

第1章

企業体制の変容

——「三者同盟」モデルの消滅と
コスモポリタンな企業社会の出現——

はじめに

本章は、市場経済において最も活発なプレーヤー¹⁾である企業が織り成す「社会」が舞台である。発展途上国のなかで「最も早く、〈しかも〉最もドラスチックに進んだ」（恒川[1996], p. 322. 〈 〉内は引用者）といわれる1980年代のラテンアメリカにおける経済自由化のなかで、企業が形成するシステム（企業体制、あるいは企業社会と言い換えてもよいであろう）は、どのような変容をきたしたのであるだろうか。とくに企業の所有形態の観点からみていきたいと思う。

企業は一般に「営利を目的とした事業体」と定義しうるが、ここでは恒川恵市の論考（『企業と国家』）から借用して「自己とは別の個人や集団の使途に資するために、さまざまな要素（〈資本、〉機械、原材料、エネルギー、労働力、輸送手段）を調達し、組み合わせることによって、財・サービスの〈購入・〉生産・販売・提供をおこなう経済活動単位」（恒川[1996], p. 2. 〈 〉内は引用者）と幅広く考えておこう。恒川の定義は、「自給自足をおこなう家計や部族は含まれないが、（大規模な組織体とはいえない）自家営業の個人企業や、（必ずしも利潤獲得を目標としない）公営企業」の存在が意識されていることだが、ラテンアメリカの企業体制を論じる場合には、こうした企業の

存在、とりわけ公企業の存在が重要な意味合いをもってくるからである。

その一方で、「国境を越えて営利事業を展開する」超国家企業、すなわち多国籍企業の存在もまたラテンアメリカにおいては企業体制のなかで大きなウエイトを占めている。ブラジルは、1997年時点で自動車の生産台数が200万台を突破し発展途上国としては一大自動車生産国となった。国民の目には国産メーカーによる快挙と映るが、同国の自動車メーカーはすべて外資であり、その世界戦略のなかの一事にしかすぎないともいえる。グローバルゼーションがいわれるなかで国境を越えた企業の動きが世界的な事象となってきたとはいえ、多国籍企業を生み出す側と受け手とは大きな違いがある。

このように一瞥しただけでも、市場の主たるプレイヤーとしての「企業」(firm, company, corporation, enterprise)と一言で括っても、その性格には違いがあり、かつそれらが織り成す企業体制(企業社会)も国や地域によって異なるし、時代とともに変化もしうるのである⁽²⁾。

資本の所有形態面から企業は通常、私企業、公企業、それに両者が合同した公私合同企業に分類されるが、本章では私企業を「民族系民間企業」(national private enterprise)と「外資系企業」(multinational enterprise)に分け、さらに公企業を前2種の企業と表現上同等のウエイトをもたせるために「政府系企業」(state-owned enterprise)と表記して、以上3種の企業分類を用いることにする⁽³⁾。これらの名称と分類は、次節で詳述するようにラテンアメリカにおける企業体制の特異性が如実に反映されたものである。政府系企業には国営企業のほかに、ラテンアメリカにおいては州や市が運営する公営企業も含まれる。

本章の論の進め方だが、まず輸入代替工業化期における「ラテンアメリカ・モデル」とも呼ぶうる企業体制の特質を整理したのちに、民営化、資本自由化、M&A(合併・買収)による企業体制の変化をみる。それを受けてブラジルを中心に「コスモポリタン」と呼ぶうるような、異なる出自の企業による混交という意味では、世界でも最も先進的な脱民族化した企業社会の現出の可能性と、そうした状況において国民経済の立場からみた場合に企業に

今後求められると思われる諸点を試論的に述べておきたいと思う。ラテンアメリカの企業社会が、外資による単なる事業機会の「草刈り場」と化してしまわないためにはどのような点が大切なのか、といった政策的な課題を念頭においてのことである。

第1節 企業体制の「ラテンアメリカ・モデル」

東アジアでの通貨危機発生前までのことだが、アジアNIEs（新興工業経済地域）との対比でラテンアメリカ諸国の経済政策上の問題としてしばしば指摘されたのは、国内市場保護主義的な国家主導の輸入代替工業化（ISI）政策の長期化であった。ラテンアメリカのなかでは工業部門が最も発展したブラジルとメキシコに例をとってみると、世界大恐慌後の1930年代から戦間期にかけて消費財中心の第1次輸入代替工業化が開始され、50年代から60年代にかけて、耐久消費財や資本財産業を中心とする第2次輸入代替工業化が始まる。

さらにブラジルは1960年代後半、そしてメキシコの場合には70年代に入って、輸出振興の動きが出てくるものの、それにもかかわらず輸入代替工業化の第3段階としてハガード（Stephan Haggard）のいうところの「対外債務牽引による輸入代替工業化」（debt-led ISI）（Haggard[1990], p. 179）が80年代初めの債務危機発生まで続くことになったのである。

本章はその是非を論じるものではないが、国内市場保護主義的な政策が続いたということで、日本ではこの時期、ラテンアメリカ諸国が外資に対して閉鎖的であったとの受け止め方をする向きもある。しかしながら「外資系企業はメキシコやブラジルの、とくに第2次輸入代替工業化過程においてはなくてはならない存在」（Gereffi[1990], p. 99）であり、「政府系企業とともにラテンアメリカNICs（新興工業諸国）各国の産業構造においてトップの企業群を占め」（Gereffi[1990], p. 91）てきたのである。しかもそれだけにとど

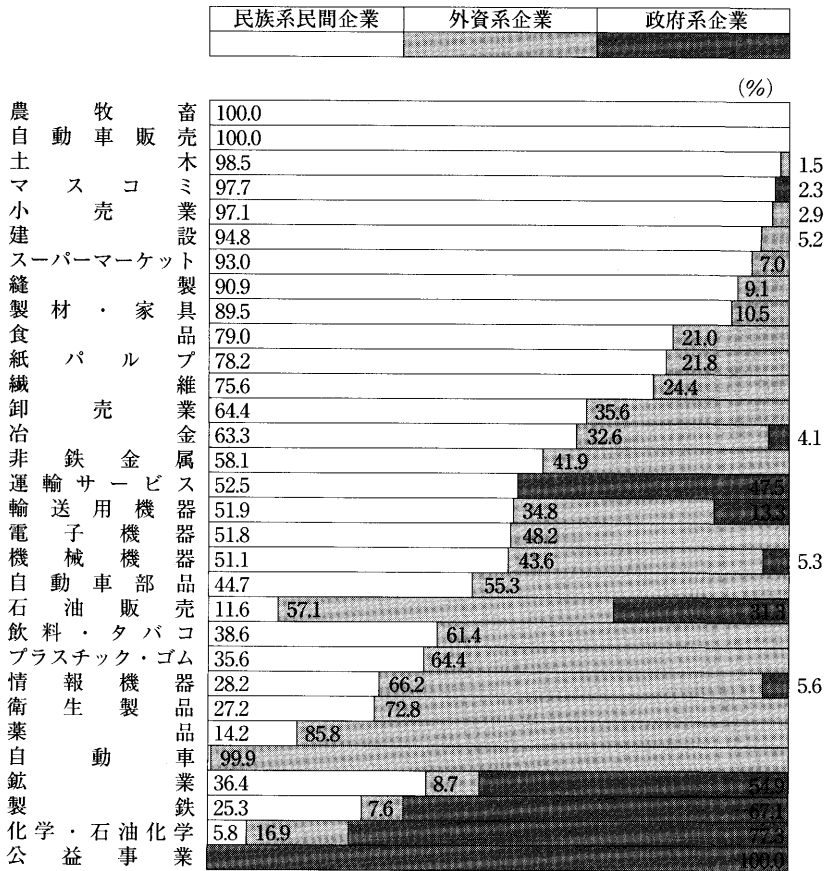
まらず、産業の国際化という面では、外資系企業は「そのグローバル・ネットワークを使うことによって〈韓国の財閥〉チェボルと同じような組織上の役割を果たしている」(Gereffi[1990], p. 91. 〈 〉内は引用者)といった見方さえされている。

こうしたラテンアメリカにおける企業体制の特徴は、東アジアNIEs諸国のそれと対比されるなかでいっそうはっきりしてきた。すなわち「政府系企業」、「民族系民間企業」、「外資系企業」の3種類の企業による3者同盟(triple alliance)である。ブラジルでは1950年代後半に、当時のクビシェツキ政権が外資導入と国家主導の経済開発政策を強力に推し進めたことから、上記の3種の企業をブラジルの産業を支える「三つの脚」(ポルトガル語でtri-pé)として位置づけた。その後アメリカの社会学者エバンズ(Peter Evans)が従属的發展を論じるなかで(Evans [1979], p. 11), この3種企業間のもちつもたれつの関係に着目して三者同盟の用語が使われるようになったのである。

もちろんこの3者同盟は、どの産業においても一様にみられるということではない。むしろ逆に、各資本の強みを活かすような形で棲み分けができていた。図1はブラジルのビジネス雑誌*Exame*が1975年から集計している同国の企業決算から作成したものである。企業分類がどの程度厳密に行われているかの定義上の問題は残るにしても、「対外債務牽引による輸入代替工業化」が頂点に達した85年時点⁽⁴⁾の図には、棲み分けの様子がはっきりとみとれる。民族系民間企業の場合には、投入財を地元で確保できる労働集約的な伝統産業が中心であり、これに対し同じ民間資本でも外資系は、技術集約的な先端分野にかなりのところ特化している。政府系企業が集中する部門は、資本集約的な産業や資源ナショナリズム的な観点から外資政策上「国家」の支配下においておきたい分野および公益事業である。

ラテンアメリカの産業構造を分析したロバート・グイン(Robert N. Gwynne)によると、3種類の企業間のバランスは前述したように国によって、あるいは時間とともに変化するが、域内大国においては民族系民間企業

図1 ブラジルの産業を支える「三つの脚」
産業別トップ20大企業の売上げ比率（1985年）



(出所) Exame, melhores e maiores 1986.

が政府系および外資系に地盤を奪われる傾向がみられ、一方小国においては逆に政府系企業や外資系企業に代わり民族系民間企業が地盤を広げる傾向がみられた (Gwynne [1985], p. 49)。外資の場合、鋳業や熱帯農業など資源収奪を目的とした直接投資の初期の段階では、国家の大小ではなく資源賦存状態によって左右されるが、輸入代替工業化や輸出振興の段階に至ると、投資

先国の市場の大きさや生産基盤の充実度が重要な誘因になるからである。このような理由から、今なお小国に残っている外資系企業は資源収奪的な企業が多いということになる。政府系企業についても、ラテンアメリカの場合には前述したように公益事業にとどまらず産業資本の役割を果たしており、その増加は産業構造の高度化と密接に関係してきたからである。

金泳鎬がいうところの工業化の「第4世代」、すなわち技術や資本蓄積面での「後進性不利益」が大きいがゆえに外資への依存と強力な国家が必要という点では共通の側面をもった東アジアとラテンアメリカの工業化ではあったが（金[1988]、第1章）、企業体制に着目してみれば大きな違いがみられる。韓国や台湾の場合には民族系民間企業が産業の主たる担い手であって、国家の産業への関与は東アジアにおいては一部の分野を除き金融や政策を通じての間接的なものであったのである（Gereffi[1990]、p. 93）。

以上みてきたようなラテンアメリカに特徴的な企業体制が、1982年に発生した対外債務危機およびその後の「失われた10年」を経て展開された、きわめてドラスチックな経済自由化のなかで、どのような変容をきたしたのだろうか、まず政府系企業に起こった現象からみていこう。

第2節 民営化による政府系企業の「退場」

結論を先取りすれば、政府系企業についていえば「一気に、しかも例外をわずかしか残さないような形で成就させつつある」（堀坂・細野・長銀総合研究所編[1998]、p. 26）民営化によって、第2節のタイトルにあるように、産業システムからの「退場」であった。

表1は、世界銀行がまとめたラテンアメリカにおける民営化実績である。数値的に捉えやすい通商や金融の動きと違って、企業動向の把握は個別のケースを丹念に拾っていかねばならず、このため民営化の統計にも機関によってかなりの差がみられる⁽⁵⁾。ここでは他の発展途上国地域との比較を念

表1 ラテンアメリカ主要国の民営化実績

(単位：100万ドル)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1990～96計
アルゼンチン	28	-	7,532	2,841	5,741	4,670	894	1,208	642	23,527
ボリビア	-	-	-	-	9	13	-	789	34	844
ブラジル	-	8	44	1,633	2,401	2,621	2,104	992	5,770	15,564
チリ	278	302	98	364	8	106	128	13	187	904
コロンビア	-	-	-	168	5	391	170	-	2,075	2,809
メキシコ	1,915	971	3,160	11,289	6,924	2,131	766	167	1,526	25,964
ペルー	-	-	-	3	212	127	2,840	1,276	1,751	6,209
ベネズエラ	-	-	10	2,278	140	36	8	39	2,017	4,527
その他	309	154	71	147	120	393	1,289	132	140	2,292
合計	2,530	1,436	10,915	18,723	15,560	10,487	8,198	4,615	14,142	82,641

(注) 1988～89年と90年以降は統計上一貫していないので、累計は90～96年のみ。

(出所) World Bank[1998]。1988～89年は同1997年版。

頭において世界銀行の統計でみることにしたが、これによると1990～96年の7年間におけるラテンアメリカの民営化は826億4100万ドルで、旧社会主義圏の中欧・中央アジアを含めた発展途上国全体(1557億5400万ドル)の53.1%を占めている。東アジア・太平洋地域の271億2300万ドルと比べると3倍の規模に達する。しかも他の地域では民営化がほとんどみられなかった88、89年にすでにかんりの実績を上げている。「電力部門の民営化……は世界でも事実上チリがはじめて」(細野[1998], p. 237)といったケースも含めて、ラテンアメリカは民営化のまさしく先駆的地域であったといえる。

その全体的な推移をみると、1990年から93年にかけて年間100億ドルを超える高水準の民営化が実施されたあと、94、95年と中だるみがある。94年末に発生したメキシコの通貨危機(いわゆるテキーラ・ショック)が影響したもののだが、その後再び増勢に転じ97年の東アジア通貨危機や98年のロシアおよびブラジルの各通貨危機のなかでも高水準の民営化がみられた。

このように急ピッチで進んだラテンアメリカの民営化は、筆者らの研究⁶⁾によると表2に要約してあるように三つの段階を経て展開されている。表中にa類型、b類型とあるのは、政府系企業には大きく分けて(a)明確な国策的な意図をもって国家自ら設立ないしは外資から接収したいわば国策企業と、

表2 ラテンアメリカ民営化の3段階

	主たる対象	主たる目的	およその開始時期
第1期 (初期段階)	主として信用維持や雇用確保のため政府が梃入れしたb類型の政府系企業	財政負担軽減。公的部門の縮小・効率化	チリ：73年～ ブラジル：80年代前半～ アルゼンチン：80年代後半～ メキシコ：80年代後半～
第2期 (本格段階)	主として国家的な意図から設立ないしは接收したa類型の政府系企業	国内外政府債務の軽減。財政補填向け臨時収入獲得。経営の合理化・近代化。新規設備投資・技術導入による国際化への対応	チリ：80年代半ば～ メキシコ：89年～ アルゼンチン：89年～ ブラジル：91年～
第3期 (拡大段階)	鉄道、地下鉄、港湾、空港、上下水道、郵便、ごみ回収、年金などより公共性の高い政府事業	公共サービスの改善。政府部門のダウンサイジング	アルゼンチン：92年～ メキシコ：95年～ チリ：96年～ ブラジル：96年～

(出所) 堀坂・細野・長銀総合研究所編[1998], p. 34.

(b)信用保持や雇用確保などのために政府が経営危機に陥った民間企業を梃入れする形で引き受けた企業——の二つのタイプがあるからである。

民営化の開始時期は国によって違いがみられるものの、第1期は、民営化の「初期段階」といえるもので、主としてb類型の政府系企業が対象であった。民営化による収益の獲得よりも、財政が逼迫するなかで採算の悪い企業を抱えることによって生じる負担軽減が政府にとっては主たる狙いであった。売却金額はわずかで産業構造に及ぼすインパクトも少なかった。当然のことながら外資もこの段階では民営化企業への関心は低かった。

ただ解散や統廃合などを含めれば、整理された企業数は決して少なくない。政府系企業に対する社会的評価が変わりはじめ、新設が止まり、政府による管理が強化された。そのための法制や管理機関がつけられた時期でもある。b類型の企業の整理・売却によって、その後の本格的な民営化が容認される、いわば環境づくりがそれぞれの国で進行したのである。

第2期は、民営化の「本格段階」である。対象となった企業は、a類型の国策企業である。チリでは1982～83年の金融危機以降、80年代半ばから始まった。最初は電力会社のチレクトラ・メトロポリターナやキンタ・レヒオンであった。メキシコではサリナス政権になって本格化する。89年8月に同国トップの航空会社メヒカーナが売却されたのを最初に、90年8月には同国最大の産銅会社カナネアの払い下げが、そして同年12月に電気通信のテレメックスの国際入札が行われた。

アルゼンチンでは傘下の労働組合に強い影響力をもつペロン党のメネム政権の登場で第2期に入る。政権発足直後の1989年9月にはENTEL（電気通信）の二分割・民営化に関する政令が公布され（90年6月入札）、90年11月にはナショナル・フラッグ・キャリアーであるアエロリネアス・アルヘンティナスがスペインのイベリア航空に身売りされた。ブラジルの第2期入りは、経済自由化に踏み切った90年のコロール政権発足後、91年10月に実施された日伯合弁の製鉄会社ウジミナスの民営化から始まる。

主たる対象は国策会社であるから、売却金額は総じて大きくなり、それぞれの国の産業構造や企業社会の有り様を変えるインパクトをもったものが多かった。外資の関心も高まり、80年代半ばにチリは外資導入に的を絞って対外債務の資本転換を開始した⁽⁷⁾。

民営化に対する政府の意図も、第1期に比べるとより積極的かつ複合的なものとなった。まず第1に、不採算部門の切り捨てよりも、資産の売却によって国内外の債務軽減や財政補填のための臨時収入を得ることが目的となった。第2に、経営の合理化・近代化による自国産業の競争力の引き上げやグローバルイゼーションに対応した設備の更新・技術の導入などの意図も込められた。それゆえに買い手が重要となった。経営能力だけでなく、競争力を引き上げられるような設備投資資金や技術力をもっているかどうかが問われた。

大半の国で、潜在的に収益力をもち成長性の高い「顔」ともいうべき代表的な政府系企業から売却が始まったのも、以上のような事情があったからと

いえる。内外を問わず投資家を引きつけ、設備投資、技術移転の意欲を引き出させる必要があった。電気通信の場合には、回線数の増設など設備近代化が国際入札の競争条件としてはっきりとうたわれた。こうした意図から入札前に応札企業を事前審査するケースが少なくなかった。

民営化に対する抵抗は、第2期の当初は第1期以上に激しかった。労働組合ばかりか、レント経営の恩恵を享受してきた経営者や政府系企業に連なる政治家、納入業者、需要業界、地元にも及んだ。しかし結局のところは、国民投票によって国営電話会社の民営化を認める憲法改正を拒否したウルグアイを除き、民営化の進展につれ政府系企業の売却を容認する空気が社会全般に広がり、地方政府が保有する政府系企業についても例外ではなくなった。

しかもラテンアメリカの民営化は第2期にとどまらなかった。表2にみられるように民営化は政府系企業から国家が行う政府事業へと拡大した。それまでの「民営化」の守備範囲にはなかった、日本でいわれるところの「民生活化」、「民託化」の分野にまで広がったもので、それとともに政府部門の運営のあり方そのものを問い、変えようとする動きがより顕著となった。

具体的には、鉄道、地下鉄などの交通・運輸、港湾設備・荷役、空港、上下水道、都市ガス、郵便、ごみ回収、年金などのより公共性の高い事業が対象であり、株式会社の形態をとっていない分野も少なくなかった。国によっては中央政府よりも地方政府の守備範囲となっている分野も含まれる。民営化の手段も従来の売却から、リースや経営委託、コンセッションが中心となり、さらに発電所やガスなどの新規の事業においてはBOT（建設・操業・譲渡）、BOO（建設・所有・操業）といった建設資金の調達力をからめた民間の公共部門への参入を促すような手法が導入された。

実施開始は、第2期とオーバーラップしているケースが多い。とくにアルゼンチンの場合は、第2期の民営化が成功するとみるやいなや、第3期に踏み切っている。

以上のような過程を経てラテンアメリカにおける民営化は、個別の国の、個別の政府系企業、あるいは個別の産業の事象から、地域全体で普遍性を

もった事象へと発展してきた。チリ、アルゼンチン、メキシコが民営化の先発国となり、その経験がベネズエラ、ブラジル、ペルー、ボリビア、コロンビアと広がり、中米の小国においてももはや一般的な政策手段となっている。政府系企業の民営化は、1980年代の危機を経て実施に移されたラテンアメリカにおける「国家機能の再編や政府活動の簡素化状況を最も端的に示す指標である」(米州開発銀行) (IDB [1997], pp. 45-46) といわれる所以である。

このような過程を経て、今や政府系企業(国家と言い換えてもよいであろう)は、ブラジルやメキシコにおける石油事業あるいはチリの銅鉱業など一部の例外を除いて⁽⁸⁾、産業分野から撤退をしたのである。その撤退の分野がいかに広いかを示す意味からもブラジルの主な分野をあげてみると、製鉄、肥料、鉱業、航空機製造、鉄道車両製造、鉄道、河川運輸、電気通信(以上完了)、石油化学(大半完了)、電力、港湾、銀行、ガス(以上進行中)となる。民営化企業のロングリストはとりもおさず、輸入代替工業化期において国家がいかに産業の担い手として大きな位置を占めていたかを物語る以外の何ものでもない。

政府系企業の「退場」は、経済ナショナリズムの「後退」も意味している。というのも政府系企業の設立には、前述したように外資への対抗勢力を形成するとの意図も働いていたからで、その典型である電話会社や電力の場合には外資による進出で開始された事業が国有化され、さらに国営化される歴史をたどってきたのである。民営化によって一気に脱民族化されるケースすら出てきており、経済ナショナリズムの後退は次節の外資系企業の動きにおいてはさらに顕著に現れてくる。

第3節 外資系企業の「再登板」

次に外資系企業(あるいは外資そのもの)の動きであるが、「退場」する政府系企業とは全く対照的に、1990年代において外国直接投資(FDI)残高が

「更新された」(ECLAC[1998a], p. 17)といわれるほどに、新規投資の再開によって産業システムへの「再登板」がみられた。「失われた10年」の間にラテンアメリカに見切りをつける外資も少なくなかった。しかし90年代に入って、とりわけ90年代半ば以降は、局面転換ともいべき変化がみられたのである。

外国直接投資についても、その数値は基準の取り方の違いなどから発表する機関によってかなり違う。ここでは国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会(ECLAC)の「投資・企業戦略班」(Unit on Investment and Corporate Strategies)が近年まとめ始めた*Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*および、ECLACのデータをベースに分析した米州開発銀行ヨーロッパ・ラテンアメリカ関係研究所(IRELA)の*Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors*を中心に「再登板」の状況をみてみよう。

表3は、ラテンアメリカ主要11カ国への外国直接投資の推移であるが、これによると1990～97年の8年間で新規流入額は1986億ドルにのぼった。とく

表3 ラテンアメリカへの外国直接投資流入額

(単位：100万ドル)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
アルゼンチン	1,836	2,439	4,012	3,261	3,107	4,783	5,090	6,326	5,800
ボリビア	67	93	122	124	130	393	474	601	600
ブラジル	989	1,103	2,061	1,292	3,072	4,859	11,200	19,652	24,000
チリ	661	822	935	1,034	2,583	2,978	4,724	5,417	4,700
コロンビア	501	457	729	959	1,652	2,227	3,276	5,982	6,000
エクアドル	126	160	178	469	531	470	447	577	580
メキシコ	2,549	4,742	4,393	4,389	10,973	9,526	9,185	12,477	8,000
パラグアイ	76	84	137	111	180	157	106	191	210
ペルー	41	-7	136	670	3,084	2,000	3,226	2,030	3,000
ウルグアイ	-	32	58	102	155	157	137	160	160
ベネズエラ	451	1,916	629	372	813	985	2,183	5,087	5,000
11カ国合計	7,297	11,841	13,390	12,783	26,280	28,535	40,048	58,500	58,110
ラテンアメリカ	9,245	15,643	17,836	18,124	30,463	33,006	45,449	65,199	-

(注) 1998年は推計。ラテンアメリカには、カリブ海諸国およびオフショア金融センターを含む。

(出所) ECLAC[1998a], p. 41.

に96年以降は年間400億ドルを超える水準で、ロシア、ブラジルと通貨危機が続いたにもかかわらず98年も97年並みの金額になったと推計されている。

発展途上国向け外国直接投資に占める11カ国の比率は97年時点で39.4%、中米・カリブ海諸国およびオフショア金融センター⁹⁾を加えたラテンアメリカ全体では43.9%である。アジアの53%に比べれば低いものの、90年代に入ってからの伸び率では際立っている。ちなみに80年時点でのラテンアメリカのシェアは20%、90年時点では38%であった。投資の急ピッチな増加で90年代に入ってからそれまでの外国直接投資残高の45%に相当する金額が新たに投資された計算になる。

IRELAによると、1990年代（96年まで）に入ると年平均の外国直接投資額は80年代の5倍に達しており（IRELA[1998], p. 11）、ECLACは97年の流入実績はGDP（国内総生産）の4%、総固定資本形成の15%にのぼると推計している（ECLAC[1997-98年版], p. 81）。しかも全体の投資額が増えただけではない。時間が経つにつれて「民営化」と同様に、アルゼンチンやメキシコといった特定国から地域全体へと流入現象は広がった（表3参照）。

外資による直接投資の復活は、債務危機終息の目処が付き始めた1980年代末から90年代初めにかけて高金利のエマージング・マーケット（新興投資市場）としてラテンアメリカが注目されるなかで、金融差益を狙う証券投資に混じって始まった。その典型的な形態が債務の資本転換（デット・エクイティ・スワップ）であったが、当初はECLACも経済年報の*Economic Survey of Latin America and the Caribbean*をみるかぎり、外国直接投資の胎動を資金還流の一環としてしか捉えていなかった。その後、外国直接投資は一気に増勢をたどるわけだが、それは、以下に述べるようなラテンアメリカ諸国が債務危機後に採用した新たな政策、ラテンアメリカ各国・地域の経済情勢の変化、およびグローバル化が言われるなかでの世界の企業がおかれた20世紀末的な新たな環境変化——が相互に関連しあってもたらしたものといえよう。

第1の要因となったのは、第2節で論じた民営化第2期における政府系企業の本格的な売却であった。第1期の「初期段階」では民営化企業にほとん

ど関心を示さなかった外資であるが、第2期に入って三者同盟体制のなかで政府系企業の専管分野とされてきた国策的な部門が売りに出されたことから強い関心を呼ぶことになった。ラテンアメリカにおける民営化の「本格段階」入りがチリやアルゼンチンの国営電気通信会社（テレコム）から本格化したことは、外資への誘因とは無関係ではなかった⁹⁹。

航空業や電力、鉱業なども民営化で外資を引き付けた。ただブラジルでの製鉄、石油化学、肥料の民営化は、払い下げ当時の同国経済の悪化を反映してか、その当初は外資の関心を呼んでいない。民営化はその後公益事業やインフラ部門を対象とした「第3期」入りするが、これによって外資をさらに引き付ける強い誘因として働いている点はすでにみたとおりである。1999年1月の変動相場制への移行によるブラジル通貨レアルの大暴落後においても、同年4月に実施された暴落後最初の民営化となった同国サンパウロ州大手ガス会社コムガスを買収したのは、英大手ガス会社BGと英蘭石油メジャーのロイヤル・ダッチ・シェルが結成するグループであった。落札価格は予定価格の2倍強をつけた（*Financial Times*, April 15, 1999）。

第2に外資に対する規制緩和・撤廃である。これにはブラジルにおける1995年8月の憲法修正第6号にみられたような外資・内資の区分（差別）撤廃から特定分野への参入規制の廃止までが含まれる。ポリビア、ペルー、ベネズエラでみられた鉱山開発への新規参入や、ラテンアメリカ主要国全般にみられる銀行業への外資参入はその代表例である。

第3に指摘されるのは地域統合の形成である。メキシコが米国、カナダと北米自由貿易協定（NAFTA）を発足させたのが1994年1月で、翌95年1月にはブラジル、アルゼンチン、パラグアイ、ウルグアイの4カ国が結成する関税同盟のメルコスル（南米南部共同市場）が正式発足した¹⁰⁰。メキシコの場合にはとりわけ対米輸出基地としての地理的魅力が外国投資の誘因となった。90年代の初めから同国向け投資が他を凌駕している（表3参照）が、これは対米国境地帯に広がる非関税地帯マキラドーラが存在であった。メルコスルについていえば、日米欧メーカーによる増設・新設投資が相次いだ乗用車部

門に象徴される。ブラジル・アルゼンチン両国市場を視野に入れての経営が可能となった点が魅力となった。

以上のような政策面に加えて、第4に1990年代に入ってからマクロ経済面での全般的な安定・成長回復による市場拡大が、食料・飲料、エレクトロニクスや自動車などの耐久消費財、さらにスーパーマーケットなどの販売部門への投資となっている。ECLACによると、ラテンアメリカにおける外資系企業売上高トップ250社（1997年）のうち社数にして208社83.2%が、ブラジル（99社）、アルゼンチン（63社）、メキシコ（46社）の3カ国に集中し、売上高の87.9%を占めている。部門別では食料・飲料・タバコ（57社）、自動車（38社）、エレクトロニクス（29社）、商業（23社）が社数で58.8%、売上高で66%を占める（ECLAC[1998a], pp. 60-61）。

このような数値は、これらの国が消費市場として重視されていることを物語っているもので、第三国ないしは自国への輸出基地として開始された日本の東アジア投資とはかなり異なっている点である。ドイツやイギリスの事例からラテンアメリカへの直接投資が「本国の雇用に影響を及ぼしていない」、あるいは対マキラドーラ投資などの一部の例外を除けば欧州企業にとって「コスト低減が主要な投資動機になっていない」との結論づけをされている（IRELA[1998], p. 22）のも、市場志向を反映してのことといえよう。

市場とのからみで第5に指摘しておかなければならないのは、現代社会全般にみられる輸出入不可能（non-tradable）な第三次産業（サービス部門）化を投影した投資が多い点である。電気通信、電力、道路、水道、港湾といったインフラ関連やスーパーマーケットなどの商業投資がそれにあたるが、これらの部門への投資は、事業の効率性向上や国際水準を確保したいとする受入国側の意図はともかく、第一義的には市場の獲得にある。

次に企業レベルのミクロ面でも、有力な民族系民間企業のなかには身売りをして事業から撤退する、あるいは逆に積極的に外資との提携を模索するといった動きが出てきている。この点を第6の投資要因としてあげることができる。ラテンアメリカにおける民族系民間企業の多くは同族企業であるが、

市場開放が進み外国製品や外資との競争が激化するなかで従来どおりの経営維持が難しくなり、戦略的撤退ないしは戦略的提携に迫られている。

その現象を如実に示しているのがM&A（合併・買収）の増加である。M&Aのなかには民営化による政府系企業の買収や外資系が外資系を買収するといったケースも含まれるが、海外進出の代表企業とされていたブラジルの自動車部品メーカー、メタルレーベやコファップのドイツ企業への身売りなどが新聞紙面を賑わしている。イギリスの投資銀行Robert Flemingsが集計した1件5000万ドルの発展途上国がらみの大型国際M&Aの動向調査によると、1997～98年の2年間で実施された356件のM&Aのうち39%にのぼる139件（680億7100万ドル）はラテンアメリカに対するM&Aであった¹²。

ラテンアメリカへの直接投資の増大は、企業がグローバリゼーションに対応せざるをえなくなっているといった一般的な傾向にも由来する。ここではとくに第7の要因として投資国の拡大を、また第8の要因としてラテンアメリカ企業による海外投資開始の二つの側面をみておきたい。

前者は、1990年代の投資拡大が単に受入国の増大だけでなく投資国の増大という形になって現れている点を指している。米国が引き続き最大の投資国である点には変わりがないが、当初は慎重であったイギリスやフランス、スイス、ドイツへと投資復活の動きが広がり、さらに地理上の発見、移住先としての「発見」につぐ「第3の発見」（堀坂[1998], p. 48）とでも呼んでおかしくないような旧宗主国であるスペインおよびポルトガルの旺盛な新規投資へと発展している。それはまた日本や韓国、台湾など東アジア諸国による対ラテンアメリカ投資の引き金にもなった。

世界的に競争が激しさを増すなかで、先進国企業といえども国際化戦略を持たなければ生き延びていけない状況の結果であり、それだけにひとたび進出拠点を得るとラテンアメリカを「面」として捉え隣接国へも触手を広げている傾向がみられる。スペインの電気通信会社テレフォニカや金融資本のサンタンデル、BBV、BCHなどがその典型だが、自動車・同部品、エレクトロニクスにも同様の動きがみられる。

後者のラテンアメリカ企業の国際化については、筆者らによる地域全体および主要国の調査結果がある（堀坂・細野・長銀総合研究所編[1996]）。そこでは1991～95年の間に177件の事例を検出しており、その分析結果から、(1)90年代に入ってラテンアメリカ企業の「外への国際化」が新しい現象として観測されること、その結果(2)「ローカル多国籍企業」とも呼びうるような企業群が誕生しつつあり、(3)これらの企業形成は、地域統合の動きと軌を一にしているばかりか、統合を促進するような働きをしていること、さらに(4)企業経営の国際化にあたってはネットワーク形成上手取り早い買収の手段が多用され、(5)その狙いとするところは進出先の市場獲得であって、低廉な労働力の確保や第三国への生産拠点の確保といった誘因はほとんど働いていないこと——などの結論を得た。

ラテンアメリカ企業による外国直接投資は、金額からみれば欧米の投資に比べようもない¹⁸。しかしながら地域経済圏や自国企業のイメージを十分に変えうる内容をもっている。具体的には、アルゼンチンで営業するチリの銀行資本や電力会社、米国や中米・カリブに乗り出したメキシコのセメント大手、アルゼンチンやベネズエラに子会社展開するブラジルのビール・メーカーといった現象はもはやもの珍しいものではなくなった。ベネズエラの製鉄会社シドールが民営化されるにあたって、ベネズエラ、ブラジル、アルゼンチン、メキシコの製鉄会社が共同で落札するといったことも起こっている。言語や歴史、文化、さらには法制が近いこともあって、ひとたび経済ナショナリズムの垣根が低くなれば、共同行動をとりやすい素地も有利に働き始めた。

第4節 ポストISI（輸入代替工業化）の企業体制

以上2節にわたって、民営化による政府系企業の「退場」と外国直接投資の復活による外資系企業「再登板」の状況をみてきた。第1節でみたラテン

アメリカの産業を支える「三つの脚」の1脚（政府系企業）が消え去ろうとしている一方で、図式的に描けば残る2脚のうちの1脚（外資系企業）が大きくなり、かつもう1脚（民族系民間企業）との関係がよりいっそう密接になりつつあるということができよう。

このような編成替えによって企業活動がどのように変化し産業の競争力強化に結びついているのかどうか、ラテンアメリカにおいてもようやくマイクロ分野への関心が出てきたところだが、全体像を把握する段階にはデータ上も至っていない。こうしたなかで表4は、ECLACが雑誌*América Económica*によるラテンアメリカ地域における企業ランキングをベースに作成した製造業大手100社の所有形態別分布である。石油や鉱業、通信、電力、鉄道といった主として国家の関与した分野が含まれていないため、全産業に比すれば政

表4 ラテンアメリカの製造業トップ100大企業における所有形態別構成変化

	1990年	1994年	1996年
企業数			
民族系民間企業	52	55	49
外資系企業	40	44	50
政府系企業	8	1	1
合 計	100	100	100
売上高比率 (%)			
民族系民間企業	45.9	44.9	40.2
外資系企業	45.9	53.3	57.3
うち自動車産業	(22.1)	(30.0)	(30.2)
その他	(23.8)	(23.3)	(27.1)
政府系企業	8.2	1.8	2.5
合 計	100.0	100.0	100.0
平均売上高			
民族系民間企業	827	1,241	1,345
外資系企業	1,075	1,841	1,879
政府系企業	961	2,757	4,000
合 計	937	1,520	1,638

(原資料) *América Económica*, 1993年版 (“Base de datos sobre las mayores 1000 empresas en America Latina, 1990-1992”), 同1996/97年版 (“Las 500 mayores empresas de América Latina”), 同1997/98年版 (同)。

(出所) Peres ed. [1998], pp. 60-61.

府系企業の比重は本来それほど高くないとはいえ、1990年時点で8社を数えた政府系企業が96年時点では1社に減っている。この間の劇的な変化を如実に示したものが、政府系企業で残ったのはベネズエラのガイアナ公社(CVG)であった。

民族系民間企業の数もまた1990年の52社から96年には49社に減っており、売上高比率の低下は45.9%から40.2%へとさらに大きなものがある。その一方で外資系企業は40社から50社に増え、売上高に占める比率も45.9%から57.3%へと11.4ポイント上昇し、そのシェアは5割を超すに至った。

しかも製造業トップ100社の国別分布は、ブラジルの40社を筆頭にメキシコ35社、アルゼンチン15社、コロンビア、ベネズエラ各4社、チリ2社の順となるが、このうちブラジルは民族系民間企業17社に対して外資系企業が23社と数のうえでも内資・外資の逆転現象がみられる。メキシコ、アルゼンチン、コロンビアにおいても内資・外資の比率はそれぞれ18社対17社、7社対8社、2社対2社とほぼ均衡状態になっており、内資優勢はチリ(2社)とベネズエラ(政府系1社含め内資4社)のみであった。

中小企業も含めれば数のうえではなお民族系民間企業のウエイトが圧倒的に大きいわけだが、少なくとも製造業の中核をなす大手100社をみるかぎり、ラテンアメリカ地域においては外資が主流になりつつあるといっても過言ではない状態といえる。

このデータからもラテンアメリカ主要国のなかで企業体制の転換が最も劇的に起こっているのはブラジルといえそうだ。そこで同国の状況をもう少し詳しくみてみよう。表5は、ブラジル経済社会開発銀行(BNDES)のエコノミストがまとめた金融部門を除く大手企業トップ100社の所有形態別分布の変化である。これら100大企業の総売上高は、1990年がGDP対比11%であったのが95年には21%となり、さらに97年には23%に達している。

大手企業への経済力の集中がみられるわけだが、政府系企業は1990年の38社から97年には21社に、また家族所有は27社から23社に減少している。その一方で外資所有が27社から33社へ、また議決権株式の所有比率が20%から

表5 ブラジルにおける非金融大手企業トップ100社の所有形態
(カッコ内は売上比率)

	分散所有	大株主所有	家族所有	政府所有	外資所有	協同組合所有
1990年	1(0.4%)	5(3.5%)	27(22.6%)	38(44.3%)	27(26.9%)	2(2.3%)
1995年	3(2.1%)	12(7.9%)	26(17.1%)	26(32.8%)	31(37.9%)	2(2.1%)
1997年	3(1.8%)	19(12.4%)	23(16.5%)	21(31.8%)	33(37.2%)	1(0.4%)

(注) 分散所有は議決権株式を20%超所有する株主がない企業。大株主所有は同20%～50%超所有する株主が存在する企業。家族、政府、外資、協同組合所有はそれぞれの資本が同50%超所有する企業。

(原資料) ブラジルの経済新聞*Gazeta Mercantil*による企業ランキングのデータ*Balanço Anual*をベースにBNDESのエコノミストが所有形態を分類した。

(出所) Siffert [1998].

50%までの株主によって支配されている「大株主所有」が5社から19社に増えている。後者には外資が大株主となって加わっているケースも当然のことながら含まれている。しかも売上高に占める比率(表中のかっこ内数値)は企業数の変化以上に大きく変わっている点が注目される。

研究をまとめたBNDESのネルソン・シフェルト(Nelson Siffert Filho)は、表5の結果を1990年時点における日米および欧州12カ国の企業体制と比較している。それによると、97年時点におけるブラジルの企業体制は、これら14カ国のなかでは「大株主所有」、「家族所有」、「政府所有」の分散具合から比較的イタリアに似ているものの、外資所有の売上高比率が高い点ではベルギー、スペイン、オーストリアに近い存在という。「政府所有」の面では、90年時点では数、売上高比率両面においてこれら14カ国を大きく凌駕していたのが、97年にはフランス、イタリア並みに低下した。しかも民営化によって政府所有が「2年以内に6社になる」のは確実で、そうならば欧州で最先端のオランダ、ベルギー並みの低水準になるとしている(Siffert [1998], pp. 16-17)。

ブラジル企業体制の急速な変化は21世紀の声が聞こえ始めた本書執筆の段階においてもなお進行形であるといってよい。政府系企業の民営化が国営から州営企業へ、あるいは携帯電話などの政府事業の民間開放へと展開中であ

ること⁰⁴、外資系企業によるM&Aが引き続き活発であること⁰⁵、そして民族系民間企業による新しい企業環境への対応が「さまざまである」ことによる。

表4でデータの一部を紹介したECLAC（スペイン語名CEPAL）による『ラテンアメリカ製造業大手企業・グループ』（*Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*）の分析によれば、民族系民間企業の対応には「撤退」、「防衛」そして「攻勢」の三つの形態がみられる。「防衛」は生産から輸入・販売業への転換、特定企業の下請け化、金融の傘下参入、政治力を使つての財政支援の引き出しなどからなり、「攻勢」には(1)得意分野への特化、(2)事業の多角化、(3)民営化による企業買収を手段とした異業種への展開——の三つのパターンがみられる。しかし事業からの「撤退」も少なくなく、このなかには外資への売却も少なからず含まれている（Peres ed. [1998], pp. 65-67）。

同書のなかで具体的な企業行動のケースをあげてブラジルを分析したカルバーリョおよびベルナルデス（Carvalho Quadros y Roberto Bernardes, “Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil”）の論考や同じくボネリ（Regis Bonelli, “Las estrategias de los grandes grupos económicos brasileños”）の分析も、上記の民族系民間企業の行動様式を裏付けている。このなかでカルバーリョらは、企業環境の劇的な変化によってブラジルの民族系民間企業にも、(1)輸出および外国市場への志向や、(2)生産品目やサービスの革新、(3)生産手段・技術の飛躍的な改善、(4)地域的な集中の軽減・分散化が顕著にみられるようになったと述べると同時に、(5)売却やM&Aによる所有形態の頻繁な変更がみられると指摘する。そして(5)の結果、脱民族化・資本の集中が観察されるとしている（Peres ed. [1998], pp. 210-214）。

民族系民間企業における所有形態の頻繁な変更の背景には、多分にブラジルの「大手300企業グループのおよそ90%が同族支配下にある」（ボネリ）⁰⁶といったこともある。これらの企業グループは輸入代替工業化の過程で成長を遂げたものの1990年代に入ると急激に入れ替わることになる。83年にリス

トアップされた100大企業グループのうち4分の1強に当たる26グループが95年にはリストから姿を消している。その理由としてボネリは、90年代に入ってM&Aが活発になったこと、傘下企業の売却や倒産などでサイズが縮小したグループが脱落したこと、グループ編成が変わったことを指摘している。こうしたなかでグループ化の新たな核となっているのが、ブラデスコやイタウなどの金融大手、カマルゴ・コレア、オルデブラヒトといった大手土木建設業、それにブラジル銀行や国営石油会社ペトロプラスなどの現・旧政府系企業のペンション・ファンド（企業年金基金）である。

以上みてきた変化は、ブラジルの*Exame, melhores e maiores 1999*が集計する売上高トップ500大企業（民間のトップ500大企業プラス政府系企業トップ50大企業の合計550社の集計）の売上高比率の推移にも端的に現れている。1990年には26.2%だった政府系企業が98年には17.1%に低下し、民族系民間企業も42.7%から39.4%へ減少している。これに対し外資系企業は31.0%から43.5%へと上昇している。民間企業500社に含まれる外資系の数は、90年の146社から98年には209社に増えている⁷⁾。

最後に同じく*Exame, melhores e maiores 1999*に掲載されている産業別の売上比率だが、第1節の図1が対象とする85年時点とは産業分類などが変更されているものの、98年時点で外資系企業の売上比率が50%を超えている部門は22業種のうち自動車・同部品、衛生製品、電子機器、通信、薬品、機械機器、コンピュータ、プラスチック・ゴム、食品の9業種を数える。さらに20%超～50%の部門は卸売業、土木資材、小売業、製鉄・金属、化学・石油化学の5業種である。外資比率が10%以下の部門はわずかに運輸サービス、建設、公益事業のみである。

ブラジルは多人種・多民族が共存する社会として知られているが、以上みてきたような企業体制の変容をみると、産業分野においても、ブラジルの民族資本はもとより米欧日の多国籍企業やラテンアメリカあるいは東アジアの新興多国籍企業が共生する、きわめてコスモポリタンな企業社会が現出してくる可能性をはらんでいると見てよいであろう。こうした傾向は、

「三つの脚」のモデルがそうであったように、ラテンアメリカの他の国においても濃淡の違いはあるにせよ共有されていくように思われる。

おわりに

もっともラテンアメリカの産業発展史は、外資の容認と同時にそれが過度に進展すればその反動として民族主義的な反発が引き起こされる繰り返しであった。それだけに新経済自由主義のもとで国内市場が外資による事業機会のただ単なる「草刈り場」と化すならば、その恐れもまたなしとはいえない。ただ市場のみならず技術・情報・金融とあらゆる面でグローバル化（一体化）する現下の世界経済を考えれば、外資の参入には門戸を開きつつ、その動向を監視する体制を作り上げていくことに政策立案の精力がそそがれていくようになるのではないかと筆者には思われる。その場合にも、適切な産業政策を欠けば、外資の出先事業の集合体と化してしまう、すなわち一体化された産業システムとしてではなくて、ばらばらとなった産業が渾然一体となって存在する危険性をはらんでいる。

ブラジル中央銀行が1998年に同国としては初めて『外資センサス』（*Censo de capitais estrangeiros no Brasil*）を作成し5月に発表したのも、その意図するところは正しくプレゼンスを高めつつある外資系企業をいかにして国民経済にとって有効な方法で活用するかの一点にあったと見てよいであろう⁸⁸。同センサスによると、95年末にブラジルに存在する外資系企業は6322社（このうち出資比率50%超のマジョリティー出資企業は4902社）にのぼり、生産面で同国の約10%を担い、輸出の46.8%、輸入の38.8%を占め、労働機会の創出は直接雇用だけで144万人にのぼる。しかも同国の産業構造そのものを大きく変えうる要素となっている点が確認された。例えば95年までの外国直接投資残高の構成は、第二次産業の55%に対し第三次産業（サービス部門）が43%であったのに対し、96年時点での新規投資額でみると第三次産業の比率

が76%に上昇し、さらに97年には84%に達している。

こうした状況でブラジル政府が（そして他のラテンアメリカ諸国についてもほぼ同様にいえることだが）国民経済のために今後強化していくと予想される政策手段として、以下の3点を指摘して本章を終わりたい。

第1が監視機関としてのレギュレーター機能の強化である。ブラジル政府はこれまでであった証券取引委員会（CVM）に加え、政府系企業の民営化にもなつて電力エネルギー庁（ANEEL）や通信庁（ANATEL）、石油庁（ANP）といった監視機関の設置を進めてきた。国家が産業資本の形で事業に直接関与する態勢から民間の事業を監視する態勢へと制度を抜本的に改めつつあることを示すものである。議会運営や報道、あるいは消費者の権利保護といった同国の民主主義の進展とも関係することではあるが、米国の証券取引委員会（SEC）並みの緊張した官民間関係が志向されていると考えてよいであろう。同国の新聞情報を丁寧を追っていくと、企業の不正行為や不正競争に取り組む監視機関の動向を扱った報道が確実に増えてきている。

第2には、コーポレート・ガバナンス（企業統治）思想の重視である。同族企業においては企業統治はあくまでも家族による支配の継承が最大の関心事であった⁹⁸。しかしながら外資の参入拡大や表5でみたような「大株主所有」の企業形態の一般化、さらにはベンション・ファンドや内外の投資ファンドなどの機関投資家の増加にもなつて、経営と所有の分離の認識がしだいに高まり、企業に対するコーポレート・ガバナンス強化の要請が出てくることは不可避のように思われる。しかも、これもまた同国の民主主義の進展と係わることではあるが、資本（株主）側からの投資効率（株価最大化）だけでなく、企業の長期戦略、従業員、環境・コミュニティ、顧客・供給者、法律・規則の遵守（Kendall [1998], p. 20）といったより広い観点からのグッド・ガバナンスが重視されるようになる可能性がある点を留意しておくべきであろう。

そして最後に指摘しておきたいのは、内外資を問わず資本公開の働きかけを強め、企業を証券取引委員会の監視下におくと同時に株式市場の育成に

よってブラジル人株主層の増大を図ることが考えられる。1990年代に入ってブラジルの株式市場はエマージング・マーケット（新興投資市場）の一つとして世界的にも注目されたが、上場企業数は98年4月時点で984社（93年は840社）にとどまり、時価総額もGDP対比28.9%（96年）と低い（Mori [1999], pp. 49-51）。企業に対する間接的な支配を強めるためにも株式上場の社会的な要請が高まっていくものと予想される。それはまた国内市場における資金調達増大といった為替安定面での必要性とも合致している。

[注]—————

- (1) アクターあるいはエージェントと言い換えてもよいであろうが、供給者と需要者との間で財およびサービスの売買が行われる場である市場に供給者あるいは需要者として積極的にかかわり、ときには市場の動向に少なからず影響を及ぼしうる主体のことを意味している。
- (2) ブラジルの企業はさらに外資系企業の場合には、投資国の違いによって米系、欧州系、日系などと性格の違いがみられ、また民族系企業についても、その出資者の出自となった移民社会によって、日系、ドイツ系、イタリア系、ポルトガル系といった異なる経営体質を内包した企業がみられる。同国の企業をみる場合には「旧大陸」と比べるとはるかに企業の性格が多様である点は留意しておかなければならない。ただし本章では所有形態の違いのみの分類にとどめ、民族的な差異をからめた議論は別な機会に譲ることとする。
- (3) 「民族系民間企業」、「政府系企業」、「外資系企業」に相当する英語ないしはスペイン語、ポルトガル語は必ずしもきちんと規定された用語があるわけではない。各論考の筆者や文脈によって、例えば外資系企業も *foreign capital* や *multinational enterprise*、あるいは *transnational corporation* といった具合に色々な用語が使われている。
- (4) ブラジルの債務危機発生は1982年であるが、日伯合弁の紙パルプ会社セニブラやアルミ会社アルプラス（いずれも政府系企業）にみられるように、70年代末の大型投資が稼働し生産に乗るまでには時間的なタイムラグがある。
- (5) ラテンアメリカの民営化実績については世界銀行のほかに、米州開発銀行（IDB）、国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会（ECLAC）のものがある。
- (6) 堀坂・細野・長銀総合研究所編 [1998]。本書はラテンアメリカの民営化について、その全体的な動向およびメキシコ、ブラジル、アルゼンチン、チリの個別研究、さらには先進国および東アジアの動きを論じている。
- (7) 外国の投資家が保有する自国の公的債務を、資本に転換させて自国への投資

- に振り向けることを認める制度で、外資による投資促進を狙ったもの。投資家にとっては、証券市場で調達する債権銀行放出の公的債務の割引率と資本転換で得る資金の差がインセンティブとなった。
- (8) ブラジルやメキシコにおける石油あるいはチリの銅鉱業の例が、戦略的な資源についてはラテンアメリカにおいては今なお国家が手放さない、ということの意味するものではない。アルゼンチンの場合には両部門とも民営化されているし、ブラジルでも国策鉱山会社リオドセ社 (CVRD) は1997年に売却された。ペトロブラス (ブラジル国営石油会社) やベメックス (メキシコ国営石油会社) の売却可能性も取りざたされている。
- (9) タックス・ヘブン (租税避難地) となるカリブ海地域のオフショア金融センターへの投資は対ラテンアメリカ投資の特徴をなしており、1980年代にはラテンアメリカ域内の他の外国直接投資を上回っていたが、90年代に入るとこの立場は逆転する。IRELA [1998], p. 46.
- (10) 19世紀末に欧米電信・電話会社の子会社として始まったラテンアメリカの電気通信会社が国有化、国営化 (政府系企業化) を経た後、民営化によってふたたび脱民族化する過程については、堀坂 [1996] に詳しく分析されている。
- (11) メルコスル諸国域内の関税引き下げは1991年7月から始まり、関税率の引き下げが進むにしたがって貿易、さらには域内投資が活発化する。市場統合と直接投資の関連については浜口編 [1998] の各論考で取り上げられている。
- (12) Robert Flemings [1999]. このなかにはブラジルの国営電気通信会社テレブラスの民営化にともなう買収20件、196億6400万ドルも含まれる。なおラテンアメリカから外へのM&Aも東アジア、先進国向けを含め10件、20億2200万ドルが報告されている。
- (13) 地域内 (intra-regional) 投資については発表機関によってデータはさまざまであるが、IRELAでは1990～96年でチリが43億ドル、ブラジルとアルゼンチンはほぼ同額でそれぞれ9億3500万ドル、9億ドルと推計している。IRELA [1998], p. 54.
- (14) 民営化の実施機関であるブラジル経済社会開発銀行によると、1991～98年間に実施された民営化は国家民営化計画 (PND) によるもの196億1100万ドル、電気通信 (テレコム) 関連265億5700万ドル、州営企業225億2000万ドルで合計686億8800万ドルにのぼる。さらに民営化にともなう旧政府債務の移転が165億4900万ドル (うちPNDが92億100万ドル、テレコム関連21億2500万ドル、州営企業52億2300万ドル) があり、総額では852億3700万ドルに上る。このうち外資の参加比率は売却額686億8800万ドルの42.2%に当たる289億6800万ドルである。BNDESのホームページ www.bndes.gov.br より。
- (15) 世界最大手の会計事務所KPMGの集計によると、1992～98年第1四半期にブラジルでまとまったM&Aは1389件で、このうち「クロスボーダー」、すなわち

- 外資による買収は739件、53%であった。KPMG Corporate Finance [1998].
- (16) Peres ed.[1998], p. 230. なおブラジルの民族系民間企業の所有形態については小池[1991]の詳しい分析がある。
- (17) *Exame, melhores e maiores 1999*. なお1990年時点の企業数を数えるにあたってはCD-ROM版の*Exame: a enciclopédia de negócios dos anos 90, versão 97*を利用した。
- (18) 『外資センサス』の冒頭挨拶で、フランコ (Gustavo Franco) ・ブラジル中央銀行総裁 (当時) は作成の狙いを、過去にみられたような外資規制や為替コントロールのためではなく、「ブラジルにおける外資の機能をより良く知り」、「国民的な利益に反映させることにある」と述べている。Banco Central do Brasil [1998], p. 3.
- (19) この点は小池[1991], 第2章「会社支配の構図」に詳しい。

〔参考文献〕

<日本語文献>

- 金泳鎬[1988]『東アジア工業化と世界資本主義』東洋経済新報社。
- 小池洋一[1991]『ブラジルの企業—構造と行動—』アジア経済研究所。
- 恒川恵市[1996]『企業と国家』東京大学出版会。
- 浜口伸明編[1998]『ラテンアメリカの国際化と地域統合』アジア経済研究所。
- 細野昭雄[1998]「チリの民営・民活化」(堀坂・細野・長銀総合研究所編[1998])。
- 堀坂浩太郎[1988]「アルゼンチン、ブラジル、メキシコ3国における自動車産業の展開—多国籍企業による危機対応策の1ケーススタディー—」(丸谷吉男編『ラテンアメリカの経済危機と外国投資』アジア経済研究所)。
- [1996]「ラテンアメリカにおける電気通信事業の変革—開放経済体制下での産業再編成の一例—」(『上智大学外国語学部紀要』第30号, 3月)。
- [1998]「欧州による中南米再発見」(『外交フォーラム』第122号, 10月)。
- 堀坂浩太郎・細野昭雄・長銀総合研究所編[1996]『ラテンアメリカ企業論—国際展開と地域経済圏—』日本評論社。
- [1998]『ラテンアメリカ民営化論—先駆的経験と企業社会の変貌—』日本評論社。

<外国語文献>

- Banco Central do Brasil [1998], *Censo de capitais estrangeiros no Brasil: Ano base 1995*, Brasília.
- Bonelli, Regis [1998], *As estratégias dos grandes grupos industriais brasileiros*

- nos anos 90 (Texto para Discussão No. 569), Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) [1998a], *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean: 1998 Report*, Santiago.
- [1998b], "Large Latin American Industrial Companies and Groups in the 1990s," *Notas Sobre la Economía y el Desarrollo*, No. 618, August.
- [各年版], *Economic Survey of Latin America and the Caribbean*, Santiago.
- Evans, Peter [1979], *Dependent Development: the Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, Princeton: Princeton University Press.
- Garrido, Celso y Wilson Peres [1998], "Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa," en Wilson Peres ed., *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos: Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, Coyoacán: Siglo Veintiuno Editores.
- Gereffi, Gary [1990], "Big Business and the State," in Gary Gereffi and Donald L. Wayman eds., *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, New Jersey: Princeton University Press.
- Gwynne, Robert N. [1985], *Industrialization and Urbanization in Latin America*, London: Croom Helm.
- Haggard, Stephan [1990], *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Ithaca: Cornell University Press.
- IRELA (Institute for European-Latin American Relations) [1998], *Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors*, Madrid: IDB/IRELA.
- IDB (Inter-American Development Bank) [各年版], *Economic and Social Progress in Latin America*, Washington, D. C.
- Kendall, Nigel and Arthur Kendall [1998], *Real-World Corporate Governance: A Programme for Profit-Enhancing Stewardship*, London: Pitman Publishing.
- KPMG [1998], *Research: Mergers & Acquisitions*, April.
- Mori, Edson [1999], "Corporate Governance in Brazil" (mimeo).
- Peres, Wilson ed. [1998], *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos: Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*,

Coyoacán: Siglo Vientiuno Editores.

Robert Flemings [1999] "Slowdown in cross-border M&A," *Flemings Research Global Emerging Markets*, London, January 13.

Siffert Filho, Nelson [1998], "Governança corporativa: Padrões internacionais e evidências empíricas no Brasil nos anos 90," *Revista de BNDES*, No. 9, junho.

World Bank [1997], [1998], *Global Development Finance*, Washington, D. C.

<定期刊行物>

*Exame, melhores e maiores 1986*および1999.

Exame: a enciclopédia de negócios dos anos 90, versão 97 (CD-ROM版).

Financial Times.