

紹介 S.ラル「第3世界多国籍企業の出現: インドの海外合併事業」

ESH0, Hideki / 絵所, 秀紀

(出版者 / Publisher)

法政大学経済学部学会

(雑誌名 / Journal or Publication Title)

経済志林 / The Hosei University Economic Review

(巻 / Volume)

50

(号 / Number)

3・4

(開始ページ / Start Page)

261

(終了ページ / End Page)

278

(発行年 / Year)

1983-03-15

(URL)

<https://doi.org/10.15002/00008441>

《 紹 介 》

S. ラル 「第3世界多国籍企業の出現：
インドの海外合併事業」

絵 所 秀 紀

〔1〕 はじめに

開発途上国企業の海外直接投資に関してこのところ徐々に関心が高まってきた。こうした関心の高まりの背景には、70年代に入ってからの新興工業諸国あるいは中進諸国の台頭という事実が大きく横たわっていると言ってよいであろう。しかし主に資料不足がネックになって、このテーマについての実証的基礎はまだきわめて限られたものであり、また現実もはなはだしく流動的であって、ほとんどの研究はなお仮説の域を出ていない。

とはいえこれまでの研究においては、主に先進国多国籍企業との比較という視点の中から、開発途上国企業の海外直接投資の一般的特徴について、一定のコンセンサスができあがってきているようにも思われる。こうしたコンセンサスは、D. Lecraw, Louis T. Wells Jr. 等の研究によってうちだされたものであるが、その内容をごく大まかに要約すると次のようなものである⁽¹⁾。

(1)開発途上国企業による海外直接投資の動機は先進国多国籍企業の場合とはかなり異っている。先進国多国籍企業の場合には、輸出市場の確保ならびに技術的優位性の開拓が主要な海外直接投資の動機であり、ヴァーノンのプロダクト・ライフ・サイクル論が妥当する。これに対し開発途上国企業の場合には、輸出市場の確保という先進国多国籍企業の場合と同様の

市場防衛的動機も確かにみのがすことはできないが⁽²⁾、そのみでなく、狭隘な国内市場⁽³⁾、リスクの分散、進出先での高収益の享受といった動機が主要なものとして指摘される⁽⁴⁾。

(2)先進国多国籍企業は寡占の大企業であり、その地位を利用した投資戦略がたてられる。また大規模で資本集約的な高度技術を使用し、製品の質(あるいは差別化)ならびにブランド・イメージを競争の武器とし、マーケティングの専門知識に比較優位をもっている。更に現地企業との合弁事業を好まない。これに対し開発途上国の海外進出企業は小規模生産に適合的な労働集約的技術を使用し、良質で低利潤の標準化された製品を生産し、低価格を競争の主要な武器としている。また大部分のケースは少数株式所有であって現地企業との合弁形式を選好し、利潤の本国送金は小さく、受入国に投資ベースをつくり、現地化の度合を深めており、親会社からの独立度が高く、現地のオートノミーを尊重し、そのために管理コストは低い。更に合弁事業における現地側パートナーとの家族的・人種的つながりの強さが特質として挙げられる⁽⁵⁾。

さて以下に紹介するS.ラルの「第3世界多国籍企業の出現：インドの海外合弁事業⁽⁶⁾」と題する論稿はインド企業の海外直接投資の事例研究をとおして、以上に要約してきた開発途上国企業の海外直接投資の一般的特徴についてのコンセンサスに批判を加え、新たな仮説を提出せんとしたものである。開発途上国企業の海外直接投資の増大という事実を一体どのような理論的フレームワークの中で位置づけたらよいかという問題と同時に、インド企業の海外直接投資の特質は一体どの点にあるのかという問題を考えるにあたって、きわめて興味深い、多くの示唆に富む、理論的かつ実証的な論稿である。

- (1) 以下の叙述は主に、D. Lecraw, "Direct Investment by Firms from Less Developed Countries," *Oxford Economic Papers*, November, 1977 を要約したものであるが、他に Louis T. Wells Jr., "The Internationalization of Firms from Developing Countries" in: Tamir Agmon & C. P. Kindleberger eds., *Multinationals from Small Coun-*

tries, The MIT Press, 1977, Carlos F. Diaz-Alejandro, "Foreign Direct Investment by Latin Americans" in : Tamir Agmon & C. P. Kindleberger eds., *op. cit.*, Louis T. Wells Jr., "Foreign Investment from the Third World : The Experience of Chinese Firms from Hong Kong" *The Columbia Journal of World Business*, Vol. XIII No. 1 (Spring 1978), David A. Heenan & Warren J. Keegan, "The Rise of Third World Multinationals" *Harvard Business Review*, Jan.—Feb. 1969, Peter O'Brien, "Third World Industrial Enterprises : Export of Technology and Investment" *Economic & Political Weekly*, Vol. XV No. 41, 42, 43 (Special Number 1980), 林彩梅「中進国台湾企業多国籍化の問題点」(近畿大学労働問題研究所『労働問題研究』12号, 1981年1月)をも参照した。また D. Lecraw の論稿はすでに江夏健一氏によって紹介されている。(江夏健一「中進工業諸国における Mini-Multinationals」, 『世界経済評論』1981年2月号)。

- (2) しかしながら L. T. Wells Jr. は香港企業の研究において、市場防衛的動機を重要な要因として認めながら、この点においても先進国多国籍企業の海外投資にはみられない「一つのねじれ」(a twist)があることを指摘している。すなわち、「香港は、長い間、工業製品を富める国にも貧しい国にも輸出してきた。富裕国市場に対しては、香港の相対的に安価な労働が一つの重要な要因であった。1960年代初めに、富める諸国は香港からの輸出品に対して数量制限を課しはじめた。更に、1960年代後半までには、香港の労働コストは急激に上昇しつつあった。こうした事情に対処すべく、香港企業はより賃金の低い諸国ならびにまだ数量制限の課せられていない諸国に生産拠点を求めたのである。目標は、言うまでもなく、先進諸国市場への(工業製品の)供給でありつづけた。」(Louis T. Wells Jr. "Foreign Investment from the Third World..." p. 41)。
- (3) P. O'Brien は開発途上国企業を海外進出にかりたてる国内需要の制限には3種類あることを指摘している。すなわち、①小さな開発途上国における重工業のケースにみられるように、活動規模に比較して国内市場が不可避免的に小さい場合であって、外国市場への参入は常態化する。②企業の成功のためには国内市場があまりにも脆弱な場合であって、海外進出は企業の長期戦略にとって必須の要件となる。③景気循環の不況局面に突きあたって国内需要が停滞し、海外進出が要請される (P. O'Brien, *op. cit.* p. 1, 837)。以上の他に、独禁法等の形をとった、政府による民間企業に対する様々な規制によって供給能力がおさえられ、それが企業の海外投資を促すケースも指摘さ

れている（L. T. Wells, Jr., “The Internationalization of Firms from Developing Countries” p. 136）。

- (4) 本文で挙げた動機の他に、特に韓国企業に特徴的にみられるものとして、原料の獲得がある（P. O'Brien, *op. cit.*, pp. 1, pp. 1, 838-9）。
- (5) この点に関連して、直接投資が近隣諸国へ集中すること、ならびに現地国側とのフリクションがほとんどないことも、開発途上国海外進出企業の特徴として挙げられている。のみならず特にラテン・アメリカ諸国の場合には、「第3世界の結末」が開発途上国企業の海外直接投資興隆の背景になっているケースも指摘されている（D. A. Heenan & W. J. Keegan, *op. cit.*, C. F. Diaz-Alejandro, *op. cit.*）。
- (6) Sanjaya Lall, “The Emergence of Third World Multinationals: Indian Joint Ventures Overseas,” *World Development*, Vol. 10 No. 2 (February 1982).

〔2〕「第3世界多国籍企業の出現：インドの海外合弁事業」

Sanjaya Lall の上記名論文は、(1)はじめに、(2)開発途上国多国籍企業の通説的分析、(3)インドの多国籍企業：実証と比較、(4)インドの海外投資の評価、(5)結論、の5節より成る。以下では論理の糸を追いながら当論文の内容を紹介していきたい。

「(1)はじめに」では近年になって開発途上国が資本輸出国としてたちあられてきたという事実から出発する。すなわち1960年代後半から香港、シンガポールといった開放経済体制をとる諸国において、また1970年代に入るとブラジル、メキシコ、アルゼンチン、韓国、インドといったその他の工業化推進諸国において資本の国際化が顕著に進みはじめた。先進国多国籍企業と比較すると、その規模はなおきわめて小さなものであるが、興味を惹くのは長期のトレンドである。ところで開発途上国企業の国際化の進展は世界の工業生産と輸出に占める開発途上国のシェアの増大と歩を一にしており、両者の間には正の相関関係がみられる。広範な歴史的パースペクティブの中で考えてみると、より工業化の進んだ開発途上国が資本

ならびに技術の輸出国として現われてきたのは不可避的であるように思われる。

しかし経済学の標準的分析においてはこのようなダイナミックな歴史的過程はとりあつかわれてこなかったし、また開発途上国多国籍企業の成長を分析するためには分析手法の再構成が必要とされる。このテーマに関する最近の研究においては分析手法を再構成しようとする努力がうかがわれるが、いくつかの興味深い新しい潮流ならびに様々な開発途上国からの多国籍企業間の相違は明らかになっていない。

「(2)開発途上国多国籍企業の通説的分析」では、まず、①新古典派貿易理論ではいかなる形の多国籍企業の成長をも説明することができない、②ハイマー流の独占的利益による仮説も開発途上国多国籍企業の成長を予測することができなかつたであろう。何故なら開発途上国多国籍企業の比較優位は先進国多国籍企業の拡張を支えてきた高水準のイノベーションならびに製品差別化に対する支出にはほとんど関係をもっていないからである。この点から導き出される仮説は独占的利益が存在しないということではなく、すべての利益が必ずしも言葉のオリジナルな意味において「独占的」利益(すなわち参入阻止による)である必要はないというものである、という点が示される。その上で、③最近の Lecraw, Wells 等による開発途上国多国籍企業に関する研究の成果を、先進国多国籍企業との比較優位という観点から整理し、彼らの研究がもつ理論的含意を明らかにしている。Lallはこの両者の比較を、(i)金融、(ii)技術、(iii)マーケティング技能、(iv)経営技能の4点に分解して整理している。(i)の金融に関しては先進国多国籍企業が比較優位をもっている。(ii)の技術に関しては、先進国多国籍企業は高度技術・資本集約的産業に比較優位をもっている。これに対し開発途上国は低技術産業に比較優位をもっている。また所得水準が上昇するにつれてより高度な技術を使用する製品に比較優位をもつようになると想定されている。しかしだからと言ってこのことは開発途上国企業の独占

的利益を排除するものではなく、㉑生産のノウ・ハウが開発途上国独自の資産になるように適合すれば、また㉒技術が㉑のような意味で独自の資産とならなくても、技術移転と経営コストが先進国多国籍企業よりも低ければ、広範に普及した技術をもってしても独占的利益は生じる。つまり開発途上国企業の比較優位は次の点にあるとされる。㉑一般的に所得あるいは工業化の規模がより低い他の開発途上国において優位性が追求される。㉒先進国企業と直接競合関係にたたない成熟技術あるいは開発途上国にとって独自の資産となっているような技術に優位性は限られている。㉓更に労働集約的技術を使用する小規模経営に、優位性は限られている。㉔開発途上国企業の優位性はかなり急速に侵食され、海外での事業運営から撤退しやすい。(iii)のマーケティング技能については、㉕製品差別化と㉖雇客の要求を理解し満足させる能力（品質管理、生産適合化、アフター・セールス・サービス等）の2点が考えられる。開発途上国企業は㉑については比較優位をもたず、㉒については各国の国内市場ならびに工業戦略に依存して比較優位をもつ場合（例えば香港、シンガポール）ともたない場合（ラテン・アメリカ諸国、インド）がある。しかしこの点における比較優位は先進国多国籍企業に対するものではなく、他の開発途上国企業に対するものである。(iv)の経営技能に関しては、先進国企業の比較優位はその規模とより大きい国際的広がりや経験から生じている。これに対し開発途上国企業（とくに製造業）にとって重要な点は少数株式所有を受入れる意志が先進国企業よりはるかに大きいこと、ならびに中規模企業が海外進出する顕著な傾向があることである。

ところでインド多国籍企業を分析するにあたって、上に述べたような開発途上国多国籍企業の通説的分析から導き出されるであろう、理論的に想定される一般的特徴とは一体どのようなものであろうか？インドは最も貧しい（したがって所有に対する優位性をつくり出す力に最も欠けた）、最も輸出志向的でない（したがって輸入代替政策の非効率性の重荷を最も大きく蒙っている）、最も成長率の緩慢な（したがって、もし成長が生産性の

上昇とリンクしているとすれば、技術進歩の吸収・創出が最も不可能な)、かなりの規模の工業構造をもった開発途上国である。こうしたインド経済についての通説的見解によれば、インドの資本輸出は小さく、インド多国籍企業はより労働集約的な技術を使用し、より小さな規模で事業を運営し、より貧しい(あるいは同程度に貧しい)諸国に集中し、先進国企業と直接競争することのない低品質製品に特化しているということになるであろう。

が、はたしてこのような通説的分析によって想定されるインド多国籍企業の一般的特徴は、実証的分析によって支持されるであろうか? これが次節のテーマ設定である。

「(3)インドの多国籍企業:実証と比較」は本稿の主要部分を成しており、他の開発途上国企業との比較の中からインド多国籍企業の特徴を描き出したものである。(a)海外直接投資の全体的ストック、(b)海外投資の産業別構成と若干の興味深い事例、(c)地理的分布、の3つのパートから成っている。

(a) 海外直接投資の全体的ストック

1960年代に若干のインド企業は海外生産に着手したが、プロジェクトの数は10を超えず、総株式所有額はわずか1,400万ルピー(200万ドル未満)にすぎず、また1970年までに稼得された配当総額は100万ルピーであった。またこれら企業の製品は軽工業製品ならびに繊維に集中しており、伝統的な「低技術」製品であった。しかし1970~78年間にインド企業による資本輸出は急速に増大した(そのほとんどが現物出資である)。この8年間の海外投資総額は1億9,200万ルピー(2,400万ドル)、本国に送金された配当総額は1,900万ルピー(240万ドル)、また技術指導料ならびにロイヤリティー総額は4,200万ルピー(520万ドル)であった。政府は、この間海外投資を奨励したというよりはむしろ黙諾したにとどまった。しかし海外子

会社の輸出創出能力が現実化し、停滞的国内経済が吸収することのできない外貨準備が増大し、石油輸入のプレッシャーが高まり、またインド多国籍企業による要求が高まるにつれて、1979年に、より積極的な政策が打ち出された。実際1979年には海外投資の実質的爆発がみられた。1980年初めまでに海外投資総額は8億ルピー（1億ドル）となり、生産中ならびに建設中プロジェクト数は192件となった。投資の約95%は製造業であった。インドの海外投資のほとんどが少数株式所有の合弁事業であるので、インド人参加企業の投資総額は2億～4億ドルに上がるものと推測される。

ところで他の開発途上国の海外直接投資のストックに関してはデータ不足のために正確なところはわからないが、大づかみの数字からみると、まず香港が断然トップで、続いて若干距離を置いてシンガポールがくる。そしてアルゼンチン、メキシコ、ブラジル、台湾、インドがほぼ同水準で第2グループを形成する。第3グループにはコロンビア、ペルー、ヴェネゼラ、韓国が入る。その他開発途上国の海外合弁事業はその時々のお機にに応じたものにすぎず、これが第4グループを形成する。もし一人当たり所得とかなりの規模の製造業部門とが所有における優位性を示す一つの複合指標だとすれば、上記のランク付けはほぼ期待どおりということになる。しかしこの指標によるとインドは明らかに例外ということになる。が、これは驚くにあたらない。1976年の世界の製造業における付加価値への貢献においてインドは世界第13位であり、開発途上国の中においてはブラジル、メキシコに続いて第3位である。とは言え、製造業における付加価値が、一国の製造業の国際化の唯一の決定要因というわけではない。国際競争力、輸出経験、技術進歩の程度、立地、技術の「内部化」等々多くの要因に依存する。いずれにせよここで注意しなければならないことは、たとえ上記の諸変数を考慮に入れても、なおインドが重要な資本輸出国であるとは期待されないことである。すなわち執拗な輸入代替政策が広範囲にわたる非効率性と外国市場への参入嫌悪を促進し、多国籍企業の参入と外国技術購入に対する厳しい統制が時代遅れの技術を永続化し、また国内の民間

企業に対する諸制限が企業家精神を抑制し自己満足をつちかしてきた、として告発されてきたのである。ここではインド企業の海外直接投資は一個の謎であるかのようなのである。

(b) 海外投資の産業別構成と若干の興味深い事例

インド海外投資の産業別構成を検討してみると、この分野への参入が最近のものであるにもかかわらず、きわめて多様な分野にわたっている点が眼につく。プロジェクト件数ではエンジニアリング製品（インドの場合、単純金属製品、機械、輸送機器をも含む）の合弁事業が支配的であるが、投資額でみると全体の15%を占めるにすぎない。紙・パルプ製品は件数は少ないが投資額は各産業部門の中で最大で全体の29.4%を占める。繊維・衣服製品は件数、投資額ともに大きく、後者は全体の28.2%を占めているが、この部門の重要性は低下しつつづけている。食料加工は投資額でみると第3位で全体の10.2%を占め、続いて第4位は化学・石油化学で投資総額の6.4%を占める。両部門とも近年重要性を増してきた部門である。非製造業投資は投資額は小さいが件数は急速に増大している（第1表、第2表参照）。

第1表：インドの海外合弁事業件数：産業別（1980年1月31日時点）

産 業	生産中プロジェクト件数	建設中プロジェクト件数	合 計
1. 織 維	17	7	24
2. 化学製品および製薬	6	9	15
3. パルプ、紙および紙製品	3	2	5
4. セメント、セメント製品、砂糖および砂糖製品	1	3	4
5. エンジニアリング製品	30	17	47
6. レストランおよび食料製品	14	9	23
7. 建設、取引業およびコンサルタント業	16	18	34
8. 油種（圧搾および精製）	7	8	15
9. その他	15	10	25
合 計	109	83	192

(原資料は Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry, *Report of Workshop on Indian Joint Ventures, Turnkey and Third Country Projects*, New Delhi, 1970)

第2表：インドの生産中海外合弁事業：産業別株式所有額（1979年9月）

産 業	株 式			件 数
	額 (100万 ルピー)	全産業に占 めるシェア (%)	製造業に占 めるシェア (%)	
1. 繊維, 衣服	88.5	28.2	29.8	17
2. 砂糖	11.4	3.6	3.8	1
3. その他食品加工	32.1	10.2	10.8	11
4. スティール, 圧延機	3.8	1.2	1.3	3
5. 化学製品および製薬	20.2	6.4	6.8	9
6. 紙およびパルプ	92.4	29.4	31.1	4
7. 金属製品	19.0	6.0	6.4	13
8. 機械	12.0	3.8	4.0	6
9. 電機製品	0.5	0.2	0.2	1
10. 輸送機器および部品	10.3	3.3	3.5	10
11. ガラス	6.1	1.9	2.1	2
12. その他	0.6	0.2	0.2	2
(a) 製造業小計	296.9	94.5	100.0	79
13. 配電	1.8	0.6	—	1
14. 土木	5.5	1.8	—	3
15. 取引業, 経営およびエ ンジニアリングコンサル タント業	0.7	0.2	—	9
16. ホテルおよびレストラ ン	9.2	2.9	—	9
(b) 合 計	314.1	100.0	—	101

(原資料は Ministry of Commerce のデータ)

企業別にみても100社を超える企業が様々な形の海外合弁事業で活躍している。また、ビルラ、タタという二大産業グループへの集中がきわめて大きく、前者はインド海外投資総額のほぼ40%、後者は9%を占める。更に上位7産業グループ（Birla, Tata, J. K., Shahibag, Thapar, Sarabhai, Kirloskar）で海外投資総額の少くとも $\frac{3}{4}$ 近くを占めている。これらの産業グループはいずれも大規模、多角的で、設立期間が長い財閥で、かなりの産業経験をつんでいる。また海外での活動よりも国内での活動領域のほうがはるかに広範囲に及び、すべての企業は主要な製品輸業界

者である。こうしてみると規模、経験、ならびに外国市場への志向がインドからの資本輸出決定にあたってきわめて重要な要因であることは明らかである。

以下 Lall は産業グループごとの個別事例をいくつか検討した後、インド多国籍企業の主要点を8点にわたって要約している。

①数多くの中小企業が折にふれて海外進出をもくろむが、この分野の大半はかなりの経営、技術、金融資源と外国市場についての詳細な知識をもった大規模なコングロマリット企業によって占められている。

②大企業の強力な海外進出動機は厳格な反独占諸制限によって相乗化された国内経済の低成長である。

③多くの投資は既得市場における輸入代替の脅威に対抗するためにおこなわれた。しかしこうした投資の多くは輸出促進手段として機能してきた⁽¹⁾。

④企業の投資戦略はそれぞれ各企業ごとに異っている。

⑤インドの企業は新しい技術の創造者という意味では主要なイノヴェーターではない。しかし「価格をベースにして競争するブランド名のない、R & Dの低い、低品質の製品の生産者」とすることは誤りである。また例外なく「より小規模で、労働集約的技術を使用する」とすることも誤りである。多くの投資は大規模であり、技術的に進んだものであり、しばしば大変に資本集約的であって、その製品は洗練されており、大規模の広告とアフター・セールス・サービスによって支えられている。

⑥インド企業によって移転される技術は、プラント、設備、部品における「内部化」(“embodied”)が高い。

⑦多くの海外進出企業はきわめて輸出志向的である。東南アジア進出企業の場合とはりわけそうである。しかし垂直的に統合された生産構造をもつ企業はなく、本来の意味でのグローバルな企業計画をもった企業はない。

⑧多くの海外進出企業は自らの製品差別化能力の欠如に気づいている。

ところで他の開発途上国と比較してみても、インドは第3世界の中で最も多様化した、技術的に進んだ海外投資国であって、海外活動における自国製品の内部化が最も高い。成長ならびに輸出パフォーマンスの貧しさ、抑制的諸政策、低所得水準、またブラジル、メキシコに比較して工業部門が小さいにもかかわらず、一体何故インドは主要な海外投資国として現われるのか？ 謎は深まるばかりである。

(c) 地理的分布

インド資本の最大の受取国はマレーシアであるが将来はインドネシアとタイがマレーシアにとってかわり、まもなくインドネシアが最大のインド資本受入国となりそうである。またネパールも急速に投資先として注目されている。国内製造業の成長にもなって若干の OPEC 諸国に対する投資も増大するであろう。アフリカではナイジェリアのシェアが増大しているが、東アフリカ諸国は投資先としての魅力を失ってきている。先進国ではアメリカとユーゴスラヴィアがインドの最大の投資先である。開発途上国の投資が文化、言語、人種の似かよった諸国へ集中する傾向を持つという点は多くの研究によって指摘されてきた。しかしインド企業の投資先をみると今やより多様なパターンへの移行がみられる。「物理的に緊密な」地域に地盤を築いてしまうと、開発途上国多国籍企業はより自信を深め、攻撃的になる。

「(4)インドの海外投資の評価」では国際市場における投資家の独占的利益に影響を与える「所有」要因に議論を集中しているが、その際 J. H. Dunning によって示唆された海外投資決定の3つの要因類型——すなわち企業レベル、産業レベル、国民経済レベル——に従って検討を進めている。

(a)独占的利益をもたらす企業レベルでの要因とは、企業の規模、多様化、市場志向性、リスクに対する態度、合弁生産の経済である。インド多

国籍企業にとってこのような利益が顕著であることは実証によって強く支持されている。更に、海外進出行動がこのような利益を強めている。

(b)産業レベルでの諸要因とは、インド企業が効率的に技術を「習得し」、やがては国際競争で有利な立場に立つことを可能にさせるような諸要因である。従来の見解によればこうした諸要因は広範に普及した技術ならびに労働集約的技術であり、品質あるいは差別化ではなく価格をベースにした製品でなければならないというものである。このような諸要因は若干の開発途上国多国籍企業には妥当するが、妥当しないケースもかなりある。開発途上国多国籍企業は先進国多国籍企業と競争するような大規模、先進技術使用の資本集約的プロジェクト設立の能力をも示している。しかしだからと言って両者の間に相違がないということではない。相違は明らかにあるが、両者の境界は高技能、先進技術、資本集約的プロセス一般といった資格によって引かれているのではなく、こうした資格が獲得される特殊な諸条件によって引かれているのである。換言すれば、開発途上国の国内経済において市場と技術習得の諸条件が与えられるならば、開発途上国企業は高技能・先進技術を獲得することができる。つまり開発途上国企業の競争性を最終的に決定するものは、国際的に販売しうる技術を同化するに必要とされるR&Dの規模である。これは本質的に「プロダクト・サイクル」論であるが、しかし「サイクル」は非常に短く、また貧困国は技能尺度 (skill scale) の最下段に限定されてはいない。技能集約的産業とR&D集約的産業は明確に異っており、開発途上国にとっての本当の問題は前者ではなく後者である。

(c)国民経済レベルでの諸要因は開発途上国による資本輸出における異った「顕示的選好」類型を説明しうるので、インドのパフォーマンスの謎を解決する一助となる。

第1類型は土着の資本財産業をもたない小規模な開放経済（アジア新興工業諸国型）であってこれら諸国からの多国籍企業は自国からの「内部化された」技術がほとんどない軽消費財産業に従事しているので、経営なら

びにマーケティングの専門技術を開拓し、生産のノウ・ハウに熟達せんとする。

第2類型はラテン・アメリカ型であって、海外進出はより多様な産業に及んでおり、洗練された消費財は相対的に弱く、複雑でメカニカルなエンジニアリング部門は相対的に強い。これら諸国はすべて大規模経済であり、長い輸入代替の歴史をもち、またかなりの重工業をもっている。

インドは第2類型に属するが、ラテン・アメリカ諸国との相違は技術戦略にある。ラテン・アメリカ諸国は外国技術への消極的依存政策をとってきたが、インドはよりはっきりと技術自立戦略を採用してきた。この戦略は一方では様々な非効率と技術の遅れを生み出したが、他方ではきわめて広範囲にわたる技術的資産の形成を促すことになった。インド企業はただ単に“know-how”（生産技術）を獲得したというよりは“know-why”（基礎的な企画能力）を獲得したのである。

「(5)結論」では以上の議論を要約して、①開発途上国企業の多国籍化はダイナミックで複雑な現象である、②異った開発途上国からの多国籍企業間の「顕示的比較優位」には大きな相違がある、の2点が示されている。

- (1) 最新の情報によれば、現在生産中のインド海外合弁事業件数は134件で、投資総額は4億6,300万ルピーである。そしてこれまでこの投資総額の約3倍にあたる13億3,000万ルピーが本国送金された。その内訳は輸出が圧倒的で1億3,000万ルピー、配当金が6,000万ルピー、技術ノウハウが1億4,000万ルピーであった。また地域別にみると東南アジアだけで合弁事業件数は54件にのぼり、続いてアフリカ、ヨーロッパ、西アジアとなっている（*The Economic Times*, October 26, 1982）。

〔3〕 若干のコメント

以上かなりのベースをさいて紹介してきた S. Lall の議論はかなり衝撃的なものであって、インド企業の国際的競争力を評価するにあたっての常識的なイメージからかなり大きくへだたったインド企業像が浮び上ってき

ている。こうした企業像が生み出されたのは、(1)興味を惹くのは海外進出の規模ではなく長期のトレンドであるという彼の視点と、(2)従来の研究とは異って、インド多国籍企業を先進国多国籍企業とではなくインド以外の開発途上国企業との比較に重点を置いたためであろうと思われる。また通説の見解に対してあまりにも批判的であろうとしたために、開発途上国企業の新しい潮流を過大評価しすぎた感がある。とくに「内部化された」技術水準の評価については実証の基礎に欠けており、説得的ではない。また地理的分布をみても新しいトレンドを明確に識別することは困難である。

インドの技術が相当「内部化」されており、その水準もかなり高いということは、他の開発途上国との比較からみると妥当性をもっているかも知れない。しかし先進国多国籍企業と競争しうるまでに至っていると論ずることは若干無理がある。輸入代替戦略の下での技術自立化戦略の推進、大産業グループの存在、資本集約的技術の優先的採用という諸要因は高技術水準の達成ならびに技術「内部化」の必要条件であるかも知れないが、決して十分条件ではない。こうした諸条件は状況証拠にすぎず、それだけで証明がなされるわけではない。ともあれこの問題に関してはインドにおける外国技術の導入がどのような形でおこなわれているのかという点が検討されなければならない。最近の数多くの研究は、民間企業、公共企業を問わず、いかにインドの企業が外国技術に圧倒的に依存しているかを示している⁽¹⁾。

インド海外合弁事業の産業別・地域別分布に関しては、Balakrishnanのよく知られた論文がある⁽²⁾。この論文は1976年1月のデータにもとづいたものであって、Lallの論文が使用しているデータ（1979年9月ならびに1980年1月）と比較すると確かに若干古い。しかしこれら両論文の間で使用されているデータを比較してみると、インド海外進出企業の地域分布がそう変わっているとは思われない。Balakrishnanは分析の結果を次のような形でまとめている。①政府の政策がインド企業の海外投資をプッシュした。すなわち一方で、ビルラのような企業グループは主に国内での独占

の成長を抑制する立法措置に対処すべく海外に進出し、他方では過度に楽観的な計画予測によってもたらされた過剰生産能力を利用する手段として、多くの海外投資機会が追求された。②典型的なインド海外進出企業は世界中でコストが最低の技術を使用しているわけではない。そうではなく多くの開発途上国で必要とされている低生産量にみあった水準で、コストの比較優位を享受している。したがってインドからの投資を誘致している典型的な国は、国内需要に限られ、積極的な輸入代替ならびに現地化政策を遂行し、国際競争から現地企業を積極的に保護している小規模あるいは中規模の開発途上国である。

Balakrishnan の論文から示唆される点は次のことである。もし Lall の立論が正しければ、何故インド多国籍企業はアジア新興工業諸国に進出しないのか、また何故競争財産業において先進諸国市場に進出しないのか？

以上、Lall によるインド海外進出企業の評価は過大評価であるという批判を——たとえ「興味のあるのは長期のトレンド」だとしても——まぬがれないであろう。しかしこのようなバイアスによるマイナス点を考慮に入れても、なお Lall の論文はそれを償ってあまりあるいくつかの貴重な論点を提示していることに変わりはない。

第1はインド多国籍企業の成長の方向性——客観的にはなお限界があるにせよ、主体的には明確に打ち出されている方向性——を明らかにした点である。この方向性はインド政府による開発途上国向け援助のそれと歩調を一にするものである。S. Dutt の研究は⁽³⁾、「インドの外国援助は、その動機、目的において、他の『巨大勢力』による援助プログラムと根本的に変わっているものではない」ことを示している。

第2は開発途上国企業の海外進出を分析する視点として、各開発途上国海外進出企業相互の比較優位を用いたことである。このことによって開発途上国海外進出企業の類型化を理論的に把握する道が示唆された。また従来のもすれば開発途上国海外進出企業をひとまとめにして先進国多国籍企業と比較するという方法では明らかにされなかった多くの論点が発見さ

れた⁽⁴⁾。

第3は技術自立化戦略と結びついた輸入代替政策の再評価と、これをベースにしたインド経済再評価の視点である。1950年代～60年代前半における開発経済学の潮流の中においてインドは開発途上国の「代表例」であった。この背景には当時インドの主導した非同盟中立構想がリアリティーをもっていたこと、また東西緊張の中でインドが国際政治の一つの焦点になっていたことが挙げられよう。しかし60年代中葉よりインド経済が停滞しはじめ、またこれと踵を接して「緑の革命」戦略が多くの開発途上国で導入され、更にアジアの新興工業諸国の成長が眼ざましくなるに従って、インドは開発途上国の「代表例」の座をすべりおち、単に一つの例となり、やがては「例外」の地位にまで追いやられてきた感がある。この流れの中において開発戦略のメイン・ルートは輸入代替戦略から輸出促進戦略へ転換し、その理論的枠組みもケインズ派経済学から新古典派経済学へと転換したかのようであった。しかし70年代の2度にわたる石油危機の下で、輸出促進戦略によって高成長を達成したアジアの新興工業諸国がその脆弱性を示し始めたのに比較すると、インド経済はなお健全な姿を示している。こうした状況の変化の中においては、インド経済の再評価は必至である。Lallの論文はこうした流れをいち早く嗅ぎとったものであり、インド経済再評価への動きを引き起こす役割を果たすものとなろう。

- (1) 論文の数は枚挙にいとまがないが、代表的なものだけを取りだしてみると。N. K. Chandra, "Western Imperialism and India Today (I), (II)" *Economic & Political Weekly*, Annual Number (1973), Vol. VIII-7 (1973), Do., "Role of Foreign Capital in India," *Social Scientist*, Vol. 57 (1977), P. Mohanan Pillal & K. K. Subramanian, "Rhetoric and Reality of Technology Transfer," *Social Scientist* (Jan.-Feb. 1977), K. K. Subramanian, "Approach to Foreign Collaboration: A Critique of New Industrial Policy," *Economic & Political Weekly*, Vol. XIII No. 14 (1978), P. Mohanan Pillai, "Foreign Collaboration in Public Sector" *Economic & Political Weekly*, Vol. XIII No. 21 (1978), Do., "Technology Transfer, Adaptation and Assimilation"

Economic & Political Weekly, Vol. XIV No. 47 (1979), Sudip Chaudhuri "FERA: Appearance and Reality," *Economic and Political Weekly*, Vol. XIV No. 16 (1979), Usha Menon, "World Bank and Transfer of Technology: Case of Indian Fertiliser Industry," *Economic & Political Weekly*, Vol. XV No. 34 (1980), 西口章雄『発展途上国経済論』（世界思想社，1982）第VI章。

- (2) K. Balakrishnan, "Indian Joint Ventures Abroad: Geographic and Industry Patterns", *Economic & Political Weekly*, Vol. XI No. 22 (1976)。なお邦文でインドの海外直接投資に言及したものとして、小野塚芳雄、小島眞「インドの工業製品輸出の分析——機械類輸出を中心として——」、『千葉商大論叢』第19巻2号（1981）がある。
- (3) Srikant Dutt, "Indian Aid to Co-Developing Countries," *Economic & Political Weekly*, Vol. XV No. 14 (1980)。
- (4) D. A. Heenan & Keegan の前掲論文が、海外直接投資をおこなっている途上国グループとして、①資源富裕開発途上国（OPEC 諸国）、②労働豊富で急速に工業化している開発途上国（香港、シンガポール、台湾、韓国）、③国内市場が豊富で急速に工業化している開発途上国（ブラジル、メキシコ、フィリピン、アルゼンチン、ヴェネゼラ、トルコ）の3類型を指摘しているが、きわめて常識的な整理にすぎず、論理的に類型化されてとらえられているわけではない。