

公企業の価格政策と価格設定基準*

—— インドの事例会社の調査から ——

た べ のほる
田 部 昇

は し が き

- I 価格政策の目的と基準
 - 1. 概念上の問題
 - 2. 目標利益率の経済的意味
 - 3. 利益率開差とその背景
- II 市場の型と価格設定の実際
 - 1. 市場の型による分類
 - 2. 価格設定の実際
- III 公企業における計画と市場
—— 結語にかえて ——

は し が き

公企業の価格政策は、価格管理の一般的方式と価格設定の諸基準に関する問題の二つに大別される。

前者は、企業レベルでみれば利益政策ないし剰余金政策として、価格設定の主目標をどこにおくかという問題になる。一定の目標利益率の実現か、粗利益の拡大か、公共部門内部における販売の促進、マーケット・シェアの拡大か、あるいは私的企業の高価格・独占利潤に対する抑止か、など、いくつかの目標が考えられる。

また、国民経済の観点ないし経済政策の担当者からみれば、公企業投資に対する一定の粗利益率の引上げによって、再投資可能な剰余金を投資財

源として確保するという政策的配慮が重要となる。

これに対し、後者の価格設定基準に関する問題は、価格設定の際に企業が準拠すべき基準であり、会計原則に関する基準と密接な関係をもつ。

この小論は、資源配分の決定に重要な影響力をもつ公企業の価格政策について、国民経済の観点と企業レベルでの実際を検討する。

第1節は、まず、過去一連の5カ年計画書を通じて公企業の利益概念がどのように変化してきたか、また、そのために制度上どのような措置がとられたかを概観する。

第2節は、市場の型を(1)独占型、(2)寡占型、(3)名目的競争型にわけ、それぞれの型に対応する企業での価格設定の実際を費用構造との関連で具体的に考察する。

最後に、以上の分析によって導かれる問題点を整理し、公企業政策の転換の必要性を強調する。

I 価格政策の目的と基準

1. 概念上の問題

公企業の利益あるいは剰余金は、公共投資の財源として重要な役割を果たさなければならないと

* この論文は、拙著『インドの公企業』（外国の企業第8集、アジア経済研究所、昭和43年）の第2章「公企業の価格政策」にあたる。筆者の行なった会社調査が、この種の分野における理論と実証の中間地帯においてファクト・ファインディング (fact-finding) の意味をもつと思われるので、広く読者の批判をうける意味で、編集者の了解を得てここに既発表の同名論文を再録したものである。

いう考え方は、1959年の全インド国民会議派委員会のウーティ・セミナー (Ooty Seminar) ではじめて政府の公式見解として表明された^(注1)。

経済学者 V.K.R.V. Rao はこのセミナーに提出したペーパー、“Prices, Income, Wages and Profits in a Socialist Society”の中で、インドの公企業は、もはや、no-profit no-loss という古典的な価格政策を捨て、利益ないし剰余金を生み出すような積極的な政策をとるべきことを提案した。この考え方は、国民会議派委員会の決議として採択され、さらに、第3次5カ年計画の中に採用されることになった。

このセミナーに先だって、すでに、1954年、政府の税制調査委員会(Taxation Inquiry Commission)も、公企業の no-profit no-loss の考え方は、インドでは受け入れられないという公式の見解を示している^(注2)。これは、公企業の利益ないし剰余金が国家の財源として重要な役割を担うべきであるという指摘にとどまり、はたして公企業全体に対し、目標利益率を設定すべきか、もしそうであれば、その根拠はなにか、などについてはまったくふれていない。漠然とした認識はあったとしても、その必要性を説明する根拠は示されていないかった。このことは、第2次5カ年計画書についてもいえる^(注3)。

第2次計画期間は、いうまでもなく、積極的な公企業導入政策が開始された時期である。計画立案の段階では、社会主義諸国から計画に参加した経済学者が、公企業の価格政策に関し積極的な利益中心の政策をとることを助言していた^(注4)。しかしながら、政府は、計画書に述べるとおり、投資財源の一部として公企業の利益を期待するだけで、目標利益率を定めるまでには至らなかった。この当時、公企業投資の大部分が鉄鋼業と機械金

属業種に集中し、投資の生産力化が遅れていたという事情もあり、利益を生む段階になかったことも事実である。しかしながら価格政策についてはっきりした考え方が形成されていなかったことも否定できない。

第3次5カ年計画期にはじめて、公企業の目標利益率を、剰余金比率として示すことになった^(注5)。

この比率は、目標とする公共投資財源に対し、鉄道を含む公企業の剰余金の割合として示された。ここでいう剰余金は、減価償却積立金への繰入分をこれに加えた粗貯蓄 (gross saving) である。

グロスの概念としての剰余金比率に対し、第4次暫定計画書は、はじめて総使用資本に対する粗利益率として11~12%の目標利益率を掲げている^(注6)。

剰余金比率から粗利益率へと公企業のパフォーマンスを評価する尺度が変化したことは、政府の価格政策において概念上の変化が行なわれたことを物語る。公企業が国家の財源にどの程度寄与するかが、企業の投資額に対する利益率という尺度で測定されることを意味している。

それでは、この剰余金なり利益はどのような基準によって設定するのであろうか。この点について公式には明確な政策は示されていないといってよい。一つの有力な考え方は、前述のラオ教授によって示される「計画的に設定される利益」(planned profits) という概念であろう^(注7)。

これは、一定の幅をもって価格が計画当局によって管理されている状況のもとで企業の生む利益は、古典派的意味における正常価格と間接税等を含む市場価格との差としてとらえられる。

つまり、前者は財の生産に必要な主要費用に設備・機械等の維持・更新に必要な準備金、さらに

政府の非投資活動の維持に必要な積立金等を加えたものである。

したがって、市場価格との差は、通常、資本主義的企業の場合に含まれる事業税・売上税、その他間接税部分に対応するもので、政府の立場からみれば、これらの部分は、財政収入の一部であり、かつまた、公共投資に支出しうるものでもある。このような考え方から、公企業の剰余金の計画的目標設定が行なわれることになる。

こうしてみると、経済計画の要請する公企業の価格政策というものは、じつは剰余金政策とも呼ぶべき性質のもので、企業が目標とすべき利益率の設定、その前提となるべき設定方式や基準等について政策上の指示がなされていないことがわかる。

むしろ、第2次から第3次5カ年計画期間を通じて、公企業は生産目標の達成という産出量中心の配慮・政策が先行したため、価格問題が背後に押しやられる結果となった。

少なくとも、公企業トータルの剰余金比率から目標利益率の設定が行なわれるまでは、プランニングの中で価格機能のもつ意義が過少評価され、むしろ物量本位の政策が大きな関心事であった。

資金調達という角度から、価格政策の重要性が認識されるようになったのは、ようやく第4次計画書になってはじめて明示的になった。

価格政策は、たんに資金調達という側面のみでなく、経済活動全般にかかわる問題である。公企業が市場独占を有しているかぎり、また、私企業活動に大きく依存している経済構造のもとでは、ある特定の市場における公企業の価格政策は資源配分の有力な手段となりうる。その意味で、公企業の価格メカニズムの実効性とその意義を探ることは、混合経済の経済基盤をあくらかにすること

になる。

2. 目標利益率の経済的意味

まず、計画当局が想定した公企業トータルの粗利益率の根拠を検討してみる。

第1表は、第2次から第4次5カ年計画期間について公企業剰余金と投資支出の構成を示したものである。すでに述べたように、剰余金の総額を計画目標として認定したのは、第3次計画が初めてである。当初計画では、剰余金55億ルピー、公共投資支出750億ルピーとし、その比率は7.3%となっていた。

第1表 各計画期間における公企業の剰余金・投資支出・粗利益率 (単位: 1000万ルピー)

	第2次 計画期間 (1956~61年)	第3次 計画期間 (1961~66年)	第4次 計画期間 (1966~71年)
1. 剰余金 ⁽¹⁾	167	475	1,345
(1) 鉄道	167	80	260
(2) 公企業 (鉄道以外)	—	395	1,085
2. 投資支出	4,600	8,630	15,965
(1) 直接投資 ⁽²⁾	2,820	5,332	9,345
(2) 間接社会 投資	1,780	3,298	6,620
3. 総投資支出に 占める剰余金 の比率 ^(%)	3.6	5.3	8.4
4. 粗利益率 ⁽³⁾ (%)	—	1.8	2.6

(注) (1) 償却後、利子・税金・準備金支払前の粗利益。

(2) 公共部門投資のうち、電力、小工業、大工業、鉱山、運輸・通信に対する投資であり、農業・村落開発、灌漑、社会サービス、在庫投資を除く、公企業投資と考えられるもの。

(3) 粗利益率の推計方法：計画期間中の剰余金を前計画期終期の累積投資額+当該計画期初年度の直接投資支出額をもって除した年率を示す。

(出所) 第2次~第3次計画の数値は実績値。Fourth Five-Year Plan: A Draft Outline, 80 p.

第4次計画の数値は次の資料に基づく。

Draft Fourth Plan: Material and Financial Balances (1964-65, 1970-71, 1975-76), by Perspective Planning Division, Planning Commission, 1966, Section 4, Financial Balances より。

第2表 中央政府企業の剰余金構成

(単位: 1000万ルピー)

年 度	留保利益	減価償却	合 計	剰余金に 占める留 保利益 (%)	剰余金に 占める減 価償却 (%)
1961/62	7.5	21.3	28.8	26.1	73.9
1962/63	13.2	22.7	36.0	36.6	63.4
1963/64	14.4	47.2	61.6	23.4	76.6
1964/65	18.0	57.2	75.2	23.9	76.1
合 計	53.1	148.5	201.6	26.3	73.7

(出所) B. V. Mehta, "Surplus of Public Enterprises," *Economic and Political Weekly*, Vol. 1, No. 14 (Nov. 19, 1966), pp. 585~586.

実績は、同表にみられるように、支出が113億ルピー増加したのに対して、剰余金は7億5000万ルピー減となった。したがって、その比率は5.3%にとどまる。これに対し、第4次計画草案によると、剰余金の比率を8.4%と設定している。

そこで、この剰余金の目標額と投下資本の利益率との関係を調べてみよう。

第3次計画期間で実現した47億5000万ルピーの剰余金は、第2次計画の終期1960/61年までに投下された累積投資額と第3次計画の初年度1961/62年度の工業部門投資額によって生みだされたものと仮定する。

これは、第2次計画で重点投資の対象となった鉄鋼、機械、化学肥料等の公企業が第3次計画期の中央から稼働し始め、利益を計上してきたことからみて、一応妥当な仮定と考えてよいであろう。つまり、投資の生産力化に必要な時間上のずれを3~5年とみている(註8)。

第3次計画期間の粗利益率は年率1.8%となり、第4次計画期間では同様の仮定に基づくと2.6%となる。

この数値は鉄道を含む広義の公企業を対象としており、これを中央政府所管の会社形態企業に限定してみると剰余金の内容は、全体の74%が減価償却準備金を占め、留保利益はわずか26%にすぎないことがわかる(第2表参照)。

計画書が示す剰余金は、このように減価償却費を含む粗利益として計算されているから、厳密な意味での投下資本に対する利益率を示すことにならない。

そこで、会計検査院決算報告書の資料を用いて粗利益率の計算を行なってみる。

決算報告書の方式にしたがって各企業の財務内容をみると、まず、資本構造についていくつかの

問題点を指摘する必要がある。

(1) 利子率の開差 企業ごとに長期借入資金の利子が異なったり、利子負担が免除される企業もある(たとえば、ヒンドゥスタン鉄鋼会社は、1962年3月31日まで、総額35億7000万ルピーの対政府借入金に対する利子支払いが免除された)。また、2~10年の間利子支払いが繰り延べられる場合もある。

(2) 配当金の凍結 配当金の支払いは多くの場合なされず、そのまま準備金にくみ入れられる。1965/66年度の18会社についてみると、総払込資本額に対する配当率は6.9%となるが、未配当の会社を含め合計60社の平均配当率は0.27%ときわめて低い(註9)。

(3) 土地建物等の無償供与 中央政府または州政府は工場建設に必要な土地・建物等、また、電力・原材料など生産要素を無償または名目的な価格で譲渡するケースが多い。これらの特別措置を受ける会社は、剰余金の計上は過大に評価される結果となることはあきらかである。そして、おおむね資本コストが過少評価される傾向がでてくるのは当然である。

中央政府企業の資本構成もまた一定でない(註10)。

株式払込資本と借入金の比率は、原則的には1対1の割合を維持することが望ましいという方針が計画当局から示されている。

たとえば、ヒンドゥスタン鉄鋼会社は、1966年3月末決算の段階では、払込資本金52億8000万ルピーに対し、中央政府からの長期借入累積額43億2100万ルピーの資本構成となる。

この結果、払込資本対借入金比率は、1964/65年の1対0.67から1965/66年の1対0.82になった^(註11)。

以上の諸点を考慮して、ここでは払込資本タームでなく総使用資本による粗利益率をみることにする。ここで粗利益という場合、固定資産償却後、課税前利益に利子を加えたものである。

第3表は1964/65年度における中央政府所管の会社形態企業42社と公共企業体4社の合計46社について純利益率ならびに粗利益率を計算したものである。建設段階13社を除くと、工業分野で現在稼働中の企業42社の平均粗利益率は3.6%、公共企業体4社1.1%となる。政府会社と公共企業体46

社の平均粗利益率は3.3%となる。

このようにして得られた平均粗利益率は、前述の計画書に示された粗利益率1.8%と比べると比較的高い水準にあるといえる。

しかしながら両者を厳密に比較することはむずかしい。すでに述べたとおり計画書で示される剰余(Surplus)概念は、グロスの貯蓄としてとらえられている。これに対して、59社の粗利益率は償却後、課税利子支払前利益を基礎としている。

つぎに、参考までに払込資本に対する純利益(利子+税金-準備金)の比率をみると、政府会社42社の純利益率1.6%、公共企業体0.2%となる。59社全体の平均は1.4%を示す。

以上、粗利益率と純利益率をもって、公企業の実績をみた。その結果、第4次計画書に示される目標粗利益率は、投下資本に対する純利益、あるいは限界利益率を高めることによるのではなく、むしろ、剰余金構成の約70%を占める減価償却費によって支えられていることが理解できる。

第3表 公企業59社の利益率(1964/65年度)

(単位: 1000ルピー)

会社の種類	会社の数	財務指標	使用総資本 (1)	純利益 (2)	粗利益 (3)	純利益率 (2) (1)	粗利益率 (3) (1)
(1) 政府会社	42		14,296,300	228,621	521,431	1.6	3.6
(2) 公共企業体	4		2,112,844	5,277	23,542	0.2	1.1
(3) 小計	46	(1)+(2)	16,409,144	233,898	544,973	1.4	3.3
(4) 建設中の政府会社	13		4,317,270	(-)117,553	(-)55,482
(5) 合計	59	(3)+(4)	20,726,414	116,345	489,491	0.6	2.4

(出所) 著者推計。

第4表 純利益率階層別会社分布(1964/65年度)

(単位: 1000ルピー)

純利益率の階層	会社数	総払込資本額	比率(%)	使用総資本額	比率(%)
(1) 赤字	9	1,912,770	19.81	2,705,560	16.48
(2) 1%以下	5	5,788,907	59.97	10,164,277	61.94
(3) 1%~3%	2	485,514	5.03	1,061,790	6.47
(4) 3%~5%	5	736,216	7.62	1,077,909	6.56
(5) 5%~10%	10	354,346	3.67	555,313	3.38
(6) 10%~15%	6	164,250	1.70	305,061	1.85
(7) 15%以上	9	210,220	2.17	539,234	3.28
合計	46	9,652,223	100.00	16,409,144	100.00

(出所) 著者推計。

このことは、企業のパフォーマンスを減価償却を含む剰余金の大きさによって評価することになり、その結果、企業の経営者は、設備・機械の耐用年数や償却率を無視して費用計算を人為的に行なう危険性のあることを暗示している^(注12)。

計画当局者が公企業トータルの一般的な目標利益率を設定することはきわめて困難であり、また非現実的であることも十分理解できることである。しかしその反面生産物の費用・価格関係が考慮されないままに、企業の剰余金の規模が、公企業のパフォーマンスの尺度となると、企業の運営維持に必要な最少限の企業性の原則がそこなわれる恐れがある。

3. 利益率開差とその背景

前項では公企業の利益率の水準とその問題点を検討した。つぎに、純利益率が、それぞれ企業ごとにどのように異なるのか、もし開差が大きければ、その開差を規定する要因は何かをあきらかにしてみよう。

ここでは、利益率を純利益の使用総資本に対する比率とする。粗利益率には、先に述べたような政府の特別措置の恩恵を受け、資本コストが過少評価される傾向がある。純利益率の指標は、費用の競争性をかく乱する諸要因が排除され、費用—価格関係や価格政策の影響が比較的反映されるものと考えられる。

第4表は、純利益率を6階層にわけ、それぞれ企業数と総払込資本額ならびに使用総資本額を集計したものである^(注13)。

この表からあきらかなことは、純利益率の開差が会社数、資本額ともにきわめて大きいということである。

この開差を、1958/59年ならびに1964/65年の両年度を比較してみよう。

赤字計上の会社は、1958/59年度において34社総払込資本額の22.14%、1964/65年度には46社全体の19.81%を占める。

純利益率1%未満の会社は、1958/59年度の27.36%にたいし、1964/65年度は59.97%に増加している。これは、公企業のうち最大規模をもつヒンドウスタン鉄鋼会社が、1964/65年度にはじめて利益を計上したためである。以上の赤字会社と1%未満の会社を加えると、1964/65年度では約80%に達する。

このことは、公企業投資の約80%が1%未満のきわめて低い収益率に留まっていることを示している。

純利益率の各階層別開差は、会社数でも、総払込資本額でも低収益性企業に大きくなり、縮小よりもむしろ拡大する傾向にある。

個々の会社についてみると、(1)赤字または、低収益水準にあるもの、(2)平均的収益水準にあるもの、そして、(3)比較的高い収益水準にあるものと三つの型にわけられる。

このように開差の動きを5年間の時間上の流れのなかでみると、おそらく、以上の三つの型に該当する各企業には、それぞれ利益率を規定する一定の共通する要因が内在しているのではないかという推測がなりたつ。一定の共通する要因として、第1に政府の低価格政策が低利益率を規定しているのではないか。

第2の要因として、費用・価格関係、価格・産出量関係をめぐる経営能率の低さが、同じく低利益率を規定しているのではないか。

この二つの仮説をたてて、それぞれ三つの型の背後に内在する問題点を検討する。

(注1) Congress Planning Sub-Committee, Ooty Seminar (Papers discussed), All India Congress

Committee, New Delhi, 1959, pp. 171~177.

(注2) *Taxation Inquiry Commission Report, 1954*, pp. 202~205.

(注3) *Second Five-Year Plan* (Government of India).

(注4) たとえば、Oskar Lange, M. Kaleki らがインド統計研究所マハラノビス教授に進言したペーパーにみられる。

(注5) *Third Five-Year Plan*.

(注6) *Fourth Five-Year Plan: A Draft Outline* (Planning Commission), p. 83.

(注7) V. K. R. V. Rao, "Prices, Income, Wages and Profits in a Socialist Society," pp. 172~173.

(注8) W. B. Reddaway, *The Development of the Indian Economy* (London, 1962), pp. 189~196, Appendix A "Importance of Time-Lags for Economic Planning" 参照。

(注9) 会社別配当率: (1) Hindustan Insecticides Ltd. (6.0%), (2) Hindustan Cables Ltd. (5.9%), (3) H. M. T. (10.0%), (4) State Trading Corp. of India Ltd. (10.0%), (5) Mazgaon Dock Ltd. (4.2%), (6) Bharat Electronics Ltd. (4.9%), (7) Garden Reach Workshops Ltd. (4.5%), (8) Praga Tools Ltd. (3.9%), (9) Indian Rare Earths Ltd. (7.0%), (10) National Projects Construction Corp. Ltd. (5.6%), (11) Ashoka Hotel Ltd. (9.5%), (12) Mogul Line Ltd. (7.5%), (13) Central Road Transport Corp. Ltd. (40.0%), (14) Indian Telephone Industries Ltd. (4.7%), (15) Hindustan Antibiotics Ltd. (10.0%), (16) National Instruments Ltd. (2.1%), (17) National Newsprint & Paper Mills Ltd. (5.9%), (18) Manganes Ore (India) Ltd. (7.8%).

(注10) 1964/65年度の長期借入金財源は、中央政府90.6%、州政府0.2%、外国借款7.2%、その他2.0%となり、中央政府に依存する割合が圧倒的に大きい(中央政府1965年決算報告書)。

(注11) *The Annual Report 1865-66*, The Hindustan Steel Ltd., 7 p.

(注12) V. V. Ramanadham 教授は、この点を実例をもって指摘している。また筆者のインタビュー調査でも、減価償却の方法についてはまったく経営者の意志決定にゆだねられており、国家の設備投資財源をふやすという観点から決めることが望ましい、という

意見が多くみられた。企業の観点より、国家の財源という考慮が先行していると思われる。

V. V. Ramanadham, "Surpluses of Public Enterprises," *Basic Paper* read at Seminar on Public Enterprises, Osmania University, Hyderabad, June 18~19th., 1966, 11 p.

(注13) 集計方法は V. V. Ramanadham 前掲論文の示唆に負う。

II 市場の型と価格設定の実際

前節では、企業間における利益率開差の背景には、市場ないし産業の型に応じてある種の価格政策が作用しているのではないかという推論を試みた。

企業の利益率の水準や、企業間の開差はもろもろの経済的、非経済的要因によって影響をうけることは当然である。前節の分析では、それぞれの企業には意識的にせよ、あるいはある種の慣行のようなものにせよ、価格設定の基準ともいべきものが存在していると思われる。

そこで本節では、市場ないし産業の型ごとに、いくつかの会社を対象に価格設定の実際を検討する。

いうまでもなく、価格設定の実態をあきらかにすることは、きわめて困難な仕事であり、ここで利用した資料ないし情報の多くは筆者のインタビュー調査に基づくものである。

一般に公企業の価格設定基準に関する理論上の文献は多いが、その実際面を究明した調査はきわめて少ない(注14)。

すでに述べたように、理論と実際の距離は著しく乖離しているのが事実である。実際の価格設定は、多くが政治上の配慮や政策的必要性によって、個別的にしかも論理的体系性をもたないままに実施されているといえよう。その結果、価格政策を

通じて資源の合理的配分を意図したにもかかわらず、その方向とは逆にかえって市場機能を悪化させるという事態を生みだしかねない。

本節は以下において、個々の会社では価格設定がどのような基準とねらいのもとに行なわれているか、その問題点はなにかをできるだけ具体的に究明する。

1. 市場の型による分類

公企業の大部分は、その性質上市場において独占的影響力をもつのが普通である。したがって、いま、価格の競争性という観点から公企業の市場を分類すると、(1)独占型、(2)寡占型、(3)名目的競争型の三つになる。

(1)の独占型は、その企業の生産物が唯一の需要者である政府機関によって購入される需要独占の性格をもっている。たとえば、バハラット電子工学会社(Bharat Electronics Ltd.)のエレクトロニクス製品、インド電話機製造会社(Indian Telephone Industries Ltd.)の電話器設備、ヒンドゥスタン・ケーブル製造会社(Hindustan Cables Ltd.)の電信用ケーブル、チトランジャン機関車製造会社(Chittaranjan Locomotive Works)の電気機関車、全国石炭開発公社(National Coal Development Corporation)の洗炭などは政府が唯一の需要者となっている。

(2)の寡占型は、同一産業に少数の独占的公企業だけがある場合と、少数の独占的私企業とともに同程度の独占力をもつ少数の公企業が併存する場合にわけられる。

前者は、少数の公企業相互で不完全競争または独占的競争が成立している状況に近いもので、たとえば、総合車両工場(Integral Coach Factory)と鉄道省車両両がそうである。

後者の場合は、鉄鋼業や重電気機械産業にみられる。私企業のタタ鉄鋼会社(Tata Iron & Steel

Ltd.)ならびにインド鉄鋼会社(Indian Iron & Steel Ltd.)の2社に対し、公企業のヒンドゥスタン鉄鋼会社(ルールケラ〈Rourkera〉、ビライ〈Bhilai〉、ドゥルガプール〈Durgapur〉各製鉄所を経営)とボカロ鉄鋼会社(Bokaro Steel Ltd. 建設中)の巨大会社2社が存在している。

このような寡占形態のもとでそれぞれの企業がどのような価格設定の方式を採用するのか、公企業の価格指導者としての機能はなにか、という問題は非常に興味深い。この寡占形態を混合寡占(Mixed Oligopoly)と称し、今日の低開発諸国に顕著にみられる新しい産業形態と考えてよいであろう(註15)。

(3)名目的競争型は、同一産業に多数の私企業とともに複数の公企業が存在するが、価格は、国内ならびに国際的価格との競争性に基づいて政策的に決定される一種の統制価格に近い性質のものである。

たとえば、インド肥料公社(Fertilizers Corporation of India Ltd.)の窒素肥料、ヒンドゥスタン工作機械会社(Hindustan Machine Tools Ltd.)の各種工作機械、重電気公社(Heavy Engineering Corporation Ltd.)の重電気機械、ヒンドゥスタン抗生物質製造会社(Hindustan Antibiotics Ltd.)のペニシリン、ストレプトマイシン等の抗生物質などがその代表例であろう。

2. 価格設定の実際

以下のケース・スタディでは、まず企業の概況を簡単に解説し、つぎに価格設定の方式や基準を検討する。

(1) 独占型公企業の場合

(イ) バハラット電子工学会社(Bharat Electronics Ltd.)

この会社は、1954年に電子工学関係部品の製造

を目的に設立された政府会社である。

フランス企業 (Compagnie Général-de-Télégraphique Sans Fil) との間に1953年1月1日から向こう10年間におよび技術援助契約が成立した。

生産は1956年1月1日から開始しているが、当初計画の11.9%程度、1959年末でようやく21.5%にすぎなかった^(注16)。

生産の遅れがとくに目だつ公企業の一つとして、下院の監査委員会はたびたび、会社経営の実態を究明するなど世上の注目的となった。電子工学製品の唯一の独占企業として、生産の遅延が問題となるばかりか、その価格・費用関係が同時に監査委員会で問題とされた。

製品価格は、原料総原価と労務費を中心とする主要費用に、一定比率の間接費を加えた総費用に、10%の利益を掛けて設定されている^(注17)。

間接費は工場の設備能力が完全に稼働した場合に必要とされる経費として計算される。

このような基準によって設定される価格は、同種の輸入品と比べかなり割高となっていることが指摘された^(注18)。そのため、この会社の唯一の需要者であるはずの政府機関(鉄道省、航空会社、全インド放送局、警察など)は、輸入品を購入するという事態さえ生じた。

高価格の原因は、輸入原材料・部品費と間接経費にあるといわれる。もっとも輸入する原材料や部品類は、通常の民間ベースによる輸入関税31.5%の高率に対し、わずか2%の特別措置を受けている。

このように同種の輸入価格に比較して割高な国産品を積極的に保護するため、政府は、政府機関の物資調達方針として、輸入品と国産品との価格差が25%の限度内にあるかぎり国産品を購入すべきことを勧告している^(注19)。

このように価格の競争力を劣悪にしている要因は、輸入原材料・部品の相対価格もさることながら、間接費の部分にあることを指摘しておこう。

いま、大蔵省に提出した原価計算書によって、間接費の比率と、これに基づいて計算された生産費の構成を調べてみる^(注20)。

生産費は、(1)直接労務費、(2)原料費、(3)その他の直接経費、(4)間接費にわけられ、後者はさらに、(1)工程段階 (Shop Overheads)、(2)工場段階 (Factory Overheads)、(3)原材料段階 (Material Overheads)、そして(4)管理段階 (Administrative Overheads) に分類される。

これら間接費は、工場が100%の能力生産を行なうとの仮定のもとで所要される直接労務費に対する比率として計算される。この比率を575%と定め、これに、(1)総生産に対する特許料(技術提携会社に対して支払われるべきもの)3%と、(2)同じく総生産費の1%をノウ・ハウの費用としてそれぞれ加算する。

これらを主要費用に加えると生産費が示され

第5表 パーラット電子工学会社の生産費構成
(単位: 1000ルピー)

生産量(送信機)台数	6台	17台	60台	221台
生産費の構成				
(1) 原料総原価	38.452	24.906	22.373	20.733
(2) 直接労務費	0.849	1.756	1.756	1.756
(3) 総主要経費	39.301	26.662	24.129	22.489
(4) 間接費	4.278	8.895	8.895	8.895
(5) 特許料	0.154	0.320	0.991	0.942
(6) 単位生産費	43.733	35.877	34.015	32.326
(7) ノウ・ハウの対価	0.436	0.356	0.330	0.314
(8) 総費用	44.169	36.233	34.345	32.640

(注) (4)間接費は直接労務費の575%として計算。
(7)ノウ・ハウの対価は、特許料を除く総費用の1%として計算。

(出所) Sixty-Eighth Report (Second Lok Sabha) of Estimates Committee, 1959-60 (Dec. 1959), Annex II (p. 97) より。

る。間接主要費用と費用を生産量別にみたのが第5表である。

価格構成の内訳として、原料総原価と間接費が大きな比重を占め、これらが価格の競争性を左右するものと考えてよいであろう。

(ロ) インド電話機会社 (Indian Telephone Industries Ltd.)

この会社は、1947年のインド独立後はじめて、中央政府が設立した公企業として有名である^(註21)。1948年7月に設立されて以来、1950年1月31日まで政府が直接経営にあたっていたが、同年2月1日から会社法に基づく政府会社形態に改組され、1953年に操業を開始した。製品は自動電話機を主に、電信電話設備の製造を行っており、政府の電信・電話局 (The Posts and Telegraph Departments) が需要者となっている典型的な需要独占企業である。

価格設定の方式は、部品製造費用と組立工程に従事する労働者の費用を加えた主要費用に対し、2%の販売のための間接費をかけ、10%の利益を加える。この中には、さらに総費用プラス10%に特許料2%と特許料所得税1%を加味する。

価格設定の方式は、前述のパナソニック電子工業会社と同様、主要費用に一定比率の間接費を加

え、これに10%の利益を加味する「フル・コスト」主義をとる^(註22)。

いま、この会社の費用構成の変化を生産が軌道に乗った1954/55年から1959/60年間についてみると第6表になる。

この会社の価格政策として特記すべきことは、製品の納入先である電信・電話局への販売価格が会社の技術提携先となっている The Automatic Telephone and Electric Co., Ltd., Liverpool (U. K.) の同機種輸入価格と同じ、または、それ以下になるように価格設定が行なわれていることである。

このことは、会社の経営の能率、生産性、パフォーマンスを輸入価格にリンクして評価することになり、原価管理もこの費用の上限を目標にして行なわれている。事実、この会社の価格は、主要費用に対する10%の利益を見込んで設定され、なおかつ同じ機種の輸入価格と同じ水準にある^(註23)。

なお参考までに機械設備の稼働率をみると、工場の13部門で平均112% (1956~57年) となり、そのうち、8部門が2交替制、2部門が3交替制を実施している^(註24)。

こうしてみると、この会社の価格設定の政策には、つぎの特徴が認められるのではないかと思わ

第6表 インド電話機製造会社における費用構成の変化 (単位: 10万ルピー)

年 度	1954/55		1955/56		1956/57		1957/58		1958/59		1959/60	
	金額	比率 (%)	金額	比率 (%)	金額	比率 (%)	金額	比率 (%)	金額	比率 (%)	金額	比率 (%)
(1) 原料費総原価 (Direct material)	252	81.5	269	79.8	292	77.4	337	77.6	408	77.9	452	74.6
(2) 直接労務費 (Direct Wages)	8	2.6	10	2.9	13	3.4	17	3.9	21	4.0	24	4.0
(3) 間 接 費 (Overheads)	49	15.9	58	17.3	72	19.2	80	18.5	95	18.1	130	21.4
(4) 間接費の比率 ((3)/(2)) (%)	612.5		580.0		554.0		535.0		452.4		541.7	
(5) 費用の合計 ((1)~(3))	309	100.0	337	100.0	377	100.0	434	100.0	524	100.0	606	100.0

(出所) 1954/55から1959/60年度の年次報告書より作成。

れる。

(a) 価格設定の基準は「フル・コスト」主義であるが、総費用に対するマージンは慣行というもののより政策的考慮によって決定される。

(b) この利益マージンの幅は、同一機種の輸入価格の枠内におさまるように決定される。したがって、生産性の向上や、合理化等によって間接費部分を少なくすればするほど、会社の利益マージンが大きくなることは可能である。

(c) ヒンドゥスタン・ケーブル製造会社 (Hindustan Cables Ltd.)

この会社は、1952年8月、イギリスの Standard Telephones and Cables Ltd. of London の技術援助のもとに設立された。主要な生産物は、電信・電話用の電線で、インド電信電話局が製品の約70%を購入している需要独占型の企業である (1959/60年度第8回年次報告書)。

この会社の費用構成を第7表に示す。費用構成の76%が原料費で占める原料加工産業である。

1959/60年についてみると、原料の約82%が国内で、また、残りの18%が輸入によってまかなわれている。

このため、設備能力をほぼ完全に稼働させるには、輸入原料の手持在庫量を約9カ月分維持することが必要となる。総費用に占める原料費の割合が多いうえに、間接費とその他の経費、たとえば、中央政府からの借入金に対する利子支払、提携先に支払う特許料とノウ・ハウの対価が費用に計上されている。

利子支払分は、他の政府会社の場合とほぼ同様に年4.5%となっている。特許料等は、つぎの3種類の比率が課せられている^(註25)。

(a) 3万英ポンドを限度として工場総費用の6%。

第7表 ヒンドゥスタン・ケーブル製造会社の費用構成
(総費用に対する構成比)

費用構成	年 度		
	1958/59 (1)	1960/61 (2)	1962/63 (3)
(1) 原料費総原価	71.3	70.0	76.0
(2) 労 務 費	2.1	1.5	1.5
(3) 電 力		0.9	0.9
(4) 減 価 却 費		7.0	3.5
(5) 間 接 費	27.6	13.6	11.3
(6) 利子(借入金)			
(7) 利益・準備金		5.2	5.0
		28.5	22.5

(出所) (1) 1958/59年は第8回年次報告より筆者作成。(2)(3)は V. V. Ramanadham, "The Price Problem of Hindustan Cables Ltd.," *Applied Economic Papers*, Vol. 4, No. 2 (Sept. 1964), pp. 36~57.

(b) 工場の拡張を行なう際、その総費用の6%。

(c) 販売価格の2%プラス初年度3000英ポンド、第2、第3年度5000英ポンドを最低限の保証額として、それぞれ支払うこと。

価格設定の方式は、最初、1961年3月31日までは公開入札によって最低の落札価格をもって販売価格とすることにしていた。

この方式は同年4月1日から、主要費用に必要な経費を加え、これに使用資本の12%の利益マージンを加算する方法にかわった^(註26)。

この12%の利益マージンをどのような基準で設定したかはあきらかにされていない。

これが、慣例的な、一種の rule of thumb によるものか、あるいは、同種製品の輸入価格に国内価格をリンクさせ、事後的に実現する利益マージンとして示されるものか、のいずれかであろう。一つの推論としては、後者の可能性が強い。なぜならば、この会社の製品の70%を一括購入するインド電信・電話局は、同じく前述のインド電話機製造会社の需要独占でもある。電話器の価格は輸入価格にリンクして、一定の幅にわたって利益マージンが管理されているから、電話器の価格設定の際にも同様の方式が適用されるのではないだろ

うか。

(2) 寡占型公企業の場合

(二) ヒンドゥスタン鉄鋼会社 (Hindustan Steel Ltd.)

鉄鋼業は、その性質上寡占市場といわれるが、インドでは、いまだかつて鉄鋼の競争市場は成立したことがなかった。

民間経営のタタ鉄鋼会社(1907年設立)とインド鉄鋼会社(1937年設立)の市場独占は、独立後、公企業のヒンドゥスタン鉄鋼会社の市場参入によって打ち破られるにいたった。現在では、完成鋼、鋼塊、銑鉄、外販用鋼材等の市場の約半分をヒンドゥスタン鉄鋼会社傘下の三つの製鉄所が占有している状態である(第8表参照)。

こうして、市場の型としては寡占型になったが、価格・産出量をめぐる自由な競争性は存在していない。価格は政府の厳格な統制によって設定され、産出量もまた経済計画の枠内において管理されているのが現状である。その意味で、鉄鋼価格は統制価格の最も典型的な例であろう。

一般に、寡占型市場という場合、ある産業にお

いて大規模設備能力をもつ企業数社が、ほぼ同種の生産物を産出し、かつ近似的な費用構造のもとで単独または集团的に価格と産出量を決定しうる状態を指している。

実際には、プロダクト・ミックス (product-mix) の程度、資産の歴史的価値や費用構造の格差等が会社間に存在している。

インドの鉄鋼業は歴史の古い私企業と、独立後あらたに市場に参入した公企業から成立しているが、この両者の間には費用構造の恒常的格差が存在しているため、価格・産出量をめぐる企業行動には著しい差異がみられる。鉄鋼価格は、これら費用構造の違いがあるにもかかわらず、私企業と公企業の双方に共通に適用される価格設定方式をとっている。ここでは、会社間の費用格差に影響を与える諸要因に着目しながら、リテンション価格 (Retention Price) の算定方式の問題点を検討してみよう。

(i) リテンション価格算定の方法

これは、価格安定政策の一手段として採用されている価格統制の方法である。

第 8 表 鉄鋼生産量の会社別シェア (1965/66年度)(%)

製 品		完 成 鋼	鋼 塊	銑 鉄	外 販 用 鋼 材
会 社 名					
公 共 部 門 I	ヒンドゥスタン鉄鋼会社				
	(1) ルールケラ製鉄所	17	17	6	—
	(2) ビライ製鉄所	16	21	43	29
	(3) ドウルガプール製鉄所	12	16	28	15
小 計		45	54	77	44
民 間 部 門 II III IV	タタ鉄鋼会社	23	30	2	47
	ソノ鉄鋼会社	13	15	18	9
	その他	19	1	3	—
	小 計	55	46	23	56
総 計 (トン)		4,604,000	6,526,000	1,168,000	1,021,000

(出所) *Twelfth Annual Report of Hindustan Steel Ltd., 1965-66.*

第9表 鉄鋼価格算定の基礎(1960/61~1962/63年度)
(単位: 外販用鋼材トン当たりルピー)

(1) 総 固 定 資 産	1,176
(2) 工 場 原 価	357
(3) 間 接 費	165
(a) 減 価 却 費	59
(h) 運 転 資 金 の 利 子 , 本 社 経 費 等	12
(c) 総 固 定 資 産 取 益	94
(4) 価 格 合 計	522

(注) (a) 減価償却費は単位トン当たり総固定資産額1176ルピーの5%を見込む。

(c) 収益は総固定資産額の8%を見込む。

(出所) ヒンドゥスタン鉄鋼会社本社におけるインタビュー調査による。

算定にあたって、まず、民間のタタとインド各鉄鋼会社について、外販用鋼材トン当たりの生産に要する総固定資産額を1176ルピーと査定する。この資産コストのもとで、外販用各種鋼材の、(1)工場原価と、(2)間接費が推定される。間接費の内訳として、減価償却費が、資産コスト1176ルピーの5%、運転資金の利子・本社経費が同1%、さらに、総固定資産収益が同8%と査定される。これらの費用の合計522ルピーが外販用鋼材の生産

者価格と決められる^(注27)。費用構成は第9表に示すとおりである。

この価格査定は政府の関税委員会 (Tariff Commission) が必要に応じて実施するもので、このような基準によって算定された価格は、民間会社と同様にヒンドゥスタン鉄鋼会社にも適用される。

(ii) ヒンドゥスタン鉄鋼会社の場合

それでは、ヒンドゥスタン鉄鋼会社の場合、この統一生産者価格に対応する資産コストと費用構成はどうなっているのであろうか。

まず資産コストをみると、第10表に示すとおり、外販用鋼材トン当たり2800ルピーとなる。これは傘下の3製鉄所を平均した値であって、事業所別にみるとピライ製鉄所(ソビエトの援助による)2637ルピー、ドゥルガプール製鉄所(イギリスの援助による)2566ルピー、ルールケラ製鉄所(西ドイツの援助による)3200ルピーと、それぞれ事業所間に格差がある。

このような資産コストのもとでの費用水準は、民間のタタやインド鉄鋼会社と比べあきらかに割

第10表 ヒンドゥスタン鉄鋼会社の生産費

工場別	(1) 外販用鋼材の 生産能力 (1000 M/T)	(2) 資本コスト (1000万ルピー)	(3) 外販用鋼材トン 当たり固定資産 額(ルピー)	外販用銑鉄を除く場合	
				(4) 資本コスト (1000万ルピー)	(5) 外販用鋼材トン 当たり 固定資産額 (ルピー)
現 在					
(1) ピライ製鉄所	770	202	2,637	177	2,300
(2) ドゥルガプール製鉄所	800	205	2,566	176	2,200
(3) ルールケラ製鉄所	720	233	3,200	216	3,000
合 計	2,290	640	2,800	569	2,500
拡 張 後					
(1) ピライ製鉄所	1,965	338	1,720	—	—
(2) ドゥルガプール製鉄所	1,239	275	2,219	—	—
(3) ルールケラ製鉄所	1,240	365	2,940	—	—
合 計	4,444	978	2,300	—	—

(注) 計算方法: (3)=(2)÷(1)

(5)=(4)÷(1)

(出所) ヒンドゥスタン鉄鋼会社本社提供の資料に基づき作成。

高となることは当然である。原価分析についての資料はあきらかにされないが、いま、おおまかな推定を試みよう。工場原価に関する推定は、議会の公企業委員会の資料に示されている。これによると、1963/64年度における外販用鋼材トン当たり平均517ルピー、事業所別にみると、ビライ製鉄所452ルピー、ドゥルガブール製鉄所469ルピー、ルールケラ製鉄所682ルピーとなる。

これに関連して、会社の第12回年次報告(1965/66年度)はつぎのように述べている(p.17)。

「政府が任命した鉄鋼生産費調査委員会(通称N.K. Mahtab 委員会)の報告によると、資本支出の負担が大きいため生産費引下げの可能性はかなり薄いものといわざるをえない。その大きな理由として、工場付近の職員住宅団地建設に投下された費用が鉄鋼生産費に反映しているからである。しかしながら、会社の工場渡し価格は先進諸国の国内販売価格と比較してそれほど不利ではない。インドの国内販売価格に問題があるとすれば、工場原価そのものよりも事業税や輸送費の値上げが圧迫要因となっていることであろう……」。

この報告には二つの重要な問題点が含まれていることに注意したい。

(a) 工場原価の内容

まず、工場原価の節減の余地がきわめて少ないことを示している。コスト・エレメントとして大部分を占める原材料総原価の増大が大きな負担となっていることは事実であろう。

会社が直接所有している鉄鉱山、たとえばルールケラ製鉄所のバルスア(Barsua) 鉱山では、鉄鉱石生産費の適正な標準原価を維持するに必要な生産能力は約半分の57%しか実現されていない。

ビライ製鉄所のラジャーラ(Rajhara) 鉱山では、公称能力の92%となっている。

ドゥルガブール製鉄所についてはあきらかでない。第11表についてみると、鉄鉱石と石灰石の生産費は単位当たり、いずれもルールケラ製鉄所が割高になっていることがわかる。

(b) 間接費の構成

当初計画によると、鋼材生産費の目標を550ルピーに決め、その内訳として工場原価300ルピー、間接費250ルピーが前提とされていた^(註28)。

その後、支出計画は、1957年、1961年、1963年の3回にわたって改訂され、1965年3月31日現在の支出実績は当初計画35億3000万ルピーに対し、62億2000万ルピーにのぼる。その間約56.6%の支

第 11 表 鉄鋼原料等生産能力・実績・生産費(1964/65年度) (単位: 年産10万M/T)

鉱山別		公称能力 (1)	生産量 (2)	達成率(%) (3)=(2)/(1)	M/T 当たり 標準原価 (ルピー) (4)	M/T 当たり 実際費用 (ルピー) (5)	費用開差 (ルピー) (6)=(5)-(4)
鉄 鉱 石	1. ルールケラ製鉄所バルスア鉱山	28.03	15.95	56.90	12.46	15.21	2.75
	2. ビライ製鉄所ラジャーラ鉱山	21.00	19.23	91.57	{ (イ)機械操作 部門 6.60 (ロ)手作業部 門 10.00	7.19 11.69	0.59 1.69
石 灰 石 (熔 鉱 用)	(1) ルールケラ製鉄所ブルナパニ鉱山	5.00	2.12	42.4	8.59	20.11	11.52
	(2) ビライ製鉄所ナンディニ鉱山	5.52	5.41	98.01	{ (イ)機械操作 部門 10.72 (ロ)手作業部 門 12.72	14.76 13.02	4.04 0.30

(出所) ヒンドゥスタン鉄鋼会社本社提供の資料に基づき作成。

出増加となっている。

支出の内訳は、第12表に示すように、職員住宅団地を主とする付帯施設の建設費が、総支出の約18.5%を占めている。各製鉄所が、いずれも、都市から遠く離れた未開地に建設されたため、労働力の確保と維持のため、いわばワンセットの工場都市をまず建てなければならない事情があった。

第12表 資本支出の計画と実績—事業所別

(単位: 1000万ルピー)

製鉄所別 支出項目	ルール ケラ(1)	ビライ (2)	ドゥルガ プール(3)	3製鉄所 の合計
(1) 工場建設費	195.59 (170.00)	147.48 (131.00)	148.22 (138.00)	491.29 (439.00)
(2) 職員住宅・付 属鉱山付帯施設 等	26.18 (43.85)	52.57 (47.65)	36.43 (27.87)	115.18 (119.37)
(3) 物価上昇にと もなう支出	6.39 (…)	… (…)	8.97 (…)	15.36 (…)
計	228.16 (213.85)	200.05 (178.65)	193.62 (165.87)	621.83 (558.37)

(注) かっこ内は1957年改訂計画の数字(実績)。

(出所) Central Government Audit Report (Commercial), 1966より。

こうしてみると、投資額の約20%近くが、直接生産能力を拡大する設備投資の形ではなく、いわゆる社会資本的部分に向けられたわけである。この点は、のちに、この会社の低い収益性をみるときに一つの留保条件として考えられる要因であろう。

さて、民間企業のタタやインド鉄鋼会社との比較で生産費の中に占める間接費(Overhead Charges)の内訳をみよう。

費用構成の中で無視できないエレメントに、外国人技術者に支払われる経費がある。

かれらは工場設備の運転要員であり、また、インド人技術者の訓練にもあたっている。各工場は極力インド人化の努力を続けているが、かれらはインド人技術者の指導・監督・訓練のために相当長期間にわたって“お雇い外国人”として機能す

るであろう。

いま、1962/63年の外国人技術者数をみると、ルールケラ製鉄所190人、ビライ製鉄所75人、ドゥルガプール製鉄所67人となる。これらの人件費を鉄鋼単位当たり費用に換算すると、ルールケラ32ルピー、ビライ3.66ルピー、ドゥルガプール5.93ルピーとなり、ルールケラ製鉄所が異常に高い(注29)。3製鉄所の平均工場原価の約5.5%、ルールケラの工場原価の約4.0%を占める。

ルールケラ製鉄所がこのように多くの外国人技術者をかかえている理由は、工場の圧延部門とLD転熔工場(酸素注入方式の新鋭設備)の操作に特殊な技能が必要で、現在のインド人技術者だけでは困難なためであるといわれている。また、ビライやドゥルガプール製鉄所と比べ、西ドイツ技術者は比較的高い水準の給与をうけている。これは、本国における職種別賃金格差をそのままルールケラに適用しているためで、やむをえない事情とされている。

第2の費用エレメントとして減価償却費がある。リテンション価格算定にあたって、償却率は総固定資産額の5%が適正な評価基準として採用されているが、これは必ずしも根拠のある数字とはいいがたい。

過去、幾回かにわたってリテンション価格の改訂に際し、タタ鉄鋼会社は5%を10%に引き上げるよう要求してきた。

ヒンドゥスタン鉄鋼会社は、1965/66年度末までに累積額で18億2700万ルピーを減価償却引当金として積み立ててきた(第12回年報)。また、1964/65年度には純資産に対し29.9%の普通減価償却を行っている。

この積立金の一部は、赤字の補填と運転資金に流用されてきた。この点を下院の公企業委員会は

迫及して、今後この種の流用を認めない方針を打ち出した。

減価償却費の一部流用によって、会社は、本来、金融機関からの借入れによるべきところの短期運転資金の利子支払いをまめがれていたわけである。

以上みたとおり、会社の費用構成は民間の鉄鋼会社と比較して、きわめて高い資本コストのもとでおしなべて割高な状況にあることが判明した。

そこで、いま、以上のような現実の費用水準を反映する価格をいくつかの仮定のもとに推定してみることにしよう。

以下順を追って現実の費用項目を計算する。

(1) 総固定資産(外販用鋼材トン当たり)	2,800ルピー
(2) 工場原価(3製鉄所の平均)	517ルピー
(3) 間接費	
(i) 外国人技術者給与(平均)	14ルピー
(ii) 減価償却費(鋼材トン当たり総固定資産額2,800ルピーに対し5%)	140ルピー
(iii) 運転資金の利子(運転資金の10%+本社経費(同じく5%))	42ルピー
(iv) 総固定資産収益(総固定資産額の10%)	280ルピー
費用の合計(2)+(3)	993ルピー

この会社が、現在の費用水準をもとに実現するであろう価格は、以上の試算によると993ルピーになる。もちろん、この算定にあたっては、いくつかの仮定が設けられているから、必ずしも、妥当な数字とみなすことはできない。たとえば、減価償却率をタタと同様5%に押えてあること、運転資金の利子と総固定資産額に対する収益を10%と想定するなど、現実の慣行とかけはなれた前提をたててある。

現実の償却率は、すでに述べたように29.9%と高く、また、利子支払いは減免され資本コストに対する負担とはなっていない。したがって、ここでは、かりに、リテンション価格の査定基準に準

じて計算した場合、別言すれば、タタやインド鉄鋼会社と同様の査定をうけるとすれば、現実の価格はどうなるかを示しているであろう。

リテンション価格は1960/61~1962/63年度には522ルピーと査定され、すべての鉄鋼会社はこれを生産者価格として政府から支払いを受けるわけである。

(iii) 販売価格の自由化

1964年3月末までは、鉄鋼の生産者価格、つまり、リテンション価格と消費者購入価格は別建てになっていた。価格維持の目的をもって設定されているリテンション価格は、全国一律の輸送費と一定の幅の追加料金(sur-charges)を加えたものを販売価格と定め、全国のどの地点で購入しようと、駅頭渡し価格は一律とされていた。その意図は、消費者の地理的遠近によって生ずる輸送費負担を平等にし、地方や遠隔地の鉄鋼需要を高めようということにあった。

そこで、リテンション価格と販売価格の差は、鉄鋼平衡基金(Iron and Steel Equalization Fund)にプールされ、この基金の運用によって、輸入鉄鋼品の価格差を補給したり、また、鉄鋼主要生産者の設備拡張・更新の際に資金供与を行っていた^(注30)。

1964年4月1日から、一部鉄鋼品目の販売価格が自由化され、1967年4月をもって全品目の統制が解除されるにいたった^(注31)。

この措置はインドの鉄鋼統制の歴史の上で画期的な出来事として、インド内外で高く評価された。統制解除のねらいは、生産者のプロダクト・ミックス(product-mix)をできるだけ市場の需給状況に敏感に反映させ、本来の市場機能を回復させようということであった。さらに、統制制度というのは、社会的・心理的に必要な限度をこえてまで

第13表 流通過程における販売価格差体系の例示(駅頭渡最高基準価格 トン当たりルピー)

品目	Col. I 生産者販売価格		Col. II 指定問屋販売価格 (小売業者)		Col. III 登録問屋販売価格 (小売業者)	
	規格品(1)	非規格品(2)	規格品(1)	非規格品(2)	規格品(1)	非規格品(2)
1. Skelp(厚さ 3.50~5mm)	911	866	961	906	975	921
2. Black Sheets(厚さ 2~5mm)	955	910	1,005	950	1,020	965

(注) Col. II(1)-Col. I(1)=50, Col. II(2)-Col. I(2)=40, Col. III(1)-Col. II(1)=15, Col. III(2)-Col. II(2)=15, Col. III(1)-Col. I(1)=65, Col. III(2)-Col. I(2)=55

存続すべきものではないことを示したものとされる^(注32)。

ともあれ、販売価格の統制は解除され、今後は、Joint Plant Committee (JPC と略称) が自主的に販売価格を設定することになった。このJPCには官民の鉄鋼会社が対等の立場で参加しており、一種のカルテル的機能をもっているといえよう。

販売価格は、第13表にみるように現在三つの流通段階において価格差が設けられている。JPCの価格表(Price Circular)にしたがって価格差体系をみよう^(注33)。

主要生産者が、鉄鋼統制官(Iron and Steel Controller)によって認可された指定問屋(stockist)に販売する価格は、規格品についてはトン当たり50ルピー、非規格品40ルピーの販売マージンを、また指定問屋が小売業者ないし直接消費者に販売する際、規格品、非規格品ともに15ルピーの販売マージンを認められる。

生産者工場渡し価格と最終需要者の購入価格の間には、規格品65ルピー、非規格品55ルピーの差がある。このような価格差体系は、それぞれの品目にほぼ共通して適用される。

販売価格の統制解除によって、生産と販売の自主的調整機関としてのJPCの機能は一段と強化されると思われる。JPCはいままで行なわれていた

官僚統制の弊害を除去するため、直接需要者からの発注を受け、市場の需給状態に応じて生産計画を樹立し生産者に勧告するなど、カルテル的機能を備えることになった。

(iv) 鉄鋼価格政策の意義

民間と公企業の各鉄鋼会社を合計した鉄鋼最終製品の市場別シェアは、およそ、公共部門が47%、指定問屋41%、その他最終消費者12%(1962/63年)となっている。これに対し、ヒンドゥスタン鉄鋼会社は出荷量の約60%を公共部門の鉄鋼消費産業に直接販売し、残りの大部分も鉄道省をはじめとして鉄道省所管の機関車工場(Chittaranjan Locomotive Works, Integral Coach Factory)に向けられている。

したがって、この会社の製品の大部分は公共部門内部の市場に向けられているといえよう^(注34)。

それでは、公共部門内部における鉄鋼の販売価格はどうなっているであろうか。

先にみたように、リテンション価格は民間企業と同じ水準で設定されているが、タタやインド鉄鋼会社と同じ算定基準によってヒンドゥスタン鉄鋼会社の現実価格を推定すると、約2倍近く高くなる。

ところが、公共部門内部で取引される場合には、リテンション価格ならびに工場原価を下回る価格

となっている。

これは、鉄鋼の最終需要者である他の公企業の支出能力に応じて低価格政策をとっていることを示している。このような意味での公企業間取引における価格設定は、供給者側の費用構造の実態を反映した結果ではなく、むしろ、需要者である公企業（鋼消費産業）における高い資本コスト、あるいは低い支払能力、したがって低収益性を補い、総体的に消費者＝公企業の経済余剰を増大させるというねらいを含意している。

その結果、市場効果としては、混合寡占下の私的独占利潤を抑止し、私企業の新たな市場参入を阻止することになる。他方、公企業間でそれぞれの赤字を相互に補い合うことになる。このような状況は、価格設定の基準としてみると理論的には価格差別化の原理 (Price Discrimination) を含意していると考えることができよう^(注35)。

ヒンドゥスタン鉄鋼会社の価格政策は、およそ以上のようなねらいのもとに低価格政策を維持し

ているが、その結果、会社の財務状況は、1963/64年度まで赤字を計上している。1664/65年度からようやく純利益を計上しはじめたが、66年3月末までの累積赤字額は約5億9000万ルピーとなっている(第14表参照)。

(3) 名目的競争型公企業の場合

(a) ヒンドゥスタン工作機械会社 (Hindustan Machine Tools Ltd.)

この会社は、1953年2月7日スイスの Messrs. Oerlikons の資本と技術の援助のもとに設立された工作機械製造会社である。公企業形態としては複合企業といえる。1957年3月1日をもってエリコン社の持株は中央政府に買い取られ、それ以降純粹の政府会社に変容した。

各種工作機械を生産する私企業はキルロスカー (Kilroskar) をはじめいくつかあるが、市場のほぼ半分はヒンドゥスタン工作機械会社が占有している。しかしながら、この会社の製品の大部分は、精密機械を中心として高度化したもので、事実上

第14表 ヒンドゥスタン鉄鋼会社の設備稼働率・生産費・純利益の年度別推移

年度別	設備稼働率(%) ⁽¹⁾			外販用鋼材生産費 ⁽²⁾ (ルピー)(製鉄所別)				減価償却後 支払前粗利益 ⁽³⁾ (100万ルピー)		利子支払 ⁽⁴⁾ (100万ルピー)	純利益 ⁽⁵⁾ (100万ルピー)
	銑鉄	鋼塊	外販用鋼材	(1) ル	(2) ビ	(3) ドゥル	(4) H・S・L 平均				
1958/59	2	—	—	(1) ル	(2) ビ	(3) ドゥル	(4) H・S・L 平均	— 7.51		—	— 7.51
1959/60	22	5	3	—	—	—	—	— 48.53		—	— 48.53
1960/61	45	26	24	ル	ラ	ガブ	—	— 150.09		—	— 150.09
1961/62	65	53	48	ケ	—	プ	—	— 170.30		—	— 170.30
1962/63	89	83	75	ラ	イ	ール	591	— 84.06	— 175.95	—	— 260.01
1963/64	99	97	95	796	495	566	517	+ 19.27	— 178.20	—	— 158.93
1964/65	99	101	99	682	452	469	—	+ 363.24	— 178.32	—	+ 184.92
1965/66	100	95	91	—	—	—	—	+ 195.68	— 179.03	—	+ 16.65
合計	—	—	—	—	—	—	—	+ 117.70	— 711.50	—	— 593.80

(出所) (1), (3), (4), (5) はヒンドゥスタン鉄鋼会社1965/66年度第12回年次報告書より、(2) は Twenty-Eighth Report of Committee of Public Undertakings (Third Lok Sabha), April 1966, p. 21 より作成。

市場では独占的地位にあるといえよう。

価格設定の方式は、国内市場と国際市場の価格を目安にしている。すなわち、技術提携先のエリコン社製品を国内に輸入した場合の価格に対し10~15%割安の価格をこの会社の国内販売価格としている。

価格の設定は会社の理事会が自主的に行なうもので、政府の統制を受けていない。

販売価格は、いままでに何回か引き下げられてきた。いま、精密旋盤機械についてこの推移をみると、1957年6月1日より単価は3万6000ルピーから3万3000ルピーへ、さらに1958年6月1日から2万9500ルピーに引き下げられてきた。

全製品の工場渡し価格を、ヨーロッパの価格水準ないし同機種種の国内輸入価格の10%以下の水準に押えることが、少なくとも1960年9月までは会社の目標価格として設定されていた。1963年4月15日以降、輸入価格差は全機種について一率15%に引き下げられた。

このように、販売価格を輸入価格にリンクさせて設定するから、国際競争力という点からみると競争価格の性格をもっていることは事実である。ちなみに、輸入品には現在26.5%の関税が課せられている。しかしながら、国内では、ほぼ独占的供給者としての地位にあるため、会社の価格政策は低価格によって市場供給能力を増大させることよりも、むしろ独占利潤を拡大することにあるといえる(注36)。

いま、販売価格と輸入価格を第15表で比較してみる。

精密旋盤機械の価格は、1963/64年に約24.5%引き上げられた。ヨーロッパにおける同機種種の価格が上昇したため、国内販売価格をリンクさせて引き上げたのである。国内における原料費や労務費

の値上げもその理由の一つといわれる。生産費についてははっきりした資料は発表されていないが、技術提携会社のそれと十分比較できる水準にあるといわれている(注37)。

第15表 ヒンドゥスタン工作機械会社の価格
(単位:ルピー)

機械の種類	部品の 国内 産化 率	国内販売価格			輸入 価格
		1961/62	1962/63	1963/64	
精密旋盤機械	97	33,000	33,000	41,100	48,362
Milling Machine	94	39,500	39,500	44,000	51,802
Radial Drill	91	36,000	36,000	37,700	44,314
Low Price Lathe	95	19,250	19,250	20,000	23,467
Grinder Machines	90	35,000	35,000	35,000	41,138
Turret Lathe	95	44,000	44,000	47,700	56,116

(出所) R. V. G. Krishna Murty, "Pricing Policy of Hindustan Machine Tools," *Eastern Economist*, June 18, 1965, pp. 1358~1361.

財務状況からみると、設立以来1958/59年までの5カ年間は所得税の納入義務が免除されていたので、総使用資本に対する利子支払前純利益率は、1958/59年度には5.50%におよんでいる。このような背景で、価格の引上げが行なわれたことは、価格政策のねらいが低価格によって消費者の利益を増大させるということに向けられるというより、独占供給者としての地歩にたつて独占利益を高めるということを主目標にしていると考えざるをえない。

(ハ) ヒンドゥスタン抗生物質製造会社 (Hindustan Antibiotics Ltd.)

この会社は、1954年6月1日、国際機関のFAOとUNICEFの資金・技術両面の援助によって設立された政府会社である。インド政府とこれら国際機関の間で取り交わされた協定には、ペニシリンを主とする抗生物質の価格取決めについて、なんら規定が示されていない。ただ一般原則として、独立採算性による健全な企業経営を基調とすべき

ことをうたっているにすぎない(注38)。

しかしながら、この独立採算性の方針は、1961/62年には放棄された。会社の設立当初は、価格は国際価格に基づいて設定されるように義務づけられていた。その価格水準は、当初の計画では推定生産費を若干下回るはずであった(第16表参照)。

第16表 独立採算制に基づくペニシリンの生産費構成
(目標) (単位: U.S. ドル)

1. 原料総原価	52,500
2. 労務費	7,500
3. 間接労務費	7,500
4. 設備維持費	5,000
5. 電力その他サービス	5,000
6. 実験室	6,000
7. その他	1,000
8. 主要費用の小計	84,500
9. 固定費用	
(a) 建物減価償却費 5%	5,700
(b) 設備機械減価償却費 10%	6,000
(c) 資本金利子 3.5%	6,500
(d) 流動資本金利子 3.5%	1,200
小計	19,400

(注) 月産4000億単位の生産費であり、ペニシリンGの10万単位の費用は2.58米セントとなる。

(出所) Joint Plan of Operations between the Government of India, The World Health Organization and the United Nations International Children's Emergency Fund for an Antibiotics Plant in India.

1955年8月に操業してまもなく、下院の Estimates Committeeが監査報告できらかにしたところによれば、国際価格の軟化傾向とともに国内における輸入価格が値下げされ、この会社の販売価格は生産費を割る値下げを余儀なくされたと述べている(注39)。

下院の公聴会の席上、この会社の所管省である当時の生産省 (Ministry of Production——現在の石油化学省) の係官は、この間の事情をつぎのとおり

述べているのは興味深い(注40)。

「ペニシリンの生産者価格ならびに販売価格を大幅に引き下げた理由は、世界的な供給過剰現象が、インド国内の輸入価格に反映して、輸入業者が極端なダンピングを行なったためである。」

抗生物質の販売は、現在、販売代理店2社 (Messrs. Parry & Co. と Messrs. Kemp & Co.) に委託され、政府の統制は行なわれていない。したがって、輸入品との競争市場が成立しているため、会社の生産者価格は、たえず輸入品価格に対応しなければならない。

生産費と販売価格を比較したのが、第17表である。

第17表 抗生物質の生産費と販売価格
(単位: N. P. 1/100ルピー)

	(1) 生産費	(2) びんづ め費	(3) 総生産 費	(4) 販売価 格	(5) 利益
(1) 100万単位 bulk ペニシリン	21.14	—	21.14	50.00	28.86
(2) 20万単位 "	5.00	18	23.00	42.00	19.00
(3) 50万単位 "	10.00	18	28.00	61.00	33.00
(4) ストレプトマイ シンbulk 1 グラム	14.90	18	32.90	58.00	25.10

(出所) Audit Report of Central Government (Civil), 1962, p. 147.

この表に示される販売価格は、指定代理店の小売価格であり、生産者価格ではない。

100万単位のペニシリンの生産費は輸入品の価格 (C&Fベース) 12.00 N. P. と比べきわめて高いことがわかる。このような高い生産費の内訳は必ずしもあきらかにされていないが、おそらく販売間接費と使用資本額に対する一定比率の利益が計算されているであろうから、この薬を購入する消費者は市場価格以上の高い支出を余儀なくされていることになる。

輸入品の市場価格より高い価格は、企業の立場からつぎのように説明されている。

すなわち、(1) 会社は創設間もないため、減価償却費の圧迫が大きいこと、(2) 設備拡張の財源を政府の財政投資に依存せず、自力で内部資金の蓄積をはかる必要があることを指摘し、長期的には価格の引下げによって外国製品と十分対抗しうようになる、と。

ちなみに、この会社の純利益率をみると、1964/65年には12.8%の高い水準に達している。公企業の社会的性格からみて、消費者のために若干の価格引下げを行なう余地はありそうである。

(注14) 公企業の価格設定方式をめぐる理論的基礎を扱った文献として、下記のもの参考になる。加藤寛編『公企業の経済学』、日本経済新聞社、昭和41年、ならびに G. S. Bhalla, "Economic Theory and Public Enterprise Pricing," *Indian Economic Journal*, Vol. XII, No. 2 (Oct.~Dec. 1964) pp. 156~166.

(注15) 混合寡占下において公企業の価格・販売政策が私的独占価格に対する対抗力効果をもつ点を理論的に分析した下記の論文が有益である。

William C. Merrill and Norman Schneider, "Government Firms in Oligopoly Industries: A Short-Run Analysis," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. LXXX, No. 3 (August 1966), pp. 400~412.

(注16) Fifty-Ninth Report (Second Lok Sabha) of Estimates Committee, 1958-59 (April 1959), p. 3.

(注17) Thirty-Ninth Report of Estimates Committee, 1956-57 (Dec. 1956), p. 44.

(注18) Sixth Report of Public Accounts Committee, 1957-58 (April 1958), Vol. I-Report, p. 31.

(注19) Thirty-Ninth Report of Estimates Committee, 1956, p. 47.

(注20) Sixty-Eighth Report (Second Lok Sabha) of Estimates Committee, 1959-60 (Dec. 1959), Appendix IV, pp. 90~98.

(注21) 拙著『インドの公企業』第3章第2節でこの会社の投資決定のプロセスを述べてある。

(注22) この「フル・コスト」主義(Full Cost Principle)といわれる価格設定の実際をインタビュー調査

をもって実証したホールとヒッチの考え方は、インドでは多くの独占公企業で採用されているようである。R. L. Hall and C. J. Hitch, "Price Theory and Economic Behavior," *Oxford Economic Papers*, 1939. くわしくは、安部一成『現代独占と経済成長』、紀伊国屋新書、昭和39年参照。

(注23) Eleventh Report (Second Lok Sabha), of Estimates Committee 1957-58 (March 1958), p. 33.

(注24) *Ibid.*, p. 37.

(注25) Thirteenth Report of Estimates Committee, 1954-55 (June 1955), p. 16.

(注26) Audit Report of Central Government (Commercial), 1964, p. 55.

(注27) 最近の事情については、Report on the Fair Ex-Works Retention Prices of Steel for the Period 1st April 1960 to 31st March 1962 (Indian Tariff Commission), 1962 参照。

販売価格自由化(1964年3月)以前の事情について詳述した下記の資料は邦文資料として唯一のすぐれたものである。

鉄鋼海外市場調査委員会『インドの鉄鋼価格政策と鉄鋼業』、日本鉄鋼連盟、昭和37年3月、180ページ。

(注28) Thirty-Third Report of Estimates Committee, 1958-59, (Lok Sabha Secretariat, Feb. 1959), p. 57.

(注29) Central Government Audit Report (Commercial), 1965, p. 101.

(注30) Seventh Report of Public Accounts Committee, 1957-58, Vol. I-Report (Lok Sabha Secretariat, April 1958), pp. 79~80.

(注31) *The Times of India* (April 22, 1967).

(注32) 統制解除の勧告を行なった K. N. Raj 委員会報告書を参照。

A Preliminary Report on Steel Control (Chairman; K. N. Raj) (Ministry of Steel and Heavy Industries, 1963). 邦訳、日本鉄鋼連盟調査部「インドのステール・コントロール」(海外調査資料1964--No. 18) (1964年7月10日)、77ページ。

(注33) 鉄鋼省の Iron & Steel Control (Calcutta) が発行する Price Circular No. 1 of 1967 (1967年2月16日) 以降の価格表参照。

(注34) ヒンドゥスタン鉄鋼会社本社でのインタビューによる。くわしくは、拙稿ルポ「インド・ビハー

ル州の工業地帯を訪ねて』、『アジア経済』、第8巻第5号参照。

(注35) 限られた情報をもとに推論したもので、厳密な検証を前提としたものでない。価格差別化の理論的意味について、たとえばClemens, "Price Discrimination in Decreasing Cost Industries," *American Economic Review* (December 1941) を参照。

(注36) 製品の販売先は、民間企業45%、州政府11%、政府関係機関35%、中央政府(鉄道を含む)9%となっている(1959/60年度年次報告書による)。

(注37) Ninety-Fourth Report (Second Lok Sabha) of Estimates Committee 1959-60 (April 1960), p. 4.

(注38) Laxmi Narain, "Price Fixation in the Hindustan Antibiotics: A Case Study," *Indian Journal of Commerce*, Vol XIX, No. 66 (Jan.-Mar. 1966), p. 51.

(注39) Twenty-Seventh Report of Estimates Committee 1955-56 (April 1956), p. 11.

(注40) *Ibid.*

III 公企業における計画と市場

——結語にかえて——

公企業投資の比重が将来とも高まるであろうことは、ほとんど疑問の余地がない。

このことは、公企業という企業形態を中核にする産業組織が強化され、市場における価格と投資政策の操作によって私的独占に対する対抗力機能を発揮するようになるであろうことを意味している。

すでに述べたように、公企業導入の社会倫理的な価値判断は、私的独占の抑止によって富の公平な分配を実現することに求められているといえる。そのかぎりにおいて、今後、ますます増大するであろう公企業投資は、市場における独占的影響力を利用して、私企業活動に厳しい公的規制を継続することになる。

その方法は、第1に私企業に対する設備投資規

制の手段をもって、第2は、直接的には価格管理によって一定の幅の中で利潤を認め、間接的には、公企業の価格差別化政策ないし、低価格政策によって、それぞれ、私的独占利潤の抑止を行なうことが可能となる。

このような手段がとられる結果、たしかに公企業導入の社会倫理上の要請は満たされるかもしれない。しかし、反面、公企業の経済的機能、少なくとも経済成長のために果たすべき資金調達機能は、現在の状態が存続するかぎり、著しくそなわれることになる。

さらに、大きな問題と考えられるのは、公企業における市場の問題がある。

私企業との対比でみれば、赤字を公企業相互で補填しあう形で、高い資本コスト、高い生産費の生産物が公共部門内部に流れる。

私企業と公企業の間に恒常化しつつある費用格差のために、両部門の市場は、原料・中間財・製品の各市場にわたって分断し、固定化するのではないだろうか。

私企業との費用格差を補う手段として、しばしば価格差補給や利子補給などの補助金政策がとられるが、かかる財政支出の方策には限度があるし、また、その妥当性も問われることになる。

それでは、もし、費用格差が恒常的であって、公企業内部から、格差は正の条件が生み出されないとすれば、ほかにどのような手段が必要となるだろうか。

一つは、産業における公企業独占の状態に私企業との競争条件を導入することである。実質的な競争関係が存在しないことが、公企業独占の弊害を生み出す原因となっていることは、いうまでもない。

二つは、公企業に私的資本の導入を認めること、

また、外国民間投資の道を開くことが、企業としての採算制を保証することにもなる。あるいは、それ以上に先進諸外国の経営能力(expertise)が、数的にも質的にも限られたインド経営者層のノウ・ハウの向上に貢献することは疑う余地がない。

第1の条件は、現在、私企業に対して行なわれている厳格な設備投資規制を再検討することであり、第2は、公企業に対する内外民間投資の導入をめぐる政策上の転換を前提とすることになる。

このいずれの場合にも共通して、まず再検討しなければならないのは、現在の価格管理の方式についてである。私企業の生産意欲を刺激し、内外の投資需要を活発にするうえには、現在の厳格で

非効率な価格統制を漸次自由化の方向に転換することが先決の条件となる。

公企業が、経済活動の中で一つの企業形態として正当に位置づけられ、また、経済政策目標の実現の手段としてその経済機能が正しく評価されるためにも、上述の2点が再検討されることが望ましい。また、混合体制下の工業化に限られた時間的視野と資源のもとで加速的に行なわれるためにも、公企業政策は先に述べたように現実的かつ効率的な基礎にたつて再検討されなければならない。

(経済成長調査部主任調査研究員)

アジア経済研究所刊行

インド工業の技術水準

化学経済研究所 柴村羊五編
360頁 900円

▷インド産業の発展(柴村羊五)▷主要産業における工業水準と技術水準(木下亨・小松隆次・赤羽信久・高山道利)▷各国の技術援助の実態(石神力)▷インド工業化の技術的基盤(内田俊春)▷現地実態調査(内田俊春・石神力)

インドの金融制度

東京銀行調査部長 広田弘雄編
520頁 1500円

▷概要(広田弘雄)▷財政と資本形成(深沢実)▷インドの金融機関(村井俊雄)▷インドの農業金融(桶舎典男)▷インドにおける為替銀行(鎌谷茂喜)▷インドにおける外国投資(木原行雄)

インド機械工業と貿易構造

日機連専務理事 橘弘作編
600頁 1500円

▷要旨(橘弘作)▷インド機械工業の構造と特質(玉置正美)▷インド機械工業の現状(玉置正美)▷インドにおける機械類輸入の諸問題(斎藤太一・藤島治実・前田彰)▷インドにおける機械類輸入需要の経済的背景(吉植悟・藤島治実)▷第3次5カ年計画期における機械類輸入需要の展望(橘弘作・玉置正美)▷補論(藤島治実)▷統計表(斎藤太一・藤島治実)▷現地実態調査(藤島治実・前田彰)

インドの小規模工業

国民経済研究会理事 井上照丸編
300頁 750円

▷総括(井上照丸)▷インド経済開発と小規模工業(久保田順)▷インド小規模工業の産業的構成(加藤長雄)▷工場制中小企業の実態(井上照丸)▷インド小規模工業の経営と生産性(野村隆夫)▷若干の小規模工業の実態(三輪芳郎・田中茂)▷村落工業、家内工業、その他小規模工業の態様(横山辰夫)▷政府の小工業政策(井上照丸)

アジア経済出版会発売