

書 評

ニール・W・チェンバレン著

『經濟過程の一般理論』

Neil W. Chamberlain, A General Theory of Economic Process, Harper & Brothers, New York, 1955, pp. vii+370.

磯 部 浩 一

本書は勞使關係論、勞働經濟學の専門學者が、新たに經濟理論の體系化を試みた注目すべき業績である。すなわち近代經濟理論は徹視的分析と巨視的分析の二つの分野に分れているが、兩分野の統一綜合を目的として、經濟過程を一つの概念體系で説明しようとするのが著者の意圖である。

著者ニール・W・チェンバレン教授は、現在コロンビア大學の教授であつて、その著書「組合の經營に對する挑戦」、「ストライキの損益計算」などの邦譯により、わが國にも勞使關係論の専門學者として知られている。かつてコーリン・クラークが、實證的研究よりも抽象的理論的研究が偏重されすぎている

と警告したことは有名であるが、勞使關係の専門家である著者に、本書のような經濟理論を書かせたものは何であらうか。

第一の理由は經濟の一般理論と部分的特殊理論との補完的な關係である。すなわち特殊理論における専門的な諸概念を一般理論の中で檢證し、一般理論の諸概念が特殊理論の中に如何に關連しているかという二つの理論の關係に對する著者の關心である。第二は著者のより個人的な理由である。著者の勞使關係の研究が「勞使關係と國民經濟」という段階にまで到達したので、その専門的特殊的研究を包攝する理論的構造が必要となつた。しかるに現段階における經濟理論は、著者の目的には不十分な點があり、自から經濟一般理論を體系化するという野心的な試みが必要とされた。その結果が本書であつて、著者は經濟理論の専門家ではないので、以上のような理由を説明して本書の試みを謙遜に辯明している。

それでは著者は經濟理論のどこに不滿を持っているのか。第一は、稀少資源の配置に對する重要な要因としての「政治的關係」が除外されていることである。第二は、經濟の二つの分野を同一概念で説明することのできる綜合的な理論體系が存在しないことである。第三は極大原則が不充分であることが判明したのに、これに代わるべきものがまだ發見されていないことである。

二

1 本書は十八章から成立っている。最初に經濟分析におけ

る社會的、文化的基盤の重要性が指摘され、個人と文化の關係は、經濟分析における微視的分析と巨視的分析の關係に對比される。この二つの分析の統一は、經濟過程においてのみ可能であり、「時間」要因が重要となる(第一章)。

2 つぎに、これまでの經濟分析の出發點であつた經濟的欲望が、經濟的「願望」(aspirations)という概念の下に、社會學、心理學の成果を包攝しながら再編成される。そのさいに、「時間」要因が導入されて、願望は「時間の流れ」(time stream of aspirations)として把握される(二・三・四・五章)。

3 經濟關係は競爭關係として把握されるのであるが、著者は競爭關係と協力關係の二つに分けて、兩者の基底に存在するものは、本質的には交渉關係であるとする。ついで「交渉力」(bargaining power)の決定要因、その操縦が論ぜられる(六・七・八章)。

4 「交渉力」のうち經濟分析の對象となるのは、所得の流れに影響を持つものであり、交渉と所得の流れを管理するものは經濟單位であつて、その支出決定(budget decision)と收入決定(revenue decision)の機能が考察される。(九・十・十一・十二・十三章)。

5 さらに、政治的交渉の經濟學、國民經濟における所得の流れと銀行制度の役割、ミクロよりマクロへ、交渉力と均衡という本書の結論的考察がなされ、簡単な要約で終えられている(十四・十五・十六・十七・十八章)。

本稿では便宜上、1と2 (三)、3 (四)、4と5 (五)にま

とめて紹介する。

三

經濟的「願望」という新しい概念によって著者が意圖したのは、古い「欲望」概念の超克である。

第一に、欲望は財の消費によって充足させられるのであるが、労働による満足は考慮されていない。労働による苦痛は賃金の中に計算されたのであるが、非一賃金的な満足は無視されてきた。それはこれまでの價格理論では不可能であつたからである。第二は、欲望充足における文化的要因の重視であり、とくに願望の「比較」という概念である。消費者選擇は、消費者の屬する社會層のもつ生活水準によって慣習的に決定される。なぜならば消費者の満足は、他人との「比較」によって左右されるからである。(これは労働の満足についても同様である。)

この場合においても價格分析は不充分であつた。すなわち、財の價格よりも生活水準の方が重要であり、後者との關係においてのみ價格が意味をもつたからである。第三は「時間的流れ」としての願望」という時間的要素の導入である。個人的願望は一生の間にわたつて充足される必要がある。これまでの限界計算では願望の全領域をカバーすることはできない。第四は、願望の同時存在という概念である。願望が一つでないことに、極大原則の弱點が存在するのである。著者は極大原則の代りに、バランスの概念を用いる。以下、これら四つの點について若干くわしく述べよう。

労働のもつ非—金銭的満足は、勞使關係の専門家としての著者が、自信をもって、かつ、強く主張しているのは當然であろう。この問題に入る前に、著者の消費概念についてふれておこう。經濟的願望の充足は稀少な財貨の消費によって行われる。消費をその目的によって分類すると個人消費、團體消費 (collective consumption)、代理消費 (vicarious consumption) の三つになる。これまでの經濟學では個人消費しか問題にしなかった。團體消費は軍事費、警察、消防、公衆衛生などである。團體消費の特徴は強制的要素の存することであるが、必ずしも政府、公共自治體に限ることなく、私的なクラブや任意團體においても見られる消費である。代理消費は公共および私的の扶助である。價格分析は個人消費を説明できるが、團體消費や代理消費を充分説明することができない。しかし價格分析の最大の缺陷とも言うべきものは、労働過程における基本的要素である労働の満足を充分に考慮しなかったことである。

労働の満足とは(1)労働の性質にともなう心理的満足、(2)職場の人間關係の快不快、(3)労働にともなう誇り、(4)労働の成果による社會的な勢望である。價格分析は消費の満足と労働の苦痛は考慮に入れたが、以上のような労働の満足を考慮しなかったのである。労働の苦痛はある程度まで賃金報酬の中に組入れられるが、労働の満足はそうではなかった。労働の移動、職業選擇は賃金格差だけでは説明できない。著者はこの點に關して次のように主張する。われわれは「稀少財の消費による満足(賃金の支出によって得られる満足)」と、労働過程から得られる満

足とのバランス」を問題にするのである。これは消費者であるとともに、生産者(労働力の提供者)である同一個人が考慮するバランスである。さらに著者は資本供給者の願望も、消費と労働(とくに小企業の經營者である場合)の満足のバランスとして同様に扱っている。

人間の欲望には限界がないようにみえるけれども、不可能を求めるほどに大きくもない。満足の程度を決定するものは、直接的目標の充足と、そのさいにおける他人との比較とである。消費には社會的標準が存在する。文化および個人の屬する社會層が、消費者選擇の決定的要因である。文化的な壓力はある財を買うか買わないかではなくて、何時買うかという問題にしまっている。そしてその財の質を決定するのは、社會層のもつ生活水準である。ただし社會層による質の決定は禁止的なものではなく、消費重視の物質至上の文化の下では、消費水準からみた社會層の上昇があらわれる。その理由としては(1)アメリカ社會の階級的移動性、(2)上質の財の購入によって得られる威信、(3)一個人は多くのグループに屬していること、(4)社會層による質の決定にはかなりの幅があることなどが挙げられている。

労働から得られる満足も、消費におけると同じように比較によって決定される。比較は個人の主観によって左右されるが、一定の制度的條件の中である程度一般化することは可能となる。筋肉労働者にあつては、労働過程からの満足が得られないために、賃金が重視され、上級職に昇進する關心の缺如と、職

場の人間關係の重視という二つの傾向があらわれる。資本供給者にあっては、極大原則ではなくて相對的な利潤率が問題とされる。

願望は時間と密接な關係がある。願望は現在における將來の計畫とも言える。經濟的願望にあっては、個人の一生にわたつての、近接的目標、中間的目標、究極的目標が、時間の流れの中に存在しているのである。限界原則はこれらの全部をカバーすることはできないことは當然である。

同時存在する願望という概念の導入によって、極大原則は最大の弱點を露呈することになる。たしかに企業家は利潤追求という動機をもっとも重視するけれども、企業家の安全性、企業家としての勢望、公共の福祉などの要素も考慮の中に入れられる。これに對してあらゆる種類の満足は極大にするのだという反論がなされるかもしれないが、そのような満足は無内容なものとならざるを得ない。満足の極大ではなくバランスを問題にするのは、願望の同時存在と時間的要因からの必然的歸結である。それは經濟關係における収入決定と支出決定において把握されるというのが著者の考えである。經濟學者にとって關心があるのは、収入決定と支出決定による所得の流入と流出の決定である。ここには極大原則におけるような論理的正確さはないけれども、統計的蓋然性が存在するという。

四

願望を達成するために、個々人は經濟關係を結ぶのである

が、それは競争的關係と協力的關係に分けられる。財の稀少性から競争的關係が生じ、勞働の専門分化から協力關係が生まれる。これらの關係を通じて願望が達成されるが、それは個々人の交渉力によって決定される。

さらに著者は次のようにその考えを展開する。稀少性にもとづく競争關係における諸個人は、相互に代替が可能である。したがって、その競争關係を著者は特別に代替的競争關係 (cohen'sal competition) と名付ける。ここでは値付が中心であつて、最高値をつける買手と、最低値をつける賣手とがそれぞれ目的を達成する。また企業における企業家と勞働者の關係のように、補完的關係もあり、著者はこれを補完的競争關係 (symbiotic competition) とよぶ。ところが興味があるのは——と著者はいう——これら何れの競争關係においても、目的が達成されるときは補完的協力 (symbiotic cooperation) によることである。代替的競争關係においても、賣手間、買手間に競争が存在するが、賣買關係が成立するときには、兩者は補完的協力關係にあるのであつて、相互に利益を得るのであるという。補完的競争關係においても同様である。そして、このような補完的協力關係の成立にさいして、大きな作用を果たすのが交渉力である。

交渉關係の種類としては、(1)完全競争の場合、(2)完全協力の場合、(3)條件の一方的提示の場合、(4)外部權力による條件の提示の場合、(5)個人による代替的交渉、(6)團體による代替的交渉がある。(1)は値付による形式であつて、交渉力は零の状態であ

り、最高（買手）あるいは最低（賣手）の値付によって決定される。(2)は相手の交渉力が無限大の場合であって、宗教に對する獻身や、子供の教育費支出などにその例が見出される。(3)には受諾が自由裁量によるものと、強制的なものがある。このような關係は家族關係に一般的である。(4)には、同じく受諾が自由なものとして、強制的調停、最低賃金制などがあり、強制的なものとして、税金、徴兵がある。(5)は企業間の共謀(*industry collusion*)やオリゴポリの場合である。(6)は勞使の團體交渉がこれに相當するという。

つぎに交渉力を決定するものは、協約に不賛成の場合に受けるコスト(犠牲)と、協約に賛成の場合に受けるコストである。不賛成のコストはその協約の利益であって、協約の性質と條件を含む。協約に賛成のコストは、それにとりもなう不利益である。(これらの概念は價格分析における機會費用概念に似ているが、著者の概念は個人の願望の全部の流れに關係を有することである。)そして交渉が成立するのは、賛成のコストが不賛成のコストよりも小さい時である。ただし經濟學者が關心をもつのは、これらのコストのうち稀少財と所得の流れとに影響をもつものだけである。

交渉力の決定要因、すなわち協約に不賛成のコストと賛成のコストの決定要因は、第一に社會におけるあらゆる願望と諸對案との相互關連とである。願望の變化には、(1)個人的、文化的な變化、(2)比較尺度の移行、(3)時間的要素、(4)個人的な趣味、性向の變化などがあり、諸對案の變化には、(1)新機軸、(2)模倣、

(3)發見、(4)人口構成の變化などがある。第二に派生的な決定要因として所得がある。第三に個人の時間的流れが交渉力に影響する。過去は資産および交渉結果を通じ、未來は期待を通じて、現在の所得の流出と流入とを決定する。ただし資産と期待が交渉力に影響力を与える變化は「傾向」である。

交渉力はある程度、これを操縦することができる。それには相手方の協約に不賛成のコストを増加し、自己の協約に賛成のコストを少くすることである。價格についてみると矛盾に直面する。賣手が高價格をつけ、買手が低價格をつける時には、ともにその交渉力は弱くなるからである。したがって價格以外の線で交渉力を操縦することが必要となる。その方法として基本的に二つの異なる方法がある。第一は諸對案の制限であり、コンビンেশンがそれである。第二は諸對案の擴大であり、新機軸がそれである。

五

交渉關係は經濟關係の成立に不可欠であり、これを國民經濟の問題としてみるとときには、配置の問題である。經濟學者の關心は交渉のうち所得の流れに關係をもつものに限定される。そして所得の流れは國民經濟における變動の問題である。

所得の流入と流出の決定を行うものは、單なる個人であるよりは、家計、企業、政府という組織單位を構成する。諸個人はこれらの單位の中に補完的協力關係を形成し、かれらの活動は共通の收入・支出決定によって調整される。この調整は三つの

バランスを目標として、連續的に行われる。第一に流入と流出とを總計の水準において、また、もっとも望ましい構成をもって、事前に計畫するところの計畫的バランスが求められる。つぎに實際的バランスが實現する。これが計畫的バランスより望ましいか否かによって、選好的バランスが目標となる。これは新しい計畫的バランスとなる。著者はこのバランスの概念を、價格分析における利潤追求、極大原則、限界原則に代る概念として樹立する。

政治的交渉を經濟的交渉との關連において、經濟學の體系に包攝することは、著者の目的の一つである。著者は政治的過程をつぎのように把握する。政治は交渉單位内における經營的機能(流出・流入の決定)に對するコントロールを達成し保持する過程である。ここに政治學と經濟學が重なりあう領域が生ずる。政治學者の關心は、交渉力の再分配および使用が、整合機能に如何に影響するかということである。經濟學者の關心は、交渉力の再分配および使用が、資源の配置に對して如何に影響するかということである。

したがって、政治的交渉力は經濟的交渉力の補足であり代替である。政治における票と經濟における價格とは、ともに交渉の條件であり、所得の流れに關係する限りにおいて經濟學者の關心となる。政治的交渉力は經濟的交渉力の衰退を回復するために用いられ、その交渉條件において經濟的利益が支配的になる。かくして政治的交渉と經濟的交渉とは、所得の流れに影響する限りにおいて、同一の理論體系に包攝されるのである。

銀行は國民經濟における經濟單位間の所得の流れを可能とし、かつ、國民經濟の勘定方としての機能を果たしている。これが銀行のもっとも重要な機能であると著者は考える。銀行の交渉力の決定要因は、貸付準備金の規模であり、中央銀行の行為は經濟的というよりは、政治的交渉であるとなししている。

個々の經濟單位間における交渉關係を、微視的水準から巨視的水準へと統一的に把握すること、これこそ著者の大きな目的であった。すでに指摘したように願望と諸對案は四つの變化が可能である(本稿七七頁)。これらの變化は協約に賛成、不賛成のコストに影響して、交渉力を變化させる。交渉力の變化は、所得の流れの方向と量の變化の誘因となる。所得の變化はさらに交渉力を變化させる。

交渉力と所得の變化の連鎖的關係は、乗數効果を生み出すと著者はいう。ある經濟單位が交渉力の變化によって、支出を増加あるいは減少するか、あるいは支出を増減することなく、流れの源泉と方向を變化する。ある經濟單位の支出決定は、當然に他の經濟單位に影響を及ぼす。この變化は乗數効果によって連鎖的に影響を及ぼして、巨視的な所得水準の變動を生み出すか、あるいは、この乗數効果がある經濟單位の資産によって相殺されて、變化が吸収されてしまう。

變化が巨視的水準において、相殺され吸収されてしまうときは、著者は、交渉力關係の變化がランダムであると規定する。相殺吸収されず、巨視的水準において總所得の變動が生み出されるときには、交渉力關係の變化がランダムでないと規定する

のである。かくして、微視的水準における交渉力関係が、巨視的水準における國民所得の變動という經濟問題に連結される。ミクロとマクロを結合するのは交渉力の乗数効果である。經濟學における二つの中心的課題、微視的水準における配置の問題と、巨視的水準における變動の問題が、交渉力の概念によって統一的に説明される。

著者の經濟學體系においては、靜的均衡の概念に代って、時間と與件を導入した交渉力の均衡概念が採用される。以上に述べたような均衡攪亂要因——交渉力の變化と乗数効果——の他に、安定的要因として(1)所得の集中に對する制約と、(2)所得變動の振幅に對する制約が働いているとしている。

六

さいごに若干の感想を述べてこの紹介を終りたい。

チェンバレンは交渉力の概念によって、ミクロとマクロとを統一する。このさいすべての交渉関係が經濟學者の對象となるのではなくて、所得の流れに影響する交渉関係のみである。チェンバレンは所得の流れについては深く立入らない。生産物および貨幣の流れを把握するものとして、ワルラスの一般均衡理論を發展させたレオンチェフの體系、國民所得勘定體系、コーブランドのマネー・フローの體系がある。これらの體系においてミクロとマクロとは充分に統一されない。たとえばレオンチ

エフの産業連關論において、經濟行為や需要函數がとり入れられていないのは、その一例にすぎない。これら三つの體系は、經濟諸量の流れの背後にあるものを直接に説明しない。

チェンバレンがなしたことは、これら所得の流れの背後にあって、流れの源泉、方向さらに規模を變える力関係——交渉関係——についての考察なのである。これはマルクスの生産關係の概念に若干類似している。マルクスの場合は二つの階級の關係にしばられるのであるが、チェンバレンにあっては多數の經濟單位、あるいはグループの關係としてであり、階級概念としてはとり上げられていない。さらに所得の集中に對する制約、所得變動の振幅に對する制約によって均衡がもたらされるといふ主張、および交渉者の資産地位が交渉力を弱める方向にも働くという主張は、止まることのない階級的對立という概念を批判するものであらう。

チェンバレンの本書における試みは、現在の諸理論の廢棄ではなく綜合にある。はじめに述べたように、チェンバレンは自己の専門である勞使關係の研究段階が、國民經濟の水準にまで高められてきたために、經濟理論の體系化を必要としたのであった。したがって本書の眞の成果は、チェンバレンの最近の大著「勞働」(一九五八年)の中に見出されるべきであらう。

(一九五八・九・一八) (一橋大學普通研究生)