

【書 評】

アムスデン, アリス H. ・瞿宛文

『後発型発展を超えて』

—台湾の高度化政策—

Amsden, Alice H. & Wan-wen Chu, *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge: MIT Press, 2003, xiv+pp. 207.

本書の二人の著者はともに、経済発展における政府の役割を重視し、経済学主流の考え方に挑戦を続けてきた研究者である。本書では1980年代後半以降の台湾経済の高度化、具体的にはハイテク産業の発展とサービス産業の変容を分析している。本書の見所は、これまで発展過程の早い段階について主に議論してきた著者たちが、先進国に準ずる段階に到達したこの時期の台湾を、どのように分析するかにある。

第一章で重要な概念や仮説を示し、第二章と第三章でハイテク産業、第四章でサービス産業を分析し、第五章でインプリケーションの一般化の可能性を検討している。著者たちの主張の核心はこの時期の台湾において、①外資系企業は後退し、地場企業的重要性が増大した、②地場企業のうち、中小企業よりも大企業の役割が重要である、③政府もまた主導的な役割を果たしたという三つの命題にまとめることができる。この三点は「二番手優位」(second-mover advantage)と「飛躍」(ramp-up)という二つの概念を用いて、次のように統合されている。

議論の出発点は、後発国である台湾の企業は世界の技術開発の最先端にはいない、同時に低賃金のみを競争力の源泉とすることはできなくなったという認識である。後者の理由から台湾経済は何らかの高度化を進めなければならなかったが、前者の要因によってそれはあくまで二番手という域を出るものではなかった。二番手という位置での優位性を確立するためには、生産の規模、技術と経営、流通に投資する必要があった。これはチャンドラーの現代企業一般についての理論の適用である。外資系企業は特にハイテク産業において、このような投資を行わなかったため競争から脱落し、地場企業が主体となった。彼らが二番手として参入した製品あるいはサービスの市場は既に成熟しつつあったため、利潤は急激に下がっていった。したがって、飛躍に成功し、規模を急速に拡大した企業のみが、大企業として生

き残った。大企業はさらなる規模の拡大を求めて、海外にも投資をした。一方、サービス産業の多くでは、規制の緩和などによって新しい市場が誕生した時、既存の上位ビジネス・グループは資金など必要な資源を蓄積していたため、競争上、優位に立てた。こうして大企業中心の構造が成立した。しかし、いずれの部門においても、大企業は独力では十分な資源を持たなかった。そこで政府の役割が必要となった。政府はハイテク産業においては、主に「開発主義国家」として積極的に支援策を施し、一方、サービス産業においては規制面での役割が大きかった。

以下でははじめに二番手優位と飛躍という二つの分析概念についてコメントする。次に上述の三つの命題について、台湾経済に関する分析およびより一般的な観点から、評者の見解を述べる。最後に議論の組み立てについて感想を提示する。

本書の中心的な分析概念である二番手優位と飛躍は、台湾のような先進国から半歩、後ろに位置する後発国について議論するために開発されたと考えられる。その試みは肯定的に評価できる。二番手優位はこのような段階の後発国の経済発展を検討する時、どのような点に注目すべきか、道筋を示してくれる。飛躍は先進国との関係を考える上で役に立つ。本書でも述べられているように、おそらく後発国における飛躍の多くは、先進国で進行している集中と関連があるからである。

ただ、本書の中でこの2つの概念は、台湾独特の経験に強く特徴付けられている。それをそのまま一般化するわけにはいかない。むしろ台湾と同水準の後発国の経験を検討することで、概念の中身を膨らませていく必要があるだろう。

続いて本書の三つの命題について、1980年代後半以降の台湾経済に対する分析としてみていきたい。まず、第一の命題、外資系企業から地場企業へというシフトは、電子産業ではハイテクに移行する過程で明らかに生じている。ただし、この点を指摘した研究は既にあるので、必ずしも新鮮ではない。また、後述するように一定の限定を加える必要がある。一方、サービス産業についても地場企業の優位は概ね妥当すると考えられるが、本書のTable 4.16から4.19に示されているように、外資系企業の優位が顕著な部門もあることを忘れてはならない。

著者たちの議論の独自性がより明確なのは第二点、

すなわち以前よりも大企業のプレゼンスが増大しているという観察である。台湾経済は中小企業が活躍するイメージが強いので、この点に驚きを感じる読者も少なくないだろう。サービス産業について、著者が指摘するビジネス・グループの優位性は肯定できる。製造業についても評者は本書と同じ印象を持つが、本書第2章のセンサス・データの分析ではこれを明確に裏付けることができなかった。これは第一の命題と組み合わせることで解消できるのではないか。つまり、外資系の大企業が退くと同時に、地場の大企業が台頭したため、全体の分布では明確な変化が生じていないと考えることができる。

しかし、本書の議論には同意できないところも少なくない。とりわけこの命題を導き出す上で、ハイテク産業とサービス産業という大きな違いを持つ二つの経験をかなり強引に一般化していることには疑問を感じる。この二つの産業において大企業の優位性が成立する過程及び要因がまったく異なっていることは、本書の叙述自体からも明らかである。

しかも、ハイテク産業における大企業の優位性は始めから存在したわけではなく、産業の発展の中で形成されたものである。本書が述べているように、大企業のほとんどはごく小規模からスタートし、飛躍を経て現在の規模に成長した。だとすれば、これまでの過程に関する限り、企業の規模は発展の原因というより、結果と見たほうが妥当である。また、中小企業をどのように定義するかによっても議論が変わってくる可能性がある。本書では100人未満の小企業を主に議論の対象としているが、中小企業といった場合、通常は200人未満あるいは300人未満の企業まで含む。本書に提示されているデータからも推測できるように、これらの企業では大企業と同じくらい研究開発に力を入れている可能性がある。さらに、今後についても大企業の優位性が保証されているとはかぎらない。ベンチャー型の企業が模索する新しい機会の中に、かつてのパソコンのようにニッチから成長軸へと発展する部門が潜んでいるかもしれない。

著者たちは中小企業を低く評価する議論の延長線上で、中小企業が構成するネットワークを重視するアプローチにも批判的である。しかし、著者たちの議論は多分にネットワークの定義によっている。著者たちの定義は厳しい。それによればネットワークに参加する企業はそれぞれ高い自主性を持ち、イノベーションを行う能力を持っていなければならない。

確かに台湾の中小企業の多くはこの条件を満たしていないだろう。彼らの役割は製品の開発と組立を行う大企業の近くに位置して、受動部品などキーパーツ以外の部品を迅速に供給することだけであると著者たちは言う。しかし、それがネットワークの名に値するかどうかはともかく、台湾のハイテク産業、特にパソコン関連の産業の発展において重要であったことは明らかである。それは著者たちのいう二番手優位の源泉の一つであったと言ってもよい。

次に第三の命題、政府の主導性について検討したい。著者たちは手段が変わっただけで、政府は1990年代も継続して主導的役割を果たしているという。この命題は著者たちのこれまでの研究成果を1980年代後半以降まで拡張したものである。1980年代前半までについての当否も依然として未決着だが、一般的には1980年代半ば以降、台湾政府は自由化を進めていったと考えられているので、この拡張はより挑戦的である。

この命題は、政府が一定の役割を果たした、つまり何もしなかったわけではないという意味では正しい。しかし、一つの産業の発展を主導したとまで言うのは難しいだろう。実は本書の議論自体がこの点について競争的な仮説を含んでいる。すなわち、著者たちは同時に、産業の発展における大企業あるいはビジネス・グループの主体的な役割を強調しているのである。特に矛盾が表面化するのは、政府が開発主義国家として機能したとしているハイテク産業である。政府と大企業、一体、どちらが1980年代以降の発展を演出していったと言うのであろうか。

本書が例証として行った製品別の分析をみると、CD-ROMドライブの事例は政府が主導的な役割を果たしたことを示していると言えるが、他は該当しないと考えられる。スピントフの苗床となった工業技術研究院(ITRI/Industrial Technology Research Institute)や新竹科学工業園区(Hsinchu Science Industrial Park)を政府が設立したことは一定の貢献をしたが、それをもって政府主導とは言い難い。しかも、このような政府の役割は半導体産業においてより顕著であるのに対し、本書が主として分析しているパソコン関連産業ではより限定的である。

パソコン関連産業について本書の分析を超えてさらに検討すると、第一の命題に対する弱い批判に発展する。パソコン関連製品の生産では政府の役割が小さかっただけではなく、台湾企業の主導性も実際には限定的だったことが明らかになるからである。

まず、製品の規格の大枠はウィンテルによって決められていた。また、デルやヒューレット・パカードなどアメリカのバイヤーが重要な意思決定を強要することも少なくなかった。価値連鎖のみで、外国企業はマーケティングに集中し、生産や設計を自ら担うことは放棄したが、依然として強い影響力を維持し、付加価値の相当部分を確保しているのである。

本書をより一般的な議論としてみた場合、まず三つの命題のうち、第一の命題、外資系企業から地場企業へのシフトは支持したい。ラテン・アメリカやアジアの一部では経済危機後、地場企業が後退するケースがまま見られるが、経済発展を持続しようとする場合、新しい競争力の源泉を見つけ、それをシステムに組み込んでいく上で、地場企業の方が優位性を持ちやすいと考えられるからである。

一方、第二と第三の命題は、ここまでの議論から明らかのように、状況に大きく依存する。また、台湾のハイテク産業とサービス産業のように、異なる要因に基づいて、異なる過程を経て、第二の命題が生じることもある。単純な一般化は困難である。

最後に本書の議論の組み立てに対して批判的な感想を述べたい。本書の議論は政府対市場、地場企業対外資系企業、大企業あるいはビジネス・グループ

対中小企業という二項対立的な構造になっている。二項対立的な議論は立場、論点を明瞭にするという利点を持っている。しかし、そこに留まる限りは対立する議論を止揚していくことができない。また、ここまで指摘してきたように、現実を解釈するときには無理が起きやすい。さらに二項対立的な議論は、著者たちを一方の主役として十年以上にわたって展開され、鮮度が落ちていることも否めない。評者としては当面の議論の曖昧さを恐れず、厭わず、統合的な議論を試みるべきだと考える。つまり、検討すべき問題とは政府と市場、あるいは地場企業と外資系企業、また大企業及びビジネス・グループと中小企業がそれぞれどのような条件のもとで、どのように行動することが、そしてそれぞれの行動がどのように組み合わせることが経済発展をもたらすのかである。

なお、本書には細かい事実誤認や説明不足が散見される。例えば、41ページの林百里(Lam, Barry)の経歴には脱漏がある。あるいは数箇所で大衆電脳(First International Computer)を台湾プラスチック(Formosa Plastic/台湾塑膠)・グループの一部としている。確かに両者の関係は密接だが、一般的には大衆電脳は独立した企業とみられている。

[佐藤幸人]

農 業 経 済 研 究 第 76 卷 第 1 号

(発売中)

《報 告》

- 移行経済における農業の役割……………千年 篤
 ——旧ユーゴ・マケドニア共和国の事例——
 開農義会と『開農雑報』……………友田 清彦
 ——明治初期の農業結社とその人々——
 花き卸売市場における「機械セリ」の経済分析……………井上 守・竹谷裕之
 ——セリ下げマリあり方式を中心に——
 近年における中央卸売市場流通の輸送費用と輸送費用効率変化の規範分析……………高橋 太一
 ——牧畜民の家計調査の結果から——

《談話室》

- 学会誌編集に望むこと……………森 宏

《書 評》

- 河路由佳・淵野雄二郎・野本京子著『戦時体制下の農業教育と中国人留学生：
 1935～1944年の東京高等農林学校』……………玉 真之介
 大山利男著『有機食品システムの国際的検証：食の信頼構築の可能性を探る』……………四方 康行
 逸見謙三著『13億人の食料—21世紀中国の重要課題』……………川島 博之
 大塚啓二郎・黒崎 卓編著『教育と経済発展—途上国における貧困削減に向けて』
 ………………櫻井 武司