

ソ連・ロシアにおける工業製品価格の変動

栖原 学

1. はじめに

筆者は、過去 10 年余にわたってソ連における長期実質工業生産指数推計に従事してきた(たとえば、栖原, 2008)。その推計作業においては、ソ連で生産された 200 品目近い各種工業製品の 1927/28 年価格¹、1955 年価格、1997 年価格がウェイトとして使用されている(栖原, 2003)。本稿の目的は、ソ連およびその崩壊後のロシアにおける工業製品の価格変動史を振り返り、筆者による推計において価格基準年として選ばれた 1927/28 年、1955 年および 1997 年が、ソ連・ロシアの工業製品価格史の中でどのような位置を占めているのかを確認することである。以下本稿第 2 節では、1917 年の「十月革命」によるソ連の実質的誕生から 1920 年代の NEP 期にいたるインフレーションとその収束についての説明が行なわれ、第 3 節では、1920 年代末における計画経済システムの成立から 1940 年代後半までの持続的インフレーションが回顧される。続く第 4 節では、1950 年前後から 1980 年代前半までの相対的価格安定期の様子が描写され、第 5 節では、未だわれわれの記憶に新しいソ連解体期における激しいインフレーションの解説が行なわれる。最終節である第 6 節では、本稿の総括に代えてソ連における工業製品価格の構造変化が示され、筆者の推計における価格基準年のソ連価格史上の位置が確認される。

2. 内戦期のインフレとその終息

振り返ってみれば、ソ連(ロシア)は 1917 年の革命以降の 20 世紀において、その程度や持続期間に違いはあるものの激しいインフレーションの期間を 3 回経験したといつてよい。最初のインフレーションは、十月革命後の国内戦によって生じたものであって、その価格上昇の激しさは、世界の経済史上にも残るものであった。第二のインフレは、1930 年前後から 1940 年代末までの期間であった。この時期の価格上昇は、相対的に見てそのテンポこそあまり激しくなかったとはいえ、第 2 次世界大戦をはさんで 20 年間近くにわたって持続したことに特徴がある。そして第三のインフレは、ソ連崩壊前後から始まった 1990 年代の価格上昇である。このインフレも、平時の価格上昇としては記録的なものであったといつてよからう。

十月革命後の内戦期(1918-1921 年)におけるインフレは、伝説的なものである。あまりの急激な物価の上昇によって貨幣が用をなさなくなって物々交換が主要な取引形態となり、ボリシェヴィキはそれを、マルクスの『ゴータ綱領批判』にいう共産主義の到来と見誤ったというエピソードが今に伝えられている。インフレの程度について正確な統計は残されていないが、1922 年に作成された同年 1-9 月の予算は戦前ルーブルで計算され、当時のルーブル価値は戦前の六万分之一であるとされた(ノーヴ, 1982, 102 ページ)。もしもこのような価値の低下が、1913 年から 1922 年まで 9 年間にわたって平均的に生じたとすれば、1 年間におけるインフレ率は 240%(すなわち 1 年間に物価が 3.4 倍となる)となるし、これ

¹ 1927/28 年とは、当時の財政年度で、1927 年 10 月～1928 年 9 月を意味する。

が 1918 年からの 4 年間に於いて生じたとすれば、年間上昇率は 1500%(すなわち 16 倍)ほどにもなる。おそらく内戦期の年間平均インフレ率は、この二つの中間の率ということになるだろうが、いずれにしても空前の物価上昇であったといつてよいだろう。

ナウム・ジャスニー(Jasny, 1951, pp.3-5)によれば、ロシアの価格体系がその独特の性格、すなわち生産財・投資財の相対的低価格と消費財の相対的高価格という特性を帯びるようになったのは、1930 年頃に計画経済が開始されてからのちのことであつて、それ以前においては他の工業発展の遅れた諸国の価格体系と異なるところはなかつたという。すなわち、先進諸国に比較して、一般的に工業製品あるいは建設コストが割高であるのに比較して、農産物の価格が低かつたのである。とはいへロシアの場合には、この特徴が特に強く現れていたのであつて、帝政期において存在していたこのような傾向は、1917 年の革命以降いっそう強まつた。つまり、第 1 次世界大戦と革命後の内戦により、工業生産がほとんど壊滅状態となつたためである。このような状況は、特に 1923-24 年における工業製品価格水準と農産物価格水準の急速な乖離、すなわち鉅状価格差(シェーレ)として知られている²。1920 年代前半の貨幣改革と新経済政策(NEP)による工業復興で、とりあへず鉅状価格差が収束した 1926-27 年においては、ジャスニーによると、ソ連における農産物価格は同時期の米国に比べておよそ 30%低く、また農産物を原料とする工業製品の価格は、両国においてほぼ同じであつた。その一方で、工業製品価格はソ連が 2/3 ほど高く、また工業建設のコストは米国のほぼ 2 倍であつたといふ(Jasny, 1951 p.5)。

表 1 1920 年代後半の小売価格指数(1913 年 = 100)

	全製品			工業製品			農産物		
	全商業	社会化商業	私的商業	全商業	社会化商業	私的商業	全商業	社会化商業	私的商業
1925/26 年平均	210	202	224	220	210	242	194	187	202
1926/27 年平均	201	191	226	210	199	242	186	176	207
1927/28 年平均	197	184	244	198	188	242	194	177	278
1928/29 年平均	210	192	308	203	191	269	222	192	367

	食料		工業製品	
	自由価格	公定価格	自由価格	公定価格
1926 年(12 月)	198	181	251	208
1927 年(12 月)	232	175	240	188
1928 年(12 月)	293	184	253	190
1929 年(6 月)	450	200	279	192

出所 : Carr & Davies (1969, pp.964-965).

鉅状価格差が収束していった 1920 年代半ばからは、生産回復を背景として経済全体で価格水準が下がり始めた。しかしこのデフレーションも長くは続かず、1920 年代末には価格がじりじりと上昇し始めた。筆者が基準価格として採用した 1927/28 年価格は、価格低下が価格上昇へと切り替わる時期であつたことが知られている(表 1 参照)。ジャスニーは、

² 上昇する工業製品価格と低下する農業製品価格の様子をグラフに描くと、鉅の刃が広がっていくように見えるのでこのように呼ばれる。

1927/28年にも、前年と同様に多少の価格低下が見られたとしているが(Jasny, 1951, p.13), 表1によればすでに1926/27年には、少なくとも自由市場における価格上昇が始まっているように思われる。

一般に、工業化過程にある国の生産指数の計算において、工業化開始以前の相対的に高価な工業製品価格および相対的に安価な農業製品価格が用いられることによって、実質生産指数が上方に偏倚する現象をガーシェンクロン効果と呼ぶが、ソ連の公式統計にもやはりこの現象があらわれていたと考えられる(Gerschenkron, 1951)。すなわちソ連の国民所得等に関する公式統計では、1952年価格が基準価格と変更されるまで、長い間いわゆる「1926/27年不変価格」が用いられていたのである。これがソ連の国民所得成長に関する公式統計における過大な成長評価の一つの原因になったことは、よく知られた事実である。

工業生産統計内部においても、おそらく同様の事態が起こったことであろう。すなわち、農産物を原料とするような工業部門における製品は相対的に低く、それ以外の工業部門の製品は相対的に高く評価されることによって、実質成長率が高く示された可能性がある³。とはいえ、ラスパイレスが他の指数を採用する限りは、このバイアスが出るのはやむを得ない。すなわち、その内部にどのような特徴があろうと、1927/28年価格は、その当時のロシアにおけるさまざまな製品の希少性をそのまま反映した価格、すなわち市場価格といってよいものであり、生産指数を計算するときの基準価格として不適格というわけではない。問題は、ソ連当局が基準年を長い間変更せず、したがって新規生産物を適正な価格で指数に組み込むことをしなかったという点にあったといえる。他方、筆者自身の生産指数の推計についていえば、その推計の基準価格として1927/28年価格を用いたことは、同年がシェーレによる一時的な価格体系の混乱が収まり、また計画経済に入る直前の時期であったことを考慮すれば、妥当な選択であると評価することができるのではなかろうか。

3. 持続的インフレとその終息

1928年10月から、第1次五カ年計画が実施されることとなった。五カ年計画が開始されて以降の全体的な価格水準の動きを特徴づけたのは、長期にわたった意図せざるインフレーションであった(表2参照)。たしかに計画経済期に入り、ソ連の価格は市場経済におけるそのような自然発生性を失い、計画当局によって人為的に設定される計画経済の一用具となっていった。とはいえ当局は、価格形成における自然発生的な価格上昇をコントロールすることはできなかった。このことは、第2次大戦以前の3回の五カ年計画において、いずれも物価の安定あるいは低下が予定されていたにもかかわらず、実際にはそれが大きく上昇したことに示されている。第1次五カ年計画が開始された1929年初めには、早くもパンの配給制度が導入され、同年末までに配給はほとんどすべての食料品に広がったとされる(ノーヴ、1982, 234ページ)。

ところが、1930年から1950年代までのソ連における物価水準の推移を示す統計資料は、ほとんど公表されていない。実は、1930年前後はソ連の経済統計にとって一つの大きな曲がり角であった。統計と計画とのあいだに緊張が高まり、当時の圧倒的な主意主義的雰囲気

³ しかしながら、後述するように、工業生産指数におけるガーシェンクロン効果の影響はそれほど大きなものではないかもしれない。

気の中で統計は計画に従属させられた。統計に、社会主義体制にとって有利な宣伝上の価値ありと認められるような場合には、その統計は積極的に公表されたが、逆に不利な場合には秘匿された。たとえばインフレーションの存在は、社会主義にとって不名誉なこととみなされたのであろう。直接的な価格水準あるいはその上昇率のデータばかりでなく、実質値と名目値の双方がそろって公表されることもなかった。1920年代に実施されたさまざまな価格指数の作成は、統計当局においてもそのほとんどが中止されたという。一部では、計画経済の運営手段として実情を正しく反映する価格指数の必要性が強調されたが(Турецкий, 1939, стр.126), 実際には、当局において計算されていたのは国营・協同組合・コルホーズ市場における小売価格の指数だけであった。また、そうした値も公表されることはなかった(Bornstein, 1972, p.356)。表2に示した価格指数は、フランクリン・ホルツマンが公式統計以外にもさまざまな出所からデータを収集して作成したものである。

この時期、すなわち1920年代末あるいは1930年代初期から1950年前後のソ連における価格形成の混乱を示す事態として、インフレーション以外に、さらに二つの点を指摘できる。第一に、同一製品に対して、大きく乖離した複数の価格がつくというような事態が広範に進展したことである。表2に示されているように、食料品について国营商店のほかにもコルホーズ市場と呼ばれる自由市場が存在していたのは、ソ連の歴史を通して見られたことであったが、とりわけこの時期に、両者の価格差が拡大した。このほか、国营商店以外に、協同組合商店が国营のそれと異なる価格で販売することを認められ、また国营販売機関内部においても、さまざまなタイプの国营商店が、同一製品を異なった価格で販売するという事態が広く見られた(Jasny, 1951, p.8)。第二に、各種の製品価格が、個別的にさまざまな時期に設定されたことによって、それらの価格の相対関係が時期によって大きく変動したことである。

表2 ソ連の価格動向：1928-1955年(1928年=100)

	基本的工業製品 価格	平均賃金	消費財価格	
			国营商店	コルホーズ市場
1928	100	100	100	100+
1932	97	203	200	3,000(max)
1937	220	432	700	700+
1940	266	579	1,200 ^{a)}	1,780(年初)
1943	280	n.a.	n.a.	31,220
1945	282	822 ^{b)}	2,545	13,575
1947	282	992	3,895 ^{c)}	11,530 ^{d)}
1948	282	n.a.	3,235	4,175
1949	667	n.a.	2,770	2,880
1950	563	1,128 ^{d)}	2,215	2,770
1955	502	1,204	1,640	2,855

a) : 1月の指数と7月の指数の平均値. b) : 1944年の値. c) : 第4四半期. d) : 1951年の値.

出所 : Holzman (1960, pp.168-169).

表2によれば、1928-1940年の国营商店における消費財価格上昇率は、およそ12倍であった。ホルツマンは、この上昇のおよそ半分を、同じ時期におよそ6倍の上昇を示した賃金に、また残りの半分を、国家による取引税の課税、すなわち投資、国防、教育、保健その他への国家支出の拡大に帰している(Holzman, 1960, pp.173-174)。厳しい生産目標を

与えられた企業は、稀少な労働力をできるだけ確保するために賃金を引き上げざるを得ず、上昇した賃金そのまま消費財需要となって発現する一方、国家による需要も拡大してこのようなインフレーションが生じたのであった。価格に対する取引税の平均税率は、1928-29年の21.5%から、1940年には60.5%へと上昇したという(1928-29年については、消費税。取引税の導入は、1930年10月)。また、国営商店において十分に満たすことのできなかつた家計の消費財需要は、そのままコルホーズ市場へとあふれ出て、この市場の価格を上昇させた。国営商店とコルホーズ市場の価格の乖離した時期には、配給制度の導入が不可避となった。

同じ時期に、生産財(基礎的工業製品)価格の上昇率は、およそ2.5倍から3倍であった。生産財価格の上昇が相対的に小さかった理由として、ある程度の労働生産性の上昇が見られたということのほかに、もちろん、これらの財の配給制度が厳格に実施され、価格統制が機能した点を挙げることができる。生産財価格の低位安定化は、ソ連政府の基本方針であった。それでも、前述したようにこの時期におよそ6倍に上昇した賃金というコスト要因は、生産財価格に反映させざるを得なかった。たしかに労働者の賃金は政府によって設定されていたが、前述したように、たとえば企業のボーナス支給などによる実質的な賃金引き上げは黙認された。企業に与えられる計画が非常にタイトであり、その達成のために労働力が非常に稀少な資源となったからである。生産財の多くは、コスト上昇のために原価をカバーできなくなり、したがって生産の持続のために、生産財製造企業に対する補助金の支給が常態となっていった。

第2次世界大戦に入り、表2のコルホーズ市場の価格指数に見られるようにインフレ圧力はさらに強まり、おそらく1943年頃にピークを迎えたように思われる。この間、生産財価格が相対的に安定して推移したのは、もちろん政府による直接的な価格コントロールが強化されたためであった。長期的なインフレーションは、第2次大戦後の1940年代末には終息し、その後は若干の価格低下ののち、1950年代半ばには安定化の時期を迎える。こうした安定化の原因は、ようやく賃金の上昇を生産性の上昇以下にコントロールすることができるようになったからであろう。つまり、工業化や国防力の強化といった国家の優先事項の緊急性が次第に低下し、それに応じて計画が現実的となって企業にとっても対処しやすいものになり、したがって労働力に対する需要が相対的に減少したということである。1947年末には、戦時インフレを最終的に一掃するために通貨改革が行なわれた。従前のルーブル紙幣は10:1の割合で新ルーブル紙幣と交換されることとなった。それゆえ現金はその価値の多くを失った。預金は、3000ルーブルまでは額面どおりの新ルーブルと交換されたが、それを超える額については低い率が適用された。このような乱暴な改革の代償として、配給は終息し、通貨は安定化した。

この第二次世界大戦をはさむ長期的インフレーションの間に生じた生産財と消費財の相対価格の変化は、非常に大きなものであった。1948年における粗鋼の価格は、1926/27年価格の3倍にも満たないほどであったが、通常のパンの価格はほとんど40倍に達していたというエピソードが示すように(Jasny, 1951, p.18)、生産財に比較した消費財の急速な相対価格上昇のために、1947年通貨改革の頃には、先に記した1926/27年頃とはすっかり逆転した状況に至った。前述したとおり、生産財は全体として、コストの上昇のために原価をカバーできなくなっていき、そうした財の生産に対する補助金の支給が常態とな

った。こうした事態を正すために、1949年1月1日を期して、すべての生産財(および貨物運賃)に関する価格改定が行なわれた。ソ連中央統計局の資料によると、重工業製品価格(工業卸売価格)⁴は全体として58%引き上げられたが、特に不採算部門であった木材工業の製品価格は303%(4.03倍)、石炭工業製品価格は210%(3.10倍)、製紙工業製品価格は187%(2.87倍)、製鉄工業製品価格は175%(2.75倍)、建設資材工業製品価格は123%(2.23倍)という規模で引き上げられた。逆に、重工業部門で引き上げ率の小さかったのは、石油精製部門の21%上昇、機械工業部門の30.4%上昇などであり、軽工業製品価格および食品工業の製品価格については、従来とほとんど変わりがなかった⁵。ただし多くの消費財製品には、取引税がさまざまな税率で課せられていたから、全体として価格は、生産コストを反映したものではなかった。

1949年の卸売物価改革で大幅に引き上げられた重工業製品の価格は、その翌年の1950年、1952年、1955年と、再び徐々に引き下げられた。ナルホーズの記述によれば、引き下げを可能にしたのは、「労働生産性の上昇」であり、それによって「1952年にはほぼ1948年水準に戻り」(*Нархоз в 1962 г.*, стр.146)、安定化した。「1949年以来の価格改革により、その当時の既製品について実質的に補助金はほとんど廃止された。1955年までには、新たに設定された恒常価格はコスト+正常利潤をカバーするようなレベルに設定された」(Berliner, 1976, p.278)。すなわち新しい工業製品価格体系は、こうした安定化の追認であったといえよう。筆者の工業生産指数推計では、この1955年の価格が、工業各部門生産指数計算のウェイトの一つとなっているが、このように見てくると、第二次大戦前から続いた持続的インフレーションが終息し、価格が全体として落ち着いたと考えられる1955年は、基準年として妥当であるように思われる。

4. 価格安定期

1956年のフルシチョフによるスターリン批判は、ソ連統計公表の歴史にとっても一つの画期となった。同年には、1930年代末以来途絶えていた包括的な統計集が刊行されるようになったのである。また価格統計の面においては、1958年から卸売価格と農業調達価格の計測が行なわれるようになり、前者については1962年版のナルホーズ(『国民経済統計年鑑』)から公表が開始された。

ナルホーズに掲載されている公式の価格指数から判断すると、1955年以降のソ連の工業卸売価格は、わずかな変動はあったけれども、驚くほどの安定性を保ったといつてよいように見える。表3に示したように、公式統計によれば、1955年価格水準を100とした全工業の卸売価格水準は、1979年においても102という水準であったのだから。当局も、価格安定に十分の自信をもったからだろうか、すでに1961年初には、従来の10ルーブルを1ルーブルとするデノミネーションを実施している。1955年以降の時期に関する公式統計において価格水準に実質的な変化が生じたといえるのは、1967年の卸売価格改定であった。この改定は、1960年代後半に行なわれた経済改革の一環として実施されたもので、

⁴ ソ連における工業生産物価格には、企業卸売価格と工業卸売価格の二種類がある。企業卸売価格は、生産物原価と企業利潤とからなり、それに取引税と工業内卸売機関の販売マージンを加えたものが工業卸売価格である。つまり工業卸売価格とは、工業製品が工業部門から別の部門へと出るときの価格を意味する。

⁵ 以上の価格上昇率は、ナルホーズ(*Нархоз в 1967 г.*, стр.227)のデータから計算した。

改革による経済的刺激を期待通りに機能させるために、相対価格における不均等をできるだけ排除し、損失を出している部門をなくして利潤率を均等化させる目的で行なわれたものであった⁶。この結果、表 3 に見るように、特に石炭、製鉄などの部門の価格が引き上げられる一方、化学、機械部門の価格が平均してやや引き下げられ、工業全体としては7%の引き上げとなった。価格を引き上げられた部門の多くは、1949年の卸売改革時に、価格を引き上げられた部門であった。特に石炭部門は、49年改革以降、他の部門の製品価格が引き下げられたのに対し、相対的に高い価格のままであったが、67年改革でさらに引き上げられた。このことは、同部門の生産性の伸びが他の部門に比較して低位にとどまったということの意味しているだろう。同じことが、木材製紙、あるいは製鉄部門についてもいえる。結局、表で見ると、1948年との比較で1967年価格では、石炭と木材部門が5倍程度の価格上昇、製鉄と製紙が2倍以上の価格上昇、他方50%近く下落したのが機械部門ということになる。

表 3 公式工業卸売価格指数(1955年=100)

	1955	1960	1965	1967	1967 (1948=100)	1967 (1965=100)	1970	1975	1979
全工業	100	100	98	105	75	107	105	103	102
重工業	100	100	95	108	104	114	108	102	100
電力	100	95	95	108	123	114	108	108	108
燃料	100		101	142	170	141	158	155	174
石油精製	100	122	102	109	86	108	140	134	
石炭	100	100	100	181	471	181	181	185	
製鉄	100	100	100	147	242	147	147	147	152
化学	100	100	99	93	108	94	93	88	88
機械	100	90	83	81	55	98	77	67	62
木材製紙	100		119	141		119	141	140	143
木材	100	126	126	147	502	117	148	147	
製紙	100	100	100	123	229	123	122	120	
建設資材	100	100	100	119	151	119	119	118	118
軽・食品工業	100	94	102	100	61	98	102	105	105
軽工業	100	100	96	96	71	100	97	101	101
食品	100	95	107	103	57	97	105	107	107

注：1967(1948=100) および 1967(1965=100) とある列のみ、1948年および1965年価格を100とした指数。その他の列は、1955年価格を100とした指数。空欄は、不詳。

出所：Нархоз в 1967 г.～Нархоз в 1979 г.の各年版より計算。

1967年の価格改定以降の動向としては、さらに1973年、1975年、1978年、1982年に価格改定があった。1973年改定は、機械部門の卸売価格の6%低下と軽工業部門の5%の上昇、1975年は、石炭部門と食品部門の価格引き上げ、また1978年改定は、ガソリン価格引き上げによる燃料工業部門の価格引き上げであったが、表3の全工業卸売価格の推

⁶ 1967年価格改革以前の最も高い利潤率は、機械部門の16.7%、最も低い利潤率は石炭工業部門の17.0%であった。価格改革では、工業各部門は平均15%、最も低い石炭工業部門でも8.0%の利潤が確保されるよう価格決定がなされた(Berliner, 1976, pp.242-245)。

移に見られるように、価格水準にそれほど大きな変化をもたらすものではなかった。たびたびの価格引き下げにもかかわらず、機械部門は、1970年代を通じて、固定資本と流動資本の合計に対する利潤額で計った利潤率ではほぼ毎年15%以上を確保した。それに対して石炭部門は1977年から、また木材部門は1979年から、利潤を生み出すことができず赤字を計上するようになった(たとえば *Нархоз в 1980 г.*, стр.506 参照)。1950年代以降の価格改定は、生産原価を価格に反映させることをねらいとしていたが、その結果、全体として生産性の上昇が相対的に後れた部門の価格引き上げを容認することとなり、いわば斜陽部門の救済という色彩が濃いものとなったといえる。

しかしながら、このような公式価格指数が実際の価格の動きを正しく映し出したものかどうかについては大きな疑問がある。前述したとおり、ソ連統計当局は1958年に卸売価格指数の作成を再開し、またナルホーズ1962年版からその公表を始めたのであるが、戦前から続く価格統計に関する秘密主義は払拭されたわけではなかった。とりわけ価格指数の具体的な作成方法については、曖昧さがつきまとった。たとえばナルホーズ各年版の最後に付いている解説では、次のように説明されている。まず、ナルホーズ1962年版の記述には、「1960年までの卸売価格指数は、それぞれの年の年末時点において、各工業部門の代表的商品セットによるサンプル・データをもとに計算された。ただし機械部門については、現行価格表示と不変価格表示の総生産額によって計算された。…1961年から、年平均卸売価格指数は、それぞれの年の価格による生産物販売総額(стоимость всей товарной продукции)に基づいて計算されるようになった」(*Нархоз в 1962 г.*, стр.668)とある。しかし1963年版以降では、上の引用の後半部分が次のように改められた。「1961年までは、サンプル・データのセットには278の代表的商品が含まれていた。1961年からは、その数が(機械部門の製品も含めて)961品目に拡大された。1961年の工業部門商品生産総額におけるそれらの品目のウェイトは56%である」(*Нархоз в 1963 г.*, стр.689; *в 1964 г.*, стр.804-805; *в 1965 г.*, стр.818; *в 1967 г.*, стр.923)。1962年版の説明のように、価格指数はすべての生産物に基づいて計算されているのか、1963年版以降のようにサンプルに基づくのかは重要な違いであるが、どのような理由で説明が変更されたのかは不明である。また、上述のように1967年版までは、サンプルの961品目が1961年の商品生産総額の56%を占めると書かれているが、その数字が1969年版および1970年版においては60%へと変わった(*Нархоз в 1969 г.*, стр.804; *в 1970 г.*, стр.768)。ウェイトの違いが何に由来するのかについても説明がない。

さらに、価格指数のタイプも不明であった。西側では、ラスパイレス型と考えられていたようだ。ボーンSTEINもベッカーも、出所に言及してはいないが、1960年までの278のサンプル生産物価格は、1956年における商品生産額によってウェイトづけされたラスパイレス指数であったと説明している(Bornstein, 1972, p.358; Becker, 1974, p.364)。またボーンSTEINは、1961年以降についても、1961年を基準年とするラスパイレス型価格指数が用いられたと述べている(Bornstein, 1972, p.359)。ところが、1972年版ナルホーズの解説において、次のような説明があらわれた。「工業各部門別卸売価格指数については、当年価格と前年価格で評価された生産額をもとに得られる年々の指数を掛けていく連鎖法(チェーン・インデクス)によって計算される」(*Нархоз в 1972 г.*, стр.772; *в 1973 г.*,

стр.825; в 1974 г., стр.805; в 1975 г., стр.787)⁷。もしも部門別指数だけが連鎖法によるとしたら、工業全体の価格指数はどのようにして計算されるのか、またこの方法が 1972 年から使われ始めたのかそれ以前からなのか等々の疑問に対する答えは得られない。さらに、もしも計算方法が変更されたのだとしたら、1956 年の生産額をウェイトとして用いていた 1960 年までの価格指数を含め、以前に公表された指数に連鎖法で計算された指数をそのまま接続したのか。というのは、一度ナルホーズに公表された指数は、その後ほとんどまったく修正されずそのまま掲載され続けたからである。

さらに米国 CIA(中央情報局)は、次のような点を指摘している。ソ連統計当局は、卸売価格指数をラスパイレス指数あるいは連鎖指数と説明しているが、実際には総生産額データから、すなわち現行価格表示の工業総生産額を、比較価格表示の総生産額データで割ることによって価格指数を得ているのではないか。実際に現行価格表示の機械部門総生産額から得られる生産指数を、比較価格表示の機械部門実質生産指数で割った値は、公表されている機械部門企業卸売価格指数とほとんど同一である。公表されている機械の生産指数は上方バイアスをもっていることが知られているから、上の方法で導出される価格指数は下方バイアスをもち、価格上昇を過小評価しているに違いない。さらには、公式統計における生産指数と価格指数の独立性にも疑義が生ずる。以上が CIA の主張であった(CIA, 1979, pp.2-3)。たしかにその可能性は大きいと思われるが、CIA の議論の根拠をなす現行価格表示工業総生産額は、ソ連当局が秘匿していたデータであった。CIA はそれをどのようにして知りえたのだろうか。残念ながらわれわれはその数字が確実なものであるかどうかを判断できない。したがってまた、CIA の主張が妥当であるかどうかについても不分明といわざるを得ない。

公式の価格指数の問題は、以上のような計算方法の曖昧性から生ずるものにとどまらなかった。さらに重要であったのは、実際には生産物価格にインフレーションの傾向があるのに、公式統計はそれを反映していないという指摘であった。たとえばソ連の経済学者クヴァシャとクラソフスキーは、「設備(機械・機器)価格に隠れた上昇」があることを指摘し(Кваша, Красовский, 1964, стр.12)、それが資本投資における見積価格と実際の価格との乖離の原因になっていることを示した(Кваша, Красовский, 1965, стр.4-5)。彼らは、機械工業部門の製品価格が実際には上昇しているにもかかわらず、その公式価格指数が低下している原因を次のように説明している。価格指数は、961 のサンプル製品の価格動向に基づいて作成される。これらのサンプル品目は、すべて 1961 年の時点ですでに既製品であった生産物であり、その価格は生産を繰り返すにつれて下がっていったかもしれない。しかしながらその後、機械部門には数多くの新製品が誕生した。比較的値段の高いこれらの製品は、価格指数の計算には使われていない。特に問題であるのは、「古いタイプの製品に、価格カタログ(プレイスクリアント)の固定価格から目をそらすためにとるに足りない変

⁷ 1977 年版および 1978 年版のナルホーズでは、さらに次のような説明へと変わった。「卸売価格指数は、当年価格と前年価格で評価された生産額をもとに得られる年々の指数を掛けていく連鎖法によって計算される。1958 年まで卸売価格指数は、代表的生産物のセットに関するサンプル法に基づき、各年末に計算された」(Нархоз в 1977 г., стр.605; в 1978 г., стр.581)。工業全体の指数も、連鎖法で計算されるということなのだろうか。また、いったいどのような理由で 1958 年という数字が出てきたのか。なお、1979 年版以降のナルホーズからは巻末の解説も消えた。その後、解説は革命 70 周年記念号(Госкомстат СССР, 1987)で復活したが、そのヴォリュームは 1978 年版以前よりも少なくなった。

更を加えられた数多くの製品」(Кваша, Красовский, 1968, стр.77)の存在である。企業には、こうした「新製品」に対し、高価な「暫定価格」をほとんど自由に設定できる権限が与えられている。こうして機械部門の企業は、「新製品あるいは部分的に改良されたにすぎない旧製品に根拠のない高価格を大規模に設定することによって、超過利潤を引き出している」(Кваша, Красовский, 1968, стр.79)。

ここでクヴァシャとクラソフスキーが言及している「暫定価格(временные цены)」とは、1955年に新たに導入された仕組みである。前述したとおり、1955年に決められた恒常価格(постоянные цены)は、コスト・プラス正常利潤をカバーするような水準に設定されており、したがってそれまでの補助金は実質的にほとんど廃止することができた。しかし、1955年以降に導入される新製品について、導入時点での高い価格を恒常価格として与えれば、その後の大量生産に伴って見込まれるコストの低下により、開発企業には利潤の急激な上昇がもたらされるだろう。そしてそれは、1955年によく形成された価格と利潤の正常な関係を再び破壊することになるだろう。このような理由で、従来の恒常価格の原則は一部放棄され、新製品に対する暫定価格の制度が導入されたのである。暫定価格は、正常利潤に加えてスタートアップ・コストをカバーする。一定期間後にスタートアップ・コストが消滅し、平均コストが長期的正常レベルに近づくと、暫定価格に代わってもっと低い価格が割り当てられる。これが、通常の恒常価格となるはずであった(Berliner, 1976, p.278)。

しかしこの制度は、前に引用したクヴァシャとクラソフスキーの記述から明らかなように、企業によって濫用されることになった。暫定価格制の導入によって、価格当局の負担は大幅に増加した。当局にとって、企業が申請する暫定価格が適正であるかどうかを判断するのは難しかった。そのため、価格決定を機械部門の監督官庁である各省庁に丸投げすることも広く行なわれた(Ситнин, 1968, стр.35)。また本来であれば価格見直しの時期が来たのちも、従来の暫定価格がそのまま使われた。かくして暫定価格は、「実質的に恒常価格となってしまった」(Комин, 1971, стр.150)。また、価格当局が暫定価格の承認に手間どっているあいだに、非合法ではあっても企業は暫定価格で製品を販売した。ソ連経済は全体的な売り手市場であったから、買い手はそれを飲まざるを得なかったのである。さらにもっとも問題であったのは、企業がこの機会を捉えて、既製品にわずかばかりの変更を加えてそれを新製品として申請するようになったことだろう。「この種の偽りの技術革新は、暫定価格制のもとで非常に大きな割合に達したが、それを当局が突き止め、また抑制するのは非常に困難であった」(Berliner, 1976, p.282)。

もちろん、こうした暫定価格制に伴う欠陥を是正しようとする試みが行なわれた。1964年には、暫定価格の適用期間を最大3年間とし(Кваша, Красовский, 1968, стр.77)、また1966-67年の価格改革時にはその期間を9ヶ月から15ヶ月とした。同時に、機械部門における暫定価格の使用を「ソ連で始めて導入される」製品に限定し、標準利潤は平均コストの10%を上限とすることになった。しかしこうした規制も、時がたつにつれて拡大解釈され、実効があがらなくなっていった。1970年代には、暫定価格適用期間についてもコストや利潤マークアップの見積りについても、弛緩が見え始めた(Berliner, 1976, pp.288-289)。ちなみに、1981年に刊行されたソ連の統計辞典の「暫定価格」の項目には、この価格の適用は最大2年までと記述されている(Социально-, 1981, стр.425)。

以上に述べてきたことから明らかなように、表3に示した価格指数の推移は、額面どおり受け取ることはできない。実際に工業製品価格はどの程度上昇したのだろうか。これを突き止めることは非常に難しい。表4は、ソ連および西側の研究者が独自に作成した機械工業製品価格指数の推計結果をまとめたものである。

表4 機械価格指数の独自推計(1960年=100)

	ミトロファノヴァ	ベッカー	デサイ		ミトロファノヴァ	ベッカー	デサイ
1958		92	106	1968		113	144
1959		98	101	1969		114	143
1960	100	100	100	1970	135	115	146
1961		102	126	1971	131		142
1962		104	125	1972	143		142
1963		106	131	1973	142		132
1964		108	128	1974	158		
1965		110	128	1975	161		
1966	103	113	134	1976	165		
1967		113	139	年平均上昇率(%)	3.17	1.88	1.48

注：空欄は、不詳。平均年率欄は、ミトロファノヴァ：1960-76年、ベッカー：1958-70年、デサイ 1958-73年の平均年間価格上昇率(%)を意味する。ミトロファノヴァの指数については、比例計算によって準拠基準年(指数を100と置く年)を1970年から1960年に変更した。彼女の論文には、機械・設備の7つの商品グループの卸売価格に基づくところだけで、価格指数の詳しい計算方法は示されていない。ベッカーとデサイの指数の算出方法は、本文参照。デサイの指数についても、準拠基準年を1955年から1960年に変更した。またデサイ指数は、企業卸売価格指数。出所は、Митрофанова(1978, стр.103), Becker(1974, p.378), Desai(1978, pp.68-69)。

表からわかるように、ミトロファノヴァは1960-1976年における年平均上昇率を3.2%と計算しているが、計算方法は明示されていない。ベッカーは、1958-1970年における年平均上昇率を1.9%と見積もっているが、その方法はソ連の専門家の論文に記載された断片的な推定を編集したものであり、彼自身、年々の指数で表示するよりも「正しくは、1960-1965年の5年間で10%、1965-1970年の5年間で5%上昇したというべきだろう」と控えめに述べている(Becker, 1974, p.378)。またデサイは、1958-1973年における年平均上昇率を1.5%と推定しているが、この推定方法も確実なものとは思われない。彼女の価格指数推定方法は、現行価格表示の工業総生産および各部門総生産をそれぞれの実質生産指数で割ることによって導出するというものだが(Desai, 1978, pp.61-67)、公表されていない現行価格総生産は、そのコスト面から、すなわち原材料購入、賃金、利潤、減価償却から推定され、実質生産指数は、公表されている公式指数とCIAのラッシュ・グリーンズレードによって推定された生産指数の調和平均として計算される。前者の推定も、彼女自身が認めるように不確定要素が多く、後者における調和平均の使用もそれほど説得力があるとは思われない。とはいえ、おそらく機械部門価格指数を正確に計算するのは資料の面から不可能に近く、また上記3人の推定がこの時期の上昇率を1.5-3.2%としていることにもそれなりの重みがあろう。このほかにも、たとえばパルチェロヴィチは、生産設備の価格の上

昇が年率 2%ほどであると述べていることからして(Палтерович, 1973, стр.49)⁸, 実際の上昇率はほぼこの近辺であったと考えてもよいのかもしれない。

機械部門以外の工業各部門製品の価格上昇率についてはどうだろうか。価格上昇の主たる原因が、前述した新製品問題であるとする、製品の性質からして容易に新製品であると主張することのできる機械部門にこの問題が集中的にあらわれたことが想像されるから、他の部門の生産物価格のインフレは機械部門ほどひどくはなかったと考えられる。ベッカーは、化学工業部門の指数も同様のインフレがあったとしているが(Becker, 1974, p.367), デサイが推計した価格指数によると、その公式価格指数との乖離幅が抜けて大きい(つまり公式統計が価格上昇を過小評価している)のは機械部門であり、その他の部門はそれほど大きくはない。工業全体では、両者の乖離幅は機械部門の半分あるいはそれ以下であった(Desai, 1978, pp.68-69)。このデサイによる結果は、機械部門にインフレが集中的にあらわれたというわれわれの想定を裏づけている。いずれにしても、ソ連工業における製品価格の上昇は、原材料価格や賃金の増大によるものではなく、むしろ企業が自己の収益率を上げようとした結果であった。ソ連経済は全体として売り手市場であり、生産者が価格決定においても有利な立場にあった。シトニン(ソ連国家価格委員会議長)は次のように述べている。「経験の示すところによれば、このような供給者と購入者の交渉は、往々にして生産者による価格の押し付けに終わり、買い手はそれを受け入れざるを得ない。多くの場合、買い手は価格に反対もしないが、それはそのような価格が見積もりに算入され投資資金で賄われるからである。買い手を価格引下げのために闘わせるような経済的に意味のある刺激は、現在のところ存在しない」(Ситнин, 1968, стр.36)。

こうした状況下にあったことを考えると、工業生産物価格が上昇していったのは、むしろ当然であったと考えられる。かりに毎年 2%の価格上昇があったとすると、20 年間で価格水準は約 50%上昇するが、この程度の上昇であれば、とりわけ当時の西側の価格上昇と比較すれば、ソ連工業製品価格のインフレは、公式価格指数のバイアスを度外視するとすれば、取り立てて問題とするには当たらない程度であったと評価することができるかもしれない。

工業卸売価格指数の公表は、表 3 に示したように、1979 年までであったから⁹, その後ソ連崩壊にいたるまでの推移は明らかでないが、崩壊前の混乱期を除けば、全体として工業製品価格に大きな変動はなかったように思われる。1982 年の卸売価格改定の具体的な内容は明らかでないが、企業利潤統計によると、1982 年に石炭を含む燃料部門および木材部門の収支が、大幅に向上している(Нархоз в 1982 г., стр.512)。おそらくこれは、価格改定によって、これらの部門の価格が引き上げられたことを示唆していると思われる。その他に、製紙、建設資材、製鉄、繊維等の部門の利潤率が増加している。逆に、機械部門の利潤率は、1981 年の 15.3%から 1982 年には 11.1%に減少しているが、これは同部門製品

⁸ これがいつの時期における価格上昇率であるか示されていないが、すぐ後に「最近 10 年間における労働用具の生産増加率は…」という記述があることから、論文発表(1973 年)前 10 年間ほどの上昇率と思われる。

⁹ 企業卸売価格の公表は、ナルホーズの最後の版である 1990 年版で復活したが(Нархоз в 1990 г., стр.159), そこには 1985 年からの指数が示されているだけであったので、空白期間についての動きは明らかでない。

価格の引き下げを示唆していよう。これは、上述した機械部門の価格上昇を斟酌したのかもしれない。全体として 1982 年の改定も、それまでの改定と同様、石炭、木材を中心とする低生産性部門の価格引き上げがその主たる内容であったといつてよかろう。ただし工業製品価格全体としては、それほど大きな変化をもたらすような改定ではなかったと思われる。それぞれ 1970 年価格と 1982 年価格を用いた CIA(US Congress JEC, 1982; 1990) による(GNP推計の一部としての)工業生産指数の二つの推計結果にそれほど大きな違いがなかったことも、その傍証といえるかもしれない。全体としてソ連の工業製品の相対価格は、1920 年代に一般的であった、生産財が高く消費財が安いという状況が、第二次大戦をはさむインフレーション期間中に、逆に生産財が安く消費財が高いという状況となり、それがソ連崩壊まで続いたといえることができるだろう。

以上の記述は、取引税を含む工業卸売価格に基づいた説明であった。取引税を除いた工業製品価格は、企業卸売価格と呼ばれたが(脚注 4 参照)、公式統計によると、これもおよそ工業卸売価格と同様の傾向を示している。ただ、1949 年価格改定以後の動きについて企業卸売価格が工業卸売価格と異なるのは、軽工業および食品工業の価格が、むしろ 1949 年水準よりも高くなっていったことである。おそらくこれは、それまでこれらの部門の製品の原材料となる農産物の調達価格が次第に引き上げられ、結果として製品価格が上昇したのに対し、小売価格が変化せず、結果として製品に対して課せられていた取引税の税率が、次第に引き下げられていったことを意味するものではないかと思われる。取引税は、特に第二次大戦以前は、国家収入の過半を占める重要な財源であった。前述したとおり、税率が 60%に達した 1940 年には、歳入のほぼ 6 割を占めた。しかし、大戦後には次第に重要性を低下させていった。1952 年には歳入の 50%を切り、1960 年には 40.6%、1970 年には 31.5%となり、その後しばらく 30%を維持していたが、1980 年代には再び縮小して、1988 年には、21.5%へと減少した(ナルホーズ各年版による)。1960 年代の比率縮小は、1965 年経済改革に伴う企業利潤の増加(したがって利潤納付金の増加)が関係しているように思われる。

公式統計によると、1955 年以降あまり大きな変化のなかった卸売価格と同様、国営商店の小売価格にも、1980 年代に入るまでほとんど変化が見られなかった¹⁰。資本主義世界では、とりわけ第 1 次石油ショック以降、スタグフレーションの存在が盛んに議論された時代であるだけに、インフレの抑制は、社会主義の利点であると指摘されたこともあった。確かにこの時代のソ連政府の価格政策は、一つの成功例として評価できると考えられる。ただし、国民の所得向上に伴う需要増大が消費財購入の大幅な増加となって実現されたとはいえない。むしろ行列の増加や貯蓄の増加、あるいはコルホーズ市場の価格上昇などという潜在的なインフレとなって発現していたように思われる。たとえば、1955 年から 1980 年までで、国民の貯蓄総額は 30 倍の増加を示している(*Нархоз в 1980 г.*, стр.408)。この間、ほとんど物価上昇がなかったことを考えれば、毎年の貯蓄残高平均実質増加率は 14%を超えることになる。このような貯蓄の増加は、生活の豊かさというよりは、ソ連経済が

¹⁰ 小売価格指数については、サンプル品目の固定など、卸売価格の説明の際に指摘した欠点と同様に当てはまるが、卸売価格の作成が中止されていた時期(1930-1958 年)にも、作成が続けられていたこと、基本的にラスパイレズではなくパーシェ指数であることなどの点で、卸売価格指数と異なっている(Bornstein, 1972, pp.370-375)参照。

魅力的な消費財を国民に提供できなかったことを示しているようだ。国民の増加した所得をわずかに吸収したコルホーズ市場の価格統計によれば、コルホーズ市場の平均価格が国営商店のそれを上回る比率は、1970年の1.68倍から、1985年には2.63倍へと増加している¹¹。1980年代に入って小売価格も上昇傾向を見せたが、80年代半ばまでの価格上昇は、アルコール価格の引き上げに伴う、意図的な上昇であった。それに対して80年代後半のそれは、ペレストロイカ政策の失敗が招いた、政府のコントロールの及ばない意図せざる価格上昇であったといえることができるだろう。

5. 体制崩壊インフレとその終息

表5 ロシアの体制転換期におけるインフレーション

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
消費者価格 上昇率(%)	160	2,509	840	215	131	21.8	11.0	84.4	36.5	20.2
同 (1991年=1)	1	26	245	773	1,787	2,177	2,416	4,455	6,081	7,310
生産者価格 上昇率(%)	240	3,280	900	230	170	25.6	7.5	23.2	67.3	31.6
同 (1991年=1)	1	34	338	1,115	3,012	3,783	4,066	5,010	8,381	11,029
工業生産財価格 (1991年=1)	1	43	411	1,418	3,850	4,756	5,087	6,190	10,337	13,592
工業投資財価格 (1991年=100)	1	27	286	942	2,639	3,272	3,557	4,596	6,875	8,800
工業消費財価格 (1991年=100)	1	19	189	613	1,595	1,929	2,139	3,178	5,061	6,095

注：各年12月の、対前年12月指数に基づく。消費者価格は、ロシア統計年鑑(PCE, 2000, сp.561; 2003, сp.611)より計算。生産者価格は、ロシア統計年鑑(PCE, 2000, сp.567; 2003, сp.623)より計算。工業生産財(中間財)価格は、工業各部門生産者価格のうち、電力、燃料、製鉄、非鉄金属、化学、石油化学、木材加工、建設資材の各部門の価格指数の単純幾何平均より計算。工業投資財価格は、機械部門の指数により計算。工業消費財価格は、軽工業と食品工業の指数の単純幾何平均より計算。したがって、工業製品の三つのグループへの分類は大雑把なものであり、一応の目安に過ぎない点に注意。工業各部門生産者価格指数の出所は、ロシア統計年鑑(PCE, 2000, сp.567; 2003, сp.623)。

ソ連崩壊前後からの、ソ連およびその後継諸国における価格上昇は、最近の出来事であるだけに、まだわれわれの記憶にも新しい。前に述べたように、十月革命後の内戦期のインフレーションは空前の価格上昇率を示したが、ソ連崩壊前後から数年間続いた(あるいは、現在も続いている)旧ソ連諸国のインフレも、それに近い規模をもつものであった。特に、平時におけるインフレだけに、その異常さが強く印象づけられる。表5に、ロシアにおける価格上昇の様子を示したが、特に大部分の製品価格が自由化された1992年における価格の増加ぶりが目につく。しかし高率の物価上昇は、その後もやむことがなかった。その原因として、巨額の財政赤字が続き、それを中央銀行からの借り入れでまかなったこと、さらにそうした政府の政策によって国民のあいだに根強いインフレ期待が生まれたことを

¹¹ コルホーズ市場の価格統計は、1962年版を最後にナルホーズから姿を消していたが、ペレストロイカの時代になって復活した。本文の記述は、ナルホーズ(Нархоз в 1987 г., сp.485)に基づく。

指摘できよう(栖原, 2001, 14-15 ページ)。1995 年からの引締め政策の強化によって、価格は 1997 年までにいったん落ち着いたが、周知のように 1998 年の経済危機によって再び上昇した。ただしその後は、再び沈静化の方向に向かっている。

表 5 には、消費者価格の他に、生産者価格、および各種工業製品価格の指数も掲げた。工業製品の、生産財(中間生産物)、投資財、消費財への分類、あるいはその三タイプの財の価格指数計算は、表の注に示したように、必ずしも正確なものではないが、それでも一応の目安となろう。それによると、今回の体制転換インフレにおいては、消費者価格にくらべて生産者価格の、また消費財価格にくらべて生産財・投資財価格の上昇率が高い。これは、前に見たように社会主義体制下で人為的に引き下げられていた生産財・投資財価格が、市場関係の復活に伴って本来の価格水準に復帰する動きであると特徴づけられよう。ソ連解体後のロシア経済においては、特に投資活動が極端に低調であった。体制転換によって不確実性が増大したから、特に将来展望に左右される投資の水準が落ち込むのは当然であるかもしれないが、投資財価格の急上昇も投資低下の原因の一つといえるかもしれない。

表 5 からは読み取りにくいだが、1997 年以降は、消費者価格と生産者価格、あるいは生産財、投資財価格、消費財価格の上昇率に、それほど大きな乖離は見られない。たとえば 1997 年の価格水準を 1 とすると、2002 年における生産財価格はその 3.43 倍、投資財は 3.19 倍、消費財は 3.40 倍となっている(財の分類基準は、表 5 と同様、ロシア統計年鑑(PCE)によって計算した)。いずれのグループも、ほぼ同様のテンポで上昇している。体制転換に伴う相対価格体系の変動は、1997 年付近で一応の終止符が打たれたように思われる。

6. ソ連・ロシアにおける価格体系の変化——まとめに代えて

表 6 工業製品相対価格の変化(フィッシャー価格指数)

	1955 年価格：取引税抜き		1955 年価格：取引税込み	
	1928 年→1955 年	1955 年→1997 年	1928 年→1955 年	1955 年→1997 年
生産財(中間財)	4.28 倍	19.78 倍	4.38 倍	19.44 倍
投資財	3.66 倍	44.08 倍	3.71 倍	43.58 倍
消費財	3.57 倍	21.39 倍	12.19 倍	7.19 倍
全工業製品	3.79 倍	21.44 倍	8.40 倍	12.88 倍

注：筆者が工業生産指数推計に用いた工業製品を上記三種類に区分けし、それぞれのグループに属する製品価格からグループごとのフィッシャー式価格指数を計算した。フィッシャー指数は、ラスパイレス指数(基準年ウェイト)とパーシェ指数(比較年ウェイト)の幾何平均。1928 年→1955 年のウェイトはソ連の生産量、1955 年→1997 年のウェイトはロシアの生産量。生産財は、電力、燃料、製鉄、非鉄金属、化学、木材加工、建設資材(「窓ガラス」を含む)の各部門の製品、投資財は、耐久消費財を除く機械製品、消費財は、機械製品のうちの耐久消費財、軽工業、食品工業の各製品を意味する。1997 年価格は、名目価格からゼロを 3 つとって表示されているから、本来の倍率は、上表の 1000 倍ということになるが、簡略化して上のような表記とした。なお、ロシアにおいては 1998 年にゼロを 3 つとるデノミネーションが行なわれているから、上表の 1997 年価格は、1998 年以降の現行価格と考えてもよい。

表 6 は、筆者が推計に用いた工業製品価格を、表の注にあるように生産財(中間生産物)、投資財、消費財の三種類に分類し、それぞれの上昇率をフィッシャー指数(ラスパイレス指

数とパーシェ指数の幾何平均)によって表したものである。1955年の価格については、取引税を抜いた価格(企業卸売価格)とそれに取引税を加えた価格(出荷価格)のそれぞれを区別して計算した。表の計算に用いられた工業製品の数は、生産指数の推計に使われた製品の数よりもだいぶ小さい。それぞれの指数を計算には、基準年と比較年のそれぞれについて、価格と生産量が明らかになっている製品しか用いることができないからである。したがって表の指数は、ここでも一応の目安を示すに過ぎないものではあるが、三つのタイプの工業製品のソ連時代を通した相対的な変動の傾向を知るには十分であろう。

同表においては、第一に取引税を考慮するかしないかによって消費財価格上昇率の大きく異なることが目につく。取引税を含めた価格でみると、社会主義時代の消費財価格は相対的に高く、したがって社会主義経済崩壊後の消費財の価格上昇率は他の財に比べて小さい。第二に、社会主義時代には人為的に低く抑えられていた非消費財価格とりわけ投資財価格は、市場経済への転換に伴って急激に上昇した。投資財価格の相対価格が非常に高価になったのに対して、生産財についてはそれ程の相対価格の上昇が見られず、とりわけ燃料および化学製品の伸びが鈍かった。第三に、1928年から1955年において取引税を考慮しない場合には、生産財、投資財、消費財の価格上昇率にそれほど大きな差はなく、したがって、前述の公式実質生産指数におけるガーシェンクロン効果による過大評価は、それほど大きなものであったとは思われない。ソ連公式統計による実質生産指数のウェイトには、取引税を抜いた企業卸売価格が使われているからである。

以上、筆者による工業生産指数推計で価格基準年となる1927/28年、1955年、1997年を中心に、工業製品価格の動向を示してきた。これらの三つの基準年が、ソ連・ロシアの価格形成史上どのような位置にあるかについて、おおよその確認ができたかと思う。これらの基準年は、ソ連・ロシアの工業製品価格史上における三つの大きなインフレーションのそれぞれがほぼ終息し安定化したといえる時点における局面にあたり、したがってこれらの年における価格水準を生産指数計算上のウェイトとして用いるのは妥当であるといえるのではないかと思われる。

【引用文献】

Государственный комитет СССР по статистике (Госкомстат СССР) (1987), *Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный статистический ежегодник*, Москва: Финансы и статистика.

Кваша, Я., В. Красовский (1964), «Капитальное строительство и проблема возмещения», *Вопросы экономики*, №11, стр.8-16.

————— (1965), «Капитальное строительство и накопление», *Вопросы экономики*, №7, стр.3-12.

————— (1968), «Перспективное планирование и хозяйственные измерения», *Вопросы экономики*, №4, стр.71-80.

Комин, Анатолий Николаевич (1971), *Проблемы планового ценообразования*, Москва: «Экономика».

- Митрофанова, Н. М. (1978), «Тенденции движения контрактных цен в торговле стран СЕВ», *Вопросы экономики*, №8, стр.101-106.
- Нархоз в 19xx г., Народное хозяйство СССР в 19xx г.: Статистический сборник*, Центральное статистическое управление при Совете Министров СССР, Москва.
- Палтерович, Д. М. (1973), «Прогноз развития орудий труда», *Вопросы экономики*, №11, стр.45-56.
- Российский статистический ежегодник (РСЕ)*, Федеральная служба государственной статистики, Москва.
- Ситнин, В. (1968), «Итоги реформы оптовых цен и задачи дальнейшего совершенствования ценообразования в СССР», *Вопросы экономики*, №5, стр. 26-36.
- Социально-экономическая статистика: Словарь* (1981), Под. общ. ред. М. Г. Назарова, Москва: «Финансы и статистика».
- Турецкий, Ш. (1939), «О хозяйственном расчете», *Плановое хозяйство*, №1, стр.113-130.
- Becker, Abraham S. (1974), "The Price Level of Soviet Machinery in the 1960s," *Soviet Studies*, Vol.26, No.3, pp.363-379.
- Berliner, Joseph S. (1976), *The Innovation Decision in Soviet Industry*, Cambridge, Mass. and London, England: The MIT Press.
- Bornstein, Morris (1972), "Soviet Price Statistics," in Vladimir G. Treml & John P. Hardt, eds., *Soviet Economic Statistics*, Durham, North Carolina: Duke University Press, pp.355-396.
- Carr, Edward Hallett, & Richard W. Davies (1969), *Foundations of a Planned Economy, 1926-1929*, Vol.1, Part 2, London: Macmillan.
- Central Intelligence Agency (CIA) (1979), *An Analysis of the Behavior of Soviet Machinery Prices, 1960-73*, Research Paper, ER 79-10631, Washington DC: National Foreign Assessment Center.
- Desai, Padma (1978), "On Reconstructing Price, Output, and Value-Added Indexes in Post-War Soviet Industry and Its Branches," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.40, No.1, pp.55-77.
- Gerschenkron, Alexander (1951), *A Dollar Index of Soviet Machinery Output, 1927-28 to 1937*, R- 197, Santa Monica, California: Rand Corporation.
- Holzman, Franklyn D. (1960), "Soviet Inflationary Pressures, 1928-1957: Causes and Cures," *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.74, No.2, pp.167-188.
- Jasny, Naum (1951), *The Soviet Economy during the Plan Era*, Stanford, California: Stanford University Press.
- US Congress JEC (1982), *USSR: Measures of Economic Growth and Development, 1950-80*, Washington, DC: US Government Printing Office.
- (1990), *Measures of Soviet Gross National Product in 1982 Prices*, Wash-

ington, DC: US GPO.

栖原 学 (2001), 「概観」, 中山弘正・上垣彰・栖原学・辻義昌著『現代ロシア経済論』岩波書店, 所収, 1-25 ページ.

———— (2003), 「ロシアにおける工業製品価格 : 1927/28 年, 1955 年, 1997 年」, 日本大学経済学部経済科学研究所ワーキング・ペーパー・シリーズ, No. 03-01, 10 月, 1-31 ページ.

———— (2008), 「ソ連工業生産指数の推計」, 日本大学経済学部経済科学研究所ワーキングペーパーシリーズ, No.07-01, 2 月, 1-21 ページ.

ノーヴ, アレク (1982), 『ソ連経済史』石井規衛・奥田央・村上範明他訳, 岩波書店 (原著 Alec Nove, *An Economic History of the U.S.S.R.* Harmondsworth: Penguin Books, 1976).