボールドウィングが《有利性均等》 (“equal advantage”) の原理と呼ぶところのものである——そうして、それは諸資源を、それらが《「あまりに多く」ある有利性の低い場所から、「あまりに少なく」なっている有利性の高い場所へと》移動させるように (to move resources “from the low-advantage locations where there are ‘too many’ to the high-advantage locations where they are ‘too few’.”<sup>26)</sup> 作用するのである。<sup>26)</sup>

上掲のパラグラフ (6) の陳述は、ロッテンバークがスミスの第Ⅰ節「雇用それ自体の性質から生じる不均等」の§1を構成するパラグラフ (4) から (41) までの議論だけしか念頭に置いていないことを、はっきりと示している。その陳述の後半に見出されるスミスの五範疇についての紹介は、スミスの第Ⅹ章のパラグラフ (5), (8), (14), (20), および (24) の文言をそのまま引用しているのであるから、第Ⅰ節の§1の内容の紹介としては、その意味で正確であると言うことができるであろう。

続いてロッテンバークは、上掲のパラグラフ (7) において、《有利性均等の原理》が自己を貫徹する過程で生じさせる労働者の移動のメカニズムを説明し、さらに、パラグラフ (8) では、《有利性均等の原理》が成立したあかつきには、「それらの雇用の場に付帯する諸属性の全体的な複合体」について均等化が達成されているがゆえに、いわば「非貨幣的」な属性に差のある場合には、その差を補償する労働の「価格差」 (differentials in price) が存続すると述べている。

以上のロッテンバークの議論は、あくまでもスミスの第Ⅰ節の§1の議論の範囲内にとどまるものである。そうして、ロッテンバークはスミスの第Ⅰ節の§2の議論には目もくれず、第Ⅱ節の議論へと跳躍する。すなわち、上掲のパラグラフ (9) において彼が述べている「(スミ

25) *Ibid.*, pp. 184-185.

26) *Ibid.*, p. 185.

スの)時代の労働市場の諸事情のうち、相対的な正味の有利性以外の基準に従って人々を雇用の場に配置させる事情の三つの類型」(three types of circumstances in the labor markets of his time in which men were distributed among occupations by other criteria than relative net advantage)<sup>27)</sup>は、スミスの第Ⅱ節で論じられているものであって、第Ⅰ節の§2において論じられている、《完全な自由》の条件の他に、《有利性均等の原理》を成立させるために必要とされるところの三つの条件とは、まったく別の事柄である。要するに、ロッテンバーグは、スミスの第Ⅹ章全体の議論の中で第Ⅰ節の§2を構成する諸パラグラフの陳述が演じている役割の真の意味を見過しているのである。

こうして、彼は、起こりうる賃金格差のすべてが「補償的」(compensating)な格差と「現実の」(real)格差の二つの範疇によってカバーできると、パラグラフ(10)で断定する。加えて、そこには、両者を決定する方式も述べられている。すなわち、前者は「さまざまな雇用の場の非賃金的特性の差の関数」であり、そうして、後者は「雇用の場の選択の自由に対する諸制限の関数」であると。しかしながら、すでにわれわれが見てきたように、スミスが第Ⅰ節の§2で例に挙げている農業労働とその他の労働との間の賃金格差や、シェフィールドとバーミンガムにおける金物製造業の労働の賃金の格差、そうしてまた、ロンドンとその他の大都市の下宿料の間に見られる格差などは、ロッテンバーグが提示する二つの範疇のいずれにも属することのできない性質のものであった。それらの格差は、《有利性均等の原理》の枠組の中に収めることができないものであるので、「さまざまな雇用の場の非賃金的特性の差の関数」として確定的な関係をつけることができない。そうしてまた、それらは「雇用それ自体の性質から生じる不均等」として扱われているのであ

27) *Ibid.*

るから、「雇用の場の選択の自由に対する諸制限の関数」では、もちろん、ありえないのである。

上掲のパラグラフ(11)の末尾に付けられている脚注<sup>28)</sup>、ロッテンバーグが《有利性均等の原理》の名称の出所を、われわれのしてきたようにボールディングの『経済分析』ではなく、『カナディアン・ジャーナル・オブ・エコノミック・アンド・ポリティカル・サイエンス』誌の1953年8月号所載のボールディングの論文「成長の一般理論に向けて」<sup>29)</sup>に求めていることは問題のあるところであるけれども、ここではその可否について立ち入った議論はさし控えることにしたい。

## LXXV

ロッテンバーグは、彼の言う「古典派理論」の内容を以上のように説明したうえで、労働市場の経験的研究を行なう人々から提起される「古典派理論」への批判を、以下に紹介する四つの類型に要約し、そうして、それらに対する反論を試みるのである。

まず彼は「相対価格と雇用の場の選択」(Relative Prices and Occupational Choice)<sup>30)</sup>という見出しのもとに行なう議論の冒頭のパラグラフ(13)で、批判の第1の類型を次のように要約している。

(13)「Ⅰ. 古典派の伝統を継ぐ経済学者たちは、人々が雇用の場の選択を、さまざまな雇用の場の相対価格に照らして (*in terms of relative prices in different occupations*) 行なうと言う。人々に、なぜその業種につくことを選択したのか、あるいは、なぜ転職した(もしくは、しなかった)のかと問うならば、われ

28) *Ibid.*, p. 185n.29) Kenneth E. Boulding, "Toward a General Theory of Growth," *The Canadian Journal of Economic and Political Science*, Vol. XIX, No. 3 (August 1953), pp. 326-340.30) Rottenberg, *op. cit.*, p. 185.

われは次のことを知るであろう。すなわち、たいていの労働者たちは、それらの職場に付帯する《人間関係》(the "human relations") の諸要因を顧慮して、あるいは、たとえば、《一身上の都合》("personal reasons") のために、選択の意思決定を行なうのであり、そうして、賃金構造 (the structure of wages) はその選択過程においてきわめて小さな役割しか演じないという事実がそれである。』<sup>31)</sup>

「相対価格と雇用の場の選択」という見出しのもとにあるセクションは、ロッテンバーグの論文の中で最も大きなセクションであって、その中には、

「古典派経済学の労働市場」(Labor Market of Classical Economics)<sup>32)</sup>、パラグラフ (15)、

「シニアとミルからの諸事例」(Examples from Senior and Mill)<sup>33)</sup>、パラグラフ (16) から (21) まで、

「価格・数量曲線」(Price-Quantity Curves)<sup>34)</sup>、パラグラフ (22) から (25) まで、

「動機づけの複雑さ」(Complexity of Motivation)<sup>35)</sup>、パラグラフ (26) と (27)、

「有意味さの検証」(The Test of Meaningfulness)<sup>36)</sup>、パラグラフ (28) と (29)、

「職場の魅力の諸要素」(Elements in Job Attractiveness)<sup>37)</sup>、パラグラフ (30) から (32) まで、および、

「職場選択にかんする質問への応答」(Responses to Questions on Job Choice)<sup>38)</sup>、パラグラフ (33) から (35) まで、

といった小見出しを有する七つのサブ・セクションがあり、上掲のパラグラフ (13) に要約

される批判 I に対する彼の反論がかなり詳細に述べられている。しかし、われわれの当面の問題についていうならば、ここでそれらの詳細をいちいち検討する必要はない。すでに、「古典派理論」のセクションで述べられた説明に従えば、「古典派の伝統を継ぐ経済学者たち」の理論の中にもロッテンバーグの言う「さまざまな雇用の場の非賃金的特性」(nonwage qualities of different jobs)<sup>39)</sup> が、あるいは、スミスの言う「雇用自体の居心地の良さ、あるいは悪さ」(the agreeableness or disagreeableness of the employments themselves)<sup>40)</sup> が取り入れられるのであるから、批判者たちの指摘する「職場に付帯する《人間関係》の諸要因」(the "human relations" factors which attach to jobs)<sup>41)</sup> の存在は、労働市場にかんする新古典派理論を崩壊させるものではないという反論の道を見つけ出すのは、きわめて容易なことであるからである。

さて、次に、ロッテンバーグは「雇用の場の選択における知識と無知」(Knowledge and Ignorance in Job Choice)<sup>42)</sup> という見出しのセクションの冒頭に位置するパラグラフ (36) において、経験的研究者たちの側から提起される批判の第 2 の類型を次のように要約するのである。

(36) 「Ⅱ. 労働者たちが、さまざまな雇用における正味の有利性の比較を通じて、雇用の場の選択をすべきであるとするならば、彼らは雇用の場に付帯するところの諸特質 (the qualities which attach to jobs) について知識を持っていないではない。しかしながら、彼らはしばしば無知の状態 (in conditions of ignorance) 選択を行ない、そうして、最も極端な場合には、その労働者は、失業の状態から、ある雇用の場へと移行することも、あるいはま

31) Ibid.

32) Ibid., p. 186.

33) Ibid.

34) Ibid., p. 187.

35) Ibid., p. 189.

36) Ibid.

37) Ibid., p. 190.

38) Ibid., p. 191.

39) Ibid., p. 185.

40) Smith, *op. cit.*, p. 102.

41) Rotternberg, *op. cit.*, p. 185.

42) Ibid., p. 192.

た、ある雇用の場から失業の状態へと移行することもある。このような場合には、比較は可能ではない。」<sup>43)</sup>

この批判に反論するにあたって、ロッテンバーグは、失業者たちが職に就くのは、たんに彼らが失業しているからという理由によるのではなく、じつは、彼らでさえも、いくつかの雇用の場に付帯する正味の有利性を比較しているのであると主張する。そのさい、彼らは、「提示される雇用の場の正味の有利性」(the net advantages of the job offered)<sup>44)</sup>に加えて、「提示されていないその他の雇用の場の正味の有利性」(the net advantages of other jobs not offered)<sup>45)</sup>をも比較するものと考えられる。そうして、後者については、将来、提示される機会があるかもしれないし、あるいは、ないかもしれないという「不確実性」(uncertainty)<sup>46)</sup>が伴うであろうけれども、ロッテンバーグは、このような不確実性の存在が、《有利性均等の原理》の成立を遅らせることはあっても、窮極的には妨げることはないと主張するのである。労働者の選択の枠をこのように拡張して考えるならば、彼が現に「提示される雇用の場」を選好しない場合、彼は表面上は失業を選択するという結果になるのであるから、そのような失業はすべて「自発的失業」の範疇に加えられるべきであろう。それゆえ、ロッテンバーグは経験的事実に立脚する経験的研究者からの批判Ⅱに反論するさいに、ケインズの提唱する「非自発的失業」(the “involuntary unemployment”)の存在を否定する立場に立っていることになるであろう。この意味において、ロッテンバーグの立論は、リカードとジョン・ステュアート・ミルを結ぶ「セー法則」の系列の延長線上に位置するものと言うことができる。そうして、アダム・スミスの立論がその系

列の外にあることは、すでにわれわれが前稿の第 LXXI 節において明らかにしたところである<sup>47)</sup>。

さて、次に、ロッテンバーグは、「安全に対する労働者たちの欲求」(Desire of Workers for Security)<sup>48)</sup>という見出しのセクションの冒頭にあるパラグラフ(50)において、実証的研究の側からの批判の第3の類型を次のように要約する。

(50)「Ⅲ. 労働者たちは安全性を高く評価する。彼らは、より低い価格の現在の雇用(present employment at lower prices)のほうを、より高い価格のその他の雇用(other employment at higher prices)よりも選好するのであり、その理由は移動が彼らの安全性を低下させるであろうということにある。それゆえ、労働者たちは、選択肢としての諸雇用の価格の格差(differentials in prices in alternative employments)に対して非感応的(unresponsive)である。労働者たちは、雇用水準が完全雇用よりも低い時期に、とりわけ、不安全(insecure)なのであり、そうして、それらの時期には、とりわけ、価格格差(price differentials)が彼らの転職の動機になることはないであろう。それゆえ、古典派の学説は景気循環の谷の時期における(労働者の)行動を理解する助けにはならない。」<sup>49)</sup>

この批判Ⅲに対しては、当然のことながら、スミスの第X章第Ⅰ節の§1の中で挙げられている五つの事情の一つとして「雇用の恒常性あるいは非恒常性」(the constancy or inconstancy of employment)<sup>50)</sup>があるわけで、ロッテンバーグは、伝統的な経済理論の想定する労働者の選択行動の中に、このような要因を取り込むことが可能であると弁明するのである。

47) 拙稿「賃金基金説の系譜について(16)」本誌第38巻第3号(1988年12月), pp. 127(421)-140(434).

48) Rottenberg, *op. cit.*, p. 195.

49) *Ibid.*

50) Smith, *op. cit.*, p. 105.

43) *Ibid.*

44) *Ibid.*

45) *Ibid.*

46) *Ibid.*

彼は、スミスに続けて、ナッソー・シニアの議論も引き合いに出しているけれども、それは当面われわれの関心事ではない。

最後に、ロッテンバーグは、「労働者行動の合理性」(Rationality of Worker Behavior)<sup>51)</sup>と題するセクションの冒頭に位置するパラグラフ(56)で、実証的研究の側からの批判の第4の類型を次のように要約するのである。

(56)「Ⅳ. 労働市場において、労働者たちは合理的には(rationally)行動しない。彼らは選択肢としての諸雇用の正味の有利性を比較しないのである。彼らは手に入れることのできる証拠を検討することさえしない。彼らの意思決定は、合理的な計算(rational calculation)により、習慣(habit)に根差すところが多いのである。」<sup>52)</sup>

この批判Ⅳに対するロッテンバーグの弁明の一端は次の通りである。

(57)「選択が相対的な正味の有利性に照らして(in terms of relative net advantage)行なわれるという考え方は、労働者たちの比較と計算が陽表的(explicit)なものでなければならないということを意味しはしないのである。マハルプ教授の言う運転手はトラックを高速道路に乗り入れるか否かについての意思決定をするにあたって、陽表的に、何か複雑な方程式を解くというようなことはしない<sup>26)</sup>。もちろん、この運転手は、何か暗黙的な意味において(In some implicit sense)それらの方程式を解いたことになるのである。彼の解が正しくないということもありうるのを、われわれは高速道路上での事故の発生によって知るのであるが、しかし、たいていの観察者たちは、実際に事故が起こったときに、はじめて、その運転手が《計算間違いをしていた》(“miscalculated”)ことを知るのである。この状況について、運転手が何も計算していなかったのである

と考える人がいるとしても、その数は非常に少ないであろう。

(58)「労働市場における計算もこれと同じ具合に行なわれるのである。そうして、誤った選択(計算間違い)[wrong choices (miscalculations)]はめったにないわけでもないのである。」<sup>53)</sup>

要するに、労働者たちは、外見上は、あるいは、質問紙調査の結果を見たところでは、合理的な選択行動をするようには見えないであろうけれども、「何か暗黙的な意味において」(in some implicit sense)あるいは、無意識のうちに、雇用の正味の有利性を比較しているのである、とロッテンバーグは主張するのである。彼のこのような主張の、より深い根拠の所在は、彼の論文に含まれている陳述からは、かならずしも明らかではないけれども、彼が上掲のパラグラフ(57)で述べている「マハルプ教授の言う運転手」という語句を糸口にして、われわれはロッテンバーグの論文の背景にある当時の方法論争の跡を辿ることができるのである。ロッテンバーグのパラグラフ(57)の中の文章に付せられてある脚注<sup>26)</sup>で指示されているように<sup>54)</sup>、その比喩は『アメリカン・エコノミック・レビュー』誌の1946年9月号に掲載されたフリッツ・マハルプの論文「限界分析と経験的研究」<sup>55)</sup>の中に見出されるものである。

## LXXVI

マハルプのこの論文は、オクスフォード大学の経済学者たちのグループが1930年代に実業家たちを対象として行なった質問紙調査の結果か

53) *Ibid.*

54) *Ibid.*, p. 197n.

55) Fritz Machlup, "Marginal Analysis and Empirical Research," *American Economic Review*, Vol. 36, No. 4, Part I (September 1946), pp. 519-554. とくに, pp. 534-535 を見よ。

51) Rottenberg, *op. cit.*, p. 197.

52) *Ibid.*

ら提起された限界原理についての反省<sup>56)</sup>に対する応答にもなることを意図するものであるが、彼はその論文の冒頭において、まず、同じ『アメリカン・エコノミック・レビュー』誌の前号(1946年3月号)に載った、労働経済学の専門家リチャード・レスターの論文「賃金・雇用問題に対する限界分析の欠点」<sup>57)</sup>を論駁の対象に選んでいる。

ところで、レスターはその論文の劈頭において、当時の標準的な経済学教科書のあり方について、遺憾の意を次のように表明していたのである。

「個別企業の産出および雇用の設定方針 (the output and employment policies of individual firms) の通例の説明は、限界収入と限界費用の均等化を通じて利潤の極大化をはかるという見地に立って行なわれている。企業家たちは限界原理によって企業経営を行ってはいないと主張しているという経験的研究者たちの抗議は、限界分析の妥当性に教科書の著者たちが寄せる確信を揺がすことには、明らかに失敗してきている。じっさい、過去10年間にわたる趨勢は、初歩的な教科書のより多くの紙幅が、限界概念の諸関係を図示する複雑なグラフと、そうして、前提されるさまざまな状況での詳細な限界分析の議論に、ますます捧げられるようになってきていることを示している。」<sup>58)</sup>

その末尾の脚注<sup>1)</sup>には<sup>59)</sup>、当時の標準的な教科書の例が数点挙げられているが、その中には、ボールドウィングの『経済分析』の初版本<sup>60)</sup>が含

まれていて、その書物のほとんど半分が限界分析に費やされていると指摘されているのが興味深い。ちなみに、1946年のこの時点では、サミュエルソンの『経済学』<sup>61)</sup>はまだ公刊されていなかったのである。

レスターがこのような感懷を抱く背景には、当時行なわれていたいくつかの経験的研究に加えて、彼自身がアメリカ合衆国の南部と北部の間の顕著な賃金格差の原因の解明をねらって、アラバマ、アーカンソー、フロリダ、ジョージア、ノース・カロライナ、テネシー、テキサス、およびヴァージニアの南部8州における製造業諸企業の経営管理者たちを対象として行なった質問紙調査の結果があった。レスターのこの研究が、単一企業 (the single firm) の経営政策における限界原理の実体性 (reality) に対する深刻な疑問を提出するものであったがゆえに、マハループの反論も、もっぱら単一企業のレベルで限界分析の妥当性を論じることには終始するのである。こうして、彼の論文「限界分析と経験的研究」の全体を二分する二つの節の題目は次のようになる。すなわち、

I. 「単一企業の限界分析」 (Marginal Analysis of the Single Firm), <sup>62)</sup> パラグラフ (6) から (68) まで。

II. 「単一企業にかんする経験的研究」 (Empirical Research on the Single Firm) <sup>63)</sup>、パラグラフ (69) から (138) まで。

彼が経験的諸研究の検討に進むに先立って、第I節において、限界分析の理論的な意味の詳細な説明を行なう理由は、その論文の冒頭に置かれている諸パラグラフの中に次のように述べられている。

(1) 「『定説化している』経済理論 ("conventional" economic theory) に対する一部

56) R. F. Harrod, "Price and Cost in Entrepreneurs' Policy," *Oxford Economic Papers*, No. 2 (1939), pp. 1-11; R. L. Hall and C. J. Hitch, "Price Theory and Business Behavior," *ibid.*, pp. 12-45.

57) Richard A. Lester, "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems," *American Economic Review*, Vol. 36, No. 1 (March 1946), pp. 63-82.

58) *Ibid.*, p. 63.

59) *Ibid.*, p. 63n.

60) Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis* (New York: Harper and Brothers, 1941).

61) Paul A. Samuelson, *Economics* (New York: McGraw-Hill, Inc., 1948).

62) Machlup, *op. cit.*, p. 520.

63) *Ibid.*, p. 536.

の批判者たちは、限界主義の全般的な受容 (the general acceptance of marginalism) について、そしてまた、《限界分析の妥当性に教科書の著者たちが寄せる確信》 (“the confidence of the textbook writers in the validity of the marginal analysis”) について、くりかえし、驚きの声をあげる。

「経済原則に含蓄される限界主義  
(Marginalism Implied in  
the Economic Principle)

(2) 「これらの批判者たちは、おそらく限界主義を一つの暗黙的な基準 (an implicit criterion) として含蓄するところの経済学上の諸定義のすべてに対して、反逆することになるであろう。《極大点を見つけ出す》 (“finding a maximum”) ための論理的な手続きとしての限界主義は、明らかに、いわゆる経済原則 (the so-called economic principle) ——すなわち、所定の諸手段によって目的の極大点を達成しようとする——の中に含蓄されているのである。

(3) 「狭義の経済学 (Economics in a narrow sense) は、満足、所得、あるいは利潤を極大化するという原理に照らして説明できるような行為の諸局面に限定される。この種の定義のもとでは、限界原理から逸脱するものはいかなるものであっても、経済外的 (extra-economic) なものとなるであろう。しかし、限界主義のこのように厳格な標準にかなうことのできない営利行為なら、いかなる類型のもの (any type of business conduct) でも取り扱いを拒否するというのは、怠け者の言い逃れであると看做されて当然であろう。もしもある種の営利行為が、規則性 (regularity) と整合性 (consistency) を伴って現実 (in reality) に見出されうるとするならば、それらの行為は《経済的存在理由》 (“economic rationale”) のあるなしにかかわりなく、分析の対象とされ

るのが望ましいことに疑問の余地はない。そうして、これらの《非経済的》と称される行為の諸局面 (these allegedly “noneconomic” aspects of conduct) のいくつかは、経済学の概念の枠組の内部で (within the conceptual framework of economics) 説明されうれば、厳密には限界分析の枠内に収めきれない行動類型を許容するところの諸定義を、経済理論の本来的な主題に含めることが選好されてもよいであろう。」<sup>64)</sup>

「営利行動の解釈 (Interpretation  
of Business Behavior)

(4) 「《定説で扱われる》行為だけといった一定の類型の研究 (the study of certain types of merely “traditional” conduct) を経済理論の領分の正当な対象と認めることと、そうして、限界分析の批判者たちが提起している営利行動の解釈を正しいものとして受け入れることは、それぞれ別の問題である。これらの批判者たちは、彼らの資料にどうすれば限界分析が適用できるかを理解することができなかったために、限界主義は放棄されるべきであると結論してしまっている。しかしながら、主張されている限界分析の《適用不可能性》 (the alleged “inapplicability” of marginal analysis) は、しばしば、それを理解し損なっていることに、あるいは、調査方法が誤っていること (faulty research techniques) に、あるいはまた、《発見した事実》の解釈を間違えていること (mistaken interpretations of “findings”) に由来するのである。」<sup>65)</sup>

(5) 「このようなことを言うのは、すべての営利行動のかなりの部分が非合理的 (non-rational) なものであるとか、無思慮 (thoughtless) なものであるとか、盲目的に反復される (blindly repetitive) ものであるとか、意識的

64) *Ibid.*, p. 519.

65) *Ibid.*, pp. 519-520.

に因襲に従っている (deliberately traditional) ものであるとか、あるいは経済外的な目的によって動機づけられている (motivated by extra-economic objectives) ものであるかもしれないといったことを否定するためではない。そうではなくて、これまで経験的調査の結果として提示されてきた資料が、その分析者たちの証明しようと意図したところのものを証明してはいないと言うのである。いくつかの場合には、彼らの発見した事柄 (their findings) は、経済理論にかんする十全な知識に基礎づけられる注意深い研究の結果であったのではあるが、しかし、彼らの解釈にはなお疑問の余地があるのであった。その他の場合には、その調査企画の全体的な接近法が大幅に誤っていたので、解釈のみならず発見した事柄までが批判の標的として以外にはまったく無価値なものになっているのである。<sup>66)</sup>

要するに、マハルプは、限界分析を批判する経験的研究者たちがその分析の基礎を成す経済理論の意味を十分に理解していないところに問題があると見ているのである。それゆえに、彼は経験的研究の実態を検討するに先立って、その理論の「しばしば見逃がされるか、あるいは、誤解される点を強調し」(to give major emphasis to points often overlooked or misunderstood) ながら、「単一営利企業の限界主義的分析の本質的要素」(essential elements in the marginalist analysis of the single business firm)<sup>67)</sup>をまず説明しようとするのである。そのための第Ⅰ節は、さらにAとBの二つのパートに分けられているが、その構成の概略を内容目次の形式で示すと次のようになるであろう。

#### マハルプ「限界分析と実証的研究」

##### 第Ⅰ節「単一企業の限界分析」の

##### 内 容 目 次

#### I. イントロダクション

- I-1. まえがき。パラグラフ (6) と (7), p. 520.
- I-2. 「産出量と雇用の決定」(The Determination of Output and Employment) パラグラフ (8) と (9), pp. 520-521.

#### A. 「産出の限界収入と限界費用」 (Marginal Revenue and Cost of Output)

- A-1. 「費用と収入の主観性」(Subjectivity of Cost and Revenue) パラグラフ (10) から (14) まで。pp. 521-522.
- A-2. 「価格と産出量の変動領域」(The Range of Price and Output Variations) パラグラフ (15) から (17) まで。pp. 522-523.
- A-3. 「予想の時間領域」(The Time-Range of Anticipations) パラグラフ (18) から (24) まで。pp. 523-524.
- A-4. 「推定の数値的確定性」(The Numerical Definiteness of the Estimates) パラグラフ (25) から (29) まで。pp. 524-525.
- A-5. 「非金銭的な考慮事項」(Non-Pecuniary Considerations) パラグラフ (30) から (37) まで。pp. 525-528.

#### B. 「投入の限界生産性と限界費用」 (Marginal Productivity and Cost of Input)

- B-1. 「企業、産業、経済」(The Firm, the Industry, the Economy) パラグラフ (38) と (39), p. 528.
- B-2. 「投入と産出の決定」(Determination of Input and Output) パラグラフ (40) から (43) まで。pp. 528-529.
- B-3. 「限界純収入生産性」(Marginal Net Revenue Productivity) パラグラフ (44) から (46) まで。pp. 529-530.

66) *Ibid.*, p. 520.

67) *Ibid.*

- B-4. 「技術, 市場および供給の諸条件」(Technology, Market and Supply Conditions) パラグラフ (47) から (52) まで。pp. 530-532.
- B-5. 「限界要素費用」(Marginal Factor Cost) パラグラフ (53) から (55) まで。p. 532.
- B-6. 「売手独占, 買手独占, 不連続性」(Monopoly, Monopsony, Discontinuities) パラグラフ (56) から (58) まで。pp. 532-533.
- B-7. 「主観性, 変数領域, 具体性」(Subjectivity, Range, Concreteness) パラグラフ (59) から (61) まで。pp. 533-534.
- B-8. 「《計算することの極度の困難さ》」(The "Extreme Difficulty of Calculating") パラグラフ (62) から (64) まで。pp. 534-535.
- B-9. 「変化の分析は厳密さを必要としない」(The Analysis of Change Needs No Exactness) パラグラフ (65) から (68) まで。pp. 535-536.

## LXXVII

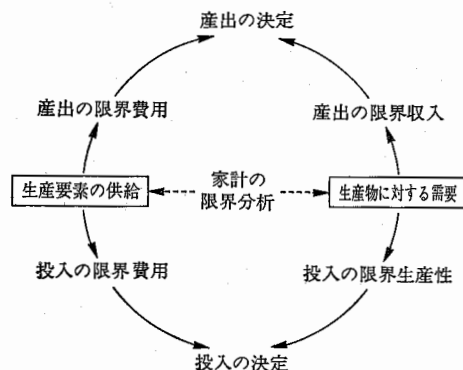
マハルプが単一営利企業の行動の限界主義理論を説明するための第 I 節を

A. 「産出の限界収入と限界費用」

B. 「投入の限界生産性と限界費用」

の二つのパートに分ける背景には, 彼がその理論の全体的な構造を, 彼の論文のパラグラフ (41) で提示される図式のような形で捉えているということがある<sup>68)</sup>。その図式に少し手を加えたものが右上の図である。

マハルプの構想によれば, 単一営利企業の行動の限界分析は, この図式の中の「生産物に対する需要」の項と「生産要素の供給」の項を, それぞれ与件とする二つの局面について行なわれる。もちろん, それらの二つの項目を決定す



るメカニズムの基本的構造は, 家計の行動にかんする限界主義理論によって説明されることが暗黙のうちに予定されているのである。

第1の局面は, 単一営利企業の産出水準にかかわる意思決定の局面であって, この図式の上半分の部分に相当する。そこでは, 一方で与件とされる「生産要素の供給」から導出される「産出の限界費用」と, 他方で与件とされる「生産物に対する需要」から導出される「産出の限界収入」とが均等化するところの産出水準が利潤極大点として, 企業の選択するところとなると論じられるのである。この局面に適用される限界分析の「しばしば見逃がされるか, あるいは, 誤解される点」が第 I 節の A のパートで説明されることになる。

第2の局面は, 単一営利企業の投入水準にかかわる意思決定の局面であって, この図式の下半分に相当する。そこでは, 一方で与件とされる「生産要素の供給」から導出される「投入の限界費用」と, 他方で与件とされる「生産物に対する需要」から導出される「投入の限界生産性」とが均等化するところの投入水準が利潤極大点として, 企業の選択するところとなるとされるのである。この局面に適用される限界分析が第 I 節の B で説明されることは, そのパートの題目から容易に推察されるであろう。

さて, 単一営利企業の限界主義理論が有する

68) *Ibid.*, p. 529.

このような二面性は、マハルプの論文の第Ⅱ節「単一企業にかんする経験的研究」の構成にも反映されている。すなわち、その節の冒頭のイントロダクションに相当する諸パラグラフと、その節の末尾にあって結論を述べるパートCを構成する諸パラグラフを除外するならば、その第Ⅱ節もやはり

A. 「平均費用と価格」(Average Cost and Price) パラグラフ (76) から (114) まで。pp. 538-547, と

B. 「限界生産力と賃金」(Marginal Productivity and Wage) パラグラフ (115) から (135) まで。pp. 547-553,

の二つのパートに分かれていて、両者はそれぞれ第Ⅰ節のAとBとに対応するものになっているのである。それらの内容を、いまいし具体的に言うなら、第Ⅱ節のAでは、ホールとヒッチの研究から生じた問題点が、またBではレスターの研究によって提起された問題点が再検討されるのである。

以上で、マハルプの論文の全体的な構成がある程度、明らかになったと思われるので、われわれはいよいよ当面の問題にかかわりを有すると思われる、すなわち、労働者たちが外見上はともかく、「何か暗黙の意味において」雇用の正味の有利性を比較すると看做することができるというロッテンバーグの主張の根拠とかかわりを有すると思われる、若干の論点をマハルプの論文の中から拾い上げてみることにしよう。

### LXXVIII

マハルプが、実証的研究者たちによって「しばしば見逃がされるか、あるいは、誤解される点」として最初に指摘するものは、その理論の基本的な概念であるところの、限界費用と限界収入の、あるいはまた、限界生産性の「主観性」(subjectivity) であるが、彼はそれについて次のように述べる。

(10) 「企業が限界費用と限界収入を均等化

しようと思図するであろうという命題は、企業がその利潤を極大化（あるいは、その損失を極小化）しようと思図するという仮定の中に、論理上、含蓄されている。関係する変量——費用、収入、利潤——のすべてが、どちらかといえば主観的 (subjective) なものであって——すなわち、説明されるべき意思決定、あるいは行為をする人々 (ビジネスマンたち) によって感知される (perceived) か、あるいは、想像される (fancied) ものものであって——《客観的》(“objective”) なもの——すなわち、これらの行為を外部から観察し、そうして、説明しようとしているところの利害関係のない人々 (コンサルタントとしてのではなく——理論家としての統計学者や経済学者たち) によって計算されるものではないのである。

(11) 「生産者の行動の指針となる限界費用は、この生産者が生産を追加的に増加させることから生じるであろうと予想するところの、彼の総費用への追加分である。外部の観察者は、もしもその生産技術にかんする専門的な知識と、その生産企業の費用状況に対する完全な洞察を有するものとしたならば、その企業の限界費用について、異なった《客観的》数値 (a different “objective” figure of the firm’s marginal cost) に到達することができるかもしれないが、しかし、その観察者が考えるところのものは、その生産者が考えるところのものと、かならずしも同じになるとはかぎらない。その生産者の現実の決定 (The producer’s actual decision) は彼自身が考えるところのものに基礎を置くのであり、そうして、それは《主観的》な費用期待 (“subjective” cost expectations) に基づくのである。」<sup>69)</sup>

(12) 「生産者は彼の費用を知ることに強い関心を抱いており、そうして、一般に、彼はそれを知ることができるだけの経験を持っているものと仮定しても、おそらく、よいであろう。しかし、能率向上運動の専門家 (an efficiency

69) *Ibid.*, p. 521.

expert) が決定するような意味で、すべての生産者たちが彼らの費用を《ほんとうに》(really) 知っているとは仮定してはならないのである。彼らのうちの何人かは、そのような関心か、もしくは経験を欠いているかもしれないし、彼らは彼らのビジネスの神秘的な点を、あまりにも深く掘り下げてみるのが、彼らにとって価値のあることであるとは思っていないかもしれないのである。(結局のところ、すぐれたビジネスマンもいれば、劣ったビジネスマンもいること、そうして、大多数のビジネスマンは両者の中間のどこかに位置するということを、われわれは知っているのである。) しかし、このことは、生産者が限界費用を行動の指針としているという命題 (the proposition that the producer is guided by marginal cost) を無効にしはしないのである。<sup>70)</sup>

(13) 「価格期待 (price expectations) と販売量期待 (sales expectations) についても同じことが言える。《売手によって見られるところの需要》(the “demand as seen by the seller”) にこそ、彼の売上収入期待 (his revenue expectations) は根差しているのである。企業の分析において問題にされるところの需要の増加は《実体的なもの》(“the real thing”) である必要はない。それは、需要の《現実の》増加 (an “actual” increase in demand) に先行するものであるかもしれない、あるいは、遅れていくものであるかもしれない、あるいはまた、まったく幻想的 (entirely imaginary) なものであるかもしれない。ビジネスマンは、読者が同意されると否とにかかわらず、自分が考えるところのものに基づいて、することをするのである。

(14) 「企業の限界分析は、主観的な推定、【憶測、および勘 (subjective estimates, guesses and hunches) 以外の何かを意味すると理解されるべきではないのである。】<sup>71)</sup>

以上の諸パラグラフにおいて、マハルプは「産出の限界費用と限界収入」という概念が「主観的」なものであるゆえんを説明しようとしているのであるが、彼はひそかに、この説明によって、「投入の限界生産性と限界費用」、そして、われわれの問題との関連で言えば、「労働の限界生産性」の「主観性」の説明も尽されていると考えているのである。そのことは、彼が第Ⅰ節のパート B 「投入の限界生産力と限界費用」の B-7 「主観性、変数領域、具体性」の冒頭のパラグラフ (59) で次のように述べていることから、十分に推察することができよう。

(59) 「産出の限界収入と限界費用 (marginal revenue and marginal cost of output) の意味にかんする先述の諸セクションで述べられたほとんどすべてのことが、必要な変更を加えて (*mutatis mutandis*), 投入の限界生産性と限界費用 (marginal productivity and marginal cost of input) の意味についても成り立つのである。もっと特定して述べれば、われわれは次の五つの点を強調しなくてはならない。すなわち、

(1) その諸概念は、主観的な推定および憶測にかかわるものと理解されるべきこと (the concepts are to be understood as referring to subjective estimates and conjectures),

(2) 問題とされる諸変量の想像上の変化の幅は、かなり狭いものであるかもしれないこと、

(3) 問題とされる予想の時間の奥行は、それぞれの場合の諸事情によって左右され、そうして、短期 (the short run) に限定されることはめったにないであろうということ、

(4) 推定 (estimates) は確定的な数値 (definite numerical value) に帰着させられる必要があるとはかぎらないこと、

(5) 非金銭的な考慮事項が、貨幣的利潤の極大化にかかわる考慮事項と、実効のある形で競合してもよいこと (non-pecuniary considerations may effectively compete with

70) *Ibid.*, pp. 521-522.

71) *Ibid.*, p. 522.

those pertaining to the maximization of money profits),

の五点がそれである。」<sup>72)</sup>

要するに、マハルプはこれらの五点について、もはやセクションBにおいては、述べることをほとんど持たないのである。それゆえに、われわれは労働者による雇用の場の選択に関連する諸概念の「主観性」にかかわる、ついでに言えば、「非金銭的考慮事項」にかかわる、弁明の要旨をセクションAにおけるマハルプの陳述から推察することができるであろう。

そこで、上掲のパラグラフ(10)から(14)に立ち戻り、こう問うことにしよう。マハルプの言う、限界分析のかかわる諸概念の「主観性」とは何であろうか。また、彼がその「主観性」に暗黙のうちに対置していると思われるところの「客観性」(objectivity)とは、そうしてまた、「＜実体的なもの＞」("the real thing")とは、いったい何であるか。

もちろん、われわれはこのような問いを、『国富論』第I編第X章においてスミスが＜有利性均等の原理＞を援用する仕方と、そうして、ロッテンバーグが彼の念頭にある経済学の体系の中で＜有利性均等の原理＞を援用する仕方との比較を行なうという議論の流れの中で、提起しているのである。そうして、スミスとロッテンバーグは、両者ともに、一つの地域、あるいは、一つの社会における諸雇用間の賃金格差のありようを解明するために、＜有利性均等の原理＞を援用するのである。しかしながら、マハルプとレスターの争点は、もっぱら単一営利企業における＜限界原理＞の妥当性にあつて、スミスとロッテンバーグの場合とは、その議論の「抽象のレベルと行論の領界」(the level of abstraction and the frame of reference)<sup>73)</sup>が異なることは注意しておく必要があるであろう。このことは、マハルプ自身が、彼の論文の第I節のパートBの冒頭に位置するセクション

B-1「企業、産業、経済」(The Firm, the Industry, the Economy)で述べている通りである。すなわち、

(38)「限界生産性(marginal productivity)は、単一企業の均衡理論、産業の均衡理論、および、全経済の均衡理論の中で、それぞれ異なる意味を有している。特定の＜生産要素＞(生産的用役)に対する、一つの全体としての産業もしくは経済からの需要の理論の中では、限界生産力分析(marginal productivity analysis)は、個別企業による要素雇用の理論の中のそれとは別の方法論的性格(methodological character)を有するのである。すなわち、抽象のレベルと行論の領界が異なる(the level of abstraction and the frame of reference are different)のである。

(39)「本稿において、われわれは単一企業の分析にのみかかわるのである。企業の産出の理論における限界生産費(marginal product cost)や限界収入と同様に、限界要素費用(marginal factor cost)や限界生産性は、企業の投入の理論における変数なのである。」<sup>74)</sup>

しかしながら、ロッテンバーグが＜有利性均等の原理＞の支配する社会の基礎に、正味の有利性の極大化をはかる労働者たちの＜極大化行動＞を想定するとき、その背後にあつて、限界分析の諸概念の「主観性」を指摘するマハルプの弁明は、けっして無関係な事柄ではないのである。

さて、そこで、『国富論』におけるスミスの議論を解釈する過程で、これまでわれわれがしばしば援用してきた＜商業的社会＞の概念の性質を振りかえって見ることにしよう。たとえば、スミスの第X章第I節の§2-i「まえがき」部分に位置するパラグラフ(42)を前稿で紹介したさいに、われわれは次のように述べたのである。

「パラグラフ(42)の文章は現在形をとっているけれども、そのことはスミスの＜商業的社

72) Ibid., p. 533.

73) Ibid., p. 528.

74) Ibid.

会》における労働とストックのさまざまな雇用にかんして、つねに《有利性均等の原理》が成立するものとされることを意味するのではない。というのは、このスミスの陳述の背後には、《完全な自由のある社会》という架空の前提が置かれていることが明らかであるからである。われわれの用いているスミスの《商業的社会》という概念は、彼が『国富論』という作品の全体によって示そうと意図しているところの、きわめて《写実性》(reality)の高いイメージを指すものであって、レトリックの性格を強く有する《完全な自由のある社会》とは抽象のレベルを全然異にする概念である。それゆえ、パラグラフ(42)の陳述は、これまで説明されてきた五つの諸事情を《有利性均等の原理》という虚構の枠を援用して説明することが論理上可能であって、しかも、そのように説明すると、《商業的社会》に固有の賃金や利潤の格差の一部分を非常に明瞭にすることができるということを意味しているのである。(この意味で、《有利性均等の原理》を援用するスミスの議論は、「誇張法」と言われるレトリックの性格を帯びていると言うことができよう。)しかし、そのような説明の方法は、《商業的社会》に起こりうる賃金や利潤の格差のすべてを説明し尽すものではない。<sup>75)</sup>

われわれの用いるスミスの《商業的社会》とは、スミスが生きた時代の現実の経済社会の実体そのものではなくて、それを目撃した彼の胸中の幻想あるいはヴィジョンを指すのである。その意味で、《商業的社会》の概念は完全にスミスの主観の所産でなくてはならない。しかしながら、それは高度の《写実性》(reality)を帯びた概念であるので、言語による直載な表現によっては、描き尽すことのできない性質のものである。直載な、あるいは、簡明な言語表現を志向するならば、人はそのヴィジョンを作為的に、もっと単純な諸局面に分解し、そのよう

な表現になじむところまで抽象のレベルを高めてはならないであろう。しかも、そのヴィジョンの一局面が高度に抽象化された後でさえも、「全体的な真実の言葉通りの陳述」(a literal statement of the entire truth)<sup>76)</sup>が可能であるとはかぎらず、スミスがしばしば行なっているように、レトリックの手法にしか訴えることのできないこともあるのである。それは、言語による表現の、ほとんど宿命とも言うべき事態なのである。したがって、スミスが「言葉通りの陳述」を意図していない場合の一連の議論を、あたかも「言葉通りの陳述」であるかのように受け取るかぎり、人はスミスの抱いていたヴィジョンに接近することができないのである。そうして、一度はスミスのヴィジョンの総体に接近しないかぎり、『国富論』の各所に述べられてある個々の理論的命題や、諸政策の当否にかかわる所見の意味を的確に理解することは望めないであろう。

他方、自己のヴィジョンの表現を志向した人による作品が、一つの言語表現の手法をその社会の通念として定着させることに成功するならば、格別な自己のヴィジョンを持たない人々によってその手法は模倣され、そうして、これらの人々は、その言語の文法が規定する論理の枠を通して、一つの論理的構造物を作り出すことができるのである。その間の事情は、楽聖の作品の部分的なメロディーを、オランウータンがヴァイオリンで弾くという芸をして見せる事情に似たところがあるように思われる。彼女が接近しようとしているものは、楽聖の胸に宿ったヴィジョンではなくて、やがて与えられるであろうところの餌なのである。

このような状況の中で、言語によって表現される諸概念の「客観性」とは何であろうか。マハルプが労働の「限界生産性」(marginal pro-

75) 拙稿「賃金基金説の系譜について(16)」本誌第38巻第3号, pp. 121(415)-122(416).

76) John Stuart Mill, *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*, edited with an introduction by W. J. Ashley (London: Longman, Green, and Co., 1920), p. 344.

ductivity) を一大企業家の「主観」の所産であると述べる時、彼はその企業家自体がまさに、その社会を構成する「《実体的なもの》」(“the real thing”) を概念化した客体であることを忘れていくかのように思われる。その客体がとる行動を説明するための諸概念は、その社会の観察者の立場から見て、何らかの意味で「客観性」を備えるものでなくてはならない。マハルプがそれを「主観的」(subjective) なものと呼ぶと否とにかかわらず、「限界生産性」は、その他のあらゆる概念と同様に、経済学者にとっては「客観的」(objective) なものでなくてはならないのである。

さて、そこで、《有利性均等の原理》の援用の仕方にかんするスミスとロッテンバーグの場合の比較に話を戻して問題を考えると、両者の議論の「客観性」は何によって支えられているのであろうか。

まず、スミスの場合、彼の《有利性均等の原理》にかかわる陳述に認められるところの「客観性」は、その陳述が高度の抽象化の後にもなお、直截な「言葉通りの陳述」ではないということを十分に認識したうえで、その陳述を彼のヴィジョンの中に的確に位置づける時、はじめて、そのヴィジョンの有する《写実性》(reality) によって支えられるのである。換言すれば、その「客観性」は、スミスの主観の妥当性を、われわれが許容するか否かにかかっているのである。それは、一見したところ、きわめて脆弱な基盤の上に立つものであるかに思われるかもしれないけれども、言語という素材を用いて構築される観念の構造物の宿命であって、それ以外に、経済学の諸概念の客観性を確保する道はないであろう。

他方、ロッテンバーグの場合、すでに触れておいたように、彼はミルトン・フリードマンの方法論に立脚しているのであるから、彼の限界分析の基礎にある理論は、そのモデルから誘導される「予報的結果」(predictive results)<sup>77)</sup>

が経験的事実の的中するかどうかによって、その「客観性」の根拠を獲得することになるであろう。その「予報」(predictions) が当たるか否かという結着のつけ方は、あたかも西部劇映画のガンマンの決闘のような潔ぎよさによって、知的冒険者の心を惹きつけるかもしれない。しかしながら、じっさいには、その理論からどのようなモデルを作り上げるか、そうして、そのモデルからどのようにして予報の結果を誘導するか、そしてまた、その予報の結果を経験的事実なるものとどのように照合するかについては、きわめて微妙な問題が伏在するのであって、一部の計量経済学者たちが提示するような一定の形式を判断の規範として盲目的に受け容れるわけにはいかないのである。たとえば、ある一定の方式に従って計算される「誤差」なるものを最小化するところのモデルから機械的に誘導される「予報的結果」を最良の予報と呼んでみたところで、そのモデルが、われわれの分別(common sense) によって容認することのできない暗黒部分をその諸前提の中に含んでいるならば、その根底にある理論は、そのことによって、いかなる意味においても、「客観性」を賦与されることがないであろう。そうして、その暗黒部分が、われわれの容認できるほどの《写実性》(reality) を有する前提によって置き換えられるとき、その理論はいくばくかの「客観性」を取得するであろう。したがって、労働市場における労働者の行動の実証的研究にたずさわる人々が新古典派理論の諸前提の《写実性》に疑いを抱いているからといって、ロッテンバーグのように、そのことを指摘するだけでは、これらの人々が志向する研究方法の存在理由を否定することはできないのである。

## LXXIX

マハルプの論点について、いま一つ、彼がその論文の第 I 節の A-5「非金銭的な考慮事項」(Non-Pecuniary Considerations) で述べて

77) Rottenberg, *op. cit.*, p. 199.

いるところを見ることにしよう。すなわち、

(30)「単一企業の均衡の限界分析は、営利企業 (the business firm) が、その利潤を極大化しようと意図するという仮定に依拠するものである。この仮定を置くということは、ある営利事業を営む人々が、その他の考慮事項によっても動機づけられ (motivated) ているかもしれないということを否定するものではない。」<sup>78)</sup>

(31)「一企業家が貨幣利潤の極大化 (the maximization of money profits) 以外の考慮事項によって動機づけられるということは、彼の行為 (his conduct) を《非経済的》(“un-economic”) なものにするとはいかぎらない。経済理論家は、友人たちや教会に寄付をする家計維持者 (the householder)、および消費者、あるいは、報酬は高いけれど、より大きな労力を要求する仕事よりも、報酬が低くても労力の少なくてすむ仕事を選択する、労働用役の売り手 (the seller of labor services) を《経済的》行為の型 (the pattern of “economic” conduct) の中に (すなわち、一定の選好体系の範囲内で整合的な満足の極大化をはかる概念的枠組の中に) 適合させることには、何の困難も見出さないのである。同様に、自分と同じ友愛会の会員から他よりも高い価格で原材料を買い入れること、あるいは、同じ教会の信徒たちに特別割引価格で商品を売ることを選択しているところの実業家、または、より安易な生活を選好して、有望な事業の拡張に乗り出すのを差し控える実業家の行為の中にも、本質的に《非経済的》なものは何も存在していない。

(32)「この種の考慮事項を、企業の限界解析 (the marginal calculus of the firm) に対する与件 (the data) の中に含めることを望んでいる経済理論家たちもいるのである。より高い購買価格、あるいは、より低い販売価格を通じて彼の友人たちに恩恵を与えることから生じる満足は、その企業家にとって特殊な報酬もしくは《収入》(a special reward or “revenue”)

なのである。そうして、彼はそれが彼にとってどれくらいの値打ちになるか (how much it is worth to him) を自問し、そしてまた、われわれはそれを概念上、彼の収入曲線 (his revenue curve) に加算することができるであろう。より安易な生活を放棄し、より大きな労力を払い、そうして、心配の種を増やすことは、企業家が事業の拡張を考えるときに、彼の《費用》(“costs”) の中に含まれる。そうして、われわれはそれを概念上、彼の《費用》曲線 (his “cost” curve) に加算することができるであろう。非金銭的な犠牲および報酬 (non-pecuniary sacrifices and rewards) の数と類型がどのようであろうとも、それらは、このように、何らかの《貨幣等価物》(some of “money equivalent”) として評価すれば、企業の利潤を構成する費用と収入の中に含めることができるであろう。すなわち、企業の限界解析は、あらゆる要因を包含するものになるであろう (the marginal calculus of the firm would become all-inclusive)。

(33)「企業家の非金銭的満足および不満足 (効用および不効用) を貨幣の尺度に帰着させないで置き、そうして、それらを企業の利潤極大化の枠組の中に取り込もうと試みないほうが、方法論的に言って、より健全であるように思われる [It seems to be methodologically sounder if we do not reduce the non-pecuniary satisfactions and dissatisfactions (utilities and disutilities) of the business man to money terms and do not try to make them part of the profit maximization scheme of the firm.]。何であれ企業家のするところのものは利潤極大化原理 (the principle of profit maximization) によって説明されと言うのであれば——彼は彼がしたいと思うことをするのであり、そうして、彼は彼の金銭的および非金銭的利潤の合計額を極大化することをしたいと思うのであるから——このような分析は、諸定義と同義反復の体

78) Machlup, *op. cit.*, pp. 525-526.

系(a system of definitions and tautologies)の性格を帯びることになり、実体性(reality)に対する説明としての価値を失なうであろう。営利行為の非金銭的な要因(the non-pecuniary factors of business conduct)を、貨幣利潤の形成について規則的に説明される諸要因(those which are regular items in the formation of money profits)から分離して扱うほうが好ましい。<sup>79)</sup>

(34)「このような方法論にかんする論争はあまり重要なものではない。営利的企業家の非金銭的な考慮事項が貨幣の尺度に翻訳されるのか、あるいは、そうではなくて、典型的な営利行為の説明の中では例外と保留事項として扱われるのかということによって、重大な問題が左右されることはないのである。企業の分析の目的は、存在するそれぞれすべての企業のあらゆる行為を説明することではない。ある代表的な事業部門(a representative sector of business)における一定の強い傾向を説明することができるならば、われわれは満足するのである。加えて、この分析の主たる目的は一定の変化の起こりうべき結果(the possible effects of certain changes)を示すことにある。そうして、もしも《与件》(“data”)の一定の変化の結果として、産出量ないし価格が変動すると見込まれるところの方向が、営利行為における非金銭的要因の存在および強度によって影響されるのではないならば、それらの諸要因を企業の限界分析の中に取り入れること、あるいは、その中から排除することは、決定的な重要性のある問題にはならないであろう。」<sup>80)</sup>

(35)「事実の問題としては、営利企業行動(business behavior)における非金銭的考慮事項の性質、強度、および効果は、研究の必要がある問題である。貨幣利潤の極大点に整合するよりも大きな生産量を生産し、それよりも高い賃金率で支払い、あるいは、それよりも低い

生産物価格を要求することが、その企業家に社会的名声(social prestige)、あるいは、ある種の内的満足(inner satisfaction)といった余剰(a gain)を得させることになるかもしれないと、考えることもできるであろう。この種の考慮事項は、厳密に金銭上の限界解析(a strictly pecuniary marginal calculus)の基盤の上で作用すると信じられるところの諸力を、実質的にかなり弱めるということも不可能ではない。

(36)「戦時中、われわれは、愛国心(patriotism)がアメリカの営利企業の生産方針(the production policy of American business)の中で強い力になっていることを観察することができたのである。多数の企業が、貨幣利潤の最高の点をはるかに越えたところで生産していたことは疑いのないところである。確かに、彼らは大きな利潤をあげたのではあるが、多くの場合に、彼らが産出量の最後の部分、とりわけ費用の高くつくその部分を生産しないでいたならば、もっと大きな利潤をあげることができていたことであろう。彼らの行為は貨幣利潤の極大化原理(the principle of maximization of money profits)によって定義されるものではなかったのである。」<sup>81)</sup>

以上のマハルプの論述は「産出の限界収入と限界費用」にかんするものであるが、それは彼の「諸概念の主観性」にかんする議論と同様に、適当な修正を加えれば、ほとんどそのまま第I節のパートB「投入の限界生産性と限界費用」にかんする「非金銭的な考慮事項」の論点として通用するものである。マハルプ自身もそう考えていることは、先に紹介した彼のパラグラフ(59)の陳述から明らかであろう。

ところで、われわれはすでに、《有利性均等の原理》にかんするポールドィングの方程式を初めて紹介したさいに<sup>82)</sup>、それが一種の効用極大

79) *Ibid.*, p. 526.80) *Ibid.*, pp. 526-527.81) *Ibid.*, p. 527.

82) 拙稿「賃金基金説の系譜について(14)」本誌第38巻第1号の第LVI節, pp. 125(125)-135(135)を見よ。

化問題の第1次の条件として解釈できることを示した。ただし、そのように解釈するためには、二つの雇用の場AとBの「貨幣的有利性」(monetary advantage)にかかわる指標  $W$  に加えて、それらの「非貨幣的有利性」(nonmonetary advantage)を左右する指標  $L_A$  と  $L_B$  を、それぞれ独立変数として効用関数の中に取り入れなくてはならないのであった。そうして、そのような形の効用関数の存在を想定することは、労働者が雇用に伴う「貨幣的有利性」と「非貨幣的有利性」を一元的に評価する習慣を有すると想定することであり、その結果として、その「貨幣的有利性」に準拠する形で、雇用AとBの「非貨幣的有利性」を左右する指標の「模擬価格」(shadow prices)を算定することができたのである。しかしながら、雇用の「非貨幣的有利性」という概念が、その言葉の真の意味において「非貨幣的」であるとすれば、「模擬価格」を算定することによってそれを「貨幣的」に評価する結果に導くような効用極大化問題の枠組の中に、スミスの《有利性均等の原理》をめぐる議論を押し込めることには、重大な疑問の余地が残ることを、われわれは指摘していたのである。

さて、そこで、われわれの見地から、上掲の諸パラグラフにおけるマハルプの陳述を眺めると、彼の論述の含む問題点のいくつかがおのずと明らかになるであろう。

まず、彼のパラグラフ(30)から(33)までの陳述は、われわれが二つの雇用の場AとBについて、それらの「非貨幣的有利性」と「貨幣的有利性」を一元的に評価するところの効用指標の極大化問題を設定して、それを一応、受け容れることにした議論の段階に相応するものである。

いま、参照の便をはかって、われわれが設定した問題の要点のみを、以下に再掲しておくことにしよう。われわれは、ある代表的労働者を想定して、彼が一定の労働量  $L$  を二つの雇用の場に配分して、それぞれ  $L_A$  と  $L_B$  とする

選択問題を考えたのである。すると、これら二つの変数の変域には、

$$L = L_A + L_B$$

という制約が課せられることになる。

二つの雇用の場で支払われる貨幣賃金率を、それぞれ  $w_A$  と  $w_B$  とすると、この労働者が受け取る貨幣賃金の総額  $W$  は

$$W = w_A L_A + w_B L_B$$

となり、われわれはこの  $W$  を二つの雇用の場の「貨幣的有利性」を左右する指標として想定したのである。それに加えて、それぞれの雇用の場の「非貨幣的有利性」を左右する指標を  $L_A$  と  $L_B$  に代表させると、この労働者の効用指標  $U$  は、次のような関数の値として与えられる。

$$U = f(L_A, L_B, W)$$

以上のように設定された条件のもとで、効用指標  $U$  を極大化するために第1次の条件は

$$\frac{\frac{\partial f}{\partial L_A}}{\frac{\partial f}{\partial W}} + w_A = \frac{\frac{\partial f}{\partial L_B}}{\frac{\partial f}{\partial W}} + w_B$$

となる。この方程式の両辺の第1項は、それぞれの雇用の場の「非貨幣的有利性」にかんする限界効用を、貨幣の限界効用で除して得られる商の形になっているが、それらの商をわれわれは、それぞれの雇用の場に伴う「非貨幣的有利性」の「模擬価格」と呼ぶのである。そうして、われわれはこの方程式を、《有利性均等の原理》にかんするボールディングの方程式、すなわち、

$$\left[ \begin{array}{c} \text{Aの非貨幣的} \\ \text{有利性} \end{array} \right] + \left[ \begin{array}{c} \text{Aの貨幣的} \\ \text{有利性} \end{array} \right] = \left[ \begin{array}{c} \text{Bの非貨幣的} \\ \text{有利性} \end{array} \right] + \left[ \begin{array}{c} \text{Bの貨幣的} \\ \text{有利性} \end{array} \right]$$

の上に重ね合わせて考えることによって、彼の《有利性均等の原理》に一つの意味づけをしてきたのである。

そうして、いま、マハルプが上掲のパラグラフ(31)において、

「経済理論家は、……、報酬は高いけれど、

より大きな労力を要求する仕事よりも、報酬が低くても労力の少なくてすむ仕事を選択する、労働用役の売り手を、《経済的》行為の型の中に（すなわち、一定の選好体系の範囲内で整合的な満足の極大化をはかる概念的枠組の中に）適合させることには、何の困難も見出さないのである」〔The economic theorist finds no difficulty in fitting into the pattern of “economic” conduct (that is, into the conceptual scheme of consistent maximization of satisfaction within a given preference system)…… the seller of labor services who chooses a badly-paying but less strenuous job in preference to one that pays more but calls for more exertion.〕<sup>83)</sup>

と述べていることは、われわれが設定した効用極大化問題の組立てを過不足なく表現している。たとえば、その極大化問題の第1次の条件において、

$$w_A > w_B$$

と仮定するなら、その方程式の中で、当然、

$$\frac{\partial f}{\partial L_A} < \frac{\partial f}{\partial L_B}$$

でなければならない。これらの偏微係数は、それぞれの雇用の場における限界的な「非貨幣的有利性」の度合を示す係数であって、その値が大きければ大きいほど、その仕事の安易度が高い、すなわち、労力が少なくてすむことを意味するのである。したがって、上記の二つの不等式の示すところに従えば、マハルプの言う「報酬が低くても労力の少なくてすむ仕事」(a badly-paying but less strenuous job) は雇用の場Bの、そうして、「報酬は高いけれど、より大きな労力を要求する仕事」(one that pays more but calls for more exertion) は雇用の場Aの仕事に相当するわけである。

また、マハルプがパラグラフ (32) において、

「より高い購買価格、あるいは、より低い販

売価格を通じて彼の友人たちに恩恵を与えることから生じる満足は、その企業家にとって特殊な報酬もしくは《収入》なのである。そうして、彼はそれが彼にとってどれくらいの値打ちになるかを自問し、そしてまた、われわれはそれを概念上、彼の収入曲線に加算することができるであろう」(The satisfaction from favoring his friends through higher purchase prices or lower selling prices is a special reward or “revenue” to the business man; he may ask himself how much it is worth to him, and we may conceivably add it to his revenue curve.)<sup>84)</sup>

と述べているところのことを、「企業家」のかわりに、「労働用役の売り手」(the seller of labor services)、すなわち、労働者で置き換えて述べ直すならば、次のようになるであろう。

いま、新古典派の経済理論家がするように、完全競争の支配する労働市場を考えることにしよう。そこでは、労働の限界生産物の価値を需要価格とするところの企業が直面する供給曲線は、貨幣賃金率  $w_A$  (あるいは、 $w_B$ ) のもとで完全に弾力的な形に、すなわち、 $w_A$  (あるいは、 $w_B$ ) の高さで水平な直線になるものと考えられる。この供給曲線を「労働用役の売り手」の側から見ると、それは彼の平均収入曲線と看做されるであろう。しかしながら、その「労働用役の売り手」がマハルプの言う「非金銭的な考慮事項」を顧慮しながら彼の効用の極大化をはかるとするならば、われわれは彼の収入曲線  $w_A$  (あるいは、 $w_B$ ) に、その雇用の「非貨幣的有利性」の値打ちとして算定される「模擬価格」を加算しなくてはならないのである。

以上を要するに、上掲のパラグラフ (30) から (32) までに述べられているマハルプの考えが、ボールディング流の《有利性均等の原理》の枠組の中に過不足なく適合する性質のものであることは明らかであろう。しかしながら、マ

83) Machlup, *op. cit.*, p. 526.

84) *Ibid.*

ハルプがそのような立場に盲目的な信頼を寄せているわけでもないように受け取られる陳述を行なっていることに、一度は注目しないですまずわけにはいきまい。すなわち、彼は上掲のパラグラフ (33) において、「企業家の非金銭的満足および不満足（効用および不効用）を貨幣の尺度に帰着させないでおき、そうして、それらを企業の利潤極大化の枠組の中に取り込もうと試みないほうが、方法論的に言って、より健全であるように思われる」と述べていたからである。

とするならば、その「方法論的に言って、より健全であるよう」なアプローチは、具体的に、どのような形のものになるのであろうか。しかしながら、マハルプは

「営利行為の非金銭的な要因を、貨幣利潤の形式について規則的に説明される諸要因から分離して扱うほうが好ましい」(It is preferable to separate the non-pecuniary factors of business conduct from those which are regular items in the formation of money profits.)<sup>85)</sup>

と抽象的に述べるにとどまり、その具体例を示唆することをまったくしないのである。すでに、『国富論』第I編第X章第I節における議論のありようをつぶさに検討してきたわれわれは、スミスのその論じ方が、その具体例として挙げるにふさわしいものであることを知っている。もっとも、スミスの立場に立つならば、『有利性均等の原理』は、その社会で自然的に発生し、成立するところの賃金および利潤の格差を窮極的に規制するところの「法則」のようなものではなくて、それらの格差の持つ複雑な性格の一面に光を当てるための一種のレトリックでしかないことになる。同時に、『有利性均等の原理』は、非貨幣的諸要因をも、その枠組の中に取り込むような壮大な効用極大化問題の第1次の条件としての資格も失なうであろう。スミスの注意深い陳述のありように照らして、彼が

諸雇用の金銭的報酬とその他の有利性や不利性を一元的に評価するような労働者を、彼の『商業的社会』の構成員として認めているとは、とうてい思えないからである。もしもマハルプがスミスのような行き方を「方法論的に言って、より健全である」とする彼の直観にもっと忠実に従っていたとするなら、彼は新古典派の限界分析の立場と、スミスの方法論的立場の対決の場を設定すべきであったであろう。しかしながら、彼はそのような問題を軽視している。というのは、彼は上掲のパラグラフ (34) の冒頭で

「このような方法論にかんする論争はあまり重要なものではない」(This methodological controversy is not too important.)<sup>86)</sup>

と断定するからである。そうして、その理由としては、

「営利的企業家の非金銭的な考慮事項が貨幣の尺度に翻訳されるのか、あるいは、そうではなくて、典型的な営利行為の説明の中では例外と保留事項として扱われるのかということによって、重大な問題が左右されることはない」(Not much depends on whether non-pecuniary considerations of the business man are translated into money terms, or, instead, treated as exceptions and qualifications in the explanation of typical business conduct.)<sup>87)</sup>

と述べられているにすぎない。

われわれはすでに、「営利的企業家の非金銭的な考慮事項が貨幣の尺度に翻訳される」とスミスがつねに考えているとはかぎらないと推察できることを強調してきたのであるが、しかし、他方で、スミスがそれらの考慮事項に相応する諸事情を、「典型的な営利行為の説明の中では例外と保留事項として扱われる」と言うにふさわしい仕方でも扱っていないことも確認しているのである。すなわち、スミスの第X章第I節「雇用それ自体の性質から生じる不均等」の中で、

85) *Ibid.*

87) *Ibid.*

85) *Ibid.*

その §2 「……雇用の有利性と不利性の全体の均等を保証するためには、《完全な自由のある社会》の条件に加えて、以下の三つの条件が必要とされること」を構成する諸パラグラフにおける議論は、彼の《商業的社会》で自然的に存立しうる賃金格差を説明するうえで、それに先立つ §1 「……雇用の有利性と不利性の全体が完全に均等化することを前提して、金銭上の取得分を補償し、あるいは相殺するところの雇用それ自体の性質を五つの範疇に分けて論じること」の諸パラグラフの議論と対等の地位に置かれていることを、われわれは確認してきたのである。

マハルプが、結局のところ、限界分析の立場に揺るぎない信頼を寄せていることは、上掲のパラグラフ (35) における彼の陳述によって明らかである。彼は、

「事実の問題としては、営利企業行動における非金銭的考慮事項の性質、強度、および効果は、研究の必要がある問題である」(As a matter of fact, the nature, strength and effects of non-pecuniary considerations in business behavior are problems that need to be investigated.)<sup>88)</sup>

と述べているけれど、この文章は彼の論文の全体的な議論の文脈の中では、けっして力強い主張にはなっていない。なるほど、彼の言うように、

「この種の考慮事項は、厳密に金銭上の限界解析の基盤の上で作用すると信じられているところの諸力を、実質的にかなり弱めるということも不可能ではない」(It is not impossible that considerations of this sort substantially weaken the forces believed to be at work on the basis of a strictly pecuniary marginal calculus.)<sup>89)</sup>

であろうけれども、それは彼がパラグラフ (36) で述べているように、第二次世界大戦中のきわ

めて特殊な状況下でのことである。スミスが第 X 章第 I 節の §2 を構成する諸パラグラフにおいて展開している議論は、このような弱々しい論調のものではけっしてない。

## LXXX

話をロッテンバーグに戻すと、彼は労働市場の実証的研究にたずさわる人々によって提起された新古典派理論への批判の第 4 点を、こう要約しているのであった。

(56) 「N. 労働市場において、労働者たちは合理的には行動しない。彼らは選択肢としての諸雇用の正味の有利性を比較しないのである。彼らは手に入れることのできる証拠を検討することさえしない。彼らの意思決定は、合理的な計算よりも、習慣に根差すところが多いのである。」<sup>90)</sup>

このような批判に対して、ロッテンバーグは、「選択が正味の有利性を顧慮して行なわれるという考え方は、労働者たちの比較と計算が陽表的なものでなければならないということを意味しはしない」(The idea that choice is made in terms of relative net advantage does not imply that comparison and calculation by workers be explicit.)<sup>91)</sup>

と応じたのである。この応答は、批判者たちが新古典派理論を十分に理解していないか、あるいは、誤解しているということを、暗に指摘しようとするものであると受け取られてよいであろう。われわれは、そのような趣旨のもっとあからさまな応答の例をマハルプの論文の中に見たのであった。ロッテンバーグは、このようなマハルプの見解に代表される多数派の意見を背にして、彼の論文の中の第五番目のセクション「労働者行動の合理性」(Rationality of Worker Behavior) の中に「合理的選択の意

88) *Ibid.*, p. 527.

89) *Ibid.*

90) 前述, p. 96 (534) から再掲。

91) Rottenberg, *op. cit.*, p. 197.

味」(Meaning of Rational Choice)<sup>92)</sup> という小見出しを掲げて、その題目のもとで次のように論じるのである。

(59)「労働者たちは選択肢としての諸雇用のなかから合理的に選択すると、われわれが仮定するとき、われわれは、彼らが彼らの目標に整合するところの選択決定を行なうことを意味するのである。かりにその目標がAであるとするならば、Aの達成にみちびくところの選択は合理的である。そうして、Bの達成にみちびくところの選択であっても、その選択者がそれをAにみちびくものと信じているときには、それもまた合理的である。その目標がAであるとして、そうして、その選択がBにみちびくものとして、その選択者がそれをBにみちびくものと信じているとき、選択は非合理的 (irrational) なのである。目標が存在しないとき (諸目的について無差別になっているとき)、そうして、選択があたかもコインの表か裏かに依存するかのように行なわれるとき、選択は無作為的 (random) である。

(60)「それゆえ、もしも労働者たちの目標が正味の有利性を極大化すること (to maximize net advantage) であり、そうして、彼らが正味の有利性を極大化するであろうと信じているところの選択を行なうならば、彼らは合理的な選択をしていることになる。彼らは計算間違いをして、誤った決定に到達するかもしれないが、しかし、誤った決定は非合理的な決定ではなく、そうして、古典派の命題を崩壊させることはない (They may miscalculate and come to wrong decisions, but wrong decisions are not irrational decisions and do not destroy the classical thesis.)」<sup>93)</sup>

ロッテンバーグの言う「労働者行動の合理性」なるものが、いわゆる目的合理性ないし合目的性であることは、パラグラフ (59) の陳述から明白であろう。そうして、その陳述の背後では、

労働者が行動するにあたって何らかの明確な目標を有するとともに、その目標に向けて一つの極大化問題が設定されることが予定されているのである。

そのパラグラフで、「合理的選択」を定義するにあたって、ロッテンバーグが、

「Bの達成にみちびくところの選択であっても、その選択者がそれをAにみちびくものと信じているときには、それもまた合理的である (choice which leads to the achievement of B, when the chooser believes it leads to A, is also rational)」<sup>94)</sup> (傍点およびイタリックは引用者のもの)

と述べているのは、限界分析の諸概念の「主観性」にかんするマハルプの見解に沿うところであろう。

続いてロッテンバーグは、彼の「合理性」の定義から派生する二つの論理的可能性に言及して、選択が「非合理的」(irrational) である場合と、「無作為的」(random) である場合とを区別している。

まず前者の場合について、彼は、

「その目標がAであるとして、そうして、その選択がBにみちびくものとして、その選択者がそれをBにみちびくものと信じているとき、選択は非合理的なのである (Choice is irrational, if the goal is A, and the choice leads to B, when the chooser believes it leads to B.)」<sup>95)</sup>

と述べている。

しかしながら、目標がAであるということがその選択者の「主観」にかかわる概念であるとするなら、われわれ観察者はそのことをどうして知ることができるのであろうか。もちろん、彼がじっさいに選択した結果が、一つの極大化問題の枠組に照らして、目標Aの極大化と整合すると解釈できるとき、われわれは、はじめて、彼の主観的な目標がAであるにちがいないと推

92) Ibid.

93) Ibid.

94) Ibid.

95) Ibid.

定することができるのである。しかしながら、もしも彼がじっさいにBの達成にみちびく選択を行なったとして、そうして、われわれが何か特殊な情報源から彼自身もその選択がBにみちびくであろうと信じていたことを知ることができたとすると、われわれは彼の主観的な目標がAであることをどうして知ることができようか。じっさい、われわれには労働者の選択行動が、ロッテンバーグの意味において「非合理的」であると市場データから推定する手掛りは、まったく与えられていないのである。換言すれば、ロッテンバーグの定義する「非合理的選択」の概念は、「操作的に有意義な」(operationally meaningful)概念ではないのである。

次に、ロッテンバーグは彼の「無作為的選択」を定義して、

「目標が存在しないとき(諸目的について無差別になっているとき)、そうして、選択があたかもコインの表か裏かに依存するかのように行なわれるとき、選択は無作為的である[Choice is random, when there is no goal (when there is indifference among ends) and selection is made as though it depended upon the turn of a coin.]」<sup>96)</sup>

と述べている。彼が言う「目標が存在しないとき」あるいは「諸目的について無差別になっているとき」という場合は、彼が考えることのできる極大化問題の枠組の中に、観察される労働者の行動がうまく収まらない場合を、事実上、意味しているものと考えられる。しかし、そうであるとするならば、その場合に含められるすべての選択を「無作為的」と呼ぶのは事実から遠く離れているであろう。たとえば、労働者たちが、ある集团的慣行によって強く規制されていて、彼らの代表的な個人的行動のありようを一つの効用極大化問題の枠組によって説明することが無理であると判断される場合を例にとってみよう。彼らの行動は特殊な習慣的行動とし

て説明されるかもしれない。しかし、習慣は一種の作為的行動であって、そこには、しばしば、強い偏りが見出されるのである。すなわち、習慣的行動は、理想的なコイン投げの試行が有すると予想されるような不偏性を示さないであろう。ロッテンバーグの側に立とうとする者のなかには、習慣的行動の個々の事象がそれらの平均的事象から乖離するさまが、「無作為的」分布に似るであろうという予想を述べる者がいるかもしれない。しかしながら、そのようなことなら、習慣的行動にかぎらず、ロッテンバーグの言う「合理的選択」についても同じように予想されうることである。この種の無作為性(randomness)は「合理的選択」の概念と両立するものであって、ロッテンバーグがそれと対立する概念として提示しようとしている「無作為的選択」とは何の関係もないのである。

このようにパラグラフ(59)の陳述には若干の問題が残るけれども、ともかくもそのような形で「合理的選択」の概念を定義したうえで、ロッテンバーグは、パラグラフ(60)において、《有利性均等の原理》にその概念を適用しようとするのである。まず彼はそのパラグラフの冒頭でこう述べる。

「それゆえ、もしも労働者たちの目標が正味の有利性を極大化することであり、そうして、彼らが正味の有利性を極大化するであろうと信じるところの選択を行なうならば、彼らは合理的な選択をしているのである(If, therefore, workers' goals are to maximize net advantage and if they make choices which they believe will maximize net advantage, they are making rational choices.)」と。

彼がここで「労働者たちの目標が正味の有利性を極大化することであり」と述べるとき、彼は、われわれが前節で見たように、「非金銭的な考慮事項」(Non-Pecuniary Considerations)は限界分析と矛盾する事柄ではなくて、より壮大な極大化問題の枠組の中に取り込むことができるものであるとするマハルプの見解に沿って

96) Ibid. 脚注による指示のないかぎり、以下の引用文の出所はこれに同じ。

いるのである。ロッテンバーグは、労働者の合理的行動を規定するために「正味の有利性を極大化する」というより壮大な効用極大化問題を設定することによって、その枠組の中に「非金銭的な考慮事項」すなわち、雇用に伴う「非貨幣的な有利性と不利性」を取り込み、労働者の「合理的選択」の概念の拡張をはかろうとしているのである。

続いてロッテンバーグは、

「彼ら（すなわち、拡張された「合理的選択」をする労働者たち）は、計算間違いをして、誤った決定（wrong decisions）に到達するかもしれない」

という可能性の存在を指摘しているけれども、

「しかし、誤った決定は非合理的な決定（irrational decisions）ではなく、そうして、古典派の命題を崩壊させることはない」と主張するのである。

ロッテンバーグのこのような主張の背後には、次のような論法が用意されているように思われる。

いま、彼の設定する壮大な効用極大化問題の枠組と整合する選択の決定を、かりに《正しい決定》（right decisions）と呼ぶなら、それらの周囲に、彼の言う「誤った決定」（wrong decisions）は分散しているものと考えられるであろう。そうして、「誤った決定」の分散の仕方は、労働者の計算間違いの結果として生じるのであるから、それは通例の計測の誤差の分散の仕方と同様に、「無作為的」（random）な確率分布と看做することができるかもしれない。そうであるとするならば、「誤った決定」の分散するなかで平均的な位置を占める《正しい決定》の説明原理であるところの、彼の壮大な効用極大化問題は、労働者たちが「誤った決定」をするという可能性によって、崩壊させられることはないであろう。

ロッテンバーグの言う「誤った決定」が労働者たちの計算間違いに由来するかぎりにおいて、上述のような言い抜けの余地は残るかもしれ

れない。しかし、彼が「誤った決定」と言っているところのものが、じつは、「非合理的な決定」であることが判明したとすると、彼はどのように言い抜けるのであろうか。すでにわれわれが指摘したように、彼の言う「非合理的な決定」は「操作的に有意義な」概念ではなかったのである。それゆえ、ロッテンバーグが、ミルトン・フリードマン流の「実証経済学の方法論」の基盤の上で「古典派の命題」（the classical thesis）を論証しようとする立場を守るかぎり、「非合理的な決定」の存在は、彼の心に打撃を加えることができないであろう。

要するに、ロッテンバーグの立場に立つかぎり、《有利性均等の原理》の枠組の中に収まる賃金格差だけを問題にするだけで事が足りるのである。しかしながら、われわれがすでにスミスの第X章第I節の§2を構成する諸パラグラフの陳述に見たように、たとえば、シェフィールドとバーミンガムにおける金物製造業の間の恒常的な賃金格差は、あるいはまた、農業労働とその他の労働の間に見られる恒常的な賃金格差は、《有利性均等の原理》の枠の外で生じるものとして、なお、理論的な説明の対象にされているのであった。そうして、この種の恒常的な賃金格差は、ロッテンバーグの構想する理論の射程内には入らないのである。

## LXXXI

ところで、われわれが《有利性均等の原理》（the Principle of Equal Advantage）の名称を借用するにあたって典拠とした著書『経済分析』の著者であるポールディングは、労働者たちの主体的行動とこの原理との関係をどのように見ている、あるいは、見ようとしているのであろうか。われわれはこれまでのところ、もっぱら彼の『経済分析』の第3版の第9章と第10章に拠って<sup>97)</sup>、この原理にかかわる彼の陳述を

97) Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis* London: Hamish Hamilton, 3rd ed., 1955),

見てきたのであるが、その限りにおいて、彼は彼の方程式が労働者たちの効用極大化問題の第1次の条件と何らかの形で結びつくものであることを、けっして明示的に論じてはいないのである。彼はその後、当時の議論の進展を顧慮して、その第3版を大幅に改訂し、1966年に第4版を2巻本として公刊した。その第I巻は「ミクロ経済学」の副題が添えられていて、その第I部「初歩的な価格理論」(Part I. Elementary Price Theory)の第6章「配分と分配：有利性均等の原理」<sup>98)</sup>が第3版の第9章と第10章の議論に対応するものになっている。そうして、その第I部「初歩的な価格理論」の範囲内では、労働者たちの主体的行動の理論と「有利性均等の原理」との結びつきは、ついに明示的な説明の対象として取り上げられることがないのである。

しかしながら、その第I巻の第II部「経済行動の理論」(Part II. The Theory of Economic Behavior)の第15章「経済組織」<sup>99)</sup>には、彼が「有利性均等の原理」の背後に労働者たちの効用極大化行動を想定しているであろうことを強く示唆する陳述がなされているので、それを紹介することにしよう。そこで、彼は彼のいわゆる「極大化行動」(Maximizing Behavior)の概念に対抗しうる見込みの最も大きいと思われる行動の原型として「知足的行動」(Satisficing Behavior)<sup>100)</sup>の概念を挙げ、それに対する見解を表明している。彼の論述の文

脈を示す意味で、問題の箇所を引用するに先立って、彼の予備的陳述をまず掲げることにした。彼は「選択としての意思決定」(The Decision as a Choice)という見出しのもとに、こう述べているのである。

「……任意の時点において、ある組織の状態ないし状況の報告書 (the state or position statement of an organization) は、将来の可能な状態のイメージを一定個数 (a certain number of images of possible future state) 含むであろう。ある決定 (a decision) とは、その決定の時点において想像ないしは期待されるところの将来の可能な諸状態のなかから選択をする行為 (an act of choice among possible future states) である。もしも将来の可能な状態がたった一つしかないとするならば、決定は伴なわない。そうして、その組織は現在の状態から、その組織にとって唯一の可能な状態であるところの、次なる状態へと、たんに移行するだけである。決定が行なわれるためには、すくなくとも二つの可能な将来 (at least two possible futures) が存在しなくてはならない。そうして、じっさいには、多数の将来がしばしば存在するのである。ごく普通に見られる決定の場面は、人がレストランのメニュー表を見ている場面である。そのメニュー表は、至近の将来の可能な状態の一覧表 (the list of possible immediate futures) である。これらの将来のうちのどれか一つを実現させることは、その他の可能性を排除することである——すなわち、もしも彼がステーキを注文するなら

Chapter 9: The Principle of Equal Advantage, pp. 168-181; and Chapter 10: Some Applications of the Principle of Equal Advantage, pp. 182-196.

98) K. E. Boulding, *Economic Analysis*, 4th ed., Vol. I: Microeconomics (New York: Harper & Row, Inc., 1966), Chapter 6: Allocation and Distribution: The Principle of Equal Advantage, pp. 86-106.

99) Chapter 15: The Economic Organization, *ibid.*, pp. 301-323.

100) "Satisficing Behavior" の訳語として、広く用いられていると思われるところのものは、「満足化行動」であろう。その典拠としては、神戸大

学経営学研究室編『経営学大辞典』(中央経済社、昭和63年刊)の「満足化原則」(satisficing principle)の事項(pp. 932-933)の記述を一例として挙げることができよう。しかしながら、本稿では、思うところあって、「知足的行動」をその訳語として用いることにする。「知足」とは「足るを知る」の意味であって、中庸を重んじることを目指す。同辞典では"a level of aspiration"の訳語を「欲求水準」としているが、われわれは、この場合にもそれに従わず、「抱負水準」をその訳語として用いることにする。

ば、普通の場合、シチューを取ることはできなくなる。その決定とは、彼がウェイターに出す注文である。正常の場合、われわれは、その注文の数分後には、期待される料理が出てくるものと予想するのであり、そうして、まもなく、望んだ通りの料理を食べたという満足感にひたることになるであろう。」<sup>101)</sup>

これに続けて、ボールディングが「失望を通じての学習」(Learning Through Disappointments) という見出しのもとで述べるところも見ておこう。

「決定は、しかしながら、たやすく失望(disappointments)を結果することもありうるのであり、そうして、このことはある組織の動的径路(the dynamic path of an organization)の多くを解明する鍵である。たとえば、そのメニューの中からある料理を選んで注文しても、ウェイターが調理室に行った後で、その料理はもう出せないと告げられることがありうる。そこで、失望が結果として生じるのは、その《メニュー》が真実でない場合、すなわち、将来の可能性についての現在のイメージが写実的でなく(the present image of future possibilities is not realistic)、そうして、じっさいには手に入らないことになる一つの将来(a future which in fact turns out not to be available)を選択する場合である。失望や、あるいは成功の一連の経過を通じて一つの学習過程(a learning process)が生じ、そうして、その過程によって、現在における《そのメニューのイメージ》あるいは、可能な将来のイメージの集合(the current “image of the menu” or set of images of possible futures)が定まるのである。」<sup>102)</sup>

さて、以上のような予備的な陳述の後に、ボールディングは、まず「極大化行動」(Maximizing Behavior)の見出しを掲げて、次のように述べるのである。

「経済学者たちは、一般に、極大化行動として知られるルールを仮定してきている。その最も一般的な意味でそれが意味するところのものは次のことに尽きる。すなわち、ある人がある選択の機会を得て、一つの決定を行なわなくてはならないとき、彼は可能な将来の集合の中から、その他のあらゆる選択のうちで最善、あるいは、選好できる(best or preferable to all the others)と彼に思われるところのものを選り取るということがそれである。このような一般的な形で述べると、その原理はほとんど述べるに値いしないほどに自明であるかのように思われるかもしれない。そうして、もしも最善であることの唯一の検証の手段(the only test of what is best)が人々によって現実に選択されるということであるとするならば、この原理は《人々は、それらの人々がするところのものを》(“people do what they do”)ということ以上には、ほとんど何も述べていないように思われる。にもかかわらず、この原理は、注意深く述べられるならば、そうして、個々別々の決定を単純に観察するのではなく、選好(preferences)について何かを知ることができるならば、驚異的に強力な武器となることがわかるであろう。」<sup>103)</sup>

このパラグラフの結びの文章は、ボールディングが極大化行動原理の有効性に多大の信頼を置いていることを表明するものである。そうして、それゆえに、われわれは、彼が彼の「有利性均等の原理」の根底に労働者たちの極大化行動を想定しているであろうと、推測することが許されるであろう。しかしながら、彼の『経済分析』の第3版(1955年刊)が刊行された後に、ハーバート・サイモン(Herbert A. Simon)によって代表されるような行動科学(Behavioral Science)の成果を経済学に導入する活動が顕著になって、ボールディングは伝統的な極大化行動原理に対抗するものとして提起された「知足的行動」(Satisficing Behavior)の

101) Boulding, *op. cit.*, pp. 302-303.

102) *Ibid.*, p. 303.

103) *Ibid.*, pp. 303-304.

概念に注釈を加える必要を認めたのである。彼はその見出しのもとに置かれるパラグラフで次のように述べている。

「このルール（極大化行動）に対抗する唯一の重大な競合概念は、ハーバート・サイモンが知足的行動（*satisficing behavior*）と呼んだところのものである。これは、可能な選択肢にかんする知識の取得がそれ自体で高くつく場合、そうして、それゆえに、可能な将来のイメージについての探索（the *search* for images of possible futures）がどこかある点で断念されなくてはならない場合に、生じるのである。そこで、われわれのメニューの比喻に戻ってみよう。いま、非常に長くて詳しいメニューを見せられているとするなら、そうして、とりわけ、われわれが空腹をかかえているとするならば、そのメニューの全部に目を通すには時間がかかりすぎて、やっていられないかもしれない。その場合、われわれは、好みにかなうものを何か（something we like well enough）——すなわち、満足の一定の標準（a certain standard of satisfaction）に達しているものを何か——見つけ出すまで、そのメニューを読み進み、そうして、それを選択する。そうして、その先に何かもっといい料理がないものかと、さらに読み進めることはしないであろう。同様にして、企業は満足のゆく利潤の目標水準（a satisfactory target level of profits）を与えるところの政策に満足して、もはや、それよりも利益のあがる状態が発見されるかもしれないところの探索をしようとはしないであろう。しかしながら、《足るを知ること》（“Satisficing”）は、

われわれの眼前にひらける可能な将来の集合の中から、われわれが最善のものを選択するという根本的原理（the fundamental principle that we select the best out of the set of possible futures before us）を攪乱するものではない。それは、たんに、可能な将来の集合を限定するにすぎないのである。」<sup>104)</sup>

このパラグラフの末尾の文章は、ボールディングが極大化行動の理論と知足的行動のそれとの間に、何ら本質的な相違を認めていないことを示唆している。すなわち、彼の述べるところによれば、知足的行動の理論は、その行動の主体に与えられる「メニュー」に対して、追加的な制約を課すだけであって、そのような限定を受けた「メニュー」の中から選択を行なう過程は、極大化行動の理論のそれと異なるところがないと言っているように受け取られる。換言すれば、知足的行動の理論は、伝統的な極大化行動の理論の中に、追加的な制約条件を新しく導入する形で、定式化することができると、ボールディングは考えているように思われるのである。われわれは、これまで考えてきた二つの雇用の場AとBについて労働者がそれらの正味の有利性を極大化するという問題を、この方向で修正して、労働者が知足的行動をとる場合に、《有利性均等の原理》がどのように変容するかを、次に検討するであろう。しかし、その問題に取り組む前に、「知足的行動」の概念にかんするサイモン本人の陳述を直接検討し、上掲のボールディングの要約の妥当性を確認しておくことにしよう。

（この項続く）

104) *Ibid.*, p. 304.