

Title	中国産業・経済発展研究の方法：加藤弘之著『中国経済学入門』を巡って
Sub Title	A discussion about "An introduction to the Chinese economics" written by prof. H. Kato
Author	渡辺, 幸男(Watanabe, Yukio)
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	2017
Jtitle	三田学会雑誌 (Mita journal of economics). Vol.109, No.4 (2017. 1) ,p.703(149)- 722(168)
JaLC DOI	10.14991/001.20170101-0149
Abstract	
Notes	研究ノート
Genre	Journal Article
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20170101-0149">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20170101-0149</a>

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

研究ノート

## 中国産業・経済発展研究の方法

——加藤弘之著『中国経済学入門』を巡って——

渡辺幸男\*

### はじめに

加藤弘之、2016『中国経済学入門——「曖昧な制度」はいかに機能しているか』（名古屋大学出版会）は、タイトルが中国経済入門ではなく、中国経済学入門とされているように、中国の資本主義発展をどのように把握すべきかについての、加藤弘之氏の基本的考えと、その考えで独自の現代中国での経済現象の説明を試みた著作である。加藤氏は、中国資本主義を、経済理論、少なくともこれまでの先進資本主義国で開発された経済理論では説明し難い諸現象により発展している、独自の資本主義であると把握する。この中国独自の資本主義は、加藤氏のいう「曖昧な制度」という考え方を組み込むことで、説明可能になると主張する。すなわち、中国の独自性把握の論理

を追究し、中国を独自の資本主義、中国型資本主義として把握し、経済理論から見たら中国は異質であると切り捨てることなく、独自性それ自体を論理的に説明する試みでもある。

既に加藤氏は、2013年に『「曖昧な制度」としての中国型資本主義』（NTT出版）で、この議論を展開しているが、その後の「曖昧な制度」を巡る研究者間での論争を踏まえ、その事実上の改訂版として本書が出された。

加藤氏の中国資本主義の独自性を「曖昧な制度」という考え方で把握するという議論は、筆者にとっても大変興味深い議論である。筆者も日本資本主義の持つ独自性を、どのように把握すべきか、日本独自の取引関係といわれた下請系列取引関係を中心に研究してきた。そこでの結論は、日本資本主義は独自であるが、それはそれぞれの国民経済が独自であるのと同様な独自性であり、その資本主義、国

\* 慶應義塾大学名誉教授

民経済が置かれた時代的な内外の経済・市場環境によって、現在の経済理論から説明し難くとも、経済学的に説明可能である、というものであった。

他方で、故中村精氏が主張されたように、日本資本主義の独自性を、日本社会の伝統的な関係、タテ社会というような日本社会の歴史的特性に着目し、経済外的に下請系列取引関係の形成を説明しようとした議論（中村精，1983）も存在した。2000年から中国の産業発展を見てきた筆者も、中国資本主義の独自性を痛感しており、その独自性を、筆者の基本的な発想法から、どのように把握できるか、繰り返し考えてきた。そのような中で、加藤氏の『「曖昧な制度」としての中国型資本主義』に遭遇し、自らの考えをまとめる手がかりを得た。それをもとに、拙著（2016）をまとめた。この拙著の中では、中国産業発展についての筆者の理解とともに、加藤氏と中兼和津次氏との「曖昧な制度」を巡る論争についても、筆者なりに整理した。以下の加藤氏の「曖昧な制度」を巡る諸議論の前提となる議論でもあるので、関心のある方は、そちらも参照していただきたい。

この拙著の出版とほぼ同じ時期に、加藤氏も『中国経済学入門』を出版され、加藤氏から送っていただいた。それゆえ、改めて、改訂版である同書をどのように見るべきか、そこから、加藤氏のいう中国型資本主義がどのようなものとして見えてくるかを探りたくなった。加藤氏の改訂版での発想法を、筆者なりに整理し、検討したのが、第1節である。

加藤弘之氏は残念なことに、2016年8月30

日に亡くなられた。筆者は、加藤氏が大病に冒されていたことを存じ上げず、4月初旬に本稿の第1節部分にあたる内容を中心とした文書をお送りした。筆者の文書に対し、早速受領のお返事をいただいたが、内容的な応答ではなく、ご自身の思いを書かれたものであった。加藤弘之氏のご冥福を願う以外いうことはないが、中国経済研究者として中国経済の独自性について語られ始めた加藤氏と本格的議論ができなかったことが残念でならない。

ただ、筆者も所属する中国経済経営学会では、2016年11月の全国大会の際、アジア政経学会と日本現代中国学会との合同企画として、6日に「加藤弘之『中国経済学入門』との対話」という討論会を開催した。ここで、生前の加藤弘之氏と中国研究を共にされていた御三方、毛里和子氏、中兼和津次氏、菱田雅晴氏と、日本の産業論研究者である川端望氏とによって討論が行われた。

この合同企画での議論を聴き、本稿第2節にも書いたように、加藤氏の議論についての理解が、同書の内容そのものの中の特定の論点に集中していると感じた。同時に、加藤氏が同書で積極的に言及している論点をくみ取ることができていないとも感じた。そこで、日本の産業発展の独自性について議論し、2000年から中国産業発展に関する聴取調査に参加してきた筆者として、改めて中国の産業・経済発展をどのように見るべきか、加藤氏の同書を巡る議論を通して提示したくなった。

本研究ノートでは、第2節の後に、加藤氏が曖昧な制度の一つとした、中国産業の大きな特徴の一つ「垂直分裂」について、加藤氏の

ように「包」の伝統に戻ることなく、中国の改革開放後の市場環境から充分説明できることを示す第3節を加えた。加藤氏の著作の筆者なりの紹介、合同企画の討論者の議論についての筆者のコメント、筆者自身による「曖昧な制度」が曖昧ではないことについての事例分析を示すことで、筆者なりの加藤氏の研究の位置づけを行うとともに、筆者の国民経済の独自性についての論理的な説明のための枠組みを提示する。これが本稿の主たる内容である。

### 第1節 「曖昧な制度」と中国産業・経済発展——加藤弘之著『中国経済学入門』での主張

#### 1) 加藤氏のいう「曖昧な制度」の各章での具体的内容

それぞれの章の課題に関連して、加藤氏のいう中国型資本主義の中核を構成する「曖昧な制度」は、具体的にはどのようなものかを、まずは見る。

第I部は「基礎編」であり、加藤氏のいう「曖昧な制度」の抽象的な規定を示している。そこでの定義は、「「曖昧な制度」とは「高い不確実性に対処するため、リスクの分散化を図りつつ、個人の活動の自由度を最大限に高め、その利得を最大化するように設計された中国独自のルール、予想、規範、組織」をさす」（加藤弘之、2016、30ページ、以下の本節での引用は同書による）とする。ここでは、「中国独自のルール、予想、規範、組織」の「中

国独自」が加藤氏にとっては、最も重要な点であろう。本文での展開から考えれば、この「中国独自」は、中国でしか存在しないことは当然として、中国の100年を超えて維持された「ルール、予想、規範、組織」として存在している「中国独自」ということになろうか。それとも、「中国独自」であれば、歴史的・時間的な広がりとは関係なく、このような内容のどのような「ルール、予想、規範、組織」も含まれるのであろうか。このような定義についての理解の幅を念頭に置き、以下では、「第II部 応用編」の各章での「曖昧な制度」の具体的な機能として提示されたものを見る。

第3章「進化する土地の集団所有」では、「土地の集団所有という「曖昧な制度」が有効に機能している事例」（58ページ）を取り上げている。そこでは、国有でも民有でもない土地所有として、土地所有の中間的形態であるがゆえに、中国独自の「曖昧な制度」とされる。その独特な土地所有制度が、「土地私有化が引き起こす恐れがある問題を回避しつつ、土地の有効利用を実現する」（74・75ページ）等で、制度が継続されているだけではなく、独自の有効な機能を発揮しているとする。

さらに、第4章「市場なき市場競争のメカニズム——成長至上主義からの脱却」では、「行政権限の中央から地方への委譲という請負構造を前提として、昇進を競う官僚に大きな自由裁量権を与え、その業績評価を上級政府が行うことで地方の独断専行をコントロールする……維持される「曖昧な制度」」（75ページ）としている。ここでは、中間領域ゆえの曖昧さではなく、「包」（請負）という概念に直接

つながる請負であるがゆえに、「曖昧な制度」とされる。それが、一面では「高度成長の源泉」(93 ページ) となっているとする。

また、第5章「混合所有企業のガバナンス——ナショナル・チャンピオンを創り出す」では、「国有と民営の要素を合わせ持つ混合所有企業という「曖昧な制度」とし、「大半の競争的市場において混合所有企業が効率的に経営できている理由を」(94 ページ) 分析している。「混合市場の効率性は、市場の秩序と混合所有企業の経済パフォーマンスの二つによって決まる」(101 ページ) としている。また、「混合所有企業」は「与えられた環境のもとで自己増殖を追求する資本の一形態として、限りなく民営企業に近い効率性を追求している」(103 ページ) と述べる。

ここからは、形態ではなく、すなわち、加藤氏のいう「曖昧な制度」という企業の所有形態の曖昧さではなく、企業が置かれた市場環境によって、効率追求企業となるかどうかは基本的に決まる、と述べているようにもとれる。そうであれば、所有形態として「曖昧な制度」であるかどうかは、問題ではなく、多様な所有形態の企業が、どのような市場環境に置かれているかということこそ、効率性を規定することになる。

さらには、「所有と経営の分離、中国型」が確立されていることが、混合所有企業が高い経済パフォーマンスを実現した理由」(108 ページ) とも述べている。ここからは、所有形態ではなく、経営がどのような論理で動いているかが重要であり、競争的市場で企業が生き残ることを追求する経営であれば、所有形態

はほとんど関係ないことを、加藤氏自身が述べていることになる。

第6章「中国式イノベーション——「曖昧な制度」が促進する技術革新」では、「最先端の技術ではなく、その技術をもとに実用的な改良を加える技術革新(中国式イノベーション)が中国で生まれた要因を検討し、「垂直分裂システム」という「曖昧な制度」がそれを可能にしていたことを」(117 ページ) 明らかにしようとしている。すなわち、「垂直分裂」が「曖昧な制度」そのものとされている。また、その章では、「複雑なバリュー・チェーン」を「角度を変えてみれば、垂直統合された巨大企業のような固定的組織を作らず、相互に関連する組織や個人が自由に結合と離脱を繰返す中でしだいに形成された、「包」(請負)の連鎖構造と捉えることができる」(132 ページ) としている。すなわち、著者は、中国の携帯電話産業におけるような「垂直分裂」的社会的分業を、請負になぞらえている。そうであるならば、中間財の取引はすべからず請負ということになりかねない。結果として著者のいう「包」(請負)は、中間財の市場取引を全て包含する概念となり、逆に「包」(請負)ということの意味がなくなると、筆者には思われる。

第II部の最後の章、第7章「対外援助の中国的特質——グローバル・スタンダードへの挑戦」では、「ひとまず大きな構想を提起し、細部は後から詰めればよいとする手法」は、「曖昧な制度」に特徴づけられた中国独自の制度の設計思想に基づくものである」(150 ページ) としている。「曖昧な制度」は、政策構想立案の考えたとされる。

以上をまとめると、土地所有の中間的形態として、「包」（請負）という概念に直接つながる行政権限での中央から地方への請負として、企業の所有形態での混合性と市場での多様な所有形態の企業の混在として、垂直分裂システムそれ自体として、細部を後から詰める政策構想の立案の仕方として、それぞれ「曖昧な制度」の内容が示されている。その中で、経済学的概念の中間的形態として曖昧な制度であるとするのは、土地所有と企業の所有形態にかかわる部分である。それに対し、曖昧な制度としての請負は、行政権限と垂直的社会的分業についていわれる。最後は政策発想の順序を巡り曖昧さが指摘されている。

## 2) 多様な状況を「曖昧な制度」という概念で括ることの意味

以上のように、加藤氏は、多様な内容を持つ制度群を「曖昧な制度」として括っている。加藤氏が同書で行っているように、これらの現象について「曖昧な制度」として括ることで、何か社会科学的な意味があるのか。それとも、いろいろな曖昧さが市場経済化以前から中国社会にはあり、その多様な曖昧さが、現在の市場経済での中国の多様な独自性をもたらしている、という意味で、それらを「曖昧な制度」として括っているのか。同書の脈絡からいえば、筆者には後者のように思える。すなわち、中国型資本主義の伝統社会から受け継いだ特徴をもたらすものの総称として、「曖昧な制度」といっているように理解される。

このような視点から加藤氏の議論を検討するならば、第一に、筆者には、曖昧さと加藤

氏が主張している多様な中身を、中国の市場経済化以前からの制度の性格として、一つに括って「曖昧な制度」とすることの必要性が感じられない。経済的概念の中間形態であるという意味での存在の曖昧さと、「包」（請負）という時の取引関係での一括請負の持つ裁量権の請け負う側への委譲ということでのどのように委託されたことを実現するかの不明確さという意味での曖昧さでは、根本的に内容の異なる曖昧さであり、それらを一つの内容「曖昧な制度」と呼ぶことに、分析上の意味があるとは思われない。前者については、中国の実態の中には、既存の経済理論の概念からは把握できない、中間的形態の存在があり、それであるがゆえに有効に機能していると、述べる必要があろう。後者については、それとは異なり、制度としては明確であるが、委託相手に裁量権を委譲するような取引関係が広範化しているとすべきである。この意味で、これらを一括りで「曖昧な制度」と呼ばず、中国の資本主義以前からの伝統の影響をより一般的に表現する概念を使用してネーミングした方が、加藤氏の議論としては、より適切なものとなろう。

さらには、次に検討するように、この四つの「曖昧な制度」の中には、加藤氏のいう「曖昧さ」ゆえに有効に機能しているというより、曖昧でも機能している、否、曖昧にもかかわらず機能している、すなわち、加藤氏のいう「曖昧な制度」以外の他の要因が働くことで経済の効率性の実現を可能にしている、ということができるよう議論が、加藤氏自身によってなされている。その限りでは、中国型資本

主義の発展は、加藤氏が主張される意味での「曖昧な制度」ゆえに生じているともいえなくなり、それにもかかわらず生じているという理解も可能となる。

以下では、筆者の専門と関連している、市場経済における中国企業の考え方と、そこでの競争についての議論にかかわる、すなわち、垂直分裂システムと呼ばれているものについての議論と、企業の所有形態が混在しているという意味の混合所有企業の存在と多様な所有形態の企業が混在するという意味での混合市場についての議論を取り上げ、同書でどのように議論がなされているかを多少詳しく紹介する。その上で、その議論の意味するところと問題点を指摘し、筆者なりの説明論理を、「曖昧な制度」に依存することなく展開する。それを踏まえ、「曖昧な制度」の内容が多様であることを整理して中国型資本主義を議論すべきであるという以前に、これらについては、「曖昧な制度」という概念を導入することなく、広い意味での経済学的な概念で充分説明可能であることを示したい。

### 3) 中国への現状についての加藤氏の評価

加藤氏は、「多様な資本主義が存在していることを前提として、中国型資本主義もその一つの形態であると捉えている」(17ページ)と述べている。

筆者も、加藤氏と同様に、中国型というべきかどうかは別として、日本の資本主義と同様に、中国も独自の資本主義であり、そのそれぞれの独自性の中に、日中ともに高度成長を実現できた要素が存在すると考えている。

その上で、加藤氏は、「旧ソ連や中東欧等の移行国とは異なり、中国は35年を超えて高度成長を持続するという優れた経済パフォーマンスを実現できた。その理由は他でもなく、中国が長い歴史的伝統を継承しつつ、30年の集権的社會主義の実験を乗り越えて形作ってきた独自の経済システムの優位性にあったと考える」(22ページ)とする。ここに加藤氏の「曖昧な制度」への回帰の原点がある。この点こそが、筆者と決定的に認識が異なる点である。

筆者は、日本の資本主義の戦後の発展を、戦後の世界経済の中で日本資本主義が置かれた経済環境と、戦前・戦中からの製造業等での技術や人材の蓄積といった経営資源の蓄積、そしてそれらが活用された市場とその環境により、充分説明可能だと考えてきた。それゆえ、筆者は、「高度成長を長期に実現した」「中国の独自の経済システムの優位性」について、日本の高度成長と同様に、その直前の状況に基づくことで、充分説明可能であると考えている。まさに改革開放の際に中国が置かれた独自の内外の経済環境、市場環境こそが、持続的な高度成長、筆者にとっては持続的な産業発展を可能にしたと考えている。

以下では、加藤氏が「長い歴史的伝統を継承」する「曖昧な制度」まで戻って議論することで、初めて説明可能となるとしている、いくつかの現代中国での経済現象のうち、筆者が産業発展との絡みで議論可能だと考える二つの現象について取り上げ、加藤氏の主張を整理するとともに、それを批判的に検討しながら、筆者自身の説明を展開したい。その一つ

は同書の第5章で取り上げられている混合所有と混合市場での効率性の説明に関してである。もう一つは、第6章で、中国式イノベーションとの関連で取り上げられている「垂直分裂システム」についてである。

#### 4) 混合所有企業、混合市場と市場の効率性

加藤氏は、「同一市場において国有と民営が並存し競争する「混合市場」と、「同一企業の中に国有の様相と民営の要素が並存する「混合所有」(98ページ)を区別しながら、両者を包含した中国の競争的市場が、効率性の面で大きな制約となっていない、という議論を展開している。

すなわち「混合市場の効率性は、市場の秩序と混合所有企業の経済パフォーマンスの二つによって決まる」とする。その上で、加藤氏は「何らかの規制が加えられない限り、資本はそれ自体が増殖を追求する存在である」とした上で、「混合所有企業という国家資本も例外ではなく、政府の思惑がどうであるにせよ、与えられた環境のもとで自己増殖を追求する資本の一形態として、限りなく民営企業に近い効率性を追求している」(103ページ)とする。

ここから見えることは、中国の多くの競争的市場が、混合企業や国有企業が存在している混合市場でありながら、それぞれの企業は資本として自らの価値増殖を追求するがゆえに、競争的市場での競争の結果、市場は効率的になっているという主張である。混合市場や混合所有企業であるにもかかわらず、競争的市場では、生き残るため、どのような所有形態の企業であろうと、自己の価値の増殖を

追求せざるを得ないと述べているといえる。マルクス経済学の資本・企業の理解からすれば、極めて当然の主張である。競争的市場で生き残ろうとすれば、個別企業は所有形態にかかわらず、効率性を追求するし、そうせざるを得ない。それを怠れば、市場から排除されてしまう。これが、資本主義における競争的市場の大原則であり、競争の強制であろう。筆者が見てきた中国の自転車産業でも、このような現象が生じている。巨大国有企業として改革開放後も拡大を続けた垂直統合型の国有自転車製造巨大企業は、1990年代以降の市場の変化に対応できず、民営化の後に民営企業に買収され、消滅した企業もある。同時に、民営企業と同様な企業システムを構築しえた旧国有企業は、存立形態を大きく変えているが、いくつかの地方政府の出資を受けながら、トップ企業ではなくなったが企業としては存立している(渡辺幸男, 2016)。

すなわち、加藤氏が言っていることは、中国の多数の混合所有企業の存在する多数の競争的混合市場が効率的なのは、混合所有企業が存在する混合市場だからではなく、そのような存在にもかかわらず競争的市場だからということになる。中国で、このような競争的市場が、なぜここまで広範に多様に形成されたのかは、市場の置かれた環境の結果であり、市場内での既存企業の存在の仕方によるといえる。

いずれにしても、混合所有企業が存在する混合市場は、中国の「曖昧な制度」ゆえに効率的な市場として機能しているのではなく、そのような形態の市場だが、多様な所有形態の



企業が競争的市場の中で、生き残るために「資本・企業」として、所有形態にかかわらず価値増殖を追求していることにより効率的市場となっている。この点では加藤氏と筆者の間に差異はない。所有形態のあり方、その曖昧さではなく、市場の環境こそが重要であるということになる。

#### 5) 垂直分裂システムと「曖昧な制度」

中国製造業、特に競争的市場の環境として多くの論者に注目されているのが、丸川知雄氏が中国産業構造の大きな特徴として強調している垂直分裂(丸川知雄, 2007)である。加藤弘之著でも垂直分裂システムについて「中国式のイノベーションを可能にした」(125ページ)ものとして注目されている。

同書での第6章では、中国式イノベーションが生まれた理由の第一として、「生産の「フラグメンテーション」が進展し、「中国の沿海地域が、……部品生産や最終組立の基地」(130ページ)となり、「地元企業への技術のスピルオーバーをもたらし、それが中国式イノベーションを生み出す基礎条件となった」(131ページ)とする。その上で、「生産基地としての優位性は、必ずしも中国だけのものではない」のに、「なぜ、中国において、中国式イノベーションが生まれ、隆盛を極めることになったのだろうか」(131ページ)と自問している。そして、その理由が「『曖昧な制度』と深いかわりがある」(131ページ)とする。すなわち、「携帯電話産業における複雑なバリュー・チェーン」は「『包』(請負)の連鎖構造と捉えることができる」(132ページ)ことから、理

由の一つとして「曖昧な制度」が存在し、それが垂直分裂という姿を取るがゆえに中国式イノベーションを可能にしたと、加藤氏は主張される。

「曖昧な制度」の一つの内容として「包」(請負)があり、携帯電話産業における垂直分裂システムの形成は、「包」(請負)の連鎖と把握可能であるがゆえに、中国式イノベーションをもたらした一方の要因として、「曖昧な制度」があるという議論である。

この議論については、大きく2つの疑問を筆者は感じる。筆者もフラグメンテーションの進行が、中国でのイノベーションで一定の役割を果たしていること、特に携帯電話産業でのベースバンドICについては海外メーカーに依存し、その他の部分で開発を行うことでイノベーションが可能となるといった際には、フラグメンテーションの進展が大きな意味を持っていると考える。

また、加藤氏は、「垂直分裂は、……『垂直統合』の対立概念である。……『取引費用』を削減するため、組織は垂直統合へと向かう。『関係特殊的投資』を行う必要がある場合、……企業は垂直統合を選ぶ」という形で「組織の経済学」を要約し、垂直統合に向かうべきなのに、「中国においては……これとは全く逆の現象」(126ページ)が生じたと見ている。その理由として、「プラットフォームの機能が十分に働き、固定費が引き下げられ、リスクやインセンティブの問題が解決されれば、垂直統合を必要とする力は弱くなる。さらに低い価格による競争が激しくなると、固定費を回避するために垂直分裂を志向する動きが加速

する」(129 ページ)と説明している。

以上の議論については、差別化による寡占的支配との関連や市場環境の独自性が議論されていない等、筆者自身の経済学的な理解とは必ずしも同じではないが、加藤氏はここでは基本的に経済学的な枠組みで、垂直分裂を説明している。その限りでは、「曖昧な制度」とはなんら関係なく、議論が展開されている。すなわち、加藤氏のいう中国式イノベーションという中国独自といえそうな技術的發展は、「曖昧な制度」とは関係なく、フラグメンテーション論と垂直統合論という経済学の論理で説明されうると、加藤氏自身も考えられている。しかしながら、先にも見たように、「携帯電話産業における複雑なバリュー・チェーン」は「包」(請負)の連鎖構造と捉えることができる」(132 ページ)ことから、理由の一つとして「曖昧な制度」が存在し、ゆえに中国式イノベーションを可能にしたと主張される。

筆者には、ここでの議論に、なぜ「曖昧な制度」を組み込む必要があるのか、全く理解できない。なお、垂直分裂が中国の産業で一般化した理由についての筆者自身の理解は、これほど簡単ではない。計画経済期の技術蓄積や人材の形成・育成、あるいは巨大な既存大企業や外資系企業に占拠されていない国内市場の存在等、異なる要因も組み込んで考えるべきだと思っている。第3節で具体的に筆者の理解を紹介する。

## 6) まとめ

以上のように見るならば、加藤氏の『中国経済学入門』での主張の核は、「中国経済」が

「独自」であること、このことにこそあるといえる。加藤氏は、それを説明するために、「包」に代表される中国の制度的伝統にたどり着いた。さらにそれらの制度的伝統から生まれたと見た現代の諸制度の集合体を「曖昧な制度」と総称したと見ることができよう。これが筆者の、加藤弘之著『中国経済学入門』から読み取った内容のまとめである。

さらに、これらの「中国経済」の「独自」性としている諸特徴については、「中国型資本主義の本質的な特徴として」の伝統的制度に遡る「曖昧な制度」とは関係なく、中国的独自であるとしてもそれぞれについて経済学的に充分説明できることになる。確かに既存の(開発)理論をそのまま当て嵌めたのでは、所有の問題や垂直分裂の広範化のように理解困難になることもあるが、それは、既存の理論の単純な当て嵌めゆえに生じているのであり、経済学的な理解、説明が不可能であるということの意味するものではない。この点は、先に見たように加藤氏自身の説明が明らかにしている。

それぞれの現代の制度は、正統派経済学の理論的諸概念からははみ出る部分が多い、という意味では正統派経済学的には「曖昧」だが、加藤氏も実際にその制度がどのように機能しているかについては、競争により強制される等を通して、その行動のあり方が論理的に説明できると見ているし、実際にそのように説明している。その意味では行動そのものの説明論理には曖昧さはない。筆者が、最初に本格的に学会の議論とかかわった日本の下請系列取引関係も、経済学的な概念から見れ

ば中間的形態であった。垂直的統合でもなく、かといって垂直的社会的分業（丸川氏のいい方でいえば、垂直分裂）下での（純粋な）市場取引とはいえない形で、下請系列取引関係が存在していた。中村精氏は、このような中間形態であることを念頭に、資本所有関係がないにもかかわらず発注側大企業に下請中小企業が従属するということを意味する準垂直的統合という概念を提起した（中村精，1983）。その限りでは、極めて適切な把握であり、ネーミングであった。その上で中村氏は、それがなぜ生じたかについて、日本のタテ社会という伝統に根拠を求めた。当時の筆者にとって、この説明は、戦前の下請関係では下請系列的な取引関係が全く存在せず、戦後高度成長期に初めて形成された関係であることを説明しえないという意味で、許容できなかつた。そこから戦後の状況に基づく説明、広義の意味での経済学的な説明の試みを行うこととなった（渡辺幸男，1997）。

加藤氏の「曖昧な制度」、特に「包」（請負）は、まさに中村精氏のいう「タテ社会」にあたるといえる。同時に、具体的な現象の説明では、筆者から見れば、加藤氏は、筆者同様、少なくとも混合市場の効率性と垂直分裂については、実際には「包」（請負）等からの説明にはこだわらず、経済的な説明を行っているように見える。中国の競争的市場での効率性や垂直分裂システムの形成に関して、「曖昧な制度」で説明する必要はない、これが、加藤氏自身の議論の展開自体からも確認できたと、筆者は考える。

## 第2節 中国経済経営学会・アジア政経学会・日本現代中国学会合同企画「加藤弘之『中国経済学入門』との対話」での4人の討論者の見解

筆者は、上記のように加藤氏の『中国経済学入門』の内容を把握したのだが、2016年11月6日に慶應義塾大学三田キャンパスで行われた、中国経済経営学会における上記の合同企画での4人の討論者の見解は、筆者の見解とは大きく異なつた。

最初の討論者である毛里和子氏は、加藤氏の著書の曖昧さを、例えば、国家と社会に対する中間的な存在の第三領域の存在といった中間的なものの多様な存在から説明している。その上で、「“中国的なもの”に徹底してこだわる」のが加藤氏の特徴だとしている。その上で、中間的領域の存在が発展へとつながるのは、中国に限ったことではなく「アジア経済学」へとつながる議論だとしている（毛里和子，2016）。

ここでは、既存の理論で把握できない中間的領域の存在を、「曖昧な制度」とし、それはアジアで共有されうるものであると見ている。中国の歴史的伝統が、どのように中間的領域の存在にかかわっているかはさておき、曖昧さは中間的領域を意味していることになる。

制度の「曖昧」さとは、中間的領域的存在である点については、細かい点では異なるし、それだけではないという認識もあるが、中兼氏、菱田氏、川端氏の3氏とも共通の認識である。その中で、中兼和津次氏は、特にどこ

に制度の「曖昧」性があるのか、異なる制度の重複部分と、それぞれの制度の周辺部分との2つの部分に分け、曖昧さの所在を巡る議論を展開している。その中で、中兼氏は、中間的、混合的な所有形態の企業でも、市場では効率性を追求するという加藤氏の議論、筆者が大いに評価する「競争の強制」と筆者が呼ぶ部分、加藤氏のいう「(混合所有という国家資本といえども)資本はそれ自体が増殖を追求する存在である」ことについて、「本当にそうか？」(中兼和津次, 2016)と疑問を呈している。

このような中兼氏の加藤氏の議論についての認識は、逆にいえば、筆者のいう「競争の強制」の存在を、筆者同様に加藤氏も認識していることになり、加藤氏の現状認識についての筆者の理解が妥当なものであることを示唆している。他方で、中兼氏は「曖昧な制度」の動的なモデルとして、「領域 A,B を制御する制度 C」という制度モデルを提示し、「制度 C とは: 暗黙の契約が実行されるような補完的制度的メカニズム, 例: 信頼 (trust) 関係あるいは司法制度」(中兼和津次, 2016)としている。筆者には、なぜ市場での競争状況がここに入ってこないのか、理解できないのだが、同時に、このような「曖昧な制度」理解は、「競争の強制」による制度の「曖昧さ」の解消について、中兼氏が考慮する可能性も示唆しているのかもしれない。

菱田雅晴氏の議論は、「曖昧な制度」を、専ら「党・国家・社会関係」の「重複」(菱田雅晴, 2016)として把握されているように見える。筆者の視点からいえば、中兼氏が引用さ

れているような、市場での混合所有企業の競争といった側面が重要なのだが、菱田氏の議論では、その部分はほとんど見えなくなっている。経済が市場を軸に自立的に展開するのではなく、経済が社会に飲み込まれ、それが党と国家に誘導される姿として、「曖昧な制度」が描かれているように見える。このように把握することは、中兼氏が批判している加藤氏の混合所有企業の競争市場下での行動様式等については、ほとんど見えなくなることを意味しよう。筆者から見れば、中国の産業や経済が持っているダイナミズムのほとんどを説明不可能としてしまう加藤氏の「曖昧な制度」論理解だと思われる。

4番目の討論者は、筆者とほぼ同様な研究分野の産業論研究者である川端望氏である。川端氏は、加藤氏のいう中国経済や産業の曖昧さは、内容的には大きく異なるが、日本経済や産業にも制度の曖昧さとして存在するとし、両者がどう違うと考えるべきかと課題を提起している。川端氏が取り上げているのは、日本のサプライヤーシステムでの下請契約の核をなす「基本取引契約書」の持つ曖昧さ、下請企業側に対し契約上では無限の要求が発注側大企業から可能であるような条項の存在である。このような一方的な契約のもとでも、取引関係が長期継続的取引関係として成り立っている限り、下請契約を結ぶ双方にとって、一定の利益を与え、産業発展へとつながるものとして機能していることを、日本の研究蓄積を紹介しながら、明らかにしている。

そこでの含意は、「制度そのもの」が曖昧なものであろうと、そのもとでの「企業・個人の

ピハイピア」を通して、産業発展の「ダイナミズム」(川端望, 2016) が生まれる可能性が存在しているということである。曖昧な制度であるから、産業・経済発展に有効に機能しない、と一方的にいうことはできない。ただし、川端氏は、このような関係がなぜ生じたのか、伝統的制度和どのようにかわるのか、また競争のあり方がどのような場合、関係の再生産が可能になるのか、といった筆者が関心を持つ事項については、今回の簡単な討論の中ではふれていない。

以上のように、合同企画の加藤弘之著を巡る議論では、その多くの部分が、「曖昧な制度」の曖昧さとはどのようなものであるかの検討を行うものとなっている。中兼氏が指摘したような曖昧さの外側で曖昧な領域を制御するような存在、「制度 C」の存在の重要性を示唆するような議論もあったが、重点はそこにはなかった。

もう一ついえることは、曖昧な制度が中国の伝統、特に「包」とどのようにつながるのか、加藤氏の議論に沿って検討した討論者もほぼ存在しなかったことである。加藤氏の議論の主張点は、「曖昧な制度」の曖昧さそのものとともに、それが中国独自の伝統を引き継いだものであり、かつ中国独自の制度であるという、これら 3 点にある。その中国の伝統により形成された中国独自の曖昧な制度が、近年の中国経済の急激な発展、産業発展をもたらした、というものといえよう。その意味では、討論者の論点提示は、かなり一面的であった。また、筆者が加藤弘之著からくみ取った内容とも、かなり異なった理解となっている。

次節では、加藤弘之著が曖昧な制度の一つとして主張している「垂直分裂」について、なぜそれが中国の改革開放後の市場経済の中で形成されたのか、筆者の論理をより具体的に提示する。そのことで、4 人の討論者によって中心的には取り上げられなかった中国の伝統に基づき曖昧な制度が形成されたという加藤氏の主張が、大きな問題をはらんでいることを明らかにする。すなわち、中国独自の制度(加藤氏のいう曖昧な制度)の生成は、中国の計画経済期に形成された経営諸資源と、市場経済化の時期の工業の特徴とに大きく規定され、それによってほとんどが説明されうることを、垂直分裂の事例を通して示す。また、その結果として中国の独自の産業・経済発展が生じたことを具体的に提示し、加藤氏の議論に対して、正面からの批判を行う。

### 第 3 節 加藤氏の「曖昧な制度」の一つ、「垂直分裂」について——その中国での形成をどう見るか、筆者の見解

筆者は、2000 年夏から 2011 年まで、毎年、中国の産業企業への聴取調査を中心に中国で産業発展の実態調査を行ってきた。その実態調査の内容とそこから得た結論については、2016 年 3 月に、慶應義塾大学出版会から 1 冊の著作(渡辺幸男, 2016)として刊行した。その実態調査を通して、中国産業の特徴として、丸川知雄氏が主張されている中国での垂直的社会的分業(丸川氏のいうところの垂直分裂[vertical disintegration]システム(丸川知雄,

2007))の広範化を、筆者自身も実感した。本節は、筆者が実態調査から得た中国産業発展の論理を、垂直的社会的分業の広範化に絞って展開するものである。

実態調査から得た筆者の考える論理は、加藤弘之氏が「曖昧な制度」という概念を使用して説明されるような、中国固有の伝統的な(曖昧な)制度・慣習・規範といったものによる説明論理ではない。中国の経済的状況・環境に基づき、かつ経済学の論理的枠組みから導かれるものである。

なお、本節での議論は、筆者の中国での産業企業についての実態調査に基づいている。以下の主張の事例的裏付けに関しては、中国での垂直的社会的分業(垂直分裂システム)については、拙著(2016年)を参照してもらいたい。

1) 中国で垂直的社会的分業(垂直分裂システム)が広範化した背景——市場環境(量的・質的・制度的・政策的)と主体の状況

(1) 改革開放後の中国が置かれた市場環境(量的・質的・制度的・政策的)

a) 財・サービスの移動の低コスト化と移動容易な制度的環境の構築

中国経済では、フラグメンテーション論に表現されるような、1980年代以降のグローバル化が進展した経済環境のもとで、市場経済化が一挙に進行した。この点では、同様に計画経済から市場経済へと移行したロシア・東欧と同様の条件のもとにある。中国もロシア・東欧も、いずれも企業が国境を越え、自らの拠点(生産拠点・販売拠点)を自在に最適立地できる状況下で市場経済化した。今一つ、近

年のグローバル化が進展したもとの経済的環境として重要なのは、国境を越えた、さらには大陸間での財の移動とサービスの一部の移動が極めて容易になったことである。インフラの整備と高度化による移動コストの顕著な低下のみならず、制度的にも国境を越えた財・サービスの移動が容易なものとなったことである。

すなわち、現代のグローバル化は、たんに経済的に世界経済が一体化してきたというだけに留まらず、財やサービスの生産拠点が、部分的な財やサービスの生産について、それぞれの立地の最適化ができ、その統合体として、世界経済での財やサービスの生産が成り立ちうるようになってきていることを意味している。極端にいえば、財やサービスの生産の個別工程が、それ自体の立地の最適化の論理で立地可能となったのである。例えば、最終需要者との緊密な情報のやり取り、フェイスツーフェイスの対応が必要であることにより、最終製品についてその消費地での近接生産が不可欠であったとしても、その川上の工程については、それぞれの立地論理で、多様な経営資源の賦存をもとに世界中に最適立地を求めることができるような状況が生じてきている。地域間(企業内分業でも社会的分業としてでも)分業を極限まで追求できる条件が整った。

日系の機械製造企業の多くが中国に生産拠点を移し、中国が販売市場の主要な部分になった現在でも、開発機能や試作機能、量産立ち上げ機能等は、日本国内に残しているのも、このような最適立地の選択を工程・機能ごとに行

いうことによる。これは企業内地域間垂直的分業の深化といえる。それにたいして、アップル社の製品についていえば、企画開発機能と販売の中核機能は、アップル社社内にあり、部材の生産から組立個別販売拠点への配送等については、全て多数の多様な企業を利用し、日韓台を中心とした東アジア各地で企画開発され生産された部材が、鴻海等の EMS によって調達され、アップル社の製品としてアップル社からの生産委託（外注）のもとで、台湾等においてつくられた生産設計をもとに、内陸中国を含む中国各地で組み立てられ、世界中にアップル社によって販売されている。これはグローバルな地域間垂直的社会的分業である。

このように、現代の技術のもとでは、生産工程や生産拠点について、最終製品の消費地やあるいは最終製品の生産地への近接を必要としないことを意味している。同時にそのことは、一企業内で垂直的に統合した生産を、技術的な意味では、必ずしも必要としないことも意味している。技術的には広範な地域間分業と細分化された企業間分業すなわち社会的分業が可能である。

すなわち、現在の機械工業等で、垂直的統合化を実現した巨大企業が多数存在し、垂直的統合企業によって構成されている産業も多数存在するが、先に見た事実は、技術的な意味では、垂直的統合化が有利であり必要であると必ずしもいえないことを意味している。垂直的統合が一般化している産業の多くは、他の理由、例えば寡占的市場支配を強化するため等の理由で、そのような状況が生じている

可能性が高い。

このような地域間・社会的分業に関する技術的条件下で、中国やロシア・東欧の市場経済化は進展した。それを前提に、その後の各国の市場経済下の進展の状況を見ていく必要がある。すなわち、既存の工業基盤があろうとも、巨大な市場があろうとも、財・サービスを供給する側の企業にとって、生産拠点として意味をなす工程や機能といった部分だけを、当該地域に残し、あるいは新規立地し、他の工程は世界中に最適立地を求め、自由に展開していくということになる。

#### b) 巨大な国内市場の存在とその存在状況

中国の人口は 13 億人以上であり、一人当たり平均所得水準は極端に低いが、巨大な市場を形成する可能性が存在する。巨大な人口を持つ国民経済における市場経済化ゆえに、最終商品としての需要を開拓できれば、一挙に巨大な市場を構築する可能性が存在している。同時に、計画経済下での内生的な工業化を実現した上での市場経済化ゆえに、国際競争力はないとしても、産業機械を含め一通りの近代工業製品を、国内で生産可能であった。

人口の多さや一人当たりの所得水準の低さは、インドと同様であり、また、内生的な工業化をそれなりにも実現していたことでも、インドと同様である。ロシア・東欧は、一人当たりの所得水準の低さは中国・インドほどではないが、国内市場の大きさでは巨大な差がある。ただ、内生的な工業化をそれなりにも実現していたことでは、中国・インドと同様であり、この点で、これらの国は、タイ等の ASEAN 諸国を含め、多くの途上国とは大きく異なっ

ている。

中国の産業発展のあり方を考える上では、独自かつ大規模な国内市場を実現する可能性を与える（潜在的）国内市場の大きさと、計画経済下で一定程度実現していた近代工業の形成とが、重要な意味を持っている。このことが、大規模な国内市場向けに、外資等の影響を避けながら産業発展を実現する可能性を与えている。

### c) 販売市場の状況

中国が（潜在的に）巨大な国内市場を持っていることは、インド等と同様である。しかし、その市場の置かれた状況が大きく異なることで、産業の構造が大きく異なっている。通常、発展途上国や新興工業国の市場では、供給側の主体である企業には、大きく分けて3種類が存在する。一つは先進工業国から進出した外資系大企業、2つ目は国内の工業化の成果として形成された国有大企業を含めた国内大企業、それに自生的に形成された中小企業群の3種類である。

中国の国内市場の特徴として強調すべきことは、形成された国内巨大市場は所得水準が低く、低価格志向が極めて強い市場であり、その部分が一挙に巨大に形成されたことである。先進工業国の外資系大企業にとっては、供給対象とするには低価格、多くの場合低品質すぎ、自らの市場とはなり難い市場である。通常、これらの低価格市場が大規模に形成されていれば、現地の大企業がその市場の主要な供給企業となり、残された細分化された市場を、現地の中小企業が担うことになる。巨大な国内市場を持つ新興工業国であり、低価格

品の巨大市場も存在するインドの場合、外資の進出は制約を受けているが、低価格市場への現地の大企業の進出は大規模に行われている。その結果、本格的工業化以前に、寡占的支配構造が、多くの大規模な市場で形成されている。その場合、寡占的大企業は、必ずしも製造業企業に限られるものではなく、流通大企業が問屋制下請のような形で流通側から製造業中小企業を支配し、市場全体をコントロールするような場合も含まれる（柳澤遥, 2014）。

中国の場合も、改革開放後の初期においては、計画経済下に形成された垂直的統合型の巨大企業が、多くの市場を、外資とともに寡占的に支配していた。しかし、インド等と中国が大きく異なるのは、まずは、流通大資本による問屋制等の製造業中小企業に対する支配が、全く存在せず、流通システムは資本制企業によって担われているのではなく、全くの物流に過ぎなかったことである。しかも、垂直的統合生産体制にあった寡占的大企業も、基本的には市場経済における経営能力、市場の動向に迅速に対応する能力に欠ける、生産工場群とその管理者の集合体ともいうべき存在であった。結果として、中国の場合、1990年代に入り市場経済が本格化し、単純な不足経済から、市場の動向に合わせた経営を必要とする状況になると、既存の（旧）国有大企業は、市場動向に対応できず、多くの産業分野で新規に形成された中小企業群との競争に敗れた。

改革開放以後の中国の市場の特徴としては、以上のように、外資系の進出困難な巨大な国内市場が存在し、そこには市場経済への対応



能力に欠ける国有大企業が中心に存在している状況から始まっていることが第一にいえる。そのことは、市場が変化すれば、巨大な充足されない市場が形成される可能性が高く、他方で、その市場に供給するために必要な、経営資源、技術、人材、部材等の供給については、国有大企業内に存在しているが、国有大企業にはそれらを市場の変化に応じて活用できないことを意味している。

#### d) 起業家・企業家の簇生と大量の参入

以上のことは、後は市場の変化に対応できる起業家・企業家群の簇生が重要であり、これが生じれば、既存の経営資源を活用し、国有大企業に代わって巨大な市場をいっそう開拓し、それへの供給を実現することになる。この起業家・企業家群となったのが、中国の場合は、郷鎮企業群であり、温州等では（紅い帽子をかぶった事実上の）民営企業群ということになる。起業の基盤となる郷鎮や民営企業家は極めて多数存在した。同時に、それらの多くは競争に敗れ、早々と市場から姿を消すことになるが、無数ともいって良い多数の起業家の中からは、経営的能力を獲得した企業家も絶対数としては多数生き残り、成長することになった。これらの生き残った郷鎮企業や民営企業が、国有大企業が敗退し、競争的となった巨大市場で、拡大する市場を巡って激しく競争することになる。これらの新規創業企業群は、経営資源を、すなわち国有企業から放出された技術者や技能者といった人材、必要な部材や産業機械を、相対的に安価に容易に確保することができた。

これらの新規創業企業では、資金が限定的

であり、まずは自らが最も見込みがあると考えられる部分に参入し、企業としての生存をかけることになる。先に見たように技術的には垂直的社会的分業が可能な状況が生まれており、それを前提に、それぞれの企業が川上から川下までの部分的工程やサービスに、そして最終製品の生産のみに特化して参入した。中国では、市場が巨大で、品質より価格勝負の市場であり、その生産のために必要な部材や機械、また技術者や技能者といった経営資源は、計画経済下の国有大企業内に蓄積されていた。しかもそれらの国有大企業は、市場経済化の進展の中で敗退し、大量のそれらの人材や部材・機械を放出することとなった。それゆえ、起業家は必要な経営資源を、安価に容易に調達することができ、必要なのは経営者として、中間財の市場も含め、自らが目指す市場を確定し、それに応じた経営資源の調達を行うことであった。起業家たちにとって、とりあえずの市場への供給には、既存の経営資源で充分であり、流通経路も含め、市場を開拓することこそが最重要な課題となった。しかも、拡大する市場は、既存技術で充分対応可能な市場がほとんどであった。それゆえ、低価格で市場動向に合った製品・部品・サービスを提供できれば、販売可能となり、企業成長が可能となる。起業家・企業家にとって重要なのは、市場の動向を把握し、あるいは追随し、動向に適合する体制を構築することであった。

#### (2) 独自の市場環境がもたらしたもの

その結果、外資の進出できない巨大な市場での競争相手は、層として見れば、市場対応能力に欠落した国有大企業であり、新興の郷

鎮企業や民営企業は、これらの市場で国有大企業が形成してきた経営資源を、安価に必要なに応じて利用可能なことを活かし、巨大な国内市場の供給主体となった。しかも、そこでの参入は、資金的に限られている上に、差別化能力が欠落しているゆえに、垂直的統合により市場を囲い込むことに意味がなく、特定の部分に専門化して参入することになる。

新規創業企業の多くが、技術的には垂直的社会的分業が可能なることを前提とし、かつ差別化能力がない中で、市場の発見開拓こそ、激しい競争の中で生き残る道であることにより、特定部分に専門化し、他の財やサービスについては、市場で通常のもののできるだけ迅速に安く調達することを目指すことになった。そこから、技術的な垂直的社会的分業の可能性の存在が、全面的に開花し、丸川知雄氏がいうところの「垂直分裂システム」が中国の諸産業で、他の先進工業国とは比較にならない規模で広範化した。

技術的に多くの分野でより細かく可能となった垂直的社会的分業の可能性が、中国の市場の条件と経営資源の賦存条件とにより、一挙に現実化したのが、中国の垂直分裂システムの広範化なのである。

ここから見えてくる中国の資本主義発展の論理についての含意は、加藤弘之氏が主張されるような「曖昧な制度」という独自の伝統的な制度に由来する制度、ないしは制度群が「中国型資本主義」(加藤弘之, 2016)の独自の発展をもたらしたのではないということである。すなわち、改革開放後の中国の資本主義の置かれた独自の経済的な内外環境が、独自

な発展をもたらしたと見ることができる。当然のことながら、発展開始前の経済環境ゆえに独自の発展をしたということは、その環境に大きな変化が生じれば、発展のあり方は大きく変わるということを含意している。それに対して加藤氏のように伝統に基づく独自の中国型資本主義の発展の特徴だとすれば、多少の環境変化が生じたとしても、その特徴、垂直分裂システムの広範化は、大きく変化することはないということになる。

筆者は、当然のことながら、前者の理解に立っており、筆者の見解が妥当かどうかは、中国の近未来の展開が証明することになる。

## 2) 垂直的社会的分業（垂直分裂システム）の機能——その広範化の意味するもの

国民経済において垂直的社会的分業（垂直分裂）が広範化することは、どのようなことを意味するのかを、以下で検討する。

### a) 各環節での一層の参入促進、競争激化

何よりも強調すべきことは、垂直的社会的分業が広範化するということは、それぞれの製品の生産工程が、企業間取引関係として細分化されることを意味し、そうでない場合に比べ、参入に必要な資本が圧倒的に小規模になることを意味する。さらに少額の資本で参入できるだけではない。垂直的統合企業が支配的な市場では、既存企業はいずれも企業内の分業に依存し、市場から調達する必要性がないので、新規参入企業が部材の調達や部材の販売先を開拓することは極めて困難である。他方、垂直的社会的分業のもとでは、このような意味での部材調達や販売市場開拓の困難

はなく、既に中間財の市場は存在しており、それを前提に特定の部品・工程・機能等に専門化した競争相手との競争を考えればよいことになる。

結果として、単に小規模資本で参入できるという意味だけではなく、市場開拓がより容易になる。それだけ、参入企業がそれぞれの部分で多くなり、一層競争が活発化し、促進される。

#### b) 各環節での多様なつながりの模索とイノベーションの進展

最終製品の生産を巡り、その企画から始まり、部材の生産、組立、販売と各環節が個別企業によって担われるのが、垂直的社会的分業である。しかも、各環節への参入は、垂直的統合が進んでいる状況とは異なり、活発に行われ、より競争が激しくなる。それゆえ、各環節に専門化した企業にとって、激しい競争の中で、自らどのように企業として再生産していくかが課題として突きつけられる。垂直的統合企業であれば、統合企業全体としての再生産が問題となるが、垂直的社会的分業のもとでは各環節の企業にとっての再生産が、それぞれ問題となる。

そこから生じることは、各環節の担い手企業がそれぞれ、自らの市場の開拓の一環として、既存のつながりを超えた多様なつながりを模索することである。垂直的統合企業の間段階の生産部門にとって、供給先は自社内の川下部門であることは自明であるし、そこへの供給は、よほど他企業の同様部門に比して後れを取ることがなければ、保証されている。しかし、自立した特定環節の企業にとっ

て、販売市場は保証されたものではないと同時に、特定の製品に向けての連関だけにこだわる理由も存在しない。既存供給分野について多数の川下企業が存在しているだけではなく、可能性として、多様な川下部門が存在し、それらを開拓することで自らの拡大再生産を可能とする余地が、極めて大きい。それゆえ、市場開拓の模索の結果として、新たな川下分野とのつながりが形成される可能性が、より高くなる。

同時に、それぞれの環節での専門化した企業間の競争の存在、多くは激しい競争の存在は、それぞれの環節でのイノベーションの模索を激しいものとする。垂直的統合企業では、川下や川上の部門と有機的關係が形成され、特定環節部門だけが、独自にイノベーションを行うことは難しく、統合された分野を前提としてのイノベーションが模索されがちである。しかし、特定環節に専門化した企業にとっては、その環節を軸にしたイノベーションこそ全てであり、それぞれの環節ごとにイノベーションが追求されることになる。

このように垂直的社会的分業の進展、深化は、各環節での競争を激しくするだけではなく、社会的分業のあり方、各環節の川上部門や川下部門とのつながりの一層の錯綜化を進行させ、各環節でのイノベーションを活発化させるといえる。

また、多様な各環節に専門化した企業の存在と、その川下部門とのつながりの模索は、最終製品の企画開発を行う企業、ファブレスメーカー、その代表的な存在はアップル社であり、中国でいえば小米のような企業である

うが、そのような企業に、必要な部材を、多様な供給源から調達可能にするだけでなく、必要な部材の開発を川上の企業群に競わせることで、新たな水準の部材の調達も容易とさせる。結果として、最終製品部分でも、内部の部材供給部門に制約されない、より自由な製品開発が進展することになる。

さらに、これらの動きは、垂直的統合の寡占大企業が市場化に向け内部で取捨選択を繰り返した結果として少数の製品が市場に登場するような場合と異なり、いずれも大小様々な多数の企業が、多様な模索を行うという形で、市場化に向けた努力が行われる。企業内で一定規模の市場が見込めないから製品化を見送るといった、大企業内部での選択による排除は受けにくい。

### 3) 中国での垂直的社会的分業（垂直分裂システム）の展望

以上のように、垂直的社会的分業（垂直分裂システム）は100年以上の伝統ゆえの存在ではなく、計画経済から市場経済化した際の状況ゆえに生まれた特徴であるから、環境が変われば、100年を経ずに大きく変わる可能性が大である。当然のことながら、中国経済でも市場経済化初期の環境は急速に変化している。市場の急拡大が一段落し、その結果として既存市場での資本集中が進行し、寡占間競争となり、技術的差別化等の差別化の必要性が競争上大きくなれば、関係特殊資産が増え、垂直的統合（場合によっては日本的な準垂直的統合（渡辺幸男, 1997））が進行する可能性が、それが寡占企業間の競争上で意味のある産業

分野では高くなることも、大いに考えられる。

もちろん、一度広範に形成された垂直分裂システムの存在を前提とし、その再編過程として生じるのであり、インド等のように本格的工業化以前に寡占的支配が、製造業そして流通で生じている国での、本格工業化過程での垂直的統合の維持あるいは進行とは、異なる程度と過程を経て進行するであろう。

## 第4節 小括

異なる国民経済について、その国民経済が一定程度自立した経済を構成している場合には、その国民経済の独自の状況を説明する広義の経済学概念は必要だが、独自の状況自体は経済学的に説明不可能な「曖昧」な状況ではない。すなわち、独自の状況は、市場経済以前に大きく遡るような制度とのつながりをもって、初めて説明可能なような独自内容を持つものではない。経済論理的にその形成と機能の説明は充分可能である。これが、本稿の結論の第一である。

さらには、独自の状況が発展へとつながる競争の状況、その存在形態が、制度の既存理論から見た「曖昧さ」以上に重要であるということ、この点にも注目すべきであるというのが、今一つの確認点である。しかも、このことについては、加藤氏は、実質的にその議論の展開過程で自ら提示している点であり、筆者だけの主張ではなく、加藤氏が存命であれば、加藤氏と共有できる、ないしはその可能性を持つものである。

そこで改めて注目すべきことは、既存の経

済学概念、「常識」ではありえないと思われる現象が、中国そして日本で経済的に生じ、それをより大きな経済学の視点から把握することが必要であることである。中国や日本の産業・経済発展の状況は、けっして、アジア社会の長い歴史的伝統から説明される制度によるものではなく、しかも「曖昧な制度」でもない。それぞれの国民経済が置かれた独自の経済的環境が、日本そして中国の独自の産業・経済発展をもたらした。このように考えるべきことが、本稿での検討によって示唆される。

#### 参 考 文 献

加藤弘之, 2013『「曖昧な制度」としての中国型資本主義』NTT出版  
加藤弘之, 2016『中国経済学入門——「曖昧な制度」はいかに機能しているか』名古屋大学出版会  
川端望, 2016「中国経済の「曖昧な制度」と日本経済の「曖昧な制度」——日本産業論・企業論研究から」『中国経済経営学会 2016

年度全国大会 報告要旨集』中国経済経営学会  
中兼和津次, 2016「「曖昧な制度」とその意味について再度考える——加藤弘之著『中国経済学入門』名古屋大学出版会, 2016年を読んで」『中国経済経営学会 2016年度全国大会 報告要旨集』中国経済経営学会  
中村精, 1983『中小企業と大企業——日本の産業発展と準垂直的統合』東洋経済新報社  
菱田雅晴, 2016「加藤弘之『中国経済学入門——「曖昧な制度」はいかに機能しているか』へのコメント 形容詞形から名詞形へ 曖昧な移項？」『中国経済経営学会 2016年度全国大会 報告要旨集』中国経済経営学会  
丸川知雄, 2007『現代中国の産業——勃興する中国企業の強さと脆さ』中公新書  
毛里和子, 2016「中国経済学の可能性を問う」『中国経済経営学会 2016年度全国大会 報告要旨集』中国経済経営学会  
柳澤遥, 2014『現代インド経済——発展の淵源・軌跡・展望』名古屋大学出版会  
渡辺幸男, 1997『日本機械工業の社会的分業構造——階層構造・産業集積からの下請制把握』有斐閣  
渡辺幸男, 2016『現代中国産業発展の研究——製造業実態調査から得た発展論理』慶應義塾大学出版会