

ソ連経済改革と「商品・貨幣関係」

小 檜 山 政 克

1965年から始められたソ連の経済改革もすでに7年余りを経過したので一応の中間総括の時期に来ていると思われる。本稿はそのための一つの試みであるが、人々がこの改革を語る時その最大の眼目の一つとして常に挙げる「商品・貨幣関係」の利用という問題と関連してこれを考察してみたい。それはもちろん社会主義社会は商品生産社会なのかどうか、あるいはまたそこでの商品・貨幣的現象の性格如何という社会主義経済学の古くからのそして未解決の根本問題にかかわってくるものである。

1971年春の第24回ソ連共産党大会で行なわれた1965—1970年の第8次5カ年計画の総括の中で、ちょうどこの期間に最初の5年間を経過した経済改革がどのように総括されたか、若干の公式発言をはじめにごく簡単にみておく。

ブレジュネフ書記長の中央委員会報告の中では、経済改革を始めたのは正しかったが、それですべての問題が解決されたわけでは決してない、経済管理システムの改善は1回かぎりの措置ですむものではなく、生起する諸問題を解決していく動的なプロセスである旨が強調されている。そして、中央のきめた計画課題と経済的てこ(ホスラスチョート、価格、利潤、信用、諸種の物質的報奨制)を正しく結合するのが党の方針であること、また各人がどれだけ労働しかつ消費するかを精密に算定するには商品・貨幣関係の改善が必要であることなどが強調されている。一方、同大会でのコスイギン首相の報告や大会決議では、一層の熱意をこめて経済改革について述べられている。例えば大会決議の中では、経済改革を今後も続行し完成することの必要性が強調され、その際経済計画の科学的基礎づけや均衡性の必要とならんで、各企業間の横の直接的関係を発展させること、企

業合同によって生産の集積を推進すべきことなどが主張された。なお注目すべきは、同年秋の学術会議¹⁾で政治局員候補兼中央委員会書記のデョミチュエフがチェコのシークラに対する批判の形で述べたところの発言である。それは社会主義社会においても企業間の競争(ロシア語でсоревнованиеではなくて資本家間の競争の場合に使われるконкуренцияの方の競争)を発展させようとする思想を強く排撃したものである。このような競争は社会主義とは全く別な社会体制のもとでのみ作用しうるものであること、それは中央集中的計画経済とは正面から対立するものであること、そしてこのように相互排反的な社会経済制度のそれぞれからその一側面をとってきてそれらを結びつけようとするのは、1世紀以前のブルードンと同じ反動的かつ小ブルジョア的ユートピアであると、デョミチュエフは言っている。

それでは本題にはいる。いったい今日ソ連で行なわれている経済改革なるものの本質と特徴は、どのような点に求められるべきであろうか? いうまでもなく、ここで問題とされるのは改革実施者の主観的な意図や評価ではなくて、この改革に対する客観的、科学的な分析と本質把握である。私はこのような設問に対する答として次のような仮説を提示したい。それはつまりこの経済改革では全国民経済的観点からする経済的合理性の追求

1) これは1971年9月29日—10月1日にモスクワでマルクス・レーニン主義研究所、科学アカデミー社会科学部会その他の主催で開かれた「24回党大会とマルクス・レーニン主義理論の発展」というテーマの学術会議のことである。くわしくは《Коммунист》, 1971, No. 15, 20ページ以下を参照。なお筆者もこのような思想を論文「相克する計画経済と利潤方式」(『週刊東洋経済』, 1969年9月6日号)で述べたことがある。

という社会主義経済本来の要求が、企業中心の商品・貨幣関係の利用という非社会主義的な方策と抱き合わせで出されているところにその特徴があるということである。改革のもつこのような複雑な性格のために、改革は全面的な批判を避け得ている。しかし改革の科学的検討のためにはこのような分析区分が必要である。全国民経済的観点からする経済的合理性の追求は生産手段と生産物の社会的所有という社会主義経済の本質から生まれる必然的なものであって、この点では経済改革を更に推進しなければならない。しかしながら往々混同されているようにそれはいわゆる商品・貨幣関係の利用と同義ではない、商品・貨幣関係を必ず利用しなければ追求できないものではない。それは本来商品・貨幣関係の利用とは全く別個の事柄である。以下この仮説を説明していくが、その際社会主義社会における「商品・貨幣関係」をどうみるかという問題については諸説があって論者によってそれぞれ見解が異なっている実情であるから、まずこの問題についての筆者の立場の説明から始めて、その後経済改革の分析に進むことにする。

社会主義社会と商品生産の関係の問題には周知のとうり長い論争の歴史がある。1952年のスターリンの論文「ソ連における社会主義の経済的諸問題」の発表以後の時期だけをとってみても、主要論点の変遷がみられる。スターリン論文では、社会主義社会に国有セクターとコルホーズ・セクターの2生産セクターがあってそのそれぞれが生産手段および生産物を所有していることの中に商品流通と「貨幣経済」の存在原因が求められていた。しかしその後社会主義社会における労働の直接社会的な性格の未成熟さに商品・貨幣関係の原因をみようとする見解が有力になった。そして更に論点が移って、最近では社会主義社会における各企業の「孤立性」に商品生産の原因を認めようとする見解がつよくなってきている。ここで「孤立性」というのはマルクスが『資本論』第1巻第1章で「独立した、互いに依存していない私的労働の生産物だけが、相互に商品として相対するのである²⁾」と述べた内容をさしているのである。

いったいこれまで社会主義における商品生産に限らず一般的に商品生産そのものの存在条件について、それを社会的分業と生産手段の私有に求めるのが通説であったのに対して、最近のソ連学界ではそれらとならんで生産者の孤立性に問題の本質をみる正しい見解が確立されてきている。そのような中で、社会主義における国营企業が経営単位として一定の相対的自主性をもっている点に商品生産の原因を求めようとする学説がつよまってきたのであるが、それはまた現在の経済改革の企業自主性拡大方向という現実の発展を反映したものであるであろう。

ところでこのような学説の変遷をふりかえってみると、結局問題の出発点には現在のソビエト社会にルーブル貨というものが現実に存在し、生産物はみなこの貨幣によって表現される価格をもっているという事実があり、経済学者たちはこの事実を説明するためにいろいろな学説を提示しているように思われる。言いかえると貨幣という現象の存在と、生産物に投下された労働が直接に労働時間によって表現できないという現実が出発点だと思われる。もちろん一方で、社会主義社会における商品生産の存在を理論的に認めないと、価値法則や商品・貨幣形態を利用するための客観的条件を分析する途が閉ざされる結果になってしまうといういわば実践的な考え方から出発して、この問題をいろいろと説明しようとしている面があるのも事実である。

けれども私には、社会主義社会にも商品生産が存在するという考え方は、物事の現象と本質を区別しない処からくる混乱ないし誤まりのように思われる。マルクスの言うように、「もし事物の現象形態と本質が直接に一致するならばあらゆる科学はよけいなもの³⁾」となるであろう。すでに触れたように、商品生産とは生産手段の私有と生産者の孤立性のもとで行なわれる社会的生産の方法(いうまでもなく一番基礎には社会的分業がなけ

2) K. Marx. Das Kapital, Bd. I, Dietz Verlag, Berlin, 1956, S. 46.

3) K. Marx. Das Kapital, Bd. III, Dietz Verlag, Berlin, 1956, S. 870.

ればならないが)である以上、生産手段が全社会の所有となり、全社会の生産が単一の経済計画によって行なわれる社会主義社会では、もはや商品生産は存在しえず、そこに現象としてわれわれの目に映る貨幣ないし価格はすでに商品生産という内容、本質を失なっているものであって⁴⁾、それが存在しているのはそれが経済計画の用具として客観的に最も便利であるからにすぎないと、考えるべきである。この点でF・エンゲルスが『反デューリング論』で社会が生産手段を掌握してそれを直接社会的に使うようになれば価値の介入などはなしですむようになる⁵⁾と述べた処は再検討の余地があり、むしろ『資本論』第3巻第49章末節の、資本主義生産様式が廃止されても、労働時間の規制や社会的労働の各種生産グループへの配分や簿記が一層重要になるという意味で価値規定は残るとするK・マルクスの意見⁶⁾を、上記の観点から重視し発展させる必要があると考えられるが、ここではこの点について詳論する余裕はない。

さてソ連経済改革の分析にもどらう。さきに述べた全国民経済的観点からする経済的合理性の追求が客観的に生産関係の中に表現されているものとしては、ホスラスチョートの強化と価格制度の改訂を指摘することができよう。ホスラスチョート(「経済計算制」または「独立採算制」と訳されている)という用語とくに経済改革の中でその実現の必要が強調されているところの「完全なホスラスチョート」というのは何をさすのか、さしあたりソビエトの経済学辞典を調べると、これまでホスラスチョートということばには、すくなくとも、社会主義企業が自己の経済活動の収支を計量して、自己の収入で支出をまかない、赤字を出さないようにするという問題、そしてこれらの点で各企業が責任をもつことが含まれていた⁷⁾。そし

てこれまでのホスラスチョートが建前でしかなくて形式的なものであったのを、実質的なものにしていくことを経済改革が強調する場合には、これまで実際には上部機関にあった生産に対する多くの権限と責任を、生産単位としての企業におろすこと、および正確な経済計算のために役立つような価格体系をつくりあげることが、含まれているとみてよいのではないかと思われる。レーニンがすでにその著『国家と革命』で社会主義経済運営のかなめとしての生産と消費に対する計算と管理(учет и контроль)の重要性を説き、ネップ期においては各企業の責任を強調しているのであって、この意味でホスラスチョート思想の源流をレーニンに求めることができるが⁸⁾、1930年代から1965年経済改革実施までそれが形式的に終わる傾向があったのは、もちろん単に経営学的な企業管理の問題ではなく、そこには再生産構造という全経済体系にかかわる問題が存在していたのは疑いない。それは「農業から汲みあげた資金を重工業に投下するという蓄積構造⁹⁾」ともいべき経済的内容をもっていたそれまでの取引税制度に典型的に表われているように、経済的合理性の追求よりも先に急速な重工業化という至上命令の遂行が中心であった点である。この場合にはまた経済的合理性を計量する用具としての「価格は社会的必要労働支出を近似的にせよ正しく反映している必要があるという¹⁰⁾」認識が弱く、「赤字の企業でも国家計画課題を遂行していれば国民経済の見地からみた収益性を実現している¹¹⁾」とする考え、また「国有セクター内での生産物の流通は所有権の移転を発生させないから、どんな代価が支払われようと誰かが損害をこうむることはないという考え¹²⁾」が広まっていたのも、いわばそれな

1958, стр. 368.

8) 例えばC. C. Дзарасов. "Ленинские идеи хозяйственного расчета и их значение для осуществления хозяйственной реформы". 《Вестник Московского университета》, серия экономика, 1971, No. 4 を参照。

9) 岡 稔ほか「社会主義経済論」, 1970年, 東京, (筑摩書房経済学全集21), 81ページ

10) 同書, 98ページ

11) 同書, 100ページ

4) このような見解を明確に展開したのはヘッシンである。H. V. Хессин. 《В. И. Ленин о сущности и основных признаках товарного производства》, Москва, 1968 を参照。

5) Marx, Engels. Werke, 20., S. 288

6) K. Marx. Das Kapital, Bd. III, Dietz Verlag, Berlin, 1956, S. 907.

7) Краткий экономический словарь, Москва,

りの客観的な理由があったわけである。しかしながら1960年代の経済的条件のもとで経済改革が、このような不合理をなくして、労働計算の用具としての価格の機能の確立と、経済的合理性に対する企業の責任を明確にしたことは、疑いもなく正当であった。

しかしながらソ連の経済改革は単なる経済的合理性の追求という特徴をもっているだけではなく、すでに述べたように、それはホスラスチョートとは違った意味で各企業に商品生産者としての自主性をもたせ、それを物質的刺激的制度と結びつけて生産を発展させ生産効率を高めようとする諸方策をその重要な内容としている。各企業の従業員の利益追求心の利用によって生産効率をあげようとするこの諸方策においては、そこで利用される商品・貨幣関係はもはや社会主義的計画経済の計算の用具ではなく、商品生産の内容をもったものになってくる。そしてこの点で経済改革の矛盾が露呈されてきているように思われる。

なおここで社会主義社会における商品・貨幣関係と言う場合には、社会主義経済全体は商品生産の体系ではないが、その部分的要素として商品・貨幣関係が存在するということが意味されている。ツァゴロフは、用語の真の意味における商品・貨幣関係とはなんらかの形で価値法則の作用を受ける関係のことであると述べているが、その内容を具体的に言えば、生産者が自己の生産物を交換する場合にその交換比率が彼の経済状態に影響を及ぼし、交換されるべき生産物の生産を促進したりまた逆にその生産を不利にして、生産構造に影響を及ぼす場合に、商品生産は単なる形態ではなくて内容をもつことになっている¹²⁾。

またツァゴロフは、商品形態が現実に存在する商品関係の内容を表現している場合と純粹に外面的な形態にすぎない場合とを区別する必要がある

この具体例として、貨幣地代をあげているが、これは興味深い問題である。封建的生産関係を表わす貨幣地代というカテゴリーはその社会経済的内容において現物地代と変らない。それはつまり封建領主が農奴の剰余労働を搾取する経済外的強制である。しかしそこでは商品・貨幣形態が非商品生産的な封建的な関係の実現の手段として役立っており、非商品的な内容を表現している。ツァゴロフはこの点を指摘して、もちろんその場合、貨幣地代を納めるために市場めあてに生産が行なわれることは封建制度内での商品生産関係の出現を意味するけれども、しかしそれは封建的搾取関係の本質を変えるわけではないと述べている¹⁴⁾。こう述べたツァゴロフは疑いもなく正しいが、しかし本稿の主題に関連してそこに付け加えねばならないのは、なるほど貨幣地代は農奴と封建領主の間の搾取関係を直接には変えないとしても、それは商品生産の発達をうながして結局は封建制度を掘りくずすという点である。この点が大事なものは、ツァゴロフの場合社会主義社会はその本質においては決して商品生産社会ではないが、そこに部分的要素として商品関係があり、この商品・貨幣関係の利用のしかたを改善していくことの必要性の承認こそが経済改革の理論的基礎である¹⁵⁾と主張しているからである。筆者はこの点が問題だと思ふ。つまり社会主義社会が本質的に計画経済である点を忘れずに施策を進めるならば、その一部に作用する商品・貨幣関係を利用してよい、あるいは大いに利用すべきであるという思想が広く普及しているが、それは再吟味の余地があるというのである。

ソ連の経済改革最初の5年間の実践の中で最もめざましく増大したものは生産高や生産効率であるというよりはむしろ生産者に対するいわゆる物質的刺激として支払われた報奨金の額であった。経済改革最初の5年間に工業部門において労働者、技術要員その他従業員に対して支払われた報奨金総額は2.3倍となり、また従業員1人当り月平均報奨金額もこの期間に2倍以上にふえ、さらに国

12) 同書, 101 ページ

13) Н. А. Цаголов, "Товарно-денежные отношения в системе планомерно организованного социалистического производства" (Тезисы доклада на конференции в сентябре 1970 г.). Москва, 1970, стр. 23

14) Там же, стр. 13—14

15) Там же, стр. 32

民経済全体としてみても報奨金総額は2.2倍にふえた。貨幣賃金総額中に占める報奨金の比率をみても、国民経済全体では1960年当時の4.5%から1969年には9.4%と比重が倍加し、工業では同じ期間に6.6%から14.4%へと著増している¹⁶⁾。

もちろん報奨金の増額という現象じたいは勤労者の所得の増大を意味するわけで悪いことではないが、その経済学的意味を考えてみるといくつかの問題点を含んでいる。第一は、経済改革が実施している企業単位の報奨制度は、それがこのように大きな比重を占めるにいたると、生産手段および生産物の全人民的所有という社会主義の根本原理に反したものになりはしないかということである。つまり社会主義における国有企業は全労働者階級の所有物であるのだから、その国の全労働者がその生産物を取得すべきであって、一つの企業の従業員がいわばわたくしすべきものではない。もちろん報奨制度はソ連において経済改革以前にも存在し、したがってソ連の「賃金」が経済学上の二重性をもっていたこと、つまり国有企業労働者の「賃金」は彼がどの企業に属するかにかかわらず国家のきめた賃率表に従いその技能等級によって一律に国民経済全体の消費ファンドから受けとる部分つまり労働者階級の全人民的所有の実現の部分と、彼が属する企業の条件およびその企業従業員の活動状況によって左右される報奨金部分とから成っていた。けれどもその場合社会主義の本質からして当然第一の部分が中心の主要部分をなし、第二の部分は少額たるべきことが前提とされていたのであるが、上述のごとき第二部分の比重の上昇はこの前提したがって全人民的所有という社会主義の原理に触れてくることになりかねない。問題の第二点は、第一点と密接に関連しているが、それは経済的不平等の増大ということである。経済改革がすぐれた生産設備をもつ大規模な優良企業に有利であったことは周知のところであって、そのため現在では生産の集積の必要が叫ばれているのであろうが、実際ソ連では従業員数

100人以下の工業企業がまだかなりあって、こうした企業では生産拡大、設備更新のための新投資なしには実現高、利潤量の上昇は特に容易ではないと言われている。一方では新制度に移って活動している優良大企業の従業員が報奨金の倍増を楽しんでいるのに、他方では個人としては同じ技能等級をもっている十分な規模と設備をもたない企業に属している従業員はそのような収入増加にあずかれないとすれば、そのような経済的不平等は社会主義の本質にそむくものであろう。ところで問題の第三点は、社会全体の経済計画の運営の問題にかかわるものである。いうまでもなく社会主義の計画経済においては勤労者の貨幣所得の増大に対してはそれに見合った消費物資生産計画をたてなければならない。そうでなければいくら報奨金を出しても実際にかれらの生活を豊かにしたことにはならない。ところが本来正確な予測が困難な報奨金の額および比重の増大はこの点で一定の困難をもたらすものであろう。ただしこの点は経済計画の技術的改善によってある程度克服できることかもしれない。

次の問題はこのように増大した報奨金は、それにふさわしいだけの生産増加と生産効率上昇をもたらしたのかどうかということである。この問題を検討するには、報奨金と生産増加、効率化を結びつける媒介項となる企業成績評価指標の有効性を検討してみなければならない。いうまでもなくソ連経済改革がその眼目の一つとして生産および生産効率の上昇のために商品・貨幣関係を利用しようという場合、それは各企業の生産物実現高(分かりやすく言うと販売高、つまり直接に生産高そのものではなくて実際に売れた製品の総額を指標にとるもの)、利潤量(もちろんこれは資本主義における利潤とは違う、だいたい販売高から原価を引いたものと考えればよい)、収益率(利潤量を生産ファンドで割ったもの)を企業成績評価のための指標として、これらの指標にもとづいて報奨金を各企業に与え、このような物質的刺激によって生産を発展させようとするものである。ところが経済改革5年間の経験をみると、上の3指標のうち実現高ならびに利潤量指標は実際のところ

16) Н. Гаретовский. "Методы стимулирования экономических интересов". 《Вопросы экономики》, 1971, No. 5, стр. 4—5.

それほどの効果をあげなかったことがわかる。

実現高指標が経済改革開始の頃いろいろもてはやされたにもかかわらず実効がそれほどあがらないでいろいろの欠陥を露呈している問題であるが、まず新制度移行企業における実現高の増加率と旧制度のままの企業におけるその増加率の間にはさほどの差が認められず、1966—1969年間の実現高増加率は前者の40%に対して後者は37%である¹⁷⁾。それは前記の報奨金の著増が実現高指標の上昇の結果として生じたとは必ずしも言えないという点と結びつけると更にはっきりする。改革実施5年以上の経験を経た今日になってみると、報奨金の主たる源泉は実現高の増加でも利潤量の増加でもなく、実は収益率指標になっているということが明らかになった¹⁸⁾。なぜそうなったかといえは、実現高、利潤量指標による報奨金が前年比に左右されてくるのに対して収益率指標はそれほど前年比が問題にならないからである。実現高、利潤量の場合はある企業がことし目いっぱい努力をして高い成績をあげてしまうと翌年はその水準を更に超えるのが困難になるし、それどころかもしことしより増加率が減ることにでもなればすぐ報奨金が減ってしまう。このような条件のもとでは企業がその力をセーブしてほどほどに活動するに至るのは自明の理であろう。もちろん今日のソ連において物資があり余ってもはや生産増加の必要がないならば、このような状態も別に問題にならないが、しかし決してそうとは思われない。生産手段も消費物資もまだまだ不足している。こうして実現高指標は国民経済に必要な物資の生産増加を促進するというその課題を果たしていないし、企業は国民の必要とする物資を多量に生産する努力をおこたっているように思われる。そこには社会全体と企業間の利益の矛盾対立がみられる。なお利潤量指標についても同じことが言いうる。ここで言う利潤なるものの本質は経済学的には剰余生産物のことであって、その増大が例えば

社会の拡大再生産の源泉の増大になることは言うまでもなく、このような指標がその役割を十分に果たしていないということは、よく検討してみなければならぬ問題であろう。

実現高指標はその他にもいくつかの大きな問題を含んでいる。例えばこの指標は各企業の従業員の主体的な生産努力の彼岸にある諸要素つまり企業の製造品目、製品の卸売価格、製品に対する需要などによって左右されるという問題である。しかも更に問題なのは、こうした条件のもとでは各企業は報奨金の増加をはかるために、いわば正直に生産高を単純に上げていくよりも、実現高増加に有利な品目の生産に重点をおくように不可避的になっていくということである。もちろん社会主義的計画経済においては国有企業の生産品目は国家計画によって決定される建前になってはいるが、しかし実情は、一方で計画機関の需要調査不十分と原材料など生産手段供給問題解決の不十分さのため上部機関からおろされる計画課題が形式的なものになりがちであるということ、他方で新経済制度において各企業の自主的権限が拡大されたという事情のもとで、企業が社会全体の利益を無視して自己に有利に行動している例が多いようである。なおこのように企業が自己に有利に生産品目を選好する傾向は収益率指標の場合にも存在し、各企業が高い収益率を保障するような品目の方を生産しようとする傾向も不可避になっており、前述の報奨金の主源泉を収益率指標が占めているという現象もこれと無関係ではないであろう。

このような諸現象は、結局のところ、ソ連経済改革における商品・貨幣関係の利用という方策が、社会主義経済の本質とはあいられないものではあるまいかという疑問を起こさせるものではないだろうか。
(立命館大学経済学部)

17) В. Иванченко. "О совершенствовании экономического механизма управления производством", «Вопросы экономики», 1971, No. 5, стр. 18

18) Н. Гаретовский 前掲論文 8, 9 ページ