

シュナイダーにおける一般経営学構想

梶 脇 裕 二

目 次

- I. はじめに
- II. 教育と研究について
- III. 制度の個別経済理論の問題関心
- IV. 制度の個別経済理論の対象
- V. 企業者機能
- VI. 一般経営学としての制度の個別経済理論の特徴
- VII. むすびに

I. はじめに

一般経営学は、1950年代にゲーテンベルク理論によって大きく発展し、それから70年代までにおいて徐々に衰退の道をたどっていった。その後70年代後半、80年代から現代的な経営課題への取り組みにおいて経営理論統合化の必要性が再び叫ばれるようになったが、そこでは社会科学的・行動科学的方向と経済理論的方向の2つの方向で、その体系化が模索されてきたといえよう。その象徴的出来事が1989年にミュンスター大学で行われたシンポジウムに端を発する論争であるが、その際、経済理論的方向の代表として論陣を張っていたのが、シュナイダー (Schneider, D.) である。

シュナイダーは1935年に生まれ、65年にミュンスターで最初の教授職に就き、その後フランクフルト大学、ボーフム大学と移り、2000年に退職した。かれはこれまでに著書11冊、論文330本以上と、誰もが認める圧倒的な学問

(1) 梶脇裕二「一般経営学のあり方をめぐる論争について」『香川大学経済学部研究年報』No. 45, 2006年を参照。

的業績を残しており、退職してもなお精力的な活動は衰えず、論壇の第一線で活躍している。かれの研究上の関心は当初投資・財務の問題にあったが、その後、税務問題を扱うようになり、それから企業論、学説史へと研究領域の幅を⁽³⁾拡げていった。そうしたかれの学問的集大成といえるのが「制度の個別経済理論」(Einzelwirtschaftstheorie der Institutionen)である。

制度の個別経済理論は、経営学の対象を人間行為の経済的側面に限定して、企業の個別問題をそこから解明していこうとする試みである。そういう点でいうと、それは経営事象を経済的側面から解明して、その本質的な理解を得ようとするドイツ的伝統を受け継ぐものと認められ⁽⁴⁾、またシュナイダーの関わった数々の論争も影響して、現在においても独自の存在感と影響力を有している。

そこで本稿では一般経営学のあり方を考える際に、避けて通ることのできない、このシュナイダーの「制度の個別経済理論」を取り上げ、その特質を改めて確認したい。その際には、まずかれの主張の概要をみた上で、この理論の核心部分をオーストリア学派との比較の中で抽出し、さらにそれをもとに応用志向的・学際的マネジメント論 (angewandte interdisziplinäre Managementwissenschaft, 以下マネジメント論) との違いをも明らかにして、制度の個別経済理論の特質性を

(2) http://www.ruhr-uni-bochum.de/ubest/content/links/prof_dieter_schneider.htm

(3) Elschen, R., Prof. Dr. Dr. h. c. Dr. h. c. Dr. h. c. Dr. h. c. Dieter Schneider wird 65 Jahre alt, in: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 52. Jg., 2000, SS. 283-286. シュナイダーの退職を機にエルシェン (Elschen, R.) によって執筆されたこの論文では、シュナイダーの研究者としての人間的側面が描かれており、大変興味深い。

(4) 「ドイツ的伝統」とはなにか、さらに慎重に検討する必要があるだろう。事実、八木は経済思想における「伝統」とは学説の内容ではなく、その国の社会・文化を基盤に適應してきた理論家たちの一般的態度であると述べており、ドイツ経済思想の場合、それは多様な展開を遂げたとしか示しようがないとしている (八木紀一郎編「第7巻序文」八木紀一郎編『経済思想のドイツ的伝統』日本経済評論社、2006年、i-viiページ)。ただし、ドイツ経営学の場合、その黎明期に学問的な存立基盤を確立するために大規模な方法論争を経験した。それに関わった代表的な論者の指導原理 (選択原理) は価値・資本運動、経済性、共同経済性、収益性といった諸原理で、そこには投入=産出関係や貨幣思考が共有されている。したがって、ここでは、財、サービスの生産・分配・消費を律する法則、またはそれに関連する人間行為の分析を経営事象の解明に取り入れようとする態度を狭義の意味のドイツ的伝統と考え、広義の意味では八木のいうように、その時代ごとに示された理論家たちの一般的態度のあり様だとひとまず整理しておく。

際立たせてみたい。

なお、稿を進めるにあたり、かれの著書・論文すべてを網羅したうえで、理論の全貌を考察するのは、筆者の能力と紙幅の都合上限界があるため、著書11冊のうち、「一般経営学としての制度の個別経済理論」について包括的な記述がある『経営経済学』第1巻基礎編 (*Betriebswirtschaftslehre Band 1: Grundlagen*, 1995) の第2訂版を中心にかれの主張をみていくことにする。⁽⁵⁾

II. 教育と研究について

制度の個別経済理論と一般経営学との関係を考える場合、まず、授業カリキュラムに関する教育プログラムと科学的研究課題に関する研究プログラムを区別して考える必要がある。というのも、シュナイダーは制度の個別経済理論がその対象を人間行為の経済的側面に限定するとしていた一方、実践的な人材育成のための職業教育では、人間行為のある個別的側面を強調しすぎず、人間行為のさまざまな側面について学ばなければならないと考えていたからである。⁽⁶⁾

通常、ドイツの大学の経営教育プログラムは基礎課程で一般経営学の入門的な内容が教えられ、本課程において特殊経営学の授業が行われている。しかしシュナイダーは、職業教育の実践的效果を上げるには、基礎課程で予備的知識（簿記、法律、統計学、数学、情報学など）を教え、それをもとに経営学と国民経済学の初歩的な内容が与えられるべきであるとしている。その課程を修了した後、本課程において企業経営で考慮されるべき様々な内容（経営学、国民経済学、経済科学以外のディスプリンなど）が用意されるが、その際に一般経営学の果たす役割が大きいとするのである。

シュナイダーによると、一般経営学は本課程において特殊経営学がそこから枝分かれするところの「木の幹」としての役割を果たす。木の幹としての一般経営学はその根から理論形成に必要な諸モデルなどの養分を吸い上げ、幹にお

(5) Schneider, D., *Betriebswirtschaftslehre Band 1: Grundlagen, 2.*, verbesserte und ergänzte Auflage, R. Oldenbourg 1995.

(6) *Ebenda*, S. 149.

いて観察される諸行為と環境条件の間の関係を説明理論によって明らかにし、また説明理論で用いられる概念内容が測定可能である場合には数理理論によってさらに発展させることができる⁽⁷⁾。この説明理論と数理理論による分析の後、科学的・批判的要求により、一般経営学は形成理論 (gestaltende Theorie) として好ましい行為可能性を提示できる⁽⁸⁾のである。こうしたことから、シュナイダーは一般経営学という木の幹の中では、特殊経営学で扱う個別知識からの抽象化が行われなければならない、一般経営学が特殊経営学の個別具体的な知識を内容にしているわけではないので、特殊経営学が一般経営学のなかで統合されない⁽⁹⁾としている。

ところで、特殊経営学は通常企業経営における課題領域ごとに分かれる。一般的にそれは機能論として成立しているもので、つまりは、生産論、販売論、財務論などのことである。他方で経済部門論としての特殊経営学も存在する。この場合はいわゆる、銀行、保険、工業、商業といった業種ごとの諸企業に共通してみられる諸機能を扱っている。

しかしシュナイダーによると、教育カリキュラムの中にはこうした機能論にも、部門論にも含まれない特異な領域が存在し、代表的なものでいうと、企業税務論 (Betriebswirtschaftliche Steuerlehre bzw. Lehre von Unternehmensbesteuerung) がそれ

(7) *Ebenda*, S. 117. この場合の数理理論とは、効用や蓋然性の測定に関する理論や会計で使われる理論が含まれている。

(8) *Ebenda*, S. 119. より良い行為可能性の提示というのは、もちろん目的に対する手段可能性の提示という意味であり、目的が前提になければならない。シュナイダーはここで目的の種類を3つに分けて考えている。1つは目的そのもののあり方、つまり、道徳や理性の根本的な意義まで問う倫理的・規範的レベルの目的設定である。2つ目は社会的義務のある経営理論は所得に関連した全体社会の繁栄を目的にしており、それを所与のものとしている。したがって、このレベルでの目的設定は、「公益」、「公共経済性」、「社会的公平性」といったような内容を前提にして、この目的に関連する明確な問題（たとえば課税の公平性）を取り扱う。3つ目の目的は、ある個人やグループのために選択される「利己的」な種類のものである（競争者を市場から駆逐するというような。ただし「利他的」に目的が設定される場合もある）。最初の目的設定と後二者の目的設定は異なる種類の論理に従っているといえ、最初の目的設定は規範倫理や哲学的アプローチに基づいている。それに対して後二者は意思決定論理に基づくものである。ここでの形成理論は意思決定論理に基づく目的を前提にしているとされる。

(9) *Ebenda*, S. 150.

である。企業税務論は、租税法の事実整理から租税学の基礎概念までの全般的な範囲にわたって学際的作業を行う分野であり、企業経営のある1つの機能的側面でもなければ、経済構造の中の業種を指しているわけでもない。それは、カリキュラム上では特殊経営学の一科目とみなされるのが普通だが、むしろ部門論、機能論としての位置づけが曖昧なことを考慮すると、研究面での深化はたとえば、租税支払いに関する個人の行動や企業（制度）行動を対象にした一般経営学に含まれるべき研究分野といえる。⁽¹⁰⁾

シュナイダーはこのように教育面においては、機能、部門を基準に一般経営学と特殊経営学を区別する一方、研究面においては、企業税務論のような、特定の関心領域に考察の対象を絞った一般経営学の存在を示している。⁽¹¹⁾ その特定の関心領域こそ、かれにおいては「所得の側面」であった。この「所得の獲得と利用」に関わる行為が、社会・経済生活における人間行為の中で最も重要な契機とみなされるのである。⁽¹²⁾

もちろんこうした人間行為における1つの側面のみに注目した経営学研究は人間行為を完全に説明するわけではなく、この研究から導き出される結果は意思決定活動におけるある1つの重要な側面に関してよりよい行為可能性を示しているにすぎない。それゆえ現場の管理者が解決すべき問題は、こうした限定

(10) *Ebenda*, S. 151.

(11) というのも、シュナイダーは個別科学の研究において人間行為の様々な側面を取り入れることが、理論形成に際してディレンタントイズムにつながると考えていたため、人間行為のある重要な側面に限定して、一般経営学理論を展開させなければならないと考えていたからである (*Ebenda*, S. 149.)。

(12) シュナイダーが所得の側面に注目する理由は以下の6つである。①所得の側面は人間生活の根本的な生存条件に関わるもので、それを獲得・利用する際の不確実性の対処は人間社会にとって非常に大きな意味を持つ。②理論形成において、人間行為のある特定の側面に制限することによって、問題の核心的な仮説、結果を明らかにすることができる。③そもそも「経営経済」という言葉が個々の事業体における資産・所得の維持、利用、計算 (*Berechnung*) の意味で使われていた。④所得の側面に限定することで、経済制度、経済単位の基礎概念が矛盾なく、経験上一義的に規定される。⑤経営学の発展史からみても、人間行為の所得の側面に制限して理論形成を行った方が、関連性を洞察することができたり、より良い測定技術を用いたり、より好ましい行為可能性を提示できる。⑥科学の対象をある1つの側面に限定することは、自然科学では当然のことである (*Ebenda*, SS. 119-121.)。

された経営学研究に加えて、さらに他の諸科学の洞察と結びついて追究されなければならないであろう。

シュナイダーはその点に特殊経営学の意味を見出しており、つまりこれまで隣接諸科学の摂取に積極的に取り組んできた特殊経営学だからこそ、そこで実践的で、より効果の高い行為可能性を合目的的に管理者に提示できると主張した。⁽¹³⁾

このように、シュナイダーは企業で活躍する有能な人材育成のための教育課程は、人間行為におけるある1つの側面に限定した一般経営学を中心に、他の諸科学の知識を特殊経営学の中で展開させ、多様な側面に視点をおいた統合的な教育プログラムを編成すべきだと考えている。したがって、研究面では一般経営学がこれまでのように、管理者のために経営活動に関するすべての知識を統合させるという包括的な概念構築が、かえって問題設定の不明確さをもたらしてきたと考え、理論形成をより精緻に行うためにも人間行為の1つの重要な側面、すなわち「所得の側面」に限定した経営学研究をまず展開させることに力点をおいている。

Ⅲ. 制度の個別経済理論の問題関心

以上のように、シュナイダーの考える一般経営学構想は、とくに研究面において人間行為における1つの重要な側面に考察の対象を限定して、それを科学領域における思考共同体で蓄積された手続きにより、精緻な説明（数理）理論（または形成理論）へと組み立てていく知的プロセスが想定されている。教育プログラムもいわば、こうした理論を土台に実践的に展開されていくものとされる。それではこうした所得の側面に限定した経営学とはいかなるものか、次にその問題関心についてみていきたい。

(1) 所得の種類

シュナイダーによると、「所得の側面」という概念は人間行為における経済

(13) Ebenda, S. 152.

的側面であり、個々の人間が所得を獲得し、利用する、またその際に発生する将来の不確実性を認識し、それに対処するためにある行為を行う（あるいは行わない）ことを意味している。通常われわれは社会的分業、経営内分業を通じて生活に必要な財、サービス、処理権（Verfügungrecht⁽¹⁴⁾）を他者の保有する財、サービス、処理権との交換によって獲得しており、その結果両者の効用を増大させている。

こうしたことから、「所得」とは、直截的には一定期間内の資産の増加のことを意味し、期末の純資産から期首の純資産を差し引いた増加分のことである。この所得は主に任意の「交換」によって実現されるもので、そうした交換機会によって獲得された所得は「市場所得」と呼ばれる。またその他にも、自ら生産した財・サービス、贈与や相続によって引き継いだ財・処理権も所得に含まれる⁽¹⁵⁾。

(2) 不確実性

シュナイダーによると、以上のような交換や自己生産などによって所得を獲得しようとする場合、人間は以下の2つの経験的事実に直面している。

- ① 将来どうなるのかという知識が不完全であること（不完全情報・知識）。
- ② 知識、意欲、能力がすべての人に均等に分けられていないこと（情報の非対称性）。

知識をここで「自己の行為を理性的にあらかじめ考慮できる先行諸条件（Vorbedingungen）」と理解すると、それは一般的に「計画」といわれる活動に具現化される。上記のように、将来への知識が不完全であるため、知識は将来に関して「不確実性」（Unsicherheit）を内包し、計画もこのような不確実性という経験的事実のために将来の結果に関して「確実な」根拠をもって予測するのが困難になる。

(14) Verfügungrecht は、「所有権」と訳されることが多いが、プロパティーマイト（property rights）と Verfügungrecht が同義で、単なる Eigentumsrecht（ownership）とは区別されることがあるため、ここでは Verfügungrecht を「処理権」と訳しておく。

(15) *Ebenda*, S. 6.

したがって、不確実性は計画の限界をあらわすもので、計画段階で「意図された所得獲得・利用に関する目的達成度合い」と「実際に達成された度合い」⁽¹⁶⁾で乖離が生ずることとなる。

(3) 所得不確実性とその低減

このような乖離をできる限り低減させ、できれば回避する方法をみつけだすことが人間の所得獲得・利用行為においてはとくに重要な問題になる。

所得不確実性は不完全知識や情報の非対称性から発生するが、シュナイダーは、そのような知識の不完全性・不均等性が経験の学習によって緩和でき、その経験の学習に基づいた4つの方法によって所得不確実性が低減されると考える⁽¹⁷⁾。そのなかでもかれは「人間の行為規則 (Regeln für das Handeln von Menschen)」⁽¹⁸⁾に最も注目している。

かれによると、規則はそもそも人間行為の諸結果を事前に考慮することを簡素化するもので、たとえば、ゲームや市場行動、あるいは部下に対する上司の行動のための秩序 (Ordnung) を形成する。そのような「秩序」が「制度」である。つまり制度とは、当為規範を含んだ規則システムのことを指しており、知識の獲得・評価、行動の根拠づけを行う人間の思考・発言のための秩序を含むと同時に、人間が相互に生活していくための秩序をも含意している。経済秩序、社会秩序、法秩序などはそれにあたり、市場やそれ以外のものにおける行動規範、習慣もその範疇に含まれる。

ところで、こうした規則システムはそれらの諸関係において上位の当為命題

(16) *Ebenda*, SS. 7-12.

(17) そのほかの3つの方法は以下のものである (*Ebenda*, SS. 15-17.)。

- ① 事実、理論、個人的傾向、予想される外部結果 (副次的結果) に関する知識をできる限り収集する。
- ② 理性的な計画によって目的達成のための行為の結果を十分に検討する。
- ③ 予期しない出来事からどのような結果が生まれるか、万一に備える。

(18) *Ebenda*, S. 18. 行為規則の機能化には制裁を伴う規則への信頼を高める環境と制裁の強制という条件が必要で、もしそうした条件が整えば、理性的な計画でも、柔軟な計画でもその活動における負担の軽減につながる。

に基づいており、さらにある一定の目的を達成する過程において、そこで機能する能力 (Funktionsfähigkeit) を保障している。したがって「制度」は、その規則システムを通じて秩序づけられる「行為経過」 (Handlungsabläufe) 自体をも含んでおり、この意味における制度が「行為システム」 (Handlungssysteme) と呼ばれるもので、制度としての行為システムはいくつかの行為諸経過からなり、これらの諸要素が規則システムを通じて構造化されている。⁽¹⁹⁾

ちなみに、類概念の「組織」は、規則システムを通じて秩序づけられる行為経過としての制度概念に近いもので、つまりは行為システムが「組織」、一方の規則システムが「秩序」であり、さらにそれらの超概念として「制度」が存在するという関係が成立している。⁽²⁰⁾

シュナイダーはこのように制度を定義し、経営学が一社会内における人間、あるいは人間集団の所得不確実性低減のための制度の理論であること、また経営学が社会科学における個別科学であること、以上のことから、こうした経営学研究が「制度に関する個別経済理論」であると規定した。その際には所得不確実性低減のための手段として具体的な行為システムである市場、企業、官庁、労働組合などの制度が考察の対象とされ、またこの行為システムの中で個人がそれに従うところの規則システムもその対象に含まれるのである。⁽²¹⁾

(19) シュナイダーによると、規則システムを通じて秩序づけられる行為諸経過としての行為システムは、人間がある一定の規則のもとで、個人的な目的を達成する上で共同的に、あるいは対立的にその中で営みあう仕掛けといえ、それゆえ、そこでは人間の存在が前提となる。

(20) シュナイダーは、それが二者択一的なものではなく、見方しだいで、規則システムにも行為システムにもなる事実はあるとしている。たとえば、計算制度の場合、立法者がどのような計算書作成のルールを設けたのかが重視される場合、それは規則システムの性格をもつ。他方で、計画・実行した行為の結果を数値で評価するための全体的活動が計算制度と理解されるなら、それは行為システムとみなされる (Ebenda, SS. 23-24.)。

(21) シュナイダーは、制度の個別経済理論がそれらの対象だけではなく、「所得の獲得と利用」に問題を限定することで、例えば婚姻という経営問題とは一見全くかけ離れた社会問題までも考察の対象となり得るとしている。ここに理論の一般性がより明確になり、制度の個別経済理論の一般的性格もより鮮明になっている (Ebenda, SS. 29-30.)

IV. 制度の個別経済理論の対象

以上では、制度の個別経済理論が人間生活における最も重要な側面である所得の獲得・利用に際して、人間の不完全知識と情報の非対称性のために不確実性が常に伴うことを問題とし、その低減のために制度の研究に重点をおいていることが明らかになった。そこで以下では、制度の個別経済理論の具体的な考察対象とされた市場、個別諸経済の性格をさらに追究し、より現実的な所得の獲得と利用に関わる制度の概念整理を行っておく。

(1) 市場

シュナイダーは経済システムとの関連の中で、市場を定義している。かれは「経済システム」を、経済運営が経験的に確定される共同体、たとえば先史時代の部族集団、国民国家、国家共同体（たとえばEU）などから発生しているものと考え、その基本的な性格が行為システムの意味での制度である一方、「万人に対する万人の闘争」を阻止するための規則も含んでいるとしている。その際、この規則（秩序）に関する価値判断は、1つは社会倫理的規範に基づき、もう1つは競争に基づいている⁽²²⁾。したがって、1つの経済システムにおける経済秩序には自己責任的な競争概念がその中心にあり、それを十全に機能させるための条件として「自由」がある。ただしシュナイダーによると、この自由とは「強制の不在」という意味ではなく、行為者や他者が「適切な行為規則」（Regeln gerechten Verhaltens）を遵守することで、他者の同意を必要としない行為と理解されるべきもので、この「適切な行為規則」こそ、経済秩序＝競争秩序

(22) シュナイダーによると、一般的に社会においては自己責任的な所得の獲得が求められ、他者に迷惑をかけ、他者の所得を搾取、略奪して生活することは許されない。そのような倫理規範が秩序の根幹をなす。また競争については、それを通じて実現した利益・損失は有利・不利な行為可能性のシグナルを与えるものである。もし利益・損失が分からないままであれば、フォロワーたちは鞘取り利益をいつになっても実現することができず、それを縮小もできないし、それによって国民経済的に有用な希少資源を新たに分配する可能性も探求されない。不確実性のもとでは競争こそ情報の非対称性を弱め、国民経済的に有用な資源（所得）の利用に資するとされる（Ebenda, S. 58.）。

の根本的な要素である。ゆえに、競争秩序とは、人間が「適切な行為規則」内で、いかに目的を達成するのか、それに関わる個々人の自由を保障するものとされる⁽²³⁾。

シュナイダーは経済システムをこのように捉え、そのような意味で市場も自由な自己責任的行動を促し、国家の干渉を制限するものであるがゆえ、端的には競争秩序と理解された。ただしシュナイダーによると、競争は単に「需要者と供給者の間の競合関係」とだけ理解されるのではなく、経済的な観点ではむしろ、「適切な行為規則」内での活動によって知識、意思、能力の不均等性を解消していることに決定的な意味がある。そこで、かれは、不均等な知識が市場行為の結果（利益・損失）に基づいた学習過程によって解消され、所得不確実性がそれによって低減されているなら、将来の市場行為（供給者としても需要者としても）の予測にとって、財の相対的希少性のシグナルとしての市場価格、また差益を実現させるための市場価格だけが重要ではなく、市場システム全体の動態を理解することも重要であると認識した。そのようなことから、一物一価⁽²⁴⁾を前提とした「需要と供給の経済的一致点」という国民経済学的な定義では市場の本質はとらえられないと考え、市場を市場参加者の行為が中心となる行為システムの1つと理解し、行為システムに関わる活動、要素を以下のものに分類している⁽²⁵⁾。

① 市場プロセス

行為システム内の市場参加者は、顕在的・潜在的供給者、需要者、また市場行為を監督する監督機関である。そのため市場は形式的にこれら諸要素の秩序化された集合ととらえることができ、そこでは一定期間内に企業者機能の実行によってもたらされた知識の集積・拡大（知識変化）が生じ、また交換のための交渉（Verhandlung）が行われ、交換に関する合意から生じる処理権の交換も発生する。こうした諸市場において観察される諸行為が市場プロ

(23) *Ebenda*, SS. 60-67.

(24) *Ebenda*, SS. 71-73.

(25) *Ebenda*, S. 76 ff.

セス (Marktprozesse) である。ただしこうした交渉, 合意に伴う処理権の取引, 知識の変化というような事象と実際の契約履行との間に時間的ずれが生じる場合, 契約から実際の履行までの活動 (実際の交換遂行) は「市場プロセス」概念に含まれない。

② 市場供給

実際の交換遂行に関わる活動は「市場供給」(Marktzufuhr) と呼ばれる。市場供給は, 次の3つのメルクマールを有している。

- ・ 給付の準備 (Leistungsbereitschaft) ⁽²⁶⁾ を伴う。
- ・ 市場供給における給付生産に際して, ⁽²⁷⁾ それ⁽²⁷⁾ が交換交渉の前に行われる。
- ・ 販売市場での活動 (包装, 発送, 保険), 調達市場での活動 (集荷, 荷解き, 品質検査) などを含む。

③ 市場構造, 市場規則

市場プロセスのなかで統合される諸要素は市場構造 (Marktstruktur) と市場規則 (Marktregeln) に従う。市場構造は「市場形態」ともいえるし, 「製品差別化」によって生まれる「市場概念」と同列に論じることができる。市場規則は一方で経済秩序において与えられていない, 企業者機能遂行のための規則システムを含んでいる。他方で知識変化, 交渉, 処理権譲渡のための規則 ⁽²⁸⁾ に関する規範全体としての市場体制 (Marktverfassung) も含む。

以上のような関係からシュナイダーは, 行為システムとしての市場が財, サービス, 処理権に関する知識変化の集合であり, また交換一致のための交渉の

(26) これは供給者側において市場へ産出物を供給する準備 (生産能力) として, 生産諸要素としての知識や能力によって結合される財, サービス, 処理権を必要とするという意味であり, また需要者側の準備においてはとりわけ財務的な能力に依存している。たとえば住宅を購入しようと考えている者は, たとえば, 休暇旅行や他の消費を節約しなければならぬか, あるいは副業においてより多くの収入を稼ぐよう努めなければならない (Ebenda, SS. 82-83.)。

(27) 交換交渉の後で生産されるのが注文生産 (Auftragsproduktion) である。

(28) たとえば法規定 (競争制限禁止法など), 協定, 行動規範 (慣習) などがそのなかに入る。

集合でもあり、さらに処理権の譲渡による交換行為の集合でもあると規定した。そこでは、規則システムによって（市場体制を含む）市場プロセスが秩序づけられており、要するに市場とは、市場構造や市場規則によって秩序づけられた市場プロセスのことで、市場供給行為は概念的にそれとは分かれるものとなる。

(2) 企業

シュナイダーは、市場において活動する実体を経済単位（Wirtschaftseinheit）と呼んでいる。経済単位は通常生産単位としての「経営」、消費単位としての「家庭」に分けられるが、シュナイダーによると、この分離の仕方は所得獲得（利益追求）のための制度という意味を弱め、所得利用を行う実際の個人、組織の性質をあいまいにしている。

したがってかれは経済単位を、少なくとも調達市場、販売市場で統一的な意思のもとに活動する市場参加者であると理解する。その際、家庭（Haushalt）とは、交換関係に基づかない内部関係を有する経済単位とされ、相互に給付を提供しあう共同体として、所得獲得に向かない構成員の内部関係から成り立つ組織とみなされる⁽²⁹⁾。それに対して、経営（Betrieb）は交換関係に基づく内部関係をもつ経済単位であるとされ、所得獲得に向けた内部関係をもつ組織では、人間が共同体内で給付と反対給付を相互に相殺し、権利と義務の配分において交換関係を利用しているとされる。そのような交換関係が前提とされる場合は、2人以上の契約パートナーが必要となるため、経営が1人から成立することは⁽³⁰⁾ない。

シュナイダーにおいてはこのように経営が理解されるが、さらに企業概念との関係でいえば、これまでの支配的な考えでは、経営は技術的単位で、生産諸

(29) Ebenda, SS. 92-93.

(30) このような経営と家庭の分類が、実際の家庭や企業を意味するものではない。シュナイダーによると、経営は、そこに所属する人間が反対給付と給付を互いに相殺し、報酬に対して労働することにおいて家庭と異なる。このような意味で、たとえば、子供が新しい自転車を購入してもらうために（小遣いの獲得のために）、4週間にわたって自ら芝刈りを申し出る場合、家族内において、いわゆる投機の企業者機能が実行され、それは経営となる（Ebenda, SS. 93-94.）。

要素のシステム、経済性、財務的均衡から成り立ち、体制とは無関連の事実とされる一方、企業は経済的単位で、営利経済原理、所有者の単独決定、自律性を備える体制関連の事実とされる。しかしシュナイダーによると、こうした定義では企業の市場プロセス力（生産諸要素を調達、産出物を販売するための知識、交渉などの動的過程）が捨象されており、また経営における財務的均衡概念が「規範」であることから説明理論としての科学的要件が満たされておらず、さらに経済性原理が体制に決定的な影響を与えているため、企業概念の定義としては不十分な内容である。

そこでかれは、先にみたように、経営が人間の所得獲得に関わり、その内部関係において交換関係に基づいて権利と義務を相殺させる経済単位の超概念だとすれば、経営が販売市場向けに給付を産出し、販売する場合に「企業」(Unternehmung) が生成すると考えた。そのような意味で企業は調達市場、販売市場で活動し、両市場の間で市場供給行為を遂行する経営であるといえる。企業は、企業者（企業指揮）、協働者、資金提供者、その他の権利要求者の所得獲得⁽³¹⁾を目指す。

ところで、このような企業には人的企業 (personenbezogene Unternehmung) と会社企業 (firmenbezogene Unternehmung) の2つがある。とくにシュナイダーによると、会社企業は行為システムとしての企業を強調するもので、それは企業者機能の遂行がもたらす行為諸経過をもとに成立し、販売市場では供給者として、調達市場では需要者として市場プロセス活動を行う。また市場供給活動も行い、その結果得られる利益を、協働者や利益配当請求権をもつ諸制度に所得として分配している。

シュナイダーはこれら一連の行為諸経過を「企業プロセス」(Unternehmungsprozesse) と呼び、市場プロセスと同様に、それが企業構造 (Unternehmungsstruktur)、企業規則 (Unternehmungsregeln) に秩序づけられるものとしている。企業構造は市場構造に影響を受け、さらにたとえば経営規模、生産プ

(31) Ebenda, S. 96.

シュナイダーはこのような関係から企業では供給者、需要者としての市場プロセス行為、市場供給行為が実現され、その結果として利益獲得、所得分配が行われると考えた。端的に言えば、企業は、市場と同様、所得獲得・分配のための企業プロセスであり、それは企業構造や企業規則に秩序づけられている⁽³³⁾。そのような企業と市場、あるいはその他の個別経済制度の関係は図1のようにまとめられる。

V. 企業者機能

さて、以上のような問題関心と対象を扱う制度の個別経済理論は、社会や制度が個々人の行為からのみ説明されるという方法論的個人主義の立場をとり⁽³⁴⁾、所得不確実性を低減させる制度の解明も最終的には「個々の人間」から説明されることになる。その際、シュナイダーが制度の個別経済理論の中心においた個人とは企業者 (Unternehmer) である。

(1) 企業者とは

シュナイダーによると、企業者とは、通常われわれが理解しているような大企業の経営者、官僚などではなく、ここでは所得獲得の不確実性に対処するための知識、労働力、その他資産を有する者のことである。そういう意味では労働者、事務職員の隔たりなく誰もが企業者であるということができ⁽³⁵⁾、自らの労働力に関してはみな「自立した」自己責任的企業者であるといえる。したがって、制度の個別経済理論での企業者は「人」としてのそれに意味があるわけではなく、むしろ人間に付与されている「一定の特性」に意味がある。

しかしシュナイダーは、この企業者としての役割をすべての個人が自己責任

(33) これらの制度以外にもシュナイダーは「公共財の経営」(Betrieb für öffentliche Güter)を制度の1つとして取り上げ、それが市場性のない給付を産出するか、あるいは市場性のある財を無料で販売し、それでも所得が獲得できる経営だとしている (Ebenda, SS. 94-98.)。

(34) Ebenda, S. 26.

(35) Ebenda, S. 31.

的に、自立的に果たしているわけではないとみている。多くの場合、こうした企業者の役割（企業者機能の行使）は、他者のすぐれた知識、能力に委託することで、自らの所得不確実性を低減させようとしている。管理者（Manager）はこうした企業者機能が委託される代表的存在で、そういう意味では管理者が行う活動（管理）は行為システム内（企業、官庁、組合など）における企業者機能の⁽³⁶⁾ 実行活動とみなされるのである。

シュナイダーによると、企業者機能は以下の3つに分類される。⁽³⁷⁾

① 制度設立機能：他者の所得不確実性の一時的引き受け

このような他者の所得不確実性の引受けは2つの基本的な性格を有する。

1つは、所得不確実性の一方的な（einseitig）引受けである。マイスターや企業経営者などは他者の不確実性を低減させるとともに、自らの所得をも獲得している。他方でその他の者は「確実な」（sicher）所得をもたらす事務職などをみつけることで、所得不確実性を克服しようとしている。この場合、彼らは他者の所得不確実性からは解放されている。もう1つはリスク分散という相互的な不確実性の受け入れである。たとえば「保険給付」（Versicherungsleistung）やパートナーシャフトの設立は、主体間でリスクを互いに一部ゆだねるといった性格をもち、不確実性の引受けとして相互的な役割がみられる。

② 外部への制度維持機能：鞘取り利益の獲得

企業者機能は需要と供給の間、もしくは調達市場と販売市場の間の仲介的な活動である投機的活動とも理解される。投機的活動（機能）を遂行する企業者は、需要のある財を供給するため常にニーズを観察し、その販売手段、最善の生産方法、新たな経営様式などについて思案している。それによって、供給者としての企業者は調達価格と販売価格の間の差異から「鞘取り利益」（Arbitragegewinn）を獲得する。この鞘取り利益は調達市場＝販売市場という市場種類の差異からだけでなく、空間的、時間的な差異によっても実現され、

(36) Ebenda, SS. 32-33.

(37) Ebenda, SS. 33-41.

また原材料から中間生産物、そして最終生産物へと続く生産段階においても段階的に発生する。こうして実現される利益・損失は企業者機能の遂行程度に関する最終的な指標となる。

③ 内部への制度維持機能：変化 (Änderungen) の実行

鞘取り利益獲得としての企業者機能は必然的に内部的な制度維持機能を伴う。つまり、変化する市場、その他の環境条件に適応するために組織内の経済指揮に変化が与えられるのである。また管理者は、自らが正しいと信じる理念を構成員に浸透させるため、調整作業が常に付きまとう。管理者は組織者として、こうした命令や調整を通じて計画を実現させる一方、革新者としてイノベーションを実行する。イノベーションの実現は優位性を確保するため、環境の変化に対応して制度の維持を図るには不可欠な要素である。

このようにシュナイダーは企業者機能の役割を3つに分類し、それが個々の商人であろうが、事業経営者であろうが、管理者であろうが、不確実性のなかでの所得の獲得と分配において同じような任務をもつことを強調している。

(2) 企業者機能の委託に関する諸問題

以上でみたように企業者機能は他者に委託されることがあり、個人間での諸情報が非対称的な場合には、情報優位者にそれが委託され、委託された者が他者の不確実性を軽減する。しかしシュナイダーによると、こうした委託取引は、まさに委託される側(情報優位者)の「隠された情報」(Verborgene Information)、「隠された行為」(Verborgene Handlungen)を可能にする。隠された情報の最たる例はレモン市場である。情報優位者である供給者がレモンを販売する逆選択を行っているかどうかは、情報劣位者である需要者にはわからないため、取引が成立しないケースがある⁽³⁸⁾。

一般的にこの問題に対しては、供給者側、需要者側からのアプローチがそれ

(38) Ebenda, SS. 43-44.

ぞれある。供給者側では、シグナリングを行い、たとえば投資財や消費財の将来的な質に関する追加的な情報を与え、信頼における期待を生じさせるやり方がある。また需要者側ではスクリーニングを行い、供給者の選択行動の中から情報を追加していく方法がある。

また隠された行為の代表的な例はモラルハザードである。これに対処するにも2通りの方法が考えられる。1つは委託者が受託者をコントロールする権利を確保し、委託業務に関する報告を求めることである。もう1つは、受託者の行為余地を契約期間中に規制するやり方であり、たとえば、受託者の行為に対し委託者の同意が必要となる手続きを導入したり、受託者の行為に先立って報告や助言権を確保することなどである。また刺激的な契約条件によっても、受託者は自分の行為を委託者の不利にならないようコントロールし、自らの利害において委託者との利害を一致させる努力をする。

シュナイダーは、以上のような一般に「プリンシパル=エージェント問題」といわれる問題に着目し、それが委託される個人に知識の優位性がある場合に生じる問題で、一般的には上のような解決策が提示されるとした。とくに、かれはこの問題に関する実質的な内容が「隠された行為」を排除するための計画の仕方にあるとし、また隠された行為が起こった場合の措置のあり方を検討することが重要で、さらにこのプリンシパル=エージェント問題が委託する者と委託される者との人的分離によって必然的に所有と処理力 (Verfügungsmacht) の分離が惹起し、それが単に両要素の人的特性だけの問題ではなく、むしろそれらの間での権利と義務の配分、より現実的にはコミュニケーション、意思決定への到達 (findung)、統制のバランスをどのように調整するのかが経済的にはより重要な問題であるととらえた。⁽³⁹⁾

そして、この問題に対し、かれは委託される者と委託する者との間の現実的な手段の中では、たとえばコントロールと報告 (Rechenschaft) が有効であると

(39) *Ebenda*, SS. 45-46.

(40) この分離は組織の内部関係だけではなく、経済システムにとっても大きな意味をもつ特徴である。シュナイダーによれば、社会主義が「人民」からの委託を受けた党幹部の隠された行為により崩壊の道をたどったのは典型的な例とされる (*Ebenda*, S. 50.)。

考えている。⁽⁴¹⁾ シュナイダーによると、コントロールと報告はしばしば同じ意味で用いられるが、コントロールは委託業務の事後的点検を含んでいて、委託者自身による会計 (Rechnungswesen) か、受託者が報告した決算書 (Rechnungslegung) の点検を通じてなされる「委託者側」の活動である。一方、報告は任務の遂行に関する事後的な知識を与えるものであり、受託者による決算書作成を通じてなされる「受託者側」の活動を意味している。

この報告手段としての会計は権利と義務の配分において「評価」 (Bewertung) という問題解決のために発達してきたといってもよいもので、シュナイダーはまさに制度の個別経済理論が、個々の計画における手段の利用に際して、こうした評価がどのように利用されるべきか、また権利と義務に関する法規定が所得や資産に関する意思決定にどのような影響や効果をもたらすのか、そして適切な行為の規則に関わる法規定がどのように部分的に変化させられるのか、そのようなことについて追究するものであると述べている。

(3) 企業者機能と制度の発生

それでは実際に、企業者機能と制度との関係はどのように説明されるであろうか。シュナイダーは制度の発生を2つの視点から説明する。1つは、制度が人間のなした構想の結果であり、それゆえ計画、意図した規則システム、行為システムであるという見方である。もう1つは制度が社会的な目的をもって計画されるわけではなく、反復的な行為の進展過程の中で意図せざる結果として発生したとする見方である。

一般的に市場は「見えざる手」により個々人の反復的な行為の結果として発生したとする見方が支配的である。確かに需要と供給の規則的な時間的・場所的遭遇のための機会として市場の果たす役割は大きい。それはたとえば、取引相手の探索コストを軽減し、転々とする交換場所の移動に関わる追加的な輸送コストを抑制し、結果、取引が時間的、場所的に集約されたことによって調達・

(41) Ebenda, SS. 52-56.

販売に関する知識の増大をもたらす。市場はこのような需要者・供給者の所得不確実性を低減させるため、営々と行われてきた交換のトライアンドエラーの結果として個々の意図に関わりなく自生的に発展してきたと説明されるであろう。

しかし、シュナイダーはこうした見方に対して、制度の発展にとっては、既存の制度がその設立時点における設立者の知識水準において、どの程度意思決定モデルにしたがって合理的に予見可能であったか、あるいはその後の出来事がどの程度「意図したこと」と「実現したこと」の乖離を生んだのかという点が重要で、乖離の過程の中で適切な意思決定を通じて当初意図した制度と別の制度が生まれてくることにも注目しなければならないとした。

したがって、市場に関しても、既存の市場で、たとえば企業秩序に関する法律のために市場が分割されたり、宣伝広告によって消費者の購買意欲を喚起したり、製品を差別化することによって市場が変化しているとすれば、その部分的な市場は販売計画、調達計画という人間思考の結果、つまり人間の「見える手」⁽⁴²⁾によって生成したものと説明される。この人間思考の動因と考えられたものこそ、シュナイダーにおいては企業者機能であった。つまり、制度としての諸市場の多様性をその発生と発展の中で理解するために、上記で示したような3つの企業者機能が必要とされたのである。

それでは、企業者機能が遂行された結果としての企業の発生は人間思考の結果としてだけ説明されるもので、人間行為の非意図的な結果としては説明されないものであろうか。シュナイダーによると、経営・企業は、所得不確実性を低減させるため、企業者の一方的な他者の不確実性の引き受けか、あるいは企業者間でのリスク分散による相互引き受けを通じて生まれ、企業者の意図した結果として現れている。

しかし企業が意図した結果として生まれてきた制度であるとしても、たとえば、航海保険のように、それが商人の過去の経験、勘、ある一定の風習に基づ

(42) Schneider, D., Unsichtbare Hand-Erklärungen für die Institution Unternehmung, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 63. Jg., H. 2, 1993, SS. 182-183.

いて世代から世代へと受け継がれ、さらにそれがさまざまな形に変化してきた結果、「自生的な秩序」として発展してきた態様も考慮されるべきである。そのような事情も考慮すると、昔から伝えられてきた「慣習」(風習)は人間計画の実行として理解されることはない。シュナイダーは経営・企業もそういう意味では、それらが合理的な人間の計画の結果として構想されるという完全な根拠に欠けていると主張する。⁽⁴³⁾

つまり経営、企業(を含む制度)の発生にあつては、まずある企業者の他者の所得不確実性の一方的・相互的受け入れが基本にある。こうした所得不確実性の受け入れから、市場、貨幣制度、あるいは個々の経営・企業の現象形態(たとえば会計制度)が自生的な秩序の結果として生まれている。それを前提に制度設立的な企業者機能の下部機能である鞘取り利益機能は、たとえば匿名性をもった市場で鞘取り利益を獲得するために量、質などに関する比較を慎重に行わなければならない、そこでは代替物の比較考量による行為可能性の計画を遂行する。その際の評価基準となるのが貨幣であり、この貨幣が存在して初めて企業内の行為プロセス(企業プロセス)が秩序化されるのである。このような外部的な制度(経営、企業)維持機能が有効に作用してから、それとの調和を図っていく上で内部的な制度維持機能が働き出す。第3の機能も、外部との環境条件の適応のために内部的な変化を通じて企業を維持しているため、企業の存在を根拠づけているのである。⁽⁴⁴⁾

このようにして、シュナイダーにおいては、企業者の意図した不確実性の受け入れから、企業の自生的な秩序形成の展開が考えられ、それを前提に企業者の維持機能が遂行されるという事実に着目して「見えざる手」による企業の発生が説明されるのである。

(43) *Ebenda*, SS. 184-185.

(44) *Schneider*, *Betriebswirtschaftslehre*, SS. 114-116.

VI. 一般経営学としての制度の個別経済理論の特徴

(1) 制度の個別経済理論の体系原理

さて、以上ではシュナイダーの制度の個別経済理論についてその概要をみてきたが、これらの一連の主張が、関野が指摘する⁽⁴⁵⁾ように、オーストリア学派の影響を受けたのは疑いのないところだろう。オーストリア学派はいうまでもなく、メンガー (Menger, C.) を始祖として、ウィーン大学を中心に形成された経済学の方角であるが、ただし、その内容に関しては様々な理解がされており、どこに焦点をおくかによって各人の捉え方も異なるものになる。また学派内においても見解の相違があつて、なおのこと学派全体の理解は困難なものになっている。

シュナイダーの主張においても、オーストリア学派のどの点に注目するかによって、様々な解釈の仕方があろう。しかし、以上でみてきた制度の個別経済理論の内容をみる限り、それを貫く中心思考は、①知識の不完全性・不均等性、②不確実性、③企業者の存在にあるとあってよく、しかもそれらが独立的に存在するのではなく、相互に関連しあつて理論を条件づけている。そして、これらの諸仮説が理論を条件づける結果として最終的にたどり着く核心部分の1つは、「市場における一般均衡の否定」にある。つまり、シュナイダーの制度の個別経済理論で最も重要な部分は、市場の均衡状態を所与とした点としての経済行為を解明することに反対し、線として市場が均衡へ向かう「均衡への傾向」、あるいは市場の不均衡状態を常としその動態を解明しようとする市場プロセス論を志向したことにあると思われる。そうであるがゆえ、企業における経営諸機能もこの市場プロセス論との関連でとらえられていた。⁽⁴⁶⁾

オーストリア学派は、新古典派の均衡モデル仮説（市場参加者の数、独立的意思決定、完全知識、財の均質性、取引における無コスト、需給の即時的一致）にきわめて懐

(45) 関野賢「企業者職能論と企業課税」『商学論究』第49巻第1号、2001年、98-100ページ。

(46) Schneider, *Betriebswirtschaftslehre*, SS. 86-90.

疑的で、市場が諸個人の不完全行為によって機能していると考え。つまり、現実の経済活動においては、各個人が完全な情報を持ち合わせていないからこそ、相手を出し抜いて利益を獲得できる機会があり、不完全でありながらもそうした知識を駆使することによって、将来の予測不可能性をいくばくか軽減しようと努めているのである。

シュナイダーにおいても、人間行為の1つである所得の獲得・利用を経済的な側面と限定し、それが不完全情報と情報の非対称性という経験的事実に直面することで、不確実性にさらされているところから出発した。この不確実性を克服するため企業者は制度を設け、それを通じて市場における財・サービスを慎重に比較し、市場間における量・質的、時間的、空間的差異を創出したのであった。ここにオーストリア学派の影響は明らかである。しかも市場活動への適応として制度内部におけるイノベーションが必要とされる点においては、田淵も指摘するように⁽⁴⁷⁾、シュンペーター企業者論との親和性が当然のごとく見出される。

シュンペーター (Schumpeter, J.) は、周知のように、企業者が独創的な技術、市場、組織の新結合を行い、経済システムを創造的に破壊することで経済発展が達成されると考えた。すなわち市場を攪乱し、動態化させる要因こそ、イノベーションであり、企業者と銀行家とその担い手とされたのである。江頭はこのイノベーターとしての企業者も含めて、オーストリア学派の企業者概念の伝統を、危険負担者、革新者、鞘取り者にあるとみているが⁽⁴⁸⁾、もし不確実性と危険を同列上に論じることができるなら、シュナイダーのそれは3つの特性すべてが取り入れられており、そういう意味においてもオーストリア学派の嫡流を受け継いでいるといつてよい。

しかし、学派内でも見解の分かれるところであるが、一般均衡の捉え方につ

(47) 田淵はシュナイダーの企業者論がシュンペーターのそれよりも広く、それによって現代の制度を解明しようと指摘している。田淵進「シュナイダーの企業者職能論」大橋昭一編『現代のドイツ経営学』税務経理協会、1991年、244ページ。

(48) 江頭進「企業家論—カーズナー、ハーバー—」尾近裕幸／橋本努編『オーストリア学派の経済学』日本経済評論社、2003年、273ページ。

いては、シュンペーターとシュナイダーは袂を分かつ⁽⁴⁹⁾。シュナイダーは企業者機能の1つしか強調しないシュンペーターを痛烈に批判している。その矛先は、1つは市場の一般均衡の前提化に、もう1つは銀行家の役割に向けられている。シュンペーターは経済発展と均衡状態のメカニズムを、イノベーション機能と人々の保守的営みに求め、経済発展が新結合によって均衡を創造的に破壊し、新たな均衡に人々が適応していくプロセスだと考えた。しかし、シュナイダーによれば、一般均衡が満たされる状態においては、人間はその計画をすべて達成していることになり、そこに競争は存在しない。そうすると、シュンペーター自身もいうように、静的状態においては本源的生産要素の土地所有者、労働者以外に経済主体は見出せず⁽⁵⁰⁾、均衡状態のなかから動的企業者が出現することはありえない。しかも諸個人が均衡状態の前提となる完全知識をもつ場合、銀行家がなぜ信用創造によって企業者に資金を提供し、モニター機能を行うのかが説明できない。銀行家が企業者機能を担った方が合理的だからである⁽⁵¹⁾。

シュナイダーはこのように市場における均衡の存在を否定し、さらに「均衡への傾向」に対しても、それを長期的な視点への影響程度だととらえ、長期的な視点そのものが静的なモデルから導出されるもので、不完全情報と不確実性が人間行為において完全に消え去ることがないなら、傾向さえも受け入れることはできないとする⁽⁵²⁾。したがって、「均衡への傾向」は経験的法則としてはシュナイダーにおいて排除され、市場プロセスの不確実性や不均衡的性格をいっそ

(49) 尾近は、オーストリア学派における均衡概念の見解の対立が「定常性」概念のもとに緩和され、その定常性に関する主体の主観的認識のための知識の増大、制度の発生が市場プロセス論においては重要な課題であると強調している（尾近裕幸「市場プロセスの理論について」『大阪市大論集』第59号、1990年2月、51-54ページ。）。

(50) Schumpeter, J. A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 2. neubearbeitete Aufl., Duncker & Humblot 1926, S. 77-78.（塩野谷祐一／中山伊知郎／東畑精一訳『経済発展の理論』（上）、岩波書店、1977年、144-145ページ。）

(51) Schneider, D., *Unternehmensicherung, Unternehmensentwicklung und Schumpeter-thesen*, in: Elschen, R. (Hrsg.), *Unternehmensicherung, Unternehmensentwicklung*, Schaffer-Poeschel 1996, SS. 7-11.

(52) Schneider, D., *Die Unternehmer-eine Leerstelle in der Theorie der Unternehmung?*, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Ergänzungheft 4, 2001, S. 13.

う強調する立場が貫かれる。この点に限っていえば、シュナイダーは、ラックマン (Lachmann, L.) やシャックル (Schackle, G.) らの急進的主観主義に賛同しているかのようである。

橋本によれば、ラックマンとシャックルの説は、将来の状態、あるいは利潤の機会というものがもともと存在するのではなく、各主体が想像力によって創造するものであるとする。そのような創造力によって生み出された将来の状態や利潤機会は根源的な不確実性を内包し、各人の行為も非合理的要因に左右される。したがって、市場が均衡に向かい、そのための調整がなされるという理論的な保証はできない。⁽⁵³⁾

シュナイダーは、企業者に関する論考のなかで、このラックマン、シャックルの考察を引用し、かれらが不確実性下における理性的人間行為に関わる確率論の応用に反対し、投機利益の縮減による均衡への傾向にも否定的であったことを紹介している。そのようなかれらの主張をもとに、競争が決して経済全体の決定論的な一般相互作用ではなく、不可逆的な依存関係に基づく、予見できない行為結果の集積であることを改めて主張している。⁽⁵⁴⁾そこには、ハイエク (Hayek, F. von) にもそうであったように、市場を自己調整的なメカニズムとして、理性的・科学主義的に解明しようとする新古典派の「設計主義」に断固反対する姿勢がみてとれる。

シュナイダーはこのような立場であったため、企業が企業者による制度設立の計画設計だけに依拠するのではなく、企業者の不完全な知識から、あるいは自生的秩序としての貨幣や会計制度の影響を受けながら、企業が意図せざる結果としても成立してきたと主張したと思われる。その反対に、市場は神の見えざる手による調整からだけ生まれるのではなく、人間の意識的な計画を媒介に市場が細分化、あるいは特化する可能性を示唆したが、そこでもかれの主張の根底には、人間の意図した思考が「きっかけ」となって、全知全能の神がもた

(53) 橋本努「市場プロセス論—カーズナー、ラックマン—」尾近裕幸／橋本努編『オーストリア学派の経済学』日本経済評論社、2003年、258ページ。

(54) Schneider, Die Unternehmer-eine Leerstelle in der Theorie der Unternehmung?, SS. 13-14.

らす均衡状態とは別の状態が創出されることを強調するもので、神のもたらす予定調和の均衡論への強硬な反対姿勢が横たわっているとみることができよう。

しかし以上のような考えに基づけば、社会も、市場プロセスも根源的な不確実性にさらされ、全く予見のできない非決定論的な無秩序状態に陥ってしまう。シュナイダー理論の核心では、この秩序の維持が問題になろう。この点について再び急進的主観主義者の言明によれば、たとえば、シャックルは主観的期待や行為に依存する非合理的で、不確実な依存状態においては、法的・政策的制度基盤によって市場プロセスが調整されるとしている。それはつまり、制度が他者の主観的期待、非合理的行為をある程度まで予想できる枠組みとして存在し、それによって社会の混沌状態が回避される⁽⁵⁵⁾とする見方である。この考えに基づけば、なぜシュナイダーが規則システムを制度に含め、「適切な行為規則」の遵守を競争秩序の根本的要素に措定したのかが理解できる。

ハイエクは、自由の概念のうちとくにイギリス的伝統に基づく慣習法的な伝統に依拠する自由の概念を重要視し、この誰にも強制されることなく歴史的に漸進的に発展してきた法・慣習を適切に維持することで、社会の秩序、また市場の秩序も健全化されるとした。それはまさにシュナイダーが、計算・会計制度における法を自生的秩序として、この報告とコントロールの制御メカニズムが制度の個別経済理論には不可欠な解明事象であると認識して、『経営経済学』第2巻 (*Betriebswirtschaftslehre Band 2 : Rechnungswesen, 2. Aufl., 1997*) をその究明にあてた理由といえよう。シュナイダーが随所に法学的思考を求めるのもこうした理由からなのである。

(2) 他の経営学アプローチとの関係

以上のようなシュナイダー理論の本質的特徴は、他の経営学の方向との違いを明確にさせることにおいて有用である。とくに、従来の経営学の代表的方向

(55) 橋本，前掲書，259 ページ。

の1つとしてのマネジメント論は結局、管理者による行為(管理活動, 計画活動)の予定調和を前提にしているため, そのような設計主義はシュナイダーにおいては当然認められないものとなる。

一般的に, 統合概念としてのマネジメント論は, 応用科学であること, ディスプリン超越的な研究アプローチの結節点であること, 欲求充足を社会科学的な基礎概念とすることを前提に, 経営学の社会科学的・行動科学的な統合を求めている。

しかし, シュナイダーによると, マネジメント論では, 応用科学の問題の種類とその貢献について明確な回答を示している「社会科学的基礎概念の支持者」は誰もいないし,⁽⁵⁶⁾ 学際的なディスプリン超越的研究アプローチを主張する学派においては,⁽⁵⁷⁾ 一般経営学(統合化)の形成における一理論(たとえば経済理論)の関わり(変化, 有益性の程度など)が明らかでなく, しかもディスプリン超越的という場合, それぞれのディスプリンの独立性の本質的要件が問われたままになっている。⁽⁵⁸⁾ さらに, 欲求充足を社会科学的な基礎概念に設定すれば, 研究対象から排除される事象がほとんどなく, マネジメント論のそれは牧師の予言から医者の手術まで, 際限なく広がることになる。

シュナイダーはこのようにマネジメント論における論理構成要件を糾し, 一般経営学としての管理や管理行動の応用理論がなお理論的命題をもたず, 科学としての要件である批判力を確立していないと批判している。それは, シュナイダーにいわせれば, マネジメント論が人間行為における特徴的な事実(不均衡状態を基礎にした不確実性と不完全知識, 情報の非対称性)を捨象しているため, 企業管理における問題の本質を抽出できないということであり, そうなると, この理論的命題の欠如がディスプリンの固有性を揺るがすにもかかわらず, まった

(56) シュナイダーによれば, たとえば, ラフェー (Rafee, H.) が「経営学は学際的に進行しており, 行動科学的な隣接ディスプリンの知識を利用している」という場合, それは何も説明していない (Schneider, *Betriebswirtschaftslehre*, S. 141.)。

(57) その学派とはミュンスター派のことである。

(58) たとえば経営学に, 会計理論, 財務論, 税務論が含まれるとすれば, それらのディスプリンも法学的な知識に基づいており, それは結局, ディスプリン超越的研究アプローチとしての経営学自らの自立性の本質を問うことになるのである (Ebenda, S. 142.)。

く何も対処されないまま欲求充足という一般的基礎概念に依拠し続けるマネジメント論は科学の社会的任務を果たすことのない管理哲学(Managenetphilosophie)として、企業者の負担を取り除く優しい言葉以上のなにもものでもなくなるということになる。⁽⁵⁹⁾シュナイダーはこのようにマネジメント論をみていた。⁽⁶⁰⁾

シュナイダーはこの問題の本質が、なにより多様な視点に基づくアプローチが現実的であるとするマネジメント論の見方にあると考えていた。つまり、それは「知識が現実的である」という場合、「実際の応用状況で役立つ知識」と、「ある問題に有効な知識」とに分けて考えなければならず、「現実的」というのは、正確に設定される問題設定と結びつき、そのためのアプローチとして理論が発展している。マネジメント論にはその点が欠落しており、シュナイダーは、正確に規定される問題設定に対してだけ、理論の有用性、また現実性が判断されると考えていた。⁽⁶¹⁾このような認識であったからこそ、かれは制度の個別経済理論ではマネジメント論で展開される社会科学的・行動科学的知識よりも、むしろ競争秩序における技術的・商人的な専門知識、法律知識の深化が求められるとしたのである。⁽⁶²⁾

VII. むすびに

以上、シュナイダーの制度の個別経済理論の内容を概観した上で、かれの理論的核心部分をオーストリア学派との相似性から浮かび上がらせ、そこから従来の経営学における主流派との問題認識の違いを明らかにした。これまでみたように、シュナイダーの制度の個別経済理論における核心がとくに一般均衡論

(59) 管理哲学と揶揄されたのは、意思決定志向アプローチ、システム志向アプローチ(サイバネティクス)、市場志向アプローチ、コーポレート・アイデンティティーの職員共同体概念(Angestellten-Gemeinschaftsideologie)、企業文化、企業倫理といった、現代を代表する経営理論ばかりである。Vgl. *Ebenda*, S. 148.

(60) さらにシュナイダーは、上記の3つの前提条件の欠点や矛盾以外にも、社会科学的基礎概念の支持者たちが、一般経営学において社会的・倫理的責任を考慮したマネジメント論アプローチの形成を目指していることにも批判的な見解を述べている(*Ebenda*, SS. 144-146.)。

の否定、主観主義（個人主義）、法・慣習の重視であったとすると、シュナイダー⁽⁶³⁾は経営学におけるネオ・オーストリアンの系譜に属する。

もともとネオ・オーストリア学派は、オーストリア学派の第3世代であるシュンペーターがローザンヌ学派に近づいた反動として現れ、そこでは主観主義を強調することでマクロ量を認めないばかりか、ローザンヌ学派の真理命題

(61) シュナイダーはこのような論調であるがゆえ、最近の一般経営学諸構想に対しても厳しい批評を繰り返している (Schneider, D., Bücher: Haase, M., Institutionenökonomische Betriebswirtschaftstheorie: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre auf sozial- und institutionentheoretischer Grundlage, in: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 54. Jg., 2002, SS. 567-570; Schneider, D., Bücher: Diefenbach, T., Kritik und Neukonzeption der Allgemeine Betriebswirtschaftslehre auf sozialwissenschaftlicher Basis, in: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 56. Jg., 2004, SS. 780-781)。

その中で、ハーゼ (Haase, M) に対しては、たとえば、制度経済学の代表者に関する記述、シュナイダー自身による機会コスト概念の見解など彼女の論理展開上取り上げるべき点をほとんど取り上げていないことを批判している。そしてなにより彼女がノース (North, D. C.) に基づいて「制度経済学が制度理論と生産理論の結合の中で展開されている」としたことに対して、生産理論だけでは不十分で会計学なども広く企業の経済理論に含めるべきであるとし、しかも彼女が最も強調した「統合性」概念がすでにリスト (List, F.) に述べられているとして、まったく評価を与えていない。書評の最後では、「新制度経済学的見方が経営論の基礎になりうるという根拠づけに失敗した」と締めている。

ディーフェンバッハ (Diefenbach, T.) にはさらに、不当な思い上がり、戯言 (Absurdität) といった辛らつなコメントを寄せ、とくにディーフェンバッハの新古典派に対する認識、経営の対象規定、トランス・ディプリンパラダイムの具体的な内容、言明領域での価値判断に関する肯定的主張に対して容赦のない批判を展開している。

ハーゼ、ディーフェンバッハの主張については、以下を参照。梶脇裕二「ドイツ経営経済学における一般経営経済学の再構築の試み—ハーゼの制度経済的経営経済理論を中心として—」『香川大学経済論叢』第76巻第3号、2003年；梶脇裕二「一般経営学の定立をめぐる問題—ディーフェンバッハの所論をもとに—」『香川大学経済学部研究年報』No. 44, 2004年。

(62) その他に経済学との関係について、シュナイダーは、国民経済学と制度の個別経済理論の学問的な分業のあり方として、経営学（制度の個別経済理論）が個々人の所得の側面、個別経済制度の所得の側面を対象にして、さらに制度における権利・義務の分配に交換関係を応用する課題をもつ一方、国民経済学が貨幣政策、社会政策、財政政策の規則システム・行為システムといった全体経済的制度の課題を扱うものと考えている。また、規則システム、行為システムとしての制度を扱う社会学研究については、制度の個別経済理論があくまで所得不確実性の低減のための制度研究であり、社会学で扱っている領域よりも対象を限定している点を強調し、その違いを明らかにしている (Schneider, *Betriebswirtschaftslehre*, SS. 157-164.)。

(63) ただし、シュナイダーは、ムグラール (Mugler, J.) のいう「経営経済学のウィーン学派」には反対している。

である「経済数量の均衡的相互依存関係」を非現実的なものとして受け入れていない。このような考えからすると、ネオ・オーストリアンたるシュナイダーも経営学における新古典派概念の克服を自らの科学的使命と考えていたであろう。それは、つまり、戦後ながらくドイツ一般経営学の中心であり続けたゲーテンベルク理論の超克ではなかったであろうか。しかもそれを社会科学・行動科学的方向に導くのではなく、あくまでドイツ的伝統に則った経営「経済学」的方向によって達成しようとしたように思われる。

ゲーテンベルク一般経営学を貫く体系原理は、経営諸要素の投入＝産出間関係、あるいは経営内均衡概念とされる⁽⁶⁴⁾。したがって、ゲーテンベルクが対象とした「経営経済的」問題とは、与件の変動に対する適応に求められ、その結果として企業における諸量が、最大利益、あるいは最小損失を保証される状態（経営内均衡）に収束することに関する説明理論が構築される。それは長岡がいうような、体系原理が「資本運動」に取って代わっても事情は同じである⁽⁶⁵⁾。かえって、「資本運動」と規定されることで、貨幣単位に還元される価値の運動という意味合いが強まり、経済的性格も鮮明になる。

それに対して、シュナイダーは「経済的」な拠りどころを、所得の増加、つまり資産の増加に求めた。シュナイダーはこれが決して、与件としての追加投資や損失によって、必然的に実現される（＝新たな均衡状態が創出される）ものとは考えなかった。ゲーテンベルク自身も、経営内均衡の状態がなぜ均衡破壊をもたらすのかという矛盾に気付いていたが、万仲によれば、かれはこの矛盾を、再投資に向けられる留保利潤や発生した損失を与件とすることで、その解決を図ろうとしたのである⁽⁶⁶⁾。シュナイダーはまさにこのゲーテンベルクの矛盾を根本的な出発点に、経営事象を不均衡市場との関係で捉えなおし、外生的秩序と内生（自生）的秩序の相互依存性を明らかにして企業の経営プロセスを、企業者論から批判的に発展させようとしたように思われる。そして、この制度の個

(64) 万仲脩一『ゲーテンベルク学派の経営経済学』千倉書房、1983年、3-5ページ。

(65) 長岡克行『企業と組織』千倉書房、1984年、190ページ。

(66) 万仲、前掲書、36-37ページ。

別経済理論のさらに先を見据えたシュナイダーの理論的視座はすでに制度の進化論的展開に向けられている⁽⁶⁷⁾。

ネオ・オーストリアンの進展が進化経済学の基礎を形成している事情を鑑みると、シュナイダーのこうした視点は当然の帰結である。したがって進化論的アプローチとシュナイダーの制度の個別経済理論の関係を詳しく取り上げる必要があるが、その際には、①進化経済学が、「進化」という多義語を中心に緩やかに結束される諸アプローチと理解されるものなら、そこでは方法論的多元性が必然となり⁽⁶⁸⁾、ディスプリン超越的なアプローチを一切否定するシュナイダーがこの方法論的多元性と自らの制度の個別経済理論の関係をどのようにとらえるのか、また②進化経済学の考えるように、制度が構築主義でも、操作主義でもなく、進化主義的に設計されるものだとすると、個々の経済主体のミクロ的行動がマクロ的制度構造の変動をもたらすと同時に、マクロ的制度構造の変動も個々のミクロ的行動に影響を与えるものと考えられ、方法論的個人主義を採用するシュナイダーがこのミクロ=マクロループの問題構成をどのように考えるのか⁽⁶⁹⁾、こうした点が興味深い点である。

参 考 文 献

- Elschen, R., Prof. Dr. Dr. h. c. Dr. h. c. Dr. h. c. Dr. h. c. Dieter Schneider wird 65 Jahre alt, in: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 52. Jg., 2000, SS. 283-286.
- Schneider, D., Unsichtbare Hand -Erklärungen für die Institution Unternehmung, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 63. Jg., H. 2, 1993, SS. 179-195.
- Schneider, D., *Betriebswirtschaftslehre Band 1: Grundlagen, 2.*, verbesserte und ergänzte Auflage, R. Oldenbourg 1995.
- Schneider, D., Unternehmensicherung, Unternehmensentwicklung und Schumpeter-Thesen, in: Elschen, R. (Hrsg.), *Unternehmensicherung, Unternehmensentwicklung*, Schaffer-Poeschel 1996,

(67) Schneider, D., *Die Unternehmer*, S. 14.

(68) 西部忠「進化経済学の現在」吉田雅明編『経済学の現在2』日本経済評論社、2005年、12-13ページ。

(69) それは方法論的關係主義と呼ばれる立場をとる（同上書、51-61ページ）。

SS. 3-17.

Schneider, D., Die Unternehmer-eine Leerstelle in der Theorie der Unternehmung ?, in : *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Ergänzungheft 4, 2001, SS. 1-15.

Schneider, D., Bücher : Haase, M., Institutionenökonomische Betriebswirtschaftstheorie : Allgemeine Betriebswirtschaftslehre auf sozial- und institutionentheoretischer Grundlage, in : *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 54. Jg., 2002, SS. 567-570.

Schneider, D., Bücher : Diefenbach, T., Kritik und Neukonzeption der Allgemeine Betriebswirtschaftslehre auf sozialwissenschaftlicher Basis, in : *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 56. Jg., 2004, SS. 780-781.

Schumpeter, J. A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 2. neubearbeitete Aufl., Duncker & Humblot 1926. (塩野谷祐一／中山伊知郎／東畑精一訳『経済発展の理論』(上), (下) 岩波書店, 1977年。)

江頭進「企業家論－カーズナー, ハーバー－」尾近裕幸／橋本努編『オーストリア学派の経済学』日本経済評論社, 2003年, 271-291ページ。

尾近裕幸「市場プロセスの理論について」『大阪市大論集』第59号, 1990年2月, 27-57ページ。

梶脇裕二「一般経営学のあり方をめぐる論争について」『香川大学経済学部研究年報』No. 45, 2006年, 136-165ページ。

梶脇裕二「一般経営学の定立をめぐる問題－ディーフェンバッハの所論をもとに－」『香川大学経済学部研究年報』No. 44, 2004年, 63-98ページ。

梶脇裕二「ドイツ経営経済学における一般経営経済学の再構築の試み－ハーゼの制度経済的経営経済理論を中心として－」『香川大学経済論叢』第76巻第3号, 2003年, 243-284ページ。

関野賢「企業者職能論と企業課税」『商学論究』第49巻第1号, 2001年, 93-106ページ。

田淵進「シュナイダーの企業者職能論」大橋昭一編『現代のドイツ経営学』税務経理協会, 1991年, 237-250ページ。

長岡克行『企業と組織』千倉書房, 1984年。

西部忠「進化経済学の現在」吉田雅明編『経済学の現在2』日本経済評論社, 2005年, 3-96ページ。

橋本努「市場プロセス論－カーズナー, ラックマン－」尾近裕幸／橋本努編『オーストリア学派の経済学』日本経済評論社, 2003年, 245-270ページ。

万仲脩一『ゲーテンベルク学派の経営経済学』千倉書房, 1983年。

八木紀一郎編「第7巻序文」八木紀一郎編『経済思想のドイツ的伝統』日本経済評論社, 2006年, i-viiページ。