

經濟論叢

第八十九卷 第五號

プレハーノフのロシア

資本主義論(一)……………田 中 真 晴 1

日本海運業における減価償却の

生成過程(その二)……………高 寺 貞 男 20

独立採算制の歴史的地位……………上 島 武 45

シュマーレンバッハ原価計算

理論について……………野 村 秀 和 60

昭和三十七年五月

京 都 大 學 經 濟 學 會

シュマールレンバッハ原価計算理論について

——ドイツ独占確立・發展期における

価格政策論を中心としたその現実的意義——

野村 秀 和

まえがき

本稿は、生成期のシュマールレンバッハ原価計算理論を研究の対象として、¹⁾まずそこでの主題と考えられる価格政策のための理論の構造を明らかにし、次にかかる理論を当時のドイツにおける独占の価格競争およびその基礎となる独占確立期の特殊ドイツ的な資本蓄積の現実過程と対比し、このことから彼の価格政策のための原価計算理論の現実的意義、すなわち現実過程に照らしてみた場合、それに客観的に与えられる詳細ないし意義づけを明確にすることを目的としている。

シュマールレンバッハは、ドイツ会計学界を代表する一人である。彼の会計理論は公表会計（財務会計）理論としての「動的

貸借対照表論」、内部計算（管理会計）理論としての「原価計算論」という二つの領域から構成されており、しかもその生成期とドイツ独占の確立期とはほぼ等しいといえる。³⁾一般に資本の競争が組織化される独占期に入ると、会計実務面に現れる独占の資本蓄積政策は、一方では公表会計実務をとおし、他方では非公表の内部計算実務をとおしてすめられる。したがって、彼の会計理論については、これらの二つの領域におけるものを総合的に研究することが必要であるが、ここでは、まずその手がかりとして、今まであまりかえりみられていない生成期の彼の原価計算理論に焦点を合わせてみることにした。⁴⁾

(1) 彼の原価計算についての最初の論文は、一八九九年にドイツ金融工業新聞に発表した「工業経営における簿記と原

価計算」があるが、これは千もとにらぬので、ここでは彼の生成期のものとして、Theorie der Produktionskosten-Ermittelung, Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 3. Jg., 1908/09, S. 41-65, 44-45, Selbst-Kostenrechnung, ZfN 13. Jg., 1919, S. 257-266, を対象とする。なお後者は、その抜刷が「原価計算論」第一版となったが、一九三〇年の五版、三四年の六版、五六年の七版において改版増補されている。しかし内容には本質的な変更はないように思われる。

(2) この場合、現実過程については、第一次大戦前までに限定する。

(3) 彼の公表会計理論の萌芽と形成を示すものとしては、次の論文がある。Die Abschreibung, ZfN 3. Jg., 1908/09, S. 81-88, Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, 13. Jg., 1919, S. 1-101. (内部計算理論については、注1を見よ) これらの論文からみて、私は彼の会計理論の生成期を一九〇〇年代前後から一九一〇年代にいたる間と考える。詳細は後述するが、独占の確立・発展は、この時期とほぼ照応する。

(4) ドイツ公表会計についての研究で、最近本誌に発表されたものには、津守常弘「ドイツ独占確立期における自己金融と決算政策」第八十八巻第五・六号がある。

一 シュマールレンバッハ原価計算理論の構造

その一 生成期における理論の主題

シュマールレンバッハ原価計算理論の萌芽は、前掲の一九〇八年に発表された「生産原価計算の理論」であると考えられるが、それが体系化されるに至ったのは、一九一九年の「原価計算論」第一版とみてよいであろう。

したがって、本章での分析方法は次のように行われる。まず一九一九年の「原価計算論」第一版により、彼の原価計算理論の構成を全体として把握し、次に一九〇八年の「生産原価計算の理論」の中で、第一版で体系化されている内容のどの部分が問題とされているか、また問題とされている部分に内容的な変化がみられるかどうかを吟味する。このような方法は、生成期の彼の原価計算理論が、どの程度まで成熟していたかを知るに有益であろう。またこの結果から、本稿の副題としている価格政策のための原価計算理論が、生成期の彼の原価計算理論の主題であることが知られるであろう。

一九一九年の「原価計算論」第一版は、次のような内容をもって構成されている。

- 一 全企業会計制度における原価計算
- 二 原価計算の諸限界

三 原価の概念

四 計算 価値

五 原価と操業度との関係

六 原価と価格

七 原価計算の目的

彼は、「原価計算は、それが支配される目的にしたがい、種々の形態をとる」ものであり、またこうした目的の中でも、「経営活動の管理と価格計算の二つが」特別に重視されると(七)「原価計算の目的」述べている。そしてこの二つの体系のもとに原価計算理論を展開しているが、第一版では、経営管理目的の体系は、三「原価の概念」四「計算価値」で、価格政策目的の体系は、五「原価と操業度との関係」六「原価と価格」で取り扱われている。もちろん両者は相互に関連しているが、総括するとこのようにみることができ。なお、「一」企業会計制度における原価計算」と二「原価計算の諸限界」は、理論構造の前提とされているものにはすぎない。

一九一九年には、彼の原価計算理論はこのように明瞭に二つの体系として形成されているが、他方、一九〇八年の「生産原価計算の理論」では、その内容は次のように構成されている。

「序論、一 生産原価の種類、二 原価附加の基礎、三 消費原料の価値、四 計算価格、五 前進計算と逆及計算、六 総合計算と個別計算、七 生産原価計算の諸目的」。ここでは全

体として、価格政策目的に力点がおかれており、それは特に、一、三、四で扱われている。しかもその内容には、形式にいくら未熟な点があるけれども、第一版のものと全く同じ問題意識を認めることができる。したがって、価格政策のための原価計算理論は、すでにこの時期(一九〇八年)に形成されていたものとみなすことができる。これにたいし、右の「生産原価計算の理論」では、経営管理のための原価計算理論は、原価計算の目的として述べられてはいるけれども、附随的に扱われ、これに關する説明は、独立の項目すらみられないのである。以上のことから、私は生成期におけるシュマーレンバッハ原価計算理論の主題は、価格政策のための原価計算理論におかれていたものと考え。

- (1)(3) E. Schmalenbach, *Selbstkostenrechnung*, ZfNF, 13. Jg., 1919, S. 349, 348.

- (2) 用語としては、ここで使われている価格計算 *Preis-kalkulation* よりも価格政策 *Preispolitik* の方が正しいので、本稿では価格政策を使用する。書名もその後「原価計算と価格政策の原理」(五版)「原価計算と価格政策」(六・七版)と内容により適したものに変更されている。
 (4) 彼のいう経営管理のための原価計算理論は要約すると次のようなものである。

一般に原価計算は、給付単位に対して原価を割当ることにより、経営管理目的に役たつのであるが、かかる目的に

とつて重要なことは、経営の経済性の発展である。このような経済性発展の尺度は、経営給付の比較性により獲得される。したがって、彼にとって比較性原理こそこの目的の理論的基礎になるのである。

原価認識の質的側面において、比較性原理を適用すると、原価でない費用と費用でない原価という概念が生ずる。(前者を中性費用と呼び、それには過大償却費、広告費、資本的支出の費用計上等々をあげ、後者を附加原価と呼び、それには減価償却不定額、自己資本利子等々をあげている。)この場合、原価とは原価計算において経済上の給付に対応する財の消費を、費用とは損益計算において計上される財の消費を意味する。

原価が経済性の尺度として、経営管理に有効な役割を果たすために、経営の給付能力の経済性を比較する場合、中性費用は経済上の給付に対応しないから、原価から除外されなければならないし、また附加原価は原価に加えられねばならない。このようにして、原価の質的比較性が維持される。

原価認識の量的側面における比較性原理の適用は、原価の評価基準のなかに現れる。この場合、評価の基準となるのは、実際取得原価ではなく、原価消費時において買付けた場合に要する価格である。そして、これは時価評価を意味するが、厳密には限界価格である。

彼の場合、このように質的・量的両側面から原価がとら

えられるとともに、それによって、経営の給付力の測定が、時間比較、経営比較をおして行われることによつて、経営合理化の指針を与えることが可能となるとされるのである。

(5) 一については、原価計算を経営簿記すなわち内部計算として位置づけており、二については、計算技術上の問題と連結生産の場合の原価配分の問題の困難なことについて述べているだけなので、いずれも彼の理論構造を考察する場合の対象とはならない。

その二 価格政策のための理論

価格政策を指向する原価計算といつても、価格政策の内容はいろいろと異なる。シュマールレンバッハによると、この場合問題となる価格計算は、これを

- (一) 獲得すべき価格の計算
 - (二) 最有利の操業度を目的とする価格計算
 - (三) 価格下限の計算
- の三つに区別している。

結論から言えば、彼は(三)の計算に説明を集中している。第一版における五「原価と操業度との関係」と六「原価と価格」とは、その展開である。一九〇八年の論文でも、この(三)の点に論議を集中している。

(一)および(二)の計算は、第一版の七「原価計算の目的」の中で、

価格計算の各論として簡単に説明されているだけである。(一)では、「一般的に知られた市価の存在しない」場合で、生産物からいえば「それが構造複雑で大量生産されない」ものに限定されている。このような場合には、「市場への適合は原価に利益を附加して」行われる。(二)でとり扱われているのは、(一)の場合と異なり、自己の原価を他人に強制できない場合であるが、この点については、「特に不況期に特別の意義をもつ」もので、「経営事情が異常の時の特別計算」であるという説明がなされているにすぎない。そしてこれ以上の詳論は、(一)および(二)については行なわれていないのである。

したがって、彼の場合、価格政策のための原価計算理論といっても、ほとんど前掲(一)の計算を意味し、またそれを中心に展開されている。管理目的のための理論が一九〇八年には非常に弱く、当時の彼の理論のほとんどが、この(一)の計算理論であることは、生成期シュマールンバッハ原価計算理論の主題が、(一)の場合における価格政策のための理論であると結論することを可能にしている。彼は言う。「経営にできるだけ有機的な操業度を誘致するという価格政策の目的は、原価計算論の發展上特に重大な役割を演ぜねばならぬものである。なぜなら、この場合には第一義的なものとしての共同経済的意義をもつ役割が存在するからである。」彼はまた、共同経済的経済性について、

点で問題をみない。……理論的研究に方向を与えるものは、共同経済的経済性であって私経済的経済性ではない。」とも書いている。そしてこうした点からして、彼の原価計算理論の中心をなす価格政策のための理論は、第一義的な共同経済的意義を有する(一)の計算理論に集中して展開されることになるのである。第一版における五「原価と操業度との関係」では、原価の分解を行い、それに基づいて彼独特の最適操業政策が問題とされている。そのために従来からの総原価を給付単位ごとに配賦する方法が排除される。彼はこの五「原価と操業度との関係」の初めに「原価計算論においては、全原価を常に給付単位に關係させ、この見地のもとに認識するのを普通とする。この考察方法は重大な欠点をもち、最も重要な経済現象を隠蔽する。單位に配賦することのような方法は、実際には必ずしもすべてのものが有しない原価の均斉を、あたかも有することく詐稱するもの⁽¹⁰⁾として、自己の主張を他の原価計算理論から区別している。そして彼は、このような考え方のもとに、総原価を生産量との關係でとらえ、総原価を次のように分類する。このような原価分類法は彼独特のもので、普通に用いられている原価種類による分類とは全く異なるものである。

A 比例原価(生産量の増減に対し、総原価が比例的に増減する場合の原価)

B 固定原価(生産量の増減にもかかわらず、総原価不変の

場合の原価)

C 遞減原価(生産量の増加よりも総原価の増加の割合が少
い場合の原価)

D 遞増原価(生産量の増加よりも総原価の増加の割合が多
い場合の原価)

これらの原価概念は、総括されて順次にA表で示すように表
示される。

A 表

年度	生産量	原 価	単位原価	
			固 定 原 価	比 例 原 価
1908	500	100,000	200	定 価
1909	800	100,000	125	遞 減
1910	1,000	100,000	100	遞 減
1911	1,200	108,000	90	比 例
1912	1,600	128,000	80	比 例
1913	2,000	150,000	75	比 例
1914	2,400	180,000	75	比 例
1915	2,800	210,000	75	比 例
1916	3,200	256,000	80	遞 増
1917	3,600	324,000	90	遞 増
1918	4,000	400,000	100	遞 増

E. Schmalenbach, *Selbstkost-
enrechnung*, ZfhF, 13. Jg.,
1919, S. 291.

次に一九〇八年から一八年までに採業度の変動以外には原価
に影響をおよぼさなかったものと仮定して、十八年の生産量を
累層で示すと、B表のようになる。

彼はこのように経営の総原価の変化を、採業度(生産量)と

シュマールレンバッハ原価計算理論について

B 表

	生産量	原 価	各 層 単 価
第1層	500	100,000	200
2	300	—	—
3	200	—	—
4	200	8,000	40
5	400	20,000	50
6	400	22,000	55
7	400	30,000	75
8	400	30,000	75
9	400	46,000	115
10	400	68,000	170
11	400	76,000	190
	4,000	400,000	

E. Schmalenbach, *Selbstkostenrec-
hnung*, ZfhF, 13. Jg., 1919, S. 293.

関連させ、その二昇にしたがって、固定↓遞減↓比例↓遞増と
計算的に分解するのである。

個々の原価には、たとえば「原料費」のように、その性質か
ら比例原価とみなすべきものが存在する。シュマールレンバッハ
も、もちろんこのことは承知しているのであるが、彼によれば、
価格政策目的にとって必要なことは、総原価を前述のように計
算的に分解することにより、計算的経営指導が有効に行われる
ようにすることなのである。そのためには、個々の原価の性質
は無視されてしまう。

このような計算的原価分解観は、とくに遞減原価と遞増原価
の場合に問題となるのである。彼は、原価が比例原価・固定原

価として現われるのは例外的な場合であつて、遞減原価・遞増原価として現われるのが、一般的な場合であるとみてゐる。しかし、のちの両者は、実は比例原価と固定原価の混合物であると考えているのである。したがつて、これらの計算的分解とは、これを比例原価と固定原価へ分解することを意味する。しかし、ここでとくに注意しておく必要があるのは、これらの原価を分解するにあたり、計算的に引き出される限界原価（最終の生産層の単価）を単位あたりの比例原価とみなし、これに生産量を乗じて総原価中の比例原価が計算されるといふ計算的分解法の計算手続である。

C 表

	生産量	固定原価	比例原価	総計
1 区	1,000	60,000	40,000	100,000
	1,200	60,000	48,000	108,000
2 区	1,200	48,000	60,000	108,000
	1,600	48,000	80,000	128,000
3 区	1,600	40,000	88,000	128,000
	2,000	40,000	110,000	150,000

E. Schmalenbach, *Selbstkostenrechnung*, ZfhF. 13. Jg., 1919, S. 296.

そしてこのような前提のもとに、遞減原価は次のように分解される。A表の遞減域は、一九一〇年から一三年までで、それはB表の3層から6層までと対応している。一九一〇年から一一年の間に生産量は二〇〇、原価は

八〇〇〇増加している。したがつて、この層の単価（限界原価）は四〇となり、これが生産量に乗ぜられて比例原価となる。この比例原価が総原価から差引かれると、残額は固定原価となり、分解は完了する。このようにして、遞減域を分解すれば、C表のようになる。区分のとり方で、生産量が等しくても原価の固定部分および比例部分は相互に異なるが、これは人為的に区分したからで、本来は遞減が漸次的に生ずるものと考えられるから、正確には図表を借りて、中間的な数字に訂正しなければならぬ。

他方、遞増原価の場合は、D表のように示される。計算的分解の真価はここで發揮されるわけであるが、この場合には、固

D 表

	生産量	総原価	比例原価	固定原価
1.	1915	2,800	115	210,000
	1916	3,200		256,000
2.	1916	3,200	170	256,000
	1917	3,600		324,000
3.	1917	3,600	190	324,000
	1918	4,000		400,000

E. Schmalenbach, *Selbstkostenrechnung*, ZfhF. 13. Jg., 1919, S. 298.

定原価がマイナスとなって現れる。実際には、マイナスの固定原価など存在するものではない。しかし彼にとつてこのような計算的分解が意味をもつのは、それが価格政策の本来の目的である操業度の共同経済的経済性（最適操業度）を維持するに必要な数量的メルクマールとなるからである。

彼は次のように述べている。「ある経営の総原価は、原則として遞減的かまたは遞増的である」。「これ（遞減・遞増原価）を説明することは、原価計算の問題であり、遞減的に作業される部分を飽滿させ、遞増的に作業される部分を軽減することは、製造計画の選択や価格政策の問題である」。すでに明らかなように、彼の論理は操業度（生産量）と総原価の比較から、限界原価を計算的に導き、それを生産量に乗じて比例原価とし、残額を固定原価として分解する。この結果、遞減域の比例原価は低原価を示し、遞増域の比例原価は固定原価をも包含するほどの高原価を示す。比例域では比例原価は総原価と一致する。したがって、自由競争価格のメカニズム（低価格では需要増大により操業度は上昇し、高価格ではその逆となる）のもとでは、最適需要（最適操業度を見出すために比例原価が役立つこと）になる。すなわち、操業度の低い遞減域では、比例原価は普通の総平均原価より低いから、それを価格の基準にすると需要が増大し、操業度を最適操業度に近づけることが可能となり、操業度が高過ぎる遞増域では、比例原価は総平均原価よりも高いか

ら、同様にして需要が減少し、操業度は最適度に近づくというのである。

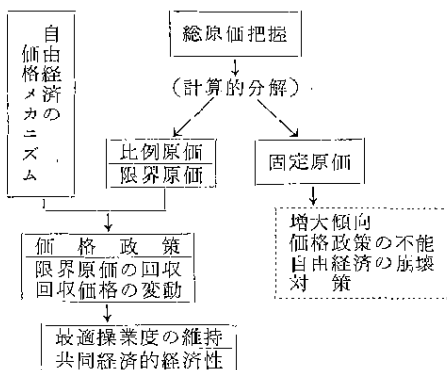
彼の価格政策のための理論は、ここでいよいよその真髓にふれる。彼は言う。「第一に我々は価格があらゆる場合に原価によって決定されるという觀念から解放されなければならない。……第二に我々は原価の遞増および遞減の価格におよぼす影響を知らねばならない」さらにすでに一九〇八年に、彼は次のようにも書いている。「根本的には、製造家は価格設定に際し、次の考慮によって処置する。『与えられた量売るためには、価格をいくらに決めればよいか？』 価格の設定に対し、まず必要なのは、原価の確認よりも、得られるべき価格の確認である。原価の計算は価格設定に対し、二義的に考えられる。すなわち得られるべき価格を知れば、原価計算はこの価格で生産を続けうるか、作業計画の中のどの生産物をこの価格で選ばねばならないかを示すのである。』したがって、これらの点からして、総原価の計算的分解による比例原価が、価格の自由競争的メカニズムの助けにより、操業度の調節に有効な役割を果たしうるというのが、彼の主張の骨子であると理解できるのである。原価によって価格が決定されないとすると、価格はいかに決定されるか。この点については、彼はウィーン学派の限界対偶説を借用して説明している。簡単な例示として、取引所の証券金融市場で、仲買人が標準相場を決定する方法をあげている。

そして彼は、この価格決定理論を採ることにより、自由競争的経済機構が、価格変動という白働調節的機能を果たしうるといふ前提に立ちえたのである。また彼によれば、前述のように、価格を操作することにより、需要を自由に増減することができるのであるから、比例原価を基準として売価を決めることは、それによって、需要の増減をもたらし、その結果操業度を原価の増減域では増加せしめ、増増域では減少せしめることになる。なぜなら、過少操業の増減域では比例原価は低く、過大操業の増増域では逆に高くなるからである。したがって、最適操業度

(共同経済的経済性)を求めるには、この計算方法が最もすぐれていることになる。もちろん、売価決定に比例原価を基準とするのは比例原価を売価とするのではない。あくまでも基準とするのであって、売価は当然それに α がプラスされる。このプラス α は増減域では固定原価か固定原価と利潤を、増増域では利潤を意味する。

以上のような彼の価格政策のための原価計算理論は、図解すれば上記のようになる。

価格政策目的の理論



.....は 1928 年以後に Schmalenbach があげているもの。

- (1) E. Schmalenbach, *Selbstkostenrechnung*, Z.N.F., 13. Jg., 1919, S. 351-6.
- (2) E. Schmalenbach, *Theorie der Produktionskosten-Ermittlung*, Z.N.F., 3. Jg., 1908/09.
- (3) (4) (5) E. Schmalenbach, *Selbstkostenrechnung*, Z.N.F., 13. Jg., 1919, S. 352.
- (6) (7) E. Schmalenbach, *a. a. O.*, S. 356.
- (8) (9) (10) E. Schmalenbach, *a. a. O.*, S. 355, S. 258, S. 284.
- (11) E. Schmalenbach, *a. a. O.*, S. 284-30. なおこの分類はすでに一九〇八年にもみられる (*Theorie der Produktionskosten-Ermittlung*, Z.N.F., 3. Jg., 1908/09, S. 42-46)。
- (12) 五「原価と操業度との関係」の中で、原価種類による比例原価と固定原価の区分についても説明している。このように二様の解釈のあることは多くの論者により指摘されている。一例として、久保田首二郎「原価計算の期間損益計

算への関係」(神戸大学会計学研究会編 シュエマーレンバッハ研究 一六九頁)をあげておく。なおシュエマーレンバッハは、計算的分解と原価種類による原価配分とは、最後には一致する場合もあるし、そうでない場合もあると述べている。

(13) 「限界原価」という用語は五版から使われる。それまでは「比率率」なる用語を同意義に使っている。

(14) (15) (16) E. Schmelenbach, *a. a. O.* S. 297, S. 321, S. 284, S. 332, S. 335.

(18) F. Schmelenbach, *Theorie der Produktionskosten-Ermittlung*, 3. Jg., 1908/09, S. 59.

二 ドイツ独占確立・発展期の現実過程

その一 価格競争の実態

独占の形成を示す一つの指標として、カルテル形成をあげることができ、ドイツのカルテル形成は、E表に示すとおりである。これにより、ドイツではいちおう一九〇〇年頃までに、独占の確立をみたといえよう。

このような事実から、シュエマーレンバッハの原価計算理論が生成したと考えられる一九〇〇年前後より一九一〇年にかけての時期は、独占が確立し、急激に発展した時期にはほ対応するものと考えてよいであろう。それでは、かかる時期に、彼が主

E 表
カルテル数の変遷

年次	数	年次	数
1865	4	1889	90~106
70	6	90	117~210
75	8	96	250~260
79	14	97	230~250
84	54	1900	300
85	90	05	385
87	70	11	550~600
88	75		

J. Kuczynski, *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus*, Bd. I. 2. Aufl., 1952, S. 85-6, 90.

題として展開した価格政策のための原価計算理論に対置される当時の価格競争の現状は、国内市場および外国市場でいかなるものであったか。

いま、この点について、AEGに痛めつけられたエルンスト・ハインリッヒ、ガイスト電機株式会社のガイスト氏の言い分を聞いてみよう。彼は「投機利益や資本取引からの利益を獲得して、それを維持し、過大償却を実施し、新設備を費用計上するような若干の大企業のために、業績があがっており、なお引続き発展可能と考えられる建実な電機工業が²⁾つづざれている」と述べ、続いて電機専門工場連合の一九一〇年五月二十日の第五廻状から次のように引用している。「一般的にみて、その価格政策により価格をくずすのは、まず最初にAEGであることは

確かである。」これらの指摘のうえに、AEGに関してさらに、一九一〇年十月十三日、アレクサンダー工場に技師レーブル氏を訪ね、レーブル氏による「AEGの技師は簡単に言う、「君はただ私にモーターと価格を報告すれば、それで君は私に発注したことになる。私はその注文を承認する。」それで私は、AEGの技師にどのモーターも普通より五〇マルク低く値段をつけたが、その注文は認められた」という報告を加えて、結論して次のように書いている。「商況は満足だが、操業が十分でないことを示す安価提供のために価格は遺憾である」というAEGの監査役会での報告は、正当のようにみえるが、それが正当であるためには次のように言われなければならない。「商況は我が資本力により満足であるが、我々は競争者が注文を失うか、損失をこうむるまで競争者に安値をつけるため価格は遺憾である。競争者は不十分な操業とあまりに低い価格のために、当然悲鳴をあげざるをえないのである。」ここでみたガイスト氏の言いは、当時の国内における独占的大混合企業の中小資本収奪と市場支配権の獲得の過程を明確にえがいており、しかもそれが価格政策をテコとして行なわれていたことを示しているといえる。

次に外国市場においてドイツ商品がその強力な

F表 二重価格の例
1903年12月 単位 シリング/トン

	国内価格	輸出価格	差
角鉄	111.0	100.0	-11.0
棒鉄	111.0	97.6	-13.6
ブリキ(注)	122.6	102.6	-20.0
軌条	135.0	93.6	-41.6

注) 1901年には国内価格150マルク、輸出価格102.5マルクであった。

W. Morgenroth, *Die billigen Auslandsverhufe der Kartelle*, 1907, S. 26.

G表 最高酒
マルク/100リットル

	ハンブルグ 出港	自段 での値	国内 価格
1903年 1月		19.00	48.40
" 5月		23.00	50.60
1904年 1月		42.00	60.60
" 7月		37.00	62.80
1905年 4月		35.00	70.20

W. Morgenroth, a. a. O. S. 28.

競争力を示していた実例として、イギリス鉄鋼貿易協会が一九〇四年に発表した報告書による、ドイツの鉄生産物国内価格とその輸出価格との比較をF表で示そう。このような二重価格の極端な例は、G表でみるごとく、アルコールの場合とくに著しい。

このように国内市場の支配および外国市場への進出を、現象的には価格競争により実現していくのであるが、実際には、経済の発展(生産力の発展)が、かかる価格競争を可能にしたのである。したがって、当時のドイツ経済の特殊な発展を理解することに より、価格競争の現状を正当に認識することができる。

つである。

- (1) Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft, Berlin.
- (2)(3)(4)(5) E. H. Geist, Der Konkurrenzkampf in der Elektrotechnik und das Geheimhalt, 1911, S. 33-4.

その二 ドイツ経済発展の現実過程

独占の発展を前述の価格競争と結合させて、論理的に整理すると次のようになる。

まず価格競争は国内市場において始まり、中小資本の没落と大資本の勝利すなわち独占の確立を生み出す。かくして形成された独占は、その経済的発展を外国市場に求め、二重価格政策を武器として、国際的な経済競争に参加することになる。

このような独占の確立・発展期に開花した価格競争は、いかなる基礎の上に立っていたのであろうか。

当時のドイツ工業生産力は、急激なテンポで上昇し、一八七〇年代には世界の工業国での順位は四位であるが、H表で示すように、今世紀に入るとアメリカに次いで二位に拾頭する。農薬国から完全な工業国へと転化したこの間の工業化のテンポは急激で、第一次大戦の前年には、総生産高の約七〇%が工業生産であった。このように一九一〇年を過ぎると、ヨーロッパ第一の工業生産力をもつようになるが、出発点での遅れのため、すでに完了していた植民地分割競争では、特に不利な立場にあ

つた。

ドイツ資本主義は、その後進性と不利な植民地条件のために、経済発展を望めば望むほど、外国市場開拓に努めざるを得なかった。独占が確立し、組織的な外国市場進出の力が貯えられると、価格競争を武器として輸出の拡大が計画され、この表現によりドイツ経済の発展が保証されることになる。

事実をみよう。まず貿易ではドイツはいかなる地位にあったか。I表によれば、当時ドイツは、貿易額の増加率が最高であることを示している。

また貿易構造を当時の四大国を採りあげて比較するならば、I表に示されるように原料品の輸入、製造品の輸出の増加率が、特に著しいのはドイツである。この点にも、ドイツの貿易政策の基盤およびその努力が反映している。ま

H表 主要工業諸国の順位

世界生産で の順位	1860年代	1870年代	1880年代	1890年代	1913年まで
第一位	イギリス	イギリス	アメリカ	アメリカ	アメリカ
第二位	フランス	アメリカ	イギリス	イギリス	ドイツ
第三位	アメリカ	フランス	ドイツ	ドイツ	イギリス
第四位	ドイツ	ドイツ	フランス	フランス	フランス

R. Wagenführ, Die Industriegewirtschaft, Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft, 31. 1933, S. 19.

た同じくJ表により、貿易の絶対額からも明らかかなように、今世紀に入ってからドイツは、貿易面でもイギリスに次ぐ地位を第一次大戦までしめ、イギリスに肉迫していくことがわかる。生産財輸出の絶対額でイギリスを超越するのは一九〇六年である。さらに工業生産の発展と輸出との関係を示すK表によれば、生産の増加テンポよりも、輸出の増加率のほうが高いことがわかるであらう。

ここでみた生産力の発展率と貿易面でのそれ以上の拡大率との同時性は、ドイツ経済発展の特殊な条件をよく示している。経済的発展の実現は、植民地の少ないドイツでは、外国市場の開拓なしには不可能であった。したがって、独占の主要な要求は、国際競争における優位性を獲得するために、外国市場への進出すなわちダンピングを可能にする独占(特にこの場合はカ

I 表
貿易(輸出入)額の増加率

	全期間 (%)	年平均 (%)
世界貿易	172	3 $\frac{5}{8}$
ドイツ	222	4 $\frac{1}{4}$
フランス	97	2 $\frac{1}{2}$
イギリス	109	2 $\frac{2}{3}$
アメリカ	181	3 $\frac{3}{4}$

1885年から1913年までを対象とし、1885年を基準とする。

E. Wagemann, *Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft*, 1931, S. 139.

J 表 四大国外国貿易商品種別構成 (単位100万マルク)

		輸 入				輸 出			
		合計	食糧品	原料品	製造品	合計	食糧品	原料品	製造品
ドイツ	1900年	5,100	1,700	2,300	1,100	4,100	500	1,000	2,600
	1913年	8,800	2,600	4,900	1,300	7,700	600	2,000	5,100
	増加率	72.6%	53%	113%	1.8%	86.6%	20%	100%	96%
イギリス	1900年	8,400	4,000	2,400	2,000	5,100	300	600	4,200
	1913年	10,500	4,500	3,400	2,600	8,100	500	1,000	6,400
	増加率	25%	12.5%	41.7%	30%	58.8%	67.7%	67.7%	52.4%
アメリカ	1900年	3,100	950	1,350	800	4,800	2,100	1,650	1,000
	1913年	4,800	1,100	2,700	1,000	6,600	1,300	3,300	2,000
	増加率	54.8%	15.8%	100%	25%	37%	38%	100%	100%
フランス	1900年	3,400	850	2,000	550	3,000	550	800	1,650
	1913年	5,200	1,200	3,100	1,000	4,200	500	1,200	2,500
	増加率	55.9%	41%	55%	81.8%	40%	-9.1%	50%	51.5%

J. Borchardt, *Weltkapital und Weltpolitik*, 1927, S. 124.

ルテル)の強化であった。このようにみてくれば、ドイツ経済の発展は外国市場への価格競争という形態を主要な武器として

K表 工業の生産と輸出

	生産高※	輸出高※	輸出比率
1872	100	100	13.8
1895	225	315	19.3
1913	515	990	26.5

※嗜好品と食糧品を除く。

R. Wagenführ, a. a. O. S. 12.

採用してきたこと、またせざるを得なかったことが理解されよう。しかし、さらにこの場合、ドイツ独占は諸外国に比較してより強力な国家の援助を得ることにより前述のごとき経済発展を実現したのである。この援助は保護関税という形態で与えられたが、これは国際的な価格競争戦において、カルテルの強化をはじめ、はかり知れない力を独占にもたらしたのである。

当時のドイツはこのような工業発展に照応してカルテル形成が增大していたために、独占資本が逆にこの関税を利用して、国内市場での独占価格を維持し、それにより国内市場での超過利潤を獲得したのである。国民の負担たるこの超過利潤は、その一部がカルテルの輸出奨励金となり、ダンピングの経済的基礎が確立される。かくして、関税の役割は独占の発展とともに、外国工業の国内市場征服に対する防壁手段（育成関税）から、国内工業による外国市場征服の手段（カルテル関税）へと転化し発展したのである。

このような超過利潤が巨額なものであったと考えられる実例として、鉄鋼業の国内価格と外国価格との比較を、I表で示しておこう。鉄鋼業の技術的發展と労働生産性の向上により、一九〇〇年頃には生産費はイギリスよりも割安になっていることを

最初の関税は、一八六〇年代の半ばより七〇年代にかけて完成する自由貿易政策に対して、大工業とユニカーとの同盟成立を基礎とする穀物と鉄のための保護関税として、一八七九年に成立する。

ドイツの関税政策は、当初育成関税としての機能により、国内工業を發展させたが、国内工業の發展の結果、それが輸出力をもつていたると、関税のもつ当初の意義は失われる。しかし、

II表 英独鉄鉄国内価格の推移

年次	ドイツ鉄	イギリス鉄
1890	67.2	44.7
91	60.0	40.0
92	56.6	38.6
93	53.8	34.1
94	53.7	35.9
95	54.6	36.1
96	57.5	38.2
97	60.0	40.7
98	60.5	42.2
99	75.7	60.1
1900	97.3	69.3
01	98.0	45.5
02	60.6	49.3
03	63.9	46.3
04	65.5	43.3

単位 ドイツ鉄は、ライン州におけるトン当りマルク、イギリス鉄は、ミッドルスパラ渡しのトン当りシリリング。
なおシリリングはマルクとはほぼ等しい価値をもっていた。
W. Morgenroth, a. a. O. S. 20.

附記しておくが、売価の約三〇%が超過利潤に相当するものとみてよいように思われる。

一九〇二年の関税法は、農業関税強化を中心としているが、独占のカルテル保護関税の完成でもあった。しかも、関税収入は軍需資金として政府から独占の大混合企業へと渡り、これによる独占の利益は、まさに掠奪的ともいえる高額のものであった。

このようにドイツ国家は、保護関税により、ドイツ独占に対する外国資本の攻撃を防ぎ、その結果、国内市場に確立されたカルテルを強化させたばかりでなく、さらにこれによってドイツ経済の対外進出の武器たるダンピング競争力を、独占で与えたのである。

独占体はこのような国家の援助を最大限に利用しながら、それ自身のもつ多様な収益力を——ガイスト氏の言う投機利益や資本取引からの利益、さらにまた自己の独占利潤のほかにビルファディングが指摘している他産業の特別利潤の一部または全部などにより——いっそう強化し、かくして独占の発展すなわちドイツ経済の発展が進行したのである。

(1) R. Wagenführ, *Die Industriewirtschaft, Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung*, Sonderheft 31, 1933.

S. 7.

(2) E. Wagemann, *Struktur und Rhythmus der Welt-*

wirtschaft, 1931, S. 390.

(3) 大野英二「ドイツ金融資本成立史論」一三七—一五二頁 参照。

(4) 輸出奨励金の具体例として、一九〇二年のウェンストフアリア石炭・鉄工業会議の場合は、次のとおりである。金額は四半期ごとに決定されるが、四月一日に決定された率は、輸出品製造のための石炭・コークス（石炭はコークスの七〇%とする）トン当り一・五マルク、石炭報償金のほかに鉄鉄トン当り二・五マルク、半製品、燐鉄には、石炭・鉄鉄の四報償金を含めて、トン当り一〇マルクである（W. J. Ashley, *The Tariff Problem*, 1904, 2ed. p. 122-3）。

(5) R. Hilferding, *Der Funktionswechsel des Schutzzolles*, *Die Neue Zeit*, 21. Bd. II, 1903, S. 276-7. 参照。

(6) 武田隆大編「帝國主義論」上 二七七頁参照。

(7) 宇野弘藏「経済政策論」二〇九頁。

(8) 大野英二 前掲書、一五二頁、二二六—二二九頁参照。

(9) 「カルテルは、それ自身によって生産される生産物に課される保護関税によって利潤を得るだけではない。……たとえば機械関税の引上げによって機械製造工業の利潤率が高められれば、石炭生産や鉄生産のカルテルはその価格を引上げ、かくして機械製造工業の特別利潤の一部または場合によっては全部をわがものとする」とびあさ「*R. Hilferding, Das Finanzkapital*, 2. Aufl., 1920, S. 412.

岡崎沢 岩波文庫下 五七頁。

三 ち す び

生成期のシュマーレンバッハ原価計算理論を上述のような当時のドイツ経済の現状と対比した場合、彼の理論の存在意義はいかなる点にあるのだろうか。また彼の理論にいかなる現実的意義づけを行いうるのであろうか。

彼の価格政策のための原価計算理論は、計算的分解により生じた比例原価に基礎を置いて売価を決定することにより、経営（独占的混合企業＝独占体）の操業度を十分に維持し、その結果、共同経済的経済性を確保しようとする点にその主題がある。彼の意図は共同経済的経済性の追求であるが、その実現のために、自由経済を前提としたところの、比例原価に基礎をおく売価決定方式を提唱するのである。そしてまさにこの点にこそ、彼の理論の現実的意義が見出されるのである。

しかし、この場合、すでに述べたように、当時のドイツは独占の確立・発展期にあたっており、彼が前提している自由経済は独占体により破壊されていたのである。しかもドイツ経済はその工業生産で明らかかなように大きな成長を示していた。これはドイツ国内のすべての資本の発展の反映ではなくて、国内中小資本を吸収し、合併して（資本集中）さらに一段と強化した独占体の成長の反映である。この場合、多様な収益力と巨大な資本力をもつ独占体が、価格競争で中小資本を市場からしめ出

すことは、ガイスト氏が指摘しているところからも明らかである。その結果、有力な中小競争資本が脱落し、市場の独占が確立されるに至る。ここにいたり独占体は、関税の保護による独占価格で超過利潤を獲得し、外国市場開拓の準備を始めることになる。

本来自由経済とは競争を前提とするが、ここで問題とする独占確立期には、強大な資本が弱小資本を打ち破る経済機構となるから、かかる自由経済を前提として展開される彼の理論は、主観的にはともかく、客観的には、まず、(一) 国内弱小資本を集中し、生産を集積するために独占体が展開した国内価格競争およびそれによる独占の確立強化の弁護論とみなすことができるであらう。

この過程で独占が確立し強化されると、独占価格の維持されている国内市場の需要に対し、生産は必然的に過剰となり、したがって操業度は低下する。この打開策は輸出に求めざるをえず、現実にも輸出の伸びは大きい。しかもこの輸出拡大は、当時のドイツにおいては経済発展の原動力であり、その実現はまさに決定的な意味をもったのである。したがって、国家の強力な援助も、また独占の努力もこの点に集中されて、それは独占の外国市場に対する価格政策、すなわちダンピングによる攻撃的發展とならざるを得なかったのである。さらにこの場合、このような価格競争による攻撃的發展の基礎は、第一次大戦ま

でドイツの生産力が、全体として上昇していたという事実を根拠していると思われる。私は、このような事実は、最適操業度の維持よりも国際的価格競争に重点をおくべき根拠であると考へる。

彼の理論を、当時のドイツのこうした段階と対比すれば、ここにこそ、価格政策の主要な役割を見出すことができるのである。この場合、彼の理論は、国内の高価格という事実と矛盾するようだが、国内市場は独占価格が維持されているために自由競争の入り込む余地はない。したがって、競争の可能な舞台として外国市場が必然的に登場し、国内市場はこれが自由経済でないために、彼の理論の外にはみ出てしまう。ために国内市場の高価格は、彼にとっては与件へと転化して、矛盾とはならないのである。しかもこの与件こそが、現実には独占体の価格競争による外国市場への進出の武器となったのである。ドイツ独占は、この武器を十分に活用し、大きな成果をあげたことは、貿易や二重価格の例示により、すでに明らかにしてきたところである。

彼の理論は、本来、共同経済的経済性(実はドイツ独占の経済性)の追求すなわち経営の最適操業度の維持を目的としているが、これを実現するための彼の価格政策のための理論を当時一般的な過少操業の場合にあてはめると、遁滅感での比例原価を基礎とした低価格を売値とするという論理となり、前述して

きた論拠より、(二) これは国内市場での高価格という国民の犠牲(これは独占がつくり出した与件)において、自由競争の可能な外国市場への価格競争を(そしてこれはドイツ経済発展にとって死活の問題でもあった)、共同経済的経済性といういわば公共的意義づけにより、合理化したものであるといえよう。

(シュマーレンバッハは、彼の価格政策のもつ真の意図を思わずもろしているところがある。比例原価と総平均原価の計算方法を対比して、次のように書いている。「この差違がいかに大きいかは、冶金工業の混合工場と単純工場の価格政策の差違にもっともよく現れている。単純工場はその生産物が相互に総平均原価で計算される工場の集合体とみなしうる。それらは独立した経済体であり、その価格は工場の収入を決定するものであるから固定原価を総平均原価に算入することになる。その結果製造の最終段階にある経営は、前段階の経営の原材料を製品化して市場にもたらす場合、市場への適応が妨げられる。一時に大量の商品を比例原価より高く、総平均原価より安い価格で外国市場に投げ売りし、それにより経営の過少操業を緩和させるということはこの経営にはできない。中間製品が高価だからである。混合経営では事態は別である。他の経営にとっては市価であるものが、この経営には計算価格となる。ここに長所が存在する」*Über Verrechnungspreise*, Zfh. F. 3, Jg. 1908/09, S. 181-2.)

さらに以上のことから、(三) このように彼の計算的分解法ともいうべき原価計算理論は、後進性に宿命づけられて、常に首位には立ちえないが、しかもその経済成長が最盛発展期に入つた当時のドイツ独占体の発展的な特別の攻撃性(帝国主義的性格)が、生むべくして生み落した結実であると結論しうるであらう。

(付記) シュマーレンバッハ原価計算理論について、宮上教授は「彼の所謂、比例原価計算(経営価値計算)は、『過剰能力』に对照する一般的危機の原価計算形式にはかならない」(工業会計制度の研究 一〇一頁)という評価を与えておられる。過剰能力が存在するという一般的意味ではそのとおりであるが、これだけでは不十分と思う。確かに一九二〇年代後半になると、シュマーレンバッハ自身も指摘するほど固定費増大現象(過剰能力が決定的となり、教授の指摘どおりとなるのであるが、二十世紀初頭においても同様とみるべきかどうかは問題であらう。

同じ計算形式でも、その現実過程の段階により評価はおのずと変るものである。その意味で今世紀初頃のドイツには、相対的ではあるにしても、経済発展の強さと弱さがある。これは生産力の発展を先進国イギリスやフランスと比較し、あるいは一十年代のドイツと比較すれば明瞭であらう。したがって、生成期シュマーレンバッハ原価計算理論に対して、一般的危機の反

映というよりも、もう少し積極的な——ドイツ独占の慢性的矛盾解決のための攻撃性(過剰能力の解決として操業度に力点をおくもの)というよりも、先進資本主義国の独占に対する発展的矛盾解決のための攻撃性(生産力発展を基礎とする価格政策に力点をおくもの)を内包しているという——評価を与えるべきではないだろうか。もちろん、ここで積極的というのは、矛盾の解決を意味するものではない。かえっていっそう大きな矛盾を再生産し、その解決を世界戦争にゆだねなければならなかったことは、周知の事実である。