

体制移行・組織分化・ガバナンス*

— 予算制約と取引費用の経済学 —

ブルーノ・ダラゴ

移行経済の考察から、ガバナンス構造は取引費用を最小化する方向に決定されるという取引費用経済学の想定は、この予想の基礎にある人間の特性は競争的市場経済において典型的なそれと移行経済のそれでは異なり得る、という可能性によって補完されねばならないことが明らかとなる。概念装置としての予算制約は、取引費用の性質、水準及び構成とそれらを通じた組織的ガバナンスの効率解を決定付ける行動変数の一つと見なされる。そしてこのことは、企業統治は、組織内部の利害衝突を回避し、非契約的特殊的投資を実行する人々に対して、信頼に値する保護とインセンティブを与えるものでなければならないという定義を与える。この事実は、異なる国々における組織と企業ガバナンスの異質なシステムの共存に関する理解に道を開き、移行諸国における代替的企業組織と統治形態の比較優位を分析する可能性をもたらす。

JEL Classification: D23, G34, L22, P12

1. はじめに

体制転換プロセスは、個人と社会の行動と関係の著しい変化を巻き起こす出来事である。増大した不確実性とよりリスクの高い経済活動は、移行経済の当事者が、彼らの利益と期待を満足させると考える制度配置を見出すまでの間、時間をかけて維持される。このような制度配置の達成は、尋常ならざる費用負担と努力の傾注を要求し、時として利害衝突の拡大とパフォーマンスの低下を引き起こす(Dallago, 1996)。この結果、取引費用¹⁾も増大し、その性質と構造を変化させるかもしれない。

中東欧諸国における移行プロセスの重要な構成要素の一つは、組織全般、とりわけ企業組織の変化とリストラクチャリングである。その過程は、自由化や私有化から組織的・金融的再編や資源、市場、労働関係の変化まで、多種多様な成分を含んでいる。これらのプロセスは、新しい経済的機会に道を開く反面、体制移行のコストを増大し、ひいては、その有益な成果を危険に晒すような利害衝突の源泉でもある。これらの諸問題を解決する主要な手段は、効率的な組織形態とガバナンスを見出すことにある。取

引費用の経済学は、取引費用を最小化することによって前者の課題が、残余の意思決定権と収益を株主に帰属させることによって後者の課題が、それぞれ解決されると予測する。

組織の運営には、安定的状況(即ち、十分に確立された経済・政治・社会システム)の下であっても、その値が未知であるか、不確実か、はたまた変化し続けている多数の変数の同時的な処理を必要とする。しかしながら、利用可能な情報や獲得された知識の助けと試行錯誤によって検証された慣行(ルーティーン)が、意思決定プロセスの単純化に大いに役立つ。このような条件の下では、取引費用の構造と水準はかなり安定的であり、取引費用を最小化する方法でガバナンス問題を解決するための堅固な基盤を提供するであろう。

これと極めて対照的なのが、移行諸国の企業やその他の組織が直面している事態である。先に触れた効率的な組織形態とガバナンスを発見する問題の解決は、組織と組織に重大な資源(即ち、企業家精神、資金、知識及び労働)を提供する者との関係に依存し、そしてこの関係は、取引費用経済学が主張するように、個人的属性(機会主義と限定合理性)と技術的特性(資産特

殊性)との生成物である。しかし、それは同時に、Kornai(1980a)によれば、予算制約によって象徴されるところの組織と資源提供者の間の関係強度と厳密性の結果でもある。即ち、ある所与の制度的文脈の下での、経済的・社会的主体の行動の事前的な規則性を導入することによって、予算制約は、行動主体の選択肢を明確化し、その制度的文脈に特有な取引費用の水準と構造を決定するのである。

組織の予算制約の劇的な変化は、恐らく体制転換プロセスの最も重要な要素であり、それは、取引費用の性質、構造及び水準に著しい影響をもたらす。中東欧諸国における予算制約変動の有様がその説得的な証左となっているように、本来、制度とは粘着的なものであって、従って制度変化には一定の時間が必要であり、そしてこれらの事実が、信用と新しいルーティーンの開発を妨げている。つまり、ある場所(ソ連型経済・社会・政治体制下での合理的行動)から別の場所(競争的市場経済下の意思決定)へ、安定的で共有された諸制度を欠いたまま移動しようとすることは、他者の行動と意思決定を予測する上での全面的な不確実性と諸困難を引き起こすのである。

このような状況の下では、進化する分業とコントロールは、機会主義と限定合理性にそれぞれ由来する契約的ハザード(contractual hazard)と認知的限界を制御することができず、資産特殊性は不明瞭となり、故に十分に保護されない。そしてそれは、機会主義的戦略を旨とするような組織の時間的視野の短縮をもたらす。従って、取引費用経済学の解決法が可能となる前に、予算制約がその効率性を回復しなければならないのである。

本稿は、2つの異なる統治形態(組織的ガバナンスとコーポレート・ガバナンス)とそれらに重大な影響を及ぼす2つの変数、即ち、予算制約と取引費用を考察しつつ、ガバナンスの比較経済論の見解を提示する。次節では、この解釈の基礎概念を明らかにする。取引費用は、恐らくオリバー・ウィリアムソンがその最も傑出した提唱者であるところの取引費用経済学の中

で特に論じられてきた。一方、予算制約への体系的な接近は、当初からコルナイ・ヤーノシュによって展開されてきた。従って、続く第3節及び第4節において、筆者は、上記2つの基礎的な変数の定義を、ウィリアムソン及びコルナイの議論に沿って行う。第5節では、取引費用と予算制約の概念を、ソ連型経済の分析に適用する。第6節では、体制移行プロセスを、予算制約概念とそのガバナンス機構の再編にとつての帰結という見地から分析し、続く第7節では、2つの代替的ガバナンス形態を導く2つの代替可能な体制転換モデルを見出す。そして、第8節で筆者の結論を述べる。

2. 予算制約・取引費用・ガバナンス

周知の通り、組織の成功は、その効果的な形態と境界の認識及び企業統治を解決する方法に依拠している。成功した組織とは、そこに投資した人々の犠牲的行為を保護し、彼らの努力に報いるような組織である。その際、契約を利用することができない場合、取引費用経済学によれば、この目的は準レントに対する権利の適切な分配によって達成される。

取引費用経済学において、準レントは、生産過程における資産特殊性の帰結である。資産は、それらの結合によって作り出される価値の総計が、代替的な使用法において個々に作り出す価値の総計に優り、かつ(組織特殊的な)投資が埋没費用に変形し、従ってホールド・アップ問題²⁾を引き起こすような時に、互いに他に対して「特殊的」となる(Williamson, 1975)。かかる条件の下で、一組織内部におけるこのような資産の共同利用は、専有可能な準レントとして優れた価値を生み出す。なぜなら、それは特殊化を可能とし、取引から得られた収益の配分に関する交渉の長期化という危険を回避するからである。後者は、これらの資産が個別に管理されている場合に特に重要である。エージェントは、彼らの地位に押し込められ、取引は、何度も繰り返されるか、ないしは長期的なものとなる。

更に、取引費用経済学の考えでは、限定合理性と機会主義にそれぞれが起因する認知的限界

と契約的ハザードは、特殊化とコントロールによって緩和されるものである。また、投資を保護する必要性も資産特殊性から生じ、それがロック・インの原因となる(Williamson, 1999)。従って、これらの要素の属性や性質のばらつきが、多様な組織の形態が存在していることを説明する。しかし、労働、経営活動、他人資本及びサプライヤーを典型例とする特定の資源は、効果的に保護され、また契約手段によってその供給が奨励され得る一方、危険資本は、その本来の性質故に、労働等の資産と同様の仕方で保護・促進することができない。唯一可能な保護とインセンティブは、組織活動によって生み出された収益(組織的準レント)に対する残余コントロール権を投資家に付与することである。

特殊化、コントロール及び保護という行動は全て、最小化されるべきならぬリスクを伴うものであり、また同時にかなりの取引費用と直面する。ウィリアムソンによると、こうした取引費用は、職権委任にコストがかかるために発生する。職権委任のコストは、組織規模の拡大に伴う内部官僚制の膨張を呼び起こすものであり、残余収益の割り当てに基礎付けられたインセンティブの効力が、組織規模の増大とともに逓減することから生じる。従って、ある経済の特定の組織構造に導く組織的に効率的な解(既存組織の種類と規模)とは、取引費用を最小化するガバナンス解を見出すことである。これが、ガバナンスないし組織的ガバナンスの第一レベルである。

この重要な解決法は、準拠枠組み(経済・政治システムの中でコーディネートされた一連の諸制度)が安定的で、組織の予算制約がハードであることを前提とする。このことが、組織間及び組織と他の当事者(特に政府機関や社会代表組織)との間の相互作用を規則的なものとし、長期予測や計算を可能とし、ひいては契約を実行可能なものとする。このような状況の下で、組織の意思決定は、十分に確立されたルーティーンの中に基礎を置くことができるのである(Nelson and Winter, 1982)。

これと実に対照的であるのが、急激に変容を

遂げる制度的文脈の中で活動しており、従って自身の内部構造をも抜本的に変革しなければならない中東欧移行国企業如き組織のケースである。移行国企業の場合、制度的文脈は中央集権制から競争的市場経済に転換し、国家予算との関係は覆され、企業所有者の性質と目標は以前に慣れ親しんでいたそれとは抜本的に異なり、その結果として、組織が追求すべき目標も変更を余儀なくされる。

このような深遠かつ広範な転換は、資源への組織的アクセスを劇的に変化させ、組織の国家予算や他の組織との関係の変化、即ち、ソフトな予算制約からハードな予算制約への移行とも結びついている。このことは、いまや資源は、真のコストを以て組織の前に立ちだかっていることを意味する。つまり、資源への需要は、組織が市場活動で獲得した収益によって制約されるのであり、組織全体の生命力も、リスクや技術発展という変数に影響を受けながら抜本的に変化しているのである。予算制約の変化が、組織のガバナンスに重大な帰結をもたらす契約の有り方や取引費用の性質、構造及び水準の変化を含む取引費用の形態といった変数全ての劇的な変化を引き起こすことは、以上から明らかであろう。

3. 取引費用・準レント・ガバナンス

ガバナンスとは、(1)どのような組織の形態と境界が、取引費用を最大限に節約することを可能とするのか？ (2)協力を促進し、利害対立を最小化ないし解決し、効果的な意思決定プロセスをサポートし、契約による解決または準レントに対する残余請求権の配分によってステークホルダーを奨励・保護する組織の内部構造の性質や特色は何であるのか？ という2つの問題の解を見出すことを含意している³⁾。

第1に、比較経済論的に最も効果的な解決法とは、如何なる種類の組織が取引費用を最も節約するのかを特定することでなければならない(組織ガバナンスまたは第一レベルのガバナンス)。このことは、(1)効果的なコントロールによって機会主義に対処し、(2)特殊化によって

限定合理性から生じる認知的限界の影響を緩和し、(3)特殊の資産への投資に対する最も強力なインセンティブを付与し、それを最も効果的な方法で保護することによって、資産特殊性から生じるロック・インと双務的依存関係の否定的な帰結を回避するような、組織の形態と境界を見出すことを意味している。取引費用の節約は、差別化された連携を介して解決される。即ち、「属性を異にする取引は、差別化された方法(主として、取引費用節約的な方法)によって、コストと機能が異なるガバナンス構造と結びついている」のである⁴⁾。

第2に、取引費用節約的解法としての組織ガバナンスは、組織自身もまた首尾一貫した方法で運営されなければならないことを意味している。このことは、機会主義を効果的に制御し、限定合理性の影響を緩和し、資産特殊性の利点に優るようなロック・インの否定的帰結を回避する特殊化へのサポートを要請する。第二レベルのガバナンス(即ち、コーポレート・ガバナンス)とは、予期せぬ偶発的な出来事に遭遇したような場合を含めて、時間を通じて安定的にこれらの解決法を効果的に保つ手段である。市場は組織内部において解消されるし、また契約は不完備であるから、これらの目的が達成されるべく代替的なガバナンス装置が確保されなければならない。

取引費用経済学は、この点で所有権学派と意見が一致しているのであるが、コーポレート・ガバナンスは、契約を通じてはその利益を保障され得ない投資家を保護するための基礎的な手段である。コーポレート・ガバナンスは、従って、不完備契約を伴う組織によって生み出される準レントに対する事後的な交渉を方向付けるような一連の諸条件を内包している(Grossman and Hart, 1988)。投資家以外の他のプレーヤーも、組織に対して重要な資源を提供するかもしれないが、彼らの活動は、契約で定められ、そうすることで保護され得る。従って、彼らは、残余請求権に対する特別なインセンティブや追加的な保障を必要とはしない。つまりコーポレート・ガバナンスは、とりわけ、経営者の機会

主義に対して、分散している株主の利益を保障し、経営者の組織特殊的な投資を実現する手段とメカニズムを包含するものなのである。

別々に所有されている資源と能力の一組織内部での結合は、それぞれを他に対して特殊化するから、それらの結合利益は、これらの資産をばらばらに用いることによって所有者が得であろう利益の合計に優る。この「特殊化された相互関連的投資」(Alchian, 1991)からの差別化された収益は、合成準レント(Marshall, 1920)ないし専有準レントを形成する。エクイティ資本と収益の期待価値及び組織特殊的な経営能力に対する投資の期待収益は、事前に契約で正確に規定し得るものでも、また事後的に保証できるものでもないから、これら企業当事者は、非機会主義的な準レントの分配という方法によって、積極的に動機づけられ、組織と結び付けられねばならない。このことが、先述のホールド・アップ問題を回避せしめるのである。より正確を期すならば、エージェンシー関係にある当事者が、両者の取引関係を特徴付けるありとあらゆる事項や不測の事態を事前に特定することが不可能であることが、所有者と経営者の間の関係の事前的不完全性と不確実性を作り出す。このような両者の関係は、投資の適切性や予想収益率に関する意思決定を不可能にするという意味での一般的不確実性を生み出し、ひいては組織の存在を妨げる。従って、株主と経営者の事前の契約は、非特定のな不測の事態に関する未知の特性を考慮しないが、しかし非特定化されない不測の事態における十分に特定のかつ強制的な所有権の配分を規定することによって、取引に対する(不完備な)契約のコストを低く抑えているのである。

組織ガバナンスの問題がどちらかといえば明確であるのに対して、効果的なコーポレート・ガバナンスを確立する問題は、機会主義や限定合理性という観点から見た個人の属性や資産特殊性を通じた技術からその解決法が得られるだけに、内容明らかというにはほど遠く、またそれは、法的・政治的・社会的要因の強い影響下にもある⁵⁾。全ての当事者を(保障とインセン

タイプを通じて)満足させるコーポレート・ガバナンスの解は、利害紛争を回避し、効率性を確保する必要条件である。

いずれのガバナンス問題も、その標準的な分析枠組みにおいては、市場は競争的であり、組織は市場での活動を通じて生き残り、繁栄することができる。暗黙裡に仮定している。しかし、現実世界の組織は、多くの場合、別の方法で生き残り・発展していることを確かめるのは容易い。このような状況は、ソフトな予算制約を伴う不足の経済として現れ、体制転換プロセスを通じて予算制約をハード化した中東欧諸国の組織の事例研究にとってとりわけ重要である。このために我々は、予算制約の異なる値が、異なる種類の機会主義、別種の認知的限界及び異なるタイプの資産特殊性を生み出すこと、そして、これらの特性が、往々にして異なる利用に付されることを考慮しなければならない。これらの変数が取引費用を決定付けるのであるから、経済システムの中核的な特性としての予算制約は、取引費用の性質と水準及び取引費用の配分、即ち誰が取引費用を負担するのか、を決定付けることになる。この結果として、組織ガバナンスとコーポレート・ガバナンスの代替的形態の間の比較効率性は、予算制約の値に応じて変化する。

予算制約は、組織と国家を含めた他の経済主体との関係及び競争や計画命令といった外的制約に対処・適応するための組織の必要を反映した行動規範である(Kornai, 1980a)。それ故に、予算制約は、準レントの起源(内的か外的か)と利用(協調を通じてか、レント・シーキング戦略を通じてか)を規定する。事実、取引費用は、組織によって直接負担されるか(予算制約がハードな場合)、または他者(国家、納税者ないし顧客)に転嫁されるのである(予算制約がソフトな場合)。これら2つのケースは、行動様式も戦略も異なるから、結果として異なる取引費用を特徴付ける。

4. 予算制約とガバナンスへの帰結

組織の予算制約は、その選択肢を集約する行動規範として有効に分析することができる

(Kornai, 1980b)⁶⁾。もし金融規律という意味での予算制約がハードなら、組織は、市場で財やサービスを販売すること以外の方法によって自らの資金源を得ることはできない。このために組織は競争的であること、即ち、投入と産出の間に収益をもたらす関係を実現しなければならず、仮にそうでなければ、投入と産出の組み合わせを変えるリストラクチャリングを行うことが生き残るための唯一の方法となる。一方、予算制約がソフトである場合、組織は、追加的な資源を獲得するためか、ないしは他者または経済全体を犠牲にして自らのコストを削減するために交渉を行うことによって、コントロールされた活動分野で行動することもできる。予算制約のソフト化は、異なる諸組織の様々な戦略行動の帰結としても、社会的厚生を増進または経済に対する政治的コントロールの達成を目指した意図的な政策の結果としてもなされ得る。ソフトな予算制約が、組織戦略の選択肢を拡大し、新たな利害衝突の可能性を拡大し、組織的目標を達成するための追加的な手段と方法を提供するのは、ここに明らかである。

ウィリアムソンに従えば、予算制約は、他の組織的属性と相互作用する仕方でガバナンスに影響する。このことは、個人的特性(限定合理性、機会主義、認知的限界、ならびにこれらの要因から派生する契約的ハザード)は、異なる起源と形態を有し、異なるタイプの特特殊化と制御方法によって解決されなければならないことを要請する。ハードな予算制約によって特徴付けられる状況下で適応を求められる個人的属性は、予算制約がソフトな場合に必要とされるそれとは明らかに性質が異なる⁷⁾。それはまた、資産特殊性が異なる形態をもって現れ、異なる種類のロック・インを作り出し、従って投資家保護のための異なる手段を要請することも含意している。ソ連型経済における資産特殊性は、行政的に決定され、中央計画制度とリンクされている。即ち、それは、普遍化したソフトな予算制約のために生じた広範な不足に適応するための特異な経営者戦略を生み出したのである。

予算制約は、次の2通りの仕方で、組織の相

対的効率性に影響を及ぼす。第1に、予算制約の値⁸⁾は、組織が直面する異なる性質と水準の取引費用によって規定される。異なる予算制約を有する相互に比較可能な諸組織は、外部的支援の提供者との交渉可能性を含む、価値ある取引相手や有益な取引を見出すための異なるタイプの選択肢と異なるコストを有し、契約ないしは実施計画命令の規定、実行、監督及び強制に関わる異なるコストを持っている。第2に、異なる値の予算制約は、明確に区別される資産特殊性と組織的能力を内包した異なる組織的枠組みを伴っている。

取引費用の経済学においては、組織のハードな予算制約が暗に仮定されている。このケースに限って、機会主義、限定合理性、並びに資産特殊性という基本要素の性質が一義的に特定化され、ガバナンス構造を決定付ける。しかし、もし仮に予算制約の値が変化するならば、これら基本要素の特性も変容し、従って多様な組織ガバナンスの枠組みが共存し、異なるコーポレート・ガバナンス解が可能となる。このような推断は、「異なる構造的代替肢」(Williamson, 1991)の存在に関する議論を補完することになる。現実に予算制約は、少なくとも正常期においては、個々の経済システム毎に一つの特性値を有しており、それが、個人的属性とその配置の規則性を生み出している(Kornai, 1980a)。この事実から、ガバナンス構造とコーポレート・ガバナンス解の異なる代替的選択肢が派生する。そして、このことは、ガバナンス問題に対して、ある重要な比較論的次元を新たに付け加える。それこそが、(システム特殊的な)取引費用の節減方法としての代替的ガバナンス形態の効率性に関する比較分析に他ならないのである。

予算制約の差異は、個人的属性と資産特殊性に重要な帰結をもたらす。従って、取引費用経済学が想定する道筋に従って、取引費用の最小化も、異なる予算制約によって特徴付けられる状況の下で、異質なガバナンス形態を生み出すであろう。それ故に、予算制約を考慮することは、経済におけるガバナンスの存立可能な代替的形態の範囲を押し広げることになる。よって、

(システム特殊的な)取引費用の最小化アプローチは、予算制約の有効値によって規定された制限の範囲内で適用されることになる⁹⁾。ある所与の文脈における予算制約の正常値が、なんらかの方法により確率計算としてモデル化可能なのであれば、それは、取引費用経済学の組織モデル論の枠内で重要な役割を演じることができであろう。しかし、このことは、予算制約の有効値に応じた、比較論的な意味での差別的分類法(discriminating alignment approach)の拡張をも必要とするのである。

但し、予算制約値のばらつきは、特殊な状況下における偶然的要素(例えば、交渉を行おうとする個別当事者の実能力)にも反映する。体制移行期においては典型的な、こうした予測不能で偶然性に左右される予算制約値のばらつきは、不確実性の原因となり、効率的ガバナンスの予測を不可能にする。このようなケースでは、組織は、その値が予測困難な予算制約に対する保険としては過剰な存在となろう。こうした組織の過剰性は、明らかに浪費的であって、組織は、追加的なコストがなんらかの方法で補償される限りにおいて(例えば、無償の外部資源を獲得する組織能力によって)、開放的かつ競争的な環境の中で生き残ることができる。

組織ガバナンスとコーポレート・ガバナンスに関する解は、いずれも予算制約が等閑視に付されている間は、次の3つの理由から不確定となる。第1に、予算制約の異なる値は、機会主義と認知的限界の性質とそれがもたらす帰結を変化させる。即ち、これらの要素は、個人的属性の異質な特性を導き、それを異なる利用に割り付ける。例えば、ある困難な状況に直面した組織は、リストラ、価格引き上げ、補助金の獲得、ないしは税金逃れの追及という代替肢の中から、異なった選択を行うであろう。第2に、代替的予算制約は、異なる契約行動と契約的ハザードによって特徴付けられる。ハードな予算制約の下では、契約行動と契約的ハザードは、典型的な市場活動のそれに従うであろうが、ソフトな予算制約の下では、行政的・バーゲニング的行動様式とハザードに転換するのである。

第3に、代替的な予算制約の下で、コントロールと特殊化の形態も異なる。即ち、予算制約の両極において、コントロールは、効率性をベンチマークとする直接的コントロールと生産性を基準とする行政的コントロールに、一方の特殊化は、イノベーションや企業家精神に特徴付けられた形態とコネクションや交渉能力を主眼とする形態にそれぞれ分極する。この差異に応じて、資産特殊性の保護も、市場的準レントに対する権利や残余請求権の配分と官僚主義的・行政的方法によって、それぞれ達成される。

5. ソ連型経済システムにおける取引費用と予算制約

以上の議論を踏まえて、ソ連型経済システムとその体制転換プロセスにおける取引費用、予算制約及びガバナンスの関係を考察しよう。本節では、次の3点を質す。(1)なぜ中央集権的経済においてガバナンスは重要なのか？(2)組織は、意思決定の何処にその自由を失っているのか？一方の中央計画当局は万能なのか？(3)なぜ経済の中央行政的管理は不十分なのか？その回答の要点は、次の通りである。ガバナンスは、特定の意味に限定されるが、重要である。何故なら、組織は、計画を遂行すべき主体であり、そのために組織は、関連する資源を必要とするからである。これらの点を以下で詳しく論じよう。

中央集権型計画経済における第一レベルのガバナンスは、計画命令の実行に関連する取引費用を節減し、そのパフォーマンスが容易に監督・評価可能な組織形態を見出すことである。その解答は単純明快である。即ち、分割することが技術的に好ましくない産業部門毎に、独占的組織を置くのが理想的なのである。更に、これらの組織は、中央計画官に忠実か、ないしは中央計画官が容易にコントロールしうるような経営者によって管理されなければならないだろう。また、組織は、中央計画官による監督と評価を容易にし、中央計画経済に典型的な取引費用を(例えば、明快な量的指標によって特定化された単一の計画命令が、規則を遵守する組織

によって実行されるというような方法で)最小化するような方向に構造化されていなければならない。市場経済における収益性といった他の代替的な監督・評価方法は、排除されなければならない。なぜなら、それが一度組織に導入されれば、組織の利害は、中央計画官が表明するシステム一般的な利害と衝突するからである。

このような経済システムに伴う問題は、組織を指導し、コントロールする唯一の動因が、計画命令の実施として、外部から与えられるという点にある。この事実が、第二レベルのガバナンス問題に対する解決法を決定付ける。即ち、その役割が、中央計画当局からの計画命令を、組織の構成要素毎に、より詳細な命令に分解すること及びこれら下部機関の命令遂行に対する監督と評価を行うことのみに限定された内部構造の確立に他ならない。しかし、全組織活動の真の監督と評価は、中央計画官自身によってなされなければならない。この監督と評価の二重性問題(即ち、中央計画官による国民経済レベルの管理・評価問題と個々の組織内部レベルの管理・評価問題)は、2つの方法によって解決され得る。そのひとつは、警察的・行政的アプローチ及び機構を通じた解決であり、いまひとつは、インセンティブを通じた解決である。このいずれの解決法においても、経済が純粋に利他主義的な個人と組織(所謂「社会主義人(socialist man)」)で構成されていない限り、組織の関心は、計画目標レベルの最小化とこれら計画目標達成のために獲得される資源の最大化にならざるを得ない。これらが成功裏になされた場合、計画目標の遂行はより容易になり、ステークホルダーとの関係はより弛緩し、報酬はより高まる。結果として、第二レベルのガバナンスは、計画命令の実行と関係するが、同時に中央計画官とのバーゲニングにも係ることになる。第一レベルのガバナンス問題の解決法は、その巨大な規模故に、交渉を有利に運ぶための力を組織に付与する。他方、中央計画当局と組織のバーゲニングは、それが計画化と調整上の過誤ないし予測せぬ不測の事態を(タルカーチ[押し屋]¹⁰⁾、第二経済、短期計画を通じた計画

目標の微調整といった方法によって)解決するとしても、両者間の交渉が、過剰な構造と階層を必要とする限り、取引費用を増大させる(Grossman, 1977; Kornai, 1992)。

経済がうまく機能するために、計画経済システムは、組織のソフトな予算制約を登場させざるを得なくなる。中央計画官は、行政的・警察的手法で、組織に対する完全かつ詳細なコントロールを手中にしなければならない。他方、経済的な観点からいえば、組織に対するコントロールとは、経済情勢に関する中央計画官の理解とコントロール及び社会的・政治的にその達成が望ましいとされる目的に基づいて、彼の意志で自由に資源と目的を割り当てることができるものでなければならない。このような環境の下では、取引費用は、経済システム全般の問題ではあるとしても、もはや組織レベルの問題ではなくなる。組織への資金供給、経営及び資源配分は、形式的に中央計画官のドメインに属し、準レントの配分もまた然りとなる。

準レントの配分に対する中央計画官の裁量権は、ソ連型システムにおけるイノベーションやリスク負担の脆弱かつ官僚主義的なインセンティブ・システムに基礎を置いている。事実、中央計画官が、個々の経済活動の詳細で効果的な監督と評価を工夫・実行することができない限り(ないしは、新しく純粋に利他的な「社会主義人」が生み出され、準レントの配分を計画目標の実施に成功裏に結び付けられない限り)、その結末は、裁量的で、官僚的で、従って、終局的には非効率的なインセンティブ・システムとしかなり得ないのである。更にこのシステムは、利用資源が使い果たされ、経済発展が生産性の向上に大きく依存しなければならなくなるその途端に、維持不能なものとなる。

6. 体制転換

体制転換プロセスは、経済システム、即ち、経済の制度的・組織的配置の取り換えを意味する。それは、古い中央計画システムと共産党による政治独占の廃止、国家資産の私有化、組織の参入と退出の自由化、価格と取引の自由化、

組織のリストラクチャリング及び市場の形成を内包している。これらの変化や改革は、順序立てて(最初に破壊が行われ、建設が続くというように)行われることも、同時に(新しい市場型企業の設立と発展が、非独占化と社会主義企業の再建を伴うというように)進むこともあり得る。いずれのケースにおいても、体制転換は、予算制約と取引費用にとって、ひいては、組織ガバナンスとコーポレート・ガバナンスのいずれのタイプのガバナンスにとって重大な帰結をもたらす。

予算制約の劇的な変化は、体制転換の直接的かつ不可避な結果である(Kornai, 1998)。これは、(1)中央計画制廃止のマクロ的プロセスと(2)経済活動の自由化と再編のミクロ的プロセスという2つの過程に起因している。中央計画制の廃止だけでも、予算制約のハード化には十分である。何故なら、経済活動が自由化されれば、どんな組織もその存続が危うくなるから、対価を得ることなしに、他の組織に対して資源を一方的に移転することを望まなくなるからである。後者の効果は、中央計画システムの破壊と共に、国家予算、金融及び銀行システムの改革を通じて達成される。中央計画システムにおいては、(行政的、政治的、そして時には警察的な制約が非常に厳格ではあったものの)ソフトな予算制約が合理的であるのに対して、市場経済においては、予算制約は、組織の自立条件としてハードでなければならない。よりハードな予算制約は、組織は、そのパフォーマンスに責任を持ち、意思決定上の過ちに対するコストを負担しなければならないことを意味しているのである(Kornai, 1980b)。

次に、予算制約のハード化は、取引費用の性質と規模の抜本的な変化を呼び起こす。中央計画制の廃止は、ソ連型システムに典型的であった種類の取引費用の殆どが消失することを意味する。それらとは、中央計画当局と組織間の情報と命令のフローとそれに付随する交渉、組織に対する中央集権的管理活動及び計画目標と計画化交渉の実施にリンクしたインセンティブ・システムに係るフォーマルな費用のことで

ある。これらの取引費用に、中央計画官のコントロールを回避する組織的企て、ラチェット効果¹¹⁾及び生産・消費分野における不足経済への適応(マーケットでの行列、強制的な配置転換、タルカーチ制度)に係る非公式な調整コストを付け加えておかねばなるまい(Kornai, 1980a)。

予算制約のハード化は、中央計画システムに典型的な特徴(資源の中央統制的割当、中央計画当局によって資金供給される故に下部組織にとっては無償な情報、意思決定及び組織間関係の公的フロー)が撤廃されねばならず、市場経済における同等の機能が、組織によってファイナンスされなければならないことを意味している。この過程は、時間を要するのではあるが、累進的に、市場システムに存在しているそれに近づいてゆく(North, 1990; Williamson, 1985)。

実際のところ、この転換プロセスは、関連する転換コストの存在故に、それ自身非常に犠牲が大きい(Dallago, 1996)。これら転換コストは、移行開始から体制転換やそれに伴う非常事態(戦争や国家分裂)がなかったとしたら達成されたであろう水準にまで生産活動が回復した全ての期間に失われた生産物の価値で粗く測定することができる。こうした犠牲は、新しいシステムの正常な取引費用に追加されるような、異例の学習、測定、執行及び適応のためのコストや体制転換プロセスに起因した損失で構成されている。もし体制転換が、より効率的なシステムに向かうものであれば(より強力なインセンティブといった他の優位性を脇に置いたとしても)、新システムの正常な取引費用は、以前よりも低水準にあり、長期的には転換コストをも相殺して余りあるものになるかもしれない。

取引費用の根本的な転換は、第一レベルのガバナンス、即ち、取引費用最小化の組織的解法の劇的な変化を導く。予算制約がよりハードであるからこそ、組織は、競争的な組織となるために、新たな取引費用を最小化する方向で個々に自らを構造化せねばならない。その成果は、以下に述べるような意味で、組織の経済的・法的形態、規模及び境界の広範囲かつ深遠なリス

トラクチャリングとなる。

第1に、組織は、市場で競争しなければならぬから、内部的・外部的スキルとその獲得は、この状況に合わせて正しく機能するように調整されねばならない。その結果、組織の本質は、計画命令の実行者から、利潤を追求するために事業機会を探索し、市場のシグナルに反応する機敏かつ自由な独立的行為者へと変容する。第2に、組織の法的形態は、国有会社から市場型企業の様々な形態へと変換される。このことは、なかんずく、中核的事業(コアビジネス)に属さない活動(幼稚園や休暇用宿舎の経営)は、閉鎖ないし売却されねばならず、過剰な生産特化やアウトルキーは縮小させられるか、ないしはサプライヤー・ネットワークによって置換されねばならない。これと同時に、経済形態も、ピラミッド型、株式相互持合、クラスター型、並びに資本を糾合しコントロール権を保護する他の形態を含む、所有権とコントロールの様々な組み合わせの一つに転換を遂げるであろう。第3に、組織の規模も、特に中小企業の爆発的な拡大を通じて、また非中核的事業の外部化ないし売却という方法によって目覚ましく変化する。最後に、組織的境界も実質的な変化を被る。ソ連型システムにおいて、組織は、中央計画システム、行政及び国家財政と殆ど区別し得ない存在であった。体制転換に伴い、それらの機能的境界は次第に明確となり、政府は、組織活動に介入する権利を持たず、一方の組織も、事業活動の損失を補填するために、国家財政や他の外部資金を獲得する権利を有していない。他方で同時に、垂直的・水平的組織境界は、その輪郭がうすれ、時にはひどく不鮮明となり、内部的ステークホルダー(経営者や従業員)と外部的ステークホルダー(サプライヤー、信用や資本の提供者、顧客、地域共同体)双方の役割が、組織の命運にとって極めて重大となる。

第一レベルのガバナンスの変化は、コーポレート・ガバナンスの変換をも求める。競争的市場の文脈で存立するために、組織は2つの問題を解決せねばならない。そのひとつは、ステークホルダーの退出を回避し、彼らの忠誠と積極

的な参加に報いるために、適切な保護とインセンティブを付与することであり、いまひとつは、意思決定権と責任を明確に割り当てることである。もし後者の問題が適切に解決されれば、そしてその時に限って、組織内部の利害対立は回避され、組織は、市場機会を捉え、従って収益を生み出すことができる。これが具体的にどのようになされるのか、また株主価値ないしはステークホルダーの利益のいずれに優先順位を与えるのかは、資源の流動性、資本の再配分コスト及び組織の社会的埋め込みの程度を所与とすれば、それらの答えは予算制約に依存する。

組織内部の特殊資産の持主の間の協働が生み出す準レントの配分は、組織転換の成功にとっての重大事であり、インセンティブ問題と直接に係る。体制転換の一つの重要な帰結は、中央計画官が準レントを割り振るのではなく、その権利が組織内部に残るという点にある。体制転換は、犠牲の大きい社会事業であり、多大な損失と著しい移行コストを当事者にもたらすばかりではなく、損失とコストが当事者間で非対称的に負担されるプロセスである(Dallago, 1996)。更に、資源のマクロ経済的再配分の殆どは、いまや末端組織における分散化した意思決定と財政システムに委ねられている。それ故に、(市場経済の成功裏の育成という意味での)体制転換の成功は、準レントの新たな配分の有り方が、特殊的投資にとって重要な資源の持ち主や主要な役割を果たす人々を、いかに報いることができるのかにかかっている。このような報償は、契約の不完備性が災いして、あらゆるステークホルダーに対して保証し得るものではないから、この問題を解決することが、コーポレート・ガバナンスの責務となる。

この目的を効果的に追求することがガバナンスの主要点であることを明確化するために、体制転換の2つのモデルを区別することが有益である。それが次節の検討課題である。

7. 2つの体制転換モデル

以下に述べる2つの体制転換モデルは、移行戦略の本質的な差異及び諸組織に広く適用され

る予算制約の差異を導くような特性やコストによって特徴付けられる。その帰結として、組織は、それぞれのモデルに異なる取引費用を予見し、そして、それに規定される形で、異なるタイプの組織ガバナンス及びコーポレート・ガバナンスを予想することになる。

第1のモデルは、強力かつ十分に確立された市場経済の下で、集団行動問題を効果的に解決するような揺るぎない「信用の錨」を具えた体制転換である。ここでは、転換コスト(及びKornai(1993)が述べる通りの移行不況)が相対的に軽微であり、国際的な開放圧力も手伝って、移行戦略は、予算制約の迅速なハード化を伴っている。このことに引き続いて、取引費用は、成熟した市場経済に典型的な構造と水準を獲得し、コーポレート・ガバナンスは(外国企業との厳しい関係をも介して)、安定的で、透明性が高く、かつ効率的なものとなる。これこそが、欧州連合(EU)との地理的・経済的近接性、西欧市場へのアクセス、体制転換プロセスをファイナンスする追加的資金源としての存在という要素と相俟って、制度的・行政的参照モデルと技術的支援を提供したEUを強力なアンカーとした中欧諸国のケースである。恐らく最も重要な点は、正にこの事実が、政策当局者と市場アクターの不確実性を縮減し、彼らの時間的視野を長期化したことにある。この体制転換モデルの重要な構成要素は、(ハンガリーやポーランドにおける改革の様な)擬似的市場を作り出した社会主義時代の改革であり、または(チェコスロバキアの様な)効率的な行政運営であった。

第2のモデルは、EUの如きアンカーも移行前の改革経験も持たず、その結果として集団行動の長期に亘る失敗を伴った高度に中央集権的な経済システムからの体制転換である。これが、旧ソ連諸国(バルト諸国を除く)のケースである。加えてこれらの国々は、統一国家の崩壊をも経験した。この事実が、これらの国々に、標準的な移行コストに付け加わる犠牲(新しい国家行政組織やその他の機構を立ち上げるためのコスト)を負わせ、不確実性を増大し、旧公有・連

邦資産の国内及び国家間配分に非常に大きな重要性を与えた。移行コスト、予算制約、並びに取引費用は、体制転換の第1モデルとの比較において、非常に異なる特性を持ち、同様の事実が2つのタイプのガバナンスにも適合する。

上記に関連して、2つの点を強調しておきたい。第1に、予算制約のハード化に寄与し、参照モデルや支援及び競争の市場へのアクセスを提供した信頼に足るアンカーの存在は、移行コストを低く抑えると共に、その負担の平等な配分に寄与した。これは、(移行前の改革効果と相俟った)アンカーの不確実性縮減効果、アンカーが移行各国をしてコストの高い試行錯誤のプロセスやどのような体制転換にも付き物の分配上の争いを回避せしめたという事実及びこれらの国々が享受した技術的支援に因るものである。繰り返すが、その典型例は、EU加盟国となった中欧諸国である。

アンカーの存在及び予算制約ハード化の帰結として、移行コストも低いまま維持され、かつ十分に確立した市場経済に特有の水準にまで素早く低下する傾向を示している。事実、ハードな予算制約を課せられた諸組織は、予算制約をソフト化するためのコストの高い試行プロセスを断念し、その活動を実物経済への迅速な適応に振り向けている。擬似的市場社会主義(quasi-market socialism)における移行前の状況は、このような過程を下支えし、容易化した。こうした諸条件の下で、移行不況のJカーブの谷は、我慢し得る程度のもとなり、外国の資本と専門知識の流入も実際的な価値を持つものとなった。実際、国際パートナーは、効果的で迅速な体制転換に強い利害関心を有しているのである。更に、十分に確立された市場共同体へのアクセスは、組織に対してハードな予算制約を要求すると共に、国家予算を、なんらかの政治的・社会的理由によるあらゆる不当な管理を遥かに超えた圧力の下に置くような、厳格な財政運営の必要をも要請している。

以上の次第は、第一レベルのガバナンスとコーポレート・ガバナンスの双方に重大な結果を及ぼす。国際的アンカーとハードな予算制約を

伴う組織のリストラクチャリングは迅速に進展し、第一レベルのガバナンスは、十分に確立された市場経済に特有の制度配置を素早く達成する。これらの条件の下で、コーポレート・ガバナンスは、危険資本を投じる人々の、契約には規定し難い要請をとりわけ考慮しなければならない。即ち、株主の利害に配慮しなければならないのである。しかしながら、体制転換とは、多数かつ多様なステークホルダーの活発な参加を必要とする非常に複雑かつ労力を要する一連のプロセスである。このことは、組織の転換と再建の成功にとって決定的に重要な役割を果たす全てのステークホルダーに適切なインセンティブが付与されねばならないことを含意している。それは、ステークホルダーの利害に望ましい重要性を付与する企業統治システムや税制システム等の他の手段を通じて達成することができる。この解決法は、準レントの利害対立無き配分をも見込んでいる。

強調したい第2点は、予算制約を強化すると信じ得る戦略の欠如や信頼性の高い国際的アンカーを欠いているような状況から生じる不透明性は、より長くより犠牲が大きい体制転換プロセスやより深いJカーブの谷に結果するということである。ハードな予算制約と外部アンカーを欠いたままでは、機会と時間は、移行戦略と体制転換プロセスの各段階を規定することに費やされ、予算制約は、持続的なソフト化圧力の下に置かれ続け、準レント、経済的好機、市場機会、費用及び資産の割当と配分を巡る闘争が、組織の外部及び内部の双方において重要なものとなり得る。信頼に値する国内及び外部的なアンカーを持たなければ、株主は、高い確率でその投資と利潤が収奪される危険性に直面する。それ故に、株主達は、短期的な投資戦略を選好し、恐らくは少数派株主を不利にしてでも彼らのコントロール権を強化するコーポレート・ガバナンスを求めるかもしれない。このような情勢の下では、ステークホルダーは、特殊的投資の実行により慎重になる。何故なら、協力の長期的価値を計算することが困難であり、従って準レントはより低く、インセンティブも弱まる

からである。こうした全般的な不確実性は、組織に対して、リストラクチャリングや効率性の改善を妨げるようなコストの高い試行錯誤を強要する。開かれた市場において競争力の低い存在となれば、組織は、権利と戦略に係る不確実性を縮小し、競争上の不利を補償するために追加的な支援を必要とする。通常、このような支援は国家からもたらされる。この状況は、株式の国家所有が組織の中でより重大な役割を担い、第1の体制転換モデルのケースよりも、組織の一般的規模がより大きくなるといった形で、典型的な組織ガバナンス及びコーポレート・ガバナンスに反映される(Dallago and Iwasaki, 2007)。

8. 結び

体制移行経済を論じる時、ガバナンスは取引費用を最小化する方向に解決されるという取引費用経済学の想定は、この予想の基礎にある人間の特性は異なる経済システムの下で異なり得るという可能性によって補完されねばならないことが明らかとなる。行動変数の一つと見なし得る予算制約は、取引費用経済学の分析を比較論的に補完するための有効な概念装置である。

事実、予算制約は、取引費用の性質、水準及び構成とそれらを通じた組織的ガバナンスの効率解を決定付ける。そしてこのことは、企業統治は、組織内部の利害衝突を回避し、組織内部で特殊投資を実行する人々に対して信頼に値する保護とインセンティブを与えるものでなければならないという定義付けを与える。

体制転換を通じて、予算制約は、徹底的かつ広範囲な変化を被り、有効なアンカーの存在に依存して、ソフトな制約からハードな制約へと転換する。これは、取引費用の変化を生み出す人間的属性と資産特殊性の変化の引き金となる。組織ガバナンスとコーポレート・ガバナンスを転換する必要性がこれに続く。この事実、異なる国々における組織と企業統治の異質なシステムの共存に関する理解に道を開き、組織ガバナンスとコーポレート・ガバナンスの代替的形態間の比較優位性とその生産活動にとっての帰

結を分析するための実り多い可能性を押し広げている。

(トレント大学経済学部)

注

* 本稿の執筆に当たっては、2007年11月2日に一橋大学経済研究所で行われた国際セミナーでの岩崎一郎氏及び杉浦史和氏からの示唆及び2008年5月2日にCorvinus大学(ブダペスト)で開催された「地域開発における衝突・調整・ガバナンス」国際ワークショップ参加者諸氏からのコメントが大変有益であった。ここに記して謝意を表す。(日本語訳:岩崎一郎・一橋大学経済研究所)

1) (訳者注)新制度派経済学における「取引費用」(transaction cost)は、経済システムの運営に係る諸費用を包括する広義の概念である。その提唱者であるWilliamson(1996)自身の言葉を借りれば、取引費用とは、「契約の起草、交渉及び保護の事前コスト、そして、契約の履行が、意見の相違、過誤、遺漏及び予測不能な事態が生じた結果、不首尾となる際に惹起する順応不能及び調整から生じる事後的コスト」を指す(op. cit., p. 379)。

2) (訳者注)「ホールド・アップ問題」とは、投資を行った一方の契約当事者が、他方の当事者から契約打切り等の脅しに直面し、投資成果の全部ないし一部が奪われてしまうような状況に直面することを指す。投資が関係特殊的であり、従って転用性が低ければ低いほど、ホールド・アップ問題の可能性が高まる。

3) この問題の分析的な考察は、Dallago(2008)で行っている。

4) Williamson(1991; 1996, p. 101; 2000)を参照。Aoki(2001)もまた、異なる組織的アーキテクチャは、異なるガバナンス構造を必要とすることを示している。

5) 例えば、「法とファイナンス」研究の説明によれば、コーポレート・ガバナンスの国際的な相違は、法システム間の差異に起因している(Chew, 1997; Hopt and Wymeersch, 1997; La Porta *et al.*, 1999; Shleifer and Vishny, 1997)。法的起源は、会社法と投資家保護レベルの差異を説明し、従って、企業金融の有り方や所有の集中度に差が生じる理由を明らかにする。金融資産へのアクセスや資本コストの差異は、会社組織の選択と、その結果としての企業パフォーマンスを決定付ける。

6) Kornai *et al.*(2003)は、ソフトな予算制約に関する文献の広範なレビューを行っている。

7) Baumol(1993)は、例えば、企業家能力や、ないしは本稿が取り上げている機会主義や限定合理性に相当する個人的属性を前提とした上で、いかにして制度は、これらの属性を異なる仕様へと割り付けるのかを論じている。

8) 現実社会の予算制約は、当該経済システムの制度配置のあり方に応じて、究極的にハードな予算制約と究極的にソフトな予算制約を両端とする範囲の中で一定の値を持つ。

9) 我々はまた、コロナイによって強調された行為とは別に、(インフォーマル及び契約上の)関係行為や変則的・掠奪的・犯罪的活動(税金逃れ、契約違反、不正規資源の利用、汚職、横領、脅し、恐喝、犯罪コントロール、組織活動報告の偽造等)といった非公式な行動様式の予算制約への影響をも考慮しなければならない。

10) (訳者注)ロシア語(толкач). 不足経済の下で、しばしば闇市場や他のインフォーマルな方法を介して、工場や企業が必要とする原料、資材及び製品の調達を請け負う人々を指す。

11) 「ラチェット効果」とは、新規計画の目標に關する中央計画官の意思決定が、それ以前の成長率や生産実績への参照に著しく規定される状態を指す。一種の社会的慣性であり、最適な目標設定を妨げる可能性を孕んでいる。

参 考 文 献

- Alchian, A. A. (1991) "Rent." In: Eatwell, J., M. Milgate and P. Newman (eds.), *The New Palgrave: The World of Economics*, London: Macmillan Press, pp. 591-597.
- Aoki, M. (2001) *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge, Mass. and London: MIT Press. (瀧澤弘和・谷口和弘訳『比較制度分析に向けて』NTT出版, 2001年)
- Baumol, W. J. (1993) *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*, Cambridge, Mass. and London: MIT Press.
- Chew, D. H. (ed.) (1997) *Studies in International Corporate Finance and Governance Systems: A Comparison of the U. S., Japan, and Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Dallago, B. (1996) "Investment, Systemic Efficiency and Distribution," *Kyklos*, Vol. 49, No. 4, pp. 615-641.
- Dallago, B. (2008) "The Budget Constraint in the Governance of Organizations," *Corporate Ownership and Control*, Vol. 5, No. 4, pp. 219-232.
- Dallago, B. and I. Iwasaki (eds.) (2007) *Corporate Restructuring and Governance in Transition Economies*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Grossman, G. (1977) "The "Second Economy" of the USSR," *Problems of Communism*, Vol. 26, No. 5, pp. 25-40.
- Grossman, S. J. and O. Hart (1988) "One Share, One Vote, and the Market for Corporate Control," *Journal of Financial Economics*, Vol. 20, pp. 175-202.
- Hopt, K. J. and E. Wymeersch (eds.) (1997) *Comparative Corporate Governance: Essays and Materials*, Berlin and New York: Walter de Gruyter.
- Kornai, J. (1980a) *Economics of Shortage*, Amsterdam: North Holland. (盛田常夫・門脇延行訳『反均衡と不足の経済学』日本評論社, 1983年)
- Kornai, J. (1980b) ""Hard" and "Soft" Budget Constraint," *Acta Oeconomica*, Vol. 25, pp. 231-245.
- Kornai, J. (1992) *The Socialist System: The Political Economy of Communism*, Princeton: Princeton University Press.
- Kornai, J. (1993) Transzformációs visszaesés: egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján, *Közgazdasági Szemle*, No. 7-8, pp. 569-599.
- Kornai, J. (1998) "What the Change of System Does and Does Not Mean," *Economic Systems*, Vol. 23, No. 2, pp. 160-166.
- Kornai, J., E. Maskin, and G. Roland (2003) "Understanding the Soft Budget Constraint," *Journal of Economic Literature*, Vol. 41, No. 4, pp. 1095-1136.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes and A. Shleifer (1999) "Corporate Ownership around the World," *Journal of Finance*, Vol. 54, No. 2, pp. 471-517.
- Marshall, A. (1920) *Principles of Economics* (Eighth edition), London: Macmillan (originally published in 1890). (馬場啓之助訳『経済学原理』東洋経済新報社, 1965-1967年)
- Nelson, R. R. and S. G. Winter (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass.: Belknap Press. (後藤見・角南篤・田中辰雄訳『経済変動の進化的理論』慶應義塾大学出版会, 2007年)
- North, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press. (竹下公視訳『制度・制度変化・経済成果』晃洋書房, 1994年)
- Shleifer, A. and R. W. Vishny (1997) "A Survey of Corporate Governance," *Journal of Finance*, Vol. 52, No. 2, pp. 737-783.
- Williamson, O. E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, New York: The Free Press. (浅沼万里・岩崎見訳『市場と企業組織』日本評論社, 1980年)
- Williamson, O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1991) "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2, pp. 269-296.
- Williamson, O. E. (1996) *The Mechanisms of Governance*, New York and Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, O. E. (1999) "Human Actors and Economic Organization," Business and Public Policy Working Paper No. BPP-72, Institute of Management, Innovation and Organization, University of California, Berkeley.
- Williamson, O. E. (2000) "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead," *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No. 3, pp. 595-613.