

# 經濟論叢

第十一卷 第二號

---

- 創造的世界經濟学の世界史的基礎(一)  
.....石川興二 1
- 海運市場構造.....佐波宣平 17
- 価値と価格(承前).....木原正雄 32
- 「急速稅務減価償却」の經濟構造に及ぼす影響  
.....高寺貞男 54
- 

昭和三十三年二月

京都大學經濟學會

# 海運市場構造

佐波宣平

## (一) はしがき

本稿は海運市場構造全体の把握のために一つの新しい仕方を提示する。

まず、運航業者の立場に立つて考察する。ここで「運航業者」とは、ローマ海法の *exercitor*、フランスの *armateur*、ドイツの *Rhederei*、アメリカ合衆国・日本の *operator* (オーナーター) にほぼ相当し、自己所有船あるいは他人所有船を運用して海上運賃を取得するのを本業とする者であり、海運業者としては最も発展した業態である。運航業者 (オーナーター) の立場に立つて考察するとき、海運業者として関係する世界が最もひろいことになり、したがって、海運市場全体の把握にとって最も効果的であると思われる。

この点、同じく「船主」と通称される者のうち、単なる財産としての船舶を裸で賃貸する貸船業者の立つ世界が最もせまく、自己所有船に船員を配乗させて期間備船に出す船主業者 (オーナー) の立つ世界がこれに次ぐ。運航委託船主はこれを船主業者の変則または亜流と見做し船主業者に準じて考えてよい。

さて、海運市場を分かつて

## (1) 船舶手当市場

## (2) 船舶運用市場

の二つに大別する。オペレータは船舶を運用し貨客を運送して運賃を収得するが、これがために彼が手当または調達すべき特に重要な項目として船舶および乗組員がある。このうち乗組員の調達または確保は労働市場という特殊の市場を形成するをもつて、いま、これを考察のそとにおくとすれば、問題は船舶である。船舶は巨大な固定資本であつて、これが調達または手当のためには特別の市場が要請される。新造船の建造、中古船の購入のみが船舶手当の仕方と限らない。船舶貸貸借・期間備船・運航船受託も船舶手当の仕方たることを失わない。いうまでもなく、船舶手当調達の仕方如何は船舶運用部面たる海上運賃市場の形成に重大な関係をおよぼす。船舶手当市場それ自体としては船舶運用市場（海運賃市場）に直接のタッチをもたないにしても、資本の調達とその運用という関連から、両市場が相互に密接な関連をもたないわけがない。

かくて、海運市場は船舶手当と船舶運用という二つの異なった、しかし、相互に密接な関係をもつ二つの市場から構成されるが、こうした構成それ自体すぐれて歴史的性格を負うものと知るべきである。船舶運用市場が、もと、自己運送 (private carriage) を原則としていた時代には、船舶手当市場と船舶運用市場とは、(技術的には、もちろん、それぞれ異なった二つの部面を構成したとしても) 自己荷を運ぶに自己所有船をもつたゆえに、所有船股と運用船股との間に介離または対立をほとんど生じなかった。この意味の介離または対立の見られないのが、むしろ、自己運送の特色といふべきであらう。自己運送は言わば自己生産であつて、そこでは、貨物とそれを運送する手段たる船舶とが同一人によつて所有または運営される。ところが、他人運送 (carriage for hire, paid carriage) にな

ると、調達された船舶を何時も過不足なく運用できるといふ保障はなく、その間、何程か分離または対立をまねがれない。もっとも、運用船腹の不足するときには他船主からこれを備船し、反対に、運用船腹の過剰するときにはこれを他船主に備船として出し、その間の分離または対立を調整する仕方がないわけでもないけれども、必ずしもつねにそれが可能とは限らない。だが、何にしても、他人運送形態が一般化してくると、このような調整を通して自分の運用船腹を補充するために他人所有船を調達手当する市場として「他船手当市場」の成立が可能になる。期間備船は、実質的には、オペレータアのために船主（オーナー）のなす運送である。

よって、海運市場は、まず、船舶手当市場と船舶運用市場とに二分せられるが、これらの各市場はさらに再分せられ、前者は自船手当市場と他船手当市場とに、後者は自己運送市場と他人運送市場とに分かたれる。

これら一々についての説明は後段にゆずるが、大局より見て、海運市場はこれら四小市場の組み合わせから構成せられると考えてよい。

ただし、ここで「自己運送市場」は読者の理解をたやすくするために掲げたものである。オペレータアにとつての船舶運用市場は他人運送市場あるのみ。運貨事象の見られない自己運送市場はオペレータアの市場でない。しかし、海運市場の歴史的現実的性格を見る上から、自己運送市場を度外視する能わず、これを含めて市場構造を考察した。

## (一) 船舶手当市場

ここに「船舶手当市場」とは、オペレータアが自分の海上運送に必要とする船舶を手当調



達する市場であつて、

(a) 自船手当市場

(b) 他船手当市場

の二つから成る。

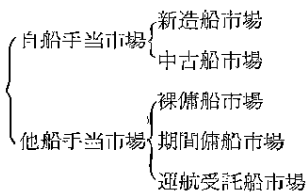
自船手当市場はオペレータが自己所有の船舶を調達手当する市場として最も単純である。船舶は単位(一隻)あたり相当に巨大な資本を意味し、これを自己所有の形で調達するのは必ずしも容易でなく、ために、単独個人所有のほか、共同所有・持分所有・組合所有の形態が海運業史の比較的初期の段階に出てきた。そして、近世に入つて海外航路が延び船型が大きくなるに及び、ひろく株式によつて資金をあつめる株式会社形態が生れた。

こうした船舶資本所有形態は船舶業の組織に決定的意義をおよぼした。現に見られる一っぱい船主のごとき原初形態は言わゆる「船主船長」として資本の所有と経営とが完全に一体化しているが、資本を大きくしようとすれば直接関係者以外からの出資を必要とし、どうしても、所有と経営とが大なり小なり分離せざるを得ない。すでにコンメンダ(commenda)において、また、コンメンダに由来する管理船主(managing owner)において、この傾向が見られるが、株式会社組織の場合、資本の所有と経営とは最も著しい分離を示す。

自己手当市場は新造船市場と中古船市場とに区別される。前者はオペレータが造船業者へ直接に建造注文を出し竣工をまつて船舶の引受を行う市場であつて、注文と竣工との間に相当の時間の経過を必要とし、ために、その間海上運賃市況の変動に遭つてオペレータの見込みがいをきたす可能性がある。これに對して、後者は現に活動の中古船を売買する市場であつて、需要に即して手当が容易であり、大して時間的経過を要しない。売手と買手

との間に仲立人が介入し市場はすぐれて国際的なひろがりをも有している。新造船市場では好んで国家補助金が新船建造補助のためにあたえられ、中古船市場では時として国家所有船の民間私下の仕方が見られる。

さきに述べたように、他人運送では、他人相手の運送のつねとして、所有船腹と運用船腹との間に介離対立をほらみがちであり、いきおい、運用に時として必要とするやも知れない船腹極大量を常時自身に所有することには平時に絶えず相当の不使用能力 (unused capacity) を抱えざるを得ないことになって、失費の無駄をきたす。ゆえに、一過性の船腹需要に対しては暫く他人の所有船を賃借または雇備して当面の運送需要に應えろという仕方が望ましい。裸備船・期間備船がこれである。この場合は手当した他船に対して支払うべき裸備船料・期間備船料が船費の一部を構成し、これに船員費または運航費を加算したものと、かくして手当された当該船舶の運用によつて得らるべき海上運賃との二つが対比せられ、両者の差額 (プラスまたはマイナス) がオペレータの利益または損失となる。ただし、他船手当市場は、もともと、他船相手の市場であるため、船腹の需給は必ずしもつねに十分な見合をなすとは限らず、したがって、その間、船舶仲立人の介入を必要とする。また、こうして他船手当市場が成立すると、それを利用して投機を目的の期間備船料市場の成立を見、自身では必ずしも運用する所存なくして他船を期間備船しこれを他の運航業者に再備船して、その間、原備船料と再備船料との差益をかせぐ仕方を採る者も出てくる。ただし、裸備船の場合は、文字どおり「裸の」備船として船舶の賃貸借であつて、これに船員を配乗させなくては用をなさないため、需要はそれだけ制約される。この点、期間備船は運送用役の雇備とも見らるべく、裸備船とは本質的に相違する。歴史に徴するまでもなく、期間備船の慣行は裸備船の慣行に先んじており且つ普及度がより大きい。これに対し、裸備船は特殊の相当に限られた市場を構成する。



他船手当として、なお、運航受託がある。運航受託は裸備船・期間備船よりも運送用役の実をそなへ貨物の受渡から運賃の收受までの一切を他船主によつて代行せしめるものがある。オペレータヤとしては、それだけ、自分の運航がはかどるわけであつて、他船手当たることを失わない。このことは海運市況の繁忙に際して運航受託の成約のさかんな事実からも推測されよう。(これについては期間備船料と海上運賃との関係を看過すべきでない)かくて、船舶手当市場は上掲のごとき小市場から構成せられる。

### (三) 船舶運用市場

生産一般に自己生産(自分のためにする生産)と他人生産(他人のためにする生産)の別があるように、海上運送にも自己運送と他人運送の別がある。

自己運送は、さきにも触れたように、自己荷を運送するに自己所有船を操作するものであり、形態として最も単純である。運送に関するかぎり、それは言わば一人相撲である。したがつて、運賃の事象は見られない。これに商人運送(merchant carriage)と工業運送(industrial carriage)の別がある。前者は商人が仕入または販売する貨物を自己所有船に積み込み運送する場合であり、後者は工業製造人が仕入する原材料または販売する製品を運送するため自己所有船を操作する場合である。両者に本質的相違は見られないが、経済発展の初期段階では商人運送を多く見かけ、経済発展の高度段階ではむしろ工業運送がさかんである。資本一般が商業資本から産業資本への自生的発

展をとげたことから、これは容易に理解できる関連である。

海上運送が歴史的に自己運送を原則として始まったということは生産から消費にいたる全經濟過程が単個の家計のなかで封鎖經濟的に未分化の形で営まれたことに因るものであり、言わば經濟自然の本則である。封鎖經濟では各個別經濟が生産から消費にいたるすべてを未分化のままに営為する。ゆえに、分業は見られない。經濟の分化として分業が出てきて始めて經濟主体相互間の關係としての交換しがつて対価（價格）が見られる。だが、分業といえども当初は半分化であつて、自己生産を本則としつつ時おり他からの注文に應ずるにすぎない。海上運送における半他人運送がこれであつて、自己荷の運送を本命としつつ時として生ずる船腹の余裕をもつて他人貨物を積みとり運送する。もちろん、他人貨物の運送には対価として運賃を收受する。このような半他人運送（半分化）が中間過程として相當ながい年数の間つづいて後に出てきたのが他人のためにする運送すなわち他人運送（*carriage for hire; paid carriage*）である。

封鎖經濟としての自己生産から發展して出てくる他人生産がまず機會生産（*opportunistic*）すなわち注文生産の仕方をとるように、自己運送から發展して出てくる他人運送も注文運送的な形態をとる。不定期船運送がこれであつて、運送需要が採算に乗ると見ればこれに応諾し何処へでも船をやつて運賃をかせぎ、注文（運送需要）のないときは船を港に停泊せしめ待機する。需要と供給とが自由対等の条件で出会うて運賃の定まる市場として、不定期船市場は自由運賃市場である。海上運送では、この形態がもっとも長い歴史的経過をとり、十九世紀の中葉に定期船運送形態が決定的な出現を見せるまでは、不定期船運送が海上運送の支配的形態であつた。それは船舶一隻の全部または主要部分をもつて嵩だか貨物を運送する航海備船形式を原則とする。ただし、注文生産一般が不特定少数の顧客を



相手とするように、ここでも、不特定少数の荷主を相手の運送がなされる。

生産一般が産業革命による生産力の異常な発展を通して注文生産から市場生産への発展をたどるように、海上運送も産業革命後の生産力の飛躍的發展を通して不定期船運送（注文生産）から定期船運送（市場生産）への発展をたどる。定期船の場合、あらかじめ運送需要（注文）がありこれに応諾した上で船を仕立て配船するという仕方をとるものでない。成約の多少または有無にかかわらず一定の規則的配船計画のもとに所定の日時には必ず所定の場所に一定の船舶をさしむけて運送用役の提供に任ずる定期船運送は本質的には市場生産に類するものと言つてよい。

もとより、有形財貯蔵財たる一般商品と無形財即時財たる運送用役との間には重大な相違が存し、有形財貯蔵財の市場生産と無形財即時財の市場生産とは同一視なりがたい。しかし、ほぼ一定の需要を見越して産出計画がなされる点において、両者には共通した面がある。十九世紀中葉このかた出てきた市場組織一般の高度有機化がこのような市場生産に類する定期船運送の成立を持統的に可能ならしめたのであつて、不定期船運送から定期船運送への発展（自由運送市場から公衆運送市場への発展）が海運業史上の画期的發展と一般に目されるのも、要するに、それが經濟史一般における注文生産から市場生産への本質的發展に類するがゆえにほかならない。これについては、不定期船運送が個々の契約ごとに懸引によつて運賃を定める自由運賃（相対運賃）のシステムを採るのに対して、定期船運送が個々の荷主の如何に拘りなく表定運賃（附従運賃）をもつて臨むのに対比して参看すれば理解は容易である。

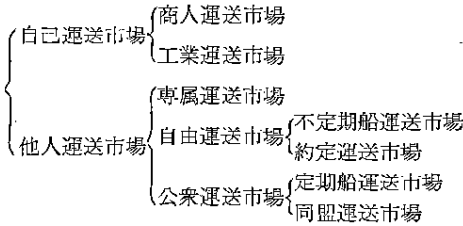
それにしても、定期船運送が単なる市場生産と異なる重大な点は、それが独占または半独占を前提にして可能とすることにある。定期船の表定運賃は不特定多数の顧客を相手とする附従運賃である。運送人たる定期船主が半ば一方的に運賃を定めて公表し貨客をしてこれに附従せしめる表定運賃の場合、一々の懸引を要しない。ガス、電気、

水道、鉄道、等々に見られる料金・運賃と同様に、それは一つの独占価格であつて、海上運送ではしばしば同盟運賃の形がとられる。十九世紀後期、資本主義が独占資本主義に發展し定期船主同盟なるカルテルの成立を見、そのカルテル価格として同盟運賃が出てきたのであつて、これら定期船主同盟では、間もあらず、荷主を拘束するもつとも効果的な仕方として契約制運賃・延戻制運賃を案出した。もと不特定多数の荷主を附従せしめるために半ば一方的に決定する表定運賃を採択しながら、表定運賃そのままの生まの形では採算に合はず、どの積取量を必ずしもつねに確保しがたく、よつて、その保障のために、このとき荷主拘束の仕方を案出したのであつて、即時財たる運送用役の産出にまぬかれがたい売残り処分難という弱味を独占によつて補強しようとしたのである。

ところが、また、他方では、独占資本主義は、カルテルとともにトラスト、コンツェルンをももたらして、ここに、大資本企業による関連企業の包摂という形を生み、世界海運業史が数千年の長き年月を経てようやくなす遂げた既述「未分化からの分化」をとり崩しにかかった。つまり、「自己運送から他人運送へ」という基本的發展に対して逆行しようとするのである。石油タンカー、セメントタンカー、鉱石運送船、等々、特殊専用運送船にこの傾向があつた。石油会社が自社荷の石油を運送するに自社船をもつてする場合について見るに、それは完全な自己運送であつて、このとき工業運送(industrial carriage)には運賃の事象は見られない。もつとも、大企業のすべてが自社荷を運送するに自社船をもつてするとは限らない。石油会社Aがもつばら自社荷の石油を運送するのに自社コンツェルンに所屬する船会社Bをしてあたらしめる場合もある。この場合、たとへ運賃の受払は見られるとしても、そこで成約される運賃は自由公開市場で当事者の懸引の結果成約される相對運賃(自由運賃)とは様相を異にして、專屬運送(買手市場)に固有な從属運賃である。そこでは、荷主(親会社)側の發言権が圧倒的だと言つてよ

い。さきに見た定期船運送(売手市場)における附従運賃(表定運賃)とは言わば反対の方向をとるものである。

何にせよ、これら工業運送(自己運送)および専属運送はいずれも不定期船積貨物の大宗を対象とするだけに不定期船運送の分野はかなり著しく狭ばめられつつあるが、不定期船市場の狭隘化は、これとは別に、不定期船市場をれ自体に自生的な新しい傾向、すなわち、約定運送(contract carriage)——日本の業界で言わゆる「契約物」——



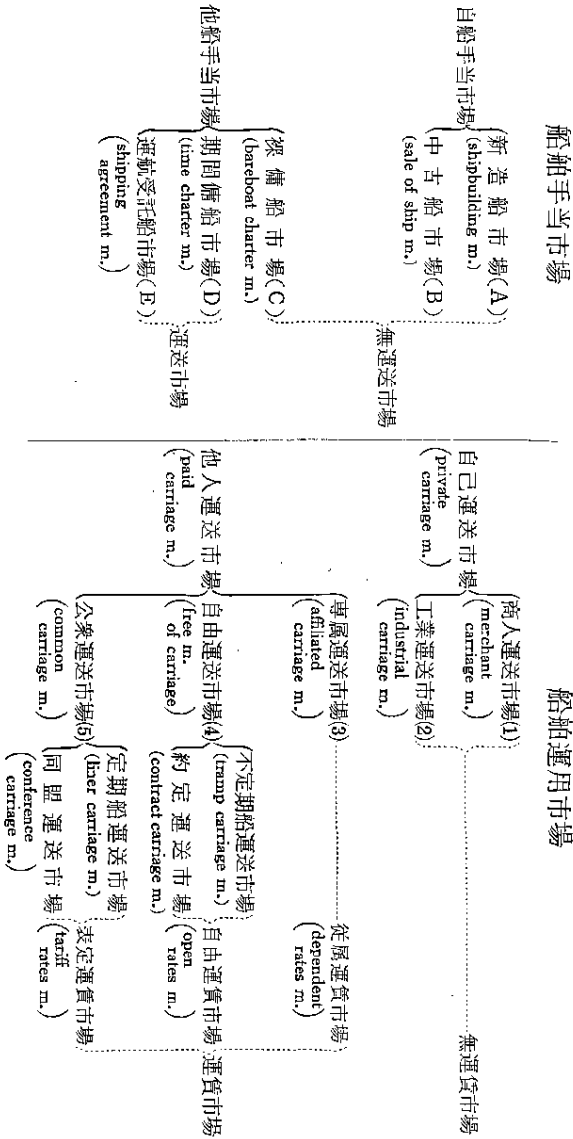
によつても牛じつつある。第一次世界大戦以後、日本では特に第二次世界大戦以後、海上バラ積貨物の多くは一船一航海の備船運送という原則をとらなくなつた。一時に大量をまとめて引き受け成約しておき以後幾回にも分かつて運送する「引受物」、または、一定の大きさの船舶を所定の航路に幾回か往復継続して備船運送に従事せしめる「継続物」が盛んになつてゐる。これらの場合、発航港と到達港したがって航海区間は限定せられ、半ば定期航海風の形態を見る。現に、アメリカ合衆国の両岸連絡運送ではこのような約定運送は公衆運送つまり定期船運送と同一の取扱をうけ、成約した運賃は所管庁へ届け出るべき義務を課せられてゐる。

かくて、船舶運用市場は上掲のごとき小市場から構成せられる。(ただし、さきにも述べたように、オペレータの立場に立つときは自己運送市場は、一応、度外して考えなくてはならぬ。)

(四) 海運市場の構造

以上、海運市場は、まず、船舶手当市場と船舶運用市場とに二大別せられ、これら二つの市場はさらにそれぞれ幾つかの小市場に区分される。

海運市場といふとき、本義としては、船舶を運用して貨物を運送する市場と解すべく、ゆえに、それは船舶運用



市場でなくてはならぬ。しかるに、ここで船舶手当市場をも考慮したのは、かくすることによって、船舶運用市場の理解をたすけんがために他ならぬ。船舶手当なくしては船舶運用なきがゆえである。

さらに、ここで「船舶手当市場」というが、そのうちには、オーナーの立場からは船舶運用の市場とも見らるべき期間備船市場、運航受託船市場をもふくめている。この点、或いは議論の生ずる余地があるかに思われるが、ここでは、先きにもことわっているように、オペレータの立場に立つての考察である。オペレータは船舶一隻の所有なくしては期間備船・運航受託船によるときは海上運送を業として営むことが可能であつて、然るかぎり、これら両小市場（期間備船市場・運航受託船市場）を船舶手当市場のうちに含ましめて差支ないかと考える。

もとより海運市場構造の把握の仕方は考察者によって自由であろうが、ここで私の採る仕方にしたがつて叙上を総合すると、前ページのごとき表式が可能である。

海運市場構造をこの仕方によって把握するとき、大体、次のごとき効果が期待される。

(一) 船舶手当市場と船舶運用市場とが極めて密接な相互連関にあることは言をまたない。造船業（船舶手当市場）の繁閑は海上運賃（船舶運用市場）の高低に呼応する。海運市場の常として、海上運賃が堅調のときには船価が高く造船がさかんである。業界で言わゆる「船価高の造船ブーム」である。また、裸備船料・期間備船料・運航受託手数料（ともに、船舶手当市場）も海上運賃（船舶運用市場）とほぼ同様の動き方をする。しかし、船舶運用市場の海上運賃がつねに独立自變的な動きをなすわけではなく、逆に、船舶手当市場の諸要因（たとえば、造船コスト、期間備船料、等々）から海上運賃の形成が作用を受ける場合も見失ってはならない。こうした関連は海運市場を船舶手当市場と船舶運用市場とに二大別することによって分明になる。

(二) 日本海運業界で「系列」というとき、その多くはオペレータとオーナーとの関係についてのことであるが、本稿の市場二分法はこの系列関係の把握を容易にする。

(三) 「期間備船」というとき、オペレータが運航船腹の手当として為すところの期間備船と荷主が貨物託送のためにオペレータと成約する期間備船との二つがあつて、すこぶる混同しやすいが、市場二分法によるときは、前者は船舶手当市場の期間備船、後者は船舶運用市場の期間備船としてはつきり区別される。

(四) 船舶手当市場を自船手当市場と他船手当市場とに分かつて考えることは、オペレータが自船主義を採るか、備船主義を採るかの決定において極めて重要である。

(五) 運航受託船市場は、或る意味において、期間備船市場の派生市場である。運航受託船市場の繁閑は、期間備船市場の状況如何に依存するところ大である。この関係もこれら両小市場がともに船舶手当市場に所属し、且つ船舶運用市場に対置されるとき、始めて、あざやかに看取される。

(六) 自己運送市場と他人運送市場とは、もと、未分化から分化への歴史的発展段階の相違から生じたものであるが、ひとたび分化過程を通じて出てきた他人運送市場が一般化した後には、独占資本の抬頭——トラスト、コンツェルン——を通してもたらされた自己運送（工業運送）は他人運送市場を狭隘にみちびく。ゆえに工業運送は他人運送業者からの敵対視されつつある。こうした関係の理解も両小市場を船舶運用市場のうちに對置することによって容易になる。

(七) 同じく他人運送市場に所屬する専屬運送市場・自由運送市場・公衆運送市場の三つは、それぞれ、オペレータの対荷主關係における從屬性・自由性・独占性を告げるものとして重大な意味をもち、そのまま、それぞれの

運賃形態にこれが表出される。

(A) 船舶手当市場または船舶運用市場に属する各小市場はそれぞれ相互に補完あるいは代替の関係にある。たとえば、オペレータが船舶手当を為すにあたって、もし造船の竣工まで待てない場合には中古船市場に出て在来中古船を購入する。これでも船腹需要を十分に充足することの出来ないときは裸備船・期間備船・運航受託船のいずれかを択ぶ。等々。この意味において、これら各小市場は相互補完の関係にあるが、もし船腹需要量を一定とすれば、これら各小市場は、また、相互代替または競合の関係にあると言つてよい。たとえば、もしオペレータが新造船によつて、船舶手当をすませたとすれば他の船舶手当小市場への依存度はそれだけ弱まってくる。有利な条件で裸備船が成約できた場合にも期間備船への関心はそれだけ薄らいでくる傾向にある。等々。

同様の事情は船舶運用市場についても言うことが出来る。オペレータの多くは単に定期船市場だけでなく、しばしば、不定期船市場にも船舶を運用しバラ積貨物の運送に従事する。定期船市場と不定期船市場とは或るオペレータにとっては一体の関係にさえある。だが、運用船腹に限度のある場合、一方に船舶を廻せば他方はそれだけ手薄にならざるを得ない。同様に、オペレータが運用船腹の或る部分を特定の商社または工業製造会社に対して専属運送に投入するときにも、他の事情にして同一なるかぎり、他の船舶運用小市場における当該オペレータの船隊はそれだけ減少せざるを得ない。

(U) いま、簡單化のために、さきに掲げた表式において、A、B両市場の代表者を造船業者(I)と見做し、C、D、E三市場の代表者を船主業者(II)と見、さらに、1、2両市場の代表者をコンツェルン船主(III)と名づけ、最後に、3、4、5三市場の代表者をオペレータ(IV)と呼ぶならば、表式は省略されて上掲のごとくなるであろう。

船舶手当市場	船舶運用市場
造船業者(Ⅰ) (shipbuilder)	コンツェルン船主(Ⅲ) (concern shipowner)
船主業者(Ⅱ) (shipowner)	オペレータ(Ⅳ) (ship operator)

(i) 造船業者(Ⅰ)に対して造船注文を出す者は単にオペレータ(Ⅳ)だけではない。船主業者(Ⅱ)もコンツェルン船主(Ⅲ)も同様に(Ⅰ)にとっての顧客である。よって、(Ⅰ)に対しては(Ⅰ)(Ⅲ)(Ⅳ)は競合の関係に立つ。最近の海運ブームに乗りおくれまいとして業界が先を争って造船をいそぎ発注が輻輳したとき、この競合は顕著に展開された。

(ii) 船主業者(Ⅱ)に対して採備船または期間備船を需めるのは単にオペレータ(Ⅳ)だけではない。コンツェルン船主(Ⅲ)も(Ⅱ)にとっての顧客である。よって、(Ⅱ)に対しては(Ⅲ)(Ⅳ)は競合の関係に立つ。船主業者(Ⅱ)が特殊運送船を建造して石油会社・鉄鋼会社(Ⅲ)へ長期備船に出すとき、石油・鉄鉱石の運送に従事するオペレータ(Ⅳ)は、それだけ、仕事が減殺される。

由来、海運市場組織が複雑にして把握の容易でないのは、そこに登場する企業が本業のほかに他の関連業種をも兼営して同業相互の利害が多岐にわかれているゆえかと思われる。本稿はこれに対して可成り大胆な態度をとり、登場する企業はそれぞれ本業に徹したものと仮定して論旨をすすめた。市場相互の関係について読者の理解に便ならしめんためにこうした仕方が採られたのであるが、もとより現実の市場は必ずしも然らず、現実把握にあたっては、この点につき種々の斟酌配慮が必要とされるであらう。

(1957. 12. 31.)