

ビジネス・リーダーシップと工業発展

—— 企業グループの相互作用に関するノート ——

伊 藤 正 二

はじめに

ここでのリーダーシップの問題は、工業における個々の指導的地位にある者の資質や意欲（「主観的意図」）を明らかにする（たとえば、「企業家精神」が欠けているか否か）ことだけにあるのではない。特定の「主観的意図」をもった者が、どの程度の影響をそのインドの工業社会に投げかけうるかの問題である。したがって、それぞれの特定の「主観的意図」をもった主体がどういう位置にあるかの位置づけを当然必要とする。これは作業的には、個々の主体が他の主体とどういう関係にたっているかの問題であろう。しかし、従来の諸企業主体に関する研究は、たとえ、その対象についてきわめて有用な資料を提供するとはいえ、このような位置づけは2次的なこと、ないし、前提として放置されてきた。

I デサイ (A. R. Desai) の論点

ボンベイ大学の社会学部の助教授デサイの論文^(注1)は、インドの工業発展におけるリーダーシップの諸問題の整理の出発点となろう。そこで本稿では、この論文の紹介と批判から稿を進めよう。

その短い論文の目的は、「独立後インドで堅固になっているリーダーシップの性格」とそのようなリーダーシップの統合強化が、「大衆にとり、ま

たインド経済・政治・文化全体の健全な発展にとり、どのような社会的インプリケーションをもっているか」を検討し、また、過去の数多くの研究が問題の本質を混乱させている理由を検討している。デサイによると、過去の研究は三つのカテゴリーに分かれる、という。

その第1は、リーダーシップの概念の規定を試みた数多くの研究であるが、その多くの場合の特徴は概念規定において階級概念が脱落していることである。第2のカテゴリーは、社会生活の諸分野でのデシジョン・メイキングに影響をもつ指導者個人個人の研究をつうじて、インドのリーダーシップの位置づけを行なわんとするものである。これは資料的に価値の高いものではあるが、「独立後に統合してきたリーダーシップ」の性格についてより深い洞察をしておらず、非常にしばしば、社会生活のパターン形成におけるこれらのパーソナリティの役割を過大評価し、「偉大な人物の歴史創造」理論（“great man making history” theory）の誤謬をおかしている。その上、これらの研究は同じ指導者でも異時点では役割が変わることとか、指導者のパーソナル・ストラクチャーと社会の進歩的ないし反動的諸力との相関関係を明確にしていない。また、異質のタイプのパーソナリティが結びついて同質の特殊の機能を果たすことのある理由も説明することができない。

第3のカテゴリーは、おこりつつある諸種の有力な諸グループを分析したものである。インドでは種々の階層やグループが競争し闘争している。これらのグループに関して多くの研究^(注2)がありこのグループ・リーダーシップの研究は膨大な叙述的資料を提供するけれども、多くの重要な限界をもつ。すなわち、諸グループ間の関係は明確につけられておらず、一つのグループが他のグループにどのような直接間接の影響を及ぼしているかを明らかにすることができず、特定の経済学的階級と政治・社会・文化のリーダーシップの特定のタイプとの間の和合と相関関係を検討しようとせず、現代の最も基本的な問題、すなわち資本主義の機構のなかで生産諸力の全面的発展が可能であるか否かの問題を「抜け目なくも避けている」という。

そしてリーダーシップに関する科学的分析の出発点としてインドの社会に関して次のいくつかの大きな、論争の余地ない事実の認識から出発せねばならないとする。すなわち、第1に、政府の諸資料によっても明らかなように、インド社会は、生産手段に関して決定的な地位にあり、経済的資源をコントロールしている特定の諸階層とそれに従属した諸階層とに分かれていること、第2に、インドの支配階級は資本家階級であり、この階級は独立後村落レベルから全国的レベルにわたって強力になり、また、経済的・政治的・社会的に自身を統合してきているという点である。

デサイによれば、旧不在一封建地主は政策によって無力にされ、利潤と市場のために生産する富農層が創られつつあり、商人・高利貸と連合して農村を支配している。都市では、商人、製造業主、金貸し、金融業主、および投機商人よりなるところの大階級が経済計画の下で成長し、強力になっ

ている。インドの社会が資本主義社会である、と認識することから始めるときはじめて、種々の個人やグループの役割の正当な評価が行なわれる。

以上がデサイの論議の骨子である。このなかで最も注目すべきかれの指摘は、指導者ないし指導層の役割を、かれらが一方的に作用を及ぼすとされる社会の構造と引き離して議論をすることは方法的に誤りであるという点である。工業における指導層の従来の諸研究の多くにもこういう欠陥があったと考えられる。

たとえば、Richard L. Park and Irene Tinker ed., *Leadership and Political Institutions in India* (Oxford Univ. Press, 1960) 所収の Helen B. Lamb, "Business Organization and Leadership in India Today" は、インドの資本家の内的な構造的性質(家族、コミュニティ、資本家団体という三重の特異な結合関係)の分析にはすぐれたものがあるが^(注3)、その結論部分は次のようになっている。すなわち、大ビジネスマンの一部は公的な職につき、公職者の一部の人は私企業にはいるというような、公私の人的交流の例を指摘し、このような諸指導層の交流は「私企業の諸目標の根本的修正をもたらすかもしれない」(p. 266)。「ビジネスマンがこの協力(政府と民間)上の努力でよき指導者と認められるようになると、かれらは、伝統的インド指導層概念、すなわち利害をこえて献身的なるものに、ますます感応してゆくようになるかもしれない。このような方向に向かわせている強い政治的・経済的圧力が変わらなければ、より多くのビジネス・リーダーが利潤より権力とプレステイジのほうに向かうだろうということは確かにありうべきことである。……インドには古きものを捨てずに新しいものを吸収する法外な能力があ

るから、(そういう両者の交流の)最終的結果は、両者がその諸要素を少しずつ混合して“インド製”というラベルをつけたまったく新しいものになってゆくであろう」(p.267)。

たしかにこのような人格的交流は多くなってきている。ビジネスマンが官僚になる場合、多くの場合はそのビジネスマンは財閥の家族ないし財閥内の経営者の出身である。かれら自身が「インド製」のまったく新しい層に変わったとき、私企業の諸目標に「根本的に」修正をもたらすかどうか。財閥間の競争の激しいという事実の認識のもとで考えるならば、Lamb の議論は誤りであることにならないだろうか。他の財閥のことも平等に考えるほどの公的な奉仕精神の持主を、各財閥がふたび決定的な役職につける論理はもたない。各財閥にとって、今、最も必要とすることは、工業設立ライセンス、会社設立許可、外貨割当ライセンスを他の競争者に先んじて取ることである。

さて、デサイはインド社会のリーダーシップの研究の出発点は、インドの社会が資本主義社会である、と認識することにある、と強調する。確かに、インドの社会構造は、基本的には資本主義的社会構造として再生産されつつあるとしても、その基盤に半封建的な構造を残しており、それが工業発展のみにない手としての資本家の特質のなかにも、産業資本と商人との関係のなかにも投影されており、他方において、世界資本主義の一定の特質もそこに投影されているから(財閥の編成)、問題は、インドが資本主義である、ということはまだ出発点でなく、いかなる構造的特質をもった資本主義なのかを明らかにすることであり、そうしないと、諸々の雑多な主体の位置づけ、そして、それらのそれぞれの主観的意図と、その結果であるところの社会的帰結(意図と異なる結果が生ずることが

ある)とを明らかにすることができない。事實は、インドの資本家といっても、あまりに種々雑多のものを含んでいる。したがって、この議論を進めるためにはインドの資本家をいくつかの層に分ける必要がある。

(注1) A. R. Desai, “Capitalist Consolidation”, *Seminar*, No. 51, Nov. 1963, pp. 29~33.

(注2) Desai は Selig S. Harrison, Tinker & Park, Myron Weiner の著作を高く評価している。

(注3) Helen B. Lamb, “The Indian Business Communities and the Evolution of an Industrialist Class”, *Pacific Affairs*, Vol. xxviii, No. 2, June 1955 は、この点に関してより歴史的に分析している。

II インド工業主の4分類

対象を工業生産に直接従事し経営する主体に考察をしぼる。けだし、工業生産こそ近代資本家の基盤であるからである。ただし、商品流通に従事する商人の役割の大なるインドでは、商人の役割、商人と各工業主の関係、等は考察されなければならないであろう。

工業は、一般にインドでは、(1)「大規模工業」(large scale industry), (2)「小規模工業」(small scale industry), (3)「家内工業」(cottage industry), (4)「工芸品工業」(handicraft) に分類されるのがふつうである。その分類のメルクマールとしては、前2者が近代技術を使うのに対し、後2者はそうでなく在来の技術を使っていて古くより存立しており、前2者は雇用労働を使う(資本関係を蔵しているものという表現で認識されていない)のに対し後2者はそうでないとされ、また大規模工業と小規模工業の相違については、後者が前者に対して、金融、技術(経営技術も含めて)が著しく低いため発展上多くの問題をもっているが、家内工業や工芸品工業と異なり、保護政策によって大規模工業に発展

しうるものと内容づけされている。しかし実際には大規模工業と小規模工業の区別は行政上の便宜から後者は投下総資本50万ルピー以下のもの(註4)とされている。したがって、大規模工業の中には、財閥と、そうでない独立の中資本の経営する中規模企業が、すなわち、まったく異質のものがはいつている。また、形だけ小規模であれば、財閥系の企業でも小規模工業として扱われ、保護をうけられるようになっている。家内工業と工芸品工業の相違は、主として製品の質的相違に帰因する諸点に求められている。すなわち、前者は主として農村における手織の布、粗糖、つば、バスケットなどで、近くの需要を満たして、大規模ないし小規模工業の競争下にあつて、いずれは没落するもの。工芸品工業は、手工芸品を生産するので、これ特有の存立の理由のあるもので、市場も全インダ的(時には外国向けもある)なものである。

この分類は、われわれの目的から次の諸点を考慮に入れて再分類してみなくてはならない。

(1) 主体の「主観的意図」のちがひ

家内工業と工芸品工業は技術を改良しようとする能力も機会もない。それはなによりも最低生活水準にあり、資本がないからであり、家内工業の大半と特に工芸品工業の場合は、生産の主体(家族の長)ではなく商人が生産物の内容、販売を決定している。これに対し、大規模工業のうちの財閥は、他の主体に比べて、技術の改良(すなわち外国との技術提携)、資金の動員(外資導入、MA制、自己の傘下の近代銀行等)において、決定的に有利な地位にある。小規模工業のうちの下層極小企業主は、工芸品工業に似ていて、商人の下で主体性を失っている。小規模工業のその他の部分や大規模工業の非財閥は、他の諸主体とは直接の対抗・補完、支配・被支配の関係をもたず、そして、自己の企業の

拡大のために非常に積極的に考える者(特に、技師・熟練労働者出身のものにそういうのが多い)が比較的多く含まれている。小規模工業の下層はこれにひきかえ、意欲の程度は工芸品工業に似ているようにみえる。

(2) 自己の再生産

大規模工業のうち財閥はほかに比べて拡大してきたし、今後も相対的地位や支配を強めてゆく。大規模工業の非財閥と小規模工業の一部分上層は家内工業や工芸品工業に比べれば急速に拡大(とくに第2次大戦中以来)した。しかし、重要なことは、外国の先進技術や資本、稀少原材料の確保において、財閥との差は決定的であり、大資本に成長する道は限られている。一部は今後財閥の支配下にはいる可能性は大である。小規模工業の下層は、多くの新参者のあるところであり、かつ膨大な数が自己を再生産する。商人の支配の強い層であるから、上層へ向かう機会が少ないし、多くの意欲ある新参者が競争にはいれればはいるほど、商人への支配に依拠せざるをえないからである。家内工業は縮小せざるをえない十分な条件の下にあるが、農業の停滞——近代工業製品に対する購買力の不足、手工業者の低労賃(あるいは労賃観念の欠如)のゆえに存立している。

(3) 流通関係

全体としてみれば上記4種類の工業には相互に複雑な直接間接の補完・競合、支配・被支配の関係がみられるが、商人という媒介を入れると関係が明確となる。ただし、諸工業の主体相互の関係は、流通関係であるから、商人資本に従属している資本家は、同じ「資本家」でも、工業における主要な指導層とはなりえない。財閥は、商人=高利貸層の後身として発展し、今では商業部門も手広く支配している。それに対し、他の主体の多くは、

むしろ商人に支配されている。もちろん、財閥の直接の支配下にある商業部門は商社という近代的なものであり、これと、その他の種々の階層にわたる商人との関係は明らかでない。そのため、この分野の研究が今までないからには、諸種の層からなるところの「商人資本」の位置は必ずしも具体的に確定できない。

以上の三つの観点からすれば、工業の主体は、A. 財閥、B. 中企業、C. 小企業、D. 手工業（さらに cottage industry と handicraft industry に分かれる）の四つに分けて、把握する必要がある。財閥と中企業とはすぐれた企業心の「主観的意図」をもつ。にもかかわらず財閥は自己を財閥としてみずみず拡大しうる諸条件をもっており、中企業は、発展を相対的に押えられている。たまたま大企業に発展したとき、その時はすでに財閥の形と性格をもつようになるだけであり、そういうケースは例外的である。小工業と手工業は商人の支配下にあつて、発展への意欲は前記の財閥や中企業に比してきわめて乏しく、手工業はもちろんのこと、資本関係を内蔵している小工業でさえもなかなか中企業へ発展する条件も与えられない。

そこで、以上のように仮設的に設定された内容を与えられた主体を一つずつ考察（従来の諸研究成果に依拠）し、また、“entrepreneurship”の論じ方についての問題を出そう。ただし、自ら資本関係をもっていないもの（手工業者）については本稿では省略した。

（注4）いかに保護政策上の便宜からこういう確定がされているかは、下請企業の場合100万ルピーまで小規模工業に入れられている例をみても明らかである。

III 財 閥

個々の財閥にとって、緊急の課題は、少数財閥

間の「独占的競争」のなかで他の財閥に対して勝つことである。独占的競争があるから財閥は急速に生産財工業に先を争って着手しているのであり、個々の財閥が互いに一步を先んじるたびごとに、他の財閥をして他の部分で一步を先んじる決意を要請して、競争を激しいものにしていく。特定の財閥が外資と提携するとその地位があがるといわれているのは、外資と提携せずに新しい生産部門に進出することが、技術水準からいっても、資金的にいっても、維持輸入 (maintenance import—原料の不断の獲得) の点でも、不可能に近いからである。その際ライセンス政策の制度は、いわば特許制度と同じ効果をもつ。政府は、予想需要水準と見合った生産を予定している外資提携の許可ライセンスをすでにおおしていけば、計画統制上の当然の論理から、他の申請には原則として許可をおろさないからである。そこにライセンスの「先物買い」の現象があるといわれている。計画者の論理としても、現在ほど「外資不足」が深刻化し、現にそのために稼働率も下がり、他方で政府間借款の返済が迫っていれば、直接投資の形をとった外資の導入の積極化に踏み切らざるをえない。直接投資に対する反対意見 (K. N. Raj など) も強いにもかかわらず、最近には著名な学者 (V. K. R. V. Rao や C. N. Vakil) を海外に派遣し、インドへの直接投資の積極化を訴えているところまできている^(注5)。外資の論理、高い利潤率の獲得からしても、インドへの投資に対する利潤率は決して低いわけではない^(注6)。

このような財閥間競争のなかにある個々の財閥の「主観的意図」と、計画行政上の論理、外資の論理とは結びついているのであるが、このことは財閥間競争を強めこそすれ、弱めない。その結果として、対非財閥資本との関係においては、財閥

は、財閥層として自己を強化する。ただし、信用度のより低位な非財閥資本と提携することは、外資にとっては危険度がより高いからである。

財閥層は、商業部門の支配的部分を支配しているといわれている。周知のように、もともとかれらの出身は大規模な商業・高利貸であり、だんだんと工業に着手していったという歴史によるものである。現状に関する研究資料は乏しいけれども、次の数字は示唆するところ大きい^(注7)。払込資本金が50万ルピーを越える株式会社形態の商社の、重役の inter-locking 関係からみた他企業との関係は非常に広範な関係となっている。すなわち、74の商社のうち65の商社が、他の会社にも重役職をもつ重役をおいている。74の商社の重役の人数の合計数は341人であるが、そのうち、233人は他企業の重役を兼ねており、このようにして、65商社は単純累計で1111会社と関係をもっている^(注8)。この共通重役制によって40社以上と関係をもっている商社は8社ある。74社を平均しても1商社あたり10社と関係をもっている。これら主要商社がすべて財閥系であるとは限らないが、重役派遣による利害関係のつながりの広範なこと（1商社あたり10社という数字）からみて、その多くは財閥系であろうと考えられる。従来の財閥論はこの側面の現状にはほとんど触れてこなかった。

(注5) C. N. Vakil がアジア経済研究所を訪れたとき、「直接投資を政府間借款より歓迎するのは、すぐ返済しなくてよいからである」と語っていた。

(注6) アメリカの例でみると、アメリカの直接投資の利潤率は世界平均10.3%(1963年)、10.8%(1964年)であるが、対インドの率は10.4%(1963年)、14.9%(1964年)である(*Survey of Current Business*, Sept. 1965)。

(注7) “Mahalanobis Report” (*Report of the Committee on Distribution of Income and Levels of Living*, Planning Commission, 1964), pp. 149~

150.

(注8) 共通重役によってそれぞれの商社と関係をもった会社数を単純に累計したもの。この“Mahalanobis Committee”は経済力の集中の実態を明らかにすべく任命されたのにもかかわらず、これら商社が、財閥（当委員会は別のところで20のグループについて若干言及しているのであるが）とどのような関係にたっているのか明確にしていない。

IV 中 企 業

かなり以前から“medium industry”という用語が使われるようになり、それに対する保護政策の欠如が指摘されてきた。また、ダール(P. N. Dhar)等^(注9)は、いわゆる小規模工業よりも、それより規模の大なる企業のメリットを指摘している。“medium industry”は、比較的層が薄いのであるが、本稿の「中企業」とは、定義上もっと広い層（いわゆる小規模工業のうち、商人層の直接支配のないものも含む）を含んでいる。

この中企業を対象にした研究ですぐれたものにJ. B. Bernaの研究*Industrial Entrepreneurship in Madras State* (Asia Pub. House, Bombay, 1960, 238p.)がある^(注10)。

対象とする企業はマドラス市内外ならびにコイナバートルにおける52の中規模の企業(50~250人雇用)で、機械器具製造業(自動車部品、バスの車体製造等高度の工業も含む)の企業である。

85%が小企業ないし修理業などの零細企業から発展してきており、その出身は、職業的にみて、商人(52企業のうち15の企業)が一番多いけれど、大学卒の技師(12企業)や工業労働者(6企業)、農村の職人(5企業)が多いのは、驚くべきこと(従来商人が圧倒的に多いものと考えられていた)とし、また、社会的要因(カースト等)が企業者の出現に対してもつ意味は、経済的要因(資本の入手の難易、

事業体験、技術的知識)より重要でない」と論じている(注11)。

全体として、かれら企業者は、自己の企業を大企業に拡張してゆくのに熱心である(p. 213)。この点、後述するカルカッタのハウラ(Howrah)地区の零細企業と著しく異なるように思われる。資金的にみても利潤の再投資によって、資金の不足を補って発展させてきた。

ただし、これらの企業の発展にとって、ひどい阻害因がある。そのおもなものは、基礎的な原材料の不足、熟練労働力の不足、運転資金の不足、労働問題等である(p. 214)。

これらの企業は販路にはほとんど困らず、むしろ売手市場を享受してきた(p. 174)。そして、このために、「販売コストは非常に低いように思われる。そしておもなコストは運送費であるようだ」(p. 173)とし、買手と工場の庭先で取引が行なわれる(特に部分品工業や、市場が地方的な小工業に多い)例が多いとしている。買ったとき、同業者間の過当競争も、本書は記述していない(pp. 172~173)ことから、ハウラ地区の零細工業と非常にちがってかなり自立的(大企業や商人たちから)な経営をしているかのようである。

これに近い傾向は、ボンベイの人絹織物等における中規模企業(平均25人雇用)にもみられる(注12)。すなわち、40のサンプル企業のうち、26の企業が需要を予想して生産をし、注文をうけてから生産する企業は6企業にすぎない(残りは注文・予想生産両方行なっている)。

近代企業家にふさわしく、すべて会計帳簿をつけており、過去の発展はかなり急速で、76%が1951年以降設立されたものである。しかし、それ以上の発展は、資本の不足、原料機械の不足、特定の政策、競争、低価格等によって阻害されている。

拡張計画をもっていると積極的に答えたものは、「わずか」3企業である。

「わずか」3企業でも、拡張計画をもっていればハウラ地区の零細企業よりまだ意欲的である。競争(とくに大企業からも)が激しく、卸売業者に卸す価格は切り下げて売っている。大企業との競争においては、低労賃も存立の一条件となっているという(p. 119)。

マドラスの中企業の場合とこの場合を比較してこの場合のほうが拡張意欲が低いのは、競争関係のちがいに基づくとも考えられる。ペルナは「あらゆる手段を尽くして」機材器具工業で小企業家を育成せねばならない、と主張する(pp. 217~218)けれども、その結果としての過当競争、商人の地位の強化、そして意欲の低下ということは問わないのであろうか。

しかし、ともかく、中企業層は全体として商人への依存度は後述の小企業層より低く、発展への意欲をも強くもっている者を多く含んでいる。しかし、発展に必要な諸条件において、財閥とはきわめて不利にたっている。今後競合者が多くあらわれる(注13)につれ、その不利な条件が強化される。また、上述のことが言えれば、この層が理念と現実のギャップの最も大きい層であろう。

(注9) P. N. Dhar & H. F. Lydall, *The Role of Small Enterprises in Indian Economic Development*, Bombay, Asia Pub. House, 1961, 95 p. 小冊子であるが、「小企業」研究書のなかで最もすぐれていると考えられる。拙稿書評、『アジア経済』、第6巻1号(昭和40年1月)参照。

(注10) ほかに G. B. Baldwin, *Industrial Growth in South India*, Free Press, 339 p. は、中大企業のケース・スタディである。そこにはすぐれて企業心に富んだ中企業のケースも含まれている。

(注11) この後者の点に関して、Berna自身による若干の修正が提起されている。すなわち、コインバト

ールとマドラス両市を合体して考察することは誤りであり、別々にカースト別の数値をだすと、特定の1,2のカーストの者が企業層の大半を占めると、「Postscript」 by James J. Berna, in UNESCO Research Centre on Social and Economic Development in Southern Asia, *Social Research on Small Industries in India*, 1963, pp. 53~57)。この点は、Howrah市の旋盤細工業や、OkhlaやLudhianaの企業主の場合に同じくみられることである (*Ibid.*, p. 35)。

(注12) UNESCO Research Centre on Social and Economic Development in Southern Asia, *Social Aspects of Small Industries in India*, 1962, Appendix B, “Art Silk Industry in Bombay: abstract of a survey”, pp. 113~128.

(注13) 「工業に今足場を見いだそうと試みている企業者の多くはかつての商人であり、特に輸入規制措置によって商売をうばわれた輸入業者である。ほかに旧地主も含めて一定の資本力をもった人々があり、いろいろの理由から工業に関心を移している」(P.N. Dhar & H. F. Lydall, *op. cit.*, p. 80.)

V 小 企 業

この層に関する研究も進んでいるわけでないがすぐれた研究として、UNESCOの研究^(注14)がある。ほかに、マクロリイ (McCrory) などの研究もあるが^(注15)、前者のハウラ地区の旋盤細工業の調査から、注目すべき事実を紹介し、そのインプリケーションを考えてみよう。

まず、企業主は平均5人の労働者の雇主であり、必ず旋盤を使用している。あるものは自ら旋盤を作ったりした。その出身は、労働者が多く、40のサンプル企業主のうち、23人が機械の扱い方を知っている (p. 11)。そして、「最近になるとこのような小工場 (19世紀以降の西欧人による大きな鉄工場や金属機械器具工場設立の結果、その労働者が起こしたと考えられる小工場のこと——引用者注) の労働者は、次にまた、より多くの工場を自ら作ったようにみえる。こうして、ハウラの金属機械器具工業にお

いては、小工場の自己増殖的成長は重要な現象である」(p. 22)。そういう出身における特質のため、また、出身カーストの同質性 (Mahisya カーストが大半) のためもあるが、企業主と労働者の社会的距離は「非常に広いわけでない」。「経済的にも機能的にも両者の距離は非常に遠くない」(p. 75)。そうして企業設立のおもなる動機は、「経済的向上と独立への欲求」であるが、「拡大への意欲」は低い。技術への関心の低さも、2~3人しか技術関係の雑誌や新聞を読んでいないことでもわかる (pp. 53~54)。このような “internal business drive” の欠如は、“product-identification” の欠如、すなわち、特定の商標をもった特定の商品を生産するわけではなく、商人の注文に応じて生産することに帰因するという。

この業種の工業の拡大はハウラでは個々の企業の規模の拡大でなく、むしろ企業数の増大によってなされてきた。これには多くの理由があるが、なかでも、必要な資本額からいっても、技術程度からいっても、こういう企業を設立しやすいことによる (pp. 48~50)。そうして、「現在の雇用者が事実過去の自分の雇用者の競争者になり上がったように、(今後) かれの雇用労働者もしばしばかれの潜在的な競争者になるであろう」(p. 48)。こうして、この層は不断に再生産される。しかし、この層からより大規模の企業層の発展は非常に少ないようである。ほとんどすべてが注文に応じた生産をしており、注文の量は不定であり、競争者も多く、したがって、「間接資本を低く押え……そして需要の拡大を予想した工場の計画的拡張を妨げる理由 (pressure) があるのである」(p. 51)。

その主要な原因は、かれらは直接の需要者のために生産するのではなく、商人のために生産するからである。「すべての小企業の場合一般と同じよう

に——販売業務は企業の組織構造の内的に発展してきた構成部分ではなく、むしろ、外的に決定される度数として受けとられた」(p. 51)。「かれの市場との直接の関係をかれはもたない」(p. 51)。40企業のうち、直接需要者のために生産しているものは2~3企業にすぎず、他の者は、製造業主、卸売業者、小売業者から注文をうける。製造業者は政府や鉄道から受けた発注をこれらの小工業に下請させる(p. 51)。卸売業者や小売業者は、ふつう金物取引に従事しているが(p. 51)、これらの仲介商人は数は少なく、政府、鉄道、大工業とくにジュー工場と茶プランテーション等と深い関係を持ち、新参者の競争は排除されていて(p. 52)、それらから注文をとると、小旋盤細工工業主のところに来て、最低の価格で生産を引き受ける者を探す(p. 51)。くぎ、ドライバー、ドリルなどを作る2、3の企業はカルカッタの金物商にもって行って売る。いずれの場合にせよ、取引上有利な立場にたつのは商人のほうである(p. 52)。商人の支払条件も悪い。40企業のうちわずか2企業は即金でなされると答えたが、12企業は1カ月以内、残り26企業は1~3カ月後と答えている(p. 84)。ある企業は卸商人が支払を遅らせるのは、もっと良い条件で小工場から生産物を取り上げるためにわざとしていることだといっている(p. 84)。

以上から、小企業は、規模と技術水準が低いために多くの新参者を常に迎えており、しかも、商人の支配下にあつて収奪されていてそれ以上の発展は押えられていることが明らかである。他の業種でも、また、他の都市でも、「近代企業」でも零細なものは、このような関係にあるか否か。ほかでもそうであるのがふつうである、と本書も認めている。たとえば Small Scale Industries Organization, *Planning & Analysis Series* で分析され

た諸小企業で、意外な製品について(たとえば Diesel Engine) さえ、販売面、原料面で商人の支配下にあるものの指摘がある。この面の研究はもっと意識的になされてよいテーマであろうが、まだ十分でない。

ともかく、商人の支配が強力につづくかぎり、現存の小企業の発展は抑圧されようし、拡張の意欲も押えられるであろう。そして、需要の増大は新参者の不断の進出により、吸収される。商人の支配力の強い理由は、一方で商人の数が少なく、原発注者とのコンタクトを排他的にもっていること、他方、小企業家が過当競争をしていることに基づくのである。したがって、インド工業の発展のために、小企業を生みだしていく人間が不足している、というのは事実と反する。逆に、過当競争を生みだすほど経済力をもたぬ者に企業家精神が多いから、かえって商人の支配を強化し、もつて、ひとたび企業を興した人間の企業心のそれ以上の高揚を妨げている。企業家精神をそのもつ社会的位置づけなしに議論することの欠陥はこういうところにもあらわれる。

(注14) UNESCO Research Centre on Social & Economic Development in Southern Asia, *Social Aspects of Small Industries in India: Studies in Howrah and Bombay*, 1962, 135 p.

(注15) James T. McCrory, *Small Industry in a North Indian Town; Case Studies in Latent Industrial Potential*, New Delhi, Govt. of India, Ministry of Commerce and Industry, 1956.

(調査研究部南アジア調査室)