

Title	価格論の基礎としての主観的価値論
Sub Title	
Author	原子, 文四郎
Publisher	慶應義塾理財学会
Publication year	1928
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.22, No.11 (1928. 11) ,p.1617(125)- 1645(153)
JaLC DOI	10.14991/001.19281101-0125
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19281101-0125

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

OSAKA UNIVERSITY LIBRARY

(圖書部蔵書) 1111111111

價格論の基礎としての主觀的價值論

原子文四郎

(一)

價值論は古くより經濟學上に於ける論争の中心を成すものであつた。獨逸に於ける歴史派經濟學者が古典的經濟學説を攻撃し、經濟學の分野に歴史派の勢力横溢しつゝ、ありし一八七〇年代の前半、奇しくも時を同じうして英、澳、瑞西の諸國に蜂起せし數人の學者が共通の基礎を求めて新らしき學説の樹立に努めた。曰く、『人間は常に快樂を求め、苦痛を避くるものである。幸福を目的とする人間の意識的行動に於ては、可及的最少の苦痛を拂ひ、可及的最大の快樂を獲得せんとするものである。特に人間の經濟生活に於て然りとす。』と。ジェヴォンズの如きは、『最少の努力を以て、出來得る限り吾人の幸福を満足せしむること、——望ましきもの、最大量を望ましからざるもの、最少量を以て獲得すること——換言すれば、快樂を最大ならしむること、是れ經濟學の問題なり。』と謂ふのである。(Jevons: Theory, P. 39) 世に澳太利學派と稱せらる經濟學者の説く所は、人間の欲望を出發點とし、財の效用に及び、價值の主觀性を強調し、特に限界效用の理論を提唱して、價值の問題を解決せんとするものである。然乍ら、歴史派經濟學者の如く、全然古典的經濟學説を排斥

するものにあらずして、其主張たる主觀的價值論の上に正確なる經濟學說を樹立せんとせるものである。(Palgrave's Dictionary of Political Economy, A. P. 814)

而して、所謂價值法則が妥當なりや否やは部分的に之を決する能はざるも、本論文に於ては、此主觀的價值法則の妥當性を價格論の基礎たり得るや否やに求めんとするのである。

無限の經濟的欲望と、有限の欲望満足の資料の裡に生活を營む各人は、當然自己の欲望を可及的充分に満足せしめんと努力する。交換の行はれる經濟組織の下に於ては此努力は、可及的廉價にて購買し、且、可及的高價にて販賣することを意味する。即ち、『萬人皆可及的高價なる販賣及び可及的廉價なる購買を遂行せんと努力する』のである。此命題は價格論の重要な基礎を構成するものであり、諸種の複雑なる理論を要するものと思惟せられて居る價格形成 (Preisbildung) に關する諸關係を簡單に示すものである。然らば價格は如何にして成立するか。購買者が購買を決心するのは如何なる時なるか。而して彼がその購買を是認する點は如何なる點であるか。又、販賣者が實際販賣せんとするのは如何なる時、如何なる點であるか。之等は未だ吾人の知らざる所である。然れ共、各人が、提供する財よりも取得する財が自己にとりて有利なることを認めなければ交換は成立しない。斯の如く、自己が交換當事者として行ふ判断は即ち『評價』(“Werturteil” oder “Wertschätzung”) である。従て、交換の成立す可き限界は交換當事者の評價に依存するの理である。即ち、其の限界は購買者と販賣者の交換意志の限界に依て決定せられるのである。或は其點を越ゆるならば購買者が最早や交換を斷念せんとするが如き最高の一點で價格が定まることもあらう。又、販賣者の申出る價格が最低限度をなすものであり、若し夫れ以下に價格が下るならば、その販賣者は自ら其財を交換以外の特種な用途に使用せんとする場合もあらう。販賣者の要求する價格の最低限度は如何にして定まるか。又、購買者の購買せんとする價格の最高限度は如何にして定まるか。是れ、吾人の將に行はんとする研究對象である。如何なる交換が行はれても、其交換に於て定まる價格は兩交換當事者の評價の限界内に在るのである。即ち、交換に於て成立する所の價格は、兩交換當事者が交換の目的物に對する評價に依存することは何人も否定し得ざる所である。(Otto Conrad. Die Lehre vom Subjektiven Wert als Grundlage der Preislehre. S. 3-4) (以下余は、主として主觀的價值論を價格論に適用せる塊太利學派經濟學者、特にボエム・バウエルクに據りて這般の事情を検討する。— Cf. Smart. Introduction. P. 55.)

(11)

經濟學上に於ける「價值」なる名辭は、日常の談話に於けるが如く、甚だ明確に異なる二の意義に解せられて居る。一は「使用價值」であり、他は「交換價值」である。アリストートルは財が所期の用途に使用せられたる場合に有する效用(例へば穿いた場合の靴)と、所有者が他の物と交換して得る效用とに二分し、ヘタイの後、ロムは、Intinsic Value の Marketable Value に價值を分ち、チルコウは Valeur estimative の Valeur échangeable を、ケネーは Valeur usuelle の Valeur vénale を、而して、スミンスは Value in use の Value in exchange とに價值を二分した。(C. M. Walsh. Four Kinds of Economic Value. p. 3-4) 然乍ら、斯く價值を二分するや、其所謂「使用價值」

なるものは殆んど視野の外に放棄せられたのである。古き經濟學者は所謂「使用價值」の本質を檢討せんとせず、更に、夫以上の研究に之を利用することは夢想だにしなかつたのである。彼等が兩價值概念を分類するや、その一を無用物として顧みなかつた。然れ共、一八七〇年代に至り、稍、その無用物が經濟學上の最も重要な概念の基礎たり、支柱たることが發見せられたのである。而して價值論が、常に價值論の部門のみならず、凡ゆる經濟理論の歸着點として且出發點として、經濟學上の重要な諸法則の基礎をなすものなることに目覺めたのである。然乍ら、「使用價值」と「交換價值」なる分類法より一層便宜なるものとしてボナム・バウ・ヘルクは「主觀的價值」(Subjektiver Werth)と「客觀的價值」(Objektiver Werth)に分類する。(Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts. Conrad, Jahrb. Bd. 13. S. 4.)

「主觀的價值」とは「經濟主體の幸福に關聯して單一の財若しくは一の財の集成が有する重要性である。(Wert im subjektiven Sinne ist die Bedeutung, die ein Gut oder ein Güterkomplex für die Wohlfahrtszwecke eines Subjektes besitzt.)」此意味に於て、若し一定の財が欲望を満足せしめ、其財を缺くならば取得し得ざる愉快の感情を確保し、或は苦痛を避け得ることを認識せる場合には、其財の所有は余の利益を意味し、其缺如は損失を意味する。即ち其財は余に對して重要なものとなり、余にとりて價值あるものとなる。(Grundzüge. S. 4 u. Positive Theorie. S. 159) 「客觀的價值」とは之に反し、或る外的、客觀的結果を得るために一の財が有する「力」若しくは「適應性」(Kraft oder Jüchigkeit)を意味する。(Grundzüge. S. 4 u. Positive. S. 159) 此意味に於ては、人間が關係する外的結果と同數の價值が存在し得るのである。例へば、食物の營養價值、木材並びに石炭の熱價值、肥料の肥沃價值、及び、爆發藥の爆發價值と云ふ場合の價值なる概念は之に當る。斯る場合には特定主體の幸、不幸に關する關係は「價值」なる概念から除外せられて居る。而して、前記價值なる語に代へて單に客觀的なる關係を示す「力」なる語を用ひても全く同意義である。即ち、營養價值、熱價值、爆發價值と言ふ代りに營養力、熱力、爆發力と言ひ得る。經濟學上、財の「客觀的價值」の一分類たる「客觀的交換價值」は交換に於ける財の客觀的價值である。換言すれば、交換に於て一の財が他の財の一定量を取得する「力」「適應性」である、而して馬一頭が百圓、家屋一棟一萬圓と云ふ場合には、熱價值を云々する場合と等しく「價值」なる語は「力」なる語と置き代へ得られる。加之、通常代つて使用されて居る。即ち、英國の經濟學者は Power of Purchase; Purchasing Power なる語を用ひ、獨逸に於ても Tauschkraft なる語が屢々使用されて居る (Grundzüge. S. 5.)

客觀的交換價值の法則は經濟學の全野に亘つて適用せられる地位にある重要なものである。然乍ら、客觀的交換價值の基礎を成すものは主觀的價值である。主觀的價值の説明に依りて始めて完全なる客觀的價值、客觀的交換價值の説明が到達せられるのである。主觀的價值は價值の一次的の、且、完全なる形態にして、之に關係なき交換價值は不完全なるを免れない。價格論のみを獨立的に研究する理論家は價格現象を單に敘述するものである。或は斯の如き理論家は價值變化に對する或る經驗的法則を發見し得るかも知れぬけれども、「何故に交換せられたる物が價值を有するか。」「何

故に物が人に對して價值あるものとなるか。」而して、「此價值の大きさが如何にして決定せられるか。」を正確に説明し得ない。

(三)

凡ゆる財は洵にその財たる概念より必ず人間の幸福に一定の關係を有するのである。而も、此關係には本質的に異なる二階級がある。財が人間の幸福に役立つ一般の場合、即ち下級に屬する場合と、財が常に充分なる原因なるのみならず、幸福の不可欠の條件たる場合、換言すれば、或種の満足が一財の有無に依存する場合、即ち、上級に屬する場合である。日常の用語に於ては此下級のものは「效用」と呼ばれ、上級のものは「價值」と呼ばれる。(Grundzüge, S. 9. u. Positive, S. 165) 此區別は經濟學の全般に互る最も効果あり、且、最も基礎的のものなるは多言を要せざる所である。即ち、或満足、幸福、快樂が特定財に依存して居る場合には、吾人は其財の吾人に對する「重要性」を「價值」と認めるのである。メンガーに從へば、財の價值とは、「自己の欲望を満足せしめんがために使用せざる可らずと認識するに依り、吾人が一個の財若しくは一定量の財に置く最終の重要性である。」と。從て、「吾人が財の價值と呼ぶ現象は、欲望と使用し得る財の分量との關係より生ずる財の經濟的性質(財が經濟財たる性質)と同一の源泉より發生する」のである。(Menger: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, S. 103)

然乍ら、實際、價值は「重要性」と解せられ乍ら、「重要性」は或は單純なる效用に依るものと誤られ、或は費用の投入に依るもの等誤られて居る。財の價值はその起源效用にありと雖も、必ずしも效用をその儘反映するものでない。是れ甚だ有用にして價值なき財の生ずる所以である。此の故に、理論的研究家は唯效用の大きさの説明のみを以て満足せず、更に進んで效用の大きさが價值の大きさに變化する法則を説明しなければならぬのである。(Wieser: Natural Value, P. 21)

若し財の價值が人間の幸福に對する其財の重要性を意味し、且、此の重要性が吾人の幸福の一部が其財の所有に依存することを意味するならば、財の價值の大きさは其財に依存する幸福の大きさに依りて決定せられなければならぬとは明白なることである。然も、實際經濟生活を見るに、單に裝飾の欲求を満足せしむるに過ぎざる寶石が、パン、鐵等に比して、遙かに大なる價值ありとせられ、生命維持に不可欠なる關係にある空氣及び水は無價值とせられて居る。效用最も大にして價值最も小なりとは驚嘆す可き矛盾ではないか。(Welch sonderbarer Widerspruch!) 古き經濟學者が「鐵は使用價值高くして、ダイヤモンドは使用價值低し」となす時、彼等は、その交換價值との矛盾を説かんとして失敗に了つたのである。數多の經濟學者は財と人間の幸福との關係より價值の本質と尺度とを發見せんとして失望し、勞働若しくは勞働時間、生産費、人間に對する自然の抵抗と言ふが如き奇怪なる説明に頼つた。而も彼等は財の價值が效用及び人間の幸福と或關係を有すると云ふ感情を除き得ずして、效用と價值との一致の欠乏を、稀にして難解なる矛盾、經濟的矛盾(Contradiction économique)なりと嘆じた。(Grundzüge: S. 19-20. u. Positive, S. 174-5)

然乍ら、古き經濟學者は此の效用に依る價值の説明を放棄するの要なきものであつた。

ジェボンズは其著「經濟學純理」の序文に『思索と研究を重ねたる結果、余は價值が全然效用に

基づくとの新説に到達したり』と揚言し、ボエム・パウエルクは『財に依存する效用の程度は事實上一般に財の價値の程度を示すものである。』と提唱する。洵に、古き經濟學者は效用と使用價値とを混同して居たのである。彼等は『パンは高さ使用價値を有し、ダイヤモンドは低き使用價値を有す。』とする時、彼等は欲望を「生活に必要な」種類と「裝飾」の種類とに分類に比較したのである。アルプス、ピレネー、ハルツ、をその山脈としての高さの順位に配列し、次に夫等の山脈中の各個の山峰を頂上の高さに従て配列せる場合を想像せよ。山脈としてはアルプス、ピレネー、ハルツの順位に配列せられるであらうけれども、各個の山峰の高さを比較する場合には、アルプスの或峯がピレネーの或峯の下にあり、更にアルプスの一峯が取るに足らざるハルツの丘陵よりも低き場合もあり得るのである。古き經濟學者は一片のパンの吾人に與ふる奉仕を測定するに當り、恰もアルプスの一小支脈にして、ウッテナの近くに在るカーレンベルグの高さを問はれて、アルプス山脈としての高さを以て答へんとするものであつた。一片のパン、一杯の水を無限の價値ありと評價するのは甚だ稀なることである。即ち、吾人が通常財を評價する場合には種類としての欲望の順位にあらずして、部分的、具體的欲望の強度である。(Grundzüge. S. 21-4. u. Positive. S. 175-9) 個々の満足として感ぜられると云ふ意味に於て、吾人の欲望の大部分は分割せられる。空腹は完全に満足するか、然らずんば之を全然満たすことなくして放置するか、二者其一を擇ぶより他に爲し得ざるものではない。財の供給充分ならざる場合には、不満足之感を最小ならしめんがために、不足の感度最も強烈なる欲望より順次に満足せしむることを要するのである。而して、凡ゆる欲望を満

足せしめたる後、猶餘分に財が残る時は、經濟學上の所調「自由財」として價値なきものとなるのである。ウッザーは、『財が價値を有するのは、財そのもの、性質に基づくにあらずして、財の使用が價値を有する故である』と言ひ(Natural Value: P. 20) ボエム・パウエルクが『總ての經濟財は價値を有するも、總ての自由財は價値を有せず。』(Alle wirtschaftlichen Güter haben Wert, alle freien Güter sind wertlos. — Positive. S. 168-9. u. Grundzüge. S. 14-5) と謂ふも、價値出現のためには、效用あると同時に稀少性を要することを説くのである。蓋し、財が欲望を満足せしむるに充分ならざる場合に、該財は始めて經濟的注意の對象となり、吾人が節約し、取得し、若しくは保存せんとする財となるのである。即ち、『吾人の欲望の感度が分割せらるる具體的部分的欲望、若しくは同一量の財より順次に得らるる、部分的満足は、通常その重要性を異にす。而してその重要性は漸減して零に達す。』と謂ふ命題の生れる所以である。(Grundzüge. S. 24. u. Positive. S. 180.)

假に經濟的に行動する理性的人間を想像するならば、彼は瑣々たる欲望を満足せしむるために、緊要なる欲望の満足に要する資料を失ふの愚擧はせぬであらう。茲に所謂「限界效用遞減の法則」が得られ、價値決定の『一財の價は限界效用の大きさに依りて決定せらる』と謂ふ命題が得られるのである。此命題は寔に價値論の楔石(Angelpunkt)を成すものである。最も單純なる場合のみならず、現代經濟界に見る混沌裡に在りても、人間が財を評價する場合には其の財の限界效用に依り、且、此評價に基づきて財を處理するのである。洵に、財の價値の究極的決定要素は「效用」と「稀少性」である。

茲に於てか、曩に驚嘆す可きものとして吾人の眼に映じたる現象、即ち、『比較的有用ならざるダイヤモンドが甚だ高き價值を有し、然も遙かに有用なるパン及び鐵がより、價值少なく最も有用なる氷及び空氣が全然價值なしとせられる』現象が、全く自然に説明せられるのである。(Grundzüge, S. 25-34 u. Positive, 182-195; Grundsätze: S. 136-7.)

(四)

然乍ら、組織的交換制度の存在に依り、更に財に第二次的用途、即ち、他の財と交換せられると云ふ用途が與へられる。交換現象内にありて、財の此の第二次的用途に關する性質を最もよく表明するものは貨幣である。吾人が貨幣を評價する場合には通常その交換價值に従て評價する。而して貨幣の交換價值は、其貨幣を以て取得し得る貨物の豫期せられたる使用價值である。吾人が貨幣の價值を決定する際の重なる條件は次の四である。

- (一) 自己の利用し得る貨幣の量、
- (二) 當時の市場状態にありて取得し得る財の性質、數量及び價格、
- (三) 之等の財が吾人に與ふる效用、並びに既に吾人の所有せる、或は取得せる效用、
- (四) 欲望の範圍及び強度、

吾人の謂ふ意味に解すれば、交換價值並びに使用價值は共に主觀的價值の種類に屬すものである。「使用價值」とは、財が使用せられて直接に幸福を増進するとの想定の下に、或個人に對して財が取得する重要性である。而して、之と同じく、「交換價值」とは、交換に依りて一の財が他の財を取得

する能力ある故に、之に依り、或個人の幸福に關してその財が取得する重要性に外ならぬ。使用價值の大きさは、既に吾人の知る如く、當該財が使用せられて所有者に齎らす限界效用の大きさに依て測定せられる。交換價值の大きさは、之に反し、交換に依りて取得される財の使用價值に一致する。余が物々交換を行ふ場合、余の提供する財が余の幸福に對して與ふる所のもものは、正に余が交換に依りて取得する財が余に與ふる丈の效用である。夫故に、其財の主觀的交換價值の大きさは、其財と交換して取得する財の限界效用に依て測定せられざるを得ない。

而して、通常、財の所有者に對する財の使用價值と交換價值とはその大きさが異なるものである。例へば、學者に對しては彼の書籍は一般に使用價值が交換價值より甚だ大であるけれども、書籍販賣業者にとりては、之と反對の場合が多い。夫故に、『斯る場合に二つの價值の中孰れが眞の價值とされるか』と云ふ問題が起る。個人的用途に使用すること、交換に使用することとは、一の財を使用する異なる二用途である。此場合は、「諸種の用途を有する財の價值に關する研究」(Positive, S. 201-206) に於て知られる如く、『若し財が各々の用途に使用せられて與ふる限界效用を異にする場合に、其財の經濟的價值決定の基準となるものはより、高き限界效用である』を以て、一の財の使用價值と交換價值とが大きさを異にする場合には、兩者中のより高きものが該財の眞の價值決定の基準となるのである。吾人は此原則を實際生活に於て認め得る。學者は書籍を保存し、書籍商は書籍を賣却する。蓋し、吾人は常に吾人の財をより高き眞の價值に一致するやうに使用する故である。然乍ら、貧困なる状態にある場合には學者も亦書籍を賣却することがある。此場合、彼に對する書籍の使用

價值及び客觀的交換價值には變化なきも、書籍の主觀的交換價值が昇騰したのである。換言すれば、満足を求めて止まざる他の階級のより、緊切なる欲望が現はれ、書籍を賣却して此欲望を満足せしむることが、彼にとりてより、重要なものとなり、此重要性が容易に書籍の使用價值を凌駕したのである。(Grundzüge, S. 51-56. u. Positive, S. 201-6)

價值は吾人が種々の判断を経済的、合理的に行ふより限界効用に一致するものであるが、此合理的判断は決して環境の變化を忘却して得らるゝものでない。従て、生活環境の變化に依り自ら變化を免れないのである。

反對論者の或者は、『商人に對する商品の限界効用は零に等しい。而も彼が之に價值を認む。是れ何の故ぞ、一定の勞働量が投下せられたる故である。生産費を費せる故である。』と唱へて、限界効用説に致命的一撃を加へたりと自認して居る。彼等は、『使用價值よりも主觀的交換價值大なる場合には、大なる價值、即ち、主觀的交換價值が財の眞の價值決定の基準となる』と謂ふことを明確に理解して居らぬのである。

(五)

交換現象を觀察するに、人間は決して單なる娛樂のために交換を行ふものでない。自己の所有する財と他の財とを交換するためには、吾人は常に少なからざる努力を必要とする。而して、合理的に、物的目的のために交換を行ふものならば、それは交換に依り自己の經濟的狀態を改善せんとするものである。而して、通常の交換状態を見るに、兩當事者が此目的を達するや否や、及び如何なる程

度に達するかは、主として彼等が財に置く價格に依存する。夫故に、一般に交換行爲を喚起する「經濟的利益の追求」と云ふ動機は、價格を決定するに當り、支配的勢力を有するものと言ひ得る。

販賣に提供せられる財の數量が増加すれば(需要にし、同一ならば)、其財の各單位より得る収益は減少するけれども、全部収益が増加するのはウ・ザーの所謂「價值の上昇的傾向の場合」と等しい。然乍ら、或一定點に到達せる後は全部収益も減少する。即ち、之は「價值の下降的傾向の場合」と同じである。斯くて、財が一般に充分存在するに至れば、價格は零となるのである。(Natural Value, P. 27-32)

個人的企業家の目的は社會に對して最大の効用を提供することに存せずして、自己に最大の價值を取得するに在る。効用は夫れ自身企業家の經濟に對する第一原理である。斯くて、社會的効用と交換價值とが競合する時、優越の地位を占むるものは交換價值である。(Natural Value, P. 54-55.) 交換價值が財生産に對して重要な役割を演ずることは看過す可らざることである。交換價值は財生産の分量及び費用投下に對する尺度となるものである。而して、市場に齎らされたる凡ゆる財の交換價值は限界的價值として評價せられるのである。換言すれば、財の各單位は同一の價值を得し、全部量の財は限界的價值の積として評價せられるのである。

然らば、各人が直接に經濟的利益を増進せんがためにのみ交換を行ふと云ふ假定の下に於ては、如何にして價格が決定せられるか。斯くて到達せらるゝ法則を吾人は價格形成の基礎的法則と觀ることが出来る。

自利の動機は殆んど常に存在し、且又最も強く作用すると雖も、價格を以て行はれる實際的取引に於ては、例へば、人情、習慣、友情、虚榮等の動機が混交せられ、或は租税、組合制規、賃銀決定局といふ種の外的制度の影響に依り、單に自利心のみ支配せられて行動する場合と全く異なる方向に動いて居る事實が認められる。然乍ら、斯の如き諸動機が自利的動機よりも強く作用せる結果、經濟的損失となる交換を行はしむることは實際上稀にして、通常は、頑強に追求すれば得らる可き利益よりも、より、少なき利益を得て満足する程度のものである。眞に、『交換に依て自己の經濟的利益を増進せんとする動機』は價格決定上支配的勢力を有するものである。

更に此の基礎的動機の内容を検するに、交換取引の決定的解決は次の二を解決するにある。即ち、

(一) 一定の状態の下に於て人が交換するや否や、及び

(二) 若し人が交換を決定せる場合、その交換に如何なる條件を附與せんとするか。である。扱て之等の決定をなすに當り、直接の利益のみを追求する人間は次の如き原則に従ふ。

(一) 交換が利益ある場合にのみ交換せんとす。

(二) 小なる利益よりも大なる利益を得て交換せんとす。

(三) 全然交換せざるよりも、小なる利益にても交換せんとす。

之等三個の原則は『基礎的動機』と稱し得るものである。而して、之等三個の原則の全部が歸著する所の『利益を得て交換す』と云ふことを説明しなければならぬ。

此語は明かに、交換當事者が提供して失ふ財と取得する財とを比較して、自己の幸福に關して得る所大となるやうに交換すと云ふことを意味する。換言すれば、提供する財よりも取得する財がより大なる主觀的價值ありと認めたる場合にのみ交換すと云ふことを意味するのである。假に甲が自己の所有する一頭の馬と十樽の葡萄酒と交換するとしたならば、それは、十樽の葡萄酒が馬一頭よりもより大なる主觀的價值ある故に可能となるのである。而して、相手の交換當事者乙も亦甲と同一のことを考へる。乙は十樽の葡萄酒が自己に對して有するよりもより大なる價值ある財とでなければ交換を欲しない。乙は甲の所有する馬よりも十樽の葡萄酒の價值小なる場合にのみ馬と葡萄酒とを交換せんとするのである。此事實より一の重要な法則が得られる。即ち、『同一の財及び貨幣(Preisgut)に對して両者が相違せる、否、反對の價值を置く場合にのみ交換が經濟的に可能である。』と。寔に、交換當事者が有する利益及び交換より得る利益は、兩當事者の評價の相違が増加するに従て増加するのである。若し此の相違が減少すれば、彼等の交換より得る利益は減少し、此の相違が無くなりて、彼等の評價が一致すれば兩者間の經濟的交換は不可能となるのである。(Grundzüge. S. 477-492. u. Positive. S. 258-260: Smart. Introduction. P. 52-54.)

(六)

斯くて吾人は交換に於て成立する價格は、兩交換當事者の評價に依存することを知るのである。而も、價格成立現象を詳細に觀察するに、『市場價格は兩限界的對偶(Grenzpaare; Marginal pairs)の主觀的評價を限界とする範圍内に於て定まる』のである。(Grundzüge. S. 492-508. u. Positive. S. 269-279)

吾人が此命題に依りて第一に知るのは、價格形成と主觀的價值形成との關係である。既に吾人は、財の主觀的價值は「限界效用」、即ち、經濟的に可能とせられる限界の效用、に依りて決定せられると知れるも、今や、吾人は、凡ゆる市場價格は「限界價格」(Grenzpreis)として、交換の可能性の限界に在る、競争しつつある對偶の經濟的關係に依りて決定せられることを知るのである。此の兩場合の類似は全く一致して居るとは言ひ難さも、密接に關係せる内部的原因に由來する類似なることは容易に知られるのである。

主觀的價值形成の場合に於ては、經濟的利益に對する動機は、財の利用し得る存在量を各人の欲望の強度を示す等級表中、最上部に在る欲望満足のために使用す可きことを要求した。而して、斯の如くして満足せしめられたる最終の欲望は「限界效用」を指示するものであつた。價格形成の場合に於ては、競争者の經濟的利益に對する動機は、競争者の交換能力の程度を示す等級表中、最も能力ある對偶が交換に從事す可きことを要求して居る。而して之等の者の中の一はまた、最終の者、即ち、「限界の對偶」を指示して居るのである。前の場合に於ては、限界效用よりより、重要な凡ゆる満足に對する財は、限界效用を決定する最後の財に依りて價值を決定せられ、後の場合に於ては、限界の對偶よりより、交換能力ある對偶は、或は高き、或は低き價格にて交換に從事し得るにも拘らず、最後のもの、即ち、限界の對偶の評價に依りて高き一定價格を決定せられるのである。而して、最後に、前の場合に於ては、その依存關係に依り、最後のもの、依存する欲望の重要性がその財の價值を決定した。之と同様に、後の場合に於ては、最後のものに依存する對偶の經濟的狀態が財の價格を決定するのである。

然も、斯の如き類似を以て、價格と主觀的價值との間に存する關係を全く説明し盡くしたりと做すことは出来ない。價格が徹頭徹尾主觀的價值の產物であるといふことは更に重要な關係である。「孤立的交換に於ける價格形成」(Preisbildung im Fall des isolierten Tausches)「購買者側の一方的競争の場合に於ける價格形成」(Preisbildung bei einseitigem Wettbewerb der Kaufstüngen)「販賣者側の一方的競争の場合に於ける價格形成」(Preisbildung bei einseitigem Wettbewerb der Verkäufer)及び「双方向的競争の場合に於ける價格形成」(Die Preisbildung bei beiderseitigem Wettbewerb)に述べられて居る所を想起せよ。其處に説かれて居るのは、財が自己に價值ありと做す人々をして、或は購買者として、或は販賣者として、競争するに至らしむる所の、財及び貨幣に對する評價の關係である。即ち、何れの當事者が「交換能力」ある者なるかを決定し、且、各競争者の「交換能力」の程度を決定するものは此關係である。此關係に依り、人々は正確に彼が利益ありとして競争に入する價格が決定せられるのである。と同時に、メンガーの所謂「經濟的に除外せられたる (ökonomisch ausgeschlossen) 者」をして、競争に敗れ、且、競争より除外せらる可き限界を決定するものも此關係である。更に、競争者中、實際交換に從事する當事者を決定するものも此關係であり、且、何れの對偶が限界の對偶の役目を遂行す可きかを決定するものも此關係である。而して最後に、此關係は、市場に於て取引契約が締結せられる價格を決定するのである。夫故に、事實價格形成の全過程、此過程が純然たる自利の原則に依りて行はる、限りに於ては——に於て、主觀的評價の地位を、

價格構成の原因として擧ぐ可らずとなす可き事情も、特徴も、全く存在せぬのである。而して、斯の事實はまた、全く當然のことである。蓋し、吾人の知れる如く、之等の主觀的評價は、或る財が吾人の經濟的幸福に對して有する重要性の大小、及び、如何に重要であるかを指示するものである。而して、その結果、吾人が或は取得し、或は提供する財の、吾人の經濟的幸福に對して有する重要性に基づける之等の評價は、吾人の取引の自然の、否、唯一の可能なる羅針盤なる故である。夫故に、吾人が、『價格は市場に於ける財貨と貨幣(Preisgut)とに置く主觀的評價の合成物(Resultante)である』と定義しても、全く正しきものである。(Positive S. 277-86)

(七)

然らば、限界的對偶の評價に依りて決定せらるる、價格水準そのもの、高低は如何にして決定せらる、か。之まで吾人の説ける所より、限界的對偶の地位に決定的影響を與ふるものは、賣買當事者双方の欲望、若しくは、評價の「數」及び「程度」なることは容易に知られるのである。即ち、購買者の側に於て高く評價し、且、その數比較的多數なる場合には、販賣者の側に於て低く評價し、且、その數比較的少數ならば、限界的對偶の評價の水準は高む傾向を有するのである。蓋し、此場合には、販賣者の少數にして低き評價は、比較的より多數にして高き購買者の一部に依りて中和(Raisieren)せられ、且、中和せる後に残るものは、比較的高く評價せる購買者及び販賣者となる故である。之と全く類似の理由に基き、購買者の側に於て、比較的少數の者が高く評價するも、販賣者の側に於て、比較的多數の者が低く評價せる場合は、限界的對偶の評價は低下する傾向がある。

斯の如き、限界的對偶の評價の水準が由來する綜合作用(Kombination)を分析すれば、吾人は次の如き價格決定の個別的要素を得るのである。

(一) 財貨に向けられたる欲求の數(需要の範圍)

(二) 購買者が財貨に置く評價の程度(需要の強度)

然乍ら、(二)は單純なる事實ではない。評價の程度を表現する數値は、決して其財貨が評價者にとりて有する單純なる主觀的價值の絶對値を其儘表示するものにあらずして、二個の異なる評價、即ち、財貨に對する評價と、貨幣に對する評價とを比較して得たる關係を表示するものである。夫故に、若し吾人が價格形成上の本質的要素を決定せんとするならば、吾人の評價の數値を構成する此の結合せる大きさを置く代りに、結合する要素そのものを定めなければならぬ。此要素は二つある。一は財貨が評價者に對して有する主觀的價值の絶對値にして、他は一單位の貨幣が評價者に對して有する主觀的價值の絶對値である。而して、その數値の大小は財貨の絶對的價值に比例し、貨幣の絶對的價值に反比例する。夫故に、價格の決定要素としては、(二)の代りに次のものを置かなければならぬ。

(a) 購買者に依る財貨の主觀的評價。(之は既に確められたる限界效用の法則に依り、欲望と欲望に對する資料との關係に依て定まるのである。)及び、

(b) 購買者に依る貨幣の主觀的評價。である。

更に販賣者側に於て、吾人は次の要素を得る。

(三) 財が販賣のために提供せらるゝ數。(供給の範圍)

(四) 販賣者が財に置く評價の程度。(供給の強度)

前の場合に於けるが如く、(四)のものは更に單純なる二要素に分たれる。

(a) 販賣者に依る財貨の主觀的評價。

(b) 販賣者に依る貨幣の主觀的評價。

而して之等の二個の要素も亦限界效用の法則に依て決定せられるのである。(Grundzüge. S. 508-524 u. Positive. S. 293-306) 而して、販賣に提供せらるゝ財の高價なる時購買せらるゝ數量少なきは、財が最も「能力ある」購買者の最も緊切なる欲望満足のためのみ振り向けらるゝ故であり、價格低廉なる時に購買せらるゝ財の數量多きは、財が富祐なる購買者のみならず、「能力少なき」購買者の欲望満足にも振り向けらるゝ故である。而して、價格の一定せる場合には一定量が購買せられ、販賣せらるゝのである。(Natural Value. P. 45)

(八)

然乍ら、之まで吾人の述べし所より推せらるゝ如く、「價值」なる語の欲望に對する主觀的關係が、價格に對する客觀的關係に移される場合には、幾分意味が變化して居る。主觀的價值は純然たる感情を意味するけれども、客觀的價值は一定の價格を意味して居る。主觀的價值は個人的ものであるけれども、客觀的價值又は價格は單なる主觀的評價にあらずして、經濟的自由競争及び經濟社會の各個人の、各種の評價の結果である。價格は一の社會的事實である。然乍ら、價格は、決して社會が財貨に置く價值を表示するものではない。奢侈品は必需品よりも高き價格が支拂はれるけれども、此故に奢侈品は必需品よりも社會的により重要であるといふ謂ではなす。(Natural Value. P. 50-52)

分業の行はるゝ範圍内に於ては、反對の評價をなす無數の機會あるを以て、交換の機會も亦無數なることは容易に了解し得る。換言すれば、各生産者は一或は二種の商品を生産するのみにして、此商品は彼自身の個人的必要を超過して居る。従て彼は、自己の生産物を過剰に所有すると同時に、凡ゆる他の生産物を缺如して居る状態にある。夫故に彼は、自己の生産物の主觀的價值を低く見、他の生産物に對しては比較的高き主觀的價值を置く傾向がある。而して、之と反對に、他の生産者は自己の所有せざる他の生産物に高き價值を置き、多數に所有する自己の生産物に低き價值を置く。

茲に、交換の効果を最も有利とする反對評價の關係が充分に得られることになるのである。(Grundzüge. S. 489-92. u. Positive. S. 266-9)

各人は自己の諸欲望に相應じ、彼が認識し、支配し得る財に諸種の重要な程度を認め、財を一の等級順位に配列する。一方、各人は主觀的に自己の評價を財に與へる。従て、凡ての人の等級順位は他人のそれと異なるのであるが、他方、何人も孤獨の生活を營むものならざるを以て、是等の評價は綜合せられ、比較される。各人が市場に於て受くる評價の反對的影響は、單純なりと雖も甚だ大である。交換に於ける人と人との不斷の接觸は、總ての人の評價を近似的のものとする。即ち、吾人は、その接觸せる人々に依りて作られたる平均的評價を自己の評價と看做すに至るのである。例

へば、或一の物品を購ふ場合、若し吾人が、その物品が、生活、快樂、満足、及び自己實現のために役立つ所を全體として見て、一〇〇と評價して居ても、何處かに於て、その物品を五〇より六〇迄に評價する人々に接するならば、吾人の評價は、之に依りて著しく影響されるのは否認し難き事實である。而して此事實は、性質、教養、状態を大いに異にするにも拘らず、市場に集ふ各人の評價が、人の想像する程大なる差異なき事實を物語るものである。

此故に、種々の財の交換者として會合する人々が、其市場に齎らされたる物品に、自己の主觀的評價を行へる場合には、其評價は彼自身の純粹なる評價よりも一層主觀的ならざる評價を意味するものと解す可きものである。一人の評價が非常に廣汎なる範圍にまで、他人の評價の影響を免るゝ能はざるは、彼自身が他人の影響より全く免れ得ざると同一である。

現代社會に於ては、財一般を二の特定財を以て秤量する。吾人は現代の貨幣制度に慣熟して居る故に、自己の評價を貨幣量を以て表現する。例へば、余が馬の購買者として自己の評價を限界とし、百圓と云ふ値段を以て市場に入るとしたならば、それは余に對する馬の價值が百圓の金貨より得る満足に等しいと云ふ判断に基づくにあらずして、馬より得られる效用若しくは享樂が、百圓の金貨が代表して居る他の満足に略々等しいと云ふ判断に基づくのである。貨幣價值は吾人の評價を一般的に表示する普遍的なる名辭に過ぎぬ。斯くて慣習と訓練とに依り、吾人も他人も、一匹の馬が數石の小麥又は數百斤の鐵と等しいと云ふよりも、馬が百圓であると言ふ方がより明確に、より容易に了解せられ得るのである。(Smart: Introduction. P. 5254)

(九)

價格論の範圍に於ては、主觀的價值論の場合に於けると等しく、吾人は經濟學文獻の中に強固なる根柢を持ち、且、普通の經驗に依りて信奉せられて居る一法則を發見する。此法則は、『任意に再生産し得る財の市場價格は、結局生産費と一致する傾向あるものなり』と吾人に訓へる。次の説明は、此事實を證明するために一般に引用せられる、有力なる主張である。即ち、『任意に再生産し得る財の市場價格は、結局その生産費を遠く離れて上若しくは下に在る能はぬ。若し、商品の價格が費用よりも著しく騰貴するならば、その時は、その商品の生産は企業家に著しき利益を齎らすに至る。此の事實は、唯に其企業家をして、此の繁榮せる企業を擴張せしむるのみならず、新らしき企業家を刺戟して、同じく報酬大なるその産業部門に入らしむる。斯くて市場に齎らざる、生産物の量は増加し、遂に需要供給の法則に依り、價格低落が惹起される。若し、之と反對に、市場價格が生産費以下に低落するならば、生産を繼續することが損失となるを以て、多數の企業家は其生産額を減少する。然る時は、其生産物の供給減少し、遂に需要供給の法則に依りて、市場價格の騰貴を導くに至る。』と。

此の費用の法則の周圍には數多の理論的細目が秘められて居る。生産費若しくは再生産費と一概に言ふけれども、同一貨物の生産費も、其生産要素の組織の變化と共に諸種あることになる。而して、斯る諸種の生産費中、價格の基準となるものは何れの生産費であるか、問題となる。最高、最低、平均費用、其他種々主張せられて居る。更に又、費用中如何なるものが費用の要素となるかに

ついても問題が在る。然乍ら、吾人は研究の便宜上、之等の細目を全く除外して考察する。今、吾人の興味は、斯くも經驗的に信奉せられて居る法則が、吾人の限界的對偶に依る價格決定の法則と矛盾するものなりや否やに在る。

吾人は之に對して、兩法則は矛盾するものにあらずと答ふるのである。費用が生産物の價格を決定する場合として、次の二のものが挙げられる。

(一) 一般に費用は直接に供給を制限する。

(二) 個々の場合を見るに、費用は自己の價值を傳導して直接に價格を決定する。

(一)を詳細に考察するに、費用の價值の中には、其生産による可及的最大の收益が豫期せられて居るのである。此の豫期を實現するためには、生産せらるゝ當該財の數量が正しく考慮せられ、且、均衡を得て居らなければならぬ。若し、生産量過剰なる場合には損失を招く可く、又若し過少なる場合にも損失となる。即ち、費用價值は使用價值を決するものにあらず、却て、使用價值が費用價值より獨立して居り、費用價值の妥當を認むるの地位に在るのである。

(二)を観るに、或る状態の下に於ては、使用價值が費用價值を凌駕する貨物を生産することが經濟的に可能なるに拘らず、夫等の貨物が費用價值を以て評價せらるゝ場合がある。使用價值一〇、費用價值六、の財が六と評價せらるゝは、財の側より觀て、

(一) 生産が比較的容易なること、

(二) 從て、供給せらるゝ量が比較 豊富にして、且、

(三) 生産に比較的長期を要せざること、若しくは、財が變質せずして長期の保存に堪ゆること、を要し、

欲望の側より觀て、

(四) 欲望がその財の生産期間中に於て變化なきこと、を要するのである。

リカードオはその鋭き觀察力を以て、生産物の價值が費用價值に一致する場合を擧げて、費用價值が生産物の價值を決定すと做し、此の故に、費用は根本的に價值の獨立の源泉なりと説かんとせるも、彼は事實、費用が前述の如き特殊の場合にのみ生産物の價值を決定することを示すに過ぎない。決定的條件とも觀る可きものは、『費用が再び投入せられ得るのは、より、少なき效用の犠牲を以て、より、大なる效用を確保する故である』と云ふ事實である。(Natural Value: P. 167-178)如何に大なる費用を投入して生産せる生産物も、何人も需要せざる場合にはその價格は零であると云ふ事實は、費用が價格の一次的決定要素にあらざることの明白に指示して居る。

限界效用の法則に依れば、利用せらるゝ財の存在量は順次に最も報酬大なる用途に使用せられ、該財の使用せらるゝ最終の用途が其財の價值を決定するのである。個人經濟にありては、最も報酬大なる用途は最も緊切なる欲望満足の用途と一致する。而して、斯る個人的關係の結果として出現する價值は純粹なる個人的、主觀的價值である。市場に於ては、之に反し、凡ての財は直接に主觀的欲望に關係せずして、貨幣の仲介を経て欲望に關係するのである。蓋し貨幣たるや、直接に比較する能はざる諸種の主觀的欲望並びに感情の中性的の共通的單位名稱なる故である。斯くて、茲に

最も報酬ある用途として出現するものは、最も緊切なる欲望満足の用途にあらずして、最も高く貨幣的評價に依りて表現せられる用途、即ち、最も高く支拂はるゝ用途となる。(Grundzüge. S. 510-3) 而して、之に基づきて生ずる價值は客觀的交換價值である。夫故に、先づ、例へば、鐵製品(生産物)はその關係する市場に於て最も高く支拂はるゝ購買者に移轉して行く。而して、最後の購買者の評價を表現する價格は、その鐵製品の市場價值及び價格を決定する。第二に、「費用財」たる鐵そのものに關しても、幾分迂迴的なる方法に於て、同一のことが行はれる。鐵の市場に於て鐵は最も高く支拂ふ生産者に移轉して行き、其最後の購買者の評價は鐵の價格を決定する。然乍ら、茲に於ては、生産者は單なる仲介者に過ぎぬ。鐵が最も高く支拂はれる消費者に傳導せられることに於て、鐵の存在量は順次に消費の最も大なる報酬の形態にまで移轉して行く。而して、之等の形態の最後のものは一購買者として市場に参加する最後の生産者の評價に依り一費用財たる鐵の市場價格を決定するに役立つのである。鐵より生産せられる生産物の價格を表示するものは決してその費用財でない。之に反し、費用財は費用財の價格を、限界效用の大法則に従て、その生産物の價格の仲介を経て取得するものにして、利用せられ得る存在量が最も報酬大なる用途に使用せられ、其最後の用途の貨幣的評價よりその價格を取得するのである。(Positive. S. 309-11. u. Smart. Introduction: P. 67-73)

(十)

然乍ら、費用が生産物の價格に對して原因的影響を與ふると云ふ意見を喚起する一脈の繼續せる

現象が見られる。生産物の價格がその費用財の價格に略一致すると云ふ現象である。然乍ら、明白に、此の一致の原因は費用財が任意的にその生産物の價格を決定し得る故にあらず、費用財を包含する凡ゆる生産物が、限界效用の法則に従て、順次に最も報酬大なる用途に使用せられ、最後の用途に依て決定せらるゝ價格を取得する故である。(Positive. S. 311-2) 斯る場合は、生産物が、任意に、頻繁に、繼續的に、大量に生産せられ、且、その費用財が殆んど同種の生産物にのみ使用せらるゝ場合である。生産物の生産が獨占的性質を帶ふれば帶ふる程、價格は費用を離れ、全く獨占到依りて嚴格に狭き範圍に生産が制限せられて居る場合には、費用の影響全く無きに至るは明瞭なる事實である。(Natural Value: P. 179)

限界的生産物より生産費への價格傳導を證する經驗的事實は無數に見られる。國民の根本的生産力は順次に最も報酬ある用途に使用せられざる可らざるものであり、斯くてその最後の用途より價值と價格とが取得されるのである。如何なる財と雖も、アプロオリに固定せる價值を有するものにあらずして、財はその使用の機會ありてのみ價值を取得するのである。(Positive: S. 313)

費用と效用とは根本的に矛盾するものではない。費用とは個々の場合に於て其限界效用に依て評價せられたる財である。故に費用の法則が適用せらるゝ所には效用が價值の源泉として存在するのである。費用の法則は價值の一般的法則の特殊の形態にして、特殊にして複雑なる場合に適用せらるゝ法則である。蓋し、此法則の適用せられるのは、個々の財の總和を一の全體の關係として見る場合であり、同一蓄種量の限界效用が直接表面に現はれずして、その生産物の生産的要素に採用せ

る後にのみ認めらるゝ場合である。夫故に費用の現象は、財存在の客觀的條件が、財の價值に幾何の影響を與ふるかを證するものである。即ち、財が「費用價值」なる究極的形態に於て幾何の價值を主觀的事實、即ち、欲望満足の重要性より反映するかを證するのが費用の現象である。(Natural Value: P. 183-5)

換言すれば、生産費が生産物の價值及び價格を決定するにあらずして、生産物の價值及び價格が生産費を決定するのである。消費財たる生産物が、之に依存する欲望との關係より、價值を取得するのであり、生産財は生産物の價值より價值を取得するのである。「費用」は通常各種の用途に使用せられ、各種の價值關係に入るのである。斯る「費用」が其價值を生産物に轉嫁すると云ふのは、單にその費用としての目的を充分に實現するとの謂に外ならぬ。若し、生産財がその價值を生産物の中に再現せぬならば、生産物は生産せられぬのである。生産財の價值は生産物が先づ價值を得て初めて與へられるのである。然乍ら、生産財に與へられる價值は、諸生産物の全部價值にあらずして、限界的生産物の價值である。夫故に、生産のために費用を投入すると云ふことは、費用が他の形態に再生産せられたる場合に得る價值を豫想して、一の形態に於ける價值を破壊することを意味するものにして、費用が既に産業界に實現せられて居るその限界的價值を再現せる場合に初めて此の豫想が正常なるものとせらるゝのである。(Positive: S. 315-7)

更に、一般に生産物の交換價值を費用と云ふ點より考察する場合には、投入せられたる費用のみならず、利潤も亦考慮に入り來ることは、生産者の企業心が單に投下費用の回收にあらざる事實より推して明瞭である。生産の動機が利潤であると云ふ事實は、生産物の價值が第一位に置かる可きものであり、生産手段の價值(生産費)が第二位に置かる可きこと、即ち、生産物に對する生産費なるものは決して獨立的要素にあらざることを雄辯に物語るものである。然れども、吾人は生産物の價值が生産費に一致せんとする力が作用する事實を否定せんとするものでない。嘗、此の力は決して利潤を排除するものにあらざることを認めるのである。吾人の知る如く、同一市場に於ける凡ゆる資本は同一率の利潤を得るに至る傾向があるものである。從て、使用價值がその資本に對して、此平均率の利潤を與へざる財は生産せられぬのである。即ち、此事實より、利潤に依り、一方に於て生産量が決定せられ、生産物の價值が間接に決定せらるゝことが指示せられ、他方に於ては、孤立的に考察して、使用價值がより、高き利潤を生ずる凡ゆる生産物は、唯、一般的利潤率に從て評價せられ得るのみにして、その結果、その生産物が再生産せられ得る價格の範圍にまで生産が行はれることが表明せられるのである。

利潤を費用中に包含する原則は、資本の各用途より最高率の利子を取得せんとする生産の計畫を規制し、且、此の計畫に一定の限界を賦與するのである。若し、利潤が費用として評價せられぬならば、資本財が最高率の利子を得るやうに配置せらるゝといふことは起り得ないのである。(Natural Value: P. 207-9)