

〈研究ノート〉

アメリカ経済のグローバル蓄積構造としての オフショアリング

平 野 健

本稿は、近年のアメリカ経済の「グローバル蓄積構造」の一部をなしているオフショアリングに関する研究ノートである。製造業におけるオフショアリングと金融業における国際金融取引とは1990年代後半から今日までのアメリカ経済を支えてきた国際的取引ネットワークであり、これらが現代アメリカ経済の基本的特徴、すなわち一方における経済停滞傾向と貧困化、他方におけるバブル経済とダイナミックな景気変動を生み出してきた。本稿は、1でこの蓄積構造が形成される過程と特徴を概観し、2でオフショアリングとサプライチェーン・マネジメントの基本点を紹介し、3でそれらの地理的配置とその変化を概観し、4でメキシコと中国における自動車産業のアップグレードの様子を比較している。以上の作業を通じてアメリカ経済にとっての他国との経済的・政治的関係の重要性と変化を探る一助とする。

はじめに

本稿は、近年のアメリカ経済の「グローバル蓄積構造」¹⁾の一部をなしているオフショアリングに関する研究ノートである。私は、平野 (2020) (以下、前稿と呼ぶ) でアメリカ製造業のオフショアリングと金融機関の国際金融取引の両面を取り上げ、それらが近年のアメリカ経済の基本構造を形作っていること、またその中で中国の関わり方が変化しており、それが米中摩擦を呼び起こしている一因であることを論じた。しかし、紙幅の制約から準備し

1) 「蓄積の社会構造」(Social structure of accumulation) という概念がある。これはアメリカのラディカル派経済学者 (David M. Gordon, Michael Reich, Richard C. Edwards, Samuel Bowles, Thomas E. Weisskopf など) が提唱したもので、個々の企業を安定した生産的投資 (設備投資、雇用拡大) へと導くような制度的環境 (貨幣・信用制度、労使関係・階級闘争、国家の経済介入) を意味している。本稿は、ある時代のある国の資本蓄積が順調に進行している時、そこにはその資本蓄積と整合性の高い制度が存在しているという SSA 学派の発想には同意し、1990年代半ば以降のアメリカにはそうした「蓄積の社会構造」が国際的・広域的に形成されていると考え、本稿ではそれを近年のアメリカ経済の「グローバル蓄積構造」と呼ぶことにする。

たノートのごく一部を利用するに留めざるをえなかったため、本稿では対象をオフショアリングに絞り（国際金融取引は捨象し）ながら、これまで作ってきたノートからより広い内容を紹介して、前稿の不足を補いたいと思う。しかし事実収集の点でもそれらをつなぐロジックの点でもまだ十分に練られているとは言い難く、さらに今後の作業によって穴を埋めていかなければならない。このような中間報告的な位置づけから本稿を研究ノートとしたい。

そもそも前稿のような課題を設定した背景として次のような問題意識がある。

第1に、1990年代後半以降の四半世紀にわたるアメリカ経済の基本構造²⁾を成り立たせている条件を明らかにしたいということである。今日のアメリカ経済の基本的な構造的特徴として次の4点があることは多くの観察者の合意するところだろう。①金融化。すなわちマクロ経済における金融業の比重と影響力の増大。特にバブルの発生と崩壊、それによる景気への影響。②グローバル化。すなわち多国籍企業の活動の増大、国際金融取引の増大、移民労働者の流入。③デジタル化とハイテク産業の隆盛。すなわち「IT革命」からGAFAのひとり勝ちへ、さらにエネルギー・環境技術への投資促進など。④家計における資産と所得の格差拡大。すなわち、ひと握りの資産所有者・企業経営者の「スーパーリッチ」化とかつて「厚い中間層」をなしていた大企業ブルーワーカーや若者の貧困化。その帰結としての「絶望死」問題。

私は今のところ、この4つの特徴の内、①「金融化」と②「グローバル化」が資本蓄積路線（企業の利潤追求の方向性。より一般的には「成長戦略」とほぼ同義）の二本柱であり、③「デジタル化」はその2つの路線を支える技術的基礎、④「格差拡大」はそれらの帰結であると考えている³⁾。そして①と②という資本蓄積路線の二本柱はそれを積極的に支持する政策や制度が1990年代後半に同時に出現した。すなわち製造業のオフショアリングや金融業の国際金融取引を支えるWTOやFTAといった国際的通商体制である。本稿ではこのような政策や制度を「グローバル蓄積構造」と呼んでおり、その内容を具体的に明らかにすることは近年のアメリカ経済の基本構造を明らかにする上で必要な作業である。

第2に、そうしたアメリカの「グローバル蓄積構造」にうまく埋め込まれることによって中国経済は非常に高い成長率で輸出主導型成長を達成し、1990年代から2000年代にかけての米中関係は「蜜月」とも表現されるほどに良好であった。それが習近平が国家主席に就任した2013年頃から不協和音が聞かれるようになり、トランプが大統領に就任した翌年（2018年）

2) ここでの「基本構造」とは「短期の循環的/非循環的变化の中で貫かれている相対的に安定的に維持されている特徴点の相互関係」の意味。

3) ③については、すでに①②を支える技術的基礎であることを超えて、新しい資本蓄積路線の核となっているという主張があり、確かにその予兆のようなものは感じられるが、新しい路線はまだ確たる姿を現しているとは言い難いと考えている。

にはついに通商摩擦が発生し、今日では「新冷戦」という表現がされるほどに緊張感が高まっている。2020年の大統領選挙で前職トランプ氏を下して当選したバイデン氏も対中政策では（いくつかの変更を含みつつも）強気の姿勢を崩さないと言われている。アメリカの中国への見方が「関与（Engagement）」の対象から「戦略的競争（Strategic competition）」の対象へと変わった背景に何があるかを探り、トランプ政権に始まりバイデン政権に継承されている対中政策の性格を考える上で、アメリカの「グローバル蓄積構造」の中で中国の立ち位置がどのように変化したのかを概観しておきたい。

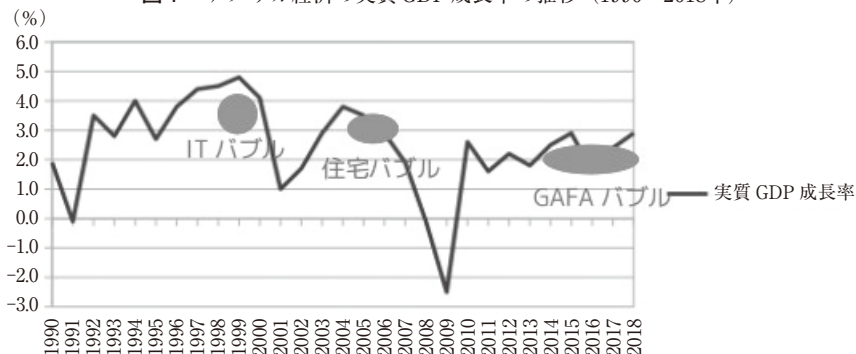
1. グローバル蓄積体制とは何か

1.1 近年のアメリカ経済の基本的特徴

NBER（全米経済研究所）によると2008-09年の世界金融危機後の景気拡大は2009年6月から始まって2020年2月まで128カ月続いた。「ニューエコノミー」と呼ばれた1990年代の120カ月の大型好景気を抜いて平時最長記録の景気拡大となった。しかし、その一方で図1から読み取れるように、経済成長率の全体的な水準は1990年代から2000年代、そして2010年代へ時代を下るにつれて低下している。2008年12月に始まったゼロ金利政策（FF金利0.25%）も2015年12月まで7年間やめることができず、その後、2018年12月の2.50%まで徐々に引き上げられるも、2019年7月から再び引き下げられ、2020年3月から再びゼロ金利に戻っている。

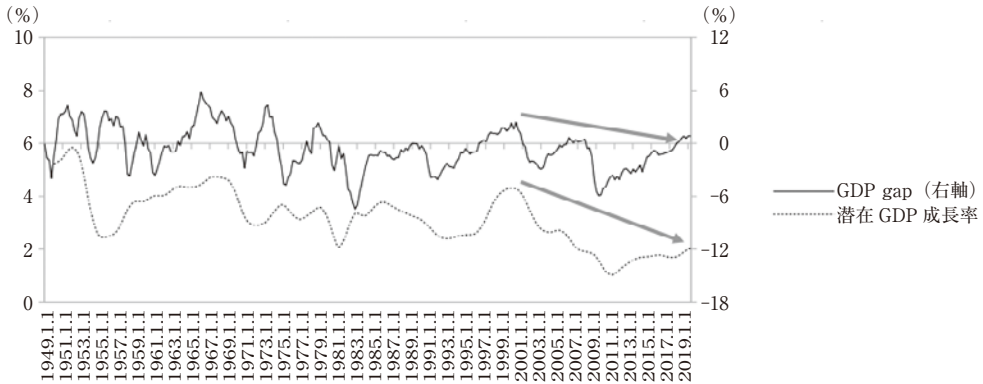
景気回復の勢いが弱い中、ローレンス・サマーズ（Lawrence H. Summers）は2013年11月にIMFの講演で今日のアメリカが長期停滞（Secular stagnation）に陥っているのではないかという問題提起をして、一時期活発な論争がなされた。サマーズはこの論点でいくつかの論文やエッセイを発表しているが、Summers（2014）からその要点を整理すると次のようになる。2009年から始まる景気拡大の実質GDP成長率は著しく低いが、その理由は潜在GDP（供給能力）成長率の低下とGDPギャップ低下（需要不足）の両方がある。また潜在

図1 アメリカ経済の実質GDP成長率の推移（1990～2018年）



（出所） US Department of Commerce, NIPA tables1.1より作成

図2 潜在 GDP 成長率と GDP ギャップの推移



(出所) Federal Reserve Economic Data より作成 (URL: <https://fred.stlouisfed.org>)

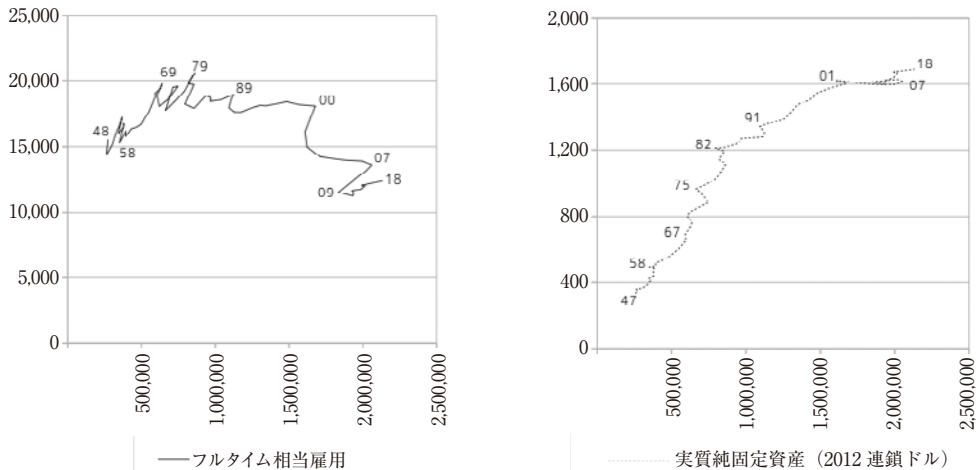
GDP 成長率の低下の要因の 9 割は企業の設備投資と雇用が足りていないことにある。問題はゼロ金利を続けても設備投資が活発化しないことであり、「均衡実質利子率」(完全雇用の下で貯蓄と投資を均衡させる利子率)の著しい低下が起きていると思われる。また2002～07年の経済成長率も住宅価格の上昇に根ざしたものであり、バブルの影響を取り除けばこのような停滞現象は2000年代初頭から起きていた可能性がある、と。

では、このようなサマーズの主張はどの程度、妥当だろうか。まず図2から潜在 GDP 成長率と GDP ギャップの推移を見てみると、両者ともに景気変動に合わせて上下変動しながら2000年頃から顕著に低下していることがわかる。サマーズの言う通り長期停滞は2000年前後から起きていた。

図3は製造業の実質付加価値生産の規模と労働者数(フルタイム相当)の相関、および実質付加価値生産の規模と実質設備規模(実質純固定資産)の相関を示している。これらの図から、戦後、製造業は労働生産性が上昇し、時代を経るごとに生産拡大に必要な雇用増加の規模が小さくなっていることが読み取れる。その間、設備は増え続けているのだから、戦後の製造業は設備投資(機械化)によって労働生産性と資本装備率(もしくは「資本の技術的構成」)を高めるというマルクス『資本論』で描かれている通りの資本蓄積が行われていたと言える。しかし2000年前後からはそれが異様な水準に突入する。2000年代から雇用は減少し、実質設備規模は横ばいのままで付加価値生産が大きく伸びているのである。これは戦後経済史の中でも特異的な現象であり、同時に内容的にもサマーズの指摘とも噛み合うものである⁴⁾。

4) 2000年代以降の現象としての Secular stagnation には長期的傾向的な要因と2000年前後から起き

図3 製造業の生産活動と雇用・実質設備規模の相関



(注) ①横軸は実質 GDP (2012年連鎖ドル)。②左図の縦軸は雇用 (フルタイム相当従業員数)。1998-2000年で産業分類が SIC から NAICS に変更されているため、僅かな不整合がある。③右図の縦軸は固定資本。Real Cost Net Stock, ES (装置・構造物) のみで I (知的財産) については除外した。

(出所) US Department of Commerce, GDP by Industry, NIPA, Table 6.5 BCD, および Fixed Assets, 3.2ESI, 3.2I, 3.3ESI, 3.3I より作成

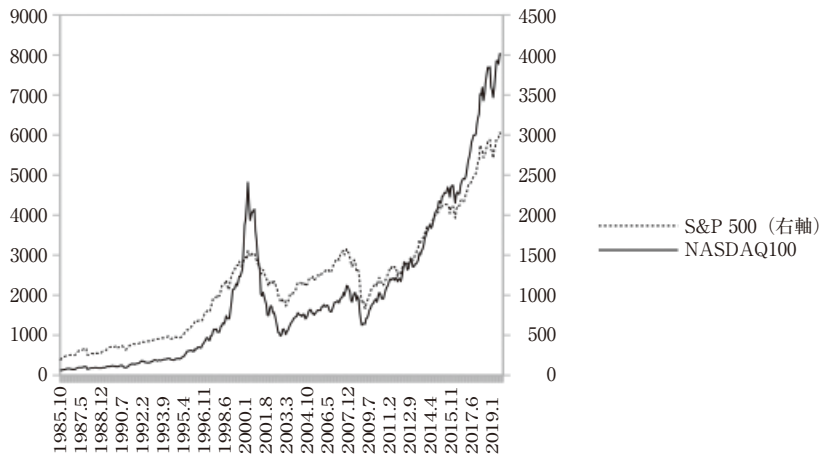
サマーズの言う長期停滞現象が、製造業を代表とするような設備投資と雇用拡大の停滞にもとづいたものであるとすると、これに抗してアメリカ経済に景気拡大を生み出してきたものは繰り返される大型バブルの発生であった。図4には代表的な株価指数である S&P500 と NASDAQ100 が示されているが、ここから読み取れるように、大きなバブルは1990年代末、2000年代半ば、そして今日 (2010年代後半) の3回起きている。バブルは家計の資産総額を膨張させることによって、雇用報酬が伸び悩む中でも個人消費需要を刺激する効果を持っている。また1990年代後半の通信業の莫大な設備投資、2000年代半ばの鉱業や不動産の設備投資はバブルや投機によって促されたものであった。

こうして見ると近年のアメリカ経済は、一方で実体経済における生産資本投資の停滞とそれによる成長抑制効果、他方で金融経済におけるバブルの頻発とそれによる景気浮揚効果という2つの層から成り立っていることがわかる。

それでは、近年のアメリカ経済にこうした特徴をもたらしている要因は何であろうか。サマーズは「長期」停滞という表現をしているように、この停滞現象 (バブルがなければもっとストレートに現れたであろう事象) を構造的なものとしているが、その要因については企業の資金借入需要の低迷、人口増加率の低下、家計の所得格差拡大、資本財の価格低下 (IT

ている現代的な要因とがあると考えている。

図4 株価の代表的指数の推移



(出所) Investing.com より作成 (URL: <https://jp.investing.com/indices/usa-indices>)

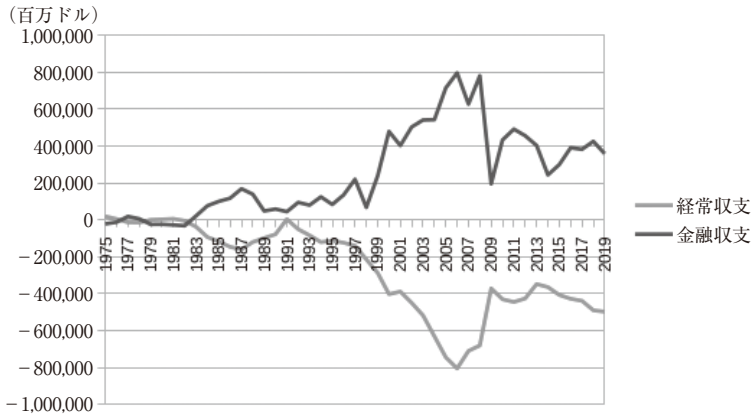
の影響) など, それぞれ長期的な現象を列挙するのみで構造的な説明を仮説としても提起できていない。

これに対してベン・バーナンキ (Ben S. Bernanke) は「なぜ金利はかくも低いのか? (Why are interest rate so low?)」と題された一連のエッセイの中で, 理論的に見て停滞が長期化することはありえないと教科書の批判をした上で, 目の前にある歴史的な低金利と低成長という組み合わせについては貿易収支黒字国の「過剰貯蓄 (Saving glut)」によるものであり, 中国や産油国が貿易収支黒字を自国に投資するのではなく, アメリカに投資するため長期金利が低下し, ドル高と輸入増加をもたらし景気を抑圧した, と説明した。

ここで興味深いのは, バーナンキが眼前の停滞現象を循環性の短期的なものだと主張しながら, その要因として取り上げているのが構造的な現象だということである。彼が指摘する経常収支黒字国の「過剰貯蓄」とはグローバル・インバランス現象の一部を構成するものであり, 1990年代後半から急速に拡大してから, 2008-09年の世界金融危機で規模が縮小したとは言え, 今日に至るまで比較的安定的に維持されている構造的な事象である。このグローバル・インバランスの中心的部分を担うのはアメリカであり, アメリカの経常収支赤字と金融収支黒字はグローバル・インバランスの拡大とともに拡大してきた (図5参照)。

このような両収支の不均衡の拡大は, アメリカ経済において, 繰り返されるバブル発生とそれによる景気浮揚, それによる輸入増加と経常収支赤字拡大, 海外直接投資の安定的拡大と表裏一体のものであり, アメリカ経済の国内的動向と密接に結びついている。バーナンキの「過剰貯蓄」説は, その主導的な責任を貿易収支黒字国側にあるとしている点では承服し

図5 アメリカの経常収支と金融収支の推移



(出所) US Department of Commerce, International Transactions (Balance of Payment), Table 1.1より作成

がたいが、こうした対外的現れがアメリカ経済の動向と表裏一体であることは疑いえない。

1.2 グローバル蓄積体制の形成

多国籍企業のグローバルな展開といわれる「金融化」現象、その帰結としてのバブル現象は、新自由主義政策の推進と表裏一体のものであると指摘されることが多い。確かに金融の自由化（規制緩和）が始まるのも多国籍企業が途上国に関心を向け始めるもの1970年代であり、1980年代にも証券市場の活性化や多国籍企業の展開などが指摘されてきたのは間違いのない。とはいえ目を見張るような大型バブルの発生や、オフショアリングという形で企業のグローバルな事業活動に注目が集まるのは1990年代末から2000年代初頭にかけてであり、そこには、これまでとは明らかに次元の異なる規模の変化が見て取れる。そこでアメリカ政府の経済政策、とりわけ通商政策の動きをたどってみるなら、1980年前後に新自由主義に転換した後、15年ほどの模索を経て1990年代半ばによくやくひとつの型にたどり着いた、と解釈できる部分が多いことに気づく。すなわち今日のアメリカ経済の姿は、新自由主義一般にとって一体不可分な形ではなく、むしろアメリカが国際的環境の中で押し付けられた新自由主義の「特殊アメリカ的形態」であったと解釈する方が説得的である。そこでまずレーガン政権から1990年代後半までのアメリカ政府の経済政策の変化を簡潔に振り返っておこう。

(1) レーガノミクス

新自由主義政策のなんたるかについてはOECD（1984）が参考になる。同レポートでは、1970年代の先進国経済のパフォーマンスの悪さの原因を、重化学工業に対する需要成長率が低下したのに、政府と労働組合の規制によって供給サイド（資本と労働力）がそこから移動

させて新興成長産業を生み出すことに成功していないことに求める。そして、規制緩和を進め、市場メカニズムを回復することでそうした資本と労働力の部門間移動を容易にすることを「積極的調整政策」と呼んで推奨している。レーガン政権の経済政策をこのレポートと比較するなら、重なるところが大きい。

このレポートは、当時のイギリス、アメリカ、日本の経済政策、すなわちサッチャーリズム、レーガノミクス、臨調行革路線を調査して書かれているので、レーガノミクスと重なる部分が多いのは当然とも言えるが、レーガン政権の経済政策でOECDレポートと異なる点が1つある。対日通商摩擦である。OECDレポートでは自国産業を国際競争の圧力から保護するために輸入規制を行うことに反対しているが、レーガン政権の対日通商政策はまさにこれに当たる。日本側に自主的な輸出規制を取らせたり、ブラザ合意で円高誘導するなど、アメリカ政府が直接に日本からの輸入を規制する形にならないようには配慮しているが、その内実は間違いなく、日本製品の輸入増加からアメリカ国内産業を守ろうとする保護政策である。

このような例外行為を行わなければならなかったのは、国際競争力という点で日本の製造業がアメリカの製造業を大きく上回ったためであり、この点の認識が足りていなかったことがレーガノミクスが成功しなかった主な原因でもある。すなわちレーガン政権は減税をすれば企業が積極的な投資を行うだろうと想定していたのだが、現実にはM&A&D (Mergers, acquisitions, and divestitures, 合併吸収と売却) が活発化するばかりであり、日本ではアメリカ企業が短期的視点から地道な設備投資を避けてマネーゲームに興じているなどという論評がされた。しかし、国際競争で劣位に落ちて国際的な過剰生産能力の調整(工場閉鎖や雇用削減)を日本の分までしわ寄せされれば、減税によって投資用資金を与えられても、生産能力を純増させるような設備投資は行えない。その制約のもとで事業ポートフォリオを整理して企業の財務体質を改善しようとするならM&A&Dに向かうのは当然の理である。またレーガノミクスは高金利とドル高を招いた結果、国際競争におけるアメリカ企業の足を引っ張ったが、このような問題も、レーガン政権が国際競争という点、さらにはアメリカ企業こそがその「負け組」であることを軽視していたことを示している。現実を見ないで「積極的調整政策」の効果を素朴に信じていたという意味ではレーガン政権はナイーブだったと言える。

こうした事情があったためレーガン政権にはアメリカ企業の国際競争支援を積極的に行うよう各所から要請と圧力がかけられた。第1は1983年の産業政策論争である。翌年の大統領選挙を睨んでレーガン政権に日本の通産省のような産業政策を採用するよう迫る議論が出されたが、1984年の大統領選挙に勝利したレーガン大統領はその要望を蹴った⁵⁾。第2は1985年に出された産業競争力委員会報告、いわゆる「ヤング・レポート」である。これはアメリ

5) 立石(2000)を参照。

カ企業の国際競争力の低下を真正面から捉えて、対策の雛形を作ったレポートであり、事実上、財界・大企業からの要望書であったが、レーガン政権はこれも店晒しにした⁶⁾。第3は議会からの立法であり、特に1988年の「包括通商・競争力強化法」は日本からの輸入を念頭に「不公正貿易に対する対抗」と国内産業の競争力強化の両面から多角的な対策が盛り込まれている。第4にアカデミズムにおける日本研究（Japan study）がある。なかでも『Made in America』や『リーン生産方式』に結実する「産業生産性委員会（Commission on Industrial Productivity）」や「国際自動車プログラム（IMVP）」の研究は有名である⁷⁾。「小さな政府」、規制緩和、減税など、原理的な新自由主義政策を行っていけばいずれアメリカ経済は復活するとナイーブに信じていたレーガンに対し、現実にはアメリカ製造業が日本製造業に圧迫されており、それに対抗するためには政府の積極的な介入が必要だとする声が各方面から繰り返し寄せられていたのである。

（2）初期クリントノミクス

これらの声を集めて登場したのが初期のクリントノミクスであった。1993年に大統領に就任したクリントンの経済政策公約は「エンタープライズ・エコノミクス Enterprise economics」という名称でまとめられている⁸⁾が、これは国際競争力劣位にあえぐアメリカ製造業を積極的に支援するというものである。規制緩和、競争促進、労働市場の柔軟化といった点をレーガノミクスから継承しつつ、「小さな政府」の立場から政府の積極的支援策を否定してきた点を否定し反転させるのが初期のクリントノミクスである。その内容は①イノベーション重視、②輸出主導型成長、③人的資本重視、④財政規律、⑤通商政策重視であり、基本線は、日本に学びながら、日本企業に対抗できる競争力を築いて輸出主導型成長を実現しようとするもので、そのために財政と通商政策を駆使するというものであった。対日通商政策はレーガン、ブッシュ父から引き継がれ、円高推進はさらに進められた。クリントンの政府介入は、総需要創出や労働者・貧困者の支援ではないという意味でケインズ主義への復帰ではなく、サプライサイドの強化支援という意味で新自由主義政策の系譜に属するが、その共通の土俵の上で政府の積極性・消極性という点では反対物に転化したと言える。そのような意味で、クリントン政権の初期の経済政策は新自由主義の第二局面だと言える。

（3）後期クリントノミクス

しかしながら、この政策的立場は1995年には再び転換される。その指標は、同年9月にロバート・ルービン（Robert E. Rubin）財務長官が発表したドル高容認宣言である。その結果、

6) 関下（1996）を参照。

7) 邦訳として、ダートウズス, M.L., R.K. レスター, R.M. ソロー（1990）, ウォマック, J.P., D. T. ジョーンズ, D. ルース（1990）がある。

8) アメリカ民主党・進歩的政策研究所（1993）を参照。

1985年のプラザ合意以来の継続されてきた円高傾向が逆転し、実質実効為替レートで見れば2002年までドル高傾向が続く。そして1994年の大統領経済諮問委員会報告ではアメリカ経済にとってマイナスだと評価されていたドル高と経常収支赤字が1997年の同報告はアメリカ経済の強さを示すものと評価が逆転している。ここで政策転換があったのは間違いない。この後、海外の資金がアメリカに流入し（金融収支黒字拡大）、アメリカの株式市場では株価が高騰し1990年代末にはITバブルになる。これはアメリカの景気を押し上げ、120カ月という当時では平時最高記録の大型好景気をもたらし、輸入を増大させる（経常収支赤字拡大）とともに、国内産業にも生産拡大の機会を与えた。

1981年から1995年までレーガン、ブッシュ父、クリントンの3つの政権をまたいで、通商政策のベースには常に国内製造業の保護・支援があった。それが個別産業ごとの輸出自主規制要請であっても、円高を中心とするマクロ政策協調であっても、さらには日本国内の経済制度・慣行の改革を要望する1989年の構造協議であっても、その基底にあるのはアメリカ製造業の活力を回復することがアメリカ経済の復活・再活性化に不可欠な条件だという認識である。1980年代前半、レーガノミクスがドル高を招いた時にも、国際競争についての認識不足が原因であって、主観的目標はアメリカ製造業の再活性化であった。それがまずなによりも金融業の利害を据えることになり、それがバブル経済をもたらした結果、1990年代後半も製造業にとって苦しい状態ではなかったとしても、アメリカ通商政策の基軸が転換されたことは間違いない。ここで新自由主義の第3局面が始まったと言える。

このような政策転換が起きた背景はなんだろうか。ひとつは、ルービンがウォール街出身（元ゴールドマン・サックス共同経営代表）であり、彼が製造業よりも金融業界の利害を優先させた結果だと言われる。それもあるだろうが、3年前の大統領選挙では製造業の国際競争力強化支援を公約に掲げてきたクリントン政権が業界利害の優先順位の変更を許した背景にはもうひとつの次のような事情があると思われる。すなわち1994年のNAFTA（North America Free Trade Agreement、北米自由貿易協定）発効と1995年のWTO（World Trade Organization、世界貿易機関）発足である。NAFTAは1989年にアメリカとカナダで締結された自由貿易協定に、1990年からメキシコが協議に参加し、1992年に合意したものである。これは関税の引き下げを追求する単純な自由貿易協定ではなく、多国籍企業の活動の自由を保障するよう求め、また投資家（多国籍企業）が相手国政府を相手どった紛争解決手続きを定めてISDS（Investor-State Dispute Settlement）条項を含んでいるという意味で投資自由協定であり、その両面を持っているという点ではこの後、広がっているFTA・EPAの先駆的モデルである。WTOは、1986年に開始されたGATTウルグアイラウンドの結果、その設立が合意されたもので、NAFTA型の自由貿易・自由投資の国際的通商秩序を多国間で一気に作りあげようとしたものである。

NAFTAやWTOの交渉はクリントンよりも前に、ブッシュ父政権期から開始されていた。レーガン政権では日本製品の対米輸出を抑圧しようとする努力が多かったが、そのような保護主義的姿勢については自由貿易推進という国是的合意と齟齬をきたすもので、この両者を調和させるために、ブッシュ父政権は国内市場の保護から、相手国（日本）市場の開放を推進するようになる⁹⁾。この政策は初期クリントンの「エンタープライズ・エコノミクス」でも肯定的に評価され、さらに世界全体に向けてアメリカの輸出を促進できるような通商政策を戦略的に展開することが掲げられた。このようにしてNAFTAとWTOをブッシュ父政権から引き継いだのであるが、これが成立したことにより製造業の国際競争支援というクリントン政権のスタンスは、もはや国内産業保護・輸出促進ではなく、多国籍企業の国際的事業活動の支援、すなわち多国籍企業の自由な活動を保護する国際通商秩序の形成へと変質していたのであった。

こうしてアメリカ経済は1990年代半ば以降、一方ではNAFTAやWTOに守られた製造業・サービス業のオフショアリングの展開、それによる国内の労働条件の劣化、中間層の崩壊・貧困化という特徴、他方では海外資金のアメリカへの流入に促された証券市場の活況・バブルとそれによる景気浮揚、そして金融資産保有者のスーパーリッチ化という二層の特徴を持った経済構造へと移行していった。

1.3 グローバル蓄積構造と国際政治

それでは、このようにして形成されたグローバル蓄積構造は、どのような地理的範囲を持ち、どのような経済的機能を持ち、またどのような政治的関係の中になのであろうか。その姿をもう少し具体的にイメージしてみよう。

表1はその概略を整理したものである。表のA列には、このグローバル蓄積構造の内、製造業や鉱業など実体経済面での機能を取り上げている。その中心は製造業（そしてサービス業）のオフショアリングであり、多国籍企業の自由な活動である。このような経済的機能の領域を作り出すことでアメリカ企業は国際競争の中で生き残っていく可能性を広げた。その中でも欧州地域と北米・アジア地域とでは意味合いが異なっている。アメリカ企業にとって国際競争とは、狭く限定的な意味ではアメリカ市場と欧州市場という二大巨大市場でのシェア争いであり、アメリカ市場で生き残るための低コスト生産拠点として北米2カ国とアジア地域が位置づけられている。これに対して欧州地域はそれ自体の中に巨大市場とそのため低コスト生産拠点（東欧や南欧）の両方を含んでいる。

9) 1989年は、国際経済研究所（IIE）の研究員ジョン・ウィリアムソンが「ワシントン・コンセンサス」という用語を発した年でもあり、またアメリカが日本と日米構造協議を行った年でもある。

表1 アメリカのグローバル蓄積体制＝「帝国」の概略

	A. 製造業・鉱業	B. 金融業	C. 軍事・外交
欧州	<ul style="list-style-type: none"> ・研究開発部門も含めた総合的な直接投資（生産拠点と市場） ・部門によって優劣は様々。相互的。 ・自由貿易協定TTIPは交渉中断。 	<ul style="list-style-type: none"> ・アメリカのバブルへの投機に参加。金融商品の多様性や規制の少なさでアメリカ金融市場が優位。また市場の内部でも米銀行の競争優位がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 軍事同盟。 ・欧州は相対的自律性があるが、基本的に米優位で同盟関係は堅固。イラク戦争では独仏は批判。
カナダ・メキシコ	<ul style="list-style-type: none"> ・直接投資（生産拠点と市場）と下請け先。欧州に比べて生産工程の下請けの性格が強い。 ・自由貿易協定としてNAFTA, 米韓FTA, 米日FTA, WTO。 	<ul style="list-style-type: none"> ・米国債購入・ドル支持。 	<ul style="list-style-type: none"> ・カナダ・メキシコは対米従属だが、その従属度には差がある。カナダはイラク戦争に不参加。メキシコは2004年に米州相互援助条約を離脱。 ・日韓は対米従属度が高い。
日本・韓国			<ul style="list-style-type: none"> ・中国は利害によって協調と対抗。 ・中東は親米国家と反米国家の混在。
中国	<ul style="list-style-type: none"> ・エネルギーの確保と価格の管理。 	<ul style="list-style-type: none"> 欧州を経由して対米投資。 	<ul style="list-style-type: none"> 極東と中東は仮想敵地域の両端。
中東			<ul style="list-style-type: none"> ・中国は利害によって協調と対抗。 ・中東は親米国家と反米国家の混在。

(出所) 筆者作成

表のB列はグローバル蓄積構造の内の金融経済面での機能を取り上げている。ここでは基本的にいわゆる「再版プレトンウッズ体制論」¹⁰⁾に沿って整理しているが、ここでは区分線は欧州・北米とアジア・中東との間に入る。すなわち前者がアメリカとの間で行っている金融取引はアメリカ証券市場でリスク商品への投機的取引であり、これがバブルを発生させている海外投機マネーである。それに対し後者から流入する資金は米国債の購入に向かっており、アメリカのドル体制を支持すると同時に前者の投機マネーがよりハイリスクな証券へと向かう前提条件を作り出している。

以上2通りの経済的機能を発揮させるため、その中にはWTO, FTAなどの国際機関や通商制度が組み込まれている。しかし、それをより安定的なものにするためには軍事・外交を含む国際政治上の関係の構築が重要になってくるだろう。そこで表のC列にこれら諸地域・諸国とアメリカとの間の政治的・軍事的関係をまとめた。ここでは欧州・北米・アジア（中国を除く）と中国・中東の間に区分線が入る。前者は基本的にアメリカと軍事同盟の関係にあり、しかも国によって程度の格差はあるが、多かれ少なかれ対米従属的な位置（すなわち目下の同盟国）にある。これに対して中国とアメリカは1971年の国交正常化以来、強く対抗

10) Dooley, Falkers-Landau, and Garber (2004) 参照。

することもないが信頼関係もないという関係が基本であり、2000年代に見られた良好な関係はあくまで両国の利害が一致している限りで現れたものでしかない。また中東はいわゆる親米国家と反米国家が入り交じる地域であり、地域内での紛争も絶えず、アメリカから見れば流動的で不安定な地域である。そしてこの中東から東アジア（北朝鮮・中国）までは、アメリカ軍が1991年のソ連解体の直後から「不安定の弧」と呼んで、ソ連に代わる仮想敵地域として指定してきた地帯である。

1990年、冷戦崩壊に直面したブッシュ父大統領は、今後、アメリカが「新世界秩序」形成の中心になる旨の宣言をした。それはもはやアメリカに軍事的に対抗できる勢力が存在しなくなったことに際しての自らへの祝辞であり、今後の抱負であった。しかし、1992年の大統領選挙では対立候補のクリントンに「It's economy, stupid!」（経済こそが問題だ、愚か者）と揶揄され敗北した。軍事覇権がアメリカ一極的な構造になっても、それに見合う経済力がない状態では内実を伴わない、経済力の回復のためには軍縮をしてでも財政健全化が必要であるというのがクリントン政権の姿勢であった。そうしたクリントン政権による模索の末、1990年代後半、ついにアメリカ経済を活力あるものにできる「蓄積の社会構造」の構築に成功する。それはアメリカ国外に、グローバルな規模で構築されたものであり、同時にアメリカ経済はそれだけますます世界全体に依存することになった。2001年から始まるブッシュ子政権は、9.11同時多発テロをきっかけに、アフガニスタンとイラクを相手に戦争を始め、世界に「単独行動主義」「先制行動主義」を宣言する。このようなブッシュ子政権の姿勢と行動は、それを批判する側からも賛同する側からも「帝国」と呼ばれた。こうしてブッシュ父が語った「新世界秩序」宣言という空虚な器に、クリントン政権が経済的内容を盛り、その経済構造をそれを堅牢なものにするためにブッシュ子政権がアフガニスタン-イラク戦争を開始したと言える。

1.4 グローバル蓄積構造の綻び

このようなグローバル蓄積構造とそれに支えられたアメリカ経済は、2006年頃までは比較的順調に機能しており、いわば「成功体験」期だったとすることができる。しかし、2007年前後から様々な綻びが現れるようになる。

まず第1の綻びは、2001-03年に開始されたアフガニスタン-イラク戦争が泥沼化したことである。戦争そのものは容易に短期間で勝利したのだが、その後の統治、とりわけ親米政権の樹立と安定化は成功せず、抵抗運動は内戦に近い様相を呈していた。この統治の破綻はそれ自体としてはアメリカ経済に大きな影響は与えていないが、アメリカ経済が世界の広範な地域に依存しており、冷戦崩壊後には軍事的にアメリカに対抗できる勢力がいなくなった下で、途上国一國も思うままに統治できない現実に直面したことの意味は重い。その後、オバ

マ、トランプ政権期には「世界の警察官」をやめるという形で明らかに外交路線の変更が起きている。

第2の綻びは、2008-09年の世界金融恐慌である。この恐慌はアメリカのみならず世界の経済状態に大きな衝撃を与え、その後、数年にわたる傷跡を残したし、大規模な財政支出や非伝統的な金融政策など、政府が行うマクロ経済政策にも大きな変化をもたらした。この最中に大統領に当選・就任したオバマは、その選挙公約（経済政策）の中で環境エネルギー技術のイノベーションを促進する「グリーン・ニューディール」を掲げていた。また2010年には5年間で輸出を倍増させ、200万人の雇用を創出するという「国家輸出戦略（National export initiative）」を打ち出した。これらは情報技術のイノベーション促進と輸出主導型成長を掲げた初期のクリントノミクスと同型であり、一面では民主党の伝統的な政策枠組みでもあるのだろうが、同時に後期クリントンからブッシュ子政権まで続いたバブル依存の成長戦略からの転換を打ち出したものと言える。しかし、当初掲げていた環境エネルギー技術のイノベーションは、政府が補助金を出す制度を作ったにもかかわらず、シリコンバレーからの反応は良くなく、まもなくシェールガス・ブームが起きて尻切れトンボとなった。またオバマの大型財政支出に強い反発を覚えた草の根保守層のティーパーティ運動によって共和党の姿勢が非妥協的になり、議会の多数派を共和党に握られた後には思うような政策推進が果たせなかった。

第3の綻びは、アメリカのグローバル蓄積構造にうまく埋め込まれることで輸出主導型の高度成長を続けてきた中国がそこからの自立化の動きを見せていることである。中国は2011年の第12次5カ年計画から「投資・輸出主導型から消費・内需重視へ」という戦略転換を掲げていたが、習近平が国家主席になった2013年には「アジア・インフラ投資銀行」の提唱、2014年に「一帯一路」構想の発表、さらには東シナ海、南シナ海での領有権主張という形で中国の経済的・軍事的影響力の強い領域（独自勢力圏）形成の野心があることをあらわにし、2015年には「中国製造2025」を発表してアメリカが最も強みを持つハイテク分野でアメリカを抜くこと（技術覇権）を目標として掲げるようになった。こうした動きの背後には、GVCへの参加と輸出拡大による中国経済のアップグレード（技術力・収益力の上昇、所得の増加など）と並んで2008-09年金融危機の衝撃からアメリカに依存していることのリスクの認識があったと思われる。

第4の綻びは、2016年の大統領選挙で台頭し、その後、勢いを強めている反グローバリゼーション・ポピュリズムの存在である。2016年の大統領選挙でのトランプの地滑り的勝利は、これまで民主党の支持基盤であった製造業・鉱業のブルーカラー労働者（元ブルーカラー労働者を含む）が大量にトランプ支持にまわったことで実現した。共和党の伝統的な支持者は「独立独歩」と「小さな政府」を標榜する草の根保守層であったが、この新しい支持層は人

種差別反対や女性差別反対に飽いた白人男性であると同時に経済的にはオフショアリングによって職を失ったブルーカラー労働者であり、トランプが反グローバルライゼーションを掲げたことへの共感から支持を決めたという点で旧来の共和党支持者とは性格が異なる。反グローバルライゼーション運動と言えばまずは1999年のシアトルで見られたような運動を想起するが、それらとは異なり2016年のポピュリズムは大統領を当選させるところまで来ているのであるから、それがアメリカの多国籍企業やエリート層に与えたインパクトは非常に大きい。

トランプ政権はグローバルライゼーションから保護主義への転換というスローガンを掲げながら、現実にはNAFTAを改訂（USMCA締結）し、TPPから離脱しながらも日本との間でFTA（TAG）を締結してきた。これらは決して保護主義的な政策ではなく、既定路線の「グローバル蓄積構造」をよりアメリカに有利になるように再調整したものにすぎない。中国との関税摩擦についても、それによって中国からの輸入を減らそうとしていた訳ではなく、双方痛みに耐えながらどちらが先に音を上げるかのチキンレースをしていたにすぎない。トランプの通商政策は、保護主義であるどころか、むしろ逆に「グローバル蓄積構造」の再構築・締め直しだったにすぎない。「米中デカップリングを目指して着々と政策を進めている中国」と「デカップリングしたくても当面できる目処が立たないでいるアメリカ」という非対称の中で最先端技術の主導権をめぐる競争合っているというのが、今日の米中関係なのだと考えよう。

オバマからトランプ政権にいたるこうした経過は、1990年代後半以来の経済構造（成長戦略）からの路線転換が今のアメリカにとっていかに容易ならざる課題であるかを示している。こうした蓄積体制の中で、本稿ではバブルに結びつく国際金融取引（表1のB列）は捨象して、製造業・サービス業を中心とするオフショアリング（表1のA列）に限定してその特徴を概観していくことにする。

2. オフショアリングとサプライチェーン・マネジメント

2.1 オフショアリングの定義と背景

オフショアリングとは、アメリカ商務省（U.S. Department of Commerce）の定義によれば、「アメリカの企業が製造活動およびサービス活動を海外の関連会社もしくは非関連会社に移すこと」¹¹⁾である。この定義には製造労働とサービス労働の双方が含まれており、アメリカ国内で行われていたそれらを海外の関連会社への移転（海外生産・多国籍企業化・海外直接投資）、もしくは非関連会社への移転（海外企業への外部委託・海外下請け・海外アウトソーシング）することだと捉えられている。

11) Norwood, Carson, Deese, Johnson, Reeder, and Rolph (2006) p. 38より。

これに対して GVC (Global Value Chains) とは、世界銀行などの定義によれば「財やサービスの開発・生産・販売（またそれに伴う付加価値の生産と実現）の一連の業務・工程が複数の国にまたがって行われていること」を指している¹²⁾。ここで複数の国にまたがっている業務は、同じ企業の海外子会社によって担われているのか（海外生産の場合）、海外の非関連企業によって担われているのか（海外下請の場合）を問わない。したがってオフショアリングと GVC は事実上、同じ事態を指している用語であり、前者は企業の経営行動・経営政策として企業主体から見ている、後者はそれによって展開されている一連の業務の国際的連鎖を俯瞰的に見ているという視点の違いがあるだけである¹³⁾。

このオフショアリングに注目が集まったのは2000年代初頭である。Gary Gereffi (2005) によると Business Week 誌2003年2月3日号、および5月27日号でのグローバル・アウトソーシング特集が注目を集めるひとつのきっかけだったという。またアカデミックな研究においても1998～2005年に論文数が急増し、2005年以降に本格的に研究されるようになったと言う。

そのような変化の背景は2つある¹⁴⁾。第1は、各国の産業政策、通商政策の変化、そして国際的な通商秩序の変化である。1980年代から輸出志向型工業化路線を採用する途上国が増え、それに対応してアメリカなどの先進国の企業がコスト削減のために途上国に生産拠点を移転させる動きが進んだ。こうした動きに対応してアメリカ政府は自由貿易協定 (FTA) を締結するようになった。その嚆矢が NAFTA であり、WTO である。これらは単に自由貿易協定であるだけでなく、多国籍企業の生産活動の自由を保障させる性格も持っていることは既に触れた通りである。

第2は、多国籍企業が、その生産システムにおいて新しい質を獲得したことである。それは1990年代前半に広がったリエンジニアリング (Re-engineering) とそれに関連した IT 投資、アウトソーシング (Outsourcing) である。1970年代初頭に主要先進国で高度経済成長が止まると製造業の国際競争が激しくなり、国際競争で劣位になったアメリカの製造業企業は、1980年代から多角化した事業構造を絞り込みつつ、その絞り込んだ事業分野で生産性を引き上げていく経営合理化運動に取り組んだ。その際、生産性向上のモデルは「日本的生産システム (リーン生産システム)」だったが、これをアメリカの企業文化に適合的に修正したのが1980年代末から1990年代前半にかけてブームとなったリエンジニアリングである¹⁵⁾。アメ

12) World Bank Group (2020) p. 17より。

13) 類似の用語に Global commodity chains, Fragmentation of production, Global production network などがある。

14) 類似の認識は World Bank Group (2020) p. 19にも記されている。

15) 「日本的生産システム」のアメリカ的な受容の仕方は様々な呼称で呼ばれてきた。例えば、従業員参加制度 (EI: Employee involvement), 全社的品質管理 (TQM: Total quality management), リーン生産方式 (Lean production), ビジネスプロセス・リエンジニアリング (Business process

リカらしい修正とは、IT（情報技術）を活用したこと、日本では暗黙知的で「企業特殊的」であった技能をできるだけ形式知化してどの企業でもアクセスできるように標準化したこと、外部委託と下請管理を部品生産工程だけではなく製造工程全体に押し広げたことである。こうして「IT活用」「非系列化」「幅広いアウトソーシング」を特徴としたアメリカ式「日本的生産システム」が形成される。

1990年代前半にブームとなったリエンジニアリングは、1990年代末のITバブルの際に長距離通信ベンチャー企業が先頭になって1997～2001年という短期間に大西洋と太平洋に大容量通信網（光ファイバー）を敷設したことで一気にオフショア（海外）に適用される。これまでアメリカ国内の下請企業に出されていた業務が大量に海外企業に切り替えられるようになり、オフショアリングに対する関心が高まったのである。オフショアリングにとってITが重要な技術であることは国際機関のレポート（例えばUNCTAD（2017）など）でもよく指摘されることである。

このような経過を見れば、オフショアリングとは「多国籍企業によってグローバルに展開されたりエン지니어リングである」と言うことができる。

2.2 サプライチェーン・マネジメントの特徴

一般にリエンジニアリングの中で自社業務の一部を下請企業に外部委託することを「アウトソーシング」と呼び、それを受けてくれるサプライヤー企業の管理を「サプライチェーン・マネジメント」と呼ぶ。オフショアリングが「多国籍企業によってグローバルに展開されたリエンジニアリング」であることから、海外アウトソーシングとそこでのサプライチェーン・マネジメントにもリエンジニアリング（あるいはリーン生産システム）の影響が色濃く現れてくる。

(1) 取引ガバナンスの類型

その第1は、海外アウトソーシングする企業（これを「主導企業」と呼ぶことが多い）と一次下請けサプライヤーとの間の取引のガバナンス構造（取引制御機構）に多様な類型が現れることである。これについてはGerrefi（2005）が行った5分類が有名であり、UNCTAD（2013）、WTO（2014）などの国際機関のレポートをはじめ、多くの研究で援用されている。それぞれのタイプの特徴は表2のように整理される。またこうしたタイプの違いを決定する主要因は表3のようになると考えられている。

reengineering）などがある。それらの具体的な内容と普及度についてはLawler III, Mohrman and Ledford Jr. (1998) を参照。同書からは「日本的生産システム」との類似性、IT投資との関連、リストラクチャリングや海外生産との区別なども読み取ることができる。

こうした取引ガバナンスのタイプの存在は、オフショアリングがリエンジニアリングの国際展開であり、そこにリーン生産システムの影響があることを示唆している。というのも、もともとアメリカの経済学において企業の「内製か外注か」(Make or buy?) という意思決定は⑤垂直統合型関係と①市場型関係の二者からの選択であると想定されていた。そこにリーン生産システムの研究の中でサプライヤー両者の中間的ガバナンスとして③リレーシ

表2 海外下請のガバナンスの5類型

① 市場 (Market) 型 関係	製品仕様に関する情報は成文化・公表されているが、工程情報は完全にサプライヤー側のコントロール下にある。取引を制御しているメカニズムの中心は価格で、買い手と売り手の間に共同的な関係はないため切り替えコストは低い。市販品部品。
② モジュラー (Modular) 型関係	複雑な取引だが、製品の仕様情報は容易に成文化・移転が容易で、関係特殊な投資・能力形成は限定的になる。発注企業に対する依存度は低く、能力の高い大手サプライヤーは下位サプライヤーを組織して幅広いサービスを提供できる。
③ リレーショナル (Relational) 型関係	製品や工程の詳細情報は成文化や移転が難しいため発注企業とサプライヤーとの間に密接な情報交流と長期的な取引関係があるが、サプライヤーは異なる発注企業の製品を請け負っており、一方的なコントロール関係になりにくい。
④ 縛られた (Captive) 関係	中小規模のサプライヤーとの単純な部品の取引に多い。発注企業は大量購買力と製品・工程についての高い技術を持つことから交渉力は非対称的になる。発注企業はサプライヤーに必要な情報提供しながら、業務遂行を細かくモニタリングしてコントロールする。
⑤ 垂直統合 (Hierarchy) 型関係	業務を子会社に委託する場合。取引が複雑で製品・工程の詳細情報の成文化・移転が難しい場合、あるいは製品・工程の詳細情報を独占的に保護したい場合に選択される。サプライヤーは垂直的に統合されて完全な組織的管理の下におかれる。

(出所) Gerrefi (2005) をもとに作成

表3 GVC ガバナンスを決める主要因

	取引で移転される 情報の複雑さ	それら情報のコード化 (形式知化) の可能性	サプライヤー側の 能力の範囲と高さ
① 市場型関係	低い	高い	高い
② モジュラー型関係	高い	高い	高い
③ リレーショナル型関係	高い	低い	高い
④ 縛られた関係	高い	高い	低い
⑤ 垂直統合型関係	高い	低い	低い

(出所) Gerrefi (2005) をもとに作成

ヨナルな関係の存在が発見された。また1980年代までのアメリカ自動車部品取引は④縛られた関係型であったのに対し、日本自動車産業の部品取引は③リレーショナル型として紹介され、またその後、注目されるようになったIT製造業における垂直的分裂の部品取引が②モジュラー型として類型化された後、産業比較の中でこれらの類型が発生する要因が上記の3点という形で整理されてきた。オフショアリングのサプライヤー管理をこのような5類型に整理すること自体がこうした日本研究（Japan study）の成果の上に立ったものである。

（2）サプライヤー側のアップグレード

第2の特徴はサプライヤー側のアップグレード（Upgrading, 格上げ, 昇格, 状態改善）である。日本企業のサプライヤー管理についても、それが日本の中小企業の技術力を高め、一部の能力ある企業は中小零細企業から「中堅企業」へと成長している、という議論がなされてきた¹⁶⁾が、オフショアリングにおいても類似の現象が観察され、開発経済論的な視点からも途上国側の企業の成長、産業育成、工業化の入り口としてオフショアリングを捉えようとする議論が多い。そのアップグレードにもいくつかの類型があり、Humphrey and Schmitz（2002）は次の4類型を提起している¹⁷⁾。①「工程アップグレード」（Process upgrading）、すなわち生産システムの改善や最新技術の導入によって生産工程を効率化すること。生産技術力の上昇。②「製品アップグレード」（Product upgrading）、すなわちより洗練された製品、より付加価値の高い製品に移動すること。製品技術力の上昇。③「機能的アップグレード」（Functional upgrading）、すなわち生産活動において新しい機能（担当工程の職務）を獲得して、技能範囲を拡大すること。④「部門アップグレード」（Inter-sectoral upgrading）、すなわち新しい産業部門への移動。とりわけ技術的な関連があるが、より高い付加価値を生む製品分野へと移動すること。

以上の分類はいずれも生産工程に関わる技能が上昇・拡大することで収益が高まることを想定しているが、生産から研究開発能力、ブランド力を持つというアップグレードもある。サプライヤーが主導企業の開発した製品をその指定された設計図にもとづいて生産している限りではOEM（Original equipment manufacturing）のままであるが、自社で開発・設計できるようになればODM（Original design manufacturing）へと移行できる。またこの両者はともにブランドは委託企業のブランドで供給されるが、さらにサプライヤーが自社ブラン

16) 日本型のサプライヤー管理はサプライヤーに多様な能力の形成と発揮を求めつつも、サプライヤーに交渉で圧倒されないようにするにはどうしたらいいかの工夫があった。浅沼万里の「契約的枠組み」「取引制御機構」は取引全体のガバナンス構造とそこにおける主導企業側のヘゲモニー構造を分析する概念だった。その後のサプライヤー管理研究ではその視点はあまり受け継がれていないように見えるが、非常に重要な視点である。

17) Humphrey and Schmitz（2002）より。

ドを確立することができれば、さらにOBM (Original brand manufacturing) となる。スマイルカーブにおける低付加価値領域から高付加価値領域への移行であり、OEMからODM、そしてOBMになるにつれてサプライヤーとしてもその交渉力は高くなっていくとされる。こうしたアップグレーディングの中で能力を高め、自らが下位サプライヤーとの取引を自らの責任で組織・調整するようになるとグローバル・サプライヤーとなる。

以上はサプライヤー企業がサプライチェーンを組織する主導企業にどのように認められ、それとの交渉力を高めるかという点から見たものだが、こうした企業レベルのアップグレードが大量に進むことで特定の地域の特定産業のサプライヤー群全体の技術力・交渉力・地位が上昇して、当該国の当該産業の世界的なシェアや売上が増大することを「経済的アップグレード」(Economic upgrading)、さらにその国の産業構造が低技術部門中心型から高技術部門中心型へと再編されることを「産業的アップグレード」(Industrial upgrading)、さらにそれらの結果、その地域・国の労働者の労働条件が改善され社会的に良い状態に移行することを「社会的アップグレード」(Social upgrading)と呼ぶこともある。

3. オフショアリングの地理的配置

3.1 海外生産の地理的配置

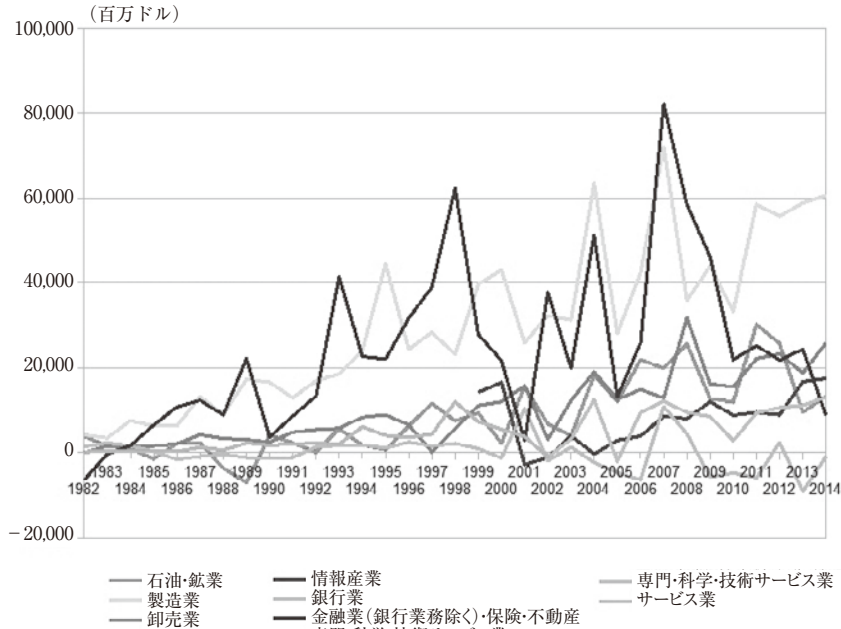
第2章ではオフショアリングの定義、背景、特徴を見てきた。これが世界の中でどのように展開されているか、その地理的配置を探ることにしたい。オフショアリングとは海外生産(海外直接投資)と海外下請の総合であるというアメリカ商務省の定義に従って、まずはアメリカ企業の海外生産の動向を対外直接投資の推移から概観しておこう。

図6は、産業部門別の海外直接投資のフローの1982年から2014年までの動きである。すると大きな分類の中では「製造業」と「金融・保険・不動産業」が2大部門であり、第2グループの「卸売業」「石油・鉱業」「専門・科学・技術サービス業」「情報産業」などはその半分程度の規模なので、この2大部門が突出していることがわかる。その中でも製造業の直接投資の増大傾向は、金融・保険・不動産業と比べても安定的している。

続いて、「製造業」(化学関連、機械類、コンピュータ電子製品、輸送機械)の地域別の直接投資残高の変化を見てみよう。表4は1982年と2012年についての上記の5つの産業部門の対外直接投資残高とそれに対する各地域のシェアである。この表から製造業多国籍企業の地理的分布の特徴を見てみよう。

ここから地理的分布の特徴を読み取ると、まず第1に「製造業全体」では圧倒的に欧州地域の重視が読み取れる。1960年代以来の蓄積があるだけでなく、現代においても重視を続けており比重は下がっていない。アメリカ製造業にとって欧州市場はアメリカ市場と並ぶ大規模市場であり、政治・外交的な関係の安定性、文化的な親和性などから見ても接続性の高

図6 海外直接投資フローの部門別推移：大分類（1982～2014年）



(注) 産業分類 (NAICS) にはサービス業の中に「持ち株業」という部門がある。これは非事業持株会社をサービス業として捉えているもので、対外直接投資でもこの部門が最大となるが、その持株会社がどのような産業部門の事業会社を保有しているかは不明である。ここではそれを取り除いて、投資先の産業部門が明らかとなるものだけ残した。

(出所) US Department of Commerce, BEA, U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data より作成

い市場として重視されていることがうかがえる。第2に、北米地域ではカナダの比重が下がりメキシコが上昇、またアジア太平洋地域でもオーストラリアや日本が低下して中国、韓国、シンガポールなど新興国の比重が上昇している。北米二国（カナダ、メキシコ）でもアジア太平洋地域でも、アメリカによる直接投資は当該国の市場をターゲットにしているというよりはアメリカ市場での競争で優位を占めるための低コスト生産拠点という位置づけであるために起きている変化だと言える。

なお、海外下請について言えば、その主導企業（サプライチェーンの組織化を主導的に行う企業）は、多くの場合、多国籍企業であり、また UNCTAD (2013) によると海外直接投資を受け入れている国ほどより深く GVC に組み込まれているという相関関係がある¹⁸⁾。つま

18) 正確に言えば、「対内直接投資ストックの年成長率」と「GVC 参加率の年成長率」との間には明らかに正の相関関係があり、1990年と2010年の2回のいずれも5%レベルで有意。相関係数 $R^2 =$

表4 産業部門別の対外直接投資残高と各地域のシェア (1992年と2018年)

		製造業 全体	化学関連	電気電子 機器	機械類 (電機除く)	コンピュータ・ 電子製品	電機機器 と部品	輸送機械
全世界	1992	186,285	44,784	15,922	27,617			25,423
	2018	902,555	203,002		63,981	152,302	18,027	86,189
ヨーロッパ	1992	50.47%	56.16%	40.92%	60.74%			41.67%
	2018	50.49%	55.87%		61.01%	43.91%	41.81%	33.30%
カナダ	1992	17.58%	13.16%	11.26%	7.35%			29.07%
	2018	12.20%	9.62%		5.32%	5.19%	16.64%	14.54%
中米 (メキシコ含む)	1992	5.46%	4.87%	4.43%	n.a.			10.23%
	2018	5.48%	3.74%		n.a.	0.94%	12.88%	18.41%
アジア太平洋	1992	16.16%	15.63%	34.78%	22.46%			8.68%
	2018	23.24%	23.04%		21.65%	33.55%	24.05%	27.68%
オーストラリア	1992	3.44%	4.99%	1.78%	1.63%			1.64%
	2018	2.34%	1.04%		1.61%	1.39%	0.31%	1.80%
中国	1992	0.19%	0.21%	0.08%	0.05%			n.a.
	2018	6.48%	6.42%		8.88%	7.00%	5.69%	16.94%
日本	1992	6.37%	6.05%	7.30%	13.13%			6.14%
	2018	3.28%	3.35%		0.52%	3.98%	n.a.	3.27%
韓国	1992	0.64%	0.52%	1.17%	0.29%			0.07%
	2018	1.61%	1.96%		0.61%	2.91%	0.53%	-0.29%
シンガポール	1992	1.73%	0.06%	8.42%	5.61%			n.a.
	2018	3.97%	5.86%		2.00%	9.80%	2.33%	2.76%

(注) ①「全世界」には当該産業部門の直接投資残高(百万ドル)が、各地域には全世界に対して占める当該地域のシェアが示されている。②1992年と2018年では産業分類が変更されており、SICの「電気電子機器」「機械類」がNAICSでは「機械類」「コンピュータ・電子製品」「電気機器・部品」に3分割されている。

(出所) US Department of Commerce, BEA, U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis

り海外生産と海外下請は多国籍企業のグローバル戦略として深い連関をもって推進されているのであり、これまで述べてきたような海外直接投資(海外生産)の基礎上に海外下請が組織されていくのである。

0.77と0.44であり、近年の方が相関係数は下がっているが、これはアウトソーシングが海外直接投資の受け入れ国の近隣地域内に拡散しているためかも知れない。UNCTAD(2013)より。

3.2 海外下請の地理的配置①

次に海外下請の地理的配置について見ていこう。企業の外部委託や下請という行動についてのマクロ経済統計は存在しないので、それを国別に集計する際には、GVCの視点、すなわち「財やサービスの開発・生産・販売の一連の業務・工程が複数の国にまたがって行われていること」という視点に即して貿易統計を加工して計測するのが有効である。

その方法にもいくつかのやり方があるが、まず第1の方法は、ある国が生産した付加価値を「国内消費」「伝統的貿易」「単純GVC」「複合GVC」の4つに分解して、後2者の動きからGVCを把握する方法である¹⁹⁾。

ある国が生産した付加価値はまず国内消費される部分と海外に輸出される部分に分けられる。次いで海外に輸出される付加価値部分に絞ってみると、それは完成品として輸出され輸出先国でそのまま消費される部分と中間財として輸出され輸出先国でさらに加工・組立などの生産に供される部分とに分けられ、最後の部分はさらに加工・組立されてそのままその国で完成品として消費される部分と、さらに第三国に部品または完成品として輸出される部分とに分けられる。こうしてその国の生産した付加価値は表5のように4種類に分解される。第2の完成財として輸出され輸出先で消費される部分は経済学で伝統的に想定されてきた輸出のイメージだということで「伝統的貿易」と呼ばれ、第3と第4の部分はその輸出品がさらに加工・組立される（国境を越えて生産工程の連鎖が続いている）という意味で「GVC貿易」に分類されるが、第3の部分は国境を1回だけ越えるという意味で「単純GVC」(Simple GVC) と呼ばれ、第4の部分は国境を複数回越えるという意味で「複合GVC」(Complex GVC) と呼ばれている。

このような4分類の中の「輸出される付加価値」の3つのカテゴリーについて、次のような方法に沿って国同士の貿易ネットワーク(Trade network)を可視化することができる²⁰⁾。まず各国の付加価値輸入(Value-added import)の中で最大の供給元(輸出国)を選び、その供給元から当該国(輸入国)に向けて矢印(→)を付ける。すべての対象国についてこれを行うと、多くの国々にとって最大の供給元となっている国(供給センター)とそこからの供給を受けている国々という構図が浮かび上がる。また逆に各国の付加価値輸出(Value-added export)の中で最大の向かい先(需要先)を選び、自国(輸出国)から需要先(輸入国)に向けて矢印(→)を付ける。これによって、多くの国々にとって最大の需要先となっている国(需要センター)とそこへ輸出を行っている国々という構図が浮かび上がる。各国を示す円のサイズはその国の付加価値の輸出または輸入が世界全体のそれに占めるシェア

19) WTO, IDE-JETRO, OECD, UIBE, World Bank Group and the China Development Research Foundation (2019) p.11より。この方法はWang, Wei, Yu, and Zhu (2017) が提示したもの。

20) 以下の図はXiao, Meng, Ye and Li (2020) より。コメントは私見である。

表5 付加価値の国内消費・伝統的貿易・GVC貿易への分解

ある国の 付加価値生産	国内で消費される付加価値		
	輸出される 付加価値	完成財輸出。輸出先で消費。	伝統的貿易
		中間財輸出。輸出先で加工・組立られて消費。	単純GVC
中間財輸出。さらに輸出（逆輸入を含む）。		複合GVC	

(出所) WTO, IDE-JETRO, OECD, UIBE, World Bank Group and the China Development Research Foundation (2019) より作成

を表す。こうした作業を「伝統的貿易」「単純GVC」「複合GVC」のそれぞれについて行うことで6枚のマップが得られる²¹⁾。ここでは産業部門を特定せず、すべての財・サービスの貿易を対象とする。

その結果を示したものが図7である。ここからは以下の特徴が読み取れる。

まず、伝統的貿易について（ここでは需要は最終消費需要であり、供給はその完成品の輸出であることに注意）。2000年の供給・需要構造は、欧州ではドイツをセンターにして輸出・輸入の双方向の貿易がなされている。アジアでは日本が、一方でアメリカと双方向の貿易をしながら、他方でアジア諸国にも輸出する地域センター（中国はその下位センター）となっており、それらアジア諸国もまたアメリカを最大の需要センター（輸出先）とする構造であった。アメリカは北米地域の供給センターであると同時に環太平洋（北米+アジア）全体の需要センターとなっている。それが2017年までに中国が台頭してアジア地域の供給センターとしてのポジションを日本から奪っている。それと同時に環太平洋で一体だった需要構造からアジアの一部が相対的に分離し、そこでは中国が需要トップワン国になっている。アメリカが北米・アジア地域の最大の消費需要センターとしつつも、中国の消費需要国としての存在感が高まっていると言える。なお変化は環太平洋地域だけで起きており、欧州には大きな変化は起きていない。

次に、単純GVCについて（需要は消費需要だが、供給はその完成品ではなく中間財であり、それが輸入国で完成品となって消費されることに注意）。2000年の供給・需要構造は、基本的には伝統的貿易の2000年と似ている。あえて指摘すれば、欧州地域の一部の国々にとってアメリカが供給・需要の双方のセンターになっている点が違う。それが2017年になると、まず中国が台頭してアジア地域の供給・需要センターとしてのポジションを日本から奪い、しかも2000年時点の日本よりも多くのアジア諸国との貿易を一国に集中させている。中国の台

21) ただし複合GVCの場合、2つのノード間の矢印はどのような直接的貿易関係も表現していないことに注意。複合GVCは複数国境をまたぐ第三国を通じて間接的に結びついている諸国の複雑な関係を暴くものである。Xiao, Meng, Ye and Li (2020) p. 548より。

頭は、日本だけでなくアメリカにも影響を与え、アメリカは供給センターとしてはアジア地域が切り離され、需要センターとしてもその地位を中国に奪われている。他方、一部の欧州諸国の需要センターとしての地位は2017年も維持している。

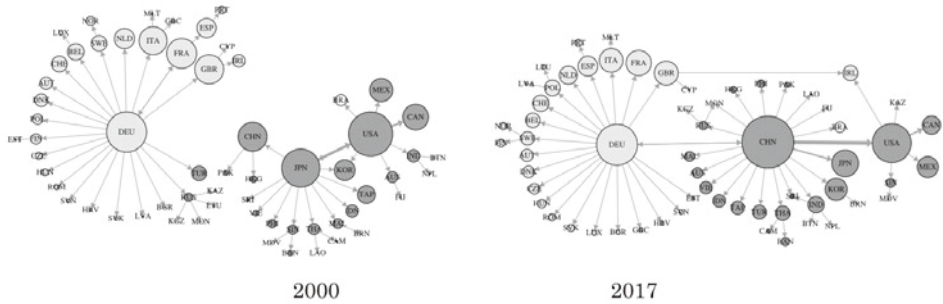
すなわち、アメリカは北米・アジア・一部欧州諸国の消費センターであり続けているが、中国とアジア諸国の間には消費需要のために中間財供給を行う関係が双方向に成立しており、アジア地域が相対的な自立性を持ち始めている。

最後に、複合 GVC について（需要は消費需要だが、供給国との間には複数回国境をまたぐ中間財取引があることに注意）。ここでの特徴は、まず供給構造における世界的センターとしてのアメリカの地位の低下である。2000年には圧倒的にアメリカが世界唯一の供給センターであり、その下位構造としてドイツが一部の欧州諸国の供給センターとなっていたに過ぎない。これは世界各国の生産活動においてアメリカ製の中間財が多く用いられていたことを示している。アメリカ製中間財が利用される理由は（低コストではなく）高度な技術で生産されていることだろう。これが2017年になると、供給センターとしての中国の著しい台頭が見られ、ほとんどすべてのアジア諸国にとっては中国が供給トップワンの国になる。またドイツも自身の供給先を増やしており、アメリカの供給センターとしての地位は対欧州地域

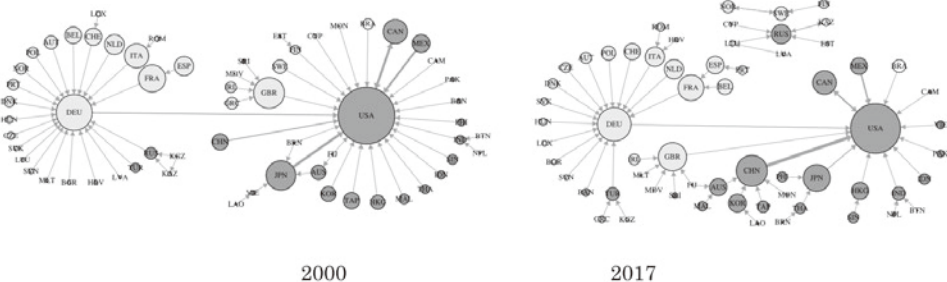
図7 3つの貿易タイプの供給構造と需要構造

伝統的貿易の供給構造（上）と需要構造（下）

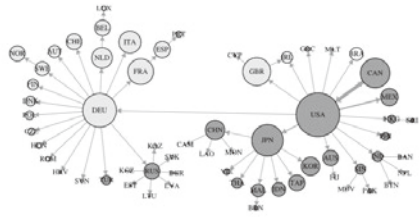
Traditional trade networks (all goods and services)



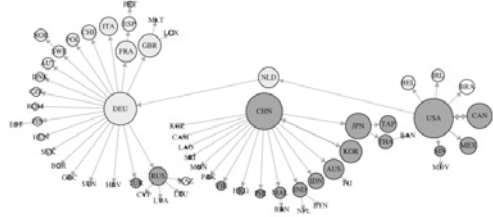
Traditional trade networks (all goods and services)



単純 GVC の供給構造 (上) と需要構造 (下)
Simple GVC trade networks (all goods and services)

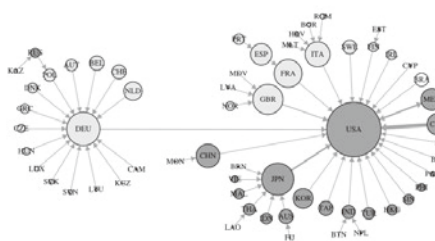


2000

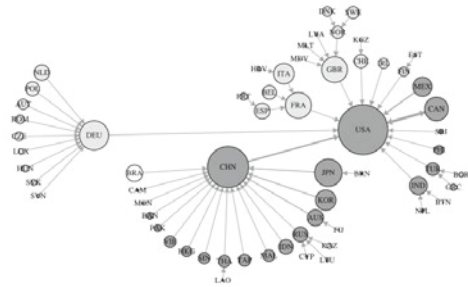


2017

Simple GVC trade networks (all goods and services)

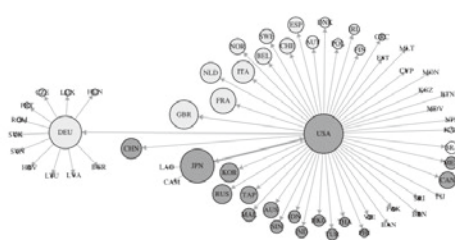


2000

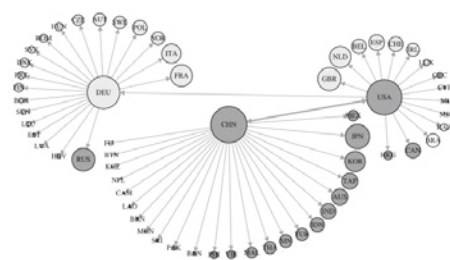


2017

複合 GVC の供給構造 (上) と需要構造 (下)
Complex GVC trade networks (all goods and services)

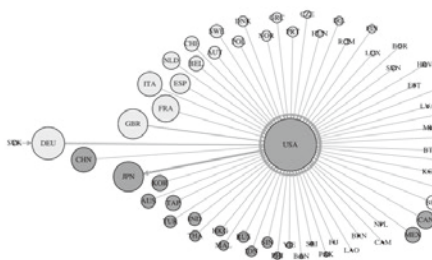


2000

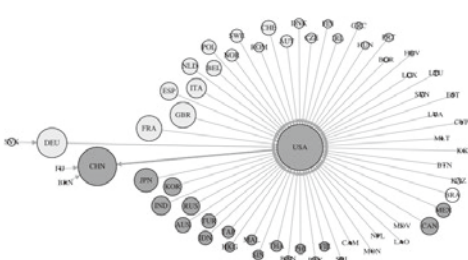


2017

Complex GVC trade networks (all goods and services)



2000



2017

(出所) Xiao, Meng, Ye and Li (2020) pp. 549-556より転載

においても小さくなった。Xiao, Meng, Ye and Li (2020) によると、こうした変化は中国やドイツとその近隣諸国との間に GVC ネットワークが広がったことの反映だと考えられる。複合 GVC では、中間財が国境を越えて何度も移動するため、積み替え手数料や関税などの取引コストが急速に累積するため近隣地域であることが重要性を増すと考えられる。WTO ベースの交渉が遅々として進まないのに比べ、地域貿易協定が比較的活発に展開されたことが地域レベルの GVC の構築にも貢献したとの指摘もある。

他方、需要構造では 2000 年でも 2017 年でもアメリカが圧倒的に世界各国にとってトップワン需要国の位置を誇っている。2000 年と 2017 年とでほとんど変化が見られず、アメリカにとってのトップワン需要国が日本から中国に代わったぐらいである。ここでのアメリカの強さは、複合 GVC で取引される中間財が最終的にアメリカに向けられているものである場合が多いということを示している（複合 GVC では直接の貿易関係ではなく、複数の国境をまたいで間接的に結びついている国との関係を示していることに注意）。

以上、3つの貿易タイプの供給・需要構造の変化を見たが、全体を通して言える特徴は次の3点だろう。

① 基本的には、まず欧州、アジア、北米の3地域で一定のまとまりがある。その中で相対的に欧州のまとまりが強く、アジアと北米は相対的に連動性があり、中国の台頭などによって相互に影響を与えながら変化している。

② その変化の中で最も目立つものは、供給センターとしての中国の台頭である。2000年には完成品では日本からアメリカへの輸出が見られ、日本の産業競争力の強さを感じさせるが、中間財については単純 GVC でも複合 GVC でもアメリカの供給力が強かった。それが 2017年には中国が台頭して日本のポジションを奪うとともに、アメリカのポジションも一部奪って、ほとんどすべてのアジア諸国にとっての供給トップワン国の地位を独占するようになった。

③ 需要センターとしてのアメリカの地位については次のような対比が見られる。すなわち伝統的貿易と単純 GVC における需要センターとしてのアメリカの地位の相対的低下と複合 GVC における世界の需要センターとしてのアメリカの地位の安定性という対比である。これは中国が市場国としての存在感を高めつつあるという事実と、他方で引き続き大規模な最終消費需要地であり続けているアメリカ市場をめぐる国際競争において GVC の利用が高度になってきていることの反映だろう。

3.3 海外下請の地理的配置②

海外下請の地理的配置を計測する第2の方法は、グロスの貿易額を DVA, RVA, FVA, PDC という4つのカテゴリーに分解することで GVC を把握しようとする方法である²²⁾。

一般に生産物の価格は中間投入の価値と付加価値²³⁾とに分解される。輸出品も同様なので、ある国の粗輸出額（グロスの輸出額）も中間投入と付加価値に分解されるのだが、中間投入の一部は前工程を担う他国からの輸入品であり、これもさらに前工程からの中間投入とその国の生産した付加価値とに分解される。このようなプロセスを念頭におくなら、粗輸出額はひとまず「当該国で生産された付加価値」「前工程を担う外国で生産された付加価値」「重複計算部分（以上の付加価値部分を除いてなお残る部分）」に分解される。その上で「当該国で生産された付加価値部分」は「輸出先国でさらに加工・組み立てられて再び元の国に逆輸入される場合」と「その他の場合（輸出先でそのまま消費、輸出先で加工・組み立てられて消費、輸出先で加工・組み立てられて第三国へ輸出のいずれか）」に分けられる。こうしてその国の粗輸出額は表6にあるようなDVA, RVA, FVA, PDCの4カテゴリーに分解される。また3.2で紹介した付加価値を4カテゴリーに分解する方法と比べるなら双方のカテゴリー間の関係は表7のように整理される。

DVA, RVA, FVA, PDCの4つのカテゴリーについても世界の貿易ネットワークの地理的配置とその変化を統計データを加工してグラフで可視化した研究がある。ここではXiao, Guo, Meng, and Sun (2017) からその成果を紹介する。

表6 粗貿易の4カテゴリーへの分解

DVA (Domestic value-added absorbed abroad)	輸出に占める自国の付加価値生産	完成財 = 輸出先で消費。 中間財 = 輸出先で組立&消費。 中間財 = さらに第三国に輸出。	ここが大きいと価値連鎖の中で高付加価値部分を担当していることを示す。
RVA (Domestic value added first exported then returned home)		中間財 = さらに自国に逆輸入。	
FVA (Foreign value added)	輸出に占める前工程 海外の付加価値生産	完成財 = 輸出先で消費。 中間財 = 輸出先で組立&消費。 中間財 = さらに第三国に輸出。 中間財 = さらに自国に逆輸入。	ここが大きいと価値連鎖の中で低付加価値部分を担当していることを示す。
PDC (Pure double counted terms)	輸出に占める重複計算部分	複合GVC（中間財が複数回国境を越える）	ここが大きいと長い価値連鎖の中の一部であることを示す。

(出所) Xiao, Sun, Meng, and Chengm (2017) をもとに作成

22) この方法は Wang, Wei, and Zhu (2013) で提起された方法である。本稿で紹介している分析は Xiao, Guo, Meng, and Sun (2017) を参照している。また Xiao, Sun, Meng, and Chengm (2017) ではこの方法を装置産業に適用して分析している。

23) 減価償却が含まれているという意味で付加価値は通常、粗（グロス）の付加価値である。

表7 2つの方法のカテゴリー間の関係

付加価値生産	国内で生産し、国内で消費される付加価値			DVA	グロスの 輸出額
	国内で生産し、 輸出される付 加価値	伝統的貿易	完成財 = 輸出先で消費。		
		単純 GVC	中間財 = 輸出先で組立&消費。		
		複合 GVC	中間財 = さらに輸出。		
	中間財 = さらに輸出（逆輸入）。		RVA		
前工程担当国（他国）の付加価値			FVA		
重複計算部分			PDC		

（出所） 筆者が作成

図8には、世界各国の製造業のDVA, RVA, FVA, PDCの貿易ネットワークが描かれている。いずれの図においても2000年（左上）、2005年（右上）、2011年（左下）、2015年（右下）という順番に推移している。ノード（円）のサイズはその国の当該カテゴリーの輸出総和（アウト・ストレングス）に比例して描かれている。ただしDVAとFVAの付加価値が大きいと、視認の便宜上、DVAとFVAのノードはRDVやPDCに比べて同じノード・サイズでも20倍と2倍の規模を表すように修正されている。また矢印の方向は当該カテゴリーの付加価値が流れる方向、太さはそのフローの大きさに比例して描かれている。多くの研究では、GVCは欧州、北米、アジアの3地域に区分されることが多いが、この研究では北米とアジアを「アジア太平洋」地域として一体的に捉えている。

この図解から読み取れることは次の通りである。

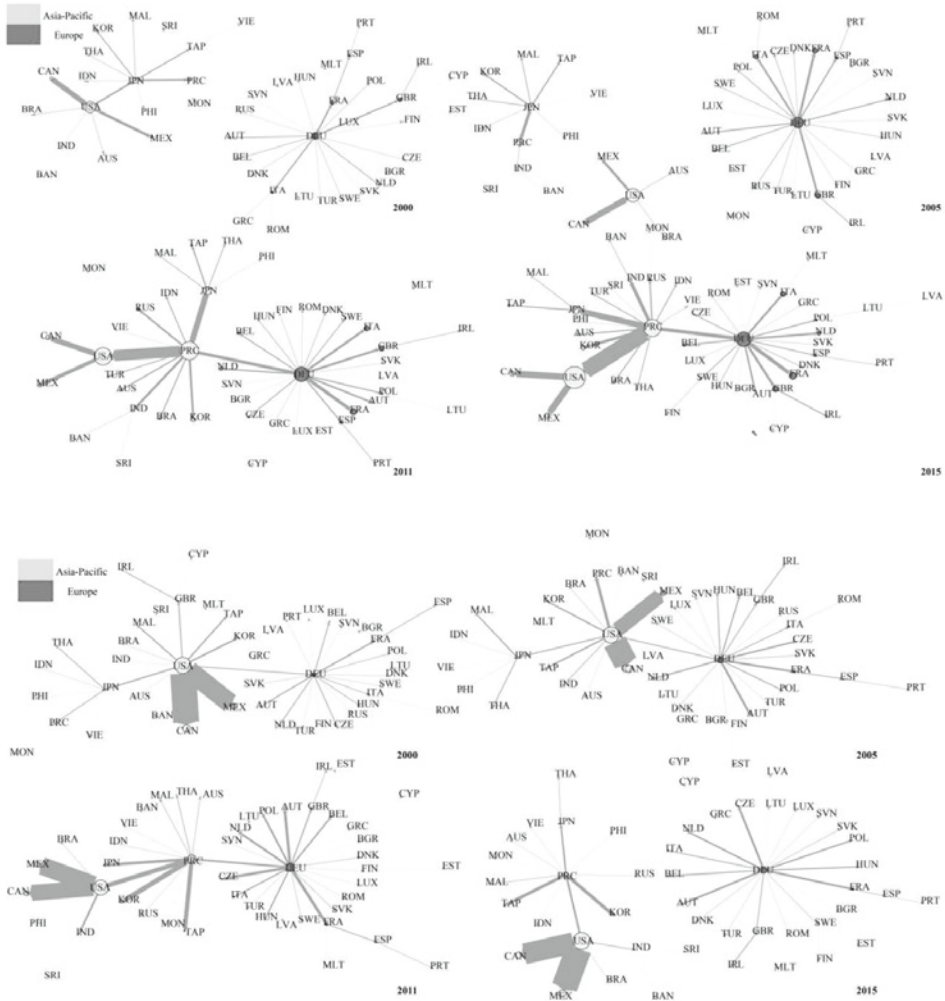
まず、DVA（その国で生産された付加価値の輸出の流れ。RDVを除く）では、2000年には欧州地域ではドイツが、アジア太平洋地域では日米2カ国が結びつきつつ、アメリカが南北アメリカ大陸の、日本がアジア地域のハブであった。その後、徐々に中国が台頭し、2011年、2015年では中国からアメリカへの輸出が最大規模となり、同時に日本にとって代わってアジア地域のハブになっていく様子が読み取れる。ここでは中国が「世界の工場」になっていく様子が読み取れる。

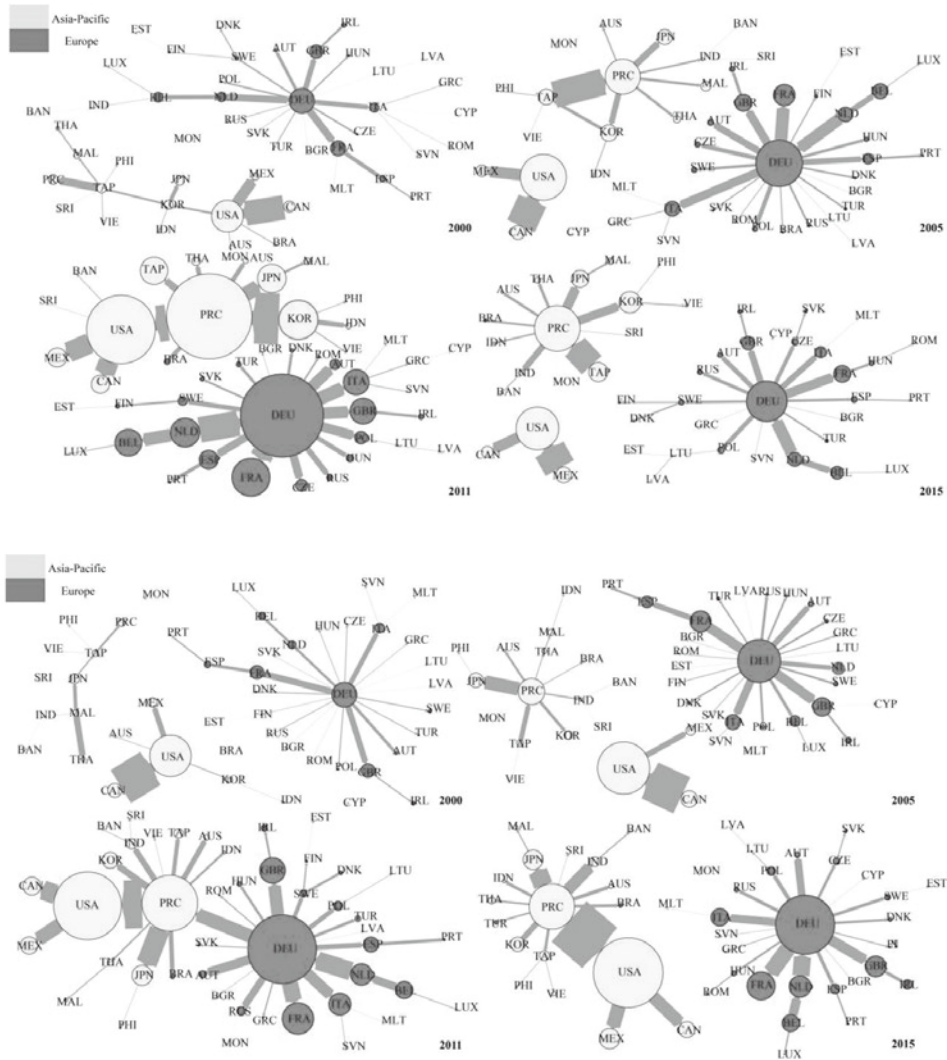
次に、RDV（輸出先から自国へと逆輸入するための中間財輸出の流れ）を見ると、まず「逆輸入目的の輸出」はNAFTA内部で最も大規模に行われていることがわかる。また中国については、2000年の時点ではアジア地域のサブハブとしての日本に繋がっている周辺国の地位にいたのが、2005年にはアメリカとの直接の結びつきを強め、2011年にはアジア地域の最大のハブとなってアメリカからの「逆輸入目的のアジアの輸出先」として位置づけられるようになった。またドイツとの結びつきも作っているが、2015年になると欧州との結びつきが再び切れ、またアメリカとの貿易も細くなっている。

第3に、FVA（その国の輸出に含まれている前工程で他国が生産した付加価値の輸出の流れ）を見ると、2000年では中国はアメリカから韓国と台湾を経由してつながっているにすぎない存在だったのが、2005年にはアジア地域のハブとなった。2011年にはアジア太平洋地域でも欧州地域でも「他国での前工程での付加価値生産を大きく受け入れながら自国でさらに加工して輸出する」活動が活発に行われており、その中で中国はアジア太平洋地域の最大経路ハブになったことがわかる。しかし2015年にはそうした価値連鎖がアジア地域、北米地域、欧州地域に分離され、輸出の規模も小さくなっている。

最後に、PDC（各国の輸出に含まれている重複計算部分の累積）を見ると、最も目立つ変

図8 DVA, RDV, FVA, PDCの付加価値の流れ





国記号：USA = アメリカ，CAN = カナダ，MEX = メキシコ，DEU = ドイツ，
 PRC = 中国，JPN = 日本，KOR = 韓国，TAP = 台湾

(注) 上からDVA, RDV, FVA, PDCの順。

- ①製造業全体を対象にしている。同論文にはAppendixとしてアパレル、ITC、自動車の3部門について同様に図解が紹介されている。
- ②ノード(円)はその国の当該指標の輸出総和(アウト・ストレングス)に比例しており、矢印の太さは相手国への付加価値フローの大きさに比例している。
- ③DVAとFVAの付加価値が大きいため、視認の便宜上、DVAとFVAのノードは、RDVやPDCの同サイズのノードの20倍と2倍の強度を表している。
- ④この図解では北米地域も「アジア太平洋」に含まれている。

(出所) Xiao, Guo, Meng, and Sun (2017) より転載

化は、2000年と2005年には欧州、アジア、北米の3つの地域に切れて存在していたPDCが2011年には3地域のハブであるアメリカ、中国、ドイツが「鎖」状につながって「放射」状と「鎖」状が結合したキメラ的なネットワークができたことである。2015年には再びアジア太平洋地域と欧州地域との間の関係が切れてしまうのだが、アジア太平洋地域には「放射」状と「鎖」状の結合状態が残っている。「放射」状の取引は生産工程の上流下流関係（下請の階層構造の上下関係でもある）が圧倒的にハブと一次下請の2段階であるが、「鎖」状ネットワークだとそれが多数の段階に連なっていることを意味している。つまりGVCが深い下請階層構造になって何度も国境をまたぐようになってきていることを示している。

3.4 小 括

以上、第3章では海外生産と海外下請の規模と地理的配置を見てきた。ここでそれを振り返り、アメリカのグローバル蓄積構造のオフショアリングについて、それがどのような地理的構造を持っていたのか、わかる範囲で整理しておこう。

まず欧州地域であるが、これは海外直接投資ストックから見ると、1960年代以来の古い歴史の蓄積があるだけでなく現在でも重視されている投資先であること、近年もその位置づけが下がっていないことがわかった。アメリカ企業から見て、欧州市場は大規模かつ同質性の高い市場であり、アメリカ市場、欧州市場はともに米欧日先進国企業が激しく競争している世界市場の2大セグメントなのである。

欧州地域におけるGVCの地理的配置を見ると、ドイツをセンターとして欧州各国との間に直接的な輸出・輸入の双方向の貿易が放射状で形成されていた。つまり欧州のGVC貿易はセンター国ドイツへの集中度が高く、ドイツと他の欧州諸国との関係は前工程と後工程、生産と消費の関係が双方向的である。また一部例外はあるが概ね欧州地域の中で完結しており、欧州地域外とのGVC貿易は欧州のどの国にとってもトップのポジションにはない。最後に、以上のような欧州ネットワークの構造は、北米・アジア地域と比べると安定的である。

これに対して北米・アジア地域はもう少し複雑で変動が激しい。まず直接投資のストックを見ると北米であれ、アジアであれ、カナダ、オーストラリア、日本のような先進国の比重が低下しつつある一方で、メキシコ、中国、韓国、シンガポールなど途上国・新興国の比重は高まりつつある。これは環太平洋への直接投資が、欧州地域への直接投資とは異なり、先進国の大規模市場へのアクセスを目的とした投資ではなく、アメリカ市場での国際競争で負けないために低コスト生産を目的とした投資であることを示している。

その中でも北米地域（カナダ、メキシコ）は、両国に直接投資して現地で生産した部品・完成品をアメリカに逆輸入することやアメリカからこれら両国に部品を輸出して、その後、完成品を逆輸入するという形のオフショアリングがNAFTA成立以降、一貫して行われて

いる。

これに対してアジア地域では、もともと日本企業が日本からアメリカへと集中豪雨的輸出をして対日通商摩擦を引き起こし、その結果、日本企業が東アジア地域に直接投資と海外下請を展開したという経過があるため、当初は日本がハブとなっているアジア地域の GVC 貿易ネットワークがつくられ、そこからアメリカ市場に向かって輸出されるという形をとっていた。それが2000年代後半から中国がアジア地域の GVC 貿易のセンターになっていく。このことはアメリカ多国籍企業による対中国直接投資の増加、中国を中心とした GVC 貿易ネットワークの拡大、中国とアメリカの貿易規模の拡大などから確認できる。中国の輸出の前にはアメリカやアジア諸国からの中間財の輸入があり、それを中国で事業活動を営む様々な国籍の企業が加工して他国（アメリカを含む）に輸出するという複合的な GVC も発達している。

アジア地域におけるこのような中国の台頭によって、日本はアジア地域の GVC 貿易のセンターとしてのポジションを中国に奪われた。またアメリカももともと北米とアジアの全体（環太平洋地域）を包括する形での中間財供給と最終消費需要のセンターになっていたが、アジア諸国が中国との取引規模を拡大した結果、アメリカのアジア地域でのセンターとしての地位は後退している。

最後に、GVC 貿易の中では複合 GVC の成長率が一番高く、今後もますます世界の生産に占める複合 GVC の生産の比重は高くなると思われる。しかし、複合 GVC にとってはまだまだ近隣でサプライチェーンを組織することが重要であり、その結果、2010年頃に結ばれた欧州、アジア、北米の間の取引も2015年には切り離される傾向にある。近年、生産システムに AI（人工知能）や IoT（モノのインターネット）などのデジタル技術を活用する「第4次産業革命」（Industry 4.0）への注目が高まり、GVC に関する議論でも、これらの技術が先進国（例えばアメリカ）での労務コストを引き下げ、低賃金国にオフショアリングすることのメリットを引き下げ、製造業の本国回帰を促すのではないかとする予想も出されているが、逆にこれらの技術が GVC における地域間コーディネートをより容易にし、GVC はよりグローバルな形に発展する可能性もあるとの指摘もある。複合 GVC の地域性に技術革新がどのような影響を与えるかは今後を見守る必要がある。

4. アップグレードの事例比較（メキシコと中国の自動車産業）

第3章では、アメリカ経済のグローバル蓄積構造という視点から、オフショアリングの地理的分布とその変化の様子を見てきた。第4章では、その中からメキシコと中国を取り出して、オフショアリングという経済的機能と国家間の政治的関係の相互関係を見ることにしたい。メキシコと中国は、これまで見てきた通り、アメリカ製造業が厳しい国際競争の中で生

き抜くために築いた海外の生産・下請拠点であり、それぞれ NAFTA と WTO という制度を通じて GVC の中に深く組み込まれ、GVC への参加を通じて一国経済（マクロ経済）的にはアップグレードを実現してきたと見られている²⁴⁾。しかし、国際政治的な関係、とりわけアメリカに対する国家的従属の面では大きく異なり、産業的發展についてもその内実は様々であって一様ではない。ここでは両国の自動車産業を事例として取り上げ、メキシコと中国のアップグレードの内実について比較したい。

4.1 メキシコ自動車産業のアップグレード

メキシコの自動車産業はアメリカのフォード社がメキシコシティに組立工場を建てた1925年に始まり、その後もアメリカ完成車メーカーに支配されていた。1962年からロペス・マテオ政権が輸入代替工業化を始めるも成功せず、1980年代になるとアメリカ完成車メーカーが国際競争で生き残る手段としてメキシコでの生産を重視し始めた。同時に1982年の累積債務危機をきっかけにIMFの構造調整融資を請けることになり、その条件として新自由主義政策と輸出志向工業化の採用を求められた。この条件の受け入れをめぐって、長くメキシコで政権を維持してきた与党・制度的革命党（PRI）が分裂した。大統領に当選したミゲル・デラマドリ（Miguel de la Madrid, 1982-88年）も当初は新自由主義の導入に慎重だったが、1986年からGATTに加盟し、経済政策の決定権を握っていた大蔵省に変わって予算企画省（SPP）が権力を振るうようになり、このSPPにはアメリカの大学に留学していた経済学の専門家を官僚として迎え入れた。このSPPの下でインフレ抑制と財政安定化が目指され、金融引き締めと緊縮財政によって労働者の賃金が抑制され、また失業率も上昇した。1988年、SPPで民営化を積極的に推進してきたカルロス・サリナス（Carlos Salinas, 1988-94年）が次期の大統領となり、1990年、突如アメリカ・ブッシュ父大統領と自由貿易協定の締結を表明して交渉に入り、1992年には基本合意に達し、1994年にこれが発効された²⁵⁾。

こうした経過を経てメキシコ自動車産業は大きく成長したが、それほどこまでもアメリカ市場への輸出拠点としての成長であった。メキシコ自動車産業の雇用は1980年の12万人から2017年の90万人まで650%増加し、自動車輸出はメキシコの輸出全体に対して1980年代の3%から2016年の25%へ増加したが、メキシコから輸出される自動車の70%はアメリカに向かっている。逆にアメリカから見て完成車輸入に占めるメキシコ製自動車のシェアも増大しており、2018年にはアメリカの完成車輸入の26%を占めて日本・ドイツ・韓国からの輸入を抜いた。

また完成車だけではなく自動車部品の対米輸出も成長し、1990年では52億ドル（日本102

24) 例えば Gereffi (2018), Chapter 7 参照。

25) 以上, Laurell (2015), 野内 (2011) を参照。

億ドル、カナダ84億ドル）だった自動車部品の対米輸出が2005年には185億ドルとなりアメリカにとってのトップ輸出国となった。メキシコの自動車部品生産は、ワイヤーハーネスとシートといった労働集約的で低付加価値の製品への集中度が高く、2016年、メキシコからアメリカに輸出された自動車部品の30%はワイヤーハーネスとシート部品であった。それをアメリカ側から見ると、それらはアメリカの両部品輸入のそれぞれ約80%と約67%を占めており、アメリカはこの両部分野を圧倒的にメキシコに委ねている。2017年、メキシコでは約70万人が自動車部品組立に従事しており、その50%近くは、ワイヤーハーネスとシート部品を製造しているが、これとは対照的にアメリカの自動車産業では、最終組立、エンジン生産、トランスミッション、スタンピングの4つの部門で55%の労働者が働いている。アメリカとメキシコとの間で自動車部品の国際分業が存在していることが読み取れる。

また、こうした輸出を支える国内の完成車・部品生産は米欧日のグローバル企業によって強力に支配されている。1980年代から2008年世界金融危機まで、メキシコの完成車組立工場のごほとんどはアメリカのビッグスリーの工場であった。それが2008年以降、大きく変化し、日本や欧州からの直接投資が増えている。メキシコの完成車組立工場は2008年の10工場から2020年の20工場へ倍増したが、新たに建設された10工場の内、アメリカ企業は2工場だけで、残る8工場は日本、韓国、ドイツの企業が所有している。これらの企業はNAFTAの関税優遇措置を利用しようとしてメキシコに工場を設置しているのであり、今やメキシコはアメリカ市場を目指す世界全体の大手完成車メーカーの共同的生産基地になっている²⁶⁾。

自動車部品産業でも、1986年には230社あったメキシコ部品メーカーの内、159社が2010年までに姿を消し、生き残っているのは71社（メキシコ財閥系20社、外資系25社、その他26社）であった。このようにして生き残れたのはグローバル完成車メーカーの部品サプライチェーンに参加することができた企業だけなのだが、メキシコ部品メーカーの多くはそのようにして生き残ることはできなかった²⁷⁾。

メキシコの部品生産の中心であるワイヤーハーネスとシート部品でも外資による寡占的支配が成立している。ワイヤーハーネスはデルファイ、矢崎、住友、フジクラ、コンデュメックス、古河電工、リア、ボッシュ、デンソー、レオニ、コンチネンタルの11社の多国籍企業によって占められており、これらの企業が自動車用ハーネスを生産する250事業所の内の180事業所を支配している。またシート部品はアメリカのアディエント・ジョンソンコントロールズとリアコーポレーションの2社がメキシコのシート部品生産工場の47%を占めている。

最後に、メキシコ自動車産業の大きな特徴として、その生産が北部国境沿いの州に集中し

26) メキシコをめぐる米欧日完成車メーカーの対抗関係のこうした進展がトランプ政権にNAFTAの改訂を行わせた可能性がある。

27) 星野（2014）を参照。

ていることがある。チワワ州, コアウイラ州, ヌエボ・レオン州, タマウリパス州の4州にはメキシコの自動車産業で働く総労働者の53%が集まっている。ここで生産されたものがアメリカにある自動車関連企業に輸送されるという意味でアメリカ経済と直接結びついているが, メキシコ経済との結びつきは弱い。そういう意味でここはアメリカ経済の「飛び地 (Territorial enclave)」である²⁸⁾。メキシコに投資している外資も, 産業政策が輸入代替工業化路線だった1970年代まではメキシコシティのような人口が集中している大都市圏に集積してきたが, 輸出志向型工業化に転じた1990年代以降はこの北部国境沿いに工場を集積しており, メキシコ国内経済との結びつきを断ってきた²⁹⁾。

メキシコの自動車産業は, 米欧日のグローバル企業が直接投資し, アメリカ市場に輸出することを目的として, 部品生産の分業関係の中でワイヤーハーネスやシートといった労働集約的で低付加価値な部品に集中した生産が行われているという意味で, いわば「自動車産業内モノカルチャー」だと言える。

4.2 中国自動車産業のアップグレード³⁰⁾

中国の改革は, 1978年の中国共産党第11期中央委員会第3回全体会議に始まり, 1992年の鄧小平の南巡講話の後に加速し, さらに2001年の中国のWTO加盟によって再加速した。中国の自動車産業もまたこれと並行して成長している。Chu (2011) はその様子をわかりやすく描いている。

1980年代初頭, 中国政府は欧米企業からの技術移転を目的に合弁事業推進を掲げた。その際, 中央政府は企業の新規設立の許可権を持ち, 地方政府や民間に事前承認なく外資企業と交渉することを禁じた。1986年の第7次5カ年計画ではじめて自動車産業を重点産業のひとつに位置づけ, 1988年に政府は「三大三小」(第一汽車, SAW, 上海汽車+北京, 天津, 広州) 戦略を打ち出した。この時期の自動車産業育成政策は, 企業数の制限と高い関税によって中国自動車産業に寡占体制を築き保護することで育成し, 輸入代替しようとする政策である。このような発想は1994年の「自動車産業政策」にも見られる。しかし, このような寡占体制の下では相互の競争が弱く, 合弁を通じて技術導入するインセンティブが低かったため, 当初の目標である「欧米の技術移転」は思うように進まなかった。

これを転換するのがWTOの設立である。これ以降, 中国の中でもWTO加盟に向けた議論が進められ, その中で国务院発展研究センターの報告書「世界貿易機関と中国自動車産業」

28) 以上, Crossa and Ebner (2020), Sturgeon and Biesebroeck (2010) を参照。

29) 所 (2009) 第2章を参照。

30) この節は以下の文献に依拠して書かれている。Liu (2020), Chu (2011), 李 (2020), Sturgeon and Biesebroeck (2010)。

が出される。ここでは中国の自動車の競争力の弱さを「製品が古い」「価格が高い」「自主的な研究開発能力がない」とし、その原因を輸入代替政策による保護主義と民間の需要の弱さにあるとした。その解決策としては競争メカニズムの段階的導入、家計による自動車保有の促進、投資・融資制度の改革、国立研究開発センターの設立などを列挙した。こうして1990年代末から、寡占体制形成ではなく、外資をより幅広く受け入れて競争を促す方向に政策が転換された。1997年には上海汽車とGMとの合弁契約が結ばれた。GMは多額の資本を投入し、最先端の技術を導入し、汎アジア技術自動車センターの設立を約束した。続いて、広州-ホンダ（1998年）、天津-トヨタ（2000年）、長安-フォード（2001年）、北京-ヒュンダイ（2002年）、プリリアンス-BMW（2002年）、東風-日産（2002年）の合弁企業が設立されている。またWTO加盟以後、中国政府は自動車部品分野では100%の外国人出資を認めた（自動車組立企業への外資の出資比率は50%までに制限していた）。

2000年代に入ると、これらの延長線上に更に新しい動きが現れる。すなわち中央政府ではなく、地方政府や民間人が主導する完成車メーカーの叢生である。例えば、国有企業の哈飛（ハーフェイ）や奇瑞（チェリー）、民間企業の吉利（ジーリー）や比亞迪（BYD）などがある。奇瑞と吉利はどちらも最初は中央政府の生産許可を得ずにスタートし、後に地方政府の支援を受けて中央政府に許可を申請し、中央政府もこれを弾圧することなく調整したという事例である。また中国最大の携帯電話用電池メーカーであるBYDは、2003年に陝西省の小さな自動車関連企業を買収して自動車生産に参入し、トヨタのカローラを模倣した乗用車を短期間で開発した。このような「内発的な」自動車メーカーの設立の背景として1990年代に富裕層が増加して個人消費需要としての自動車市場の拡大がある。中国の自動車生産は2002年の年間100万台から2007年の約500万台まで年平均45%の成長した。上記の4社はこの自動車市場の中で4分の1のシェアを取って確固たる地位を確立している。

こうした動きと並行して自動車産業の育成政策も新たな修正が追加された。それは、独自の技術開発とナショナルブランドの育成を重視することである。2004年に国家発展改革委員会が発表した「自動車産業発展政策」では「自動車生産企業が研究開発能力と技術革新能力を強化し、積極的に独自の知的財産権を持つ製品を開発し、ブランド戦略を実施することを奨励する」と書かれている。また独自の開発とブランド戦略を奨励するだけでなく、WTO加盟に合わせて、現地調達率と輸出要件を廃止し、行政手続きを簡素化した。

こうして中国の自動車産業育成政策は、1990年代半ばまでの寡占体制と関税による保護政策から、参入規制の緩和と競争メカニズムによる技術革新の促進、そして研究開発力とブランド確立の重視へとシフトしてきた。しかし、そうした中で中央政府は外資に対する規制力の源泉である参入許可権を依然として堅持しており手放さなかった。Liu（2020）は中国の珠江デルタ地帯でのGVCとアップグレードをアパレル産業、電子製品産業、自動車産業に

ついて分析した研究であるが、そこで自動車産業における外資と地元（企業と政府）との関係を「互恵的カップリング」と呼んで、中国という広大な市場へのアクセス権と高い技術との互恵的な交換が成立したと評価しているが、同時にそこでも重要な役割を果たしたのが中国政府の積極的な介入であったと評価している。

4.3 小 括

メキシコと中国の自動車産業のアップグレードについて簡単なまとめを行っておこう。

両国の自動車産業における GVC 参加のあり方を比較すると次の様な重大な格差があった。

第 1 に、メキシコの部品産業はワイヤーハーネスやシートといった労働集約的で低付加価値の部品分野に集中しており、そこからより技術集約的で高付加価値の部品分野へと移動（アップグレード）することに成功していない。それに対して中国の自動車産業は、1990年代半ばまでは高価格、低技術状態からなかなか脱却できなかったが、WTO 加盟をきっかけに競争促進政策をとることで価格競争と技術競争が促され、それが中国自動車企業にも波及した。

第 2 に、メキシコの完成車・部品メーカーは外資の寡占体制に強固に組み込まれ、民族系の完成車メーカーを生み出すことはできていないし、民族系部品メーカーも企業数が減少しているという。これに対して中国の自動車産業には、外資企業、中国国有企業、中国民間企業の 3 種類のプレーヤーがあり、民間の完成車メーカーが急速に成長していること、それも中央政府の主導性を超えて地方政府と民間企業の活力でこれをなし遂げている。

第 3 に、メキシコの自動車産業はアメリカの自動車産業の「飛び地」になっており、メキシコ経済との間に好循環の連関を形成することができず、アメリカ自動車市場以外に確固とした足場を持つことができずにいる。中国経済は国内富裕層の形成が国内の乗用車市場を成長させ、将来の市場拡大への期待が外資を呼び寄せ、許可権を掌握している中央政府が外資に対して条件づけすることを容易にしているし、また民間企業の叢生を促した。すなわち中国自動車産業は欧米の先進国市場向けの生産拠点ではなく、中国国内市場への供給基地であり、自動車産業の成長とマクロ的な経済成長、国民の所得増加とが足並みを揃えて進むことができたのである。

このように両国の自動車産業の間には明らかにアップグレードの進捗に大きな格差がある。このような格差を生み出した要因は何だったのか。それを十全に説明することは容易ではないが、少なくとも重要な影響を与えた要因のひとつとして、次の点を指摘しても多くの人から異論は出ないのではないだろうか。それはアメリカに対する国家的従属の程度の格差とそこからくる外資に対する両国政府の規制力の格差である。

メキシコは累積債務危機をきっかけに1980年代から IMF と世界銀行から「構造調整融資」を受け、その条件として新自由主義政策を採用するよう介入を受けていた。それは単に融資

を受けた一定期間のみ、外部からの指示に応えなければならないという関係ではない。官僚機構内部の力関係の改変とアメリカ留学経験者を中心とする新しい官僚と政治家の派閥形成という形でメキシコ国家の内部に継続的にアメリカの意を組む部分を組み込んだのである。これは「新自由主義の実験」と呼ばれたチリのピノチェト政権（1974～1990年）ですでに実績を積んでいる手法であり、こうしたことがサリナス政権による NAFTA 締結を速いスピードで決断させることができた。

これに対して中国政府は、その産業政策に試行錯誤や模索があったとはいえ、常に外資に対して合弁設立の許可権を握り、地方政府にすら自由にはさせていない。それを通じて目指していたのは「技術水準で欧米並みに追いつくこと」であり、外資に対して中国国内での生産と中国市場への製品供給を許すかわりに高度な技術を中国に根付かせることを求めた。外資にとって最も望ましい状態を許し、自国の産業育成の条件を確保できなかったメキシコに対し、中国はそうした状態に陥らず、外資に対する規制の力を一定持ち続けていたのである。そしてその際、中国政府の内部にアメリカの意を組む派閥を作らせていないことは大きく影響していると思われる。

おわりに

本稿では、オフショアリング（GVC）について、これをアメリカ経済にとってグローバルな規模で築かれた「蓄積の社会構造」と捉えて、その特徴と地理的配置、その変化を概観してきた。またメキシコと中国を代表的事例として取り出し、自動車産業を対象にアップグレードの実態を比較し、それが国際的な政治関係（国家間関係）の影響を強く受けていることも示した。そのような作業を通じて、2010年代のアメリカ経済が抱える困難の一端を探ってきた。

しかしながら、前稿と本稿が掲げたそもそもの課題設定から見れば必要であるのにやられていない作業が多く残っている。本稿を締めるにあたって、やり残している作業項目を列挙して今後の宿題としたい。

第1に、本稿では製造業、もしくは全産業をひと括りにしてGVCの地理的配置を見てきた。しかしながら現実には産業部門によってGVCの地理的配置は多様であり、またアメリカの利害（当面の国内経済への影響、将来の成長の可能性など）への影響も異なってくる。GVC研究の中では代表的な産業部門としてアパレル産業、電子製品産業、自動車産業、サービス業の研究は一定やられている。海外直接投資の動きも含めて、オフショアリングの具体的な様子を産業部門別に検討することが必要である。

第2に、欧州地域のGVCの構造については、これをひと括りにしてアジア太平洋地域（北米・アジア地域）と対比してきた。しかしながら、アジア太平洋地域のオフショアリング構

造がアメリカ市場向けのものであるとするなら、欧州地域のオフショアリング構造は欧州市場向けのものであり、欧州地域の中には大規模市場国と生産拠点国との両面がある。欧州内部のそうした構造を腑分けし、そこでアメリカ企業が欧州企業とどのように競争し、また連携し合っているのか、そうした様子を検討する必要がある。米欧関係は、メキシコ、日本、韓国などと比べれば相対的に対等に近く、その分、一定の自律性も見られるが、同時にきわめて安定した同盟関係でもあり、その経済的根拠がどこにあるのかを考える上でも不可欠な作業課題である。

第3に、AI(人工知能)、IoT(モノのインターネット)、ビッグデータなど、2010年頃から注目されるようになった新しいデジタル技術の台頭がオフショアリングとその地理的配置にどのような影響を与えるか、検討する必要がある。ただし、これは現在進行中の問題でもあるので現実の進展自体にある程度の時間がかかるかも知れない。

第4に、なによりもオフショアリングのアメリカ国内経済への影響である。とりわけ製造業において、多国籍企業の利益動向にどのような影響を与えているのか、また国内の雇用にどのような影響を与えているのか、この2点はそもそもの課題設定にとっては結論部分を確定する作業と言ってよいほどの重要性を持つ。同時に、可能であれば、このオフショアリングの体制が1990年代、2000年代、2010年代の3つの景気循環にどのような影響を与えているのか、いないのかについても検討してみたい。

最後に、本稿ではそもそも課題として捨象したが、グローバル蓄積構造のもうひとつの側面、国際金融取引についても検討する必要がある。これは同時にアメリカのバブルの発生と崩壊の仕組みを1990年代末、2000年代半ば、そして2010年代後半の3つの時期について見通す必要がある。この分野(いわゆる「金融化」論)については膨大な先行研究の蓄積もあるが、私にとっては最も縁遠い分野でもあるので、これをこなすのにはさらに多くの時間が必要となる。一歩々々迫っていきたい。

参考文献

- アメリカ民主党・進歩的政策研究所(1993)『変革への提言—クリントン政権の基本政策』同文書院インターナショナル
- ウォマック, J.P., D.T. ジョーンズ, D. ルース(1990)『リーン生産方式が、世界の自動車産業をこう変える』経済界
- 関下稔(1996)『競争力強化と対日通商戦略—世紀末アメリカの苦悩と再生』青木書店
- 立石剛(2000)『米国経済再生と通商政策—ポスト冷戦期における国際競争』同文館出版
- ダートウズ, M.L., R.K. レスター, R.M. ソロー(1990)『Made in America—アメリカ再生のための米日欧産業比較』草思社
- 所康弘(2009)『北米地域統合と途上国経済 NAFTA・多国籍企業・地域経済』西田書店

- 野内遊 (2011) 「現代メキシコ社会の変容と北部国境地域」名古屋大学大学院国際開発研究科, 博士論文
- 平野健 (2020) 「現代アメリカのグローバル蓄積体制と中国」経済理論学会『季刊 経済理論』56巻4号, 2020年1月
- 星野妙子 (2014) 『メキシコ自動車産業のサプライチェーン—メキシコ企業の参入は可能か—』アジア経済研究所
- 李雨テイ (2020) 「米中貿易戦争と米中のグローバル・バリュー・チェーンにおける地位変化との関係と影響」明治大学『商学研究論集』52
- Chu, Wan-Wen (2011) "How the Chinese government promoted a global automobile industry," *Industrial and Corporate Change*, Volume 20, Number 5, Oxford University Press
- Crossa, Mateo and Nina Ebner (2020) "Automotive global value chains in Mexico: a mirage of development?," *Third World Quarterly*, 41: 7
- Dooley, Michael P., David Falkers-Landau, and Peter M. Garber (2004) "The Revived Bretton Woods System", *International Journal of Finance and Economics*, 9
- Gerrefi, Gary (2005) *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, International Labor Organisation
- Gereffi, Gary (2014) "Global value chains in a post-Washington Consensus world," *Review of International Political Economy*, 21: 1
- Gereffi, Gary (2018) *Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism*, Cambridge University Press
- Gereffi, Gary, John Humphrey & Timothy Sturgeon (2005) "The governance of global value chains," *Review of International Political Economy*, 12: 1
- Humphrey, John and Hubert Schmitz (2002) "How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial cluster?," *Regional Studies*, 36-9
- Laurell, Asa Cristina (2015) "Three decades of neoliberalism in Mexico: the destruction of society," *International Journal of Health Services* 2015, Vol. 45 (2) 246-264
- Lawler III, Edward E., Susan A. Mohrman, and Gerald E. Ledford Jr. (1998) *Strategies for High Performance Organizations —The CEO Report: Employee Involvement, TQM, and Reengineering Programs in Fortune 1000 Corporations*, Jossey-Bass Publishers
- Liu Yi (2020) *Local Dynamics of Industrial Upgrading: The Case of the Pearl River Delta in China*, Springer
- Norwood, Janet L., Carol Carson, Manuel Deese, Norman J. Johnson, Franklin S. Reeder, and John E. Rolph (2006) *Off-shoring: How Big is It?*, A Report of the Panel of the National Academy of Public Administration for the U.S. Congress and the Bureau of Economic Analysis, Oct.2006., Washington, D.C
- OECD (1984) *Positive adjustment policy: Managing structural change*, OECD
- Sturgeon, Timothy J. and Johannes Van Biesebroeck (2010) "Effect of the crisis on the automotive industry in developing countries: A global value chain perspective," Policy Research Working Paper, 5330, The World Bank, June 2010
- Summers, Laurence H. (2014) "U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound," *National Association for Business Economics, Business Economics*, Vol. 49 No. 2
- UNCTAD (2013) *World investment report 2013: Global value chains: Investment and trade for*

- development*, UNITED NATIONS PUBLICATION, Sales No. E.13.II.D.5
- UNCTAD (2017) *World Investment Report 2017: Investment and the digital economy*, United Nations Publication
- Wang, Zhi, Shang-Jin Wei, and Kufu Zhu (2013) "Quantifying International production sharing at the ailateral and sector levels," National Bureau of Economic Research, Working paper No. 19677
- Wang, Zhi, Shang-Jin Wei, Xinding Yu, and Kufu Zhu (2017) "Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles", NBER Working Paper No. 23222
- World Bank Group (2020) *World Development Report: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*, The World Bank Group
- WTO (2014) *World Trade Report 2014: Trade and development: recent trends and the role of the WTO*, World Trade Organization
- WTO, IDE-JETRO, OECD, UIBE, World Bank Group and the China Development Research Foundation (2019) *Global value chain development report 2019: Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world*, World Trade Organization
- Xiao, Hao, Jiemin Guo, Bo Meng, and Tianyang Sun (2017) "Topology of Global Value Chains: Focus on the Manufacturing Industry, 2000-2015", IDE Discussion Papers, Institute of Developing Economies, 2017-03
- Xiao, Hao, Tianyang Sun, Bo Meng, and Lihong Chengm (2017) "Complex Network Analysis for Characterizing Global Value Chains in Equipment Manufacturing", PLOS, January 12, 2017
- Xiao, Hao, Bo Meng, Jiabai Ye & Shantong Li (2020) "Are global value chains truly global?," Economic Systems Research, 32: 42