

Title	ドイツ資本主義発達史(1914年以前)における外国貿易の構造について(宇治順一郎教授退任記念号)
Sub Title	Struktur des deutschen Außenhandels von 1914(In Honour of Professor Junichiro Uji)
Author	赤川, 元章(Akagawa, Motoaki)
Publisher	
Publication year	1985
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.28, No.5 (1985. 12) ,p.183- 207
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19851225-04053872

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.

三田商学研究
28 卷 5 号
1985 年 12 月

ドイツ資本主義発達史 (1914年以前) における 外国貿易の構造について

赤川元章

I ドイツにおける外国貿易の組織構造

1 問題設定

資本主義的生産様式の展開は、事実上、外国貿易との関連を必然的な前提としている。

この問題は、マルクス (Marx, K) のいうごとく、抽象的には、「世界市場は、いっさいの自分の外に存在する外国市場との関連での国内市場であるばかりでなく、同時にまた、ふたたび国内市場の構成諸部分としていっさいの外国市場の内部〔市場〕¹⁾である」と設定してよいだろう。

この『要綱』における著しく難解な「世界市場」の弁証法的概念は、「外国市場」と「国内市場」の総合関係を根本としており、いわば、各国経済の再生産構造が相互に関連し、かつ相互に作用しあい、その結果、「世界市場」が「内国市場の構成諸成分として」国民経済展開の基本的構成要素になるという事実関係を投影したものに他ならない。

だが、観点を変えて考察すれば、この問題はまた、「国際的分業」と「国際的交換」との関連、すなわち「国際的分業」の性格と外国貿易に編成される「市場」実体との関連でもあろう。

本稿では、産業革命後のドイツ資本主義を対象とするから、その「国際的分業」の性格は、マルクスが『資本論』で言及したように、傾向的には、「工場制度がある範囲まで普及して一定の成熟度²⁾に達し、……その経営様式の拡大能力は原料と販売市場とにしかその制限を見いださない」19世紀中期のイギリスの経済発展段階の構造とほぼ同一である。したがって、発達した先進国を前提とした外国貿易では、第1に、その「市場」実体と特殊性が、第2に、そこで「国際的交換」される

1) Marx, K., Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie, Dietz, Berlin, 1953, S. 191, 『経済学批判要綱』(II) 高木幸二郎監訳 青木書店, 1959年, 202頁。

2) Marx, K., Das Kapital, Bd. I., Werke, Bd. 23, Dietz, Berlin, 1962, S. 474, 『資本論』岡崎次郎訳, 国民文庫版, 1972年, 378頁。

商品の特殊性がさしあたり、検討課題となろう。

「高度資本主義」(Hochkapitalismus)を規定する一要因として「合理化傾向」(Rationalisierungstendenz)を挙げ、その実体として経営体相互の機能分化(専門化)と機能統合(結合化)の関係を提起したゾンバルト(Sombart, W.)は、この関係の中で、第1の問題、つまり外国貿易の「市場」実体に触れ、次のように明白に論ずる。

「商業機能と生産機能(die Handels-und Produktionsfunktionen)の隔離傾向(die Ausschaltungstendenz)は、とくに輸入取引と輸出取引で認められうる。というのは、これらの場合、発展するにつれて、媒介者(Vermittler)の数が、とくに多くなったからである」。

この媒介者、つまり「市場」構成員に関して、かれはさらにいっそう具体的に規定する。「完全に発達した海外貿易においては、商品の周遊する部面は9種に分けられる。かりに生産者と消費者とが排除されれば、商品販売に従事するものは、7種の商人類型(Händler Typen)に分けられる。つまり、1.購入商(Einkäufer)、2.買付問屋(Großeinkäufer)、3.輸出商(Exporteur)、4.輸入商(Importeur)、5.輸入港の卸売商、6.国内の卸売商、7.小売商(Detailhändler³⁾とに」。

ゾンバルトのかかる設定は、実は、ツェーア(Schär, J.F.)が『商業経済学総論』の中で詳細に展開した「世界商業の組織」(Organisation des Welthandels)に関する見解を単純化し、これを「高度資本主義」段階の特徴の一つとして自己の体系に組み込んだものにほかならない⁴⁾。

ここでは、ただ便宜上の理由から、ゾンバルトのこのフレームワークおよび概念の咀嚼に従い、「外国市場」と「国内市場」の総合たる「世界市場」=「世界商業の組織」の機能上の特色を、「国際的分業」の性格=「原料」と「販売市場」の諸問題を媒介として、つまり輸入取引と輸出取引の組織構造に分割して具体的に考察してみよう。

ゾンバルトと同様に、ツェーアの体系に基づいた「商人のための講義」用の実務書『海外貿易』で、ビーダーマン(Biedermann, H.)は、次のような説明を行っている。

2 輸出取引の構造

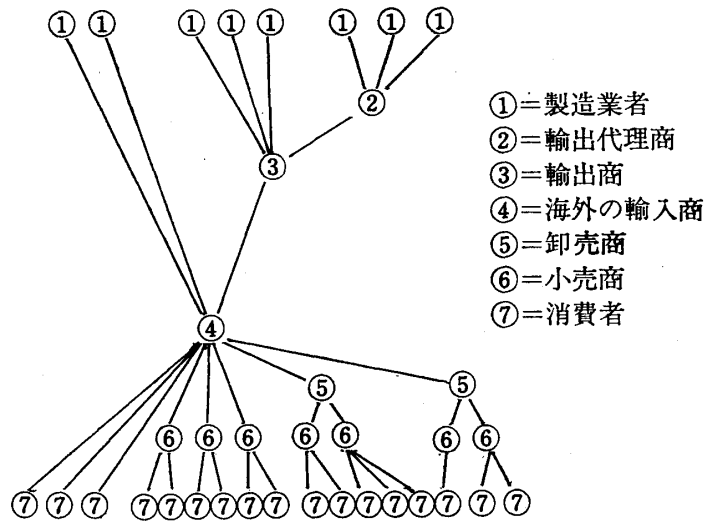
ビーダーマンによれば、「ヨーロッパの生産者と海外の消費者の間では、海外の輸入商會が主要な仲介者(Hauptbindeglied)として機能する」。このような観点から、かれは、輸出取引構造を各種の「市場」構成員の関係として、A—1図のように表わし、しかも、この「海外の輸入商會」の機能=購買と販売の立場から、ヨーロッパ商品の輸入取引構造をなお二つに区分した。

すなわち、「A.商品注文(Warenbezug): a)ヨーロッパの大規模製造業者から直接的に(①→④)、b)製造業者と直接的な取引関係のあるヨーロッパの輸出商會(Exporthans)によって間接

3) Sombart, W., Das wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, Bd. II., München und Leipzig, 1927, SS. 725, 797~768.

4) Schär, F. J., Allgemeine Handelsbetriebslehre, Leipzig, 1921, SS. 186~198.

A-1図



的に (①→③→④), c) 輸出商会在輸出商品を注文する場合, 輸出代理商の仲介を利用する場合のように間接的に (①→②→③→④)。B. 商品販売 (Warenabsatz): a) 個々の消費者に直接的に (④→⑦), b) 海外輸入国の小売商に直接的に (④→⑥→⑦), c) 輸入商会和小売商の間に, 仲介者として卸売商が登場した場合 (④→⑤→⑥→⑦), かくして, 最も単純な取引では, 生産者と消費者の間に, ただ1つの仲介者だけが存在し (①→④→⑦), これに対して, 最も複雑な取引では, 5つの仲介者が参加する (①→②→③→④→⑤→⑥→⑦)⁵⁾。

このような輸出取引に関する販路は, 特定の経済発展段階における「国際的交換」の実情を反映している。

たとえば, 1906年, 「南アメリカへの輸出取引」に参加していたドイツの500企業を調査した結果, 直接的に輸出したもの……290社, 間接的に輸出したもの……150社, 両方を混合したもの……60社であったとヒルシュ (Hirsch, H.) は報告している。⁶⁾

また, 1912年, 『チューリッヒ新聞』4月1日号で発表されたフォス博士 (Dr. Voß) の調査によると, 同じく「南アメリカへの輸出に関与していた製造業」397社のうち, 「南アメリカに自社の専門家が経営する事務所を維持するもの, あるいは, 自社の出張社員 (eigene Reisende) によって, 各地域の債権取立および代理店を助成し, かつ懸案中の取引を処理させるもの」……53社, 「輸出商と共に活動しようとは思わないが, 海外の輸入商とは直接的な取引を希望するもの」……220社, 「輸出商の仲介を役立てようと意図するもの」……124社であった。さらに, フォス博士は, これらの企業の輸出取引を産業別・販路別に分類し, それらの構成割合を調査した (A-2表)。⁷⁾

5) Biedermann, H., Der Überseehandel, Berlin, SS. 4~5.

6) Sombart, W., a. a. O. S. 799.

7) Schär, F. J., a. a. O. SS. 236~238, シェーアによれば, フォス博士は, ハンブルグとブラジルで長年商人として活動した人物である。かれのこの調査は, ドイツの全地域にある30余の商業会議所の仲介によって行われた (Schär, F. J., a. a. O. S. 237)。

A-2表 ドイツと南アメリカ間の輸出取引の販路 (産業別)

産 業	単位 (%)		
	直接的輸出	輸出商を仲介する輸出	直接的または間接的輸出
製鉄工業および機械工業	53	33	14
小鉄工業	46	41	13
化学工業	73	16	11
繊維工業	42	48	10
製紙工業	62	22	16
奢侈品工業	63	29	8
器具製造工業	74	5	21
窯業	43	43	14
木材・皮革・ゴム類の製品工業	55	40	5

(資料: Schär, J.F., a. a. O. S. 237)

その結果、直接的輸出の著しく高い部門は、集中の進行した化学工業、器具製造工業などであり、それに較べて、輸出商を仲介する間接的輸出は、総じて、中小規模経営の多い小鉄工業、窯業、木材・皮革・ゴム類の製造工業などにみられた。⁸⁾

したがって、このことから、「製造業者と海外企業との直接取引は、製造業者の取引高が大規模であり、しかも、多かれ少かれ規則的に海外の商会に取引関係を有する場合に生ずる」のは明らかである。⁹⁾

こうした産業資本の集積・集中に基づく資本主義の高度化は、また、産業資本と輸出商との関係に大きく反作用する。

この点について、ジーモン (Simon, H. A.) は、次のようにいう。「輸出に関与している製造業者にとっては、販売問題は二つの時期に区分される。前半期では、製造業者は、販売市場で自社の商品の活発な広告を輸出商に委託する。輸出商は、商品見本集 (Musterkollektion)、試供品 (Warenproben)、カタログ、価格表などに基づいて商品を販売する。後半期では、海外への製造業者の輸出は、輸出商の注文に応ずることによって行なわれる。これが、実際には、海外輸出向けに生産されるものの大多数である。中小生産者は、自分の海外販売組織 (Vertriebsorganisation) をつくるべきか否かの意志決定の場に立つことはない。地域的に限定された海外市場で、すでに相当の売上

8) ゾンバルトによれば、1907年の段階で集中傾向の低い産業部門 (51人以上の大経営に従事する労働者数が同一産業部門の中で40%以下のもの) は、皮革工業 (35.4%)、木材工業 (22.3%)、食品工業 (21.8%)、衣服工業 (12.9%)、工芸工業 (11.1%)、クリーニング業 (8.9%) などであり、反対に集中傾向の著しく高いもの (上記条件で労働者数が60%以上のもの) は、鋳業 (96.6%)、機械・器具・装置工業 (70.4%)、化学工業 (69.8%)、繊維工業 (67.5%) が属し、それ以外では窯業 (52.5%)、製紙工業 (58.3%)、金属加工工業 (68.0%) などである (Sombart, W., a. a. O. SS. 836~838)。このような分類は、もちろん、産業部門の特性を全く考慮せず、従業員数を共通の基準として測定したものであるから、この基準のみで規模の大きさを規定する指標とするのは適切ではない。ただ、産業別輸出取引の販路の特色を一般に反映している。

9) Biedermann, H., a. a. O. S. 4.

げがあるか、あるいは、それが期待されるような大生産者の場合には、事情が異なる。代理店、出張販売員、販売支店 (Verkaufsfilialen) による独自の海外での広告活動は、カルテルに集合している事情の下では、多分、産業家に利益をもたらさうだろう。……[さらに]、ドイツの製造業者は、別の問題解決策をとる。かれは、総じて商業の排除 (Ausscheidung) に向かって努力する。自社製品の販売拡大が生産者と輸出商との単独契約によって行われる場合もある。ここでは、輸出商は、契約者の生産物のみを、たいていは、地域的に限定された市場で販売することを義務づけられる¹⁰⁾。

結局、こうした問題は、ドイツ産業構造における輸出商＝商業資本の大産業資本に対する相対的脆弱性に帰着する。輸出商は、大産業資本によって海外販路から排除されるか、またはその系列商業資本として従属化するか、あるいは、中小産業資本に基盤を置くかのいずれかの傾向にあった。したがって、その意味では、「輸出商の仲介によってのみ海外取引 (überseeische Geschäft) を行う原則が今日でもなお支配的なイギリス、フランス、北アメリカの輸出産業」の状態とは著しく相違し、この事情は同時にまた、ドイツ産業構成全体における流通部門の特殊性を反映していた¹¹⁾。

このように、ドイツ輸出商の役割後退は、産業資本の集中展開の結果、ますます明白になってきた。1904年、ハンブルグ商業会議所の年報『輸出』誌は、こう論じている。

「ハンブルグの輸出取引にみられる基本的現象は、輸出商を排除し、国内製造業者と海外顧客との直接的関係をつくりだそうとする志向が広く蔓延してきたことである¹²⁾」と。

だが、この傾向は、輸出商業資本に該当することであって、ヒルファーディング (Hilferding, R.) のいうように、かならずしも、ドイツ独占資本主義体制確立と対応して、同時的に「全過程の結果は、商業資本の縮減である¹³⁾」ことを意味するわけではなかった。たしかに、経済発展につれて、ドイツ商業資本の地位は、他の諸資本と比較して相対的に弱体化したとはいえ、商業資本それ自体をとりあげれば、事業数は着実に増加し、経営規模も、ますます拡大していたからである¹⁴⁾。

3 輸入取引の構造

ピーターマンは、海外からの輸入品取引に関する流通経路を商品種類に応じて二つに区分し、まず第1の範疇として工業生産物 (Industrieprodukten) をとりあげ、これは、とくにアメリカ合衆国

10) Simon, H.A., Die Banken und der Hamburger Überseehandel, Stuttgart und Berlin, 1909, SS. 28~29.

11) Simon, H. A., a. a. O. S. 29.

たとえば、1907年、ドイツにおける商業従業者の人口は、全就業人口の6.2%である。ところが、この比率は、ほぼ同時期 (1910/11年) の他の先進諸国、たとえば、フランス (10%)、スイス (11.4%)、アメリカ合衆国 (12.2%)、イギリス (14.4%)、オーストラリア (18.6%) と較べても著しく低い。ここにドイツ産業構造の特色がある (Sombart, W., a. a. O. SS. 858~859.)。

12) "Export., 1904, No. 21, (in: Kuhn, H., Der Ausfuhrzwischenhandel im Übersee-Verkehr, Diss., Leipzig, 1907. S. 123.)

13) Hilferding, R., Das Finanzkapital, Dietz, Berlin, 1955, SS. 315~316, 『金融資本論(下)』, 岡崎次郎訳, 岩波文庫, 1982年, 84頁。

14) /

から輸入されたと限定したうえで、その流通経路の特色を次のように説明した。

「ヨーロッパ向けの輸出に携わるアメリカ大企業は、ヨーロッパ諸国では、たいてい、自社の代表 (Vertreter) を通じて活動している。この場合、代表が直接、小売店 (Detailisten) や消費者 (Konsumenten) と取引を行い、その結果、卸売商は、こうした製品販売においては、ヨーロッパ¹⁵⁾の商業取引とほぼ同様に、しばしば排除されている」。

だが、第1次大戦以前では、ドイツの輸入したアメリカ合衆国の工業生産物は、たとえば、刈取り機 (1,750万マルク)、金属加工機械 (580万マルク)、金銭登録器 (430万マルク)、タイプライターおよび計算機 (410万マルク) などであり、これらの商品は、原綿 (4億6,170万マルク)、銅 (2億9,400万マルク)、小麦 (1億6,490万マルク) などの主要輸入品目と比較すれば、圧倒的少量にすぎない (ただし、1913年の数値)¹⁶⁾。

こうした事情は、ドイツ工業揺籃期の低関税に対して、「ドイツ工業の輝しく屹立した1906年から1914年までドイツの関税が頻繁に著しく高められた」結果を反映していたのである。¹⁷⁾

いうまでもなく、ドイツの海外輸入品目の大部分は、いわゆる「植民地生産物」(Kolonialprodukten)、すなわち、木綿、コーヒー、麻、穀物などのような世界貿易商品 (Welthandelsartikeln) であり、しかも、この種の商品取引は、きわめて複雑であって、卸売商や取引所 (die Börse) にとっては、収益の多い事業分野に属していた。

だが、総じて、ヨーロッパ製品の輸出取引に従事する商業資本は、同時に、他面では、ヨーロッパ向け植民地生産物の輸入取引も兼営していた。このように、輸出・輸入の事業活動を結合する利点は、第一に、経費のかかる商業組織の十分な活用と、第二に、為替相場変動による損失リスクの相殺にあった。

ビーダーマンは、ヨーロッパ輸入商会の立場から輸入取引の構造と活動を概観して、次のようにいう。

「ヨーロッパの輸入商会は、自社の海外取引先 (Geschäftsfreund) から、ほとんど毎日、市場の動き、収穫の見込みなどに関する情報を電信で受けとり、これによって商会は、価格差に対するす

経営規模別	1895		1907	
	事業所数	従業員数	事業所数	従業員数
小経営 (個人又は5人以下)	537,292(95.4)	846,607(74.5)	707,793(94.2)	1,171,124(66.1)
中経営 (6人~50人)	25,729(4.6)	268,281(23.5)	42,093(5.6)	484,077(27.3)
大 (51人以上)	283(0.0)	27,964(0.0)	1,146(0.2)	116,069(6.6)

[資料: Übersicht B in Band 220/21. der Statistik des Deutschen Reich より作成]

15) Biedermann, H., a. a. O. S. 10

16) Statistisches Jahrbuch für das Deutsch Reich, 1915, SS. 286~287.

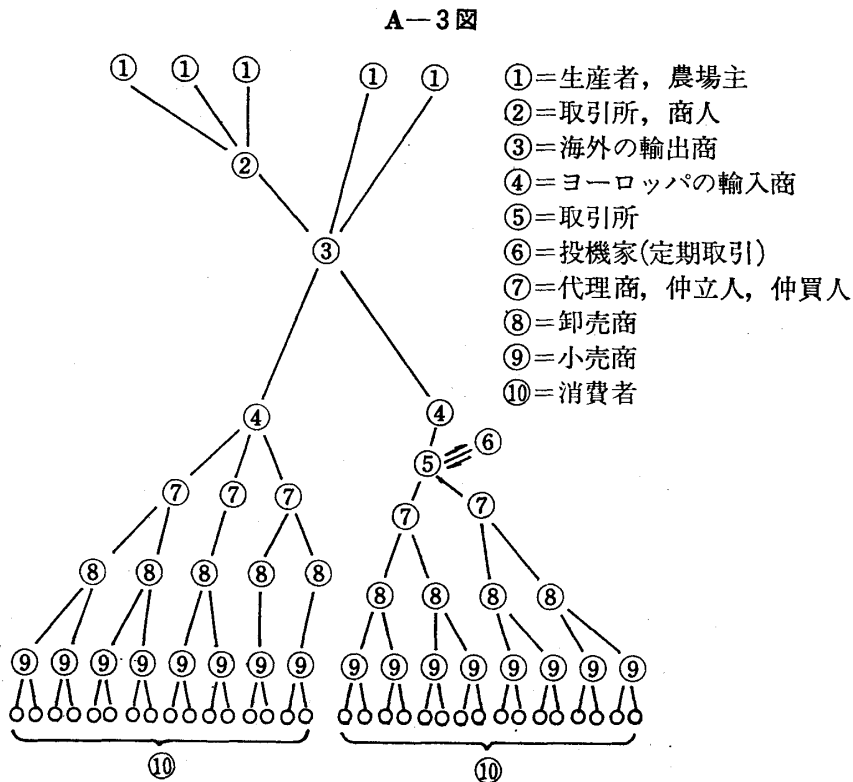
17) Esslen, J. B., Die Politik des Auswärtigen Handels, Stuttgart, 1925, SS. 138, 250~252.

すべての機会を即座に利用しうる。商会は、ヨーロッパで生産物を販売する目的で重要な地域に代理商 (Agent) を開設し、この代理商にも特定商品の価格や市況に関する情報を精通させる。代理商は、この情報を活用して顧客 (商品種類に応じて、たとえば卸売商または製造業者) に接近し、事情によっては、見本を提示して拘束力のない (unverbindlich) 申込を募る。もし顧客が取引を契約しようとするれば、顧客は保証担保 (Deckung) の限度と種類を申告して、買申込 (Kaufofferte) を行うのである。代理商は、この申込を輸入商会に伝達し、この時点から、輸入商会は、自社の海外取引先 (Korrespondent) と事業上の交渉を開始する。……取引が成立すると、輸入商会とその顧客との間で引渡し契約 (Lieferungskontrakt) が交される。

また、輸入商会は、この事業を自己計算……でも行いうる。……〔たとえ〕ば、収穫の見込が変わったりすると、相場変動が激しくなり、生産物取引に投機が盛行する。このような場合には、とくに、ロンドン、リバプール、ブレーメン、ニューヨークのような大商品集散地 (Stapelplätzen) では……著しい取引所取引 (Börsenhandel) が展開される」。

以上で説明してきた輸入取引の「市場」構成員の関係構造を図示すればA-3図のようになる¹⁸⁾。

そして、このような経路を流通する商品種類は、「代替性のきわめて高い」特殊な使用価値物であり、また、「比較的短い期間に比較的大きい価格変動を受ける商品」であったから、かかる性格に適合する取引形態、つまり取引所定期取引 (Börsentermingeschäft) によって取扱われるように



18) Biedermann, H., a. a. O. SS. 10~12.

19) になった。しかも、この種の商品のうち、外国産の生産物 (Exotische Produkte) は、取引所を媒介する場合には、「どの取引所でも取引されるというわけではない。当然のことだが……その港を経由して輸出入されるものとかだけが取引されるか、あるいはそうしたものが取引の大部分を占める²⁰⁾ということが多く」、取扱商品は、ドイツ各地に点在する商品取引所ごとに相違していた、

1892年の「ドイツ取引所調査委員会」(Börsen enquete=Kommission) の報告書に基づいて、商品定期取引を行っていたドイツの取引所と取扱商品種類は、以下のごとくである (A-4表)

A-4表 ドイツにおける商品取引所の所在地と取扱商品の種類 (1892年)

都 市 名	取 扱 商 品
ベルリン	原酒, 小麦, ライ麦, 燕麦, とうもろこし, ライ麦粉, 原菜種油, 石油
プレスラウ	ライ麦, 燕麦, 酒精類, 菜種油
ダンチヒ	酒精類, 小麦, ライ麦
ケルン	小麦, ライ麦, 菜種油
ケーニヒスベルク	酒精類
マグデブルグ	生砂糖, グラニュー糖
ポーゼン	酒精類
ズテーティン	小麦, ライ麦, 菜種油, 酒精類
ライプチヒ	梳毛繊維
マンハイム	穀物
ハンブルグ	アメリカの石油, 良質の馬鈴薯油, コーヒー, 甜菜糖, ざらめ糖
ブレーメン	綿花

(資料: Sombart, W., Die deutsche Volkswirtschaft in neuzehnten Jahrhundert und im Anfangs des 20 Jahrhundert, S. 489)

このようなドイツ各地の商品取引所 (Warenbörse) は、ウィーナー (Wiener, F. A.) によれば、「分散化された生産が蒐集的配給のために生産された財の蒐集を不可欠の前提とする」ことから成立したとしても、外国との経済取引を背景にして発達してきた点に特色がある。

すでに、ドイツにおいては、16世紀前半には、アウグスブルクとニュールンベルグで取引所が設立され、これらは、ドイツのイタリアとアジアに対する取引の重要地点であった。さらに、同世紀後半期には、ハンブルグとケルン、17世紀初頭には、ケーニヒスベルグ、リューベック、²¹⁾ブレーメン、フランクフルト、ライプチヒ、そして18世紀に入ってようやくベルリンに取引所が成立した。²²⁾だが、これらの取引所の「主要な取引対象は……手形 (Wechsel) であった」。

19) Lexis, W., Das Handelswesen (I), Berlin und Leipzig, 1918, S. 98. u. Hilferding, R., a. a. O. S. 214, 『前掲書』315頁

20) Weber, M., Die Börse, in: Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik, Tübingen, 1924, 『取引所』中村貞二・柴田固弘訳, 未来社, 1968年, 14頁。

21) Wiener, F. A., Die Börse, Berlin, 1905, SS. 7, 10~11.

22) Obst, G., Geld-, Bank-, und Börsenwesen, Stuttgart, 1944, S. 482.

たとえば、ゲブハルト (Gebhardt, H.) はいう。「ベルリン取引所は、当初、純粋な両替および手形取引所 (Geld und Wechselbörse) として機能した。1725年の6月9日付の最古の相場表によると、二つの内国手形、ケーニヒスベルグとクレープ、ならびに外国手形、すなわち、アムステルダム、ハンブルグ、\

商品取引が、これらの取引所施設の特別部門 (besondere Abteilung) で行われたのは、たとえば、ケーニヒスベルグでは、1827年以降であり、穀物、家畜飼料、播種 (Saat) が取引品目として売買されたが、このような商品は、すでに、同市の商人＝醸造業者組合の集会所 (Zunftthaus) やその近辺で100年前から取引され、とくに、外国産の穀物の仲継取引も盛んであった。²³⁾

また、ハンブルグでは、すでに18世紀中期には、相当活発に取引所取引が行われていたと思われる。商人連合 (Kaufmannschaft) の代表は、7年戦争中のハンブルグの厳しい状況についてこう報告している。

「われわれの取引所 (Börse) で著しく当惑しているのは、われわれの種々な取引商品が急激にかつはっきりと枯渇してきた……。ロウ取引、亜麻布、藍、ロシア革の取引は、数年後、ほとんどまったく、市では行われていない。この事情は亜鉛板についても同じである」。²⁴⁾

ベルリン取引所は19世紀に至り、鉄道網の拡充するにつれて、非常に広範囲な取引を発展させ、とりわけ東ヨーロッパの穀物を集中し、世界市場への連繫を獲得した。²⁵⁾

当時、ドイツの穀物取引は、地域別に三つに区分され、それぞれ相場のつけ方も相違していた。すなわち「北部の商業都市 (Handelsplätze) は、穀物をすべて1,000キログラムあたりマルクで相場をつける。ここには、ベルリン、ブレスラウ、ケーニヒスベルグ、ダンチヒ、ズターティン、ライプチヒ、ドレスデン、ハンブルグ、ブレーメンが属する。南部とラインの商業都市は穀物を100キログラムあたりマルクで相場をつける。ここには、ケルン、フランクフルト・アン・マイン、シュツットガルト、マンハイム、例外は、ただバイエルの都市であり、ここでは、100ドイツ・ポンド (50キログラム) あたりで相場をつける」。²⁶⁾ これらの商業都市のうち、プロイセンのバルト海港湾都市では、近隣地域の内国産穀物やロシアからの輸入穀物をスカンジナビア諸国とイギリスへ輸出していたのに対し、ライン河沿いの西南部工業地域は、穀物輸入地であり、むしろ、「ニューヨークの相場表」に敏感であった。その意味では、これら二つの地域間には、「著しい利害の衝突」²⁷⁾ が起る程、取引構造の状態が異っていた。

、ダンチヒ、フランクフルト、ブレスラウ、ニュールンベルク、ヴィーン、ロンドン、ジュネーブ、ブレーメンなどのものを掲載している。(Gebhard, H., Die Berliner Börse, Berlin, 1928, SS. 14~15)

また、バーシュ (Baasch, H.) によれば、「今日のハンブルクの両替および為替相場表 (Geld-und Wechsel-Kurszettel) は約250年の歴史をさかのぼる。ハンブルグ取引所は、もちろん、もっと古い。……現存する一連の相場表は、1659年4月26日から始っている (Baasch, E., "Aus der Entwicklungsgeschichte des Hamburger Kurszettels", in: Bank-Archiv, Jahrgang V. Nr. 1, 1905, S. 8

23) Benecke, F., Die Königsberger Börse, Jena, 1925, SS. 12~16, 43.

24) Ehrenberg, R., Das Haus Parish in Hamburg, Jena, 1905, SS. 16~17.

25) Günther, F., Der Deutsche Landwarenhandel, Teil I., Hannover, 1960, 『ドイツ穀物取引史』高橋清四郎訳, 中央大学出版局, 1982年, 214頁~218頁参照。

26) Sondorfer, R., Usancen und Paritäten des Getreidehandel im Weltverkehr, Berlin, 1880, S. 43.

27) Borgius, W., Mannheim und Entwicklung des südwestdeutschen Getreidehandels, Freiburg, 1899, SS. 111~112.

さらに、プレーメンでは、1886年に綿花取引所が設立され²⁸⁾、その限りでは、ドイツの商品取引所が、急速に制度として発達したのは19世紀に入ってからである。

一般に、こうして成立した「商品取引所は、i) 総合商業取引所 (Allgemeine Handelsbörse) (ex. ベルリン取引所), ii) 物産取引所 (Produktenbörse), iii) 特殊取引所 (Spezialbörse) (ex. プレーメンの綿花取引所, ハンブルグのコーヒ取引所) の三種類に区分し²⁹⁾うる」が、各取引所とも、その所在地域に応じて貿易関係の特殊性を示し、世界的な景気変動の動向に直接的に組み込まれていった。

また、これらの取引所の取引方法は、実際には、「商品や手形を取引するために集まる同一の商人が証券取引も行った」から、「ドイツの商品および証券取引所は、多種の部門に区分されておらず、したがって、ドイツ証券取引法も証券および商品取引所に対して多くの共通の諸規定を含む」という点に特色³⁰⁾があった。

しかし、このように発達してきたドイツ各地の取引所も、1896年の帝国取引所法 (Reichs-Börsengesetz) の制定による定期取引の禁止以降、事情は激しく変化する。

たとえば、この定期取引禁止を農業生産者における利害関係の問題とみなしたロイシュ (Reusch, H.) は、ベルリン穀物取引 (Getreidehandel) を分析して次のように論じた。

「取引所法の施行以来、地方市場や週市 (die Land-und Wochenmärkte) がますます活況を呈し、価格形成に対するベルリンの意義は著しく後退した。……ドイツは、従来通りの穀物輸入国であり、なお、絶えず世界市場の景気変動に依存しているが、今日、ドイツの穀物取引は、かつてベルリン取引所によって行われたような、他の世界市場における投機の行き過ぎを均衡させる決定的な力はもはや存在しない」。

だが、この結果、ロイシュによれば、「定期取引所における価格保証 (Preissicherung) が全然なくともやっていけるため」、つまり価格変動準備金としての流通資本が節約されるため、大企業の資本力が一段と強化され、それゆえに、若干の巨大商社によって、「全取引中のますます大きな大

28) Clapham, J. H., *Economic Development of France & Germany 1815—1915*, Cambridge University Press, 1921, 『フランス・ドイツの経済発展 1815—1914(下)』, 学文社, 1974年, 421頁~423頁。

29) Scheller, G., "Warenbörse" in: *Handwörterbuch des Kaufmanns*, Bd. V., Hamburg und Berlin, 1927, SS. 924~925.

30) Obst, G., a. a. O. S. 482.

ポール (Pohl, M.) によれば、「ドイツの取引所は、1914年以前には三つのグループに区分される。混合取引所 (die Gemischten Börsen), つまり証券取引所と商品取引所。有価証券のみならず商品の取引も行なうドイツで最も著名な混合取引所は、ベルリン、ブレスラウ、プレーメン、ケルン、デュッセルドルフ、ハンブルグ、ケーニヒスベルグ、ライプチヒ、リュベック、マンハイム; ステータインであった。これに対して、有価証券取引所は、もっぱら有価証券の取引だけを行う。有価証券取引所には、アウグスブルグ、ドレスデン、フランクフルト・アム・マイン、ハノーバー、ミュンヘン、シュツットガルト、ツヴィツカウ、純粋な商品取引所は、ダンチヒ、ドレスデン、コブレンツ、マグデブルグ、ストラスブルグ、ルール地方の船舶取引所、シュツットガルトの農産物取引所と商工業製品取引所、ならびにケムニッツの繊維取引所は同様に純粋な取引所である」(Pohl, M., "Die Entwicklung des deutschen Bankwesens zwischen 1848 und 1870", in: *Deutsche Bankengeschichte*, Bd. 2, Frankfurt am Main, 1982, S. 148.

部分が取り込まれてしまう」ことになるというのである。³¹⁾

総じて、「資本の結合と集中の確固たる形態の序曲」は、「カルテル化 (kartellierung)」であるとしても、「カルテルとして定義されるのは、通常、種々な個別資本による商品販売 (Warenverkauf) の共同組織である」。³²⁾

だが、資本集中は、かかる販売過程のみならず、購買過程においても進行し、この状況について、ヒルファーディングは、石炭、石油のような工業原料のみならず、梳毛、アルコール、コーヒー、砂糖などの典型的な取引所商品も事例にあげて説明し、結局、「独占的諸団体は商品取引所を完全に排除する」と主張した。³³⁾

この購買過程の傾向について、ゾンバルトもまた「植民地商品が一つの典型例をつくりだす」と設定し、世界市場と結合したドイツの流通経路それ自体の部面から、「商業排除」の具体例を示したのである。つまり、「ハンブルグの輸入商は、代理商の仲介により、あるいは直接的には出張販売員により、地方の小売人 (Krämer) に対して、少量のコーヒーを売渡す。したがって、オーバーシュレジェンの小売商は、もはやプレスラウではなくて、港湾都市の輸入商の下で直接購買する。逆に、規模の大きな卸売商は、ドイツの輸入商を通さずに、支店 (Branch) によって必要物を直接に輸出国から購買しようとしているが、このやり方は、あまり好くっていない」。³⁴⁾

もちろん、レキス (Lexis, W.) のいうように、「商業の主要課題は、一面においては、原料品を再加工生産者やその他の利用生産者への販売を媒介することであり、他面では、完成品の消費者への販売を媒介することである」³⁵⁾とすれば、流通期間の短縮と流通空費の節約から、資本集中の必然的傾向と共に、「商業機能」の排除が発生するのは当然のことである。さらに、この問題は商業資本それ自体の節約を導くとしても、これらは結局、すでに触れたように、資本主義発展における流通部門拡大傾向の制限作用をなすにすぎないといえよう。

31) Reusch, H., "Der Berliner Getreidehandel unter dem deutschen Börsengesetz" in: Jahrbücher für National-Ökonomie und Statistik, Bd. 33, 1907, SS. 53, 145.

結局、ロイシュもまた、「農業生産者の代表者は、定期取引禁止の成果を全く良好だと主張しているにもかかわらず」、「農業には、何らかの利益をもたらすよりもむしろ損害 (Schaden) を与えた」と結論づけている (Reusch, H., a. a. O. SS. 145, 177)。なお、かかる取引所制度改革問題については、ヴェバー (Weber, M.) の政策思想を通して論及したものに、松野尾裕「19世紀末取引所改革問題とマックス・ヴェバーの社会思想」『ドイツ国民経済の史的研究』住谷・田村・小林編、お茶の水書房、1985年、183頁～209頁、がある。

32) Spohn, W., Weltmarktkonkurrenz und Industrialisierung Deutschlands, Berlin, 1977, SS. 237, 257.

33) Hilferding, R., a. a. O. SS. 226～238, 『前掲書』332頁～350頁。

34) Sombart, W., Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhundert Berlin, 1923, S. 214.

35) Lexis, W., a. a. O. S. 57.

II ドイツ貿易構造の特殊性

1 産業構造展開の歴史的特殊性

モテック (Mottek, H.) によれば、ドイツ産業革命は、ドイツ関税同盟が機能しはじめた1834年から1873年にかけて展開され、交通産業が最も重要な先導部門であった。

とくに、鉄道業の著しい拡大は、ドイツ国内の重工業、とりわけ金属工業や機械製造業、さらには鉱業などの発達を促進し、1850年代初期には、保護関税の作用もあるにせよ、従来、主として、イギリスからの輸入に依存していた機関車、その他の鉄道関連資材の大部分は、はやくもドイツ自身で生産しうる段階に達した。50年代・60年代を通して、イギリス・フランスよりも急速に成長したドイツ重工業は、この間、すでに機械・石炭などを輸出する水準にまで発展した。³⁶⁾

ヴェーラー (Wehler, H.-V.) もまた、ドイツ産業革命開始期を1850年代に設定しているとはいえ、ほぼ、モテックと同様な見解を展開している。³⁷⁾

したがって、その点では、ドイツ産業革命の構造は、木綿工業が決定的役割を果たしたイギリスとは著しく異っていた。ドイツの繊維工業をみると、前世紀に国際的競争力をもっていた亜麻および羊毛工業においては、依然として、当時なお、前貸問屋制下で手工業が支配的であり、また1850年以来、ザクセン地方を中心として発達してきた新興木綿工業においても、ようやく機械化が進展している状態であった。

しかも、ドイツの繊維工業は、すでに産業革命を終了したイギリス木綿工業と競争にあったから、ドイツの低い生活水準と実質賃金の低下によっても、これと対抗しえず、とくに、紡糸生産の部門では、手工業は次第に工場経営に駆逐されていった。

だが、織布生産の部門では、木綿・羊毛工業でさえ、1870年代に至っても、主として手工業形態をとっていた。このような停滞的な部門が力織機によって工業化されるのは、1880年以降であり、³⁸⁾

36) Mottek, H., "Einleitende Bemerkungen—Zum Verlauf und einigen Hauptproblemen der industriellen Revolution in Deutschland" in: Studien zur Geschichte der industriellen Revolution in Deutschland, Berlin, 1960, 『ドイツ産業革命』大島隆雄訳, 未来社, 1968年, 第3章「1834年から1873年までの産業革命について」u. Mottek, H., Wirtschaftsgeschichte Deutschlands, Ein Grundriß, Bd. II, Berlin, 1969, 『ドイツ経済史1789—1871年』大島隆雄訳, 大月書店, 1980年, 第8章「ドイツにおける近代的運輸産業の成立」ならびに第9章「30年代中葉以降の各部門(運輸産業以外)における生産の変化」参照。

37) Wehler, H.-U., Das Deutsche Kaiserreich 1871—1918, Göttingen, 1915, 『ドイツ帝国1871—1918年』大野英二・肥前栄一訳, 未来社, 1983年, 41頁～49頁, 07頁～71頁参照。

38) Claphm, J. H., op. cit., 『邦訳』329頁～344頁, u. 林達『ドイツ産業革命』, 学文社, 1968年, 49頁～50頁, 59頁～60頁, 178頁～160頁 u. Kuczynski, U., Die Bewegung der Deutschen Wirtschaft von 1800 bis 1946, 1948, 『ドイツ経済史』高橋正雄・中内通明訳, 有斐閣, 1954年, 79頁～106頁参照。

なお、クチンスキーは、産業革命の指標を「綿工業の機械化」に求めたために、ドイツにおける産業資本確立期を19世紀末まで延期した。この論点については、大島隆雄『ドイツ産業革命』「解説」を参照。

39) 繊維生産高は、以後急速に増加していく。

したがって、ドイツ産業構成のなかで、繊維工業の役割が控え目であるだけ、重工業の先導性が⁴⁰⁾きわ立った特色を示したといえよう。

他方、このようなドイツ型産業革命の特色は、巨額な固定資本投資に対応する資本調達機構の形成を必然化させ、かくして株式会社制度の一般化および銀行設立の誘因となり、分散した資本の集中・結合は一段と活発になっていったのである。⁴¹⁾

明らかに、こうしたドイツ国内産業の発展傾向は、同国の貿易構造の基軸を規定していくにしても、それが即座に反映したわけではなかった。

ドイツ関税同盟の輸出入統計によれば、1850年代の完成品輸出では、繊維製品が全体の3分の2を占め、1869年になっても、まだ、2分の1を維持した。

その内容は、高級な羊毛、綿織物、毛織物が主体であり、亜麻製品の衰退、イギリス木綿工業に圧倒された綿糸部門などによって特色づけられていた。

だが、ドイツ産業革命完成期には、ようやく、鉄・鋼が、全体として輸出超過となり、鉱石・石炭・化学肥料などドイツ鉱工業の生産物および仲継貿易によって再輸出される外国の原料・半製品の輸出割合が増大し、ドイツ貿易構造は、漸次変化していった。⁴²⁾

以後、ドイツの対外貿易は、急速な資本主義的発展に対応して著しく拡大し、1872年と1913年と比較すると、輸出高は24億9,200万マルクから100億9,700万マルクへ、輸入高は34億6,500万マ

39) ドイツにおける木綿・羊毛・亜麻の生産高 (1913年=100)

	木 綿		羊 毛		亜 麻	
	紡 糸	織 物	紡 糸	織 物	紡 糸	織 物
1860	13.7	18.3	23.0	25.3	163.4	126.4
1870	16.6	18.5	29.1	33.2	178.6	144.4
1880	28.0	27.0	39.7	43.3	141.7	117.7
1890	47.6	48.4	72.3	76.5	149.5	127.3

〔資料：Hoffmann, W. G., Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit Mitte des 19 Jahrhundert, Berlin-Heidelberg-New York, 1965, SS. 368~369より作成〕

40) 「ドイツは、この時期には……その繊維工場はまだおくれていて、そこではまだ手織が重きをなしていた。しかし、ウエストファリア州の多くの製鉄工業はイギリスの優秀な企業にすこしも劣らなかった」(エリ・ア・メンデルソン『恐慌の理論と歴史 (第2分冊)』飯田貫一他訳、青木書店、1960年、537頁)。

41) ドイツ産業革命における銀行の役割について、ジーгентハーラー (Siegenthaler, H.) は次のように指摘する。「鉄道計画への融資も——1875年までは、これらは大部分、民間会社によって行われてきた——持分証券 (Anteilschein) の発行に伴って、銀行の間接的な協力のみを必要としてきた。工業の資本需要は、さしあたり、株式銀行と合資会社設立への誘因を与え、鉱山、金属工業、機械製造業は、とくに新しい資本媒介者 (Kapitalvermittler) の助力を必要としていた」。だが、当時、「ドイツの銀行制度は、主として、商業信用 (Handelskredit) を行っていた」にすぎない (Siegenthaler, H., "Industrielle Revolution" in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. IV, Göttingen, 1978, SS. 154~155)。

42) 林達『前掲書』、276頁~291頁参照。

ルクから107億7,000万マルクへとほぼ40年間にわたって、それぞれ4.05倍、3.11倍上昇した。

この貿易額の増大結果から明らかなように、全期間を通じてドイツは慢性的な輸入超過傾向を示したが、これは、かならずしもドイツの対外競争力の実体を意味しているわけではなかった。モロドウスキィ (Molodowsky, N.) の計算によれば、ドイツの貿易収支は、重量単位 (トン当り) の測定では輸出超過であり、この傾向は、1908年以降のヨーロッパ6ヶ国 (澳・白・仏・英・伊・露) においては、とくに著しかった。⁴⁴⁾

いずれにせよ、この間、ドイツの貿易構造は質的転換を遂げ、完全に「工業国型貿易構造」を形成していく。

1880年と1913年におけるドイツの輸出入品目の構成を検討すれば、輸入では、食料品・原料が増大したのに比べ、半製品・完成品の減少が急激である。これに対し輸出では、絶対額でも構成比でも、半製品・完成品が圧倒的なウェイトを占め、しかもますます増大する傾向にある。⁴⁵⁾

そのうえで輸出商品の構成のみを着目すれば、金属・機械・電気製品などが顕著に拡大し、それに比べて繊維製品は大幅に下落し、ドイツは全体的には、いわば「重化学工業型輸出国」として発達していったのである (B-1表)。

2. 地域別分布の特殊性

スポンは、ドイツ貿易構造の特色を地域別分布の観点から、1890年と1910年の両年度について比較 (B-2表) したあと、次のように述べている。

「ドイツの輸入品は、結局、1913年では、ヨーロッパから41%、そのうちロシアから13%、アメリカ合衆国から16%、大英帝国から12%、形式的に独立している地域から15%、自国の植民地から僅か3%、流入した。これと反対に、ドイツの輸出品は、ヨーロッパへ66%、そのうちロシアへ9

43) Strasser, K., Die deutschen Bankwesen in Ausland, München, 1925, S. 13, u 藤村幸雄「金融資本成り立期におけるドイツ貿易構造の特質」『経済学論集 (同志社大)』第13巻第2号, 1965年, 63頁~64頁。

44) Molodowsky, N., "Germany's foreign Trade Terms in 1899-1913" in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. XLI, 1927, pp. 673~683.

45) 1890年と1913年におけるドイツの貿易構造

(単位: 100万マルク, () 内は%)

商品グループ	輸 入		輸 出	
	1800年	1913年	1880年	1913年
食 料 品	708.9 (25.1)	2,949.0 (27.4)	588.4 (20.1)	1,001.2 (9.9)
嗜 好 品	221.5 (7.9)	525.7 (4.9)	66.0 (2.3)	71.5 (0.7)
原 料	1,008.5 (35.8)	4,659.8 (43.3)	424.1 (14.5)	1,519.8 (15.1)
半 製 品	531.5 (18.9)	1,660.1 (15.4)	462.5 (15.8)	2,146.2 (21.3)
完 成 品	343.3 (12.2)	956.3 (8.9)	1,382.0 (47.3)	5,358.8 (53.0)
総 計	2,813.7 (100.0)	10,750.9 (100.0)	2,923.0 (100.0)	10,097.5 (100.0)

[資料: Hoffmann, W. G., a. a. O. SS. 520~521, 524~525 より作成]

B-1表 1880年—1913年のドイツの輸出構造

(単位：%)

輸出品目	1880年	1899年	1913年
繊維製品	30.3	24.3	16.3
皮革	6.0	6.4	7.2
木材・紙	4.3	4.8	3.7
金属	10.7	13.4	18.8
石炭・コークス・鉱油	2.0	5.7	7.3
化学	12.4	9.9	10.3
機械・電気製品	1.5	4.6	9.9
車両	0.2	0.7	1.7
食料品	22.6	13.0	11.6

[資料：Wulf, J. Der deutsche Außenhandel seit 1850, Stuttgart, 1968, S. 88]

B-2表 ドイツ貿易の地域別分布の構成

(単位：1億マルク)

	輸 入		輸 出	
	1890	1913	1890	1913
ヨーロッパ	—	5.9	—	7.7
大英帝国	0.6	0.9	0.7	1.4
フランス	0.3	0.6	0.2	0.8
ロシア	0.5	1.4	0.2	0.9
オーストリア・ハンガリー	0.6	0.8	0.4	1.1
アフリカ	—	0.5	—	0.2
アジア	—	1.0	—	0.5
アメリカ合衆国	0.4	1.7	0.4	0.7
その他のアメリカ	—	3.0	—	1.5
オーストラリア・オセアニア	—	0.3	—	0.1

[資料：Spohn, W., a. a. O. S., 151]

%, アメリカ合衆国へ7%, 大英帝国へ5%, ドイツ植民地へ1%, その他の諸国へ12%流出した。ここで、種々な国の発達段階に区分してみれば、ドイツは、発達した国と発達の遅れた国とでは、⁴⁶⁾70%対30%の割合で輸入し、82%対18%の割合で輸出した」。

つまり、スポーンの分析によれば、ドイツ資本主義と世界市場との関係は、ヨーロッパを主体として展開され、その限りでは、ドイツ資本主義の蓄積構造は、植民地および従属国からの収奪の度がイギリスと比較して相対的に少なかったことを示している。

さらに、ドイツの地域別貿易構造の状況について輸送手段別に詳細に検討し、その結果、世界を4地域に類別してドイツの外国貿易の特色を追求したのが、1905年に刊行された帝国海軍省の別冊子『ドイツの海外利益の発展』である。この分析は、ドイツの貿易相手国を、まず非ヨーロッパ諸

46) Spohn, W., a. a. O. SS. 150~152.

B-3表 ドイツの地域別貿易の状態 (1904年)

(単位: 100万マルク, %)

国名	輸入 (I)		輸出 (E)		貿易尻 (E-I)	総取引額 (E+I) (構成比)
	金額	構成比	金額	構成比		
(I. 非ヨーロッパ諸国)						
アメリカ合衆国	943.8	13.8	495.0	9.3	△ 448.8	11.8
アルゼンチン	336.5	4.9	102.7	1.9	△ 233.8	3.6
イギリス領東インド諸島	294.9	4.3	83.1	1.6	△ 211.8	3.1
セイロン	11.3	0.2	2.0	0.0	△ 9.3	0.1
イギリス領マラッカ	21.6	0.3	10.8	0.2	△ 10.8	0.3
ブラジル	156.7	2.3	56.6	1.1	△ 100.1	1.7
イギリス領オーストラリア	146.5	2.1	48.3	0.9	△ 98.2	1.4
チリ	112.8	1.6	44.7	0.8	△ 68.1	1.3
オランダ領インド	99.3	1.5	27.3	0.5	△ 72.0	1.0
エジプト	63.3	0.9	32.7	0.6	△ 30.6	0.8
中国	39.6	0.6	52.9	1.0	13.3	0.8
香港	0.2	0.0	7.2	0.1	7.0	0.1
膠州	0.0	0.0	7.6	0.2	7.6	0.1
中央アメリカ共和国	28.0	0.4	7.2	0.1	△ 20.8	0.3
イギリス領南アフリカ	27.8	0.4	26.5	0.5	△ 1.3	0.5
日本	21.0	0.3	57.8	1.1	36.8	0.6
ウルグアイ	16.8	0.3	11.1	0.2	△ 5.7	0.2
キューバ	16.4	0.2	13.6	0.3	△ 2.8	0.3
メキシコ	15.8	0.2	41.4	0.8	25.6	0.5
アルジェリア	12.4	0.2	1.7	0.0	△ 10.7	0.1
ベネズエラ	12.2	0.2	7.3	0.1	△ 4.9	0.2
エクアドル	12.2	0.2	3.6	0.1	△ 8.6	0.1
イギリス領北アメリカ	9.1	0.1	23.2	0.4	14.1	0.3
ペルー	8.7	0.1	12.4	0.2	3.7	0.2
ハイチ	0.4	0.0	1.7	0.0	△ 7.3	0.1
ドミニカ共和国	8.6	0.1				
ボリビア	8.5	0.1	4.0	0.1	△ 4.5	0.1
コロンビア	8.4	0.1	10.4	0.2	2.0	0.2
イギリス領西インド諸島	7.9	0.1	—	—	—	0.1
ドイツ領西・南西アフリカ	6.8	0.1	19.6	0.4	12.8	0.2
モロッコ	5.5	0.1	—	—	—	0.0
シャム	3.7	0.1	4.4	0.1	0.7	0.1
イギリス領西アフリカ	50.3	0.7	6.7	0.1	△ 43.6	0.5
ポルトガル領西アフリカ	9.1	0.1	—	—	—	0.1
フランス領西アフリカ	6.2	0.1	—	—	—	0.0
コンゴ	11.8	0.2	—	—	—	0.1
その他の諸国	35.9	0.5	44.6	0.9	8.7	0.6
小計	2,570.0	37.4	1,268.3	23.8	△1,301.7	31.5
(II. 大部分海上交易に基づくヨーロッパ諸国)						
大英帝国とアイルランド	961.5	14.0	995.1	18.7	33.6	16.1
スウェーデン	99.9	1.5	151.0	2.8	51.1	2.1

国名	輸入 (I)		輸出 (E)		貿易尻 (E-I)	総取引額 (E+I) (構成比)
	金額	構成比	金額	構成比		
スペイン	99.3	1.5	56.1	1.1	△ 43.2	1.3
ルーマニア	64.4	0.9	41.9	0.8	△ 22.5	0.9
ヨーロッパ・トルコ	13.9	0.4	53.3	1.0	39.4	0.5
アジア・トルコ	29.5	0.2	21.8	0.4	△ 7.7	0.4
アフリカ・トルコ	0.1	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0
ノールウェイ	35.8	0.5	67.6	1.3	31.8	0.8
自由港 (ハンブルク)	25.1	0.4	66.4	1.2	41.3	0.8
フィンランド	18.2	0.3	37.1	0.7	18.9	0.5
ポルトガル	16.3	0.2	29.4	0.6	13.1	0.4
ブルガリア	13.7	0.2	11.6	0.2	△ 2.1	0.2
ギリシア	11.9	0.2	8.5	0.2	△ 3.4	0.2
小計	1,389.6	20.3	1,540.0	29.0	150.4	24.1
(Ⅲ. 海上交易の方が多いヨーロッパ諸国)						
ロシア	818.7	11.9	315.3	5.9	△ 503.4	9.3
イタリア	191.4	2.8	146.0	2.7	△ 45.4	2.8
デンマーク	95.6	1.4	155.3	2.9	59.7	2.1
セルビア	9.1	0.1	6.7	0.1	△ 2.4	0.1
小計	1,114.8	16.2	623.3	11.6	△ 491.5	14.3
(Ⅳ. 大部分陸上交易に基づくヨーロッパ諸国)						
オーストリア・ハンガリー	731.7	10.7	584.4	11.0	△ 147.3	10.8
フランス	423.7	6.2	274.3	5.2	△ 149.4	5.7
ベルギー	233.5	3.4	277.4	5.2	43.9	4.2
オランダ	220.9	3.2	420.0	7.9	199.1	5.3
スイス	180.5	2.6	327.9	6.2	147.4	4.2
小計	1,790.3	26.1	1,884.0	35.5	93.7	30.2
総計 (I+II+III+IV)	6,865.0	100.0	5,315.0	100.0	△ 155.0	100.0

(資料: Dis Entwicklung der deutschen Seeinteressen in letzten Jahrzehnt von Reichs=Mariene =Amt, Berlin, 1905, SS. 14~19 より作成)

国 (Iの地域) とヨーロッパ諸国とに区分し、後者をまた、大部分海上交易に基づくヨーロッパ諸国 (IIの地域)、海上交易の方が多いヨーロッパ諸国 (IIIの地域)、大部分陸上交易に基づくヨーロッパ諸国 (IVの地域) というように三分割した。

1904年の段階で概観すると、ドイツの地域的貿易構成は、輸出入全体の比率では、(I)31.5%、(II)24.1%、(III)14.3%、(IV)30.2%であり、ヨーロッパ諸国全体 (II+III+IV) の割合が78.6%を占め、とりわけその中でも (IV)の地域、たとえば、オーストリア・ハンガリー、フランス、ベルギー、オランダ、スイスなどにみられるドイツ近隣諸国のウエイトが高く、ほぼ (I)の地域に匹敵する。

また (II)・(III)の地域に所属するとはいえ、イタリア、スペインなどの地中海地域 (4.1%)、ス

B-4表 ドイツの地域別貿易状態の趨勢 (1894—1904年)

(単位: 100万マルク, %)

	I		II		III		IV		合計	
	輸入	輸出	輸入	輸出	輸入	輸出	輸入	輸出	輸入	輸出
1894	1,377 (100)	609 (100)	842 (100)	906 (100)	763 (100)	364 (100)	1,303 (100)	1,172 (100)	4,285 (100)	3,051 (100)
96	1,509 (110)	846 (138)	915 (108)	1,005 (110)	837 (109)	550 (151)	1,296 (100)	1,353 (123)	4,557 (106)	3,754 (123)
98	1,863 (135)	804 (132)	1,122 (133)	1,196 (132)	969 (127)	628 (172)	1,485 (114)	1,382 (118)	5,439 (127)	4,010 (131)
1900	2,247 (163)	1,057 (174)	1,176 (140)	1,380 (152)	984 (129)	587 (162)	1,636 (126)	1,729 (148)	6,043 (141)	4,753 (156)
2	2,189 (159)	1,050 (172)	979 (116)	1,427 (158)	1,040 (136)	610 (168)	1,597 (123)	1,726 (147)	5,805 (135)	4,813 (153)
4	2,570 (187)	1,268 (208)	1,390 (165)	1,540 (170)	1,115 (146)	623 (171)	1,790 (137)	1,884 (161)	6,865 (160)	5,315 (174)

〔資料: Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen, S. 20 より作成〕

B-5表 ドイツの地域別貿易状態の構成比の傾向 (1894—1904年)

(単位: %)

	I			II			III			IV		
	入	出	全	入	出	全	入	出	全	入	出	全
1894	32.0	19.9	27.1	19.7	29.7	23.8	17.8	11.9	15.3	30.5	38.5	33.7
96	33.2	22.6	28.3	20.0	26.6	23.1	18.3	14.7	16.6	28.5	36.1	31.8
98	34.2	20.0	28.2	20.6	29.7	24.6	17.8	15.7	16.9	27.4	34.5	30.3
1900	37.3	22.6	30.6	19.3	28.9	23.6	16.3	12.3	14.5	27.1	36.2	31.2
2	37.7	21.8	30.2	16.9	29.7	22.7	17.9	12.6	15.6	27.5	35.9	31.4
4	37.4	23.8	31.5	20.3	29.0	24.1	16.2	11.6	14.3	26.1	35.5	30.2

〔資料: Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen, SS. 14~19 より作成〕

ウェーデン, ノールウェイ, フィンランド, デンマークなどの北欧地域 (5.5%), ロシア, ヨーロッパ・トルコ, ルーマニア, ブルガリア, ギリシャ, セルビアなどの東欧・南欧地域 (11.2%) との貿易関係も緊密であり, これら3地域で20.8%に達した。

だが, ドイツ資本主義発展にとって, 圧倒的に重要な経済圏は30.2%を占める中欧である。この地域の意義は陸上交通を媒介にして, ドイツ経済構造の中に不可欠な構成要素として編成され, ヨーロッパの他の諸地域と比べても, 格段と大きな役割を示している。

次に, 貿易尻をみると, (I)・(II)の地域では著しい逆調を呈し, (IV)の地域ではほぼ均衡, これに対して, 順調であるのは(II)の地域にすぎない (以上B-3表)。

また, これら4地域の発展傾向を1894年から1904年にかけて示したのが (B-4表) (B-5表) である。

この地域別貿易構造の史的展開は, ドイツ資本主義発達における対外膨脹の方向を明示してい

る。

ドイツは(I)の地域で急激に進出し、とりわけ、輸出の伸び率は圧倒的に高い(1894年=100→1904年=208)。これに対して、(IV)の地域、すなわちドイツ経済圏の中軸地域では、輸出入のいずれも、最低の伸び率しか示していない。したがって、ドイツ資本主義の世界市場への方向は、中欧を基盤とする構造には何ら変りないとしても、文字通りの海外市場の拡大を追求していくのである。

だが、こうした傾向は、必然的にドイツ資本主義発展において、(I)の地域への依存度をますます高め(1894年=27.1%→1904年=31.5%)、(IV)の地域のウエイトが相対的にますます低下していく(1894年=33.7%→1904年=30.2%)ことを意味するといつてよい。

かくて、ドイツ資本主義は、すでに(I)の地域に進出していたイギリス、さらにはフランスなどと一段と激しい世界市場をめぐる闘争を展開することになり、このことは、またドイツの貿易全体において海上貿易の比重が高まることとなる。たとえば、1894年には、海上貿易と陸上貿易の比率が66.2% : 33.7%であったが、1904年にこの比率は69.9% : 30.2%⁴⁷⁾に変化した。

そして、このような海上貿易を展開するために発達してきたのが、港湾都市であり、その代表がハンブルグとブレーメンであった。

1904年の段階では、ドイツの海上貿易取引額全体の63%がハンブルグ、20.2%がブレーメンで取扱われ、それ以外では、ズターティンの6.4%、リュウベックの3.6%、ケニーヒスベルグの2.9%、ダンチヒの2.7%⁴⁸⁾などであった。

ルードルフ (Rudorff, E.) は、1914年、プロイセン第1の海岸都市 (Seestadt)、ズターティンをとりあげ、次のように述べている。

「ズターティンの経済圏は、農業および工業地域を含む。まず、農業では、ポンメルンとポーゼン、それに加えて、ニーダーシュレジエン、ブランデンブルグの大部分、これらがズターティンを經由して肥料と裏地反物を購入し、余剰穀物を輸出する。他方、大工業地域、オーバーシュレジエ

47)

ドイツ貿易における海上取引と陸上取引の割合

(単位：%)

年 度	海 上 貿 易		陸 上 貿 易	
	輸 入	輸 出	輸 入	輸 出
1894	40.6	25.6	17.7	16.0
1896	39.2	28.9	15.6	16.2
1898	41.8	27.8	15.7	14.6
1900	40.8	28.0	15.2	16.0
1902	39.6	29.7	15.0	16.3
1904	41.7	28.2	14.7	15.5

[資料：Dis Entwicklung der deutschen Seeinteressen in letzten Jahrzehnten, Berlin, 1905, S. 22]

ン、ベルリン、ザクセンは、ズターティンを経由して、原料、補助材料ならびに食料品を受取り、これに対し、金属工業や各種工業の生産物を荷積する。今日、ズターティンの取引は、ほとんど専ら、ヨーロッパを対象としている。……だが、ズターティンは……とくにシュレジェンとベルリン⁴⁹⁾において優位をめぐりハンブルグと争っている」。

すなわち、ドイツ資本主義の発展とこれに対応した貿易構造の変化は、対外仲継取引地の著しい移動の変化をもたらし、このことは、貿易上の側面において既存の海岸都市の盛衰と内陸都市の発展とに特色づけたのである。いわば、(I)の地域との取引拡大および鉄道網の整備に基づく(III)・(IV)の地域のドイツ経済圏への編成が、ドイツの世界市場への関係において、流通過程の媒介環としての各都市の経済的地位の変動を生みだしたのである。

かくて、20世紀の初め、すでに示したように、ハンブルグの役割が圧倒的に高まり、続いてブレーメンであるが、これに対して、ダンチヒ、ケーニヒスベルグ、リューベック、ズターティンなど⁵⁰⁾は、貿易都市としての機能をほとんど喪失していく過程であったといつてよい。

48)

ドイツの重要諸港における海上貿易取引の状態 (1904年)

(単位：重量は1,000トン、金額は100万マルク)

港 湾 名	輸 入		輸 出		取引総額 (A+B)
	重 量	金 額(A)	重 量	金 額(B)	
メ メ ル	—	7.9	—	19.9	27.8
ケーニヒスベルグ	715	116.1	602	97.3	213.4
ダンチヒ	816	114.3	574	88.8	203.1
ズターティン	2,856	248.3	1,015	229.3	477.6
リューベック	—	82.3	—	186.6	268.9
キ ー ル	638	—	62	—	—
ハンブルグ	10,734	2,555.2	5,377	2,147.4	4,702.6
アルトナ	251	38.6	65	26.7	65.3
ブレーメン	2,514	951.7	1,816	558.0	1,509.7
エムデン	468	—	261	—	—

[資料：Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen in letzten Jahrzehnten, Berlin, 1905, S. 24]

注……ただし、沿海貿易も含む。

49) Rudorff, E., Entwicklung und Aussichten des Stettiner Handels (1886—1912), Berlin, 1914, SS. 7~9.

50) 松田によれば、19世紀30年代のハンザ都市は、北東ドイツ・ユンカー経営の農業生産物をイギリスに輸出し、イギリス工業製品をドイツ奥地に輸入することによって、ドイツをイギリスの「産業資本総循環の一環とする」場合の「仲立貿易」を担ったと規定されている(松田智雄『ドイツ資本主義の基礎研究』, 岩波書店, 1967年, 112頁~113頁)また、ルードルフもいう。「前世紀の50年代の初めでもなお、……ズターティンは、東ドイツの農業生産物、とくにパン用穀物をスカンジナビア諸国とイギリスに輸出し、それに対し、スウェーデンのニシン、フランスのワイン、イギリスの工業生産物、世界の商品集散地、ロンドン経由で植民地商品を輸入した(Rudorff, E., a. a. O. S. 7)。だが、このような位置づけにあるハンザ都市も、ドイツの穀物取引の側面から検討すれば、穀物関税(Getreidezölle)の導入およびその引上げと引下げの行われた1880年から1899年の間には大きく変遷する。たとえば、小麦の年平均総輸出額(単位：1,000トン)を1880—89年と1895—99年とを各都市ごとに比較すると、ケーニヒスベルグでは168から↗

B-6表 ドイツ諸都市で活動する貿易会社 (1906年)

(単位, 会社数)

都市名	合計	経営内容			不明なもの
		輸出のみ	輸出と輸入	輸入のみ	
アヘン	8	5	—	—	3
バルメン	37	25	—	—	12
ベルリン	92	63	25	1	15
ボン	6	2	—	—	4
ブラウンシュバイク	8	3	1	1	3
ブレーメン	62	19	38	3	2
ケムニッツ	34	23	—	—	11
ケルン	36	17	1	9	9
ダンチヒ	15	11	2	1	1
ドレスデン	86	33	2	3	48
デュッセルドルフ	43	12	1	8	22
エルバーフェルト	35	23	4	—	8
フランクフルト	110	80	12	7	11
フュルト	29	22	—	2	5
ハーゲン	19	13	—	—	6
ハンブルグ	923	252	636	35	—
ハノーバー	9	1	—	—	8
イザーローン	52	35	—	—	17
ケーニヒスベルグ	31	21	—	6	4
ライプチヒ	73	32	10	8	23
リュベック	18	7	1	5	5
マグデブルグ	7	3	2	—	2
マインツ	9	3	2	1	3
マンハイム	13	6	2	1	4
ミュンヘン	25	12	—	3	10
フォルツハイム	24	22	—	—	2
レムシャイト	178	168	—	—	10
ゾーリングエン	24	20	2	1	1
ズテーティン	18	8	2	8	—
シュツットガルト	29	10	7	9	3
その他の諸都市	72	51	2	3	16
合計	2,186	1,051	752	118	265

[資料: Kühn, H., Der Ausfuhrzweischandel in Übersee-Verkehr, Diss, Leipzig, 1907, S. 8]

\83, ダンチヒでは125から39, ズテーティンでは9から10, リュベックでは1から7, ブレーメンでは10から37, ハンブルグでは3から37であり, 同期の輸入額では, ケーニヒスベルグが168から76に減少したのに比べて, ハンブルグは36から329, マンハイムが187から526に増加している。また, ハンブルグを例にとると, ロシア, アメリカ合衆国, アルゼンチンなどから輸入し, これをドイツ各地およびスペイン, スウェーデン, デンマーク, ベルギーなどに輸出している (Heiler, H., Studien über den deutschen Brot-Getreidehandel in den Jahren 1880—1890, Jena, 1902, SS. 106~119, 141, 155)。

ところが、このような海岸都市とは対照的に、内陸部には、ドイツ商工業の発展と結びついて貿易機能を果しうる二つの形態の都市群が登場してくる。

第1は、交通要路に位置する地域経済圏の中心都市、たとえば、ベルリン、ライプチヒ、フランクフルト、ドレスデンであり、第2は輸出産業の中心都市、たとえば、バルメン、エルバーフェルト（以上は繊維製品・小間物）、ケムニッツ（織物・家具用織物・木綿）、ハーゲン、イザーローン、レムシャイト、ゾーリングゲン（鉄・鋼・真鍮などの製品）、フォルツハイム（装身具）などであった。

以上で展開されたドイツ諸都市と外国貿易との関係は、1906年に行ったクーンの調査が端的に示している（B-6表）。

この調査に従えば、貿易会社のほぼ半数、輸出入の両方を兼営する貿易会社の84.6%がハンブルグに集中し、同市は、ドイツ経済全体の貿易センターであることが明白である。

それゆえ、ハンブルグに恒常的な商品見本陳列所（Musterlager）が設けられ、あらゆる企業の支店、貿易代表部が置かれたのも当然であり、貿易都市としての機能を備えたのである。

3 貿易・金融の中心地としてのハンブルグの成立

ハンブルグは、すでに海外商業で繁栄したハンザ都市としての前史をもつとしても、リスト（List, F.）によれば、19世紀の30年代でさえ、同市の貿易の性格は、「国民的な貿易ではなかった。それは国内の生産諸力の均衡と十分な発展とを基礎としてもっていなかった」「貿易資本」によって形成されたものであった。

したがって、こうした前期的商業資本の支配するハンブルグには、産業分野としては、砂糖精製、更紗捺染、タバコ生産などが存在したにすぎず、それが「ヨーロッパ大陸における海運業の主導的地位およびドイツ最大の造船業所在地としての役割を果す」産業都市としても飛躍的に発達するのは、産業革命以降のことである。

51) Kühn, H., a. a. O. SS. 5~13.

52) List, F., Das Nationale System der Politischen Oekonomie, 6 Aufl, Jena, 1950, SS. 100~102. 『経済学の国民的体系』小林昇訳, 岩波書店, 1970年, 89頁~90頁。

53) Simon, H. A., a. a. O. S. 1.

54) まず、海運業の発展は、19世紀中期以降（1840年代では、ブレーメンの方が船舶数・トン数においてハンブルグを上まわっていた）であり、たとえば Hamburg-Amerikanischer Packetfahrt-A. G. (1847年)の設立を皮切りに、die Hamburg-Südamerikanische D. G., Deutsche D. G. "Kosmos", Deutsche D. R. "Kingsin-Linie", Hamburg-Pacific D. Linie, Hamburg-Kalkutta-Linie, Deutsch-Australische D. G., Dampfschiffs-Reederei, Afrika D. A. G, Woermann-Linie（以上1880年代）、die Levante Linie, Deutsche-Ostafrika-Linie, die Asiatische Küsten-fahrtgesellschaft（以上1890年代）などの海運会社が次々と設立され、ハンブルグはドイツの海上交通の玄関口として世界貿易のための航路を短期間のうちに確立した。他方、造船業は、海運会社設立ブームからやや遅れて発展し、19世紀末から20世紀の初頭にかけて三つの著名な造船株式会社（Aktien-werfen）、すなわち Blohm & Voss, Reiherstieg, Jansen & Schmilinsky, さらにこれより規模の小さな三つの造船所 Stülcken, Wickhorst, Brandenburgなどが設立され、商船のみならず軍艦建造および船舶修理も行った（Halle, E. V., "Hamburg als Schiffbau und Reedereiplatz" in: Bank-Archiv, Jahrg. VI, Nr. 23, 1907, SS. 314~316）。

では、ハンブルグがドイツ市場と世界市場との相互依存性の最大媒介環となりえた契機は何に求められるのだろうか。

この点について、クライン (Klein, E.) はリストの「貿易資本」の否定的評価とは別に、ハンブルグを国際金融市場として位置づけ、その成立経過について次のように記述している。

「90年代において、貨幣取引、手形取引、振替取引が、突然増大したのは、とりわけ、フランス革命軍のオランダ征服後、オランダの手形取引業 (Wechselgeschäft) がハンブルグに移ってきたためであった。フランスのアメリカへの支払ならびにイギリスの大陸同盟国への支払は、ハンブルグを經由して行われ、手形割引はいまや一段と普及し、商品取引の速度は著しく促進された。金融業務と商品取引業務 (Geld-und Warengeschäft) は、支店の形態あるいは外国商会との提携で、ハンブルグ商人と外国との恒常的な個人的関係によって維持されていた」。他方、クラインは、「ベルリンでは、地方的な手形取引が問題であった。というのは、国際的な取引では、シュプレー川をはさんだ都市は、まだ1770年では、何ら手形支払地ではなかった。たとえば、ベルリンとロンドンの手形取引は、実際には、ハンブルグを經由して処理された」とし、さらに、国際的な手形取引の伝統 (とくに、イタリアとオランダ間) をもつ大市都市フランクフルト・アム・マインに対しては、同市の取引所が、18世紀末、国家資金の需要に応ずる証券取引所 (Effektenbörse) に転換したと指摘した。このような説明によって、かれは、ドイツにおける貿易金融中心地としてのハンブルグの成立を強調したのである。⁵⁵⁾

したがって、ハンブルグの発展は、他のドイツの金融中心地、ベルリンやフランクフルトと著しく相違した傾向を示していきつつも、やがて、ベルリンを中軸とするドイツ金融構造において独自の役割を果していくのである。いずれにせよ、ドイツの貿易中心地となったハンブルグで貨幣資本に対する需要が急激に高まり、かくて、前期的商業資本の銀行資本への転化を促進し、一群の個人銀行家 (Privatbankiers) が輩出してくる。ポール (Pohl, H.) は、この事情を次のように説明している。

「ハンブルグにおいては、他のヨーロッパ商業都市と同様に、マーチャント・バンカー (Merchant Banker) 型が広まり、これは輸出商人としての活動以外に、度々、海運業や銀行業も経営し、海外に代理店 (Faktorei) を有していた。時代が経過するにつれて、商業や海運業が背後に、銀行業が前面に出てきて、マーチャント・バンカーが完全な銀行家 (Vollbanker) となった」。ハンブルグで最も古い銀行家は、オランダ出身の Johann, Berenbeng & Gossler (1769以降の名称)、南ドイツ出身の Jenish, イギリス出身の Parish & Co などであったが、18世紀末には、たとえば、Con-

55) Klein, E., a. a. O. SS. 145, 148~150, 151. たとえば、取式所業務においては、ベルリンがドイツの中央取引所として圧倒的比重を占めるにしても、証券取引が大半であり、商品取引は相対的にきわめて少なく、フランクフルトでは、ほとんどが証券である。ところがハンブルグでは、商品取引のウェイトが非常に高く、この面では、ベルリン取引所より絶対額でも大きい (Wormser, O., Die Frankfurter Börse, Tübingen, 1919, S. 229)。

rad Hinrich Donner (1798), Haller, Söhne & Co (1790), Hecksher & Co (1797), Newman & Co (1780), G. H. Koemmerer Söhne (1750), H. J. Merck & Co (1799), M. M. Warburg & Co, Solomon Heine (1818年に Heckscher & Co から生ずる) 以外にも 19 世紀に入って, Schröder Gebr & Co, L. Behrens & Söhne, Lieben Königwarter, Münchmeyer & Co などのマーチャント・バンクが次々と設立された⁵⁶⁾。こうして, 19 世紀の中期の株式銀行設立の気運の中で, 1856 年, ハンブルグのこれら著名な銀行家が, 商工業への信用供与の必要から Solomon Heine の指導下で Norddeutsche Bank を創立したのである。同行はイギリスの Hambros & Son in London, Londner Westminster Bank などと業務上の提携を結び, ロンドンとカルカッタに支店を設立した⁵⁷⁾。

また, 1870年, 外国貿易拡大の目的で輸出商 Theodor Will を中心とし, Conrad Hinrich Donner, M. M. Warburg & Co などが主体となって Commenz und Discont-Bank (後の Commenzbank) が誕生した。同行は, 海外金融業務として ランプール業務のみならず, London and Haneastic Bank にも参加し, また, 当時, 揺籃期にあった外国航路海運会社へも積極的に融資したのである⁵⁸⁾。同年また, 後にドイツ最大の銀行に成長する Deutsche Bank が創立された。同銀行の当初の目的は, ドイツとヨーロッパ諸国, さらに海外市場との取引の促進および容易化であり, 海外金融業務を主軸とするものであった。このため, まず, プレーメン (1871年), ハンブルグ (1872年), ロンドン (1873年) の各地に支店を設立し, とくに, これらの支店では手形引受業務を行った⁵⁹⁾。したがって, ドイツの銀行が海外業務を展開しようとする場合, ハンブルグに本店ないし支店を設置することがきわめて重要であり, リーサーの指摘するごとく, 「ハンブルグに支店を設立することが, 今日では, 原則である」⁶⁰⁾ともいわれた。

1909年, ハンブルグで海外金融業務を行っていた銀行をジーモンは次の 6 つの種類に区別した。

1. 商業信用 (Handelskredit) も取扱っているドイツの大証券銀行 (Effektenbanken), とくに Deutsche Bank と Dresdner Bank, およびハンブルグの大信用銀行 (Kreditbanken), つまり, Norddeutsche Bank, Kommerz und Diskontobank, Vereinsbank,
2. ハンブルグの個人銀行とマーチャント・バンカー
3. ドイツ海外銀行 (Überseebanken), die Deutsche Überseeische Bank, die Deutsche-Asiatische Bank, die Brasilianische Bank für Deutschland, die Bank für Chile und Deu-

56) Pohl, H., "Das deutsche Bankwesen (1806—1848)" in: Deutsche Bankengeschichte, Bd. 2, Frankfurt am Main 1982, S. 39.

57) Pohl, M., a. a. O. SS. 187~188.

58) 100 Jahre Commerzbank (1870—1970), Frankfurt am Main, 1970, SS. 39~50.

59) Hook, W., Die wirtschaftliche Entwicklung der ehemaliger Deutschen Banken im Spiegel ihrer Bilanzen, Heidelberg, 1954, SS. 48~49.

60) Riesser, J., a. a. O. S. 366.

tschland, die Deutsche Orientbank, die Deutsch-Südamerikanische Bank, die Deutsche Palästina-Bank, die Deutsch-Westafrikanische Bank, die Deutsch-Ostafrikanische Bank, die Deutsch Afrikabank,

4. イギリス海外銀行とそれ以外の国の海外銀行
5. イギリスのマーチャント・バンカー
6. 独立した海外銀行。

ハンブルグの輸出商に対する信用供与 (Kreditgewährung) は、もっぱら1—5のグループが行う。支払決済は、第1に、海外に開設された銀行、つまり3と4のグループの海外支店および6のグループによって容易になされる。海外輸入業者に対する信用供与の場合には、事情が異なる。圧倒的な大部分は、3, 4, 6のグループから信用を受けとるが、ほんの少数の大規模で著名な企業は、ヨーロッパの銀行信用を享受する⁶¹⁾」。

かくて、ハンブルグは、依然として前期的商業資本の末裔を含みつつも、かえって、これらの資本が個人銀行として、さらには株式銀行の結合資本として、ハンブルグの世界市場への関係およびドイツ産業革命の資本供与に大きな役割を果たし、その限りでは、近代的資本主義発展のテコとして機能したのである。同時に、ハンブルグの国際的貿易中心地としての発展は、ベルリン大銀行の支店、その系列下の海外銀行の本店・支店、他国の商業資本や銀行資本の吸引をひき起し、いわば、ドイツ金融資本の世界市場への窓口として、とりわけ商品輸出入の拠点として成長した。

その意味では、ハンブルグ経済圏は、ドイツのみならず、ドイツ経済圏の地帯的構造を超越して、世界市場と構造的関係をもつに至ったのである。

61) Simon, H. A., a. a. O. SS. 82~83.

また、ジーモンによれば、ハンブルグの個人銀行としては L. Behrens & Söhne, M. M. Warburg & Cie, マーチャント・バンカーとしては, Joh. Berenberg, Gossler & Cie, Schröder Gebrüder, Conrad Hinrich Donner, Münchmeyer & Cie, イギリス海外銀行としては, Anglo-South-American Bank, Hongkong und Shanghai Banking Corporation, Chartered Bank of India, Australia and China, Standard Bank of South Africa, British Bank of West-Africa などをあげている (Simon, H. A., a. a. O. S. 67)。