

経済原論論争六題⑤

価値量の規定-社会的必要労働時間の大きさ-加重平均支配平均・平均原理限界原理

当研究所理事・労働問題研究者 下山房雄

昔一神奈川学習協労働学校での経済学講義のときだったと思う一、「大学の講義では学べない講義をして下さいます」との折角の紹介の言葉を「いや私の場合、大学の経済原論の講義と労働学校の経済学の講義は同じ内容です」と打ち消して、講演を始めた記憶がある。ただ「同じ内容です」の意味は、同じことを違って喋ることはないということであった。大学の原論の講義では、資本論1～3巻、帝国主義論、国独資論あるいは現代資本主義論すべてをカバーするものであるのに対して、労働学校では、剰余価値論＝搾取論、それに蓄積論という構成－資本論でいえば1巻の範囲で殆ど終始した。時には、2巻の再生産表式論、3巻の生産価格論（特に賃上げが物価増の原因という思想が支配的だった高度成長期には、有機的構成の高い部門では賃金上昇は価格低下になるとの筋道を追うことがよくあった。）に及ぶこともあったが、次第に初級の学習としては相応しくないと感じて触れないようになった。

ところで「論争六題」の今回のテーマは資本論3巻の扱う「市場価値論」のテーマである。つまり、1巻の価値論での規定－社会的価値を、市場における需給あるいは競争の関係を媒介させながらより具体的に規定する問題だ。この市場価値の量的規定については2説がある。一つは、1巻の社会的価値の規定と同じく、ある商品を作るのに全社会で投下された労働量を分子に、その商品の生産個数を分母にして計算する加重平均説である。例えば生産単位が三つあり、生産条件優位（たとえば一個8時間で生産）の単位・甲が3万個生産、中位・乙（一個10時間）が4万個、劣位・丙（一個12時間）が3万個生産している場合は、この社会全体では $24 + 40 + 36 = 100$ 万時間の労働で10万個の商品を生産しており、一個当たりの商品価値は $100 \text{万} \div 10 \text{万} = 10$ 時間で規定される。もう一つの学説は、価格を規定するという価値の機能を重視して、現に価格を規制している生産単位の生産条件で市場価値の大きさを規定するもので、支配平均説あるいは支配的大量平均説という。個別に様々な数値を持つ集団の代表値に平均値、中位値、最頻値の3種があるが、加重平均説は平均値に、支配平均説は最頻値にかなりの程度対応する。上記の数字例では平均値＝最頻値＝中位値となっている。ここで中位条件の生産単位が価格（例えば5万円）を規制している場合は、両説ともに価値量は10時間で規定される。しかし今市況が悪化して価格が5万円から4万円に低下、優位の生産条件の単位・甲での個別的価値（8時間）が価格を規制するようになったらどうなるか。中位・乙（個別価値10時間・5万円）や劣位・丙（12時間・6万円）では価格的に生産が割にあわず、次第に市場シェアを減らして、例えば甲・6万個、乙・3万個、丙・1万個といった供給構造に変化していこう。こうなった時に両説で市場価値の大きさは違ってくる。支配平均説では、価格と等値の8時間・4万円が市場価値だが、加重平均説では $[8 \times 6 + 10 \times 3 + 12 \times 1 = 90]$ 万時間で10万個の商品を生産しているから一個当たり9時間（4.5万円）が市場価値ということになる。

逆に市況が好転して価格が6万円になる事態になれば、単位・丙が価格を規制しているということになる。この場合は、丙がシェアを拡大して大量供給者になる事態は想定し難く、甲・乙・丙のいずれもが生産拡大に向かう事態の方が現実的だろう。この時、支配平均説で

は12時間・6万円（最頻値ではなくて限界値）が価値量規定を与え、加重平均説では甲乙丙のシェア比率が変わらなければ、10時間・5万円が価値となる。支配平均説では価値と価格の乖離が無い。むしろ価格が価値を規定している。私はこの説を採らず、加重平均説をとる。上記例を使って述べれば、市況悪化の場合—価値は価格より[4.5-4]万円つまり5千円だけ高く、市況好転の場合—価格が価値より[6-5=1]万円高い。このような価値価格の乖離が、市場と生産における競争を通じて、当該商品への社会的需要の充足を図る運動を呼び起こす。前者（市況悪化）の場合であれば、一方では価格ダウンによって需要の拡大・供給の収縮がおき、価格は反転上昇傾向をとる。他方価格低迷のもとで、供給収縮が生産条件劣位の企業の淘汰によって行われることと、各企業が低価格でもひきあうような技術変革を行うことによる価値低下が起きる。このような価格上昇と価値低下によって、一旦生じた価値価格の乖離は一致の方向に向かう。支配平均説では、このような価値価格の乖離・一致のダイナミズムが描けない。価値と価格を明確に区別する加重平均説でなければならないのである。

ところで以上の展開は、資本の当該商品生産への参入・退場が自由に行える形での競争が前提である。供給不足で価格騰貴があっても資本投下（参入）増=供給増による価格ダウン局面への移行が起き難い場合は、以上の展開とは事態が別になる。この「別の事態」の典型は資本投下に対して土地利用が制約を課する農業生産の場合だ。上掲の市況好転事例でいえば、劣位の生産単位・丙からの供給が社会的需要を満たすために不可欠であり、そこでの個別価値=12時間・6万円が社会的価値=市場価値を規定する。加重平均でいけば、 $10 \times 10 = 100$ 万時間と評価されるこの部門での生産価値量が、土地による供給制約のために $12 \times 10 = 120$ 万時間と評価される。両者の差は差額地代源泉の剰余価値となるが、これはいわば「虚偽の社会的価値」であって他部門からの当該商品購入者が余計に支払わねばならぬものだ。

以上の展開を小括しよう。市況に応じて生産=供給への参入・退場が自由に行える条件のもとでは、市場価値は加重平均的内容での平均原理によって規定される。ところが需給条件が違ってきて、構造的に供給制約があるもとでは、劣位生産単位での高い個別価値が市場価値を規定する。つまり平均原理ではなくて限界原理によって価値が規定されるのである。

さてこのような概念装置を労働力商品にあてはめてみよう。言うまでもなく労働力商品は資本の生産物としては生産されず、労働者の消費生活の中で生産される。その生産コストは家族の消費や就業の様式によって異なる。妻子ともに扶養する男性労働者の生産コストは高い。さし当りは個人单身生活費充足あるいはそれをも下回る家計補助目的の女性労働力の生産コストは低い。資本の生産物の際の表現を準用すると、前者（男性）は劣位の生産者、後者（女性）は優位の生産者となる。劣位の生産者が支配的でそのコストで賃金決定がなされているところに優位の生産者による供給が増大していくと賃金はどのような構造になるか。管理的に市場差別が貫かれ男女別賃金になる可能性がもっとも高い。しかしいわば社会的政治的に市場供給規制を行うことを武器とする労働組合が強く、かつその組合が男女同一労働同一賃金を実現する明確な政策を持った場合、賃金は限界原理による市場価値でつまり男性の家族賃金で規定されることになる。戦後高度成長に先立って教員や一般の行政職員のもとではそういう事態が実現した。教育や行政の職種賃率ともいうべき職階給つまり自動昇給的年功賃金（年功賃金が日本的職種賃率だということについては65年刊下山『やさしい賃金教室』110頁参照）を女性にも適用させた。この結果、オヤジだけが働くときはかつかつの生活、夫婦ダブルインカムとなれば多少は優雅な消費生活となった構造である。（00/03/23）