

B・ダスグプタ著

『インドの石油産業』

Biplab Dasgupta, *The Oil Industry in India; Some Economic Aspects*, With a Foreword by Professor Edith Penrose, Frank Cass & Co., London, 1971, xii+257 p.

I

本誌編集委員会から先日この本の書評を依頼されたとき、評者はかつて本誌にインドの石油政策に関する小論を発表した関係もあって（『アジア経済』1968年2月号）本書がどういう視点から問題をとらえているかに少なからず興味をおぼえた。

一読してまず感じたことは、インドの石油産業を取巻いている複雑な国際的環境条件を非常によく吟味しつつ書いていることである。これは著者自身の実証的努力もさることながら、著者が良き師を得たことにもよるといふべきであろうか。

著者ビプラブ・ダスグプタは、1963年から66年にかけて、ロンドン・スクール・オブ・エコノミクスにて博士課程の学生としてすごした。本書はその成果としての学生論文に若干補筆修正をほどこしたものである。この間かれはベンローズ女史に師事したとのことである。ちなみに同教授は、国際石油産業、とりわけ多国籍企業として「国境の枠組を超えて」活動する国際石油資本と、発展途上国との相関関係についての研究で著名な学者である（Edith T. Penrose, *Large International Firm in Developing Countries; The International Petroleum Industry*, George Allen & Unwin, London, 1968, 311p.）。

こうした関係もあって、ダスグプタは、発展途上国としてその経済建設に日夜苦悩しているインドとその石油産業について、(1)単にその歴史的特殊性の解明にとどまることなく、(2)多国籍企業の石油版たる「国際石油会社」(International Oil Companies)との対応関係から問題点を抽出し、(3)他の発展途上国や先進国の経験を具体的事例で対比させつつ、(4)インド石油産業をめぐる政策選択の是非に言及する、という手法を用いている。

かれの狙いは、したがって、国際石油会社に象徴されるグローバリズムと「垂直的総合経営」(Vertical integration)が、寡占的支配体制に結びついている場合、いか

にインドの国益を損ってきたかを論証し、かつそれに対応してとられてきたインドの政策がどのような成果をもたらしたかを吟味し、今後とり得べき道を示唆することにある。

II

分析のカギは、著者が序文でも指摘しているように、原油と精製品の価格メカニズムにある。それは以下のごとき「序論」を含めて10章からなる目次からも明らかであろう。

- 第1章 序 論
- 第2章 歴史的回顧——1928年以前——
- 第3章 1928～68年の歴史的発展
- 第4章 1945年以前のインドにおける石油製品価格体系
- 第5章 インドの石油消費に影響する諸要因
- 第6章 国内石油精製業
- 第7章 1945年以後の石油製品価格体系
- 第8章 インド輸入原油の供給と価格
- 第9章 インド国産原油のコストと価格
- 第10章 インド石油産業に関する若干のコメント

さて内容の紹介に移ると、まず第1章序論は、石油産業に関する概説で、資源の国際的賦存状況、国際石油会社、寡占的市場構造と価格戦争、産油国とOPEC、石油消費国とその政策志向などについて略述し、かつインド石油産業のアウトラインを示している。内容的にとり立てていふべきことはないが、石油産業のことを知らない読者への手引であり、したがって知っている人は飛ばして読んで差支えない。

第2章および第3章では、かつて英領植民地であったインド市場を舞台に、国際石油資本とくにメジャー(the majors)と呼ばれる7大石油会社（ただしインドの場合ガルフ石油は進出していないので6社ということになる）が、いかなる市場争奪戦を演じてきたか、また独立以後のインド政府がどのような政策路線を採用してきたか、などについて歴史的展開過程を明らかにしている。いふならば第4章以下の本論を読者に十分理解してもらうための総論的布石でもあり、とくにコメントする必要もあるまい。国際石油産業史上、1928年という年は、中東における資源支配をめぐる米英資本の激突に一応終止符をうった「赤線協定」成立と、インド市場をめぐる価格戦争に端を発した東半球市場の争奪戦を収拾した「アクナカリー協定」の成立で有名である。その意味で国際石油カ

ルテルの歴史と、インドの経験とは切っても切れない関係にある。そしてそれは第4章以下で具体的かつ詳細に示されている。

植民地時代のインドは、もっぱらメジャー会社の石油製品(最終製品)の輸出市場であった。それは単に消費量がわずかであったという事情にとどまらず、戦前の世界石油産業が、フランケル博士(Dr. Paul H. Frankel)も指摘しているように、産油地型精製を基本としていたことにもよる。

こうした関係から当時の東半球消費市場の石油製品価格体系は、米国メキシコ湾岸における公示価格(posted price at U. S. Gulf Coast)を中心とする「単一基準地点制度」(著者の表現では U. S. Parity Price System)に基づいていた。その理由は、当時米国産石油が世界市場の70%を供給していたことにある。

第4章で著者は以上の説明をしたあと、このパリティ・システムが、インドでは、(1)まず灯油プールで採用され、(2)1928年以降パーマ・シェル(Burmah Shell=British Petroleum と Royal Dutch-Shell の共同子会社)をプライス・リーダーとして保持されてきたことを明らかにしている。ただしインドの場合、並級灯油がパリティより低目に表示された。それは植物油などの競合燃料の存在と、並級灯油の需要増加策によるものと理解される、とのことである。

インドは経済の後進性と国土の広大により電力普及が著しく立遅れている。灯油消費が異常に多いのはそのためである。第5章はこうしたインドの石油消費パターンの特異性と、それに影響する諸要因(代替燃料、電力、灯油需要の所得弾性値の高いことなど)を明らかにしている(これは石油精製業の効率性に直接影響する要因にほかならない)。

第6章はインドの石油精製業についての詳細な検討に当てられている。後述するように、独立インドの最大の政策的関心事が石油価格問題にあったことを別とすれば、国民会議派政府は、石油精製業の育成に最大の努力を払った。

その理由の第1は、著者によれば、インドが製油所を持たないことにより過去2回にわたり供給ストップをうけたことにある。一つは日本軍のビルマ占領に伴うものであり、もう一つは1951~54年のイラン石油国有化紛争とアバダン製油所閉鎖によるものである。

第2に、石油精製部門は資本集約的産業であり、雇用吸収力が少ないけれども、大型産業コンビナート(石油

化学、肥料工業など)の中核的存在である。

第3に、インド経済のボトルネックでもある国際収支の慢性的赤字を解消させる一つの有力な手段となる。それは輸入に占める石油の割合が著しく高く、したがって石油製品の輸入を原油輸入に切換えれば、かなり外貨節約が期待されることによる。

第4の理由は、製油所のごとき工業施設が national identity のシンボルともなることである。

しかし石油の輸入は外資たるメジャーに独占されており、かつその世界的市場支配力が強大であることなどの事情から、独立当初の石油精製投資は、国民会議派の産業政策綱領に反して、メジャーに全面依存していた。

精製投資が「公共部門」中心に転換されたのは、有力な政治家マルビヤ(K. D. Malviya)の勸告による。これはメジャーに対決する政策でもあった関係上、ルーマニアとソ連からの技術援助に依存した。ただし規模は小さく、ヌンマティ、バラウニ、コヤリの3カ所にとどまった。

1963年にマルビヤが閣僚の地位から去って以後、政府の外資政策はややゆるやかとなり、非メジャー系の外資との共同投資が行なわれ、前記ヌンマティなどよりはるかに大型のプラントが、コーチン、マドラス、ハルディアに建設されている。ただしハルディアの場合、外資側が株式を保有しない non-equity partnership の形をとっている。その意味では公共部門中心政策が貫徹されていることになる。

著者の見解では、どうしてコーチンとマドラスの場合に合弁(equity partnership)でなければならなかったのか疑問であるとしているが、評者としてはこの見解に賛成できない。それは、(1)コーチン、マドラスに限らず、国際石油産業にみられる「共同事業方式」(joint equity partnership)と、ハルディアのごとき非資本提携方式たる「役務契約方式」(提携外資は資本出資せず general contractorにとどまる Service Contract System)には、実態上相違がないこと、(2)むしろ経済的にみて、前者に比べて後者のほうは受入国側にとってメリットが少ないことに気づいた(イランの ERAP 協定がそれ。ちなみにハルディアの場合もフランスの ERAP により導入された方式で、イランのそれを模したもの)こともあって、その後の国際石油産業では、前者がむしろ主流となっている、などの理由によるものである。

にもかかわらず著者は、外資が株式を保有していると、継続的利潤送金により外貨潤滑に導くという考えに強く

とらわれているようである。どうやらボンベイやビザガパトナムなどのメジャー 100% 所有の製油所が、著者の頭にこびりついているようである。それは次のような政府批判ないし政策提言に端的にあらわれている。

すなわち著者によれば、かつて経済的、政治的条件の全く異なる時代に結ばれた協定を、政府が一方向的に改訂した例があり、メジャーもそれを受入れている。中東とくに最近のリビアがその例である。したがってインドにおいても、製油所協定の一方的改訂に、中東におけると同様にメジャーが応じるはずがないという理由は存在しない、と。

けれどもインド政府がはたして一方的改訂を行ない得るパワーストック・パワーをもっているかどうか、やや疑問に思われる。というのはインドの場合、パフォーマンスに変化をもたらす可能性が強く、産油国の場合と異なり、インド政府とメジャーの双方ともマイナスとなるノン・ゼロ・サム・ゲームが予想され得るからである。

III

さて第6章にやや紙数を費やしたので次に移ることにしよう。第7章は戦後のインドにおける石油製品価格形成について論じている。

まず世界の価格体系たる単一基準地点制度 (U. S. Parity System) が変化し、ペルシャ湾を加えて二重基準地点制度が1950年には確立したこと、その後(1)ソ連石油の市場参入、(2)消費地精製の発展、(3)メジャーの系列下にない「独立系」(independents)の登場、などにより、国際石油市場における石油価格の下方硬直性が破られていったことなど、一般的变化を説明する。

次いで、こうした変化にもかかわらず、所要原油のほぼ全量をメジャーが供給している市場では値引きの必要はないので、パリティ価格が維持された。1962年以前のインドがそれである、としている。

以上の説明の中で、著者は「馬鹿者と子会社だけが公示価格で払っている」(“Only fools and affiliates pay posted prices”) という有名なエーデルマン MIT 教授の言葉を引用しつつ、国際石油市場における取引のほとんどが、国際石油会社の子会社から子会社へのいわば社内取引であり、したがってそこに成立する価格が、いわゆる「代替価格」(transfer price 著者の表現では internal book-keeping price) にすぎないことを指摘している。

多国籍企業がグローバルに租税負担の最小化をはかっていることは改めていうまでもなく、したがって著者の

価格に関する説明には特にコメントの必要はなさそうである。ただ一つ指摘しておきたいことは、寡占的な石油価格の下方硬直性が破られたのは、ソ連石油と独立系の参入によるとみるよりも、むしろメジャー相互間の競争によるとするフランケル博士の見方 (Paul H. Frankel, *Oil; The Facts of Life*, 1962) のほうが、より説得力をもっているように思われることである (ちなみに著者は、同博士の他の著作は利用しているが、この文献だけ見落としているようである)。つまり経済学的にいえば国際石油市場が、「協調的寡占」から「競争的寡占」に移行したことによる。

さて本論に戻って、インドが石油製品のペルシャ湾パリティ価格を値下げせしめたのは、著者によれば、国営会社として設立されたインド石油 (Indian Oil Corp.) が、メジャーとの短期の価格戦に生残り、ソ連石油の調達で市場的地位を確立してからである。この背景にはセイロンなどの場合と異なり、インドには市場将来性が認められるという事情も存在するが、政府の政策的努力、具体的にはダムレ委員会 (K. R. Damle 氏を会長とする審議会で、1960年8月、すなわち中東原油公示価格の値下げ公表のあった月に設置され、翌61年7月報告書を提出) の勧告にもよることが認められる。

その後タルクダール委員会 (会長 J. N. Talukdar, 1965年6月設置、同年9月報告書提出) などの努力を通じて、政府はさらに値下げに成功した。しかし著者の見解では、現在ペルシャ湾からの製品輸入は行なわれていないにもかかわらず、インドの製品価格がペルシャ湾にリンク (それに一定割引した値段をつけている) しているのは問題であり、原油および精製コストに、販売経費と利潤を加味する価格形式が望ましい、としている。

第8章と第9章は、原油の供給とその価格の分析に当てられている。国産原油は消費量の5分の2を占めるにすぎず、重要なのはしたがって輸入原油である。

著者によれば、インドにとって1959年以降の世界市場価格の値下がりには常にタイム・ラグを伴って実現したことが注目される。それは1962年までインドの全製油所がメジャーのものであったこと、したがって日本・西欧のような競争圧力が働かなかったことなどによる。さらに原油価格 (およびコスト) に関する情報が、メジャーの操作 (トンネル会社などを通じてオリジナル・インボイスを入手しえない仕組みになっている) により秘密にされていたことも関係している。

最近のコーチン、マドラスおよびハルディアの各製油

所協定は、インド政府が価格情報を入手することを可能ならしめ、政府のバーゲニング・パワーは強化されたといえる、と。

ただし著者は、独立系石油会社といえどもコーチン、マドラスなどのごとく、いったん市場的地位が確保されると、値下げへのインセンティブが働かないので、南米諸国（アルゼンチンの YPF、ウルグワイの ANCAP など）のように、たとえば3年間と期間を限って原油供給者に競争入札させるほうが得策である、と提案している。また原油輸入許可の見返りに国産工業製品の輸出をリンクさせる政策をとっているブラジルの例も、インドは参考にすべきだとしている。

IV

以上の検討を通じて著者は第10章で次のような結論を導き出している。

インドにとって基本的な問題は、インド市場で活動する国際石油会社（とくにメジャー）の役割が、世界市場におけるそれと密接不可分の関係にある、ということにある。というのは、メジャーにより設定される価格は、「付替価格」（帳簿上の価格）にほかならず、したがってたとえば Esso India がインド市場で赤字になったと苦情をいっても、それは「帳簿上の損失」にすぎず、むしろこのように操作された「損失」はインド政府の側の税収がロスとなった（つまり税避難された）とみるのが妥当である。

つまりインド政府とメジャー会社との重要な争点はすべて、後者の国際的性格（評者なりに補足すれば、多国籍企業としてのグローバルな性格）に由来するものである。

その典型的な例が「ナフサ論争」（注：ナフサとはガソリン溜分のことで、これからガソリンを作ったり、あるいは石油化学工業の原料に使用したりする）である。政府は、化学肥料工業の原料に国内の余剰ナフサの使用を主張したのに対し、石油会社・化学会社側は、中東の同一系列子会社の余剰アンモニアを輸入したほうが安くつくと反対したのである。

かようにメジャー会社は、一国のナショナル・インタレストには同情しない。しかしながら他方において、メジャーの系列下でない独立系の国際石油会社も、グローバルな性格をもっていることはメジャーと同様であり、またソ連といえども、東欧諸国のごときいわば系列市場（Captive market）では高価格で石油を売っており、その

他諸市場における商業政策も、世界石油価格構造に適応する立場をとるとみられる点では、独立系となら変わるところはない。ただしインド石油産業の公共部門創設につくしたソ連の貢献については、十分評価すべきであるが。

結局問題となるのは、インド政府の、公共部門と外国石油資本権益に対する態度に一貫性がないことである。それは1950年代および60年代初めに、インド公共部門政策に真向から反対した世銀および米国に対して、政府は今日でもそう強い態度をとっていないことにも示されている。

こうした観点から注目すべきは、近年における中東産油諸国の国営企業の成長と発展である。そこで豊富な資本をもつが熟練労働力に乏しい産油国と、技術者はもっているが外貨不足のインドとの直接提携を考えるべきである。それにはインドとしても Indian Oil Corp., ONGC などの公共部門を一本化し、一つの垂直的総合企業とすることが望ましい、と結んでいる。

以上が著者ダスグプタの政策提言であり、結論でもある。こうした考え方が妥当であるか否かは、インド政府当局者なり読者の判断にゆだねられるべきであろう。ただ評者なりにコメントすれば、(1)石油産業における反メジャー政策の強化は、ただちに米英両国との外交的テンションをもたらすこと、(2)ドゴールのフランスですら30%の自給率を政策目標としていたこと、(3)国営企業同志の直接提携方式は、紛争が生じた場合、直ちに外交問題となり、またその逆に外交関係が悪化すると提携関係にもヒビがはいること、(4)フランス・アルジェリア直接協調はその典型例であること、などについて明確な評価を下したうえでの結論とは思われないことである。

にもかかわらず、発展途上国の経済問題が、多国籍企業の論理との対応関係からも出ていることを論証した努力は評価されてよい。

（在ニューヨーク海外調査員 松村清二郎）