

研究叢書 15

---

# ラテンアメリカ経済統合 の理論と現実

西 向 嘉 昭 著

神 戸 大 学  
経 済 経 営 研 究 所  
1 9 6 9

ラテンアメリカ経済統合  
の理論と現実

西 向 嘉 昭 著

神戸大学経済経営研究所

1 9 6 9

## 序

低開発諸国の経済発展は、1次産品輸出の拡大が期待されない限り、工業製品の輸出を図るか、輸入代替を促進するかという問題に直面する。工業製品の輸出は、低開発諸国の輸出競争力が乏しく、また先進諸国側の国内産業保護の障壁が存在する限り、きわめて困難である。ラテン・アメリカ諸国が選んだ経済発展の途は、輸入代替的工業化であった。しかしながら、一国規模での輸入代替は、国内市場の狭小という重大な障害に直面し、輸入代替過程の促進それ自体が一部の国ではすでに限界に到達した。そうでない国も、やがて同じ障害に直面することは必至である。そこで、ラテン・アメリカ諸国は、この共通の障害を克服するために、ラテン・アメリカ自由貿易連合ならびに中米共同市場という経済統合体を形成したわけである。

しかしながら、ヨーロッパ共同市場のような先進諸国間の経済統合とは異なり、低開発諸国間の経済統合であるという事実から、また発展段階を異にする諸国間の経済統合であるという事実から、ラテン・アメリカの経済統合は、理論的にも実践的にも多くの問題を内包している。事実において、ラテン・アメリカの経済統合過程は、それらの諸問題を内包しているがゆえに、必ずしも満足すべき成果をあげていない。

本書は、ラテン・アメリカの経済統合が内包している理論的、実践的諸問題についての著者の未熟な研究成果の一部である。しかし、ラテン・アメリカの経済統合の諸問題は、本書で分析したものだけに限られるものではない。とくに、輸送問題や財政・金融問題ならびに支払問題など重要な課題の検討が残されている。それにもかかわらず、本書をとりまとめるに至った動機は、この地域の経済統合に関する著者の研究の一道標をしるすことにほかならない。

ラテン・アメリカの経済統合を研究するにあたって、著者ほど恵まれた環境をもつ者は多くはないと信じている。神戸大学経済経営研究所は「南米文庫」を基礎として、ラテン・アメリカ経済に関する多くの文献、資料に恵まれてい

る。著者はその宝庫の中で研究を続けることができた。さらに、ラテン・アメリカの経済統合が発足する直前と、その成果がある程度評価され得る時点の2度にわたり、現地調査ならびに研究の機会に恵まれ、とくに国連ラテン・アメリカ経済委員会事務局のスタッフから多くの有益な示唆を得た。それらの経済学者、とくにアニバル・ピント氏ならびにサンチャゴ・マカリオ氏に感謝したい。

しかし、著者の研究を支えたものは、なによりもよき指導者に恵まれていることであった。恩師藤井茂博士には、つねに厳しい御指導と温かい御激励をたまわることができたし、また、学兄片野彦二助教授、村上敦助教授、池本清助教授が、いずれも低開発諸国の経済統合の理論と政策について研究されておりそのため連続的な共同研究と討論の機会に恵まれた。本書は、藤井茂博士をはじめとし、これらの学兄の御教示と示唆に負うところが大きい。ここに改めて感謝の意を表したい。しかし、それにもかかわらず、本書においておそらく存在するであろう多くの誤解や誤謬は、すべて著者の責任に帰するものであることを表明しておきたい。

加えて、著者に執筆の機会を与えられ、しかも脱稿に長時間を要したのに寛大に見守って下さった米花稔所長ならびに諸教授に対し、感謝の意を表する。また脱稿がおくれたため、編集委員の能勢信子教授ならびに山本泰督助教授、さらに酒井弘武事務長をはじめ事務当局の諸氏に多大の御迷惑をおかけしたことを深くお詫び申し上げる次第である。

昭和44年1月15日

西 向 嘉 昭

# 目 次

第 1 章	経済統合の必要性	1
Ⅰ	低開発国の工業化と経済統合	1
Ⅱ	ラテン・アメリカの輸入代替の成果と限界	8
Ⅲ	ラテン・アメリカの工業化政策の欠陥	11
Ⅳ	輸入代替的工業化の限界	15
第 2 章	ラテン・アメリカの経済統合理論	19
	——主として ECLA 報告に関連して——	
Ⅰ	経済統合理論の萌芽	19
Ⅱ	経済統合の理論	25
Ⅲ	ラテン・アメリカの経済統合理論の特徴	29
第 3 章	ラテン・アメリカの経済統合と 伝統的関税同盟理論	36
Ⅰ	伝統的関税同盟理論と低開発地域の経済統合	36
Ⅱ	伝統的関税同盟理論とラテン・アメリカの経済統合	45
第 4 章	ラテン・アメリカ経済統合の直面する諸問題	55
Ⅰ	経済統合の形態	55
Ⅱ	輸入代替の促進と既存産業	60
Ⅲ	計画と競争	66
Ⅳ	互惠原則	71
第 5 章	ラテン・アメリカ経済統合の現状と課題(Ⅰ)	77
	—— LAFTA の事例——	

序 .....	77
I 域内貿易の動向 .....	80
II ブラジルの商品別域内貿易 .....	87
III コロンビアの商品別域内貿易 .....	95
IV 結        語 .....	101
第 6 章    ラテン・アメリカ経済統合の現状 と課題 (II) .....	111
——中米共同市場の事例——	
I 中米諸国の経済の基本的特徴 .....	111
II 中米共同市場と LAFTA の対比 .....	116
III 中米共同市場の域内貿易 .....	121
IV 中米共同市場と「統合産業」計画 .....	126
第 7 章    ラテン・アメリカの経済統合と域内分業原理 .....	133
序 .....	133
I 統合過程の停滞の基本的原因 .....	134
II 域内分業原理の基本的要件 .....	137
III 衡平原理をつらぬく諸方策 .....	140
IV ECLA の合意的分業方式の批判 .....	143
V 共同市場の域内分業原理 .....	145
VI 商品グループ別合意的分業の問題点 .....	147
VII 結        語 .....	149
第 8 章    ラテン・アメリカ経済統合とサブリージョン .....	151
序 .....	151
I サブリージョン形成の必要性 .....	152
II サブリージョンの一般的欠陥 .....	154

III	アンデス・サブリージョンの特徴	158
IV	アンデス・サブリージョンの効果	160
V	アンデス・サブリージョンの問題点	163
VI	結語	166

# 第1章 経済統合の必要性

## I 低開発国の工業化と経済統合

低開発諸国の経済統合は、本質的には需要側の発展阻害要因を除去または緩和することによって、経済発展を促進することを狙いとしている。したがってこの限りにおいては、経済統合は経済開発理論の体系に位置づけられるべき問題である。しかしながら、従来多くの経済開発論者は国境の存在を前提とし、経済統合から生じ得る種々の結果に注目せず、他方で経済統合の理論に関しては、静態的な関税同盟理論があたえられたにすぎなかった。けれども、それは多くの低開発諸国の経済発展段階が低く、工業化を開始すること自体が現実の要請であったからにはほかならない。しかし、ある程度の発展段階に到達し、工業化も進んでくると、国内市場の狭隘が重大な発展阻害要因となって現われ、ここに経済発展の促進との関連において経済統合の必要性が生じてくる。

周知のごとく、多くの低開発諸国は1次産品輸出による伝統的な経済発展のパターンが、(1)1次産品需要の低弾力性、(2)原料節約的技術進歩、(3)人造代替品の出現、(4)先進工業国の国内第1次産業保護などによって、今日では若干の例外はあるが有効性を失っていることから、工業化の必要性を認識し、工業化を開始した。そして、その工業化の方向は輸入代替的工業化であった。それは、国内市場を対象とした工業化は実行容易であり、また国際収支の改善に役立つからにはほかならない。このような方向の工業化は、理論的に十分な基礎をもつものであり、たとえばヌルクセは低開発国の経済発展の方向として、(1)1

---

(1) この点に関する最近の実証的研究として Bela Balassa, *Trade Prospects for Developing Countries*, Homewood, 1964が挙げられるが、これによれば、貿易を通じての発展伝播過程はある程度は存在するが、それによって先進国と低開発国との発展較差が縮小することは不可能とされる。



次産品輸出を通じての発展、(2)工業品輸出を通じての発展、(3)国内市場向けの工業化を通じての発展を挙げ、それぞれを検討した結果、(3)が最も可能な途であると結論している。<sup>(2)</sup>

ところで、輸入代替的工業化を通じて経済発展を促進するという場合、輸入代替の範囲はいかにあるべきかが重要な問題となる。たとえば、周知のごとくヌルクセは低開発国の国内市場の狭隘に起因する投資誘因の欠如を重視する立場から、多種の工業を同時的におこすという均衡成長論を提唱し、これに反してハーシュマンは投資誘因よりは投資能力の欠如を重視し、連関効果の大きい工業から工業化を開始すべしとする不均衡成長論を主張した。<sup>(3)</sup>しかし、いずれの形態も低開発諸国の経済発展に貢献するところが大きい反面、現実の低開発諸国にとって重要な困難をも内包している。そして、これらの困難を克服するために、経済統合の必要性が生じてくるのである。

まず、均衡成長ないし全面的工業化は、(1)各工業は相互にそれぞれの投入物の需要者となり供給者となるという生産面の相互依存性と、(2)各工業が生産する消費財に対する市場を創出するという消費面の相互依存性を通じて、外部経済の利益が得られるという利点をもつ。しかし、均衡成長ないし全面的工業化は生産要素の供給面で重大な障害に直面する。すなわち、多くの低開発国においては、たとえ労働は豊富であっても、資本や企業家精神についてはそうでない。ヌルクセは「偽装失業」(disguised unemployment)の存在に着目し、そ

(2) Ragnar Nurkse, *Patterns of Trade and Development*, Wicksell Lectures 1959, Stockholm, 1959. もとより、(2)の方向を強調する議論もある。たとえば、W. A. Lewis, *The Theory of Economic Growth*, Homewood, 1955. なお、工業化の方向については、藤井茂、『貿易政策』、昭和42年、140—150ページ参照。

(3) Ragnar Nurkse, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford, 1953, および Albert O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, 1958. この対立の詳細については村上敦、「均衡的成長と不均衡的成長」、『国民経済雑誌』、第100巻、第2号(昭和34年8月)および「均衡的成長と不均衡的成長・再論」、『神戸大学経済学研究』年報8(1961年)参照。

それを工業労働として利用するとともに、かれらを扶養していた貯蓄力を吸収して資本蓄積をはかるという傾聴すべき提案を行ない、その限りにおいて要素供給を弾力的と仮定したが、しかし、現実の低開発国がどの程度偽装失業を工業化に利用し得るか、あるいは農民の貯蓄力をどの程度工業化に役立て得るかはきわめて疑問である。たとえ均衡成長が未利用資源の利用を促進するとしても、<sup>(4)</sup>需要側にも重大な障害がある。

低開発国にとっては、「市場問題の重要性はいかにして外国品の競争から国内市場が護られるかの点よりは、むしろかくて確保された国内市場が工業投資を誘うに足る大きさをもつか否かの点にある。」<sup>(5)</sup>低開発国においては、低生産性のゆえに国内市場が狭隘であるため、設立の誘因をもたない工業がかなり多い。また、たとえ投資を誘うに十分な市場をもつ工業の場合でも、最適規模の設備が設置されないか、あるいは生産物の種類が多岐にわたるために、規模の経済の利益が実現されない。もとより、低開発国の需要は生活必需品にかたよっているから、それらの生産において規模の経済が得られる可能性は皆無とはいえないが、同時に多種の工業をおこす場合に、そのほとんどが規模の経済を失うことは確かである。若干の場合には、最適規模の設備が設置されても、小規模な生産しかできず、過剰生産能力が稀少な資本の浪費を表わす結果となる。

他方、不均衡成長ないし選別的工業化は、利用可能な資源を若干の工業の開発に集中するのであるから、全面的工業化の場合のような供給側の困難は生じないし、さらに資源の集中による大規模生産が可能となり、規模の経済の利益が得られる利点をもつ。しかし、ここでは需要側の障害が重要である。おこさ

---

(4) 藤井茂、「工業化政策と幼稚産業保護論」、『国民経済雑誌』、第92巻、第1号（昭和30年7月）、9ページ。なおこの論文は、同著『経済発展と貿易政策』昭和33年に収録されている。

(5) 前掲論文、12ページ。

れるべき若干の工業の生産物に対する国内需要が十分大きい場合は、過剰生産能力の問題は生じないが、そうでなければ、当該工業品の輸出をはからなければならない。しかし、たとえ連関効果の大きい工業から開始するとしても、工業の数が限られていることから、直接的相互依存性からもたらされる外部経済の利益が得られない。したがって、輸出競争力をもたない場合が多いと考えられる。もし、選別的工業化が、単に国内需要の存在や連関効果だけでなく、慎重な比較優位考慮に基づいて促進されるならば、輸出競争力をもつ工業もあり得る。しかしながら、この場合でも、対低開発国輸出は低開発諸国の関税その他の貿易障壁に妨げられたり、また対先進国輸出も国内工業保護政策によって妨げられる。したがって、不均衡成長ないし選別的工業化は、多くの場合特定の工業品の過剰生産能力と、他方その他の工業品の供給不足という結果に陥る危険がある。

以上のごとく、低開発国が輸入代替的工業化をはかる場合、それが全面的輸入代替であれ、選別的輸入代替であれ、一国規模で行なわれる限り重大な障壁に直面する。すなわち、全面的工業化をはかるときは、諸産業の生産および消費の両面における相互依存性から外部経済の利益が得られるが、他方で規模の経済が犠牲にされる。また選別的工業化においては、たとえ規模の経済の利益が得られても、外部経済が犠牲にされることになる。工業化を開始すること自体が現実の要請であった初期段階においては、この2つの矛盾は若干の例外を除いて経済開発理論においても重大な関心がはられなかったけれども、工業化がある程度進展してくると、この問題が理論的関心をひくようになるのは当然である。

たとえば、均衡成長論を提唱したヌルクセは、国内市場向けの工業化は一国規模に限定されるものではなく、いくつかの低開発国を統合した大市場を基盤として行なわれ得るものであるとし、次のごとく述べている。すなわち「いうまでもなく、産出高拡大の多様化には諸限界がある。能率的なプラントの最小

の大きさは、実践上考慮すべき重要な問題であり、それがしばしば単一国の産業の多様化を制約するのである。このことから直ちに導かれるのは、国内消費のため多様化された産出高の成長という主張は、国家的範囲に限定され得ないという重大な問題である。低開発諸国の国内市場向けの製造工業は、これら諸国における相互の市場への輸出向け生産をも含まなければならない。このことは、とくに小国にとって重要であり、そしてそれは低開発諸国グループ内でもし可能ならば関税同盟へと導くような貿易政策の自由化の有力な論拠を構成する<sup>(6)</sup>。」

また、バラッサは、上述の均衡成長と不均衡成長のそれぞれの問題点に着目し、「これらの障害の多くは、統合により市場が拡大されるなら除去され得るものである<sup>(7)</sup>」と述べ、2つの矛盾の同時的止揚の方法として経済統合の必要性を示唆した。この視点は村上敦助教授によってさらに展開され、経済統合は、「一方において、域内全体としての対域外輸入係数を引き下げるという点において全体的には均衡成長政策を求めながら、他方において、各国が相互にその生産条件を基礎として不均衡成長政策をとりうることを意味している<sup>(8)</sup>」とされ、そのことから経済統合は2つの成長理論を統一的に把握する場を提供するものとして位置づけられている。

このように、経済統合が均衡的成長ないし全面的工業化論の展開において捉えられようが、あるいは不均衡成長ないし選別的工業化論との関連において捉えられようが、両者に共通な結論は、現在の低開発諸国の狭隘な国内市場のもとでは、輸入代替的工業化には経済統合を通じてもたらされる大市場が必要であるということである。ここで重視したいことは、経済開発理論との関連で捉

(6) Ragnar Nurkse, *Patterns*, p. 45.

(7) Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, 1961, p.155.

(8) 村上敦, 「後進国の経済発展と共同市場」, 『国民経済雑誌』, 第108巻, 第4号 (昭和38年10月), 103-4ページ。同様の見解は小島清, 『低開発国の貿易』, 昭和39年, 299-304ページにも展開されている。

えられた経済統合の必要性は、工業化過程ないし工業化の発展段階とは直接的な関係をもたないことである。換言すれば、経済統合の必要性は、工業化過程において生じた種々の障害を克服することに求められているのではなく、むしろ工業化を成功に導く事前的必要条件として捉えられているのである。これは、従来の1国規模での輸入代替的工業化論に対する理論的反省であることを意味すると同時に、経済統合の必要性を単に工業化過程に生じた諸問題との関連だけで捉え、その過程自体を論じようとしな<sup>(9)</sup>い一部の議論に対する警告とみなすことができる。

しかしながら、経済統合の必要性は、工業化過程ないし発展段階とも密接な関係をもつ。輸入代替的工業化が、ヌルクセやハーシュマンが指摘したように、消費財産業に限られている初期段階においては、少なくとも一部の消費財に対する国内市場は最小の最適規模生産を可能ならしめるに十分大きいと考えられる。この段階では、輸入代替はとくに経済統合による大市場を必要とすることなしに発展する。しかし、その他の消費財需要は、最低の能率的生産高に比して小さいため、輸入代替はやがて需要側の障害に直面する。加えて、供給側においても、新産業の設立のための機械設備や原材料・中間財の輸入が外貨を枯渇せしめ、国際収支が悪化する。このような輸入代替の隘路を克服するには、ミントも指摘したごとく、(1)1次産品輸出の拡大、(2)国内資本財産業を設立して国内消費財産業のための輸入部分をぎりつめる。(3)工業製品の輸出促進の3方策が考えられる。<sup>(10)</sup>(1)に多くを望むことができないとすれば、(2)または(3)あるいは両者の結合を採らざるを得ない。

しかしながら、資本財産業の設立は消費財産業の発展に誘因をもち、それは

(9) たとえば、低開発国の工業の低生産性を国内市場の狭隘のみに帰し、無差別かつ過度な保護政策がその一因であることを無視して、大市場こそが唯一の解決策であるというような議論がそれである。

(10) H. Myint, *The Economics of the Developing Countries*, London, 1964, p. 157.

また国内市場の大きさに規制される。多くの場合、低開発国の資本財需要は最小の最適規模生産を可能ならしめるに十分な大きさをもたない。この段階では市場の大きさが重大な問題となる。輸入代替的工業化の発展したラテン・アメリカに関して、プレビッシュは次のごとく述べている。すなわち、「事実において、容易な代替段階は終わった。経常消費財や若干の耐久消費財や資本財の輸入代替生産は相対的に容易であったが、ラテン・アメリカの大部分ではこれらの分野での代替の余地はほとんどない。われわれはいまや中間財または耐久消費財または資本財の輸入代替の段階に移行しつつあり、それは生産が困難であることに加えて個々のラテン・アメリカ諸国よりもはるかに大きい市場を必要とする。<sup>(11)</sup>」

また、工業製品の輸出促進は、それが先進国向けであれ低開発国向けであれ当該工業製品の市場拡大の必要性を意味する。しかしながら、低開発諸国の工業製品の対先進国輸出は、既述のように輸出競争力が小さいことや、先進国の国内工業保護政策によって妨げられていることから、きわめて困難である。また対低開発国輸出も、相互間の高い貿易障壁によって妨げられている。

このように、輸入代替的工業化がある程度発展したのちに到来する隘路を克服する方策としての資本財産業の設立および工業製品輸出は、いずれも市場問題に障害をもつ。換言すれば、輸入代替という *inward-looking* な工業化は、やがて外国市場をめざす *outward-looking* な工業化へと転換せざるを得ない素因を内包しながら、その転換が市場の制約によって妨げられることになる。そこで、こうした共通の困難に直面している低開発諸国が、相互に市場を提供し合うことによって大市場を形成する必要性が生じ、それが各国にとって利益となるような制度機構のもとで機能するならば、各国の経済発展が加速されることになる。かくして、経済統合は工業化を成功に導く事前的必要条件

(11) UN, *Towards a Dynamic Development Policy for Latin America* (E/CN.12/680/Rev. 1) New York, 1963, p. 69.

であるとともに、工業化の障壁を除去または緩和する事後的必要条件である。事実において、経済統合が工業化の未発達なアフリカよりも比較的工業化が発展したラテン・アメリカにおいて、しかもこの地域の相対的先進工業国において追求されているのは、統合の必要性の事後的性格を示すものとして興味深い。

## II ラテン・アメリカの輸入代替の成果と限界

一般に、ラテン・アメリカの工業化は1930年代に開始された。この点において、第2次大戦後漸く工業化を開始した他の低開発地域と様相を異にする。しかし、この工業化は、工業化理論とそれに基づく工業化政策によって積極的に促進されたものではなく、世界恐慌とそれに伴う国際収支不均衡を是正するために採用された輸入の直接統制から、副次的に生じた国内産業保護の効果に基づくものであった。<sup>(1)</sup>

第2次大戦中は、先進諸国からの工業品輸入が激減ないし中断したため、ラテン・アメリカの工業化は大いに刺激され、とくにアルゼンチン、ブラジル、メキシコなどの域内先進国の工業化はかなり発展した。しかし、新産業の設立や既存産業（ほとんどが非耐久消費財産業）の拡大のための機械設備が十分に得られなかったため、この大規模な輸入代替の機会は十分利用されなかった。他方において、この期間の工業化は合理的な工業化計画に基づくものではなく工業製品の全面的供給不足という条件のもとで、国内生産の可能なものはすべて生産するという努力の結果であった。戦争という異常な事態のもとでは、経済的合理性の追求よりは必要性原則が優先するのはもっともであるが、そこに

---

(1) この点については、Santiago Macario, "Protectionism and Industrialization in Latin America," *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. IX, No. 1, March 1964, pp. 61-101, とくに pp. 61-67 が詳しい。

選別的工業化よりは全面的工業化に向かう素因が醸成されたことは見逃せない。

戦後の工業化は、いわゆる「プレビッシュ命題」<sup>(2)</sup>をはじめ ECLA の研究による理論的基礎をあたえられ、従来のような外生的要因から派生的に生じた工業化ではなく、積極的な工業化政策に支えられて発展した。ECLA によれば、中心国と周辺国との国際分業の利益は、つぎの諸要因によって周辺国に不利となる。すなわち、(1) 1次産品と工業製品との需要の所得弾力性の差異、(2) 中心国市場における寡占状態、(3) 周辺国相互の 1次産品輸出競争、(4) 中心国の国内産業保護政策、(5) 技術進歩の不均等な波及がそれである。したがって、周辺国の 1次産品輸出は停滞し、交易条件は悪化し、それはさらに輸入能力の増大を妨げる。この困難を緩和するためには、周辺国は輸入代替的工業化を促進しなければならないというのである。

こうした理論と政策の支持のもとに、戦後のラテン・アメリカの輸入代替的工業化は相当な発展をとげた。戦後の輸入代替過程に関する ECLA の研究によればその成果はつぎのように評価される。まず、輸入係数は1945—49年平均の12.6%から1961年には10.5%に低下しており、ラテン・アメリカの輸入需要の所得弾力性が大きいことを考慮すると、これは輸入制限に加えてかなりの輸入代替が行なわれたことを示す。この輸入代替の程度と方向は、輸入構成の変化から近似的にうかがうことができる。消費財輸入比率はかなり顕著な低下を示し、とくに非耐久消費財輸入比率の低下が著しい。また、資本財輸入比率も若干低下している。これに反し、原料・中間財ならびに燃料の輸入比率はかなり上昇している。しかし、これらの変化は単に輸入代替だけでなく、輸入制限

(2) Raúl Prebisch, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York, 1950.

(3) UN, *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period* (E/CN. 12/659/Rev.1), New York, 1964, pp. 17—23.



や所得水準の変化によっても影響されるから、輸入代替の成果をさらに正確に把握するため、消費財輸入と総消費、資本財輸入と設備投資、原材料・中間財ならびに燃料と国内総生産の比較が必要である。これによると、(1)消費財とくに非耐久消費財輸入は総消費の増加よりも小さい、(2)資本財のうち建設材料の対設備投資比率は著しく低下し、機械設備の比率も減少傾向にある、(3)原材料・中間財ならびに燃料の比率は上昇または安定的であることが明らかになる。これらの分析の結果、ラテン・アメリカの輸入代替過程は、消費財において顕著であり資本財についてもある程度の成果がうかがわれるが、原材料・中間財ならびに燃料についてはまだ不十分であると結論される。この結論は最近の ECLA 報告においても支持<sup>(4)</sup>されている。

しかしながら、最近では輸入代替過程は鈍化傾向を呈している。このことは(1)工業生産成長率が50年代前半の6.0%、後半の6.6%から60年代前半の5.6%に低下していること、(2)国民総生産の成長率との比率がそれぞれ1.25, 1.43, 1.19と低下していること、(3)輸入係数の低下傾向が鈍化していること、(4)国民総生産に占める工業生産比率の伸びの停滞などの諸指標から明らか<sup>(5)</sup>である。これは、既述のプレビッシュの言にあるごとく、輸入代替が消費財中心に進行している段階では、国内市場の大きさは重大な障害とはならなかったが、輸入代替が資本財や原材料・中間財部門に向かうと、国内市場規模や規模の経済の影響が大きいことを反映している。

もとより、ラテン・アメリカ全体に関する上記の考察は、個々の国についてはかなりの留保を必要とする。アルゼンチン、ブラジル、メキシコから成る域内先進国は、域内工業生産の80%以上を占め、資本財産業や原材料・中間財産業も開発されている。チリ、コロンビア、ペルー、ウルグワイ、ベネズエラは

(4) UN, *Economic Survey of Latin America-1965*, (E/CN.12/752/Rev.1), New York, 1967. p. 29.

(5) *Ibid.*, pp. 20—28.

域内中進国で、域内工業生産の約17%を占め、消費財産業が中心である。その他の諸国はいわゆる域内後進国で、消費財産業が未だ初期段階にある。

しかし、工業化水準の著しい較差にもかかわらず、輸入代替的工業化は国内市場の狭小という共通の障害に直面している。すなわち、国内市場が相対的に大きい域内先進国では、輸入代替は国内市場の許容する極限に近く発展し、現在の諸条件のもとで工業化を促進しようとすれば、生産性や能率の犠牲を増大せしめることを余儀なくされている。域内中進国では、同様の障害が輸入代替過程の相対的に低い段階で現われている。国によっては、まだ輸入代替の可能性が残されているが、早晚同じ障害に直面することは必至である。域内後進国では輸入代替を促進すべき分野が広いが、現在の輸入代替の初期段階においてさえ、国内市場規模がきびしい制約となっているのである。

その結果、戦後のラテン・アメリカ諸国の経済発展の基本的動因の一つであった輸入代替過程を、いまや従来のような一国規模で継続することは著しく困難となり、そこで各国が相互に市場を提供し合い、いわゆる地域規模での輸入代替を促進することが必要となる。市場が拡大すれば、輸入代替の可能性も大きくなるわけであって、そこにラテン・アメリカ経済統合の論理が見出されるのである。

### III ラテン・アメリカの工業化政策の欠陥

しかしながら、ラテン・アメリカの経済統合の必要性は、単に輸入代替の継続だけに求められるものではなく、輸入代替的工業化それ自体の欠陥の是正にも見出される。とくに、ラテン・アメリカの工業の生産性が、国内市場の狭小に加えて、工業化政策の欠陥のゆえにきわめて低いことに注目する必要がある。

マカリオによれば、ラテン・アメリカに適用されているのは、保護政策では

なく、保護主義であるという。すなわち、一定の経済開発政策の諸目的のフレームワークの中で、合理的に選択された若干の産業の開発を促進する慎重な諸手段の体系ではなく、少なくとも当初は国際収支問題の解決のための緊急措置として採用された諸手段の間接的な結果としての保護だというのである<sup>(1)</sup>。また工業化過程に関する ECLA 報告も、「多くのラテン・アメリカ諸国の採った保護政策は、本来の保護目的に加えて、あるいはそれにとりかわって、財政収入を増大せしめるとか、あるいは国際収支不均衡を是正するというような他の諸目的をもった行為の産物として生じた<sup>(2)</sup>」と述べている。

このように、ラテン・アメリカの輸入代替過程は、合理的な工業化計画に基づいて促進されたのではなく、無差別かつ過度な保護のもとに発展した。したがって、多くの場合、経済的に望ましい限界を超えており、その結果、経済構造に重大な歪曲が生じ、より能率的な生産活動の発展が妨げられている。換言すれば、輸入代替過程は資源の能率的利用を考慮することなく進められ、その結果低能率・高コストを特徴としている。

このような保護主義は、ラテン・アメリカの産業構造に重大な影響をあたえた。まず、無差別な保護があたえられたため、合理的な工業化計画のもとでは最低順位があたえられるような非能率的産業あるいは非緊要財産業の設立が可能となった。とくに、輸入制限の適用は消費財（非緊要財を含む）において容易であるため、消費財産業において輸入代替が刺激されたのであるが、合理的な政策のもとでは、単に消費財だけでなく、原材料・中間財のうちでもより能率的な生産が可能なものに優位<sup>(3)</sup>があたえられたであろう。

(1) Santiago Macario, *op. cit.*, p. 61.

(2) Naciones Unidas, *El Proceso de Industrialización en América Latina* (E/CN. 12/716/Rev. 1), Nueva York, 1965, pp. 158—159.

(3) これらのうち若干のものは、輸入品とのコスト差が消費財の場合よりも小さいと言われる。UN, *Economic Development, Planning and International Co-operation* (E/CN. 12/582/Rev. 1), Santiago, 1961, p. 15.

第2に、過度の保護があたえられたことは、その産業の生産性に負の効果をもたらす。それによって輸入品との競争の刺激が失われてしまうからである。域内先進国においては、より能率的に生産し得る産業、それゆえ輸入品との競争に耐え得る産業があるが、競争誘因が欠如しているため、その潜在力が<sup>(4)</sup>發揮されていない。過度の保護があたえられていても、もし国内市場が十分大きければ、国内企業間の競争が能率改善のインセンティブとなるが、多くの産業が少数企業から成り、国内競争の刺激はなく、むしろ独占利潤を享受している。

加えて、自給自足的偏向を呈する輸入代替政策は、とくに消費財産業全般ならびに各産業部門内においても過度の多様化を促進したため、特化の利益は失われ、生産コストを高める結果となっている。この特化の欠如は、域内先進国の消費財輸入が低水準であることから明らかである。たとえば、マカリオの例証によれば、綿織物の輸入は禁止的な高関税や課徴金のために存在しない。その結果、各国の繊維産業は過度の多様化に陥り、したがって能率や輸出可能性に不利な効果が生じている。<sup>(5)</sup>

このように、無差別かつ過度な保護を通じての輸入代替の促進は、資源の能率的利用を妨げたが、さらに重要なことは、元来国際収支不均衡を是正するために促進された輸入代替過程が、実は新たな対外的脆弱性を生ぜしめる原因となった点である。まず、輸入代替政策は、多くの場合輸出産業の開発に差別的であり、国内消費向け工業生産は優遇する反面、工業品輸出を通じて必要な他の工業品を輸入する可能性が無視されてきた。もっとも、低開発地域の工業品輸出に対して先進諸国からなんらかのインセンティブがあたえられていない限り輸

(4) 既述のECLAの研究によれば、ラテン・アメリカに進出しているアメリカ企業の本国ならびにラテン・アメリカでの生産コストを比較すると、後者の方が低い品目が26%あるという。(Naciones Unidas, *El Proceso de Industrialización en América Latina*, p. 151.)

(5) Santiago Macario, *op. cit.*, p. 80, footnote 47.

入代替と工業品輸出を同一次元で論じることはできない。しかし、ラテン・アメリカで重要なことは、輸入代替過程に随伴したインフレ昂進や為替政策の効果によって、伝統的輸出品にさえ不利な影響もたらされた点である。

他方、輸入面においても、無差別に設立された輸入代替産業は、必ずしも最大の外貨節約を生ぜしめるものではなかった。新産業設立のための投入輸入が代替額を超えることもしばしばあり、外貨の実質的節約を生ぜしめないことも稀ではなかった。また、一定の輸入代替産業の設立が特定の輸出品にあてる直接的効果、すなわち、当該産業の原材料利用のために生じる輸出余力の減少や、高コストの投入物の利用を余儀なくされる結果としての輸出競争力の減退などを考慮すれば、外貨節約に関する輸入代替の効果は必ずしも十分ではなかった。

この結果、輸入代替過程の発展それ自体が輸入能力の変動に左右されることになる。すなわち、消費財の輸入代替が発展しているため、輸入構成は資本財や原材料・中間財が中心をなし、もし輸入能力が増大しなければ、それらの輸入を抑えざるを得なくなり、それは経済成長率あるいは経済活動水準に不利な影響をもたらすことになる。それゆえ、この対外的脆弱性を克服するためには結局輸出の拡大が必要となるわけである。

以上の分析から明らかなように、ラテン・アメリカは輸入代替過程を促進したが、それは一方においては資源の能率的配分を妨げ、他方において輸出産業の開発を妨げ、新たな対外的脆弱性に直面するという欠陥を内包していた。これらの欠陥を是正するためにも、経済統合が必要とされる。すなわち、域内諸国の競争を通じて生産性上昇の刺激が生じ、さらに適切な域内分業によって資源の最適配分が達成される。また、工業内部の域内分業の促進によって、相互に工業製品の輸出が可能となり、対外的脆弱性の克服に寄与することになる。

#### IV 輸入代替的工業化の限界

しかしながら、上述の必要性は、もしラテン・アメリカが経済的合理性に立脚した工業化政策を採ってきたとしても、依然として残る問題である。たしかに、無差別・過度な保護による輸入代替政策は、低能率・高コストの産業を群生せしめたが、そうでなかったとしても、輸入代替的工業化の途を選ぶ限り、国内市場の狭小に基づく低能率・高コストの問題は解消せず、また対外的脆弱性も克服できない問題である。

輸入代替的工業化である限り、工業は国内市場を対象とする。その国内市場が狭小であればあるほど、規模の経済や特化の利益を獲得する可能性は制約され、生産コストは高く、それゆえ高い保護をあたえねばならなくなる。もちろん、すべての生産物のコストが輸入品に比して高いわけではない。輸入代替過程の初期段階においては、そのコスト差の低いものが存在し、したがって保護の程度も少なくすむかもしれない。しかし、輸入代替過程がある程度進行すると大幅な保護を必要とする生産物が増加することは必至である。この大幅な保護は、小規模かつ非経済的な生産単位の設立を促進し、技術進歩や生産性上昇の刺激を弱め、産業構造に不利な効果をもたらすことになる。

他方、輸入代替的工業化である限り、輸出は依然として1次産品を主体とする伝統的輸出品に依存する。したがって輸出の拡大に多くを期待することはできない。しかし、それだけではなく、輸入代替過程の促進は輸出を阻害する可能性をもつ。既述のように、輸入代替がある程度進行すると保護の程度も高まらざるを得ず、それに伴って国内生産のコストも高まり、それが輸出競争力を減少せしめる。輸入代替の初期段階では、輸出競争力の減退は輸出量の減少をもたらすほど顕著ではないが、やがて限界的輸出が駆逐され、輸入代替を通じて節約された外貨が、輸出の減少によって相殺されるような時期が到来するこ

となる。<sup>(1)</sup>

輸入代替の主たる狙いである輸入削減に関しても問題がある。輸入代替の初期段階では、その対象は主として非耐久消費財であり、相対的に単純な生産技術と低い資本集約度で足りるから、その実行は容易である。必要な機械設備の輸入は、非緊要財輸入の抑制によってまかなうことが可能である。また、多くのラテン・アメリカ諸国がそうであったように、この段階での輸入代替は国産原材料の利用によって発展可能である。したがって、国際収支に新たな圧迫をもたらす危険性はきわめて少ない。

しかし、輸入代替の第2段階では、代替の対象は耐久消費財と若干の原材料・中間財ならびに資本財となる。この段階では、高度の技術知識はもとより、大規模な機械設備の輸入が必要となる。とくに、中間財の輸入代替が促進される場合は、代替生産量は従来の輸入量を越えることがしばしば起こるため、輸入需要は代替部門で行なわれていた輸入額を短期間に超過する<sup>(2)</sup>。加えて、生産ならびに所得増大による追加的輸入需要を考慮すると、輸入額は当初の代替額を超える傾向が生じる。その結果、もし輸出増加がなければ、国際収支圧力が生じ、それを回避するためには他の輸入を手控えねばならないが、非耐久消費財の輸入代替を達成したのちの輸入構成は緊要財に偏っており、その削減は期待できない。ラテン・アメリカの域内先進国では、このような結果は直ちには生じなかったが、それは借款供与を受けたか、輸入代替産業に外国直接投資があったことに起因する。しかし、それらは結局投資収益送金や利払いならびに償還という国際収支圧力をもたらすことになったのである。

以上の分析から明らかなように、輸入代替的工業化はつぎのような固有の欠

- 
- (1) "Influence of the Common Market on Latin American Economic Development", UN, *The Latin American Common Market* (E/CN.12/531), 1959, p. 66.  
 (2) CEPAL, "Contribución a la Política de Integración Económica de América Latina," Fondo de Cultura Económica (ed.), *Hacia la Integración Acelerada de América Latina*, México, 1965, p. 56.

陥をもつ。すなわち、(1)狭小な国内市場を対象とする限り、輸入代替産業の生産性および能率は一般的に低くならざるを得ない、(2)輸入代替過程の促進は対外不均衡をもたらし、国際収支の動向に対する脆弱性が強められる、(3)この脆弱性は、ラテン・アメリカの域内先進国の経験に見られるように、経済成長率の低下やリセッションをひきおこすことである。これらの欠陥から導き出される政策的帰結は、輸入代替政策に固執し、輸出拡大をはからない政策は、しばしば短期間にその効果を失うということであり、また輸出の拡大があってはじめて輸入代替過程は相対的に満足すべき発展をとげ得るということである。

しかし、輸出の増進が必要であるとはいっても、それが1次産品にのみ依存しては多くを期待できず、それに加えて工業品輸出を拡大しなければならない。しかしながら、1国規模での工業化では、工業品輸出は高コストのゆえにきわめて困難であり、またその高コストは市場拡大を意味するところの輸出機会がないゆえであるという悪循環に陥る。この悪循環を断ち切るためには、共通の困難に直面しているラテン・アメリカ諸国が経済統合を達成することが必要であり、それによって相互に工業品輸出をはかり、拡大された市場を基盤として生産性と能率を引き上げ、域外先進国向けの輸出競争力を培養することが必要なのである。

工業品輸出の重要性の強調は、プレビッシュも指摘しているように、けっして輸入代替政策が放棄されるべきことを意味するものではない。<sup>(3)</sup>むしろ逆に維持されるべきである。さもないと、国際収支不均衡の是正は不可能である。ラテン・アメリカでは、輸入代替過程がかなり発展しているとはいえ、まだ代替の余地は十分あり、経済統合が促進されればその余地はなお拡大される。問題は、輸入代替政策のみではラテン・アメリカの経済発展は困難であり経済統合

(3) Raúl Prebisch, *Nueva Política Comercial para el Desarrollo* (Informe a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Inaugurada en Ginebra, Suiza, el 23 de marzo de 1964), México, 1964. p. 36



を通じての工業製品の輸出拡大政策によって補完されねばならないということである。

## 第2章 ラテン・アメリカの経済統合理論

——主として ECLA 報告に関連して——

### I 経済統合理論の萌芽

ラテン・アメリカの経済統合の理論的基礎は、主としてプレビッシュを中心とする ECLA の研究に見出される。しかし、それは特定の研究において一挙に形成されたものではなく、ラテン・アメリカの経済発展に関して長期にわたって行なわれた多くの研究の中に漸次形成されたものである。したがって、ラテン・アメリカの経済統合理論の展開をさぐるためには、まず ECLA の初期の研究を吟味することが必要である。

ラテン・アメリカにおける大市場の必要性は、周辺国の工業化理論を明らかにしたプレビッシュの最初の論文においてすでに指摘されている。すなわち、プレビッシュは当時のラテン・アメリカの市場の分割は工業化を低能率にし、それゆえ工業成長の一つの限界を構成すると考えた。しかし、「これは、地理的位置や経済的特徴から、全体に有利になし得る諸国の努力の結合によって克服され得る<sup>(1)</sup>」と述べ、大市場の形成の必要性を示唆した。

この視点は、1951年の ECLA 報告においてさらに展開された<sup>(2)</sup>。それによれば、ラテン・アメリカの工業化過程において、各国は特化と市場拡大を犠牲にして、他国と類似の産業を開発するという欠陥を露呈している。しかし、それを是正するために直ちに関税同盟の形成まで必要であるというのではない。

(1) Raúl Prebisch, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York, 1950. 本稿では、*Economic Bulletin for Latin America*, Vol. VII, No. 1, February 1962, p. 18 の再録論文による。

(2) Naciones Unidas, *Estudio Económico de América Latina 1949* (E/CN. 12 /164/Rev. 1), Nueva York, 1951.

「狭隘な市場を拡大し、大規模生産がしばしばもたらす生産性上昇に貢献する形態として、しばしば関税同盟が考えられてきた。しかし、所得または生産性の較差が不利な競争状態をもたらすことがある<sup>(3)</sup>」と考える。不利な競争条件におかれている国は、他国からの輸入増加によって国内生産が妨げられ、失業が生じる。もし、相手国がそれによって獲得した輸入能力の増分を自国からの輸入増加に充当するならば、自国の輸出が拡大し、生産要素の転換による貿易利益が生じる。しかし、経済諸力の自由な作用が、自然発生的にそうした結果をもたらす保証はない。そこで、双務協定がしばしば利用されてきたのであるがその性格はむしろ過渡的なものであり、「等量の相互譲許とひきかえに、他国の一定の工業品に自国市場を提供して、工業品貿易を促進するというような範囲の目的は追求されてきていない。」<sup>(4)</sup>

かくして、同報告は、工業品の域内貿易の拡大を通じて大市場が形成されると、大規模生産と特化の利益が得られることを主張した。しかし、いかにして大市場を形成するかについては、ラテン・アメリカ諸国の発展段階の較差に注目して、関税同盟は不適切であるとし、また従来の双務協定を批判するにとどまり、積極的な提案を行なうに至らなかった。

工業品の域内貿易促進が、大規模生産と特化の利益を通じて工業化に役立つとしても、問題はいかにして域内貿易を促進するかである。ECLAの初期の研究は、この点に関して制限的な双務協定よりも多数国間協定が有用であることを示したにすぎなかった。たとえば、域内貿易に関する1954年の研究は「この地域の経済統合にとって、貿易政策の問題が最も重要である」<sup>(5)</sup>としながら域外との関係や既存産業にあたる影響などを考慮すると、ラテン・アメリカ諸

(3) *Ibid.*, p. 88.

(4) *Ibid.*, p. 88.

(5) UN, *Study of the Prospects of Inter-Latin-American Trade (Southern Zone of the Region)*, (E/CN. 12/304/Rev. 2), New York, 1954, p. 7.

国間の貿易政策の共通の視点を見出すことは困難であるとし、具体的には単に多数国間協定を通じて工業品貿易の促進を示唆するにとどまった。

一国規模での輸入代替的工業化がある程度進んでくると、大市場の必要性が増し、かくして域内貿易の促進がラテン・アメリカの経済発展に不可欠であるという視点が展開されるに至った。それは、1954年のいま一つの ECLA 報告において明らかにされた。そこでは、工業化はラテン・アメリカの経済発展の不可欠な条件であるが、もし輸出が現在よりも急速に拡大すれば、それだけ経済成長率が高められるとし、その輸出は単に域外輸出に限られず、域内輸出についても同じであるという基本的な立場から、域内貿易の重要性が捉えられている。加えて、現実の輸入代替的工業化を直視すれば、いまや域内貿易の促進が工業化それ自体の促進のためにも必要であるとし、つぎのごとく述べている。「工業化は各国民経済の密室 (water-tight compartments) において発展しつつあり、ラテン・アメリカ諸国間の工業品貿易はきわめて稀である。工業化が、国内市場が十分な大きさの企業の設立を可能ならしめるような商品だけについて行なわれているうちは、この工業的孤立は重大な関心事ではなかった。しかし、発展の必要を満たすために、工業化が進み、国内市場の需要を超えた大量生産方式によってはじめて経済的に生産できるような商品におよぶとラテン・アメリカ諸国間の相互貿易を組織することが不可欠となる。<sup>(6)</sup>」かくして大市場の必要性が、輸入代替過程の促進という新しい視点から捉えられたことが注目される。

それでは、どのような形態の大市場を形成するのかという点、同報告はまず関税同盟を否定する。その理由は、関税同盟の理論的欠陥というよりも、むしろ実践上の困難に基づくものである。すなわち、関税同盟は国内生産に予期しない影響をもたらすかも知れず、それゆえ「関税同盟の概念は、より小さいが

(6) UN, *International Co-operation in Latin American Development Policy* (E/CN. 12/359), New York, 1954, p. 72.

しかし実現可能な相互利益の獲得に強力な障害となることがしばしばあった<sup>(7)</sup>』というのである。そこで、全商品についてではなく、現在まだ生産されていないか、ごく少量だけ生産されている商品、あるいは若干の国でのみ大規模に生産され、他の諸国ではそうでないような商品についての域内貿易自由化をはかれば、実行容易であると考えられる。

しかし、単なる自由化だけでは、十分な域内貿易を生ぜしめないとし、関係諸国間で合意された一連の追加的手段が必要であり、それによって各国に特化産業が設立され得るようにするとともに、そのような計画を現存の貿易ならびにその将来の拡大と結びつけることができるようにすることが必要であるという。つまり、単なる貿易政策だけでなく、なんらかの地域投資計画がなければならないことを示唆したものである。

このように、特定の生産物について域内貿易の自由化と地域投資計画の必要性を示したが、具体的にどのような自由化計画を進めるのか、あるいはいかなる原理に基づいて地域投資計画を立案遂行するのかについては全く明らかにされず、従来と同様に多数国間協定の利用を指摘したにとどまった。

以上のごとく、ECLAの初期の研究は、大市場の必要性についてはある程度まで明確にした。しかし、それは直ちに経済統合構想につながるものではなかった。経済統合よりもむしろ域内貿易の促進に重点がおかれ、したがって具体的な市場拡大策としては、自由貿易地域や関税同盟というような経済統合にまでおよばず、単に多数国間協定の運用を指摘したにとどまったのである。しかしながら、大市場の必要性が工業化の促進との関連で捉えられるに至ったことは、やがてECLAの研究が単なる域内貿易促進から経済統合理論に展開する素因をなすものであった。

---

(7) *Ibid.*, p. 73.

その展開は、まず1957年の ECLA 報告に見出される<sup>(8)</sup>。ここにおいてはじめて「地域市場」ないし「共同市場」的アプローチが行なわれている。それによれば、ラテン・アメリカの域内工業品輸出は、各国の国内市場の狭小という構造的要因によって妨げられている。すなわち「一定の産業が競争できる条件にあるためには、それにさらに広大な市場が保証されることが必要であろう。国内需要の大きさは、一定の産業を生産の最適点に接近せしめるに十分でない。」<sup>(9)</sup> 加えて、ラテン・アメリカ諸国は同じような工業を多数おこしており、その結果遊休設備が生じており、これは小国においてとくに顕著である。

しかしながら、工業品の域内輸出は、単に輸入代替過程の促進のためだけでなく、工業化に伴う国際収支不均衡の加重の是正という新しい視点から必要とされる。すなわち、ラテン・アメリカでは、比較生産費原理や天然資源の賦存ならびに国内市場の大きさを無視した工業がある。そのために、生産性の高い活動から生産性の低い活動への生産要素の転換が見られた。これらの低生産性活動に多くの誘因があたえられたため、投資の歪曲が生じ、しばしば非緊要財が生産され、その反面インフラストラクチャが犠牲にされ、経済発展の隘路が生じている。他方、伝統的な生産は差別されたこと、その国内消費の増大コストの間断なき上昇が輸出を妨げることとなり、加えて外資流入が不十分であり、交易条件も悪化したため、輸入能力の増加が妨げられた。しかし、所得成長ならびにインフレ過程によって輸入性向が高まったので、投資率が停滞し、より高い成長率の達成が妨げられた。輸入代替によって国際収支不均衡の是正を狙ったが、若干の国では無差別な輸入代替を進めたので、所得効果ならびにインフレの結果としての価格効果によってより大なる不均衡が生じている。結局、輸入代替過程が経済性を無視したために悪循環が生じたのである。輸入能

(8) Eusebio Campos y José Garrido Torres, "Los Pagos y Mercado Regional en el Comercio Interlatinoamericano", Naciones Unidas, *Problemas Actuales del Comercio Interlatinoamericano* (E/CN. 12/423), 1957, pp. 101-112.

(9) *Ibid.*, p. 105.

力不足のため、資本財輸入さえ抑えることを余儀なくされている国があり、その結果、設備の近代化がおくれることになる。それゆえ、輸入能力の低水準からのがれるためには、結局輸出拡大を通じての不均衡是正へと、方向を転換することが必要となる。

しかし、工業品輸出は上述のように各国規模では限界があるから、協同的かつ多数国の行為が必要であると、つぎのごとく述べる。すなわち「この地域の工業化の再調整の問題は——おそらく工業の進歩が顕著な諸国のグループから始まるだろうが——協力の精神と、ヨーロッパで起こっている例にならって各国の政策を調整する努力を通じて、より広大なかつ補完的な市場という観点から捉えられねばならない。この考え方はすでに広く受け入れられている。ラテン・アメリカにおける大市場の漸進的な形成は、補完と生産性改善ならびにその結果たる消費の増大を通じて、現在の工業の重複と遊休設備の2つを克服する唯一の方法であらう。」<sup>(10)</sup>

地域市場が形成されれば、従来とちがって消費者は真に経済的な工業化から大きな利益を受ける。また、輸入代替政策の成功は、基本的には地域規模の大市場があたえられる可能性に依存している。もし、この意味での共通の行為が実現されず、各国がそれぞれ一国規模での工業化政策をとりつづけるならば、将来の困難が大きくなる危険があるという。

ここに地域市場というのは、全生産物についてではなく、その設立と拡大に大市場を必要とする産業の生産物に限定されている。それは主として耐久消費財と資本財であり、また、コストの引下げと生産拡大に大市場を要する消費財の一部も含まれるものと理解される。そして、統合は2つの段階を追って漸進的に進められる。第1段階は、耐久消費財と資本財について地域市場が形成され、第2段階では消費財におよぶというのである。

---

(10) *Ibid.*, p. 107.

しかしながら、それらの地域市場の形成原理はきわめてあいまいである。一方においては、多数国的かつ競争的な地域市場の形成を主張し、競争によって生じ得る関税収入の損失や生産要素の一時的な失業という犠牲は、他国に輸出される資本の高収益や、消費者に対する各生産物の良質ならびに低価格によって補償されると考えている。また、各国は相互に比較優位の大きい生産物をもつ可能性があり、したがって互恵性が満たされるとしている<sup>(11)</sup>。しかし、他方においては、単に競争原理だけでなく、比較生産費差を考慮しつつ、協定によって分業関係を促進する必要性も主張されている。たとえば資本財や耐久消費財については、その各種部品に補完協定を締結する主張がそれである<sup>(12)</sup>。このように、地域市場の形成が競争によるのかあるいは加盟国の合意によるのか明確でなく、また、たとえ重点が競争におかれているとしても、各国が比較優位をもつ生産物が真の互恵を実現するものかどうかとも疑わしい。しかし、これらの多くの欠陥にもかかわらず、同報告は域内貿易の促進から経済統合的アプローチに展開する結節点として重要な地位を占めることは否定できない。

## II 経済統合の理論

ECLA の経済統合の理論は、必ずしも明確なものではないが、1959年の研究<sup>(1)</sup>に展開されている。それによれば、戦後10年間のラテン・アメリカの経済発展は、主として輸出購買力の増加に基づくものであり、それが機械設備の輸入を可能ならしめ、比較的高い成長率を達成することが可能であったのであるが、将来もこうした outward-looking な発展が可能かどうかを検討される。

(11) *Ibid.*, p. 109.

(12) *Ibid.*, p. 111.

(1) ECLA, "Influence of the Common Market on Latin American Economic Development," UN, *The Latin American Common Market* (E/CN. 12/531), 1959, pp. 53-89.



まず、1975年までの伝統的商品輸出額を予測すると、過去の輸出成長率よりかなり低くなることが予想される。その他の商品輸出は、先進国の貿易政策やラテン・アメリカの生産構造の変化に依存するところが大きく、この予測の対象外とされているが、要するに交易条件によほど有利な効果が現れない限り輸出購買力が、過去におけるような発展起動的な役割を果たすとは期待できないとされる。

輸出に多くを期待できないとしても、外資純流入が大きければ輸入能力はそれだけ高まるわけであるが、かなり大規模な資本流入を仮定しても、その増加率が利子率を超えない限り、ある期間後には利払いや償還が新規流入額を上回り、純流出となる。

輸出購買力と外資純流入によって決定される輸入能力と、過去と同じ成長率を達成するのに必要な輸入を比較するとかなりの差があり、前者が許容する範囲に後者をとどめるためには、従来よりも大幅な輸入係数の引下げ、つまり輸入代替過程の急速な発展がなければならない。換言すれば、将来の成長率は輸入代替過程の進行いかにかかっており、この意味で、ラテン・アメリカの経済発展は *outward-looking* なものから *inward-looking* な方向に転換されるべき段階に至っている。

しかし、過去においては、輸入係数が高かったから、輸入代替の努力によってそれを引き下げることが相対的に容易であったが、現在ではすでにかなり輸入代替が進行し、輸入係数も低くなっているから、それをさらに引き下げるとは困難である。ラテン・アメリカ諸国が一国規模で輸入代替過程を進めるとき、どの程度まで輸入係数を引き下げることができるかを計測すると、その最小輸入係数は必要な輸入係数よりかなり高いことが予測される。

しかしながら、ラテン・アメリカ諸国を国内市場の大きさによって分類すると、それが大きい国ほど輸入係数が低く、それだけ輸入代替過程が発展している点に着目し、もし大市場が形成されれば、それだけ輸入代替が容易となり、

輸入係数を必要な水準に引き下げることが不可能ではないとし、ここに共同市場の理論が導かれる。すなわち「共同市場の設立は、各国の個別市場の範囲内で可能であるよりは、特化の可能性を損うことなしに輸入代替過程がさらに進行し得るといふ利益をもつであろう。<sup>(2)</sup>」という。また、市場が大きければ、大規模生産、特化および生産活動の集積から得られる経済を享受する可能性が大きいのに、現在のラテン・アメリカ諸国ではそのような大きさの国内市場をもつ国はないことも指摘される。すなわち、共同市場は輸入代替過程の拡大を可能ならしめるだけでなく、その過程をより能率的にする利益をもつことになる。

輸入代替過程が加速されるにしても、いかなる生産物の輸入代替が望ましいかが明らかにされねばならない。それに関連してつぎの基準が示される。すなわち、(1)域外との国際収支安定化の視点から、需要の所得弾力性が大きく、また直接・間接の輸入投入必要額の最小のもの、(2)入手可能な生産資源の最適利用の視点から、国民総生産に対する投資一単位当りの貢献が最大のものである。この両基準は必ずしも同種商品に見出されないが、輸入代替が行なわれる市場が大きければ、両者の対立の可能性はそれだけ少なくなる。ラテン・アメリカでは、機械や設備がそれである。従来は、小市場であるがゆえに、機械・設備の生産の低生産性という不利益が、この分野の輸入代替がもたらす国際収支上の利益によって相殺されなかったが、共同市場が設立されれば、事態は全く変わってくる。加えて、(3)資本蓄積率の安定性という基準が導入される。資本財を輸入に依存する場合は、域外輸出の停滞が資本形成に不利な影響をもたらす。逆に、資本財の大部分が域内で生産されるようになると、安定的な資本形成が可能となる。機械・設備はもとよりこの基準をも満たすものである。

これら3つの基準は必ずしも相容れるものではない。そのいずれに優先があ

(2) *Ibid.*, p. 64.

(3) *Ibid.*, p. 66.

たえられるべきかは、経済的代替適性——上記基準(2)——と輸出の安定性に依存する。市場が小さく、輸出が安定的であれば、消費財の輸入代替が望ましく、市場が大きく、輸出が不安定であるほど、資本財の輸入代替が適している。「それゆえ、地域市場の形成は、市場を拡大し、多様化によって輸出により大なる安定性をあたえ、同様に、資本財産業の設立を容易ならしめて資本蓄積率を安定化させるという長所をもつ。かくして、地域市場は、必ずしも両立しない諸基準を考慮する必要から生じる相剋を減じ、より急速かつ着実な発展の促進に役立つ<sup>(4)</sup>」のである。

共同市場によって能率的な輸入代替過程の発展が可能となるといっても、加盟諸国間の域内分業それゆえ域内貿易の基礎となる原理が明らかにされねばならない。ECLA 報告は、新設産業についてはある程度まで言及するが、既存産業をも含めた域内分業原理を明らかにしていない。新設産業については、原則として経済適性原理 (the principle of economic expediency)、つまり、新産業の立地は生産コストの最も低い国に定めるべきことを主張する。しかしこの原理を厳密に適用することは、域内先進国に新産業の集積を生ぜしめ、域内諸国間の成長に不均等が発生する。それゆえ、新産業を域内諸国間にある程度分散させる必要がある。この場合、地域全体としての成長率は、前者に比して低くなるが、その差は地域の均整的成長を実現するために支払うべき代償である。

しかし、これは各国の成長率が均等でなければならないことを意味するのではない。域内貿易収支を均衡せしめるためには、成長率に不均等が生じるのもやむを得ない。しかし、域内貿易収支均衡のもとで得られる成長率が域内低開発国にとって不満足な場合がある。もしその成長率を高める必要があるときは、他方で貿易収支赤字を補填する手段が講じられねばならないが、その場合

(4) *Ibid.*, pp. 69—70.

域内低開発国が域内先進国からの輸入を自らの生産によって代替すると、貿易は域内低開発国の輸出によって決定される最低レベルで均衡し、また経済適性原理が放棄されることになり、地域全体としての成長率は最低となる。それゆえ域内低開発国の成長率を高め、かつ域内貿易収支をバランスせしめるには、新産業の配分と輸出構造の変化とならんで、域内先進国からの資本移動を含むなんらかの特別措置が必要となる。このように、ECLA 報告は経済適正原理の全面的適用は否定しながら、それによって生じる地域全体としての成長率の犠牲を可能な限り最小限にとどめるべしとするものである<sup>(1)</sup>。

### Ⅲ ラテン・アメリカの経済統合理論の特徴

上述の ECLA 報告によって、ラテン・アメリカ共同市場の必然性と論理がある程度まで明らかであるが、その後の研究をも含めてラテン・アメリカの経済統合理論の特徴をさぐってみよう。

その基本的な特徴の一つは、従来の一国規模の輸入代替を地域規模への拡大つまり、「地域市場への保護的接近(protected access to a region-wide market)」ないし「集団保護 (group protection)<sup>(2)</sup>」の理論であるということである。保護された大市場の中で、各加盟国は規模の経済と域内特化の利益を実現し、それが既存産業の能率上昇と、資本財産業や中間財産業などの新産業の設立に貢献し、そして経済発展を促進するというのである。もし、保護された大市場内で経済的合理性に合致した産業をおこそうとするならば、それは伝統的な自由貿易理論においても例外として容認された幼稚産業保護論を、一国から若干の諸国から成る地域へ拡大した理論と言えよう。しかしながら、従来の輸

(1) 経済適性原理の問題点については、小島 清『低開発国の貿易』、1964年、265—270ページ参照。

(2) Sidney Dell, *A Latin American Common Market?*, London, 1966, p. 17.

入代替産業は、既述のごとく幼稚産業保護論という基準に合致するものではなくまた今後設立されるべき産業も必ずしもそうではない<sup>(3)</sup>。ハーバラーは「もし LAFTA が域外から LAFTA 諸国に貿易を転換しても、その結果 LAFTA 諸国の国民所得は長期的には増大するであろう」と述べたが、それは「成功的な幼稚産業効果の諸条件が現実<sup>(4)</sup>に存在する」ことを条件としている。そしてその限りにおいて、幼稚産業保護論の地域的拡大とみるのである。したがってラテン・アメリカの経済統合理論は、デルの指摘したように「集団保護」の理論と見るべきである。

第2に、ラテン・アメリカの経済統合理論においては、既存産業における近代化や再調整の問題よりは、新産業の設立つまり輸入代替過程の継続が重視される。EEC においては、大市場化によって既存産業間にもたらされる競争激化に重点がおかれたが、工業化が未発達なラテン・アメリカにおいては、競争激化よりは工業化の促進が重要視されるのは当然でもある。デルはこの点についてつぎのごとく明確に述べている。「低開発諸国の共同市場は、先進諸国のそれとは全く異なった機能をもつ。前者はなによりも経済発展の促進に関連するものであり、せいぜい第二義的に本質的にはまだ幼稚産業であるそれら産業間の競争促進に関連するものである。そして、卒直に認めねばならないのは、低開発諸国の基本的な目的の一つは、保護の範囲を拡大し、保護の効率を高めることであって、保護をやめることではないということである。<sup>(5)</sup>」

しかしながら、既存産業は域外に対してはひきつづき保護を受けるが、域内

(3) CEPAL, "Contribución a la Política de Integración Económica de América Latina," Fondo de Cultura Económica (ed.), *Hacia la Integración Acelerada de América Latina*, México, 1965, p. 118 を参照。

(4) Gottfried Haberler, "Further Remarks on the Problems of Integration of Less Developed Countries," *Revista Brasileira de Economia*, ano 20, no. 2 e 3, 1966, p. 203.

(5) Sidney Dell, *Trade Blocs and Common Markets*, New York, 1963, p. 217.

貿易の自由化にともない、域内諸国との競争に漸次さらされることになる。しかし、それが決定的な打撃をあたえることのないように配慮するのが ECLA の基本的構想である。すなわち、ECLA によれば、域内競争の激化に対応して生産方法や設備を改善して生産コストを引き下げ、競争力をつけたり、あるいは少数の生産物に特化し得る能力を持つ企業は、少なくとも伝統的産業においてはきわめて少数である。したがって、技術面および資金面での援助計画を用意することが必要である。また伝統的産業以外の既存産業においても類似の計画が必要である。しかし、これらの計画を実施しても効果の乏しい産業があるが、そのうち投資額が大きいかあるいは国防上重要なものに対しては、輸入割当あるいはセーフガード条項の適用を認めるというのである<sup>(6)</sup>。そして、これらの援助計画は後述の地域投資計画の中で行なわれることになっている。

第3に、従来の経済統合理論の展開は、先進地域であれ低開発地域であれ、いずれも等発展段階諸国を対象とする統合理論であるのに対し、ラテン・アメリカの経済統合理論は、発展段階を著しく異にする諸国間の経済統合の理論であるということである。いかなる経済統合計画も、それが全加盟国にほぼ均等な、あるいは大差のない利益を保証するものでなければ失敗する。これは単に低開発諸国間の統合体だけでなく、先進諸国の統合体についても全く同様である。EEC においては、いわゆる互惠原則はローマ条約において明示的ではなかったけれども、その統合過程において暗黙のうちに重視されたことは明らかである<sup>(7)</sup>。ただ、EEC はほぼ等発展段階諸国の統合体であるため、互惠性問題の解決は支払問題に関する以外は特別な措置を講じる必要はなかった。

(6) CEPAL, *op. cit.*, pp. 137—141. 既存産業に対する資金援助は、それだけ新産業設立のための資本に影響するが、別の研究によれば、既存産業の能率はむしろ組織と管理面に問題があり、それゆえ多額の資金援助は必要でないという。(NU, *El Proceso de Industrialización en América Latina*, Nueva York, 1965, p. 225).

(7) Sidney Dell, *A Latin American Common Market ?*, London, 1966. pp. 152—153.

これに反して、ラテン・アメリカの経済統合においては、発展段階の較差が大きいだけに、互恵性はきわめて重要な課題となる。もし、市場諸力の自由な作用にまかせれば、大市場によって可能となる新産業の多くは、域内先進国に集中し、域内低開発国は域内先進国に国内市場を開放しただけの結果に終わり対域内先進国輸出の拡大は期待できない。それならば、経済統合に参加する積極的な理由は失われる。

これに対して ECLA が用意したのが、LAFTA においては「産業補完協定」であり、最近では「部門別協定」である。後者は、地域投資計画の一環であり、<sup>(8)</sup> 主として新産業の立地について全加盟国が協定し、合意によって計画的な分業をはかろうとするものである。その主たる狙いは、(1)新産業への資本調達を確実にする、(2)各加盟国は一国規模での開発計画と比較することにより統合の利益を事前に評価することができる、(3)域内低開発国を統合過程に衡平に参加させる、(4)貿易自由化とならんで、新産業の統合により統合過程全体を促進することである。<sup>(9)</sup>

ところで、計画的分業をはかることについては、すでにきびしい批判がなされている。たとえば、ハロッドは「(低開発地域における)自由貿易地域は域内の不公平を増大せしめるであろう。……しかしながら、利益の最も少なかった国でも少しでも以前より豊かになるなら、不公平の増大は必ずしも悪くはない。不公平の増大は、それが地域全体の急速な進歩の最善の途ならば、正当化されるであろう」という。<sup>(10)</sup> ここでは、計画的分業よりそれ以前の互恵原則そのものが問題とされている。しかし、最小受益国の発展が統合に参加したこと

(8) 地域投資計画は、工業のみならず、農業、インフラストラクチュア、国境周辺の生産活動をも含む。

(9) CEPAL, *op. cit.*, pp. 115—116.

(10) Roy Harrod, *Review of Trade Blocs and Common Markets*, by Sidney Dell, *The Economic Journal*, Vol. LXXIII, No. 292, December 1963, p. 708.

みで生じたものかどうか疑問である。極端な場合には、統合に参加しなかった方がより大なる成長率を達成したかもしれない。むしろ、比較されるべきは統合への参加前後の成長率であるが、その比較は具体性をもたない。しかし、それよりも重要なことは、互惠性それ自体が軽視されていることである。一国の経済においては、その国全体の利益のために特定地域の開発を放置する政策は少なくとも短期間においては許される。しかし経済統合体においては、ある統合政策が他の加盟国に利益をあたえても、自国の国家的利益がその政策によって損われるならば、そのような政策を許容することはいかなる政府にとっても不可能である。

また、ハーバラーは、計画的分業を批判して、理論的には合理性をもつと認めながらも、「しかしながら、ある国際機関がこの調整の仕事をなし得るとは信じない。なぜなら、LAFTA 諸国の全域にわたっての合理的計画の立案はユートピア的であり、ラテン・アメリカ全域についてはなおさらである。各国でいかなる産業が開発されるべきかを予め決定することは不可能であろう<sup>(11)</sup>」と批判する。かれは、計画的分業の合理性を否定するものではなく、その実行可能性を問題にしているのである。しからば如何にすべきか。しかしかれは、EEC と同様の共同市場化が望ましいとして、ラテン・アメリカの発展を促進する最も簡単な方法は、「各国が広範囲の商品について、かなり均一な従価輸入関税を採用することであろう。そうすれば、このフレームワークの内部で、自由企業と需給諸力が各所で特化する諸産業を自動的に選択するであろう。それが……理想的な解決である<sup>(12)</sup>」と述べるにすぎない。

(11) Gottfried Haberler, "Problemas de Integração Econômica em Países Sub-desenvolvidos," *Revista Brasileira de Economia*, ano 19, no. 1, março 1965, p. 52.

(12) Gottfried Haberler, Panel on International Policies in Latin America, Conference on Inflation and Economic Growth, in Werner Baer and Isaac Kerstenetzky (eds.), *Inflation and Growth in Latin America*, Homewood, Ill, 1964, p. 465.



問題は単に立地の選択ではなく、互惠原則の貫徹なのである。かれの主張は、ラテン・アメリカ諸国に経済統合から生じる利益を、各加盟国間にかなり衡平に配分するメカニズムがすでに存在している場合に、はじめて意味をもつのである。したがって、共通関税の問題は、経済統合の最終段階の問題の一つであり、現段階のそれではない。

計画的分業ないし「部門別協定」に対する別の視点からの批判は、おそらくそれが独占状態を創出するということである。しかし、ピオンチェックは、ラテン・アメリカの経済統合においては、工業が発展の起動的である限り、真の選択は競争か独占かではなく、自然発生的な独占か当局が統制する独占かである。先進諸国においてさえ、完全競争はきわめて稀な現象である。独占傾向を抑える最も有効な方法は、ガルブレイスのいう「相殺力(counterbalancing powers)」であり、市場の拡大、急速な発展過程によって刺激される社会的変化および国家自体の近代化こそ独占傾向を打破する唯一の手段であるという。<sup>(13)</sup>

計画的分業は、競争が大市場のもつ利益を有効に発生せしめないという前提に立つものではない。まして独占状態の創出を無視しているのでもない。「部門別協定」は、競争条件の調和化をはかったのちは、競争を行なうことも考えられている。<sup>(14)</sup>現在のラテン・アメリカには、経済統合を成功に導く不可欠な条件である統合利益の衡平配分メカニズムが存在しないがゆえに、市場諸力に干渉してその条件を満たそうとするのが計画的分業の狙いなのである。もし、それによってラテン・アメリカ諸国の発展段階の較差が是正されれば、そこにはじめて競争が機能を発揮する場があたえられることになる。かくして、計画的分業は、長期においては、競争激化が有効となる諸条件を創出する効果をもつものである。これに関連してプレビッシュの論述に注目したい。すなわち、

(13) Miguel S. Wionczek, "Introduction: Requisites for Viable Integration," *Latin American Economic Integration*, New York, 1966, pp. 10-11.

(14) CEPAL, *op. cit.*, p. 116.

「全面的な関税撤廃による共同市場の早期設立を擁護する論者は、なんらの計画もなくとも、経済諸力の自由な作用がすべての問題を解決するという希望を抱いている。計画は競争と両立し得ないものではない。競争はわれわれの生きる経済体制の効率的機能のために不可欠な必要条件である。経済諸力の自由な作用に対するなんらかの干渉は、逆説的なようだが、競争が機能する正当な諸条件を創出するために必要なのである。<sup>(15)</sup>」

(15) UN, *Towards a Dynamic Development Policy for Latin America* (E/CN.12/680/Rev. 1), New York, 1963, p. 92.

## 第3章 ラテン・アメリカの経済統合と伝統的関税同盟理論

### I 伝統的関税同盟理論と低開発地域の経済統合

ラテン・アメリカのような低開発諸国間の経済統合の利益は、伝統的関税同盟理論に照らしてしばしば否定される。周知のごとく、パイナール、ミード、リップセイらによって展開された伝統的な関税同盟理論においては、同盟がもたらす貿易創出効果と貿易転換効果を比較し、前者が大なる場合にかぎりその関税同盟は有益であるとされる<sup>(1)</sup>。貿易創出効果は、域内貿易の自由化によって、高コストの国内生産を消滅せしめ、他の加盟国の低コスト生産に移行することから生じる。この場合には、従来関税障壁によって阻止されていた加盟諸国間に新しい貿易の流れが創出される。他方、貿易転換効果は、同盟の域外に対する差別性のゆえに、従来域外の低コスト国から輸入されていた商品が域内の高コスト国から輸入されるようになる場合に生じる。伝統的関税同盟理論によれば、貿易創出効果は資源の能率的配分の効果をもち、これに反して貿易転換効果は資源配分を悪化させる効果をもつとされる。

このような伝統的関税同盟理論は、なお多くの論者によって低開発諸国の関税同盟にそのまま適用され、それが資源配分の悪化をもたらすがゆえに不利益であるとされる。たとえば、アレンによれば、低開発諸国の関税同盟においては、(1) EEC において経済的利益がもたらされるという確信の基礎となっている貿易創出は、低開発地域においてはほとんど期待できない、(2)保護の強化に

(1) Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, New York, 1950, J. E. Meade, *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, 1955, R. G. Lipsey, "The Theory of Customs Unions: A General Survey," *Economic Journal*, LXX, September 1960, pp. 496-513.

よってもたらされる輸入代替は、統合の経済的利益と考えることはできない。短期的には、統合は現在以上に資源配分の悪化をもたらすかもしれない、(3)低開発地域の経済統合に関する諸提案は、基本的には、先進工業国の輸出品に関しては地域レベルにおいて保護主義的なものであり、一国ベースではいかなる実質的損害も生じないように十分な保護を保持するものである。競争から期待される経済的利益は、損害を受けるかもしれない諸国が主張する諸規定によって回避されている、(4)将来の資源付加分の配分についてみても、現在の再配分の効果が不利であれば、将来の配分もおそらく悪化し、関税同盟の動態的効率を減じるであろうと論じられる<sup>(2)</sup>。

アレンの議論は、伝統的関税同盟理論の直接的適用であるが、ハロッドも同様の視点からアジア地域についてつぎのごとく主張する。「ほとんどの生産が天然資源のパターンによって支配され、他方製造工業は、その初期段階にあるから、貿易創出の余地が大きいとは思われなかった。それゆえ、地域内の高コストの製造業者を除去する余地は大きくなかった。他方において、かなり多くの貿易転換、すなわち、域内の高コスト生産による域外低コスト生産のおきかえがあったであろう。これは非経済的であり、浪費である。そして上述のごとく発展途上国は浪費をする余裕はないのである。」<sup>(3)</sup>

これに対して、マイヤーは一方において伝統的関税同盟理論に立脚しながらも、他方において発展の視点から低開発諸国の経済統合を批判する。かれは、経済統合の理論において主張される利益、すなわち、(1)貿易利益の増大、(2)既存産業における技術的生産性の向上、(3)新産業の創設に対する刺激、(4)地域交易条件の改善を個別的に吟味したのち、これらの利益を通じて発展の理論的可

---

(2) R. L. Allen "Integration in Less Developed Areas", *Kyklos*, XIV, 1961, pp. 330-334.

(3) R. Harrod, "Economic Development and Asian Regional Cooperation", pp. 11-12.

能性は認めるが、その実際的意義はさほど大きくないとの結論に到達する<sup>(4)</sup>。

まず、(1)の貿易利益の増大に関しては、伝統的関税同盟理論の分析ツールを適用し、「域内貿易の拡大が貿易創出効果だけによるものでない限り、域内貿易の拡大は必ずしも貿易利益の増加をもたらさない<sup>(5)</sup>」とし、貿易創出効果を決定する諸要因を低開発諸国の関税同盟に適用、吟味したのち、「少数の貧しい国が関税同盟を結成しても、関税同盟にもとづく新貿易の可能的利益は本質的に同じ種類の工業を強く保護している大国間の関税同盟におけるよりもはるかに小さい<sup>(6)</sup>」と論じる。

第2の既存産業の生産技術の向上、すなわち市場拡大による規模の経済の実現についてもつぎのごとく批判的である。まず「この議論は、最適規模の非常に大きなプラントが存在し、しかも、個々の加盟国の国内市場がその大規模工場を支えるには狭すぎることを仮定している。しかしながら、多くの工業においては、中規模の工業であっても十分に技術の向上を図ることができるであろう。さらにまた、貧しい国においてさえも、小規模のしかも能率的な企業が多数存在するのである。」<sup>(7)</sup>第2に、「保護産業に対する競争者がすでに同盟結成以前から存在していないならば、たとえ関税同盟が結成されたとしても、個々の加盟国の市場が域内市場としていちじるしく拡大することは、おそらく期待できない。」<sup>(8)</sup>第3に、「消費市場の大きさはさておくとしても、生産要素の供給が限られているかぎり、ある産業が拡大する場合、その産業に集約的に使用される生産要素の価格が騰貴するにつれて、その産業の単位生産費が上昇する。…

(4) Gerald M. Meier, *International Trade and Development*, New York, 1963, pp. 141—149. 麻田四郎・山宮不二人訳、『国際貿易と経済発展』, 昭和40年, 177—187ページ。

(5) *Ibid.*, p. 146. 邦訳, 182ページ。

(6) *Ibid.*, p. 147. 邦訳, 183ページ。

(7) *Ibid.*, p. 147. 邦訳, 183—184ページ。

(8) *Ibid.*, p. 148. 邦訳, 184ページ。

要するに、関税同盟の結成が加盟国間における要素移動を大幅に促進させない限り、たとえ関税同盟によって、保護される販売市場の範囲 (size) は拡大するとしても、生産条件からみた国民経済の規模 (scale) は拡大しない。<sup>(9)</sup>最後に、関税同盟が結成されなくとも、単位コストの低下は、既存の生産要素のより能率的な組み合わせによって、あるいは既存生産要素の質の向上によって、さらにまた生産費削減的革新の導入によって可能であり、「そのような手段によって生産性が向上する程度は、市場の拡大にともなう生産増加による生産性の向上よりも大きいであろう<sup>(10)</sup>」という。

第3の新産業の創設については、マイヤーもそれが関税同盟の可能的利益のうち最も重要であることを認め、既存産業の再編成によってもたらされる静態的利益よりも、関税同盟が新投資を刺激し、その新投資が種々の動態的利益を実現することの方が重要であるという。そして、関税同盟がさらに経済統合を進めて、域内開発計画を実施できるようになると、一国規模で相互に「防水区画 (watertight compartment)」をつくったり、新産業を重複して設立するというような損失を排除することができるとし、この点では ECLA の理論と共通する。

第4の地域交易条件の有利化の可能性については、それが実現されるには、域外輸入に対する需要が減少すること、域外輸出供給が減少すること、あるいは加盟国の駆引き力が強化されることが前提であり、これらの前提条件が成立するためには、加盟諸国が世界市場における主要な供給者あるいは需要者でなければならないと論じ、地域交易条件有利化の可能性は少ないという。

ところで、アレンやハロッドによって全面的に適用され、またマイヤーも部分的に適用した伝統的関税同盟理論は、低開発諸国の関税同盟あるいは共同市

---

(9) *Ibid.*, p. 148. 邦訳, 184—185ページ。

(10) *Ibid.*, p. 148. 邦訳, 185ページ。

場に果たして適用可能であろうか。既述のごとく、伝統的関税同盟理論は、主として既存資源の再配分による厚生利益や損失に関連している。しかし、厚生にあたる正または負の効果は、既存資源の再配分のほかに、(1)規模の経済、(2)交易条件の変化、(3)競争激化による能率の変化、(4)経済成長率の変化によってもたらされる。リップセイも認めるごとく、関税同盟理論は、上記の(1)および(2)に若干の考慮を払ったにすぎず、(3)は生産は能率的に行なわれているという仮定にたつ伝統的理論からは当然排除され、(4)は全く取扱われなかった。<sup>(11)</sup>

また、クーパーおよびマッセルは、関税同盟理論の一般的なジレンマをつぎのごとく述べる。「関税同盟が無差別な保護よりもすぐれているといわれる基盤それ自体が、まさに同盟が自由貿易よりも必然的に劣っている基盤なのである。良い関税同盟は、貿易創出、すなわち自由貿易への動きを通じて所得を高めるものである。悪い関税同盟は、貿易転換すなわちより保護主義的政策を通じて所得を減じるものである。しかし、もしある国が良い同盟を望ましいものとして受け入れるならば、なぜその国ははるばると自由貿易まで動かないのか。そして逆に、もしある国が一方的な保護を行なうために自由貿易のすべての利益を拒否しようとするなら、なぜその国は関税同盟の部分的な利益のためにその庇護産業を放棄しようとするべきなのか。」<sup>(12)</sup> 伝統的関税同盟はこれらの問題に答えていないが、低開発諸国の関税同盟の分析には、この問題がとくに関連するとし、その理由をつぎのように論じる。「既存の関税同盟理論は、本質的には、偽装した自由貿易論であるが、必要なのは二者択一的な保護政策の分析である。同盟以前に保護が存在しているという事実は、自由貿易が多くの諸国とくに大多数の低開発国によって望ましいものとはみなされていないことを

(11) R. G. Lipsey, *op. cit.*, p. 496.

(12) C. A. Cooper and B. F. Massell, "Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries", *The Journal of Political Economy*, LXXIII, October 1965, p. 461.

示唆している。現在の関税同盟理論は、世界規模の同盟が最適であるという結論に到達するが、これら諸国のほとんどはこの見解を受け入れないであろう。実際、低開発諸国の経済統合の基本的な目的は、工業の発展を促進することであり、より経済的な方向にそのような発展を導くことである。<sup>(13)</sup>しかし、伝統的な分析では、これらの諸問題に考慮がなされていないというのである。

伝統的関税同盟理論が、低開発諸国の経済統合に妥当しないという議論は、さらに多くの論者によって展開されている。たとえば、ウルキジは、ラテン・アメリカ自由貿易地域を批判したマイクセルに答えて、マイクセルはラテン・アメリカの将来の成長の一局面すなわち域内貿易の拡大のみに注目し、「地域がその内部で緊密な統合を求めている特有の方法を解明し分析するにあたって……基本的な経済発展問題について論じていない<sup>(15)</sup>」と反論するとともに、ラテン・アメリカの経済統合は、工業化を促進する働きをすることに注目し、伝統的関税同盟理論を拒否してつぎのごとく述べる。「モンテビデオ条約のもとで自由貿易地域を発展させようとする動きは、国際貿易や特化の伝統的理論やそこから生じた関税同盟に関する考慮によって示唆されたものではなかったことを理解することが重要である。その究極的な目的は、経済資源の自由な配分がいかなる結果を生ぜしめようと、域内貿易それ自体を自由化することではなく、その地域における経済発展過程を相互に補強しあうことである。いくつかのラテン・アメリカ諸国が他の諸国の経済的植民地になることもその目的ではない。同条約においてあたえられた枠組が、たまたま理論的な自由貿易モデルに一致せず、あるいはヨーロッパ共同市場の手法と一致せず、あるいは全く異

(13) *Ibid.*, p. 462.

(14) Raymond F. Mikesell, "The Movement toward Regional Trading Groups in Latin America," A. O. Hirschman (ed.), *Latin American Issues; Essays and Comments*, New York, 1961, pp. 125—151.

(15) Victor L. Urquidi, "The Common Market as a Tool of Latin America's Economic Development: A Comment," A. O. Hirschman (ed.), *op. cit.*, p. 152.



なる事情のもとに13年前に起草された GATT の規定に厳密には適合していない<sup>(16)</sup>ということ、驚くにあたらない。」

ウルキジのように、伝統的関税同盟理論を否定しながら、低開発諸国の関税同盟に賛成する立場は、既述の ECLA の理論にもうかがわれたところでありその論拠は、国際貿易の資源配分に関する利益を獲得するために、一国規模での輸入代替ではなく、地域規模での輸入代替を促進することである。そして、地域規模での輸入代替は、一国規模では不可能な産業領域まで発展することが可能であるということであった。つまり、それは経済統合を現在の資源再配分に役立たせるということよりは、むしろ将来の資源配分のための枠組として利用することに重点をおいている。

ECLA 報告では、この点は明示的ではなかったけれども、マイクセルはつぎのごとく述べている。「しかしながら、わたくしは、関税同盟または地域的な特惠措置の理論的分析は、一般に、既存の貿易パターンをシフトさせることの厚生上の意味の分析に限定されるよりは、むしろ将来の産出高のために、発展途上国の投資方向に対するそれらの衝撃の問題に向けられるべきだと信じる。……そもそも、多くの場合、地域貿易圏の加盟諸国間には相対的に小さな貿易しかなく、また加盟諸国間においても域外に対しても製造品輸出は事実上存在しない。したがって、ヨーロッパ共同市場やヨーロッパ自由貿易地域が、既存の経済構造の枠組の中で、域内貿易の拡大を達成することに努力しているのに対し、ラテン・アメリカ自由貿易地域のような発展途上国は、つぎの10年または20年のうちに、その生産と貿易の構造に根本的な変化をもたらすことを求めており、また地域特化の方向へそれぞれの経済を向かわしめるのに役立つような地域貿易機構を形成することに努めてきた。<sup>(17)</sup>」

(16) *Ibid.*, pp. 155—156.

(17) Raymond F. Mikesell, "The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements among Developing Countries," Roy Harrod (ed.), *International Trade Theory in a Developing World*, London, 1963, p. 206.

ECLA の輸入代替論に強い支持をあたえ、それが貿易転換の厚生効果に関する伝統的な分析に対してもつ意味をきわめて明確にしたのは、パーンプリとリンダーである。パーンプリは、貿易転換が低開発諸国にとって二重の利益をもたらすという。すなわち、「第1に、両国における製造品市場の大きさを拡大することによって、貿易の拡大は、規模の経済が重要である産業において、生産費を引き下げの役に立つであろう。第2に、より広い地域にわたっての輸入代替は、その地域全体に、資本財と原材料の輸入に支出する外国為替の割合を高め、そしてその投資率と経済成長率を高めるのに役立つであろう。」<sup>(18)</sup>

伝統的関税同盟理論を否定する多くの論者に対し、リンダーは異なった視点から発展途上国の関税同盟を擁護しようとする。かれは、「それらの著者が、伝統的関税同盟理論を論駁するにあたって、新古典派の貿易理論を全面的に拒否する場合に混乱が生じてくる。しかしながら、この理論は、発展途上諸国間の貿易を説明するのに必要であり、事実において、低開発諸国間の関税同盟を弁護するときに暗黙のうちに適用されている。かくして、明言的に拒否された理論が、暗黙のうちに利用されているのである。」<sup>(19)</sup>と論じ、発展途上諸国の関税同盟内部においては、域外に対して否定した自由貿易が最善の原理であるという立場から経済統合を擁護する。<sup>(20)</sup>

リンダーによれば、発展途上国の生産能力の完全利用と成長を実現するためには、投入輸入を増加せしめることが必要であるが、これらの国の先進国に対

(18) R. S. Bhambri, "Customs Unions and Underdeveloped Countries," *Economia Internazionale*, maggio 1962, p. 245.

(19) S. B. Linder, *Trade and Trade Policy for Development*, New York, 1967, p. 139. 藤井茂監訳、『発展途上国の貿易と貿易政策』, 昭和43年, 129ページ。

(20) リンダーの理論においては発展途上諸国の発展段階に較差は存在しないという仮定があることに注意する必要がある。これは、かれの別の論文において明示されている。(S. B. Linder, "Customs Unions and Economic Development," Miguel S. Wionczek (ed.), *Latin American Economic Integration*, New York, 1966, pp. 32-41.)

する輸出は、工業製品においてはもとより、1次産品についてもその拡大の可能性が少ない以上、非投入輸入の手控えによって投入輸入の増加をはかるほかはない。非投入輸入を手控えるためには、輸入代替政策を遂行しなければならないが、もし発展途上国が関税同盟を結成すれば、それは輸入代替政策の遂行をより容易にするであろう。なぜなら、「それら諸国のうち少なくとも一国が魅力的な代替品を生産する能力をもつ機会がより大きいから<sup>(21)</sup>」である。そして統合の利益をつぎのごとく説明する。「このような可能性の増大は、資源配分的接近それ自体から出てくるし、また各国が各種の生産物を生産するにあたって異なった適性をもつことに由来し、同様に規模の経済の利益や競争の利益からも出てくる。資源配分の改善の利益を通じて、少なくとも一国においてすでに生産されている生産物について、能率的な輸入代替が生じ得る。しかし、規模の経済や競争激化は、いかなる発展途上国も単独ではどうしても生産できなかった生産物について、能率的な輸入代替ができるようにする。かくして、発展途上諸国間の自由貿易を主張するすべての一般論は、経済統合を通じて先進国からの輸入を能率的に代替する見込みを高める。このことはまた、輸出生産の能率について、よりよき基盤が創出されることを意味する。発展途上諸国間の貿易が、これらの効果をもつに依じて、貿易利益の背後にある伝統的な諸力が、貿易利益に加えて、先進国からの投入輸入に対する外国為替の利用可能性の増大を通じて、発展途上国の生産能力の利用と成長に対する挺作用効果 (leverage effect) をおよぼすであろう。<sup>(22)</sup>」

ところで、先進国からの非投入輸入を手控え、それを関税同盟内の高コスト国からの輸入に転換するいわゆる貿易転換効果は、伝統的関税同盟理論によって厚生上の損失とされたところである。しかし、リンダーによれば、貿易転換は能率的な輸入代替の成功を示す以外のなにものでもなく、むしろ利益であり

(21) S. B. Linder, *op. cit.*, p. 124, 邦訳, 116ページ。

(22) *Ibid.*, pp. 124—125, 邦訳, 116—117ページ。

また、貿易転換が先進国からの非投入輸入の転換である限り、それこそが発展途上国の関税同盟の主たる目的であるとされる。「貿易転換は稀少な外国為替を投入輸入に集中することを可能ならしめ、それによって生産能力の利用と成長に対する挺作用効果をもたらす<sup>(23)</sup>」からにはかならない。

このように、リンダーは発展途上国における投入輸入の増大の重要性に着目しつつ、対先進国貿易における保護貿易政策と、発展途上国間の貿易における自由貿易政策という2つの相異なる政策命題を同時に満たす場として関税同盟を捉えるのである。しかしながら、かれにおいては、すべての発展途上国を包括する関税同盟が考えられているのであって、ラテン・アメリカの経済統合のような一部の発展途上諸国間の関税同盟ではないことに注目する必要がある。かれは、後者の場合には、貿易転換はすべて有利であるとはいえず、それが先進国からの貿易転換である限り有利であるが、もし他の発展途上国からの貿易転換ならば不利であると述べる。そして、この場合の厚生効果を分析するにはかれの理論と伝統的関税同盟理論の双方を用いなければならないとする<sup>(24)</sup>。

## II 伝統的関税同盟理論とラテン・アメリカの経済統合

前節で明らかにしたごとく、特定の低開発諸国に限定された関税同盟では、その厚生効果分析にはなお伝統的関税同盟理論の分析ツールが有用であるとの議論がある。また、別の視点からも、伝統的関税同盟理論の厚生分析はなお重要であると主張される。たとえば、チョウは、「小さな低開発諸国の経済統合は、その静態的効果に求められるべきではなく、初期の経済的コストにかかわりなく、その動態的効果に求められるべきだと論じられるかもしれない。も

(23) *Ibid.*, p. 126, 邦訳, 117ページ。

(24) *Ibid.*, pp. 127—128, 邦訳, 119ページ。

しそうならば、伝統的関税同盟理論は政策指針としては不適切になる。しかしこの見解は是認されないであろう。なぜなら、同盟が初期の不利な静態的效果によってひきおこされる諸困難を克服したのち、はじめて動態的效果が十分に利用され得るのである。動態的效果は、長期的な効果であり、同盟が有効な存続事業として生き延びてこそ発生し得るものである<sup>(1)</sup>という。

これらの議論の妥当性を吟味するために、また具体的にラテン・アメリカの経済統合において、伝統的関税同盟理論の厚生分析がどの程度適用可能であるかを明らかにするために、貿易創出効果ならびに貿易転換効果を決定する標準的な基準について検討することが有用である。ここに標準的な基準というのは(1)加盟国の経済が補完的であるか、競合的であるか、(2)関税同盟の大きさ、(3)同盟内の輸送費、(4)統合以前の相互貿易、(5)統合以前の関税障壁の高さと対外共同関税の高さがそれである。

第1に、加盟国経済の競合性とは、関税同盟設立以前に、両加盟国で関税保護のもとに設立された高コストの諸産業の生産物が一致していることである<sup>(2)</sup>。伝統的関税同盟理論によれば、競合性が大きいときは、域内貿易の自由化によって貿易創出がおこり、加盟諸国間で資源の最も能率的な再配分が行なわれ、その利益は加盟諸国の保護産業の生産物コストに大差があるほど大きいとされる。他方において、加盟国経済の補完性とは、加盟諸国が異なった生産物を生産していることであり、この場合には、域内関税の撤廃によって域外の低コスト国からの輸入が域内の高コスト国に転換される可能性が大きい。つまり、貿易転換が生じるといっているのである。しかし、もし域内に最低コスト国が存在すれば、補完性は望ましいことはいうまでもない。

(1) Yu-Min Chou, "Economic Integration in Less Developed Countries. The Case of Small Countries," *The Journal of Development Studies*, Vol. 3, No. 4, July 1967, p. 354.

(2) Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, New York, 1950. p 51.

ところで、競争性と補完性の概念は、ヨーロッパ共同市場（EEC）またはヨーロッパ自由貿易連合（EFTA）のような先進諸国間の経済統合における貿易創出および貿易転換の可能性を推測するのに有用であろう。農業をさておけば、EEC 諸国は競争的であり、EFTA 諸国はきわめて補完的である。しかし、低開発諸国における経済統合においては、それらの諸国の輸出は主として1次産品であり、輸入は主として工業製品であることに着目しなければならない。バラッサは、これらの輸出入商品を4つのカテゴリーに分類することによって、競争性と補完性の概念の再検討を試みている<sup>(3)</sup>。かれは、1次産品を(1)多くの低開発諸国で生産され、かつ輸出されている商品と、(2)若干の低開発諸国にのみ生産され、他の低開発諸国に輸出されているものに分かち、さらに工業製品も、(3)多くの低開発諸国で生産されている非耐久消費財と、(4)大部分は輸入されている耐久財とに分かつ。

第1グループに属するのは、熱帯性産品であり、ラテン・アメリカでは、コーヒー、ココア、パナナ、綿花などが含まれる。これらの生産物については、経済統合が実現しても、各加盟諸国間に資源再配分がおこるとは期待できない。なぜなら、各加盟国は世界市場において互いに輸出競争を行なっており、統合後もひきつづいてそうするであろうからである。もっとも、若干の加盟国で支持価格が適用されている場合は、ある程度の資源再配分が生じるかもしれないが、その程度はきわめて小さいと考えられる。なぜなら、低開発国は、1次産品需要の停滞と価格の不安定性に直面して、ある程度輸出の多様化の努力をしているからである。たとえば、ブラジルはコーヒー輸出に依存しているが最近では、綿花、食肉その他の輸出を通じて、輸出の多様化をはかっている。たとえブラジルが、他のラテン・アメリカ諸国に関してコーヒーに比較優位をもつとしても、コーヒー生産に有利な資源再配分を行なうと推測することはき

(3) Bela Balassa, *El Desarrollo Económico y la Integración*, México, 1965, pp. 22-24.

わめて困難である。

第2グループの1次産品は、石油・潤滑油などの鉱産物ならびに一部の温帯性産品である。これらのうち、とくに鉱産物はすべての加盟国で生産可能なものではなく、その生産可能性は自然的優位によって決定され、必要な資源を十分にもたない加盟国では、その生産は物理的に不可能である。また、温帯性産品についても、自然的諸条件にめぐまれない他の加盟国においては、生産不可能でないまでもそのコストはきわめて高くなる。これらの生産物が統合以前に加盟諸国間で貿易されていたのは、まさに加盟諸国の資源賦存量と自然的諸条件の差によるものであって、それゆえ、域内関税の撤廃が追加的な貿易を創出することはきわめて困難であろう。他方、温帯性産品のうち、たとえばブラジルにおける小麦生産のごとく、その国内生産が輸入制限措置によって保護されているような産品については、域内関税撤廃によって貿易創出効果が期待できる。

第3グループの非耐久消費財は、その程度は異なるが、多くのラテン・アメリカ諸国で高い保護のもとに生産されており、その生産コストにはかなりの差異がみられる。これについては、明らかに貿易創出効果が期待できる。

第4グループは、資本財、中間財ならびに耐久消費財であるが、その多くはラテン・アメリカ諸国において全く生産されていないか、あるいはきわめて少数の国でわずかに生産されているにすぎない。したがって、静態的仮定のもとで、まだ生産されていない多くの生産物について、貿易創出あるいは貿易転換を推測することは意味がない。むしろ、これらの財について輸入代替を促進し、先進国からの輸入を転換することが経済統合の狙いであり、それが利益であることはバーンブリヤリンダーの指摘したところである。

これらの考察から明らかなごとく、低開発諸国間の関税同盟の利益または不利益を考える場合に、競争性や補完性の概念が適用できる範囲は限定される。バイナーの競争性の概念は、保護された一部の温帯性産品ならびに非耐久消費

財には適用されるが、ラテン・アメリカ諸国の多くの輸出品についてはほとんど無関係である。加えて、これらの諸国の輸入の大半を占める工業製品についても、現在その一部しか生産されていない以上は、補完性や競合性の概念は静態的仮定のものでは適用され得ないものである。

第2の基準は、関税同盟の大きさである。伝統的関税同盟理論によれば、同盟の経済地域が大きければ大きいほど、域内分業の拡大の可能性が大きくなり、それゆえ資源再配分の利益も大きい<sup>(4)</sup>。この場合、同盟の経済地域の大きさをはかる尺度は、ミードによれば、国民所得、国民総生産、国際貿易および域内貿易であるとされる<sup>(5)</sup>。これらすべての指標について、ラテン・アメリカの地位は低い。いま、ラテン・アメリカ市場の相対的大きさを比較するために、1961年の国民総生産について算定されたローゼンシュタイン・ロダンの比較数値をとれば、ラテン・アメリカ市場は全体としてアメリカの約18%にすぎず、ラテン・アメリカ自由貿易連合諸国は約14%、中米共同市場諸国は約1%にすぎない。それゆえ、たとえラテン・アメリカ共同市場が実現したとしても、このような小さな経済地域においては、貿易創出による資源配分の改善の利益は相対的に小さいと予測される。

しかしながら、これらの比較は静態的なものであることに注意しなければならない。ラテン・アメリカの市場が小さいのは、それが低発展段階にあるからにはかならない。ラテン・アメリカの経済統合は、工業化の促進ならびに経済発展の加速を狙いとしてしており、したがってそれは当然市場拡大につながるものである。それゆえ、現在の国内市場または地域市場の相対的な大きさは、統合利益の可能性を示すのに役立つにすぎない。

パラッサは、関税同盟の大きさだけでなく、「加盟諸国の市場拡大の度合い

(4) Jacob Viner, *op. cit.*, p. 51, J. E. Meade, *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, 1955, p. 109.

(5) J. E. Meade, *op. cit.*, p. 109.



が大きいほど、世界および加盟諸国は利益をうる<sup>(6)</sup>」ことを明らかにし、「関税同盟の大きさをあたえられたものとすれば、多数の小国によってできた連合体は、2つの大きな国が統合してできた連合体よりも、世界の効率により大なる改善をもたらすであろうし、また個々の加盟国が得る利益も、市場規模の相対的な増大と正の相関関係にあるであろう。それゆえ、ラテン・アメリカ諸国が統合した場合、その諸国が受けると思われる利益は、ヨーロッパ経済統合体におけるフランスやドイツの利益よりも相対的に大きいといえよう。この結論は将来の発展の可能性を考慮すれば、なお確かなものになるであろう<sup>(7)</sup>」と主張している。すなわち、関税同盟の市場規模の静態的な比較が、統合から得られる絶対的利益を示すものであるとしても、その相対的利益にも注目すべしとするわけである<sup>(8)</sup>。

第3の基準は、加盟諸国間の距離の至近性と輸送費である。ラテン・アメリカでは、諸国間の地理的距離が大きく、しかも輸送設備が十分に発展していないため、経済的距離はさらに大きい。内陸の輸送網が未発達であるため、域内貿易の約90%は海上輸送に依存しているが、その輸送費はきわめて高い<sup>(9)</sup>。もし輸送費が低ければ、関税同盟の市場の有効な規模が拡大し、統合の利益が大きいと期待されるが、ラテン・アメリカではそれが期待できず、それゆえこの地

(6) Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, 1961, p. 38. 中島正信訳、『経済統合の理論』, 昭和38年, 50ページ。

(7) *Ibid.*, pp. 38—39, 邦訳, 5—51ページ。

(8) バラッサは、EECとラテン・アメリカの経済統合を比較し、その相対的利益はラテン・アメリカにおいて大きいというのであるが、この命題をラテン・アメリカ内部に適用すれば、ブラジルの得る相対的利益は、パラグワイのそれよりも大きいといわねばならない。しかし、この命題は静態的仮定のもとで適用可能であるにすぎず、発展段階の較差が大きいラテン・アメリカでは、経済統合の動的利益は、小国におけるよりも大国においてより大であることは明らかである。

(9) リオデジャネイロとブエノスアイレス間の海上運賃は、これら諸港とアメリカまたはヨーロッパとの運賃に匹敵するといわれる。(Gottfried Haberler, "Problemas de Integração Econômica em Países Subdesenvolvidos," *Revista Brasileira de Economia*, ano 19, no. 1, março de 1965, p. 46.)

域の統合の利益はしばしば過小評価される。

しかしながら、この議論は、輸送設備の将来の改善の可能性を考慮せず、その現状を決定的なものと仮定している。たしかに、域内貿易比率の低いことと輸送費の高いことは悪循環である。域内貿易量が小さいために、ラテン・アメリカの海運同盟によって定められる海上運賃はきわめて高くなり、それがまた域内貿易の拡大をきわめて困難にしている。この悪循環を断ち切るためには、一方では域内貿易を拡大する誘因があたえられねばならない。貿易が開発されると、輸送設備を改善する必要性が増大する。換言すれば、域内貿易の拡大は輸送設備と貿易の不均衡をもたらし、この不均衡が望ましい作用を刺激する。<sup>(10)</sup>しかし、それだけでは不十分であり、他方において輸送設備の拡充・改善のための積極的な手段が講じられなければならないであろう。それは機会費用をともしない、他の分野への投資がそれだけ少なくなるとしても、社会的一般資本としての輸送設備の不足は、ラテン・アメリカの経済統合の反対論の基礎とはなり得ない。

第4の基準は、統合以前の域内貿易である。リップセイによれば、同盟結成前の域内貿易比率が大きければ大きいほど、域内貿易の拡大も大きく、それゆえ厚生上の利益も大きいとされる。<sup>(11)</sup>これによれば、EEC 諸国では統合前の域内貿易比率が約40%であったのに対し、ラテン・アメリカでは10%にも達していないことから、この地域の経済統合は資源再配分に限界があると論じられる。

しかしながら、統合前の域内貿易比率が低いことは、ラテン・アメリカの経済発展段階の低いことを示すものである。EEC 諸国のような高度の先進工業

(10) モンテビデオ条約の締結に際して、各加盟国は、輸送設備は貿易に先行するよりはむしろそれに伴うものと考え、輸送問題は関係諸国の政府ならびに海運界の将来の考慮にまかされていた。(M. S. Wionczek, *Latin American Free Trade Association*, International Conciliation, No. 551, January 1965, p. 36.)

(11) R. G. Lipsey, "The Theory of Customs Unions: A General Survey," *The Economic Journal*, LXX, September 1960, p. 508.

国においては、大規模な分業が発展しているのに対し、ラテン・アメリカ諸国のように一次産品に特化している諸国間では、貿易の範囲が限られている。これらの諸国は、しばしば同じ輸出品を生産し、他方で先進諸国から工業製品を輸入しているのである。

加えて、域内貿易の拡大を妨げてきた他の諸要因にも注目しなければならない。既述の輸送設備の不十分な発達ほかに、輸入割当や複数為替制度の採用があり、これらは小規模な国内生産を保護するために多くの諸国で用いられてきた。既存産業の生産物だけでなく、近き将来に設立を計画している新産業の生産物についても輸入制限が行なわれたことも稀ではなかった。また、双務的貿易支払協定が広く用いられたことも、域内貿易の拡大に不利に作用した。

これらの差別的な制限が除去されれば、域内貿易の拡大の可能性が生じる。しかし、基本的な問題は、差別的制限の撤廃によってどの程度まで域内貿易が拡大するかではなく、統合地域の経済発展がどの程度域内貿易の拡大に貢献するかということである。ピオンチェックの指摘するように、低開発地域の関税同盟においては、貿易自由化が唯一の目的ではあり得ず、「現在の低水準に照らせば、貿易は自由化されるよりも促進される方がより必要なのである。」<sup>(12)</sup>しかし、このような考察は伝統的関税同盟理論にはないのである。

最後の基準は、同盟結成前の加盟諸国間の関税の高さと、結成後の域外共通関税の高さである。伝統的関税同盟理論においては、(1)加盟諸国間の当初の平均関税水準が高ければ高いほど、(2)域外共通関税が低ければ低いほど、貿易転換の危険は小さいとされる。<sup>(13)</sup>ラテン・アメリカでは、当初の関税水準はきわめて高かったから、かなりの貿易創出が期待される。しかし、域外共通関税も工業化の現発展段階からみて相対的に高く定められるであろうから、相当な貿易

(12) Miguel S. Wionczek (ed.), *Latin American Economic Integration*, New York, 1966, p. 8.

(13) Jacob Viner, *op. cit.*, pp. 51—52, J. E. Meade, *op. cit.*, pp. 108—109.

転換もまた予想に難くない。しかしながら、この場合にも経済発展に対する関税の効果を適切に吟味することが必要である。<sup>(14)</sup>同時に、関税以外の貿易障壁も考慮する必要があることはいうまでもない。

以上において、伝統的関税同盟理論がラテン・アメリカのような低開発地域の経済統合にどの程度適用可能であるかを検討したが、そこから得られる結論は、関税同盟の貿易創出ならびに貿易転換を決定するとされる諸要因は、低開発諸国の関税同盟に関しては限られた妥当性をもつにすぎないということである。なぜなら、それは経済統合と経済発展との相互関係を考慮していないからである。伝統的関税同盟理論は、既存資源の再配分という静態的能率を考え、静態的比較優位に基づく世界規模での自由貿易を厚生基準としており、低開発諸国の統合の必要性や可能的利益を評価するに際しては、その適用可能性は限られている。低開発諸国の経済統合の目的は経済発展であり、統合は経済発展を促進する経済政策手段の一つである。ここでは、「一定の資源の再配分が、統合後の貿易にどのように影響するかではなく、むしろ、経済構造の変化後の貿易拡大の可能性」<sup>(15)</sup>こそが問題なのである。

しかしながら、このことは、伝統的関税同盟理論は、低開発諸国の経済統合問題に全面的に妥当しないことを意味するものではない。リンダーは、すべての発展途上国を含まない関税同盟においては、他の発展途上国からの貿易転換の危険を推測するためには、伝統的関税同盟理論における貿易転換の推測基準を利用すべし<sup>(16)</sup>としている。また、チョウも、地域経済統合の初期的損失の不平

(14) リンダーは、域外共通関税が低ければ域外の発展途上国からの輸入の転換という不利な貿易転換の危険は少ないが、その反面輸入代替の促進という有利な貿易転換の機会をそこなうことに留意すべきであるという。(S. B. Linder, *Trade and Trade Policy for Development*, New York, 1967, p. 128. 邦訳, 119—120ページ)。

(15) Bela Balassa, "Toward a Theory of Economic Integration," M. S. Wionczek (ed.), *op. cit.*, p. 30.

(16) S. B. Linder, *op. cit.*, p. 128, 邦訳, 119ページ。

等配分があると、その統合体は分裂する危険があり、そうなれば統合の動的利益も実現されないとの視点から、伝統的関税同盟理論は、(1)地域経済統合の可能性があるかどうか、(2)もしあるとすれば初期条件のもとでいかなる統合形態<sup>(17)</sup>においてかという問題に接近するのに用いることができると述べている。

---

(17) Yu-Min Chou, *op. cit.*, p. 354.

## 第4章 ラテン・アメリカ経済統合 の直面する諸問題

### 序

ラテン・アメリカの経済統合は、それが低開発諸国の経済統合であり、また発展段階を異にする諸国間の経済統合であるだけに、先進諸国のあるいは等発展段階諸国間の経済統合とは異なった、或いは特殊な諸問題を内包している。本章では、それらのうち特に統合形態、既存産業の資源再配分をめぐる問題、計画か競争かをめぐる諸問題、互惠原則の問題など、多くの議論が分れている諸問題をとりあげてさらに検討する。

### I 経済統合の形態

経済統合が必要であり、また多くの利益を生ぜしめるとしても、ラテン・アメリカ経済の諸条件に照らしていかなる統合形態が妥当であるかが明らかにされねばならない。周知のごとく、LAFTA は自由貿易地域であり、CACM は共同市場の形態をとった。その差異はそれぞれの統合体への加盟国の経済的諸条件に基づく。

CACM においては、各加盟国の経済発展段階の較差が小さく、いずれも工業化がおこなわれているという共通の基盤があった。加えて、各国の国内市場はいずれもきわめて小さく、一国規模で工業化をはかることは、たとえそれが非耐久消費財レベルであっても不可能であるか、あるいはきわめて非能率的生産に陥ることになる。それゆえ、LAFTA 諸国に比して経済統合の必要性と緊急性が大きく、それが高度の経済統合形態を可能ならしめたのである。

これに反して、LAFTA 諸国は経済発展段階に著しい較差があり、対先進国貿易は全体としてはなお重要であるけれども、その内容については加盟諸国間にかかなりの差がある。このような諸条件のもとでは、多くの LAFTA 諸国は既存の対先進国貿易関係への影響をできるだけ少なくしつつ、漸進的に共同市場化への途をたどることを選ぶ。LAFTA 実効前5年間の域内貿易比率はわずかに7%にすぎず、この小さな域内貿易を拡大するためだけに対先進国貿易の関税その他の障壁の根本的な変化を受け入れることは困難である。LAFTA 諸国が共同市場や関税同盟の途をとらず、自由貿易地域を形成したのはこの理由による。

加えて、自由貿易地域を形成するための関税その他の課徴金の引き下げ方式が、EEC や EFTA におけるような一括引き下げ方式ではなく、商品別関税引き下げ方式が採られている。この方式には早くから種々の批判がなされてきた。たとえば、フェレーロは、(1)まず伝統的な域内貿易品について関税引き下げを行ない、ついで新しい商品を漸次対象とすることになっているが、域内貿易は10%程度であり、また地域の発展に最も重要な資本財・中間財が含まれる保証がないこと、(2)関税引き下げ幅年間8%というのは、総平均に関するもので、個々の商品の関税については不明確であること、(3)国別リストに含まれないが、共通リストに組み入れられたために、大幅な関税引き下げを余儀なくされること、(4)関税水準が国によって著しく異なり、低関税国は高関税国に比して不利になることを指摘<sup>(1)</sup>した。また、マイケルも、商品別関税引き下げ交渉は、自国内ですでに生産されているかまたは近き将来に生産される商品に対する譲許に対する圧迫から、きわめて困難であることに注目した<sup>(2)</sup>。

(1) Romulo Ferrero, "O Tratado de Livre Comércio de Montevidéu," *Revista Brasileira de Economia*, ano 15, no. 2, julho de 1961, pp. 26-27.

(2) Raymond F. Mikesell, "The Movement toward Regional Trading Groups in Latin America," A. O. Hirschman (ed.), *Latin American Issues, Essays and Comments*, New York, 1961. p. 138.

しかしながら、加盟諸国の発展段階の較差、貿易政策の差異ならびに国際収支状態を考慮すれば、当初から自動的・一括引き下げ方式の採用はきわめて困難であり、たとえ採用されても例外が規則となるような危惧があったことは否めない。商品別関税引き下げ方式は、少なくとも初期段階においては、競合関係にない商品の急速な自由化をもたらす効果をもっていた。

しかし、やがて自由化の促進は、商品別関税引き下げ方式なるがゆえに停滞する。競合品の自由化は、各加盟国がその一部をひきつづき保護することを求めるから、ますます困難になる。事実において、LAFTAの譲許品目の増加率は、第3回交渉以後急速に低下している<sup>(3)</sup>。それゆえ、自由貿易地域を完成するには、自動的・一括関税引き下げ方式の採用に迫られる。この方式の採用の必要性は、すでにプレビッシュやECLAによって早くから指摘されていたところである<sup>(4)</sup>。

しかし、自動的・一括関税引き下げ方式が採用されても、自由貿易地域であ

(3) 国別リストの譲許品目数は、つぎの通りである。ただし、ボリビア、ベネズエラを除く。

1962年	3,246
1963	4,347
1964	655
1965	196
1966	580
1967	339
1968	377

計 9,770

BNCE, *Comercio Exterior*, noviembre de 1968, p. 955.

(4) プレビッシュは、(1)12年間に域内関税の平均が15%を超えないこと、(2)生産物に応じて最終関税率に差等を設け、たとえば農産物や既存工業品については30%、新産業については10%とする、(3)6年後の中間目標を定め、それは各生産物の最終関税率の2倍とすることを主張し、最近のECLA報告も類似の提案をしている。

[UN, *Towards a Dynamic Development Policy for Latin America* (E/CN.12/680/Rev. 1), New York, 1963, pp. 89—92, および NU, *Aspectos Fundamentales de la Política de Integración Económica de América Latina* (ST/ECLA/CONF. 21/L. 3), Santiago, 1965, pp. 5—6.]



ることから生じる一連の基本的な問題が残される。その一つは、対外共通関税をもたないために、経済統合目的が失敗する危険があることである。なぜなら工業の発展が各国の生産能率よりも域外関税の差異によって影響されるからである。たとえば、自由貿易地域内の2国が同一商品を生産するとし、その原料の域外輸入関税に差があるならば、当該商品の相対価格は両国の生産能率を反映するものではない。もし、この関税水準の差異が存続すれば、非能率的な国の生産物が能率的な国の生産物を駆逐することとなる。同様の議論は、機械設備の輸入や賃金財の輸入についても妥当する。機械設備の輸入に比較的高い関税を課している国の生産物は、低関税国のそれとの競争において不利な立場におかれるし、また賃金財輸入の関税水準の差異は必然的に賃金格差をもたらしこれまた域内競争を不公正にする。こうした不公正を除去するために、能率的な国の生産者は、原材料や機械設備の輸入関税の引き下げを要求するであろうし、その要求の範囲が多種多様な商品にわたれば、自由貿易地域は漸次関税同盟に移行することになる。

しかしながら、これは自然発生的過程として放置することはできない。自由貿易地域が各加盟国に平等な接近をあたえねばならない以上、域内競争力の歪曲の是正は統合を達成するための不可欠な条件である。したがって、できるだけ早期に域外共通関税を設けて、不公正を克服することが必要である。加えて、関税同盟への移行を自然発生的過程として放置すれば、域外共通関税は加盟国の中で域外関税の最も低い国のレベルに一致する結果となる。これは、当初から関税同盟を形成する場合の域外共通関税よりかなり低くなり、果して域内産業を保護するに十分であるか疑問である。

第2は、各加盟国の域外関税の差異から生じる域内特惠幅の差である。いまA国の域外関税の平均が20%であり、B国のそれが50%であるとする。域内貿易の完全な自由化が行われたとき、A国はB国市場において50%の、B国はA国市場において20%の特惠幅を享受したことになる。この場合、B国の享受し

た特惠幅はA国のそれに比して小さいから、A国の域外関税を50%まで引き上げることを要求するであろう。ここにも域外共通関税を設定する必要性が生じてくる。

関税の平均値だけでなく、個々の商品について分析すると、この点はいっそう明白になる。多くのLAFTA諸国は、消費財部門である程度の輸入代替に成功し、資本財部門はまだ十分発展していない。したがって、輸入代替部門では域外関税は一般に高率であり、多くの資本財部門では低率である。域内貿易が完全に自由化されると、特惠幅の大きいのは主として消費財であり、多くの資本財には小さな特惠幅しかあたえられない。その結果、消費財部門での域内競争が激化するが、資本財部門での域内特惠は域外国との競争を排除するに十分ではない。大市場を必要とする度合の高い資本財部門にあたえられる特惠幅がこのように小さいと、ラテン・アメリカの資本財産業の発展は妨げられることになり、それを克服するためには、適切な特惠幅があたえられるように、加盟国の域外関税を引き上げることが必要である。また、消費財についても、特惠幅を調和せしめる必要があり、それには域外共通関税の設定が必要である。

以上のごとく、自由貿易地域はやがて域外共通関税を設け、関税同盟に移行する素因を内包している。しかしながら、このことは直ちに関税同盟が自由貿易地域よりすぐれていることを意味するものと理解されてはならない。それは加盟国の経済的諸条件に依存する。CACMのように、発展段階がほぼ等しく対先進国貿易関係が量的にも質的にも同じ重要性をもつ諸国の統合体とは異なり、LAFTA諸国はそれらをいずれも異にする。域内低開発国は、域外先進国からの低廉な輸入を、域外共通関税を定めることにより、直ちに域内先進国からの高価格商品の輸入に転換することに躊躇するのは当然である。なぜなら、その犠牲に見合う域内輸出の拡大が保証されていないからである。

それゆえ、問題は自由貿易地域か関税同盟かということではなく、関税同盟への移行を可能ならしめる条件、すなわち加盟の発展段階の較差を是正するメ

カニズムができるだけ短期間に用意されるかどうかである。さもなければ、域外共通関税の設定は困難となり、LAFTAの統合目的は達成不可能となるであろう。

## II 輸入代替の促進と既存産業

ラテン・アメリカの経済統合の必要性は、しばしば輸入代替過程の促進、あるいは資本財・中間財産業の設立との関連で捉えられている。たとえば、EC LA 報告は、ラテン・アメリカの経済発展の基本的諸問題は、「つぎの基本的な事実が認識されてのみはじめて解決される。すなわち、ラテン・アメリカはいかに多くの外国援助を受けても、その輸出増加率がいかに高くとも——急速には拡大し得ないのだが——、現在緊急の必要に迫られ、かつ来る四半世紀に大規模に必要とする資本財産業を域内に設立する持続的な努力をしなければ、その開発計画の遂行は不可能であり、戦後10年間に達成した成長率を回復することさえできないであろう……。これらの資本財を生産し、かつこれらの高度に複雑な動態的産業を開始するに必要なすべての中間財産業を開発するために……ラテン・アメリカは共同市場を必要とする<sup>(1)</sup>」と述べている。

他方、既存産業については、競争によってもたらされる不利な影響に対する懸念の存在は理解できるが、その影響は共同市場に固有のものではなく、ラテン・アメリカ共同市場は将来を見越した動態的概念に基づくものだとしたのちつぎのごとく述べる。「資本不足に悩み、大量の労働力の能率的吸収にはいまのところ不十分な成長能力しかもたない諸国にとっては……、生産要素の永続的な失業を伴うような解決は受け入れられないであろう。類似の考慮が、ラテン・アメリカ諸国間の保護主義のきわめて唐突な中断がもたらす結果についてしばしば感じられている懸念の基礎にある。域内の既存活動の大部分は、現

---

(1) UN, *The Latin American Common Market* (E/CN.12/531), New York, 1959, p. 1.

在は保護政策のもとで行なわれている。しかし、構想されているような路線の共同市場は、経済成長の要請に応じて開発されるべき諸産業ほどには、これらの産業に影響しないだろう。<sup>(2)</sup>

プレビッシュも既存産業に言及して次のごとく述べる。「ラテン・アメリカのように、利用可能なすべての労働力の生産的吸収に不十分な資本しかもたない諸国では、労働者や機械の失業をひきおこすことは単に不経済であろう。共同市場は、主として活動人口の増分の一部を吸収する新産業や新機械に基礎をおくべきである。これらの新産業は、他の動態的諸要因とともに、既存産業の需要拡大を促進するのに役立つ。そして、拡大市場において消費の増大は生産と輸入を同時に増大させる。それゆえ、共同市場の諸条件に既存産業を適応させることは漸進的でなければならず、その競争力を強め、最終的な再調整の可能性を増大させる生産物への特化に十分な時間をあたえねばならない。<sup>(3)</sup>

以上のことから、共同市場の利益は主として新産業の設立に求められ、域内貿易自由化を通じて既存産業に得られる資源の能率的再配分の利益は軽視されるか、あるいは第二義的に考えられている。これらの議論は、つぎのごとき考慮に基づいている。第1に、ラテン・アメリカの経済統合は、輸入代替政策を地域規模で継続する手段である。一国規模での輸入代替政策では、非耐久消費財および域内先進国では耐久消費財の輸入代替が可能であったが、資本財の輸入代替のためには大市場が必要であるという考慮である。第2に、既存産業の保護の社会的費用は、工業生産が相対的に低いことおよび生産物一単位当りの保護のコストが小さいために、ラテン・アメリカでは相対的に小さいと考えている。第3に、ラテン・アメリカ諸国は、小規模な工業を困難の中で努力して設立したのであるから、自国市場を平静に競争にさらすことはできないという考

(2) *Ibid.*, pp. 5—6.

(3) Raúl Prebisch, "El Mercado Común Latinoamericano (1)," BNCE, *La Integración Económica Latinoamericana*, México, 1963, p. 69.

慮である。<sup>(4)</sup>競争力のない企業のこうむる損失が、能率的な企業が獲得する利益よりも大きいと考えるわけである。しかしながら、プレビッシュ自身も早くから認めているように、輸入代替的工業化は「それ自体が目的ではなく、低開発諸国が技術進歩の利益の分前を獲得し、不断に大衆の生活水準を引き上げるための基本的手段である」<sup>(5)</sup>以上、工業化は資源の能率的利用をもたらすものでなければならない。ラテン・アメリカの従来の工業化は、工業化そのものが経済発展と同義であるとみなし、新産業の設立は国内生産物への純付加を表わし、本質的に望ましくかつ利益である<sup>(6)</sup>という信念に基づく輸入代替政策のもとで発展してきた。たしかに、工業化は多く場合経済発展の最も有効な手段であり、とくに outward-looking な発展の可能性のない場合は唯一の手段であり、工業生産の拡大は総生産物への純付加を表わすものである。しかしながら、マカロオの指摘するごとく、それが正しいのは、工業化が入手可能な資源のより集約的かつ能率的な利用をもたらす限りにおいてである。工業が他のより多くの生産活動の犠牲のもとに発展したり、あるいは新産業の設立が他のより能率的な産業に不利な効果をもたらすならば、それは誤りである。なぜなら、このような場合には、工業化の拡大は生産性の低下と総生産の減少を意味するからである。<sup>(7)</sup>

こうした視点に立てば、ラテン・アメリカの経済統合が輸入代替の単なる継

(4) たとえば、Sidney Dell, *Trade Blocs and Common Markets*, New York, 1963, p. 216.

(5) Raúl Prebisch, "The Economic Development of Latin America and its Principal Problems," *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. VII, No. 1, February 1962, p. 1.

(6) この種の議論は、ラテン・アメリカ共同市場に関するデルの研究に再三強調されている。Sidney Dell, *op. cit.*, pp. 212—213, *Problemas de un Mercado Común en América Latina*, México 1959, pp. 23—24.

(7) Santiago Macario, "Protectionism and Industrialization in Latin America," *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. IX, No. 1, March 1964, pp. 78—79.

続手段であってはならないことは明白である。新設産業はもとより、既存産業の能率改善も経済統合の狙いでなければならぬ。域内貿易の自由化は、競争を通じて能率改善の刺激をもたらすが、自由化方式や自由化期間によってその刺激を抑え、既存産業への影響を少なくする LAFTA 体制は、この意味でも不十分である。

既存産業における利益の軽視は、保護のコストが相対的に小さいという考慮にも基づくものであるが、関税のほかに種々の課徴金の存在を考えれば、実効関税率は通常示されるほど低くはない<sup>(8)</sup>。第1表は、限られた生産物についてはあるが、LAFTA 諸国の関税構造の基本的な特徴を示している。これによれば、EEC の域外関税は各商品グループにつき20%以下であり、未加工食品が唯一の例外であるが、ラテン・アメリカ8カ国では、ペルーの工業原材料とコロンビア、メキシコ、ペルーの資本財を除き、いずれも20%以上である。さらに、アルゼンチン、ブラジル、パラグワイの3カ国では、各商品グループで50%を超え、ペルーを除く他の4カ国でも大部分がそうである。重要な特徴は、単に最終消費財だけでなく、工業原材料、資本財、半製品についても関税がかなり高いことである。非耐久消費財については、ペルーを除きいずれも100%を超えており、チリでは328%にも達したが、他方工業原材料についても、メキシコ、ペルーを除き50%を超え、ブラジルとチリでは100%をも超えているし、資本財や半製品についても、工業化の発展した諸国では80~100%に達している。このように、投入物のわずかな国内生産を保護するために高関税を課すことは、それらの投入物を利用する関連産業の生産コストを高めることになり、保護のコストはさらに大きくなる。ここにも既存産業の能率改善から得られる利益がけっして小さくない根拠が見出される。

(8) UN, *Multilateral Economic Co-operation in Latin America: Text and Documents*. (E/CN. 12/621), New York, 1962, pp. 116—117 に示されたものはかなり低い。

第1表 LAFTA諸国の関税・課徴金の従価率とEECの域外関税率

	アルゼンチン	ブラジル	チリ	コロンビア	エクアドル	メキシコ	ペルー	パラグワイ	EEC
I (51)									
原材料・資本財	96	134	58	64	35	32	18	69	13
1. 未加工食品(13)	123	264	46	185	37	65	21	99	21
2. 工業原材料(10)	55	106	111	57	52	38	20	63	1
3. 資本財(28)	98	84	45	18	27	14	16	57	13
II (43)									
半製品・耐久消費財	139	143	96	48	56	58	25	84	10
1. 半製品(32)	95	80	98	28	48	28	23	77	7
2. 耐久消費財(11)	266	328	90	108	80	147	30	104	19
III (31)									
非耐久消費財	176	260	328	247	117	114	72	77	17
1. 加工食品(14)	192	280	436	359	145	110	41	76	19
2. その他(17)	163	244	239	154	76	117	98	78	15
総平均(125)	131	168	138	112	62	61	34	76	13

(出所) Santiago Macario, *op. cit.*, p. 75.

(注) 1. ( )内の数字は生産物数。

2. いずれも単純算術平均値。

既存産業の競争激化による能率改善の効果を軽視し、あるいはそれに反対する議論の最も重要な論拠は、上記の第3の考慮であろう。これに対して、パラッサはつぎの如く批判する<sup>(9)</sup>。第1に、既存産業が競争にやぶれても、その労働者が直ちに農業「予備軍」にたちもどるものではない。ラテン・アメリカ諸国では、熟練労働、資本、企業能力が不足しているから、既存資本設備が未利用機会を見出せば、転換された労働力はよりよく利用される。同時に、競争が欠如していると、非能率的企業が永続し、その数も増加する。既存資源の再配分だけでなく、資源の将来の増分のよりよき利用も問題なのであるから、この点はとくに重要である。

(9) Bela Balassa, *El Desarrollo Económico y la Integración*, México, 1965, pp. 102-104, および "Integración Regional y Asignación de Recursos en América Latina," BNCE, *Comercio Exterior*, septiembre de 1966, p. 682.

第2に、それと関連して考察すべきことは、既存産業の生産物に対する需要は、なおしばらくは所得成長率以上に増加するだろうということである。その根拠として、たとえばラテン・アメリカの繊維消費量が国際水準より著しく低いことを指摘する。したがって、繊維工業やその他の非耐久消費財産業は、プレビッシュのというような需要停滞産業ではないという。

第3に、既存産業間の競争激化に反対する論者は、部分均衡の視点から議論しており、採用された保護手段が他の部門にあたえる反作用を考慮していない。非耐久消費財産業が高関税で保護されたため、資源をこの部門に移動せしめ、資本財・中間財産業が犠牲にされている。したがって、非耐久消費財産業における競争激化は、当該産業における資源のより能率的な利用を可能にすると同時に、経済統合の最大の利益があるという新設産業のための資源の移動に貢献する。かくして、パラッサはラテン・アメリカの既存産業における競争激化による「強制的」能率改善の利益を重視するわけである。

以上の考察から明らかなように、ラテン・アメリカの経済統合の利益は、単に資本財や中間財の輸入代替の促進に関してだけでなく、既存産業間の資源再配分によってもたらされる利益もまた重要視されなければならない。それにもかかわらず、ラテン・アメリカの経済統合において、EECにおけるほど競争の生産力効果に重点がおかれていないのは、いかなる理由によるものであろうか。それは先進諸国間の経済統合体であるEECにおいては、工業化が高度に発展し、そこでは大市場化による競争激化を通じて、市場拡大によって可能となる規模の経済の実現することが目的であるのに対し、低開発諸国の統合体であるラテン・アメリカ共同市場においては、それは経済統合の一局面であって資本財や中間財産業を合理的に設立し拡大することが他の重要な局面であるからにはほかならない。グルンワルドは、とくに後者を重視し、つぎの如く述べている。すなわち、ラテン・アメリカの経済構造は経済統合の中で動的な意味で変化しなければならないとしたのち、「このことは、既存の輸入代替産業間



の資源再配分から何ら得るところがないことを意味するものではなく、資本財や中間財産業の合理的拡大から得られる利益の方が、ラテン・アメリカの繊維工業の再編成をもたらす利益よりもはるかに大きいことを意味するものである。……ラテン・アメリカの経済発展にとっては、最適以下にある現在の資源配分のコストは、たとえば10年間に見られるコストを新投資の配分を改善する可能性と比較すれば、完全にその意義を失なう。資本財や中間財産業における資源の不適切な配分は、そこでは規模の経済がより重要であるから、非耐久消費財産業のそれよりも犠牲が大きい<sup>(10)</sup>という。

結局、いずれも重要であるが、経済統合の戦略としては、抵抗の大きい既存産業の資源再配分よりも、新産業について域内貿易の自由化を促進する方が容易であり、また、これらの産業においては、より大なる規模の経済が実現されるがゆえに、既存産業の再編成よりも新産業の設立ならびに拡大が重要視されるわけである。

しかしながら、いま一つの理由は、低開発諸国の経済統合とくにラテン・アメリカの経済統合においては、大市場化による競争激化という手段が、地域の均衡的發展に重大な影響をもたらすことであり、つぎにこの問題を検討しよう。

### III 計画と競争

ラテン・アメリカの経済統合においては、市場諸力の自由な作用だけでは統合目的が達成されず、地域レベルでの投資計画が必要であるとしばし論じられる。その論拠は、低開発諸国における市場諸力の作用に関する相反した見解にある。一つは、これらの諸国においては、市場諸力は先進諸国におけるほど十分に作用しないという見解であり、他は十分に作用するがゆえにそれに干渉

---

(10) Joseph Grunwald, "Reasignación de Recursos: Un Enfoque Dinámico," BNCE, *Comercio Exterior*, septiembre de 1966, p. 687.

する手段として計画の必要性を主張するものである。

たとえば、喜多村博士は「低開発地域においては、価格・市場メカニズムは資源配分をより合理的な方向に急激に変化せしめるに十分作用するとは期待されない。これらの地域においては、資源利用のパターンは、他地域よりも政府干渉を受ける度合いが大きい。多くの国では、計画は開発政策の主たる手段であり経済成長を加速する目的は、計画のフレームワークの中でのみ達成されるものであり、貿易自由化は明らかにそれに従属するものでなければならない<sup>(1)</sup>」といわれる。バラッサも、低開発地域では資本市場や労働市場が分断されているから、価格メカニズムは先進国ほど満足に作用しないことを認めている<sup>(2)</sup>。しかしながら、先発低開発地域であるラテン・アメリカでは、すでにある程度の工業化が達成され、その工業化は市場諸力と政策に対応して資源再配分を行なう能力を示している。ハーバラーも認めるごとく、「政府の政策は、それが賢明であれ不賢明であれ、主として市場諸力を通じて、すなわち輸入品の国内価格を引き上げることによる輸入代替の刺激を通じて作用している<sup>(3)</sup>」のである。

さて、ラテン・アメリカにおいて市場諸力が十分に作用するならば、あえて計画に訴えることなく、それにまかせればよいとの議論がでてくる。ハーバラーによれば、低開発諸国の経済統合も先進諸国のそれと同様に、(1)競争激化、(2)分業促進、(3)規模の経済の可能性をもつものであり、「競争はそれ自体が目的ではないが、生産を刺激し、改善し、そして非能率なものを排除する。それ

---

(1) Hiroshi Kitamura, "Economic Theory and the Economic Integration of Underdeveloped Regions," Miguel S. Wionczek (ed.), *Latin American Economic Integration, Experience and Prospects*, New York, 1966, pp. 56—57.

(2) Bela Balassa, *El Desarrollo Económico y la Integración*, México 1965, p. 113.

(3) Gottfried Haberler, "Further Remarks on the Problems of Integration of Less Developed Countries," *Revista Brasileira de Economia*, ano 20, no. 2 e 3, jun./set./1966, p. 210.

ゆえ、より急速な成長とより大なる生産の手段である<sup>(4)</sup>と述べ、また低開発諸国には独占があるから、先進諸国よりもいっそう競争が必要であり、「低開発諸国の地域統合から生じる最大の利益の一つである競争激化の重要性を割引くのは誤りである<sup>(5)</sup>」と論じている。

バラッサやハーバラーのように、EECの経験と理論的基礎に立脚した議論に対して、既述のグルンワルドの指摘が反論として提起されるだろうが、デルも同様の視点からつぎのように論じる。すなわち、非能率的な既存産業に依然として保護主義的な傾向が許されれば、ラテン・アメリカの経済統合目的に反することは認めるが、同様に重要なことは、ラテン・アメリカの直面している諸問題とEECのそれとを区別することだという。ヨーロッパでは、既存産業間の競争激化に重点がおかれているが、ラテン・アメリカではそれは妥当でない。前者においては、すでに重化学工業が存在し、それをより生産的かつ能率的にすることが主たる問題であり、それは能率的企業が非能率的企業を駆逐する市場条件を創出することによって可能である。ラテン・アメリカにはたしかに非能率的な工業が少なくなく、それもまた競争激化の刺激または誘因を通じて除去できる。しかし、それは問題の小さな一部分にすぎず、さらに重要な問題は現在全く存在しない新産業を設立し、ラテン・アメリカの工業を著しく拡大するにはいかにすればよいかということである。「競争激化の必要性の純理論的な強調は、この目的達成に必ずしも貢献しないであろう<sup>(6)</sup>」

新産業の設立を通じて工業化の発展をはかることを重視する立場からすれば競争にまかせることは重要な欠陥をもつ。それは、既存産業間の競争が激化すると、各企業は設備の近代化ならびに拡大をはかるため、多額の資本がそのた

(4) Gottfried Haberler, "Problemas de Integração Econômica em Países Subdesenvolvidos," *Revista Brasileira de Economia*, ano 19, no. 1, março de 1965, p. 44.

(5) *Ibid.*, p. 45.

(6) Sidney Dell, *A Latin American Common Market?*, London, 1966, p. 78.

めに吸収される結果、資本財産業や中間財産業への投資が妨げられることである。既存産業間の競争を軽減すれば、新産業設立の資金調達がそれだけ容易となる。しかしながら、これは問題の一局面であって、新産業設立に必要な資本は、既存産業の能率的な資源配分によっても調達される。新産業への資源の流れが、既存産業の資源の能率的利用によって促進されるという既述のパラッサの指摘は、この限りにおいては注目しなければならない。

競争激化による負の効果としてさらに主張される点は、それによって新投資が妨げられることである。競争激化の見通しがあると、かえって新投資が妨げられることがあり、逆に競争を免れた市場の保証があると、それが新投資に対する有力なインセンティブとなる<sup>(7)</sup>。しかし、それは独占をもたらし、他の効果的な規制によって処理されねばならない。競争は独占に対する唯一のかつ最善の解決でないことはたしかであるが、独占を妨げる政府間協定の締結とその遂行も、ラテン・アメリカの過去の経験に照らすと必ずしも容易ではない。さらに、競争激化は外国企業の支配をもたらすという議論もある。レイノソは非能率的企業を一挙に除去し、その上に新しい近代的、競争的かつ能率的な工業構造を樹立するのは、ラテン・アメリカ経済統合の目的ではないと主張したのち、「もし、こうしたことが起こるならば、途方もなく大きい地域産業転換計画が遂行されねばならないし、加えてラテン・アメリカの工業部門が域外大企業のおちる危険がある。なぜなら、それらの企業は莫大な資金と近代技術をもつからである<sup>(8)</sup>」という。しかし、外資規制は、現在でも程度の差こそあれラテン・アメリカ諸国で行なわれていることであり、競争激化が直ちに外国企業の支配を招来するとは考えられない。

競争激化がもたらす負の影響のうち最も重要でかつ説得的なものは、特定国

(7) *Ibid.*, p. 78.

(8) Plácido García Reynoso, *Integración Económica Latinoamericana (Primera Etapa 1960—1964)*, México, 1965, p. 134.

への産業の集積である。ラテン・アメリカ諸国は発展段階の較差が大きく、市場諸力のみにかかせれば、域内先進国への産業集積が生じ、域内低開発国は域内先進国に自国市場を解放するにとどまる危険がある。地域全体としての資源の最も能率的利用をはかろうとするなら、価格競争原理である比較生産費原理に基づく分業が妥当であり、その場合には産業とくに新産業の多くは域内先進国に集中するであろう。しかし、そうならば域内低開発国はあえて共同市場に参加する理由を見出さない。なぜなら、域内低開発国は、需要停滞産業に比較優位をもち、域内輸出の増大は、成長産業に比較優位をもつ域内先進国に比して不利だからである<sup>(9)</sup>。

かくして、ラテン・アメリカの経済統合においては、市場諸力に慎重に働きかけることが必要になる。それは、地域規模での投資政策である。これは単に市場諸力に介入するだけでなく、つぎの積極的な狙いをもつ。すなわち、(1) 資源の調達と配分計画を立案し、経済統合と発展にとくに重要な部門（主として資本財および中間財産業）の急速な成長をはかるとともに、規模の経済と特化の利益を実現せしめること、(2) 各加盟国の投資政策と地域投資政策を両立せしめるとともに、各国がその両者の比較を通じて、地域投資政策に参加することによって獲得される利益を事前に評価できるようにする、(3) 域内低開発国に対する通商政策上の特別措置だけでは、それらの国の資本不足や低技術水準のために実効がないが、地域投資政策はこれらの諸国に経済統合の利益に平等に

(9) いま、域内のA、B両国がともに保護のもとに前者はX財（たとえば鉄鋼）、Y財（たとえば綿布）を、後者はY財のみを生産するとし、域内貿易自由化により比較生産費差が顕在化し、A国はX財にB国はY財に比較優位をもつと仮定する。両財とも低コストの域外諸国からの競争を排除する域外共通関税が設けられるとする。B国の対A国輸出の拡大は、A国の対B国輸出の拡大よりも小であろう。その較差が大きければ、B国は低コストの域外国からのX財輸入をやめてまで高コストのA国から輸入する必要はない。B国が共同市場に参加する理由は、X財輸入における犠牲が、Y財の対A国輸出の拡大によって十分補填される可能性があるからにほかならない。

参加させ、均衡成長を実現させる、(4)域内貿易の自由化とならんで、地域経済の重要部門の統合を通じて統合過程を促進することである。<sup>(1)</sup>

ECLAは、この地域投資政策をラテン・アメリカ諸国と米州開発銀行との協定によって創設される共通機関を通じて遂行する構想を明らかにしているが<sup>(2)</sup>、政治的統合が実現されない限り、超国家的な開発計画機関の創設は非現実的であるとの批判もある<sup>(3)</sup>。パラッサは、各加盟国の開発計画のある程度の協調は必要であるが、それは(1)投資決定の重複の回避、(2)コストと需要の伸びの見通しの明確化のための比較検討にとどめるべしとし、特化協定や新産業の立地に関する政府間協定については否定的であり、競争にまかせる方が適切と論じる<sup>(4)</sup>。

しかし、パラッサ自身も認めるように、ラテン・アメリカにおいて今後設立されるべき資本財・中間財産業は、必要資本量が大きく、単に民間部門にだけまかせられるものではない。この場合には、ECLA 構想における米州開発銀行のような地域金融機関が重要な役割を果し、同時に客観的基準に従って適切な立地に合意が達せられるように機能することができる。

#### IV 互惠原則

ラテン・アメリカ経済統合が直面する最も困難な課題の一つは、いかにして互惠性を貫徹するかである。全加盟国が経済統合に参加することによって、さもない場合よりもより大なる利益を得ることが不可欠であるが、同時にそれに

(1) BID, *Factores para la Integración Latinoamericana*, México, 1966, pp. 27—28. および CEPAL, "Contribución a la Política de Integración Económica de América Latina," Fondo de Cultura Económica (ed.), *Hacia la Integración Acelerada de América Latina*, México, 1965, pp. 115—116.

(2) CEPAL, *op. cit.*, pp. 188—189.

(3) Bela Balassa, *El Desarrollo Económico y la Integración*, México, 1965, p. 114.

(4) *Ibid.*, p. 114. しかし、価格メカニズムが十分作用しないと考えるパラッサ自身の前提と矛盾する。

よって全加盟国が得る利益の不平等ができるだけ小さいことも必要である。経済統合が政治的統合まで進まない限りは、ラテン・アメリカ全体の成長率を加速するために一国の国家的利益を犠牲にすることは不可能だからである。したがって、各加盟国が、自国があたえた譲許と同等の利益を得ることができるようにしなければならない。これが互恵性問題である。しかし、互恵性の概念については議論が分れている。それは、統合によって諸国が得た利益を客観的にはかる手段がないからである。それゆえ、デルの指摘するように、「共同市場の範囲内でなし得る最大のことは、全加盟国にインセンチブを創出して、各国の得る可能な利益が、自国が行なった譲許を妥当とするに十分であると考えさせること、およびある国または諸国が得た利益に過度の不均衡が生じないような規定<sup>(1)</sup>を設けることである。」

ECLAの作業部会は、共同市場が、関税その他の課徴金の引き下げまたは全廃を通じて、若干の加盟国に他の諸国よりもかなり大きな利益をもたらすと考え、つぎの勧告を行なった。すなわち「共同市場の成功にとって重要なことは、全加盟国が関税その他の課徴金を引き下げると同時に、輸出拡大の機会をもつべきだということである。このためには、加盟国は、あたえられた便益の結果としての輸出増加が、それに匹敵する輸入増加をとまなわな<sup>(2)</sup>いときは、関税その他の課徴金の引き下げ率を高めるべきである。」ここでは、互恵性の貫徹は域内貿易収支均衡に求められている。これは、後述のごとく最も重要な指標である。

しかし、モンテビデオ条約においては、譲許の互恵性に基づくべきことを規

(1) Sidney Dell, *Problemas de un Mercado Común en América Latina*, México, 1959, p. 105.

(2) "Recommendations concerning the Structure and Basic Principles of the Latin American Common Market," UN, *The Latin American Common Market* (E/CN. 12/531), New York, 1959, p. 42.

定したが、その互惠性の及ぶ範囲は、域内貿易の増分に限定された<sup>(3)</sup>。しかし、域内貿易の増加は、関税その他の課徴金の引き下げだけによるものではない。競争、インフレ圧力および為替相場の過大または過小評価などの諸要因が関連する。したがって、各国の域内貿易の増分を均等化するには、本来これらの諸要因によってもたらされた域内貿易の変化まで、相互の譲許に差等を付すことによってバランスせしめられることになり、これは為替相場を過大評価している国やインフレ政策をとる国に有利に、そうでない国に不利に作用するから、互惠性の指標として適切でない。

それにもかかわらず、同条約が ECLA の勧告を無視してこのような基準を採用したのは、互惠性に固執することは伝統的理論に相反するからであるという<sup>(4)</sup>。すなわち、伝統的理論によれば、妥当な互惠原則とは、特定地域との貿易についてではなく、その国の全貿易に適用されねばならないとする。バラッサ<sup>(5)</sup>も同様の見解とり、互惠性とは各国の域内貿易均衡の意味に理解されるのは誤りであるとし、その理由として域内貿易均衡に固執すると世界貿易を縮小せしめることになるという<sup>(6)</sup>。しかし果してそうであろうか。いま、ある加盟国が域内貿易において出超であり、その出超額によって域外貿易での入超額を補填しているとする。域内貿易均衡のためには、その国は他の域内諸国からの輸入を増加せしめねばならず、その国の国際収支不均衡が生じる。おそらく、その国は域外輸入を抑えざるを得ないであろう。しかし、これは域外輸入が域内輸入

(3) モンテビデオ条約第13条：「第10条にいう互惠性が関連するのは、自由化計画に含められかつ今後含められる生産物について、各加盟国と他の加盟諸国との間の貿易に期待される増加である」

(4) Sidney Dell, *A Latin American Common Market?*, London, 1966, p. 151.

(5) Robert L. Sammons, "Proposals for a Common Market in Latin America," *Public Policy*, Vol. X, 1960, pp. 281—282.

(6) Bela Balassa, *El Desarrollo Económico y la Integración*, México, 1965, p. 115.



に転換されただけであって、世界貿易になんらの縮小ももたらしていないのである。問題は、域内貿易収支均衡のために選ばれる手段である。上例のように、域内貿易における出超国がより大なる譲許をあたえることにより輸入を促進するならば、世界貿易の縮小は生じないけれども、もし入超国が域内貿易収支均衡のために関税その他の課徴金の引き下げ率を低下せしめるならば、パラッサの主張するごとく世界貿易は縮小する。しかし後者は ECLA の作業部会の勧告の採るところではないのである。<sup>(7)</sup>

ラテン・アメリカにおいて、域内貿易収支の均衡に互惠性の重点がおかれる理由は、(1)不安定な国際収支状態に新たな圧迫が生じる危険性と、(2)域内品とくに工業製品コストが域外先進国に比してかなり高いことである。もし、域内貿易収支に恒常的入超がおこるならば、それは国際収支不均衡を加重すると同時に、貿易転換効果による犠牲のみが大きくなるからである。しかし、それでは経済統合の目的に反する。その主たる狙いは、大市場を形成して工業化を促進することであり、それには相互の譲許を通じて、域内貿易の拡大均衡が必要なのである。単に域内貿易収支の均衡を求めることが真の互惠性なのではない。むしろ、厳密に均衡が保たれなくとも、域内貿易の拡大こそが重要なのである。域内貿易収支均衡のみに固執して、恒常的入超国の関税その他の課徴金の引き下げ率を低下せしめるような措置は、経済統合の目的からみて妥当でない。

たしかに、ラテン・アメリカ諸国にとっては、域内輸入を増加させることは短期的視点からは困難であろう。とくに、域外貿易において出超をもつ国にと

(7) プレビッシュは、かつては域内貿易における出超国の関税引き下げ率の加速がなお域内貿易収支均衡に十分でない場合に、入超国の引き下げ率の低下を認めたが、(UN, *Multilateral Economic Co-operation in Latin America: Text and Documents*, New York, 1962, p. 103), それは例外であって、たとえば最近の提案では、恒常的出超国は関税引き下げ率を高めるだけで不十分なときは、別途の域内輸入促進措置を採るべしとさえ主張している。(INTAL, *La Integración Latinoamericana; Situación y Perspectivas*, Buenos Aires, 1965, p. 209.)

ってはそうであろう。しかし、それらの国にとっても、長期においては、たとえ出超であれ現在の限られた貿易よりも、域内貿易の拡大の方が有利である。もし、域内貿易が拡大し、かつその均衡が保証されるならば、これらの国の支払う代価は決して大きくはないのである。問題は、単に域内貿易収支の均衡か不均衡かではなく、現在の低水準での不均衡か高水準での均衡かである。

互恵性は、しばしば域内低開発国との関連においてのみ論じられる。しかし互恵性は発展段階のいかんを問わず、すべての加盟国に適用されるべきである。域内先進国といえども、統合に参加するにはそれだけのインセンティブがあたえられねばならない、もし、域内低開発国に過度の保護があたえられるならば、域内先進国の得る利益はそのあたえる譲許に比して著しく小さくなり、それならば、これらの国は比較的大きい国内市場をもつこととあいまって、経済統合を積極的に促進しようとはしないであろう。

しかし、域内貿易の拡大均衡を実現するためには、域内低開発国に対して特別措置が講じられねばならない。これらの国の関税その他の課徴金の引き下げ率を低くすることも必要であろうが、それだけでは問題解決を将来に延ばすだけである。たとえば、域内低開発国の関税全廃に域内先進国よりも5年ないし10年長い期間を認めても、全廃されたときにそれらの国が域内先進国に比肩する水準まで発展している保証はない。また、これらの国の恒常的入超を是正するために、域内先進国がさらに急速な関税引き下げを行なったとしても、域内低開発国の域内輸出がそれに見合って増加する保証もない。なぜなら、これらの国が輸出産業として持ち得るものは、おそらく需要停滞産業だからである。したがって、域内低開発国に対しては貿易政策以外に、資金的・技術的援助計画をともなった地域投資政策によって、域内貿易の拡大均衡を可能ならしめるのに適切な輸出産業を持たせるような配慮が必要であろう。

しかし、これは互恵性の概念の過度の拡大解釈を意味するものではない。あくまでも域内貿易の拡大均衡の実現が狙いである。互恵性概念を過度に拡大す

ると、かえってそれ自体の中に矛盾が生じる。たとえば、ピオンチェックの互惠性概念がそれである。かれは、互惠性を域内貿易の拡大均衡に求める ECLA の考え方を批判し、互惠性の概念は統合の 4 つの基本的局面すなわち、国際収支、グローバルな成長、工業化、相対的発展水準を含む広義のものでなければならぬ<sup>(8)</sup>という。かくして、かれのいう「関税同盟への衡平な参加の完全に新しい定義」とは、「統合計画が有効に機能するためには、それは域内貿易に著しい不均衡が生じるのを回避し、相互に匹敵する長期的発展率を保証し、同時に域内の経済較差を是正し、かつ全加盟国に工業化過程への参加を保証するような地域政策ならびに国家政策の総体に基づくものでなければならぬ<sup>(9)</sup>」という仮定から出発しなければならないのである。

しかしながら、これらの諸目的は必ずしも相互に相容れるものではない。第 2 章で検討した ECLA 報告からも明らかなように、たとえば域内貿易収支の均衡と全加盟国の等成長率とは必ずしも両立するものではない。域内貿易収支を均衡せしめる基本的手段の一つは、各国の成長率に差等を付することであり、恒常的入超国はその成長率を引き下げ、逆に恒常的出超国はその成長率を引き上げることによって、域内貿易収支の均衡が達成されるのである。しかし既述のごとく、域内貿易収支均衡のもとで得られる成長率が、域内低開発国にとって不満足な場合は、この国の対域内先進国向け輸出が拡大するような特別措置をとるとともに、域内先進国の成長率を高めることが要請されるのである。したがって、域内貿易収支均衡と、成長率均等化は必ずしも同時に成立しない。互惠性は、あくまでも域内貿易の拡大均衡を実現することであり、関税その他の課徴金の引き下げ率に差異を生ぜしめてもなおそれが実現しない場合にのみ、地域投資政策が意味をもつのである。

(8) Miguel S. Wionczek (ed.), *Integración de América Latina; Experiencias y Perspectivas*, México, 1964, p. XXVI. 英訳 *Latin American Economic Integration*, New York, 1966, p. 12. しかし、このうち国際収支は、後述のごとく域内貿易収支を考えていたようである。

(9) *Ibid.*, pp. XXVI—XXVII, 英訳, p. 13.

## 第5章 ラテン・アメリカ経済統合 の現状と課題 (I)

— LAETA の事例 —

### 序

LAFTA を創設したモンテビデオ条約は、(1)域内貿易自由化計画と、(2)産業補完協定を主たる骨子としている。域内貿易自由化計画は、国別リスト方式と共通リスト方式から成る。前者は、各加盟国が域内輸入に対する関税その他の課徴金を毎年一定比率以上引き下げること認めるもので、その交渉は相互の譲許の互惠性を考慮しつつ2国間または多数国間で行なわれる。いわゆる自動的一括引き下げ方式ではなく、その交渉は国別・商品別に行なわれるものである。他方、共通リストは、全加盟国の合意によって定められるもので、このリストに含められたものは、域内関税が全廃されることになっている。交渉は3年ごとに行なわれ、毎回域内貿易額の25%を占める商品によって構成される。しかし、共通リストはまだ実効に入っていないので、現在の域内貿易自由化計画はもっぱら国別リストに依存している<sup>(2)</sup>。

他方、産業補完協定は、工業部門の発展的統合と相互補完を容易ならしめるために、各加盟国の合意によって当該工業の域内分業関係を確立するとともに当該商品の域内貿易を自由化することにより、自由化計画をいっそう促進せし

(1) 国別リストに含められた商品の関税の加重平均は、第3国に適用される関税の加重平均よりも毎年8%以上引き下げられる。

(2) 1964年に第1回共通リスト交渉がなされたが、加盟国決議70 (III) によれば、共通リスト品目は1973年6月2日までに関税その他の課徴金が全廃されるが、それまでは全廃または引き下げの義務はないことになっている。また、1968年の第2回共通リスト交渉は失敗に終わったという。(BNCE, *Comercio Exterior*, octubre de 1968, p. 865.)

めようとするものである。

これらの手段は、経済統合を促進するにはきわめて弱体なものであるが、その背後には LAFTA 諸国の経済発展段階の著しい較差という、この地域特有の事情が存在している。すなわち、もし急速な貿易自由化計画が遂行されるならば、この較差から垂直的域内分業が促進される危険があり、そうならば域内後進国は域外に対して否定した比較生産費差に基づく分業を域内において肯定する結果となり、そうであれば、LAFTA と世界規模での自由貿易との間の本質的な差異は消滅する。

LAFTA の存在理由は、それによって各加盟国が 1 国規模では実現しえない規模の経済の利益を獲得すると同時に、それぞれが LAFTA 向けの生産に特化し、それによって相互に弾力的な輸入需要が保証されることでなければならない。それゆえ、LAFTA の域内分業は発展段階の較差をそのまま反映する垂直的分業であってはならず、水平的分業をも促進する手段を採る必要性が生じる。モンテビデオ条約においては、消極的には商品別関税引下げ方式が、積極的には産業補完協定が定められ、これら二つの方策によって水平的域内分業の促進がはかられたのである。

しかしながら、商品別関税引下げ方式は、垂直的域内分業の急速な促進を抑える機能をもつにしても、自動的関税引下げ方式に比して域内貿易の自由化の発展に不利であり、域内分業それ自体の促進に不適切な局面を露呈したし、他方産業補完協定も現実にはきわめて少数の産業部門について締結されたにすぎなかった。それゆえ、最近では自動的関税引下げ方式の採用や、すべての産業部門について合意によって細かい分業をとりきめようとする産業部門協定の提案がなされるに至っている。<sup>(3)</sup>

(3) José Antonio Mayobre, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría, Raúl Prebisch, "Proposiciones para la Creación del Mercado Común Latinoamericano" および CEPAL, "Contribución a la Política de Integración Económica de América Latina", Fondo de Cultura Económica(ed.), *Hacia la Integración Acelerada de América Latina*, México, 1965. これについては第 7 章参照。

このような背景のもとで、LAFTA の域内分業がどのような方向に促進されてきたかを検証し、あわせて近き将来のラテン・アメリカ共同市場の創設においてどのような域内分業を促進すべきかという問題に関する手掛りを得るのが本章の基本的な目的である。LAFTA が実効にはいつてもすでに7年を経過したこんにち、域内貿易を中心とした実証分析を通じてある程度この課題に答えることができる。

しかしながら、この分析においては入手可能な資料がきわめて限られているため、LAFTA 全体の域内貿易を商品別に捉えることができなかった。とくに商品別分析に不可欠な SITC の3桁分類が、ブラジルとコロンビアについてしか得られなかったことは、致命的ともいふべき障害となった<sup>(4)</sup>。しかし、前者は域内先進国の代表的なものであり、また域内貿易の重要な部分を占めているのに対し、後者は域内中進国の典型であり、しかも域外貿易に依存するところが大きいというように、きわめて対照的な存在であって、両者の比較分析を通じてある程度の結論を導き出すことができる利点があった。しかし、SITC の3桁分類では、1品目10万ドル以下のものは計上されていないので、とくに少額の輸出入品目が多いと推定される工業製品の域内貿易を厳密に正確に捉えることはできない。しかし、これは入手可能な統計の性質によるものであって、やむをえないことであり、また分析の結論に重大な影響を及ぼすことはな

(4) LAFTA諸国のうち、UN, *Commodity Trade Statistics* において1962年以降1965年までについて SITC 3桁分類が得られるのはこの両国だけである。このほかの貿易統計は各国独自の分類に基づいているため、比較が困難である。ただ、Donald W. Baerresen, Martin Carnoy, Joseph Grunwald, *Latin American Trade Patterns*, The Brookings Institution, 1965 は、LAFTA 諸国の商品別貿易統計を集めており、SITC 分類を修正した独自の分類ではあるが貴重な資料である。しかし、不幸にして1963年までしかカバーされていないこと、域外貿易に関する商品別分類がないことなど、本章での分析の目的には不適當であり、残念ながら黙殺せざるをえなかった。ラテン・アメリカ諸国の基礎的統計資料の不足を、本分析を行なうに際して改めて痛感した。なお、最近のラテン・アメリカ諸国の貿易の SITC 3桁分類は、対先進国貿易についてのみ、Walker and Companyの *Supplement to the World Trade Annual* があることを付記しておく。

い。

これらの制約を受けながらも、本章では以下まず、LAFTA の域内貿易総額を域外貿易との対比において分析し、ついで、ブラジル、コロンビアについて商品別域内貿易の分析を試みることにする。

## I 域内貿易の動向<sup>(1)</sup>

まず、LAFTA 貿易の全体の動きを捉えるため、LAFTA 実効前の1960/61年平均と、統計の入手可能な最新年次である1966年について貿易マトリックスを作成しようとしたが、前述の統計上の制約のため、総額についてのみしか得られなかった。それが第1表である。

これによって、まず世界貿易と LAFTA 貿易の増加率を比較してみよう。第2表に見られるごとく、1960/61年平均と1966年の6年間に世界貿易（輸出＝輸入）は57%増加したのに対し、LAFTA 諸国の総輸出の増加は46%にとどまり総輸入においてはわずかに16%の増加にすぎなかった。1966年には LAFTA 諸国の輸出の約60%を占めるアルゼンチンとブラジルおよびメキシコの著しい輸出増加があり、もしこれがなければ、輸出増加率はさらに低くなっていたであろう。これらは1960年代前半の LAFTA 諸国の経済成長の鈍化と密接に結びついている（第3表参照）。しかし、LAFTA 貿易の方向についてみると、域内貿易（輸出＝輸入）の増加がめざましく、両比較年次間に実に112%の増加率を示したのに対し、域外貿易は輸出において42%の増加、輸入においてはわずかに10%の増加にとどまっている。このことから、LAFTA が域内貿易を優先するという貿易差別性が明白にうかがわれる。この差別性は、域内

(1) LAFTA 加盟国は、第1表に記した9カ国のほかに、1966年9月にベネズエラが、1967年3月にボリビアがそれぞれ加盟し、現在11カ国から構成させているが、ベネズエラの国別リストが実効に入ったのは1967年9月1日以降であり、ボリビアのそれは1968年であるので、本章の分析の対象外とした。

第1表

LAFTA貿易マトリックス

(単位:100万ドル)

輸入国 輸出国	A	B	CH	CO	E	M	PA	PE	U	域内 輸出	域外 輸出	総輸出
A	—	54.8 98.9	42.3 58.1	0.3 10.5	0.1 0.5	1.0 8.6	8.6 11.5	14.8 43.3	9.3 11.4	131.2 242.8	890.8 1,350.5	1,022.0 1,593.3
B	62.0 113.1	—	10.3 22.6	0.6 6.9	—	0.1 6.2	0.8 2.5	0.8 9.9	16.2 20.0	90.8 181.2	1,245.2 1,559.8	1,336.0 1,741.0
CH	20.5 27.8	6.0 9.1	—	0.6 3.3	0.6 1.3	0.3 4.7	—	3.1 4.5	1.2 2.9	32.3 53.6	464.7 824.4	497.0 878.0
CO	0.1 11.7	0.1 0.5	0.6 1.3	—	0.8 5.1	0.1 0.6	—	3.5 9.5	—	5.2 29.0	445.3 477.0	450.5 506.0
E	— 2.7	—	2.3 3.6	4.2 4.5	—	—	—	0.5 5.1	—	7.0 16.4	128.5 207.2	135.5 223.6
M	0.8 9.6	1.5 19.6	1.4 11.7	1.5 8.3	0.3 1.1	—	—	0.7 4.6	0.1 1.7	6.3 56.6	788.7 1,171.4	795.0 1,228.0
PA	8.2 15.9	—	—	—	—	—	—	—	1.1 3.0	9.3 18.9	19.7 30.1	29.0 49.0
PE	8.8 13.7	2.9 5.3	15.4 15.1	0.8 8.2	2.5 1.1	0.8 7.0	—	—	1.0 2.0	32.2 52.4	429.8 710.6	462.0 763.0
U	2.1 5.2	1.0 10.6	0.5 3.0	0.3 5.2	—	—	0.3 0.8	0.1 1.7	—	4.3 26.8	147.7 159.2	152.0 186.0
域内輸入	102.5 199.7	66.3 144.0	72.8 115.4	8.3 46.9	4.3 9.1	2.3 27.9	9.7 14.8	23.5 78.6	28.9 41.3	318.6 677.7	4,560.4 6,490.2	
域外輸入	1,251.5 924.3	1,394.7 31,352.0	476.2 567.6	529.7 627.1	92.7 167.2	1,160.2 1,577.1	23.8 34.2	397.0 738.4	184.6 122.7	5,510.4 6,110.6		4,879.0 7,167.9
総輸入	1,354.0 1,124.0	1,461.0 1,496.0	549.0 683.0	538.0 674.0	97.0 176.3	1,162.5 3,160.5	33.5 49.0	420.5 817.0	213.5 164.0		5,829.0 6,788.3	

- (注) (1) A:アルゼンチン, B:ブラジル, CH:チリ, CO:コロンビア, E:エクアドル, M:メキシコ, PA:パラグワイ, PE:ペルー, U:ウルグワイ。以下の略称はすべてこれによる。  
(2) 上段は1960/61年平均, 下段は1966年の数値。  
(3) エクアドルは推定数値。  
(出所) *Direction of Trade, Annual 1960—64* および *1962—66*。

第2表 1966年の増加率 (1960/61年=100)

世界貿易	157
LAFTA	
総輸出	146
総輸入	116
域内貿易	212
域外貿易	
輸出	142
輸入	110

(出所) 第1表より算定。



第3表 LAFTA諸国のGNPの年成長率 (1966年価格)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
アルゼンチン	6.7	-1.8	-3.5	8.0	8.8	-0.9	2.8
ブラジル	7.3	5.4	1.6	3.1	3.9	4.4	5.1
チリ	6.2	4.7	4.9	4.0	4.6	5.9	3.6
コロンビア	4.4	4.6	2.9	6.1	3.3	5.5	4.6
エクアドル	1.2	4.9	4.8	7.1	3.4	5.0	6.0
メキシコ	3.5	4.8	6.3	10.0	5.4	7.6	7.1
パラグワイ	2.4	5.7	2.2	3.4	5.8	1.5	2.6
ペルー	8.2	9.3	3.8	7.8	4.3	5.5	4.3
ウルグワイ	3.0	-2.2	-1.0	3.9	1.0	2.6	-2.6

(出所) CEMLA, *Boletín Mensual*, junio 1968, pp. 329-330.

(注) 1967年は推定数値。

第4表 LAFTAの国別貿易増加率と域内貿易比率

	増加率 (1960/61年=100)						域内貿易比率 (%)				輸出に占める各国の割合 (%)			
	総額		域内		域外		輸出		輸入		総額		域内	
	輸出	輸入	輸出	輸入	輸出	輸入	1960/61	1966/61	1960/61	1966/61	1960/61	1966/61	1960/61	1966/61
A	156	83	185	194	151	73	12.8	15.2	7.6	17.7	20.9	22.2	41.2	35.8
B	130	102	200	217	125	96	6.8	10.4	4.5	9.6	27.4	24.3	28.5	26.7
CH	177	124	166	158	177	119	6.5	6.1	13.3	16.9	10.2	12.2	10.1	7.9
CO	112	125	557	565	107	118	1.2	5.7	1.5	6.9	9.2	7.0	1.6	4.2
E	165	181	234	211	161	180	5.1	7.3	4.4	5.1	2.8	3.1	2.2	2.4
M	154	138	900	1,213	148	136	0.8	4.6	0.2	1.7	16.3	17.1	2.0	8.3
PA	168	146	203	152	152	143	32.1	38.5	29.0	30.2	0.6	0.7	2.9	2.7
PE	165	194	162	334	160	186	7.0	6.8	5.6	9.6	9.5	10.6	10.1	7.7
U	122	77	623	142	107	66	2.8	14.4	13.5	25.1	3.1	2.6	1.3	3.9

(出所) 第1表より算出。

および域外貿易の増加率の顕著な較差、とくに域外輸入の低成長ということからみて、貿易転換効果によるものと判断してよいであろう。

国別にみても、第4表に示したごとく、域内貿易増加率は、チリの輸出を除くとすべて域外貿易増加率を大幅に超えている。とくに、アルゼンチンとウル

グワイは、総輸入と域外輸入が相当減少しているにもかかわらず、域内輸入が増加している点が注目される。ブラジルは、総輸入の停滞ならびに域外輸入の若干の減少を示しているが、ここでも域内輸入の顕著な増加が見られる。その他の国では、総貿易、域内および域外貿易ともに増加しているが、コロンビアとメキシコを除くと貿易差別性は前記3カ国ほどには顕著でない。メキシコの域内貿易増加率とくに域内輸入増加率が異常に高いのは、LAFTA 実効前の絶対額が最も小さかったことに起因し、コロンビアについても同様の考察が妥当する。とくに、エクアドルとペルーの域外輸入増加率はそれぞれ80%、86%と高く、世界貿易増加率をかなり超えており、しかもそれらは域外輸出増加率を超えているところから、これら諸国の域内貿易の増加は主として貿易創出効果によるものと考えられる。

域内貿易の著しい増加は、各加盟国の域内貿易比率の増加に反映する。第4表第2欄に示したように、域内貿易比率は輸出入ともに増加し、チリとペルーの域内輸出比率のみがわずかに減少している。特に増加が顕著なのは輸出入双方におけるウルグワイであり、輸出ではパラグワイ、輸入ではアルゼンチン、ブラジル、コロンビアである。LAFTA 諸国全体としても、域内貿易比率はかなり高くなり、域内輸出では6.5%から9.8%へ、域内輸入では5.4%から10%へと伸びた(第1表参照)。域内貿易比率が高い国は、1960/61年ではアルゼンチン、チリ、パラグワイ、ウルグワイの南部4カ国であったが、1966年にはこれにブラジルが加わり、しかもアルゼンチンの域内輸入比率の激増が見られるところから、域内貿易は南部諸国においてますますその重要性を増していく傾向がうかがわれる。しかし、これら5カ国の域内総輸出に占めるシェアは、1960/61年の84%から1966年には77%に低下しており、域内貿易の多面化傾向もうかがわれる。

これらの考察をさらに的確かつ総合的ならしめるために、第1表に基づいて貿易結合度係数を算出したのが第5表である。算出方式はつぎのとおりである。

第5表

## LAFTA貿易結合度

輸出 \ 輸入	A	B	CH	CO	E	M	PA	PE	U	域内	域外
A	—	447 797	918 1,025	7 188	12 34	10 65	3,058 2,828	419 639	519 838	349 517	91 88
B	416 1,110	—	171 365	10 113	—	1 43	218 563	17 134	691 1,345	189 378	98 93
CH	371 541	100 133	—	27 107	152 161	6 64	—	181 120	138 387	150 192	98 97
CO	2 395	2 13	30 72	—	223 1,098	2 14	—	225 441	— 69	27 180	104 98
E	— 206	—	376 453	701 573	—	— 27	—	107 536	—	110 213	100 96
M	9 134	16 205	39 268	43 193	47 98	—	—	25 88	7 162	21 171	104 99
PA	2,543 5,543	—	—	—	—	—	—	—	2,163 7,168	677 1,099	71 64
PE	171 307	52 89	739 556	39 306	679 157	18 110	—	—	123 307	157 221	98 97
U	124 478	55 731	73 453	45 796	—	— 19	717 1,685	19 215	—	61 418	102 89
域内	239 612	156 341	368 516	42 201	114 143	6 56	727 815	154 288	349 693	—	98 94
域外	102 91	105 100	95 92	108 103	105 104	110 108	78 77	104 100	95 82	104 99	—

(注) 上段は1960/61年平均, 下段は1966年。

(資料) 第1表より算出。

$$I_{ij} = \frac{M_{ij}}{X_i} \div \frac{M_j}{W} \times 100$$

 $I_{ij}$  :  $j$  国の対  $i$  国輸入結合度 $M_{ij}$  :  $j$  国の  $i$  国からの輸入額 $X_i$  :  $i$  国の輸出総額 $M_j$  :  $j$  国の輸入総額 $W$  : 世界総輸入額

第5表を上から下へ縦に読むと、それは表頭の国の表側の国からの輸入結合度を表わし、左から右へ横に読むと、それは表側の国の表頭の国に対する輸出結合度を表わすものである。

まず、対域内結合度と対域外結合度との関係についてみると、多くの国において LAFTA 実効前にすでに対域内結合度が対域外結合度を上回っていたことが注目される。LAFTA 実効後は、両者の較差が増大したほか、輸出においてメキシコとウルグワイとコロンビアの、輸入においてコロンビアとメキシコの対域内結合度が対域外結合度を超えるに至った。例外はメキシコだけであって、域内貿易増加率が著しく大きかったけれども、輸入においてまだ対域外結合度のほうが大きい。

対域内結合度は、輸出においても輸入においてもすべての国で増大している。これは域内貿易増加率が大きいことから当然のことである。他方、対域外結合度は、例外なく減少している。しかし、対域外結合度の減少の幅は、対域内結合度の増加の幅に比してきわめて小さく、これは域内貿易の増加にもかかわらず、異質的・補完的な域外諸国との貿易がなお重要であることを示している。

対域内および対域外結合度の相対的大きさに着目すると、まず対域内結合度ではパラグワイの異常な大きさについて、アルゼンチン、ウルグワイの南部3カ国が大きく、ブラジル、チリともかなり大きい。これに反して、エクアドル、メキシコ、そしてある程度まではコロンビアの対域内結合度は相対的に小さい。他方、対域外結合度においては顕著な較差は見いだされず、対域外輸出結合度においてわずかにコロンビアとメキシコが大きく、パラグワイが小さく、また対域外輸入結合度においてメキシコが大きく、パラグワイ、ウルグワイが小さいぐらいである。

つぎに、本章の分析目的にとって重要な2国間貿易結合度に注目しよう。域内貿易の増加により、結合度係数は若干の例外はあるがかなり増加している。そして、算出方式から明らかなように、係数が100以上であれば両国間貿易の緊密性が大きいのであるが、そのうちとくに緊密なものを見いだすために、便宜上300以上のものに着目すると、LAFTA 実効の前後にいくつかの変化が見

いだされる。まず、LAFTA 実効前の2国間貿易においては、輸出入双方においてアルゼンチン—ブラジル、アルゼンチン—パラグワイ、アルゼンチン—チリ、パラグワイ—ウルグワイ貿易が、輸出においてはアルゼンチンの対ウルグワイ、対ペルー、ブラジルの対ウルグワイ、エクアドルの対チリ、対コロンビア、ペルーの対チリ対エクアドル貿易の結合度がきわめて大きかった。これを大別すれば、アルゼンチン、ブラジル、パラグワイ、ウルグワイの南部4カ国によって構成される貿易圏と、チリ、コロンビア、エクアドル、ペルーのアンデス4カ国からなる貿易圏とが、それぞれアルゼンチンとチリを結節点としてわずかに結びついているということになる。これらの圏内貿易結合度が著しく高いことは、いうまでもなく圏内において分業が促進されていることを示すが、それが比較生産費差に基づく垂直的分業であるのか、あるいは水平的分業であるのかは、商品別分析を通じなければ即断は許されない。ここでは、分業が緊密に行なわれていることのほかに、地理的近接性が貿易結合度を高めている重要な要素であることを指摘するにとどめたい。

この伝統的パターンは、LAFTA 実効後ますます強められており、エクアドルの対チリ輸出結合度を唯一の例外として、他はいずれも500以上となっている。しかし、他方においてLAFTA 実効後に新たに2国間貿易結合度係数が300を超えたものがある。輸出入双方においては、アルゼンチン—ペルー、アルゼンチン—ウルグワイ、ブラジル—ウルグワイ、チリ—ウルグワイ、コロンビア—エクアドル、コロンビア—ペルー貿易があるが、そのほとんどがLAFTA 実効前にも輸出または輸入において結合度が高かったものであり、完全に新しい関係はチリ—ウルグワイ、コロンビア—ペルー貿易である。輸出においては、ブラジルの対チリ、ならびに対パラグワイ、コロンビアの対アルゼンチン、ペルーの対ウルグワイ、ウルグワイの対コロンビア輸出がある。これらのうちとくに注目されるのは、ブラジル—チリ、チリ—ウルグワイ、コロンビア—ウルグワイ、コロンビア—アルゼンチンなど、伝統的な2つの貿易圏相互

間の結合度が高まってきていることである。すなわち、一方では地理的近接性が伝統的 2 国間貿易のパターンを強化する一つの要因となりながら、他方において地理的近接性を超えた新しい 2 国間貿易が緊密性を増してきている。ここにおいて、LAFTA 実効後に域内分業関係が促進されている一つの証拠を見出すことができる。

それでは、どのような域内分業が促進されているであろうか。これがつぎの課題である。しかし、冒頭に断わったごとく、不幸にしてブラジルとコロンビアを除いては最近の商品別貿易統計が得られないので、この両国について分析するほかはない。けれども、両国は経済発展段階にかなりの較差があり、また対域内貿易結合度にも大差があるほか、伝統的な 2 つの貿易圏のそれぞれに属するなど、きわめて対照的であり、それが域内分業のパターンにどう影響しているかを検証することは興味深い問題である。

## II ブラジルの商品別域内貿易

まず、分析の基礎資料となるブラジルの商品別域内貿易を示したのが付表 I および付表 II である。商品別分類は基本的には SITC 分類により工業品について若干の修正を加えた。<sup>(1)</sup>

(1) 商品別分類の内容を SITC 分類番号で示せばつぎのとおりである。

1 次産品：食料・飲料 (0・1) 原材料 (2) 燃料・油脂 (3・4)

工業製品：

軽工業品 繊維製品 (65・841) 非金属鉱物製品 (66) その他軽工業品  
(61・62・63・64 および 841・861・864・891 を除く 8)

化学品 (5)

金属品

鉄鋼 (67) 非鉄金属 (68) 金属製品 (69)

機械・機器

一般機械 (71) 電気機械 (72・891) 輸送設備 (73)

精密機器 (861・864)

第6表 ブラジルの商品別貿易増加率（1959～61年=100）

	総 額		域 内		域 外	
	輸 出	輸 入	輸 出	輸 入	輸 出	輸 入
食 料・飲 料	105	108	149	174	103	64
原 材 料	157	67	190	68	153	67
燃 料・油 脂	83	85	424	326	82	84
軽 工 業 品	406	68	1,216	181	329	65
織 維 製 品	551	73	2,791	—	417	73
非 金 属 鉱 物 製 品	167	83	(455)	(1,300)	137	73
そ の 他 軽 工 業 品	399	65	701	118	350	63
化 学 品	104	130	167	451	98	126
金 属 品	2,369	76	2,162	919	3,198	59
鉄 鋼	2,294	61	2,079	0	3,250	62
非 鉄 金 属	(676)	136	(345)	1,803	(331)	66
金 属 製 品	4,363	48	(957)	0	1,844	49
機 械・機 器	601	49	871	(5,812)	358	48
一 般 機 械	1,071	59	1,534	(3,699)	640	57
電 気 機 械	3,696	66	8,264	(1,584)	1,486	63
輸 送 設 備	223	24	316	(536)	139	24
精 密 機 器	(300)	101	—	—	(300)	101
総 計	121	76	232	212	114	67

(注) ( )内は新貿易品で、絶対額を示す。単位は1000ドル。

(出所) 付表 I, II より算出。

まず、LAFTA 実効前の1959～61年平均と1965年の5年間の商品別貿易増加率を域内外について比較したのが第6表である。そこに見いだされる注目すべきことはつぎの諸点である。(1)1次産品の域内貿易増加率は、輸出においても輸入においても域外貿易増加率より大きい。ただし、原材料輸入は域内および域外において減少している。域外輸入はすべて減少している。(2)工業製品の域内貿易増加率は、軽工業品輸入と化学品輸出を除いて、一般に1次産品のそれをはるかに超えている。(3)工業製品の域内輸出増加率は、金属品を除いていづれも域外輸出増加率より大きい。域内輸入も若干の例外はあるが急速に増加

している。域外輸入は、化学品と精密機器を除くとすべてが著しく減少している。(4)工業製品の域内貿易において、輸出入ともに新貿易品が登場している。以上のことから明らかなように、ブラジルは各商品について域内貿易の比重を高めており、しかもそれは1次産品より工業製品において、域内輸入よりも域内輸出においてとくに顕著である。これは域内先進工業国としてのブラジルの地位から当然期待されるところである。

これらの域内外の商品別貿易増加率の差異は、ブラジルの商品別貿易パターンに明確に反映している。すなわち、(1)ブラジルの域内貿易に占める1次産品の比重は、燃料・油脂にわずかな増加が見られるほかは顕著な減少を示し、この傾向は輸出入双方にうかがわれる。(2)これに反して、工業製品の域内貿易は輸出における化学品と輸入における軽工業品の比重のごくわずかな減少を例外として、いずれもその比重を著しく高めている。(3)工業製品の域内貿易は、軽工業品よりも重化学工業品においてその比重が高まり、とくに金属品と機械・機器の比重が著しく増加している(いずれも付表 III, IV 参照)。要するに、これらの変化からうかがわれるもっとも重要なことは、ブラジルは工業製品において、域内諸国との間に水平的域内分業を促進させていると考えられることであり、この点はさらにのちに検討する。

つぎに、この域内貿易のパターンの変化を対世界貿易のそれと比較すると、若干の重要な事実が検証される。いま、ブラジルの対域内および対世界貿易の商品別構成比がそれぞれに対するブラジルの比較優位を表わすものとする。付表IIIおよびIVがこれを示している。LAFTA 実効前の1959～61年平均では、ブラジルの対世界比較優位は食料・飲料、原材料などの1次産品において強かった。逆に工業品に比較劣位をもち、その度合いは軽工業品よりも重化学工業品においてとくに強かった。他方、ブラジルの対域内貿易においては、食料・飲料の比重は輸出において対世界よりも小さく、輸入において対世界よりも著しく大きい。同様に、機械・機器においても対世界貿易と正反対の現象がみら



れる。つまり、これら2つの商品グループについては対世界比較優位のパターンが弱められている。その他の商品グループの域内貿易においては、対世界比較優位のパターンは強められている。LAFTA 実効後の1965年においても、ブラジルの対世界比較優位のパターンに重要な変化はみられない。これに対して、対域内貿易においては、食料・飲料と機械・機器に加えて、軽工業品や金属品においても対世界比較優位のパターンが弱められ、それはとくに金属品と機械・機器に顕著に現われている。対世界比較優位のパターンと対域内比較優位のパターンに差異が強く現われてきたのは、域内先進工業国であるブラジルが工業製品においても対域内比較優位が、LAFTA の実効によって顕在化したことに基づくにはかならない。

さらに、付表IIIと付表IVからブラジルと域内諸国との間の分業のパターンをある程度うかがうことができる。すなわち、対世界貿易では食料・飲料と原材料の輸出の比率が圧倒的に高く、しかもそれらの輸入の比率を大きく上回り、その他の商品では輸入の比率が大きく、しかも輸出の比率をはるかに超えている。いうまでもなく、これは1次産品輸出、工業製品輸入という垂直的分業を示している。これに反して、対域内貿易においては、LAFTA 実効前でも食料・飲料と化学品の輸出入比率はバランスを保ち、LAFTA 実効後には工業製品についてもバランス化の傾向が現われている。これは、明らかに水平的分業化傾向を示すものと考えられる。

この点をさらに詳細に検証するために、ブラジルの商品別貿易結合度係数を算出した<sup>(2)</sup>。第7表と第8表がそれである。

(2) 算出方式はつぎのとおりである。

$$I_{ij}^h = \frac{M_{ij}^h}{M_{ij}} \bigg/ \frac{M_j^h}{M_j} \times 100$$

$I_{ij}^h$  :  $j$  国の  $i$  国からの輸入結合度     $M_{ij}^h$  :  $j$  国の  $i$  国からの  $h$  商品輸入額

$M_{ij}$  :  $j$  国の  $i$  国からの輸入総額     $M_j^h$  :  $j$  国の  $h$  商品輸入額

$M_j$  :  $j$  国の輸入総額

輸出結合度は、上式の輸入を輸出におきかえて得られる。

第7表

## ブラジルの商品別輸出結合度

	A	CH	CO	M	PA	PE	U	域内	域外
食料・飲料	64 45	125 116	135 127	— 14	83 30	— 123	99 84	78 58	101 106
原材料	231 139	5 6	— 50	— 80	— —	515 41	115 84	180 114	94 98
燃料・油脂	— 13	19 23	— —	— —	— —	— —	12 —	5 10	107 110
軽工業品	100 271	— 29	— 276	— 152	4,517 —	— —	250 62	150 214	100 86
繊維製品	50 333	— —	— —	— —	13,550 —	— —	— —	100 244	100 89
非金属鉱物製品	— 100	— 300	— 2,900	— —	— —	— —	— —	— 100	— 50
その他軽工業品	166 250	— —	— —	— 320	— —	— —	500 130	233 200	100 90
化学品	127 122	— 78	— —	9,091 177	— —	— —	155 —	118 111	91 100
金属品	290 783	— 21	— —	— 48	— —	— 114	— 472	190 610	0 31
鉄鋼	290 782	— —	— —	— 50	— —	— 118	— 489	190 607	0 29
非鉄金属	— 476	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— 476	— 55
金属製品	— 600	— 600	— —	— —	— —	— —	— —	— 500	107 100
機械・機器	750 310	1,500 1,126	— —	— 3,405	2,775 4,243	— 405	75 521	700 558	50 37
一般機械	500 300	370 1,827	— —	— 1,718	1,110 3,700	— 609	300 618	900 555	100 36
電気機械	10,000 800	— 433	— —	— —	— —	— 333	— —	10,000 666	76 33
輸送設備	800 40	733 —	— —	— 9,160	— 8,020	— —	— 620	600 500	33 40
精密機器	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— 114

(出所) 付表IIIより算出。

まず、輸入結合度についてみると、食料・飲料及び非鉄金属の域内結合度が著しく高い。前者は対アルゼンチン、対ウルグワイにおいて、後者は対チリ、対メキシコ、対ペルーにおいて大きい。しかし、前者は1965年において激減し

第8表

ブラジルの商品別輸入結合度

	A	CH	CO	M	PA	PE	U	域内	域外
食料・飲料	734 492	105 56	—	— 16	763 —	38 6	763 473	650 374	64 43
原材料	20 3	943 218	—	164 82	—	— 28	—	105 38	100 113
燃料・油脂	3 14	— 4	— 375	—	— 457	348 62	—	12 17	106 117
軽工業品	13 10	411 152	— 426	313 119	—	—	— 274	50 48	104 110
繊維製品	—	—	—	—	—	—	—	—	100
非金属鉱物製品	—	—	1,790	220	—	—	1,150	70	100
その他軽工業品	17 13	525 206	—	400 90	—	—	—	64 42	103 113
化学品	7 9	82 36	1,064	440 276	—	—	—	19 24	105 116
金属品	9 —	155 536	—	316 323	—	229 720	—	32 137	105 92
鉄鋼	2	126	—	—	—	—	—	13	107 120
非鉄金属	7 —	197 1,206	—	1,276 727	—	924 1,619	—	66 308	103 56
金属製品	21 —	165 —	—	—	—	—	—	32 —	103 124
機械・機器	— 12	— 22	—	— 28	—	—	—	—	107 118
一般機械	— 12	— 38	—	—	—	—	—	—	107 117
電気機械	— 17	—	—	— 146	—	—	—	—	107 117
輸送設備	— 10	—	—	—	—	—	—	—	107 120
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	1,100 123

(出所) 付表IVより算出。

たのに対し、後者は逆に激増し、しかも域外結合度が著しく低下している点が注目される。その他の商品については、域内結合度はほとんどがきわめて低く域外結合度のほうが高い。輸出結合度では、化学品と非金属鉱物製品を除いて

工業製品の対域内結合度が著しく高い。しかも、軽工業品と金属品において増加している。しかし、機械・機器においては域内輸出結合度が例外なく低下しており、逆に域内輸入結合度がいずれも増大している。以上のことから明らかのように、ブラジルは域内貿易において輸入よりも輸出の緊密性が高いが、それでも機械・機器などについては水平的分業化が進行している。これらの点を2国間についてさらに詳細に検討しよう。

第9表 ブラジルの貿易結合度増減表

	A	CH	CO	M	PA	PE	U	域内	域外
食料・飲料	- (-)	(-) (-)	(-) (-)	(+) (+)	- (-)	(+) (-)	- (-)	- (-)	+ (-)
原材料	(-) (-)	○ (-)	(+) (+)	(+) (+)	(-) (-)	(+) (+)	- (-)	(-) (-)	(+) (+)
燃料・油脂	(+) (+)	(+) (+)	(+) (+)	+	+	(-) (-)	- (-)	(+) (+)	○ (+)
軽工業品	+	○ (+)	(-) (-)	+	(+) (+)	(-) (-)	(-) (-)	+	○ (-)
繊維製品	+				(-) (-)			+	- ○
非金属鉱物製品	(+) (+)	+	+	+	+		+	(+) (+)	- ○
その他軽工業品	+	- (-)		+	(-) (-)		(-) (-)	(-) (-)	- (+)
化学品	(-) (-)	○ (+)	- (-)	(-) (-)	(-) (-)	- (-)	- (-)	(-) (-)	(+) (+)
金属品	+	- (-)	(+) (+)	(+) (+)	+	(+) (+)	+	+	(+) (+)
鉄鋼	+	○ (-)	- (-)	(+) (+)	(+) (+)	(+) (+)	+	+	- (+)
非鉄金属	+	- (-)	+	(-) (-)	(-) (-)	+	+	+	(+) (+)
金属製品	+	- (-)	+					+	- (-)
機械・機器	(-) (-)	(+) (+)	(-) (-)	(+) (+)	+	+	+	(-) (-)	(+) (+)
一般機械	(-) (-)	(+) (+)	+	(+) (+)	+	+	+	(-) (-)	(+) (+)
電気機械	(-) (-)	(+) (+)	+	(+) (+)	+	+	+	(-) (-)	(+) (+)
輸送設備	(-) (-)	(+) (+)	- (-)	+	+	+	+	(-) (-)	(+) (+)
精密機械									(+) (+)

(注) 左側は輸出結合度。右は輸入結合度。

(出所) 第7表, 第8表。

第7表と第8表はきわめて複雑であるので、これを整理したのが第9表である。すなわち、同一商品について輸出結合度と輸入結合度に著しい較差があるのは、ブラジルと相手国との間に垂直的分業が行なわれていることを意味し、その較差の増大は垂直的分業がいっそう促進されていることを意味するから、

これを逆に両結合度の 100 への接近という形で捉えれば、水平的分業化の進行具合を間接的にではあるがある程度はつきりと知ることができる。そこで、第 9 表では両結合度の増減を示すとともに、係数が 100 に接近する傾向のあるものにかっこを付した。<sup>(1)</sup>

域内貿易全体において 100 への接近化が見られるのは、燃料・油脂、非金属鉱物製品、化学品、機械・機器である。これは水平的分業化の進行を物語るものであるが、なおいくつかの問題を含んでいる。すなわち、燃料・油脂は結合度がまだきわめて低く、その他についても輸出結合度と輸入結合度の乖離が著しく大きい。乖離の幅が比較的小さいのは非金属鉱物製品であるが、これは 1959～61年に貿易品ではなかったものである。それゆえ、この分析からは、これらの商品において水平的分業化への傾向がうかがわれると結論できるにすぎない。そういう意味での水平的分業化がみられる相手国を示せば、食料・飲料についてメキシコ、原材料についてメキシコ、ペルー、燃料・油脂についてアルゼンチン、チリ、工業製品については軽工業品でチリ、メキシコ、化学品でチリ、メキシコ、金属品でチリ、メキシコ、ペルー、機械・機器でアルゼンチン、チリをあげることができる。これらの相手国がいずれも域内の比較的先進国であるのは当然であるが、アルゼンチンを除くといずれもブラジルの伝統的貿易圏外の国であることは注目に値する。しかし、伝統的貿易圏内の後進国パラグワイ中進国ウルグワイ、圏外の中進国コロンビアとの間には垂直的分業がますます深化していく傾向にある。それが工業製品についてみられることは、LAFTA あるいは将来のラテン・アメリカ共同市場の創設に重大な課題を内包しているといわねばならない。

(1) 係数の変化が 3 ポイント以下のものは不変として○印で示した。また、100 以上から 100 以下へ、100 以下から 100 以上への変化は、100 との差が小さくなったものに( ) 印を付した。

## III コロンビアの商品別域内貿易

ブラジルの域内貿易について試みたと同様の分析をコロンビアについても行ない、両者の差異を検出しようとするのがつぎの課題である。分析の基礎資料は付表VとVIにあたえられるが、ただコロンビアについては LAFTA 実効前の適切な商品別統計が得られないので、1962年を基準とせざるをえなかった。域内貿易額については1961年と大差はないので、結論に重要な影響はないと考えられる。

第10表 コロンビアの商品別貿易増加率 (1962年=100)

	総 額		域 内		域 外	
	輸 出	輸 入	輸 出	輸 入	輸 出	輸 入
食 料・飲 料	109	101	338	289	108	68
原 材 料	78	98	417	353	71	78
燃 料・油 脂	141	58	57	998	146	36
軽 工 業 品	269	68	732	599	236	67
織 維 製 品	244	73	100	—	265	73
非金属鉱物製品	143	44	(242)	(142)	132	42
その他軽工業品	459	73	(3,360)	476	292	71
化 学 品	224	86	362	219	193	83
金 属 品	1,830	75	(490)	1,064	1,520	71
鉄 鋼	(387)	84	(137)	(867)	(250)	82
非鉄金属	680	106	—	760	680	85
金属製品	(1,430)	38	(353)	—	(1,077)	38
機 械・機 器	212	88	(391)	1,284	172	87
一 般 機 械	184	83	(391)	1,284	144	82
電 気 機 械	(279)	78	—	—	(279)	78
輸 送 設 備	—	117	—	—	—	117
精 密 機 器	—	53	—	—	—	53
総 計	117	84	238	379	115	78

(注) ( )内は新貿易品で、絶対額を示す。単位は1000ドル。

まず、1962年と1965年との4年間の商品別貿易増加率を示したのが第10表で

ある。注目すべきことはつぎの諸点である。(1)1次産品の域内貿易増加率は、燃料・油脂の輸出を例外として、輸出においても輸入においても域外貿易増加率より圧倒的に高い。域外輸入はいずれも減少している。(2)工業製品についてはとくに域内輸出において新貿易品が多く、軽工業品と化学品しか比較できないが、これらの商品の域内貿易増加率はいずれも域外貿易増加率より高い。(3)工業製品のうち域内貿易増加率が求められるものに限れば、域内輸出増加率よりも域内輸入増加率のほうが一般的に高くなっている。(4)域内貿易の増加率は輸出よりも輸入において著しく高く、これはブラジルの場合とまったく対照的である。これは、1次産品輸入よりも工業製品輸入の急増によるものであり、域内中進国としてのコロンビアの地位がうかがわれる。

つぎに、この域内および域外の商品別貿易増加率の差異が、商品別構成にどのように影響しているかを示したのが付表VIIおよび付表VIIIである。(1)1次産品では食料・飲料および原材料の域内輸出に占める比重が増大し、逆に域内輸入に占める比重は減少している。燃料・油脂についてのみ逆の関係がみられる。(2)工業製品では、域内貿易のシェアは輸出入ともに増大し、とくに輸出における軽工業品と化学品の比重の増大が顕著である。唯一の例外は化学品の域内輸入に占めるシェアの減少である。(3)域外貿易における工業製品の比重も、軽工業品と金属品の域外輸入を除いていずれも増大しているが、域内貿易に比してその幅は小さい。(4)工業製品の域内貿易では軽工業品と化学品（主として医薬品）が圧倒的に大きく、金属品や機械・機器などの重工業品の比重の大きかったブラジルと対照をなし、ここにも両国の工業化段階の差異が示されている。

つぎに、ブラジルについてと同様に、対世界比較優位と対域内比較優位のパターンを比較してみよう。1962年におけるコロンビアの対世界比較優位はいうまでもなく1次産品にあるが、原材料においてのみ比較劣位にあった。工業製品では当然ながら比較劣位にあり、結局原材料を除く1次産品輸出、工業製品

輸入という低開発国パターンであった。対域内比較優位のパターンでは、食料・飲料および軽工業品においてこれが弱められ、その他の商品において強められていた。1965年における対世界比較優位のパターンは、基本的な変化はないが、ただ軽工業品の比較劣位が弱まったことが注目される。対域内貿易でも、

第11表 コロンビアの商品別輸出結合度

	A	B	CH	E	M	PE	U	域内	域外
食料・飲料	128 57	—	64 53	—	—	—	—	27 42	101 102
原材料	— 179	—	—	1,202 641	— 1,524	— 124	— 1,693	139 372	100 93
燃料・油脂	—	559	93	—	—	633	—	376 74	96 101
軽工業品	— 1,033	—	—	2,479 935	—	332 202	—	474 644	95 86
繊維製品	—	—	—	4,710 820	—	630	—	900 190	90 100
非金属鉱物製品	—	—	—	—	—	—	—	— 267	100 83
その他軽工業品	— 2,612	—	—	988	—	512	—	— 1,312	100 65
化学品	— 836	—	6,100	2,436	5,073	291	—	1,317 1,091	83 73
金属品	—	—	6,040	1,620	—	—	—	— 660	100 100
鉄鋼	—	—	—	3,900	—	—	—	— 900	— 50
非鉄金属	—	—	—	—	—	—	—	—	100 100
金属製品	—	—	10,066	1,367	—	—	—	— 767	— 67
機械・機器	—	—	—	1,600	—	925	—	— 650	100 75
一般機械	—	—	—	2,133	—	1,233	—	— 867	100 100
電気機械	—	—	—	—	—	—	—	—	— 50
輸送設備	—	—	—	—	—	—	—	—	—
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	—

(出所) 付表VIIより算出。



第12表

## コロンビアの商品別輸入結合度

	A	B	CH	E	M	PE	U	域内	域外
食料・飲料	—	—	—	1,561	—	555	—	814	88
	559	892	281	1,259	110	334	—	515	63
原材料	—	—	—	—	116	524	1,351	388	95
	220	143	128	75	206	132	1,097	308	81
燃料・油脂	1,257	—	—	—	—	630	—	120	98
	876	—	—	—	—	1,797	124	465	68
軽工業品	—	—	—	—	101	—	—	13	101
	19	57	—	—	101	—	—	26	107
繊維製品	—	—	—	—	—	—	—	—	100
	—	—	—	—	—	—	—	—	107
非金属鉱物製品	—	—	—	—	—	—	—	—	107
	—	525	—	—	—	—	—	50	113
その他軽工業品	—	—	—	—	155	—	—	20	102
	27	—	—	—	144	—	—	29	106
化学品	202	—	—	437	923	—	—	122	100
	42	26	—	118	239	—	—	69	103
金属品	—	—	—	—	200	—	—	25	102
	25	38	696	—	198	22	—	79	102
鉄鋼	—	—	—	—	—	—	—	—	102
	38	57	202	—	59	—	—	82	106
非鉄金属	—	—	—	—	1,278	—	—	161	100
	—	—	2,668	—	755	105	—	264	86
金属製品	—	—	—	—	—	—	—	—	103
	—	—	—	—	—	—	—	—	107
機械・機器	—	—	—	—	23	—	—	3	102
	10	48	—	—	18	—	—	10	108
一般機械	—	—	—	—	40	—	—	5	102
	18	87	—	—	33	—	—	17	108
電気機械	—	—	—	—	—	—	—	—	102
	—	—	—	—	—	—	—	—	110
輸送設備	—	—	—	—	—	—	—	—	101
	—	—	—	—	—	—	—	—	109
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	106
	—	—	—	—	—	—	—	—	110

(出所) 付表VIIIより算出。

軽工業品の比較優位はますます強まっており、このほか金属品についても類似の傾向が現われている。域内輸出および域内輸入に占める各商品比率のバランスについてみると、食料・飲料、燃料・油脂、化学品においてかなりの均衡が

うかがわれ、原材料、金属品、機械・機器においてもバランス化の傾向がみられる。

これらの諸点をさらに集約的に促えるために、ブラジルの場合と同様に貿易結合度を示したのが第11表および第12表である。まず、輸入結合度についてみると、1次産品では例外なく対域内結合度は対域外結合度よりはるかに高い。対域外結合度はいずれも100以下である。しかし、食料・飲料および原材料の対域内輸入結合度は低下傾向にあり、燃料・油脂では著しく高まっている。

工業製品の対域内輸入結合度は、非鉄金属を除くと、一般に対域外結合度よりも低い。しかし、これも化学品を除くと、いずれも高まる傾向が見受けられる。

これら二つの基本的な傾向は、域内諸国と域外諸国との間では垂直的分業が支配的であることから当然のことであるが、対域内輸入でこれと著しく反する具体的な事例を挙げると、メキシコからのその他軽工業品、化学品、金属品の輸入、エクアドルからの化学品輸入がそれである。その他の工業製品についても、LAFTA 実効後に新たに貿易関係が生じて、輸入結合度が対域外輸入結合度を超えるに至ったものがあり、ブラジルからの非金属鉱物製品、チリからの金属品輸入がそれである。

輸出結合度では、まず1次産品の対域内輸出結合度は、原材料を除くと対域外結合度より低くなっている。これに対して、工業製品では、対域内輸出結合度は対域外よりも圧倒的に高くなっている<sup>(2)</sup>。しかも LAFTA 実効後に新たに輸出が発生したものが多い。従来から緊密性があったのは、対エクアドルおよび対ペルーの軽工業品輸出だけである。

つぎに、第11表と第12表を比較し、輸出結合度と輸入結合度の較差が100を

(2) LAFTA実効前のコロンビアの工業製品の対域外輸出結合度が高いのは、対先進国輸出というのではなく、伝統的輸出先国であるベネズエラおよびボリビアに工業製品輸出が集中していることを反映しているのである。

基準として拡大傾向にあるか、あるいは縮小傾向にあるかを検討することによって、垂直的分業化あるいは水平的分業化を間接的にさぐってみよう。第9表と同じやり方で示したのが第13表である。

対域内貿易全体について100への接近化が見られるのは食料・飲料だけであり、しかもこれは輸出において42, 輸入において515と、まだ較差は著しく大きい。国別についてみると、対エクアドルの原材料, 対ペルーの食料・飲料および原材料である。つまり、コロンビアが属する伝統的貿易圏内にある諸国との間で1次産品について水平的分業化の傾向がみられるにすぎない。

工業製品においては、水平的分業化の傾向はまったく現われておらず、逆に対アルゼンチン, ブラジル, チリにおいては輸入結合度が増大し, 対エクアド

第13表 コロンビアの貿易結合度増減表

	A	B	CH	E	M	PE	U	域内	域外
食料・飲料	- +	+ - +	(-)	(+)(+)	(-)(+)	(+)(+)	(+)(-)	(+)(-)	○ -
原材料	(+)+	(+)+	(+)(-)	(+)+	(+)+	(-)+	(-)+	+(-)	- -
燃料・油脂	(-)+	-				(-)+	(+)	(-)+	(+)-
軽工業品	+ (+)	(+)	(-)		○(-)			+ (+)	- +
繊維製品			(-)			(-)		(-)	(+)+
非金属鉱物製品		+	+					+ (+)	- +
その他軽工業品	+ (+)		+		(-)+			+ (+)	- +
化学製品	+ (-)	(+)(-)	+	(-)+	(-)+			(-)-	- ○
金属製品	(+)	(+)+	++		○	(+)		+ (+)	○ ○
鉄鋼	(+)	(+)	++		(+)			+ (+)	(+)+
非鉄金属			+		(-)	(+)		+	○ -
金属製品		+	+					+	(+)+
機械・機器	(+)	(+)	+		- +			+ (+)	- +
一般機械	(+)	(+)	+		- +			+ (+)	○ +
電気機械									(+)+
輸送設備									+
精密機器									+

(注) 左側は輸出結合度, 右側は輸入結合度。

(出所) 第11表, 第12表。

ルそしてある程度対ペルーにおいて輸出結合度が高まっており、これはとくに重化学工業品においてそうである。すなわち、域内中進国であるコロンビアは域内先進国であるアルゼンチン、ブラジル、チリに対して垂直的分業を促進しまた域内中進国ペルーおよび域内後進国エクアドルに対しても垂直的分業を促進しているのである。

#### IV 結 語

以上において、まず LAFTA の域内貿易総額の、ついでブラジルとコロンビアについて商品別域内貿易の動向を分析し、それを通じて域内分業がいかなる方向に進行しているかを検討した。そこにおいて得られた結論は、つぎのとおりである。

(1) LATA 実効前の域内貿易は、アルゼンチン、ブラジル、パラグワイ、ウルグワイの南部4カ国によって構成される貿易圏と、チリ、コロンビア、エクアドル、ペルーのアンデス4カ国からなる貿易圏にほぼ二分されていた。

(2) LAFTA 実効後は、これらの伝統的な圏内貿易結合度は著しく高まった。

(3) しかし、同時に伝統的貿易圏相互間の結合度も大幅に上昇した。

このような域内貿易拡大の推進力が、はたして垂直的分業の促進なのかあるいは水平的分業の促進なのかについては、ブラジルおよびコロンビアの経験から推論するほかはないが、

(4) 伝統的貿易圏内においても貿易圏相互間においても、LAFTA 諸国の経済的異質性ないし補完性に基づく垂直的分業が推進されている。

(5) ブラジル、アルゼンチン、そしてある程度までチリ、メキシコという域内先進国の間では、若干の水平的分業化の傾向がある。

(6) 水平的分業化の傾向は工業製品のみならず1次産品にも見られる。

このように、LAFTA 諸国間の貿易は、各国が域外との関係において否定した垂直的分業を域内において再現し、かつ強化する傾向があり、これは理論的に予想されることとまったく一致している。これは、域内先進国にとっては望ましく有利なことであるが、域内中進国や後進国にとっては、LAFTA 加盟の意味がなくなる。換言すれば、世界規模での自由貿易と LAFTA との本質的な差異は消滅してしまうのである。

経済統合は、本来は経済発展段階が等しく、所得水準がほぼ等しい諸国間において成功の可能性が大きく、むしろそれが経済統合の条件の一つである。LAFTA 加盟諸国のように、発展段階に著しい較差のあるときは、上述の望ましくない結果に陥りやすいことは明白である。そうならないようにするためにはどのような措置をとるべきであろうか。これが LAFTA の、そして将来のラテン・アメリカ共同市場の重大な課題である。第7章以下はこの課題の分析にあてられる。

付表 I

## ブラジルの商品別域内輸出

(単位:1000ドル)

	A	CH	CO	M	PA	PE	U	域内	域外	総額
食料・飲料	25,704	8,855	298	—	239	—	12,578	47,674	918,931	966,605
	40,519	13,627	1,712	752	161	8,759	5,619	71,149	944,066	1,015,215
原材料	24,500	92	—	—	—	302	3,803	28,697	224,242	252,939
	48,897	288	265	1,683	—	1,165	2,186	54,484	343,815	398,299
燃料・油脂	—	73	—	—	—	—	82	155	55,923	56,078
	527	130	—	—	—	—	—	657	46,062	46,719
軽工業品	347	—	—	—	105	—	254	706	7,507	8,213
	7,947	106	122	270	—	—	138	8,583	24,734	33,317
繊維製品	47	—	—	—	105	—	—	152	2,541	2,693
	4,243	—	—	—	—	—	—	4,243	10,598	14,841
非金属 鉱物製品	—	—	—	—	—	—	—	—	1,523	1,523
	227	106	122	—	—	—	—	455	2,081	2,536
その他 軽工業品	300	—	—	—	—	—	254	554	3,443	3,997
	3,477	—	—	270	—	—	138	3,885	12,055	15,940
化学品	783	—	—	36	—	—	286	1,105	12,655	13,760
	1,580	130	—	131	—	—	—	1,841	12,429	14,270
金属品	1,563	—	—	—	—	—	—	1,563	390	1,953
	31,767	117	—	118	—	370	1,419	33,791	12,472	46,263
鉄鋼	1,563	—	—	—	—	—	—	1,563	352	1,915
	30,582	—	—	118	—	370	1,419	32,489	11,440	43,929
非鉄金属	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	345	—	—	—	—	—	—	345	331	676
金属製品	—	—	—	—	—	—	—	—	38	38
	840	117	—	—	—	—	—	957	701	1,658
機械・機器	1,647	573	—	—	43	—	58	2,321	2,585	4,906
	8,302	3,929	—	5,411	677	856	1,033	20,208	9,257	29,465
一般機械	304	358	—	—	43	—	58	763	819	1,582
	4,661	3,679	—	1,580	341	744	703	11,708	5,245	16,953
電気機械	45	—	—	—	—	—	—	45	93	138
	3,357	250	—	—	—	112	—	3,719	1,382	5,101
輸送設備	1,298	215	—	—	—	—	—	1,513	1,673	3,186
	284	—	—	3,831	336	—	330	4,781	2,330	7,111
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	300	300
総計	54,544	9,593	298	36	387	302	17,061	82,221	1,222,233	1,304,454
	139,539	18,327	2,099	8,365	838	11,150	10,395	190,713	1,392,835	1,583,548

(注) 上段は1959~61年平均, 下段は1965年の数値。

(出所) UN, *Commodity Trade Statistics* および SEEF, *Foreign Trade of Brazil*.

付表 II

ブラジルの商品別域内輸入

(単位:1000ドル)

	A	CH	CO	M	PA	PE	U	域内	域外	総額
食料・飲料	72,769 120,569	1,092 2,757	—	— 255	122 —	127 135	1,047 7,351	75,157 131,067	112,536 72,430	187,693 203,497
原材料	711 118	3,278 2,239	—	69 274	—	— 136	—	4,058 2,767	59,451 39,814	63,509 42,581
燃料・油脂	372 4,115	— 236	— 736	—	—	1,733 1,647	—	2,105 6,864	277,698 232,250	279,803 239,114
軽工業品	446 502	1,490 1,705	— 160	137 429	—	—	— 951	2,073 3,747	64,131 41,595	66,204 45,342
繊維製品	—	—	—	—	—	—	—	—	1,580 1,159	1,580 1,159
非金属 鉱物製品	—	—	— 160	— 189	—	—	— 951	— 1,300	12,489 9,128	12,489 10,428
その他 軽工業品	446 502	1,490 1,705	—	137 240	—	—	—	2,073 2,447	50,062 31,308	52,135 33,755
化学品	531 1,868	605 1,512	70	395 3,843	—	—	—	1,601 7,223	132,561 166,936	134,162 174,159
金属品	812 —	1,426 16,599	—	353 3,275	—	681 10,201	—	3,272 30,075	164,353 97,248	167,625 127,323
鉄鋼	112	533	—	—	—	—	—	645	77,203	77,848
非鉄金属	184 —	450 16,599	—	353 3,275	—	681 10,201	—	1,668 30,075	39,904 26,306	41,572 56,381
金属製品	516	443	—	—	—	—	—	959	47,246	48,205
機械・機器	—	—	—	—	—	—	—	—	23,310	23,310
一般機械	—	—	—	—	—	—	—	—	530,613	530,613
電気機械	3,826	1,412	—	581	—	—	—	5,819	252,808	258,627
輸送設備	—	—	—	—	—	—	—	—	256,079	256,079
精密機器	2,287	1,412	—	—	—	—	—	3,699	146,456	150,155
一般機械	—	—	—	—	—	—	—	—	77,152	77,152
電気機械	1,003	—	—	581	—	—	—	1,584	48,953	50,537
輸送設備	—	—	—	—	—	—	—	—	183,143	183,143
精密機器	536	—	—	—	—	—	—	536	43,069	43,605
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	14,239	14,239
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	14,330	14,330
総計	75,641 130,998	7,891 26,460	70 896	954 8,657	122 130	2,541 12,119	1,047 8,302	88,266 187,562	1,341,343 903,081	1,429,609 1,090,643

(注) 上段は1959~61年平均, 下段は1965年の数値。

(出所) UN, *Commodity Trade Statistics*, および SEEF, *Foreign Trade of Brazil*.

付表 III

## ブラジルの商品別輸出構成

(%)

	A	CH	CO	M	PA	PE	U	域内	域外	世界
食料・飲料	47.1 29.0	92.3 74.4	100.0 81.6	— 9.0	61.8 19.2	— 78.6	73.7 54.1	58.0 37.3	75.2 67.8	74.1 64.1
原材料	44.9 35.0	0.9 1.6	— 12.6	— 20.1	— —	100.0 10.4	22.3 21.0	34.9 28.6	18.3 24.7	19.4 25.1
燃料・油脂	— 0.4	0.8 0.7	— —	— —	— —	— —	0.5 —	0.2 0.3	4.6 3.3	4.3 3.0
軽工業品	0.6 5.7	— 0.6	— 5.8	— 3.2	27.1 —	— —	1.5 1.3	0.9 4.5	0.6 1.8	0.6 2.1
繊維製品	0.1 3.0	— —	— —	— —	27.1 —	— —	— —	0.2 2.2	0.2 0.8	0.2 0.9
非金属鉱物製品	— 0.2	— 0.6	— 5.8	— —	— —	— —	— —	— 0.2	0.1 0.1	0.1 0.2
その他軽工業品	0.5 2.5	— —	— —	— 3.2	— —	— —	1.5 1.3	0.7 2.0	0.3 0.9	0.3 1.0
化学品	1.4 1.1	— 0.7	— —	100.0 1.6	— —	— —	1.7 —	1.3 1.0	1.0 0.9	1.1 0.9
金属品	2.9 22.7	— 0.6	— —	— 1.4	— —	— 3.3	— 13.7	1.9 17.7	0.0 0.9	0.1 2.9
鉄鋼	2.9 21.9	— —	— —	— 1.4	— —	— —	— 13.7	1.9 17.0	0.0 0.8	0.1 2.8
非鉄金属	— 0.2	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— 0.2	— 0.0	— 0.0
金属製品	— 0.6	— 0.6	— —	— —	— —	— —	— —	— 0.5	0.0 0.1	0.0 0.1
機械・機器	3.0 5.9	6.0 21.4	— —	— 64.7	11.1 80.8	— 7.7	0.3 9.9	2.8 10.6	0.2 0.7	0.4 1.9
一般機械	0.5 3.3	3.7 20.1	— —	— 18.9	11.1 40.7	— 6.7	0.3 6.8	0.9 6.1	0.1 0.4	0.1 1.1
電気機械	0.1 2.4	— 1.3	— —	— —	— —	— 1.0	— —	0.1 2.0	0.0 0.1	0.0 0.3
輸送設備	2.4 0.2	2.2 —	— —	— 45.8	— 40.1	— —	— 3.1	1.8 2.5	0.1 0.2	0.3 0.5
精密機器	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— —	— 0.0	— 0.0
総計	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0

(出所) 付表 I より算出。



付表IV

## ブラジルの商品別輸入構成

(%)

	A	CH	CO	M	PA	PE	U	域内	域外	世界
食料・飲料	96.2 92.0	13.8 10.4	—	— 2.9	100.0 —	5.0 1.1	100.0 88.5	85.1 69.9	8.4 8.0	13.1 18.7
原材料	0.9 0.1	41.5 8.5	—	7.2 3.2	—	— 1.1	—	4.6 1.5	4.4 4.4	4.4 3.9
燃料・油脂	0.5 3.1	— 0.9	— 82.1	—	— 100.0	68.2 13.6	—	2.4 3.7	20.7 25.7	19.6 21.9
軽工業品	0.6 0.4	18.9 6.4	— 17.9	14.4 5.0	—	—	— 11.5	2.3 2.0	4.8 4.6	4.6 4.2
繊維製品	—	—	—	—	—	—	—	—	0.1 0.1	0.1 0.1
非金属鉱物製品	—	—	—	—	—	—	—	—	0.9 1.0	0.9 1.0
その他軽工業品	0.6 0.4	18.9 6.4	—	14.4 2.8	—	—	—	2.3 1.3	3.7 3.5	3.6 3.1
化学品	0.7 1.4	7.7 5.7	100.0	41.4 44.4	—	—	—	1.8 3.9	9.9 18.5	9.4 16.0
金属品	1.1 —	18.1 62.7	—	37.0 37.8	—	26.8 84.2	—	3.7 16.0	12.3 10.8	11.7 11.7
鉄鋼	0.1 —	6.8 —	—	—	—	—	—	0.7 —	5.8 5.3	5.4 4.4
非鉄金属	0.2 —	5.7 62.7	—	37.0 37.8	—	26.8 84.2	—	1.9 16.0	3.0 2.9	2.9 5.2
金属製品	0.7 —	5.6 —	—	—	—	—	—	1.1 —	3.5 2.6	3.4 2.1
機械・機器	— 2.9	— 5.3	—	— 6.7	—	—	—	— 3.1	39.6 28.0	37.1 23.7
一般機械	— 1.7	— 5.3	—	—	—	—	—	— 2.0	19.1 16.2	17.9 13.8
電気機械	— 0.8	—	—	— 6.7	—	—	—	— 0.8	5.8 5.4	5.4 4.6
輸送設備	— 0.4	—	—	—	—	—	—	— 0.3	13.7 4.8	12.8 4.0
精密機器	— —	—	—	—	—	—	—	— —	1.1 1.6	0.1 1.3
総計	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0

(出所) 付表IIより算出。

付表 V

## コロンビアの商品別域内輸出

(単位:1000ドル)

	A	B	CH	E	M	PE	U	域内	域外	総額
食料・飲料	679 2,216	—	676 267	—	—	—	—	1,355 4,575	357,277 386,798	358,632 391,373
原材料	— 277	—	—	389 647	—	—	—	389 1,623	19,832 14,123	20,221 15,746
燃料・油脂	—	— 250	186	—	—	3,340 1,756	—	3,526 2,006	64,518 94,075	68,044 96,081
軽工業品	2,383	—	—	347 1,398	—	224 397	—	571 4,178	8,089 19,116	8,660 23,294
繊維製品	—	—	—	347 570	—	224	—	571 570	3,934 10,410	4,505 10,980
非金属 鉱物製品	—	—	—	—	—	—	—	—	2,143 2,833	2,143 3,075
その他 軽工業品	2,383	—	—	586	—	397	—	3,366	5,873	9,239
化学品	497	—	498	931	232	145	—	498 1,805	2,247 4,344	2,745 6,149
金属品	—	—	—	—	—	—	—	—	158 2,402	158 2,892
鉄鋼	—	—	—	137	—	—	—	137	250	387
非鉄金属	—	—	—	—	—	—	—	—	158 1,075	158 1,075
金属製品	—	—	210	143	—	—	—	353	1,077	1,430
機械・機器	—	—	—	222	—	169	—	391	984 1,697	984 2,088
一般機械	—	—	—	222	—	169	—	391	984 1,418	984 1,809
電気機械	—	—	—	—	—	—	—	—	279	279
輸送設備	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
総計	679 5,373	— 250	1,360 696	736 3,478	— 416	3,564 4,586	— 269	6,339 15,068	453,105 522,555	459,444 537,623

(注) 上段は1962年, 下段は1965年の数値。

(出所) UN, *Commodity Trade Statistics*.

付表VI

コロンビアの商品別域内輸入

(単位:1000ドル)

	A	B	CH	E	M	PE	U	域内	域外	総額
食料・飲料	—	—	—	3,682	—	231	—	3,913	22,116	26,029
	3,181	1,758	327	4,781	356	888	—	11,291	14,952	26,243
原材料	—	—	—	—	106	329	2,382	2,817	36,430	39,247
	1,842	414	218	415	982	519	5,568	9,958	28,439	38,397
燃料・油脂	351	—	—	—	—	289	—	640	27,622	28,262
	3,120	—	—	—	—	3,003	266	6,389	10,032	16,421
軽工業品	—	—	—	—	115	—	—	115	48,389	48,504
	138	142	—	—	409	—	—	689	32,246	32,935
繊維製品	—	—	—	—	—	—	—	—	8,811	8,811
	—	—	—	—	—	—	—	—	6,454	6,454
非金属 鉱物製品	—	—	—	—	—	—	—	—	8,134	8,134
	—	142	—	—	—	—	—	142	3,455	3,597
その他 軽工業品	138	—	—	—	115	—	—	115	31,444	31,559
	166	—	—	1,132	601	—	—	1,899	22,337	22,884
化学品	659	140	—	1,236	2,129	—	—	4,164	82,123	84,022
	—	—	—	—	285	—	—	—	68,333	72,497
金属品	246	131	1,427	—	1,126	104	—	3,034	60,624	60,909
	—	—	—	—	—	—	—	—	42,935	45,969
鉄鋼	246	131	270	—	220	—	—	—	35,632	35,632
	—	—	—	—	285	—	—	285	29,127	29,994
非鉄金属	—	—	1,157	—	906	104	—	2,167	9,134	9,419
	—	—	—	—	—	—	—	—	7,793	9,960
金属製品	—	—	—	—	—	—	—	—	15,858	15,858
	—	—	—	—	—	—	—	—	6,015	6,015
機械・機器	—	—	—	—	130	—	—	130	240,624	240,754
	440	760	—	—	469	—	—	1,669	209,378	211,047
一般機械	—	—	—	—	130	—	—	130	138,934	139,064
	440	760	—	—	469	—	—	1,669	114,301	115,970
電気機械	—	—	—	—	—	—	—	—	46,906	46,906
	—	—	—	—	—	—	—	—	36,504	36,504
輸送設備	—	—	—	—	—	—	—	—	46,188	46,188
	—	—	—	—	—	—	—	—	54,015	54,015
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	8,596	8,596
	—	—	—	—	—	—	—	—	4,558	4,558
総計	517	—	—	4,814	1,237	849	2,382	9,799	517,928	527,727
	9,626	3,345	1,972	6,432	5,471	4,514	5,834	37,194	406,315	443,509

(注) 上段は1962年, 下段は1965年の数値。

(出所) UN, *Commodity Trade Statistics*.

付表VII

## コロンビアの商品別輸出構成

(%)

	A	B	CH	E	M	PE	U	域内	域外	総額
食料・飲料	100.0 41.2	—	49.7 38.4	—	—	—	—	21.4 30.4	78.9 74.0	78.0 72.3
原材料	—	—	—	52.9	—	—	—	6.1	4.4	4.4
燃料・油脂	5.2	—	31.5	18.6	44.2	3.6	49.1	10.8	2.7	2.9
軽工業品	—	—	13.7	—	—	93.7	—	55.6	14.2	14.8
繊維製品	—	100.0	—	—	—	38.3	—	13.3	18.0	17.9
非金属鉱物製品	44.4	—	—	47.1 40.2	—	6.3 8.7	—	9.0 27.7	1.8 3.7	1.9 4.3
その他軽工業品	—	—	—	47.1	—	6.3	—	9.0	0.9	1.0
化学品	—	—	—	16.4	—	—	—	3.8	2.0	2.0
金属品	—	—	—	7.0	—	—	—	—	0.5	0.5
鉄鋼	44.4	—	—	16.8	—	8.7	—	22.3	1.1	1.7
非鉄金属	—	—	36.6	—	—	—	—	7.9	0.5	0.6
金属製品	9.2	—	—	26.8	55.8	3.2	—	12.0	0.8	1.1
機械・機器	—	—	—	—	—	—	—	—	0.03	0.03
一般機械	—	—	30.2	8.1	—	—	—	3.3	0.5	0.5
電気機械	—	—	—	3.9	—	—	—	0.9	0.05	0.1
輸送設備	—	—	—	—	—	—	—	—	0.03	0.03
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	0.2	0.2
総計	—	—	30.2	4.1	—	—	—	2.3	0.2	0.3
	—	—	—	6.4	—	3.7	—	2.6	0.3	0.4
	—	—	—	6.4	—	3.7	—	2.6	0.3	0.3
	—	—	—	—	—	—	—	—	0.05	0.1
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
総計	100.0 100.0	— 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	— 100.0	100.0 100.0	— 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0	100.0 100.0

(注) 上段は1962年, 下段は1965年の数値。

(出所) 付表Vより算出。

付表VIII

## コロンビアの商品別輸入構成

(%)

	A	B	CH	E	M	PE	U	域内	域外	総額
食料・飲料	—	—	—	76.5	—	27.2	—	39.9	4.3	4.9
	33.0	52.6	16.6	74.3	6.5	19.7	—	30.4	3.7	5.9
原材料	—	—	—	—	8.6	38.8	100.0	28.7	7.0	7.4
	19.1	12.4	11.1	6.5	17.9	11.5	95.4	26.8	7.0	8.7
燃料・油脂	67.9	—	—	—	—	34.0	—	6.5	5.3	5.4
	32.4	—	—	—	—	66.5	4.6	17.2	2.5	3.7
軽工業品	—	—	—	—	9.3	—	—	1.2	9.3	9.2
	1.4	4.2	—	—	7.5	—	—	1.9	7.9	7.4
繊維製品	—	—	—	—	—	—	—	—	1.7	1.7
	—	—	—	—	—	—	—	—	1.6	1.5
非金属鉱物製品	—	—	—	—	—	—	—	—	1.6	1.5
	—	4.2	—	—	—	—	—	0.4	0.9	0.8
その他軽工業品	—	—	—	—	9.3	—	—	1.2	6.1	6.0
	1.4	—	—	—	7.5	—	—	1.5	5.5	5.2
化学品	32.1	—	—	23.5	48.6	—	—	19.4	15.9	15.9
	6.8	4.2	—	19.2	38.9	—	—	11.2	16.8	16.3
金属品	—	—	—	—	23.0	—	—	2.9	11.7	11.5
	2.6	3.9	72.4	—	20.6	2.3	—	8.2	10.6	10.4
鉄鋼	—	—	—	—	—	—	—	—	6.9	6.8
	2.6	3.9	13.7	—	4.0	—	—	2.3	7.2	6.8
非鉄金属	—	—	—	—	23.0	—	—	2.9	1.8	1.8
	—	—	58.7	—	16.6	2.3	—	5.8	1.9	2.2
金属製品	—	—	—	—	—	—	—	—	3.1	3.0
	—	—	—	—	—	—	—	—	1.5	1.4
機械・機器	—	—	—	—	10.5	—	—	1.3	46.5	45.6
	4.6	22.7	—	—	8.6	—	—	4.5	51.5	47.6
一般機械	—	—	—	—	10.5	—	—	1.3	26.8	26.4
	4.6	22.7	—	—	8.6	—	—	4.5	28.1	26.1
電気機械	—	—	—	—	—	—	—	—	9.1	8.9
	—	—	—	—	—	—	—	—	9.0	8.2
輸送設備	—	—	—	—	—	—	—	—	8.9	8.8
	—	—	—	—	—	—	—	—	13.3	12.2
精密機器	—	—	—	—	—	—	—	—	1.7	1.6
	—	—	—	—	—	—	—	—	1.1	1.0
総計	100.0	—	—	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) 上段は1962年, 下段は1965年の数値。

(出所) 付表VIより算出。

## 第6章 ラテン・アメリカ経済統合 の現状と課題（Ⅱ）

——中米共同市場の事例——

### I 中米諸国の経済の基本的特徴

中米共同市場諸国の重要な特徴は、経済構造の多様化が欠如していることである。これらの諸国は、LAFTA 諸国に比しても、またラテン・アメリカ全体と比較しても、農業とくに輸出農業生産の占める比率がきわめて大きい（第1表）。その原因は、基本的には中米共同市場諸国が小国であることに帰する。

第1に、これらの諸国のうちで最も広い国土をもつニカラグアでさえも、LAFTA 諸国のうちの最小国であるウルグワイよりも小さい。このように限られた国土では、天然資源の供給がおのずから限られる。一般に、小国においては鉱物資源その他の天然資源の種類は、大国におけるよりも少ない。中米共同市場国には、鉛、銅、亜鉛および貴金属などの未開発鉱物資源があるとされているが、鉱業生産は現在のところ LAFTA 諸国に比して著しく低い。最近の調査でホンジュラスに鉄鉱、コスタリカにボーキサイトが相当量存在することが確認されたが、石油については未だ明らかでない<sup>(1)</sup>。

経済構造の多様化を妨げる第2の原因は、多くの工業の最小または最適規模のプラントの設置に見合う国内市場が存在しないことである。いま、国内市場規模を国民総生産で見ると、中米共同市場諸国の平均は約8億ドルであり、5

(1) Joseph Moscarella, "Economic Integration in Central America", M. S. Wionczek (ed.), *Latin American Economic Integration*, New York, 1966, p. 264.

カ国を総計しても、チリのそれをかなり下回り、ブラジルの6分の1以下にすぎない<sup>(2)</sup>。このような国内市場規模のもとでは、多くの産業についてその設立は、それが十分な輸出市場をもたない限りきわめて非経済的なものとなる。大規模生産を必要とする近代的技術水準をもつ産業についてはとくにそうであり所与の国内市場規模のもとでは、そのコストは禁止的に高くなる。

第1表 CACM諸国の産業別生産構造 (%)

	農牧漁業	鉱業	工業	建設	電気・ガス・水道	その他
コスタリカ	35.4 29.2	… …	11.1 13.7	2.8 3.4	2.9 3.2	47.8 50.5
エルサルバドル	30.8 28.9	1.0 0.9	15.2 18.1	2.9 2.7	1.0 1.2	49.1 48.2
グワテマラ	32.8 30.2	0.2 0.1	10.6 12.1	2.1 1.8	0.7 1.1	53.6 54.7
ホンジュラス	50.4 53.2	1.0 1.1	11.6 12.5	3.1 2.5	0.6 0.8	33.3 29.9
ニカラグア	38.1 39.5	2.3 1.4	11.1 11.5	2.6 2.2	1.5 1.8	44.4 43.6
ラテンアメリカ	21.7 21.8	4.9 4.9	21.7 22.7	3.3 3.2	1.0 1.4	47.4 46.0

(注) 上段は1960年、下段は1965年の数値。

(出所) UN, *Economic Survey of Latin America—1965*, New York, 1967, pp. 24—25.

第3の原因は、上述の2つの原因の系として生じるものである。中米共同市場諸国のような小国では多くの天然資源を欠いてはいるけれども、少数の天然資源の供給があると、それはその資源の供給の絶対量においてははるかに大きい<sup>(3)</sup>が、1人当りではより小さい大国に対して比較優位を生ぜしめることになる。このような比較優位が存在すると、その商品の生産に労働その他の経済資

(2) いずれも1966年の数値の比較 (CEMLA, *Boletín Mensual*, junio de 1968, p. 329)。

(3) S. Kuznets, "Economic Growth of Small Nations," E. A. G. Robinson(ed.), *Economic Consequence of the Size of Nations*, London, 1966, pp. 17—18.

源が吸収され、そこに少数の経済活動の比重が大国よりも著しく高まる基盤が生じる。中米共同市場諸国においては、それがコーヒー、バナナ、綿花の生産であったわけである。かくして、これらの商品生産に生産要素が集中し、国内市場向け生産はきわめて小規模にとどまることになる。中米共同市場諸国が LAFTA 諸国に比して経済構造の多様化にみせているのは、まさに小国のこの一般的特徴につながるものである。

中米共同市場諸国の重要な第2の特徴は、上述のことと関連して、外国貿易依存度が著しく高いことである。第2表は、それを LAFTA 諸国との対比において示したものである。これによれば、中米共同市場諸国では、国民所得に対する外国貿易の比率が LAFTA 諸国に比してかなり高い。LAFTA 諸国が平均 21.1 であるのに対し、中米共同市場諸国では 31.5 となっている。また、LAFTA 諸国のうち、人口1,500万以上の大国についてみると、平均値は13.8 と低い。このことは、貿易依存度がその国の大きさと相関関係があることを示している。事実において、中米共同市場諸国では、唯一の例外はあるが、人口が少ない国ほど貿易依存度が高くなっている。LAFTA 諸国でも、ペルー、チリなど若干の例外はあるが、同様の関係が見られる。注目されるのは、貿易依存度と1人当り所得との間には、このような明白な関係が見られないことである。たとえば、ブラジル、コロンビア、コスタリカの3国は、その1人当り所得水準がほぼ等しいにもかかわらず、これら3国の貿易依存度は11~42の広範囲にわたっている。

中米共同市場諸国の貿易依存度とならんで、いま一つの重要な特徴は、貿易が少数の相手国に集中していることである。これはとくに輸出において顕著にうかがわれる。いま、貿易集中度を示す一つの指標として、ハーシュマンの貿易集中指数を用いれば、第3表の通りである。<sup>(4)</sup> 輸出についてみれば、中米共同

(4) A. O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Univ. of California Press, 1945, pp. 98-116を参照。



第2表 人口と貿易依存度 (1961年)

	(1) 人 (1,000人)	(2) 1人当り所得 (ドル)	(3) 1人当り貿易 (ドル)	$\frac{(3)}{(2)} \times 100$
LAF TA 諸 国	173,862			21.1
ブ ラ ジ ル	72,411	374.6	39.8	10.6
メ キ シ コ	37,248	415.4	56.7	13.6
アルゼンチン	21,338	799.0	113.6	14.2
コ ロ ン ビ ア	15,908	373.4	62.3	16.6
ペ ル ー	10,365	268.5	93.0	34.6
チ リ	7,802	452.9	140.7	31.0
エクアドル	4,455	222.7	52.3	23.4
ウルグワイ	2,523	560.9	150.8	26.3
パラグワイ	1,812	193.2	39.1	20.2
中米共同市場諸国	11,189			31.5
グワテマラ	3,868	257.7	63.6	24.6
エルサルバドル	2,520	267.5	90.3	33.7
ホンジュラス	2,017	251.7	68.5	27.2
ニカラグア	1,529	288.4	88.0	30.5
コスタリカ	1,255	361.4	150.5	41.6

(資料) 1人当り所得は UN, *Economic Development of Latin America in the Post-War Period*, 1964, p. 51; その他は CEPAL, *Boletín Estadístico de América Latina*, Vol. 1, No. 1, 1964, pp. 17~18, Vol. 1, No. 2, 1964, p. 68, 70.

市場諸国の集中度は、メキシコ、コロンビア、エクアドルの3国を除く LAF TA 諸国よりもいずれも高くなっている。それは、中米共同市場諸国の輸出がアメリカに偏っていることに起因する。エルサルバドルは例外として、他の4カ国の対米輸出はいずれも50%を超えている。上記の LAF TA の例外3カ国も対米輸出の比率が高く、60%を超えている<sup>(5)</sup>。

対米輸出依存度を高めている基本的な原因は、これらの諸国——メキシコを

(5) いずれも第3表の資料による1960年の比率。

除く——の輸出がいずれも少数の輸出品に集中していることである。第4表は主要輸出品のうち上位3品目が輸出総額に占める比率を示したものであるが、それによれば、上記諸国の比率はいずれも高いことがわかる。また、第4表で高比率を示す諸国は、コロンビアとブラジルを例外として、そのほとんどが小国である。すなわち中米共同市場諸国のような小国にとっては、輸出がごく少数の輸出品に集中し、それゆえ地理的あるいは政治的条件が介入しない場合でも、その輸出を多くの相手国に分散させるよりは、少数の輸出仕向国に集中す

第3表 貿易集中度<sup>(1)</sup> (1960年)

	輸 出	輸 入
L A F T A 諸 国	48.2	47.2
ブ ラ ジ ル	46.4	34.8
メ キ シ コ	62.5 <sup>(2)</sup>	72.8
ア ルゼンチン	31.1	33.2
コ ロ ン ビ ア	65.7	58.9
ペ ル	41.5	47.0
チ リ	45.3	51.0
エ ク ア ド ル	63.9	51.6
ウ ル グ ワ イ	34.1	34.6
パ ラ グ ワ イ	43.6	41.6
中 米 共 同 市 場 諸 国	55.5	51.8
グ ワ テ マ ラ	59.8	51.1
エ ル サ ル バ ド ル	50.3	46.4
ホ ン ジ ュ ラ ス	58.1	57.1
ニ カ ラ グ ア	49.5	54.5
コ ス タ リ カ	59.9	49.8

- (注) 1. 各国の総貿易額に占める相手国別の貿易額の百分比の平方の総和を開根した指数である。これによれば、一国に貿易が集中しているときは指数が100となり、また相手国が100で、貿易額で1%ずつ均分されているときは指数が10となる。
2. この指数が高いのは、輸出額の約17%に相当する1億3,320万ドルが下記資料において仕向国不明として取扱われていることが影響している。

(資料) IMF, *Direction of Trade, Annual 1960~64.*

るのが容易である。したがって、輸入においても、輸出におけるほど顕著ではないが、同様の特徴がうかがわれる。

## II 中米共同市場とLAFTAの対比

中米共同市場諸国の経済のこれら2つの特徴を LAFTA 諸国のそれと比較することによって、中米共同市場のもつ特殊性が明らかになる。

第1に、中米共同市場は、経済発展段階のほぼ等しい諸国間の統合体である。1人当たり所得水準についてみれば、LAFTA 諸国では、パラグワイの193.2ドルからアルゼンチンの799ドルまで広範囲にわたっているのに対し、中米共同市場諸国では250~360ドルの水準に集中している(第2表)。また工業化

第4表 主要輸出品の比率(1958~60年)

	主要3輸出品	輸総出に対する%
<b>LAFTA 諸国</b>		
アルゼンチン	食肉, 小麦, 羊毛	45.7
ブラジル	コーヒー, ココア, 砂糖	66.1
チリ	銅(各種)	55.2
コロンビア	コーヒー, 石油, パナナ	93.1
エクアドル	バナナ, コーヒー, ココア	85.8
メキシコ	綿花, コーヒー, 小えび	30.2
パラグワイ	食肉, 木材, ケブラチョ	58.0
ペルー	綿花, 砂糖, 魚粉肥料	39.8
ウルグワイ	羊毛, 食肉, 皮革	82.3
<b>中米共同市場諸国</b>		
コスタリカ	コーヒー, パナナ, 綿花	79.2
エルサルバドル	コーヒー, 綿花, パナナ	70.0
グワテマラ	コーヒー, パナナ, 綿花	86.4
ホンジュラス	バナナ, コーヒー, 綿花	68.7
ニカラグア	綿花, コーヒー, パナナ	68.7

(資料) UN, *Economic Development of Latin America in the Post-War Period*, 1964, pp. 145~147; OAS, *Economic Survey of Latin America-1962*, pp. 268~276.

水準についても、LAFTA においてはアルゼンチン、ブラジル、メキシコのように、消費財産業だけでなく資本財産業においてもある程度まで工業化の発展がみられる諸国と、パラグワイやエクアドルのように工業化が著しくおこなわれている諸国の双方が含まれているのに対し、中米共同市場諸国はいずれも工業化がおこなわれており、その水準に著しい較差はない。このように、中米共同市場が低開発ながらも等発展段階諸国の統合体であることは、統合過程の促進にきわめて有利な条件であった。

第2に、中米共同市場諸国においては、輸入代替産業の設立そのものが国内市場の狭小のために妨げられている。LAFTA 諸国のうち域内先進国においてはすでに輸入代替過程が発展し、今後それをさらに促進するには資本財・中間財産業におよばねばならず、それには大市場が必要とされるのであるが、中米共同市場諸国では、非耐久消費財産業においても輸入代替はまだ初期段階であり、輸入代替的工業化そのもののために大市場が必要とされるのである。この点をさらに明確にするため、中米共同市場諸国の戦後の工業化を検討してみよう。

ラテン・アメリカ全体としては、輸入増加率は生産および所得の成長率よりもかなり低く、その結果輸入係数は低下したのに対し、中米共同市場諸国では

第5表 中米共同市場諸国の輸入係数

	1950	1955	1960	1963
ラテン・アメリカ 中米共同市場国	10.4	9.8	9.2	8.4
コスタリカ	17.0	20.7	20.7	19.6
エルサルバドル	16.5	16.0	18.6	18.1
グワテマラ	12.3	13.5	12.1	12.5
ホンジュラス	14.8	18.1	17.3	20.2
ニカラグア	13.3	22.0	15.9	22.8

(出所) UN, *Economic Survey of Latin America-1964*, p. 33.

むしろ逆の傾向があった。第5表に見られるごとく、ラテン・アメリカの輸入係数は、10.4から8.4に低下しているのに対し、中米共同市場諸国では程度の差こそあれむしろ上昇している。加えて、輸入係数はグワテマラを除きいずれも20前後であり、ラテン・アメリカ全体の水準に比して著しく高い。これは、輸入代替過程の発展がきわめて緩慢であったことを示している。

輸入代替過程を輸入構成の変化を通じて近似的に捉えようと、第6表の通りである。ラテン・アメリカにおいては、消費財輸入比率の減少と原材料輸入比率の増加が見られ、燃料や資本財輸入の比率も最近では減少している。中米諸国でも、資本財輸入比率の上昇を除くと、同様の傾向を示している。しかし、消費財輸入比率は最近でも30%を超え、ラテン・アメリカの水準に比して著しく高い。これは消費財産業においてさえ、輸入代替がきわめて不十分であること

第6表 輸入構成の変化

	ラテン・アメリカ			中米諸国		
	1948/49	1960	1964	1948/49	1960	1964
消費財	22.0	18.8	18.4	42.7	36.4	32.4
非耐久	15.1	11.7	11.2	31.9	25.9	21.9
耐久	6.9	7.1	7.2	10.8	10.5	10.5
燃料	7.4	8.7	6.4	8.0	7.4	6.7
原材料	30.1	33.7	39.0	22.3	28.4	30.7
金属	6.8	7.9	9.2	2.7	2.9	3.3
非金属	23.3	25.8	29.8	19.6	25.5	27.4
建設資材	6.8	4.8	4.5	7.7	6.9	6.0
資本財	31.9	33.3	30.8	17.5	19.0	22.5
農業機械設備	3.4	3.5	2.7	2.6	2.9	3.4
工業機械設備	19.7	19.3	19.1	10.0	11.7	14.2
輸送機械設備	8.8	10.5	9.0	4.9	4.4	4.9
その他	1.8	0.7	0.9	1.8	1.9	1.7

(出所) UN, *Economic Development of Latin America in the Post-War Period*, New York, 1964, p. 20, p. 106,

UN, *Economic Survey of Latin America—1965*, p. 30, p. 75.

を示している。

このように、中米諸国において輸入代替が十分発展していない原因の一つはいうまでもなく国内市場の狭小である。たしかに、LAFTA 諸国においても国内市場の狭小が問題であった。しかし、多くの LAFTA 諸国の国内市場規模と中米共同市場諸国のそれとはかなりの差異がある。シトウスキーによれば小国の経済を最適以下にとどめる諸要因は、技術的要因と経済的要因に区別される。ある経済が技術的に小規模であるというのは、その国内市場があまりに小さく、ある産業の最も能率的な生産設備の全生産物が、適切な市場を見出すことができない意味である。他方、ある経済が経済的に小規模であるというのは、能率を高め、かつ技術的に最も能率的なプラントの設立をうながすに必要な競争条件をもたないことである。ある経済がすべての産業において少なくとも一つの最適規模のプラントの生産物を吸収するに十分大きくとも、そのようなプラント設置の誘因をあたえるに十分大きくないことがある。かくして、経済の技術的最適規模は最も能率的な生産手段の利用のための必要条件であるが十分条件ではない。換言すれば、技術的最適に到達するのは経済的最適に到達するよりかなり早い<sup>(1)</sup>。この区分によれば、中米共同市場諸国と LAFTA 諸国は、ともに国内市場の狭小の問題に直面しているけれども、前者の国内市場は多くの産業について技術的最適への到達を不可能にしているのに対し、若干の LAFTA 諸国では、その国内市場は少なくとも一部の産業については技術的最適を可能ならしめるに十分大きく、ただ経済的最適に到達するに十分でないといえることができる。

最後に、中米共同市場諸国と LAFTA 諸国の対外的脆弱性の差に注目しなければならぬ。多くの LAFTA 諸国では、中米共同市場諸国よりも輸入代

---

(1) T. Scitovsky, "International Trade and Economic Integration as a Means of Overcoming the Disadvantage of a Small Nation," E. A. G. Robinson (ed.), *op. cit.*, pp. 282-283.

替が急速に発展し、その結果、輸入構成は燃料、原材料、資本財に偏るといふ硬直性を示し、もし輸入能力が減少すれば、必要な輸入の手控えはまず資本財に、ついで燃料や原材料についてなされねばならず、前者は経済成長に負の影響をもたらし、後者は現在の経済活動水準に影響するという新たな対外的脆弱性が生じた。これに反して、中米共同市場諸国の輸入構成はなお伸縮的でありもし輸入を手控えざるを得ないときは、消費財輸入を抑えることができる。この意味では、中米共同市場諸国には LAFTA 諸国におけるような対外的脆弱性は存在しない。しかしながら、LAFTA 諸国における輸入抑制は、発展を犠牲にすることになっても、現在の生活水準に直接的に影響しないのに対し、中米共同市場諸国において上記のような輸入抑制が行われるならば、それは直接的に生活水準に負の影響をあたえる。換言すれば、中米共同市場諸国においては、輸出依存度の高い低開発諸国に特有の対外的脆弱性がかなり典型的な形態のままで残されている。それゆえ、輸出が安定的であることが強く要請されるのであるが、ごく少数の輸出品に過度に集中していること、および世界市場におけるシェアが LAFTA 諸国に比してかなり小さいため、輸出はきわめて不安定なものとなる。

以上のごとく、中米共同市場諸国は、輸入代替においても対外的脆弱性においても、多くの LAFTA 諸国に比してかなり不利な条件におかれている。それが中米共同市場諸国をして、LAFTA に先駆けて「中米の自由貿易および経済統合に関する多数国間条約」を締結せしめ、域内貿易の拡大と経済統合の促進に進ましめた重要な動機となっている。さらに、それが「中米経済統合に関する一般条約」に発展し、LAFTA よりも急速な統合過程に入ったのも、等発展段階諸国ということもさることながら、小国に固有の不利な諸条件を克服する必要性と緊急性が、多くの LAFTA 諸国よりも大きかったゆえにほかならない。

### III 中米共同市場の域内貿易

中米共同市場は、1966年6月に中米標準関税表 (NAUCA) の1,276項目のうち、1,194項目の域内貿易の自由化を達成し、自由化率は94%に達した。さらに、NAUCAの中項目1,535のうち1,497項目について域外共通関税を設定した。これらが中米共同市場の域内貿易にどのような効果をもたらしたかを前章と同じ方法で検討しよう。

まず、CACM諸国の貿易総額についてみると、第7表に示すごとく、1960/61年と1966年の5年間に、世界貿易の増加率を著しく超える増加を示している。総輸出において89%、総輸入においても85%の増加となっている。CACM貿易の方向についてみると、域内貿易は実に5倍以上に増加しているのに

第7表 1966年の増加率 (1960/61=100)

世界貿易	157
C A C M	
総輸出	189
総輸入	185
域内貿易	507
域外貿易	
輸出	163
輸入	162

(出所) 第8表より算定。

対し、域外輸出は63%、域外輸入は62%の増加にとどまっている。しかし、LAFTAに比して域外貿易の増加率はかなり大きく、これはCACM諸国の経済構造が対域外先進国貿易に依存するところがより大であることを示している。国別の増加率は第9表に示される。各国の域内貿易増加率は、輸出入双方において例外なく域外貿易増加率を超え、その差はホンジュラスの輸出を除きかなり大幅である。とくに、コスタリカの域内輸出、ニカラグアの域内輸入の



第8表

CACM貿易マトリックス

(単位:100万ドル)

輸出国 \ 輸入国	C	S	G	H	N	域内輸出	域外輸出	総輸出
C	—	0.7 6.2	0.9 4.9	— 4.4	0.6 10.0	2.2 25.5	82.2 113.3	84.4 138.8
S	1.2 8.4	—	6.9 23.8	4.3 16.8	1.3 10.0	13.7 59.0	103.8 133.3	117.5 192.3
G	0.5 7.3	5.3 28.5	—	0.8 7.2	0.2 7.9	6.8 50.9	104.7 175.3	111.5 226.2
H	0.2 2.3	6.5 10.4	2.1 4.8	—	0.1 2.3	8.9 19.8	57.0 124.9	65.9 144.7
N	1.0 5.6	1.0 5.3	0.1 2.3	0.1 3.0	—	2.2 16.2	63.3 126.0	65.5 142.2
域内輸入	2.9 23.6	13.5 50.4	10.0 35.8	5.2 31.4	2.2 30.2	33.8 171.4	411.0 672.8	
域外輸入	105.3 154.3	101.8 169.5	125.6 171.0	67.3 117.5	70.9 151.9	470.9 764.2		444.8 844.2
総輸入	108.2 177.9	115.3 219.9	135.6 206.8	72.5 148.9	73.1 182.1		504.7 935.6	

(注) (1) C:コスタリカ, S:エル・サルバドル, G:グワテマラ, H:ホンジュラス, N:ニカラグア。

(2) 上段は1960/61年平均, 下段は1966年の数値。ホンジュラスは推定値。

(出所) *Direction of Trade, Annual 1960—64* および *1962—66*。

第9表

CACMの国別貿易増加率と域内貿易比率

	増加率 (1960/61年=100)						域内貿易比率 (%)			
	総額		域内		域外		輸出		輸入	
	輸出	輸入	輸出	輸入	輸出	輸入	1960/61	1966	1960/61	1966
C	164	164	1,159	813	137	146	2.6	18.3	2.6	13.2
S	163	190	430	373	128	166	11.6	30.6	11.7	22.9
G	202	152	748	358	167	136	6.0	22.5	7.3	17.3
H	219	205	222	603	219	174	13.5	13.6	7.1	21.0
N	217	249	736	1,372	199	214	3.3	11.3	3.0	16.5

(出所) 第8表より算出。

増加率が著しく大きいことが注目されるが、これは初期の域内貿易額がいずれ

もきわめて小さかったことに起因する(第8表参照)。

域内貿易の急速な増加は、各国の域内貿易比率を急速に高めた。CACM 実効前には、エルサルバドルとホンジュラスのみが相対的に高い域内貿易比率を示していたが、前者は輸出入双方においてさらに域内貿易比率を高め、後者も輸出において安定的だが、輸入においてはその比率を著しく高めた。その他の諸国も例外なく域内貿易比率を高めている。CACM 全体としても、域内貿易比率は輸出において7.6%から20.3%へ、輸入において6.7%から18.3%へと増加している。

このように、CACM 諸国の域内貿易の拡大は LAFTA におけるよりさらに顕著であったことは、域外貿易が輸出入双方において世界貿易の増加率を超える拡大を示したことに加えて、これら諸国の経済成長率を、60年代前半におけるラテン・アメリカ全体の成長率よりかなり大きくするのにある程度貢献した(第10表)。

第10表 CACM諸国のGNPの成長率 (%)

	1960—66	1961	1962	1963	1964	1965	1966
コスタリカ	5.2	0.2	6.6	5.6	3.4	8.6	6.4
エルサルバドル	6.4	4.3	13.1	3.6	7.2	4.8	5.5
グワテマラ	6.3	3.8	2.5	12.6	6.6	7.4	4.5
ホンジュラス	5.5	0.2	4.4	2.4	5.4	6.4	3.9
ニカラグア	7.8	6.6	10.2	7.4	5.9	8.5	3.5
ラテン・アメリカ	4.3	5.2	3.9	2.5	6.6	5.1	4.3

(出所) CEMLA, *Boletín Mensual*, junio de 1968, pp. 329—330.

UN, *Economic Survey of Latin America—1966*, p. 16.

つぎに、CACM の域内貿易をさらに総合的に捉えるため、貿易マトリックスを作成し、それに基づいて貿易結合度係数を算定したのが第8表と第11表である。これによると、まず域外貿易結合度は、輸出入双方において減少している。唯一の例外はホンジュラスの域外輸出結合度であり、これはこの国の域外

第11表 CACM貿易結合度

輸 入	C	S	G	H	N	域 内	域 外
輸 出							
C	—	1,022 3,855	1,118 3,240	— 4,041	1,382 7,509	734 3,727	98 82
S	1,341 4,660	—	6,156 11,359	7,176 11,137	2,151 5,420	3,284 6,224	89 70
G	589 3,443	5,861 10,875	—	1,407 4,057	349 3,640	1,718 4,565	94 78
H	398 1,696	12,161 6,203	3,341 3,045	—	295 1,656	3,804 2,776	87 87
N	2,006 4,201	1,882 3,217	160 1,484	299 2,689	—	946 2,311	100 89
域 内	1,057 3,570	5,085 6,673	3,145 5,317	2,691 5,722	1,128 4,484		93 80
域 外	104 92	95 82	99 88	100 84	104 89	100 87	

(出所) 第8表より算出。

(注) 算出方式は前章と同じであるが、CACM 諸国の貿易の絶対額が小さいので結合度係数は LAFTA の場合に比して著しく高く現われる。

輸出の増加率が CACM 諸国中最大の 119% であったのに対し、域内輸出の増加率が最も低かったことを反映している。他方、域内貿易結合度は、輸出におけるホンジュラスを例外としていずれも著しく増加している。

つぎに、2 国間貿易結合度に注目すると、算出方式の内容から指数がきわめて大きく現われているので、判定が容易でないが、便宜上とくに貿易関係の緊密性の大きいものを 3,000 以上に求めると、CACM 実効前は輸出入双方においてエルサルバドル—グワテマラ貿易、エルサルバドル—ホンジュラス貿易が、輸出においてホンジュラスの対グワテマラ貿易の結合度が大きかった。CACM 実効後は、ほとんどの 2 国間貿易結合度がこの水準を超え、例外はホンジュラス—ニカラグワ貿易、ホンジュラスの対コスタリカ輸出、ニカラグアの対グワテマラ輸出のみである。しかし、これらの例外もいずれも結合度は大きく、それゆえ、CACM 実効後の 2 国間貿易は、従来のエルサルバドル、

ホンジュラス、グワテマラの3国間の貿易関係の緊密性を中核として、いずれも結合度を著しく高めているといわざるを得ない。

第12表 商品別域内輸入 (単位:100万ドル)

	1960	1963	1964	1965	1966
食料品	14.9	21.6	29.4	36.2	39.7
飲料・煙草	1.1	1.1	1.4	1.9	2.5
非食用原材料	1.6	3.3	3.9	4.6	6.3
燃料・潤滑油	0.1	3.7	5.0	3.5	1.9
油脂	1.6	1.6	1.6	2.4	5.2
化学品	2.4	7.8	18.9	21.1	26.4
原料別製造品	6.2	16.3	26.3	37.1	51.4
機械・輸送設備	1.5	1.6	3.0	5.0	7.6
雑貨	3.0	8.9	15.4	23.9	34.6
その他	0.1	0.3	0.5	0.3	0.7
計	32.7	66.2	105.4	136.0	176.3

(出所) UN, *Economic Survey of Latin America—1966*, p. 57,  
UN, *Economic Survey of Latin America, 1967, Part I, General  
Features of Recent Development* (E/CN. 12/808), 1968, p. 50.

最後に商品別域内輸入構成を検討すると、工業製品の貿易拡大が域内貿易の増加に大きく貢献していることが明らかになる。第12表にみられるように、1960年においては食料品が域内貿易の約45%を占めていたのに、1966年には約22%に減少した。これに反して、化学品、原料別製造品、雑貨は、当初それぞれ7%、19%、9%を占めていたにすぎなかったが、1966年には14%、29%、19%に増加し、これら3項目だけで域内輸入の60%を超えるに至った。このような工業製品の著しい拡大は、CACMの域内貿易の顕著な特徴であり、LA FTAにはうかがわれなかった現象である。その原因は、中米諸国間ではCACM実効前に締結されていた種々の通商条約において1955年から工業製品が漸次多数含まれるようになってきた背景があり<sup>(1)</sup>、それがCACMにおいて工業製

(1) Joseph Moscarella, *op. cit.*, p. 72.

品の自由化を促進したことにある。

工業製品の自由化は、既存産業とくに食品加工や繊維工業のように統合以前に多くの国に設立され、かなり高い技術水準を有し、それゆえ若干の場合に生じていた遊休設備を効果的に利用せしめるとともに、これらの産業ならびに新産業に対する投資を促進した。その結果、中米共同市場諸国の工業の成長率は1960—65年間に年平均9.3%となり、国内総生産の成長率6.4%をかなり超えた。<sup>(2)</sup>

#### IV 中米共同市場と「統合産業」計画

中米共同市場は、域内貿易の自由化に加えて、工業化を促進する手段として「統合産業」計画をもっている。これは、「中米統合産業体制に関する協定」によって定められ、「一般条約」に全面的に採用されたもので、「中米経済統合の枠組の中で、新産業の設立と既存産業の特化と拡大を助長し促進する」(第1条)ことを目的とする。「統合産業」とは、「最小生産能力でさえ、合理的に経済的かつ競争的諸条件のもとで操業するためには中米市場への接近を必要とする1つまたはそれ以上のプラントからなる産業」(第2条)である。そして、統合産業は、(1)中米市場への自由接近、(2)域内競争財からの<sup>(3)</sup>保護、(3)税制上の優遇措置、(4)域外輸入品からの保護などの利益があたえられる。

また、統合産業の均等な配分をはかるため、すべての加盟国がそれをもつまでは、いかなる加盟国にも2つ以上の統合産業は認められないことになっている(経過条項)。統合産業設立のイニシアチブは民間部門にまかせられるが、最終決定は全加盟国による議定書と批准によってなされる。しかしながら、現在までに指定された統合産業は、グワテマラのタイヤ・チューブ、ニカラグアの

(2) UN, *Economic Survey of Latin America—1965*, p. 170.

(3) 域内競争財については、域内関税は年10%引下げられ、10年後に全廃されるので、統合産業の生産物にする特惠は10年後に消滅する。

苛性ソーダならびに殺虫剤、ホンジュラスの板ガラスにすぎない。

このような統合産業体制が設立された基本的な目的は、ECLA およびピオンチェックによれば、域内貿易の自由化や域外共通関税というような一般的手段は、工業化の促進に有利な環境を創出するのに対し、統合産業体制は、既存の産業構造の変化に有力なインセンティブをあたえることにある。すなわち、(1)小規模かつ高コストのプラントが小さな地域市場で相互に競争すると、資本や熟練労働などの稀少資源を浪費し、軽消費財分野にある工業化パターンを拡大するから、それを避けるためには若干の産業の単一企業に地域市場を留保することが望ましい。(2)新しい重工業の水平的および垂直的統合の途を開くことによって、特化と相対的に大規模なプラントの設置が促進される。(3)インフラストラクチャーの開発がともなうと、統合産業はかなり短期間に地域の開発拠点となり、関連産業を誘致する。(4)新産業の特定国への集積を回避することである。<sup>(1)</sup>

しかしながら、統合産業体制は重要な問題点を含んでおり、鋭く批判されてきた。たとえば、ピンカスは、(1)統合産業体制は比較優位原理を無視し、統合産業の最適立地を保証せず、能率をそこなう、(2)統合産業体制は、地方市場に供給している小規模企業の発展を妨げる、(3)統合産業体制は独占をもたらすと批判した。<sup>(2)</sup> それよりも、市場・価格メカニズムにまかせる方が、発展や厚生により大なる効果が期待できるというのである。

これに対して、デルは、(1)比較優位原理は動態的視点から理解されるべきで

(1) Miguel S. Wionczek, "Economic Integration and Regional Distribution of Industrial Activities: A Comparative Study, Part I: Central America," *The East African Economic Review*, Vol. 2, New Series No.1, June 1966, pp. 59—60, および ECLA, "Central America: Industrial Policy Problems," *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. IX, No. 1, 1964, p. 118.

(2) Joseph Pincus, *The Central American Common Market*, Mexico City, 1962, pp. 102—108, in Sidney Dell, *A Latin American Common Market?*, London, 1966, pp. 65—67.

あり、現時点で工業化の最もおくれた国でも、長期においては能率的な産業をもち得る、(2)ピンカスの主張するように、能率が新産業の立地の基本的な基準ならば、産業の規模も十分に考慮すべきである、(3)単一企業状態が必ずしも複数企業状態より悪いとするのは現実をきわめて単純化した純理論的アプローチであり、また、統合産業体制は消費者保護の規定をもっていると反論している<sup>(3)</sup>。また、ECLAは「産業の技術的および経済的特徴と、中米共同市場の大きさがまだ相対的に小さいために、単一またはごく少数のプラントしか設立されそうにない産業の場合には、統合産業体制や関税は、消費者の利益を守る手段をあたえるものである。かくして、生産構造が競争的でない場合でも、価格品質および供給について満足な諸条件を得ることが可能である<sup>(4)</sup>」という。

独占問題に関しては他に多くの反論がなされている。たとえばOAS報告は消費者保護規定があっても、統合産業体制は一時的に中米市場の独占的構造を強化することを認めるけれども、「しかし、同時に、操業規模がさほど重要でない産業に対する市場の拡大は域内競争の増大を可能ならしめ、それはまた市場諸力を通じてコストおよび価格の漸進的合理化を促進するであろう<sup>(5)</sup>」という。また、カスティリョも、独占に関する諸議論においては、「独占力の決定要因は、小市場と近代産業の経済的・技術的諸条件の結合機能に見出されるべきであり、また独占的および寡占的構造は、現代のすべての産業社会の特徴であるという事実にはほとんど注目されてこなかった」と指摘している<sup>(6)</sup>。

これらの統合産業体制擁護論の基本的な共通点は、市場諸力の自由な作用だけでは、全加盟国の均衡成長が保証されないという考え方である。カスティリョの指摘によれば、元来統合産業体制は、域内貿易の自由化が加盟国間の均衡

(3) Sidney Dell, *op. cit.*, pp. 65-68.

(4) ECLA, *op. cit.*, p. 118.

(5) OAS, *Economic Survey of Latin America—1962*, Baltimore, 1964, p. 254.

(6) Carlos M. Castillo, *Growth and Integration in Central America*, New York, 1966, p. 153.

成長に不利な効果をもたらすこと予測し、その場合には統合産業にあたえられた特権的利益を適当に制限することによって互恵性をつらぬく目的をもって<sup>(7)</sup>た。もっとも、1960年の「一般条約」によって、統合産業に予定された当初の役割は解消され、域内貿易の自由化は一般化されるに至った。しかし、それでもなお統合産業体制は、各加盟国に統合産業を衡平に分配することによって互恵性を貫徹する手段と考えられている。

既述のごとく、中米共同市場諸国はほぼ経済発展段階を等しくする。少なくとも LAFTA 諸国と比較すると、その較差は著しく小さい。しかし、統合産業体制擁護論者は、中米共同市場諸国間の発展較差を過度に強調する傾向がある。ときには、人口圧力、道路網、港湾施設、企業家能力の較差までも指摘される<sup>(8)</sup>。しかし、これらの要素についてまで較差を見出すとすれば、いかなる等発展段階諸国も存在しないであろう。1人当り所得水準に著しい較差はなく、工業生産比率も大差がなければ<sup>(9)</sup>、ほぼ等発展段階諸国とみなして差支えない。

等発展段階諸国間においては、較差の顕著な諸国間の統合体と比べて、互恵原則は重要であることには変わりないが、それに固執する理由は乏しいと考えられる。LAFTA 諸国のように較差が著しく大きいと、域内貿易の自由化が域内先進工業国に工業の集積を生ぜしめることが確実に予測されるから、域内低開発国は無条件な自由化に反対し、互恵原則を強く主張することになる。これに反して、等発展段階諸国間では、市場諸力がいかなる国に集積を生ぜしめるか容易に予測することはできないし、また集積の可能性は少ない。したがっ

(7) *Ibid.*, p. 144.

(8) *Ibid.*, pp. 145—146, もし発展段階の較差が大きいと主張するならば、統合産業の指定を各加盟国に少なくとも1つづつ行なうという現行方式こそ批判されるべきである。

(9) 1965年の工業生産比率は、コスタリカ：18%、エルサルバドル：18%、グワテマラ：12%、ホンジュラス：15%、ニカラグア：14%である。(UN, *Economic Survey of Latin America—1965*, pp. 173—192の関連諸表による)。



て、互恵原則は重要ではあるが、統合産業体制のごとき互恵原則の貫徹手段をあえて設ける必要はないのである。

それにもかかわらず、多くの批判をうけながらも統合産業体制が必要とされる理由はつぎの2つに求めることができる。第1に、低開発諸国である限り、工業化の促進が経済統合への参加の基本的な狙いである。したがって、自国のみならず他の加盟国の工業化に無関心でいられない。なぜなら、他の加盟国の工業化の発展は、域内貿易の自由化を通じて直ちに自国の工業化に不利な影響がもたらされるからである。別の視点からすれば、発展較差が当初から大きい場合は、他の加盟国の工業化の発展は、もし経済統合への参加によって自国の工業化がかなり満足すべき水準にまで可能となれば、ある程度容認できるであろうが、当初から較差が小さい場合、かえってそれを容認することが困難であると考えられる。

第2に、より重要な理由は、中米共同市場諸国が外国企業とくにアメリカ企業に支配されるところが大きいという地域特有の事情に求められる。国内企業は、単に域内貿易の自由化だけでは、これらの外国企業との競争によって破壊的打撃をうけることをおそれる。事実において、「統合の初期段階では、市場諸力は外国製造工業企業に大いに有利に働かし、摩擦と中米の経済的ナショナリズムの台頭をもたらした<sup>(10)</sup>」といわれる。共同市場とはいえ、チリ一国より小規模な市場においては、外国企業との競争の脅威はそれだけ大きいといわねばならない。それゆえ、統合産業体制は、国内企業に特権的利益をあたえることによって、外国企業との競争からそれを保護する効果をもつ。

これと関連して、統合産業体制が既述のごとく十分活用されていない最も重要な理由の一つとして、アメリカ政府が同体制に反対していることが指摘されている<sup>(11)</sup>。事実において、「米州開発銀行も国際開発局も、中米経済統合銀行に

(10) Miguel S. Wionczek, *op. cit.*, p. 66.

(11) Joseph S. Nye, Jr., *Central American Common Market, International Conciliation*, No. 562, March 1967, p. 39.

に対する借款が、統合産業に指定され、それゆえ中米共同市場内で特惠待遇があたえられる企業への貸付に利用されるのを拒否した<sup>(12)</sup>といわれる。アメリカの反対理由の主たるものは、おそらく中米への進出企業あるいは将来進出を計画している企業の活動が、統合産業体制によって不利になるということであろう。

しかし、統合産業体制の進展がきわめて不十分である理由を、単にアメリカの政策に求めるのは余りに単純である。同体制自体にも重要な欠陥がある。たとえば、(1)統合産業設立のイニシアチブは民間部門にあり、共同市場当局は単にそれに基づいて指定するという受動的な役割しかもたないこと、(2)その手続きが複雑という技術的な困難、(3)統合産業が、地域全体の工業化の必要と無関係に、単一企業について考えられたことなどを指摘することができる。

しかし、基本的には、ほぼ等発展段階諸国の統合体においては、互恵原則あるいは衡平原則に過度の重点をおき、統合産業体制のような特別措置を講じる必要性は少ない。1963年に、中米共同市場諸国が統合産業体制のもつ独占的構造を是正することを狙って、あらたに工業生産促進協定を採択したが、これによると、域内需要の50%以上を供給し得るようになってからその新産業のプラントに<sup>(13)</sup>関税保護をあたえることになっている。これは部分的には統合産業体制それ自体と矛盾するものであるが、一面では同体制の欠陥を認めたことにつながる。たしかに、共同市場を成功に導くためには、互恵原則の貫徹は不可欠である。しかし、中米共同市場の諸条件のもとでは、あえて互恵性貫徹のために硬直的な手段をもつ必要はない。それはむしろ発展の加速を妨げる効果さえもつ。生産なくして分配がないのと同様に、発展なくしては衡平はないのであ

(12) Raymond F. Mikesell, "External Financing and Regional Integration," M. S. Wionczek (ed.), *Latin American Economic Integration*, New York, 1966, p. 202,

(13) Joseph S. Nye, Jr., *op. cit.*, p. 38.

る。

しかし、既述の理由から、たとえ統合産業体制の存続が必要であるとしても現行制度のように単に統合産業の数の配分だけではなく、それとあわせて、あるいはそれよりも投資量の比較を通じて衡平をはかるべきであろうし、また、いかなる産業を統合産業に指定するかについては、合理的な撰択基準がなければならない。これらは統合産業体制の重要な欠陥であり、同体制を存続させるならば是非とも解決しなければならない課題である。

## 第7章 ラテン・アメリカの経済統合 と域内分業原理

### 序

ラテン・アメリカの経済統合過程は、1965年のプレビッシュの「共同市場創設提案」<sup>(1)</sup>ならびに1967年4月の米州大統領宣言<sup>(2)</sup>によって新段階に入った。後者は、1970年以降15年間に、LAFTA と CACM を中核とし、他のラテン・アメリカ諸国をも含めたラテン・アメリカ共同市場の創設を決定した。しかしながら、現実の経済統合過程は多くの困難に直面し、その克服は容易でない。共同市場化への動きは、経済統合過程の発展の結果というよりは、むしろ統合過程の困難を一挙に克服しようとする政策的な意図である。

統合過程の停滞の基本的原因は、域内分業原理が不明確であり、各加盟国の利害の調整が円滑に進展していないことである。ラテン・アメリカの工業化が従来は狭隘な国内市場を対象に促進され、域内分業ならびに域内貿易促進の利益が犠牲にされていたのに対し、各国が相互に市場を提供して大市場を形成し規模の経済や能率上昇など大市場に固有の利益を実現するといっても、それだけでは共同市場の必然性を示すことにはならない。単に大市場という意味ならば、世界市場の方がはるかに大であり、指摘される利益もまた大きい。ラテン・アメリカ共同市場でなければならない理由は、それによって加盟諸国の貿易

(1) José Antonio Mayobre, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría, Raúl Prebisch, "Proposiciones para la Creación del Mercado Común Latinoamericano," Fondo de Cultura Económica (ed.), *Hacia la Integración Acelerada de América Latina*, México, 1965.

(2) 詳細については, "Declaración de los Presidentes de América," BNCE, *Comercio Exterior*, mayo de 1967.

が相互に拡大されることであり、それには何らかの域内分業原理がなければならぬのである。

本章では、このような観点から、将来のラテン・アメリカ共同市場の域内分業原理としていかなる原理が理論的に妥当であるかを検討する。

## I 統合過程の停滞の基本的原因

まずラテン・アメリカの経済統合過程の現実を概観し、そこにうかがわれる停滞傾向がいかなるものに起因するかを明らかにしたい。周知のように、現在 CACM および LAFTA の2つの統合体が存在する。等発展段階諸国間の統合体である CACM においては、前章で検討したごとく、域内貿易自由化計画は順調に進み、1966年には自由化率は94%に達し、域内貿易は1960—61年平均の3,380万ドルから1966年には1億7,140万ドルへと5倍以上に増加し、域内貿易比率も1960—61年の7.6%から1966年には20.3%に上昇した<sup>(1)</sup>。また、域内輸入の約70%は工業製品によって占められている<sup>(2)</sup>。このように、CACM の統合過程は著しく発展しているのに対し、ラテン・アメリカ経済においてははるかに大きい比重を占める LAFTA の統合過程は必ずしも満足な進展を示していない。

LAFTA を創設したモンテビデオ条約は、域内貿易自由化計画と産業補完協定の2つを骨子としているが、まず域内貿易について見ると、次表に示されたように、域内貿易額は輸出入双方において LAFTA 実効前に比し約2倍に増加し、総額の伸び率を大きく超えている。しかしながら、域内貿易の増加率は1964年をピークとして漸次低下の傾向にあり、そのために域内貿易比率は輸出入双方において1966年には減少を見るに至っている。その原因としてしばし

(1) CEMLA, *Boletín Mensual*, junio de 1967, p. 275.

(2) UN, *Economic Survey of Latin America—1965*, p. 56.

第1表

## LAFTA貿易の推移

(100万ドル)

		総 額	指 数	域内貿易	指 数	域内比率
輸 出	1957—61	4,575.5	100	350.1	100	7.65
	1962	5,175.3	113	354.3	101	6.84
	1963	5,464.5	119	425.1	121	7.77
	1964	5,887.1	128	555.3	158	9.44
	1965	6,460.9	141	635.1	181	9.82
	1966	6,914.5	151	675.1	192	9.76
輸 入	1957—61	5,441.6	100	384.1	100	7.05
	1962	5,930.8	108	420.0	109	7.08
	1963	5,745.5	105	525.1	136	9.13
	1964	5,994.8	110	645.3	168	10.76
	1965	6,015.1	110	771.4	200	12.82
	1966	6,867.9	126	784.5	204	11.42

(資料) BNCE, *Comercio Exterior*, septiembre de 1967, p. 684.

ば指摘されるのは、(1) EEC や EFTA の場合とは異なり、LAFTA は商品別関税引下げ交渉を通じて自由化を促進する方式を採っており、したがってA・B 2国間交渉においてA国がX財の対B国輸入について関税引下げを認めたとしても、他の加盟諸国が同じくX財について関税引下げを行なう保証はなくB国のX財生産は十分な誘因をもたない、(2)関税引下げ幅が小さく、したがって十分な域内特惠が得られない。(3)加盟諸国は、現在生産されているものはもとより、将来生産が予想されるすべての工業製品について自由化の意志をもたないなどである。<sup>(3)</sup>この最後の原因は最も重要である。各加盟国は、戦後の厳しい経済条件のもとで推進してきた一国規模での輸入代替的工業化の成果を維持しようとし、それを脅かす危険のある工業製品の自由化はもとより、将来工業化が計画されている部門についても国内市場を保護しようとするのはある程度当然のことである。事実において、1963—65年の3年間の域内貿易構成は、工

(3) たとえば, Miguel S. Wionczek, "Latin American Free Trade Association," *International Conciliation*, No. 551, January 1965, p. 33.

業用原材料が59.5%、燃料が21.9%、農業用原材料が2.6%となっており、これら1次産品合計では84%を占め<sup>(4)</sup>、CACMの事例と全く対照的である。

他方、産業補完協定は各工業部門について競争条件を調和化し、協定によって域内分業関係の確立をはかるとともに、その部門の生産物の域内貿易自由化を通じて、相互に市場を提供し合おうとするものであり、モンテビデオ条約の特徴をなすものであった。しかしながら、現在まで協定が調印かつ批准されたのは真空管、電子計算機、家庭用電器器具、電子工業および化学工業についてだけであり、産業補完協定を広汎にわたって成立せしめ、域内分業を促進しようとする当初の構想と狙いはまったく挫折したと言ってよい。その原因としては、(1)協定による自由化の利益が最恵国条項の適用を受ける<sup>(5)</sup>、(2)交渉の困難と緩慢性、(3)多数国間プロジェクトの不足、(4)協定準備機関の欠如、(5)自由化手段としての国別リストの選好などがしばしば指摘されている<sup>(6)</sup>。しかしながら、最も基本的な原因は、モンテビデオ条約においても、その後の研究においても協定に至らしめる合意の基礎に働らく原理が明確にされなかったことであると考える。将来の域内分業関係がどのような方向に進むのかについての確かな判断を下す基礎をもたないとき、各加盟国が既存産業の維持に執着するのはむしろ当然でもある。

このように、域内貿易自由化計画についても、産業補完協定についても、L AFTAが満足すべき成果を挙げていないのは、結局は統合体であるといっても各加盟国の国家的利益の保持が依然として重要な意味をもつことを示している。統合によって各国は相互に利益を獲得できることが観念的には理解できて

(4) BNCE, *Comercio Exterior*, septiembre de 1967, pp. 686—687.

(5) これについて加盟国会議の決議99(IV)は、協定の利益は非協定国が事前にそれに見合う譲許をあたえなければ均落せずと改めた。

(6) たとえば、CEPAL, “Contribución a la Política de Integración Económica de América Latina,” Fondo de Cultura Económica (ed.), *Hacia la Intergración Acelerada de América Latina*, 1965, p. 80.

も、具体的にそれが統合のメカニズムの中で保証されるのでなければ、国家的利益の対立が統合の進展を妨げることになる。その対立を最小限にとどめるためには、各加盟国が短期的かつ具体的に獲得できる統合利益を事前に評価し得る基準が存在しなければならない。いうまでもなく、それは域内分業原理である。もし適切な分業原理をもつならば、各加盟国は工業製品の域内貿易自由化により積極的に取り組むことができるし、また産業補完協定に到達する合意も容易に行なわれることになる。

LAFTA 体制の欠陥はすでに1963年頃から指摘され、たとえば同年にプレビッシュは、(1)自動的関税引下げ方式の採用、(2)成長産業においても、停滞産業においても、同時に多数の産業補完協定が締結されるべきこと、(3)互惠原則は、貿易自由化計画と産業補完協定を結びつけて考えられるべきこと、(4)十分な資金を有する地域オーソリティを創設すべきことを主たる内容とする提案を行なっている。<sup>(7)</sup> さらに1965年にはこれを骨子とする既述のラテン・アメリカ共同市場創設の提案を行ない、ECLA もこれに呼応して具体的な経済統合政策の研究成果を発表した。<sup>(8)</sup> しかしながら、いかに LAFTA 体制を強化しラテン・アメリカ共同市場の創設を主張しても、各加盟国の国家的利益の対立を調整すると同時に発展を指向する域内分業原理が明らかにされなければ、統合過程の進展は依然として困難に直面する。プレビッシュや ECLA の研究には、そうした域内分業原理が明らかにされていない点に重大な問題がある。

## II 域内分業原理の基本的要件

それでは、ラテン・アメリカ共同市場の域内分業原理はいかなるものであるべきであろうか。それに接近する前に、域内分業原理が満たさねばならない基

---

(7) UN, *Towards a Dynamic Development Policy for Latin America*, 1963, pp. 89-103.

(8) CEPAL, *op. cit.*, IV-VII.



本的要件を、ラテン・アメリカ共同市場の特殊性に基づいて捉えておく必要がある。実現されようとしているラテン・アメリカ共同市場はつぎの2つの基本的特徴をもっている。第1は、いうまでもなく低開発諸国間の経済統合体であるということであり、第2は、経済発展段階や所得水準にきわめて顕著な較差のある諸国間の共同市場であるということである（第2表）。

低開発諸国間の共同市場においては、(1)加盟諸国の輸出品が一般に1次産品であり、相互に競争的であること、(2)域内の工業化は全体として不十分であり域内自給力が乏しいという2つの原因から、相互間の貿易依存度が小さく、対先進国貿易が圧倒的な重要性をもつ。この点で先進諸国間の共同市場とは異なった問題を内包しているのであるが、それでもなおラテン・アメリカ諸国が共同市場を創設しようとしているのは国内市場の制約から妨げられている工業化の拡大や工業の生産性の引上げを実現しようとするにほかならない。この意味において、工業化の促進が域内分業原理の満たすべき基本的要件となるの

第2表

LAFTA諸国の経済発展段階

	1961年の1人当り所得 (a) (ドル)	GDPに占める工業の% (b) (1963年の要素価格)	ラテン・アメリカの工業生産に占める% (c) (最近5カ年)
アルゼンチン	799.0	32.0	28
ウルグワイ	560.9	—	2
チリ	452.9	17.2	6
メキシコ	415.4	27.2	15
ブラジル	374.6	23.9	36
コロンビア	373.4	17.5	3
ペルー	268.5	19.5	2
エクアドル	222.7	15.4	1
パラグワイ	193.2	16.4	—

(出所) (a) UN, *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period*, N. Y., 1964, p. 51.

(b) Banco Nacional de Comercio Exterior, *Comercio Exterior*, septiembre de 1966, p. 679.

(c) UN, *Economic Survey of Latin America—1963*, N.Y., 1965, p. 73.

は当然である。

つぎに、経済発展段階を異にする諸国間の共同市場であるという特徴から、共同市場がその較差の是正に有効な機能をもつことが要請される。一般に、共同市場が成功する理論的条件の一つとして、加盟諸国の経済発展段階や所得水準がほぼ等しいことが唱えられており、較差が大きいと「市場の拡大、自由競争原理、ならびに労働・資本のよりよき分業ということは諸国間の均衡の回復をもたらさそうにない。むしろ実際には最初の開差をより大きく深刻なものに<sup>(1)</sup>さえするであろう」とされる。この意味においては、ラテン・アメリカ共同市場は域内低開発諸国をいかに処遇するかというきわめて重大な課題を当初から内包しているのである。

このように、ラテン・アメリカ共同市場は、一方では資源のより能率的利用を通じて工業化を進展させようとする能率原理または発展原理が働き、他方では経済統合の利益を加盟諸国に少なくとも均等に配分し、較差の拡大を避けようとする衡平原理が働くことになる。そこで、そのいずれに重点をおくのか、あるいは双方を同時に貫徹するのかが問題になる。既述のプレビッシュ提案や ECLA 報告には、これら両原理を同時に貫徹しようとする考え方がうかがわれるのであるが、それはつぎの理由から妥当なものと考えられる。すなわち、もし発展原理の貫徹をはかるならば、発展較差が大きく、それゆえ比較生産費差が大きいラテン・アメリカ諸国間では比較優位原理に基づく域内分業関係が確立されることになるわけであるが、これは2つの重大な問題をひきおこすことになる。1つは、競争の激化によって既存産業の設備の拡大や更新に多額の資本が吸収され、資本財産業や中間財産業への投資がそれだけ妨げられる危険が生じる。第2は、価格競争原理にまかせれば、域内低開発諸国が比較優位をもつ産業は多くの場合需要の伸び率の低い産業となり、成長産業に比較

(1) J. F. Deniau, *The Common Market, Its Structure and Purpose*, 1960, p. 41, 小島清『低開発国の貿易』, 1964年, 294—297ページ。

優位をもつ域内先進諸国と比較して、輸出の伸びが不利になることは明白である。すなわち、ラテン・アメリカ共同市場の内部において先進国対低開発国の垂直的な国際分業パターンが再現されることになり、そうならば域内低開発諸国は共同市場に参加する積極的な理由を見出さないことになる。

この第2の問題はとくに重要である。共同市場の意義は、それによって加盟諸国が相互に輸出を拡大しうる可能性をもつことに求められるのであって、もしそうでないとすれば、世界規模での自由貿易と共同市場との本質的な差異はもはや消滅すると言わねばならない。共同市場でなければならない根拠は、各加盟国が従来の一国規模での工業化では実現し得なかった規模の経済の利益を獲得すると同時に、それぞれがなんらかの需要成長産業を輸出産業としてもつことができ、それによって相互の輸入需要が弾力的となることである。したがって、発展原理のみを全面的に貫徹させることは、共同市場を成功させる上できわめて困難である。

他方において、経済発展段階の較差が大きいだけに、域内低開発諸国は統合の利益の配分を通じてその較差が小さくなることを期待しているのが現実である。たとえ経済統合の利益は長期において判定されるべきであり、また利益の判定は統合に参加しない場合と参加する場合との比較を通じてなされるべきであるとは言っても、域内低開発諸国にとっては、そのような長期的・仮定的な統合利益ではなく、どのような短期的・具体的な利益を獲得できるかが特別な関心事である。この意味からも、ラテン・アメリカ共同市場においては、先進諸国間の共同市場に比して衡平原理がきわめて強く貫徹されねばならないのである。

### III 衡平原理をつらぬく諸方策

次の課題は、発展原理と衡平原理を同時的につらぬくためにはどのような方

策が考えられるかということである。われわれは両原理を一体化した域内分業原理がなければならないと考えるのである。その根拠は、そうした域内分業原理によらないで、両者を別個のものとして貫徹しようとした場合、つまり発展原理を貫ぬくために比較優位原理に基づく域内分業関係の確立を求めながら、他方でそこから生じる較差拡大要因を別個の方策によって是正しようとする試みは、以下で検討するように衡平原理を有効に貫ぬくものではないからである。

それらの方策の1つは、域内貿易の自由化計画において、域内低開発諸国に対しては特別措置を講じることであり、これはモンテビデオ条約においても、現在のラテン・アメリカ共同市場構想においても考慮されている方策である。しかしながら、この方策はバーンブリも指摘しているように域内低開発諸国にとって有効ではない<sup>(1)</sup>。いま域内先進国をA国、域内低開発国をB国とし、A国はX財とY財を、B国はY財のみを生産し、Y財のコストはA国において低いと仮定する。さらに、B国はX財については関税を撤廃するが、輸入競争財であるY財については特別措置として保護関税が許され、他方A国はY財の関税を撤廃すると仮定する。関税同盟が結成され、両国のX財産業、Y財産業を有効に保護するレベルの対外共通関税が設定されたとすると、A国の対B国X財輸出は可能となるが、B国の対A国Y財輸出は不可能である。つまり、A国の輸出だけが伸び、B国の輸出は特別措置にかかわりなく伸びないことになる。特別措置が意味をもつのは、それによってB国の国内市場だけでY財のコストが低下する可能性が大きい場合であるが、それならば共同市場は最初から必要でないのである。この例から明らかなように、域内先進国が域内低開発国に特惠を供与し、また域内低開発国に保護関税が認められても、それだけでは域内低開発国は国内市場を保護することはできても、輸出を伸ばす保証は全くない

(1) R. S. Bhambri, "Customs Unions and Underdeveloped Countries," *Economia Internazionale*, maggio, 1962, pp. 248—249.

のである。

第2の方策は、域内先進国が域内低開発国に対し、統合利益の不均等配分を是正するための補助金をあたえる方策である。もとより、この補助金は、域内低開発国がこれまで域外から輸入していた工業製品を域内先進国の工業製品に代替することから生じる関税収入の損失や、域内低開発国が貿易転換の結果、間接的に域内先進国にあたえたことになる補助金などの補填の意味をもついわば消極的な性格のものと、その範囲を超えて域内低開発国に一定の1人当たり所得水準を保証する積極的な性格のものを含んでいる。しかし、その性格がいずれであれ、補助金方式もつぎの理由から有効であるとは考えられない。すなわち、第1にラテン・アメリカにおいては、域内先進国といえども国内に域内低開発国と同様の後進地域をかかえており、他国のために自国の資源を動員することは現実の問題としてきわめて困難である。第2に、たとえそれが可能であったとしても、ラテン・アメリカ共同市場は永久的に存続するものではなく、共同市場の枠が消滅したときに、その補助金が域内低開発国の発展を保証しているかどうかは疑問である。

このように、域内低開発国に対する特惠もまた補助金も、経済統合の利益の均等配分という衡平原理を貫ぬく有効な手段とはなり得ない以上は、残された途は発展原理たる比較優位原理に基づく域内分業のパターンに直接的に介入し、そこに衡平原理を一体化することである。このことは、そこになんらかの合意が働らかねばならないことを意味する。つまり、全面的に比較優位にしたがう域内分業パターンを、どのような方式でどのような形に修正するかについて合意が得られることが必要であり、この意味においてラテン・アメリカ共同市場の域内分業原理においては合意が重要な要素である。

#### IV ECLA の合意的分業方式の批判

しかしながら、それは単なる合意によって分業関係を促進しようとする ECLA 方式とは本質的に異なるものである。この点を明確にするために、われわれの積極的な議論の展開を試みるに先立って、ECLA の主張する「部門協定」を通じての合意的分業方式を吟味することが適切である。

既述のように、モンテビデオ条約の産業補完協定は、合意的分業関係の確立をその目的としたのであるが、いくつかの欠陥のゆえに有効な手段とはなり得なかった。そこで、最近提唱されている「部門協定」<sup>(1)</sup>はこれらの欠陥を補強し、積極的な合意的分業の促進を狙っているものとして注目されるが、その補強点はずぎの諸点である。

(1) 産業補完協定では、最恵国条項が無条件で適用されることになっていたが、部門別協定では発展段階の著しい較差の存在を考慮し、伸縮的な運用をはかるためにサブリージョナル協定を認めた。

(2) 産業補完協定は、各工業部門の発展を促進するための具体的基準や手続きを定めていなかったのに対し、部門別協定では当該部門の地域全体としての開発計画を立案し、それに基づく投資計画が含まれることになった。

(3) 産業補完協定では、既存産業の調整や新産業の開発を容易ならしめる資金的・技術的援助計画をもたなかったのに対し、部門協定ではそれを含むこととした。

(4) 産業補完協定では、その締結はすべて当事国のイニシアチブにまかせられていたが、部門協定では地域機関を通じて準備されることにした。

このように補強された部門協定とは、具体的にはつぎのような内容をもつ。

---

(1) 以下これについての論述は、CEPAL, “Contribución a la Política de Integración Económica de América Latina” による。

すなわち、加盟諸国は各工業部門について、まず第1段階では公正な競争条件を確立することに同意すると同時に、競争に敗れる危険性のある加盟国に対しては資金的・技術的援助を供与することに同意する。そして5年ないし10年後の第2段階において、当該部門に現われる成果に基づいて不利な傾向を是正する基準や協議のルールを決定しようとするものである。たとえば、鉄鋼は現在ラテン・アメリカの6カ国で生産されているが、設備規模や技術水準に著しい較差があり、そのままでは競争激化によって著しい打撃を受ける加盟国が当然現われてくる。そこで、一方では競争条件の調和化をはかりながら、他方では劣位にある加盟国に対し資金的・技術的援助をあたえる。しかし、この第1段階では設備の新設は行なわない。ついで第2段階では、もはや既存設備の拡大の可能性がなくなり、域内の鉄鋼需要を満たすためには設備の新設が必要となってくる。そこで、この段階で最新技術と最適規模をもつ新設備が合意によって適当な加盟国に設置されるよう協定を締結するというのである。つまり、既存産業にあたえる負の影響をできるだけ少なくし、新設設備によって統合利益の配分をはかろうとするところに特徴が見られる。

しかしながら、この部門協定方式は重大な欠陥をもっている。たとえば、既存産業の存立を認めようとするのは、鉄鋼のように域内供給が著しく不足している産業についてはある程度妥当であるとしても、そうでない産業とくに繊維や食品加工のような伝統的工業については、過去の一国規模での工業化を正当化する結果となり、それは能率原理に反することになる。また、鉄鋼のような新設産業についても、それをどの加盟国に設置するかの合意の基礎がなければならぬ。需要の急増する新産業であるからといっても、資源の能率的利用という観点からすれば、どの加盟国に設置されてもよいということにはならない。これらの諸点から、部門協定を通じて合意的分業を促進しようとするECLA構想は、発展原理たる比較優位原理を否定する危険を内包するものであり合意の基礎となる域内分業原理をもたないものであることが明らかである。換

言すれば、発展原理と衡平原理の同時的な貫徹を求めながら、実は発展原理を貫徹するための、そしてまた衡平原理を貫徹するための基礎がきわめてあいまいにされているのである。

## V 共同市場の域内分業原理

それでは、発展原理と衡平原理を同時に貫徹させるためには、どのような域内分業原理が理論的に妥当であろうか。発展段階の較差が大きく、それゆえ比較生産費差の大きいラテン・アメリカにおいては、発展原理からすれば域内分業原理は基本的には比較優位原理でなければならない。しかしながら、既述のように、域内低開発諸国にとって共同市場が存在理由を失なうことなく、したがって共同市場を成功に導くためには、そこから示される分業パターンに若干の修正を加えなければならない。

その修正は、商品をいくつかのグループに分ち、その中での比較優位にしたがって分業関係を促進するよう、加盟諸国間で合意がなされることによって可能となる。すなわち、全商品についての比較生産費差に基づく分業ではなく、商品をつぎに述べる基準にしたがっていくつかのグループに分類し、各商品グループの中での比較生産費差の示す方向に域内分業関係を確立することに加盟諸国の合意が成立することである。これは、いわば商品グループ別合意的分業というべきものである。

商品グループ分類の基準となるのは、まず消費財か資本財かということではなければならない。なぜなら、資本財産業は一国の経済発展に最も動態的な効果をもつものであるし、しかも規模の経済の利益が大きい産業であるから、各加盟国は少なくとも1つの資本財産業をもち得ることが望ましいからである。第2に、資本財および消費財の両グループの中で、需要の成長率の大きさにしたがってさらにいくつかのグループに分類されることが必要である。それは、各



加盟国が持ち得る産業の生産物に対する輸入需要が弾力的となることが共同市場の存在理由であるからにはかならない。これらの基準によって分類された各商品グループの中で、長期需要予測に基づいて決定される生産量のもとで現われる比較優位にしたがって、各加盟国は各グループにつき少なくとも1つの産業を分担し得るように合意がなされることが必要である。

このように、全商品についての比較生産費差が示す分業パターンに直接的に介入してそれを修正することは、いうまでもなく静態的分業利益を損なうことにはなる。しかし、商品グループ別合意的分業は、その損失をできるだけ最小限にとどめながら、他方で経済統合の利益の均等配分をより直接的な形態で実現しようとするものなのである。この点をさらに明確にするために、ラテン・アメリカ共同市場での商品グループ別合意的分業が、EECのような先進諸国間について提唱されている合意的分業とは本質的に異なるものであることを指摘する必要がある。等発展段階にある先進諸国間では、比較生産費差が瞬間的ではあるが存在しないか、あるいは比較生産費差に大差がないと考えられる。このような場合には、小島清教授が主張されているように<sup>(1)</sup>、たとえ比較生産費差の示す方向と逆の方向に分業が行なわれても、規模の経済の利益が大きくそこに合意的分業が積極的な意味をもち得るのである。これに反して、ラテン・アメリカ共同市場においては、比較生産費差に大差があり、したがって発展原理を貫徹するためには比較優位原理に基づく域内分業関係の促進が望ましいのであるが、同時に衡平原理を貫徹し必要性が大きく、したがって比較優位・劣位の関係から決定される域内分業パターンを修正せざるを得ないのであって、そこに合意というものが働く必要が生じてくるのである。つまり、先進諸国間における合意的分業は発展原理に合致するものであるのに対し、ラテン・アメリカ共同市場における合意的分業は、静態的分業利益の一部を犠牲にするという

(1) 小島清、『EECの経済学』、1962年。

意味では発展原理から逸脱するものであっても、その犠牲を最小限にとどめ、かつ各加盟国が需要成長産業とくに工業を輸出産業としてもち得ることから生じる動態的分業利益によって、それをカバーする意味において発展原理にしたがい、他方で衡平原理を貫徹しようとするところに特徴が存在するわけである。

## VI 商品グループ別合意的分業の問題点

比較生産費差を基盤とした上述の商品グループ別合意的分業は、発展原理と衡平原理を同時に貫徹するための域内分業原理として理論的妥当性をもつものであるが、その実行という観点からすれば若干の問題がある。

第1に、ラテン・アメリカ諸国間で果してそのような合意に到着する可能性があるかどうかが問題である。ある加盟国が特定の生産物を生産しないで、未だその生産物を生産していない他の加盟国から輸入することに同意するのは、すでにそれを生産している域外諸国から輸入することにふみきるよりはるかに困難である。また、そのような決定は、当該産業における雇用機会を放棄することを意味する。さらに、市場メカニズムによって産業の立地が決定される場合には、その国に投資が実現されるまでに相当の時間が経過するのであって、その産業が設立されない国の犠牲はさほど目立たないのであるが、合意によって特定の工業を創設する権利を放棄する場合には、そうした犠牲は顕著なものとして現われてくる。

第2に、たとえ産業の立地に関する合意が成立したとしても、すべての加盟国が自ら分担した産業をおこすに十分な資本をもっている保証はない。もし、ある加盟国は合意によって配分された産業に投資する十分な資本をもつのに、他の加盟国がそのような資本を見出さないとすれば、合意そのものが意味を失なうことになる。

合意をめぐるこれらの諸困難に対処するためには、第1に合意の基礎となる

詳細な科学的資料を用意でき、しかも合意に到達させる権限と機能をもつ、**Regional Authority** が創設されなければならない。第2に、域内の資本不足を補うために、域外先進国からの援助資金を備えた金融機関、たとえば経済統合銀行が設立されなければならない。最初の条件を満たすことはとくに困難であろうが、ラテン・アメリカ共同市場を成功させるためには是非とも実現させなければならない課題である。

いうまでもなく、適切かつ能率的な共同機関を設けることは、経済統合過程の促進のための重要な条件である。貿易政策や地域投資政策、あるいは本章で検討できなかったが通貨・金融政策の遂行など、すべての分野において協力が必要であり、しかも変動する事態にうまく適応しなければならない以上、それに有効に対処し得る共同機関が必要である。それがなければ、統合過程は停滞の危険にさらされることは、最近の LAFTA 体制そのものが明確に示しているところである。

ラテン・アメリカの経済統合は、共同市場の創設へという新段階を迎えているのであるが、その実現は適切かつかなり強い権限をもった機関の設立いかにかかっている。経済発展とその衡平な利益の配分が市場諸力の自由な作用だけにまかせられない限り、先進諸国の共同市場よりはより多くのかつ特殊な制度機構をもたなければならないのは当然である。

事実において、ECLA はその「部門協定」による合意的分業を実現するために、いくつかの共同機関の創設を予定している。もちろん、「部門協定」は多くの場合新設産業に関するものであり、商品別合意的分業におけるよりも合意を要する範囲は少ない。しかし、合意に到達する必要性そのものにはいささかも変わりはない。新設産業のみならず、既存産業をも含む商品別合意的分業は、「部門協定」に比して既存産業からの強い抵抗を受けることは予想できる。しかし、現在すでに存在しているという事実は、むしろ比較優位をもつ可能性が多いことを示すと考えられる。そうでない場合でも、「部門協定」に予

定されているような資金的・技術的援助をある程度あたえることによって生産コスト引き下げの効果があるならば、そうした援助を合意の中に含めることも考えられる。こうした援助は、合意に到達するための犠牲として容認されるべきであろう。

しかしながら、このことは商品別合意的分業が ECLA の部門協定よりもさらに困難であることを否定するものではない。しかし、ECLA 方式のように新産業のみについて合意をはかるよりも、既存産業についても合意的分業をはかり、しかるのちに競争促進をはかる方が、発展原理と衡平原理の双方を貫徹する妥当な途であることはたしかである。

## VII 結 語

ラテン・アメリカは、世界規模での自由貿易において低開発諸国が蒙むる不利から逃れるため、まず1国規模での工業化をはかり、かなりの成果を挙げた。しかし、輸入代替的工業化は、国内市場条件の制約から行詰りを示し、また既存工業の生産性もきわめて低い。そこで、共同市場を創設してこの市場面での諸制約を克服し、工業化の発展に役立たせようとしているのである。

しかし、ラテン・アメリカ共同市場においては、加盟諸国のもつ経済的・政治的諸条件から、発展原理と衡平原理を同時に貫ぬくことが要請される。したがって、一方では比較生産費原理に基づく分業関係を促進しながら、他方において衡平原理に基づき統合利益の均等配分に力を入れなければならない。しかし、その方策として域内先進国が域内低開発国に特惠を供与し、また国内市場保護を認めたとしても、それだけでは域内低開発国の輸出拡大を保証しないしさらに域内先進国が域内低開発国に補助金ないし援助をあたえたとしても、それは発展を保証するものではない。そこで、残された途は比較生産費差が示す域内分業パターンに直接的に介入することであり、それには商品グループ別合

意的分業の促進が望ましい。

しかし、商品グループ別合意的分業は、実行面できわめて困難な問題に直面する。けれども、ラテン・アメリカ共同市場を成功に導くためには、この困難は是非克服しなければならない。経済統合過程が危険や困難を伴うのはむしろ当然である。しかし、ラテン・アメリカ諸国が統合の努力をしなければ、より大なる危険や困難に直面することも確かである。

## 第8章 ラテン・アメリカ経済統合 とサブリージョン

### 序

ラテン・アメリカ自由貿易連合 (LAFTA) は、経済発展段階に著しい較差のある諸国間の統合体であるため、域内貿易自由化においても、産業補完協定の締結においても、域内低開発諸国をどのように取扱うかという重大な課題を当初から内包していた。パラグワイとエクアドルに対して「比較的低開発国」としての特別措置を講じたのは、その一つの解決策であった。しかしながら、その他の諸国間にもなおかなりの較差が存在し、それらを同等に扱うことにも問題があった。この問題は早くも1963年に表面化し、チリ、コロンビア、ペルー、ウルグワイに対して「市場狭小国」としての特別措置を認めざるを得なかった<sup>(1)</sup>。その結果、LAFTA 諸国は実質的には3つのグループに分たれる結果となった。これは、単一の大市場の形成を通じて工業化ないし経済発展の促進をはかろうとする LAFTA 体制の機能の弱体化を意味すると同時に、その打破を求める気運を生ぜしめることとなる。

事実において、1966年8月に、コロンビア、チリ、ペルー、ベネズエラ、エクアドルの5カ国はボゴタ宣言を採択し、「比較的低開発国」ならびに「市場狭小国」の経済発展を促進するために、貿易自由化および産業補完協定の双方においてアンデス・サブリージョンを形成する用意のあることを明らかにした。ついで、1967年4月の米州大統領宣言に基づく「活動計画」は、アンデス諸国の意図を反映して、LAFTA 内部のサブリージョナル協定に有利な手段

(1) 1963年11月21日の決議71 (III)。

を採ることを明らかにした。これをうけて同年9月の第2回加盟国外相会議はサブリージョナル協定の規範を定める決議を行なうと同時に、アンデス諸国が提出した協定の基礎を承認した<sup>(2)</sup>。そして同年末の第7回加盟国会議においては、サブリージョナル協定の規範が決議された<sup>(3)</sup>。さらに、1968年2月には、ボリビアを加えた6カ国の合同委員会がアンデス・サブリージョナル協定案を採択し、その最終決定をまっぴいよ発足することになった。

## I サブリージョン形成の必要性

LAFTA 諸国が発展段階を異にする諸国を内包している事実は、統合過程の促進に関して共通の手段を採ることをきわめて困難にする。各国ともに工業化の促進に大市場を必要とするという点においては共通であっても、その必要性の緊急度に差があることは否定できない。

域内先進国は、「比較的低開発国」や「市場狭小国」に比して相対的に大きな国内市場を有し、それを基盤として輸入代替的工業化を促進してきており、すでにある程度まで工業化が達成されている。これら諸国においては、消費財産業のみならず、若干の資本財産業においても輸入代替が可能となっている。したがって、大市場を必要とはするが、モンテビデオ条約ならびに加盟国会議の決議の範囲内で実現される統合過程が必ずしも不十分であるとは考えない。

これに反して、「比較的低開発国」および「市場狭小国」は、国内市場がきわめて狭隘であるため、工業化が著しく妨げられている。前者の諸国では、市場規模が工業化それ自体を不可能にしている。後者の諸国は、その国内市場だけでもある程度の工業化が可能であるが、その範囲はきわめて限られており、多くの資本財産業の設立は不可能である。したがって、モンテビデオ条約のも

(2) 1967年9月2日の決議202 (CM—II/VI—E) および決議203 (CM—II/VI—E)。

(3) 1967年12月の決議222 (VII)。

とでの緩慢な市場拡大では不十分であり、さらに急速な市場拡大が必要とされる。

事実において、アルゼンチン、ブラジル、メキシコなどの域内先進国は、もはや域内貿易自由化に積極的な態度を示さず、統合過程の促進を主張しているのは、チリやコロンビアのような「市場狭小国」である。

このように、発展段階を異にし、それゆえ統合過程の緊急度を異にする諸国が参加する LAFTA は、統合促進に関して重大な困難に直面する。すなわち「比較的低開発国」や「市場狭小国」は急速な市場拡大を必要とするが、統合過程の急速化はまたそれら諸国の存在によって妨げられているという悪循環がある。もし、域内貿易の急速な自由化が行なわれるならば、域内先進国との競争激化によって、「比較的低開発国」や「市場狭小国」の工業化が妨げられる危険がある。したがって、全加盟国によって同意され、かつ全加盟国に適用される自由化方策は、限られた範囲の緩慢なものとならざるを得ない。

そこで、この困難からのがれるためには、全加盟国に対してではなく、「比較的低開発国」や「市場狭小国」に対してのみ適用される特別措置が必要となる。事実、モンテビデオ条約ならびに加盟国決議は、これら諸国に対する特別措置を認めた。すなわち、域内関税の引下げ幅に特例を認めたり、また、これら諸国に対してのみ適用される自由化品目などがそれであった。

しかしながら、これら諸国はたとえ国内産業保護が認められても、それだけでは狭小な国内市場を対象として成長はおぼつかないし、また、域内先進国から特惠関税を供与されても、それだけでは輸出増進の保証はない。特惠があたえられる商品は、多くの場合、域内先進国でのコストが低く、たとえ無税特惠であっても競争に耐え得るものであるからである。したがって、モンテビデオ条約体制のもとの従来の特別措置は、ほとんど実効をもたないものとなり、統合過程は結局一般的な域内貿易自由化計画のもつ緩慢な過程を迎えることを余儀なくされている。



そこで、「比較的低開発国」および「市場狭小国」は、一方で域内先進国からの不利な影響を断ち切りながら、他方で急速な市場拡大をはかる別個の方策を必要とする。域内先進国からの影響を断ち切るためには、貿易自由化がそれらの国に均霑しないことが必要であり、急速な市場拡大のためには現在の LAFTA 体制とは別個の貿易自由化計画が必要となる。これらの必要性を満たすためには、「比較的低開発国」ならびに「市場狭小国」が相互に急速な貿易自由化を行ない、その自由化は域内先進国には適用されないという、いわゆるサブリージョンの形成が必要となるわけである。

「比較的低開発国」や「市場狭小国」によるサブリージョンは、LAFTA の一般的自由化計画よりは急速な市場拡大を可能にし、それはこれら諸国の工業化の促進に寄与する。同時に、サブリージョンを通じての工業化の発展は、これら諸国と域内先進国との間の発展較差の是正をより容易ならしめ、LAFTA 全体としての統合過程の加速に有利な諸条件を創造することにもなる。

市場拡大を緊急に必要とする「比較的低開発国」や「市場狭小国」は、それが LAFTA 体制のもとでは自らの存在ゆえに実現困難とあれば、結局相互間での市場拡大を計るほか途はなく、それはまた LAFTA 全体としての市場拡大にもつながることになる。これがアンデス・サブリージョンの必要性であり論理である。

## II サブリージョンの一般的欠陥

アンデス・サブリージョンの分析に入る前に、経済統合地域の大きさをめぐる諸問題を検討する必要がある。なぜなら、経済発展段階に著しい較差のある諸国間の統合体は、当初から域内低開発国の処遇という問題を内包し、アンデス・サブリージョンもその解決策なのであるが、それならばなぜ当初から等発展段階諸国間のサブリージョンから出発しなかったのか、なぜ LAFTA は発

展較差の大きい諸国を包括したのかという一連の疑問が生じるからである。

ラテン・アメリカ共同市場構想は、当初から全ラテン・アメリカ諸国を包括することを考えていたのではなかった。1957年の ECLA の貿易委員会の報告書は、「この地域の工業化の再編成の問題は——おそらく工業的進歩の最も顕著な諸国から始まるであろうが——より大きなまたは補完的な市場によって取り組まれなければならない」と論じ、その結論として「地域市場への進展は漸進的な形態をとり、実践的にはその環境の有利な諸国またはサブリージョンで始める<sup>(1)</sup>」としていた。プレビッシュも同委員会において、経済統合の一般の定式化はそれが「2 国間または諸国グループ間のすべての貿易関係を規制しようとしたから失敗した」のであって、より限定的な方式が望ましいとの立場から、たとえば「現在設立されようとしているかまたは初期段階にある産業、とくに複雑でかつ大市場を必要とする産業の一連の生産物を選び」それらの「特定産物についての共同市場を考えるのが有利な時期に到達している」と述べている<sup>(2)</sup>。

初期の共同市場構想にあったこうした限定的な考え方は、1958年の第1回作業部会の報告書において初めて全面的に拒否された。すなわち、「地域市場への加盟はすべてのラテン・アメリカ諸国に開放されるべき」であり、また「地域市場の究極目的は、その地域で生産される全商品を含むべきである」とし<sup>(3)</sup>た。その理由は、「地域市場に含まれる国が多ければ多いほど、また商品の範囲が広ければ広いほど、相互貿易の可能性が大きい<sup>(4)</sup>」ということであった。そ

(1) "Los Pagos y el Mercado Regional en el Comercio Interlatinoamericano," CEPAL, *Problemas Actuales del Comercio Interlatinoamericano*, (E/CN.12/423), 1957, p. 107 y p. 109.

(2) "Exposición del Dr. Raúl Prebisch, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva en la Sesión Inaugural el 19 de noviembre de 1956," *Ibid.*, p. 23.

(3) "Bases for the Formation of the Latin American Regional Market," UN, *The Latin American Common Market* (E/CN.12/531), 1959, p. 30.

(4) *Ibid.*, p. 31.

の後の第2回作業部会報告書ならびに一連の ECLA 報告は、これと同様の立場をとり、さらにそれを展開した。これらの報告書における大市場擁護論、逆に言えばサブリージョンの一般的欠陥を吟味してみよう。

サブリージョンの第1の欠陥は、前述の第1回作業部会報告書をまづまでもなく、大地域に比して域内分業の可能性が小さいことである。経済地域が大きければ大きいほど、域内分業が促進される可能性は大きく、それゆえ経済統合の利益も大きいことは、すでに伝統的関税同盟理論の教えるところである。<sup>(5)</sup>しかしながら、ラテン・アメリカにおいては、この欠陥は強調されてはならない。伝統的関税同盟理論は、経済地域全体の大きさに言及したが、それを構成する各国別の大きさや発展段階の較差を重視しなかった。大地域になればなるほど、その地域が発展較差の大きい諸国を包括する可能性も増加する。そうなれば、分業利益の配分が重要な問題となる。それゆえ、第1回作業部会報告書をはじめとする ECLA の一連の報告書は、域内貿易自由化ならびに産業補完協定について域内低開発国に特別措置をとることを前提として大地域市場の形成を主張したのである。したがって、大地域市場における競争激化と分業促進の利益は、分業利益の適正な配分のためのメカニズムが存在しなければ、サブリージョンを否定する論拠として十分ではない。

第2の欠陥は、サブリージョンは規模の経済の実現を可能ならしめるに十分な大きさをもたない危険性があることである。ラテン・アメリカのような開発途上地域におけるサブリージョンは、とくにこの危険性が大きいと言わねばならない。もしそうならば、需要成長産業たる資本財産業は、——それはまた輸入代替が立ち遅れている産業であるが——、その設立の誘因をもたないことになる。先進諸国で用いられている技術に照らして考えれば、全開発途上国を包

(5) Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, New York, 1950, p. 51, J. E. Meade, *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, 1955, p. 109.

括する市場でも経済的最適に至らない生産物さえあるという事実は、この第2の欠陥が必至であることを示している。

第3の欠陥は、サブリージョンが排他的なブロック化することである。一つのサブリージョンの形成は他のサブリージョンの形成を刺激し、かくして相互に排他的かつ inward-looking な一連のサブリージョンが発生する。もちろん、サブリージョンはつねに排他的性格をもつとは限らない。あるサブリージョンは非加盟国にも門戸を開放し、域内諸国が実現している程度の貿易自由化を見返りとして加盟を認めることもある。しかしながら、サブリージョン発足後かなり時間が経過しておれば、一挙にその見返りをあたえることは容易でなく、別個のサブリージョン形成の途を選ぶことが考えられる。また、新規加盟が既加盟国すべての承認を要するような場合は、実質的には排他的性格が強くなる。加えて、隣接諸国が互いに異なったサブリージョンに属するような場合——たとえばメキシコと中米諸国の関係がそれであるが——、相互の貿易が妨げられることもある。これらのいくつかのサブリージョンを統合して、将来大地域市場を形成する可能性もないわけではないが、各国があるサブリージョンに加盟した背景には固有の経済的諸条件をもつからであり、したがって各サブリージョンはいずれも固有の利害関係をもち、その調整はきわめて大きい困難が予想され、結局大地域市場の形成が妨げられる危険が大きい。

第4の欠陥は、対外交渉力が弱い点である。とくに、対先進国交渉において開発途上国の地位は重要な生産物の輸出国であるほど、またその潜在的輸入国

(6) UNCTAD, *Trade Expansion and Economic Integration among Developing Countries, Report by the Secretariat* (TD/B/85/Rev. 1), New York, 1957, p. 61.

(7) このブロック化の懸念は、第2回作業部会報告書で初めて指摘され、その後の研究においてもしばしば主張されてきた。たとえば、"Recommendations concerning the structure and basic principles of the Latin American common market," UN, *The Latin American Common Market*, p. 48, および "Specific solution of the common market problem," *Ibid.*, p. 16.

であるほど強くなる。もし、開発途上国が大規模な経済統合を行なえば、それだけ交渉力を強めることが可能であるが、小規模なサブリージョンではこの分野で多くを望むことはできない。

### Ⅲ アンデス・サブリージョンの特徴

以上において、サブリージョンの一般的な欠陥を指摘したが、アンデス・サブリージョンは果してこれらの欠陥を免れるものであるかを検討する必要がある。そのために、このサブリージョンの基本的な特徴を探ってみよう。<sup>(1)</sup>要約すればつぎの通りである。

- (1) サブリージョンを形成する協定は、あくまでも LAFTA 体制の枠内になければならず、モンテビデオ条約、その議定書および加盟国決議と両立し得るものであることが要求されている。したがって、アンデス・サブリージョンは、LAFTA から独立した存在ではあり得ない。
- (2) 協定はあくまでも一時的な性格のものであり、したがって協定には発効時期と存続期間が明記されねばならないことになっている。
- (3) サブリージョンの域内貿易自由化計画は、LAFTA よりも急速に促進される。この計画はつぎのような内容をもつ。
  - (a) LAFTA の共通リストに含まれている生産物は、協定発効後180日以内に完全自由化し、その後同リストに含まれるものについても、そのときから90日以内に完全に自由化する。

(1) 現在アンデス・サブリージョン協定の最終決定の報に接しないが、以下の記述はつぎの決議ならびに協定案に拠る。Resolución 202 (CM-II/VI-E), Normas de los acuerdos subregionales, Resolución 203 (CM-II/VI-E), Bases de un acuerdo subregional entre Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, BNCE, Comercio Exterior, septiembre de 1967, Resolución 222 (VII), Normas de los acuerdos subregionales, Comercio Exterior, enero de 1968, および El Texto del Acuerdo Subregional, Comercio Exterior, marzo de 1968.

- (b) サブリージョン内でまだ生産されていない生産物は、協定発効後直ちにそのリストを作成し、リスト完成後 180 日以内に完全自由化を行なう。
- (c) その他の生産物は、米州大統領宣言に示されたラテン・アメリカ共同市場完成時期（1985年）以前に完全に自由化する<sup>(2)</sup>。
- (4) つぎの工業部門については産業補完協定を締結し、その自由化過程は各協定において別個に定められる。すなわち、鉄鋼、非鉄金属、化学および石油化学製品、紙・セルロース、金属製品（とくに自動車部品および資本財）、電気製品、食品加工などがそれである。また重要なことは、サブリージョンで締結される産業補完協定は、他の LAFTA 加盟国にも同等の条件で開放されると定められている点である。
- (5) サブリージョンの域内特惠を確立するため、加盟国は第 1 段階として対外共通最低関税を定め、第 2 段階で対外共通関税を設ける。
- (6) 比較的低開発国に対しては、完全自由化期間の延長ならびに特惠供与など LAFTA 体制におけると同様の特別措置を認める。
- (7) 協定に定められた関税その他の課徴金の引下げは、他の LAFTA 諸国には適用されず、またそれら諸国に特別な義務も課さない。

これらの基本的特徴に照らせば、アンデス・サブリージョンは前節で明らかにしたサブリージョンの一般的欠陥のいくつかを免れている。その一つは、規模の経済を実現する可能性がある点である。アンデス 6 カ国の 1967 年の国民総生産の合計は 2 億 5,000 万ドルで、メキシコの 2 億 3,000 万ドルをわずかに超えるにとどまり、ブラジルの 2 億 7,000 万ドルよりは低い。もし、アンデス諸国が排他的なサブリージョンを形成するならば、その市場規模は規模の経済の利益が得られるには不十分であることは明白である。しかしながら、産業補完協

---

(2) 1969 年以降 11 年間に完全自由化を実現することに加盟国間で一致をみたという。  
(*Comercio Exterior*, septiembre de 1968, p. 781)。

定は他の LAFTA 諸国にも開放されることになっているから、それを通じての市場拡大が可能であり、アンデス諸国だけでは得られない規模の経済が実現できることになる。

第2に、アンデス・サブリージョンは排他的なブロック化する危険をもたない。それはあくまでも LAFTA の枠内にあり、モンテビデオ条約や加盟国決議が要求している義務を免れるものではないからである。たしかに、アンデス諸国は3つの関税をもつことにはなる。すなわち、LAFTA の域外諸国に対する高関税、他の LAFTA 諸国に対する中関税、アンデス諸国間に適用される低関税がそれである。しかし、他の LAFTA 諸国に対する関税は、モンテビデオ条約の定める自由化計画にしたがって漸次引き下げられ、やがてはアンデス諸国間の低関税水準に一致し、あるいは全面的に撤廃されるものである。対外共通関税も、アンデス諸国のいずれかの国が LAFTA の国別リストに含めている商品に対しては、現行関税水準より高く定めることは許されないし、また将来 LAFTA が共同市場化した場合にもつ対外共通関税は、アンデス・サブリージョンの対外共通関税に優先することになっている。

第3に、LAFTA の枠内に存在する限り、対外交渉力は従前と変わりはない。アンデス・サブリージョンの形成によって、LAFTA の対外交渉力はなんら不利な影響を受けるものではない。サブリージョンの形成によってアンデス諸国の経済発展が促進され、それによって LAFTA 全体としての域内貿易自由化が促進され、ラテン・アメリカ共同市場の創設に有利な諸条件が醸成されるならば、むしろ LAFTA 諸国の対先進国交渉力は強化されることになる。

#### IV アンデス・サブリージョンの効果

このような特徴をもつアンデス・サブリージョンはいかなる効果をもつであ

ろうか。まず、サブリージョン内の貿易自由化にともなって、貿易創出効果が期待される。LAFTA 体制下での緩慢な自由化計画や、困難の大きい産業補完協定方式では、貿易創出の可能性が少ないが、急速な自由化ないし完全自由化によって、その可能性が顕在化することが十分考えられる。しかしながら、アンデス諸国の経済構造は、競合的というよりはむしろ補完的であり、貿易創出による資源の能率的再配分に多くを期待することはできないであろう。

むしろ貿易転換効果の方が大きいと考えるのが妥当である。なぜなら、対外共通関税が設けられることになっているからである。アンデス諸国のうち比較的低開発国は、資本財産業はもとより消費財産業においても未だ初期段階にあり、工業製品の多くは低関税のもとに LAFTA 域外諸国から輸入している。いま、サブリージョンの域内特惠幅を確立するために対外共通関税が設けられたならば、それらの域外輸入は域内輸入に転換される。この場合、比較的低開発国が LAFTA の国別リストに含めていない生産物ならば、サブリージョン内の生産国からの輸入に転換される。しかし、国別リストに含められている生産物についてはその保証はなく、生産費の関係によっては他の LAFTA 諸国からの輸入に転換される可能性もある。

いま、LAFTA の「域内先進国」(A国)でのコストが150、サブリージョン内の「市場不十分国」(B国)では200とする。「比較的低開発国」(C国)では生産されていないので、サブリージョン形成以前は生産コストが100である域外国(D国)から輸入していたとする。C国の域外関税は20%とし、国別リストに含めているため、LAFTA の域内関税は10%になっているとする。B、C両国がサブリージョンを形成した場合、B国がD国を排除して当該商品の対C国輸出を実現するためには、対外共通関税を100%以上に定めなければならない。しかし、C国はA国に対しては依然として10%の関税を維持しなければならないから、C国の輸入はB国からの輸入ではなく、A国からの輸入に転換されることになる。もし、B国がサブリージョン外のA国にのみ輸出拡大の機



会をあたえることをおそれて、対外共通関税設定の要求をしなければ、サブリージョン形成後の貿易関係になんらの変化もなく、C国は従来通りD国からの輸入を続ける。そうならばサブリージョン形成の意味はない。しかし、B国でのコストが200ではなく、たとえば160以下ならば、C国の対D国輸入は対B国輸入に転換されることになる。この場合、C国の輸入は最も高い供給源に転換することになり、その犠牲は大きい。このほか、C国の対A国輸入が対B国輸入に転換されることが当然考えられる。

しかしながら、アンデス・サブリージョンは、このような静態的效果だけで評価されるべきではなく、それがアンデス諸国の経済発展にあたる動態的效果に注目しなければならない。予想される貿易転換効果にもかかわらず、サブリージョンを形成する目的はまさにその点にある。

第1に、「市場狭小国」と「比較的低開発国」とを含むアンデス・サブリージョンは、なおかなりの発展較差を内包しているが、LAFTA 諸国全体に比してその発展較差は相対的に小さく、それだけに急速な域内貿易自由化がより容易である。既述のように、アンデス諸国は、その国内市場狭隘のゆえに市場拡大を緊急に必要としている。しかし、低発展段階にあるため、LAFTA 全体としての急速な自由化促進は域内先進国との競争激化をもたらし、それに対処する適切なメカニズムがないとすれば、そのような自由化は不利となる。そこで、一方では LAFTA の緩慢な自由化計画を実行しながら、他方においてアンデス諸国間相互で急速な自由化を行なうならば、それだけ市場が拡大されこれら諸国の工業化に有利な基盤が創出されることになる。

第2に、アンデス・サブリージョンは、LAFTA 全体としての急速な貿易自由化と比較して、より多くの工業をおこす可能性をもっている。アンデス諸国は、経済発展段階が低いがゆえに、域内先進国のように需要成長産業に比較優位をもつことができず、多くの場合停滞産業に比較優位を見出す。もとより LAFTA は比較優位原理に基づく域内分業の促進を求めているのではなく、

ある程度までは競争の利益を求めながらも、産業補完協定を通じての合意的・計画的分業方式をとろうとしている。しかしながら、その場合でも、現在多くの工業をもたないアンデス諸国が、成長産業について域内先進国との間に産業補完協定に到達し得る可能性は乏しい。これに反して、サブリージョナルなフレームワークがあたえられれば、その中で比較優位原理に基づく水平的分業の促進が可能である。アンデス諸国の場合は単に価格競争原理だけでなく、LAFTAと同様に産業補完協定を通じての分業促進が考えられているのであるから水平的分業関係が確立する可能性はそれだけ大きい。そうなれば、アンデス諸国は相互に需要成長産業をおこすことができ、工業の多様化が期待できる。

第3に、上記2つの動的効果の結果として、サブリージョンが消滅したとき、アンデス諸国はLAFTAの域内先進国との関係において有利な立場に立つ可能性がある。サブリージョン形成を通じて達成された工業化を背景として域内先進国との価格競争に耐え得る生産物をもつことができるかも知れない。たとえそれができなくとも、域内先進国との産業補完協定締結において多くの産業ないし生産物を分担し得ることが期待できる。もし、このような状態になれば、LAFTA全体としての急速な域内貿易自由化が可能となり、サブリージョンの効果は単にアンデス諸国だけでなく、他のLAFTA諸国にも及ぶことになる。

## V アンデス・サブリージョンの問題点

サブリージョンは、アンデス諸国の経済発展にきわめて有利な条件を醸成する可能性をもっているが、他方において残された問題点も決して少なくない。

第1に、LAFTA全体の分業促進に比して静態的分業利益が小さいことは避けがたい欠陥である。たしかに、現在のLAFTAの域内貿易自由化は緩慢であり、それゆえLAFTA諸国間の分業関係の促進は不十分である。したが

って、サブリージョン内部の分業促進はそれだけプラスの効果をもつという意味では、少なくとも現在の分業利益より大きいと言えよう。しかしながら、このような評価は、LAFTA 全体あるいはラテン・アメリカ諸国全体の大規模な分業関係の促進が、発展格差の著しい諸国を内包しているがゆえに不可能であるか、あるいはきわめて困難であるという前提にたっている。

たしかに、LAFTA あるいはラテン・アメリカ諸国が急速な貿易自由化を通じて域内分業を促進することには問題がある。一方では、低能率、高コストの工業化を是正し、資源の能率的再配分を行なうことが要請され、それには価格競争原理たる比較優位原理に基づく分業の促進が望ましい。しかし、発展較差が大きいだけに、垂直的分業パターンが出現する可能性が大きい。他方において、発展較差の縮小を期待する域内低開発国は、分業利益の衡平配分を要求する。それを実現するためには、比較優位原理の示す分業パターンに修正を加えなければならない。そして、その修正は理論的に可能であり、前章で分析した商品別合意的分業方式と名付けたものがそれである。

しかし、商品別合意的分業は、実行面で重大な困難があり、その限りにおいてはサブリージョン方式が採られる十分な根拠がある。しかし、それは実行容易という次善の策であって、最適な分業形態ではないことを忘れてはならない。

第2に、多くの産業において規模の経済が実現されるかどうか疑問であり、それゆえ動態的分業利益にも多くを期待できないことである。既述のように、アンデス・サブリージョンは他の域内先進国と産業補完協定を締結することによって規模の経済を獲得する可能性をもっている。消費財産業とくに非耐久消費財産業の一部には、アンデス諸国と特定の域内先進国との組み合わせだけでそれが可能なものが存在するかも知れない。しかし、規模の経済の利益が大きいのはいうまでもなく資本財産業であり、それには少なくとも域内先進国のすべてが産業補完協定に参加することが必要である。もし、すべての域内先進国

が参加するならば、もはやサブリージョンの意味は消滅する。サブリージョンの存立の理由は、それによってアンデス諸国が多種多様な工業をおこし得ることでなければならない。そうならば、域内先進国がアンデス諸国との産業補完協定に積極的に参加する範囲は自ら限定されることになる。なぜなら、域内先進国にとっては、現在自国で生産されている生産物を放棄して、まだ生産を開始していないかまたは生産の初期段階にあるアンデス諸国と産業補完協定を締結することは、犠牲が余りも大きいからである。それならば、域内先進国相互で産業補完協定を結ぶ方が有利であり、またアンデス諸国との協定に参加する場合は、域内先進国がイニシアチブをとり得る部門に限られることになる。

第3に、アンデス・サブリージョンが「比較的低開発国」を内包していることから、果して所期の成果をあげ得るかどうかに問題がある。既述のように、「市場狭小国」は「比較的低開発国」に対し特別措置を講じることにはなっている。しかし、その特別措置は特惠供与と完全自由化期間の延長であり、LAFTA体制のそれとなら変わるところがない。こうした特別措置だけでは、「比較的低開発国」の発展を保証することはできず、単に「市場狭小国」からの不利な影響をある程度阻止する効果しかもたないことは既述のところである。したがって、もし適切な他の特別措置が採られなければ、結局 LAFTA における域内先進国と域内低開発国との関係と同じ関係がサブリージョン内に発生し、貿易自由化過程に不利な影響が生じることが予測される。

最後に、上述の効果の結合として、サブリージョナルなフレームワークが消滅したとき、果してアンデス諸国が LAFTA の域内先進国と競争し得る地位に立ち得るかどうかという疑問が残る。たしかに、アンデス諸国の経済発展はサブリージョンを通じて促進され、その成果は現在の LAFTA 体制のみにとどまるよりははるかに大きいであろう。しかし、他方においていくつかの問題点を内包していることも確かである。加えて、アンデス・サブリージョンの形成は、域内先進諸国における産業補完協定の締結を刺激することになり、ある

いはこれら諸国間のサブリージョン形成をも刺激する。事実において、ブラジルとアルゼンチンとがサブリージョンを形成すると伝えられている<sup>(1)</sup>。いずれともあれ、域内先進諸国間の結びつきが対抗策として強化されることは確かである。そうなれば、これら諸国の経済発展もまた促進され、アンデス諸国との発展較差はむしろ拡大するとも考えられ、たとえ拡大しないまでも、LAFTAにおける発展較差は依然として経済統合の障害となり続けるであろう。発展較差が解消しない限り、アンデス・サブリージョンは問題の解決をあたえるものでなく、単に将来に延ばすだけになり、サブリージョン消滅の時点において現在LAFTAがもっている問題解決を迫られるのである。

## VI 結 語

アンデス諸国は、LAFTAの域内先進国との競争における不利な影響を断ち切りつつ、緊急に必要とされる市場拡大を実現するためにサブリージョンを形成した。このサブリージョンはLAFTA体制の枠内にあり、それゆえ小さい低開発諸国のサブリージョンのもつ一般的欠陥を免れることができた。加えて、域内貿易の急速な自由化、工業化の促進と多様化を実現するメカニズムを具備しており、アンデス諸国の経済発展に新しい途を開いたものであった。

しかしながら、LAFTA全体としての急速な自由化促進の場合に比して、静態的分業利益は少なく、また規模の経済の実現も限られており、それゆえ動態的分業利益もまた小さいと言わねばならない。したがって、サブリージョンはLAFTA全体の自由化促進が困難であるがゆえに、その実行容易性から次善の策として意味をもつものであっても、それにとりかわり得るものではない。

もし、アンデス・サブリージョンがLAFTAの域内先進国との発展較差を

(1) *Comercio Exterior*, diciembre de 1967, p. 969.

かなり縮小せしめるならば、将来の LAFTA の自由化促進、さらに共同市場化に有利な条件を醸成することになるが、そうでなければ現在 LAFTA が直面している問題の解決を将来に延ばすだけの効果しかもたないのである。

ラテンアメリカ経済統合の理論と現実

---

昭和44年3月31日発行

(非売品)

神戸大学助教授

著者 西 向 嘉 昭

神戸市灘区六甲台町

発行者 神戸大学経済経営研究所

大阪市北区梅田町27

印刷者 ヨンダ印刷株式会社

---