

序 章

発展途上国の企業とグローバリゼーション

本章のねらいは、次章以降で明らかになるグローバリゼーションのもとでの各国企業の変貌を比較検討しながら、21世紀の発展途上国企業像の模索を試みることである。次章以降の各章では、それぞれの筆者が独自のメッセージをもって国ごとの実態分析を行うが、本章で試みるのは、いわば本書全体を貫くメッセージを示すことにある。

1. 研究対象の国と企業

まず、本書が対象とする国と企業について述べておきたい。我々は21世紀を理解するためのキーワードをグローバリゼーションにとらえ、グローバリゼーションのインパクトに発展途上国の企業がどう対応しつつあるのかを探ることで、21世紀の発展途上国の企業像を模索することを試みた。「発展途上国の企業」という場合に想定されているのは地場の企業である。このような対象設定は、多分に我々の地場企業にたいする期待と思い入れによるものである。それらが実態にふさわしいものであるかについては、後に今後の課題との関連で再度言及したい。実証分析の対象国はラテンアメリカとアジアの7カ国(地域)、すなわち、メキシコ、ベネズエラ、ブラジル、チリと、韓国、中国、台湾である。各国の代表的な地場企業について、グローバリゼーションのもとでの変貌を分析した。分析対象は、経済規模が大きく比較的経済パフォーマンスが良好な国、しかも各国の地場企業のなかでもグローバリゼー

ションに比較的うまく対応している企業に偏っている。そのためグローバリゼーションのポジティブな側面が強調される結果となっているが、この点は分析対象の制約からくる本書の研究の限界として、最初に述べておきたい。

2. 経済グローバリゼーションと発展途上国企業

「経済のグローバリゼーションとは、国境を越えた経済取引がより広範化、より多様な形態をとり、その担い手の活動の経済的相互依存性がより深化する過程である」(Dunning [1997: 34])。グローバリゼーションは1970年代に顕著となり、1990年代に急進展した。その促進要因として、次のものが重要と考える。第1に、経済における国家の役割の後退である。先進資本主義諸国のケインズ主義的経済政策の行き詰まり、ソ連・東欧の社会主義経済の破綻を契機とする市場メカニズム重視の政策体系への転換は、モノ、カネの国境を越えた移動を阻む制度上の障壁の多くを取り払った (Yergin and Stanislaw [1998], 伊藤 [1998])。第2に、経済のミクロ・レベルの担い手である企業間の国際競争である。それは欧米日諸国間の戦後キャッチアップ過程が終了する1970年代以降激しさを増し、企業が国境を越えて事業展開する導因となった (Dunning [1997])。第3に、コンピュータ、インターネットに代表される情報通信技術の革新である。それによる情報処理・通信に要するコストと時間の大幅削減は、グローバリゼーションの技術的基盤となった (James [1999])。発展途上国とその企業にとって重要な点は、以上の三つの要因がいずれも欧米日発のものであり、したがってグローバリゼーションのもとでの経済秩序も欧米日主導下に形成されてきたことである。発展途上国とその企業にとってグローバリゼーションの潮流への包摂は、その選択が(アジアのように)主体的であれ(ラテンアメリカのように)半ば強いられたものであれ、このように形成が進みつつある経済秩序への後からの参入を意味する。しかもそこで力関係は主導国にたいして政治的にも経済的にも非対称であった (Woods [2000])。発展途上国企業のグローバリゼーションへの対応を考え

る際には、この点をまず念頭におく必要がある。

先進国の企業と比較した場合、一般的に、発展途上国の企業は次の点で異なった特徴をもつといえる。第1に企業としての後発性に由来する能力格差である。すなわち、後発国の企業として遅れて工業化に参入したことにより、資金力、技術力、人材、経営能力などの点で先進国企業に対し比較劣位にある。第2に成長過程に形成された、発展途上国固有の政治・社会・経済環境に由来する特質である。たとえば、オーナー・ファミリーによる経営支配、大企業にみられる政治権力との癒着、保護体制のもとで形成された寡占的産業支配、過度の事業多角化などがあげられる。第3に発展途上国をホームベースとすることにより被る影響である。たとえば、マイナスの影響としては所得の低水準・不平等分配による市場の狭小性、金融市場の成長不全、人材・技術蓄積の不足、マクロ経済の不安定性、政治の介入などを、プラスの影響としては先進国との間の開発ギャップに由来する事業機会の存在があげられる。グローバリゼーションの潮流に包摂され、厳しい国際競争に直面するとき、以上のような特質は発展途上国企業の生き残りにどのような意味をもつのだろうか。また企業は国際競争にどう対応しているのであろうか。

3. グローバリゼーションのインパクト

まず、次章以降で明らかとなるグローバリゼーションのもとでの研究対象国企業の変化をパノラマ的に述べてみよう。

メキシコ、中国、台湾ではグローバリゼーションの好機を捉えて国際的事業展開を遂げる地場企業が出現している。メキシコのセメント産業のセメックス (Cemex) は1990年代に入ってスペイン、米国、ラテンアメリカ、アジアで地場企業を買収しながら多国籍企業化し、現時点で世界第3位のセメント多国籍企業に成長している。中国の白物家電産業でも地場企業が世界のメジャーに成長しつつある。その先頭を行くのがハイアール (Haier) で、先進諸国のローエンド市場と発展途上国市場に輸出を伸ばし、世界各地に直接投

資を行い多国籍企業化の道を辿りつつある。台湾のパソコン産業でも国際分業システムのなかに独自のポジションを確立した地場企業が成功を収めている。ただし分業システムの変化はめまぐるしく、1990年代後半になってエイサー（Acer）のように分業システムの川上、川下に進出した企業が伸び悩む一方で、特定分野への特化を進めた企業が新たに台頭しつつある。

順調に国際的事業展開を進める企業が存在する一方で、国際的事業展開を遂げた後に苦況に陥る企業も存在する。チリでは公企業民営化で誕生した地場企業が1990年代前半に周辺諸国へ企業買収により進出した。しかし1997年アジア通貨危機以降、電力部門のエンデサ（Endesa）やヘネル（Gener）のように、欧米企業に買収されるケースが多くなっている。一方、韓国では同国の経済成長をリードしてきた財閥グループが同じアジア通貨危機で経営危機に陥った。5大グループのうち大宇が破綻、現代が分裂したのにたいし、三星、LG、SKは事業を継続している。しかし、企業間持ち株関係の強化を梃子に財閥再生を図っているが、創業者家族の持ち株比率は低下し経営支配の維持を危うくする条件が生まれている。

ブラジルとベネズエラの場合、状況はより厳しい。ブラジルでは1990年代後半に経済自由化により国内で企業間競争が激化し、多くの地場企業が多国籍企業に買収された。一方ベネズエラでは1990年代初頭の急速な経済自由化や銀行危機以降、輸入代替工業化の過程で成長したメンドーサ（Mendoza）やコリモン（Corimon）のような大企業グループのほとんどが、多国籍企業により買収され姿を消した。ただし両国でもごく一部ではあるが、食品加工のような成熟産業で競争を生き延び成長を遂げている地場企業が存在する。

以上の特徴をあえて一言で表現すれば、国際競争の激化にともない企業間の淘汰が進行しているということである。競争は勝者と敗者を生み出す。ただし注意すべき点は競争に負けたといっても、企業が完全に姿を消したわけではないことである。企業を所有者、経営者、従業員からなる、独自の構想（具体的には経営方針、経営戦略）と経営資源を備えた自律的な組織体と理解すれば、淘汰されたのは組織体のなかの所有者、経営者と構想、および買収

後リストラが行われた場合には従業員と経営資源の一部であった。従業員と経営資源の主要部分は多国籍企業という別の組織体に引き継がれ、その一部に組み入れられたことになる。以下では仮に、以前の組織実体を維持し成長を遂げた企業を勝者、組織実体を失った企業を敗者と呼ぶこととし、勝者と敗者を分けるものが何であるかについて考えてみたい。

4. ラテンアメリカとアジアの違い

ラテンアメリカとアジアのいずれにおいても勝者と敗者が生まれている点にはわかりがないが、それぞれの性格には若干の違いが認められる。

まず業種について、ラテンアメリカの勝者はセメント、食品加工などの伝統産業に集中しているのにたいし、アジアでは伝統産業に加えて機械組立型産業でも勝者が出現している。この違いは何によるのか。重要な要因として、1997年までの15年間の経済危機の経験があげられる。ラテンアメリカは1982年の対外債務危機、1994年のメキシコ通貨危機、1997年アジア通貨危機の余波の3回の経済危機を経験した。一方アジアは1982年に債務危機を経験したものの、1980年代後半の経済ブームの到来を契機に早々に立ち直り、以降1997年までブームが続いた。ラテンアメリカでは1990年代前半まで不況のなかで経済構造改革が進められたのにたいし、アジアでは繁栄のなかで機械組立型産業をリーディング・セクターとする産業構造の高度化が進行した。業種の違いは「危機のラテンアメリカ」、「繁栄のアジア」という過去15年の経験の差を反映していると考えられる。

業種の違いと関連するもう一つのアジアとラテンアメリカの重要な違いに、国際分業システムへの統合度がある。組立型機械産業でアジアの企業は日米を加えた国際分業システムに組み込まれて成長を遂げてきた。それにたいしラテンアメリカでは、同様の国際分業システムの形成は経済構造改革を待たねばならず、形成過程において地場企業が積極的に組み入れられることもなかった。ラテンアメリカ企業の国際分業システムへの統合度は、現状ではア

ジア企業に比べて極めて低いといえる。

ただし以上のような違いが永続的であるかは明らかではない。たとえば、15年間の経験の差は、アジア通貨危機以降の企業の状況に影を落としていると考えられる。ラテンアメリカ企業は2度の危機を経験し、その間の淘汰の過程を経た後に1997年危機に遭遇した。それにたいしアジア企業は、本書では韓国の事例にみられるように、長い経済ブームを経験した後に初めて存亡に関わる危機に直面することになった。その意味ではアジア企業はラテンアメリカ企業の過去の経験をより凝縮した形で遅れて経験しているともいえ、ラテンアメリカと同様の淘汰の過程がこれから進行することも考えられる。一方で、度重なる経済危機を乗り切ったラテンアメリカ企業が、国際分業システムに新たに参入する可能性も残されている。このように事態は未だに流動的であるため、長期的な展望を語るには今しばらくの時間の経過が必要であろう。

5. 発展途上国企業の生き残りの要件

それではどのような企業が厳しい国際競争のなかで成長を遂げているのであろうか。本書の事例にみられる勝者の共通点は次のとおりである。

第1にその活動業種が、製品技術・製造技術の成熟ないしは標準化、公開の進んだ業種の企業である点である。セメントや食品加工などの伝統産業は、企業の歴史が長くその間に技術蓄積も進んでいることから、この点は理解しやすい。一方、パソコンや白物家電などの比較的歴史の新しい産業の場合、組立型産業であることが重要な意味をもつと考えられる。これらの産業では、技術革新がめまぐるしいが技術の陳腐化、公開も速い。そのため発展途上国の企業であっても技術の学習が可能であるし、技術力の及ばない基幹部品は外部調達が可能のため、技術力に応じてうまく製品セグメントや分業システム中のポジションを選べば、参入や成長が可能なのである。

第2の共通点は、先進国のニッチ市場や発展途上国市場の開拓、物流シス

テムや情報通信網の整備，ブランドの確立等々により，新市場の創出に力を入れている点である。新市場の創出では経験やネットワークといった経営資源が重要となり，発展途上国企業でも先進国企業にたいし同等ないしはそれ以上の能力をもちうる。先進国企業にたいする不利を補うために，この新市場創出能力は競争優位の拠り所として重要である。

上記の点とも関連するが，第3の共通点は，ホームベースが企業の競争優位を育む条件を備えている点である。たとえば，安価で良質な労働力が豊富であること，市場規模が大きく成長性も高いこと，企業間競争の存在により企業の革新の動機づけを提供していること，他の発展途上国において利用可能な新市場の創出のための経営ノウハウ蓄積の機会を提供していること，などである。このホームベースが提供する強みは，M・ポーターが提唱する「国の競争優位のダイヤモンド」に重なる。ポーターが，企業が革新を遂げるために必須の国内環境として指摘するのは，要素条件，需要条件，関連産業・支援産業，企業戦略・構造・競合関係の四つの要素からなるダイヤモンドであった（Porter [1990]）。上述の例では，安価で良質な労働力は要素条件，規模が大きく成長する市場と新市場創出のための経営ノウハウ蓄積は需要条件，企業間競争は競合関係に含めることができる。

第4の共通点は，財務面の問題を抱えていない点である。この点は，勝者の共通点というより，敗者が生まれる直接的契機が，財務リスク管理の失敗である場合が多いことからいえることである。グローバル化後，国際金融市場は投機性を高め急激な変動を繰り返すようになった（Strange [1986]）。発展途上国企業はこの変動のリスクに加えて，ホームベースに対する金融市場の厳しい評価というコストも負う。財務面での問題が発生していない理由としては，企業が優れた財務リスク管理能力をもつ，ホームベースのマクロ経済が安定している，ホームベースへの金融市場の評価が高い等々の理由があげられる。企業の財務リスク管理能力の重要性が飛躍的に増したといえる。

第5の共通点は，第1の事業の特徴とも関連するが，活動領域を特定業種

ないし業種内の特定分野に絞り込み、そこへ経営資源を集中する傾向がみられる点である。前述のように発展途上国企業の以前の重要な特徴が過度の事業多角化であったとすると、この特徴が変化していることになる。国際競争が経営資源を多様な事業に分散することを許さなくなったといえる。ちなみに、以前のもう一つの重要な特徴であるオーナー・ファミリーの経営支配については、傾向ははっきりしない。アジアでは、オーナー・ファミリーによる経営支配が企業の無謀な対外借入れを招き通貨危機を引き起こしたとされ、韓国の事例のように、企業の経営改革が危機後の政策課題の一つとなった。一方、ラテンアメリカでは、政府財政が経済危機の重要な要因であったために、民間企業の経営改革が政策課題となることはなかった。そのために成長企業でもオーナー・ファミリーの経営支配は維持されている。セメックスの事例のように、それが経営戦略の抜本的転換や速い経営決断を可能としたという意味でメリットとなっている場合もある。このように、オーナー・ファミリーによる経営支配の有無自体が勝者と敗者を分ける重要要因であるとは考えにくい。先に述べた企業の考え方を援用すれば、勝者と敗者を分けるのは、所有者と経営者が同一か否かよりも、経営者の質と構想の中身であると考えられる。

6. 21世紀の発展途上国企業像

以上のような成長企業にみられる共通点から、発展途上国企業の一つのタイプが浮かび上がってくる。すなわち、「技術力、市場創造力をもち、ホームベースが提供する強みを活かし、財務リスク管理に優れ、活動領域を絞り込みそこに経営資源を集中する企業」である。独自の競争優位を武器に先進国企業と肩を並べて国際市場で競争するタイプの企業で、増加しつつある発展途上国発の多国籍企業もこれに含まれる（Kumar and Mcleod [1981], Wells [1983], Lall [1983], United Nations [1993], Chudnovsky and López [1999]）。「一つの」ということばを付け加えた理由は、この企業像が、工業化が比較

的進んだ発展途上国の、最大手の地場企業という限定された事例から帰納的に導き出されたものであるためである。工業化のより遅れた段階にある国、中小の地場企業については別途に研究が進められる必要がある。

現状において発展途上国発の多国籍企業が成長を遂げているとしても、それを維持しつづけるためには、次のような様々な困難がともなうと予想される。第1に、発展途上国をホームベースとすることによるマイナスの影響を被ることである。とくにマクロ経済の不安定性の影響が大きく、対応としてはリスク管理能力の強化が重要となる。第2に、そのリスク管理自体が困難な点である。とくに財務リスク管理については、国際金融市場の信認という企業の統制を離れた評価に関わり、その評価にホームベースに対する評価も加味されるために、二重の意味で困難となる。第3に「ホームベースが提供する強み」がかならずしも長続きするものではない点である。本書の事例でいえば、安価な労働力は工業化の進展、生活レベルの向上により次第に供給困難となるし(台湾の事例)、競争企業が国内にいれば競争優位の源とはならない(中国の事例)。また発展途上国での事業経験で蓄えた経営ノウハウは、同様に経営ノウハウを蓄えた企業にたいしては競争優位の源とならない(セメックスの事例)。第4に技術的後進性の克服が困難な点である。技術革新にキャッチアップ(catching up)、横並び維持(keeping up)、先行(getting ahead)の三つの戦略の段階があるとすると(Mytelka [1999])、本書の事例にみられるのはせいぜい横並び維持戦略までである。先進国企業への技術的依存をなくすためには先行戦略が必要であるが、学べき前例がないために、それだけ困難が大きく、不確実性も高い。第5に、企業間の国際競争の過程で、製品開発・製造、流通・販売、情報・通信、人材養成、財務管理等々に関わるシステムやノウハウのグレードアップが進行するが、国際競争であるからには、発展途上国企業であっても先進国企業と同じペースでグレードアップを強いられる点である。

以上のように国際的に事業展開する企業であっても、発展途上国企業に固有のハンディキャップから自由ではありえない。それではこのようなハン

ディキャップを埋め合わせるものは何なのか。末廣昭はアジアの地場企業にみられるような、既存の経営資源の組み合わせによる企業家精神の発揮を、「革新的結合」と呼んだが（末廣[2000]）、厳しい国際競争のなかで成長を続けているのは、複数の経営資源の結合に革新性を発揮している企業ともいえる。すなわち、技術力、市場創造力、ホームベースが提供する強み、財務リスク管理能力の結合である。これら企業がもつ経営資源の一つ一つは模倣が可能であり、その意味ではそれぞれの競争優位は長続きしない。しかし複数の経営資源の組み合わせであれば、競争企業がすべてを模倣するにはコストと時間がかかるし、「組み合わせの妙」に競争企業にはない独自性を発揮することが可能である。このようにして獲得された競争優位は長続きすると考えられる。

しかしいずれにせよ、すでに成長軌道にある企業でもその前途は厳しく、また、同様の企業のさらなる出現を期待するにしても、参入のハードルは極めて高いといえる。

7. 企業の成長と国の発展

最後に、本書では検討が及ばなかったが、非常に重要な問題であり、今後検討していく必要があると思われる点について述べておきたい。それは、国際的事業展開を遂げる発展途上国企業が存在が国の発展に及ぼす影響である。この場合の国には、企業のホームベースの国と、事業展開先の国の二つが含まれている。企業が国境の内側で経営資源を動員し、雇用と富を創出し成長するかぎりでは、国の利益と企業の利益は整合的でありえた。しかし企業が国境を越えて事業を展開し、市場をめぐる他国の企業と競い合うようになったとき、企業の利益と国の利益が必ずしも整合的とはいえない状況が生じるようになった。そのような状況をどう理解するか。これは多国籍企業論では古くからのなじみのテーマといえる（Vernon [1971]）。

まず事業展開先の国の利益に関して、本書のベネズエラの事例を述べよう。ベネズエラのメンドーサ・グループのセメント部門はメキシコのセメックス

により買収された。事業のリストラにより、買収後の企業は効率性を増し国際競争力も強化された。そのかぎりではセメックスはベネズエラ経済のグレードアップに貢献したといえよう。しかしそのコインの裏側は大量の労働者の解雇であった。雇用の問題は、その国の経済のダイナミズムとも関連する。仮にその国の経済が自らをグレードアップさせるダイナミズムをもち新たな雇用を創造できるならば、余剰労働力はいずれ吸収され、問題は調整プロセスとその過程で生じるコストの配分にとどまる。しかしベネズエラのようにグレードアップのダイナミズムを欠いた経済にあっては、雇用創出の見通しは極めて暗い。ベネズエラ経済で起こりうる一つのシナリオは、多国籍企業と国営石油企業が支配するごく一部の極めて効率的な産業(企業)と大多数の非効率な産業(企業)への経済の二極分化ならびに失業人口の滞留である。以上のような問題は発展途上国の多国籍企業にかぎらず、先進国のそれを含めた多国籍企業全般にかかわる問題といえる。多国籍企業による発展途上国の地場企業の買収は、買収先の国の経済発展にどのような意味をもつのか。今後、実証的に検討していく必要がある。

一方、発展途上国企業の海外事業展開はホームベースの国の発展にどのような意味をもつのだろうか。この点は冒頭に述べた我々の地場企業への期待とも関係する。問題を先のセメックスの事例に置き換えれば、次のとおりとなる。ベネズエラで生じた解雇の問題はセメックスのホームベースであるメキシコでも起こりうることであり、そのかぎりではメキシコはベネズエラと同様の問題を抱えているといえる。我々が注目したい点は、セメックスが地場企業であることで、メキシコはベネズエラがセメックスから期待しえない何がしかの利益を得ているかという点である。より端的にいえば、セメックスの存在がメキシコ経済のグレードアップにどう貢献しているかという点である。発展途上国企業の海外直接投資のホームベースへのインパクトについては、S・ラル(Lall)らが、ホームベースの国際収支、雇用・所得、技術・スキル、産業構造、政府歳入などへの影響について述べている(United Nations [1993])。彼らは、インパクトの測定は仮定の置き方に結果が大きく左右さ

れるという方法論上の問題をもつうえ、発展途上国については研究自体ほとんどなく推論の域を出ないと断りながらも、先進諸国とごく少数の発展途上国の事例から類推して、本拠国へ純プラス効果を与えているようだ結論づけている。すなわち、純プラス効果の範囲と質は、活動によっても国によっても異なるが、ホームベースが開放的で技術的ダイナミズムに富むならば、対外直接投資が、フィードバック効果により経済のグレードアップに貢献する可能性を指摘している。ポーターは先に述べたように、国の競争優位のダイヤモンドが企業の競争優位を生み出す条件となると述べた。そのような条件に呼応して企業が競争優位を高め、国際的に事業を展開し、さらに、事業の国際化で得た競争優位が国にフィードバックされることで国の競争優位がさらに高まると考えるならば、国と企業の競争優位は相互に強化しあう関係にあるといえる。実態はどうであるのか。本書ではこのような一国経済と企業の関係については十分に検討を行うことはできなかった。今後の検討課題としたい。

8. 本書の構成

以下に続く七つの章では、研究対象とする7カ国(地域)の実証分析を行う。章立てはラテンアメリカからアジアへ、北から南へ、の順で組まれている。

第1章の分析対象はメキシコのセメックスである。なぜセメックスが短期間のうちに世界第3位のセメント多国籍企業の地位を確保できたかを、グローバル化のもとでの世界のセメント産業の再編とセメックスの競争戦略という二つの側面から明らかにしている。

第2章の分析対象はベネズエラの企業グループ、メンドーサとコリモンである。ベネズエラの伝統的企業グループの多くは、1990年代に多国籍企業に買収され姿を消した。二つの企業グループの買収に至る経緯を辿りながら、輸入代替工業化期に形成された企業の構造や体質、ならびにマクロ経済環境が、企業グループの経営破綻の重要な要因であることを明らかにしている。

第3章はブラジル企業の競争戦略の分析である。ブラジルでも経済自由化後の競争激化により、地場企業の多くが多国籍企業に買収された。競争を勝ち抜いた数少ない地場企業の特徴は、時代に適合した競争戦略を採用している点にあった。本章では多国籍企業も含めた成長企業の競争戦略の特徴を、産業ごとに明らかにしている。

第4章の分析対象はチリの電力部門のエンデサとヘネル、製紙・林業のCMPCである。前2社は1990年代前半に企業買収により海外進出を進めたが、アジア通貨危機後、欧米企業に買収された。同様に海外進出を進めたCMPCの経験と比較しながら、国際的事業展開と財務リスク管理を両立させることの難しさを明らかにしている。

第5章の分析対象は韓国の5大企業グループのうち、三星、LG、SKの3グループである。アジア通貨危機後の企業構造改革を、とくに所有・経営構造の変化を中心に分析している。韓国の企業グループの重要な特徴であるオーナー・ファミリーによる所有・経営支配に、若干の変化の予兆があることが明らかにされる。

第6章では中国の白物家電産業の最大手企業であるハイアールをとりあげる。ハイアールの海外事業展開の足跡を辿り、ホームベースである中国の市場条件と優れた競争戦略が、ハイアールの競争優位の重要な源泉であることを明らかにしている。

第7章の分析対象は台湾のパソコン産業の最大手企業であるエイサーである。1980年代以降急成長したエイサーが1990年代末に壁に突き当たった要因と、1990年代後半に新興企業が台頭した背景を、国際分業システムの変化と、エイサーの状況認識と戦略から説明している。

〔参考文献〕

日本語文献
伊藤元重 [1998] 「国境を越える経済活動」(『相対化する国境Ⅰ』リーディングス

国際政治経済システム第2巻 有斐閣),
末廣昭 [2000] 『キャッチアップ型工業化論 アジア経済の軌跡と展望』名古屋
大学出版会。

外国語文献

- Chudnovsky, Daniel and Andrés López [1999] “Inversión extranjera directa y empresas multinacionales de países en desarrollo, tendencias y marco conceptual,” in Chudnovsky and others, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires y México: Fondo de Cultura Económica.
- Dunning, John H. [1997] *Alliance Capitalism and Global Business*, London and New York: Routledge.
- James, Jeffrey [1999] *Globalization, Information Technology and Development*, London: Macmillan Press.
- Kumar, Krishna and Maxwell G. Mcleod [1981] *Multinationals from Developing Countries*, Lexington, Massachusetts: Lexington Books.
- Lall, Sanjaya [1983] *The New Multinationals, The Spread of Third World Enterprises*, Chichester: John Wiley & Sons.
- Mytelka, Lynn Krieger [1999] “Competition, Innovation and Competitiveness: A Framework for Analysis,” in L. K. Mytelka ed., *Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries*, Paris: OECD.
- Porter, Michael [1990] *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press (土岐坤ほか訳 『国の競争優位 [上][下]』ダイヤモンド社, 1992年)。
- Strange, Susan [1986] *Casino Capitalism*, Oxford: Basil Blackwell (小林襄治訳 『カジノ資本主義 国際金融恐慌の政治経済学』岩波書店, 1988年)。
- United Nations [1999] *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York and Geneva: United Nations.
- United Nations [1993] *Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries*, New York: United Nations (江夏健一監修 『国連報告書 発展途上国の多国籍企業 本国経済へのインパクト』国際書院, 1994年)。
- Vernon, Raymond [1971] *Soverengty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, New York: Basic Books (霍見芳浩訳 『多国籍企業の新展開 追いつめられる国家主権』ダイヤモンド社, 1973年)。
- Wells, Louis TI [1983] *Third World Multinationals, The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, London and Cambridge: The MIT Press.
- Woods, Ngaire [2000] “The Political Economy of Globalization,” in N. Woods ed.,

The Political Economy of Globalization, London: Macmillan Press.

Yergin, Daniel and Joseph Stanislaw [1998] *The Commanding Heights: The Battle Between Government and the Marketplace That is Remaking the Modern World*, New York: Simon and Schuster (山岡洋一訳 『市場対国家 世界を作り変える歴史的攻防 上 下 』日本経済新聞社, 1998年).

(星野妙子)