

書評

J.A. シュンペーター著・清成忠男編訳
『企業家とは何か』(東洋経済新報社、1998年)

矢野修一

1. はじめに

周知のとおり、J.A. シュンペーターは、不朽の名著『経済発展の理論』において資本主義的発展の動態過程を分析し、その際、「企業家」に着目した。1912年に初版が出された、この『経済発展の理論』において、資本主義を資本主義たらしめる「新結合」の担い手として、「資本家」とは区別されるところの「企業家」の機能を鮮やかに描き出したのである。

シュンペーターの大著はすべて邦訳されている。だが、「企業家」に的を絞った専門的論文は、翻訳されてこなかった。本書『企業家とは何か』は、中小企業研究、ベンチャー・ビジネス研究の泰斗、清成忠男が編み、訳出したシュンペーターの企業家関連論文集である。

現在、経済が爛熟した先進諸国では、途上地域のキャッチアップを受け、産業構造の高度化、新産業の創出が目指されている。それを担うのが企業家であり、長期にわたる景気低迷に喘ぐ日本でも、ベンチャー企業の創出が不況打開に向けて喫緊の課題とされている。先進国ばかりではない。アジアやラテンアメリカなどダイナミックに変化する発展途上地域でも、計画経

済から市場経済への移行過程を歩む旧社会主義諸国でも、開発・市場移行の真の担い手たる企業家の成長が期待されている。今や、まさに世界が企業家の機能に注目しているのであり、企業家研究も盛んになってきている。本書の出版もこの大きな流れに沿ったタイムリーなものであるが、企業家論の古典というべきシュンペーターの諸論文が、ここにあらためて編集され邦訳されたことは非常に意義深い。

本稿は、開発論研究、ハーシュマン研究を主たるテーマとしてきた者の眼を通した本書の論評、より本質的には、本書を触媒とする自らの研究ノートである。本書の内容・諸論点を網羅的かつ公平に論評する作業は、真にその資格を有するシュンペーター研究、企業家研究の専門家の手に委ね、以下では、評者の関心に沿った視角から検討を加えていくこととしたい。

2. シュンペーターの「企業家」像

(1) 本書の構成

まずは本書の構成をみておこう。本書は、以下のような構成となっている。

編訳者まえがき

第1章 企業家

第2章 今日の国民経済における企業家

第3章 経済史における創造的反応

第4章 経済理論と企業家史

編訳者による解説

第1章、第2章は、シュンペーターがボン大学教授時代の1928年に書いた論文であり、第3章、第4章は、ハーバード大学教授の時代、それぞれ1947年、1949年に書かれたものである。本書は、独立したこれら4本の論文、およびそれらの今日的意義を説いた編訳者の解説からなるが、この解説は、企業家研究史を概説するとともに、シュンペーターの企業家論を企業家研究史の中で正当に位置づけようとするものであり、一般的読者にとっても非常に有益で示唆に富む。

本書所収の各論文では、企業家について、そして企業家機能の推移について、これまで『経済発展の理論』、『資本主義・社会主義・民主主義』などでもなされた議論がより集約された形で展開されている。後半2章は、シュンペーター晩年の業績であり、企業家に関する彼の分析の総括ともいえるものであろう。シュンペーターの人物像や学問体系の全体については、すでに多くの貴重な業績が出されている¹、編訳者解説も充実しているので、本書の論点に関して、ここでは、覚書程度にまとめておくことにしよう。

(2) 「資本家」、「発明家」と区別されるべき

「企業家」 - 「新結合」の担い手 -

「静態的な封建経済、静態的な社会主義はありえても、静態的な資本主義は形容矛盾である」という有名な言葉に表されているように、シュンペーターは資本主義の本質をその動態的变化に見出した。しかも経済体系内部から生じる変化、また非連続的な変化こそ、経済発展の要因であるとし、こうした経済発展の担い手として体系内部に据えられた存在が「企業家」である²。

体系内の非連続的な変化は、企業家による「新結合」、すなわち「国内生産力の従来とは違う活用方法」、「既存の生産要素を単に増やすだけでなく、これらを異なる方法で絶え間なく活用すること」から生み出される。シュンペーターが新結合の具体例として挙げているのが、以下の5つである(本書31頁)³。

- 1 新しい生産物または生産物の新しい品質の創出と実現
- 2 新しい生産方法の導入
- 3 工業の新しい組織の創出
(たとえばトラスト化)
- 4 新しい販売市場の開拓
- 5 新しい買い付け先の開拓⁴

シュンペーターはありうべき誤解に備え、企業家の機能について解説する。まず、本書全体にわたり、たびたび指摘されているのは、企業家は「資本家」とは区別されるという点である。企業家はあくまでも新結合の担い手であり、「資本所有は企業家の役割の獲得・維持を實際上確かに容易にはするが、しかしその必須条件ではない。」(64頁)資本主義が発展し企業金融の方法が変化していくにつれ、企業家と資本家の区別はますます重要となってきたのであるが(116-17頁)、たとえばマルクスの体系には資本

家と区別されるべき企業家は登場しない。したがって、「資本主義的経済プロセスに特有の理論的対置であり現実的対立である最も重要な組み合わせの一つ、すなわち企業家対資本家という対置ないし対立」という視点は出てこない(61頁)。シュンペーターは現代企業におけるコーポレート・ガバナンスの問題も指摘していたのである⁵。

さらに重要なのは、シュンペーターが、あくまでもリスク・テイカーは資本家であるとしている点である。彼は、「資本の提供が企業家の主要なまたは特徴的な機能でないとするならば、リスクを負うこともまた、企業家の主要かつ特徴的な機能とするべきではない。明らかに、リスクを負うのも資本家なら、事業の失敗によって自己資金を失うのも資本家」であるとしているのだが(117頁)⁶、これなどは、リスク・キャピタルの供給システムが十分制度化されているとは言えない現在日本の状況に鑑み、編訳者が何度でも読者の注意を喚起したい論点であろう。編訳者解説の後半部分にみられるように、ヴェンチャー・ビジネスを鼓舞し、ヴェンチャー・ビジネスへの融資システムを整備することの重要性を訴えることに本書編集の大きな意図があるようにも思われる。

なお、企業家は資本家と区別されるとともに、また発明家とも区別される(91頁)。企業家を定義づける特徴とは、「単に新しいことを行ったり、すでに行われてきたことを新たな方法で行うということ」であって(90頁)、企業家は、「必ずしも新しい物を作り出す者である必要はない」とシュンペーターはいう(135頁)。新しいアイデアを提供する発明家と、新しいアイデアを具現化する企業家とは、同一である場合

ももちろんあるが、その本質的機能は異なる。企業家と資本家の機能を区分するのと同様である。

(3)「企業家利益」と企業家の「機能」

一部の経済学者が誤解しがちなことだが、人口や実物資本の単純な増加では経済発展は起こり得ないし(128頁)、そうした要素に注目しているだけでは発展の動向は明らかにはならない(87頁)。また経済発展の問題は自然的・社会的条件、政治的方策が示されれば解決されたのも同じであり、その他のものは後から自動的についてくると考えるのも浅薄である(133頁)。経済発展とはまさに新結合であり、新結合なしに経済発展はありえない。その担い手が企業家である。そして企業家活動には、資本家とも発明家とも異なる、その独自の機能ゆえ、企業家利益が生ずる。

企業家の成功は社会的原因の関数であって、経済発展は彼らがいなくても達成できたもの、企業家がやっているのはせいぜい発展の果実を掠めとること、といった類の議論は、シュンペーターの同時代、左派から保守派まで幅広くみられた見解だが、彼にとってはとうてい受け入れがたいものであった(57-60頁)。経済プロセスを現在かき乱すすべての要素、すなわち常に化する状況への対応(創造的反応)という任務は事業体の中心に立つ人物の仕事であり、誰にでもできることではない(118頁)。ルーティンワークには時代の平均的な知性と意志で十分対応できるが、周囲の社会的抵抗も予想される新結合を果たすには、少数の個人しか持たないような資質が要求される(31-33頁)。企業

家とは、どんな時代でも、どんな組織形態でも必要とされるリーダーシップの特殊ケースであるというのがシュンペーターの理解である(25-34頁)。

リーダーシップを発揮し新しいことを断行するというのが企業家機能の本質であり、企業家の利益は、この新結合の成功によって生ずるものである。シュンペーターによれば、競争経済下において、この企業家利益は、再投資されることが一般的で、生産機構のいっそうの改善に役立てられていた。したがって企業家利益は国民経済的な観点からも意義を有するものだったのであり、課税によりこれを吸い上げれば国民経済的な発展の動力が弱められることになる(73-74頁)。シュンペーターは、発展(=新結合)なくして企業家利益はなく、企業家利益なくして発展なし、と考えていた。シュンペーターはいわゆる「動態利潤説」に立っていたのである⁷。

シュンペーターの残した企業家論には、上述した以外にも、なおいくつかの重要なポイントがある。

「企業家」といった場合、具体的実在としての個人・法人を想起するのは必ずしも外的外れではないが、シュンペーターが、むしろ経済発展理論体系のなかで果たされる、企業家という「機能」に着目している点には、あらためて注意すべきであろう(140頁)。彼は、企業家という機能を歴史を越えた普遍的なものとし、必ずしも特定の個人によって体现される必要のないものとし、「どの社会環境にも、企業家の機能を満たすためのそれぞれのやり方がある」と指摘している(125頁)⁸。そして、企業家は社会の至る所から現れるとし

ているのだが(140頁)、この点は、本稿における以下の議論にとっても重要な論点である。

さらにシュンペーターは、時を経るにしたがい、「企業家の機能」は低下していくものと見なしている。繰り返しになるが、企業家機能の本質は、「どんな決定論的信条も、決して役に立たない」ような創造的反応にある(89頁)。ところが、社会が経済プロセスにおける新しいものに慣れ、経済の領域においても計算可能な領域が広がるにつれて、企業家の機能は容易になるとともに民主化される(42頁)。実証可能なものの範囲は広がっていき、ひらめきや勘による行動が熟慮に基づく行動に取って代わられるようになる(99頁)。こうした将来展望は様々な議論を呼んできたが、資本主義が成熟していくにつれ企業家の機能は低下し、さらには資本主義そのものも衰退していくというのがシュンペーターの認識であった⁹。

以上が、本書『企業家とは何か』にみられるシュンペーターの企業家像の概略である。以下では評者の関心に則り、いくつかの視点から、こうした企業家認識に対する若干の検討を試みる。

3. 開発論と「企業家」

(1) 初期開発経済学におけるシュンペーター評価

上にまとめたようなシュンペーターの企業家論を、特に途上国開発ないし市場移行という視角からはどのように評価すればよいだろうか。開発や市場移行の担い手としての企業家は自然発生するのか。あるいは何らかの制度的条件が

いるのか。またシュンペーターの想定する企業家機能が専ら開発・市場移行の過程をリードするのだろうか。

長く世銀・IMFの正統的教義となっているワシントン・コンセンサスに典型的なように、開発論においては、経済の動的プロセスよりも経済の安定化を重視する考え方が主流となっている。したがって現代の開発論では、シュンペーターを正面切って論じるものは少ないが、戦後初期の開発経済学において、幾人かの論者は、彼の「創造的破壊」、「新結合＝革新」に言及していた。

たとえば、R. ヌルクセもその一人だが、そのとらえ方はやや否定的である。彼は、シュンペーターの経済発展の理論が基本的には西欧資本主義の発生と成長とに適用されるべきものであり、必ずしも同じ方法で他のタイプの社会に適用できるものではないと述べた¹⁰。シュンペーターは、アメリカにおいてこそ、社会各層が企業の機能にしたがって配置され、自らの企業家像が純粋に近い形で展開するものと考えていたようだが（12頁）、ヌルクセによれば、アメリカ的状况を普遍的なものと見なすことはできない。一般に、西欧の産業発展においては、企業家という人材の供給源は中産階級であったが、多くの途上国では、中産階級は事実上存在していない¹¹。また、シュンペーターの想定する創造的な企業家は必要なものをすでに持ち合わせているが、ヌルクセによれば、そうした企業家は現実の発展過程の最初から存在するわけではない。先進国と途上国の経済・社会構造の違いを前提に、ヌルクセは、いずれの企業も尻込みしがちな「産業発展の初期には、潜在的市場を見定めるのに信仰のまなこが必要である」とし

て、各産業部門が需要を支え合えるように、政府が同時多発的均整成長論を展開すべきことを主張したのである¹²。

一方、同時多発的均整成長が可能なら、もはやその国は途上国ではないとし、ヌルクセ的な均整成長論の非現実性を批判したA.O. ハーシュマンも別の角度からシュンペーターに言及している。

シュンペーターは企業家機能の普遍性を指摘し、ヌルクセはそれに疑問を投げかけたが、ハーシュマンは途上国における企業家機能、企業者能力の存在を否定しない¹³。ヌルクセは経済・社会構造の違い、中産階級の欠如を問題としたが、ハーシュマンによれば、途上国といえども企業者能力が常に不足しているわけではない。将来に対する見通しの不完全性、知識や経験の不足のために、工業化の促進よりはいっそう手近な商業や不動産業に企業者能力が偏在してしまっているのであり、能力そのものが欠如しているわけではないというのである¹⁴。

とはいえ、ハーシュマンは、経済発展を論じるにあたって、シュンペーター的企業家イメージの一人歩きには釘を刺した。従来一般に、企業家機能の「創造的要素」が強調されるあまり、一国の経済発展のために等しく重要な「協同的要素」への視点が欠落していた。つまり、より具体的にいえば、すべての利害関係者（特定生産方法の発明者、共同経営者、資本家、部品・サービスの供給者、卸売業者等）の間に協力関係をとりまとめる能力、関税、認可、為替管理規制等の問題について政府諸機関の協力をとりつける能力、有能なスタッフの忠誠心を喚起し労働者、一般大衆、他社経営陣と円満な関係を結んでいく能力といった「協同的要素」が忘れ

られがちであった¹⁵。

創造的要素のみ人々の耳目を惹きがちだが、シュンペーターが注目したところのアメリカでは、この重要性が早くから認識され、企業社会において様々な制度・慣習が整えられるとともに、専門的研究も進められてきた。ところが途上地域では、「自己中心的変動観念」が支配し、人々の間で緊張と敵意が蔓延した結果、創造的要素と同じく企業家機能に本来備わるべき協同的要素が不足している。途上地域においては、経験ないし「社会的学習」によって、相互利益の可能性と全体的成長の可能性が人々の間で認められるようにならないかぎり、協同的要素の欠如が長く経済発展の足枷となる、というのがハーシュマンの主張である¹⁶。

とらえ方は異なるが、ヌルクセやハーシュマンは、シュンペーター的提起を、経済発展について議論するにあたっての正当な問題設定と受け止めていたように思われる。上述のように、今や開発論の主流においては、シュンペーターなど見向きもされないが、彼の問題提起、それに対するヌルクセ、ハーシュマンらの回答は、今一度真剣に振り返られるべきであろう。近年、ワシントン・コンセンサスに異議を唱える人々の提示する論点には、ここでの議論に関わることも多いのである。

(2) キャッチアップ型工業化と「革新的結合」

(1) では企業家機能のとらえ方という視点から、主にシュンペーターとハーシュマンを比較したが、両者の議論の興味深い交錯については、本稿のまとめとなる次節で立ち戻ることしよう。ひとまずここでは、最近アジア経済研

究の分野で、「キャッチアップ型工業化」という視角から再びシュンペーターに光をあてた末廣昭の評価を紹介しておこう。彼は、シュンペーターの論文集『企業家とは何か』を『「キャッチアップ型工業化」やアジア諸国の工業化を企業レベルで理解するにあたって必読の文献である』と推奨し、「革新的結合」という概念でもって、シュンペーターの問題意識を引き継いだ¹⁷。

末廣は、あとから工業化を開始した国が「後発性の不利益」を克服し、工業化に向けて「後発性の利益」を内部化するにあたっては、その国の国内条件や主体的能力の形成という問題、すなわち政府、企業、職場の3つのレベルにおける「工業化の社会的能力」が重要であるという。そして特に企業、職場レベルの能力について、シュンペーターの「非連続的革新」から説き起こしていくのであるが、シュンペーター的な革新だけでは、タイをはじめアジアのキャッチアップの過程を説明できない。その時、末廣は米倉誠一郎の研究に依拠しつつ、シュンペーターのいう非連続的变化は革新の特殊ケースであることを指摘する。すなわち、技術と市場という2つの基本指標により分類すれば、「革新」には、「構築的革新」(新技術と新市場の創出)、「間隙的創造」(既存技術を利用しながらの新市場の創出)、「通常的・積み重ね型革新」(既存の技術と既存の市場に基づいた不断の改良)、「革命的革新」(新技術と既存市場の組み合わせ)の4つがあり、シュンペーターのいう革新とは「構築的革新」にほかならないことが確認される¹⁸。

現実の途上国には確かにシュンペーター的企業家がそうは見あたらないのかもしれない。こうした事態に直面し、ヌルクセは均整成長論と

いう結論を導き、ハーシュマンにその実現不可能性を批判されることになった。しかしながら、構築的革新がなければキャッチアップ型工業化が不可能なのではない。途上国企業といえども、経営資源のひとつひとつをとれば競争力、優位性を持たないが利用可能なものをうまく組み合わせ、独自の競争優位を生み出すこと、すなわち既存資源の「革新的結合」を果たすことは可能だろう。アジアの発展とは、企業が所与の環境に反応し、改良を積み重ねたり、すき間市場を狙うなど、できることに取り組んできた結果である¹⁹。何もかもが遅れていて多国籍企業に牛耳られているかに見える後発国でも、企業家が能力を発揮できる余地は必ずあるはずだというのが、シュンペーター的発想を「革新的結合」として発展的に継承した末廣のメッセージである。

ワシントン・コンセンサスには、シュンペーター的企業家の居場所はない。だが、こうした末廣の評価にも見られるように、シュンペーター独自の視点が縦横に散りばめられた『企業家とは何か』は、開発論の分野に対しても、今なお豊かな発想の宝庫であるといえるであろう。

4. シュンペーターとハーシュマン ～ 発展の内成因への視角～

さてここでは、本稿を結ぶにあたり、狭く『企業家とは何か』にとどまらず、前節で取り上げたシュンペーターとハーシュマンをより幅広い視角から比較・検討するための論点を提示しておきたい。それらは『企業家とは何か』をベンチャー・ビジネス論に特化させることなく多面的に評価するにも重要な論点であると考えられるからである。ただし、扱うテーマはか

なり大きく、また個々の論点を深く掘り下げるには残された紙幅は僅かでもあるので、以下の議論はいまだラフなスケッチにとどまっていることをあらかじめ断っておきたい。

ともに「異端」と称され、いわゆる「学派」も形成していない両者であるが、多様な分野に影響を与え、経済学のみならず、というよりむしろ、正統的な経済学以外から高い評価を受けている。両者の架橋を試みる議論はあまり多くはないが、最近 P. ヴィナルチックが興味深い論稿を発表した²⁰。両者を比較検討した彼の議論は、以下の4点に集約される。

第1に、両者の学際的手法へのスタンスである。彼は、シュンペーター、ハーシュマンとも、学際的総合化につきまとう危険性を認識しつつも、狭義の学問的境界を越えた研究を残していることにまず注目している²¹。両者ともいわゆる「経済学帝国主義」には反対で、経済現象をより広い社会的文脈の中でとらえ、そのためにも経済学をより広い社会科学の中に正当に位置づけるべきことを主張した²²。

第2に、両者とも、経済学が一般に想定する合理的個人とは異なり、「制度的個人主義」(institutional individualism) とでもいうべき立場に立っていることである。個人の行動は完全に独立しているわけではないし、完全に決定づけられているわけでもない。個々人は真空の中に存在しているわけではなく、所与の社会的コンテクストの中に生きている。ルールや慣習を含む広い意味での「制度」は、目的を持った人間の行動を制約することもあれば後押しすることもある。両者とも変化を導く主体の行動を重視するわけだが、シュンペーターの企業家も、こうした文脈に置かれるべきものである²³。

第3に、両者とも資本主義経済システムの発展過程における内成因を重視していることである。と同時に両者は、「ビルトインされた不活性」(built-in inertia)、つまりシステムには「変化」のエージェントがあまりに素早く反応しないようにする主体ないし条件がビルトインされており、これによって制度変化がより安定的なものになるという考え方を共有している。シュンペーターは、制度的な変化に反応しない、もしくは抵抗する勢力の存在が変化のスピードを安全の限界内にとどめる役割を果たすということを述べる中で²⁴、ハーシュマンは、*Exit, Voice, and Loyalty*の枠組み、および経済・社会における「継起」的变化を主張する中で²⁵、それぞれ「ビルトインされた不活性」に関して論じた。内成因を論ずるにあたり両者が注目したのは、変化を導く各エージェントの素早い動きばかりではない。変化を不活性化するような主体、条件に、それと同様の関心を払ったことが注目されるべきなのだといふヴィナルチックは指摘した²⁶。

狭義の経済学を越えたところで、同じく資本主義経済の発展の内成因を理論づけようとしながら、両者が重視したものは異なる。シュンペーターは、「生産のダイナミズム」、すなわち供給サイドに着目した。「変化」のエージェントはいうまでもなく「企業家」である。これに対してハーシュマンは、「消費のダイナミズム」、すなわち需要サイドを重視した。「変化」のエージェントは、「消費者 - 市民」(consumers cum citizens)である²⁷。シュンペーターにとって資本主義経済のダイナミズムを生み出すのはあくまでも企業家であるのに対して、ハーシュマンは上述のようにその機能は認めつつも、

「消費者 - 市民」の側の動きにも注意を払っている²⁸。

そして、変化のエージェントとして想定するものの違いが、両者の資本主義崩壊テーゼへのスタンスの違いとなって現れている。これがヴィナルチック第4の論点である。シュンペーターは資本主義の衰退と社会主義の必然を指摘したが、ハーシュマンはそうした見方とは距離を置く。

シュンペーターは、社会主義が直面する情報、知識、インセンティブの問題を迂回し、社会主義に内在する需要サイドの脆弱性を過小評価してしまった。そしていわば政治面でも供給サイドに立ったシュンペーターは、有権者のニーズや動機よりも、政治家や官僚の才能、技能の方にはるかに大きな関心を寄せていた。一方、ハーシュマンは、伝統的社会主義が「消費者 - 市民」の要求、「exit-voice」という対を成す要素に対応できるとは考えなかった²⁹。そして、「消費者 - 市民」による私的利益追求と公的活動従事の振幅の方に関心を寄せ³⁰、すぐさま資本主義の衰退という結論を導き出さなかった³¹。

もっと需要サイドに注意を払っていたならば、シュンペーターは、より強力な資本主義が脆弱な社会主義以上に生き延びるという希望を持っていたかもしれないというヴィナルチックの結論はいささか性急ではあるが³²、本節での議論は、今後改めて検討すべき興味深い論点を提供しているように思われる。シュンペーターの懐は深い。新結合を担う企業家機能だけが一国の経済発展をリードしていくという素朴な教訓を引き出さない方が賢明だろう。

5. おわりに

『企業家とは何か』の書評というには、寄り道をしすぎたきらいはあるが、本書を幅広い文脈でとらえる端緒はいくつか示せたのではないかと思う。最初に書いたとおり、本稿は、より本質的には『企業家とは何か』という論文集に触発された自らの研究ノートである。評者の問題意識からすれば、シュンペーターとハーシュマンの接点が非常に興味深い。ヴィナルチックのような議論をすべて受け入れるかどうかはともかく、彼がシュンペーターからハーシュマンへの知的水脈の所在をあらためて指摘したこと自体、大きな意義を持つ。

塩野谷祐一は、繰り返しのきかない、個性的な作品としてシュンペーターを敬して遠ざけるのではなく、「支配的な経済学の枠を超える包括的な社会現象の理解を試みた」シュンペーター的思考を、追体験ができ伝達可能なものとして定型化する必要があるとしたが、これはハーシュマンに関してもあてはまることであろう。

「経済学帝国主義」、「知的ファシズム」など

の言葉で表されているように、経済学は今、その内部において本来育んできた多様性をますます失いつつあるとともに、社会学、政治学などにおける重要なテーマにも単純な合理主義的モデルを適用しようとしている。その状況は、控えめにいっても功罪相半ばするものであろう。『現代制度派経済学宣言』を著した G.M. ホジソンは、「形式的には『面白い』が政策に応用されると実際には破滅的な考えの帰結として、経済学者ならざる百万人以上の人間を貧困と欠乏の淵に追いやる権利はない」と述べ³³、著名な社会学者 J.S. コールマンは、「経済学はあまりにも重要であり、経済学者に任せっきりにするわけにはいかない」と苦言を呈した³⁴。塩野谷がシュンペーターから抉り出そうとした「経済の社会的被拘束性と社会現象の統一性に目を向ける総合的思考」が今まさに必要とされているのであろう。ハーシュマンが「孫たちのための社会科学」と称したのもこれに近いのかも知れない。

(やの しゅういち・本学経済学部助教授)

< 注 >

1 伊東光晴・根井雅弘『シュンペーター - 孤高の経済学者 -』(岩波新書、1993年)は、シュンペーターのプロフィール、学問的業績、およびその評価を、興味深いエピソードを交えながらコンパクトにまとめている。塩野谷祐一『シュンペーター的思考 - 総合的社会科学の構想 -』(東洋経済新報社、1995年)は、シュンペーターの業績全体に光をあてるとともに、著者独自の再構成を行い、「経済の社会的被拘束性と社会現象の統一性に目を向ける総合的思考」を掲げている。両者とも、本書での議論をより幅広い観点から検討する際、参考となる。また、北條勇作『経済学の一方向 - 経済地理学の視点から -』(多賀出版、1998年)は、シュンペーターの「革新」の理論をレッシュの立地論と接合し、空間の動態理論を導き出そうというユニークな研究である。

2 塩野谷祐一は、企業家(者)をシュンペーターの理論体系のなかで次のように位置づけている。

「企業者は経済領域に属するという意味で内生的要因といってよいけれども、それ以上に経済の領域において遡ることのできない究極的な要因であるという意味では、外生的要因といわなければならない。企業者はいわば経済体系内部における外生的要因である。」(塩野谷、前掲書、205頁)

経済発展理論体系の中に据えられた「企業者」という範疇は、シュンペーターにとって「内部からの経済発展」を明らかにするために究極的に到達した概念であり、それゆえ、経済発展理論をより広範な「経済社会学」にリンクさせる結節点の役割を担っているというのが塩野谷の理解である。

3 以下、本稿において頁数のみ記されている場合は、特に断りのないかぎり、『企業家とは何か』からの引用箇所を示す。

4 『経済発展の理論』において挙げられている事例と同じだが、順番が若干異なっている。『経済発展の理論』(上)塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳、岩波文庫、1977年、182-83頁参照。

5 こうしたコーポレート・ガバナンスへの視点の欠如は、何も19世紀のマルクスに限られたことではない。たとえば、J.スティグリッツが指摘しているように、1990年代以降、ロシア、東欧など旧社会主義諸国の市場移行を理論的に支えてきた「ワシントン・コンセンサス」にも、コーポレート・ガバナンスへの現実的視点は欠如しており、その枠組みはパーリ=ミーンズ以前の世界にとどまっているようにしか思われない。スティグリッツは、それが民営化の手法とスピードを誤らせ、市場移行を混乱させる大きな要因になっているとし、シュンペーターを含む経済学の多様な遺産に目を向けないアングロ・アメリカの正統的経済学を厳しく批判している(J.E.Stiglitz, "Whither Reform?": T

en Years of the Transition", Paper Prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics, World Bank, April 1999, pp.4-12.)。

6 これに関連して、シュンペーターは、経常的取引に対して経常的に融資を行うというよりは、新結合に信用を供与する銀行の役割の重要性に言及している(136-38頁)。新結合が国内生産力の従来とは異なる活用方法の実現だとすれば、それは生産手段ストックの転用、すなわち旧結合からの生産手段の奪取という側面を有する。これをファイナンスするのが銀行の重要な役割である(31-34頁)。

シュンペーターは『経済発展の理論』においても「銀行家の機能」を以下のようにまとめている。すなわち、「彼は新結合を遂行しようとするものと生産手段の所有者との間に立っている。社会的経済関係が強権的命令によって導かれていない場合にのみいえることであるが、彼は本質的に発展の一つの現象である。彼は新結合の遂行を可能にし、いわば国民経済の名において新結合を遂行する全権能を与えるのである。彼は交換経済の監督者である。」(『経済発展の理論』(上)198頁) 7 『経済発展の理論』(下)岩波文庫、1977年、53-54頁。「大きな余剰利益は新しい産業や新しい方法を採用入れた産業に生まれるのが通例で、特にその分野に一番乗りした企業によって実現されるもの」(121頁)だが、企業家利益は、賃金のような持続的所得範疇ではない(『経済発展の理論』(下)52頁)。

8 シュンペーターは、別の個所で次のように述べている。「われわれは、企業者が特殊な社会現象として存在するような特定の歴史的時代における企業者のみを問題とするのではなく、この概念と名称をその機能に結びつけ、またどのような形態の社会においてであろうと、事実上この機能を果たしているあらゆる個人にこれを結びつけるのである。したがって、彼らが社会主義共同体の機関であろうと、封建賦役農場の領主であろうと、原始的種族の首長であろうとかまわないのである。」(『経済発展の理論』(上)199-200頁)

9 企業家機能の低下、さらには資本主義の衰退という議論は、『資本主義・社会主義・民主主義』の中でより詳細に論じられている。技術進歩は進歩そのものを予測できるものにし、社会も経済の変化に抵抗するというよりもそれを受け入れるようになっていく。合理化され専門化された事務所の仕事が個性を抹殺し、結果の計量可能性が「夢」をしぼませるようになれば、経済進歩は非人格化され自動化されるようになり、企業家の機能は無用になるとシュンペーターは述べた(『資本主義・社会主義・民主主義』(上)中山伊知郎・東畑精一訳、東洋経済新報社、1962年、239-41頁)。

10 R.ヌルクセ『後進諸国の資本形成』土屋六郎訳、巖松堂出版、1960年、23頁。

11 同上訳書、25頁。

12 同上訳書、22頁。

13 A.O.ハーシュマンは、「機械を使う能力や、投資したり企業者として活躍したりする性向は、全世界に普遍的に存在しており、それら諸能力の発揮に適当な機会だけが必要なのだという認識」から経済発展のための「戦略」を練り上げようとした（『経済発展の戦略』麻田四郎訳、巖松堂出版、1961年、7頁）。

14 同上訳書、6頁。ハーシュマンは、「人格化された流動性選好」(personalized liquidity preference)という興味深い言葉でこうした事態を表現している。つまり、企業者の経験も少なく、将来の見通しがはっきりとしない途上地域では、企業者がその保有する貨幣とエネルギーを新事業に固定させるというのは、先進国以上に一大決心を要することであり、この重大な決意を下すまでは、保有する資金ばかりでなく自己自身をもできるだけ長く「流動的ないし準流動的」状態に保っておこうとする傾向があるというのである（同上訳書、39頁）。ハーシュマンにとっては、いかにして発展のバンドワゴンを動かし、こうした人々を巻き込んでいくかというのが、開発戦略のテーマとなる。

15 同上訳書、32頁。発展に関する、通説的な意味での前提条件を欠く途上地域が、行為、実践を通じて学習を重ねていくプロセス、すなわち「社会的学習」に着目したのが、ハーシュマンの開発論の大きな特徴のひとつである。この点に関して詳しくは別稿で議論するが、とりあえず、D.A.Schon, "Hirschman's Elusive Theory of Social Learning", in L.Rodwin, et al., eds., *Rethinking the Development Experience: Essays Provoked by the Work of A.O. Hirschman*, Bookings Institution and Lincoln Institute of Land Policy, 1994. を参照せよ。

なお、この「社会的学習」は、後に言及するように、末廣昭が「工業化の社会的能力」としたものの「形成過程」を示唆するように思われる（末廣昭『キャッチアップ型工業化論 - アジア経済の軌跡と展望 - 』名古屋大学出版会、2000年）。

16 ハーシュマン『経済発展の戦略』35頁。ハーシュマンは、経済成長と政治体制の連関を論じる場合も、類似の考え方を披瀝している。ハーシュマンによれば、成長過程では、「企業家的機能」(entrepreneurial function)と「改革機能」(reform function)の2つが適切に果たされなければ、政治は不安定化するという。企業家的機能とは、成長と資本蓄積を担う。その主体は国内民間資本、外資、さらには国家などである。改革機能とは、成長の生み出す不均整、不平等の是正という機能である。その主体は国家に限らず、様々な利害関係者がその役割を担う。ハーシュマンは、ラテンアメリカ諸国で相次いだ権威主義開発体制出現の背景を分析するにあたって、予めその帰結を把握するのが困難な両機能の複雑な相互作用（それらの具体的担い手の間の相克、それぞれを支えるイデオロギー、両機能が出てくるタイミング等）が

重要であると指摘し、ラテンアメリカにおける権威主義開発体制の成立を何か一つの要因に還元しようとする見方、決定論の見方を退けた（A.O. Hirschman, "The Turn to Authoritarianism in Latin America and the Search for Its Economic Determinants", in *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, Cambridge University Press, 1981.）。

17 末廣、前掲書。

18 同上、67-70頁。ただしシュンペーターの念頭にあったのが、新技術と新市場の創出という意味での「構築的革新」に限られるのかどうかに関しては留保が必要かもしれない。シュンペーター自身は、本書の中で、企業家を定義づける特徴は、新しいことを行ったり、すでに行われてきたことを新たな方法で行うということであり、しかも、新しいこととは、ベッセマー鋼や内燃機関など歴史的に重要なことである必要はなく、ディアフト・ソーセージであってもかまわないとしている。そして「つましいレベルの現象」を観察することの重要性を指摘しているのである（90頁）。シュンペーターの議論においては、ここでいう「構築的革新」に大きな関心が寄せられていたとはいえ、革新の4分類が未分化のまま混在していたといえるのかもしれない。

19 末廣、前掲書、71-77頁。

20 P.Wynarczyk, "Convergences with Schumpeter: An Essay Hirschman Has Yet to Write", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol.10, No.3, 2000.

21 *ibid.*, pp.330-31.

22 *ibid.*, p.335. R.スウェッドバークは、シュンペーターの切り開こうとした「経済社会学」の現代的可能性の探求、より一般的には、経済学と社会学の対話を通じた両者の境界の再検討を試みるべく、著名な経済学者、社会学者にインタビューを行い、それを1冊にまとめ上げた。ハーシュマンもインタビューを受けた一人だが、『『経済学帝国主义』は正しいか』と尋ねられた時、彼はこう答えた。「もっとはっきりと言わせていただければ、私はそうしたアプローチに断固反対です。」(R.Swedberg, *Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, 1990, p.159.)

23 Wynarczyk, *op.cit.*, p.335. 自らの方法を「制度主義」とされることは、特に現在のアメリカの経済学者にとって好ましいことではない。理論的枠組みもなくデータをできるだけかき集め、特定の経済制度に関して詳細な記述を試みるだけというニュアンスが含まれるからである（G.M.ホジソン『現代制度派経済学宣言』八木紀一郎他訳、名古屋大学出版会、1997年、19-20頁）。ハーシュマンもかつて「制度主義」というレッテルには憤りを覚えると述べたことがあるが、それは制度主義に関するこうしたイメージからであろう（A.O.Hirschman, *A Propensity to Self-Subversion*, Harvard University Press,

1995, p.87.)。マルクスやケインズ、さらにはシュンペーターやハーシュマンの議論を含め、心理学の成果をも摂取し、新古典派に代わりうる「理論」を追い求めているホジソンは、制度主義に対する、こうした既成のイメージを払拭しようとしている。

24 シュンペーター『資本主義・社会主義・民主主義』(下) 800頁、参照のこと。

25 A.O.Hirschman, *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Harvard University Press, 1970. 「exit-voice」論に関しては、とりあえず、矢野修一「『Exit-Voice』論と公共性」(上・下)『高崎経済大学論集』第42巻第2号・第3号、1999年、参照のこと。

26 Wynarczyk, *op.cit.*, pp.336-37. 先に引用したホジソンも、ダイナミズムと企業家精神が順調に育っていくには、その背景に、一見、変化や革新と矛盾するような安定性と日常性が必要であると述べている。革新活動と技術進歩にとっては、完全に定型化した、伝統的経済システムはもちろん鬼門だが、それらはまた、個々の企業の行動が不安定で全く予想がつかない無政府状態においても生息しえないというのである(ホジソン、前掲訳書、282-83頁)。われわれはここで、ホジソンの指摘がハーシュマンの主張と通底していることに気づく。

27 Wynarczyk, *op.cit.*, pp.331-32.

28 ヴィナルチックは、あまりにも図式的に「シュンペーター=供給サイド」、「ハーシュマン=需要サイド」と分

けてしまったが、ハーシュマンの『経済発展の戦略』などにはまさに「供給サイド」の議論がある。そしてまた *Exit, Voice, and Loyalty* での議論を見れば分かるとおり、企業内における労働者、従業員の行動にも着目している。

29 A.O.Hirschman, *A Propensity to Self-Subversion*, pp. 9-44.

30 A.O.Hirschman, *Shifting Involvements: Private Interests and Public Action*, Princeton University Press, 1982.(『失望と参画の現象学 - 私的利益と公的行為 -』佐々木毅・杉田敦訳、法政大学出版局、1988年)

31 Wynarczyk, *op.cit.*, pp.337-39.

32 塩野谷によれば、現在の世界における社会主義の崩壊を根拠にシュンペーターの「予言」を誤りとする議論は、シュンペーターの方法論についての誤解から生じるものである。シュンペーターは、資本主義が発展し成熟するなかで、それ自身が変貌せざるをえないものを社会主義と呼んだのであり、資本主義に内在する諸傾向が作用し尽くす時、社会主義実現のための条件が整うという議論を展開した。シュンペーターは、満期以前にある経済的未成熟国が開発志向型社会主義を導入することは、経済的に失敗であり、政治的には弾圧しかもたらさないと主張し続けてきた(塩野谷、前掲書、294-96頁)。

33 ホジソン、前掲訳書、x頁。

34 Swedberg, *op. cit.*, p.57.