

人間・経済・国家

MAN, ECONOMY, AND STATE

第 3 章

訳：蔵研也、藤丸哲郎、藤丸順子

企画：自由主義研究所

本 PDF は、リバタリアニズム及びオーストリア学派経済学の普及を
目的として無料公開するものです。

閲覧、紹介、共有、拡散は歓迎いたします。

ただし、本翻訳は将来、自由主義研究所より書籍として刊行する予
定です。

そのため、本 PDF および翻訳本文の改変、販売、再編集、書籍化、
出版物への収録、その他出版目的での利用は禁止いたします。

第3章

間接交換のパターン

1. 直接交換の限界

前章では、交換がそれぞれの参加者にどのような利益をもたらすか、そして市場における分業がどのように生産性を高めるかを見た。しかし、これまで論じてきた交換は、直接交換、すなわち物々交換だけであった。それは、ある有用な財を別の有用な財と交換するものであり、いずれの財も、交換の当事者による直接使用を目的としている。

直接交換の考察は、経済分析にとって重要である。しかし、社会のなかで直接交換が働きうる余地は、きわめて限られている。たとえば、きわめて原始的な社会であれば、クルーソーは農産物の一部と引き換えに、ジャクソンを自分の農場で働かせることができるだろう。しかし、直接交換の社会には、高度な生産体系はありえず、より高次の生産段階における資本の蓄積もありえない。実際、最も原始的な水準を超える生産は、まったく成り立たないのである。

たとえば、Aが家屋の建築業者だとしよう。彼は請負で家を建て、石工や大工などを雇う。直接交換の体制のもとで、これらの人々にどうやって支払うことができるだろうか。家の一部分を労働者のそれぞれに与えるわけにはいかない。彼は、家を売って、ちょうどある組み合わせの有用な財を手に入れようと試みなければならないだろう。それは、労働者のそれぞれと、原材料の売り手のそれぞれが受け取ってもよいと考えるような組み合わせである。生産を営むことはできず、その困難は克服不可能なものになることは明らかである。

この「欲求の一致の欠如」という問題は、解決不能な生産の問題に加えて、消費財の単純な直接交換についても当てはまる。たとえば、売るための卵の供給をもつAが、交換に靴一足を求めているとしよう。Bは靴をもっているが、卵は欲しくない。この二人が取引にたどりつく道はない。どれほど単純な商品であれ、それを売るためには、それを買いいたいと思う者を見つけるだけでは足りない。さらにその者が、売り手の欲しい商品を売りに出していなければならないのである。

したがって、誰にとっても自分の商品の市場はきわめて限られる。どの生産物についても市場の広がり是非常に小さく、分業の余地は無視できるほどである。さらに、鋤のように分割しにくい商品をもつ者は、いっそう苦しい立場に置かれる。鋤をもつDが、それを卵、バター、靴、その他さまざまな商品と交換したいと考えているとしよう。当然ながら、彼は鋤をいくつかに割って、その断片を卵やバターなどと交換することはできない。断片のそれぞれは、他人にとってほとんど無価値だからである。直接交換の体制のもとでは、鋤は交換における市場性をほとんどもたず、生産されるとしても、ごくわずかだろう。

直接交換の体制を事実上不可能にするこれらすべての困難に加えて、そのような社会は、さまざまな見積もりの問題を解決することができない。それは、第1章で見たように、クルーソーでさえ直面しなければならなかった問題である¹。共通の分母となる単位が存在しないため、さまざまな生産要素をどの生産部門に投入すべきかを見積もる手立てがない。自動車を生産するのがよいのか、トラクターか、家屋か、それとも鉄鋼か。ある生産物について、人手を減らして土地を多く使うほうが生産的なのか、それとも土地を減らして人手を多く使うほうが生産的なのか。資本構造は維持されているのか、それとも消費されているのか。これらの問いには、どれ一つとして答えられない。直接の消費を超えた諸段階では、異なる生産要素や生産物の有用性や生産性を比較する方法がないからである。

結論は明らかである。直接交換を基礎として、いかなる種類の文明社会も築くことはできない。直接交換もまた、クルーソー的な孤立と同様に、最も原始的な型の経済しか生み出しえないのである²。

2. 間接交換の出現

直接交換のもつ甚大な困難は、間接交換によってのみ克服することができる。間接交換においては、個人はある商品を交換で手に入れるが、それは自らの欲求を直接に満たす消費財としてでもなければ、消費財を生産するためでもない。ただ、自分が消費のため、あるいは生産のために実際に欲している別の商品と、もう一度交換するためである。一見すると、これはぎこちなく回りくどいやり方に見えるかもしれない。しかし実際には、ごく原始的な水準を超えるあらゆる経済にとって、間接交換は不可欠なのである。

たとえば、卵の供給をもち、交換に靴一足を求めているAの場合に戻ろう。靴屋のBは靴を売りに出しているが、手持ち以上の卵は欲しくない。Aは直接交換によって靴を手に入れることはできない。もしAが靴一足を購入したいのであれば、Bが交換に何の商品を欲しがっているのかを突きとめ、それを調達しなければならない。Bがバターを手に入れたがっているとAが知ったなら、Aは自分の卵をCのバターと交換し、次にこのバターをBの靴と交換すればよい。この場合、バターは間接交換の媒介物として用いられたことになる。

このとき、バターはAにとって卵よりも価値が高かった（たとえば、卵10ダースがバター10ポンドと交換され、次いでそのバターが靴一足と交換されたとしよう）。しかしそれは、彼がバターを消費したかったからでも、生産のより後の段階で別の財を生産するためにバターを使いたかったからでもない。バターが、交換によって靴を手に入れることを大いに容易にしたからである。つまり、Aにとってバターは自分の卵よりも市場性が高

¹たとえば、前掲第1章第9節（原書57-58ページ）を参照。

²市場社会における人間の状態と、原始社会におけるそれとの、生き生きとして正確な対比については、About, *Handbook of Social Economy*, pp. 5-17 を参照。

く、その優れた市場性のゆえに、購入する価値があったのである。この交換のパターンは図 30 に示されている。

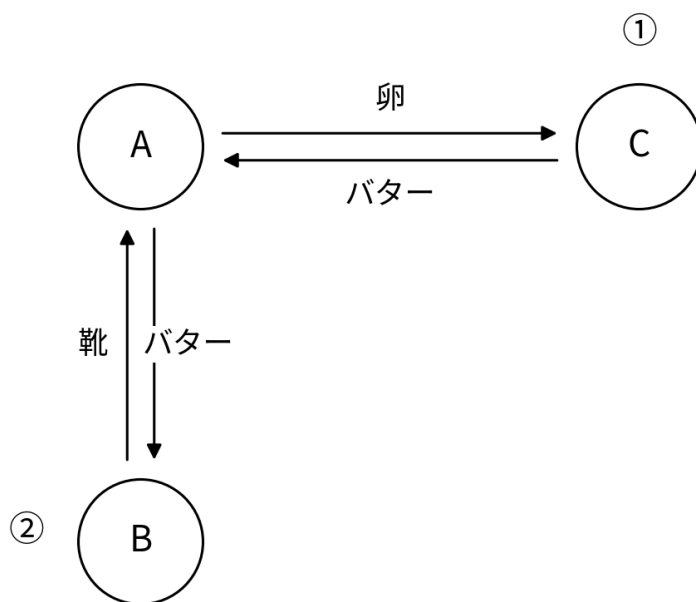


図 30 間接交換のパターン

あるいは、鋤の所有者である D が、交換媒介物を用いることによって得る莫大な便益を考えてみよう。D は多くの商品を手に入れたいと思っているが、自分の鋤の市場性がきわめて限られていることに気づく。彼は、鋤を、より市場性の高い商品——たとえばバター——のある数量と引き換えに売ることができる。バターの市場性が高い理由の一つは、鋤とは違って、小さく分割してもその価値のすべてを失わないという性質にある。D はいまや、このバターを間接交換の媒介物として用い、自分が消費したいさまざまな商品を手に入れるのである。

資源や人々が求める財、そして人々の技能が多様であることは、人間の生活における基本的な事実である。同じように、さまざまな商品の市場性にも大きな多様性がある。商品の市場性を高める方向に働くのは、より多くの人々による使用の需要、価値を失わずに小さな単位へ分割できること、耐久性、そして遠距離にわたる輸送可能性である。人々が、自分の生産物や財を、より市場性の高い商品と交換し、その商品を媒介物として自分の欲する財と交換することによって、自らの生産物や財の市場の広がりを飛躍的に拡大できることは明らかである。したがって、鋤の生産者である D の交換のパターンは、図 31 に示すとおりになるだろう。

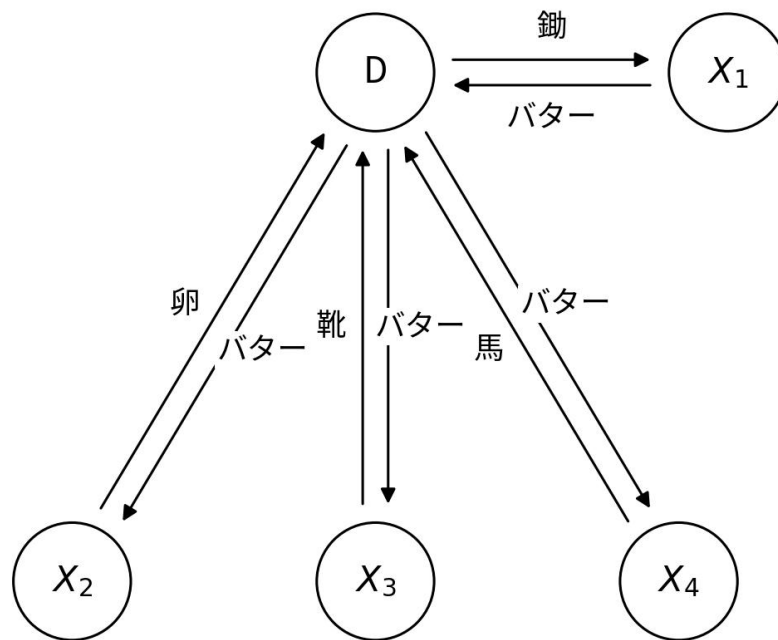


図 31 より市場性の低い商品を、より市場性の高い商品と交換することの効果

D はまず鋤を X1 のバターと交換し、次にそのバターを使って、自分が使いたいさまざまな財と交換する。X2 とは卵を、X3 とは靴を、X4 とは馬を、という具合である。

どの社会においても、より市場性の高い商品が交換媒介物として個人に選ばれはじめる
と、その選択はすぐに、入手可能な最も市場性の高い少数の商品へと絞り込まれていく。
たとえば、卵がバターよりも市場性の高い商品だと D が見てとったなら、彼は鋤をバター
ではなく卵と交換し、それを他の交換における自分の媒介物として用いるだろう。人々が
少数の選ばれた商品へと交換媒介物を集中させていくにつれて、市場におけるそれらの商
品への需要が大きく増大することは明らかである。というのも、商品は、媒介物として用
いられる限りにおいて、その需要に追加的な構成要素をもつことになるからである。すな
わち、直接使用のための需要だけでなく、間接交換の媒介物として用いるための需要をも
もつのである。

この媒介物としての使用のための需要は、直接使用のための需要の上に重ね合わされる。
そして、選ばれた媒介物に対する複合需要のこの増加が、その市場性を大きく高める。し
たがって、バターが最も市場性の高い商品の一つとして出発し、そのためにますます媒介
物として選ばれるようになったとしよう。このときバターへの市場需要の増加は、そもそ
もバターを媒介物として有用にしていた当の市場性を、さらに大きく高めることになる。
この過程は累積的である。最も市場性の高い商品は、けた違いに市場性を高めていき、そ

の増大がまた、交換媒介物としての使用に拍車をかける。過程は続き、媒介物の市場性と他の商品の市場性との隔たりはいよいよ広がっていく。そしてついに、一つか二つの商品が、他のどの商品よりもはるかに市場性が高くなり、交換媒介物として一般に用いられるようになるのである³。

経済分析は、どの商品が交換媒介物として選ばれるかには関心をもたない。それは経済史の主題である。間接交換の経済分析は、特定の共同体においてどの類型の商品が媒介物として用いられるかにかかわらず、妥当する。歴史的には、実に多くの異なる商品が媒介物として広く用いられてきた。それぞれの共同体の人々は、入手可能な最も市場性の高い商品を選ぶ傾向があった。植民地時代のヴァージニアではタバコ、西インド諸島では砂糖、アビシニアでは塩、古代ギリシアでは牛、スコットランドでは釘、古代エジプトでは銅、そのほかにもビーズ、茶、子安貝、釣針など、数多くの例がある⁴。

幾世紀を経るなかで、金と銀（正貨）が次第に、交換媒介物として最も広く用いられる商品となっていった。その高い市場性をもたらした要因には、装飾品としての大きな需要、他の商品と比べての希少性、分割の容易さ、そして高い耐久性がある。この数百年のあいだに、これらの市場性の高さが、世界中で媒介物として一般に採用されるという結果を生んだ。

交換媒介物として一般に用いられるようになった商品は、貨幣と定義される。「交換媒介物」という概念が精密なものであり、間接交換が直接交換とはっきり区別できるのに対して、「貨幣」という概念はそれほど精密ではないことは明らかである。交換媒介物が「広く」あるいは「一般に」用いられるようになる時点は厳密には定義できず、ある媒介物が貨幣であるかどうかは、歴史的探究と歴史家の判断によってしか決められない。しかし、単純化のために、また、交換媒介物が貨幣になろうとする大きな推進力が市場に働いていることをすでに見たことから、以後、われわれはすべての交換媒介物を貨幣と呼ぶことにする。

3. 貨幣の出現がもつ諸含意

市場において貨幣が確立されることは、専門化と分業の余地をきわめて大きく拡大し、あらゆる生産物の市場を計り知れないほど広げ、文明的な生産水準にある社会を可能にす

³ 共通の媒介物が出現するこの過程についてのさらなる分析は、Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 30–33、および *Human Action*, pp. 402–04 を参照。また、Menger, *Principles of Economics*, pp. 257–63 も参照。歴史的な記述については、J. Laurence Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices* (Chicago: University of Chicago Press, 1931), I, 3–15, 28–31 を参照。

⁴ Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1937), pp. 22–24、Menger, *Principles of Economics*, pp. 263–71、および Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, pp. 15–23, 38–43 を参照。

る。欲求の一致（の欠如）と財の不可分性という問題が取り除かれるだけではない。個人はいまや、求める財に到達するために、遠く隔たった生産段階からなる構築物を、絶えず拡張しながら築き上げることができるのである。入り組んだ、遠く隔たった生産段階がいまや可能になり、専門化は、生産される財の種類だけでなく、生産過程のあらゆる部分にまで及びうる。

たとえば、自動車の生産者は、自動車売って貨幣——たとえばバターや金——を手に入れ、次にその金を、一部は労働と、一部は鉄鋼と、一部はクロムと、一部はゴムタイヤと、といった具合に交換することができる。鉄鋼の生産者は、その金を、一部は労働と、一部は鉄と、一部は機械と、といった具合に交換できる。そして、生産過程で金を受け取ったさまざまな労働者や土地所有者などは、それを媒介物として用い、自分の望むままに卵や自動車や衣服を購入することができる。

近代社会のパターンは、全体として、このように貨幣の使用の上に築かれている。そして、貨幣を用いることのきわめて大きな重要性は、分析が進むにつれていつそう明らかになるだろう⁵。現代経済学の学説を説き明かそうとする多くの著述家は、直接交換だけを分析し、そのうえで分析の終わりのどこかに貨幣を挿入して、仕事は終わったとみなす。これが誤りであることは明らかである。むしろ逆に、直接交換の分析は、間接交換の社会を分析するための入門的な助けとしてのみ有用なのである。直接交換のもとでは、市場にも生産にも、ほとんど余地は残されないだろう。

人間の技能と天然資源の大きな多様性は、分業から莫大な利益を生み出す。そこに貨幣が存在することによって、生産を細かな部門へと分割することが可能になる。各人は自分の生産物を貨幣と引き換えに売り、その貨幣を使って自分の欲する生産物を買うのである。消費財の領域では、医師は自らの用役を、教師も同様に自らの用役を、貨幣と引き換えに売り、その貨幣を使って自分の求める財を購入することができる。

生産の領域では、人は資本財を生産し、それを貨幣と引き換えに売り、受け取った金を使って、その生産に必要な労働、土地、およびより高次の資本財を購入することができる。彼は、貨幣所得が生産要素への貨幣支出を上回る余剰を使って、自分の必要のために消費財を購入してもよい。したがって、どの生産物のどの生産段階においても、人は土地と労働という生産要素を用い、それらの用役と必要な資本財を、貨幣で購入する。そして、その生産物を貨幣と引き換えに売り、次のより低次の生産段階を支えるのである。この過程は、最終的な消費財が消費者に売られるまで続く。他方で、これらの消費者は、自分自身の財——耐久消費財か、あるいは生産における用役か——を売ることによって貨幣を購入し、それを手に入れる。後者には、労働用役（労働サービス）の売却、自分の土地の用役

⁵ 文明社会にとっての貨幣の意義については、Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 140 以下を参照。

の売却、自分の資本財の売却、あるいは、過去にそのような用役を提供した者からの相続が含まれる⁶。

このように、ほとんどすべての交換は貨幣と引き換えに行われ、貨幣は経済体系の全体に自らの刻印を押す。消費財の生産者、耐久消費財の所有者、資本財の所有者、そして労働サービスの売り手——そのいずれもが、自分の財を貨幣と引き換えに売り、必要とする生産要素を貨幣で購入する。彼らは、自分の純貨幣所得を用いて、社会のなかで他の人々が生産した消費財を購入する。

したがって、すべての個人は、生産者および所有者としての立場において、財（商品と用役）を供給し、交換に貨幣を需要する。そして、生産要素を購入する生産者としての立場において、また消費者としての立場において、彼らは貨幣を供給し、交換にほとんど無限の多様性をもつ財を需要する。それゆえ、経済は「貨幣経済」であり、ほとんどすべての財は貨幣商品と比較され、それと引き換えに交換される。この事実は、最も原始的な水準を超えるいかなる社会の分析にとっても、決定的に重要である。貨幣経済における複雑な交換のパターンは、次のようにまとめることができる。

人間が次の立場にあるとき

生産者として

売るもの	買うもの
消費財	
生産財（労働・土地・資本財）	生産財（労働・土地・資本財）
貨幣と引き換えに	貨幣によって

消費者として

買うもの
消費財
貨幣によって

4. 貨幣単位

すでに見たように、あらゆる財は、互いに同質的な単位へと分割できるならば、「供給」をなしているといえる。財は、そのような単位によってのみ売買される。そして、分割不能で唯一無二の財は、ただ一単位の供給しかないものとして記述してよい。有形の商品は、

⁶ 生産過程における貨幣所得の受け取りについては、後の節でさらに扱う。ここで注意しておかなければならないのは、資本財の所有者であり売り手である者は、その生産に用いられた土地、労働、資本財の対価を支払わなければならないのだから、突きつめれば、資本の所有者は、ある期間にわたって財を保有する者としてのみ所得を受け取る、という点である。

一般に重量の単位——トン、ポンド、オンス、グレイン、グラムなど——によって取引される。貨幣商品も、この規則の例外ではない。それは共同体のなかで最も普遍的に取引される商品であり、つねにその重量の単位によって売買される。

重量の単位には、他の度量衡の尺度と同じように、どの単位も他のどの単位にも換算できるという特徴がある。たとえば、1 ポンドは 16 オンスに等しく、1 オンスは 437.5 グレイン、すなわち 28.35 グラムに等しい。したがって、ジョーンズがトラクターを金 15 ポンドで売ったなら、彼はそのトラクターを金 240 オンスで、あるいは金 6,804 グラムで売った、などと記述してもよいのである。

どの取引においても、選ばれる貨幣商品の単位が大きさが、経済分析にとって無関係であり、もっぱら当事者たちの便宜の問題にすぎないことは明らかである。単位はすべて重量の単位であり、何らかの一定の数を掛けるか割るかすることによって、ポンドやオンスなどに換算できる。したがって、すべての単位は、同じ仕方で互いに換算可能である。たとえば、金 1 ポンドは 16 オンスに等しく、市場でそのような交換が望まれるならば、当然ながら 16 オンスと交換されるだろう。

単位の名称や大きさが経済的に無関係であることは、次の例から見てとれる。テキサスの住民が交換において、金 20 グレインに等しい「ヒューストン」という単位を用い、他方でマサチューセッツの住民が、10 グレインに等しい「アダムズ」を用いているとしよう。それぞれの地域の市民は、これらの単位で交換と計算を行うことができる。たとえば、ジョーンズは自分の車を「金 2,000 ヒューストン」で、あるいはより簡単に「2,000 ヒューストン」で売る。あるいはジョーンズは、卵の貨幣価格を「1 ダースにつき 1/2 ヒューストン」と考えるかもしれない。他方で、スミスは家を「10,000 アダムズ」で買うかもしれない。

異なる名称を用いることが事態を複雑にするのは明らかだが、それは経済的にはまったく重要ではない。「ヒューストン」はやはり金の重量の単位であり、「金 20 グレイン」の略称にすぎない。市場では、1 ヒューストンが 2 アダムズと交換されることは明らかである⁷。

したがって本書では、不必要な複雑さを避け、分析を明確にするために、貨幣単位を、オンスやグラムのような、普遍的に通用する重量の単位で表す。ドルやフランのような、局地的な意味しかもたない偶然の名称は用いない。

⁷ 単位の名称は、慣習や言語などに応じて、考えうるかぎりどのようなものでもありうるし、実際にそうであった。ドル、フラン、マルク、シェケルといった名称がその例である。「ドル」は、ボヘミアのシュリック伯によって鑄造された銀のオンス重量の貨幣に一般に用いられた名称に由来する。ヨアヒムの谷（ヨアヒムスター）に住んでいたこの伯爵は、1518 年に銀のオンス貨の鑄造を始めた。その均一さと品位の高さは、ヨーロッパ中で評判を得た。これらはヨアヒムスターラーとして知られるようになり、ついにターラーと略された。「ドル」という名称は「ターラー」に由来する。Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York: Harper & Bros., 1905), I, 135–40、および Menger, *Principles of Economics*, p. 283 を参照。

当然ながら、ある商品の単位の価値が高いほど、日々の取引で用いられる単位は小さくなる。たとえば、プラチナはオンスで取引され、鉄はトンで取引される。金や銀のように比較的価値の高い貨幣商品は、より小さな重量の単位で取引される傾向をもつ。ここでもまた、この事実にとりたてて経済的な意味はない。

ある商品の単位重量がどのような形態で取引されるかは、特定の望まれる目的にとっての有用性に依存する。たとえば、鉄は棒状や塊の形で売られ、チーズは長方形や三角形の形で売られる、といった具合である。他の商品が生産や消費に適した形態で取引されるのに対して、貨幣は、交換に適した形態、あるいは交換が行われるまで保管するのに適した形態で取引される。歴史的に見て、貨幣の形状は数えきれないほど多様であった⁸。ここ数世紀のあいだ、金や銀の大きな延べ棒は、保管のため、あるいは大口の取引における交換のために用いられ、鋳貨として知られるより小さな円形のものが、小口の取引に用いられてきた。

5. 貨幣所得と貨幣支出

貨幣経済において、各個人は自分の所有する財と用役を貨幣と引き換えに売り、その貨幣を使って自分の望む財を買う。各人は、任意の期間について、そのような貨幣交換の記録をつけることができる。そのような記録は、その期間についての彼の収支（訳注：balance of payments。国家についていえば「国際収支」にあたる語。以下の「輸出」「輸入」「貿易収支」も、国際収支の用語を個人に当てはめたもの）と呼んでよい。

記録の一つとして、ある期間に他の人々に財を売り、その対価として貨幣を受け取った取引をまとめることができる。たとえば、ブラウン氏が1961年9月について、貨幣と引き換えに売った財の記録を作成するとしよう。彼はこの期間に、ジョーンズ氏の家を建てるにあたって大工としての用役を同氏に売り、また同じ期間に、ジョーンズ氏とスミス氏に便利屋としての用役を売ったとする。さらに、古いラジオをジョンソン氏に手放した。彼が受け取った貨幣、すなわち売却した財と用役と引き換えに購入した貨幣の勘定は、次のとおりである。

⁸ たとえば金は、自然金塊という原形のまま、袋に入れた砂金として、あるいは宝飾品その他の装飾品として、貨幣として取引されてきた。貨幣の形状の興味深い一例は、中央アフリカの鉄貨である。鉄は鋏として使われる価値の高い商品であった。その貨幣形態は二つに分割できるように作られており、容易に鋏へと成形することができた。Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, p. 40 を参照。

1961 年 9 月——ジェームズ・ブラウン

購入した貨幣	売却した財および用役
金 20 オンス	ジョーンズへの大工としての労働
金 5 オンス	ジョーンズおよびスミスへの便利屋としての労働
金 1 オンス	ジョンソンへの古いラジオ
金 26 オンス	

この勘定から、ブラウンはこの期間における財と用役の売却によって、金 26 オンスを購入したことがわかる。購入した貨幣のこの合計が、その期間についての彼の貨幣所得の合計である。

ある期間に受け取る貨幣所得が多いほど、その人が自分の望む財に支出できる貨幣も多くなることは明らかである。他の条件が等しければ（これは重要な条件であり、後の節で検討する）、彼はこれから先のどの期間についても、できるかぎり多くの貨幣所得を得ようと努めるだろう。

ブラウン氏は、自らの労働サービスと一つの耐久消費財を売ることによって所得を得た。妨げのない市場において、貨幣所得を得る方法は、ほかにもある。土地の所有者は、農業用、立地用、工業用、その他の目的のためにそれを売ることができる。資本財の所有者は、それを生産要素として用いることに関心をもつ者に売ることができる。有形の土地と資本財は、貨幣と引き換えに丸ごと売却することもできるし、あるいは所有者が財の所有権を保持したまま、一定期間にわたるその用役の所有権を売ることができる。

どのような財も、それが与えうる用役のためにのみ買われるのだから、財の一定期間の用役を購入できない理由はない。もちろん、これは技術的に可能な場合に限られる。たとえば、一区画の土地やマシンや家屋の所有者は、貨幣と引き換えに、一定期間それを「貸し出す」ことができる。そのような賃貸借では、財の法的所有権は「貸主」の手もとに残るが、その期間における財の用役の実際の所有者は、借り手、すなわち「賃借人」である。賃貸期間が終われば、財はもとの所有者に返され、彼は残りの用役を使うか売るかすることができる。

財と用役の売却に加えて、人は贈与として貨幣を受け取ることがある。贈与で受け取る貨幣を、彼は購入するわけではない。どの期間についても、彼の貨幣所得は、購入した貨幣に、贈与で受け取った貨幣を加えたものに等しい。（贈与を受け取る一般的な形態の一つは、死亡時の遺贈の結果である相続である。）

したがって、グリーン氏の 1961 年 6 月から 12 月までの貨幣所得の勘定は、次のようなものになるだろう。

1961 年 6 月～12 月——グリーン氏 貨幣所得

区分	貨幣所得	所得の源泉
購入によるもの	金 28 オンス	ジョーンズ氏への土地の賃貸
購入によるもの	金 300 オンス	フォレスト氏への（他の）土地の売却
購入によるもの	金 15 オンス	ウッズ氏への脱穀機の売却
贈与によるもの	金 400 オンス	おじからの相続
貨幣所得合計	金 743 オンス	

前章で見たように、貨幣と引き換えに売ることのできる財や用役を、人はまず手に入れなければならない。その道は二つしかない。自分で生産するか、それを生産した者（あるいは、さらにもとの生産者からそれを買った者）から買うかである。もし彼が貨幣を与えられたのであれば、もとの所有者が財を生産するなどして、それを手に入れたはずである。したがって、突きつめれば、資本財や耐久消費財の最初の売り手はもとの生産者であり、後の購入者たちは、それを手に入れるための貨幣を得るために、自分自身の何らかの用役を生産したはずである。

労働サービスの売り手は、もちろん、その用役をその時点で直接に生産する。純粋な土地の売り手は、もともと、自分が見つけて手を加えた未使用の土地を先占したはずである。貨幣経済の妨げのない市場において、商品と用役の生産者は、自分の財を貨幣商品と引き換えに売り、次に得た貨幣を使って、自分の望む他の財を買うのである。

貨幣は、市場におけるもとの金の生産者——すなわち、金を採掘して市場に出した者——を除き、すべての人によってこのように獲得される。しかし、貨幣商品の生産も、他のすべての価値ある商品と同じく、それ自体が土地、労働、資本財の使用を必要とし、その対価は貨幣を用いて支払われなければならない。したがって、金の採掘者は贈与によって貨幣を受け取るのではない。自分の貨幣を得るために、能動的に金を見つけ、生産しなければならないのである。

このようなさまざまな仕方を得た貨幣を用いて、個人は望む財を購入する。彼らは二つの立場でそうする。消費者としてと、生産者としてである。消費者としては、自分の望む消費財を購入する。耐久財の場合には、財の全体を購入することもできるし、一定の期間についてその財の用役を借りることもできる。生産者としては、消費財またはより低次の資本財を生産するために必要な、生産要素の用役を購入するのに貨幣を用いる。ある生産要素については、予想される将来の用役のすべてを使うために丸ごと購入するかもしれない。また別の生産要素については、一定期間の用役のために借りるかもしれない。

たとえば、「原材料」として機能する資本財を購入することであろう。「機械」と呼ばれる資本財の一部を購入し、他を借りることもであろう。あるいは、作業に必要な土地を借りるか購入するかするだろう。一般に、消費者が寿命の短い非耐久財を借りることは実際

上ほとんどできないのと同じように、生産者も、「原材料」や「在庫」と呼ばれる、生産の過程で急速に使い尽くされる資本財を借りることも、実際上ほとんどできない。

自由市場では、前章で説明したように、労働サービスを丸ごと買い取ることはできない。人の個人的意志は譲渡不能であるから、自発的な社会においては、現在の意志に反して他人のために働くことを強いられることはありえない。したがって、彼の将来の意志を購入する契約を結ぶこともできない。それゆえ、労働サービスは、提供される用役に応じて対価を支払う「雇用」という形でしか購入できないのである。

どの個人も、任意の期間について、貨幣による他の財の購入の勘定を作成することができる。そのような交換で手放された貨幣の総額が、その期間についての彼の貨幣支出である。ここで確認しておきたいのは、支出勘定も所得勘定と同じように、取引ごとに項目化することもできれば、さまざまな分類にまとめることもできる、ということである。たとえば、上のブラウンの勘定では、彼は所得を、労働一般から 25 オンス、ラジオから 1 オンスとして集計することもできただろう。分類がどれだけ広いか狭いかは、もっぱら勘定を作成する人の便宜に依存する。もちろん、合計は、選ばれた分類の仕方によって影響を受けることはない。

貨幣所得は、売却した財と用役と引き換えに購入した貨幣に、贈与として受け取った貨幣を加えたものに等しかった。同じように貨幣支出は、購入した財と用役と引き換えに売却した貨幣に、贈与として与えた貨幣を加えたものに等しい。したがって、ブラウン氏の 1961 年 9 月の貨幣支出勘定は、次のようなものになるだろう。

1961 年 9 月——ジェームズ・ブラウン 貨幣支出

区分	支出した貨幣	購入した財および用役など
売却した貨幣	金 12 オンス	食料
売却した貨幣	金 6 オンス	衣服
売却した貨幣	金 3 オンス	家賃
売却した貨幣	金 2 オンス	娯楽
与えた貨幣	金 1 オンス	慈善
貨幣支出合計	金 24 オンス	

この勘定では、ブラウンはもっぱら消費者として貨幣を支出しており、その期間の貨幣支出の合計は 24 オンスである。望むならば、彼はこの勘定をさらに細かく分けることもできただろう。リンゴに 1/5 オンス、帽子に 1 オンス、といった具合である。

ここで確認しておきたいのは、どの期間についても、個人の貨幣所得の合計を彼の輸出と呼び、売却した財を「輸出された財」と呼んでよい、ということである。他方で、彼の

貨幣支出の合計は輸入と呼んでよく、購入した財と用役は「輸入された財」である。これらの用語は、生産者が購入した財にも、消費者が購入した財にも当てはまる。

ここで、ブラウン氏の 1961 年 9 月の所得勘定と支出勘定を見て、比較してみよう。ブラウンの貨幣所得の合計は金 26 オンスであり、貨幣支出は 24 オンスであった。これは、この期間に得た 26 オンスのうち 2 オンスが、支出されずに残ったということを意味するにちがいない。この 2 オンスはブラウン氏の手もとに残り、したがって、ブラウンがそれ以前にもっていた金のストックが何であれ、それに加えられる。1961 年 9 月 1 日におけるブラウンの貨幣のストックが金 6 オンスであったなら、1961 年 10 月 1 日における彼の貨幣のストックは金 8 オンスである。

ある時点において、ある人が所有する貨幣のストックは、その時点における彼の現金保有、すなわち現金残高と呼ばれる。財と用役に支出されずに残った 2 オンスの所得は、9 月の一か月を通じてのブラウンの現金残高への純追加をなしていた。したがって、どの期間についても、人の貨幣所得は、その貨幣支出に現金残高への追加を加えたものに等しい。

この所得・支出勘定をより短い期間へと細分するならば、より長い期間のなかで現金残高に起こっていることの姿は、単に 2 オンスが追加されたというのとは、まるで異なるものになりそうである。たとえば、ブラウンの貨幣所得がすべて 9 月 1 日と 15 日の二回にまとめて入り、他方で支出は毎日、さまざまな額で生じたとしよう。その結果、彼の現金残高は 9 月 1 日に急激に増加し、たとえば 6 に 13 を加えた合計 19 オンスになる。次に現金残高は日ごとに徐々に引き下げられ、15 日にふたたび 6 に等しくなる。そしてまた急激に 19 まで上がり、最後に月末には 8 まで減らされたのである。

市場におけるブラウンの供給と需要のパターンは明らかである。ブラウンは市場でさまざまな財と用役を供給し、交換に貨幣を需要した。この貨幣所得をもって、彼は市場でさまざまな財と用役を需要し、交換に貨幣を供給した。貨幣は、財と用役に支出されうるより前に、必ず現金残高に入らなければならない⁹。

他方で、ブラウンの 9 月の支出が 24 オンスではなく 29 オンスであったとしよう。これは、ブラウンのそれまでの現金残高を 3 オンス引き下げ、現金保有として 3 オンスを残すことによって達成された。この場合、その期間の彼の貨幣支出は、貨幣所得に現金残高の減少を加えたものに等しかった。要するに、どの個人についても、どの期間についても、次の式がつねに成り立つ。

$$\text{貨幣所得} = \text{貨幣支出} + \text{現金残高への純追加} - \text{現金残高からの純減少}$$

あるいは上の等式において、「所得」を「輸出」に、「支出」を「輸入」に置き換えてもよい。

⁹ このことは、所得が徐々に入り、支出がまとまった額でなされる場合にも当てはまるし、貨幣所得と支出のその他どのようなパターンについても当てはまる。

単純化のために、この期間を通じて、共同体における貨幣商品の総ストックが変化しなかったと仮定しよう。（新たに採掘される金は現存のストックに比べて少ないのだから、これは非現実的な仮定ではない。）さて、あらゆる価値ある財産と同じように、どの時点においても、すべての貨幣が誰かによって所有されていなければならないことは明らかである。どの時点においても、すべての個人の現金保有の合計は、共同体における貨幣の総ストックに等しい。

したがって、ある村に住む五人の集団のなかにブラウンを置いて考えてみよう。9月1日における各人の現金残高が、それぞれ6、8、3、12、5オンスであったとする。このとき、その日にこの村で保有されていた貨幣の総ストックは34オンスであった。データが得られるならば、同じ種類の合算を世界全体について行い、貨幣の総ストックを知ることもしよう。

さて、ブラウンが9月に自分の現金残高へ2オンスを追加したことは、他の一人または複数の個人の現金残高から2オンスが減少したことによって、相殺されていたにちがいないことは明らかである。貨幣のストックは変化していないのだから、ブラウンが現金残高に追加した分は、他の個人の現金残高を引き下げることによって得られたはずである。同じように、もしブラウンが自分の現金残高を3オンス引き下げたのであれば、これは一人または複数の個人の現金残高へ3オンスが追加されたことによって、相殺されていたはずである。

現金残高への追加も、そこからの減少も、そのすべてが、当事者である個人の側の自発的な行為であると認識することが重要である。それぞれの期間に、ある個人は自分の現金残高を増やすことを決め、他の個人はそれを減らすことを決める。そして各人は、自分に最も利益をもたらすと信じる決定を下すのである¹⁰。

しかし何世紀ものあいだ、誤った通俗的な用法は、次のように主張してきた。所得が支出より大きい者（輸出が輸入より大きい者）は「有利な貿易収支」をもち、他方である期間に支出が所得より大きかった者（輸入が輸出より大きい者）は「不利な貿易収支」に苦しんだのだ、と。このような見方は、収支のうち能動的で重要な部分は「貿易」の部分、すなわち輸出と輸入であり、個人の現金残高の変化は、収支全体をつねに均衡させるための、単なる受動的な「均衡要因」にすぎない、ということを含意している。言い換えれば、それは、個人が財と用役に自分の望むだけ支出し、現金残高への追加や減少は後から付け足しのように現れる、と想定しているのである。

実際にはその逆であって、現金残高の変化は、市場での行為の過程で、各個人によって能動的に決定されている。たとえばブラウンは、自分の現金残高を2オンス増やすことを

¹⁰ 本節は、消費財への支出の議論に限られている。生産財への生産者の支出は、後の節で論じる。しかし、生産者が被る、望ましくない現金残高の損失でさえ、もっぱら自発的な行為の結果であり、その行為が後の期間に誤りであったと判明したにすぎないことが、そこで示されるだろう。

決め、その貨幣を得るために労働サービス売り、2 オンス分だけ消費財の購入を差し控えたのである。逆に、後の例で、その月に稼いだ額より3 オンス多く支出したとき、彼は自分の現金残高が過大であったと判断し、そのうちいくらかを消費財と用役に支出するほうを選んだのである。

したがって、誰かが他人の収支について心配する必要は、けっしてない。ある人の「不利な」貿易収支は、その個人が自分の現金残高を減らそうと望むかぎり（そして他の人々が財と引き換えに彼の貨幣を購入する用意があるかぎり）続くだろう。その最大の限界は、もちろん、彼の現金残高がゼロまで減った時点である。しかしおそらく彼は、現金残高がゼロになるはるか前に、現金残高を減らすのをやめるだろう¹¹。

6. 生産者の支出

前節では、貨幣支出のすべてが消費財に向けられていたブラウン氏の場合に焦点を当てた。彼の貨幣所得は、以前に生産された古い財の売却を別にすれば、現在の生産的な労働サービスの売却から生じていた。彼の支出はもっぱら消費に向けられ、所得はほとんどもっぱら、労働サービスの生産から得られていた。

誰もが消費を必要とする。したがって、消費者の支出についてのこの分析は、すべての人に当てはまる。たいていの人は、自分の労働サービスの売却から所得を得ている。しかし、以前に生産された財を除外すれば——それらも、もともと誰かが生産したにちがいないのだから——他のすべての貨幣所得は、資本財または消費財の新たな生産から生じるはずである。（これは、土地またはその用役の売り手を別にしての話である。彼らの所有権は、もともと、まだ誰にも先占されていない土地を見つけて手を加えたことに由来するはずである）。

資本財と消費財の生産者は、労働サービスだけを売る者とは異なる立場にある。たとえば、もっぱら労働サービスの売り手であるブラウン氏は、資本財を購入するために貨幣を支出する必要がない。彼は、自分の望む消費財を購入して消費するだけで、労働サービスを生産し、市場で売るために必要なエネルギーを得られる。しかし、資本財や消費財の生産者は、自分が消費する財への支出だけで済ませることはできない。労働サービスだけではごくわずかなものしか生産できないため、資本財や消費財を生産する人々こそが、あらゆる文明社会の中核を担うのである。（訳注：ここでは、労働サービスだけを売るブラウン氏と、資本財や消費財を生産する人々との支出の違いを述べている。後者は、自分の消費に加えて、生産に必要な土地・労働・資本財などの生産要素を手に入れるためにも支出する必要がある）。

¹¹ また、所得の大部分あるいは全部を食料と衣服に支出する人は、貨幣支出が一定の最低額を下回れないのだから、やはり「不利な貿易収支」をもつにちがいない、という主張もなされてきた。しかし、その人が現金残高をすべて支出してしまえば、どのような財を買おうと、生活水準がどのようなものであろうと、もはや「不利な収支」をもち続けることはできないのである。

人が消費財を生産するためには、その財の生産において利用できる技術的な「ノウハウ」を用いるために、労働サービスと、土地および資本財の用役を手に入れなければならない。問題をさかのぼれば、資本財を生産するためには、生産を行おうとする者が、必要な土地、労働、資本財を手に入れなければならないことがわかる。そのような個々の生産者（あるいは共同で事業を営む個人の集団）は、必要な生産要素を手に入れ、次にその要素の結合を、資本財の生産へと差し向ける。この過程は、数多くの個人のあいだで繰り返され、ついには最も低次の生産段階に到達して、消費財が生産される。

資本財の生産者は、必要な生産要素（土地、労働、資本）を、貨幣と引き換えに購入して手に入れなければならない。そして、（より低次の）資本財が完成すれば、それを貨幣と引き換えに売る。この資本財は、こんどはさらに低次の資本財の生産に用いられ、その資本財がまた貨幣と引き換えに売られる。この過程は、消費財の最終的な生産者が、それを貨幣と引き換えに最終消費者へ売るまで続く。

この過程を単純化して図式的に表したものが、図 32 である。

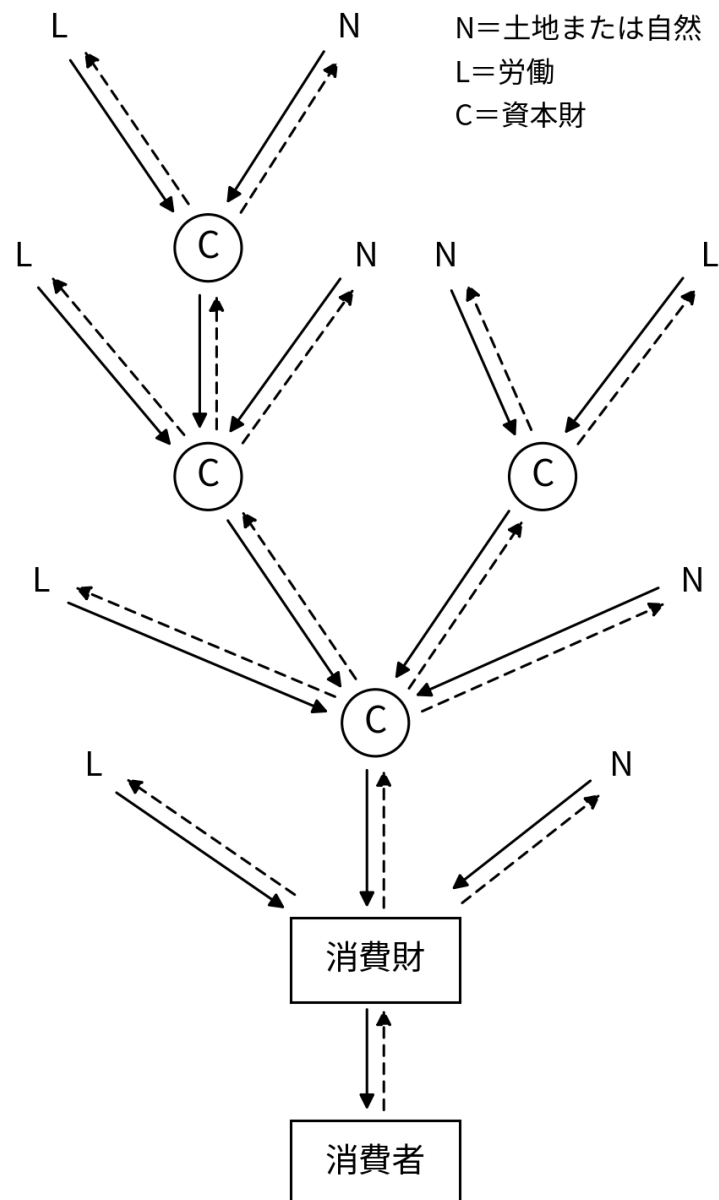


図 32 最終消費者に至る生産過程の諸段階

実線の矢印は、交換における財の動きを描いている。生産要素は各段階の生産者によって買われ、より低次の資本財へと加工され、そしてより低次の生産者に売られる。逆方向の破線の矢印は、同じ交換における貨幣の動きを描いている。資本財の生産者は、自分の所有する貨幣を用いて生産要素を購入した。次に彼は、所有するこれらの生産要素を、雇い入れた労働サービスとともに用いて、より低次の資本財を生産した。その資本財は、別の生産者に貨幣と引き換えに売れるまで、彼の所有にとどまった。消費財の生産者も同じ過程をたどった。ただし、貨幣と引き換えの最終的な売却の相手は、最終消費者であった。

ここで、自分の貨幣を用いて、生産要素の購入（丸ごとの購入であれ、賃借や雇い入れであれ）に投資する生産者を、資本家と呼ぶことにしよう。資本家は、資本財のさまざまな段階を生産し、所有し、自分の生産物が消費者に届くまで、それらを貨幣と交換していく。したがって、生産過程に参加するのは、資本家と、土地および労働サービスの売り手である。生産財に貨幣を支出するのは資本家だけであり、したがって、ここでは彼らを「生産者」と呼んでよい。

生産過程の主要な特徴は、各個人が自分の生産物の売却を予想して生産しなければならないという点にあることは明らかである。生産へのいかなる投資も、より低次の生産者への、そして最終的には消費者への、後の売却を予想して行われる。

明らかに、消費者は消費財に支出するために、自分の現金残高に貨幣をもっていなければならない。同じように、生産者も、生産要素への投資の元手となる貨幣をもっていなければならない。消費者はどこから貨幣を得るのか。上で示したように、彼はそれを贈与から、あるいは以前に生産された財の売却から得ることができる。しかし突きつめれば、彼はそれを何らかの生産的な用役の売却から得たにちがいない。読者は破線の矢印の最終的な行き先を確かめることができる。それは、労働サービスと土地の用役の売り手である。これらの労働者と土地所有者は、こうして得た貨幣を用いて、生産体系の最終生産物を買う。

資本家＝生産者もまた、生産過程の各段階で所得を受け取る。これらの所得を決める原理が、注意深い研究を必要とすることは明らかであり、それは以下で行う。ここで注意すべきなのは、資本財が生産に役立つという事実だけでは、その所有者が純所得を得る理由を説明できない、ということである。資本財そのものも、他の生産要素を用いて作られたものだからである。（訳注：たとえば、機械は生産に役立つが、その機械自体を作るにも労働や原材料などが必要であり、製造または購入には費用がかかる。したがって、機械が生産に役立つというだけでは、そうした費用を差し引いたあとに、なぜ所有者に所得が残るのかまでは説明できない。ここでは、資本財の生産への貢献と、その所有者が得る純所得とを区別する必要があることを指摘している）。

それでは、生産者はどこから投資のための貨幣を得るのか。明らかに、同じ源泉からのみである。生産において得た所得から、個人は、消費財を買うことに加えて、生産要素を購入し、単なる自分自身の労働サービスではない財の生産者として、生産過程に従事することができる。したがって、投資のための貨幣を得るためには、個人は、消費に回せる貨幣の一部を支出せず、貯蓄しなければならない。この貯蓄された貨幣は、まず彼の現金残高に入り、次に、生産された財の後の売却を予想して、生産要素の購入に投資される。投資は、個人が消費を控えて貯蓄した資金からしか生じえないことは明らかである。生産者

は、自分の消費支出を制限し、貨幣を貯蓄し、将来自分に生産物をもたらすであろう生産要素に資金を投資することによって、「事業に乗り出す」のである¹²。

このように、人はみな貨幣所得の一部を消費に支出しなければならないが、そのうちある者は、資本財または消費財の生産者になり、必要な生産要素に投資するために貨幣を貯蓄することを決める。どの人の所得も、消費に、財の生産への投資に、あるいは現金残高への追加に、支出されうる。どの期間についても、個人の**貨幣所得 = 消費支出 + 投資支出 + 現金残高への追加 - 現金残高からの減少**である。（投資支出は、生産要素への投資においてなされた貨幣支出の合計と定義してよい。）

フレッド・ジョーンズ氏と、その 1961 年 11 月の「収支」という仮想の例をとりあげよう。この月のさまざまな源泉からの彼の所得が 50 オンスであったとする。彼は、この月のあいだに 18 オンスを消費財に支出し、2 オンスを現金残高に追加し、残りの 30 オンスを、何らかの財の生産のための「事業」に投資することを決める。強調しておかなければならないが、この事業は、どんな財の生産にかかわるものであってもよい。製鉄工場でも、農場でも、靴の小売店でもよい。一年のある季節に小麦を購入し、別の季節に売ることを見込んだものでもよい。そのいずれもが生産的な事業である。というのも、それぞれの場合に財が生産されている、すなわち、財が最終消費者へ向かう歩みを一歩進められているからである。投資はつねに後の売却を予想して行われるのだから、投資家もまた起業家活動に、すなわち企業活動に従事しているのである。

ジョーンズが、貯蓄した資金を製紙工場への投資に支出すると仮定しよう。彼の 11 月の所得・支出勘定は、下の表のように表されるだろう。もちろん、これらの数字は、ありうる一つの状況を例示したものにすぎない。ほかにも数えきれないほどの例がある。たとえば、より大きな投資を可能にするために、現金残高からの減少があってもよかっただろう。

¹² 生産者は、他人の貯蓄した資金を借りることもできる。しかし、分析を明確にするために、貸借の過程全体は本節では省略する。貸付については後の章で分析する。

1961 年 11 月——フレッド・ジョーンズ

所得	
土地の売却から	20 オンス
建物の売却から	30 オンス
計	50 オンス

支出	
食料	7 オンス
衣服	4 オンス
住居	4 オンス
娯楽	3 オンス
消費支出	18 オンス
製紙機械に	12 オンス
木材パルプに	10 オンス
労働サービスに	8 オンス
投資支出	30 オンス
現金残高への追加	2 オンス
合計	50 オンス

投資支出はつねに、将来の売却を予想して行われる。生産要素が購入され、生産物へと転化され、そしてその生産物が、起業家によって貨幣と引き換えに売られる。「事業家」は、将来のある時点で、ある価格でその生産物を売ることができるという予想のもとに、支出を行う。ジョーンズが、自分の生産要素を生産物（この場合は紙）へと転化し、1962 年 11 月のある時点でその生産物を 40 オンスで売ることができるという予想のもとに、30 オンスの投資を行うとしよう。彼の予想が正しいと判明すれば、彼はその時点で紙を 40 オンスで売ること成功する。そして、1962 年 11 月のその日を含むどの期間についても、彼の所得勘定には「紙の売却から 40 オンス」が含まれることになる。

他の条件が等しければ、投資家が自分の投資からできるかぎり大きな純所得を得ようとするのは明らかである。それは、同じ条件のもとで、誰もが他の種類の売却からできるかぎり大きな所得を得ようとするのと同じである。ジョーンズが、自分の 30 オンスについて、さまざまな生産部門や生産過程における投資機会に直面したとしよう。ある投資は一年後に 40 オンスを、別の投資は 37 オンスを、また別の投資は 34 オンスを、といった具合にもたらすと彼が予想するならば、彼は最も大きな収益が見込まれる投資を選ぶだろう。

したがって、起業家としての人間と、消費者としての人間との決定的な違いは、後者の場合には、輸出を輸入より大きくしようとする衝動が存在しない、という点にある。人の輸入とは、彼による消費財の購入であり、したがって彼の活動の目的そのものである。彼が輸入する財は、彼にとって満足の源泉である。他方で、事業家が「輸入」しているのは

生産財だけであり、それは定義上、彼にとって直接には役に立たない。彼がそこから利得を得られるのは、それらを、あるいはその生産物を売ることによってのみである。したがって彼の輸入は、後の「輸出」のための必要な手段にすぎない。それゆえ彼は、最も大きな純所得を得ようとする。言いかえれば、輸入に対する輸出の余剰を最大にしようとするのである。事業所得が大きいほど、事業の所有者は、自分の望む消費財に多く支出（すなわち輸入）できるようになる。

しかし、全体として見た人間には、輸入より多く輸出したいという、あるいは「有利な貿易収支」をもちたいという、とりたてての欲求がないことは明らかである。彼は自分の事業において、生産財の輸入を上回る輸出をしようとする。そして、この余剰を用いて、自分の個人的な欲求のための消費財の輸入に支出するのである。総体としての収支においては、彼は上のブラウン氏と同じように、自分が適切と考え、最も望ましいと判断するところに従って、現金残高を増やすことも減らすことも選べる¹³。

例として、事業が軌道に乗った後のジョーンズ氏を取りあげよう。ある期間にわたって、彼は自分の現金残高から5オンスを減らすことを決めるかもしれない。彼は事業から最も大きな純所得を得ようと最善を尽くし、その源泉からできるだけ多く現金残高に追加しようとする。それでも総体としては、現金残高を減らすことを決めても少しもおかしくない。すなわち、次のようになる。

フレッド・ジョーンズ

所得	
事業から	150 オンス
支出	
事業において、生産要素（生産財）に	100 オンス
消費財に	55 オンス
計	155 オンス
現金残高からの減少	5 オンス

7. 所得の最大化と資源の配分

すでに見たように、貨幣経済において、他の条件が等しければ、人はできるかぎり高い貨幣所得を得ようとする。投資家であれば、最も大きな純収益を得ようとするだろう。労働サービス売るのであれば、最も大きな収益と引き換えにそれ売ろう。貨幣所得が高いほど、消費財への支出に振り向けられる貨幣も多くなる。貨幣経済のより深い分析

¹³ 著述家たちが、事業家のふるまいから外挿して、「諸国民」は「彼ら」が輸入するより多く輸出すれば「より豊かになる」と結論したのは、一つには、個人の行為の総体と、事業家としての彼の行為との混同によるものであった。

に進む前に、「他の条件が等しければ (ceteris paribus)」という制約を検討しておくことが重要である。

第1章では、あらゆる行為において、人は最大の利益を得ようとする、すなわち、自分の価値尺度のできるかぎり高い位置にある目的を達成しようとする、という真理を検討した。これは、「心理的収益」または「心理的所得」を最大化しようとする、とも呼ばれた。これはプラクシオロジー的真理であり、いかなる留保もなしに、すべての人間行為について成り立つ一般法則である。

さて、間接交換、すなわち貨幣経済が確立されることによって、誰もが膨大な数の消費財を手に入れられるようになる。それは、孤立のもとでも物々交換によっても手に入れられなかった、あるいはかろうじてしか手に入れられなかったものである。本章で示したように、これらの消費財は、財を生産して貨幣商品と引き換えに売り、次にその貨幣を使ってそれらを購入することによって獲得される。

しかし、このような発展にもかかわらず、すべての財が市場で売買されるわけでは決していない。ある財はこの仕方では手に入るが、ある財はそうではない。第2章で説明したように、ある種の財は人から譲渡することができず、したがって交換されえない。それらは貨幣を介した交換関係に入ることができず、貨幣と引き換えに売買することもできない。

この事実、そのゆえに個人がそれらを軽んじたり、あるいは崇めたりすることを意味しない。ある人々にとって、交換不能な消費財の多くはきわめて貴重であり、その価値尺度において高い位置を占める。他の人々にとっては、交換によって買える消費財に比べて、これらの財はほとんど意味をもたない。価値尺度における順位づけは、もっぱら各個人の自発的な選択に依存する。

ある人々が、一部の交換不能な財に比べて交換可能な財を高く評価する傾向を示すことについて、それを「貨幣」のせいにするのは無意味である。貨幣経済の存在のうちに、人にそのような選択を強いる力はない。貨幣は、ただ交換可能な財の獲得を飛躍的に拡大することを可能にするだけである。しかし市場の存在は、貨幣と、貨幣が買う財とを、交換不能な他の財に対してどのように評価するかを、各個人の決定にゆだねているのである。

実のところ、貨幣経済の存在は逆の効果をもつ。効用の法則から知られるように、どのような財であれ、その供給が増加するにつれて一単位の限界効用は逓減する。そして貨幣の確立は、交換可能な財の供給の莫大な増加をもたらす。したがって、この豊富な供給によって、人が、そうでない場合よりはるかに多くの交換不能な財を享受できることは明らかである。交換可能な消費財がより豊富であるというまさにその事実が、各個人が交換不能な財をより多く享受することを可能にするのである。

交換可能な財と交換不能な財を、自分の価値尺度の上で位置づける例は、いくらでも挙げられる。ある人が、歴史的な記念物を含む一区画の土地を所有しており、美的な理由からそれを大切にしているとしよう。さらに、一定額の貨幣でその土地を購入したいという申し出を受けており、買い手が記念物を取り壊し、土地を別の目的に用いるつもりであることを、彼は知っているとする。その土地を売るかどうかを決めるために、彼は、記念物をそのまま保つことの自分にとっての価値と、その貨幣でいずれ買うことのできる消費財の自分にとっての価値とを、比較衡量しなければならない。

どちらが優先するかは、その特定の時点における個人の価値尺度の構成に依存する。しかし、すでに彼の自由になる消費財がより豊富であることが、与えられた金額の貨幣に比べて、（交換不能な）美的財の彼にとっての価値を高める傾向をもつことは明らかである。したがって、貨幣経済の確立は人に交換不能な財の重要性を軽んじさせる傾向がある、という一般によくある非難とは反対に、その効果はまさに逆なのである。極貧の人が、交換可能な財よりも交換不能な財を選ぶ可能性は、交換可能な財による「生活水準」が高い人に比べて、はるかに低い¹⁴。

このような例は、人間行為にとってはきわめて重要であるが、本書の残りの部分にとってはあまり重要ではない。本書は主として、間接交換の体制のもとでの市場の分析にかかわっているからである。貨幣による交換のこの研究——カタラクティクスとして知られるプラクシオロジーの下位部門——において、この問題についてこれ以上言えることは多くない。しかし、そのような選択の他の例は、カタラクティクスにとってより重要である。

自分の労働サービスの購入について、三つの申し出を受けている人の場合を考えてみよう。一つは月あたり 30 オンスの貨幣所得、もう一つは 24 オンス、三つ目は 21 オンスである。さて——ここで本節のもとの問題に戻るのだが——さまざまな選択肢のあいだで心理的な要因、より正確には交換不能な要因が「等しい」かぎり、この人が 30 オンスの申し出を受けることを選ぶのは明らかである。もしこの人が、三つの申し出のあいだの労働条件のいかなる違いにも無関心であるならば、貨幣所得と余暇のほかに、彼の選択に入り込む要因はない。そして、そもそも働くのであれば、彼は 30 オンスの所得を選ぶだろう。

他方で、仕事そのものや、さまざまな条件について、彼の好き嫌いが大きく分かれることも十分にありうる。たとえば、30 オンスを稼げる仕事は、彼の嫌う企業のためのものかもしれないし、嫌いな種類の労働かもしれない。あるいは、24 オンスを提示する仕事には、

¹⁴ 「交換不能 (nonexchangeable または unexchangeable)」な財と「交換可能」な財という用語は、「理念的 (ideal)」と「物質的 (material)」という用語よりはるかに優れている。後者の分類は、二種類の財のあいだの本質的な違いを伝えそこねているうえに、二つの点で誤っている。第一に、上で述べたように、交換可能な財の多くは、有形の「物質的」なものではなく、無形の用役である。第二に、ある人々が評価する交換不能な財の多くは、他の人々からはとうてい「理想的 (ideal)」とは思われないだろう。したがって、評価の色合いの薄い用語が必要なのである。

彼が大いに好む長所があるかもしれない。第1章で見たように、労働は、貨幣的な収益だけでなく、仕事そのものに対する個人の好悪に照らしても評価される。

人が仕事そのものに付与する評価は、交換不能な正または負の財である。それらは、行為者にとって、仕事そのものと切り離すことのできない付随物だからである。それらは貨幣的な考慮と比較衡量されうるが、交換によって手放すことも、無視することもできない。したがって上の場合、予想される貨幣所得とともに、この人は、それぞれの仕事に付随する交換不能な「消費財」を、自分の価値尺度において比較衡量しなければならない。

彼が本質的に比較しているのは、二つの効用の「束」である。(a) 月あたり 30 オンスの効用に、自分が不道德とみなす業種での、あるいは不快な環境での労働を加えたもの。(b) 月あたり 24 オンスの効用に、自分の好む仕事での労働を加えたもの。選択は各個人の価値尺度に従ってなされる。ある人は 30 オンスの仕事を選び、別の人は 24 オンスの仕事を選ぶだろう。カタラクティクスにとって重要な事実は二つある。人はつねに、貨幣所得と他の心理的要因との束を選ぶということ。そして、心理的要因が彼の選択に関して中立的である場合にのみ、彼は貨幣所得を最大化するだろう、ということである。そうでない場合には、経済学者はつねにこれらの要因を視野に入れておかなければならない。

もう一つの類似した例は、投資を検討している者の場合である。ある投資家が、貯蓄した貨幣を、さまざまな代替的な生産計画に投資するという選択に直面しているとしよう。たとえば、彼は 100 オンスを投資することができ、ある計画では一年で 10 パーセントの純収益を、第二の計画では 8 パーセントを、第三の計画では 6 パーセントを得る見込みがある。交換不能な他の心理的要因が等しければ、彼は最も大きな純貨幣収益を予想する部門に投資する傾向をもつ。この場合には 10 パーセントの部門である。

しかし、10 パーセントの収益をもたらす生産物を彼がひどく嫌っており、他方で 8 パーセントの収益が見込まれる生産過程と生産物を大いに好んでいるとしよう。ここでもまた、投資のそれぞれの見込みには、切り離しえない正または負の心理的要因が伴っている。ある生産物を生産することの喜びと、別の生産物を生産することへの嫌悪とは、交換不能な消費財——正のものと負のもの——である。行為者はどこに投資するかを決めるにあたって、それらを比較衡量しなければならない。彼は、単に 10 パーセント対 8 パーセントを比較するのではない。「10 パーセントに、嫌いな生産過程と生産物を加えたもの」対「8 パーセントに、楽しい生産過程を加えたもの」を比較するのである。

どちらの選択肢を選ぶかは、彼の個人的な価値尺度に依存する。したがって、労働の場合と同じように企業活動の場合にも、われわれはこう言わなければならない。すなわち、交換不能な他の要因がさまざまな選択肢に関して中立的であるかぎり、起業家は予想される貨幣所得を最大化する道を選ぶ傾向をもつ、と。もちろん、いかなる場合であれ、各人

は自分の価値尺度における心理的所得を最大化するように動く。その尺度には、交換可能な財と交換不能な財のすべてが記入されている¹⁵。

したがって、自分の心理的所得を最大化する道を決めるにあたって、人は、交換可能なものと交換不能なものとを問わず、関連するすべての要因を考慮する。働くかどうか、どの仕事につくかを考えるにあたっては、ほとんど普遍的に求められている消費財である余暇をも、考慮しなければならない。上に挙げた例の労働者が、貨幣的な収益と、それに付随する交換不能な諸価値に基づいて、24 オンスの仕事で働くことを選んだとしよう。彼がその仕事で働き続けるにつれて、彼が稼ぐ単位時間あたりの貨幣賃金（それが月あたり 24 オンスであれ、時間あたり 1/4 オンスであれ、ほかの単位であれ）の限界効用は低下する。

貨幣は財であるから、より多くの貨幣が獲得されるにつれて、貨幣所得の限界効用は低下する傾向をもつ。貨幣は、非貨幣的な用途（装飾品など）のために求められることもある（貨幣需要の構成要素についての議論は後述する）。その限りにおいて、ストックへの追加は、他のどのような財の場合とも同じように、その限界効用の低下をもたらす。貨幣が消費財の購入のために求められる限りにおいては、新たなオンスが獲得されるにつれて、消費財の「1 オンス分」もまた効用が低下する。消費財に支出される最初の 1 オンスの貨幣は、その人の価値尺度において最も高い順位にある欲求を満たし、次に支出される 1 オンスは二番目に高い順位の欲求を満たす、という具合である。（もちろん、これは 1 オンスを超える費用のかかる財については当てはまらない。しかしこの難点は、貨幣単位の大きさを、それぞれが買えるものについて同質的になるまで拡大することによって対処できる）。したがって、所得が増加するにつれて、貨幣所得の限界効用は低下する傾向をもつ。

他方で、労働の投入が増加するにつれて、可能な余暇の単位のストックは減少し、放棄される余暇の限界効用は増大する。第 1 章で見たように、労働は、そこから得られる限界効用が、個人の価値尺度における余暇の限界効用をもはや上回らなくなる点まで供給される傾向をもつ。貨幣経済においては、単位時間あたりの追加的な貨幣所得の限界効用が、その追加の時間を働くことによって放棄される余暇の限界効用をもはや超えなくなったとき、労働は止まるだろう¹⁶。

このように、人は自分の時間を、余暇と生産的労働のあいだに、貨幣のための労働と交換不能な事柄についての労働のあいだに、といった具合に、自らの心理的所得を最大化す

¹⁵ 古典派経済学者たち、とりわけジョン・ステュアート・ミル、そしてその批判者たちは、経済学は貨幣所得を得ることにしか関心をもたない架空の「経済人」を想定しなければならない、と信じた。この信念は、したがってまったくの誤りである。

¹⁶ もちろん、具体的な結果は個人によって、また考察のために選ばれる時間の単位によって異なる。時間あたりの所得で見れば、労働が止まる点はかなり早く訪れるかもしれない。年あたりの所得で見れば、それはけっして訪れないかもしれない。言いかえれば、時間あたりの貨幣所得がどうであれ、一定の時間数を働いたところで、その日の仕事を切り上げる可能性が高い。他方で、一年仕事を休むのは、年間所得が相当な額である場合に限られそうである。

るという原理に従って配分する。労働と余暇のあいだで決めるにあたって、彼は仕事の限界的な利益と、余暇の限界的な利益とを比較衡量する。

同じように、投資を検討している者は、予想されるそれぞれの投資からの、貨幣的なものもそうでないものも含めた利益と不利益だけでなく、そもそも投資するかどうかをも、比較衡量しなければならない。人はみな、自分の貨幣資源を、三つの、そして三つだけの仕方で配分しなければならない。すなわち、消費支出、投資支出、そして現金残高への追加である。上に挙げた投資家にとって、すべての要因を考慮したうえで、10 パーセントの計画が彼の価値尺度において最も効用が高いと仮定しよう。しかしそのうえで、彼は決めなければならない。そもそも投資すべきか、それともいま消費財を買うべきか、あるいは現金残高に追加すべきか。

投資を行うことの限界的な利益は、予想される貨幣収益を、そこにかかわる交換不能な効用または不効用によって重みづけしたものになるだろう。貨幣収益がもたらす利点とは、将来、消費財に支出できる貨幣をより多くもてる、ということである。いま 100 オンスの貨幣をもっていて、それを投資すれば、一年後には消費財に支出できる 110 オンスをもつかもしい。他方で、第 1 章で説明したように、投資を主として妨げる要因は、時間選好という事実、すなわち彼が現在なしうる消費を放棄しているという事実である。

いまの 1 オンスの貨幣が、一年後の 1 オンスと同じ量の財を買うと仮定するならば（この仮定は後の章で取り除かれる）、いまの 1 オンスの貨幣はつねに、一年後の 1 オンスより価値が高い。与えられた財の享受は、つねにできるかぎり早いほうが選ばれるからである。したがって、投資するかどうかを決めるにあたって、彼は追加的な収益と、将来ではなく現在に消費したいという欲求とを、比較衡量しなければならない。彼はこう決めなければならない。いまの 100 オンスを一年後の 100 オンスより高く評価するとして、いまの 100 オンスを、一年後の 110 オンスより高く評価するのか、それとも低く評価するのか、と。彼は自分の価値尺度に従って決めるだろう。同じように、彼はそれぞれを、現金残高に追加することの限界効用と比較衡量しなければならない（それが何から成るかは後に検討する）。

このように、人のストックにある貨幣商品のあらゆる単位（彼が所有する貨幣資源）は、つねに彼の価値尺度に従って、三つの用途の範疇に配分されている。消費に配分する貨幣が多いほど、消費される財の限界効用は低くなる。さらに支出される各単位は、それまでより切実でない欲求を満たす財に向けられる。そして、そのようにして支出される各単位は、彼が利用できる投資財のストックと利用できる現金残高を減少させ、したがって効用の法則に従って、これらの用途のそれぞれにおいて放棄される限界効用を高める。同じことは他の用途のそれぞれについても当てはまる。ある用途により多くの貨幣を支出するほど、その用途からの限界効用は小さくなり、放棄される他の用途の限界効用は高くなる。

人はみな、第1章で仮想の行為者が馬のストックを配分したのと同じ原理に基づいて、自分の貨幣資源を配分するだろう。各单位は、いまだ達成されていない最も有用な目的のために用いられる。各人が自分の貨幣ストックを配分するのは、これらの原理——心理的所得の最大化——に従ってなのである。自分の価値尺度に従って、各人は、それぞれの用途においてそれぞれの貨幣単位によって得られる限界効用を判断する。そして、彼の収支に現れる貨幣支出の配分は、そのような判断によって決定される。

投資支出という一般的な範疇のなかに、予想される収益の異なるさまざまな計画があるのと同じように、消費という一般的な範疇のなかにも、数えきれないほど多様な消費財がある。人は、どのような原理に基づいて、入手できる数多くの種類の消費財のあいだに支出を配分するのか。まさに対応する原理に基づいてである。消費財に支出される彼の最初の貨幣単位は、最も高く評価される目的を満たす財に支出され、次の単位は次に高く評価される目的に、という具合である。買われる消費財の各部分は、その人にとってのこの財の限界効用を減少させ、放棄される他のすべての財の限界効用を増大させる。

ここでもまた、人は、自分の価値尺度において最も限界効用の高い財に貨幣の各单位を割り当てることによって、消費という範疇のなかで貨幣資源を配分するだろう。相対的な限界効用の判断が、彼の貨幣支出の配分を決定する。前々文における「消費という範疇のなかで」という語句を取り除けば、範疇の内部でも範疇のあいだでも、人の貨幣配分のすべてを支配する規則に到達することは明らかである。

ここでわれわれの分析は、さらに一般化することができる。各人は、どの時点においても、有用な財の一定のストック、すなわち資源あるいは資産の一定のストックを、自分の所有のうちにもっている。これらの資源には、貨幣だけでなく、消費財、人的でない生産財（土地と資本財）、個人のエネルギー、そして時間も含まれる。彼は、これらの資源のそれぞれを、貨幣を配分してきたのと同じ原理に従って配分するだろう。すなわち、各单位が、自分の価値尺度において予想される限界効用の最も高い用途に向かうように配分するのである。

ここで注意しなければならない。個人の労働サービスが、つねに投資を行う「雇用主」に売られるとはかぎらない。ここでいう雇用主とは、貨幣を支払って労働サービスを購入し、その結果生まれる生産物を売ろうとする者である。多くの場合、投資する人自身が、生産物の生産のために直接に働きもする。（訳注：投資家と労働者は、必ずしも別々の人ではない。自分の資金で事業を営む人が、自ら生産作業や経営の指揮監督にも携わる場合、その活動も、被用者が提供するものと同じく「労働」に含まれる）。ある場合には、投資家は貯蓄した資金を生産要素に支出し、実際の生産作業を指揮監督するために誰かの労働を雇い入れる。別の場合には、投資家自身が、生産過程の細部に自分の労働時間を費やし

もする。これが、生産物を所有せず売却もしない被用者の労働と、まったく同じように「労働」であることは明らかである。

投資を検討している者が、生産への自分自身の投資に自らの労働を用いるのか（すなわち「自営業者」になるのか）、それとも貨幣だけを投資して、労働は被用者として他所に売ることか。これを決める原理は何か。明らかに、その原理はここでもまた、行為からの最善の心理的利益である。

たとえば、ジョーンズが、自分にとって最善で最も有利と考える投資計画を見つけたとしよう。彼の見積もりでは、その計画そのものには自分が働かず、指揮監督のために他の者を雇うならば、これからの一年について 150 オンスの純貨幣所得が得られる。彼はまた、監督者を雇う代わりに自分で指揮監督を行うならば、その計画から年に 50 オンスの追加的な所得を純額として得られる、とも見積もっている。したがって、自分の労働を投入すれば、その計画からの純所得はその年について 200 オンスになるだろう。この数字は、彼の指揮監督が、彼が取って代わる人物よりも熟練しているほど高くなり、相対的に熟練していないほど低くなる。

この場合、200 オンスの純所得は、150 オンスの投資所得と、指揮監督という労働所得の 50 オンスとを含むことになる。彼がこの道をとるかどうかは（余暇を別にすれば）、他所で自分の労働サービスをより大きな所得と引き換えに売れるかどうかによって依存する。この「より大きな所得」は、もちろん心理的所得の意味においてである。しかし、この場合に交換不能な要因が中立的であると仮定するならば、「より大きな所得」はより大きな貨幣所得ということになる。他の条件が等しく、ジョーンズが他の投資する生産者のもとで被用者として 60 オンスを稼げるならば、彼はこの仕事につき、自分の投資に労働を用いるために他の誰かを雇うだろう。そのとき彼の貨幣所得の合計は、計画からの 150 オンスに、生産者への労働サービスの売却からの 60 オンスを加えた、合計 210 オンスとなる。もちろん、交換不能な心理的要因が対抗する場合——たとえば、自分の労働の使い方において自営であることを大いに選好する場合——には、彼は 200 オンスの所得を受け入れるかもしれない。

この議論から明らかなように、生産的労働者という通念——畑で、あるいは組立ラインで働く人に限定されたそれ——は、まったくの誤りである。労働者とは、生産過程において自らの労働を支出するすべての者である。この労働は、貨幣所得のために支出される（それは他の心理的要因によって重みづけられうる）。労働サービスが、投資を行う雇用主に売られる場合を考えよう。この雇用主は、さまざまな生産要素を組み合わせで作られた完成品を所有している。この場合、溝を掘る作業員から会社の社長まで、生産に必要なあらゆる職務において労働サービスが提供されうる。

他方で、労働所得は、投資する起業家の「自営」の結果でもありうる。このタイプの労働者は完成品の所有者でもあり、生産物の売却からの彼の純貨幣収益は、投資された貨幣からの収益だけでなく、彼の労働所得をも含むことになる。企業と生産過程が大きく複雑であるほど、管理における専門的な技能の発達が大きくなる傾向があり、したがって起業家

が自営する傾向は小さくなる。企業が小さく、生産方法がより直接的であるほど、自営が通例となる可能性が高い。

ここまで、労働と貨幣を配分する原理を、とくにとりあげて扱ってきた。人が所有する他の交換可能な資源は（そしてカタラクティクスが関心をもつのは交換可能な資源である）、消費財と人的でない生産財（土地と資本財）である。

人のストックにある消費財は、耐久的なものである。非耐久的な財と用役は、それを消費する過程で消えてしまっているだろう。さて、第2章で見たように、どのような財も、その所有者にとって直接的使用価値をもつか、交換価値をもつか、あるいはその両方の混合をもつ。どの時点においても、消費財の各所有者は、その交換価値と最も高い直接的使用価値のどちらが大きいかを、自分の価値尺度において判断しなければならない。貨幣経済においては、とりわけ重要なのは貨幣との交換であるから、交換価値の問題は単純化される。最も高い直接的使用価値の、彼の価値尺度における効用が、その財が交換によって得られるであろう金額の貨幣の効用と比較される。

たとえば、ウィリアムズ氏が家を所有しており、その家を金 200 オンスで売ることができると判断したとしよう。さて彼は、自分の価値尺度において、直接の使用と交換価値との順位を判断する。たとえば、その家について三つの代替的な直接使用がありうる。(a) そこに住む。(b) 一部の期間はそこに住み、一部の期間は兄弟を住まわせる。(c) 兄弟の関与なしに、一部の期間そこに住む。そして彼は、これらのそれぞれを交換価値と、次のように比較衡量するだろう。

ウィリアムズの価値尺度

順位	
1.	直接使用 (a)
2.	財を貨幣 200 オンスと交換する
3.	直接使用 (b)
4.	直接使用 (c)

この場合、ウィリアムズはその家に住み、売らないことを決めるだろう。彼の決定を左右するのは、もっぱら彼の価値尺度である。別の人であれば、交換を直接使用より上に順位づけ、したがって家を貨幣と引き換えに売るかもしれない。

どのような与えられた財についても、売り手ができるかぎり高い貨幣価格を得ようとすることは、いかなる留保もなく真であることが明らかである。この証明は、与えられた財の売り手はつねに最も高い価格を得ようとする、という第2章で与えられた論証と同様である。ただしここでは、市場はもっぱら貨幣との交換であることによって単純化されてお

り、したがって重要なのは貨幣価格である。人が財の売却から得る貨幣所得は、つねに、売却の貨幣価格にその財の単位の数量を掛けたものに等しい。したがって、家1軒を1軒あたり200オンスの貨幣価格で売れば、その財からの彼の貨幣所得の合計は200オンスになる。

最も高い価格で売りたいという彼の欲求は、もちろん、彼がつねにその価格で売るということを意味しない。ウィリアムズの場合がそうであったように、財を最も高い貨幣価格で売って得られるものが、なお彼にとっての直接使用の心理的価値に及ばないかもしれない。しかし、家売る貨幣価格が250オンスまで上がったならば、家の交換価値は直接使用(a)より高く順位づけられ、彼は家を売ったであろう、ということはある。

消費財の所有者がもとの生産者でもある場合、彼にとっての直接的使用価値がほとんどゼロになることは明らかである。家屋やテレビや洗濯機を生産し所有する専門化した生産者にとっては、このストックの自分にとっての直接的使用価値は、事実上存在しない。彼にとって重要な要因は交換価値だけであり、その関心はもっぱら、ストックからの貨幣所得を最大化すること、したがって各財の売却において最も高い貨幣価格を得ることにある。

ある生産部門への投資や、そこで働くことを検討している者にとっては大きな意味をもつかもされない交換不能な要因も、すでに財のストックをもつ生産者にとっては無視できるものとなる。彼は、もとの投資を行ったとき、あるいはもとの職業選択を行ったときに、すでに交換不能な要因を考慮に入れていたからである。したがって、消費財の生産者にとって、この収益からの心理的所得を最大化する道は、その売却からできるかぎり高い貨幣価格を得ることである。

所有者は、どのようなときに財を売り、どのようなときにその用役を貸し出すのか。明らかに彼は、最も高い貨幣所得を、より正確には貨幣所得の最も高い現在価値をもたらすと信じる道をとるだろう。

人間的でない生産財のストックの所有者はどうか。彼は、最も高い心理的所得を得るために、これらの財をどのように配分するだろうか。まず第一に、定義上、生産財は、彼にとって消費財としての直接的使用価値をもちえないことは明らかである。しかし、生産財としての直接的使用価値は十分にもちうる。すなわち、消費財へと転化されていく過程で、さらに先へ進んだ生産物を作るための、生産要素としての使用価値である。生産財のどのような与えられたストックについても、またそのストックのどの単位についても、次の三つがある。交換価値か、交換価値をもつことになる別の生産物へと転化するための使用価値か、その両方かである。

生産財の所有者についても、交換不能な要因が一般に無視できる役割しか果たさないことは、同じく真である。彼がすでに投資し、おそらくこれらの財の生産や購入に働いてきたという事実は、仕事そのもののうちにありうる正または負の心理的価値を、彼がすでに勘定に入れていることを意味する。さらに、間接交換の経済においては、重要なのは生産

された財と貨幣との交換だけである。物々交換の余地はごくわずかしかなからである。したがって生産財の所有者は、二つの道を比べることに関心をもつ。その財を直接に貨幣と交換する道と、生産を通じて「より低次」の生産物へと転化し、その生産物を貨幣と引き換えに売る道である。どちらがより高い貨幣所得をもたらすかを、彼は判断するのである。

生産財の所有者が直面する選択の例として、ロバートソンをとりあげよう。ロバートソンは次の生産要素に投資し、したがってそれらを所有している。

生産財 X	10 単位
生産財 Y	5 単位
生産財 Z	6 単位

彼は自分の技術的知識によって、協働する生産要素 X、Y、Z のこれらの単位を、完成品 P の 10 単位へと転化できることを知っている。（さまざまな「単位」は、もちろん、さまざまな財の純粋に物理的な単位であり、したがって互いにまったく共約不可能である。〈訳注：共通の物理的単位で測ることができない〉）彼は、これらの P の単位を 1 単位あたり 15 オンスで売ることができ、貨幣所得の合計は 150 オンスになると見積もる。

他方で彼は、自分で P へと転化することなく、生産要素を直接に貨幣と引き換えに売る（あるいは転売する）こともできると見てとる。それは次のとおりである。

X 10 単位、1 単位あたり金 6 オンス（X の貨幣価格）。X のストックからの貨幣所得は	60 オンス
Y 5 単位、1 単位あたり 9 オンス。貨幣所得は	45 オンス
Z 6 単位、1 単位あたり 4 オンス。貨幣所得は	24 オンス

それぞれの生産財のストックを別々に直接売却することからの貨幣所得の合計は、129 オンスである。しかしロバートソンは、この転化を助ける労働サービスを買うために支出しなければならない貨幣についても、考慮しなければならない。自由な経済においては、彼は労働者のストックを所有することができない。労働サービスへの支出が 21 オンス未満であれば、生産要素を転化し、生産物 P を 150 オンスで売ることが有利である。必要な労働サービスへの支出が 21 オンスを超えるならば、生産財を直接に貨幣と引き換えに売ることが有利である。

これらの予想される売却のそれぞれにおいて、もちろん、できるかぎり高い価格で売ることが所有者の利益であり、それによって各財から最も高い貨幣所得が得られる。

ここで、ロバートソンが生産を進めることを決め、いまそのストックに P の 10 単位をもっているとしよう。彼が、別の生産物を作るための生産要素として P を用いるような事業に、ただちに乗り出す見込みはない。したがって、この所有者に残された選択肢は一つしかない。生産物を貨幣と引き換えに、自分が得られる最も高い価格で売ることである。しかし、P が耐久的である場合には、なお売却を見合わせるという選択肢が彼には残されている。将来の貨幣価格がより高くなると信じ、かつ、その高い価格が、待つことの彼にとっての不利益（彼の時間選好）と、売却がなされるまで P を保管する費用とを賄うならば、である。

生産財の所有者は、それが彼にとって生産物であれ生産要素であれ、財の全体を売らないのであれば、それを貸し出すことができる。もちろん、これが実行可能であるためには、その財は比較的耐久的でなければならないだろう。ここでもまた、消費財の場合と同じである。所有者は、財の丸ごとの売却か、一定期間にわたるその用役の貸し出しかを決めるだろう。その判断は、どちらの選択肢が最も高い貨幣所得（正確には最も高い現在価値）をもたらすかによる。

このようにしてわれわれは、消費財または生産財のストックの所有者が、自分の最も高く評価する目的を達成しようとする、すなわち心理的所得を最大化しようとする行為を分析してきた。彼にとって交換不能な要因は、一般に重要性において無視できる。それらは、投資がなされたときにすでに織り込まれていたからである。一部の所有者にとっての、耐久消費財の直接使用における価値を別にすれば、所有者の目的は、その財のストックからの貨幣所得を最大化することになる。財の売却からの貨幣所得は、その財の貨幣価格に売却量を掛けたものであるから、これは、売り手が自分のストックについて最も高い貨幣価格を得ようとする、ということの意味する。

ここでわれわれは、第 2 章では答えるだけの材料をもたなかった問いに、少なくとも簡単には答えはじめることができる。与えられたストックの所有者のふるまいを認めたうえで、その財のストックの大きさを決めるものは何か、という問いである。さて明らかに、個人のエネルギーの場合を除き、これらの財は以前に誰かによって生産されたにちがいない（純粋に自然によって与えられた要素の場合には、以前に見つけられ、手を加えられたにちがいない）。この以前の生産は、現在の所有者によってか、あるいは過去の誰か——彼が交換または贈与によってこの財のストックを得た相手——によって、行われた。

過去の投資は、上で見た理由からなされたはずである。すなわち、投資からの将来の貨幣収益への予想であり、それは現在ではなく将来に消費するために待つという犠牲を償うものである。この以前の投資家は、その財を、生産要素に支出しなければならなかった貨幣額よりも大きな貨幣所得と引き換えに売ることができる、と予想していた。

例として、Pの10単位のストックをもつロバートソンをとりあげよう。彼はどうやってこのストックを得たのか。その生産要素を買うために貨幣を投資し、次にそれを生産することによってである。それは、一定の純貨幣所得を得るという期待、すなわち、Pの売却からの貨幣所得が、さまざまな生産要素に投資された貨幣支出よりも一定額だけ大きくなるという予想のもとになされた。

それでは、以前に生産された生産要素X、Y、Zのストックは、どのようにして存在するに至ったのか。同じ過程によってである。さまざまな投資家が、投資からの純貨幣所得（投資からの貨幣所得の合計が貨幣支出の合計より大きいこと）を予想して、これらの生産要素の生産に従事したのである。この投資の決定が、どの共同体についても、どの与えられた時点についても、すべての生産財と耐久消費財のストックの存在を説明する。これに加えて、純粋に自然によって与えられた要素のストックは、所有者か、あるいは以前の誰かが、それまで使われていなかった生産要素を見つけ、生産過程で用いることによって得られた。貨幣商品のストックも、消費財や生産財のストックと同じように、貨幣所得が貨幣支出より高くなると予想した、投資する生産者による投資の決定の結果であった。他方で、どの人が所有する個人のエネルギーのストックも、人間としての彼の本性に内在するものである。

このようにしてわれわれは、人がもちうる交換可能な資源のそれぞれの類型を分析してきた。心理的所得を最大化するためにそれらを使うことを、何が支配するのか。そして、そのような最大化は、その資源からの貨幣所得の最大化の試みを、どの程度含むのか。これらを分析してきた。どのような売却からの貨幣所得についても、その決定要因を分析するなかで、それが数量と貨幣価格であることを見た。そしていま、どのような財の「与えられたストック」にかかわる数量が、どのように説明されうるかを見た。

いまだ説明されずに残っているのは、貨幣価格である。それについてこれまでにわかっているのは、どのような財——消費財であれ生産財であれ労働サービスであれ——の売り手も、できるかぎり高い貨幣価格でそれを売りたいと望む、ということだけである。所有者の価値尺度における交換不能な財が、この規則を修正するかもしれない。しかし一般に、これらの修正が重要になるのは、労働サービスの売り手についてだけである。

ここまでわれわれは、与えられた財の配分者、あるいは売り手としての人間を考察してきた。財の買い手としての人間についてはどうか。（ここで、本章の前半部分の議論を思い起こそう）。買い手として、彼は投資支出と消費支出のために貨幣を用いる。個人の消費支出についての議論において、彼が「貨幣1単位で買える分の財」を考慮して、消費支出を決めることを見た。しかし、貨幣1単位でどれだけの財を買えるかは、何によって決まるのだろうか。貨幣1オンス分の卵、あるいは帽子、あるいはバターなどとは、どれだけか。これは、買い手がその財に支払わなければならない貨幣価格によってのみ決定される。1ダースあたり1/10オンスで卵を買えるならば、1オンス分の卵は10ダースである。

さて、貨幣で消費財を買う者としての立場において、人がそれぞれの特定の財をできるかぎり低い貨幣価格で買おうとすることは明らかである。貨幣を所有し、消費財を買おうとする人にとって、買おうとする財の貨幣価格が低いほど、彼の心理的所得が大きくなることは明らかである。というのも、買える財が多いほど、同じ額の貨幣でより多くの用途を満たせるからである。したがって買い手は、自分が買う財について最も低い貨幣価格を求めるだろう。

このように、他の条件が等しければ、貨幣と引き換えに売る者としての人間の心理的所得は、得られるかぎり最も高い貨幣価格で財を売ることによって最大化される。貨幣で買う者としての人間の心理的所得は、得られるかぎり最も低い貨幣価格で財を買うことによって最大化される。

ここで、本章の分析の結果をまとめておこう。われわれは、共通の交換媒介物が、直接交換のなかから市場においてどのように出現するかを見た。間接交換の経済において、貨幣による、また貨幣と引き換えの交換のパターンを確認した。そして、各個人がどのような貨幣所得と貨幣支出のパターンをもつかを記述した。次に、貨幣経済における心理的所得の最大化が何を含むか、この原理が、さまざまな機能における人々の行為——異なる類型の資源の所有者として、また労働者や投資家として——をどのように支配するかを研究した。最も高く評価される目的のこのような追求が、さまざまな場合において、どの程度まで貨幣所得の最大化を含み、どの程度まで含まないかを見た。

そしていま、次のように結論した。心理的所得のこのような最大化は、つねに、財の売り手を最も高い貨幣価格の追求へ、財の買い手を最も低い貨幣価格の追求へと導く。ただし、仕事に付随する交換不能な条件を理由に、自分の労働をより高い貨幣価格で売断る労働者や、ある生産部門そのものを好むために、より大きな予想所得を得る機会を見送る投資家といった例外がある。これらの例外を別にすれば、「最も安い市場で買い、最も高い市場で売れ」という規則の追求は、消費者としても生産者としても、各個人にとって最も高く評価される目的の充足へと導く。

人が自分の心理的所得を最大化しようとすることを、われわれは知っている。したがって、他の条件が等しければ、貨幣所得を最大化しようすることも知っている。しかし、彼が実際に得る貨幣所得が、何に基づいて決定されるのかは、まだわかっていない。交換不能な諸価値が、単に各個人の価値尺度によって決定されることはわかっている。しかし、他の条件が等しければ、人が用役や財を、より小さな貨幣価格や所得ではなく、より大きなそれと引き換えに売断ることはわかっている、貨幣価格をそのようなものになっているものが何かは、まだわかっていない。

消費財の、労働サービスの、資本財の、自然によって与えられた要素の貨幣価格を決めるものは何か。耐久財の全体の貨幣価格と、「貸し出された」用役の貨幣価格を決めるものは何か。そして、あらゆる財の与えられたストックの決定要因として投資がきわめて重

要であることを踏まえるならば、財からの総貨幣所得と、それを生産するのに必要な生産要素への貨幣支出との差を決めるものは何か。投資と生産をもたらすのは、生産物の売却からの貨幣所得と、生産要素への貨幣支出とのこの差への予想だけである。そして、さまざまな価格のあいだに成立する傾向をもつ関係があるとすれば、それは何か。

ここまでの議論を別の形で整理すると、あらゆる人間行為は、いまだ達成されていない目的のうち最も高く評価されるものに到達しようとして、すなわち心理的所得を最大化しようとして、希少な資源を用いる。これが、孤立した個人によって、また直接交換における個人によって、どのように行われるかを見てきた——もっとも、これらは極端に限られた程度にしか存在しえないのだが。そして貨幣経済において、それが計り知れないほど大きな規模でどのように行われるかを見てきた。貨幣経済において心理的所得の最大化を構成する具体的な要素が、究極的には、交換不能な諸価値、ストックにある財の数量、そしてこれらの財が市場で交換されうる貨幣価格であることを見てきた。

交換不能な諸価値の働きを説明し、それぞれの財の与えられたストックの数量がどのように決定されるかを、ごく簡単に示した。いまやわれわれは、間接交換の分析における古典的な問題、すなわち貨幣価格の決定を研究しなければならない。さらに貨幣価格の分析は、売却から予想される総貨幣所得と生産要素への支出との「差」——人々にストックの生産へ投資するよう誘うもの——について、その理由と決定要因の研究を可能にするだろう。