

# 中国の二重価格制

なり　　う　　たつ　　ひこ  
成　　生　　達　　彦  
ちげ　　　　ら　　ら　　か  
張　　　　　　洛　　霞

- はじめに  
I 二重価格制の仕組み  
II 生産物の二重価格制——農産物の例——  
III 生産財の二重価格  
結　　び

## はじめに

1978年から始まった中国の経済改革は、旧来の集権的計画経済体制を一挙に変えようとするものではなく、市場の部分的な導入によって計画にもとづく調節の範囲を徐々に縮小しようとするものであった。したがって、少なくとも1980年代においては、中国の経済は市場による調節と計画にもとづく指令的調節が併存する「双軌制」のもとで運営されていた。実際、食糧の安定的な供給や工業基盤の整備は改革以降も(中央または地方)政府の役割であり、そのための重要プロジェクトは計画にもとづいて行われ、そこで用いられる生産財(生産要素および中間生産物)も計画にもとづいて調達された。このような経済計画を円滑に遂行するために、政府は重要な財の生産を一部の国営企業にノルマとして課し、それに相当する部分を計画価格(指令価格または指導価格)で買い付けた。と同時に、企業の生産

意欲を向上させるために、ノルマを超える部分については計画価格よりも高い市場調節価格での取引が認められた。このように、双軌制のもとでは同種の財が2つの異なる価格で取引されていた。

本稿では、このような二重価格制がいかなる理由で導入され、それがいかなる機能を果たしていたかをミクロ経済理論にもとづいて検討する。この分野の研究は実情報告を中心としており、理論的研究は著者の知るかぎり必ずしも多くはない(註1)。後者の例としてはMurphy, Shleifer and Vishny (1992)があるが、そこでは計画の対象となる企業がノルマのみを生産すると想定した上で、計画と市場の併用が資源配分上の非効率性を導くと結論づけている。これにたいして本稿では、中国の実情をふまえて、計画の対象となる企業がノルマを超える生産を行った場合、その部分を計画価格よりも高い市場(調節)価格で取引できると想定した上で、効率的資源配分が導かれる可能性を示唆している。実際、市場の部分的な導入にもとづく二重価格制は、計画価格とノルマの操作によって企業にたいして増産への誘因を提供し、市場調節価格の操作によってインフレを抑制しつつ、経済計画の円滑な遂行を図ろうとするものであり、計

画経済から市場経済への円滑な移行を図るための過渡的な方策として意義があったと思われる。以下の構成は次のとおりである。まず次節では、生産財を例にとって二重価格制の仕組みについて概述する。第Ⅱ節では、農産物を例にとって生産物の二重価格制の機能を明らかにするとともに、食糧増産のための買付価格の引き上げやノルマの削減など、農業分野での諸政策について検討する。第Ⅲ節では、第Ⅰ節の議論を踏まえた上で、生産財の二重価格制を物価政策と関連づけて論じるとともに、安価に提供された生産財の転売など、二重価格制の「問題点」について考察する。このような生産財の転売に際しては、官僚が介入して汚職を行うなどの弊害もあったが<sup>(注2)</sup>、個々の企業の生産費用についての情報を持たない政府による不適切なノルマの配分を修正し、効率的な資源配分を導く機能を果たしていたように思われる。

## I 二重価格制の仕組み

二重価格制が適用されるのは、食糧や重要生産財など、経済計画の対象となる財である。計画の対象となる主体は、主に国営大型企業と重要プロジェクトを遂行する研究所などの事業者（これらは「申請単位」と呼ばれている）であり、そこで用いられる生産財は計画にもとづいて調達され、その生産物もまた計画にもとづいて配給されていた。1989年末における申請単位数は、例えばアルミ製造業で11社、セメント63社、ガラス14社、硫酸製造業で30社であり、これらはいずれも大型の国営企業である<sup>(注3)</sup>。

経済計画の対象となる財は、1978年の689種類（統配物資53種類と部管物資638種類）から徐々に

減少してはいるが、93年の時点でも「指令性計画」で72種類、「指導性計画」で302種類の併せて374種類の財が計画の対象となっていた。指令性計画の対象となる財は、石炭や石油などの燃料および鋼材、木材やセメントなどの生産財が68種類、および機械・電子製品が4種類であった。また計画の対象となる消費財は、食糧、食油や綿花など21種類の農産物、および元釘と鉄糸の日用品2種類で、合計23種類であった。

指令性計画の対象となる財は政府の計画にもとづいて生産・販売され、これらの財を扱う生産・流通企業は、原則として計画に従うことを強制されていた。他方、指導性計画においては、生産および販売は国と企業との契約にもとづいており、企業は正当な理由があればノルマの受け入れを拒否することができた。とはいえ現実には、ノルマの受け入れを拒否すれば共産党員である国営企業の幹部自らの昇進が遅れるため、ノルマが実際に達成されるか否かはいざ知らず、（事前に）ノルマの受け入れが拒否されることはほとんど無かった。これらの財は、ノルマに相当する部分については国の指導にもとづいて取引価格が設定されるが、それを超える部分についてはある程度自由に価格を設定することができた。他面、指令性計画の対象となる財では、ノルマを超える部分の取引場所さえも地方政府が設立した公的な取引市場に制限されており、取引先も政府によって認可された地方部門と代理業者（流通業者）に限られていた。例えば、鋼材の取引は公設の鋼材市場に限定され、そのために政府は、1985年に上海、武漢、天津、重慶などに7つの鋼材市場を設立した。計画の比重が低下するにともない、この種の市場の増設が必要となり、1988年には全国で182、90年には294

表1 計画管理の割合

(%)

商品	価格形態	78年	86年	90年	91年	92年	93年	94年
小売商品*	①国家指定	97.0	47	29.8	20.9	5.9	4.8	7.2
	②国家指導	0.5	19	17.2	10.3	1.1	1.4	2.4
	③市場	2.5	34	53.0	68.8	93.0	93.8	90.4
農産物	①国家指定	92.4	37	25.0	22.2	12.5	10.4	16.6
	②国家指導			23.4	20.0	5.7	2.1	4.1
	③市場			51.6	57.8	81.8	87.5	79.3
生産財	①国家指定	100.0		44.6	36.0	18.7	13.8	14.7
	②国家指導			19.0	18.3	7.5	5.1	5.3
	③市場			36.4	45.7	73.8	81.1	80.0

(出所) 1978年と86年については、馬(1993, 106, 157, 205)より算出した。1990年以降については、郭(1995, 8-12)を参照のこと。

(注)\*小売商品は農産物を除く消費財である。

の鋼材市場が設けられている[原田 1995, 54-55 参照]。

1990年代に入ると計画の対象となる生産財の比重は次第に低下し、表1に示されるように、計画生産財の割合(=計画出荷額/総出荷額)は、90年の63.6%(指令性計画44.6%および指導性計画19.0%)から、91年の54.3%、92年の26.2%、93年の18.9%へと低下している(注4)。また、計画消費財は主に食糧などの重要農産物を中心としており、1985~92年の間で計画にもとづいて生産・販売された食糧の総生産額に占める割合は70~80%であるのに対して、副食品は15%、日用品は5%と、計画の比重は低くなっている[孫 1996, 32参照]。

### 1. 計画価格

二重価格制のもとで、政府は申請単位に一定のノルマを課し、そのノルマに相当する生産財を安い価格で提供し、生産物を計画価格で引き取っているが、企業はノルマを超える部分の生産財を市場から調達し、その生産物を市場調節

価格で販売することができた。それと同時に、非申請企業が生産した同種の生産物の価格(および取引条件)もまた、中央の物資部、地方政府の物価担当部門や所属主管部門の物価管理事務所によって規制されていた。その設定基準について何(1986)は、「社会主義価格形成の基本は生産費用であり、価格は当該商品部門の加重平均費用に経済全体の平均利潤率を乗じた水準に設定されるべきである」(注5)と述べているが、実状は必ずしも定かではない。ただし、計画価格で販売すれば損が出る場合、生産者は国または地方の物価部門の許可を受けた上で出荷価格を引き上げることができ、出荷価格(=政府の買付価格)は企業の平均費用に1~5%の幅の利潤を加えた水準に設定された(注6)。

表2は、計画の対象となる財の一部の計画価格と市場調節価格の変化を示したものである。この表によれば、1988年のインフレによって多くの物資の市場調節価格が上昇したが、その後の引き締め政策によって、石炭、鋼材、セメン

表2 生産財の計画価格と市場調節価格

(単位:元/トン)<sup>1)</sup>

	79年	80年	84年	87年	88年	89年	90年	91年
<b>石 炭</b>								
計画価格				35.9	39.5	42.3	48.8	61
市場価格				80	110	153.4	137.3	136
価格差 <sup>2)</sup>				44.1	70.5	111.1	88.5	75
計画割合 (%) <sup>3)</sup>	58.9	57	50	43.4	41.6	40.5	42.2	42
<b>鋼 材</b>								
計画価格				859.8	965	1,078	1,242	1,340
市場価格				1,432.6	1,514.6	1,870.8	1,869	1,600
価格差 <sup>2)</sup>				572.8	549.8	792.8	627	260
計画割合 (%) <sup>3)</sup>	77	73.4	66	43.2	1.6	34.1	30.7	28.9
<b>セメント</b>								
計画価格				100.8	100.7	120.8	128.3	147
市場価格				136.1	131.4	170.7	170	147
価格差 <sup>2)</sup>				35.3	30.7	49.9	37.7	0
計画割合 (%) <sup>3)</sup>	35.7	35	25	12.7	11.3	10.1	10.1	7.9
<b>木 材</b>								
計画価格				150	158.2	160.6	216.5	216.5
市場価格				368.9	435.4	481.4	404.9	392
価格差 <sup>2)</sup>				218.9	277.2	320.9	188.5	175.5
計画割合 (%) <sup>3)</sup>	85	80.9	40	25.6	22.1	24.7	27.9	19.4

(出所) 1979年と84年については、張(1997, 315), 80年については潘(1991, 31), 87~91年の公定価格と市場価格については馬(1993, 297-300), この時期の計画の比重については、『中国統計年鑑 1993』pp. 502-503.

(注) 1) 計画価格は指定価格または指導価格で、単位は元/トンで、いずれも出荷価格である。

2) 価格差=市場価格-計画価格。

3) 計画割合は総生産量に占める計画生産財(実現値)の割合(%)である。

トおよび木材などの市場調節価格は下落している(注7)。これにたいして計画価格は、ごく少数の例外はあるものの上昇し続けている。その結果、ほとんどの財について市場価格と計画価格の差は縮小しており、このことは1989年以降においては特に顕著である。この背景には「市場重視」の方針の確立があり、この方針に沿って、政府は計画の比重を減らすと同時に、市場調節価格との差を縮小するように計画価格を引き上

げたのである。

## 2. 市場調節価格

1983年、政府は石炭の生産を促進するために、22社の国営石炭企業にたいして、ノルマを超える部分の販売価格を「指令価格の上下20~25%の範囲で企業が自由に決めることができる」ことを指示した。1984年には、対象となる石炭企業は37社に拡大された。同年5月には、「国営工業企業の自主権をさらに拡大することに関する

決定」によって、他の生産財でも、ノルマを超える部分の販売価格を指令価格の2~20%の幅で設定できることになった。具体的には、鋼材については2%、木材は10%、その他の生産財にたいしては20%の幅が与えられた。さらに1985年には、この20%の幅が取り消されて市場調節価格が導入された結果、同種の財にたいして計画価格と市場調節価格が併存することになった。

市場調節価格は需給によって変動するが、原則として物価部門の管理を受けることになっていた。インフレを抑制するために、物価部門は市場調節価格に上限を設け、需給均衡価格より少し低い水準に設定しようとしたが、現実には、需給均衡価格とほとんど一致していた。また市場の状況によっては、国の物価部門が「全国統一上限価格」を設けることもあった。国が上限価格を規制していない場合、地方の物価部門や所属主管部門の物価管理事務所が、価格の急変を避けるために地方上限価格または地方価格変動幅を制定することができた。上限価格の設定基準も「需給均衡価格よりも少し低く」というのが原則であり、上限価格と計画価格との差は2倍以上になることもあった。一例として、1989年5月の時点での鋼材価格を記せば、普通炭素・低合金大型鋼、冷間圧延薄板(1ミリ)、同(0.5ミリ)の計画価格はトンあたり、各々500元、870元、1000元であったのにたいし、それらの上限価格は1120元、2160元、2340元であった。

このように、上限価格は計画価格よりも高く設定されていたが、需給均衡価格よりも低かったために、現実には必ずしも有効に機能しなかった(注8)。実際、多くの地区では、地方政府によって上限価格が導入されたが、請求書では上限価格を守りながら、別に上乗せ金額を現金

で支払わせたりすることも少なくなく、現実には上限価格は守られてはいなかった。

## II 生産物の二重価格——農産物の例——

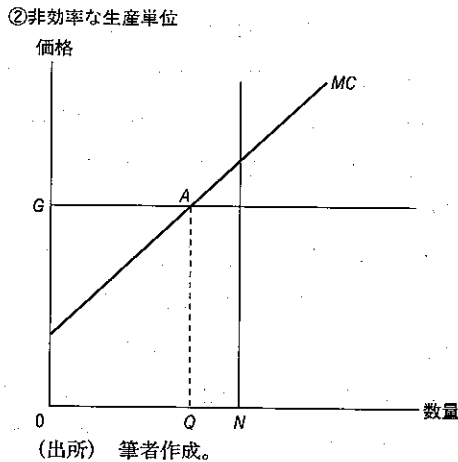
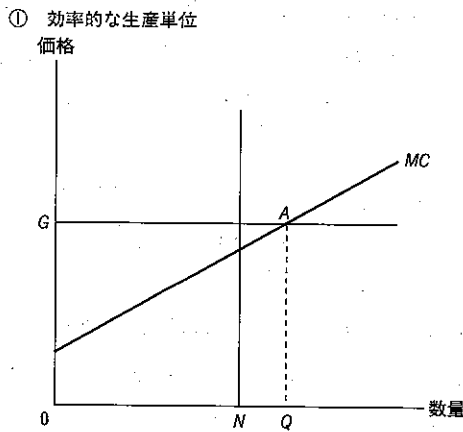
計画の対象となる財は、ノルマに相当する量を政府が計画価格で買い付け、それを超える量は市場調節価格で取引されていた。この節では、このような生産物の二重価格について、食糧を例にとって説明する。

### 1. 市場の導入と買付価格の引き上げ

集権的計画経済体制のもとでは、食糧、食油、綿花などの主要な農産物は、国の計画にもとづいて生産され、生産物は「国家統一買付価格」で国によって引き取られていた。工業の発展を優先とする当時の中国では、食糧および工業原材料を安価に供給するために、農産物の統一買付価格は低く設定されていた(注9)。1978年12月の「3中全会」以降、経済改革の一環として農産物の市場取引が認められ、農民が生産物の一部を自由市場で販売することができるようになった。翌年の夏からは、農民の労働意欲を高めるために、政府はノルマに相当する部分の統一買付価格を20%引き上げると同時に、ノルマを超える部分については統一買付価格より50%高い「超過買付価格」(これは市場調節価格に相当する)を設定した[渡辺 1991, 17参照]。その結果、同種の農産物にたいして統一買付価格と超過買付価格が併存するという「二重価格」が生じたのである。

このような価格改革の経済的意義は、次のように理解することができる。いま、ひとつの生産単位(農家)を想定し、その限界費用線が図1のMCで与えられるとしよう。また計画経済の

図1 生産量の決定

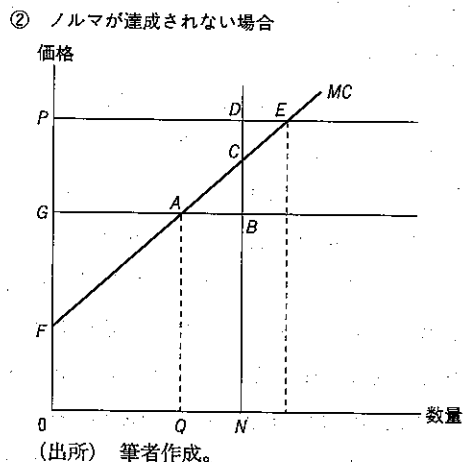
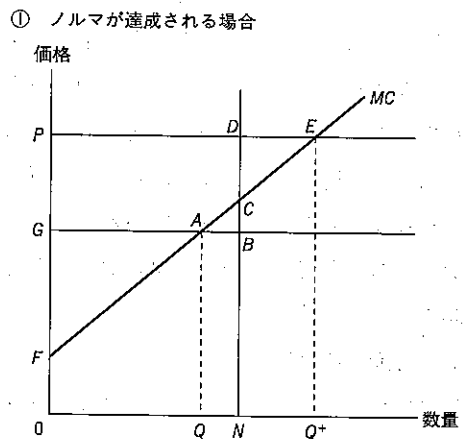


もとで、政府が設定した生産ノルマを  $N$ 、農産物の統一買付価格を  $G$  とする。この価格は、集権的計画経済体制のもとでは、需給均衡価格よりも低めに設定されていた。この状況で、分析上の単純化のために、各々の生産単位が利潤(または農民1人あたりの利得)の最大化を目的とし(注10)、またノルマの達成が強制されないと想定する(注11)。このとき、各生産単位は限界収入(=統一買付価格  $G$ )と限界費用  $MC$  とが一致する点  $A$  で生産量  $Q$  を決定する。それゆえ、 $N < Q$  の場合(図1-①)にはノルマは達成されるが  $N >$

$Q$  の場合(図1-②)にはノルマは達成されないことになる。

ここで、ノルマを上回る農産物を超過買付価格  $P$  で販売できるようになったとしよう。このとき、図2-①に示されるように、仮に追加的な  $(N-Q)$  単位の生産物を限界費用よりも低い価格  $G$  で販売することからの損失(三角形  $ABC$  の面積)が、 $(Q^+-N)$  単位の生産物を限界費用よりも高い価格  $P$  で販売することからの利益(三角形  $CDE$  の面積)よりも小さいならば、生産単位は限界収入(=超過買付価格)と限界費用  $MC$

図2 超過買付価格導入の効果



が一致する点  $E$  で生産量  $Q^+$  を決定する。逆の場合 (図 2-②) には、この生産単位は以前と同じ量  $Q$  を生産する。このように、超過買付価格の導入は一部の生産単位の生産量を増加させる効果を持つのである。ここで留意すべきことは、生産量を増やした生産単位は、以前よりも多くの利潤 (三角形  $GFA$  の面積 - 三角形  $ABC$  の面積 + 三角形  $CDE$  の面積) を獲得するというのである。

これまで論じたように、農産物の二重価格制は、食糧の安定供給のための経済計画を維持した上で、誘因提供のための超過買付価格を導入したために生じたものである。このような二重価格制の導入によって、一部の生産単位は生産量を増加させるとともに、多くの利潤を得ることができた。もっとも、競争市場のもとでは限界収入は需給均衡価格となるから、超過買付価格がそれよりも低く設定されているかぎり、二重価格制のもとでの利潤は市場取引のもとでの利潤よりも少なくなる。

## 2. 増産への誘因

超過買付価格の導入によってもノルマを達成できない生産単位にたいして、増産を促す方策にはさまざまなものがある。まず第 1 に、統一買付価格の引き上げ (図 2 の  $G$  線の上へのシフト) がある。このことによって、すでにノルマを超える量  $Q^+$  を生産していた生産単位の生産量は変わらないが、彼の利潤は増加する。他方、ノルマを下回る生産  $Q$  を行っていた生産単位にとって、統一買付価格の引き上げは限界収入の上昇を意味するから、限界費用線を一定とすれば、彼の生産量は増加する。のみならず、統一買付価格の引き上げは三角形  $ABC$  を縮小させることによって (このとき、三角形  $CDE$  は不変であ

る)、生産単位にノルマを上回る生産を行わせる可能性を持つのである。実際、改革当初の中国では、超過買付価格の導入と統一買付価格の引き上げによって、農業生産は著しく拡大している。

第 2 に、生産単位に割り当てるノルマの削減も、彼の生産量を増加させる効果を持つ。ノルマの削減 ( $N$  線の左方シフト) によって、図 2 の三角形  $ABC$  が縮小すると同時に、三角形  $CDE$  が拡大する。その結果、前者の面積が後者の面積よりも小さくなった一部の生産単位は、ノルマを上回る量を生産するようになる。このときにも、当該生産単位の利潤は増加する。経済改革の進展に伴い、中国では経済に占める計画の比重が低下しているが、このような生産単位に課せられるノルマの削減は、増産を導くという効果を持っていた。

第 3 に、超過買付価格の引き上げ ( $P$  線の上方シフト) は、すでにノルマを上回る量を生産していた生産単位にとって限界収入の上昇を意味するから、彼の生産量は増加する。また超過買付価格の上昇は、図 2 の三角形  $CDE$  を拡大する (このとき、三角形  $ABC$  は変わらない) から、ノルマを達成していなかった生産単位の一部も生産量を増加させ、ノルマを達成するようになる。中国では、食糧の超過買付価格は需給均衡価格よりも低く設定されていたが、副食品の場合にはノルマを超える生産物は需給均衡価格で取引されていた。このことは、ノルマを超える部分については、副食品の価格が食糧よりも相対的に高く設定されていたことを意味するから、市場導入の増産効果は食糧よりも副食品の方が大きかったことは容易に想像できよう。

食糧の増産を促す第 4 の方法は限界費用の削

表3 価格指数と農業総生産指数(1978年を100とする)

年代	小売 価格	農産物 買付価格	農村工業品 小売価格	都市市民 消費価格	農業総 生産指数
1979	102.0	122.1	100.1	101.9	107.5
1980	108.1	130.8	100.9	109.5	109.0
1981	110.7	138.5	101.9	112.2	116.1
1982	112.8	141.5	103.5	114.4	129.2
1983	114.5	147.7	104.5	116.7	139.2
1984	117.7	153.6	107.7	119.9	156.3
1985	128.1	166.8	111.1	134.2	161.7
1986	135.8	177.5	114.7	143.6	167.1
1987	145.7	198.8	120.2	156.2	176.8
1988	172.7	244.5	138.5	188.5	183.7
1989	203.4	281.2	164.4	219.2	189.4
1990	207.7	273.9	172.0	222.0	203.9
1991	213.7	268.4	177.2	233.3	211.4
1992	225.2	277.5	182.7	253.4	224.8
1993	254.9	314.7	204.3	294.2	242.4
1994	310.2	440.3	239.4	367.8	263.2
1995	256.1	527.9	274.6	429.6	291.9
1996	377.8	550.1	291.6	467.4	319.4

(出所)『中国統計年鑑 1997』。

(注)(1)農産物については買付価格の指数であり、農村工業品については農村用工業品の小売価格指数である。

(2)農業総生産指数は(1990年価格での)農業総生産額である。

減である。限界費用線  $MC$  が下方にシフトすれば、統一買付価格  $G$  のもとでの生産量は増加する。のみならず、三角形  $ABC$  は縮小し、三角形  $CDE$  は拡大するから、後者の面積が前者の面積よりも大きくなった生産単位は、ノルマを上回る生産を行うことになる。改革以降の中国では、農産物の買付価格を引き上げる一方で、農具や肥料などの農村工業品の価格は相対的に低く押さえられていた。表3に示されるように、1978年から84年までの間に農産物の買付価格は53.6%上昇しているが、農村工業品の価格はわずか7.7%しか上昇しておらず、この傾向は90年代においても続いている。このような農村工業品の

相対価格の低下は、農産物の増産効果を持つのである。

これまで見てきたように、超過買付価格の導入、統一買付価格と超過買付価格の引き上げ、ノルマの削減、さらには限界費用線の下方シフトは、生産単位の増産を促すとともに、彼らの利潤を増加させる効果を持つ。確かに、農業における生産責任制の導入にもとづく農民への誘因提供もまた生産量の増加をもたらすが、生産責任制が1980年代前半に確立されたことに留意すれば、それ以降の(表3の農業総生産指数の上昇によって示される)増産には価格改革が大きな影響を及ぼしていたように思われる。



この際留意すべきことは、ノルマを超える量が需給均衡価格で取引されるという状況では、仮にすべての生産単位がこの価格と限界費用が一致する点で生産を行うならば、社会的限界便益と社会的限界費用とが一致するという点である。このとき、農産物の生産量は、社会的な余剰を最大にするという意味で「最適な」水準となる。その意味では、すべての生産単位がノルマを上回る生産を行うように統一買付価格やノルマが設定され、かつノルマを超える量が需給均衡価格で取引されるなど、二重価格制が適切に運営されるのであれば、そのもとでも市場と同様の資源配分が実現されるのである。このようなわけであるから、さまざまな農業改革は生産単位の利潤を増加させるという分配効果のみならず、資源配分を改善することによって社会全体の経済厚生を向上させるという効果をも併せ持っていたのである。

### 3. 1980年代の農業改革

改革当初の農業政策は、食糧の安定供給のために、計画生産にもとづきつつ、部分的に市場を導入するというものであった。この時期には、工業製品と農産物の「鉄状価格」の是正など計画価格の調整が行われた結果、表3に示されるように、農産物買付価格は小売価格や都市市民消費価格よりも大きく上昇した。そのため農民所得が上昇し、都市と農村の生活水準の格差は著しく縮小された。実際、1985年の都市住民の1人あたり収入は78年の1.6倍程度であるのに対して、農民1人あたり収入は78年の2.6倍と大きく伸びており、都市労働者と農民との相対収入は、78年の2.37から85年には1.72へと縮小している(注12)。とはいえ、食糧の統一買付価格や超過買付価格は、需給均衡よりも低く設定され

ていた。

1985年からは農産物の価格自由化が試みられた。農民にたいする穀物の義務供出制が廃止され、都市市民への食糧と工業原料である綿花を除く農産物価格が自由化された。5月頃から、肉、卵、魚、野菜や果物の価格が自由化され、一部の都市では市民への食糧供給も政府による定量配給から自由購入へと転換する動きもみられた。このことは全面的に市場を導入することを意味するわけであるから、農産物価格の上昇を導くのは当然である。実際、投機的な買い占めによって品不足が発生し、表3に示されるように、農産物の買付価格は8.6%、都市市民の消費物価は11.9%と急昇したのである。このようなインフレに直面した政府は、食糧の安定した供給を確保して混乱を押さえるために、この年の秋、穀物の義務供出制を復活した。さらに1986年1月、国家物価局は「計画の対象となる財の価格の浮動範囲を縮小し、需給均衡価格よりも低い市場調節価格で販売する」ことを決定した。その結果、価格自由化の試みは終わり、二重価格制に復帰することになったのである[潘 1991, 238参照]。

### III 生産財の二重価格

改革以前の中国では、工業を重視する集権的経済計画のもとで、生産財の価格は低く押さえられていた。この状況で、市場が全面的に導入されれば、生産財価格が上昇して国営企業の収益が悪化するのみならず、製品価格もまた上昇する。このようなインフレをはじめとする経済的混乱を回避するために、重要な生産財については計画にもとづく生産・流通が維持され、そ

こに市場が部分的に導入されることになった。改革以降も、工業基盤の整備は政府の役割であり、そこに投入される生産財は計画にもとづいて調達された。このような経済計画を円滑に遂行するために、政府は重要な生産財の生産を一部の国営企業にノルマとして課し、それを計画価格で引き取ったのである。

いま、川上企業が生産した財が、川下企業の中間生産物として用いられるという状況を想定しよう。この種の中間生産物は国の重要プロジェクトのみならず、日用品をはじめとする非計画分野の生産にも用いられる。これらの非計画分野の生産物は需給均衡価格で取引されるわけであるから、そこに投入される生産財の価格が低く設定される場合には、企業は効率的水準よりも多くの量を生産することになる。したがって、資源の効率的な配分のためには、少なくとも非計画分野に投入される生産財については、それを需給均衡価格で供給する必要がある。

他面、計画分野については計画量を計画価格で調達しなければならず、そのために政府は、企業にたいして適切な誘因を提供してノルマの達成を促す必要がある。計画分野の川上企業にノルマを達成させるための方策には、前節で論じたようにさまざまなものがある。しかしながら、ノルマを縮小すれば計画の遂行に必要な量を確保することができなくなるし、また調達費用の増大を意味する計画(買付)価格の引き上げは、予算上、困難であるかも知れない。さらに、当該企業が生産物が中間生産物として川下企業の最終財生産に投入される場合、中間生産物の価格上昇は最終財の価格をも引き上げる効果を持つ。実際、工業製品の価格を押さえてインフレを抑制するには、生産財の価格を低めに設

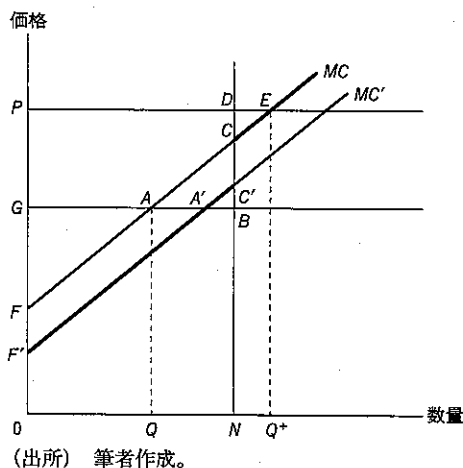
定する必要がある、そのために政府は計画の対象となる生産財の市場調節価格をもコントロールしたのである。このような物価政策の観点からは、市場調節価格の引き上げもまた、企業にノルマを達成させるための誘因として必ずしも適切なものではないかも知れない。これらの理由から、川上企業にたいする誘因提供として、生産要素の安価な供給にもとづく限界費用線の引き下げが選択されたのである。

これまで見てきたように、同種が生産財であっても、それが中間生産物として非計画部門(最終生産物は市場価格で取引される)に投入されるか、または計画部門(最終生産物は計画価格で取引される)に投入されるかによって、効率的資源配分の観点からの適切な(投入)価格は異なることになる。そのために政府は、計画の対象となる財の価格および取引先を規制するとともに、非申請単位が生産する同種の財の価格をもコントロールする必要があった。このような理由から、第I節で論じたような二重価格の仕組みが導入されたのである。以下では、企業の行動目的が利潤の最大化であると想定した上で<sup>(注13)</sup>、生産財の二重価格制について検討する。

### 1. 市場調節価格と生産財価格の設定

二重価格制のもとでは、まずはじめに、計画の対象となる企業にたいして、計画にもとづくノルマと生産物の買付価格が設定される。いま、ノルマ  $N$  と計画価格  $G$  を所与とし、物価政策の観点から許容できる最高水準に市場調節価格  $P$  を設定したとしても、当該企業にノルマを達成するに足る誘因を提供できないものとする。このとき仮に、ノルマに相当する部分の生産財を安価に供給し、それを超える量については当該企業が市場調節価格で調達するという二重価

図3 生産財の投入価格



格制が導入されたとしよう。このことによって、当該企業にノルマを達成させるためには、図3に示されるように、限界費用線の下方シフトによって、三角形 $A'BC'$ の面積を三角形 $CDE$ の面積よりも小さくする必要がある。すなわち、三角形 $A'BC'$ の面積と三角形 $CDE$ の面積が一致するとすれば、ノルマに相当する部分の生産財の供給価格を、市場価格よりも $CC'$ 以上引き下げる必要がある。このとき、企業の限界費用線はノルマ $N$ までは $MC'$ であり、そこでジャンプし、ノルマを超える部分についてはもとの $MC$ となる。この状況で企業は、限界収入(=市場調節価格)と限界費用 $MC$ が一致する点 $E$ で生産量 $Q^+$ を決定し、三角形 $GF'A$ の面積に相当する利潤を得る。この利潤は、生産財を市場調節価格で調達する場合の(三角形 $GFA$ の面積に相当する)利潤よりも多くなっている。

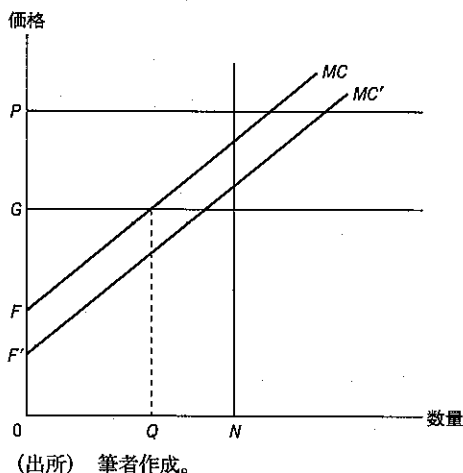
しかしながら、当該企業がノルマを課されることなく、生産財を市場で調達し、生産物を(市場調節価格を上回る)市場価格で販売することができるのであれば、この企業は生産量を増やし

つつ、多くの利潤を得ることができる。その意味では、生産財の二重価格制によって利潤が増えるとはいえ、生産物の二重価格制によって利潤は大きく減少しているのである。実際、政府による計画価格での買い付けは国営企業から政府への所得移転であり、政府の国営企業にたいするさまざまな援助には、この種の所得移転を相殺する役割があったと思われる。このような政府の援助は企業の自主権確立を妨げ、企業経営にたいする政府の干渉を正当化するとともに、企業の行政依存体質を助長した。実際、国営企業の収益が悪化した場合、その赤字は政府によって補填されたのである(注14)。

## 2. 串軌行為とその防止策

分析上の単純化のために、企業がノルマを達成できなくても、厳しいペナルティが科せられないものと想定する。このとき、仮に投入された生産財を投入価格を上回る価格(例えば市場調節価格)で転売できるのであれば、自らの利潤最大化を行動目的とする企業は、図4に示されるように、限界収入と真の限界費用が一致する点

図4 生産財の転売



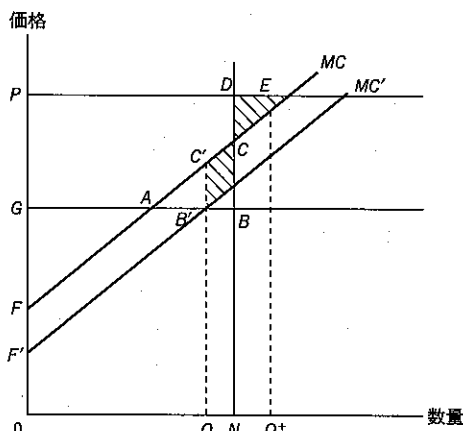
で生産量を  $Q$  に設定し、余った  $N-Q$  に相当する物資を市場調節価格で転売する。というのは、生産量  $Q$  のもとの、追加的な生産を行うことからの限界利益(=計画価格( $G$ )-限界費用( $MC'$ ))と転売を行うことからの限界利益(転売価格-投入価格= $FF'$ の長さ)とが一致し、それ以上の生産量水準では後者が前者を上回るからである。実際、二重価格制のもとでは、このような生産財の転売やノルマに相当する(中間)生産物を企業が勝手に販売するという「串軌行為」がしばしば報告されている。

生産財の転売を防ぐには、転売価格を投入価格と一致させ、転売からの限界利益をゼロにすればよい。この状況で、図3に示されるように、投入価格が適切に設定されるならば、企業はノルマを達成した上で  $Q^+$  を生産する。代替的な方策は図5に示される。ここでは、台形  $B'BCC'$  の面積が三角形  $CDE$  の面積と一致している。このことは、ノルマよりも  $BB'$  だけ少ない量  $Q$  を生産するのに必要な生産財を、需給均衡価格より  $C'B'$  だけ安い価格で供給していることを意味している。この時、企業の限界費用は、生産量  $Q$

までが  $F'B'$  で表され、そこでジャンプして、 $Q$  以上の生産量についてはもとの  $MC$  で与えられるから、この企業は  $Q^+$  の量を生産することになる。このことは、生産財の供給量と投入価格の代替性を示唆している。いま、生産財不足などの理由から、政府が企業にたいしてノルマを達成するのに必要な量を提供できないものとしよう。このとき、提供する生産財の量を減らしても、それを補うに足る投入価格の引き下げを行えば、企業にノルマを上回る  $Q^+$  の生産を行わせることができるのである。

そもそも生産財の転売にはいかなる不都合があるのだろうか。取引が強制されないかぎり、生産財の売買は売り手と買い手の双方の利益となろう。また、すべての財が市場で取り引きされる状況では、個々の企業の当該生産財(要素)の限界生産物価値は社会的な限界生産物価値と一致するから、限界生産物価値の高い(それゆえ多くを支払う用意を持つ)企業による生産財の購入は資源配分を改善しよう。しかしながら双軌制下の中国では、計画の対象となる財の価格が低く設定されていたため、これらの財を生産する川下企業の(生産要素の)限界生産物価値は、社会的な限界生産物価値よりも低くなっていた。それゆえ、個別的利潤動機にもとづく国営企業から民営企業への生産財の転売は、資源配分を改善するとはいえないことになる。また、生産財が計画の対象となる財以外の生産に用いられるならば、経済計画の遂行にも支障をきたす。これらの点に配慮しつつ、以下では、ノルマをとまなう生産財の移転(売買)を想定し、計画の対象となる財のノルマが達成されるという条件のもとで、生産財の取引によって資源配分が改善される可能性について検討する。

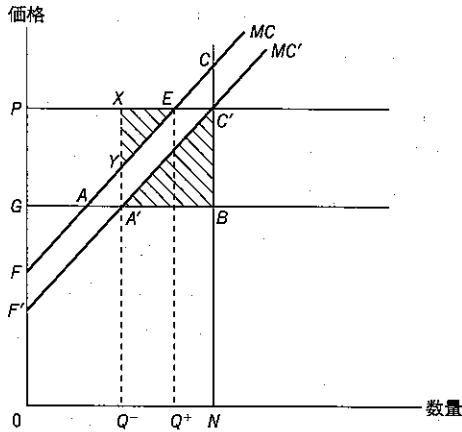
図5 投入量が少ない場合の代替策



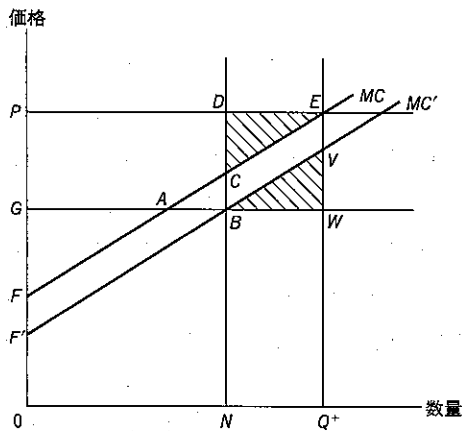
(出所) 筆者作成。

図6 生産財移転の効果

① 非効率な企業



② 効率的な企業



(出所) 筆者作成。

いま、個々の企業の生産効率(限界費用線)が異なっているにもかかわらず、この種の情報を持たない政府が適切なノルマを設定できず、すべての企業に同じノルマを課したとしよう。二重価格制のもとで、限界費用が高い非効率な企業は、仮にノルマの達成を強制されるのであれば、図6-①に示されるように、ノルマ  $N$  を生産し、三角形  $GF'A'$  の面積から三角形  $A'BC'$  の面積を引いたものに相当する利潤を得る。他方、限界費用が低い効率的な企業は、図6-②に示さ

れるように、 $Q^+$  の生産を行い、三角形  $GF'B$  の面積と三角形  $CDE$  の面積の和に相当する利潤を得る。

この状況で生産財の移転が認められたとしよう。このとき、非効率な企業は  $N-Q^-$  の生産に対応する生産財を返却し、 $Q^-$  の生産を行うことによって三角形  $GF'A'$  の面積に相当する利潤を得る。のみならず、このような生産財の返却によってノルマが  $Q^-$  へと削減されるのであれば、この企業は  $Q^+$  の生産を行い、三角形  $XYE$  の面積に相当する利潤を追加的に得ることができる。したがってこの企業は、生産財を返却してノルマを削減してもらうために、三角形  $A'BC'$  の面積(ノルマを生産する場合の損失)と三角形  $XYE$  の面積の和(図6-①の斜線部分)に相当する金額を支払う用意があることになる。

仮に政府が、非効率な企業から返却された生産財を、(ノルマの増加とともに)効率的な企業に回したとしよう。これを引き受ける場合、この企業の生産量  $Q^+$  は以前と変わらないが、追加的なノルマ  $Q^+-N$  を価格  $G$  で販売するため、三角形  $CDE$  の面積に相当する利潤はなくなり、三角形  $BWV$  の面積に相当する損失を被ることになる。したがって、追加的なノルマを引き受けさせるために、政府はこの企業にたいして、三角形  $CDE$  の面積と三角形  $BWV$  の面積の和(図6-②の斜線部分)に相当する補助金を支払う必要がある。

ここで留意すべきことは、非効率な企業がノルマを削減してもらうために支払ってもよいと考える金額が、ノルマを引き受けさせるために政府が効率的な企業に支払う補助金よりも多いということである。このことは、次のようにして確かめられる。まずはじめに、四角形  $A'BC'$

$X$  の面積 (ノルマの削減分に  $(P-G)$  を乗じた値) が四角形  $BWED$  の面積と等しいことに留意しよう。また、四角形  $A'C'CY$  の面積 (ノルマの削減分に原材料価格の引き下げ幅を乗じた値) と四角形  $BVEC$  の面積は一致するから、四角形  $A'C'EY$  の面積は四角形  $BVEC$  の面積よりも三角形  $EC'C$  の面積分だけ小さくなる。したがって、効率的な企業への補助金 (四角形  $BWED$  の面積と四角形  $BVEC$  の面積の差に相当する) は、非効率な企業が支払う金額 (四角形  $A'BC'X$  の面積と四角形  $A'C'EY$  の面積の差に相当する) よりも三角形  $EC'C$  の面積分だけ少なくなるのである。

このことは、ノルマを削減することにたいするペナルティと追加的なノルマを引き受けることへの補助金が適切に設定されるのであれば、(ノルマの移転を伴う) 生産財の移転によって、いかなる経済主体 (政府および企業) の利益を損ねることなく、いずれかの主体の利益を増加させるという、パレートの改善がもたらされることを意味している。さらに言えば、このような生産財の移転は、政府が介入しなくても、企業間での合意にもとづいて行われ得るのである。

それでは、このようなパレートの改善はどこから生じるのか。この点について考えてみよう。この際留意すべきことは、生産財の移転前後において効率的な企業の生産量は変わらないが、非効率な企業は、ノルマが強制される状況では  $N$  単位を生産しなければならず、そこでは真の限界費用  $MC$  が限界収入 (=市場(調節)価格) を上回っているということである。そのために、図 6-①の三角形  $EC'C$  の面積に相当する「非効率」が発生しているのである<sup>(注15)</sup>。これにたいして、生産財が移転された後では、生産量  $Q^+$  は限界費用と限界収入が一致する点で決定される

から、この種の非効率性が解消されるのである。

ここで留意すべきことは、生産財の移転が可能となることによって非効率な生産が行われなくなる結果、総生産量は減少するが、政府の計画量は確保されるということである。その意味で、生産財の移転は、(個別企業の費用関数についての情報を持たない) 政府による不適切なノルマの配分を修正するという機能を果たしていたように思われる。

もちろん中国では、生産財を移転する際には関係部門の許可を得なければならなかった。この際、移転価格が適切に設定され、ノルマが適切に修正されるのであれば、生産財の移転はパレートの改善をもたらそう。しかしながら現実には、これらの点について必ずしも適切な管理が行われていなかった。生産財の配分権を握る官僚にとって、「計画配分命令書」という1枚の紙の交付によって暴利を得ることは容易であったし、企業間で生産財を交換する際にも官僚が介入し、彼らの私利私欲にもとづいて取引価格 (このような価格は「物資協作価格」と呼ばれている) を勝手に決めてしまうこともあった。このようなヤミ取引が経済の混乱を招き、計画の達成に悪い影響を及ぼしたため、1988年7月、政府は行政権と経営権が未分割な官庁による商業活動、空売り・転売や暴利の獲得などの問題を抱えている不良企業を整理したのである[石原 1991, 240参照]。にもかかわらず申軌行為は解消されず、また輸送能力の不足などの理由から<sup>(注16)</sup>、必要な生産要素を各企業に計画どおりに配給できなかったため、1992年の時点においても企業の8割が契約ノルマを達成できず、16種類の計画生産財のうち14種類が計画目標を達成できなかった。これらの計画生産財の目標達成率はほ

とんど85%以下で、最低のものは63.5%でしかなかった [馬・孫 1993, 290参照]。

## 結 び

1978年以前の中国では、集権的計画経済体制のもとで重工業優先の経済政策が行われており、食糧や工業原料の価格は低く押さえられていた。この状況で市場が全面的に導入されれば、相対価格が急変し、経済的混乱を招くことになる。また改革以降も、食糧の安定的な供給や工業基盤の整備などは政府の役割であり、政府は計画にもとづいて重要プロジェクトを実行した。これらの計画を遂行するには、計画された財を計画された価格で調達する必要があり、相対価格の大きな変化は計画の遂行を困難にする。このような混乱を回避するために、改革以降も計画を主とし、そこに市場を部分的に導入するという手法が採られたのである。計画と市場とが併存する双軌制のもとでの二重価格制は、まず第1に、インフレを抑制し、相対価格の急激な変化にともなう経済的混乱を回避するという役割を果たしていたように思われる<sup>(注17)</sup>。実際、1980年代の中頃までは、政府の価格政策の主要な目的は、食糧や重要生産財の計画価格や市場調節価格を管理することによって、計画経済体制の下での相対価格を大きな混乱を引き起こすことなく需給均衡価格へと徐々に近づけることであった。また第2に、第II節で論じた農産物の例からも明らかなように、計画経済体制のもとでの低い買付価格ゆえにノルマを達成しなかった生産単位にたいして、超過買付価格での販売という誘因を提供することによって彼らの増産を促した。さらに生産財の二重価格制は、価格規

制によってインフレを抑制しつつ、価格とノルマの操作によって、企業にたいして増産への誘因を与え、計画の円滑な遂行を図ろうとするものであった<sup>(注18)</sup>。

分配面について言えば、企業にたいする生産要素の安価な提供は当該企業の利潤を増加させるが、生産物の計画価格での買付は企業利潤を減少させよう。その意味で、二重価格制によって企業収益が改善されたとは一概には言えないし、多くの場合、後者の効果が前者の効果よりも大きいから、企業の収益はかえって悪化する。このようにして生じた企業の赤字を政府が補填したため、企業の行政依存体質がなかなか改善されなかったという面は否めない。

しかしながら、二重価格制の導入は計画経済のもとでの資源配分を改善するし、ノルマや市場調節価格が適切に設定されるならば、二重価格制のもとでも市場経済体制のもとでと同様に、効率的な資源配分を実現することができるのである。近年、中国政府は計画の比重を低下させて、市場経済体制への移行を積極的に試みている。その意味で、二重価格制は企業の行政依存体質や串軌行為による混乱を導いたとはいえ、計画経済から市場経済への円滑な移行を図るための過渡的な方策として意義があったように思われる。

(注1) 二重価格制の実情については Ishihara (1993, chapter 2) や張 (1997) を参照のこと。理論的研究には William (1987, 295-308) や Murphy, Shleifer and Vishny (1992, 889-906) がある。

(注2) Murphy, Shleifer and Vishny (1992) は、賄賂による生産財の実質価格の上昇が非効率な計画部門の生産財需要を減少させ、資源配分を改善する可能性を示唆している。

(注3) 潘(1991, 230)を参照のこと。また、原田(1995, 65-66)によれば、申請単位の中には、少数ではあるが、民・公弁企業も存在していた。

(注4) 農産品についても、計画の比重は1985年の100%から、90年には5割程度、92年には1割強へと低下した後、やや上昇して94年には2割程度となっている。また、小売商品についても、1985年の66%から、90年には47%へと低下し、93年以降は10%以下となっている。

(注5) 何(1986, 87)を参照のこと。この価格は短期の需給均衡価格とは異なるが、参入・退出が自由な長期均衡では、産業ごとの利潤率も平準化されよう。その意味で、この価格が長期均衡価格に対応していると言えなくもない。

(注6) この制度は非効率な企業にたいする救済であり、効率の悪い企業の生産物ほど高い価格で買い付けられるが、政府の転売価格に反映されるわけではなかった。この点については、潘(1991, 230)を参照のこと。

(注7) このことの背景には、引き締め政策によって、これらの物資を需要していた中小企業の整頓があったと思われる。

(注8) このことの背景には、生産財の上限価格が必ずしも整合的ではないという問題もあったように思われる。例えば、大型鋼と中型鋼では、後者の方が工程が複雑でコストもかかる。にもかかわらず、大型鋼の上限価格は1700元/トンで、コストがかかり供給が不足している中型鋼の上限価格(1350元/トン)よりも350元高く設定されていた。この点については、石原(1991, 233-234)を参照のこと。

(注9) 集権的計画経済体制のもとでは重工業が重視されており、工業原料の価格が低く設定されると同時に、労働者にたいする賃金支払を押さえるために食糧価格も低く設定されていた。

(注10) 社会主義経済における企業の行動目的は必ずしも利潤の最大化ではなく、労働者1人あたり所得の最大化であるかも知れない。このような労働者管理企業の行動については、Ward(1958, 566-589), Browning(1982, 235-247), Thomson(1982, 248-268)などを参照のこと。しかしながら中国では、企業が労働者数を自由に決めることができず、労働者数を所与とすれば、「労働者1人あたり利得の最大化」と「利潤最大化」は同値になる。

(注11) 農業生産は天候から大きな影響を受けるなど不確実である。そのため、ノルマを達成できなければ厳しいペナルティが科せられるというものではなかったように思われる。

(注12) 『中国統計年鑑 1997』p. 293より算出した。

(注13) 張(1997, 151-152)が論じている1985年の国営企業にたいするアンケート調査では、利潤が政府計画の達成よりも優先されている。このことは1992年に林毅夫が行った調査でも同様である。後者については、林・蔡・李(1997, 55)を参照のこと。

(注14) この種の Soft Budget Constraint にまつわる問題については、Kornai(1985, 3-30)およびQian(1994, 145-156)などを参照のこと。

(注15) 需給均衡価格が市場調節価格よりも高い場合には、この種の「非効率」は必ずしも社会的な非効率を意味するものではないが、政府と企業の利益の総和は減少する。両者が一致している場合、この種の「非効率」は社会的な非効率を意味する。

(注16) 馬・孫(1993, 109)によれば、1992年の時点で鉄道が実際に輸送した量は計画量の70%程度でしかなかった。

(注17) この点に関連して張軍は、工業優先政策のもとで低く押さえられていた生産財価格が高騰し、高めに設定されていた工業製品価格が下落すれば、国営企業の収益が悪化し、その運営が困難となる可能性を指摘している[張 1997, 165]。当時の国営企業は増大する労働人口の捌け口であり、これらの企業の倒産は大量の失業を発生させ、社会的な混乱をもたらす可能性があった。

(注18) この点については、第II節第2項で事実との対応を論じているが、本稿では本格的な実証は行われていない。この点は今後の研究課題である。



## 文献リスト

### <日本語文献>

- 石原享一 1991. 『中国経済の多重構造』アジア経済研究所.  
何建章 1986. 「中国の価格形成と価格体系の改革問題」  
日本総合研究機構編『現代中国の経済システム』筑  
摩書房.  
原田忠夫 1995. 『中国における生産財流通』アジア経済  
研究所.  
渡辺利夫 1991. 『中国の経済改革と新発展メカニズム』  
東洋経済新報社.

### <中国語文献>

- 郭劍英 1995. 「三種価格形式所占比重及其变化」中国国  
家計画委員会市場与価格研究所編『中国物価』第11  
期(総第79期)北京 中国物価編輯部出版.  
林毅夫・蔡昉・李周 1997. 『充分信息与国有企業改革』  
上海 上海人民出版社.  
馬洪・孫尚清主編 1993. 『中国經濟形勢与展望』北京 中  
国發展出版社.  
馬凱 1993. 『從計画價格走向市場價格』北京 中国物価  
出版社.  
潘平正 1991. 『生産資料市場行為指南』北京 中国經濟  
日報出版社.  
孫尚清 1996. 『中国市場發展報告』北京 中国發展出版  
社.  
張軍 1997. 『双軌制經濟学——中国的經濟改革——』上  
海 上海人民出版社.  
『中国統計年鑑』各年版. 国家統計局編 北京 中国  
統計出版社.

### <英語文献>

- Browning, M.J. 1982. "Cooperation in a Fixed-Mem-  
bership Labor-Managed Enterprise." *Journal of*  
*Comparative Economics* 6.  
Ishihara, K. 1993. *China's Conversion to a Market*  
*Economy*. Tokyo: Institute of Developing Econ-  
omies.  
Kornai, J. 1985. "The Soft Budget Constraint." *Kyklos* 39.  
Murphy, K. M., A. Shleifer and R. W. Vishny 1992.  
"The Transition to a Market Economy: Pitfalls  
of Partial Reform." *Quarterly Journal of*  
*Economics* 106.  
Qian, Y. 1994. "A Theory of Shortage in Socialist  
Economies Based on the 'Soft Budget Con-  
straint'." *American Economic Review* 84.  
Thomson, W. 1982. "Information and Incentives in  
Labor-Managed Economies." *Journal of Com-  
parative Economics* 6.  
Ward, B. 1958. "The Firm in Illyria: Market Syndi-  
calism." *American Economic Review* 48.  
William, B.A. 1987. "The Impact of the Two-Tier  
Plan/Market System in Chinese Industry." *Jour-  
nal of Comparative Economics* 11.

[付記] 本稿の作成に際し、2人の匿名レフリー  
から丁寧かつ貴重なコメントをいただいた。記して  
感謝する次第である。

(成生・京都大学大学院経済学研究科教授/  
張・中京女子大学国際文化学部講師)