

多国籍企業のための新しい「工業植民地」論の登場

——G. K. ヘライナーの所説の検討——

関 下 稔

はじめに

六十年代後半以後の、米系多国籍企業を主要な担い手とする「資本主義の国際化」の進展は、先進国、開発途上国を問わず、従来の国際分業体制の再編を至上の課題として押し出し、事実、現実にも、この再編の過程は着々と進行しつつある。とりわけ、開発途上国を、従来の原燃料供給国＝古典的な「植民地」として位置づけるのではなく(この形態は一定の変化をこうむりながら、現在も依然として残っているが)、新たに、この中の、原燃料資源に恵まれていないが、労働が豊富で、技能も一定の水準にあり、周辺地域にたいして「飛び地」(enclave)を形成しうるような条件にある「小国」を選別して、これらを多国籍企業の技術最先端製品の生産系列上の一支点、つまり、部品組立て加工部門に特化させるという現代「工業植民地」化の構想と実態化が進行しつつある。ここに紹介する G. K. Helleiner の所説は、このような要請に応じて、一定の理論的整備と政策的提言を行なっているものである。もとより、ここで展開されている理論と政策はわれわれの容認できるものではないが、その所説を批判的に検討することは、現代世界経済の研究にとって意味のないことではないだろう。

なお検討するヘライナーの論文は以下の二稿である。

G.K. Helleiner, Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms, *Economic Journal*, Vol. 83, No. 329, March 1973.(以

下〔I〕とする。)

—Manufacturing for Export, Multinational Firms and Economic Development, World Development, Vol. 1, No. 7, July 1973.(以下〔II〕とする。)

展開の順序は(1)でヘライナーの理論の概要を紹介し、ついで(2), (3)でその内容を批判的に検討することにした。

(1)

〔I〕の内容は次の通りである。1. 序説 2. 製造品輸出拡大への道
3. 垂直に統合された産業における輸出の将来 4. 多国籍企業における立地と源泉決定 5. 生産工程と産業の同一化 6. 国の選別 7. 結論

ヘライナーは、まず最初に、新しい理論が要請されてきた背景から説きおこす。レオンチェフ・パラドックスによって伝統的な要素比例説に対する疑義が提起されて以来、国際貿易の理論では、技能 (skill) や研究開発 (research and development) といった非伝統的な生産要素を導入したプロダクトサイクル論や技術格差論が展開されるようになった。一方、直接投資の理論においても、従来の限界生産力分析にもとづく過剰資本 (extra capital) の単なる移動としてだけでは不十分であり、新しい接近方法は国際的に活動している巨大寡占企業に産業組織の理論を適用しようとしており、したがって、対外投資は一般的な産業立地論の特殊なケースとして扱われることになる。しかもこの新しい国際貿易の理論と新しい直接投資の理論との間には密接な関連があり、そのことは、なによりも、多国籍企業内部の企業内取引 (intra-firm exports) の比率が極めて高いことの中に端的に示されている(ヘライナーは、ここではブラッドショーが Survey of Current Business の 1969 年 5 月号で行なった分析^①を引用して、1965 年に、アメリカの多国籍企業 320 社が行なった総輸出の 52% が、その海外子会社向け輸出であり、そのうち、約三分の一が再加工を目的としたものであったと述べている)。

① Marie T. Bradshaw, "U.S. Exports to Foreign Affiliates of U.S. Firms." Survey of Current Business, Vol. 49, No. 5, May 1969.

この再加工という点からいえば、新しい接近方法は開発途上国 (less-developed countries) の工業化と貿易の問題に直接関わりをもっている。そこで、戦後の開発経済の歴史を概観してみると、まず最初は、外国人投資家による原材料部門の開発とその輸出が強調されたが、やがて、工業化が叫ばれ、輸入代替工業の開発に重点が移動した。だが、それも、1960年代に入ると、開発途上国の工業は資本集約的すぎる技術を極めて小規模にしか使用できず、効率的でないという認識が次第に高まり、その結果、労働集約的な世界市場向け製造品輸出こそが奨励されなければならないという議論が、最近、現われるようになった。しかも、この議論は開発途上国ばかりでなく、先進国 (developed countries) 側からも主張されており、それは、とりわけ、多国籍企業の海外活動が活発になり、なかんずく、製造業がその中心になるという背景の中で展開されるようになったのである。

以上をまとめれば、一方における開発途上国側における工業化の行きづまりと他方における多国籍企業の製造業活動の拡大という事情は、開発途上国における労働集約的製造品輸出（部品加工部門）の拡大を強く要請するようになり、そのことは、同時に、理論的には、新しい貿易理論と新しい投資理論の出現を、とりわけ、両者の結合を待望するところとなったということである。

このように新しい理論出現の背景を説明したのち、ヘライナーは、次に、この製造品輸出拡大への道を検討する。

ここでは、最初に、開発途上国からの製造品輸出が、最近、急速に拡大していることをデータによって示す（第1表。ここにあげられた国は、全体で、1969年の開発途上国からの製造品輸出の78%をカバーしている）。そして、大きな開発途上国に比べて、国内市場が狭隘な小さな開発途上国 (small developing country) では、輸出向け製造業の開発は、必然的に、その国とその産業を高度に輸出依存的にせざるをえないから、問題はどのような工業をおこすべきかということに帰着する。そこで、製造品輸出拡大には四つの道が考えられる。

第一は、現地での原料加工 (local raw material processing) である。だが、これは付加価値が比較的少ないうえに、なによりも、この産業が高度に資本集約的 (capital-intensive) かつ技能集約的 (skill-intensive) であるため、低所

第 1 表 開発途上国からの製造品輸出と総輸出*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
	総輸出額	総輸出に占める製造品の比率	総輸出増加分に占める製造品増加分の比率	製造品輸出増加率	総輸出増加率	
	1969年 100万ドル	1969年 %	1962—1969 %	1962—1969 %	1960—1970 %	1965—1970 %
香 港	1,484	67.4	76.0	20.1	13.8	17.1
台 湾	570	57.0	60.8	36.5	24.2	26.0
イ ン ド	547	30.0	42.4	6.1	3.9	3.0
ユ ー ゴ	513	34.2	42.1	15.9	11.5	9.0
メ キ シ コ	380	27.0	52.5	19.8	6.2	4.5
韓 国	365	60.8	63.2	77.1	38.2	36.7
ブ ラ ジ ル	244	10.6	14.4	16.2	8.0	11.4
アルゼンチン	208	13.0	28.2	11.7	5.0	3.4
パキスタン	197	28.1	53.3	23.7	6.3	6.5
フィリピン	138	15.3	16.6	10.2	6.6	6.8
イ ラ ン	133	6.3	5.1	8.7	10.9	12.7
マレーシア	130	8.1	n.a.	18.0	3.6	6.5
ナイジェリア	38	4.2	6.0	18.1	10.1	10.6
アラブ連合	33	4.7	6.1	4.8	3.0	4.7
コロンビア	26	4.3	13.1	19.6	4.8	16.8
チ リ	23	2.0	1.8	8.4	9.2	11.4
インドネシア	20	2.8	9.5	21.3	3.9	7.6

*製造品輸出からは石油製品と未加工の非鉄金属が除外されている。

国の選択は比較すべきデータの利用可能性にもとづいている。

Sources: (1): UNCTAD, *Trade in Manufactures of Developing Countries, 1970 Review*, p. 20.

(2) & (3): Calculated from data in U. N., *Monthly Bulletin of Statistics*, December 1970, pp. xii-xiii, and UNCTAD, *op. cit.*, p. 20.

(4): UNCTAD, *op. cit.*, p. 20.

(5): I. M. F., *Annual Report, 1971*, p. 73.

得国への立地が最適とはいえず、また、保護関税などの障害もあるため、不適当とみなされる。

第二の道は、輸入代替工業を輸出工業に転換 (Conversion of import-substituting industry to exporting) させることである。開発途上国は輸入代替工業を育成するために手厚い保護政策をとっているが、そのことは、競争的な世界市場へこれらの国が参加する可能性を著しく困難にしている。ところが、現在、こうした輸入代替工業品の輸出が開発途上国において生じている。それは、国内市場拡大計画が悪かったり、見込み違いであったために生じた国内生産の過剰 (overspill) を国内保護価格より低い価格で輸出しているのである。こうしたダンピング輸出は、当然に、報復的な関税措置によって不安定なものになり、したがって、輸出の持続的な発展の基礎とは到底なりえない。しかも、他方では、開発途上国の間で共同市場や関税同盟や自由貿易地域の形成が進展しており、それは、こうしたダンピングの否定と工業品の輸出拡大をうながすのである。その際、大事なことは、多国籍企業がそうした政策を強く支持し、開発途上国内での生産の合理化に努力すること、ならびに、他の開発途上国への輸出のみならず、先進国（とりわけ多国籍企業の母国）への輸出もおおいに進めるということである。しかも、それが高い参入障壁やよく管理されたマーケティングをもった産業において生じるのである。

第三の道は、新しい労働集約的最終財輸出 (new labour-intensive final product exports) である。最初のうちは、非技能労働集約的最終財 (unskilled labour-intensive final products) の輸出が開発途上国の比較優位を持つものとして強調された（たとえば、繊維製品、スポーツ用品、靴、玩具等）。だが、これは、手厚い保護の下で、非能率的な生産が行なわれているのが大部分であり、これ以上発展させようとする、たちまち関税上の諸規制の壁にぶちあたらないをえない（割当調整や自主規制やその他の非関税障壁も含めて）。だから、この道を探究することは価値あることではあるが、個々の国の世界市場への影響は小さいとはいえ、全体的にみれば世界市場への影響はけっして小さくはないので、その点を考慮にいれて、実際の採用にあたってはケー

スパイケースの対応が必要である。また、この種の輸出から先進国側も大きな利益がえられる場合に限って、援助が得られることを留意すべきである。

そして、この分野においては多国籍企業が工場立地する場合もあるかもしれないが、重要なのは、むしろ、ここでは貿易商社 (trading houses) による現地の小生産者の掌握、つまり、商業的下請け化 (commercial sub-contracting) の場合である (日本の商社やアメリカの大手小売企業がその例としてあげられている)。だが、これが貿易障害の軽減に大きな力を果たしうるかとなると、それは疑問である。というのは、保護された産業が、必ずしも、大きな国際企業に支配されているとは限らず、また、それが経済成長の低い地域に立地され、先進国の労働者の中で、最も低所得層を雇用しているという事実は、外国の低賃金生産物が入ってくることに對して、労働と資本が一致して反対運動をおこすべきだとする政治的な風潮を必ず生みだすはずだからである。

第四の道は、垂直に統合された国際産業内における労働集約的加工部品生産への特化 (labour-intensive processes and component specialization within vertically-integrated international industries) である。この道は、1960年代の後半から現われ、電子工業部品、自動車部品、テレビ、ラジオ、テープレコーダー、タイプライター、カメラ、時計、科学機器、合成繊維、計算機、通信機器、工作機械など多種多様な分野で行なわれている^②。こうしたことは何も

② ここでヘライナーが具体的な例としてあげているのは以下のものである。

半導体、バルブ、チューナーおよびその他の構成部品は香港、シンガポール、韓国、台湾、メキシコにおいて、日本とアメリカの企業のために組立て製造されている (電子工業はこの分野でとび抜けて重要な産業である)。衣服、手袋、皮かばん、野球用ボールはアメリカと日本の企業のために、西インド諸島、東南アジア、メキシコで縫われている (野球用のボール、皮カバー、綿糸、糸、ゴムの乳液、硬化材は全てアメリカから輸入されている)。自動車部品はイギリス、アメリカそれに日本の企業のために広く様々な国々で製造されている。たとえば、台湾におけるラジオのアンテナ、韓国や台湾におけるピストンリングやシリンダー、メキシコにおける自動車用照明器具、インドにおけるブレーキ装置、タイにおけるバッテリーとスプリング等である。低賃金のキーパンチャーによってテープにうたれるためにデータが東南アジアや西インド諸島に送られ、そしてテープされたものが再び送り戻されたりする。スイスの時計製造業者は宝石を精密なドリリングのためにモーリシャス島に送る。アメリカの軍部は、ばらの弾薬を現地の労働者を使って弾薬庫に積込ませるために、わざわざそれをメキシコに送る。

G. K. Helleiner, [I], p29.

特別に新しいものではないが、その発展の速さは、最近、目をみはるものがある。アメリカの開税表の 806,30 と 807,00 の項目^③の商品は、開発途上国からの輸入にあたって、それがアメリカで資本の投入があった場合には、海外で付加された部分にたいしてだけ輸入関税が課されることになっており、優遇されている。それが 1966 年から 1970 年の間に、6100 万ドルから 5 億 3900 万ドルに急激に増加した (第 2 表)。

このことは、外国の投資家は、開発途上国においては、資本集約的技術に向かう傾向があるという通説に反しており、別の文化圏の労働力を訓練し、組織することの困難やストライキその他のリスク、また、いわゆる非能率と低品位、低生産といったものが克服不可能なものではないことを物語っている。だから、多国籍企業は、今や、資本集約的技術 (capital-intensive technology) ばかりでなく、労働集約的技術 (labour-intensive technology) の主要な提供者にもなったのである。かくして、多国籍企業は開発途上国を、ただ単に、原材料だけでなく、特殊な製造品や加工部品の供給者としても位置づけ、その国際的な活動の中に包摂して、生産とマーケティング活動をますます国際化して行くだらう。そして、それは資源開発と輸入代替工業の次にくる国際投資の新たな段階とみなすことができる。他方、加工部品生産への特化は製造品輸出を拡大しようとしている開発途上国にとっても、主要な、そして、最も容易な手段となりうるのである。

③ 806.30 と 807.00 には具体的にどんな商品が含まれているかについては、ヘライナーが正確にその内容について説明していないので不明である。ただし、一ヶ所だけ、それについて触れている注があるので紹介しておく。

「806.30 の項目は、アメリカでのより一層の加工のために戻される以前に、アメリカ以外で加工された金属 (貴金属を除く) 品に適用される。……この条項にもとづいて他の先進国、とりわけ、カナダとの貿易は——航空部品、パイプ、チューブ、ワイヤ、ロッド、エンジン部品等——かなりあるが、開発途上国との貿易は (807.00 項目にエントリーする資格ももっている半導体のような電子部品は特に) きわめて少ない。

807.00 項目は 806.30 項目よりも量的にははるかに重要であり、1969 年には、それは 806.30 項目よりも総輸入額で 8 倍半、開発途上国からの輸入額分では 23 倍にのぼっている。807.00 項目はアメリカで作られた組立部品を海外で組立てる品目に関するものであり、アメリカでのより一層の加工を要しないものである。」op. cit., p38.

第 2 表

(a) アメリカの輸入：806.30と807.00	1966	1970
1. 806.30と807.00の輸入総計(100万ドル)	953	2,211
アメリカの全輸入に占める割合	3.7%	5.5%
アメリカの製造品輸入に占める割合	6.4%	7.6%*
2. 開発途上国からの806.30と807.00の輸入合計(100万ドル)	61	539
806.30と807.00の輸入総計に占める割合	6.4%	24.4%
開発途上国からのアメリカの製造品輸入総計に占める割合	4.0%	14.3%*
3. 806.30と807.00の輸入総計の中の免税価額(100万ドル)	147	539
これらの輸入価額に占める割合	15.4%	24.4%
4. 806.30と807.00の輸入総計の中の課税価額(海外で付加された価額) (100万ドル)	806	1,672
これらの輸入価額に占める割合	84.6%	75.6%
(b) アメリカの輸入：807.00のみ	1966	1970
1. 807輸入全額(100万ドル)	890	2,007
2. 開発途上国からの807の輸入(100万ドル)	61	500
807輸入全額に占める割合	6.8%	24.9%
3. 開発途上国からの807輸入の中の免税価額(100万ドル)	29	275
開発途上国の807輸入に占める割合	47.8%	54.9%
807の中の免税価額に占める割合	25.5%	63.1%
4. 開発途上国からの輸入の中の課税価額(海外付加価値額) (100万ドル)	31	225
これらの輸入価額に占める割合	52.2%	45.1%
807の課税価額に占める割合	3.9%	14.3%

*アメリカの製造品輸入に関する1970年のデータがまだ利用できないので、1969年の%を使った。

Source: Calculated or taken from United States Tariff Commission, *Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the United States*, Report to the President on Investigation No.332-61, under Section 332 of the Tariff Act of 1930, Washington, September, 1970; and data supplied by the United States Tariff Commission.

このように製造品輸出拡大の四つの道を検討した結果、必然的に帰着したのは、第四の道、すなわち、垂直に統合された国際産業内における加工部品生産への特化である。そこで、ヘライナーの展開は、いよいよ中心テーマであるこれ自身の検討に入る。

まず、この種の輸出志向的製造業が拡大、促進されていく理由として以下

の五点をあげる。

第一に、さきのアメリカの 806.30 と 807.00 の例にみられるように、これらの製品にたいして、関税上の優遇がなされるからである（同様の例は日本と韓国との間にもかわされている）。しかも、多国籍企業はこうした関税上の優遇措置をとるよう活発なロビー活動を展開しており、それは多く成功の見込みがあるのである。

第二に、開発途上国における労働集約的な技術の導入の必要性は高まっているにもかかわらず、その研究開発費（R&D）は依然として小さく、今後、拡大できる財政的見通しも少ない（もちろん人的にも供給できない）。他方、多国籍企業は開発途上国に労働集約的活動を移すのとセットにして、そのための R&D を移転させることができる。それは新しい技術開発を何ら必要とせず、ただ単に、海外に再配置するにすぎないのであるから、新規の開発投資をとまわらない。一方、受け入れる開発途上国にとっても、それは自国で開発しないですみ、しかも、もともと R&D の小さいところであるため、この移転は相対的に大きな位置を占めることになる。だが、これが、移転ではなく、新開発されるとなると、たとえそれが非技能労働集約的技術にもとづいていたとしても、それ自身は技術集約的活動であるから、発展することは困難であろう。かくして、多国籍企業による既存の労働集約的技術の移転は、多国籍企業、開発途上国の双方に大きなメリットをもたらすのである。したがって、それにもとづく製造業が拡大することになる。

第三に、多国籍企業が行なう世界的な規模での合理化と国際化の過程は、アメリカのみならず、ヨーロッパや日本の企業をもまきこみ、いわば、世界的趨勢となってきている。つまり、多国籍化過程（multi-nationalization）はこれからの世界の一般的な発展方向であるということである。

第四に技術革新が波及するスピードはすばやいため、革新者の独占利潤獲得の余地は少なく、また、ただちに模倣される。したがって、危険回避上からも広く分散した海外立地を求めることになる。その結果、開発途上国への再配置が促進されてくる。

第五に、今後、富国と貧国との間の個人所得の差はむしろ拡大すると予測されるから、非技能および半技能労働の国際的な賃金格差は拡大すると思われる。一方、貧国における教育、栄養、健康などは絶対的には改善されていくから、労働の質と能率における現在の国際的格差は漸次縮小していくし、また、遠距離輸送費も、輸送設備や輸送手段の発展にともなって、低下すると思われる。さらに、情報処理にたいするコンピューター技術の貢献によって、情報の伝達は、より広範、迅速、大量かつ能率的になるだろう。それらの結果、開発途上国への部品加工部門の移転が促進されることになる。他方、こうした傾向への唯一の障害は先進国における労働組合と海外への下請け化によって影響される小企業の存在である。特に、アメリカの労働組合は海外逃避工場 (runaway plants) に反対して、保護運動をおこしているが、企業側がそれに賛成をしないかぎり、実際に、その運動が成功する見込みはあまりないだろう。

以上の五つの理由から、垂直に統合された産業における貿易が拡大されていくとすると、次に、多国籍企業が工場立地や種々の資源の源泉決定 (sourcing decision) にあたって、どのような基準にもとづき、どのような要因を考慮に入れて、それを行なうかということが問題になる。

多国籍製造企業 (multinational manufacturing firm) はその意志決定にあたって、合理性を基準にしているが、投資計画や戦略の策定にあたっては、予想収益 (expectations of return) や危険要素 (risk factors) に主に依拠しているとみてよいだろう。その場合、資本、技術、高度の技能度といった要素の費用は、労働集約的過程においては、多国籍企業にとって、どこでも同じだとみてよいから、結局、予想収益に影響を与える主な要素は、(1)労働費用、(2)遠距離費用 (distance costs)、および(3)政府の影響の三つに集約される。

第一の労働費用に関していえば、多国籍企業は、低賃金国に再配置するのが最適と思われるものを発見するために、非技能労働の度合に応じて、生産活動を区別して、様々な生産ラインを設定する。それは、ちょうど、何故貿易が行なわれるかを説明するために、従来の要素比率論が用いたのと同じ方

法である。だが、その際、要素賦存理論にとって最大の弱点となった仮定は、すべての国が利用可能な技術を同じように獲得することができるということにあった。そして、プロダクトサイクル論はこの点を批判して、技術のスムーズな波及は国を越えては生じないとして、そこから、自からの立論、つまり、製品のライフサイクルの形成と各段階に応じた特定国への生産特化と貿易の開始、そして、それらの先進国から開発途上国への漸次的移行という理論を展開する。しかしながら、と、ヘライナーは言う。多国籍企業が主体として行動する場合には、「要素賦存的接近方法を試みる限り、どの国も同じ内容になるという仮定は、もはや、懸念の原因とはならない。なぜなら、多国籍企業が受けもっているのは、広大な世界市場だからである^④」つまり、多国籍企業はこの仮定を現実的なものにすることができるのである。したがって、「ヘクシャー＝オリーン理論は、たとえ、それが教室内では悪評がふえつつあるとしても、国際企業の研究部門や重役室で使われるには、十分適しているだろうと思われる^⑤」このように、ヘライナーは、むしろ、ヘクシャー＝オリーン理論の有効妥当性を主張するのである。つまり、ヘクシャー＝オリーン理論から導きだされる従来の国際分業論は、それを多国籍企業の企業内世界分業論として読みかえ、再構築した場合には、依然として妥当であるとヘライナーは主張している。この点は、ヘライナーのプロダクトサイクル論にたいする批判のポイントであり、また、独自の主張点のひとつでもあるので、後に詳しく検討したい。

第二に、輸送と距離に関しては、高価額だが、かさばらない商品は、総価額に占める輸送費の割合が低いので、最終市場から遠く離れた所で加工されたり組立てられたりするのに最適である。具体的には、この比率の低い工具類（2%）、農業機械（3%）、機械部品（4%）、事務機械（4%）、写真機およびその備品（3%）等機械類が適していると思われる（平均的には、運賃と保険料は製造品輸入価格の約9～10%を占めるが、個別的には、時計、

④ op. cit., p36.

⑤ op. cit., p36.

貴金属の1%から航空機、レジャー用ボートの30~40%まで各ランクがある)。

第三に、政府の影響に関しては、これを先進国の場合と開発途上国の場合とにわけて考えてみる必要がある。まず、前者についてみれば、先進国政府は保護制度を採用したり、また、特惠を与える場合でも、適用範囲を限定したり、免責条項を弛めたりして、開発途上国から輸入されやすい非技能労働集約的最終財にたいして制限を加えている。それにたいして、中間段階での加工、組立には、さきにみたアメリカの806.30と807.00の例のように、関税上の優遇措置をとっている。海外で付加された部分にのみ課税されるから、807.00の開発途上国からの輸入は、1970年で24.9%であったのにたいし、そのうち、免税部分の価額は63.1%にもものぼっている(第2表)。そして、これはアメリカの製造企業だけでなく、下請企業やアメリカ以外の製造企業にも役立つ。また、これはアメリカ以外での立地を促進することにもなる。と同時に、これは在アメリカ本社企業(U.S.-based firms)——多分、アメリカ所有企業(U.S.-owned firms)——のアメリカ市場内での競争を激化させることになり、アメリカの原材料の使用を増加させ、在アメリカ本社の金属最終作業工程やアメリカ市場に運ばれる在外国本社企業(foreign-based)の組立て作業の初期の段階の加工を促進することになる。

他方、開発途上国の政府は製造品輸出業者に種々の刺激策を与えている(たとえば、免税、信用供与、補助金、インフラストラクチャの提供、為替管理など)。その際、免税や特別の税優遇は輸入代替工業に投資している外国の投資家の意志決定にはあまり貢献しなかったが、部品生産と組立加工の場合には、それよりももっと柔軟で、これらの特別の刺激策に外国の投資家は敏感に応じやすい。そのうち最も典型的なものが「工業自由地帯」(industrial free zones)の設定である。この中では、台湾のkaohsiung export processing zoneが最もよく知られているが、そこでは、1966年にはじまり、1969年末には、すでに、年間7200万ドルの先進国向け製造品輸出を行ない、161の企業の、総計3,600万ドルの投資と28,803人の雇用があったと報告されている(同様のものは、メキシコの国境地帯、シンガポール、韓国、インドにおいても行

なわれており、合計 30 以上の開発途上国で現在計画中である)。

このように、先進国、開発途上国を問わず、これらの政府の働きかけているものは製造業加工部品生産部門への優遇措置である。

しかしながら、多国籍企業は、同時に、リスクにたいしても考慮をはらわねばならない。リスクには為替リスクや、相応の補償のない国有化や政治的分裂など、通常、外国の投資家にとって危険と思われるもの全てが含まれる。だが、それに加えて、多国籍企業は、以前には行なわれなかったような環境の中で、相互に、別々の生産過程にたいする意志決定を行なわねばならず、そこから生ずる新たなリスクがそれに追加されねばならない。産業の国際的な垂直統合は、たった一ヶ所の海外立地点での供給がストップしただけで、国際的な全生産過程を停止させることができるため、リスクは、はかり知れない程増大する。たとえば、それは船積の遅延、ストライキの発生、政治的動揺などによっても生じるが、そのうち、最も主要な潜在的危険となりうるのは、部品供給の停止である。

こうした危険に対処するには地理的分散をはかればよい。国際企業 (International firm) は、一国に二ヶ所以上の生産設備をおくことを好まず、輸送費や管理費が多くなってリスクが発生したとしても、多少の危険の増大を、むしろ、好む傾向がある。だから、彼らは供給の停止にそなえて、在庫をふやし、本国に余備の工場 (back-up plants) をもつのである。そして、多数の類似の工場ができたとしても、それらを比較検討することによって、全体的な管理を改善することさえできるのである。

さて、以上に述べた全ての要因を考慮に入れた場合、開発途上国からの製造品輸出が発展すると考えられる産業に関して、一体、どのような一般化をあたえることができるか、という問題の核心にいよいよ入る。生産の諸工程を産業のようにみなす (identifying the processes and the industries) という第五節は加工と産業を同一視することによって、開発途上国への部品加工生産の特化を奨励し、それに最適な産業を見つけるというヘライナー理論の核心部分であり、それは、同時に、プロダクトサイクル論への批判の展開でもある。

開発途上国における加工部品生産の発展は、多国籍企業が単一産業内の生産諸活動を世界中に配置したこと、つまり、企業内世界分業の展開の結果であり、そのことは、まずなによりも従来の工業分類の不十分さとその再分類の必要性を明確にする。だがこうした制約を考慮にいれても、さしあたりは、非技能労働によって特徴づけられる産業が低賃金国へ移転するのに適している部品生産部門をもっていると仮定してもさしつかえないだろう。第3表は807.00から利益を得ている開発途上国からの製品に関するデータとそれに対応するアメリカの産業の労働集約度（つまり1人あたりの付加価値と付加価値の中の賃金の割合）とを比較したものである。この表からは、繊維製品や玩具や手袋といった全く労働集約的なものはもちろんだが、そればかりでなく、むしろ、多国籍企業が卓越した地位を占め、労働集約的性格がそれほど明確ではない、金属製品の中にはるかに多くの該当部分があることが読み取れるのである。また最近、台湾、韓国、香港、メキシコなどから工業国への機械類や輸送機器の輸出が急速に拡大していることは、中程度または限界的な労働集約的工業が海外における部品生産、組立て加工部門における最も積極的な参入者の中に多くあることを物語っている。

また、開発途上国の輸出向け製造品の可能性は、先進国内で購入したり、下請に出されたりする産業自身の生産構造にも規定される。たとえば、アメリカの工作機械工業の中には、たったひとつの工作機械しか作っていない高度に特化した小規模な工場を多数もったものがある。そうしたものは開発途上国への移転が可能となる。その意味では、自動車及びその部品、ある種のエンジン、電動式工具、空調機器、コンプレッサー、トラクター、ミシンなどはその中に含まれるだろう。

さらに、輸送費の影響は明らかに大きい。価額は高いがかさばらない製品は国際的な輸送に最適であり、その点では、機械の部品類はそれにふさわしい。

あるいは、多国籍企業はリスクを考慮して、海外の生産設備を地理的に分散させる傾向があるが、そのことは、規模の不経済に直面することになるか

第3表 807.00の開発途上国からのアメリカの輸入，海外での付加価値額
および労働集約密度。製品グループ別。1969年。

製品グループ	807.00の輸入			アメリカの労働集約度		
	総額	海外での付加価値額(総額から免税額を引いたもの)	海外での付加価値額の総額に対する比率	産業コード番号	生産過程の付加価値に占める生産過程の賃金の割合†	生産過程の労働者一人あたりの生産過程の付加価値額
	(1000%)	(1,000ドル)	%		%	(1000ドル)
1. 金属製品						
事務機械	30.331	6,605	21.8	357	28.7	22.0
テレビ受像機, 装置, 部品	69.894	37,103	54.5	365	37.3	12.8
ラジオ受信機, 装置, 部品	16.621	13,376	80.5	365	37.3	12.8
半導体および部品	86.632	31,002	35.8	367	42.2	11.6
電子記憶装置	37.377	11,123	29.8	367	42.2	11.6
その他	44.474	26,340	59.2			
合計	285.329	125,549	44.0	—	—	—
2. 雑品類						
手袋	5.803	1,790	30.8	315	56.2	5.3
科学器械	5.923	4,598	77.6	381	36.1	16.8
玩具, 人形, その他	21.611	12,008	55.6	394	37.5	10.6
その他	14.888	4,500	30.2			
合計	48.224	22,894	47.5	—	—	—
3. 繊維製品						
合計	31.505	9,603	30.5	23	49.1	7.3
4. その他※	1.532	580	37.9	—	—	—
5. 総計	366.591	158,627	43.3	—	—	—

※農産物，木材および紙製品，化学製品ならびに製陶品

†“生産過程”の労働者および賃金は工業センサスのデータに記録されている。“生産過程”の付加価値額は付加価値総額から支払い給料総額と生産過程の労働者の賃金との差額を引いたものである。

Sources: (1) to (3): Calculated from United States Tariff Commission, *Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the United States* (Washington, September, 1970), pp. A-76-77.

(4) to (6): Calculated from the U.S. Census of Manufacturers, 1967, as summarised in *U.S. Statistical Abstract*, 1970, pp. 700-5.

もしれない。それを避ける方法は、開発途上国にある生産設備を多数の、小規模な、独立の部品生産部門に分割することであり、そのことによって規模の不経済を回避することができよう。

このような全ての理由から、開発途上国における部品生産への特化とその奨励は、必然的に、プロダクトサイクルの理論に反することになる。プロダクトサイクル論の説明によれば、開発途上国の比較優位部門は、成熟した工業であり、ここでは、製品や生産工程が標準化され、技術の必要が減少し、操業期間が増加している。そして、アメリカの企業は品質よりも、むしろ、費用と価格を主要には考慮して、生産費の多くかかる、高価格の新製品の開発に努力するというものであった。だが、輸出向け労働集約的部品製造と組立加工が海外で急速に発展している電子工業の場合、明らかに、それは新しいものであると同時に品質をも意識したものである。だから、この経営者たちは、組立て作業をオートメ化するのを困難にし、また、高度に労働集約化された技術の保持が要求されるのは、まさに、技術変化の非常な速さや新製品の開発の異常な速さにあるのだ、とさえ論じているのである。このようにみえてくると、プロダクトサイクル論が上の現実に妥当しないのは明らかであろう。以下、少し長くなるがヘライナー自身の言葉を引いてみよう。

「国際産業内において海外での部品製造および中間段階の加工の可能性が増大することは、リンダー、バーノン、ヒルシュのプロダクトサイクルの説明が行なったような、焦点を最終生産物にあてる、工業化と貿易の発展のあらゆる理論をむしろ根底からくつがえすことになる。最終生産物製造企業 (final product manufacturing firm) は国内市場に最初に売るのが普通であるのにたいして、たとえ産業発展の最初の段階であっても、そうすることがより能率的であるなら、部品生産の一部を海外にもっていかない理由は何もないのである。バーノン自身も彼の最新の論文の中で、以下のことを認めている。"1970年までには、プロダクトサイクルのモデルは合衆国支配下の多国籍企業を考察する手段としては、いくつかの点で、不十分なものとなり始めるだろう。"⁶⁾ 現代の多国籍企業の、世界大の視野(global scanning)をもった能力

は、このモデル(=プロダクトサイクルモデル、筆者)が古くさいものとした特殊な状況を、現在、作りだしつつあるのだ^⑥](つまり、ヘクシャー=オーリン理論は現在も妥当するのである。)

最後の課題は、開発途上国の中のどんな国を選ぶべきかを吟味することである。国際的に統合された産業内での輸出向け製造業がめざましく発展しているのは、台湾、韓国、シンガポール、香港、メキシコ、それに、カリブ海の諸国である(第4表)。一般に外国の投資家が国を選択する上で留意しなければならないのは、低賃金、近距離、政府が与える種々の特権(special concessions)、および政治的信頼度あるいは安定性である。そして、これらの条件は様々な組み合わせをもっており、また、時とともに変化する。第5表はアメリカの平均時間当り収入とそれに代替する外国での平均時間当り収入とを比較したものであるが、これをみると、賃金コストに大きな相違があることがわかる。メキシコの場合は賃金コストでは比較優位にないが、距離にかかる費用が少ないために、ここが選択されている。台湾や香港のもつ低賃金コストと政府の与える特権、それに政治的安定度も、現在は大きな利点となっているが、決して永遠のものではない。

⑥ P. Vernon, *Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of U. S. Enterprises*, Longman, 1971, pp107-8.

ヘライナーのこの指摘はバーノンの書の次の文章をさしているものと思われる。

「プロダクトサイクルにもとづく行動の順序が、米国の多国籍企業のこれまでの諸活動の大半を説明するのに有効な概念であったかもしれない。しかし1970年になると、この概念は無理なこじつけを示しはじめている場合が多くなってきている。……この概念は、海外の事業を展開しはじめている出発点にある米国の企業を眺めるには効率のいい方法かもしれないが、このモデル(行動類型)は、すでにとうの昔に世界を一つとして事業の好機を探る能力ならびに世界的な観点に立ってものを考える精神構造を身につけてしまっている企業にとっては無意味なものになっている部分もある。」

邦訳、『多国籍企業の新展開』霍見芳浩訳ダイヤモンド社、123-4頁。

同様の指摘は次にもみえる。

「1970年になると、プロダクト・サイクルモデルは、ある面では米国の多国籍企業を観察する方法としては不十分なものになりつつあった。」同上、125頁。

⑦ G. K. Helleiner, [I]. p43.

第4表 807.00開発途上国からのアメリカの輸入、国別、1966と1970

(単位：100万ドル)

	1966			1970		
	課税対象額	免税額	総額	課税対象額	免税額	総額
総計	31.3	28.9	60.5	225.2	274.8	500.0
メキシコ	3.4	3.6	7.0	77.8	133.6	211.4
香港	22.3	19.1	41.4	56.3	64.2	120.5
台湾	3.3	3.3	6.6	59.3	26.6	85.9
韓国	†	†	†	6.0	14.8	20.8
シンガポール	—	—	—	8.9	11.2	20.1
ジャマイカ	1.2	1.7	2.9	4.4	4.7	9.1
ハイチ	0.3	0.4	0.8	2.1	4.0	6.1
フィリピン	0.1	0.1	0.2	2.2	3.9	6.1
トリニダード=トバゴ	—	—	—	1.1	3.1	4.2
バルバドス	†	†	†	1.1	2.2	3.3
イスラエル	†	†	†	2.2	0.8	3.0
ブラジル	—	—	—	1.3	1.6	2.9
コスタリカ	—	—	—	0.7	1.4	2.1
その他*	0.7	0.7	1.5	1.8	2.7	4.5

*リーワード及びウインドワード諸島、ホンジュラス、マレーシア、英領ホンジュラス、サルバドル、アンチルズ

† 50,000ドル未満

Sources: United States Tariff Commission, *Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the United States* (Washington, September 1970), p.A-57; and data supplied by the United States Tariff Commission.

第5表 海外とアメリカでの加工組立労働者の平均時間当り収入

	海外の平均時間 当り収入※ (ドル)	アメリカの平均 時間当り収入† (ドル)	アメリカの収入 の海外の収入に 対する割合
消費者用電子工業品			
香 港	0.27	3.13	11.8
メ キ シ コ	0.53	2.31	4.4
台 湾	0.14	2.56	18.2
事務機械部品			
香 港	0.30	2.92	9.7
メ キ シ コ	0.48	2.97	6.2
韓 国	0.28	2.78	10.1
シンガポール	0.29	3.36	11.6
台 湾	0.38	3.67	9.8
半 導 体			
香 港	0.28	2.84	10.3
ジャマイカ	0.30	2.23	7.4
メ キ シ コ	0.61	2.56	4.2
アンチルズ	0.72	3.33	4.6
韓 国	0.33	3.32	10.2
シンガポール	0.29	3.36	11.6
衣 類			
英領ホンジュラス	0.28	2.11	7.5
コスタリカ	0.34	2.28	6.7
ホンジュラス	0.45	2.27	5.0
メキシコ	0.53	2.29	4.3
トリニダード=トバゴ	0.40	2.49	6.3

※追加収入を含む

†追加収入を含む。比較職務分類にもとづく収入の企業ごとの推計。

Source: United States Tariff Commission, *Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the United States* (Washington, 1970).

最後に、以上の展開からヘライナーは次のような結論を下す。「開発途上国が進んで選ぼうとしている道が何であれ、多国籍企業は開発途上国からの製造品輸出の将来の発展において、おそらく、主要な役割をはたすだろう。今

後十年あるいは二十年のうちに、垂直に統合された国際産業内における輸出向け加工組立部品製造業は、この発展において、ますます重要な要素となるのは必然的である。開発途上国は、今や、別の輸出形態、別の工業形態、そして、別の所得と雇用の源泉から彼らが実現できるものと対比させながら、輸出向け製造業の、この新しい形態にはいることから得られる将来可能な利益を計算しはじめなければならない^⑧。そして、この計算にあたっては、様々な効果や利益を考慮に入れなければならない。それと同時に、今後、検討していかなければならない多くの問題点があり、それらには、適切な活動の選択、完全所有子会社にとってかわる制度の可能性、企業、産業、市場の多様化の可能性、それに、適切かつ国際的に調整された刺激政策をつくりだすことなどがある。

以上が〔I〕の概要であり、ヘライナーの理論の骨子である。これをもとにして〔II〕においては、開発途上国＝受け入れ国にどのような影響を及ぼすかを、長短期別に、その効果を測定し、次に、受け入れ国の戦略を検討している。その内容は次の通りである。I 受け入れ国への影響 (1) 伝統的な費用便益分析 (benefit/cost analysis) (2) その他の短期効果 (a) 技術 (b) 分配効果 (c) 政府収入効果 (d) 不安定効果 (3) 長期効果 (a) 連結効果 (linkage effects) (b) 習得効果 (learning effects) (c) 依存効果 (dependence effects) II 受け入れ国の戦略 (1) 全体的な規模と構造 (2) 活動の選択 (3) 制度的機構 (4) 提供されるべき刺激 III 結論。

ここでは、紙数の関係もあるのでその結論だけを述べると、多国籍企業と緊密に結びついた開発途上国の行なう輸出向け労働集約的製造業の国内への影響は、その国家によって遂行される製造工程と政策に依存している。費用便益分析によって厳しく利害得失を計算し、雇用、外国為替、国民所得、習得効果などから利益があることが前提である。その上で、政略 (policy manoeuvre) をたてなければならないが、その際規模、多様化の度合、活動部門の選択、それに多国籍企業と連合する際の企業形態（これには、完全所有子会社、

⑧ op. cit., p46.

合併、業務提携、特許協定の諸段階がある)に関する様々な組合わせと選択が自由裁量的に行なえる。そして、決定的に重要なことは、外国の企業にどのような特権と刺激を与えるかということである。この点で彼らが有効な政策をうてば、勝手気ままな外国投資家にたいして優位にたつことができる。以上がその論旨である。以下、節をかえて、ヘライナー理論の意義と問題点について論じてみよう。

(2)

ヘライナー理論の最大の特徴は、多国籍企業の企業内世界分業戦略の一環として、開発途上国の一部を組立加工部品生産に特化させるという、新しい「工業植民地」の創出にあるが、われわれが、この理論を検討するにあたって、留意しなければならないことは、この過程は現実に着々と進行しているのだということをはっきりと認識してかかることである。ヘライナー自身もここで紹介した論文の中で、様々な具体例をあげて、その実態を説明しているが、その他にも、われわれは、たとえば、吉原久仁夫氏による一連の研究^⑨(シンガポールを中心にして、韓国、台湾、香港についての実証研究)の中にそれを見ることができる。その実態を解明することは本稿の課題ではないので、これ以上は触れないが、ただひとつ、次の表だけを掲げておこう(第6表)。ここでは、シンガポールの場合、72の対米輸出の増大率が極めて大きく、とりわけ、729,3(部品)のそれが大きいことがわかるだろう。この例からも明らかのように、実態化が進んでいるという現実認識から出発しないと、このヘライナーの理論は、はなはだ現実感のうすい、荒唐無形で、たわいないものとしてしか映らないだろうし、したがってまた、検討に値するものとも思われまいだろう。

^⑨ 吉原久仁夫、足立恭一郎「日本の海外企業進出——韓国、台湾、香港、シンガポール——」『東南アジア研究』12巻2号、1974年9月。吉原久仁夫「シンガポールの工業化と米系企業」同上、12巻4号、1975年3月。同「シンガポール工業化における外資系企業と民族系企業」同上、13巻2号、1975年9月。

第6表 台湾・韓国・香港・シンガポールの対米輸出 (1,000USドル)

		台 湾					韓 国				
SITC 分類	年	1969	1970	1971	1972	1973	1969	1970	1971	1972	1973
	5		4,812	6,858	6,941	9,516	12,075	183	190	540	622
6		72,915	82,428	119,408	193,224	242,235	90,403	100,127	141,894	232,763	303,029
7		99,803	141,399	202,173	401,073	600,547	26,007	30,613	42,495	76,336	171,790
8		155,023	256,168	420,123	583,967	797,573	159,803	225,590	265,281	369,011	456,416
計		332,553	486,853	748,645	1,187,780	1,652,430	276,396	356,520	450,210	678,732	933,339
65		9,575	12,434	19,497	22,248	25,335	10,856	13,804	20,656	24,845	20,082
84		88,216	147,549	255,884	314,746	365,298	94,357	118,175	178,334	236,613	245,381
72		92,726	128,174	182,295	355,833	517,846	25,378	30,148	40,918	67,922	140,405
724		62,809	91,440	128,991	267,195	385,260	5,148	3,974	5,846	13,673	43,054
729		19,649	21,412	32,810	46,125	91,849	20,143	26,125	34,325	51,908	93,031
(729.3)		9,503	11,391	16,896	25,993	61,909	15,765	23,681	31,168	47,886	84,913
小計		190,517	288,157	457,676	692,827	908,479	130,591	162,127	239,908	329,380	405,868
		香 港					シンガポール				
SITC 分類	年	1969	1970	1971	1972	1973	1969	1970	1971	1972	1973
	5	777	797	733	1,076	1,628	172	254	237	452	1,402
6	73,658	80,324	83,778	121,477	153,266	5,379	4,855	7,073	12,296	13,272	
7	147,401	166,883	173,491	241,765	317,015	8,623	36,558	74,103	155,139	273,547	
8	518,248	621,839	644,679	787,626	862,945	11,212	14,823	22,827	50,441	102,723	
計		740,084	869,843	902,681	1,151,944	1,334,854	25,386	56,490	104,240	218,328	390,944
65		44,616	44,786	47,603	68,861	89,546	1,607	2,339	2,268	3,941	4,642
84		243,707	265,852	333,365	402,177	432,667	9,029	11,002	16,207	39,191	82,212
72		129,473	141,072	145,994	214,180	281,085	7,915	34,370	70,839	147,190	262,541
724		64,492	68,172	80,811	114,127	131,807	175	3,006	11,913	32,199	48,131
729		59,327	65,539	58,559	89,892	130,968	7,499	28,687	51,734	101,885	186,357
(729.3)		32,003	36,303	32,402	47,028	76,205	7,476	26,627	43,688	83,053	148,867
小計		417,796	451,710	526,962	685,218	803,298	18,551	47,711	89,314	190,322	349,395

資料：Department of Commerce, U.S. General Imports of Merchandise.

注：SITC分類番号は以下のごとくである。5(化学工業生産品)、6(原料品製品)、7(機械類および輸送用機器類)、8(雑製品)、65(織物用繊維の糸、織物および繊維製品)、84(衣類)、72(電気機器)、724(通信機器、ラジオ用またはテレビジョン用の送受信機器および無線応用機器)、729(その他の電気機器)、729.3(熱電子管、冷陰極管、光電管、半導体素子、光電池および圧電気結晶素子)ただし、吉原久仁夫「シンガポールの工業化と米系企業」。前掲、p.500による。

だが、この理論の背後には、無数の現実があり、その実態化が着々と進行しているのだという認識に立ったとき、この理論のもつ新しさと役割は確かなものになる。まず第一に、この理論は、多国籍企業の企業内世界分業論^⑩から展開されているのであって、従来の国際分業論から展開されているのではないということである。このことは、彼のプロダクトサイクル論にたいする批判や processes (加工諸段階) を industries (それぞれの産業) と identify する (みなす、同様に扱おう) という独特の用語法の中に表わされている。リカードの比較生産費説の背後にある国家概念を、透明、無実化するとともに、労働だけの単一の生産要素から、労働と資本の二要素に拡張することによって、ヘクシャー＝オリーン理論はより抽象的な貿易の一般理論として定立された。この要素比率理論は、その背後に国際分業論を付随しているが、それも、貿易の発展や技術の波及によって要素価格の均等化をもたらし、各国は出発点における要素賦存量の相違にもかかわらず、最終的には、同じ内容になるという、国際分業消滅もしくは解消の方向を指向していた。それは、資本主義国家から出発して、国際分業論と国際価値論としてリカード理論を批判的に継続したマルクスの道とは反対に、国家を地域におきかえ、単なる遠近上の問題に解消したブルジョア理論にとって、国家の無実化と解消こそは望むところであり、また論理的帰結でもあったことを物語っている。だが、現実には、国際的な要素価格の均等化を持たらさなかったし、国際分業は依然として継続しているのである。それは、なによりも、ヘライナー自身ヘクシャー＝オリーン理論の最大の弱点と呼んでいる、利用可能な技術を全ての国が獲得できるという前提の誤りによる。この点こそ、また、プロダクトサイクル論がヘクシャー＝オリーン理論を批判する最大の点であり、同時に、

⑩ これまでこの言葉をわれわれは無規定のまま使用してきた。さしあたり通常の理解のままとしておこう。なお、杉本昭七「企業内世界分業の発展と在外子会社の地位」京都大学経済研究所、KIER 7406、1974年6月、は1966年の「直接投資センサス」にもとづいてアメリカ多国籍企業の企業内世界分業の発展を解明すると同時に、この概念を確立しようとした先駆的な業績とみなすことができよう。筆者はこの論文から多くの教唆をえている。

自からの立論の基礎でもあった。彼らは、技術の独占と商品化、そして、なによりも、技術開発の巨大化という現実の中で、技術の自動的な波及と獲得可能性について鋭い疑問を提示し、新製品の開発にかかる巨大な研究開発費の存在は、そのリスクの負担にたえうるのはひとり広大な市場をもつアメリカ企業だけだという認識をもつにいたった。だから、プロダクトサイクル論^⑩は、製造工業品という限定された範囲内ではあるが、要素比率論における産業（もしくは商品）ごとの比較優位にかえて、同一商品の時系列における比較優位をうちたてたのである。つまり、製品のライフサイクルを措定し、各段階における生産要素の組合わせ（要素比率）は異なり、したがって、比較優位も異なり、しかも、それが順次高所得国から低所得国に移行していくとしたのである。だから、ここでは、ヘクシャー＝オリーン理論の考えるような国際的な要素価格の均等化、国際分業解消過程は生じないで、逆に、国際分業は、常に、製品の各段階別に存在することになる。このようにして、プロダクトサイクル論は理実を説明しえたかにみえた。

だが、と、ヘライナーは考える。リカード以来の貿易理論の共通の特徴のひとつは、自由貿易を前面に押しだしながら、比較優位にもとづく国際分業上の利益によって、貿易を行なう全ての国に利益があるとする、調和論的性格にある。その点では、ヘクシャー＝オリーン理論でもプロダクトサイクル論でもかわらない。ただし、後者の場合は、同一時限における相互利益ではなく、異時限におけるそれであるという違いはもっている。だが、調和的利益と自由貿易というこの主張は、現実には、不等な利益と不利益によって充満しており、国家の保護政策等によって完全な自由貿易は実現できないでいるのが常である。国際分業の存在は、自由貿易を通じてその解消にむかうどころか、国際分業による一方の国の利益の獲得は、たちどころに相手国政府の保護政策にぶちあたり、自由貿易は制限され、国際分業は固定化され

⑩ プロダクトサイクル論についてはここでは説明をしないが、理論そのものを体系的に展開したものとしては次のものが手頃であろう。

Louis. T. Wells jred., The Product Life Cycle and International Trade, Boston, 1972.

る。こうした現実には、ヘクシャー＝オリーン理論であってもプロダクトサイクル論であっても、その幻想的な調和論によっては、到底、説得できない。それは、つまり、国際分業の基礎にある国民経済の形成、なかんずく国家主権の強さである（もちろん、これ自身、今日弱化していることはいうまでもないが、それにもかかわらずである）。ヘライナーは、これまでの理論が克服できないでいる国際分業に、つまり、国家主権に視点をすえ、攻撃を加える。国家主権を無力化し、国際分業を克服する道はないか、と。それはある。多国籍企業という強大無比な力によって、国際分業を、この多国籍企業の企業内世界分業として再構築することである。同一産業内の生産諸段階を、世界中に、要素賦存に応じて配置していけばよい。この場合、世界を統合していくのは絶大な経済力をもった多国籍企業である。こう考えた場合、ヘクシャー＝オリーン理論を、国際分業論としてではなく、多国籍企業の企業内世界分業論として読みかえた場合、妥当性をもつ、とヘライナーがいつていることの意味は明らかであろう（ヘライナーはむしろ、それ以上のことを、つまり、多国籍企業はプロダクトサイクル論が古くさいときめつけた特殊な状況を、現在、まさに作りだしつつあるのだとさえ言っている）。

こうして、ヘクシャー＝オリーン理論を多国籍企業の企業内世界分業論として読みかえ、再構築した場合、プロダクトサイクル論の不十分さもまた、明らかになる。プロダクトサイクル論は技術の波及性と自由な獲得可能性に疑義を提起したが（ここで、念のため、断わっておくと、プロダクトサイクル論は技術そのものが絶対的に波及していかないと言っているのではなく、まったくその逆に、製品のライフサイクルにともなって波及していくのであって、この道以外のところで波及するのではないと言っているにすぎない。）、なるほど、技術は一面では独占され、自動的に波及していくものではないことは事実であるが、それにつきるものではけっしてない。もう一面では、商品化された技術の販売が、したがって、移転が必要であり、とりわけ、技術を独占している主体が多国籍企業であれば、みずからの意志によって積極的に移転を行なうし、その能力ももちあわせている。だから、ヘライナー

は、電子工業を例にとり、最先端の技術をもった産業であっても、多国籍企業が利益計算上必要と判断した場合には、その一部が最初から海外に移転されることがあることを示して、プロダクトサイクル論が言う製品のライフサイクルという自然的過程の中で必然的に技術が移転するという、抽象論の虚偽をあげた。ヘライナーの考えによれば、この過程は何ら自然必然的な製品のライフサイクルによるのではなく、この技術を所有している主体＝多国籍企業の利益計算上からでた、人為的な波及過程にすぎないのである。つまり、技術は自然に波及していく、あるいは、波及せざるをえないのではなく、人為的に波及させたり、波及をとめたりするものなのである。この認識こそは、ヘライナーのすぐれた現実感覚を物語っているものであり、プロダクトサイクル論のあいまいさと抽象性をこえているものである。

このようにみた場合、さきにも述べたように、*indentifying the processes and the industries* という独特の用語法の意味内容も一層明らかになるだろう。各国に配置するのは *industry* ではなく *process* だということ、産業上の比較優位に代わって生産工程上の比較優位があらわれ、したがって、そこから帰結するものは、国際分業ではなく企業内世界分業だということ、このことの含意しているものは明らかである。

多国籍企業の企業内世界分業論として展開しているということは、当然に、その主体としての多国籍企業のもつ力への絶大な信頼がある。ヘライナーは至るところで *internationalization* (国際化) とか *multinationalization* (多国籍化) という言葉を使用し、これをもって世界の進歩の一般的傾向とみなしている。この進展は、必然的に、従来の *national* な枠組みとぶつかり抗争することになる。だが、前者への強い志向は経済を根底からゆさぶり、*national* な枠組みを次々と突破していく。その意味では、これはまさに「資本主義の文明化作用」である。そして、それを担う主体こそは多国籍企業であり、それ故、その力は万能である。多国籍企業はこの必然化過程にのって、従来の政治経済の *national* な枠組みを突破し、後者にしがみつくとりわけ、国家権力の抵抗を排除し、無力化させる。だが、それにとどまらない。彼らはこ

のように各国主権を侵害するが、それと同時に、各国主権をして、いや応なく、この歴史の必然化過程＝multinationalization を容認し、積極的に、その方向の促進者としての役割をはたすように迫る。だから、その意味では、アメリカ政府がこの多国籍化の最大の容認者であり、推進者であるとすれば、多国籍企業はその力に最大に依拠していると同時に、各国政府にこの道をとることを強要し、その上で、各国政府にも依拠してさらにその前進を速めるという二重の寄生性を帯びているのである。そして、この二重の力に依拠して、多国籍企業は世界の統合を作りあげるのである。だが、この特徴はヘライナーに独特のものというよりは、むしろ、多国籍企業研究者の多くが共通にもつ特徴とみてよいだろう。この点に関連していえば、multinationalization を担うものは多国籍企業であるが、彼らをしてこの道をとらせるものは生産における垂直に統合された国際産業の出現である。産業自身が、一方では、垂直に統合されると同時に、他方では、それが国際的な場で達成されるという認識は、多国籍企業自身の力を、より有利で、強大なものにする。だから、垂直に統合された国際産業とそれを基礎としたmultinationalization が進展することが文明の進歩の方向であり、その主体としての多国籍企業は、それにもとづいて世界の統合化をはかることになるのである。

ところで、垂直に統合化された国際産業それ自身は、何ら格別に新しいものではない。石油産業においては、すでに、以前より確立されている。だが、これが製造業において確立されるには、各国内に生産工程上の優劣にもとづく企業内分業の配置が必要とされるのである。この点で、製造業を主導とするその一般化がはかれるという新しさをもっているのである。

第二に、われわれが注目するのは、それが貿易＝投資理論だということである。帝国主義にとって典型的なのは、商品の輸出ではなく、資本の輸出であるというレーニンの指摘をまつまでもなく、現代においては、対外投資の理論（とりわけ直接投資論）の必要性は、マルクス経済学、近代経済学を問わず高い。しかも大事なことは、単なる投資理論ではなく、貿易理論を包摂した投資理論、つまり、貿易＝投資理論として展開することの必要性と緊急性

が高いことである。ヘライナーの鋭い現実感覚は、新しい理論は貿易＝投資理論として展開されなければならないことを確実にキャッチする。ブラッドショーが Survey of Current Business において分析したアメリカの貿易に占める企業内取引の比率の高さに注目し、この事実を、みずからの理論構築の基礎にすえている点は、ヘライナーの鋭い現実感覚と立論の確かさを雄弁に物語っている。この点から既成の理論をふりかえってみたとき、最近の貿易におけるプロダクトサイクル論も、投資における産業組織論も、いずれも不十分なものとしてしか映じてこない。それぞれは、もし仮りに、貿易現象と投資現象を説明しえたとしても、両者は、ともに、個々ばらばらな現象としてそれらを説明しているにすぎず、貿易と投資の結合した現象の説明はできないでいる。なるほど、プロダクトサイクル論もこれを単なる貿易理論としてではなく、多国籍企業の投資決定基準論と読みかえることは可能かもしれないし、事実、プロダクトサイクル論からの変形、発展として展開されている例も多い。だが、プロダクトサイクル論は、それ自体としては、あくまでも貿易理論であって貿易＝投資理論ではない。産業組織論も同様である。

これにたいし、多国籍企業の企業内世界分業論として展開するヘライナーの場合は、開発途上国の部品生産部門に投資されるものは、現地で加工されたあと、必ず、多国籍企業の母国あるいは世界市場に輸出される。つまり、それは世界市場向け輸出のための垂直に統合された国際産業内における組立加工部品世生産部門への投資であり、「輸出志向型投資」と呼ぶこともできよう。このように、彼は貿易＝投資理論としてみずからの理論を構築するのである。すなわち、多国籍企業の企業内世界分業戦略の一環として、部品生産の世界的配置という産業組織論的視角からの投資決定と、そこで作られたものの企業内取引の拡大という形での貿易の増大、つまり、貿易論的視角とが結合されて展開されているのである。もちろん、ヘライナーがここで取扱っているのは、一般的な貿易と投資の結合の全てではなく、そのうちの多国籍企業の企業内取引、部品生産への投資とその成果の輸出という一側面であるが、これが、今日、アメリカの貿易全体においてもかなりの比率をもっているということ、

ならびに、多国籍企業そのものの活動が極めて大きなウエイトを占めているという現実には照らせば、この現象を説明することの意義は巨大であろう。

第三の点は、その「工業植民地」化構想である。ヘライナーは、この論文で、多国籍企業の企業内世界分業の全展開を行なっているのではなく、多国籍製造企業の部品生産部門としての開発途上国だけを取りあげ、それを、「工業植民地」にするという限定的なものであった。だが、それだけに、この現代「工業植民地」論は鮮明である。ここでも、彼は、戦後の開発途上国の開発の歴史を一瞥して、それらはことごとく失敗に帰するか重大な障害に逢着していると率直に語り、現実をありのままにみることを避けていない。戦後の開発途上国の開発計画の多くが、現実にあわないものであり、失敗に帰したことを率直に語ることは、ブルジョア理論にとって決して容易なことではない。とりわけ、それが先進国の側から語られる場合はそうである。開発計画が幻想にすぎなかったとするなら、開発途上国のとるべき道はなにか。そうヘライナーは問いつめる。それは、なによりも、開発途上国がもともと達成する見込みの到底ありえない国民経済全体の再建と成長を考え、計画をたてるから失敗するのである。そして、この国民経済を基礎にした国際分業の確立という伝統的なナショナルな枠組みの中からものを考えているからそうなのである。われわれは、今や、この枠組みを捨てなければならない。multinationalization が世界史の方向なら、開発途上国もこの流れに沿って、最先端の多国籍企業と直結することが必要である。国民経済を捨て、多国籍企業のための「経済的飛び地」を形成すること、「工業植民地」になること、これこそ最も容易で確実な道である。このようにヘライナーは言う。

戦後、政治的「独立」をとげた旧植民地の多くは、開発途上国という呼名とともに、大々的にその経済的自立への道、すなわち開発計画が、バラ色の幻想をいっぱいふりまきながら50年代後半から60年代にかけて推進された。だが、こうした過程は、アメリカを頂点とする先進諸国の新植民地主義の現われにすぎないという批判がマルクス主義の側から多く提起された。しかし、この新植民地主義の内容は、各国のおがれている事情が複雑多岐にわ

たっている点や、その実態がわかりにくいことなどもあって、言われる程には鮮明ではなかった。とりわけ、旧来の植民地主義と新植民地主義の相違と関連に関しては、解明されないままにきたように思われる。こうした時に、多国籍企業の部品生産部門への特化という形をとった現代「工業植民地」化の構想は、新しい、先進国（とりわけアメリカ）の植民地主義の現われのひとつとして、極めて生き生きと鮮明な現実感をもってわれわれの前に迫ってくる。この過程は、もちろん、実態化が先行しているのであるが、こうした形で明確に提起されると、よりリアルに浮かびあがるのである。この「工業植民地」化の構想は開発途上国の全てに適用できるとはヘライナーもみていない。そのためには様々な条件を考慮して慎重な国の選別が必要である。その条件とは、低賃金、近距離、政府の与える特権ならび政治的安定度であると一般的には述べられている。だが、その他の所でヘライナーがのべていることも総合すれば、こうなるだろう。低賃金で、比較的近距离で、多国籍企業の進出に政府が好意的で、特権を供与してくれ、なおかつ、政治的安定も高く、天然資源には恵まれていないが、一定の技能をもった労働力が豊富にあり、周辺にたいして飛び地を形成するような特定の地域を国内にもっている、国民経済的視点を消失した、かなりの大きさの国か、あるいはもともと、自立的国民経済など作りようもない「小国」である。具体的には、シンガポール、香港、台湾、韓国、それにメキシコ、カリブ海地域の小国がそれに好適である。

旧植民地体制に典型的であった原燃料、農産物供給地としての植民地との鮮かな対比の中に、この多国籍企業の組立加工部品の供給地としての現代「工業植民地」は実存している。そしてまた、これが新植民地主義の重要な内容を規定してくるだろう。この点でヘライナー理論の意義は大きく、また、確かである。

われわれは、以上三点にわたって、ヘライナー理論の意義について論じてみた。だが、われわれは、これらの意義にもかかわらず、あるいは、こうした意義ゆえに、ヘライナー理論を到底容認できないのである。以下、その問題点について考えてみよう。

(3)

まず第一に、この理論は、たとえヘライナーの主観的意図はどれであれ、徹頭徹尾アメリカ多国籍企業の世界的な企業戦略に奉仕するものであるということである。multinationalization を世界発展の方向とみなし、多国籍企業をその担い手と考えるヘライナーは、この過程を促進するにあたって生ずる矛盾、軋轢、抗争には目をつむり、一切を、あたかも自動的に成立するものであるかのようにみなしている。だが、現実には、多国籍企業は、その強大な経済力と先進国（とりわけアメリカ）政府の強力な後押しを背景にして、強引に、この過程を推進するのであって、そこには当然多くの矛盾や軋轢が生じてくる。とりわけ、先進国と開発途上国との間の国際分業関係（この関係をヘクシャー＝オリーン理論は要素比率にもとづく自然的分業であるかのようにみなして、この背後にある国家間の関係——国際的な搾取関係——を無視したのであるが）から、先進国が利益する構造はそのままにしておいて、それを多国籍企業の企業内世界分業に再編し直し、開発途上国を組立加工部品生産に特化させ、そこから、他国の低賃金労働力を直接に搾取したり、貿易関係を通じて間接的に搾取したり、あるいはトランスファープライシングなどの価格操作を通じて特別な搾取を行ったりして、多国籍企業が資本蓄積を進めることにたいしては一切目をむけていない。さらに、多国籍企業の部品生産部門に特化させられることによって、開発途上国経済が今まで以上に奇型化する——従来、植民地的経済構造はモノカルチャアと呼ばれたが、それにならえば、今や、部品生産という「工業モノカルチャア」化する——ことについても目をつむっている。

彼は多国籍企業の部品生産に特化すれば、その製品は世界市場向け輸出品であるから、その市場は多国籍企業が保証してくれ、販売努力を払わないでもすむとしている。だが、特定の多国籍企業にしか販売できないということは、それによって保証されているという側面よりも、はるかに多く、多国籍企業のいい値で売られるという側面をもっているのである。彼らの設定し

た価格での販売は、はたして市場の保証と呼べるものであろうか。さらに、世界大での利潤の極大化を意図する多国籍企業は、その利益計算から、海外の生産設備の売却、縮小、移転を意のままに行なっており、一度設置された部品生産設備は、決して固定的なものではありえない。その存続、閉鎖も、拡大、縮小も、一切が、多国籍企業の意志次第だという事実、しかも、それを決定する要因は変動常ない経営戦略にあるという事実は、その部品生産設備の将来を著しく不安定なものにする。しかも、多国籍企業は開発途上国における政情不安や接収の危険に備えて本国に余備の工場 (backup plants) をもっているものであり、いつでも対処できるようにしてある。こうしたことは、開発途上国の部品生産設備をいっそう競争的なものにするのが予想される。開発途上国相互間の競争や本国の backup plants との競争は、開発途上国に設置される部品生産の行方を、ますます多国籍企業の専断に委ねることになるだろう。このような多国籍企業への開発途上国の直接の経済的従属化を、ヘライナー理論は推進し、合理化するのである。しかも、その未来は一層破滅的であろう。一国内部に、多国籍企業の部品生産基地となる一部の経済的租界地と、その外に、それとは無関係に広がる広範な在来的な産業構造とが、無秩序に並存するのであり、国民経済はずたずたに引き裂かれ、まとまりをなくし、バランスを失なうと同時に、ますます、その経済的租界地への依存を強めることになるだろう。しかも、外見的には貿易収支上の大巾な黒字を記録するのであり、その中に占める外資系企業の寄与率を極めて高いものにするのである。先述の吉原久仁夫氏の紹介によると、1970年のシンガポールの輸出総額に占める外資系企業のシェアは、100%子会社の場合で56.7%、合弁企業を含めると83.5%にのぼっているという(第7表)。しかも、最大の輸出産業部門である石油(97.3%)と電気(83.0%)で極端に高く、後者の場合は多く部品生産である。こうした数字をみれば、開発途上国の状態は好転したなどとは到底いえないのであって、外資の力を借りた外見的な好転はその国の経済を無秩序なものとすると同時に、ますます、外資依存的なものにし、しかもこの外資が世界的な企業戦略にもとづいて行動するため、いつ閉鎖や縮

第7表 1970年の工業製品輸出と外資系企業

	輸 出 額 (100万Sドル)	子 会 社 (全体に占める%)	子会社+合弁企業 (%)
食 料 品	185.7	0.7	42.9
飲 料 水	13.1	0.5	86.8
タ バ コ	4.0	67.4	100.0
織 維	40.8	25.8	86.4
衣 料 品	59.5	6.7	79.6
皮 革・同 製 品	8.3	—	—
木製品(家具除く)	84.8	1.9	58.2
家 具 什 器	2.5	76.7	76.7
紙・同 製 品	5.9	63.5	75.5
印 刷・出 版	13.2	61.6	61.6
ゴ ム・同 製 品	25.6	75.4	86.1
化 学 製 品	27.3	27.2	76.5
石 油・同 製 品	580.1	97.3	97.3
非 鉄 金 属	25.3	28.9	97.8
鉄 鋼	15.9	20.2	91.6
金 属 製 品	51.0	22.7	86.6
機 械	17.0	68.3	71.3
電 気 機 器	212.0	83.0	99.0
輸 送 用 機 器	98.5	28.8	72.1
そ の 他	52.4	16.4	82.2
計	1,523.0	56.7	83.5

(出所) Chia, S. Y., "Export Performance and Foreign Manufacturing Firms in Singapore", A Paper Presented at the Symposium on Singapore in the International Economy, March, 1972.

ただし、吉原久仁夫「シンガポール工業化における外資系企業と民族系企業」前掲。p. 240による。

小を行なうかわからず、その将来はますます成行きまかせて、不安定なものにならざるをえない。しかも、最も大切なその国自身の資本蓄積＝国富の増大は一向に進まないのである。だから、見せかけの繁栄とは裏はらに、内実の貧困は蓄積し、外資による収奪が進み、国民経済の再建を不可能にする時点に

まで将来向うかもしれない。ヘライナーの理論は、こうした外資（多国籍企業）による開発途上国国民経済の破壊と収奪を推進し合理化する。だが、同時に忘れてならないことは、それが開発途上国を強くひきつける誘因をもっていることであり、一定の幻想を与える側面をももっていることである。工業化の困難と債務累積の拡大は、そこからの脱却を開発途上国に強く志向させるが、こうした状況の下で、援助にも多く期待できず、貿易にも重大な制約が課せられる中では、外資（多国籍企業）導入によって資本不足を補ない、しかも、部品生産によって、その輸出が保証され、外国為替も獲得できるこの方法は、確かに、開発途上国が手軽に飛びつける誘因をもっており、その上、貿易の黒字や経済成長や雇用増大という見せかけの繁栄で、幻想をふりまく側面も同時に有している。しかし、それは、今日開発途上国が置かれている困難の原因を追求し、そこから、国民経済の自主的、自立的な再生と真の国際経済協力をさぐっていくのではなく、そのような困難に目をふさぎ、絶大な経済力を有し、最強の軍事力をもったアメリカ（ならびに先進国）政府と彼らの後押しする多国籍企業への徹底的な依存と主導によって打開しようとする安易な道である。彼は、開発途上国が労働集約的最終財を輸出しようとするすると先進国側の関税障壁にぶつかるのにたいし、組立加工部品の輸出には逆にアメリカ政府が奨励を行ない、優遇している(806,30と807,00の例)のだから、後者の方が有利だということを繰返し述べている。これは彼の理論全般にわたる特徴でもあるのだが、彼は現状をありのままに認める率直さの点ではすぐれた特性を示し、それを追認する理論化を行なうが、こうした現実をもたらした原因の究明に関しては極めて弱く、したがって、彼の理論がもたらす結果やその将来の方向づけについても極めてあいまいのままである。その点での現状肯定と無批判と無責任は徹底している。だから、彼が行なう政策提言は、明確さと生彩を欠いた平板なものとしかなりようがない。

アメリカ政府が優遇し奨励するのだから、開発途上国は多国籍企業の部品生産に特化すべきだとする考えは、現状を肯定し、それを動かしているアメリカ政府の政策（それは同時に多国籍企業の世界戦略でもある）に無批判、

安易に追従する道である。この現状肯定とアメリカ（ならびにその多国籍企業）の世界戦略への無批判、安易な追従と崇拜はヘライナー理論の第二の問題点である。それがもたらす諸結果についてはすでに上にみた。とりわけ、現実の諸矛盾（特に開発途上国の自主的な経済発展の困難やそれが遭遇している矛盾）の分析を放棄し、今日の事態を生みだした元凶、アメリカとそれに同調する先進諸国の責任を免罪するものであることは、上にも述べたが、再度銘記すべきである。現実の科学的分析に代わるアメリカ多国籍企業の行動への安易な肯定と追従は、ヘライナー理論もまたブルジョア弁護論としての性格を共有していることを物語っている。

以上を要約すれば、ヘライナーの理論はアメリカ多国籍企業の世界的な経営戦略に徹頭徹尾奉仕する理論であり、現状肯定と安易な追従によって、今日の開発途上国がおかれている状態をもたらした真の原因についての科学的分析を放棄し、その元凶であるアメリカとそれに同調する先進諸国の責任を免罪すると同時に、今、彼らが進めている多国籍企業の部品生産、「工業植民地」化構想を擁護し、その危険な本質をおおいかくすブルジョア弁護論であるといえるだろう。

それに加えて、この「工業植民地」論は、輸出増大、外為獲得、経済成長、雇用促進という見せかけの繁栄によって開発途上国の一部に幻想をうえつけるが、実際は、開発途上国の国民経済を解体し、多国籍企業の直接的な経済的支配下におき、自主的な経済発展と、平等、対等、互恵的な国際経済協力体制の確立への努力を灰燼に帰するものである。多国籍企業の世界的な工場配置の対象としてしか存在しえない「工業植民地」の将来は、極めて、不安定かつ外国依存的なものであり、したがって、発展的なものでは決してない。しかも、局部的な繁栄と全体としての停滞とが并存し、多国籍企業による直接間接の搾取と収奪は、開発途上国自身の資本蓄積は何ら進めずに、逆にその貧困化を深めることになる。債務累積と工業化の行きづまり＝資本蓄積の停滞からの脱却策として選ばれたはずの「工業植民地」化が、多国籍企業による現地労働力の徹底的な搾取と収奪によって、見せかけの繁栄とは反対に、

その内実は、貧困化を進めるにすぎないとしたら、なんと皮肉な結末であろうか。先のシンガポールの例からもわかるように、輸出の大半が外資系企業によって担われているということは、たとえ、貿易収支の黒字が達成されたとしても、その内実は多国籍企業の企業内取引が増大した結果にすぎないのであり、開発途上国において直接に労働力を搾取した成果を、二国間（あるいは多国間）にまたがって表示しただけである。それは、必ずや、自国の労働力を使用する以上の苛酷な条件で開発途上国の労働力を使用した結果であろう。だから、貿易収支の黒字と現われている実態も、そのほとんどは多国籍企業の現地子会社の収入の増大であり、その成果の大部分が、たとえ現地での再投資にあてられるとしても、潜在的には、常に本国への償還の可能性を持っているのであって、多国籍企業自身の資本蓄積ではありえても、開発途上国自身の資本蓄積などとは到底みなしえないのである。しかも、この部品生産がいくら拡大しても、それは、所詮、経済的租界地にすぎず、他の産業分野や国民経済全体への波及効果ははなはだ弱いだろう。この点では、多国籍企業の生産系列上の一過程を担うのであるから、ヘライナー流に言えば、連結効果はあるかもしれないが、それによって技術（生産技術、経営技術）などが移転によって習得されるという習得効果については、少なくとも他の産業分野への波及効果は皆無に近いだろう。むしろ、多国籍企業の強大な資本力や優れた生産技術や経営技術は、現地企業を圧倒し、彼らを競争から駆逐し、あるいは、自己の勢力下に吸収することを進めるのが普通であり、他の産業部門や銀行などの金融機関を含む経済全体への影響力と支配力の拡大に向うとみたほうが常識的であろう（吉原氏はシンガポールにおいてこうした例があることを述べている^⑫）。その意味では、ヘライナーの理論に、浸透効果とでも呼ぶべきものを付け加えるべきかもしれない。

さらに、多国籍企業による現地労働者の雇用創出という点も、このように、現地企業の駆逐、淘汰の中で進行する以上、直線的には進まず、一方における雇用の喪失と他方におけるその拡大との中で、ジグザグに進行し、労働

⑫ 吉原久仁夫，前掲論文。

者相互間の競争を激化させることになるだろう。しかも、政府が多国籍企業に供与している数々の特権は、その中に労働力使用についてのそれを必ず含んでおり、その特権によって、多国籍企業は現地の国内法を事実上無視して、思う存分、現地労働者を使用することができるのであり、その結果は、労働者の状態を、必ずしも、現地企業のそれに比較して良好なものにするとは限らないのである。以上の二つの事情は全体としての労働者の状態をむしろ不安定にし、悪化させる方向にむかうだろう。

だから、開発途上国における部品生産の拡大は多国籍企業の資本蓄積を加速度的に促進する一方、その対極に、開発途上国それ自身の資本蓄積の停滞と貧困化を進めることになるだろう。これは、今日の状態の、より一層悪化した再生産にすぎず、なんら開発途上国国民にとって利益となるところではない。このように、ヘライナーの理論は開発途上国国民の利益に反し、その経済的自立への道を永遠に閉ざすものである。これは、この理論の第三の問題点とみることができよう。

第四に、この理論は開発途上国相互間や先進国と開発途上国との間の、平等、対等、互惠的な経済協力から目をそらし、その共同の前進への努力を否定する。彼のいう multinationalization はアメリカ多国籍企業の世界的支配を意味し、それは各国主権の放棄と各国経済の従属化を促進する。その中からは、国連その他の国際機関を利用しての各国利害の相互調整や多国籍企業の行きすぎへの規制といった主張はでてこない。あくまでも、多国籍企業の本国アメリカと現地開発途上国との二国間の協定、もしくは、多国籍企業それ自身と現地との直接的な協定だけによって推進しようとしており、その点では、具体的に進めていく手順や政策に関しては、この理論は極めてあいまいで、抽象的である。同時に、それは、国際経済協力を含む各国民の連帯の可能性を否定する。開発途上国にたいしては国民経済的視点を放棄するように強要するが、アメリカの資本と労働が国益を掲げて、開発途上国からの労働集約的最終財が入ってくるのを阻止する動きをすることを、彼は当然とみなしている。そこからは、同一の多国籍企業の支配下にあるアメリカ本国の労働

者と開発途上国の部品生産部門の労働者との連帯の可能性はうかがわれない。真の multinationalization なら、そこになによりも、各国間の、平等、対等、互恵的な国際的な経済協力、各国の特性に沿った分業と協業の体制、それに、直接的に、労働者相互間の連帯を生むはずであるのに、multinationalization をアメリカ多国籍企業の世界支配と考えるヘライナー理論からはそのようなことは望むべきもない。あるのは、ただ、アメリカ多国籍企業による世界の統合化とそのもとに呻吟する開発途上国の絶望的な競争だけである。

以上、われわれはヘライナー理論の問題点のいくつかについて検討してみた。その結果は、ヘライナー理論をわれわれが到底容認しえないことが判明した。

おわりに

ここで検討したヘライナー理論の新しさと確かさは、なによりも、その現実性にあった。そして、その問題点もまた現状肯定の姿勢の中にあった。われわれは、この現実をしっかりとみすえ、それに立脚しながらも、ヘライナーと異なり、その現状肯定ではなく、批判的な科学的分析を通じて、将来の発展を展望し、また、政策的提言を行なわなければならないだろう。それは、なによりも、真の生産の国際化や世界化とはなにかということに答えることであり、このことの追求は、必然的に、資本主義と社会主義との経済体制そのものの特質とその優劣を比較検討することになり、全世界に体制的選択を強く迫ることになるだろう。このことを抜きにした所で語られる「資本主義の国際化」論議は抽象的で無内容なものでしかないだろう。ヘライナーの理論は、アメリカ多国籍企業の世界支配による「国際化」や「世界化」=世界の統合化の達成か、それとも、それに代る諸国民の共同と連帯に基礎を置く対等、平等、互恵的な分業と協業の世界的な体系の確立かを、われわれの前に提起した意味でも、大きな意義をもつものといえよう。だが、それに答え

る道はけっして容易ではないだろう。一瞥しただけで、そのための主体がどこにあり、今後どのように成長してくるかについて、十分説得力ある解答を用意することは極めて困難であることがわかる。

こうした根本的な課題はさしおくとしても、当面、現実を科学的に分析していく上で、従来のナショナルな枠組みの中で作られている基礎的な統計資料、とりわけその分類方法の不備と時代遅れ、ならびに改編の必要性というヘライナーの指摘は、実際、その通りであると思われる。こうした認識に立つことは、現実を科学的に分析するための必要な第一歩であろう。私もこの視点から、アメリカの貿易統計の分析を自分なりに改編しながら行なってみた^⑬。その結果、今まで、統計資料の中に隠されていた新しい事実が発見され、新たな前進のための手がかりがつかめたことだけは確かである。そうしたことまで、このヘライナーの理論は連想させてくれる多くの問題提起を含んだものであることだけは確かである。

1977年7月25日脱稿。

《付記》

本稿で検討したヘライナーの論文は、もともと筆者が大学のゼミナールの教材としてとりあげたものである。学生諸君はその成果を学内ゼミナール大会で報告したが、筆者は本稿にまとめた。筆者とともに翻訳や内容の検討を行ない、有益なコメントを提起した四年生の学生諸君に、この場を借りて感謝したい。なお、当然のことながら、本稿の責任一切は筆者が負うものである。

なおこれは昭和51年度科学研究補助金による成果の一部である。

^⑬ 杉本昭七、関下稔「現代アメリカの貿易構造——若干の基礎指標と分析。——Navigation and Foreign Commerce of the United States 1965 の検討——」京都大学経済研究所ディスカッションペーパー（近刊）。