慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	ニュー・エコノミクスの経済政策における政策手段
Sub Title	A study of the economic tools of the new economics
Author	藤田, 至孝
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1968
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.61, No.8 (1968. 8) ,p.856(22)- 879(45)
JaLC DOI	10.14991/001.19680801-0022
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19680801-0022

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

ニュー・エコノミクスの経済政策における政策手段[1]

藤田至孝

はじめに

アメリカ経済は、一九六五年七月以降におけるベトナム戦争のエスカレーションという予期せざる与件の変化を主たる要因として、[2]一九六六年以降景気過熱（需要超過）の傾向をおび、物価上昇が目だちはじめ、また、ベトナム支出増を中心的要因として国際収支の悪化を招き、現在、金流出―ドル危機に直面していることは衆知の通りである。ベトナム和平交渉の将来は予断を許さないが、いずれにせよ、一九六一年以降のケネディ―ジョンソン民主党政権下におけるアメリカの成長第一主義の経済政策が、一九六六年九月のインフレ抑制のための投資に対する七パーセントの税控除及び特別減価償却制度の停止、一九六七年一月及び今年一月のジョンソン大統領の議会に対する増税提案などにみられるように、引き締めへの転換に立たされていることは事実である。

しかしながら、一九六一年、ケネディ大統領が政権をとって以来、アメリカ経済は西独、日本に次ぐ奇蹟とまでいわれる順調な拡大発展をとげた。一九六一年第一四半期に上昇に転じたアメリカ経済は、爾来七年間アメリカ史上最長の好況を持続し、年平均実質経済成長率は、アイゼンハウァー共和党政権時代（一九五二―六〇年の八年間）のそれの二・六倍に達する五・二パーセントを記録し、一九六一―七年間に一千万人以上に職を与えて失業率を七パーセントから三・八パーセント（一九六七年第四四半期）に減少させ、設備稼動率を七四パーセント（一九六一年第一四半期）から八五パーセント（一九六七年第四四半期）に引上げ、しかも、とくに一九六五年後半のベトナム戦争拡張以前までは物価安定と貿易収支の改善を同時に達成し、[3]その経済政策はフリードマンら自由主義者やバーンズら近代経済保守派を除いては高く評価されている。

その経済政策がいうまでもなく、サミュエルソン、ヘラー、ソロー、シュルツ、エクスタイン、アクリー、オーカンらを中心とする大統領経済ブレーンによって導かれたニュー・エコノミクスである。[4]

ニュー・エコノミクスの経済政策の特徴的理論や政策の実際、及びその効果は、一九六二年以降毎年の Economic Report of the President together with The Annual Report of the Council of Economic Advisers を追うことによって分析できる。[5]また、ニュー・エコノミクスを現実の経済政策に導入するのに大きい役割を果したヘラーとサミュエルソンの二人がニュー・エコノミクスの経済政策についてまとめた著書を最近相次いで出版した。[6]本稿の目的は、ケネディ―ジョンソン政権七年間の経済政策の回顧をかかげた一九六八年の Economic Report of the President-CEA を入手した機会に、それらを主要参考文献として、ニュー・エコノミクスの経策政策について、ケインズ経済学をより発展させたと思われる新しい政策手段についてふれ、前月号に引続きガイドポスト賃金・価格政策をその問頭点を中心に論じようとするものである。

注（1）本誌一九六八年五月号の私の「ニュー・エコノミストの経済政策」ならびに私の著書「ガイドポスト賃金政策」（ダイヤモンド社、一九六七年）をあわせ参照されたい。本稿は私の本誌前月号論文の続篇をなすものである。

（2）W・ヘラーは現在のアメリカの経済政策が成長から引締めへの転換を余儀なくされている要因をそうみる。Walter W. Heller, New Dimensions of Political Economy, Cambridge, 1966.

（3）Economic Report of the President-Annual Report of CEA, 1968, p. 59. にニュー・エコノミクス七年間の成果が一覧表に示されている。

（4）ニュー・エコノミクスの概念については注1の私の論文参照。

（5）大統領経済報告—CEA年次経済報告（とくに後者）は、過去一年間の経済動向、問題点、政策目的、とった政策手段の列挙と今後必要とされるであろうとるべき政策の示唆の他に、毎年一項目について特別の理論的立場を表明している。一九六二年の賃金—物価—生産性の関係論、一九六三年の財政と経済成長との関係論、一九六四年の失業原因論（構造的失業か、需要不足失業か）、一九六五年の投資の経済成長と価格安定の二重効果論、一九六六年の完全雇用経済の達成・維持のための経済政策の理論と手段の変遷＝ニュー・エコノミクスの立場の表明（雇用法施行二〇周年を記念して）、一九六七年の国際経済安定論、一九六八年の七年間にわたるアメリカ史上最長の好況持続とニュー・エコノミクスの貢献論、がそれである。

（6）注2のヘラーの著書、サミュエルソンの Economics An Introductory Analysis 改訂第七版の中の第一九章 The New Economics at Work の追補、及び Arthur Burns, Paul A. Samuelson: Full Employment, Guideposts and Economic Stability, Washington, 1967.

一、政策目的と価値観

戦後のアメリカにおける経済政策の目的はそのマグナ・カルタ[1]である一九四六年雇用法 The Employment Act of 1946 によって明示されている。すなわち、「連邦政府は、産業界、農業界、労働組合、州及び市町村自治体と協力し、自由競争を助長する方法によって、人的ならびに物的資源の最大雇用 maximum employment、最大生産、最大購買力を達成・維持するために、可能な限りの国家の計画・機能・資源を活用する」[2]ことである。これは、ニュー・エコノミクスにおいては完全雇用、高成長、物価安定、国際収支均衡の四次元目的（同時達成）と受けとられている。その目的を機会均等と選択の自由を増大させうる範囲の政策手段によって追求することがニュー・エコノミクスの課題である。

その目的の背後には、次のような、社会的目標と価値観があり、それこそニュー・エコノミクスの追求する価値である、とヘラーはいう。[3] 完全雇用は社会の生産の一員としての個人の欲求、義務を遂行させることによって満足を増し、その能力ある全員に職を与えることによって平等をよりいっそう拡大し、選択の自由にもとづく市場経済制度のもとにおいてもすべての労働力その他の資源の潜在能力を完全に活用し発揮させうる、との国家の決意を実際によって示すことを意味するものである。高成長は生活水準の量的・質的向上をより速かに実現し、かつ、海外に対するアメリカの経済上、政治上の指導力の基盤を確立することを意味する。物価安定は労働所得者と財産所得者の間における平等の維持と、世界市場における競争力を貿易制限に依存することなく維持することを意味する。国際収支の均衡は国境をこえた人間、商品、資本のより自由な移動を助長する国際経済を実現し、かつ、国内における拡大政策に対する制限条件を緩和することである。

これらの政策目的は今日の近代国家においてはほぼ共通している。ニュー・エコノミクスの実験の価値は、そのように各国に共通した政策目的に対し、一九六一年以降のアメリカ経済においてどのような手段・方法によってアプローチしたか、にある。ヘラーはこの点に関し、「ニュー・エコノミクスの特徴は、その目的や理論の新しさにはなく、ケインズや古典派の近代経済学の教えを新しい方法によってそれらの目的実現のために適用したところにある」[4]と述べている。

注（1）Heller, opt., cit., p. 59.

（2）Employment Act of 1946, Section 2.

（3）Heller, opt. cit., p. 60.

（4）ibid., p. 59.

二、新しい政策手段

ヘラーのいうように、ニュー・エコノミクスの「ニュー」は政策手段の新しさにある。

その政策手段の新しさは、第一に、単年均衡予算至上主義からの離別である。アイゼンハウァー政権時代は均衡予算を達成するために、増税による税収の増大、財政支出の圧縮をはかった。それが低成長—失業増大を招き、しかも財政赤字は減少しなかった。それは経済成長率が鈍化し、企業収益は悪化し（これがフル・コスト価格決定方式を通して、低成長下の物価上昇現

象をもたらした）、個人所得の伸びも小さく、けっきょく税の自然収入増を小幅なものにとどめたからである。そこでニュー・エコノミストは、減税を行ない、その減税によって経済成長率を早めれば、次の年以降は自然税収は大幅となり財政均衡は達成される、と財政収支の長期均衡論を唱えたのである。[1] それを説明するために、ニュー・エコノミクスは「完全雇用黒字」（Full Employment Surplus）の概念を発明したのである。オーカンモデルによって、失業率四パーセント、設備稼動率九五パーセントの完全雇用経済活動水準におけるGNPを測定し、その点における現行税率における税収を予測した。[2] 例えば、一九六一年には五〇〇億ドルの現実と完全雇用水準におけるGNPのギャップが存在したために、税収は八〇〇億ドルにとどまり、八五〇億ドルの財政支出に対し五〇億ドルの赤字となった。しかし、もし完全雇用を達成していれば税収は九五〇億ドルのはずであり、一〇〇億ドルの黒字がでるはずである、との説得の方法である。GNPギャップは一九六二年以降、もっとも強力な経済政策のバロメーターとして活用されている。GNPギャップの解消、完全雇用黒字の解消、これが経済政策の目にみえる量的ターゲットとなった。それまでの経済学の常識を破った好況の中の一九六四年の大幅減税、あるいはGNPギャップが解消して「完全雇用赤字」に逆転した一九六六年以降の増税の主張は、いずれもそのバロメーターによる判断である。[3] これらのことは、ニュー・エコノミクスの経済政策が、景気変動の上下振幅を極少化するサイクルモデルから、長期成長モデルへと転換したことを意味する。[4]

第二には、前述のこととも関連するが、ビルト・イン・スタビライザー、とくに税のそれの再検討である。完全雇用に達する以前に所得増が税収増によって税に吸収されれば、それだけ税収は完全雇用への経済成長阻害要因（これに対し、ニュー・エコノミクスは fiscal drag なる概念を発明した）となる。そこで、完全雇用を達成するまでは（すなわち、GNPギャップが解消するまで）、好況であっても持続的に減税を行なう必要がある。一九六二年、六四年、六五年の減税はこの新しい考えにもとづいて行なわれたのである。[5]

第三には、経済政策の中心が財政支出から減・増税による需要調整に移ったことである。それも、企業に対しては減価償却の率及び期間と設備投資に対する税の控除及び中止などの操作、個人に対しては物品税（excise tax）の変更により、企業のキャッシュ・フロー、個人の所得効果に影響を与えることにより、需要を調整しようとする。[6] 一九六二年における減価償却期間の三割の短縮化と新規設備投資に対する七パーセントの税控除、一九六三年の物品税減税、そして一九六六年にヴェトナム戦争により景気が過熱状態にあるとみるや、それら減価償却に対する優遇及び投資に対する税控除の一時的停止、物品税の増税提案、などはそのあらわれに他ならない。[7] ヘラーらは増・減税の権限を大統領に与えることを主張する。

第四は消費刺激より投資刺激への重点の移行である。投資を刺激するために、一九六二年には二〇年ぶりに前述の通り減価償却期間が大幅に短縮され（したがって償却率が引上げられ）、投資に対する税控除が行なわれた。投資の需要効果よりは、生産性増大効果（物価安定と国際収支改善）と雇用吸収効果の面が重視されたのである。[8]

第五は、低い長期金利と高い短期金利の並行政策である。長期金利を低く抑えることによって国内金融緩和政策をとる一方、資本の海外流出を防止するために短期金利は高水準を維持しようとするものである。[9]（これに対し、ニュー・エコノミクスは twist なることばを発明した。）一九六四年十一月には市中銀行の金利引上げに大統領が介入し、引上げ案を撤回させている。しかし、一九六五年十二月には公定歩合、市中金利とも引上げられ、対国内低金利、対海外高金利のツイストは崩れている。

第六は、完全雇用―物価安定―国際収支均衡の同時的達成・維持のためのガイドポスト賃金・価格政策である。その理論及び内容については前月号にくわしく述べたので、今回は以下その問題点について論ずることとする。[10]

そのほか、ニュー・エコノミクスの政策手段として救貧政策のための手段があるが、「偉大な社会」計画にはまだ見るべき成果が少いのでここではとりあげる段階にはない。

注（1）Economic Report of the President-CEA, 1968, p. 65.
（2）P. A. Samuelson, Economics an Introductory Analysis 7th edition, 1967, p. 344.
（3）W.W. Heller, Managing a Full Employment Economy, CED, 1966, p. 10.
（4）ibid., p. 9.
（5）W. W. Heller, New Dimensions of Political Economy, Cambridge, 1966, p. 65.
（6）Heller, opt. cit., 3, p. 10～11.
（7）Economic Report, 1968, p. 69.
（8）Heller, opt. cit., 3, p. 11.
（9）Seymour E. Harris, Economics of the Kennedy Years, 1964. 邦訳、村松増美訳「ケネディ時代の経済――ニュー・エコノミックスの実験」サイマル出版会、一〇八頁。
（10）その後、サミュエルソンが、ガイドポスト政策の理論を次の単純な公式であらわしていることを見出した。

$$P \times Q = W \times L + profit$$

$$\therefore \quad W = P(1+r)\left(\frac{Q}{L}\right)$$

P＝価格　Q＝生産量　W＝賃金水準　L＝労働者数　r＝賃金に対する利潤の描対的分配率

この式は、もし価格水準、利潤分配率が一定とすれば、賃金水準は物的労働生産性（Q/L）と比例してのみ引上げる他に道がないことを示している。Arthur Burns, Paul A. Samuelson, Full Employment, Guideposts and Economic Stability, Washington, 1967, p. 51.

三、ガイドポスト政策適用上の諸問題

ガイドポスト賃金政策は物価安定のための賃金決定の基本的なあり方として、前号で述べた理論から生れたものだが、それを個別的賃金交渉でどう適用するか、という実際の問題になるとその適用に困難な問題は少くない。

まず、賃上げの基準となる生産性、とくにガイドポストと対比する個別産業・企業の生産性測定に関しては、問題となるおもなものだけでも次のものがあげられる。インプット（労働）アウトプットとしてなにをとるか。投入労働量の質的変化をどう勘案するか。産出側のプロダクト・ミックスの変化や製品の質の向上をどうウェイトするか。景気変動やストライキによる操業度の変動をどうするか。どれくらいの期間を対象とするか。また、実質に換算する際に、どのような物価をもって算定するか、生産性と対比すべき賃金の概念等々、かなりの困難な問題にぶつかる。それらについてとりあげてみよう。

(1) 実質生産性上昇率の正確な測定は可能か

ガイドポスト賃金政策の基本は、実質国民経済生産性上昇率と全体の名目賃金上昇率を等しくなるように定め、国民経済全体として賃金コストの安定→物価水準安定をはかることである。個別企業における実質生産性上昇率が国民経済のそれを上回る場合にはその分を価格引下げに回し、それを下回る場合には価格を引き上げて下回る分を相殺する。したがって、国民経済ならびに個別産業または企業における正確な実質生産性上昇率の測定が最も重要な基礎となる。労使双方がその測定結果を満足なものとして疑いをもたぬほどに信頼することが不可欠の前提条件である。その基礎が不確定であってはガイドポスト賃金政策は成立しない。とくに国民経済生産測定の場合に、農業部門や政府部門をどう扱うか。

一方それに対比する賃金としても、団交の対象となる組合員労働者のみのそれか、それとも団交の対象とはならない非組合員労働者のそれも含めるのか。直接生産労働者の賃金のみか、それとも営業・管理・研究開発など間接部門のホワイト・カラーのそれも含めるのか。賃率（Wage rate）か、残業手当・能率付加給・その他の諸手当を含めた現金給与総額（earning）か。フリンリンジ・ベネフィットはどう扱うか。

ひとくちに生産性、賃金といっても、概念や定義の異なる労働量をとり、異なった期間や算定法を用いれば、そのとり方によっては結果は二倍以上も異なった数値がでてくる。生産性の正確な測定は国民経済においても現状においてはまだかな

り困難なのである。

(2) 国民経済生産性の対象範囲

アメリカのガイドポスト賃金・価格政策のいう実質国民経済労働生産性上昇趨勢率とは、官公庁を除く（ただし、郵便局、TVA、地方交通局など財貨、サーヴィスの販売活動に従事するものは含む）全民間経済部門（total private economy sector）における全就業者一人一時間当り粗名目付加価値生産高と付加価値ベースを一定時点（一九五四年）の基準価格でデフレートして算出されたものである。[1]

アウトプット（産出）は商務省国民所得の所得局の所得統計から部門（農業・製造業・その他の産業）ごとに直接とられ、国民所得ではなく国民総生産（GNP）が用いられる。二年ごとの事業所統計（The Census of Manufactures）がコモディティ・フローをチェックする資料として補助的に用いられる。測定は、農業、製造業、その他の部門別の積上げ方式をとる。インプット（投入）の労働は、雇用量と週当り労働時間とから延べ労働時間（年間平均雇用量×週当り平均労働時間数×52）が算出される。問題は時間であるが、それには二つの資料源がある。一つは国勢調査局の労働調査であり、他は労働省労働統計調査局（BLS）の雇用、時間調査である。前者は就労時間（hours worked）であり、後者は賃金支払時間（hours paid）である。ある部分では集計は二つが別々にとられ、統計表にも hours worked と hours paid による実質生産性上昇率が併記してある個所もある。しかし一般には前者だけがとりあげられている。その差は一九四七～五八年期についてみると前者のほうが後者より〇・四ポイント、一三パーセント高い。ガイドポストも hours worked 当りのほうの実質生産性上昇率をとっている。

実質をだすためのデフレーターとしては、BLSの消費者物価指数、卸売物価指数、それに農務省の農産物価格指数が用いられる。

アウトプットのほうではプロダクト・ミックスのシフト、製品品質の向上は勘案されていない。インプットのほうでは労働力構成のシフト（農業から非農業へ、ブルー・カラーからホワイト・カラーへなど）、労働の質の向上などはウェイトされていない。

インプットの労働には、非自発的失業者が除かれているが、国民経済労働生産性測定としては問題がある。なぜなら、労働生産向上の方法には、労働力の観点からみるかぎり、労働量を一定、または増大しつつそれ以上に生産量を増大する方法と生産量を一定または減少してもそれより速く労働力を減少する方法の二つがあるからである。失業が増大しつつ労働生産性が上昇する場合もあらわれている。もし多くの失業を生みつつ労働生産性の上昇が大幅であるとすれば、その労働生産性上昇にリンクさせた賃金引上げはますます多くの失業を結果することになる。

賃上げガイドポストとしての国民経済労働生産性上昇率の測定で、そのほかに問題となるのは政府部門の除外と農業部門を含むことである。

政府（官公庁）部門については、戦後、アメリカで雇用増大の最も急速なのは官公吏であり、今日ではその数は全就業者数の七分の一、絶対数で一〇〇〇万人をこえる。この部門の労働生産性を除外することは、国民経済労働生産性の測定にかなりの誤差を生ぜしめる。

農業部門を対象とすることの妥当性についても経営者や学者側から異議がでている。[2] ガイドポストが労働組合員の賃上げ目安として使用することを目的とするかぎり、労働組合員の所属する産業（農業雇用労働者の組織化はとるに足りない）にガイドポストとしての実質国民経済労働生産性の測定対象も限られるべきである。戦後農地の集中化による商業的農業——commercial agriculture, agri-business——がすすみ、機械化がいちじるしくすすんだ。農家一戸当り平均耕地面積は三〇〇エーカー（一二五町歩）まで拡大し、同じく農業機械保有高は五万ドル（一、八〇〇万円）に達[3]している。そのような背景のもとに、農業就業者数は一九四七年の八〇〇万人から一九六六年には四〇〇万人へと半減し、農業就業者の全就業者に占め

る割合は一九四七年の一〇パーセントから一九六六年には七パーセントへ縮小した。その結果、同期間における農業の実質労働生産性上昇平均年率は三・八パーセントで非農業部門全体のそれ（二・九パーセント）よりも〇・九ポイント、三〇パーセントも高い（これを反映してアメリカでは農産物価格は一部に値上りの大きいものもあるが、平均すれば総合物価上昇率を下回っており、物価上昇の要因よりは物価安定の要因となっている）。したがって、農業部門の労働生産性上昇率をガイドポストとなる国民経済労働生産性測定の対象に加えると、それはかなりのバイアスを生じて高くでて、非農業部門組織労働者の賃上げ率のメドとしては妥当でない、というのである。[4] わが国とはちょうど逆の関係になっている。

また、国民経済生産性上昇率一本を個別単位における賃金引上げの基準とする考えに対しても批判がある。オランダでは、次の公式が標準とされている。

個別産業の名目賃上げ率＝（自己の産業の過去10年の実質生産性上昇率×$\frac{3}{4}$）＋（国民経済実質生産性上昇率のその年の見込み値×$\frac{1}{4}$）

すなわち、自己の産業の生産性上昇率と国民経済生産性上昇率とを七五対二五の割合で賃上げの基準とする。

アメリカ鉄鋼業経営者は、国民経済生産性上昇率ではなく、自己の産業の生産性上昇率を賃上げ基準とすべきである、との主張を打ちだし、鉄鋼業の生産性上昇率測定の作業を一九六六年以降すすめている。[5]

(3) インプットとしてどの雇用・時間をとるか

インプットの労働としてなにをとるか、で生産性上昇率の数値は五割から六割も異なってくる。国民経済労働生産性の場合、就業者をとるか、雇用者をとるか、の問題が生ずる。アメリカでは雇用者比率は八割に達するから、わが国（雇用者比率は五八パーセント）ほどの開きはないが、それでも二割の自営業主・家族従業者をいれるかいれないかでは結果も異なってくる。ガイドポストでは軍隊を除く全就業者の雇用量（civilian employment）から官公吏を除いた民間総就業者数をインプットとしている。

他方、ガイドポストは賃金交渉を行なう組織労働者に対して示されるものであり、組織労働者は八七パーセントまでが直接製造部門労働者なのであるから、直接労働者（direct workers）をインプットした生産性をだすべきである、との組合側の主張もある。生産労働者数の伸びの停滞、非生産労働者数の顕著な増大が戦後の労働力成長の特徴であるから、前者だけをインプットすれば労働生産性増大は全労働者をインプットした場合よりはるかに大きくでる。

次に、国民経済労働生産性測定の場合も、それと対比する個別産業または企業労働生産性測定の場合にも問題となるのは、とるべき労働時間である。アメリカでは賃金交渉の主たる対象となる生産労働者の賃金が時間給であるために、生産性上昇率も時間当りでとる必要から、この問題が生ずる。

ガイドポストでは実就労時間 hours worked がとられる。しかし、賃金支払時間 hours paid は近年における有給休暇日数増加、傷病休暇増加、SUB（企業内失業補助手当）支給期間の延長、有給陪審員(jury)休暇、昼休みおよび交替休憩時間の延長などのますます強まる組合要求のなかで、実就労時間よりも急速に増加している。実就労時間をインプットしたほうが、賃金支払時間をとったよりも労働生産性は高くでる。BLSの測定によると、一九四七年～五八年期間の前者による民間国民経済実質労働生産性上昇率は三・一八パーセント、後者によるそれは二・九五パーセントで、その間には〇・二三ポイント、約八パーセントの差がある。[6] 当然のことながら、経営側は賃金支払時間をインプットとしてとることを主張し、組合側は実就労時間をとることを要求する。

労働力構成のシフト、労働力の質の変化をどうウェイトするかも問題である。いままでプレス工だった者が技術者に変わ

った場合の勘案のしかたである。ガイドポストはこの点は無視しているが、ファブリカントの研究によると、労働力構成のシフトを計算にいれた weighted manhour productivity（方法としては所得階層別労働者の変化をとる）とそれを計算に入れない unweighted manhour productivity との間には、一九〇九―五七年期間の平均年間上昇率については、前者は一・六パーセント、後者は二・三パーセントで、倍近いひらきがある。[7] 労働力の質の変化を勘案しないガイドポストの算定は、それを算入した場合よりも労働生産性は非常に高くでて実際的ではない、と経営側は批判する。

一方、労働組合側は、直接労働者の製品単位当り賃金コストは、一九四七～六〇年期間においてはわずか一〇パーセントしか上昇していないのに、職員の給与コストのそれはオーバーヘッドコストの増大を反映して六〇パーセントも上昇している、と指摘する（AFL-CIO, Federationists, Spt. 1961, p. 17）。このことはシュルツによって発見されたこととも一致する。

労働力の質の向上の生産性上昇率への算入についての方法論はまだ確立されていない。

(4) プロダクト・ミックスの変化

インプットの労働の場合と同じく、アウトプットのほうで問題となるのは、プロダクト・ミックス（製品構成）の変化、同じ製品でも品質の向上を生産性測定にどう織り込むか、ということである。ガイドポストはこの点についても、国民所得局による付加価値の産業別構成ウェイトの変更に従う以外は考慮に入れない。

ケンドリックの研究によれば、製品構成を一九〇九年の基準に固定すれば、一九〇九～五八年期間の年平均時間当り実質国民経済労働生産性上昇率は二・六パーセント、一九五八年のそれに固定すれば同じく三・二パーセントになり、かなりの差がある。[8]

同じ製品の質の向上の生産性上昇率への算入については、まだ方法論は確立されていない。

(5) 操業度の変動

労働生産性は景気循環やストライキなどによる操業度の変動によっても大きな影響をうける。操業度の変動を生産性測定にあたってどう勘案するかが問題となる。

一九六五年の鉄鋼交渉において論議を呼んだのもこの点である。交渉前に存在する鉄鋼業の労働生産性上昇率に関する政府の統計はＢＬＳのものであった。ＢＬＳの測定によると、一九五七年～六四年期間における鉄鋼産業の年平均時間当り実質労働生産性上昇率は二・二パーセントである。これはガイドポスト賃金政策に忠実に従うとすれば、当時のガイドポスト（過去五ヵ年の実質国民経済労働生産性平均年間上昇率すなわち三・二パーセント）を下回る一パーセント分は価格を引き上げて三・二パーセントの賃上げをしてよいことを意味する。そこで大統領は、特別調査会を設け、鉄鋼業における生産性上昇率の測定をＢＬＳとは独自の方法によって行なわせたのである。調査会の方法論は、稼動率の変動によって生産性の変動を修正することであった。ＢＬＳの測定による低い生産性上昇率は、主として一九五九～六〇年の一一六日に及ぶ長期ストによる操業度低下による結果であるから、それを修正すれば高くなる。その方法によって調査会は鉄鋼業における前記ＢＬＳと同期間における労働生産性上昇率を三・三パーセントと測定したのである。[9]（その他、生産性変動を四半期ごとに測定したこともＢＬＳの方法と異なる点である）。

しかし、一方では、一九六六年における国民経済生産性上昇率をそれまでの移動平均による三・六パーセントとせず、三・二パーセントに据え置いた理由の一つとして、景気循環による操業度変動を除去すれば五年間の生産性趨勢上昇率は三パーセントにとどまるからだとも指摘している。要するに、操業度変動が、生産性趨勢上昇値を高めたり、低めたりする両方のダミーとして用いられている。

CEA（大統領経済諮問委員会）はそれ以後、操業度修正による生産性測定の方法をとっているが、それは現実のものでなく、理論によって測定された仮空の生産性にすぎず、賃上げの基準とはなしえない、との批判も経営者や学者の間にある。[10]

(6) とるべき生産性測定の期間

賃上げ基準とする生産性の期間のとり方については、まず過去の実績をとるか、将来の見通しまたは計画値をとるかの問題があり、次にその期間の長さをどうきめるかの問題が起る。ヨーロッパでは見通しまたは計画値をとり、賃金は前向きに定めるべきであるとの態度をとっている。それは、一つには経済計画がたてられていることにもよる。アメリカではエーデルマン＝フレミングのように、アメリカも経済計画をもつべきときが来た、と主張する者も例外的にはいるが、一般には経済計画がきらわれているので、計画値をとることは不可能である。過去における生産性上昇率がかなり安定的であるので、過去の傾向値（trend）がとられる。ガイドポスト賃金政策において、一九六四年から六六年まで賃上げ目安として示された実質国民経済労働生産性上昇率は、最近五ヵ年間の移動平均（moving annual average during the latest five years）であった。

一九六二年から六三年までの大統領経済報告では、ガイドポストとしてとるべき生産性の期間を明示してはいない。六四年についても同じであったが、ただ付表（Table 20, p. 114）に Trend Productivity として最近五ヵ年の移動平均がのせられていたにすぎない。本文においてそれをガイドポストとすべきであるとは述べていない。しかし、一九六四年におけるガイドポストをめぐる議論の活発化のなかで、その数値がガイドポストであると一般に流布され、翌一九六五年の大統領経済報告ではそれを認める形で、「過去五年の移動平均年上昇率」が確定された。しかし、そこでもなぜ五年が妥当なとるべき期間であるかについては説明がない。

そして一九六六年の大統領経済報告では、五年をやめ、「過去五年の平均上昇率のほかに、その年の経済・物価動向の見通し」を配慮して決定すべきことと修正されたのである。

アメリカ政府は、結局一九六二年の大統領経済報告書で指摘した、①生産性測定はなお検討の余地が多い、②賃上げ基準としてとるべき生産性上昇率の期間については唯一の客観的基準はない、との態度をいまも変えていない。ガイドポスト賃金政策がつまずいた原因の一つは生産性の期間のとり方について政府が確固たる一貫した立場をとりえなかったことにある。生産性の概念や定義も一様ではない。名目から実質を導く場合のデフレーターのとり方も一つではない。したがって、さまざまの異った生産性がありうる。期間や計算の起点としてとるべき基準年次についてもどれが妥当かをきめることはないっそうむずかしい。アメリカ鉄鋼業における労使の論争に典型的にみられるように、労使はそれぞれ異なるインプット、アウトプットを使用し、異なる年を基準として生産性上昇率を測定し、不毛の論争を常にくりかえしている。次に、生産性の対象期間における上昇率の趨勢または傾向値をだす場合の算式方法のどれをとるかもやっかいな問題である。単純平均、幾何平均、移動平均、最小自乗法 linear curvilinear-parabola, curvilinear-hyperbola 等々、異なる算式に従えば結果もまた五割から六割にも上る大きい差異を生ずる。以上要するに、正確な労働生産性上昇率測定は困難である。労働投入量や産出量にはいくつもの種類がある。それらにもとづいて賃上げ率がやれ生産性上昇率をこえている、いや、やれ下回っている、とさわいでいるのである。

ガイドポスト（賃上げ目安としての国民経済生産性上昇率）自体の測定も、またそれと比べられる個別産業、企業のそれもいろいろな困難性と多様性をもっているところに、ガイドポスト賃金政策の出発点における弱点が存在するといえよう。

(7) 理論の現実妥当性

ガイドポスト適用上の技術的問題は、前述のように正確な生産性測定の困難と生産性の概念や投入・産出の内容の不統一

なためＣＥＡによる国民経済実質生産性上昇率測定と同じ方法によって個別産業、企業の生産性を測定することは不可能であることである。異なる方法によって測定された生産性を対比しても、真の意味の比較にはならない。とくに個別生産性測定においては、製品構成ウェイトの決定、デフレーターの選定など、物的生産性上昇率を正確に算定することは技術上容易ではない。そのほかガイドポストを実際に適用する場合の難点は少なくないが、そのおもなものをあげると次のとおりである。

(1) 国民経済生産性上昇率を下回る企業もその点までは賃上げを行なうことがガイドポスト賃金政策の一つの柱であるが、企業の支払能力がないところで、一律にそのような賃金引上げが可能であるかどうか。

(2) 国民経済生産性上昇率まで自己の生産性上昇率が及ばない企業では、その分は価格を引上げて国民経済生産性上昇率分までの賃金引上げを行なうことがガイドポスト賃金政策の一つの原則であるが、寡占体制にない低生産性部門でも価格はそのように人為的に決定されるべきものであるかどうか。

ガイドポスト賃金政策の理論的仮設は、価格は供給側のコスト要因によって決定される、ということである。それは寡占分野ではある程度真実であっても、市場の需給条件を離れた価格決定は資本主義自由経済では現実にはありえない。とくに、低生産性部門では衰退産業・中小企業・競争過剰の状態が多いから、そのような条件のもとで供給側が価格を人為的に引き上げうることは現実には不可能であろう。

また、ガイドポストが規定する「必要な資本を調達する収益力がない企業では価格を上げてよい」、あるいは、「現行の賃金ではその産業の生産物の需要にこたえるだけの生産をあげるために十分な労働力を集められない分野、および極端に賃金の低い分野では国民経済生産性上昇率を上回る大幅賃上げを行なってよい」ことの可能性は現実的には、国家による最低賃金の引上げでもないかぎり、ほとんどないといってよいであろう。なおまた、もしよしんばその可能性があったとすれば、公認されたこのような部門における価格引上げは、低生産部門における生産性向上―合理化への努力の刺激を失わせるであろう。

(3) 国民経済生産性上昇率をこえる生産性上昇率をあげた企業は賃金引上げを国民経済生産性上昇率の点にとどめ、その差は価格引き下げにまわす、との原則がどれだけ現実的に適用可能か。価格は供給側だけではなく需給条件によっても決定されるとすれば、高需要→高価格→高生産性→高賃金・高利潤の形をとるのが資本主義経済の自然の法則である。かくして需給条件は変動し、やがて均衡にいたる。価格は資源の最適配分の機能を果しているのである。価格の自然成立を否定する考えは市場経済の否定に通ずるおそれはないか。これは経営者や自由主義学派として著名なシカゴ学派（フリードマン、リー、スティーグラー、ブローズンら）及びバーンズのガイドポスト政策に対する批判である。[11]

(8) 消費者物価上昇の賃金決定基準からの除外

ガイドポスト賃金政策の主たる目的は、賃金決定からくるインフレ要因を排除することにある。この観点に立つ限り、マクロにおける名目賃金上昇率の上限はマクロにおける物的国民経済生産性上昇率である。すなわち、貨幣賃金購買力の増加率（需要）と物的供給量の増加率とを均衡させておくことである。

したがって、ガイドポスト賃金政策においては、消費者物価は賃金決定基準としては全く考慮されない。もし、消費者物価上昇分を生産性上昇分のほかに賃上げに加えるとすれば、その分だけ物価を引き上げることになる（利潤率、製造原価を一定とすれば）。賃金―物価のスパイラルを断つということは、実際には、賃上げは物的（実質）生産性上昇率以内に定め、消費者物価上昇分は全く勘案しない、ということである。ＣＥＡは、エスカレータ条項を否定して来たが、その態度は一九六七年及び一九六八年における大統領経済報告でも変わっていない。

これは、一九四八年のＧＭ―ＵＡＷ間の長期協定以降、アメリカにおける賃金公式（Wage Formula）とガーバリノによって名

づけられた一般的な賃金決定基準の考え方（賃上げ率＝物価上昇率＋労働者の一人当たり生産性上昇率）に対する重大な修正である。組合側からみれば、消費者物価（CPI）上昇はそれだけ賃金の実質購買力低下を意味する。そこで、団体交渉席上（ソング・テーブル）でも、CPI上昇分の賃上げに対する加算を要求する。労使の賃上げ交渉における争いもこの点をめぐる対立が最も激しい。とくにCPI上昇が大きくなればなるほど、その対立の激しさは加速度を増す。その結果は最悪の場合はストライキに導く。そこで個別の経営者は、CPI加算による損失と、ストライキによる損失をハカリにかけ、結局一九四八年以降は後者のほうの損失が前者のそれより大きいと判断し、CPI上昇率の四分の一から二分の一を賃上げに自動的に加算するエスカレータ条項を認める型が登場したのである。その結果は、賃金―物価のスパイラルを生む一つの要因となり、その体験と反省から一九五九年以降経営者はその撤廃にいろいろな代償（たとえば鉄鋼の一九六二年の長期有給休暇（サバティカル・パケージョン））を払って成功し、エスカレータ条項適用労働者は一九五八年（約四〇〇万人）と比較すれば一九六七年には半減した。CEAもまた一九六二年のガイドポスト賃金政策以来エスカレータ条項をインフレ的と判定し、その減少につとめてきたのである。

しかし、最近はCPIの大きい上昇（一九六六年三・三パーセント、従来のガイドポストの三・二パーセントをこえ、もしそれだけを賃上げ基準とすると、実質賃金上昇率はマイナス一パーセントとなる）によって、組合側のエスカレータ条項復活の要求は活発である。一九六六年においては、GE、航空会社―IAM協定などにおいては、エスカレータ条項が復活し、新たに二一万人がその適用を受けることとなった。[12] すなわち、個別経営者にとっては、エスカレータ条項よりはストライキのほうが脅威なのである。CPI上昇勘案か、ストか、の選択に迫られれば、技術革新で生産設備が巨大な規模に達するに従い、個別経営者はますます前者を選ぶ性向をもつ。インフレか、産業平和か、の選択となれば後者が優先するような体質に経済は移りつつある。マイルドなインフレは産業平和維持のために支払う代償となりつつある、という学者（スリクター）もいる。

ここにも現代経済の一つのインフレ体質化の制度的側面がある。そのゆえにこそ組合側の賃金要求における物価安定に対する社会的責任の自覚がますます要請される。もし、インフレがマイルド（軽微）をこえて大幅なものとなれば、国家による直接的な賃金統制が必要となる。ガイドポスト賃金政策はそれに対する警告、予防的教育措置としてはじめられたのである。

(9)　生産性と対比されるべき賃金の概念の問題

賃上げの基準と生産性側の複雑さに劣らず混乱を呈しているのは、それと対比される賃金の概念である。

賃金交渉において引上げが決定される賃金は厳密には組合員の賃率（wage rate）である。しかし、ガイドポスト賃金政策において、対象とされる賃金は、すべての従業員の、残業手当、能率加算、その他年金、医療保険、有給休暇などのフリンジベネフィット、その他いっさいのすべてを含めた全従業員の総報酬（employee compensation）である。コストとしての全従業員の総人件費である。ここでの主たる問題は二つである。一つは、そのような総報酬（たとえば残業手当）は支払った結果の総和であり、あらかじめ厳密に算定することは不可能に近い。第二には、組合員と非組合員の配分関係の問題が大きい。アメリカでは、職員は九割までが組合にはいっていない。しかも、職員の給与は、技術者・研究開発員・経営管理者などのハイ・タレント専門職従業員を中心に、絶対額でも上昇率でも組合員のブルー・カラーよりも高い（一九六一年二月～六六年三月における全労働者の年平均賃金上昇率三・四パーセントに対し、これら専門職のそれは三・九パーセントである＝BLS, National Wage Survey for Professional, Administrative, Engineering and Clerical Job 1961-1966）。もし、全従業員の賃金・給与総額の平均上昇率を一定とされれば、ブルーカラー（組合員）の賃金上昇率は平均のそれよりも下回らなければならないこととなる。

労働分配率におきていることこの五〇年の変動も実はこの点にある。国民所得全体に占める雇用労働者の所得割合は五〇年の間ほとんど変っていないが、生産労働者と職員との間の分配関係には、前者の割合の減少、後者の割合の増大が顕著なのである。[13]

ＣＥＡの考え方は、従業員総報酬引上げ分のうち、できるだけ多くの部分をフリンジ・ベネフィットに回すことを将励する。一九六四年の自動車産業における賃金交渉はパッケージ（賃金、フリンジ・ベネフィット）時短などのすべてを含むコストとしての経済的労働条件引上げの全体としては四・七パーセントの上昇であり、当時のガイドポスト三・二パーセントをはるかにこえるものであったが、ジョンソン大統領はＣＥＡの見解をきき、ルーサーに事前に四・八パーセント引上げを非インフレ的と了承を与えている。その理由は次の三つに要約できる。

(1) 四・七パーセントの全体の労働条件引上げのうち、現金賃金の引上げに回る分は、初年度ゼロ、二年度二・五パーセント、三年度二・八パーセントにとどまる。

(2) 他の大部分は退職年金拠出に回る。

(3) 年金早期支給による早期退職制度（Earlier Retirement System）＝勤続年数三〇年で年齢五五歳以上の者はいつでも退職でき、月三八一ドル（一三万七千円）の年金支給。休憩時間の十二分延長（二四分→三六分）、有給休暇の二日増大（各自の誕生日とグッド・フライデイ）などは企業の求人を増加し、失業の減少とくに急増する新規学卒吸収に役立つ。[14]

(1)、(2)の解釈の背後には、インフレは一方の供給側における賃金コスト・プッシュと、他方ではその賃金が講買に回って需要として現実化したときによりいっそうひき起こされる可能性が強い、との考えがある。すなわち、賃金コスト・プッシュだけではインフレ圧力は半分にとどまっている。したがって、賃金交渉による経済的労働条件引上げ全体のうち、できるだけ現金賃金引上げ分を少なくし、できるだけ多くを年金拠出増額などの貯蓄に回し、需要を将来に繰り延べることがインフレ回避の上から望ましい。あるいは、時間短縮、有給休暇延長に回せば、供給側からみればコスト増にはなるが、需要面からみればただちに有効需要化することはない。すなわち、インフレ圧力は半減される。

これからは、賃金交渉の妥結パッケージが大きくなればなるほど、現金賃金以外のフリンジ・ベネフィットの役割が賃金のインフレ圧力の軽減の方法として重視されるようになろう。これは第二次大戦中の政策でもあった。すでに、労働の経済条件引上げの貨幣賃金と年金その他フリンジ・ベネフィット間の配分はそのように動いている。一九四七～六七年期間についてみると、貨幣賃金の上昇率一〇七パーセントに対し、フリンジ・ベネフィットの上昇率は倍以上の二五〇パーセントに達し、賃金に対するフリンジ・ベネフィットの比率は同期間に一五パーセントから二七パーセントに上っている。[15]

また、生産性上昇率が年間単位でだされるのであるから、それと対比される資金も年間稼得賃金（earnings）の上昇率でなければならないとの主張が労使双方にある。[16] それは、経営者側からは残業手当その他の付加による賃率以上の賃金上昇抑制の観点から、組合側は建設労組などの年間就業期間の短い季節的労働者の高い賃率の獲得要求理由として、あるいはたとえばＵＲＷ（全米ゴム労組）の一九六七年三月およびＵＡＷの一九六七年九月における賃金交渉に際しての要求事項の中心となった就労時間に関係なく一定の年間賃金所得が保障される年間保障賃金（guaranteed annual wage）または賃金の月給制化の観点から行なわれており、同じ主張でも目的や内容にへだたりが大きい。

ガイドポストをめぐる論議はますますやかましい。最近もシカゴ学派対ハーバード学派、サミュエルソン対バーンズの論争が注目されている。[17] アメリカにおけるガイドポスト政策の問題点はわが国にとっても一つの教訓となろう。

注(1) ガイドポストとなる実質国民経済生産性上昇率の資料源とその測定方法については、Economic Report of the President, 1962, p. 244, Table B-31 の脚注に BLS, Bulletin, No. 1249. Trends in Output per Man-hour in private Economy 1909～58, Dec. 1959 を見よとある。ここの説明はこの BLS の方法である。

本章全体に関係する文献としては、Robert W. Rosen, "Problems of Applying Productivity, Guidelines," in Personal, Nov. Dec., 1964, A.F. Burns, "Wage and Prices by Formula?" in Harvard Business Review, March/April 1965. および本章の注14 17など参照のこと。

(2) Jules Backman, Economic Environment of Collective Bargaining, in the Commercial and Financial Chronicle, Nov. 18, 1965, p. 4.

(3) Economic Report of the President, 1966, pp. 132-34.

(4) Backman op. cit. 農業における近年の革命的生産技術の向上については、Business Week, Oct. 24, 1967, p. 166. The farm sees new revolution,

参照。

(5) Business Week, Jan. 29, 1966, p. 86.

(6) BLS, op. cit., p. A-19, A-22. Solomon Fabricant: Basic Facts on Productivity, Change Occasional paper 63, National Bureau of Economic Research, Inc., 1959, Table A.

(7) 賃金の生産性基準、生産性測定の諸問題については、Turner-Zoeteweij, prices Wages, and Incomes Policy, ILO, pp. 115～16 にも説明がある。

(8) BLS, op. cit., p. 25.

(9) 操業度変動を修正した生産性測定のテクニック、およびここで説明した測定の結果については、Report to the President on Steel Prices by the Council of Economic Advisers, April, 1965, p. 67. を参照。

(10) Jules Backman: Steel Prices the Steel Industry, and the National Economy-An Analysis of the Council of Economic Advisers' Report to the President on Steel Prices (unpublished), July 1965, p. 49-57.

(11) Milton Friedman, "What Price Guideposts?" in Shultz-Aliber, ed., Guidelines, 1966, Chicago, pp. 37-38.

(12) Business Week, Feb. 1967, p. 64.

(13) 詳しくは、丸尾直美、藤田至孝「賃金分配の新しい在り方」ダイヤモンド社。第二部第三章をみられたい。

(14) Business Week, Sept. 26. 1964, pp. 154～58.

(15) Business Week, Sept. 12, 1967, p. 60.

(16) Business Week, Jan. 29, 1966, p. 86.

(17) ガイドポスト政策をめぐるアメリカ経済学界の立場は、大きく分けて、シカゴ学派とハーバード学派に二分される。もちろん、個人的には見解のへだたりはあるが、概括的には前者が反対、後者が支持（立案したのも彼ら）の立場をとっている。それは両者の経済思想的立場（前者の自由資本主義対後者の修正資本主義乃至混合経済主義）、インフレ原因論（超過通貨発行論対制度的要因にもとづくコスト・プッシュ論）、独占又は寡占に対する態度（否定対容認）などの相異から生れる当然の帰結であろう。

Shultz-Aliber, ed., Guidelines Informal Controls and the Market Place, 1966, Chicago は両者の代表によるガイドポスト政策をめぐる debate 集の観がある。フリードマン、シュルツ（T・W）、スティーグラーが反対論を、ソロー、アクリーが擁護論を、ダンロップが補強のための修正論をそれぞれ展開している。

フリードマンは、市場における財貨サービスの流通に必要とされる以上の貨幣の増発のみがインフレの原因であると主張し、インフレはひとり政府・金融当局の通貨政策の責任である。インフレ対策としてはそれだけを注意すればよく、賃金や価格の決定は市場の需給条件による自由決定にゆだねるべきである。抑圧されたインフレは開放インフレよりはるかに有害である。ガイドポストは慢性的抑圧型インフレをもたらし、プライス・メカニズムの機能をそこね、資源の最適配分を妨げ、自由主義経済を破壊する、と警告する。ガイドポストが守られれば守られるほどアメリカ経済にとって有害の度合は高いと論ずる。

これに対し、ソローは、今日では自由主義経済はすでに幻影にすぎず、賃金は一九三五年（ワグナー法制定）以降下方硬直性をもち、巨大組合と巨大企業との間で制度的に決定され、価格もまたフル・コスト原則により供給者により制度的に決定されている。民間におけるこのような制度には、政府もまた制度（ガイドポスト賃金・価格決定制度）でのぞむのは当然であり、しかもそれが資本主義を弱めるどころか、完全雇用の達成・維持―物価安定―国際収支改善―ドル強化によって強化する道である、と論ずる。ソローがサミュエルソン、エクスタインなど他のハーバード学派の人々とともにガイドポスト政策の立案にあたったことはよく知られている。その他ハーバード学派の中では、ガルブレイスもまた、The New Industrial State の中で「高雇用経済の問題点の一つは、物価・賃金が不安定な動きを示すことである。……その対策は賃金―物価スパイラルを公的権限で規制することも止むをえない。ガイドポストはケネディ政権の経済政策のもっとも重要なイノベーションである。それにより、工業製品価格はかなりの期間にわたりかなり安定した」、とガイドポスト政策を支持し、評価している。一般にハーバード学派は経済発展にともなう独占、寡占の趨勢を、経済的利益はその損失より大きいとして容認するが、一方ではそれに対する対抗力ないし均衡力（カウンタベーリング・パワー）の存在の必要性を主張する。ハーバード学派の人々はガイドポスト政策（とくに価格決定への介入）は現代寡占巨大企業・産業に対するカウンタベーリング・パワー的な制度の一つと考えるのであろう。

バーンズとサミュエルソンは二人の共著 Full Employment, Guideposts and Economic Stability, Washington, 1967 の中で、ガイドポストについて公開討論を行なっている。バーンズがガイドポストが自由競争市場経済機能を妨げることを強調してそれに反対するのに対し、サミュエルソンはガイドポスト政策はボランタリーな誘導政策であってそれまでの強制はしないからそのおそれはなく、むしろ現行経済制度の破滅を防ぎ、自由競争経済の存続のためにこそガイドポストは必要なのだ、と主張する。そしてガイドポストは単独で物価安定の主役とはなりえず、財政・金融政策の補完役にすぎない。また、その効果はフィリップス曲線を下方に改善するにとどまる、とガイドポスト政策を過大評価することをいましめている。