

ナチス期ドイツにおける価格政策の展開－利潤原則との関連で－

メタデータ	言語: jpn 出版者: 明治大学政治経済研究所 公開日: 2011-04-15 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 柳澤, 治 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/10291/10971

ナチス期ドイツにおける価格政策の展開

— 利潤原則との関連で —

柳 澤 治

《論文要旨》

経済過程の諸局面に対する国家の介入は、第一次大戦期以降の資本主義史の最も重要な特質の一つである。市場経済は資本主義経済の本質的な条件をなしているが、この市場における商品（サービスを含む）の取引と価格メカニズムへの国家的な干渉は、労働市場に対する政策的な規制とともに、そのような国家的経済介入の特徴的な側面をなしている。その背景には一方での巨大資本やカルテル等独占体による市場支配、他方での広範な中小資本の過剰な競争状況と経営的圧迫、また恐慌・不況の長期化などの事実が存在した。1929年の世界恐慌と、さらに1939年勃発の第二次世界大戦が資本主義諸国における国家の経済介入を加速し強化させたことは周知の通りである。

本稿はナチス期（1933-1945年）のドイツを取り上げ、ヒトラー・ナチス党による全体主義的な体制が市場競争・価格メカニズムに対してどのような政策を展開し、それが資本主義の本質的な原理である利潤原則を如何に修正ないし変更しようとしたかを考察するものである。

世界恐慌を背景とする国家的な市場政策は、アメリカにおいては1933年の全国産業復興法の公正競争規約として具体化した。この立法は過当競争防止のために産業組合が決定した産業ごとの公正価格を公に認定する市場価格規制政策であったが、1935年に違憲判決を受けて、アメリカではこのような形での市場価格規制は後退した。これに対してナチス期のドイツにおいては、市場機構への介入は包括的かつ精緻な形で構想され、強力に実施された。本稿の課題は、世界恐慌以降資本主義国が試みた市場機構への介入政策において最も代表的と思われるこのドイツの事例を経済史的に分析することにある。

キーワード：ナチス・ドイツ、価格政策、利潤原則、原価計算、適正価格

はじめに

経済過程の諸局面に対する国家の介入は、第一次大戦期以降の資本主義史の最も重要な特質の一つである。市場経済は資本主義経済の基本的な条件をなしているが、市場における商品（サービスを含む）の取引と価格メカニズムへの国家的な干渉は、労働市場に対する政策的な規制とともに、そのような国家的経済介入の特徴的な側面をなしている。その背景には一方での巨大資本やカルテル等独占体による市場支配、他方での広範な中小資本の過剰な競争状況と経営的圧迫、また恐慌や不況の長期化などの事実が存在した。1929年の世界恐慌と、さらに1939年勃発の第二次世界大戦が、資本主義諸国における国家の経済介入を加速し、強化させたことは周知の通りである。本稿はナチス期（1933-1945年）のドイツを取り上げ、ヒトラー・ナチス党による全体主義的な体制が、市場競争・価格メカニズムに対して、どのような政策を展開し、それが資本主義の本質的な原理である利潤原則を如何に修正ないし変更しようとしたかを考察するものである。

世界恐慌を背景とする国家的な市場政策は、アメリカにおいては1933年の全国産業復興法（National Industrial Recovery Act [NIRA]）の公正競争規約（code of fair competition）として具体化した。ローズベルト大統領のニューディール政策の一環をなすこの立法は、過当競争を防止するために産業組合が決定した産業ごとの公正価格を公的に認定するもので、明らかに市場価格の規制政策という特徴を有していた。しかしこの法律は、1935年に違憲判決を受けて、アメリカではこのような形での国家的な市場価格規制は後退した。これに対してナチス期のドイツにおいては、市場機構への介入は包括的かつ精緻な形で構想され、また強力に実施された。本稿の課題は、世界恐慌以降資本主義国が試みた市場機構への介入政策において最も代表的

と思われるこのドイツの事例を取り上げ、経済史的に分析することにある。

それは同時にファシズムないし全体主義としてのナチス体制とその経済機構の問題と不可分の関係にある。周知のようにナチズムと資本主義経済との関連は、現代史研究の最重要課題の一つである。本稿がナチスの価格政策と利潤原理との関係に注目する最大の理由はこの点に関係している。利潤原理はいうまでもなく資本主義の本質的要素であり、また企業の利潤は市場価格メカニズムの中で実現される。またナチス体制にとって価格政策は、経済過程との関係を具体化する上で、決定的に重要な位置を占めていた。従ってナチス経済における価格統制と利潤原理の関係を問うことは、ナチス的な全体主義と資本主義との関連の核心の問題に接近することを意味する。この点において本論文は経済史的研究であると同時に、ナチスの全体主義体制の本質をめぐる現代史の重要課題に関わる考察という側面をもつことになる。

市場関係に対するナチスの政策的介入は次のように展開する。

- (1) 1933-36年。この時期の政策は、カルテル問題と過剰競争問題という二つの市場問題に対する競争規制政策や産業組織化政策として展開する。まずカルテル価格等の価格状況を監視する価格監視監理官にC. ゲルデラー (Carl Goerdeler) が再任され、価格監視体制が整備された。またあたかもアメリカの全国産業復興法による産業組合の組織化やいわゆる適正価格コードにもとづく過剰競争防止政策⁽¹⁾に対応するかのようになり、カルテル規制令の改正や強制カルテル法の立法措置が行われるとともに、企業の組織化、とくに集団化 (経済グループ編成) が進められた。
- (2) 1936年4か年計画から1939年大戦勃発までの時期。ライヒ価格形成監理官J. ヴァグナー (Josef Wagner) を頂点とする価格形成監理官体制が成立する。1936年11月26日に価格停止令 (価格引上げ禁止令) が布告され、また価格の国家的策定 = 「価格形成」の前提になる企業の原価計算のための原価計算原則が整備された。兵器・軍需関連を中心と

する公的発注が拡大し、公的納入価格の基準が法的に確定した。

- (3) 大戦勃発から総力戦期へ。1939年に戦時経済令が布告されるとともに、価格引下げ令が出され、また軍需関連の公的発注における画一価格・グループ価格制(1942年)が実施された。

以上の経緯に関しては、すでにたくさんの先行研究が存在し、その中で重要な事実が明らかにされているが、そのうち本稿の課題に関連するいくつかの事実や論点を整理すると次のようになる。

〔a〕 国家的経済介入の間接的な方式およびその全体主義的性格

ナチスによる経済過程への国家的介入の基本は、社会主義的な国有化や直接的な国営方式ではなく、資本主義経済を前提にして、それに対する「規制」(regulation)として展開した。そのような国家的干渉のさまざまな局面の中で市場関係の統制は、市場経済を土台とする企業の私的営利活動に直接関連する点において、とりわけ大きな位置を占めた。そしてこの市場メカニズムへの介入は、企業の営利活動と取引関係の機構を認め、その上で、それに対して「外から」ないし「上から」介入する方式に立っていた。その意味でそれはナチスの統制を特徴づける間接的な国家介入様式を最も典型的に示していた。このことは同時代のL.ハンバーガー(Hamburger)やO.ナーサン(Nathan)らアメリカのナチス分析やイギリスのナチス論⁽²⁾が逸早く指摘した所であり、ナチス研究者の殆どすべてが共通して認識してきた点とあってよいだろう⁽³⁾。

ナチス期ドイツの経済介入は、この点においては、英米ほか他の資本主義国の場合と同じような形をとっていた。しかしナチスの価格関係への政策的介入は、その方法と策定、また実行において、その他の国に比してはるかに包括的・徹底的かつ強圧的であった。たとえば価格停止令は、個々の特定商品についてでなく、いくつかの例外を除いたすべての商品・サービスを包括的に対象として実施されたし、また「適正」な価

格を策定するために、企業の原価計算が国家的に推進され、統一的な原価計算方式が導入されたりした。いわゆる適正価格の実施はその典型である。

それらは強力な価格形成監理官とその監視体制、死刑を含む厳しい罰則など、強圧的な統制機構によって支えられた。それを可能にしたのは、総統ヒトラーを頂点とするナチス党の独裁的な政治体制であり、公益優先原則と指導者原理を軸とするナチスのイデオロギーの支配であった。また「上から」の政策過程は、企業家団体としての経済集団の「下から」の協力によってバックアップされ、現実化するのであるが、この企業家組織と国家への「協力」体制も、全体主義的な「グライヒシャルトゥング」によってつくり出されたものであった。

ナチス市場統制のこのような全体主義的な特質については、同時代の分析をはじめ多くの先行研究が明らかにしてきたことがらであり、ナチスの政策上・体制上の欠落、例外的事例の多さ、また政策的効果の不十分さなどを指摘する研究も、またナチス価格政策の親資本主義的な性格を重視する成果も、この事実を否定することはないといっていよう⁽⁴⁾。本論文はこの認識を継承する。

〔b〕 資本主義的営利活動の可能性の問題

ナチス体制の全体主義的な市場規制は企業活動の自由を制約した。このことは否定できない事実である。しかしそれはどの程度までであったか。上記のハンバーガーは、ナチスの市場統制によってドイツの企業は次第に自らの決定権を奪われ、企業としての本質を失ったと指摘する⁽⁵⁾。市場価格メカニズムへの介入過程を詳細に跡づけた最新の研究、M. A. ディール (Diehl) の書物も、国家的介入の広がりや強さの側面を重視して、ハンバーガーと同じように、企業活動に対する抑圧的な特質を強調する⁽⁶⁾。

これに対して『ビヒモス』(1942年)の著者F.ノイマン (Neumann) は、国家的な価格支配体制の下で市場メカニズムが別の形をとって再現される可能性を問題にしていた⁽⁷⁾。彼は価格停止令の例外規定にもとづく「停止」の「免除」とそのルール化、カルテルないし類似団体による協定価格の特別扱い、有力企業に対する効率プレミアム(差額利潤)の承認などの事実を指摘するとともに、適正価格や適正利潤に関する企業家集団の決定権を重視した。ノイマンは述べる。「価格政策は、それ故、明らかに合理化(rationalizing)と独占化(monopolizing)の働きをもっている」⁽⁸⁾。

市場関係に対するナチスの介入が営利原則を否定せず、むしろ逆に独占資本の利害と密接に結合していたことは、L. ツンペ(Zumpe)やD. アイヒホルツ(Eichholz)ら旧東ドイツの歴史研究がとくに強調する点である。ツンペは結論する。「資本の集中過程、独占利潤の形成は、価格規制によっても促進された」⁽⁹⁾。ナチス体制と大企業との関連を重視する認識は旧東ドイツの学者だけに限られない。D. スヴァテク(Swatek)やH.-E. フォルクマン(Volkman), D. カーン(Kahn)らの研究も似たような見解に立っている⁽¹⁰⁾。全体主義的な価格政策の下での企業の活発な営利活動については、戦時の軍需関連の公的発注に関して多くの事実が明らかにされており⁽¹¹⁾、市場機構のナチスの統制における営利原則のあり方は、「私的イニシャチヴ」の重視や「経済の自治」などのナチズムのイデオロギー⁽¹²⁾とも関連づけられて、今日最も重要な問題の一つとなっている。

ナチス期の価格政策と利潤原理との関係を分析する本稿は、まさにこの論点に関わっている。われわれは両者の関係を、単にナチス体制が企業の営利活動、企業側の営利原則に対して国家的に「上から」ないし「外から」行う規制としてではなく、あるいは逆に価格統制の下で現実に進展する企業側の

利潤拡大ないし蓄積の問題としてではなく、ナチス価格政策それ自体が内包する利潤原理のあり方に焦点を合わせて考察しようと思う。その際、本論文が注目するのは、これまで指摘されてきたような規制的政策における「例外」の措置など制度的な要素が、いわば付随的な形で許容する営利の可能性ではなく、ナチス価格政策がその核心の部分に組み入れていた利潤原則の存在形態である。それは何よりも「適正利潤」と「適正価格」（価格形成）に関連する。

ツンペラが明らかにしたように、この価格政策において独占資本の優位性が貫かれたことは事実である。しかしいうまでもなくナチスの価格政策とその利潤原理は、巨大企業が支配する重化学工業だけではなく、独占的でない、中小規模の資本主義的経営が優勢な諸分野を含めた、すべての産業に適用された。国家独占資本主義論の観点に立ったツンペラの研究は、ナチス的価格政策と資本一般との関連を問うことがなく、そこでは膨大な数の中小資本の営利活動が市場機構のナチス的価格統制のなかでどのように考慮されていたかという問題は、全くといってよい位検討されることがなかった。むしろナチス価格政策と中小資本との関係は、独占資本の優位と規定性との関連で、消極的ないし対立的なものとして理解されていたといってよいであろう。本稿はこれに対して両者の結びつきの側面により多く注目するものである。

中小の資本主義的な企業は、完成品生産を軸とする広範な加工・組立工業部門において支配的であり、半製品部門・原料生産部門を基盤とするトラスト・コンツェルン形態の独占資本と並んで、またその影響の下で、社会的総資本の本質的な部分を構成していた。資本の中小規模性と分散性、企業数の顕著な多さの故に強固なカルテルや利害結合体を結成できないこれらの企業が、世界恐慌の中で過剰な競争状態におかれていたことはよく知られている⁽¹³⁾。そのような中小の資本家層が、手工業的小経営者とともに、ナチス党を支持し、その社会的基盤となったとするならば、ナチス価格政策における

利潤原理と中小資本を含む資本一般との関連を問うことは、同時にナチス体制とこれらの社会層との関係に関わる社会史的・政治史的な問題に結びつくことになる⁽¹⁴⁾。

ナチス価格政策のこの利潤原理は、当局が個別企業に対して原価計算にもとづく価格算定を求め、さらに産業・業種ごとに価格算定の基準を定め、費用価格＋適正利潤にもとづくいわゆる適正価格（gerechter Preis）を確定する過程で明白となる。価格形成監理官は、個別企業における共通の方式による原価計算の実施をめざして、原価計算基準を作成した。この統一的な算定方式は、原価計算の企業間比較と部門・業種の平均的基準的価格の策定を可能にした⁽¹⁵⁾。それは個別企業が経済能率や生産性の向上によって特別利潤を取得する余地をつくり出し、こうして価格政策は生産力拡充政策と結合することになるのである。

この一連の政策は、「経済集団」（Wirtschaftsgruppe）・「ライヒ工業集団」（Reichsgruppe Industrie）・商工会議所（Industrie- und Handelskammer）などの企業側団体の協働によって支えられた。全体主義的な「上から」の価格政策は企業側の「下から」の協力を不可欠としたのである。そのためには企業の強制的な組織化、ナチスの集団化（グライヒシャルトゥング）が実施されねばならなかった。そのような企業集団側の協力については、紙幅の関係で、本論文では十分に取り上げることができなかったので、別稿で論ずることとしたい。

I 競争規制政策と企業の協力体制の整備——ナチス体制成立期——

ナチス政権成立期の経済政策の最大の目標は、世界恐慌の影響の下、深刻な不況と失業問題に直面していたドイツ経済を改善し、雇用の拡大と企業活動の回復をはかることであった。市場における広範な小経営や中小規模の資

本主義的企業の相互間の激しい競争、とりわけ値下げ競争（Preisschleuderei）は、他方におけるカルテルを中心とする大規模企業の独占的結合とともに、この時期の最大の市場問題であった。中小経営者間の過剰な競争状況の改善と、カルテル的結合等による価格引上げに対する監視の強化は、政権掌握期のナチス政権が試みた市場関係に対する重要な政策的対応であった⁽¹⁶⁾。

重化学工業を軸とする原料・半製品生産・重要資本財生産における資本集中の進展、カルテル等企业結合の展開は、第一次大戦期以降のドイツ資本主義発展を特徴づけており⁽¹⁷⁾、それがもたらす問題性は、他方での完成品生産など製品加工業・組立業を基盤とする中小規模の資本主義的企業や小経営（いわゆる「手工業」）の過剰な競争状況とともに、すでにワイマル期において重大な問題として認識されていた⁽¹⁸⁾。1923年の「カルテル規制令」（「経済的地位濫用防止法」）は、カルテル的集中に対する最も重要な政策的対応であった。

ナチスはカルテルの存続を容認すると同時に、それに対する国家的な監視を強化し、そのカルテルを、強制加入の企業団体である経済集団など公式の企業組織と併存させて、市場政策の実現機構の中に編成した。1933年7月のカルテル規制令改正は、既存カルテルの法令違反に対するライヒ経済大臣の権限を強化した。同時にいわゆる強制カルテル法が制定され（1933年7月）、数の多さと中小規模性や分散性のためにこれまで企業結合が困難であった中小企業にカルテル的結合への道を拓いた。それとともに政府は1934年夏にはすべてのカルテルに対して、価格変更について申請の義務を課し、当局の許可がないカルテル価格引上げを規制した。さらにカルテル結成に関しては、強制的な創出ではなく、当事者間の自発的な協定の方向を奨励した。カルテルないしカルテル類似的企業結合は、その後、ナチス価格統制政策の中で重要な役割を果たすが、その前提になるカルテル的結合の容認ないし奨励、カルテル的価格の制御という方向は、この時期に始まっていた⁽¹⁹⁾。

価格規制のためにナチスは、市場価格の動向を監視する機構を整備した。まず1931年末に設置された価格監視監理官（Reichskommissar für die Preisüberwachung）を存続させ、監理官にライプチヒ市長ゲルデラー（1884-1945年）を再任するとともに（1934年）、その権限を強化し、生活用品はじめ商品・サービスの価格抑制のための監視体制の土台を確定した。ゲルデラーは、一方では過大な価格競争の防止の観点に立ちながら、しかし同時に協定による価格の固定化の拡大を抑止するため、協定価格に関する当局への報告を義務づけた。協定価格は当局の許可をえてはじめて認められることになった。彼は企業におけるコスト計算の実施とその引下げを奨励し、それを価格の安定化に結びつけようとした。適正なコスト計算制とそれにもとづく競争関係（競争価格）の制度化の構想は、その後の展開の中で現実化するようになる⁽²⁰⁾。

価格監視監理官の制度は、後述するように1936年の4か年計画とともに、より強力な価格形成監理官（Reichskommissar für die Preisbildung）体制に移行する。その体制の下で構想された価格政策は、企業側の団体によって支えられることになるが、そのような企業団体の国家的な組織化が実施されたのもこの時期であった。すなわち1934年2月の経済有機的構成準備法と同年11月の同実施法によって経済集団（Wirtschaftsgruppe）が組織され、各企業の加入が強制された。工業の分野では、ライヒ工業集団（Reichsgruppe Industrie）を頂点とする、産業部門・業種ごとの全国的ならびに地域的な組織化が強力に進められた⁽²¹⁾。

ライヒ工業集団・経済集団は、工業分野の資本主義的な企業を総括・統合する公式の組織として、ナチス経済機構を支え、各種の政策に協力するのであるが、その中で市場政策への支援は、とりわけ重要な位置を占めることになった。その際市場関係のあるべき目標とされたのが、いわゆる「市場秩序」（Marktordnung）の形成であった。ライヒ工業集団の中には市場秩序・経

営経済委員会 (Ausschuss Marktordnung und Betriebswirtschaft) なる委員会が設置された。この委員会は、企業経営の立場を考慮しつつ、市場関係のナチス的な適正化と合理化を推進する役割を担うことになった。市場秩序なる言葉は、旧来の市場関係の改造、その適正化・合理化を意味した。

この委員会の事務局長となる E. ユングハンス (Erwin Junghans, シュラムベルク (Schramberg) の企業家) は、ライヒ工業集団の前身の「ライヒ身分・ドイツ工業」の事務長の地位にあったが、1933年10月にすでにこの「市場秩序」について講演を行っていた。彼はその中でこれまでのカルテル規制がかえって資本主義的な集中を促進し、完成品工業の窮状を招いたこと、その改善が市場秩序のために不可欠となることを指摘し、価格の基準として商品の原価 (Selbstkosten) の実現の重要性を強調した⁽²²⁾。

その原則は「不要な価格引上げ」と「価格引下げ」を共に防止することであり、この原則は、ライヒ工業集団のめざす市場秩序の原理として⁽²³⁾、この後の企業の原価計算制とそれに基づく適正価格算定 (「価格形成」) の方向に結びついた。

中小の企業家を中心とする原価以下での捨値的販売の抑制、そのためのカルテル的ないし同業組合的団体の組織化の助成、カルテル価格の監視と適正価格の策定という政策構想は、アメリカにおいては、上述したように1933年の全国産業復興法のなかで示された。同法は反トラスト法を緩和し、企業の結合体である産業組合 (trade association) が、適正価格「コード」 (code) を作成し、原価以下の販売を禁止することにより、企業に一定の利潤を確保させることをめざしていた。その際、業種ごとに組合が原価計算様式を定め、企業にその採用を求める方針がとられた。この法律は、1935年に違憲とされるが、中小企業の過当競争を抑制し、「公正な取引」 (fair trade) をめざす方向は、各州における立法やロビンソン・パットマン法によって継承された⁽²⁴⁾。ナチスの競争規制政策はこうした動向と軌を一にして

いたのである。ナチス的な「市場秩序」の原点はここにあった。

II 4か年計画（1936年）と価格統制機関の発足

— 価格形成監理官組織 —

ドイツの価格政策は、軍備の拡張、戦争準備体制をめざす1936年の4か年計画以降本格化する。中心的な推進機関となったのが、4か年計画局につくられたライヒ価格形成監理官⁽²⁵⁾（以下、価格形成監理官と略す）とそれを支える価格形成監理局（Preisbildungskommissar）であった。この機関は、1936年10月29日の4か年計画の執行令（ライヒ価格形成監理官設置令）によって発足し⁽²⁶⁾、ライヒ経済省はじめ各省庁、軍、ナチス党などの支配機構と提携しながら、4か年計画を「価格形成の分野」で遂行することを任務としていた⁽²⁷⁾。ライヒ価格形成監理官には、4か年計画全権委員H. ゲーリング（Hermann Göring）によって、ナチス党の有力者J. ヴァグナーが任命された。

1931年以來の価格監視監理官は廃止され、ゲルデラーは解任された。ナチスは再軍備計画に対応する価格政策を全面的に展開できる強力な統制機関として、価格形成監理官を創設したのである⁽²⁸⁾。

監理官に指名されたヴァグナーは、1922年入党の古参のナチス党員で、1928年にライヒ議会の議員、1933年以降はプロイセン枢密院顧問官となり、翌34年にはシュレーゲエンの地区指導者、さらに同長官の地位に就いていた。ヴァグナーは価格形成監理官として絶大な力を行使するが、1941年にその地位を追われた⁽²⁹⁾。後任にはオーストリアの経済人H. フィシュベク（Hans Fischböck）が任命された。

僅かなメンバーで発足したこの組織は、その後急速に拡大し、戦争末期の1944年にはベルリンの中央事務局は6部局、400人（技官・タイプライター

係を加えると500人)に達した。監理官代理に内閣局長 E. フロットマン (Erich Flottmann)⁽³⁰⁾ が就任し、また基本問題担当局長として経済省出身の W. レントロップ (Wilhelm Rentrop) が活躍した⁽³¹⁾。ヒトラー暗殺未遂事件に関与して処刑されたフォン・ヴァルテンブルク (Grafen Yorck von Wartenburg) は、シュレージエン (ブレスラウ) から呼ばれてヴァグナーの相談役となった。学識専門家も多く、ブレスラウ大学教授 G. シュメルダース (Günter Schmolders) とケルン大学教授 H. リッターズハウゼン (Heinrich Rittershausen) もその一員であった⁽³²⁾。

ベルリンの本部事務局と並んで重要な機能を果たしたのが、各地の価格形成所とゲルデラー以来の価格監視所 (Preisüberwachungsstellen) およびそれらの下部機関であった⁽³³⁾。ラントの最高機関 (プロイセンでは長官、ベルリンは市長) が兼ねる各地の価格形成所は、地域ごとの価格政策を実施し、1944年にはその数は36を数え、食糧分野での地域的な価格を決定したり、また価格規定に関わる例外事例を認定するなど、重要な機能を果たした。また規定違反に対する価格監視所の罰則判定について、企業家側の苦情の受け皿になったり、軽度の秩序刑罰に対する恩赦を行うこともその権限の範囲内であった。

価格監視所は管轄地域の価格動向を監視し、統計調査や在庫調査を行って、定期的にベルリンの本部に報告したり、また規則違反に関して「秩序罰」 (Ordnungsstrafen, 限度なし) や経営閉鎖・営業禁止 (最大3年まで期間) の罰則を与えるなど大きな権限を有した。

上記の二機関はそれぞれ郡長や市長などを責任者とする支部組織をもち、その数は合計すると1,100を超えた。支部組織は上記上級機関から権限を一部委譲され、たとえば1,000 RMまでの罰金刑罰や、14日間までの経営閉鎖令の決定、さらに家賃・借地料等の確定などを行った。地方の諸機関はこうして各地の地域経済と密接な関係を有することになった。

ドイツ経済は、それぞれ独自の特色を備えた地域経済によって構成されており、再軍備・戦争経済体制は、これら地域経済を土台にしつつ、しかもそれらを全体として国民経済的に編成する必要があった。とくにドイツ資本主義の中で重要な位置を占める加工業・組立業は、国内の各地域に分散しており、その多くは中小規模の経営によって構成されていた。それらの企業は、その地域の商工会議所や経済集団に統合されており⁽³⁴⁾、価格統制に関わる各地域の機関は、ライヒ価格形成監理官の全国的な体制の下で、中央の指令に従いつつ、これらの地域的経済団体と連絡をとりながら実務を遂行した。

以上のようにナチス期の価格政策は、ライヒ価格形成監理官（本部）と地方機関（価格形成所・価格監視所）との関連、ベルリンにおける中央価格形成監理局とライヒ工業集団など企業集団最上部組織との連携、また地方価格当局とその地域の商工会議所や経済集団との協働関係という複合的な機構の中で実施された。

Ⅲ 価格引上げ禁止令と原価計算原則

1. 価格引上げ禁止令（1936年11月）

価格形成監理官ヴァグナーは、1936年11月26日に価格引上げ禁止令（いわゆる価格停止令）を布告し、いくつかの例外を除くすべての商品・サービスについて、前月の10月17日時点での価格以上に価格を引上げることを禁じた⁽³⁵⁾。

この禁止令は、第二次大戦を経て、西ドイツでは1948年通貨改革で廃止されるまで、価格政策の基本となるのであるが、この時点においては、民間設備投資の回復・増加や原料供給不足による物価上昇の傾向を背景にして、価格を安定させ、それを「国民経済的」な観点から見て「適正」な位置に定めることを目的としていた。それは同時に「賃金ストップ」（1934年）への

対応という政治的な意味をも有していた⁽³⁶⁾。

価格停止令は、第一次大戦中に実施された個別的な商品価格引上げ停止措置とは異なり、わずかな例外を除いてすべての商品・サービスを包括的に対象とした点においてこれまでにない措置であって、当事者によってもまさに「革命的」として受け止められた⁽³⁷⁾。それは最終商品の価格だけでなく、各生産段階の商品にも及び、また製造業—卸売業—小売業など諸過程の価格をすべて規制した。カルテルの協定価格に関しては、それが協定した最低価格を最高価格とし、それ以上の引上げは禁止された。

商品・サービスの価格はこのように、1936年10月17日現在の状態に据え置かれた。つまり上限が固定した市場価格となったのであるが、この基準日に存在しなかった新規の商品や新しい様式のサービスをはじめとして、布告は価格引上げ禁止規定の例外的取扱いを条文の中に含めた。従って各企業は当局に例外認可を申請し、価格形成監理官の許可が下りれば、価格を引上げることができた。企業は、通常その申請書を地域の商工会議所や経済集団（支部）に提出し、これらの機関は、各申請について事前の審査を実施した。カルテルの例外認可申請は、管轄の経済集団の審査を経て、経済集団の最上級機関であるライヒ経済会議所（Reichswirtschaftskammer）を通じて価格形成監理官に送られた。例外認可の申請は、鉄道等の公共事業体や経済集団自体も行うことが出来た⁽³⁸⁾。

価格形成監理官の認可は半月ごとに発行される同局の公報（Mitteilungsblatt）にも公示され、たとえば1938年3月7日号（同、第1号）には、この間（約15日間）の例外認可として、工業諸部門（鉱山業を除く）の事例（個別企業、経済集団・専門集団、カルテル）が152、石炭業（シンジケート）が23、その他鉱山業3が掲載されている⁽³⁹⁾。認可の数は、各号大体70～80であり、1年間に1,500以上が認められた。

例外申請には適正な理由が必要であり、商工会議所や経済集団の事前審査

と当局の本審査を経てそれが認可される道程は決して容易ではなかった。たとえば、ヴェストファーレン・リッペ商工会議所の場合⁽⁴⁰⁾、1937年1月から1941年までの4年間に管轄地区から提出された価格引上げ申請は、ハーゲンから520あり、うち同会議所が推薦したのは半数以下の247で、最終的に価格形成所が認可した数は217（変更11を含む）であった。ドルトムントの申請数は215で、会議所はそのうちの139を推薦し、最終的に認可されたのは97（内修正6）であった。値上げの例外的措置は以上のように二段階の厳しい審査を経てはじめて承認されたのである。

価格引上げ禁止令は、これまでの市場での取引関係にもとづく価格決定システムを修正し、価格の上限を国家的に統制するものであるが、しかしそれは利潤原則を排除するものでは決してなかった。価格引上げ禁止の基準となった1936年10月の価格は、これまで通り利潤部分を含んでいたからである。勿論、その後のコストの上昇は利潤部分を圧迫し、例外条項による価格引き上げの申請も簡単ではなく、また企業側の要求通りには認められなかったが、売上高の増加や取引条件の変更等によって利潤はむしろ拡大した。

価格形成監理局は、価格の基準として「国民経済的」なる観点を採用した。この基準は概ね価格が過大な利潤を含んではならず、また過度に低廉であってもならないというものであった⁽⁴¹⁾。今や価格当局はそのような適当と思われる価格を商品ごとに確定する必要に迫られた。それはカルテルや同業組合の価格を適正か否かを判定するためにも必要であった。それが基準価格(Richtpreis)や適正価格(gerechter Preis)と呼ばれる価格であるが、その策定のためには、まずもって企業での商品の原価計算の実施と、それにもとづく経営間の原価計算の比較が不可欠であった。そのためには産業部門や業種ごとの標準的な原価計算の様式の確定と、個別企業におけるその実践が必要とされた。価格政策上のこの要請は、4か年計画が求める経済効率性の向上という課題と結びついた。

2. 経済効率性の向上と原価計算制度の統一

4 年計画は軍需生産とそれに関連する経済的諸力の生産性の上昇を重要な課題としていた。1936年11月12日にライヒ経済大臣は、公式の企業者団体である商工会議所や経済団体に対して、企業における経済効率性（Wirtschaftlichkeit）と業績（Leistung）の向上のために、全力をあげるように要請した。それは技術面においてばかりでなく、経営面での会計・簿記制度の合理化を含んでいた⁽⁴²⁾。

4 年計画のこの課題に先の価格形成政策が結びつけられた。経営における原価計算の実施は、経営改善に役立ち、企業の経済性を向上させるばかりではない。価格当局にとっては、諸企業の原価計算算定価格を比較し、平均的ないし基準的な価格を設定することによって、それをめぐる企業間の競争を刺激することが可能となる。この競争は、独占的利潤の発生や原価以下の販売を伴ってはならず、経済性・生産性の上昇に結びつく特別利潤をめぐる「健全」な競争でなければならない。

価格形成監理局随一の理論家レントロップは述べる。「健全な競争の前提は正しい計算（Kalkulieren）と会計（Rechnen）である。経済 [= 企業] は費用（コスト）を熟知して競争を行うべきである」⁽⁴³⁾。

個別企業やカルテルにおける適切な原価計算のためには、統一的で標準的な原価計算制度を作成しなければならない。それは産業別・業種別の企業団体としての経済集団の協力を必要とした。標準的な原価計算方式は、ワイマール共和制以来、ドイツ経済効率性委員会（Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit, RKW）を中心に検討されていたが、1937年、この組織の中に経営経済委員会（Reichsausschuss für Betriebswirtschaft）が設けられた。委員会には関連官庁代表や学識者とともに経済団体が参加し、そこにおいて標準的な簿記原則が策定された。それは1937年11月11日に経済大臣

と価格形成監理官の名で発表された⁽⁴⁴⁾。

翌1938年には軍需部門をはじめとする国家的ないし公的な発注の分野で原価計算基準が導入された。1938年11月15日の「公用発注品価格形成準則」(RPÖ)と同日の「公用発注者への諸給付の際の原価にもとづく価格算定に関する指令・同要綱」(LSÖ, 公用発注品原価価格算定要綱と略す)がそれである⁽⁴⁵⁾。

2か月後の1939年1月16日には原価計算総則 (Allgemeine Grundsätze der Kostenrechnung) が、ライヒ経済相、4か年計画全権委員ゲーリング及びライヒ価格形成監理官3者の布告によって公にされた⁽⁴⁶⁾。

布告は、まず1936年11月のライヒ経済相布告の趣旨に沿って、簿記・原価計算制度が経済性増進の土台であることを確認した上で、経済効率性委員会の提言と1937年11月の上記の委員会案を土台として原価計算総則が作成された経緯を述べ、原価計算が経営能力の向上に結びつくこと、それはとくに「企業の価格決定」にとっても重要であると強調する。またその目的が、部門ごとの統一的な原価計算方式(経済集団による経営規模に対する配慮を含む)、それによる経営比較、経営交流による効率向上にあることも表明された。

これら原価計算諸規則は、ライヒ経済会議所、ライヒ工業集団、ライヒ商業集団及びライヒ手工業集団に対して指令され、ライヒ工業集団では直ちに傘下の経済集団の指導者・事務長が召集され、その徹底がはかられた⁽⁴⁷⁾。

ライヒ工業集団・経済集団は、1936年11月の指令以来、部門・業種ごとの原価計算・会計原則の原案の作成に力を注いできた。原価計算総則をはじめとする政府の諸規則は、それらの進捗状況を踏まえながら、経済団体の意向を組み込んで具体化されたのである。今や経済集団は、これらの規則に従った部門ごとの様式の作成と、さらに個別企業やカルテル・組合におけるその採用・普及の徹底を急ぐことが要請された。

もともと標準的な原価計算様式は、経営の合理化のために、ナチスが政権を掌握する以前から準備されていた。それは企業や企業家組織が、自らのために必要としていたものであった。ナチスはそのような動きを「上から」汲みとりつつ、それを単なる個別企業の経営合理化の手段としてだけでなく、産業部門ごとの原価計算算定価格の経営比較と、適正価格の基準作成の方策として活用しようとした。そしてこの基準的価格をめぐる企業間競争において、企業が特別利潤をえるために、経営能率や生産性の改善に努めることが期待された。当局はこのように企業の経済効率性の向上と価格安定化の同時実現をめざしていたのである⁽⁴⁸⁾。

個別企業にとって統一基準に基づく原価計算の採用は、ナチス体制の下で経営活動を続けるために必要な条件となり、国家的な要請となった。たとえば1939年6月29日の価格形成監理官の布告は、価格引上げ禁止令の例外規定による値上げの申請に際して、当該商品・サービスの価格計算と、過去3年の収益状況、労働監理官の審査結果などを添付することを義務づけた。その際価格計算は、公的発注に対する納入と同じ様式により、原価計算総則等の基準によって行われなければならなかった⁽⁴⁹⁾。

原価計算規則はこのように、個別経営レベルでは企業の経済効率性の向上の目標に結びつけられ、また政策作成面においては同種企業ないし産業部門における諸企業の原価計算結果の調査とその経営間比較の土台となった。それは価格引上げ禁止令の例外認可申請の個別価格やカルテル・組合の価格の適正性、また新しい商品やサービスの価格の適切さの査定を容易にした。

これらの政策はライヒ工業集団・経済集団（専門集団）の協力により、個々の部門・業種ごとのより具体的な準則を通じてはじめて実現された。その際原価計算とそれにもとづく価格の基準は、部門や業種の中で最も数の多い経営規模に対応させて設定されることが求められた。こうして平均的ないし中庸的原価の確定が重要な課題となるのである。

原価計算は原価種類（賃金・材料費・減価償却等）、原価場所（部門・業種）、原価負担者（外部販売・経営内部給付）により行われる。注目すべき点は、企業者報酬（Unternehmerlohn）を原価に含め、さらに計算上の危険補償料（Wagniszuschläge、たとえば債務補償に対するもの）を認めていることである。企業者報酬は、個人商店や人的会社の場合は、給与なしの経営企業者とその協働的家族に関して、同等の業務に従う使用人の平均給与に相応する金額を計上することができた。

それでは利潤計算はいかにしてなされるか。それは原価計算総則の直前に布告された公用発注品価格形成準則の中に示されていた。価格引下げ令の例外措置による価格引上げ申請の場合と同様、この指令は公的発注以外の一般的な取引にも参考にされ、利潤計算の基準を提供したのである。

3. 原価計算と利潤原理 — 基準としての官公庁発注 —

以上のようにナチスの価格形成政策において、利潤計算や適正価格の算定の基準として重要な役割を果たしたのは、公用発注品の価格の決定方式であった⁽⁵⁰⁾。官公庁・国防軍や公営企業が必要とする各種商品・サービスの民間企業への発注は、第一次大戦前から増加傾向にあった。ナチス期に入り、とくに1936年の4か年計画による軍需拡大やアウトバーンなど土木・建設工事の急増によって、その規模は一挙に拡大し、それに伴って企業の受注・納入における価格のあり方が、公的資金の適正支出の観点からも大きな問題となるにいたった。

一般的な消費財（事務用品・備品・印刷物・照明・食糧等々）や日常的な土木・建築の場合には通常の仕方で取引が行われたが、武器・弾薬・軍用車輜・装備、自動車・オートバイ、あるいは軌条設備、機関車、軍・警察・党の建物等建設など大規模な発注では、公的資金の効果的な使用や適正さの点で問題が発生する可能性が存在した。とくに軍需品は需要が硬直的であり、

また製造方法も変動的なために価格停止令の対象となりにくく、軍需関連企業に高利潤が発生する可能性が高かった。それは財政的な観点のみならず、政治的に見ても適当でなかったことはいうまでもない⁽⁶¹⁾。1938年11月15日の公用発注品価格形成準則と公用発注品原価価格算定要綱の布告が必要とされた所以である。

公的発注のうち工事関係については、1926年以降、工事給付請負条令(Verdingungsordnung für Bauleistungen)、また一般諸給付に関しては給付請負規制があり、入札値を業者の用意した原価計算の資料により検証し、適正な価格を採用する制度を実施していた。しかしこの制度は拘束性が弱く、また発注者の間で条件が不統一であった。1938年11月の上記布告はこれに対して公的納入・給付と下請業者を含む受注者のすべてを拘束することになった。またこの布告により官公庁納入品・給付の価格が市価ではなく、原価に基づいて算出される原則となった点も重要である。

それでは公用品の場合、原価に基づく価格計算はいかにしてなされたか。その基準は次のようであった⁽⁶²⁾。

受注企業の個別価格(すなわち自己原価価格 Selbstkostenpreis)は、現実の原価と付加利潤によって構成され、そのうち原価は、原材料費・製造賃金・製造共通費・管理＝販売費(企業家給与を含む)・特別費(改良費・同償却を含む)からなる。付加利潤としては、経営必要資本(自己・他人)に対する適正利子・私経済的(企業家)危険補償・収益税(所得税・営業収益税控除後の上記2収益への課税分)・輸出振興掛金・適正公共献納金が含まれた。適正な利子収益とは、長期国債の実際利子相当の大きさを意味した。また私経済的危険補償は、通常、この長期国債利率を超過する株式利回率の部分が相当するものと考えられた。こうして算定された価格に対して、生産能率の向上により原価が低下した場合は、この付加利潤のほかに、業績報酬(Leistungszuschlag)が認められた。同一の給付・サービスについては、

個別企業の異なった経営条件に対応した異なった原価価格を平均して、平均価格が計算され、適正価格の基準となった⁽⁵³⁾。

以上のように公的発注に対する受注ないし納入価格は、原価+付加利潤+特別利潤（業績付加金）として計算された。企業利潤は認められたばかりでなく、原価と並んで価格の構成要素をなした。それは経営必要資本に相当する慣行的（国債利回り相当）な「利子」と、資本投資に対する危険補償すなわち一定の計算利潤から構成され、さらに生産性向上に相応した業績的な特別利潤も適正なものとして承認された。これがカルテル的な高利潤と、投げ売りの低利潤ないし損失に対して、適当な大きさの利潤と見なされたのである。利潤原理は決して否定されず、むしろ確実に保証されていた。

原価+計算利潤に基づく価格を原価計算価格と呼ぶとすると、この原価計算価格は本来、企業の規模や経営条件によって異なっており、各企業の価格、すなわち自己原価価格は、さまざまであった。それらから平均的な原価計算価格が算定されるが、この平均的価格を基準とすると、良好な経営条件を備えた企業は自己原価計算価格が低く、上のように特別利潤を取得することができる。平均的な企業は、最低限、「利子」と「危険補償」という一定の大きさの利潤を受け取る。それに対して平均以下の経営は「利子」は確保できても、恐らく「危険補償」の相当部分は僅かなものとなるであろう。この原価計算価格のしくみは、あたかも古典的な資本主義の生産費（=原価）に基づく生産価格（費用価格+平均利潤）の価格システムに相応する。

周知のようにA. スミスは、賃金・利潤について、「自然に規制」される「自然率」が存在すること、ある商品の価格が「それを産出し、調整し、市場にもたらすために使われた土地の地代と、労働の賃金と、資源の利潤とを、それらの自然率に従って支払うのに十分で過不足がない場合（neither more nor less）」、それを「自然価格」（natural price）と呼んだ⁽⁵⁴⁾。このような通常利潤をのこしてくれる価格は、「かなりの期間」売ることになると思

われる「最低」の価格であった。そして「スマイスが自然価格と呼び、リカードが生産価格 (price of production) または生産費 (cost of production) と呼んだ」ものを、K. マルクスは「生産価格」(Produktionspreis) と呼んだ。この「生産価格」は「長い期間について見れば供給の条件となり、それぞれの特異な生産部面の商品の再生産の条件」となる。それは「商品価値のすでに全く表面化した、明白に無概念的な形態」であって、「競争のなかに現れているとおりの、したがってごくありきたりの資本家の意識のなかに、従ってまた卑俗な経済学者の意識のなかにあるとおりの形態」にほかならなかった⁽⁵⁵⁾。

資本家の意識を規定する自然価格ないし生産価格 (費用価格+均等利潤) は、市場における需要によって現実に成立する市場価格の背後にあってそれにより所をあたえる中心価格とされた。

この生産価格を成り立たせる条件は少なくとも第一次大戦前までは存続していた。A. マーシャルは次のように指摘する⁽⁵⁶⁾。

「それぞれの業種別に、さらに各業種の部門ごとにそれぞれの適正 (fair) なあるいは正常な (normal) 利率とみなされるところの、多かれ少なかれ決まった回転利潤率といったものがあってもよいし、また事実存在している。勿論これらの利率は経営方法の変化の結果、それに依りて変動している。つまりそれは従来の慣行的な水準より低い回転率でより大きな取引を行い、その資本に対して年利潤率を上昇せようとする個人によって始められる。しかしこういう種類の大きな変化が起こらない場合は、ある特定の種類の仕事に対してはある回転率をかけるべきだという取引の慣行が、その業種に携わっている者にとって大きな実際的な役割を果すことになる。この慣行は数多くの経験の所産であり、その回転利潤率がかけられるとその特定の目的のためにかけられた (主要

費用の他に補足費用も含めて)すべての費用に対する正当な手当がなされる上、その種類の事業における正常な年利潤率も確保されることが次第に明らかになるのである」。

続けてマーシャルは述べる。「これこそが、『適正』な回転利潤率であり、正直な人なら前もって価格が決められていないような注文の財貨をつくるのに当然かけられるものと予測するものである。それはまた買い手と売り手の間に争議が起った際には法廷が認めるような利潤率である」。

しかしそのような自然価格や生産価格、平均利潤率や「適正」な利潤率を支えていた条件は解体し、一方では巨大資本によるカルテル的独占価格が、他方では中小資本・小経営の過剰な競争と捨値的販売の状況が到来した。そのような中で中小経営者は、かつての慣行的な「正常な」利潤率への思い出を背景にして、「適正な」利潤の復活を求めるようになる。原価計算を土台とする原価+計算利潤+特別業績利潤による価格の算定はそのような状況への対応という面をも有していたといえよう⁽⁵⁷⁾。

原価計算にもとづくこの価格算出方式において注目すべき点は、既定の価格または平均価格に対して経済生産性が上昇した企業、あるいは優良経営は、自己原価とその差額を特別利潤として確保できたことである。それは企業にとって経営効率の向上に対する刺激となり、それをめぐる企業間のいわゆる「健全な」競争が期待された。こうして価格政策は経済効率性向上という最重要課題と、さらに価格安定化ないし引下げに結びつけられることになるのである。

IV 戦時経済体制と価格政策

— 原価計算・価格引下げ・経済効率性向上 —

1. 戦時経済令（1939年9月）

1939年9月1日、ドイツ軍のポーランド侵攻とともに第二次世界大戦が開始された。最高国防会議は、3日後の9月4日に戦時経済令（Kriegswirtschaftsverordnung）を布告し、経済生活の戦時経済体制への転換を強く求めた。戦時経済令の内容は⁽⁵⁶⁾、戦争に有害な行動、戦時課税、戦時賃金、戦時価格、及び結び、から構成されていた。

冒頭第一章で、国民の必需品に属する原料・製品の滅却隠匿・売り惜しみ、それによる軍需充足を妨害する行為は、禁錮または懲役、重罪の場合は死刑の極刑を課すことが規定された。また正当な理由なくして貨幣を退蔵するものは、禁錮刑、罪状重い場合は、懲役が科せられることになった。価格政策に関しては第22条から第28条が該当し、とくに第22条において戦時の商品・サービスの価格が「戦時義務的な国民経済」（kriegsverpflichtete Volkswirtschaft）の原則に従うべきことが規定された。

この原則によって、価格形成監理官は、企業やカルテルが価格引下げ禁止令の枠内で維持できた旧水準（1936年）の価格（最高価格）やカルテル価格に関して、「戦時義務」の観点に立って効率性の向上や節約による価格の「引下げ」を求めることが可能になった。周知のようにナチスは当初から戦争と結びついた高い利潤を戦時利得として排撃し、その排除をスローガンに掲げてきた。戦争開始に伴う需要の急激な拡大は、価格停止の条件の下でも売上げ急増による利潤の量的な増大をもたらした。当局はそれを戦時特別利潤、すなわち戦時利得とみなし、これまでの価格ストップ指令からさらに一歩進めて、現行価格を原価計算による適正価格に相応する価格まで引下げる

よう企業に求めた。

開戦後物価は確に大きく上昇した。卸売物価指数（1928=100）は、1936年74.7、1937年75.6、1938年75.5、1939年76.4であったが、1940年には78.6、1941年には80.2と増大した。とくに消費財価格の上昇が著しく、1936年には77.7であったが、1940年に81.0、1941年に84.0と急増した⁽⁵⁹⁾。

価格形成監理官は1940年4月の回章の中で警告した⁽⁶⁰⁾。「戦争開始以降、業者の中に自分のところで生じた原価の上昇を買手に転嫁したり、仕事の質を落すことによって利益減少分を埋め合わせようとするものがあるが、それは規則違反である」。とくに目立つのは——監理官は警告する——支払い条件や納入条件を買手に不利なように変更することである。いずれにしてもそれは経済状況の変化を利用して価格上の利益を引き出そうとする行為である。このような方法による価格規定違反はいかなる場合といえども認めるわけにいかない。価格引上げ禁止令は原価上昇が売手自身の利潤を減少させる場合においても確実に留意されねばならない。価格は無条件に戦前水準の高さに維持される必要がある。原価の上昇分は原則としてそれが生じた経営自身が負担すべきであり、コスト増分の転嫁は、特別規定で明示された場合か例外認可が与えられた場合に限る。この例外認可は申請者の経営がこの認可なしには存在が脅かされる場合に限られる、と。

上の回章が示すように、企業の多くは、1936年10月16日基準の上限固定的な市場価格を禁止令に随って維持しつつ、しかしコスト上昇分を品質やサービスの引下げによって、また取引条件を自らの側に有利する形で対応しようとした。顧客による特別の注文、個別的な相対取引や新規の顧客との取引などにおいては、価格の引上げも行われた。それら個々の取引に対する当局の監視には限度があり、また買手の方も、価格の高さよりも不足がちな原材料の入手を優先し、売手とのトラブルを避けて違反の事例を届け出ないことも多かった⁽⁶¹⁾。

ストップ価格が存在せず、その価格が個々の企業ごとの原価計算によって算定される場合（自己原価計算価格）には価格引上げはより容易に行われた。1940年11月8日の回章は「価格停止令の下でいわゆる〔自己原価〕計算価格が採用されているが、その際に、経済界は私〔価格形成監理官＝ヴァグナー〕の承認しがたい方向に進んでしまったようだ」と記し、価格停止日の類似価格との正確な原価計算にもとづく比較を強く要請し、原価増加分・利益増加分の基礎に関しては基準日のそれを変更させないこと、コスト上昇に相応した増加分については上昇分の割合を抑制し、その大きさが基準日の水準を上回ることがないように求めるとともに、個々のケースについて詳細な指示を与えた⁽⁶²⁾。

1936年10月の基準日前の数値との比較を指令するこの布告は、企業に対して経営面での原価計算ないし会計・簿記の一層の徹底を迫ることになった。ライヒ工業集団と経済集団・専門集団は、各部門・業種ごとの会計様式とチャート、すなわちコンテンラーメン（Kontenrahmen）の完成のために全力を注ぐことになった。経済大臣等の認可を得たチャートは、傘下の企業に伝達され、それにもとづく会計の実践が強要された⁽⁶³⁾。

2. 価格引下げ令と適正利潤、戦時超過利潤の国庫納入

1941年3月5日付の価格形成監理官のライヒ工業集団に対する指令は、さらに進んで、価格引下げと戦争経済に伴う利益増加分の国庫への納付を指示した。

戦争経済令第22条実施に関わるこの指令⁽⁶⁴⁾は、先ず戦争勝利のために最高度の活動と通貨の安定が不可欠であり、戦時の価格規制の目的もこの点にあると指摘する。そのために①ドイツ経済の関係者は自らの責任において合理的な生産と効果的な分配をめざし、それを通じて戦時国民共同体経済にふさわしい価格を実現すべく心がけなければならない。②従って戦時下におい

ては、戦争経済による増加利益相当部分は、それを放棄することが必要である。そのため戦争経済的に見て適正でないと思われ価格については以下のようすべきである。

- (1) 民間需要向ならびに公的需要向の商品の価格は引下げなければならない。
- (2) 過去において価格引下げがなされなかった場合、あるいは将来それを実施しない場合は、利益を返上しなければならない。ただし、追加投資された超過利潤部分については、当局が個別的に審査し、それが認められる。また原価の高い劣等経営の企業の利益は、低コストの優良企業より小さくなければならない。優良企業に生ずる差額利益は基本的に是認される。ただしそれは平時の競争下のその数年の平均値とする。資本投下の増大と経営努力の前進が立証される場合は、売り上げ増加による利益拡大が是認される。利潤率の上昇は例外を除いて売上げ増と関連づけることはできない。

各部門・業種の適正な利潤の確定のために、ライヒ工業集団とその下部機関（経済集団・専門集団）は、企業規模を考慮しつつ「基準点」（Richtpunkt）を作成し、それを価格形成監理官に提出することになった。戦時の適正原価で経営する企業は、この基準点にもとづきそれに相応する利潤を取得することができる。その基準点は戦時の諸条件下で相対的に良好とされる複数の経営から算定される。

企業の利潤が基準点の枠内にある場合は問題ないが、劣等経営の場合には利潤を断念せねばならないこともある。企業家は基準点を考慮して自身の利潤と価格の適正さについて責任をもつことになる。利益がこれまで基準点以下の場合に企業は、価格を引き上げて、自身の利潤を基準点に達するようなことをしてはならない。

各企業はこのように自己の商品の価格が戦争経済の観点から見て適当であ

るか否か、を自身の責任で判断しなければならない。従前の価格で得られた利潤が戦時には適当な大きさにないと判断された場合は、自らその価格を引下げる責任をもつ。後者の場合、企業は①自己の価格を即時引下げ、また②これまで得た超過利潤を納入しなければならない。企業は直ちに地域の価格監視所に書類を作成して提出しなければならない。

ライヒ工業集団に対する1941年3月5日の価格形成監理官の指令は以上のような内容であった。利潤原則は「適正利潤」(der angemessene Gewinn)の形をとって貫かれた。適正利潤を超える部分が「超過利潤」(Übergewinn)とされ、それに相当する大きさを国庫に返上すること、また価格は、 $\text{原価} + \text{適正利潤} = \text{原価計算価格}$ に引き下げられねばならなかった。工業分野において適正利潤は、経済集団が定める「基準点」にもとづいて計算されるのであるが、基準点の利潤は「中位経営」(mittelguter Betrieb)に相応する標準的利潤であり、それは必要資本への利子的な部分と、売上げに関する企業家リスク・企業家活動への報酬として計算された。

基準点利潤—適正利潤—超過利潤という複雑な規則を企業経営者が(とりわけ中小企業者)が適確に理解することは容易なことではなかった。価格形成監理局とライヒ工業集団が中心になって作成した『利潤申告便覧』は、企業家のための手引き書のひとつであった。その中に示されている事例を二つ紹介し、ナチス的な利潤原則の具体的なあり方を見ることにしよう⁽⁶⁵⁾。

超過利潤の算定見本 [A] (基準点利潤による算定)

戦前複数年次の平均利潤率が売上高の6%であった経営の利潤率が、1939年に7%、1940年に8%に上昇したとする。当該経営が所属する経済部門の利潤基準点にもとづく標準利潤率が販売高の9%だったとする。この場合、当該企業の利潤率は、利潤基準点を下回っており、適正な自己原価で経営を行ったことになる。この場合には上記の超過利潤の国庫納入義務は生じない。

超過利潤の算定見本 [B] (基準点が未確定で、戦前 1936~1938 年の平均利潤額との利潤比較にもとづく算定)

1936 年・1937 年・1938 年・1939 年・1940 年の販売高 (1,000 DM) が、各 1,000, 1,200, 1,500, 1,600, 1,800 で、利潤額 (1,000 DM) が各 80, 100, 150, 175, 200 であるとする。この場合、売上利潤率 (%) は 8, 8.3, 10, 10.9, 11.1 となり、1936-38 年の平均売上高利潤率は 8.9% である。従って 1939-40 年の超過利潤率計算に対する比較利潤率は 8.9% で、超過利潤は次のような計算になる。

1939 年

経営利潤 (1,000 RM)	175
適正利潤 $1,600 \times 8.9\%$	142
超過利潤 (1,000 RM)	33

1940 年

経営利潤 (同上)	200
適正利潤 $1,800 \times 8.9\%$	160
超過利潤 (同上)	40

上記の数値は単なる見本でしかないが、『便覧』の作成者の所属機関や地位、また手引きの趣旨を考慮にいれると、その数字は現実に近い形で選ばれたものとみることができる。[A]・[B] ともに開戦以降について利潤率の上昇が前提とされ、また販売高の増大による利潤総額の増加 ([B]) が算定されている。すでに見たように適正な利潤の基準は、大戦開始前の年次 (1936-38 年) にあり、見本例 [B] はその利潤率として売上げ高の 8.9% を提示した。この 8.9% を超える分が超過利潤とされたのである。利潤原則はこのような形で確保された。

基準点となる標準的利潤は中位の経営から算定された。見本例 [A] は、経済集団の確定したその数値例として9%を示し、その枠内での戦時利潤率の上昇を認めている。[A] は、基準点にもとづかない見本例 [B] より緩やかな超過利潤計算方式となっている⁽⁶⁶⁾。

価格引下げ令は、基準点にもとづく原価+適正利潤を適正価格とし、企業が自己の原価計算によりそれを超える価格を算定した場合は、それ以下に引き下げることを求めた。また自己の商品の原価が平均的経営よりも低く計算できる効率的な優良経営は、適正価格との差を特別利潤として取得することができた。このような差額利潤を生む効率性・生産性の向上は、まさに4か年計画以来ナチスがめざす所であり、戦争経済への移行によってそれは最重要課題となっていた。価格引下げ令が意図した目標は、戦時超過利潤の抑制、その国家的吸収と同時に、価格引下げの実現、及び較差利潤をめざす企業の生産力・経済効率の向上であったのである⁽⁶⁷⁾。

こうして価格政策は、経済能率・生産力向上の政策に結びつけられた。その基礎にあったのが、企業における製品の原価計算の実行であり、個別の原価計算価格の経営間比較を可能にする会計制度の標準化であった。企業にとって統一的な原価計算制度の実践は、価格当局の指示するコスト+適正利潤=適正価格の現実に対応し、戦時超過利潤の国庫納付に関する自己申告を行うために、回避できない国家的な義務になった。こうして価格政策・原価計算制度・経済性向上の3つの方向性が、相互に関連し合いながら、ここに一つに統合されたのである。それは全体主義的な戦時体制の施策として展開するのであるが、この「上から」の指令に対して、企業利害の立場に立ちつつ、「下から」対応しかつ協力したのはライヒ工業集団・経済集団などのナチス的な企業家組織であった⁽⁶⁸⁾。

そのような官民協力体制の下で価格メカニズムは、あたかも古典的な〈費用価格+平均利潤=生産価格〉を擬制するかのように、〈原価（経費）

プラス適正利潤＝適正価格〉を軸として構成された。また自由な競争条件の下で、市場価格関係をめぐる個別資本の特別利潤追求の営みが、生産諸条件の改善を不可避的に伴った経緯に対応させるかのように、ナチスの価格政策は、平均的経営に照応する適正利潤ないし適正価格という人為的な市場価格を基準にして、高能率企業に差額利潤を保証し、それを通じて企業の経営効率・生産力を向上させようと試みた。自由主義的な市場経済を前提とする古典的な資本主義の論理が、全体主義国家の強制的体制の下で、政策的な価格メカニズムの形をとって再現されたともいえよう。

この価格機構において経営諸条件をより容易に改善し、特別利潤を取得できたのは、いうまでもなく経済力を備えた大規模企業であった。しかし適正価格のシステムは、それぞれの部門・業種に対応させて実施されており、巨大企業の支配する重化学工業と同時に、中小経営が優勢な完成品工業など各種の加工・組立業も、各々の製品に相応する適正価格を有していた。つまり中小規模の資本主義的な企業にも、大企業と同様の条件が与えられており、部門の平均的経営条件に相応した適正価格をめぐる較差利潤追求は可能であり、むしろ奨励されさえした。それは巨大企業のカルテル的独占体制の下で平均利潤はもとより、時には原価ギリギリの安値販売を余儀なくされていたかつての状況とは大きく異なるものであった。ナチスの価格メカニズムは、このように広範な中小資本を含めた社会的総資本とその拡大再生産の観点に立って構築されていた。

3. 画一価格・グループ価格 — 1942年 —

戦争の拡大・激化に伴って、軍需部門・関連諸分野の国家的発注は急速に増加した。軍需関連の公的注文に対する民間企業の納品や工事の価格に関して新しい方式が導入されたのは、開戦3年目の1942年であった。いわゆる画一価格 (Einheitspreis)・グループ価格 (Gruppenpreis) の制度がそれ

である⁽⁶⁹⁾。

公的発注においては、これまで公用発注品価格形成準則とその関連規則により、各企業が個別的な原価計算（自己原価計算）にもとづく原価計算価格を算定するか、確定した基準値にもとづく適正価格によって価格を定め、それを事後計算で調整する仕方が採用されていた。その場合の利益計算は、たとえば次の事例（1942年1月1日-3月31日の場合）のようになされた。

経営必要資本	500,000 RM
経営必要資産	600,000 RM
自己経費（1942年1月1日～3月31日）	225,000 RM
自己資本率	90%
計算利潤：	
「利子」（経営必要資本の4.5%）〔12か月〕	22,500 RM
企業家危険補償（経営必要資産の1.5%）〔同上〕	9,000 RM
計算利潤小計	31,500 RM〔同上〕

控除される法人税・公共寄金の合計 23,900 RM を加えると、年間計算利潤は 55,400 RM で、3 か月間は 13,850 RM となり、この事例の計算利潤は、自己経費の 6.15% と算定される⁽⁷⁰⁾。

計算利潤は通常自己経費の 6.5% 以内に抑制されていた。しかしコストへのパーセントで利潤が算定されるこの方式は、コスト引下げへの関心を弱めかねない問題点を含んでいた。コストの減少は利潤の絶対額の縮小に帰結するからである。そこで同一の給付に関しては、企業ごとの個別的原価価格ではなく、それから独立した一般的な標準価格を確定することにより、コスト引下げを行った高能率企業へは特別利潤を確保させ、それを通じて企業の経営効率向上への関心を刺激する方向が計画された。

その第一歩は兵器・軍需省における高射砲弾の納入製造業者との協議から始まった。ついでその他の品目に関して検討が進められ、価格形成監理局が協力して価格をグループ化し、比較可能な経費構成を有する製造業者は同一の価格グループ（1～3種類の価格ランク）で納入させるようにした。価格グループのなかの最小価格ランクで納入する企業は、租税上その他の優遇措置を講じた。以上の経緯を踏まえて、軍最高司令部に画一価格に関する特別作業班が設置され、そこにおいて数千の品目に関してそれぞれ画一的な価格（グループ）が決定された。特別作業班には、軍最高司令部、価格形成監理局、兵器・軍需相の各代表が参加し、全会一致により決定が行われた。細目は1942年12月17日に第一回施行令によって次のように定められた⁽⁷¹⁾。

- (1) 特定品目の価格は価格当局の指令で決定される（官庁固定価格）。それは二つに分けられる。すなわち(a)画一価格・グループ価格と、(b)その他の官庁固定価格・最高価格（たとえば軍調達農産物）である。
- (2) 価格が固定されておらず、同種類の契約ないし比較可能な契約により定める価格。比較価格が特定の期日に関連づけて確定できる生産物については、価格停止令（1936年11月26日、同関連布告）が適用される。また1939年9月の戦時経済令22条によりストップ価格以下への引下げもありうる。
- (3) 価格が予め確定できず、比較価格も査定できない場合は、計算（Kalkulation）による適正価格（zulässiger Preis）が算定される。これには1938年の公用発注品価格形成準則と公用発注品原価価格算定要綱が適用される（つまり原価計算価格 Kostenpreis）。

画一価格・グループ価格の場合、最廉価価格（ランクⅠ）で納入できない企業は、より高い利潤を可能にするランクⅡ以下の価格を選ぶことができた。この場合は戦時特別収益の一部を国庫に納入する義務は引続き残った。これに対して最低位価格のランクⅠにより納入する企業は、課税上の優遇措置に

加えて、戦時利得の国庫納入を免除された。ランク I への移行がそれによって奨励された。

問題は、主品目製品の一部となる部品とそのメーカーの取扱いであった。価格形成監理局のディクガンズは次のように指摘する。— 多くの軍需品は部分品の組立てから成っており、この部品はたいてい帳簿様式を異にする中小経営によって生産された。主製品の組立企業は、部品製造業者の商品価格をそのまま自己の原価計算の中に計上するのが通常であり、彼らが部品価格の低位化に特別の関心を向けることは稀であった。部品メーカーは当該製品を専門としており、コストの低廉化は比較的容易であった。そして「この価格はしばしば下請業者（Unterlieferer）に過大な利潤をもたらすことになった」。従って生産向上のためには、モーターなど特別作業班が確定できる比較的大きな重要部品についても、同一価格制を採用することが必要である。作業班が把握できない小型部品については、業者に対して主製品価格の引下げを求め、それを通じて主製品業者が下請メーカーに価格を引下げさせるのが適当である。

ディクガンズはさらに次のように述べる。重要武器調達のために兵器・軍需相が組織したリングの内部で、主製品業者が相互に重要部品の目標価格値を交換し、作業班に固定価格の提案をすることも意味がある。また部品メーカーの価格申告を精査して超過利潤を調べる方法も重要である、と⁽⁷²⁾。

特別作業班は、武器部品や、プロペラなどの部品について画一・グループ価格を定め、さらに小型部品に関しても、価格形成監理官は、1942年4月20日の下請業者価格形成令でその措置を決定した。この布告は、主製品業者が部品生産者に対して「適度な価格引下げ」を要求することを義務づけた。何が「適度」かは当事者の協定に任せ、そうでない場合は10%の引下げとするよう求めた⁽⁷³⁾。

画一・グループ価格は当初1年ごとに、後に半年ごとに改訂され、しばし

ば引下げられた。たとえば1942年12月には、鉄・金属関連の規格型回旋鋼鉄ねじについて価格ランクⅢを10%下げることが決定され⁽⁷⁴⁾、また1943年2月11日の軍最高司令部の布告は一律5%の引下げを求めた⁽⁷⁵⁾。

画一・グループ価格がモーターや各種小型部品など、兵器・軍需品生産以外にも用いられる一般的な商品をも包摂するようになると、公用品価格に対する企業家の関心は高まり、経済界はその公開を希望した。そのためか納品価格リストの一部が1943年10月11日付の価格形成管理局公報に発表された⁽⁷⁶⁾。電池(10点)、消火器(2点)、防空具(ガスマスクなど11点)、保健用品(薬品など9点)、その他装備品(湯沸し器など28点)、工具(鉋台ほか24点)のグループ価格についてである。

たとえば酸素電池(80×80×180)のランクⅠは1.60(RM, 以下同じ)、同Ⅱは1.75、Ⅲはなし、フィルターガスマスク741薄膜ケース付(100個)は、Ⅰが130、Ⅱは150、Ⅲは170、鉋爪型手斧(柄つき、ブナ製)は、Ⅰ2.27、Ⅱ2.42、Ⅲなし、というように決められていた。

画一・グループ価格の決定できない軍需関連品目は従来通り自己原価計算方式が適用された。たとえば新式の製品、大中の軍艦、工場装置などである。

軍需的発注は次の機関によって出された。兵器・軍需相兼4か年計画再軍備全権委員、国防軍部隊、武装SS、トット機関、ライヒ労働奉仕団及びドイツ鉄道がそれである。軍需的発注の価格については、画一価格等に関する価格形成監理官のこれまでの布告によった。

画一・グループ価格の決定は、上述したように、軍最高司令部内の特別作業班が行ったが、そこには重要部局の代表が参加した。ライヒ工業集団もそれに加わっていた。各産業部門・業種の企業組織としての経済集団・専門集団を統括する工業集団の役割は大きかったのである⁽⁷⁷⁾。ライヒ工業集団の活動記録によれば、深刻な戦況の下、画一・グループ価格令やグループ価格制度の拡延、グループ価格の引下げなど軍需品価格の問題が最後まで検討対象

となった。

おわりに

1942年以降、軍需生産・関連部門は、兵器・軍需相 F. トット (Fritz Todt)、ついで A. シュペアー (Albert Speer) の下で、いわゆる委員会・リング制 (Ausschüsse/Ringe) に組織化された。委員会には最終軍需品生産の担当企業が品目ごとに編成された。すなわち：弾薬主要委員会 (Hauptausschuss, 以下略す) (銃弾・爆弾など 18 特別委員会 Sonderausschuss. 以下、特別委と略す)、火薬 (3 特別委)、兵器 (銃・機関銃など 23 特別委)、戦車・牽引車 (戦車・モーター製作など 8 特別委)、造船 (戦艦・商船製造など 7 特別委)、海軍・水中兵器 (魚雷・機雷など 4 特別委)、機動工場 (ユンカーズ駆動, ダイムラーベンツ発動機など 17 特別委)、機体 (ユンカーズ機体, メッサーシュミット機体各特別委)、航空機装備 (計測器・落下傘など 19 特別委)、国防・一般装備 (光学精密軍需品・車輛など 24 特別委)、鉄道車輛 (機関車・鉄道車輛など 3 特別委)、自動車 (オートバイ・乗用車・トラックなど 16 特別委)、通信装置 (電報装置・電話装置など 7 特別委)⁷⁸⁾。

軍需関係完成品の多くが画一・グループ価格によって納入された。その品目のなかには工作機械や自動車など一般的な生産ないし運輸手段も含まれていた。さらにこの委員会組織の下に上記最終品生産に必要な多くの部品・原料生産部門がリングとして組織された。

主要リング (Hauptringe) として、鉄生産 (製鉄・粗鋼・圧延製品など 6 リング, 以下, リング省略)、鉄加工 (鍛造品・鋳鉄など 5)、金属 (軽金属生産・重金属生産・同加工など 7)、生産手段・機械部品 (機械必需品・変圧機・制御器など 11) 等である。これら諸部門の生産物も画一価格・グループ価格の対象となった。

経済全体に占める軍需関連需要の比重は急速に拡大し、とくに工業諸部門におけるその増大は顕著であった。民需部門の生産は相対的に縮小し、しかもその多くが軍需予備部門として編成された⁽⁷⁹⁾。

企業の利潤原則は、国家的に規制されたが、民需品の場合は平均的経営の売上げ高の9%相当の利潤率が、公用品の場合は、経費の6%前後が「適正」とされ、さらに特別利潤も認められた。そのような中で大企業やその結合体が利潤の獲得に際して優越的な位置を確保したことは先行研究の指摘する通りである。軍需関連の上記諸部門の多くがそれらの大資本によって掌握されていたばかりでない。価格政策の面でも、画一・グループ価格制の下で経営諸条件、とくに生産設備を改善し、より多く特別利潤（差額利潤）を所得することができたのは、トラストやコンツェルン形態の大企業であった。軍事的な新製品・新装備の開拓、価格が予測しにくい建設・工事など、画一・グループ価格の適用されない分野の多くも、これらの大規模資本によって掌握されており、いわゆる自己原価計算や事後の清算を通じて「適正」基準以上の巨額な利潤がそこに流入したことも疑うことができない⁽⁸⁰⁾。

しかし同時にわれわれは、それらの公用品納入価格が法律で定められた原価計算方式に従って算定され、適正利潤を基準とする当局の厳しい監視下におかれていたことにも留意しなければならない。カルテル的な協定価格についても同様のことがあてはまる。大資本の営利取得は無制限ではなく、一定の枠内においてのみ可能であった。他方、各種の加工・組立業に支配的な中小規模の資本主義的企業は、投げ売りを余儀なくされたかつてのような市場価格関係ではなく、平均的経営条件に相応した原価計算と適正利潤とを基準とする価格機構の中に組みこまれており、そこにおいては「適正」な利潤とともに、経営条件の改善による特別利潤の取得も政策的に保証された。このようにナチスの価格政策の利潤原理は、単純に独占資本によって規定されたシステムとしてではなく、広範な中小資本の再生産・拡大再生産をも視野にお

いた、社会的総資本の観点に立って展開されていたことがわかる。この立場はナチス政権初期以来変わることがなかった。

適正利潤と適正価格の観念は、アメリカにおけるニューディール政策、NIRAのfair tradeの立場と共通する。だがアメリカのNIRAは違憲とされ、適正価格の実現は挫折した。これに対してドイツではこの観念は、ナチス経済体制の原理として、より明確な形で具体化され、戦時経済体制への移行の中で強力に実施された。それはカルテル的価格の抑制・投げ売りの価格の防止、そして物価安定のための価格政策として、さらに合理的な原価計算と適正利潤・適正価格をめざす価格形成政策として展開した。当局はその中で企業に対してコスト削減による特別利潤ないし差額利潤の拡大の可能性を提供し、それを通じて経営の合理化を促進しようとした。ナチスは、戦時経済にとって不可欠の条件である軍需品の価格引下げと、経営効率・生産力の向上という二つの課題をこのような形で結合させた。事実軍需品の生産力はこの間上昇した。

このような価格政策を可能にした条件のひとつは中小経営を含めた企業家層のナチスの組織、ライヒ工業集団を頂点とする経済集団（およびリング・委員会体制）の国家への「協力」であった。だがそれらの背後にあって価格政策の現実化を支えた決定的な条件は、全体主義的な権力体制そのものであった。

価格政策は常に民族共同体と「公益は私益に優先する」というナチズムの中心的イデオロギーに結びつけられた。またそれは無数の布告と命令、違反行為に対する監視と厳しい罰則、それを実行する行政・司法の権力機構に支えられていた。

価格形成監理局スタッフが協力して編纂した『ドイツ価格法』は正しく指摘する。「価格形成監理局の任務は、彼〔ライヒ価格形成監理官〕が布告した諸規則への違反は迅速に、また必要なら厳しく罰せられるという罰則規定

の準備がなかったら実現できないだろう。営利慾が協同精神にまさる人間はいつも存在するからである」⁽⁸¹⁾。

原価計算の徹底をはじめとする経営効率化と生産諸条件の改良とは、営利原則と一体となって、資本主義経済の特質を形づくる。ナチスはそのような合理化を全体主義的な強制の体系の中で、またそれを通じて強力に推進した。ナチス・ドイツにおいては、資本主義的な合理化の方向性と、全体主義的な権力機構とは不可分に結びついていた。

価格形成管理局が、法律違反抑止のための威しとして掲載したと思われる公報の特別裁判所の重罪判決記事は、価格政策の全体主義的特質を象徴的に示す事例であった。1943年になると毎号のように掲載された「死刑判決」の一つを紹介（抄訳）して結びとしよう⁽⁸²⁾。

「1942年9月にミュールハウゼン市のモーター・装置組立業の株式会社ケプラーは、全般的な価格形成とその価格計算に関して、エアフルトの価格監視所経済専門官の査察を受けた。その際、同社の店舗業務と経営の双方において価格規制の違反が存在することが判明した。価格形成は全くいいかげんで、価格は勝手に決められていた。停止価格と原価計算規則は留意されず、商品表示は根拠がなく、作業の労賃は実際の支払額より高い金額が記載されていた。

裁判所の命令で家宅捜査が行われた結果、店舗は空であったが、物置や居間・寝室、そのほかの部屋では異様なほど大量の鉛・銅・針金・錫・設備材料及び加工品が見つかった。被告たちは永年にわたり戦時重要物資を買い集め、戦争が終わったら直ちに経営をフル活動させようとしていた。被告たちが実施する取付け工事業や品物の販売は、通常、食糧やその他の手に入りにくいもの、あるいは不足物資が彼らに提供された場合だけ行われた。家宅捜査によって、ベーコン・ソーセージ・えんどう豆・

油・巻タバコ・紳士用靴下・婦人用靴下・革製外套・靴・石鹼・そのほか色々のものが大量に貯蔵されているのがわかった。交換されて取得した商品の大部分は物資を持ってきた人たちにさらに手渡された。彼らはこのようなやり方で取引上の便宜をえていた。

以上の事実にもとづいてミュールハウゼン特別裁判所は、1943年2月26日に、戦時経済令第1条により、電気技師アウグスト・ケプラーに死罪並びに生存期間中の市民権喪失及び財産没収を、電気技師アルベルト・ケプラーに対して4年の強制労働、5年の市民権没収と2万RMの罰金、寡婦アマリー・ケプラーに対して3年の強制労働、5年の市民権没収及び1万RMの罰金の判決を下した。被告たちが経済から収奪した原料と製品とはライヒに没収された」。

《注》

- (1) 同時代アメリカの認識として、たとえば Jules Backman, *Government Price-Fixing*, New York/Chicago, 1938, Chapter III. ナチス価格政策の中心的人物、ライヒ価格形成監理官ヴァグナーの理解としては、Josef Wagner, Geleitwort zu Wilhelm Rentrop/Hansgeorg Kayser, *Europäische Preispolitik*, München/Berlin 1941. 同時代日本での分析としては、たとえば青木倫太郎「原価に基づく売価の決定」日本会計研究学会編『戦時体制下の会計問題』森山書店、1939年がある。後出、注(13)も参照。
- (2) L. Hamburger, *How Nazi Germany Has Controlled Business*, Washington, D. C., 1943; Otto Nathan, *The Nazi Economic System. Germany's Mobilization for War*, 1944, New York, 1971 (Reprint). (本書はUSA国防省の依頼による分析)。また Robert A. Brady, *The Structure and Practice of German Fascism*, London, 1937, New York, 1967 (Reprint). さらに Franz Neumann, *Behemoth. The Structure and Practice of National Socialism 1933-1944*, New York, 1942, 1944, London, 1967 (Reprint) (岡本友孝・小野英祐・加藤栄一訳、みすず書房)。
- (3) 同時代日本でのナチス価格政策研究としては、松本雅男著『価格統制論』森山書店、1939年、が先駆的である(なお、戦前日本におけるナチス認識については、拙著『戦前・戦時日本の経済思想とナチズム』岩波書店、2008年、

第三章、参照)。戦後の研究としては、塚本健著『ナチス経済』東京大学出版会、1964年、がなお基本的文献といえる。

- (4) たとえば、Wolfgang Bopp, The evolution of the pricing policy for public orders during the Third Reich, in: Christoph Buchheim/Redvers Garside (eds.), *After the Slump. Industry and Politics in 1930s Britain and Germany*, Frankfurt/M. etc., 2000; Andre Steiner, Reichskommissar für die Preisbildung – »eine Art wirtschaftlicher Reichskanzler«?, in: Rüdiger Hachtmann/Windfried Süß (Hg.), *Hitlers Kommissar. Sondergewalten in der nationalsozialistischen Diktatur*, Göttingen 2006; ders., Industry and administrative price regulation 1933–1938/39, in: Christoph Buchheim (Hg.), *German Industry in the Nazi Period*, Stuttgart 2008 (VSWG, Beihefte 174, III). また Lotte Zumppe, *Wirtschaft und Staat in Deutschland 1933 bis 1945*, Berlin 1979; Dietrich Eichholtz, *Geschichte der deutschen Kriegswirtschaft 1939–1945*, Bd. I/II, Berlin (1969–1996), 3. Aufl. München 1984, 2003.
- (5) Hamburger, *op. cit.*, p. 99. ナーサンは資料の不十分さを理由に政策の効果については結論を留保している。
- (6) M. A. Diehl, *Von der Marktwirtschaft zur nationalsozialistischen Kriegswirtschaft. Die Transformation der deutschen Wirtschaftsordnung 1933–1945*, Stuttgart 2005. 同様に Jürgen Schneider/W. Harbrecht (Hg.), *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933–1993)*, Stuttgart 1996. 日本の歴史研究においても、とくに日本経済史の研究者の間ではナチズムの「反資本主義的」な要素を重視する見解がこれまで有力であった。その場合は結果的には上記と同じように、営利活動に対する抑圧性を重視する理解がとられることになる（このような日本のナチス理解への批判については、前掲拙著、第V章、とくに157頁以下）。これに対して塚本健氏はじめ、ナチス経済研究者の多くは、ナチス経済政策の親資本主義的な性格を強調してきた。なお後出注(11)。
- (7) Neumann, *op. cit.*, p. 305, 訳268頁。また Keith Tribe, *Strategies of Economic Order*, Cambridge, 1995, 7, 小林純/手塚真/栢田大知彦訳『経済秩序のストラテジー』ミネルヴァ書房、1998年、第7章。フランクフルト学派に属し、アメリカに亡命したノイマンのナチス体制分析が合衆国の戦略サービス局 (Office of Strategic Services, OSS) の活動と密接な関係したことについては、Alfons Soellner (Hg.), *Zur Archaeologie der Demokratie in Deutschland. Analysen politischer Emigranten im amerikanischen Geheimdienst*, Bd.

- I: 1943-1945, Frankfurt a.M. 1982, 参照。
- (8) Neumann, *op. cit.*, p. 320, 訳 272 頁。ブラディーやナーサンもナチスの規制の下での私的利益の存続を認めている。
- (9) Zümpe, *a.a.O.*, S. 270. また Eichholtz, *a.a.O.*, Bd. I, S. 516ff.
- (10) Dieter Swatek, *Unternehmenskonzentration als Ergebnis und Mittel nationalsozialistischer Wirtschaftspolitik*, Berlin 1972. 最近の研究としては, Hans-Erich Volkmann, *Zum Verhältnis von Grosswirtschaft und NS-Regime im Zweiten Weltkrieg*, in: ders., *Ökonomie und Expansion*, hg. von B. Chirari, Oldenbourg 2003; Daniela Kahn, *Die Steuerung der Wirtschaft durch Recht im nationalsozialistischen Deutschland. Das Beispiel der Reichsgruppe Industrie*, Frankfurt a. M. 2006, ほか。研究動向に関しては, 井上茂子・木畑和子・芝健介・永岑三千輝・矢野久著『1939』同文館, 1989年, 序章二(永岑三千輝)参照。
- (11) M. シュペラーの研究をも参照。Mark Spoerer, *Von Scheingewinn zum Rüstungsboom. Die Eigenkapitalrentabilität der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1925-1941 (VSWG, Beihefte 123)*, Stuttgart 1996; Bopp, *op. cit.*; ヨッヘン・シュトレープ/マルク・シュペラー「ナチス経済像の革新——研究のパラダイムチェンジ」兩宮昭彦・J. シュトレープ編著『管理された市場経済の生成』日本経済評論社, 2009年。なお, 同書所収の兩宮昭彦「1930年代ドイツにおける〈経済的自由〉の法的再構築——ナチス経済法と競争秩序のシステム」をも参照。
- (12) Avraham Barkai, *Das Wirtschaftssystem des Nationalsozialismus. Der historische und ideologische Hintergrund 1933-1936*, Köln 1977. また前掲拙著, 第V章, 165頁以下, 同『資本主義史の連続と断絶』日本経済評論社, 2007年, 第3章。
- (13) 拙著『ドイツ中小ブルジョアジーの史的分析』岩波書店, 1989年, とくにIV。アメリカの事情については, E. R. A. Seligman/R. A. Love, *Price Cutting and Price Maintenance*, New York/London, 1932; E. T. Grether, *Price Control and Fair Trade Legislation*, New York, 1939; E. W. Hawley, *The New Deals and the Problem of Monopoly*, Princeton 1966. cf. H. Ziegler, *The Politics of Small Business*, New York, 1979.
- (14) Rudolf Görnandt, *Das Ende der deutschen Fertigungindustrie*, Berlin 1932, S. 29, S. 61; Nathan, *op. cit.*, p. 70; Arthur Schweitzer, *Big Business in the Third Reich*, Bloomington, 1964, II.
- (15) 1937年11月の統一会計・簿記総則や1942年3月の金属関連原価計算原則

はじめ原価計算原則の多くは、戦後西ドイツに継承された。1947年6月の経済行政庁の見解、1953年のそれに対する連邦経済省の否定的見解を経て、1952年に連邦ドイツ工業連盟は、1937年の会計原則と1939年の原価計算総則とを統合した会計原則を作成する。その経緯については、Julius Greifzu (Hg.), *Das neuzeitliche Rechnungswesen*, 11. Aufl., Hamburg 1950, S. 13f. なおドイツにおけるこのような展開に対して同時代の日本人は大きな関心を向けていた。日本での価格停止令や工業原価総則の決定に対するドイツの影響が問題となるが、後出注(46)を参照。日本での状況については、千葉準一著『日本近代会計制度』中央経済社1998年、とくに第3章が参考になる。

- (16) Nathan, *op. cit.*, p. 218; Schweitzer, *op. cit.*, p. 184; Diehl, *a.a.O.*, S. 68ff. ヒトラー暗殺計画への関与によって1945年に処刑されたゲルデラーについては、Gerhard Ritter, *Carl Goerdeler und die deutsche Widerstandsbewegung*, Stuttgart 1984 (4. Aufl.) (この時期に関しては、S. 71ff.)。シュタイナーは1936年まではナチスは明確な形での価格政策を実施することはなかったとする (Steiner, *Industry and administrative price regulation 1933-1938/39*, p. 86, 参照)。しかし、市場の競争関係は、市場価格成立の基本的な条件であり、一方でのカルテル的協定価格や他方での極端な低価格という状況への対応は、広い意味で市場価格に対する政策であったといえる。
- (17) カルテルは、1925年には約1,500から2,500、1930年には約3,000であった。なお1935年に1,700、1938年には約1,800を数え、そのうち約半分は拘束力の弱い結合であったという (Fritz Haussmann, *Konzerne und Kartelle im Zeichen der „Wirtschaftslenkung“*, Zürich/Leipzig 1938, S. 39; H. König, *Kartell und Konzentration*, in: H. Arndt (Hg.), *Die Konzentration in der Wirtschaft (Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF. Bd. 20/1)* Berlin 1960, S. 304. 但し、そこには、部分カルテルや地方的カルテルは含まれていない。Swatek, *a.a.O.*, S. 131. 業種によりカルテルの及ぶ範囲は多様で、石炭・褐炭など鉱業、鉄鋼、非鉄金属、化学、ガラス、セメント、製紙など重化学工業を中心とする原料・半製品部門と、鉄鋼製品と車輛組立などの特定組立加工業では、カルテル化が進展していた。これに対して、各種の金属加工業や軽工業をはじめとする加工組立部門ではその度合は弱かった (König, *a.a.O.*, S. 311)。
- (18) 前掲拙著『ドイツ中小ブルジョアジーの史的分析』IV参照。
- (19) この時期の政府と中小経営者(とくに「手工業者」)との複雑な関係に関しては、Schweitzer, *op. cit.*, p. 184, とくに p. 187. またカルテル問題については同時代日本人の分析として、静田均著『カルテルと経済団体』日本評論社、

ナチス期ドイツにおける価格政策の展開

1943年、第3章4節。カルテルの申請は、1933年と1934年上半年期だけで133に及んだが、認められたのは僅かに23。1933-39年の間に約120が強制カルテルとして承認された。

- (20) Schweitzer, *op. cit.*, pp. 187.
- (21) 拙稿「ナチス期ドイツにおける社会的総資本の組織化——全国工業集団・経済集団——」『政経論叢』第77巻1・2号、2008年11月。
- (22) Erwin Junghans, Marktordnung, in: *Arbeitsbeschaffung und Marktordnung*. Tagung des Ausschusses für Allgemeine Wirtschafts- und Sozialpolitik des Reichsstandes der Deutschen Industrie, 18. Oktober 1933.
- (23) Reichsgruppe Industrie, *Marktordnungsgrundsätze der Reichsgruppe Industrie*, (Berlin) o. J. また Heinz Müllensiefen, *Von der Kartellpolitik zur Marktordnung und Preisüberwachung*, Berlin 1935; Brady, *op. cit.*, p. 333, 参照。
- (24) 前出注(13)参照。また James L. Dohr/ Howell A. Inghram, *Cost Accounting*, 3rd ed., New York, 1946, p. 571. ライヒ価格形成監理官として実力を奮うことになる J. ヴァグナーもローズベルトの価格統制政策に関心を抱いていた。前出注(1)の Wagner, a.a.O.
- (25) 日本語訳はさまざまである。たとえばドイツ価格形成管理官、全国価格形成委員、価格形成官、価格形成委任官など。なお日本では1940年に商工省内に価格形成委員会が設置されるが、名称に「形成」を付した点から、ドイツのこの組織を参考にしたのではないかと推測される。
- (26) Gesetz zur Durchführung des Vierjahresplans. Bestellung eines Reichskommissars für die Preisbildung vom 29. Oktober 1936, in: Martin Sellmann/Ernst Fischer (Bearb.), *Preisrecht. Die wichtigsten allgemeinen Preisvorschriften*, Berlin/Wien/Leipzig 1944, S. 17f.
- (27) この組織に関しては、その一員であった H. ディクガンスによる戦後の回顧的なタイプ印刷の文書、Hans Dichgans, *Zur Geschichte des Reichskommissars für Preisbildung* があり、1977年にデュッセルドルフで刊行された。組織の中立性を強調するディクガンスの多分に自己弁護的な記述を批判するのが、A. Steiner の前掲論文、Der Reichskommissar für die Preisbildung である。また同機関の中心にあった W. レントロップらの同時代叙述も参考になる。Wilhelm Rentrop, *Preisbildung und Preisüberwachung in der gewerblichen Wirtschaft*, Hamburg 1937 (東京商工会議所訳『ナチス独逸の新物価格政策』東京商工会議所、1938年)。同時代日本人の叙述としては、松本、前掲書。

- (28) シュタイナーは上述論文でヴァグナーの価格安定化政策が現実の状況に十分対応できなかった面を指摘し、その原因としてヴァグナーの権限の弱さと限界を重視しているが、価格形成監理官を支える統制的機構や経済団体との協働関係の重要性を見落としている。
- (29) 彼は1941年にはすべての地位を剥奪された上、翌42年には党を除名されて引退する。1944年にゲシュタポに逮捕されて、45年2月に処刑された。
- (30) 編著として E. Flottmann (Hg.), *Das Deutsche Preisrecht. Eine systematische Darstellung der Grundsätze der Preispolitik und des Preisrechts*, Berlin 1943がある。
- (31) 上出注(1), (27)記載の書物のほか, W. Rentrop/H. H. Bormann, *Wegweiser durch das Preisrecht*, Hamburg 1944, ほかがある。
- (32) Dichgans, *a.a.O.*, S. 8-19; Steiner, *op. cit.*, p. 100. リッターズハウゼンはブレスラウ大学助教授, SS 指導者友の会会員, 戦後ケルン大学教授。同時代の論文 H. Rittershausen, Die staatliche Preispolitik auf den deutschen Hauptmärkten der Gegenwart, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 52 (1940 II), 1940は重要である。シュメルダースはナチス党員。なおシュメルダーと上出フォン・ヴァルテンブルクとの共著, §22. *Die Preisbildung nach der Kriegswirtschaftsordnung*, Stuttgart/Berlinは後述のように、この時期の政策の理論づけとして興味深い。共編者ヴァルテンブルクが上記事件に関わったこともありシュメルダースの身辺は困難な状況を迎える。Schmölders, *Lebenserinnerungen*, Berlin 1988, 参照。シュメルダースとヴァルテンブルクの理論的立場とドイツ法律アカデミーとの関連については、雨宮昭彦著『競争秩序のポリティクス』東京大学出版会、2005年、第6章。
- (33) Rentrop, *a.a.O.*, S. 21ff., 訳14頁以下; Rentrop/Bormann, *a.a.O.*, S. 15ff; Flottmann (Hg.), *a.a.O.*, S. 99ff. Dichgans, *a.a.O.*, S. 21; Steiner, *op. cit.*, p. 101.
- (34) 拙稿「ナチス・ドイツにおける商工会議所の改造——地域経済のナチスの編成——」『政経論叢』第75巻5・6号、2007年3月。
- (35) Die Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. November 1936. Preisstop-Verordnung (価格停止令)と略称された。この布告については、Rentrop, *a.a.O.*, S. 89ff. (訳, 第5章); Nathan, *op. cit.*, p. 222; Diehl, *a.a.O.*, S. 69ff; Steiner, *op. cit.*, p. 97, 同時代日本での叙述として、松本, 前掲書, 89頁以下, 大蔵省「独逸の戦時物価政策」『調査月報』第31巻7号(1941年7月)7頁以下。なお、塚本, 前掲書, 302頁以下, をも参照。
- (36) 塚本, 前掲書, 302頁以下。Steiner, *op. cit.*, Diehl, *a.a.O.*, S. 69f. も参照。

- (37) Flottmann (Hg.) *a.a.O.*, S. 107. 同様の措置がヨーロッパ諸国でも採用された (たとえばフランスでは 1940 年 10 月 21 日法)。日本では 1939 年 10 月に国家総動員法 19 条により価格停止令 (価格等統制令) が布告された。前月の 1939 年 9 月 18 日を指定期日としてその日の価格をこえることを禁じたいわゆる 9・19 ストップ令がそれである。J. B. コーエンは、中央物価委員会の中央物価統制実施要綱答申が作成された平沼騏一郎内閣の拓務相・商工相八田嘉明 (1879-1964 年) の証言に注目し、この価格停止令が 1936 年のドイツのそれをモデルにした旨の言葉を引用している。Jerome B. Cohen, *Japan's Economy in War and Reconstruction*, 1st ed., 1949, London, 2000 (Reprint), p. 358, 大内兵衛訳『戦時戦後の日本経済』下巻, 岩波書店, 1951 年, 32 頁。
- (38) Rentrop, *a.a.O.*, S. 104ff, 訳 120 頁以下。
- (39) *Mitteilungsblatt des Reichskommissars für die Preisbildung*, Teil II, Nr. 1, 7. März 1938. (以下, *Mitteilungsblatt*. と略す)。但し例外認可には、数は少ないが価格引下げもふくまれている。なお、同布告の適用を除外された製品もあった。卑金属・非鉄金属とその製品, 化学, ゴム製品等である。
- (40) Ralf Stremmel, *Kammern der gewerblichen Wirtschaft im "Dritten Reich"*, Dortmund 2005, S. 512ff.
- (41) Rentrop, *a.a.O.*, S. 58, 65f., 訳 60 頁以下, 70 頁以下。
- (42) Flottmann, *a.a.O.*, S. 191.
- (43) Rentrop, *a.a.O.*, S. 63, 訳 67 頁。
- (44) Flottmann, *a.a.O.*, S. 191ff. この中にシュマーレンバッハのいわゆるコンテナーメン (会計チャート) が含まれていた。
- (45) それぞれ Richtlinien für die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen (RPÖ) と Verordnung über die Preismittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber nebst zugehörige Leitsätze (LSÖ) である。
- (46) E. Junghans/Elmar Michel/Otto Hess, *Kostenrechnung und Preisbildung (Schriftenreihe zur Industriellen Leistungssteigerung, Reihe A, Heft 1)* Stuttgart 1939. 上記共著者の Junghans はライヒ工業集団市場秩序・経営経済委員会委員長, Michel はライヒ経済省内閣管理官, Hess はライヒ価格形成監理局長; Sellmann/Fischer (Bearb.), *a.a.O.*, S. 381ff. ナチス期ドイツにおける原価計算・会計制度の合理化と価格統制との関連に関する同時代日本人の関心は著しく高かった。山下勝治著『原価価格計算』(『会計学大系』, 第 16 巻) 千倉書房, 1942 年, 第 2 章, 第 6 章, 補論三 (ドイツ原価計算総則ほかの原文訳文); 青木大吉著『原価計算』千倉書房, 1943 年, 第 2 章 2 節, 付録

- (青木は海軍主計大佐。海軍で軍需品原価計算の企画・実施に関与した)；久保田音二郎著『工業原価計算論』巖松堂書店，1944年，第2章2節，第12章1節。山下は次のように記している。「独逸の原価計算総則は独逸に於ける統一原価計算の基本法典であること我が国の原価計算要綱と相対するものである。独逸の原価計算総則は或る意味に於て日本の原価計算要綱の手本であるとも言へる」(同上，348頁)。企画院は1941年8月に「製造工業原価計算要綱」を発表するが，その作成過程で「諸外国に於る原価計算の方式を参酌」したという(同『製造工業原価計算草案』に就て)『原価計算』第1巻1号，1941年12月，18頁)。その中にドイツの方式が含まれていたことは間違いないだろう。
- (47) Junghans らの上記書物はその説明会の報告であった。Junghans, u. a., *a.a.O.*, S. 1.
- (48) 公正な価格の設定(コード)とそのための原価計算方式の統一は，上述したようにローズベルトの全国産業復興法(NIRA)において先駆的な形で示されていたが，その場合の主体は産業組合 trade association にあり，国家でなかった。しかも同法はその後1935年に違憲とされ，原価計算の統一的な方式が政策として具体化されることにはならなかった。戦争準備期のアメリカの価格統制については，河村哲二著『第二次大戦期アメリカ戦時経済の研究』御茶の水書房，1998年，とくに357頁以下参照。ところでイギリスのH. W. シンガーは，「上からの統制」としてのナチスの統一的原価計算方式に注目し，それが「共通の経済用語」として民主主義国においても参考になるとして評価した。H. W. Singer, *Standardized Accountancy in Germany*, Cambridge/New York, 1943. また同書への書評の中で，アメリカの経営学者A. マッツ(Adolph Matz)もNIRAの試みは不幸にして実を結ばなかったが，会計制度の統一化への必要性は一層増していると指摘し，シンガーの評価に同調している(*Accounting Review*, Vol. XIX, No. 3, July, 1944. Singer, *op. cit.*, New York/London 1982 (Reprint), Appendix に再録。なお，マッツは，同誌，Vol. XV, No. 2, No. 3, 1940 でナチス・ドイツの原価計算制度について論文を発表している)。
- (49) 多くの企業が必ずしも集団の定めた様式を用いているとは限らなかったため，従来通りの様式も認められたという。H. Dichgans/H. Burkart, *Die Preisbildung in der Giesserei-Industrie*, 2. Aufl., Düsseldorf 1941, S. 97.
- (50) 山下，前掲書，33頁以下，久保田，前掲書，42頁。最近ではたとえば，Diehl, *a.a.O.*, S. 73f.
- (51) Flottmann, *a.a.O.*, S. 163ff.
- (52) Junghans, *a.a.O.*, S. 28ff. 山下，前掲書，418頁以下，同「ナチス原価計算

統制の発展』『原価計算』第2巻8号(1942年8月), 8頁。

- (53) 日本においても原価計算・会計制度の制度化と価格政策とは密接な関係にあった。山下らの上記の同時代文献とともに、とくに通商産業省編『商工政策史』第11巻, 商工政策史刊行会, 1964年, 301頁以下, 577頁以下, 千葉, 前掲書, 第3章。日本の価格政策に関する最近の研究として, 岡崎哲二『戦時計画経済と価格統制』『年報・近代日本研究9・1987. 戦時経済』山川出版社, 1987年, 184頁以下, 山崎澄江『価格統制と企業動員』原朗・山崎志郎編著『戦時日本の経済再編成』日本経済評論社, 2006年, をも参照。
- (54) A. Smith, *The Wealth of Nations* (Everymans Library), pp. 48ff. 大内兵衛・松川七郎訳『諸国民の富』岩波書店, I, 第1編7章。
- (55) K. Marx, *Das Kapital*, Bd. III, Kap. 48, また Bd. I, Kap. 10, S. 208. 邦訳, 第III巻48章, 第I巻10章。
- (56) A. Marshall, *Principles of Economics*, 8th ed., London, 1952, pp. 512. 馬場敬之助訳『経済学原理』東洋経済新報社, 第6編8章。
- (57) 前掲拙著『ドイツ中小ブルジョアジーの史的分析』V1・2及び同『資本主義史の連続と断絶』第3章, 参照。
- (58) 同令の署名者はゲーリング(最高国防会議長), R. ヘス(総統代理), フリック(ライヒ行政全権委員), W. フンク(経済全権委員), カイテル(国防軍最高司令部長官)。Mitteilungsblatt des Reichskommissars für die Preisbildung, Teil I, 1939, Nr. 37. (11. September 1939). なお Schmolders/Wartenburg, a.a.O., S. 25ff, Anhang 1; Dichgans/Roesen, *Kriegspreise und Gewinnabschöpfung* (Sonderschrift des Reichswirtschaftsführers für Industrie/Handel und Gewerbe, H. 3), Berlin 1941; Flottmann, a.a.O., IX; Sellmann/Fischer (Bearb.), a.a.O. 同時代日本の文献として, 大蔵省『調査月報』第31巻7号, 14頁以下; 世界経済調査会編著『ナチス戦時経済法の展開』財団法人世界経済調査会, 1942年, 第2篇第1章, ほか, 参照。
- (59) Zumpe, a.a.O., 266ff.
- (60) Runderlass des Reichskommissars für die Preisbildung Nr. 37/40. (3. April, 1940), in: Sellmann/Fischer (Bearb.), a.a.O., S. 138ff.
- (61) 鑄鉄工業の状況については, Dichgans/Burkart, a.a.O., S. 5f. を参照。
- (62) Runderlass des Reichskommissars für die Preisbildung Nr. 137/40 (8. November, 1940). Betr. Anwendung der Preisstopverordnung bei sogenannten kalkulierten Preisen, in: Sellmann/Fischer (Bearb.) a.a.O., S. 144ff.
- (63) Reichsgruppe Industrie, *Tätigkeitsbericht 1939-1940*.

- (64) Anweisung zur Durchführung der §22ff. Der Kriegswirtschaftsverordnung im Bereich der Reichsgruppe Industrie, in: *Mitteilungsblatt.*, Teil I, 1941, Nr. 12 (24 März, 1941), S. 160f. Schmölders/Wartenburg, a.a.O. 日本人の分析としては久保田, 前掲『統一原価計算制度論』, 補論, が興味深い。
- (65) W. Rentrop/Heinrich Issel/Paul Riffel/Heinz Müller/Arno Schulze-Brachmann/W. Wehe, *Leitfaden zur Gewinnerklärung*, Stuttgart 1941, S. 154f. レントロップらはじめの3人は価格形成監理局, 次のミュラーら2人はライヒ工業集団事務局, 各所属, 最後のヴェーハは経済検査官。監理官ヴァグナーの代理のフロットマンが序文を執筆している。同じころ上記筆者の2人が類似の手引書を刊行している。H. Issel/P. Riffel (Bearb.), *Kriegspreise und Gewinnabführung. Kommentar zu §22 KWVD und sämtlichen Durchführungsbestimmungen*, München/Berlin 1941. この刊行物は, Wohlhaupt/Rentrop/Bertelsmann, *Die gesamten Preisbildungsvorschriften* の別刷で, J. ヴァグナーが序言を寄せている。なお本書は, パンベルク大学名誉教授 J. シュナイダー教授の特別の配慮で閲覧することができた。
- (66) 経済部門・業種によって経済集団による基準点の確定の時期が異なった。標準利潤が確定される前に, 戦前時の利潤率によって申告・納付した企業に対して, 基準点が作成された後, 両者の差をどのように調整し, 差額を還付するかが問題となった。*Mitteilungsblatt.*, Teil II, 1941, Nr. 20 (29 September, 1941). 基準点の事例として, アルミニウム・マグネシウム精錬業の場合 (1941年12月11日決定), 以下の通りである。利潤として1939年度は, 必要経営資本の7.5%と, 売上げ利潤率として, 資本回転1~2回は5%, 3回目は4.5%, 3.5回以上は4%。1940年度は, 必要経営資本の6%と, 資本回転については, 売上げの同上, 4%, 3.6%, 3.2%。*Mitteilungsblatt.*, Teil I, 1941, Nr. 26 (22. Dezember, 1941).
- (67) このことは同時代の経済学者が認める点であった。とくに Schmölders/Wartenburg, a.a.O. なお, 雨宮, 前掲書, 参照。
- (68) Reichsgruppe Industrie, a.a.O. はその経過を記録に残している。この組織に関しては上述したように拙稿「ナチス期ドイツにおける社会的総資本の組織化」, 参照。
- (69) Anordnung über Einheits- oder Gruppenpreise (19. Mai, 1942). この制度に関しては, とくに価格形成監理局の2人の刊行物, Dichgans/Roesen, *Die Einheits- und Gruppenpreise*, Stuttgart 1943. と Sellmann/Fischer (Bearb.), a.a.O., S. 287ff. 固定価格制導入をめぐる兵器・軍需省トットと工業

ナチス期ドイツにおける価格政策の展開

との関連については Alan S. Milward, *Die deutsche Kriegswirtschaft 1939-1945*, Stuttgart 1966, S. 65f.; とくに Eichholtz, *a.a.O.*, Bd. II, Teil 2, S. 514ff. 戦争経済の具体的な状況については, Rolf Wagenführ, *Die deutsche Industrie im Kriege 1939-1945*, Berlin 1963 (1. Aufl. 1955); Fritz Blach, *Wirtschaft und Rüstung im Dritten Reich*, Düsseldorf 1987; 工藤章著『20世紀ドイツ資本主義』東京大学出版会, 1999年, 第II部第3章2部。

- (70) Erlass des Reichskommissars für die Preisbildung. (6. Oktober, 1942), in: Sellmann/Fischer (Bearb.), *a.a.O.*, S. 282f. また Dichgans/Roesen, *a.a.O.*, S. 11ff.
- (71) Dichgans/Roesen, *a.a.O.*, S. 11ff. また Dichgans, Die Festsetzung von Einheits- und Gruppenpreisen für Rüstungsbedarf, in: *Mitteilungsblatt*, Teil I, Nr. 8 (23. Februar, 1943), S. 111ff. ライヒ工業集団も協議に加わった。Reichsgruppe Industrie, *a.a.O.*, 1942.
- (72) Dichgans, *a.a.O.*, S. 113. 軍需関連の部品生産については, Wagenführ, *a.a.O.*, S. 60ff.
- (73) Dichgans, Die Anordnung über Einheits-oder Gruppenpreise, in: *Mitteilungsblatt*, Teil I, 1942, Nr. 21 (26. Mai, 1942), S. 340; Dichgans/Roesen, *a.a.O.*, S. 47.
- (74) *Mitteilungsblatt*, 1943, Teil I, Nr. 1 (11. Januar, 1943)
- (75) Dichgans/Roesen, *a.a.O.*, S. 58 (Anhang).
- (76) *Mitteilungsblatt*, 1943, Teil I, Nr. 39 (11. Oktober, 1943).
- (77) 戦争による人員の削減により, 価格等局の事務を簡素化することが必要となり, 国家的機能を経済集団に移譲する方向が強まった。この点については別の機会に論じるが, さし当って Rentrop, Preisverwaltung durch Selbstverwaltung in der gewerblichen Wirtschaft, in: *Mitteilungsblatt*, 1943, Teil II, Nr. 6 (15. Februar, 1943), 参照。
- (78) Wagenführ, *a.a.O.*, S. 39ff.; Eichholtz, *a.a.O.*, Bd. II, Teil 2, 添付図。大戦勃発前における軍需生産の状況については, 大島通義著『総力戦時代のドイツ再軍備』同文館, 1966年, 参照。
- (79) Wagenführ, *a.a.O.*, S. 44f.
- (80) Eichholtz, *a.a.O.*, Kap. VII, 1, とくに S. 516ff.
- (81) Flottmann (Hg.), *a.a.O.*, S. 223.
- (82) *Mitteilungsblatt*, 1943, Teil I, Nr. 14 (12. April, 1943).