

P・N・ダール、H・F・リドール共著

『インド経済開発における  
小企業の役割』P. N. Dhar & H. F. Lydall, *The Role of Small Enterprises in Indian Economic Development*, Bombay, Asia Publishing House, 1961, xiii + 95 p.

## I

インドの小工業に関する著作で、その行論自体に興味ある論議があるものや、政府統計やその他の情報を分析的に吟味して議論を構成しているものはきわめて稀である。ゾレンにかかわる意見の羅列にすぎない著作が多いし、また実態調査報告にしても、必ずしもその本来の問題意識が鮮明ではないのが多いからである。本書は、こういう潮流のなかで特異な存在として注目されてよいであろう。本書の目的は小工業政策の諸目的と方法についてより基本的な考察を試みることにあり、そのアプローチは首尾一貫し、分析も鋭いからである。

周知のように、インドにおいては、小企業は大企業に比較して、雇用効果などの特有の性格をもつものと強調され、その性格が経済計画の中で戦略的に利用されている。本書は、まず小企業を“伝統的小企業”(traditional small enterprise)と、“近代的小企業”(modern small industry)とを峻別し、小企業に関する上述の一般的に認識されている性格と特長は実は多くの場合前者のみにかかわることであり、後者に関してはほとんど期待できないのが現実であり、その誤った認識は二種の小企業を混同したために由来する、と論じている。しかし、もちろん近代的小企業の役割を全面的に否定するのではない。現実それが果たしている役割を検討することによって、計画のなかで与えられるべき役割の変更を主張し、特に現行の小企業政策のアプローチにたいして強力な批判をするのである。

なお、本書はデリーの Institute of Economic Growth と M. I. T. の H. F. Lydall と P. N. Dhar の共同研究の成果である。その内容の骨子は以下のとおりである。

## II

第1章(インドにおける製造工業の構造)——小企業を伝統的小企業(村落工業・家内工業などで、伝統的技術

で伝統的生産物を生産するもの)と近代的小企業(近代的技术で近代的生产物を作り、主として都市に存在し、雇用労働力にたより、原料市場も販売市場も遠く、かつ広範なもの)に峻別し、両企業のインド工業に占める地位を明らかにする。

第2章(小企業援助を弁護する諸論議)——は本書の核心的部分で、小企業の役割について一般に認識されている四つの論議を批判的に検討する。

その第1は“雇用論議”で、小企業は大企業に比して資本1単位当たりの雇用創出効果が大い、とする論議である。しかし、経済発展の見地からすれば、稀少な資本で生産性を極大にすることが最も大切であり、事実、雇用創出効果を主張する者も、小企業のほうが資本の生産性が高いと考える者が多い。ところで、大・小企業間の資本産出高比率を全業種の平均で比較すると、大企業は重工業、小企業は軽工業が多いから、結局重工業は資本産出高比率が高く、軽工業は低い、というあたりまえのことを立証することと変わりなく、真の比較は同一業種内の大・小企業間でなされなければならない。近代的企业でこのような比較をすると、規模の大きくなるほど、資本の生産性の高くなることが明らかとなる。伝統的小企業も近代的小企業より資本の生産性が高い。このことは本来あたりまえのはずである。なぜならば大企業との間の技術的懸隔は小さく、多交代制が採用しがたく、規模の経済を享受しえないからである。近代的小企業を伝統的小企業と混同するから、この種の誤解がおこる。

第2は、“分散論議”で、それは、小企業のほうが、地域的拡散がしやすい手段であるという前提にたっている。しかし労働者数で都市・農村分配比をみると、最も都市の比重の大きいのは近代的小企業である。かつ、化学、機械工業等のきわめて近代的な業種ほどその傾向が強く、ごく小部分しか農村地域に存在していない。伝統的小企業はその起源の性格上、農村に多い。これらのことは、近代的小企業が最も後進地方に発展しがたいということの意味している。後進地方の工業化は、大企業がまず進出し、外部経済と熟練労働力とを創造してはじめて小企業が創設されてゆく過程で可能なのである。ここでも伝統的小企業と混同してはならない。ただ、後者は経済発展の過程で衰退する運命にあるから、この役割を期待しすぎてはならない。いくつかの伝統的産業、特に khadi の場合、この目的で多額にのぼる直接間接の補助金が支給されているが、その補助金は“資本”産出高比率を事実上は高め、資本の節約という役割をも失わせ

しめつつある。

第3は、“社会的・政治的諸論議”で、そのうち“公平”の観点は、小企業のほうが、雇用者、被雇用者間の差が小さいことを問題にするが、小企業労働者の賃金はきわめて低水準であり、事業収入も多数の小企業家に分散し社会の貯蓄率を低めるから、経済発展の見地から好ましくない。つぎに、デモクラシー醸成と温存を問題にする観点もあるが、これも疑わしい議論である。

第4に“潜在資源動員の論議”であるがその最も重要なものは、企業家精神の動員の問題である。しかし、小企業家の不足は全イン德的にはみられない。むしろ、より能率的である中規模企業層が薄く、政策の重点は、非能率的な小企業の創成よりも、小企業の中規模化にしなければならない。

結論として、小規模であるがゆえに援助するという傾向のある現行の政策は、理論的根拠に乏しく、政策の方向は有能な小企業がその直面する諸困難を除去してやる方向になければならない。

第3章（工業団地）——上述の考察方法を背景にして、いくつかの工業団地の実態調査に基づいて、第2章の結論の正しいことを確認する。まず、工業団地の理論的根拠は確かに認めてよいが、その成功の大前提はその存在する土地が既にある程度工業化を達成していなければならないということである。工業団地自体は後進地方の工業化に創造的役割を果たしていない。団地のもう一つの役割としての入植した小企業相互間の外部経済創出作用も、後進地方の小団地では失敗している。団地入植の最大の動機は原材料・電力供給の政府による保証である。現在小企業にとって最大の問題は原材料不足であるが、団地設立そのものはその全般的解決に何ら役立たない。さらに、入植小企業は近代的小企業であるため、資本節約的でない。団地の意義は新企業家（その経営はあまり成功していない）の創出より、既成の小企業家の中規模化への促進の中に求められなければならない。

第4章（小企業援助の他の諸方策）——では、技術援助、資金援助、マーケティング援助、労働者教育、原料・電力の優先供給、新企業新設指導の6項目について検討されるが、その観点として、小企業が単に小規模で経済力が低いゆえをもって援助されるべきではない、ということが貫かれる。最も弱く最も非能率的な生産者が援助されるのは、資本主義、社会主義双方の悪い面だけをとった政策であり、この傾向は、極度の低利による資金の供給、原材料の優先供給、マーケットの優先的・恣

意的配分等の政策にみられる。これに対して、自由競争を導入し、摩擦的な事情による小企業の諸困難をとり除き、真に能率の高い企業が、能率を高め、規模を拡大できる方策を重視せねばならないと結論する。

### III

以上のごとく、一貫したアプローチで議論を展開している。

しかしながら、中規模企業についての考察が十分でないために説得力に欠ける面のあることを指摘せねばならない。その層が薄いということの論拠は、主として諸外国の規模別企業分布との比較でなされ、現実の利潤率や当面している問題や、歴史的に形成されたインド経済・社会構造と発展水準自体がその発展を強く阻んでいないのかどうかの問題などを検討せずに、中企業のメリットを想定しているからである。

さらに問題とされねばならないことは、著者たちが重視せよと主張する能率“efficiency”の問題であろう。摩擦的諸困難を取り除いた上で自由競争の下で実現される利潤がおそらくその評価の基準なのであろうが、あまりにも歴史的・国際的環境のきびしく複雑なインドにおいては、それを機動因にした発展を通じて近き将来に原材料不足が解消して国民経済がバランスをとって急速に発展しうる保障はない。現に、一例をあげれば、デモンストレーション効果がきわめて高い広大なインドでは、あらゆる新商品は一定の需要を確保しうるものであり、しばしば不要不急の消費財生産企業が高利潤をあげているのである。にもかかわらず——何を経済発展の基本的動因とするかの議論は別として——小企業政策の不合理な面の存在を鋭く指摘していることは高く評価されよう。

そこで、つぎの設問をせねばならないであろう。——たとえある種の小企業特惠政策が理論的に不合理だとされても、それをどうしても続けざるをえないような政治的・社会的構造が存在するのではないか。インドの経済計画作成・実施過程はすぐれて政治的であるからである。著者たちの非難するこの不経済な側面は、最近における慢性的食糧不足による政治的不安定性の下で、現実にはもっと強化されてゆくかもしれない。インド経済計画の矛盾の一つである。本書はこの点を明確にするという意義、著者たちの意図せざる意義も十分もっているわけである。

（調査研究部南アジア調査室 伊藤正二）