

D・グラニック著

『中国の国営企業』

David Granick, *Chinese State Enterprises: A Regional Property Rights Analysis*, シカゴ, University of Chicago Press, 1990年, x+347 ページ

木 崎 翠

I

本書は中国の国営工業企業（以下、国営企業）の行動の特徴を、インタビュー調査の結果に依拠しつつ抽出しようとしたものである。

著者グラニックはソ連、東欧諸国における企業行動、特にそのリーダーシップについて、過去数十年にわたり多くの研究成果を持つ研究者である。それらの蓄積を前提に、著者は1982年12月から85年半ばまでにかけて世界銀行および中国社会科学院が中国各地で20企業を対象に行なったインタビュー調査に参加した。本書の中で著者はその調査結果を全面的に活用しつつ、ソ連・東欧社会主義諸国との比較を軸に、中国の企業行動に対する興味深い分析を全編にわたって展開している。

本書の構成は以下のとおりである。

- 第1章 序
- 第2章 主要人——代理人分析における多重主要人
- 第3章 調整のための計画
- 第4章 多重価格と均衡価格
- 第5章 企業に対するインセンティブ
- 第6章 価格の諸要素
- 第7章 企業の内部組織
- 第8章 結論および効率の評価

II

本文中著者はまず、「中国の企業は（ソ連・東欧と大きく異なり——引用者）多重財産権の下にある」との仮説を提示し、この仮説を中国の企業行動のさまざま

な特徴を説明する鍵として用いる。なおかつ、中国の国営企業は自らの利潤を最大化しようとする「主要人」(principal)とは見なしえず、「主要人」により与えられるさまざまな条件に反応して自らの行動を選択する「代理人」(agent)にすぎないとの認識がその前提とされている。

既存研究によれば、ソ連モデルでは中央行政機関のみが単一の「主要人」として意志決定を行ない、報酬と懲罰を用いることによりその意志に沿った行為をその他すべての「代理人」に対し促す、とみなすことができる。著者によれば中国ではこれに対し、中央行政機関のみならず、省、地区、県など各レベルの地方行政機関も、当該地域に立地する国営企業にとっての「主要人」として同時に機能し、企業に対し財産権を持つことが多い。それぞれの「主要人」は、企業に対し個別に指令や資源分配を通して財産権の実現を図る。これについて著者は、地方行政機関のそのような財産権は、中央行政機関からの権限委譲か、地方行政機関自身による企業への投資により形成されたものであるとの説明を付している。

中央行政機関から地方行政機関への権限委譲は1950年代末から徐々に開始され、70年代には完全に上記のような多重財産権に移行したという。当初はソ連モデルの全面的模倣から開始した中国が、なぜほどなく徐々にそこからの乖離をはじめたのかについて、著者は多くを論じていない。ただ、中央集権的であったツァーロシヤと、地方分権的であった明・清王朝との対比が示唆的に指摘されているにとどまる。

以上のような分析枠組を提示したあと、著者は企業行動の各側面についてより具体的な分析を展開する。

財の分配の上で計画が実際にどの程度機能したかについて述べているのが第3章である。ソ連のケースでは、中央政府の計画は包括範囲が広く、相当厳密に作られた。そして企業は計画の超過達成が翌年の計画の上乗せを招くことを恐れ、計画値ぎりぎりの達成度に収めようとする行動が一般的であった。一方中国の中央計画の包括範囲はソ連に比べ限定されたもので、1960年代から自己裁量の部分が大きかった。年初計画は曖昧なことが多く、口頭でしか与えられなかったり、部分毎に徐々に与えられたりすることすらあり、実質

的な意味を持つのは年最終計画のみであった。そしてサンプル調査の結果から中国は超過達成企業の比も未達成企業の比もソ連より多く、計画値からのばらつきが大きいこと、また、経済改革期になると超過達成企業の比が特に上昇したことが明らかにされた。これは計画が調整機能を余り果たしていないことを意味する。計画で調達されない原材料、中間材、部品などは早くから地方行政機関によりバーター取引の形で調達されていた。このことは、経済改革開始後の中国における市場メカニズム導入を、ソ連の場合よりはるかに容易にする基盤を用意することになったと著者は指摘している。

中国のもうひとつの特徴は、多重財産権下にあるため、計画も中央政府と地方政府から多重に与えられるケースが多く、地方の生産計画では原材料の保証を伴わないものがあることである。計画の与えられ方別に企業間比較を行なうと、中央から産出と製品分配の計画が与えられ原材料も保証されるグループの方が、そうでないグループより計画は厳密で、計画達成率が高いと同時に実績が計画を大きく上回らない比率も高い。そうでないグループでは計画の正確さはさして切実な要求ではなく、大きな超過達成も多くなる。つまり中国で超過達成が多く見られるのはソ連モデルにはない後者のような企業が多いためであると説明される。

また著者は、中国では投入と産出の協調より物的生産の大小が重視される風潮があり、中国の経営者は超過達成を望む傾向が強いとも指摘している。

第4章では、資源分配の方法に注目する。中間財の獲得は、ソ連・東欧でもボトルネックであり、中国の「不足」の状況はむしろそれよりましであった。

1970年頃から中国では地方所轄の国営企業が増え、地方により出資運営される部分も大きくなった。地方行政は域外からくる財の供給にも責任を負うようになった。市場の役割はまだ小さかった。ただし、1979年以前にすでに一物多価が存在している。これは行政的に決められたもので、生産コストの高いところへの補助金として作用したようだ。

経済改革開始後、金銭収入と利潤がにわかに重要になる。地方が利潤極大者として行動し、利幅の大きい産業である消費財産業に投資が集中する。原材料の域

外出荷の制限なども発生する。この時期の市場化を特に促進したのは1980、81年の財政緊縮であった。1984年には計画外生産部分の価格の浮動が認められるようになり、市場原理に基づく価格の多重化へ突入した。

中国のケースで特筆すべき点は、企業が財務上のメリットを優先させて物資の分配を拒否したり、ローンの供与を断わったりするケースが見られることである。中国の企業は予算制約が厳しい。中国の企業のこの予算制約の厳しさは、ソ連では考えられないものだが、中央政府でなく、予算制約の厳しい地方政府により所轄されていることから説明がつく。また、したがってコルナイ (J. Kornai) の「柔かい予算制約仮説」は中国には当てはまらない。

第5章では企業に対する動機付けのシステムについて論じている。ソ連の企業では企業長のボーナスなし生涯所得極大化仮説が当てはまる。中国の場合は、ボーナスが企業内で非常に平等に分配され、企業長自身のボーナスの最大化という概念は成立しない。それは従業員全体のボーナス総額の最大化と同義となる。さらに、ボーナス総額は業績に無関係に上下している。基本賃金のデータでも業績と連動する要素は見つからなかった。

企業長の動機付けの要因としてキャリアはどうか。サンプルによれば、人事異動も業績とは必ずしも連動しておらず、説明要因にならない。

以上のことから中国の企業長はボーナスやポストを当てにして行動しているのではなく、ソ連型とは異なるといえる。

それでは企業全体の福祉水準は業績と相関するか否か。賃金はどれを使っても有効な結果は得られない。住宅建設量は利潤に強く相関した。利潤留保に直接影響されるからであろう。家族の雇用は何とも相関しない。

価格が不合理で評価の用具にしにくいこともあり、結局どの指標が、企業の福祉水準が決定される場合の有効な指標として機能するかは判明しなかった。企業はあくまで「代理人」であって「主要人」ではないのだが、経済改革前は「主要人—代理人」間のゲームすら成立していなかった。改革後も成功の客観的な基準を欠き、ゲームのルールは定義不能のままであると筆

者は述べている。

ただし、それならなぜ中国の企業長は市場に注意し、西側の企業と同様に利潤に敏感なのか、また、改革期間中に資本・労働生産性が両方で1.5倍伸びたのはなぜなのかが説明できない。前者の理由づけを著者は、中国には古くから市場が発達しており、契約による取引も存在したという伝統に求めている。企業にしてみると市場に反応しても報酬はないはずなのだが、その時点、ないし将来はあると信じているのかもしれないとの推測を述べている。

第6章では価格を扱っている。重要な価格決定要因として、売上税と財政への利潤上納がとりあげられ、検討される。ソ連では最終消費財にのみ課税されるのに対し、中国ではすべての工業製品に課税されることが特徴である。

1979年以前は財政収入額は「主要人」にとりあまり実質的な意味を持たなかった。改革後は地方の予算制約が厳しくなり、にわかに財政収入が重要となって、投入産出の価格は企業行動に強く影響するようになった。

相対的な価格構造はソ連では原燃料の、中国では労働力の非効率な使用を生んでいる。中国の低賃金は余剰労働力の多さと一致しているといえる。「主要人」としての政府が雇用を増やしたがるのは他の生産要素に比べ財政コストが低いためであると説明できる。

税制の作用から、利潤動機と産出最大化との区別がつきにくい仕組であることも説明される。またコストの抑制はこの制度下ではほとんど顧慮されず、よって中間財への需要は価格非弾力的で中間財の市場はインフレ的になる。

セクター間の税利／コスト比の差は中国はソ連ほど大きくない。地方は1978年以来税率の高い製品生産にシフトし、また地域保護主義が起きたが、これは個別の製品についてだけで、全体が雪崩を打って消費財へシフトすることがなかった。販売税の改革が経済の貨幣化を容認する内容であったためである。

第7章では企業の内部組織について分析している。中国は実質的に一長制が長期にわたり行なわれていたといえる。企業長も企業党委員会書記（党書記）もその人事権を党組織が握っていたことは中ソで共通して

いるが、ソ連では人事権は企業に対する所轄権と切り離され、地方の党委員会に握られ、さらに党書記と企業長とは異なったランクの党組織が決定した。中国ではこの2つのポストを企業に対する財産権を持つ同じ党委員会が決定することに特徴がある。この場合、党書記と企業長との間での分権は大きな問題にはなりにくい。

中国の労働組合、従業員代表大会は見るべき役割を果たしていない。中国では職長が欠けており、これは他の諸国と比較し全く特殊である。解放前から中間管理層を欠いていたといわれるが、身近な管理を嫌うからか。とにかくこのことは非効率の原因となっている。

第8章では全編のまとめが行なわれ、さらに中国の労働の特徴について論じられる。労働力の流動がきわめて低く、国営の固定工は特権的地位であり、解雇がないどころか世襲される、企業も政府も雇用吸収のために付加的な雇用創出に努める、国営一大集体一小集体一臨時工という雇用の多重性が存在する、等々、雇用面についても中国の特徴は多く見いだされる。なおかつ賃金コストの低さは財産権所持者に雇用の増投を選択させ、以上のことが雇用の抑制に不利に働き、消費抑制を失敗させる要因となっていると著者は論じている。

改革前後での変化について、著者は地方行政の取り分が増加し地域主義が進んだこと、都市労働力雇用状況の変化（集団所有制企業による雇用の増加、付加的賃金の増加など）、計画の超過達成の増加やそれに対する金銭的報酬選好の増加等を挙げている。一方、双方の連続面として、地方行政機関の財産権仮説が該当すること、地方アウトアルキーへの欲求、計画による協調力の弱さ、企業に対し業績向上へのインセンティブを欠くこと、終身雇用、個人に向けたインセンティブの欠如等を指摘している。

では、効率の面から中国型をソ連型と比較するとどのような評価が与えられるか。中国には、地域自給志向、労働力市場の欠如、多重管理、計画のカバリッジの低さ、多重価格の存在、等が観察され、それぞれ効率を低下させたと思なされる。ただ一方で、財の不足が少なく、企業から行政機関にもたらされる情報のゆがみが少なく、企業への計画の圧力が軽かったこと等

は中国の優越性であった。また、市場経済への移行は、国家による単一の分配が早くからなくなっていた中国の方が低コストで実現されたといえる。

多重財産権について、著者は最後に、その有利性として、国営セクターを市場経済に転換させやすい、多重価格下では企業に投資の意志決定が委ねられる場合より分配効率が向上する、部分的価格改革を可能にした、等を挙げる一方、地域自給を志向させた、企業内部の協調すらとりにくくさせた、等の不利な点を挙げた。

中国のこのような経済システムは、政治的多元主義の土壌にもなりうるのではないかと、との推測を提示することで著者は本書を締めくくっている。

III

本書は、「主要人—代理人理論」を枠組として、中国の国営企業の意志決定過程に関し実証的な分析を行なったものである。国営企業についての制度的な研究やある程度の実証的な研究は既に数多く発表されているが、意志決定過程に焦点を合わせた包括的な実証研究としては1960年代のリッチマンの業績(B. M. Richman, *Industrial Society in Communist China*, ニューヨーク, Random House, 1969年)以来のものといえる。1980年代の経済改革を画期とするのではなく、むしろ70年代以降中国がソ連モデルから大きな乖離を示したとする著者の見解は、大量の企業調査のデータを裏づけに、強い説得力を持つ。地域の行政機関を核とする形での経済多元主義が、市場経済化の中で現在一層の深まりを見せているが、この点が経済効率の観点からはどう評価されることになるのかは、中国の今後にとってますます注目を要する事項となろう。

一方、著者は中国国営企業像について、いくつかの重要な意外性を指摘している。公的所​​有下にあるにもかかわらず予算制約が厳しい、明確なインセンティブを欠くにもかかわらず市場指向が強く生産性も向上している、上から計画を与えられる立場にあるにもか

かわらず超過達成への指向が強い、などがそれである。著者はこれらに対しその分析枠組の中では必ずしも説得的な説明をなし得ていない。しかしこれらの点は現体制下における中国国営企業の評価に直結する部分であって、ここの部分が説明されないまま残されるなら、分析枠組そのものの再検討の必要が否定できないのではないか。

第1に、ソ連・東欧との比較を軸に据えるという著者の方法は、非常に生産的であると同時に、視角の落とし穴をも準備しているといえるのではなからうか。上記のような諸特徴は明らかにソ連・東欧との比較から描き出されたものだが、中国の国営企業が真にそのようであるなら、それらは現体制下でも十分活気に溢れ、これ以上の改革、まして所有制に手をつけるような改革は必要としないかに見える。しかし現実の中国国営企業はその何割かが深刻な経営不振に陥っており、その重要な一因は旧ソ連・東欧と共通する公的所​​有に求めざるを得ないのが現状である。

さらに、中国の国営企業を「代理人」としてのみ認識し、「主要人」たり得ないと見なすという本分析の大前提にもやはり無理があるのではないかと思われる。著者が指摘する企業の強い市場指向性は、「主要人—代理人理論」の枠組の範囲内で説明されることが望ましい。

また、一方の地方政府の行動についても、それを利潤極大化動機に基づき企業と交渉する主体であると設定することでは説明しきれない部分が多々あるのではなからうか。政府部門の行為は、官僚機構としての独自の性格に強く規定されている側面が多いことは看過されるべきでない。

最後に、著者はそのサンプルの一般性について慎重に検討を行なっているが、それでもなお、著者の発見の意外性は、ランダムサンプリングにより選ばれたとは考えにくいかだか20企業をサンプルとして用いた、というサンプリングの不完全さに起因するものではないか、との読者の疑念を排除できていないといえよう。

(アジア経済研究所地域研究部)