

〔翻訳〕

中国の企業改革論（そのⅠ）

（原題「改革中の市場構造と企業制度」）

石 川 賢 作 訳

訳者まえがき

ここに訳出したものは、中国経済体制改革研究所が1986年に実施した、経済体制改革におけるミクロ問題についての調査結果をまとめた『改革中の市場構造と企業制度』（四川人民出版社、1988年）の一部である。

この研究所は趙紫陽前総書記のもとで経済改革のための各種調査をはじめ、改革立案、提言までを行っていた機関であり、本書においても86年当時の現状分析と共に具体的な改革提言がなされている。

この調査が行われた1986年は経済改革にとって大きな転換の年であった。84年10月の中共12期3中全会における「経済体制改革に関する中共中央の決定」によって都市における経済改革が全面化した。その以前から、すでに経済の過熱化が進行しており、翌85年後半からは引き締めへ転じた。これらの過程で企業の自主権拡大や価格改革を重点とする改革の限界が顕在化し、86年には経営請負責任制を中心とする企業改革が前面に押し出されて来た。また86年は経済改革の困難克服のために政治改革の必要性が叫ばれた年でもあった。しかし、この政治改革論議は、年末にひろがった学生の民主化要求デモがブルジョア自由化を求めるものと見なされ、翌87年1月には胡耀邦総書記が辞任に追いこまれるというような状況のもとで行われたものであった。さらに、この論文がまとめられた87年の夏から秋にかけては、10月の中

共13回大会に向けて、改革派が「社会主義初級段階論」に見られるような改革理論の再構築をすすめた時期であった。

われわれは一昨年、『中国の経済改革』（東洋経済新報社）を翻訳出版したが、これは同研究所総合調査組が1985年に行った大規模調査にもとづいて、主にマクロ的分析をすすめたものであった（原題『改革：我們面臨的挑戰與選擇』中国経済出版社、1986年）。これに対して、今回われわれが取りあげたものは翌86年の調査によるミクロ的観点からの分析であって、いわば姉妹篇的な労作である。この二冊によって、趙紫陽を頂点とした改革派の理論の骨格を知ることができよう。

本書は元来11章から成っているが、紙幅の制約のため、そのうち6章を3回に分割して翻訳紹介することとした。割愛したのは以下の5章である。

第2章 長期発展構造における都市・農村工業

第8章 西側企業制度の変遷と中国の改革への啓示

第9章 融資：現実の運営メカニズムとその改革

第10章 銀行分・支店における支払能力の研究

第11章 当面の非銀行金融機関と金融改革

第1章 要綱と重点¹⁾

8年を経た都市経済体制改革によって、わが国の経済生活にはすでに深い変化が生み出された。われわれの研究所が1985年に発表した研究報告²⁾の中で指摘したのは、企業の利潤動機の形成やメカニズムによる調整作用の発揮といった面で、改革はすでに積極的な前進をみたという点、また、それによって人民大衆の広範な支持を獲得したという点であった。同時に、われわれが指摘したのは、改革をさらに前進させる上での困難が、マクロ経済における不安定さのミクロ的要因を除去する点にあり、したがって、ミクロの運営メカニズムを改革することが重要な位置を占めているということであった。

経済運営メカニズム改革の実際の内容は、字面上の意味よりもはるかに深

いものであり、一つの新しい経済秩序をうちたてることを意味している。

これは国際的にもなお、理論上・実践上ともに解決の待たれる難題である。中国の経済発展の具体的な条件と目標とからすれば、その困難は際立って大きいことがわかる。その原因は、価格・税率・利率からなるワンセットの“パラメーター構造”を調整するには一連の経済・社会的条件が必要であるだけでなく、より重要な点は中国の状況に適合して市場・企業・銀行や政府を組織する方式を見つけ出さなければならず、また組織構造変革の達成を促すような改革の契機をつかまなければならないということにもある。

ミクロ改革の実質は組織の変革である。つまり新しい組織の構造や準則を徐々に形成し樹立することである。パラメーター構造とくらべると、組織構造のほうがはるかに複雑で、その改革の難しさもはるかに大きい。本報告の任務は研究を深く掘り下げること为基础にして、問題の若干の基本的な面について初歩的な認識を得ることである。分析の重点は問題を分解して確認し、改革全体に占める組織変革の基本的な位置を確認することにある。

1. 改革深化の過程における矛盾

1. “第6次五ヵ年計画”期間に、経済運営メカニズムの初歩的な転換は比較的うまくいった。中央政府が国民経済に対する指令性計画管理を縮小したのち、社会的需要に対する工業企業の適応能力は明らかに強まり、同時に、国民経済全体の資源動員能力も増大して、工業生産効率はかなり上昇した。この期間中に、わが国の工業技術進歩の平均速度は年率2.6%に達した。これは1953～1985の年平均水準1.3%に比べて倍である。同時に、各歴史的時期に比べても、工業生産発展の安定性を反映する年度成長率の標準偏差や、工業生産構造の年度間変化を反映する構造変異指数¹⁾は、ともに比較的満足のいく水準を保っていた（表1. 1参照）。

2. ソ連や東欧の社会主義国の改革とは違って、わが国の経済体制改革は始めから“組織先行”の道を歩んだ。1979年以来の都市経済改革における最も意義深い変革とは、企業における利潤留保、利改税（訳注1）、メーカー

表 1. 1 各時期における工業生産の安定性と工業構造の変異率

| | 第 1 次 五ヵ年 計画期 | 第 2 次 五ヵ年 計画期 | 1963年 ～ 1965年 | 第 3 次 五ヵ年 計画期 | 第 4 次 五ヵ年 計画期 | 第 5 次 五ヵ年 計画期 | 第 6 次 五ヵ年 計画期 |
|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 工業生産額年度増加 率の標準偏差 | 9.50 | 33.82 | 7.38 | 19.34 | 6.19 | 4.64 | 4.83 |
| 工業生産額構成の年 度変異指数平均値※ | 1.02 | 1.55 | 0.47 | 1.20 | 0.33 | 0.38 | 0.62 |

〔出所〕 国家統計局『中国統計年鑑』1981～1986年各巻，中国統計出版社

※国家統計局の14工業部門の分類計算による

の自家販売およびこれらを基礎とした価格の“複線制”，財政の分割（訳注 2）と1984年以來の企業連合である。これらの改革は部分的な措置であったため，伝統的な体制の痕跡を残し，副作用を生み出すことを免れなかったものの，工業と商業，企業と政府，中央と地方との関係のあり方を改め，組織間の利益分割を推進した。このことは疑いもなく，わが国の経済が一定の活力を獲得したことの原因であり，市場関係の基礎でもある。

3. 1984年の下半期以降，各経済組織の行動の誤りのために国民経済はかなり大きな波動を生み出した。そしてマクロ経済管理の強化もまた国民経済成長形態の変容を引き起こし，いくつかの領域で改革は停滞に陥り，甚だしい場合には後退，縮小さえすることになった。
4. 国民経済成長形態の変容の最も著しい特徴は，非計画性の程度が比較的高い部門（特に国有の小企業や各種の集団所有制企業）において経済成長に対する寄与率が著しく下がり（その内，国有工業小企業の生産は停滞状態にある），計画管理の程度が比較的高い部門（主に大・中型企業）（訳注 3）が新たに経済成長を支える主要な原動力になったということである（表 1. 2 参照）。
5. 近年来のマクロ経済政策に対する分析と総括とが非常に重要であることは疑いもないが，より重要なのは，この種の政策の効果が暴き出した制度上の特徴を把握する必要があるという点である。本報告はこの点について

中国の企業改革論（そのⅠ）

表1. 2 工業総生産額増大に対する各種工業企業の寄与度（1981－1986）（％）

| | 全人民所有制工業生産増加額 | 城鎮集団工業生産増加額* | 大中型工業企業生産増加額 | 大中型工業企業生産増加額** |
|-------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| | 全工業生産増加額 | 全工業生産増加額 | 全工業生産増加額 | 全人民所有制工業生産増加額 |
| 1981年 | 67.7 | 6.6 | 41.3 | 61.0 |
| 1982年 | 71.7 | 18.5 | 63.0 | 87.9 |
| 1983年 | 69.4 | 17.4 | 49.7 | 71.6 |
| 1984年 | 48.9 | 32.1 | 43.6 | 89.2 |
| 1985年 | 52.9 | 26.9 | 53.0 | 100.2 |

〔出所〕 表1. 1に同じ

* 城鎮集団工業生産額＝集団所有制工業生産額－郷営工業生産額

** 大中型工業企業中には極く少数の集団所有制企業を含む（生産額は1％未満）

全面的な分析を行うことはできないが、以下の四点を指摘することは意味があろう。

- (1)ミクロ経済組織は、マクロ経済環境の変化に基づきそれに相応するように自らの活動方式を調整することができないか、あるいは望まないものであり、経済活動の変化はほとんど単に平面的な拡張と収縮であるにすぎない。このことは、各種のストック指標（例えば固定資産、就業人員数など）やフロー指標（例えば賃金支出、貸付増加額など）の中に広範な硬直化現象を生み出すことになった。
- (2)政策実施過程において、行政的なコントロール手段と財政的なコントロール手段とは同時に用いられる。性質の異なる手段は企業によって異なる効果を生み出した。行政的手段は、国営企業、特に大・中型企業をしっかりとコントロールしたが、小企業、特に郷鎮企業に対しては財政上の政策や市場条件の変化に基づいてコントロールする必要がある。
- (3)マクロなコントロール・システムのこのような作用方式、およびそれが引き起こす資源配分構造の相応の調整には、非計画部門を抑圧したり計画部門を保護する強い偏向がある。このことはより根本的な問題を反映

している。すなわち、市場メカニズムが経済運営の中ですでに重要な作用を発揮しているにしても、この種の作用はなお不安定だということである。

- (4)以上の一連の現象は、いくつかの基本政策目標の間で、中央政府の政策選択の余地は狭く、異なる政策目標を同時に顧慮する能力は比較的弱いということを物語っている。賃金基金をコントロールした結果、労働生産性が低下し、資金を分散的に投資したことで投資プロジェクトの小型化と分散化を招いた。そして、価格改革は価格の上昇あるいは手当の増加とほとんど同義語になってしまった。
6. 数年来、“行政簡素化と権限委譲”という改革路線は否定できない成果を挙げたが、同時に解決の困難な問題と矛盾をもたらした。これらの問題や矛盾の出現により、中には“組織先行”戦略に対して懐疑や否定の気持ちを抱く人々が生まれたが、彼らは、パラメーターの調整を改革の重点とし出発点とすることを提言している。このように、われわれは一つの厳しい選択に直面している。すなわち“組織先行”の道を行くのか、それとも“パラメーター調整先行”の道を行くのかという選択である。

2. 価格：“改革，即物価上昇”と競争不足

1. “パラメーター調整”の中心は価格の合理化である。価格の合理化は政府の物価部門によるシミュレーション計算の結果ではありえず，“自由化”（即ち市場による価格決定）の結果であるべきだ。これは経済理論の基本的ロジックであり、またわが国価格改革の基本的出発点でもある。

近年来の、工業品の価格決定制度改革の努力はすでに積極的な成果を挙げた。小商品価格の自由化、製造業部門における製品価格の浮動や協議による価格決定（訳注4）、原材料価格の複線制（訳注5）などによって企業の価格決定権は拡大し、価格体系の弾力性も増大した。全国172の工業系企業の販売活動についてわれわれが行った調査によれば、これらの企業の主要な製品のうち、国家が統一して価格を決定する製品は販売総額の49.6%

であり、国家が規定する幅の中で企業が価格決定する製品は販売総額の26.2%を占め、自由価格製品はすでに販売総額の24.2%を占めている¹⁾。

2. しかし、現段階において価格改革は“一改就漲（改革をするとすぐに価格上昇）”の脅威に直面している。供給不足の原材料やブランド品が自由価格になってから価格が上昇したのみならず、供給不足でもなくブランド品でもない相当多くの製品も自由価格になってから価格上昇傾向がある。上海、湖南、陝西、四川などの地方についての調査によれば、コストが大幅に上昇した状況のもので、企業の利益がかえって上昇しているというものがかなり一般的である。湖南省の機械産業の77国有企業の財務上のデータに対する分析から、投入財価格上昇要因に対して企業が“平行転嫁”し、甚だしくは投入財価格上昇の機に乗じて“物価をつりあげる”，というのが近年の極めて普遍的な現象だ、ということが明らかになっている（表1. 3参照）。

表1. 3 湖南省機械産業の77大・中型国有企業の価格反応度（1985年）（%）

| 製品値上げによる増収額 投入財値上がりによる支出増加額 | 調査対象 企業中の 比重 | 製品値上げによる増収額 販 売 利 潤 | 調査対象 企業中の 比重 |
|--------------------------------|--------------------|------------------------|--------------------|
| 30以下 | 10.67 | 30以下 | 29.33 |
| 30～60 | 20.00 | 30～60 | 38.67 |
| 60～100 | 12.00 | 60～100 | 14.67 |
| 100以上 | 57.33 | 100以上 | 17.33 |

3. 原材料工業と加工業との製品の価格比関係の調整を出発点とした価格改革は、価格がかわるがわるに上昇し、価格比が初めの状況に戻るという結末になった。この現象はわが国の重工業面に最も顕著に現れている。“第6次五ヵ年計画”期間中に一連の価格調整措置を採用したが、重工業のなかの製造業は当該期間中に利益率の上昇した唯一の部門である（表1. 4参照）。

ハンガリーの改革の経験によれば，“価格比の復元”は経済体制改革過程における一種の極めて特殊な構造的インフレである。それは価格改革における価格上昇リスクを大いに増大させるのみならず，価格比関係を始終調整不能のものとし，有効な資源配分の形成を論ずることなどは話にもならないのである。

表1. 4 工業部門における売上高利益率の変化（％）

| | 軽工業 | | 重工業 | | |
|-------|--------|---------|-------|-------|-------|
| | 農産物が原料 | 非農産物が原料 | 採掘工業 | 原料工業 | 製造工業 |
| 1981年 | 10.92 | 14.85 | 16.83 | 19.63 | 10.76 |
| 1984年 | 7.68 | 12.92 | 12.85 | 19.12 | 14.70 |
| 1985年 | 7.77 | 12.07 | 10.26 | 15.23 | 14.27 |

4. 企業の経済的利益と収益状況が結合すると，企業には当然ながら強烈的な値上げ衝動が生まれるが，このことは勧告や指導では抑制しえないものである。企業の値上げ衝動に対する現行の物価管理制度の抑制能力はすでに大幅に弱まっている。少数の同質性の強い製品に対する場合を除いて，企業の価格決定権限への統制はすべて製品価格上昇の抑制には不十分である。これは企業が多くの形をかえた値上げ手段を持っているからだけではなく，コスト上昇のもとでは，企業の値上げ要求が，容易に物価部門の理解や上級政府の支持を得られることにもよるものである。地方政府が容易に支持するわけは，その財政収入が企業の売上額や利益によって決まるからである。数年来，急速に発展した地方価格あるいは臨時価格，一時流行する名ばかりの“ブランド”，“優秀”製品の称号（この種の製品を造る企業には5～15％の価格上乗せ権があった）などは，いずれもこの点を物語っている。
5. こうした状況のもとで，唯一，企業の値上げ衝動を抑制できるものは，市場からくる圧力である。市場圧力の実質は供給が数量的に需要よりも大

きいかどうかではなく、需要側の選択能力や供給側の競争の程度である。

改革以来、わが国の独立採算制工業企業の売上高利益率は、1981年の13.8%から1985年の11.9%に下がったが、このことは明らかに、競争の程度が上昇したことを意味している。しかし、目下のところ、企業間競争が持つ価格安定能力は依然として比較的弱い。企業のマーケティング活動に対する調査によれば、企業が自由に価格設定する際に考慮する要因のうち、コスト要因が最も高く、“競争に対する価格変動の影響”は第3位に過ぎず、大企業においては、この要因は第4位に過ぎない。

6. 見たところ、問題はまずわが国の工業内部の分業にある。わが国の工業、特に製造業は、生産工程や生産技術部門（工具、型打ち用具製造、設備修理等）では全能化すると同時に、製品の面では比較的細かい分業が存在している。こうした状況は数年来変化してはいるが、技術者、熟練工や専用設備の流動面の障害によって、この分業は依然として安定したものである。そのため、わが国の製造業中のかなりの企業は安定した市場シェアを保有している。製造業製品の多様性と複雑性のために、とくに大多数の企業が消費者と直接に向き合っていないために、企業の値上げ衝動の抑制（行政による抑制であれ市場による抑制であれ）にとって最も弱い部分となっている。

7. 競争の程度が比較的高い産業の中でも、状況は楽観できない。経済の中で企業の破産や合併のメカニズムがないため、わが国の企業には短期間内に生産規模を拡大する能力が欠落している。価格の上昇はブランド品や優秀品の生産を迅速に拡大させることができず、むしろ同類の他の製品に価格引き上げの機会を提供する。これは一種の特殊な“プライスリーダーシップ”を形成し、価格改革過程を各企業が争って価格を吊り上げる過程に変質させてしまう。

数年来、広く発展した横断的連合は、ブランド品や優秀品の供給能力を有効に向上させるには今なお不十分である。これは、目下のところ大多数の連合が、今なお協業の組み合わせの方向に発展した垂直的連合だからで

ある。それは、企業の外部環境の不安定性を克服するには役立つものの、急速な生産拡大は難しい。他方、同類の製品を生産するメーカー間の“緩い連合”は、甚だしくは一種の価格協定、市場分割の“カルテル”型組織にしかすぎず、これは、市場の安定に役立たないのみか、かえって競争を損なう可能性がある。

8. 価格上昇の勢いは、企業の“非価格競争”傾向によって一層ひどくなる様相を呈している。企業のマーケティング活動に対する調査によれば、競争手段を選択する時に、企業が採用する傾向の強い上位4つの手段は、製品の品質改善、新製品の生産、技術改良と販売方式の多様化（選択の頻度はそれぞれ90.5%、89.8%、80.3%と71.6%）である。“現有製品の価格引き下げ”を選択する頻度は49.7%にすぎない。企業は簡単には価格引き下げによる競争をせず、各種の非価格競争手段を採ることが多いが、このことは疑いもなくわが国経済における価格の下方硬直現象の一つの重要な原因である。

企業が非価格競争方式を選択するに至った原因は多方面にわたる。一方では、企業の投資活動の資金コストが相対的に低いことと緊密な関係がある。そのことは、社会から見ると相当高い競争コスト（あまりに頻繁に製品をとりかえる、現有製品の市場からの撤退が早過ぎる、不必要に製品の付加的機能を増加するなど、すべて大量の投資を必要とする）が企業内部に十分に反映されることを妨げ、企業としては価格を引き下げるより投資を拡大した方がましだということになる。他方において、このことは企業の“ソフトな予算制約”（訳注6）と密接な関係がある。市場相場の下落を予期する業種では、企業とその管理部門はともに自ら価格を決定しようとせず、物価部門の価格引き下げ通知に基づいて財政部門と話をつけようとする。同時に、さまざまな形式の市場分割と要素供給メカニズムの硬直性も、企業が規模の効率によって価格低下による損失を補うことを難しくしている。

9. わが国工業の組織構造の現状は、価格改革に対して極めて不利な影響を

与えている。(1)それは、価格体系調整中の“上昇もすれば下降もする”を“上昇しても下降はしない”あるいは“上昇しやすく下降しにくい”に変質させ、それによって価格構造の調整を容易に価格総水準の上昇へと変えさせる。(2)競争や要素の流動がない状況下では、価格は現有の工業構造に消極的に適応できるだけで、工業構造の調整や資源再配分の作用は果たせない。それゆえ、貨幣供給量の変化は価格水準上昇の函数となってしまう、その逆にはならない。このような価格形成メカニズムのもとでは、価格水準の変化は社会の生産構造により決定されるので、社会が工業生産の全面的な縮小を受け入れることができない限り、政府は通貨を増発して、既定の価格水準を“追認”することを余儀なくされ、通貨のコントロールによって物価をコントロールすることができなくなる。(3)“価格比の復元”が製造業製品の価格や利益を長期にわたって高く維持したままにでき、上は原材料工業の資源を吸い上げ、下は消費財工業コストを推し上げさせるために、消費財価格の安定を脅かし産業構造の調整を制約している。

10. 価格決定制度改革はわが国の経済体制改革の基本線であり、わが国の国内市場規模の巨大さと中小企業が絶対多数を占める企業構造とは、活発な市場競争を組織する基本条件である。しかし、われわれは、市場容量の利を座して手に入れることはできない。完全競争の農産物と比べると、工業の中で競争を展開することの方がずっと困難である。工業製品の市場をつくり出すこと、特にすでにより発展した工業体系の中に市場をつくり出すことは、価格体系の問題あるいは価格管理制度の問題であるだけでなく、また商業物資部門が大量の取り扱いによって調整したり、商品の流れをよくするという問題であるだけでなく、一連の基本構造と基本政策にかかわる問題でもある。それは、少なくとも以下のいくつかの面で、真剣な考慮と選択とを求めている。

- (1)産業組織。適度の競争が存在する条件の下では、計画的に生産を組織すること、これは疑いもなく立派な目標である。しかし、工業生産の専門化、規模の経済および市場競争の程度の間には、いくつかの根本的な矛

盾が存在する。われわれは完全競争の市場構造を追求すべきではないが、組織上いくつかの基本的な競争条件をつくり出す必要がある。競争の不足がもたらす影響に対しては、はっきりした認識を持ち、相応の予防手段を持つ必要がある。さもなければ、市場を通じて効率を得ることができない。

(2)競争のルール。市場競争が日増に激しくなる条件下では、企業間の連携、協調から同盟の形成に至るのは合理的な対応である。市場競争と価格動態とに対する工業界の協調の影響には十分な注意を払う必要がある。協調は必ずしも安定と効率とをもたらすとは限らず、“計画管理”は、しばしば業界や企業が低い効率を保持し、社会の利益を損なうときのかくれみのとなる。価格が徐々に自由化されていく今日、競争に関するいくつかのルールを制定することは明らかに必要である。

(3)企業制度と要素市場。“ソフトな予算制約”という状況下では、価格の調節機能には限界がある。コスト抑制面における企業のモチベーションは明らかに不足しており、疑いもなく価格上昇の需要面での原因をなしている。それゆえ、価格改革においては、工業システム内部で十分な需要への圧力を保持する必要がある、このことが企業制度の改革に重要な意義を持たせることになる。しかし同時に、要素供給メカニズムにおける行政的管理の程度が高く、配分の硬直性の程度が高いために、企業は市場からのサインに対して十分かつ機敏な反応をすることができず、この点も価格上昇のいま一つの原因となっている。市場メカニズムの導入を図る社会主義国において、この2つは最も困難な課題である。

3. 企業：経営への制約と財産権に関する準則

1. 市場からのサインに対する企業の反応を改善して、合理的な要素価格や要素需要を形成する点からも、また企業を政府に対する依存から脱して活力ある経済主体にする点から見ても、いずれにせよ企業制度の改革は極めて重要な意義を持っている。

中国の企業改革論（そのⅠ）

1981年から1985年までに、わが国の全人民所有制の独立採算制工業企業の留保利潤が利益に占める比率は12%から32.6%へ上昇し、利潤・税金総額に占める比率は、7%から17%へと上昇した。しかし、再分配後に形成された国民可処分所得構造に対する見積り計算からすれば、1981年から1985年に至るまで、都市と農村の生産単位の可処分所得が国民可処分所得に占める額は11.8%から8.7%へ下がり、全人民所所有制生産単位の占める額も8.8%から5%へ下がった。都市と農村の生産単位が失ったこの部分のうち、58.1%は住民の手中に入り、38.7%は各種のチャネルを通じて（分担・割当金も含めて）政府の手中に入った（表1. 5 参照）。

表1. 5 可処分国民所得構造の変化（1978—1985年）（%）

| 年 | 1978年 | 1979年 | 1980年 | 1981年 | 1982年 | 1983年 | 1984年 | 1985年 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 住 民 | 53.3 | 55.6 | 60.6 | 62.5 | 63.5 | 64.5 | 65.8 | 64.3 |
| 政 府 | 33.7 | 29.2 | 26.2 | 24.1 | 23.0 | 23.3 | 23.9 | 25.3 |
| 非営利団体 | 1.4 | 1.4 | 1.6 | 1.6 | 1.7 | 1.6 | 1.7 | 1.7 |
| 都市・農村の 生産単位 | 11.6 | 13.8 | 11.6 | 11.8 | 11.8 | 10.6 | 8.6 | 8.7 |
| うち、全人民 生産単位 | 6.7 | 8.7 | 7.7 | 8.8 | 8.5 | 7.1 | 4.9 | 5.0 |
| 合 計 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

- 行政簡素化と権限委譲を更に進めることの難しさは、まず、企業財務における予算制約がソフト過ぎることから来ており、そのために経営者は十分な蓄積のモチベーションを欠くことになる。企業が直面するインセンティブと制約との非対称性は、わが国における現段階の数多くの経済矛盾の根源の一つである。このため、改革の前進の中で、企業の予算制約をハードにすることは人々の間の一つの共通認識となっている。
- わが国や他の社会主義国における改革の実践ですでに明らかになっているが、社会主義の公有制の条件下では、企業の予算制約のハード化はかなり困難である。

困難は企業に対する政府の“父性的温情主義”や、また、われわれが利潤指標を通じて企業の成功失敗や損得を評価できないことにあるだけでなく、公有資産の一元的な管理下では、企業に対して財務上の予算制約を行う制度的基礎を欠いているという点にある。

困難は二つの面に由来する：

第一は、権益保護の条件である。経営者の権限の根拠は所有者から授けられたものであるにすぎず、このため、実践における経営権の限界は曖昧模糊としている。それは、所有者の提供する経営基盤、所有者が自らの資産を保護する方式と経営者個人に対する信頼の程度によって決まる。このような極めて不確実な権益関係を基礎として、数万にのぼる企業の中に統一した規範的な責任準則を作り上げ、かつ有効に資産所有者の基本権益を保護しようとすることは、今までのところは、国際的にも成功した試しがない。

第二は、責任負担の必要性である。企業が経営の中で出会う比較的大きな困難はもともと、企業経営者自身の努力にたよるだけで解決できるものではなかった。多くの場合、それは、所有者あるいは新しい投資者が、良く情勢を見て、担保、“利益の委譲”ならびに投資などに対して調整を行うことを求めている。自分の企業の損失や破産を座視して救済を図らない所有者はいない。実際、経営リスクが存在するかぎり、経営者のために固安不変の責任準則を作ることは困難である。

4. 企業に対する制約と企業経営者に対する制約とを区別することが必要である。企業に対する制約は疑いもなく統一的で固定的である。しかし、企業内の所有者、経営者、労働者間の利害に関する準則はこれまた必ず、場合により異なっている。このため、われわれが直面する矛盾は、企業内における要素提供者間の多様性および可変性と、企業間の社会的責任の統一性および固定性との矛盾であり、公有財産の一元的管理の下における企業所有者としての政府と社会的管理者としての政府との間の矛盾である。

改革以来、経営者準則の多様化に対する実際の生産領域からの要求と、

企業準則の統一化に対する貨幣計算領域からの要求とは、政策の立案や改革推進の過程で、始終、交互にあるいは同時に出現して対立する傾向にあった。第二段階の利改税はわれわれが規範化された企業準則に向かって一步前進したことを意味するが、しかし、個々の企業によって率の異なる調節税は、貨幣計算系統の規範化目標に対して実際の生産領域からの多様化の要求が強制的な修正を行ったことを示している。1985年から徐々に発展し始めた制度改革の波の中で、多様化は最も重要な特徴である。

5. 全社会の企業に対して政府の規範化された管理を実現するには、統一的な税制が必要である。しかし、国有企業が市場環境の複雑化に適応できるようにするには、資産所有者が各企業の異なる状況に基づいて具体的な責任を負うことが必要である。このため、企業改革は、経営権の面で対策をとる必要があるだけでなく、所有権の面でも努力する必要がある。この2つの領域の要求を調整する基本的な方途は資産の流動であり、国有資産が異なる企業間で独立に運動でき、同時にその他の資産主体を、平等な準則に基づいて現代工業システムに参入させ得ることである。この条件の下では、企業の社会的責任は統一的なものであるが、それぞれの企業の異なる予測にもとづいて各投資家の手中から必要な資金投入をかり取ることができ、各自の機会コストに基づき、必要な資産責任を負うのである。
6. 目下の企業制度改革への衝動は、わが国の経済の中にあるさまざまな性質の内在的要求の結集である。この中には、企業が資金上の困難を解決しようとする要求、新しい内部的なインセンティブメカニズムを作ろうとする要求、企業にその資産蓄積に関心を持たせようという政府側の要求、連合投資の中でそれぞれの投資主体が資産権益を明確にしようとする要求、および、企業が政府との間で権利責任関係を明確にしようとする要求、等々が含まれる。これらは、数年を経た改革の後の経済運営が、それぞれの側面から、資産権益準則に対して持つ要求を反映している。

このように、いくつかの面での改革の試みは、わが国の経済運営中の資金運動の調整や、より活力ある企業組織構造の形成に対して、疑いもなく

積極的な意義をもっている。問題は、当面の改革の中で、国有財産を蚕食あるいは分割する危険性にある。これは、資金調達活動の中で企業が個人投資家に高すぎる株式利息(訳注7)や債券利息を支払うことに現れたり、企業が自己資産を直接従業員の持ち株に分割することに現れているだけでなく、請け負いやリースの中で発注(貸し出し)機関が意図的に請け負い利潤を低く押さえる点や、入札の水準が高くなっても発注(貸し出し)側の知り合いの入札者を選択する点にも現れている。

7. “資産分割”傾向は一つの深刻な問題を示している。われわれの国有資産にははっきりした権益の境界がなく、同時に国有資産の完全性や収益に対して直接に責任を負う資産管理者もいない。

数十年来、わが国の公有制資産の権益に関する準則はずっと曖昧模糊としたものであった。国有企業は、レベルの異なる政府の間で上部への回収や下部への委譲がなされ、“無償調達”も相当頻繁に行われていた。地方間の資産権益関係は非常に不明確で、そのためかなりの地域間の連合投資は、すべて補償貿易の形式で行われた。準則がないので、有効に行動を規制したり、責任を確定する制約方式を生み出すすべが無かった。

8. 過去にわれわれは、“財産権曖昧化”の状態が企業および政府の経済行動、特に投資行動に対して歪みを生むことに注目したものの、今もって、“鍋の中の肉”(どっちみちみんなの物)という口実で自らを慰めたり、企業の所得分配活動への管理統制を通じて(現状を)維持することができる。そして個人やその他の非国有性の経済機構の資産が、かつては公有財産が独占していた大規模工業生産の過程に参入した後、異なる財産主体の財産権分割が確実に所得の分割を支配するようになる時、また異なる財産主体の利益が一つの企業内部で自発的な調整を必要とするようになる時には、われわれは国有資産の自己保護能力の弱さを認識することであろう。これは都市改革と農村改革の最も基本的な差異である。農村では、農家は集団が所有する生産要素、すなわち土地を請け負った後、農家の所有に帰する別の生産要素、即ち資金をすぐさま蓄積しはじめた。推計では、農家が所

有する非土地資産の1981年～1985年の間の増加率は最高は27.9%に達し、1985年までに、農村の70%の非土地資産が農家の所有となった。個人と集団との関係は明確である。だが都市では、いかなる非国有の生産的な資産も大規模工業に参入しさえすれば、すぐさま国有資産の権益との間に関係と衝突が生まれ、同じ性質の要素のそれぞれの持ち分の寄与度を識別する問題や、国有資産権益保護のモチベーションの問題が提起されることになる。

9. 要素の寄与を確定する方式は社会的評価である。試験中の評価見積方式は競争性の請け負い入札者募集である。しかし、より普遍的で簡単な評価見積手段は、財産権の移転である。交換は従来最も基本的な価値決定の方式であり、問題は増殖動機を持つ資産交換主体を形成できるかどうかにある。

わが国では、国有資産占有主体の経済利益に対する占有状況の格差の影響はかなり明瞭であった。そのうえ、数年の改革を経て、この格差は強まる傾向にある。28の省と市の地方国有工業企業間の資産格差と若干の利益指標格差の分析は十分にこの点を実証している。（表1. 6 参照）

表1. 6 各省（市、区）地方国有工業企業の資産と若干の利益指標との相関係数※

| 年 | 賃金増加総額 | 財政支出総額 | 投資総額 | 国家投資総額 |
|-------|--------|--------|--------|--------|
| 1978年 | 0.7127 | 0.5027 | 0.5753 | 0.5576 |
| 1985年 | 0.8651 | 0.6223 | 0.6404 | 0.2865 |

※賃金総額は地方国有工業企業の年度賃金基金。財政支出は省（市、区）の年度財政支出。投資総額は1978年は全人民基本建設総額、1985年は全人民基本建設プラス更新改造投資総額。国家投資は投資総額のうち国家投資部分。地方国有工業企業資産は固定資産現在価額プラス自己流動資金（年末額）。

このため、われわれが直面する重大な政策決定は、各級政府の“事実上の所有権”を“法律上の所有権”に変えることであり、公有制財産の多元的な責任主体を形成して、公有財産の責任主体間の財産権交換を推進し、

またこれにより政府から相対的に独立し、かつ工商業企業からも相対的に独立し、国有資産の増殖に対してのみ責任を負う資産経営組織を形成して、全人民資産所有者と工商業企業経営者との間に独立した資産経営者を形成し、所有権と経営権の“両権分離”から所有権、資産経営権、企業経営権の“三権分立”に向かうことである。国有資産責任主体間の財産権交換を通じて、国有資産の管理準則を明確にし、国有資産の権益の境界をはっきりさせ、国有資産の経営主体を形成してゆくのである。

10. “三権分立”に着眼した国有資産管理方式の改革は、以下の四つの基本原則を内容としている：

- (1)利潤・税金の分離。政府収入のうち、政府が社会の管理者として企業から徴収する税収入（所得税を含む）と、政府が資産所有者として国有資産経営の中から獲得できる利益とを分離する。同時に政府収入中、独立の資産口座を通じて政府の現有資産、増加資産、資産収益と財政性の経常収支を分離する。
- (2)財産権の統一。国有企業資産の各級政府に対する責任帰属関係を明確にすることを基礎として、関係企業の經理（社長にあたる経営責任者）の任免、所得分配、資産処分および合併や改組、企業譲渡等の重大な政策決定権限は、資産の所有責任者の企業中の持ち分に基づいて相応に配分し、所有者の次元で企業に対する権利と責任の統一を実現する。
- (3)有償譲渡。国有資産の所有責任者は、その他の国有資産の所有責任者および企業や個人に、企業の資産を譲渡する充分の権限を持つ。中央政府は地方政府に、中央所有のある企業の全部あるいは一部の資産を払い下げることができ（これはしかるべき権益の移転を伴う）、同時に地方政府から地方所有のある企業の全部あるいは一部の資産を買い上げることができるようにし、政府間における企業の“無償譲渡”というやり方を停止する。明らかにこのことは、政府が個人やその他の法人組織に資産を払い下げたり、個人資産やその他の法人組織資産に工業経営に参加して政府と共同でリスクを担うようにする条件を提供するものである。

(4)競争的経営。このような資産管理形態の下では、政府が資産所有者として企業経営に改めて口出しすることを防止する必要がある。それには、相対的に独立した専門的な資産経営組織を作り出さねばならない。これらの組織はある一つの政府機関に責任を負うだけでよく、当該政府の委託を受けて、業種や地域を越えて資産経営業務に従事するが、同時に多くの政府機関からの委託を受けることもできる。政府はこれらの資産経営組織間で資産増殖の入札請負経営を行い、これらの組織を通じて企業間で投資や所有者職能を代行する。資産経営組織は異なる業種や異なる企業の中で分散して投資してもよく、企業利益に対する予測に基づいて資産を移転できるので、比較的安定した利益を獲得でき、従ってその経営実績を審査しやすい。資産経営権と資産所有権が相対的に分離し、同時に専門化した国有資産代表者を持った後は、資産経営者と企業経営者との間でそれぞれの企業の異なる状況に基づいて、所有者、経営者と従業員の間の権限と利益の配分準則を確立・調整し、政府に対する企業の独立性を保証する条件ができるのである。

11. “三権分立”の最も重要な役割は、独立の資産運動を形成して、国有資産の運動を実物生産のシステムから独立させ、またこれらの運動を通じて全体社会の経済活動と資産に関連した権益構造、特に国有資産の異なる管理者間の権益関係を調整することである。これは現有の国有資産交換を通じてその現実の価値を獲得させて、国有資産ストックを社会的資産の動員・募集のための基礎とすることができるのみならず、企業の独立した成長のための条件を作り、企業の真の損益自己負担のための条件を作り、企業集団や投融資集団の形成と発展のための条件を作り、上下の政府や各地方政府間の権益準則を明確にするための条件を作ることができるのである。

4. 要素：平等競争の深層環境

1. いかなる面から言っても、生産要素市場を形成することは、改革をさら

に進めていくうえで、カギとしての意義を持っている。比較的機敏で、貨幣化程度の比較的高い要素市場は、製品市場の各種のシグナルに対して企業が積極的な反応をするための基本条件である。企業の独立性と自主権は、企業が自らの力量によって必要な要素の投入をなし得るか否か、ならびに経済環境の変化に基づいて相応に要素の結合様式を調整できるか否かにかなりの程度かかっているのである。

2. 1984年におけるわが国各省（区）の全人民所有制工業企業の全要素効率と、ある機械工業部系統の各省（区）企業（集団所有制企業を含む）の全要素効率とについての分析によれば、わが国の各省（区）間の要素効率の格差は6～7倍の高さに達する。チベットと上海とを除いても、その格差は3倍にも達する。各省（区）間の要素効率の格差のうち約60%は単位資産当り付加価値の格差で説明でき、約40%は単位賃金当り付加価値の格差に帰することができる。明らかに、生産要素の流動は地域間企業競争力のアンバランスを有効に改善できる。

企業の角度から見ると、わが国の要素配分メカニズムは以下の三つの特徴がある。すなわち、資金の無償占用、従業員の流動不能と工場長（工業企業の社長にあたる）の頻繁な異動である。これらの不合理な要素配分メカニズムは経営者利益と企業利益のつながりを弱め、“賃金制約”が過度にハードであり、“予算制約”が過度にソフトであるという非対称現象を招き、そこから経営者行動の消費への傾斜や企業行動の短期化が生み出される。このため、われわれは、国有資産管理方式の改革を通じて予算制約をハード化するだけでなく、労働賃金制度の改革を通じて企業内部の賃金制約をソフト化する必要がある。

3. “賃金のハードな制約”の基礎は、わが国の労働者の間の流動性を欠いた就業制度にある。それは企業内部の人間関係を複雑化し、従業員収入の合理的な格差を形成しにくくするのみならず、余剰人員が比較的多い企業が効率的な管理を行うことも難しくさせている。より一層重要なのは、それがさらに企業経営者にどうしても“従業員の承認と支持を勝ち取ること”

を基本的な“政策”目標にさせてしまうことである。

4. われわれが1985年に行った企業調査と、1986年の企業マーケティング活動に対する調査の結果から、わが国では、工場長達は従業員の収入や福利を経営目標の中で未だに最優先していないことがわかった。ユーゴスラビアの企業と比較すれば、わが国企業の従業員収入に対する考慮はより受動的である。企業が追求するのは、主に“従業員を満足させる収入”であるようだ。しかし、正にその故に、企業の奨励金や福利水準は年度間の自覚的な調整が一層困難で、硬直の色彩もより明らかである。このことが、企業の経営目標短期化の現象を一層ひどくしている。

労働力流動の条件を作り出し、従業員が企業を選択できるようにすると同時に、経営者も従業員を選択できるようにし、企業（少なくとも小企業）に市場条件が変動した時に相応の就業調整を行えるようにさせることは、疑いもなく、企業が意志決定する際の“賃金制約”を弱めるのに役立つ。郷鎮企業連合視察団の山西省原平県に対する調査結果から以下のことが証明されている。すなわち、労働力流動の障害が比較的少ない郷鎮企業では、収入に対する労働者の満足感が比較的強く、流動願望も比較的低い。そして別の二種類のタイプの郷鎮企業の中で、流動性の比較的劣っている政府経営の郷鎮企業では、その経営目標の中で従業員収入の向上は第二位であり、従業員の流動性の比較的強い、民間経営の郷鎮企業では、従業員収入の向上は企業経営目標のなかで第五位を占めるにすぎない。

5. 率直に言って、わが国の現段階では、労働力流動の推進は一連の困難にぶつかる。しかし、わが国東南の沿海のいくつかの都市では、新規就業人口はすでに需要に比べて不足し始めている。この種の現象は疑いもなく、東から西へと徐々に進み、一部の地域では就業制度改革を先行させることがすでに技術上の実行可能性を持ち始めている。だが今のところ、かなり強い非経済的な要求を持ち、国民経済の中で非常に不足し、かつまた企業の内部でカギとなる役割を果たす技術要員や管理要員がまず流動するよう、一層大きな歩みをすすめることは、疑いもなく極めて大きなメリット

がある。

都市経済の中でまだ十分な競争圧力を形成できない時には、労働力の流動は賃金総額水準を抑制する役割を果たすことができない。しかし、流動がもたらす賃金上昇と「比べあい」(訳注8)がもたらす賃金上昇の経済的影響や社会的結果は完全に異なっている。労働力の流動は疑いもなく徐々にわが国企業の硬直した構造を改善し、労働者の自主性と選択性を増大し、経済効率を徐々に改善するであろう。

6. 資金市場の面では改革の条件がかなりそなわっている。数年来の改革はすでに国民所得分配の形態を大きく変えた。中国経済体制改革研究所の推計では、1984年の社会総貯蓄のうち企業と個人の貯蓄額がすでに66.2%に達し、改革前の1978年の政府貯蓄額に相当する。同時に、国民経済の貨幣化の程度も大きく向上した。1985年の全国の金融資産(中央銀行資産を含まず)は国民総生産額の100%に相当し、すでにインドやブラジル等の国を越えている。蓄積構造の分散化はすでに各種の資産調達や融資手段の発展を推進し始め、新しい資金調達や融資組織の発育を促進した。そして比較的高い貨幣経済化はまた、発展途上国が金融深化(訳注9)の過程で必然的に遭遇する文化的な障害を克服するのに有利である。

7. 1984年以来、わが国経済の貨幣システムに一連の積極的な意義を持つ新しい要素が出てきた。非金融企業間の商業信用は1985年以来急速な発展をとげ、株式、債券の発行はさらに速く発展し(関係方面の推計では、1986年末にはすでに約200億元に達した)、非銀行金融機関が大量に出現し(各種の投資信託公司や都市信用社がすでに4000近くに達した)、いくつかの互助協同性の金融組織が徐々に成長し、短期資金市場が形成されつつあり、金融機関間の業務が交錯し始めた(最も注目を集めた現象は農業銀行が都市に進出して預金獲得につとめたことである)。このようないくつかの小規模で分散した、しかし意義深い変化が一つに集まり、わが国の資金市場の発育と成長を推進して、経済運営の内在的な活力を強めたのである。

資金市場の発展の最も重要な作用は、各専門銀行の改革を推進して、専

門銀行に巨大な競争圧力を感じさせたことである。銀行間、銀行と非銀行金融機関および非金融企業との間で預金獲得競争が始まった。金融改革実験都市の専門銀行分支店長へのアンケート調査から、“できるだけ多くの預金を吸収する”ということが、すでに銀行経営目標中で首位を占め、その総合評定値は“利益の増加”、“経済発展の保証”および“上意下達の任務を全うする”等の目標の倍くらいになっていることが分かる。

8. しかし、わが国の経済生活に対する上述の発展の影響は極めて限られたものである。原材料調達・生産・販売活動中の非市場化の程度と比べれば、資金需給の非市場化の程度はずっと高い。しかも資金供給システムの非市場化は製品市場の発展を厳しく制限している。非金融企業が資金面で政府に依存することは、これらの企業が政府の行政上の関与を受けざるを得ないことの基本的な原因である。

問題は、わが国の金融組織の独占的な性質にある。わが国の専門銀行は資金調達や融資の全システムの中で、絶対支配的な地位にある。1985年の全国金融資産（中央銀行資産を含まず）のうち、各預金銀行（工商銀行、農業銀行、中国銀行および農村信用社）の資産は87%を占める。しかるに近年発展した非銀行金融機関に対する調査からも明らかだが、各種金融組織の数は多いが、相互間で交錯する業務は少ない。金融機関の独占的な地位は、明らかに工商業企業の独立的な経営の一大障害であり、このことは、銀行に対する政府の関与をバランス維持の必要条件にさえすることになる。

9. 資金市場における銀行の独占性は、わが国経済の運営と改革に無視できない不利な影響を与える。

工商銀行の分・支店の経営行動に対する調査から、目下のところ、銀行は貸出資金の運用面ですでに比較的に強い経営意識を持っていることが判明している。1983年の第1四半期から1986年の第3四半期まで、調査対象銀行の預金に対する貸出の平均弾性値は0.8626であり、このことは資金運用面で銀行が積極的な態度を持っていることを十分示している。

しかし、現在の銀行活動にはいくつかの重要な特徴がある。分・支店の調査から、目下、銀行にひどい“貸出シェア飢餓症”が存在することが分かる。各種の手段を通じて貸付シェアを獲得することは、専門銀行の分・支店が持つ一種の固定的、内在的な傾向である。現在の銀行システム内における各銀行の競争状況に関する各分・支店長による評価では、“貸出規模獲得競争”は競争の最も激しい領域である。銀行の各年度の貸出計画と執行過程から見ると、この種の傾向はより一層明白である（表1.7参照）。

表1.7 分・支店資金計画の報告数と下達数の比、実際と計画の比（%）

| | 流 動 資 金 貸 出 計 画 | | | | 人 民 銀 行 貸 出 超 過 配 分 計 画 | | | |
|-------|-----------------|-------|---------|-------|-------------------------|-------|---------|-------|
| | 報 告 うち、 | | 実 際 うち、 | | 報 告 うち、 | | 実 際 うち、 | |
| | 下 達 最大値 | | 計 画 最大値 | | 下 達 最大値 | | 計 画 最大値 | |
| 1985年 | 111.0 | 169.5 | 134.1 | 172.6 | — | — | 243.2 | 436.0 |
| 1986年 | 116.2 | 177.9 | 130.9 | 222.8 | 302.8 | 546.4 | 162.2 | 263.7 |

銀行分・支店機構における“貸出シェア飢餓症”と、相応する貸出計画配分とは、分・支店の“資金抱え込み”行動を招いた。調査対象銀行の1985年以來の四半期ごとの準備金残高に関する分析によれば、分・支店の準備金には明らかな“反周期”傾向がある。貨幣供給に余裕がある時、銀行の準備金は反対に増加し、貨幣供給が逼迫する時、銀行の準備金は減少する。銀行のこの種の流動性選好は疑いもなく、中央銀行の調節の効果を引き下げ、それによって、貨幣政策の然るべき効果を弱めることになる。

- 銀行機構の改革は、上述の局面打開に立つ。しかし金融改革は銀行の留保利潤の増加あるいは利率の変動や銀行間短期資金貸借だけをもってその内容とすることは決してできない。銀行改革の核心はやはり組織問題であり、それは銀行間の競争や、銀行に対して比較的有效な支払能力による制約をも含むものである。

わが国の専門銀行の分・支店機構は、その地域の全企業に貸出資金を提

供する重い任務を担っており、このことは、それらに地域の経済発展を推進あるいは保証することを自己の任務とさせ、より多くの投資チャンスの中で比較することを困難にさせている。それゆえ、当該地域の発展を強調し、当該地域の各貸出要求（比較できる機会費用は存在しない）を満たすことがその合理的な行動となる。貸出の拡大につれ、利益はおのずから増加し、特に銀行が全ての預金や貸出を扱っている状況下では、銀行の自主権を拡大し、銀行の利益動機を強化することは、“貸出係指導下の工場長責任制”を作り出し、また強化することと同じである。しかも、こうした状況下では、利益動機は銀行の貸出規模を制約するには全く不十分である。これは非金融企業の破産可能性と関係があるのみならず、銀行自身の“支払能力の制約”の強弱度とも関係がある。

11. 預金・貸出業務を営む商業銀行にとっては、経営者がその資産の流動性水準に関心を持ち、銀行に必要な支払能力を保持するか否かは、資金自体の運用効果に影響するのみならず、国民経済の安定にも直接影響する。しかし、銀行行長へのアンケート調査によれば、“自行の業務信用の保持”は経営目標の中で第八位を占めるにすぎず、未だに経営上の考慮範囲にはほとんど入っていない、ということが判明している。調査対象都市の1986年1～9月の銀行間短期資金貸借総額中、期間3ヵ月以上の資金は39.6%を占めているが、このことも銀行の短期資金支払能力の制約のソフト化を物語っている。しかるに調査対象銀行の預貸比（訳注10）は1983年以来ずっと60%の水準を保ち、国外の商業銀行と比べるべくもない¹⁾。
12. 明らかに、これらの現象は、わが国の分・支店がすべて専門銀行の下部機構であることと関係がある。専門銀行内部の資金調達は實際上、支払能力保証の役割をしている。専門銀行本店や中央銀行の資金調節機能を弱めること、分・支店の経営の独立性を強めることは、明らかに分・支店が自己の支払能力に一層注意を払い、また貸出資金の使用効率を高めるのに役立つ。しかし、目下のところ、注意すべきことは資金の地方化傾向である。
13. 専門銀行分・支店業務を地域に応じて分割することは、理論上、資金使

用の地方化を招く可能性があるが、その上に、銀行の従業員の利益がまたその地方の経済発展に密接に関連しており、ましてやその背後に地方政府の関与が存在するのである。銀行による“問題貸付”供与の原因の中で第一のものは、その地方の経済と財政収入に対するこれらの企業（農家）のかなり大きな影響への考慮であり、第二は、地方の指導者からの要求である。表1. 8は、目下の金融改革試行都市の専門銀行と信託機関（これらの機関の多くにはある程度の地方的背景がある）の短期資金融通先における顕著な差異を明らかにしている。さらに、専門銀行の融通金額中で他地域の比重が高いことは、目下、各系統がなお保持しているコントロール能力に起因することは極めてはっきりしている。これは分・支店長らの融通意向に対する調査結果にかなりはっきりと現れている。“あなたの銀行に余剰資金がある時、どこの銀行への融通を望みますか”という質問への回答の中で、同じ市場の銀行と同じ省の系統内の銀行という回答が一位と二位を占めた（表1. 8参照）。

表1. 8 部分的金融改革実験都市における短期資金の流れ
(1986年1月～9月) *
(%)

| | 当 地 域 | 他 地 域 | | |
|-----------|-------|-------|-------|-----|
| | | 系 統 内 | 系 統 外 | 合 計 |
| 各 専 門 銀 行 | 32 | 66 | 2 | 68 |
| 信 託 機 関 | 87 | — | — | 13 |

*専門銀行統計は7都市、信託機関統計は6都市。

14. 金融改革で直面する矛盾は、恐らく製品市場よりも深刻である。工商業企業に対してより多くの資金調達と融資のチャンスを与えて、その経営上の独立性と競争の平等性を強化する必要があるが、それには時を逃がさず金融制度改革を行い、専門銀行の企業化経営と相互競争とを推進することが必要である。しかし、分・支店が高度に中央銀行や専門銀行本店の資金

調節機能に依存している状況下では、“拡権譲利〔下部の権限拡大と利益の下方移譲〕”して比較的ハードな支払能力の制約を欠くことは、金融秩序の混乱を招く可能性が極めて強い。しかも目下のところ、分・支店に対する各専門銀行本店のコントロールを弱めることは、資金運用の地方化を招く可能性がある。

15. 中国の改革の現実から出発して、資金市場を形成する可能な道は、依然として“複線制”である。すなわち、専門銀行に対する中央のコントロールを保持するという前提の下で、専門銀行の業務範囲を徐々に縮小し、これによって各種の直接融資手段や多種類の非銀行金融機関（特に地方開発銀行の性格を備えた各種の投資公司や、協同組織銀行性の小型の互助銀行や専門的な基金組織）や小型の預金銀行の発展を助け、徐々により多元的な金融組織と多様化した融資手段を形成し、そこから資金市場における競争やそれぞれの金融機関に対する企業の選択の機会を形成することである。同時に、専門銀行の経済的インセンティブを一步一步強め、資金市場におけるそれらの競争力を強め、条件が熟した時には、それらを若干の全国性の、相互に競争する、総合的な商業銀行に改造する必要がある。

16. このような改革構想に沿って進むことは、以下のいくつかの基本点に関わってくる。

(1)銀行の設立。現有の非銀行金融機関の財産関係を整頓する事を基礎とし、そのうちの資金が潤沢で、経営基盤の比較的良好な機関を地方性の投資銀行や預金銀行に改造する。同時に、いくつかの中心都市で、規模はさほど大きくないが各種の金融業務を展開できる一連の都市商業銀行を作る。わが国の現段階の条件からすると、地方政府を銀行の創設や管理に参加させないことは、難しいだけでなく、新設の銀行の発展にとっても不利である。このため、問題の鍵は、中央銀行がその設立条件、業務範囲、資産流動性および欠損・破産処理等に対して比較的厳格な規則による管理を実行し、また、総合性の銀行の創設を禁止（少なくとも初めの段階では）することである。これらの銀行は当然、地方政府（複数の地

方政府も)、工商業企業および専門銀行が共同して設立や管理に参与する株式制の企業である。

(2)市場の譲り渡し。新型の銀行にその発展の余地を持たせるために、現有の各専門銀行は自分の受け持つ貸出活動のシェアを徐々に縮小すべきである。ここにはいくつかの選択肢がある：一つは、一部の預金貸出業務を計画的に都市の商業銀行に割譲する（たとえば小企業や改革試行企業に対する預金貸出業務等）：二つめは、工商業企業に自主的に選択させることであり、この基礎の上で、範囲を画定する：三つめは、直接に業務交錯を展開する。この三種類のルートの中で、前の二種類は、明らかにコントロールがしやすい。

(3)競争の展開。どの方法を採用しようとも、銀行間の業務交錯を推進し、競争を展開せねばならない。競争はまず必ず預金面で展開し、それから徐々に工商業企業の預金・貸出業務へと拡大し、企業に対して、銀行を選択したり、あるいは多くの銀行を通じて資金を調達できるようにさせる。これには利率が一定の範囲内で変動することが必要である。三種類の利率管理方法が考えられる。すなわち、住民の貯蓄に公定の利率を実行する、機関の預金・貸出に変動利率を実行する、銀行間資金貸借に自由利率を実行する。

(4)監督の独立。企業が損益自己負担を実行できるまでは、企業に対する社会主義国家銀行系統の監督機能を保持する必要がある。それには、次のような方法が考えられる。借り手と貸し手の相互選択を許すが、一企業は一銀行でのみ決算口座を開くことができる。いかなる銀行も国家の現金管理と決算管理の関係職責を履行する義務がある。企業制度改革やマクロ管理の改善につれて、ユーゴの“社会簿記局”制度を見習って、監督機能を銀行業務から独立させることができる。

まとめ：“組織先行”の改革路線を引き続き堅持する

1. 中国で効率的な市場や活力ある企業を作るには、伝統的体制がわれわれに残してくれた“遺産”を真剣に研究する必要がある。30数年来、われわれは、かなりの規模の工業体系を建設したが、同時に、権益準則が曖昧で、要素の流動がひどく阻害され、社会組織が発育不良で、縦割り横割りの関所が林立し、高度な独占と重複建設が併存する経済社会構造を形成してしまった。このような構造が、こういった面でどの程度、市場メカニズムの運営と協調できるのか、どのような面で比較的徹底した改造が必要か、数年来の実践を経て、すでに徐々にはっきりとしてきている。
2. 価格メカニズムがその機能を発揮できる最も基本的な条件を作って、実質的に価格改革（価格比関係のなんらかの調整にとどまらない）を推進できるようにするために、われわれはまず組織制度改革を深く行う必要があるが、その中にはつぎのようないくつかの面を含んでいる。(1)産業組織。すなわち異なる工業企業間の関係；(2)企業組織。すなわち企業内部の所有者、従業員、経営者間の関係およびそれら各々と企業との関係；(3)運営組織。すなわち企業と各種の外部組織、たとえば銀行、外国貿易、政府との関係。これらの面で最も基本的な競争、選択、流動や制約の条件を作って初めて、価格メカニズムの作用を発揮でき、資源配分に対する市場シグナルの調整について語るができるのである。これはわが国の経済体制改革中の“組織先行”戦略の基本的な根拠であり、われわれが“組織先行”の改革を断固堅持するべきであるということの理論的な出発点である。
3. “組織先行”の改革路線をすすむことは、実践の中では明らかに、組織分化、機能分解、規則の蓄積の過程であり、従って“一步で成し遂げる”ことは不可能である。この過程で、条件の整った時に、いくつかのパラメーター構造に対してやや大幅な調整をすることを排除するものではないが、それは改革の基本目標あるいは前提ではない。同時に、この過程では不可避免的に反復が生じたり、場合あるいは領域によっては“ショック”を免れ

ない。しかし、われわれは新しい制度を作るからには、試行錯誤法の合理性を受け入れなければならない。

4. “組織先行”は“行政の簡素化と権利の委譲”と同義語ではない。その核心は、わが国経済の運営構造を徐々に改造し、より選択や競争のある社会経済過程を創造することにある。企業自主権の拡大と政府機能の転換を実現しようということを意味している。機能転換の内容は、いくつかの政府部門間で经济管理権限を再配分するだけでなく、また工場長達をのびのびとさせる管理方式を搜し出すというだけでもなく、その基本の含意は政府と市場間の新たな分業であり、行政的強制を弱めると同時に市場の強制を強化することであり、行政的調節を薄めると同時に市場調節を深めることである。それゆえ、政府機能転換の基本条件は政府と市場間の機能交替である。

真の困難はわが国経済の中に政府機能を代替できる市場が形成されていないことにある。中国の経済生活のさまざまな領域に広く存在する非対称性、たとえば、企業に対する政府のインセンティブと制約との非対称性、企業経営中の賃金制約と予算制約との非対称性、企業が担う経営責任と経営チャンスとの非対称性、製品需給の初歩的な市場化と要素配分のひどい非市場化との間の非対称性、これらすべてはこの基本問題の異なる表現である。これらの非対称性は徐々に解消していく必要があるが、実践の中で有効な市場関係を形成することは、わが国経済の深層構造に波及するわけであり、従って一つの發育過程を経る必要がある。

5. 政府の機能を利用して、“發育を加速する”必要がある。このことは政府によって条件を作り、市場の中の摩擦を減少させ、市場形成を推進する（価格に対して一層の調整と改革を進め、労働力が順調に流動できる社会保障制度や就業再訓練制度を樹立する、等々）ことを意味するだけでなく、より重要なのは、政府と企業との関係の中に競争メカニズムを導入し、政府管理の機能変化を実現することである。

日本や一部の發展途上国の経験が示していることは、企業と政府の関係

の中に競争メカニズムを導入すれば、政府に対する企業のある程度の依存関係は経済効率にあまり影響せず、却って、経済発展を推進し、政府の構造政策を実現する積極的因子になるであろう、ということである。ここで、さまざまな形式の中間的な請負組織は重要なカナメである。中間的請負組織を通じて政府へ提出される任務、および相応の条件による競争性の請負とこれらの請負組織の企業に対する競争性の“発注”（この種の請負—発注関係は多層的でありうる）は、政府と企業との間の関係を行政的な従属関係から市場的な色彩の契約関係へと変えさせることができる。近年来、わが国ではある程度発展した投資公司やプラント請負機関などがあり、實際上、ある程度このような機能をすでに持っている。このタイプの組織がさらに発展でき、特に国有資産経営、指令性計画調整や重点工程建設などの領域に入り込むことができるとすれば、それは疑いもなく現段階の市場の發育不全がもたらす一連の問題解決に役立つであろう。

6. 計画的商品経済とは、企業、市場、政府のマクロ管理手段等の多くの要素から構成されるものであり、われわれはこのような有効に運営できる新しい制度を樹立しようとするならば、より広範な領域でワンセットの改革を行わなければならない。しかし、どの領域であろうとも改革は一夜の内に大きな進展を得られるものではなく、これらの僅かな進展の蓄積が新しい制度を樹立する基礎的作業なのである。ある局部だけを単独で観察すれば、この部分の改革の効果は恐らくかなり限られたものであるが、これらの僅かな変革は、改革の系統的な作業の不可欠の構成部分である。このため、これは当然一種の戦略的なワンセットの改革であり、改革者に堅固な改革の意志と全体に対する鋭敏な洞察力とを要求する。このことは疑いもなく改革者に対する改革からの最も厳しい挑戦である。われわれは、十分な心構えをし、たゆまぬ努力を通して、決戦段階の到来を迎えなければならない。

第3章 短期調整政策のミクロ的效果

1985年下半期の経済引き締め政策は、超高度成長の勢いを抑制し、国民経済の発展を安定させた。しかしミクロ的には政策の期待するところと相反する次のようないくつかの現象が現れた。

- (1)企業の経済効率が経済成長の減速につれて低下した。
- (2)大・中型国営企業と小型国営企業・集団制企業との間に、成長形態における地位の逆転が生じた。
- (3)企業は買い手市場に対して、まだ積極的な反応を示さず、製品構成の変化速度が遅くなっている。

このような現象の出現は、わが国の企業のマクロ的経済政策に対する実際の反応と、マクロ的引き締め政策が予想したミクロ的效果との間には、かなり大きなへだたりがあることを表している。このへだたりを生み出す原因を分析することは、わが国のミクロ的経済基礎の現実と、改革をさらに推進するための重点と問題とを正確に把握し、またこれに基づいて各種政策手段の組み合わせを調整することによって、改革と発展という目標をより良く結び付けるのに役立つのである。

1. 成長の速度と質の変化

1985年の上半期と1986年の上半期の両時期には経済情勢が激しく変化した。この二つの時期の経済運営指標を比較すると、経済成長の速度と質との間に緊密な関係が見られる。分析の便宜上、成長の質的指標を財務指標と品質指標の二つに分ける。財務指標は主に生産高・利潤・税収等の価値指標であり、品質指標は主に製品の品質や製品の構成変化率などを指す。上述の経済成長の速度と質との関係を明確にするために、中国経済体制改革研究所が全国22の都市で集めた800部の企業景気調査表を分析する。まずその中から300企業の関係資料を抽出して、この企業の平均成長形態指標表を作成した(表3. 1)。さらにその中から成長速度が0～25%の100企業の関係資料を

中国の企業改革論（そのⅠ）

任意抽出して、商品の生産額増加率と純生産額増加率の相互関係をグラフにした。(図3. 1)。

上述の資料から、企業の財務指標と成長速度との間には顕著な正の相関関

表3. 1 300企業の平均成長形態指標

| 指 標 | 単 位 | 1986年 上半期 | 1985年 上半期 | 1985年上半期と 1986年同期の比 較・増加分 | |
|--------------------------|------|--------------|--------------|---------------------------------|------------|
| | | | | 絶対値 | 相対値 (%) |
| (1)総生産額 | 万元 | 337.3 | 323.4 | 13.9 | 4.3 |
| (2)総生産額増加率 | % | 4.3 | 22.3 | -18.1 | -80.8 |
| (3)純生産額 | 万元 | 253.6 | 245.3 | 8.3 | 3.4 |
| (4)純生産額増加率 | % | 3.4 | 24.5 | -21.1 | -86.1 |
| (5)純総差率(※) | % | -0.9 | 2.1 | -3.0 | -142.9 |
| (6)生産額・利潤税金比率 | % | 16.0 | 19.8 | -3.8 | -17.4 |
| (7)資金・利潤税金比率 | % | 19.5 | 23.2 | -3.7 | -15.9 |
| (8)販売収入百元当たり費用 | 元 | 77.9 | 75.2 | 2.6 | 3.5 |
| (9)全員労働生産性 | 元/人年 | 14425 | 14326 | 99 | 0.7 |
| (10)固定資産原価百元当たり実 現生産額 | 元 | 95 | 97 | -2.0 | -2.1 |
| (11)定額流動資金平均残高 | 万元 | 144.5 | 118.6 | 25.6 | 21.8 |
| (12)流動資金回転間期 | 日 | 176 | 140 | 36 | 25.7 |
| (13)限界流動資金・生産額比率 | 元 | 0.54 | 9.70 | -9.16 | -94.4 |
| (14)実現利潤 | 万元 | 43.9 | 52.8 | -8.9 | -16.9 |
| (15)上納利潤税金 | 万元 | 39.6 | 44.6 | -5.0 | -11.2 |
| (16)企業留保利潤 | 万元 | 14.4 | 19.3 | -4.9 | -25.4 |
| (17)製品構成変化率 | % | 11 | 19 | -8 | -42.1 |
| (18)限界固定資産・純生産額比 率 | % | 0.38 | 1.43 | -1.05 | -73.4 |
| (19)労働時間利用率 | % | 71 | 83 | -12 | -14.5 |
| (20)現有設備使用率 | % | 75 | 89 | -14 | -15.7 |
| (21)主要機械稼働率 | % | 70 | 85 | -15 | -17.6 |
| (22)固定資産使用効率 | % | 94.7 | 106.0 | -11.3 | -10.7 |

※純総差率＝純生産額増加率－総生産額増加率

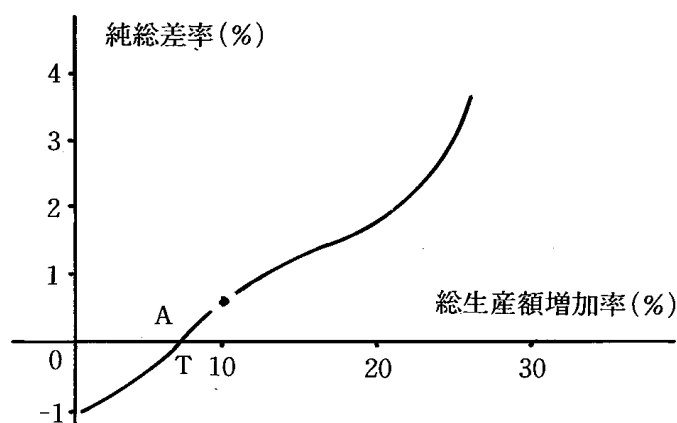


図3. 1 説明：横軸は商品生産額増加率、縦軸は純生産額増加率と商品生産額増加率の差を示す

係が見られる。すなわち、商品生産額の増加速度が速ければ速い程、財務指標の改善がより明瞭であり、逆であれば財務指標の改善は明瞭には現れない。

企業にとっては、商品生産額の増加率には一つの閾値が存在する（図3. 1のA点）。これは企業の生産発展速度〔商品（総）生産額増加率〕がこの閾値を超えた時、純生産額の増加率が商品生産額の増加率を超え（純総差率 >0 ）、企業の生産発展速度がこの閾値以下であれば、純生産額の増加率が商品生産額の増加率より低い（純総差率 <0 ）ということである。

他方、品質指標とマクロ政策の変化、成長速度の変化との間には、同じような明確な関係はみられない。経済の高度成長期に出現した品質・品種面での問題は、低成長期にもやはり存在し、ある面ではいっそう重大な問題になっている。1986年4月～5月期において、予算内国营工業企業の製品品質安定向上率（訳注1）は、前年同期より9.4%低下している。国が審査した75品目の品質指標は1/3が下降線を描いている。国の監督下で行った抜き取り検査では、品質の面で約1/3が不合格であった。調査対象企業の状況から見ると、製品構成の変化率は8%低下している。

ミクロ経済理論では、企業の生産水準が損益分岐点より大で、限界費用〔が

限界収入?〕より低い時、生産量増加時の純総差率は常に0より大きい。これは企業経営効率の改善があったことを意味するとともに、また生産量が最適水準に向かっていることも意味している。しかし企業のコストの内、固定費用部分が投資と利子支出の増加によって増加すると、純総差率の変動形態は変化する。もし、生産量が不変であるか、あるいはその増加速度が純生産額に対する固定費用増加による侵食を相殺できないならば、企業の純生産額は必ず低下する。このため、固定費用の上昇を補填し、元来の純生産額の水準を保持するためには、企業は生産量の規模を拡大しなければならない（この時、純生産額の増加率 $=0$ 、商品生産額の増加率 >0 ）。企業の生産量の規模がさらに拡大されて一定の段階に達した時にのみ、純生産額の増加速度は商品生産額の増加速度と等しくなる。そしてそれに相応する閾値があらわれる。商品生産額の増加速度が閾値より低い場合、関連する財務指標は必ず低下する。

企業の固定費用の変化とその財務指標に対する影響は、マクロ的経済情勢の変化と互いに関係している。経済の高度成長期には、市場の将来に対する予測は通常、比較的良好である。特に市場組織が不完全で、企業の市場における経営経験の不足という経済システムのなかでは、企業はしばしば情勢を過度に楽観的に予測し、それにそって投資活動を行い、生産能力を拡大する。同時に拡張期には政策環境も通常は企業の投資願望の実現にとってかなり有利である。これはちょうど1984年・1985年の状況と同じで、生産と投資が同時に急速に拡大し、その結果の一つが、次期の生産活動でコストに占める固定費用の上昇であった。調査対象企業の状況から見ると、1986年前半期は前年同期より固定費用が7%増加している。前述のように、固定費用が上昇した時、生産量の増加率がある閾値を超えなければ、経済の高度成長の勢いは抑制され、有効需要の拡大を緩慢にし、これによって企業の生産増加速度は閾値に達することが出来ない。そうなれば必ず表3. 1に示すように、財務指標の全面的低下があらわれる。

企業は常に一定の制度的枠組みの中でその経営活動を展開する。マクロ経

経済政策の企業に対する影響と企業の反応は、いつもこのような制度と密接な関係がある。全体として、1986年下半期に開始した引き締め政策はゆるやかなブレーキのようなものであり、そのコントロールの強度も相対的に低かった。しかし企業の財務指標にはかなり大きな影響を与えたのである。このような状況はまぎれもなくわが国の企業制度の特質と密接に関係している。

総括すると、次のようないくつかの制度上の特徴と、政策に対する企業の反応とには、かなり密接な関連がある。

(1)企業は実際には破産も生産停止(訳注2)もない。

(2)固定資産と労働力にはほとんど流動性がない。

(3)賃金の硬直性。

企業は実際には利益があれば責任を果たすが、欠損なら責任を負わない。このため拡張的な長期の生産行動では企業成員の集团的収入の最大化を目標にし、企業は常にできる限り外部資金を用いて投資をする。リスクと収益の非対称性は、意思決定の期待値が小さいか、もしくはそれを考慮しないという状況の下でさえ、わずかに収益レベルや労働条件の改善という状況だけに基づいて企業に投資決定を行わせることができる。このような投資は市場の変化をほとんど考慮していないために投資リスクが大きい。こうした状況は経済の拡張期に企業の投資をいっそう急速に増加させ(破産による制約や強い資金制約のある企業と比べて)、将来生産される製品の固定費用をも相応に増加させる。このような企業は、マクロ的経済政策の引き締めによって経済情勢が拡張から収縮に向かい、市場が縮小する時の打撃を受けやすい。

生産要素が自由に流動できる制度の下では、企業は固定資産の削減あるいは譲渡によって固定費用を減少することができ、また人員削減や賃金性コストの引き下げの方法で、固定費用の増加をうめ合わせることもしる。したがって経済情勢が変動しても企業自体の利潤率の水準は安定している。しかし生産要素に流動性がないという条件下では、固定資産の削減で固定費用を下げることはできず、賃金性支出の削減で固定費用やその他の費用の増加をうめ合わせることはいできない。そのため一旦、国家の引き締め政策が企業の

中国の企業改革論（そのⅠ）

市場拡大を制限すると、企業の生産増加速度は閾値を割り込み、財務指標は拡張期に比べると、はっきりと低下する。特に固定資産と関連する財務指標にはそれが顕著に現れる。企業の生産にマイナス成長が現れた時は、上述の財務指標の低下はさらに激しくなる。

表 3. 2 60企業の製品費用合計

| 指 標 | 単位 | 1986年 上半期 | 1985年 同期 | ± % |
|----------------------------------|----|--------------|-------------|-------|
| 工業総生産額 | 万元 | 19168 | 21561 | -11.1 |
| 比較可能製品（訳注4）の実質総費用 | 万元 | 11624 | 11351 | — |
| 前年の実質単位費用に基づいて計算 した比較可能製品の総費用 | 万元 | 10834 | 10957 | — |
| 比較可能製品費用低下率 | % | -7.3 | -3.6 | — |
| 全商品生産物の総費用 | 万元 | 15577 | 16016 | — |
| 原材料 | 万元 | 11055 | 11832 | -6.6 |
| 動力および燃料 | 万元 | 832 | 837 | -0.6 |
| 賃金および福利 | 万元 | 1413 | 1224 | 15.4 |
| 大修理および減価償却基金 | 万元 | 1281 | 1279 | 0.2 |
| 利子 | 万元 | 258 | 223 | 15.7 |
| その他 | 万元 | 738 | 621 | 18.8 |
| 総費用中の可変費用の比率 | % | 71.0 | 73.9 | -2.9 |
| 総費用中の固定費用の比率 | % | 29.0 | 26.1 | 2.9 |

（訳注）表 3・2 およびこのページの数字は原文のまま。

表 3. 2 は調査対象企業から抽出した工業生産額がマイナス成長の60企業の製品費用の状況を表している。表 3. 2 のデータによって計算すると、原材料の値上がりによって総費用は536万元増加、動力燃料費によって総費用は87万元増加、賃金福利支出とその他の固定費用の硬直性によって総費用は約715万元増加した。原材料と動力費の増加は全費用増加の40%をしめ、その他は固定費用の変化によって説明される。言い換えると、財務指標の変化と利潤の減少は、60%が固定費用の増加によるものである。

上述した制度上の特徴は、固定費用に関わる財務指標の変化の原因を説明

できるだけでなく、同時にまた原材料と製品等の流動要素に関わる財務指標の変化の状況をも説明できる。政府とそのコントロールを受けている銀行は、企業の生産が低下している時に、企業に操業停止や生産停止をさせるわけにはいかず、生産規模を縮小させることさえもできず、さまざまな企業保護措置を採らざるを得なくなる。投入財価格が上昇する時、企業は投入財の数量を著しく減らすことはできず、また労働者の削減や賃金性支出の削減によって、原材料等の投入財価格の上昇がもたらした費用の上昇をうめ合わせることもできない。その結果、企業が産出財の価格を値上げするのを許可するか、あるいは企業の財務指標が大幅に低下する状況の下で、国家は企業に各種の減・免税措置や補助を増加しなければならなくなる。企業の製品在庫が増加した時は、銀行は流動資金貸出しを増加して、企業が生産活動を継続維持できるような保護措置の追認を余儀なくされるのである。一度このような状況が慣例になると、企業は当然、こうした措置に依存して企業生産の安定と企業成員全体の収入の安定を維持するようになる。この保護措置とそれへの企業の依存性は、原材料と製品に関する財務指標の低下に導く。もう一度表3.1を見ると、次のことがわかる。1986年上半期の定額流動資金(訳注3)の平均残高は前年同期比21.8%増加し、流動資金の回転日数は25.7%増加し、新規増加流動資金の限界生産額比率は94.4%下がっている。

これによって、引き締め政策と経済情勢の後退が企業の質的指標に与える影響の根源は、企業制度と経済体制全体の欠陥にあり、政策自体にあるのではないことが分かる。もしこの体制上の欠陥を根本から改正せず、企業に経営活動の全リスクを負わせず、生産要素の運用面で企業に十分な選択を許可しないならば、単にマクロ経済政策を緩和したり引き締めたりしても、企業の質的指標の低下問題の解決にはならない。高度成長には低効率が伴うし、低成長にもやはり低効率が伴う。低効率はつねに経済政策決定者を悩ませるのである。

2. 成長構造の変動：安定成長と高度成長

近年の国民経済の発展のなかで、集団制経済と非国营その他の経済要素はますます大きな役割を果たしている。図3. 2は1981年から1986年6月の国营工業と集団制工業の成長速度と、工業総生産額増加における両者の割合の変化状況を示したものである。

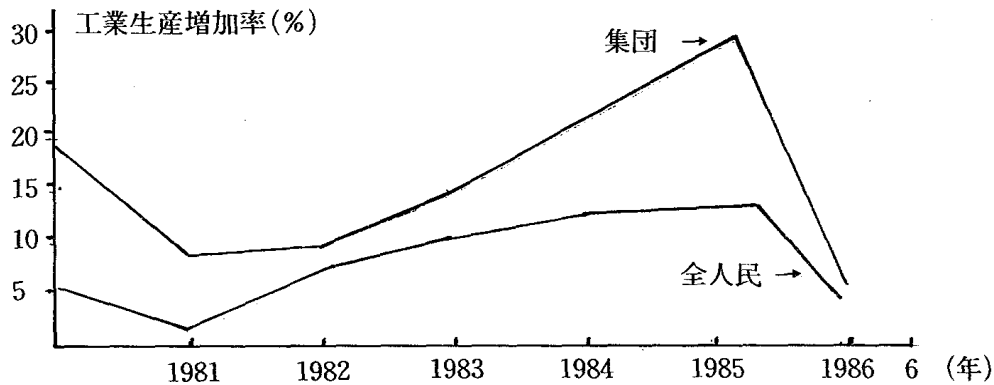


図3. 2-a 1981年-1986年6月の工業生産増加率

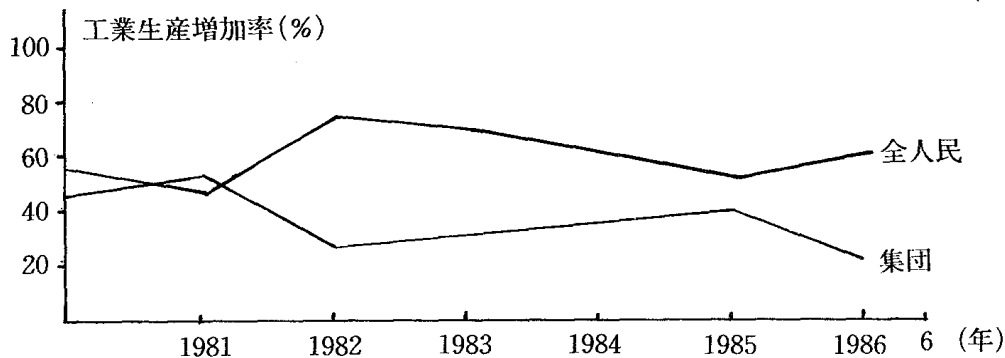


図3. 2-b 工業生産額増加にしめる各経済要素のシェア

上の資料から次のことがわかる。第6次五ヶ年計画の全期間中、集団制工業（郷鎮企業も含む）の生産額増加率は常に国营工業の生産額増加率を上まわっており、全工業生産額の増加分の内、集団制工業の寄与率は32.4%である。

注目すべき特徴は、集団制工業の発展速度の変化が国营工業より明らかに

大きいということである。1985年下半期と1986年の経済引き締め期に、この特徴が最も顕著に表れている。1984年と1985年上半期の経済拡張期における集団制工業の成長率はそれぞれ21.9%と30.9%である。そして各年の工業成長への寄与率は34%と43%である。これに反して、1986年上半期を前年同期と比較すると、集団制工業の成長率は5.8%になり（前年同期のわずか^{ママ}1/7）、この期の工業成長への寄与率は33.2%である（前年同期のわずか^{ママ}70%）。この動きの特徴は、ここ数年来の経済成長が安定成長と高度成長の二つの部分に分かれることを示している。安定成長は主に国营工業が担っており、高度成長は集団制工業が担っている。

このような成長形態の変化は、国营企業の経営環境と国营企業自身の条件の安定性が明らかに集団制企業より高いことを表している。この安定性をさらに分析すると、国营企業、特に大・中型国营企業は融資の条件、生産要素の占有、製品市場等の面で集団制企業より明らかに優位にあることがわかる。

企業の融資条件は自己資金と取得した外部資金の供給状況によって決定される。わが国の国营企業と非国营企業の外部資金取得の条件は不平等である。各級地方政府の大きな影響を受ける銀行は貸出しを行う際、国营企業、特に大・中型国营企業の要求を満たすことに偏り、非国营企業の融資要求を軽視する。この偏向は資金供給が比較的緩い時は各形態の企業が受ける影響にあまり差がないが、金融引き締めの際に受ける影響の差は大きい。1985年6月から1986年6月の間、工商銀行と農業銀行の流動資金貸出しの内、国营工業企業生産貸出しは44.3%増加したが、集団制工業への貸出しはわずかに12.1%増加しただけで、郷鎮企業への貸出しもやっと25.9%の増加であった（三者の絶対増加量はそれぞれ345.6億、46.6億、45.5億である）。集団制企業と郷鎮企業は資金調達の中で国营企業より柔軟で、手段・方法とも多いとはいえ、銀行資金が金融システムのなかで絶対優位を占めているために、この柔軟で多様な資金調達手段も実際の規模は小さく、行動可能な余地は少ない。そして国营企業、特に大・中型国营企業との融資条件の差を根本的に改めるのは困難である。もし大・中型国营企業が自己の経済的实力と良好な信

用を利用でき、また、あまり柔軟ではないが、かなり大規模なその他の融資方法（たとえば商業信用）を利用できるという点を考慮すれば、この経済類型の異なる二種類の企業の融資条件におけるへだたりは、さらに大きくなるう。

企業の固定資産占有状況から見ると、国営企業、特に大・中型国営企業は明らかに集団制企業より優位にある。

当然この固定資産占有面での差は、大・中型国営企業が往々、かなり先進的な技術と資金集約度の高い生産方式を採用していることと関係がある。これも大・中型国営企業の優位な点である。しかし残念なことに、これらの優位な条件はふさわしい結果をもたらしておらず、ほとんどの業種で大・中型国営企業の収益資金比較指標は集団制企業より低いのである。原材料、燃料、動力などの流動性生産手段の供給面からしても、大・中型国営企業は同様にかなり有利である。平価(訳注5)で供給される計画物資は主に大・中型国営企業に投入される。この物資供給方法は、大・中型企業にとって安定度の高い生産手段の供給源であるとともに、また費用支出を減らしている。大・中型国営企業はかなりの経済的实力と、広い経済的關係をもっているので協議価格物資市場での地位も、明らかにその他の企業より優位にある。また互惠（価格やその他の条件を含む）を特徴とする物資交換活動によって、不足物資の大部分を解決することができる。これに反して、集団制企業は高価格の原料とエネルギーに大きく依存して生産を維持しなければならない。

生産手段の占有使用面での有利な条件は、経済変動や政策変化の中でも、大・中型国営企業が生産の安定性を保持するのを助けている。固定資産の占有使用の程度が高いために、国営企業は主に現有資産の利用により、また遊休資産の利用も含めて、生産を拡大できる。しかしかなり多くの集団制工業、特に郷鎮企業は投資に依存して生産を拡大している。後者の方法は、経済変動と政策的引き締めの影響を受けやすい。1984年と1985年に郷鎮企業の投資と生産が同時に急速に拡大し、1986年に同時に低下したという事実が、この点をはっきりと立証している。

引き締めの観点から見ると、企業の生産増加に対する影響の最も大きなものは、製品市場の変動である。経済成長が全体として緩慢になることは、製品市場の拡大がゆるやかになることを意味する。このような背景のもとでは、市場シェアが減少した企業では、その生産増加が必ず鈍り、マイナス成長の場合すらあらわれる。大・中型国営企業では生産計画指標の比重が大きいために、製品販売において安定した部分がかなり大きい。またそれらは多くの面でも優位にあり、新市場の開拓や、在来の自家販売市場を保持する能力も高い。またある状況のもとでは、さらに別の企業の提供する商業信用を通して製品市場を拡大することができる。このほか、大・中型国営企業は、その時にまだ売り出していない生産物を銀行に追認させることによって流動資金の貸出しを受け、間もなく停止しそうな生産経営を安定させることができる。これは他の種類の企業にはない条件である。上述の分析を総合すると、次のような結論が得られる。経済の高度成長期には、制度上の若干の制限によって、大・中型国営企業の生産発展速度は集団制企業より低い。しかし経済成長の下降期には、それらの市場容量と生産の安定度は集団制企業より高く、生産増加率の低下幅も他の種類の企業ほど大きくはない。

さらに強調すべきことは、各級政府が各企業に程度の異なる優遇条件を与えたり、主管部門自身に経済的実力の格差のあることが、成長形態の変化に軽視できない影響を及ぼしていることである。大・中型国営企業から上納される税金と利潤は、地方政府の財政収入の大部分を占めているので、地方政府がこれらの企業の生産発展を安定させることは、つまり地方政府自身の安定した財政収入を保つことになる。このため経済変動の中で、これらの企業の生産の安定した成長を保証することは、各級政府あるいは主管部門の共通した行動準則になっている。銀行の貸出し順序、計画物資の配分順序、エネルギー・電力の供給順序などは、いずれも大・中型国営企業に有利である。その他、大・中型国営企業の主管部門は一般にレベルがかなり高く、支配できる資源と影響力も大きい。それに反して、集団制企業、特に郷鎮企業は、通常比較的低いレベルの政府に属しており、それらが支配できる資源も経済

的实力にも限度がある。そのために所属する企業の困難や苦境に対して、低いレベルの政府は力不足で、援助できないことがしばしばある。主管部門の経済的實力の差は、大・中型国営企業とその他の型の企業との格差をさらに大きくしている。

以上の分析で次の事がわかる。成長形態の変化を形成する主な原因は国営企業、特に大・中型国営企業の経営環境と経済的實力における優位な条件と、それから導かれる経営の安定性にある。これは大・中型国営企業が経営自主権の面で大きな制限を受けているにしても、なお、さらに多くの優位な条件と特別の配慮を与えられていることを証明している。単純に大企業の経営権の小さいことを強調して、これらの有利な条件や大・中型企業自身の経営管理上の欠点を軽視するのは明らかに正しくない。

3. 買い手市場と構造変化

長期にわたって、わが国の経済運営は、ずっと総需要が総供給をはるかに上まわる状況にあり、典型的な「不足の経済」（訳注6）の特徴を表している。このような状況下では、生産過剰製品と供給不足製品との矛盾や、供給構造と需要構造の不適合という矛盾は、過度に大きくなった市場の需要の中に埋没してしまい、品質が粗悪で値段も高い製品も、消費者の“飢えては食を選ばず”という需要によって販路を得ている。このような状況は高効率の経済成長という目標には、明らかに適合しない。以前、人びとは需要より供給が多い買い手市場を作り出して、この状況を改めようとしたことがある。その根拠は、需要より供給が多ければ必然的に売り手の競争をもたらし、この競争は必然的に企業の技術革新、管理の強化、消耗の減少、製品の質的向上、企業内部の生産構造の調整、新製品の開発などを推進し、これによって構造調整と経済の質的成長の目標を実現するというものであった。上述の推論は、実証する必要のない理論的結論のようだが、実はそうではない。というのは、この推論は市場メカニズムが十分に作用を発揮し、企業が市場のシグナルに対して積極的に反応することが前提となっている。この前提がなければ、推

論は成立しない。1985年下半年から1986年上半期の経済引き締めは、企業を局部的な買い手市場に押し込んだ。この時われわれは企業の買い手市場に対する反応を調べ、これに基づいてマクロ政策を調整し、さらに改革を推し進める機会をもった。

1986年上半期の局部的買い手市場の形成は、次の点に現れた。

1. 加工工業が圧縮され、原材料・エネルギーなどの基礎工業が空前の成長をとげた。1986年上半期には、採掘業と原材料工業がそれぞれ4.8%と9.8%増加し、明らかに加工業の2.2%より速かった。銑鉄・鋼・鋼材・セメントなどはそれぞれ9.7%～14.8%増産し、石炭生産量は前年同期と同水準だが、ストックが10%増加した。発電量の増加は工業成長速度を3ポイント以上超え、木材以外の鋼材・セメント・石炭・自動車等の主要物資の総供給量は全て総需要量を超えた。
2. 消費財市場の供給源は充足していた。1986年上半期の社会商品小売総額は、わずかに12.6%増加しただけで、これは1985年同期の39.4%の増加よりずっと少ない。軽工業製品の滞貨が拡がった。調査によると、武漢市では1985年141種の軽工業製品中、売れ行きの良い物が83種で58.9%を占め、普通の売れ行きの物が52種で36.9%を占め、売れ行きの悪い物が6種で4.2%を占めていたが、1986年上半期の比率はそれぞれ48.3%, 38%, 13.7%で、売れ行きの悪い物の比率が顕著に増加している。浙江省の423種の商品の比率では、1986年上半期に供給不足の製品は102種で、24.11%を占め、1985年の35%より低くなっている。投入・産出の角度から見ると、企業の生産と経営は投入財市場と製品市場の両面からの制約を受ける。売り手市場の場合は、企業の生産は主に投入財市場の制約を受けるが、買い手市場の場合は製品市場の制約を強く受ける。これはわれわれが期待する状況である。しかし1986年上半期に企業が買い手市場に対して示した反応は、以下のようにわれわれの思いもよらないものであった。
 - (1) 企業の製品の品質は全般的に下がり、コストは大幅に上がった。市場の制約を前にして企業の製品競争能力はかえって以前ほどではなくなっ

中国の企業改革論（そのⅠ）

た。

(2)企業の製品構成の変化が緩慢になった。300企業に対する調査では、製品構成の変化率は平均8ポイント下がった。

(3)製品の滞貨と価格の上昇とが併存し、1986年3月の全国工業製品の生産者価格の上昇率は75%以上に達し、機械工業部門を例にとると、1986年上半期の製品販売率は前年同期比で5ポイント低下したのに、生産者価格の方は5.7%上昇した。

(4)各級政府部門の保護主義の傾向が増し、市場の割拠状態がさらにひどくなった。このために、ある程度、市場競争が弱まり、高効率企業は低効率企業を供給市場から締め出すことができない。この調査で明らかになったことは、高効率企業は経済の高揚期には、投資が他の企業よりはるかに大きく、引き締め期には、すでにその生産能力が大規模に形成さ

表3. 3 主要消費財10品目の生産販売状況（1986年上半期）（%）

| 製 品 名 | 自 転 車 | ミ シ ン | 腕 時 計 | テ レ ビ | ラ ジ オ |
|-------------------|----------|---------|----------|---------|---------|
| 生産増加率(%) | 6.6 | 7.3 | 30.6 | -13.0 | -17.1 |
| 販売増加率(%) | 2.6 | -11.1 | -20.0 | -5.7 | -35.0 |
| 生産量 | 1655.2万台 | 503.7万台 | 2602.7万個 | 684.2万台 | 702.1万台 |
| 販売量 | 1222.5万台 | 365.3万台 | 1878.3万個 | 507.7万台 | 522.5万台 |
| 販売率 (%) | 73.9 | 72.7 | 72.2 | 66.7 | 74.4 |
| 1985年同期 販売率(%) | 76.7 | 87.7 | 178.3 | 52.9 | 95.0 |
| 製 品 名 | テープレコーダー | 洗 濯 機 | 扇 風 機 | 電気冷蔵庫 | 毛 織 物 |
| 生産増加率(%) | 27.5 | 6.7 | 30.7 | 53.0 | 12.2 |
| 販売増加率(%) | -8.0 | 1.8 | 9.0 | 42.1 | -19.3 |
| 生産量 | 724.1万台 | 438万台 | 2048.4万台 | 86.3万台 | 11745万米 |
| 販売量 | 336.3万台 | 278.4万台 | 947.4万台 | 68.6万台 | 11241万米 |
| 販売率 (%) | 46.4 | 63.6 | 46.3 | 79.5 | 95.7 |
| 1985年同期 販売率(%) | 64.4 | 66.7 | 55.4 | 85.8 | 133.1 |

れていて規模の効率を発揮できないために、その他の企業より経済効率の低下がいっそう甚だしくなるということである。

1986年上半期の経済運営状況は、現有経済体制の枠組の中では、買い手市場が決してエデンの園ではないことを示している。

1986年上半期の消費市場の変化に影響を与えた主な消費財の生産と販売状況を分析した結果は、上述の結論を補強している（表3. 3参照）。

表3. 3から次のことがわかる。10品目の主要消費財の中で、販売増加率がマイナス値（販売絶対額が減少）のものが6品目で、輸入の影響を受けて販売の減少より生産の減少の方が大きいテレビを除くと、他の9品目の販売増加率は生産増加率よりすべて小さい。このことから企業の生産構造の調整、製品構成の変化、製品の品質改善のテンポが、市場の需要構造の変化に追いつかないことがうかがえる。

表3. 4は10品目の主要消費財を異なる指標によって順序づけたものである。

表3. 4 消費財10品目の4項目指標による序列

| 製 品 名 | 電気冷蔵庫 | 扇 風 機 | 腕 時 計 | テープレコーダー | 毛 織 物 |
|----------|-------|-------|-------|----------|-------|
| 生産増加率(%) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 販売増加率(%) | 1 | 2 | 9 | 6 | 8 |
| 販売率 (%) | 2 | 10 | 7 | 9 | 1 |
| 販売向上率(%) | 4 | 5 | 10 | 7 | 9 |
| 製 品 名 | ミ シ ン | 洗 濯 機 | 自 転 車 | テ レ ビ | ラ ジ オ |
| 生産増加率(%) | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 販売増加率(%) | 7 | 4 | 3 | 5 | 10 |
| 販売率 (%) | 6 | 8 | 5 | 4 | 3 |
| 販売向上率(%) | 6 | 3 | 2 | 1 | 8 |

表3. 4から、製品の生産増加率の変化と販売率の変化の方向とは、決して一致していないことがわかる。販売額が減少した6品目中、3品目の生産増加率は、それぞれ12.2%から30.6%に達している。販売率が低下した9品

目中、ラジオを除く他の8品目の生産増加率はすべて工業の平均増加率を超えている。ラジオの生産は減少したが、在庫率は1985年の26%から1986年上半期の31.1%へと上昇している。生産が急速に増加した（12.2%～53.6%）5品目の製品は、販売率がすべて低下しており、その幅が最も大きいものは106%に達している。

上述の分析は、製品市場からの制約に対する企業の反応が鈍く、供給構造が市場制約の方向に向かって調整されず、製品構造の改善と市場制約は直接関係がないということを表している。

実際には、供給構造が市場制約の直接的な影響を受けないという点については、引き締め政策実施以前にすでに現れていた。1986年以前に需求の構造的な矛盾は、すでに顕著に見られ、全社会在庫総量の絶え間ない増加は、合理的備蓄の必要ということでは説明できず、構造的矛盾としてのみ説明できるものであった。いわゆる過剰製品とは供給が需要より多い製品であり、生産不足製品とは需要が供給より多い製品のことである。長い間、過剰製品は減産できず、不足製品は増産できなかった。この事実は、現在の制度の枠内では、供給が需要より多い買い手市場や市場の制約によって構造調整の目的を実現させることは全然できないということを証明している。

需要と供給の構造的矛盾が非常に深刻になったとき、何らかの行政介入を行い、多大な代償を払えば、一時的に構造的矛盾を緩和することができ、また比較的大きな比率の面でもある種のバランスをとり得ることは否定できない。しかしいったん構造調整の圧力が軽減すれば、もとの矛盾が再び現れるであろう。建国以来のわが国の経済発展の過程が、この点を十分に証明している。それはあたかも一種の“弾性構造”であり、ある方法で外圧をかけたとき、一時的に構造を変化させることはできても、いったん外圧が消滅すればまた原状にもどる。結論は、組織構造の各部分が、自己適応性を持つてはじめて、新しい構造が旧に復する趨勢から脱することができるということである。それゆえ、われわれは企業内部の生産構造を基礎にして構造調整を行わなければならないのである。

構造調整は三つの次元に分けられる。第一の次元は、国民経済の大きな構造調整であり、産業間、部門間の比例関係の調整を含み、第二の次元は、部門内部、業種内部の構造調整で、第三の次元は、企業内部の生産構造の調整である。後者は企業内部の生産組織形態、企業内部の生産要素比率と要素の空間配置形態、生産工程、企業の技術構成、および企業の製品品種構成などの調整をも含んでいる。企業に対するこのような調整は、“ソフト”の開発だけでなく、“ハード”の改造もあり、非常に困難だが、行政に依存してはこの調整は全く不可能である。わが国は建国以来、二度の大きな構造調整を実施した。一回目は1961年に始まり、二回目は1981年前後に行われた。この二度の調整の重点は農業、軽工業、重工業のバランスがひどく崩れた局面を転換することであり、これは第一次元の構造調整に属する。この二度の調整は全て行政による調整という方法を使ったため、第三次元、すなわち企業内部の生産構造にまで調整を及ぼすことができず、調整期間が終わると、以前の構造的矛盾が再び大きくなり、典型的な“弾性構造”の特徴が現れた。1985年下半期に始まった引き締めで解決しなければならなかった重要な点は、生産構造と消費構造の不適合、企業の経済効率の低さ、物質消耗の高さ等であった。今回の調整方法は以前と比べると著しい特徴がある。つまり加熱した総需要を制御することによって、供給が需要を上回る買い手市場を作り出し、市場による制約を強化し、市場メカニズムの作用によって構造調整の目的を達成することである。ある意味では、今回の調整の重点は、第二、第三の次元におかれていた。しかし事実の示すところは、買い手市場では同様に、業種内部と企業内部の生産構造調整の目的が、まだ実現できていないことを証明している。

行政による方法でもできず、市場の制約でもできない、となると一体原因はどこにあるのか？ わが国の経済にはなぜ市場の法則に反して異常な現象が現れるのか？ これはわが国企業の非企業的特性と市場の未整備の点からのみ説明できるようである。

企業が市場の制約に対して無頓着であるというこの惰性的な行動は、いく

つかの面から分析できる。まず長期計画経済という環境で、わが国の企業の生産構造は硬直化し、製品構造は単一で、組織構造と規模構造がきわめて不合理であり、企業は市場の変化に対して迅速に反応する自己調節能力に欠けており、製品に対する市場の需要が変化した時、企業は無反応かまたは異常な反応をするかのいずれかである。不合理な構造を改めるためには、生産要素が流動性を保っていなければならないが、わが国では要素市場が全く欠けているので、企業は現在保有する要素ストックを移転できず、また、市場から必要な生産要素を得ることもできない。一般の状況では、企業は増量によって局部的な調整を行えるだけだが、増量による調整は通常、企業が好景気状態の時のみ可能となるのであり、これは好況の時期に、企業の製品構造の変化が、かなり速いという原因でもある。しかし、わが国の大部分の企業は、なお強い市場意識に欠けている。われわれが企業に対して行ったマーケティング活動の調査によると、工場長や経理が追求する目標の内、市場シェア拡大は第5位でしかなく、利潤計画の達成が第1位である（第1章を参照）。製品の売れ行きが良好な時は、企業はしばしば生産量の増加を重視し、経営上余裕のあるこの機を利用して内部構造の調整をしようとしなない。そして売れ行き不振の時になると、調整を行う力が甚だしく減少している。次に、破産の恐れがなく、労働力が実際に流動できない状況では、企業内部には利益の硬直性という積年の弊害があり、従業員の既得利益を減少させることは、必ず彼らの積極性の低下をもたらし、サボタージュに至ることさえある。このため、市場の制約に対して企業は団結奮闘の姿勢を示せないばかりか、既得利益の喪失は内部摩擦の増加をもたらし、このことが企業の境遇をさらに悪化させるのである。多くの企業は大量の滞貨をかかえたり、さらには欠損の状況でもあいかわらず賃金を引き上げ、奨励金を支給するが、このことは利益の硬直性のために、市場の制約が従業員の個人的利益の得失という次元にまで届かないということを示している。さらに、経営者の状態が良くないのも、企業の状態を悪くしている重要な原因の一つである。市場からの制約が強化された時、企業内部の生産構造の重大な改組であろうと、新製品の開

発、新市場の開拓であろうと、すべて企業家の組織能力と創造力によって決定されないものはない。しかし要素市場がないという状況下では、経営者は利潤計画と生産高計画のハードな指標と、企業内部の利益の硬直性に直面して、ただ短期目標を顧みることができるだけで、企業の戦略目標を策定することはできない。現在わが国の市場コントロールのメカニズムはまだ不健全であり、引き締めは直接的制約を強化する方法しかなく、経営者の能動的役割を制限してしまう。われわれの知るところでは、工場長責任制を実施している南通市の40以上の企業では工場長の半数以上が辞職したいと思っている。300の電子工業企業の工場長に対する調査では、16%の工場長は“辞職希望”を表明し、より多くの工場長は職務を遂行するのは困難だと思っている。この主な原因は、企業の自主権が実際に根を下ろしておらず、企業家が腕の振るい所がないということである。

政府の管理部門の行動を考察すると、また別の事情がある。縦と横に分割された管理制度は統一的な経済活動を、部門経済と地方経済に引き裂き、生産要素と製品の全方位への流動を制限した。市場による制約が強化された時、各級政府管理部門の保護主義の傾向が強まり、各種の成文や不文の規則が障害となって、各種の要素の流動を妨げ、市場をそれぞれが占拠する封建領地に分割してしまった。引き裂かれた市場は、経済変動のショックを和らげ、需給の構造的矛盾は統一的市場で比較的容易に緩和されるとしても、各級管理部門が行動する時には、決して一つにまとまらず、各自が自分の利益を守るための努力が競争を制限してしまい、市場メカニズムの構造調整能力を弱めてしまった。他方、市場による制約がまだ効果を表さない時、一定の資源配分権をもつ各級管理部門は、自然に表面に立って調整の主役となってくる。1986年下半期に、管理部門は売れ筋製品の生産に対して、必要な電力、原材料、資金、輸送、技術的措置などを優先的に手配し、売れ行きが悪く滞貨の多い製品の生産に制限を加え、欠損企業は企業毎に診断し、改善を講じた。管理部門の介入は、需給の構造的矛盾をある程度緩和したが、このような介入にも大きな限界がある。すなわち、その一、管理部門は企業に代わって企

業内部の生産構造を調整をすることはできないし、新製品を開発したり新市場を開拓することもできない。その二、管理部門は、一つ一つの製品に的確に関与することはできないし、市場の変化にも即応できない。その三、管理部門が経済原則に基づいて資源を配分できたとしても、企業のモチベーションの問題を解決することはできない。それゆえ、売れ筋で品不足の製品の生産には、管理部門の激励と後押しが必要である。その四、管理部門の介入は、企業の各級管理部門に対する行政依存の関係をより強め、構造の硬直性を克服することをより困難にしている。実際、市場による制約がまだ効果を生まない重要な原因は、市場メカニズムによる生産要素の合理的配分を実現できないことにある。

生産要素市場の欠如、すなわち生産要素の流動性が悪いことは、構造調整を妨げる重要な原因である。この他にわが国には市場メカニズムの資源配分機能の面でさらに二つの欠陥がある。その一つは、価格に弾力性が欠けていて、需要状況を反映できないことである。価格の硬直性は価格の資源配分調整シグナルとしての機能を異常にしている。生産過剰製品の価格を引き下げられず、さまざまな生産資源を引き続き吸引、投入させる。生産不足製品の価格を引き上げられず、不足製品への資源投入の増加を困難にしている。それだけでなく、価格の硬直性は供給構造を歪めると同時に、需要構造をも歪めている。異なる品質の製品価格に差がつけられないと、当然、消費の次元で単一化を引き起こし、こうした状況では需求の構造的矛盾は永久に解決されないことになる。いま一つは、わが国では破産制度を中心とする合併のメカニズムが欠けていることである。このため、合併を通して資源の再配分と産業の再編成を進めることができず、産業構造を動態の中で合理的に調整することもできない。例えば、合理的規模に達しない“小老樹”企業〔古い小規模企業〕はもとより投資の分散化がもたらしたものだが、しかし、“小老樹”が長期間淘汰されずにいるのは、つまり破産合併のメカニズムがないことと関係がある。現実のなかで、われわれは全ての新設企業が創立当初から長期的な発展の継続力を維持するよう保証することは難しい。つまり、すでに操

業している企業の運営を維持すれば、必然的に資源を低効率企業に長期分散させ、立ち遅れた企業は淘汰されず、社会の一部の資源はこれらの企業に不合理に占有使用されることになり、このため、先進企業は然るべき速度で発展することが困難になる。破産合併のメカニズムがないことは、業種内部の生産構造の調整が難しく、社会資源の合理的再配分が難しいことの重要な原因なのである。

上述の分析は次のことを明らかにしている。わが国の生産資源の配分は、市場を通して行われるのではなく、しかもその再配分は事実上不可能である。このため供給構造は市場に対して積極的に反応することができない。市場メカニズムと企業制度の欠陥は、企業家が組織能力とイノベーション能力を発揮するのを困難にしている。それゆえ作り出された買い手市場においても、企業はやはり活力を現すことができないのである。

4. 市場メカニズムの整備はマクロ政策が効果を発揮する基礎である。

引き締め環境のもとで、ミクロ次元に出現した異常反応は、在来制度の欠陥をさらけ出しただけでなく、われわれがさらに改革を進めるための根拠を提供した。ある意味では、企業は破産できず、資産と労働力は流動できず、賃金硬直性と価格硬直性が存在するという条件のもとでは、より以上にすばらしいマクロ経済調整政策を策定としたとしても、改革の所期の目的を到達することは困難である。ここから、各種生産要素の市場を自由化し、生産要素に流動性を持たせることは、マクロ経済政策が効果を現す重要な条件であることがわかる。これ以外にさらに、企業制度に一連の改革が必要である。企業を真に独立した商品生産者にさせてこそ、企業がマクロ調整のシグナルと市場の情報に対して積極的に反応できるようになるのである。

現在、ひきつづき企業に権限を移譲するとともに、改革を企業内部のメカニズムの調整にまで深化させねばならない。企業の所有形式と経営方式の改革を積極的に行うべきであると同時に、各業種、各企業の特徴を区別するように注意して、企業制度の改革と産業組織構造の調整とを結合するべきであ

る。例えば、服装加工業と紡織業の一部の企業は、小型化経営に適している
ので、大型と小型を問わず生産工程のすべてを自社で行っている企業を專業
化した小工場に分割し、もともとある小型專業企業と一緒に、請け負い、リー
ス、払い下げなどの方法によって、経営者個人に経営リスクと責任を負わせ
ることができる。イノベーション、リスク、収益がうまく結びついてこそ企
業家のイノベーションの衝動をかきたて、わが国の企業にイノベーションの
圧力が欠如しているという問題を解決し、それによってわが国の供給構造の
硬直化した状況を変えることができるのである。また別の業種では、破産制
度を用いて企業間の合併を促進し、規模の効率を実現すべきである。

以下の点は指摘に値しよう。地方政府は、所属の中小企業に対して、常に
経営状態の悪い企業の世話をし、経営状態の良い企業の世話はしないという
態度を採って来た。しかしこの方法は、状況のかなり良い中小企業に発展の
継続力を失わせてしまう。先進企業と後進企業に対しては、異なる二つの態
度を採るべきである。一つは、先進企業を支持し、先進企業に後進企業を吸
収させる。このようにして発展した産業は高い効率をそなえる。もう一つは、
後進企業を保護し援助する態度である。これは、多くの企業を淘汰から免れ
させるが、ますます低効率企業を生み出してしまい、前途のある企業を十分
発展できなくしてしまう。現在、中小企業はまだ非常に脆弱であり、真の活
性化にはまだはるかに遠い。これは中小企業自身の制度上の問題がまだ完全
に解決していないだけでなく、経営に安定した市場環境がないことにもよる。
中小企業を大企業の補充にあてるのは、經濟發展と体制改革の中で中小企業
が果たす重要な役割を過小評価することである。真に中小企業を活性化す
ることは、必ずわが国の經濟体制改革に長足の進歩をもたらすであろう。現在
大・中・小企業の改革については、積極的に中小企業の活性化を行い、これ
を基礎にして漸進的に大企業の改革を行わなければならないようである。

各種の生産要素市場を自由化することは、市場メカニズムがその役割を発
揮する前提条件である。市場によって資源の合理的配分を実現するには、価
格シグナルが市場の需給状況を迅速機敏に反映できることが必要である。硬

直的な価格は需求のバランスを永遠に失わせ、たとえ供給過剰が出現したとしても、構造的調整を行うことは難しい。柔軟で弾力性のある価格は、供給構造と需要構造に対して双方向の調節をすることができる。このため、硬直化した価格制度を改革することは、生産要素市場を自由化する際に解決しなければならない主要課題なのである。

一般に、ダイヤモンド・プルが、数年来の物価指数の持続的上昇の原因と見なされ、物価上昇をもたらしたもう一つの原因を人々は軽視しがちであるが、あるいはこちらの方が重要であるかもしれない。それはつまりコスト・プッシュである。この数年来、農業副産物の値上がりや、賃金の上昇、原材料価格の調整は、工業製品コストには不利な影響を与えた。それと同時に、原材料価格上昇の圧力の下で、企業の製品の原材料消費は大幅に減少することもなく、ある地区や部門ではその増加さえ見られる。上海市の軽工業局に対して行った調査によれば、15種の主要原材料消費が1984年には1978年より上昇したもの11品目、最大上昇幅は1倍半に達している。建国以来の工業の販売収入100元当たりのコストの変化にも以下のことが示されている。価格に対するコストの圧力が次第に大きくなり、第1次五カ年計画期間の売上高百元当たりコストは68.6元、第2次五カ年計画期には69.2元、第6次五カ年計画期になると75.5元に達した。このため、ただ需要を抑制することだけで、需給の矛盾を解決しようとするのでは全く不十分である。市場メカニズムを調整しミクロ的基礎を改革して、供給を改善することによってはじめて、ゆるやかな環境を作り出すことができ、またマクロ調整のために良好なミクロ的基礎を提供できるのである。

訳者あとがき

本書を著した中国経済体制改革研究所とわれわれとの関わりは、一昨年、『中国の経済改革』と題して同研究所の報告書を翻訳出版（まえがき参照）したことからはじまる。昨年3月訪中した本学経営研究所の高橋巖所長を通じ

て、中国側から両研究所による共同研究の申入れがあり、同時に本書を含む7冊の研究書が贈られた。共同研究の主要テーマは企業経営における効率の問題についてであり、本学研究所もこれに応ずることとなった。われわれとしては中国側研究所の理論的見解を知ることによって共同研究に備える一助として、本書を速やかに翻訳することとし、名古屋中国語教室の奥谷康子、小寺淑子、田中美保子、仲井真喜子、松戸庸子の皆さんに下訳をお願いし、この原稿を石川が全面的に加筆訂正したうえ、訳注をほどこした。翻訳上の責任は全て石川にある。

この過程で昨年6月4日の天安門事件が起き、趙紫陽のシンクタンクとしての同研究所は活動を停止した。しかし、訳者は本書の翻訳紹介は共同研究とは別個に意味あるものと考えて作業を継続した。こうした状況のため、若干の疑問点について執筆者の意見を確かめることが不可能な状況にあることを付記しておく。

（5月1日）

注

第1章

- 1) 本報告は、「ミクロ改革における市場構造と企業制度」と題して、『中国社会科学』（1987年第4期）に発表した。
- 2) 中国経済体制改革研究所総合調査班『改革：我們面臨的挑戰与選擇』（中国経済出版社1986年）。
 1.
 - 1) 構造変異指数とは、異なる構造間の変異の度をあわらす指標であり、
$$Dt = 100 \cdot \sum_j X_{j, t-1} | X_{j, t} - X_{j, t-1} |$$
と定義される。 X_j は j 部門の比重、 t は時間座標、指数は0から100までの範囲で変化し、指数の値が高いほど、構造間の変異の度が大きいことを意味する。
 2.
 - 1) 調査対象企業の構成は、紡織、軽工業が48.2%、機械、電子工業が35.5%、エネルギー、冶金、建材、化学工業が10.2%、その他が6.1%を占めている。
 4. 11.
 - 1) アメリカの商業銀行の預貸比は一般に150%くらいである。貸出熱が高く、支払能力に対してあまり関心を持たないユーゴの商業銀行では、この比率は120%から130%の水準を保持している。（訳注10参照）。

訳注

1 章

- 1) 国営企業の国家への利潤上納制を納税制に改める改革。83年をはじめからの第1段階では、大・中型企業は利潤の55%を所得税として納付し、残りの利潤の一部を上納、一部を企業に留保。84年10月からの第2段階で完全な納税制への移行開始。
- 2) 1980年以来行われた財政管理制度で、中央と地方の収支の範囲を定め、地方政府に一定の財政上の権限を委譲したもの。
- 3) 主として生産能力によって区分され、例えば、自動車工場では年産5万台以上が大型、0.5～5万台が中型、0.5万台以下が小型企業である。1980年の大・中型企業は企業数では1.26%だが、工業総生産額のうち、43.2%を占めていた。
- 4) 浮動価格は国家の定めた基準価格と変動幅にもとづいて地方と企業が定める価格。協議価格（議購議銷価格）は国営企業、購販協同組合、生産者の間で協議により定める価格。
- 5) 価格の複線制（双軌制）は計画価格と市場価格が同時に存在すること。
- 6) 予算制約について、ソフト、ハードという形容はハンガリーの経済学者コルナイ・ヤーノシュからの借用と思われる。コルナイは次のようにいう。「社会主義企業の予算線はゴムのように伸びる。…私はこれをソフトな予算制約とよび、新古典派理論で想定される本来の予算制約をハードな予算制約とよんでいる」（コルナイ・ヤーノシュ著、盛田常夫編訳『“不足”の政治経済学』岩波書店1984年参照）
- 7) 原文は「股息」。中国の株式配当は銀行利子相当分の確定配当（＝股息）と割増配当（＝紅利）からなる。
- 8) 原文では“攀比”，賃金や福利などの待遇を他と引き比べて向上を要求すること。
- 9) 発展途上国において、金融市場メカニズムを十分に機能させる政策。financial deepening の訳語と思われる。
- 10) 原文は存貸率（deposit-loan ratio）。銀行の貸出残高に対する預金残高の比率であり、預貸率（loan-deposit ratio）の逆数である。預貸比と訳しておいた。

3 章

- 1) 製品の品質については合格率と、わが国の不良率にあたる廃品率、返修率によって計算される。品質の安定は、省・市・自治区の主管局によって2年間連続して1級品と認定されたものをいう。
- 2) 後進的企業に対する行政的淘汰措置であり、閉鎖、生産停止、合併、転産の一つである。これらの措置はかつて60年代末と70年代末80年代はじめに集中的に行われたことがある。
- 3) 最低限度経営的に必要とされる運転資金で、企業の生産活動に必要な準備資金、生産資金、完成品在庫資金を含む。その所要額は国家が査定し、国家財政から無償給付される。それ以上は超定額流動資金として、銀行から有償借入する。
- 4) 比較可能製品：（原文、可比産品）工業企業が前年または最近数年間、正常に生産し、当年も継続生産して、コスト資料を比較できるもの。同製品についてはコスト引下げ任務が定められる。

中国の企業改革論（そのⅠ）

- 5) 正常な商品価格のこと。主として、国家が定めた通常の商品価格をいう。しかし、それは商品価値と需給変化を反映しないものとして経済改革のなかで減らされてきた。
- 6) 「不足の経済」という概念は、コルナイが提起したものである。彼は「不足」にかかわる問題を「伝統的社會主義経済システムにおける基本問題のひとつ」としている（前掲、コルナイ・ヤーノシュ『“不足”の政治経済学』参照）。