

かわる。フォーズ氏はヒュームのそれを「懐疑的科学のウィッグ主義」とよび、「俗流的ウィッグ主義」と区別している。すなわちフォーズ氏が懐疑的というのはウィッグの聖なる牛の神聖さの価値そのものを問題にするからである。この聖なる牛の内容としては 1) 名誉革命の正当化, 2) イングランドのやブリテンの「自由」とフランスの「隷属」との対比, 3) Ancient Constitution の主張および 4) スチュアート王朝諸王——ジェームズ 1 世およびチャールズ 1 世——の悪意があげられる。このように科学的ウィッグ主義に対比される俗流ウィッグ主義には, Modern Whig と Old Whig との主張が一括されており, そのことが政治・歴史論争における両者の対立点を矮小化し, その結果, ヒュームの科学的ウィッグ主義の性格を曖昧にすることにつながっている。あげられている俗流ウィッグ主義の特徴のうち, 共有されるものは 2) のイギリス政体の優秀性であり, 1), 3) はむしろその内容的には両者の対立を示している。例えば名誉革命の正当化と云っても, Modern Whig にとっては, この革命が自由体制の始まりであるところが, その是認の根拠になっているが, Old Whig にとっては専制君主に対する自由の勝利, 抵抗の勝利を示すところにその正当化の根拠をおいているのであって, その意味は全くちがう。前者では肯定されるべき現状の出発点であり, 後者では, 現状批判の武器となっているのである。従って Modern Whig と Old Whig の共通性とちがいを整理した上で, これを俗流ウィッグ主義として包括することが問題の理解には便宜ではないかと, 思われる。しかしフォーズ氏によれば俗流ウィッグ主義は専ら Whig の古い信仰, Old Whig の主張を指しているように思われる。そうするとヒュームの科学的ウィッグ主義が Old Whig と対立し, それを批判する側面は明らかになる反面, Modern Whig とのちがいは明瞭さを欠く結果を齎らしている。フォーズ氏はこの点ではヒュームを単に「大臣党(Ministerialist)」とよばずに, 体制支持者として扱っている。しかしこのことがヒュームの「政党, 公私の偏見, 友情, 愛着心を越えた」(p. 136) 立場を示すとみるだけでは不十分である。同氏も明らかにしているように, Modern Whig は, Old Whig の信仰, すなわち商業社会にゆきわたる奢侈によって社会が腐敗すると考えたり, また自由の起源は太古の時代に遡るべきであるとする考えに捉らわれていないし, 商業社会化と自己の政権の政策が齎したすべての結果を肯定している。この主張を具体化した「Ministerialist」たちとヒュームの政治思想とはどうちがうのか。このことは本書では

必ずしも明確でないように思われる。ヒュームにおける現状の肯定と批判の側面を明らかにすることが複雑なヒュームの科学的ウィッグ主義の理解を進める道でないかと, 思われる。

短い言葉で深い含蓄を示す同じ著者のジャリツオ氏のヒューム研究についての書評論文やペリカン文庫に収められた『イギリス史』の序文にみられる鋭利な分析が薄れて, 全体を読みにくくしているものは, むしろヒュームの思想の複雑を示すのであろうかと, 思わざるを得ないが, 迷路にみちたヒューム研究を大きく切り開いた労作であることには変わりはない。〔大野精三郎〕

O. E. ウィリアムソン

『市場と組織』

Oliver E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication. A Study in the Economics of Internal Organization*, New York, Collier Macmillan Ltd., 1975, xii+286 p.

現代の経済を資源配分という視点から考えると, 財やサービスは経済学でいう「市場」機構とそれ以外の機構によって取引されており, 「市場」以外の機構を通じてなされる資源配分に対して認識が深まりつつある。その主なものに, 政治プロセスを通じてなされる国家予算等による資源配分と企業内部の意思決定を通じてなされる資源配分がある。

しばしば指摘されてきたことであるが, 従来のミクロ経済学が市場の価格メカニズムの分析に重点を置いているため, 後者の企業内部の意思決定による資源配分に関して十分に解明されてこなかった。このようなミクロ経済学に対して多くの批判がなされてきたが, 最近企業組織内部でなされる資源配分メカニズムを明らかにするため, *Economics of Internal Organization* (内部組織の経済学) と呼ばれる新しい研究が始まりつつある。この経済分析の特徴を端的に言えば, Spence¹⁾が指摘しているように「不完全な情報が主体間に偏在している下での資源配分の研究」といえる。すなわち, 企業や市場に複数の経済主体が存在し, 各主体は他の主体とは一般的には, 1) 異なった効用, 2) 決定の結果分配されるであろう異なったペイオフ, 3) 異なった情報, に基づいて主体

1) Spence, A. M., "The Economics of Internal Organization," *The Bell Journal of Economics*, 1975.

間の調整を行ないながら最適な決定を行なっている。このことを明示的に分析しようとするのが大きな特徴である。

本書は副題の *A Study in the Economics of Internal Organization* にも示されるように、この分野のひとつの研究である。Williamson 自身述べているように、制度学派 Commons の「取引はミクロ経済学の根源的な分析の単位である」(p. xi) という考え方に影響を強く受けており、「取引」を明示的にその分析対象としている。伝統的なミクロ経済学では、この取引が市場でなされるのかそれとも組織でなされるのかは所与として分析してきたが、本書では市場と組織を代替的な取引方法 (mode of transaction) とみなして両者の比較を通じてその効率性を論じている。このことは、既に Coase²⁾ によって指摘されているように、両者の広い意味での取引費用の比較によってなされるが、この広い意味での取引費用がどのような要因によって生じるのかを新しいフレームワーク——organizational failure framework——を用いて分析しようとするのが、本書の目的である。

1 章では Commons, Coase, Hayek, Arrow, Akerlof 等の従来の研究の簡単なサーベイを行ない、分析フレームワークに素材を提供している。

2 章では本研究の中心をなす分析フレームワークが論じられている。この organizational failure framework では、市場取引が困難になる要因として、1) 取引主体の人間的要因として①「合理性の限界」と②「駆引きの行動」、2) 市場の環境要因として③「不確定性、複雑性」と④「少数者間の取引」を指摘し、1) の人間的要因と 2) の市場の環境要因とが結合したときに、はじめて市場取引に困難が生じると論じている。たとえば、③の市場取引に「不確定性」がともなう場合でも、将来起りうるすべての状態に対応させてそれぞれ条件付きの契約書 (contingent claim) を作ることが可能であれば、Arrow の指摘にもあるように市場は十分に機能しうるはずである。しかし、保険などの例に見るように、2・3 の特殊な状態以外を事前に明らかにすることは人間の認知の限界をこえており不可能である。この場合市場の取引に困難が生じるのは一義的には不確定性によるのではなく、すべての状態に関して条件付きの契約書を書くことが人間の知的能力をこえているからに他ならない。また、製品の分化等にとともなう下請の固定化にみられるように、

取引が少数者の間で行なわれるとき、売り手側の駆引きの行動が顕在化し、市場価格を上昇させることになる。取引相手が多数市場にいるときには、取引者間に競争的關係が生じ、駆引きの行動は顕在化しない。以上の 4 つの要因の他にも「情報の偏在性」と呼ばれる派生的な要因がある。この現象は「合理性の限界」ともしばしば関連してくるが、主として「不確定性」と「駆引きの行動」と結びついて起る。この現象は、より少ない情報しか所有していない一方の主体が情報のパリティ (相手側と同等の情報を得ること) を達成しようとするとき高い費用がかかり、そのことからより多くの情報を所有した主体を「駆引きの行動」へと導くことをいう。さらに、「少数者間の取引」と結びついたときには、よりいっそう取引に困難が生じる。

以上述べたフレームワークは、市場取引にのみ適用されるのではなく、内部組織の取引に発生する費用に関しても適用することが可能である。それゆえ、各種の組織形態の分析や取引が組織から市場へ移行する要因の分析も可能となる。以下の各章では、このフレームワークにもとづいて、市場の取引形態と内部組織の取引形態の分析を各トピックスについて行なっている。その概略を簡単に述べよう。

最初に、市場に代る最も単純な組織としてヒエラルキーを持たない Peer group と呼ばれる組織と単純なヒエラルキーを持つ組織の比較を行ない、前者は取引に不確定性がともなう場合には市場取引よりも優れているが、メンバー間のコミュニケーションと意思決定に関する合理性の限界と駆引きの行動のために、後者の組織形態の方が前者より優れている。

ヒエラルキーには上下の権威関係をともなうのが普通である。この権威関係は雇用者と被雇用者という雇用関係を生じさせる。そこで、4 章では企業と労働者間で結ばれる雇用契約を論じ、idiosyncrasy と呼ばれる特種な知識や熟練を在職中に獲得する職務の場合には、市場で労働の調達を行なうと情報の偏存と少数者間の取引となりこれが駆引きの行動と結びつくので、企業にとっては長期の包括的な雇用契約によって内部化をはかった方が有利となる。このことが内部労働市場が発生する要因となる。

次に、組織に権威関係と内部労働市場が機能したとき問題となるのが、この組織が市場の中で独立に存続した方が有利か、それとも川下あるいは川上の他の組織と結合した方が有利かという垂直的統合の議論である。取引に不確定性がともない、少数者間で行なわれるときには、

2) Coase, R. H., "The Nature of the Firm," *Economica*, 1937.

特に垂直的統合に誘因が働くと論じている。この議論に対して7章では逆に、企業の内部化のひとつである垂直的統合によって生じる企業の大規模化や複雑さの不経済を論じている。その要因として、組織内での取引は市場とくらべて少数者間のそれとなり、各部間は独自の利益を追求する傾向にあり、特に企業規模の拡大にともなって合理性の限界、情報の偏在性、官僚的な弊害が強く作用することを指摘している。

このような欠点を持つ機能別部門組織(Uタイプ)に対して、多数事業部制組織(Mタイプ)の分析を8,9章で行なっている。事業部制組織は、特に各事業部による半自律的な投資決定を可能にするので、内部の模擬資本市場として外部の資本市場に対してより有利な役割を果たす。通常の資本市場では、たとえば、有利ではあるがリスクが高い研究開発のような投資プロジェクトは、投資家と経営者との情報の格差が質的にも量的にも大きいために十分に評価しきれないことがある。つまり、情報の偏在性による投資の取引費用が莫大となるのである。コングロマリット企業もこのような資本市場の不完全性に対処するひとつの方法とみなすことができる。

最後の2章では、独禁に対する政策を提言している。競争を制限するような行為の有無によって独禁法を適用するのではなく、本書のフレームワークによって説明されるように、市場取引の種々の性質から支配的な企業が一定期間存続するような場合に企業分割を行なうことを主張している。さらに、寡占市場に生じやすいカルテル行為に関しては、カルテルも企業間契約のひとつと見なすことができるとして、合理性の限界、情報の偏在のために完全な契約を結ぶことが不可能であり、カルテル行為によって得た利益の分配に対する駆引きの行動を監査したり制裁を加えることが不可能であるので、この契約は完全なかたちでは機能しえない、と論じている。

以上が本書の概略である。一言でいえば、Williamsonのフレームワークは、市場にコアが存在するためのあるいは存在しないための条件を分析している。つまり、結託によってサイドペイメントが非負になる条件を分析しているのである。既に指摘したように、このフレームワークは、経済学者が従来研究してきた(不確定性と少数

者の取引の市場環境要因)と経営学者が論じてきた(合理性の限界と駆引きの行動の人間側の要因)とを結びつけることによって「市場及び組織内の取引の困難性」を論じており、説得力があり、高く評価することができ、今後のこの分野の基本的な分析フレームワークになるであろう。しかしながら、このフレームワークが持つ問題点を最後に2つ指摘したい。

第1の問題点は、市場取引から企業の内部取引に移行する要因として生産関数の non separability とそれによるメンバー各々の正確な生産性の測定の可能性にあるという Alchian, Demsetz の主張に対して、Williamson は(p. 49-51), そもそも non separable になる現象は少数であるし、たとえそうであったにしても在庫を利用することによって作業が separable になり、それゆえ市場取引が可能になると反論している点である。2人のメンバーによる生産関数を $F(x, y)$ とすれば、 $F_{xy} > 0$ としての外部性を Alchian, Demsetz³⁾ が指摘したのであるから、在庫を用いたにしてもそれは解決されないのである。企業が取引を内部化する誘因を「生産の不確定性」のみによって説明しようという本書のフレームワークは片手落ちであり、むしろ Alchian, Demsetz も主張しているように、フレームワークの中に「生産における外部性」も含めて分析すべきであることを指摘したい。

第2の問題点は、このフレームワークを組織内部の取引に適用するとき生じる点で、企業や部門あるいはそれに参加する主体が誰の目的や効用にしがたって行動するのか明らかになっていない。このため、駆引きの行動という人間的な側面を必要以上に導入して、個々の主体の行動を説明しようという傾向がみられる。さらに、参加メンバーの目的を明示的にしないために、参加メンバーの行動を規定する重要な要素である内部化によって得た共同利益の分配に対する分析が困難なのである。サイドペイメントが正であるという理由によって企業による取引の内部化は説明ができて、その分配を明示的に分析しなければ、組織内でのメンバーの行動は説明されないであろう。

〔吉川智教〕

3) Alchian, Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, 1972.