

J・J・キャロル著

『フィリピンの工業企業者

——変化の要因および所産としての』

John J. Carroll, *The Filipino Manufacturing Entrepreneur: Agent and Product of Change*, Ithaca, Cornell University Press, 1965, 230p.

S・N・セイドマン著

『フィリピンにおける企業および企業者活動, 1949-1959年』

Samuel N. Seidman, *Enterprise and Entrepreneurship in the Philippine Republic 1949-1959*, Ann Arbor, Univ. Microfilms, 1966, 485p.

I

ひとしく工業化の過程にある開発途上諸国において、企業者能力の開発という問題は戦略上重要な地位を占めている。すなわち、工業化の進展は、必然的に、より大きな資本支出、より大きな市場規模、より近代的な機械や技術の採用などを背景とする企業組織の拡大とその複雑化を強く要請するが、開発途上諸国では、このような企業組織を指導し、運営する企業者は、量的にも質的にも不足しているからである。したがって、開発途上諸国における工業化の達成は、近代的企業が必要としている、より高い企業管理能力をもつ人材の開発のいかんにかかっているといえよう。

ところで、工業化過程における企業者問題の研究は、第2次大戦後、経済理論が経済発展の理論として実証的歴史的研究の傾向をもつようになり、また南北問題との関連において、世界的視野に立つことが要請されるにとどまらず、具体的な研究課題として登場してきたものである。1949年にハーバード大学に組織された企業者史研究センター (Research Center in Entrepreneurial History) や、1955年に Harbison, Myers, Kerr, Dunlop などアメリカの著名な労使関係学者たちを指導者として発足した「経済発展における労働問題の各大学間共同研究」(Inter-University Study of Labor Problems in Economic Development) —それは研究の進行につれて工業化過

程における高度の人材開発、すなわち企業者開発の役割の分析に焦点を合わせるに至った——などは、こうした機運にもとづく産物であった。

しかしながら、工業化過程にある開発途上諸国での企業者問題の研究のなかでも、アジア諸国についてのそれは、ほかの地域と比較してきわめて乏しかった。もっとも、アジアにおける工業化の成功例としての日本の企業者の研究については、Abegglen, Levine, Hirschmeier, Lockwood その他の研究があり、インドについてはBernaの *Industrial Entrepreneurship in Madras State* (1960) や田部昇『インドの経営者』(アジア経済研究所, 1966年) などの業績があるが、日本、インドを除くと、ほかのアジア諸国の企業者研究は寥々たるものであったといえよう。

このような渴きをいやすかのように、最近フィリピンの企業者についての研究書が2冊あいついで現われた。それが以下に紹介しようとするCarrollとSeidmanの研究である。(Entrepreneur および Entrepreneurship は一般に企業者および企業者活動と訳されている。ところが、企業者の概念は、しばしばシュムペーター的意味で把握され、伝統的な経営者とは区別されるところの経済活動に新しい革新をもたらす近代的経営の担い手として限定的に理解され、筆者もまたそうした立場をとりたい。しかし、CarrollとSeidmanの研究では、Entrepreneurの概念は、もっと広い意味で理解されているので、企業者と訳すのは必ずしも正しくないかもしれないが、便宜上一般の例にならって企業者と訳しておく)。

II

The Filipino Manufacturing Entrepreneur: Agent and Product of Change の著者 John. J. Carroll は、フィリピンのカトリック系の Ateneo de Manila 大学および同大学付属の The Institute of Social Order の社会学、人類学の準教授 (associate professor) であり、また Society of Jesus (S. J.—イエズス会) の神父である。

本書は、戦後のフィリピンの経済発展のなかで輩出したフィリピン人企業者およびその活動の特徴を、社会学の方法を用いて研究したものである。その場合、研究は、主としてフィリピン人工業経営者にたいする個別的インタビューにもとづき、統計上では知ることのできない諸事実を明らかにするとともに、戦後のフィリピン経済史および企業者史にたいして興味深い結論を導きだしてい

る。

以下、この書の内容を、章ごとに紹介すると、次のとおりである。

第1章「序論」では、主として理論的問題、企業者問題を研究するための全般的展望が与えられる。すなわち、社会変化の動因および所産としての企業者の概念、企業者精神の起源、いわゆるプロテスタントの倫理、企業者活動の動機、企業者の社会的地位の問題などが、それぞれ研究理論史的立場から取り扱われる。Carrollによれば、企業者(entrepreneur)とは、新たな企業の創設者を意味し、伝統的な生産の諸要素——土地、労働、資本——を結びつけるにあたって、指導的な役割を果たす個人として定義される。

第2章「フィリピンにおける背景」では、1898年のアメリカ人による統治以来1960年までの経済史的背景が論ぜられる。フィリピン経済は19世紀末から最近にかけて三つの段階を経過した。すなわち、(1)輸出経済の時代(1898~1944年)、(2)戦後の経済復興の時代(1945~49年)、(3)統制の時代(1950~60年)がこれである。この戦後の貿易・為替統制の時代に、フィリピンの産業は著しい発達を示した。工業の物的生産高は、1949年にほとんど戦前水準に回復、60年には戦前の3倍以上に達した。国民所得に占める工業所得の割合は、1949年の8.5%から60年には17.7%に増大し、工業に従事する労働力の比率は、1948年の6.6%から57年には12.2%に増加した。なお、工業生産の大部分が国内市場向けのものであったことは注目される。

第3章「企業者の一般的特徴」で、著者はフィリピン企業者にみられる一般的特徴についてみる。

この研究で企業者というのは、製造工業に従事するフィリピン人(フィリピン国籍をもつもの)の企業者に限定される。この場合、製材、製糖、アバカ、ラミー、ニップ等の加工、出版業、自動車修理業などは製造工業から除外される。はじめに、従業員100人以上の工業企業(民間企業)385企業のリストを作成したなかから、外国人が経営する企業を除き、さらに前述のように限定された製造工業にしばっていき、けっきょく調査の対象となったものは92企業である。

これらの企業の創立年は、1945年以前に創立のもの22、1945~49年に創立のもの17で、53企業は1950~60年の貿易・為替統制の時期に創立されている。

92人の企業者はもちろんフィリピン国籍をもつフィリピン人だが、種族言語系統的には Tagalog 語(マニラお

よびその周辺の言語)がもっとも多く、地域的にもその出身地はマニラ地域に集中している。

また、宗教的には92人中88人がカトリックで、プロテスタント、Aglipayan(フィリピン独立教会派)はごく少数である。著者は、この事実から Max Weber の有名なプロテスタントの倫理と資本主義の精神とに関する理論は、たんに西洋の資本主義の歴史的起源についてのみ適用しうるにすぎないという。

第4章「産業、職業および社会経済的背景」では、フィリピン企業者の産業、職業的出身、その社会経済的背景が問題となる。産業的出身では、工業企業への第一歩は、農業からの実質的離脱と貨幣経済セクターへの移行であるが、企業者の産業的出身のなかで支配的なのは商工業(商業はいくぶん工業よりも重要)である。また、職業的には、92人のうち79人が独立業主(independent)出身であり、上層ホワイトカラーの出身は14人、下層ホワイトカラーの出身は6人、筋肉労働者の出身は1人となっている。なお、企業者訓練の場として同族企業の果たす役割はきわめて高く、企業者の多くは、その職業的経験を実父ないし義父の経営する企業の従業員として始めた。

最後に、企業者の社会経済的背景についてみると、企業者のなかでいちばん多いのが、かれらの両親がすでに上層階級に属している人々であり、その両親が上層階級に属していない「新人」が少ないことが指摘される。

第5章「社会構造と企業者活動、そのプロセスについての若干の考察」では、フィリピン人企業者の活動について、いっそうつっこんだ分析が行なわれる。

著者は、1945年以前の「自由企業」の時代、1945~49年の戦後初期の時代、および1950~60年の統制の時代において、「機会構造」(opportunity structure)が変化してきたことを認めている。すなわち、1950年以前の企業者グループにとっては、企業者活動を営むことは、社会的上昇移動の一つの手段であったが、50年以降になるとそれはすでに獲得した上層の地位をいっそう高め、またはそれを確保するための手段であった。いま、1945~49年に創設の17企業をみると、17企業のうち6企業は下層および中層の下位出身の企業者によって設立されたが、1950年以降はこうした階層出身の企業者は完全にデータからは消えている。

次に、工業企業設立の動機についてみると、もっとも多いのは、輸入規制や課税免除、ドル割当てなどのインセンティブにもとづいて、戦時中に蓄積された利潤の投

資先を商業から工業に変えたいという願望ないし適応である。利潤を超えた種々の動機、たとえばかれ個人またはその家族の生活向上、使用人たる身分から脱却したいという願ひなどをあげるものもあるが、これらの目的の達成も、実は企業利潤の追求の可能性と密接な関係をもっている。

第6章「企業者行動の実際」では、個々の企業者がいかにしてその企業を創設したか、資本、信用、技術を獲得または準備したやり方、どのようにかれらが実際の経営を行なっているかについて述べている。

フィリピンにおける支配的な企業形態は同族企業であり、企業の創設資本の大部分は、企業者自身かその同族によって準備されている。ある経営者は、フィリピンでは同族企業がもっとも望ましいやり方だといひ、その理由に、外部の株主が経営に干渉したり、かれらの知人をその企業に引き入れようとしたり、利潤を再投資するよりもすぐに分配することを要求するからだとしている。広範に分散した株主と経営能力の面ですぐれた人々が首脳部となれるような開放的な企業形態は、将来は発達するだろうが、現在のフィリピン企業のなかではかかる動きは容易には強くなるに思われる。

次にフィリピン企業の特徴としてあげられるのは、利潤率が、とりわけ軽工業部門において、きわめて高かったことである。SEC(証券取引委員会)のレポートによると、創業資本67万4000ペソの企業者が6カ月のうちに400万ペソ以上の利潤を得たというケースがみられるし、ある企業者はかれの全投資を創業4カ月にして取り戻した。こうした莫大な利潤獲得のケースは、輸入「原料」——それは実際は半製品か、機械の組立部品である——を使用する軽工業部門(加工、包装、アSEMBリー)の初期の企業においてとくに認められる。かれらは「新規必需産業」として種々の特典を享受しただけでなく、その「原料」の大部分を1ドル2ペソの法定レートで輸入し、完成品をドルの実勢レート、1ドル3~3.5ペソをもととした価格で売ることにより、為替交換レート上の最大限利潤を得ることができた。いくらかの企業の莫大な利潤は、工業生産上の利益によってではなく、一部は割り当てられたドルを闇市場で売ることにより、また一部は工業原料にみせかけた完成品を輸入して、それを市場に売り払うことによって得られた。

ところで、フィリピン企業者がこのような莫大な利潤を獲得できた背景には、かれらと政府とのあいだに特別の結びつきがあった事実を見のがせない。1950年代の企

業者がたえず口にしたように、政府となんらかのコネをもつことが、「会社創設にさいしての重大な問題」であった。この時期に創設された53企業のうち、会社創設時になんらかのかたちで政府の援助を受けなかったものはわずかに2企業にすぎない。そして、これらの援助には、輸入割当て、免税措置、政府またはアメリカからの借款受入れ、日本からの賠償による機械輸入などがある。

実業界と政府とのあいだの汚職と賄賂の存在は、戦後のフィリピン経済の恥部として新聞をにぎわし、しばしば重大な政治問題となった。より有利な企業活動をするためにはまず第1に政府とコネをつける必要があり、かなりの場合、企業者のうち、家族のだけか、またはかれ自身が会社の創立直前か、創設時に政府の高官の地位にあった。

Carrollによると、フィリピンにおけるこのような政商的な企業者の存在、汚職と賄賂の盛行は、フィリピン人の国民性ではなしに、その歴史的環境、すなわち急激な社会変化、日本の占領によって起こされた社会解体、莫大な利潤が得られるチャンス、1950年代の経済における政府の決定的な役割といった歴史的環境の所産である。これらのことが、実業家および政府役人のあいだでの社会的責任感の発展を妨げた。しかし、フィリピン人社会の家族主義的關係が産業社会に不適當であり、しかも産業社会に適應した社会規範が未熟だとしても、時間さえ与えられるなら、こうした社会規範は、ほかの国と同様フィリピンにおいても発展してくるにちがいないとみている。

第7章「結論」のところでは、ふたたびフィリピンの企業者の特徴についての理論的分析を加えるとともに、経済合理主義の原則が貫徹する社会経済組織への企業者の接近がもたらすであろう変化のプロセスが述べられている。

Carrollは、フィリピンの企業者が、適正な利潤と市場原則にもとづく経済に適應できるようになるためには相当の困難をとまらうだろうが、フィリピン企業者のエネルギーとその適應性には期待をもちたいと思う、という。

フィリピン企業者の近代化の効果的なコースは、かれによると、外国人とフィリピン人との混交、近代的な学校組織、外国、とくにアメリカに留学し、またはフィリピン国内のアメリカ人企業で働けるチャンスの増大、地方的な産業センターの開発、交通機関の発達などである。そして、フィリピン企業者の足がしっかり産業にはいり

こんでいるかぎり、かれらの得た経験と資本は、きたるべき時代、堅実かつ建設的な経済活動の発展の基礎になるに相違ないという。

III

以上、本書の内容を紹介したが、読後感じたいくつかの点についてふれてみたい。

本書で研究の対象としてとりあげられているのは、フィリピン人（フィリピン国籍をもつもの）企業者であって、フィリピンのすべての企業者ではない。周知のようにフィリピンの経済発展は、他の開発途上国と同様に、外資に依存することが大きく、このことは過去・現在・将来においても然りである。したがって、フィリピンにおける企業者は、ここでとりあげられているフィリピン人企業者ばかりでなく、たとえば中国系（華僑）、アメリカ系、スペイン系等々の外国人企業者によっても構成されている。1950年代、経済発展の波に乗ってフィリピン人企業者が輩出したことは事実であり、フィリピン証券取引委員会が発表した1949～59年の新規登録事業（株式会社、合名会社、個人経営の合計）の払込資本金の国籍別統計をみても、新規登録事業投資の71.4%がフィリピン人による投資、25.1%が中国人、1.8%がアメリカ人、1.7%がその他の外国人による投資となっているが、これはフロー概念としての投資であり、戦前からのストック概念としての投資を考えると、フィリピン経済における外国人資本、したがって外国人企業の果たす役割は決して軽視できないはずである。しかし、本書ではこのようなフィリピン経済における外国人企業者の比重を考慮しての、フィリピン人企業者の位置づけは行なわれていない。

また、フィリピン人企業者といっても、本書で対象とされるのは、製造工業の企業者であって、鉱業、農業、商業、金融など他の経済セクターのそれについてはふれられていないし、さらに製造工業といっても、フィリピン経済のなかで重要な地位を占めていると思われる製糖業や製材業などは厳密な意味での製造工業ではないとして除外されている。

こうした点を数えてみると、本書でとりあげられている企業者が、どれだけ全体としてのフィリピン企業者を代表するものであるかは疑わしい。

本書の対象としたフィリピン人企業者は、従業員100人以上の比較的規模の大きい企業の工業企業者に限られ、92人の企業者にたいする個別的インタビューが行な

われている。そして、たとえば第6章では、これら企業者の活動にさいしてのいわば政商的行動の具体的な姿が生き生きと描きだされている。ところで、フィリピンの企業を研究する場合、その経済を支配している民族系、スペイン系、華僑系などの企業者グループ（いわゆる財閥）の存在を考慮しないでは、研究が進まないことは常識となっている。そして、民族系のフィリピン人財閥としては Araneta, Lopez, Montelibano, Montinola, Puyat, Aguinaldo, Jacint などの名が親しい。しかし、Carroll のこの研究では、こうした民族系財閥の名前はまったく現われてこないのであって、そこであげられた代表的なフィリピン人企業者と民族系企業者グループとが具体的にどのような関係にあるかがわからないのである。

次に、著者はこのフィリピン工業企業者の研究の結論的なところで、フィリピン人企業者の政商的性格、汚職と賄賂の盛行は、国民性ではなく、その特殊な歴史的環境の所産だとし、フィリピン人企業者の近代化の条件として、現地人と結婚し、かれ自身の文化をフィリピンに混合させる外国人のフィリピン居住、近代的な学校組織で経営技術を学び、外国、とくにアメリカに留学し、またはフィリピン国内のアメリカ人企業で働けるチャンスの増大、一部は外国からの経済援助による地方的な産業センターの開発および鉄道など交通機関の発達などをあげている。

しかし、このような見解は、あまりに外国依存的であり、アメリカ的でありすぎはしないか。たしかに、多くの低開発国に新しい考え方なり技術をもたらすものは外国人であり、これらの考え方なり技術の国民への普及を通じて経済開発は促進される。しかし、低開発諸国は一律に工業化を目指しているとしても、その文化、経済、社会の条件の異なるにしたがって、工業化のコースは多様であるべきであり、工業化の終局目標をアメリカ型民主主義だけに限定することには大きな疑問がある。

フィリピンにあるアメリカ人企業が企業者人材開発のために役だっていることはたしかに事実である。しかし、フィリピンにある外国人企業は、基本的には自国のための利潤追求を目的として働いているのであって、フィリピン人の利益のために事業を行なっているのではない。したがって、外国人による経営支配は、国内の成長、開発、支配を望む現地の願いとしばしば相反する。戦後フィリピン人の経済的ナショナリズムが昂揚するとともに、フィリピン人によるフィリピン経済の自立を意図する運動が展開しているが、意識的たるが無意識的たるを

問わず、アメリカ人の優越感を背景とするアメリカ型民主主義のおしつけが、フィリピン人の共感を買うとはかならずしも思われないのである。

IV

次に紹介しようと思う *Entreprise and Entrepreneurship in the Philippine Republic 1949-1959* は、Samuel N. Seidman が1963年にニューヨーク大学に提出した Ph. D. 論文を印刷に付したものである。Seidman は、この書において、フィリピン経済がもっとも顕著な発展を示したのは1950年代においてであり、その原動力になったのは、創造的積極的な企業者の活動であったとする。なお、Seidman は、企業者 (entrepreneur) の概念を、innovation および business decision を通じて、変化の要因として活動する創造的な個人 (または企業) として定義している。

本書の章別構成は、次のとおりである。

第1章「1950年代の経済躍進」、第2章「フィリピンの企業者活動にたいする環境的決定要因」、第3章「フィリピン企業の歴史的発展」、第4章「フィリピン金融業における企業者」、第5章「フィリピンの企業者活動の人種的複合性」、第6章「フィリピン人企業者の出現」、第7章「フィリピン人企業者の特徴」、第8章「近代的企業者——ケース・スタディ」、第9章「企業者としてのエリート——ケース・スタディ」、第10章「企業者としての商人——ケース・スタディ」、第11章「企業資本の調達源」、第12章「企業者の経営理念、技術および企業者団体」、第13章「展望と結論」。

第1章では、開発途上国としてのフィリピンの経済の特徴と、それが1950年代の活動的な企業者層の輩出を契機としてどのように変化したかを分析する。

第2章は、フィリピンの企業者活動にたいする環境的決定要因として、地勢、天然資源、社会構造、政治経済組織、文化形態、宗教、富や仕事にたいする態度、同族組織などをとりあげ、それがフィリピンの企業者活動にどのように促進または制約要因となっているかを概観する。

第3章では、スペイン統治下 (1821~98年) での企業、アメリカ統治下 (1898~1946年) での企業、独立後 (1949~59年) での企業の歴史的発展を概観し、とくに1950年代でのフィリピン企業の発展については商業、農業、工業等各セクターごとに分析している。

第4章は、戦後のフィリピンでもっとも成長の著しか

った経済セクターの一つとしての金融組織の発展と、そのセクターで指導的な役割を果たしている企業者層についてみる。

第5章では、フィリピン企業を支えているさまざまな人種グループ (スペイン人、スペイン人以外の西欧人、中国人、日本人、フィリピン人) と、かれらのビジネスの特色、フィリピン経済内での役割の変化をみる。

第6章は、なぜ1949年までフィリピン人によるビジネス・リーダーシップの確立が行なわれなかったのか、1950年代における企業者層の輩出に貢献した条件は何であったかなどの問題を中心として、フィリピン人企業者の形成の歴史がたどられる。

第7章でフィリピン人企業者の一般的特徴を概観したのち、第8、9、10章では、三つの異なった企業者のタイプについてのケース・スタディが行なわれる。すなわち、第8章では進歩的、積極的な近代的企業者の一人として、Ramon Del Rosario (かれは Filoil Refinery Corp., Bacnotan Cement Co. を初め種々の近代工業企業を創設した) についての、第9章では古くから社会的支配力を保ちつづけてきた経済エリートとして Tuason, Araneta, Escalar の同族グループについての、第10章では商業面での企業者のタイプとしての James Huang, Harry Stonchill, Emerito Ramos についてのケース・スタディがなされる。

第11章では、企業者活動にとって不可欠な条件である資本調達源の問題がとりあげられ、次の第12章では企業者の経営理念、経営技術および企業者団体の問題がとりあげられる。

結論の部にあたる第13章では、フィリピンの企業および企業者活動の将来の展望が与えられる。

以上本書の構成についてふれたが、ここでは各章ごとにその内容を詳述する余裕がないので、次に Seidman がフィリピンにおける企業および企業者活動についてどのようにみているかを要約的に述べることにする。

Seidman によれば、フィリピンは戦後の開発途上国の発展の歴史のうえで、自由な民間企業の活動、民主主義的な諸制度、物価の相対的安定を基盤として、高い経済成長率の達成を示した数少ないケースの一つである。そして、このような成功例は、アメリカにとって重要な意味をもっている。というのは、アメリカは1898年から1946年にかけての約50年の長きにわたる期間フィリピンを統治してきたが、このアメリカによる統治とこれを背景とする戦後のアメリカとフィリピンとの密接な政治経

済関係は、フィリピンにおける政治的民主主義の発展と自由な民間企業の成長にたいして大きな役割を果たしたと考えられるからである。フィリピンの経験は、アメリカの民主主義的制度が、アメリカ以外の土地で根をはり、そこで力強く生育した成功例である。したがって、最近のフィリピンが示した急速な経済発展の事実、アメリカで成長した自由な政治経済制度がフィリピン以外の多くの開発途上諸国にたいしても、もっとも望ましく、またもっとも効果的な制度であることを証明すると、Seidman はいう。

ところで、フィリピン経済がもっとも顕著な発展を示したのは1950年代にはいつからであるが、そこでの原動力となったのは、創造的かつ積極的な企業者の活動であったというのが、本書が追求しようとするテーマである。したがって、この研究の問題関心は、第1に、フィリピンの急激な経済発展にたいして企業者ほどのようなかたちで貢献したか、第2に、1950年代にこうした広範な企業者の輩出を可能ならしめた政治的・経済的・社会的環境はどのようなものであったか、第3に、これら企業者の特徴はどのようなものであったか、の三つの点にしばられるであろう。

1950年代は、太平洋戦争による莫大な被害、低い貯蓄力、高い人口成長率にもかかわらず、フィリピンで著しい変化の行なわれた時期であった。この時期に、1人当たり国民所得も伸びたし、ビジネス活動や経済構造の新しいパターンが生成した。国内市場を対象として工業化は進展し、工業はしだいに農業にとって代わろうとしている。貿易構造も変化し、輸入では工業化に必要な機械、原料、中間財の比重が増え、他方では消費物資の比重は低下した。投資を促進するための銀行その他の金融機関の役割は大きくなり、経済はますます貨幣経済化し、組織化されるに至った。

このような国民経済のエネルギーの源泉はフィリピン国民の個々の活動にあったが、フィリピンの場合、他の若干の開発途上諸国とは異なり、その社会経済的環境なり政治環境は、基本的に企業なり企業者活動にたいしてより促進的であった。フィリピンでは、天然資源は豊富であり、また教育は東南アジア諸国では稀にみるほど広く普及しており、社会の上向き移動のために有効な手段として働いた。フィリピンの社会的・政治的価値体系は自由主義的であり、個人の財産とか創造的ビジネス活動による利潤の獲得は積極的に承認されている。

このようにフィリピンでの環境は、もともと企業者活

動によって恵まれたものであったが、しかしフィリピン人によって積極的な企業者活動が行なわれるようになったのは最近になってからである。1950年代に至るまでは企業者としての能力を養成し、企業者としての自覚を形成するための準備期間であった。企業者活動に必要な態度なり経験はすでにアメリカ統治下の50年間に準備されていた。その点、アメリカのフィリピン統治は、他のいくつかの植民地宗主国のように原住民の自由を完全に抑圧し、原住民による自主的な資本主義発展の芽をつみとっていたやり方とは異なっている。したがって、この場合は、潜在的な企業者能力を現実に転化する条件だけが欠けていたといえる。

1946年7月フィリピンはアメリカの統治から脱して、スペイン統治時代からつづいた植民地国の地位からの独立を達成したが、戦後数年は戦争によって完全に破壊された経済の復興に明け暮れた。この間、アメリカからの莫大な援助資金が、フィリピン経済の復興に及ぼした影響はきわめて大きい。

1949年以降、フィリピン経済は復興より建設の時期にはいるが、それは同時にまた輸入および為替の統制、新規企業にたいする課税免除などの政府による産業保護助成策の行なわれた時期であった。そして、こうした政府の産業保護助成と独立後のフィリピン人の地位の向上が、1950年代のフィリピン経済の発展を生む原因であった。貿易・為替統制を主軸とする産業保護助成策は、元来は戦後初期のフィリピンの貿易収支および国際収支の著しい悪化を克服することを目的としたものであったが、それだけでなく、フィリピン経済が本格的な経済の再建整備期にはいり、根本的な長期経済政策の樹立を必要とする要請からもなされた。

ところで、フィリピン政府の経済政策は、インドなど他の開発途上諸国の若干にみられるものとは異なって、民間部門優先の経済発展ないし開発政策を主眼とするものであった。事実、政府の産業保護助成は、フィリピン人の潜在的な企業者能力を引き出し、それを現実化することに大きく貢献したが、一方フィリピン人企業者の側にあっても、企業の拡大とその改善を妨げている種々の制約条件をのりこえていくための努力を積極的にこなってきたのである。

もっとも、フィリピンではまだシュムペーター的な意味での革新的企業者と名づけられうるものは少数であるかも知れない。しかし、フィリピン人の場合、かれらの多くは最近までビジネス活動に未経験であったのである

から、このことはやむをえない。フィリピン人が企業者として足をふみだすとただちにかれらは経営技術を習得し、その抱負、合理性、エネルギーの点で新しいフィリピン人のタイプを形成するに至った。そして、これらの新たに生まれてきた企業者層は、後進的なフィリピン経済の近代化にたいして重大な貢献を果たしてきたのである。そして、1950年代につづく1960年においても、このようなフィリピン人企業者層のエネルギーと創造力、工業化と近代化はますます促進され、フィリピンの経済発展は順調に行なわれようと、Seidman は結論する。

V

Seidman のこの書では、フィリピン人企業者ばかりでなく、フィリピン企業をささえているさまざまな人種グループ、たとえばスペイン系、アメリカ系、中国系の企業者とそのビジネスの特色、フィリピン経済内での役割の変化がとりあげられており、またフィリピン人企業者の場合についても、工業、農業、商業、金融各セクターごとにその性格規定が行なわれている。この点、フィリピン人の工業企業者のみに対象を限定したさきの Carroll の研究とは異なり、その研究範囲はずっと広がっている。

このように、Seidman の研究では、フィリピンにおけるすべての企業者がその研究範囲に組み入れられているが、しかしその叙述はやや平板なものに終わっている。Carroll の研究では、フィリピン人の工業企業者について個別インタビューにもとづいて詳細な質問がなされ、かれらの産業的職業的社会的背景、企業者活動の動機の問題、またその政商的性格がしつように追跡されているが、Seidman の研究ではそれらの個々の問題よりはむしろフィリピン企業者層の形成のプロセスをフィリピン経済の全般的な発展と関連させて概観的にとらえることに重点がおかれている。

しかし、この研究書の叙述が平板なものとなっているのは、Seidman の研究対象が、Carroll のようにフィリピン人の工業企業者だけでなく、フィリピンで活動しているすべての企業者に拡大しているという対象範囲の広さだけに原因するものではない。

Seidman の場合、フィリピンにおける伝統社会から近代社会への発展は、変革をとまなう質的な転換としてではなく、漸次的ないわば量的移行として把握されており、したがってフィリピンの近代的な企業者の形成はたいした抵抗もともなわずにスムーズに行なわれたようにみている。すでにアメリカの50年にわたるフィリピン統治時

代に、フィリピンの社会的価値体系は自由主義的、民主主義的となり、教育も広く普及し、社会的移動性も高くなっていた。企業者活動に必要な態度なり経験ははやくもアメリカの統治時代に準備されていた。戦後のフィリピンの政治的独立の達成、そしてとくに1950年代の貿易・為替統制、新規企業にたいする課税免除などの政府の産業保護助成策は、フィリピン人に潜在的に準備されていた企業者能力を現実に変化する条件であった。そして、50年代の企業者層の輩出を契機として、フィリピン経済は急速な前進を遂げたとする。もっとも、Seidman も、ふるい同族制度や自然への運命的従属感などの企業者活動にとっての制約要因の存在も認めているが、これらは経済発展とともにしだいに消滅の運命をたどるものとしてきわめて楽観的にみているが、Seidman のこうしたいわば量的な楽観主義的歴史観には大きな問題がある。

Seidman のこの書においても、Carroll の場合とはニュアンスが異なるが、アメリカ型民主主義への過度の自信が認められる。Seidman は、フィリピンは、アメリカ民主主義がアメリカ以外の土地で根をはり、そこで力強く生育した成功例であり、この成功はアメリカで成長した政治経済諸制度がフィリピン以外の多くの開発途上諸国にたいしても、もっとも効果的な制度であることを証明するものと断定している。しかし、開発途上諸国の歴史や文化の条件の違いを無視して、こうしたアメリカ型民主主義が早急におしつけられた場合に、どのような結果が生ずるかは、たとえば東南アジアの国々ですでに経験しているところであり、ここでその問題を詳しく述べる必要もないであろう。

なお、Seidman のこの研究は、1949～59年の貿易・為替統制期におけるフィリピンの企業および企業者活動を対象としている。しかし、フィリピン経済は、1960年代にはいつから、いわゆるディコントロール政策の時期にはいり、以前の貿易・管理統制は漸次撤廃される方向に向かい、同時に自由市場レート制度も導入された。このようなディコントロール政策の時期に、フィリピンの企業者がどのような変化を示したかは残念ながらSeidman の研究では望みえない。そして、このことはまた、1960年の時点で調査の行なわれたさきの Carroll の研究においても同様にいえる。したがって、1960年以降のフィリピン企業および企業者活動の変容の問題は、今後の研究課題として残されているわけである。

(図書資料部投資資料調査室主任調査研究員 森村勝)