

三 日中貿易での価格問題

(一) 中国の原料品は安い

日本の中国との貿易では、何よりも日本産業の必要とする重要原料品を、恒常的に、安定した量と質と価格で、供給してもらえんという利点を評価しなければならぬ。それに中国は、日本が買った額と同じだけの見返り品を、必ず日本から買うという保障をあたえてくれる。アメリカとの貿易の場合には、日本が年に八億四七〇〇万米ドルもの商品を買うのに、アメリカは二億七七〇〇米ドル程度のものしか買ってくれない。非常な片貿易である。(五四年の実績) 中国との貿易も、五五年上半期に日本が四〇〇〇万米ドルの輸入をしたのに、中国は日本から一四〇〇万米ドルしか輸入していないが、これは中国が買ってくれないのではなくて、日本が先方の欲しいものを売らないからである。日本側が十分に鉄鋼、機械などを供給するなら、中国は原則として輸出入がバランスするまで、日本品の販路を保障してくれるのである。これらが中国原料品の輸入価格の低廉さ以外に、まず認識されねばならない。

中国の原料品の価格は、もちろん安いことは安いが、さきにも述べたようにその価格は国際市場価格を基準としてオフファーされるので、決して驚かれるほど安いということはない。アメリカのような遠隔地からの原料品にくらべ

て、C & Fにして運賃の差だけでも安いかというと、必ずしもそうでない。もちろん個々の商品のその時々事情によつてちがひ、運賃差程度の大きい開きがある場合もあるが、大体運賃差の二分の一前後安いのが普通ではないかと思われる。これはソ同盟木材貿易公団の代表が日本へ来たときの取引交渉で日本側関係者が感じとつた計算方法から類推したもので、中国もソ同盟も同じやり方であらうと想像しての数字である。

この想像による中国の日本向け輸出品の価格算定方法は、アメリカから日本までの運賃をa、中国から日本までの運賃をbとした場合、FOB中国およびC & F日本の価格はつぎのようである。

$$FOB中国港 = FOBアメリカ + \frac{a-b}{2}$$

$$C \& F日本 = FOB中国港 + b$$

これはつまり運賃の差をもうけを、日本の商社と中国の貿易会社とのあいだで公平に折半しようという思想である。しかし、実際の価格が、すべてこのとおりの方法で算出されていると考えることは勿論できない。

従来日本が輸入した石炭、鉄鉱石、塩、大豆、米の価格について、中国品とアメリカ品その他とを比較するとつぎのとおりである。これは年間通関輸入の金額を数量で除したトン当り単価である。

中国その他の石炭、鉄鉱石、塩、大豆、米の輸入平均価格比較表

(単位CIFトン当り米ドル)

石炭	中 国	アメリカ			
			一九五一年	一九五二年	一九五三年
					一九五四年
	一一・七〇	一九・三〇	一一・六六	一一・六八	
	二九・八〇	二二・一八	一九・〇一	一七・八九	

インド	二一・五〇	二三・一八	一五・一四	一四・〇七
鉄鉱石				
中国 (五〇%)	一一・六〇	一一・三〇	一五・七〇	一〇・三一
アメリカ (五七%)	二四・一〇	一九・〇〇	一八・五九	一五・〇五
インド (六三%)	二四・〇〇	一八・九〇	一六・七七	一六・六一
塩				
中国	一五・〇〇	一	八・一七	七・九七
アメリカ	二二・〇〇	一	九・一〇	一〇・三三
タイ	一五・七〇	一二・九〇	一一・七七	一一・〇九
イタリ	二〇・五〇	一八・九〇	一〇・〇一	一
大豆				
中国	一九八・〇〇	一四七・〇〇	一四三・〇〇	一六一・六二
アメリカ	一四四・七七	一三一・八三	一一九・八三	一三六・三〇
米				
中国	一	一	一	一六六・四八
アメリカ	一	一	二一八・五一	一九七・〇四

(註) 石炭のメリット計算は、アメリカ炭価格の五八%と中国炭価格とを比較する。大豆は中国産がはるかに品質がよく、メリット計算すれば割安になる。

五五年九月のアメリカ炭の日本向けFOB価格はトン当り一一・五〇米ドル、日本までの運賃は一五・五〇米ドルで、C&F日本価格は二七米ドルにはね上っている。中国炭の九月の出来値はFOB七・五六米ドルで、日本までの運賃は四米ドルであるから、C&F価格は一一・五六米ドルである。メリット計算して、アメリカ炭価の五八%の一五

・六六米ドルにくらべて、四・一〇米ドル安、すなわちトン当り一四七六円方安いということになる。このFOB中国価格は、 $FOB \times \frac{a-b}{2}$ の計算をして五八%を掛けた場合の数字九・四二米ドルよりも遙に安いものである。

大豆についてみると、五五年七月輸入のアメリカのFOB価格はトン当り一一〇米ドルで、日本向け運賃一〇米ドルを加えて、C&F価格一二〇米ドルであるが、最近の中国大豆はFOB一一二米ドル（四〇英ポンド）で、日本向け運賃六米ドルを加えて、C&F一一八米ドルとなり、トン当り二米ドル安い。メリット計算すれば、中国品がはるかに安いことになる。この場合、例の公式 $FOB \times \frac{a-b}{2}$ を適用すると、FOB中国はちょうど一一二米ドルとなって、中国側の提供値と一致している。

このように中国原料品は安いが、日本の商社は、一時的には高い値でも輸入することがある。これは輸入権を確保しようとするためで、通産省の輸入許可が、多くの場合実績主義によっているからである。

(二) グローバル方式の問題点

通産省は、昭和三〇年度上期から、大豆の輸入をグローバル予算に切替えた。これは輸入地域をあらかじめ決めておかないで、どこでも安いところから輸入する外貨予算である。それまでは、例えばアメリカ大豆を年間四〇万トン輸入するのにたいして、中国大豆を一〇万トン位輸入する、という地域割当方式であった（オープン・アカウント地域のブラジルからも少量輸入してきた）。三〇年度上期分も、五五年五月八日「輸入公表」（外貨割当の発表）をおこなって、中国大豆を五万トン輸入することになっていた。ところが六月二十八日になって、その割当を取消し、グローバル方式に切替えたのである。

切替えの理由は、中国側の提案である決済方式の変更―逆トーマス方式をやめて、ストレート（片道）の信用状による決済とすること―に大豆などの甲類商品に限って応ずるが、そのかわりアメリカ大豆などより絶対に安くなければならぬというにある。

グローバルは、どこでも安いところから買うという方式で、表面いかにも合理的のように見える。ことに、もし中国大豆が安ければ、半期五万トンというようなワクにしばられず、一〇万トンでも二〇万トンでも、中国から輸入できるかのような幻想をあたえる。だが、実際はその逆で、折角の五万トンのワクも打破して、アメリカ大豆が独占する結果になるおそれもあるのである。

政府はシカゴの相場を標準にし、中国のオッファ―値とくらべて選択すればよいという。中国も国際価格を参考にして値を出すのであるから、両者を競争させれば、値が下り、日本としては外貨の節約になるともいう。ところが、このような競争になれば、アメリカはシカゴの相場とは関係のないスポットのオッファ―を出し、ダンピング政策で中国大豆を阻止し、日本市場を独占したう、えで、再び独占価格に引戻すということもできる。また日本の輸入商社間にも競争があり、アメリカと取引が多く、ニューヨークに支店をもつ商社などのなかには、アメリカ側商社と結託して競争価格をつくることもあり得る。例えば中米両国大豆の品質が同等と仮定した場合、中国がトン当り一一〇米ドルと出せば、在米日本商社支店から一〇五米ドルと打電してくる。この場合その商社は、アメリカ商社に差額の五米ドルを円払いするとか別途リザーヴした外貨で支払うとかして、大豆代金のそとに出す方法をとる。通産省はこの一〇五米ドルの値を見てなるほどアメリカ大豆は中国物より安いと感じ、中国大豆の輸入をとめて、アメリカ大豆を入れるということになる。中国大豆の輸入が阻止され、アメリカ大豆一本となったのちに、国内で高い輸入大豆が国民に

売られる。これでは結局、外貨の節約にはならない。ことに、アメリカが大豆の見返りに殆ど何も買ってくれないのに、中国は船を買おうと約束していることを思うと、どちらが有利かがはっきりしてくる。

中国大豆は蛋白質が多く、雑物の混入率が少いので、食品メーカーにはとくに喜ばれ、アメリカ大豆よりは当然高価である。そこでメリット計算してなお三%以上高い場合は、中国大豆は輸入しないというのが、政府の方針である。しかし大豆は、他の原料物資と異ってひじょうに広汎な消費者をもち、製油業者が高いといっても、味噌醬油業者や豆腐業者が安いという場合もある。通産省が、いくら中国大豆は高いから買うなといっても、国民がその方を欲しがり、輸入商社がその方を扱って儲かる事情がある以上は、実質上高くないのであり、メリット計算の方法を考え直す必要があるだろう。

(三) 対中国貿易での価格競争

日本の中国向け輸出品には、外国品の売込み競争があるほか、アメリカの指金にもとづく台湾、韓国の買進みで輸出が妨げられることがある。また日本の業者同志の激しい競争もある。

硫安は、最近(五五年八月十日)中国向けに三万トンが、トン当りC&F三二英ポンドで契約できた。FOB六一・五〇米ドルである。当初日本側はFOB六三・八八米ドル、中国側は六〇・二四米ドルを主張していたのが、中値で折れ合ったのである。下げた原因にはカナダ製品とベルギー製品の進出がある。それらの価格は、いずれも日本品より若干安い。いま中国市場に最近売込まれた各国の硫安の量と価格をしめすとのつぎのとおりである。

五五年七月—八月硫安出来高(価格は英貨)

日 本	単価	数量
カ ナ ダ	C & F 二三一・一八〇	三〇、〇〇〇トン
ベルギー	C & F 二三一・七〇〇	二〇、〇〇〇
	C & F 二三一・二二〇	七〇、〇〇〇

日本硫安の中国向け輸出を牽制するため、台湾の買付け協定価格や、韓国の落札価格は毎年引上げられてきたが、中国の買付値もこれに劣らず引上げられている。台湾の買付価格は五三年度FOB五六・八〇米ドル、五四年度五八・四〇米ドル、五五年度（七月以降）六〇・一〇米ドルであるが、中国の最近の買付値は前述のように六一・五〇米ドルで、日本側業者にとっては中国向けの方がはるかに有利である。この有利な中国向け輸出に、大メーカーが乗出すことをまだ躊躇し、政府が輸出向け硫安の増産をゆるさないのは、アメリカの圧力によるのである。

中国向け輸出品についての国内の価格競争の例は、染料中間体ベンジダイン・ベースの最近の輸出にもっともよくあらわれている。日本の染料中間体の五五年七月中の海外輸出総額は一九七トンで、うち中国向けが一〇五・二トンと圧倒的割合をしめており、そのうちベンジダイン・ベースは最重要品であるが、中国向け輸出は輸出組合を組織している大メーカー三社によって独占されている。その価格は輸出組合と通産省とで、トン当り七四〇英ポンドのチェック・プライスを設けていた。ところが中国から、はじめ七〇〇英ポンドで引合いがきた。輸出組合はこれに応じまいとしたが、アウトサイダーの中小業者がこの値で注文をうけようとした。組合側はこれを阻止しようとし、八月一杯すったもんだしたあげく、結局組合側三社は単価七〇〇英ポンドで九五トンの輸出契約をとった。

中国は大メーカーへの発注と同時に、中小業者へ新しい引合いを出し、こんどは六八〇英ポンドをいつてきた。これには中小業者側が悲鳴をあげた。ところが大メーカー側は注文量が一五〇トン以上なら六八〇英ポンドでもうける

といい出し、さらに一六五トンの大量契約ができた。中国での外国競争品の価格が六八〇英ポンド前後まで下ってきたからである。大メーカー側は、さらに六四〇英ポンドにまで下げても注文をとろうとしているが、これには中小メーカーはついてゆけない。大メーカーの場合は、独占してしまえば、あとは政府から奨励金をうけてでもダンピングができるからである。大メーカーや大商社は、国内に競争があつては、中国から値段を切崩されるという理由で、中小業者を参加させない組合をつくつて、独占をつよめるのである。

輸出品ばかりでなく、中国から輸入する原料品にも国内の競争があり、やはり大業者が中小業者を圧迫している。輸入の場合は、競争は価格をつり上げる結果になるので、それを理由に大商社は独占的な組合をつくることを主張するのである。