

経

七

ミ

3

経済セミナー

昭和61年3月1日発行(毎月1回1日発行)通巻374号
昭和60年8月20日国鉄首都特別扱承認雑誌第8491号
昭和32年4月18日第3種郵便物認可 ISSN 0386-922X

the keizai seminar
march 1986 no.374
日本評論社

【特集】

経済学者が答えるべき課題

人間と社会の学としての再生を——内山秀夫 身近に存在する大きな領野——末石富太郎

61年度予算のポイント

猪口邦子の経セミ・フォーラム/労働——花見 忠・赤松良子

On the Soft Budget
Constraint, Keizai Seminar
1986, 55-64. old.
In Japanese



反ファシストの経済学者

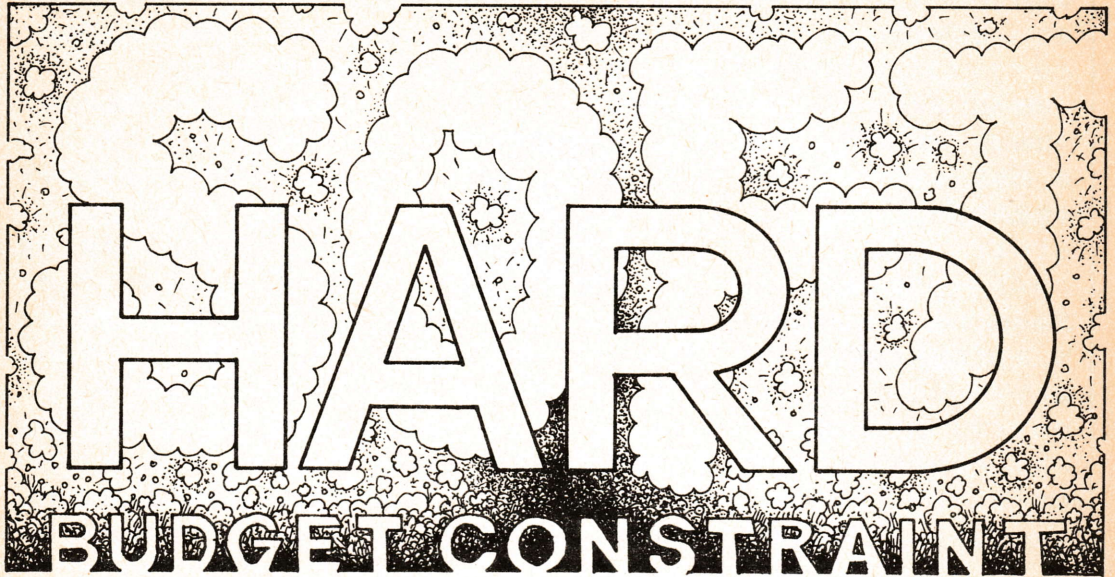
イタリア共和国第2代大統領(1948-55)、ルイジ・エイナウディは、1874年3月24日に、北イタリアのクネオで生まれた。95年に卒業論文「イタリアの農業恐慌」で学位をとり(イタリアでは大卒を卒業するとドットーレになる)、98年に母校

トリノ大学の経済学私講師となつて、1908年には雑誌『社会改良』を創刊するという調子で、ムソリーニ政権の成立(1922)までは順調な生涯であった。19年には上院議員、翌年からはミラノのボッコネ大学の経済研究所長兼務となり、1903年から寄稿していた夕刊紙『コリエレ・デレ・セラ』でも、重要な役割を演じるようになった。

ところが1924年12月に、かれは上院で、内務省に非常権力を与えようというファシスタ政府の提案に反対投票をし、おそらくそのために『コリエレ・セラ』、ボッコネ大学、トリノ理工科大学における地位をうばわれた。1928年にはふたたび上院で政府案に反対し、さらに35年には、エチオピア侵略に反対投票をする。(3ページへつづく)

「ソフトな予算制約」再説

コルナイ・ヤーノシュ*



(え／巽亜古)

現代経済の種々の断面において、顕著な傾向が観察される。それは経済主体の予算制約が「ソフト」化していることである。この現象は混合経済において生じており、社会主義経済にもはっきりと現われている。「ソフトな予算制約」症候群は、ふつう経済組織（国有企業、私企業、非営利団体、家計）にたいする国家の温情主義的役割と結びついている。

本稿の構成は以下のとおりである。まず第1節では概念の明瞭化をおこなう。すでに筆者は、『不足の経済学』（*Economics of Shortage*, North-Holland, 1980）や、社会主義経済の慢性的不足の理論を要約した解説論文（1979）において、ソフトな予算制約の概念を展開している。それ以降、この概念は広く論議の対象になっており、論文あるいは討論のなかでさまざまなコメントをいただいた¹⁾。ここではその再定式化をおこなうつもりであるが、最初の定義や解釈と重なる部分あるい

は異なる部分がでてこよう²⁾。

第2節では予算制約の「ソフト化」が企業行動に及ぼす影響を検討したい。第3節および第4節では、ハンガリー、ユーゴスラビア、中国の三つの社会主義国、および非社会主義の混合経済にかんする経験的な観察を記述してみたい。

1. 概念の明瞭化

「予算制約」という用語は、もちろん家計にかんするミクロ理論から借用されたものである。意思決定者が予算制約を有するという仮説は、セイの原理にかんする仮説と同値である³⁾。クラウアー（1965）も述べているように、予算制約は簿記的な恒等関係でもなければ技術的な関係でもなく、合理的な計画化の公準である。これにかんして、とくに二つのことが強調されなければならない。その一つは、予算制約が意思決定者の行動特性に関係していることである。つまり、彼は産出物を販売したり、かつ（または）資産からの収益を得ることから獲得された所

* Kornai János 1928年ブダペスト生まれ。国籍ハンガリー、1955年より経済研究所、繊維工業研究所、コンピューター・センターの研究員として勤務。1967年より科学アカデミー付属経済研究所に勤務。1982年ハンガリー科学アカデミー正会員。経済学博士（1961年）。

【訳者解説】

ここに掲載する論文はピッツバーグ大学におけるコルナイの講演記録である。すでに本誌の1983年3月号および6月号で、コルナイの紹介がなされているので、ここでは繰り返さない。1983年の来日以後、コルナイはプリンストン大学高等研究所(1983-84)、およびハーバード大学(1984-85)の客員研究員・教授を勤め、86年秋からはハーバード大学の非常勤の教授職に就任することになっている。

コルナイの大著 *Economics of Shortage*, 1980 (『不足の経済学』) は、社会主義経済の卓越した分析の書として知られている。そこでは独自のアイデアが数多く展開されているが、そのなかでもっとも重要なアイデアのひとつが、本稿のテーマにもなっている「予算制約のソ

フト化」である。通常のマクロ理論で想定される経済主体の予算線が、社会主義経済では硬質なものから軟質なものへと変化する、というのがその核心である。それが一時的なものではなく、一定の社会経済的制度に支えられた恒常的な現象であるがゆえに、別のマクロ理論が必要になるわけである。



予算制約のソフト化は、社会主義経済のみならず、現代の資本主義経済でもさまざまな側面においてみることができる。もちろん、その現われ方や頻度は両体制で異なっている。コルナイは本稿において、ソフトな予算制約のこれまでの規定をやや変

更しているだけでなく、これまで触れていなかった資本主義経済におけるソフト化現象についても論及している。これは米国滞在中の研究と討論のなかで、着想されたものである。講演の論題 *The Soft Budget Constraint* に、「再説」を加えたのはこのような理由による。

訳載にあたっては、紙幅の関係上、「ハンガリー、ユーゴスラビア、中国における経験」の一節を割愛せざるをえなかった。改革を進めたり、独自の道を歩むこれらの諸国の予算制約も、いまだきわめてソフトであることが実証されている部分である。

なお、予算制約のソフト化にかんするオリジナルな規定については、『反均衡と不足の経済学』(日本評論社、1983年)の第5章、および『「不足」の政治経済学』(岩波書店、1984年)の第1・2章を参照されたい。

得で、費用を賄う。それゆえ、彼は金銭的な制約のなかで、支出するのである。いま一つは、予算制約が事前の変数、とりわけ需要にたいする制約だということである。つまり、それは実際の支出が生じたときの、将来における金銭的狀態にかんする期待にもとづいていることである。

支出と収入のあいだの硬質な関係が緩められると、予算制約の「ソフト化」が生じる。なぜなら、収入を超える支出が別の機関、典型的には国家によって肩代わりされるからである。意思決定者が高い確率で外部の資金援助を期待でき、この確率が彼の行動に堅固に組み込まれることも、「ソフト化」のさらなる条件になる。図1はこのケースを簡単に図式化したものである。図には二つの商品A、Bの通常の商品空間と、本来の予算線が描かれている。それゆえ、何らかの外部資金の援助によって、超過分がカバーされることになる。次期においても、同じ金銭的な制約下で実際の支出はより大きな P_2 になり、再び超過分がカバーされることが予想される。ふつう厳密に決定されるように描いてある予算線が、「拡張可能」になるのである。意思決定者はこの確

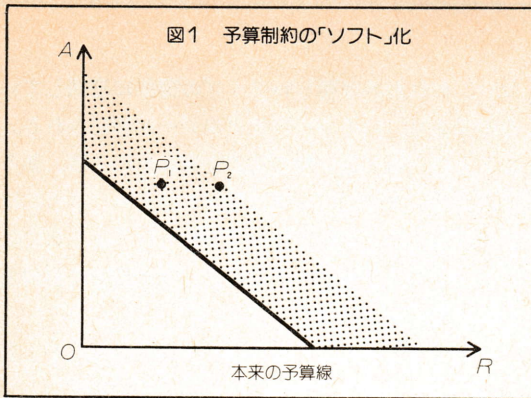
率変数の確率分布に、主観的な認識を抱いている。超過支出が外部の援助によってカバーされる主観的確率が高ければ、その分だけ予算制約はソフトになる⁴⁾。

概念の一般的な明瞭化をすませたので、本節の以下の部分および次節においては、企業(公企業と私企業の双方を含む)にかんするケースを分析することにしよう。第3節と第4節では再び議論をより一般化し、企業のほかに、国家機関、地方政府・非営利団体の予算制約にまで議論を広げよう。

企業の予算制約をソフト化する方法はさまざまである。

1. 「ソフトな補助」 中央政府や地方政府から補助が授けられる。取引やロビー活動によって補助が交渉可能なものであれば、ソフトな補助といえる。過去、現在あるいは将来におけるコスト超過に、補助が振り向けられるのである。

2. 「ソフトな租税」 ソフトという形容詞は税率に関係しない。低い税率でも、租税規則が一律にかつ長期にわたって定められており、また租税支払いが厳格に強制されておれば、租税制度はハード



でありうる。逆に、税率が高くても、租税規則が交渉可能で、取引や政治的圧力に従う場合には、租税はソフトである。税率が一律でなく、セクターや地域や所有形態によって、適宜に設定されるのである。徴税が厳格に実行されず、漏れや免税や納税延期などが生じるのである。

3. 「ソフトな信用」 ここでも、ソフトさは利子率の水準に関係しない。信用契約が厳格に履行されれば、低い利子率のもとでも信用制度はハードでありうる（金融市場が低い利子率にあると仮定して）。債権者は債権回収ルールにもとづいて融通するのであって、借入金を返済できない企業を援助するわけではない。信用契約の履行は、最後の最後まで迫られる。支払い不能の場合には、財産管理、破産、強制合併、売却などの厳しい法的手段が下される。これにたいして、信用契約の履行が強制されず、不確かな信用が供与され、繰延べが許されれば、高い利子率のもとでも信用制度はソフトでありうる。返済の現実的な見通しがなくても、重大かつ慢性的な金融危機にある企業を援助するために、ソフトな信用が利用される。

4. 「ソフトな管理価格」 価格が売り手と買い手の自由契約によって決まるのではなく、何らかの官僚機関によって設定される場合に、これを適用しうる。管理価格がハードでありうるのは、それがいったん設定されれば支出を規制し、費用上昇に自動的に調整されることがない場合である。他方、何らかの「コスト上乘せ」原理にしたがって、自動的に費用に調整されるように設定される場合には、管理価格はソフトである。

予算制約をソフト化させるこれらの手段は、決して相互に排他的なものではなく、同時に適用され

ることも、通時的に適用されることもある。また、これら四つですべてが尽くされているわけではなく、その他の方法もありうるだろう。

ここで、この一般的な記述に若干の限定とコメントを付しておこう。

図1は静態的な図式になっている。現実生活の問題は動態的なものである。企業の予算制約をソフト化させる四つの手段は動的過程であり、それぞれの援助は支出フローと売上げからの収入フローの差額を埋めるものになっている。

個別企業の予算制約のハードさソフトさを論じるのは、無意味なことである。一般的な定義のところでは述べたように、外部からの援助にたいする主観的な確率分布は、集合的な経験に依存している。この点での決定的な問題は、過去の長期間にわたって多数の企業の一般的な経験がどのようなものであったかであり、かつまた同様な経験が将来にも予想されるか否かである。

「ハード」と「ソフト」は、議論の尺度の二極を構成する。決定論的な極大化モデルでは、上限にぶつかるか、あるいはぶつからないかのどちらかである。しかしここでは、外部からの援助と金融的な規律の強制にたいする主観的な期待、という確率論的な問題に直面している。それゆえ、非常に厳格な制約と完全にルースな制約とのあいだの中間的なケースが存在しうるのである。高速道路のスピード制限を例にとってみよう⁵⁾。制限を遵守する人々もいれば、多少の範囲で許容制限をしばしば超える人々もいる。違反の分布は制限の強制度合いに依存しよう。ソフトな強制のもとでさえも、制限があるという事実そのものがスピードに一定の影響を与えるだろう。つまり、制限が完全にルースであることはないのである。

予算制約が完全に有効な場合と完全に無効な場合の、両極端の排他的可能性のみを問題にする「イエス」か「ノー」かの枠組ではなく、一定の尺度にもとづいて考察するもう一つの理由がある。外部の援助はふつう自動的になされるものではなく、それを獲得するためには一定の努力が要求される。企業の経営者（私企業の場合は所有者も）は、政治的な圧力集団やロビイストあるいは個人的なコネに訴えな

なければならない。国によって、明白な贈賄が頻繁なところも、それほどみられないところもある。互恵的な形で隠された腐敗は、より広範に広がっている。これらすべての努力は、A. O. クルーガー（1974）が描いたレント（準地代）探求行動に似ている。彼女は主として否定的な介入が少なくなるための努力について論じているのだが、ここでわれわれが議論しているのは、より積極的な介入のための努力なのである。いずれにしても、レント探求も予算制約のソフト化も、何らのコストなしで達成できるわけではない。それゆえ、それがソフトになったとしても、予算制約は少なくとも企業やその他のマイクロ単位の行動に一定の影響を与えずにはいない。

予算制約のハードさは、利潤極大化と同義ではない。利潤極大化を目指す企業が赤字状態にあれば、企業は損失を削減することに努力するだろう。企業の損失削減努力にかかわらず、環境が赤字の一扫を許さない場合でも、予算制約はハードでありうる。そこで、罰則の存否を強調しなければならない。継続的な損失が企業の存亡にかかわるものであれば、予算制約はハードであり、また損失企業が悲劇的な結果から容赦される度合いが高ければ、その分だけ制約がソフトになる。実際に重要なことは制約の心理的效果であり、ハードな予算制約のもとでは、重大かつ深刻な諸帰結のゆえに損失が恐れられるのである。利潤極大化は、企業的意思決定者の内部的な目標設定にかんするものである。それにたいして、予算制約のソフトさハードさは、損失にたいする外生的な許容制限にかんするものである⁹⁾。

これまでの議論の道筋から明らかなように、予算制約の尺度は単なる金融上の問題ではない。金融的な形態をとってはいるが、それはより深い社会経済現象を反映しているのである。マルクス主義の用語を使えば、それは国家と経済のマイクロ組織との一定の関係を反映するものである。セイの原理（したがってハードな予算制約）について、クラウアーとデュー（1972）は、それが「略奪者や博愛主義者の概念から区別された取引者概念についての暗黙の定義を構成している」と述べている。ソフトな予算制約の場合、国や企業は単なる取引者でもなければ、企業が略奪者で国は博愛主義者であるというわけでも

ない。われわれは新しいタイプの関係に遭遇しているのであり、いくつかのアナロジーが想起される。たとえば、国が過保護の親で企業はその子供、あるいは国がパトロンで企業は雇われマダム、さらには国が保険会社で企業は被保険団体というようにである。ソフトな予算制約症候群は、近代国家の温情主義的役割の現われなのである。

これまでのところ、市場の経済理論は売り手と買い手とのあいだの水平的関係に焦点を絞っているし、他方、官僚制の社会学理論は、マックス・ウェーバーに始まって今日にいたるまで、ヒエラルキー内の支配者と従属者との垂直的關係を研究している。ところが、ソフトな予算制約をもつ企業の問題は、いわばこれら二つの原理が交錯するテーマなのである。つまり、わが企業は顧客と供給者との関係においては水平的関係を取り結び、同時に国家との関係においては特別な垂直的關係を取り結んでいるのである。

いまま少し付言しておけば、本稿では過度にペダントティックな議論を避けたいと思う。ここでは、慣用的に使用されている「予算制約」という用語でマイクロ理論との一定の関連を想起させているが、その概念を文字どおりに解釈すべきものではなく、いわばメタファー⁷⁾として解釈すべきものである。ソフトな予算制約の概念は、金銭的厳格さが弛緩する現象や、支出、生存、成長が外的な援助ではなく自己の稼得能力に依るという考えが稀薄化する現象にみられるような、現代社会における一定の趨勢を把握するものと理解すべきであろう。

2. 企業行動へのインパクト

予算制約のソフト化に向かう趨勢は、多くの相互に関連した帰結をもたらす。本節ではそのなかから三つだけ、つまり価格感応性、効率、超過需要の創出の三つにたいするインパクトについて論じてみよう。前節で限定したように、ここでも企業の行動に焦点をおこう。

第1の問題は、企業的意思決定にたいする価格効果である。投入財にたいする企業の右下がりの需要曲線を想定するトリヴィアルなケースは、ハードな予算制約の存在を前提している。予算制約がソフト

化すれば、それだけ相対価格への適応強制が弱まる。完全ソフトの極端なケースでは、需要の価格弾力性がゼロになり、需要曲線は垂直になる。つまり、それは価格以外の説明変数によって決定される。図1を一瞥すれば明らかなように、コストの上昇が外部の援助によって容易に補償されるのであれば、本来の予算線の正確な形状がどのようなものであるかは問題にならず、硬質な予算線は広い影の領域によって置き換えられるだろう。

ソフトな予算制約は、すべての代替的投入財やすべての要素の需要弾力性を小さくし、したがって利子率や為替レートなどにたいする企業の感応性を低下させる。同様に、多品目の生産に従事する企業は、産出財の相対価格の変化にたいする感応性を低下させる。約言すれば、企業の全般的な価格感応性は低下するだろう⁸⁾。

市場の均衡・不均衡状態にかんする研究のほとんどは、価格、賃金、利子率、為替レートなどの硬直性をめぐるものである。これらの問題が重要であることは疑いないが、その問題の以前に、より根本的な問題に答えなければならない。それは、そもそも価格が効力をもっているのか、もしそうだとしたらその効力が強いのか弱いのか、という問題である。非ワルラス的な市場状態は、多くのシステムにおいて、価格形成の硬直性よりは価格感応性の低下によって説明される。そして、この後者の特質の大部分は、予算制約のソフトさに依存しているのである。

注目すべき第2の問題は、効率にたいするインパクトの趨勢である。投入産出結合が価格シグナルに適応しなければ、資源配分上の効率は達成されない。企業内では、最大限の努力にたいする強いインセンティブが十分に存在しえず、弛緩した作業が容認される⁹⁾。企業経営者たちも、金融上の問題が発生したときに助けを求められるように、工場や市場に目を向けるよりは、官庁へのお伺いに精をだすようになる。

もっとも重要なことは、動的な適応である。予算制約がハードであれば、不利な外的環境にたいして、品質を向上し、費用を削減し、新製品や新技術を導入して適応していく以外に、方策はない。つまり、企業家精神を発揮しなければならない。それに

たいして、予算制約がソフトであれば、そのような生産的な努力は強制されない。その代わり、不利な外的環境にたいする補償を求めて、外的な援助を模索ようになる。国家はモラル上のリスクのすべてを肩代わりする総合保険会社のように振舞うようになり、被保険者が自己の財産保護に頼着しなくなるような、周知の諸帰結が生じてくる¹⁰⁾。シュンペーターは、より効率的なものに先を越された旧い製品・技術・組織の排除、つまり「創造的破壊」の重要性を強調した。ソフトな予算制約は、創造的破壊と対照的に、古い生産方法や非効率的企業を温存するので革新や発展を阻害する。

ソフトな予算制約症候群の第3の帰結は、超過需要の形成に現象してこよう。企業の経営者がいかなる目標（短期・長期の利潤、売上げ、売上げの増進、企業規模など）をもとうとも、これらの目標あるいはそれらの結合は、企業の拡張と結びついていよう。拡張にとって特定の投入産出比率が必要だとしても、これらの目標を達成するための牽引力は、少なくとも一定の投入財にたいする持続的な超過重要をつくりだすであろう。予算制約がハードであれば、この需要は制限される。投入財への支出は、過去・現在・未来における産出財の売上げによって条件づけられており、その売上げはまた産出財にたいする需要によっても制限されている。もし予算制約がソフトであれば、投入財にたいする企業の需要は（少なくとも、金融面からみて）無制約なものになる。需要の疾走が始まる。これらの企業は、請求代金を払えなくても、誰かが介入し救ってくれると信じている。それゆえ、投入財や、とりわけ投資財にたいする強制力をもった制限が、何ら存在しないのである¹¹⁾。ソフトな予算制約をもつ経済単位のウェイトや、投入財にたいする需要の疾走傾向が十分に大きくなり、全体の需要に強い影響を及ぼすようになると、システムは「不足経済」になる。

ここで、われわれはいくつかの理論的な結論を得ることができる。すでに強調したように、ハードな予算制約の存在は、セイの原理が有効であることと同値である。それゆえ、経済の十分に大きな部面で予算制約がソフトであれば、セイの原理は成立せず、またワルラス法則も成立しない。いま、投資プロジ

エクトを計画している大きな企業を考えてみよう。セイの原理が想定するところによれば、企業がそのプロジェクトを開始する用意ができるのは、新しいプロジェクトから生み出される収益のフローがプロジェクトに必要な費用のフローを賄う場合に限られる。もちろん、不確実性の世界では、意思決定者によってリスク負担の度合いも異なるだろう。とはいえ、すべての投資決定者のリスク負担分布が所与であれば、投資資源（投資金融、投資財など）にたいする全体の需要は制限される。なぜなら、予算制約がハードで、金融上の失敗にたいする危機意識が存在するからである。つまり、資本形成の決定において、自制力が働くだろう。投資資源にたいする需要と、その同じ投資資源によって生み出された供給とのあいだにみられるこの対称的な関係が、ワルラス法則（つまり、正と負の超過需要額の総計がゼロになること）のアイデアを基礎づけているのである。

ソフトな予算制約をもつ意思決定者が十分に多くなると、この種のシンメトリーが失われる。神から授けられたマンナのように資金援助が登場してくると、このシンメトリーが崩れる。費用が計画よりもかかり、収益はそれより低くなるという潜在的な懸念をもっていても、企業はプロジェクトを開始できる。金融上の失敗が生じた場合には、救ってもらえるだろう。そのような環境のもとでは、投資計画に自制が働かず、収益したがってまた供給を「死活的」なものとして熟慮し、需要とのバランスを図ることはない。

どんな経済においても、実物の投入財と産出財とのあいだや、貨幣についても、ストックとフローの恒等式が成り立つ。ソフトな予算制約の経済においても、これらの恒等式は自明なものとして成立する。他方、ワルラス法則は恒等式ではなく、買い手の意図と売り手の意図とのあいだの一定の関係を表現している。ソフトな予算制約の場合には、それらが矛盾したものになる。補助、ソフトな課税、ソフトな信用などは、租税やインフレーションを経由した所得の再分配によって融通される。通常の課税や期待インフレ率などによって、課税やインフレは予期された負担になっている。資金計画を立てるときには、だれもが通常の租税負担やインフレ率などを計算に

入れる。その最たるものが、「収入」よりも多く支出できるという、補助を当てにした企業の期待である。ここにアシンメトリーの源泉がある。すなわち、ソフトな予算制約のもとで、企業の需要疾走の可能性が生じてくるのである。

もうひとつの重要な側面は、金融政策の有効性である。貨幣天井¹²⁾ (Hicks, 1983参照) は金融的規律のための必要条件ではあるが、それを保証するための十分条件ではない。ソフトな予算制約の場合には、引締めの金融政策とそのミクロ的反応とのあいだの伝導装置が、役立たなくなる。つまり、この場合には、予算制約がまるでパテからつくられた歯車のようになる。ミクロ単位が金融上の失敗の危機を自覚しなければ、資金制約にたいして需要抑制というかたちで反応しないだろう。ソフトな予算制約をもつミクロ単位の領域では、貨幣はいわば「受動的」である (Brus, 1961および Grossman, 1965参照)。需要管理ができるのは、十分にハードな予算制約と結びついているときに限られる。これは、マクロ経済学とミクロ経済学とのあいだの重要な関係のひとつである。

3. 混合経済における経験

社会主義経済における予算制約のソフトさの度合いは、かなりの程度になっている。しかし同じ現象は、その度合いこそ低く限定された領域でしかみられないとはいえ、混合経済においても観察できる。

混合経済における予算制約のソフトさハードさの程度について、一般的な仮説を設定することは不可能である。その多様さは大きく、国によってもかなりの違いがあるし、一国のなかでも政治的な変化によって異なってくる。われわれができることは、ソフトな予算制約症候群が生じる場合に、その異なる組織タイプの分類と系統的な調査である。

多くの混合経済には、中央政府あるいは
タイプ1 は地方政府によって所有されている非私有企業が存在する。通常、それらの企業は特権的な法的地位を得ることなく、利潤を獲得する商取引企業として扱われている。とはいえ、長期にわたって損失を計上している企業で、補助金（または）そ

の他の「ソフト化」方策によって存続しているものが、若干数みられる¹³⁾。ある場合には、国有化の真の意図は私有企業の救済のために損失を国（したがって納税者）に肩代わりさせることにある。また別の場合には、国有企業の赤字が、一定の財・サービスの価格を人為的に低く押さえようとする政府の価格政策の直接的結果であることもある。一定の財・サービスの供給を独占（ほぼ独占）している公益事業の多くの場合には、何らかの価格規制が不可避である。その管理価格は「ソフト」であるのが一般的で、ある種の「原価」原理が適用されている。ここでは、費用上昇の理由にかかわらず、実際の費用に管理価格が調整される。これもやはり典型的なソフトな予算制約現象である。

タイプ2 上のタイプ1に関連したものに、公共投資プロジェクトがある。この完成の暁には、公共事業体によって運営されたり、私企業に渡されたりする。費用の全額あるいは一部は政府予算から支出される。かなり一般的にみられるケースは、初めにきわめて楽観的な費用計算がなされ、後になって費用超過分を公的財源で埋め合わせる場合である。これは明らかにソフトな予算制約のケースである。公共体が費用超過分を支払ってくれる状況下で、事業計画の承認を受けやすくするという安全性をねらった期待によって、こうした事前の過小評価による歪曲が誘発されるのである。

タイプ3 多くの国では、中央政府ないし地方政府が、金融危機に瀕している私企業を、長期にわたって援助する場合がある。そのような援助が大企業や大企業から構成されるセクター全体（鉄鋼業、造船業など）に与えられる場合もあれば、たとえば農民などのような小規模生産者に与えられる場合もある。

この点で、社会主義経済と非社会主義経済との同一性を過大評価するのは、大きな誤りである。たとえば、クライスラーの救済は、合衆国の大企業の予算制約がソフトであることを意味しない。クライスラーはすべての金融援助の返済を強いられており、また実際にこれを履行した。クライスラーの場合は特殊なケースで、大きな国民的関心と呼んだ。他方、ハンガリーにおいても、われわれは国有企業の初の倒産をみることになった。しかし、倒産は例外的なもので、救済が一般的であることに変わりはない。

ここで読者に思い起こしていただきたいのは、「高い主観的確率で外部の援助を獲得できると意思決定者が期待できる場合に、予算制約がソフト化する」、という命題である。現代の多くの混合経済の諸断面で、こうしたことは実際に観察できるが、しかし大企業の大半についてみれば、これが一般的な状況になっているとはいえない。

タイプ4 私的に所有される商業銀行は特別な地位を占めている。ほとんどの国では、それらは政府の特別な管理のもとに置かれている。そして公衆は、政府と（または）その他の機関（典型的には中央銀行）が預金の安全を保証している、と確信している。世界大恐慌のショッキングな経験から、商業銀行セクターにたいする公的保証は、ほとんどの国でより鮮明なものになりつつある。このことが商業銀行の予算制約をソフト化させ、躊躇なくリスクの大きい融資に向かわせている（救済を確信して）。

タイプ5 公衆に種々のサービスを提供している非営利団体には、多様なものがある。単一の組織体（たとえば大学など）のものもあれば、多レベルの大規模組織（たとえば、全国的な保険サービス、年金基金、公的放送機関など）のものもある。それらの法的地位は政府の管轄機関によって異なるが、公務の一部を構成するものではない。同時にまた、その多くは政府から独立しておらず、特権を享受している反面、政府の一定の管理下に置かれる。そしてわれわれの観点からみてもっとも重要なことは、ある程度まで政府の財政的援助に依存している点である。「非営利」とは、厳密にいえば、私的投資家からお金を受け取ることができず、したがってまた私的投資家に分配金を支払うことができないことを意味する。つまり、自給自足的なもので、成員の会費、献金あるいは資産からの収益で支出を賄うことになっている。しかし、多くの国では、非営利団体が資金的な困難に陥った場合には、政府に援助を求めている。もちろん、これはその団体の自治権を損なうことになる。それとともに、周知のソフトな予算制約現象がもたらされる。補助を求める交渉、公的財源による赤字補償を期待した非効率や費用超過の容認などがそれである。

もっとも顕著な、そして多くの点できわめて特殊な事例が、保健サービスである。国営化された保健

サービスだけがソフトな予算制約症候群を呈しているのではない。自発的な医療保険にもとづく私的・個人的な保健制度においても、その同じ徴候が生じうる。保健サービスの提供者は、医師であれ診療所であれ、支出についてはあまり頓着しない。費用がどれほどかかろうが、患者のポケットから直接に支払われるわけではないからである。請求書は非人格的な機関に送られ、そこで膨大な被保険者のほんの一部を占めるにすぎないものとして、費用の増加がパスしてしまう。もっと大きな官僚的な保健サービスや保険機関で、私的な事業ではなく国の財政援助を求められることができる非営利団体の場合には、このことがもっとよく当てはまるだろう。

タイプ6 多くの国では、地方政府が一定の財政自主権をもち、自給自足的なものであると考えられている。つまり、租税とその他の収益によって、支出を賄うのである。地方政府がより上級の政府予算から追加的な資金を獲得すると、ソフトな予算制約状況が展開してくる。外的な援助は交渉に依存している。地方政府が赤字になれば、上級機関によって救済されることを望むだろう。無謀な支出でさえ、財政破綻をもたらすことはない。

タイプ7 タイプ6では、多レベルの政府機構を、空間的・地域的次元で観察した。これといくぶん似かよった状況を機能的次元でも観察できる。すなわち、同一のレベルで機能している異なる部局や省庁において、観察できるのである。部局や省庁は一般予算の資金によって維持されているので、自給自足の機関であるとはみなされていない。部局や省庁への予算配分は、官僚主義的部面と政治的部面の双方にわたる複雑な交渉過程の産物である。トップの行政官は自己の分野により多くの資金を獲得するために、「闘わなくては」ならない。再びここでも、ソフトな予算制約症候群が現われてくる。予算がいったん決められたら、十分な節約誘因がなくなってしまう。未使用の蓄えは将来の予算の切下げに通じるからである。実際のところ、ある程度の超過支出が将来への布石として助けになる。先行年の割当て予算が十分でなかったことを実証するからである。より強力で権威のある部局や省庁であればあるほど（その典型的なケースが軍備にかかわる部局である）、ソフトな予算制約症候群がより強くなる。費用を最小にしようという強い動機が存在しない。

い。増加費用に財源が合わせられるので、大きな費用超過がプロジェクトの終結をもたらすことはしていないのである¹⁴⁾。

あまりハードでない、かなりソフトな予算制約をもっている組織について論じたので、今度はその現象を生みだす諸力について述べる必要がある。最初の手掛かりとして、まず外的な援助を要求・期待する組織の論拠を考えてみたい¹⁵⁾。もちろん、それぞれの論拠はきわめて多様なものであろうが、それらに共通した重要な要素を見出してみたい。

理由A 外的援助を求める理由で、もっとも頻繁に唱えられるのは、職の確保である。企業と家計が完全ハードな予算制約下にあるシステムでは、すべての適応調整（景気循環的なマクロ調整と構造的なマイクロ調整）は、かなりの規模のレイオフや労働市場状態に規定された賃金変動（上下の両方向）と結びついている。企業の撤退は所有者、経営者、被用者のすべての人々を巻き込む。それゆえ、彼らは企業閉鎖を避けるために、国に援助を求めようとする。不況時には、国家介入の要求が大衆によって支持されよう。しかし景気上昇時にも、援助を求めるセクターや企業が存在する。そこに雇用されている被用者は、自分たちだけが成長の便益から取り残されることに、不公平を感じとるだろう。

理由B いまひとつ有力な論拠は、対外的競争からの国内生産の保護である。しばしばこれは理由A、つまり職の確保の問題と一致する。すべての保護主義的方策が予算制約のソフト化を意味するわけではない。そうした意味合いをもつものは、きわめて少ないであろう。この側面でのもっとも重要な政策手段は、外国企業との競争において、より高い国内生産費用のために問題を抱えている企業やセクターに補助金を与えることである。

理由C 多くの場合、予算制約のソフト化は、貧者、障害者、病人、老人を救済するための再分配政策に関連している。前述のタイプ4からタイプ7までの多くのケースの背後には、これが作用している。公平・社会正義・連帯の名による再分配政策目標は、非営利団体や地方政府ないし中央政府の一定の部局が追加的な援助を要求するのを、動機づけることになる。

理由D

理由Aと理由Cに密接に関連している重要な論拠に、安全と安定の要求がある。

すなわち、循環的変動や不確実性から、個人したがって社会全体を守るべきだという要求である。われわれはすでに総合保険会社＝国家のアナロジーを適用した。安全と安定の要求は、市場によって執行される「自然淘汰」を阻み、その機能を十分に発揮しえない銀行や生産企業の存続を保証する動機にもなっている。

理由E

それぞれの組織は、一定の目的に奉仕している。この特別な目的の社会的重要性が、外的援助を求める際の重要な論拠になっている。既述したように、組織の指導者たちはその単位の存続・拡張のために「闘う」。たとえば、軍部の指導者は国防の重要性を、また公安の最高行政官は公共の安全の重要性を、さらに厚生最高行政官は保健の重要性を訴えるだろう。これらすべての要求は、もっともらしく、道理に適ったものである。そして、彼らが奉仕している目標が「市場価値」をもたないがゆえに、それらの相対的評価を政治的過程によって決定することが余儀なくされているのである。

結局のところ、ソフトな予算制約現象は、ふたつの相互に密接に関連しあう社会・政治的趨勢の結合産物であるといえる。そのひとつは、国家が福祉や成長や国家的経済利益に責任をもつ「保護者」になるべきだという社会の要求が増大しつつあり、かつそれがしばしば過重な要求になるという傾向である¹⁶⁾。いまひとつは、官僚制度の自己強化傾向である。多くの基本的な配分・選択過程が市場の手に委ねられておらず、したがって官僚機構や政治勢力によって大きく影響されたり取り込まれたりする事態の指標として、予算制約のソフト化をみることができるのである。この傾向の進行速度は国によって不均等で、一定期間にわたって可逆的にもなる。はっきりいえることは、たとえば半世紀前の状態と比較して、国家や政治勢力の温情主義的役割が強まっていない混合経済は、ひとつもないといってよいことだろう。

最後に、政治的・倫理的な意味合いについて述べておきたい。ここで展開した考えから、極端に保守的な結論を引き出す読者もあろう。しかし、ハードな予算制約が「善」でソフトな予算制約が「悪」で

ある、と示唆するところに本稿の意図があるのではない。そうではない。

すべての意思決定単位が完全ハードな予算制約で機能しているシステムは、恐ろしく残酷なものである。債務者の監獄、支払不能の家族の家や家財道具をハンマーで差し押さえる執行官、倒産企業の大量解雇などは、こうしたシステムの象徴である。このような極端な野獣状態から離脱するすべての変化が、ソフトな予算制約をもたらす一定の要素を包含している。すべての国の大多数の人々が、そのような極限状態から逃れたいと望んでいることを、否定することはできないだろう。

したがって、われわれが政策勧告をおこなう場合には、ひとつひとつのケースについて慎重な熟慮が要求される。これが比較的簡単な場合もある。さほど人的苦痛なしに、あるいはわずかな苦痛を伴うだけで、効率を上げるための予算制約のハード化が達成されうることもある。しかし多くの場合、その選択はそれほど容易なものではない。予算制約をソフト化したりハード化したりすると、トレードオフの関係にある二種の帰結が生じてくる。一方における効率にたいするインパクトと、他方における人々の福祉と苦痛にたいするインパクトがそれである。予算制約のハードさは金融危機への恐れにもとづいているし、他方そのソフトさはこの恐れを除去する。ハードな予算制約は競争を誘発する。勝者が利益を獲得し、敗者は滅びる。ソフトな制約は敗者に手を差し伸べる。こうした倫理的なディレンマを「解決する」ことが、本稿の目的ではない。一般的な解決は存在しない。それぞれの場合について、許容可能な妥協を探らなければならない。ここでは、深刻なディレンマがあることだけを強調しておきたい。効率性と連帯は、ほとんど相容れることのない、対立する目標なのである。

注

1) 私の著書(1980)にたいして、数多くのセミナーや会議で多くの刺激的なコメントをいただいた。とりわけ、A. Bergson, K. Farkas, S. Gomulka, A. O. Hirschman, A. Leijonhufvud, A. Matits, D. N. McCloskey, F. Seaton, J. D. Sachs, A. K. Soos, および J. W. Weibull の方々に、この誌面を借りて感謝したい。

2) この修正された定式と最初のそれ(1980)との細かな比較によって、読者を煩わせたくない。相違があ

る点については、本稿の定式が現在の私の考えを表現するものと受け取っていただきたい。

3) Clower (1965)、および Clower-Leijonhufvud (1981) を参照のこと。

4) 温情主義的な資金援助の確率論的定式化については、Kornai-Weibull (1983) を参照。

5) このアナロジーは、A. O. Hirschman によって示唆されたものである。

6) 利潤以外の目的、たとえば売上げや産出の極大化を目的とする枠組のなかでも、また企業行動が充足行動のような非極大化の枠組で叙述されていても、予算制約のハード・ソフトの概念が利用できる。

7) もちろん、経済学の他のすべてのモデルがそうであるように、家計のミクロ理論で厳密に定義された予算制約概念もまた、メタファーである。McCloskey (1983) を参照のこと。

8) 企業の一般的な価格反応性の指標として、投入財それぞれにたいする需要弾力性の加重平均をとることができよう。産出財それぞれにたいする供給弾力性の加重平均は、いまひとつの指標になりうるだろう。反応性がまったく欠如している場合には、それらの指標値はゼロになる。

9) Leibenstein の用語を使えば、これが X 非効率性に繋がっていく。

10) Jackall (1983) は、官僚的管理における経営者の態度を、「リスクを社会化し、利益を私有化する」と特徴づけている。

11) ハンガリーの文献では、投資資源にたいするほとんどあくことのない需要を、「投資飢餓」と呼んでいる。

12) 貨幣天井にかんするヒックスのアイディアとの関連に注意を喚起してくれたのは、A. Leijonhufvud である。

13) 公企業における目標設定とその行動様式を論じているものに、Aharoni (1981) および Brocherding-Pommerehne-Schneider (1982) がある。

14) 多くの政府予算の状態、つまり増大しつつある赤字を公債で賄っていくという状態は、ソフトな予算制約症候群と似ている。これはしばしば、企業のソフトな予算制約と同じ結果をもたらしている。なぜなら、政府が「破産」することはないので、支出に慎重さが欠如するのである。しかしこの問題をもタイプ1からタイプ7のうちに入れてしまうと、ソフトな予算制約の概念があまりに拡大されすぎると考える。第1節で与えた定義の本質的な要素は、ソフトな予算制約が温情主義的なパトロンと鼎脛にされた組織との社会的な関係を反映する点にある。政府予算の場合には、一定の再解釈なしで、この本質的な要素を捉えることはできないのである。

15) 本節では混合経済の事象を議論してきたが、必要な修正を施せば、そのほとんどの状態が社会主義経済にも観察できる。前節ではタイプ1の非私有企業のソフトな予算制約だけを分析した。社会主義システムに関連して、さらにタイプ2からタイプ7までを論じることは、

本稿の紙幅の関係で割愛したい。

16) Crozier-Huntington-Watanuki (1975) を参照。

参考文献

- Aharoni, Y., "Performance Evaluation of State-Owned Enterprises," *Management Science*, November 1981, 1340-1347.
- Borcherding, T. E., Pommerehne, W. W. and Schneider, F., "Comparing the Efficiency of Private and Public Production: The Evidence from Five Countries," *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Supplementum 2, 1982, 127-156.
- Brus, W., *Ogólne Problemy Funkcjonowania Gospodarki Socjalistycznej*, Warszawa: PWN, 1961.
- Clower, R. W., "The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal," in F. H. Hahn and F. Brechling, eds., *The Theory of Interest rate*, London: Macmillan, 1965.
- Clower, R. W., and Due, J. F., *Microeconomics*, Homewood: Irwin, 1972.
- Clower, R. W., and Leijonhufvud, A., "Say's Principle, What It Means and Doesn't Mean," in Leijonhufvud, *Information and Coordination*, New York-Oxford: Oxford University Press, 1981.
- Crozier, M. J., Huntington, S. P. and Watanuki, J., *The Crisis of Democracy*, New York: New York University Press, 1981.
- Grossman, G., "Gold and the Sword: Money in the Soviet Command Economy", in Rosowsky, H. ed., *Industrialization in Two Systems*, New York: Wiley, 1965.
- Hicks Sir J., "Are There Economic Cycles," in *Money, Interest, and Wages: Collected Essays on Economic Theory*, Vol. II, Oxford: Blackwell, 1983.
- Jackall, R., "Moral Mazes: Bureaucracy and Managerial Work," *Harvard Business Review*, September-October 1983, 118-130.
- Kornai, J., "Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems," *Econometrica*, July 1979, 47, 802-820.
- Kornai, J. and Weibull, J. W., "Paternalism, Buyers' and Sellers' Market," *Mathematical Social Sciences*, 1983, 6, 153-169.
- Krueger, A. O., "The Political Economy of the Rent-Seeking Society," *American Economic Review*, March 1974, 64, 291-303.
- McCloskey, D. N., "The Rhetoric of Economics," *Journal of Economic Literature*, June 1983, 21, 481-517.

訳・盛田常夫
(法政大学教授)