

第2節 アフリカ企業研究と経済学的視点

本節では、アフリカ企業研究と経済学の接点になりうると思われる4つの視点（取引費用、リスク、ネットワーク、コーポレート・ガバナンス）から、近年のアフリカ企業研究の成果を紹介する。

1. 取引費用

取引費用（transaction cost）とは、取引を進めるときに発生する費用のことである。ミルグロム＝ロバーツによれば、取引費用は調整（コーディネーション）費用と動機づけに必要な費用に分けられ、さらに後者は情報の不完備（informational incompleteness）と非対称（asymmetries）にかかわる費用と不完全なコミットメント（imperfect commitment）から生じる費用に分類される（ミルグロム＋ロバーツ[1997: 31-32]）。契約交渉にかかる費用や契約の履行を確保するための費用も取引費用に含まれる。つまり、こうした取引費用が高いときには、企業内で生産と調達する方が市場での取引よりも優位性がある（長岡・平尾[1998: 33]）。

コリエーは、アフリカでは取引費用が高いことを指摘し、その要因として、次の4点を挙げている（Collier [2000: 16-18]）。第1は輸送費が高く、しかも不確実（unreliable）である点である。その結果、アジアの生産者と比べて大量の投入財のストックを抱えることになる。筆者が1995年に南アの衣料製造企業に対して行った調査でも、回答を寄せた7割の企業が投入財供給に不満を抱き、これらの企業は平均2.2ヶ月分の織物ストックを抱えていた（西浦[1996: 26]）。

第2は契約の履行についての問題である。ここで鍵になるのは血縁関係（kinship）といったネットワークと契約の履行を促す動機存在である。アフリカでは伝統部門よりも近代部門の方がこうした取引費用を発生させるといわれる。それは、近代部門の企業家間では血縁関係ネットワークが限られ、

加えて契約上の問題が発生した際の裁判制度が十分に整備されていないからである。これに関連してビッグス＝スリバスタバは、アフリカの評判の低さが取引費用を引き上げ、製造企業が輸出する上での障害となっていることを示している（Biggs and Srivastava [1996: 53]）。この場合、取引費用には契約前のもの（取引相手を探し、契約を締結するのが困難）と契約後のもの（不履行の可能性が高い）に分けることができる。

取引費用が高い要因の3番目は、情報コストが高いことである。これは経済紙などが発行されず経済活動に必要な情報が不足していること、それに電話などの通信手段の費用が高く、しかも不確実であることなどが起因している。

第4は、公共サービスの質が低いことである。例えば魚介類輸出における必要な検査の遅れ、トラック輸送許可書の発行する際の汚職、関税払い戻し制度の不備がみられるとコリエーは指摘している（Collier [2000: 18]）³。

以上の点を踏まえてコリエーは、アフリカでは製造業のように本来取引費用が大きい経済活動は、国際競争においても、さらには農業や鉱業と比較しても不利であると指摘している（Collier [2000: 19]）。

2. リスク

アフリカでは民間投資が低迷し、それが低成長の要因になっているという説を第1節で紹介したが、民間投資が低水準であるのはリスクが高いことが起因していると考えられている。投資格付け機関のアフリカへの評価は概して低い（Collier and Pattillo eds. [2000: 3,7-9]）。

コリエー＝ガニングは、アフリカで投資リスクが高い理由として次の3点を挙げている（Collier and Gunning [1999 b: 85]）。第1は、アフリカでは中古資本市場（secondhand capital market）が十分に発達していないため、機器を

³ これに関連して Ndulu and O'Connell [1999]は、官僚汚職や不安定をもたらす政策などが取引費用を引き上げていると指摘している。

一度購入すれば再び売却することが困難である。第2は、企業の継続性の問題である。これは資金不足と株主への情報公開の不足から発する。第3の理由は、契約履行上の問題である。アフリカでは国内企業からの投入財供給が不確実であつたり、支払いが遅延することが多い。さらにアフリカの民間企業は不安定な政治体制や政策の不確実性といった政治的リスクにもさらされている (Wolgin [1997: 56])。

では、アフリカの企業家はリスクを回避するためどのような行動をする傾向があるのだろうか。アフリカ6カ国 (ブルンジ、カメルーン、コートジボワール、ケニア、ザンビア、ジンバブウェ) の製造業の契約問題を分析したビッグステンらは、アフリカの製造業は契約不履行リスクの下で操業しているとし、問題が発生した際の対処は直接交渉に委ねられているとしている (Bigsten, Arne et al. [2000: 31])。

ファフチャンプスらは、ジンバブウェに関する RPED によるパネル調査のデータを用いて、契約履行上のリスク下にある企業家がどのようなリスク回避的な行動をとるかについて分析している。投入財の供給の遅延や代金支払い遅延といったリスクを回避するため、企業家は投入財のストックと流動資金の増加で対処している (Fafchamps, Gunning and Oosendorp [2000: 861])。Pattillo and Söderbom [2000]は、ガーナの製造企業は高水準で部分的には保証がない (uninsurable) リスク環境下で操業しているとし、この結果として投資、特に新しく、リスクな技術を導入することを控えていると結論づけている。

ファフチャンプスは1993年にガーナの企業約60社を対象に実施した調査結果を分析している。これによると、支払い遅延を被ったことがある企業は調査企業の8割にのぼり、そのため現金払いによってリスクに対応している。また、投入財の供給遅延や品質の不安定に対しては、支払い実行前の品質検査や繰り返し取引による信頼醸成によってリスクを回避している (Fafchamps [1996: 441-442])。さらに同論文は、「評判のメカニズム」 (reputation mechanism) の欠如が企業の成長を妨げているとし、企業間信用 (trade credit)

を活発化させるため企業の格付け制度を確立して信用度を明らかにすることが望ましいとしている（Fafchamps [1996: 427, 446]）。

3. ネットワーク

ファフチャンプスによれば、信頼関係と企業間の情報共有・ネットワークが取引費用の最小化をもたらすという（Fafchamps [2001: 118-119]）。

アフリカでは、西アフリカのレバノン人や東・南部アフリカのインド系人がビジネス・コミュニティを形成していることはよく知られているが、ネットワークの実態についてはあまり明らかではない⁴。しかし、最近ではそのネットワーク機能に注目した研究成果がでてきている。ケニアのインド人社会では情報交換のネットワークが存在し、契約の履行を促す「評判のメカニズム」が機能しているといわれる（Biggs and Srivastava [1996: 17]）。

ラマチャンドラン＝シャーは、ケニア、ザンビア、ジンバブウェ、タンザニアの4カ国のRPEDによるデータを活用して、マイノリティ（アジアやヨーロッパ系人）企業とアフリカ人企業との間で成長率にどのような差異がみられるかについて実証分析を行っている。同論文によると、マイノリティ企業はアフリカ人企業よりも創業時の規模は大きく、しかも高い成長を遂げている。それは企業間信用、情報、技術へのアクセスを可能にするマイノリティ企業間のネットワークが機能しているためである（Ramachandran and Shah [1999: 71, 85-86]）⁵。

では、アフリカ人社会ではどうだろうか。マチャリアは、実地調査を通じて同一民族、友人、血縁関係による社会的ネットワークがケニア・ナイロビのインフォーマル・セクターの基盤となっていることを明らかにしている

⁴ ケニアのインド人企業についての貴重な日本語の文献としては、ジェトロ・ナイロビ・センター [1995]がある。

⁵ ワングェは外国在住の家族とのネットワークは市場機会や技術ソースに関する情報を獲得するのに有効であると述べ、その例としてモーリシャス・ディアスポラ、ジンバブウェの白人社会、東アフリカのアジア人を挙げている（Wangwe [1998: 12]）。

(Macharia [1997: 117])。例えば、経済活動を開始する際の資金源については、回答者の 7 割以上が友人や親戚によるものだとしている (Macharia [1997: 142])。しかし、他方ではアフリカ人のネットワークの規模は限られる上、インド人らのネットワークへのアクセスは困難である (Ramachandran and Shah [1999: 85・86])。さらに、同一民族間では取引費用が低い、言葉や民族が異なる集団間の取引費用は高い (Vandenberg [1998: 33])。

次に企業研究の一つの方向性を示すと思われるクラスター分析については、マコーミックはクラスターを「同一地理・分野の企業集積に特徴づけられる」 (McCormick [1998: 6]) ものと位置づけている⁶。クラスターの考え方で鍵となるのが集合効率 (collective efficiency) である。企業が集積することで外部経済の恩恵 (市場へのアクセスの向上、熟練工のプール、中間投入財の利便性の高まり、技術の波及) を受けることができる。さらには、企業間のネットワークが形成されることで企業の成長を促進させる効果がもたらされる (McCormick [1999: 1533-4])。マコーミックは、ケニア 4 地域 (衣料、金属加工、自動車修理、水産加工)、ガーナのスアメ (Suame) 地域 (自動車修理・金属加工)、南アの西ケープ地域 (衣料) の 6 地域に産業集積がみられるとし、それらを段階別に基盤企業クラスター (groundwork enterprise cluster)、工業化企業クラスター (industrializing enterprise cluster)、複合産業クラスター (complex industrial cluster) に分類し、現状を分析している。しかし、これらのクラスターは概して企業間の結びつきが弱く、効果は限られている (McCormick [1999: 1544])。

4. コーポレート・ガバナンス

企業統治と訳されることが多いコーポレート・ガバナンスの概念について、深尾・森田 [1997] は次の三者からなる概念としている。それは、(1) 企業における経営上の意思決定の仕組み、(2) 企業のパフォーマンスに密接な利害を

持つ主体相互間の関係を調整する仕組み、(3)株主が経営陣をモニタリングしまたコントロールする方法、である。コーポレート・ガバナンスは「企業経済学の中心的問題の一つであるとともに、財務論ともミクロ経済学や産業組織論とも大きくかわるテーマ」(小田切 [2000: 10])だが、アフリカ企業を対象にした研究は少ない。

アフリカの場合はどの程度「所有と経営の分離」が進展しているのだろうか。経営者のモラル・ハザードを防ぐ、監視機関やインセンティブ契約⁷というものは存在するのだろうか。アフリカには多国籍企業、外国人移民の企業、アフリカ人企業、そして公営企業が混在するが、それらの所有構造や企業経営について明らかにすることはアフリカの企業研究の深化にとっても有益であろう。

そうした中であってラマチャンドランは、ケニア・ガーナ、ジンバブウェの3カ国を対象にした世銀のRPEDのデータを基に外国投資家による所有比率と製造企業の付加価値上昇率との関係についての興味深い分析結果を紹介している。それによると、外国投資家の所有比率が55%を超えると企業の付加価値は増加するが、これより所有比率が低いと付加価値はそれほど増加しない(Ramachandran [2000: 30])。

⁶ これは、シュミット(H. Shumitz)によるクラスターの定義を援用している。

⁷ 企業の経営者と所有者が異なる場合には、経営者の私的な利益の最大化と企業の利潤の最大化は一致しないことがある。しかし、経営者に企業利潤に依存した誘因を与えることで利害の相反による不効率を少なくすることができる。例えば、役員賞与や役員の株式保有などがそうした効果をもたらす(長岡・平尾[1998: 29])。