



グーテンベルク経営経済学研究

長岡, 克行

(Degree)

博士 (経営学)

(Date of Degree)

1986-02-12

(Date of Publication)

2008-05-02

(Resource Type)

doctoral thesis

(Report Number)

乙1002

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/D2001002>

※ 当コンテンツは神戸大学の学術成果です。無断複製・不正使用等を禁じます。著作権法で認められている範囲内で、適切にご利用ください。



ゲーテンベルク
経営経済学研究

長岡克行

目 次

序説 企図と構成	1
第1章 数量複合体としての企業	15
—初期グーテンベルクの理論	
第1節 組織と経営経済の基礎過程	17
第2節 理論の対象としての企業の構成	33
第3節 個別反応領域における反応メカニズム	46
第4節 諸部門の総合としての経営内均衡	55
第5節 結 び	61
補論 ナチス時代のグーテンベルク	65
第2章 『経営経済学原理』の基本構造	81
第1節 課題としての体系化	81
第2節 経営と企業	86
第3節 生産的要素の体系と要素結合としての経営	96
第4節 要素結合における生産的効果と経済性原理	115
第5節 販売と要素結合	132
第6節 生産理論と費用理論	156
第7節 企業の活動諸領域とその連関	180
第8節 経営計算論および評価理論の省略と資本運動	198
第9節 財貨経済行程と財務圏	226
第10節 資本諸量の相互依存体系	242
第3章 組織と意思決定	251

2 目 次

第1節	用具としての組織	254
第2節	規制化と組織の代替原理	263
第3節	組織と社会的構成体	272
第4節	意思決定と役割システム	290
第5節	利潤極大化仮説批判と営利経済原理	308
第6節	新目標論の検討	325
第7節	合理性モデルと過程記述	360
第8節	労働と経営経済学	380
あ	と	
が	き	395

序説 企図と構成

エーリッヒ・グーテンベルクの経営経済理論の方法と体系を解明し、経営経済学的認識にとってのその意義と限界を画定すること、それも、経済理論的な企業理論にとっての意義と限界だけではなくて、意思決定論的とか行動科学的あるいはシステム論的と呼ばれている、いわゆる組織論的な経営学を含めた、広い意味での経営経済学的な認識にとっての意義と限界を標頭すること——これが以下の研究の目標である。

グーテンベルクの理論は、周知のように、第二次大戦後にドイツ語圏の経営経済学の研究方向を転軸させ、経営経済学その後の発展に決定的な影響を与えた。それは、1960年代後半までは完全に支配的な理論であったといつてよいし、今日でも依然としてひとつの代表的な理論としての地位を失っていない。そして、日本の経営経済学においても、グーテンベルク理論の影響は、一時期決して小さからぬものがあつた。このため、ドイツ語圏ではもとより、日本においても、この理論について実に多くの論文と研究書が書かれている。私はこれにさらに一書をつけ加えることになるわけだが、本書にこれまでの多くの研究と異なる点があるとすれば、そのひとつに、グーテンベルク理論の全体系を考察するということが挙げられよう。

グーテンベルクは、全3巻総計1,500ページを超える『経営経済学原理』⁽¹⁾ (以

(1) Erich Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Band: Die Produktion, 1. Aufl. 1951, 24. Aufl. 1983; 2. Band: Der Absatz, 1. Aufl. 1955, 15. Aufl. 1976; 3. Band: Die Finanzen, 1. Aufl. 1969, 8. Aufl. 1980. 溝口一雄・高田 馨訳『経営経済学原理』(千倉書房)第1巻生産論〔原著第2版〕1957年, 第2巻販売編〔原著第2版〕1958年, 溝口一雄・森 昭夫・小野二郎訳, 第3巻財務論〔原著第3版〕1977年。

なお、以下で『原理』の引用にあたっては、1. BandをⅠ, 2. BandをⅡ, 3. BandをⅢと略記することにする。そして、その右肩のローマ数字で版数を示し、さらにその版の引用が初出の際とかその他の必要に応じて発行年度を加え、たとえばⅡ¹⁵[1976], S. 614)のように、ページ数を最後に挙げることにする。

2 序説 企図と構成

下、『原理』と略記)によって、何よりも第一に、「経営経済学の全内容に内的秩序」を与えることのできる「確固たる体系」の確立をめざした。このことは、広く知られている。しかしながら、これまでドイツ語圏でも日本でも、永らくのあいだ『原理』の全体系の主題的な考察は試みられてこなかった。ようやく昨年、二冊のそのような研究書がわが国で発表されたにすぎない⁽²⁾。その理由としては、さしあたり次の二つを挙げることができよう。まず第一に、グーテンベルクに続くさまざまな研究の基礎とされ出発点となったのは、第1巻生産論(初版、1951年)、なかでも生産関数論と費用論であった。第2巻販売論(初版、1955年)で展開された価格政策論、そのうちでも不完全競争市場における企業の需要曲線は、二つの屈接点をもつという仮説に導かれて、少なからぬ数の研究が発表されてきたが、これとて第1巻に基づいた研究の数に比べれば、取るに足りないほどである。このように後の研究への影響という点では、全3巻のうち、第1巻のそれが圧倒的に大きかった。したがってまた、グーテンベルク理論の討究においても、第1巻が考察の中心におかれることになった。そして、これは現在も変わっていない。しかも第二に、第3巻財務論の完成は大幅に遅れた。それが上梓されたのは、ようやく1969年のことであった。

ところが、『原理』が完結をみたとき、ドイツ語圏の経営経済学の状況はすでに大きく変わっており、第3巻は前の二巻ほどには注目をひかない状態になっていた。というのも、ひとつには、『原理』の第1巻と第2巻の方向に沿った経営財務の研究が、この間に多くの人びとによって進められていたからである。その結果として、第3巻には、最初の2巻にみられたような衝撃的な

また、グーテンベルクの次の二書については、引用にあたってやはり略号を用いることにする。すなわち、

Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, 1929は、たんにGで示し、

Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 1958は、Eと記すことにする。

(2) 高橋由明『グーテンベルク経営経済学——基礎理論と体系——』中央大学出版部 1983年；万仲脩一『グーテンベルク学派の経営経済学』千倉書房 1983年。

新しさが消えていた。第二に、さらに重要なこととして、60年代の後半には、英語圏の組織と管理の研究に依拠したいくつかの研究プログラムが形成されはじめ、それらは、すでに第3巻の刊行の頃には、グーテンベルクとその影響下にあった理論に対する有力な競争理論として立ち現れていた。チューリッヒのリューリは、1970年にこの状況について次のように記している。

「ドイツ語圏の経営経済学は、この20年間、とりわけグーテンベルクの影響のもとに形成されてきた。しかし、それはいまや深刻な変化の段階にさしかかっているということについて、何の疑いもありえない。ここ数年のあいだにわれわれの学科の著名な数名の代表者によって、それぞれ根本的に新しい構想にたった一般経営経済学の教科書が公刊されたという事実ほどに、この発展をはっきりあらわしている現象はない。」⁽³⁾

ドイツ語圏における研究プログラムのこの多元化を象徴するのは、1971年の経営経済学会であった。ここでは、グーテンベルク理論の発展をめざす人びとのほかに、意思決定指向的経営経済学やシステム指向的経営経済学の主張者たちがそれぞれ自分たちの研究プログラムと体系構想を報告しあ⁽⁴⁾った。そして、その後、意思決定論的・行動科学的・システム論的な方向の支持者と研究の数は、ますます増加してい⁽⁵⁾った。

(3) H. Rühli, Die Unternehmung als produktives soziales System. Besprechung des Buches von Hans Ulrich, Die Unternehmung 24(1970), S. 65.

(4) G. v. Kortzfleisch (Hrsg.), Wissenschaftsprogramm und Ausbildungsziele der Betriebswirtschaftslehre. Bericht von der wissenschaftlichen Tagung in St. Gallen vom 2-5. Juni 1971, Berlin 1971を参照。

(5) たとえば、キルシュ=メフェルトは、共著『組織の諸理論と経営経済学』(1970)の冒頭で次のように書いている。「現代の経営経済学には、『意思決定指向的』という述語が幾度も繰り返しつけ加えられている。この述語は、たいいていの伝統的-経営経済学の問題設定を意思決定問題として精確化し、一般的な意思決定論の範疇と構想の助けで解決により近づけられる、ということをあらわそうとしている。経営経済学研究にとっての一般意思決定論の意義は、このことによって最終的に承認される。驚くべきことに、経営経済学のこの『新方位づけ』は、これまでのところ挙げるに値する『公然の』方法論争を惹きおこさなかった。」(W. Kirsch und H. Meffert, Organisationstheorien und Betriebswirtschaftslehre, 1970, S. 9) 同じことについて

4 序説 企図と構成

ところで、一般に科学では、新しい理論を新しい理論として定義するためには先行の諸理論と対照し、比較する手続が必要であるから、ここに登場したどの理論も、先行の支配的理論であるグーテンベルクの理論を参照し、これを批判するという形をとって現れてきた。これらの批判は、時間的な前後関係からして、言うまでもなく第3巻以前の段階の『原理』の解釈に則るものであった。そのうえ、批判者たちにしてみれば、かりに第3巻財務論を考慮に入れたとしても、その批判の主旨を変更する必要はなかったろう。いいかえると、彼らにとっては、グーテンベルク理論との対決は第2巻までで解決済みであったはずである。なぜなら、主要な対立領域と争点は、組織と企業目標だったからである。他方で、その後もグーテンベルク派に所属して研究を進めた人びとは、ある意味では当然のことながら、『原理』の体系と方法を問題にするよりはむしろそれを所与として受けとめ、その延長上の諸問題を解くことに没頭した。こうして、グーテンベルク理論の体系全体を問うてみる機会は失われた。そして、その後に現れた方法論的な研究書は、必ずグーテンベルク理論に論及してはいたが、上の経過に引きずられたために、『原理』の体系全体を検討してみるという問題関心をもつことがなかった。

では、一方ではさまざまな研究を導くとともに、それゆえにこそ他方で批

はまた、W. Kirsch, Die entscheidungs- und systemorientierte Betriebswirtschaftslehre. Wissenschaftsprogramm, Grundkonzeption, Wertfreiheit und Parteilichkeit, in: G. Dlugos et al. (Hrsg.), Wissenschaftstheorie und Betriebswirtschaftslehre. Eine methodologische Kontroverse, 1972, S. 154でも述べられている。

また、占部都美氏は次のように記されている。「現在では、理論的思考力にすぐれ、しかも意欲的な若い研究者のほとんどすべてがバーナード＝サイモンの研究者になっている事実は、驚きというほかはない。

ドイツの経営学にも、同じような傾向がみられる。戦後の時期に、ドイツの経営学界を風靡したグーテンベルクの学説は、いまでは過去帳入りの感がある。ハイネンの門下生を中心として、バーナード＝サイモン理論を基礎として、システム論的意思決定論が大河の勢いをなしてきており、それが現代および将来におけるドイツ経営学を支配することを、著書は予言して憚らないのである。」(占部都美『近代組織論 [I], バーナードとサイモン』白桃書房 1974年 ii ページ)

判的とされたグーテンベルクの理論は、根本においていったいどのような理論として解釈されてきたのであろうか。

グーテンベルクは、第1巻初版と同時にその評価をめぐって始まった方法論争において、「私の経営経済学構想の基礎にある根本イデーは、生産過程を〔生産的諸要素の〕結合過程として把握することにある⁽⁶⁾」と述べていた。この根本イデーは、さしあたり第1巻生産論にしか関わりがないように読める。ところが、第2巻販売論の刊行によって延長された方法論争もようやく終息した1957年に、グーテンベルクは、有名な講演のなかでこのイデーを再説し、要素収益と要素投入のあいだの関係としての生産性関連こそ「経営経済学の統一的な構想」に到達するための道であると主張している⁽⁷⁾。しかも、後に詳しくみるように、彼は同じ主張を60年代の初めまで幾度も繰り返した。

だが、グーテンベルク自身によるこの規定は、彼の理論全体の規定として十分な規定たりうるだろうか。というのも、生産性関連は、たしかに企業におけるひとつの「基本関係」であり、事実、第1巻はこの関連を基軸に据えて展開されている。しかしながら、生産性関連自体はあくまで生産領域の現象にすぎず、それがどうして企業ないし経営全体の基本関係そのものであるのか、自明ではないからである。生産過程を生産的諸要素の結合過程として把握することは、販売や財務の現象の解明にどのように関連し、なぜ有効であるのか、少なくともこの説明が必要であろう。

この欠陥を埋めるために、ここで投入要素を狭義の生産的要素に限定することをやめ、また、生産性関連を一般的な投入-産出関係、ないしは投入-効果の関係へと解釈がえすれば、この考え方を生産以外の領域にも適用することができよう。たとえば第2巻は、企業が使用しうる各販売政策用具が販売水準に与える作用を究明しようとするものであったが、これは販売政策措置という投入と販売量という効果のあいだの関係とみなすことができる。財務領域における活動についても同様である。こうして、グーテンベルクの理

(6) E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit“, ZfhF 5(1953), S. 334.

(7) Ders., Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, 1957, S. 24 f.

6 序説 企図と構成

論は、投入－産出ないし投入－効果の理論，換言すれば，企業の諸現象間の関数関係の理論である，と規定することができよう。これは，この理論の最も重要な特徴を言いあてている。事実，グーテンベルクも，1976年の第2巻第15新訂版で次のように書いている。「生産関数と販売関数と財務関数は，経営経済学の対象であるかぎりでの企業が提示する投入／産出－体系を描写する」(II¹⁵, S. 11)と。その意味で，生産性関連の拡張解釈は有用であるといえよう。⁽⁸⁾

しかしながら，この規定も，グーテンベルク理論を貫いている体系原理の説明にはまだなっていない。なぜなら，それは生産，販売，財務といった各活動領域についての理論の共通性を指摘するものではあっても，これら各領域相互間の内的連関を示してはいないからである。ところが，グーテンベルクが『原理』で経営経済学の確固たる体系の確立をめざそうとしたとき，最終的にはこの内的連関こそ問題であったはずである。そのことは，すでに上で一度引用した講演を見ても明らかである。そこでは，生産性関連が経営経済学の統一的な構想にいたるための道であると主張するに先立って，次のように述べられている。すなわち，「経営経済学には，その対象にひとつの大きな学問的構想の完結性と統一性といったものが欠けているという非難が，しばしばにわたって投げかけられてきた。個々の研究領域のあいだに，またこれら諸領域の研究諸結果の間に相互の内的連関がほとんどない」⁽⁹⁾と。だから彼は，この至当な非難に応えるためにも，「経営経済学の研究領域の枠のなかにある何らかの点からその学問的空間を首尾一貫して熟考する」こと，別言すれば，「経営経済学的認識の全体をひとつの統一的な基礎から展開する」⁽¹⁰⁾

(8) 脚注(2)に挙げた高橋氏の著書は，この線に沿って展開されていると言えよう。また，万仲氏は，グーテンベルク経営経済学は「いわゆる新古典派 (neoklassisch) 経済学の企業理論の企業観および理論的枠組を基本的に踏襲していることから，新古典派的構想に立つものとして性格づけるのがより適切」(前掲書3ページ)とされている。

(9) E. Gutenberg, a. a. O., S. 22.

(10) Ebenda.

(11) A. a. O., S. 23.

という課題を自己に課したのであった。同じことはまた、彼が1966年に経営経済学の研究課題として、「生産、費用、投資、調達、在庫、販売、財務の領域における諸行程のあいだで、これら経営部分領域内の諸行程をひとつの統一たらしめている諸関連と諸依存を規定すること」を挙げ、「この統一こそわれわれの欲しているものである」と述べていることからも確認できる。

以上に見たように、グーテンベルクは経営経済学の体系化を課題としたが、彼自身が挙げている生産性関連をその統一的な基礎とみなすことはむずかしい。それにもかかわらず、グーテンベルク理論の支持者と反対者を問わず、すべての人がこの理論の解釈として、グーテンベルク自身による生産性関連の理論という規定を受け入れてきた。その点では、ひとつの例外もない。ここでは、終始先頭に立ってグーテンベルク理論の発展につくしてきたアルバッハを、ただひとつの例として取り上げてみよう。

アルバッハは、1967年に「今日の経営経済学の状態と課題」と題した展望論文において、「この体系の土台になっているのは、要素投入と要素収益のあいだの経営経済的¹²⁾生産性関連である」と述べ、グーテンベルク理論の意義を次のように強調している。

「現代の経営経済学にとって、この理論構築物は二重の意義を持っている。すなわち、それは、一定の理論的發展だけを取り込み、他を排除する。研究において生産性関連を経営経済学の中心的な認識対象として前提する経営経済学者は、この理論構築物を新しい石で拡大しようと努めている。これによって、科学的進歩は測定可能になり、科学的研究はより合理的となった。ある公刊物が新しいものをもたらすものであるかどうかを知るには、一瞥するだけで十分である。新しいものだけが、徹底的に読まれる。生産性関連を経営経済理論の中心的現象に選ぶとき、経営経済理論の基礎として可能な他の諸

12) E. Gutenberg, Der Diplom-Kaufmann als Revisor, Zeitschrift für Interne Revision 1(1966), S. 21.

13) H. Albach, Stand und Aufgaben der Betriebswirtschaftslehre heute, ZfH 19 (1967), S. 447.

現象は排除され、せいぜい一般理論の枠のなかの補助命題の役割へと押しやられる。¹⁴⁾」

このようにアルパッチは、グーテンベルクによって打ち建てられた理論体系を一般理論とも呼んでいるのだが、生産性関連をその一般的規定としてよいかどうかという問題に関連しては、「生産性関連は、狭い意味では、経営経済学的生産理論と費用理論の内容である。それは、広い意味では、企業のすべての機能が差し向けられる点である¹⁵⁾」と、極めてあいまいな叙述しか与えていない。いま、もし第一に、企業のすべての機能が差し向けられる点としての生産性関連が、勝義の生産性関連をさすのであれば、同じ権利をもって他の関連（たとえば販売関数）を挙げることもできるはずである。そのうえ、営利経済原理を企業の本質的構成因とみなすグーテンベルク理論においては、企業のすべての機能が差し向けられる点としては、他のいかなる関連にもまして利潤率こそ相応しい。次に、もし広い意味での生産性関連といわれているものが、狭義の生産性関連と同等な他の諸関連をも含意しているのであるとすれば、すでに上にふれたように、それは理論体系の統一的基礎の規定としては不完全である。

事態はこうだとすれば、『原理』には、体系全体を貫く統一的な基礎はなかったのであろうか。したがって、経営経済学の体系化というグーテンベルクの企図は、結局は失敗に終わったのであろうか。それとも、『原理』は生産性関連以外のある統一的な基礎から展開されていたにもかかわらず、それに気づかれなかったのであろうか——このような問いが現れてくる。グーテンベルク理論の研究は、何よりもまずこの問いに答えるものでなければならぬだろう。それゆえ、本書は、探究の第一の焦点をこの問題の解明に合わせることにする。

ところで、私の結論をここに先取りして言えば、『原理』はその体系の究極的な基礎を、グーテンベルク自身の用語で言っても、「資本運動」におい

¹⁴⁾ A. a. O., S. 448.

¹⁵⁾ A. a. O., S. 447 f.

ている。彼は、『原理』の方法に言及した文章のなかでは、一度もこのことについて明示的に語っていない。それどころか、一見したところ、『原理』の第1巻と第2巻は、リーガー派のリンハルトたちが主張したように、「資本とは全く関係がないかのように」⁶⁶叙述されている。ところが、そのリンハルトたちは今度は黙っていたことだが、反対に第3巻は、一読して明らかのように、全く逆である。そのうえ、第1巻と第2巻で論じられていた内容はすべて資本運動に他ならなかったことが、第3巻では紛うことのない明瞭さで論じられている。

グーテンベルクがこのように企業を根本的には資本運動として把握していたということは、しかしながら、彼の著作を注意深く読んでみると、実はすでに第2巻の序説にうかがえるし、さらに、経営経済学の問題領域に見通しを与えるという目的で著された『経営経済学入門』（1958年、以下、『入門』と略記）の一節にも、はっきりと示されている。そして、このことを知って第1巻を読むとき、ところどころで資本と資本運動に言及されていることがわかる。それだけではない。グーテンベルクの教授資格論文、『経営経済理論の対象としての企業』（1929年出版）は、まさに企業は資本運動に他ならないということを論証し、資本運動の理論としての経営経済学はどのように展開されるべきかを提示しようとした方法論の書であった。それゆえ、それは、グーテンベルクの経営経済理論の出発点であったばかりでなく、『原理』の方法と体系の読解に有力な手がかりを与えてくれるはずである。したがって、第1章では、この教授資格論文を取り上げ、1920年代のドイツ語圏経営経済学のなかでグーテンベルクがいかなる経営理論を構想するにいたったのかということを追跡することにしよう。そして補論として、ナチス時代のグーテンベルクの軌跡を簡単にたどることにする。

次に第2章では、前章の結果を踏まえながら、『原理』の体系の基本構造を浮き彫りにすることに努めたい。そのさい、最も重要な問題は、資本運動

⁶⁶ H. Linhardt, Entscheidungen in der Unternehmung über Betriebsziele, Betriebsmittel und Betriebsabläufe, BFuP 21(1969), S. 687.

と生産性関連との関係であり、さらには、資本運動と第2巻の基軸としての販売関数との関係である。『原理』の体系の統一的な解釈が可能かどうかという問題も、この解明にかかっている。

ところで、グーテンベルク自身の度重なる言明にもかかわらず、『原理』は資本運動という基本把握に基づいた体系であると解釈すべきであるならば、なぜ彼は生産性関連という規定を主張しつづけたかという疑問が、直ちに生れてくる。この疑問は、リンハルトたちが第1巻は資本と関わりがないように叙述されていると非難したことと裏で関連している。この疑問に最終的に答えるためには、資本運動よりも生産性関連を強調することの意味を多くの角度から究明しなければならない。そして、これはとりもなおさず、グーテンベルク理論を批判する作業に他ならない。したがって、第2章の課題は、『原理』の体系の基本構造の摘出と同時に、この基本構造のもとの限界の解明ということになる。第2章では、この課題を、第三次方法論争とその後に見れたグーテンベルク批判をも考慮に入れながら追求したい。

ところで、『原理』体系の基本構造に関する議論においては、組織問題にはほとんど論及しないことになる。それは、組織理論がこの体系、とくに第1巻第10版以前の体系、において占めていた位置価が小さかったためである。ところが、1960年代以降に、『原理』はまさにこのことに関連して、幾多の批判を呼び寄せることになった。というよりも、競争諸理論の出現は、端的にこのことに関連していた。

意思決定指向的、行動科学論的、システム指向的、等々と名づけられているこれら競争理論は、グーテンベルク理論の内的な発展過程のなかで形成されたものではもちろんない。それらは、英語圏における組織と管理の研究、なかでもパーナード＝サイモン学派がもたらした成果に多くを依拠して形成された。1970年にキルシュ＝メフェルトが書いているように、明らかに、この学派から最初に「最大の刺激を受け取ったのは、企業理論で永いあいだ等閑視されていた目標研究であった。[中略] 成立への問い、社会システムの設定目標の基礎づけと構造化への問いは、つねに組織理論家の科学プログラム

の一部である。現在では、企業の目標設定の理論のなかで、この原則的な諸問題が全面的に議論されている。ここで論じられているのはひとつの多元的な目標システム、意思形成の諸中心による交渉の諸過程において確定され、環境の諸条件にたえず適応せしめられる多元的な目標システムである。そして、これらのことは、組織理論の決定的な根本思想でもある。¹⁷⁾

企業の諸目標を組織の参加者による意思決定過程の結果として説明しようとするこの目標研究は、営利経済原理を企業という経営類型の構造エレメントとみなすグーテンベルクの立場と対立している。しかし、新目標論は、グーテンベルクの一元的な目標論に対する批判として構想されていただけではない。すでに多くの新目標論者が指摘していたように、そこでは経済理論的なグーテンベルク理論そのものの批判が意図されていた。したがって、ドイツ語圏で目標研究から始まった組織理論への接近は、またたくまに組織と意思決定過程に焦点を合わせた組織理論的な経営経済学構想の生成、経済理論的アプローチを超えた学際的なアプローチの隆盛へとつながっていった。

グーテンベルク理論に対するこれら新理論からの批判は、多岐にわたっていたが、中心的な論点は次の点、すなわち、グーテンベルクの理論では第一に、多様で多元的な企業の諸現象のうち、主として経済的な数量関係にしか注目されていないこと、第二に、組織概念が狭く、人間の意思決定行動とその過程が主題的に考察されていないこと、その結果第三に、企業における目標形成過程が無視され、営利経済原理が唯一の目標に前提されてしまっていること、この三点に向けられた。見られる通り、これらは、カーネギー学派の組織研究者たちが「企業の理論」に対しておこなった批判と大筋において一致している。これに対してグーテンベルクは、『原理』の第1巻と第2巻の改訂の過程で、英語圏における組織研究の成果の導入をはかったが、最後まで用具的組織観を捨てようとはしなかったし、営利経済原理説に対する異論については、積極的に反論を試みた。このような対立のうちにある組織論と企業目標論が、第3章の主題となる。

¹⁷⁾ W. Kirsch und H. Meffert, a. a. O., S. 28 f.

このうち、組織現象の記述と説明については、明らかに組織理論的経営経済学の方が優位に立つものである。そのことは、用具的な狭い組織観をとる研究がその後急速に減少していったことにも示されている。それゆえ、第3章では、グーテンベルクの組織概念と組織論はどのような欠陥を持つのかということ、競争理論からの批判を参照しながら調べなければならない。

だが、このことは、第一に、競争理論によるグーテンベルク批判がすべて妥当することを意味するのであろうか。したがって第二に、経営経済学は、資本運動ではなくて意思決定と組織を中心に展開されるべきであるということ、それゆえまた、経営経済学は、経済理論としてではなくて組織理論を基礎に展開されるべきであるということ、このことを意味するのであろうか。

第一の問いに答えるためには、グーテンベルクの組織論を詳細に跡づけてみる必要がある。あるいは、むしろこういった方が適切かもしれない。『原理』の基本構造を論ずる第2章においてと同様に、ここでも、「企業の理論」に比べた『原理』の特種独自性の析出が問題になる、と。というのも、すでにふれたように、諸々の新理論はグーテンベルク理論の内的な発展過程で形成されたのではなくて、英語圏の組織理論的な研究に大幅に依拠して形成されたのであったが、そのこととも関連して、グーテンベルクに対する批判も、しばしば英語圏における「企業の理論」への批判に倣っていたのであり、必ずしもグーテンベルク理論との内在的な対決に基づいていなかったからである。そのことは特に、グーテンベルクの組織概念は狭いという批判に現れている。確かにグーテンベルクは、組織を意図的に狭く定義しているが、第3章第3節で論じるように、他方で彼は、企業を社会的構成体とも定義し、その一部のある所では社会的組織とも呼んでいるのである。

そして、英語圏に現れていた「企業の理論」に対する批判の借用ということは、営利経済原理批判にもはっきりと読み取れるのである。

次に、上の第二の問いに答えるためには、意思決定論は意思決定論として自足しうる構造をもっているのか、特にその意思決定前提の概念について吟味すべきであるし、また、その心理学的還元主義の適切性について検討を加

える必要があろう。

それゆえ、第3章では、最初の三つの節でグーテンベルクの組織論をたどったあと、第4節で意思決定論の創始者にして推進者であったサイモンにまでさかのぼって、意思決定論に論対し、また第6節では、企業目標の生成を組織参加者ないし組織メンバーの意思決定過程の結果として説明しようとした新目標論が、本当に目標の生成の説明に成功しているのかどうか吟味することにしてしよう。

ところで、私は第4節と第6節の両方において、意思決定論には根本的な難点が残されているという結論を導くはずであるが、他方で、グーテンベルクの目標論にもやはり説明されていない問題が伏在していること、さらには、たとえば目標コンフリクトの説明は不可能な理論構成になっているということ、そしてその原因は形式的な合理性原理の実体化にあるということ、したがって、認知や意思決定と行動の現実的な過程描写の可能性がそこでは最初から閉じられてしまっているということ、これらの論証に努めたい。そして、本書におけるこれらの議論がもし妥当するとすれば、グーテンベルク理論とそれを批判して出現した新理論との対立、すなわち、資本運動としての企業という現実の構造から出発してその合理的推進方法を問おうとする理論と、諸個人の意思決定過程への注目によって企業の過程と構造を記述・説明しようとしながらその説明に成功しえない理論との対立、この対立の止揚と総合は、すべての社会理論が直面しなければならないひとつの理論的な根本問題、すなわち、自己準拠的な現実の構成という問題の解決なしには、不可能であることを示唆しよう。最終節では、それまで考慮しなかったもうひとつの『原理』に対する批判を検討したあと、結論としてそのことにふれ、現在の経営経済学が直面しているひとつの根本問題をつかみ出したい。

以上が、本書の狙いと構成の概略である。

第1章 数量複合体としての企業

—初期グーテンベルクの理論

ドイツの企業は、第一次大戦後にまさに文字通りの危機に襲われた。企業は、一方では経営レーテ運動によって企業体制の根幹をゆさぶられ、他方では未曾有の悪性インフレーションの渦中に投げ込まれた。「国民経済と同様に経営経済は、その基礎を戦争と革命によって震撼せしめられている⁽¹⁾」——たとえば、1921年1月に攔筆されたシュミットの『有機的貸借対照表論』はこのような書き出しで始められているように、かかる企業の危機は、生れてまだ日の浅かったドイツの経営経済学に大きな衝撃と課題を与えずにはおかなかった。

突然、複雑で重大な諸問題をつきつけられて、経営経済学者のある者は、いちはやく企業の「有機的秩序」の回復を狙って、以前の体系の根本的な書替えに着手した。それは、資本と企業者の存続を保証した「経営評議会」において良心と公平の原則に従った共同決定が行われるべきだと主張する規範的共同体論⁽²⁾となって現れた。他の人びとは、急速に高進するインフレーションのもとにおいて企業がとるべき政策と管理方法、そして、なかでも計算制度の改善の研究に精力を注いだ。その成果は、貸借対照表や原価計算から貨幣価値変動を除去する方法の究明、望ましい価格政策の探究、管理と統制の諸用具の洗練、さらには、生産費水準と経済性を実現するための政策とのあいだの関連の解明となって現れた。主として第一世代の経営経済学者によるこのような努力によって、ドイツの経営経済学は「科学としての自己発見」を遂げ、制度的にも内容的にも確立していくことになる。

大戦直後にハレ大学で国民経済学を学び、1921年の暮にはチューネンの

(1) F. Schmidt, Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft, 1921, S. 1.

(2) H. Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre, 5. und 6. Auflage, 1922.

『孤立国』に関する方法論研究で博士号を取得したグーテンベルクが、3年間機械製造企業で実務を経験した後、ある論文を認められてミュンスター大学の助手に採用され、続いて経営経済学の教授資格を得る必要からフランクフルト大学に再入学したとき、経営経済学は上のような状況にあった。そこでは、経営経済学が直面していた諸問題がすべてあまりにも火急の解決を要するものであったため、ニックリッシュの試みを除けば、個別的問題の研究が支配的であったのも、けだし当然のことであった。

ところが、インフレーションが終息に向い、企業が危機から一応脱しはじめたとき、シュンペーターの『理論的国民経済学の本質と主要内容』に多大の感銘を受け、また、国民経済学の方法論研究を出版していたグーテンベルクの目には、経営経済学全体のこの状況は「研究アプローチの断片性」として映ることになる。⁽³⁾ しかも、ニックリッシュの体系にしても、歴史学派に幻滅以外の何ものも感じられなかったようなグーテンベルクにしてみれば、規範論にすぎず、彼の後の評言を引用するならば、「彼〔ニックリッシュ〕が研究のためにいかなる出発点を選び、いかなる原理で諸問題を解明し秩序づけようとしているのかということ、その構想からは洞察できない⁽⁴⁾」ものであった。そこでグーテンベルクは、彼としては半ば必然的に経営経済学体系を樹立するための方法研究を研究テーマに選ぶことになる。かくして、「経営経済理論では、いったい総じて何が重要であり、とりわけ個別経済としての企業はいかにして理論の対象になりうるのか⁽⁵⁾」を論じようとしたのが、1928年にミュンスター大学に提出された教授資格論文、『経営経済理論の対象としての企業』であった。

翌年出版されたこの論文は、現在の時点からみると、『原理』の「第一草

(3) Vgl., W. Kilger, Mitteilung. Zum 70. Geburtstag Erich Gutenberg, ZfbF 19 (1967), S. 806. 後に詳しくふれるように、40年後のグーテンベルクは、当時の経営経済学の状況を振り返って、それは「彩り鮮やかではあってもまとまりの欠けた花束」だったと形容している。

(4) E. Gutenberg, Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, 1957, S. 23.

(5) Ders., Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, 1929, Vorwort. 以下、本書からの引用はGと記し、本文中にカッコ内で。

⁽⁶⁾案」であったことがわかる。『原理』では方法上の問題に直接に言及されることが少なかったのに対して、方法論の書として著され教授資格論文は、グーテンベルクの理論体系を解明するのに、重要な手がかりを与えてくれるはずである。以下、本章では、この論文を1920年代のドイツ経営経済学のなかに位置づけて、国民経済学徒として出発したグーテンベルクが経営経済理論をいかに形成していったかということに留意しながら検討することにしよう。

第1節 組織と経営経済の基礎過程

ひとは、既存の理論を超克しうるような新しい理論体系を構想しはじめたとき、すでに既存の理論を方法的に眺めるようになっている。ところで、グーテンベルクの場合、経営経済学における既存の諸研究を見る目は、ハレ大学時代の国民経済学研究と認識論・科学方法論研究によってほぼ形成されていたとみてよい。それどころか、すでにふれたように、経営経済学における研究テーマの選択すら、彼が経営経済学研究に着手する以前の科学観によっていたと考えられよう。

さて、国民経済学徒時代にみられる彼の科学観は、「いわゆる歴史学派に深い幻滅を感じ、満足できなかつたのに対して、理論的国民経済学は彼に大きな影響を与えた⁽⁷⁾」という点に象徴的に示されている。かかる性向は、彼が突然父を、続いて兄を失い、遺された工場を相続すべく国民経済学を学ぶためにハレ大学に移るまで、「彼自身の計画に従ってハノーバー工科大学で自然科学、なかでも物理学を学び⁽⁸⁾」はじめていた、という事実にもまさかのぼっ

(6) F. Steffens, Erich Gutenbergs Weg zur theoretischen Betriebswirtschaftslehre, ZfB 42(1972), S. 846.

(7) Mitteilung : Prof. Dr. h. c. Erich Gutenberg 60 Jahre alt, ZfhF 9(1957), S. 633.

(8) Ebenda.

て確かめられるかもしれない。著者はハゼナックと推測されるある雑誌の無署名記事は、「彼がもともと自然科学（物理学）を学んだということ、このことはたぶん彼の後の数量理論的傾向をも説明するものである⁽⁹⁾」と記している。また、シュテフェンスは、『経営経済雑誌』のグーテンベルク75歳記念号のなかで、「自然科学の刻印を受けた問題意識と科学概念の発展が——私は信じるのだが——科学的経営経済学への道を具現しているグーテンベルクの著作を主テーマのごとく貫いている⁽¹⁰⁾」と述べている。それはともあれ、グーテンベルクは、ドイツ語圏における理論的国民経済学の始祖、カール・メンガーの「厳密で体系的な思考様式にとりわけ強い印象を受けた」のち、「彼は、会話のなかで告白しているように、ヨーゼフ・シュンペーターの著作、『理論的国民経済学の本質と主要内容』（ライプツヒ 1908年）に強い衝撃を受けた⁽¹¹⁾」。その後の彼の国民経済学研究は、シュンペーターに導かれて、クルノー、マーシャル、さらにそのほかの理論的国民経済学の代表者の著作へと向けられることになる。

ところで、ハレ大学におけるグーテンベルクの「国民経済学の勉強は、その哲学ゼミナールの枠のなかでの集中的な認識理論研究と結びついて⁽¹²⁾いる。」彼は、新カント派のファイヒンガーのもとで哲学を学んだ。その成果を踏まえて書かれたのが、博士論文『擬設としてのチューネンの孤立国』であった。この論文は、ファイヒンガーの『かのようにの哲学』における擬設（Fiktion）の理論が国民経済学の方法にとって有する意義を確認したいという意図をもって、チューネンの『孤立国』の方法を分析しようとするものであった。

周知のように、チューネンの『孤立国』は次の三つの問題、すなわち、第

(9) Erich Gutenberg 70 Jahre alt, BFuP 20(1968), S. 181.

(10) F. Steffens, a. a. O., S. 842.

(11) Mitteilung : Prof. Dr. h. c. Erich Gutenberg, a. a. O., S. 633.

(12) E. Heinen, Prof. Dr. Dr. h. c. Erich Gutenberg 60 Jahre alt, BFuP 9 (1957), S. 620.

一に特定の農業経営制度の絶対的な優位性に関する疑問，第二に地代の本質に関するアダム・スミスの理論への批判，第三に未解決であった正当なる自然賃金の問題，を解明しようとするものであった。グーテンベルクがそこでとくに注目したのは，第一の問題に関連して，輸送費(穀物価格)と農業経営制度との間にある主要関連を取り出すために適用されていた「研究の方法論¹³⁾の諸原理」であった。もちろん，その背後には次のような確信，すなわち，「総じてある科学の研究方法の方法論に関する意識を通じて，その科学の認識の本質と妥当領域をより容易につきとめる可能性が与えられる¹⁴⁾」という彼の確信があった。そこで彼は，まず最初に，「対象を偶然的なもの，非本質的なものから解放¹⁵⁾」して普遍的認識・法則を獲得するために，抽象と孤立化の方法によって構成された孤立国が，構造と目的においてファイヒンガーのいうフィクションの本質によく照応していることを確かめるにいたる。だが，「かのような考察」の理論からすれば，フィクションがたんなる恣意の産物ではなくて，認識獲得の合理的な手段であるためには，合目的性の要請を満たすものでなければならない。それを問うことは，とりもなおさずホモ・エコノミックスの例に典型的に示されるようなフィクションに基づく類型が国民経済学で構成される理由を問うことになるが，グーテンベルクはそれを次のように説明しようとした。

すなわち，社会-経済生活における諸現象は，まず第一に，複雑に錯綜していて，「大きな統一としての経済の諸要因が互いに密接につながりあっており，鋭く対立した被制約的存在のもとにゆだねられている。」¹⁶⁾第二に，ここでは，「精神的な，したがって考慮できない契機が作用¹⁷⁾」していて，諸現象に個別的な性格を与えている。しかも，このような現象を前にして，「歴史的方法は，なるほど個々の因果関係を確認することができはするが，しかし，

¹³⁾ E. Gutenberg, Thünen's isolierter Staat als Fiktion, 1922, S. 31.

¹⁴⁾ Ebenda.

¹⁵⁾ A. a. O., S. 103.

¹⁶⁾ A. a. O., S. 120-121.

¹⁷⁾ A. a. O., S. 121.

経済的諸法則を提示することを断念しなければならない。¹⁸⁾したがって、普遍的認識を追求しようとするときには、個別的・個性的で錯綜した現実を孤立的抽象で単純化する必要があり、チューネンの孤立国構成の手続は、それゆえ、数量関係を抽出するための合目的な方法である、と。

だが、ここで付言しておいてよいのは、グーテンベルクは、「歴史学派に幻滅」していたとはいえ、また、理論的国民経済学の研究にとって「孤立的抽象を行う『精密な』方法の権能と意義」¹⁹⁾を力説しているとはいえ、国民経済学の方法として、「より多く帰納に向けられている歴史学派の方法の権能を排除」²⁰⁾していたわけではない。それについて、彼は次のように述べている。「両方法は、むしろ完全化のために互いを必要としあっており、一緒になってはじめてひとつの全体を形成する」²¹⁾と。しかしそうであったとしても、「法則」、「不変なもの、規則的なもの、典型的なもの」、したがって精密な科学が彼の学問的関心の根底にあったということ、このことは否定できない。しかしながら、忘れてならないもうひとつの側面として、彼は、「社会科学において孤立化による抽象から導き出される一般『法則』を、メンガーのごとく、「ある場合に観察されることが正確に同じ実際の条件のもとでつねにふたたび現象しなければならないという意味での法則である」とは理解していなかった。²²⁾というのも、法則的なものをつかみ出すために構成されるフィクションは、現実に存在しないがゆえにフィクションであり、仮構されているものが現実に等しい度合が小さければ小さいほど、フィクションから獲得されるものは、普遍妥当な法則とは言えないからである。グーテンベルクは、ここに「経済科学一般における、そしてとりわけ擬設的方法の適用における『法則』の不可能性」²³⁾を見いだしている。したがって、社会科学で到達するのは確からしさ (Wahrscheinlichkeit)、それもカントによって、「認識はもちろん不足してはいるが、しかし虚偽ではない不十分な基礎によって認識さ

¹⁸⁾ A. a. O., S. 42-43.

¹⁹⁾ ²⁰⁾ ²¹⁾ A. a. O., S. 99.

²²⁾ A. a. O., S. 110.

れている真理²⁴」と定義された確からしさである、と彼は述べている。言うまでもなく、このようなフィクションという回り道を経て獲得された認識を実践に適用するには、『かのようにの哲学』にいう「恣意的に作られた差異の訂正の方法」によって、擬設的な要素をはぎとらなければならない。しかし、このことは、すべての科学において同じように可能であるわけではない。したがってグーテンベルクは、経験科学においてフィクションが暫定的に用いられるときにも価値を認めることになる。²⁵

チューネン研究で論じられている問題は、むしろ上につくされているわけではないが、ここでみた抽象的孤立化によるフィクションの構成が、教授資格論文において、他ならぬ経営経済学の認識対象の構成に利用されることになる。それを確認するさいに、ファイヒンガーの『かのようにの哲学』についてもう一度論及することにしよう。

さて、上に瞥見した認識論と社会科学方法論に、彼が理論経済学、なかでもメンガーの「厳密で体系的な思考様式」やシュンペーターの純粹経済学に心をひかれていたという事実を重ね合わせるならば、グーテンベルクがあるべき経済科学として考えていたに違いない理論科学としての科学観が浮び上がってくる。それが、彼の教授資格論文における理論概念を枠組づけることになる。そこに現れることになる理論の規定をここに先取りしておけば、第一に、「いまひとが、経営経済学的-理論的研究について、その結果が直接に実践に適用される場合にのみ価値あるものとするならば、彼はかかる努力を拒否する理由をもつ。しかし、ひとが控え目にして、力点をむしろ経営経済の基礎現象への洞察の獲得におく場合には、何らかのしかたで、かかる『洞察』に到達する見込がありさえすれば、理論的努力を原則的に拒否する理由は全くない」(G, S. 36)と述べられているように、たんなる応用科学ではなくて、理論科学が考えられていた。第二に、その理論科学は、「経営経済

²⁴ 24) A. a. O., S. 115.

²⁵ A. a. O., S. 115 ff.

的『法則』という表現が誤解をひき起さなければそう呼びたい誘惑にかられる諸規則性」(G, S. 41)を追求するものでなければならなかった。最後に、「経営経済理論の対象としての企業の構造においては、次の問題、すなわち、理論的経営経済学の諸言明がひとつの体系的統一をなすことを可能にし、場合によってはそのうえ、それを数学的に確定可能にしうる諸条件はいかなるものであるか、ということが重要である」(G, S. 30)と記されているように、グーテンベルクにとって、理論は体系的でなければならず、可能なら数学的に記述できることが望ましかった。

以上のような理論観を抱いて理論的な統一性と完結性をそなえた経営経済学体系の建設をめざすにいたったグーテンベルクは、まず最初に、その契機を求めて既存の個別的な諸研究を方法的な観点から吟味しようとした。彼は、その作業を通して、経営経済学にはそれぞれ固有の問題構制(Problematik)をもった二つの問題領域が存在しており、そして、両者はそれぞれ固有の方法によって研究されている、という結論に到達している。その第一の領域では、彼が「組織-実践的」と呼ぶ性質をもった経営経済的現象と過程が問題になっており、他のひとつの領域では、経営経済の諸過程の費用計算と成果計算の研究が中心となっている。彼は、結論的には後者のうちに「理論的」経営経済学の契機と可能性を見いだしているのであるが、その理由を次にやや詳しくみることにしよう。

グーテンベルクは、まず第一に、経営経済を組織複合体としてとらえることが可能ではあるについて、次のように述べている。

さしあたり、企業は、財貨をある目的のもとに結合したり動かしたりする人間の意識的-創造的な活動から成り立っている。ところで、企業がどのように目的に照応するように財貨の結合を行うには、人間の決断と方策が必要であり、さらに、「究極的な経営経済的目的に起因するこの決断と方策を実施するには、この設定目標をできるだけ摩擦なく実現できるような一定の諸手段と仕組みが必要である。かかる『仕組み』と『手段』が、組織と呼ばれている経営経済諸制度の複合体をなしている。」(G, S. 11)しかも、分業の制

度、購買組織、販売組織、計算制度などの複合体である『経営組織』は、企業の命運にとって決定的に重要となりうる。」(G, S. 13) ここに、経営経済学では経営経済は組織複合体ととらえられる根拠があるし、事実また、組織問題がひとつの重要な研究領域とされている——このようにグーテンベルクは述べている。

以上の点について、われわれに目新しいものはない。だが、後に『原理』で展開されることになる組織論に関連して指摘しておかなければならないのは、第一に、すでにこの段階で、組織は「企業目的を達成するための手段である」(G, S. 11 f.) と規定されていたことである。第二は、当時の組織研究に関する評言である。彼の判断するところでは、組織に関する研究は、「個々の具体的な場合に適用されている組織の仕組みの記録、あるいは、よくてその特徴を示す」、「記述的研究」の段階にとどまっていて、「一般的な方法諸規則の明確化は、まだ問題にされていない。」(G, S. 13) そこで彼は、組織についてのより体系的で分析的な研究に進むための課題として、「多様な組織現象を一定の基本諸形態に還元し」、「組織に特殊なものの中に一般的なものを発見する」(G, S. 14) という課題を挙げている。第三に、組織用具説²⁶とは反対の広義の組織論を展開したニックリッシュの『向上の道——組織』には、ここでは一言も論及されていないという事実である。また、ここで引用されている唯一のニックリッシュの著作、『経済的経営論』(第6版)にしても、そのいわゆる価値運動論が参照されているにすぎない。われわれは、このような広義の組織概念の無視のうちに、ニックリッシュの理論に対するグーテンベルクの態度をのぞきみることができよう。

かくして、グーテンベルクは、「経営は組織である」とする広義組織説とは逆に、狭義組織説に立って、「経営は組織をもっている」(G, S. 13) と表現するのであるが、彼の理論にとって肝心な問題は、経営と経営がもっている組織との関係について、次の問いを立てることから始まる。すなわち、組織

²⁶ H. Nicklisch, Der Weg aufwärts! Organisation, 1920.

複合体「経営経済」が、その解明をめざす経営経済学の対象として叙述される場合に、「組織されているのは一体いかなるものであるのか」(G, S. 25)と問うところから。というのは、狭義組織説から出発するとき、明らかに組織は、組織の対象、換言すれば、「組織によって組織要素を吹き込まれる客体」(G, S. 25)の存在を予定しており、組織はこの客体に照らして意味をもつにすぎないからである。

この問いによって、経営経済には、組織現象の他に組織の客体、すなわち、財貨の運動過程と労働行程そのものの相における現象が存在しているということが露わにされる。組織の仕組みと制度は、この財貨運動と労働行程に一定の方向と秩序を与える機能をはたしている。したがって、特殊独自の組織的なものを対象に措定する経営経済学は、実質的には、経営経済的財貨の過程と労働行程の存在を前提しなければならない。そのような経営経済学は、そのうえで、組織の実現、組織-構成的処理の次元、技術的な領域の現象を扱い、「手続方法的な措置、したがって、典型的な方法諸規則を探究」(G, S. 15)することになる。だから、組織論的な研究の固有のテーマは、財貨過程と労働行程に関する「理論的洞察を……実践-組織的なものの相に投影化すること」(G, S. 16)であろう。グーテンベルクは、かかる経営経済学について、それが科学的性質をもつか否かを不問にしても、本質的に技術論であると述べている(G, S. 23)。そして、かかる経営経済学で前提されていた財貨行程を、経営経済的基礎過程と名づけている。

このように見てくるとき、組織を対象とする経営経済学の他に、経営経済的基礎過程をその直接性において対象に措定する経営経済学がありうるということが、明らかになる。グーテンベルクは、そのような経営経済学が可能である例証を求めて、シュマーレンバッハの費用論とシュミットの有機観貸借対照表論²⁸を検討している。

²⁷ E. Schmalenbach, Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, ZfhF 13(1919), S. 258 ff.

²⁸ F. Schmidt, Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft, 2. Aufl.,

グーテンベルクがシュマーレンバッハの費用論において見いだしたのは、次のような考察方法、すなわち「組織の局面が方法論的に課題外に」おかれ、費用経過そのものが「抽象的に孤立化されて、一定の諸仮定のもとで運動し、したがって、企業における財貨の関数的諸関連が直接的に際立てしめられている」考察方法である (G, S. 19)。換言すれば、「それ〔研究の客体〕は、組織を経由する道を経ないで直接に突出しており、しかも経営経済を究極的に決定している財貨過程である。」(G, S. 19) 次に、グーテンベルクがシュミットの理論において注目したのは、二つの事実である。すなわち、第一に、そもそも貨幣購買力の一般の変動という国民経済的問題が、所得分配、生産財価格、消費財価格、信用量といった国民経済的平面にではなくて、経営経済的な一対の市場、つまり、企業の調達市場－販売市場に投影され、こうして経営経済的な問題に転換されて、そこでの理論上の利潤の決定だけが論じられているという事実であり、第二に、獲得された認識に従って利潤計算を実践するための組織的・技術的な問題と手続方法の規則は、考察の対象外におかれているという事実である。グーテンベルクは、このことを根拠に、購買力変動の経営経済の本質と意義を把握しようとしたシュミットの理論は、シュマーレンバッハの費用論と同様に、「固有な意味での理論的性格をそなえている」(G, S. 23) という評価を与えている。

技術論の必要性を否定しないまでも、経営経済学が科学であるためには、それは理論科学でなければならない、という見解をいただいていたグーテンベルクは、こうしていまや、「経営経済的基礎過程の認識を第一義的にめざす」理論的経営経済学の体系を構想するにいたる。それと同時に、「組織的な問題に向けられた経営経済学の領域と対象」は、彼の視野から消え去る (G, S. 23)。組織問題は技術論の対象である、という彼の規定は問題を残すものであるが、組織一般ではなくて企業の組織は、究極的には財貨運動に対して意義をもち、財貨運動から意味を受け取るという命題を基礎にして、1920年代の

1922 ; Der Wiederbeschaffungspreis am Umsatztage in Kalkulation und Volkswirtschaft, 1923 ; Bilanzwert, Bilanzgewinn und Bilanzumwertung, 1924.

ドイツ経営経済学を整理し、財貨運動そのもの、経営経済的基礎過程を経営経済学の対象に選びとったということ、ここにグーテンベルクの理論の出発点があった。

このような経営経済学の構想は、組織を与件として処理し、財貨数量そのものの相互関係を分析しようとした純粋経済学の方法に基づいているのであるが、詳しくは後にみることにして、ここではまず、グーテンベルクは理論的経営経済学の契機と可能性を、上述のようにシュマーレンバッハとシュミットの理論のうちに見てとっていたことを確認しておかなければならない。シュマーレンバッハ自身は私経済学論争（第一次方法論争）において、国民経済学的私経済学から経営経済学（私経済学）を区別するために、「技術論としての私経済学²⁹」という方法論文を発表し、後者の独自性を技術論に求めていた。このため、後にシェンブルークによって技術論的方向の代表者というシュマーレンバッハ像が流布されるのであるが、³⁰逆にグーテンベルクは、そのシュマーレンバッハの経営経済学のうち理論的なものを見いだしていたのであった。シュマーレンバッハの『原価計算と価格政策』が当時のグーテンベルクにいかに大きな影響を与えていたかということについては、これまた後論でも見ることになるが、グーテンベルクの直接の証言として、われわれは1966年に行われた彼の学会講演から一節を引くこともできる。彼はそこで次のように述べている。「その本の意義は、たんにその素材的内容にあったのではない。それが現れたとき、——ちょっと個人的な追憶をさしはさむことが許されるならば、——大胆な飛躍をもって費用計算技術が無視され、企業は費用を正しく計算するということが単純に仮定されているという、そ

²⁹ E. Schmalenbach, Die Privatwirtschaftslehre als Kunstlehre, ZfhF 6 (1911/1912).

³⁰ F. Schönpflug, Das Methodenproblem in der Einzelwirtschaftslehre, 1. Aufl., 1933, 2. erweiterte Aufl. (Hrsg. v. Seischab, Betriebswirtschaftslehre. Methoden und Hauptströmungen), 1954. 大橋昭一・奥田幸助訳『シェンブルーク 経営経済学』有斐閣 1965年。

れは私にとって驚くべきものであり、完全に新しいものでありました」と。⁶¹⁾
 他方で、彼が指導教授シュミットから学びとるところが多かった点についてもやはり再論するはずだが、わたしたちは、さしあたりここでは、次に再録する教授資格論文の序文を信用しておいてよい。すなわち、「著者〔グーテンベルク〕は、どの著作者から個々にこの著作のために鼓舞を受けたかということをも自分で挙げることはおそらくできない。ことに最近の経営経済学的研究は、ほとんどどれもが、多かれ少なかれ理論的性格の要素を顕著に含んでいるからである。けれども、経営経済理論の原理的な可能性の問題へと著者を導いてくれたのは、とりわけF・シュミット教授の労作に没頭することによってであった」(G, Vorwort) と。

第三に、彼はここでは言及していないが、経営経済的基礎過程を対象とした「理論的」な研究の例として、オランダの経営経済学者ポラックの『企業金融論』⁶²⁾を思い浮べていたに違いない。グーテンベルクによれば、ポラックの「この本は、企業金融が拠って立っている基礎、多数の個別的経営に分解されている生産が惹起し必要ならしめる資本転位、ならびに、そこから生じてくるところの一方でのさまざまな種類の企業における資本需要の不断の変化と、他方でこの需要を満たすための不断の変動を分析する」ことを通して、「企業の受動的金融、資本需要の充足」を解明しようとするものであった。⁶³⁾「ドイツの財務論の文献では一度も論じられたことのない問題」、すなわち、「財務技術的問題や財務政策的問題」ではなくして、「企業の変動する生産技術と財務の諸状況から信用市場へと移り反応する経済的諸力を直接にたどった」⁶⁴⁾このポラックの財務論は、理論志向の強かったグーテンベルクの関心を著しく刺激せずにはおかなかった。教授資格論文を提出する1年前に、

61) E. Gutenberg, Über einige Fragen der neueren Betriebswirtschaftslehre, ZfB 36(1966), Ergänzungsheft S.9.

62) N. J. Polak, Grundzüge der Finanzierung mit Rücksicht auf die Kreditdauer, 1926.

63) N. J. Polak, a. a. O., S.12.

64) E. Gutenberg, Die Kreditquellen in der Finanzierung, ZfB 4(1927), S.683.

グーテンベルクは本書について長い書評論文を書いている。彼はそのなかで、ポラックの研究対象の理論的特性と研究対象によって「命じられた」研究方法について、次のように述べている。すなわち、ポラックが直接性において把握しようとしていた企業の生産技術的・財務的状况と資本市場のあいだの関連は、「経済の『即自 (An Sich)』」に属するから、金融行為においてそれらは顧慮されるべき性格をもち、この行為に結びついている財務政策に対しては「刻印を押す」性質のものである。このような研究対象の理論的特性からして、手続方法の規則や実践における企業金融のケースと可能性は、対象領域から除外されるのが適当であり、したがってポラックは、信用市場と企業のあいだにある雑多な信用の形態と可能性を若干の厳密な理論的体系に要約するという研究方法をとっている、と。そして、「経済現象の多様性を特殊性と一般性に従って分離し秩序づけ、そこから再びそれらを究極的な論理的つながりに結びつけることを理論」と定義したグーテンベルクは、「ポラックの思考過程はすぐれて理論的である」と特徴づけている⁵⁹。この書評論文に現れていた理論の定義、研究対象の理論的特性の指摘、したがって、手続方法と政策に先行する相における現象の分析の重視は、すでに述べたような『経営経済理論の対象としての企業』のそれに一致している。しかも、そのみにとどまらない。グーテンベルクが教授資格論文で分類していた経営経済学の考察方法の三類型、すなわち、当時の組織研究にみられた記述的方向、組織問題が本来もつ実践-組織的性格、最後に理論的経営経済学という三類型は、ポラックが独訳版序文において経済科学のモノグラフィーにありうるタイプとして挙げていた次の分類に照応している。すなわち、「第一のタイプは、技術的諸行程を記述しようとする。第二のタイプは、一定の経済主体のために処方箋を与える。最後に第三のタイプは、知覚される諸現象を諸関連の探究によって説明しようとする⁶⁰」という分類に。ここでひと、グーテンベルクのこの図式転用を笑うかもしれない。だが、彼は自己の選ぶべき理論的経

⁵⁹ Ebenda.

⁶⁰ N. J. Polak, a. a. O., Vorwort.

営経済学の契機と可能性を見つけ出すために、しかも場合によっては、「技術論」を自称するシュマーレンバッハのうちにも理論的な方向を読み取りながら、この図式を転用したのであった。その意味では、ひとはむしろ図式適用にあたってその背後にあった彼の読解力、とりわけ、組織-実践的方向と理論的方向の内的連関への洞察に驚くべきであろう。

しかも、グーテンベルクがポラックから受けた影響は、上に述べたことにつくされない。ポラックは、『企業金融論』の独訳をシュミット編集になる「経営経済・財務経済研究叢書」の一冊として出版するに先立って（グーテンベルクの教授資格論文もこの叢書に収録された）、やはり編集者であったシュミットの懇請を受けて、『経営経済雑誌』の1926年1月号に「評価と貸借対照表の諸問題」という論文を書いている。この論文は、「現代の理論的国民経済学の成果を経営経済学的価値論に持ち込もう⁵⁷⁾」とするものであった。ポラックはそのことだけで、国民経済学出身のグーテンベルクにとって近い存在であった。経営経済学分野におけるグーテンベルクの第二論文、「貸借対照表価値の構造」は、上のポラック論文に刺激されて書かれたものといえよう。それは、「経営経済学における価値観念と価値意味の基礎にある観念内容を把握するために」、「それらの究極的帰結における諸関連を浮き彫りにす」べく、「可能な限りの抽象にまで歩を進め」ようと試みたものであった⁵⁸⁾が、その最終節では、ポラックと同様に、マーシャルの『経済学原理』とベーム＝バベルクの『資本と資本利子』に依拠しようとしていた。それに加えて、ポラックの『企業金融論』には、ドイツ語圏の経営経済学の状況を意識してわざわざその序文に、本書では「オランダの文献では普通のことだが、国民経済と経営経済の概念・事実・諸現象が入り組み、相互的関連のなかで取り扱われている」と断られていたように、ひとりドイツの経営経済学の文献のみならず、各国の国民経済学の文献が参照されていた。ドイツの経営経済学が財務の領域において技術的問題や政策的問題しか論じていなかっ

⁵⁷⁾ Ders., Bewertungs- und Bilanzprobleme, ZfB 3(1926), S. 1.

⁵⁸⁾ E. Gutenberg, Die Struktur der Bilanzwerte, ZfB 3(1926), S. 497.

たのに対して、企業金融を理論的に分析していたポラックが国民経済学の成果にも等しく依拠していたという事実は、グーテンベルクを大いに勇気づけるものであったに違いない。

もともと歴史学派が主流であったドイツの経済理論は、企業に関しては労働政策と企業形態の分析にみるべきものを有していたとはいえ、マーシャルによる代表的企業の分析やクールノーの価格理論に匹敵するような企業理論をもっていなかった。産業資本主義段階から独占資本主義段階への移行期に、イギリスでは企業そのものが経済学の重要な分析対象になり、政治経済学（ポリティカル・エコノミー）が経済学（エコノミクス）に変貌していったのに対して、ドイツの歴史学派は、国内の階級対立緩和策と産業平和を実現するための社会政策を前面に押し出さざるをえなかった。ところが、遅れて出発したドイツ資本主義が国内資本保護策に助けられて国内市場を耕作し終わったとき、植民地従属国をもたなかったドイツの企業が列強国と世界市場競争戦で伍していくには、生産費切下げ戦略しか残されていなかった。しかしながら、集積と集中によって大規模化し複雑化していく企業の内部構造と経済的諸量をそれ自体として分析することは、歴史学派の理論的立場に本来なじまないものである。だからドイツの大学と国民経済学は、大企業とその首脳部の要請にもかかわらず、それに応えられる企業理論と管理者教育を用意できなかった。⁹⁹ その間隙を埋めるべく現れたのが、旧商業学の改編と革新による経営経済学の生誕であり、ドイツ商業教育協会を中心に推進された商科大学の設立であった。

⁹⁹ 第一次大戦の直前においても、ドイツの国民経済学は官僚向けの教育でしかない、と企業家層から不平を言われていた。このことについては、A. Marshall, *Industry and Trade*, 1919, p. 357 とそこに挙げられている文献を参照。また、当時の企業をめぐる内外の状況と管理組織、ならびにそれに関連した当時の文献、さらには、商科大学の設立に先立って工場管理の技術者育成のための工科大学が設立された経緯については、よく知られている経営経済学史研究の他に、とりわけ J. Kocka, *Industrielles Management. Konzeption und Modelle in Deutschland vor 1914*, *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 56 (1969), S. 332 ff. がすぐれている。

ところで、しかし他方で、企業の分析が必要であるとする国民経済学者がいなかったわけではない。彼らは、国民経済学内部の一分科として企業を対象とする私経済学の必要性を主張した。また、よく知られている一例だけを挙げるなら、シュマーレンバッハの師であったビューチャーは、実際にこの頃に大量生産の理論を定式化している。ところが、この国民経済学的な私経済学の主張に対して、講壇社会主義者たちは、一部は誤解に基づいて、私的経済主体である企業家の特殊的利害を代弁する理論は学問でありえないし、そのような研究は大学において営まれるべきでない、という私経済学否定論を対置した。こうして、私経済学論争が始まることになる。⁴⁰この論争に必然的に巻き込まれることになった経営経済学は、科学を自称するためには、それが企業家の特殊的利害を代弁する「金儲け論 (Profitlehre)」でないということ論証せざるをえない状況に追い込まれた。そのための論理構築努力がその後のドイツ経営経済学の「奇型性」を生み出すことになるのであるが、この論争において経営経済学は、国民経済学との差異を強調しようとした。歴史学派が支配する大学 (Universität) の外部に商科大学 (Handelshochschule) で誕生した経営経済学は、誕生の日に国民経済学とは異なる一学科でありうる道を探さなければならなかったのに、この論争で国民経済学との差異と存在理由を論拠づけなければならなかった。このことが、国民経済学に対する経営経済学のその後の関係を決定的に特徴づけた。

ところで、講壇社会主義者が経営経済学の科学性を否定したにもかかわらず、経営経済学はドイツ資本主義の現実的要求に応えるものであったから、商科大学の大学への吸収合併や大学における講座新設によって、大学のなかでも着実に地歩を占めていった。他方で、私経済学論争終息後もマーシャル流の企業の分析や近代経済学的価格理論は、国民経済学のなかではすぐには

⁴⁰ K. Bücher, Das Gesetz der Massenproduktion, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 1910, Heft 3.

⁴¹ 私経済学論争に関する多くの研究のなかでも、特に中村常次郎「私経済学時代の独逸経営学」(馬場敬治責任編輯 経営学全集第6巻『独逸経営学(上)』東洋経済新報社 1952年所収)を参照。

現れてこなかった。近代経済学の流れに立ったシュタッケルベルクの『純粹費用理論の基礎』が現れるには、1932年まで待たなければならなかったし、シュナイダーの『生産理論』が世に問われたのは、さらにその2年後であった。したがって、ドイツの経営経済学は、アメリカに生れた企業管理論にあたる部分に加えて、近代経済学におけるミクロ理論の部分的な代役をも引き受けなければならないような位置におかれていた。しかしもちろん、封建制を経ず、特殊な労働事情と技術革新のもとで工場の作業組織の分析から形成されていったアメリカの管理概念とは違って、ドイツにおける管理と組織の概念は、1873年恐慌とそれ以後の景気後退のなかで、何よりもまず、不変資本節約上の理由から、簿記会計制度の改善を通して形成されていったのであり、その延長上に生れた経営経済学は、第一次大戦後に実質的な確立を遂げていく過程においても、内容的には会計と計算統制の占める比重が大きかった。

そのような経営経済学の状態のなかで、国民経済学出身のグーテンベルクは、技術的な計算手続やそのための組織の問題を除外した理論体系を構想したのであった。そのときに彼は、企業の分析に一方の足をおいていた近代経済学がドイツでは一括して国民経済学と呼ばれていたことに、おそらく疑問を抱いていたはずである。そして、当時の経営経済学が、全体としてみると国民経済学から自己を区別しようとして、近代経済学のこの企業分析を遠ざけていた態度に、彼は納得できなかつたに違いない。このような状況において、たんにドイツの経営経済学を参照するばかりではなく、「オランダでは普通のことであった」が、国民経済学、それも歴史学派からウィーン学派、ケンブリッジ・スクール、さらには、ヒルファーディングの『金融資本論』を通してマルクスまで参照しながら企業金融の理論的分析を行っていたボラックは、グーテンベルクを大いに鼓舞した。

われわれは、以下でグーテンベルクの教授資格論文に引用されている国民経済学的文献のすべてに論及することはできないけれども、そのいくつかを挙げるができるだろう。後の『原理』では、すでに知られている通り、

生産論、価格論、資本コストと最適資本構成論で、アングロ・サクソンのいわゆる経済学者が研究しているマイクロ理論が大幅に採り入れられ、しかも、生産論では限界生産力理論の妥当性を否定した生産法則が、価格論では二重の屈接点をもつ価格-需要曲線が、提出されることになる。今日、ドイツ語圏では、マイクロ・エコノミックスの一部は経営経済学の領域に入っている。その淵源は、このグーテンベルクにさかのぼる。

さて、上述のように、グーテンベルクは、理論的経営経済学の契機と可能性をシュマーレンバッハ、シュミット、ポラックの個別的問題に関する研究に見いだした。それらの個別的研究を統合化・体系化する理論的枠組の構築——これが『経営経済理論の対象としての企業』の課題であった。その経営経済学では経営経済的基礎過程を対象とすべきことを知ったグーテンベルクは、基礎過程の本質と構造とを改めて問題にするために、理論の対象としての経営経済の構成に立ち向っている。われわれは次にそれを見なければならぬ。

第2節 理論の対象としての企業の構成

グーテンベルクにとっての経営経済学は、組織-実践的問題領域にかかわる技術論ではなくて、経営経済的基礎過程の理論でなければならなかった。だが、経営経済的基礎過程は、企業を、したがって「組織された構成体」を前提しており、組織的なものと結びついて存在している。それにもかかわらず、経営経済学が基礎過程を直接性において把握しようとするとき、どのような認識手続上の操作が必要になるであろうか。理論的経営経済学の確立をめざすグーテンベルクの認識対象の構成は、ここに始まる。彼がそのために採用する操作は、ファイヒンガーの『かのようにの哲学』で展開された擬設の方法である。グーテンベルクは『擬設としてのチューネンの孤立国』の第3章で「かのようにの哲学」における擬設の理論を要約していたが、直接ファイヒンガーにあたって、それを簡単にみておくことにしよう。

精神のもとに実体ではなくて、作用と反作用の有機的全体を理解するファイヒンガーは、その作用と反作用に身体圏における有機的な機能と同様の経験的合目的性をみる。この合目的性は、事態と環境の作用に対して有機体の維持をめざす反作用と適応、新しい要素の同化と受容、あるいは、反発に現れる。したがって、「精神は、受容されたものを独自に合目的に変化させ、自己を新しいものに適応させるのと同時に、外的なものを自己に適応させる有機的形成力」と理解されることになる。ファイヒンガーによれば、この産物が思惟の諸形態であり、諸観念⁽¹⁾である。

ところで、ファイヒンガーのこの見解によると、思惟の道は現実の諸関係そのものの模写であると考えすることはできない。われわれは、客観的な存在を絶対的に認識しうるのではなくて、推論しうるにすぎない。思惟は、思惟の目的を達成するために行われる主観的だが合目的な努力であって、何らかの外的な行程あるいは過程と関連している思惟の主観的過程は、存在そのものによる証明可能性をまれにしかもてない。だから、思惟がその目的を満たしたという保証は、論理的産物と客観的な事物との理論的比較によっては得られない。そうではなくて、実証的な確認、つまり、われわれの関与なしに生じている出来事を有機的思惟機能の産物を用いて計算し、論理的形成物の指令に従ってわれわれの意思衝動を目的照応的に遂行しうるかどうかということ、これが問題になる。ファイヒンガーはこのような意味で、自己の立場を観念論的実証主義 (idealistischer Positivismus)、ないしは実証主義的観念論⁽²⁾と呼んでいる。

ところで、客観的な出来事とは全く別の道をたどる主観的思惟の課題は、操作と回り道を経て存在に到達することにある。その場合、思惟は、論理における帰納の操作のように「正規のいわば正統的な思惟の道」、換言すれば、

(1) H. Vaihinger, Die Philosophie des Als Ob. System der theoretischen, praktischen und religiösen Funktion der Menschlichkeit auf Grund eines idealistischen Positivismus, 5. und 6. Aufl., 1920, S. 1 f. und S. 399 ff.

(2) A. a. O., S. xx und S. 5 ff.

目的のために「直接に『現実』をめざす方法」の他に、諸困難を迂回するために、「それ自身ほとんど秘密に満ちた性格をもちながら、多かれ少なかれ逆説的なしかたで普通の手続には矛盾する操作」、すなわち、術-策 (Kunstgriffe) を用いる。⁽³⁾ この後者の操作が、擬設 (Fiktion) である。ファイヒンガーは、「語の厳密な意味での固有の擬設」、すなわち、「現実に矛盾するだけではなく、それ自身においても矛盾に満ちている表象構成」(たとえば、無限小や物自体) を真の擬設と呼び、「所与の現実とは矛盾、ないしは、それから乖離しているだけで、それ自体では矛盾がない表象構成」を半擬設 (Halbfiktion)⁽⁴⁾、あるいは、準擬設 (Semifiktion) と名づけている。

さて、擬設が科学上の擬設であるためには、現実からの乖離ないし矛盾が意識されていなければならない。換言すると、擬設は、「一時的で後の代替あるいは訂正を定められている表象にすぎない」ということになる。さらに注意しなければならないのは、擬設と仮説 (Hypothese) の違いである。擬設は思惟のたんなる補助構成物、たんなる回り道にすぎなかったのに対して、仮説は確定的な固定化を期待されている。そのうえ、仮説においては経験による検証 (Verifikation) が問題になるのに対して、擬設とは経験科学に最終的に給付する役割によって是認ないし正当化 (Justifizierung) されるべきものである。⁽⁵⁾

ファイヒンガーは、科学における擬設の例を枚挙し、それらを分類して、個々に詳しく検討したうえで、それを認識一般にまで適用し、一般概念の形成をも擬設に基づく Als-Ob-構成から説明しようと企てている。それらすべてについて、ここで見ることはできないし、その必要もない。ここでは、経験科学で用いられる準擬設のうちで最も重要な抽象化擬設 (abstraktive F.) と図式的擬設 (schematische F.) についてふれておこう。

前者の一標準例として挙げられているのは、「人間のすべての行動はエゴ

(3) A. a. O., S. 11 und S. 18 ff.

(4) A. a. O., S. 24.

(5) A. a. O., S. 127 ff.

イズムからのみ命じられるという周知のアダム・スミスの想定である。」抽象化擬設が形成される理由は、現実が極度に複雑なために論理的機能が混乱なく進められないということにある。そこで、思惟のうえで、現実的なものの一定の諸要素を無視し、最も重要な現象をつかみ出すのに抽象化擬設が用いられる。それは、もちろん現実に照応するものではなく、原因と事態の代りに現実の一断片を意図的にとり出した仮定である⁽⁶⁾。

抽象化擬設においては、現実のある部分がいわば切り落された側におかれ、残っている部分だけが顧慮されている。これに対して、図式的擬設では、一定の複合的な構造ないし骨格がとり出され、この裸の像について思惟計算が行われる。したがって、ここでも纏れた現実の代りに、抽象-主観的な表象構成物について理論計算を行うために、擬設が形成されるのであるが、それは抽象化擬設よりも前進している。ここでは、なるほど現実の本質的なものが含まれているが、しかし簡単で純粋な形態におけるモデルにおいて、いわば現実の法則なるものが研究されることになる。ファイヒンガーは、「この方法的補助手段の歴史的に最も有名な例」として、チューネンの孤立国を挙げ⁽⁷⁾ていた。

さて、グーテンベルクは、基礎過程を直接性においてとらえるために上述のような準擬設を用いて、「組織は完全に機能するという仮定」(G, S. 26)、換言すると、「経営経済的基礎過程の摩擦のない実現を保証する調和のとれた組織という仮定」(G, S. 26)を導入する。グーテンベルクは、この仮定によって組織問題の否定ではなくて中立化 (Neutralisierung) をはかる。このような操作の適用によって、理論の対象としての企業では、「なるほどそこに組織は存在するが、固有の問題性を持たぬ平面に投影化」(G, S. 25 f.) される。しかし、そのことは同時に、「経営経済理論の対象としての企業は直接的に経験的な企業ではありえない」(G, S. 26) ということを意味する。

(6) A. a. O., S. 28 ff.

(7) A. a. O., S. 36 ff.

しかしながら、この仮定をもってしても、経験的企業の多岐的な現象にみられる外見上の無規則性は、特殊独自の理論的諸命題に到達しようとするグーテンベルクの試みに立ちはだかる存在として立ち現れている。それぞれの企業は、自然的所与ではなくて人間の創造的形成力の産物であることからして、「一回性、全く個別的なまさにそうあること (Gerade-weise)」（G, S. 26）によって特徴づけられている。すなわちまず第一に、経済的事態に対する企業指導者の意思、決定能力、洞察力が、それぞれの企業に个性的特徴を与える。第二に、使用可能な財務手段、生産物、生産方法、経営で労働する人間、企業の立地、等々における多様性が、ある企業と他の企業の差異を生み出すとともに、時間の推移にともなう諸条件の変化は、企業を変化せしめる。これら二つの理由から、細部全般にわたって他の企業と等しい企業はありえないばかりでなく、同一の企業ですら同じ状態にとどまることができない。

一般に社会科学で理論的認識がめざされるとき、経験的所与の個々の差異・個性が最初の障害となって現れてくることを、グーテンベルクはチューネン研究で確認していた。彼はそこでは、「形成可能性と現象形態のとはうもない豊富さ⁽⁸⁾」をもった現実を単純化するためにチューネンが用いていた思惟上の操作（孤立化の方法）を、次の点に要約していた⁽⁹⁾。すなわち、(1)土地の無数の不等性と差異の均等化、(2)人間の働きかけによる土地豊稔度変化の可能性の排除、(3)たとえば天候、病虫害、獣疫など、収益に浮沈を与える要因の度外視、(4)孤立国の農場はすべて同じ大きさという仮定、(5)労働強度、賃金、放牧期間の一定、(6)副業経営の無視、(7)同一圏内にある個々の農場の交通状態が農業経営制度に与える作用は等しい、(8)関税政策や経済政策、また、何らかの通商条約など、立法一般によって行われる干渉に無縁、(9)輸送は道路に限定、(10)孤立国はひとつの中心都市以外に都市をもたない、(11)都市、すなわち孤立国における販売地域の消費量は不変、(12)農業労働者の労働の喜びに影響し労働給付に反映する雇主の「観念世界」、精神的要素の無視、(13)農

(8) E. Gutenberg, Thünen's isolierter Staat als Fiktion, S. 82.

(9) A. a. O., S. 70-95.

場主は習慣的に行動するのではなくて、厳密な商業本能に従い純収益の極大を求めて最も合理的に行動する。そのさい、完全知識と反応の即時性も仮定、(14)孤立国を終点、発展系列がそこで終る最終点と仮定することによって、孤立国の持続的状態を仮定。

ところが、グーテンベルクが理論的経営経済学への第一歩で遭遇している経営経済的現象の偶然性と無規則性は、チューネンが直面しなければならなかった状況と同じ性質のものであるにもかかわらず、現象の多様性をチューネンのように孤立的抽象の方法で即座に処理するわけにはいかない。というのも、チューネンの場合には究明されるべき関係として輸送費と農業経営制度の関係がすでに特定されていたのに対して、経営経済理論では究明されるべき因果関係はまだ特定されていないからである。それゆえグーテンベルクは、多様な経営経済的現象に総じて「経営経済的意味と性格を与えている一般的カテゴリーとしての何らかの経営経済的なもの」(G, S. 28)の探索、言いかえれば、経営経済的現象の外的な不規則性と偶然性のうちにおいて経済制度としての経営経済を経営経済たらしめている、いわば「神経システム」(G, S. 28)の探究に向わなければならない。そして、個々の経営経済的諸過程が「経営経済に関連している存在であるということ (Auf-eine-Betriebswirtschaft-Bezogenheit)」(G, S. 28)を基礎に、経営経済現象を共通の何かに還元しうる道を探さなければならない。そのときにはじめて、経営経済を特徴づけている「最終的原理」(G, S. 28)、神経システムの規則性が、経営経済理論の問題として立ち現れてこよう。だが、そのためには、もう一度客体そのものに立ち返らなければならない。われわれもグーテンベルクの後について客体に目を転じよう。

ひとが財貨が企業のなかを動くというとき、正確には財貨は企業のなかを動かされていると言わなければならない——このようにグーテンベルクはいう。彼はこう表現することによって、財貨がもともと受動的な存在であり、それを動かす主体にとっての客体であるという事実を強調しようとする。逆

に、企業における活動形成要素としてのこの主体は、受動的な財貨と第三の基本要素とのあいだに介在する存在としてとらえられることになる。換言すると、企業において営業方策を講じ、組織化の活動を遂行する主体は、第三の基本要素である原則に規定・支配され、財貨のうちにこの原則を実現するものとみなされる。グーテンベルクは、この主体を精神物理的主体と名づけ、財貨を経営経済的素材、第三の要素を合理性原理と呼んでいる。

ところで、これら三つの基本要素は、「具体的な経営経済」である経験的企業のうちに何らかのかたちで必ず存在しており、それなくして経営経済はありえない。その意味で三要素は、「究極的な基礎事実」(G, S. 29), 「経営経済一般の本質構成因」(G, S. 29) であり、経営経済理論の対象としての企業にとって決定的な意義をもつはずである。しかし、そうだとしても、上述の基本要素は、まだあまりにも「経験対象」からみられている。特殊独自の認識対象としての企業を構成するには、それゆえ、基本要素に「論理的純化」(G, S. 30 u. 42) をほどこすことが必要となろう。かくして、グーテンベルクの認識対象構成の第二段階は、経営経済的基本要素を、理論的経営経済学がかかわる可能な諸問題をインプリットに含んでいる理論的統一として把握するために、もう一度詳細な考察に付するところに始まる。それを次にみることにする。

1. 合理性原理

グーテンベルクが合理性原理と呼んでいるのは、人間が生活一般において理性的行為の基礎に置いている目的-手段-関係思考のことである。この原理に従う諸々の行為において共通しているのは、明らかに目的の内容ではない。そうではなくて、合理的なもの・目的-手段-関係そのもの、さらに言えば、目的-手段-関係を本質とするところの形式的範疇それ自体から生じる考量、熟考、比較であり、そして場合によっては測定である。形式的な原理として現れるこの合理的なものに対しては、実質的目的は、それゆえそのつど特殊である。しかもこのことは、目的-手段-関係が経営経済領域における素材あ

るいは素材を含む諸関係に適用され(このとき、合理性原理は経済性原理と呼ばれる)、それらが貨幣収益という目的に照らして秩序づけられる場合にも変わらない。換言すると、「経営経済学の領域においても、実質的目的はいわば与件 (Datum) にすぎない」(G, S.31)。

ところで、合理性原理自体は、目的、したがって成果の数量的評価能力をその本質的メルクマールとしないにもかかわらず、経済的領域に適用された合理性原理としての経済性原理は、測定可能性という特殊性をもつ。これは、合理性原理そのものの性質ではなくて、合理性原理としての経済性原理が関係している素材から与えられているにすぎない。

2. 経営経済的素材

上の合理性原理が経営経済領域で包摂する内容を、グーテンベルクは、「正確にみるならば、貨幣から具体的な財貨への、そして次に再び貨幣への転換を本質とする一つの過程」(G, S. 33), 「G—W—G という転換過程」(G, S. 43) であるととらえる。ところで、この転換過程にある企業の財貨、すなわち「とりわけ給付財と物財として理解されるべき」(G, S. 29) 経営経済的素材は、企業内に存在する資本であり、資本の定在形態である。そして、資本は、企業におけるすべての財貨が関係づけられる審級 (Instanz) である。質的には異なる物財、労働給付、債権およびこれに類するものに価格が添えられることによって、具体的な財貨は資本総額に組み入れられる。逆に言えば、財貨の価格は、経営経済的には個々の財貨に属する資本割前 (Kapitalquote) を指示する機能をもつ¹⁰⁰⁾。ここから、グーテンベルクは、経営経済的素材について次のように言えることになる。すなわち、「かかる資本割前として、財貨は資本に属し、資本において把握可能とされ、こうして財貨数量と財に添え

100) ここから、グーテンベルクは、計算制度について次のように言う。すなわち、「私的企業と公的企業の計算制度を一瞥すれば、それが本質的に『資本計算』以外の何ものでもないことがわかる。商業簿記も工業簿記もこの概念のもとにおこなわれる。両者はその数字において、転換過程の状態にある企業の資本内部の運動を把握し、含んでいる」(G, S. 35), と。また、「商業計算制度は、根本において『資本計算』以外の何ものでもない」(G, S. 86), と。

られた（資本割前としての）価格は、これまで経営経済的『素材』と呼ばれてきたものの最終的根源を意味する。素材は、こうして量的な次元のうちにあるが、これは経営経済理論にとって最も大きな意味をもつ現象である」（G, S. 35）と。他方で、財貨の質的性質、化学-物理的属性、技術的特性は、いまや経営経済の経済理論の関心外におかれ、財貨は量としてのみ重要となる。こうして、グーテンベルクの経営経済学的思考は、支出される資本額（財貨量×価格）と取り戻される資本額（財貨量×価格）をめぐって旋回することになる。同時にまた、ここにおいて、『経済性原理』としての形態における合理性原理の量的規定性は、経営経済的素材の特殊な性格のうちに根をもっている」（G, S. 35）ことが判明する。そのうえ、素材そのものと目的内容との間には、それらを結びつける合理性原理とは独立に、質料的関連があることもわかる。もし企業目的が、たとえば欲求満足における喜びや不快の感情などの心理的性質のものであったなら、それ自体は量的な次元の外にあって、測定可能ではない。だが、財貨数量と財貨価格からなる貨幣収益は、企業目的の内容として、量的なものの領域にある。それゆえ、企業目的は、資本割前として把握可能であり、素材と関連せしめることができる。このようにして、経済性原理は、経営経済的素材と具体的な目的内容の内容的親近性の結果、はじめてその具体的性格を獲得する。

3. 精神物理的主体

ところが、物財と給付財を企業目的に向けて秩序づける精神物理的主体には、政策を決定する個人能力に限界があり、またしばしばそれ自体としては正しい方策を実現するための手段にも欠けている。だから、経済性原理は、実践では不完全にしか実現されない。そのみならず、すでにみたように、個々の企業の差異の一半は、精神物理的主体の能力の不等性に由来していた。しかも、この主体は、非合理で一時的・個性的な性格によって特徴づけられているために、「合理化し数量化する考察」（G, S. 40）で接近することができない。「理論的経営経済学の認識対象の構成に向けられた思考過程を終わまで導こうとする」グーテンベルクは、ここにおいて、「経営経済学を不可

能にすると思われるひとつの要因にぶつかる」(G, S. 40)。彼は、この障害を次のようにして乗り越えようとする。

たとえば販売量と価格の決定において、結果的にみると誤った決定が行われたとする。それがそのひとの力で誤りなく行えたかどうかはここでは重要ではない。重要なのは、もっと複雑な諸関係のもとであろうと適切な販売量と価格が存在していたはずである、ということである。購買、生産、販売のあいだに時間の隔たりがあり、その期間に経営経済の状態が変化しようとも、それにもかかわらず適切で効果的な販売量と価格の範囲ないし限界があると考えることができる。この限界が個々の場合にどこにあるかということは、その場合の具体的条件に依存する。この範囲を確定する様式(modus)を一般的命題で表現するには、最も簡単な仮定から出発して、複雑な場合へとデータを加工しなければならない。ともあれ、この例において、営業上の処理はいかなる種類といかなる範囲にありうるかということについて、企業が依拠しなければならない限界線・重心が経営経済には存在している、ということが示されている。グーテンベルクは、このような限界線・重心を解明することに経営経済学の課題を設定しようとする。

だがしかし、理論のなかに精神物理的主体がとり込まれるならば、この課題の追求は不可能も同然になる。そこで彼は、かのように(Als-Ob)の方法を適用する。すなわち、精神物理的主体は、実際には個々の企業とその諸活動にはじめて生命を与える存在であるにせよ、経営経済理論の対象としての企業における構成要素としては、非合理的存在ではなくて、たかだか合理性原理と素材を連結する主体として処理する。グーテンベルクは、そのことによって理論に混乱が生じないことの例証をシュマーレンバッハの理論、すなわち、費用経過において主体が何らの役割を演じていない費用理論に求めている。グーテンベルクは、このように「Als-Ob-構成」(G, S. 42)の方法を用いて、⁽¹⁾「あたかも合理的なものがその内容である素材(物財、給付財、貨幣等

(1) グーテンベルクはもうひとつ別の構成方法として、現象学におけるカッコ入れを挙げている。「ひとは、現象学で知られている手続——もちろんそこでは全く別の意

等)に直接に出合うかのように、あたかも精神物理的の主体が全く存在しないかのように事物を考察しようとする」(G, S. 41 f.)。

グーテンベルクによる理論的経営経済学の認識対象の構成手続とその結果の骨子は、以上の通りである。ここで精神物理的の主体を認識対象から切り離す操作は、すでにみたような認識対象構成の第一段階と同じであるばかりでなく、内的に結びついている。というのは、「組織的なものは、本質的には、経済性原理を実現し・その原理を経営で貫徹しつつあるところの精神物理的の主体から生じる」(G, S. 42)と解釈されていたからである。したがって、組織は完全に機能すると仮定することによって、固有の問題源泉としての組織を除外することは、精神物理的の主体を認識対象から除外することから生れる間接的な結果でもある。

ところで、組織問題の除去と基本要素の「論理的純化」とによって構成された認識対象と、「経験的に与えられている経営経済」とのあいだにある隔たりは、明らかである。認識対象は、「経験的経営経済を総じてひとつの側面からのみ」(G, S. 42)とらえることによって構成されている。グーテンベルクは、「一定の『観点』」からの把握がともなう限界性を「率直かつ完全に意識しながら」(G, S. 25)、対象を量的な側面に限定したのであった。

このような観点からの認識対象の構成は、グーテンベルクがハレ時代に感銘したシュンペーターの純粹経済学の影響を強く受けている。というのは、シュンペーターによれば、まず第一に、「事実をよりよく展望せんがため」に、「理論は事実の変形を企てる」ものであったからである。¹²⁾したがってま

味で用いられている——を使うことができる。そして、精神物理的の主体は『カッコ入れされる (eingeklammert)』ということができる。そのことによって、なるほどこの主体は存在しており顧慮されるが、しかし、固有の問題源泉としては除外されたままである、ということが表現されるはずである」(G, S. 42)。

12) J. Schumpeter, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, 1908, S. 42. 木村健康・安井琢磨訳『理論経済学の本質と主要内容』39ページ。

た、「純粋理論の立場からすれば、組織もまた、除去せられるべく立ち入って説明されない一つの与件と看做されねばならぬ¹³⁾」と主張されていた。純粋経済学においては、第二に、人間は、直接には理論のなかで扱われなかった。シュンペーターは、マーシャルの通常の実業家 (ordinary business man) にふれながら次のように書いている。「われわれは、一般に行為する人間を眺めようとはせず、ひたすらその所有する財貨数量を眺めようと思う。われわれはこの財貨数量の変動を、あたかもそれが自動的に行われるかのように、事実上それを惹起する人間をもはや顧みることなく記述しようと思う¹⁴⁾」と。

ところで、グーテンベルクが認識対象を量的な側面に限定する現実的根拠は、企業の目的が量的次元にあるとともに、目的に対する手段としての経営経済的素材と $G-W-G$ の転換過程が量的な次元で表現されるということにあった。したがって、彼の見地からすれば、「この転換過程は純粋に経営経済的に極めて重要である」(G, S. 43)。しかし、グーテンベルクは、この転換過程がマルクスに由来することに全然ふれていない。ひとはこれを見て直ちにリーガーの影響を思い浮べるかもしれない。リーガーはマルクスから $G-W-G$ の転換過程を借りてきて、企業を貨幣転換過程としてとらえようとしていたことは、よく知られている¹⁵⁾。

ところが、その『私経済学入門』は、グーテンベルクの教授資格論文がミュンスター大学に提出されたのと同年の1928年に出版されたのであって、グーテンベルクが執筆前にそれを読んでいたとは考えられない。事実、『経営経済理論の対象としての企業』には、リーガーの名は一度も出てこない。したがって、われわれがここで挙げなければならないのは、リーガーではなくてポラックである。リーガー以前にポラックは、より周到なやり方でマルクスの転換過程を踏まえ、企業を資本運動において把握していた。彼は、たと

13) J. Schumpeter, a. a. O., S. 148. 前掲訳書 138ページ。

14) J. Schumpeter, a. a. O., S. 86. 前掲訳書 80ページ。

15) たとえば、吉田和夫「リーガーの私経済学」(海道 進・吉田和夫編著『ドイツ経営学史』1968年所収)を参照。

えば前節に引用した論文のなかで、次のように述べている。すなわち、

「……私が以下の理論の支柱にしている公理を、オランダ人は留保なく受け入れている。この公理は、企業が諸商品を購入するのは、それを他の商品——サービスはここではつねに商品と一緒にかぞえられている——と結合することによって、その販売が貨幣で計算された全支出を超過する貨幣額を期待されるべき状態にもちきたらすためである、ということ的前提にしている。そこにひとは、マルクスの公式 $G-W-G$ を認識するだろう。……私が指摘しなければならないのは、公式 $G-W-G$ が……企業家行動の要約された表現を含んでいるということである。どの交換、どの取引、どの生産処理も、資本取引、その資本の他の姿への姿態変換である¹⁶⁾」と。

また、ポラックの『企業金融論』には次のように記されている。「各々の貨幣でもって生産過程のための生産諸力が調整される。生産過程の終了の後に、生産物はふたたび貨幣に置き換えられる。ヒルファーディングは、このことについて次の公式を与えている：

$$A-G-W \leftarrow \frac{Pm}{A} \dots P \dots W-G' \right.$$

そして、ポラックはこれを基礎に、「企業を通流し、企業の処分権のもとにおかれている財貨の流れ¹⁸⁾」のさまざまな速度を分析し、「ヒルファーディングが用いている『資本遊離』¹⁹⁾と「資本拘束」を資本需要量分析のための出発点としていた²⁰⁾。グーテンベルクは、『資本論』を読んだにしろ読まなかったにしろ、このポラックの例をも参考にして、企業を資本の姿態変換過程としてとらえたのであった²¹⁾。

16) N. J. Polak, Bewertungs- und Bilanzprobleme, a. a. O., S.2.

17) 18) N. J. Polak, Grundzüge der Finanzierung, a. a. O., S.17.

19) N. J. Polak, a. a. O., S.20 Fußnote.

20) ちなみに、ポラックは、第一に、上の公式を「ヒルファーディングはマルクスの公式 $G-W-G'$ の拡大」と述べていること、第二に、資本の遊離と拘束が『資本論』第3巻第6章第2節の表題にもなっているのに、「ヒルファーディングが用いている『資本遊離』」と述べていることなどから、たぶん彼は『資本論』の第1巻しか読んでいなかったのではないかと推測される。

このG—W—Gという転換過程にある企業内の個々の資本割前相互間の関係は、調達価格の変化であれ、操業度変化であれ、何らかの量に変化すれば、転位する。ここからグーテンベルクは、シュンペーターの純粋経済学を頭におきながら、企業を次のように定義した。

「ひとは企業を、互いに相互依存関係にあり（関数的に結びつけられており）、そして、ある場所で全体経済過程に投げ入れられているところの資本における割前をあらゆる諸量の複合体と呼ぶことができる。」(G, S. 44)

第3節 個別反応領域における反応メカニズム

前節にみたように、グーテンベルクは、「企業を相互に一定の依存関係にある（関数的に結合しあっている）諸量の複合体として定義」(G, S. 47)していた。ところで、注意されておいてよいことだが、企業をこのように量的な関数関係でとらえようとする彼の構想は、じつはすでに1926年の論文「貸借対照表価値の構造」の二カ所で簡単に述べられていた。

まず第一に、彼は——暗黙のうちにファイヒンガーに依拠して、理論で用いられる概念の妥当性の基準は一定の思惟様式におけるその概念の合目的性の程度である、という命題を説明しようとする文脈のなかで——次のように書いている。「一定の観点に従って形成された概念を用いて経済諸要素の因果的な、より適切に言えば関数的な結合を洞察することに成功するならば、それでもって少なくともその概念の合目的性は確立されている。経済諸科学、したがって経営経済学の対象を形成しているのは、いまやまさに関係諸複合 (Relationskomplexe) であるから——むろん経営経済はかかる関連複合体 (Beziehungskomplex) 以外の何ものでもない——さしあたり所与の財貨数量間お

2) 国民経済学徒であったグーテンベルクが、シュンペーターの『経済学史 (Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte)』にもしばしば引用されていた『資本論』を第一次大戦後の社会化の時代に読んでいなかったと考えることはむずかしい。彼は、『原理』第1巻第3部の脚注のなかで、社会化に関連してマルクスの名を一度だけ挙げている。但し、この脚注は改訂の過程で削除された。

よび財貨と人間とのあいだの関連を解明するためには、概念の抽象度よりも適性が問題である。後者は、むしろ経営経済や国民経済における財貨の関数的結合をめぐる知識である⁽¹⁾と。

第二に、「経営経済学的研究……は、財貨の状態あるいは運動の全く理論的な記述を得んがために、どの経営経済にも内在している所与あるいは変動する財貨数量間の諸関係の分析的説明と解明とを純粹に認識追求することをめざす⁽²⁾」と。

しかし、上の二つの引用文がわれわれの注意をひくのは、企業内の財貨数量間の関係の解明というグーテンベルクの構想がそこで最初に表明されたという事実によるばかりではない。引用文を注意深く読むと、この構想そのものがシュンペーターの純粹経済学に由来していることがわかる。まず、第一の引用文に「因果的、より適切に言えば関数的結合」とあるのは、用語からしても内容からしても、シュンペーターが『理論経済学の本質と主要内容』で、『原因』および『結果』の概念をできるかぎり回避し、より完全な関数概念におきかえ⁽³⁾ようと試みていたことを下敷きにしていると言ってよい。さらに重要なことだが、「財貨数量間の……関連」、あるいは、「国民経済における財貨の関数的結合をめぐる知識」というのは、まさにシュンペーターによって定式化された純粹経済学の課題そのものであった。たとえば、シュンペーターは、「われわれは財貨そのものではなくてむしろそれらの諸関係を、そうして特定の財貨の諸関係をではなくてむしろ財貨一般の諸関係、より適切に言えば、財貨数量一般間の諸関係を取扱うのである⁽⁴⁾」と書いていたように、彼の理論は、一言でいえば、「財貨数量体系⁽⁵⁾内の「依存関係あるいは関数的関係⁽⁶⁾」をめぐる理論であった。グーテンベルクは、それをそのま

(1) E. Gutenberg, Die Struktur der Bilanzwerte, a. a. O., S. 497 f.

(2) E. Gutenberg, a. a. O., S. 498.

(3) J. Schumpeter, a. a. O., S. VII. 前掲訳書 序言13ページ。

(4) J. Schumpeter, a. a. O., S. 129. 前掲訳書 120ページ。

(5) J. Schumpeter, a. a. O., S. 35. 前掲訳書 32ページ。

(6) J. Schumpeter, a. a. O., S. 33. 前掲訳書 31ページ。

ま経営経済学に転用して、第一の引用文では、経営経済学の認識目標は経営経済における財貨の関数的結合をめぐる知識である、と述べているのである。また、二番目に引用した文章では、「所与あるいは変動する財貨数量間の関係の分析的説明と解明」と書いているのである。

ところが、シュンペーターの場合には、理論の出発点となる財貨数量体系は「国民経済を展望する」こと⁽⁷⁾によって簡単に引き出されていたのに対して、グーテンベルクの1926年の論文では、企業が相互依存関係にある財貨数量体系であることの論拠は、まだ示されていなかった。それが『経営経済理論の対象としての企業』になると、マルクスの『資本論』における $G-W-G$ 転換過程が利用されて、経営経済における財貨は資本のそれぞれの割前を代表する関係において関数的に結合されているひとつの体系を形成している、と論拠づけられたのであった。

叙上のところから、『経営経済理論の対象としての企業』を執筆するとき、グーテンベルクの頭のなかには経済科学の範型としてシュンペーターの純粋経済学があった、ということができる。したがってまた、前節でみたように、経営経済理論の認識対象構成では、シュンペーター純粋経済学における財貨数量体系と構造的に同型の企業が構成されたのである。しかし、それは、経営経済学を純粋経済学的に展開するための基礎を与えるものであるにしても、「可能な理論的経営経済学の客体としての企業の一般的構造」(G, S. 45)を示すものでしかない。したがって、いまや経営経済学の具体的内容、すなわち、国民経済学とは異なった企業内独自の財貨数量間の関係を問題としなければならない。そのための前提として、グーテンベルクはさしあたりシュミットの見解を継承しようとしたといえよう。

言うまでもなく、企業を国民経済から切り離して分析することはできないが、インフレーションの渦中においてはとりわけそうである。ところで、シュミットは、インフレーション過程で貨幣価値変動が企業に及ぼす影響と企業の再生産能力の維持条件の解明にあたって、たんに企業と国民経済一般と

(7) J. Schumpeter, a. a. O., S. 28. 前掲訳書 25ページ。

の關係に注目するのでは不十分であることを明らかにした。というのは、個々の企業にとって問題となるのは、一般的な貨幣購買力の変動であるよりも、むしろそれぞれの企業の調達財貨価格と販売価格の変動だからである⁽⁸⁾。ここから、企業を消費財市場とか生産財市場というような国民経済的な市場に位置づけるのではなくて、企業を一對の経営経済的な市場、すなわち、調達市場と販売市場のあいだに位置づけようとする見解が生れてくる。グーテンベルクは、このシュミットの考え方を受け継いで、企業を調達市場と販売市場のあいだに定位せしめている。彼は、この前提のうえで、企業をそれぞれの資本諸量間の關係が成立する下位領域に分節化するという目的から、調達市場に向きあっている企業の側面を調達部門、販売市場側を販売部門と呼び、これら二つの外部部門の間にある部門を企業の自己部門と呼ぶことにする (G, S. 46)。

この用語法で企業内を流れる財と貨幣の運動をとらえるならば、まず調達市場で購買された物財と給付財は、調達部門を通過して自己部門に入る。このうち回転財は、原材料在庫として生産過程の入口に滞っているか、生産過程にあるか、あるいはまた、設備財 (耐久生産財) の給付支出を吸収した完成生産物へと姿を変えて製品倉庫に移っている。このように具体的な財貨は、調達部門から自己部門、そして販売部門を通過して、販売市場へと流れる。

これに對して、販売によって受け取られる貨幣は、逆方向に流れる⁽⁹⁾。とはいえ、販売の対価としての貨幣額は、しばしば顧客に対する債権の形態をとるし、他方で、企業は購買にさいして支払期日の猶予を受ける。そのうえで、企業は、通常は「相対的な資本流動性の状態」にあって、「自由な」貨幣額を保有し運用しているし、また逆に、物財や給付財の取引に直接に結びついていない信用を受け入れている。このようにして、「企業における財貨運動と貨幣運動は互いにずれる」(G, S. 56) とともに、貨幣は自己運動をする。

(8) F. Schmidt, Bilanzwert, Bilanzgewinn und Bilanzumwertung, 1924, S. 17 ff.

(9) 前述のようにグーテンベルクは、このような企業内の価値の運動についてだけは Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre, 6. Aufl. の参照を求めている (G, S. 47 u. 56)。

グーテンベルクはこれを理由に、自己部門を具体的な財貨の運動に関係する費用圏と、それに結びついていながらも他方で自己運動もする貨幣に関係した財務圏とに区分している。そして、両圏の統一としての自己部門を企業の資本の配置構成 (Disposition)、すなわち、各々の形態に投資されている資本諸量の配列全体として把握しなおしている (G, S. 89-94)。

さて、上述のような領域区分によって、資本諸量の複合体としての企業におけるそれら数量間の依存関係は、いまや調達と販売という二つの外部部門と、自己部門内の二つの圏域で展開されることになる。ところで、グーテンベルクはここでもシュンペーターの純粹経済学を念頭において書いているのだが、たとえば調達部門で調達価格が変動すれば、それは財務圏における貨幣量に作用を与えるとともに、費用圏では生産原価が変化し、場合によっては販売価格も変更されるであろう。同様のことは、販売部門で需要動向に変化が生じて、また生産に新設備が導入されても生じる。要するに、ある部門で何らかの与件変化があれば、まずその部門の数量関係が変化し、次にそれが他の部門へ波及していく。こうして、資本割前相互間の関係は次つぎに変化し、転位していった、企業全体の量的構成を変える。この意味でグーテンベルクは二つの外部部門と自己部門の二つの圏域を企業の反応層ないし反応領域と名づけている。彼の理論は、このような与件変化に対して反応する個々の領域の数量関係とその転位メカニズムを解明しようとするものである。

1. 費用圏

そこで彼は、「企業を経営経済理論の特殊独自の対象として明らかにする」(G, S. 165) ことを目的とした教授資格論文では例示的で完全なものではないと断りながらも、彼が経営経済学のあるべき内容だと考えていた個々の反応領域における資本諸量間の依存関係と反応経過とを提示しようとする。それを要約するならば、まず費用圏で挙げられている基本的な数量関係は、生産量と費用の関係、換言すれば、操業度変化にともなう費用経過である。彼は、それをシュマーレンバッハの費用論の検討を通して浮び上がらせる手

法をとっている。

すなわち、グーテンベルクは、シュマーレンバッハの費用論では、第一に自己部門の財務圏が顧慮外におかれ、第二に生産能力が一定で、第三に調達価格が不変と前提されていることを指摘したうえで、生産量を変化させるための操業度変動は販売市場における需要の変化に依存していることから、操業度変動下の費用経過に問題が限定されているシュマーレンバッハの費用論は販売部門に対する費用圏の反応を扱うものだという解釈を与えている。そして、シュマーレンバッハが示した費用経過を、それぞれの操業度のもとでの生産物1単位に対する回転財と設備財の生産係数の変化に還元して説明しようと試みている。この生産係数について、シュンペーターは、「それが『結合』の本質的特色である¹⁰⁾」と述べていたことをここで思い出しておいてよい。それはともあれ、グーテンベルクは、上のように調達価格一定の仮定に基づいて、生産係数だけに依存している費用曲線を数量費用曲線と呼び、逆に、与えられた生産係数のもとで、調達価格が変動することで生じる費用変化を価格費用曲線と呼ぶ。彼は、これら両曲線の合成から実際の費用曲線を導出しようとしている (G, S. 48-54)。

2. 財務圏

財務圏では、ニックリッシュやシュミットに従って財務均衡、すなわち、支払期限が到来した貨幣額とその支払に供しうる貨幣額の関係が、基本的な数量関係とされている。それは言うまでもなく、企業は、財務均衡がやぶれると国民経済から排除されるからに他ならない。ところで、財務均衡維持の基本条件は、明らかに販売価格が費用を上回ることである。すでにここにおいて、財務圏が販売部門や費用圏と依存関係にあること、さらに、費用の一決定要因である調達価格に関連して、調達部門とも依存関係にあることが示

¹⁰⁾ J. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 2. Aufl. (1926), S. 18. 中山伊知郎・東畑精一訳『経済発展の理論』30ページ。グーテンベルクがシュンペーターのこの本(第2版)を読んでいたことは、企業家機能に関する箇所の脚注 (G, S. 101 Fußnote 39) にそれが挙げられていることから明らかである。

されている。しかし、上の条件が十分に満たされた状態のもとでも、財務緊張は生じうる。もちろん、この場合には、緊張自体はしばしば有利な販売関係と生産拡大の反映でもあって、遊休貨幣が少ないことは、企業に有利な営業状態を意味する。ところが、この状態のもとで急に販売量が落ちるとき、支払期限が到来するにもかかわらず、資本拘束期間が延長され、財務均衡は混乱する。この場合には、企業は支払期限の延長を受けるか、他から信用を獲得できないかぎり、生産物に拘束されている資本の遊離を促進すること、つまり、価格引下げによる販売促進の道しか残されていない。こうして、財務圏の変動は、他の反応領域に再転位することも示されている (G, S. 56-63)。

3. 調 達 部 門

グーテンベルクは、第三の調達部門では、調達価格と調達量を問題にしている。といっても、調達価格に関しては、調達市場における価格そのものではなくて、企業が財貨やサービスを購入するさいの価格に対する態度決定を問題にする。ところで、それは、財務状態や販売価格の見込に依存する。そこで彼は、この問題をボラックの評価論やシュミットの再調達価格論を批判的に吟味するかたちで、価格承認の限界点決定の問題として別個に取り上げ、すでに述べた彼の経営経済学の課題、すなわち、企業における決定はいかなる範囲にあるべきかについての限界線ないし重心の解明の一例として議論している (G, S. 126-165)。他方で、調達量は、根本的には生産係数の写像であると規定されている。そして、それを基礎にして、企業で展開される調達量の反応として、二つの経路が挙げられている。第一の経路では、販売市場における需要の変化が生産量を変化させ、したがって調達量も変る。第二の経路では、調達財の価格が動くとき、それが費用に作用して、販売価格と費用の差が変化し、その結果価格変更措置をとると、販売量に変動を与え、それが第一の経路に接続される場合である (G, S. 74-78)。

4. 販 売 部 門

最後の販売部門では、原則的にはシュミットの『計算における取引日の再調達価格と国民経済』に依拠して「正しい」価格決定、つまり収益極大を実

現しうる価格が問題にされる。そのさい、経営経済学では、販売組織、顧客サービス、広告などによって企業が販売市場の諸関係に与える作用は分析対象になるにしても、需要動向そのものは与件としなければならない。したがって、グーテンベルクは、与件変動に対する価格変更を企業の適応ないし反応現象ととらえることになる。しかも、この価格適応措置については、たとえば需要減少が生産量の引下げにつながり、それが生産係数を変動させて単位費用を悪化させ、最後に価格変更が行われるという場合（間接的反應）だけではなく、競争企業の価格変更に対して対抗価格政策をとらなければ生じるような反応の先取りとしての価格変更（直接的反應）も一緒に考えられている。

グーテンベルクは、このような価格変更のさいの「正しい」価格の範囲ないし限界線を論じるにあたって、まず最初に、価格設定原理として単位費用に比例率をかける方法（マーク・アップ）を検討している。この場合には、需要の減少が生産係数の悪化を通して単位費用を押し上げるときにも価格を引き上げなければならないことになる。だが、それによっておそらくは販売量がさらに減少し、企業の収益状況はさらに悪化するだろう。この例をもってしても、生産費だけを価格設定の基準にすることはできないことは、明らかである。そこで、彼は、価格と販売量の関係を販売部門における最も重要な数量関係ととらえて、マーシャルの需要弾力性を転用した経営経済的ないし個別経済的販売弾力性の概念でそれを表現しようと試みている⁽¹¹⁾。しかしながら、企業の価格政策は、費用と販売量のみならず、財務圏でみたように、場合によっては財務緊張にも依存しなければならなかった。かくして彼は、費用圏と財務圏の統一としての企業の資本の配置構成と販売量とを顧慮した価格設定手続を導き出そうとしている（G, S. 63-73 u. 79-94）。

以上のような反応領域における数量関係の議論のうちに、グーテンベルク

(11) これに関連して、グーテンベルクは次のように述べている。「全く疑いもなく、価格設定のかかる理論のためにはすでに非常に完成されている国民経済学的（national-ökonomisch）な独占価格論の諸要素を首尾よく活用できよう。」（G, S. 73）

が当時の経営経済学から何を継承しようとしていたかが示されている。それとともに、費用や価格－販売量関係の分析のために、国民経済学からいかなる概念と分析装置を導入しようとしていたかということも示されている。そのうえ、『経営経済理論の対象としての企業』が『原理』の第一草案といわれるのも、まさにここにみられる企業の数量関係の分析という基本構想そのものと、その具体的内容を例示するという限界つきであれ、ここに挙げられている基本的な数量関係、およびその分析に用いられている概念と分析装置に依拠している。ここにみられた生産係数に基づく費用の導出と生産係数以外の費用作用因、販売弾力性を基礎にした企業の需要曲線と、それに対する作用因としての会社の評判・顧客サービス・広告・立地、財務均衡と資本需要、ならびに、資本の拘束と遊離——これらはそれぞれ『原理』の生産論、販売論、財務論の基本内容として受け継がれていくのを、われわれは第2章でみることになる。しかし、同時に、両著のあいだには違いがあることも確かである。ここでは、その違いのひとつに関係することについて簡単にふれておこう。

『経営経済理論の対象としての企業』では、調達部門に対して、他の反応領域と並ぶひとつの反応領域として重要な地位が与えられていた。これに対して、『原理』では、調達部門の数量関係は、第1巻の生産要素論や生産計画論と第3巻の資本需要論に分散吸収されてしまう。また、『原理』では、調達価格承認の限界点に関する詳しい分析は消えてしまう。この違いは、ひとつは、『原理』が与件変化に対する反応の転位メカニズムの理論という性格を弱めることから説明されよう。第二に、急激に高進するインフレーションのもとでは、調達問題が重要性を高めるということを挙げておかなければならない。とりわけ、教授資格論文では、経営経済学の課題の解決の一例として調達価格承認の限界点の問題が選ばれていたという事実は、この論文がインフレーションの記憶のさめやらぬ時期に、その問題の最も熱心な研究者であったシュミットの指導のもとに書かれたという時代的刻印を物語っている。

第4節 諸部門の総合としての経営内均衡

グーテンベルクの構想する理論的経営経済学においては、企業に生命と個別的姿態を与える創造的要素としての企業家と組織現象が理論の外部に残らざるをえなかったために、「経営経済的現実を完全に自己のうちに包み込んだ総合への方法的な道は発見されなかった」(G, 95 f.)。それにもかかわらず、他方では、上述の反応領域に関する議論のなかで、少なからぬ問題が開示可能であることが示された。しかし、企業内の個々の反応領域に現れる諸問題は、互いに孤立して並列的に存在しているのではない。また、すでにふれたように、体系的な経営経済学への方途を探究していた教授資格論文時代のグーテンベルクにとっては、各反応領域の数量関係を個々に精密に記述することは、直接的な目標となりえなかった。むしろ、彼がこの段階で自らに課した最後の問題は、「さしあたり個々に分析された諸部門の総合」(G, S. 105)への道を明らかにし、そのことを通して、理論的経営経済学の客体としての企業をさらに精緻に規定すること、そして、それによって経営経済学の課題をいっそう明確に呈示することであった。

そこで彼は、この総合にいたるために、個々の諸部門に現れた諸問題をもう一度「ひとつの統一基礎、すなわち、広い意味での『資本割前』として理解された互いに相互依存しあっている諸量の複合体としての企業を形成している最終的な関連結合に還元」(G, S. 96)しようとする。そのとき、すでに個々の反応領域に現れた与件変化は、個々の反応領域に分節化されながらも、企業全体として相互依存関係にある資本諸量の配列に作用を与える力として解釈される。この与件変化によって喚起された反応が、自己部門のみならず調達部門と販売部門を通りすぎると、企業全体はある状態から他の状態へ変化している。このような反応の結果、「企業を成り立たしめている諸量が与件布置に応じて収益極大を保証するよう秩序づけられた」状態を、グーテンベルクは経営内均衡と名づけている (G, S. 96)。

いま、もし三つの部門における個々の数量関係が経営内均衡の状態にないとすると、それは企業が与件布置に対して不完全な適応しか行っていないことを意味する。言うまでもなく、「経験的な」企業は不完全な適応状態にあるのがつねであろう。ところが、グーテンベルクの理論の客体としての企業は、合理性原理の仮定によって、完全な与件知識のもとで、完全に機能する組織をそなえ、無時間的に反応しうるかのように構成されていた。この仮定によって、彼の理論の企業は、つねに収益極大状態を実現する。しかもこの経営内均衡のもとにおいては、個々の反応領域におけるそれぞれの数量は、相互に条件づけあった一定の関係にあるから、この均衡は三つの部門の総合を表現している。ここから彼は、いままで断片的にふれられてきた経営経済学の課題を一般的なかたちに言いかえている。すなわち、理論的な経営経済学の課題は、与件が変化した場合ないしはある与件布置のもとで、企業が収益極大を志向して経営内均衡を実現する適応過程ないしは反応メカニズムと、そこでの数量関係を解明することにある、と (G, S. 120 f.)。

しかしながら、この結論に到達するには、上の経営内均衡にひとつのアンチノミーが残されていることに彼は注意している (G, S. 106-117)。というのは、経営内均衡のもとで生じてくる利潤は、それが企業から除去されないか、一部しか除去されない場合には、追加的購買力として利用可能であり、それが実際に投下されると、たとえ三つの部門に対する与件が不変のままであっても、経営内均衡は攪乱されるからである。グーテンベルクは、この問題を解決するために、経営内均衡のもとで投下される利潤を調達価格や需要の変化と似通ったひとつの与件変化として処理しようとする。さらに、上の経営内均衡は、いままでふれてこなかった損失極小の状態、すなわち、企業が与件布置に対して完全に適応していても、なお損失が生じている状態にも適用されるのだが、その場合にも損失が同じく与件として扱われる。但し、両者のあいだにある違いとしては、収益極大均衡のもとでは、たえず利潤が生じてこようと、経営内均衡はそれが実際に投下されるまで持続されるのに対して、損失極小均衡の場合には、損失が発生するたびに次の調達量が減少する

(I) 結果、各取引期間ごとに、すなわち、ある購買から販売の終了までの一循環ごとに、企業は新たな経営内均衡へ移行しなければならない。

しかし、利潤を与件化することでアンチノミーを回避しようとするグーテンベルクの試みは問題を含むものであるということを、われわれは指摘しておかなければならない。それを示すには、ここで彼はふれていないが、損失極小均衡にある企業に蓄積された過去の利潤が残っていて、他の与件布置は変らない場合を考えればよい。この場合、企業は第一の取引期間の経営内均衡で損失が生じると、第二の取引期間を開始するにあたって購買力の減少分を過去の利潤で補充するはずである。なぜなら、損失分だけ第二取引期間の購買量を減少させると、利潤で補充して第一取引期間と同じ購買量を調達するのよりも損失が増大するからであり、もし逆に購買量を減少させても損失が減少するならば、第一取引期間ですでに購買量を減らしておけばよかったわけで、第一取引期間は経営内均衡にあったという前提に反するからである。以上の例は、利潤投下が利潤以外の与件布置に依存していることを意味している。そして、このことは、収益極大均衡のもとの利潤投下についても妥当する。それにもかかわらず、グーテンベルクのように利潤を購買価格や需要の変化と類似の与件としてしまうならば、与件布置に対して企業が利潤を再投下する過程を説明することができなくなる。利潤を与件とすることは、さらに、利潤が実際には企業を構成する資本割前であるにもかかわらず、資本割前でないとみなすことにもなる。

グーテンベルクの理論の対象としての企業では、利潤以外にも、経営組織の変革や新生産設備の導入も企業が適応すべき与件とされる。かくして、彼の企業は、最終的に「受動的な企業」(G, S. 125)、「適応企業」(G, S. 111)として完成されるのだが、それは企業の活動に関して企業内部に生じてくる変化までも与件としなければならなかったという意味で、問題を残すものであ

(I) 但し、生産物の販売価格が販売によって遊離する減価償却分を全く残さないほどまでは下落していない場合には、減価償却引当金を転用しながら設備更新までのあいだ同量の回転財が再調達されつづけられる (G, S. 116 f.)。

った。そのうえ、経営内均衡のアンチノミーは合理的に解決されなかった、といわなければならない。ここで最も重要な概念であった経営内均衡が後の『原理』では姿を変えるひとつの原因は、ここにあった。

では、グーテンベルクは上のような困難を残す均衡をなぜ経営経済学の中心概念に設定したのであろうか。その答は、ふたたびシュンペーターの純粹経済学からの影響に求められなければならない。よく知られているように、シュンペーターの理論で「中心となるのは均衡問題」であったが、彼の定義する国民経済均衡は次のような状態をさすものであった。すなわち、国民経済における各経済主体の所有するすべての経済的「諸量が次のような結合のしかた、すなわち、そのうちの一つまたは若干の諸量のある所与の大いさには他の諸量の大いさ、しかもただ一つの大いさが所属するという結合のしかたをしてい」て、そこで「所与ならざる諸量の上の大いさがひとりでに発生しようとし、かつこの大いさが一度生じてしまうならば、体系内におけるより⁽³⁾以上の変化は消滅する」状態を。そして、この均衡のもとで純粹経済学が「取扱うべき問題はただ、数量のうち一つが変動したとき、すべての諸財貨は如何に変動するか、あるいは一切の変動が停止するためにはそれらは如何なる⁽⁴⁾関係に立たねばならないか」ということであった。しかも、これに続けて彼が言うには、「これが我々の方法をもって研究しうるすべて」であった。

われわれは、すでに前節で、グーテンベルクの企業の定義がシュンペーターの財貨数量体系と構造的に同型であること、そして、両者の認識目標はともに財貨数量間の関数関係ということで一致しているということを指摘しておいたが、この財貨数量体系における数量間の関係を均衡理論として展開しようとする点でも、グーテンベルクはシュンペーターにならっているのである。したがってまた、シュンペーターの財貨数量体系において「変動をひき

(2) J. Schumpeter, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, S. xix. 前掲訳書 序言15ページ。

(3) J. Schumpeter, a. a. O., S. 28. 前掲訳書 26ページ。

(4) J. Schumpeter, a. a. O., S. 135. 前掲訳書 126ページ。

おこすものは、グーテンベルクの教授資格論文より後に書かれた『景気循環論』の表現を借りるならば、「外部から体系にぶちあたる個別的な衝撃であるかもしれないし、体系自体のうみだした特別の変化過程であるかもしれないが、どちらの場合にも、均衡理論は体系が反応するにあたって従うべき規則のもっとも簡単なものを提供する⁽⁵⁾」。これにならったグーテンベルクの経営経済理論は、企業外に生じる調達価格や需要の変化であろうと、企業自体のなかで生じてくる利潤や新しい経営組織や新生産設備の導入であろうと、いずれの場合にも与件変化として、それらに企業が反応するメカニズムを解明する理論である、と規定されたのである。

以上述べてきたところから、教授資格論文に提示されているグーテンベルクの経営経済理論は、シュンペーター理論を企業に全面的に適用したものである、と結論することができる。しかし、与件変化に対する反応メカニズムの理論として定式化された彼の理論は、他面では、シュミットの理論の一般化という性格をもっていることも指摘しておかなければならない。というのは、すでにふれたように、シュミットはインフレーションに対する企業の対策を論じていたが、これは、別の表現をすると、1926年に発表されたシュミット⁽⁶⁾の論文の表題にもあるように、「経済状態に対する経営の適応」であったからである。ただ、シュミットの場合には、経済状態というときにインフレーションが考えられ、そこでの企業の価値や、調達、生産、価格、信用などの諸側面における適応が問題にされていたのに対して、グーテンベルクの場合には、インフレーションに対する企業の適応を特殊な場合として含んだ一般理論、すなわち、一般に与件変化のもとにおける資本諸量の配列の経営内変位の理論がめざされたのである。それゆえ、グーテンベルクは本書の序文で、「経営経済理論の原理的可能性の問題へと著者を導いてくれたのはF

(5) J. Schumpeter, *Business Cycles*, 1939, p. 68. 金融経済研究所訳『景気循環論 I』99ページ。

(6) F. Schmidt, *Die Anpassung der Betriebe an die Wirtschaftslage*, ZfB 3 (1926), S. 1 ff.

・シュミット教授の諸労作」であったと記していたのである。⁽⁷⁾

ところで、グーテンベルクは、当時の経営経済学が国民経済学から区別される独立の学科であろうと努めていた状況のなかで、上のような純粋経済学的な経営経済理論を提示するにあたって、経営経済学と国民経済学の関係問題に論及せずにはすまずことはもちろん許されなかった (G, S. 121-125)。その結論だけを述べると、グーテンベルクは、個別経済の学としての経営経済学では経営内の生活、すなわち経営内の諸行程に関心が集中されること、したがって、そこでは国民経済的諸関係は経営内諸行程で反応されるべき与件以外の何ものでもないこと、このことを力説することによって、経営経済学を国民経済学から境界づけようとしていた。そのうえ、両学科の関係問題に関連して、グーテンベルクは、国民経済学で用いられていた均衡概念を導入するさいにも非常に慎重であったことは注意されておいてよい。というのは、第二次大戦後に『経営経済学原理』が出版されたおりに、国民経済学的偏向という批判が浴せられたが、グーテンベルク自身はすでにここで——経営内

(7) それゆえ、シェンブルークは、『個別経済学における方法問題』において「シュミットの立場の特色」を述べるにあたり、基本的な部分をグーテンベルクのこの教授資格論文から借用し、シュミットの著作にはないグーテンベルクの表現を用いている。その結果、「シュミットの立場の特色」のいくつかの重要な箇所は、むしろグーテンベルクの立場の特色の記述となっている (F. Schönplflug, a. a. O., 2. Aufl., S. 321-325. 前掲訳書 382-385ページ)。しかも、グーテンベルクは、Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 9, 1956に執筆した項目 Schmitd, Fritz (S. 134) でシュミットに関する参考文献にシェンブルークのこの本だけを挙げている。ところで、平田光弘氏は、「もとよりシュミットの思考方法とグーテンベルクの思考方法とが厳密な意味において一致するものであるかどうかはさらなる検討を要するところである」と留保されながらも、シュミットの理論については上のシェンブルークに依拠されて、「シュミットの思考方法とグーテンベルクの思考方法との間に基本的一致が見出される」と述べられている (平田光弘『グーテンベルクの経営経済学』62-64ページ)。また、万仲脩一氏も、シェンブルークによるシュミット理論の規定を、それがグーテンベルクの論述の援用でないかどうか確かめられないで引用されている [「初期グーテンベルクの理論的経営経済学 (二・完)」 商大論集第26巻第4号 12-14ページ]。そしてこのことは、また、吉田和夫『ドイツ企業経済学』166ページでも、吉田 修『ドイツ経営組織論』149ページでも同じである。

均衡が国民経済均衡と無関係に自存的で、経営経済学の客体としての企業にも適合的であることを論証する過程で——経営経済学の企業を国民経済理論で扱われる企業と比較し、前者を後者から明確に区別しようとしていたからである。それを簡単に要約すると、まず、経営経済学の企業と動態的国民経済における企業との差異は、後者では企業がひとつの共通なかたち一般化されていないこと、そして、前者では企業家が存在しないかのように構成されていることに求められている。次に、静態的国民経済の企業は、積極的な企業家を欠き、与件に適応するにすぎない点で経営経済学の企業と形式的に類似しているが、ここには価格所与のもとでの生産量の反応しか残されていない。換言すると、静態的国民経済における企業は、生産係数だけをもった単純な構造によって形成されている。そのうえ、静態的国民経済均衡においては、利潤を表象することができない。こうしてグーテンベルクは、国民経済理論で現れてくる企業は企業の内的生活を解明するものでないと結論して、経営経済理論の独自性を強調していたのである。

第5節 結 び

以上述べてきたところから、われわれは結論として次のように言うことができよう。

1. グーテンベルクの初期経営経済理論は、なによりもシュンペーターの純粹経済学の影響のもとに、それを模範として形成された。グーテンベルクは、まず最初に経営経済理論の客体としての企業をシュンペーターの財貨数量体系と構造的に同型に構成するにあたって、(博士論文『擬設としてのチューネンの孤立国』で国民経済学の方法としての有効性を確認していた) ファイヒンガーの『かのようにの哲学』における擬設の理論を適用し、その企業にはあたかも企業家が存在しないかのように、そして組織は完全に機能するかのように想定した。その結果、理論の客体としての企業は、与件布置に関する完全知識をそなえ、合理的に反応して利潤極大をつねに実現するよう構成された。

そのうえで、グーテンベルクは、マルクスの $G-W-G$ 転換過程を援用して、その企業を相互依存関係にある資本諸量の複合体と定義した。

2. この企業は、調達部門、費用圏、財務圏、販売部門という四つの反応領域に分節化されたのち、彼の経営経済学は、シュンペーターの均衡理論にならって、何らかの与件変化が生じたとき、企業が経営内均衡を実現するにあたって各反応領域に生じる反応とその転位のメカニズム、ならびに経営内均衡が達成されたときの資本諸量の配列を解明する理論であると規定された。

3. グーテンベルクは、このような理論でもって第一次大戦後のドイツ経営経済学に現れた個別的研究、とりわけ、シュマーレンバッハの費用論、シュミットの有機的貸借対照表論、ポラック（彼はオランダ人であったが）の財務論、さらには、ニックリッシュ体系における価値運動の分析を総合しうるような理論体系の樹立を企図したのであった。それは、インフレーションという特殊な経済状態における経営の適応問題を扱ったシュミットの理論の一般化という性格をもっていた。

4. グーテンベルクは、上の総合を技術論的な経営経済学としてではなくて、理論的経営経済学として実現しようとした。ここで両者を区別するために彼が用いている基準、すなわち、後者は理論的洞察による認識の獲得だけにかかわるのに対して、前者はその認識を実践-組織面に投影化すること、換言すれば、方法的処置にかかわるということからすれば、組織は完全に機能すると仮定したうえで、均衡実現のメカニズムとそこでの資本諸量の関係を対象とする経営経済学は、確かに理論的に呼ばれよう。しかし、このような均衡理論は、合理性原理の実体化に依拠して、あるべき関係ないし最適の関係を問題にしているのであって、その意味で一種の規範的理論であることに注意しておかなければならない。

5. 理論の客体としての企業に反応を喚起させる与件変化には、企業外で生じる調達価格や需要や利子率のみならず、経営内均衡のもとで生じてくる利潤あるいは損失、さらには新しい経営組織や生産設備の導入のような企業自身の活動に基づいて企業内に生じる変化も含められていた。したがって、

この理論は、企業内で生じる変化を説明できないという難点をもっている。そのうえ、利潤を与件視することは、相互依存関係にある資本割前に転化するところの蓄積利潤を企業の構成要素でないかのように取り扱うことになる。

6. グーテンベルクの理論では、企業内部に生じるいくつかの種類の変化を説明できないばかりではない。「一般に行為する人間を眺めようとはせず、ひたすらその所有する財貨数量を眺める」シュンペーターにならったこの理論では、企業家が存在しないかのように扱われているのみならず、労働者もまた他の財貨と同一水準と同一の資格で扱われ、経営経済的素材としてしか論じられなかった⁽¹⁾。われわれは行論でふれなかったが、グーテンベルク自身が経営経済学の分野における処女論文で、金マルク株式資本への転換にさいしては、転換額の高さが経営者、株主、労働者のそれぞれにいかなる作用を与えるかという問題が決定的に重要であると主張していた。だが、純粋経済学的な数量間の関係のみを記述する経営経済学では、このような経済的数量を媒介にした人間の諸関係は完全に視野から落されてしまう。

7. 当時の経営経済学は、国民経済学から区別される独立の学科であろうとして、国民経済学から距離を保とうと努めていた。そのなかにあつてグーテンベルクは、方法において純粋経済学を模範とするばかりではなく、国民経済学で用いられていた概念と分析用具を経営経済学に積極的に導入しようとしていた。歴史学派の経済理論がまだ支配的であったドイツでは、このような経営経済学は、アングロ・サクソンの近代経済学（これもドイツでは国民経済学と呼ばれていた）における企業の理論に相当する位置をも占めるべきものであった。第二次大戦後にグーテンベルクの理論が国民経済学的偏向という論難を受ける根源はここにあつたのだが、彼は国民経済学から経営経済学

(1) シュンペーターは、『経済発展の理論』で、「企業者にとっては、彼が必要とするあらゆる財貨は何れも同一線上に立ち且つ同一資格の上に立っている」と述べている (J. Schumpeter, a. a. O., S. 166. 前掲訳書 280ページ)。この命題に関することについては、第3章第8節で再論するはずである。

(2) E. Gutenberg, Goldmarkbilanz-Strategie Betriebswirtschaftliche Rundschau 1 (1924), S. 98 ff.

を区別する基準として、後者が国民経済的諸関係をもっぱら与件として扱い、企業内の諸行程を分析するというかたちで解答を用意していた。

『経営経済理論の対象としての企業』における第一に、企業内の経済的数量関係の分析という基本構想と、第二に、その具体的内容の例示という限定つきであれ、各反応領域で挙げられている数量関係および基本諸概念に、われわれは『原理』の原型を認めることができる。それゆえ、前書は後書の第一草案と呼ばれ、両書の異同がさまざまに論じられてきた。その異同というのは、もちろん経済的数量関係の理論という同一性のもとでの内部の差異のことである。だが、グーテンベルクの理論はそもそも何を根拠になぜ経済的数量をめぐる理論として展開されたのか、という問いは立てられたことがなかった。このことは、学際的アプローチを標榜する意思決定論やシステム論等々の立場から経済理論としてのグーテンベルク理論の一面性・狭隘性が批判されたさいにも、同様であった。ところが、すでに見たように、グーテンベルクは、『経営経済理論の対象としての企業』では、企業の具体的な諸現象と諸事態の背後には経営経済的基礎過程が存在しているということ、そして、この過程の契機としての物財と労働給付を含めた給付財は $G-W-G$ 転換過程に媒介された資本諸量に他ならないことを挙げ、これを根拠に経済的な数量現象を彼の理論の対象に選んでいた。ところが、後述するように、資本諸量としての経済的量の規定はしばしば故意あるいは無意識的に看過されるか、その意義を十分に評価されることがなかった⁽³⁾。それは、『原理』第1巻から教授資格論文が読まれてきたことを意味する。実際、『原理』第1巻では、上の規定は表面から姿を隠している。しかし、資本諸量の規定を欠くとき、『原理』第3巻は成立しないであろう。では、『原理』の体系はいかに構成されているか、その表面上の矛盾のなかに統一的な解釈を確立しうる

(3) 最近、ひとつだけ顕著な例外が現れている。G. Walger, Das Ziel betriebswirtschaftlicher Theorie. Eine konkrete Wiederholung der Gutenbergschen Frage nach den prinzipiellen Möglichkeiten einer betriebswirtschaftlichen Theorie, 1982のとくに第2章「原理的实践としての資本被規定性の二義性」(S. 43-383)がそれである。

か——これが第2章の中心的課題となる。それにとりかかる前に、次に補論として、『原理』までのグーテンベルクの軌跡をナチス時代を中心に簡単にたどっておこう。

補論 ナチス時代のグーテンベルク

グーテンベルクの純粹経済学的な経営経済理論の構想は、当時のドイツ語圏においてほとんど反響を見いだすことができなかった。『原理』第1巻初版（1951年）が現れる以前に、彼の教授資格論文に論及した文献はわずかしかない。そのなかで挙げるに値する第一のものは、すでにふれたシェーンブルークの『個別経済学における方法問題』(1933年)⁽¹⁾である。シェーンブルークは、均衡概念を別とすれば、グーテンベルクの理論構想はシュミット理論を方法論的に整理・純化し、それを一般的なかたちで叙述したもの、と暗黙のうちに判断した。だから彼は、「シュミットの立場の特色」をほとんどもっぱらグーテンベルクの教授資格論文に依拠しながら説明していた。

第二は、スイスのホステットラーが1945年に『経営経済学における対象規定の問題』で簡単に述べている批評である。彼は、グーテンベルクの教授資格論文について、「極めて明快なために必読の価値がある」とは言っている。しかし、広義の経営経済学の立場をとるホステットラーからすれば、グーテンベルクは「経営経済学の特殊な部分としての『理論』の考え方」を代表していることになる。換言すれば、グーテンベルクの教授資格論文は「経営経済学全体にとっての対象規定ではなくて、『企業の理論』の対象だけにかかわっているにすぎない。」⁽²⁾このことはまた、経営経済学の対象規定に関する諸学説を吟味するにあたって、グーテンベルクの主張については「特別の節を設けず」、ゼルハイム説の検討の箇所而言及される理由ともされている。

(1) 第1章（第4節脚注(7)）を参照。

(2) E. Hostettler, Die Frage der Objektbestimmung in der Betriebswirtschaftslehre, 1945, S. 50.

そこにおいて、ホステットラーはまずグーテンベルクの理論の対象と企業の定義について、グーテンベルクを引用しながら次のように書いている。

『『費用的に把握可能な諸関連』あるいは費用諸関係について語るゼルハイムに似て、グーテンベルクにおいても経営経済理論の対象となるのは、(企業における)『財貨数量間の諸関係、一連の諸関連』である。彼は、『企業』のもとに、『互いに一定の依存諸関係にあり(機能的に結びついている)財貨諸量の複合体』⁽³⁾を理解している。」

ここでホステットラーは、一方において、「企業における」という語は著者挿入とわざわざ断りながら、他方では、グーテンベルクによる企業の定義の後半を省略している。だから、グーテンベルクが財貨諸量のもとに何を理解していたかということが、隠されてしまっている。ホステットラーが上の文章につづけて述べている次のグーテンベルク批判は、この省略に大に関係しているのである。

「ここでグーテンベルクは、理論的国民経済学の認識対象に関するシュンペーターの論述、すなわち、財貨諸量の『一定の依存関係あるいは関数関係』がこの科学の認識対象をなすという説、に非常に接近している。しかし、この『数量複合体』が理論的国民経済学にとってすでに無規定的にすぎるとすれば、経営経済学における認識対象のかかる規定はなおさら諸事実に照応し⁽⁴⁾ない。」

「経営経済学はその本質と発展からしてすぐれて応用的な科学である⁽⁵⁾」と考えていたホステットラーにしてみれば、組織-実践的な諸問題を捨象した理論なるものは、内容があまりに貧しい。換言すると、応用科学は一定の理論を必要とするにしても、「経営経済学では、この純粋に理論的な志向をもつ部分⁽⁶⁾は、問題領域全体に比較して非常に小さい。」それゆえ、ホステットラーは、グーテンベルクの教授資格論文を次のように評している。すなわち、

(3) A. a. O., S. 50 f.

(4) A. a. O., S. 51.

(5) A. a. O., S. 53.

(6) A. a. O., S. 52.

「グーテンベルクの作品を通読したひとはすぐに気がつくことだが、そこで扱われているのは、非常に生活から遊離した人為的な——理論的経営経済学というよりもプログラムというべき——『理論』⁽⁷⁾である」と。

グーテンベルク理論に対するこのような受けとり方は、応用科学説が主流を占めていた当時の経営経済学においては、ひとりホステットラーにとどまらなかったはずである。ようやく第二次大戦後になって、ナチス時代の経営経済学を清算し再建へ向う過程で、シェーファーなどとともに、ミクロ経済学を考慮に入れた企業の経済理論の方向を模索したローマンは、「全面的に科学的態度をとり、とりわけ方法論的に模範的なもの」として、グーテンベルクの研究を想起している⁽⁸⁾。だが、そのローマンの立場も、当時の状況においては決して有力なものでなかったのである。

さて、グーテンベルクは、教授資格獲得後も1938年にクラウスタール鉱山大学(Bergakademie)の員外教授につくまで大学に職を見つけれなかった。これには、当時は一般に教授資格者がただちに教授席を得ることはむずかしかったという事情に加えて、彼の理論的立場が非常に特異であったということがあずかっていた。そのため、彼はミュンスター大学の私講師のかたわら、最初はベルリン信託銀行の上級管理者として働き、次に、ほぼわが国の公認会計士にあたる独立の経営監査士として活動した。

彼は、この間に、イングランド銀行が固有の意味での近代的割引政策を開始するにいたる歴史的経緯を分析した論文を『銀行学』雑誌に分載(1928～1929年)したほかは、もっぱら経営監査士の活動に基づいて、協同組合(とりわけ農業協同組合)の経営比較や、貸借対照表分析や監査などに関する論文を書いたにとどまっている。しかし、それも1933年までのことであって、その後の4年間は何も発表していない。彼は、ようやくクラウスタール鉱山大学の員外教授席につく1938年に、『経営経済辞典』第2版に二つの項目、「財務と財務整理」と「営業価値」を執筆し、また、「所得税法と営業税法におけ

(7) A. a. O., S. 51.

(8) M. Lohmann, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 1949, S. 16.

る企業家」の概念を吟味する論文を書いている。しかし、ここで特に論及しておきたいのは、同年の「ドイツ経済の給付向上」をテーマとするドイツ経済学会で彼が行った報告である。「商工業の建設における計算制度の位置」と題されたこの報告は、コッホ編集の二つのグーテンベルク記念論文集に載せられたグーテンベルクの著作目録では脱け落ちて⁽⁹⁾いる。だが、彼がナチス経済体制下における企業をどのようにとらえていたかを知るには、この報告は、それ以後ドイツの敗戦までのあいだに公表された二つの論文（これらは、1942年にそろって60歳を迎えたフランクフルト時代の師、シュミットとカルフェラムの記念論文集に寄稿された）とともに不可欠の資料である。いや、もっと正確に言えば、最重要の資料である。というのは、報告の前半は、国家社会主義経済秩序における企業の位置づけを真正面にすえて概説しているからである。ナチス時代のグーテンベルクの企業論は、本書の中心的テーマと直接的関連はないが、そこで述べられている国家社会主義経済秩序と自由主義的経済秩序における企業の比較は、後論にも関係がある。そのうえナチス時代のグーテンベルクの企業論はわが国では紹介されたことがないので、上の学会報告を中心にそれを手短かに要約しておこう。⁽¹⁰⁾

グーテンベルクは、1938年の学会報告を次の言葉で始めている。「経済の

(9) H. Koch (Hrsg.), Zur Theorie der Unternehmung. Festschrift für 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, 1962. Ders. (Hrsg.), Zur Theorie des Absatzes. Festschrift zum 75. Geburtstag von Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Erich Gutenberg, 1972. この両書に載っているグーテンベルク著作目録には他にもいくつか脱漏があるので、脱落という事実だけから、コッホにこの学会報告を隠置しようとする意図があったと断定することはできない。

(10) ナチス時代のグーテンベルクの著作については、P. Gmähleの未公開の博士論文、Betriebswirtschaftslehre und Nationalsozialismus, Dissertation Erlangen-Nürnberg 1968とS. Hundt, Zur Theoriegeschichte der Betriebswirtschaftslehre, 1977の第3章で、また、田中照純「ナチス期経営経済学の課題・性格・領域」、立命館経営学第123号（1983年）でふれられている。

形態変化の推進力は経済的なものではなく理念的なものであるというテーゼは、しばしば争われてきたが、このテーゼについて、過去の5年間はまれな強烈さで証明を与えた。最初に政治的な力、したがって経済の領域からは生じない力が、われわれの民族の精神的実存の基盤で爆発し、次によりやくこのエネルギーが経済の領域で爆発して、『義務づけられた給付』の理念ただそれだけに基づいた秩序をもたらした。経済的な諸事態に対して非経済的諸価値を根底的に先行するものとして秩序づけることは、その他の点では全く非独断的に指導される国家社会主義経済の特徴である⁽¹¹⁾と。

ここに示されているように、グーテンベルクは、「どの経済体制も形態と過程としては、つねに一定の精神的態度が沈殿したものにすぎない⁽¹²⁾」という。メタ-経済的な諸前提が経済秩序とそこにおける経営の位置を決定するというこの見解は、この時以来今日まで変わらずに維持されることになる。彼はこの学会報告では、国家社会主義下の経営における計算制度の課題を論じるにあたって、自由主義的経済秩序 (liberalistische Wirtschaftsordnung) と対比しながら、「ドイツ国民の今日の生活秩序におけるドイツの企業の新しい位置を示そう」とした。

グーテンベルクは、最初に、自由主義経済とそこにおける企業を次のように特徴づけている⁽¹³⁾。「自由主義的経済秩序は——孤立した——企業の自律に基づいている。」「企業は、なによりも第一に、資本所有者が可能なかぎり高い収益を獲得するための資本の投入場所である。」ここでは、資本所有者のための資本収益の獲得が「企業活動の第一次効果」であり、これに対して、物的財貨の供給は「この活動のまさに派生的な第二次効果」でしかない。換言すると、「私経済的資本投入の機能シエーマ：資本所有—資本増殖—所有

(11) E. Gutenberg, Die Stellung des Rechnungswesens im Aufbau der gewerblichen Wirtschaft, in: Bericht über den Tag der deutschen Wirtschaftswissenschaft 1938 (Leistungssteigerung der deutschen Wirtschaft), 1939, S. 207.

(12) Ebenda.

(13) A. a. O., S. 208-212.

権証書に基づいた資本所有者へのこの剰余の分配」が、優先する、と。この主張は、『原理』にも受け継がれていくが、この報告では、さらに進んで、企業の上位に立つ諸条件を欠いた自由主義的経済体制は「公正な社会秩序」をつくり出すことに最初から無力であり、それは本来的に不可能である、と断言されている。

これに対して、国家社会主義秩序における企業は、私経済的課題ではなくて国民経済的課題、すなわち、「ドイツ民族の生活空間の確保、われわれの時代の政治的理想に合致した民族固有 (völkisch) の生活秩序の創造、全住民の生活水準の維持向上に役立つ」経済給付を追求する。企業は、今日ではかかる給付を行う「給付共同体」として現れている——このようにグーテンベルクは述べている。⁽¹⁴⁾

そうだとすると、「体系的な経営経済学考察のためには、ここでは、『資本シユーマ』：資本投入—生産—収益よりも、『物シユーマ』：労働投入—生産—物的財貨に優先が与えられ⁽¹⁵⁾なければならない。だが、国家社会主義的経済秩序においても、依然として生産手段の「私的所有と私的な資本投入」が基本前提として維持されており、企業の経済活動で「獲得された収益の分配は、給付原理ではなくて所有原理 (所有権証書) に従って行われている。」⁽¹⁶⁾ それゆえ、給付共同体では、自由主義経済秩序における企業とは逆に、「物的財貨の生産が第一次効果であり、これに対して企業に投下された資本に対する収益は企業経済活動の第二次効果である」ように順序づけることが、重要となる。また、資本投入の機能については、「企業において給付共同体へと結合される民族同胞の物的な効率の向上に資する」ことが第一次効果、「資本の所有者に特別の種類⁽¹⁷⁾の所得を得させること」は第二次効果、となるよう位置づけることが肝要となる。

グーテンベルクの学会報告は、このように控え目ながらも、給付原理を建

(14) (15) (16) A. a. O., S. 212.

(17) A. a. O., S. 212 f.

前に掲げる国家社会主義経済秩序にあっても分配は依然として所有原理に依存している、という矛盾にふれている。実際、この矛盾は、国家社会主義経済体制が拠って立っている根本前提それ自体に含まれていた矛盾であり、その意味で経済のあらゆる領域と水準を貫いて現れた根本的な内的矛盾であった。グーテンベルクがその後敗戦までのあいだに書いた二つの論文も、この矛盾に由来する問題を扱っている。

いま学会報告をしばらく脇において、両論文にふれると、両者は共に国家社会主義の基本的な立場から、上の矛盾に由来する問題を解決するための方針を確認しようとするものであったが、その途上で、統制価格とそれによって許容されている企業（者）利潤が企業の本来的な国民経済的課題に付託に必ずしも照応していない、という事態を指摘している。それどころか、両論文は結果的には、上の矛盾は、この経済秩序では建前通りには解決されないということを保証している、とすら読むこともできよう。

というのは、まず、カルフェラム記念論集に寄稿された「経営経済の給付評価と価格設定問題に関する原則」と題する論文¹⁰⁸では、かつての「私経済的 - 資本主義的基礎」に立った企業活動から国家社会主義秩序における企業活動への変化は、「市場に対する経営給付の評価においてとりわけはっきり現れる」という理由に基づいて、企業給付の評価問題、したがって、経営必要費用、国民経済的にも公正な価格設定、および適正利潤の理論的な解明とそれを実現するにあたって生じる諸困難の解決策が追究されていた。だが、そのなかでグーテンベルクは、まず第一に、次のように述べているのである。すなわち、1939年9月に戦時経済規定が公布されるまでのあいだは、「価格形成と価格決定の公的領域でも私的領域でも、適正の原理は一般的格率の性格をもたなかった。(中略) 給付評価、したがって、価格設定と価格形成の領

¹⁰⁸ E. Gutenberg, Grundsätzliches zum Problem der betriebswirtschaftlichen Leistungsbewertung und der Preisstellung, in: K. Theisinger (Hrsg.), Die Führung des Betriebes. Festschrift zum 60. Geburtstag von Wilhelm Kalveram, 1942.

域における一般的な拘束的諸原則の欠如は、それゆえ、経済のほとんどすべての分野で異常に (außergewöhnlich) 大きな利潤が生じるという結果をもたらした」。しかも、この利潤は、そのごく一部だけが企業者の給付と平均以上の給付によるものであって、大部分は「真の私経済的・資本主義的な利潤」であった、と。⁽¹⁹⁾

ところで、戦時経済規定は、最も節約的な経営管理のもとでも生じる費用だけを真の適正費用として認め、また、剰余額のうち平均的あるいは平均以上の企業者給付 (資本投下と冒険引受けを含む) に対する報酬だけを利潤として承認するものであった。グーテンベルクは、しかし「この価格形成原理は完全に純粋なかたちで作用するようになったのではないということが認められなければならない」、⁽²⁰⁾と主張している。なぜなら、「何が適正とみなされるべきかという判断のために、実際のうえでは、三つの尺度、すなわち、第一に、L S Ö [1938年公布の「公的発注者に対する給付のための原価にもとづく価格調査の主旨」] の尺度、第二に、以前の正常な営業期間における営業利潤、第三に、標準経営の利潤、がある」のだが、そのいずれも、「ある営業期間における企業の総利潤の適正を規定するための規準を含んでいるだけで、一生産物当りの利潤の適正を規定する規準は含んでいない。」換言すると、「適正性計算の実践的諸困難」のために、「『適正』利潤は、『資本主義的な構成部分』を含みうる」可能性が⁽²¹⁾つねにあったのである——グーテンベルクは、このように指摘している。そのうえ、ここではさらに、適正原理を価格形成原則に厳密に適用しようとすれば、統一価格を維持できないために国民経済的に不都合が生じるということが⁽²²⁾追記されている。

次に、シュミット記念論文集への寄稿「企業の成長と発展の問題について」⁽²³⁾

(19) A. a. O., S. 314.

(20) A. a. O., S. 314.

(21) A. a. O., S. 314 f.

(22) A. a. O., S. 318 f.

(23) E. Gutenberg, Zur Frage des Wachstums und der Entwicklung von Unternehmen, in: F. Henzel (Hrsg.), Leistungswirtschaft. Festschrift für Fritz

は、企業成長問題をドイツ経営経済学で最初に主題的に論じた文献である。グーテンベルクは、この論文の前半で経営経済的成長とその概念を一般的に論じたあとで、次のように問題を提起している。「特別の企業者給付の成果としての成長の問題は、いまや原理的であるとともに実際のな種類の帰結へと導く。原理的というのは、国民経済的に特に価値ある経営はどのような仕方²⁴で顕彰されるべきであり、その発展を給付プレミアムの授与を通してどのように促進されるべきかという問題が現れるかぎり²⁵でそうなのであり、実際的というのは、全く新しい価格形成の体系は平均以上の企業成果に対してかかる給付報酬の新しい諸形態をつくり出すという課題にせまられているとい²⁴うかぎり²⁵でそうなのである」と。

これは、自由主義経済秩序では現れなかった問題である。自由主義的経済秩序では、企業者利潤としての差額利得は、国民経済的な価格形成過程の諸結果であり、かかるものとして、その大きさについてはそれは何らそれ以上の正当化 (Legitimation) を必要としなかった。ところが、国家社会主義経済秩序では、「利潤の帰属の基礎としては、生産手段の所有に代って給付原理だけが承認されるにすぎなくなった²⁴。」したがって、企業の作用領域外にある有利な与件に帰されるべき差額利得や、現在の経営指導には関係のない有利な与件の果実としての差額利得は、「体制に無関連 (systemfremd)」な利得であって、「正当化されるべきでない。」正当視されるのは、現在の経営指導あるいは従業員 (Gefolgschaft) による平均以上の給付の結果とみなしうる差額利得だけである。それゆえ、グーテンベルクは、企業成長のために価格法の範囲内で、企業者活動のこの平均以上の給付を刺激しうるプレミアムの形態を、最後にごく簡単に検討している。

だが、言うまでもなく、ここで指摘されているように、そもそも経営にとって有利な与件布置の作用と平均以上の企業者給付とのあいだの「境界を、

Schmidt zum 60. Geburtstage, 1942.

²⁴ A. a. O., S. 153.

²⁵ A. a. O., S. 156.

実際には決して正確に引けない。まさに企業成長の一般的条件と人的条件のあいだのこの境界領域ほど事物が入り組みあっているところはどこにもない。というのは、企業成果をその生成に関与した生産諸要因に帰属せしめることは、経営経済学的には解決できない問題であるが、ここでは根本においてその問題が問題になっているからである。²⁶⁾ このことは、国家社会主義経済秩序は、その建前にもかかわらず、実際のうえでは給付原理を唯一の分配原理とすることが困難であった、ということを含意している。そのうえ、生産手段の私的所有を他方の基礎としていたこの経済秩序では、これまたグーテンベルクが指摘しているように、企業者報酬の要因として、経営における企業者の労働給付と平均以上の企業者給付の他に、資本危険の引受けと一般的な冒険引受けを含めるものであった。²⁷⁾

さて、もちろんグーテンベルクは、上の二つの寄稿論文で、国家社会主義経済秩序における生産手段の私的所有と分配原理としての給付原理の間の矛盾を指摘しようとしたのではない。むしろ、反対である。建前としての給付原理を実現するために、それぞれの問題に「その最終的解決を与える際の方針」を探究したのであった。だが、この建前を理論的に厳密に適用しようと努めれば努めるほど、適用可能性の条件の追跡のなかでこの体制の矛盾を傍証する結果になったのであった。

ところが、学会報告では、そのような指摘は全く出てこない。というのも、この報告は、ナチスの正統的な立場からこの体制を擁護することを主旨としていたからである。したがって、上の矛盾も同じ立場から処理され、物的財貨の生産を第一にするための保証条件についても、国家が給付共同体に与える「国民経済的付託」に求められたにすぎない。

この報告によれば、国家社会主義経済秩序における個別経済の給付生産は、生産者の主観的考量や、しばしば統御困難な消費者の願望に依拠することは

²⁶⁾ A. a. O., S. 154.

²⁷⁾ A. a. O., S. 156.

できない。この経済秩序では、むしろ経済そのものが「総統の手中にある一用具であり」、「あらゆる経済的な生活発現は政治的なものの定め、総統の命令のもとにある。この命令は、ドイツの企業に対して、国民経済的すなわち国家政策的に望ましい仕方と協力で給付の生産が行われるべきだという一般的付託を含んでいる。²⁸⁾それは、労働の権利という規定に従った職場の確保、内外にわたる民族の生活空間確保のための最大限の給付向上、資本市場に負担をかけない生産能力の拡大、輸出努力、等々を内容とし、この付託に基づいた指令は、調達、競争、製品形成、財務、人間指導、私潤使用、企業の設立と閉鎖、といった領域の具体的細目に及ぶ。個々の企業は、利経済的な要求や諸関係ではなくて、これらの国家政策的要請を優先しなければならない。その意味で、「現在と将来のドイツの企業は、国家政策的付託の指令に従って給付生産に努める給付共同体である²⁹⁾」、とグーテンベルクは規定している。そして、自由主義経済の企業では自己利害の追求に自由があったのに対して、いまや上の国家政策的構想と個別経済における実行の一致追求に『自由』がある、という。

グーテンベルクは、最後までナチス黨員にはならなかった。だが彼は、この報告のこれより先では、完全なナチス支持者のように語っている。すなわち、「経済に対する国家的要請のこの5年間は、たんなる進歩を保証した自由競争原理の公準のもとにあった永い期間においてよりもずっと多くの技術的、経済的、財務的、労働組織的、教育的イデーとエネルギーを解放した」と、グーテンベルクはこの体制の経験を評価し、経営と経営における人間の給付闘争、ドイツ労働戦線、広範かつ集中的な職業活動、等々の意義を強調している。また、彼は、上位の経済管理の諸機関は、広告やカルテルの規制をはじめあらゆる方策を通して、「給付自由と自由な給付競争の原則」の実現を援護しているとみなし、「これらすべての方策の目標は、『義務づけられた給付』の原理、すなわち、規定された諸条件と、責任を承認する諸個人と、

²⁸⁾ E. Gutenberg, Die Stellung des Rechnungswesens..., a. a. O., S. 213.

²⁹⁾ A. a. O., S. 214.

経営による給付の原理に基づいた『自由な給付経済』の理念の実現である」と述べている。ここではさらに、「経営共同体の理念ならびに経営からの非アーリア人の排除によって、高い給付の全面的開花の基本前提としての産業平和が保証されている」ともつけ加えられている。⁵⁰⁾

以上の点から明らかなように、グーテンベルクの見解に基づけば、国家社会主義的経済秩序のもとでは、最大の私経済的収益を得る企業が価値ある企業ではない。そうではなくて、与えられた可能性のなかで、人間指導 (Menschführung)、経済性、資本維持という三つの経営経済原則に最大限の考慮を払いながら、国家政策的付託に合致した最大の給付を実現する企業が、最も価値ある企業となる。企業管理の任務も、当然、このような企業を実現することではなければならない。ところで、すでに要約と引用が長くなりすぎたが、グーテンベルクのこの学会報告では、上の三つの経営経済原則についても、自由主義経済の企業におけるそれとの差異が強調されているので、これ⁵¹⁾についても簡単にふれておくことにする。

さて、まず国家社会主義経済秩序のもとでの「人間指導の原則」とは、なによりも、企業において労働する人間が第一に一個同一の民族共同体の肢体であり、第二に同じ経営共同体の肢体であり、第三に経済性原則に従って分業的に組織される給付遂行の肢体である、という事実を重視するものである。人間指導は、この事実の顧慮のもとで、労働の権利と義務を有する人間を「近代的企業の徹底的に合理化された組織のなかに配置する」ことを課題とする。この課題は、経営内部では経営給付の向上につながり、経営外部ではドイツ国民の共同体の断固たる肯定へとつながる労働自覚を高めることによって、それだけよく満たされる。グーテンベルクは、これは経営の課題であると同時に、人間的な課題であり、自由主義的経済体制では果すことのできない課題である、と言っている。

次に、「純粹に形式的な選択原理」という点で同一の経済性原則について

⁵⁰⁾ A. a. O., S. 214-217.

⁵¹⁾ A. a. O., S. 218-219.

も、「自由主義企業においては、経営の技術的合理性、したがって経済性向上のためのすべての方策は、最終的には収益の上昇をめざすという従属関係にある」と位置づけられ、「上位の拘束を認めない自律を主張する企業において経済性原理が収益性原理にこのように一面的にかかわっていることから生じる国民経済的な諸結果は、十分に周知である」といわれている。ところが、企業の経済活動の重点が私経済的な課題から国民経済的な課題と付託の実行へと移るに従って、「経営経済的な経済性の原則は、その私経済的な排他性を失う。」というも、給付生産の国民経済的な場所である企業では、希少な労働力と物的財貨でもって最高度の国民経済的効率を達成することが、本質的な問題となるからである。ここからグーテンベルクは、「経済性の原則は、今日ではもはや形式的・絶対的規制因の個別経済的適用ケースとしてではなく、国民経済的な格率の個別経済的適用ケースとしてみなされるべきである」と述べている。

最後に、資本維持の原則も、経済性原理と同様に、もはや自律的な個別経済的原理ではなくて、国民経済的格率の適用ケースとされる。なぜなら、企業に投入される資本は限られた国民経済的資本準備の一部であるからであり、それは出来るかぎり節約的・効率的に個別的利用へと配分されるべきものだからである。グーテンベルクは、この資本維持の原則が一定の給付水準の実現のための財務的保証に限定されてはならないこと、さらに言えば、国民福祉の向上と経済進歩のための資本形成の要請に応じられるように内容が拡大されなければならないことを説いている。そして、成果計算のうえで調べられる測定指数としての利潤については、資本維持と統制計算のためのものであって、「かつての経済体制の基礎であった利潤とは何の関係もない」と断言している。

学会報告のグーテンベルクは、「ドイツ国民の今日の生活秩序におけるドイツの企業の新しい位置」を上のように描いたうえで、いずれにしても、「提示された諸問題に、少なくとも概略的に答えようとする試みにおいては、ドイツ国民全体が企業に対して有している利害関心からつねに出発すべきであ

る」ことを強調している。学会報告は、この観点に立って、国家社会主義的経済秩序の企業における計算制度の一般的課題の考察に移っているのだが、それに立ち入るのは省略しよう。むしろ、ここでは最後に、この考察の途上で論及されている自由主義経済秩序下の計算制度に関する論述だけを抜き出しておきたい。

グーテンベルクは、自由主義経済時代の企業の計算制度を回顧して、まず第一に、そこでは経営コントロールの分野における商業計算の発展と計算制度の他の分野の発展とのあいだに著しい跛行性が存在していたことを指摘している。周知のように、経営合理化の推進と徹底化、生産方法の改善、急速に拡大する生産能力、そして、多くの場合これらに伴って多段階化する工程と作業をひとつの経済構成体へと総括するために、さまざまな計算制度が案出され精緻化されてきた。ところが、「精確をめざす計算思考は、年度決算の分野では、『正確な計算』を一度も公準に高めたことはなかった⁶²⁾」——このように彼は言う。彼は、その理由を、前資本主義時代から受け継がれてきた計算制度では、債権者保護の原則が貸借対照表の成果計算の正確さの向上に必ずしも貢献したとはいえないこと、そして、管理と所有の本源的同一性がくずれるとともに、貸借対照表は正確な成果計算の手段であるよりも、財務政策の一手段、資本調達の一用具としての性格を強めたこと、さらに、所有と管理が一致している企業でも、年度決算は財産計算を超えるものではなかったこと、これら三つの事情に帰している。

自由主義経済のもとでの計算制度は、第二に、企業の孤立した自律性の直接的な結果として、経営間比較に無縁な「私的な性格」をもっている。グーテンベルクは、自由主義経済のもとでの計算制度を、簡単に言えば、以上のような「注目すべき不統一性と非常に特徴的な自己関連の性格」という二点に総括していた。

62) A. a. O., S. 209.

上に要約したように、なかでも1938年の学会報告は、ナチス体制の擁護に終始するものであった。ドイツの経営経済学界では、すでにユダヤ人イサークがトルコへの亡命を余儀なくされており、また、自由競争経済の確信的な擁護者シュマーレンバッハは、ユダヤ人の妻との離婚を拒否したという理由でナチ体制下の最初の解任教授リストに挙げられた³³。さらに、リーガーは執筆禁止を受け、リンハルトは政治的理由から職を解かれていた³⁴。そして、シェンブルークは、スイスのベルン大学に移っていた。このような状況のなかで、鉱山大学(Bergakademie)の、しかも員外教授という席であれ、待望していた大学職をグーテンベルクがようやく手にしたのが、1938年であった。この就職直前の学会報告依頼は、彼にとって踏み絵に他ならなかった。トムス(1932年以來のナチス黨員で、ナチ教授団員、経営経済学におけるナチ主義の旗頭)やザンデッィヒ(ナチス突撃隊)らの報告者に混じって、非黨員のグーテンベルクは、黨員以上に黨員らしい報告を行ったのである。実際、ナチス突撃隊のハゼナックが、コメンテーターとして「感謝」しながら評しているように、「グーテンベルク氏は[その論題である]計算制度を超えて、今日の経済と今日の国家における経営指導全体にわたる概観を与えた³⁵」のであった。グーテンベルクは、1940年にはイエーナ大学正教授に招聘される。だが、第一大戦終了時に将校だった彼は、そのゆえに、1943年に病を得て除隊されるまで再び大学を後にしなければならなかった。彼は、敗戦後ソビエト占領地区のイエーナで企業活動を観察し、そして1948年夏学期にはフランクフルト大学の師、シュミットの後継者となった。ようやく『原理』第1巻の完成に

³³ シラードほか著(廣重 徹ほか訳)『亡命の現代史3 知識人の大移動1 自然科学者』(みすず書房)の137-138ページのあいだにはさみ込まれている“Manchester Guardian Weekly, May 19, 1933”のコピーを参照。

³⁴ S. Hundt, a. a. O., S. 95 f.

³⁵ 市原季一「シェンブルークの経営経済学」(海道 進, 吉田和夫編著『ドイツ経営学説史』, 111ページ)。

³⁶ W. Hasenack, Bericht über den Tag der Deutschen Wirtschaftswissenschaft 1938, a. a. O., S. 230.

こぎつけたときには、彼はすでにシュマーレンバッハ講座を受け継ぐケルン
大学教授であった。

第2章 『経営経済学原理』の基本構造

第1節 課題としての体系化

シュマーレンバッハの後任教授グーテンベルクは、『原理』第2巻刊行(1955年)の2年後にケルン大学創立記念祭で「科学としての経営経済学」と題する長い講演を行っている。これは、彼の研究関心と方法問題に対する態度について語るさいに必ず引照される講演である。彼はそのなかで、経営経済学の生成と発展の過程を跡づけたあと、この学科になおまとわりついている難点を間接話法によって次のように指摘している。

「経営経済学の対象には、ひとつの大きな学問的構想に基づいたまとまりや統一性といったものが欠けている。個々の研究領域やそれら諸領域の研究結果には、相互間にほとんど内的連関がない。経営経済学は、研究領域の枠内にある何らかの一点から学問領域を十分に首尾一貫して考えぬくことができていない。だからこの学科には、少なくとも外部からみると、一定の不統一性が見られる。この学科には、いまなおしばしば散漫さがつきまとっている——経営経済学には、再三再四、このような非難が投げかけられてきました。この非難があたっているとすれば、それは他の諸学科が、もちろん40年のあいだにだったわけではありませんが、すでに到達している完成度⁽¹⁾に、まだこの学科は到達していないということのしるしであります。」

このようにグーテンベルクは、ここでは経営経済学の無体系性に対する非難が学科の外部からの非難であるかのように語ったうえで、「この非難はある程度まで全く不当なものではない、私にはそう思えると告白しなければな

(1) E. Gutenberg, Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, Krefeld 1957, S. 22 f.

りません」と続けている。ところで、口頭によるそのような非難なら、実際無くはなかったかもしれない。しかし、経営経済学の無体系性という事態は、彼にとっては他からの指摘をまつまでもないことであった。したがって、ここでは講演という形式と修辞のために外部からの非難に藉口して、彼の本音が述べられていると見てよいであろう。いやそれどころか、それが他の諸学科からの遅れという意識に重ねあわせて表白されているという事実にとくに注目するとき、われわれはむしろ進んで、さらに次のように推測すべきなのかもしれないのである。すなわち、ドイツ語圏の経営経済学研究の一大中心地であったケルン大学の、しかもシュマーレンバッハ後任教授であったグーテンベルクが実際に感じていた「非難」なるものは、後進科学の従事者が大学のなかでしばしば強迫観念のようにいだかざるをえない想像上の非難、つまり他学科の同僚研究者にはそう非難されているに違いないという意識、これによっておそらく倍加されていたであろう、と。またそれだけに、彼の体系化への希求はいっそう痛切であったに違いない、と。

グーテンベルクは、この講演では、「経営経済学は、個別の点でのあらゆる成果にもかかわらず、普遍妥当的な形式でその認識の全体をひとつの統一的な基礎から展開することにいまだ成功していないという意味で、『未完成』⁽²⁾だと言われてもしかたがありません」と述べ、体系化への努力の必要性を次のように強調している。「個別のものが個別のものとしてのみ研究の関心事となるかぎり、そこにはまだ学問〔科学〕はありません。学問は、この個別のもののある全体から有意味に理解できるものになしうる場合に、はじめて形成されます。これこそ経営経済学のめざすべき道です！」⁽³⁾

グーテンベルクは、この講演以後もいくどか課題としての体系化問題にふれている。それらを読むと、論述に精粗の違いがあるにしても、いつもこの講演と同じ論法がとられていることがわかる。まず最初に、ドイツの企業が第一次大戦後に直面しなければならなかった諸問題を挙げ、次に、経営経済

(2) A. a. O., S. 23.

(3) A. a. O., S. 38.

学がこれら個別的諸問題の探究を通じて成長した過程を跡づけ、しかし最後に、この学科にはこれら個別の分野の認識を統合できるような理論体系が欠けていることを指摘する論法である。グーテンベルクが20年代の経営経済学に多少とも詳しく論及した最後のものは、1966年の講演であるが、たとえばそこでも、当時の経営経済学で重点的に研究された個別領域を枚挙し、次に、「それは確かに経営経済学的に興味ある彩り鮮やかな花束であったが、関連がほとんどない花束であった⁽⁴⁾」と形容している。そして、当時の経営経済学で最大の関心が寄せられていた計算制度論についても、計算制度でとらえられる数量は企業の諸行程の「反映」にすぎないことを指摘して、「企業そのもの、その諸部分の連関はどこにあったのだろうか。計算制度とは独立に企業を統一として把握し、企業を諸部分と諸連関において徹底的に考えぬくことのできる経営経済学の方法は、どこに残されていたのであろうか⁽⁵⁾」と問うている。

わたしたちはすでに知っているように、この問いは、彼の教授資格論文の主題そのものにほかならなかった。上に重ねた引用は、20年代に経営経済学を学びはじめのや否や抱くにいたった研究の課題と目標を、彼は終生追いつづけたということを物語っている。第1巻の刊行から数えても完成に18年を要することになった『原理』は、この課題意識に基づいて著された。実は、それが一番直截に表明されている文章は、初めに引用した講演（「科学としての経営経済学」）よりも1年余り前の日付をもつ『原理』日本語版への序文である。そこでは次のようにいわれている。

「従来ドイツの経営経済学者の主要関心事であった計算制度の諸問題は詳細に論じられた。原価計算の新しい方式が発展せしめられ、貸借対照表問題と短期損益計算の諸問題は多方面にわたって吟味された。市場調査の領域においても種々の進歩が達成された。

(4) E. Gutenberg, Der Diplom-Kaufmann als Revisor, Zeitschrift für Interne Revision, 1 (1966), S. 20,

(5) A. a. O., S. 20 f.

しかしながら、あらゆる問題がその処を得ている体系的結合が経営経済学に欠けていることがひとつの欠陥であると多くのドイツ経営経済学者は思っている。この非難されている経営経済学の分裂を克服し、経営経済の全内容に内的秩序を得るために、私は、いまここに日本語に訳出されたこの『経営経済学原理』を著したのである。」

だが、『原理』は教授資格論文と同じ課題意識に立って著されているにしても、グーテンベルクは教授資格論文で提示した方法をそのまま『原理』に適用するわけにはいかなかった。第1章でみたように、教授資格論文は、調達・生産・販売・財務という部分領域内の諸行程と諸行程のあいだにあって、それらをひとつの統一たらしめている諸関連と諸依存とを直接性において把握するための方法、および、これら諸関連と諸依存の概略を示すことを主な目的としていた。しかし、グーテンベルクはどこにも述べていないことだが、この直接性を得るために失わなければならなかったものは、彼自身にとっても大きすぎたはずである。というのも、純粹経済学に範を求めた経営経済理論は、企業の「内的生活」を研究すると称していたものの、第一に、その内的生活たるや、組織のない生活にすぎなかった。したがって第二に、労働の諸行程は捨象されて、その影をわずかに費用関数にとどめていたにすぎない。第三に、企業者は企業にはじめて生命を吹き込む主体であるという規定にもかかわらず、理論のなかではそれはあたかも存在しないかのように処理されなければならなかった。上の直接性とは、このような操作を通して合理性がつねにすでに実現されると仮定された企業なるものにおいて、はじめて保証されたにすぎない。しかし、合理性がつねに完全に実現される生活とは、形容矛盾であろう。それゆえ、『原理』では、組織と企業者と労働過程をそなえた企業のより具体的な生活について、「その認識の全体をひとつの統一的な基礎から展開すること」がめざされなければならなかった⁽⁶⁾。

(6) 以上のことは、第1巻初版序文では次のように述べられている。「経営経済学は、生産の現象を主として原価計算と経営組織の諸問題の科学的な取扱いを通してとらえようとしてきた。これら諸問題の討究は、いぜんとして経営経済学の主要関心事でありつづけるだろう。／さて、しかしながら他面では、原価計算、成果計算、お

教授資格論文で提出済みの方法を『原理』にそのまま適用できなかったもうひとつの理由は、グーテンベルクが『原理』第1巻の公刊までのあいだに体験せねばならなかったドイツの歴史にかかわっている。『経営経済理論の対象としての企業』では、静態的な国民経済であれ動態的なそれであれ、「企業がどのような『経済』にあらうとも、あらゆる企業に何らかの形で共通なものを定式化し、それを経営経済理論の独自の対象たらしめ」(G, S. 118)ようと努力された。とはいえ、この企業はあくまで自由市場経済下の自律的な企業であった。ところが、教授資格論文以後に、彼は十数年のあいだ国家社会主義経済体制のもとで実際に生きなければならなかったのだし、第二次大戦後の数年をソビエト占領地区イエーナで生活した。そして、彼がフランクフルト大学に移った1949年には、ドイツ民主共和国が誕生して、ドイツ語圏にも社会主義的な経営類型が実在するようになっていた⁽⁷⁾。また、戦後の西ドイツ地域でも、経済と企業の体制をめぐる社会化と共同決定制度が決定的な政治問題となっていた。それゆえ、グーテンベルクは、『原理』の第1巻では、これらすべての経済体制における経営類型と企業体制問題を視野におさめた経営経済理論の形成をめざすことになる。事実、『原理』第1巻の最後におかれた第3部「経営類型の決定因」では、経営の「資本主義的

よび組織の接合体のうちには、たとえば労働給付、経営手段利用、原材料、計画技術と組織の細目といった諸事態が含まれており、それらはこの計算-組織的な局面とは独立にも経営経済学の関心をひくものである、ということが看過されてはならない。原価計算あるいは成果計算のいかなる課題においても、また組織上のいかなる解決においても、これらの諸事態は要素として存在している。それらはまさに原価計算あるいは組織上の努力の素材であり、この意味で経営経済的な実践と研究の基礎である。これら諸現象に従事する科学の課題は、それらの内的な輪郭線を明らかにし、見通しがたい経験的所与のうちにあるそれらの構造と秩序を透明化することにある。」

- (7) グーテンベルクは社会主義的経済体制を中央管理経済体制ないし集産主義的経済体制と呼ぶのであるが、1958年の『入門』によれば、この経済体制のもとでの経営類型には「いまなお、資本主義的経営類型に対して与えられている〔企業の〕ような適切な呼び方はない」(E, S. 191)とされている。但し、『原理』第1巻初版に「社会主義経済体制」(I¹, S. 28)という語が見えないわけではない。

類型だけではなくて、他の『純粋な』あるいは『混合的な』諸類型」に等しく言及され、その最後のページは、「経営経済学の全体系は、可能な諸カテゴリーのすべての事態を視野に入れるときにはじめて明らかになる」という文章で閉じられているのである。

もちろんこのようにすべての経済体制のもとでの経営類型へと視野を拡大しようとするとき、ここでもまた教授資格論文にはない方法的工夫が必要であった。第1巻初版は、第3部だけではなくて、最初からこの方法的工夫に沿って展開されている。ところが、まさにその工夫のために、第1巻での資本主義的経営類型の記述が窮屈になっただけではない。それは、西ドイツの経済体制の安定化のなかで書かれた以後の巻とのあいだに一定の不協和、あるいはこう言ってよければ、グーテンベルクが避けなければならなかった「一定の不統一性」を生み出す原因になっていく。それゆえ、第2巻の刊行後におこなわれた第1巻の諸改訂では、これまで誰にも気づかれなかったような微細な、しかし体系構成のうえでは軽視できない調整が企てられることになる。以下では、そのことを明らかにするための前提としても、最新版だけではなくて旧版に目を配りながら、まずは第1巻であらゆる経済体制のもとでの経営がいかに論じられているのかを見ることにしよう。

第2節 経営と企業

『原理』第1巻生産論は、「あらゆる経営活動の意味は物質的な財貨を生産するか、非物質的な財を準備することにある」(I¹, S.1) という命題でもって始められている。ここで「あらゆる経営活動」といわれているのは、『入門』の本論(第3章)冒頭で再説されることになる詳しい規定(E, S.39)を参照するまでもなく、すべての経済体制のもとでの経営活動のことである。グーテンベルクは、第1巻初版で、このような命題から出発することによって、「すべての経済体制における経営の現象形態」(I², S.383)を視野に入れた経営経済理論をつくりあげようとした。これは、経営経済学の歴史のなかでは

初めての試みであった。彼はそのような理論を組み立てるにあたって、まず第一に、経営事象を概念のうえで体制無関連的 (systemindifferent) な事態と体制関連的 (systembezogen) な事態に二分する手法をとっている。第二に、そのこととも関連して、経営と企業について支配的な諸学説とは異なる定義を導入している。第1巻生産論は、これら二つのことよって大枠を定められている。本節ではあらかじめこの二点について簡単にふれておくことにし、次節以下で生産論の構成と内容に立ち入ることにしよう。

さて、グーテンベルクが体制無関連の事態と呼んでいるのは、「経営活動がおこなわれる経済体制がいかなる種類のものであれ、すべての経営活動に固有な基礎事態」(I, S. 333) のことである。後に詳論するように、『原理』では、そのような事態として、生産的諸要素の体系、それら諸要素の結合を規制する経済性の原理、そして財務均衡維持、の三つが挙げられている。これに対して、体制関連の事態というのは、それぞれ特有の「経済的・精神的・社会的な実体」を有する各経済体制がそれに属する経営活動にたいして付与する刻印、換言すると、経営活動をまさにその経済体制のもとでの経営活動たらしめている「構造的エレメント」をさす。その意味で、それは、「経済体制の社会的・精神的な根源に由来する『範疇的な』事態」(I, S. 332)とも呼ばれている。

『原理』第1巻は、このうち体制無関連的とみなされた事態の解明でもって始められている。しかしながら、両事態は概念的に分離されるだけであって、実際には体制無関連の事態だけからなる経営活動はありえない。どのような労働給付、どのような作業手段の利用、どのような計画あるいは組織上の措置——これらのどれをとってみても、そこには体制関連的な契機が、つねに同時に含まれている。体制無関連の事態は体制関連の事態によって「抱握」されており、「全経営事象にその完全性と意味を与える」(I, S. 11) のは、むしろ后者である。したがって、さしあたりまずは体制無関連的な諸事象の考察から出発するにしても、現に経営活動としてある「技術-経済的構成体」は、当然のことながら、両事態の相互浸透 (Ineinander) としてとらえられな

なければならない。そこで、第1巻の第3部では、さまざまな経済体制の体制関連の事態が取り上げられ、第2部までの体制無関連のとみなされた諸事態に関する記述をそれで補完する手続がとられている。

ところで、グーテンベルクは、上の両事態の相互浸透によって成り立っている技術-経済的構成体を経営と呼んでいる (I, S. 332)。この構成体は、後には技術-経済-社会的な構成体とも規定されている。しかし、彼の経営概念についてここでとりあえず確認しておかなければならないのは、この経営は、上の定義のしかたから容易にわかるように、技術-経済的構成体が時代と経済体制の変遷のなかでとるすべての形態と変種を含んでいるという事実である (I, S. 12)。というよりはむしろ、グーテンベルクの経営は、りんご・みかん・なし等々に対する果物のように、まさにそのような個別的な種の形態としてのみ実在しうるのである。したがって、自由-資本主義的経済体制に特徴的な経営類型として定義されている企業は同時に経営でもあるが、経営は必ずしも企業ではないということになる。

だが、経営と企業のこの定義は、それまでの支配的諸学説における定義のしかたをはずれるものであった。というのは、まず経営についてだけ簡単にいうと、それは多くの場合、経営共同体としてとらえられないとすれば、技術的単位として規定されてきたからである。そして、先行学説からの離反は、この定義の場合きわめて重要であった。というのも、ドイツ語圏の経営経済学の文脈のなかでは、経営と企業の定義問題はたんなる用語問題ではなかったからである。それは、あるべき理論の対象と内容と性格を、そしてこの学科の呼称を賭して争われてきた。その意味で、経営と企業の定義は根本的な立場決定と不可分の問題とみなされていた。

だが、グーテンベルクは、この問題でなぜ支配的諸学説から離反しなければならなかったのだろうか。ひとつの理由は、すでに述べてきたことから明らかのように、彼がさまざまな経済体制のもとでの技術-経済的構成体を考察しようとしたためであった。このためには、諸形態ないし諸類型一般に共通する名称が必要であった。とはいえ、それにあたるものとしては、経営の他

に個別経済のような用語があるし、実際グーテンベルクはこの語も用いている。⁽¹⁾だから、これは消極的な理由としなければならないだろう。そのうえ、もしこの理由が、彼の経営概念の新しさは超体制的ないし超歴史的な概念として用いられているところにあるということを示唆してしまうとすれば、これを挙げることはむしろ避けるべきかもしれない。なぜなら、超体制的ないし超歴史的ということについて言えば、経営を技術的単位と規定する立場では、経営はほとんどの場合、最初からそのような意味で用いられてきたからである。しかも、グーテンベルクによる定義は、まさにこの立場に対する批判によって積極的に根拠づけられているのである。

それゆえ、経営を技術的単位とみなす立場についてももう少し詳しく述べると、この立場の最大の特徴は、技術的単位としての経営に法的、財務的、経済的、あるいは、営利経済的な単位としての企業を対置することにあつたといえよう。このような考え方そのものは、マックス・ヴェーバーが『経済と社会』のある箇所で、「しばしば正当にも異議をとらえられてきたことだが、国民経済学の用語では『経営』と『企業』はおうおうにして分離されていない」と前置きして試みた、次のような概念規定に基礎を置いている。

ヴェーバーによれば、まず第一に、経済に定位した行為領域における経営は、「一定の労働給付相互およびそれらと調達諸手段との継続的な結合の種類をいう技術的なカテゴリーである。」⁽²⁾但し、正確に言うと、ここでは経営の対は企業ではなくて、家計において現れるような非継続的な、あるいは技術的に不連続な行為に求められている。このことは、しかしいまの場合、たいした障害にはならない。というのも、ヴェーバーは、経営に続いて企業についても、同じようにその対立項を家計に置いて、企業は「経済的定位の一種

(1) E. Gutenberg, Die Stellung der Unternehmungsmorphologie, in: G. Weisser (Hrsg.), Die Morphologie der einzelwirtschaftlichen Gebilde und ihre Bedeutung für die Einzelwirtschaftspolitik. Bericht über die Kölner Tagung 1955, Göttingen 1957, S. 21.

(2) M. Weber, Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Aufl., 1. Hb., 1976, S. 63. 強調はヴェーバー（以下同様）。

(利潤への定位)⁽³⁾」である、という規定を与えているからである。

次に、家計を度外視して経営と企業の問題にする場面では、ヴェーバーは経営を以下のように定義している。「たんに『経営』といわれる場合には、いずれにせよそのもとに、(すでに現在用いられている用語に従えば)共産主義的経済においてもむしろ存在しているような、技術的に——設備、労働手段、労働力、そして、……技術的指揮に——分離される単位がつねに理解されるべきである。⁽⁴⁾」

こうして彼は、その用語法に特に注意したいのだが、「技術的な単位と経済的な(企業)単位 [technische und ökonomische (Unternehmungs-) Einheit] が同一の場合にのみ、『営利経営 (Erwerbsbetrieb)』という表現を用いる⁽⁵⁾」ことにした。

ここにみられるヴェーバーの経営概念と経営と企業の関係のとらえ方は、明示的に語られることはほとんどなかったにしても、経営を技術的単位とみなす経営経済学者に大きな影響を与えることになった。後に述べるように、実はグーテンベルクも、経営の内実や経営と組織の関係については、ヴェーバーに近いとらえ方をしている。また技術的カテゴリーに経済を対置する考え方は、広い意味では一般的・歴史貫通的なものを特殊的・歴史的なもので補完しようとする思考を含んでいる点で、グーテンベルクも同じ接近方法を継承しているといえよう。しかしながら、体制無関連的事態と関連的事態という用語があえて採用されたゆえんでもあるが、グーテンベルクは、『原理』第1巻の最初のところで経営を「技術的カテゴリー」とみる見解に異論をとらなえ (I, S. 2 u. S. 12)、この巻の最後のところで経営と企業を技術的単位と経済的単位に割りふる考え方について、それは「『企業/経営』という現象の本質を言いあてる」ものではない、と主張している (I, S. 395)。ところで、

(3) Ebenda. ヴェーバーは、「経済的企業」の主要メルクマールを、より詳しくは「資本計算への定位」に求めている (Vgl., a. a. O., S. 48 u. 51)。

(4) A. a. O., S. 64.

(5) Ebenda. なお、同じページに「技術的経営単位 (technische Betriebseinheit)」という表現も見られる。

こう言えば奇異に聞えようとも、グーテンベルクはこの主張のひとつの根拠をリーガーの経営に関する見解のうちに見いだしていたのである。⁽⁶⁾

よく知られているように、リーガーは、経営と企業の峻別を誰よりも強く要請した。彼の述べるところによれば、経営は、資本主義的経済であれ、「社会主義化されている経済」においてであれ、およそ人間がこの世で生活を営むかぎり必ず存在しなければならない「技術的制度」であるが、経営はそれ自体としては「経済単位」ではない。この主張に基づいて、これまでリーガーは経営を技術的単位とみなす立場の代表者に分類されてきたし、普通に

(6) グーテンベルクとリーガーの関係については、すでに長い議論の経緯がある。『原理』第1巻の書評論文で、『原理』はドイツ経営経済学の生誕半世紀目を飾る労作であるという評価を与えたシュヴァンタークは、シェンブルークに類似の分類図式を用いて、「認識論的-方法論的」には『原理』は、経済単位としての経営の没価値的な理論（応用科学ではなくて純粋科学）である」と整理した（K. Schwantag, „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“ Zu Erich Gutenbergs Buch, ZfB 22 (1952), S. 18）。この評価をきっかけにして『原理』をめぐる方法論争が始まったのであるが、シュヴァンタークの整理によれば、グーテンベルクの立場はリーガーとシュミットの中間に位置づけられた。論争の争点は多岐にわたることになったのであるが、グーテンベルクとリーガーの立場の異同については、論争の終息以後も、上のシュヴァンターク論文でふれられていた二つの論点をめぐってさまざまに論じつけられた。その第一は、グーテンベルク側からの論争総括論文ともいべきコッホの論文（H. Koch, Über einige Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre. Eine Studie zum 60. Geburtstag von Erich Gutenberg, ZfhF 9(1957)）で再提起された問題である。コッホによれば、グーテンベルクの理論は実践に規範を提示する理論（規範論）ではないが、リーガーの立場と違って、応用科学への道を開いている。だが、その後も少なからぬ人びとは、『原理』の非応用科学的性格を不満としつづけた。第二が、企業と経営との区別をめぐる問題であった。リーガー派のベルガー、フェッテル、リンハルト、キルタウなどは、リーガー擁護とグーテンベルク批判を繰り返した（その代表的な論文は、H. Linhardt, Weder Begriffsrigorismus noch Begriffsanarchismus, in: J. Fettel und H. Linhardt (Hrsg.), Der Betrieb in der Unternehmung. Festschrift für Rieger, 1963）。しかしながら、以上の議論については、すでに吉田和夫『企業経済学』（昭和43年）に模範的な叙述がみられるので、以下の本文では、リーガーとグーテンベルクの両者を主題としたもうひとつの著作、R. Köhler, Theoretische Systeme der Betriebswirtschaftslehre im Lichte der neueren Wissenschaftslogik, 1966でも同様にふれられていない点を中心に論じることとする。

はそうして少しもさしつかえない。しかし厳密に言うと、そして今の場合厳密さが必要なのだが、リーガーは、経営を技術的な「単位 (Einheit)」と規定したことは一度もない。そうではなくて、それは「トルソー」⁽⁷⁾であると言っている。換言すると、経営とはひとつの完結性をもって自存しうる統一 (Einheit) としての単位ではなくて、それ自体としては未完成・不完全な断片にすぎないと理解されているのである。だからリーガーによれば、「このトルソーをひとつの完全な価値をもつ概念に仕上げるためには、つねに補充がつけ加えられなければならない」⁽⁸⁾。経営は、自己を特徴づけることのできる経済的イデーを必要としており、このイデーをもってはじめて経済的な単位、すなわち、たとえば企業となる。したがって、経営と企業との関係は、『私経済学入門』では、結論的には次のように規定されていたのである。「企業は、具体的にとらえれば、経営よりも包括的な概念である。それは、経営にプラスして指導的イデー、つまり利潤追求を含む。したがって、場合によっては経営を一緒に含めながら企業ということはできるが、しかし、企業を思い浮かべながら経営ということは決してできない。というのは、経営は企業の技術的な基礎、基体、乗物にすぎないからである」⁽⁹⁾。

ところで、グーテンベルクは、まず一方で、経営を技術的単位と定義する見解に対しては、暗黙のうちにこのリーガーの主張を踏まえて、次のように書いている。すなわち、体制無関連の事態からそれを範疇的に補完している体制関連の事態を切り離すことによって技術的単位と規定された経営は、経営過程に意味を与えるものを最初から欠いており、それゆえ、そのような経営は、それ自体では自存しえない。その意味で、それは「不完全な構成体」であり、「トルソー」にすぎない (I, S. 395)、と。したがって、それは企業と並べ立てうるような構成体ではないことになる。

他方でしかし、グーテンベルクの見解によれば、「企業もまた、経営と『並

(7) W. Rieger, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 3. unveränderte Aufl., 1964, S. 38.

(8) A. a. O., S. 39.

(9) A. a. O., S. 40.

べて』考えられるような単位ではない」(I, S. 396)。というのも、経済的単位としての企業を技術的単位としての経営、つまり「技術的遂行」ないし「技術-組織的事態」に並置するとき、その企業なるものは結局のところ、営利経済原理のような抽象的な原理ないしイデーと同一視されなければならなくなるが、しかるに、この抽象的な原理ないしイデーは空虚な空間に投影されるものではなく、また、経営的実行の外部で単独でその生を営むものではないからである。むしろそれは、経営的実行のなかで実現され具体化される場合に、はじめてそれとして実存するのであり、この実現の見込のないところでは、それは端的に無意味である。そうであるにもかかわらず、それを具体化と実現の可能性から切り離すならば、そこには「トルソー」しか残らない(I, S. 396)。

グーテンベルクは、以上の理由から、企業という表象はつねに同時に実践的遂行を前提しているものと考え、企業と経営を並列的な二つの単位として概念的に自立化させることは適当ではないとする立場をとった。それゆえ彼は、企業を含めた技術-経済的構成体一般を経営と呼ぶことにしたのであり、体制無関連的事態と体制関連的事態の関係については次のように述べているのである。すなわち、「現象の内的構造にとって決定的なことは、体制無関連的な構成部分と体制関連的な構成部分の相互並列ではなくて、補全を要求しあう相補性である」(I, S. 396)、と。

この主張は、ヴェーバーに依拠して経営と企業を技術的単位と経済的(ないし他の何らかの)単位に割りふる立場への異論であるが、しかしそれにとどまらず、リーガーに拠ってリーガーを切ることもあった。なぜなら、リーガーは、上にみたように企業と経営の関係について、「企業は、具体的にとらえれば、経営よりも包括的な概念である」と述べていたにしても、実際には、第一に『私経済学入門』に繰り返し現れる次のような諸規定、すなわち、「経営は具体的姿態に関連し、企業は本来ひとつの経済的イデーである」、

00) A. a. O., S. 39.

「企業は頭脳であるが、経営は身体、つまり頭脳から指令を受け取る肢体である⁽¹¹⁾」、「経営は技術的な核であり、財務的・貨幣的なマントにして方向を与えるイデーが企業である⁽¹²⁾」、といった規定を見ればわかるように、彼は企業と経営を分離し対置する見解を前面に押し出していたからである。そして第二に、「認識対象の境界を非常に狭く引⁽¹³⁾」こうとしたリーガーの私経済学は、これまた彼自身が繰り返し強調したように、経営ではなくて、企業を研究の中心に置こうとするものであったからである。

グーテンベルクの以上の主張の意味は、たとえばリーガーが、「企業の経営における技術的なものについて経済的側面から言うることについては、経営諸理論にその場を見いだす⁽¹⁴⁾」と、これを私経済学から追放したことに注意すれば、明らかになる。経営と企業を技術と経済というふうに切り離して、私経済学ないし経営経済学の研究対象をこの企業に限定するとき、とりわけ問題となるのは、生産過程や、ヴェーバーが経営概念の規定のなかでふれていた「技術的な指揮」の取扱いであり、さらには、組織現象の処遇である。生産過程についていえば、リーガーはそれを簿記（原価計算）の対象とするほかは、たかだか資本需要の規定要因とみるだけで⁽¹⁵⁾、それをそれ自体として考察していない。したがって、経営内分業、労働行程、経営組織、指揮と管理といった一連の問題群は、私経済学の研究主題とならないだけでなく、リーガーの体系には本格的な生産費用論もない。生産の技術的な構造と過程を度外視したところに生産費用論は成立すべくもないからである⁽¹⁶⁾。

(11) A. a. O., S. 41.

(12) A. a. O., S. 42.

(13) A. a. O., S. 82.

(14) Ebenda. Vgl. auch a. a. O., S. 91 u. S. 155.

(15) A. a. O., S. 164 ff. u. S. 195.

(16) 「リーガーにおいては、経営は技術単位」（『ドイツ経営学』昭和33年、113ページ）とされてはいるものの、リーガーが私経済学の対象から経営を排除したこととの帰結を最初に指摘されたのは、市原季一氏である。「リーガーにおおはては技術の単位（経営）とその生産性の問題は、経済の問題でないという理由から、私経済学の対象たりえない。経済単位（企業）と収益性の問題のみが私経済学の対象を構成する

『原理』のグーテンベルクは、リーガー私経済学が宿していたこのような問題点を明瞭に察知していた。前節の脚注(6)に引用した第1巻初版の序文は、必ずしもリーガーを念頭において書かれたものではないが、すでにそのことを示唆している。グーテンベルクが純粹経済学的・抽象的な理論から脱皮して、労働行程や管理活動と組織現象を含めたより具体的な経営生活を扱う理論を構想しようとしたとき、リーガー私経済学に最も一貫して適用されており、それゆえ、この私経済学に帰結と問題点が一番誇張されて現れていたような、企業と経営の機械的な分離は、何を措いても最初に退けられなければならない。それゆえ、第1巻の初めに設けられた2ページ足らずの節、「概念的説明」の末尾に、給付生産、給付販売、財務圏という「これら三大部分領域から『経営』は成り立っている」という規定に続けて、全く素気ないかたちで次の注釈が添えられていたのである。「したがってここでは、経営のもとにたんに技術的カテゴリーが理解されるのではなくて、技術的・商事の・財務的な次元を内に含んだ統一体〔単位〕が理解されている」(I, S. 072)。

以上のように、グーテンベルクは、技術と経済に対応させて経営と企業を対置してきた旧来の支配的見解を更新しようとした。旧説に対する彼の批判

のである。シュマーレンバッハの提供している『技術過程』の問題、あるいは『生産過程』の問題が、リーガーにおいては全く捨象されてしまうのである。この点は、リーガーとグーテンベルクを同じ学派にくくる人々に見落されてはならないところである。(『西独経営経済学』増補版、昭和37年、35—36ページ。なお、同書の9—10ページおよび44—45ページをも参照)リーガーについてさらに言えば、彼の技術概念のみならず経済概念そのものが単純すぎた。彼が、「私経済学研究の中心に技術的経営としての企業ではなくて、今日の貨幣経済の一肢体としての企業」を据えたのはよいにしても、彼のいう企業の「経済的側面」とは、貨幣的側面のことにすぎなかった。だから、「企業において生じるものが何であれ、私経済学にとって関心があるのは、それらの貨幣的作用にすぎない」のである(W. Rieger, a. a. O., S. 82)。なお、リーガーの経済概念とその問題点については、R. Köhler, a. a. O., S. 95-103をも参照。

(17) 但し、おそらくは上述のヴェーバーを踏まえたここでの「技術的カテゴリー」という表現は、第2版で「技術的構成体」(I², S. 2)に、そして第10版で「生産技術的構成体」(I¹⁰, S. 2)に変えられた。

は、十分説得性をそなえている。そして、体制無関連的事態と体制関連的事態の相互浸透という視点から経営の諸類型とその一類型としての企業を論述しようとする彼の見解は、旧説の関心外にあった諸類型をも論述しうる装置を提供していた点でも、すぐれていたといえよう。しかし、この装置が『原理』で実際に適切に運用されているかどうかという問題は、彼のこの視点そのものとは別の問題であり、後に調べなければならない論点である。

第3節 生産的要素の体系と要素結合としての経営

前節でみたように、グーテンベルクの基本認識によれば、いかなる経営活動においても体制無関連的事態に体制関連的事態がつねに同時に結びついており、そして、全経営事象にその完全性と意味 (Sinn) を与えることができるのは、むしろ後者であった。したがって、彼は、「経営における経済的事象をそのおりの経済社会体制の歴史的・社会的・精神的な諸前提から把握する⁽¹⁾」ことの必要性和重要性を、『原理』ではもとより、他のところでも繰り返し強調している。さらに端的なこととして、彼は1938年の学会報告で主張していた見解、すなわち、自由-資本主義体制のもとでは、給付生産そのことという「個別経済的努力の本源的な意味 (Sinn) がゆがめ」られ、「資本所有者のための資本収益の獲得が企業経済活動の第一次的效果となり、これに対して物質的財貨の生産はまさにこの活動の派生的な第二次的效果になってしまう」という見解を、⁽²⁾『原理』においてもそっくりそのまま復唱している（「利潤極大化は経営活動の第一次的效果であり、これに対して給付生産は極大利

(1) E. Gutenberg, Die gegenwärtige Situation der Betriebswirtschaftslehre, ZfhF 12(1960), S. 120. 他にもたとえば, Ders, Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, a. a. O., S. 9 ff. を参照。

(2) E. Gutenberg, Die Stellung des Rechnungswesens im Aufbau der gewerblichen Wirtschaft, in: Bericht über den Tag der Deutschen Wirtschaftswissenschaft 1938 (Leistungssteigerung der Deutschen Wirtschaft), Stuttgart und Berlin 1939, S. 211.

潤迫及の手段であるかぎりで第二次的効果である」[I, S. 344 f.]。だが、それにもかかわらず——これらのこととただちに矛盾することではないにしても——第1巻のグーテンベルクは、「あらゆる経営活動の意味 (Sinn) は物質的財貨を生産するか、非物質的な財を準備することにある」という命題から出発していた。そして、初版にだけ記されていた文章によれば、3部からなる第1巻生産論の「第1部と第2部の内容をなしているのは、体制無関連的な事態である」(I, S. 11)。つまり、グーテンベルクの自己了解によれば、第1巻でさしあたり考察の対象に据えられているのは、すべての経済体制の経営活動に共通する給付生産であった。

このような体制無関連的な給付生産事象の考察に着手するにあたって、『原理』で抛り所とされているのは、次の命題である。「明らかに、すべての経営活動において問題となっているのは、それぞれその経営を特徴づけている経営給付過程に向けて一定の生産的諸エレメントを傾注することである。生産的エレメントのこの結合を、われわれは『経営過程』と名づける」(I, S. 2 f.)。この命題は、最初の命題と同様に、内容的には極めて陳腐であるといわなければならないだろう。ところが、まさにこの命題が、『原理』第1巻におけるすべての考察の土台に選ばれているのである。第1巻初版の2年後に、この巻の評価をめぐる方法論争の渦中でグーテンベルク自身が再確認しているように、経営給付生産の過程を生産的要素の結合過程として把握すること、これこそ「私の経営経済学構想が抛って立っている根本イデー」⁽³⁾であった。彼は、「生産過程を原理的に結合過程として把握し、この基本構想」⁽⁴⁾から出発して全体系を組み立てようと決心した。」

だが、経営過程は給付生産の実行のための要素結合過程であるにしても、第1巻の最初の2部で要素結合の正確にはいかなる問題、いかなる側面の討究がめざされるのか。先の二つの命題は、経営活動の目的-手段-関連への注目をすでに含意していたが、ここにおいてそれに重ねられるのが、次の第

(3) E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit“, ZfhF 5(1953), S. 334.

(4) Ebenda.

三の命題、すなわち、「結合過程それ自体は、『経済性の原理』と呼ばれるひとつの格率に従っておこなわれる」(I¹, S. 11)という命題である。ここで経済性原理といわれているのは、シュマーレンバッハの共同経済的経済性や後期ニックリッシュにおける分配の公正の尺度としての経済性とは違って、「あくまで個別経済的-技術的」(I¹, S. 342 Anm. 1)な次元に限定された原理、「最も合理的で節約的な手段使用の原理」(I¹, S. 11)のことである。そして、この原理は、『経営経済理論の対象としての企業』では、人間の目的・意識的な行動に普遍的に妥当する原則(合理的行動の原則)の系であると説明されていたが、ここでもそのことが暗黙に前提されている⁽⁵⁾。だから、「経営活動がいかなる種類の経済体制におこなわれようとも、……経済的原理の内容は、一定の変更のもとですべての経営活動に妥当する」(I¹, S. 11)とされている。こうして、第1巻の第1部と第2部では、この主張をただひとつの本質的な根拠として、経済性原理に従った生産的要素の結合過程の分析、換言すれば、体制無関連的な事態とされる合理的・効率的な経営活動の条件の解明が、めざされているのである。第1巻では、その結果また、この要素結合の考察を体制関連的な諸事態に関する記述(第3部)で補う必要が生じたのであった。

以上が、第1巻の体系を支えている最も基礎的な枠組である。ここでは、要素結合という経営把握が台座に選ばれ、経済性原理が要素結合過程を貫く体制無関連的な基軸とみなされている。したがって、われわれは、第1巻の体系の解析と検討にあたって、まずは要素結合と経済性原理に焦点を合わせなければならない。前者からみよう。

前節に引用したヴェーバーは、経営を諸要素の継続的な結合とみなしていたが、とくに近代経済理論について言えば、グーテンベルクのように、経営ないしそでの生産を生産的要素の結合としてとらえることは、決してめず

(5) 経済性の原理は、『入門』では、「経済的な原理 (ökonomisches Prinzip)あるいは合理原則 (Rationalprinzip)とも呼ばれる」(E, S. 31)と記されている。

らしいことではなかった。要素結合というとき、すぐに想起されるのはシュンペーターである。一例だけを挙げると、彼は『経済発展の理論』で次のように書いている。

「技術的にも経済的にも、生産とはわれわれの領域内に存在する物および力を結合することにほかならない。個々の生産方法はそれぞれ一定のそのような結合を意味している。異なる生産方法は結合の様式によって、換言すれば、結合される対象によってか、あるいはそれらの量の間の関係によって区別されるにすぎない。個々の具体的な生産行為はわれわれにとってかかる結合を実現するもの、あるいはわれわれにとってかかる結合そのものである。この考え方は輸送その他、要するに最広義のすべての生産に拡張することができる。一つの企業においても、また国民経済の生産関係においてもこのような結合がみられる。この概念はわれわれの議論において重要な役割を演ずるのである。」⁽⁶⁾

しかし、このように結合という語が明示的に用いられていない場合であっても、一般に経済学の企業理論は、生産を要素結合という側面において把握しているといってさしつかえない。というのも、この理論は生産を生産関数によって描写しようと努力しているのであるが、生産関数とは生産要素の結合法則の別表現にはかならないからである。したがって、『原理』は、生産のとらえ方において、近代経済理論と同一の地盤に立っているといってよい。しかし、同一地盤に立ちながら、『原理』は、その内容においてとくに二つの点で異なっていた。それは、第一に、伝統的な生産要素の体系と異なる要素体系から出発しており、第二に、近代経済理論のひとつの根幹をなす限界生産力理論の妥当性を明確に否定して、それに代る新しい結合法則を定式化している。

近代経済理論にある程度まで親和的な立場をとる点で、第二世代のドイツ語圏経営経済学者のなかではローマンやグーテンベルクとともに少数派に属

(6) J. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 2. Aufl., 1926, S. 17. 塩野谷祐一他訳 岩波文庫版(上), 50ページ。

していたシェーファーは、第一のことに関連して、次のように述べたことがある。「『経営経済学原理』第1巻（生産論）において、グーテンベルクは、国民経済学にならって生産的要素の体系を提示した。このアプローチは、経営経済学ではどこにもみられないものであった。⁽⁷⁾」後述するように、シェーファーは、この要素体系が第2巻では適用されていないことに着目して、『原理』の方法の非一貫性を指摘しようとしたのだが、いまこの発言に限定して言えば、前半の文章は、グーテンベルクの要素体系と国民経済学のそれとの違いに注意されていないために、不正確である。もっと強く言えば、誤りである。しかし、後半はまさにこの通りであった。生産関数論は第6節にまわして、ここでは最初に、グーテンベルクの要素体系の独自性がどこにあったのかを調べ、そのことを通してこの要素体系の含意、つまり、『原理』で前提されている経営像の根本的な一特徴を探り出すように努めよう。

1. 基本要素

経営過程を生産的諸要素の結合過程として叙述するにあたって、最初に解決しなければならない課題は、生産的要素の同定である。グーテンベルクは、第1巻の初版（I¹, S.3 ff.）では、「経営過程をそれなくしては考えることのできない基礎事態へと思惟の上で分解する」ことによって生産的要素を導き出そうとしている。それによれば、第一に、「経営の作業遂行においては、人間の労働給付が労働手段ないしは経営手段と結合されてひとつの統一を形成する」という事実が、そのような事態に属する。このことに基づいて、労働給付と労働-経営手段という二つの生産的要素は、「給付生産が問題であろうと、給付販売あるいは経営の財務的基礎の確保が問題であろうと、あらゆる経営給付実行の前提そのものである」とされる。したがって、ここで生産的要素といわれる場合の生産的という語は、物的給付の生産に限られてお

(7) E. Schäfer, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, in: K. Hax und Th. Wessels (Hrsg.), Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. I, 2. Aufl., 1966, S. 21. また、同じことについては、Ders., Die Unternehmung. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 8. Aufl., 1974, S. 325 をも参照。

らず、広義の経営活動に必要という意味で用いられていることになる。

これに対して、第2版以降では、経営過程からではなくて、給付生産から出発することに改められた。とはいえ、第2版以降でも、労働給付のところでは生産以外の多くの活動（たとえば、貸付を受けるための交渉）が挙げられているし、また、労働-経営手段について、「この要素は経営の給付販売や財務制度の領域にもみられる」（I¹⁸, S.3f.）と記されている。したがって、生産的要素に関して重要な変化はなかったと言ってよい。それゆえまた、経営過程は生産的要素の結合であるという規定は、第2版以降でも放棄されなかったといえよう。そのことは、第2版の3年後に著された『入門』の第2章第1節「要素体系」の記述（「全経営過程は、物的財貨あるいは用役給付の生産と販売のための、労働給付と機械的装置の結合としてとらえられる」[E, S.27]）によっても裏づけられる。では、生産的要素の導出がなぜ第2版で変更されたのか。考えられるのは、生産以外に使用される要素を生産的と呼ぶことの不自然さである。実際、『原理』における用語法を調べてみると、生産以外の領域ではそれを生産的と呼ぶことは避けられており、総称としては上の『入門』の表題のように、たんに要素体系という表現がとられるようになっている⁽⁸⁾。

さて、グーテンベルクは、とくに製造経営では上の二要素の他に原材料が不可欠であるとして、これを第三の生産的要素に加え、これら三要素は経営過程のそれ以上分解できないエレメントであるという意味で、それらを基本要素 (Elementarfaktoren) と名づけている。この規定に応じて、いまや「経営の本質は、基本要素の結合にある」（I¹, S.6）といわれる。

ところで、ここまで断らないでしたが、グーテンベルクは、『原理』の第1巻では、生産要素 (Produktionsfaktoren) という表現を意識的に避けて、生産的要素 (produktive Faktoren od. Produktivfaktoren) という表現を選んでい

(8) 他を代表できる一例として、I¹⁰, S.445を見よ。なお、ここに見られた「生産的要素」の概念のあいまいさは、すぐ後で簡単にふれるように、要素体系に関する多くの修正提案と「完全化の試み」を誘発する原因となった。但し、これらの提案や試みにおいては、グーテンベルクがあくまで経営給付の遂行過程の契機を念頭においていたことに留意されていない。

⁽⁹⁾ これは、経済学で採用されてきた要素体系と区別するためである。グーテンベルクの労働-経営手段は、経済学にいう生産された生産手段（資本）よりも一方で狭く、他方で広い。グーテンベルクの場合、「経営手段のもとに、経営目的の達成のために必要なあらゆる経営装備の総体」（I¹, S.56）が理解されている。そして、補助材料と運転燃料も経営手段である。にもかかわらず、経営手段が経済学にいう生産された生産手段よりも狭いのは、原材料が除かれていたからである。但し、その理由としては、原材料は「経営経済的にみてある特別の性質をもっている」（I¹, S.6）からである、としか言われていない。他方で広いのは、土地が経営手段に含められているからである。この点について、初版には次のように書かれていた。

「われわれが国民経済理論からの乖離を正当化できるのは、個々の経営からみると土地はごくまれな場合しか『希少な』生産要素とみなされないからであり、さらに、所得の形成と分配の理論を記述することは意図されていないからである。」（I¹, S.5）

しかし、この正当化の前半は、第2版で削除された。土地が少なくとも価格をもつためであろう。したがって積極的な理由としては、土地を別個の生産的要素として独立させても「経営過程の分析にとっては」ほとんど意味がない（I², S.4）、ということだけが残された。

先に引用したシェーファーの評言が不正確なことは、グーテンベルクの要素体系の第二の特徴をみるまでもなく、すでに明らかであろう。ところで、この生産的要素の検討と称して、今日でもさまざまな議論が続けられている。¹⁰⁰しかし、それらは、生産的要素の項目のなかに名目的要素としての貨幣手段

(9) I¹, S.3の他に、E, S.28を参照。この注記は、しかし、すでに第1巻で完全に守られているわけではない（たとえば、I¹, S.113）、第3巻ではほとんど忘れられている（III¹, S.7-9）。

(10) たとえば、K. Bohr, Produktionsfaktorensysteme, in: W. Kern (Hrsg.), Handwörterbuch der Produktionswirtschaft, 1979, Sp.1481-1493と H. K. Weber, Zum System produktiver Faktoren, ZfbF 32(1980), S.1056 ff., およびそこに挙げられている文献を参照。

をつけ加えるべきだという類の修正提案か、そうでなければ、非物質的要素としての特許権や国家と公共団体のサービス、さらには信用や保険制度のサービスなどを挙げるといった「完全化の試み」であるにすぎない。ここではそれらの議論は一切無視することにして、反対にこれまで看過されてきたひとつのことについて簡単にふれておくことにしたい。

グーテンベルクの要素体系をめぐる議論のなかで幾度か国民経済学の生産要素論との比較がおこなわれたが、そのさい、マルクスの『資本論』が参照されたことはなかった⁽¹⁾。ところが、そこでマルクスがさしあたりどの社会形態ともかかわりなく考察している労働過程と、その労働過程の契機として挙げている労働そのもの、労働対象、労働手段は、『原理』第1巻のとくに第2版以降における生産的要素の導出のしかたと一定の親近性をもっている。そして、それらは、ここでの生産的要素の体系とかなりの程度まで重なり合っている。但し、『資本論』のマルクスは、グーテンベルクのように直接的な物質的生産以外の活動や、特殊な社会的規定から生じる諸現象との混同を持ち込むことを避け、また、ある有用物が原料であるのか、労働手段であるのか、生産物であるのかの決定についても、その有用物の労働過程における機能と位置に依存するという判別基準を与えている。したがって、補助材料も単純に労働手段に分類されてはならず、また、土地も採取産業で労働対象とみなされるほかは、労働過程の遂行に必要とされる対象的条件として、広義の一般的労働手段に分類されている。とはいえ、以上の違いにもかかわらず、グーテンベルクの基本要素がマルクスの労働過程の三契機と近いことは否定できない。これらのことから、グーテンベルクは後者を参照していたと推測しても恐らく誤りではないだろう。

2. 管 理 要 素

グーテンベルクの要素体系の第二の、そして最大の独自性は、労働給付を

(1) 簡単ではあれ、唯一の例外は、L. Heiligenstadt et al., Einzelwirtschaftliche Grundbegriffe und -beziehungen. Zur Kritik der Betriebswirtschaftslehre, Teil I: Die Produktion, Mehrwert Nr. 3, 1973, S. 203.

(2) K. Marx, Das Kapital, Marx Engels Werke Bd. 23, S. 192 ff. を参照。

対象関連の労働給付 (objekt- od. gegenstandbezogene Arbeitsleistung) と管理的労働給付 (dispositive A.) に分離するところにみられる。¹³⁾ 両者は、「原理的に互いに異なる二種類の労働給付」(I², S.3) であるとされている。

対象関連の労働給付に分類されているのは、「管理-命令的な性質をもたず、給付生産や給付販売や財務上の課題と直接に関連しているすべての活動」(I², S.3) である。それは、個々の直接的に生産的な労働のほかに、たとえば設計技師の労働、記帳係の労働、借入れをするための交渉といった労働を含む。これに対して管理的労働給付というのは、経営行程の指揮と操縦にかかわる労働のことである。それは、「労働給付をおこなう者が経営過程の指導と操縦と監督の全体系のなかで命令を与えることのできる一定の指示権限を有している場合に存在する」(I¹, S.3)。この活動は、原則として広義の経営過程を操縦する諸機能にかかわるという意味で、初版では、機能関連の労働給付とも呼ばれていた。グーテンベルクは、この管理的労働を基本要素としての対象関連の労働から分離独立させて、第四の生産的要素(管理要素 dispositiver Faktor) とするのである。

リンハルトがいちはやく指摘したように、「人間労働給付のこの区分は重大であり、全体の叙述に基礎を与えるものになっている。¹⁴⁾」だから、この区分については後にさまざまな疑義が提出されることになるが、当のグーテンベルクも実はすでに初版でそのような疑問を先取りするかのようになり、「管理的労働遂行と対象関連の労働遂行がしばしばひとつの人格のなかで一体化している」ことに注意したうえ、「対象関連の労働は、質的には何ら管理的活動に劣るものではない」と書いていた(I¹, S.4)。¹⁵⁾ それにもかかわらず管理

(13) 第10版以降では、対象関連の労働給付は、事物にかかわる労働給付(sachbezogene A.) とも言い換えられている。そして、それは、英語で言えば operating service ないし making or doing functions の遂行にかかわり、これに対して、管理的労働給付は managerial functions にあたるとされている (I²³, S.242 f.)。

(14) H. Linhardt, Buchbesprechung von Erich Gutenberg: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. I, Schmollers Jahrbuch 72. Jg. II. Hb. (1952), S. 116.

(15) 同じことが、第10版以降では次のようにさらに詳しく述べられている。「制度的に

的労働を独立の生産的要素とすべき根拠と必要性は、何に求められていたのか。

経営過程とは生産的要素の結合のことであったが、グーテンベルクによればこの結合は、第一に、「機械的」に実現されるものでも「有機的」におのずから醸成されるものでもない。そうではなくて、それは「諸原理に則った人間の意識的な行動の諸行為」によってはじめて実現される(I¹, S.6, S.196)。管理的労働は、この結合行為を内実とし、基本要素の結合機能を果す。だからそれは、初版では、しばしば結合的要素とも名づけられていた。第二に、この結合行為は「経営実行の生産的効果」に作用を及ぼすのだが、対象関連的労働が作用を及ぼすのとは全く別の仕方でも作用を及ぼす。このために、管理的労働と対象関連的労働とを区別することが必要であると主張されている(I¹, S.4⁰⁶)。

さて、生産的要素の概念からして当然のことであるが、『原理』では、上の結合的機能、すなわち、「基本要素をわれわれが経営と呼ぶところの生産単位へと結合する必要性は、どの経済体制においても存在する」(I², S.6)と念を押されている。市場経済的な条件のもとであれ、計画経済的な条件のもとであれ、「生産手段の私的所有を承認する経済体制であれ、否認する経済体制であれ」、工場において、また事務所において、日々この結合がおこなわれなければならない。グーテンベルクは、経営においてこの結合機能を

みれば、人は同時に事物に関連した活動と管理的活動の担い手でありうる。ほとんどすべての経営審級は——それが企業指導であろうと、企業のみドルあるいはまた下位の組織単位であろうと——事物に関連した労働と管理的労働をおこなう。(中略) 経営のヒエラルヒーの基底から遠ざかり企業管理のトップに近づくに従って管理的活動が増加するという図式的な考え方が正しいかどうかについては、根拠ある疑念が存在する」(I¹⁰, S.242)。

06) この第二の理由は、第2版の改訂のさいに削除されたが、ここに挙げておく価値がある。というのも、グーテンベルクは生産的要素の分類にあたって、経済性原理に従った結合過程の分析をめざすという目標を「ここですでに先取り」(I¹, S.4)して、「生産的効果」への寄与という基準を適用していることを、それは明示していたからである。同じ基準は、後に計画と組織を生産的要素とみなすさいにも適用されるだろう。

担う人または人の集団を、そしてまた、その職掌ないし機関のことを、営業-経営指導と呼んでいる。

営業-経営指導の本質的な職分は、上の定義によって、基本要素の結合にあることになる。ところで、市場経済体制のもとでこの営業-経営指導にあたっているのは、経済理論の伝統的な用語で言えば企業家である。だからグーテンベルクは、営業-経営指導のこの規定を提示するにあたって、経済理論における企業家の概念史に論対している(17, S.6f. u.S.377 ff.)。いま、その結論だけを記せば、企業家の本質的な機能を「資本の前貸し」や「危険負担」に求めることができないのはもちろんのこと、反対に、「企業の営業管理」だけに特定することもできない。また、シュンペーターのように「新結合の遂行」に限定してしまうのも適切でない。そうではなくて、フォン・マンゴルトやマーシャルを「学説史上の出発点」とする企業家機能と企業家に立脚すべきである、と。だがそれにしても、グーテンベルクは、なぜ企業家概念についてはシュンペーターと袂を分つことになったのか。後に営業-経営指導の結合機能について検討するための前提としても、企業家概念の歴史について簡単にふりかえっておこう。¹⁷⁾

周知のように、経済理論における企業家とその機能の規定は、企業者利得の説明および帰属の正当化と不可分の問題であったのだが、この規定は企業と資本制経済の発展に歩を合わせて変遷を重ねなければならなかった。まず、問屋制生産や小規模企業の支配する初期資本主義の段階にあっては、まだ資本家と企業家は区別されず、したがって、その機能と利潤の帰属は、主として資本の前貸しないしは危険負担によって説明された。その後の企業規模の拡大に伴う他人資本の増加と、なかでもこれに応じた株式会社の最初の普及時代に、ようやく企業家を資本家と区別する見解が生れることになる。そのな

17) 企業家とその機能の概念史については、M. Dobb, *Capitalist Enterprise and Social Progress*, 1925の第2章を、さらには、簡潔だが極めて包括的なF. Redlich, *Unternehmer*, in: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Bd. 10, 1959のすぐれた論述を参照。以下の記述も少なからぬ部分をこれらに負っている。

かの一人、J・B・セーは、企業家の独自の機能を生産諸要素から経済単位としての企業を形成する点に求めた。この他人資本の増加に管理と監督労働の複雑化という要因が加わってくるとき、資本の前貸しや危険負担という規定はいよいよ不十分になる。危険負担者という企業家像は、後にもたとえばF・ナイトなどに受け継がれていくにしろ、こうしてほぼJ・S・ミルを境に、指揮・監督・調整といった管理機能に着目する企業家機能の規定が次第に支配的になっていった。

だが、グーテンベルクが彼の企業家像の淵源のひとりに挙げていたフォン・マンゴルトは、企業家が実際に遂行している機能の分析から出発したのではなかった。彼は、19世紀中葉のドイツにあってむしろ企業家利得の分析の方から出発し、それを危険プレミアム、企業家賃金、企業家収益に分解した。そして彼は、このなかには本源的な三大生産要素に帰属させられない残余が含まれていることを主たる根拠に、企業家を第四の生産要素に分類したのであり、そこからまた、企業家の機能についても他の生産要素の使用という活動を挙げたのであった。これに対して、J・B・クラークの場合は、明確に調整機能を挙げて企業家を第四の生産要素とするにいたっている。しかしながら、管理機能を重視するとき、現実には管理者と呼ばれた人びとの増加を前にして、新しい問題が生じざるをえない。企業家と管理者は同一なのか、異なるのか、異なるとすればその違いはどこにあるのか、という問題がそれである。

ところで、後にふれるように、組織を生産要素とみなす点でグーテンベルクに近いマーシャルは、企業家と管理者(ないし管理機能)を分離しようとしなかった。彼は、生産要素の購入による企業単位の形成機能とこれにともなう危険負担を軽視したわけではないが、ミルが挙げていた監督・統制・指揮を一般化した管理機能の方を重要視した。そして、それに応じて、企業家の所得についてもミルの監督賃金を「事業収益ないし管理収益 (earnings of undertaking or management)¹⁰⁸」と呼びかえている。しかし、管理機能を重視す

¹⁰⁸ A. Marshall, Principles of Economics, 8th ed., 1964, p. 62.

るとき、ともすれば企業家の諸属性のうち受動的な側面の方を強調しすぎる
ことになろう。そこで逆に、積極的・能動的な側面を重視しようとしたのが、
シュンペーターであった。

シュンペーターは、企業家の機能から管理を除外し、企業家機能の核心を
新結合の遂行に求めている。この見解が最も簡明に示されているのは、『企
業家の経済学と心理学』と題された1929年の講演である。彼はそこにおいて、
まず最初に、「産業の指揮、すなわち『マネジメント (Management)』』につ
いて次のように述べている。どの企業家も技術的・法的等々の日常的・継続
的な労働をおこなうにしても、彼の主要な仕事はマネジメントにあると考え
られている。そのマネジメントのもとに理解されているのは、企業を代表し、
企業を技術・商事・組織・規律の面で指揮・指導することである。その本質
は、これらすべての点で「決断を下すこと、決定をおこなうこと」にある。
ところで、シュンペーターがこれに続けて言うには、なるほどこのマネジメ
ントは必要なものだし、社会のあらゆる組織にとって不可欠の機能だが、
——上述のグーテンベルクの見解とは反対に——「これは本質的に他の種類
の労働給付と区別されない。」だからまた、マネジメントの仕事や既知の路
線内で指揮をおこなう管理機能 (Verwaltungsfunktion) には、競争経済のなか
でつましい報酬しか支払われないのである。ところで、一般に企業で企業
家によって日常的におこなわれているのはこれらのことであっても、シュン
ペーターの見解によれば、事態の核心はここにあるのではない。「事態の核
心と企業家の機能は、むしろ新しい技術的・商業的な結合を実践に移しかえ
ること、通俗的な言い方をすれば、経済進歩の担い手になることにある」——
このように主張されている。¹⁰⁹

これに対して、『原理』第1巻の初版だけにみられる文章によれば、「企業
家の活動は、本質的には、三つの基本的な生産的要素を孤立から解き放って、

¹⁰⁹ J. Schumpeter, Ökonomie und Psychologie des Unternehmers. Vortrag in der
10. ordentlichen Mitgliederversammlung des Zentralverbandes der deutschen
Metallwäzwerk und Hütten-Industrie E. V. am 22. Mai 1929 in München, o.
J., S. 5 f.

ひとつの統一へと結合する結合の諸行為の複合体として現れる」(S.6)。グーテンベルクがここで言っている「結合」だけにとどまらず、「生産的要素を孤立から解き放つ」という表象まで、実はシュンペーターそのものである。²⁰⁾そして、後にふれるように、グーテンベルクは、シュンペーター的な真の企業家を特徴づけている創造的な企業者人格の重要性を強調してやまない。しかし、グーテンベルクは上の引用文のすぐ前で、「シュンペーターがおこなったように企業家の機能を『新結合の遂行』に限定することは、われわれの目的にとって是不適切である」(I¹, S.6. 強調は長岡)と書いている。シュンペーターとグーテンベルクの目的の違いはどこにあったのか。

シュンペーターが真の企業家機能から管理機能を除外しようとした主導的な理由は、管理活動が他の労働給付と区別できないことにあったのではない。企業家の機能は経済進歩の担い手になることにあると述べられていたように、シュンペーターにとっては、何よりも資本制経済の動因を同定することが重要であった。換言すると、企業における機能ではなくて、レトリックも指摘するように、「国民経済の内部で満たされるべき機能」²¹⁾が問題だったのである。国民経済の静態的均衡状態を打ち破ってこれを活性化させ前進させる真の動因は、彼の見解によれば、企業家による新結合を措いてない。この点では、「既知の路線内」で模倣を旨とする管理機能は二次的にすぎない。こうして、新結合の遂行が真の企業家機能とみなされたのであった。

しかし、経営内の生活を対象としなければならない経営経済学においては、国民経済的な機能に焦点を合わせた企業家概念で十分であろうか。答は言うまでもない。だから、第1巻初版のグーテンベルクは、『『企業指導』という概念がわれわれの概念使用と一致するかもしれない』(I¹, S.6)と記していたのであった。とはいえ、第2版でつけ加えられたように、企業家の機能を企業内の管理活動、とくに「企業の営業管理」(S.5)に狭く限定してしまう

²⁰⁾ たとえば、J. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, a. a. O., S. 16. 塩野谷祐一他訳 岩波文庫版 50ページを参照。

²¹⁾ F. Redlich, a. a. O., S. 490.

ことにも彼は反対している。²²その意味で、全体として彼の企業家概念はマーシャルのそれに近いのである。こうして、グーテンベルクの最終的見解によれば、「基本要素の結合ということただそれだけが、市場経済体制における企業家の経営経済的職分であるとともに国民経済的な職分である」(I², S. 5)。しかも、彼の主張によれば、この機能から企業者利得が生じるのであり、利益と損失は結合の成功あるいは失敗の貨幣的な反映である。それゆえ、『『企業収益』に対する企業家の請求権は、ひとえにこの職分によってのみ基礎づけられる』(I², S. 5)とされている。

ところで、大規模な企業形態と金融形態の増加とともに、かつての企業家機能の輪郭があいまいになり、脱色されてきた。従属的な営業管理者や職員に経営の指揮管理が委ねられるにいたっている。彼らは、多くの場合もはや本源的な結合の推進者ではない。また、生産手段の私的所有が廃止された経済体制では、私人が担当していた機能を国家が委任者を通しておこなっている。しかし、いずれの場合においても、「何らかの機関がこの結合機能を必ず引き受けなければならない」という理由から、グーテンベルクは営業-経営指導を機関の意味にも用いて、それを第四の生産的要素と呼んだのである。

基本要素の結合というとき、わたしたちは、対象関連的労働の遂行者が労働-経営手段を用いて労働対象に働きかけている過程そのもの、つまり彼が労働によってつくり出す状態を思い浮べるが、すでに明らかなように、グーテンベルクのいう結合行為は、対象関連的労働の遂行者がおこないつつある行為のことではない。営業-経営指導の担い手がおこなう対象関連的労働を含めて、すべての対象関連的労働遂行は、他の二つの基本要素と同様に、管理要素によって「生産的結合」に向けて結合される個別的对象であるにすぎない。しかし、そうだからといって、結合機能といわれているものは、ある

²² 但し、『原理』では、企業指導や経営管理や営業管理とアメリカのマネジメント概念との比較検討は、おこなわれていない。これについては、E. Gutenberg, Unternehmensführung, a. a. O., の第1章第2節「マネジメントと経営管理」を参照。

与えられた結合過程において遂行される指揮、調整、監督、統制といった活動だけをさしているのでもない。グーテンベルクの第四要素と営業-経営指導によって意味されているものを正確に理解するためには、このことを確認しておくことが重要である。

『原理』のグーテンベルクは、確かに体制無関連の事態に属する生産的要素の体系と要素結合から出発していた。そして、「およそ、大きな規模で行われる直接に社会的または共同的な労働は、多かれ少なかれ或る指揮を必要とするのであって、この指揮により、個別的諸活動の調和が媒介され、全生産体の——その自立的諸器官の運動と区別される——運動から生ずる一般的諸機能が遂行される²³」という命題、あるいはこれに類する命題は、周知のところであり、一般的に妥当する命題とみなされている。これら二つの事情から、グーテンベルクの結合機能も、共同労働におけるこの管理機能をさすものと解釈したくなるが、彼はこの他に、ふつう管理というときに必ずしも区別だてされていない局面、すなわち、基本要素の結合にあたって必要となるひとつの先行的な段階のことを同時に念頭においており、しかもこの局面の方をむしろ重要視しているのである。その局面というのは、結合過程に着手するにあたって必要な構想の確立と政策的な基本目標の設定、一言でいえば、経営の意思形成のことである。そもそも基本要素の結合を企図するか否か、いかなる結合をどのように行うか——まずこの意思決定がなされなければならない。グーテンベルクによれば、それは第四の生産的要素としての管理要素が回避することのできない任務である。結合機能と結合行為は、この意思決定とそれに基づいて結合過程を実行するための管理の両方をさす。

そのことは『原理』のさまざまな箇所で見られるが、一番判明に確かめられるのは、誰が経営意思形成の中心的な担い手になるかという体制関連の問題を扱う第1巻第3部第6章（第10版以降だと第18章）「経営意思形成の問題」の末尾におかれた「第四要素の複合的性格に関する再論」であろう。そ

²³ K. Marx, Das Kapital, Bd. I, a. a. O., S. 350. 長谷部訳 青木書店版 555—556 ページ。

ここでは、経営の従業員が彼らの機関を通して（さらにはまた、公共利益の代表者や経営外部の計画局が）経営の意思決定の中心的な過程に参加するようになる場合を引合いに出して、次のように主張されている。すなわち、「われわれにとってここでひとえに重要なことは、このような状況のもとでは、第四要素そのものは狭い意味での営業-経営指導の担い手だけによって担われていないということを確認しておくことである」（I¹, S.391），と。

先にみたように、対象関連的労働は、質的には何ら管理的労働に劣るものではなく、両者は種類を異にするにすぎないと言われていた。しかしながら、第四要素（管理要素）に狭義の管理機能にとどまらず、上の意味での結合機能を帰属させるとき、生産的要素へと自立化された管理的労働の、対象関連的労働に対する優越性は、全く否定しようのないものになる。事実、管理的労働を内実としたはずの第四要素と基本要素との位置関係は、後には次のように規定されているのである。

「基本要素のいかなる生産的給付もつねに第四の結合的要素の生産的給付だとすれば、そして、基本諸要素が到達する生産的水準はこの第四の要素の質的な水準によって本質的に同時決定されているとすれば、ここにおいて、どの基本要素についても根本においてその非自立的で従属的な性格が、そしてそれと同時に、生産的要素の体系における第四要素の支配的な位置がはっきりと示されている。」（I¹, S.107 f.）

考察を厳密に労働そのものや機能の水準に限定するかぎりでは、さしあたりこの規定について議論することはない。しかし、『原理』の論述は、もちろんこの水準に限定されていなかった。管理的労働ないし結合機能からその担い手への推及がおこなわれ、営業-経営指導は第四要素と等値された（「この第四の追加的要素をわれわれは『営業-経営指導』と名づける」[I¹, S.6]）。第1巻第1部「生産的要素の体系」において考察されている営業-経営指導は、「経営意思形成の他の担い手たちが経営の指導に積極的に関与しないかぎり」（I¹, S.104）での営業-経営指導である。したがって、ここでの「営業-経営指導は、経営意思形成の担い手の全体系のなかで決定的な要因となる」ば

かりではなく、「それは、経営のあらゆる計画化と決定権能の頂点に立つ」(I¹, 104)。そして、それに基づいて基本要素の結合を遂行する。

ここから導かれる帰結は明らかである。第四要素が支配的な位置を占める生産的要素であったとすれば、その担い手としての営業-経営指導には、「経営活動の中心」、「本来的に動的な力」、「経営の衝動力の担い手」、「いわば経営動態の起動力」といった規定が与えられ、かかるものとしてそれは、「指揮し計画し形成することで経営全体の作業遂行を操縦し、それに刻印を押し」、「全経営事象に浸透して、形態を与える」ことになろう(I¹, S.6, 103 f.)。

これが、グーテンベルクの管理要素であり、本来的な営業-経営指導である。したがってそれは、経営活動に関する根本的な構想の確立と政策目標の設定の他に、遂行すべき経営活動の「秩序の設計」(I¹, S.173)としての計画と、計画されたものの実現に向けて経営諸行程を組織化する組織機能を担うことになる。ところで、営業-経営指導は、今日すべての大経営にみられるように、計画化の活動とその組織的实现のための諸活動については、その多くをそれぞれの担い手に委譲することができる。そして、たとえば生産過程に欠陥がある場合に、その主要な原因が営業-経営指導にあるのか、計画化にあるのか、あるいは経営組織に由来するのか、ということはある程度まで特定することができる(I¹, S.174)。逆に言えば、計画化と組織は、経営遂行の生産効果に対してある程度まで特定可能な作用を及ぼす。生産的要素は三つの基本要素とそれらを結合する管理要素からなるものであったが、グーテンベルクはこのことを理由に、管理要素をさらに営業-経営指導とそれから派生する派生的な生産的要素としての計画化と組織の三つに区分している。

グーテンベルクはこの生産的要素の体系を『原理』第1巻の「論述の基礎におくことにする」(I¹, S.10)のだが、われわれはすでにこの要素分類の段階において、経営を要素結合と規定する彼の経営把握について次のことを確認することができる。すなわち、管理的労働をその担い手に配分するとき、

対象関連的労働の方も担い手に配当されなければならないが、そのさい、営業-経営指導が支配的な生産的要素の排他的な担い手になるとすれば、他の者には従属的な位置しか残されていない。つまり、グーテンベルクは、生産的要素の分類にあたって、経営構成員の位置配分関係は不可避免的に非対称的な関係、支配-従属の関係をとらざるをえない、と想定しているのである。しかも、すべての経済体制の経営活動においてそうだと考えているのである。この関係をつなぐ糸は、管理的労働の定義に含められていた命令と指示であるから、要素結合としての経営把握は、いわゆる命令-服従モデルを前提していると言いかえてもよい。そして、ここで付言しておけば、グーテンベルクは多くの経営学者や組織研究者とは反対に、この支配関係をオブラートで包んで記述しようとしたことはない。彼は、経営における「人間の間の諸関係をより人間的に形成するという課題よりも重要で価値ある経営課題がありえようか²⁴」と自問する点で決して人後に落ちる者でなかった。しかし、彼は他面で、経営における諸利害の自然的調和を暗黙に前提したり素朴に期待したりするには、断固たるヴェーバリアンでありすぎた。たとえば、「組織と意思決定」という副題をもつ『企業管理』のなかで、彼は公式組織一般を念頭におきながら、次のように断言している。

「あらゆる大きな社会的構成体は、もしそれが長期にわたって存続しようとするのであれば、自己の命令に服従を要求する少数者と、服従をする多数者とに編成されなければならない。ひとはこの二つの集団の間の関係を管理しないしは指揮、あるいは社会的統制 (social control) と呼ぶことができる。しかし、実際にここでつねに問題になっているのは、マックス・ヴェーバーがその語を用いた意味での支配関係である。あらゆる社会的構成体を、したがってまた企業と経営を特徴づけている権威のヒエラルヒーは、支配関係以外のなものでもない。支配関係の外見をすべて避けようと努力している（その場合それは別の形で再び現れる）ところにその特徴がある近代的官僚性の合理

²⁴ E. Gutenberg, Unternehmensführung, Organisation und Entscheidungen, 1962, S. 54.

的な形式のもとでも、やはりそうである。²⁵

したがって、この文章に続けて述べられているように、グーテンベルクの見解によれば、要素結合は、「支配秩序」として「強制団体 (Zwangsverband)」たらざるをえない経営において営まれるのであり、それゆえまた、ここでは「緊張とあつれき」がその本性によって最初から不可避的であるとみなされている。つまり、グーテンベルクは、正確に言えば、たんなる命令-服従モデルではなくて、闘争モデルを対に合わせもつ命令-服従モデルの立場をとっているのである。だが、本節の最初にふれた第三命題によって、結合過程それ自体は経済性の原理に従っておこなわれるにしても、いま見たように、この要素結合は緊張とあつれきをはらむ支配関係を前提としなければならないとすれば、結合過程において両者はどのように関係し合うのであろうか。

第4節 要素結合における生産的効果と経済性原理

グーテンベルクによれば、すべての経営活動の意味は給付生産にあったが、しかし実際に経営意思形成の排他的中心として経営構想を確立し政策目的を決定するのは、営業-経営指導であった。また、要素結合は機械的あるいは有機的におのずから実現されるのではなくて、諸原理に則った人間の意識的行為によって実現されるのであったけれども、その行為を遂行するのは、営業-経営指導にはかならなかった。したがって、要素結合過程それ自体は経済性原理に従っておこなわれるにしても、経営目的の実現に向けてこの原理を意識的に適用するのも、やはり営業-経営指導である。営業-経営指導は、権威ヒエラルヒーの頂点に立って、従属的な基本要素の結合を遂行する。基本要素は、ここではこの経営目的からみて手段となる。だがそうだとすると、選択原理としての経済性原理における経済性、換言すれば、最も合理的で節約的な手段使用の原理における合理性は、営業-経営指導の位置からみた経

²⁵ E. Gutenberg, a. a. O., S. 55.

済性であり合理性であるが、しかし反対に、ここで手段として現れた対象関連的労働の担い手の位置からすれば、それが経済的であり合理的であるという保証は、即自的にはどこにも与えられていないことになる。

この裂け目は、管理と被管理への分離をともなる経営内分業で生産的効率が追求される場合には必ず生じる裂け目である。後述のように、グーテンベルクは、この裂け目の存在を知らないわけではない。それにもかかわらず、『原理』第1巻の第1部と第2部では、第一次的にはもっぱら経営活動の生産的効果の方だけに照準した問題の立て方が選ばとられている。すなわち、グーテンベルクは、生産的要素の分類にあたってすでに生産的効果の視点を採用していたのであったが、この分類につづいて、「経営活動の生産的効果は、一方では、経営給付生産の諸目的のために用いられる生産的要素の性質、つまりそれらの質的な水準に、他方では、これら諸要素が結合される様式、つまり要素比率に依存する」(I, S. 10)ことを確認している。そして、彼はこれを確認するや否や、第1部「生産的要素の体系」では、各要素について、それらが生産的効果を発揮するための諸条件、それも労働給付、経営手段、原材料、計画化の各節(但し、各節は第10版以降では章に繰り上げられた)の表題にある語をそのまま引用すれば、「最適効果」の条件を追究することに決定してしまい、第2部では、「それら投入量の出来るだけ有利な比率化」(I, S. 11)という観点から結合過程を考察することに定めている。裂け目は、こうして最初の問題設定においては飛び越えられてしまった。その結果、『原理』における要素体系論の主要な意義と狙いは、少なくとも前面においては次の点にあることになる。すなわち、営業-経営指導がその設定目標に照らして合理的・合目的な結合過程を実現しようとするさいに手段としての各要素に向って働きかけうる事態、ないしは各要素の調達と結合過程への投入にあたって留意し、なさねばならない事柄を記述するための場が開かれたという点に。この場は『経営経済理論の対象としての企業』にはなかったし、グーテンベルクが国民経済学における生産理論と『原理』における生産論との違いのひとつに、前者には要素の質的な分析がないことを挙げたとき、⁽¹⁾

この場のことを指していた。ここでは、要素体系論のうち労働給付にかぎって、いかなる問題がいかなる視角から分析されているのかということを手簡単に確かめてみよう。

労働給付の考察において設定されている中心的な問いは、「経営における人間労働給付の最適効果を規定している諸条件」は何かという問いである。それは、労働する人間の主体的条件、客体的条件、労働報酬の三群に分けて分析されている。まず、主体的条件で取り上げられているのは、(1)労働する人間の人格のうちにある身体的・精神的事態としての労働能力ないし労働適性、(2)労働する人間と労働対象との関係、(3)労働者が労働そのものに対してもつ関係（給付意識）、(4)同僚との関係、である。そして、(5)労働者の私的な生活領域に属する経営外での生活状況については、それは「労働給付の生産的効果に影響を与えるが、経営形成の諸手段では本質的につかまえない」（I, S. 27）と記されている。換言すれば、営業－経営指導と「その延長された腕」である組織が生産的効果を高めるために(5)に介入しようとしても、そこには限界があると述べられているのである。このことは、(1)から(4)を検討するにあたって選ばとられている観点をすでに十分に示しているはずである。

次に、客体的条件では、「最適な外的労働条件の創出による労働過程の合理化」（I, S. 31）という視角から、(1)作業方法、(2)労働場所（作業、運搬、保管にかかわる空間的配置）、(3)作業空間（照明、色彩、温湿度、騒音、振動、塵埃などの作業環境）、(4)作業速度および労働時間との関係からみた労働疲労と休憩、の四つが討究されている。

そして、ここに見られる生産的効果の条件という問題限定は、労働報酬の考察においても一貫して保持され、「われわれの研究はもっぱら次の問題、すなわち、経営における人間労働の完全な展開にとって妨げになるすべての影響因を取り除いて、労働給付の生産性を出来るだけ高い水準に高めるため

(1) E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit“, ZfhF 5(1953), S. 345.

には、経営において労働報酬についていかなる諸条件がなければならないかという問題に集中される」(I, S. 36)。その結果、ここでは、賃金および俸給の一般的水準の規定要因や他の諸問題ではなくて、第一に、労働する個々の人びとが適正ないし公正と感じる報酬の水準と格差づけおよび支払形態が、二番目に、そのような報酬決定のための職務分析と職務評価が、そして最後に、作業刺激的な賃金形態と刺激制度の限界が、議論されているのである。

見られるように、労働給付に関する以上の討究において前面に押し出されている中心的な問題は、諸個人が有している労働能力(潜在的労働適性)と経営において実際に発揮される労働能力の関係を規定している諸事情であり、営業-経営指導の観点からみた労働力の最適利用方法である。そして、この観点は、他の生産的要素の考察においても共通して採用されている⁽²⁾。

しかし他方で、ひとつだけ例外がある。営業-経営指導がそれである。この生産的要素を扱った第2章のI(第10版以降だと第4章)は、「営業-経営指導とそれが経営給付生産の生産的効果に及ぼす影響」と題されているにもかかわらず、実際には他の要素の場合と違って、生産的効果は究明されていない。それも、営業-経営指導の観点(経済性原理つまり最適効果の追求)を営業-経営指導自身に適用できないという理由からではない。グーテンベルクの見解によれば、営業-経営指導の本来的な活動には「経営経済学的方法」(I¹⁰, S. 130)によって接近することのできない契機が含まれているためである。

『原理』によれば、営業-経営指導の活動は、計画的・計算的の思惟という「合理層」と、組織的実現という「形成-実行層」のほかに、「非合理層」に根をおいている。「なるほど経営実行はますます高度に物化・脱個人化して、即席の処置は計画化に、自然発生性は方法性に席をゆずってきているが、営業-経営指導によってなされなければならないすべての意思決定には、まさ

(2) より詳しい議論については、長岡克行「グーテンベルク『経営経済学原理』における基本要素と経済性原理について」、東京経大会誌第59号(1968年)を参照。

にそれが決断を行う人の個性に由来するものであるがゆえに、合理的に分解してとらえることのできない契機が含まれている」(I, S. 104)。したがって、「経営で実現される質的な水準は第一次的には管理諸機能を遂行する人の適性によって規定されている」にもかかわらず、「ここにおいてわれわれは科学的努力の限界につきあたる」とされる (I, 108, 強調は引用者)。

グーテンベルクのこの見解は、教授資格論文以来のものであり、『原理』のこれ以後の版でも不変であった。企業指導は「最終的には教えることも学ぶこともできない⁽³⁾」という1938年の主張は、1962年の『企業管理論』の序文にそっくりそのまま繰り返されている(「私の見解によれば、企業管理に関する科学的な教説はありえない、ということもまたここではっきりしておくべきであろう。責任ある地位から企業のために広範で正しい意思決定を行うこと——この術は根本において教えることも学ぶこともできない」)。ところで、彼のこの年来の主張は、⁽⁴⁾『企業管理論』の書評をしたあるアメリカ人を驚かすに足るものであったが、英語圏の管理論を採り入れて処方論的な企業管理論の確立をめざそうとするドイツ語圏の経営経済学者にとっては、最初に撃破されなければならない主張とみなされた。代表例をひとつだけ挙げてみよう。ザンクト・ガレン学派の総帥ウルリッヒは、システム指向的な企業管理論のための浩瀚な宣言書において、「企業の管理はそれにかかわる人びとの『非合理層』に根をもつ『術』であるから、これらの諸行程は理論的に説明できるものではありえず、またそのための合理的に基礎づけられた諸方法を開発することはできない」と主張する見解は、「困難な問題を前にした科学の降伏⁽⁵⁾」でしかない⁽⁵⁾と書いている。

だが、その論駁の論拠をみると、ウルリッヒですら管理者のための管理論

(3) E. Gutenberg, Die Stellung des Rechnungswesens im Aufbau der gewerblichen Wirtschaft, a. a. O., S. 221.

(4) Emile Grunberg, Book Review of „Unternehmungsführung (sic!) Organisation und Entscheidungen“, American Economic Review 54(1964), p. 1166.

(5) H. Ulrich, Die Unternehmung als produktives soziales System. Grundlagen der allgemeinen Unternehmungstheorie, 1968, S. 192 f.

をめぐす他の人びとと同様に、『原理』第1巻の序説と第1部の営業-経営指導の箇所だけを卒読して、自らつくりあげた非合理層なるものに批判の矢を放っているにすぎないことが判明する。というのも、彼は他の論者と同様に、一般的な論拠としては、カーネギー学派の意思決定過程に関する研究を念頭におき、そして直接的な論拠としては、シュミット=ズドホフの主張をも援用しつつ、次の点を挙げるにとどまっているからである。すなわち、企業者のいわゆる非合理層なるものは観察者にとってのみそのように現れるにすぎないのであって、企業者自身は主観的・意図的に合理的に行為している、と⁽⁶⁾。ところが、これは単純な誤読であって、『原理』第1巻第2部の初めのところに明言されているように、『非合理的』というのは、営業-経営指導とこれを支援する機関が恣意的あるいは反-合理的に行動するというを意味するものではない^(I, S. 197)。これに続くページに書きとめられているように、グーテンベルクの見解によっても、営業-経営指導は、『合理的に』行動しようとするに試みている。そのうえ彼は、企業管理を補助しうる認識の獲得と手法の開発に一度も反対したことはなかった。ウルリッヒも自らの論拠のために指摘しているように⁽⁷⁾、グーテンベルクは『原理』と『企業管理論』においてそれを追求している。

では、非合理層ということと、経営管理の科学的教説はありえないという主張で、グーテンベルクは何を言おうとしていたのか。

一方では、それは、不確実な意思決定状況に関連して生じてくる事態である。営業-経営指導は合理的に行動しようとするに努力しているのだが、状況に未知のものが含まれ、技術と経済の領域に不透明で計算不可能な要素がふえればふえるほど、そのさいの意思決定の質は、グーテンベルクの表現で言えば、「知識」よりも人格に結びついた「本能」、「稟性」、「着想」といった要因に左右されざるをえない^(I, S. 198)。ところが、決断を導くことになるこれら「個人的な諸属性」は、「公式に分解できず、数量化できない」

(6) H. Ulrich, a. a. O., S. 193.

(7) H. Ulrich, a. a. O., S. 192 Anmerkung 1.

(I¹, S.8)。その意味で、この意思決定過程ないし決断は、「合理的にはそれ以上還元不可能な残余」、つまり非合理層に根をおいていると言われているのである (I¹, S.8)。したがって、後の版で補充された意思決定様態の分類を用いれば、営業-経営指導の意思決定を本質的に特徴づけているのは不確実性であり (I¹⁰, S.141)、ここでの決定は根本において教えることも学ぶこともできないとされているのである。そして、非合理層という表現は、J・D・トンプソンが、サイモンの分類でいえば悪構造問題の意思決定をさらに二つに分けるにあたって、判断的 (judgemental) な決定と靈感による (inspirational) な決定と呼んだのと遠くかけはなれているわけではない。要するに、グーテンベルクの場合、「第四要素における『非合理的なもの』は」、ここでは、「ただたんに経営形成の諸課題の最も合理的な解決への接近ということにとってのみ意味をもつにすぎない」(I¹, S.198)。

しかし、他方で、衝動力の担い手としての営業-経営指導といった特徴づけにみられたように、グーテンベルクは非合理層ということで、不確実な状況において「『正しい』決定」(I¹, S.104, 198) を導く能力だけではなくて、人格のうちにある心的エネルギーをも指そうとしている。行動の推進力となる「過剰なエネルギー」、「ファンタジー」、「人格的あるいは社会的に重きをなしたいという欲求」、「成功や責任ある仕事への喜び」、さらに場合によっては「ルサンチマン」——「これらの現象を分析するのに経営経済学的な諸方法では間に合わない」(I¹, S.380) のだが、それにもかかわらずグーテンベルクの見解によれば、第四要素の担い手である営業-経営指導においては、このような、あるいは他の種類の「メタ経済的」な衝動に支えられた心的エネルギーは、経済的動機づけと等しく重要である。なぜなら、営業-経営指導の「衝動力が強い場合には、内外の不利な諸条件のもとでも経営を前進せし

(8) J.D. Thompson, *Organizations in Action*, 1967, p. 135 f. 類似の分類としてはまた、W.G. Astley et al., *Complexity and Cleavage: Dual Explanations of Strategic Decision-Making*, *Journal of Management Studies* 19(1982), pp. 357-375を参照。

め、それどころか他の経営が零落していく危機の時代においても事情によってはこの状況に耐えうる抵抗力を経営に与える」(I¹, S. 8) ことができるからである。その意味で、「第四要素において根本において問題となるのは、合理的な図式ではとらえられないひとつの集約的な大きさである」(I¹, S. 7 f.) と言われている。

周知のように、これまで経済学においては、企業者の存立の根拠づけと特に企業者所得の正当化にあたって、しばしば企業者の機能能力に訴えられてきたのであるが、グーテンベルクによる非合理層の強調もこの一変種といつてよいだろう。実際、グーテンベルクは、企業者の機能をシュンペーターのように新結合の遂行に求めることには反対していたけれども、企業者概念としては、「企業の所有と企業の指揮が一人格において一致していることだけをさすことをめざした第一の企業者概念」のほかに、「企業者タイプ」、つまり『『企業者』の主体的な諸特質、とりわけ人格的な形式を顧慮した』第二の企業者概念が可能かつ必要であるとみなしている (I¹, S. 378 ff.)。しかも、体制無関連の事態として定義されていた彼の生産的要素の体系の一貫性ということに関して注意を要することだが、企業者にみられるような人格的特徴は、自由資本主義経済体制以外の経済体制においても必要であると主張されているのである。すなわち、「企業者的な人格 (第二の可能な企業者概念) は、すべての経済体制において存在する余地がある。というのも、決然とした、広い視野をもつ、聡明な人格を断念しうるような体制はないからである」(I¹, S. 379)、と。これは、あらゆる大きな社会的構成体は指揮者と命令服従者への二分を必要とする、という前節末でふれた彼の見解に重ねて読まれるべき主張である。指揮と服従への分離が不可避的な技術-経済的構成体としての経営において管理要素が占める位置と意義の強調、第四要素の重視——これはひとり『原理』だけではなくて、グーテンベルクのすべての著作を貫いている基本思想である。ところが、生産的要素としての管理要素をつきつめていくと、上に示されていたように、その核はこの要素の担い手の人格のうちにある力に求められているのであり、そして、この力は非合理層に根をおいて

いるがゆえに経営経済学では解明できないとされているのである。

しかしながら、このような管理要素は、結合過程において生産的要素としての資格をもちうるのであろうか。それが生産的でありうるとすれば、いかなる意味でそうなのだろうか。グーテンベルクの第四要素の本質的な担い手は、たんなる「業務執行」の遂行者に限定されておらず (I², S.5), ましてミドルやローワーの管理者ではない。第四要素の真の担い手は、経営の最上位の意思形成者である。しかし、それがおこなう経営構想の確立と基本政策の策定の生産的効果を問えるだろうか。

生産的効果が問えるためには、明らかに、まずは経営構想や経営政策なるものに生産的効果が存在していなければならない。ところが、グーテンベルクは、これに関連したこととしては——すでに非合理層の第二の意味のところで一部を引用したことだが——次のことを述べているだけである。すなわち、第四要素において問題になるのは、ひとつの集約的な大きさである。したがってまず、第四要素の担い手の衝動力が強い場合には、それは内外の不利な諸条件のもとでも経営を前進させ、また、他の経営が零落していくような危機の時代においても経営に抵抗力を与えることができる。第2版の同じ箇所簡潔な表現によれば、「衝動力が強ければ、それは不利な諸条件のもとでも経営の諸成果をもたらす」(I², S.6)。しかしまた、この衝動力が弱いことももちろんある。「しばしば、偉大な能力を特徴づけるあの構想の広がり欠けている。しばしばまた、第四要素の行動は積極的であるよりもずっと受動的である」(I¹, S.8), と。グーテンベルクは、100ページ程あとでこのことを踏まえて、「われわれはすでに述べたように、『非合理層』——ここに経営指揮活動の生産的効果は根をおいている」(I¹, S.104)と書いてい⁽⁹⁾る。

(9) ここでの生産的効果 (produktiver Effekt) という語は、第2版では生産的作用 (produktive Wirkung) に変えられた (I², S.100)。しかし、意味に変わりがないことは言うまでもない。なお、第10版以降にはこの文章は残っていない。

しかしながら、この生産的効果論は、明らかに、それ自身のうちに難点を含んでいる。というのも、第一に、衝動力や構想の広がり欠けているために経営を零落させた第四要素の担い手の場合、負の生産的効果しかなかったことになる。そして、これを生産的と呼ぶわけにはいくまいから、この第四要素は生産的要素でなかったことになる。第二に、ここで第四要素の生産的効果は、「経営の諸成果」によって測られているのだが、その「経営の諸成果」は、グーテンベルクの上の記述が示していたように、たとえ第四要素の給付が同一であっても、経営の外的諸条件しだいで変化する。つまり、第四要素は自己自身に全く関係なしに、より「生産的」になったり、場合によっては「不生産的」になる。この二つの意味で、グーテンベルクの生産的効果論は不合理である。

このような不合理が生じるのは、ここで言われている生産的効果が有形財または無形財を生産する結合過程での生産的効果ではないからである。換言すれば、それは何らかの体制関連的な要因を前提している。しかるに、定義によって、生産的要素は、体制無関連的な結合過程に必要なモメント以外の要因を含んではならなかったはずであり、したがって、第四要素の生産的効果も、体制無関連的な規準で測定されなければならないはずである⁽¹⁰⁾。ところが、経営構想の確立や政策目標の決定という活動は、なるほど目的表象の産出という意味では生産的と言えようとも、体制無関連的な結合過程の内部では、この活動の生産的効果やその高低について語ることはできない。なぜなら、効果という概念は、何らかのある与えられたものを前提して、それに対する作用をいう概念であり、そして、結合過程にとってこの与えられたものを設定するのが構想確立や目標決定だからである。経営構想や政策目標は、結合過程を開始するにあたって、ただそこに存在していなければならないだけである。それゆえ、生産的要素を結合過程における生産的効果ないしは

(10) 事実、グーテンベルクは、すでに見た経済性だけではなくて、生産性についても、これを技術的な概念と定義している。「経営の生産性は、純粹に技術的に、産出される給付量と産出に必要とされる給付量との関係として規定される」(E, S. 28)。

「生産的寄与」(I³, S.8) という規準から定義しようとするかぎり、非合理層に基づく経営構想と政策の決定行為をもって、第四要素を生産的要素に帰するわけにはいかないのである。ここで第四要素が生産的でありうるのは、狭義の管理活動、つまり結合過程の遂行における指揮、計画、組織の活動⁽¹⁾だけである。

しかし、もちろん現実の経営給付生産、たとえば資本主義経済体制のもとでの給付生産に目を転じるとき、ここではグーテンベルクのいう非合理層に基づいた『正しい』決定」とその「生産的効果」は、決定的に重要である。『原理』における生産的要素としての第四要素の規定には、体制関連的な事情から生じるこの事実が暗黙に持ち込まれている。しかも、非合理層に基づく「決断」と「企図」の形成行為は、「第四の生産的要素の本質と範囲」のなかで最重要視されている(I¹, S.105)。そのことは、計画化や組織の活動と違って、それが他の人びとに委譲不可能な第四要素の課題とみなされていたことを見てもわかる。そのうえ、第四要素の基本要素に対する関係について、基本要素のいかなる生産的給付もつねに同時に第四要素の生産的給付であり、そして、基本要素が到達する生産的水準は第四要素の質的な水準によって本質的に同時決定されているという理由から、生産的要素の体系のなかで第四要素が支配的な位置を占めるという規定が導き出されていたが、ここで、第四要素の生産的給付というのは、計画や組織の活動だけを意味されているのではないのである。そうではなくて、非合理層に基づく意思決定の生産的効果なるものが、同時に意味されている。そのことは、この規定にすぐ続けて、第四要素は決定的な生産的要素であるにもかかわらず経営経済学では科学的に分析することはできない、と非合理層が強調されていることに現れている(I¹, S.108)。

営業-経営指導は、それにもかかわらず第1巻初版では、少なくとも形式的には、体制無関連的な事態の分析という体裁のもとに叙述されていた。し

(1) リーダーの「人格的魅力」なるものが生産的効果に間接的に作用するかもしれないが、それは、グーテンベルクが非合理層のもとに考えていた重要なものではない。

かし、それは、後にみるように、一部は第5版で、そして決定的には第10版で、文字通り「企業指導」の叙述に移行することになろう。この横すべりの可能性と条件は、しかしながら、体制関連的な事情を密輸入した初版の第四要素の規定、非合理層に基づく営業-経営指導の生産的效果という規定のうちすでに含まれていたのである。

以上のように、グーテンベルクは、「結合過程そのものは『経済性の原理』と呼ばれるひとつの格率に従っておこなわれる」という前提のもとで、第1巻の第1部では経営活動の生産的效果を決定する各生産的要素の質的条件を問うたのであるが、彼が最重要視した営業-経営指導については、最適効果の条件の究明は本来的に不可能であるとされた。

ところで、経営活動の生産的效果は、他方で、営業-経営指導が選択する要素結合の様式、換言すれば、結合される諸要素間の量的関係にも依存している。したがって、その解明が第2部結合過程の課題とされているのだが、しかし、ここで結合様式を決定する第四要素を組み入れるならば、その担い手の個人的・個別的な諸事情が同時に入り込んでしまうのではないかという問題が生じよう。この問題を回避するために、グーテンベルクは、先に見たように、結合の担い手はつねに合理的に行動しようと努力しているのであり、第四要素はここでは経営課題の最も合理的な解決への接近ということについて意味をもつにすぎないと考え、かくして、第四要素の実際的な水準とは独立に、「経営政策的な管理行為が定位する諸格率や諸規則の理論的な構造それ自体」(I¹, S.198)を研究しようとする。この問題設定のしかたは、再度確認するまでもなく、彼の方法論研究の書、『経営経済理論の対象としての企業』において獲得されたものである。そして、実は第1部も、そこで研究の対象とされていたのは、管理要素が意思決定とその実現にあたって向合い、かかわり合う世界の「構造それ自体」であったという意味で、この問題設定に従っていたのである。さらに、同じ問題設定は、第2巻と第3巻においても一貫して適用されることになるだろう。ある意味では自明と思われるこの問題設定をここで銘記しておかなければならないのは、次の二つの事

由による。

第一に、『原理』第1巻をめぐる方法論争において、メロヴィッツをはじめ多くの人びとは、経営経済学は経営実践のための応用科学でなければならぬという立場に立って、『原理』の「純粹科学的」な非実用性なるものを攻撃したからである。第二に、もっと重要なこととして、『原理』のこの問題設定は、行動科学的な意思決定論における中心的な問題設定、認識の対象の決定と真正面から対立するからである。

グーテンベルクは、意思決定論的アプローチの動向を知悉するにいたった第1巻の改訂第10版では、上に記したのと同じ箇所を次のように書き改めている。すなわち、「ここで関心があるのは、経営に対して責任をもつ人びとが結合問題の解決にどの程度成功するかという問いではなくて、一体いかなる諸行程が結合過程を特徴づけているかという問いである」(I¹⁰, S. 287), と。

したがって、第1巻第2部結合過程では——詳細は本章第6節にまわしていま簡単に記せば——まず最初に、結合の決定者とは独立に存在する要素結合の一般的法則、換言すると、要素投入量と生産物量の関係を示す生産関数が問題にされ、次に、この要素投入量と要素価格の積としての生産費用について、各主要費用作用量の変化がそれぞれ生産費水準に及ぼす作用結果が分析されているのである。第1巻における体制無関連的な経営給付生産過程の究明は、各生産的要素の生産的効果の条件を扱った第1部とこの第2部結合過程の分析から成り立っている。ところで、グーテンベルクは、第1部と第

(12) 上述のグーテンベルクの問題設定に関連して簡単に注意しておけば、市原季一教授の『西独経営経済学』以来幾度も指摘されてきたように、グーテンベルクの費用理論の特徴のひとつは、実際の費用水準、なかでも、固定費が営業-経営指導の予測と企図に基づいた意思決定の結果にはかならないと把握されていること、そして、営業-経営指導がとりうる主要な選択肢（「管理的適応」の諸形態）を分析して、各選択肢のもとでの費用経過が解明されている点に求められる。しかし、このことは上の問題設定と少しも矛盾しない。なぜなら、費用理論における推論の主要な線は、つねに合理的な行動をとる「責任ある管理者」という前提のもとで進められているからである。

2部の対象の違いを生産的諸要素の「質的水準」と「比率化」と表現したが (I¹, S. 10 f. 197), エーリッヒ・シュナイダーが指摘したことがあるように、「すでに第1部——とくに第1章の第2節〔経営手段の最適生産の諸条件……引用者〕——において本質的に費用理論に属する諸問題 (最適能力, 方法選択の基準, 等々) が論じ⁽¹³⁾」られている。換言すれば, 第1部においても, 生産的効果は価格を用いた量に換算され, それに基づいて比較がおこなわれている。グーテンベルクによれば, これは, 価格以外に「質的に種類の異なるもの」を比較し評価するための適切な手段がないからである (E, S. 29)。そして同じ理由から, 彼は, 合理的行動のための選択原理である経済性の原理についても, 結局は価格を適用し, 経済性原理は経営課題の解決にあたってつねに「費用最有利」な手段投入と要素結合を選ぶよう指示する原理である, と規定している (E, S. 31)。しかしながら, このように解釈された経済性原理を, すべての要素結合を貫く体制無関連的な事態として取り扱ってよいのだろうか。最後にこの問題を検討しよう。

まず第一に強調しておかなければならないことだが, 経済性原理がすべての経済体制の結合過程に妥当する理由と根拠については, 『原理』のどこにも述べられていないのである。それは妥当するとアプリオリに仮定されているにすぎない。あえて根拠になりそうなものを探すとすれば, 経営活動は意識的に目的追及的な活動であるという命題が, それを連想させるにすぎない。

次に, しかしながら, 『原理』で論じられている経済体制は, すべて貨幣経済に属するから, そこでの経営は貨幣秤量に基づいて合理的行動を選択することが可能であると考えてよいだろう。しかし, この場合にも, ひとつの問題が⁽¹⁴⁾ついて回るのである。というのも, すでに多くの人びとによって指摘されていることだが, 目的のための手段である生産的要素としての労働給付

(13) E. Schneider, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Weltwirtschaftliches Archiv 70(1953 I), S. 84.

(14) たとえば, 長岡克行, 前掲稿; H. Scheuplein, Wirtschaftlichkeitsprinzip und soziale Konflikte, ZfB 38(1968), S. 621 ff.; L. Heiligenstadt et al., a. a. O.; S. Hundt, Das Rationalprinzip in der Betriebswirtschaftslehre, Bemerkungen zur

に対して貨幣的費用最小化としての経済性原理が適用されるとき、この原理は、労働対価の引下げ、労働時間の延長、労働強度の上昇、さらには、その他の労働条件の切下げによっても実現可能であるからである。ところが、一方で、『原理』の叙述に従うかぎり、体制関連的な事態によって、このような意味での経済性原理が適用される論理的な必然性は、営利経済原理を指導原理とする自由-資本主義経済体制以外の経営ではどこにも存在しないのである。それにもかかわらず、経営類型の決定因としての営利経済原理、中央計画によって決定される給付生産の原理、および相応な利益追求の原理と、経済性原理との関係に関する第3部第5章Ⅱの議論では、この問題に全くふれられていない。

しかし、他方で重要なことは、この点でグーテンベルクを批判しようとした人びとがすべて見落してきたことだが、第1部の経営計画論の所に次のように記されていたのである。「経済性の原則は、労働需要の計画においてはこの原則に重なるひとつの原理、すなわち、人間労働は計画される方策が同時に労働給付の主體的条件と客體的条件を改善するか、少なくとも悪化させない場合のみ経済性の諸側面からみてもよいという原理と衝突する」(I¹, S. 146), と。つまり、グーテンベルクは、人間労働については、経済性原理以外にそれと対立するもうひとつの体制無関連的な原理が適用されなければならないと、最初から前提していたのである。そして実際、『原理』を先入見なく熟読する人びとにとっては明らかなように、そこでの労働の記述は、つねにこのもうひとつの原理の考慮のもとに進められている。二、三の例を挙げてみよう。

まず、労働方法については次のように言われている。「労働技術的方策によってなるほど労働の生産的効果の上昇が得られても、しかし、過大負荷の回避や労働の内的および外的な諸条件の改善という意味での労働遂行の容易化が達成されない場合には、労働方法の完全化について語ることはできない。

neueren Methodologie-Diskussion, ZfB 45(1975), S. 165 ff.

したがって、労働成果の改善が労働の容易化と結びついている場合にのみ、真の合理化効果が存在するのである」(I¹, S. 29)。次に、刺激的賃金に関しては、「労働力の保護と経済性の考慮が労働報酬曲線のあまりにも急勾配な設定に対する限界を定める」(I¹, S. 38)とされ、「適切な労働速度」(I¹, S. 34)の維持は、たとえ生産的効果という観点から見ると長期的には重要であるとされている。最後に、第10版から投資の優先順位に関する記述を引いてみよう。この版から引用するのは、ここでは営利経済原理に従う企業が問題にされているからである。

「経営の安全に資する投資、また、衛生と社会的な理由から行われなければならない投資が、一般につねに投資対象の順序の第一位に立つ。鉱山や化学産業、さらにはまた製鉄産業では、この投資対象が格別に大きな意義を有している。経営設備の技術的給付能力の維持、やや別の視角からみれば、品質と価格について競争能力の維持に役立つ投資は、第二位に位置するのがほとんど通例である。他のすべての投資計画の緊急性の序列もまた、企業指導が計画時点でとろうとする営業政策にもっぱら従うというわけではない。」(I¹⁰, S. 177)。

グーテンベルクの立場からすれば、このようなもうひとつの原理をすでに前提しているがゆえに、経済性原理と労働の関係について第3部で改めて議論する必要はなかったのであると言えよう。

しかしながら、このことをもって、労働の生産的効果の追究と経済性原理のあいだに存在する問題が解決されているとみなすわけにはいかないし、アルバハたちのように、『原理』における労働の扱いに対して提起された諸批判は「根拠のないものである」と居直ることはできない⁽¹⁵⁾。なぜなら、このグーテンベルクの議論では、労働については、経済性原理ではなくてもうひとつの原理が同時に適用されるべきであると要請されているにすぎず、現実

(15) H. Albach, Organisations- und Personaltheorie, in: H. Koch (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in der Unternehmenstheorie. Festschrift zum 85. Geburtstag von Erich Gutenberg, 1982, S. 1 ff. を参照。

にそれが適用される保証はないからである。たとえば、グーテンベルクが正しく指摘しているように、標準作業量や標準時間の測定ひとつをとってみても、「判断の諸主観性 (Beurteilungs-Subjektivitäten) を完全に排除」することはできないのであり (I¹⁰, S. 56), また、何をもって「適切な労働速度」とみるかということについて、関与者のあいだに一致を見いだすことは困難である。だからまた、他の文脈でいわれている表現を用いれば、労働する人びとが望むような「労働給付の諸条件が経営組織的につくり出されない」可能性が、つねに存在しているのである (I¹, S. 22)。過去 100 年のヨーロッパの歴史において、「企業あるいは経営が社会的・政治的な諸対立の焦点であった」¹⁶⁾のも、ひとつにはこのゆえであり、有給休暇の実現ひとつをとってみても、「長い闘争が必要であった」(I¹, S. 39) のである。

要約しよう。『原理』では、労働諸条件を少なくとも悪化させないかぎりにおいて労働の生産的効果を高めるための諸条件が研究されている。しかし、たとえば、営利経済原理を最上の指導原理とする企業において、費用最小化という経済性原理が労働と労働条件に適用されないという保証はない。そもそも企業において労働と労働条件をめぐる対立が生れるのも、営業-経営指導が費用最小化をめざざるをえないからである。そのかぎりでは、企業における労働の分析は、経済性原理の要請がどのような姿をとって現れるかという考察から出発してよいであろう。しかし、もちろんそれにとどまることはできない。また、グーテンベルクのように、労働とその条件を悪化させる場合には経済性原理は適用されない、と前提するわけにはいかない。そうではなくて、経済性原理の要請から出てくる諸措置に労働の担い手はどのように反応し、営業-経営指導と労働の担い手のあいだの諸関係のなかで現実の労働と労働条件はどのような状態と水準に達するのか、を追跡しなければならぬ。ところが、『原理』では、労働する人間の身体的・精神的・社会的な反応がつねに問題にされているにもかかわらず、主要にはそれは、営業-経

16) E. Gutenberg, Unternehmensführung, a. a. O., S. 55.

営指導とその機関がある措置をとるときに労働する人間に生じると予測される反応の考察、換言すると、営業-経営指導とその機関が労働の生産的效果を高めようとするにあたって考慮に入れなければならない反応の考察、であるにすぎない。これは、『原理』では、営業-経営指導が最適生産効果を実現するための条件という視角から問題が立てられていることの帰結である。

第5節 販売と要素結合

シュヴァンタークは、『原理』第1巻初版の刊行後ただちに筆をとって、本書はシェアーの『一般商業経営論』(1911年)をもって出発したドイツ経営経済学の生誕半世紀目を飾る労作である、という評価を与えた。⁽¹⁾しかし、その直後に、メロヴィッツを先頭にリンハルト、レッフエルホルツ、フィッシャー、ハルトマンら、多くの人びとによって反対の論陣がはられ、『原理』に対するさまざまな否定的見解が発表された。このいわゆる第三次方法論争では、経営経済学と国民経済学の関係、経営の社会的側面の取り扱い、数学的方法の使用いかん、経営経済学は純粋科学であるべきか応用科学か、といった問題が争われた。そして、この方法論争は、同時に展開された費用論争と二つにしてひとつであった。というのも、第一に、グーテンベルクは生産理論(生産関数論)の基礎の上に費用理論を築いていたのだが、その生産関数が討究されていたのは、経営経済学ではなくて国民経済学だったからである。第二に、なかでもこの生産論の定式化において、グーテンベルクは数学的な叙述方法をとらざるをえなかった。第三に、彼は、費用理論において原価計算の方法と手続上の諸問題に全然論及していなかった。それゆえ、方法論争と費用論争の両方において、グーテンベルクは固有の独立した学科であるべき経営経済学を国民経済学に開城し、両学科の境界を流動化させてしまうと非難され、また、数学的・抽象的な分析方法は経営経済学の本来的な課題と対

(1) K. Schwantag, „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“ Zu Erich Gutenbergs Buch, ZfB 22(1952), S. 11.

象には有用でなく、むしろ逆に、実践と応用という経営経済学に固有な問題を目隠してしまう危険がある——このように主張されたのであった。

このような主張を最も強硬かつ精力的に展開して、繰り返し『原理』に挑戦したのは、メロヴィッツであった。それは、シュマーレンバッハに始まるドイツ経営経済学の費用理論を当時最も精緻かつ体系的に展開していたのが、他ならぬ彼だったからである。したがって、『原理』は、メロヴィッツの名を挙げて彼の費用理論を批判するという形式で書かれていたのでは全くなかったが、内容的にはメロヴィッツの費用論の全面的な否定となっていた。このために、メロヴィッツは最も激しく反応せざるをえなかったのである。したがってまた、グーテンベルクも、論争ではもっぱらメロヴィッツに対する反論だけを目的として、『方法論争』に寄せて⁽²⁾と題する長論文を書いている。それゆえ、この論争は、グーテンベルク-メロヴィッツ論争とも呼ばれるのである。

ところで、グーテンベルクは、この論文でメロヴィッツに対する反批判を行うに先立って、自己の理論の基本構想を、次のように要約している。

「私の本『原理』第1巻)に書き記しておいたように、私の経営経済学の構想が拠って立っている根本イデーは、生産過程を結合過程として原的に把握することにある。私はこのテーゼを真剣に取り扱い、それを細目の最後のひとつひとつまで追求しようと試みた。⁽³⁾」しかしもちろん、生産過程を生産的要素の結合過程として把握することは、グーテンベルクが認めているように、ありうる多くの体系的アプローチのひとつにすぎない。たとえば、ナチス体制のもとでドイツ経営経済学が国際的に孤立していたあいだに、アメリカでは人間関係論とそれに基づいた企業管理の研究が急速な発展をとげていた。戦後のドイツ経営経済学の再建期にアメリカのそれらの研究が知られるようになると、ナチス体制のもとで果たした役割の記憶から名を顕揚することこそさしひかえられたが、ニクリッシュ理論とのある種の親近性が合わせ

(2) E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit“, ZfhF 5(1953).

(3) A. a. O., S. 334.

て想起され、こうして、「経営の人間-社会的側面」ないし「経営における社会的な生活」を重視した経営の社会理論(Soziallehre)の必要性が多くの人びとによって声高に叫ばれ、経営経済学体系におけるその位置づけが学界を挙げて議論されるようになっていた。⁽⁴⁾この経営の社会理論構想にみられる考え方、すなわち、「経営は労働する人間の集団であるという表象」は、グーテンベルクによれば、ありうる体系化アプローチのひとつである。⁽⁵⁾この基礎把握から出発して経営経済の細目を体系的に叙述しようと試みることもできよう。論争では、グーテンベルクは、彼の構想と対立するこのアプローチの可能性だけを検討している。いまその結論だけを記すと、彼の見解によれば、この出発点は現実にそれ自体で完結した経営経済学体系を構築するには狭すぎるとされている。その主たる根拠としては、「集団の社会的現象から出発して、経営の全体をなしているところの技術的・組織的・市場的・顧客獲得的(akquisitorisch)といった多様な諸事態の体系的な結合にどのようにして到達すべきか」という問題で困難に遭遇する⁽⁶⁾ことが挙げられている。わたしたちは、彼

(4) Betriebliche Forschung und Praxis (BFuP), Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung (ZfhF), Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB) の三誌に1949年から1951年(但し、ZfBは1950年に複刊)にかけて掲載された多くの論文を参照。ここには学会報告も含まれている。第二次方法論争で、「経営の人間-社会的側面」を重視した見解を主張した代表者としては、G. Fischer, Der Mensch im Betrieb. Die Grenzen zwischen Betriebswirtschaftslehre, Soziologie und Psychologie, ZfB 22(1952); ders., Keine einheitliche Wirtschaftslehre! Das Verhältnis von Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre, ZfB 22(1952); J. Löffelholz, Betriebswirtschaft am Scheidewege? Einige grundsätzliche Gedanken zum gegenwärtigen Methodenstreit, ZfB 22(1952)を参照。これらに見解に対して、グーテンベルクを擁護した少数者の一人であるシェーファーは、次のように反論していた。「他の諸学科に対する経営経済学の関係という問題の論議において、われわれは繰り返し、次のような議論に出合う。すなわち、経営生活の社会的・心理的、あるいはその他の何らかの局面を顧慮することは極めて重要である、と。誰がこれを争おうか。ここからいかなる帰結が引き出されるべきかということ、このことだけが問題である」(E. Schäfer, Selbstliquidation der Betriebswirtschaftslehre? ZfB 22 [1952], S. 613), と。

(5) E. Gutenberg, a. a. O., S. 334.

(6) Ebenda.

が後に一般組織論から出発する諸アプローチに対して、同じあるいは類似の主張をするのを見ることになる。彼は、ここでは、「この理由から私は、生産過程を原則的に結合過程として把握し、この基本構想から全体系を草案する⁽⁷⁾ように決定した」と述べている。

したがって、すでに見たように、『原理』第1巻初版では、「経営過程を、それを成り立たしめている諸エレメントに還元する⁽⁸⁾という課題」に続いて、次に、結合過程の法則が問われたのであるが、第2版(1955年)のグーテンベルクは、この要素結合の法則の探究という課題をいっそう強調し、「この問題は、生産行程を原則的にひとつの結合過程として把握する研究においては避けることのできない」(I², S.9)問題であると述べるにいたっている。それと同時に、初版が誘発した「活発な科学的討論」を反省し、「いまいちど経営経済学と国民経済学のすべての議論を考量しなおして」、初版で提起した旧来の生産法則に対する疑念がなおかつ正当であるという「確信に到達した」(I², Vorwort)グーテンベルクは、第2版ではまた、結合過程の把握という規定を次のように明確に定式化しなおしている。すなわち、「多様な諸形態と種類をもつ経営給付生産は、何らかのかたちで要素投入に対する要素収益という関連に帰される。この関連において問題になっているのは、生産性関連である。われわれはこれをわれわれの生産過程分析の出発点とともに基礎とすることによって、われわれの諸研究をいわば工業生産の中核関数に帰すことになる」(I², S.193), と。このように第2版で初めて、『原理』第1巻生産論は要素収益と要素投入のあいだの関連を解明する理論、生産性関連の理論である、と規定されたのであった。

ところが、第1巻の第2版より数カ月早く出版された第2巻販売論(1955年)は、基本構想と体系構成において根本的に二つの点で異なっている。この差異は、『原理』全体の方法と体系化原理を解明しようとする試みにとっ

(7) Ebenda.

(8) A. a. O., S. 335.

て決定的に重要だと思われる。

第2巻の初版序文には、体系化という意図について次のように記されている。「『経営経済学原理』のこの第2巻の内容をなす販売の諸問題を叙述するにあたって、私は、生産の主要問題を扱った第1巻を起草するときにとったのと同じ方法的熟考に従った。私は、第1巻で生産の諸問題にひとつの確固たる体系的構造を与えようと試みたが、それと同様に第2巻では、企業の販売領域において科学的にも実践的にも興味ある諸問題をひとつの厳格に秩序づけられた体系において議論するように努めた」と。そして実際、第三次方法論争において『原理』第1巻の方法的諸問題を最も綿密に検討したザイシャープが評したように、「グーテンベルクの『生産論』は、最近のどの経営経済学⁽⁹⁾に比べても体系思考が秀でてい⁽⁹⁾る。」同様に、第2巻販売論もそれだけをとってみれば、体系的にきわめて首尾一貫して叙述となっていることを認めなければならない。しかしながら、第1巻とは違って第2巻では、すべての経済体制のもとでの経営が問題にされているのではない。第4版にある文章を引用すれば、「市場経済的諸条件のもとで活動している企業の販売問題が本書の対象となる」(II⁴[1962], S.6)。なぜかと問うに、「全体計画経済体制の諸前提が妥当する経営においても経営取引過程の最終局面という意味での販売はあるのであるが、それにしてもこのような経営では、市場経済的条件のもとで活動する経営の販売領域を特徴づけているような積極性をもった、経営の存立にとって決定的な諸活動が欠けている」(II¹, S.6)からである、と。グーテンベルクは、この事実をもって「販売領域を原則的に体制関連的事態に加えることを正当化」(同上)している。

ところで、第1巻では、体制無関連的な生産が対象とされたのに対して、第2巻では、市場経済体制のもとでの販売だけが問題にされるのではあっても、正確を期していえば、すでに第1巻初版において、経営の三大活動領域のひとつである販売活動はすべての経済体制に共通する事態でないことが、

(9) H. Seischab, Anhang des: F. Schönplflug, a. a. O., 2. Aufl., 1954, S. 417. 前掲訳書 336ページ。

以下のように明確に指摘されていた。「一方では、市場経済的経済体制における経営に特徴的なことだが、自己が生産あるいは準備した給付の販売に自分で責任を負う経営があるということ、そして他方では、経営の給付を経営外部にある部署が『計画』に従って処理する経営が存在するという、この事実は、ここで給付販売の共通の構造メルクマールについて全然語ることができないということ⁽¹⁰⁾を認識せしめる」(I¹, S. 333), と。但し、ここでグーテンベルクは、反対に次のように断言すること、つまり、中央管理経済体制では、生産された給付の利用を決定するのは経営自身ではなくて計画当局であるから、この経営には特殊な販売機能は存在しないと断言してしまうことは、事態を強調しすぎることになることを認めている。だが、少なくとも市場経済体制のもとでの経営と比較するとき、中央管理経済体制における経営には、販売組織や広告技術や価格政策的な諸手段、すなわち販売政策的用具とそれらの形成可能性が欠けているために、給付販売活動の次元は著しく低下して現れてくること、ここまでは主張できるとしている。そして、このようにこれら販売手段が、ある経営類型のもとでは存在し、他の経営類型には欠けているため、販売手段をすべての経営活動に固有な経営の基本事態とみなすことはできない、と書かれていた(I¹, S. 333 f., II¹, S. 6)。

したがって、第2巻販売論における対象の限定は、グーテンベルク自身としては、第1巻の構想と首尾一貫したものであっただろう。しかし、その第1巻の書評論文でハックスがいちはやく異論を立てていたように、「中央管理経済体制においても、個別経営はその実存を長期にわたって確保しようとする場合には、販売経済的な活動をしなければならない⁽¹¹⁾」と主張することができよう。事実、ハックスの見解によれば、ここでの個別経営も製品形成の

(10) また、第1巻の初版(のみ)では、最初のところで、「経営は、その給付の市場での換貨に自ら努力しなければならない」ということ、「このことは、市場経済体制では通常のことであるが、中央管理体制では例外であるのが普通である」(I¹, S. 2)と断られていた。

(11) K. Hax, Grundlagen der Betriebswirtschaft. Eine Buchbesprechung, ZfhF 41 (1952), S. 209.

手段（高品質の追求）を用いることができるし、「単位費用の引下げという道を経由した価格政策の間接的な諸形態」がありうる。そのうえ、顧客との接触がなくなりほしくないから、一定の販売技術が発展するはずである。他方で、もちろんこの経営は、販売領域では、経済体制の性格によって広範な受動性を宣告されている。しかし、それを言うなら、市場経済体制でも、たとえばシンジケート化された販売では類似の現象がみられる。それにもかかわらず、販売領域をあえて体制関連の事態に分類するとすれば、グーテンベルクが経営の三大活動領域の最後の財務圏について、財務均衡維持の必要を理由にそれを体制無関連的な経営の基本実体とみなしていること（I¹, S. 333 ff.）と矛盾しよう。なんとならば、中央管理経済体制のもとでの経営活動の自由は、販売領域におけるのと同程度に財務領域においても限定されているはずだからである。⁽¹²⁾そして、ハックス以外にローマンも指摘したように、「販売と財務もまた、一部はたとえわずかの範囲であっても、給付生産の技術-経済的諸問題をそれら自身のうちに含んでいる」⁽¹³⁾はずである。そうだとすれば、第2巻での考察を市場経済下の企業に限定することは、体系の一貫性という点からみて齟齬を来しているといわなければならないだろう。

生産論と販売論の間のこの齟齬の解決のしかたとしては、二つの方途がありうる。ひとつは、ハックスたちが示唆していたように、販売領域についても体制無関連的な事態の考察を加えることである。第二は、リンハルトが、リーガー派の学徒としては当然のことであったが、第1巻初版の書評以来繰り返して主張しつづけたように、「根本的にはさらに、経営事象をほんとうに経済体制の外部で記述、研究、説明できるかどうか問う」⁽¹⁴⁾てみることである。この問題についてグーテンベルクが第1巻の後続諸版で採用した解決方法は、

(12) Ebenda.

(13) M. Lohmann, Buchbesprechung von Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. I, Zeitschrift f. d. gesamte Staatswissenschaft, 109(1953), S. 179.

(14) H. Linhardt, Buchbesprechung von Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. I, a. a. O., S. 116.

非明示的な横すべりであった。¹⁵そして、この非明示的な横すべりのために、それが不徹底・不完全であれ、一種の解決であったことすら誰にも気づかれなかったのである。次に、改版過程における主要な変更を簡単にたどって、それを抽出してみよう。

まず第一に、第1巻の第2版では、いま関係する問題について本論にさしたる変更はなかったにしても、初版序説にあった次の言明、すなわち、「かくして本研究の第1部と第2部の内容をなすのは体制無関連的な諸事態である」(I¹, S. 11)という言明が、削除されている。次に、「主として第1部について拡大と補完がおこなわれた」第5版(1960年)では、管理要素の章に

(15) この点の論証を目的とした拙稿「グーテンベルクの経営経済学」(海道 進, 吉田和夫編著『ドイツ経営学説史』1968年)に対して、齋藤高志氏は論文「経営類型の範疇的体系」(専修経営学論集第7号1969年)のなかで、「長岡氏のごとき解釈を導き出すことは明らかに不可能で」「明白に誤りである」(30ページ)と主張されている。その後、平田光弘氏は『グーテンベルクの経営経済学』(1971年)において、第一に、第2巻初版序文に「企業の第三の重要な部分領域、すなわち『財務面』という「表現」があること、第二に、「企業という表現が、この巻〔第1巻第10版〕の第1部・生産諸要素の体系では290カ所に、そして第2部・結合過程では60カ所に、終始見いだされることとなるのであって、事実、この企業以外の経営類型に関する表現は、この巻の第3部・経営類型の決定因……にのみ散見されうるにすぎない」ことを主たる論拠にして、「こうした理由から、この巻の第1部・生産諸要素の体系と第2部・結合過程とが、いずれも企業のそれらを論じているものと「われわれは解さざるをえない」と主張されている(5—6ページ)。あわせて参照されたい。なお、ドイツ語圏では、ル・クートルのように、「しかしながら、彼〔グーテンベルク〕は、企業を経営経済学の対象にもちあげ、経済性を体系的な考察と体系形成の出発点にする視圏から完全に身を引き離すことはできなかった。というのも、企業が彼の体系の全く中心に立っているからである」とする見解がなくはなかったが、そのル・クートルも、これに続けて、「だが人間はその著作とともに成長する。グーテンベルクは、彼が擁護してきた『企業』という狭い概念から『経営』という広い概念に向ってすでにいくらか身を遠ざけつつあるということが、その記念講演「科学としての経営経済学」において明瞭になってきている」と述べている(W. le Coutre, Zum Werke Erich Gutenberg, ZfB 27 [1957], S. 604)。ドイツ語圏では、企業と経営の関係、したがって体制関連のか無関連のかという問題が、経営の生活一般が経済的生活かという問題とともに重要な争点でありつづけてきたにもかかわらず、『原理』第1巻はこのようにあいまいに論じられ、結局全体として、生産論は体制無関連的な叙述であるとする解釈が後まで残ることになった。

第3節「管理決定」が追加され、体制無関連的事態ではなくて、もっぱら企業の管理決定だけが問題にされている。ここでは脚注で参考文献のひとつにサイモンの『管理行動』を挙げて、それを踏まえながら意思決定について論及されているので、このことを知っておくためにも書き出しの部分を引用しておこう。この引用によって、この第3節「管理決定」では、企業が主題となっていることが、同時に判明するはずである。

「企業指導は、経営政策的に選択しうるいくつかの選択肢をもっている。企業指導は、そのなかからひとつを採る決定をしなければならない。企業の指揮管理というものは、かくして、企業指導が時間経過のなかで行う、ないしは行った一連の代替的な諸決定、選択行為の連続から成り立っている。これらの選択肢は、まれな例外的ケースの場合にしか精確に規定することができない。それらがもたらす帰結は、それゆえまた、計算不可能である。というのは、どの時点においても企業指導は、自己の意思決定の諸条件およびこれら諸条件の時間における経過について断片的な知識しかもっていないからである。それにもかかわらず、すべての経営政策的な意思決定は、選択行為の性格をとどめている」(I⁵, S. 110 f.)。

第三に、第1部生産的要素の体系だけでも100ページ近く増補された全面改訂版というべき第10版(1965年)においては、企業を主題にしようとする傾向が全面的に現れることになる。この改訂の少なからぬ部分は、1962年の別著『企業管理——組織と意思決定』に依拠していたのだが、この別著はその表題に示されているように、「非-資本主義的な組織形態は度外視し、……生産手段の私的所有を承認している経済諸体制の諸企業が問題になる場合だ¹⁶⁾」を対象としたものであった。その叙述の少なからぬ部分をそのまま採り入れた第10版は、それゆえ、体制関連的な諸事態の論述という性格をいっそう露わにすることになった。そのことを論証するにはどこをとってもよいのだが、ここでは、先の第5版の「管理決定」にさらに増補が加えられた第4

¹⁶⁾ E. Gutenberg, Unternehmensführung, a. a. O., S. 11.

章の第2節「真の管理決定」を取り上げてみよう。この節では、「市場経済的諸条件のもとで存在している企業」の管理決定の本質的な性格の解明に続いて、この企業における真の管理決定のカタログ（(1)長期の企業政策の確定、(2)大きな経営部分領域間の調整、(3)経営過程の進行中に生じる異常な混乱の除去、(4)非日常的な意義をもつ営業上の措置、(5)企業内の管理地位への配任）が議論されている。これだけを見ても、ここで企業だけが問題にされていることは、明らかであろう。

さらに、第10版ではまた、以上のような内容上の変更の他に、一見ささいなことであれ、実際には体系構成上の変化の指標とみなしうる変更がおこなわれている。その変更というのは、派生的な生産的要素である計画化の章（第5章）ではそれ以前の諸版にあった「計画の定位点」に関する議論（I^{8/9}, S. 114-120）に関係している。すなわち、第8/9版までにおいては、経営計画が「究極的目標」として従わなければならない体制関連的な格率、したがって、営利経済原理、適正利潤獲得原理、および計画に規定された給付生産の原理というそれぞれの体制原理と、そこでの計画化との関係に関する議論が行われていたのだが、第10版ではそれらは全部削除されてしまい、営利経済原理のもとでの計画だけが論じられている¹⁷⁾。

17) なお、全く同じ性質の変更は、すでに第2版にも見られる。初版では、第2章管理的要素のIの2、すなわち、営業-経営指導の「結合機能と調整機能」の所で、次のように述べられていた。

「さてしかし、さらになお問わなければならないのは、この〔調整〕機能は個々の経営類型においてはいかなる諸前提のもとで満たされているとみなされるべきかという問題である。すでに他の所で示唆されたように、経営類型を規定する諸決定因は、経営過程それ自体のエレメントに由来するのではなくて、その経営過程が実行される経済体制とその精神的・社会的諸基礎に由来する。三つの部分領域の調整がどの程度成功しているかということについて言明を可能にするのは、われわれが『序説』で示唆しておいたような諸範疇のうちでも、とりわけ、営利経済原理、計画に規定された給付生産の原理、『適正』利潤追求の原理である。利潤極大化、計画に規定された給付生産、適正利潤追求というそれぞれの要求の達成のための最も有利な諸条件が実現されるようにこれら三つの部分領域（生産、販売、財務圏）における経営遂行の調節が行われれば行われるほど、三部分領域の『調整』によりよく成功していることになる。したがって、調整機能は、生産領域を決定する経営活動の

もう少し詳しくいうと、第8/9版では、「明白なことだが、(いかなる経営部分領域が問題になるのであれ) どの計画化も、ただたんに経済性という体制無関連の原理に拘束されているだけではなくて、経済体制の枠のなかで経営活動に対してその特殊な性格を付与するような諸格率によって拘束されている」(S.114 f.) と述べられていた。そして、この命題に基づいてなされていた上の三つの体制関連の原理のもとでの、それぞれの計画化の基本的な差異に関する記述は、内容的にはどうあれ、第1巻の体系構成という形式の点では、第1部と第2部がすべての経済体制のもとでの経営給付生産に関する記述であることを示すひとつの根拠となっていた。第10版でこの究明が削除されたとき、なおもこの版で、経営における生産的要素の結合は経済体制に関係なく経済性の原理に従っておこなわれると記されていようと(I¹⁰, 9f.)、形式的にすら、第1部と第2部の内容は体制無関連の諸事態であると言えないものになっていた。

第10版にいたる上のような改訂にもかかわらず、第10版の序文には、「そのさい〔全面的な改訂にあたって〕、本書の基本構想は、経営経済学の領域における最近の諸発展をも難なくこの体系構成に組み入れられるほど十分弾力的であることが証明された」と書かれているにすぎない。第1巻の改訂は非明示的な横すべりであった、と言わねばならぬゆえんである。

この改訂はまた、初版に対してリンハルトが提起していた問い、すなわち経営諸事象は経済体制の外部で記述・説明することができるかという問いに対して、明確な回答を用意していなかった。この点でもまた、改訂は不完全・不徹底であったといわなければならないだろう。ところで、そのリンハルト

これら最上位の目標設定からその究極的な意味を受け取る。これらの目標設定が、三部分領域の調整の成功と失敗を判断するための尺度を提供する。しかし、原理に従ったあらゆる行動は個人の諸可能性のための余地を残すものであるから、格率あるいは原理が実現されるかどうか、どの程度実現されるのかということについては、個人の潜在的な能力(Potential)が決定する。というのも、どの原理もそれ自体をとってみれば、抽象的で空疎だからである。原理はそれ自身によって作用するのではなくて、作用させるためにそれを利用する担い手を経由して作用するのである。(I¹, S.114) この一節は、第2版以降(I², 108)では削除されている。

トは、第10版の公刊以後も、『原理』第1巻に対して同じ問いを問いつづけ¹⁸⁾た。このことは、リンハルトすら、生産論は体制無関連の事態の記述であると信じつづけていたことを示している。事態は逆である。リンハルトや他の人びとが信じていたのとは反対に、生産論でも傾向的にはすでに初版以来、そして第10巻以降では名実ともに、市場経済的条件のもとでの企業が問題にされていたのである。グーテンベルクが掛けつづけたペールにもかかわらず、第1巻も実際には企業を問題にしているという点で、第2巻とのあいだには違いがなかったのである。

では、企業の販売問題を扱う第2巻では、いかなる体系のもとに何がどのように論じられているのであろうか。また、そこで意図されていた第1巻との方法的一貫性は、どのように実現されているのであろうか。

グーテンベルクは、経営過程の一部をなす販売 (Absatz) のもとに、取引 (Umsatz) ではなくて、「企業の販売活動と販売諸関係の全体を出来るかぎり有利に形成するための諸方策を理解」(II¹, S.2) することにして、その販売概念について次のように述べている。

「この販売概念は、販売をする個々の企業から見られている。すなわち、販売問題が企業の生産物の販売に責任をもつ人びとに現れてくるのと同じように見られている。こうすることによって、販売問題に対してある特定の立場がとられている。それは、意識的に個別経済的な視野によって特徴づけられている」(II¹, S.2)。

この言明は注目に値する。というのも、やや先回りになるが、グーテンベルクは、1958年に『入門』の冒頭で、「経営経済学の対象をなすのは、私経済と公経済の産業分野に属する諸経営の経営事象の経済的諸事態である」(E, S.13) という対象規定を与えたうえで、経営経済学は経済科学としての

¹⁸⁾ 一番最後の発言として、H. Linhardt, Entscheidungen in der Unternehmung über Betriebsziele, Betriebsmittel und Betriebsabläufe, BFuP 21 (1969), S.673 ff.を見よ。

性格をもっているが、それが国民経済学と異なる点は、国民経済学がその対象の諸問題を全体経済的な諸連関から考察するのに対して、経営経済学は「個別的な諸観点」から考察すると書いている。しかもその箇所では、両学科の関心が等しく差し向けられる領域として、生産、費用、価格、投資、信用などが挙げられている。しかしながら、「個別経済的な観点」とは具体的に一体いかなる観点であるのか、全く説明されていない。ところが、上の販売論の文章からすれば、個別経済的な観点とは企業全体に責任ある人の立場、つまり営業-経営指導の立場ということになろう。そしてこれは、前節にみた生産論の記述の観点とも一致している。第1巻の中心的な対象は、営業-経営指導の観点からみた最適諸条件であった。論争のなかで、メレロヴィッツは、「経営経済学の起源と目的は個別経済的な実践である」という立場に立って、「グーテンベルクの場合に疑わしいのは、ひとえに彼の理論は経営政策の基礎たりうるか否か……ということである」と主張していた。しかし、『原理』第2巻の書評論文では、彼はこの論点を前面から引き下げている。それはひとつには、第2巻では、販売に責任あるひとの立場をとることが最初に明瞭に記されていたからにはかならない。

では、第2巻では、販売に責任をもつひとの立場としての個別経済的観点からいかなる諸問題が論じられているのであろうか。

第2巻は、第4版(1962年)と第8版(1965年)で、さらに第15版(1976年)

(9) これはドイツ語圏の経営経済学の歴史のなかで言えば、ニックリッシュが初版 [H. Nicklisch, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie), 1912] で選びとり、第5版 [Wirtschaftliche Betriebslehre, 1921] で放棄した立場であった。なお、ゴンベルグ以来、グーテンベルクにいたるまでのドイツ語圏経営経済学における諸々の体系の比較検討については、やや形式的で表面的にすぎるものの、W. Risse, Die Gliederung der Betriebswirtschaftslehre, 1968を参照。

(10) K. Mellerowicz, Eine neue Richtung in der Betriebswirtschaftslehre? a. a. O., S. 146.

(11) Derselbe, „Der Absatz.“ Eine Betrachtung zum zweiten Band des Werkes von Gutenberg „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre,“ ZfB 25(1955), S. 395 ff. を参照。

で、大幅な改訂が企てられた。その結果、現行版の個々の叙述は、初版に比べて大きく変っているばかりでなく、量的にも200ページ近くふえて、本文だけで616ページの大冊になっている。しかし、その第15版の序文に記されていることだが、「本書が基づいている構想そのものは不変でありつづけた」とみなしてよい。各版を貫いているその構想とは、主要には、次の二つの点に要約される。第一は、営業-経営指導が企業の販売領域において用いることのできる諸手段と可能性を余すところなく解明しつくそうとする意図である(II¹⁴, S. 11, S. 13)。企業が販売領域における市場的諸行程に影響力を行使できる諸手段は、販売政策用具と名づけられ、(1)販売制度、販売形態、販売経路の三つを総称する販売方法、(2)価格政策、(3)広告、(4)製品形成、に分類されている。これら四つの販売政策用具が企業の販売水準に作用する主要作用量であり、企業の販売関数を左右する主要な変数である。「この〔第2〕巻の特殊なテーマをなしているのは、この販売関数である」(II¹⁵, S. 15)。

第2巻を貫いている構想の第二の特徴は、上の販売諸政策を企業政策の部分としてとらえ、企業の全体のなかに組み込み、たえず全経営経済的な諸連関のなかで論じようとする意図である。個々の販売政策用具の諸可能性とそれらが販売水準に与える影響だけではなくて、生産、財務、研究開発等々、企業の他の諸領域との関連のなかで販売政策の最適形成が追究されている。第2巻は、このような視野のもとで、販売政策にかかわる危険と情報、販売計画、販売組織、販売費用と販売予算といった経営内の諸問題の考察(第1部)に続いて、各販売政策用具を論じ、最後にこれら販売政策用具の最適結合モデルを提示する(第2部)という構成になっている²²。

いまこの販売政策用具の最適結合モデルを、第4版(1962年)で採用された表記法を用いて簡単に示せば、次の通りである(II⁴, S. 484-488)。

企業は、一定の販売状況のもとで、強度 v_{31} , …… , v_{3p} をもつ広告諸行為

²² なお、販売論の体系については、とくに E. Gerth, Zur Systematik der Absatztheorie (Eine Betrachtung auf der Grundlage der Gutenbergschen Lösung), ZfhF 15(1963), S. 581 ff. を参照。

をとることができる。ここで、 v_{3i} はある一定の生産物に対する i 番目の広告可能性の強度を費用単位で示した値とする。この p 個の変数をベクトル $v_3 = (v_{31}, \dots, v_{3p})$ にまとめると、それは諸々の広告政策的措置の総計、つまり、広告そのものをあらわしている。同様に、販売方法の領域にあるすべての個別方策は $v_1 = (v_{11}, \dots, v_{1m})$ で、また、製品形成と製品種類の取揃えについては $v_2 = (v_{21}, \dots, v_{2n})$ で、価格政策については $v_4 = (v_{41}, \dots, v_{4q})$ で示すことにする。

企業がこれら販売方法、製品形成と製品種類の取揃え、広告、価格政策でとる強度をいま一度ベクトル v にまとめると、このベクトル $v = (v_1, v_2, v_3, v_4)$ は、この企業が販売政策用具を用いる強度をあらわす。そうすると、問題は、この大きさ v を規定する規準は何かについて答えることにある。グーテンベルクは、それを二つの代表的なケースに分けて例示している。

第一は、計画において売上増加の目標額 Δu_0 が与えられている場合である。この場合には、 $\Delta u_0 \leq \Delta u$ なる売上高増加をもたらしうる販売政策用具の総費用、すなわち、

$$L = \sum_{i=1}^m v_{1i} + \sum_{i=1}^n v_{2i} + \sum_{i=1}^p v_{3i} + \sum_{i=1}^q v_{4i}$$

を最小化することが問題になる。²³ところで、この最適化条件を満たせる v_{ji} の値を確定することは、同時に、要求売上高をもたらす各製品の販売量 $x = (x_1, \dots, x_s)$ とその販売価格 $p = (p_1, \dots, p_s)$ を決定することになる。

第二は、超過してはならない販売総費用 L_0 が与えられている場合である。この場合には、価格引下げや値引きは費用とみなされることになるが、ここでの最適な販売政策用具の結合は、 $L(v) \leq L_0$ のもとで売上高 $u = u(v)$ を最大化できるような組合せであることは明らかである。

販売政策決定に関する上の二つの例のうち、一方においては販売費用最小化の追及が、他方の場合には売上高最大化の追及が問題になっていたが、言

²³ 第15版 (II¹⁵, S. 613 f.) では多品種の場合に拡大されているが、ここではふれない。

うまでもなくいずれの設定目標も、それぞれ企業の最上位の設定目標と整合的
 でなければならない。換言すれば、それらは、所与の状況において営利経済
 原理に従う企業の利潤追求を実現するものでなければならない。²⁴ところで、
 利潤は総売上高と総費用の差に等しく、また、総売上高は販売政策用具の関
 数 $u(v)$ である。他方、総費用は、販売政策用具の費用 $L(v)$ とその他の諸
 費用 $K^*(x) = K^*(x_1, \dots, x_i)$ からなる。そして、販売量自身は販売政策活
 動に依存しているから、 $K^*(x) = K^*(x(v)) = K(v)$ と書くことができる。
 したがって、結局、最終的な意思決定状況は、生産技術、販売経済、財務、
 投資政策等々のあらゆる制約条件の考慮のもとで、利潤

$$G = G(v) = u(v) - K(v) - L(v)$$

を最大化することである、と書きあらわせる。

このモデルでは、上の最後の諸条件が顧慮されなければならないから、偏
 導関数の導出だけによって最大値を規定することは不可能である。しかも、
 ここで銘記しておきたいことだが、グーテンベルクは後の版になるほどま
 ます強く最後の諸条件の重要性を強調し、「販売政策は企業政策の部分とし
 て理解」(II¹⁵, Vorwort) ²⁵されなければならないことを力説している。

簡単ではあったが、以上の検討に基づいて、われわれは次のように言えよ
 う。第1巻生産論では、生産費の水準を決定する主要因が問題であったとす
 れば、第2巻販売論では、販売量の主要決定要因とそれらの作用が主題にさ
 れている、と。あるいは、さらに要約して、第1巻の中心的対象は生産関数
 であり、第2巻のそれは販売関数である、と。だがそうだとすると、経営過
 程は生産的要素の結合過程であるという基本把握は、第2巻ではどこにいっ
 てしまったのであろうか。

1953年の論文「『方法論争』に寄せて」において、「私は生産過程を原則的
 に結合過程として把握し、この基本構想から全体系を仕上げる決定をした」

²⁴ この点に関するグーテンベルクの見解の詳細は、本書第3章第5節以下で。

²⁵ 同じ主張について、II¹⁵, S. 64 u. S. 372をも参照。

と述べられたとき、その全体系というのは、第1巻生産論をさすのか、それとも『原理』全巻をさすのか、必ずしも判明でなかった。少なくとも生産的要素の結合という点からすると、第1巻のこととも読めよう。ところが、グーテンベルクは、第2巻刊行の翌1956年に、要素投入と要素収益の関連を「すべての経営事象が直接あるいは間接に還元される根源²⁶⁾」と呼び、さらに次のように記している。

「要素収益と要素投入のあいだのこの関連は、生産性関連であり、しかも何らかのそれではなくて、全く基本的で本源的な関連である、と私は考えている。というのは、要素収益と要素投入のあいだのこの関連が後にいかなる諸力の交錯のなかに陥ることになろうとも、また、いかなる影響のもとにおかれようとも、給付を産出することはあらゆる経営活動の基本機能そのものだからである。」²⁷⁾

第1巻生産論は、すでに見たように、確かに生産性関連という統一的な視点から展開されていた。ところが、第2巻では、これを子細に検討したエトレがいちはやく指摘したことだが、販売諸事象は物的にとらえられた要素収益と要素投入の関連から把握されてはいない。これが両巻の間の二番目の主要な差異である。だから、エトレは、両巻を首尾一貫させようとする立場に立って次のように書いている。「『生産的要素の体系』と『結合過程』に関する論述は、経営給付生産にとってのみならず、他の経営基本諸機能の遂行のさいになされなければならない『労働』にとっても（必要な変更のもとに）意味を有するということが、とくに指摘されなければならないだろう。販売と財務の領域においても、生産的要素が投入され、そして（経済性原理に従って）互いに結合される。純粹に形式的な観点からみれば、生産と同様に販売と財務においても、問題になるのは『結合過程』以外のなにものでもない。」²⁸⁾

²⁶⁾ E. Gutenberg, Offene Fragen der Produktions- und Kostentheorie, ZfhF 8 (1956), S. 429.

²⁷⁾ A. a. O., S. 429 f.

²⁸⁾ K. Oettle, Gutenbergs „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre.“ Eine Stellungnahme zum Methodenstreit in der Betriebswirtschaftslehre unter besonderer

ところが、グーテンベルクは、エトレたちが提起したこのような体系構成上の疑問に全く答えることなく、その後も生産性関連の視点を一方的に強調しつづけた。まず、1957年の講演「科学としての経営経済学」では、生産性関連は、「すべての経営諸行程がその自然的秩序を見いだす準拠体系としての基礎」であり、「経営経済学のひとつの統一的な構想に到達するための道」であると表明されている。また、同年にエーリッヒ・シュナイダーとともにベルリン大学名誉博士号を受けたおりの講演では、例によって第一次大戦後の経営経済学の発展を回顧したあと、彼は次のように述べている。

「さてしかし、私がこの学科の発展を正しく判断しているとするならば、すでに数年来、経営経済学は自己を科学的な学科として自覚する段階に入っている。ここで問題になるのは、経営経済学の対象の内的秩序を闡明することであり、その諸問題を個々に孤立したものとしてみるのではなくて、科学的関心の全体との関連でみることである。そのさいまず考えられることは、経営経済学の対象に属する諸事態を自己のうちに含んでいる関連、別言すると、これら諸事態を還元しうる関連を探し求めることである。そのような経営経済的な基本関連を獲得するための可能性は、数多くある。さて、すでに述べたように、その多くの可能性のうちのひとつは、企業の（量的-物的に見られた）収益とこの収益の達成に用いられた生産的諸要素（物財、労働給付、用役給付）の量との関係を指し示すところの本源的な生産性関連である、と私には思われる²⁹」、と。それゆえ、彼自身は、「要素収益と要素投入のあいだ

Berücksichtigung der Frage des Bedeutungswertes der „Grundlagen“ für die Fortentwicklung des Faches, Dissertation Tübingen, 1956, S. 305.

²⁹ E. Gutenberg, Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, a. a. O., S. 24 f. なお、シェーファーも、生産的要素の体系について、「それは販売論では何ら重きをなしていない。財務論でもそれは用いられないだろう」（E. Schäfer, Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, in: K. Hax und Th. Wessels (Hrsg.), Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. I, 2. Aufl., 1966, S. 21) と述べていた。

³⁰ E. Gutenberg, Die Stellung der Betriebswirtschaftslehre im Rahmen der Wirtschaftswissenschaft, in: Ansprachen anlässlich der feierlichen Ehrenpromotion, Freie Universität Berlin 1957, S. 18 f.

この関連を経営経済学の対象全体を指向する分析——別の言い方をすれば総合の中心に置こうと企て⁸¹⁾た、と語っている。

グーテンベルクは、60年代に入っても同じことを主張しつづけた。くどいようだが、「経営経済学の理論形成の例としての生産関数」と題された1964年の論文から、もうひとつだけ引用することにしよう。彼が経営経済学の方法問題との関連で生産性関連について述べたのは、この論文が最後である。

「経営給付生産のすべての過程は、いかなる種類と次元のものであろうとも要素収益と要素投入の関連に還元される。この関係は、経営の基本関係そのものをあらわしている。というのも、投入量としての経営の諸要素から、物財であれ、労働給付であれ、あるいは用役給付であれ、ある新しいものを生産するということは、すべての経営活動に当てはまることだからである。要素収益と要素投入の関連は、したがって、経営経済学の関心の中心に位置している。いやそれどころか、それは誇張していえば、経営経済学の固有のテーマである。この理由から、現代の経営経済学は、要素収益と要素投入のあいだの関連⁸²⁾にかくも多くの注意を向けているのである。」

実際、ドイツ語圏、なかでもとくに西ドイツでは、方法論争と費用論争が終息した1950年後半から、生産関数に関する研究と生産性関連を基礎にしたさまざまな研究が急速に増加し、またたくまにそれが経営経済学の主流になっていた。そして、グーテンベルクの理論は、彼自身のたび重なる言明に基づいて、要素収益と要素投入の関係の理論、生産性関連の理論と特徴づけられることになった。序説ですでにふれたように、たとえばアルバハは、グーテンベルクの「完結した理論体系……この体系の基礎をなしているのは、要素投入と要素収益のあいだの経営経済的⁸³⁾生産性関連である」と規定しているし、

81) A. a. O., S. 19.

82) E. Gutenberg, Die Produktionsfunktion als Beispiel betriebswirtschaftlicher Theoriebildung, in: N. Kloten et al. (Hrsg.), System und Methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Erwin von Beckerath zum 75. Geburtstag, 1964, S. 146. この他にも、Ders., Die gegenwärtige Situation der Betriebswirtschaftslehre. ZfhF 12 (1960), S. 122 における記述を参照。

ハイネンは、「彼〔グーテンベルク〕の体系構想は生産的要素の結合過程によって特徴づけられている。要素投入と要素収益のあいだの生産性関連が、ひとつの完結した経営経済学的言明体系の展開のための出発点となっている³⁴⁾」と書いている。しかもそのアルバッハによれば、「この生産性関連は、狭い意味では経営経済学的な生産理論と費用理論の内容であり、広い意味では企業のすべての機能が照準せしめられる点である³⁵⁾。」彼はグーテンベルクの経営経済理論をこのように特徴づけたうえで、当時の経営経済学に対してこの理論が有していた二重の意義を端的に次のように要約していた。

グーテンベルクに発する経営経済理論は、「一定の理論的發展を取り込み、他の諸發展を排除する。自己の研究において生産性関連を経営経済学の中心的な認識対象として前提する経営経済学者は、この理論的構築物を新しい石で拡大する。このことによって科学的進歩は測定可能になり、このことによって科学的研究は合理的になった。ある公刊物が新しいものをもたらすものであるかどうかを知るためには、一読するだけで十分である。新しいものだけが徹底的に読まれる。

生産性関連を経営経済理論の中心的な現象に選ぶとき、他の可能な現象は経営経済理論の基礎としては排除され、せいぜい一般理論の枠のなかでの補助命題の役割へと追いやられる³⁶⁾。」

別言すると、このように生産性関連の理論として理解されたグーテンベルクの理論は、コルツフライシュとイエーレが定式化したように、1950年代の後半から10年のあいだにドイツ語圏経営経済学の支配的なパラダイムへと凝結

33) H. Albach, Stand und Aufgaben der Betriebswirtschaftslehre heute, ZfhF 19 (1967), S. 447.

34) E. Heinen, Der entscheidungsorientierte Ansatz der Betriebswirtschaftslehre, ZfB 41(1971), S. 429 f. ハイネンはまた、同じことをすでに Zum Wissenschaftsprogramm der entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre, ZfB 39(1969), S. 208 でも、グーテンベルクの名を挙げずに語っている。

35) H. Albach, a. a. O., S. 447 f.

36) A. a. O., S. 448.

していった。³⁷⁾しかし、アルバッハが1967年にグーテンベルク理論の意義をまさに上のように描いたとき、アメリカの意思決定理論やシステム論、さらにはイギリスのタビストック・グループの社会-技術システム論に依拠した有力な競争理論が、次つぎに形成されつつあった。³⁸⁾そして、70年前後には、グーテンベルク理論の一元的ともいえる支配はくずれ去り、70年代のドイツ語圏の経営経済学は、文字通り複数の研究プログラムの競争時代となった。³⁹⁾だが、この変遷過程を再現しようとした試みやこれまでのすべてのグーテンベルク研究とは違って、ここでわれわれは急いではならない。

新しいという言葉の用法からして当然のことだが、新しい研究プログラム

37) G. von Kortzfleisch, Wissenschaftstheoretische und wissenschaftspolitische Gedanken zum Thema: Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, in: ders. (Hrsg.), Wissenschaftsprogramm und Ausbildungsziele der Betriebswirtschaftslehre. Bericht von der wissenschaftlichen Tagung in St. Gallen vom 2-5 Juni 1971, Berlin 1971, S. 8 f. および, E. Jehle, Über Fortschritt und Fortschrittskriterien in betriebswirtschaftlichen Theorien. Eine erkenntnis- und methodenkritische Bestandsaufnahme betriebswirtschaftlicher Forschungsprogramme, 1973, S. 76 ff. を参照。

38) アルバッハは、上のサーベイ論文では、「人間を経営経済学の中心に位置づけようとする、ニックリッシュにまでさかのぼる試み」と、その現代的形態として「行為する本質としてのこの人間」を「意思決定理論の認識対象」に措定する試み、したがって、「経営経済学を企業の諸々の意思決定の理論として理解する」試みについてふれてはいるが、それは、「これまでのところこの構想から『科学的関心』以上のもの、つまり理論をつくり出すことに明らかに成功しておらず」、今日の研究の状態からして、「経営を多くの人間の部分的に調整された意思決定のシステムとして理論的に把握する」ためには、「なお長い道りを歩まねばならないように思われる」と、否定的な評価を与えていた (H. Albach, a. a. O., S. 448)。

39) 第三世代の経営経済学者に属するコルツフライシュが開会講演で、「活発に激しく争われた先の〔第三次〕方法論争を経て20年、いまや自己の諸学派を樹立しはじめたわれわれの学科の代表者たちがわれわれの集まりの前で彼らの研究プログラムをそれぞれ議論に付す可能性をもつべきである」と述べた1971年の経営経済学会報告集 G. von Kortzfleisch, a. a. O., を見よ。また、グーテンベルクの理論とそれ以後の経営経済学の発展を扱った研究としては、どちらかという連続のないし累積的發展の局面の方に重点がおかれているものの、永田 誠氏の労作『経営経済学の展開』(1973年)を参照。さらに、簡単には、長岡克行稿「学会展望：1960年以降のドイツ経営経済学」東京経大会誌 第81号 (1973年)。

は、既存のプログラムとの比較対照によってしか自己を定義できない。そして、科学という社会的な営みは、他よりもよりよい認識の獲得をめぐる競争の性格をもっているから、新しい研究プログラムの提起者は、この比較対照を既存プログラムの吟味と批判というかたちで提示せざるをえない。支配的なグーテンベルク理論に対する代替的な研究プログラムの提起者たちにとっても、そのことはもちろん例外ではなかった。彼らは、グーテンベルク理論の補完的発展という穏やかな標語を掲げる場合にすら、完全化を必要とする根拠を示すために、グーテンベルク理論の不完全性を論証しなければならなかった。しかし、そのさい重要なことは、彼らがグーテンベルク理論のもとに理解していたのは、生産性関連として要約されるそれであったという事実である。この点では、ひとつの例外もなかった。彼らは、生産性関連の理論としての経営経済理論が有している欠陥と、この理論で説明できない企業の諸現象を指摘することによって、それぞれ自己の研究プログラムの必要性と可能的な優越性を正当化しようとした。

ドイツ語圏経営経済学における研究プログラムのこの多元化過程を記述しようとする者は、ここで現れたグーテンベルク理論に対する諸批判をもって多元化が生じざるをえなかった理由とし、グーテンベルク理論の研究者たちは、これらの諸批判を援用することでこの理論に対する批判⁴⁰としている。私は、ここで多元化過程のこの再現が不正確であったとか、無意味であると言おうとしているのではない。また、グーテンベルク理論が生産性関連の理論とし

40 このことはまた、『原理』第3巻の刊行後においてすら第1巻だけが議論された理由でもある。たとえば、イエーレは上掲書で、「以下でわれわれは、読者にこの〔グーテンベルクの基本〕構想の全体像を伝えるよう試みようと思う。そのさい、われわれは、主として『原理』（生産論）の初版と第2版における彼の理論的研究に基づかなければならないだろう」（E. Jehre, a. a. O., S. 82）と書いているし、フントは次のように述べている。「彼〔グーテンベルク〕は、彼の構想に固有に新しいものは『生産理論的観点』であり、経営的および経営経済的に重要な他のすべての現象はその観点から接近できると、とくに繰り返し指摘した。したがって、本質的に彼の『原理』の第1巻生産論に限定して十分である。」（S. Hundt, Zur Theoriegeschichte der Betriebswirtschaftslehre, 1977, S. 138）。

ての性格を(しかも重要な特徴として)有している, ということを否定しようとするものでもない。そうではなくて, ここで私が提起したいのは次の問い, すなわち, 生産性関連の理論という規定によって果してグーテンベルク理論を的確に把握したことになるのであろうかという問いである。

確かに, グーテンベルクは, かなり遅くまで繰り返し次のように言明しつづけていた。生産性関連は, 経営経済学の対象に属する諸事態を自己のうちに含んでいる関連であり, これら諸事態を直接的あるいは間接的に還元しうる関連であるがゆえに, この生産性関係を体系の総合の中心に置こうと試みた, と。しかし, われわれはすでに確認したように, 販売の諸問題を扱った第2巻では, 第1巻とは違って, 諸事態は生産性関連に還元されていなかった。それに, もし販売の諸現象が生産性関連に間接的に還元されうるとしても, 間接的に還元されるとはどういうことを言うのだろうか。アルパッハが述べていたように, 広い意味での生産性関連は企業のすべての機能が差し向けられる点であるとすれば, 販売関数, あるいは, 先の販売政策用具の最適結合モデルにおける目標関数, すなわち利潤関数の方が, もっとそうではないだろうか。それは, 生産関数(生産費)を含む。また, 製品形成と販売プログラムと顧客獲得能力は, 生産過程を前提としたそれ以上のものである。そして, 販売関数あるいは利潤関数は, 生産以外の諸活動とそのための費用を内に含んでいる。その意味で, 企業のすべての機能が差し向けられる点としては, むしろ販売関数あるいは利潤関数の方こそがふさわしいことになり⁽⁴⁾る。また, すべての経営活動の意味は有形財を生産するか無形財を用意することであろうとも, 第2巻の冒頭で強調されているように, 「現代経済にお

(4) 事実, グーテンベルク自身も, 第2巻の第15版で次のように書いている。

「企業経済活動のすべての領域からなる経営諸事態は, 販売政策的な構想に沈殿している。生産隘路や過剰能力, 技術-組織的な先進性や後進性, 製品の新開発の成功と失敗, 有利な市場布置と不利な市場布置, これらは, 企業の財務的な強さと弱さを表現する諸状態と同様に, この販売政策構想に入り込んでくる。販売政策的な構想は, したがってつねに経営全体の出来事の, 販売政策的な熟慮と諸態度の空間への投影である。」(Ⅱ¹⁵, S. 372)

いては、経営は原則的に他者の需要のために活動している。経営は、それゆえ、自己が生産した物財、あるいは用意した用役を対価と引換えに販売するよう強いられているのである」(II¹, S.1)。

以上の点を考慮に入れるなら、何ゆえ、かつどのようにして販売領域の諸現象を一方的的に生産性関連に還元すべきなのか、そして還元しうるのか、決して自明ではない。そのうえ、経営ないし企業の生産以外の現象は、販売だけではないのである。グーテンベルクは、第1巻初版において、もうひとつの大きな活動領域として財務圏を挙げていた。経営の諸事態を生産性関連に還元しうるかどうかということを問題にするときには、この財務圏の諸事象が果して生産性関連に還元可能か否かということ、このことも問われなければならないだろう。しかもそれだけにとどまらず、生産と販売と財務の三領域だけを経営の主要活動領域とみなしてよいか、よい場合の根拠はどこにあるのか、が問われよう。これまで言及しなかったが、方法論争でこの最後の問題が簡単には論じられていたし、1960年代後半以降では、そもそもこのような分類法では視野に入っていない現象が重要視されるようになった。他方で、60年代後半以降の方法論議では誰もが看過してしまったことだが、グーテンベルク自身は、それまでの生産性関連の強調から企業の活動諸領域の連関の方へと議論の力点を移している。グーテンベルクの理論を生産性関連のそれと規定してよいかどうかという問題に接近するためには、それゆえ、彼の理論において企業の諸活動は何からなるか、活動領域間の関連はどのように把握されているか、この問いに向わなければならないのである。われわれは、この問題を次々節で取り上げることにしてしよう。それに先だって、次節では、グーテンベルクの理論がドイツ語圏の経営経済学でパラダイムになりえた理由と、それが生産性関連の理論と解釈されつづけることになった根拠、つまりグーテンベルクの(狭義の)生産理論と費用理論について、基本的なことだけを簡単に見ておくことにしたい。

第6節 生産理論と費用理論

『経営経済理論の対象としての企業』のグーテンベルクは、操業度変化と費用の関係を究明しようとしたシュマーレンバッハの費用論を経営経済学的研究の一範例として高く評価していたが、このシュマーレンバッハに続く費用研究はドイツ語圏のその後の経営経済学の一大中心領域となっていった。しかし、企業の短期費用関数を研究していたのは、もちろん経営経済学者だけでない。分析の単位を産業から企業へ移したマーシャル以降の近代経済学においては、費用関数は価格理論の一構成部分であった。ところで、経営経済学と経済学のあいだには、費用関数を導出するにあたって明白に収益法則を前提するか否かという違いがあったにしても、結果は同じであった。両者は共に逆S字型の総費用曲線を導き出していた。

ところが、この費用曲線は、まず20年代にドイツの経営経済学者たちによって着手され、次に30年代にヨーロッパの諸国で経済学者によって試みられた経験的費用調査で、検出されなかった。そればかりでなく、30年代後半からアメリカの経済学者によって特に注意深く進められた数多くの費用調査でも、このことは同様であった。すべての調査結果は、例外なく直線的な費用経過を示していた。このことは、経済学者にとってはとりわけ重大であった。というのも、近代経済学が生産と分配の理論の基礎としていた限界生産力理論が検証されなかったということ、それは意味していたからである。そのため、理論家たちはこれらの調査結果を論駁すべくあらゆる努力を払うことになったのであるが、⁽¹⁾経営経済学者グーテンベルクの場合には、反対に、⁽²⁾「これまでの支配的理論は経験的事実を説明できない」という確認が彼の生

(1) 以上の主要な費用調査とその解釈をめぐる争いの全貌については、長岡克行「経済科学における新しい事実の発見とその解釈の過程——短期費用関数論 1930—1960 (1) (2)」東京経大会誌第102号、103号 (1977年) を参照。

(2) E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit,“ ZfhF 51 (1953), S. 349.

生産理論と費用理論の研究の出発点となった。本節では、この生産理論と費用理論の特徴と主要内容を簡単に摘出して⁽³⁾みよう。

1. 収益法則の批判とB型生産関数

経営経済学における旧来の費用理論に比べたグーテンベルクの費用理論の第一の特徴は、生産的要素の結合法則（生産関数）にさかのぼって検討を加えているところに求められる。『経営経済理論の対象としての企業』のグーテンベルクは、総費用曲線の経過を物的な数量費用曲線と価格費用曲線の合成によって説明しようとしていたが、そのさい前者については、ワルラスを踏まえたシュンペーターにならって、結局のところそれは生産係数の写像にはかならないという解釈を与えていた。『原理』における生産関数への注視が、この生産係数の解明と異ならないことは明らかである。

さて、グーテンベルクは、その生産関数を次の観点から最初に二種類に大別している（I¹, S. 221）。第一は、彼がA型生産関数と名づけるもので、これは要素投入量が——少なくとも一定の限界内で——自由に変動しうるものである。これに対して、第二のB型と名づけられる生産関数では、要素投入量は自由に変動するのではなくて、収益（産出量）と一義的な関係にあることを特徴とする。このように分類するとき、経済理論で一般に前提されている収益法則（収穫逡減の法則）は、A型生産関数に属する。収益法則は、最初に農業生産で発見され、後に工業生産にも類推適用されるようになった法則

(3) ドイツ語圏とわが国で書かれてきたグーテンベルクの実験理論と費用理論に関する研究は、E. Heinen, Betriebswirtschaftliche Kostenlehre, Band I: Begriff und Theorie der Kosten, 2. Aufl., 1965, 小林哲夫『経営費用理論研究——近代理論展開の方向』神戸大学経済経営研究所 1964年, 同『原価理論——生産モデルと企業モデルにおけるコスト・ビヘイビアの分析』千倉書房 1972年をはじめ、膨大な数にのぼる。以下の叙述にあたってそれらの多くを参照したが、ここでの第一の目的は、ドイツ語圏の経営経済学で研究の「パラダイム」へと凝結していくグーテンベルク理論の基本的構造を摘出することであり、副次的に従来軽視されていた若干の論点を強調しようとするにすぎないのであって、包括的な叙述を目的としていない。したがって、今なお残っていると思われる誤りの指摘のさい以外では、参照文献の挙示を省くことにする。

であるが、その内容は次のように定式化されている。すなわち、ある要素（または要素群）の投入量を一定にしておいて他の要素（または要素群）の投入量を順次増やしていくと、収益の増分（限界生産物）は、最初は上昇していき、その後は下降していく、と。したがって、総収益曲線はS字型を描く。ここで要素の質は不変と前提されているので、この収益増分の変化は、固定要素と変動要素の比率の変化によって説明されている。すなわち、結合の最初の段階では固定要素が一方的に過剰であり、変動要素の投入量の増加とともに両者の比率は改善されていく。それとともに、生産増分は上昇する。しかし、変動要素の投入量の増加がある点をすぎると、逆に変動要素の過剰になり、さらに投入量を増やすと要素比率はますます悪化せざるをえない、というものである。

見られるように、収益法則のもとでは、固定要素と変動要素が（少なくとも一定の範囲内で）任意に結合可能であり、したがって、一般にそれぞれ各要素の生産的寄与は孤立的に確認可能であることが前提されている。換言すれば、偏限界生産力が存在することが仮定されている。グーテンベルクは、収益法則のこの前提が工業経営における所与に合致するか否かを慎重に吟味しようとした。そのさい、とくに重要なことは、固定要素の一定の意味をグーテンベルクは厳密にとり、「在高的一定 (bestandmäßige Konstanz)」のみならず、「給付支出 (Leistungsabgabe)」一定の意味に解釈していることである (I¹, S. 229, 237, 264, 329)。これは、とくに機械設備や労働力のように給付強度が変動しうる潜勢要素 (Potentialfaktoren) を固定要素の位置に置く場合に意味をもつ。

ところで、収益法則における固定要素の一定をこのように厳格に解釈することは、経験的な費用調査の最大最良の推進者であったディーン⁽⁴⁾の解釈と完全に一致していたが、反対に、たとえばシュナイダーが『生産の理論』でと

(4) 「一般に、変動諸資源が適用される生産施設が存在するときには、収穫逡減の法則が収穫のビヘイビアーを支配していると仮定されている。しかしながら、固定設備の単なる現存は、もしこれに加えて、得られる生産サービスが固定された率での

っていた態度とは異なるものであった。シュナイダーは、技術的な限界生産力の定義にあたって次のように書いている。「ある代替的要素の量の部分的变化によって可能とされる生産量変化に制限的諸要素の量はただちに適應する、とわれわれはつねに仮定する。制限的諸要素の量は、それゆえわれわれの考察においては、いわば『影の存在』となる。それらの量は、ある代替的要素の量の部分的变化によって可能となる生産量のあらゆる変化のもとで上下する⁽⁵⁾」だが、この場合、代替的要素（変動要素）の量の変化に対応して制限的諸要素（固定要素）の給付量がただちに变化するのだとすれば、生産量の変化をもっぱら代替的要素の寄与だけに帰することはできないし、代替的要素の限界生産力について語ることはできない。それにもかかわらず、シュナイダーがここで制限的諸要素の量の同時変化を仮定しているのは、固定要素の厳格な一定のもとでは、変動要素の変化が必ずしも有効な生産につながらないということを暗黙のうちに認めていたことを意味しよう。グーテンベルクが収益法則の妥当性を調べるにあたって工業生産の多くの例を挙げながら検討しようとしていたのも、まさにこの問題であった。そして、ディーンが、収益法則の本質的な問題は機械設備の物的固定性ではなくて、機械設備からのサービスのフローの率の不変性にあることを洞察しながら、理論にとってその含意をさらに進んで問おうとしなかったのも、この問題であった。

さて、グーテンベルクがこの問題の検討にあたって挙げている個々の例にここではいちいち立ち入らずに、いまその結論だけを記すならば、それは次の通りであった。

「経営手段が一定の給付を支出しうるために、その経営手段が要求するさ

み利用可能であるのではないならば、この法則の作用を保証するのに十分ではない。それゆえ本質的な問題は、機械設備の物的固定性ではなくて、機械設備からのサービスのフローの率の不変性である。」(J. Dean, *The Relation of Cost to Output for a Leather Belt Shop*, National Bureau of Economic Research, Technical Paper 2, 1941, pp. 4-5)。また、フロー概念としての生産的サービスとストック概念としての生産資源の区別については、S. Carson, *A Study on the Pure Theory of Production*, Stockholm 1939 (Reprint New York 1956), p. 2 をも参照。

(5) E. Schneider, *Theorie der Produktion*, 1934, S. 6.

さまざまな生産的財貨とサービスの量が〔検討例で〕上に挙げたように既知である場合は、少なくとも原理的に次のように言わなければならない。すなわち、一定の機械設備が一定の給付の交付のために要求する直接的・間接的な費消費の自由な変動可能性は可能ではなく、したがって、他の諸費消費財の量を変化せしめながらある費消費財〔固定要素〕の量を一定に保つことはできない（選択的代替の意味での質的な変化と管理上の変化は定義によって除外されている）、と。〔中略〕その結果また、この結合に含まれている個々のどの生産的財貨についても、それが生産過程でおこなう寄与を孤立的に調べることは不可能である。〕（I¹, S. 224）。

「換言すると、コンスタントと仮定された要素がある一定の給付に固定され、したがってその態様が、変動せしめられる要素の投入増加に影響を受けないままならば、明らかに、変化せしめられた要素投入量は収益増加をもたらすことはできない。」（I¹, S. 229）

つまり、各要素の偏限界生産力は存在しえず、また、要素投入量（生産係数）の自由な変動可能性は前提できない、というのが結論であった。

この結論は、「収益法則、したがってA型生産関数は、工業生産にとって代表的なもののみなしえない」（I¹, S. 331）と主張するのにすでに十分である。だが、グーテンベルクはこれだけに満足しなかった。というのも、最適結合解の導出問題にみられるように、「収益法則が内外の国民経済的研究において過去2、30年のあいだに見いだしていた強い関心は、通常提起されている収益法則には代替問題が含まれているという結果に導いていた⁽⁶⁾」からである。それゆえ、彼は、第1巻の初版では、工業生産において変動諸要素の投入量の諸変化が固定要素の態様に影響を与えうる場合があるかどうかという問題、換言すれば、周辺代替が生じるかどうかという問題を詳しく調べている（I¹, S. 230 ff.）。そのために導入されたのが、「構成要素 g 」の概念である。構成要素 g とは、他の要素が一定の場合に、ある要素の投入量変化が収

(6) E. Gutenberg, Über den Verlauf von Kostenkurven und seine Begründung, ZfhF 5(1953), S. 31.

益変動をもたらすためには、「この要素投入量の変化が一定にされた要素の『態様』に『影響を及ぼす』必要があるのだが、「この『態様変化』を示す量」をいう (I¹, S. 233)。グーテンベルクは、「それ〔構成要素 g 〕が、あらゆる代替、したがってまた収益法則ともあい入れないところの生産的要素の『固定された』給付という概念のいわば反対概念を意味する」(I¹, S. 233) ことをはっきり自覚していた。⁽⁷⁾ それにもかかわらず、彼がこのような反対概念すらあえて導入しようとしたのは、「収益法則がなお何らかのしかたで工業生産のために保持されないかどうか試めそうと努力」(I², S. 215 Anm. 1) したからであった。

ところで、ポパー派の認識進歩の理論に立ちながら他方でクーンに従って、グーテンベルク理論を「パラダイム」と位置づけたイエーレは、この構成要素 g の導入に関連して、次のように問題を提起している。すなわち、「科学理論的な観点から考察するとき、グーテンベルクによれば、収益法則に>神経痛点<があつたにもかかわらず、なおも>構成要素 g <を用いて工業生産に対して収益法則を>保持<しようとして、彼が『原理』初版でいかに努力しているかを見ることは、いまや極めて興味深い」⁽⁸⁾ と。グーテンベルクは、実際には収益法則を保持しようとしたのではなくて、保持しうる可能性があるか否かを吟味していたにすぎない。イエーレは、このように歪曲を加えたりえて、収益法則は工業生産に代表的なものとなしえない、と第2版序文で強調されるまでの「この鋭い問題変位にこれまで経営経済学の文献では、それも何度も繰り返されたグーテンベルク解釈においてすら、ほとんど注意されてこなかった。われわれは信じるのだが、この現象はわれわれの分析の枠のなかではいくら評価されても評価されすぎることはない。というのは、この問題変位なくしては、グーテンベルクの構想がパラダイム理論にまで成

(7) なお、この概念についてはさらに、E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit“, ZfhF 5(1953), S. 353 および I², S. 215 Anm. 1を参照。

(8) E. Jehle, Über Fortschritt und Fortschrittskriterien in betriebswirtschaftlichen Theorien, 1973, S. 77.

熟しえたとほとんど考えることができないからである⁽⁹⁾と、この問題の意義を強調している。

これは、われわれが無視するわけにはいかない問題提起である。果して『原理』初版は、「グーテンベルクがさしあたり収益法則に関して目論んでいたような理論的〈現状維持〉のたんなる⁽¹⁰⁾周辺の改善」とイエーレがというような性格のものであったのだろうか。したがってまた、第2版への移行は、「重大な結果をもたらす理論変換⁽¹¹⁾」であり、「これなくしてはパラダイム理論に成熟しえない」問題変位をともなっていたのだろうか。以下、検討してみよう。

費用論争でメロヴィッツに「不吉な構成要素⁽¹²⁾ g 」とさえ呼ばれることになるこの概念の導入によって、初版は収益法則が妥当する論理的可能性を残すことになったという問題を、もとよりわれわれは過小評価するつもりはない。そして、実際イエーレが指摘している通り⁽¹³⁾、初版にあった次の文章、すなわち、「在高的に一定の諸要素」に「要素投入量変化がごく少量でもあれば収益法則が妥当するための前提は与えられていない」(I¹, S. 237)という文章からすれば、たとえ構成要素 g を用いたとしても、収益法則が直面している困難を部分的にしか除去できないことは明らかである。したがって、イエーレのように、グーテンベルクは初版の解決に満足できなかったはずであると推測してもよからう。しかしながら、イエーレの主張とは反対に、第2版で初めて「理論変換」が生じたのではない。そのことは、すでに初版で収益法則に代るB型生産関数が完成されていたことを見れば明らかである。それにもかかわらず、グーテンベルクが構成要素 g を導入して、「収益法則がなお何らかのしかたで工業生産に対して保持されないかどうかを試めそうと

(9) Ebenda.

(10) E. Jehle, a. a. O., S. 78. 強調はイエーレ。

(11) Ebenda.

(12) K. Mellerowicz, Kostenkurven und Ertragsgesetz. Zu Gutenbergs These über den Verlauf von Kostenkurven, ZfB 23(1953), S. 341 ff.

(13) E. Jehle, a. a. O., S. 78.

努力」していた事実を念頭において、イェーレは次のように推測している。すなわち、グーテンベルクは初版後の方法論争で強いられた「方法論的熟考」のなかで、「自分の最初の解決アプローチが自分の方法論的信条とは一致しがたいこと、それどころか、自分が要求するよき理論化の適切性条件に照らすときまさにつきはぎ細工といわなければならない、ときっと驚いたに違いない⁽⁴⁾」と。

しかし、これはイェーレの勝手な憶測にすぎない。というのは、第一に、初版のグーテンベルクは、構成要素 g の概念を導入して固定要素の態様変化による変動要素との代替可能性を調べたさいに、「この代替過程は、厳密な意味では、固定要素の技術的態様における諸変化が給付支出の増大あるいは減少と結びついていない場合のみ、収益法則を満足するにすぎない」(I¹, S. 234 Anm. 1) ために、構成要素 g の存在だけでは十分でないことを指摘し、そして、次の結論を導いていたにすぎないからである。すなわち、固定要素の態様変化が給付支出の変化をとまなわない「ケースが生じることがどの程度までありうるかということは、ここで一般的に答えることのできない技術的問題である。けれども、それがめったにないと考えなければならないだろう」(同上)、と。このように、グーテンベルクは、構成要素 g でもって、もし収益法則が妥当しうる場合があるとすれば、極めて例外的な生産の技術的条件がなければならないこと、およびその条件を特定していたにすぎない⁽⁵⁾のである。したがって、初版は、イェーレが形容するような「つきはぎ細工」

(4) Ebenda.

(5) そのうえ、グーテンベルクは、構成要素 g の検討に入るに先立って次のように書いていた。「ある要素の投入量の増加がこの要素自身の限界生産力とこの結合に属する他の諸要素の態様に及ぼす作用は、補完的諸要素を用いる給付生産の特徴的なメルクマールである。それゆえ、ある要素の偏限界生産力の規定において生産物増分がこの変動要素のみに帰属せしめられるとき、つまり $dE = \frac{\partial E}{\partial r_1} \cdot dr_1$ とされるとき、なるほど r_1 のこのような偏導関数の導出について、数学的には異論を唱えるべきことは何もない。しかし、注意されなければならないことは、この変動要素の偏限界生産物にすべての要素が追加的な生産的寄与を行っているということである」(I¹, S. 233)。イェーレは、この前提的な記述を完全に無視している。

では決してなかった。

第二に、グーテンベルクは、方法論争のなかで、収益法則が妥当するためには固定要素の態様変化が給付支出変化をともなってはならないという条件を主張しつづけている。しかも、論争で収益法則の妥当性を擁護するにあたって、この条件に適合する実例をもってする見解は、ひとつも現れなかった。そこで彼は、第2版において、「いまや収益法則は工業生産に代表的なものとみなされるべきでない、という明確で一義的な立場がとられたあとであるから、研究に構成要素 g を導入することは無用である」(I², S.215 Anm.1)と書きつけたのである。但し、すでに一度引用したように、初版でも費用理論の最後の箇所に、「収益法則したがってA型生産関数は、工業生産に代表的なものとみなすことができない。すなわち、工業生産に収益法則は妥当しない」(I¹, S.331)とあったのであって、第2版では、この主張が強調されたにすぎない。したがって、イエーレのように、『原理』初版を、「グーテンベルクがさしあたり収益法則に関して目論んでいた理論的》現状維持《のたんなる周位的改善」と特徴づけることができないし、また、第2版における「問題変位なくしては、グーテンベルクの構想がパラダイム理論にまで成熟しえたとはほとんど考えることができない」と言うこともできない。ましてや、「この重大な結果をもたらす理論変換は、第一次的には、グーテンベルクが……方法論争で強いられた方法論的熟考に発していた」⁽¹⁷⁾と主張することなど論外である。

要するに、グーテンベルクは、すでに初版において、一方で、「一定の給付潜勢力の担い手としての固定要素の在高の一定」とその「給付量の一定」とを概念的に区別するとともに、「生産関数に入り込むのは、つねに給付支出だけであって、『要素在高』ではない」(I¹, S.237)ことを明示し、他方で、

(16) E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit“, a. a. O., S.354.

(17) E. Jehle, a. a. O., S.17. 強調はイエーレ。なお、イエーレの理論、および彼が依拠しているポパーとポパー派の認識進歩の理論に対する詳しい検討については、長岡克行「ポパー派の認識進歩の理論と経営経済学史——イエーレ批判」東京経大会誌第96号(1976年)を参照。

工業生産では変動要素の投入量の変化にもかかわらず固定要素の給付支出一定を守ることは困難であることを指摘して、収益法則の妥当性を実質的に否定していたのであった。そして、そのことは、同時に、要素結合における周辺の代替の可能性と国民経済学の「数学的な限界生産力理論」¹⁸⁾の妥当性とを否定することでもあった。

ところが、まさに収益法則の否認は限界生産力理論の否定につながらざるをえないために、経済学者たちは、経験的費用調査の諸結果を攻撃するか、あるいは、一方で調査結果を認めながら、他方で収益法則が妥当する他のケースを想定し、それによって収益法則の存続をはかり続けた。前者は、U.S. スティールの費用調査やディーンたちの調査を前にして、アメリカの多くの経済学者がとった方向である¹⁹⁾。後者の典型は、シュナイダーである。彼は、はやくからヒルデブランドたちの費用調査に注目し、また、エールケによる調査の理論編を分担執筆すると同時に、その結果を計量経済学会ヨーロッパ会議(1932年)で報告することによって、「数量的生産研究のための原資料に関する『エコノメトリカ』委員会」設置の原動力となった。それにもかかわらず、彼は、結局は収益法則を放棄できなかつた²⁰⁾。こうして、今日でも一般

18) E. Gutenberg, Über den Verlauf von Kostenkurven und seine Begründung, ZfhF 5(1953), S. 31.

19) 詳しくは、長岡克行「経済科学における新しい事実の発見とその解釈の過程——短期費用関数論 1930—1960(1)」東京経大会誌第102号(1977年)93ページ以下、および「同(2)」同誌103号(1977年)19ページ以下を参照。

20) 長岡克行 前掲稿(1), 66ページ以下を参照。なお、ドイツ語圏の経済学者のなかでグーテンベルクの主張に基づいて収益法則の妥当性を否定的な立場から検討した人は、管見のかぎりでは、J. H. Müllerただひとりである。彼は、工業生産における収益法則の妥当性を否定する見解に傾き、それが価格論や分配論にもたらす帰結に言及している。但し、それにもかかわらず、彼の論文の最後は、次のような文章で閉じられている。「以上の熟考は、収益法則の正しさに反対する何もものをも証明していない。この法則は真であり、真でありつづける。しかし、その現実性(Aktualität)は、理論が安易にやや軽率に想定しているほど完全なものとしては与えられていない。」(Ders, Zur ökonomischen Problematik des Ertragsgesetz, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 111 (1955), S. 79.

に経済理論では、純粹理論のなかでは収益法則を維持し、個別的応用の場面ではL字型限界費用曲線を適用するという分裂が続いている。

アルバッハが書いているように、「この著作 [『原理』第1巻] の核心をなしているのは、収益法則は工業生産において妥当性をもっていないという言明である。」²¹⁾しかし、もし『原理』第1巻で収益法則に代る工業の生産法則(B型生産関数)が定式化されていなかったとすれば、どの程度この言明が有効性をもたらしたのか疑わしい。ディーンが自らの調査に基づいてあれほど収益法則の妥当性に疑問を提示しながらも、それが受け入れられなかったのは、彼が代替理論を提出できなかったためであろう。²²⁾グーテンベルクのB型生産関数についてはすでによく知られているので、ここではその特徴を簡単に要約するにとどめよう。

- (1) A型生産関数の否定から出てくる直接の結果であるが、B型生産関数のもとでは、要素投入量は自由に变化させられず、産出量と一義的な関係にある。
- (2) この関係は技術的に規定されている。換言すれば、B型生産関数は制限的 (limitational) であり、しかも、諸設備と作業場所の技術的特性に依存している。だから、多くの要素の消費量は、生産量に無媒介的に依存しているのではなくて、『中間に挿入されている』諸々の生産の場 (経営手

21) H. Albach, Zur Verbindung von Produktionstheorie und Investitionstheorie, in: H. Koch (Hrsg.), Zur Theorie der Unternehmung. Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, 1962, S. 139.

22) ディーンは、「不都合な事実——受容されている理論に適合しない事実——は、理論の前進のために生産的たりうる事実である。それにもかかわらず、ほとんどの経済学の教科書は、平らな限界製造費用という不都合な事実を無視しつづけている」という観点から、彼が30年代以来おこなってきたすべての調査を1976年に一冊にまとめて再版している。(J. Dean, Statistical Cost Estimation, Indiana University Press, Bloomington.) 彼は、再版のための長文の序説において、費用調査に対して提出されてきた諸批判を吟味し、反論を加え、再度自己の調査結果を「理論的に」根拠づけようと努力している。しかし、ここでも経験主義者の彼は、「水平な限界費用曲線」という事実が「受容されている理論」に代る「代替理論」(op. cit., p. 29) になりうるためには、収穫逡減の法則に代る法則の定式化が必要であるということに気づいていない。

段、作業場所、諸設備単位)を経由して」(I¹, S. 223 Anm 1)生産量に間接的に依存していることになる。

(3) 直接あるいは間接の要素投入の費消とある経営手段の技術的給付との依存関係は、費消関数と名づけられる。経営手段によって交付される利用単位ないしは給付単位は、それぞれ一定の強度指標をもっており、直接あるいは間接の要素投入の費消費量は、この強度指標に依存する。

ところで、生産における技術的-工学的な諸変数の依存関係を表示する費消関数を媒介にして、要素投入と産出量との関係を把握しようとするこのB型生産関数は、収益法則に基づく伝統的な生産理論とその上に立つ費用理論をくつがえすための一般的な基礎となっただけではない。B型生産関数は、生産過程に関する、その後の諸研究を基礎にして出発点となった。それは、この生産関数が生産の内部の諸過程を記述する装置を用意していたからである。

2. 伝統的費用理論の批判

グーテンベルクは、上述のように、まず最初に収益法則にさかのぼってその妥当性を吟味したうえで、経営経済学の伝統的な費用理論²³⁾に対質している。この費用理論は、多くの費用作用因のうち特に操業度に注目し、操業度変化が生産費に及ぼす影響を解明しようとしていた。この理論の方法上の特徴は、費用分解から出発し、各費用種類の変化を調べ、最後にそれらの総和としての総費用曲線について傾向的な経過を導き出そうとするところにあった。

ところで、シュマーレンバッハに始まる経営経済学の費用理論において、固定費の理論がとくに重要な位置を占めていた。シュマーレンバッハは、マルクスの有機的構成高度化の理論に基づいて大量生産の法則を定式化した師

23) 伝統的費用理論に対するグーテンベルクの批判については、『原理』第1巻の初版でいえば「第4章費用理論的パースペクティブ」の他に、すでに上で引用した三つの論文、すなわち、Über den Verlauf von Kostenkurven und seine Begründung, ZfhF 5(1953) S. 1 ff.; Zum „Methodenstreit“, ZfhF 5(1953), S. 327 ff., とくに S. 347-355; Offene Fragen der Produktions- und Kostentheorie, ZfhF 8(1956), S. 429 ff. を参照。

ビューヒャーの問題意識を受け継いで、固定費の増大現象に注目し、固定費の原価計算と価格政策にとっての意義のみならず、固定費比率の上昇が経済体制の未来に対してもっているあらゆる帰結まで引き出そうとした。ところが、彼は、その固定費を「経営準備の費用」と定義していたにもかかわらず、²⁴経営準備を意思決定の結果と解釈するよりも、むしろ生産において客観的に必要とされる必然的な費用量の側面においてとらえていた。これに対して、費用の政策的決定への依存を強調した第一のひとは、ヘンツェルである。²⁵しかし、彼の費用論は、操業度と費用の関係の説明にあたって、操業度以外に多くの生産条件の質的变化を持ち込んでいたばかりでなく、費用の主体的・人格的な意思決定への依存を強調するあまり、客観的な経営所与に基づく費用メカニズムがあるかどうかという問題をあいまいにになってしまうことになった。²⁶また、シュナイダーは、費用の管理による被規定性を根拠に、従来の固定費と変動費への分割を必要費と不必要費の分割によって取って替えるように提案していた。²⁷

固定費論の以上のような状況を前にして、グーテンベルクがとった解決策の骨子は、次のようなものであった。彼は、シュナイダーによる固定費範疇の否定に反対し、固定費は一方で企業の生産技術装備（と管理機構）の一定

²⁴ E. Schmalenbach, Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 1925, S. 31.

²⁵ F. Henzel, Kosten und Leistung, 1941を参照。

²⁶ この点についてグーテンベルクは、K. Rummel, Einheitliche Kostenrechnung, 3. Aufl., 1949を引合いに出して次のように述べている。「あらゆる原価計算は〔費用の〕法則性についての仮定に基づいていることを、ルンメルは正しく指摘している。というのも、もし何らの法則性も存在しないとすれば、彼が言うように、原価算計は全く意味がなくなるからである」(I¹, S. 224 Anm.)。なお、在野の費用研究者ルンメルの業績をグーテンベルクは非常に高く評価していたが、ここではふれない。これについては、コッホ編になる前掲のグーテンベルク65歳記念論文集のグーテンベルク著作目録からは脱け落ちていたためもあってか、参照されることの少なかった追悼記事E. Gutenberg, Dem Andenken von Kurt Rummel, ZfhF 6 (1954), S. 49 ff.を見よ。

²⁷ E. Schneider, Die Problematik der Lehre von den festen Kosten, Weltwirtschaftliches Archiv, 60(1944), S. 300 ff.

の不可分割性に現実的な根拠をもっていると考えた。しかし他方で、ヘンツェルやシュナイダーの考え方を受け継いで、固定費は企業指導の経営政策上の意思決定の結果として発生するととらえた。したがって、彼は、第一に、経営の生産能力の技術的な内的構成（各設備能力の不均等、隘路要素等々）を子細に研究するとともに、操業度変化や生産プログラムの変更によって生じる生産能力の利用上の変化がもたらしうるあらゆる帰結を解明しようと努力した。第二に、営業－経営指導が市場の状況判断と期待に基づいて採用する生産能力の質的構成と量に注意を払い、意図的に維持される経営準備から生じる空費とそうでない空費（予測と計画技術上の失敗から生じる空費）を区別している。この期待に関連して、彼は二度にわたって次のように書いている。「現代の費用理論は期待の契機を体系的に適用しなければもはや十分でないということがはっきりするのは、この点にある。期待、ないしは期待と経営の技術的所与からそのつど結果として生れてくる『行動様式』は、経営経済的費用理論に新たに追加的変数として組み込まれなければならない一費用作用量である²⁸。」以上の二点、すなわち、経営の技術的構造と営業－経営指導の行動様式への注目は、ひとり固定費だけではなく、彼の費用理論の全体を特徴づけている視点でもある²⁹。

²⁸ E. Gutenberg, Offene Fragen der Produktions und Kostentheorie, a. a. O., S. 438 および I¹⁰, S. 342.

²⁹ グーテンベルクは、この点について Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, 1957, S. 17で、次のように述べている。

「経営経済学的な研究がここでおかれている学問的状况は、経営の諸関係がこの任務に権限をもつ人びとがとらねばならない諸方策に依存しているということによって、いっそう複雑になる。というのは、生産過程は、意識的にとられる諸方策と人間の意思決定の結果だからである。他面では、技術的諸装置はそれら自身の法則に従うことも否定できない。それゆえ、高炉における鉄鉄1トンの生産、あるいはジューメンス・マルチン炉における鋼鉄1トンの生産、あるいはまた、ある織機による1,000メートルの織布の生産、これらがひき起す費用は、一定の限度内においてしか干渉や方策の影響を受けない。つまり、処理の自由はすべて、生産諸条件の技術的所与によって限界づけられている。」

ところが、グーテンベルクの費用論に関するわが国の文献のうち自ら、生産理論と費用理論に従事していないひとの手になるものなかには、一方でグーテンベル

さて、古典的な費用論、とくにシュマーレンバッハのそれは、固定費が中心テーマとなっていたために、変動費については比較的わずかの考察しかおこなっていなかった。そして、とくに逓減領域について納得のいくような基礎づけを与えていない点では、メロヴィッツの費用論にしても同様であった。したがってまた、収益法則を借用した説明を別とすれば、伝統的費用論は、S字型の総費用経過を主張していたにもかかわらず、変曲点が何に由来するのか答を用意していなかった。グーテンベルクによれば、それゆえ、伝統的費用論の総費用経過に関する叙述のなかで検討に値するのは、過大操業のもとでの費用上昇問題だけであった。簡単に言えば、伝統的費用理論はこの費用上昇を機械設備に対する過大負荷と、要素比率変化以外のさまざまな条件の変化とによって説明していた。これに対して、グーテンベルクは、自らの調査に基づいて、機械の過大負荷操業はまれであると確信すると同時に、生産の諸条件の質的变化と操業度変化の間に密接で一義的な連関を前提することは困難である、という見解に傾いていった⁸⁰。したがって彼は、操業度と生産費のあいだの関連は、むしろひとまずは質的生産条件の一定という前提のもとで解明されるべきだと考え、操業度変化のもとでの変動費の態様を追

ク理論の特徴を経営政策の重視に求めるのは遠見として、他方でややもすると、それを限定する技術的所与の解明を軽視する傾向がみられる。そして、そのこととも関連しているのだが、グーテンベルクが伝統的費用理論における固定費の硬直性テーゼを批判したこともあって、あたかもグーテンベルクは固定費の増大と経営弾力性の減少をあまり重要視していなかったような記述がみられる（たとえば、市原季一『西独経営経済学』森山書店 昭和34年、40—43ページおよび143ページ以下）。ところが、グーテンベルクは、「自動化（オートメーション）が結果としてもたらすであろう固定費の増大」に関連して、次のように書いている。「自動化の増加と疑いなく結びついている経営の弾力性の減少は、（ひとはこれに対していっそう高い適応弾力性をもつ機械の設計によって対抗しようとするようになるにしても）固定費に生産技術的な重要性を与えることになる。そして、この重要性は、今日すでに高度に資本集約的な産業においてそうであるよりも、もっと大きなものになるだろう。」（Offene Fragen der Produktions- und Kostentheorie, a. a. O., S. 439.）この文章はまた、I¹⁰, S. 342. に再録されている。

⁸⁰ I, S. 324 f. および Offene Fragen der Produktions- und Kostentheorie, a. a. O., S. 441 を参照。但し、この調査結果は公表されていない。

究するにあたって、追加的な新しい変数として、操業状況の変化に対する生産技術的な適応の形態を採り入れようとした。彼の見解によれば、機械設備の費消関数とともに、この適応形態が変動費の経過にとって決定的であるはずであった。

3. グーテンベルクの費用理論

グーテンベルクは、基本的には、伝統的な費用論に対する以上のような批判に基づいて、新しい費用理論を提起している。この費用理論は、いわゆる孤立化の方法に従って整序されている。伝統的な費用理論は異種の費用作用因を同時的に考慮して費用曲線の形状を推測しようとしていたのに対して、グーテンベルクは、彼の博士論文『フィクションとしてのチューネンの孤立国』³⁰⁾ですでに有効性を確認済みの孤立化の方法を適用し、最初に主要費用作用量を分類している。

費用は、言うまでもなく、要素投入量と価格の積であるが、すでに見たように、生産の効果は、要素の質と要素比率に依存していた。したがって、グーテンベルクは、これら三つの要因、すなわち要素の質、要素比率、要素価格を三大費用決定因とみなしている。費用水準の変化は、すべてこの決定因のいずれかの変化に帰すことができる。しかし、決定因は、必ずしも費用水準を変化させる独立変数ではない。そこでグーテンベルクは、要素の質、要素価格、操業度、経営規模、生産プログラムの五つを主要な費用作用量とみなし、³⁰⁾最初に、各費用作用量ごとにそれらの変化がそれぞれ生産費に及ぼす影響を考察している。

ところで、ここに見られるように、孤立化の方法の適用は、他面では同時に、費用理論の対象領域の拡大をともなっていた。生産プログラムや経営規模は、もはや経営経済学の伝統的な費用論においてのように不変とは前提されていない。また、要素の質と要素価格の変化についても、操業度変化とかかわるかぎりでのみ考察されているのではない。そのうえ、すでにふれたよ

³⁰⁾ 正確にいうと、初版では、これら費用作用量のうち操業度については、その代りに要素比率が用いられていた (I¹, S. 246 ff. と S. 318 を見よ)。

うに、グーテンベルクの費用理論は、一方の足を生産の技術的設備の自然科学的性質に置くとともに、他方で営業-経営指導がとる経営政策的な諸措置と対応を全面的に重視していた。各費用作用量の考察において、この両視点が適用されている。このことによる考察視角の拡大が最初から必要になるのは、生産プログラムの変更が費用水準にもたらす影響の分析においてである。また、要素価格変化については、費用水準に対するその直接的な作用ばかりではなく、価格変化によって喚起される費用の数量構成変化(ないしは要素代替)を経由した間接的作用にまで考察が広げられることになる。そして、この要素代替問題に対して一般的な基礎を与えるのは、言うまでもなく、要素の質の変化と費用水準の関係の分析である。ここでは、第1巻第1部生産的要素の体系における分析結果を基礎にし、さらに、要素質の変化を労働力の年齢構成などの振動的変化と、組織や生産設備に関する継続的あるいは突然変異的变化に区別して、それらが費用水準に及ぼす作用を分析したうえで、生産設備の選択的代替の問題、言いかえれば、経済性計算問題へと延長されている。この問題は、いわゆる数理学派が最も得意とする分野であり、第1巻の後の版で増補がつけ加えられた。しかし、ここでの分析は、分析手法と数学的厳密さを競い合う通常の投資理論といささか趣を異にしていることに注意しておいてよい。グーテンベルクは、経済性に関する厳密な数学的研究の必要性を少しも否定したことはないが、それが現実的な有効性をもちうるための前提と条件をとくに強調している。

グーテンベルクは、ドイツ語圏経営経済学における数理学派の鼻祖にして代表者に分類されている。そして、そのことはまちがいでないが、ドイツ語圏でもわが国でも自称非数理学派に属する人びとは、しばしば数理学派の呼称だけに引きずられて、その内容を誤認している。他方で、これまたドイツ語圏とわが国の両方に認められる強い傾向だが、グーテンベルクに続く数理学派の人びとは、知ってか知らずにかほとんどもっぱら数学的モデル論に集中することによって、この誤解をいわば正当化せしめている。両側からの誤りをいささかなりともただすために、グーテンベルクが純粹の経済計算論

に先立って論及している論点について、ここで簡単にふれておくことにしよう。

設備の代替的選択問題において出発点となるのは、ある質的に一義的に規定された生産物あるいは異種の諸生産物を、固定量あるいは一定の範囲で変動する量だけ加工ないしは生産するにあたって、必要となる必要能力の質と量の確定である。経済性計算は、この必要能力を最も経済的に満たす代替案を見つけたすための手段である。もし、設備の質的な給付能力が必要能力を上回るとき、この過剰能力は残留費用となるだろうし、量的能力の場合でも同様である。ところで、この投資計算に着手するに先立って、代替案候補の資格条件の綿密な検討をおこなうところにグーテンベルクの議論の特徴がある。この条件は、技術的許容性の条件と経済的許容性の条件に大別されている。まず第一に、設備が法的規定、とくに安全性の規定に違反する性質をもっていたり、安全性保証が十分でない場合、あるいはまた、通常を超えうる騒音や汚染源となる場合には、それらは投資対象から除外されなくてはならない。その他に、普通に技術的と呼ばれる多数の条件、たとえば、新設備の据付けの空間と土台ないし基礎、電力エネルギーの容量、水、冷却水、下水等々の条件の適合性、工場内輸送システムとの関連、運転時の振動、他の前後設備とのあいだの質的・量的な能力の照応、等々が考慮されなければならない。他方で、経済的条件としては、普通の投資論で常に挙げられる企業の財務状態の他に、発注から引渡しまでの期間や必要な条件をもつ原材料の安定的な調達可能性、さらには、とくに操業に必要な質と量の労働力の準備可能性が指摘されている。このような諸条件の慎重な吟味に基づいて、はじめて予想負荷度や技術的弾力性を考慮に入れた経済性比較の分析に着手されているのである。経済性計算以外の例をここでは挙げないが、グーテンベルクにとって数理的分析とは、このような分析なしにはありえないのである。また、すでにこの例によって、孤立化の方法と言われるとき、それが単独の

㉔ この点は、後の版、とくに I¹⁰, S. 392 ff. で、いっそう詳しく論じられている。

独立変数の抽象的な分析でないことも読みとれよう。次に、伝統的費用論との対照によって注目を引いた操業度変化の例で、孤立化の方法の現実的具体性への接近問題にも言及することにした。

すでに繰り返したように、伝統的費用論は、操業度変動のもとでの費用曲線の経過を説明するにあたって、操業度変動に随伴するさまざまな要因変化を同時的に考慮しようとしていた。これに対して、操業度変化とこれら他の諸条件変化のあいだに必ずしも一義的な連関が認められないと考えたグーテンベルクは、操業度変化が生産費水準に及ぼす影響を考察するにあたって、他の諸条件は一定という前提から出発している。そして、固定費については営業－経営指導の予測と期待に基づいた経営準備という観点から接近しようとしていたこと、また、変動費の経過の解明にあたっては第一次的には適応形態に手がかりを求めようとしていたことも、既述の通りである。以下、変動費に重点をおいて述べることにする。

さて、グーテンベルクは、経営が操業度変動に適応するにあたって生産技術的にとりうる可能性を三つに分類している。第一は、経営が保有する生産設備や労働力（潜勢的要素）の利用強度を変化させるものである。第二は、利用強度は一定にしておいて操業時間を変える可能性である。第三は、利用強度と操業時間は一定のもとで運転設備の数を定める方法である。

第一の適応形態は、強度による適応と呼ばれている。この形態は、生産過程が硬直的に結合した一個の完結体系からなる生産設備を必要とする産業部門や、生産が「高熱のもとで」行われなければならない産業部門などにみられる。そこでの総費用の経過は、費消関数によって規定されている。但し、費消関数は生産設備ないし工場ごとに異なるから、総費用曲線の形状を一般的に一義的に断定することはできない。ある場合には、一定の操業度を超えると費消関数が悪化して、伝統的費用論者が想定していたように、総費用は逡増するだろう。ところで、グーテンベルクは、生産設備が全体としてひとつの体系をなしている場合であっても、伝統的理論のように工場の生産能力を単一の能力単位の次元だけでとらえることはしていない。そうではなくて、

工場の生産能力は、通常の場合、多くの下位設備単位ないし経営部分単位からなる複合体、しかも、各下位設備ないし経営部分単位の能力のあいだには不均衡のある複合であるとみなしていた。したがって、各下位設備ないし経営部分単位の最小費用点が異なり、それらのなかに高操業度ではじめて最適効率を発揮する設備単位があるとすれば、相殺効果を考慮しなければならないことになろう。そのみならず、グーテンベルクは、以上のような技術的特性の考察に続いて、これら技術的所与のもとで経営者がとる措置を検討している。つねに技術的所与を解明したうえで営業-経営指導がとる政策の検討に移るところにグーテンベルクの費用論の特徴があるのだが、もちろんこのことによって孤立化の方法は破られなければならない。いまの場合、グーテンベルクがとくに重視しているのは、いわゆる費用逦増領域で経営者は対策を講じるか否かの問題である。それは、能力複合体としての生産設備の技術的特性と高負荷のもとでの費用状況、それに高操業度の持続期間に関する予測に依存する。ここでのグーテンベルクの結論は、生産指導者は設備の故障危険の上昇をあえておかしてまで高負荷をかけないのももちろんのこと、高操業の一定の持続が見込まれる場合には、隘路要素や弱小部門に追加投資をするのが通常である、というものであった。

第二の形態である時間的適応は、多くの産業部門でとられる適応形態である。この形態のもとでは、正常操業度を超えない範囲では、変動費は操業時間すなわち生産量に比例して直線的な経過をたどるはずである。問題は、残業あるいは交替制の導入によって操業時間を延長する場合である。これは、企業にとって極めて有利な状況である。ところで、労働者と労働組合の同意によってこの延長が可能となった場合、当然のことながら割増し賃金などで費用が増加するだろう。それは、操業度の上昇と構造的に結びついているとあってよい。しかし、グーテンベルクは、この点にあまり強く留意していなかった。そのため、批判者たちはなかでもこの点を挙示して、グーテンベルクは総費用の直線的経過を論拠づけるために都合のよい前提だけを取り上げていると非難したのであった。³³

第三の適応形態である量的適応は、全体の生産能力が複数の独立した同種の機械ないし設備からなる場合に可能な形態である。いま、各機械ないし設備のあいだに質的な格差がないとすれば、総変動費は運転台数に比例するであろう。そして、運転台数を変化させるときに各機械ないし設備に始動費用などの固定費が必要なら、総費用はこの区間固定費の分だけ飛躍点をもつ経過をたどるはずである。次に、質的格差がある場合には、操業度を下げるときには、費用上不利な機械ないし設備から順に運転を休止していきだろろうし、操業度を上げるときには逆に、費用上有利な設備から順に運転するだろろう。このような適応形態をグーテンベルクはとくに選択的適応と名づけている。

グーテンベルクは、操業度変化に対して生産技術的に可能な適応形態を上のように類型化して、実際に行われている操業度の変化は、経営指導者がそれぞれの工場において与えられている技術的に可能な形態から最も有利な形態を選択することによって決定されると説明している。⁶³ところで、この説明で重要な位置を占めている適応形態の区別について、そのすべてがグーテンベルクの創始になるような記述がしばしば見られるが、これは誤りである。すでに1924年にパイザーは、グーテンベルクの用語で言えば、量的適応と強度適応と夜間操業へ移行する時間的適応とを組み合わせた費用曲線を合成している。⁶⁴そして、シュタッケルベルクとシュナイダーは、ともにこのパイザ

⁶³ たとえば、K. Mellerowicz, *Kostenkurven und Ertragsgesetz. Zu Gutenbergs These über den Verlauf von Kostenkurven*, ZfB 23(1953), S. 343を参照。また、この点に関するグーテンベルクの反論は、E. Gutenberg, *Über den Verlauf von Kostenkurven und seine Begründung*, a. a. O., S. 28.

⁶⁴ グーテンベルクは、このことから出てくるひとつの帰結を、第2版では次のようにまとめている。「費用理論に関するわれわれのこれまでの研究から得られる結論は、費用の操業度への依存関係は、伝統的な費用理論が主張しているような一本の費用曲線では表現できないということである。むしろ、この一本の費用曲線を複数の費用曲線の体系によって代位させ、それによって同時に費用理論を包括的・弾力的に形成して、科学的体系の枠内に出来るかぎり操業状態の諸変化のさいの費用諸過程全体を採り入れられるようにすることが、必要だと思われる。」(I², S. 268)

⁶⁵ H. Peiser, *Der Einfluß des Beschäftigungsgrades auf die industrielle Kostenentwicklung*, 1924, S. 10.

一に示唆を受けて、量的適応の費用曲線を描いている。また、ディーンは、⁶⁶「観察された産出の範囲にわたって限界費用一定」という「経済学者の観点からすると統計的分析による最も驚くべき発見結果」を解釈し、説明するにあたって、「固定設備の分節の程度と変動する技術的生産係数のビヘイビア一とに注意を払った生産の技術的過程の分析」を試みているのだが、⁶⁷そのさいに、グーテンベルクの適応形態とはほぼ同一の分類をすでに完成していた。すなわち、彼は、固定設備からのサービスのフローの分節の形態を「単位」分節（“unit” segmentation）、「時間」分節（“time” segmentation）、「速度」分節（“speed” segmentation）の三つに分けるとともに、変動生産係数をともなう分節の欠如、完全な分節、不完全な分節という三つの主要タイプのもとでの費用曲線を描き分けている。そのうえ、彼はまた、グーテンベルクのいう選択的適応を理論的に区別していた。⁶⁸

したがって、グーテンベルクとディーンの違いは、収益法則に代りうる生産関数を用意していたか否かという点を除くと、生産設備の技術的諸特性と管理者の対応と措置に関する洞察の程度の差しかないといえよう。しかし、後の費用研究のための基礎という観点からすると、この程度の差は、操業度変化の費用に与える影響の分析が『原理』では費用理論体系の一部として他の諸費用作用量との関連において位置づけられていたこととあいまって、決定的な差となった。

そして、この差は、両者それぞれの関心ないし狙いの違いに基づいていた。というのも、ここでのディーン的主要な狙いは、自分が統計的費用調査で発見した事実を理論的に根拠づけ、解釈可能にすることにあった。これに対して、グーテンベルクの費用論の場合には、たとえば生産プログラムを主要な費用作用量とみなしていた点にもうかがわれるように、その関心は直線的な

⁶⁶ 詳しくは、長岡克行「経済科学における新しい事実の発見とその解釈の過程——短期費用関数論 1930—1960(1)」東京経大会誌第102号（1977年）75—77ページを見よ。

⁶⁷ J. Dean, *Statistical Cost Functions of a Hosiery Mill*, 1941, p.15 and p.51.

⁶⁸ Dean, *op. cit.*, pp.4-14.

費用経過の根拠づけだけに限定されていなかった。したがって、ディーンは、たとえば第一に、一般に描かれる費用曲線ないし統計的費用関数は時間的連続の意味で理解された費用の軌跡ではないこと、むしろそれは生産の非連続的各瞬間の費用を示しているにすぎないこと、それゆえ、そこでは生産活動の開始あるいは停止のさいに生じる費用や操業度を変化させるための諸費用が無視されていること、を十分に承知していたが、これら諸費用は、彼の主要な狙いからすれば重要ではなかった。むしろ統計の基礎資料からこれらの費用をいかに除外するかということ、こちらの方が問題であった。反対に、グーテンベルクの観点からすれば、これらの費用は、ある場合には適応形態の決定因として、また生産プログラム変更のとくに頻度の規定因として決定的に重要であった。第二に、ディーンの場合には、短期費用関数の検証のために出来るだけ厳密に経営規模一定の前提を守ることが望ましかったのに対して、逆にグーテンベルクの場合には、それぞれの操業状況のもとで営業-経営指導がとる措置を解明する必要がある。それゆえ、すでにふれた高操業度のもとでの追加投資の他に、量的適応形態をとる操業度後退のさいの余剰設備の売却あるいは廃棄、さらには解雇問題にまで検討が加えられている。

グーテンベルクが操業度問題のなかですでにこのような規模変化を考慮していたことは、操業度と経営規模変化の関連について彼が有していた見解の輪郭を示している。純粹の規模効果や規模拡大の阻止要因となりうる管理能力や販売問題に関する彼の考察をここでは度外視して、上の関連に関する彼の見解についてだけ述べると、彼は、通常の経済理論における経営規模論以外に、量的適応に似た倍数的規模変化と弱小部門への投資による規模拡大を重要視している。そして、自らおこなった投資調査において、取替投資ないし合理化投資によってもたらされる能力拡大や隘路への新投資による能力拡大が、規模拡大にとって等しく重要であることを確かめている。

39) E. Gutenberg, Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen in industrieller Unternehmen, 1959, の S. 30, およびこの書の第4章と第5章の調査結果を参照。

孤立化の方法から出発したグーテンベルクの費用分析は、したがって、つねに他の費用作用量や諸要因との連関に目を配りつつ、費用の具体的現象の説明へと歩を進めるものであることは、以上の略述によっても明らかであろう。それは、生産の技術的構造の分析と費用作用量の体系的考察に基礎をおき、そしてそれに基づいて明らかにされた営業-経営指導の処理的適応の諸可能性を考慮に入れることによって、最終的に実際の費用を説明しようとするものであった。⁴⁰この費用理論は、費用現象を分析し記述するための諸概念と方法と用具を用意していた。さらにそれは、予測と期待を重視するとともに、ここでは言及しなかった『原理』における計画論と親和的な性質をもっていた。これらの点で、伝統的な費用理論に対するその優位性は、若い世代の研究者にとっては明らかであった。こうして、『原理』の生産理論（生産関数論）と費用理論に基づいた研究は、適応形態を考慮した費用調査に始まり、次にB型生産関数の個々の測定作業や応用的変形の研究を刺激することになった。これらのうち、B型生産関数と適応形態の理論は、当時すでに発達しつつあったさまざまな数学的な計画技法を現実に応用するための土台になりえた。そのため、『原理』以後の生産過程と費用に関する研究は、計画論の志向を強め、生産をはじめとする実に種々さまざまな諸条件をそれぞれ考慮した数多くの計画論的研究を生み出すことになった。⁴¹ほぼ60年以後の諸研究

40 第1巻初版第4章の「Ⅵ 処理的適応の問題」を見よ。このⅥの内容は、第2版以降では、主として「操業度変動が生産費に及ぼす影響」の節に改編収容された。しかし、主としてという限定が必要なゆえんでもあるが、初版における処理的適応 (dispositive Anpassung) の概念は、必ずしも操業度変化のもとでの適応に限定して用いられていたのではなかった。

41 以上の概観については、長岡克行「学界展望：1960年以降のドイツ経営経済学」東京経大会誌第81号（1973年）を参照。なお、そこでは言及しなかったが、グーテンベルクが生産理論が経済学者たちにとってはにわかには受容しにくい限界生産力理論批判から出発していたという事実は、若い世代の経営経済学者が、『原理』に依拠した諸研究を進めるにあたって促進的作用を及ぼした。彼らはこれによって、国民経済学に対する劣等感を払拭できたからである。そして、彼らは、研究の土台をこの『経営経済学原理』に置くことができたから、逆に（ミクロ）経済理論の世界に安んじて飛びこみ、成果を持ち帰ることができた。かつての国民経済学と経営経

を第二次方法論争前後までの諸研究と比較すればとくに明らかなことだが、これらの結果、経営経済学で用いられる言語と記述様式ならびに分析装置は、一変してしまっている。これらの意味でグーテンベルクの理論はドイツ語圏の経営経済学研究においてパラダイムとなった、といわれるのである⁴²。そして、ここで中心になっていたのは、要素投入と要素収益との関係としての生産性関連であったために、グーテンベルクの理論を生産性関連の理論として特徴づけることについて誰も疑問をさしはさもうとしなかった。それは今日まで続いているのである。

第7節 企業の活動諸領域とその連関

わたしたちはすでに第1章で詳しくみたことだが、「グーテンベルクの関

経済学という区分図式は、このことによって最終的に変容した。限界生産力理論批判のこの心理的効果について公的には語られたことはなかったが、上の二重の意味で重要である。

- 42 今日、この見解に反対の主張を公表しているのは、ディーター・シュナイダーただ一人である。彼は以前から機会あるごとに、グーテンベルクによる収益法則と強度による適応の区別に疑問を呈したり、操業度変化の生産費に与える影響の考察では、割増し賃金などを構造的条件として考慮すべきことを主張していたが、とくに経営経済学史に関心をもつようになった最近では、さらに『『市場関連的』な生産関数』とグーテンベルクの「技術的生産関数」の区別をはじめ、用意周到な収益法則の解釈論と、ポバー＝クーン論争におけるパラダイム概念批判に基づいて、グーテンベルク理論をパラダイムとしてとらえられないと主張している。Dieter Schneider, *Geschichte betriebswirtschaftlicher Theorie*, 1981, 288 ff. および ders., *Das Versagen der Paradigmavorstellung für die Betriebswirtschaftslehre*, *ZfbF* 32 (1982), S. 849 ff. を参照。ここでの経営経済学におけるパラダイム概念の適用に関する吟味と、なかでもイエーレ批判には聞くべきところが少なくないが、問題は、彼自身も指摘しているように、ひとつには、「科学共同体を内容的にどのように限定するか」(ders., *Das Versagen*……, a. a. O., S. 865) という点にある。第二に、イエーレですら、自然科学と同じ意味でパラダイム概念を使用できるとは考えていなかった。第三に、ここで賭けられている決定的な問題は、『原理』以後、ドイツ語圏の経営経済学研究、とくに生産理論と費用理論において、内容に質的变化が生じたか否か、シュナイダーはそれを認めるのか否定するか、という点にあり、次によりやく、それをどう説明するかということが問題になるのである。

心は」、いまカール・ハックスの言葉を借りて言えば、「ずっと以前から、全体としての企業とその管理を理論的に把握すること、つまり企業の理論を発展せしめることにあった。彼の教授資格論文の表題（『経営経済理論の対象としての企業』ベルリン 1929年）がすでにそのことを示している。以前の経営経済学は、これとは反対に、とりわけシュマーレンバッハの影響のもとで、企業の個々の機能の分析とそれに応じた諸用具を開発することに自己を限定してしまっていた。そうなったのは、ひとつには個別研究を総括しその結果をある一般理論のより大きな連関に組み込んで整序するにはまだ機が熟していないという考えと、しかしまたひとつには、企業者の本来的な機能は主として非合理的な基礎に基づいており、それゆえ科学的分析の枠なかでは接近できないものであるという考えのためでもあった。⁽¹⁾以前の経営経済学のこのような欠陥を克服すること、つまり「個別諸機能の領域に関する詳細な研究を超えて企業の包括的な理論」⁽²⁾を確立することが、『原理』の目標であった。したがって、企業の個別諸領域ないし活動諸領域の区別と内的連関の探究は、グーテンベルクにとっては経営経済理論の体系構成の問題と二つにしてひとつであった。

ところが、『原理』第1巻の初版では、その序説において、経営は給付生産、給付販売、財務圏の「三大部分領域から成り立っている」（I¹, S.2）と述べられていたものの、その根拠づけは全然与えられていなかったし、部分領域間の連関についてはあちこちで散発的にふれられているにすぎなかった。⁽³⁾さらに、『原理』全体の体系と巻別構成については、上のハックスをはじめ、

(1) K. Hax, Besprechungsaufsatz. Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, ZfhF 14(1962), S.648.

(2) A. a. O., S.650.

(3) 上の脚注の書評論文より10年前に書かれた当時の最良の書評論文において、ハックスは次のように書いていた。「グーテンベルクの意図を評価せんがためには、作品全体の構造ならびにその基礎におかれている全体構想を叙述し分析することが必要である。予定されているのは、明らかに〔第1巻と第2部の〕二つの巻である：すなわち」云々（K. Hax, Die Grundlagen der Betriebswirtschaft. Eine Buchbesprechung, ZfhF 4(1952), S.209）。

すべての人を結果的に欺くような記述になっていた。すなわち、序文の冒頭において、第1巻は生産過程の諸問題を、第2巻は販売の問題を扱うと記されていただけで、それ以外には第1巻のどこにも『原理』の体系全体に関する言及がなかった。そのため、メレロヴィッツは、論争の口火となった論文で、「全体構造を（国民経済学の模範に従って）生産と販売に分けることは適切でない⁽⁴⁾」と述べ、反対にグーテンベルクを擁護したシェーファーは、「第2巻が現れるまで最終的判断を延期⁽⁵⁾」すべきであろうと発言する、といった事態も生じたのである。そして、後述するように、その他にも多くの人びとが企業の活動領域の分類問題に論及し、『原理』体系に批評を加えたのであるが、グーテンベルクはこれらの点について方法論争中に一言の説明も弁明も試みていない。このような次第で、『原理』の体系と方法をめぐる論議は、最初から混乱を極めることになった。しかも、グーテンベルク自身は、その後も『原理』全体の方法と体系について誰にとっても判明な解説を与えることはせず、逆に生産性関連の視点をひたすら一方的に強調しつづけた。このために、『原理』体系についての理解はいっそう困難に陥ることになった。したがって、以下ではこのような混乱を繰り返さないためにも、企業の活動諸領域の区分と連関に関するグーテンベルクの主要な発言をひとつひとつ注意深く追跡することにしよう。

まず、経営は三大部分領域からなるという第1巻初版の序説の規定に対応して、『原理』が3巻構成の書であることが最初に示されたのは、第1巻から4年後の第2巻初版序文であった。そのなかで、第3巻では、「『原理』が基づいている体系構成に従って、資本調達と資本利用、財務均衡、経営経済的投資理論、経済性計算の論じられるであろう」ことが予告されている。し

(4) K. Mellerowicz, Eine neue Richtung in der Betriebswirtschaftslehre ZfB 22 (1952), S. 152.

(5) E. Schäfer, Selbstliquidation der Betriebswirtschaftslehre? ZfB 22(1952), S. 605.

かし、その第3巻が刊行されたのは、この予告から14年後のことであった。そして、この間におこなわれた第1巻の諸改訂で、投資と経済性計算にかんする記述が増補されている。

第2巻の初版ではまた、後にふれるように、その序説の初めの部分で、企業の主要活動領域を分節化するための理論的に究極的な根拠と、方法論争でザインシャープたちが⁽⁶⁾挙げていた批判に対する回答が与えられていた。但し、この記述は10行ほどの極めて簡単なものであった。それに加えて、この根拠の挙示と批判に対する回答は、それ自体としてではなくて、取引 (Umsatz) 概念と販売 (Absatz) 概念の区別と定義という文脈のなかで示されていたにすぎない。そのため、第1巻と第2巻の両巻を最初に包括的に検討したエトレが⁽⁷⁾それを見落して以来、すべての人に看過され続けている。

ところで、グーテンベルクは、この第2巻刊行の翌1956年に、自ら編集者として携わった『社会科学辞典』に「経営経済学 (Ⅱ) 体系」という項目を執筆している。⁽⁸⁾これは、彼が『原理』の段階で経営経済学体系について与えた最初の包括的記述であった。いま、その目次だけを挙げよう。

I. 経営経済学の対象

Ⅱ. 経営給付生産

A. 生産的要素の体系

1. 経営給付生産の過程
2. 経営における人間労働の効果性の規定根拠
3. 経営手段の生産的効果の規定
4. 材料投入に対する経営給付の依存性
5. 管理要素の経営給付に対する影響

B. 主要費用作用量の体系

Ⅲ. 経営給付販売

1. 期待構造と販売政策
2. 販売準備
3. 販売方法の諸問題
4. 販売政策用具と製品形成と類別品の組合せ
5. 販売政策用具としての価格政策
6. 販

(6) H. Seischab, Erich Gutenberg: Die Produktion, Anhang in: F. Schönpflug, a. a. O., insbesondere S. 443 ff. (前掲訳書 387ページ以下) を参照。

(7) K. Oettle, a. a. O., とくに『原理』の素材選択と体系構成」と題された節 (304ページ以下) を参照。

(8) E. Gutenberg, Artikel: Betriebswirtschaftslehre (Ⅱ) System, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuches des Staatswissenschaften, 1956, S. 120-143.

売政策用具としての広告

Ⅳ. 財務経済

1. 財務活動の課題 2. 財務活動の狙い 3. 金融期間 4. 財務管理の方法
5. 自己金融による資本調達 6. 自己資本の調達 7. 他人資本の調達

Ⅴ. 統制用具としての経営計算制度

1. 諸概念 2. 成果計算問題にとっての原則事項 3. 成果計算の枠内における評価問題 4. 経営統制計算としての原価計算 5. 『発生費用計算』としての原価計算 6. 『単位費用計算』としての原価計算 7. 短期経営成果計算
8. 原価計算システム

ここで、Ⅱの経営給付生産とⅢの経営給付販売は、それぞれ下位項目の区分を見ただけで、それらが『原理』の第1巻生産論と第2巻販売論の短縮された記述であることが容易に推測されよう。実際、ⅡとⅢの内容は、それぞれ第1巻と第2巻の骨子の要約である。主要な違いは、第1巻の第3部「経営類型の決定因」が落されていることだけである。それゆえ、Ⅳの財務経済の内容は、当時のグーテンベルクが構想していた第3巻財務論のレジメであったとみなしてよいだろう。

そうすると、この『辞典』項目で示された彼の「一般経営経済学⁽⁹⁾の体系」と『原理』の体系の差は、統制用具としての経営計算制度(Ⅴ)を含めるか否かの差ということになる。一般経営経済学の枠内で経営計算制度を扱わなくてよいかどうかという問題は、実は調達・在庫・人事管理・取引・研究開発などの企業の個別的活動分野(機能)をそれぞれ独立の機能として論じなくてもよいかという問題とともに、方法論争のひとつの争点となっていた。グーテンベルクは、論争中にはこの問題に答えずに、ここでは計算制度を取り上げている。但し、正確に言うと、計算制度のうち主としてふれられているのは原価計算であって、もうひとつの主要分野である貸借対照表論にはほとんど論及されていない。しかし、このことは『辞典』編集上の事情によると推定すべきであろう。というのは、この『辞典』には別に独立の項目として、「計算制度」の他に「貸借対照表」が立てられていたからである。そして、この『辞典』項目執筆から2年後に著された『経営経済学入門』では、

(9) A. a. O., S. 121.

原価計算と同じ比重で貸借対照表が論じられている。

ところで、この『入門』は、グーテンベルクが単独編集で刊行を開始した「経済科学叢書」の経営経済部門で扱われる問題領域について概観を与えることを目的として書かれた (E, Vorwort) ののであるが、それは辞典項目のような諸制約がなかったから、当然のことながら彼の経営経済学体系のいっそうすぐれた叙述となっている。それゆえ、計算制度論や、企業の活動領域区分およびそれらの連関と体系構成問題については、『入門』を視野に入れながら検討を進めることにする。

さて、上の『辞典』項目論文では、経営経済学は、とくにニックリッシュ以来、経営論 (Betriebslehre. これはたとえば工業、銀行、商業、保険、エネルギー生産、飲食店やホテル、手工業等々の経営経済学となる) と流通論 (Verkehrslehre. 商品流通、情報流通、支払と信用流通等々の経営経済理論) に分類されるのが普通であるが、それらのうちすべての経営に固有な一定の諸事態を問題にするのが「一般経営経済学」であると定義されている。しかし、今日までのところまだ「一般経営経済学の完結した体系」は形成されていないという断りのもとに、前掲のような彼自身の体系が提示されていたのである。ところで、そこではまた、経営経済学の特殊経営経済学への分類は一定の不十分さを含んでいるがゆえに、「今日では、経営経済学を機能に従って分類する傾向がみられる」として、クレーエーヘルダッハ委員会による分類を参考にしながら、経営経済的に重要な諸機能の体系が、以下のように「例示」⁰⁰されている。

- (1) 計算制度： 簿記、貸借対照表、原価計算、統計 (計算的思考)
- (2) 財務制度： 企業金融と企業形態、支払と信用の流通、銀行と保険制度 (財務経済的思考)
- (3) 市場制度： 購買、販売、流通取引 (市場経済的思考)
- (4) 組織： 指揮、管理 (機能的思考)
- (5) 人事制度： 人間に関わりがあるかぎりでの組織的、労働法的、心理学的、社会学的、労働科学的な諸問題
- (6) 税制度： 税法、金融、企業形態、税法上の諸観点のもとでの計算制度。

そして、「これらの諸機能は、同時に、経営経済の最も本質的な活動諸領

⁰⁰ Ebenda.

域をさしており、したがって経営経済学的な研究と実践の対象と範囲を示すものである⁽¹¹⁾と追記されている。ここで第一に注目しておきたいのは、人事制度が挙げられていることである。既述のように、ドイツ語圏では、第二次大戦後しばらくしてアメリカにおける人間関係論の隆盛が知られるようになると、経営の社会的側面ないしは社会的生活を経営経済学において重視しようとする傾向が生れたのであったが、そのような議論の渦中に出版された『原理』第1巻初版は、人事制度さらには経営の社会的側面を正面から論じていないというかどで、さまざまな反対意見を招き寄せた。最もおだやかな論評を下したのは、ハックスである。彼は、次のように言っている。

「とくに目立つのは、経営の自立した機能としての『人事経済』が脱け落ちてきているということである。経営は技術的・商事の・財務的な単位として扱われているが、社会的な単位としては扱われていない。恐らくその理由は、グーテンベルクにとって経営経済学は社会科学ではなくて、何よりも第一に経済科学であるということにあらう。このことは、概念的な明瞭さの点で歓迎されるべきことである。⁽¹²⁾」

ハックスの指摘にある通り、確かに『原理』では、人事経済ないし人事制度は独立の機能として取り扱われていない。しかし、グーテンベルクが経営を社会的単位ともみなしていないかどうか、またそうみなされているとすれば、それはどのように扱われているのだろうかという問題は、別に検討を要する問題である。それについては次章第3節で討究することにする。ところで、ハックスとは反対に、なかでも経営パートナーシップ論の主導者になっていくフィッシャーや、社会学を經由して精神科学的な方向に向う経営経済理論を模索したレップェルホルツなど、ニックリッシュのエピゴーネンたちは、『原理』第1巻で人事制度が取り上げられていなかったことを出発点として、次のような議論を展開していた。すなわち、『原理』は経営における人間の問題を無視した純粹経済学的な理論であり、したがって、実践に役

(11) Ebenda.

(12) K. Hax, Die Grundlagen der Betriebswirtschaft, a. a. O., S. 210.

立たない抽象的な数学的理論にすぎず、また、この方向は国民経済学に対する経営経済学の「武装解除」、さらには、独立の学科たるべき経営経済学の自己溶解につながる危険がある、と。¹³⁾

ところが、上にみたように、『辞典』の項目論文「経営経済学体系」では、人事制度が「経営経済的に重要な諸機能」のひとつとして挙げられており、人事制度を含めたこれらの諸機能は、「経営経済の最も本質的な機能」として、「経営経済学的な研究と実践の対象と範囲」に属している、と述べられていた。このことは、どう解釈すればよいのだろうか。

そのことと関連して、『辞典』項目論文で不明確な第二の点は、そこで主題的に論じられている経営給付生産(Ⅱ)が、文字通りに受け取れば「経営経済的に重要な諸機能の体系」に含まれていないことである。給付生産は機能ではないのだろうか。また、給付生産と並ぶ二つの主要活動領域、すなわち、給付販売と財務圏はなぜ独立の主要な機能とされないのであろうか。このような疑問を解くためにも、『入門』に目を移すことにしよう。

経営経済学の対象と分類に関する『入門』の論述は、農業と林業の経営は特別の経営経済学的な諸学科の対象であるという規定が、つけ加えられている(E, S. 13) ことを除けば、さしあたり上の『辞典』項目論文と同じであると考えてよい。『入門』でも、「経営経済学は『制度』あるいは『機能』の諸規準に従って分類されるのが普通である」(E, S. 21) とされ、まず制度的な観点からは、(一般経営経済学の他に) 各種の特殊経営論と特殊流通論(ないし取引論)が区別されている。さて、しかし、「『機能』、すなわち『主要活動領

13) たとえば、G. Fischer, Der Mensch im Betrieb. Die Grenzen zwischen Betriebswirtschaftslehre, Soziologie und Psychologie, ZfB 22(1952), S. 253 ff.; ders., Keine einheitliche Wirtschaftslehre! Das Verhältnis von Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre, ZfB 22(1952), S. 477 ff.; J. Löffelholz, Betriebswirtschaft am Scheidewege? Einige Gedanken zum gegenwärtigen Methodenstreit, ZfB 22(1952), S. 387 ff.; ders., Die Betriebswirtschaftslehre——eine Kunstlehre? ZfB 23(1953), S. 531 ff.; ders., Mathematik und Betriebswirtschaft, ZfB 25(1955), S. 385 ff.などを参照。

域』に従った」経営経済学の対象の「分類」は、『辞典』項目論文における例示とは異なっている。『入門』では、「経営経済の最上位の職分は企業の指揮管理 (Führung) にあるということから出発」(同上)して、七つの主要機能が挙げられている。

まず、「すべての経営事象の頂点に立つ」指揮管理(企業の指揮管理)ないし企業指導機能の本質は、企業の短期と長期の政策の確立と、目標達成に向けて経営の部分諸領域を調整することに求められている。「そのさい、人間と社会的な諸問題 (menschlich-soziale Probleme) に対して、それにふさわしい位階が与えられるべきであろう」(同上)と、ハックスらの言ういわゆる経営の社会的側面の重要性が強調されている。言うまでもなく、企業指導機能を担当するのは、営業-経営指導である。これは、計画化と組織という二つの管理用具を用いる。したがって、企業の指揮管理機能は、本来的な指揮管理の他に、計画化と組織化の二つの下位機能を含むことになる。

「さて一般に、企業は二つの市場、すなわち、調達市場と販売市場の間に組み入れられている」(E, S. 22)。ここから、調達(労働力を含めた)と販売という二つの主要機能が挙げられることになるのだが、ここでわれわれは、グーテンベルクがすでに1920年代にシュミットにならって、企業を市場一般や生産財市場と消費財市場といった市場ではなくて、一対の経営経済的市場、すなわち調達市場と販売市場の間に位置づけていたことを改めて想起しておこう。

『入門』のグーテンベルクは、この他に三つの主要機能として、(1)生産機能、(2)目的物としての物財やサービス財を、技術的要求と販売政策的要求を満たしうるように形成する (gestalten) という意味での形成機能、(3)資本と資金の調達・運用・管理にあたる財務機能を挙げている。そして最後に、経営計算制度を用いる経営過程の統制が七番目の主要機能とされている。

ところで、グーテンベルクは、このような機能の整理に続いて、体系構成について重要なことを言っている。すなわち、「経営経済の主要問題に関する以下のわれわれの論述は、経営経済学の対象の制度に従った分類順序では

なくて、上におこなった機能による分類整序を基礎にしている」(E, S. 23), と。実際、『入門』の本論の章別編成は、第3章の企業指導から順に、生産、販売、財務と続き、経営過程の統制用具としての計算制度を原価計算と年度決算(貸借対照表)の二つの章で扱ったあと、最後に第9章「経営と経済秩序」において、「体制無関連事態と体制関連の事態」および「経営類型と経済体制」がごく簡単に論じられている。上の7機能のうち、ここでは調達と形成が落ちているが、調達については、基本要素の体系と生産の準備計画に吸収されているからであり、また、「形成の諸問題は生産過程と販売過程についての章と一緒に論じられている」(E, S. 23)からである。グーテンベルクは、機能に従ったこの分類整序の長所について、「それは、経営経済(学)的に重要な諸事態をひとつの完結した連関のなかで叙述することを可能にしてくれる」(同上)と書いている。

だがしかし、いまグーテンベルクが言うように、機能に従った分類整序によって経営経済の重要な諸事態をひとつのまとまった連関において叙述することが可能になるとして、それはなぜであろうか。経営経済的に重要な諸事態とは、ひとつには、経営の主要機能ないし主要活動領域のこともであろう。しかし第二に、彼は、「経営経済(学)的な基本諸概念と基本諸事態」と題した『入門』第2章で、要素体系、生産性、経済性、収益性の四項目にわけ、四つの節で論じている。そして、その第1節「要素体系」では、『原理』について議論してきたこととの関連からも重要なことだが、「全経営過程は、実物財あるいは用役給付の生産と販売のための労働給付と機械的装置の結合として把握される」(E, S. 27 強調は原文。以下同様)と規定したうえで、「『生産性関連』」について、「それは経営活動の一般的な基本関連を表す」(E, S. 28)と主張している。したがって、「経営経済的に重要な諸事態」と呼ばれているところのものは、この生産性関連を含めた五項目か、あるいはそのいくつかであるともみなせよう。経営経済の重要な諸事態としては、第三に、第一の諸事態と重なりあうことだが、まさに『入門』第3章以下で叙述されている内容のうち基本的なものが考えられよう。しかしながら、いずれの場合に

しても、機能に従った分類整序がなぜいかなる理由でそれら諸事態の完結した連関における叙述を保証しうるのか、判明しない。なぜなら、機能に従った分類整序の結果それ自体は、機能間に内在する連関そのものを明示するものではないからである。むしろ、機能の分類整序の過程で働いている原理が機能間に内在する連関に対応していなければならないのである。

では、ここで挙げられている諸機能ないし活動領域の間にはいかなる連関を見出すことができるか。ひとつ連関は、すでに簡単にふれたことから明らかのように、企業の指揮管理という機能が、企業の「追求目標の達成」をめざして他の経営部分活動領域、すなわち、調達、生産（形成）、販売、財務を「調整」するという連関である。そして、それは、そのために統制機能を利用する。『原理』第1巻でも言われていたことだが、この機能の遂行機関である営業-経営指導の「職分は、基本要素を結合することである。この管理要素がうまく機能しなければ、秩序づけられた経営過程は出現しえない」(E, S. 28)。だが、そうだとすると、上の経営部分諸領域のあいだの連関の基礎は何であり、この連関をまさに連関として可能たらしめている土台はどこにあるのだろうか。

グーテンベルクの見解によれば、経営の「⁽¹⁴⁾転態過程 (Umsatzprozeß)」⁽¹⁴⁾、言い換えれば経営における「姿態変換過程 (Umwandlungsprozeß)」が、それである。では、この連関によって成立している経営部分諸領域全体の内容は何か。姿態変換過程によって媒介されている「資本運動 (Kapitalbewegung)」が、それである。

この見解は、第1章で確認したように、『経営経済理論の対象としての企業』においてすでに見られた見解である。グーテンベルクは、この見解をそ

(14) Umsatzprozeßは、どちらかというとならと経済学では転態過程と訳されることが多く、経営学では取引過程と訳されることが多い。ここで転態過程の方を用いたのは、グーテンベルクがマルクスの『資本論』(K. Marx, Das Kapital, 2. Band, Marx-Engels-Werke Bd. 24, S. 32 ff. 長谷部文雄訳 第二部 青木書店版 38ページ以下)を踏まえているということを示唆せんがためである。

の後一度も手放したことはない。『原理』の全体系を奥底において貫いているのもこの見解であり、彼の経営経済理論はこの見解を基底に据えて展開されている。

マルクスに発するこの理説そのものは、多くの人びとにとって周知のところである。その意味で、この見解は陳腐といってもよからう。しかし、グーテンベルク理論に関する数多の研究のなかで、この見解が彼の理論のすべてを貫く基礎となっていることを指摘したものはひとつとしてなかった¹⁵⁾。したがって、本節ではまず、転態過程とそれを媒介とした資本運動というグーテンベルクの企業把握を『入門』において確認することにしよう。

『入門』でこの見解が最も鮮明に開陳されているのは、資本と資産の関係についてふれられている箇所である。グーテンベルクによれば、「近代の経済では、企業は一定の資本でもって活動している」(E, S.99) のだが、その資本について次のように述べられている。

「資本は、企業の所有者によって、通常は現金あるいは銀行預金のかたちで用意される。企業がその活動を開始するや否や、資本はその貨幣形態から物的形態へと形を変える。すなわち、資本はいまや、土地、建物、機械、在庫商品等々へとつぎこまれる(『投資される』)。しかしまた、企業者が『資本出資』を直接に土地、機械、特許権などの形態でおこなう場合もある。このような事態のもとでは、資本はいわば貨幣形態を飛び越えて、ただちに物的形態で現れている。したがって、企業の『資本』とは、企業目的に差し向けられる貨幣額、または、企業の財産在高に属するすべての財貨を貨幣単位であらわした価値、つまり、『投資総額』である。」(同上)

15) メアーベルト・グループが例外と言われるかもしれない。確かに、メアーベルト・グループは、グーテンベルクの資本概念に対する批判のなかで、転態過程と資本運動に言及している(L. Heiligenstadt et al., Einzelwirtschaftliche Grundbegriffe und -beziehungen. Zur Kritik der Betriebswirtschaftslehre—Teil I: Die Produktion, in: Mehrwert. Beiträge zur Kritik der Politischen Ökonomie, Nr. 3(1973), S. 211 ff.)。しかし、彼らは、それがグーテンベルク体系の基礎となっていると述べていたわけではない。

他方で、資産については——上の資本の定義ではぼつくされていることだが——次のように記されている。

「企業の資産とは、その企業の資本が投資されているすべての有形財および無形財の価値の総計である。『資産』の概念は、したがって、財貨に定位したものである。それは、すべての有形財と無形財を記録して評価額を与えている財産目録の観念に基づいている。資産項目の価値は、それらに投資された資本額につねに等しいから、資産は資本につねに等しくなければならない。」(同上)

したがって、この両方の定義から明らかなことだが、『資本』と『資産』は、一個同一の事態についての異なった表現であるにすぎない(E, S. 109)。では、資本と資産を結びつけているものは何か。経営の転態過程である。この点について、グーテンベルクは次のように書いている。重要な所なので、全文を引用しよう。

「企業の資産領域と資本領域は、経営の転態過程によって結びつけられている。企業に投資された資本がたどる過程を追跡するならば、次の諸段階がはっきりと区別される。

- a) 資本の貨幣形態から物的形態への、すなわち実物財、労働給付あるいは用役給付への転換過程 (Umwandlungsprozeß)。
- b) 実物財と労働給付と用役給付を新しい実物財と用役給付へと結合する結合過程。この過程は、資本が物的形態で存在するかぎりでのみ可能である。
- c) 生産された実物給付あるいは用役給付を市場で換貨することに関連した物的形態から貨幣形態への転換過程。

これら三つの段階からなる過程は、資本の『転態過程』、あるいはまた、しばしばたんに『転態 [取引] (Umsatz)』と呼ばれている。転態 [取引] の概念は、この場合、三つの大きな経営部分領域、すなわち調達、生産 (在庫を含む)、給付販売、における総体的な資本運動 (gesamte Kapitalbewegung) を包括している。」(E, S. 109 f. 傍点は原文イタリック、圏点は原文ゲシュペルト)。

見られるように、グーテンベルクは企業を、貨幣形態から物的形態へ、そして物的形態から貨幣形態へと転態過程をたどる資本運動としてとらえている。企業の資産、すなわち、企業の活動のために購買されるか、現物形態で出資され、企業に属している実物財、労働給付、用役給付は、「資本を担っているもの (Kapitalträger)」(E, 109) であり、したがって、それらは企業の資本がとる形態、「資本の物的形態」(E, S.166) である。もっとうづめた用語で言えば、「資本形態」(E, S.109) に他ならない。これらを用いた結合過程の結果として得られる新たな物的給付あるいは用役給付もまた、言うまでもなく、資本の物的形態である。そして、それらの販売によって企業が得る貨幣額も企業資本であることに変わりがない。これらはすべて、企業の資本が企業活動の過程でとる形態である。第1章でみたように、資本の転態過程という把握はマルクスの『資本論』に由来しているのであり、グーテンベルクはこれを踏まえていたから、産業資本が転態過程に媒介されてとる三つ形態を、『資本論』の第2巻にならって、貨幣資本、生産資本、商品資本と呼ぶことにしよう。そうすると、工業企業の資本は、その活動の過程で、貨幣資本から生産資本へ、次に商品資本へ、そして最後に再び貨幣資本へと転態し回帰すると言える。ここで、この過程の最初と最後の資本は、同じ形態⁴⁶⁾である。したがって、それはひとつの循環を描き、円環をなす。それゆえ、次の活動の過程も、それが正常な転態過程をたどるとすれば、同じ循環を経めぐり、こうして資本運動が進行するかぎり、資本はこの円環をいわば無限に循環する。

ところで、貨幣資本に始まって貨幣資本に帰るこの過程では、両者が貨幣という同じ質、同じ形態である。同じ質の二つものを区別するのは量の差異である。企業はこの量的差異、それも量的拡大を起動的動機とし、目的として活動する。だからグーテンベルクは、『入門』のある箇所、「貨幣 (Geld) —商品 (Ware)— より多くの貨幣 (Mehrgeld)」を「資本主義の基本方程

46) 言うまでもなく、工業以外の資本においても、最初と最後の形態は貨幣形態の資本であるが、ここではふれない。

式」と呼んでいる (E, S. 169) のであり、『原理』をはじめあらゆるところで、営利経済原理を企業の本質構成因であると規定しているのである。

このような、より多くの貨幣を求めて転態過程をたどる資本運動は、もちろん実際の企業では、一般には次のような循環のしかたをしているのではない。すなわち、最初に貨幣資本のすべてが生産資本に転態され、次にそのすべての生産資本の商品資本への変換が済まされたあと、はじめて最後に、その商品資本の貨幣資本への転態が始まるというふうに。そうではなくて、たとえば、生産資本の商品資本への転態の全部が済まないうちに、一部の転態済みの商品資本の貨幣資本への転態（販売）が始まっており、また同時に他方で、貨幣資本の生産資本への移行（購買）が並行的に進められている。だから、一般的にはそれぞれどの時点をとってみても、企業の資本は、三つの資本形態をもつ各資本部分の総計としてある。この総計は、それぞれの時点での企業の「資本配置 (Kapitaldisposition)」 (E, S. 109) である。貸借対照表の借方は、ある時点での資本配置、換言すれば「資本用途 (Kapitalverwendung)」の形態と価額を示すものに他ならない。

グーテンベルクの以上の見解を要約するならば、企業に存在する貨幣、財貨、労働給付と用役給付のすべては、企業の資本がとる形態であり、これらは転態過程に媒介される全体としての資本運動の各契機である。企業の資本は、過程としてはこのような運動としてあり、各時点的にはそれぞれの「資本配置」をとっている。企業とは、営利経済原理のもとでこのような資本配置をたえず変えつつある資本運動である。ところで、ここでわれわれがとくに注意を要するのは、この資本運動を運動として推進せしめているのは人間の活動、グーテンベルクの用語で言えば、労働給付であるという点であり、しかも、グーテンベルクがこの労働給付を資本の物的形態として押えていたように、企業における人間の活動、すなわち「労働」は、資本の形態であるという事実である。つまり、自ら資本の構成部分になってしまっている労働が、資本運動を資本運動たらしめる。もう少し正確な表現をすると、本来的な企業者の労働給付は資本に転態することはないが（なぜなら、彼が自己の勞

働力を自分で買うことはしないから、企業者賃金は擬制である)、その企業者が購入する労働力は資本配置の構成要素であり、その労働力の発揮過程としての労働給付が(企業者の労働給付とともに)資本の転態過程を進行させているのである。ところが、後論でふれるように、グーテンベルクの転態過程の規定に含まれているこのような含意を無視して、単純にも企業とは資本と労働からなるという主張をもって『原理』を批判したつもりになっている論者が、方法論争中に少なからず現れた。しかもそれだけにとどまらず、後にグーテンベルクを批判しようとしたすべて人びと、すなわち、組織理論の主張者、労働指向的個別経済学の推進者、さらには、その他諸々のアプローチの提起者たちは、企業における労働そのものが資本のとり形態でもあるという規定を看過したうえで、『原理』の労働について「批判」を下すことになるのである(本書最終節を参照)。

さて、企業活動を資本の転態過程においてとらえるこの見解から、『入門』のグーテンベルクが企業の主要活動領域間の関係をどのように把握していたのかということは、ほぼ明らかであろう。調達、生産、販売は、企業の活動がとる「物的行程」の三大部分領域である。ところで、この物的行程のなかで現れ、姿を変える諸物と労働給付および用役給付は、それぞれ資本部分を担っているから、この行程は同時にそれ自体で「資本行程」でもある。財務が企業のもうひとつの主要活動領域となる最終的な根拠は、これまたすでに『経営経済理論の対象としての企業』で指摘されたことだが、資本行程でもあるこの物的行程が無時間的な行程ではないということに基づいている。もし貨幣資本から出発して再び貨幣資本にもどる循環において、全転態過程に全然時間がかからないとすれば、すべての調達は、同時にすべての販売となって、企業には「資産」は存在せず、出資資本すら必要でないということになろう。しかし現実には、このような無時間的な循環はありえない。実物財、労働給付および用役給付に投資された資本は、それぞれの資本部分が商品資本へと転態され、次に販売によって貨幣形態をとりもどす(資本遊離)までのあいだ、非貨幣の対象に拘束されている(「経営の転態過程のなかで、たえず貨幣

は拘束され、再び遊離され、さらに再び拘束される。等々」(E, S. 114))。いま、売買過程に信用が採用されていないと仮定すれば、上の経営状態過程において拘束されている総資本量が、必要資本額である。しかし、実際には、信用が採用されるだけではない。循環速度(回転期間)の変化によって必要資本額は変動する。そのうえ、投資される生産資本の項目によって資本拘束期間は異なる。『入門』の表現を用いるなら、「資本の諸部分は、違った速さで企業を通流する」(E, S. 113)。企業は、このような条件のもとで、「満期になる支払義務に対する要求」に応じるに足る財務手段を用意していなければならない。財務均衡の維持は、企業存続の絶対的な要件である。しかし他方で、営利経済原理の観点からすれば、支払要求に対する準備としての手持ち(遊休)貨幣資本は、出来るだけ少ないことが望ましい。このような事情から、企業は、資本の調達や返済と利益処理の他に、財務の計画とコントロールという活動を行わなければならない。それらが財務機能を、企業の他の諸活動領域から相対的に区別されるひとつの重要な活動領域たらしめるのである。それゆえ、グーテンベルクは、財務という活動領域もやはり転態過程に媒介された資本運動という観点から基礎づけているのである。

したがって、『入門』の最初に挙げられていた経営経済の七つの主要機能のあいだに想定されている連関は、姿態変換をたどる資本運動という観点を基礎にして説明できるし、グーテンベルクもこの観点を基礎にしてこの連関をとらえているといつてよい。調達、生産、形成、販売、財務は、姿態変換をたどる資本の循環運動のなかで現れてくる主要な活動区分ないし活動領域である。企業指導機能は、これら「すべての経営事象の頂点」に立って、「短期と長期の企業政策を確立」し、「資本運動計算」ないし「資本使用計算」(E, S. 166 f.)に他ならない経営計算制度をもちいて統制を実施しながら、「めざす目標が達成されるように経営部分領域を調整」する。すでにふれた『入門』の本論の体系も、同様にこのような機能連関の把握に基づいていたのである。企業指導(第3章)に続く三つの章、すなわち、経営給付生産、給付換貨(販売)、財務についてだけ一言しておけば、それらは資本の姿態変

換過程の各局面、すなわち、生産資本、商品資本、貨幣資本と、そこでの活動の記述にほかならなかつたのである。

以上のように、『入門』の方法と体系は、転態過程をたどる資本運動としての企業把握に基礎をおいている。そして、この企業把握は、第1章でみた『経営経済理論の対象としての企業』におけるそれと根本的な点で変わっていない。したがって、この両著の中間で執筆されていた『原理』の第1巻と第2巻は、同じ企業把握に基づいて展開されていると推測してもよからう。そして、ここでは『入門』の「第4章 経営給付生産」と「第5章 経営給付の換貨（販売）」の内容に立ち入らずにいうのだが、実際、両章はそれぞれ『原理』第1巻と第2巻の要約である。ところが、すでにふれたように、『原理』のとくに第1巻だけを取り上げるとき、このような企業把握を読みとることはむずかしい。第1巻は、そのような企業把握を正面に掲げて叙述されているのではなかつた。そこでは、生産的諸要素とそれらの結合過程としての経営が記述されていた。だからまた、第1巻をめぐる方法論争では、すでにふれた諸問題の他に、『原理』における経営計算論の除外、評価理論の欠如、そして、それらの原因あるいは結果であるのだが、経営の根本事態としての「経営における価値の流れ」の無視、換言すれば価値理論視点の欠落、という一連の問題点が、多くの論者によって論じられたのである。そして、これらの指摘は、『原理』第1巻にみられる「技術と経済」の混乱、「技術的観点と経済的観点のとりちがえ」、そこから生ずる「経済の技術への解消」、したがって経営経済学の「工学化」⁽¹⁷⁾ないし数学的技術主義化、という批判的主張と表裏一体をなしていた。

ドイツの経営経済学の主流は、生誕以来、つねに会計学的考察に根を置い

(17) K. Mellerowicz, Idealtypische und realtypische Betrachtungsweise in der Betriebswirtschaftslehre, ZfB 23(1953), S. 558.

(18) Ders., Eine neue Richtung in der Betriebswirtschaftslehre, a. a. O., S. 156.

(19) H. Linhardt, Buchbesprechung: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, a. a. O., S. 117 f.

てきたから、経営計算論と評価理論ぬきの『原理』は、確固たる伝統からの離反と受け取られた。そして、そのことは、上にもふれた多方面にわたる『原理』への批判、すなわち、経営経済学の独自の課題の放棄、国民経済学への開城、数学化の危険、抽象的な費用論、実践に役立たぬ純粹理論、といった批判につながっていったのである。それゆえ、『原理』における経営計算論、評価理論、価値理論の除外と欠落という指摘は、『入門』と『原理』の表面的差異の解明の域を超えて、『原理』の方法そのものをあばきだすためにも、また方法論争をいわば必然化させた理由を理解するためにも、重要である。したがって、次節では最初に、グーテンベルクは『原理』で経営計算論の除外についていかなる態度をとっていたのか、また、『原理』第1巻では評価理論と資本運動ないし価値理論はどのように扱われているのかという問題を、論争で現れた主張と対比しながら検討することにしよう。但し、そのさい議論の煩雑化や反復を避けるために、論争に現れた見解については、登場者すべての主張を再現することはせず、最初の言及者ないし同一主張の最もすぐれた開陳者に限定し、彼らに代表させることにする。そして、続く第9節では、論争以後の『原理』への言及のうち代表的な見解を参照しながら、第2巻と第3巻における資本運動把握について述べることにしたい。

第8節 経営計算論および評価理論の省略と資本運動

ナチス時代に政治的立場のゆえに大学を追われたリンハルトは、ドイツの敗戦で大学に復職の後、孤軍で経営経済学界におけるナチス時代の未清算の批判に着手し、その後も、経済学者にして社会哲学者ヨハン・ブレンゲとナチス時代に執筆停止を受けた師リーガーを折衷融合した立場を掲げて、異端の立場を貫き通した。その彼は、当然、グーテンベルクの理論に対しても批判的であったわけで、既述のように、60年代末まで倦むことを知らず『原理』批判を書きつづけた。⁽¹⁾ それらのうち、ここで最初に取り上げたいのは、1952

(1) グーテンベルクに対するリンハルトの批判については、吉田和夫『ドイツ企業経

年に書かれた『原理』第1巻の書評である。短文ながらもその後の諸批判のエッセンスをほとんどすべて含んでいたこの書評文において、彼は、『原理』に対する他の多くの疑問点とともに、次のような疑問を呈していた。

「諸要素とそれらの諸結合についての科学的体系は、採用されている諸仮定のもとでは、妥当性だけでなく一定の言明力と適用可能性をもつものであろう。しかしながら、かかる体系が、経営の最も重要な生活基礎、経営の行為と形成の生活諸形態、取引経済における法的交通、経営の歴史的存立と精神的内容、そして社会学的な現象諸形態と諸問題を、そのみならず、経営計算（簿記と貸借対照表、原価計算と統計）という秩序化の諸手段すらを締め出してしまふとき、そうすることで全体として最も重要で有益な領域⁽²⁾が見捨てられてしまふように思われる。」

「諸要素とそれらの諸結合」だけについての限定された「科学的体系」は、リンハルトが言うように、最も重要な諸領域の問題とかわりなく記述されるであろう。その意味で、「かかる体系」は、最も重要な諸領域を見捨てることになろう。しかし、そのことと『原理』第1巻でこれら諸領域の問題が見捨てられていたかどうかということは、一応切り離して別個に検討しうる問題でもある。この問題については、第3章で立ち返ることにする。とはいえ、すでにふれたことでもあるが、リンハルトが挙げている最後の領域、すなわち経営計算について言えば、『原理』は、第1巻においてのみならず全巻においてこれを見捨てている。グーテンベルクは、第1巻初版序文においてそのことを宣言している。だから、ドイツ経営経済学の伝統に立って会計学的考察を重視してきた経営経済学者たちは、この宣言を確固たる伝統からの離反として受け取り、論争において疑問と異議を提出したのである。

では、グーテンベルクはその序文でどのように言っていたのか。

『原理』(1968年)とともに、S. Hundt, Zur Theoriegeschichte der Betriebswirtschaftslehre, 1977のとくに第4章Ⅲの5「価値増殖ではなくて生産——リンハルトの批判について」を参照。

(2) H. Linhardt, Buchbesprechung: E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1, Schmollers Jahrbuch 72. Jg. II. Hb. (1952), S. 116 f.

「経営経済学は、生産の現象を主として費用計算問題と経営組織問題の科学的な取扱いを通してわがものにしてきた。依然としてこれらの問題の考究は経営経済学の主要関心事でありつづけよう。」

したがって彼は、費用計算論的研究が必要であり有効であることを少しも否定してはいないのである。⁽³⁾彼は、このことを認めたくえて、「さてしかし」と続けている。

「さてしかし、他面で看過されてはならないことだが、費用計算、成果計算、および組織にかかわる諸構造のうちには、たとえば労働給付、経営手段利用、原材料、計算技術的および組織的な細目といった諸事態が含まれているのであり、それらは計算的-組織的局面とは独立にも経営経済的な関心事となる、ということである。費用計算上のいかなる課題においても、成果計算上のいかなる課題においても、また、組織上のいかなる解決においても、これらの諸事態が原基として存在している。それらはまさに、費用計算上あるいは組織上の努力の素材であり、この意味で経営経済的な実践と研究の基礎をなすものである。これら諸現象の内的な輪郭線を目に見えるものにし、透視しがたい経験的所与のうちにあるそれら諸現象の構造と秩序を透明化することこそ、このような諸現象に従事する科学の課題である。」

(3) 若干の傍証。グーテンベルクは経営監査士であったのみならず、彼がシュマーレンバッハから引き継いだ講座は、経営監査論であった。彼は、その講座で一般経営経済学の講義と監査論の講義の両方を担当していた。そして、『原理』第1巻出版の翌年、すなわち、リンハルトによる上の書評文とほぼ同時期に公表された論文「経済性計算の最近の発展について」では、次のように記している。「それゆえ、現在では、なかでも指標計算の経営経済的な、また計算技術的な基礎を問題の細部にいたるまで研究しつくすことが、経営経済学的研究の課題であろう。そもそも完全性と正確性にたいする一定の要求をいだいて、諸指標を経営の諸方策の統制手段として用いようとする場合には、云々」(E. Gutenberg, Zur neueren Entwicklung der Wirtschaftlichkeitsrechnung, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 108. Bd. (1952), S. 635)。また、1953年には、「工業の計算制度の分野における最近の発展傾向」と題する講演を引き受け、経営計算制度の課題、計画原価計算、単位原価計算について詳細に論じている。但し、この講演、Neuerere Entwicklungstendenzen auf dem Gebiete des industriellen Rechnungswesens は、コッホ作成の書誌とは異なり、1955年に Die neue Gießerei 誌 (41. Jg.) にはじめて掲載された。

断るまでもなく、ここで言われていることは、彼の教授資格論文の第1章で導き出されていた結論、すなわち、組織行為は組織される客体を、そして経営計算は測定・評価され計算される当のものを、換言すれば経営経済的基礎過程を前提しており、したがって、経営経済理論は組織化や計算次元の問題に先立って経営経済的基礎過程を研究しなければならない、というあの結論の復唱である。『原理』は、この結論の適用であった。事実グーテンベルクは、1953年に「『方法論争』に寄せて」のなかでも、『原理』第1巻について次のように書いている。「実際、私は、経営経済学の基礎をなす一定の経営諸事態を、それらの計数的-組織的な形態——経営の諸事態は、通常はこの形態においてわれわれに呈示されている——とは独立に研究しようという意図をもっていたにすぎない」と。⁽⁴⁾

理論としての経営経済理論の確立は計算過程や組織と組織化活動の背後にある経営経済的基礎過程の解明にかかっているというグーテンベルクの確信は、終生不変であった。だから、一度引用したように、彼は1960年代の後半に入ってから、計算制度の研究が花開いた20年代の経営経済学を顧みて、企業を統一として把握できるような経営経済学的方法はどこにあったろうかと反問している⁽⁵⁾。また、彼は、あらゆる費用計算技術を度外視して企業は費用を正しく計算すると単純に仮定していたシュマーレンバッハの費用研究について、40年前に経験した驚きを再述している⁽⁶⁾のである。

ところで、経営経済的基礎過程と経営計算問題の区別という点で、グーテンベルクは全くの孤独であったわけではない。たとえば、経営計算論の分野における代表者の一人であったワルプは、『商事的经营経済学』（1938年）のなかで、「経営経済的諸問題の『本質面と方法手続面』の間の区別」という表現⁽⁷⁾をしていたし、また、それを受けたシェーファーは、1950年の論文にお

(4) E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit,“ ZfhF 5(1953), S. 343.

(5) E. Gutenberg, Der Diplom-Kaufmann als Revisor, Zeitschrift für Interne Revision, 1(1966), S. 20.

(6) E. Gutenberg, Über einige Fragen der neueren Betriebswirtschaftslehre, ZfB 36(1966), Ergänzungsheft S. 9.

いて、暗黙のうちにグーテンベルクの教授資格論文をも下敷きにしなが
 ら、「実体問題と計算問題」の区別について次のように語っていた。「われわれの
 学科をさらに発展させるには、実体問題ないし本質問題と計算問題とをも
 と意識的に区別することが大切であると思われる。今日の経営経済学の発端
 においては圧倒的に計算制度の問題に従事されていたということは、確かに
 何ら害ではない。しかし、われわれの学科がたんに計算科学として把握され
 るべきではないとするかぎり、この卵の殻を破らなければならない。計算論
 理は、本質的に手続方法問題と組織問題、そして計算目的に関係している。
 これに対して、企業経済活動の経済 (Ökonomik) の実体論理は、別の土台、
 計算論理それ自身の水準から完全に独立した土台、の上に立っている。組織
 技術⁽⁸⁾についての学は、企業の経済に対して計算論と類似した関係にある。」

さて、たんなる計算科学からの脱皮の必要性については、グーテンベルク
 やシェンファーが主張する通りであろう。しかしながら、他面で、経営経済
 的基礎過程それ自体の研究において、経営計算論のひとつの核心的な問題、
 すなわち価値評価をめぐる問題までも無関係として度外視することができ
 るであろうか。さまざまな論理的混乱を内に含みながらも、この評価問題を
 前面に押し立てて執拗にグーテンベルクに挑みつづけた中心人物は、メロ
 ヴィッツであった。

「私〔メロヴィッツ〕の確信によれば、『経営経済学は実践に役立つ』べ
 きであり」、したがって、経営経済学の究極的な課題は、「手続方法のいかに
 して (das Wie)」の解明にあった。それゆえ、メロヴィッツの考えによれ
 ば、経営経済学は「抽象的孤立化」の方法に基づいた純粹理論にとどまっ
 てはならず、「経営の理論に始まって、経営政策を経て、経営技術にまで」至

(7) E. Walb, Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre, 1938, S. 6.

(8) E. Schäfer, Über einige Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, ZfB 20 (1950), S. 561. 実体経済的問題と計算技術的問題の区別についてはまた、ders., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, in: K. Hax und Th. Wessels (Hrsg.), Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 1, 2. Aufl., S. 21 f.をも参照。

る必要があった。⁽⁹⁾そして、彼の見解によれば、このような経営経済学の全体を貫くべき「概念」が、評価であった。彼は、方法論争における最初の論文において次のように述べている。

「理論において中核となるのは、費用理論、収益の理論、そして組織論であり、それらは経営の管理と評価の行為の基礎となる。経営の評価は、生産方法、生産量、市場状態に関連し、限界収益と限界費用が等しいといったことまで含めた、費用と収益との間の最適関係の達成をめざす経営の結合行為の総合概念である。経営の評価論では、経営の経済行為を形成している比較、選択、決定が含まれているのである。⁽¹⁰⁾」

ここに見られるように、メロヴィッツの経営評価論は、経営計算論で扱われてきた狭義の評価論に限られていない。むしろ、これを含みながらも、それをはるかに超えた評価論である。それは、たとえばシュミットの『有機観貸借対照表論』に見られたような経営評価論である。メロヴィッツはこのような広義の評価論の立場に立って、「グーテンベルクにあっては、経営経済学の中核問題である経営の評価論が完全に脱け落ちている⁽¹¹⁾」ことが決定的な欠陥とみなし、さらにこの点を直接あるいは間接の論拠にして、他のあらゆる議論を展開している。これに対して、グーテンベルクは、広義の評価論を別にする⁽¹²⁾と、経営計算における評価行為と評価方法および手続に先行的に存在すべきはずの計算されるべき当のもの（評価を下されるべきもの）こそが優越的な対象であると考えていた。だから彼は、「費用計算と収益計算の装置は申し分なく作動すると仮定」（I, S. 116）した議論を展開していた。つまり、狭義の評価論そのものは、『原理』の対象外におかれていた。しかし、両者のあいだにこのようなすれちがいがあったにしても、メロヴィッツの次の指摘は、多くの歪曲と誤りにもかかわらず、ひとつだけ『原理』批判と

(9) K. Mellerowicz, Eine neue Richtung in der Betriebswirtschaftslehre? ZfB 22(1952), S. 141, 160, 161.

(10) A. a. O., S. 161.

(11) A. a. O., S. 152.

(12) それは経営管理、経営政策論の問題になる。

して重要なことを含んでいたように思われる。

「経営にとっての技術の意義についてさらに二、三のことを言わなければならない。というのも、グーテンベルクはあまりにもしばしば技術的なものなかで道に迷ってしまい、そのため、彼の数学的方法は、つまるところ可能な技術的実行のつまらぬせんさくに終わってしまっているからである。だから彼は、たとえば収益のうちに或る数量的なものを見、経営経済学の問題とは反対に、何ら価値的なものを見ていない。だが、収益をある数量として理解し、他方で費用は数量と価格として理解せよというのであれば、その方法的不合理を何と呼べばよいのか。グーテンベルクは、また、減価償却(S. 221)をも技術的な何かとみなしている。しかし、経営経済学者であればもちろんそんなことはしはしない。グーテンベルクは、267ページでは唐突に貨幣的費用について語っている。ところが、貨幣的なものの概念は、つねに貨幣領域でしか用いられないものである。要素数量と要素価格の単純な積を貨幣的行程と呼ぶことはもちろんできない。」⁽¹³⁾

この批判に対して、グーテンベルクは以下のように反論している。

「この点については、次のように言わなければならない。すなわち、収益理論との関連では、この理論に従事している内外のすべての学者は、収益を数量的に『物理的』収益として定義している。私はこの科学上の慣行に従ったままである」⁽¹⁴⁾、と。これは、事実グーテンベルクの言う通りである。そして、彼は概念について、それは自己目的でも認識でもなく、認識獲得の過程における手段であり、したがって各著者は概念を研究対象の分析に必要なように定義するという立場を主張し、収益についてのそのような例としてワルプを挙げている。実際、「彼〔ワルプ〕は収益を『給付結果 (Leistungsausgang)』の意味に定義し、この『収益』に『収入』を対置」していた。グーテンベルクは、これだけを主張したうえで、返す刀でメレロヴィッツの自己矛盾を次のように指摘している。

⁽¹³⁾ K. Mellerowicz, a. a. O., S. 156.

⁽¹⁴⁾ E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit,“ a. a. O., S. 328.

「メレロヴィッツが収益の概念を価値的に定義しなければならないと信じてとすれば、それは彼にかかわることであるから、それはそれでよいが、しかし、彼が『収益』をあるときには数量的にとらえ、あるときには価値的にとらえることで不明瞭な状態に陥っているとしても、自分で驚いてはならないのである。というのも、彼もまた、『収益は、しかし、売上げとしてだけではなく、生産数量（メレロヴィッツによる強調）としてもみなされるべきである』という彼自身の言明（彼の『費用理論』364ページ）から明らかのように、この概念を数量的に用いているからである。¹⁵⁾」

このかぎりでは、上述の「メレロヴィッツの異論は——注意深く表現するならば——全く理解できず、首尾一貫していない¹⁶⁾」と言ってもよかろう。上述のメレロヴィッツによる批判は、その他にも彼のグーテンベルクに対する他の論考と同様に、歪曲とそれに基づいた非難を含んでいる。たとえば、グーテンベルクは、減価償却を「技術的な何か」と主張したことは一度もない。メレロヴィッツが指示している『原理』第1巻初版の211ページで論じられているのは、生産関数（生産係数）であって、減価償却そのものではない。また、267ページで唐突に貨幣的費用に論及されているのでもない。費用論では、費用は最初から数量×価格として定義され、費用水準への作用量として費用論の初めに、数量に作用を与える諸要因と要素価格が挙げられていたのである。これらのうち、他の諸条件不変のもとで要素価格の変化によって生じる費用曲線が、貨幣的費用曲線と呼ばれていたにすぎない。さらに、メレロヴィッツの文章の初めの方にあった「彼の数学的方法」というのも不正確であって、せいぜい「分析的方法」と呼ぶべきものであった、等々。

しかしながら、このようなあらゆる欠陥と誤りにもかかわらず、メレロヴィッツの文章で意味されていたことは、そしてグーテンベルクが返答を回避していた問いは、生産物の価値——あるいは、この生産物数量を収益と呼ぶとすれば、収益の有する価値——を経営経済学は不問にしておいてよいかと

¹⁵⁾ A. a. O., S. 328 f.

¹⁶⁾ A. a. O., S. 329.

いう問いである。グーテンベルクはこの問いを問いとして知っていたにもかかわらず、メレロヴィッツへの返答ではふれていないのである。なぜなら、グーテンベルクは、この前年に経済性計算に関する論文で、ザインシャープの経済性計算の出発公式「給付 - 費用 = 価値浮揚」とレーマンの「価値創造計算」に論及しているからである。

確かにグーテンベルクが言うように、「費用を数量と価格の積として定義し、収益をたんに数量的に定義することに不合理」⁰⁸はない。単位費用は、「価値額（費用）である分子と数量である分母（生産単位数）」⁰⁹から計算される。しかしながら、他方で、経営計算制度において仕掛品と製品の評価（Bewertung）が行われるのは、グーテンベルクの理論から言っても、収益としての生産物が評価行為のあるなしに関係なく、またその評価が正しいか否かということとは別に、価値（Wert）を有しているからであろう。したがって、メレロヴィッツが主張する通り、収益たる生産物を価値的にとらえることは可能であるし、さらに経営計算における評価の性質を知るためには、評価問題に先立ってこの価値について研究しておくことが必要かつ有用である。というのも、『入門』でふれられているように、財産と成果の確定にあたっては、一般に「慎重の原則」が、したがってまた、「実現原則」が適用され、未実現項目である「仕掛品と完成品は、年度決算貸借対照表では、『低価の原則（Niederstwertprinzip）』に従って評価が行われる」（E, S. 175）からである。もう少し詳しく言うと、「二つの競合的な価値、すなわち……生産原価と決算日の……市場価格のうち、その時点で低い方の価値が貸借対照表評価額として選ばれる」（E, S. 182）。それゆえ、「慎重の原則に従って、まだ実現されていない利益は貸借対照表に表示されないでおかれる一方で、——貸借対照表決算日の時価が調達価格〔製品の場合には生産原価〕より低い場合には——ま

(17) E. Gutenberg, Zur neueren Entwicklung der Wirtschaftlichkeitsrechnung, a. a. O., S. 631 f.

(18) E. Gutenberg, Zum „Methodenstreit,“ a. a. O., S. 329.

(19) Ebenda.

だ実現されていない損失がすでに表示されることになる」(E, S. 182)。このことは、第一に、後の方の場合に示されているように、製品、換言すれば収益としての生産物が、生産費用以外の価値をもっていることを証示している。第二に、慎重と実現の原則に従って、前の場合のように未実現利益の計上が回避されるということは、会計実践では価値評価と言いながら、必ずしもそれは収益としての生産物の価値そのものを評価しようとするものではないことを意味している。

そうだとすれば、『原理』で採用されている立場、すなわち、「費用計算と収益計算の装置は申し分なく作動すると仮定」し、計算ないし評価されるべき当のものを解明するという立場からしても、収益を生産物数量としてみるだけではなくて、価値として見る方が首尾一貫することになる。そして、そうすることによって、会計実践の立場からは合目的な慎重と実現の原則が、いかなる性格の合目的性であるかをいっそう明確にすることができるであろう²⁰。そのうえ、収益としての生産物を価値として考察しない場合には、ドイツの経営経済学でしばしば議論されてきた経営における価値創造問題に言及できなくなるのである。

ところが、メロヴィッツは自分が提起した問題に対するグーテンベルクの回答のこのような不十分さについて、その後の多くのグーテンベルク批判論文では的確に二の矢を放つことをしていない。この問題を彼に代って一般化して定式化したのは、むしろザイシャープであった。彼は「経営の価値問題」について次のように述べている。

「たんに経済性問題が経営経済学体系の中心係留線から解き放たれているだけでなく、価値問題もまたグーテンベルクの全体系から實際上切り離されてしまっているように思われる。これはひとつの方法論的決断であろうが、そのことは『生産論』の性格にあとあとまで影響を及ぼしている。このために、経営諸過程の記述に使える発見的原理（価値循環の理念）が排除されてしまうばかりではなく、同時にまた収益性問題への道もふさがれてしまう。

20 補論でみたように、事実グーテンベルクは、1938年の学会報告 *Die Stellung des Rechnungswesens im Aufbau der gewerblichen Wirtschaft* においてこれを試みていたのであった。

結合過程の結果は一定の物的収益、一定の財貨量である。それは投入量と投入財の質に依存する。管理要素もそのなかに含まれている。ここでは、投入と産出は価値的な表象をつけ加えることなく、純粋に数量で論理的にとらえ、思惟によって加工を加えることができる。こうすることで、グーテンベルクにおいては、価値問題と価値概念、そしてあらゆる価値思考の背後にあってそもそも財の合理的結合をはじめて可能にしている貨幣現象は、事柄のうえでも原則のうえでも結合思考の外部におかれることになる。収益関数を費用関数に変換し、調達価格と売上高を考慮に入れるさいにも、彼はまだこのことに固執しつづけている。かくして、結合過程は物的な関連と効果性の点から考察されるだけであって、投入諸要素の価値姿態変換 (Wertumwandlung) と価値変化の観点からは考察されないのである。財の調達から投入までの、そしてそれに続く販売までの諸行程は、詳述せずにおかれる。だから管理過程は、収益理論と費用理論の観点のもとで静的に考察されているのである。ここからは、一般的な『法則性』以外には、全体においても部分において経営過程の全体像はひとつも明らかになってこない。

結合問題の狭い解釈は、経営における転形問題 (Transformationsproblem) の展開の妨げになる。(経営経済学的な意味での) 費用と収益のあいだの、そして原価と給付のあいだの緊張は、意識することができなくなる。流動性問題と収益性問題は、浮び上がってくることはない。すでに述べた調達と生産と販売の時間的同一性という擬制と、財の調達から新給付の販売にいたるまで財の価値は不変であるという考え方は、経営内の価値変動を認識させなくする。^{①)}

ザイシャープは、『原理』第1巻における価値問題の無視とその帰結をこのように指摘したうえで、そこからさらに経営過程の機能分類についても次のように述べている。

「価値循環の理念、経営内転形問題、そして均衡問題が放棄されてしまうと、経営過程の観察者に立ち現れてくるような、経営過程についての通常の部門別機能記述もなくてよいことになる。経営の生産過程の叙述において欠くことのできない調達、在庫、取引、研究開発等々の経営内諸機能は、なるほど叙述の純論理的・分析的な関心の完全な犠牲にされているわけではないが、しかしこれらの諸機能はいわば、欄外余白に追いやられている。経営諸事態は、まさに根底的に変造されている。^{②)}これにともなう経験対象と研究対象の矛盾は、巨大である。」

グーテンベルクは、ここでザイシャープが挙げている「調達、生産、販売

①) H. Seischab, Erich Gutenberg: Die Produktion, in: F. Schönplflug, a. a. O., S. 443 f. 前掲訳書 387—388ページ。但し、訳を一部変更して引用。次も同様。

②) A. a. O., S. 449. 前掲訳書 392ページ。

の時間的同一性という擬制」を行っていない。それは、すでにふれた通りである。したがってまた、後述するように、「均衡問題の放棄」をしていない。むしろ、これらの問題は彼の教授資格論文以来、彼の理論の最重要テーマであった。しかしながら、前述のように、『原理』第1巻では、経営内における「価値変化」は全く考察されておらず、したがって、ザイシャープが指摘しているように、「財の調達から新給付の販売までの財の価値の不変という考え方が採られていると言ってよい。そのうえ、『原理』第1巻では、体制無関連的な生産的諸要素の結合過程が強調されたために、『経営経済理論の対象としての企業』で「経営経済学的に見て決定的に重要である」と言われていた「価値姿態変換過程」は、後景のなかに沈められてしまっていた。それは、注意深い読者でもまずは見落しかねないかたちで挿入されていたにすぎない。だから、ひとりザイシャープのみならず、リンハルトもメロヴィッツも、また方法論争に登場した他のすべての読者もこれを見落してしまったのである。これは、第二次大戦後の東西両ドイツへの分裂という政治的・社会的な状況の渦中であって、グーテンベルクが両体制を視野に入れた経営経済理論をつくらうと意図したことの結果でもあった。しかしながら、経営における姿態変換過程を抜きにした経営経済学の体系的叙述は、グーテンベルクにとっては不可能であった。それゆえ、ザイシャープによる上の批判は、彼にとっても反省を要する指摘であったはずである。恐らくはこのためでもあったろう、グーテンベルクは『原理』第2巻初版(1955年)の冒頭で、販売(Absatz)と取引〔転態〕(Umsatz)の概念の区別という問題を立て、姿態変換過程を基礎にして販売を位置づける態度を明示している。

「商業実践における用語法では、『販売』の概念と『取引』の概念ははっきりと分離されていない。通常、販売という表現は、どちらかという売却される商品量(販売量)を指すために用いられ、取引という表現はこの商品量の価値、したがって商品量と商品価格の積(売上高)を指すのに用いられている。しかし、これとてもこれら二つの概念を明確に区別したことになっていない。

取引のもとに、貨幣から商品への姿態変換行程(Umwandlungsvorgang)(調達; 購買), 実物財・労働給付・用役給付の結合過程(給付生産; 製造), そして次に再び商品から貨幣への姿態変換過程(給付換貨; 販売)を理解することになれば, 事情は別になる。取引という概念を, ここでは取引過程(Umsatzprozeß)の意味で用いることにする。したがって, この意味での取引は, その根本形式に還元すれば, 経営の三つの切片, すなわち調達と生産と販売における資本運動(Kapitalbewegungen)から成り立っていることになる。これに従えば, 販売は経営全体の取引過程の一段階, それも最終の段階を意味するにすぎない。ここにおいては, 販売と取引の概念は一致せず, 販売はいまや経営全体の取引過程の最終段階として定義されるべきである。」(II¹, S.1 f.)

グーテンベルクは, ここで企業を, 姿態変換過程(転態過程)をたどる資本運動として把握していることを明示している。そして, 調達, 生産, 販売の機能を資本運動の各段階としてとらえている。前節にみた『入門』における取引過程の記述は, 『原理』第2巻でのその繰り返しでしかない。

ところが, 第2巻冒頭のこの規定は, 『入門』における同じ規定と全く同様に, 完全に無視された。それどころか, 「資本はわれわれの学科の中心問題である」²³と考えていたリンハルトは, すでに『原理』第1巻の書評で, この巻の事項索引約300語のなかに資本が含まれていないことを指摘していたのだが,²⁴ 第2巻公刊の翌1956年にはさらに進んで, 「『経営経済学原理』(1951/1955)の2巻, 約1,000ページにおいて資本概念はほとんど完全に避けられて²⁵いる」と書いている。そして彼は, その後も1969年の論文にいたるまで同じことを主張しつづけた。²⁶ しかも, メアーペルト・グループのフントすら, 「グ

²³ H. Linhardt, Neuere Tendenzen in der Betriebswirtschaftslehre (1959), in: Ders., Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre, 1963, S. 203.

²⁴ Ders., Buchbesprechung: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, a. a. O., S. 117. 彼は, 資本の他に, 販売, 調達, 貸借対照表, 簿記, 購買, 原価計算, 市場, 計算書, 法, 取引, 契約のような事項が抜けていると言っている。

²⁵ Ders., Objekt der Wirtschaftswissenschaft. Seine Bestimmung durch Grenzen der Verkehrswirtschaft, ZfB 26(1956), S. 209.

ーテンベルクの『原理』のとくに第1巻と第2巻では、資本概念が欠けている⁶⁾と述べているのである。実際にその通りか否かを『原理』第1巻にあたって調べてみよう。

第1巻で資本について述べられている箇所は、全体としてみれば、確かに多くない。初版でいえば、第1章ⅡのBの7 経営手段の「方法技術的適切性と方法選択の問題」(I¹, S.84-95), 第2章ⅡのBの1 「計画の均衡法則と生産プログラムの計画における諸利害の調整」(S. 125-132), 第4章のVの4 経営規模の「拡張過程に対する市場過程と財務過程の影響」(S.312-314), 第5章のIの1 「その他の体制無関連的諸事態」(S.332-335)が、主な箇所である。しかし、これらの箇所を注意深く読むなら、調達、生産、販売の財貨行程が同時に資本行程としても把握されていることは、十分明らか

6) 多くのなかから二、三の例。

「グーテンベルクは、彼の名著『経営経済学原理』(第1巻と第2巻)においても、彼の最近の発言で主張している立場と異なる立場をとっていない。第2巻『生産』『販売』の間違い……長岡]では、約800の検索語からなる事項索引のなかで、資本という語あるいは資本の熟語としては、『資本維持、実体的』という表現が]ただの一度でてくるにすぎない。」(Ders., Wilhelm Riegers Einfluß in der jüngeren Betriebswirtschaftslehre. Objektverirrung oder Methodenstreit [1958], in: Ders., Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre, a. a. O., S.203)

「初期グーテンベルクで問題にされていたのは、1929年の彼の教授資格論文の表題が知らしめてくれるように、一義的に企業であった。……後期グーテンベルクにおいては、企業についてはもはやほとんど語られず、資本という語はもはやほとんど現れない。」(A. a. O., S.192)

「[第1巻]第13版でも、なるほど資本という概念は、序説(2ページ)に見られるように、出てきはするが、しかしそれは事項索引では、自明のことながら全然出てこない。ただ、『資本価値法』(179—180ページ)という検索語が出てくるだけである。」(Ders., Entscheidungen in der Unternehmung über Betriebsziele, Betriebsmittel und Betriebsabläufe, BFuP 21. Jg. (1969), S.689 f.)

7) S. Hundt, Zur Theoriegeschichte der Betriebswirtschaftslehre, 1977, S.153 Anm. 81. すでに見たように、『入門』の転態過程の記述は、第2巻冒頭のその繰り返しであったにもかかわらず、フントはこれに続けて次のように言っている。「グーテンベルクは、しかし、『入門』では資本の概念について述べているし、『経営経済理論の対象としての企業』ではさらに多くを述べているが、この概念はリーガートと全く類似したものである」と。

である。なぜなら、これらの箇所では、いずれも「資本需要」(グーテンベルクは、そこでは「財務需要」[I¹, S.129] や「投資需要」[同上] という語もこれと同義で使用している) ないしは「資本拘束」が問題にされているからである。いま、これらの箇所をごく簡単に摘記してみよう。

まず、合理化のための経営手段の取替投資にあたっては、「保有経営手段の価値」ないし「残存価値」と新経営手段による費用節約との関係を考慮しなければならぬし (I¹, S.88 f.), 新技術水準の装置や機械の導入が生産費の面で望ましかろうと、財務の面でそれらが引き起す「資本需要の大きさ」が「ブレーキ」となりうる (I¹, S.90)。それに、販売組織の設置や維持には、「しばしば非常に多くの資本を要する」し、「広告にも同様に資金(Geld)がかかる」(I¹, S.128 f.)。要するに、「追加的に必要な労働力, 原材料, 新規導入支出と広告支出の金融のために資本需要」が生じるのであり (I¹, S.130), 「経営手段, 原材料, 半製品と完成品, 売掛金等々に拘束された財務手段」は、「資本拘束」として企業の資本需要量をあらわす (I¹, S.334)。生産拡大の場合には、それによって生じる「資本需要あるいは財務需要は、本質的に、計画された取引量の拡大 (Umsatzausweitung) と資本回転の関数である」(I¹, S.130)。もちろん、この資本需要を満たすための財務手段は、自己資本であっても銀行信用であっても、あるいはまた手形振出信用であってもよいのであり (I¹, S.314), さらに、良好な「収益状況」から生じる「経営内資本形成」であってもよいのである (I¹, S.89)。——『原理』第1巻初版では、主として生産量拡大ないし経営規模拡張に関連させながら、おおよそこのように言われているのである。

このような記述に注意を払う人は、少なくともメロヴィッツのように、「生産要素」を労働と資本(設備資本と回転資本)と組織に分類する立場に立って、グーテンベルクに対して経営素材をなぜ資本に分類しないのか、原材料は回転資本ではないのか、といった異論を立てることはむずかしからうし、

⊗ K. Mellerowicz, Eine neue Richtung in der Betriebswirtschaftslehre? a. a. O., S.156.

グーテンベルクを「技術と経済の混乱」のかどで非難するわけにはいかないだろう。また、リンハルトのように、『原理』では「技術的量の経済的量への置換えがどのように行われるのか」不明である、と批判するには一定の留保が必要であったろう。というのは、上の摘要にわかるように、『原理』において、経営で結合過程にもちきたらされる生産的要素は、貨幣支出によって購買されたのであり、最初から資本投資の形態だからである。そのことについては、グーテンベルクは、論争が本格化する直前の論文においても明言している。すなわち、「後に新生産物へ入り込んでいく財貨や用役給付に対する貨幣支出は、すべて投資を意味し、生産過程と結びついて生ずる支出の流れは、生産過程に属する投資過程である²⁹⁾」と。

ところが、まさにグーテンベルク読解の全歴史は、一貫して資本と価値循環を読み落す歴史であった。第1章でみたように、最初期以来グーテンベルクの見解によれば、資本は企業におけるすべての財貨が関係づけられる審級であり、財貨の究極的な根底であった。それゆえ、経営計算制度は、根本において資本計算以外の何ものでもなく、姿態変換過程の状態にある企業の資本運動を把握する手段であった。そして、企業は、「互いに相互関係にあり(関数的に結びつけられており)、そしてある場所で全体経済過程に投げ入れられているところの、資本の割前をそれぞれ表示する諸量の複合体」として定義されていた。補論でみたように、ホステッターは、この定義における諸量について、資本という規定を不当にも落したうえで、諸量の複合体は無規定的にすぎると非難していたが、諸量の複合体の諸量が資本であることを無視

²⁹⁾ H. Linhardt, Buchbesprechung: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, a. a. O., S. 117.

³⁰⁾ E. Gutenberg, Zur neueren Entwicklung der Wirtschaftlichkeitsrechnung, a. a. O., S. 643. したがってまた、彼の立場からすれば、「労働給付と用役給付に対する貨幣費用 (Geldaufwand)」と「機械に対する貨幣支出」という「二つの貨幣支出のあいだには、それ自体としては本質的な差異はない。」両者は共に「投資」である (Ebenda)。

してグーテンベルク批判を試みたのは、ホステッターひとりにとどまらなかった。リンハルトは、上述したところから予想のつくところだが、1972年の論文で、グーテンベルクの企業は「動かされる財貨数量の複合体」⁶¹⁾でしかないと言っている。同様に、上の企業の定義から資本という規定を落しながら、「企業を『諸量の複合体』(グーテンベルク)と呼ぶ」⁶²⁾見解を、リンハルトとは反対の方向から批判しようとしたのは、レップェルホルツである。このレップェルホルツ流の批判は、後にも繰り返されることになるので、やや詳しく見てみよう。

かつてある歴史研究書のなかで、「簿記は、諸価値を数量化しただけではなく、諸価値をもまた具体的な諸財貨から解放した……。簿記と資本と企業の生成は、したがって全く同一の過程である」⁶³⁾と書いていたレップェルホルツは、1955年の論文においても、「複式簿記の発展は、経営の循環を数量化するための第一の前提である。複式簿記の助けで、どの経営でも存在する諸量の複合体が秩序づけられるだけでなく、ともかく出来るかぎりの範囲であらゆる質を諸量でとらえる努力がなされている」⁶⁴⁾と述べている。そのかぎりでは彼は、「企業に存在し、計算でとらえられるものは、すべて資本である」⁶⁵⁾とするリンハルトと見解を同じくしていた。しかも彼は、このようにして「数量化された費用と数量化された収益の関係、資本と純利益との関係、あるいは作業時間と数量化された生産との関係によって、経営の成果をあらゆる数学的な経済性計算」が、「近代的経営に対して有している巨大な意義」⁶⁶⁾を認めていた。そして、彼は、数学的方法の必要を決して全面的に否定してはいなかった。しかしながら、彼は、「これらの諸量が広範な抽象によって

61) H. Linhardt, Das wissenschaftliche Werke von Wilhelm Rieger (7.5.1878-15.3.1971), ZfbF 24(1972), S. 196.

62) J. Löffelholz, Mathematik und Betriebswirtschaft, ZfbF 25(1955), S. 386.

63) Ders., Geschichte der Betriebswirtschaft und der Betriebswirtschaftslehre. Altertum-Mittelalter-Neuzeit bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts, 1935, S. 138.

64) Ders., Mathematik und Betriebswirtschaft, a. a. O., S. 387.

65) H. Linhardt, Das Objekt der Wirtschaftswissenschaft, a. a. O., S. 208 f.

66) J. Löffelholz, a. a. O., S. 387.

測定可能とされたものである」こと³⁷⁾、したがって、ニコライ・ハルトマンの存在論（『実在的世界の構造』）でいえば、それらは人間の有機的生、心情的存在、精神的存在という存在層を反映するものではないこと、それゆえ、数学的方法では身体的・心情的・精神的諸欲求をもつ存在としての人間の労働生活と経営生活を解明できないこと——これらの理由に基づいて、経営経済学は、心理学や社会学との協力のもとに精神科学の方向へと歩を進めなければならない、という年来の主張を根拠づけようとした³⁸⁾。詳しくは述べないが、ここには聞くべき内容が含まれていなかったわけではない。しかし、レップフェルホルツが、グーテンベルクの企業の定義から資本という規定を落して、「諸量の複合体としての企業」把握を批判していたことに関連することだけを取り上げると、レップフェルホルツは、「測定量は虚構的なメカニズムとしての経営の結果を評価するために存在している」⁴⁰⁾といういい方をしている。さらにまた、「経営のあらゆる測定量の背後には、質的な基体が存在している。原価、費用、収益、資本、利益は諸量ではなくて、可能な量の基体でもある」⁴¹⁾と言っている。だが、数量でとらえられる経営の結果は、虚構的なメカニズムとしての経営の結果であろうか。また、かりに原価、費用、収益等等が可能な数量の基体だとしても、この基体は、すべてを数量次元であらわす貨幣なしに果して存在しうるものであろうか。しかも、ここでの貨幣は、まさに資本としての貨幣ではないのか。

確かに、レップフェルホルツが言うように、「あらゆる経営経済的な量は、非量的な根本意義を知り研究する場合にだけ意味をもつ」⁴²⁾したがってまた、「数学的な考え方に基づいた近代経済の収益計算は、技術的データだけでなく経営の諸データを広く考慮に入れているが、しかしそれは、かつての大ま

37) A. a. O., S. 388.

38) A. a. O., S. 387 ff.

39) A. a. O., S. 387.

40) Ebenda.

41) Ebenda.

42) Ebenda.

かな方法では現れなかった不可量の諸価値をもはや看過することは許されな⁴³い」と言ってもよからう。しかし、「諸量の諸基体は〔ハルトマンの言ひ〕上の三つの存在層の構成体である」にしても、この諸基体がそもそもなぜ諸量として現れるのであろうか。また、レッフエルホルツは、一方では次のように言う。

「人間は、経営では、極めてさまざまな現象形態で現れる。だからたとえば、経営経済の他の諸経営に対する関係では、……身体的・心情的・精神的な諸欲求をもった存在として、経営内の諸関係においては、肉体的あるいは精神的な労働をしつつある人として現れる。」⁴⁴

ところが、他方では次のようにも言う。「労働者は、経営メカニズムの一項になってしまい、彼は『工場に入るとともに、クロークの所で自分の魂も脱いでしまう』(ゾンバルト)⁴⁵」、と。

だが、諸欲求をもち、経営で労働しつつある人間は、なぜ経営内では魂を脱ぎすてねばならず、メカニズムの一項になり下がってしまわなければならないのか。それは、彼が言うように、「初期資本主義と高度資本主義の時代を支配している物質主義の神盾のもとでひとがこのこと」、すなわち、「数量複合体としての経営は数学的な諸方法で扱えるが、それはもちろん経営の諸要素が数量に分解可能であり、数量で把握可能であるかぎりのことにすぎない」ということを「忘れてしまった」ためであろうか。⁴⁶それとも、そうではなくて、むしろ資本主義それ自体が、諸欲求をもつ人間を資本という諸量によって数量化し、経営メカニズムの一項に変え、不可量的価値が存在するにもかかわらず、それらの諸価値を「考慮に入れる」ことを現にできなくしているのではないか。したがってまた、彼が「経営社会学や経営心理学によって扱われている労働者」像について述べているようなことが、実際に生じてい

⁴³ A. a. O., S. 388.

⁴⁴ Ebenda.

⁴⁵ A. a. O., S. 387.

⁴⁶ Ebenda.

るのではないのか。

レップェルホルツは、経営社会学者や経営心理学者による労働者の心情と精神の扱い方はどのように判定されるべきかという問いを立て、次のように書いている。この扱いは、「アメリカにおけるこの心理学者たちの職業名に現れている。彼らは、『精神エンジニア』と名づけられている。彼らが専心しているのは、『経営における総合的な社会的合理化』である。『精神エンジニア』の決定的な職務は、もちろんこの職業名から明らかだが、従業員の給付を妨げるあらゆる要因を取り除き、従業員の給付を高める心理的・社会的な諸手段を探すことである。このアメリカの『社会的合理化』で究極において問題にされているのは、労働者の人格そのものでは全然なくて、最高の生産性を約束する労働者の心理的状态であるにすぎない。したがって、この心理的・社会的な諸要因もまた、同様に収益性上昇のなかで作用を及ぼす擬似-数量になる⁴⁷⁾、と。

要するに、レップェルホルツは、すべてを数量化する現実と数量的研究方法は人間の諸価値を十全に反映していない、というそれ自体は正しい認識、その意味で現実（と研究）はどこか間違っているという認識から出発しているのであるが、しかし、なぜどのようにして現実はそうなるのかという問題を（彼が反対する数学的方法の研究者と同様に）研究しようとはしていない。むしろ彼は、労働者たちの上に立って実践に携わっている人びとや研究者が誤っているために間違った現実が現れてくるのだと考え、彼らが考え方を改めれば「正しい秩序」が生れると判断しているのである。このような見方は、キリスト教社会理論や規範的立場をとる人間主義的ないし人間学的経営理論の主張者に共通した見方であり、第二次方法論争に限っていえば、フィッジャ

47) A. n. O., S. 389 f. この指摘は、「人間労働給付の最適効果の諸条件」という観点から叙述されている『原理』の労働給付に関する論述に対する批判になりえている。そして、レップェルホルツが上の文章に続けて余暇形成について書いていることは、ほとんどそのまま休憩時間決定に関する『原理』の叙述（I¹, S. 34 f.）に妥当する。「いわゆる『余暇形成』をめぐる努力は、同じ方向にある。それもまた究極的には、労働給付の向上を唯一の目的としている。」

一やハーゼナックもこのような立場に立って発言していた。このような立場のもとでは、リンハルトが資本と労働という経営の二つの究極的要素に関連して、最近の経営経済学的考察で欠落していると指摘した認識、すなわち、「資本と労働の協働に基づいている生きた経営単位においてのみ、資本が労働から生成していく過程、労働が資本に姿態変換されていく過程——このような過程が進行している⁴⁹」という認識が、当然にも欠けざるをえなかつた⁴⁹。それゆえまた、諸量の複合体としての企業における諸量が資本でもある、という規定が、無視されざるをえなかつたのである。

次に、グーテンベルクが方法論争で「勝利」した段階で、『経営経済学の方法論的基本問題』を書いたヴェーエも、「経営経済学における『数学的方法』」と題する節のなかで、グーテンベルクの企業の定義からやはり資本という規定を黙殺して、「諸量の複合体」という表現をしている。しかも、この「諸量の複合体」の箇所につけられた脚注からわかることだが、ヴェーエは、グーテンベルクの教授資格論文については、上のレップフェルホルツからの孫引きで済ませているのである⁵⁰。だからまた、ヴェーエは、「質的なもの

⁴⁸ H. Linhardt, Neue Tendenzen in der Betriebswirtschaftslehre, a. a. O., S. 203.

⁴⁹ たとえば、フィッシャーは、「経営給付の本質」から導き出される「一般認識」を次のようにまとめている。「経営給付は資本投入だけでは実現されないということ、むしろ貨幣資本の物的生産資産への姿態変換は、人間の労働、計画と指揮と執行の労働の合流によって生じるのであり、さらに、さしあたり『死んだ』物的価値は、改めて人間労働によって資産循環の運動にもちこまれるのであり、こうして最後に、人間労働と物的資産の協力で経営給付が生じるということが、今日ではすでに一般認識になっているのである。それゆえ、この一般認識そのものを科学的に説明すべきだとすれば、その場合には、人間労働と資産と資本が同時に同じ範囲で研究され、解明されなければならない。経営組織上の問題をともなう経済実践は、これらすべての領域にかかわらなければならない。

経営経済学は、それゆえ、学問としてもその実践への適用においても人間労働の諸問題を黙殺することはできない、ということが確認されるべきである。経営経済学は、すでにその理論において、経営において存在しているような人間と対質しなければならず、経営経済学は、この人間を抜きにして経営の経済活動を説明することはできない。」(G. Fischer, Der Mensch im Betrieb, a. a. O., S. 254)

⁵⁰ G. Wöhe, Methodologische Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre, 1959,

はなるほど精確には測定できないが、しかし、経営領域における多くの質的な諸要素はそれらの作用のなかでは数量化しうるということが確認されるべきである⁵¹⁾と記してはいるものの、経営で諸要素がなぜ数量化されるのか、また、いかなる数量として数量化されるのか、という問題には全然ふれていないのである。それゆえ、彼は、結局、「経営経済学の内部では一般にどの領域が数学的表現様式に適しているのか」という問題に「議論」を矮小化⁵²⁾してしまっているのである。

『経営経済理論の対象として企業』における企業の定義から資本という規定を省略して引用しているのは、しかし、ヴェーエのような不用意な研究者だけにとどまらないのである。グーテンベルクの理論について主題的な著作を書いたケーラーまでが、全く信じ難いことだが、同じようにわざわざ資本という語を省略した引用をしている⁵³⁾。

『経営経済理論の対象としての企業』の読者にしてこうであるとき、『原理』第2巻冒頭の資本の姿態変換過程に関する記述や『入門』におけるそれが、ほとんどすべての読者に看過もしくは無視されたとしても驚くにあたらない。だが、この看過あるいは無視は、他面では、『原理』第1巻の度重なる改訂でも後の諸論文でも資本の姿態変換過程を前面に押し出そうとしなかったグーテンベルクの過失でもあった。そのことは、1956年に「グーテンベルクの『経営経済学原理』」と題する博士論文を書いていたエトレが、その10年後に著した『企業の財務政策』を見ればわかる。当時、『原理』第3巻

S. 96およびS. 267のAnm. 7を参照。そこでは、『経営経済理論の対象としての企業』からの引用において、レッフエルホルツが誤って行ったページ数の指示が再現されている。

51) A. a. O., S. 99.

52) A. a. O., S. 96-100.

53) R. Köhler, Theoretische Systeme der Betriebswirtschaftslehre im Lichte der neueren Wissenschaftslogik, 1966, S. 159. この他にも、グーテンベルクの教授資格論文における企業の定義から、資本という規定を省いて引用されている例は、多数にのぼる。ここでそれらすべてを挙示するいとまはないので、最近例として、W. Schüler, Zum 85 Geburtstag von Erich Gutenberg, BFuP 34(1982), S. 577を挙げるにとどめる。

は未公開であったために、エトレは『原理』の段階のグーテンベルクの理論と『経営経済理論の対象としての企業』におけるそれとの差異と同一性に目を配りながら、後者によってグーテンベルクの財務経済モデルを抽出しようとした。そのなかで、彼は、一般に経営経済理論を追求するさいに直面しなければならない基本問題のひとつとして、次の問題を挙げている。すなわち、「経営経済学では、たとえば——『原理』のグーテンベルクのように——経営行為に現れる諸要素を規定するためには、生産的諸要素とその \gg 自然的 \ll 諸属性という基準に準拠しなければならないという見解をとることが可能である。しかしまた、生産諸要素は、それらが経済的価値の担い手であるかぎりでのみ経営経済学にかかわりあるものとみなすべきであるとした伝統的な経営経済学の見解を受け継ぐこともできる⁵⁴」、と。そして、この問題に関するグーテンベルクの選択は、『原理』と『経営経済理論の対象としての企業』とでは逆になっている、とエトレは判定している。

「グーテンベルクの『原理』は、なかでもそこに含まれている『生産的要素の体系』が物的財貨と労働給付だけで、それらに拘束されている資本には及ばないこと、したがって、この要素体系はこれら財貨の \gg 自然的 \ll （物理学的・工学的、ないしは、労働生理学的・労働心理学的）諸属性をそれらの経済的屬性の規定要因として扱っていること、このことによって特徴づけられている。『企業』では、経済的財貨の非-経済的側面は顧慮されず、経営経済的 \gg 素材 \ll の二重性格、財貨性格と資本性格が指摘されている。⁵⁵」

この引用文だけからもわかることだが、エトレは、『経営経済理論の対象

54 K. Oettle, Unternehmerische Finanzpolitik. Elemente einer Theorie der Finanzpolitik industrieller Unternehmungen, 1966, S. 241.

なお、エトレが挙げている経営経済理論の第二の選択問題は、「経営経済の諸過程を、なによりも第一に、諸量と諸量の結合の諸過程として考察するか、それとも経営経済の諸行程においては社会的諸過程が（もまた）重要であるという点から出発するのか、という決定」であり、第三は、「個別経済的観点に定位した行為だけを説明することが理論的経営経済学の目標なのか、それともそれと並んで全体経済的生産性の改善をも同時に追求するのか、という問い」である (Ebenda)。

55 A. a. O., S. 242.

としての企業』で企業の反応メカニズムが主題とされたとき、その企業が資本諸量の複合体として把握されていたことを正確に指摘している⁵⁶。しかし、彼は、『原理』第1巻とその後のグーテンベルクの諸論文につられて、生産的要素の結合過程という規定だけに目を奪われてしまった。だから彼は、『原理』と『経営経済理論の対象としての企業』の多くの「共通性」にもかかわらず、「いくつかの基本的な点で」「大冊『原理』は小冊『企業』の内容を全面的に展開した」ものではないと主張している⁵⁷のである。それゆえ、資本の姿態変換過程が誰にも見落されないほど明確には述べられていなかったことが、まさに『原理』第1巻の欠陥であったといえよう。とはいえ、『原理』第3巻の出版以前にグーテンベルクの財務論を議論しようとした者は、手続の上でせめて『入門』の第6章財務を参照してもよかったはずである。エトレは、先の箇所で、「生産諸要素は、それらが経済的価値の担い手であるかぎりでのみ経営経済学にかかわりがあるにすぎない」とする伝統的な経営経済学の例として、「経営要素を労働、資産、資本に区分」したニッ

⁵⁶ A. a. O., S. 244 ff.

⁵⁷ A. a. O., S. 239. エトレとは反対に、『企業』と『原理』の連続性を主張しているのは、『原理』第3巻刊行の3年後に『経営経済雑誌 (ZfB)』グーテンベルク生誕75歳記念号に掲載されたF. Steffensの論文, Erich Gutenbergs Weg zur theoretischen Betriebswirtschaftslehre, 42. Jg. (1972), S. 841-852である。ここでシュテフェンスは、『企業』とシュンペーターの純粋経済学との親近性を正しく指摘したうえで、『企業』から長い引用を重ねることで、相互依存関係にある資本諸量の複合体という企業定義が導出された論拠を、適切に浮き彫りしている。ちなみに、管見によれば、このグーテンベルクの企業定義から資本を落さずに引用したのは、上のエトレとシュテフェンスの二人だけである。ところで、しかし彼は、自ら引用したこの資本諸量という規定の含意に全然気づいておらず、『企業』と『原理』の連続性の根拠についても、両者の純粋経済的性格を挙げているにすぎない。だが、シュテフェンスのように、もし純粋経済的連続性の方ばかりを強調しようとするれば、『企業』と『原理』の非連続面に目を閉じなければならなくなるばかりではなく、『原理』と学際的アプローチを標榜する意思決定指向的経営経済学などの諸理論との対立問題も、たんなる決断問題に解消されてしまうだろう。実際、シュテフェンスは、シュンペーターと「同様に、グーテンベルクもまた、理論的経営経済学の自立性ないしは境界区分可能性の問題を、第一次的には内容的問題ではなくて、形式的な問題とみなしてよいと考えたことだろう」(A. a. O., S. 50) と述べている。

クリッシュ (H. Nicklisch, Die Betriebswirtschaft, 7. Aufl., 1929-1932, S. 234 ff.) と「企業の構築を資本投入として把握」したホフマン (A. Hoffmann, Wirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung, 1932, S. 29 ff.) を挙げているのであるが、もし彼が『入門』第6章に目を通していたとすれば、『企業』と『原理』の連続と不連続に関する見解は異なりえたであろう。というのも、まさに『入門』のこの財務の章で、すでにふれた資産と資本の関係、および資本の姿態変換過程に関する説明がおこなわれていたからである。

また、エトレのみならずケーラーのように、グーテンベルク理論について主題的な著作を書こうとした者に対しては、『原理』の改版過程についてもっと注意深く検討する必要があるはずだと要求してもよいだろう。先に私は、グーテンベルクは『原理』第1巻の度重なる改版にさいして、資本の姿態変換過程を前面に押し出すような改訂を企てなかったと書いたが、それでも彼は、「財貨の資本性格」に関する初版以来の記述を、第10版ではいく箇所かで大幅に改めているのである。そのうち加筆が最も著しかったのは、初版について以前に指摘した「計画の均衡法則と生産プログラムの計画における諸利害の調整」の箇所である。この箇所は重要と思われるにもかかわらず、一度も注目されたことがないことに顧みて、少々長くなるが引用してみよう。

「生産的要素——労働、材料、経営手段——は、生産過程で結合され、販売可能な生産物に変形される。この姿態変換過程は、時間を必要とする。生産過程を開始するためには、それ以前に経営手段と材料が調達されていなくてはならず、労働力が雇入れられていなければならない。さてしかし、生産的要素の準備は、生産過程の組織の一問題であるにとどまらず、また財務上の諸問題を提起する。生産的要素をもって生産される生産物が完成され販売されるずっと以前に、そしてこの生産に対する売上げが入ってくるずっと以前に、機械は調達されて支払が行われなければならない。材料は購買されていなければならない。労働力には賃金が支払われなければならない。これは、実践では、生産過程における資本拘束といわれる。

この資本拘束の高さは、機械、原料、補助材料、運転燃料の調達原価の高さと、賃金の高さ、そして転態過程の期間に依存している。この転態過程の期間のもとに理解されているのは、生産的要素の調達と当該要素をもって生産された生産物から生じる売上げの入金との間の時間間隔である。したがって、転態過程は、本来の意味での生産過程の期間の他に在庫期間も含む。……

さて、どの生産プログラムも生産関数によって決定される一定量の生産的諸要素

の投入を必要とするから、財務上の作用もまた生産プログラムに発していることは、明らかである。生産プログラムの量が大きければ大きいほど、また、製造されるべき生産物の分化が進めば進むほど、必要となる生産的諸要素の量も大きくなり、また、それらの多くは転態過程でより長く拘束されつづけることになる。したがって、一定の生産プログラムを実行しうるかどうかは、製造技術的な能力に依存するだけではなくて、その企業が運動しうる財務空間にも依存する。企業の自己資本装備が小さく、そしてまた十分な信用獲得能力がない場合には、企業の財務均衡を危殆に陥れるべきでないとするれば、財務領域が産出量の上昇にブレーキをかけることになる。

貸金支払と在庫政策が製造プログラムに対してどんな財務的作用を引き起すかという問題には、格別の注意が払われてきた。……

経営手段における資本拘束は、とくに長期にわたる。これは、経営手段がふつうは長期間生産で利用され、経営手段に拘束されている資本は、長い期間を経たのちに販売された製品の売上げの形でようやく還流してくるからである。調達支出は生産された生産物を通してようやく徐々に逐次償却されてくる(amortisieren)、といういい方がされる。長期的な設備が生産過程で特別重要な比重を占めている企業では、財務状態が過大緊張に陥る危険がとくに大きい。財務領域が企業の経営手段装備ということを経由して製造プログラムに及ぼす影響は、いまや二重である。新機械を調達しなければならぬ時点で財務手段が乏しいとすれば、その場合には、ひとつには、現存財務手段で調達される機械数が少なくなるために生産プログラムの量が限定されることになる。その企業は、しかしまた、企図する生産量を実現できるよう別の安い機械を調達するように決定することもできよう。もちろん、この可能性は、一般的には、生産物の生産にはより高い費用がかかるということでもってあがなわれなければならないだろう。ある一定の営業期間における財務的隘路は、それゆえ、将来の多くの営業期間における生産プログラムの収益性に影響を及ぼす。(I¹⁰, S. 160-162)

この文章を読むとき、前述のエトレのように、『原理』の生産的要素の体系は「物的財貨や労働給付に拘束されている資本に及ばない」と主張することはむずかしいし、したがって、「経営経済的」素材の二重性格、すなわち、財貨性格と資本性格が指摘されている『企業』に、『原理』を対立させるわけにいかないだろう。また、上の文章を知っているひとは、⁵⁸『原理』体系への次のような批評が、第3巻の刊行の年になお書かれ続けていた事実
に驚かざるをえないだろう。「この体系では、投資と生産と分配の諸行程は、貨幣的表現と全く関係がないかのように、そして、企業の手の中にある資本と

⁵⁸ K. Oettle, a. a. O., S. 241 Anm. 25.

いう貨幣の役割とは全然関係がないかのように扱われており、また、起源の説明が全く不可能な数量構成と財貨運動としてひとつの自立的な定在であるかのように扱われている。⁵⁹⁾

エトレやリンハルトの見解とは反対に、少なくとも第10版の上の文章は、企業における生産的要素は貨幣形態が姿態変換した資本に他ならないこと、したがって、生産的要素の資本性格、企業の数量構成と財貨運動の資本としての定在を明瞭に指し示している。そのみならず、上の文章で「輪郭を描かれた生産プログラムと投資計画と財務計画の相互依存」(I¹⁰, S. 162)は、そのまま生産論と財務論を結ぶ連関を示しているのである。

ところが、カール・ハックスが多分1960年には出版されるであろうと期待した『原理』第3巻は、なかなか現れなかった。この期待は、第1巻から第2巻までの期間からの類推や、グーテンベルクが企業の投資決定についてドイツで最初に試みた実証調査の報告が1959年に完成されていた事実に基づいていたのであったが、⁶⁰⁾グーテンベルク自身は、その後、自ら編集した『経済科学叢書』の経営経済学部門の第2巻として『企業管理——組織と意思決定』(1962)を執筆し、また、『原理』の第1巻と第2巻の大幅な改訂を行っただけで、ケルン大学退任の翌々年まで第3巻を仕上げるができなかった。これは、年々増加する教育活動の負担に加えて、⁶¹⁾1960年に師シュミット

⁵⁹⁾ H. Linhardt, Entscheidungen in der Unternehmung über Betriebsziele, Betriebsmittel und Betriebsabläufe, BFuP 21(1969), S. 687.

⁶⁰⁾ K. Hax, Die Entwicklung der deutschen Betriebswirtschaftslehre nach dem zweiten Weltkriege, The Annals of the School of Business Management, Kobe University, No. 3(1959), p. 17.

⁶¹⁾ E. Gutenberg, Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmen, Köln und Opladen 1959, S. 230

⁶²⁾ H. Albach, Überwindung des Gegensatz zwischen Volks- und Betriebswirtschaftslehre. Ein Überblick über die Entwicklung der letzten fünfzig Jahre, Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 13. Dez. 1977 Nr. 289によれば、グーテンベルクはケルン大学在任中に約4,000名の学士論文を指導し、12名の教授資格獲得者を育成したという。

の創刊になる『経営経済雑誌 (ZfB)』の編集主筆を引き受けたためでもあった。ところが、『原理』第1巻と第2巻、ならびに『入門』を根底で支えている方法を見抜けなかった人びとのなかには、第3巻完成の遅れをグーテンベルクの方法のせいにする者まで現れた。「グーテンベルクが組織から意識的にあらゆる社会的内実を奪い去っている」のは「体系のアプローチをいわば恣意的に選択している」ことに他ならないと考えていたリンツ学派のコルビンガーにいたっては、次のように書いている。

「グーテンベルクの『アプローチ』にとっては、包括的な経営経済学体系の展開可能性ということに関して重大な諸帰結が生じている。彼が財務を彼の機能体系のなかに組み込むことに成功していないのは、まさに彼には社会科学的方法のアプローチが欠けているために、財務に対応する物的参加行程をはっきりと社会的行為として解釈してはいないからである。⁶³」

コルビンガーは、グーテンベルクが財務に対応した企業への物的な参加行程を社会的行為として明確に把握していないのは、『原理』において組織が用具的装置と規定されていることと同根であり、「そのことによって、そもそも『社会的なもの』と『経済的なもの』との連関から経営経済学を追い出してしまう⁶⁴」と主張している。グーテンベルクの組織概念については、しかし、第3章で検討することにする。したがって、次節では、最初に端的に第3巻の骨組を摘記し、続いて全3巻の基本構造とそこに読みとれる体系の方法を明らかにしよう。そのうえで、たとえばコルビンガーが後に大著のなかで述べている次の主張、すなわち、「『財務論』の出版は——われわれの考えでは方法論的・体系的な制約のために——非常に遅れたのであり、しかも『財務論』は、両巻〔第1巻と第2巻〕との真の連関⁶⁵を欠いている」という主張が、果して妥当するかどうか言及することにしよう。

⁶³ J. Kolbinger, Soziale Betriebsführung. Betriebswirtschaftslehre als Sozialwissenschaft, in: Ders., Betrieb und Gesellschaft, 1966, S. 68.

⁶⁴ Ebenda.

⁶⁵ J. Kolbinger, Die Betriebswirtschaftslehre als Lehre von der sozialen Leistungsordnung, 1980, S. 458.

第9節 財貨経済行程と財務圏

『入門』のみならず『原理』の第2巻で、また、見落されやすい箇所にはあれ第1巻のなかで、さらにさかのぼってはもともと『経営経済理論の対象としての企業』において、財貨経済過程と財務行程は、資本の姿態変換過程を基礎にして関係づけられていた。また、「企業の財務領域におけるひとつの根本問題」が財務均衡の維持に他ならないことは、第2巻を除く上のすべての著作において示されていた。そして、第2巻初版の序文には、「『原理』が基づいている体系構成に従って、第3巻では、資本調達、資本利用、財務均衡、経営経済の投資理論、経済性計算の諸問題が論じられるであろう」ことが予告されていた。この予告から14年後に出版された第3巻（1969年）では、第1巻の諸改訂で、投資と経済性計算への言及が増されたため、投資論と経済性計算の比重は低められたとはいえ、ほぼ予告通りの内容が展開されている。すでにこのことだけからも、第1巻と第2巻で適用されていた方法と体系構成の構想が、第3巻で維持されつづけたことが予測される。以下では、まず最初に第3巻の骨格を出来るだけ簡潔に浮び上がらせることに努めよう。

「私は第3巻においても、諸問題をなによりも原則的なものから見ようと努力した。このような仕方によってのみ、これら諸問題をそれらが位置している経営全体の連関のなかで明らかにすることができる。組織-技術的な問題については、全体の理解に必要と思われるかぎりでしか扱わない」——グーテンベルクは財務論の初版序文にこのように記している。実際、第3巻を読んでみると、組織-技術的な問題はほとんど出てこない。これは、再説するまでもなく、以前の巻でとられていたのと同じ問題の限定である。だが、企業の財務圏で組織-技術的問題に先立って存在する原則的な諸問題とは、いかなる問題であるのか。また、これら諸問題を位置せしめる全体経営的な

連関とは、いかなる連関であるのか。

グーテンベルクは第3巻の叙述を始めるにあたって、まず最初に後の方の問いに答えるために、第1巻と第2巻で討究された調達、生産、販売という三つの経営部分領域をいまいちど振り返り、それらとの対比によって財務圏の独自性を示し、それらとの関係のなかで企業の総行程における財務圏の位置と機能を明らかにしようとしている。

どの企業も有している三つの部分領域（調達・生産・販売）は、言うまでもなくそれぞれ機能と課題を異にしており、そもそも課題の違いがあるからこそ区別がなされるのである。しかし、グーテンベルクは、これら三領域には、財務圏との対比という観点からすればひとつの共有点があると考え。その共有点というのは、「ひとつの機能しうる生産単位をつくりあげることをめざして、これらの領域では人間労働と技術的装備の結合がおこなわれている」（Ⅲ¹, S.1）ことである。調達、生産、販売の諸領域は、それぞれ企業の物的な行程、財貨経済的行程を形成する分枝である。これに対して、財務圏は全く別の性格をもっている。財務圏は、三つの財貨経済的領域を結びつけている機能連関のなかにはない。それは、この三領域に第四の領域として追加されるような部分領域ではない。財貨であれサービスであれ、企業によって生産される給付が財務領域を通流することはない。財務領域は、給付の生産・熟成・市場での販売に直接に貢献するのではない。「そうではなくて、財務の諸行程は、経営全体の給付遂行のための前提であり、いわば媒質である。そのかぎりでは、財務圏は、物的財貨・労働給付・用役給付の企業への流入からそれらに手を加えた、あるいは手を加えないままでの市場における販売にいたるまでの経営事象の全体にかかわる。」（Ⅲ¹, S.1）

三つの財貨経済的部分領域に相対する財務圏のこの独自の性格をさらにはっきりさせるために、ここでもグーテンベルクは、資本の姿態変換過程を持ち出している。この過程は次のように描かれている。

「……物的財貨の獲得や労働力あるいは他のサービスの利用は支払を引き起すが、この支払は企業に投資された資本の割前にはかならない。この資本

は、企業が給付の生産のために必要とする物的財貨や労働給付ないし用役給付に、経営による全処理過程のあいだじゅう拘束されつづける。この給付が物的財貨あるいはサービスとして企業の手を離れるときに、はじめて企業はその給付に対して受け取る対価の形式で、投資した資本に対する処分可能性を再び取り戻すのである。これらの過程の開始と終了を意味する調達行為と販売過程に喚起されて、資本額の拘束と再遊離が次つぎと繰り返される。財貨調達、生産、および販売は、したがって、企業を流通する資本諸部分の流れであることがわかる。それゆえ、経営事象は、一方では物的行程として、そして他方では資本行程としてとらえられる。」(Ⅲ¹, S.1f.)

第3巻財務論において討究の対象となるのは、この資本行程である。経営事象の物的行程と資本行程とのあいだの関連、調達・生産・販売という三つの部分領域と財務領域とのあいだの関連は、資本の姿態変換過程に関する上の引用で明らかである。「どの財貨経済的行程も、同時に資本処理 (Kapital-disposition) の行為である。」(Ⅲ¹, S.2) 企業の財貨経済的諸領域におけるすべての行程が、財務圏に影響を及ぼす。とはいえ、しかしながら、すでに教授資格論文で指摘されていたことだが、財貨経済的領域における諸々の変化の結果として財務圏に起きる反応は、必ずしもこれら諸変化のたんなる反射にかぎられるわけではない。財務圏における反応のあり方は、財貨経済的な与件変化が生じる時点での財務圏自身の状況に規定されながら決定される。すでにそのかぎりでは、財務圏は一定の自立性をもつ。財務圏には、第二に、財務圏自身から発するという意味で積極的な諸行程がある。しかもこの行程は、財務領域に変化をもたらすだけでなく、この措置は調達・生産・販売の領域にも作用しうる。それゆえ、グーテンベルクは、次のように言うのである。「企業における財務の処理過程の全体系は、一方では、経営事象の財貨経済的領域における内的あるいは外的な与件変化によって規定され、他方では、企業の財務的領域自身における同様に内的あるいは外的な与件変化に規定される。」(Ⅲ¹, S.2)

以上の理由から、グーテンベルクは、財務現象を財務領域における諸行程

の結果として一面的に把握するのではなくて、三つの財貨経済的領域と財務領域のあいだの「相互関連の結果」として、換言すると、「経営全体の連関のなかで」考察しようとするのである。

財務圏を財貨経済的行程との相互関連のなかでとらえようとするこの見解は、1929年の『企業』以来、少しも変わっていない。だから、グーテンベルク自身も第3巻の最初の脚注(S.2)において、「企業の財務圏の機能と構造については」『企業』を参照せよと記している。また、第3巻の二番目の脚注(S.6f.)には、『企業』にあった次の文章、すなわち、「企業における貨幣運動が財務取引にぴったり適合し順応するにすぎないかぎりでは、企業の財務圏には強調されるべき問題は残らない。財貨運動と貨幣運動が時間的にずれる場合にはじめて、財務圏が経営経済学の固有の領域および対象として現れてくる」という文章が再掲されている。これを見てもわかるように、財務領域の諸問題に対して時間要因が有する意義についての見解にも、少しの変化も認められないのである。

第3巻は、このように基本的には、すでに『企業』の段階で到達されていた枠組を踏まえながら展開されている。では、その主要内容、換言すると、組織-技術的な諸問題に先立って財務論で研究されなければならない基本的な研究対象は、何に求められているのか。(1)企業で発生する資本需要、(2)その資本需要を補填する資本ファンドの調達と構造化問題、(3)資本需要と資本ファンドの適合的調和(財務均衡維持のもとでの財務計画)、の三つである。これに応じて、第3巻は3部から構成されている。

だが、まず第一に、資本需要とは何をいうのであり、それはなぜ企業の財務圏で重要な問題になるのか。資本需要は、企業活動に必要な物的財貨と労働力の購買に対する支払によって発生する。しかし、もちろんこの対価額がただちに企業の資本需要量であるのではない。すでに上の引用文に言われていたように、一方で購買によって資本拘束が発生するとすれば、他方で経営給付の販売によって資本遊離が実現される。ただし、正確に言えば、ここで

調達時点と支払時点、販売時点と対価受取り時点は、必ずしも一致せず、むしろその間に信用行程が入るのが普通である。企業のそれぞれの時点における（最小）資本需要量というのは、上の資本拘束額のうち未遊離の量に、販売および購買にともなう信用の授受量を増減した額である。

ところで、すでにふれたように、いまもし企業で発生するあらゆる支払がつねにそれと同時点（あるいはそれ以前の時点）でそれと同額かそれ以上の額の受取りをとめないうるとすれば、この企業には資本需要は生じないだろう。しかしながら、明らかにこの条件は、無限に速い財貨経済行程（転態過程）の進行を仮定するか、あるいはその他の極端に空想的な場合にしか満たされない。企業の現実の財貨経済行程は、つねに時間を要する過程であり、本質的にこのために、企業の財貨経済行程内には販売による資本遊離の実現を待っている資本拘束額が存在する。したがって、資本需要量も存在する。どの企業であれ、存続してきた企業は、この資本需要量に見合うだけの資本フォンドを用意できたことを意味する。

この資本需要量はどのような諸要因によって引き起され、時間経過のなかで進行する財貨経済行程とともにどのように変動するのか。資本需要の水準を決定する要因と時間経過のなかでの変動というこの問題は、経営事象が財貨経済行程と資本行程からなるとすれば、経営事象の説明に不可欠であり、また、必要資本フォンドの調達の前提としても決定的に重要である。それゆえグーテンベルクは、第3巻第1部において、価格水準の一定を仮定したうえで資本需要の決定因を(1)過程配列、(2)過程速度の変化、(3)操業度、(4)生産および販売プログラムの編成、(5)経営規模に分類して、各決定因ごとに資本需要の水準とその変動を考察している。この分析にここでは立ち入らない。しかし、財貨経済行程が引き起す資本拘束の分析として、それは体系性においても細密さにおいても例をみないものであったということ、このことは指摘しておいてよいだろう。

ザイシャープは、『原理』第1巻を見て、経営過程における価値の流れが看過されていると述べた。また、『原理』第2巻の公刊以降においても、リ

ンハルトは、企業が資本行程と無関係でありうるかのようにとらえられているとグーテンベルクを批判しつづけた。そして、エトレの見解によれば、『企業』の経営経済的素材とは反対に、『原理』における生産的要素の体系は諸要素の自然的性格に注目されるだけで、それらに拘束されている資本に及ばないものであった。第3巻第1部の資本需要論は、このような理解に対する回答である。

これに対して、第2部資本ファンドの叙述は、コルビンガーの先走った指摘、すなわち、グーテンベルクが第3巻を仕上げられないのは出資にかかわる物的参加行程を社会的行為としてとらえていないからであるという指摘への直接の回答ではない。直接的な回答でないのは、もともとグーテンベルクは、コルビンガーのように企業を組織構成体（共同体）の側面だけに重点をおいてとらえようとはしていなかったからであり、したがって、出資における物的参加という事態から財務圏の基本的諸問題が展開できるなどとは考えもしなかったからである。そうではなくて、グーテンベルクは、資本主義的経済体制のもとでは、企業者による労働力の購買によって企業における結合過程が営まれると把握していたのと同様に、この結合過程で生じる資本需要に応じるための資本ファンドについても、資本の調達問題として把握しているのである。しかも、第1巻と違って第3巻では、第2巻のように資本主義経済体制における企業に問題を限定するという注釈すら全然なしに、最初から企業に問題を限定して議論が進められているのである。

さて、ここでいわれる資本ファンドとは、「企業が資本需要を満たすために一定の時点で使用することのできる財務的諸手段の総体」（Ⅲ¹, S.123）をさす。そして、「この時点でこの資本がどのように処理されているのかということと、この資本がいかなる源泉に由来するものであるのかということとは、さしあたり重要でない」（同上）。とはいえ、ここで注意しておかなければならないのは、グーテンベルクの「資本ファンドの概念の基礎におかれている考え方は、すでに企業に投下されている資本の額だけではなくて、まだ利用しつくされていないが企業が利用可能な財務的諸可能性にまで及ぶ」（Ⅲ¹,

S.125) という点である。「この種の利用されていない資本調達の可能性がある場合には、その企業は、企業で実際に活動している資本ファンドに加えて、さらに自由な財務的能力を有している」(同上)といえる。一般に、財務のこの潜在能力の上限は、国民経済と個別経営が良好な発展をとげている時期には、その反対の時期よりも高いところにあるであろう。

資本ファンドの主たる源泉項目は、自己資本、社債、長期あるいは短期の借入金などの他人資本、買掛金をはじめとする商業信用、そして発生利益(自己金融)である。このような項目から企業の資本ファンドへの流入は、すべて日付をもつ。他方で、企業の保有資本ファンドは、利子や配当ないし利益分配、自己資本と他人資本の返還、期限到来による支払(税課等を含む)などのかたちで流出する。それぞれの時点における企業の資本ファンドの在 high は、各日付をもつ資本ファンドへの流入と資本ファンドからの流出のあいだの残高である。それゆえ、資本ファンドは、資本需要と同様に、時間秩序のなかで把握されるべき量である。

グーテンベルクは、この資本ファンドの考察にあたって、最初に第9章で、企業による資本ファンド構築の制度的・手続的な諸前提として資本供給側の構造および動機、証券発行不能企業と発行可能企業の自己資本形成、そして、他人資本調達に関する諸問題を論述し、続く二つの章で、自己資本収益性・危険・負債度・資本コストを中心とした資本ファンド構成問題と自己金融問題を探究している。

以上、第1部と第2部で別々に分析された資本需要と資本ファンドをいかにして適合させ調和せしめるのかという問題が、第3部の討究対象となる。第1部の分析においては、企業は資本需要を充足させることが原則的に可能であるとあらかじめ前提され、第2部では、何らかの資本需要が存在するという前提のもとでその資本需要を充足するための諸可能性が論議された。第3部では、両方の前提をとりはずして、資本需要も資本ファンドも一定の範囲で可変的であるという仮定が導入されなければならない。グーテンベルクは、この仮定のもとでの資本需要と資本ファンドの最適調和、換言すると、企業

にとっての最も有利な財務プログラムの設定条件と形成過程を追究しようとするのである。

企業においてこの調和問題が登場してくる第一の理由は、言うまでもなく、財務均衡維持が企業存立にとっての絶対的な条件だからである。第二に、企業にとっては、保有資本フォンドのうちその時どきの資本需要を超える部分としての遊休資本は、少ないほど望ましい。とはいえ、それぞれ時間秩序を異にしながら全体としての経営事象を構成している三つの過程システム、すなわち、経営給付遂行のシステム、この給付遂行と結びついた対価の支払と受取りのシステム、資本フォンドへの流入とそこからの流出のシステムは、互いにおのずから収斂しあうものではない。これを一定の均衡にもたらしするための調整は、経営管理の仕事であり、少なくとも財務均衡維持を満足するようにこれら三つの時間秩序を調整することが、財務管理の最低限の課題となる。しかし、いま顧客の支払方法と支払慣行が不変だとしても、調達や生産の過程で不慮の支障が発生して過程の進行計画が守れなかったり、売れ行きが落ちて滞貨が生じ始めるといった事態がないという保証はありえないし、顧客が支払期限の延長を要請してくる可能性にも備えなければならない。それゆえ、必要資本フォンドの算定には、安全という要因が加味される。

ところで、安全を考慮した資本フォンドをもってしても財務均衡に混乱が生じはじめた場合には、支払期限の猶予の請求のほかに、むしろ多くの場合、この請求以前に、調達と生産計画の変更や、生産物に拘束されている資本を流動化して財務的措置に使用できるようにするための価格変更が検討されるだろう。また、営業量の拡大やそのための設備投資計画は言うに及ばず、調達、生産、研究開発、販売などの分野にかかわるすべての基本計画は、企業の財務状態に準拠して立てられなければならない。これらのことは、資本需要と資本フォンドの調和問題は、財貨経済的諸領域と財務領域の相互関係のなかで解かれなければならないということの意味している。それゆえ、グーテンベルクは、調和問題を企業システム全体のなかに位置づけて、財務圏と財貨経済領域とのあいだの相互規定的な相関問題として解明しようとしてい

る。ここに『原理』第3巻財務論の最終的な狙いと独自性がある。

さて、この調和問題の分析は、貸借対照表黄金律における期限適合原理の一般的妥当性の否定に続いて、次のような道筋で進められている。すなわち、まず利益計画から出発する統合財務計画の枠のなかで、第一に所与のファンド状況のもとでの財貨経済的な諸措置による調和化が、第二に所与の資本需要曲線のもとでの財務的措置による調整が概観され、これに基づいて、その総合として、財貨経済的措置と財務経済的措置の両方が変数となる統合的財務計画のもとでの調和化の過程と手続が研究されている。次に、これを踏まえた調和化の最適化モデルに関する議論では、従来の投資論ないし財務論のモデルを生産定位型と予算定位型に分けて、吟味が加えられている。ここでグーテンベルクが終始一貫して強調している根本的な論点は、上の統合財務計画における措置と過程の分析の場合と同様に、財貨経済領域と財務領域の相互依存的・相互規定的な関係である。

したがって、次のようなモデル、すなわち、財貨経済過程における諸条件と諸要求から出発して、それに見合う資本調達諸可能性を検討し、それらの最適構成を追求するモデル、あるいは逆に、財務の制約条件から出発して、それが財貨経済的行動に及ぼす制限効果を解明しようとするモデルでは、グーテンベルクが構想する調和論としては不十分となる。そのうえ、投資モデルで前提されている投資プログラムについていえば、すでに第1巻で留意されていたことの帰結でもあるが、投資対象自体に付属している技術的条件、つまり、それらが技術的に互いに排他的な投資か、それとも相互依存的な投資かという追加的な観点が組み入れられなければならない。第三に、財務均衡に関するグーテンベルクの定義からして、資本需要と資本ファンドの調和は、多くのモデルにしばしば見受けられるような投資期間ないし計画期間内の合計量としての財務均衡では不十分なのであって、投資期間のあらゆる時点における支払能力維持でなければならない。最後に、統合的な最適化モデルは、このようなあらゆる時点における財務均衡維持を強調しようとする立場ではなおさらのこととして、購買、生産、販売における各プロセス変数

(たとえば、計画操業度の推移に対応する生産係数の変化、購買リズム等々)を必要とする。

以上を一言でいえば、最適財務プログラムは、購買・生産・開発・販売の各領域との関係を含めた、企業内のあらゆる事情を支配している経営の相互依存関係を考慮するシミュルテュエイニウス・モデルによってはじめて導出できるということを意味する。したがって、それは極めて大きなモデルにならざるをえない。あまつさえ、たとえ利益計画から出発しようとも、ここでの変数はすべて不確実の状況のもとにおかれているのである。それゆえ、グーテンベルク自身も、この最適化モデルを定式化するための諸条件を出来るかぎり包括的に記述することにとどまっている。これは、もちろんひとつには、このモデルを数学的に定式化することができたとしても、そこでの関数が複雑になるために、解析的手法で確率分布を導出できるとは予想できないからである。そこで、グーテンベルクは、最後に、計画地平内のどの時点でも財務均衡維持という意味での資本需要と資本フォンドの時間的調和の可能性を、コンピューター・シミュレーションによって予測する方法を提示している。これによって、策定された財務計画が期待の確実の場合と不確実の場合の両方についてもたらしうる結果を予測し、この財務計画が意思決定者の危険嗜好構造の範囲内にあるかどうか調べられるようになる。

以上が、第3巻財務論で論述されている問題と内容の概略である。ひとはこれを見て、なおもコルビンガーとともに、財務論と第1巻および第2巻とのあいだに「真の連関がない」と主張することができるのであろうか。あるいはまた、シェーファーとともに、『原理』は「三つの巻をひっくるめて、機能の体系であるとはいえよう。但し、これら3巻のあいだには基礎づけられた結びつきが見られない」と主張できる⁽¹⁾のであろうか。コルビンガーは論拠を全然あげていないので、ここではシェーファーの主張を調べてみよう。

(1) E. Schäfer, Die Unternehmung, 8. Aufl., 1974, S. 324.

50年代の方法論争において数少ないグーテンベルク支持者であったシェーファーの主張は、明快である。彼は、最初に、第1巻では生産的要素の体系が基礎とされていたことを確認する。次に、「この体系思考は、もちろん残りの巻（販売論、財務論）では維持されていない⁽²⁾」ことを指摘するのである。これですべてである。シェーファーの見解によれば、生産的要素の体系は、もともと「——厳密にいうなら——生産論（第1巻）にとってしか意味をもたない。」換言すれば、「生産的要素の主導的思考」には、経営経済学体系を構築するのに「十分な包括性」がない。その理由は、「この思考では、本質的に、企業の費消の側（Aufwandseite）しかとらえられない⁽³⁾」ことにある。

われわれは先にすでに確かめたように、第2巻と第3巻は、生産的要素の体系を基礎とするものでなかったし、生産性関連に照準を合わせたものではなかった。それにもかかわらず、グーテンベルクは、第1巻だけではなくて『原理』の全体の構想が生産性関連に従っているような発言を60年代中葉まで繰り返していた。明らかにこれは自己矛盾であり、これではシェーファーの主張の通り、『原理』の各巻のあいだには根拠づけられた結びつきが無いことになる。そして、ここでもういちど思い起しておいてよいのは、グーテンベルク理論の擁護推進者と批判者の区別なく、すべての人びとが『原理』を生産性関連の理論と規定していたことである。『原理』をこのように規定するとき、第2巻と第3巻が生産性関連の理論であることが論証されないかぎりでは、たとえ明言されなくても、それはシェーファーと同じ主張にならざるをえないはずである。そして、もちろん誰ひとりこの論証に成功していない⁽⁴⁾。

第三次方法論争以後に限ってみても、『原理』について書いた人は実に多

(2) A. a. O., S. 323.

(3) A. a. O., S. 325. ちなみに、シェーファーは、『原理』第3巻の出現以前にも、同じ理由から、第3巻では生産的要素の体系は適用されないだろうと述べていた(Ders., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, in: K. Hax et al. (Hrsg.), Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. I, 2. Aufl., 1966, S. 21)。

(4) それどころか、すでに本章第5節でふれたアルバッハ以外に、この論証を試みようとしたひとは一人もない。

くにのぼるが、シェーファーのように明快に考え、『原理』体系の不整合を臆することなく指摘しようとしたひとは、希有に属する。『原理』について批判的な見解を述べた他の人びとは、生産性関連の視点が第2巻（さらには第3巻）に適用されているかどうかという問題を厳密に考えてみようとはしなかった。というよりも、彼らは、グーテンベルクの諸々の発言を鵜呑みに信じていたために、この問題を問題として気づくことができなかった。だから、彼らのグーテンベルク批判は、もっぱら生産性関連の理論の二重の限界、すなわち、第一に販売関数の非一義的性格や労働や組織現象の投入-産出関係を確定することの困難と、第二に企業目標の形成過程や組織におけるこの目標の実現過程が視野からはずされることに向けられたのである⁽⁵⁾。

第二の限界は次章で議論する予定であるので、いま第一の限界について簡単に述べておくと、グーテンベルク自身もこの困難を否定したことはない。すでにふれたように、営業-経営指導は数量化の方法に立ちはだかる要因であったし、「『経営組織』という要素の生産的効果は、(計画のそれと同様に)諸条件の孤立化の可能性が欠けているために、数量的に把握することは非常に難しい」(I¹⁴, S.196)。また、「何らかの販売政策的行動の強度を測定することは、経営の実践においては困難であり、それどころかしばしば困難である」(II¹⁵, S.613)。そして、グーテンベルクは不確実性の問題をつねに強調していた。しかしながら、彼はこのような限界が自分の設定した研究課題の全体を無効にしてしまうとは考えなかった。反対である。彼は、まさにこの課題が経営経済論の中心的な課題であると考えたがゆえに、そしてそれを徹底的に追求しようとしたがゆえに、そこに現れる限界についても人一倍明察することになったのである。

(5) しかも、「要素論的アプローチ」に関するロイトルスベルガーの批判的吟味 (E. Loitlsberger, Faktor oder Prozeß als Grundbegriff der Betriebswirtschaftslehre, in: R. Bratschitsch et al. (Hrsg.), Beiträge zur Begriffsbildung und Methode der Betriebswirtschaftslehre. Festschrift für W. Bouffier, 1965, S. 112 ff.) を別とすれば、多くの場合これらの限界の指摘は、後述のように英語圏の研究成果 (なかでも、カトナーやサイモン) に依拠し、それを対置する形でおこなわれた。

だが、他方で、この課題というのは、経営における生産性関連の究明に限定されるものでは決してありえなかったはずである。というのも、もしそうだとすれば、シェーファーの指摘をまつまでもなく、方法と体系のあいだの不一致は最初から不可避的であろうし、もっと端的には、販売論と財務論の大部分は経営経済学の中心的な課題でないことになろう。それゆえ、生産性関連の理論が有する限界の指摘でもって『原理』全体に対する批判に代えるのでは、事態を単純化しすぎることになろう。また、生産的要素の体系が第2巻以下で中心的な位置を占めていないことに気がついたシェーファーのような人たちは、グーテンベルクの度重なる言明にもかかわらず、『原理』は生産性関連以上の、あるいは以外の理論ではないか、と反問してみてもよかったはずである。このように反問するとき目に止まるのは、1960年代後半以降のグーテンベルクは、経営経済学的方法的問題を論じるにあたって、生産性関連という規定を口にしなくなるという事実である。

すでに幾度かふれたように、60年代の中葉からドイツ語圏では、行動科学的組織・意思決定論を導入し、それに依拠してグーテンベルク的な経営経済理論とは異なる方向をめざそうとする研究がふえ始めた。それらは、最初は企業目標の研究に集中していたが、その後次第に、企業を社会システムとしての組織として把握する組織論を基礎に据えた経営経済学体系の構築に向うことになる。生産性関連の理論に対する上述の批判のひとつは、この過程で提出されたのであった。グーテンベルクは、研究状況のこのような推移を前にして、一方で、ここで現れた目標論、すなわち、個人心理学と社会心理学に基づいた研究方法と多目標論に吟味を加え、なかでも情動心理学上の要求水準-満足行動原理を無反省に企業行動に適用する満足利潤説に対して厳しい批判を対置した。他方で、この段階における経営経済学研究の主要課題を定式化しようと試みたのであるが、そのさい、彼は、経営経済学の核心は生産性関連にあるとはいっていない。そうではなくて、「私の考えでは、経営経済学、わけても経営経済理論の核心をなすのは、決定論的なものであれ⁽⁶⁾ stochasticなものであれ、経営全体の相互依存体系である」と言っている

のである。もう少し詳しくみよう。

グーテンベルクは、まず第一に、1965年の講演のなかの「経営経済学の理論的構造の探究」と題した節において、次のように述べている。

「この間、経営経済学は、外的ならびに内的な多くの事態から新しい刺激を受け取ってまいりました。しかし、それにもかかわらず、生産・費用・投資・調達・在庫・販売・財務の領域における諸行程のあいだにあって、これら諸領域における諸行程をひとつの統一たらしめている諸関連と諸依存を規定することは、依然として困難でありました。この統一こそわれわれが欲しているものであり、これまで経営経済学がまだ生み出すことのできなかつたものであります。……現在の経営経済学、それも私が念頭においているのは前進しようとする経営経済学、ヘーゲルのいう概念の緊張にひるまない経営経済学のことですが、これは上の統一を、あるいはこう言ってよければ、経営経済学という学科の理論的構造を探究しております。」⁽⁷⁾

また、同年、ケルン大学退職を前にして彼が経営経済学会で行った最後の講演では、次のように問題を提起している。

「現在の経営経済学を特徴づけているのは、専門化に向う非常に強い傾向であります。この発展は、一方では肯定的に評価されなければなりません、他方では経営経済学の対象である企業そのものが経営経済学的研究の視野から失われてしまうという危険があります。ここで私が言おうとしていますのは、全体としての企業、統一としての企業、諸部分の連関としての企業のことです。諸部分のこの連関は、科学の上でこれら諸部分についてどのような方法がとられていようとも、それらとは関係なく存在しているのです。」⁽⁸⁾

(6) E. Gutenberg, Betriebswirtschaftslehre—Raum für viele wissenschaftliche Temperamente. Interview mit Erich Gutenberg, Wirtschaftswoche, 1972, Nr. 50, S. 54.

(7) E. Gutenberg, Diplom-Kaufmann als Revisor, Zeitschrift für Interne Revision, 1(1966), S. 21.

(8) E. Gutenberg, Über einige Fragen der neueren Betriebswirtschaftslehre, ZfB 36(1966), Ergänzungsheft S. 6.

そこでこの講演において、グーテンベルクは「全体性問題であるこの相互依存問題⁽⁹⁾」を取り上げ、経営経済学的研究における基本課題としての相互依存問題を簡単なモデルを用いて例示しようとした。それは、4年後の『原理』第3巻について上にみたのと同様に、全経営過程を調達、生産、販売の三大部分領域に分け、それらに相對している財務領域を第四の部分領域としたうえで、これら部分領域における諸行程をそれぞれ簡単な関数モデルで描写し、それらの連関を問おうとするものであった。

最後に、第三に、75歳の誕生日を迎えたグーテンベルクは、『経済週報』誌のインタビューで、やはり同様の経営経済学構想を語っている。すなわち、「経営経済学は他学科とこれまで以上に協力しあわねばならないとすれば、経営経済学を生産、販売、財務等々のような個々の機能領域に画然と分割してしまうことはやめなければならないのではないのでしょうか」という問いに、彼は次のように答えているのである。

「あなたが挙げられた諸領域に経営経済学を分けることは、一定の分業ということからして合目的であろうというのが、私個人の考え方です。というのも、これら部分領域で現れる諸問題は、今日では、高度な方法的知識と能力を集中的に投入しなければ解けないほど複雑になっているからです。それゆえ、一定の専門化がこれから先も残りつづけなければならないでしょう。

だが、ときにはこの専門化の行き過ぎがあった、ということも認めなければならないと思います。この学科はもう一度いくつかの基本事態に立ち返ってみるときに立ちいたっているのではないか、こう考えてみる必要があります。

私は、すでに20年代の中頃に、経営経済学をどの程度まで個々の部分領域に分けることができるかという問題に取り組んだことがあります。経営経済学の対象をいったいどのように規定すべきであるか、ということが当

(9) Ebenda.

時の問題でした。現在と同様、当時もこの学科は、自己了解を探し求めておりました。私は、企業を相互依存しあった諸過程の統一、体系として呈示しようと試みました。そして、経営経済学に依然として今日もなお突きつけられている大きな課題は、企業のすべての部分領域を縦横に貫いている経営諸過程のこの相互依存体系の探求である、と私は考えています。

しかし、この課題を解決することは決して容易ではありません。なるほど相互依存の諸体系は、数学という補助手段を用いてかなりの程度まで記述されています。しかし、まだこれによって相互依存問題そのものが解かれているわけではありませんし、最近の諸方法にはこの問題を取り扱うための大きな長所があるとしても、やはりそうなのです。

私の考えでは、経営経済学、なかでも経営経済理論の核心をなすのは、決定論的なものであれ stochastic なものであれ、この経営全体の相互依存体系です。この意味で、経営経済学は経営全体の過程体系の分析であって、たんに過程形成に限られるものではありません。¹⁰⁾

以上のように、『原理』第3巻出版前後のグーテンベルクは、経営の相互依存体系が経営経済理論の核心だと主張しているのである。そして、1976年におこなわれた第2巻の改訂には、「企業のすべての領域を結合し支配している経営全体の相互依存の法則」(II¹⁵, S. 372)という表現すら採り入れられている。しかし、もちろん上のインタビューでも念を押されていたことだが、経営経済理論の中心的対象を相互依存的な諸過程の体系に求めるこの見解は、1920年代来まったく変わっていない。それにもかかわらず、グーテンベルクのこの見解が彼の門下の人たちにすら正確に受けとめられなかったことは、銘記されておいてよい。¹¹⁾ 本章の最後に、次節では、この相互依存体系と『原理』

¹⁰⁾ E. Gutenberg, Betriebswirtschaftslehre—Raum für viele wissenschaftliche Temperamente, a. a. O., S. 53 f.

¹¹⁾ グーテンベルク派の代表者アルパッハは、1950年代の末に『経営経済理論の対象としての企業』を念頭において、「経営経済学は経営諸事態の網を突き抜けて、その背後にある一般的な諸依存の構造に到達し、それによって自己を科学として発見した云々」と書いていた (H. Albach, Zur Theorie der Unternehmensorganisation,

全体の関係を整理することにしよう。

第10節 資本諸量の相互依存体系

グーテンベルクによれば、企業はより多くの貨幣獲得を目的として、貨幣から出発して姿態変換をたどりながら再び貨幣形態にもどる資本運動を内実としており、資本の各構成部分は姿態変換をたどるこの循環過程のいずれかの段階にそれぞれの形態をとる資本諸量として存在していた。営業期間あるいは計画期間ごとに作成される貸借対照表は、この資本諸量の構成と布置を知るための手段である。しかし、そこに記載されるそれぞれの在高量は、その作成時点までの時間経過のなかで行われてきたその都度の転態行程を累計した結果だけを示しているにすぎず、この在高においては、資本諸量の運動過程の各転換行程そのものは消し去られている。したがって、時間経過のなかで進行する資本運動としての企業の諸行程を描写するためには、各転態行程を循環過程の段階ごとに整理して、時間順に配列することが必要であろう。グーテンベルクは、第3巻でこの方法を用いて、時間経過のなかでの資本運動を次のように記述している(Ⅲ¹, S. 7-12, 123-128)。

ZfhF 11. Jg. (1959), S. 256)。それにもかかわらず、以前に引用したように、彼は60年代の後半にいたっても、グーテンベルクの理論の中心におかれているのは生産性関連であり、生産以外の諸現象も間接的にこの生産性関連に還元されると述べていた。彼は、今日でも依然として『原理』を、企業の投入の産出の間の因果関連を探究する生産性理論 (Produktivitätstheorie) として特徴づけている (Ders., Organisations- und Personaltheorie, in: H. Koch (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in der Unternehmenstheorie. Festschrift zum 85. Geburtstag von Erich Gutenberg, 1982, S. 1 ff.)。また、同じくグーテンベルク門下でありながら、後に意思決定指向的経営経済学の推進者となったハイネンは、上述の『経済週報誌』のグーテンベルク・インタビューに並べて掲載されたオマージュにおいても、『原理』では、経営経済学の課題設定と解決アプローチは、生産諸要素の結合過程から導き出されている」とし、しかも、「この『結合過程』の体系エレメントは、第2巻『販売論』をも同様に貫いている」と述べている (E. Heinen, Das System Gutenbergs wurde zum Ausgangspunkt der betriebswirtschaftlichen Disziplin, Wirtschaftswoche, 1972, Nr. 50, S. 55 f.)。

まず、財貨経済過程では、調達された生産的諸要素は、生産的使用にすぐに入り込むか、ひとまず在庫されるかのいずれかである。前者を r_i 、後者を \hat{r}_i ($i=1, \dots, m$) と書くことにする。 \hat{r}_i は、出庫されて使用過程に入るとき r_i になる。いま、この企業の生産段階が一段階だけとすると、中間在庫は存在しない。したがって、生産物についても、生産的要素と同様に、販売された j 番目の生産物量を x_j 、製品在庫分を \hat{x}_j ($j=1, \dots, n$) と記すことにすれば、財貨経済過程に存在する変数は、

$$P_w = (r, \hat{r}, x, \hat{x})$$

$$\begin{aligned} \text{但し, } r &= (r_1, \dots, r_m) & x &= (x_1, \dots, x_n) \\ \hat{r} &= (\hat{r}_1, \dots, \hat{r}_m) & \hat{x} &= (\hat{x}_1, \dots, \hat{x}_n) \end{aligned}$$

という行ベクトルであらわせる。

さて、ここでこの表示に時間秩序を採り入れるために、各財貨数量に対して時間指標を与え、これによってその行程がいつ行われるものかを指示させることにする。これらの指標は、調達、原材料在庫、生産、製品在庫、そして販売という各領域の境界で行われる取引(転態)の時点を示す。考察中の(計画)期間をこれらの時点によって部分期間に分けることにすると、各部分期間の始めと終りは、少なくともそのひとつ(というのは、二つ以上の指標が同一時点に重なることがあるから)によって定められている。この部分期間数を T'' とすれば、財貨経済過程のすべての変数に時間 t ($t=1, \dots, \tau, \dots, T''$) という第二の指標を与えることができ、部分期間については、

$$\begin{aligned} P_{w\tau} &= (r_{1\tau}, \dots, r_{m\tau}; \hat{r}_{1\tau}, \dots, \hat{r}_{m\tau}; x_{1\tau}, \dots, x_{n\tau}; \hat{x}_{1\tau}, \dots, \hat{x}_{n\tau}) \\ &= (r_\tau, \hat{r}_\tau, x_\tau, \hat{x}_\tau) \end{aligned}$$

となる。ここでこの期間に転態がない項目は、言うまでもなく 0 値をとる。

全期間をまとめると、財貨経済過程は次の行列によって描かれる。

$$P_w = \begin{pmatrix} r_1 & \hat{r}_1 & x_1 & \hat{x}_1 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ r_\tau & \hat{r}_\tau & x_\tau & \hat{x}_\tau \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ r_{T''} & \hat{r}_{T''} & x_{T''} & \hat{x}_{T''} \end{pmatrix}$$

生産過程が多段階からなる場合には、中間在庫が生じるから、それに応じ

て記号の数だけではなくて、時間指標もふえることになる。しかし、その場合にもそれを記述する行列は、上の行列と何ら本質的に異ならないはずである。

ところで、この財貨経済行程の両端は、 m 種の生産的要素の調達と n 種の生産物の販売ともなう支払と収入に結びついている。企業が行う支払をベクトル $\mathbf{a}=(a_1, \dots, a_k)$ で、また収入を $\mathbf{e}=(e_1, \dots, e_l)$ で示すとすれば、この財務的な量にかかわる経営過程は、

$$\mathbf{p}_f=(\mathbf{a}, \mathbf{e})$$

と書けよう。この財務行程も時間の経過のなかで行われるのであり、したがって、考察中の(計画)期間を各財務的取引の時点で区切るとすると、全体の部分期間数は恐らく T'' よりもふえることになる。それを T' とすれば、企業の支払と収入に関する財務領域は、結局次の行列で記述される。

$$\mathbf{P}_f=\begin{pmatrix} \mathbf{a}_1 & \mathbf{e}_1 \\ \vdots & \vdots \\ \mathbf{a}_r & \mathbf{e}_r \\ \vdots & \vdots \\ \mathbf{a}_{T'} & \mathbf{e}_{T'} \end{pmatrix}.$$

最後に、自己資本の調達や利益の資本への組入れ、ならびに他人資本の受入れと、その返還ないしは配当などによる資本フォンドの増加あるいは減少は、財貨経済過程と直接に結びついている財務行程とは区別される。それを資本フォンド行程と呼んで \mathbf{p}_c であらわすと、 \mathbf{p}_c は資本フォンドへの受入れ c_1, \dots, c_u と、資本フォンドからの返還 c_{u+1}, \dots, c_{u+v} からなる。これらそれぞれの取引の時間指標のうち、あるものは T' の部分期間と一致するかもしれないが、一致しないものはその分だけ部分期間の数をふやすことになる。こうして、最終的な部分期間総数を T と書くと、

$$\mathbf{P}_c=\begin{bmatrix} c_{11}, \dots, c_{1u}, c_{1, u+1}, \dots, c_{1, u+v} \\ \vdots \\ c_{r1}, \dots, c_{ru}, c_{r, u+1}, \dots, c_{r, u+v} \\ \vdots \\ c_{T1}, \dots, c_{Tu}, c_{T, u+1}, \dots, c_{T, u+v} \end{bmatrix}=\begin{bmatrix} c_1 \\ \vdots \\ c_r \\ \vdots \\ c_T \end{bmatrix}$$

であらわせる。

経営全体の過程 \mathbf{P} は、それぞれの時間秩序をもつ上の三つの部分過程か

らなる。いま、 P_w と P_f の時間指標を T の部分期間に配列しなおすと、 P は次の行列となる。すなわち、

$$P = (P_w, P_f, P_c) = \begin{pmatrix} r_1 & \hat{r}_1 & x_1 & \hat{x}_1 & a_1 & e_1 & c_1 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ r_T & \hat{r}_T & x_T & \hat{x}_T & a_T & e_T & c_T \end{pmatrix}.$$

この行列は、互いに相対的に自立した三つの時間秩序のなかであって、全体として連関しあっている経営の全行程を含んでいる。それらの諸行程は、「法則性ととも自由な結合を通して互いに結びつけられている」(III, S. 128)。グーテンベルクが「私の見解によれば……経営経済理論の核心をなすのは経営全体の相互依存の体系である」というときに念頭においているのは、これだけに限られないが、このような法則性と自由な結合によって結びつけられている諸行程の統一である。

この相互依存体系を形成している関係は、二種類に類別できよう。第一は、結果が上の行列の各資本諸量に現れてくるような諸行程において見られる関係である。これらの諸行程は、資本運動がたどる姿態変換過程の各段階において資本がとる各機能形態（貨幣資本、生産資本、商品資本）の内部、あるいは別の見方をすれば、この各段階に対応した各機能領域（調達、生産、販売、財務）の内部に属し、関係をとりむすぶ。第二は、これら諸過程ないし機能領域間で形成される相互関係である。しかし、経営全体の相互依存体系と言われるゆえんでもあるが、下位諸過程ないし機能領域は、そこにおける諸行程の作用を過程内に閉じ込めてコントロールできるような完全な分節ではない。経営の全行程を記載した上の行列でいえば、そこにおいてある量に変化すれば、それは他の諸量にただちに作用を及ぼしうるのであり、それは場合によっては、たとえば企業の財務均衡を脅かすような帰結をもたらすようなこともありえよう。このように、諸行程は下位過程領域を介して経営全体の相互依存網に間接的に接続しているばかりではなく、下位過程領域を飛び越えて直接的に相互依存網の項を形成しているのである。そして、この後者の関係の方こそ本源的なのであって、前者の関係は、グーテンベルクの表現を借りれ

ば、「ひとえに方法的な理由から孤立させて研究されうる」(Ⅲ¹, S.128) にすぎない。

生産論、販売論、財務論という巻別構成がすでに示しているように、『原理』における企業のこのような相互依存体系の記述は、二層的に進められている。まず、資本運動が姿態変換過程の各段階でとる形態に対応した主要活動領域へと分節化がおこなわれ、それらのなかで第一の関係が分析されている。これはすでに見た通りである。それをここでもういちど要約すれば、生産領域(第1巻)では、諸行程は費用水準の規定関係という視点から整序されており、販売領域(第2巻)では、販売水準に焦点が合わされていた。この両巻によって、生産費用の関数と販売関数ならびに販売のために投入される諸用具の費用関数が規定され、こうして資本費用を除いた利益関数が定義されていた。そして第3巻では、調達と在庫を含めた広い意味での生産過程に販売過程を加えた財貨経済過程の諸行程が、資本拘束の総量と時間的配分(資本需要関数)という側面からとらえなおされたいうで、この資本需要を充足させるための財務的諸可能性とその諸行程が、主として資本フォンドの⁽¹⁾構造化という観点から整理された。

ところで、経営事象のなかには、しかしながら、たとえば生産プログラムや製品形成問題のように、最初から生産と販売という二つの下位分節にはまり込んでいるものがある。また、生産方法の選択問題は、生産費以外にこの生産プログラムの構成(これはこれで危険分散問題にかかわる)に関係するのは当然として、さらには、計画生産量・需要の価格弾力性・注文の安定性、そ

(1) 以上のことは、第3巻初版の序説では次のように要約されている。『原理』の第1巻では生産費用水準の主要決定因が問われ、第2巻では販売量の主要決定因が問われたとすれば、いまや〔第3巻では〕問いは資本需要の決定因〔と資本調達問題〕に向けられる」(Ⅲ¹, S.3)。また、1976年の第2巻第15改訂版では、「生産関数、販売関数、財務関数」という表現を用いて、「生産関数、販売関数、財務関数は、経営経済学の対象であるかぎりの企業が呈示するような投入/産出-体系(Input/Output-System)を記述する」(Ⅱ¹⁵, S.11)と記されている。但し、もはや繰り返すまでもないことだが、この「投入/産出-体系」は、第1巻における狭義の(本来的な)生産性関連と同義でありえない。

して財務状態と残存簿価などの諸条件の布置に依存する。また、価格形成は、一方では、生産物の品質水準・生産原価・供給条件、場合によっては立地条件、製品の差別化・販売組織と顧客サービス・広告・支払条件、さらには企業の財務緊張の程度、そして、他企業の販売政策と反応などの影響のもとにあり、同時に他方で、設定された価格水準自体は、販売量、したがってまた生産量と調達量、売上高、総資本拘束量、金融条件等々にはねかえる。『原理』では、下位部分領域内部での諸事象の連関と並んで、「経営部分領域間の連関とこれら諸領域のひとつにおける諸行程が他の諸領域に投げかける放射」(Ⅲ¹, S. 346)、そして全体としての作用・反作用の連鎖に絶えず言及されている。『原理』のグーテンベルクは、これらの反応連関の記述を積み重ねることによって、相互依存的な諸行程の統一としての企業もつメカニズム体系を描き出そうとしているのである。

以上のことに基づいて、『原理』で照準されている対象と記述のレベルを『経営経済理論としての企業』と比較するとき、次のように言えよう。後者『企業』では、各行程の相互反応的メカニズムとしての企業のあり方そのものの提示が主目標とされていたのに対して、『原理』では、企業全体の諸行程の相互反応メカニズムそれ自身を描かなければならなかった、と。だから、メカニズムについての記述の豊かさと具体性の点で、『原理』と『企業』は著しい対照をなしている。しかし、全体としての企業を、資本諸量を動かす諸行程の相互依存体系として把握すること、そして、この依存体系の解明にあたっては、それをひとまずは相対的に自立的な下位体系に区別して、その各内部での諸行程を探究し、次にそれらのあいだの依存関係を追跡するという手続、さらに、このように二層的に構成される相互依存メカニズムのなかで経営事象が持ちうる作用と反作用の総体の記述をめざす方法——このような分析と記述の基本的な点では、『企業』と『原理』とのあいだにほとんど違いが見られない。とはいえ、相互依存体系の形成的な性格については、決定的な違いがひとつあった。『企業』では企業者は〈かのように〉の抽象によ

って消され、企業はあたかもそれ自体で存在する自動的な反応装置として記述されていた。この反応装置は、与件変化に対してつねに即時的に新しい最適均衡状態に到達することができた。この均衡への（無時間的な）到達過程における諸行程とその経路が、『企業』における反応メカニズム論のアウトプットであった。これに対して、『原理』では、企業という相互依存的な諸過程の体系は、実際には不確実な環境のもとで、本性において絶えずこのような最適諸行程とその経路の選択をめざす営業-経営指導の意思決定の産物である、という規定が新たにつけ加えられた。したがって、『原理』では、一方で、企業は依然として最適状態が存在するはずの相互依存体系としてとらえられ、そこで各行程がもたらす諸結果の探求がめざされている。しかし、この探究は、他方で同時に、およそ企業という場で生じるはずの意思決定状況と営業-経営指導が解決すべき問題という水準へ移調される。その結果、企業は、営業-経営指導が自己の構想に基づき、計画化という行為を通して設計した秩序と、その実現とのための組織化行為によって出現させる諸行程の総体としてとらえなおされる。そのさい、営業-経営指導は、最適をめざす意思決定において考慮すべき諸条件の布置と、各選択肢がもたらすことになる諸結果について、上の移調と同時に指示を受け取っていることになる。換言すれば、「法則性とともな自由な結合によって結びつけられている」企業の資本諸量と諸行程の連関の解明は、そのまま営業-経営指導が意思決定を下すにあたって考慮すべき法則性と、代替案の自由度の解明につながれている。

つまり、『原理』は、グーテンベルク自身が一般的なかたちで言明したことがあるように、たんにいわゆる「現実の諸構造を認知的に把捉すること」⁽²⁾だけに限られていなかった。彼の見解によれば、「企業が最適あるいは準最適に到達することにどの程度まで成功するかということとは独立に、企業そ

(2) E. Gutenberg, Zur Frage des Normativen in den Sozialwissenschaften, in: F. Karrenberg et al. (Hrsg.), Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung. Festschrift für Gerhard Weisser, 1963, S. 122.

れ自体が本質的に最適化諸規定 (Optimierungsvorschriften) によって規定されている。経営経済学の課題は、この最適化過程を解き明かし、しかもその完全化に積極的に協力することにある⁽³⁾のであった。

(3) A. a. O., S. 127 f.