

第七章 商品の自然価格と市場価格

どの社会や地域でも、労働や資本の用い方ごとに賃金と利潤の平均相場がある。この相場は、社会全体の状況、すなわち貧富と経済の前進・停滞・後退の度合い、ならびに各職業の性質によって自然に定まる。

同様に、どの社会・地域・近隣にも地代の平均相場がある。詳しくは後述するが、その相場は、その土地を取り巻く社会や地域の一般的状況と、土地の自然の肥沃度および改良によって高められた肥沃度の双方によって決まる。

これらの平均相場は、その時点や地域で一般に成立する賃金・利潤・地代の「自然率」と呼べる。

商品の価格が、その時点と地域の自然率に従い、生産から市場投入までにかかる地代・賃金・利潤を過不足なく賄えるとき、その商品は「自然価格」である。

このとき、商品は「本来の価値」、すなわち売り手が市場に持ち込むまでに実際に負担した費用で売られている。世間で言う原価は再販売者の利潤を含まないが、通常の利潤率に達しない価格で売れば、その資本を他に回して得られたはずの利潤を逸するため、

取引は損失となる。しかも利潤は売り手の収入、すなわち生活の原資である。商品を整え市場に届ける間、売り手は職工の賃金（生計費）を前払いすると同時に、自身の生計費も通常見込まれる利潤に応じて前払いしている。ゆえに利潤が生じなければ、その商品は真のコストを回収していない。

したがって、その利潤を確保できる価格は、一時的な特価の底ではないが、長く売れ続けるための最低水準である。少なくとも、経済的自由が完全で、望めば随時商いを替えられる環境ではそうである。

商品の通常の実売価格は「市場価格」と呼ばれ、これは自然価格を上回ることも下回ること、また一致することもある。

各商品の市場価格は、実際に市場に出る量と、その品の自然価格（市場に出すのに必要な地代・労働・利潤の合計）を支払う用意のある人々の需要との関係で定まる。こうした人々を有効需要者、その需要を有効需要と呼び、単なる絶対的需要とは異なる。たとえば、極めて貧しい人が六頭立ての馬車を望んでも、そのために馬車が市場に現れることはない。

市場に出回る量が有効需要に満たないと、自然価格を払う意思があっても全員が必要

3 第七章 商品の自然価格と市場価格

量を確保できず、欠乏を避けようと一部が高値で買うため、買い手同士の競り合いが生じて市場価格は自然価格を上回って上昇する。上げ幅は不足の大きさと、競争者の富や嗜好・虚栄が競争心をどれほど煽るかに左右され、富が同程度でも、その品の重要度が高いほど競争は激しい。ゆえに、都市の包囲や飢饉のときには生活必需品が法外な高値に跳ね上がる。

供給量が有効需要を上回ると、自然価格を払う買い手だけでは捌けず、余剰分はより低い価格で売らざるを得ない。その低価格が相場全体を押し下げ、市場価格は自然価格を割り込む。下げ幅は、余剰が売り手間の競争をどれほど強めるかと、どれほど早く在庫を手放す必要があるかで決まる。とりわけ非耐久の生鮮品では競争が一段と激しく、オレンジの過剰は古鉄の過剰よりも大きな値崩れを招く。

市場に持ち込まれた数量が有効需要にちょうど見合うと、市場価格は自然価格と一致する（少なくともほぼ一致する）。手持ちの全量はその価格なら売れるが、より高値では売れない。売り手同士の競争はこの価格の受け入れを促すが、これより低い価格の受け入れまでは強制しない。

どの商品でも、持ち込まれる量はおおむね有効需要に合うよう自然に調整される。市

場に運ぶため土地・労働・資本を投じる供給側には過剰を避けることが有利であり、供給側以外の人々には不足を避けることが有利だからである。

供給が有効需要を上回る局面では、価格構成のいずれかが自然率を割り込む支払いとなる。地代が割れば地主は一部の土地を供出から外し、賃金や利潤が割れば労働者や事業者が当該部門から労働力や資本の一部を引き揚げる。やがて供給量は有効需要に見合うまで縮み、各要素の価格は自然率へ、総価格は自然価格へ戻る。

反対に、市場への持込量が有効需要に満たないと、価格のどこかの要素が自然率を超えて上がる。地代が上がれば地主は当該品目に回す耕地を広げ、賃金や利潤が上がれば働き手や業者が利に導かれて労働と資本を追加し、生産と出荷を増やす。こうして供給はほどなく有効需要に追いつき、各要素は自然率へ、全体の価格は自然価格へ落ち着く。

したがって自然価格は、あらゆる商品の価格が常に引き寄せられる中心である。予期せぬ出来事が価格を長く高止まりさせたり、逆にいくぶん押し下げたりすることはあるにせよ、いかなる障害があっても、価格は静かな中心へと回帰しようとする傾向を保ち続ける。

この仕組みにより、特定の商品を市場に供するため毎年投じられる産業の総量は、自

然に有効需要へ合わせて調整される。狙いは常に、需要を満たすに足りて、それ以上ではない「ちょうどよい量」を供給することにある。

同じ労働投入でも、年によって産出が大きく変わる産業もあれば、毎年ほぼ同量を生む産業もある。農業では、同じ人数でも穀物・葡萄酒・油・ホップの収量が年々大きく違うが、紡績や織布では、同じ人数なら麻布や毛織物の生産量はほぼ一定である。前者は有効需要に合わせられるのが平均収量までで、実収量が平均から大きく乖離しがちなため、供給は需要を大きく超過したり不足したりする。その結果、需要が一定でも市場価格は大きく振れ、自然価格を大きく下回ることも上回ることもある。他方、後者は同一労働の産出がほぼ一定で有効需要に合わせやすく、需要が変わらなければ市場価格はおおむね安定し、自然価格に一致または接近する。麻布や毛織物の価格が穀物ほど頻繁にも大幅にも動かぬのは、麻布や毛織物が主として需要に反応するのに対し、穀物は需要のみならず供給の大きく頻繁な変動にも左右されるからである。

商品の市場価格の一時的な変動は、主に賃金と利潤の部分に表れ、地代への影響は小さい。金額を固定した金銭地代は、率にも実質価値にも変化を及ぼさない。他方、収穫物の一定割合や一定数量で支払う物納地代は、その年の金額価値こそ作物の相場に応じ

て増減するが、年率はほとんど動かない。貸借の条件を定める際、地主と小作は短期の相場ではなく、その産物の平均的価格を基準に地代率を取り決めるからである。

こうした振れは、市場における商品の過不足ないし労働の過不足に応じて、賃金と利潤の価値と率の双方に及ぶ。たとえば国喪が布告されると、黒布は恒常的に品薄となつて値上がりし、在庫を持つ商人の利潤は増えるが、織工の賃金は動かない。不足しているのはこれからの労働ではなく、既に仕上がった商品、すなわち済んだ仕事だからである。これに対し、仕立て職の賃金は、仕立ての手が不足し、これからの仕事への需要が供給を上回るために上がる。逆に、色物の絹や布は値下がりし、その在庫を抱える商人の利潤は減り、さらにこの種の商品の需要は半年、時には一年止まるため、その品に従事する職工の賃金も下がる。ここでは商品にも労働にも過剰が生じている。

もっとも、市場価格が常に自然価格へ収斂するとは限らない。不測の事件や自然条件、または行政の特別規制が作用すると、多くの品目で自然価格をかなり上回る水準が長く続くことがある。

有効需要の増加で市場価格が自然価格を大きく上回ると、その市場を供給する者は通常この上振れを秘匿する。周知となれば高利・高収益に惹かれた新規参入が殺到し、供

給が有効需要を満たして市場価格はほどなく自然価格へ、時には当面その下にまで調整されるからである。市場が供給者の居住地から遠い場合、秘密は数年保たれ、その間は異常利潤（超過利潤）を独占し得るが、かかる秘密は長命であることが稀で、その利潤も概ね秘密の寿命を超えては続かない。

製造上の秘密は商業上の秘密より長く守りやすい。例えば、材料費を半分に抑えて所定の色を出す術を得た染色職人は、経営が巧みなら生涯その優位を保ち、秘伝として家に伝えることもできる。この余剰利得の実体は、実は私的な熟練労働に支払われる高い賃金にほかならない。ただし、その上乗せは手持ち資本のあらゆる部分で繰り返し生じ、総額は資本規模に比例して現れるため、通念上は「資本の異常利潤」と見なされがちである。

この種の市場価格の上振れ・高止まりは偶然の要因に因るが、その効果が幾年にも及ぶことがある。

ある種の自然産品は土壌や立地に厳しい条件を要し、広大な国土でも適地の総量が有効需要に満たぬことがある。その場合、市場に出た全量は、産地の地代と、生産・出荷に要した賃金と資本の利潤を自然率で賄う水準を超える価格でも買う意思のある者に悉

く売れる。この高値は幾世紀にもわたり続くことがあり、とりわけ価格中の地代部分は通例自然率を上回る。フランスの一部の優良な葡萄畑のように、卓越した土壌・立地が生む名品の地代は、近隣の同等に肥沃で手入れの行き届いた土地の地代と必ずしも比例しない。他方、その品を市場に出すための賃金と利潤は、近隣の他の労働・資本の使途と比べても、概して自然な比率から大きく外れない。

かかる市場価格の持続的な上振れは、有効需要の完全充足を恒常的に妨げる自然要因に起因し、理論上は半永久に続き得る。

個人や交易会社に独占を付与すれば、商取引や製造における秘伝と同様の効果が生じる。独占者は意図的に供給を絞って市場を慢性的な品薄に保ち、需要を満たさぬまま商品其自然価格をはるかに上回る値で売り、自らの取り分（賃金や利潤）を自然な相場を大幅に超える水準へ押し上げる。

独占価格は常に取り得る最高値である。これに対し自然価格（自由競争価格）は、常にはないが、相当の期間にわたって成立し得る受取可能な最低値である。前者は買い手が支払いに同意すると見込まれる限界額、後者は売り手が事業を維持しつつ通常受け取れる底額を指す。

会社や同業団体への排他的特権、徒弟制度、特定職業への参入を絞る規制は、強弱こそあれ同じ方向に作用する。すなわち広義の独占として長期に働き、特定の職業群に属する商品の市場価格を自然価格より高く保ち、その分野の賃金と投入資本の利潤を自然率をいくぶん上回る水準に維持しがちである。

この種の市場価格の高止まりは、その原因たる政府の政策・規制が存続する限り、持続し得る。

特定の商品の市場価格は、長く高止まりすることさえあれば、自然価格を下回ったまま持続することは稀である。支払いが自然水準を割り込めば、関係者は直ちに損失を察し、土地・労働・資本の投入を引き揚げるため、供給はまもなく有効需要に見合う水準へ縮み、市場価格は自然価格へ復帰する。少なくとも経済的自由が完全な環境ではそうなる。徒弟制や同業組合法等は、好況時には職人賃金を自然率を大きく上回る水準へ押し上げ、不況時には逆に自然率を大きく下回る水準へ押し下げることがある。前者は参入を狭め、後者は職人の転業を妨げるからである。ただし下押しの効き目は長続きせず、賃上げが数世紀に及ぶことはあっても、賃下げが好況期に育った世代の在職期間を超えて続くのは稀で、彼らの退場とともに養成人数はやがて有効需要に見合う水準へ自然に戻

る。幾世代にもわたり賃金や利潤を自然率以下に抑え込めるのは、父の職を宗教的に強制し転職を冒涇としたインドスタンや古代エジプトの如き苛烈な統制の場合に限られる。以上で、商品の市場価格が自然価格から逸脱する現象について、当面述べておくべき要点を尽くした。しかも、その逸脱が一時的であるか恒常的であるかは問わない。

自然価格もまた、賃金・利潤・地代の自然率に即して変動する。これらの率は、社会の貧富および経済の前進・停滞・後退といった局面により左右される。続く四章では、かかる変動の要因を、できる限り明快に詳述する。

第一に、賃金水準を自然に定める要因は何か、またそれらが社会の豊かさ・貧しさ、前進・停滞・後退の各局面からどのような影響を受けるのかを明らかにする。

第二に、利潤率を規定する自然要因は何か、さらにそれらが社会の進展・停滞・衰退といった変動によっていかに左右されるのかを示す。

賃金や利潤の金額は、労働や資本の職種ごとに大きく異なる。それでも、労働の各職種の賃金どうし、資本の各職種の利潤どうしには、一般に一定の比率が見いだされる。

この比率は、後述のとおり、各職種の固有の性格と、その職が営まれる社会の法制・政策の双方に依存するが、法・政策の影響が大きいとしても、社会の貧富や前進・停滞・

後退の局面によつてはほとんど変わらず、いずれの局面でも同じか、きわめて近い水準にとどまる。第三に、私はこの比率を規律する事情のすべてを明らかにする。

第四にして最後に、地代を左右する要因と、土地の産物の実価格を上下させる要因を論じる。