

独占資本主義と停滯(Ⅰ)

—「フィスカル・ポリシー」論序説—

土 生 芳 人

はしがき

- 1 1920年代の資本蓄積の構造と動態
 - (1) 概 説
 - (2) 大企業と中小企業
 - (3) 貯蓄と投資 (以上本号)
 - 2 1930年代の資本蓄積の構造と動態
 - 3 独占資本主義と停滯
- むすび

は し が き

現在、「フィスカル・ポリシー」という言葉は有効需要水準の調整による「経済の安定」を目的としておこなわれる財政政策を指す用語として使用されている。「経済の安定」とは高雇用水準、物価の安定、国際収支の均衡などの維持・達成をいうのであり、したがって、たとえば民間経済が不況におちいり、失業が増加する傾向にあれば、財政の規模の増大やその黒字幅の縮小・赤字幅の拡大によって有効需要を喚起することが「フィスカル・ポリシー」の任務とされ、逆に民間経済がインフレ傾向を示せば、財政規模の縮小やその黒字幅の拡大・赤字幅の縮小によって有効需要を押し下げることがその任務とされることになる。いいかえれば、景気循環対策ないし景気変動対策としての財政政策が「フィスカル・ポリシー」と呼ばれているものの内容をなすといつてよいであろう。だが、このような理解が定着するにいたるのは第2次大戦後しばらくたってからのことである。それまでは、「フィスカル・ポリシー」は必ずしもそのようなものとして理解されていたわけでは

なかった。

改めてのべるまでもなく、「フィスカル・ポリシー」という言葉が広く使用され、その役割が重視されるようになるのは1930年代半ば以降のことであるが、当初この言葉のもとで念頭に置かれていたのはもっぱら不況対策としての財政政策であった。すなわち、不況を克服し、雇用を増大させるために有効需要水準を高めることが「フィスカル・ポリシー」の課題であり、内容であると考えられていたのであって、現在のように、いわゆるデフレ・ギャップを埋めると同時にインフレ・ギャップをも埋めるという両面の任務をもつものとされていたわけではない。そしてそれは、1930年代が資本主義にとって史上例をみないほど深刻な不況と大量の失業の時期であり、圧倒的に重要な政策的課題は不況の克服と雇用の増加にあったという事実、さらに「フィスカル・ポリシー」に理論的根拠を与えたケインズ経済学も、現代資本主義に特徴的な難点を有効需要の不足にあるととらえ、失業問題の解決のためには需要の政策的創出が不可欠であるとする理論構造をもつものであった点を顧みるならば、むしろ当然のことであった。裏からいえば、有効需要水準を押し下げ、物価騰貴を抑えるという機能は、まだ当時は「フィスカル・ポリシー」の負うべき任務の一つとはほとんど考えられていなかった。このように「フィスカル・ポリシー」は何よりもまず不況克服策として、そしてそのための需要創出策として登場・発展したのであり、われわれはここで改めてそのことを銘記しておきたいと思う。いってみれば、不況の克服とそのための需要の創出こそが「フィスカル・ポリシー」の本源的・本来的な課題なのであり、いま一つの任務はこの課題の達成ののちに、ないしそれに付随して発生した社会・経済問題に対処するために、新たに「フィスカル・ポリシー」が担わされるにいたった派生的課題であるとみて不当ではないであろう。

さて、「フィスカル・ポリシー」についての上記の理解を前提にしたうえで、われわれは小論で、現代資本主義におけるその登場と発展の根拠を明ら

かにする作業を試みたいと思うのであるが、いうまでもなく、この作業をなしとげるのは容易なことではない。政治的には、全般的危機という表現に示されるような、ロシア革命を画期とする資本主義諸国における体制的不安定性の増大がその一つの重要な前提的条件となっていたことは明白であって、これについてはおそらく、さしたる異論はないであろう。また経済的にいっても、それが30年代の深刻な不況と密接不可分な関係にあること、すなわちこの不況の所産とみなされるべきものであること、その限りでは同様に異論はありえないであろう。それはすでにのべたように、「フィスカル・ポリシー」が何よりもまず不況克服策として登場してきたという事実だけからいっても明瞭である。問題はこの不況の原因と性格をどのように理解するかということであり、それについての正当な理解なしには「フィスカル・ポリシー」の意義と役割も結局明らかにはなりえないのであるが、肝心のこの点になると、まだほとんど理解の一致はみられないのが現状であるように思われる。したがって、われわれがまず取り組むべき課題はこの点についての理解を深めることでなければならない。

われわれは小論でそれについての一つの試論を提出してみたいと考える。といってもむろん、われわれにもこの問題に包括的に取り組むだけの準備があるわけではない。おそらく、同じく30年代の不況であっても、世界的地位も違い、産業構造も資本主義の発展の程度も異なるそれぞれの国について、それぞれ別の回答が用意されねばならないという面も強いであろう。そこで当面、ここでの分析対象はアメリカ合衆国（以下、アメリカと略称する）に限定することにする。すなわち、アメリカの事実即して、30年代の深刻な不況の原因と性格がいかなるものであったかを検討することにする。アメリカは当時の不況の中心地であっただけでなく、「フィスカル・ポリシー」の宗主国ともみなされてきた国であるから、まずアメリカに焦点を定めることは不当な選択ではあるまい。

こうしてアメリカに焦点を定めた場合、われわれの見地によれば、30年代

の不況の原因と性格の分析にさいしてとくに重視されねばならないのはその資本主義の独占的構造である。資本主義の独占的構造はその蓄積動向を規定することをつうじて景気の動向を左右する。そうした関連を明確にする意図でもって、小論ではまず、1920年代のアメリカの資本蓄積動向を、ついで30年代のそれを追跡する。さらにそのあとで、これによって明らかとなる事実を踏まえて、資本主義の独占的構造がその蓄積過程にいかなる問題を発生させ、その経済発展をいかに制約するかについて、やや一般的な形で考察する。それらをつうじて、現代資本主義における「フィスカル・ポリシー」の根拠と意義の理解に資することが小論の狙いである。なお、19世紀末ないし20世紀初頭における独占段階への移行と、1930年代における「フィスカル・ポリシー」登場の事実との対比から直ちに生じるであろう上記のわれわれの見地への疑問にたいしては、のちの行論のなかに回答がみいだされるはずである。

1 1920年代の資本蓄積の構造と動態

(1) 概 説

1920年代のアメリカの資本蓄積動向の検討にさいして、予め念頭におかれるべき事実が二つある。その一つは20年代における独占支配の拡大強化である。

ドイツと同様アメリカでも、独占が確立したのは19世紀末ないし20世紀初頭の時点であるといわれている。むろん鉄鋼とか石油とかの生産財部門についてはそういつてよいのであるが、しかし独占資本の支配は元来、生産財部門だけに限定されるべきものではなかった。第一次大戦後になると、それまで競争的企業に委ねられてきた消費財部門の多くでも独占が確立されるようになり、独占体制が資本主義経済にもつ重味は格段に強まってくる事実をみおとしてはならない。とくにアメリカの場合、この過程はその所得水準の高さと国内市場の広さに支えられて先駆的に進行するのであって、1920年代に

第1表 工鉦商業最大100社への資産集中度および参入・脱落会社のウェイトの推移

	1909	1919	1929	1935	1948	1958
100社の資産総計(100万ドル)	8,340	17,574	29,406	25,184	49,189	109,376
全工鉦商業会社資産に占める比率(%)	17.7	16.6	25.5	28.0	26.7	29.8
100社からの脱落						
¹⁾ 社数	40	31	16	20	16	
100社資産に占める比率(%)	17.8	19.0	7.5	7.8	6.0	
100社への参入						
²⁾ 社数		40	31	16	20	16
100社資産に占める比率(%)		31.3	18.5	5.6	8.9	8.2

(注) 1) 次の表示年までのあいだに脱落した社数。

2) 表示先行年から当該年までのあいだに参入した社数。

(資料) N. R. Collins and L. E. Preston, *The Size Structure of the Largest Industrial Firms 1909—1958*, in *The American Economic Review*, vol. 51, 1961, p. 989.

おける自動車工業を中心とする耐久消費財部門や電力・電灯・電話などの公益事業部門での独占支配の確立はそれを示すものにほかならない。⁽¹⁾ 生産財部門だけでなく消費財部門をもふくめて、基幹産業部門のほとんどすべてに独占の支配がくまなく及ぶようになった点に、20年代のアメリカ経済の重要な特徴がみられるのである。⁽²⁾

こうした独占資本の拡大強化はまた同時に、巨大企業への資産集中の進展

(1) 例を自動車工業にとって、この過程の進行を示す事実をあげておこう。

自動車工業では製造会社数は今世紀に入って急速に増加しはじめ、1913年には70社となり、大戦中さらに増加して21年にピークの88社になった。その後弱小企業の淘汰が急速に進み、26年までに半減して44社となる(W. Adams, *The Structure of American Industry*, 3rd ed., 1961, p. 315; 吉富勝『アメリカの大恐慌』日本評論社、1965年、81ページ)。

同時に、巨大企業の市場占有率も急速に高まり、フォード、G.M. 2社の市場占有率(乗用車)は1911年の28%から25年には60%、29年には64%へと上昇する。これにクライスラーを加えた3社の占有率は、29年には72%に達した(玉野井芳郎編『大恐慌の研究』東京大学出版会、1964年、220ページ)。アメリカ自動車工業における独占体制の確立時点は20年代中期にあったことが分かるであろう。

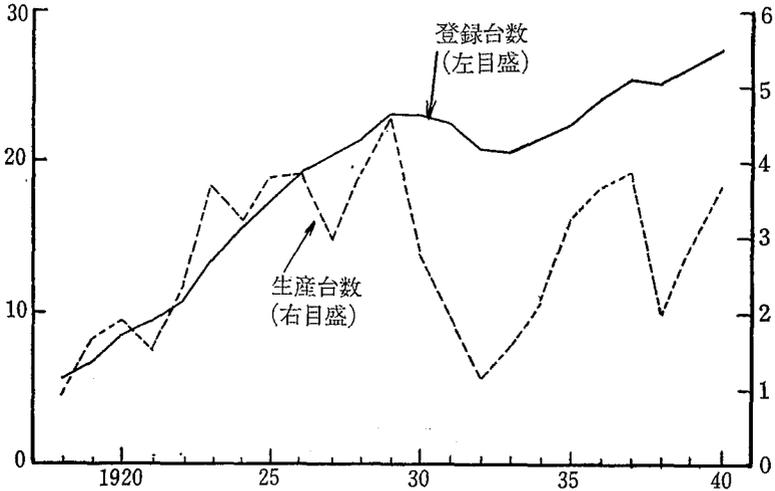
(2) 吉富、前掲書、第一章第三節、参照。

ともなって現われている。第1表によれば、工鉱商業における最大100社への資産集中度は1919年には16.6%であったが、この比率は29年には25.5%、35年には28%に上昇した。20年代に集中が大きく進行したこと、さらに大恐慌期にそれが一段と進行したことが分かる。そのうえさらに、最大100社からの脱落企業数も、最大100社への新規参入企業数も、またそれらの企業の資産が100社中に占める比率も、20年代以降大きく低下している点にも注目する必要がある。そこにわれわれは、20年代以降における巨大企業の安定度の増大と参入障壁の強化をみることができるであろう。以上の事実はもし独占資本主義的蓄積の特質をみようとするならば、第一次大戦前の時期よりもむしろ1920年代以降の時期こそが選ばれるべきであることを示している点で重要である。

念頭に置くべきいま一つの点は、1920年代のアメリカには投資を刺戟する大きな、特別の要因が存在したことである。その第1は自動車の急速な普及であり、第2は建築ブームであった。この両者に共通の契機となり、背景となったのは第一次大戦を境とする実質所得水準の大幅な上昇と、戦時貯蓄の戦後における購買力化であった。建築ブームの場合にはさらに、第一次大戦中の建築の断絶から住宅不足が生じていたこと、自動車の普及が郊外住宅の建設を促したことなどが、それをいっそう刺戟する要因として作用した。

まず自動車生産の増加を乗用車生産台数の推移でみておけば、1918年の94万台から20年には191万台、23年には362万台へとうなぎ昇りの増加を示している(第1図参照)。その後、伸びが鈍化するが、29年にはさらに一段と飛躍して459万台になる。これは第二次大戦後しばらくたつまで更新されることのなかった記録である。それに伴って自動車の使用台数も大きく増加したことは、第1図に併記した乗用車登録台数の急増によって知ることができよう。こうした事実が当時のアメリカ経済に大きな影響を与えたのは当然である。自動車生産の急増は自動車工業への多額の新投資を伴っただけでなく、鉄鋼をはじめ、ゴム、ガラスなどへの莫大な需要を生み出すとともに、関連産業への投資

第1図 乗用車の生産台数と登録台数(100万台)



(資料) U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957*, 1961, p. 462; 玉野井編, 前掲書, 531ページ。

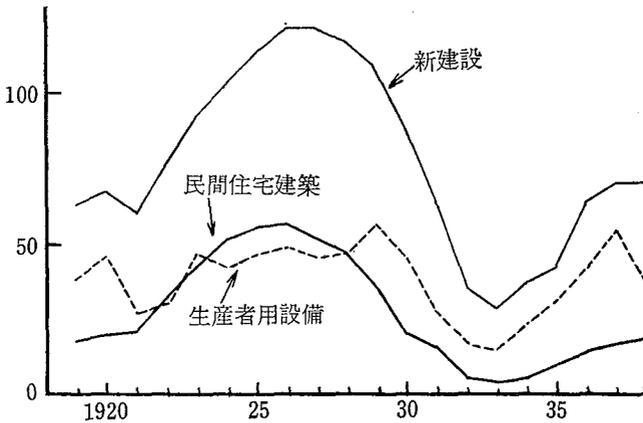
をも大いに刺戟した。たとえば鉄鋼についていえば、自動車工業は1919年には製鋼所・圧延工場の純産出総量の3.5%を購入したが、29年までにこの比率は12.1%にたかまったといわれている⁽³⁾。だが、自動車の場合いっそう重要なのは、その使用台数の急速な増加が、州および地方政府による活潑なハイウェイ建設を招いたこと⁽⁴⁾、さらに石油産業や多くのサービス産業(ガソリン・スタンド、自動車修理工場、モーター、保養地等)の発展を強く刺戟したことである。P. A. バランとP. M. スウィージーは「これら全ての捌け口によって吸収された資本の額は、自動車工業自体に対する投資額を何倍も上廻るものであることが明らかである⁽⁵⁾」とのべている。

(3) 吉富, 前掲書, 25ページ。

(4) この点については林健久「アメリカの州・地方財政—1920年代—」(『経済学論集』第39巻第2号, 1973年7月)参照。

(5) P. A. Baran and P. M. Sweezy, *Monopoly Capital*, 1965, p. 220, 小原敬士訳『独占資本』岩波書店, 1967年, 267ページ。

第2図 新建設額と生産者用設備支出額（億ドル）



- (注) 1) 「新建設」は民間建設と公共建設の両者を含む。民間建設は住宅建築、非住宅建築、公益事業建設等からなる。公共建設は道路建設、公共建築等からなる。いずれの場合も維持・補修費は含まない。
- 2) 「生産者用設備」は民間生産者用設備 (private producer's equipment) を指し、工場建築 (plant) は含まない。

(資料) 「新建設」「民間住宅建築」は *Historical Statistics of U. S.*, p. 379, 「生産者用設備」は G. Terborgh, *Estimated Expenditures for New Durable Goods 1919—1938 (Federal Reserve Bulletin, Sept., 1939, p. 733)*.

他方、建築については、建築支出それ自身が真に巨大であったことが注目されねばならない。A. H. ハンセンはこの時期の建築活動の盛況について、21年から「驚異的な上昇」を始め、20年代中頃には「前古未曾有の頂点に達し、1928年に急激な衰退をみるまで最高度の活気を続けた」と書いているが、そのおおよその様相は第2図から知ることができよう。これで分かるように、この時期の建築ブームで中心的役割を演じたのは民間住宅建築であった。民間住宅建築額は20年代中期には生産者用設備投資額 (equipment のみ)

(6) A. H. Hansen, *Fiscal Policy and Business Cycles*, 1941, p. 25. 都留重人訳『財政政策と景気循環』日本評論社、1950年、14ページ。

を大きくこえている。これに非住宅建築、公共事業、道路などを加えた新建設総額は、前記設備投資額の2.5倍前後の規模に達するのである。こうした莫大な額の建築支出が鉄鋼、木材、セメント、ガラス、耐久消費財などにたいする大きな追加需要を生み、これらの部門への多額の追加投資を招いたことは改めてのべるまでもない。われわれは1920年代のアメリカ経済について考える場合、以上でみた自動車の急増と建築ブームがその活況を維持するうえで巨大な役割を果たしていた事実を忘れてはならない。

(2) 大企業と中小企業

さて、以上の点を念頭においたうえで、1920年代のアメリカの資本蓄積動向の検討に進むことにする。われわれはここで、分析の素材として、NBER (National Bureau of Economic Research) の製造業会社にたいするサンプル調査によって明らかとされたデータをとりあげる。⁽⁷⁾

この調査では調査対象が大企業 (large manufacturing corporations) と中小企業 (small and medium-sized manufacturing corporations) とに大別され、調査の結果もこの2種類の企業グループに分けて集計されている。ここで大企業というのは資産額500万ドル以上の製造会社であり、中小企業とは資産額5万ドル～500万ドルの製造会社である。調査の対象となった企業数は大企業では45社、中小企業では73社である。

いま、大企業の45社についてその部門別分布および、そのうちアメリカの最大100製造会社中に含まれる企業数を示せば第2表のようになる。⁽⁸⁾表中、

(7) 本稿で使用するデータは S. P. Dobrovolsky, *Corporate Income Retention 1915-43*, 1951, および F. A. Lutz, *Corporate Cash Balances 1914-43*, 1945, に収録されている統計表による。

(8) この45社の社名およびその所属部門は Lutz, *op. cit.*, pp.104-05 に示されている。他方、コリンズとプレストンの前掲共同論文 (*The Size Structure of the Largest Industrial Firms 1909-1958*, pp. 1005-11) には1909年、19年、29年、35年、48年および58年の各時点におけるアメリカの最大100製造会社 (資産額による) の社名、資産額および順位を示すリストが付けられている。そこで、この両者を突き合わせてみると、調査対象となった45社のうち、上記の各時点で最大100社

1929年の欄はその時点での最大100社に含まれる企業数であり、1909～58年の欄は1909年、19年、29年、35年、48年、58年のいずれかの時点で最大100社中に含まれたことのある企業数である。これをみれば、調査対象が大企業

第2表 NBER 調査企業の部門別分布と
最大100製造会社中に含まれる社数

部 門	調 査 企 業 数	最大100製造会社中 に含まれるもの	
		1929年	1909～58年
農業機械	3	1	2
自動車	5	1	2
建築材料	2	0	0
化学	4	1	2
鉄鋼	6	5	5
食品	1	1	1
工業機械	4	1	2
精肉	3	2	3
石油	7	7	7
繊維	5	0	0
煙草	4	4	4
輸送機械	1	0	1
合 計	45	23	29

(資料) Lutz, *op. cit.*, pp. 104—05;
Collins and Preston, *op. cit.*,
pp. 1005—11.

業の支配的な製造業各部門にわたっていることのほかに、全体として巨大企業の占めるウェイトが高いことが分かる。1929年で見ると45社中、23社までが、すなわち半数以上が最大100社に属する巨大企業であり⁽⁹⁾、さらに、1909年から58年までの上記いずれかの時点で最大100社に入ったことのある企業をとれば、その数は29社にものぼる。すなわち、調査企業のほぼ3分の2は最大100社か、それに準じる地位にある巨大企業であったわけである。別の指標としてこれら45社の1社当たり平均資産額をとると1929年の時点で約2億5000

万ドルになるが(後掲第3表から算出)、これは当年における全製造会社中、上位32番目の巨大企業の資産額に等しい⁽¹⁰⁾。これらの事実から、大企業とはいってもそのなかで主要な部分

に含まれたものの社名およびその所属部門が分かる。第2表はこのような手続きで作成した。

(9) 1929年における資産額第1位の企業は U. S. Steel Corp., 第2位は Standard Oil Co. (New Jersey), 第3位は General Motors Corp., 第4位は Bethlehem Steel Corp. であるが、これらの企業は全てこの45社のなかに含まれている。

(10) Collins and Preston, *op. cit.*, p. 1008.

占めているのは巨大企業であり、それがこのグループ全体の動向を左右するだけの重みをもっていたことを知りうる。このような巨大企業が独占的企業であることはいうまでもないから、NBERの大企業についてのデータはすなわち、当時のアメリカ製造業における独占的企業についてのデータを示すものとみることができよう。

他方、中小企業のデータについては、独占資本主義下での大企業がたんなる大企業ではないのと同様に、ここでの中小企業もたんなる中小企業ではない点に注意せねばならない。それは原料・製品の取引関係、下請関係などをつうじて独占的企業によって収奪され、独占的企業に対して経済的弱者の地位に置かれている企業であり、さらに、独占的企業による参入障壁によって成長産業から締めだされ、その多くが発展の展望をもちえない停滞的部門に吹き寄せられざるをえない運命にある企業である。そういうものとしてそれは、いわば独占的企業の対偶をなすものとしての、すなわち非独占的企業を代表するものとしての中小企業なのである。したがって、われわれはNBERの中小企業についてのデータのなかに非独占的企業についてのデータを読みとることができるし、またそうすることが必要であろう。以上の点に留意したうえで大企業、中小企業それぞれのデータの分析に進むが、検討の中心はおいおい明らかとなるような理由によって、純利益(=税引き利益)、内部資金(減価償却額+留保利益)および設備投資(plantとequipmentに対する粗投資。以下とくに断らないかぎり同様)の三者に置くことにする。

大企業についてのデータは第3表に示されている。これに明らかなように、大企業の純利益は表示の期間をつうじて大幅な増加をとげ、その利益率にも顕著な上昇傾向がみられるが、その一つの条件となったのは20年代における巨大企業製品の需要と生産の急増であった。20年代のアメリカでは工業生産は総じて大きな伸びを示したが、とりわけ顕著な伸びを示したのは巨大企業製品の生産であった。第4表にあるように、全製造業の生産は21年から29年までのあいだに93%だけ増大したが、鋼塊・鋳物、乗用車、ガソリン、

第3表 大製造会社(45社)についてのデータ(1922~29年)(100万ドル)

	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929
1 総 資 産	8,409	8,707	9,283	9,412	9,892	10,552	10,677	11,225
2 純 利 益	334	559	539	728	886	769	1036	1266
3 利益率(2÷1)(%)	4.0	6.4	5.8	7.7	9.0	7.3	9.7	11.3
4 配 当	248	300	316	369	472	538	594	654
5 留 保 利 益	86	258	223	359	413	231	442	611
6 減 価 償 却	187	226	239	290	338	274	388	443
7 内部資金(5+6)	273	484	462	649	751	605	830	1054
8 設備投資(11-10)	264	353	315	582	553	631	451	670
9 自己金融化率 (7÷8)(%)	103	137	147	112	136	96	184	157
10 在 庫 変 動	-17	162	-42	101	91	-40	14	149
11 実 物 投 資	247	515	273	683	644	591	465	819

(資料) Dobrovolsky, *op. cit.*, pp. 110, 114, 116; Lutz, *op. cit.*, p. 117.

第4表 工業生産の推移(1921~29年) (1921年=100)

	全製造業	銅塊・ 鋳物	乗用車 (生産台数)	ガソリン (使用量)	電気冷 蔵 庫	人造絹糸
1921	100	100	100	100	100	100
22	130	180	155	123		161
23	150	227	247	155	360	233
24	143	192	217	192		242
25	160	229	259	225	1,500	340
26	167	244	258	260		418
27	167	227	200	294	7,800	503
28	173	261	260	322		648
29	193	285	312	371	17,900	809

(資料) *Historical Statistics of U. S.*, pp. 409, 415-17, 462; 玉野井編, 前掲書, 531ページ。

電気冷蔵庫, 人造絹糸等の巨大企業製品の生産は, いずれもこれをはるかに上廻る率の増進を示している。このような生産の急増によって, 大企業では, より徹底した大量生産方式の採用を中心とする生産合理化の推進と, それによる労働生産性の大幅な上昇が可能となった。

だがむろん、労働生産性の上昇はそれだけでは必ずしも利益の増加をもたらすものではない。少くとも利益率の急増を可能にするものではない。もし自由競争経済を前提すれば、労働生産性の上昇はそれに見合う製品価格の下落をもたらすはずであり、それによって費用の低下が相殺される結果となるであろう。重要なのは、20年代のアメリカの巨大企業の場合、その製品価格が労働生産性の上昇に見合うほどには下落しなかったことである。自動車でいえば、製品単位量当たり必要労働量は23年から26年までのあいだに11.2%、26年から29年まででは21.5%も減少したが、その価格は23～26年に6.5%の低下を示しただけで、26～29年にはまったく変化していない⁽¹¹⁾。鉄鋼でも単位量当たり必要労働量は23～29年に36.7%だけ減少したのに対して、価格の下落は14%にとどまった⁽¹²⁾。これが独占体制の強化に伴う価格の下方硬直化を示すものであることはいうまでもない。20年代における大企業の利益の急増は、こうした事情のもとでの費用・価格関係の改善に条件づけられて生じたものであった。それは独占体制の強化と不可分の関係で生じたものであるといわねばならないのである。

こうした利益の急増に伴って留保利益もまた大きく増大した。したがってそれに減価償却額を加えた内部資金にもいちじるしい増加がみられる。だが注目を要するのは、設備投資額がこの内部資金をほとんどつねに下廻っている事実である。表示の期間でいえば、設備投資額が内部資金を多少ともこえたのは27年だけであり、他の年には全て前者が後者を下廻っている。この全期間の合計額では、内部資金が設備投資額を33.8%だけ上廻るという計算になる。われわれはそこに、独占的企業に特徴的な投資ビヘイヴィアが明瞭に現われているのを見落としてはならない。

独占的企業とはいうまでもなく、独占価格を維持することによって独占利潤を確保しうる地位にある企業であるが、独占価格を維持するためには供給

(11) 吉富、前掲書、128—29ページ。

(12) 同書、137ページ。

の制限を、したがってまた生産の制限を必要とする。いかに資金が豊富であっても、ある限度をこえて生産を拡大することは独占価格を掘り崩し、利潤を減少させる結果となるにすぎない。したがって、独占的企業においては投資の制限がその本質的属性となる。その点で、独占的企業の投資ビヘイビアは自由競争経済の企業のそれと根本的にことなる。供給を制限することによって価格を支配しうる地位にない自由競争企業の場合、利益率が高く、しかもそれが上昇傾向にあれば当然、その資金をフルに利用した設備の拡張がおこなわれるはずであろう。そればかりか、利益率の高い企業にとっては外部資金の導入も困難ではないはずであるから、内部資金を大きくこえる投資さえおこなわれて然るべきであろう。したがって、20年代のアメリカの大企業がその内部資金をはるかに下廻る設備投資しかおこなわなかったという事実は、この大企業の実体が独占的企業であること、すなわち独占価格を維持するために投資と生産を制限する必要がそこに強く作用していたことを示すものと理解するほかない。こうしてわれわれは、大企業の場合、独占の事実がその利潤の動向だけでなく、投資の動向をも強く規定していたことを知りうるのである。

さて、中小企業についてのデータは第5表に示される。それはさきの大企業についてのデータと多くの点で異なる特徴をみせている。まず、ここでは純利益は表示の期間では23年に急増したのち、ほとんど増加していない。それだけでなく、28、29の両年には25～27年をかなり大きく下廻る水準に低落する。総資産に対する利益率では23年がピークであり、以後は毎年これを下廻り、とくに28、29年には大幅な落ち込みをみせていることが目に付く。その結果、20年代末期になると、さきにみた大企業の利益率との間に顕著な格差が生じるにいたっている。「繁栄」の20年代も、中小企業にとっては必ずしも明るい展望を許すものではなかったことが分かるのである。では、その原因はどこにあったのであろうか。

一般に、中小企業が独占体制の確立にともなって困難な地位に立たざるを

第5表 中小製造会社(73社)についてのデータ(1922~29年) (1,000ドル)

	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929
1 総 資 産	34,616	38,208	40,592	42,475	44,675	46,527	46,698	48,664
2 純 利 益	384	3,659	2,491	3,492	3,699	3,828	2,936	3,309
3 利益率(2÷1)(%)	1.1	9.6	6.1	8.2	8.3	8.2	6.3	6.8
4 配 当	1,466	1,664	1,547	1,797	2,336	2,624	2,615	2,531
5 留 保 利 益	-1,082	1,955	944	1,695	1,363	1,204	321	778
6 減 価 償 却	1,115	1,169	1,188	1,239	1,249	1,263	1,290	1,323
7 内部資金(5+6)	33	3,124	2,132	2,934	2,612	2,467	1,611	2,101
8 設備投資(11-10)	1,292	1,932	2,508	1,280	1,850	2,350	1,131	1,223
9 自己金融化率 (7÷8)(%)	3	162	85	229	141	105	142	172
10 在 庫 変 動	-943	774	320	310	66	89	-39	4
11 実 物 投 資	349	2,706	2,828	1,590	1,916	2,439	1,092	1,227

(資料) Dobrovolsky, *op. cit.*, pp. 111, 115, 117; Lutz, *op. cit.*, p. 121.

えない事情にあることについてはすでにふれた。繰返していえば、原料・製品の売買関係や下請関係をつうじて独占資本によって収奪されるからであり、さらに独占資本が成長産業を支配する結果、停滞的な部門へと吹き寄せられざるをえないからである。これらの点はそれぞれに、20年代のアメリカの中小企業でもその収益の推移を規定する要因として作用したと思われるが、すでにのべたように、20年代における独占的支配の特徴がその消費財部門への波及にあったという事実からみて、とりわけ重要な意味をもったのは中小企業製品にたいする消費需要の停滞であろう。

第6表は幾つかの個人消費品目をとって、これに対する消費支出の伸び率を比較してみたものであるが、この表のなかで食料・非アルコール飲料、衣類および家具の項目は中小企業製品への支出が主要部分を占める項目、電気製品および自動車の項目は巨大企業製品への支出が主要部分を占める項目とみなすことができるであろう。この表に明瞭なように、電気製品および自動車への支出はいずれも総支出をはるかに上廻る伸び率を示しているのに対して、食料・非アルコール飲料、衣類および家具への支出は総支出をはるかに

第6表 個人消費支出の推移 (1921年=100)

	総支出	食料・非アルコール飲料	衣類購入	家具	電気製品	自動車購入
1921	100	100	100	100	100	100
23	119	116	117	145	174	198
25	129	129	115	148	186	208
27	134	132	121	147	227	172
29	144	141	120	149	261	224

(資料) *Historical Statistics of U. S.*, p. 179 より算出。

下廻るか、せいぜい、これと同程度の伸び率にとどまっている。とくに、20年代後半には中小企業製品への需要の停滞化傾向が強まるのであって、家具への支出でみても、20年代前半にはかなりの増進を示したものの、後半には完全に足踏みするにいたっている。成長産業が独占的企業によって支配される反面、中小企業の集中する部門の停滞的性格が強まりつつあった事実を読みとることができよう。

だが、こうした需要の停滞に直面したとき、いわゆる「原子論的」生産者である中小企業はこれに供給の制限をもって対応することができない。そのためここでは、需要の停滞が過当競争を激化させ、製品価格を強く圧迫する結果とならざるをえない。したがって、需要の増進するなかで労働生産性を大幅に上昇させ、かつ独占価格を維持・強化した巨大企業の場合と較べて、その費用・価格関係の推移に大きな相違が生じることになったのは当然である。たとえば、綿製品では1923～29年の単位量当たり必要労働量の低下はわずかに5%であったが、その価格は15.5%も下落している⁽¹³⁾。家具では両者のほぼ並行した低下がみられたとされている⁽¹⁴⁾。20年代における中小企業の利益率が大企業のそれと対照的な推移を示したのは、以上でみたような中小企業

(13) 吉富，前掲書，141ページ。

(14) 同書，141—42ページ。

製品に対する需要の停滞と過当競争の激化、それによる価格圧迫の当然の結果であった。

純利益のこのような推移に対応して、中小企業では留保利益も伸びていない。それどころか、純利益が伸び悩み、ないし減少するなかで配当だけは大企業の配当支払いの増大に牽引されて大きく増加したので、留保利益は顕著な減退傾向を示した。とくに28年と29年の留保利益はいちじるしく小さく、23年以降のどの年をも大幅に下廻る水準に落ちている。したがって、これに減価償却額を加えた内部資金も当然、20年代末には大きな落ち込みをみせることになった。

このように多くの点で、大企業と中小企業とのあいだには顕著な相違がみられるが、中小企業でも設備投資が内部資金を下廻る傾向を示した点だけは大企業と共通している。中小企業の場合にはこの傾向は25年以降、明確化しており、25年から29年までの合計では内部資金が設備投資額を49.7%も上廻るのである。その背後にはすでにのべたように、多くの中小企業製品に対する需要がとりわけ20年代中期以降、伸び悩み状態におちいり、それが中小企業における過剰生産圧力を強め、その収益を圧迫したこと、そしてそれが、のちにふれるこの時期の株式ブームとあいまってその資金の企業外投機への充当を選択させるにいたったという事情が存在している。大企業が独占価格を維持するために投資を制限したのと違い、中小企業の場合にはその収益性の低さこそがその設備投資を抑える理由になっていたわけである。こうした事情のもとで中小企業の設備投資はその不振状態を強め、ついに28、29の両年にはその減価償却額さえ下廻るにいたっている。これは固定設備についていうかぎり、すでに中小企業が縮小再生産におちいりつつあったことを示す事実として注目しておく必要がある。

以上でわれわれは、NBERの調査データによりながら、1920年代のアメリカ製造業における資本蓄積動向のあらましをみてきた。これで明らかとなったように、20年代のアメリカ製造業では、大企業でも中小企業でも内部資金

が設備投資額を大きく上廻る傾向がみられた。そのうえ、とくに中小企業では、20年代末期になるとその設備投資に急速な衰退がみられた。それはすでに指摘したように、大企業の場合、独占価格を維持するための生産制限の必要がその投資活動を強く制約したからであり、中小企業では過剰生産圧力の強化と過当競争の激化がその収益性を低下させ、その生産拡大意欲を減殺していたからであった。

だが、こうした事実はたんに当該企業の成長力を弱めるだけでない。当面のわれわれの課題にとって重要なのは、それが不可避免的に景気の動向に対しても重大な作用を及ぼす結果となることである。いわばミクロ的事実が重要なマクロ的含意をもつことになるのである。つぎにその点に分析を進めよう。

(3) 貯蓄と投資

企業の設備投資に対する内部資金の超過は、短期的にみれば必ずしもその実物投資に対する内部資金の超過を意味するものではない。実物投資は設備投資だけからなるわけではなく、在庫変動がその無視できない要因となるからである。しかし在庫変動は、さきの第3表および第5表からも知られるように、設備投資に較べてはるかに少額であるだけでなく、その性質上、ある年のプラスが他の年のマイナスによって相殺される結果となる傾向が強い。したがって多少とも長期的にみれば、それは企業の資金に大きな捌け口を与えるものとはならない。こうして、設備投資に対する内部資金の大きな超過が続けば、それは不可避免的に、実物投資に対する内部資金の超過を招く結果とならざるをえない。それはすでに第3表および第5表にも明瞭に示されている事実であるが、われわれはここでまず、以上のNBERの調査対象企業にみられた傾向が同時に、1920年代のアメリカ鉱工業全般の傾向でもあったことを確認しておこう。

第7表はその点を明示するために作成したものであるが、これによれば、

第7表 アメリカ全鉱工業会社の内部資金と実物投資 (100万ドル)

	留保利益	減価償却	内部資金	設備投資	実物投資	自己金融 化率(I)	自己金融 化率(II)
	1	2	3=1+2	4	5	3/4	3/5
1923	1,121	2,041	3,162	2,396	3,488	132.0%	90.7%
24	470	2,017	2,487	2,112	1,643	117.8	151.4
25	1,269	2,068	3,337	2,456	2,834	135.9	117.8
26	998	2,265	3,263	2,865	2,330	113.9	140.0
27	174	2,281	2,455	2,589	1,964	94.8	125.0
28	790	2,340	3,130	2,777	2,455	112.7	127.5
29	1,084	2,489	3,573	3,283	3,719	107.7	95.1
1923~29 (年平均)	844	2,214	3,058	2,640	2,633	115.8	116.1

(注) 1929年の内部資金は原表では3,537となっているが、明らかに誤植と思われるので訂正した。

(資料) D. Creamer, S.P. Dobrovolsky and I. Borenstein, *Capital in Manufacturing and Mining, Its Formation and Financing*, 1960, pp. 333-34; Dobrovolsky, *op. cit.*, p. 113.

第8表 全製造会社の配
当支払額の推移
(100万ドル)

	配当支払額
1922	1,505
23	2,006
24	1,883
25	2,224
26	2,544
27	2,603
28	2,983
29	3,159

(資料) Dobrovolsky, *op. cit.*, p. 109.

1923年から29年までの7年間のうち、全鉱工業会社の内部資金がその設備投資額を下廻った年はただの1年だけしかない。これに在庫投資の変動を加えた実物投資額でも、内部資金がこれを下廻った年は2年だけしかない。23年から29年までの平均でいえば、内部資金は設備投資額を15.8%、実物投資額を16.1%こえるのである。いまや、自己金融化というより、むしろ自己資金過剰化と呼ばれるべき傾向が、ひろくアメリカ鉱工業全体の顕著な傾向となっていたことが分かるのである。それは言葉をかえていえば、すでに鉱工業企業自身の内部に、これらの企業によっては実物投資に転化されえない貯蓄が累積しつつあったことを意味するものにほかならない。しかしもちろん、貯蓄の累積は企業の内部でだけ生じるわけではない。われわれはさらに、個人貯蓄の動向にも注目してお

く必要があるが、そのさい、とくに重視されねばならないのは株式配当から形成される個人貯蓄である。

1920年代のアメリカでは、企業が株主にたいして支払う配当額もその経済の好況を反映して急速に増大していった。さきの第3表および第5表にもすでにその点は明瞭であるが、さらに別の資料によって全製造会社の配当支払額の推移をたどれば第8表のとおりである。これに示されるように、全製造会社の配当支払額はとくに25年以降、急テンポで増大していき、29年のそれは22年の2倍をこえ、第7表で示した全鉱工業会社の内部資金に比較してもあまり遜色のない額に達することになるのである。

ところで周知のように、一般に配当所得は高額所得層への集中がもっとも顕著な種類の所得であって、20年代のアメリカもむろん、その点で例外ではなかった。20年代末の時点で見ると、個人に支払われた全会社の配当額の80%強が、⁽¹⁵⁾世帯数のわずか8%ほどを占めるにすぎない年所得5000ドル以上の層に流入している。このような高額所得層というまでもなく、貯蓄性向のもっとも高い所得層であるから、この配当所得の多くは当然、消費にあてられないで貯蓄に廻されたとみることができる。この点についての正確なデータはもとよりありえようもないが、デニソン (H. S. Dennison) は1929年に支払われたアメリカ全会社の配当のうち、45%だけが貯蓄されたと推計している⁽¹⁶⁾。ほぼ同様の貯蓄率を製造業会社が支払う配当についても想定しうるとすれば、20年代におけるその配当支払額の急増はすなわち、個人貯蓄を大きく増大させたはずである。こうして、20年代のアメリカの製造業会社は、一つには企業内貯蓄という形で、いま一つには配当から形成される個人貯蓄という形で、その内外に、自らに起源をもつ膨大な貯蓄を累積させつつあったということになる。もし、他の幾つかの産業部門にも同様の事実がみられた

(15) 平田喜彦「アメリカにおける株式投機と金融政策(1928—29年)」(鈴木鴻一郎編『マルクス経済学の研究 下』東京大学出版会、1968年) 280, 289ページ。

(16) Dobrovolsky, *op. cit.*, p. 8, n. 2.

とすれば、累積貯蓄額がさらにいっそう膨大なものとなったであろうことはいうまでもない。

だがマクロ的にいえば、貯蓄は当然、何らかの形で実需に転化されることを必要とする。そうでなければ社会の総生産が総需要を超過し、経済実体面の悪化が進行し、景気の下降局面への転換が不可避とならざるをえない。それによって貯蓄そのものが実需に転化されうる額にみあう規模に縮小するのであり、そうなるのはじめて総生産と総需要のバランスが回復されうることになるであろう。したがって、20年代のアメリカの製造業会社がその企業の内外に自らに起源をもつ膨大な貯蓄を累積させえたという事実は、それ自体、この製造業の外部にそれを吸収する大きな投資の捌け口が存在したことを示している。では一体、何がそれに捌け口を与えていたのであろうか。まさにその点で決定的に重要な役割を演じたのが、われわれがさきに20年代のアメリカ経済を特色づけるものとして指摘した二つの事実、すなわち自動車の急速な普及と建築活動の異例の活況であった。それらは直接・間接に膨大な需要を生みだし、多額の資金に追加投資の機会を提供し、それによって累積する貯蓄の多くにその捌け口を与える役割を果たしてきた。20年代におけるアメリカ経済の「繁栄」はもともと、この事実が⁽¹⁷⁾あってはじめて可能となったといえるのである。

このようにいっても、われわれは、20年代のアメリカ経済の繁栄がその国際的条件と無関係にありえたといおうとしているのではもちろんない。周知のように、アメリカの経済は第一次大戦によってその世界的地位をいちじるしく強化した。その結果、20年代のアメリカは活潑な資本輸出にもかかわらず国際収支上の困難に当面することはまったくなかった。かりに同時期の

(17) よく知られているように、1920年代のアメリカでは消費者信用が、緩和していく信用条件に支えられて急速な発展を示した。これが貯蓄を需要に転化するうえで軽視できない役割を演じたことはいうまでもないが、この消費者信用の主要な部分は自動車購入のための割賦信用と個人住宅建築の担保金融であり、それ自体、自動車と建築におけるブームと不可分の関係にあった。

イギリスのように、その国際収支の困難によってデフレ政策を強いられていたとしたら、自動車と建築におけるブームも当然、その勢いを大いにそがれる結果となったであろう。その意味で、アメリカ経済の国際的地位の強さは疑いもなく、20年代のその繁栄の不可欠の条件であった。

しかし同時に、アメリカはその国際経済関係が国民経済に対してもつウェイトの低さをもって特色づけられる国でもあったことを想起する必要がある。20年代のアメリカは活潑な資本輸出をおこなったとはいえ、その最盛期の24年から29年までみても純資本輸出額は年平均で6億ドル余であり、800億ドルをこえる当時の国民所得の1%にもみたないのである。⁽¹⁸⁾ 第一次大戦前のイギリスでは年々、その国民所得の約1割にも相当する純資本輸出がおこなわれていた事実⁽¹⁹⁾と対比してみる必要がある。また貿易収支の黒字は国際商品取引がアメリカ経済にとって追加需要を形成したことを示しているが、しかし22～29年の平均で見るとその黒字幅は7.6億ドル余りであって、⁽²⁰⁾ 上記の国民所得と較べても大きな意味をもちうるものではなかったとみねばならない。要するに、アメリカ経済の国際的強さはその繁栄の必要な条件ではあってもその充分な条件ではなかった。それがとり結んだ国際経済関係はその経済規模の巨大さに較べていえば、貯蓄に大きな捌け口を与えるものでも大きな追加需要要因となるものでもなかった。自動車と建築におけるブームが生みだした追加投資と追加需要なしには、20年代におけるアメリカ経済の繁栄の持続はありえなかったといわねばならないのである。

だが、こうした繁栄の構造は本来、自己限定的であるほかない。住宅ブームは住宅需要が充足されれば当然衰退へと向かわざるをえない。自動車の急速な普及も、所得水準の大幅な上昇がないかぎり早晚、その限界に逢着せざるをえない。事実、さきの第1図からも明らかのように、アメリカの乗用車

(18) *Historical Statistics of U. S.*, pp. 139, 564.

(19) 拙著『イギリス資本主義の発展と租税』東京大学出版会、1971年、215—17ページ。

(20) *Historical Statistics of U. S.*, p. 562 より算出。

生産台数の増加は23年までは急テンポで進むが、その年を境に早くも鈍化傾向を示すようになる。23年の水準が大きくこえられるのは29年になってからのことである。乗用車の使用台数は20年代をつうじて増大しつづけたが、その増加率は20年代末期には大きく落ちた。20年から26年までの6年間にはその登録台数（これは使用台数にきわめて近い）は1114万台だけ増加したが、26年から29年までの3年間では385万台の増加にとどまっている。他方、家賃は住宅需要の充足を反映してすでに24年にピークに達し、以後、20年代末まで低落の一途をたどった⁽²¹⁾。住宅建築額はそれにややおくれて26年にピークに達したが、その後の低下はきわめて急速で、29年までに実に35%もの激減を示している（第2図参照）。この住宅建築の下降が主な要因となって、新建設総額もこの3年間に11%だけ減少するのである。こうして、それまでアメリカ経済の繁栄を支えてきた条件は20年代末期には早急に失われつつあった。まさにこの事実によって、その繁栄の瓦解は必然となったのである。

われわれは20年代末期のアメリカ経済が株式投機と土地投機の熱狂によって彩られていることを知っているが、これはまさしく、この繁栄の末期に狂い咲いたあだ花であった。自動車と建築のブームの衰退によって投資の捌け口を失った資金は、その多くが投機へと向かうほかない。そこから株式・土地投機の熱狂が生じることになるのであるが、しかしこうした投機への資金の充当はそれ自体では貯蓄の移動にすぎず、なんら実需を形成するものではない。したがって、それはなんら経済実体関係の悪化を阻止しうるものではない。そればかりかそれは、株価や地価を高騰させ、それによってより大量の資金を投機へと誘引するという関連をつうじて、総需要にたいする総生産の超過傾向をさらにいっそう強める結果にならざるをえない⁽²²⁾。28年中期以後

(21) 吉富，前掲書，73ページ。

(22) 20年代末の株式ブーム期には流通証券へ巨額の資金が投ぜられただけでなく、多額の新証券が発行され、これもまた大量の資金を吸収した。しかし、新証券発行によって調達された資金の多くは社債の償還や他企業の系列化等の非生産的用途にあてられたのであって、実需を形成するものとはならなかった点、流通証券への投機と同様であった。これについては吉富，前掲書，111—16ページおよび平田，前掲論文，参照。

の資本輸出の激減と短資の流入も、この点では同様の意義をもち、同様の役割を演じたものと理解されるであろう。こうして、総生産と総需要の不均衡はまちがいなく進行し、生産の縮小が不可避となる。事実、アメリカの鉱工業生産は株式相場の崩落に先立ってすでに29年8月以降、確実に低下しはじめていた⁽²³⁾。同年秋の株式相場の暴落は、経済実体関係から離れて進行したこの株価高騰が当然蒙らねばならない反動でしかなかったといえるのである。

以上の分析で明らかとなった事実はすでに、投資を刺戟する大きな特別の要因が存在するのでない限り、独占資本主義的蓄積構造がその経済の「繁栄」の生み出す多額の貯蓄を吸収しえない傾向を強くもつこと、したがってまた、独占資本主義とは本来、それ自体としては、多額の貯蓄を生み出すような経済の「繁栄」とは両立しがたい体制であることを示唆している。しかし、この問題はのちに改めてとりあげねばならない。それに先立ってまず、1930年代における資本蓄積動向をみておくことが必要であろう。

(未完)

(23) 玉野井編、前掲書、525ページ。なお自動車、鉄鋼のような代表的製造業の生産は早くも29年6月にピークに達していた。自動車の生産はすでに株式暴落の始まる9月までの3カ月間に18%（年率72%）も減少し、鉄鋼も10%減少した（吉富、前掲書、107ページ）。