

なぜ中国経済論は収斂しないのか —アセモグル・ロビンソンの制度論から考える—

神戸大学大学院経済学研究科 准教授 梶谷 懐

目 次

1. 包括的／収奪的な制度と中国経済—アセモグル＝ロビンソンの議論より—
 - (1) 中国の経済成長と「制度」
 - (2) 脆弱な財産権の下での経済成長は可能か？
 - (3) 前近代における「スミスの成長」をめぐって

2. 脆弱な財産権保護の下でのイノベーション
 - (1) 専制的な政治体制の下での自由な競争
 - (2) イノベーションと財産権の関係をどう考えるか

3. 中国の経済成長パターンと分配の非効率性
 - (1) 「過剰資本蓄積」に陥った中国経済
 - (2) 非国有部門の高い生産性と分配の非効率性
 - (3) 低い労働分配率と高い家計貯蓄率
 - (4) 非効率な分配はなぜ持続するのか

4. 中国の経済成長はどのような点で“収奪的”なのか？

要 約

1. ダロン・アセモグル、ジェイムズ・A・ロビンソンの『国家はなぜ衰退するのか』は、ある国家や社会において持続的な経済成長が可能かどうかは、その制度的枠組みが「収奪的 (extractive)」なものか、それとは対極にある「包括的inclusive」なものかによって決まってくる、と主張し、大きな議論を呼んだ。同書によれば、王朝時代から毛沢東時代にかけての中国は、絶対主義的な権力の下で、「包括的な制度」の形成が阻害され、うまく近代化＝経済発展できなかった典型例として、一貫して否定的に描かれている。また、現在の急速な経済成長についても、それは収奪的な政治制度の下で、部分的に包括的な経済制度が導入されたために生じている一時的な現象であり、いずれ政治制度が包括的なもの—議会制民主主義—に移行しなければ、いずれ現在の高成長は壁に突き当たることが主張されている。
2. 本稿は、このような中国の経済成長が本質的には“収奪的”であり、持続不可能なものなのか、という問題意識を、中国経済が、「私的財産権保護の脆弱さ」の下で今後も持続的な成長を遂げることができるのかどうか、という「問い」に読み替え、イノベーションとマクロ経済成長パターンという二つの視点から検討を行った。
3. 本稿で注目した、「垂直分裂」と「旺盛な参入」にささえられた活発なイノベーションと、生産要素市場のゆがみに起因する経済成長の「収奪性」という二つの現象は、一見すると互いに相反するもののように見える。しかし、これらの現象は、「私的財産権保護の脆弱さ」という共通の背景を持っている。いわばこの二つの現象は同じコイン（＝経済的制度）の表と裏のような存在だといってよく、中国の経済成長の持続可能性について悲観的な見方と楽観的な見方が常に並立し、容易には収斂していかないことの理由の一つになっている。
4. 一国の制度の形成や、その制度の下での経済成長の状況は、グローバルな資本主義のあり方と相互に影響を及ぼしあうものであり、両者の関係は必ずしも単純なものではない。今後の中国経済、ひいては世界経済の行方を極端な楽観論・悲観論に陥らずリアルに眺めていくためには、この相互作用にも目を凝らしていく必要があるだろう。

1. 包括的／収奪的な制度と中国経済—アセモグル＝ロビンソンの議論より—

(1) 中国の経済成長と「制度」

2012年に出版され、世界的なベストセラーとなったダロン・アセモグル、ジェイムズ・A・ロビンソンの『国家はなぜ衰退するのか』の基本的な主張は、ある国家や社会において持続的な経済成長が可能かどうかは、その制度的枠組みが「収奪的 (extractive)」なものか、それとは対極にある「包括的 inclusive」なものかによって決まってくる、というところにある。

アセモグルとロビンソンによれば、経済成長を促す「包括的な制度」は、議会制民主主義に代表される包括的な政治制度と、自由で公正な市場経済に代表される包括的な経済制度とに分けることができる。彼らが歴史上の膨大な事例を挙げながら強調するのは、収奪的な政治制度の下では、経済的に豊かになった人々が自らの権力基盤を脅かすことを恐れる独裁的な権力者が、その勢いを削ごうとして、遅かれ早かれ収奪的な経済制度を採用するようになる、という「法則」である。

少なくとも資本主義の下で産業社会が高度に発達を遂げた現代においては、確立した財産権と自由な市場競争を保障する「包括的な経済制度」と、それを政治的に安定的に保障する「包括的な政治制度」の組み合わせが持続的な成長にとって不可欠だ、という彼らのテーゼはかなり妥当に思える。少なくとも、それに正面切って反論するのは難しいだろう。

一方で、アセモグルとロビンソンの議論にはいくつかの留保を付けなければならない点がある。まず、本書では、制度が包括的か、収奪的かによって経済的繁栄が左右される例として、ローマ帝国など様々な前近代の国家の例が挙げられている。しかし、素朴な疑問として産業革命以降の近代社会と、前近代社会の全く質の異なる「経済的繁栄」を、どちらも「包括的な制度があったから」ということで十把一絡げに論じることができるのだろうか。

西洋諸国による植民地支配によって、外部から「制度」を注入されたような地域には、彼らの議論はきれいに当てはまりそうだ。だが、それ以外の事例では、「成功によって成功を説明する」一種の循環論法に陥っている面が否めない。その意味では、本書は近代化に成功したイギリスを中心とする「勝ち組」である西洋社会の側から世界史を解釈する、典型的な西洋中心史観、あるいは単線的な「近代化論」の焼き直しではないか、という批判を免れないように思える（注1）。

そして、中国の経済成長に対する見通しも議論の的になるだろう。同書では、王朝時代から毛沢東時代にかけての中国は、絶対主義的な権力の下で、「包括的な制度」の形成が阻害され、うまく近代化＝経済発展できなかった典型例として、一貫して否定的に描かれている。また、現在の急速な経済成長についても、それは収奪的な政治制度の下で、部分的に包括的な経済制度が導入されたために生じている一時的な現象であり、例えば韓国のように政治制度が包括的なもの—議会制民主主義—に移行しなければ、いずれ現在の高成長は壁に突き当たる、というのが彼らの基本的なスタンスである。

(2) 脆弱な財産権の下での経済成長は可能か？

これに対し、現在の中国社会においては、確かに欧米社会のように排他的な財産権が国家権力に優越する形で保障されているわけではないが、しかしいわば財産権や法システムを補完するような様々な制度によって、事実上それが保障されており、それが持続的な成長を支えている、というアレンほか

(Allen = Qian = Qian, 2005) の議論を紹介しておこう。

アレンらはまず、豊富なデータを用いた国際比較によって中国は国内財産権が十分に保護されておらず（注2）、また法制度の運用をはじめとした官僚機構の腐敗も深刻だという事実を強調する。このような健全な資本主義の運営に不可欠なガバナンスの欠如により、中国では、効率的な資本市場の発達が遅れがちであった。特に企業の資金調達上の困難さ、そして少数株主の権利保護の不十分さは深刻であり、企業は資金調達を銀行借入れと内部留保に依存してきた。

アレンらは、このような状況にもかかわらず中国がこれまで高い経済成長を享受できたことは、「制度の経済学」における主流派のテーゼとは矛盾する、一つの「パズル」であると指摘する。

この「パズル」の答えは、財産権や法の統治といった通常公正な市場経済の運用に不可欠とされる「制度」を補完するような、独自の「制度」の発展が中国の経済社会にはみられ、それが経済発展を支えてきた、というものである。彼らがとくに重要だとしているのが、①公正な商取引を保証する政府の力の弱さを補完する、民間における「評判」や「関係」を中心とした制度の存在、②激しい市場競争による企業経営への規律づけ、③経済取引に積極的に介入し、実質的なファイナンス機能も持っている地方政府の存在、といったものである。

このような「代替的な制度」の存在によって、中国は政治制度が民主的ではないにもかかわらず、他の国々と比べても企業の新規参入の障壁が極めて低い、競争的な市場環境を維持することに成功した。このため、温州における民間企業の集積や、地方政府が関与する形で設立された外国企業を誘致する開発区など、地方主導型の経済発展が国全体の経済発展を支えてきた、と彼らは主張する。

これらの指摘は、中国経済の専門家の間では、むしろ伝統的に共有されてきた認識だといえるだろう。例えば、「評判」の形成に支えられた、多角的な信用取引のメカニズムは、戦前に柏祐賢によって提唱された「包」の倫理による商慣行を連想させる（注3）。また、財産権や法治に代表される「包括的な制度」が存在しない中で、企業の新規参入の障壁が飛びぬけて低い、競争的な市場環境が維持されている状況とは、次節で述べる村松祐次による民国期の中国経済に対する視点にも通底していよう。

(3) 前近代における「スミスの成長」をめぐる

一方、このような「財産権に必ずしも依存しない経済成長」を中国が経験してきたことを、前近代にまでさかのぼって主張する研究も存在する。その代表が、イタリアの歴史社会学者である故ジョバンニ・アリギによる『北京のアダム・スミス』という書物（アリギ [2011]）などの一連の研究である。

同書は、アダム・スミスが提唱した「市場経済」のエッセンスを、「公平な自由競争を通じた利益の均霑」としてとらえ、産業資本主義の在り方と対比させている。アリギによれば、かつてマルクスやシュンペーターが分析の対象とした産業資本主義とは、競争による「利益の均霑」、すなわち超過利潤の消滅、という必然的な法則を、絶えざる生産規模の拡大と技術的分業の巨大化、すなわち持続的な「創造的破壊」のプロセスによって乗り越えようとしたものにはかならない。そのような産業資本主義の下で常に生じる資本と労働の間の不等価交換（＝搾取）は、スミスが描いた「市場経済」の精神とは本来相いれないものだ、とアリギは主張する。

そのうえで彼は、18世紀における清朝政府が、農業の改善や灌漑事業に取り組んだこと、水上輸送手

段を大きく改善したこと、飢饉に備えた穀物の備蓄制度を整備したことを高く評価する。さらに彼は、そういった清朝による統治を「拡大を続ける巨大人口を養うために、市場原理に頼った」ものとして、そこにアダム・スミスによる「市場経済」の精神を見出し、最大級の賛辞を送るのだ。すなわち、「清朝政府が開発の優先順位を、農業の改善、土地の再分配や開拓、国内市場の強化と拡大に割り当てたことは、まさにスミスが『国富論』で主張したことと同じである」というわけである。

このような中国における「スミスの成長」の経験に対する高い評価は、アセモグルとロビンソンによる「包括的な制度」に支えられない中国の経済成長に対する懐疑的な見方とは鋭く対立するものであり、それ自体興味深い論点を含んでいる（注4）。しかし、その詳しい検討は別稿に譲りたい（梶谷 [2013]）。

以下の節では、アレンらの指摘するように、欧米社会のように排他的な財産権が国家権力に優越する形で保障されているわけではない—私的財産権保護が脆弱な一状況の下で、今後も持続的な成長を遂げることができるのかどうか、イノベーションとマクロ経済成長パターンという二つの点から検討していくことにしたい。

（注1）同書に対しては出版と同時に様々な批判が寄せられている。それらの批判については、加藤 [2013] 参照。

（注2）Lu=Png=Tao [2013] は、製造業企業1,556社のデータを用いた回帰分析によって、政府による財産権保護という制度的な要因が、企業の生産性に与える影響を分析している。その結果、企業が財産権の保護を受けているかどうか、企業の労働生産性やTFP成長率に有意な生の影響を与えることを明らかにしている。ただし、同研究で用いられている「財産権保護」の代理変数は、企業の経営者に「知っている政府の役人のうち、企業の活動を邪魔しないで力になってくれるものの割合」を尋ねるといふものである。この指標が生産性にプラスに働くということは、むしろ「政府と友好的な関係を築いた企業の方が成功しやすい」ということを示していると考えた方が自然であり、財産権に代表される「包括的な制度」の確立が、中国においても経済を支えてきた、という結論をここから引き出すのは早計であろう。

（注3）柏が注目した「包の倫理」とは、不確実性に満ちた中国の経済社会において、「人と人との間の取引的営みの不確実性を、第三の人をその間に入れて請け負わせ、確定化しようとする」ものである。加藤=久保 [2010] 参照。

（注4）このような、中国の前近代における「スミスの成長」の経験を称賛するアリギの議論は、A. G. フランクによる『リオリエント』（フランク [1999]）や、ケネス・ボメラントによる『大分岐』（Pomerants [2000]）などの著作と共に、西洋中心史観の根本的な見直し、というモチーフを共有するものである。

2. 脆弱な財産権保護の下でのイノベーション

(1) 専制的な政治体制の下での自由な競争

さて、筆者はアリギらのように、中国の経済的繁栄を阻む要因を列強による収奪に求める見方も、アセモグルとロビンソンのように、収奪的な政治制度がすべての元凶であるという見方も、どちらもやや単純すぎる、と考えている。というのも、中国社会では鄧小平による市場化路線が始まるずっと以前から、「専制的」な一つまり、明らかに収奪的な一政治制度のもとで、「極めて自由競争的な市場経済」が実現しており、そこに中国経済の強みも弱みも存在する、というのが、日本の中国研究者の間では広く認識されてきたからだ。

中国はすでに宋の時代に皇帝中心の専制的な政治体制を作り上げ、封建制の下で分権的な社会が成立した西欧とは著しく異なる道を歩んできたことに関しては、内藤湖南によっていち早く指摘されている（内藤 [2013]）。では、そのような専制的な政治体制の下で営まれた「極めて自由競争的な」経済活動とは、どういったものであろうか。代表的なものとして、早くから「中国経済の社会態制」に注目し、その独特な市場秩序のあり方を体系的に論じていた村松祐次が描く、20世紀初頭（清末から民国初期）

の中国企業および市場競争に関するイメージを以下に紹介しよう（村松 [1949]）。

20世紀前半、中華民国期までの中国で発展してきた市場経済は、政府による参入規制もギルド・業界団体による新規参入者の排除も実質的に存在しない、極めて自由開放的かつ競争的な性格を持っていた。その反面、法による支配や財産権の保証に代表されるフォーマルな制度によって経済活動が支えられているわけではないため、商取引の実行にあたっては制度化されない二者間の関係性に多くを頼らざるを得なかった。

一方で、市場は開放的で参入規制が低かったため、絶えず一種の過当競争状態にあり、特に設備投資などのリスクは非常に高いものとなった。このため、20世紀初頭には軽工業を中心とした工業化に伴う市場取引が極めて活発に行われたにもかかわらず、企業の資本蓄積を通じた大規模化、生産性の上昇は一向に進まなかった。村松はこのような、非常に活発な市場取引が行われていながら、一方で長期的で大規模な投資のリスクが大きく資本市場の形成と工業企業の資本蓄積がなかなか進まない、という一見矛盾するような現象にこそ、中国の市場経済の独自性が存在すると考えたのである。

では、このような村松らによって描かれた「活発な市場競争と近代的工業化の遅れ」という戦前の中国経済のイメージは、グローバル経済への統合のなかで高度成長を続ける現在の中国経済を考えるうえで、どのような示唆を与えるだろうか。

この点を考えるうえで一つカギになりそうなのが、丸川知雄や渡邊真理子らによる現代中国の産業に関する一連の研究である。彼（女）らは、中国の産業を特徴づける現象として「新規企業の旺盛な参入」および「垂直分裂」に注目し、その生産性向上の仕組みについて詳しく検討してきた。このうち丸川によって提唱された「垂直分裂」とは、中間財部門における分業体制がいつそう細分化し、そこに多数の企業が参入してくる過程のことを指す（注5）。互いに「同質化」した特定の部品製造や工程に特化した零細の企業間の激しい価格競争によって中間財の調達コストが大幅に低下し、それによって産業全体の生産性も向上する、というわけである。

このような調達コストの低下という現象は、一般的にはプロセスイノベーション、すなわち同一の製品を製造する際の生産コストの低下、として理解されよう（注6）。これは「価格競争には強いが独自のイノベーションが弱い」という中国企業の一般的なイメージにもなじみやすい。

しかし渡邊によれば、激しい競争を繰り広げる中国企業は、以下のような独自の仕組みでプロダクトイノベーションの仕組みを作りあげているという（渡邊編 [2013]）。新しい製品開発を行うには、多額の研究開発費と時間を必要とする。この研究開発費が大きな負担としてのしかかってくるので、とくに技術や消費者の嗜好の移り変わりが激しい製品の市場では、資金面で優位性を持たない途上国の、とりわけ零細な企業の参入障壁は非常に大きなものだった。

ところが、中国のいくつかの産業（携帯電話、家電、自動車）では、資金面での制約を抱えた零細な企業が共通の「技術プラットフォーム」、すなわち開発のプロセスを半ばオープンにしながら研究開発費や一部のプロセスを共有する仕組みが存在している。このことにより、一社で抱え込むと重すぎる研究開発費の負担を、多数の企業でシェアすることにより個々の企業の固定費を劇的に引き下げている、というのが渡邊らの主張である（注7）。

ただ、同書がそのような「技術プラットフォーム」を利用した実際の製品開発の例として挙げている

例は、エアコンやテレビなどの家電におけるコア技術・部品の供給を外部の企業（台湾企業など）に依存した製品開発や、当局の認証を受けていないヤミ携帯（いわゆる「山寨携帯」）にSIMカードの差し込み口を二つ付ける、といったささやかな付加価値をつけるといったものにとどまっている。これらは、以前The Economist誌が用いた「ケチなイノベーション（frugal innovation）」という表現がぴったりのものであり、厳密な意味でのプロダクトイノベーションと云うのかどうかは疑問である。むしろ、これらのプラットフォームは基本的にプロセスイノベーションを通じて、同様の製品をより低いコストで生産する仕組みだ、ととらえた方が良く思われる。

いずれにせよ、これらの「垂直分裂」と固定費を引き下げる「プラットフォーム」の活用により、不断の生産性向上を遂げてきたことが、これまでの中国製造業の強みになってきたことは間違いないといっている。

実際のところ、これまでの実証研究の成果をみても、市場経済化後の中国における全要素生産性（TFP）の成長率は、かなり高いものだったと結論づけてよさそうである。中国のTFP成長率に関する実証研究は膨大な数に上るが、ティエンとユイ（Tian=Yu [2012]）は、これまでに行われたTFP成長率に関する推計を「メタ分析」することによってその全体的な傾向を描こうとしている。

図表1は、彼らが英文および中文の学術誌、さらにCNKI（中国知網、<http://www.cnki.net/>）などのウェブサイトから収集した実証研究の論文から得られた、1950年から2009年までのTFP成長率推計値の平均値が示されている。それぞれの時期のサンプル（実証研究の結果）について、最も少ないのは1950-54年の35本であり、最も多い2000-2004年の期間を推計した論文は825本にのぼる。この結果からは、計画経済期、とくに1950年代にはTFP成長率は負の値を示しているものの、改革開放期にはかなり高い成長率を示し、例えば1990-94年には5.50%、最も新しい分析である2005-2009でも4.56%を示している（図表1、注8）。

(図表1) 中国のTFP成長率に関する実証研究

	サンプル数	平均値	標準偏差	最小	最大
1950-1954	35	▲0.0149	0.0704	▲0.247	0.1234
1955-1959	80	▲0.0032	0.0812	▲0.267	0.1997
1960-1964	86	▲0.0313	0.1098	▲0.3346	0.1740
1965-1969	90	0.0068	0.0592	▲0.1139	0.1769
1970-1974	90	0.0016	0.0536	▲0.098	0.2058
1975-1979	147	0.0167	0.0512	▲0.116	0.2020
1980-1984	301	0.0479	0.0715	▲0.0791	0.9430
1985-1989	349	0.0122	0.0534	▲0.5229	0.2708
1990-1994	430	0.0550	0.0986	▲0.1867	0.9603
1995-1999	678	0.0127	0.0716	▲0.256	0.7670
2000-2004	825	0.0436	0.0931	▲0.399	0.9760
2005-2009	181	0.0456	0.0821	▲0.333	0.4320
1950-1977	437	▲0.008	0.0748	▲0.3346	0.2058
1978-2009	2855	0.0345	0.0828	▲0.5229	0.9760
1950-2009	3292	0.0288	0.0830	▲0.5229	0.9760

(出所) Tian=Yu[2012]、p.401より。

(注) 平均値は、それぞれの期間中における単年度のTFP成長率の推計値（Tian=Yu [2012]によって収集されたもの）を単純平均して得られている。

また、これらの実証研究による1950年から2009年までのTFP成長率の年平均は2.88%であるが、製造業のみを対象にした場合は7.59%と平均を大きく上回っており、製造業部門におけるTFPの成長が中国経済の成長にとって主要な役割を果たしていたことを示唆する結果となっている（注9）。

ただし、周知のように、TFP成長率は経済成長率のうち、要素投入の増加分を取り除いた「残差」として理解されるものである。単に高いTFP成長率を示していた、というだけでは、上記のようなプロダクトイノベーションやプロセスイノベーションが活発だったことを必ずしも意味しない。例えば、

市場経済化後の中国において農業部門から工業を中心とした非農業部門への大規模な労働力移動が生じたことは、TFPの成長率に少なからず寄与したはずである。しかし、このような農業部門（農村）から非農業部門（都市）への労働力移動によってもたらされる生産性の上昇は、中国が農村における余剰労働力の枯渇、いわゆる「ルイスの転換点」を迎えるなかで、限界に近づいているという指摘が近年盛んに行われるようになってきている（注10）。

幸いにして、TFP成長率を推計する方法には、その内容をいくつかの要素に分解することが可能なものも存在する。例えば、チェンほか（Chen=Jefferson=Zhang [2011]）は、確率的フロンティアモデル（Stochastic Frontier Model）を用いて、1981-2008年の中国における産業別に集計されたデータを用いてTFP成長率を推計、さらにそれを技術進歩、効率性の改善、規模の経済性、（生産要素の）分配の効率性の改善という四つの要素に分解している（注11）。その結果、期間中におけるTFP成長率の大部分は技術進歩率の継続的な向上によってもたらされていること、そして分配の効率性の改善は当初は大きな効果を及ぼしているが、その効果は次第に減少しており、とくに2001年以降においては生産性向上に与える効果はかなり限定的であるという結論を導いている。

同論文は、分配の効率性に関する上昇率の決定要因の分析も行っており、資本集約的な産業は労働集約的な産業よりも、そして中大型企業は小型企業よりもそれぞれ分配の効率性の改善度が低いという結果が得られている。総体的に、労働集約的な産業は資本集約的な産業よりもTFPの成長率が高く、このような生産性の低い資本集約的な産業への非効率な投資が、全体のTFP成長率を引き下げていると考えられる。

いずれにせよ、部門間の資源分配がTFP成長率に及ぼす効果は次第に減少しているという実証分析の結果を見る限り、たとえ「ルイスの転換点」による余剰労働力の枯渇が現実には生じているとしても、それがTFP成長率の低下に与える効果は限定的なものと考えられる。むしろこの結果からは、現在資本集約的な大企業に資本の投入が偏っている現状を改善することを通じて、今後しばらくは高いTFP成長率が持続する可能性を見出すことができるのではないだろうか。

(2) イノベーションと財産権の関係をどう考えるか

このように、主に製造業の部門における「垂直分裂」と旺盛な企業参入、さらには各種の「プラットフォーム」を通じたイノベーションが近年の中国経済の高度成長において重要な役割を果たしていたという渡邊らの主張は、TFPに関する計量分析の結果からもある程度支持されそうである。

しかし、このような活発なイノベーションと（知的）財産権に代表される「包括的な経済制度」との関係をどう考えればいいのか、という問題は依然として残されている。例えば、研究開発の過程を共有する「技術プラットフォーム」が可能になるのは、中国においてそもそも知的財産権が確立していない、新製品の「パクリ」が常態化している環境だからこそ有効だ、という側面もあると思われるからだ。また、「垂直分裂」と旺盛な企業参入を通じた生産性向上のプロセスでは、誰がイノベーションの主体なのかははっきりしておらず、したがって（知的）財産権によってイノベーションによる利益を保護することの必要性がそもそも希薄である。冒頭で述べたように、アセモグル=ロビンソンの著作では、財産権を確立させオリジナル性を尊重する「包括的な制度」の確立こそが持続的なイノベーションと経済成

長を支えてきた、と主張している。そうであるなら、(知的) 財産権の保障が脆弱な状態にもかかわらずイノベーションが活発に行われる、という中国経済の現状は、彼らの説を真っ向から否定する有力な反証なのだろうか。

次節では、近年の中国経済のマクロの成長パターンをより詳細に検討することを通じて、このようなイノベーションと「包括的な経済制度」との関係性を改めて検討したい。

(注5) 「垂直分裂」の基本的な概念および実例については、丸川 [2007]、丸川 [2013] を参照のこと。

(注6) 一般的な理解では、プロダクトイノベーションは今まで存在していなかった新しい製品に関する技術革新であり、その製品の開発によって新たな需要が創出される過程を指すことが多い。これに対して、プロセスイノベーションは企業の生産・流通過程において、製造工程の機械化による生産コストの縮小や、生産者が中間業者を省いて消費者に直販することを通じて流通コストを削減する、といったケースが代表的なものである。

(注7) 渡邊編 [2013] は、「垂直分裂」による旺盛な企業参入の動きを補完し中国の産業の競争力を生み出す原動力になっている「プラットフォーム」として、「技術プラットフォーム」のほかにもう一つ「取引プラットフォーム」をあげている。これは、旺盛な参入によって企業間取引のリスクが増大する状況の下で、取引相手を探すサーチコストを削減したり、店舗を保有しなくても「評判」のメカニズムによって取引の信頼性を保障したりするような様々な仕組みのことを指す。取引プラットフォームを利用することで、流通面での固定費を低く抑えることができる。

(注8) Tian=Yu [2012] はまた、これまでのTFP成長率を推計した実証研究の結果を用いて、TFP成長率を被説明変数とした回帰分析を行い、その変動に影響を与える要因を明らかにしようとしている。回帰分析の結果によれば、東部地域におけるTFP成長率は他地域のそれを大きく上回っているほか、TFPを推計する手法の違いもまたその結果に大きな影響を与えていることが指摘されている。

(注9) 一方、Cao=Birchenall [2013] は、1991-2009年の農業部門におけるTFP成長率が年平均6.5%と、同時期の非農業部門におけるそれを上回る高い値を示していたことを指摘し、農業部門の生産性の向上が同部門から非農業部門への余剰労働力の移動を促し、高い成長率を支えていたと主張している。一方、農業部門、国有部門、非国有部門という三部門モデルによって近年の中国経済の成長パターンをモデル化したBrandt=Zhu [2010] は、一貫して最もTFPが高いのは農業部門であるとしながらも、製造業部門とは生産関数が異なるので直接の比較はできないことを指摘している。

(注10) ルイスの転換点に関する開発経済学的な検討に関しては、南=馬 [2013] 参照。また、生産人口比率の低下が中国経済に与える影響について、悲観的な見方を示したものとして、津上 [2013] が挙げられる。

(注11) 確率的フロンティアモデルは、技術進歩率を生産フロンティアの上昇と、各企業のフロンティアからの乖離の変化とに分解する手法の一つである。具体的には、各企業の生産フロンティアからの乖離を分布を伴う確率変数とみなし、計量経済分析手法で推計するものである。

3. 中国の経済成長パターンと分配の非効率性

(1) 「過剰資本蓄積」に陥った中国経済

前節まで、中国経済が、排他的な所有権の国家による保障、という点において脆弱さを抱えながらも、それを補完し、独自のイノベーションを生み出す「制度」の存在によって、一定程度の持続的な生産性の上昇を実現してきたことをみてきた。しかし一方で近年の中国のマクロ経済成長のパターンは、それが「包括的」な制度の下で成立したと言い切ってしまうには躊躇を覚える、さまざまな矛盾を内包しているのも事実である。本節では、そういった経済成長モデルにおける「収奪性」に着目し、それが前節で述べたような「中国式イノベーション」の可能性とどのように整合的にとらえられるのかについて考察したい。

さて、現在の中国経済の経済成長モデルは、中国経済が次第に資本不足経済から資本過剰経済へと転換していく過程で形成された。この転換の契機は、海外資本の積極的誘致、国有地使用权の払い下げを通じた都市開発の推進、そして、それまで国有企業などが提供していた住宅の市場を通じた供給への転換、さらに内陸地域への財政補助金を用いたインフラ建設の本格化など、江沢民政権期（1992年～2002

年)に実施された一連の経済政策に求められる。しかし、「資本過剰経済」への転換と、その帰結としての「過剰資本蓄積」が本格的に観測されるようになったのはむしろ胡錦濤政権期(2002年~2012年)のことであった。

とくに、リーマンショック後の景気刺激策は、市場に対する政府の介入の度合いを増大させ、「国進民退」と一部の経済学者などから批判される事態を招いた。そのような地方政府主導の過剰な固定資本投資とセットになった一連の景気刺激策は、「過剰資本蓄積」の根本的な解決をもたらすものではなく、市場に対する国家の介入を通じて問題の先送りを行うものだったからである。

ここで、経済が「過剰資本蓄積」の状態にあるとはどのようなことか、マクロ経済の動学理論に基づいて簡単に整理しておこう。ここでいう「過剰資本蓄積」とは、端的に言うと、固定資本投資の収益性が低下し、現在の投資を減らして消費を増やした方が明らかに経済厚生が増加するにもかかわらず、消費が抑制され、さらなる資本投資が持続的に行われるような状況のことである。

重要なのは、「消費の時間選好率」と「投資の収益性」との関係である。「消費の時間選好率」とは、将来の消費よりも現在の消費を好む割合であり、現在の消費1単位と、それと等価になるような将来の消費との比率によって定義される概念である。例えば、消費の時間選好率が投資の収益率を上回っているときには、現在の投資を減らして消費を増やした方が経済厚生は増加する。

経済が「過剰資本蓄積」の状態にあるとは、資本ストックの蓄積が十分に進んで、すでに投資の収益率が時間選好率を下回っているにもかかわらず、投資の勢いが止まらず、さらに資本蓄積が進んでいくような状況のことを指す。このような状況の下では、資産価格上昇による「キャピタルゲイン」への期待によって、投資の実質的な収益性の低下が埋め合わされることになる。このことは、資本が過剰に蓄積された状態が、資産バブルの発生と非常に親和的なことを示している。このような過剰資本蓄積によって、近年の中国経済は、全体のパイは確かに拡大を続けてきたものの、以下にみるような生産要素市場のゆがみによって明らかに不公正な分配が行われてきた。この意味では明らかに一種の制度的な「収奪」の下に成長が築かれるような構造が存在していた、とあってよいだろう。

以下では、主に生産要素市場のゆがみから生じる不公正な分配、という点に注目したうえで、近年の中国経済の成長パターンを検討し、それがどのような点で「収奪的」であったのか、幾つかの実証研究の結果を踏まえてやや詳しく論じることにしたい。

(2) 非国有部門の高い生産性と分配の非効率性

近年の中国経済について、まず指摘しなければならないのが、非国有部門が高い生産性の伸びを通じて経済成長を牽引していたにもかかわらず、それに見合うような賃金の上昇や資本の分配は行われてこなかった、という点である。なぜこのような事態が生じるのだろうか。

部門間の資本の分配の非効率性を示す現象として、まず生産性の高い非国有部門の資金調達の高コストをあげておこう。例えば、グアリグリアほか(Guariglia=Liu=Song [2011])は、2000-2007年の規模以上工業企業(国有企業と年間売り上げ500万元以上の非国有企業)のパネルデータを用い、所有制別の企業の投資率の決定要因を分析した。その結果、国有企業に比べ、私営企業および外資系企業は投資率が内部留保の大きさに左右されることを示した。

また、ソンほか (Song=Storesletten=Zilibotti, 2011) は、2001年から2007年までの各省のパネルデータを用い、各省の貯蓄—投資バランスと私営企業比率が正の相関を示すことを指摘した。このことは、金融市場の分断性によって、非国有企業が銀行から十分な融資を受けられず、過大な内部留保を抱え込んでいることを示唆するものである。このような企業の内部留保の増大は、金融市場の分断性・非効率性により、非国有企業が銀行から十分な融資を受けられないことから生じている。すなわち、金融・資本市場のゆがみが非国有部門における相対的な資本不足と、高い内部留保率をもたらししているものと考えられる (注12)。

非国有部門が国有部門に比べてハンディキャップを負っていたのは、資本へのアクセスだけではない。ブランドとチュー (Brandt=Zhu [2010]) は、①非国有企業の全要素生産性 (TFP) は一貫して国有企業のそれよりも高いこと、②にもかかわらず国有部門の賃金は一貫して非国有部門の賃金を大きく上回っていること、③賃金格差は1990年代後半に一端縮小するが、その後また拡大していること、を指摘している。ブランドらによれば、国有部門—非国有部門間の賃金格差は労働市場のゆがみがもたらしたもののだが、この労働市場のゆがみが資本市場のゆがみと一体となり、非国有部門の方が資本の収益率が高いにもかかわらず、資本労働比率のギャップはむしろ拡大していくという現象が生じているのである。

さらにブランドらは、三部門間の資本・労働の移動を考慮した生産関数の推定を行い、その結果をベースにシミュレーションを行っている。その結果、国有部門の労働シェアが減少し、国有部門—非国有部門間の賃金格差が縮小することによって経済全体のTFP成長率が上昇することが明らかにされた。要するに、要素市場のゆがみがなく、生産性の高い部門に資本と労働が自由に移動することができたならば、現実のように固定資本投資を大きく増加させることなく、高い成長率を記録することができた、というのが彼らの結論である (注13)。

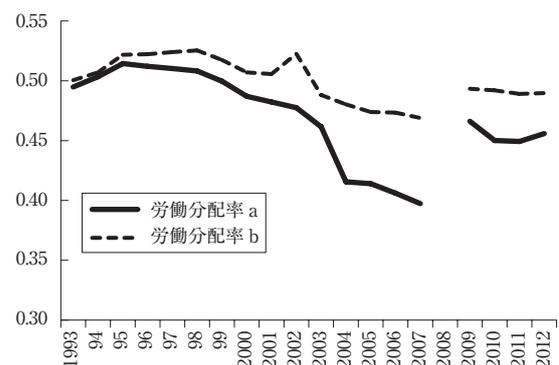
(3) 低い労働分配率と高い家計貯蓄率

これまで検討してきたのは要素市場のゆがみが中国経済にどのような影響を与えているか、という問題であった。次に、マクロ経済レベルでみた生産要素分配面でのゆがみについてみておこう。すなわち、一般的に「労働分配率の低さ」として認識されている問題である。

中国における全産業の労働分配率は、2009年以降比較的大きな上昇が見られるものの、基本的には趨勢的な低下を示している (図表2)。労働分配率の低下は、家計の消費需要の低下と密接に関係しており、政府による投資需要による成長率の底上げを誘発しやすいと考えられる。ただし、中国全体の労働分配率の評価には注意も必要である。

パイとチエン (Bai=Qian [2010]) によれば、

(図表2) 労働分配率の推移



(資料) 国家統計局国民経済核算司編 [2003]、国家統計局国民経済核算司編 [2007] より作成

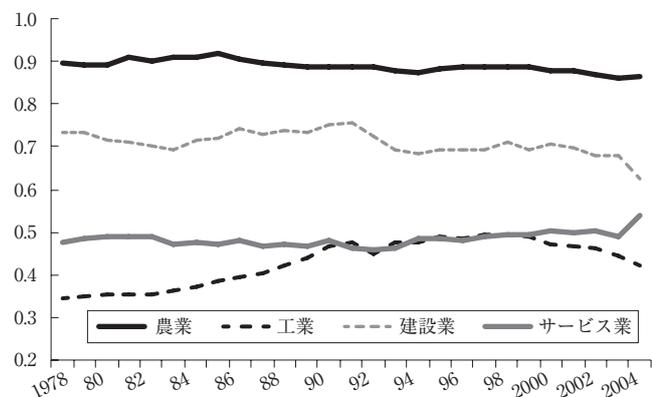
(注1) グラフの元になった数値はいずれも省ごとのデータを集計して求めたものである。なお、2008年の省ごとのGDP分配面の統計は現時点で入手できない。

(注2) 労働分配率 a はGDP分配面の統計における「労働者報酬」をGDPで除したもの。労働分配率 b は、「営業余剰」に含まれている混合所得のうち、自営業者の報酬分を推計し、「労働者報酬」に加えたものをGDPで除したもの。後者の方がより実態に近い数値であると考えられる。

中国のGDP分配面の統計を部門別にみた場合、農業部門の労働分配率は一貫して0.9前後と非常に高い水準にあるが、これは明らかに過大に推計されている。それは、国有の大農場の経営者などを除き、農家についてはその収入がほぼすべて労働者報酬にカウントされているためである。すなわち、農家の収入に含まれる、本来ならば営業余剰にカウントされるべき資本、あるいは土地がもたらす要素収入なども、その大部分が労働報酬に組み入れられていることになる。彼らによれば、2000年代に入ってから中国全体でのマクロの労働分配率のかなりの部分は、このように労働分配率が過大に評価された農業部門のシェアの低下によって説明されてしまうという（注14）。

以上のことを考えれば、産業全体の労働分配率が趨勢的に下がっていることをもって、直ちにそれを消費需要の低迷の原因とするのはいささか短絡的であるといえよう。むしろ、Bai=Qian [2010] が示したように（図表3）、製造業だけを取り上げた場合に2000年前後から労働分配率の趨勢的な低下が見られることのほうが注目し得る。この事実は、以下にみるようなミクロ的な分析から得られる労働分配率の推移と基本的に一致するからである。

(図表3) 部門別労働分配率の推移



(出所) Bai=Qian [2010] より

このように労働分配率をマクロ統計からみる手法に比べて、より信頼性が高いのは、ミクロデータを用い、製造業部門における労働の限界生産性との比較において労働分配率がどの程度過大に評価されているのかを検査するという手法である。

1980年代後半に国有企業改革が開始されると、利潤追求を目的としていない国有企業は、従業員に過大な賃金支払いを行っており、それが経営を圧迫しているという主張が盛んになされるようになった。例えば、南=本台 [1999] は、1980年から94年までの期間における全国、天津、武漢の国有企業のミクロデータを用い、その労働生産弾力性と労働分配率を時系列的に比較し、1980年代半ばまでは労働分配率が生産弾力性を下回ること、1980年代半ば以降、「放権譲利」型の企業改革により、労働者にインセンティブを与える賃金改革が行われたことから労働への過剰配分が行われ国有企業の経営状態が悪化したと指摘した。

しかしながら、その後、中国の労働分配率をめぐる状況は大きく変化し、過剰配分からむしろ過少配分の傾向が見られるようになった。そのことを強く印象づけるのがフレイシャーほか (Fleisher=Hu=Li=Kim [2011]) による研究である。彼らは、1998-2000年の、北京、上海、広州、天津、成都の425の鉱工業企業のミクロデータを用いて、労働の限界生産性と賃金水準とのギャップを推計した。その結果、教育水準の高い従業員（技能労働者）の2000年の賃金水準は労働の限界生産性のわずか7.5%、また、教育水準の低い従業員（非熟練労働者）の賃金水準も労働の限界生産性の19.2%と、いずれも限界生産力を大きく下回る水準しか賃金が支払われていないことを明らかにした。

また、Bai=Qian [2010] は、1980年代から現在までの中国GDPの分配面の変化の推移に注目し、1998年から2005年の規模以上工業企業（10ページ参照）のパネルデータを用いて、労働分配率の決定要因を分析した。その結果、期間中における労働分配率低下は、国有企業改革の実施による企業全体に占めるシェアの低下と、企業の独占力の上昇により説明されることを示した。

これらの実証研究の結果からも、2000年代に入って、工業部門における労働分配率がむしろ労働生産性を下回るようになったことはほぼ間違いないと言ってよいだろう。

このような労働分配率の低下は、社会保障サービスの不十分さや、急激な人口構成の変化などの現象と合わさって、家計における消費性向の低さ、および貯蓄率の高さをもたらす原因になっていると考えられる。モディリアーニとツァオ（Modigliani=Cao, 2004）は、このような高い貯蓄率の要因として、とくに農村部における社会保障制度が不十分なため、家計が将来のリスクに対する保険として貯蓄に頼らざるを得ない状況になっていることをあげている。とくに、1990年代後半以降には、国有企業改革を通じた年金など社会保障サービスの企業からの切り離し、および住宅の持ち家化の推進という一連の流れのなかで、受け皿となるセーフティネットが不十分であったため、家計部門が保険的な動機から貯蓄を行ったものと考えられる。

また、ヤン（Yang, Dennis Tao [2012]）は、中国の5つの省（遼寧、浙江、広東、四川、陝西）で行われた家計調査のデータを用いて、各年齢別の粗貯蓄率のパターンが1988-1990年のデータと2005-2007年のデータでは大きな変化を見せていることを示した。すなわち、後者では前者に比べ、20代の若年層の貯蓄率が高く、その後次第に減少し、50代から60代のシニア層になるとまた高くなるというU字カーブを描くことを示した。彼らによれば、この減少は二つの重要な社会構造上の変化を示すものである。一つは、企業の賃金システムの変化により、より若い世代ほど、人的資本の蓄積に応じて高い収入を得ることが可能になったことがあげられる。もう一つは、上述のような1990年代以降における社会保障サービスを企業から切り離す政策によって、賃金に対する年金支給の割合が次第に低下していったことである。

さて、以上あげたような実証的研究が明らかにしているのは、中国経済の工業部門の技術進歩はその持続的な成長を保障するのに十分なものであった一方で、これまで技術進歩を支えてきた非国有部門、特にその労働者にその「果実」が十分に分配されていない、という事実である。その意味では、これまでの中国経済の成長パターンは、非国有部門の企業やその労働者に対し、「収奪」的なものであった、と言わざるを得ないだろう。

ドラーとジョーンズ（Dollar=Jones, 2013）は、①低い労働分配率、②高い貯蓄率、③高い投資率、という性質に支えられた中国の経済成長を例外的な（Unusual）ものとしてとらえ、その背景となっている戸籍制度の存在を踏まえたマクロ経済モデルによって、近年の経済動向を分析している。かれらの理論モデルでは、戸籍制度の存在によって自由な労働力移動が制限されているため、農村からの出稼ぎ労働者（農民工）の賃金が工業部門の限界労働生産性を大きく下回る状況が持続していることが前提となる。そのような前提の下で、都市工業部門で技術進歩が生じ、生産性の上昇が生じると、都市のフォーマルな労働者と農民工との賃金ギャップはますます拡大するほか、労働分配率が低下し、家計の貯蓄率が上昇する。そして、銀行部門へと集められた家計貯蓄は、資本市場への政府の介入により、特定の

部門に偏った固定資産投資に「動員」される。このようなドライバーらの分析は、上記のプラントらによる分析と並んで、工業部門でのTFPの上昇が必ずしも労働者の賃金の上昇をもたらさない今世紀以降の中国の発展パターンの特徴をよく捉えているといえるだろう。

(4) 非効率な分配はなぜ持続するのか

それでは、非国有部門の起業家、あるいは労働者はなぜ、このような自らが生み出した高い生産性に見合うだけの賃金の上昇、および資本の分配をうけられないという「公正」ではない状況を甘受しているのだろうか。

以下のような要因が考えられるだろう。第一に、現代の中国経済で主流になっているイノベーションが、必ずしもそれを生み出している主体に「対価」を保障するものではない、という点である。前節でみたように、非国有部門の高い生産性を支えた「イノベーション」とは、(知的)財産権の保護に裏付けられた「研究開発」によるものというよりも、「旺盛な参入」と「技術プラットフォーム」による中間財調達費用および固定費の低下によるものであると考えられる。例えば激しい価格競争を繰り広げる零細な部品企業は、中間財の調達コストを引き下げることによって産業全体の生産性向上に寄与しているが、その「果実」を刈り取るのはあくまでも「川上」に位置する電力や石油化学などの独占的企業、「川下」に位置する大手アSEMBリー、そしてそれらの大企業に資金を投入している金融部門であって、それら零細な企業自身ではないからである。第二に、資本市場や土地私有権の払下げ市場(注15)など、生産要素市場においては政府および国有部門が圧倒的な地位を占めており、市場のゆがみを通じたレントがそれらのセクターに流れ込む構図ができあがっている点である。そして、第三に、とくに今世紀に入ってから、政府・国有部門を中心とした旺盛な資本投資によるパイの持続的な拡大という、分配の不公平性から生じる問題を先延ばしする政策が継続して行われたことがあげられるだろう。

紙幅のために具体的な分析は省略するが、習近平政権下の中国経済にとってこのような特定部門の企業および労働者を収奪するような成長パターンをどのように方向転換するか、が最大の課題であることは間違いない。特定部門に偏った投資の拡大と金融緩和に頼った現在の経済成長は、バブル崩壊による信用危機といった脆弱性を常に抱えているからである。

(注12) Chen=Guariglia [2013] も、TFP成長率を被説明変数とした回帰分析の結果、民営企業・外資企業は生産性の上昇が企業内の留保されたキャッシュフローがTFP成長率と有意な正の相関を示しており、これら非国有企業は流動性制約が生産性の上昇を阻害している可能性があることを明らかにしている。

(注13) 生産要素の部門間における分配の非効率性が生じており、これを改善することで生産性が大きく向上する可能性があることについては、Song=Storesletten=Zilibotti [2011] あるいはHsieh=Klenow [2007] も、同様の結論を導いている。後者は、中国、インド両国における資源の非効率な配分(misallocation)による生産性の低下がどの程度生じているのかを、両国およびアメリカの企業データを用いてTFPの推計し、相互に比較することによって明らかにしている。その結果アメリカの企業を基準にした場合の中国、インド両国の企業における資源配分のゆがみが改善された場合、中国の企業は30%から50%、インドの企業も40%から59%のTFPの上昇が見込めると結論づけた。

(注14) 農業部門の労働分配率を正確に推計するのはほとんど不可能である。一方、南=馬 [2013] は、省レベルのデータによって農業生産関数を推計し、その結果から農業の労働生産弾力性を推計した。その結果、1990年代初頭には生産弾力性は0.2前後であったのが趨勢的に上昇し、2008年には0.5前後まで上昇したという結果を得ている。いずれにせよマクロの統計から得られた農業部門の労働分配率との差は非常に大きく、後者が過大評価されていることは間違いないといえよう。

(注15) 土地使用権の払下げにおいて地方政府が独占的な権限を持ち、そこから多額のレントを得ている構図については、梶谷 [2012] 参照。

4. 中国の経済成長はどのような点で“収奪的”なのか？

本稿では、中国の経済成長を支える「制度」を考察するにあたって、「垂直分裂」と「旺盛な参入」に支えられた、いわば「中国式イノベーション」の可能性に注目する（第2節）と共に、一方で近年の経済成長モデルが内包する「収奪性」も強調した（第3節）。この二つの現象は、一見すると互いに相反するもののように見える。しかし、これらの側面は実は共通の要素を持っている。それは、どちらも背景として「私的財産権保護の脆弱さ」を想定して始めて理解できるものだ、という点である。

第2節で検討したような、「中国式イノベーション」は、恐らくアセモグル＝ロビンソンが想定したような強固な知的財産権の保護のうえに成り立っているイノベーション（＝プロダクトイノベーション）とは異なり、むしろその脆弱さにもかかわらず、いや脆弱だからこそ可能になる、という側面を持っていた。そのようなイノベーションをもたらしているのは、主に中間財部門における零細な企業の「旺盛な参入」を通じた「垂直分裂」として形容される現象であった。

通常、このような生産性の向上に寄与した企業は、その「果実」を受け取る「権利」を持っているはずである。しかし、（知的）財産権に必ずしも裏付けられていない上記のようなイノベーションのプロセスでは、産業全体の生産性の向上をもたらしている企業あるいは労働者と、その果実を受け取る企業や労働者が必ずしも一致しない。そして、生産性上昇の「果実」を受け取るのは往々にして、資本と土地といった生産要素の利用に関して「国家」による優遇措置を受けてきた企業、すなわち政府との結びつきが強い国有企業であることが多い。このような現象は、資本や土地といった生産要素についての「私的財産権」を保護する制度的な基盤が脆弱である現状と密接に結びついていると考えられるのである。

これが、現在の中国企業において、活発な参入や決して少なくない生産性の上昇が生じていながら、全体として公正ではない感じをあたえる、すなわち「収奪」的な面を拭うことができない一つの大きな理由であると考えられる。いわばこの二つの現象は同じコイン（＝経済的制度）の表と裏のような存在だといってよいのではないだろうか。中国における経済的制度が持つこのような二面性はまた、中国の経済成長の持続可能性について悲観的な見方と楽観的な見方が常に並立し、容易には収斂していかないことの大きな理由の一つであるように思われる。

最後に、もう一つ重要な点を指摘しておこう。それは、近年におけるグローバル経済をめぐる状況の変化に注目することである。中国がグローバル経済に包摂される過程は、また製造業を中心にサプライチェーンのグローバルな展開や中間財部門の互換化（＝モジュール化）が急速に進む過程でもあった。同時に、いわゆるグローバル・インバランスといわれる米国と新興国との国際収支の不均衡が顕著化し、世界的な過剰流動性の高まりもみられた。このような状況の下で、中国のような新興国にとって先進国の技術を希少な資本（外貨）によって購入することの必要性が相対的に下がり、むしろ「垂直分裂」を通じた中間財の調達コストの低下によって生産性を向上させることの重要性が増したのである。「旺盛な参入」と「垂直分裂」によって特徴づけられる中国の製造業は、このようなグローバル経済における「追い風」のなかで、一貫して優位性を発揮してきたと考えられるのである。

アセモグルとロビンソンの指摘を待つまでもなく、一国の政治・経済的な制度がその経済成長に大きな影響を与えることは間違いない。ただ、両者の関係は必ずしも単純なものではない。一国の制度の

形成や、その制度の下での経済成長の状況は、グローバルな資本主義のあり方と相互に影響を及ぼしあうからだ。それが中国のような「大国」の場合であれば、なおさらである。今後の中国経済、ひいては世界経済の行方を極端な楽観論・悲観論に陥らずリアルに眺めていくためには、本稿で検討した「制度」自体の二面性に加え、この相互作用にも目を凝らしていく必要があるだろう。

(2014. 1. 8)

参考文献

(日本語)

- ・ アセモグル、ダロン、ジェイムズ・A・ロビンソン [2013]. 『国家はなぜ衰退するのか—権力・繁栄・貧困の起源』 鬼澤忍訳、早川書房
- ・ アリギ、ジョバンニ [2011]. 『北京のアダム・スミス—21世紀の諸系譜』 中山智香子訳、作品社
- ・ 梶谷懐 [2012]. 「農村都市化の政治経済学—農地流動化、非農業転用の観点から—」 加藤弘之編『中国長江デルタの都市化と産業集積 (神戸大学経済学叢書)』 勁草書房
- ・ 梶谷懐 [2013]. 「グローバリゼーションと『中国モデル』」 『新しい歴史学のために』 第283号
- ・ 加藤弘之 [2013]. 「包括的制度、収奪的制度と経済発展—アセモグルとロビンソンの『国家はなぜ衰退するのか』を読む—」 『経済経営研究年報』 第63号
- ・ 加藤弘之・久保亨 [2009]. 『叢書・中国的問題群 5 進化する中国の資本主義』 岩波書店
- ・ 津上俊哉 [2013]. 『中国台頭の終焉』 日経プレミアムシリーズ
- ・ 内藤湖南 [2013]. 『支那論』 文春学藝ライブラリー
- ・ フランク、アンドレ・グンター [2000]. 『リオリエント—アジア時代のグローバル・エコノミー』 山下範久訳、藤原書店
- ・ 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
- ・ 丸川知雄 [2013]. 『チャイニーズ・ドリーム—大衆資本主義が世界を変える』 ちくま新書
- ・ 南亮進=本台進 [1999]. 「企業改革と分配率の変動」 南亮進・牧野文夫編『大国への試練：転換期の中国経済』 日本評論社
- ・ 南亮進=馬欣欣 [2013]. 「中国労働市場の変貌と転換点」 (南亮進・牧野文夫・郝仁平 編『中国経済の転換点』 東洋経済新報社)
- ・ 村松祐次 [1949]. 『中国経済の社会態制』 東洋経済新報社
- ・ 渡邊真理子 [2013]. 『中国の産業はどのように発展してきたか』 勁草書房

(中国語)

- ・ 国家統計局編 (各年版) 『中国統計年鑑』 中国統計出版社
- ・ 中国国家统计局国民経済核算司編 [2003]. 『中国国内生産総値核算歴史資料1996—2002』 中国統計出版社
- ・ 中国国家统计局国民経済核算司編 [2007]. 『中国国内生産総値核算歴史資料1952—2004』 中国統計出版社

版社

(英語)

- Allen, Franklin, Jun Qian, and Meijun Qian [2005]. “Law, Finance, and Economic Growth in China,” *Journal of Financial Economics*, vol.77, pp.57-116.
- Bai, Chong-En and Zhenjie Qian [2010]. “The Factor Income Distribution in China: 1978-2007,” *China Economic Review*, vol.21, pp.650-670.
- Brandt, Loren, Xiaodong Zhu [2010]. “Accounting for China’s Growth,” *IZA Discussion Papers*, No. 4764.
- Cao, Kang Hua and Javier A. Birchenall [2013]. “Agricultural Productivity, structural Change, and Economic Growth in Post-Reform China,” *Journal of Development Economics*, vol.104, pp.165-180.
- Chen, Shiyi, Gary H. Jefferson, Jun ZHANG [2011]. “Structural Change, Productivity Growth and Industrial Transformation in China,” *China Economic Review* vol.22, pp.133-150.
- Dollar, David, Benjamin F. Jones [2013]. “China: an Institutional View of an Unusual Macroeconomy,” *NBER Working Paper Series*, 19662.
- Fleisher, Belton M., Hu, Yifan, Li, Haizheng and Seonghoon Kim [2011]. “Economic Transition, Higher Education and Worker Productivity in China,” *Journal of Development Economics*, vol.94, pp.86-94.
- Guariglia, Alessandra, Liu, Xiaojun, and Lina Song [2011]. “Internal Finance and Growth: Microeconomic Evidence on Chinese Firms,” *Journal of Development Economics*, Vol.96, pp.79-94.
- Hsieh, Chang-Tai and Peter J. Klenow [2007]. “Misallocation and Manufacturing TFP in China and India,” *NBER Working Paper Series*, 13290.
- Lu, Yi, Ivan P.L. Png, and Zhigang Tao [2013]. “Do Institutions Not Matter in China? Evidence from Manufacturing Enterprises,” *Journal of Comparative Economics*, vol.41, pp.74-90.
- Pomerantz, Keneth [2000]. *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton University Press.
- Song, Zheng, Storesletten, Kjetil, and Fabrizio Zilibotti [2011]. “Growing Like China,” *American Economic Review*, vol.101, pp.196-233.
- Tian, Xu, Xiaohua YU [2012]. “The Enigmas of TFP in China: A meta-analysis,” *China Economic Review*, vol.23, pp.396-414
- Wei Chi [2012]. “Capital Income and Income Inequality: Evidence from Urban China,” *Journal of Comparative Economics*, vol.40, pp.228-239.
- Yang, Dennis Tao [2012]. “Aggregate Savings and External Imbalances in China,” *Journal of Economic Perspectives*, vol.26, pp.125-146.