

費用の概念*

『資本論』における「生産の空費」によせて

小幡道昭

2014年5月29日

『資本論』における「空費」falscher Kosten (faux frais), Unkosten という規定は、古くから論争の対象とされてきた。直接の問題は「流通費用」との関連であるが、それは商品価値の概念全般に深く結びついている。ここでは、空費という概念を手がかりに、マルクス経済学における「費用」概念を明らかにし、さらに今日のミクロ経済学における市場の捉え方との違いについて考えてみたい。

1 商品価値と流通費用

『資本論』における費用概念の中心をなすのは、「費用価格」である。ドイツ語の kostpreis にはこれまで「費用価格」の訳語が当てられてきたが、英訳では cost price で、通常「原価」の訳語が当てられており、日本語で「費用価格」といってもマルクス経済学以外では通じないが、「原価」といえばだれでもわかる。そして『資本論』の「費用価格」kostpreis も、おそらく「原価」と訳して間違いないのではないかと思う。

ところで、この「費用価格」という用語が登場するのは、『資本論』体系の最後になる第三巻「資本主義的生産の総過程」の冒頭で、それまでのところでは、費用概念は基本的に後景におかれている。マルクスが生前に唯一刊行しえた第一巻「資本の生産過程」では、商品の価値は、その生産に直接間接に必要な労働時間によってきまるといふ、いわゆる投下労働価値説によって、純生産物ないし付加価値の分配関係を説明することが主題となっている。詳しい説明は省くが、一般商品と同様に、労働力に対しても、価値通りの支払がなされると、必然的に資本のもとに剰余価値が形成されるという基本命題を説くのが主たる目的で、それにとって「費用」という概念は重要な意味をもたない。投下労働量によって規定されるのは、生産物価値全体 $c+v+m$ であり、分割の必要があるのは、新たに形成された価値生産物 $v+m$ の内部であり、不変資本と可変資本を費用 $c+v$ として括る必要はない。事実、この第一巻には「生産費」Produktionskosten という用語も一カ所しかでてこないようである。¹

これに対して、第二巻「資本の流通過程」では、費用の概念が積極的に論じられるが、その対象は「生産費」ではなく「流通費用」Zirkulationskosten であり、これが商品価値を高めか否かが主たる論点である。マルクスはこの流通費用に、簿記や広告宣伝など売買に伴う「純粋な流通費用」のほか、「保管費」「運輸費」を含めて論じている。「流通」という概念を、所有権の移転という内容

*企業・産業の進化研究会 報告 (2014年5月14日) : 東京大学大学院演習 報告 (2014年5月29日)

¹古典派経済学による「労働の価値」をめぐる混乱を紹介するなかで「この労働の価値は、他の諸商品と同じように、さらに生産費によって規定された。…… 経済学は、労働そのものの生産費でどうどうめぐりをして、少しも進まなかった。」(Marx[1867] S.560) という消極的な言及があるのみである。

に厳密に限定すれば、商品の移動は単なる「物流」であり「流通」ではない。また、販売に期間を要し、その間、保管が必要だとしても、保管自体はやはり「流通」とはいえない。その意味で、保管や運輸は流通ではないと形式的に処理すればよさそうに見えるが、マルクスは保管や輸送が狭義の流通に付随するとみて、これを含めて流通費用と規定した。これからみるように、この「流通費用」の拡張は、戦後日本のマルクス経済学において、意外なかたちで価値論の深化の一つの重要な契機となったので、ここで注意しておこう。

2 空費という概念

さて、「空費」という用語は、この「保管費」「運輸費」を流通費用に含めたことに深く関わる。この用語は「ガルニエ、セーなどのフランスの経済学者が生産に直接貢献しない費用を指すのに用いた術語」²であり、マルクスも基本的に「生産の」という修飾を加えて「空費」概念を用いることが多い。単純に考えれば、「生産の空費」なら「生産費」であって「流通費用」ではない、ということになりそうだが、マルクスはそうはみない。

「商品に使用価値をつけ加えることなしに商品を高くする費用、したがって社会にとっては生産の“空費”に属する費用」(K.,I. S.673) というのがさしあたりマルクスによる空費の規定である。個別資本の観点から見ると、一方では、①「商品を高くする費用」という生産費の性格をもちながら、同時に②「商品に使用価値をつけ加えることなしに」と、おそらく流通費用としての特性を指摘し、そして他方で「社会にとっては」③無駄な費用である、というのである。

このようにマルクス自身の「空費」の説明は多義的で、一筋縄にゆかぬところがある。ここでは細かいテキスト解釈は差し控えるが、私自身は後に述べる理由から、<売買されるモノの「属性」を変化させない>という保管にも運輸にも共通する②の側面が、「空費」という概念のコアだと考えている。

いずれにせよ、マルクスが空費概念をもちだした背景は、「保管費」「運輸費」がもつ「生産」と「流通」にまたがる二重の性格（「生産の」空費でありながら、「流通」の費用）がある。この空費概念の曖昧さを払拭するには、けっきょく「生産」と「流通」という二つの概念を厳密に区別する以外ない。しかし、両者の区別は、一見自明なことと思われるかもしれないが、けっこう厄介で、それはけっきょく、「生産」が価値の大きさをきめる、という客観価値説の根幹を問うことにつながるのである。

3 費用価格と流通費用

さて、このように流通費用について先行して考察した後、第三巻の冒頭で、費用一般は「費用価格」というかたちで論じられることになる。この費用価格という概念は、個別資本が利潤率をめぐって競争するなかで、利潤率が均等になるような価格、すなわち生産価格を構成する一要素として登場する。「商品の売値＝原価＋マージン」と考えれば、「原価」がいくらで、それにどの程度のもうけをのせれば、資本の利潤率が均等になるか、と考えるのは、自然な発想といってよい。こ

²資本論翻訳委員会訳『資本論 第一巻 b』新日本出版社 1997 年、571 頁。

佐竹先生はスミスにはじまる古典派の「生産的・不生産的労働」論と、おそらくフランスの経済学者に由来する「空費」論を同じことと理解されているようですが、私は、マルクスがあえて「空費」という用語を用いたのは、「生産的・不生産的労働」では論じきれない何かを意識したためではないかと推測しています。後にふれるように、運輸労働は「生産的労働」ですが、そのサービス（有用効果）を利用する資本にとっては「空費」となる、という違いがこの用語でうまく説明できるのではないかと思うのです。

ここで注意すべきは、原価＋マージンは商品1単位あたりの規定であり³、これに対して利潤率は投下された資本全体に対する規定であり、また一定期間に対する規定である点である。単価当たりの利幅が大きければ、利潤率も高い、というわけではない。両者の乖離を引きおこす契機が重要なのであるが、『資本論』ではこの点が分析的に明らかにされているとはいえない。この契機となるのは — 私の暫定的結論だけいえば — (1) 利潤率計算の分母を構成する、投下資本額のレベルで、第1に機械設備などの「固定資本」の存在、第2に商品在庫や保有貨幣などの「流通資本」の存在である。逆に単純に仕入れてすぐに売るといった商人であれば、単価当たりの利幅と資本としての利潤率の間のギャップは小さいことになる。また(2) 利潤率計算の分子を構成する、利潤量のレベルでいえば、いま問題にしている流通費用の存在が、乖離を引きおこすもう一つの契機となる。

この暫定的結論の意味については、後ほど敷衍することにして、流通費用の処理についてももう少し説明を加えておこう。というのは、この問題の処理は、1970年代以降のマルクス経済学の価値論において隠れた、しかし決定的な意味をもっていたからである。「費用価格は流通費用を含むのか？」単純化すればこれが端緒の問題だった。ここでも枝葉を端折っていえば、当初は「費用価格は流通費用をふくむ」という立場が一般的であった。すなわち、「流通費用はもちろん生産費と異なり、同じ商品を生産する資本の間でも、また同じ資本のもとでも時期によりバラつく。しかし、同じ商品を生産する部門全体で一定期間の平均を考えれば、競争の結果、一定の基準が形成される。この平均額において、流通費用も生産費とともに費用価格を構成するのだ。」という立場である。このように考えると、利潤率計算の分子における乖離の契機は消極化する。固定資本の存在などを除けて考えると、「費用価格×(1+一般的利潤率)＝生産価格」 $Ap(1+r)=p$ という、一般におこなわれている処理が適用できる。

この種の平均説は、マルクス経済学に馴染んだものにはごく自然にみえる。「社会的平均」という考え方は『資本論』の随所にてでくる。マルクスは、商品の価値の大きさを規定する場合にも、個々の労働時間ではなく、「社会的に平均的に必要な労働時間」が規定するのだといい、生産期間に対して、絶えず変動する流通期間が存在するという重要な指摘をした後にも、けっきょく平均をとって考えればよい、同一の生産部門の内部に複数の生産条件が存在する場合も、商品の市場価値はそれらの平均で与えられるという説が中心をなす。バラツキの処理は、つねに平均で処理される。『資本論』の「絶えざる不均衡の絶えざる均衡化」という文節は、宇野弘蔵がことあるごとに強調した。たしかにこの点を分析してゆけば、現在支配的なミクロ理論の一般均衡論批判の突破口につながる。しかし、社会的平均説ではけっきょくのころ、流通のバラツキも平均で生産と同じレベルに還元することに終わるのである。

ただこのような意義と限界は、はじめからわかっていたことというより、「費用価格は流通費用を含むのか？」という論争を反省して次第にはっきりと自覚されるようになったことである。「費用価格は流通費用を当然含む」という立場に対して、あえて「含まない」と反論するには、流通と

³このことは「必要」という概念を絞り込むうえで重要です。佐竹先生が「全社員はA B C Dの4部門に分割」され、Aは単価計算にのる費用となることを示されています(4頁(9))。この点で、商品価値ない生産価格を決定する原理として「必要」な費用、「必要」な資本投下という絞りをかけるという意味では、マルクスの「必要」範疇は広すぎると思います。佐竹先生が指摘されるように(7頁(15))、「輸送費」や「保管費用」に関して、マルクスの説明は二重性をもちます。そして、けっきょくのころ、あらゆる社会に「必要」な面をもち、資本主義でもこれを資本が担当しているかぎり、原価に加わるという説明になっています。運輸や保管は、「流通過程に延長された生産過程」だと解釈する立場もありました。しかし、これらは後に述べるように、単価計算が困難な費用です。何日保管するのが「必要」か、どれだけ輸送する「必要」があるのか、結果的にきまるだけで事前にわからず、再現性がないからです。

「指揮・監督労働」(8頁(17))も同じです。協業が資本主義的生産のベースであり、そこでは指揮・監督が「必要」だとしても、どれだけ必要か、量的に絞り込めなければ単価計算ができません。生産量を10%増やすには、直接生産に関わる労働量を10%増やす必要があるとしても、指揮監督労働を10%増やせば、生産量がそれだけ増えるという比例性はありません。これは一種の固定費で、規模のメリットがきく費用です。マルクスは、こうした費用まで、オーケストラの指揮者になぞれて「必要」といつってしまうのですが、これでは市場における競争のなかで規制力をもつ価値の大きさを規定するには不十分でしょう。

生産との違いを徹底的に掘りさげることが不可欠となる。価値論としてはここからいろいろな問題が派生するのであるが、ここでは空費論に行き先を限定して論じてみたい。

両者の違いを何に求めるか、ポイントは生産過程における「技術的確定性」という概念である。「モノをつくるには、一定の技術があり、もっとも効率的な投入と産出の関係が存在するのに対して、商品売るには生産技術に匹敵する確実は方法はない」という考え方である。この分離を根拠づけるには、さらに適切な説明も考えられるであろうが、重要なのは、ともかく生産と流通をはっきりと区別することである。このような二分法をとれば、費用価格は原価（取得原価ないし製造原価）に限定される。生産物であれば、商品1単位をつくるのに必要な原価（正確に言えば原価を構成する要素となる物量）が事前にわかるということになる。これに対して、流通費用は単価計算にのらない費用として、総額で処理するほかないことになる。実際の会計処理でも、利潤率計算は、分子の利潤量を粗利潤と純利潤に分けて、二段階で算出されるが、こうした処理は理にかなったものとなる。「単価ベースのマージン×売上数量」で粗利潤を計算し、この粗利潤から単価計算ができない流通費用の総額を控除して、純利潤を求めざるをえないのである。

さらにもう一点、原価について注意すべき点がある。原価は生産に必要とされた支出の累計であり、期間の長短を直接反映するものではないという点である。期間の長短が支出の大小に関わるなら、もちろん、それは原価に反映されるが、支出を伴わない期間の長さは原価に影響を与えない。たとえば、ブドウのジュースを買って発酵にゆだねたととしても、この期間、何も支出されないのであれば、ブドウ酒の原価はブドウ・ジュースの価格である。もちろん、発酵に要する期間は、ブドウ酒の生産価格に影響する。それは、生産期間が長ければ、平均利潤が大きくなるためであり、原価が増大するからではない。その点で、期間と時間ははっきり区別する必要がある。一人の職人を雇い、一日目の8時間で右足の靴を、二日目の8時間で左足の靴を生産させれば、一足の靴の生産期間は16時間で、生産に要した労働時間も16時間である。もし、二人の職人を雇い、それぞれに右足、左足の靴をつくらせると、労働時間は同じ16時間であるが、生産期間は8時間になる。いわゆる同時的労働日の問題である。このとき、時間賃金率を w 円、一日あたりの利潤率を r として、生産期間が16時間かかるから、一足の価格を $8w(1+r)^2 + 8w(1+r)$ に設定しても、二人雇って8時間で1足生産できる資本に対抗できない。後の資本は、 $16w(1+r)$ で一般的利潤率を確保できるからである。⁴

すべての資本に均等な一般的利潤率を実現するような生産価格の構成要素としての費用価格が、生産技術の確定性を反映した生産費、つまり製造原価である、という命題は、マルクス経済学を含む広義の客観価値説にとって決定的な意味をもつ。アダム・スミスを批判したりカードの経済学もマルクスの経済学も、ともに投下労働価値説に基づいて、商品の価値は市場にもちこまれるまえに、生産過程で決定されているという客観価値説を主張した。ただ両者とも、需要と供給の関係で市場価格は絶えず変動するが、その重心となる自然価格ないし生産価格は事前に与えられているという考え方を温存している。しかし、この変動の重心という考え方には再考すべき難点がある。この点については、最後に現代のミクロ理論との対質を述べるときにふれてみたい。

⁴この点は、塩沢先生がコメントなかで提示された「時間コスト」（8頁）という概念に関係します。ご覧のように私は「時間コスト」という考え方はとりません。時間（正確には期間）は支出されますが、必ずしも費用に支出になるとは限らないからです。時間だけ流れても、同じものを再生産するのに必要な支出額が増えるわけではありません。たしかに、時間をムダにしてよいわけではありません。「時はカネなり」そうかも知れません。しかし、「時」がそのままコストになるわけではありません。8時間でできる1足の靴を16時間かけてもたしかにムダですから、平均利潤は8時間を基準に算定されることとなります。「関数が連続であるという条件は、利潤関数およびその対数関数については、とうぜん要求しても良い性質です。……一般利潤率の成立では、つうじょう異なる産業の間で等しい利潤率が成立すると考えます。しかし、一般利潤率には、もうひとつ、ことなる時間の間でも、その間隔に対応する「等しい」利潤率が成立していなければなりません。」（6頁）ということには異論はありませんが、このことは、時間そのものがコストであるという話とは別のことです。塩沢先生は「時間コスト」概念のない原価計算に従うと、仕掛在庫や製品在庫をいくら積み上げても、原価増にはならないこととなります。（8頁）という点ですが、これは「時間コスト」が増大するのではなく、必要な在庫の積み上げであれば、この間に支出された保管費が原価に算入されると考えるべきです。

しかし、このような労働価値説に基づく客観価値説には、それとは別に、さらにもう一つ大きな問題があった。リカードもマルクスも、商品一単位を生産するのに必要な労働時間が一定であることを前提に、そこから客観価値説を主張した。「費用価格は流通費用を含むのか？」という費用論的な論争では、製造原価の確定性という観点から、自明視されてきたこの前提を、あらためて問いなおすことが求められた。それはけっきょく、生産とは何か、なぜ生産には流通にみられない「技術的確定性」が存在するのか、という前段階に問題を差し戻すことにつながっていったのである。

4 費用概念から生産システムへ

こうしてマルクス経済学の価値論は、人間労働の特性や生産過程の技術をめぐる研究に溯行することになった。こうした方向で価値論を追求していると、思わぬところで同じような認識に逢着する。私自身、次のような説明を読んだとき、生産価格のベースになる費用価格は生産費に限るべきだという立場と見事に整合すると思った。

互換性部品を使って製造する「もの」は一品限りではない。同じ形状の「もの」が繰り返し多数生産される。…… 繰り返し同じ「もの」を生産する（多くの場合は組み立てる）ので、その加工（や組立）作業は反復される。そして、同一作業が反復されれば、労働者の習熟度も含めて生産現場の状況が不変な限りにおいて（したがって、ごく短期間には）唯一最善の作業方法を見出すことが可能である。それを標準的な作業方法として定着させ、その作業方法で予め定まった量を生産するのであれば、事前に原価を算定することができる。ここまですれば、「原価という計数によって、単に製品価格の決定のみでなく、生産工程自体を把握し、目標どおりの生産を円滑に達成すべく工場全体を管理しようとする方法」に向かう動きが出てくるのではないか。実際、このような動きはアメリカでは「二〇世紀に入るところから産業界に取り入れられ始めた」と考えられている。これはフォード・システムとは親和性が高いであろう。たしかにハウンシェルもその著書で、フォード社は「月次そして年次の原価を、完成車の原価であれ、ハイランド・パーク [工場] やリバー・ルージュ [工場] で用いられた工作機械用鋼材の原価であれ、あるいは工作機械修理費用であれ、知っていたのである」と論じていた。

(和田一夫『ものづくりの寓話』iv 頁)

「唯一最善の作業方法」から「事前に原価を算定」するには、おそらく部品の価格や労賃率が必要であろうが、部品の点数や作業時間に関して「標準的な作業方法」がでてくる点、そしてそれが何よりも、同種のを繰り返し生産するという再生産に基礎をおく点がはっきり述べられている。このような技術的な基準が与えられれば、これに上乘せされるマージンに関して、強い規制力がはたらく。生産には原材料だけではなく、機械装置や工場設備といった固定資本も必要となるが、そうした部分も含めて、生産過程に投下された一定額の「生産資本」 K_p のもとで、一定期間に産出される生産物量 n も技術的にきまる。有り体にいえば、一定の工場がフル稼働したときの月産台数というのは技術的に確定している。そして、この工場設備に投下される資本額も原価と同様に事前にわかるはずである。もし資本間に競争関係があり、その間で均等な一般的利潤率 R が存在するとすれば、原価に上乘せされるマージンも

$$m = K_p R / n \quad (1)$$

としてやはり事前にきまることになる。⁵ 詳細は省くが、こうしてこの種の大量生産型の商品が競争的に販売される市場では、同種商品は生産技術の確定性を基礎にした生産価格で販売されることになる。

ただ、この生産価格で同種大量の商品が瞬間的に売れるわけではない。流通費用を支出し、また在庫や貨幣のかたちで、流通過程にも資本を投下しておく必要がある。こうした部分を考慮に入れなければ、個別資本が追求する利潤率 r にはならない。説明は省くが、生産の確定性と流通の不確定性を明確にすれば、利潤率に関しても二段階の規定が不可避となる。すなわち

$$\text{一般的利潤率 } R = \frac{(\text{生産価格} - \text{費用価格}) \times \text{生産量}}{\text{生産資本 } K_p} \quad (2)$$

$$\text{個別的利潤率 } r = \frac{(\text{生産価格} - \text{費用価格}) \times \text{生産量} - \text{流通費用総額}}{\text{生産資本 } K_p + \text{流通資本 } K_z} \quad (3)$$

均等化するのには生産の確定性を基礎とした R であり、これに対して r は流通の不確定性を反映して、その下方に分散することになる ($r = R - \xi$)。

このような利潤率の下方分散は、「費用価格は流通費用を含むのか？」という問題に「含まない」と答えたことのある意味では必然的帰結であった。それは、生産と流通の二分法を技術的確定性に求めざるを得ない以上、このような二段階の利潤率規定が必須となり、個別資本が最大化をめざす利潤率そのまま均等化することにはならないことも明らかになる。先に述べたように、変動分散する個別的利潤率 r の重心が一般的利潤率 R になるわけではないのである。

5 技術的確定性と空費

ここまでは、70年代以降の論争でおおむねわかかってきたことである。ただ、技術的確定性で客観価値説を基礎づけるという立場にたった場合、なお曖昧なままにされている問題がいくつか残されている。ここではこのうちの一つ、保管費、運輸費の問題について、先に指摘した空費という観点から詰めてみよう。

「費用価格は流通費用を含むのか？」という問題は、一見些細なことに思われるが、客観価値説の根底に迫る力を秘めていた。これに「含まない」と答える立場にも、「流通費用」の中身に関しては微妙な分岐がある。すでにみてきたように、マルクスの「流通費用」は「純粋な流通費用」だけでなく「保管費」「運輸費」を含む広義の規定であった。「含まない」という場合、さしあたり「純粋な流通費用」に限定すれば問題はない。数字の計算である簿記の費用は、販売数量が1000個であろう2000個であろうと、基本的に増減することはない。広告のためのピラは、結果的には100個売するのに1000枚といった事後的計算はできるだろうが、同じ期間に2000枚配れば200個売れるといった比例関係はない。こうした「純粋な流通費用」は、単価ベースで弾きだされた粗利潤から一括して控除するほかない不確定な費用である。技術的確定性を基礎に生産価格を規定する立場で、ここまでは一致する。

しかし、保管費と運輸費も同様に、費用価格には含まれないのかという点に関しては、見解は分かれる。事実、保管や運輸に技術的確定性がないのか、と問われれば、「ある」と答えるのが自然

⁵これは塩沢先生の支持されるマークアップ型の価格決定説をとらないことを意味する。資本は投下資本に対する一定期間の利潤の割合である「利潤率」を最大化する、というマルクス経済学の伝統的な立場にたっているのである。すでに指摘したように、マークアップ率あるいはマージン率と、固定資本の存在や、流通過程に投下されている資本の存在により、また流通費用の支出により、利潤率は乖離する。たしかに、長期にわたり回収される固定資本の評価に技術的確定性を想定することには困難がある。資本からみて明確なのは原価であり、少なくともこれ以下で売らないという底値の存在は簡単に認知できる。一般商品の市場価格は、この堅い底のうえに、どの程度のマージンをのせるか、個別的な判断で左右されるとすれば、原価の上方に分散するということもできるだろう。しかし、さまざまな種類の商品で、マークアップ率が均等化するということはありえないと思う。

だろう。ガソリンを1ヶ月保管するのに必要な保管費は技術的にきまっているし、2ヶ月保管しようとするれば2倍の保管費がかかる。そのガソリンを100キロ先に輸送するのに必要な運輸費もはつきりしており、200キロ先に輸送すれば2倍の運輸費が必要になる。こうした比例関係は、生産過程の技術的確定性そのものといってよい。とすれば、保管費や運輸費は費用価格に含まれるというべきだ、ということになりそうだ。しかし、私はやはりこれらはすべて費用価格には含まれないという立場にたつ。

まず次の区別は、はつきりさせておかななくてはならない。保管や運輸のサービスが売買される場合、それは製造原価がはつきり計算できる商品であり、一般の商品生産物と選ぶところはない。しかし、このことと、保管や運輸を商品として購入し利用する側の資本のもとで、それが製造原価に算入されるかどうかは別の問題である。保管や運輸が製造原価をもち単価計算が可能であっても、それを消費する資本の側での製造原価には入らない。なぜか。一言でいえば「空費」だから。すなわち、何日保管しても、どんなに輸送しても、商品の属性が変わらない以上、そのためにかかった費用は売値に転化されない（マルクス経済学の用語でいえば、保管も運輸も価値はもつが、生産物に価値移転しない）ことになる。

この答えに関しては、さまざまな異論がでるだろう。100キロ遠くにあるガソリンと目の前にあるガソリンとは別物であり、異なる価値をもつのではないか、と考えるのは自然かも知れない。しかし、100キロ運ばれてきたガソリンも、10キロ運ばれてきたガソリンも、目の前に並べられ、混ぜたら区別ができなくなるような同種性をもつかぎり、異なる価値をもつことはない。どんなに運輸費がかかっていようと、保管費がかかっていようと、買い手からみれば同種の商品は同じ価値をもつ。その意味で、運輸費や保管費を商品の価値に加えることはできない。買い手にとっては、ガソリンという商品の属性が関心事なのであり、その属性に影響を及ぼさない運輸費や保管費に支払う気にはならないのである。運輸費や保管費が空費であるということの本義は、この意味で「商品に使用価値をつけ加えることなしに」という点にあり、そうである以上、マルクスのように「商品を高くする費用」であるということにはならない。たしかに、運輸というサービスを提供する運輸業者からみれば、運輸サービスは商品生産物であり、運輸労働が価値を生み出す「生産的労働」である。しかし、その運輸サービスを購入し利用する側の資本の生産物に、この運輸サービスの価値が移転することにはならない。「生産的労働」の生産物であれば「空費」にならないというわけではない。考えてみればあたりまえのことだが、客観価値説を考えるうえで、両者の混同は許されない。

6 生産過程内の運輸保管

一般に運輸費や保管費が独自の問題とされるのは、流通費用としてである。すなわち、生産過程を終えたあとにさらに続く、輸送や保管が対象となる。しかし、生産過程の内部にも加工対象の移動や原材料の保管は存在する。どこまでが生産過程で、どこからが流通過程か、これは、外部から観察して区別できるものではない。工場内の引き込み線を走っている間の支出は生産費で、外へ出たとたんに流通費用に変わる、といった線引きはナンセンスである。

商品の属性を変えるものではないという空費性は、実は生産過程においてもモノの移動や保管一般に広く通じるのではないかと私は思う。生産現場において、モノや人の移動はつねに節約の対象となる。加工途中の半製品を工場の内部に積んでおくことは極力回避される。ただモノを移動したり保管したりしても、それ自身で生産物の属性が替わるわけではない。運輸や保管が空費であることは生産過程においても変わりはないのである。

むしろ、生産物の属性を変えるために、移動させたり保管させるということはある。分業による組立では、加工品を渡す必要があるから、そこでは半製品の移動は避けられない。しかし、作業が中断するその過程では、モノの属性は変化しない。だから、ベルトコンベアに並ぶ労働者の間隔は可能なかぎり短いほうがよいことになる。

葡萄酒の熟成に期間を要するという話は昔からよく引き合いにだされてきた。これは単なる保管ではなく、まさにモノの属性が変化する過程である。労働がおこなわれていなくても、生産過程であることはいくらでもある。だが熟成が止まった葡萄酒をどんなに保管してみても、もし同じ品質の葡萄酒が次々に生産されるなら、高く売れるわけではない。かかった保管費は、利益から控除する以外ないのである。要するに、生産過程とつう考えられている局面でも、流通過程と同様に、基本的に純粋な輸送や保管は空費であり（逆にモノの属性を変えないから、純粋な輸送や保管であるというべきかもしれないが）、節約の対象となる。

もし両者の間に違いがあるとすれば、流通過程に比して生産過程では、どの資本にとってもこれ以上節約できないという基準が一般的に形成される可能性が高いという点であろう。もし、こうした共通の基準が形成されるなら、運輸や保管にかかった費用は他の生産費と区別なく、原価（費用価格）を構成するし、平均利潤の算定基準となるであろう。生産過程には技術的確定性があるという立場では、この側面を強調し、流通過程との間に決定的な較差を設けてきたのであるが、このコントラストはあくまでも理論化のための操作にすぎない。生産過程であろうが、流通過程であろうが、純粋な運輸や保管は空費であることに変わりなく、生産過程に技術的確定性が現実に存在すると信じるべきではないのかもしれない。問題は「もし、どの資本がやっても同じ結果になる要因があれば」という理論上の仮定を受け容れれば、「それを基準にして、原価と一般的利潤率がきまる、また原価プラス平均利潤というかたちで、生産価格も決まる」という結論が導きだされるというに過ぎない。生産の現場では、繰り返し、空費の見直しはなされるのであり、「これしかない」という基準が外部から与えられているわけではない。ただ、この仮定によって、客観価値説は真の基礎を与えられることを自覚するべきなのである。

7 再生産と市場⁶

最後に、商品生産物に共通な製造原価が知られており、また、一般的利潤率（式??）を基礎に平均利潤（式??）も算定されることで、同じ生産技術をもとに再生産される同種商品には同じ生産価格が存在するとき、商品はその生産価格でなら、スムーズに売れることになるかどうか、考えてみたい。これはマルクスの価値形態論を批判的に評価した宇野弘蔵の理論を、さらに批判的に研究してきた今日の宇野理論（その意味ではもう宇野理論とはよばないほうがよいかもしれないが）の一つの到達点ではないかと思う。

古典派は、市場にもちこまれるまえに、商品の価値は生産過程で決まるという立場をとり、正常な状態では、商品は市場でその価値どおりに円滑に売れると考えていた。マルクスの価値形態論は、商品と貨幣の分離を理論的に明確にし、「売って買う」という過程の連鎖として市場を捉えることを可能にした。しかし、こうした市場においても、商品は価値どおりに規則的に売れるものと想定されていたといつてよい。

これに対して、宇野は価値形態において、マルクスが労働価値説を前提したために、相対的価値形態にたつ商品と、等価形態にたつ商品群とを入れ替えて一般的価値形態を導きだした点を批判した。これでは、売りと買いとの決定的な違いが明らかにならないとみたのである。このため、労働

⁶この項は今回の報告の範囲外です。スラフフィアンに対する私なりの注文です。別の機会に議論したいと思います。

価値説をひとまずカッコに入れ、『資本論』の冒頭の4章をいわゆる流通形態論として整理する必要があると主張した。この結果、マルクスが貨幣の「価値尺度」としての機能を、商品に内在する価値を貨幣価格で表示することに求めたのに対して、繰り返し購買されるなかで、売れなければ価格を下げ、売れば価格を上げるといった過程を通じて商品の価値は「尺度される」という独自の規定を提示したことはよく知られている。また、マルクスが資本の本質を産業資本に絞ったのに対して、商人資本的形式、金貸資本的形式と加えて、資本の三形式論を展開したのも、労働価値説を予め前提したマルクスの瑕疵を正すという意味をもっていた。

しかし、このような宇野の議論は、根本的に深刻な難点を抱えていたように思う。端的に言えば、労働価値説、あるいはもう少し広げて、生産過程で価値の大きさは予め与えられているという客観価値説をとった場合、商品を売るのにバラバラな期間を要するという点に端的に示される、市場の無規律性は消極化されるのかどうか、という問題に対する誤答につながったように思われる。

マルクスは、労働時間に比例した価値価格ないし利潤率が均等になる価値価格でなら、商品は基本的に一定の流通期間で売れると考えた。これに対して、宇野は労働価値説を外せば、売りと買いの分離が鮮明になるという方向に議論を進めたきらいがある。しかし、商品に価値が内在しているから、今すぐ売れなくても売り手はその価値を実現しようとして、すぐには値を下げない。他の売り手が同じ商品を生産価格で売れている以上、たまたま今日売れなくても、明日同じ商品を市場にもちこむ売り手は自分と同じような生産価格で値付けしてくるにちがいないと思う根拠がある。このように考えると、客観価値説は、実は、市場の無規律性を説明するために重要な要件となる。

流通論を独立させた理論的意義は、市場の無規律性を解明することにあつたのであるが、この説明には、商品には価値が内在するという条件が必要となる。この条件自体は、同種の商品を競争的に売ろう多数の売り手が存在することで、広く満たされる。生産費がさまざまであっても、同種的小麦や鉄が大量に取引される市場を考えれば、価値は商品種の属性として内在する。客観価値説はこの条件をより強固なものとする方向に作用するのである。市場の無規律性を解明するという、宇野のマルクス批判は、目的において重要な意味をもつが、その解明方法に深刻な限界を抱えていた。客観価値説は市場の無規律性の解明にネガティブにはたらくというみたのは誤りではないのか、詳細は省くがこれが私の結論である（小幡『価値論批判』弘文堂 2013）。

この結論からは、従来の主流派ミクロ理論が抱える基本的な欠陥が明確になるとともに、スラフフィアンとの違いもはっきりする。まず、ミクロ理論のほうから考えてみよう。問題はそのコアをなす一般均衡理論である。一般均衡理論は、もちろん強い仮定にたつた抽象理論であり、現実との違いをいくら強調してもそれだけでは意味がない。ただ、そこから導きだされる市場像は、基本的に貨幣の実在しない、また販売をまつ商品在庫も実在しない市場であることははっきりしている。主流派ミクロ理論の最大の欠陥は、貨幣も商品在庫も存在しない市場を市場の本来のすがたと考える点にある。

これは、 $W_1 \rightarrow W_2, W_2 \rightarrow W_3, W_3 \rightarrow W_1$ という三角取引に縮約して考えることができる。相互に欲求が一致していないが、 W_1 の所有者 A が x_1p_1 を供給して x_2p_2 を需要する、 W_2 の所有者 B が x_2p_2 を供給して x_3p_3 を需要する、 W_3 の所有者 C が x_3p_3 を供給して x_1p_1 を需要する、という関係が成りたつ状況が一般均衡のプロトタイプである。欲求の対象が一致していないので直接交換はできない。もしこのとき、 A が x_1 のほかに、 x_2p_2 の貨幣 G をもっていれば、この貨幣が $A \rightarrow B \rightarrow C \rightarrow A$ と循環することで需要を満たすことができる。

しかし、一般均衡論の想定する市場は、このような流通手段としての貨幣すら必要ない市場である。 A が貨幣 G をもっていなくても、 $A \rightarrow C \rightarrow B$ というかたちで間接交換をおこなえばほしいものが手に入る政界である。 A にとっては W_3 が貨幣の役割を果たしているのである ($W_1 - G(W_3) - W_2$)。これはだれにでも当てはまるから、要するに一般均衡が成立しているということ

は、すべての商品が同時に貨幣である、ということになる。一般均衡を想定するミクロ理論では、したがって独自の貨幣論が展開できない。ミクロ理論家の貨幣の存在について尋ねると、それはマクロの問題だという答えしか返ってこない。

このようにミクロ理論では、すべての商品種ごとに、需要と供給が一致することでは、市場のなかではじめて相対価格がきまる。これに対して、客観価値説では商品の価値は生産過程で原価プラス平均利潤のかたちで与えられる。したがって、全商品について需要と供給が閉じたかたちで（三角取引を拡張すれば、主体が n おり、各商品に対して星形で需要と供給が形成されるかたちになる）一致するまで、交換がなされないというような想定をする必要はない。 $W_1 \rightarrow W_2, W_2 \rightarrow W_3, W_3 \rightarrow W_4, \dots$ と連鎖が伸びている市場を考える。ここではどうがんばってみても、全体として需要と供給が一致することはありえない。一般均衡論では見えない市場の姿である。

こうした供給の連鎖に対して、実在する貨幣 G で W_1 が買われ、 W_2 が買われ、 W_3 が買われ、 W_4 が買われるというかたちで、販売期間をかけて商品売買 $W_i - G - W_j$ が連鎖するというのが、マルクス経済学の一般的な市場像となる（小幡『経済原論 — 基礎と演習』東京大学出版会 2009 問題 34,35）。繰り返すが、このような市場像は、商品の価格は全少品種で需要供給が均衡する水準にきまるという一般均衡論の視野には入りようがない。そして、この市場像の基礎をなすのは、厳密に言えば、市場にもちこまれるまえに商品には一定の大きさの価値があるとみる、商品価値の内在性論であり、客観価値説はこの内在性論に強力な裏打ちを与えることになるのである。

スラッフイアンとの違いも、この点にある。私は客観価値説のラインで考えれば、マルクスの労働価値説（等労働量交換を想定する）は価格の決定理論としては行き過ぎであると思う。スラッフアのほうがそのかぎりでは完成しているといってよい。問題は、そうした客観価値説にたったとき、どのような市場像が浮かびあがってくるのか、にある。この点に関しては、少なくともスラッフアの『商品による商品の生産』はかたく沈黙を守る。賃金率ないし利潤率について自由度1をもち、これが与えられれば相対価格は需要供給から独立にきまる、と主張する。しかし、そうした価格決定の原理が、市場における商品価値の「実現」という障壁にぶつからざるをえないことに考察をすすめようとはしない。マルクスの価値形態論がリカードの市場像とズレていたように、今日のマルクス経済学もスラッフイアンとこの点で訣別せざるをえないのである。