

## 移行経済における起業家精神と経路依存性 －中東欧諸国と旧ソ連諸国の比較分析－

Kan Viktoriya<sup>1)</sup>

〈抄録〉

中小企業の発展水準を観察すると、移行諸国間に著しい差異が読み取れる。旧ソ連諸国に比べ、中東欧諸国における中小企業は移行経済の原動力としての役割を積極的に果たしてきた。本研究では、この差異を生じさせた原因について検討する。分析結果として、旧ソ連諸国に比して中東欧諸国は、地理的・歴史的条件や移行改革の進展度といった点で優位にあり、従って中小企業をとりまくビジネス環境が相対的に有利となったことが両者の違いを生み出したことが指摘されている。

### 1. はじめに

前世紀末にソビエト連邦及び中東欧諸国を支えてきた「中央集権的計画経済システム」が放棄され、それに引き続く社会主義から資本主義への社会・経済体制の大転換は、数億人の日常生活を一変させた。1991年12月、連邦を構成していた15共和国は相次いで独立を宣言し、市場メカニズムを原理とした経済システムの構築を目指す移行改革に着手した。資本主義市場経済を標榜する体制転換の試みが繰り返される中、社会主義時代の負の遺産である集中度の高い産業構造や価格体系の歪み、消費財やサービスの慢性的な不足、国有大企業の非効率性といった一連の諸問題が顕在化した。

そこで、国民経済の迅速な回復と活性化のため、大企業では果たし得ない小規模で柔軟な中小企業ならではの役割が、移行諸国の政策担当者や研究者によって重要視されることとなった<sup>2)</sup>。

特に、企業新設による民間部門の拡大を通じた競争促進による独占の解体、効率的な資源配分の実現、及び消費財・サービス需要の多様化に応える産業構造転換等を推進する原動力として期待されはじめた<sup>3)</sup>。また同時に政府は、国有大企業のリストラ過程で避け難いと想定された生産の減少、失業者の増加等の「コスト」を吸収する役割をも中小企業に求めた<sup>4)</sup>。

計画経済が行き詰まる直前までは、中央計画の遂行を容易にすべく、企業組織の大規模化による計画対象の縮小を意図した、いわゆる「ギガントマニア」（巨大指向）が追求され、中小企業は一般的に軽視されてきた。しかし、移行諸国における市場経済の確立を最終目標とした旧制度からの脱却及び市場メカニズムの導入過程においては、改革のスピード及び選択された措置は異なったものの、中小企業の発展によって経済・社会の安定化を図り、経済活力回復の

1) カン・ビクトリヤ、帝京大学経済学部経済学科専任講師

2) UN, 1995; Gibb, 1995 等。

3) McIntyre, 2001; McMillan and Woodruff, 2002; World Bank, 2002 等。

4) Smallbone, 1997; Scase, 2000 等。

鍵としたいという共通した目標が、各国の政治家や経済学者によって提示された<sup>5)</sup>。

但し、体制移行開始から約四半世紀が経過した現在、中小企業の実業水準及びパフォーマンスを観察すると、移行諸国間に著しい差異が読み取れるようになった。旧ソ連諸国に比べ、特に中欧三カ国のハンガリー、ポーランド、チェコにおける中小企業部門は移行経済の原動力としての役割を積極的に果たしてきたことが多くの先行研究から明らかになっている<sup>6)</sup>。

なぜ移行諸国間で中小企業の実業水準やそれが果たしてきた役割に非常に大きな差異が出現してきたのであろうか。この差異の生じた根本的背景にはどのような原因が存在するのか、という問題の解明が本研究の目的である。

## 2. 移行諸国における中小企業発展の差異

移行改革の開始後、改革のアプローチ（急進主義と漸進主義）は国により異なったが、移行初期段階における政治的・経済的・社会的な混乱の中で生じた劇的な生産減少、インフレの高進等の諸問題は、程度の差こそあれ、ほぼ全ての移行国で顕在化した。それと同時に、社会主義制度体制の下で禁止されていた個人経営や私人的商業活動が自由化され、所有権及び賃貸企業<sup>7)</sup>、協同組合、合資会社という市場経済に適合した企業形態も導入された<sup>8)</sup>。移行開始当時、これは中小企業セクターの発展にとって重大な契機となった。

移行期下の中小企業は、新規企業設立と競争刺激を通じて国民経済の回復及び経済構造の再編を促進する役割を果たし、大企業間の財・情報の流通及び大企業と消費者市場をリンクさせるという旧計画機関を代替したり、大量に解雇された従業員及び「書類上だけの従業員」にとって雇用の「受け皿」となったり、中央計画経済の下で存在しなかった消費者を対象とした新製品・サービスを提供しはじめたりした。但し、時間が経つにつれ、中東欧諸国と旧ソ連諸国における中小企業の実業水準には差が出現してきたのである。

表 1 移行諸国における中小企業の指標 (2002 年, %)

	付加価値 総額に 占める割合	企業総数に 占める 割合	雇用者総数 に占める 割合	平均インフレ率 1991-2000年 (CPI)
中東欧諸国				
ハンガリー	63.6	96.1	54.9	20
ポーランド	54.4	92.1	45.7	26
チェコ	53.5	97	48.7	13
バルト三国				
ラトビア	50.4	91.2	45.5	—
リトアニア	55.3	97.4	55.1	88
旧ソ連諸国				
ロシア	23	56.3	18.6	163
ウクライナ	30	69.2	16.9	244
ベラルーシ	—	37.7	15.9	344
カザフスタン	22.4	88.6	15.6	163
グルジア	39.3	88.6	39.6	257

出所：WB (2002), EBRD Transition Reports.

5) 1992 年 10 月、ワルシャワで開催された「第 19 回国際中小企業会議」において、世界中から 61 カ国の参加者が集まり、新規に参加を果たした移行諸国のメンバーにより移行過程における経済の復興にとっての中小企業の不可欠な役割や重要性が強調された。

6) Dallago, 2002; Zapalska, 2001; Surdej, 2000; McIntyre, 2001 等。

7) 賃貸企業（アレンダ企業）とは、経済活動を行うために、国有企業に属する固定資産を賃借した企業のことである。

8) 詳しくは、西村（1995）を参照。

表1では、移行諸国における中小企業の発展に関する1998年の指標が示されている<sup>9)</sup>。中小企業の付加価値総額に占める割合は、中東欧諸国は55-63%程度であるのに対して、旧ソ連諸国は20-40%範囲になっている。また、中小企業が企業総数及び雇用者総数に占める割合をみると、中東欧諸国の場合、前者では最低92%、後者は最低45%であるのに対して、旧ソ連の場合はそれぞれ最高で88.6%及び36.9%となっている。

表2 移行諸国における中小企業の指標  
(2001年, %)

	一人当たりのGDP (米ドル)*	私有セクター の割合*	GDPに 占める割合	雇用者総数 に占める 割合
中東欧諸国				
ハンガリー	4.552	80	57	52
ポーランド	4.108	70	49	65
チェコ	4.797	80	40	56
クロアチア	4.279	60	50	60
ルーマニア	1.644	60	55	21
ブルガリア	1.476	70	30	65
バルト三国				
エストニア	3.508	75	52	55.5
ラトビア	3.019	65	63	70
リトアニア	3.064	70	32	32
旧ソ連諸国				
ロシア	1.697	70	12	20
ウクライナ	645	60	7	11
キルギス	275	60	43	59
アゼルバイジャン	652	45	39	10
グルジア	556	60	24	12

出所：UNECE Coordinating Unit for Operational Activities Database, 2002.

※ EBRD Transition Reports.

そして、表2をみると、中東欧諸国では、リトアニア及びブルガリアを除けば、2001年の中

小企業がGDPに占めるシェアが高く、平均で50%となっている。それに対して、旧ソ連諸国では、キルギス及びアゼルバイジャンの中小企業のシェアがそれぞれ対GDP比43%及び39%と相対的に高いものの、その他の諸国におけるシェアは低く、ウクライナの場合は7%しか占めていないことが分かる。

続いて雇用面をみても、1995年にポーランドの雇用者総数に占める割合は52%であったが、ウクライナの場合は6%と極めて低い<sup>10)</sup>。また、1999年時点で、人口3,850万人のポーランドには中小企業が2百万社を数えたのに対して、人口1億4,850万人のロシアは85万社に過ぎず、中東欧諸国平均では、1000人当たりの小企業数は約65社である一方、旧ソ連諸国では平均7社という著しい差が出現している(OECD 1999)。

以上のデータに基づいて、いずれも中小企業が比較的に発展している中東欧諸国と、発展水準が非常に低い旧ソ連諸国という2つのグループに移行諸国を大別することができる。Gib (1995), Pollard (2002) 及びWB (2002) も、チェコ、ハンガリー、ポーランド、リトアニア及びラトビアを中小企業が発達している国(対GDPシェアは55-65%、対雇用者総数シェアは50%以上)とし、ロシア、ウクライナ、ベラルーシ、カザフスタン(対GDPシェアは20%以下、対雇用者総数シェアは10-20%)を未発達の移行諸国として、2つに区別している。それでは、なぜ移行諸国間で中小企業の発展にはこのような差が出現したのであろうか。

一般的に、国民経済における中小企業のプレ

9) 移行初期段階についてデータ不足もしくはデータ自体の信頼性に関する問題が存在する。比較可能なデータが不足しているため、表1及び表2に示されているデータには中東欧諸国と旧ソ連諸国の全てが含まれている訳ではない。

10) Smallbone, Welter and Isakova 2001.

ゼンスや、その果たす役割及び特徴は、当該国の発展段階及び経済構造に大きく依存する。多少の相違はあるものの、中東欧諸国も旧ソ連諸国も中央計画経済に共通する経済構造を有し、社会主義システムの導入、発展及びシステムの行き詰まりを体験し、社会主義体制の放棄後に国民経済の再編成を通して資本主義への移行を行ったという事情は概ね共通している。そうであれば、中小企業発展の差異はそれほど大きくないはずであるが、実際には相当レベルの差異が確認されている。従って、移行期に国毎の中小企業の育成・発展及びそのパフォーマンスの差に影響を与えたのは、社会主義システムから受け継いだ経済構造だけでなく、それ以外の各移行国の要素であったと考えるのが妥当である。

これについては、経済学者によって多数の要素が指摘されているが、それらをまとめると、移行国の歴史的初期条件及び中小企業発展の制約条件を表す2つの要素グループに大別できよう。

### 3. 歴史的初期条件の影響

中東欧諸国及び旧ソ連諸国において、中小企業発展の歴史的初期条件へ影響を与えた要素として、次の4つが考えられる。

#### 3.1 社会主義システムの継続期間

第一に、その国の社会主義システム下にあった期間である。中東欧諸国は平均で45年間社会主義システムの下にあったのに対して、旧ソ連諸国（バルト三国やモルドバを除く）では平均70年となり、2倍程度の差が存在する。世代交代の側面からみると、中東欧諸国の国民は社会主義システムの中央計画経済以外の制度体制

についての記憶があり、その観点では経済的な継続性を辛うじて維持したといえる<sup>11)</sup>。Szabo(2003)は、国家が国民生活を計画・規制しない時代、また市場のメカニズムが機能する経済を経験していた住民の存在が、体制転換期に果たした役割が大きいと指摘している。

それに対して、旧ソ連諸国におけるこの間の世代交代の結果、特に働き盛りの住民は社会主義中央計画経済システムの下で身に付けた考え方や「社会主義的教育」の影響が強く、市場経済の体験もなかったため、ソ連の崩壊と共に、今後の展望は不透明だと考えられたことが多かった(Gib 1995)。そこで、体制転換下に旧ソ連諸国の政府にとっては、市場経済原理を国民に会得させるより大きい努力が必要になったほどであり、市場経済の経験や記憶が旧ソ連の中小企業発展に与えた影響は殆どないといえる。また、Smallbone(1997)も、旧ソ連諸国において旧体制下で身につけていた経済活動への姿勢や考え方の影響は大きく、体制転換後に企業家の経済活動への態度に文化的シフトがみられるようになるまでには時間が掛かり、これが中小企業の発展の点で中東欧諸国より遅くなる一因となったという。そして、Smallbone and Welter(2001)は、ソ連の国民は中央計画経済の下で長期・短期的な経済的活動に関する意思決定を国家担当機関（中央政府、中央計画機関、各共和国の計画機関）が行うことに慣れてきたため、社会的認識の方向転換及び「企業文化」の育成のためにタイム・ラグが出現したと指摘した。

移行開始から10年が経過しても、Welter(2002)は、「ロシアにおいて、企業家精神は

11) Brown 1997; Lerman 2000; WB 2002 等。

大衆には未だに受け容れられず、反社会活動ないし組織犯罪として認識されていることが多い。その理由は、旧ソ連時代の価値観にある」と指摘している。対照的に、UN(1999)は、中東欧諸国の国民は、伝統的な市場経済での経済文化を保持したことが中小企業設立の活発化を説明する一因であるとしている。このように、移行期の中小企業の発展は、国民の市場経済に関する考え方、態度及び経験によって依存してきたのである。

### 3.2 移行改革の開始時期

歴史的初期条件の第二の要素として、これらの諸国における改革開始の時期での差が挙げられる。中東欧諸国、とりわけハンガリーでは1960年代から徐々に「集権的社会主義」から脱却を図り、1968年の経済改革後、指令モデルを廃止して「誘導市場モデル」へ転換し、企業の自主権を広げた。1984年になると、ハンガリーにおける「企業評議会」（経営者人事権及び戦略的意志決定権を有した）が創設され、企業との契約を通じてその資産を利用する労働集団の認可等、民間セクターが一層拡大し、小企業層の強化も進んだ（林2001, pp.20-36）。続いて、ポーランドにおいても市場的要素の導入が図られ、1980年代には、公式・非公式の形態を含め、私企業が増加し、中でも「第二の事業」といわれる副業形態が広がった。Brown(1997)によれば、ポーランドでは、1982年以降、従業員は集団的に製品・サービスを生産するために、国有企業の機械・設備や職場を賃借する権利が認められた。当時は、国有だけでなく、多様な私有形態が発生した。

また、公式経済での協同組合、ポーランドのクラフト企業、ハンガリーのビジネスワーク

パートナーシップ以外でも、中東欧諸国では、非公式経済での国有資産の秘密の利用、ないし無許可の活動をする小規模の企業も増加した。Smallbone and Welter(2001)が述べるように、当時のこのような非公式経済に従事する中小企業は、主に生産計画を達成できない大企業のために残業等を通じて生産し、恒常的な財不足へ必然的に対応するものでもあった。このような非公式セクターは、移行初期の立法措置により企業形態と規模制限の自由化が認められてフォーマル化し、統計上は中小企業数が急増する背景にもなった。

中東欧諸国と比べると、旧ソ連においてはゴルバチョフの「ペレストロイカ」改革政策が実施されはじめたのは1985年であり、中小企業の改革は、1987年に協同組合、アレンダ企業等が公認されることで中小企業の役割がようやく認められる方向に転じるまで遅れをとった。

表3 ソ連諸国における自営業者数、1987-1990年、(千人)

	1987	1988	1989	1990
ソ連全体	427.2	734.2	672.6	673.8
ロシア	194.1	346.5	328.4	342.7
ウクライナ	79.1	133.3	125.1	118.6
ベラルーシ	16.7	27.6	24.6	26.1
ウズベキスタン	20.7	32.2	29.5	28.6
カザフスタン	15.4	25.1	25.6	25.1
グルジア	13.5	21.2	18.1	16.1
アゼルバイジャン	8.1	11	10.1	8.4
リトアニア	28.4	29.4	40.4	33.4
モルドバ	12.6	15.5	15	15.3
ラトビア	10.9	19.5	14.9	14.9
キルギス	3.9	6.9	7	8.5
タジキスタン	3.1	6.4	6.8	6.2
アルメニア	10.8	23.6	15.6	17.8
トルクメニスタン	3.6	4.8	5	5.6
エストニア	6.3	11.2	6.5	6.5

出所: Народное Хозяйство СССР в 1990 г.

つまり、旧ソ連諸国における中小企業活動と自営業の自由化が図られはじめた際、中東欧諸国での経済活動の自由化は中小企業分野にお

いてもより進んでおり、移行期におけるこれらの諸国の中小企業の発展度の差に反映していると考えられる。

### 3.3 資産返還の有無

次の要素として、中東欧諸国における資産返還 (restitution) が実施されたことを指摘できる。McDermott and Mejstrik (1992) によれば、戦前のチェコは健全な中小企業部門を有し、1930年に行われた国勢調査によると、当時の企業数37.8万社中、33.6万社は平均1.5人を雇用する小企業（主に、洋服・木材・食料製造分野、また手細工・工学技術分野）であった。また、Brown (1997) も、社会主義制度体制の導入以前、チェコ、ハンガリーを中心に中東欧諸国（ルーマニア、ブルガリア、旧ユーゴ諸国を除く）において、工業及びサービス業も発達していたと述べている。そこで、1945年から1960年にかけて、小銀行を含め、中小企業（建設業、飲食業、日常生活サービス業）の国有化が実施されたものの、中東欧諸国における戦前の私企業家の強い伝統が保持されたことと、体制転換後に資産返還があったことは、当該国での中小企業の発展に大きく寄与した要因であると考えられる<sup>12)</sup>。

林 (2001) が示すように、共産党政権により強制的に国有化された資産の旧所有者への返還と私有化に基づく所有権転換政策の実施は、中央集権的計画経済体制の除去及び新政府に対する国民の維持獲得が主たる目的でもあった。また、UN (1999) も、資産の返還は大衆の改革への関心を高める手段としてもみなされたと指

摘する。さらに、Lerman (2000)、Lerman, Csaki and Feder (2004) は、中東欧諸国における土地・資産の返還は、中小企業活動を通じて大きく経済の活性化へ寄与したと強調する。

対照的に、所有権の転換及び資産の返還が一切行われていなかった旧ソ連諸国においては、とりわけ農村に位置している中小企業が旧式的（ソ連型）な経済活動を続け、名前を「コルホーズ」から「株式会社、有限会社」等に変えただけで、民間部門への移転も遅れたため、経営上のモチベーションは非常に弱かった。また、ベラルーシ西部、モルドバ、ウクライナの西部、それにバルト三国は、旧ソ連に併合され社会主義を導入したのは第二次世界大戦の時期であり、ロシアと中央アジア諸国より私有概念の記憶が残存していたと思われるが、やはり中東欧諸国とは異なり、私有化の手段として資産返還を採択しなかった<sup>13)</sup>。

すなわち、中東欧諸国では資産の返還過程は、民間セクターの拡大及び中小企業の発展に直接的に繋がったものであったのに対して、旧ソ連諸国では私有権に関する法的枠組みの形成が急務で、資産返還も行われなかったため、中小企業の発展には寄与しなかった。McIntyre (2001) が述べるように、旧ソ連諸国においては、中小企業と所有形態との関係に関する理解が浸透していれば、中小企業発展のために土台となりえたであろう。

### 3.4 EU マーケットへの近接性

最後に、EU諸国及びそのマーケットへの近接性によるインパクトを指摘したい。EUは、

12) Smallbone and Welter 2001; Ossko 2002 等。

13) アルバニアでも実施されていなかった (Lerman 2000)。

移行初期段階から中東欧諸国の体制転換、移行改革過程においてあらゆる側面で積極的に参加し、国家や民間レベルで新規開業・私有化済みの企業に対する融資、ノウハウ・技術・市場情報の提供、外国直接投資及び技術移転、経営指導、法的枠組みの形成等において大きな役割を果たしてきた。さらに、中東欧11カ国のEUへの加盟（チェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキア、スロベニア、エストニア、ラトビア、リトアニアは2004年、ブルガリアとルーマニアは2007年、クロアチアは2013年に加盟）、もしくは加盟申請も中小企業の発展にプラスの影響を与えてきた。

対照的に、旧ソ連諸国の中小企業にとっては、中東欧諸国を挟むことでEUマーケットまでの距離が比較的長く、EU市場の開拓も難しく、EU市場への接近性から生じるスピルオーバーを享受しにくい状況である。その結果、旧ソ連圏（バルト三国を除く）の中小企業は、EU市場へのアクセスの機会が大きく制限されたまま、「域内市場」を優先するしかない。

以上、中東欧諸国及び旧ソ連諸国において中小企業活動へ影響を与える歴史的初期条件について述べてきたが、最後に強調すべきことは、特に移行初期段階において中小企業の発展は歴史的初期条件によって大きく左右されるものの、移行過程の終了及び制度体制の整備と共にその影響は弱まってくるであろう<sup>14)</sup>。歴史的初期条件の影響が弱まるにつれて、中小企業にとって最も重要になってくるのは、移行期における様々な制約条件をいかに解決するかである。

#### 4. 中小企業発展のための制約条件

次に、中東欧諸国及び旧ソ連諸国において、中小企業発展の制約条件となった要素について検討する。

##### 4.1 マクロ経済の不安定さ

移行改革が開始された際、特に旧ソ連諸国において中小企業の発展に強いマイナスの影響を与えた要因の1つとして、高インフレ率等のマクロ経済の不安定さを指摘できる。旧ソ連諸国の移行期に発生した連続的なインフレーション（表1）は、金利、為替レートの変動の予測を困難にし、さらに金融・労働市場の不備及び原材料・エネルギー資源の価格統制が続けられたため、市場のシグナリングが大きく歪曲されて、中小企業の経済活動はその環境面で大きく制約された（Brown 1997）。当時、Smallbone(1997)は、中小企業の発展を促進する際、政府は直接的措置だけでなく、高インフレ率や高金利が中小企業家の長期的投資計画を阻止しないよう、マクロ経済政策についても考慮すべきだと強調した。

移行期の不安定性に対応するために中小企業経営者の多くは、長期的な設備投資を避け、高インフレ率下での必然的な戦略の1つとして、投資が迅速に回収できる短期的展望に立ったビジネス（サービス業、小売業、輸入、仲介、外食、担ぎ屋貿易等）に集中していた<sup>15)</sup>。そして、もう1つのよく採用された戦略として、財の提供者及び購入者が移行期に発生した大混乱を避けるために共同出資の形で中小規模の株式会社、

14) 世界銀行（2002）は、移行諸国における初期条件の影響は1990-1994年まで最も強く、1994年以降は弱まる傾向がみられたと指摘している。

15) Drnovsek 2004; Gib 1995; Bateman 1997 等。

合資会社（主に、農村における冷却室・製材所・牛乳加工の工場等）の設立を通じて、安定的な財務状態や販売・消費者市場の保障を試みていた、ということは多くの研究で指摘されている<sup>16)</sup>。

因みに、開業時に多数の出資者によって設立された、バルト三国の製造業300社を対象とした1995年の調査から、その54%は3人以上、41%は4人以上の所有、17.5%は10人以上の所有であったことが分かる（Smallbone 1997）。他方で、ポーランドにおける同様の調査結果では、3人以上の所有者は中小企業の20%に過ぎなかったのである（Ibid.）。このように、移行期のマクロ経済の不安定さは中小企業の発展を制約すると共に、必然的に中小企業の経営戦略の形成にも影響を与えていたのである。

さらに、移行期の中小企業にとってロシアにおける1998年の金融危機や、アルメニア、アゼルバイジャン、タジキスタン、グルジア、モルドバ、クロアチア、マケドニアにとって悲惨な経験となった内戦の影響も中小企業の発展を著しく阻止したと思われる。

#### 4.2 移行改革の進展度（市場の私有化・自由化）

移行初期段階において、特に中小規模の企業を対象とする小規模私有化（主に小売業、外食部門、サービス業、手工業者、ホテル等の分野）の進展が、中小企業セクターの拡大に繋がることは定式化された事実である<sup>17)</sup>。例えば、チェコでは1993年だけでみても、小売店舗の1万3,042件、レストランは1,861件、サービス産

業では4,007件、その他は3,435件、合計で2万2,345物件が総額330億コルナで売却され（林2001）、独立した中小企業として活動しはじめた。一方、1996年以降のベラルーシにおいて、非常に遅いテンポの私有化と国家統制の強化によって、中小企業が廃業・倒産したり、近隣のポーランド、チェコ、ラトビアへ必然的にビジネスを移転したり、もしくは非公式経済に参入することになった。当時、このような行動をとったベラルーシの中小企業は、8.9万人の雇用を支え、登記総数の約54%に相当する約3万社であった（Storey 1997）。

1998年の移行諸国における農業部門をみると、国有セクターが農地に占める割合は、ポーランドは22%、チェコは19%、ルーマニアは29%、モルドバは17%に過ぎなかったのに対して、リトアニアは63%、ロシアは40%、カザフスタン及びウズベキスタンは99%、ベラルーシは93%、グルジアは78%、ウクライナは31%であった（Lerman 2000）。また、1999年までに、旧ソ連諸国に比べ中東欧諸国においては、GDPに占める国有セクターの割合は約50%に下落し、私有化は相当程度進展して中小企業セクターの発展にも大きく寄与したのである（WB 2000）。さらに、表4からも分かるように、旧ソ連諸国に比べ中東欧諸国の方が大・小規模の私有化や市場・貿易の自由化が進んでいる<sup>18)</sup>。

当時は、中小企業の発展と（旧）国有大企業に対する政府の恩情主義の程度との間に直接的な関係がみられ、大企業が雇っている資源、資産、資本を大企業の民営化ないし再編成（ハー

16) 例えば、Hodov 2002 等。

17) McIntyre 2001; Brown 1997; McMillan and Woodruff 2002; Smallbone and Welter 2003。

18) Heritage Foundation の経済自由度指数で比べても結果は変わらない。



表4 市場経済化の進展度（1998年，2012年）

a. 中東欧諸国	年	企業改革			市場・貿易自由化		
		大規模 私有化	小規模 私有化	企業統治 ・リストラ	価格 自由化	貿易・外国 為替制度	競争政策
アルバニア	1998	2.3	4.0	2.0	3.7	4.0	1.7
	2012	3.7	4.0	2.3	4.3	4.3	2.3
ボスニア・ヘルツェゴビナ	1998	2.0	2.0	1.7	4.0	3.0	1.0
	2012	3.0	3.0	2.0	4.0	4.0	2.3
ブルガリア	1998	3.0	3.0	2.3	4.0	4.0	2.3
	2012	4.0	4.0	2.7	4.3	4.3	3.0
クロアチア	1998	3.0	4.3	2.7	4.0	4.0	2.3
	2012	3.3	4.3	3.3	4.0	4.3	3.0
マケドニア	1998	3.0	4.0	2.0	4.0	4.0	1.0
	2012	3.3	4.0	2.7	4.3	4.3	2.7
ハンガリー	1998	4.0	4.3	3.3	4.3	4.3	3.0
	2012	4.0	4.3	3.7	4.3	4.3	3.7
モンテネグロ	1998	1.0	1.0	1.0	2.7	1.0	1.0
	2012	3.3	3.7	2.3	4.0	4.3	2.0
ポーランド	1998	3.3	4.3	3.0	4.3	4.3	2.7
	2012	3.7	4.3	3.7	4.3	4.3	3.7
ルーマニア	1998	2.7	3.3	2.0	4.3	4.3	2.3
	2012	3.7	3.7	2.7	4.3	4.3	3.3
セルビア	1998	1.0	3.0	1.0	2.3	1.0	1.0
	2012	2.7	3.7	2.3	4.0	4.0	2.3
スロバキア	1998	4.0	4.3	2.7	4.0	4.3	3.0
	2012	4.0	4.3	3.7	4.3	4.3	3.7
スロベニア	1998	3.0	4.3	2.7	4.0	4.3	2.3
	2012	3.0	4.3	3.0	4.0	4.3	2.7
平均点	1998	2.7	3.5	2.2	3.8	3.6	2.0
	2012	3.5	4.0	2.9	4.2	4.3	2.9

b. バルト三国	年	企業改革			市場・貿易自由化		
		大規模 私有化	小規模 私有化	企業統治 ・リストラ	価格 自由化	貿易・外国 為替制度	競争政策
エストニア	1998	4.0	4.3	3.0	4.3	4.0	2.0
	2012	4.0	4.3	3.7	4.3	4.3	3.7
ラトビア	1998	3.0	4.0	2.7	4.3	4.0	2.3
	2012	3.7	4.3	3.3	4.3	4.3	3.7
リトアニア	1998	3.0	4.0	2.7	4.0	4.0	2.3
	2012	4.0	4.3	3.0	4.3	4.3	3.7
平均点	1998	3.3	4.1	2.8	4.2	4.0	2.2
	2012	3.9	4.3	3.3	4.3	4.3	3.7

c. 旧ソ連諸国	年	企業改革			市場・貿易自由化		
		大規模 私有化	小規模 私有化	企業統治 ・リストラ	価格 自由化	貿易・外国 為替制度	競争政策
アルメニア	1998	3.0	3.3	2.0	4.3	4.0	1.0
	2012	3.7	4.0	2.3	4.0	4.3	2.3
アゼルバイジャン	1998	2.0	3.3	1.7	4.0	3.0	2.0
	2012	2.0	3.7	2.0	4.0	4.0	1.7
ベラルーシ	1998	1.0	2.0	1.0	2.7	1.0	2.0
	2012	1.7	2.3	1.7	3.0	2.3	2.0
グルジア	1998	3.3	4.0	2.0	4.3	4.0	2.0
	2012	4.0	4.0	2.3	4.3	4.3	2.0
カザフスタン	1998	3.0	4.0	2.0	4.0	4.0	2.0
	2012	3.0	4.0	2.0	3.7	3.7	2.0
キルギス	1998	3.0	4.0	2.0	4.3	4.0	2.0
	2012	3.7	4.0	2.0	4.3	4.3	2.0
モルドバ	1998	3.0	3.3	2.0	3.7	4.0	2.0
	2012	3.0	4.0	2.0	4.0	4.3	2.3
ロシア	1998	3.3	4.0	2.0	3.3	2.3	2.3
	2012	3.0	4.0	2.3	4.0	4.0	2.7
タジキスタン	1998	2.0	3.0	1.7	3.7	2.7	2.0
	2012	2.3	4.0	2.0	4.0	3.3	1.7
トルクメニスタン	1998	1.7	2.0	1.7	2.7	1.0	1.0
	2012	1.0	2.3	1.0	3.0	2.3	1.0
ウクライナ	1998	2.3	3.3	2.0	4.0	2.7	2.3
	2012	3.0	4.0	2.3	4.0	4.0	2.3
ウズベキスタン	1998	2.7	3.0	2.0	2.7	1.7	2.0
	2012	2.7	3.3	1.7	2.7	1.7	1.7
平均点	1998	2.5	3.3	1.8	3.6	2.9	1.9
	2012	2.8	3.6	2.0	3.8	3.6	2.0

出所：欧州復興開発銀行（EBRD）の Transition Indicators に基づき、筆者作成。注：評点は1が最低点で、4+が最高点となっている。

ドな予算制約、補助金の廃止等)を通して、より効率的な新規中小企業へ再配分する必要性があった(2002)。中小企業の成長がみられる中東欧諸国においては、政府が大企業に対してハードな予算制約を課し、経営者のモニタリング及び自由化を進めたのである。対照的に、中小企業の顕著な成長が確認できない旧ソ連諸国では、移行開始後も継続されたソフトな予算制約、もしくは経済活動の部分的な自由化(特に、ベラルーシ、トルクメニスタン、ウズベキスタン)が原因となった。

#### 4.3 不透明な法的枠組み

中小企業の発展にとってもう1つの制約として、不透明な法的枠組みに加え、法律の弱い執行、政府の低いコミットメントも指摘できる。特に、1990年代の旧ソ連諸国及び南東欧諸国において、不適切な法律の執行は公務員による仲介、高税率、社会保障の負担及び汚職があるため、小規模ビジネス活動上のコストが高くなり、経済活動へのマイナスの影響は著しかった<sup>19)</sup>。

Smallbone, Welter and Isakova(2001)は、ウクライナとベラルーシについて、IFC(1999~2004 reports)はウズベキスタンについて、中小企業の発展が低い理由を制度の不備と法律の弱い執行、政府の低いコミットメントにより説明している。また、Smallbone and Welter(2001)は、ルーマニアで中小企業の発展が芳しくない理由の1つとして、倒産法が1995年まで制定されなかったこと(対照的に、ポーランドでは移行初期の1991年に制定)、及びその弱い執行の結果、大企業に対するソフト予算制約、

多数の直接・間接的補助金が存在し、政府による独占的な大企業に対する恩情主義の結果、生産インプットの非効率的な配分が続く、中小企業が発展するためのビジネス環境が未発達のままであったことを指摘している。Vashenko(2001)によれば、ロシアにおける企業倒産に関する統一された基本法が2000年代上旬まで存在せず、各地域の行政登記機関は、恣意的にそれぞれの機関内の指令・規則を設定し、その結果、倒産手続きが担当機関に強く依存した。しかも倒産手続きに関する情報も公開されず、公務員は唯一の情報源となり、独断で機関内の規則を解釈する余地が十分にあり、汚職のケースも多かったという。

世界銀行が実施した調査<sup>20)</sup>では、「経済活動の中で最も深刻な問題とは何か」という設問について、ハンガリーでは、司法制度上の問題を指摘したのは約30%に留まったのに対して、旧ソ連諸国のアルメニアとリトアニアでは約90%が、司法組織の不公平性が中小企業の発展へマイナスの影響を与えていると答える等、旧ソ連諸国では司法制度の不備が中小企業の発展を妨げることが明白になった。また、Dutz, Kauffman et. all(2001)は、ポーランドとクロアチアにおいて、政府のコミットメント及び法律の執行が厳密であるため、中小企業によって有益な経済活動が実現可能であるのに対して、ロシア、キルギス、ウクライナ、アルメニアの中小企業家の経済活動は、経済利益及び企業の成長を目指したものではなく、日常の生活費を稼ぐための必然的な生き残り戦略である場合が多いと指摘する。Smallbone and Welter

19) Smallbone and Welter, 2001; Scabo, 2003 等。

20) Business Environment and Enterprise Performance Survey, WB, 2002.

(2001), McIntyre(2003) も同様に、移行期下のビジネス環境が不利な場合、中小企業の活動は生産費用の削減や企業の成長を図るのではなく、不安定性を反映する生き残り戦略になっていると述べている。

役人、公務員の汚職やそれが非公式な「行政障壁」となることに関して、Ovaska and Sobel(2004) は、中東欧諸国のデータを用い、政府の汚職度合が、大企業に比べ新規中小企業の方により強い影響を与えることを示した。また、Lerman(2000) と Dallago(2003) は、中東欧諸国における行政障壁はより低く、政府の対中小企業政策もより効率的であることを示唆している。一方、McMillan and Woodruff(2002) は、移行諸国のデータを用い、私有化されていない国有企業は競争を恐れるため、公務員に汚職を行わせて新規企業に対する障壁を設定するケースが多いことと、ロシアにおける高い取引コストの背景には中小企業家の90% (対照的に、ポーランドでは約9%) が円滑な経

済活動を行うために賄賂を支払っていることを報告した。

同様に、Smallbone(1997) も、移行期下の高い税率やその他の負担が中小企業を非公式経済に参入させていると主張し、移行期の政府は、違反を犯す企業家に対する罰則を厳しくするか、税金及びその他の社会保障に関するコストの負担を低めて起業家精神を促すかという選択に直面すると述べる。賃金・年金等のコストが総収益に占める割合が高い場合、中小企業の経営者はそのコスト削減を目指して、従業員を雇うものの、正社員としての契約を結ばないケースは多い。その結果、中小企業は非公式経済に参入することになる。または、非公式経済の企業との競争で負けないように、それらと同様の非公式の手段を必然的に利用してしまうケースも多い。それ以外でも、売上額・雑費の一部しか財務諸表に反映させないこと、等の方法もみられる (Smallbone and Welter 2001)。

Schneider, BuehnとMontenegro(2010) は、

表5 移行経済諸国における非公式経済の規模 (対 GDP 比, %)

順位	国名	年										期間平均
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
1	スロバキア	18.9	18.9	18.8	18.6	18.3	18.1	17.6	17.2	16.8	18.1	
2	チェコ	19.3	19.1	18.9	18.8	18.7	18.4	17.8	17.3	17.0	18.4	
3	ハンガリー	25.4	25.1	24.8	24.5	24.4	24.1	24.0	23.7	23.7	24.4	
4	スロベニア	27.3	27.1	26.7	26.6	26.4	26.2	25.8	25.3	24.7	26.2	
5	ポーランド	27.7	27.6	27.7	27.7	27.5	27.3	26.9	26.4	26.0	27.2	
6	ラトビア	30.8	30.5	30.1	29.8	29.4	29.0	28.4	27.7	27.2	29.2	
7	エストニア	-	32.7	32.4	32.0	31.4	31.1	30.5	29.8	29.5	31.2	
8	リトアニア	33.8	33.7	33.3	32.8	32.0	31.7	31.0	30.4	29.7	32.0	
9	クロアチア	33.8	33.4	33.2	32.6	32.1	31.7	31.3	30.8	30.4	32.1	
10	ルーマニア	34.3	34.4	33.7	33.5	32.8	32.0	31.7	30.7	30.2	32.6	
11	アルバニア	35.7	35.3	34.9	34.7	34.4	33.9	33.7	33.3	32.9	34.3	
12	ブルガリア	37.3	36.9	36.6	36.1	35.6	34.9	34.1	33.5	32.7	35.3	
13	マケドニア	39.0	38.2	39.1	38.9	38.4	37.4	36.9	36.0	34.9	37.6	
14	キルギス	41.4	41.2	40.8	41.4	40.5	39.8	40.1	39.8	38.8	40.4	
15	カザフスタン	43.8	43.2	42.5	42.0	41.1	40.6	39.8	38.9	38.4	41.1	
16	タジキスタン	43.5	43.2	42.9	42.7	42.1	41.7	41.5	41.2	41.0	42.2	
17	ロシア	47.0	46.1	45.3	44.5	43.6	43.0	42.4	41.7	40.6	43.8	
18	モルドバ	45.6	45.1	44.1	44.5	44.6	44.0	43.4	44.3	-	44.5	
19	ウクライナ	52.7	52.2	51.4	50.8	49.7	48.8	47.8	47.3	46.8	49.7	
20	グルジア	68.3	67.3	67.2	67.2	65.9	65.5	65.1	63.6	62.1	65.8	
	年平均	36.9	36.3	36.1	35.8	35.3	34.8	34.3	33.7	32.6		

出所：Schneider, Buehn and Montenegro (2010, Table 3.3.3).

非公式経済の規模で移行経済諸国のランキングを提示した。表5から分かるように、中小企業が伸び悩んでいる旧ソ連諸国の方が中東欧諸国よりも非公式経済の規模が大きく（対GDP比の期間平均は40%以上）、中東欧諸国に比べ旧ソ連諸国における法律の弱い執行や、公務員の汚職を含めた法的枠組みやその執行の不透明性は、中小企業活動上の行政障壁となり、中小企業の経済活動のコストを引き上げ、その発展を阻止する要因となっている。尚且つ、世界銀行によるビジネス活動の容易度を示す調査(Doing Business) や、Transparency Internationalの腐敗認識指数 (Corruption Perceptions Index) 等の国際機関による移行諸国のランキングをみても結果は同じである。

#### 4.4 ノーメンクラトゥーラ・ビジネス

移行諸国において中小企業の健全な発展を阻止・制約するもう1つの要因は、移行期のいわゆる「ノーメンクラトゥーラ・ビジネス (nomenclature business)」の存在である<sup>21)</sup>。これは、行政機関で就職していた公務員、官僚、(旧) 国有大企業の経営者により設立されたビジネスで、自己ビジネスの取引において社会主義システム下で形成された広範な国内外の個人的ネットワークを用い、必要な原材料、資金調達、情報及びインフラ等に低コストでアクセスする機会を排他的に有することが特徴的である<sup>22)</sup>。また、このような企業家は、旧体制の下で獲得した特殊なスキルや経営資源を利用し、移行期の再配分過程（国有大企業・組織から流出され

る資産、資本等）において高い影響力を行使し、非競争的な状況を創造し、自己利益(レント・シーキング) を目指しながら恣意的に投入資源及び情報へのアクセスを阻止し、行政上の障壁を故意に設定する企業家のタイプである (Dallago 1997)。

一方、彼らは国有企業・組織で身に付けた知識・旧体制の経営経験を持っているが、市場経済でのマーケティング、会計、ビジネスプランニングの経験がないため、移行初期段階における経済市場化に対抗する傾向が強く (reluctant to change), 市場でライバルとなりうる中小企業家の開業をあらゆる手段で阻止し、中小企業の発展を抑制する要素となっていたのである<sup>23)</sup>。表4で示されているように、中東欧諸国に比べ旧ソ連諸国の方においては、企業統治・リストラ過程が大幅に遅れ、市場・貿易自由化の進展度もより低いことが明白になっている。この諸条件下では、旧ソ連諸国の中小企業をとりまく環境は明らかに不利であり、その中小企業セクターの発展が妨げられていることが分かる。

#### 5. おわりに

体制移行開始から約四半世紀が経過した現在、中小企業の発展水準を観察すると、移行諸国間に著しい差異が読み取れる。旧ソ連諸国に比べ、中東欧諸国における中小企業部門は移行経済の原動力としての役割を積極的に果たしてきた。本研究では、中東欧諸国と旧ソ連諸国において、中小企業発展の差異を生じさせた原因について検討した。

21) Brown 1997, Smallbone and Welter 2001, WB 2002 等。

22) Scase 2000, 2003; Yasin 2003 等。

23) Smallbone and Welter 2001; Gib 1995 等。

その結果は、中東欧諸国においては、社会主義システム下にあった期間、移行改革開始の時期、資産返還とEUマーケットへの近接性という歴史的初期条件が中小企業発展に正の影響を与えてきたことが明らかになった。一方、旧ソ連諸国においては、マクロ的な不安定性に加え、法体系の不透明性及びその他の行政障壁といった制度的な不完備による制約条件と、移行改革（市場の私有化・自由化）の遅れやノーメンクラトゥーラ・ビジネスの氾濫が、その中小企業部門の発展を妨げる強力な要因となったことが明白になった。つまり、旧ソ連諸国に比して中東欧諸国は、地理的・歴史的条件や移行改革の進展度といった点で優位にあり、従って中小企業をとりまくビジネス環境が相対的に有利となったことが両者の違いを生み出した要因となったのである。

#### 参考文献リスト

- Bateman, M., “Maliy biznes Kazakhstana i rol’ proizvodstvennih tsepochek”, Moskva: RNISiN, 1997
- Brown, G., “Malie i srednie predpriyatiya v stranah s perehodnoy ekonomikoy”, Moskva: RNISiN, 1997
- Dallago, B., “Small and Medium Enterprises in Central and Eastern Europe”, University of Trento and Hitotsubashi University, Tokyo, 2002
- Dallago, B., “SME Development in Hungary: Legacy, Transition and Policy”, Small and Medium Enterprises in Transitional Economies, United Nations University: 2003
- Drnovsek, M., “Job Creation Process in a Transition Economy,” Small Business Economics, 23(3), 2004
- Dutz, M., Kauffmann, C., Najarian, S. et al., “Labour Market States, Mobility and Entrepreneurship in Transition Economies”, EBRD, Working Paper No. 65, Nov. 2001
- Gibb, A., “Entrepreneurship in Transition Economies: Back to the Future”, Economic Reform Today: Cultivating Entrepreneurship, (3), 1995
- Hodov, L., “O strukture malogo biznesa i osobennostyah ego motivatsii”, Voprosy Ekonomiki, (7), 2002
- Lerman, Z., “Perspectives on Future Research in Central and Eastern European Transition Agriculture”, Kato Symposium, Berlin, 2000
- Lerman, Z., Csaki, C. and Feder, G., “Land

- Policies and Evolving Farm Structures in Transition Countries”, World Bank Working paper No. 2794, 2002
- McDermott, G. and Mejstrik, M., “The Role of Small Firms in the Industrial Development and Transformation of Czechoslovakia”, *Small Business Economics*, 4(3), 1992
- McIntyre, R., “The Role of Small and Medium Enterprises in Transition: Growth and Entrepreneurship”, *Research for Action* 49, UNU/WIDER, 2001
- McIntyre, R., “Small Enterprises in Transition Economies: Causal Puzzles and Policy-Relevant research”, *Small and Medium Enterprises in Transitional Economies*, United Nations University: 2003
- McMillan, J. and Woodruff, C., “The Central Role of Entrepreneurship in Transition Economies”, *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 2002
- Osskó, A., “Land Restitution and Compensation Procedures in Central Eastern Europe”, FIG Commission 7 Annual Meeting, 2002
- Ovaska, T. and Sobel, R., “Entrepreneurship and Post-Socialist Economies,” West Virginia University Working Paper, 2004
- Pollard, D., “The Internationalization of SMEs in European Transformation Economies”, 2002
- Scase, R., “Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the Small- and Medium-Size Enterprise Sector”, Working Paper No. 193, UNU/WIDER, 2000
- Schneider, F., Buehn, A. and Montenegro, C., “Shadow Economies All Over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007”, World Bank Working Paper No. 5356, 2010
- Smallbone, D., “Support Policies of SMEs in Transition Economies”, Moskow, 1997
- Smallbone, D. and Welter, F., “The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies,” *Small Business Economics*, 16(4), 2001
- Smallbone, D., Welter, F., Isakova, N. Slonimski, A., “The Contribution of Small and Medium Enterprises to Economic Development in Ukraine and Belarus: Some Policy Perspective”, *MOCT-MOST*, 11(8), 2001
- Smallbone, D. and Welter, F., “Entrepreneurship and Enterprise strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective”, *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader*, ASHGATE: 2003
- Surdej, A., “Small- and Medium-Sized Enterprise Development in Poland After 1990”, Working Paper No. 216, UNU/WIDER, 2000
- Szabo, A., “The Development of the SME Sectors in the Various Regions of the OSCE”, the 3rd OSCE Parliamentary Assembly Conference on Sub-Regional Cooperation: Small and Medium-Sized Businesses, Bern, 2003
- United Nations(UN), “Entrepreneurship in Transition Economies” (ECE/W.1), UN, New York, 1995
- United Nations (UN), “The Development of

- Entrepreneurship and Small Business in Transition Economies” (ST/ESA/PAD/W.4), UN, New York, 1999
- Vashenko, V.P. et al. (ed.), Polozhitelnyi opyt razvitiya malogo predprinimatelstva v Rossii, Analiticheskii sbornik, Moskva, 2001
- World Bank (WB), Transition: The First Ten Years: Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union, 2002
- Yasin, E., Chepurenskiy, A., Buev V., (red.), Maloe predpriyatie v Rossii: proshloe, nastoyashee i budushee, Moskva, 2003
- Zapalska, A. and Fogel, G., “A Comparison of Small and Medium-Size Enterprise Development in Central and Eastern Europe”, Comparative Economic Studies, (43), 2001
- 西村可明『社会主義から資本主義へ—ソ連・東欧における市場化政策の展開—』日本評論社, 1995年
- 林昭, 門脇延行, 酒井正三郎 (編著)『体制転換と企業・経営』ミネルヴァ書房, 2001年