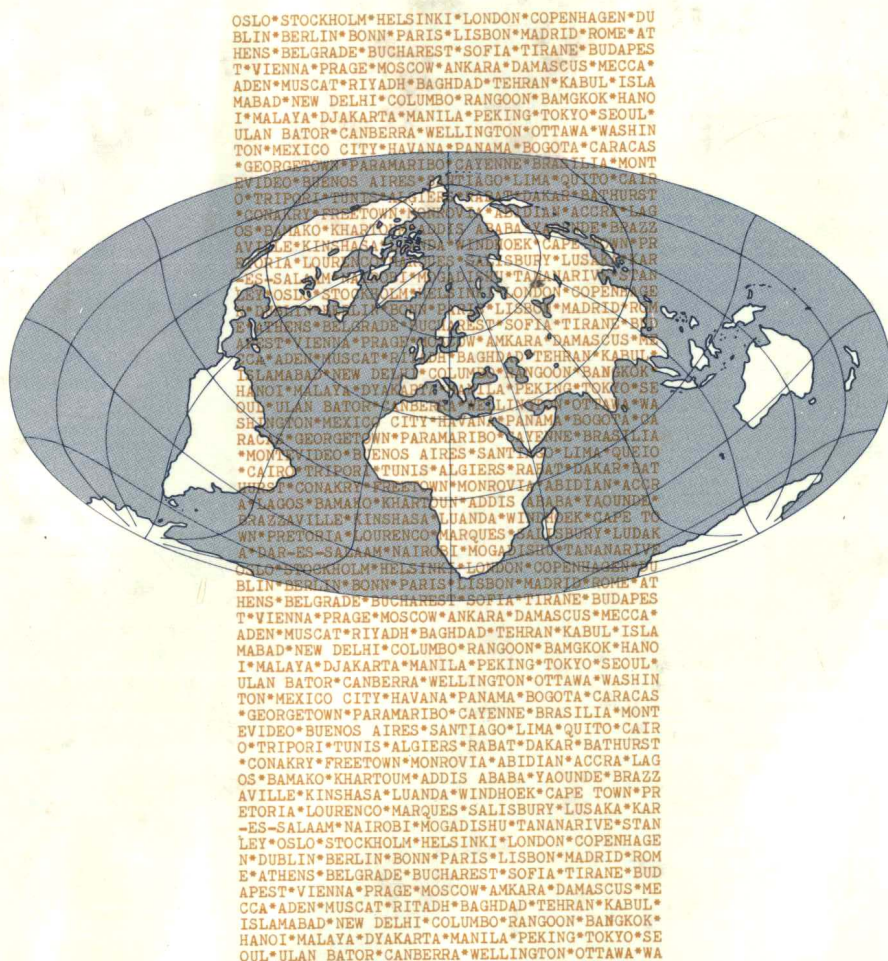


多国籍企業と企業内貿易

G.K.ヘライナー著
関下稔・中村雅秀訳

ミネルヴァ書房





多国籍企業と企業内貿易

ジェラルド・K.ヘライナー 著
関下 稔／中村 雅秀 訳

ミネルヴァ書房



INTRA-FIRM TRADE
AND
THE DEVELOPING COUNTRIES

FIRST EDITION

by

Gerald K. Helleiner

Copyright ©1981 by G. K. Helleiner
Japanese Translation rights arranged with
The Macmillan Press Ltd.
through Janan UNI Agency, Inc.

日本語版への序文

私の著書が、日本の読者の利用に供されるようになったことは、大変喜ばしいことである。本書で取り扱ったような企業内貿易に関するアジアその他の地域との日本の経験は豊かであり、そしてまたその重要性も増大しつつある。日本の企業内貿易に関する基礎的なデータは、他の国々のものよりも容易に利用可能となるだろうと私は述べてきた。したがって、私が、アメリカのデータについてのみ論じてきた企業内貿易に関する問題のいくつかが、本書の日本語訳によって、日本で大いに研究されんことをとくに希望するものである。企業内貿易に関する日米双方の多国籍企業の経験を比較研究し、発展途上国ならびに先進工業国にたいするその政策決定の意義を探ることは、大変実りあるものとなるだろう。こうした比較研究はまた、企業内貿易が現在まだ重要な新しい現象として認識されていない他の国々で、より多くのデータを集めたり、研究を励めたりすることになるだろう。私は遠くない将来に、日本の読者が、企業内貿易について分析されんことを切望するものです。

本書の翻訳にあたって、関下稔・中村雅秀両氏に多大の労苦を煩わしたことに、この場を借りて感謝したい。どんな著者も及ばないほどの努力を本書の翻訳に捧げていただいた。願わくば、本書の翻訳を機に、日本においてこの問題が重要な関心事となれば、彼らの努力も報われることを、私の感謝とともに一言付け加えておきたい。

1981年9月22日

トロントにて

G. K. ヘライナー

序 文

過去数年間にわたって、私は、発展途上国の貿易にはたす多国籍企業の役割に関して、一連の論文を書いてきた。私の当初の関心は、これらの仕事を技術、貿易、雇用、所得分配効果といった問題や、発展途上国の政策にたいする提言といったより広範な分野を包括する一つの著作にまとめることであった。だが、この分野における私の研究の一部分は、きわめて重要かつ、それだけで独立したもののようにみえたので、私はそこだけに焦点をあてることに決めた。企業内貿易は、これまでのたいていの国際貿易に関する論議においては副次的にしか取り扱われず、したがってまた、まとめられることもほとんどなかったもので、それらに関する情報を集め、一つにまとめる特別の任務があるように思われた。そうすることによって、この分野で大いに必要とされる研究が進められるように他の人びとの刺激になればと考えている。少なくとも、よりたやすくそうすることができるよう希望するものである。企業内貿易に関する研究はいたるところで要求されているが、発展途上国の貿易に関してはまったくそうっていない。しかし、私が始めたのは、この発展途上国の問題に関してであり、そして気にかけてきたものも、主にこの問題に関してである。そうすることによって、工業世界にたいするその現象の意義を容易にするだろう。

本書に再録するにあたって、許可を与えてくれた論文のもとの出版社に大いに感謝したい。元になった論文のリストは本書の最後にある。私はまた、これらの論文の草稿にコメントと示唆をあたえてくれたすべての人びとも最大級の感謝をしたい。それらの人びとには、マックス・コーデン(Max Corden)、ジョン・ダニング(Jahn Dunning)、リタ・クルース・オブライエン(Rita Cruise

Q'Brien), カルロス・ディアス-アレハンドロ (Carlos Diaz-Alejandro), レジナルド・グリーン (Reginald Green), チャールズ・キンドルバーガー (Charles Kindleberger), ローレンス・クラウス (Lawrence Krause), ポール・クラッグマン (Paul Krugman), サンジャヤ・ラル (Sanjaya Lall), ステイブ・マギー (Stephen Magee), アルフレッド・メイゼルス (Alfred Maizels), ジョン・マーティン (John Martin), ロビン・マレー (Robin Murry), ジェームズ・リーデル (James Riedel), ハンス・シンガー (Hans Singer), それにポール・ストリーテン (Paul Streeten) が含まれている。これらの論文を発表したカンファレンスおよびゼミナールではその他の人びとが内容を改善するのを助けてくれたが、とりわけ、サセックス開発研究所での1975年9月の「貿易に関する新しいアプローチ」に関する会議, 同じく同所の1977年11月の「企業内取引と貿易および開発に関するその影響」(国連貿易開発会議と共催), 1977年12月のハーグ社会研究所の25周年記念会議, 1978年12月のキール世界経済研究所の「同一(産業)部門内貿易」に関する会議, それにサセックス大学科学政策研究集団, オクスフォードのクイーン・エリザベス・ハウス, ワシントンの海外開発評議会, マサチューセッツのウィリアムズ・カレッジのそれぞれでのゼミナールの参加者に感謝したい。さらに, 名前を確認できる人びとばかりでなく, 論文を最初に発表した雑誌の匿名の評論者や編集者の示唆にも恩恵をこうむっている。とりわけ, 第2章と第3章に関する貴重な研究の援助を与えてくれ, 本書のようになった論文のひとつの共同執筆者でもあるリアル・ラベーンヌ (Réal Lavergne) に感謝をしたい。彼自身の独立の研究は, 企業内貿易の問題に関するより重要な貢献をなすことが約束されている。第3章の最初の部分での計算に関する援助を, アラン・グレゴリー (Allan Gregory), デビッド・トムチャック (David Tomczak), ジョン・シュラー (John Schuller) に, そして第5章の計算に関しては, J. ピーター・ジャレット (J. Peter Jarret) から援助を受けたことを感謝したい。

本書のもとになったものは、すでに、他の場所で公表したものであるが、まったく同じものではない。より新しい統計やより追加的な言及などを行なうことによって、最初の内容を変更することはほとんどなかったが、その代り、繰り返しを避けるためや、弱い資料や無関係なものを移動するため、さらに各章ごとのまとまりをよくするため、再調整を行なった。

本書のもとになった研究のための支援は、カナダ評議会国際開発研究センター（オタワ）および、ごく最近は、新しいカナダ社会科学ならびに人文科学協議会の「特別休暇制度」(Leave Fellowship) によって与えられた。本書の完成を許してくれたサバティカル休暇を含めて、継続的な支援が私の本務校であるトロント大学から与えられた。サセックス開発研究所（リチャード・ジョリー Richard Jolly 所長）は親切にも 1975 年の夏に客員教授に呼んでくれた。その間に、第 5 章のもとになる草稿が書かれた。1979 年の最初の半年間、親切にもオクスフォードのクイーン・エリザベス・ハウス（ケイス・グリフィン Kaith Griffin 学長）とジュネーブ大学国際研究大学院（ヘンリー・キールツコフスキー Henry Kierzkowski の援助のもと）で、研究室と必要なサービスの提供を受けた。私は、これらの貴重な援助に対して最大の敬意を表したい。

多くの研究施設や人びとに多大の恩恵をこうむっているとはいえ、本書の内容に関する責任はもっぱら私自身にある。しかし、私の計画に援助をしてくれた人びとのうちのいく人かと、本書の完成をともに喜びたい。

1979 年 8 月

トロントにて

ジェラルド・K. ヘライナー

目 次

日本語版への序文

序 文

第1章 企業内貿易の意義	1
1 序 説	1
2 貿易構造と市場構造	5
3 概念上, 定義上の区別	8
4 企業内貿易の範囲	10
第2章 企業内貿易と発展途上国 : データ分析	15
1 序 説	15
2 多数株所有在外子会社とのアメリカ貿易	16
3 アメリカ関連企業内輸入	28
4 その他のデータソース	35
5 結 論	41
第3章 アメリカの企業内輸入 : 関連企業内貿易詳論	44
1 一 次 産 品	44
2 製造工業品	52

第4章 企業内貿易，産業構造調整および貿易政策	63
第5章 多国籍企業，企業内貿易およびアメリカ貿易政策の 新政治経済学	71
1 序 説	71
2 アメリカの貿易障壁の構造	72
3 多国籍企業とアメリカの貿易政策	75
4 労働者とアメリカの貿易政策	77
5 アメリカ貿易政策の新政治経済学	79
6 結 論	86
第6章 企業内貿易研究の展望	89
文 献	95
付 録	
訳者解題	107
I 原著者 G. K. ヘライナーについて	107
II ヘライナー理論の原点： 「途上国からの製造品輸出と多国籍企業」での立論	112
III 企業内貿易とトランスファー・プライシングについて	124
IV ヘライナーの南北問題観	136
1 世界市場の不完全性と発展途上国	136
2 保護貿易主義の台頭と発展途上国	146
ヘライナー著作目録	154
訳者あとがき	

第1章 企業内貿易の意義

1 序 説

第2次大戦後の貿易の拡大のなかでもっとも顕著な事実、発展途上国、先進工業国の双方で貿易の実質成長率がきわめて高いことである。貿易のこの急速な成長の多くは、多国籍企業の後援と支配のもとに達成された⁽¹⁾。これらの多国籍企業は、しばしばきわめて巨大で、かつ多くの国と多くの貿易部門で活動し、そしてまた、その資本、技術、熟練を世界大で能率よく柔軟に移動している。

多国籍企業に関する経済学の文献は、過去20年間にいくつかの段階を通過して発展してきており、しかも過去数年間に著しく拡大した。まず最初は、国際資本移動の影響に関する理論というオーソドックスなやり方で分析が行なわれた。問題になったのは、国による投資収益率の相対的な違いであった。受入国にたいする直接投資の影響は、マクドゥーガル (MacDougall) が古典的な論文 (文献70) で書いたように、資本の限界生産力によって評価されうる。これらの問題がより明白になる経済開発の文献では、直接投資のパッケージのなかでの経営とノウハウの重要性をとくに指摘したものがいくつかあるし、それらは受入国に主要な利益を与えるものと考えられていた。

その後、直接投資の問題にたいするまったく異なるアプローチが現われた。

それは直接投資を説明するために、市場構造と産業組織の問題に焦点をあてている。ハイマー (Hymer) は、アメリカの産業の集中度と海外直接投資の集中度との間の相関関係に注意を促がした最初の人であった (文献58)。これは、プロダクト・サイクル論 (ヴァーノン Vernon, 文献105), 工場立地の経済学 (ヒルシュ Hirsch, 文献 48 およびダニング Dunning, 31), 産業組織論 (ケイヴス Caves, 文献 15 および 16) といった分野に適用された。この分野での重要な要素は、投入物の獲得または産出物の処分にあたっての「アームス・レングス」^(訳注1)市場取引を、非市場装置 (計画システム) におきかえる動機に関する研究である (ウィリアムソン Williamson, 文献 107)。この非市場装置は、安全性 (とりわけ、長期の懐妊期間をもつ投資の場合に、価格ならびに供給への接近度、の双方の点で)、取引コスト、外部性および秘密の必要性に関する考慮を軽減させるように見える。最近の国際的な反トラスト法の必要性に関する論議もこの分野に属する。

第3の、それに関連はするが、別個の研究の筋道——ラテンアメリカに起源をもつ——は、直接投資がその分析にとって適切な概念であるという考えをやめようとするものであった。その代りに、多国籍企業が提供しているものは、概念的にも実際上でも、その構成要素である資本、技術、経営管理などを集計できない (あるいはパッケージできない) ことであり、そのそれぞれにたいする市場は別々に分析されうるものである (ヴァイトソス Vaitsos, 文献 104 および UNCTAD, 96)。技術市場の分析は、とりわけ重要かつ影響力をもつものであり、直接投資の資本構成上の相対的重要性は、最近になればなるほど次第に消えてなくなっているように思われる。経営学の講義では、今や、投資家の利益という観点から、異なる種類のパッケージ (旧来の直接投資を含む) のメリットを査定する方法を教えている。

事業を行なう様ざまなやり方の比較優位に関する分析では、企業的意思決定過程におけるもっとも重要な要素は、通常は、その企業が活動している様ざまな国の政府への租税負担であるということが明白となった。だから、財政学者

は多国籍企業に関する議論に活発に参加した(UN. Dept. of Economic and Social Affairs, 文献 94)。租税最小化の議論では、トランスファー・プライス（振替価格）の操作のための可能性が、より詳細な調査研究のための明白な問題を構成している。

これまで、多国籍企業の貿易に関して伝統的な手段を使って議論するのに熱心な経済学者は、産業組織論、立地理論、国際金融ならびに財政政策の専門家たちであった。多国籍企業の事実について、伝統的なアプローチを適合させようとする際に困難を経験し続けた当該経済学者の集団は、貿易理論のグループであった。彼らが定義づけねばならないとした現象は企業内国際貿易であり、それはすでに、きわめて重要になっており、そしてまた、相対的な規模の点でも明らかに成長しつづけていた（事実のうえからはより興味の少ない現象であるが、より多くのデータが揃っている同一部門内貿易は、企業内貿易よりもはるかに詳細な理論的注目を浴びていた）。財およびサービスにたいする市場の国際的な移動の大部分（資本、経営、技術の市場を含み、それらは、直接投資のパッケージが概念的に集計できない場合に、分析の目的となったものである）は、企業の内部で行なわれている。この種の取引は、価格動機に反応するよりもむしろ中央の司令の結果生じうるし、また通常も生じており、さらに、恣意的に設定されうる価格で記録され、必ずしも市場価格で処理されるものではない。この企業内貿易は、現在あるほどには円滑でも、能率的でも、広範でも決してなかった。多国籍企業とそれがもたらす企業内貿易は、伝統的な貿易理論のもっとも基礎的な前提の二つに、もっとも劇的なやり方で異議を唱えた。すなわち、そこでは、(1)分析の適切な基礎単位は国民国家にあり、その内部では生産要素が移動するものと仮定されており、諸国民国家間では移動しないものと仮定されており、(2)国際的に取引される商品は、取引行為者によって、市場で、需給関係に応じて設定された価格と量で、アームス・レングスで交換されるものと仮定されていた。

企業内貿易の事実、は、多国籍企業が伝統的な国民国家に、「国際経済学」というよりもむしろ「世界経済学」といったほうがよいと思われるような分析単位として、付け加えられるということを明らかに示唆している。たとえば、アメリカの多数株所有在外子会社と親会社との間の貿易で移動する財の、アメリカの生産の要素集約度に関するひとつの評価がすでにある。それによると、資本、熟練、研究開発費の使用の点で集約的であることがわかった（リプゼイとウェイス Lipsey & Weiss, 文献 68）。だが、こうした正統派貿易理論の大きな修正はまだ必要でないと論じた人もいる（コーデン Corden, 文献 24）。貿易理論の適用が企業内貿易の成長に応じてどう発展しようとも、為替平価切下げや経済統合や関税政策や法人所得税といった分野では、理論、政策の両面で重要な直接的意義をもっていることは否定できない。

その他の政策に関連した理由からも、企業内貿易の現象に興味がある。

- (1) 貿易で国際的に移動する財およびサービスの価格に関する統計の意味は、企業内貿易が市場の大きな部分を占めている場合には疑問が生じる。というのは、企業内部で国際的に移動する品目の価格は、市場によるよりもむしろその企業自身の課税その他の要件にもとづいて設定されるのになんか、現在、実際に開放され、競争的である残余の小さな市場での価格は、当然そうあるべきだと考えられているものよりもはるかに気まぐれである。したがって、二つの価格のうちどちらのタイプによって記録されたかによっては、まったく誤った方向に導くことになるのである（このことは、なかなか、両者の境界価格にもとづく費用-便益分析の問題を含意している）。
- (2) 緩衝在庫の維持や長期契約の利用などを通じる国際的な商品価格の安定化の可能性に大きな関心がある時期には、企業内商品価格を安定化するうえで多国籍企業の経験（明らかにきわめて成功を収めてきている）は、大いに注目に値するものである。

- (3) かりに購入（販売）決定が販売（購入）を行なっている同じ企業によってなされる場合には、市場力の支配的地位の濫用または「貿易制限の共謀」という著しいリスクがある（UNCTAD, 文献98）。すなわち、企業内貿易とそれが随伴する権利ならびに義務は、国際的な反トラスト政策の論議の重要な要素である。
- (4) 分散化された市場の相対的なメリット、および経済活動の機構における計画化システムまたは命令系統に関する関心がつねにある。企業内貿易のデータは、中央計画経済諸国の相対的にデータ不足のところからの評価よりも、むしろこの点に関しては、見通しは明るい。

2 貿易構造と市場構造

企業内貿易の事実を「伝統的な」貿易理論に導入するためにもっとも実りのある方法は、多分、それを貿易「構造」の議論と結びつけようとするところであろう。「貿易構造」に関する議論は、一般的に、貿易の商品構成ならびに地域的志向先に関連している。「同一部門内貿易」に関する全研究は、これら二つの「構造」部面に関する利用可能なデータにもとづいて発展してきた（ごく最近では、アキノ Aquino, 文献1およびギェルシュ Giersch, 37）。「同一部門内貿易」の概念の理論的支柱がかなり不鮮明なのは（グレイ Gray, 文献38やグルーベルとロイド Grubel & Lloyd, 40の努力にもかかわらず）、結局は、それがこうしただけの利用可能な資料から導きだされたという事実からきている（結局、最初に開発されるべき貿易理論はもっと論理的であるべきだったろうし、それに続く資料も立証または反駁を求められえただろう）。

1 国の貿易の商品構造と志向地に関する関心は、成長予測、安定性および交易条件（それに貿易からの利益）に関連して、それ自身取り扱われる。個々の国の輸出成長過程における商品構造およびその他の要素（競争力）の相対的

要性を、市場シェア一定という分析用具を用いて確立しようとして、かなりのエネルギーが費されてきた。輸出の不安定性の問題とその商品構成および地域構成の役割に、より多くの研究上の注意が費されさえてきた。さらに、継続的な努力が、個々の国の輸入品のさまざまなカテゴリーと主要な輸出品にたいする価格と所得の弾力性を推定することになされてきた——これは交易条件の決定因を理解するとともに、国際収支の調整メカニズム（平価切下げの効果を含む）の理解を改善するのにも役立つものである。

もちろん、貿易理論家のなかには、みずから進んで、商品構成と地域的志向先の問題を絶対視する人びとがいる。したがって、貿易の「パターン」を説明することは、貿易理論の主題であると定義されており、商品ならびに国民的特性に関するデータは、この正統派理論にもとづく膨大かつまだ依然として活発に拡大しつつある実証研究を十二分に生みだしてきている。

しかしながら、国際経済学の主流からは実質上、無視されている貿易構造にたいする別の領域があり、それは、潜在的には、少なくとも国際収支分析や成長予測や不安定性や貿易利益と同等の意味をもっているのである。見失なわれている領域は国際市場そのものの性格である。貿易が競争者間でもっぱら発生し、しかもそのそれぞれが取引をお互いに「アームス・レングス」で行なうのは、理論書のなかだけである。市場構造——集中、寡占およびその他の意味での——の潜在的な役割に関する関心は、少なくとも同一部門内貿易の著述家の間では、現在、次第に増大しつつあるが、民間企業のいくつかの市場での国際化の事実と企業内貿易の役割に関しては、貿易理論のうえで大きなギャップがまだ残っている。

正統派貿易理論（ガルブレイス Galbraith が「新古典派理論のもっとも墮落した部分」と呼んだもの）は、暗黙裡に、輸出とは「海岸に運び、船に乗せ、市場となるべき第2の国で販売される」（文献 36, p. 31）のものであると想定している。したがって、正統派貿易理論家によって、暗黙裡に、輸入者は製品を運んでく

る船が港に向けて水平線に現われるのを興味深く、熱心に待っているものとして描かれているのである。財とサービスが市場化され、流通される過程およびその生産と貿易を組織している制度はどこにもみられない。実際の実務家が伝統的な貿易理論家にたいして考える余裕がほとんどないということは、ちょっとした驚きである。

多国籍企業および企業内貿易は、同一部門内貿易に関する文献のいくつかのなかにも現われている。しかし、それらはこの問題でのその他の様々な要素と窮屈そうに雑居している。グレイは企業内で取引される財を彼の同一部門内貿易の構成のなかで「Cタイプ」として分類しており、それらは中間財が圧倒的に多いとしている。グルーベルとロイドは企業内貿易に関する1小節を設け(pp.114-118)、そこでは、同一部門内貿易における技術とプロダクトサイクルの役割に関する彼らの考えに沿って、「外国で加工される」活動として分類している。しかしながら、だいたいにおいて、同一部門内貿易の議論は最終製品の貿易に焦点をあてており、そこでは、アームス・レングス関係が想定されてきた。

企業内貿易は、また同一部門内貿易でもあるのだが、事実上、両者の間の利用可能な方法を使つての、全体的な相互関係はなんらみられない。グルーベルとロイドによるアメリカの同一部門内貿易の数値(1967年のSITCの3ケタ分類)と、以下のように示される企業内貿易の比率(これもまた、1975年の3ケタ分類、ただし若干の品目のミスがある)の間の相関関係のスピアマン係数は、わずかに0.095であり、この数値は0とほとんどかわらない。

企業内貿易は、それ固有の意味をもつ重要な現象である。それは、企業論と産業組織論の諸要素に直接に結びついている。中間投入物からなるこの貿易の該当部分は、多分、分析上の注目をとくに集めているが、その圧倒的部分は最終製品の取引であることが証明されており、このことは別個に分析することを必要としている。

市場集中度や企業内貿易の程度といったこれまで論議されてきた市場構造の諸要素は、明らかに、市場構造の特性の完全な要約からはほど遠いものである。多くの、さまざまなタイプのアームス・レングス契約がある。すなわち、短期と長期、顧客取引と店頭取引、直物と先物などである。長期契約は、たとえば、鉱物部門のようなところでの、以前には、典型的に内部化されて取引されていたものを、結果的にはアームス・レングスに置き換えるものと考えられており、それ自身がさまざまな形態をとりうる。たとえば、固定価格対公式にもとづく価格決定、再交渉にあたってのさまざまな条項、供給または購入されるべき最小量または最大量のさまざまな内訳などである。企業内貿易の性格は、すべての市場で画一的であると考えすることはできない。たとえば、民間企業は彼らの内部取引を規制する特別の（そしてさまざまな）規則を使うだろうし、政府もまたその量や志向先や価格に影響を及ぼす干渉を行なうだろう。にもかかわらず、「アームス・レングス」と企業内貿易との区別は、競争市場と寡占市場の間の区別と同じくらい、少なくとも分析上では重要である。さらに、これら二つのタイプの双方の市場構造の特性は、商品別構造や相手国別構造と同じくらい分析上では重要である。

3 概念上、定義上の区別

企業内貿易とそのなかでの多国籍企業の役割に関する論議は、さまざまなそれに附随する問題としばしば関連している。さまざまな問題点や問題領域の間の一定の区別を引きだすことが、明確化のためには必要である。

第1に、企業内貿易は、高い市場集中度（寡占、多占）のある産業または部門でしばしば見いだされるのに、企業内貿易は必ずしもこの集中度と関連してはいない。企業内貿易が高度に競争的な性格の産業の貿易で支配的であることは、まったく可能である。したがって、市場力の問題は企業内貿易の程度また