

インド・ビハール州の 新興工業地帯を訪ねて

た べ のぼる
田 部 昇

I 早ばつのビハール州へ

3月22日、「ビハール州早ばつ救済委員会」は、ビハール州の早ばつによる被害をつぎのように発表した。

総人口	52,147,647人	被害人口	30,466,704人
総部落数	78,093	被害部落数	48,158
総面積	平方マイル 67,196	被害面積	平方マイル 38,031.46

カルカッタに近いビハール州南部での調査旅行を終えて、州都パトナ市に着いたわたくしは、このニュースを州政府庁舎のある一室で聞いた。それによるとビハール州総人口の3分の2が食糧不足に苦しんでいることになる。事態はきわめて深刻である。役人の説明によると、現在1600の食糧配給所で460万世帯が1カ月1人約8オンスの割当てで食糧の配給を受けている、という。1世帯平均5人家族として、約2300万人が政府の配給によりやく日々の飢えをたえしのんでいるのだ。これは、全州人口の約46%に当たる。これに早ばつの被害を受けた農家人口を加えると、食糧危機の規模は史上空前となる可能性がある。

もともとビハール州は、米や小麦の穀倉地帯である。ところが、1965年以来、2年つづきの早ばつで、食糧の不足は今年にはいつてからますます深刻の度を深めてきたというのが、直接の原因だといわれている。これに加えて、食糧の州間移動が禁じられ、数州にまたがるフードゾーン (Food Zone) が設定され、中央政府の計画的配給制度があるため、食糧不足という事態は、しばしば人為的な要素によって引き起こされることになる。

それにしても、モンスーン期に雨量が十分でなかったために、州人口の3分の2に及ぶ、約3000万人が食糧不足に見舞われ、飢えによる死者が出始めているという事態は異常である。独立後、三つの5カ年計画を終え、第4次計画の第2年度にはいった今日、依然として日々を飢える人口が急増しているのだ。

ビハール州南部のランチ市は、数年前まで州政府の夏

の州都となっていたところだ。ここには、ソビエトとチェコスロバキアの援助によって完成した重機械公社 (Heavy Engineering Corporation)、同じく、ヒンドゥスタン鉄鋼会社 (Hindustan Steel Ltd.) がある。ランチ市から自動車で3時間の距離に、ソビエトの援助で建設中のボカロ製鉄所 (Bokaro Steel Ltd.) が展開する。ここから、さらに約3時間自動車で南下して、西ベンガル州の州境に近いジャムシェドプール市に、タタ財閥のタタ製鉄所がある。

南ビハール州一帯は、このように、隣接する西ベンガル州、オリッサ州、マディア・プラデーシ州とともに、インドの「ルール工業地帯」と呼ばれるほど、陸続として、新しい重化学工業が建設されてきた。その大部分が第2次計画 (1951~61年) から始まった重工業優先のたまものだ。その最たるものが、ドゥルガプール (西ベンガル州)、ルールケラ (オリッサ州)、ビライ (マディア・プラデーシ州) の各製鉄所を経営する国営ヒンドゥスタン鉄鋼会社だ。

わたくしの今回の調査旅行の目的は、これら国営企業の運営の実態を、主として価格管理の方式と投資政策の観点から調べることにあった。

わたくしが訪ねた企業は、いずれも、過去三つの開発計画の中で最も重視され、建設をいそがれた巨大規模を誇る国営企業だ。わたくしにとって、今度の訪問は2度目であり、6年ぶりの懐かしい再会ともいえるものだった。だから、わたくしとしては、工場を訪問するにあたって、過去6年間、国営企業はどのように発展してきたか、インドの経済進歩にどう貢献しているのだろうか、という点もあわせて観察したいという願いがあった。一つの工場から他の工場へと移動するとき、村々で飢えに苦しむ人々や早ばつに地割れし、荒廃した農村を見る機会があった。

飢えつつある膨大な人口の群れと、近代設備を誇る国営製鉄所の姿は、あまりにも奇妙なコントラストだ。比喩的に表現すれば、鉄鋼は飢えを救うことができなかったのだ。重工業優先の第2次5カ年計画とそれに引き続く第3次計画は、鉄鋼こそ、インドの貧困を救済する万能薬だという切実な願望と信念のもとに進められてきたといえる。そして、今日、ビハール州では、鉄鋼は貧困を解消するどころか、日々を飢えつつある人々を救えないのだ。

わたくしは、6年ぶりにビハール州の姿を見てこのように考えこまざるをえなかった。暗い気持ちをぬぐい去る

ことができないまま、いくつかの国営企業にインタビュー調査の足を運ぶことになった。

II 早ばつ地帯に建設が進むボカロ製鉄所

ビハール州の中で最も早ばつの被害を受け、食糧不足に苦しんでいるのは、ガヤ (Gaya)、ハザリバグ (Hazaribagh)、ダンバード (Dhanbad)、パトナ (Patna) の4地区だ。

1965年1月25日、ソビエトの援助によって新しく建設の始まったボカロ製鉄所は、ハザリバグ地区のボカロに位置する。

わたくしは、ランチ市から車でボカロへと向かった。チョータ・ナグプールの山岳地帯を幾重にもトラバースして立派な舗装道路が続く。森林地帯を過ぎ、平野部にはいと緑がしだいに消え、茶褐色の地肌が広がる。田畑は乾燥し、地割れし、人の影も見えない。早ばつのすさまじさに息をのむ思いだ。やがて、とある小部落にはいると、農村風景は再び一転し、みごとな緑の田畑が見える。わたくしに同行するランチ地区統計局長を促し、この部落にはいつてみた。緑の田畑が、早ばつの中でもちこたえているのが不思議でならなかった。村長の説明によると、この部落一帯は、かつて第2次大戦中にアメリカ軍駐留基地となっていたので、早くから野菜の栽培に特化してきた。そのため、小規模の灌漑設備や動力ポンプを導入し、早ばつの被害から解放されてきたという話である。この部落を過ぎると、再び枯れ果てた早ばつの農村風景が続く。水さえあれば、そして小規模灌漑設備や井戸があれば、ゆたかな実りが約束された収穫の時期であるのに、この変り果てた姿はなんと非情なことだろう。

農民の影さえ見えない。えんえんと続く早ばつのすさまじさを車外に望見しながら、3時間ののちにボカロ製鉄所の建設現場に着いた。

この製鉄所は、かつてアメリカの援助を期待して、U・S・スチールとの間で援助交渉が進められていたが、けっきょく、ソビエトの援助に切り替えられた、いわくつきのものとして有名だ。

アメリカ側が援助を拒否した理由としては、(1)現在、インド政府が行なっている鉄鋼の価格管理方式のもとでは、経済的企業として採算に合わないこと、(2)国営企業として運営することは、自由企業制をたてまえとするアメリカの経営理念に反すること、などが問題点であったと伝えられている。

ソビエトの援助で建設を開始したボカロ製鉄所は、イ

ンド最大の設備能力をもち、第4次計画の終期にあたる1970~71年までには年間170万トンの鋼塊生産を予定している。最終的には、550万トンの能力をもつように設計されている。世界の粗鋼総生産量の約1%を担う巨大企業として成長を約束されているのだ。

仮事務所の質素な重役室で、ビハール州政府から出向している重役P専務と握手を交わし、簡単に来訪の目的を告げた。

わたくしはいつもそうするように、しばらくになげない雑談をするうちに、相手が好意的に反応してくれるかどうかを確かめた。

「この製鉄所が、既存の国営ヒンドゥスタン鉄鋼会社と別組織で経営されることになったのにはどのような理由があるのですか。ランチ市とボカロは地理的に近接しているし、ヒンドゥスタンと同様に鉄鋼省の所管事業であれば、なおさらのこと、別会社にするのは、あまり能率的とは思われませんが。」P氏はこの種の初歩的な質問を予期していたかのように、ぐっと身体を乗り出して話し始めた。わたくしは、国営企業を創設する際に、投資決定がどこで、どのような基準で行なわれるのかを知りたかった。「それは、偶然的なもので、historical accidentといえましょう。アメリカ側との援助交渉の過程で、われわれが妥協できた部分が、現在ここに残っています。一つは、ヒンドゥスタン鉄鋼会社の経営能力が限界にきているから、別会社として組織する必要があること。二つには、傘下の三つの製鉄所が、事大主義的傾向があり、工場以外の間接投資部分が大きく、これが経営に大きな負担となってきていること。したがって、ボカロの場合、工場以外の設備、たとえば、病院、学校、マーケットなど、従業員団地の付帯設備は、会社が直接投資し、管理する方式を避けたことです。つまり、投資の効率、経済性を重視し、巨大主義 (gigantism) を回避することを第1の方針としたことです。この点が、既存の国営企業とまったく違う、新しい行き方なのです。」

鉄鋼業は「産業政策決議」の方針にそって、公共部門の独占的事業となり、既存の私企業、タタ鉄鋼会社 (TISCO) とインド鉄鋼会社 (ISCO) と並び、混合寡占 (mixed oligopoly) の型になりつつある。同一業種の内部で国営企業間の競争性を高める必要がしだいに認められるようになってきた。

ボカロをヒンドゥスタン鉄鋼会社と別会社の組織にして運営しようとする考え方は、たまたま偶然の結果とはいえ、たしかに好ましい結果を生むに違いない。

現地報告

混合寡占という型は、インドばかりでなく、多くの低開発諸国でしだいに採用されてきた産業体制である。市場機能を有効に働かせる手段として産業分野に多くの国営企業が参入するケースは珍しくない。

この場合、同一産業で既存の私企業とならんで国営企業が市場に参入し、価格と産出量を支配するようになる。インドの鉄鋼業は、この代表例といってよい。鉄鋼価格が一定の範囲にわたって管理されている状況で、小数の私企業と国営企業が単位当たりの粗利潤の獲得を目ざす方式は異なる。私企業と国営企業の間で費用構造の差異が著しいとすれば、私企業は市場における供給能力を高めるために、合理化によって主要費用の節減を試みる。これに対し、現在、稼働中の国営ヒンドゥスタン鉄鋼会社は、製品市場の多くを対政府機関（鉄道省）ないし対国営企業取引に依存しているから、鉄鋼の需要者である国営の鋼消費産業の支払能力に応じて価格差別化政策を採る。ヒンドゥスタン鉄鋼会社の赤字を国営企業間取引を通じて補い合っていることになる。

現在のこのような行き方が、近い将来、ボカロ鉄鋼会社の市場参入によってどうなるだろうか。ヒンドゥスタン鉄鋼会社とボカロとの間で、費用構造の差異がもし生まれるとすれば、さきにのべた混合寡占下の価格設定の方式は大きく変更せざるをえないに違いない。わたくしの関心と質問はこの点に集中していった。質問は、いつも一般的な形で進められた。

「ボカロとヒンドゥスタン鉄鋼会社傘下の三つの製鉄所を比較し、資本設備の生産性はどちらが優れているとお考えですか。」P氏から、間髪をいれず、具体的な説明が始まった。「ボカロ製鉄所の特徴は、ほかのどの製鉄所よりも高い生産性を実現できるように設計されている点にあります。たとえば、溶鉱炉はビライ製鉄所の50%以下の労働費用で済みます。労働の生産性は既存の製鉄所の2倍を予定しているわけです。このような高い生産性水準は、(1)労働者・技術者の教育訓練の密度や方式が一段と優れていること、(2)生産報奨制を各部門に導入すること、(3)組織面では、責任と権限の委譲、明確化を積極的にはかること、(4)そして、企業全体に投資の効率を高めようとする意識が高いこと、などの要因によって十分可能となるのです。」

国営企業の投下資本に対する目標収益率はきわめて低いといえる。わたくしは、(4)の点について、すかさず質問を続けた。「効率をあげようという意識、企業経営の能率を高めようという努力は、他の製鉄所でも可能な

ずです。ヒンドゥスタン鉄鋼会社が赤字経営を続けているのはどういうわけですか」。かれは、にっこりと笑いながら「ここには社長に良い人材を得ているからです。かれは、技術者出身のテクノクラートです。長年にわたって重機械公社（国営）の chief engineer として現場の経験を積んだ人です。かれの指導性にすべてを負っているといってもよいのです」と答えた。

わたくしは、この答を聞いた瞬間、国営企業運営の要諦がなんであるか理解できた。それは、経営者に有能で企業心に富む人材を得ることだ。経営者資源 (managerial resources) が、いかに国営企業の能率的な運営に必要であるかをボカロ製鉄所の例はよく伝えている。

インタビューを終えたわたくしは、工場敷地を一巡して、再び車でランチ市に戻った。帰路は、プルリア(Purulia) 地区からジャムシェドプールを経由する迂回路だった。4時間近い車の中で、わたくしはつぎの調査目標であるヒンドゥスタン鉄鋼会社で質問すべき問題点を取りまとめていた。

III 混合寡占下のヒンドゥスタン鉄鋼会社

ヒンドゥスタン鉄鋼会社は、インド全国で最大の資産規模を誇る国営企業だ。中央政府の「1966年度監査報告書」によると、1965年3月31日現在で中央政府が所管する国営企業は60社、その払込資本の分布はつぎのようになっている。

(単位: 1000ルピー)

投資主体 会社の所有形態		会社数	払 込 資 本			
			中央政府	州政府	民間	合 計
(1)	中央政府所有	49	10,247,055	—	—	10,247,055
(2)	中央政府と州政府の共同所有	1	5,500	9,500	—	15,000
(3)	中央政府と民間の共同所有	4	21,938	—	38,16	25,754
(4)	中央政府・州政府・民間の3者共同所有	6	145,049	6,30,05	61,520	269,574
合 計		60	10,413,542	72,505	65,398	10,557,389
比 率 (%)			98.7	0.7	0.6	100

国営企業に対する総投資額の約99%が中央政府の公共投資によってまかなわれてきた。ヒンドゥスタン鉄鋼会社は、そのうちの約半分に近い52億ルピーを占める巨大企業だ。これに、長期無利子の政府ローン35億7000万ルピーを加えると実に87億ルピーの資本勘定をもつことになる。だから、この企業の運営のいかんが他の国営企業

群や関連民間部門に重大な影響を及ぼすであろうことは容易に想像できる。

わたくしは、まず価格政策の側面から接近しようと思う。価格設定の基準を明らかにすることは、開発資金の調達の可能性にスポットをあてることになる。長期計画によると、第5次計画の終期、1975年には公共投資の約30%の財源を公共部門の剰余金という形で調達できることになる。そのために、公共部門の投下資本に対する剰余比率を11%と見込んでいる。国営企業は、このようにして、資金調達の源泉としての重要な役割をになうことになっている。

それでは、はたして、その条件がヒンドゥスタン鉄鋼会社にあるのだろうか。これがわたくしの最大の関心であった。わたくしは、ヒンドゥスタン鉄鋼会社の役割をこのように位置づけながら、ようやく本社の門をくぐった。ここでは、あらかじめ価格政策の問題に限定してインタビューしたい旨を事前に伝えておいた。この種の問題で、インタビュー調査を行なう際には、質問者の側では、価格設定の諸基準についていくつかの仮設を用意しておく必要がある。価格設定の主要目標はなにか。投資に対する目標収益率の実現か。粗利潤の拡大か。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、いくつかの代替可能な目標が成立する。

インタビュー調査の手順として、まず、経営者から価格設定の主要目標および副次的目標を開き出すことにした。つぎに、価格設定の実際がどう行なわれているかを調べ、これらを総合して価格設定の基準を類推することにした。このような手続きによるインタビュー調査は、しばしば主観的独断におちいったり、事実を誤認する結果、誤まった方向に結論を導く危険がある。これは、他の資料や情報によって修正したり、確認しなければならないことは当然である。

それにもかかわらず、価格設定における企業家行動の論理を実証的に解明する上に、インタビュー調査はきわめて有効な方法である。(ここではインタビューに応じた人たちの名前は秘しておくことにする。)

わたくしは、まず、鉄鋼業における価格管理の方式から質問を始めることにした。迂回的だが、ポイントに迫る有効な手順でもある。

現在、鉄鋼の価格管理はおよそつぎのような方式を行っている。1964年4月に、一部鉄鋼品目の統制が解除され、現在では、非統制品目80%、統制品目20%の比率と

なっている。統制品目は、鉄鋼省が直接価格を決定するが、非統制品目は、Joint Plant Committee (J.P.C. と略称) が自主的に決定する。この J.P.C. には官民の鉄鋼業者が対等の立場で参加しており、カルテル的機能をもつ。統制・非統制品目のおおのについて、生産者・卸売・小売販売価格を平均50ルピー、15ルピーの価格格差を設けている。つまり、生産者販売価格を100として、卸売価格150、小売価格165という価格差体系である(くわしくは、鉄鋼省の Iron & Steel Control <Calcutta> が発行する Price Circular が参考になる)。

生産者販売価格の算定根拠は、1962年時点のタタ鉄鋼会社ならびにインド鉄鋼会社(いずれも民間企業)の生産費構造に基づいて関税委員会(Tariff Commission)が勧告したものによっている。

したがって、理論的には「フル・コスト原理」の考え方に立つといてよい。それでは、このような方式で設定された価格は、現在、ヒンドゥスタン鉄鋼会社ではどう扱われているのだろうか。わたくしは、販売市場と実際価格の関係を質問してみた。「現在、製品の50~60%は、他の国営企業に販売されています。残りの大部分も鉄道省をはじめ、鉄道省所管の機関車工場など鋼消費産業に向けられています。民間企業のタタやインド鉄鋼会社と比較し、プロダクト・ミックス(product-mix)はわれわれのほうが高度化し、生産財・中間財的なものが多い。したがって、マーケットの大部分が対政府機関や対国営企業取引ということになります。」

鉄鋼市場の大部分が政府を含む広義の公共部門となっていることがわかる。そこでは、どのような価格取引が行なわれているのだろうか。これが明らかにされれば、わたくしの最大関心である価格政策の基準が類推されることになる。

残念ながら、インタビューに応じた3人の最高経営者はこの点を明らかにしなかった。意識的であったのか、あるいは価格取引の一般原則が確立していないのか、いずれかの理由に違いない。

角度をかえて、ヒンドゥスタン鉄鋼会社に対する洗炭供給者の全国石炭開発公社(National Coal Development Corporation)の価格をみる。洗炭はすべてヒンドゥスタンに、原料炭の約80%がその他の国営企業ならびに政府機関に販売されている。洗炭は非統制品目となっている。2年前までは、no-profit no-loss 方式によってヒンドゥスタンに販売していたが、最近ではフル・コスト主義に基づいている。洗炭に関するかぎり、供給独占の地位に

あるから、ヒンドウスタン鉄鋼会社は市場価格より低廉・有利な条件で原料の購入が可能となる。

ヒンドウスタン鉄鋼会社は、また重機械公社(H. E. C.)の製品市場でもある。この会社は、車で1時間足らずのランチ市郊外に建設された、重機械に特化した工場である。まだ完全に稼働していないが、クレーンその他輸送機械生産高の80%以上をヒンドウスタン鉄鋼会社に納入している。その際の販売価格は輸入価格の15%利益マージンを付加した価格となっている。

このように、ヒンドウスタン鉄鋼会社をめぐる原材料市場、中間財市場、ならびに製品市場は、その大部分が国営企業間取引の形を採る。取引価格は、市場価格ならびに管理価格よりはるかに低い水準で設定されていると見てよいだろう。

それでは、ヒンドウスタン鉄鋼会社の生産費構造との関連でみた場合、この価格水準はどんな意味をもつだろうか。

ここまで、推論を重ねてきて、つぎの質問は、生産費構造と資本コストの情報を得ることにあつた。議論はしだいに技術的な問題へと移っていった。財務担当から原価計算担当の人が呼ばれ、インタビューはディスカッションへと移っていった。わたくしの質問は続いた。「あなたの会社の損益計算書によれば、1963/64会計年度には約1億6000万ルピーの赤字が見られる。64/65年度ではじめて、約2000万ルピーの黒字が計上されている。これを1958/59年度以降の累積額でみると合計約7億7000万ルピーの赤字ということになる。そして、65/66会計年度の設備拡張による資本支出分を加えると、約1500万ルピーの赤字になる。赤字の原因は、たぶん、1962/63会計年度から政府借入金に対し利子支払を始めたこと、設備拡張のための減価償却積立金などが圧迫要因になっていると考えられる。しかし、資本コストの面に問題が残されているのではないかと思います。」わたくしの手許には正確なデータがないままに、このような質問をした。説明によると、関税委員会が勧告し、政府が決定する統制価格自体に問題があるという。価格算定の根拠は、タタとインド鉄鋼会社のトン当たりの資本コスト1176ルピーを基準にする。ヒンドウスタン鉄鋼会社の場合2800ルピーでかなりの割高となる。この現象は当然のことであつて、投資の懐妊期間が長いことや、設備拡張が引き続き進行しているなどの理由による。

こうしてみると、鉄鋼価格が低い資本コストの水準で一定の幅をもたせて設定されているかぎり、価格安定の

効果をもつものと認めてよい。

ヒンドウスタン鉄鋼会社は、高い資本コストに加えて生産費の面でいくつかのハンディキャップをもっているようだ。費用構造の内容は明らかでない。最近の動きを見ると、三つの製鉄所が完全に稼働を始めた1963/64会計年度には対前年比で平均13%のコスト・ダウンを実現している。これからどの程度可能となるかは、原材料コストの動きにかかっているといわれる。

わたくしは、ここでインタビューの内容を総括して、わたくしなりに価格政策の基準を探ろうと思う。すでに、インタビュー調査で明らかになったように、国営企業間取引の際の価格は、管理価格を下回る水準である。これは、供給者側の費用構造を反映した結果ではなく、むしろ、需要者の鋼消費産業における資本コストあるいは支払能力、さらには消費者＝国営企業の余剰を考慮する結果である。その結果、もたらされる市場効果としては、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、公共部門内部での消費者＝国営企業の赤字を相互に補い合うことになる。価格設定基準としてみるかぎり、理論的には価格差別化の原理を含意していると考えられる。

わたくしは、このような推論の結果を、寡占企業のもう一つのリーダーである民間のタタ鉄鋼会社で検証することにした。延べ3回にわたってインタビュー調査に快く応じてくれたヒンドウスタン鉄鋼会社の経営者に厚くお礼を述べて、ようやくランチ市を去ることになった。

IV 民族資本の栄光——タタ鉄鋼会社

ジャムシェドプールはタタ鉄鋼会社の町だ。わたくしがはじめてこの町を訪ねたのは、1961年4月下旬のころだった。中部ビハール州ダンバード地区にあるシンドリ肥料工場から自動車で約6時間のドライブののち、夜8時ごろ着いた。真暗の夜空に赤い熔鉱炉の火が舞い上がる光景を車中に望見したとき、これがタタ財閥のモニュメントかと驚き、興奮したことを今でも忘れ去ることはできない。

今度の調査旅行の最初の目的地は、この町のタタ鉄鋼会社だ。

チョータ・ナグプール山岳地帯の密林は、朝もやの中で静かなねむりを続けている。早朝6時、カルカッタを飛び立った双発ダコタ機は、一路、鉄の町へと向かう。山岳地帯の起伏が視界から消え去ると、忽然として、中

天高く舞い昇る茶褐色の煙が広がる。タタ製鉄所の熔鉱炉からはき出す力強い生産の息吹きだ。

ザビエル労使関係研究所の先生の手配で、タタ鉄鋼会社本社のインタビュー調査が始まる。

この会社は、1907年、民族資本の独力でタタ財閥が創設した由緒ある製鉄所だ。創設者のJ・N・タタの肖像画が本社の正面入口に訪問者を迎えている。わたくしはここで3人の重役に2日間にわたってインタビュー調査をすることができた。

独立前までは、鉄鋼業唯一の独占企業だったが、第2次5カ年計画とともに、国営のヒンドゥスタン鉄鋼会社の市場参入をみるに至った。寡占体制に移行していったのである。

わたくしは、まず、私企業の立場あるいは競争企業の観点から、国営企業の問題点を出してもらった。慎重な発言ではあったが、一つは、企業の経営組織とトップマネージメントの問題。二つは、経営理念の問題であった。一般的に指摘されているように、国営企業における経営の官僚主義的傾向が強まり、しばしば労務・人事管理面で官庁方式に準ずる傾向がみられること、その結果、労働不安・争議が激化しつつあることなど、きわめて憂慮すべき事態だという。その根因は、トップマネージメントに人材を得ないこと、または、政府の出向官僚が大部分責任のある地位につき、しかも異動が激しいため一貫した経営の方針を貫くことが困難となっていることなどにみられる。

経営理念についても同様、明確な価格政策がうちたてられていないため、経営の主目標が見失われているのだとみる。

これらの意見は、競争企業の立場とは関係なく、公正な第三者的批判として十分当を得たものである。わたくし自身異論を差しささむ余地がなく、つぎに、タタ鉄鋼会社におけるコストの実情について説明を求めた。しかし、残念ながら、十分、納得のゆくほどまでにはゆかなかった。

ただ、わたくしにはある程度、国営企業の財務状況や費用構造の傾向がわかっていたので、比較検証の意味もあり、コスト・エレメントにしばって質問を試みることにした。関税委員会や中央政府監査報告書などから、費用構造の全貌はほぼ理解できる。

タタ鉄鋼会社が市場の相対的地位を高め、単位当たり粗利潤の獲得を継続的に進めるためには、主要費用の節減、とくに労務費部分の節減が必要となる。鉄鋼業の場

合、コストに占める労務費比率は他のコスト・エレメント、たとえば原材料費に比べれば限界的である。重要な部分は、なんといっても原材料費と原料原単位効率のいかに依存しているといえる。

タタは洗炭を国営ヒンドゥスタン鉄鋼会社の付置するBhojudih Coal Washery から全消費量の40%を購入している。前にもふれたように、洗炭は非統制品目であり、国営企業による事実上の供給独占である。原料輸送費負担も無視できないようである。

以上の断片的な資料から、国営企業との対比で費用構造の特徴をみると、(1)原材料購入費ならびに原料輸送費の負担と、(2)設備の老朽化に伴う労働費用の相対的上昇などによって、全体の生産費の上昇が不可避となりつつある。これは、とりもなおさず、一定の幅をもつ管理価格との間の利益マージンを引き下げる方向に作用すると思われる。

こうしてみると、混合寡占のもとでの管理価格が、前述のJ・P・C.と鉄鋼省でそれぞれ決定される状況が続くかぎり、私企業の独占利潤への抑止力は強く作用しているとみてよいのではなかろうか。事実、タタ鉄鋼会社会長は株主総会での冒頭あいさつの中で、開発計画下で私企業が生きつづける唯一の道は、みずから、きびしい合理化の道を歩むこと以外にないと訴えている。

別の角度からみれば、開発計画の推進によって、公共部門優遇の処置がとられ、反面、私企業の活力をもぎとり、あるいは成長の芽をつむ結果になってきたという指摘は正しいかもしれない。

V 産業調査の旅を終えて

わたくしのインタビュー調査は限られた日数であり、しかも調査対象が鉄鋼業ならびに関連する鋼消費産業の数社に過ぎなかったため、価格・投資政策について一つの結論を導き出すことは危険であるかもしれぬ。

それにもかかわらず、断片的情報や資料から総合してつぎのようなことが推論できるのではないかと思う。

(1) 産業分野における国営企業には、明確な価格政策の基準が存在しない。市場の型、産業の種類によって、おおむね、(i) シャドウプライス(Shadow Price)(ヒンドゥスタン工作機械会社、重電気公社、重機械公社、ヒンドゥスタン抗生物質製造会社など)、(ii) フル・コスト主義(ヒンドゥスタン・ケーブル会社、チトランジャン機関車製造会社、全国石炭開発公社など)、(iii) 価格差別化

現地報告

主義、の3種類の原則が原理的には認められる。

(2) いずれの基準を採用するにしても、これが企業、産業ごとに慣例化・制度化されるにつれ、公共部門トータルの目標収益率を設定することは困難になる。価格政策の諸基準は、生産者の費用構造の相違というより、公共部門内部の消費者＝国営企業の余剰を増進させるという配慮が先行する。

(3) こうして、私企業との対比でみるかぎり、赤字を国営企業相互で補てんしあう形で、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。私企業と国

営企業の間に恒常化す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。

(4) このような状態のもとでは、国営企業の内部からは経営目標として開発計画がさだめる目標収益率を達成し、開発資金の財源に貢献しようとする活力は生み出されるはずはない。それは、今日多くの経営管理者にみられる情緒的・心的態度からも十分いいうることである。

(経済成長調査部専門調査員)

インドにおける経済計画の理論

—— 研究参考資料 第109集 ——

片 野 彦 二 著

インドにおける経済計画の理論的基礎

- 補論1 インドにおける経済計画立案の背景
- 補論2 第1次5カ年計画のプラン・モデル
- 補論3 第2次5カ年計画作成にあたってのビジョン
- 補論4 マハラノビスの成長モデル
- 補論5 マハラノビスの成長モデルに対する批判、その1 需要面の導入
- 補論6 マハラノビスの成長モデルに対する批判、その2 生産係数の一定性の仮定について
- 補論7 マハラノビスの投資配分モデルの数学的構造
- 補論8 マハラノビスの投資配分モデルの統計的基礎
- 補論9 マハラノビスの投資配分モデルに対する批判、その1 需要面の考慮に関する議論
- 補論10 マハラノビスの投資配分モデルに対する批判、その2 極大化原理の無視に関する議論
- 補論11 第3次5カ年計画のためのプラン・モデルの数学的構造
- 補論12 第3次5カ年計画のためのプラン・モデルの統計的基礎
- モデル(a)
- モデル(b)
- モデル(c)
- 補論13 第3次5カ年計画のための最もプロージブルな状況の設定
- モデル(a)
- モデル(b)
- モデル(c)