

# 剰餘價值率の測定について

吉 田 義 三

- I 剰餘價值率の概念と計算方法
- II 計算例
- III 批判と要約

## I 剰餘價值率の概念と計算方法

(1) 「剰餘生産率」と「剰餘價值率」。剰餘價值は剰餘生産物の特殊歴史的な存在形態である。剰餘生産物とは、特定期間内における社會の總生産物のうちから生産手段の消耗部分の維持補填に當てられる部分を差引いた純生産物のうち労働力の再生産のために消費されるものを除いた殘餘である。この剰餘生産物に對して労働力の再生産のために必要な生産物を「必要生産物」と呼ぶならば、 $\frac{\text{剰餘生産物}}{\text{必要生産物}}$ を一般的に「剰餘生産率」ということができるであろう。ところでこの社會的な剰餘生産物と必要生産物との二つの集計概念が共通の「價值」尺度で評量され表現されても——またそうでなければ社會的「剰餘生産率」の測定は不可能であるが——、それだけで「剰餘生産率」が「剰餘價值率」になるわけではない。剰餘生産物が特定の社會制度の下で始めて剰餘價值になるように、剰餘價值率は特殊な歴史的制度的な概念である。それは社會的生產物の特定の諸階級間への分配關係=比率をあらわす概念に他ならない。その生産物の全部が生産者の所得となる「單純商品生産」社會の剰餘生産物（その販賣收入）は剰餘價值とは呼ばれない。直接的生産者の所得が賃金という形態をとり、その労働によって生産された生産物の價值から費用としての賃金を差引いた殘額が生産手段の所有者（および經營者）の所得として占有されるとき、剰餘生産物は剰餘價值となり、剰餘價值率は支拂賃金額に對する剰餘價值

（廣い意味での利潤）の比率としてあらわされる。

國民所得の階級間への分配を $\frac{\text{利潤總額}}{\text{支拂賃金總額}}$ としてあらわす場合、先ず第一に問題になることは、この比率が $\frac{\text{剰餘生産物の價額}}{\text{必要生産物の價額}}$ と現實に一致するかどうかということである。即ち労働者に支拂われる賃金はその労働力の再生産に必要なだけのものかどうかということである。周知の如く、労働價值説においては、勞賃は抽象的には労働力の再生産費（價值）に等しいと假定されておるが、現實の傾向としては産業豫備軍の増大によってそれ以下におし下げられる傾向にあるものと考えられている。この想定は一見すると、労働生産性の上昇に伴う實質賃金水準の長期的な増進傾向と兩立しがたいかのようにみえるかもしれないが、理論的には實質賃金の増大と賃金の労働力の再生産費以下への低下ということとは必ずしも矛盾しない。生産條件および生活環境の變化によって産業發展とともに労働力の再生産費の増大が當然に考えられうるからである。そこでもし勞賃が必要生産物の價額以下に落ち込むならば、剰餘價值率は剰餘生産率よりも當然により大となる。反對にもし労働に對する資本量の相對的増大によって労働の限界生産力が増加し、それによって實質賃金が上昇しゆくものと考えられるならば、結局反對の結果が得られるであろう。何れの場合が實際に支配的な傾向であるかは一つの重要な問題ではあるが、必要生産物もしくは労働力の再生産費の測定の基準がかなり人爲的なものたらざるを得ないために、統計的に明確に檢證することは極めて困難である。

第二は、 $\frac{\text{利潤總額}}{\text{支拂賃金總額}}$ としての「剰餘價值率」

は、いうまでもないことだが、貨幣所得の比率であって、マルクスの所謂  $\frac{\text{不拂(剰餘)労働}}{\text{支拂(必要)労働}}$  という意味での價值比率ではない、ということである。

いま  $\frac{\text{利潤總額}}{\text{支拂賃金總額}} = \frac{\text{剰餘生産物價額}}{\text{必要生産物價額}}$  とするならば、必要生産物と剰餘生産物との市場價格の價值からの乖離が同一の率でない限り、この不均等な價格變動のために  $\frac{\text{利潤總額}}{\text{支拂賃金總額}}$  が價值計算の

比率と喰い違ってくるということになる。この結果、例えば必要生産物部門と剰餘生産物部門とへの労働の配分に變化がない（従って生産物の價值比率に變化がない）にも拘らず、賃金對利潤の比率に變化が生じることになる。兩部門の労働生産性と労働條件との變化率が同一だとすれば、この歪みは貨幣所得を實質所得に換算することによって訂正することができるが、長期的にはこのような假定は許されない。即ち實質所得による剰餘價值率の測定は短期的には妥當だが、長期的には必ずしもそうでないということになる。むしろ長期的には、市場價格が價值をめぐって動くと考えられる限りにおいて、市場價格での計算の方がより正しい結果が得られることになるであろう。

第三の問題は、國民所得のうち對比さるべき二つのカテゴリーの所得の境界線をどこにひくか、ということである。もうすこし具體的にいうならば、賃金のなかにはどの範圍の勤勞所得が含まれるか、利潤總額はどのように算出されるか、ということである。例えば所謂「不生産的」部門の所得はすべて「剰餘價值」のなかに入らるべきか、それとも賃金および利潤の何れにも屬さないものとして剰餘價值率の計算から除去さるべきであるか。何れの方法がとられるとしても、「不生産的」部門を具體的に「生産的部門」から分つ客觀的な基準は何か。所謂第三次産業の比重は資本主義の發展につれて増大の傾向にあり、またそれによって「新中間階級」の数は愈々大となる傾きがあり、しかも一般にこの部門の一人當所得は相對的に高いのだから、どのような測定方法をとるかによって剰餘價值率には非常に大きな相違が生じてくる。それからまた非資本家的企業の業主所得はどのように處理さるべきか。これは剰餘價值率

の計算には關係がないと考えられようが、これらが孤立して存在しているのではない以上、実際には資本主義經濟との交渉を通じて何程かの價值の移動が行われているだろう。例えば資本家的企業の高利潤が相對的に低廉な非資本家的農産物價格によって可能にされている場合、これを剰餘價值率の算定にどのようにおり込むか、といった問題があるであろう。このことはまた、特殊の産業部門で生産された價值（生産所得）とこの部門の生産諸要素に支拂われる所得（分配所得）とは必ずしも一致しない、ということを示すものであり、剰餘價值率の測定の範圍が狭くなればなるほど、この開きは大きくなるであろう。

第四に、以上のような諸問題が適當に處理されるとしても、社會的利潤の算定には理論的にも統計的にも幾多の困難がある。例えば、總賣上高から諸費用を差引いて算出される會計的な「利潤」を以て社會的剰餘生産の正確な貨幣的表現とし受取ることには、少からぬ疑問があるだろう。經濟がダイナミックで、價格變動が激しければ激しいほど、會計方法の如何によって、算出される「利潤」額には大なる相違が生じるであろう<sup>1)</sup>。これは單なる會計學的な處理だけでは解決されがたい重要な問題であろう。フランク・ナイトもいうように、經濟學の論議において利潤の概念ほど多義的なものはない。「グロスの利潤からネットの利潤を導き出すためにいかなる控除がなさるべきか」についての問題には多くの高度な論争的な解答が與えられてきたので、會計實踐における傾向は利潤というタームを捨てて、より曖昧でなくはないが目的にとって限定しやすいところの、運轉收入（operating revenue）もしくは配當にあてられる所得というような表現を用いるようになっている。<sup>2)</sup> 複雑でダイナミックな社會における「利潤」概念は、どのような言葉が用いられようとも、それがどのような目的のために用いられるかによって相異なった限定を受けるということをさげ得

1) Cf. Oskar Morgenstern. *On the Accuracy of Economic Observation*, 1950, p. 26.

2) Frank H. Knight, "Profit," in *Readings in the Theory of Income Distribution*, 1949, p. 533.

ないであろう。

(2) 剰餘價值率の計算方法。賃金所得が労働力の再生産費に等しいかそれ以下である限り、それはすべて賃金財の購入に支出せられるものと考られる。周知の如く、マルクスはその再生産過程の分析において、可變資本(支拂賃金)は全部消費財の購入にあてられ、労働者階級の貯蓄はゼロという假定に立って分析を進めている。カレッキも、俸給所得層を「マネージャー」と「クラーク」とに分ち、賃金と「クラーク」の俸給とからは貯蓄が行われぬという假定をとっている。國民所得の「バランス・シート」は、

資本家の所得	投資
「マネージャー」の俸給	消費
賃金と「クラーク」の俸給	

と書かれ得るのであるが、賃金と「クラーク」の俸給からの貯蓄はないのだから、両側からそれを消去すると、

資本家および「マネージャー」の所得 = 投資  
+ 資本家および「マネージャー」の消費

という方程式が得られる<sup>3)</sup>。「マネージャー」の俸給を廣義の剰餘價值のなかに含めるならば、總剰餘價值は投資財(蓄積にあてられる財)および奢侈品(資本家によって消費される財およびサービスという意味での)の生産高に等しい、ということになる。従って労働者の所得は賃金財の産出高に等しく、剰餘價值率は  $\frac{\text{投資} + \text{奢侈品産出高}}{\text{賃金財産出高}}$  に

よってあらわされる。いまかりに、 $\frac{\text{利潤總額}}{\text{支拂賃金額}}$  として計算する方法を所得支拂方法と呼ぶならば、 $\frac{\text{投資} + \text{奢侈品生産高}}{\text{賃金財の産出高}}$  として測定する方法を生産

センサス法と稱し得るだろう。更に投資は貯蓄に等しいのだから、賃金財および奢侈品の消費と貯蓄とを測定する第三の方法、即ち

$\frac{\text{貯蓄} + \text{奢侈品の消費}}{\text{賃金財の消費}}$  としてあらわす方法を支出法と呼び得るであろう。しかし実際には賃金財と奢侈品とを區別するに足る充分な統計資料は與えられないから、第二および第三の方法による計算

には恐らくより大きな誤差が含まれることになることは否定し得ない。

賃金所得が全部消費に支出される、即ち労働者階級の限界消費性向が1に等しいというマルクス=カレッキ的假定は、「極端な見解」であって、家計および輿論調査の資料からは支持しがたい、という意見がある。クラインによると、アメリカの賃金所得者の限界消費性向は多分 0.8 乃至 0.9 あたりだろうという<sup>4)</sup>。しかし一般的にいて労働者階級の貯蓄は相對的に僅少であり、大まかな推定においてはこれを無視しても大過ないであらう。とくに長期的な分析の場合にはそうである。何故なら、この階級による貯蓄は他の時期における負の貯蓄によって相殺される、ということが少くないだろうからである。だが、いうまでもないことだが、労働者階級の消費性向が1から離れる限り、第二、第三の方法による比率は第一の方法によるものとは一致しない。もし完全な資料が與えられるとすると、この不一致の度合の測定は景氣循環の短期分析にとってかなり重要な意義をもつであろう。

## II 計 算 例

(3) 國民所得における賃金の割合。現實の國民所得は單純に賃金と利潤との二つの所得範疇からのみなるのではないから、國民所得に對する賃金の割合は、單純に剰餘價值率の異った表現形式にすぎないというわけにはゆかないが、もしも非資本主義的所得の割合に大きな變化がなく、そしてそれを計算から控除し、殘餘の所得總額を利潤と賃金とに整理することができるならば、國民所得のうち占める賃金の割合として示される所得の分配率は  $\frac{\text{賃金}}{\text{利潤} + \text{賃金}}$  だから、それは剰餘價值率  $\frac{\text{利潤}}{\text{賃金}}$  とは形式的な表現の相異にすぎないことになる。ところで古典派以來の國民所得の分配の變化に關する多くの豫想にも拘らず、近時の利用可能な統計にもとづく調査によれば、短期的にも長期的にも分配比率は著しい安定性を示している。

3) M. Kalecki, *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, 1939, p. 86.

4) L. R. Klein, *The Keynesian Revolution*, 1950, p. 133.

國民所得の分配についての統計的研究の結果は、「他の分配分に対する労働の所得に関する限り、一般的な増大もしくは低落傾向の何れの従前の理論にも加擔していない。そこにはむしろかなりな安定度が示される。」<sup>5)</sup> という J. M. クラークの言葉が愈々實證されているかの如くである。カレッキの 1938 年の論文「國民所得の分配」は、この「分配法則」の分析のために企てられた一つの注目すべき研究であるが、モーリス・ドップはこう述べている。

この安定性は極めて著しいので、ある人々はそれを以って、賃金所得者の交渉力が労働組合の増大によって漸次強化されるにも拘らず、賃金の相対的分け前がある一定の點以上には上昇し得ないという、近代資本制社會の經濟法則と見做すに至っている。ポーレーの推定では、イギリスの純國內生産國民所得（即ち海外からの所得を除く）に対する賃金の比率は、1880年に38%、1913年39%、この期間中の最高は1890年代前半の41%であった。1925年には42%に上り、1930年の中頃では再び39%に低下した。第二次大戦直前では39%と40%との中間にあり、戦争中の1943—44年には、賃金支拂額と國民所得との双方から兵員の給與を控除すると、41%弱に上昇した（何れも賃金中には店員賃金を含まず）。勤勞所得（賃金所得よりもかなり廣い）と財産所得との分類に基づく別の推定によると、ポーレーは國民所得のうちを占める財産所得の割合は1880年37.5%、19世紀末では35—36%に低下し、1913年には再び37.5%に上昇した。アメリカに関するキングの推定では、國民所得に占める賃金の割合は、1909年38%弱、1925年では40%強であった<sup>6)</sup>。

カレッキは國內生産所得から政府サービスを差引き資本設備の維持償却分を加えたところの、私的企業によって附加された總價值（total value added by private enterprises）としての總國民所得<sup>グロス</sup>を推定し、これに対する筋肉労働（manual

labour）の相対的分け前を算定する。イギリスについてはコーリン・クラーク、アメリカについてはサイモン・クズネツツの統計をこの方法によって加工すると、夫々次のような數字が示される（%）<sup>7)</sup>。

	1911	1919	1924	1926	1928
イギリス <sup>a)</sup>	40.7	—	43.0	42.0	43.0
アメリカ <sup>b)</sup>	—	34.9	37.6	36.7	35.8
	1929	1931	1933	1935	
イギリス <sup>a)</sup>	42.4	43.7	42.7	41.8	
アメリカ <sup>b)</sup>	36.1	34.9	37.2	35.8 <sup>c)</sup>	

a) 店員 (shop assistants) を含まず。b) 店員を含む。c) 1934 年。

しかしながら、このような安定性が各産業部門において一様にみられるのではない。例えば製造工業における純生産高に占める賃金の割合はかなりの變化を示している。アメリカについてみれば、「二人の權威者 (Douglas and Jenkinson, *Movement of Money and Real Earnings in the United States, 1926—8.*) の計算によると、『製造業によって附加された價值』に対する賃金の割合は、1849年51%であったが、1927年では39%に落ちた。この比率は1920年代を通じて低下し、それが1933年まで続き、ニュー・ディール時代に少しく上昇したことを示すいくつかの證據があるように思われる。アメリカやドイツよりもこの比率がいくらか高かったイギリスでは、兩大戰間に『スローではあるがステディーな』低下への傾向が見られるように思われる。」とドップは述べている<sup>8)</sup>。

賃金の割合の低下している部門ではそれに代って俸給の割合が増大しており、全體としての俸給の國民所得に占める割合は、賃金の割合が安定的であるのに對して増大の傾向にある。例えばイギリスの國民所得に占める俸給の割合は、1911年の15.6%から1935年では25%に増大している<sup>9)</sup>。これは主として俸給所得の割合が相対的に大きい

5) J. M. Clark, "Distribution," in *Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. V, 1931, p. 173.

6) M. Dobb, *Wages*, Eleventh Impression, 1948, pp. 21—2.

7) M. Kalecki, *op. cit.*, pp. 16—17.

8) M. Dobb, *op. cit.*, pp. 23—4.

9) Colin Clark, *National Income and Outlay* p. 94. ドップ前掲書から引用。

第三次産業の増大と経済力の集中の結果としての比較的高俸の俸給所得者の増加、およびそれと表裏の関係にある個人業主所得の低下とをあらわすものであろう。ところで、剰餘價值（利潤）の概念をいかに廣くとるにしても、俸給所得をすべてそのなかに包括することは無理だから、剰餘價值率の測定のためには俸給を賃金に加算さるべきものと剰餘價值のなかに包含されるものとの二種類に分割せねばならないことになる。これが國民所得に對する賃金の比率から剰餘價值率への換算に進む場合にとられねばならない第一の關門である。單に所得の支拂形態だけから、一方を剰餘價值を生産するもの、他方を剰餘價值の分配に與るにすぎないものというように簡単に區別することはできないからである。

この問題は更に、賃金と雖もそのすべてが剰餘價值を生産するもの（その意味で「生産的」な所得）と見做し得るものかどうかという第二の問題に發展してゆく。もし「不生産的」労働者というものが存在するとすれば、賃金と俸給とを一緒にして再分類せねばならないことになる。それから第三に、非資本家的企業の業主所得をどう處理するかという問題が残されている。

(4) **Labor Research Association** による剰餘價值率の計算。以上のような諸問題を念頭においてアメリカの剰餘價值率の算定を試みているものに Labor Research Association の研究 (*Trends in American Capitalism*, 1948.) がある。これによると、アメリカ産業全體としての剰餘價值率は戦前 100% 強と推定されており、マルクスが『資本論』で用いた 100% という假定は決して現實からかけはなれた架空なものではないことが立證されたというのであるが、その推計の手續きは大體以下の如くである。

この分析では「剰餘價值」とは、企業利潤、賃賃料、利子、高級社員の俸給、ボーナス、廣告費その他「社會的に浪費的な營業費」(socially wasteful business costs) の合計である。企業利潤には税引後の純利潤がとられる。さて接近は商務省の分配國民所得の統計から始められる。この統計 (U. S. Dept. of Commerce, *National*

*Income and Product Statistics of the United States*. 1924—1946, Supplement to *Survey of Current Business*, July 1947.) によると、1939 年のアメリカ國民所得 725 億ドルは、

1. 賃金及び俸給	47.8 <sup>(10億ドル)</sup>
2. 業主純所得	11.3
3. 利子及び純賃賃料	7.7
4. 純會社利潤	5.7
計	72.5

となっている。2, 3, 4 の項目を剰餘價值の構成要素、1 を社會的に必要な労働に従事している労働に對する報酬と見做し、 $\frac{47.8}{24.7}$  を以て剰餘價值率というように單純に計算することはできない。俸給の再分類、非資本家的業主所得の控除、會社利潤の過少見積の訂正等が必要である。だが最も重要なことは労働軍の全部ではなく一部分だけしか「價值の生産に従事」していない、ということ、従って「國民剰餘價值率の算定においては、廣告業のタイピストや百貨店の店員、あるいはこれらの“non-productive”産業のいかなる労働者に支拂われる賃金も、國民所得の賃金もしくは剰餘價值部分のなかに含められてはならない、<sup>10)</sup> ということである。ここにいう「不生産的」産業には、卸賣業、小賣業、金融業、政府サービス、およびサービス業の大部分が含まれる。販賣、廣告、會計、法律等のビジネス・サービスは剰餘價值を生産しなく、ただ他のところで生産されたものの「實現」を助けるものにすぎない、という基準からこのような區別が行われるわけである。

このような基準から國民所得は次の三つの部分に分割される。(1) 剰餘價值。財産所得 247 億ドルプラス偽裝剰餘價值たる俸給の一部マイナス「純業主所得」の一少部分。單純化のためにプラスとマイナスとが相殺されるものと假定すると、247 億ドルとなる。(2) 「生産的」産業の労働者に支拂われる賃金。農業、水産、鑛業、建設、製造業、運輸、通信、公益事業の賃金俸給プラスサービス業の一部 (personal services のうちの資本家的企業) の賃金俸給。これはせいぜい 240 億

10) Labor Research Association, *Trends in American Capitalism*, 1948, p. 26.

ドル、經營者の俸給を差引くとこれ以下になる。  
 (3) 「不生産的」部門の賃金俸給の計約 240 億ドル。「これ等は國民剰餘價值率の計算から除外されねばならない。」かくして「國民剰餘價值率」は、「生産的」部門の賃金俸給 240 億ドル以下に對する「利潤」の總額約 247 億ドル以上の比率、即ち企業利潤の過少見積りを考慮に入れなくとも、少くとも 100% をいくらか上廻るものと算定される<sup>11)</sup>。

このような計算は傳統的な労働價值説の立場からすると、多分に不徹底なものであるようにみえるかもしれない。何故なら「生産的」諸産業の俸給所得者の大部分は剰餘價值を「生産」しないところの「流通」過程の事務に従事するものに支拂われるのだから、これは「不生産的」な所得だと考えられねばならないし、更により重要なことは「不生産的」諸部門の賃金俸給は「生産的」産業で「生産」された剰餘價值から支拂われるのだから、これらは何れも廣い意味で剰餘價值の一部分だということになるからである。そこで前者が剰餘價值率の分母から控除され、これと後者とが分子に追加されると、剰餘價值率は二百數十パーセントということになるであろう。しかし實際は「不生産的」労働の賃金を剰餘價值のなかに算入するというような「徹底」した方法は「正統的」マルクシストの間においても行われていないようである。例えば、ヴァルガはアメリカ工業の剰餘價值率の計算を行った際、剰餘價值のなかに商業資本の利潤が含まれていないからその數字は實際よりも低くなっている、ということを目指するに止まっている<sup>12)</sup>。このことは、「不生産的」労働者と雖も資本家的企業の賃労働者である限り、その労働所得を剰餘價值と見做すことにはメンタル・フリクションを感ぜざるを得ないためであるのかもしれない。それは剰餘價值とは見做し得ないし、労働價值を「生産」もしないのだから、剰餘價值率の計算から除外する、ということになるのであろう。

しかし國民的剰餘價值率が全體としての労働者階級と資本家階級との間の國民所得の分配比率を示すものである限りにおいて、剰餘價值の方には總資本家所得をとりながら、他方賃金の側には「不生産的」労働者のそれを「流通」過程に屬するという理由だけで除外するということは、一體どういう意味をもつのであろうか。總労働軍の一部分だけの所得と總資本家の所得との比率が、どうして「國民剰餘價值率」という意味をもちうるであろうか。階級間の分配比率の計算から除外すべきは、販賣さるべき商品を生産しないところの非資本家的乃至非企業的部門の賃金だけであるように思われる。Labor Research Association の如き方法では、「不生産的」諸部門の剰餘價值率なるものはあり得ないこととなるが、もしこの部門の剰餘價值率をこの部門の利潤のこの部門の支拂賃金に對する比率として一應算出すると、「國民剰餘價值率」には既に總資本利潤が算定されているのだから、分子の方に「不生産的」部門の賃金が加算されることにならざるを得ないであろう。Labor Research Association の計算には、直接的生産過程の労働だけが剰餘價值を生産するという労働價值説の公準にもとづく奇妙な混亂があるように思われる。しかしこの問題にこれ以上立入る前に、アメリカ製造工業だけについての剰餘價值率の計算を紹介しておこう。

1939年の製造工業について Census Bureau は次のような統計を與えている(單位 10 億ドル)。

a. 生産總額	56.8
b. 原料及び燃料費	32.2
c. 賃金	9.1
d. 俸給	2.5
e. a-(b+c+d)	13.0

$\frac{e}{c+d}$  即ち  $\frac{13.0}{9.1+2.5}$  は 112% となるが、これは剰餘價值率としては餘りに粗雑であって、次のような補正を必要とする。第 1 に e のなかには設備減價の如き“legitimate”な間接費(overhead costs)を含む。第 2 に、俸給のなかには偽裝利潤が入っている。第 3 に、製造企業の總収入には販賣收入以外の收入がある。

同年の内國收稅局の報告(Statistics of Income)

11) *Op. cit.*, pp. 27-8.

12) E. Varga, *The Great Crisis and its Political Consequences*, p. 175.

によると、總収入は總賣上高 560 億ドルとその他収入 23 億ドル、計 583 億ドル。これから直接生産費 418 億ドルを差引くと 165 億ドル。これから更に修理、減價、減耗、の「正當な」一般費の計 24 億ドルを差引くと 141 億ドルとなる。その他収入には他産業からの利子、配當等の収入が入っていたから他産業への利子、賃料の支拂 6 億ドル、それに税 16 億ドル、を 141 億ドルから差引くと、残額は 119 億ドルとなる。ところでさきの俸給 25 億ドルのうち 10 億ドルは幹部報酬 (compensation of officers) だから 91 億ドルの賃金と 15 億ドルの俸給との計 106 億ドルに對する 119 億ドルは 112% となる。最後に「その他経費」71 億ドルが残されている。この細目は不明だが、かりにこのうち 10 億ドル内外が産業外に出てゆく「必要」経費として差引いても、109 億ドルとなる。即ちできるだけ剩餘價值を内輪に見積っても、製造業の剩餘價值率は 100% を上廻るものとなる、というのが大まかな推定である<sup>13)</sup>。

1939 年の剩餘價值率が 100% であるということ、および剩餘價值と “overhead costs” との比率がコンスタントであるという假定の下に、更に俸給の賃金と剩餘價值とへの分割が困難であるためにこれを賃金および剩餘價值の何れの項目からも除外するものとして、

アメリカ製造工業の剩餘價值率<sup>14)</sup> (單位 10 億ドル, %)

	1	2	3	4	5	6	7
	生産額	賃 金	原料及 燃料費	(1-3)	利潤及 一般費 (4-2)	剩餘 價值	剩餘價 値率 (6+2)
1889	9.37	1.89	5.16	4.21	2.32	1.35	71
1899	11.03	1.89	6.39	4.65	2.76	1.62	85
1909	19.95	3.21	11.78	8.16	4.95	2.90	91
1919	59.96	9.61	36.23	23.74	14.13	8.23	86
1929	67.99	10.88	37.40	30.59	19.71	11.50	106
1931	39.83	6.69	21.22	18.60	11.91	7.00	105
1933	30.56	4.94	16.55	14.01	9.07	5.30	107
1935	44.99	7.31	26.44	18.55	11.24	6.60	90
1937	60.71	10.11	35.54	25.17	15.06	8.80	87
1939	56.84	9.09	32.16	24.68	15.59	9.09	100

1, 2, 3 の各欄は *Statistical Abstract of the United States*, 1942 p. 885 からとられている。

13) Labor Research Association, *op. cit.*, pp. 47-52.

14) *Op. cit.*, pp. 62-3.

ures の數字から 1889-1939 年にわたる次の如き時系列が算出されている。

賃金と “overhead costs” との比率が不変だという假定は固定資産の償却についてみる限り、近年における償却費の過大見積りの傾向 (即ち利潤が償却費としてかくされる) にも拘らず、ほぼ合理的なものであると見做し得るであろう。剩餘價值率の推定の過程についていえば、この部門外部への利子、賃料の支拂 (6 億ドル) が「正當な」間接費として計上されているのは、他産業からの利子、賃料、配當収入 (23 億ドル) が總収入のなかに「その他収入」として計上されたことと見合うためだが、この部門の剩餘價值率をこの部門で生産された價值の資本と労働とへの分配比率と限定するならば、後者は収入から後者は間接費から夫々除外さるべきであろう。(後者のなかに税 16 億ドルをも含めると、この額と「その他収入」の額とはほぼ同額の大きさとなる。) しかし一番大きな問題は、71 億ドルに上る「その他経費」の處理である。減價償却費と修理費とが 23 億ドルであるのと比べれば、これはずば抜けて大きい數字であり、これをどう處理するかによって算定さるべき剩餘價值率には大きな開きが生じてくるであろう。「製造業者は、これら〔その他経費〕がこれなしには企業が運営され得ないところの必要経費だ、というだろう。ある意味では、あらゆる企業はこのペースで經營されているのだから、そうであろう。しかし生産物の價值の實體をなす社會的に必要な労働という立場からすれば、この種の経費は剩餘價值のなかに含めらるべきかくされた利潤である。かりに再び資本家に讓歩して 10 億ドル程度のものを必要なサービスに對して製造工業外部に支拂われた貨幣をあらわすものとして控除するとしても、さきの計算でみた如く、賃金と俸給の計よりもいくらか多い剩餘價值量が残る。」<sup>15)</sup> だがいかなる項目が社會的に「必要なサービス」であるかは明らかにされていない。

「社會的に必要」である労働をあらわしていないものはすべて剩餘價值であるという區別は、抽

15) *Op. cit.*, pp. 51-2.

象的には可能であるが、具体的に何が「社会的に必要」であるかを判定する基準は一義的に與えられ難いであろう。恐らくより具体的な基準は、實質的に資本家の消費および投資という性質をもつものは剩餘價值として計算することであろうが、ここでも必ずしも明確な境界線が剩餘價值とそれ以外との間に與えられているわけではない。立場の如何によってこの境界線はかなり大幅に移動する、ということにならざるを得ないであろう。

このように剩餘價值率の計算には未解決の諸問題が残されており、その絶対値には觀點の如何によって大きな偏差が生じてくるが、もし賃金費と「間接費」との比率の不変という假定が許されるとなると、前表の剩餘價值率の50年間にわたる時系列は、その變化の趨勢を示すにたるものと考えられる。即ちこの工業において生産された價值のうちで賃金の占める割合は、低下の傾向を示していることが、近似的ながらも看取される。勿論間接費と賃金との比率は、間接費の内容の如何によってその不変という假定は崩れるが、それを減價、利子、賃料、税という“legitimate”な範囲に限定すると、ほぼこれには大きな變化はないようである。この傾向は労働生産性と労働者の實質所得との變化についての統計からも示される。それは製造工業における労働者一人當り生産量に對する一人當り實質所得の比率としての「労働者の相對的地位の指數」と呼ばれるもので、生産量、雇用數、平均賃金には *Census of Manufacturers* の數字が、物價指數には労働統計局の生計費指數(1909年までは卸賣物價指數)が用いられている。實質賃金は1899年を100として1929年133、1937年145となっているが、一人當生産量の上昇率はもっと高く、同じく1899年を基準として1929年192、1937年194であり、そのために労働者の「相對的地位」は25—30%方低下した。「相對的地位の指數」下の如し<sup>16)</sup>。

1899	100	1935	70
1909	82	1937	75
1919	99	1939	70
1929	69	1941	67
1931	67	1943	65
1933	67	1945	70

(5) ヴァルガ及びリフの計算。工業における賃金の分け前の低下傾向は、生産總額から賃金、原料費、機械設備の減價償却だけを差引いた殘餘を全部剩餘價值として計算したところの、アメリカ工業に關するヴァルガの剩餘價值率の計算からも看取される。この計算の基礎數字は Labor Research Association のそれとはかなり相違しており、償却率は設備價額の10%と假定されている。かくして計算された大雑把な推定は、下の如し<sup>16)</sup>。

1899	128%	1927	133%
1909	130	1929	158
1919	122	1931	147
1925	128		

日本工業については、同じような方法によって算出されたリフの計算がある。工場統計表の生産總額から原材料使用額、賃金支拂額を差引き、それから昭和5年の國富調査による機械器具設備額の10%を償却率としたものを基礎として年々使用原料額に應じて償却額が變化するものという假定の上に立って引伸ばしたものを控除して、「剩餘價值」を推定する。これによると、

1931	251%	1935	312%
1932	319	1936	327
1933	355	1937	380
1934	334		

であり、かなり大幅に變化したことになっている<sup>17)</sup>。これによると日本工業の剩餘價值率はアメリカ工業に對してのヴァルガの計算に比較して恐ろしく高いことになるわけだが、これは次のような技術的缺陷のためであることが都留重人教授によって指摘されている。即ち、工場統計表の「原材料使用額」には燃料使用額が含まれていないこと、「原材料使用額」は委託加工の場合計上されていないこと、更には生産額のなかに計上されている中間生産物が工場内で次の工程の原材料として使用される場合必ずしもそれが原料使用額として記入されていないこと、等といった點を無視して

16) *Op. cit.*, p. 98.

16) E. Varga, *op. cit.*, p. 174.

17) シャー・リフ『戦争と日本經濟』, 和田勇譯, 284頁。



いる、ということである<sup>18)</sup>。しかしこれらの技術的缺陷が訂正され得たとしても、なお恐らくアメリカよりも著しく高いということになるであろう。なお以上の計算では、俸給が全部剰餘価値のなかに算入されているが、もし工業企業全體としての俸給を控除して計算するとどういふ結果になるであろうか。多分アメリカと日本との開きはかなり狭まることになるものと思われる。

ところで日本工業における高率な剰餘価値が賃金の相対的な低さを、そして低賃金の經濟的な基礎の一つが農産物價格が價值以下に低いということであるとすれば、工業剰餘価値は工業労働と一部の農業労働との合作だということになる。そうだとすると、實質的な剰餘価値率は大分低くなるものといえよう。

### III 批判と要約

(6) 社會的剰餘価値率もしくは國民所得の分配比率の測定は、以上にみた如く、未だ著しく初歩的段階を出ていない。それを制約するものは、一つは國民所得の統計が未だこの作業の遂行を可能ならしめるにたるほど充分よく整備されてはいないこと、もう一つは與えられたデータを驅使して理論的に意味のある計數を導き出すための分析の用具がよく鍛えあげられていないということである。いうまでもなく、この二つの間には相互規定的な關係があり、データが不完全だということが現實の具體的分析のための用具の整備をおこたらしめており、また理論的な概念の整理と明確化がおくれていることが、統計的調査研究の進歩を妨げている。統計は正確であるとともに有意義なものでなければならないが、そうであるためには概念の明確な整理が前提されねばならない。「利潤」という概念が極めて不明確で多義的であったということが、企業の利己的な意圖と相まって、利潤統計を極めて不正確かつ無意味なものたらしめている。

一應かなり正確な統計が與えられておりながら、分析概念の混亂のために、それが分析の目的にとって無意味なものたらしめられてる場合もあ

る。企業もしくは産業部門を「生産的」なものとして「不生産的」なものに分類し、後者の支拂賃金を賃金および剰餘価値の何れの項目からも除外して、「生産的」賃金に對する全産業の利潤の比率という形で國民剰餘価値率を算出するという Labor Research Association の方法の如きがその一例である。尤も商業以下の「不生産的」企業における所得のうち賃金の占める割合は比較的小さく、賃金と剰餘価値との謂わば混合物としての俸給の割合が多いので、これらを一切剰餘価値率の計算から排除するというのも一つの現實主義的な方法であるかもしれないが、理論的には極めて亂暴な方法であるといわねばならない。いうまでもなく、國民剰餘価値率とは總體としての支拂賃金に對する總體としての剰餘価値の比率に他ならないからである。

資本家的企業の生産部門と流通部門とへの分割は、生産部門を資本財、賃金財、および奢侈品の三つへの再分割と同じように、重要な理論的意味をもつ。しかしその分割の基準は前者が價值（従ってまた剰餘価値）を生産するのに後者はそうでないという點にあるのではなく、一方があらゆる社會にとつて必要であるのに對し他方が必ずしもそうでないということ、資本制社會における流通部門の相對的増大が社會の生産資源のより非合理的な配分とより非能率な利用を、即ちその意味で「浪費」を意味しているというところにある。この「浪費」とか「不必要」であるとかいうのは技術的な意味においてであって、特定の制度的な枠の上では流通費の増大は necessary なものであるかもしれないのである。そうであれば價值を制度的な産物として取扱う限りにおいて、生産費は剰餘を産む「生産的」な費用であるのに對し流通費は剰餘を産まない「不生産的」費用だという區別は殆んど意味をもたない。従って生産された價值の階級間の分配比率の測定と資本家的企業の「生産的」と「不生産的」とへの分類とは直接の關連をもたない。しかし「不生産的」部門の相對的増大は、それを可能ならしめるだけの高い剰餘価値率を前提し、また「不生産的」労働者の増大はそれだけ可能的な剰餘の實現を抑制するという意味

18) 都留重人編『資本主義』I (1951年), 150頁。

において、剰餘價值率と重要な関連性をもっている。この二つは混同されてはならない。

(7) 社會の勞働力が最も合理的に配分された場合に、どれほどの剰餘の生産が、従つてまたどの程度の蓄積が可能であるかを測定するためには、 $\frac{\text{純生産物の價值} - \text{必要勞働力の價值}}{\text{生産に技術的に必要な勞働力の價值}}$  という比率を算定することが必要である。「技術的に必要」という意味は生産物が消費者の手にとどくまでの全過程で必要なということ、單なる直接的生産過程だけについていうのではない。)この分子は謂わば可能的な剰餘であつて、この比率を「可能的」剰餘價值率と呼ぶことができるだろう。この可能的剰餘價值率と現實の剰餘價值率との開きが勞働力の非能率的利用の度合を示す指標となりうるであろう。いままで多くのマルクス經濟學者が計算してきた剰餘價值率は、

$$\frac{\text{純國民生産額} - (\text{「生産的」勞賃} + \text{「不生産的」勞賃})}{\text{「生産的」勞働の賃金}}$$

であるから、それは可能的剰餘價值率と現實の分配比率を示す剰餘價值率即ち  $\frac{\text{純國民生産額} - \text{全勞賃} (= \text{全利潤})}{\text{全勞働階級の賃金}}$  との間の奇妙な中間物であるともいえよう。

(8) われわれは現在不完全な統計と分析の用具とをもつて國民所得の分配法則の分析に向つてゐる。國民所得の分配率が長期的にも短期的にも著しい「安定性」を示してきたということは、嚴密な方法にもとづく剰餘價值率の算定の結果によつても確認されうるであろうか。われわれはこの「安定性」を決定する要因の究明とともに、基礎的データの整備およびそれを理論的に整理加工するための、あるいは抽象的概念と具體的データを結びつけるための用具を鍛えあげる努力をおこたつてはならないであろう。