

1955年以降のアメリカにおける物価騰貴について

佐藤 定 幸

(1)

第2次世界戦争終了後今日にいたるまでの時期のアメリカにおける物価騰貴は、その騰貴率において必ずしも顕著なものではなかった。しかも、戦後の時期の物価騰貴の3/4は1946~49年の戦後ブームおよび50~53年の朝鮮戦争期に発生したのであって、1955年以降のそれは残りの25%にすぎない。しかし、最近多くの学者によって研究の対象にとりあげられているのは、この25%の騰貴である。いうまでもなく、それは1957~58年恐慌にさいしても物価は崩落せず騰貴をつづけたという新しい現象の出現を原因としている。1960年なかば以降の景気後退にさいしても、物価は殆ど横ばい(消費者物価は上昇をつづけている)を演じているだけで、崩落していない(恐らくその可能性はこれからもないだろう)。1957~58年恐慌および最近の景気後退の両度の経験からして、われわれはアメリカの物価変動が従来(戦前はもとより1953~54年までも)とはちがった変動を示していることを確認できる。

この新しい現象は、“new inflation”, “cost-push inflation”, “creeping inflation” ないし “administered price” など各種各様に呼ばれ、またそれらを説明する各種の理論も提起された。アメリカ議会の Joint Economic Committee の *Staff Report on Employment, Growth, and Price Levels* (1959年)は、インフレーションを(1) demand-pull inflation, (2) market power inflation, (3) structural inflation の3つに分類しているが、同時に実際のインフレーションはいくつかの相互に結びついた要因によってひきおこされるものであって、いかなる単一の理論も現実のインフレーションを完全に説明することはできないと指摘している¹⁾。この指摘はきわめて当然であって、わ

れわれは1955~59年の物価騰貴を単一の要因に帰着させることはできない。われわれはどのような諸要因が55~59年の物価騰貴過程の基礎をなしていたか、またそのなかで決定的な要因はなにであったかを明らかにしなければならない。しかし、それよりももっと必要かつ重大なことは、この新しい現象をアメリカ国家独占資本主義体制の矛盾の現在の時点におけち発現形態として把握することである。もしもこの視点に立つことを怠るならば、新しい現象の理論的説明はせいぜい事態の発展過程から原因・結果の連鎖を取り出すだけに止まるか、ないしは従来からある独占価格理論の特殊具体的事例への機械的適用に終るだろう。この論文の目的は、1955~59年における物価騰貴をアメリカ国家独占資本主義体制の矛盾の現時点における発現形態として捉えながら、その諸特徴を説明するとともに、それがアメリカ経済の今後の展開にどのような影響を与えるかについて論ずることにある(上記の問題意識から明らかのように、ここでわれわれがとりあげるのは卸売物価であって、消費者物価ではない。消費者物価の騰貴、なかんずくサーヴィス価格のそれにかんする理論的説明はそれ自身きわめて重要な問題ではあるが、ここでの考察からとり除かれる)。

(2)

まず、1955~59年の物価騰貴のどの点が「新しい」のかについて簡単にふり返っておこう。1955~59年の物価騰貴のなかでもっとも注目されるのは、1957~58年恐慌時にも物価が下落しなかったことである。恐慌の発現形態として価格の暴落は不可欠とされていたのに(事実、1929~33

1) Joint Economic Committee, Congress of the United States, *Staff Report on Employment, Growth, and Price Levels*, 1959. p. 114~118.

年恐慌時には卸売物価は39.4%低下したし、戦後の1948~49年恐慌時にも8%低下した、物価は下落しないどころか漸騰をつづけたのである。

1955~59年の物価騰貴の出発点をなした1955~57年の時期をみてみると、従来のインフレーション理論が教える物価騰貴要因は、この時期には存在しなかった。巨額の財政赤字、貨幣供給量の増大などおなじみの条件はいずれも存在しなかったばかりか、むしろ遊休能力の増大が目立ってきた。要するに、超過需要は存在しなかったのである。1957~58年恐慌中に超過需要の存在しなかったことはいうまでもないが、にもかかわらずそれは55年らしい物価騰貴の勢を弱めただけで、物価崩落をもたらさしはしなかった。ここから、従来のインフレーション理論では把握できないなにか新しい要因が発生したのではないかとの疑問が生れてくる。果してそうだろうか。この疑問に答えるためにも、卸売物価のどの項目が物価水準の全般的騰貴の主因であったのかを明らかにしておくことが必要である。

卸売物価指数は1955年の110.7から1959年には119.5へ7%上昇したが、その騰貴はもっぱら鉄鋼、機械、建設等々に集中していた。なかんずく農産物・食品を除外した卸売物価指数の上昇の約3/4は、「金属」および「機械」によってしめられていた。これから、1955~59年の物価騰貴の主要推進力が「金属」と「機械」であることがわかる。とすれば、つぎの問題は、これらの諸項目の騰貴をもたらした原因が何であるかである。

ここで、1955年当時のアメリカの経済情勢をふり返ってみよう。周知のように、アメリカは1953~54年に比較的に軽微な恐慌を経験したが、1954年第4・四半期以降景気は回復にむかった。この回復は景気循環の局面として、来るべくして来たものであることはいうまでもないが、にもかかわらず回復の力をつよめテンポを速めた直接的要因として消費者信用および住宅抵当信用の増大を軽視することはできない。すなわち、信用緩和によってまず消費財産業部門(とくに自動車)および住宅建設が活況を呈し、ついでこれが鉄鋼、ゴム、建築材料その他に波及した。1956~57年の

設備投資ブームはこの消費財部門の活況に触発されて生じたもので、当然のことながらそのなかで機械生産および非住宅建設も活潑化した(工場および設備投資は1953年の283億ドルから1954年には268億ドルに低下したのち、1955年には287億ドル、1956年には350億ドルにたった)。もちろん、上記のほかに、西欧諸国の好況によってアメリカの輸出が1956年には169億ドルの新記録を樹立するほど伸張したことも、1955~56年の生産上昇に貢献したことを考慮しておかねばならない。

ともあれ、1955~59年の物価騰貴を考察するさい、1955~56年が好況局面であったことを忘れてはならない。しかし、それは同時に通常の好況局面でもなかった。当時すでに龐大な遊休能力の存在が一般的であり、好況中にもかかわらず超過需要の生じた産業部門はむしろ例外であった。

したがっていわゆる「新しいインフレーション」の理論は、このような特殊な好況局面における物価騰貴を説明しうるものでなければならぬ。この点でSchultzeの理論はたしかに興味ぶかいものがある。すなわち、Schultzeは、経済全体としてみれば、明らかに需要は生産能力に及ばなかったとはいえ、若干の部門では超過需要が存在したという事実をとらえて“structural inflation”, “particular excess demand inflation”の理論を提起しているのである。かれによれば、総需要が供給を上回っていない場合にも、経済の特定の部門にたいして需要の大巾かつ急激な移動が生じ、そのためにその部門で価格と賃金の第1次的上昇が発生しうる。すると、この第1次的上昇がさらに他の部門の上昇を生み、ついに全体的な上昇をもたらす。賃金についても、需要が増加した産業部門での賃上げが、失業の多い産業部門での賃上げのpatternとなるだろう²⁾。理論的には、このようなプロセスをたどる物価騰貴過程を考えることは不可能ではない。しかし残念ながら、1955~56年のアメリカ経済の現実はそれとは全く異っていた。前述のように、最も大巾な騰貴を

2) Charles L. Schultze, *Recent inflation in the U. S.*, 1959. Joint Economic Committee, Study Paper, No. I.

示した諸項目のうち、明らかに超過需要の存在したのは機械産業であったが、同産業の価格騰貴の諸原因を検討した T. A. Wilson は、設備投資ブームがもたらした機械産業での部分的超過需要(注文生産である機械産業では受注残高の激増となって現われる)が価格を上げたことを認めながらも、Schultze 説に完全な同意を与えていない。Wilson は農産物および食品をのぞいた卸売物価指数の1954~58年における騰貴の20.3%が機械価格の平均以上の騰貴によるものであることを示している³⁾。しかしながら、Schultze 説にとって重要な点である、demand pressureによって引き起された特定部門における賃金上昇の、超過需要の存在しない他の産業部門の賃金への波及はみられなかったことも強調している。すなわち、機械産業では価格は騰貴しても、賃金は殆ど不変であったのである⁴⁾。Schultze の部分的需要圧力によるインフレ発生の理論は、機械価格の異常な騰貴が一般物価指数の騰貴に大きく影響したという事実だけでは完全に立証されたといえない。需要圧力が特定部門の価格を上昇せしめると同時に賃金をも上昇させ、これが総需要の不足にもかかわらず他の部門へも波及することによって、需要不足の他産業の価格と賃金をも引上げ、かくて、全体的な価格水準の騰貴を生むものとされているが、機械産業の場合には賃金は殆ど騰貴せず、したがって高賃金の他産業への波及は問題にならなかった。これは価格騰貴波及の構造と賃金騰貴波及の構造とが根本的に異っている以上、むしろ当然の結果というべきだろう。

賃金騰貴の他産業部門への波及をもたらしうるのは、labor market においていわゆる pattern setting な position をしめる産業に限定されるのであって、当該部門における部分的超過需要発生の如何と必ずしも関係はない。1955~59年の物価騰貴のなかで賃金騰貴のしめた意義の重大なことを考慮すれば、この点での欠陥は Schultze 理

論にとって致命的のように思われる。さらに、アメリカ経済にとって最重要な部門たる鉄鋼産業と自動車産業においては、部分的超過需要状態は存在しなかったことも、Schultze 説の説得力を薄めている。むしろ機械産業においては、古典的な demand-pull inflation が存在したというべきだろう。その限りで機械価格の騰貴はなんら「新しい」現象とはいえない。

ところで、前述のように、1955~59年の物価騰貴において決定的役割を演じたのは、機械産業よりもむしろ鉄鋼産業であったし、賃金の全産業的騰貴の重要な契機となったのは鉄鋼産業および自動車産業における賃上げであった。しかも、鉄鋼産業においては、のちにのべるように鉄鋼価格の騰貴と賃金上昇は分かちがたく結びつけられていた。したがって、1955~59年の物価騰貴の原因を明らかにするためには、鉄鋼産業における物価騰貴にまで遡らねばならない⁵⁾。

5) 筆者のこのような見解は、機械産業における部分的超過需要を「積極的物価騰貴要因」として高く評価し、逆に鉄鋼産業等における“administered price”を「消極的物価騰貴要因」として軽視し、「《超過需要》によるある部門の物価騰貴は、経済全体の需要・供給構造に対して中核的意義を有するに対して、独占体による恣意的価格引上げは、自己の損失を他に転嫁するに他ならず、かえって経済的逼迫を深めるにすぎない。その現象形態として物価指数が上昇しても、それは本来の物価騰貴とは区別しなければならぬ」と断じている高須賀義博氏の見解と正面から対立する(『新しいインフレーション』の構造的分析試論『フェビアン研究』第11巻第12号, p. 14)。「独占体による恣意的価格引上げは、自己の損失を他に転嫁するに他ならず、かえって経済的逼迫を深めるにすぎない」という指摘はまず理解に苦しむが、さらにそれはたとえ現象形態として物価指数が上昇しても、「本来の物価騰貴」とはいえない、という点も首肯できない。「本来の物価騰貴」なるものが超過需要に基づく物価騰貴の意味であるなら同義反覆にすぎないし、好況期の物価騰貴の意味なら機械産業におけるそれも「本来の物価騰貴」とはいえない。もともと好況局面における価格騰貴は資本主義にとって正常な現象であるが同時にそれは恐慌期における価格暴落といわばメダルの表裏をなす事実である。そうでなければ、前者における価値と価格の乖離が、後者において暴力的に解消されず、価値と価格の乖離が固定されることになる。超過需要があれば騰貴するが供給過剰となっても低下しない(下方硬直性)価格の上昇は、超過需要がなくても生じた価格騰貴と同様に「本来の価格騰貴」ではない。

3) Thomas A. Wilson, *An analysis of the inflation in machinery prices*, 1959. Joint Economic Committee, Study Paper, No. 3, p. 56.

4) *Ibid.*, p. 56.

(3)

鉄鋼価格の戦略的重要性は、まず第1にそれ自身きわめて大きな上昇を示したことにある。前述のように、1955～59年の物価騰量はもっぱら「金属」および「機械」に集中しており、これら両項目は指数の weight の約3分の1をしめていたが、上昇の4分の3はこれら両項目の上昇によるものであった。しかも、「機械」にあっては各種機械が全般的に価格騰貴を示したのにたいし、「金属」の場合は専ら鉄鋼に集中していた。

鉄鋼は他産業にとって重要な input であるので、鉄鋼価格の騰貴は他産業製品価格の騰貴に直接導く(その度合は当然機械産業の場合より顕著である)。Eckstein and Fromm の計算によると、卸売物価指数のなかで鉄鋼のしめる weight は 5.1% であるが、卸売物価指数全体への鉄鋼の input は 10.9% をしめていた⁶⁾。したがって、本来、鉄鋼価格は卸売物価指数全体の動向を決定する重大要因であるといえるが、実際にも、鉄鋼価格が卸売物価指数の他の項目と同じ変動を示したならば、1947～58年の農産物と食品を除外した卸売物価指数の騰貴は 23 ポイントではなく 14 ポイントに止ったであろう⁷⁾。すなわち、この 11 年間における騰貴の 40% は鉄鋼価格の異常な騰貴によるものであった。しかも、実際問題として重要

氏の見解をおし進めれば、1955～57年の物価騰貴の積極的要因は「循環的性格をもつある状態」ということになり、「これは決して新しい要因ではない。産業資本の確立以来くりかえし発生してきたものである」ということになる。しかも、「そしてかかる物価騰貴を《クリーピング・インフレーション》に転化させたのは、独占資本主義下における価格の下方硬直性であった」。結論的には、1955～57年について、なんら「新しい」ものは初めから存在していなかったことになる。このような見解では、それにひきつづく 1957～58年恐慌において、まさに「循環的性格をもつある状態」が生じたにもかかわらず物価が低落しなかったことが理解できなくなるのではなからうか。

6) しかも、1951年の改訂によって、鉄鋼の卸売物価指数における weight は 1947～49年の 5.1% から、6% に引き上げられたので、新 weight を用いればもっと上昇するだろう。(Otto Eckstein and Gary Fromm, *Steel and the post-war inflation*, 1959. Joint Economic Committee, Study Paper, No. 2, p. 7.)

7) *Ibid.*, p. 7.

なことは、鉄鋼価格と他の諸価格との乖離が生じたのは主として 1951 年以降であったので、もしも鉄鋼が他の価格と同一の上昇率に止っていれば、1959年の卸売物価は 1951年のそれ(朝鮮戦争による急騰の結果であった)より下回っていたであろうことである。1953～58年にかんじていえば、卸売物価指数の騰貴の過半(51.6%)は鉄鋼価格の異常な騰貴によるものであった⁸⁾。

第2に、鉄鋼価格の卸売物価指数全体にたいする直接的間接的影響とならんで、鉄鋼賃金も他産業の賃金に重大な影響を与えた。鉄鋼産業の賃金は、しばしば自動車、金属加工、アルミニウム、セメントなどの諸産業の賃金の pattern となった。もちろんこれは鉄鋼産業がアメリカ経済のなかでしめる戦略的地位に基くものであった⁹⁾。

ところで、このような戦略的意義をもった鉄鋼価格の騰貴は、いかなる要因によってもたらされたのであろうか。Eckstein and Fromm の結論を再び引用すれば、それはつぎの4つの要因に帰着する。(1)賃金の異常なまでの上昇、(2)鉄鋼産業を維持せんとする、かつ恐らくは拡大させようとする鉄鋼資本の意識的努力、(3)設備を更新および拡大させる費用の急上昇およびその必要資金を内部金融拡大によって調達せんとした資本の企図、(4)例外的な価格・賃金騰貴を説明するに充分なほど強力ではなかったとはいえ、なお強力であった需要状態¹⁰⁾。しかし、これら4つの要因が平等の力で作用したとみることはできない。決定的な要因は、あくまでも第2の鉄鋼資本の利潤追求欲であり、さらにそれを価格騰貴という型で実現することを可能ならしめたその market power であった。いわゆる administered price の典型として鉄鋼産業があげられるのは、まさにこの故である。キーフォーヴァー委員会の報告は、「本報

8) *Ibid.*, p. 7.

9) 賃金交渉の pattern setter は、当該の時期の経済状況および労働運動の状態等々によって変化しうる。かつて炭礦労組が pattern setter となった時期もあるが、現在その影響力はそれほど大きくない(にもかかわらず、炭礦産業の時間給は工業および礦業中の最高グループに属している)。

10) *Ibid.*, p. 34.

告にもられた諸資料から、価格騰貴は1957年にはコストの上昇を大巾に上回っていたし、恐らくは1956年にもそうであったろうことが明白である。それにまた、1957年に価格引上げが行われた時、価格引上げを支持するであろうような需要の将来における増大を示唆するなんらの情報も当時存在しなかったことも、はっきりしている。このような基礎をなす諸条件に反して価格引上げが行なわれ、かつ維持されているのは、鉄鋼産業における price leadership がよってもって価格硬着性を維持している完璧さによるものである¹¹⁾と強調している。

こうして、鉄鋼価格を騰貴させた要因は数多く存在するが¹²⁾、そのうち決定的なのは独占価格＝「管理価格」ということになる。とはいえ、そこから直ちに、1955～56年の物価騰貴そのものを独占価格によるとみなすことができるだろうか、さらには1957～58年恐慌において価格下落の生じなかったことを専ら独占価格に帰して正しいだろうか。答は否である。

もともと、独占資本の mark-up 方式による価格決定は特に最新の現象ではない¹³⁾、administered price も戦前から存在していた。独占価格の作用が1955～59年にとくに強化したといっても、事態の完全な説明にはならない。独占は一般に価格つり上げを追求するが、それは個々の商品

についてであって一般物価水準についてではない。独占資本は各産業部門においてそれぞれの条件にしたがって独占価格を維持してきたが、その結果、恐慌局面においても独占価格は非独占価格にくらべて低下率が低い、ないしは変化しなかった。しかし、独占価格の維持が一般物価水準全般を引上げる(恐慌局面においてすら)場合は、それは個々の資本の独占価格の範囲をこえたものとみなさざるをえない。尨大な遊休設備の存在という条件のもとでの一般物価水準の上昇は資本主義体制が全体として価格騰貴を要求し、そのために経済の機構が全体として動員された結果としてはじめて生じうる。すなわち、1955～59年の価格騰貴も鉄鋼はじめいくつかの産業の独占資本による独占価格のたんなる合計ではなく、この時期のアメリカ独占資本主義の全体的利益に基くものであったとみなさねばならぬ。独占価格論一般ではこの時期の物価騰貴の本質は明らかにされないし、また恐慌局面における価格騰貴が今後もつねに生ずるであろうという誤った結論を導くことになる。

(4)

1953～54年の中間恐慌からの脱出にあたって、消費者信用および住宅抵当信用が緩和など信用拡大政策が大きな役割を演じたことは前述のとおりである。1953年は朝鮮休戦の年であり、それ以後アメリカ経済における軍事支出の意義が低下したことを想起せねばならない。戦後もっぱら軍事支出の増大に景気維持の支柱をもとめたアメリカ経済は、1953年の朝鮮休戦を契機に、軍事支出の増加による景気支持政策を政治的経済的理由から採用できなくなった。すなわち、好むと好まざるとにかかわらず、アメリカ経済は経済の軍事化の軌道からスイッチして平和経済的基礎の上に向わざるをえなくなった。経済の軍事化に景気支持の大きな期待をかけてきただけに、平和経済的発展は1930年代さながらの恐慌と長期的停滞の展望しかアメリカ独占資本の眼前には開かれなかった。「平和恐慌」という言葉が多くの人々の口にのぼった。

このような情勢のなかでアメリカ独占資本は朝

11) *Administered price, Steel*. Report of the Committee on the Judiciary made by its Subcommittee on Anti-trust and Monopoly, 1958. p. 129.

12) 前掲の Eckstein and Fromm および Kefauver 委員会報告 *Administered Price, Steel* を参照。紙面の都合でここでは全くふれることができなかった諸要因が存在していることを筆者は無視するつもりはない。

13) 恐慌時にも価格を引下げないためには、独占体のあいだの price leadership が確立していると同時に、需要の低下にたいして生産削減で対処しうる能力をもっていなければならない。すなわち、低操業率においても、なおかつ利潤を維持しうるように価格を決定しておかねばならない。この点で U. S. Steel のごときは操業率 40% でもなおかつ利潤が生ずるよう価格が決定されているという。このようないわゆる "break-even points" の低下はたしかに最近とくに顕著となったといえる(前掲、キーフォーヴァー委員会報告参照)。

鮮戦争中にえた高利潤率をその後の時期にも確保するために全般的物価水準の引上げを強行したのである。龐大な遊休生産能力の存在という条件のもとでは、価格の引上げが最も安易な利潤獲得方法であったからである。この際、54年末からの信用緩和政策によって景気が回復にむかったことも、価格引上げに有利な情勢を作り出したといえよう。

1955年度における自動車および1956年における鉄鋼における賃金交渉は、他の諸産業における賃金決定の pattern を設定したのものとして、しばしばいわゆる cost inflation の重要な原因にあげられる。たしかに、この2つの賃金交渉はそれ以後の数年間他産業に重要な影響を与えた。しかしながら賃上げの容認は両産業の独占資本による製品価格引上げの決意、さらに政府によるその暗黙の是認を前提として実現されたのであって、独占資本全体に物価水準の騰貴を抑制する明確な意志があったならば、両産業の賃金交渉はあれほど労働者側に「有利」に決定されはしなかったであろう。生計費指数に賃金をリンクする自動的賃上げ方式を容認したり、期間3ヵ年にわたって毎年一定率の賃上げを認めたりしたことは、けっして自動車産業と鉄鋼産業の労働者にとって不利な協約内容ではなかったが、同時に独占資本にとってもそれを口実に価格を引上げ利潤をより増大させることができたという意味でけっして不利ではなかった。

政府も独占資本のこのような意向に沿って、鉄鋼産業の賃金交渉に積極的に参加し表面でも裏面でも独占資本を擁護したことは、アメリカのブルジョアジーが全体として価格騰貴を支持したことを示すものといえよう。1957～58年恐慌時にも賃金が低下しなかったのは、1955～56年の賃金交渉の当然の結果(賃金協約は3ヵ年間の漸次的賃上げを認めていた)にほかならなかつたが、57～58年恐慌中に物価が低落しなかつた(鉄鋼はむしろ数度値上げされた)ことも55～56年の賃金交渉で示された独占資本の態度の当然の結果であるといえることができる。1957～58年中に1955～56年に予想されなかつた新らたな条件が突発して、恐慌

時にも物価が下落せず漸騰するという未曾有の現象が発生したわけではなかつた(このことは、1957～58年におけるインフレ政策の意義を無視するものではない)。筆者が1955年以降の時期をまとめて対象にとりあげた理由の1つはここにある。

ここで1つの疑問が生れる。独占資本は自ら決意さえすれば一方的に価格を引上げることが可能なのだろうか。価値と価格との乖離をいつまでも維持してゆくことができるのだろうか。たしかに、価値と価格の乖離を永久的に維持することは不可能である。しかし、管理通貨制度に移行した現在の国家独占資本主義体制の下においては、それは一時的には可能である。しかも、世界最大最強の資本主義国家たるアメリカにおいては比較的長期的に可能であるといわねばならない¹⁴⁾。しかし、それは永久的に可能ではありえない。アメリカ独占資本の物価騰貴政策はつぎのような諸矛盾を内包しているので、結局のところ遠くない将来に何らかの形で価値と価格の乖離の解消を避けられないだろう。

14) 岡橋保教授はこの点に関連して「独占価格の下方硬直性は市場価格における価値と価格の乖離の固定性を強調する議論であり、価値法則と全くあい容れない」とし、「アメリカ今日の高物価は金価値の低下にもとづく、実質的騰貴」であると断ぜられる。結局のところ、教授の見解は「自由資本主義段階における労働の生産性の上昇はつねに価値低減的原因として現われた。ところが現代資本主義は資本の稼働率の低下や生産制限などによって、労働の生産性の上昇はそのままでは価値低下的に作用することが妨げられている。これにたいして、金生産労働の生産性は明らかに一般商品生産労働の生産性よりもはるかに劣っているにもかかわらず、ウラニウムとの結合生産によって、それは価値低下的に作用しうるようになった」(『現代資本主義と通貨問題』『経済評論』1961年2月号)に集約されるが、ウラニウム生産のおかげで金生産だけは現代資本主義の病弊たる「資本の稼働率の低下や生産制限」などを免れるという点、労働生産性が上昇しても価値が低下しないという点など理論的にも首肯しがたい上、事実とも著しく反しているように思われる(ついでながらいえば、ウラニウム生産が採金産業の採算に貢献していることは現在でも事実であるが、ウラニウム生産が「金の卵」を生んだのは全く一時的であって、チタニウムなど他の稀少金属と同様に価格の低下を免れなかつた。採金産業の生産性上昇が一般産業のそれを上回っているというのは、事実的資料によって立証されなかつたかぎり納得しがたい)。

アメリカ独占資本の物価騰貴政策がはらんでい
る第1の矛盾は、景気政策としての物価つり上げ
は一定限度以上にたつとアメリカ商品の国際
比価を悪化させその国際競争力を低下させるに
いたるだろうことである。国内景気政策と国際収
支対策との矛盾は従来アメリカでは殆どなきに
等しかったが、1957~58年恐慌中にアメリカ
の物価が低落しなかったことをきっかけに表面
化し、以来今日のドル危機を生んでいることは
周知のとおりである。1955~56年当時アメ
リカ独占資本は国際収支危機の到来など全く
念頭になかったのであるが、それはかれらが
戦後世界経済におけるアメリカ資本主義の
圧倒的優位を永久不変な固定的なものとして
誤認したからであって、物価騰貴を無限に
つづけてゆけぬどころか現在すでに不可能な
ことが明らかとなった以上、当然政策の根本
的訂正の必要に迫られている(訂正がどのよ
うな形で行われるかは本論文の範囲外なので
ここではふれない)。以上の事実を別な側面
からみれば、アメリカ独占資本は少くとも
国内的にはかなりの程度競争を止揚しえた
が、競争そのものを完全に止揚することは
不可能であって、いまや国際的競争の脅威
の前に立たされている、ということが出来よう。

第2の矛盾は、独占相互間に存在する。それは
同じく独占体といっても、生産財を生産する
産業の独占体と消費財を生産する独占体と
では必ずしも利害が一致しえないからである。
たとえば、鉄鋼資本と自動車資本との間が
そうである。いわゆる administered price
の典型にあげられているように鉄鋼資本は
需要の状態に拘わりなく価格を決定してい
る。それを可能ならしめている1つの大

きな理由は鉄鋼需要の価格弾力性が極めて
低いことである。かつて Theodore Yntema
が TNEC に提出した文書でのべたところによ
ると、0.3ないし0.4である¹⁵⁾。これに反
して、自動車の場合、価格弾力性はかなり
高い。キーフォーヴァー委員会の報告によ
れば、1.2ないし1.5である¹⁶⁾。したが
って、このような両産業が物価騰貴につい
て、必ずしもつねに利害の一致をみるこ
とはありえない。自動車、一般には消費財
を生産する産業部門の独占資本の側から
当然原材料価格の騰貴にたいする不満が
発生するであろう。

第3は、物価騰貴をめぐる銀行資本と
産業資本の間の矛盾である。一般に銀行
資本は物価騰貴の継続による貨幣価値の
低落に反対する。しかし現在のアメリカ
においては、物価騰貴にたいする銀行
資本の抵抗は必ずしも強力ではない。こ
れは物価騰貴そのものがいわゆる creeping
inflation としてそれほど急激ではな
かったことによると同時に、アメリカの
銀行の長期融資の比率が比較的に低く
短期貸出、消費者金融の比重が高いこ
とによるものと思われる。それにしても
物価騰貴が国際収支危機を招き、ドル
貨の不安定を生むまでに到ると、銀行
資本と産業資本の矛盾は表面化せざる
をえない。おそらくこの矛盾はドル切
下げ、金買上げ価格引上げの問題を
めぐって展開されるだろう。

少くとも現在のところ、アメリカ
独占資本は価格つり上げ政策の根本
的変更の必要を認めていないようであ
る。しかしながら、上記のような諸
矛盾はますます激化しつつあるので、
その全面的清算の日の到来を避ける
ことはできないだろう。

15) TNEC, *Hearings*, Pt. 26, p. 13914.

16) *Administered Price. Automobiles*. Report of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of Committee on the Judiciary, 1958. p. 144.