

研究所とのNet Work

所報

Aichi Labor Institute

◇ 第8回日独労働問題共同セミナーでの報告論文

(2004年3月24日、独・ブレーメン)

新しい市場経済の下での青年企業家

—経済的資本の基礎としての文化的・社会的資本

ヨーハン・トーレン博士

ドイツ・ブレーメン大学 労働経済研究所



● 第113号・特別号

○ 2004年 5月15日

愛知労働問題研究所

新しい市場経済の下での青年企業家--経済的 資本の基礎としての文化的・社会的資本

(ドイツ) ブレーメン大学労働経済研究所
ヨーハン・トーレ 博士

この論文は、1996年から1997年にかけて7つの旧共産国の30歳未満の若手企業家550人を対象に行われたインタビューをもとに起稿された。7つの旧共産国とは、4つの中・東欧諸国（ブルガリア、ハンガリー、スロヴァキア、ポーランド）と3つの独立国家共同体加盟国（アルメニア、グルジア、ウクライナ）であり、インタビューの対象となった若手企業家たちは、一種の「コントロール・グループ」として、これらの国々がすべて1989年に同じ条件で新たなスタートを切ったにもかかわらずその後の発展の違いを明確にした集団である。

旧共産国すべてに共通してみられる小規模なビジネスの特徴のうち顕著なものを示せば次のようになる。すなわち、ビジネスが草創期にあり経営者の経験が浅いこと、正規にビジネスを支援するサービス業務が存在しないこと、企業家たちが急進的な展望をもっており仕事中心のライフ・スタイルを送っていること、極端に急速に発展する可能性があること、などである。

I. 序 論

若手企業家とそのビジネスに関し最も重要なことは、3つの GUS 諸国（訳注・1）（CIS と呼ぶことにする）と、とりわけ南・東欧に焦点をおいた4つの中・東欧諸国（CEE と呼ぶことにする）とを比較した際の違いである。インタビュー調査の結果（訳注・2）、中・東欧諸国においては新たな企業家階級の社会的素性は広範囲に及んでいとし、ビジネスの多くは経営者が専門的に学んだ教育・訓練に基づいており、ゆえに大多数の企業家にとって自営は教育修了以前の目標だったし、目標が達成された際には必ずといってよいほどフルタイムでの就業となった。

訳注・1 CIS（独立国家共同体）はドイツ語でGUSと表記されるものと思われる。

訳注・2 原文にはない言葉だが、時制から考えて付け加えた方が分かりやすいと思い付け加えた。

旧ソ連諸国においては、売買取引が機軸事業で CEE 諸国に比べ多くのビジネスが二次的経済の範疇下にあつたし、賄賂がより蔓延していたし、企業は通常共同経営で行われており、純粹に独立した女性企業家はまれだったし、企業家は取引を当てて早々と成功する必要があることを前提に行動しがちだった。

これはゆるやかで段階的な発展は、政治的・経済的環境の変化により阻まれる可能性があつたことによる。

調査を行った際に用いた仮説と実証的に発見した事柄から導き出し、最終な結論を出す上で用いた解釈法を、マトリクスの形式をとって示せば下記ようになる。基本的に、私達はまず2つの独立した変数と4つの従属した変数を用いてみた。これらの変数を用いることで、調査結果は、ウェーバーの古典的意味において理想的に典型的にではなく、体系的に系列付けられると考えたからである。

独立した変数として私達が定義したのは以下のものである。

1. マクロ変数としての市場改革と法規定の施行の現状（維持可能か不安定か）。この変数は個人としての若手企業家には左右されない。
2. フォーカス・グループの教育・職業訓練の種類（職人、熟練工、学者）。これはミクロレベルに属し、自営業を始める前に決定される。

従属した変数はすべてミクロレベルに属しており、客観的データと同様に若手自営業者の主観的（個人的）態度をも含む。が、双方とも、本質的に企業家が自営業を始めてからの期間に形成、感化されたものである。これらの変数において重要なことは、

- a) 若手企業家のビジネスの種類、または仕事の種類（就業以前に受けた職業教育の種類と関係があるか、ないか）。
- b) ビジネス/企業の法的立場（正規に登録されているか、闇経済に隠されているか）。
- c) フォーカス・グループの活動全体の枠内における自営の位置付け（主業か副業か）。
- d) 若手企業家の将来における目標/信用の安定性（建設的か非建設的か）。

マトリクス：CIS、CEE 諸国における経済的自立の発展

	ビジネスの種類と職業教育の関係		ビジネスの法的立場		自営の位置付け		将来における目標/信用の安定性	
	1.ある	2.ない	1.登録	2.間 経 済	1.主業	2.副業	1.ある	2.ない
市場改革/法規定								
1.維持可能	CEE		CEE		CEE		CEE	
2.不安定		CIS		CIS		CIS		CIS
職業教育の種類								
1.熟練工	CEE		CEE		CEE		CEE	
2.学者		CIS		CIS		CIS		CIS

このマトリクスは特定の例外を含むことができないにしる（CEE の独立企業家には伝統的な学問教育を受けた者も少数いた）決定的な指標は明らかになり、私達の実証的な結果に基いたこのマトリクスによって2つの異なったタイプの若手企業家が東側の変容社会において定義され得る。

1. 「西欧化された」若手企業家

CEE 諸国での新企業設立の分野における成長と進歩は、実質的には、欧州連合の中心諸国、つまるところ「西欧化」への志向により促進されてきた。

たとえ2つの大戦のあいだずっと民主主義とは結びつかなかったにしる、少なくとも初歩的な市民社会を全般的に経験してきたことは、工業生産に関する一定の知識とあいまって、明らかに今日の CEE 諸国に残響を及ぼしている。こうした、4つの CEE 国家において明らかに実証的に識別されるタイプの若手企業家の特徴を挙げれば、それは、ビジネスの種類と職業訓練が大いに関係あること、企業が正規に登録されていること、主要な収入源として自営が位置付けられていること、将来に向けて建設的な展望をもっていることなどである。

2. ソ連崩壊後の若手自営者

CIS 諸国においては（たとえこれらの諸国がそれぞれ異なった特徴をもっているにしる）1989年以降、いわゆる「ソ連崩壊後の資本主義」と呼ばれるそれまでとは実質的に異質な社会的発展がみられるようになった。

この資本主義は、政治的レベルにおいては世襲制民主主義によって、経済的レベル

においては寡頭的派閥に基づくシステムによって特徴づけられる。双方のレベルはさまざまな面において互いに結びついている。CEE 諸国と比較すれば、若手企業家がその中で「動く」小規模な取引構造は、程度の差こそあれマクロ経済や社会構造に対しなんら有機的部分になっておらず、大企業、大手銀行やそれらの支配的エリートから閉鎖されている。このことを鑑みれば、CIS 諸国においてなぜ若手自営業者が小さなニッチの中を「動か」なければならないかは分からぬでもない。

とりわけ顕著な彼らの特徴といえ、(ほとんどの場合学究的である)職業訓練と(ほとんどの場合(路上)取引である)彼らのビジネス目標にほぼ全く関連性がないことが挙げられる。ビジネスは闇経済の中にあり続け、若者にとっては単なる副業に過ぎず、その結果(結末といってもよいかもしれないが)、自分達の社会の将来的な安定をほとんど信用していない。

従って、本稿において論証したいのは、新たな市場経済における新たな自営業の出現を先導し促進する政策やプログラム---それらは多くの場合、西側によって政治的かつ資金的に援助される---が、将来的には、従来以上にそれぞれの社会の違いを考慮に入れるべきということである。

II .ソ連崩壊後の若手自営業者の経済的資本の基礎としての文化的・社会的資本

私達は3つの旧ソ連諸国(アルメニア、グルジア、ウクライナ)の若手自営業者に焦点を当ててみたい。

1. 仮説：3つの国家における経済的資本の基礎としての文化的・社会的資本

以下の分析は、ピエール・ブルデューの経済的、文化的、社会的資本の違いに関する論文に拠る(ブルデュー 1986 年)。私達はさらに、コールマン(1988 年)やその他ブットナム(1993 年、1995 年)らの学者も追ってみる。というのも、彼らは社会的資本の概念をブルデューよりも、さらに少しだけ正確に説明したからである。

これらの学者の用語を借りて私達は自分達のデータを説明していく。ある種の帰納的なアプローチを使って、私達はブルデューの一般的なフレーム・ワーク---経済的資本が文化的・社会的資本を創り出し、助長するという骨組み---を多少全体的ともいえる形でくつがえす仮説を作りだし、それを論証していく。というのも、私達が実証的に導いた結果によれば、文化的・社会的資本の方が経済的資本の基礎なのだ。

最終的には、私達はこの論文の終わりに、ソビエト・スタイルの自営業に関するある種の類型論を構築するが、それは CEE 諸国における企業家精神とは重要な違いを

示すものである。

2. 理 論

経済的資本は、伝統的かつ純粋に経済的な意味における資本と同義である（金銭と財産の所有）。当然、これは資本主義社会においては資本の中心的形態である。しかしながら、たとえ高度に発展した（と一般的な基準によれば定義される）社会においても、経済的資本それのみは必ずしも権力を保証しない、というより、もはや権力を保証しないのである。

慣習経済を対象とする一般科学は、資本と利益をそのすべての形態において把握するよう努めなければならないし、異なったタイプの資本（や権力）（これらは結局は同じもの帰するのだが）がそれに基づいて相互に変容し合う法則を打ちたてるよう努めなければならない（ブルデュー 1986 年：242 ～ 243 頁）。異なった形態の（文化的・社会的）資本との関連においてのみ、人は本当の権力を行使できるのである。

このことは、1992 年まで、ときにはこの日付以後も、国家、というよりは従来のそして新たなノーメンクラトゥーラ（訳注・3）がほとんどの資本をその掌中に握っていた、もしくは、いまだに握っているような変容社会においてとりわけ当てはまる。

訳注・3 ノーメンクラトゥーラとは、もともと「名簿」という意味のロシア語でソ連共産党が人事政策に用いていたリストを指すが、転じてソ連共産党中央委員会の持つ役職リストに掲載されている最高レベルのエリートのことを指すようになった。

こうした資本は世界経済での競争に参加すべく準備されてのみ保持または増加され得る。このことは、本来の経済的資本が、「古い」市場をもつ社会に比べ変容しつつある国々の発展においてははるかに小さな役割しか果たさないことを意味する。

文化的資本とは、人が自己の職業的訓練・教育のおかげで自由にすることが出来る資本のことである。文化的資本は次の3つの形態において存在しうる

：具現された状態において。すなわち、長期にわたって存在し続ける精神・肉体の在り方として。

；対象化された状態において。すなわち（写真、辞書、器具、機械といった）、理論または理論や問題に対する評論を具体化した文化的物品の形で。

；制度化された状態、とりわけ、その教育的資格によって保証されるだろうと推定される全く固有の特性を文化的資本に付与するような教育的資格の形で。（ブルデュー 1986 年：243 頁）。

しかしながら、文化的資本は単なる個人的な質のものではない。それは家族的伝統をつうじて相続され、増加されることが可能である。ある家系において高度な教育や

学歴が代々あたりまえとされているならば、それは、あたかもこの世でもっとも正常なことであるかのように教育的・文化的機関との「当然な」接点となる。

文化的資本はある社会の教育システム（学校や大学）と家系的継承をつうじて常に再生産される。文化的資本の合併や内在化は、それに時間がかかるが故に、こうした状況において重要な役割を果たす。文化的資本の合併は常に個人によって繰り返されなければならない。つまり、それは代表されることができない。

社会的資本は、人がそれに頼ることが出来るような関係を含む。経済的資本とは異なり、社会資本は純粹に象徴的かつ非物質的に機能する。社会的資本は実際的もしくは潜在的な資産の集合体であるが、この集合体は、多かれ少なかれ制度化された相互面識・認知の諸関係からなる恒久的なネットワークの所有—つまり、ある集団のメンバーであること—に結びついており、各メンバーは言葉のさまざまな意味において、集合的に所有された資本のバックアップ、信用を受け得るための「信用証明」を与えられるのである（ブルデュー 1986 年：248～249 頁）。

コールマン（1988 年）やプットナム（1995 年）は、この用語の意味を社会的諸関係だけでなくそれらと関連のある規範や価値をも含むものへと広げたが、私達はそれに従う。

ブルデューに従い話を進めると、社会的資本は、用語のもっとも広い意味において「名誉や評判の資本」として信用に値する状態をつくり出す役割を果たす。社会的資本はあらゆる社会—北西アフリカのベルベルのような前資本主義社会も、かつてのソ連のような国家社会主義的社会も、（私達が論じている3カ国のような）変容社会も、西側の資本主義的社会も—が共通してもつ資本形態である。さまざまな形態の資本とある社会の統治のされ方には密接な関係がある。さらに、さまざまな形態の資本は互いに変換可能である。社会的・文化的資本は経済的資本へと変換可能なのである。

かつて国家社会主義によって支配されていた経済的資本は、現在の変容社会においては徐々に破壊されつつある。よって、文化的・社会的資本がこのような社会の発展においては中心的位置を占めるのである。

3. アルメニア、グルジア、ウクライナの若手自営業者—実証的結果

3. 1. 目的と方法

私達は 1996 年から 1997 年にかけて、かつてソビエト連邦に属していた3カ国—アルメニア、グルジア、ウクライナの 150 人の若手企業家をインタビューした。

彼らはすべて 30 歳までで、自分達の主業として「ビジネスをやって」いた。彼らのビジネスは1例を除けばすべて当該国に正規に登録されており、少なくとも年間

1000 アメリカドルに該当する売上高があった。中にはかつての国営企業を私企業化したものも少数あったが、大工場ではなかった。建築事務所だとか精肉工場といった小さめの会社で、ほとんどのビジネスは以前の歴史を持たず、1991 年以降にインタビュー回答者によって新規に創設されていた。

アルメニアでインタビューした企業家のほとんどは首都エレヴァン在住だった。グルジアでは 40 人がトビリシ在住でトビリシを拠点にビジネスを営んでおり、10 人が地方都市テラヴィ在住だった。ウクライナでは 25 人が東部都市ドネツク出身で、25 人が西部都市リヴィフ出身だった。

男女双方の若手企業家を調査しようとの目論見にも関わらず、回答者の大多数は男性だった。グルジアとウクライナにおいては、それぞれ 50 人ずつのインタビュー対象者のうち、女性はたった 8 人と 9 人しかいなかった。アルメニアでは 50 人中 4 人を除いてすべて男性だった。特定でき、インタビューをすることができたビジネスウーマンは通常、男性のパートナーもしくは「保護者」の助けによって設立された企業か、設立かつ共同経営されている企業に属しており、パートナーもしくは保護者のたいていが父、兄弟、夫、ボーイ・フレンドだった。グルジアとウクライナの女性回答者の中には、例えば税金処理や事務所登録に関しては男性の共同経営者がそうした事柄をすべて取り仕切っているので自分だけではすべての質問に答えられないと説明した人もいた。3 カ国すべてにおいてビジネスは男性的領域にあった。

よって、以下の文章はビジネスマンに関するものとなるが、ビジネスマンという表現は性差別主義的な間違いによるものではなく、それが一般的に自営業者について語るときにその地方において使われる言葉だからであり、現状を反映した言葉だからである。

平行して調査した自営業者に対する支援サービスについては、この分野において有効に機能している女性の自助グループはおろか、自営業を営むビジネスウーマンに的をしぼった企画で目を引くようなものは一つもなかった。

回答者は系統的に見本抽出したというよりも、無作為に特定した。3 カ国すべてにおいて「雪だるま方式」を用いたが、上記で概要したパラメーターに加え、対象者は男女共含み、30 歳までの年齢にまんべんなく分散するような形で、土木建築業、製造業、売買ビジネスに加え、消費・金融その他の対事業所サービスから選ばなければならないとのガイドラインに基づいた。

この研究に乗り出す前に私達は、新規に創り出され二次的経済から出現した小規模の私的ビジネスはすべての旧共産国において数と体力の双方で急速に成長しており、これらの国々において国有部門における仕事が失われつつあるなか、雇用創出のほとんどに責任を負うようになったことを知っていた（ビルセンとコニングス 1996 年

； 欧州復興開発銀行 1996 年； コニングスその他 1995 年 参照）。

私達はまた、若者の動向が旧共産社会の新たな企業家階級によく反映されているということも知っていた。高い失業率に加え、この年代の集団の、概して建設的で、発展的で、改革を支持し企業家精神にあふれた態度がこれを説明しているように思われた（バンカーク 1996 年； ジェノフ 1996 年； マハーチェク 1996 年； ロベルツとユング 1995 年 参照）。

（1989 年から 1993 年にかけて行った）ロシアにおける経営についての以前の研究から、私達は企業家は民営化拡大と同様、市場経済の支持者でもあると期待していた。企業家は主に、その多くが中小企業で占められる売買取引、サービス部門に見出される。企業家は概して短期的利得や手取り早い利益に興味を持ち、社会的な市場経済に対する構造面での長期的・継続的な変化にはそれ程興味を示さない。社会政治学的な見方からすれば、企業家はたいてい、リベラルなマンチェスター流の考えの賛同者、つまるところ、個人的にかかる代償ゆえに積極的な社会的ポリシーなど必要なしとの考えの熱心な提唱者なのだ。社会学的な意味からすれば、企業家は単なる市場管理者よりも多くの集団から派生している。企業家にはかつての政治的・経済的ノーマンクラトゥーラの一員もいれば、科学者や芸術家もいるし、母集団中のありとあらゆる集団から派生しているのだ。（エーベルヴァインとトーレン 1997 年：227 頁）。

グルジアとウクライナでは、実地調査を行う者が若手企業家に申し出をし、その協力を得るのはしごく簡単だった。私達は通常、最初電話で打診し、その後回答者の職場でインタビューを行うというやり方をとった。各国での現地調査は現地の大学院生によって行われ、ウクライナとグルジアでは拒否されることはほぼ全くなかった。アルメニアにおいては状況は多少異なっていた。実際、アルメニアで現地調査を行った者は、拠点にしていたエレヴァンの外では調査は非常に困難であることに気づいた。エレヴァンにおいてさえ、政府の調査官だと疑われ、回答者には「危険な」質問---金銭と政治的態度に関する質問のすべて---に一切の回答を拒む人もいた。

アルメニアは独立した時点で新たな支配者たちを得たが、従来の政治的機構と事実上の一党独裁は温存された（フィッシャーとグリゴリアン 1993 年 参照）。独立は戦争状態の状況下で達成されたアルメニアは、ナゴルノ・カラバフの地位を巡ってアゼルバイジャンと戦闘状態にあった。アルメニアの当時の新たな支配者らはこの論争に決着をつけた（勝った）ことを土台に権力を獲得し、その過程において準全体主義的支配をアルメニアに打ち立てた。これは犯罪問題について不満を述べる者が一人としていない国でのことだった。グルジアにおいては状況は逆で、犯罪と政情不安定についての不満が広く行きわたっていた。

インタビューは半分構成に基づいて行われた。一定のトピックは常に対象となったが、制約のない形で質問が出された。個々人の家族歴や学歴、ビジネスとその他のあらゆる職務経歴に関し情報が求められた。各回答者のビジネスキャリアの発展はいく

ぶんか詳細にわたり調査された---なぜ、どのようにして自営業者になったのか、成功談と失敗談、出くわした障害とそれをどのように切り抜けたか、といったように。各回答者の仕事を離れたライフスタイルや政治的見解についても更に質問がなされた。

3. 2. 経済的資本創出のための跳躍台としての文化的資本

具現された状態、すなわち、文化、教化、育成と呼ばれる形で文化的資本の集積は、具現化と合併化の過程を前提に成り立つが、その過程は教え込みと同化の実習機関が含まれるという限りにおいて時間がかかり、その時間は投資者が個人的に投資せねばならないものである。対象化された状態における文化的資本は、具現された形態での文化的資本との関連においてのみ定義される多くの特性を持つ。生産手段の所有者は、具体的な私有化の前提条件である具現された資本を私有化する方法をみつけるか、このような資本の所有者の奉仕を私有化する方法をみつけなければならない。学術的資格は、ある作因者が所有する文化的資本に制度化された認識を付与することで、資格所有者同士を比較し、さらには（資格所有者を次から次へと創出することで）彼らを互いに交換することさえ可能にする。

さらに、学術的資格は、ある学術的資本の金銭的価値を保証することで、文化的資本と経済的資本の変換率を定着させることも可能にする（ブルデュー 1986 年：244～248 頁）。

3 カ国すべてにおいて、若手企業家のほとんど、80 パーセント余りは、高等教育を受けたか受けている最中であつた。他の旧共産諸国での研究は、それらの国の若手企業家が概して充分な教育を受けていることを指摘しているが（ジェノフ 1996 年 参照）、主に純粋科学と工学の分野においてである。私達の調査では、回答者らが勉強した課程と彼らのビジネス活動には通常なら直接的なつながりを見出せなかつた。高等教育はむしろ、若者が社会的ネットワークをひろげ、自己の職業的志望や戦略を再吟味できるようなスペースを創り出すことで、実業家にとって跳躍のための足がかりとしての役目を果たしたように思われた。

ウクライナ、グルジア、アルメニアの若手企業家は、より成熟している西側市場経済の自営業者と、ある面においてははっきりと対照的であつた一方、ある面においては似通った経歴を持っていた。西側では現在、ビジネスが家族的に受け継がれる傾向にある。旧ソ連ほどではないにしろ、西側諸国の自営業者の間では男性が過剰に代表されている。西側の自営業者たちもあらゆる教育的・職業的レベルから派生している。西側においては（訳注・4）民族的少数派といった周縁的集団がときに過剰に代表されている（プランチフラワーその他 1987 年； 労働市場四半期報告書 1993 年； テイラー 1994 年 参照）。一方、私達の回答者が信用に足る指標を与えてくれているとすれば、調査の対象になった国々では比較的成功している若手自営業者はメイン

ストリームで地位の高い集団出身の傾向にあった。こうした国々での自営業者の経歴が市場経済の成熟と共に変化するかどうかは、時のみぞ知る問題である。

訳注・4 原文にはない言葉だが、分かりやすくするよう付け加えた。

回答者が中等教育とその後において学んだ「専門」教科と、彼らのビジネスの専門分野に密接な関係があることはまれだった。ウクライナでは、50 人中 23 人がなんらかの重なり合いがあると答えたにしろ、まったくの偶然の一致に恵まれたと答えた企業家は 8 人のみだった。グルジアとアルメニアにおいても非常に似通った割合がみられた。しかしながら、年月の経過とともに回答者のビジネスキャリアが発展するにつれ、重なり合う部分が広がっていく傾向が見られた。

中等教育を受けている時点でビジネスキャリアを志した回答者は 1 人もいなかった。自営業をもともと志した者は 1 人もいなかったのだ。共産主義の元で中等教育を修了した者もいたが、1991 年以降に学校を卒業した者でさえも、普通は省庁や国有企業で、そしてほとんどの場合自分の専門分野に従って被雇用者になるつもりでいたし、そうなりたかった。90 年代に教育を終えた者の中には（通常、西側に本拠地のある、または西側と関連のある）私企業で仕事を得たいと考えた者も少数いた。

教育を終え最初に仕事に就いたときは、実質上全員が仕事を続けるつもりだった。全員が被雇用者としてなんらかの経験を持っていた。失業期間を経験した者も少数いたが、全体的に見ればこれらの若者は常に働きつづけていた。彼らの国で起こっている変化の最中であって、ほとんどの者が「順応性」や「生存力」よりも「将来性」への配向を示した（コリゼ 1995 年； タルコヴスカ 1994 年 参照）。

失業期間を経験したと報告した者で労働局に登録をした者は 1 人もいなかった。彼らには、登録したところで自分が就きたい職の斡旋にはつながらないことや、自分に便益を受ける資格がないかあったとしても報酬は雀の涙ほどであることが分かっていたのだ。

実質上全員が、国家経済が崩壊し給料がなくなるか名目だけになってしまったなか、いかに収入を主に自営に頼らなければならない状況に「追いやられた」かを説明していた。私達が調査を行ったどの都市においても、工場や事務所すら開くような西側ビジネスはほとんどなく、そのような雇用を求める選択肢はなかった。若者は、お金を稼ぎたいれば自前で働く努力をする以外に選択がなかったことを説明した。トビリシでは 1992 年には労働力の 40 パーセントが失業中と判断され、工場のほとんどがそのフル稼働率の 15 パーセント前後で操業していると推定された（ヨーロッパ・パブリケーションズ 1994 年）。アルメニアにおいても状況は似通っていた。ウクライナにおいては状況はこれほどまで極端ではなかったが、根本的には同じだった。もちろん、

私達の回答者には自分で働き始めたときビジネスが金持ちへの道になり得ることが分かっていて、自営は基本的に、まず第一に生き残りのための方策であったが、中にはそれが最終的には自分が富むための戦略になるかもしれないと期待を抱いた者もいた。

研究者は、自営業者になろうと最初に決断する際に作用する「押しと引き」の推進力の連結が西側諸国においても同様に見られることに言及してきた（ボーゲンホルドとステイブラー 1991 年； ミーガー 1992 年； マクドナルド 1996 年 参照）。ウクライナ、グルジア、アルメニアにおいては双方の力が異常に強烈だった。ほとんどの若者にとっては、単に、ほかには一銭もお金を稼ぐ方法がなかったのだ。と同時に、自由主義市場経済の初期段階においては目を見張るような進歩が可能だった。

自営業への第一歩は通常、とりあえず、という形で踏み出された。ほとんどの回答者はビジネスを始めたとき依然として教育を受けるか仕事をするかしており、仕事は普通、国有部門においてだった。多くの者は学生時代にビジネスを始め、就職してからも続けた。私達が調査を行ったとき、中には過去数年にわたり収入のほとんどをビジネスによって得ていたにもかかわらず依然として国有企業や省庁の正規の被雇用者である者もいた。公的部門の被雇用者に求められうる責務は、給与が支払われないことが多かったり支払われても極度に少なかったりするなか、極端に些細なものになっていた。

元の仕事に固執したがる自営業者がいたのには、いくつか理由があった。第1に、彼らには自営業を始めたとき自分のビジネスが不安定であることが分かっていて、第2に、90年代半ばになってもビジネスは常にきちんとした職業とみなされていた訳でなく、個々人は国有部門の仕事という「特権」を捨てたがらなかった。第3に、元の仕事は付加収入源として役立ち得た。第4に、国有の仕事は自営業者が国家職員や省庁と付き合う上で役に立つようなコネを維持するのに役立った。第5には、他の何事にもまして、最終的には「普通の状況」が回復し、若者が本来のキャリアを再開出来るだろうという気持ちがあった。この気持ちは弱まったにしろ、1996年時点ではいぜんとしてみられた。

若者がビジネスを始めた第一歩は、概して直接的売買による「取引」だった。そのもっとも基本的な形態においては、こうした売買は、個人的物品や家庭用品、もしくは農作物や園芸作物の路上販売をともなった。業者に十分な資本があるときには、まとめ買いができた。資力を持つ者は、自分の居住地域より製品が安価な国々へと「買い出し」に出かけることができた。私達が調査の拠点にした都市においては、安価な場所は普通、アラブ諸国や他の中東の国々だった。1個人がすべてを取り仕切ることもあったが、もっと一般的だったのは財源と労働力を蓄えた共同経営者による経営だ

った。売上高が伸びるにつれ、仕入れた商品を他の路上業者や商店やキオスクに売ることができ、共同経営者達は自分達の固定した店舗を構えることができた。

取引の技術は普通、まず他の業者のために雑用をすることで習得されたが、取引を学ぶ若者たちは間もなく自分達自身で取引を始めた。この種のビジネスの魅力は運営諸経費と立ち上げ費用が非常に安くてすみ、売上高は高くなり、利益が早く回収できたことだった。さらに、こうしたビジネスは高性能の機械やマーケティングなど他のことはなにも必要としなかった。実質的には誰でも必要性和意欲があれば取引でき、路上や旅行中の自己の安全を確保することもできた。共産主義の余波で取引はすぐにいたるところに広がった。商人は旧共産諸国に行き来する国際鉄道、バス路線、旅客機のすべてに見られるようになった。多かれ少なかれ、時期は前後するにしろ、実質上すべての若者が取引に関わるようになったようにみえた（ロベルツとユング 1995 年 参照）。

この調査において、取引業者は実際の国の回答者の中でも最大の集団だった。現地調査を行った者たちが「上手に幅をもたせて」ビジネスを網羅しようと努力したにもかかわらず、である。ウクライナでは 50 人中 26 人の企業家の主な活動が売買取引だったし、この割合はグルジアやアルメニアにおいても同様だった。しかし、こうした若者にとって、売買取引は必ずしも唯一のビジネス分野ではなかった。多くの者は同時にいくつかの「ビジネス部門」で操業していたし、各個人は通常、自己のビジネスキャリアの発展にともない、事業の種類をさまざまに切り替えていた。そして、切り替えていく過程で、売買のみに頼ることをやめ、他のビジネス分野へと移っていく動きが一般的にみられた。

これらのことは、自営に向けてさまざまな段階がダイナミックにからみ合う過程が存在することを意味している。（求人への欠如も含め）経済的資本の欠如に直面し、若者は、自身のビジネスを始めるために自己の文化的（かつ、下記に示すように社会的）資本、とりわけ自己の学術的資格を用いた。しかし、2つの見解がこの全体像に修正を加えるだろう。

1. 自己のビジネスを始めるうえで用いられた学術的資格は、（具体的にいえば思考や行動における抽象的訓練といったように）その抽象的かつ個人面に関わる側面にしか焦点を当てられていない。学術的資格の職業教育的側面は除外されている。すなわち、（ほとんどの場合、エンジニアとしての）資格と（ほとんどのばあい売買取引である）ビジネスの種類との間には非常に弱い関係しかないのである。
2. 経済的資本の欠如のみによらず、社会において（法規定をも含め）良質で信頼性のあるインフラストラクチャーが欠如していることは、売買取引業者が（産業や他のサービス業などの）他部門のビジネスへと移行することを不可能にし、よって若い自営業者が取引部門にとどまってしまう危険性をもたらす。その結果、CIS 諸国におい

ては、西側的意味合いからすれば「通常」ともいえる経済の基幹としての役割を企業家が果たす傾向が今のところ見られないのである。

3.3 援助の源——経済的資本発展のための跳躍台としての社会的資本

ある支配者が所有する社会的資本の総計は、その支配者が有効に動員できるつながりのネットワークの規模と、支配者の権益のもとにあり支配者とつながりのある各人が所有する（経済的、文化的もしくは象徴的）資本の総計に依存する。ある集団の一員であることから生じる利益は、そうした利益を可能にする集団結束の基礎である。社会的資本は、やむことのない社交努力、つまり、そこにおいて認知が際限なく肯定、再肯定されつづけるたえまない一連の交流を前提に再生産される（ブルデュー 1986 年； 249 ～ 250 頁）。この種の再生産は、変容社会において広く行き渡っているマフィアに類似したネットワークを創りだし得る。こうしたネットワークは打ち破ることができないほど非常に確固としており、ある意味においては非常にうまく機能しているのだが。

議論の中心にもどって、グラノヴェッター（1992 年）による社会的資本の構造的次元と関係的次元の類別に従ってみよう。

構造的次元は社会的行為を含む。ある行為者が社会的な相互作用構造の中で接触を行う部位は、その行為者に（仕事を得る、情報を手に入れる、特定の資源にアクセスするといった）一定の便宜を与える。社会的資本の**関係的次元**は、信用や信頼性といった関係に根ざす資産に係わるものである。これらの次元は双方とも、CIS 諸国の若い人々が自己のビジネスを始める際の主要な資源として社会的資本を理解する上で重要である。

自分達の都市でビジネス支援に該当するプログラムを運営している何がしかの国家または非政府機関から、援助を受けたもしくは求めたことがあると報告した企業家はほとんどいなかった。回答者の多くはあきらかに、国家職員がビジネスの援助をするなんて考えはまったくの冗談に違いないと感じていたようであった。中には民間のコンサルタントや仲介者を利用した者もいた。銀行からアドバイスを求めることはおろか、資金を保管したり外国取引業務を利用したりするほど銀行を信頼している者は非常にまれだった。ビジネスは常に現金が物々交換に拠っていた。

回答者の中でビジネスの老舗の家系出身のものはいなかった。彼らの親がビジネスの分野で出世することは不可能だったのだ。しかし、親の多くは共産主義下で運営管理や専門職、知的職業に就いていた。共同経営者として直接的に携わった者はごく少数であったが、こうした親の多くは子供のビジネス開始に援助の手を差し伸べていた。たいていの場合、それはむしろ、子供が自営への第一歩を踏み出す上で両親が資金面

で協力でき、進んでそうしたか、さもなければ、進んでアドバイスをしたり、励ましたりできたか、の違いであった。両親の中には子供の便宜になるように省庁や国有企業と接触した親もいた。他の国々での調査によれば、共産主義の崩壊以後自営を選んだ上の世代の人々は、従来のシステムの元で築かれた経験や情報や関係を頻繁に利用できたことが分かったし(クサとティルパコーヴァ、1993年)、私達の研究によれば、自分の子供を自分の代わりにすることでビジネスにおけるキャリアを追及できた人もいた。

若者が受けた援助の供給源のうち、主要かつふつうは、唯一の供給源は家族と友人だった。中には自分の業績などの成功をもっぱら自分自身の努力のおかげと説明した者もいた。こうした者は、仕事で得た稼ぎの中からいかに立ち上げ費用を蓄え、いかに「人生の学校」でビジネス方法を習得したかを説明していた。これを誇りに思う者が多かった。しかし、回答者のほとんどが、たいていの場合は親しい友人や家族からなんらかの援助を受けていた。最も一般的な立ち上げ費用の供給源は家族だった。回答者の中には資金調達のために共同住宅や車を売りに出した様子を説明した者もいた。資金は、家族からの拠出である場合は、それを受け取ることで相互義務が強まったにもかかわらず、必ずといっていいほど贈与されていた。友人によって調達された場合は、常に(短期的)ローンの形をとった。

もっとも一般的なビジネス情報、アドバイス、コネの供給源は友人だった。必ずではないにしろ多くの場合、こうした供給源となった友人はビジネスの共同経営者となった。市場経済における操業方法に関するアドバイスや情報を提供する役目においては、家族の役割は二次的なものだった。90年代、市場機関――銀行、商工名鑑、事業組合など――は依然として出現過程にあった。旧ソ連諸国の初代企業家世代は、最も信頼に足るアドバイスや情報――それは多くの場合唯一の信用できるアドバイスや情報だったが――は、既知の信頼できる人間でビジネスにおいて直接経験のある人々からだということに気づいたのだった。

私達のインタビューを基にコールマンの社会的資本の類別を参考にすれば、家族が構造的次元と関係的次元の双方を象徴する一方、友人は社会的資本の関係的次元により深く関わっていると言える。

3.4 文化的・社会的資本の配備の結果としての経済的資本の発展

ほぼすべての回答者がビジネスを新規に立ち上げ(これは立ち上げ資本が非常に僅かな金額であったことを意味する)、そのうち、ビジネスを開始する際に(不可思議な民営化の過程にあった)国有企業にアクセスがありそれを利用できた者も、アクセ

スないし利用のどちらかが可能だった者も一人もいなかったことを考慮すれば、彼らの経済的成功はかなり注目に値する。

この時点で、私達の調査の回答者がすべて最低でもそれなりに成功しているビジネスを営んでいたことを強調しておくのは有益かもしれない。私達は、他の調査から（ロベルツ 1996 年）アルメニア、グルジア、ウクライナのあらゆる社会的素性出身の若い男性たちが多かれ少なかれ一様にビジネス運営で金儲けを志す見込みがあったことを知っている。

私達の研究で対象にした若者が概して有利な素性にあったことは、従って、比較的成功していた人々の特徴とみなされるべきだ。彼らの教育的かつ家系素性は、彼らがビジネスを立ち上げたこと自体よりも、成功した要因を説明するのに役立つだろう。

回答者の全員が最低でも年間 1000 アメリカドルの売上をうみだす適度に実のあるビジネスを営んでいたが、彼らのキャリア経歴は、ウクライナ、グルジア、アルメニアにおいて「ビジネスを営んで」金を儲けようとしていた若者全体の成功率を誇張することになる。

回答者は、時が経つにつれ直接的な売買から離れていく傾向を示したが、このようなビジネス分野の拡大は、若者が教育を通じてビジネスの基盤にできる「専門分野」、スキル、知識を有していた場合に起こりがちだった。これは医学、教育、建築、モーター修理、その他の科学的・技術的分野で訓練を受けた者に当てはまったし、経済学や財政において教育を受けた者にも当てはまった。しかし、若者の本来の専門分野とビジネスとの一致は非常に危うい過程を歩みつつあった。この過程は、一方においては、1998 年 8 月から 9 月にかけてのロシア連邦の財政破綻が証明したような、これらの国々の不安定な社会的・経済的構造によって損なわれつつあった。また一方においては、個々人が自己のスキルを向上・拡大させるべく、技術的分野というより通常は簿記、会計、マーケティングや管理部門の分野で更なる教育課程を履修するのに伴い、専門分野とビジネスの部分的一致は強固になったように思われた。ビジネスを自分の長期的職業にしようとした者の中には、同時に、業務を自分で管理できるよう、また、自分を素人ではなくプロであるとみなし他者にもそう認められるよう、ふさわしい資格を持とうと決めた者もいた。

時間が経過とともに、若者のビジネスにおける経験が広がっていくにつれ、個々人がビジネスキャリアにだんだんと傾倒していく傾向が見られた。次第にビジネスに打ちこむようになると、彼らは名義上就いていた仕事を正式に辞め、ビジネスを自分の真の長期的職業と考え、自分が経営する企業の将来的発展のために計画を練ったりもした。私達がインタビューを行ったとき、ほぼ全員の回答者がいつまでも自営業を続けるつもりだった。

ビジネスは、一時しのぎや富への近道というより、重労働とふさわしい技能と知識を必要とし、徐々に発展していく本格的な仕事と考えられつつあった（ノディア 1994

年 参照)。個々人は自営がもたらす多くの利点をより強く意識しつつあった。すなわち、「自分自身で自分を所有すること」や、「すべては自分次第であること」や、「ただの雇用者であるよりも多くの職業的満足があること」などの利点である。また、言うまでもないが、そこには真の成功と富への期待もあった。

私達の回答者のキャリアは、それぞれの国の民間部門経済の発展を正確に描写していた。そこにおいてはビジネスがより重要になり、商業がより幅広いビジネス活動を生み出す役割を果たしていた。

若者のビジネスには、すでにかなりしっかりとした企業になったものもあった。雇用者は最高で 94 人に及び、年間売上は最高で 200 万ドルにも達していた。中には小規模で私達の包括条件の最低ベースラインである年間 1000 ドルの売上高に近いものも少数あったが、アルメニアにおいてはほとんどのビジネスで 10 万ドルを超える売上高があり、グルジアのビジネスのほとんどは年間 10 万ドルから 30 万ドルを売り上げていた。これらのビジネスはすべて共同経営だった。これは若者が通常最初に関与し、ビジネスを営業していくやり方だ。個々人は家族または友人と企業を設立した。彼らは最初その企業のために働き、その後共同経営者となることもあった。言うまでもなく、後に人材を採用することもあった。私達が研究した企業の共同経営者の数は 2 人から 15 人だった。ウクライナにおいては、50 人中 19 人と、1 人で経営する人がより多く見られ、ビジネスはそれに応じ、他と比べると小規模だった。つまり、その多くは年間売上が 4 万ドルよりも少なく、8 万ドルを超えたのはわずか 3 つだった。

回答者の個人的収入は、ビジネスの売上高や利益の度合いとはあまり関係がなかった。大多数が、それぞれの国においてそこそこだがとても贅沢というわけではないライフスタイルを送るのに充分なだけの額を受け取っていた。ほとんどが月 250 ドルから 600 ドルの個人収入を得ていた。企業家の個人的取り分がもっと高いケースもあったが、1000 ドルを超えることはなかった。3ヶ国の中で(訳注・5)最低の生活水準と物価の国、アルメニアにおいては、月 200 ドルよりも低い額しか受け取らない者が他の国よりも多かった。

訳注・5 原文にはない言葉だが、分かりやすくするよう付け加えた。

この研究で対象となった若者のビジネスキャリアを支配している倫理観は、稼いで使う、ではなく、投資し、働き、稼ぎ、再投資することであった。グルジアでは、前年度休日中に仕事を離れた回答者はほとんどいなかった。どの国においてもしょっちゅうレストランに行く者はほとんどいなかった。自分個人の車を持っている者は、ウクライナにおいては全体の 3 分の 2 で、グルジアとアルメニアにおいてはさらに少なかった。彼らのビジネスライフには、できるだけ早く成功し資本を築かなければならないという気持ちが覆い被さっていた。彼らは、自分の国で「機会の窓」は開いたも

の、いつ何時それが再びボタンと閉じられてもおかしくはない、というふうに自分の状況を見ていた。

IV. 結論と展望

これらの国々における変容社会が---経済的に、社会的に、そして政治的に---どちらの方向に動いているか見定めるのにはいまだ時期尚早である。

しかし、調査から私達に分かったことは、例えば税金を避け、賄賂を支払うことによって---一面においては明らかに、自営業者自身が他のいかなる集団にも負けないぐらい積極的に、自分たちが一番辛辣かつ頻繁に不満を述べている問題のいくつかを永続化させる手助けをしていることである。

彼らはソ連崩壊後の状況で生き残り、繁栄できるような方法をとっていたが、そのビジネスの仕方は企業が成長し得る形に制限を課していた。ソ連崩壊後の状況で繁栄するには、売上高が早く回収できることと利益が迅速に生み出されることが必要だった。単なる希望的観測でない、中期的な発展計画すら珍しかった。例えば施設や製造設備といった長期的利益をあげるための実質的な投資は、大多数にとっては検討できない程ただとにかく危険だった。

しかし一方においては、3カ国すべての若い自営業者の間には、小規模なビジネスに対峙する主要な問題や、ビジネスの成長・発展にとっての良好な環境創出のために必要とされる変化に関して幅広い同意があった。

若者は腐敗した国家職員を「真のプロフェッショナル」で置き換えたかったし、ビジネスや利益に対する税金を下げるかったし、自己の企業のために適切、明確、かつ安定した法的枠組みが欲しかった。90年代半ばには、私企業と市場諸関係にふさわしい法的地位や規制は依然として形成過程にあった（グルジア議会経済政策改革委員会 1996年 参照）。従来の国有部門は、多くの面において従来のやり方のままで依然として稼動していた。こうした状況下において若い自営業者が抱えた問題は基本的に、法律が何を要求しているのか確信を持てなかったことだった。彼らは従来のまたは新しい規定に自分たちが違反していないとは完全に確信を持てなかったのである。

その他の問題は国ごとに程度が違った。グルジアにおいては政情不安に対する不満がもっとも一般的だった。グルジアとウクライナの自営業者の中には犯罪と冥可金取りたてに困っている者もいたが、アルメニアではそういうことはなく、むしろ、企業家はその元で操業している「耐えがたい」政情を嘆くことが多かった。

変容社会全般における将来の発展に立ち戻れば、「遅ればせの革命」がこの発展を正確に描写すると思う。これはドイツの社会学者かつ哲学者、ユルゲン・ハーバーマ

スが90年代の初めに変容社会を描写するのに用いた用語である。すなわち、

革命によって民主主義国家へと回帰し、発展した西側に追いつけるようになるためには、オーソドックスな解釈によれば1917年革命によってすでに流行遅れとなってしまうモデルを志向した革命が起こらなければならない。このことは、この革命に特異な特徴を説明してくれるだろう。すなわち、革新的で前向きな思考がほぼ完全に欠如していることである(1991年 181頁)。

しかし、CIS・CEE諸国の変容社会におけるこの「遅ればせの革命」には、まさしくその始まりから確固たる誤解が付随してきた。市場経済には「起源」があり、それは自然な道を進んで発展してきたと決め込まれてきたし、いまだにそう決め込まれることが多い。経済主体の自由な行動を邪魔するような法的障害が克服されれば、すべてはおのずと定着するであろうという考えられている。西側の、とりわけアメリカのアドバイザーによって頻繁に推進されるこうした思い込みは、嘘であることが判明している。これを最善、最悪とも言うる形で示した例は、ショック療法として知られるようになった1992年のロシアのガイダル内閣による価格自由化である。この失敗は人々の間に、民主的規制と経済的繁栄に関連したブルジョワ社会の利点に対する大きな失意をもたらした。

市場経済は(1945年以後のドイツにおける3つの西側ゾーンに見られたように)政治的な方法で求められ創出され得る。それはその後も政治的に改革され続けなければならない。市場経済は、経済的主体によって専門的に使いこなされねばならない文化的かつ市民的な成果である。

(少なくとも1991年から2年にかけてのソ連脱退以降)アルメニア、グルジア、ウクライナが求めて邁進している市民社会の理論は、まさに最初から経済的社会を包括していた(メストマエッカ 1991年 参照)。市場経済は非常に要求のきびしい法的・社会的環境を前提に成り立つ。社会主義的計画経済の変容の場合、それは法的秩序の変化のみならず、国家の法的管理にむすびついた市民権の数々を基盤にして社会の中で創り出された制度にも関わってくる。こうした点で、それはこのような秩序を容れている人々の問題、すなわち、合法性の問題なのである。

このことはアルメニア、グルジア、ウクライナといった国々のとりわけ若い自営業のような集団にとっては、非常に重大なことを暗示している。その重要性が過大視されることがないこれらの国々の将来的発展は、経済的資本創出のために社会的・文化的資本がどのように使われ得るかに関わっているという暗示である。すなわち、

制度の発展(取引コストの理論)に関するアプローチと、行為者のレベルや多くの世代を網羅できる社会的経験のレベルとを関連づけることで、1989年から1991年にかけて同じスタートを切ったにもかかわらず、一方CIS諸国において他方CEE諸国においてみられた発展の違いを説明する「3つの理論的アプローチ」を、クラウス・

オフィェの引用の元に打ちたてることができる（オフィェ 1992 年 38 ～ 40 頁）。

つまり、

・「ソビエト人間」論は、人々が旧体制のもとで（自動的な）進歩に由来する（法的システムに基づかない）信念を発展させた事実から導かれている。ゆえに人々は、革新に対する恐怖のような芳しくない労働習慣、努力とイニシアティブの欠如、服従することで引き立てや庇護を得る傾向を発展させた。今日においては、個人は、自身の努力のみが評価され、進歩と社会的安定は、厳密に、職場や他の市場における生産性の向上によって生じるということを学ばなければならない。

・「経済人間」論は、重労働や骨の折れる努力に対する嫌悪は文化的に条件づけられた現象ではなく、一般的な人間本質であるという事実から導かれている。国家社会主義的計画経済の過失と重大な誤りは、非生産的労働者と非効率な生産を排除もしくは修正するための効果的なメカニズムの欠如であった。

・3つ目の理論は「渴望人間」像から導かれる。努力や発明といった経済的美徳は実際には旧体制のもとでも発展したが、絶間ない抑制によって脅かされたため非常に隠され、捻じ曲げられた方法においてであった。こうした「非正規の」美徳は、現在、正規の（国家同様、社会的）認知により認識され、一般化され、報いられなければならない。

変容の道に関するこうした類型論を、3つの CIS 諸国と4つの CEE 諸国の双方で私達が実証的に導いた結論に応用すれば、オフィェの「渴望人間」像は私達が調査した「西欧化された若手企業家」に該当し、「ソビエト人間」論は「ソ連崩壊後の自営業者」に該当する。

というのも、私達の実証的結果が示すように、3つの CIS 社会において若者は法規定と公正な税制を求めていたからだ。彼らは腐敗したシステムと国家的な競争力のなさが消えることを望んだ。組織的犯罪が戦われることを望んだ。こうしたネガティブな要因はすべて、寄生者として市場社会の発展を妨げる人間の善意に若者が頼らなければならない状況を生み出している。

こうした若者の才能は、しかしながら、開かれた社会の正常な状態のもとでのみ充分に発展させることができ、寄生者たちもこのことを百も承知なのだ。

（以上）

翻訳協力：若尾 佳代乃さん