

ISSN 1345-8620

研究叢書 59

米州におけるリジョナリズムとFTA

細野 昭雄 著

神戸大学
経済経営研究所
2001

米州におけるリジョナリズムとFTA

細野 昭雄 著

神戸大学経済経営研究所

2001

は し が き

7年前の1994年にAPECボゴール会議が開催され、ボゴール宣言が採択された。同年はNAFTA（北米自由貿易協定）が発足した年でもあった。筆者はこの時APECの将来やAPECにおける日本の役割を考える際には、NAFTAを含む米州での経済統合の動きが非常に重要であると考えた。さらにAPECボゴール会議直後の1994年12月にはマイアミで米州サミットが行われ、ここで米州自由貿易地域（FTAA）構想の実現をめざすマイアミ宣言が採択されるに至り、その思いはさらに強まった。そこで、この視点から研究を行い『APECとNAFTA—グローバルイズムとリジョナリズムの相克』（有斐閣1995年11月）としてまとめた。

この研究を行うに至った動機は、こうした問題意識はラテンアメリカ研究者ならではの視点であり、米州に馴染みのない人には気が付きにくい視点ではないか、したがってこのような研究を行う事こそラテンアメリカ研究者の果たすべき役割ではないかとの思いに駆られことにあった。

そこで、何とかこの本をAPEC大阪会議前に出版したいと考え完成を急いだ思い出がある。

一方、ちょうどその頃、西島章次教授が米国カリフォルニア大学のピーター・スミス教授等と共同研究をされ『環太平洋と日本の選択—オープン・リジョナリズムへの道』（新評論、1995年）として刊行された。この中には先に述べたようなラテンアメリカ研究者ならではの視点が明示されており、非常に勇気づけられた。

その後の90年代後半、米州における域内統合の進展はめざましかった。域内貿易は拡大し、外国直接投資も進んだ。しかも、米州内のFTAの拡大はNAFTAにとどまらず、メキシコ、チリ、カナダ等を中心として多数の国々との間で急速に進み、次第に網の目を張り巡らす形となり、さらに、米州全体を包む

FTAAの実現の可能性も高まり、2001年5月のケベックの米州サミットでは、米州34ヶ国がその2005年の発足に合意するに至った。

こうして米州内での地域統合やFTAの動きは、もはや域外国にとっても無視し得ないものとなった。EUは早くから自らラテンアメリカ諸国とFTAを結ぶための準備に着手し、メキシコ、MERCOSUR（アルゼンチン、ブラジル、パラアイ、ウルグアイからなる南米南部共同市場）、チリとフレームアグリーメント等を結び交渉を進めるに至り、このうちメキシコとのFTAは2000年7月に発効した。

こうした状況を目の当たりにして、しかもFTAやRTA（特に米州のNAFTA及びメルコスル）が大きな成果を上げたことから、従来、FTAやRTAをいかなる国とも結んでいなかった我国も、その重要性についての認識を強めるに至り、2001年10月にはシンガポールとFTAの締結に合意し、2002年春には発効させることが予定されている。それに続いて、現在メキシコやチリとのFTAの可能性の検討が行われており、メキシコとは、フォックスメキシコ大統領の訪日の際の首脳会談の合意のもと、FTA締結の可能性を含む経済関係緊密化のための方策を検討するための、両国合同の研究会が2001年9月にスタートしている。

我国は、こうした動きの中で対外経済政策の重要な転換を迫られていると言えるが、その際に、上記のような米州におけるFTAや経済統合の進展が日本にとって、またWTO/GATTのもとでのマルチラテラルな貿易システムにとってどのような意義を有するかについて検討する必要がある。そこで、再びこのような視点からの研究を行っていく役割をラテンアメリカ研究者の一人として果たすべきではないかという思いを強くし、米州におけるFTAに関する研究を進めることとした。その研究をまとめたのが本書である。

しかし本書は、神戸大学経済経営研究所に奉職させていただくという幸運に恵まれなかったならば、刊行することは不可能であっただろう。同様な見方を

されている西島章次教授、MERCOSURを中心に米州の地域経済統合の研究を進めてきておられる後藤純一教授をはじめとする研究者の方々との研究所における「ラテンアメリカ政治経済研究部会」や「ラテンアメリカセミナー」の研究部会等での真剣な討議は、本書の研究を強くエンカレッジすることとなり、また研究所の主催で行われたオーストラリア国立大学との共同シンポジウムでの発表及びそのための論文執筆を西島教授と共同で行う機会を得たことも本書執筆に欠かすことの出来ないステップとなった。さらに本書の草稿が完成した時点で、その内容を「ラテンアメリカ政治経済研究部会」で発表する機会を得て、最終原稿作成に欠かせない多くのコメントをいただくことができた。

本書にまとめた研究は、第2章の米州における経済統合の概要及び巻末の補論以外は、全て上記の英文の論文や、学内外の研究会等での発表用レジメ、メモやこれらに関連して作成した未発表の内部用資料等をベースに昨年から本年にかけて執筆したものである。

本書刊行に際しては、研究所長の片山教授、西島教授、後藤教授をはじめ、本研究所の同僚の先生方や研究助成室の皆様大変お世話になった。特に、西島教授は、本書の草稿の全てに目を通してくださり、貴重なコメントを頂いた。また、研究テーマの性格上、FTAに関連する省庁、諸機関、特に外務省、経済産業省、JETRO、同アジア経済研究所、日本プラント協会の関係者の方々、メキシコ及びチリの関係省庁の方々から資料の提供をはじめ、多くの便宜をはかっていただいた。以上の方々に記して心から感謝したい⁽¹⁾。また、校正をお願いした神戸大学経済学研究科の野村壘君にもお礼を申し上げたい。

今後、わが国は、メキシコをはじめとする多くの国々との自由貿易協定の可

(1) 筆者は、メキシコとチリにおいてFTAに関する調査を行ったが、その際には、外務省中南米局、現地の日本大使館およびJETRO本部中南米チーム、JETROメキシコ事務所、同チリ事務所に様々な便宜を与えていただいた。また、その機会に現地での政府関係者や、大学などの研究者にメキシコやチリが結んでいるFTAに関する多くの疑問点を質問する事が出来た。JETROのメキシコ事務所からは、メキシコEU自由貿易協定に関してまとめられた多くの資料をいただいた。これらの資料は、第6章で引用させていただいた。

能性に関する検討を積極的に行っていく必要がある。その際に、本書で研究したような、メキシコをはじめとする国々のFTA推進の背景に関する分析や、WTOとの整合性を確保しながらも、NAFTAと同様か、分野によってはNAFTAをこえる市場アクセスや、包括性に合意する事に成功したメキシコEU自由貿易協定のケーススタディを行っておく事は欠かせないと思われる。そのような意味で、例えばメキシコEU自由貿易協定の特徴にかんする検討やNAFTAとの比較を行っておく事は、わが国にとって緊急を要する課題であるが、そうした研究は、メキシコにおいてもまだ行われていない。⁽²⁾そのような観点から、本書がささやかなりとも寄与する事が出来れば幸いである。

2001年10月30日

著者

(2) メキシコでもそうした研究がまだないのは、メキシコEU自由貿易協定が発効してから日が浅いだけでなく、同協定が、複雑で大部のものであることなどから、研究に時間がかかっているためとされる。最初のメキシコにおけるメキシコEU自由貿易協定に関する詳細な研究は、メキシコ市にある大学、Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) で現在行われており、2001年11月までにはまとめられる予定で、その後出版されることとなっているが、その内容は、協定の各分野の解説にとどまっており、本書のような、NAFTAとの比較を行うと言う視点では行われていない。筆者は、このITAMの研究の中心となっている研究者の一人である同大学のRafael Fernandez de Castro教授と会う機会をえたが、同教授の好意で研究の概要に目を通していただく事が出来た。同教授に心から感謝したい。

目 次

第 1 章	本書の課題と構成	1
第 2 章	米州におけるリジョナリズム：地域統合とFTA	
	1. 米州における地域統合とFTAの関連	9
	2. 米州における地域統合と 90 年代における域内貿易の拡大	10
	3. NAFTAにおける統合の進展と効果	12
	4. メルコスルの進展とその効果	15
	5. チリなどの 2 国間FTA拡大の動き	19
	6. 米州自由貿易地域 (FTAA) 交渉の進展と今後の展望	21
第 3 章	メキシコにおけるFTAの進展と日墨FTA	
	1. メキシコの経済改革と貿易・投資の自由化	25
	2. メキシコにおけるFTAの進展	28
	3. メキシコにおけるマキラドーラとFTA	33
	4. 日本のFTA締結の相手国としてのメキシコの重要性	47
	5. 日墨FTAの可能性に関する検討	51
第 4 章	チリにおけるFTAの進展と日智FTA	
	1. チリの経済改革と貿易・投資の自由化	53
	2. チリにおけるFTAの進展	59
	3. 日本のFTA締結相手国としてのチリの重要性	69
	4. 日智FTAの可能性に関する検討	74
第 5 章	包括的FTAの特徴と問題点：NAFTAを中心に	
	1. 包括的FTAの特徴	75
	2. 包括的FTAと貿易・投資レジーム構築の進展	82
	3. 包括的FTAとしてのNAFTAにおける主要な貿易・投資規則	86

第6章 メキシコEU自由貿易協定の特徴とNAFTAとの比較

1.メキシコEU自由貿易協定の全般的特徴	93
2.メキシコEU自由貿易協定の構成	99
3.メキシコEU自由貿易協定とNAFTAの相違の概要	103
4.工業品の自由化と関税引き下げのスケジュール	107
5.農水産品の自由化と関税引き下げスケジュール	112
6.原産地規則	119
7.アンチダンピング及び相殺関税	126
8.セーフガードとその監視	133
9.政府調達、競争政策等	135
10.知的財産権とTRIP	139
11.サービス貿易と投資	141
参考資料	146

第7章 FTAと投資協定

1.FTAと投資協定の関係	155
2.ラテンアメリカ諸国における投資協定の進展	155
3.投資協定の主要な内容とFTAとの関係	156
4.メキシコの締結したFTAと投資協定	160
5.チリにおける外国直接投資の制度と投資協定	162
6.チリにおける投資協定とFTA	165

終章 米州におけるリジョナリズムと日本

1.マルティラテラリズムと米州のリジョナリズム	173
2.リジョナリズムと日本の「新たなアプローチ」の可能性	188
3.ラテンアメリカ諸国との経済協力枠組協定・自由貿易協定の可能性	194

補 論	米州におけるリジョナリズムの進展と外国直接投資	
1.	ラテンアメリカ地域におけるFDIの一般的傾向	201
2.	90年代におけるラテンアメリカ諸国の経済改革	204
3.	90年代におけるラテンアメリカへの 外国直接投資の特徴と類型化	207
4.	90年代におけるラテンアメリカへの 外国直接投資の産業分野別特徴	214
5.	結語：90年代におけるラテンアメリカへの 外国直接投資の主要な類型とその要因	224
参考文献		227

第1章 本書の課題と構成

最近、我が国では自由貿易協定（FTA）をめぐる議論が活発化してきている。その背景として、まず、第一に既に世界には120を超える地域貿易協定（RTA、FTAを含む）⁽¹⁾が存在しており、しかも95年からその数が急増しているという事実に注目する必要がある。すなわち、FTAを広く結んでいくという新たな動きは、90年代の特徴的な傾向であり、その後半において一層加速している。同時に、WTO加盟国の中では、日本、韓国などごく少数の国だけがいかなるRTA（地域貿易協定）・FTAにも加入していないというのが現状であり、そのような日本や韓国はもはや例外的な国となっている。

第2に、99年の『通商白書』でも強調されたように、FTAがマルチラテラリズムを基本とするWTOに相反するものではなく、WTOを補完するものであるとの認識が、我が国でも次第に定着してきたということが指摘できる。

第3に、WTOの加盟国は非常に多いため、一度に全ての加盟国が合意できるようなルールをつくることには、多くの困難が伴う。つまり、WTOにおいて合意を得ることが困難な国際取引上のルールでも、RTA／FTAにおいては達成することができるというケースが少なからずあるため、それを「WTOプラス」のルールとして積極的に推進すべきであるとの考え方が強まった。近年は、「WTOプラス」の実績を積みWTOをより高次元のものに導くステップとしてRTAやFTAを位置付けることの重要性も強調されている。

第4に、北米自由貿易協定（NAFTA）に加盟しているメキシコが、2000年

(1) JETRO資料によれば、GATTとWTOに報告され、発効したFTAは2000年5月1日現在で120件に達するとされる。（日本経済新聞、5月18日）一方、WTOのウェブページによれば、1948年から、1994年までにGATTは、財の自由化を行う124のRTAの報告を受け、また、1995年のWTO創設以来100を超える、財・サービスの自由化をおこなうRTAの報告が行われたとされる。（www.wto.org）

7月にEUとのFTAを発効させたこともあり、日本企業の活動にネガティブな効果が顕れてきていることを指摘すべきである。こうしたことが、FTAをめぐる議論の活発化の一要因になっていると思われる。⁽²⁾

こうしたコンテクストの下、我が国でもFTAに向けた動きが次々と出てきている。2000年から実施されてきた、日本・シンガポール間のFTAに関する政府レベルの研究会が結論を出し、2001年1月より本格的な交渉が開始され、10月には締結についての両国間での合意が行われ、2002年春には発効する事が予定されている。これは、日本政府の通商政策の画期的変化のメルクマールをなすと考えられる。

一方、メキシコは、かねてより日本とのFTA締結を希望しており、98年11月に行われた日墨首脳会談においても、セディージョ大統領より、同協定の可能性について言及があった。北米自由貿易協定（NAFTA）の加盟国であるメキシコは、EUともFTAを締結し、このメキシコEU自由貿易協定は2000年7月発効した。こうして、米国とEUという世界の二大市場とのFTAを締結した現在、メキシコが次に重点を置くのは北米と中南米の全てを覆う米州自由貿易地域（FTAA）及びアジア、特に日本であることは言うまでもない。実際、フォックス新大統領は、2001年5月に来日した際、政府レベルでの日墨FTAに関する研究会の発足を提案した。この共同研究会はFTA創設をふくむ両国の経済関係緊密化の方策を検討することを目的として9月に発足した。また、経団連とメキシコ国際産業連盟がそれぞれ日墨FTA締結を求める報告書を出し、さらに、2000年4月、JETROとメキシコ商工振興省も日墨FTAに関する研究報告書を各々公表するなど、官民のレベルでの研究が着実に進んできている。

また、これより先2000年5月には「21世紀日韓経済関係研究会」の研究報告の発表が行われており、日本におけるFTAに関する議論を活発化させる一助

(2) メキシコにおける日本企業へのネガティブな効果については、『月刊経団連（2000年10月号）』の中で非常に詳しく言及されている。

となっている。さらに、チリ側の提案で発足したJETROの「日智自由貿易協定研究会」は2001年6月にその報告書を発表した。チリ側も研究会を設置し日本側の発表と同時にその報告書の発表を行っている。

さらに上述のシンガポール、韓国、メキシコ、チリその他、複数の諸国が日本に対してFTA締結を働きかけている。また、2000年12月には「日豪経済関係強化に関する研究会」第1回会合が開催されており、ニューエコノミーや環境問題など、日豪経済を取り巻く環境変化の中での両国間の協力の可能性が検討されている。

このように、わが国におけるFTAをめぐる状況は大きく変化しており、上述のFTAに関する議論の活発化の背景の下、日本が加わる形でのFTAについてもいくつかの国との間で研究や提言が行われFTAの実現への準備に進展がみられている。

しかし、我が国では、残念ながらまだ米州における地域統合やFTAの拡大の動きについては十分に知られていない。たとえば米州自由貿易地域（FTAA）構想は、その重要性にも係わらず、しかも、その協定草案が公開されるなど、かなり交渉の進展が見られているにも係わらず、我が国では殆ど知られていない。

また、何故日本のFTAの相手国の最初の有力候補として一部の中南米諸国、とりわけメキシコ、チリが挙がっているかについても理解されていない。チリに至っては何故ブラジル、アルゼンチン、ベネズエラなどよりも先にチリなのかという疑問も聞かれる。

そこで本書の第1の課題は、米州でどのようなRTA・FTAの進展がみられ、その中で何故メキシコとチリがFTA先発国となったのか、そして、わが国にとって何故両国は、FTAの締結相手国として重要なのかを明かにすることにある。

そのため、米州における地域統合やFTAの進展という広いコンテキストの

もとでの、日本と中南米諸国とのFTAの可能性についてまず考察することからはじめたい。そこで第2章では「米州における地域統合とFTA」について論じた。ここではNAFTAやメルコスルなどの主要な地域統合の進展の現状とこれまでの効果を明かにするとともに、米州におけるFTAの進展、FTAA交渉の状況についても概観した。次に第3章、第4章ではそれぞれメキシコとチリについて、いかなる理由からFTAを推進してきたかについて分析するとともに、日本にとってのFTA締結相手国としての重要性を論じた。

本書の第2の重要な課題は、どのような内容のFTAを結ぶことが望ましいかを検討することである。例えば、包括的FTAが望ましいといっても、関税引き下げ方式、原産地規則、投資に関連する規則、サービス貿易、セーフガード、アンチダンピング、政府調達など多くの分野で様々な選択が可能である。

日本が結ぼうとするFTAの内容を検討する際には、第3章、第4章で見たような日本と相手国の関係の特徴、相互にとっての相手国の重要性などに留意すべきであることは当然であるが、そのこととならんで、次の3点が重要であろう。その第一はWTO（GATT／GATS）との斉合性（WTO Consistency）である。第二は相手国が米州諸国である場合には、少なくともNAFTA並の内容（NAFTA Parity）とする必要性がある。そして第三には、これらの点を満足し、かつ問題となる多くのセンシティブ品目に配慮した内容のFTAとすることである。この3点を同時に達成する事は決して容易ではない。

このことを考察する上で非常に参考となると思われるのがEUとメキシコのFTAである。EUはNAFTAパリティを目指す強い意向を持ち、しかもわが国とはかなり異なるものの農畜産物などのセンシティブ品目が多いためこれらに配慮し、かつWTOとの整合性を確保しようとしたのである。

しかしながら、これまでのところ我が国ではFTAに関する調査・研究が少なくないだけでなく、上記のようにわが国にとって大いに参考となる可能性の高いメキシコEUの自由貿易協定についての情報も非常に限られているのが実情

である。

我が国で比較的良く知られているNAFTAについては、ある程度の情報がある一方、その他の米州諸国がその域内において進めた協定や域外諸国と締結したFTAについてはほとんど研究が行われていない。とりわけメキシコEU自由貿易協定については、NAFTAと相当異なる部分があることは知られているものの、これまで我が国とは直接的な利害関係がなく、かつ、協定本文のみならず、付属文書の内容も加味しなければ、協定の全体像がつかめない構成となっていることから、センシティブ品目に配慮しつつ、WTOとの整合性を失わずにいかにしてNAFTAパリティを達成しようとしたかについての情報はほとんどないのが現状である。

従って、メキシコEU自由貿易協定の内容を分析し、NAFTAとの違いを比較するとともに、その違いの要因を分析することにより、本書の第2の課題に関わるFTAの研究を深めることができると考えられる。

そこで第5章では、まず包括的FTAとしてのNAFTAそのものの特徴と問題点について論じ、メキシコEU自由貿易協定と比較するための準備を行った。続いて第6章では、上記の視点からNAFTAと比較しつつメキシコEU自由貿易協定の特徴(特にNAFTAパリティ、WTO整合性およびセンシティブ品目の扱い)について論じた。さらに、最近我が国ではにわかに緊急輸入制限(セーフガード)措置や不当廉売(ダンピング)への対抗措置が関心を呼ぶようになってきたが、これまでメキシコEU自由貿易協定に関しては、日本では自由化の例外措置に注目があつまり、これらの側面については、殆ど検討されていなかった。第6章では、これらについても出来るだけ詳細な考察を行った。

ところで第6章でも論じているようにメキシコEU自由貿易協定には、投資の分野が含まれていない。それは主としてEU側の事情によるものであるが、FTAと投資協定を分離し、例えば先に投資協定を結ぶことは可能であり、EU諸国とメキシコは、メキシコEU自由貿易協定の交渉の前に、または並行して、

個別に投資協定を結んでいる。わが国も一時メキシコとは、まず、投資協定を結びその後FTAを交渉、締結すると言う考え方が有力となった事がある。

こうした視点から第7章ではFTAと投資協定の関連について検討を行った。

最後に、終章「米州におけるリジョナリズムと日本」は、本書の研究から導く事の可能な論点の主なものをまとめ、世界のとりわけ、米州で進むリジョナリズムの進展に対しての日本の選択肢に関して考察をおこなったものであり、不十分ながらも、この章をもって本書の結語にかえることとした。

本書においては、時間の制約の範囲内で、可能な限り既述の主として2つの課題に取り組む形で研究を行った。しかしながら、FTAの本格的な研究のためには、学際的アプローチが必要である。国際貿易論や国際投資論をはじめとする国際経済学に基づく分析は言うに及ばず、国際政治経済学、国際関係論等からのアプローチも重要である。さらに、自動車産業、農業などをはじめ多くの産業分野別の研究も必要であり、国際貿易・投資等の規則に関わる国際経済法の立場からの分析も不可欠である。FTAに関する研究は、従ってこうした学際的アプローチによって更に深められなければならない。本書は、そうした本格的な研究のためのいわば序説にとどまるものである。

なお、本書は、上に述べたような各章から構成されているので、第1章から、順に読んでいただく事が望ましいが、読者の関心により、どの章から読んでも、前の章の知識なしに概ね読むことの出来るように配慮した。また、第5、6及び7章においては、自由貿易協定や投資協定の規定そのものについて考察することが、上記のような視点からの分析を行うための前提となる。このため、どうしても、自由貿易協定の内容のいわばコンメンタール的な検討、そうした内容の解釈が、分析に欠かせない。しかしそのために、そうした詳細には関心の無い読者には、わずらわしい印象を与えかねない。そのため、第6章についてはテクニカルな詳細にわたる説明については、同章の参考資料として、章末に掲載した。

最後に、ラテンアメリカ諸国で実際にどのように、外国直接投資が行われてきたかを理解することは、本書で論じている米州におけるリージョナリズムとFTAの進展の背景として参考になるのではないかと考え、補論として、米州における改革、リージョナリズムと外国直接投資（FDI）に関する論文を掲載する事とした。

第2章 米州におけるリジョナリズム： 地域統合とFTA

1. 米州における地域統合とFTAの関連

米州においては、早い時期から他地域に先駆けて経済統合が進められてきた。とりわけ、1960年代初めからラテンアメリカの主要国が参加するラテンアメリカ自由貿易地域（LAFTA）が発足し⁽¹⁾、同時に中米では、中米共同市場⁽²⁾が発足した。しかし、60年代には域内貿易の拡大などに成果が見られたものの、70年代には停滞し、80年代前半には、債務危機の影響もあってむしろ後退した。ところが、90年代に入ると、メルコスル（MERCOSUR、南米南部共同市場）⁽³⁾およびNAFTA（北米自由貿易協定）が相次いで発足し、米州の域内貿易には、著しい拡大が見られ、この時期のラテンアメリカ諸国の高い成長の主要な要因の一つともなった。さらに、これらの動きと並行して、チリ、メキシコをはじめとする国々では、米州域内の2国間のFTAを締結して自由化を目指す動きが強まり、最近では、域外の諸国とのFTAを結ぶ動きも強まっている。

本章では、まず90年代における域内貿易拡大の状況を概観し、地域統合の制度的な進展によって生じた効果を明らかにする。ついで、米州における最も重要な2つの地域統合である、NAFTAおよびメルコスルについてそれぞれの特徴と効果について分析する。さらに、米州のこれら以外の経済統合やFTAの動きについても検討し、それらのすべてを覆う形で構築されることとなってい

(1) 参加国は、アルゼンチン、ボリビア、ブラジル、チリ、コロンビア、エクアドル、メキシコ、パラグアイ、ペルー、ウルグアイ、およびベネズエラ。

(2) 参加国は、コスタリカ、エルサルバドル、グアテマラ、ホンジュラス、およびニカラグア。

(3) 加盟国は、アルゼンチン、ブラジル、パラグアイ及びウルグアイ、準加盟国は、チリ及びボリビア。

る米州自由貿易圏（FTAA）に向けての交渉について考察し、米州で着実に進む、地域統合（RTA）やFTAの現状を把握することとしたい。

本書は、米州におけるFTAの研究を行う事を目的としているが、この章ではまず、FTAが米州全体の地域統合を目指す、広い Context の中でどのような意義を有し、それと関連しているかを明らかにし、後の章での研究の準備を行っておく事としたい。

2. 米州における地域統合と90年代における域内貿易の拡大

米州地域全体では、90年代（1990-99）に輸出総額が、年平均7.5%で増加したのに対し域内向け輸出は、10.3%で増加し、この結果、総輸出に占める域内輸出の割合も、この10年で47.8%から59.8%へと大きく上昇した⁽⁴⁾。このような米州における域内貿易の拡大が生じたもっとも重要な要因は、NAFTAの発足にあり、特に米国とメキシコの貿易の拡大の効果が大きい。しかし、この傾向はNAFTA域内にとどまらず、米州全体に見られるものであり、とりわけ、メルコスル域内貿易の拡大が重要であった。メルコスルの域内向け輸出は、年平均15.6%で増加し、総輸出に占める割合も8.9%から20.4%へと大幅に上昇している。

同様に中米共同市場の域内向け輸出も、90年代に年平均14.9%で増加し、その総輸出に占める比率も16.3%から20.5%に上昇した。アンデス共同体⁽⁵⁾の場合は、90年代末に域内向け輸出が後退したが、それでも90年に、4.2%であった総輸出に占める割合は、99年には9.1%に上昇した。カリブ共同体⁽⁶⁾にも同様な

(4) IDB, 2000による。以下、他の地域統合の域内輸出比率についても同資料による。

(5) 参加国は、ボリビア、コロンビア、エクアドル、ペルーおよびベネズエラ。

(6) 参加国は、アンティグア・バーブーダ、バハマ、バルバドス、ベリーズ、ドミニカ、グレナダ、ガイアナ、ハイチ、ジャマイカ、モンセラート、セイント・キッツ・アンド・ネイビス、セイント・ルシア、スリナム、セイント・ヴィンセント・アンド・グレナディーンズおよびトリニダド・トバゴ。

傾向が見られた。

こうした域内貿易の顕著な拡大は、言うまでもなく制度的な域内統合の進展によって可能となったものであるといつてよい。ただし、正式にNAFTAやメルコスルが発足する前から、拡大の傾向が見られており、一般に、ラテンアメリカ諸国で1980年代後半から90年代にかけて行われてきた貿易自由化をはじめとする経済改革の効果も合わせて重要であったと考えられる。

90年代における経済統合の制度的な進展として最も早かったのは、メルコスルであり、1991年、アスンシオン条約により、アルゼンチン、ブラジル、パラグアイ及びウルグアイの4カ国が参加する形で正式に発足した。しかし、メルコスル創設に向けての動きは1985年に、アルゼンチンとブラジルの大統領が両国間の経済統合をすすめることに合意したことに端を発している。

一方、NAFTAは、1990年に当時の米国のブッシュ大統領とメキシコのサリナス大統領が2国間の自由貿易協定を結ぶ方向で協議する意向を表明したことを発端としている。前年に米国—カナダ自由貿易協定を発足させたばかりであったことから、米国—メキシコ自由貿易協定がカナダの立場を不利にするのではないかと懸念したカナダも参加することとなり、3国からなる北米自由貿易協定を結ぶための交渉が1991年から開始された。交渉は92年8月に終了し、1994年1月にNAFTAが発足した。

以上のメルコスルとNAFTAは、90年代にはじめて創設された地域統合の枠組みであるが、アンデス地域、中米地域、カリブ地域においては、すでに、60年代から開始された統合のプロセスが継続していた。⁽⁷⁾しかしながら、これら地域でも、いずれも90年代に入って地域統合を活性化する努力が行われた。それが、域内貿易の90年代における拡大を促したと考えられる。⁽⁸⁾

(7) なお、同じく60年代に発足したLAFTAは、1980年に新たにラテンアメリカ統合連合(ALADI)に改編され今日に至っている。ALADIの参加国は、LAFTAの原加盟国と同じであるが、その後キューバが参加した。

(8) 90年代初めのこれらの地域における統合プロセスの活性化については、細野1995参照。

3. NAFTAにおける統合の進展と効果

NAFTAは、「包括的」自由貿易協定であり、財の貿易の自由化のみならず、サービス貿易、投資、知的財産権、紛争解決、政府調達などを含む、貿易と投資に関する総合的取り決めである⁽⁹⁾。

関税に関しては、直ちに撤廃されるか、5年ないし10年で段階的に撤廃されることとなっている。ただしメキシコのメイズや米国のオレンジジュースなど一部のセンシティブな品目については15年間で撤廃されることとなっている。また少数の例外品目も設けられている。引き下げは予定通りすすめられており、2000年1月までにメキシコのアメリカからの輸入品に対する平均関税率（加重平均）は、発足当初の10%から1.3%にまで引き下げられ、また、米国のメキシコからの輸入品に対する関税率は、同じく4%から0.4%に引き下げられた⁽¹⁰⁾。一方米国とカナダの間の事実上すべての貿易がすでに無税となっている。これは、両国の1989年の自由貿易協定にもとづき、2001年1月までに関税が撤廃されたからである。

一方NAFTAの発足当初から注目されていたのが、米国とメキシコの国境を中心に立地しているマキラドーラ⁽¹¹⁾の取り扱いであった。マキラドーラからの輸出は、メキシコの総輸出額の半ば（1999年で46%）を占めるに至っており、かつ、日系企業をはじめ米国、メキシコ以外の諸国の企業の投資も多いことから、2001年1月にその廃止が予定されていたこの制度に基づく生産活動についてのその後の取り扱いについて強い関心が寄せられていた経緯がある。この制度の廃止により、日系企業等が不利になることから、メキシコ政府は、自動車、

(9) NAFTAの基本的特徴などについては、細野1995、日本貿易振興会1993を参照

(10) IDB, 2000（USTRの資料に基づく）

(11) 一種の保税加工制度であり、メキシコ側で米国側の約7分の1といわれる低賃金で組み立てや簡単な加工を行い米国側に再輸出する方式である。一般にマキラはそのような保税加工をさし、マキラドーラはそのための工場や企業をさす。（第3章参照）

電子、繊維をはじめとする20の産業に対し、部門別振興プログラムを導入することとなり、これによって北米以外からの輸入資本財及び中間財については、0－5%の低い関税率が課されることとなった。それでも域外国の企業は不利になると考えられている。(マキラドーラの制度及びその下で進んだマキラ産業の発展の詳細については、第3章第3節参照)

こうした中、新たに就任したメキシコのフォックス大統領は、NAFTA域内の資金や人の移動をより自由にし、やがては共同市場に進化させていく構想を非公式に提案していると報道されており、また、北米開発銀行(NADB)の資本の増強、北米地域基金の創設を提案している。これらの動きは、FTAAにむけた交渉の進展とも関連していると考えられ、注目される。すなわち、FTAAがやがて発足すれば、すべてのラテンアメリカ及びカリブ諸国が米国市場への自由なアクセスを享受出来るようになることが予想されるが、そのことにより、後に述べるように、メキシコにとって非常に大きかったNAFTAのメリットはかなり失われる可能性があるため、メキシコの有利な地位をNAFTAを深化させることで確保しようとする動きの一つとも考えられるのである。

また、米国への過度の依存を避け、対外経済関係の多角化を図ろうとするメキシコと、NAFTA発足後、一般的に市場アクセスが相対的に不利となっただけでなく、上に述べたような、マキラドーラの廃止による影響、政府調達における不利化などを懸念したEUは、NAFTAとかなり近い内容を持つメキシコEU自由貿易協定に1999年末合意し、この協定は、2000年7月に発効した。(メキシコEU自由貿易協定の特徴及びNAFTAとの比較については、第6章参照)

この結果主要国のなかでは、日本のみがメキシコへの市場アクセスにおいて、米国のみならずEUに対しても、不利な立場に立たされることとなり、さらに2001年はじめからのマキラドーラの廃止も重なり、とくにメキシコに進出している日系企業などから、この状況を懸念する声がたかまっている。こうした中、まず日本－メキシコの投資保護協定をむすび、ついで自由貿易協定の可能性に

についても検討していこうとの動きも見られた。(日本とメキシコの自由貿易協定の可能性に関しては、第3章第5節参照)

つぎに、NAFTAの効果であるが、域内貿易の拡大が目覚ましいことについてはすでに述べた。NAFTA諸国の域内向け輸出の総輸出に占める割合は、発足直前の1993年の46.7%から99年には54.6%に上昇している。1994年のメキシコ通貨ペソの切り下げ、米国の長期にわたる好景気の影響もあって、NAFTA発足後メキシコの米国およびカナダとの貿易は大幅に拡大した。同国の米国及びカナダとの輸出入額は、1992年の848億ドル、93年の938億ドルから1999年2316億ドルへと増加し、この結果メキシコのGDPに対する輸出の比率は、1992-93年の13.3%から1999年の28.2%へと6年間で2倍以上となった。これに伴いメキシコ経済の対米依存度が強まったことは言うまでもない。

このような、一般的な貿易の拡大に加え、NAFTAの効果として特筆すべきことが少なくとも2点ある。ひとつは、マキラドーラ産業の急速な拡大である。マキラドーラでの就業者は、1994年から2000年までに2倍以上増加して、2000年6月には130万人に達した。先に述べたようにマキラドーラ制度が廃止される予定であったにもかかわらず大きく拡大したのは、国境地帯での組み立て加工などの有利性は依然大きいこと、NAFTAにより米国とメキシコの経済の一体化が進展したことを反映するものであるといえよう。

このことと関連しているが、NAFTAによる投資の拡大効果も顕著であった。NAFTA成立を事前に見越してすでにメキシコへの投資は増えてきていたが、発足後はさらに増加した。1992-94年の平均65億ドルから、1999年にはその約2倍の116億ドルとなり、2000年もその傾向は変わっていない。

こうした状況を反映して、米国とメキシコの経済の一体化が実際上進んでおり、例えば今や、メキシコのアグアス・カリエンテス、サンルイス・ポトシからモンテレイ、サルティエージョ、マキラドーラ地帯(特にシウダ・フアレスから東側のマタモロスなど)をへて、米国側に入りデトロイトに至る広大な自動

車産業コリダーが形成されつつあるとの見方もある。同様に、グアダハラから北へ、ティファナ、メヒカリなどのマキラドーラ地帯、米国サンディエゴをへて、シリコンバレー、ハリウッドに至る地帯には、エレクトロニクス、ハイテク、メディア産業の一大集積地帯が形成されつつあるとの見方もある。

NAFTAのもとで、このように関税引き下げなど制度面でも、実際の貿易や投資面でも、当初の予定通り、順調に加盟国間の統合に向けての進展が見られている。もとより自由化に伴う貿易の拡大や投資の増加には、さまざまな問題や紛争が生ずるのは避けられないが、これに対しては、NAFTAは実効性の高い紛争解決の制度を有しており、それにそって多数の委員会や作業グループが設置され、概ね解決が図られてきている。

4. メルコスルの進展とその効果

順調に経済統合が進展してきているNAFTAと比較すると、メルコスルは、発足以来多くの困難に直面してきた。しかし、それらを様々な方法で克服し統合の進展に顕著な成果をあげてきたことは高く評価されている。ただし、所期の目標を達成するためには、取り組むべき残された課題が少なくないことは、後に述べるとおりである。

メルコスルは、共同市場を目指すものであるが、これを創設するため2段階のアプローチがとられた。まず、発足直後の1991-94年に一括かつ自動的に域内関税を撤廃するスケジュールが定められた。これは実施され、1995年以降域内貿易の大部分は無税となった。ただし、かなりの数のセンシティブ品目が例外となっている。こうしてまず自由貿易地域を創設する段階を終え、1995年以降、0%から20%の対外共通関税(CET)が導入された。CETの場合にも、例外品目があり、資本財、コンピュータ、ソフト、電気通信機器などが例外となっている。¹¹² これらについては、CETに各国がそれぞれその関税率を近づけ

る目標が定められており、資本財については、2001年に14%とすること、コンピュータ、ソフト、電気通信機器については、2006年までに16%とすることとなっている。さらに、1997年には、サービス貿易に関する取り決めが行われた。また、域内資本移動の自由化についても合意している。

メルコスルの場合、参加している4国のうち経済規模の大きいブラジルとアルゼンチンにおける経済危機が、経済統合の進展に、度々深刻な影響を与えてきた。1998年にブラジル通貨が不安定化し、1999年1月には大幅な切り下げが行われたことは記憶に新しいが、共通対外関税の3%の引き上げが行われたほか、加盟国の1部が一方的に関税や非関税障壁の導入を行ったことから、参加国の間での対立が深まった。また、2001年1月から3月にかけてアルゼンチンが、対外支払い面での困難に直面し、3月に就任したカバロ経済大臣は、資本財の対外輸入関税の引き下げと消費財の関税引き上げを行う方針を発表し、ブラジルの理解を求めた。いずれもやむをえない状況のもとでの措置とはいえ、メルコスルの統合プロセスを遅らせる結果となったことは否めない。

しかしながら、これらの困難にもかかわらず、統合を進展させる上で重要ないくつかの決定がおこなわれてきている。近年行われた決定の中で、とりわけ重要であったのは、マクロ経済調整、自動車産業に関する合意の2つであったと考えられるが、この他にも、物理的統合のためのインフラ整備に向けての協力をはじめ多くの分野で新たな進展が見られている。

まず、マクロ経済調整に関する合意は、まさにブラジル通貨レアルの突然の切り下げをきっかけとするものである。参加国間における為替の安定なくして、持続的にバランスのとれた域内貿易と経済統合を実現することは、非常に困難なことは言うまでもない。99年1月の切り下げは、ブラジルが意図的にそれを行ったのではなく、それを余儀なくされたものであったとはいえ、カレンシー・

(12) メルコスルにおいて定められた制度の詳細については、細野1995参照。

ボード制のもとで固定レートを維持していたアルゼンチンに多大な影響を与えずにはおかなかった。こうしたなかで、マクロ経済モニタリング・グループが創設され、2000年4月から経済統計を共通のものとしていく方法の検討をはじめ、12月には、参加国の大統領会談において、次の2つのステップによりマクロ経済調整を行っていくことが合意された。第一は、2001年における移行メカニズムであり、各国が、インフレ、公的債務などについて、その目標を定め公表することとなった。2002-05年の第2のステップにおいては、インフレと財政に関し共通の目標を定めることとなった。

従来から非常に注目されていたのが、自動車産業に関するメルコスルの方針がどのように定められるかであった。メルコスルの広域市場をめざして多国籍企業のこの産業への投資が盛んに行われてきた。その背景の一つとして、ブラジルとアルゼンチンの2国間自動車協定があった。これは、輸出パフォーマンス義務、両国の自動車貿易の均衡などを定めており、このため多国籍企業は、両国で一定の分業体制（ツイン・プラントの体制とも呼ばれる）を作る形で投資を進めてきた。自動車産業については、域内の関税引き下げについても、対外共通関税についても例外とされてきた。そこで、2000年1月までに域内関税及び対外共通関税のいずれをも含むメルコスルの共通自動車レジームを定める事となっていた。

これは、やや予定より遅れたものの2000年12月に合意されるに至った。それは2001年から開始される6年間の移行措置からなるものとなった。乗用車については、ブラジルとアルゼンチンは、直ちに対外共通関税を35%とし、他の諸国は、6年間でその水準にあわせることとなった。他の輸送機器及び自動車部品についてもこれに準じ、2006年までに同一水準とする（関税率は異なる）こととなった。また、60%のリジョナル・コンテンツ（内30%はナショナル・コンテンツ）が必要なことが定められた。

以上は、経済統合プロセスとしてのメルコスルの深化の状況であるが、これ

と平行して、メルコスルの拡大についてもいくつかの成果が達成されている。まず、1996年チリが準加盟国となり、ついでボリビアが97年準加盟国となった。さらに98年にはメルコスルとアンデス共同体との交渉が開始された。2000年9月には、ブラジリアで南米サミットが開催され両者の交渉をさらに推進することが話し合われている。その共同コミュニケで、メルコスル、アンデス共同体及びチリなどからなるより広い南米の経済貿易地域を創設する方向が示されている。

最後にメルコスルによる経済統合の効果であるが、域内貿易の顕著な拡大が進んだことは、先に述べた。貿易と並んで重要なのは、外国直接投資増加の効果である。それは、政治が不安定で改革が遅れているパラグアイを除いてすべての国で生じており、特にブラジルへの投資の拡大は目覚ましい。ただし、この時期まずアルゼンチンで、ついでブラジルで大規模な多数の政府系企業の民営化が行われており、90年代における外国直接投資の増加のすべてが、経済統合の効果に帰せられるものでないことは言うまでもない。しかしながらそのことを考慮してもなお、特にブラジルにおける増加は極めて大きなものであった。

すなわち、ブラジルは今日、世界の途上国のなかでも中国について世界第2の外国直接投資受入国となっており、その額は、1990年代初めの15億ドル(1988-93年の平均)から、96年には、105億ドルに増加し、99年には314億ドルに達した。同年の中国への外国直接投資額は、404億ドルであった。この間、民営化に関わる直接投資額も増加しているが、民営化以外の要因による直接投資の増加も顕著であった。⁽¹³⁾たとえば、1996年から99年の4年間の直接投資流入額は、累計で909億ドルに達しているが、このうち、民営化に関わる投資は、226億ドルであった。

経済統合に直接促された投資のうち最も重要な分野は、先に述べたように自

(13) 詳細については、本書の補論参照。

動車産業であり、世界の主要な自動車の多国籍企業が投資をおこなっている。さらに自動車部品産業にも投資がおこなわれているが、この分野の場合は、既存の民族系企業の買収（M&A）の形で進出が行われているケースが多い。メルコスルは、北米、EU、東アジアにつぐ、世界第4の自動車産業の生産拠点となっている。

こうした目覚ましい成果にもかかわらず、メルコスルが所期の目標を達成するためには取り組むべき課題も多数残されている。先に述べたマクロ経済調整がきわめて重要なことは言うまでもないが、参加する2大国の一方が変動為替制度であるのに対し、他方は固定為替制度であり、さらに、財政赤字が大きな国もあり、調整の実を挙げるには、多大な努力が必要である。また、メルコスルの特徴として、その域内貿易の規模にもかかわらず、事務局や紛争解決のためのメカニズムなどを初めとする制度面での整備が不十分である事も指摘されている。本格的共同市場を目指すのであればなおさらである。さらに、域内の参加国の間の格差の問題も存在している。特にパラグアイは、経済改革をはじめ、多くの面で他の国より立ち遅れており、一層の配慮が必要とされていると考えられる。⁽¹⁴⁾

5. チリなどの2国間FTA拡大の動き

米州では、以上に述べたNAFTA及びメルコスルのほか、アンデス地域、中米地域、カリブ地域でも経済統合が行われており、それぞれの域内貿易の割合も大きく増加してきている事はすでに述べた。

これらに加えて90年代の新しい動きとして注目されるのは、チリを初めとする国々の、多数の国や地域とのバイラテラルの自由貿易協定を次々と結んでい

(14) パラグアイのメルコスルにおける諸問題については、細野、2002参照

く動きである。特にチリは、他の国と異なり、メルコスルに準加盟しているほかは、一切地域統合の協定には参加していないが、2国間自由貿易協定を通じて多くの国の市場への有利なアクセスを確保する戦略を展開してきた。

チリは1992年にメキシコとFTAを結んだのを皮切りに、ベネズエラ、ボリビア、コロンビア、メルコスル（先に述べた準加盟するためのFTA、1997年）、ペルー、カナダとFTAを結んでおり、また1999年には、メキシコとのFTAを交渉し⁽¹⁵⁾なおしてNAFTA型の包括的内容の協定に更新している。

バイラテラルのFTAを結ぶ動きとしては、チリとならんでメキシコがめだっており、チリとの協定のほか、NAFTA発足後、相次いでほかのラテンアメリカ諸国とのFTAを拡大してきている。すなわち、1995年、コロンビア、ベネズエラと3国間のFTAをむすび、グルーポ・デ・ロス・トゥレス（G3）を発足させるとともに、同年コスタリカ、ボリビアとのFTAをそれぞれ結んだ。さらに1998年には、ニカラグアと結び、2001年にはほかの中米3カ国とのFTAを結んでいる。

さらに最近注目されるのは、チリ及びメキシコを中心に、米州域外の諸国とのFTAを結ぼうとする動きが目立ってきた事である。2000年にEUメキシコ自由貿易協定が実現したことはすでに述べたが、メキシコはさらに、EFTA及びイスラエルとFTAを結び、さらにシンガポールとのFTAに向けての交渉を開始した。一方チリは、1999年11月から、EUとのFTAに向けての交渉を開始し、同年9月に韓国とのFTA交渉を開始した。チリはさらに、2000年末米国とのFTAの交渉を開始する事を発表している。メルコスルもチリと同時にEUとのFTAの交渉を開始している。

このように、チリとメキシコはあたかもラテンアメリカにおける2国間FTAのハブとなりつつある感がある。しかし、このほか、最近では、中米諸国や

(15) チリ、メキシコのFTAの拡大のプロセスの詳細については、Hosono, Akio and Shoji Nishijima, 2001および本書第3章、第4章参照

カリブ諸国も他の諸国とのFTAを結ぶ動きを示している。

こうした中で、チリがいち早く、米国及びEUとそれぞれFTAを結ぶ事に成功した場合、メキシコの場合と同様、主要国では日本のみが取り残され、チリ市場へのアクセスにおいて不利な立場に置かれる可能性がある。チリ側からの提案もあり、現在日本とチリの両国において、日本とチリのFTAの可能性に関する研究が行われた。（その詳細については、第4章第4節参照）

さらに、メルコスルとEUがFTAの締結に合意したり、後に述べるように、NAFTA、メルコスルを含む全米州にわたる、米州自由貿易地域（FTAA）の交渉が予定通り2005年に終了する場合、それ以降、日本は、すでに不利な状況となっているメキシコのみならず、メルコスルを初めとしてラテンアメリカ全体で、米国、カナダ、EUのような世界の主要貿易国と比較して著しく不利な立場に立たされる可能性がある。

なお、チリは2国間FTAを市場アクセス改善の主要な手段として早くから用いてきているが、その貿易拡大への効果は、相手国によって異なるものの、かなり大きかった事が確認される。たとえば、最も早いメキシコとのFTAのもとで、両国間の貿易額は、1992年の2億7000万ドルから99年には、12億ドルに増加している。

6. 米州自由貿易地域（FTAA）交渉の進展と今後の展望

米州自由貿易地域（FTAA）は、1994年のマイアミで開催された第1回米州サミットで、米州の34カ国が、米州全体にまたがる自由貿易地域を作る方針を発表したことに端を発している。ついで、交渉は1998年4月に正式に開始され、2005年までに終了する事が予定されている。FTAAが実現すると人口8億人の、世界最大の自由貿易地域が出現する事となる。

1999年11月のトロントの閣僚会議で終了した交渉の第1フェーズでは、9つ

の交渉グループが作られ、55の会合が開かれた。9つの交渉グループは、市場アクセス、農業、政府調達、サービス、投資、知的財産権、補助金、アンチダンピング及び相殺関税、競争政策、紛争解決である。続く第2フェーズでは、各グループにおいてそれぞれ、交渉のための協定文草案を作成する事となっている。これは、先ず、次官レベルの代表からなる貿易交渉委員会（TNC）に提出され取りまとめられ、それはさらに2001年4月のプエノスアイレスの閣僚会議に提出された。こうしてFTAAの素案（ドラフト・テキスト）が用意される事により、交渉は新たな段階（2001－03年）に移った。

さらに、北米、中南米の34カ国の参加する第3回米州サミットが2001年4月20日からカナダのケベックで開催され、22日には2005年1月までに交渉を終了し、2005年末までにFTAAを創設する事を確認するケベック宣言と行動計画に調印した⁽¹⁶⁾。宣言と行動計画には、環境、経済、貧困、移民、麻薬、教育、情報技術（IT）等の協力に関しても盛り込まれ、かつ、宣言はFTAA参加の条件として民主主義の実践を強調している⁽¹⁷⁾。

こうして、ケベック宣言では、2005年の末までにFTAAを創設することが、確認されたが、その交渉終了までには、かなりの困難に直面する事も予想される。例えば、ブラジルのカルドーン大統領は、「決定済みの交渉完了期限を尊重するが、ブラジルの懸念に対応してもらうことが前提となる」とし、「途上国の輸出を阻害する農業補助金やアンチダンピング措置を撤廃し、市場へのアクセスを確保しなければならない」と言明しており、米国がこうした要求に応じなければ、2005年の交渉完了を定めた首脳宣言の趣旨に沿えなくなる可能性もあることを指摘している⁽¹⁸⁾。また、FTAAの前段階となるMERCOSURと米国

(16) ベネズエラは創設の時期についての懸念から調印を留保した。

(17) この観点に基づきキューバは当初から参加していないが、ケベックの米州サミットでは主催国カナダは民主化後退の兆しがあるとしてハイチに対する懸念を表明したとされる。（『朝日新聞』2001年4月22日朝刊による。）

(18) カルドーン大統領、ラッフェル外相などが慎重論を表明している。例えば、日本経済新聞、2001年9月7日朝刊参照。

との自由貿易に関する協議が、2001年9月4日に開始された⁽¹⁹⁾。

このように、ブラジルをはじめ、中南米諸国と米国の間には自国産業への影響に関する懸念や、農業分野での利害の相違もあり、発展の異なる多様な参加国が、包括的な貿易・投資のレジームを含む米州全体の自由化に合意できるかどうかといった困難も予想されており、目標達成へのプロセスは決して容易ではないが、ケベック宣言署名の意義は大きい。

FTAA交渉の事務局の役割を担っている機関の一つである米州開発銀行の文書は、FTAA交渉の進展について、「当初の予定通り進んでいる。FTAA合意のテキストの準備は進んでおり、それは、交渉の次のフェーズの確固たる基礎を構成する。」⁽²⁰⁾と指摘している。

以上のように米州における経済統合の進展は、一般に、概ね順調に進展してきており、かつ域内貿易や投資に関して顕著な効果が見られたといえよう。メルコスルは、これまでに多くの困難に直面し、今日なおさまざまな課題を残しているが、その統合の効果は非常に大きかったといえる。さらに、近年では、メルコスルの拡大や、多くの2国間FTA締結の動きが広がっており、それは、EUなど米州域外にも拡大する動きを見せている。また、FTAAの実現に向けての交渉もこれまでのところ、かなり着実に進んでいると見られる。FTAAがケベック宣言通り2005年までに発足すれば、先に述べたように人口8億人弱、貿易額3兆ドルの世界最大の自由貿易地域が実現する事となる。

こうして、米州におけるリージョナリズムはより進んだ新たな段階へと移行しつつあると見る事もできよう。こうした動きは、世界の貿易体制に直接、間

(19) MERCOSURと米国のはじめての、自由貿易に関する協議は、ゼーリック米国通商代表の呼びかけでMERCOSUR 4カ国を含む農産物輸出国で構成するケアンズ・グループの会合の場を利用して、ウルグアイで開催され、作業グループの設置などを決定した。(日本経済新聞2001年9月5日朝刊による。)

(20) IDB, Dec. 2000, p. 54

接に大きな影響を与えられ、また、メキシコ、チリ、メルコスルに関連して述べたとおり、日本との貿易や投資にも影響を与えずにはおかないであろう。すでにメキシコに関しては、かなりの影響が見られている事が指摘されている。(第3章及び第6章参照)したがって、米州における複雑で、多様なリージョナリズムの今後の進展とその影響に一層の関心を払い、それに対応するための、政策や戦略を検討していく必要がある。

第3章 メキシコにおけるFTAの進展と日墨FTA

1. メキシコの経済改革と貿易・投資の自由化

メキシコでは、1976年のエチェベリア政権末期の経済危機の後に成立したロペス・ポルティージョ政権が、当初慎重な経済政策を実施したものの、大量の石油の埋蔵が発見され、石油輸出の増加が実現したことから、将来における石油収入の増加を当てにした積極的な開発政策をとり、公共支出の増加などによる債務の拡大が進んだ。この結果、同政権末期の82年8月には、債務サービス支払いの継続が不可能となり、深刻な債務危機に陥った。

こうした状況下、同年12月に発足したデ・ラ・マドリ政権は、再建を目指し経済調整・構造改革を実施した。当初は総需要抑制策を行なうとともに、外国民間銀行に対して債務の繰り延べを要請し、84年半ばまでにメキシコは債務危機の克服にかなりの成果を挙げた。しかし、85年に入って石油の国際価格が一層低下し、9月には地震の被害も加わったことから、国際収支の悪化やインフレの再燃が目立ちはじめた。このため85年以降デ・ラ・マドリ政権は世界銀行の支援による構造調整政策を実施するに至る。

デ・ラ・マドリ政権下で行なわれた政策として重要であったのは、貿易の自由化、外資導入、民営化の推進などであった。貿易の自由化については、1986年にGATTに加盟し、87年に輸入の割当許可制を原則として廃止した。また、中間財に対する関税の免除を行なっている。外資政策については、外資法は変更しないものの、弾力的運用を行なうことによって外国からの直接投資を促す政策を実施した。また、多数の公営企業の効率を向上することを目指すとともに、政府が戦略的でないと判断した産業については、公営企業の民営化に踏み切った。

しかしながら、デ・ラ・マドリ政権下での構造調整政策は、多くの面で過渡的な性格を有するものであり、本格的な構造調整・構造改革政策は次のサリナス政権のもとで行なわれたというべきである。

サリナス大統領は、デ・ラ・マドリ政権下の経済政策の主要な推進役を果たした予算企画相であり、新政権は前政権の政策の基本方針を継承し、さらにその本格的実施を図った。サリナス政権下の経済政策における重要な進展として、少なくとも次の三つを挙げられる。第一は、言うまでもなく構造調整・改革のより徹底した推進である。第二は、アメリカ・カナダとの自由貿易協定（NAFTA）の交渉を終了したことである。第三は、累積債務問題に対して、プレイディ構想適用の第一号となり、債務の削減を実現したことである。

サリナス政権は、1989年5月に新しい国家開発計画を発表し、その主要な目標として物価の安定をとともう経済成長の回復と社会福祉の向上を掲げた。さらに、この計画に基づき90年1月には産業近代化・貿易振興国家計画を発表し、次の7項目を挙げた。①貿易の完全な自由化、②投資の促進、③規制法規の見直し、④標準化と品質向上、⑤マキラドーラ産業の振興、⑥輸出の促進、⑦技術開発と人材養成である。

輸入制限の廃止は1985年以来、段階的に行なわれてきたが、1990年末までに輸入制限の対象品目は210品目までに縮小された。これは輸入品目の15%以下に当たるものとされる。例外となったのは、製造業部門では、薬品・自動車部品・コンピューター分野のような、産業の部門別プログラムに含まれていた分野である。この他、農産物とその加工品、石油及び石油製品が輸入制限の対象品として残った。なお、自動車の輸入に関しては、1989年12月に新たな政策が発表され、1991年より自動車の新車の輸入は国内販売の15%まで許可されることとなった。

関税率については、1989年12月における大幅な引下げが重要であったが、その後の変更を経て1990年までに、関税率は従来の10種類から10%、15%、20%

の三種類に簡素化され、また平均関税率は85年には25%を超えていたが、90年には13%以下となった。また、輸入制限の一種と見られていた公的輸入価格制（それに対して輸入関税をかける方式）は、段階的に廃止された。

外国からの直接投資の促進に関しては、外国投資に関する法律の規則の改正を1989年に行なった。正式には「メキシコの投資を推進し、外国投資を規制する法律の規則」と呼ばれるものであり、法律そのものは1973年に制定され、本来外資を制約する性格が強かったが、実施規則を柔軟にすることによって、実際上は外国からの直接投資を促すものとなった。改正された規則では、外国投資家に対して開放された経済活動の幅を広げ、また100万ドルまでについては100%の外資所有の会社を、国家外資委員会の承認なしに行なうことが出来ることとなった。

次に公営企業の民営化については、デ・ラ・マドリ政権下で741社が民営化されるか廃止された。次いで、サリナス政権発足後の2年5カ月の間に、138社の民営化が行なわれたとされる。なかでもメキシコ電話公社（テルメックス）や、航空会社2社、産銅会社や、国営製鉄会社（AHMSA社及びSICARTSA社）の2社の民営化などが重要であった。さらに、ロペス・ポルティージョ政権末期に国営化された商業銀行18行の民営化も開始され、92年にほとんどの銀行の売却が終了している。このようにして、サリナス政権のもとで最も重要な公営企業部門の民営化が推進されたということが出来る。なお、政府は石油や電力、鉄道などについての民営化は行なわないことを明らかにしている。

メキシコにおけるFTAの推進は、以上のようなサリナス政権下の構造改革と貿易・投資の自由化の一環として進められた。その詳細は次節に見る通りである。

2. メキシコにおけるFTAの進展

メキシコにおけるFTAの進展は、3つの主要な時期に分けて考えることが出来る。前節で述べたようにメキシコにおいては債務危機後、特に80年代半ばから構造改革と経済の対外自由化に向けた政策が実施に移された。1986年におけるGATTへの加盟は、このプロセスを加速するための最初の重要なステップであったといえる。この同じ時期にサリナス大統領が米国とのFTAを模索するに至った最も重要な要因の一つも、80年代半ばから開始されたメキシコ経済の改革と自由化を完成することにあつたことはよく知られている。1990年6月に当時の米国ジョージ・ブッシュ大統領とメキシコのカルロス・サリナス大統領が、両国の自由貿易協定の可能性について話し合いを始めることについて声明を発表したが、それはメキシコが推進しつつあった自由化のプロセスを後戻りしないようにするという明確なメッセージを世界に対して発信するという意味を有していたと指摘されている⁽¹⁾。また、1990年代初めのNAFTAの交渉期間中にも、それに先駆けて一部のラテンアメリカ諸国とFTAを締結したが、それらも同じメッセージを発信する意味があつたと指摘されている。

次章で述べるとおり、チリにおいても1990年代の初めにFTAを多くの国々と締結する動きがスタートしている。しかしながら、チリの場合にはFTAを締結する要因はメキシコとはかなり異なっていた。次章に詳細に述べるとおり、チリ政府はこの時期に民政に移行したばかりであり、それまでのピノチェット軍政のもとでのチリの国際的な孤立を脱するという目的が存在していたこと、またメキシコとは異なり、チリは自由化プロセスを70年代半ばから開始しており、その約15年間にわたる自由化がユニラテラルなものであつて、必ずしもチリの貿易相手国の自由化（チリからの市場アクセスの改善）をともなわなかつ

(1) Hosono and Nishijima, 2001 参照

たことから、一層の自由化を行うに際しては、チリの海外への市場アクセスを改善することを同時に実現出来るFTAを締結する方式を選択するに至ったと言うことが出来る。

このように、メキシコとチリではFTAを推進する動機は異なっていたとはいえ、この二カ国は90年代の初めにおいて、他のラテンアメリカ諸国に先駆けてFTAの推進を開始した、いわばFTAの先発国であったといえることができる。従って、中南米諸国間の最初の二国間FTAの締結がメキシコとチリの間で行われたのも偶然ではなかったのである。すなわち、メキシコ-チリFTAは1992年の1月に正式に発足した。これはNAFTAの発足の約2年前のことである。このメキシコとチリのFTAは、正式にはラテンアメリカ統合連合（ALADI）の経済補完協定（ECA、スペイン語ではACE）の第17号として締結された。なお、メキシコ-チリのECA批准の1年前にアルゼンチン-チリECAが批准されている（従ってアルゼンチン-チリECAはALADIのECA第16号と呼ばれている）。

これらECA（後に述べるように第一世代FTAとも呼ばれることがある）は、ラテンアメリカ統合連合の枠組みのもとで交渉が行われた。ALADIの枠組みを用いてECAという形でFTAを結ぶことは、この時期にあつては最も容易なアプローチであったからである。ただし、NAFTAのような包括的FTAと異なり、その内容は基本的には商品貿易の自由化を中心とするものにとどまる限定的なものであった。そのなかには紛争解決に関するルールも含まれていたが、それは必ずしも有効なものではなかった。

こうした、ECAによるFTAの経験を重ねた後、より包括的なFTAへと移行して行ったのが第二の時期である。既に述べたように1990年6月にブッシュ、サリナス両大統領が二国間の貿易協定に関する話し合いをはじめるとを発表したが、その後カナダがこれに参加することとなった。このブッシュ、サリナス声明の約1年前の1989年にカナダ-米国自由貿易協定が発足しており、カナダはメキシコと米国の二国間FTAが発足することによって、カナダ-米国FT

Aで獲得したカナダの有利な立場が失われることをおそれた。この結果、カナダも参加することとなり、三国間の北米自由貿易協定（NAFTA）の交渉が1991年にスタートすることとなった。

この交渉の過程で、NAFTAの内容が非常に包括的なものとなっていった背景としては、とりわけカナダ、米国両国間及びメキシコ、米国両国間に長い間続いてきた経済関係の下で、多くの公式、非公式の了解や合意が存在していたことを挙げる事が出来るであろう。例えば、メキシコと米国の間では、両国が特別な措置を導入することにより、マキラドーラ産業が拡大してきていたという実績がある。またカナダと米国の間には、例えば自動車に関する両国間の貿易に関する合意が存在していた。

さらに、メキシコが包括的なFTAを交渉しようとした背景として、次のような点が挙げられる。第一に、メキシコはいずれにしても貿易及び投資に関して自由化をさらに進める意向を有しており、したがって、メキシコの最大の貿易相手国である米国から出来る限りの譲歩を引き出しつつ自由化を行うことが有利であると考えられたという点である。ここで投資に関する自由化が含まれるとすれば、それは従来の商品貿易を中心とする自由化では不十分であり、包括的な内容とならざるを得なかったのである。

第二に、メキシコの輸出に占める石油の割合は急速に低下してきていた。従って、メキシコとしては米国の市場において出来る限り多様な分野に有利なアクセスを確保することが望ましかったのである。

第三に、メキシコが1980年代半ば以降推進していた経済改革と経済自由化政策の持続性を確保することは、メキシコにとって非常に重要な意味を有していた。NAFTAという国際協定を米国と結ぶことによって、将来のメキシコの政権が、この自由化政策について変更を行ったり後戻りすることを困難にし、政策の継続性を担保することが可能であると考えられたことが挙げられる。これは一般に「ロック・イン」効果と呼ばれている。⁽²⁾

この点については、従来からメキシコは6年に一度大統領が替わる毎に政策に大きな変更が加えられ、一般に政策の継続性が失われることが多かった。そうした政策の継続性の欠如がメキシコにおいて大統領の交替期に経済が悪化したり、外国投資家が長期的な投資を行うことを躊躇させる原因となっていたのである。サリナス政権は、外国からの投資が大幅に拡大し、それが経済の成長の継続に寄与することを期待していたことから、サリナス政権の行った構造改革と自由化がもはや後戻りせず、長期的に安定した政策として外国投資家に信頼されることが非常に重要だったのである。そのことをNAFTAを締結することで内外に確実なものとして示す必要があったと考えられる。

この第二の時期は、メキシコがラテンアメリカの多くの諸国にFTAを通じての二国間の自由化を拡大していった時期でもあった。NAFTAは1994年に正式に発足したが、95年にはメキシコ、コロンビア及びベネズエラからなる三カ国の自由貿易協定（G3、グルーポ・デ・ロス・トゥレス）が交渉された。この交渉にはNAFTAが参考にされている。またメキシコ・コスタリカ及びメキシコ・ボリビアのFTAは1995年に発足し、メキシコとニカラグアのFTAは98年に発足している。これに中米の他の三国、エルサルバドル、グアテマラ及びホンジュラスが続いた。さらに、その後パナマ、エクアドル、ベリーズ、トリニダット・トバゴ、ドミニカ共和国及びイスラエルとのFTAが続いた。

一方、メキシコ・チリのECAに関しては、両国はその内容を包括的なものとする必要を認め、NAFTA型の包括的FTAへと改訂する交渉が行われた。ここでもこの二国の利害は大きく一致し、1999年7月には新たな包括的FTAが発足するに至っている。こうして1990年代後半以降、メキシコ及びチリはラテンアメリカにおけるFTAのいわばハブとなっていったと言っても過言ではない。しかもそのプロセスのなかで単純なECAから包括的なFTAへとFT

(2) Leycegui, 2000, pp.31-32参照

Aの深化が同時に行われたのである。

第三の時期は、1990年代の末期からスタートする、米州域外国とのFTAを締結しようとする動きが開始された時期である。これは特にメキシコが積極的に行いチリがそれに続いた。メキシコの場合域外国とのFTAを積極的に押し進めた背景には、NAFTAの発足によりメキシコの対外経済の米国への依存度が非常に強まったという状況を挙げることができる。すなわち、1993年に519億ドルであったメキシコの輸出額は、94年のNAFTA発足以降急速に拡大し、99年には1,369億ドルに達したが、この間米国向け輸出の割合が高まった。1999年にはメキシコの輸出の88%が米国向けとなるに至り、これに対してEU向けは3.3%と非常に低い水準にとどまったのである。

メキシコにとってNAFTAは米国への輸出拡大を実現する非常に有効な手段となったものの、米国への強い依存は、米国経済の変動にメキシコ経済がさらされることを意味したことは言うまでもない。さらに、米国への著しい依存はメキシコのラテンアメリカ諸国との政治的関係にも影響を与えかねないことを意味した。この結果メキシコにとって米州域外の国々との経済関係を強化し、多様化していくことが重要な課題となるに至ったのである。

こうしてメキシコはEUとの交渉を開始し、1999年12月に交渉を終了させ、メキシコEU自由貿易協定は2000年7月に発足するに至った。先にも述べたようにこの他メキシコはイスラエルとのFTAを結んでおり、また後に述べるように日本とのFTAの可能性についての検討を行うことを日本に提案してきている。次章でも述べるように、チリはメキシコよりもやや遅れながらもEUとのFTAの交渉を開始させており、また2001年初めには米国とのFTAの交渉がスタートしている。さらにメキシコと同様チリも日本とのFTAの可能性を検討することを日本に提案してきており、またこれより先、韓国とのFTAの交渉を開始している。

3. メキシコにおけるマキラドーラとFTA

中南米諸国、特に、メキシコや中米、カリブ地域の諸国においては、マキラドーラ(保税加工)産業の発展が著しい。そのなかでもメキシコが群をぬいており、例えば、2000年においては、輸出総額の47.7%をマキラドーラによる輸出が占めている。したがって、メキシコの場合、FTAについて検討するに際してもマキラドーラを無視する事は出来ない。しかも日本からのメキシコへの投資に占めるマキラドーラ向け投資は極めて高い。したがって、日本メキシコ自由貿易協定の可能性を考えるに際してもFTAのマキラドーラへの影響を十分に考慮する必要がある。そこで本章では、メキシコのマキラドーラ産業の概要とNAFTA発足に際しての、マキラドーラ取り扱いなどについて検討しておくこととしたい。

(1) マキラドーラの重要性

メキシコにおけるマキラドーラ⁽³⁾は、1960年代半ばからはほぼ一貫して発展し、今日メキシコ経済にとっても、また米国とメキシコの関係においてもきわめて重要な地位を占めるに至っている。今日メキシコの輸出総額の47.7%がマキラドーラによる輸出であることは、上にのべたが、製造業の輸出でみれば、すでにマキラドーラの輸出のほうが一般輸出よりも多く、54.7%を占めるに至っている(いずれも2000年)⁽⁴⁾。メキシコの輸入総額に占めるマキラドーラの割合も高く、35.4%に達している。中間財の輸入総額の46.2%がマキラドーラによる

(3) マキラドーラはスペイン語でMaquiladoraと書き、maquilarという動詞から派生した言葉である。このmaquilarは、加工、組立、仕上げ等生産工程の一部を対価(加工料)を受け取って行うことを指す。またmaquilarする行為をmaquilaと呼んでいる。今日ではメキシコのMaquiladoraと言え、メキシコ北部の米国との国境地帯に作られた組立や縫製加工等を行う工場を一般的には指している。英語ではIn-Bond Assembly Plants とかIn-Bond Industriesなどと呼ばれている。(El Colegio de Mexico, 1996等を参照)

(4) JETROメキシコセンター、2001年6月

輸入である（いずれも2000年）。

また、日本からのメキシコへの企業進出においてもマキラドーラへの投資の形をとることが多く、特に日本が海外投資において重要な関心を有している自動車産業、電子・電気産業等の分野ではマキラドーラにおける投資と、そこでの米国向け生産活動が非常に重要な割合を占めるに至っている。1999年11月に行われた調査によれば、メキシコにおける日系の企業数は、328社であったが、その内の111社がマキラドーラ企業であった。また、製造業の分野の企業は、246社であったが、その内マキラドーラ企業は111社と約45%に達したのである。⁽⁵⁾

したがって、日本からのメキシコへの投資や日本とメキシコの経済関係、日本メキシコ自由貿易協定の可能性、さらに日本、メキシコ、米国3国の経済関係の将来を検討するに際しては、マキラドーラの特徴や問題点などについて十分な検討を行う必要がある。

特に、NAFTAの成立によりマキラドーラに関する制度的な枠組みは廃止されることとなり、発足以来はじめてとも言える重要な変更が導入されつつある。そのもとでマキラドーラは重要な転換期を迎えている。

また、マキラドーラはメキシコ側のアメリカとの国境地帯において多くの産業を立地させ、雇用の拡大に大きく寄与したが、同時に国境地帯の社会問題や環境問題の悪化を招いた。⁽⁶⁾ しかもマキラドーラは、雇用の効果以外については必ずしも期待された効果を生じていないとの批判もある。例えばマキラドーラにおける生産において、メキシコ国産の部品や材料が使われる形でのマキラドーラからのメキシコの国内産業への波及効果が少ないことや、マキラドーラを通じての技術移転が生じていないことなどが指摘されている。したがって、

(5) 在メキシコ日本国大使館、JETROメキシコセンター、メキシコ日本商工会議所、1999年11月による。

(6) メキシコの特に国境地帯の環境の悪化に関しては、細野昭雄1995のp.124～p.126参照

転換期にあるマキラドーラは、今後こうした課題にも取り組んでいく必要がある。

このような観点から本節では、まずマキラドーラの発展の背景を検討し、特にマキラドーラを可能としてきた制度的な基盤や、マキラドーラでの生産をメキシコ国内の他の地域や米国での生産と比較して有利にしているその他の要因について考察し、さらにNAFTAの進展にともなって導入されつつあるマキラドーラにおける新しい制度的変更について検討することとしたい。

次に、上に述べたような制度的な枠組みや、その他の要因によって可能となったマキラドーラ産業の発展の概要を見るとともに、マキラドーラの制度のもとで拡大してきた主要な産業分野の特徴やマキラドーラの地理的分布、メキシコ経済にとってのマキラドーラの役割（特に輸出及び雇用）等について検討することとしたい。この部分は、マキラドーラという枠組みの下で、どのような発展が実際上進んだかを明らかにし、マキラドーラの特徴を明らかにすることを目的としている。

最後にマキラドーラを含むメキシコにおける投資環境の特徴と日本からの投資について言及し、本節の結論に代えることとしたい。

(2) マキラドーラ発展の背景と発展を可能としてきた制度的基盤

マキラドーラの発展は、1960年代の半ばから開始されている。すなわち、1965年に国境地帯工業化計画（El Programa de Industrialización Fronteriza (PIF)）が実施され、その目的は、北部国境地帯における失業を減らすためにマキラドーラ産業の発展を促すことにあった。より具体的には、1969年に最初のマキラドーラの立地を有利にする法的措置が行われ、これによってマキラドーラで用いる機械及び投入財の関税を無税で輸入することが出来ることとなり、また、それを行う企業に対しては、100%外資による投資が認められることとなった。

さらに1970年にはマキラドーラの優遇措置についてより厳密に定めた規則が発効した（SHCP、メキシコ大蔵省）。翌71年には法律により工場の設立に必要な機械や原材料の無税輸入が制度化され、一方、生産された商品の全てに対して輸出義務が課され、国内向け販売は禁止された。一方、1972年には国境地帯という限定がはずされ、マキラドーラの制度は国内全地域に拡大された。

1977年には、マキラドーラに関わる制度の省庁間での調整を行うことなどを目的として、マキラドーラ産業振興部門間調整委員会（Comisión Inter-Secretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora）が設立された。さらに1982年に成立したデ・ラ・マドリ政権は、マキラドーラの活用により雇用の創出、輸出の促進、新技術の導入、地方産業の育成を図り、累積債務危機後の経済の停滞から脱却することを目指した。このために、同年8月に「マキラドーラ工業の操業と振興に関する政令」が制定された。このなかで、登録手続きの簡略化、マキラドーラ企業の製品の上限20%までの国内販売を可能とする措置等を発表した。この結果80年代にはマキラドーラ産業はメキシコにおいて外貨獲得産業として、第三の地位を占めるまでになった。

さらに、1985年にはマキラドーラ以外で輸出加工に携わるメキシコ法人は、マキラドーラと同等の関税免除措置を利用できる「輸出向け一時輸入プログラム」（Programa de Importación Temporal para la Exportación, PITEXと略される）及び「輸出産業プログラム」（Programa para la Industria Altamente Exportadora, ALTEXと略される）が制定された。PITEXは年間売り上げ5億ドル以上の企業で、年間総売り上げの10%以上を輸出している企業が対象であり、後者は年間総売り上げの50%を輸出している中小企業を対象としている。

さらに1989年の外資法改正で、進出時にマキラドーラとして登録されていない企業でもマキラドーラに切り替える事が可能となった。また外資比率50%以上の企業にもPITEX 及びALTEX制度が適用されることとなり、マキラドーラ企業に海岸沿いや国境沿いの土地の所有が認可され、マキラドーラ企業の下

請け企業などにも免税措置が講じられるようになった。これらの措置の結果マキラドーラの対象となる企業の枠が広がり、マキラドーラ企業数は飛躍的に増加した。

以上に述べたようなメキシコ側のマキラドーラ制度の整備と拡充は、次に述べる米国側の幾つかの優遇措置と一体となる形で、マキラドーラの発展を可能にし、また推進してきたということが出来る。

そのなかでも最も重要なのは、海外で加工され組み立てられたものが、米国に輸入される際、総価格からそれに使われた米国品の価格を差し引いた価格（したがってマキラドーラの場合はメキシコにおいて生産された付加価値分及びメキシコ産の投入財）に対してのみ課税される関税優遇措置である。これは現在のHarmonized Tariff System (HTS) の9802.00.60及び9802.00.80によるものである。これらは従来関税項目806.30及び807.00として知られていたものである。⁽⁷⁾

これらの米国の制度は、先進国、途上国を問わず全ての国が利用できるものであるが、途上国の中ではメキシコが最大の利用者であり、この他に中米諸国やカリブ諸国等が利用しているとされる。1991年においては806.30及び807.00の措置を用いた輸入の58%がメキシコからの輸入であった。

以上に述べたようなメキシコ側及び米国側の様々な制度的な優遇措置に加え、マキラドーラでの生産を有利にしている幾つかの要因がある。

そのなかでも最も重要なのは言うまでもなく、メキシコと米国の非常に大きな賃金格差である。米国特にカリフォルニア州においては、メキシコの低賃金

(7) このうち806.30は1956年に米国関税表に導入されたものであり、また807.00は1963年に導入されたものである。しかしながら、後者の方が対象となる品目についてより柔軟性があるため、マキラドーラに関連する貿易の殆どが807.00に依拠して行われており、例えば1991年の統計では、両項目による輸入総額の98%が807.00によって行われたとされる。メキシコからの米国への輸出に関しては、1991年の統計では優遇措置を用いての輸入の77%はこれら806.30及び807.00を用いたものであり、残り23%が一般特惠制度 (General System of Preference, GSP)を用いたものとなっている。

の農業労働者が働いていることが知られているが、かつてはメキシコ労働者の米国の農場での季節労働を許容していたブラセーロ（Brasero）計画が実施されていた。しかし、1960年頃から米国への労働者の移動の規制が厳しくなり、従来出稼ぎに行っていたメキシコの短期農業労働者が大量に失業するに至った。マキラドーラの発足の当初のきっかけは、これら労働者に対する雇用対策にあったと言われている。

こうした経緯からも明かなように米国にメキシコ人労働者が移動することなく、しかも米国市場に向けてメキシコ人の低賃金の労働力を利用することのできる制度として発展していったのがマキラドーラの制度であったと言っても過言ではないであろう。米国とメキシコと間の国境を隔てた賃金格差は、職種等によって異なるものの1対5から1対7程度であると言われている。従って、単純な生産プロセスの場合には、米国内で加工するよりも国境を隔てたメキシコ側に工場を立地して、組立や加工を行うことが非常に有利になるのである。

このような意味で、いわゆるツインプラント方式が広く用いられている。これは米国側とメキシコ側に二つの事業所を建設し、メキシコ側で労働集約的なプロセスを行い、米国側では資本集約的なプロセスを行う、または管理部門置くという組み合わせで生産を行う方法である。これによりメキシコの低賃金労働力を利用できるのと同時に、米国の資本投資に対する税法上のメリットを享受出来るとされる。

この他マキラドーラ企業が土地、建物、電力、水道、労働者の管理、通関業務など生産活動に関するサービスの全てを提供する方式や既存のマキラドーラ企業に必要な製品、または半製品を下請けさせる方式等、いくつかの方法が行われている。

米国とメキシコの賃金格差に加えて重要だと考えられる要因の一つは、マキラドーラで生産を行う企業の特に管理者が、米国に居住しながらマキラドーラでの経営を行うことができるメリットである。すなわち、橋一つを越えれば国

境を渡ることができ、両国間の移動は物理的に非常に容易であるだけでなく、米国に居住しながら毎日国境を越えてメキシコで働くことのできるメキシコ政府の労働許可ビザの発給が可能であるため、例えば日本人駐在員が米国に住み、両国に立地した工場の管理を行うことが可能なのである。

米国側の居住条件はメキシコ側と比べて格段に優れており、また、治安の点でもかなり異なっていると言われる。したがって管理者は、その家族の生活や子供の教育の条件を考えると、米国側の都市のアメニティーを享受しつつ、メキシコ側の低賃金労働力による生産のメリットを同時に享受出来るという有利な点が存在していると言える。このことは例えば国境線の最も西側にある米国側サンディエゴ、メキシコ側ティファナからなるトゥインシティー等に典型的に見られる。

(3) NAFTAによる統合のもとでのマキラドーラ及び新マキラドーラプログラム

1994年1月からのNAFTAの発足により、マキラドーラも重要な影響を受けることとなった。ここではまず、NAFTAによって定められている規則のもとでマキラドーラがどのような取り扱いになるかについて述べ、その後で最近発表されている新マキラドーラプログラム等について言及することとしたい。

(a) NAFTAとマキラドーラ

NAFTAの規定によれば、経過措置としてNAFTA発足後の最初の7年間はマキラドーラのシステムは影響を受けないこととなっている。したがって、マキラドーラ産業が用いる投入財（原材料、部品）や機械類の一時的輸入の無税による優遇措置は継続されることとなった。しかしながら、この期間の終了後においては、取り扱いはNAFTA域内からの輸入であるか、域外からの輸入であるかによって異なることとなる。域内からの投入財及び機械類の輸入については当然課税されない。これに対して、NAFTA域外からの輸入に対しては、輸

入関税が課されることとなり、それは域外からの部品輸入の多い（特に東アジア諸国からの）電気・電子製品のマキラドーラにおける生産等に影響を与えることが懸念されてきた。

一方、マキラドーラ制度のもとで、メキシコ国内向けの販売に対して課されていた制限が段階的に緩和され、2001年には100%可能となることとなっている。

一方、アメリカ側の優遇措置としての806.30及び807.00（それぞれ9802.00.60及び9802.00.80）の利用については、メキシコからの輸出の場合、NAFTAのもとで定められた原産地規則を満たしている場合には、無税で輸出することが可能となるため、これらの優遇措置を利用する必要が失われる。しかしながら、原産地規則を満たさない物については、従来通りの優遇措置が適用される。すなわち、マキラドーラで生産された付加価値分のみに対して課税が行われることは従来通りである。

また、NAFTAの発足により米国とメキシコの二国間の繊維協定が撤廃となり、従来行われていたメキシコのマキラドーラ産業及びメキシコのそれ以外の産業による繊維品及び衣料品の米国向け輸出の割り当ては廃止される。マキラドーラにおける繊維産業の場合、米国資本の企業が多く、また米国内で生産された投入財を用いている場合が多いことから、マキラドーラの繊維品や衣料品の多くはほとんど関税を免除されることとなると考えられる。

以上のように、NAFTAの発足後経過期間を経て条件が変化するが、NAFTAの原産地規則を満たす場合には、域内の自由化のメリットを享受できることから域外国からの部品の輸入よりも、NAFTA域内、特にメキシコにおいて投資を行い現地で生産することが有利になる場合も考えられる。また、メキシコ国内での販売が完全に自由となることも分野によっては重要なメリットとなろう。これらは、国境地帯のマキラドーラにおける投資の拡大を促す可能性が高い。一方で、国境から離れたメキシコの国内の各地では、それぞれ各州の政府

が投資の誘致に熱心なこと、内陸部の賃金がより低いことなどがあり、しかも条件が従来のマキラドーラが主として立地していた国境地帯と殆ど変わらないこととなることから、内陸地域へのマキラドーラ企業の移転や、新たな立地が増加することも考えられる。

(b) 新マキラドーラ・プログラム

こうしたなかで注目されるのが、新たに発表された新マキラドーラ・プログラム⁽⁸⁾である。これは、1998年11月13日官報で正式に発表されたもので 主要な変更点は以下の点である。

- 保税輸入される部材のうち、NAFTA域内への再輸出については、完成品輸出後60日以内に関税を支払う。
- 生産設備、金型等は輸入時にメキシコ関税を支払う（付加価値税は免除される）
- マキラドーラ登録要件として年間生産30%以上を輸出することが必要である。
- 新たに設置される産業別促進プログラムと併用することが可能である。

これに対して変更されない点としては、域外への再輸出分については、部材の保税輸入制度が継続される。

- 導入済みの生産設備、金型等は保税継続が可能である。
- 部材、生産設備、金型等の輸入に対しては、付加価値税は課税されない（ただし部材については完成品が国内向けに販売される場合は別途支払いが必要）。

(8) この部分及びこれに関連する部分については、1999年3月に東京で行われたエルミニオ・ブランコ・メキシコ商工大臣を団長とする代表团による、メキシコ・マキラドーラ制度セミナーにおける説明に基づいている。

換言すれば、この新マキラドーラプログラムは、NAFTA域内向けへの輸出に限定されるものであり、2000年11月1日から実施されることとなっている。一方、NAFTA域外への輸出については、従来のマキラドーラ制度が適用される。

新マキラドーラプログラムの変更点の一つとして言及されている産業別促進プログラム（Programa Sectorial, Prosec）は、新たに設けられたもので、1998年11月14日官報において正式に発表されたものである。そのプログラムの内容は、以下のとおりである。

対 象：自動車、電気・電子産業（HTSコードで指定）

特 典：部品、生産設備などを優遇関税で輸入出来る。

優遇税率：リストアップされている品目について適用される。

自動車／電気産業では概ね5%（一部0%あり）。

電子産業では概ね0%（一部5%あり）。

リストにない部材等には通常の関税が適用される。

(4) マキラドーラの発展の概要

(a) マキラドーラの規模の拡大と産業別動向

マキラドーラの規模は、発足当初は、非常に小さなものであったが、その後順調に発展し、特に1980年代から90年代においては、その発展がめざましかった。その状況をマキラドーラの事業所数で見ると、1974年の455から80年には620に増加し、85年には760、90年には1,938、96年には2398、99年には3,294に⁽⁹⁾着実に増加を続けている。

一方、就業者数は、1974年の76,000人から、80年には120,000人に増加し、その後、85年には、212,000人、90年には、460,000人、96年には、751,000人と

(9) マキラドーラの事業所数および次のパラグラフで述べる就業者数は、CEPAL, 1995、及び谷浦妙子、2000年による。

なり、99年には、100万人を越えて、1,136,000に増加した。

このように、事業所数も、就業者数も増加しているが、この間、事業所あたり就業者数も増加しており、1974年の167人から、85年には、279人となり、さらに、99年には、345人に増加している。これは、事業所の規模の拡大を示すとともに、マキラドーラが、労働集約的生産に特化している事を反映するものでもあると言える。

また、既述の通り、マキラドーラ企業の就業者数は、100万人を越えたが、これは、マキラドーラとして認定された企業の直接雇用者をしめすものであり、これに関連する、様々なサービス業、金融、通信、輸送を含めれば、直接雇用の数倍の人々の雇用機会が、マキラドーラの発展で創出されたこととなる。

次に、マキラドーラはどのような産業を中心に発展してきたかをみると、1999年においては、就業者数では、電気・電子材料の割合が最も高く、全体の25.8%を占めており、繊維・衣服の22.1%、輸送機械の18.0%、電気機器の8.1%がこれについている。したがって、電気・電子、輸送機械、繊維・衣服の3つの分野で、全体の74%とほぼ3分の1を占めていることがわかる。これら以外の産業としては、木製・金属製家具（4.7%）、化学製品（1.9%）、玩具・スポーツ用品（1.2%）、食品加工（1.0%）、靴・皮革（0.8%）⁽¹⁰⁾などがある。

また、マキラドーラがスタートしてから、産業別の就業者の割合には、かなりの変化が見られている（表3-1参照）。電気・電子材料は、1981年に、32.7%を占め全体の3割を占めるに至ったが、その後、80年代半ば以降25%程度に低下してきている。電気機器も1982年には、26.1%を占めたが、その後、一貫して低下してきた。一方、輸送機械は、1980年の、6.3%と低い割合から拡大し、いったん1991年には、24.9%に達したが、その後再び低下し、1999年には、18.0%となった。これに対し、繊維・衣服は、1980年の14.7%から、1989年に

(10) マキラドーラ就業者の産業別状況とその変化については、表3-1のほか、谷浦妙子、2000年による。

表3-1 マキラドーラ就業者数の産業別構成の推移

	玩具・スポーツ用品及び その他の製造工業品														
	衣料及び靴					輸送機器		電気・電子機器及びその部品							
	合計	食品				家具	化学品	及び							サービス
			小計	靴	衣料				その部品	小計	電気・ 電子機器	その部品	小計	玩具・ スポーツ 用品	
1974	75,974	1,523	13,327	—	—	1,367	—	2,760	50,970	—	—	4,576	—	—	1,451
1980	119,546	1,393	19,357	1,787	17,570	3,230	83	9,334	69,401	29,774	39,627	10,701	2,803	7,898	6,047
1985	211,968	1,855	26,004	4,531	21,473	6,522	92	42,531	100,859	43,776	57,083	21,169	7,265	13,904	12,936
1990	460,258	7,966	49,336	7,318	42,018	25,718	6,884	103,875	169,923	53,359	116,564	76,561	10,698	65,863	19,995
1993	540,927	11,661	72,018	7,507	64,511	31,643	11,726	131,922	188,846	57,766	131,080	65,351	9,113	56,238	27,758
1999	1,136,377	11,360	260,000	—	—	53,400	21,600	216,000	385,000	92,000	293,000	156,000	13,600	130,640	44,300

出所：1974—93年はCEPAL, 1995；1999年は、星野、2000年の268ページ及び290ページより作成。

は、9.1%へといったん低下した後回復し、1999年には、22.1%となった。

(b) マキラドーラの地理的分布と主要マキラドーラ地域の特徴

マキラドーラは一般に米国とメキシコの国境を隔てて向かい合う形で立地している二つずつの都市（トゥイン・シティーズと呼ばれる）に立地している。その立地の特徴や拡大のプロセスは、米国とメキシコの経済の一体化や両国の産業の立地の地理的特徴を反映するものであり、今後の米国、メキシコ、日本の関係を考える上でも非常に重要である。

マキラドーラの立地は鎖のように繋がる多数のトゥイン・シティーズにおいて行われているが、それは大きく分ければ3つの地区に区別することができる。

事業所数や就業者数からして最も重要であると考えられるのは、メキシコ湾岸に近いラレド、ヌエボ・ラレド、ブラウンズビル、マタモロス等からなる地域と、太平洋岸に近いサンディエゴとティファナとその周辺の都市から形成されている部分である。さらに中央部のエル・パソとシウダー・ファレスを中心とする部分が第三の地域として重要である。このそれぞれは多くの注目すべき相互に異なる特徴を有している。

まず、ラレド及びヌエボラレドを中心とする地域は、米国のテキサス州を経て、高速道路網などによって中西部からデトロイトをはじめとする米国自動車産業の中心地にいたる諸州（テネシー州、オハイオ州、インディアナ州、イリノイ州、ネブラスカ州等）の諸都市に連なっている。一方、メキシコ側ではヌエボ・ラレド、レイノサさらにマタモロスは、メキシコ有数の工業都市モンテレイ及びサルティージョに近い。このように国境地帯のトゥイン・シティーズはその後背地に米国側にもメキシコ側にも重要な産業拠点を持している。

一方、トゥイン・シティーズとしての組み合わせで最も重要な組み合わせの一つが、テキサス州の西端に位置するエル・パソとその向かい側のメキシコのチワワ州の北端に位置するシウダー・ファレスである。この2都市は、メキシ

コ湾岸のトゥイン・シティーズと同様に米国側では、高速道路網等を用いて自動車産業を中心とした米国の産業拠点につながっている。

エル・パソとシウダー・ファレスからなるトゥイン・シティーズには多様な産業が立地しており、事業所の平均規模も相対的に大きい。また、マキラドーラ制度の発足後、比較的早い時期からインフラの整備が民間セクターによって行われてきており、この地域での産業の立地を容易にし、また効率的なサポート（サービス産業など）が可能であるとされている。

これに対して先に述べたマタモロス、レイノサ及びヌエボ・ラレドは、インフラの整備が不十分で、特に上下水道や道路の整備が悪く、また公共輸送サービス等サービスも不足しているとされている。輸送機器産業の分野でのマキラドーラの事業所数は、シウダー・ファレスが最も多く、就業者数、付加価値額ともにシウダー・ファレスが高い割合を占めている。

輸送機器産業では、これに次いでマタモロス、ヌエボ・ラレド及びレイノサが重要である。したがってシウダー・ファレス及びこれら3都市を加えるとマキラドーラにおける輸送機器産業の殆どが、これらの都市に集中していると見ることが出来る。これに対して、最も西側に位置するティファナの輸送機器産業における比重は相対的に低い。メヒカリも同様である。

一方、電気・電子機器の産業においては、マキラドーラの立地は特にティファナ及びシウダー・ファレスに集中している。ティファナに集中している背景は、その国境を隔てたサンディエゴからロス・アンジェルス、サンフランシスコへと続く地域の存在が重要である。そして、その周辺にシリコン・バレーが存在し、またアジア諸国からの輸入を行うための米国の港湾が位置している。したがって、これらアジア諸国から輸入した部品・機械等を用い、またシリコン・バレーに関係の深い技術者や経営者等の存在によってティファナとサンディエゴのトゥイン・シティーズにおけるマキラドーラの操業が有利になっていると考えられる。

一方、ティファナから188km離れたメヒカリも同様な特徴を有している。しかしながらメヒカリの場合には、太平洋岸から遠く、またインフラの整備がやや遅れ、サービスの供給も不十分であるとの指摘がある。それがメヒカリのマキラドーラとしての発展の制約要因となっているとされている。また、シウダー・ファレスは輸送機器及び電子機器のいずれについても重要な産業の集積が見られる地域であるといえることができる。

以上に述べた3つの地域その他、ソノラ州に位置するノガレス、アグア・プリエタも相対的に重要である。この2都市はシウダー・ファレスとティファナの間位置し、米国側の都市としてはツーソンが最も近く、さらにその北にフェニックスが位置している。ノガレスはかつてマキラドーラ産業の立地では重要な地位を占めていたが、次第にその地位が低下してきているとされる。

日本の企業は、前節でも述べた通り、マキラドーラの制度を用いた投資を積極的に行ってきているが、電気・電子産業に多く、その結果、ティファナなどの都市のある、バハ・カリフォルニア州に最も多く、1999年までに69社、76事業所（工場）が立地しており、これについてシウダー・ファレスなどのある、チワワ州（14社、30工場）、ヌエボ・レオン州（17社、18工場）への、マキラ⁽¹⁾ドーラとしての立地が多い。

4. 日本のFTA締結の相手国としてのメキシコの重要性

日本のFTA締結相手国としてメキシコは、多くの重要な条件を備えていると考えられる。ここでは、このことを(a)メキシコ経済が有する特徴に基づくこの国の重要性、(b)メキシコの貿易政策、対外経済政策が持っている特徴に基づくこの国の重要性、及び(c)日本の経済にとっての、メキシコとFTAを締結す

(1) 在メキシコ日本国大使館、JETROメキシコセンター、メキシコ日本商工会議所、2000年による。

ることの意義という3つの観点から考察することとしたい。

第一に、メキシコは本章の第一節でも述べたとおり、既に10年を超える構造改革と経済の自由化を実施してきており、NAFTAの効果もあって成長を実現してきている。従って、メキシコは中南米地域の中でも特に今後の発展が期待される国の一つであり、メキシコとの経済関係の一層の強化は、我が国にとって非常に重要な意義を有している。

第二に、上記の点とも深く関係しているが、メキシコは既に90年代半ば以降のNAFTAのもとでの米国との経済関係の一体化を進めており、日本にとって最も重要な貿易相手国である米国との経済関係の発展を考える際にも、メキシコとの経済関係の緊密化はきわめて重要な意味を有している。このことに関連して、さらに指摘すべきは、マキラドーナを中心として日本企業が行ってきている米国市場を視野に入れた多額のメキシコにおける投資である。NAFTAのもとで従来からのマキラドーナ制度は廃止され、マキラドーナ産業は転換期にあるが、この新しい状況に対応するためには、メキシコとのFTA締結はきわめて重要である。

第三に、メキシコはメキシコ以南の中南米諸国へのゲートウェイとしても重要な国である。既にメキシコはNAFTA以外にも中南米諸国とのFTAを進めてきており、いわばメキシコをハブとしたFTAのネットワークが形成されつつある。メキシコの米州における生産や輸出の拠点としての重要性は、この結果非常に高まっている。さらに、今日交渉が行われている米州自由貿易地域(FTAA)がいずれ実現することとなれば、メキシコのこの役割はさらに強まる可能性もある。以上の点に加えて、メキシコがNAFTAを通じて米国と、またメキシコEU自由貿易協定を通じてヨーロッパ諸国と自由貿易の枠組みを確立したことから、世界の主要国のなかで日本はメキシコとそうした関係を構築していない数少ない国となっており、この結果、多くの点で日本企業が欧米企業と比較して不利な立場を強いられていることから、メキシコとのFTAはこ

うした状況を改善する効果のあることも指摘しなければならない。⁽¹²⁾

例えば、メキシコの日本商工会議所が現地企業にアンケートをとった結果によれば、日墨FTAが無いことによってデメリットがあるかという質問に対して、80%の企業がデメリットがあると答えている。

具体的には次のようなデメリットが特に重要である。

第一は、当然のことながら、NAFTA諸国、EU諸国のような、自由貿易協定を結んでいる国との間の、メキシコへの輸出における関税面での著しい格差である。隣接する米国との関係で不利になっているだけでなく、2000年に発効した、メキシコEU自由貿易協定により、EUからの輸入品に対する関税率を、日本からの輸入品に対する関税率と比較すると、最も多く生ずる、関税格差は10%及び15%ポイント、最大で20%ポイントとなるとされる。⁽¹³⁾ メキシコEU自由貿易協定の発効により、輸送機器・同部品企業の74%、電気・電子機器企業の65%が競争上不利に作用すると回答している。特に競争が激しく迅速な対応を求められるハイテク分野では、日本から部品を持っていくしかないため、欧米企業に対するハンディキャップが強まるとされている。また鉄鋼メーカーからも日本からの輸出に影響が出たとの報告がある。⁽¹⁴⁾

第二は、NAFTA諸国やEUと比べ、貿易政策面での不確実性が高いことである。たとえば、自由貿易協定を締結していない国に適用される関税の多くが、99年1月より一律3%ポイント引き上げられた。さらに、今後も同様な、メキシコ側の決定で、自由貿易協定を締結していない国にとって不利な状況が生ずるおそれがある。⁽¹⁵⁾ 1999年の措置は、メキシコ政府が財政赤字への対応などを理由に、自由貿易協定を締結している相手国以外の諸国からの輸入に対する関

(12) 経済団体連合会・日本メキシコ経済委員会、1999年4月20日参照

(13) 朝倉・松村、2000年10月による。同論文によれば、日本のメキシコへの主要輸出品は、機械類であり、メキシコEU自由貿易協定の影響は、日本の場合、機械輸出が最も大きな影響を受ける可能性がある。

(14) 在メキシコの日本商工会議所のアンケート結果については、経済団体連合会、2000年10月、11-12頁

税率引き上げをGATT譲許関税の範囲内ではほぼ一律に課したものであり、第6章で述べる通り、メキシコEU自由貿易協定により、EUに対しては、適用されないこととなった⁽¹⁶⁾。さらに、このことは、この3%ポイントの関税負担に関して、当面、NAFTA諸国、EU諸国に対して、日本が不利になるだけでなく、今後、このように、メキシコが、何らかの理由で関税率を引き上げるようなことが起こりうるため、日本を含む自由貿易協定を結んでいない国にとってのメキシコへの輸出が、何時影響を受けるか分からないと言う点で、それを結んでいる国と比べ、長期的にも不利な状態に置かれる事を意味している。

第三は、先に述べたマキラドーラ⁽¹⁷⁾や輸出品製造のために一時輸入制度(PIT EX)⁽¹⁸⁾が廃止されることである。(マキラドーラについては前節を参照)これにかわってメキシコ政府は既述のセクター別の生産振興プログラム(Prosec)と呼ばれるインセンティブを与えているが、半数以上の企業がこうした措置だけに頼る訳にはいかないと答えている。

第四は、政府調達や民活インフラ・プロジェクトへの参入の際、日本から資材調達をする場合が多いため、FTAを締結している欧米企業との競争上、関税差による不利が存在していることである。

以上の他、日本のFTA締結の相手国としてのメキシコの重要性として、例えば、『日墨経済関係緊密化委員会報告書』⁽¹⁹⁾は、1998年11月の訪日の際に同国

(15) 朝倉・松村、2000年10月によれば、HS分類8桁ベースで全体の約85%、約1万品目が引き上げの対象となっており、中間財、資本財のほとんどが、3%ポイント引き上げられ、消費財のなかには、10%ポイント引き上げられたものもあるとされる。

(16) GATT譲許税率は、実行税率よりも高いので、この引き上げは、その譲許税率の範囲内で引き上げられたものである。

(17) マキラドーラに関しては、NAFTAの第303条が、NAFTAの域外国から原料を輸入して組み立てなどを行い、それを他のNAFTA諸国に輸出する場合適用されてきた関税の免除などの優遇措置を廃止する事をさだめている。NAFTAの加盟国は、一定の原産地規則を満たせば、域内貿易が自由化されるため、マキラドーラの優遇措置は必要がなくなるからである。マキラドーラの優遇措置に関する詳細については、本章の第3節参照。

(18) PITEXについては、本章の第3節の(2)参照

(19) 日本貿易振興会、2000年4月、2頁

のセディージョ大統領は、両国間の経済関係の緊密化に向けた具体的方策を考えるべきだと提案しており、メキシコからこのように対日FTAに向けての前向きなシグナルが送られてきており、日本も真摯にこれを検討していくことが重要であると指摘している。

一方、経団連報告書は、メキシコと日本との間には長年にわたり歴史的・社会的にきわめて良好な関係が続いており、政治的に複雑な問題を抱えておらず、メキシコ側は総じて親日的である。とりわけメキシコ政府が我が国と貿易・投資協定締結に積極的な姿勢を示していることは、交渉を円滑に進めていく上で重要な要因となると思われると指摘している。さらに、同報告書は、我が国は諸外国と自由貿易協定を締結した経験がなく、今後の推進にあたっては強い政治的なリーダーシップが必要である。そのような観点からは、日本とメキシコの産業は基本的に競合関係が少なく、国内から強い反対の出る可能性が小さい⁽²⁰⁾と言うことも重要な点と言えようと指摘している。

5. 日墨FTAの可能性に関する検討

日本とメキシコのFTAの可能性に関する検討が1999年2月に日本貿易振興会（JETRO）内に設置された日墨経済関係緊密化委員会によって検討されてきた。この委員会では日墨間の貿易・投資の現状と問題・阻害要因、日墨自由貿易協定が直接投資に及ぼす効果、メキシコ金融市場の問題、日墨関税撤廃効果、日墨自由貿易協定と我が国の産業、日墨協定問題の総合評価等⁽²¹⁾についての討議が行われた。この報告は、後に述べる経済団体連合会の報告書等とともに、現在のところ日墨FTAの可能性について総合的に検討した重要な成果の

(20) 経済団体連合会、1999年4月、3頁

(21) この日本貿易振興会の研究会の報告書、経済団体連合会の報告書のほかに、朝倉・松村、2000年12月が、日墨FTAの可能性などについて論じている。

一つであり、この報告書がまとめられ日本とメキシコで発表されたことは、今後のFTA実現に向けての重要なステップとなろう。本書では、その内容を繰り返すことはしないが、その結論のみを引用しておくこととしたい。

「FTAは日墨の一層の経済緊密化に有効な手段である。」

「日墨FTAの推進は、WTOなどマルチ交渉での貿易・投資ルールの確立への貢献のみならず、日本の通商政策における選択肢の多様化、北米・欧州・アジアにおける地域経済ブロック化の防止などにおいて、その果たす役割は大きい。」

「日墨FTAの推進にあたって貿易・投資の自由化のみならず、知的所有権、基準認証、政府調達、紛争処理等を含むよりレベルの高い包括的な協定を目指すべきであり、国内産業に与える影響に配慮しながら、その実現に向けて基本的な枠組みづくりを早期に行うよう最大限の努力を行うべきであろう。」

一方、経済団体連合会の日本・メキシコ経済委員会のもとにも「日墨協定に関する懇談会」が1999年1月設置され、日墨間にFTAが締結された場合の我が国産業界への影響について検討を重ね、同年4月20日に『日墨自由貿易協定の我が国産業界への影響に関する報告書』を提出している。検討の結果「協定は日本、メキシコ双方に様々なメリットをもたらす可能性が大きいとの結論が得られた」と述べている。さらに、「NAFTAに続きメキシコは中南米諸国、EUとの自由貿易協定を着々と進めており、我が国としても協定締結に向けた検討を加速していく必要がある。」「なお、貿易と投資は互いに密接に影響しあいながら拡大していくものである。」「従って、日墨間の協定を考える上で自由貿易協定と投資協定を一体として締結することによる相乗効果を重視すべきである」と指摘した上で、「日本・メキシコの双方の政府、民間の努力を通じ、双方に最大限のメリットをもたらすような形で日墨協定が可能な限り、早期に実現することを強く期待する」と結んでいる。さらに、この報告書の付属資料として、日墨自由貿易協定（仮案）も提案している。

第4章 チリにおけるFTAの進展と日智FTA

1. チリの経済改革と貿易・投資の自由化

(1) チリの経済改革

チリの対外貿易政策とそのもとでのFTAの推進は、チリの経済・貿易および投資の自由化を含む経済改革と切り離して考えることは出来ない。

そこで4つの段階に分けてチリの経済改革について検討することとしたい。チリの改革プロセスについてはさまざまな見方があるが、ここでは70年代半ば頃から債務危機後までを第1期とし、82年もしくは83年頃から80年代末までを第2期、90年代を第3期、そして2000年のラゴス新政権発足後を第4期と見て検討したい。

チリでは、1970年に社会主義を標榜するアジェンデ政権が成立したが、1973年9月、同政権を倒す軍事クーデターにより、ピノチェット政権が発足し、その後16年間にわたる長期政権となった。同政権の調整・改革政策は、二つの時期に分けて考えることが出来る。第一は、政権発足後81年までの時期であり、まずアジェンデ政権末期に生じた高いインフレを抑制する厳しい総需要抑制策が行なわれた。同政権が、本格的な自由化政策や規制緩和政策など、構造改革に着手したのは、安定化政策に概ね成功した1977年以降であった。

このピノチェット政権の第一次の構造改革とも言うべき政策の主な内容は、(1)関税率を、79年までに段階的に一律10%までに引き下げる貿易自由化政策、(2)為替の自由化政策、(3)外国からの直接投資を促す外資政策、(4)国内の各種規制の緩和（特に価格統制の撤廃、金利の自由化など）、(5)経済活動に対する政府介入の縮小と、公営企業の活動の縮小、公営企業の民営化、などであった。さらに1979年からは、以上の政策に加え、為替レートを固定化する政策を実施

した。これによって物価上昇率はさらに低下し、1981年には9.5%と最も低い水準となった。

しかしこの間、国内通貨が著しく過大評価となる一方、内外の金利差が広がり、これによって民間銀行が海外からの多額の資金の導入を行ない、それが不動産投資などに用いられて、チリの対外債務が急増した。一方、割高な為替レートと貿易の自由化のために輸入が増加し、輸出は伸び悩んだ。このような状況から、1981年から82年にかけてピノチェット政権は深刻な危機に直面し、すでに引下げていた関税率を35%に引き上げたり、為替レート的大幅切り下げを行なうなどの政策変更を行なった。しかしながら、こうした緊急措置は比較的短期間に終わった。以上の軍政下の第1次の改革は、シカゴ大学の大学院への留学から帰国した、若き経済学者からなるチームが、政府の経済分野での要職に就き推進した事から、「シカゴボーイズの改革」としてよく知られている。

債務危機後、特に80年代半ば以降の軍政下の第2次期の改革期は、シカゴボーイズが作った第1期の改革のベースを引き継ぎつつ、現実的な種々の制度的構築が行われた時期であった。それが、当時のエルナン・ブユッヒ大蔵大臣のリーダーシップのもとで行われた一連の改革であった。

ブユッヒ蔵相のもとで開始されたこの時期の改革は以下のように要約することが出来よう。(1)貿易自由化については、関税率が35%から88年までに15%に引下げられた。(2)外資政策については、先に述べた外資法がさらに改善された。また、債務の資本化(デット・エクイティ・スワップ)も85年6月に法制化され、割り引いた価格でドルで購入された債権が中央銀行で額面全額のペソと交換され、それを国内企業に投資することが可能となった。これもこの時期の外国からの投資の拡大を促した。(3)公営企業の民営化については、85年以降は主要な基幹産業の民営化が進められた。特にチリの電力配給会社(CHILECTRA)、太平洋製鉄所(CAP)、砂糖公社(IANSA)、電力公社(ENDESA)、国営航空会社(LANCHILE)、通信公社(ENTEL)などの十数社が100%民営化され、

また電話会社（CTC）も85.8%民営化された。(4)為替レートは、既述のように一旦切り下げられた後、変動相場制に移行し、安定した実質為替レート水準を維持する現実的政策がとられた。(5)また、84年以降、投資及び輸出を促進するための税制改革が行なわれた。

この時期に行われた上記の改革は、今日のチリを考える上できわめて重要である。例えば、それ以前からスタートしていた民営化が、主要分野において本格的に行われたのがこの時期であった。電力の民営化に関しては、イギリスよりも早く本格的な推進が行われている。既述の債務の資本化もチリで他の諸国に先駆けてこの時期に行われた。また、年金制度の民営化プロセスが始まったが、確定拠出型年金を導入したのは世界でもチリが最も早かったとされる。AFPと呼ばれる、年金基金の管理会社による運用に基づく確定拠出型の新制度が着実に定着し、今日、年金基金の総額はGDPと比較しても非常に大きな規模に達しており、これによって資本市場が強化・拡充された。

また、その後、強制預託制度（リザーブ・リクワイアメント、またはスペイン語でエンカヘ）と呼ばれる外国からの大量の短期資金の流入を防ぐユニークな制度が中央銀行により導入された。これは、短期資金流入を抑制することにより、アジア危機のような通貨危機を回避することを目的として予め用意された制度であり、国際的にも注目された。中小企業振興制度も徐々に強化されていった。自由化をめざす経済改革に加え、こうした種々の現実的な制度を導入することで、今日のチリの長期的で安定した発展の基礎が築かれていったといえよう。

1990年3月には、軍政から民政への移行が実現し、キリスト教民主党を中心とする中道・左派連合の候補であるエイルウィン氏が大統領に就任した。エイルウィン、フレイ、ラゴスと続いた民政移行後の政権は、軍政時代の構造調整・構造改革のもとで実現した自由市場経済や、経済の対外開放政策を継承することを経済政策の基本方針としている。

この民政移行後に行われたのが、FTAを通じて一層の貿易・投資の自由化を進める政策であった。こうして、エルウィン政権の下で第3の改革期を迎える。同政権下では、社会政策が重視され、労働法改正により労働者の権利が徐々に回復され、⁽¹⁾ 貧困層への対策も行われた。一方、自由貿易協定（FTA）を拡大することを通じ、従来からの一方的なユニラテラルな自由化から、バイラテラル、あるいはリージョナルな自由化へと貿易政策の重点を移したのもこの時期である。このことについては後に詳述する。

最後にラゴス政権は、分配の改善や地方分権による地域的にバランスのとれた発展、さらに社会政策、教育改革、ITの推進など、一連の新しい政策に取り組みつつある。

以上の4つの段階の改革のなかでFTAが開始されたのは第3期であり、第4期にはそれまではほぼ米州のみに限られていたFTAを米州以外の地域へも拡大するに至った。

(2) 貿易・投資の自由化とその効果

チリはメキシコと並び、中南米の中で特に輸出成長率が高い国であるが、その背景となっているのが、自由化とFTAである。ユニラテラルな自由化は、既述の改革の第1段階、第2段階で行われ、一律関税方式を導入し、かつ、大幅に関税率を引き下げた。すなわち70年代半ばに大幅な関税の引き下げを行うと同時に、品目による関税率の差をなくし1977年には10%の一律関税となった。82年の債務危機後には関税率を一旦引き上げた（1984年までに35%に引き上げる）が、再び下げ、90年代には11%の水準が続いた。さらに99年からは再びユニラテラルな引き下げを開始し、毎年1%ポイント下げて、2003年までに6%に下げることとなっている。

(1) これら、70年代、80年代、90年代のさまざまな改革については、細野昭雄、松下洋、滝本道生編著、1999年参照

この結果、国内総生産に対する輸出入の割合が著しく上昇した。財の輸出の対GDP比は、1980・81年の16.6%から、1999年の34.8%へと大幅に上昇している。輸入については25.9%から、1997・98年に30.5%に上昇した⁽²⁾。(但し、1999年は26.7%に低下) サービス貿易を含めれば更に高まる。このように、着実に輸出入のGDPに対する比率が大きくなってきたことが、改革と自由化の効果としてまず挙げられる。

同時に、チリの輸出構造も大きく変化してきている。70年代には80%を占めていた銅は、96年に38%へと低下し大幅に割合を下げた。それ以外の品目の比率は60%に上昇した。非伝統的輸出品、特に一次産品の加工品の割合の増加によるものである。しかも、高付加価値品の輸出が次第に増加した。非伝統的輸出品の割合は、73年の7.9%から43%へと拡大している。これらの効果は日本とチリの貿易にも反映している⁽³⁾。

次に、「貿易・外国直接投資の自由化」のプロセスを検討したい。(表4-1 参照)

(2) いずれも、1995年コンスタント・プライスで算出された比率。CEPAL, 2001による。

(3) 細野昭雄、1997年(a) 参照

表4-1. チリの対外経済政策推進のためのアプローチとその組み合わせ

アプローチ	これまでの状況	現状と展望
ユニラテラル	70年代前半までの高関税・傾斜関税から (1) 低関税(現在8%) (2) 一律関税に変更	さらに関税率を2003年までに6%に引き下げる
マルティラテラル (及び準マルティラテラル)	(1) WTO (2) APECへの参加	FEALACにおけるラテン・アメリカ側のコーディネーターとしてアジアとの経済関係等拡大を一層推進する
バイラテラル・リジョナル	(1) ACE型からスタート (2) 包括的FTA (NAFTA型) 推進に転換 (3) 他にメルコスールとの協定(メルコスールへの準加盟)を実現(表4-2参照)	(1) FTAA交渉参加 (2) 米国とFTA交渉中 (3) EUとFTA交渉中 (4) 韓国とFTA交渉中 (5) シンガポール、ニュージーランドとのFTAも推進 (6) 中米諸国及びパナマと枠組み協定 (7) 日本とFTAの可能性検討
投資協定(注) (バイラテラル)	50ヶ国との投資協定 (30ヶ国については批准済)	今後も拡大の方向

出所：本文に基づき筆者作成

(注) チリの投資協定については、第7章参照

チリはWTOのもとでマルティラテラルな自由化を推進すべきだとの立場を堅持している。また、APECに参加しオープン・リジョナリズムのもとでの自由化にも積極的である。さらに、APECの下でマニラ・アクションプランが策定されたが、チリの発表したインディビジュアル・アクション・プランにはF

TAを中心に自由化を推進することが謳われていた。当時、それは必ずしもAP ECのアプローチに合致していないという意見もあったが、最近では、APECの中でもFTAを見直す考えが出てきており、むしろ、チリの考え方が次第に有力となってきているといえよう。

同時に、チリは中南米とアジア諸国の関係強化をめざす、東アジア・ラテンアメリカ協力フォーラム（FEALAC）において、主導的な役割を担っており、現在中南米側のコーディネーターとなっている。アジアではシンガポールがコーディネーターであり、99年10月に第1回会合がシンガポールで行われ、続いて2001年3月にチリで閣僚会議が開催された。さらに、2004年にはAPECの会合がチリで行われる。以上のようにユニラテラルな自由化に加え、WHOのもとでのマルチラテラルな自由化、さらに、準マルチラテラルなオープン・リージョナリズムを原則とするAPECにも参加し、チリはこれらを推進する立場を明確にしている。

2. チリにおけるFTAの進展

(1) チリによるFTAの推進とその要因

チリのバイラテラル／リージョナルのレベルの自由化は、まず、90年代初頭に中南米のいくつかの国との、非常に限定的なFTAを締結することからスタートし、その後、カナダ、メキシコと北米自由貿易協定（NAFTA）型の協定を結んだ（メキシコとは、92年に締結したFTAを、その後NAFTA型に改訂した）。一方、メルコスールとの協定はこれらとは異なる内容となっている。

最近は、こうした自由化をさらに推進する動きがある。まず、チリは米州自由貿易地域（FTAA）構想に向けた交渉に参加し、米州全体の自由化に貢献する意向を表明している。特に注目されるのは、2000年12月に発表された米国とのFTA交渉を開始する合意である。現在、米国のほか、EU及び韓国とFTAを

交渉中であり、中米諸国およびパナマとの枠組み協定についても合意が成立している。さらに、チリはヨーロッパ自由貿易連合（EFTA）、オーストラリア、ニュージーランドへもFTAを広げていきたいという考えを有している。

このように、チリはFTAをほぼ全ての米州諸国と締結済みであるだけでなく、米州域外の諸国とも締結する動きを強めている。さらに、投資協定も、欧州のほぼ全ての国と結んでいる。まず、スペインと投資協定を結び、その後、他の欧州諸国と次々に締結していった。その結果、現在世界の主要国で投資協定を結んでいないのは、米国と日本のみになったと言っても過言ではない。チリは、今後も投資協定を拡大していく方針で、現在約20カ国と交渉中である。投資協定も含め考察すると、2国間協定を通じて自由化を進めていくというチリの対外経済政策のアプローチによる積極的な動きが、非常にユニークであることが一層明らかとなる。

チリは、対外共通関税を有するような地域統合には参加せず、独自に、米国を除く米州のほとんど全ての国とFTAを結んでいる。チリは、他の国のように狭い地域で周辺国との統合を目指すよりも、FTAを通じたバイラテラル、あるいはリージョナルな自由化を多数の国と進めていくアプローチを積極的に打ち出している。こうした戦略を取っているのは南米ではチリだけである。

現在、共通対外関税を有するMERCOSUR、アンデス共同体（CAN）、中米共同市場による統合が進んでいる。このような状況下、これらの市場からチリの輸出品が閉め出されるのを防ぐために、FTAを次々と結ぶことでそれを回避していくという狙いがあるということも指摘すべきであろう。

以上のように、チリはメキシコと並んで中南米でもっとも早くからFTAを推進した国であるということが出来、かつ、その結果、今日中南米諸国の中で最も多くの国と積極的にFTAを結んでいる国の一つとなっている。チリの場合、一般的にFTAを推進するに至った理由として、次のような点が挙げられる。

第1に指摘すべきは、ユニラテラルな自由化、あるいはマルティラテラルな自由化で実現できないことを、FTAを通じて可能にするという点である。特にマルティラテラルな自由化は、ウルグアイラウンド以降は進展しておらず、チリとしてはバイラテラルな自由化を通じ、一層の自由化を実現する狙いがあったと考えられる。

第2に、バイラテラルな自由化はレシープロカル（双務的）であるから、ユニラテラルな自由化と比較して、自らの自由化とともに相手国への有利な市場アクセスを同時に確保できるというメリットがある。これは、FTAの当然の特徴であるとは言え、軍政下でユニラテラルな自由化に多大な努力を行ってきたチリとしては、一層の自由化を進めるには、輸出市場へのアクセスを改善出来るというメリットと、それと引き換えにということで、一層の自由化を行っていく事について国内の利害関係者に説得出来るという点でのメリットがあり、民政下ではFTAによる自由化は非常に好都合であったと考えられる。FTAは第三期の改革の時期以降に開始されている。すなわち、民政への移行以後行われているが、民主主義のもとではもはや権威主義的な自由化や改革の強行は不可能であったことも想起する必要があるだろう。

第3に、米州各国が進めている多くの地域統合、すなわち、NAFTA、メルコスール、アンデス共同体、中米共同市場等の、チリが参加していない地域統合におけるチリへの差別を回避するという効果がある。

第4に指摘すべきは、最近特に重視されているFTAの包括性である。つまり、包括的なFTAを結ぶことにより、サービス貿易、投資、政府調達、紛争解決など多様な分野をカバーした、経済関係緊密化の枠組をつくることを目指すことが可能となる。この点においても、チリの自由化政策にとってFTAは非常に重要となっていったと考えられる。包括的にすることで投資を含めると、市場アクセスのみならず、チリが積極的に投資を行っている中南米諸国（特にチリの周辺国）への対外投資がより有利になったり、あるいは保護されるように

なるといった効果があることも指摘すべきであろう。チリは90年代において、中南米最大の対外投資国の一つであった。

さらに、以上のような意義を持つFTAを、90年代に入ってチリが推進するに至った特別な要因がいくつかあった。まず第1に、軍政下で非常に孤立した状況にあったチリは、民政に移行し孤立状態からの脱却を行っていく必要に迫られ、また、冷戦終了後の世界で周辺国との国境紛争の解決などを目指し、安全保障を実現していくためにも、FTAを結ぶことには重要な意義があった。つまり、民政移行後の外交関係の改善ということが1つの背景にある。

第2は、70年代、80年代に1期目、2期目の改革を行い、ユニラテラルあるいはマルチラテラルな通商関係を目指した自由化が順調に進んでおり、チリの産業は既になんかの自由化への対応を行ってきたことから、多くの国と2国間FTAを締結してもその調整コストが低いという背景があった。FTAを結べば、得るものは多くコストは低いという有利な状況が既にできていたため、FTAを推進し易かったといえよう。

第3に指摘すべき点は、チリがFTAを結ぶ際のGATT第24条への対応である。このことについては、少なくとも主要ラテンアメリカ諸国とFTAを結ぶ場合には、ラテンアメリカ統合連合（ALADI）によってクリアできたという有利な状況があった。⁽⁴⁾すなわち、ALADIの傘で行うFTAは、まさにALADIの一部であるため、GATTの違反になることを免れるという利点がある。加えて、80年代に入ってALALC（LAFTA）からALADIに再編成された際に、従来存在していた、加盟国間で行うバイラテラルな自由化は他の国に均霑しなければならない、というルールが変更され均霑しなくてもよくなったという経緯がある。したがって、ALADI加盟国は、ALADIという広い傘のもとで、自由に2国間FTAを締結できるようになった。これは、後述するALADIの経済補完協

(4) 細野昭雄、1995年参照

定（ACE）と呼ばれているものであり、チリも初期のFTAはALADIの枠組みの中で行った。いずれにしても、この枠組みがあったことがFTAの締結をより容易にしたといえよう。⁽⁵⁾

第4に指摘すべきは、一律関税を採用しているチリにとっては、傾斜関税であるメルコスールやアンデス共同体に完全加盟するよりも、これらとFTAを結ぶ形で自由なアクセスを確保していった方が得策であったと考えられることである。こうして、一律関税のメリットを失わずに市場アクセスを確保できるというFTAを、手段として用いる政策を採用するに至ったと言ってもよい。90年代にチリがFTAを推進した背景として以上の点を挙げる事が出来よう。

(2) チリの締結したFTAの類型と推移

以上のように、90年代初めから米州の諸国とのFTAを積極的に推進してきたチリは、90年代の後半頃より、米州以外の国々とのFTAを推進するという、新しい動きを見せ始めた。以下、この新しい動きを含めチリの結んだFTAの類型とその推移について検討したい。

最初に用いられたのは、既述のALADI方式、すなわちACEによって行うという方式である（表4-2の（1）参照）。

(5) ALADIの自由貿易地域完成の時期を設定していないこと、及び優遇関税を加盟国に無差別に適用する必要のないことの2点が、ALADIのもののACEによって中南米諸国間での各種のFTAが、事実上網の目のように結ばれる事を可能にしている。これは、GATTの観点からは、GATT東京ラウンド期間中の1979年の締約国団決定（授権条項）が、ALADIを設立した1980年モンテビデオ条約に適用されたため可能となったものである。GATTの授権条項は先進国が途上国に対し、他よりも低率の関税を適用する事を許している。（日本経済新聞5月31日による）

表 4-2. チリの締結しているFTAの3つの類型と比較

類 型	対 象 となる 自由化の分類	包 括 性	紛争解決に 関する規定
(1) ACEに基づく FTA	商品貿易のみ (ただし将来の他の 分野を含める 可能性は残されて いる)	非常に限定的	規定は存在する が十分なもので はない
(1-a) (第一世代FTA)	ポジティブリス トによる自由化		
(1-b) (第二世代FTA)	ネガティブリス トによる自由化		
(2) NAFTA型 (カナダとのFTA 及びメキシコ との新FTA) (第三世代FTA)	商品貿易の他に サービス貿易等 を含む	包括性高く、投 資分野・知的所 有権等の規定も 含む	十分検討された 内容の規定が存 在する
(3) MERCOSUR との協定	国境貿易に関す る規定等を含む	物理的統合、そ の他の各種の協 力に関する分野 を含むが、規則 面ではNAFTA型 ほどの包括性は ない	NAFTA型と比較 し不十分

出所：本文及びSaez, S., 1999に基づき筆者作成

表 4-2 のように (1) をさらに分類し、第一世代、第二世代を区別し、(2) の第三世代及び (3) を加えて、チリで呼ばれている 3 つの類型に分類することが可能である。まず、第一世代 FTA は、自由化する対象品目のみを決め、それ以外の自由化は認めないというポジティブ・リスト方式で、次に、第二世代 F

TAは、特定の例外品目だけを除きあとは自由化を行うネガティブ・リスト方式である。ベネズエラ、コロンビア、エクアドルとのFTAは比較的早く締結されており、現在関税引き下げが終了したところである。ペルーとのFTAは比較的新しく、98年に発効している。第三世代FTAは、貿易自由化のみならずその他の分野をも含めたFTAとなっている。

NAFTA型である第三世代FTAは、カナダとのFTAではじめて実現している。さらに、メキシコとは92年のFTAを改定し、99年にNAFTA型の新協定を結んでいる。これらのFTAは、包括性が非常に高く、サービス貿易、投資、知的所有権などに関する規定が含まれており、紛争解決に関する規定も十分に検討され含まれている。このように、最近のチリは包括的なFTAを結ぶ方向を前面に打ち出している。

さらに、カナダとのFTA交渉においては、アンチ・ダンピングは相互に適用しないという非常に重要な譲歩を確保している。また、メキシコとは、99年の新協定からさらに進んだ協定を結ぼうという意向が確認されており、例えば、政府調達や金融サービスを入れることも議論されている。

メルコスールとの協定は、以上に述べたFTAとは大きく異なっており、物理的統合を含む様々な協力が定められているものの、NAFTA型のような包括性には欠けている。紛争解決に関する規定も不十分で、国境貿易に関する規定はあるがNAFTA型ほどの自由化を実現するものではない。

以上の経緯を経て締結されたチリのFTAの現状は表4-3の通りである。なお、上記の第一世代、第二世代及び第三世代という表現であるが、これは便宜上使われているものであり、必ずしも定着している呼び方ではない。チリでは、上記第三世代FTAを新世代FTAと呼ぶ事もある。また、最近、出版された、IDBの研究では、ここで述べた、第一世代および第二世代をあわせて、第一世代と呼び、第三世代を第二世代とよんでいる。⁽⁶⁾

なお、チリは、FTAを締結していない国とも、かなり有効な投資協定を締

結している。2000年までに、欧州諸国を始めとする50カ国と署名済みで、そのうち30カ国とは既に議会の承認が行われており、さらに他の国々とも交渉中である。またNAFTA型のFTAには投資保護に関する規定が含まれており、したがって、投資協定がなくとも、実質的には通常の投資協定以上の内容が盛り込まれている。(投資協定に関する詳細については、第7章参照)

(6) Iglesias, Enrique, 2001, p.43参照

表4-3. チリのFTAの現状と特徴

協定相手国	発効日	関税引き下げと原産地規則	包括性と現状
カナダ	1997年7月5日	チリ側の18の関税引き下げプログラムは、2013年までに完了。 原産地規則：NAFTA型だが要求は少ない	NAFTA型の商品・サービス貿易、投資。 関税引き下げプログラムは進行中で、2014年に完了。 金融サービスの交渉は、1999年中に開始されるであろう。
メキシコ (ACE No.17)	1992年1月1日	関税引き下げプログラムは2種類で、それぞれ4年と5年である。(原産地規則：ALADI)	旧協定ALADI枠内での規定。新協定はNAFTA型。 商品貿易：関税引き下げプログラムは完了。
新協定	1999年8月1日	新協定はNAFTA型の包括的FTA	新協定：サービス・投資。NAFTA-WTOをモデルとした知的所有権の規定、技術的な障害、検疫・植物検疫措置を含む。航空輸送。 1999年中に、金融サービス、アンチダンピングの措置、政府調達交渉が開始される。
ベネズエラ (ACE No.23)	1993年7月1日	関税引き下げプログラムは2種類で、それぞれ4年と6年である。 原産地規則：ALADIの第78決議文に基づく	ALADI枠内での一般規定 商品貿易：関税引き下げプログラムは1999年1月1日に完了。 サービス貿易への拡充を検討
コロンビア (ACE No.24)	1994年1月1日	関税引き下げプログラムは2種類で、それぞれ4年と5年である。 原産地規則：ALADIの第78決議文に基づく	ALADI枠内での一般規定 商品貿易：関税引き下げプログラムは1999年1月1日に完了。 サービス貿易・投資への拡充を交渉中
エクアドル (ACE No.32)	1995年1月1日	関税引き下げプログラムは2種類で、それぞれ3年と5年である。 原産地規則：ALADIの第78決議文に基づく	ALADI枠内での一般規定 商品貿易：関税引き下げプログラムは1999年1月1日に完了。 サービス貿易への拡充を検討中
ペルー (ACE No.38)	1998年7月1日	関税引き下げプログラムは4種類で、それぞれ5,10,15,18年である。繊維部門の関税引き下げプログラムは特別に5種類である。	ALADI枠内での一般規定 商品貿易：関税引き下げプログラムは進行中で2012年1月1日に完了。サービス貿易への拡充を検討
メルコスール (ACE No.35)	1996年10月1日	関税引き下げプログラムは12種類で、1997年に発効、2013年に完了。	NAFTA型と比較して不十分であるが、その他の分野を含める一般規則。 商品貿易：関税引き下げプログラムは進行中で、2014年1月1日に完了。 メルコスール準加盟。物理的統合・サービス貿易の交渉を合意。
ボリビア (ACE No.22)	1992年4月6日		部分的な関税引き下げのみ。

出所：チリ外務省国際経済関係総局（Direcon）の資料に基づき作成

(3) チリの締結したFTAの効果

FTAの効果一般については、理論的には貿易転換効果、貿易創出効果などの観点からの検討が必要であり、それに加え、投資に関する効果など多くの検討すべき点がある。ここでは、チリが期待していたような効果があったのかどうかを確認する意味で簡潔にどのような効果があったのかを見ておくこととしたい。

まず、中南米諸国の中ではメルコスール、メキシコ、コロンビア、ベネズエラとのFTAがチリが締結してきたFTAの中でも特に重要であると思われるが、これらについて転換効果はほとんどなかったという報告が、実証的研究によりなされている。⁽⁷⁾一方、創出効果が非常に大きかったことは明らかで、特に、メキシコとのFTAにおいてはそれが顕著であった。

第2に指摘すべきは、中南米域内国間の場合、資源輸出よりも工業品輸出がFTAによって拡大しており、輸出構造の高度化という面で顕著な効果があったといえる。

3番目に重要なのは、投資の効果である。FTAを結ぶことで手続きなどの安定性と透明性が確保され、トランスアクション・コストが低下すると考えられチリの対外直接投資の拡大に寄与した可能性が高い。

今後期待される効果について最近行われた研究によれば、NAFTA、EU、メルコスール、それ以外の南米諸国にFTAを広げていった場合には、例外品目なしであれば、GDP比8.4%という相当大きな効果があると試算されている。しかし、例外品目が設けられることを考慮すると、GDP比で約2.48%の効果⁽⁸⁾となるとされる。

チリが目指しているのは、実質的にマルティラテラルな自由化に近いものを、FTAを通じて実現するということであり、APECのマニラ会合でチリ政府が正

(7) Saéz, Sebastian, 1999, p. 180参照

(8) 同上書(p.181)がHarrison等の行った研究結果として引用している試算である。

式にこのような方針を表明していることは既に述べた。それが順調に実現した場合には、このような効果が期待できると言うことが出来よう。

ただし、以上の試算はあくまで参考資料にとどまるものであり、今後さらに詳細な研究が必要であると考えられる。

3. 日本のFTA締結相手国としてのチリの重要性

前章のメキシコについては、同国が、日本のFTA締結相手国として何故重要であるかについては、かなり広く知られている。これに対して、チリに関しては、この国とFTAを結ぶことに高いプライオリティを与えるべき理由について、必ずしもわが国で広く認識されているとはいいがたい。

そこで、このことについては、やや詳細に本章で検討しておくこととしたい。第1に、チリ経済が有する特徴から、第2に、チリの通商政策が持っている特徴から、第3に、日本経済にとっての効果、意義という3つの観点から考察を行うこととしたい。⁽⁹⁾

(1) チリ経済が有する特徴に根ざす重要性

チリは、一般に「チリ・モデル」と呼ばれる自由・開放的経済システムを構築してきている。この自由・開放的システムは、まさにWTOの原則を尊重するマルチラテラリズムをベースとしており、かつ開放的な経済システムである。これに基づいて、小さな政府、貿易・投資の自由化、低関税率、開放的通商政策、民間企業による年金の運用や、インフラストラクチャーのコンセッション・ビジネスにみられる民活の推進、および国営企業の民営化などが進められてきた。チリは、これら経済の自由化政策を中南米で最初に推進した国である

(9) 本節執筆にあたっては、JETROによって設けられた日智自由貿易協定研究会で行われた議論および日下部英紀、2000年を参考にした。

ことは、本章の第1節で詳細にのべた通りであり、その下で産業の再編が早くから進み、競争力のある産業が育成されてきている。同時に、輸出志向型の経済産業構造への転換が進んでいる⁽¹⁰⁾。

第2に、チリは南米の中でも太平洋に向かって開かれた国であり、APECの加盟国でもある。中南米のAPEC加盟国は、メキシコ、チリ、ペルーの3国であり、特にチリは非常に重要なAPECメンバー国である。また、チリの貿易における日本のウェイトは、他の中南米諸国を圧倒しており、人口1人当たりの対日輸出額は中南米最大で、ブラジル、メキシコ、アルゼンチンなどの10倍以上となっている。チリの日本への輸出額は、人口一人当たり171.6ドルで、ブラジルの16.3ドル、メキシコの17.0ドル、アルゼンチンの14.7ドルと比較してはるかに高い水準にある（1999年）。対日輸入額は、パナマ、メキシコに次いで3位であるが、パナマの場合、コロン・フリーゾーンと便宜置籍船制度があるために高くなっている。メキシコの場合には、マキラドーラという特殊要因があるために高くなっており、それぞれの通常の国内市場にかかわる対日輸入額では、チリが大幅に勝っているといえよう。

また、経済規模からみても、チリの対日輸出額は中南米の中で突出している。EUが38億ドル、米国が26億ドル、日本が21億ドルとなっており、日本の割合が非常に高い。対日輸出の規模が大きいということは、FTA相手国として非常に重要な意味を持っていることを意味しているといえる。これは、日本が必要とする貿易財をチリが有していることが大きな理由である。加えて、チリの企業が、日本企業にとってのビジネスパートナーとして非常に信頼されている

(10) この「チリ・モデル」については、2000年12月半ば、チリの大蔵大臣経験者2名、国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会（ECLAC）の研究者およびチリ大学の教授が来日し、東京では経済企画庁（現内閣府）、神戸では神戸大学において詳細にわたる議論が行われた。このセミナーの際に提出された論文（神戸大学経済経営研究所で保存）などにより、上記のようなチリ経済の特徴を一層詳しく知ることが可能である。また、チリの第2期の改革を担当した、ビュヒ蔵相等の来日の際に行ったセミナーを基に編集した、細野、松下、滝本編著、1999参照

ということも重要である。このことは、「日智経済委員会」が長年にわたり信頼を醸成してきて、その下で長期的な協力関係が構築され、新しいビジネスが次々と開発されてきていることによるとの解釈もできよう。

中南米諸国からの輸出入額をGDP比でみても、チリ経済がいかに開放的であるかが明らかである。チリの輸出のGDP比は既述のとおり、1999年で34.8%で、マキドレーラ企業を擁するメキシコ、産油国であるベネズエラに次いで高い比率となっている。ブラジルの8.0%、アルゼンチンの10.9%、ペルーの13.4%と比べると3倍以上に達しており、輸入についても26.7%と、パナマ、メキシコに次いで高く、ブラジル、アルゼンチン、ペルーの2.5倍の水準になっている。

チリ企業の国際化が進んでいる事も指摘すべきであろう。チリは中南米諸国の中でも最も対外投資額の高い国の一つとなっている⁽¹¹⁾。これは、チリが小国であるため、国際的に活躍しないと国内市場のみに頼ってでは発展できないという事実を、特に80年代頃から企業や国民が強く認識し始めたということが背景にある。その他にもさまざまな背景があるが、基本的には、この国際化がチリ企業や国民をしてグローバル・スタンダードを尊重する考え方を強めさせた、という面を指摘することができる。この国際性、あるいはグローバル・スタンダードの尊重は、日本が、チリ企業を、協力し易いビジネスパートナーであると認識している大きな要因であろう。

さらに、チリは中南米のIT先進国であるため、中南米全体とITに関する協力に取り組んでいく際にも、同国が重要な役割を果たすという指摘がなされている⁽¹²⁾。

ITに関連するデータによると、中南米諸国平均が1,000人当たりのコンピューターの台数が40以下であるのに対してチリは50台以上であり、インターネット

(11) 堀坂、細野他（編）、1997参照

(12) 2000年末、チリのラゴス大統領が訪米の際に、シリコンバレーを訪問し、マイクロソフト社社長のビル・ゲイツ氏と会談し、さらにシリコンバレーのベンチャー企業を多数集めた場で、米国とのFTA交渉開始を発表している。

のアクセス人口では、チリは3.1%であるのに対してブラジルは1.6%、アルゼンチンは1.4%、コロンビアは0.9%、メキシコは0.5%、というように大きな開きがある。IT関連の企業には、例えばソング社というソフトウェア企業があり、銀行システムなどのソフトウェアを中南米諸国にも輸出している。同社は、年金システムのソフトウェアを開発し、業績を飛躍的に伸ばした企業である⁽¹³⁾。こうした中、ラゴス政権は2000年5月21日にスピーチを行った際、デジタル・エコノミーとITの積極的な推進を行う方針を発表し、さまざまな政策を実施している。

(2) チリの通商政策からみたチリの重要性

第1に、チリ政府は、貿易自由化政策をユニラテラリズム、マルティラテラリズム、バイラテラリズムの3つに分類し、それぞれの分野で努力してきている。ユニラテラリズムについては、現在の一律9%の関税率を、2003年までに6%まで下げる予定になっている事は既に述べた。

また、特に留意すべきは、チリは、一方でFTAネットワークを着実に構築しているFTA先発国であり、同時に、あくまでも貿易自由化の基本はマルティラテラリズムである、ということを堅持している国でもあるという点である。

次回のWTO閣僚会議の候補地の1つとして、チリ（サンティアゴ）が立候補したこともあり（最終的にはカタールに決定）、マルティラテラリズムを基本としている点では日本の考え方との共通性が高いと考えられる。つまりチリは、あくまでもマルティラテラリズムが最善であって、FTAはこれを補完するものである、という考え方に立脚している。そうした政策を持つチリと合意できるFTAは、WTOに十分にコンシステントな内容のものになり得るということを考慮に入れると、チリの通商政策という観点からも、日本のFTAの交

(13) 堀坂、細野他（編）、1998

渉相手国としてチリがふさわしいことが確認される。

(3) 日本の経済・貿易にとってのチリの重要性

米州においては、キューバを除くすべての北米、中南米の国を含む米州自由貿易地域（FTAA）の交渉が進んでおり、一方では、チリと米国とのFTA交渉が開始されている。そうした中で、マルチラテラリズムに寄与するバイラテラリズムの推進という考え方に立つチリとのFTAは、FTAAの構築されつつある中南米と日本の関係を強めていくための主要なゲートウェイの一つになり得るという、重要な意味を有していると考えられる。

2000年12月初頭にチリが米国とのFTA交渉の開始を発表したことは重要な意義を有している。この発表の中で、チリ・米国FTAは、電子商取引のルールなどを盛り込むなど、NAFTA型を超えた「NAFTAプラス」を目指していることが確認された。これより先、チリ政府は2000年4月にEUとのFTA交渉を開始している。さらに、既述の通り、ニュージーランド、オーストラリア、シンガポールなどとのFTAも模索しており、韓国とのFTA交渉も進めている。また、EUの他に、欧州自由貿易連合（EFTA）ともFTA交渉を行っており、これらの交渉がすべて進展すると、チリの主要貿易国の中では日本だけが、対チリFTAを持たないことになる。チリはメルコスールの準加盟国であり、米国やEUとFTAを締結した場合、日本とチリは、貿易額では高い水準に達するにもかかわらず、日本だけがチリのFTAネットワークから排除されることになるおそれがある。

さらに重要なのは、チリがメルコスールへのゲートウェイとして機能し得る可能性が高いということである。チリは、日本が南米市場にアプローチする拠点としての意味を兼ね備えているといえよう。しかも、現在日本にFTAの締結を働きかけているのは、南米の中ではチリだけであり、その意味でも、チリは日本にとって重要な国であると考えられる。¹⁴⁾

4. 日智FTAの可能性に関する検討

1999年11月に当時のチリのバルデス外相が来日した際に、JETRO理事長に対して日本チリ両国間のFTAに関する共同研究を実施することについて提案が行われた。そこでこの提案を受けて、JETROに日智自由貿易協定研究会が設置されることとなり、2000年5月に発足し、2001年6月にその報告書が発表された。一方、チリにおいては外務省国際経済関係総局（DIRECON）が研究会を組織し、報告書を発表した。

日智自由貿易協定研究会報告書⁽¹⁵⁾は、日智FTAの可能性に関して総合的に検討しており、この報告書が取りまとめられ、日本とチリで発表されたことは、今後のFTA実現に向けての重要なステップとなろう。本書では、その内容を繰り返すことはしないが、その結論のみを引用しておくこととしたい。

「国内産業への影響、農業の多面的機能、資源の安定的確保を十分に考慮しつつ、日智FTAの早期実現に向けて最大限努力すべきである。」

「また、日智間で締結するFTAは包括的なものであることが望まれる。それは市場アクセスだけでなく、投資、サービス、政府調達、基準・認証、競争政策なども盛り込むことにより、単に二国間の貿易促進だけでなく、相互の投資交流、日智双方の企業が協力しての第3国市場開発なども期待できるからである。さらに、このような動態的効果を上げることにより、両国の間において、より多層的かつ緊密な経済関係が構築されるのみならず、自由貿易を国是とする日智両国が先見性のあるFTAを締結することにより、世界貿易・投資自由化の推進に貢献することが期待出来る。」

(14) 最近、こうしたゲートウエイの観点も含め、日本とチリ、アジア諸国とチリ、メルコスルの関係を視野に入れた開発調査が、JICAによって行われた。JICA、2001参照

(15) JETRO、2001年6月参照

第5章 包括的FTAの特徴と問題点： NAFTAを中心に

1. 包括的FTAの特徴

(1) GATT/WTOと地域統合

NAFTAを例にとり、包括的FTA (Comprehensive FTA) の特徴と意義を考えるに際しては、まずそれが地域統合としてWTO/GATTの規則に照らしてどのような特徴を有するかを明らかにする必要がある。そこで、この観点からまずGATT/WTOのもとでの地域統合に関する規定等などについて簡単に検討することとしたい。

地域統合とWTO/GATTのもとでのマルチラテラルな自由化との関係を考える上で最も重要なのは、財の貿易についてはGATT24条であり、サービス貿易についてはGATS5条である。

周知の如くGATT24条はWTO/GATTの目指す多角的貿易システムと両立しうる地域統合の条件を定めている。しかしながら、これまでGATT24条は世界における地域主義の進展が、グローバルな自由化を妨げることのないようにするための有効な法的手段としては、十分にその役割を果たしてきたとは言い難い。ただし、地域統合を行う際の行動規律という観点からは一定の効果を備えていることが指摘されている。⁽¹⁾

GATT24条が有効にその役割を果たしていない理由の一つとして、GATTが

(1) 木村福成教授はこの点については、GATT24条は規定そのものが不完全であり、運用についてはより不完全であり、従って事後的な紛争が発生した後の処理という意味において全く機能してないと見ている。しかしながら、地域統合を行う際の行動基準という観点からは事前のある程度の縛りを効かすという効果を備えている点に留意すべきであると指摘している。木村福成、2001年6月、p. 61

設立されたときGATTのもとで今日のように大きな規模の地域統合が実行に移されることは考えられていなかったことが挙げられる。当時にあつてはベネルクス諸国のような小さな地域統合だけが想定されていたと思われる。しかるに今日、NAFTAをはじめEUやMERCOSURなどきわめて規模の大きい地域機構が存在しており、NAFTA、EUに加盟する諸国のGDPは、世界のGDPの30%以上を占めている。しかも地域統合やFTAをめざす動きは90年代に入つて加速し、今日、既述の通り120を超える地域貿易協定（RTA(FTAを含む)）が存在しており、主要なWTO加盟国の内、RTAに加わっていないのは日本と韓国のみになった。こうして今や世界の多くの国がRTAやFTAに加わり、かつ世界の貿易の非常に多くの部分がRTAやFTAのもとで行われるに至っている。

従つて、RTAがWTO/GATTと整合的に機能することはますます重要になってきているが、少なくとも次の4つの点が、GATT24条がその役割を果たすことを困難にしてきたと思われる。

(i) 地域統合における自由化は「実質上全ての分野」において行わなければならないとされるが、その「実質上全て」の意味が明瞭でないこと。(この点は、関税同盟にかんしては、24条の8項(a)、FTAに関しては、同じく8項(b)で規定している。)本書で検討しているFTAに関しては、FTAによって形成される自由貿易地域は、関税や、そのほかの貿易制限が、域内原産品の実質上全ての貿易について取り除かれる地域と理解されなければならないと定められている。

(ii) 最終的な経済統合に至るまでの過渡的期間が従来必ずしも明確に定められていなかったこと。したがって、完全な経済統合に至るまで何年間でも不完全の状態が続くことが可能であり、したがって、GATTの規則上必ずしも適当でないと思われるような中間的状态がいつまでも続くことが可能となつてしまったことである。

- (iii) 原産地規則、反ダンピング関税、セーフガード条項のような規則に関連する問題が存在すること。これらは地域統合に加盟しない国々に対して、差別的な効果を持つ可能性があるが、これらについて明瞭な規定が無いこと。
- (iv) また、地域統合が形成されるに際して定められる対外共通関税の一般的水準は、それが形成される以前よりも高くなってはならないことおよびそれ以外の貿易に関する規制が、より制限的なものとなってはならないことが定められているが、ここで一般的な対外共通関税の水準という言葉の内容が、明確に規定されていなかった等の問題がある。

従来から、こうした問題が存在することは認識されており、このためGATTのウルグアイラウンドにおいては、これらの問題の一部についてある程度の進展が見られた。例えば第2の点については、24条第5項(c)において、経済統合を合理的な期間内で完了させる計画・スケジュールを提示しなければならないとされているが、ウルグアイ・ラウンド交渉では、完全な経済統合への移行期間を10年以内と決めた。

次に、第4の点については、24条の第5項(a)、(b)が、統合への移行期間においても、統合の完了後も、域内国による域外国に対する関税や他の貿易障壁が統合前の水準よりも高くなったり、より制限的になってはならないと定めている。この点についても曖昧な点があったが、ウルグアイ・ラウンドにおいて、関税の一般的水準については、貿易量に配慮した全ての関税の加重平均によって統合の前と後の比較を行うこととした。

また、第3の点の一部である原産地の認定に関する規定については、WTOとWCOによって作業が進められている。

しかし第1の点、すなわち、「実質上すべて」の定義については、明瞭とはなっていない。例えば、第6章で述べるように、EUは域内貿易額の90%の自由化をそのベンチマークとして示している。また、ラビエWTO事務局次長は今年3月来日の際、『「実質上すべての貿易」には業種などの定義はなく、柔軟

な対応をしている」⁽²⁾と明言した。

一方、今日、バイラテラル、リジョナルなRTA/FTAがマルチラテラルな自由化を基本とするWTO/GATTに反するものでなく、むしろそれを補完または促すものであるとの認識が強まり、日本でも1999年の通商白書以降、次第にそのような見方が強まってきている。それがWTOの存在にもかかわらず、RTA/FTAを進めようとする理由の一つとして挙げられている。

しかしながら、両者の整合性をいかに確保するかについては、今日なお多くの問題点が残されており、RTA/FTAを交渉・締結するに際しては、常にこの点に留意する必要があると言えよう。

(2) GATT24条から見たNAFTA

上に述べたような、GATT24条の定める多角的貿易システムと両立しうる地域グループの条件という観点から、NAFTAはどのような特徴を有しているであろうか。NAFTAに関する著名な研究者であるハフバウワーおよびショット両氏によれば、NAFTAはGATTに報告された他の地域統合のいずれよりもGATTの条項に適合していると判断されるという。しがしながら、両氏はNAFTAにおいてもGATT24条の観点から幾つかの問題点があることを指摘している。特に産業部門別の原産地規則、特別なセーフガード条項、紛争解決手続きなどに関する部分に問題があるとしている。⁽³⁾原産地規則に関しては、後にさらに詳細に検討したい。

また、先にも述べたように地域統合が形成されるに際して定められる対外共通関税の一般的水準が、それ以前よりも高くなってはならないこと、およびそ

(2) この発言は、2001年3月にJETROが主催したシンポジウムで行われたものである。
(2001年5月21日、日本経済新聞)

(3) ゲーリー・C・ハフバウワー、ジェフリー・T・ショット（横田一彦訳）1994年、322-323頁

れ以外の貿易に関する規則がより制限的なものとなつてはならないことが定められているが、NAFTAの場合自由貿易地域であるので、対外共通関税は定められず、したがって、関税の水準に変更はない。しかしながら、それ以外の貿易に関する規則、例えば原産地規則の一部がNAFTA発足以前の状態よりも、より制限的なものとなっているケースがあることも指摘されている。それは、例えば、アメリカ・カナダ自由貿易協定における自動車の原産地規則に比べて、NAFTAの自動車の原産地規則の方が厳しくなっており、したがって、より制限的なものとなったと考えられるのである。

(3) 包括的FTAと原産地規則

特に原産地規則については、ハフバウアーおよびショット両氏は、その著書『NAFTAの評価』⁽⁴⁾の中で、「NAFTAが批判にさらされている主要な分野は、制限的な原産地規則である」とし、NAFTAの原産地に関する規則は、リスクをとまうものであると指摘している。

一般的に対外共通関税を設けることをとまう関税同盟の結成による地域統合と比較して、自由貿易協定は域内の自由化のみを行い、対外関税は従来通りであるので、自由貿易協定の方が第3国に対する差別が少ないと考える傾向がある。しがしながら、自由貿易協定が第三国に対してどのような影響を与えるかは、そのもとで定められる原産地規則が、どのような内容であるか、また後に述べるように自由貿易協定が、財・サービスの貿易や投資に関連する様々な側面について、どのような規定や取り決めを行っているか等に大きく影響される。

確かに自由貿易協定においては、原産地規則を必要としていることは否定出来ない。それは関税同盟のように対外共通関税が存在しないため、各国の間で

(4) Hufbauer, G.C. and J.T. Schott, 1993(a)

域外国に対する関税率は当然異なり、このため安い関税率の国にまず輸入されて、域内の貿易が自由であるので、より高い関税率の国に移動することが、原産地規則が存在しない場合には可能となってしまうからである。しかしながら、それを防ぐのにどれだけの、またどのような内容の原産地規則が適切であるかということは、必ずしも明瞭ではない。したがって、原産地規則が非常に恣意的になる可能性が存在している。

例えば、ASEAN自由貿易地域（AFTA）においては、原産地規則は一律40%のローカルコンテンツが含まれていればよいこととなっている。これに対して、NAFTAの場合には、非常に複雑である。

NAFTAの原産地規則に様々な問題があることは、先のハフバウワーおよびショット両氏の評価からも明らかであり、既にかなり知られているが、その詳細については本章第3節に述べる通りである。

(4) 一般的FTAと包括的FTA

NAFTA型FTAと言う場合のNAFTAの重要な特徴として、NAFTAが極めて包括的な内容を有するFTAであることを強調しなければならない。

地域経済統合に関しては周知の如く、ヨーロッパにおける経済統合をはじめとする当時の地域統合を念頭に、ベラ・バラッサが1961年に発表した『経済統合の理論』以来、通常、自由貿易地域（FTA）、関税同盟、共同市場、さらにより進んだ統合、経済同盟、通貨同盟等に分類されることが多い。これらは地域統合の深化の程度による分類であり、この分類にしたがって現実に進んでいる統合の特徴を知ることは有意義である。しかし、後に述べるようにこの分類のみによって実際に進んでいる統合の意義を、十分に理解することは、今日ではもはや困難になっていると言わなければならない。

特にNAFTAの場合、確かに対外共通関税を持たないので関税同盟ではなく、また、EUのように通貨の統合や政治的協調を含む完全統合を目指すものでは

ない。しかし、NAFTAを単なる緩やかな一般的FTA（自由貿易協定）とだけ捉えることは適切ではない。何故ならば、NAFTAは多くの面でGATTのウルグアイラウンドで定められた取り決めに、大きく越える貿易・投資に関わる様々なルール、基準、規則等を定めているからである。それはしばしばGATTプラスと呼ばれている。具体的には貿易関連投資に関連する規則や、サービス貿易、知的所有権に関する規則、実効性の高い紛争解決方式の導入、政府調達の開放等が定められている。

しかもNAFTAは、上記のような様々なルールに加え、自動車、繊維産業をはじめとする重要産業分野において、特別な原産地規則を定めている。域内貿易の自由化に加え、様々なルールが定められていることから、貿易・投資の総合的枠組みとしてNAFTAを捉える必要がある。NAFTAは、これらにより、きわめて実効性の高い経済統合の枠組みを構築しているといえることができる。したがって、バラッサの分類によるような、単なる緩やかな一般的FTAと見るのでは、NAFTAの意義を的確に捉えることは出来ない。

この意味でNAFTAを通常の貿易自由化に加え、貿易と投資の殆どあらゆる分野の取り決めを含む「包括的」自由貿易協定（Comprehensive FTA）として、従来の通常の自由貿易協定と区別することが適切であろう。この種の「包括的」協定は、NAFTAに先立つ米国・カナダ自由貿易協定にはじまると言ってもよい。このようにNAFTAはこれまでになかった新しいタイプの地域統合の一つとみるべきであろう。

このような観点に立ち、貿易のみならず多くの側面を含む貿易・投資の総合的枠組みとして「包括的」FTAを捉え、それが経済統合の深化の度合としてはどの程度の水準に達しているかを明らかにしようとした試みがある。それは、主要な地域統合を財・サービスの自由化のみならず、資本移動の自由化、労働移動の自由化、制度面での整備、通貨面での協調体制、財政面での調整のような様々な角度から地域統合としてどの程度強いものか（統合の深化の度合）を

比較分析した研究である。これによれば、名称の上では南米南部共同市場と呼ばれ、対外共通関税を有しているMERCOSURよりもNAFTAの方がはるかに包括的で深化の度合いが高いという結論が導かれているのである。この研究によれば、最も深化した状況を5として、上に述べたような主要な要素の平均をとった場合、EUが3.3であるのに対し、NAFTAは2.3とかなり高く、これに対してMERCOSURは1、ASEAN自由貿易地域（AFTA）は0.8となっている。こうした評価の方法については議論の余地はあるが、少なくとも最近の地域統合を比較するに際して参考となる。例えば、単純にFTAよりも関税同盟の方がより深化した進んだ統合であるとは言えないことを示していると言える。⁽⁵⁾

この評価の中では、特に域内の貿易の自由化とともに、域内の投資をはじめとする制度面での整備などが重視されている。制度面での整備という点で特に重要だと考えられるのは、包括的FTAとしてのNAFTAにおける貿易・投資レジームである。ASEAN自由貿易地域（AFTA）が、概ね、従来から見られた一般的FTAであるとすれば、NAFTAは明らかに包括的FTAであるといつてよいであろう。

2. 包括的FTAと貿易・投資レジーム構築の進展

(1) GATT/WTOの貿易・投資レジーム

国際政治経済学では、国際レジームとは様々な問題領域におけるルールのセットであると定義され、このような国際レジームは、国家の行動を制約するとされる。さらに国際レジームは抽象度の高い順から原則、規範、ルール、政策決定手続きの4つのレベルから構成されると言われる。⁽⁶⁾そしてWTO（世界貿易機関）等により運営される自由貿易体制は、具体的な国際レジームの例として

(5) Chirathivat, S., 1998, p19

(6) 野林健、大柴亮、納屋政嗣、長尾悟著、1997年、pp.45-46参照。

挙げられている。

ウルグアイラウンドが終了し、さらにWTOが創設されるに至って、明らかにマルチラテラルな国際的な貿易システムにおける国際レジームは、より進んだ段階に到達したということが出来る。

WTOにおいては、この点でGATTと比較して機能が大幅に強化されている。いうまでもなくWTOは正式な国際機関として法人格を有している。また、取り扱う分野も拡大され、GATTにおいては貿易される財が中心であったのに対し、WTOにおいてはサービス貿易を始め知的所有権等を含む現実の貿易により適したルールを定めている。さらに紛争処理機関が強化され、WTOでは、ネガティブコンセンサス方式が採用され、紛争処理に関する機能が大幅に強化された。⁽⁷⁾

しかしながら、それでもなお貿易・投資レジームとしてのWTOは、多くの国が期待している内容とはかなり遠いと言わなければならない。ここにRTA／FTAがWTO／GTAAの存在にもかかわらず進められるもう一つの重要な理由の一つが存在している。すなわち、WTOのもとでは達成困難な貿易・投資レジームもRTA／FTAにおいては可能な場合が少なくなく、それはWTOプラスと呼ばれ、それが広がることにより、WTOをもより高次元なものに導いていくとの見方がある。

(2) NAFTAの貿易・投資レジームとしての特徴

NAFTAは貿易・投資の様々な面について広範で詳細なルール・規則を定めており、非常に包括的であることを特徴としていることは先に述べた通りであるが、このことに加えNAFTAの貿易・投資レジームが、いわゆるGATTプラスであることも重要な特徴として強調しなければならない。先にも述べたよう

(7) 『前掲書』、pp.291-292参照。

にGATTは世界貿易に関する国際的な規範ないしルールを定めていたが、WTO発足に至る以前においては、多くの問題点が指摘されていた。ウルグアイラウンドでは、貿易関連投資措置（TRIM）等の規則の抜本的な拡充や、従来GATTでは殆どカバーされていなかった知的財産権保護制度（TRIP）、サービス貿易等について新しい規則を導入する交渉が行われた。そして、WTOが設立されたことは周知の通りである。

そこで、国際的な貿易や投資に関する規範、ルールが、NAFTAにおいてどのように定められているか、それがGATTのウルグアイラウンドで交渉され、グローバルなレジームとしてWTOに盛り込まれた合意内容と比較してどのような意義を有するかを検討する必要がある。

このような観点から貿易・投資に関する国際レジームの一つのケースとしてのNAFTAについて、当面次のようなことを指摘することができよう。NAFTAはWTO/GATTにおいて、十分に規則が定められていない金融、通信やサービス貿易、知的財産権や海外からの直接投資に関しての規則を詳細に定めており、また加盟国の間での紛争処理の方法についても、GATT/WTOより進んだ規則が定められていると考えられる。これは既述のようにGATTプラスと称されている。これらの分野でのGATTの改善を強く要求してきたのが、米国であったことを考えれば、GATTのウルグアイラウンドの交渉が難航するなかで、NAFTAの交渉を行った米国が、これらの点に関するその立場をNAFTAの規定に強く反映させようとしたことは当然であり、実際それを反映するものとして、包括的FTAとしてのNAFTAが合意されたと言うことができよう。

したがって、NAFTAで合意されたこれらのルールは、今後の貿易・投資の国際的規則の一つのモデルとしても注目されよう。

しかしながら、その全てがグローバルな自由化に最適であるとは考えられない。特にウルグアイラウンドで規則の根本的な拡充を目指していた原産地規則については、NAFTAにおいては後に述べるように米国、カナダ、メキシコの

特殊な事情を反映する個別的規則が目立っている。

このような考え方に関しては、例えばNAFTAの批准について米国の議会で激しい論戦が行われた時期に刊行された1993年版の『通商白書』では次の2点が指摘されている。第一は「ある地域統合にとって最適なルールが、世界的に最適であるとは限らない」ことであり、第二は「巨大化した地域統合が域外国との通商交渉で、自らのルールを押しつける可能性があること」である。

(3) NAFTAの貿易・投資レジームの「国際標準」化の可能性（FTAA、APECとの関係）

貿易・投資の分野における国際レジーム構築の一層の進展は、今後WTO／GATTにおいて行われていくと思われる。しかしながら、同時にNAFTAやEUなど地域統合においても貿易・投資に関する様々な分野においてルールや規範が整備され、また具体的な事例の経験が積み重ねられて、より進んだレジームが構築されていくと考えられる。この点で興味深いのは、WTOにおける様々な貿易・投資分野の議論にはほぼ対応する形でNAFTAにおける様々なルール、規範が定められている点である。

国際レジーム論によれば、国際レジームの形成については、条約や慣行に基づいて成立するという考え方と覇権国が国際レジームを形成するという二つの見解が見られる。米国は今日でもその経済力においては金融、貿易、投資、その他多くの分野で圧倒的に優位な地位を占めており、その米国主導で進められてきたNAFTAのレジームが、今後長期にわたる実際の適用を経て事例が積み重ねられ、国際的なモデルとなっていく可能性があることは否定し得ない。

例えばNAFTAのもとでの紛争解決方式の実際への適用については、終結されたもの及び係争中の事件を含め既に多数に上っており、それらはNAFTAの第19章、第20章、第11章に関わるものが中心となっている。

また、NAFTA加盟国はNAFTAに定められた競争政策及び政府調達に関す

る規定に従って、国内規則の変更を行っている。今後、NAFTAのもとでの貿易・投資レジームが、多くの事例の経験を重ねていくなかで、さらに完成の度を高めていく可能性が高いと思われる。

今後、米国主導で進められている米州自由貿易地域（FTAA）に向けての交渉や各分野の協議のなかで、NAFTAの貿易・投資レジームがどの程度反映していくかが注目され、また、同様なことはAPECにおける自由化プロセスと貿易・投資の円滑化に関わるシステムの構築などに関連しても注目される。

3. 包括的FTAとしてのNAFTAにおける主要な貿易・投資規則

(1) 貿易と原産地規則

NAFTAにおける原産地規則については、同協定の第4章全体が充てられており、産業分野別に大きく異なる規則が定められている。第4章の最初にNAFTA原産として認められるための4つの条件が示されており、次いでそのために用いられる現地調達比率の規定があり、さらに自動車については別に定められている。まず、NAFTA原産と見なされるための条件として、次の4つの基準の内のいずれかを満たすことが必要であるとしている。

第一は、当然の事ながら北米において全てが生産されるものであり、動植物や鉱産物等が含まれている。

第二は、北米に輸入されてから行われる加工によって、関税上の分類が変化する場合である。これはタリフ・シフト、タリフ・ジャンプと通称され、CTC (change in tariff classification) ルールと呼ばれている。

第三は、NAFTA原産と見なされたものから生産されたものである。すなわち他のルールのもとでNAFTA原産と見なされたものが材料となって生産されたものである。

第四は、すでに最終財であって関税分類上の変化が生じない場合でも最低限

の現地調達比率（ローカルコンテンツ）が含まれている場合である。これはRVC（regional value content）と呼ばれている。このような場合取り引き価格方式による場合60%、ネットコスト（純費用）方式の場合50%以上でなければならない。

ハフバウアー、ショット両氏が、NAFTAが批判にさらされている主要な分野は制限的な原産地規則であると述べていることは、先に述べた通りであるが、より具体的には、次のような点が指摘されている。まず米国のITCの文書は、繊維、エレクトロニクス、ホームアプライアンス、自動車、計量試験機器の分野の原産地規則は、NAFTAの方が米国・カナダ自由貿易協定よりもより厳しいものとなっていることを指摘している。⁽⁸⁾

また、ハフバウアーとショット両氏の評価の中では、彼らが厳しい原産地規則として憂慮されるとしているのは、繊維、アパレルおよび自動車製品である。例えば、繊維とアパレルについては糸またはファイバーの段階から北米産であることが求められている。また自動車の場合にはネットコスト方式が採用され、かつ自動車、軽トラック、エンジンおよびトランスミッションについては62.5%の付加価値ベースでの原産地基準が定められている。それ以外の自動車と部品については60%となっている。

(2) 外国投資に関する規則

NAFTAの重要な特徴の一つは、詳細な投資及び紛争処理に関する規定が含まれている事である。NAFTAの包括性を示す重要な側面であると言える。投資と紛争処理については、NAFTAの第11章で扱われており、とりわけ次の4つの内容を含んでいる。

1) 外国投資家への内国民待遇；2) 同じく、最恵国待遇；3) パフォーマンス・

(8) United States International Trade Commission(USITC),1993参照

リクアイアメントの禁止；4）詳細な投資紛争処理規定がそれであり、さらに、投資に関する、留保・例外規定も含まれている。従って、NAFTAには通常の投資保護協定と同等ないしそれよりも詳細な規定が盛り込まれていると言える。

NAFTAにおける投資に関する規則のなかで最も重要な原則の一つは、内国民待遇の原則であり、3ヶ国の投資家が全てそれぞれの国内の投資家と同様な取扱いを受けることが定められている。しかもこの原則は、州政府等地方政府によって行われる投資に関する行政についても適用される（州レベルの内国民待遇）。また、言うまでもないことであるが、他の外国からの投資家により有利な条件が与えられることがあるならば、それと同等の条件が与えられると言う投資に関する最恵国待遇の原則もNAFTAの協定に含まれている。投資家に対する待遇としては、内国民待遇または最恵国待遇のいずれかの有利なものが与えられる。

また、NAFTAにおける投資の規則では、外国投資についてこれまで課されていた輸出義務等の条件を課すことを禁じていると言う点でも重要である。すなわち貿易に関連する各種の条件（パフォーマンス・リクアイアメント、現地化履行要件と呼ばれる）としての一定量の輸出義務、国産品使用義務、貿易収支均衡の義務、技術移転の義務などがそれである。すでに存在している条件については、10年以内に消滅することとなっている。しかしながら貿易に関連しない条件については、条件を一部付けることは可能である。例えば、一定の雇用目標を要求すること、労働者に対する訓練を求めること、投資先の現地での技術開発を求めることなどがそれである。

先に引用した『NAFTAの評価』によれば、ウルグアイ・ラウンドの貿易関連の投資に関する措置（TRIM）と比べると、NAFTA方がはるかに包括的であるとされる。すなわちTRIMの場合国内産品の使用義務や、貿易均衡の義務等に関しての規制を行うにとどまっているからである。同書はこのNAFTAの規則が米国がウルグアイ・ラウンドのTRIMの交渉で当初行った提案と同様の

ものであることを指摘している。

GATTのウルグアイ・ラウンドでは、途上国の抵抗で米国の提案は受け入れられなかった経緯がある。このことは言い換えれば、メキシコがこの分野でもかなりの譲歩を行ったことを意味しているといえる。ただしメキシコはGATTのウルグアイ・ラウンド交渉開始以降において同国の投資規則を自由化しており、過去の同国の政策が投資を妨げてきたことをメキシコ自身が認めていると考えられる。ハフバウアーとショット両氏は、このような観点から、NAFTAで定められている投資に関する規則は、将来のWTO／GATTの一つのモデルともなり得るし、また米国の今後の二国間自由貿易協定のモデルともなり得るとの考えを示している。

以上と並んでNAFTAにおける投資に関する規則のなかでもっとも重要だと思われるもう一つの点は、投資に関する紛争解決の方式である。NAFTAの協定は、政府がNAFTAの規定に違反する場合に、民間投資家が直接救済を訴えることができる権利を与えている。すなわち世界銀行の投資に関する紛争解決の国際センター（ICSID）、または国連の国際貿易法委員会（UNCITRAL）によって定められている規則に従い、投資先の政府の行為について国際的なフォーラムに調停を直接求めることが可能なのである。

このNAFTAにおける投資に関する紛争解決の方式は、ラテンアメリカ諸国が長い間固執してきたいわゆるカルボ条項ないしカルボ・ドクトリン（投資に関する紛争に対しては、国内法で対処する原則）を否定するものである。その重要性については、ハフバウアー、ショット両氏も指摘している。⁽⁹⁾

(3) 知的財産権とTRIP

ウルグアイラウンドにおいて、GATTの交渉の新しい分野として、最も重要

(9) Hufbauer, G.C. and J.T.Schott, op. cit., p.82、カルボドクトリンの詳細については、細野昭雄、1995年の72頁参照。

視されていた分野の一つが、知的財産権の貿易に関連する側面（Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIP）である。発明、デザイン、ノウハウ等を知的財産権として認め、特許、商標、著作権等を国際的に保護するための制度を整備することが、その内容となっている。今日、国際競争力や貿易の拡大における技術の重要性が高まっており、ハイテク産業の輸出を拡大しようとする米国にとって、TRIPの重要性は高い。

NAFTAにおいては、域内国の国民に対し、知的財産に関しても内国民待遇を与えること、知的財産権の保護に関する国際的条約を発効させること、著作権、商標、特許はもとより半導体集積回路のデザイン等も対象となっており、また、著作権にはコンピューターソフトウェア、データ・ベースも含まれている。また、営業秘密の保護も含まれている。著作権については、50年間の保護、特許権については出願から20年間、特許が認められた日から17年間の保護がさだめられている。

この分野でもNAFTAの合意はこれに関する紛争の解決方式や、すでにメキシコで行われた改革（特に1991年6月同国で発効した国際的に見て非常に進んでいる知的財産権法）を後戻りさせないようにしている点できわめて重要であると考えられる。NAFTAの合意においては、メキシコが知的財産権を従来と比較して格段に尊重することを求める内容となっており、薬品なども対象となっている。

ただし、メキシコに関してはバイオテクノロジー分野が含まれていないこと、およびメキシコが知的財産権関係の法規を効果的に実施することができるかどうかの問題がある。一方、知的財産権の分野がNAFTAの紛争解決メカニズムの対象の分野の一つに加えられたことも重要な意義を有しているとされる。⁽¹⁰⁾

(10) Hufbauer and Schott, 1993(b)

(4) 政府調達関係

政府調達については、GATTのもとで政府調達コード (Government Procurement Code) が存在しているが、米国がこれに調印しているのに対しメキシコは行っていない。米国は後にも述べるように多くの分野でメキシコの政府調達の開放をこれまで強く望んでいたが、NAFTAの交渉によってこの点での重要な進展が見られている。すなわちメキシコにおける政府調達についての大幅な自由化が行われた。

NAFTAのもとでは三ヶ国の連邦政府の政府調達は、NAFTAの他の加盟国からの供給者に対し差別を行わずに開放しなければならないとされている。ただし州政府等の地方政府による調達は含まれていない。連邦政府による調達については、商品・サービスの場合には5万ドル以上となっている。また建設の場合には650万ドル以上となっている。政府系企業に対しては商品・サービスの場合には25万ドル以上、建設の場合には800万ドル以上となっている。また以上の金額については1996年以降2年毎にインフレスライドが行われることとなっている。

メキシコはこれまで民営化を行って来ているとはいえ、エネルギー分野等を中心に今日でもかなりの国営企業が存在しており、しかも特に石油や電力の分野では今後多額の投資が行われることが予想される。政府調達の開放によって米国企業がこれらに参加することが可能となるという点で、NAFTAのもとでの政府調達の合意は重要な意味を有している。この合意のもとでメキシコの政府調達は、10年以内に米国とカナダの業者に開放されることとなっている。

このように、NAFTAのもとでメキシコ政府の調達については大幅な自由化が行われることとなったが、これは特に米国にとってのNAFTA交渉の重要な成果であると言えることができる。その背景として次の点を挙げることができる。

まず、政府調達については、GATTの第8条が定められているが、その内容は極めて曖昧である。また、GATTのもとで政府調達コード (Government

Procurement Code) が結ばれているが、メキシコは調印していないことは既に述べた。このため、米国はメキシコの政府調達の開放を強く望んでいたのである。

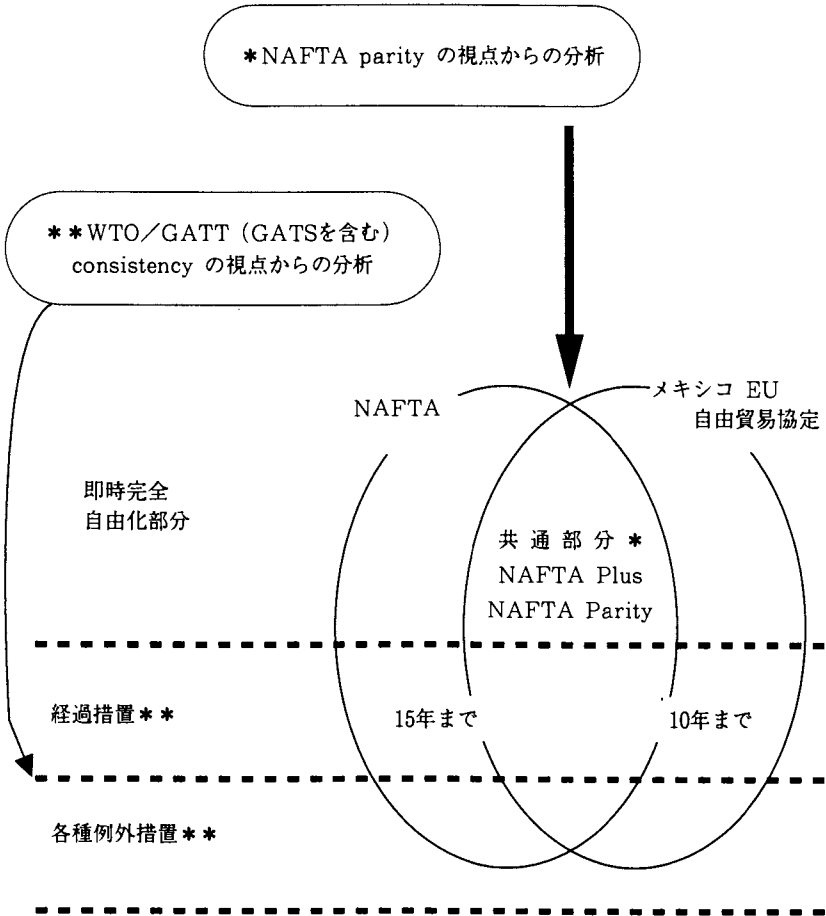
しかしながら、以上のようなNAFTAの政府調達の規定については、域外国との関連では、次の3つの問題があると言えよう。第一はGATT第8条が曖昧であること、第二はメキシコが政府調達コードに加わっていないこと、第三はGATT24条と政府調達に関する第8条との関係をどう解釈するかという点である。

第6章 メキシコEU自由貿易協定の特徴とNAFTAとの比較

1. メキシコEU自由貿易協定の全般的特徴

メキシコEU自由貿易協定の特徴を明らかにするために最も重要だと思われるのは、何故このFTAが結ばれたかという視点である。このFTAが締結された目的としては、EUがメキシコとの経済関係において、米国がNAFTAの枠組みを通じて有しているメキシコとの関係と少なくとも同等の関係を構築することが最大の目的であったと考えられる。これは一般には NAFTA Parity の確保という言葉で表されている。同時に今一つの視点として、FTAはあくまでもWTO/GATTのマルチラテラルな貿易体制の枠組みの中で行わなければならないことからWTO Consistencyと言う視点も重要である。すなわちEUメキシコ自由貿易協定がWTO/GATTと整合的であるかどうかという視点である。はじめにこの二つの視点から、メキシコEU自由貿易協定は、全体的にその特徴をどのように評価出来るかについて考察しておくこととしたい。(図6-1)

図 6-1 メキシコEU自由貿易協定の特徴を分析するアプローチ (注)



(注) 本書の基本的視点を図示したもので厳密なものではない。*はNAFTA Parityに関連する部分、**はGATT Consistencyに関連する部分をさす。*に関しては図1の付表を参照。

出所：筆者作成

まず、第一の特徴は、NAFTAの場合と異なり、メキシコEU自由貿易協定は、より広い総合的な協定（Global AgreementとEUの文書では略称されている）の一環として自由貿易協定が結ばれているという点である。この総合的協定は1997年12月8日にメキシコとEUの間で締結され、正式には「経済的連携、政治的調整及び協力協定」と呼ばれている。このGlobal Agreementは、1991年4月に締結された経済協力協定の内容を拡充したものである（Global Agreementは、英語ではEconomic Partnership, Political Co-ordination and Co-operation Agreement, スペイン語ではAcuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y Comunidad Europea y sus Estados Miembros）。

まず、NAFTA parityということに関してであるが、この点でEUの目的は達成されたとEU自身が公表している。すなわち、2000年1月18日に欧州委員会から出されたコミュニケでは、行われた交渉の結果は、包括的な性格のものであり、EUとメキシコの間の貿易と投資のフローを促進することとなるであろうと表明している。NAFTAの最も重要な特徴は、その包括性にあるが、この点でメキシコEU自由貿易協定は、同様に包括的であり、同等のものであることを自ら評価していることを示している。

さらに、FTAの内容自身については、このFTAは、メキシコにおいて、これまでよりはるかに有利な地位で競争できる立場をEUに対して与え、かつ、これまでに他の相手国に与えたものよりもより速やかに特惠待遇を与えるものであると述べている。また工業品について説明している部分では、明瞭にNAFTA parityが達成されたことを次のような表現で明らかにしている。すなわち、工業品に関しては、現在メキシコとEU間の財の貿易の92.8%を占めているが、FTAの主要な目的は、EUからのメキシコへの輸出の競争力を回復し、特にNAFTA諸国の原産品が享受しているのと同等の市場アクセスを確保することにあった。この点からすれば、最終的に合意された関税のパッケージは、

満足すべきものと考慮されるとしてNAFTA parityが達成されたとの評価を明らかにしているのである。

図6-1の附表

	NAFTA Parity	NAFTA Plus	メキシコEU 自由貿易協定 にはあるが NAFTA には ない。	NAFTA には あるが メキシコ EU 自由貿易協定 にはない。
包 括 性 (Comprehensiveness)	Parity	Plus (“Global Agreement” あり)		
財 の 貿 易 サービスの貿易 政 府 調 達 アンチダンピング セーフガード 投 資 分 野	Parity Parity	Plus	メキシコEU自 由貿易協定で はセーフガー ドに関する詳 細な規定があ り、セーフガ ード実施の際 の補償につい ても定めている。 NAFTA にお いて詳細な規 定がある。	メキシコEU自 由貿易協定で はWTOに依拠 し、NAFTA のような詳細 な規定はない。 2 国間の投資 協定が結ばれ ている。

出所：筆者作成

この他、サービスについてもメキシコの他の特恵的相手国、特に米国及びカナダが現在享受しているよりもよいアクセスをサービス分野においてEUは与えられたと述べており、サービス分野ではNAFTA parity以上の成果が達成されたとの見方が示されている。さらに、メキシコにおける政府調達市場においてもNAFTAと同等のアクセスが確保されたことを表明している。

NAFTA Parity という観点からは、関税の廃止の時期も重要な意味を持つ。この点では、EUは当初、NAFTAがその発足後10年目を迎える2003年に一部センシティブ品目を除き、ほとんど全ての品目で関税を撤廃することから、同年に米国と同様の条件でメキシコ市場へのアクセスを確保したい（すなわち2003年までの関税の廃止）⁽¹⁾という考えがあったとされる。しかしながら、メキシコが、経過期間として認められている10年間を十分に利用し、2010年としたいと主張したため、結局双方が、2007年で譲歩した経緯がある。

以上のように、当初EUが目的としていた狙いを概ね達成する内容のFTAであることが、このような点から確認されるが、本稿では、これらのそれぞれについて後に詳細に検討することとしたい。次に、メキシコEU自由貿易協定のWTO/GATTとの整合性については、十分な検討が必要であるが、まずEUの見解を紹介しておくこととしたい。

メキシコEU自由貿易協定がGATT24条に整合的であるかどうかについて、欧州委員会が、その見解をコミュニケで発表している（先に引用した2000年1月18日のコミュニケ）。同コミュニケは、「全ての地域貿易協定（RTA）は、WTOの関連する規定と整合的（compatibility）であるかどうかは、協定がWTOの規定に基づき通告され審査されてはじめて最終的に確認されるものであるが、現在の慣習及び法律上の観点に基づき欧州委員会は公表されたメキシコとEUのFTA（貿易パッケージ）は、WTOの該当する規定と整合的であると考

(1) JETRO、2000年3月23日による。

慮されるとの意見を有している」と明言している。

より具体的には、財の貿易に関しては、メキシコEU自由貿易協定は工業製品の貿易の100%を完全に自由化することとしており、かつ農産物の貿易の62%、水産物の貿易の99.5%を自由化することとしている。これはメキシコとEUの間の現状の貿易額の95%に達する。第5章で述べた通り、GATTの第24条の8(b)項は、FTAの協定を結ぶ締約国の間での「実質上全ての貿易」に関する関税及びその他の貿易上の制限的規定が撤廃されなければならないことを求めている。この「実施上全ての貿易」という言葉の厳密な定義は、今日でも定まっていなかったが、このことについてのEU内部の確立したベンチマークは、完全な自由化は貿易の少なくとも90%をカバーしなければならないことであると上記コミュニケは述べている。メキシコEU自由貿易協定は、このベンチマークを満たしており、しかもいかなる貿易の重要なセクターも除外されていないとして、欧州委員会はGATT24条8(b)項の「実質上全ての貿易」に関する必要条件是満たされていると考慮すると言明しているのである。

一方、移行期間（経過措置）に関しては、1994年のGATT24条5項及び同じくGATT24条の解釈に関する文書の第三パラグラフに合致しており、自由化は双方にバランスのとれた形で行われ、かつ最大限10年間の移行期間内に終了することとなっている。またGATT24条の5(b)項は第三者のWTO締約国の貿易に対して課される課税水準をRTAの締約国は引き上げてはならないと定めている。このことについてもコンシステントであると考えられる。

またサービス貿易では、実質上全ての差別が取り除かれているとしている。コミュニケは次のように述べている。「欧州委員会は従って、この協定は関連するWTOの規定GATT24条及びGATS第5条と整合的であるとの意見である」。

以上、NAFTA ParityとWTO/GATT/GATS Consistencyの視点からメキシコEU自由貿易協定の特徴を主として欧州委員会の見解にそって検討したが、以下の各節ではこうした観点から個々のテーマについて詳細な検討を行う

こととしたい。

2. メキシコEU自由貿易協定の構成

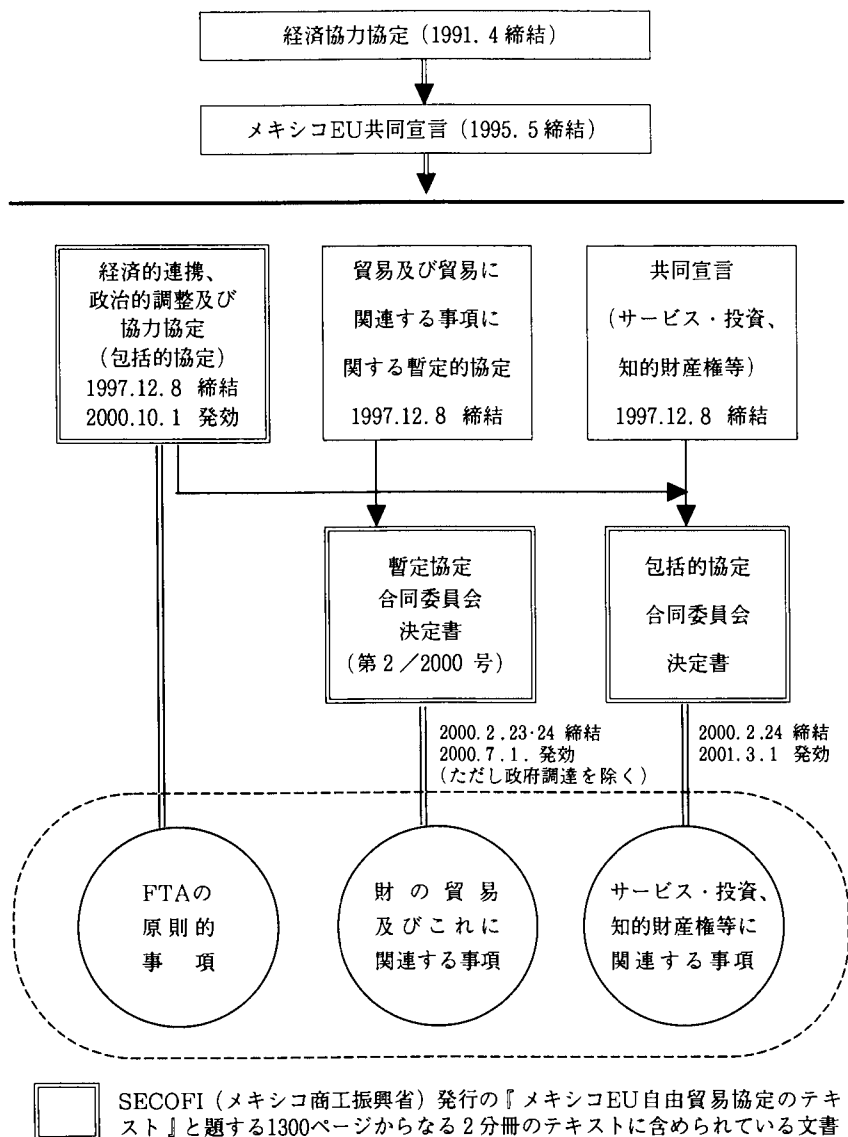
メキシコEU自由貿易協定の構成は、大きく分けて次の3つからなっている。第一は包括的協定であり、この文書においてメキシコEU自由貿易協定の原則的事項が定められている。

第二は、この包括的協定に関わる合同委員会決定であり、この決定には7つの項目 (Titulo)、3つの付属文書、一つのアペンディックス及び一つの共同宣言が含まれている。この決定の主たる内容は、一般的事項、サービス貿易、投資及び投資にかかわる支払い、知的財産権、上記の項目に関わる紛争解決、貿易及び貿易にかかわる事項に関連する合同委員会の義務等である。

第三は、EU－メキシコ合同委員会決定第2/2000号であり、8つの項目 (Titulo)、16の付属文書、アペンディックス及びいくつかの共同宣言からなっている。この決定に含まれている主たる内容は、一般的事項、財の貿易自由化、政府調達、競争政策、知的財産権に関する協議メカニズム、紛争解決、貿易及び貿易に関連する事項に関する合同委員会の義務などである。(以上については図6-2及び表6-1参照)

また、以上の多くの文書が合意されてきた経緯については、本章末の参考資料の1を参照されたい。

図6-2 メキシコEU自由貿易協定関係文書の関連



出所：本文内容を分かりやすくするために筆者作成

表6-1. メキシコEU自由貿易協定関連文書と締結、発効の時期

(図6-2参照)

内 容	協 定 / 決 定	締 結 日	発 効 日
F T A の 原 則	包 括 的 協 定	1997年12月8日	2000年10月1日
財の貿易の自由化（関税引き下げ、非関税障壁の除去）、政府調達、不正競争防止のための協力、紛争処理（上記に関連する分野）	合同委員会決定 第2／2000号 （包括的協定と同時に締結された「暫定協定」に基づく）	2000年2月 23、24日	2000年7月1日、 ただし、政府調達を除く
サービス貿易の自由化（海上輸送、金融）、投資、知的所有権、紛争処理（上記に関連する分野）	合同委員会決定 （包括的協定と同時に締結された「共同宣言」に基づく）	2000年2月 23、24日	2001年3月1日

本表と合わせ図6-2を参照されたい。

出所：ジェトロ・メキシコセンター『メキシコEU自由貿易協定の概要』（2001年3月9日）に一部加筆し、作成

メキシコにおいては、EUメキシコ自由貿易協定にかかわる文書は官報で発表されたが、その後2000年8月にSECOFI（メキシコの商工振興省、現在は経済省に改組されている）の出版した「EUメキシコ自由貿易協定のテキスト」と題する2巻の文書（全体で約1300頁に及ぶ文書で2分冊となっている）も、⁽²⁾上記のような構成となっている。

以上の通り、メキシコEU自由貿易協定文書として最も重要なのは決定第2／2000号であり、その構成は表6-2の通りである。

(2) 巻末文献リスト参照。なお、包括的協定は、8項(Título)、60条(artículo)からなっているのに対し、暫定協定は4項、19条からなっている。また包括的協定は、上に述べたようにSECOFIの刊行した2巻にわたるテキストに含められているが、暫定協定については含められていない。暫定協定は、メキシコにおけるEU代表部がその原文を包括的協定とともにまとめ刊行している。このことから、SECOFIの刊行した1300頁にわたる2巻からなるテキストは、やや不備であると言わざるを得ない。何故ならば、メキシコEU自由貿易協定については、包括的協定の8項、60条のうち第3項から第5項が該当するが、実質的にFTAの細目にわたる交渉は暫定協定及び共同宣言に基づくものとなっており、したがってFTAの根拠となっているのは、直接的には暫定協定であるからである。共同宣言自身にも暫定協定に依拠していることが書かれており、具体的には暫定協定の中で特にその第3条、4条、5条、6条、9条及び12条に依拠することが明示されている。しかしながら、SECOFIの刊行したテキストには、これら共同宣言が依拠している暫定協定の条文は掲載されていないのである。

表 6-2. メキシコEU自由貿易協定：合同委員会決定第2/2000号
(財の貿易自由化)の構成

項 目	合 同 委 員 会 決 定 書
移行期間・関税引き下げスケジュール	
・ 目的	第 1 条
・ 10年以内に自由貿易地域を設立 することを明記	第 2 条
・ 総則	第 3 条
・ 工業品の自由化	第 4 条～第 6 条
・ 農水産品の自由化	第 7 条～第 9 条 関税引き下げスケジュールは付属書 I、IIによる(下記参照)
・ 見直し条項	第 10 条
・ 数量制限	第 12 条
・ 内国民待遇	第 13 条
・ アンチダンピング、相殺関税問題	第 14 条
・ セーフガードとその監視	第 15 条
・ 原産地規則	原産地規則は付属書IIIによる
・ 税関手続き	第 17 条
・ 関税評価	第 18 条
・ 基準認証	第 19 条
・ 動植物検疫	第 20 条
・ 国際収支困難時の緊急制限	第 21 条
・ 一般的例外措置	第 22 条
・ EUの対メキシコ関税引き下げスケ ジュール	付属書 I
・ メキシコの対EU関税引き下げスケ ジュール	付属書 II
・ 原産地規則	付属書 III

出所：ジェトロ・メキシコセンター『メキシコEU自由貿易協定の概要』
(2001年3月9日)に補足、加筆し作成

3. メキシコEU自由貿易協定とNAFTAの相違の概要

NAFTAとメキシコEU自由貿易協定の最大の相違の一つは、経過期間である。すなわち、撤廃までの引き下げ期間が両FTAで異なっている。この経過措置を含め、完全即時の自由化への例外に関する部分（例外措置）が両FTAでかなり異なっている。メキシコ自由貿易協定では3年後に見直すという、ウェイティング・リスト品目があり、これはNAFTAにはない。この他の相違としては、後に詳細に述べるが、アンチダンピングやセーフガードの規定にも大きな相違が見られる。これらを分かり易く一覧表にしたのが表6-3である。

表6-3. メキシコ-EU・FTAとNAFTAの主要な相違 (注)
(イタリックは本章の各節の説明との関連)

	NAFTA	メキシコ-EU・FTA
構 成	自由貿易協定及び労働と環境に関する補完協定	包括的協定、暫定協定、 合同委員会決定 (2/2000号) 合同委員会決定 (サービス・投資) など
自由化とそのスケジュール 〔完全自由化〕 FTA発効時点で即時自由化		第4節 (工業品) 参照 第5節 (農水産物) 参照
経過期間を経ての段階的自由化: 特徴	表6-4参照 15年で自由化の品目あり	表6-4、5及び表6-6参照 ウェイトिंगリストの品目 (3年後の見直しあり 第4節の3及び第5節参照)
自由化の例外	本章末の参考資料参照	第4節の4参照
原産地規則	第6節参照	第6節参照
輸入急増への対応		
アンチダンピング及び相殺関税	詳細な規定あり (第7節参照)	第7節参照
セーフガード	第8節参照	詳細な規定あり (第8節参照)
政府調達	第9節参照	第9節参照
知的財産権	第10節参照	第10節参照
サービス貿易及び投資分野		第11節参照 メキシコ-EUの場合、別に各国別投資協定あり

(注) 主要な相違の基本的な部分について表に整理したものであり、厳密なものではない。
出所: 筆者作成

まず、NAFTAの場合、域内貿易に対しては、即時、5年、10年および15年の期間に関税が撤廃される。このことにより、自動車、繊維、衣料、農産物等を除き、94年1月から関税が撤廃された。残りの品目についても94年から10年以内に段階的に関税が引き下げられる。ただし少数の品目については15年間に撤廃することとなっている。また米国とカナダの二国間の関税については、両国の自由貿易協定のスケジュールに従って1998年までに撤廃された。農産物については、3ヶ国での合意を行わず、米国とメキシコ、カナダとメキシコの2国間での合意が行われた。米国、カナダの貿易については、米国・カナダ自由貿易協定（米加FTA）が引き続き有効である。

農産物貿易の自由化で特に注目されるのは、米国とメキシコの二国間の農産物貿易の自由化が15年以内で行われることである。両国の農産物輸入に関する制限に関税化するか、関税クォータ（TRQs）とすることとなっている。関税クォータとは、一定の輸入量まで低い関税率で輸入が行われ、その輸入量を超える場合には、より高い関税率が課されるシステムである。15年の後には、このクォータにかかわる関税率は撤廃されることが定められている。しかし、農産物貿易にこれまで多くの輸入障壁が存在したことや農産物に対する保護が行われてきたことを考慮すると、このNAFTAのシステムは画期的な自由化の実施を意味している。以上のNAFTAの自由化スケジュールと比較する形でメキシコEU自由貿易協定のスケジュールを一覧表にまとめたのが表6-4である。

以下、第4節では工業品の自由化スケジュール（経過措置）について詳細に検討する。第5節においては、農水産品の自由化スケジュール（経過措置）について検討する。

表6-4. 経過措置（自由化スケジュール）の比較

NAFTA	メキシコEU自由貿易協定 (工業品のみ、農水産品については表6-6参照)
即時 関税 撤廃 A	A
5年後 毎年引下げる 削減率は関税 表に表示 B	3年後 5年後 B B + (メキシコのみ利用)
10年後 (同上) C 例、大部分の鉄鋼製品	10年後 C (メキシコのみ利用)
15年後 (同上) C + 例、防水性履物、スポー ツシューズ、セラミック タイル、ガラス、コッ プ、腕時計、メキシコ についてはマグロ、カ ツオの加工品及びオレ ンジジュースのみ	
既に無税となっ ているもの D	
付属文書 300-1362に基づ き別の交渉によ り関税削減 N 繊維、アパレル製品	特例 D 自動車、メキシコのみ 利用
特徴 経過措置の最長期間が15年となっている こと（この理由として貿易量のわずかな割 合（1％）に過ぎないためとNAFTA側は主 張しているが、これに対しては疑義が表明 されている）。 なお、A、B、BA、BP、B+、B8、 By、C、CQ、CM、C8、C10、C12、 C+、C15、Nのようにさらに15に分類さ れている。	特徴 最長期間は10年 EUが、メキシコからの輸入に対して適 用するのはA、Bのみ

出所：資料『経過措置の実例』に基づき補足、加筆して作成

4. 工業品の自由化と関税引き下げのスケジュール

(1) 一般的工業品の自由化スケジュール

工業品、農水産品を問わず、メキシコとEUの間の輸入関税は決定書第4条から10条の規定に従って撤廃されることが、決定書第1章の3条3項で定められている。なお、輸出関税については同決定の発効の日から撤廃されることが定められている。

次に、関税引き下げに関しては、メキシコ原産品にたいするEUの輸入関税については、工業品、農水産物のいずれについても付属書ⅠのEU関税引き下げスケジュールに示されている。一方、EU原産品の輸入関税については、工業品、農水産物のいずれについても付属書Ⅱのメキシコ関税引き下げスケジュールに示されている。

次に、工業品の定義であるが、第4条に示されており、それは第7条で定めた農産品・水産品の定義（後述）に含まれない全ての製品に適用されるとしている。先にも述べたように工業品は、欧州委員会の発表によれば、EU及びメキシコの財の貿易総額の92.8%を占めているとされる。

第5条にメキシコ原産品の工業品の輸入関税の引き下げの詳細が定められており、EUは付属書Ⅰの内のカテゴリーAのリストに掲載されるメキシコ原産品に関わる全ての輸入関税を撤廃するとしている。一方、付属書ⅠカテゴリーBのリストに掲載されているEUが輸入するメキシコ原産品に対する関税については、段階的にこれを撤廃するとしている。そして、スケジュールとしては第1回の引き下げを決定書の発効日とし、以降3回は各年1月1日からという形で4等分し、最終的に2003年1月1日に関税は全て撤廃されると定めている。

一方、EU原産の工業品のメキシコへの輸入関税に関しては、メキシコは付属書ⅡのカテゴリーAに掲載されるEU原産品に対する輸入関税を全て撤廃すると述べている。さらに、付属書ⅡのカテゴリーBに掲載されるEU原産品に

対する関税については、段階的にこれを撤廃するとし、その撤廃のスケジュールは第1回を決定書の発効日とし、以降3回は各年1月1日からという要領で4等分し、最終的に2003年1月1日に関税が全て撤廃されるとしている。さらに付属書Ⅱ、カテゴリーB+に掲載されるEU原産品に対する関税については、第6条、3項に定められた関税率表に従って2005年1月1日までにこれを撤廃するとしている。最後に付属書ⅡカテゴリーCに掲載されているEU原産品の関税については、第6条、4項に記されている関税率表に従って最終的に2007年1月1日までにこれを全て撤廃するとしている。

以上の工業品の自由化スケジュールを比較したのが表6-5である。

表6-5. 工業品の自由化スケジュール
(HS25~99類ただしWTO「農業に関する協定」で定められた品目を除く)

	メキシコ→EU 付属書Ⅰ	EU→メキシコ 付属書Ⅱ
協定発効時(2000.7.1)撤廃	A	A
4段階(25%ずつ)で2003年1月1日に撤廃 第1回協定発効時(2000年7月1日)、 第2-4回、2001年~2003年の各年1月1日	B	B
2005年1月1日に撤廃(自由化スケジュールはメキシコの基本税率5、7、10、15、20%の5分類で定められている)	—	B+
2007年1月1日に撤廃	—	C
自動車の関税割当	—	C.D

出所: 表6-1.に同じ

上表のうち、メキシコへの輸入に課される関税の引き下げの分類がおおよそどのような分野の工業品であるかをみると、機械・機器(印刷機、繊維機械、旋盤、フライス盤、コンピュータ、射出成型機)については、直ちに引き下げ

られるAの分類にふくまれているものが多い。ただし、プレス機械や鍛造機械はCに分類されている。また、白物家電製品、通信機器についてもAが多く、テレビもAに含まれている。電子部品（ブラウン管、PCボード、半導体、集積回路）についてもAが多い。一方、鉄鋼製品、オーディオ機器については、Cが多く、発電機は、B+およびCとなっている。また、自動車部品は、BおよびB+となっている。⁽³⁾

以上の分類に対応する工業品が、どの程度の割合になっているかについてであるが、欧州委員会コミュニケは、メキシコに輸入されるEU原産品の工業品の内、関税が課されている品目の52%が2003年1月1日までに関税が撤廃されるとしている。内47%は決定書の発効する日に撤廃され、残りの5%は2003年までに撤廃される。残る48%については、2005年または2007年までに撤廃されるとしている。これら48%の品目については関税引き下げスケジュールによって2003年までに最高税率が5%にまで引き下げられることが合意されており、これによって、EUの原産品がメキシコで米国及びカナダの工業品と有効に競争できるような市場アクセスの条件が確保されるとしている。

一方、EUは決定書が発効する日に工業品の82%に対し関税の撤廃を行い、残る18%については2003年1月1日までに撤廃することとなっている。この結果、EUがメキシコから輸入する全ての工業製品は、2003年1月1日までに関税が撤廃されることとなる。

さらに重要であるのは、いかなる水準の関税率から引き下げが開始されるかであるが、実際に有効に課税されている水準（effectively applied duty）とされる。⁽⁴⁾

メキシコの輸入関税については、1999年1月1日に導入された関税の引き上げ分については、決定書が発効する日に撤廃することとなっている。さらにメ

(3) JETRO、2000年3月23日による。

(4) 欧州委員会の2000年1月18日付けコミュニケによる。

キシコは、履物と一定の繊維製品に対して1995年以来適用している関税部分も撤廃する(35%となっているものを20%とし、25%となっているものを15%とする)こととなっている。一方、EUは関税引き下げの開始時の関税率の水準としては、一般特惠が適用されている場合には一般特惠の関税率から関税引き下げが開始され、それ以外については、最恵国待遇の関税率から関税引き下げが開始される。⁽⁵⁾

(2) 自動車セクターの自由化スケジュール

自動車に関しては、付属書Ⅱのメキシコの関税引き下げスケジュールのセクションCにおいて定められている。それを要約すれば、メキシコは2004年1月1日までに自動車令を廃止し、EU原産の自動車に関する市場アクセスの改善を行うことを約束することが定められている。EU原産の自動車には関税割当方式が採用され、割り当て分については、NAFTA原産の自動車と同じ条件でメキシコへの輸入が可能となる。

まず、関税については決定書が発効する時点(2000年7月1日)で直ちに、20%から3.3%に引き下げられ、2001年1月1日以降は、2.2%、2002年1月1日以降は1.1%に引き下げられ、2003年1月1日までに撤廃される。これによってNAFTA Parityが確保されている。しかもNAFTAの場合と異なりメキシコに進出していない企業によって輸入されるEU原産の自動車もこの特惠的条件を享受することが出来る。ただし、この条件は、「前年のメキシコ国内での販売台数」の15%の関税割当(2003年末までは14%)の範囲内で適用されることとなっている。しかしながら、現状のEUからの輸入自動車のメキシコ市場におけるシェアは約2%程度にとどまっているので、この関税割り当ては十分にEUからの輸入を有利にすると考えられる。また、この数量上の制限は、

(5) 欧州委員会の2000年1月18日付けコミュニケによる。

2007年1月1日までに廃止されることとなっている。

なお、上記割り当て以外の自動車については、2000年7月1日以降関税は10%以下となり、その後関税が引き下げられ2007年7月1日に完全に撤廃されることとなっている。

以上の他、主要な自動車部品についての非常に有利なアクセスが確保されることが定められている。

以上の点は、付属書Ⅱに定められており、かつ付属書Ⅱの中にはメキシコの自動車産業に関するいわゆる自動車令（自動車産業の振興と近代化のための法令）に関する言及が行われている。

すなわち、付属書Ⅳの第3項においてメキシコ政府は2003年12月31日まで特定の品目に対する輸入禁止または制限措置を維持することが出来ると明記されており、それら品目とは、品目コード8407.34、8702、8703、8704、8705.20、8705.40及び8706の自動車及び自動車部品が対象となっていることが定められている。これは上に述べたようにメキシコ国内の自動車産業を保護する自動車令が2003年12月まで存続されることを意味している。自動車令には、メキシコに進出している自動車メーカーにそのメーカーが輸出を行った額しか輸入を認めないという外貨バランスを義務づける等、いわゆるパフォーマンス・リクイアメントによって輸入を一部制限するような措置が含まれており、これはWTOの貿易関連投資措置に違反していると見られている。しかしながら、メキシコEU自由貿易協定では、その付属書Ⅳの第3項において、自動車令は2003年12月31日までの期限付きとされ、2004年以降は輸入禁止及び制限措置が取れないことが明記されたこととなる。

いずれにしても、以上により、EUは、自動車については、NAFTA Parityを確保しただけでなく、一部については、NAFTA Plusを確保したと言える。

5. 農水産品の自由化と関税引き下げスケジュール

(1) 一般的農水産品の関税引き下げスケジュール

まず、農水産品の定義であるが、第3節の第7条において明示されており、商品の共通名称・分類表（HSコード）の第1条から24条に掲載される品目に適用されるとしている。かつ、WTO農業協定付属書Iに掲載されるいかなる品目も追加できるものとしている。

農水産品の自由化に関しては、決定書第3節において、その第7条から第10条にわたって定められている。関税引き下げスケジュールのカテゴリー1に示された全ての関税は、決定書の発効の日から撤廃されることが定められている。この直ちに撤廃される農水産物の他に、カテゴリー2からカテゴリー7までの異なる農水産物について、それぞれ異なるスケジュールでの自由化、または関税引き下げの方式が定められている。

このうちカテゴリー2、カテゴリー3、カテゴリー4及びカテゴリー4.aについては、表6-6のようなスケジュールで撤廃されることが定められている。

表6-6. 農水産品の自由化スケジュール（経過措置）
（1～2類及びWTO「農業に関する協定」で定められた品目）

種 別	メキシコ→EU 付属書 I	EU→メキシコ 付属書 II
【関税撤廃品目】		
協定発効時撤廃	「1」	「1」
協定発効時から引き下げを開始、協定発効後3年で撤廃	「2」	「2」
協定発効時から引き下げを開始、協定発効後8年で撤廃	「3」	「3」
協定発効3年後から引き下げを開始、協定発効後10年で撤廃	「4」	「4」
協定発効時から引き下げを開始、協定発効後9年で撤廃	「4a」	「4a」
【協定引き下げベンディング品目】（ウェイティング・リストの品目）		
協定発効後3年以内に引き下げスケジュールを検討する品目	「5」	「5」
【関税割当品目】		
協定発効後3年以内に関税割当を見直す品目	「6」	「6」
【その他】		
関税率の従量税が適用される品目	「7」 セクションAに詳細記載	—
従量税と従価税の合算など特別な課税が適用される品目	—	「7」 セクションBに詳細記載
関税率の従価税の合算のみが適用される。	「EP」の記号が付されているもの	—
【未譲許品目】		
EUの保護品目と認め、関税譲許（引き下げ）は行わない品目、ただし、知的所有権の進展とともに見直しが行われる。（第10条参照）	「0」	—

出所：表6-1に同じ

上に述べたカテゴリーの内、最も注目されるのは、いわゆるウェイティング・リストとよばれている、第8条、第6項に定められているカテゴリー5に掲載されている品目の関税に関する取り扱いである。この取り扱いについては、第10条の規定に基づいて撤廃されるとしており、第10条の規定は次のように定めている。すなわち、合同委員会は決定書の発効日から3年以内に第3条(5)の規定に従ってメキシコ・EU間の貿易自由化後の措置について検討を行うとしており、そのために各段階において付属書Ⅰ「EU関税引き下げスケジュール」及び付属書Ⅱ「メキシコ関税引き下げスケジュール」のカテゴリー5に記載されている品目に適用される関税の見直しを行うとしている。また必要に応じて当該原産地規則もあわせて見直すとしている。

(2) ウェイティング・リスト等の経過措置の品目

従ってこれらのカテゴリー5の品目については、自由化のスケジュールが未定の状態となっていると言える。すなわち、例外品目という扱いではなく、自由化のスケジュールの現状は未定であるが、決定書の発効日から3年以内に検討を行う品目となっているのである。そこで、これらの品目はウェイティング・リスト品目（W/L品目と略される）と呼ばれ、上述のように、第10条の第1項に定められている通り、2000年7月1日の決定書発効後（FTA協定の発効後）も引き続き自由化について協議される品目である。ウェイティング・リスト品目の自由化の協議については、遅くとも2001年9月1日から開始されることで合意されており、このことは決定書第10条の検討事項のなかで明記されている。しかしながら、いつまでに自由化交渉を終了しなくてはならないかについては一切記されていない。

ウェイティング・リスト以外の農産品については、遅くとも2010年までに関税が撤廃されることとなっている。

次に、ウェイティング・リストの対象品目がなぜ導入されたかについて検討

することとしたい。対象品目は主としてEU域内において農業補助金の対象となっている農水産品（乳製品、肉類、穀物等）である。メキシコ側が、EUが農業補助金を支払っているものについては、補助金の撤廃がなければ自由化を行うことが出来ないとの立場から交渉を行った結果、このような方式が導入されたものである。すなわち、自由貿易協定交渉に際してメキシコ側は、まず、EUの補助金制度の撤廃を一貫して求めたが、EU側はこれを拒否し、最後まで決着が付かずに結局輸出補助金対象品目がウェイティング・リスト品目とされた経緯がある。⁽⁶⁾そのためメキシコ側とEU側ではほぼ同じ品目がウェイティング・リストとなっている。ただし、農業補助金の対象となっていない品目についても一部センシティブなものは交渉が決着せず、ウェイティング・リスト品目となっているため、メキシコとEUで異なる品目がウェイティング・リストに入っているケースも少なくない。

具体的なウェイティング・リスト品目としては、生きている動物、肉類、乳製品、酪農品、穀物、ジャガイモ、バナナ、一部フルーツ、コーヒー、砂糖、果物ジュース、一部加工食品などとなっている。メキシコ側ではHSコード8桁ベースで287品目がW/L品目となっており、EU側では同じく607品目がW/L品目になっている。EUのW/L品目数はメキシコの約2倍となっているが、これはHSコードの8桁ベースであるため、下2桁についてはメキシコとEUとで関税番号の付け方が異なり、EUの方が関税コード上品目数が多くなるためである⁽⁷⁾とJETROの資料では説明されている。従って、EUのW/L品目がメキシコよりも多いという訳ではない。むしろコーヒー、動植物の油脂、カカオ、タバコなどメキシコ側でのみW/L品目にされている品目がある。メキシコの全農水産品の品目数はHS8桁ベースで約1,208品目であるため、全体の23.8%がW/L品目になっていることとなる。EUの全農水産品の品目数はHS8桁ベ

(6) JETROメキシコセンター、2000年6月による。

(7) JETROメキシコセンター、2001年3月による。

スで2,599品目であるため、全体の23.4%となる。

以上のようなカテゴリー 5（ウェイティング・リスト）の品目の他、カテゴリー 6、カテゴリー 7、カテゴリー EP のような、特別経過措置の対象となっている品目と、その具体的例を示したのが表 6-7 である。

表 6-7. メキシコ EU 自由貿易協定の農水産物自由化のスケジュール
（経過措置）の具体的事例

	スケジュール（経過措置）の詳細	対象品目
カテゴリー 5 （ウェイティング リストの品目）	3 年以内見直しを行うカテゴリー であり、関税削減が義務づけられ ている。 関税削減のための見直しはケース・ バイ・ケースで行うとされている。	肉類、酪農品、穀物、果 実、切り花、小麦グルテ ン、糖類及び砂糖菓子、 果実調整品等 （以上全て EU 側）
カテゴリー 6	協定発効後、3 年以内に関税割当 数量の見直しを行うこととされて いる。	フルーツジュース、切り 花等 （以上全て EU 側）
カテゴリー 7	MFN 税率のうち従価税を除いた関 税（従量税）が課せられることとな っているものや、従価税が半減され ることとなっているもの等がある。 合同委員会が該当品目のリストの 拡張、税率の削減等を決定するこ ととなっている。	ヨーグルト、マーガリン、 チューインガム、ホワイ トチョコレート、コーン フレーク、インスタント コーヒーなど （以上全て EU 側）
カテゴリー EP	エントリー・プライス（EP）のレ ベル以下のものについては FTA で 定めた関税率でなく MFN 税率を適 用する。	柑橘類、アンティチョー ク等 （以上全て EU 側）

出所：表 6-4 に同じ

欧州委員会のコミュニケによる発表では、農産物はメキシコとEUの間の財の貿易額総額の7%（1996年－98年の平均、8億ユーロ）を占めており、その62%が完全に自由化されると説明されている。そして、EUからメキシコへの輸出優先度の高いワイン、蒸留酒及びオリーブオイルのような品目については、完全かつ速やかなアクセスを獲得することとなるとしている。さらに、共同声明において、ワインに関する交渉を近く開始することが約束されている。これらメキシコ側の譲許の代わりに、EUは一部の農産品が特にセンシティブであることを十分に考慮した上で、濃縮オレンジジュース、アボカド及び切り花のようなメキシコにとっての輸出関心のある一定の品目に対し、部分的な自由化を行っている。

この関税引き下げのパッケージは、「衛生上及び植物衛生上の措置（SPS）に関する規定及び、この分野において生ずる可能性のある問題を検討し、解決するため」の特別委員会の設置によって補完されている。この点でメキシコはEUからの豚肉の輸入に関連したSPSの未解決の問題を早急に解決することを約束している。

水産物については、EUの特別なセンシティブな品目について考慮を行った上で、現在の貿易量（1996年－98年の平均、7400万ユーロ）の99%を越える貿易の自由化を実現することに合意している。

なお、貿易の実績額でみてW/L品目及び例外品目の割合がどの程度であるかを、メキシコ農業牧畜省（SAGAR）の資料に基づきJETROが試算している。（表6－8参照）この試算によれば貿易実績額に占めるW/L品目及び例外品目の割合は、メキシコの場合、対EU農水産品輸入実績額（1995年～98年の年平均）のうち56.7%である。⁽⁸⁾一方、EUの場合は、対メキシコ農水産品輸入実績額（1995年～98年の年平均）のうちW/L品目および例外品目の輸入実

(8) 但し、この数字は当然年により、かなり異なり、JETROの試算では、1999年の場合には、36.9%となっている。

績額の割合は9.7%である。すなわち、95年から98年の輸入実績額のうち、当面自由化されるのは、EUの場合は90.3%であるが、メキシコの場合には43.3%ということになる。

ただし、この数字だけを見るとEUの自由化の度合いが高いように見えるが、これはW/L品目及び例外品目が過去にどの程度輸入されたかということで大きくことなるため、自由化の度合いは示していない。

なお、メキシコEU自由貿易協定において、W/Lという方式がとられた背景には、JETROの資料によれば、WTOの農業交渉の結果を待ってから自由化の方法を決定すればよいとの考えがあったとされる。すなわち、WTOの交渉に先駆けて自由化を実施する必要はないという考え方もあったと見られると指摘されている。

表6-8. 農水産品の自由化スケジュール別の輸入額の割合
(95-98年の年平均輸入額に占める割合)

メキシコ		EU	
年 (自由化の期限)	自由化対象品目 の輸入額の割合	年 (自由化の期限)	自由化対象品目 の輸入額の割合
2000	26.6%	2000	70.7%
2003	3.8%	2003	6.1%
2008	11.0%	2008	12.7%
2010	1.9%	2010	0.8%
当初から予定されている自由化品目 (小計)	43.3%	当初から予定されている自由化品目 (小計)	90.3%
ウェイティング・リスト品目及び例外品目	56.7%	ウェイティング・リスト品目及び例外品目	9.7%
計	100.0%	計	100.0%

出所：JETROメキシコ・センター『メキシコが締結するFTAにおける例外措置』
(2000年6月)に補足加筆して作成

6. 原産地規則

(1) 一般的原則

原産地規則は、品目毎に規定されているが、域内産と認められるために達成しなければならない現地調達率は、多くの品目で60%である。ただし、品目によっては、1)現地調達率60%をみたすか；2)タリフ・ジャンプ（域外からの輸入品を加工し、関税コードが変更される）が行われるか；3)当該製品に組み込まれている域外産部品・原材料の価格が、域内産部品・原材料の価格を上回らない；のいずれかを満たせば、域内産と認められるものもある。

原産地規則に関しては、メキシコEU自由貿易協定の原産地規則とNAFTAのそれとはかなり異なっている。その理由はNAFTAの場合国が隣接しているかなり厳しい原産地規則をもメキシコが果たすことが可能であるのに対し、EUの場合にはそうではないことによるものである。

より具体的には、EU側はNAFTAと同等のレベルの60%の現地調達率（取引価格方式）を求めたのに対して、メキシコ側は30-40%の調達率とすることを主張した。何故なら、在メキシコ企業は米国と隣接していることなどから、NAFTA域内で60%の現地調達率を達成することは可能であるが、EUとのFTAの場合には、メキシコ国内だけで60%の調達率を達成することは一般に非常に困難だからである。

NAFTAの規則の中で最も問題点が多いとされている分野の一つが、原産地規則であることは良く知られている。NAFTAに関する最も代表的な研究者として知られるハフバウアーとショット両氏の『NAFTAの評価』と題する本でも、NAFTAが批判に晒されている主要な分野は制限的な原産地規則であると述べていることは、本書の第5章で引用した通りである。両氏はNAFTAの原産地に関する規則は二つの危険を伴うものであるとしている。第一は、域内の生産者が、効率の悪い域内の供給者から調達をしなければならないことによっ

て生ずるマイナスである。これによってこの生産者は、国際的な競争で不利になるからである。第二はNAFTAの原産地規則が他の地域貿易協定の前例となるかも知れないということである。

NAFTAにおける一般的な原産地規則については、NAFTA協定文書の第4章全体があげられており、その最初にNAFTA原産の4つの条件が示され（第401条）、次いでそのために用いられる原産地調達比率の規定（第402条）があり、さらに自動車については、別に定めている（第403条）。

まず、NAFTA原産と見なされるための条件は、次の四つの基準の内のいずれかを満たすことであるとしている。これらについては、本書の第5章で述べたが、メキシコEU自由貿易協定の原産地規則との比較を行うために再び言及しておきたい。

第一は、当然のことながら北米において全てが生産されるものであり、動植物や鉱産物等が含まれている。

第二は、北米に輸入されてから行われる加工によって、関税上の分類が変化する場合である。これはタリフ・シフト、タリフ・ジャンプと通称され、CTC (change in tariff classification) ルールと呼ばれている。

第三は、NAFTA原産と見なされたものから生産されたものである。すなわち他のルールのもとでNAFTA原産と見なされたものが材料となって生産されたものである。

第四は、すでに最終財であって関税分類上の変化が生じない場合でも最低限の現地調達比率（ローカルコンテンツ）が含まれている場合である。これはRVC (regional value content) と呼ばれている。このような場合402条に定める取り引き価格方式による場合60%、ネットコスト（純費用）方式の場合50%以上でなければならない。

米国のITCの文書によれば繊維、エレクトロニクス、ホーム・アプライアンス、自動車、計量試験機器の分野の原産地規則はNAFTAの場合の方が、米

国・カナダ自由貿易協定よりもより厳しいものとなっていることを指摘している。

ハフバウアーとショット両氏の評価の中で、彼らが厳しい原産地規則として憂慮されるとしているのは、繊維、アパレルおよび自動車製品である。個別の産業の場合の詳細についてはそれぞれ検討する必要があるが、例えば、繊維とアパレルについては糸またはファイバーの段階から北米産であること（ヤーン・フォワード）が求められている。また自動車の場合にはネットコスト方式が採用され、かつ自動車、軽トラック、エンジンおよびトランスミッションについては62.5%の原産地基準が定められている。それ以外の自動車と部品については60%となっている。

一方、メキシコEU自由貿易協定においては、まず決定書の第1章、第1節の第3条において、原産地規則に関しては、付属書Ⅲで定めることが規定されている。すなわち、第3条の第1項は、輸入関税の撤廃に関する本章の規定は、EUとメキシコの前産品に対して適用されるとし、本章の解釈において「原産」とは付属書Ⅲで定める原産地規則を満たすことを意味するとしている。

その付属書Ⅲにおいては、第2条で、域内産（EU産あるいはメキシコ産）すなわち「原産」として認められるのは、次の二つの場合であるとされている。そのひとつは、EUあるいはメキシコで製品の全てが入手できたもの、もう一つはEUあるいはメキシコで入手できない原材料を含む場合には、第5条で規定されている条件で加工されたものであるとし、関税番号別に満たすべき加工条件が定められている。⁽⁹⁾

欧州委員会の発表によれば、原産地規則に関しては、EUの共通原産地規則

(9) この第2条で言及されている第5条の規定は次の通り定めている。「付属書ⅢのアベンディックスⅡで規定されている関税番号別に定められた加工条件を満たすものである」。また暫定措置がアベンディックスⅡ-aで定められている。しかしアベンディックスⅡあるいはアベンディックスⅡ-aの条件のもとで使用ができないとされている域外の原材料でも次の条件を満たせば使用できるとされている。その条件とは、製品の純生産価格の10%に達していないということである。ただし、この条項はHS50

が工業品の大部分（90%以上）に適用されるとしている。しかしながら少数のケースにおいては、EUとメキシコの特別な関心に対応するために必要な妥協的解決が行われ、満足すべき市場アクセスパッケージが合意されたと説明している。そして、この目的のために異なる方式が用いられたとしてセクター別に次のような説明が行われている。

「自動車やエンジン、車のシャーシーのような複雑に構成されている自動車部品及び衣料のような特定の分野においては、メキシコの産業がヨーロッパの標準に適応出来る時間を与えるために、EUの共通ルールを緩和することが合意された。単純な組み立てを含むことを回避する（例えば特定の自動車部品や電気機械機器等）ことを行いつつ、簡素化することを目指して他の一部の規則については変更が行われた。変更が行われた原産地規則の大部分のケースでは、メキシコにおいて原材料や部品が存在していないことを考慮した（例えば特定化学品、自動車部品、機械等）。一部のケースでは（一部の繊維品、靴）、特惠的な関税の取り扱いのもとで、有効な継続的市場アクセスに適合するようなアドホックな解決を行うことにより、原産地規則の厳格化が行われた（例えばEUに対してメキシコが行った関税割当の対象となっている綿及び人工繊維や靴）」⁽¹⁰⁾。

より具体的には、自動車の原産地規則における現地調達率は、2000年7月1日以降は45%で、2002年1月1日以降は50%に引き上げられ、2005年からは60%となることとなっている。また、繊維・縫製品では、NAFTAにおけるヤーン・フォワードと同様に域内産の糸の使用を義務付けている。⁽¹¹⁾

から63類（紡織用繊維及びその製品）には適用されないとされる。また、アベンディックスⅡあるいはアベンディックスⅡ-aにおいて規定されている域外産原材料の使用限度額を上回ってはならないとされている。

さらに第6条では保存、水抜き、マーク付け、洗浄など、簡単な作業は第5条で規定されている加工とは見なされないと定められている。

(10) 先に引用した欧州委員会のコミュニケによる。

(11) JETRO、2000年3月23日号による。

(2) メキシコEU自由貿易協定の原産地規則の特徴とNAFTAとの比較

原産地規則そのものとしては、NAFTAの原産地規則の方が優れていると考えられている。それはNAFTAの方が透明性が高く、異なった解釈が生ずるおそれがより少ないからである。したがって、一般的にはNAFTAの原産地規則の方がより進んだ規則であるということできよう。もともとNAFTAの原産地規則はカナダと米国の二国間自由貿易協定を受け継いだ形となっているが、カナダと米国の二国間自由貿易協定交渉に際しては、当初EUの原産地規則を参考にしてきた。しかしながら、EUの原産地規則が異なった解釈を可能にするため、カナダ-米国の自由貿易協定でもホンダのケースのような問題が生じた経緯がある。⁽¹²⁾ この結果NAFTAにおいてはこうした反省に基づきより進んだ原産地規則を導入することとした経緯がある。

メキシコとEUの交渉においては、交渉期間が1年間に過ぎなかったこともあり、原産地規則を含め交渉はきわめて変則的な形で行われることとなった。ヨーロッパにおいては原産地規則の整備は遅れているが、時間の制約からこの原産地規則に合わせざるを得ない状況が生じたといわれる。しかも原産地規則の交渉担当者は税関の関係者が多く柔軟性を欠いていた面もあるとされる。EUは通常は協定に4～5年という十分な時間をかけて協定を結んでいるが、メキシコの場合には先に述べたように事実上1年しかなかったためである。メキシコからの輸出に際して原産地規則に関わる問題の存在しない部分が40%あり、残りの60%の内その約90%すなわち全体の55%について変更が行われたとされる。

メキシコは自国に有利な原産地規則の変更を確保するために、加速的に自由化を行うことなどが代償として行われた。しかしながら例えば、エレクトロニクスについては変更を行うことは出来なかった（ごく少数のものに変更を行う

(12) この問題の詳細については、例えば、Mathieson, R.(ed.), 1993のCh. 2 参照

ことが出来たが、これはあまり重要でない品目である)。メキシコが望んでいて原産地規則の変更を導入出来なかったのは、テレビ、ビデオ、自動車用以外のラジオ、DVD等である。これには60%の原産地規則が課されている。それはこの分野では米国には有力企業が存在していない状況を背景として交渉の行われたNAFTAの場合と異なり、この分野でヨーロッパにはフィリップスやトムソン等、まだ競争力を有している企業が存在するからである。

一方、ヨーロッパはWTOのITA（APECがイニシャティブをとって実現したIT分野の協定）に加わっており、メキシコは加わっていない（メキシコはAP EC加盟国であるがITAには賛成しなかった）ためコンピューターや電話などについては、ヨーロッパは既に完全に関税ゼロでどこからでも輸入可能な状況となっていた。これに対しメキシコはこれに参加していないため、関税を課している状態が存在した。メキシコとしてはヨーロッパへの無税での輸出が可能であるため、これらにかかわる原産地規則を変更する必要はなかったのであるが、この部分を変更することにより、先に述べたテレビ、ビデオ、自動車用以外のラジオ、DVD等の原産地規則をより緩やかなものにするテコとして使いたいと考えていた経緯がある。

しかしそれは受け入れられなかったのである。この結果ヨーロッパのこの分野（IT分野）の企業例えばノキアは損をしたと言える。メキシコでの有利なアクセスを獲得しなかったからである。

一方メキシコは、上記のようなテレビ、ビデオなどエレクトロニクス製品についてはより低い現地調達比率を獲得できなかったが、60%であっても例えばソニーのテレビ生産などはブラウン管をメキシコで作ることなどにより、EUとのFTAの原産地規則を満たすことが出来、これによって対EUへの無税での輸出が可能であると考えられる。すなわち、ブラウン管をメキシコで作ることによりNAFTAの原産地規則もメキシコEU自由貿易協定の原産地規則も満たすことが出来、非常に有利になるのである。

ヨーロッパのエレクトロニクスや自動車の分野の対外関税率は高く、原産地規則を満たすことで非常に有利になると考えられる。しかしエレクトロニクスについては先に述べたように変更が出来なかったため60%となっており、これを満たすのは必ずしも容易ではない。しかしながら、上記のように部品工業をメキシコで立地させることにより、例えばテレビの場合などはメキシコEU自由貿易協定の原産地規則を満たすことは可能になると考えられる。

また、メキシコEU自由貿易協定で注目される特徴の一つは、一部の産品に対し一定の限度まで緩やかな原産地規則を適用し、それを超えた場合により厳しい原産地規則を適用するという方式が採用されたことである。例えば靴の場合ヨーロッパでは、靴の甲の部分と靴底の部分を張り合わせて輸出することが行われているが、そのような形での靴の輸出について緩やかな原産地規則を20万足について適用し、20万足を超える部分についてはより厳しい原産地規則を適用することが行われている。同様に衣料の場合布を輸入してきてブリーチングとペインティング（スペイン語ではエスタンパード）を行うことで原産地規則を満たすことが可能かどうかについては一定の限度まで緩やかな規則が用いられ、それを超えた場合により厳しい規則が用いられている。ただしNAFTAの場合にも同様なタリフ・プリステレンス・レベル(TPL)が適用されている部分が存在している。

産業別のスペシフィックな原産地規則に関しては、一部、例えば繊維や靴については、メキシコEU自由貿易協定はNAFTAの原産地規則を用いていることは既に述べた。

一方、自動車の分野などのように原産地規則の計算の仕方がメキシコEU自由貿易協定の場合とNAFTAの場合ではかなり異なっている分野がある。

次に原産地証明にかかわる税関の手続きの分野では、NAFTAとメキシコEU自由貿易協定とは大きく異なっている。NAFTAにおいては原産地規則の証明は企業自らが証明し、それに関するモニタリングを政府が行うこととなって

いる。これに対して、メキシコEU自由貿易協定においては、EUからの輸入についてメキシコ政府はその証明書が正確かどうかについて、その証明書を発行した相手国政府と協議を行わなければならない。すなわち、二つのFTAの違いはNAFTAの場合には政府が企業のモニタリングをするのに対して、EUの場合には政府に対して正確な証明を行ったかどうかの情報を取り、それに基づいて判断する形をとっている。NAFTA方式の方が優れていると考えられるが、この方式は隣接している国とのFTAの場合により適切な方式である。その理由は企業の提出する証明書が正しいかどうかをモニターするために、相手国にまで行く必要があるからである。EUとメキシコのように離れている国の間ではそれは必ずしも容易ではなく、従ってNAFTA型よりもEU型の方が現実的にはより適当であると言うこともできる。例えば政府が発行する証明書がきちんと書き込まれていないような場合、それは企業に責任があるのではなく、そのような証明書を出した政府に責任があることとなる。従ってこれは一種の非関税障壁と見なされる可能性もある。

7. アンチダンピング及び相殺関税

(1) NAFTAとメキシコEU自由貿易協定の相違

メキシコEU自由貿易協定とNAFTAとが大きく異なっている分野の一つが、アンチダンピング、相殺関税に関する部分である。同様にセーフガードに関する部分も大きく両者は異なっており、この二つの分野は相互に関連している。

まず、メキシコEU自由貿易協定においては、「アンチダンピング及び相殺関税措置」については第14条が次のように定めているにとどまっている。「メキシコ及びEUは1994年の関税及び貿易に関する一般協定の第6条の適用に関する協定及びWTOの補助金及び相殺措置に関する協定から生ずる権利と義務を確認する。」これに対してNAFTAにおいては詳細なアンチダンピングに関す

る規則が定められている。

このことを検討するためには、まずGATTの第6条（ダンピング防止税及び相殺関税）に関する簡単な検討を行っておく必要がある。ダンピングは不当販売のことであり、外国からのダンピングによる輸入品の流入が、国内の同種産品を生産している輸入競合産業に実質的な損害（企業倒産、失業者の発生等）を与えたり、あるいは与えるおそれがあり、国内産業の育成を阻止したり、遅延させることもあり得る場合がアンチダンピング措置に該当する⁽¹³⁾。そのような場合GATT第6条は、ダンピングに相当する金額までの関税（アンチダンピング税またはダンピング防止税と呼ばれる）の賦課を認めている。また、第6条の運用上ダンピングの判定基準は、ある産品が国内消費と輸出の双方に向けられる場合には、輸出価格が輸出国の国内価格より低いこと、国内消費がない場合には、(1)同種産品の第三者向け輸出より低いこと、または(2)生産費、管理費、販売経費、その他の経費、利潤の合計により算出される価格より輸出価格が低いことであると第6条に定められている⁽¹⁴⁾。

一方、相殺関税については、GATT第6条、第3項においていずれかの締約国の産品で他の締約国の領域に輸入されたものに対しては、原産国または輸出国において、その産品の製造、生産または輸出について直接にまたは間接に与えられていると確定されている奨励金または補助金（特定の産品の輸送に対する特別の補助を含む）の推定額に等しい金額を超える相殺関税を課してはならないとしている。また、相殺関税とは商品の製造・生産または輸出について直接にまたは間接に与えられた奨励金または補助金を相殺する目的で課す特別の関税を言うとしている。

さて、以上のようなアンチダンピング防止税及び相殺関税に関して、NAFTAにおいては「アンチダンピング税及び相殺関税問題についての審査及び紛争

(13) 川田侃、大畠英樹（編）1995年、p.410による。

(14) 川田侃、大畠英樹（編）1995年、p.410による。

解決」と題する第19章において、第1901条から第1911条にわたる詳細な規則が定められている。

この点がメキシコEU自由貿易協定の場合と非常に異なる点である。しかもNAFTAにはこれらの問題に関わる紛争解決のためのパネルが設置されると定められていることも重要である。すなわち、この第19章において最も重要な点は、第1904条のアンチダンピング及び相殺関税措置に関わる最終決定の審査及び第1903条の法規修正の審査のために、付属文書1901.2の規定に従ってパネルが設置されると定められている点である。

NAFTAはこの第19章により、アンチダンピング税および相殺関税に関して、GATTによる紛争解決方式よりも、より効果的な解決方式を導入していると言える。すなわち、GATTの場合第6条に基づきダンピングが行われていることを主張する国において、実際にそれによる被害が生じていることを証明しなければならない。さらに、GATT加盟国代表からなるパネルが、ダンピングに係わる決定を行うことになっているが、その検討には非常に長い時間が必要である。その検討が終了するまでに、ダンピングにより多大の被害が生じてしまうおそれがある。

これに対してNAFTAにおいては、米国、カナダ自由貿易協定において導入された方式が採用された。それは二国間のパネル（バイナショナルパネルズ）を通じて行う方式である。メキシコはNAFTAにおけるこの方式の採用により国内のアンチダンピングに関する法律の改正を行った。これは、NAFTAの枠組みに基づく紛争解決を国内法が阻害する可能性があることから、NAFTAによる紛争解決を実効あるものとするためにNAFTAに設けられた規定に従って実施されたものである。

以上のようなアンチダンピングに関する規定は、NAFTAの第19章に定められているが、このような規定があるのはNAFTAのみである。また米国は、このような規定を今後もNAFTA以外には認めることはないと考えられている。

これは米国が行ったメキシコに対する大きな譲歩であったとされる。またそれはカナダに対して米国が行った譲歩をNAFTAで継承するものでもあった。何故第19章が含められたかの理由であるが、米国もまたメキシコもアンチダンピングの事例が非常に多いという背景が第一に挙げられる（これに対してEUの場合にはメキシコに対する3つの事例しか存在していない）。第二により重要な理由であるが、このアンチダンピングを定めたNAFTAの第19章はGATTのウルグアイラウンド以前に交渉を行ったという点である。

いずれにしてもこの第19章によって参加国（特に米国）の内、異議が唱えられた国は審査結果に拒否権を発動することが出来なくなったという点が重要なのである。

このことは、その後WTOにおいても含められることとなり、米国はもはやWTOの規定による場合にも拒否が出来ないこととなった。

したがって、今日メキシコはWTOのアンチダンピング規定とNAFTAの第19章の規定のいずれをも米国に対して適用することが可能である。しかしながら第19章の重要性はメキシコにとって失われてはいない。第19章に基づくスタンダード・レビューはWTOにおけるそれとは異なるからである。まず、NAFTAのパネルは各国の国内法の適用についてモニター（スペイン語ではVigilar）することとなっているが、これに対しWTOにおいてはWTOのアンチダンピングコードに基づきモニターすることとなっているからである。

さらに重要な相違として挙げなければならないのは、WTOの場合には政府が政府に対して異議を唱えることとなっているのに対し、NAFTA第19章においては民間が政府（例えば米国）に異議を唱えることとなっていることである。

なお、アンチダンピング措置に関する紛争解決方式は、NAFTAが第20章で定めている紛争解決手続きとは大きく異なることに注意する必要がある。

(2) NAFTAとメキシコEU自由貿易協定におけるアンチダンピング措置の相違の要因

従来、米国がアンチダンピング措置をセーフガードよりもより使う理由として、第一にセーフガードを用いることは衰退産業を保護するという印象を与え、政府が保護主義的政策を実施しているかのような印象を与えることを米国政府が好まないこと、第二にセーフガードを用いた場合には、これに代わる代償を出す必要があることの二点が、米国がセーフガードよりもアンチダンピング措置を用いる理由となったと考えられる（なお、セーフガード措置適用に際して代償を出す必要に関してはWTOにおいては必ずしもその必要がないことが定められた。セーフガードについては本章の第8節参照）。さらに、セーフガードの場合の方が、その必要性を示す証拠に関する規定が、アンチダンピングよりも厳しいこともアンチダンピング措置を適用する方式を選んだ理由と考えられる。

一方、メキシコとEUのFTAにおいてアンチダンピングの詳細な規定がないことの背景であるが、その理由として3つの点が挙げられる。その第一はWTOが成立した後であるという点である。第二は既に述べたようにEUとの間にはアンチダンピング措置の適用の事例が少ないということである。第三に重要な点は、政府機関が行った決定を超国家的な機関が審査するということは阿姆斯特ダム条約の規定に違反し、従ってヨーロッパ諸国の憲法に違反することを意味するからである。

ただし、鉄鋼の分野に関しては、特別な検討グループが設けられることとなった。

他方、NAFTAのもとでアンチダンピング税及び相殺関税問題についての審査及び紛争解決（第19章）が定められた背景には、先にも述べた通り、従来カナダが、米国がアンチダンピング措置を多用する傾向があることを懸念し、米国-カナダ自由貿易協定において、アンチダンピング税についての審査及び紛

争解決を行うことができるようにした経緯がある。従って、NAFTAにおいてもこれを継承し、第19章は米国－カナダ自由貿易協定の第19章「アンチダンピング及び相殺関税問題についての二国間パネルでの紛争解決」に類似した内容となった経緯がある。

ただし、NAFTAにおいては、米国－カナダ自由貿易協定の場合と異なり、締約国が3カ国となったことから、その観点からの修正が加えられている。すなわち、3カ国が参加する場合には、紛争には直接関係しない締約国が生ずるためである。従って、NAFTA第19章では紛争に関与する締約国（当事国）と非当事締約国とを区別して取り扱っている、ただし、締約国3カ国がいずれも当事国となるケースも想定し、その手続きも定めている。

第二に、NAFTAにおいては、記述の通りNAFTAに基づく紛争解決を阻害する国内法を規制する規定が新設されている。

すなわち、NAFTAで、二国間パネルへの「特別異議申立て」等の紛争解決方式が規定されたのは、米国－カナダ自由貿易協定と同様であるが、それに加え締約国の国内法が協定の枠組みに基づく紛争解決を阻害する可能性を想定し、NAFTAによる紛争解決を実効あるものにするための規定を新たに設けた（第1905条等）ことも重要であった。これは特にメキシコの国内法を想定したものとされている。この最後の点については既にのべた。

NAFTA第19章の規定は、次の4点に集約されると考えられる。⁽¹⁵⁾

1. 締約国はアンチダンピング税及び相殺関税関連の国内法を保持する。
2. ある締約国がアンチダンピング税及び相殺関税関連法を改正した場合、またはアンチダンピング税及び相殺関税措置に関し、最終決定を下した場合、二国間パネルの審査を要請できる。
3. パネルは所定の審査の結果、パネル委員の多数決で裁定を下す。この

(15) 日本貿易振興会、1993年、109頁参照

裁定に対し当事締約国は異議を申し立てることができる（特別異議申し立て制度）。

4. 締約国の国内法がパネル裁定結果の実施を阻害した場合、「特別委員会を通じこれを修正するよう求めることができる。」

以上はNAFTAで定められた規定であるが、アンチダンピングの手続きの実際については、この分野のメキシコに関する研究者の研究によれば、次のような点が明らかである。¹⁶⁾

本来、例えばメキシコにおいてはSECOFI（商工振興省、フォックス新政権で経済省に名称変更が行われている）が最終決定（Resolución definitiva）を行い、ダンピングを相殺するような措置を定めた場合、当事者はこれに対し異議を申し立てることができる。ここで当事者とは、輸出業者（外国の）、輸入業者、生産者等である。

いうまでもなくこの最終決定は、メキシコ政府がダンピングや補助金の存在を認めてアンチダンピングまたは補助金に対する相殺措置を認めたことによって行われるものである。この最終決定に対する異議申し立ては、メキシコにおいては次の二つの方法で行うことが出来る。そのうちの一つはSECOFIにその決定を変更させる（Revocación）を求めることである。第二は、裁判所に異議を申し立てることである。

メキシコの場合、このような形でアンチダンピング税及び相殺関税についての適用が行われるが、NAFTAの手続きは、二国間パネルによってこの異議申し立ての手続きを代替することを目的とするものである。そして二国間パネルは、メキシコ政府が行った最終決定に関する審査を行うこととなっている。すなわち、NAFTAの第19章1904条には、NAFTA締約国間ではアンチダンピング税及び相殺関税賦課に対する最終決定に対する司法審査は、二国間パネルの

¹⁶⁾ Leycegui, Beatriz y Rafael Fernandez de Castro, 2000参照

審査に代えることが出来ることが定められ、かつ、そのパネルの審査の手続きが定められている。⁽¹⁷⁾

米国の場合には、メキシコのようにSECOFIのみでなく、ITA及びITCの決定についてパネルによる審査が行われる。商務省のITA (International Trade Administration) がダンピングが存在するかどうかについての判断を行い、ITC (International Trade Commission) が損害が生じたかどうかの判断を行っている。メキシコは従来から米国における司法審査に強い不満を有していた経緯がある。従って、この第19章によりNAFTAにおいて、詳細な規定が行われたことはメキシコにとって大きな成果であったと考えられている。実際、NAFTA発足後当局がその決定を行うに際し、より慎重に決定を行う努力をするようになった点が大きな前進であると評価されている。

しかしながら、周知の通りアンチダンピングを乱用することに対しては国際的に強い批判がある。このため、例えばEU内においても、またオーストラリア、ニュージーランドの間の協定でも、さらにチリとカナダのFTAにおいてもアンチダンピングに関わる措置に関する規定は除外されている。

以上に述べた点は、関税引き下げ等に関するEUの基本方針であるNAFTAと同等の取り扱いを確保するとの方針と異なるように見えるが、EUは最初からアンチダンピング措置に関しては詳細な規定を行うことは望んでいなかった経緯がある。それは実質上EU、メキシコ双方とも相互にはアンチダンピング措置を従来から殆ど用いていなかったからである。

8. セーフガードとその監視

アンチダンピング及び相殺関税問題については、上に述べたようにNAFTA

(17) この実際の適用の詳細についてはLeycegui, Beatriz y Rafael Fernandez de Castro, 2000参照

では全20章のうち一つの章を割り詳細に定めている。セーフガードについては、NAFTAの場合には、第7章「農業」のところなどで、その産業に関わるセーフガードという形で規定が行われている。これに対しメキシコEU自由貿易協定においては、合同委員会決定第2/2000号の第15条においてセーフガードとその監視に関する一般的規定がある。

すなわち、NAFTAの第7章においては、その第704条、第4項において農業部門の特別セーフガードが定められている。この中では締約国は移行期間中、特定農産物について関税割当の形でセーフガードを維持、採用できるとされている。そして、その場合の税率はNAFTA協定発効時の輸入国の関税率または最惠国税率の低い方になると定められている。

さらに、この特定農産物としては、米国はトマト、タマネギ、スイカ等、メキシコはハム、卵、ジャガイモ、リンゴ等、カナダは切り花、トマト、キュウリ、カリフラワー、イチゴとなっている。

この他NAFTAにおいては緊急措置と題して第8章が設けられており、この中で第801条二国間の措置、第802条グローバルな措置、第803条緊急措置に関する手続き、第804条緊急措置に関する紛争解決が定められている。

繊維及び衣料に関しては、付属文書(Annex)の300-Bにおいて、そのSection 4で二国間緊急措置(関税セーフガード)が定められている。さらに、これに関連して先に述べた801条とこの繊維・衣料に関するセーフガードの関連も定められている。また、Section 5においては、二国間緊急措置としての数量制限に関して定められている。

一方、メキシコEU自由貿易協定においては、先に述べたようにアンチダンピング、相殺関税問題に関しては、きわめて簡単にWTOの規定に従うということだけが定められているに過ぎない(第14条)のに対し、セーフガードとその監視については第15条で9項目にわたり詳細に定められている。この規定の中では、代償措置についても規定が行われていることが、メキシコEU自由貿

易協定の一つの重要な特徴となっている。ただし、どの程度の代償が相当なのかについては、必ずしも明確ではない。セーフガードが発動された品目とは全く異なる品目に関して、代償措置を行うことが出来、または、異なる品目の自由化の加速による等の代償も可能であるとされる。

メキシコEU自由貿易協定において、EUが初めて代償措置の義務を負う形でのセーフガード条項を二国間FTAで交渉するに至ったという点で、この規定は重要な意義を有している。

このメキシコとEUのセーフガードは、WTOのセーフガードとは異なっている。WTOのセーフガードは一般には保護を行うことを目的としているからである。またメキシコEU自由貿易協定のセーフガードの条項がWTOの規定と比較して優れている点は、二国間の協議を行うことができるという点にあり、従って、WTOの場合よりもより早く効果的に行うことができる点にある。⁽¹⁸⁾

また、既述のようにEUはこの協定において初めて代償を義務づけることを含むセーフガード条項を導入した経緯があるが、これは非常に重要な意義を有しており、代償を行うことはセーフガード条項を適用する際にその乱用（Abuse）を防ぐ効果がある。既述の通り、代償としては関税引き下げのスケジュールを変更させることが一般には考えられ、目的は双方のオファーを常にバランスのとれた状態にしておくということにある。

9. 政府調達、競争政策等

以上の各節では、合同委員会決定第2/2000号における「タイトルI・総則」

(18) メキシコにおいては、国際貿易プラクティスユニット（UPCIと略されている）があり、この組織が非常に効率的にセーフガード等に関する担当をする部署となっている。この部署は商工振興省（現在の経済省）のもとに置かれている。EUにおけるセーフガード条項は、パーマネントなものと考えられている。セーフガード条項に関連する措置についてはUPCIが提案し、商工振興省が決定を行うこととなっている。

及び「タイトルⅡ・財の貿易の自由化」に関する説明を行ってきたが、この決定2/2000号においては、この他4つの重要事項が定められている。それらは「タイトルⅢ・政府調達」、「タイトルⅣ・競争政策」、「タイトルⅤ・知的所有権に関する協議のメカニズム」、「タイトルⅥ・一般的紛争解決」である。なお、このうち知的所有権については、サービス貿易に関する決定（後述）においても定められている。

以下、これらのうち政府調達、競争政策、一般的紛争解決についてNAFTAとの比較を行うこととしたい。

(1) 政府調達関係

政府調達については、GATTのもとで政府調達コード（Government Procurement Code）が存在しているが、米国がこれに調印しているのに対しメキシコは行っていない。米国は後にも述べるように多くの分野でメキシコの政府調達の開放を従来強く望んでいたが、NAFTAの交渉によってこの点での重要な進展が見られた。すなわちメキシコにおける政府調達についての、大幅な自由化が行われることとなったからである。

NAFTAにおける政府調達の規定に関しては第5章ですでに述べたが、メキシコEU自由貿易協定との比較を行なうために以下再び言及しておくこととしたい。

NAFTAのもとでは三ヶ国の連邦政府の政府調達は、NAFTAの他の加盟国からの供給者に対し差別を行わずに開放しなければならないとされている。ただし州政府等の地方政府による調達は含まれていない。連邦政府による調達については、商品・サービスの場合には5万ドル以上となっている。また建設の場合には650万ドル以上となっている。政府系企業に対しては商品・サービスの場合には25万ドル以上、建設の場合には800万ドル以上となっている。また以上の金額については1996年以降2年毎にインフレスライドが行われることと

なっている。

メキシコはこれまで民営化を行って来ているとはいえ、エネルギー分野等を中心に今日でもかなりの公営企業が存在しており、しかも特に石油や電力の分野では今後多額の投資が行われることが予想される。政府調達に開放によって米国企業がこれらに参加することが可能となるという点で、NAFTAのもとでの政府調達の合意は重要な意味を有していた。この合意のもとでメキシコの政府調達は、10年以内に米国とカナダの業者に開放されることとなっている。

このように、NAFTAのもとでメキシコ政府の調達については大幅な自由化が行われることとなったが、これは特に米国にとってのNAFTA交渉の重要な成果であると言えることができる。その背景として次の点を挙げることができる。

まず、政府調達については、GATTの第8条が定められているが、その内容は極めて曖昧である。また、GATTのもとで政府調達コード（Government Procurement Code）が結ばれているが、メキシコは調印していないことは既に述べた。このため、米国はメキシコの政府調達の開放を強く望んでいたのである。

一方、開放されたメキシコの政府調達が、域外国に対してどの程度適用されることとなったかは、必ずしも明かでない。GATT24条によって認められた地域統合加盟国が、他のGATTの規定にどの程度拘束されるかは明確でない。例えばGATT24条により第1条の最恵国待遇については、域内自由化のための関税譲許は、他の締結国に均霑する必要はないとされている。第1条のようなGATTの最も重要な原則についてそうであるならば、第8条についても当然同様な扱いとなるとの解釈も成立するのである。

従って政府調達については、NAFTAによりメキシコの開放が行われたが、域外国との関連では、次の3つの問題があると言えよう。上に述べたように第一はGATT第8条が曖昧であること、第二はメキシコが政府調達コードに加わっていないこと、第三にはGATT24条と政府調達に関する第8条との関係をどう

解釈するかという点である。

政府調達に関しては、上記のようにNAFTAは非常に詳細に定めているが、内容としてはNAFTAとメキシコEU自由貿易協定は非常に類似しているといえる。欧州委員会のコミュニケは、メキシコの政府調達市場へのアクセスに関し、協定はEUに対し基本的にNAFTAと同等のアクセスを提供していると述べている。EUにとってPEMEXに関する石油化学や連邦電力委員会（電力庁、CFE）に関する電力及び建設業のような優先順位の高い重要な分野については、実質上非常に良くカバーされていると同委員会は述べている。これに対し、EUはWTOの政府調達協定の枠組みの中で相手国に提供すると同様なアクセスをメキシコに対して与えたとしている。当面協定には中央政府レベル以外の地方政府に関する調達については含まれていない。統計上の情報については、公共サービスのリストに関し情報を交換することに合意している。この情報の交換が行われた後に政府調達に関する部分は有効となることとなっている。以上が欧州委員会のコミュニケで述べられている内容である。

要するに政府調達に関しては、メキシコがWTOの協定（GPA）に加わっていないのに対して、EUが加わっていることから次のような対応を行う形となった。メキシコはNAFTAと同様なものをEUに与え、EUはGPAと同様なものをメキシコに与える形となった。ただし、メキシコのPEMEX（石油公社）、CFE等に関しては、7年間の暫定的留保分野及びパーマナントな留保分野が設けられている⁽¹⁹⁾。しかしながら、一般的には、政府調達に関しては、欧州委員会のコミュニケが主張する通り、NAFTAと同様な内容であるということが出来るよう。

(19) SECOFI, 2000, p.378

(2) 競争政策等

競争政策に関しては、NAFTAよりもメキシコEU自由貿易協定の方が詳細に定められている。これは競争政策に関する協力を行うことが盛り込まれていることによるものであり、NAFTAにはこのような規定は含まれていない。

このことについて欧州委員会のコミュニケは、協定は両当事国のそれぞれの競争に関する法律の実施を確実にし、円滑にするための協力のメカニズムを含めているとしている。

最後に一般的紛争解決の内容に関しては、メキシコEU自由貿易協定の方がNAFTAよりも優れていると考えられる。それは、メキシコEU自由貿易協定の方がNAFTAより遵守義務を強く定めており、条文のなかでは遅滞なく最終報告の遵守を行わなければならないと定めているからである。このことについて欧州委員会のコミュニケは、WTOのフレームワークのもとに両締約国が有するそれぞれの権利を損なうことがない形で、協定の定めるところを実施することを保証するために紛争解決の有効なメカニズムが含まれているとしている。

10. 知的財産権とTRIP

ウルグアイラウンドにおいて、GATTの交渉の新しい分野として、最も重要視されていた分野の一つが、知的財産権の貿易に関連する側面(Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIP)である。発明、デザイン、ノウハウ等を知的財産権として認め、特許、商標、著作権等を国際的に保護するための制度を整備することが、その内容となっている。今日、国際競争力や貿易の拡大における技術の重要性が高まっており、ハイテク産業の輸出を拡大しようとする米国にとって、TRIPの重要性は高い。

NAFTAにおける知的財産権に関する規定については、第5章で述べたが、ここでは、メキシコEU自由貿易協定との比較を行う観点から再び言及してお

くこととしたい。NAFTAにおいては、知的財産に関しても内国民待遇を与えること、知的財産権の保護に関する国際的条約を発効させることが定められている。著作権、商標、特許はもとより半導体集積回路のデザイン等も対象となっており、また、著作権にはコンピューターソフトウェア、データ・ベースも含まれている。また、営業秘密の保護も含まれている。著作権については、50年間の保護、特許権については出願から20年間、特許が認められた日から17年間の保護が定められている。

この分野でもNAFTAの合意はこれに関する紛争の解決方式や、すでにメキシコで行われた改革（特に1991年6月同国で発効した国際的に見て非常に進んでいる知的財産権法）を後戻りさせないようにしている点で極めて重要であると考えられる。NAFTAの合意においては、メキシコが知的財産権を従来と比較して格段に尊重することを求める内容となっており、薬品なども対象となっている。

ただし、メキシコに関してはバイオテクノロジー分野が含まれていないこと、およびメキシコが知的財産権関係の法規を効果的に実施することができるかどうかの問題がある。一方、知的財産権の分野がNAFTAの紛争解決メカニズムの対象の分野の一つに加えられたことも重要な意義を有しているとされる。

知的財産権に関しては、NAFTAの規定はWTO以前のものであったため、それに先駆けてNAFTAにおいて規定が行われた経緯があり、結果的には事実上WTOで定められている知的財産権の内容とほぼ同じものとなっている。これに対して、メキシコEU自由貿易協定はWTOで定められた知的財産権に関する規定を確認する形となっている。

このことについては、欧州委員会のコミュニケでは、特許、商標、著作権等のような知的財産権の保護は、最も高い国際的スタンダードにあわせて規定されているとしている。さらに、これら知的財産権に関する保護の効果的な実施に関わる諸問題を検討するために、特別委員会が設置されることとなっている。

11. サービス貿易及び投資

メキシコEU自由貿易協定ではサービス貿易及び投資分野については、合同委員会決定がこれら分野に関わる事項について定めている。この決定には前文の後、「タイトルⅠ・総則」があり、タイトルⅡにおいてサービス貿易が定められており、さらにタイトルⅢにおいて投資及び関連する支払いについて定められており、タイトルⅣにおいて知的財産権において定められており、タイトルⅤにおいて紛争解決について定められている。さらにタイトルⅥにおいては、貿易及びその他関連事項に関する共同委員会の特別任務、タイトルⅦにおいては最終規定が定められている。このなかで特に重要なのは、タイトルⅡ、タイトルⅢ、タイトルⅣ、タイトルⅤの四つの部分である。

NAFTAにおける投資に関する規則については、第5章でふれたが、メキシコEU自由貿易協定の場合との比較を行う観点から、ここで再び言及しておくこととしたい。NAFTAの投資に関する規則のなかで最も重要な原則の一つは、内国民待遇の原則で3ヶ国の投資家が全てそれぞれの国内の投資家と同様な取り扱いを受けることが定められたことである。しかもこの原則は、州政府等、地方政府によって行われる投資に関する行政についても適用される。また、言うまでもないことであるが、他の外国からの投資家により有利な条件が与えられることがあるならば、それと同等の条件が与えられると言う投資に関する最恵国待遇の原則もNAFTAの協定に含まれている。

また、NAFTAにおける投資の規則では、外国投資についてこれまで課されていた輸出義務等の条件を課すことを禁じていると言う点でも重要である。すなわち貿易に関連する各種の条件（パフォーマンス・リクアイアメントと呼ばれる）としての一定量の輸出義務、国産品使用義務、貿易収支均衡の義務、技術移転の義務などがそれである。すでに存在している条件については、10年以内に消滅することとなっている。しかしながら貿易に関連しない条件について

は、条件を一部付けることは可能である。例えば、一定の雇用目標を要求すること、労働者に対する訓練を求めること、投資先の現地での技術開発を求めることなどがそれである。

先に引用したハフバウアー・ショット『NAFTAの評価』によれば、ウルグアイ・ラウンドの貿易関連の投資に関する措置（TRIM）と比べると、NAFTAの方がはるかに包括的であるとされる。すなわちTRIMの場合国内産品の使用義務や、貿易均衡の義務等に関しての規制を行うにとどまっているからである。同書はこのNAFTAの規則が米国がウルグアイ・ラウンドのTRIMの交渉で当初行った提案と同様のものであることを指摘している。

GATTのウルグアイ・ラウンドでは、途上国の抵抗で米国の提案は受け入れられなかった経緯がある。このことは言い換えれば、メキシコがこの分野でもかなりの譲歩を行ったことを意味しているといえる。ただしメキシコはGATTのウルグアイ・ラウンド交渉開始以降において同国の投資規則を自由化しており、メキシコ自身が過去の同国の政策が投資を妨げてきたことを認めていると考えられる。ハフバウアーとショット両氏は、このような観点から、NAFTAで定められている投資に関する規則は、将来のGATTの一つのモデルともなり得るし、また米国の今後の二国間自由貿易協定のモデルともなるとの考えを示している。

米国とメキシコとの関係においては、メキシコによる米国企業の国有化（例えば石油）が歴史的に両国間の深刻な問題を巻き起こしたが、この点からもNAFTAは重要なことを定めている。すなわち国有化を違法なものとしているのである。ただし公的な目的で行われるものであって、しかも差別的に行われるものでないこと、公的な手順を踏むこと、適正な額の補償が速やかに支払われることを条件として例外が認められている。

以上と並んでNAFTAにおける投資に関する規則のなかでもっとも重要だと思われるもう一つの点は、投資に関連する紛争解決の方式である。NAFTAの

協定は、政府がNAFTAの規定に違反する場合に、民間投資家が直接救済を訴えることができる権利を与えている。すなわち世界銀行の投資に関する紛争解決の国際センター（ICSID）、または国連の国際貿易法委員会（UNCIAL）によって定められている規則に従い、投資先の政府の行為について国際的なフォーラムに調停を直接求めることが可能なのである。

またNAFTAの規則に違反した場合の補償の方法として、補償金を支払う方法と資産を返還する方法とが含まれている。ただし調停を行うパネル自身は、これらのことを実行することは出来ない。投資家はこの仲裁結果をNAFTA加盟の三ヶ国のいずれかの裁判所に持ち込み、調停の実行を求めることとなっている。

このNAFTAにおける投資に関する紛争解決の方式は、ラテンアメリカ諸国が長い間固執してきた、いわゆるカルボ条項ないしカルボ・ドクトリン（カルボ主義）を否認するものである。その重要性については、ハフバウアーとショット両氏も指摘している。

カルボドクトリン（カルボ主義）は本来は、かつて先進諸国が自国の権益保護のために外交的保護権を乱用したことに対抗するために主張された思想であるとされている。

アルゼンチンの国際法学者であったカルロス・カルボの思想を具体化したものであり、主権国家は他の国からのいかなる干渉も受けない権利を有すること、および外国人は自国民に賦与されない権利・特権を享受しないという二つの原則からなるものである。これはラテンアメリカの多くの諸国で従来強く支持されてきた思想であり、外国人との間で締結される契約には、多くの場合この主旨を内容とする条項（カルボ条項）が挿入されることが一般であった。

これに対してNAFTAにおいては外国投資家が直接に国際的な調停機関に訴えることが可能となっており、これまでのメキシコを始めとするラテンアメリカ諸国の基本的立場と比較して、画期的な変更を意味していると考えられる。

すなわち、上記のようにNAFTAの投資に関する規定が守られないことから生ずる投資先の国の政府によって引き起こされた損害に関する、紛争の調停を国際調停機関に委ねることが可能となっているのである。

サービスと投資の分野のNAFTAとメキシコEU自由貿易協定の違いは、基本的にはEU側の制度的な理由によって生じたものである。すなわちローマ条約、マーストリスト条約、アムステルダム条約のいずれもこれら条約は、ブリュッセルの欧州委員会に対し投資やサービスについて交渉する権限を与えていないからである（ニース条約については後述）。

メキシコとEUのサービス及び投資分野については、この分野にかかわる両国の現状を凍結（ステイタス・クオ）とすることがメキシコとEUの協定の内容となった。現状を凍結するとともに3年後に自由化についての交渉を行うことが定められている。

しかしながら、既述の通りメキシコはNAFTAでこの分野で大きな変更を既に行っており、それが国内法に盛り込まれ、その国内法が存在していることにより、既にNAFTA当時と比べてメキシコにおける投資やサービス分野の自由化は大きく進んでいると言うことが出来る。従ってNAFTAにおけるサービス分野の内容に、さらにその後の自由化が加わった形でのメキシコ国内法を凍結するということは、まさにNAFTAプラスの内容を相互に認め合い、それを後戻りさせないと言う重要な意義を有していると言える。

すなわち、欧州委員会は広範な自由化が行われた上でのサービスに関するメキシコ国内法をそのままステイタス・クオとしていわば凍結することは、WTOのGATS第5条に当てはまるものであるとしている。いずれにしても交渉時、ローマ条約、マーストリスト条約、アムステルダム条約によっては、欧州委員会はサービス及び投資に関する交渉を行う権限を与えられていないという状況があった（ニース条約はこの権限を与えているが、2000年12月に署名されたものであり、この批准はまだ行われておらず、いずれにしても交渉の時点では有

効ではなかった)。従ってメキシコが国内で自由化したものを後戻りしないという形でコミットしたことはGATS 5条のサービス分野の實際上全て(Substantialy all)の自由化の条件に合っているというのが欧州委員会及びメキシコ政府の見解である。

一方、何故NAFTAにおいてはメキシコは米国の要望に合わせる形でサービス分野の自由化を受け入れたのかについては、次のような背景がある。メキシコはこの時点でサービスセクターの近代化と財のセクターの近代化は不可分のものであり、財のセクターが競争力を持つためには、サービスセクターの自由化が必要であると考えたからである。当然米国の要望によるものではあったが、メキシコは次のような一般的な原則に基づいてサービス分野の自由化を行った。それらは内国民待遇の原則、最恵国待遇の原則、ローカル・プレゼンス(Presencia Localすなわち投資)、透明性及び自由化の際の留保はネガティブリストをもって行うという点である(これに対しWTOはポジティブリスト)。従ってNAFTA交渉後、以上の点は全てメキシコ国内法に含められて実施に移されており、さらにメキシコにおいては、NAFTAの交渉時点で自由化した分野にその後も新たにサービス分野の自由化を加えており、従って現在の国内法のもとでEUとの交渉においてサービス分野のステイタス・クオを約束することはまさにNAFTAプラスといえるのである。

投資に関しては、NAFTAの第11章に当たるものはメキシコEU自由貿易協定には存在していない。メキシコは13のEU各国との投資協定を有しており、これらはAPRIと呼ばれている。カルボ条項を認めないかどうかが重要な問題であるが、国によって異なっている。例えばドイツとの協定(1997年10月)ではそれが含まれているが、1995年のスペインとの協定では含まれていない。メキシコEU自由貿易協定では、投資に関しては投資分野での協力に関する章が設けられている。²⁰⁾

なお、投資協定と自由貿易協定の関係に関しては、次の第7章で詳細に考察

することとしたい。

参 考 資 料⁽²¹⁾

1. メキシコEU自由貿易協定の合意に至る経緯

NAFTAと異なり、メキシコEU自由貿易協定の協定文の構成は、FTAを総合的なメキシコEUの間の政治経済協力の枠組みの中に位置づけるという意向やEU側の様々な事情から、NAFTAの協定文の構成とは大きく異なり非常に複雑な構成となっている。

メキシコEU自由貿易協定の交渉に向けての最初のステップは、1995年5月2日に締結されたメキシコとEUの二つの共同宣言であった。この宣言は、1991年4月に締結された経済協力協定の拡充をめざしたものであり、この宣言によって、両者は相互の段階的な自由化を含む財及びサービスの貿易の拡大と投資の拡大を主たる目的とした枠組みを定めることに合意した。さらに、この共同宣言に定められた目的を達成することを可能にするため、次の3つの文書が1997年12月8日に署名された。⁽²²⁾

その一つは、「経済的連携、政治的調整及び協力協定」⁽²³⁾と呼ばれるもので、両者の政治的関係の改善をめざすこと、多くの分野での協力の拡大をめざすこと、及び異なる分野での貿易交渉の目的を定めることの3つがこの協定に含まれていた。この協定は、包括的協定とも呼ばれ、メキシコEU自由貿易協定は、

(20) メキシコにおいては投資に関する事項は、SECOFIではなく外国投資総局（Dirección General de Inversión Extranjera）が担当している。

(21) この参考資料の執筆に際しては、主としてJETROメキシコセンター、2000年6月および同2001年3月参照した。

(22) JETROメキシコセンター、2001年3月による。

(23) 英語、スペイン語の正式名は第1節参照

基本的にこの協定に基づくものである。

第二の文書は、「貿易及び貿易に関連する事項に関する暫定協定」（以下暫定協定と略す）⁽²⁴⁾と呼ばれるもので、財の貿易、公的セクターによる購入（政府調達）及び競争政策のような欧州委員会に交渉権限が委任されている分野についての交渉を開始するための基本的事項を定めたものである。この文書には、上記の包括的協定がこれらの分野に関して定めた事項が再度収録されている。

第三の文書は共同宣言であり、これはサービス、資本の移動及び支払い、知的財産権に関する一部事項のような欧州委員会に交渉権限が委任されておらず、15のEUの加盟各国が権限を有している事項の交渉に関して定めたものである。

交渉は以上のような文書に基づいて行われたが、メキシコEU自由貿易協定そのものは、次の二つの「決定書」に含まれる形となっている。そのうちの第一は、上記包括的協定の合同委員会が行った「決定書」であり、もう一つは、上記暫定協定の合同委員会が行った「決定書」である。この後者の「決定書」は、正式にはEU-メキシコ合同委員会決定第2/2000号と名付けられている。

このような形で交渉が進められた理由は、包括的協定は、EU側については欧州議会に加え、EU加盟国全ての国会で批准が行わなければ発効しないため、これを待つことにより交渉が遅れることを防ぐため97年12月8日に包括的協定と同時に上記のように暫定協定及び共同宣言を締結し、これらに基づいて実質的交渉が行われることとなった経緯がある。そして双方とも最終的には合同委員会決定として細目が規定され、2000年2月23日、24日に締結された。

(24) Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionados con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea

(25) Declaración Conjunta

2. メキシコEU自由貿易協定における工業品の例外措置

決定書の第12条の第1項で輸入禁止措置並びに輸入許可（I/L）、輸出許可（E/L）、輸入割当、その他、それに類する全ての輸入制限措置は、協定発効と同時に撤廃し、かつ新たにこうした類の措置を設けてはならないと規定している。しかしながら、第12条、第2項では第1項の規定は付属書IVに定められている措置に関しては適用されないと規定している。この付属書IVに定められている措置は、1. 石油・石油派生品、2. 自動車・自動車部品、3. 中古機械、4. 中古衣類、5. 中古自動車であり、これらが例外措置の認められている品目であると言える。ただし、付属書IVはメキシコのみにも適用され、EUには輸入制限や輸入禁止措置の例外的措置は認められていない。

例外措置の具体的内容について以下に検討することとする。⁽²⁶⁾

(a) 石油・石油派生品

産油国であるメキシコでは憲法において石油セクターは「国家留保産業」と定められており、同セクターの品目は輸入許可（I/L）規制品目となっている。これを尊重し、以下の品目についてメキシコ政府はI/Lの供与を制限することが認められている。

関税コード	品目名
2707.50	芳香族単価水素混合物
2707.99	ナフサ
2709	原油
2710	ガソリン
2711	石油ガス
2712.90	パラフィン
2713.11	コークス
2713.20	石油アスファルト
2713.90	その他の石油
2714	天然アスファルト
2901.10	エタン、ブタン、ペンタン、ヘキサン、ヘプタン

(b) 自動車・自動車部品

自動車・自動車部品については、付属書Ⅳの第3項に定められているが、ここに明記されており、かつ、本章第4節2で説明した通り、自動車令が2004年から廃止されていることになっているので、それ以降は自動車・自動車部品は自由化の例外品目には含まれないと考えられる。一方、下記の品目に関しては、同時に関税割当制が採られることが定められているが、この関税割当の規模は本文で述べたとおり十分にその枠は大きく、この関税割当制は輸入を制限するための措置ではなく、割当台数分について逆に自由化を早めるという措置であるとされ、決定書の第12条第1項に抵触するものではなく、また例外措置でもないと考えられている。また、割当の対象とならない自動車についても、2007年1月1日以降関税が全て撤廃される。

関税コード	品目名
8407.34	関税コード87の自動車で排気量1000cc以下のエンジンに使用されるシリンダー
8702	10人乗り以上で総重量8,864kg以下のバス・大型乗用車
8703	8702以外の乗用車（通常の乗用車）
8704	総重量8,864kg以下のトラック
8705.20	総重量8,864kg以下の探査、掘削用の自動車
8705.40	総重量8,864kg以下のミキサー車
8706	自動車のシャーシー

(c) 中古の各種機械

付属書Ⅳの第4項にメキシコ政府は2003年12月31日にまで、下記の品目の中古品の輸入を禁止、または制限することができると規定されている。ただし、これも自動車・自動車部品同様、2003年末までの期限付きであるため例外品目とは言えないと考えられる。

(26) この部分についてはJETROメキシコセンター、2000年6月を参照した。

関 税 コ ー ド	品 目 名
8426.91	道路走行車両に装備するクレーン
8427.20	自走式フォークリフト
8429.20	ブルドーザー
8452.29	手動ミシン
8471	コンピューター（自動データ処理機械）
8474.20	破砕機及び粉砕機
8504.40	スタティック・コンバーター
8701.90	その他のトラクター
8705	特殊用途自動車 (消防車、コンクリート・ミキサーなど)
8711	オートバイ
8712	自転車
8716	トレーラー

(d) 中古の衣類

付属書Ⅳの第5項に、「メキシコ政府は関税コード6309の中古品の輸入を禁止または制限することができる」と規定している。6309の品目名は「中古の衣類及びその他の物品」となっている。その措置の有効期限は明記されていない。

(e) 中古自動車・同部品

付属書Ⅳの第6項にメキシコ政府は中古自動車・同部品の輸入を禁止または制限できると規定している。この第6項で対象となる品目は、上記の(b)と同じ品目である。この措置の有効期限は明記されていない。

上記のように、自動車・同部品、各種機械、衣類について中古品が輸入制限・禁止の対象となっている。⁽²⁷⁾ JETROの作成した資料では、中古が規制の対象となっている理由に対し、メキシコ商工振興省（SECOFI）通商交渉担当者のコ

(27) JETROメキシコセンター、2000年6月による。

レージャ課長は、「原産国の確認が困難なため」と説明していることを紹介している。中古品は自動車を除き、中国製の安価なものが他国経由で入ってきているケースも多く、メキシコ政府としては、こうした輸入を防ぎたいとの思惑もあると見られることがJETROの同資料において指摘されている。

3. NAFTAにおける例外措置とメキシコEU自由貿易協定における例外措置との比較

NAFTAにおいてはメキシコEU自由貿易協定のようにウェイティング・リストという措置は採られておらず、工業品、農水産品を問わず原則全ての品目について関税が撤廃される。したがって、明確な例外措置は存在しないが、解釈によっては例外とみなされる措置が次のとおり存在する。すなわち、(1)一部品目で関税撤廃期限が15年となっている。(2)一部中古品輸入の制限および禁止が認められている。(3)一部品目において輸入数量制限および輸入禁止措置の実行が認められている。⁽²⁸⁾以上3点である。

(1) 関税撤廃期限が15年の品目

メキシコにおいては、マグロ・カツオの加工品、オレンジ・ジュースの2品目のみ、15年の関税撤廃期間が設定されている（2008年1月1日から関税を撤廃）。なお、HS 8ケタ・ベースでみると、1604.14.01－マグロの加工品、1604.14.99－カツオの加工品、2009.19.01－果汁濃縮度1.5以下のオレンジ・ジュース、2009.19.99－果汁濃縮度1.5以上のオレンジ・ジュースの4品目となる。これら2品目（4品目）以外の品目については、2004年1月1日以降関税が撤廃される。

(28) この部分は注27と同じ資料に依拠している。

(2) 中古品の輸入制限および禁止措置の実行

エンジン、クレーン、ブルドーザー、コンピューター（自動データ処理機）、トラック、乗用車については、2003年末まで中古輸入の制限および禁止措置の実施がメキシコに認められている。

輸入数量制限および禁止措置については、EUとのFTA同様、原則認められていない。NAFTAにおいては協定本文第309条にその旨明確に謳われている。しかし、Annex 301.3—セクションCで、上記品目については309条の例外となり、メキシコ政府は2003年末まで輸入数量制限及び輸入禁止措置を採れることが認められている。同措置はEUとのFTA同様2003年末までの期限付きであるため、「例外措置」とはいえない。しかしながら、中古の乗用車に限っては、NAFTAにおいても現在メキシコへの輸入が完全に禁止されており、かつまた2008年末まで輸入の禁止が継続されることになっている。そのため中古の乗用車についてはFTAにおける自由化の例外であるとみなされる可能性はある。

なお、メキシコ政府は2000年4月1日から、車齢10年以上のピックアップ・トラックについてのみ、NAFTAで規定されているスケジュールを早める形で米国、カナダからの輸入を解禁した。同時に、過去に米国、カナダから違法に輸入された車でも、10年以上のピックアップ・トラックについては合法化することを決定した。ただし、この2つの措置は、政府・与党が2000年7月2日に実施される大統領選を前にして、農民票を確保したいがために採った措置であると一般的には見られている。農業従事者の中古ピックアップ・トラックへの需要は高く、また、既に違法に中古のピックアップ・トラックを米国から持ち込んでいる農業従事者も多いためである。

他方、中古の衣類（古着）についても、協定Annex 300-BのAppendix 3.1に、NAFTA加盟3カ国がそれぞれ輸入制限措置を実行できることが認められている。ただし、同措置は期限付きで、2004年1月1日をもって古着への規制措置は撤廃される。

(3) 輸入制限及び禁止措置の実行が認められている品目

一部品目について、遅くとも2003年12月末までには完全に撤廃されるものの、輸入制限や禁止措置の実行が認められている。生きているニワトリ、くず肉、乳製品、酪農品、一部加工食品などがそれである。

また、EUとのFTA同様、国家留保産業との観点から、メキシコには一部の石油・同派生品に対して「I/L (Import Licence、輸入許可) 供与を制限する」ことが認められている。NAFTA協定Annex 603.6にその旨明記されている。同対象品目は、2707.99 (ナフサ) が含まれていないことを除いて、EUとのFTAにおいて対象となっている品目と全く同様である。(従って、参考資料2で示した内容とこの点以外は同じであるのでその詳細は、参考資料2を参照されたい。) また、同措置の有効期限も、メキシコEU自由貿易協定と同様明記されていない。

第7章 FTAと投資協定

1. FTAと投資協定の関係

一般に包括的FTAには投資に関する事項が含まれている。例えば第5章で見たようにNAFTAにおいては非常に詳細な投資に関する内容が含まれている。これに対し第6章で見たようにメキシコEU自由貿易協定においては、EU側の事情から投資に関する分野は事実上含まれていない。その代わりにEU諸国は各国が個々にメキシコと二国間投資協定（投資促進保護協定などという名称も用いられている）が結ばれている。

FTAの締結に至るまでには、その準備段階から交渉を経て署名、批准の全ての過程を終わるまでかなりの長期間を要することが少なくない。貿易の自由化より先に投資の自由化を二国間で取り決める投資協定の方が一般的に締結しやすい。このことから、FTAが結ばれていない場合にも投資協定が先に結ばれることが多い。少なくともラテンアメリカ諸国の多くではそうした状況が見られている。

メキシコをめぐる状況については既に第6章及び第7章で関連する事項に言及したが、本章では、FTAと投資協定についての一般的な検討を行った後、メキシコとチリの事例を取り上げ、FTAと投資協定の関係をより詳細に検討することとしたい。

2. ラテンアメリカ諸国における投資協定の進展

本章の第3章及び第4章で検討したように、FTAについてはメキシコやチリがラテンアメリカ諸国のなかでは早くからその締結を推進してきており、今日両国は米州域内のFTAのハブのような地位を得た感さえある。

これに対して、投資協定についてはFTAよりも早くから締結が始まっており、しかも必ずしもメキシコやチリが中心ではなかった。すなわち、両国によるFTAの推進が90年代から始められたのに対し、投資協定はそれ以前から始められており、しかも中米カリブの小国（ドミニカ共和国、エクアドル、ハイチ、ホンジュラス、パナマ、グレナダ）やコロンビア、エクアドル、パラグアイが90年代以前から欧米諸国と投資協定の締結を行っている。

しかしながら、90年代に入ってからこれら以外の国々を含め、ラテンアメリカ諸国はより積極的に投資協定を推進するようになった。

このようにFTAと投資協定は、それが締結されるに至った背景や最初に推進した国々が、かなり異なっていることは興味深い。その背景には中米カリブの小国やコロンビア、エクアドル、パラグアイといった国々が早くから外国からの直接投資を誘致するため、欧米諸国の投資家に対し、投資協定を通じて安定した投資環境を約束することをめざしたところによるところが大きいと考えられる。しかし、いずれにしてもラテンアメリカ諸国が、80年代後半から90年代の初めにかけて第3章及び第4章で述べたようなメキシコやチリにおけるのと同様の経済改革や貿易・投資の自由化を推進し、特に外国からの直接投資を誘致しようとする意向が強まったことが、その背景にあったということが出来る。

3. 投資協定の主要な内容とFTAとの関係

FTAと投資協定の関連についてチリの事例に則して詳細に検討する前に、投資協定の基本的内容に関し、簡潔に述べておくこととしたい。NAFTAにおける投資および紛争処理に関する規定については、既に第5章の第3節の(2)において検討した。そこでも指摘したように、投資に関しては、とりわけ、1)最恵国待遇；2) 内国民待遇；3) パフォーマンス・リクアイアメントの禁止；4)

紛争処理の4つの分野が重要である。

投資協定の内容については、さらに詳細に次のように整理する事が出来よう。

- 1) まず、投資協定において最も重要な点の一つは、外国投資家の投資に対し、内国民待遇及び最恵国待遇を与えることを保証することである。

これらの待遇は、一般に投資の許可に関わる部分と投資を行った後の取り扱いに関わる部分とに分かれる。

前者については、投資をする際の、投資許可における内国民待遇、最恵国待遇が合意される必要がある。後者については、投資した財産の保護、投資収益、投資関連事業活動に関する、内国民待遇、最恵国待遇が挙げられる。また、収用、国有化の条件及びその補償に関する内国民待遇、最恵国待遇；緊急事態時の補償に関する内国民待遇、最恵国待遇；裁判を受ける権利に関する内国民待遇、最恵国待遇が重要である。言うまでも無い事であるが、投資関連送金の自由の保証も重要である。

- 2) パフォーマンス・リクアイアメントの分野では、現地調達要求、現地国籍者雇用に関する要求、技術移転要求、合併設立要求などの禁止が重要である。
- 3) 紛争解決処理の分野では、国と国の間の紛争解決手続き（仲裁手続き）および国と投資家との間の紛争解決手続き（調停、仲裁手続き）に関する合意が重要である。
- 4) 以上のほか、投資に関する規則、手続きなどの透明性の確保、とくに投資関係法令、手続き、行政規則などを迅速に公表する義務についての合意が重要である。また、基準・認証の相互承認や、標準（国際標準）分野の協力、知的財産権の保護に関する合意なども重要になってきている。

以下、これらの中の主な点についてより具体的に検討しておく事としたい。⁽¹⁾

(1) 本節の以下の部分の執筆に際しては、日本プラント協会、1999年を参照した。

まず、投資の許可に関しては、一般にFTAや地域貿易協定（RTA）においては、内国民待遇及び最恵国待遇を認めている。ラテンアメリカ諸国の場合にも米国と締結している投資協定においては、両者が認められており、またカナダと締結している投資協定においても多くの場合内国民待遇及び最恵国待遇を認めている⁽²⁾。

これに対して、ラテンアメリカ諸国が米国及びカナダ以外の国々と締結している投資協定においては、投資の許可の段階では内国民待遇、最恵国待遇を与えることなく国内法の規定するところにより許可するものと規定している。例えば、コスタリカはカナダとの間で内国民待遇、最恵国待遇を認めているが、それ以外の国との投資協定では、カナダと締結した以降においても認めていない。

次に投資後の外国投資に関する取り扱いについては、殆ど全ての協定において内国民待遇及び最恵国待遇が認められている。ただし、かなり多くの投資協定や自由貿易協定では、自由貿易地域や関税同盟、共同市場のメンバーであるがゆえに認められている特例や、税に関する国際協定により認められる特例を内国民待遇及び最恵国待遇の例外としている⁽³⁾。これは、FTAやRTAのメンバー国とそれ以外の国を投資に関する最恵国待遇で差別する事を意味しており、メンバー国で無い場合は、単に貿易面のみならず、投資面でも不利になりうることを意味している。

投資協定における内容として重要であるのは、上記の投資に対する取り扱いの他、パフォーマンス要求及び投資に関わる紛争解決に関する内容である。

(2) NAFTA締結以前にカナダとアルゼンチンが締結した投資協定では、内国民待遇、最恵国待遇が認められていないが、それ以後のカナダとラテンアメリカ諸国との投資協定では全て内国民待遇、最恵国待遇が認められている。

(3) 日本プラント協会、1999年。なお、この報告書によれば、各国が米国、カナダと締結している協定や他のいくつかの協定では、別表が掲げられ例外項目が規定されている。また、例外項目として安全保障、公の秩序などが掲げられている協定、当事国と通常の経済関係を有しない第三国に支配されている会社の恩典を否認する協定等が見られるとされている。

このうちパフォーマンス要求については、WTO/GATTにおいても規定が含まれているが、一般にラテンアメリカ諸国が米国、カナダと締結している投資協定の多くではパフォーマンス要求が禁止されており、投資の条件として例えば一定の国産部品調達要求、国内販売制限、技術移転要求などを行うことが禁止されている。しかし、それ以外の二国間投資協定ではパフォーマンス要求が禁止されている協定はエクアドル・ペルー間の協定、ドミニカ共和国・エクアドル間の協定のみである。

パフォーマンス要求に関わる内容の他、多くの協定では投資活動のための入国や滞在、送金や外国直接投資の収用等について定めている。まず、投資活動のための締約相手国からの国民の入国と滞在については、多くの協定では関係法令の定めるところにより、これを認めることを規定している。また送金に関しては、全ての二国間協定において投資に関する資金の移動を保障している。多くの協定では資金の移動は交換可能な通貨で遅滞なくなされるべきことが規定されている。

収用については、全ての二国間投資協定が一定の条件を満たさない限り禁止しており、公共目的で法令に従い保障が行われた上でなされなければならないとしている。公共目的という条件は、全ての投資協定に規定されており、収用は差別的になされてはならないこととされている。多くの協定は正当な法的手続きに従うことを要求している。また、全ての協定は収用に際し保障を要求しており、かつ、その多くは迅速、適切、実効的な保障を要求している。

次に、紛争解決に関する部分であるが、紛争解決については投資協定を結んだ締約国の間での国のレベルの紛争と投資家と国との紛争について区別して検討する必要がある。

協定を結んだ締約国間の紛争については、全ての投資協定が協定の解釈や適用に関する紛争について、まず協議や外交交渉により解決すべきことを規定しており、協議により解決出来ない場合には、仲裁手続きに移行することを認め

ている。協議に関する期間としては3ヶ月、6ヶ月、12ヶ月と協定によって異なっており、また期間について規定のないものもある。一方、仲裁手続きとしては、多くの協定では、それぞれの当事国がそれぞれ一名の仲裁人を指名し、これらの仲裁人が仲裁裁判所の裁判長となる第三人を選定するというのが一般的な手続きとなっている。そして仲裁裁判所の裁決は多数決によって決定され、最終的な決定であり、両締約国を拘束するものとされている。

次に、投資家と国の間の紛争の解決については、全ての二国間投資協定において締約国と投資家の紛争解決の手段として、投資紛争解決国際センター（ICSID）等の国際仲裁手続きに付すことを認めている。ICSIDは国家と他の国家の国民との間の投資紛争の解決に関する条約に基づいて、外国民間投資家と投資受け入れ国との紛争を解決するために1966年に設立された機関である。また、多くの協定において当事者が仲裁に付する前に、協議により解決をめざすべきことが示されている。さらに、国内救済手続きを求めている場合は、国際仲裁にすることは出来ない旨を規定するとともに、国際仲裁を求める場合には、国内救済手続きを求めることが出来ないことを規定しており、投資家によって一旦行われたこの選択は、確定的なものとなるとされている。

4. メキシコの締結したFTAと投資協定

NAFTAにおいて含められた、投資および紛争処理に関する規定（NAFTA第11章）については、先に第5章で検討したが、注目されるのは、メキシコが締結した、他の国との自由貿易協定においても、NAFTA並の投資及び紛争処理に関する規定が含まれている事である。

すなわち、メキシコとチリの自由貿易協定（1992年）、コロンビア、ベネズエラとのグルーポ・デ・ロス・トゥレスの協定（G3と呼ばれる三国間のFTA、1993年）、コスタリカとのFTA（95年）、ボリビアとのFTA（95年）、ニカラグ

アとのFTA（98年）はNAFTAと類似した内容となっており、投資および紛争処理に関する規定もNAFTAにおける本書第5章でみた内容と同様な内容となっている。

既に述べたように、メキシコEU自由貿易協定の場合には、FTAに投資の分野の詳細な規定を含まず、メキシコとEU加盟国の間の2国間投資協定によって定められている。FTAに関する交渉と、2国間投資協定とは、国によっては、並行して進められた。メキシコEU自由貿易協定には、サービス分野への投資に関する規定は含められている。それ以外は、紛争解決の分野を含め、2国間投資協定に含まれている。ただしこれらにも投資前の（pre-establishment stage）最恵国待遇および内国民待遇については、必ずしも含まれていない。（例えば、製造業の分野。これに対して、サービス分野についてはこの点が、メキシコEU自由貿易協定にふくまれている。）

こうしたコンテクストのもとで、メキシコとFTAを結ばずに、投資協定だけを結ぶ場合にNAFTA並の内容の投資と紛争処理に関する規定を含む投資協定を締結し得るか否かが注目される。その際には、次のような点が特に重要であると考えられる。

- 1) 投資を行う際に投資許可において、内国民待遇及び最恵国待遇が与えられるか否か。
- 2) 投資後の、投資財産保護、投資関連事業活動において、内国民待遇及び最恵国待遇が与えられるか否か。

この二つの点に関して重要なのは、すでに、いずれか一方の国が、第三国と締結している自由貿易協定、関税同盟、共同市場などの地域統合に関する、合意や、二重課税防止に関わる合意を、最恵国待遇の例外とするか否かである。例えば、日本とメキシコの2国間関係の場合、メキシコは、世界の主要国とFTAを締結しているのに対して、日本は全く締結しておらず、最恵国待遇の例外とされた場合、投資協定では、FTAで確保されると同様の内容の投資保護が

合意されるとは必ずしもいえない事となる。

- 3) パフォーマンス・リクアイアメントに関して、NAFTA並の内容が、投資協定で確保しうるか否か。

この点に関しても、合弁の要求や、外国資本の参加比率に関する規制などについて、NAFTA並の合意を、FTAを締結せずに、投資協定のみで達成出来るか否かが注目される。この事についても、困難であるとの見方が強い。

- 4) 投資家が損害を被った場合に、投資国の投資保険などの適用が行われる事が多いが、国や政府機関が、投資家の請求権を代位する事が出来るか否か。

この点も、FTAを締結せず、保護協定だけで合意できるか否かが、重要な意義を有しているが、この点についても困難であるとの見方が強い。その他、知的財産権に関わる点や、投資家と投資相手国との紛争処理などについても、FTAを結んだ場合と、投資協定のみでの合意とでは、異なる内容（投資国に不利な内容）となる可能性があることは、否定できない。

5. チリにおける外国直接投資の制度と投資協定

(1) チリにおける外国直接投資の制度

チリへの外国直接投資は、次のような制度のいずれかによって行われることとなっている。その一つは、いわゆる「外資法」すなわち法令第600号（Estatuto de Inversión Extranjeraと呼ばれる）であり、もう一つは外国為替規則（Compendio de Normas Sobre Cambios Internacionales）の第14条によって行われる投資である。前者は、投資家と国が契約を結ぶ形をとり、外国投資が長期的に安定した取り扱いを受けることが保障されるという投資家にとって非常に有利な制度とあると言える（そのためEstatutoと呼ばれる）。

一方、チリへの投資を推進させるためのインセンティブとして次のような点が法律で定められている。その一つは石油産業への投資のインセンティブであ

る。また、輸出に対する投資のインセンティブも存在している。さらにアリカ、イキケ、プンタアレナスのフリーゾーンでの操業のための投資に対してインセンティブが与えられている。また、第1地域、第11地域、第12地域及びチロエ県への投資に対するインセンティブも存在している。

次に外国直接投資に関連してチリへの資本の投機的な流入を抑えるために、いわゆる強制預託（Reserve Requirement）制度が設けられていることも指摘をしておく必要がある。これはスペイン語ではEncajeと呼ばれ、1年間にわたり持ち込んだ外資の一定割合を中央銀行に無利子で預託させる制度である。これは短期的な資金の流入を抑制することを目的としており、これによって内外経済の状況の変化が生じたときに急激な資金の流出が起らないようにすることをめざしたものである。この制度がチリの経済の安定に寄与したと見る見方も強い。但し、アジア危機以降、この制度は継続しているが強制預託は0%となっており、停止している状態にある。

以上のように、有利な外国投資に関する制度が整備されており、しかも長期間にわたって同じ原則が維持されていることに加え、チリは政治的に民主主義が定着し安定していること、マクロ経済の運営が適切であり、しかも安定していることから、チリの投資環境はラテンアメリカのなかでも最も優れたものであると考えられている。この結果、例えばスタンダード・アンド・プアーズ社の格付けはA-となっており、またムーディーズ社の格付けはBaa1となっている。さらにワールド・エコノミック・フォーラムの競争力指数で見た順位付けでは全世界の第18位となっており、ラテンアメリカで最も競争力のある国と評価されている。

(2) チリと各国との投資協定

表7-1の通り2000年6月5日現在で、チリが投資協定に署名している国の数は50カ国に達し、このうち30カ国との投資協定については既に議会による承

認が行われている。さらに、この30カ国のうち28カ国は、官報において公示されており、完全に投資協定が批准され有効となっている状態にある国々である。

表7-1 チリの諸外国との投資促進保護協定締結の現状

官報に 公示済み (21カ国)	議会で 承認済み (30カ国)	署名済み (50カ国)	協定について 合意済み (4カ国)	交渉中 (5カ国)
ラテンアメリカ (8)	ラテンアメリカ (9)	ラテンアメリカ (16)	ラテンアメリカ (2)	
ヨーロッパ (15)	ヨーロッパ (16)	ヨーロッパ (22)	ヨーロッパ (1)	ヨーロッパ (2)
アジア・中東諸国 (4)	アジア・中東諸国 (4)	アジア・中東諸国 (8)		アジア・中東諸国 (3)
オセアニア (1)	オセアニア (1)	オセアニア (2)		
		アフリカ (2)	アフリカ (1)	

出所：チリ外資委員会資料に基づき筆者作成（2000年6月5日現在）

この28カ国のうち先進国はヨーロッパ諸国の15カ国とオーストラリアを加えた16カ国となっている。

1994年4月27日に官報で公示されたスペインとの二国間投資協定は、最も早い時期に行われた投資協定であり、これがチリの投資協定の一つのモデルとなっている。ヨーロッパではスペインの他主要国ではフランス、イタリア、スウェーデン、英国、ドイツ、ベルギー等との投資協定が1999年までに批准されている。一方、アジア諸国の中ではマレーシア、中国、フィリピン、韓国との投資協定が締結されている。この他、ラテンアメリカ諸国とは、アルゼンチン、ベネズエラ、エクアドル、パラグアイ、ボリビア、ウルグアイ、エルサルバドル、パナマとの協定が批准されており、ブラジルについてはまだ批准されていない。

署名が行われている投資協定の数から言えば、アルゼンチンの場合の55カ国とほぼ近いが、アルゼンチンとの大きな相違は、米国との協定が行われていな

いことである。

さらに、現在、既に協定文について合意が行われている国が4カ国、また交渉中である国が5カ国あり、これらに協定の署名が行われている国を加えると59カ国に達し、かなり多くの国との投資協定が既に批准されているか、または準備段階にあるといえることができる。

6. チリにおける投資協定とFTA

(1) 各国との投資協定のモデル

既に述べたようにスペインとの投資協定が、最初のものであることから、この協定がチリの各国との投資協定のモデルと考えられている経緯がある。しかしながら、これにはその後変更が加えられており、最終的に今日チリが投資協定のモデルとして交渉に際して提示しているものとは多少異なるものとなっている。ただし、変更は加えられてはいるが、基本的な考え方については、今日でも有効なスペインとの協定と同様な内容となっているとされる。

(2) 内国民待遇

次にその基本的な内容についてであるが、まずチリの結んでいる投資協定の背景に、チリの1980年憲法の原則的な理念とそれに基づく法律があることを指摘する必要がある。

その中でも特に重要なのは、1980年憲法は本来経済活動において国籍による差別を行わないことを原則としており、したがって、投資協定における内国民待遇は、基本的に憲法に添ったものであり、チリの憲法及び法体系と矛盾しない原則であるということが出来ることである。内国民待遇に関連して、憲法では知的財産権の規定も定められている。より具体的には、憲法第19条において、国籍に関わりなく全ての人に自由な経済活動を保障する規定がある。従って、

国は国籍による差別を行うことが本来できないのである。また知的財産権の保護についても強く保障する規定が存在している。

さらに、重要な点として指摘すべきは憲法を修正する要件は、非常に厳しいものとなっており、議会において修正が行われるに至るのは容易ではないことである。従って、この内国民待遇は憲法で保障され、しかも、容易には変更が行われないと考えられる。そうした内容の憲法を基本として、それが二国間協定に反映されているという法的な背景は、チリとの二国間協定を考える際に非常に重要な意義を有している。言い換えれば、チリの二国間協定は、憲法で定めた基本的な規定を改めて二国間協定において確認することに他ならないということができる。

(3) 紛争解決

チリの投資協定の内容を考える際に第二の重要な点は、紛争解決にかかわる部分である。上に述べたように、チリが締結する二国間投資協定は本来憲法の規定に定められているものであるが、二国間協定によってさらに紛争解決についての詳細な規定が盛り込まれている。

既述の通り、投資に関する紛争解決については、国際機関としてICCIDが存在している。これはワシントン協定（1965年）によるもので、投資国と投資受け入れ国との間の国際的な紛争解決について定めている。しかしながら、この方式には、一つの重要な特徴がある。それは、締結国に対して訴えが行われても当該締結国がその国際的な紛争解決に応じない権利を認めているという点である。したがって、この権利を締結国が行使する場合、ICCIDの国際的紛争解決の方式は用いることが出来ないこととなるのである。チリ政府は民政に移行後、外国からの直接投資のための投資環境の改善についての検討を行う中で、この点を二国間投資協定で改善することを考慮したとされる。そして、この点が投資協定を締結、批准した国とそれを行っていない国との間の最も重要な相

違となることが指摘されている。なお、ICCIDにおいて先に述べたような規定が設けられた背景には、ICCIDの発足の当時においては、まだ国際的に外国直接投資の役割について論争があり、カルボ・ドクトリン的な考え方を有する国も少なくなかったことによるものであるとされている。

以上のような観点から、メキシコの場合と比較すると、チリの場合には1980年憲法で既に内国民待遇についての基本的考え方が導入されており、90年代に入って行われた投資協定は、それを追認する形で国際的な二国間協定に反映させたものであると言うことが出来、したがって、チリの場合には、憲法の規定が先行しているという点が重要な意義を有している。これに対してメキシコの場合には、NAFTAを締結批准するに際して、国内法を改正することとなり、NAFTAに合わせた形で外国直接投資に関する様々な規定が定められていったという点が異なっている。

しかしながら、チリの場合もNAFTA型の二国間FTAを結んでおり、そのなかで含まれている投資に関する部分は、二国間投資協定で定められているものよりも、より進んだ内容となっていることを指摘しなければならない。この点は、二国間投資協定とチリがカナダと結んだFTA及びメキシコと結んだFTAのそれぞれにおける投資にかかわる部分との相違となっており、重要な意義を有している。

最も重要な相違は、NAFTA及びチリがカナダ及びメキシコと結んだ二国間FTAにおいては、投資を既に行った企業のみならず、投資を行うためにその準備期間にFS（フィージビリティ・スタディ）を行うなどして、多額の支出を行った企業が、相手国政府の恣意的な政策や制度の変更により、重大な損害を与えられた場合にも紛争解決の機関に訴えることができるという内容が含まれていることである。ただし、これに基づく紛争ケースはこれまでのところなく、実際にこうしたケースにおいて、どのような基準が当てはめられるか必ずしも明確になってはいないとされている。

このようなケースは、企業の pre-establishment のケースと呼ばれている。言い換えれば、一般の投資協定においては、既に投資を行った企業が協定上の投資家と定められていることから、相手国に対してまだ投資を行っていない段階での、すなわち準備段階での支出を行ったにも関わらず、まだ投資を行っていない段階であれば投資家とは認められず、例えば相手国政府がその分野の投資を認めなくなったことによって被る損害が生ずる時に紛争解決措置に持ち込むことが出来ないのである。

これに対してNAFTAは、pre-establishment の場合についても定めており、NAFTAと同様なFTAを結んだチリとカナダの自由貿易協定およびチリとメキシコのFTAにおいても、この規定が盛り込まれている。但し、チリの場合重要なのは、この規定は外国投資の一般規定と考えられている外国為替管理法の第14条によって行われる投資に限っていることである。しかしながら、実際には法令第600号による投資の占める割合がかなり大きいため、この自由貿易協定による投資にかかわる規定がなくとも、すなわち一般投資協定のみであっても實際上非常に重要な相違とはならないと言う点を指摘する必要がある。

さらに重要なことは、一般的投資協定においては、紛争解決に関わる規定についても法令600号による投資も第14条による投資もいずれも対象となっているという点である。

(4) パフォーマンス・リクワイアメント

チリの投資に関する規定のなかで、重要な第三の点として検討を有するのが、パフォーマンス・リクワイアメントに関する分野である。

基本的にパフォーマンス・リクワイアメントを外資系企業に対して課すことはチリの法律には一般的な形では定められてはいない。したがって、例えば特定の輸出義務を課すとか、ローカル・コンテンツを要求するといったようなことは定められていないのである。

しかしながら、特定の分野の産業に関してパフォーマンス・リクワイアメントに準ずるような規定のある場合がかなり例外的な形ではあるが存在している。その一つは漁業であり、チリの場合には漁船は漁獲を行う許可を得なければならないことを漁業法が定めている。そして、その際許可は、企業ではなくて漁船に与えられることとなっており、さらに漁船は登録された船でなければならないこととなっている。ところが、その登録に際して、漁船の所有についてはチリ人が51%の所有権を持っていないなければならないといったような規定が定められているのである。しかしながら、こうしたチリの漁業法のような規定は多くの国で一般に行われているものであるとされている。

同様な状況は、航空会社の国内線の操業に関しても存在しており、国内線にはチリ以外の企業の参入は許されていない。しかしながら、この状況は米国や日本でも同様であり、チリだけが特にこれを定めている訳ではないといえる。

(5) チリとの投資協定締結のメリット

以上に検討したところから投資協定を行うことは、多くのメリットがあると考えられる。まず、第一に一般的にはチリの憲法において内国民待遇が定められているとはいえ、二国間の投資保護協定によって、それを再確認し、国際的な協定としておくことは、投資環境の改善につながると言える。

第二に重要なのは紛争が生じた場合の解決が、投資協定があった方がはるかに有利となると考えられることである。その理由は投資協定がない場合ICCIDに提訴することが可能であるとはいえ、それに対してICCIDが定めている規定に基づいて、チリはwaiver（ICCIDによる紛争解決を受け入れない権利）を行使することができる。そして現にチリ政府は一度だけではあるが、waiverを行使した前例がある。

これに対して、投資協定が行われている場合には、その第10条に定められている通り、まず可能な限り紛争に関して友好的な話し合いによって解決を図る

こととなっている。しかしながら、6ヶ月以内に解決出来ない場合には、投資家は次の二つのいずれかの方法で解決を求めることが可能である。その一つは、投資相手国の司法制度（すなわち裁判所）に委ねる方法である。第二は国際仲裁に委ねる方法である。ただし、ここで重要なのは、このいずれかを一旦選んだ場合には、以後、もう一つの方法を選ぶことは出来ないと言う規定があることである。この点は次のように投資協定が定めている。「投資家が上記のいずれかに当該紛争を委ねる場合には、その選択は決定的なものとなる」

投資協定がない場合であってしかも投資国と投資相手国がいずれもICCIDの加盟国であった場合に、投資家が直接ICCIDに紛争解決を委ねることができるかどうかについては前例がないために、それが可能かどうかは必ずしも明らかでない。チリがICCIDに対しwaiverを行使したケースは、外国人投資家が国内司法に一旦委ねたところ司法の決定がその投資家に不利となったことから、その後にICCIDに訴えたため、チリ政府としてはこれに応じられないとの判断からwaiverを行使したとされる。

いずれにしても、二国間投資協定では、紛争解決については国際仲裁に委ねることが可能となることが明文化されることから、紛争に際しての予知可能性が高まるという重要なメリットがあることは確実である。

第三のメリットとして指摘すべきは、上に述べたような二つの重要な要因に基づき、例えば投資保険の保険料率が下がる可能性があるということである。いいかえれば、予知可能性が高まり、その点でいわばカントリー・リスクが低下することにより、チリに関わる投資保険の保険料率は低下し、このことによってさらにチリへの投資協定締結国からの投資環境が改善する可能性が高まるということである。なお、このことに関連しては、投資協定において第8条によって代位弁済の原則が定められており、この方式によって投資保険の当事国の政府機関が賠償金の支払いの直接の受取人となり得ることが定められている。

以上のような3つの観点からFTAを締結しない場合、その代わりに、また

はFTAを締結するまでの間投資協定を行うメリットは決して少なくないと考えられる。

この点に関連して、米国とチリのケースが注目される。米国との間には投資協定は結ばれておらず、また米国との自由貿易協定は現在交渉中である。したがって米国にとっては、チリにおける米国の投資を保護する法律的な効力を有する協定が現在のところ存在していない。このことは投資協定または、投資に関する部分を含めたFTAを結ぶことが、米国にとって重要なメリットとなる可能性を意味している。

他方、チリは貿易の分野で特に米国とFTAを結ぶことに強い関心を有しており、市場開放のみならず、米国が一方的にその法律に基づいて行うようなアンティダンピングに関する措置などについて、FTAによって、よりチリの利益を反映した形での解決をはかることが可能となることが期待されている。従って、チリは米国とは投資協定よりもFTAを結ぶことを強く期待していると考えられる。

終章：米州におけるリジョナリズムと日本

1. マルティラテラリズムと米州のリジョナリズム

(1) マルティラテラリズムとリジョナリズムに関する研究の視座

ウルグアイ・ラウンドが終了し、マラケシュ宣言が採択され、WTO体制に移るのとはほぼ同時に、世界の主要な地域におけるリジョナリズムがいずれも重要な決定を行い新たな段階に移行している。その中で最も顕著であったのが米州であった。WTO移行によってグローバルな国際的自由貿易体制を維持・強化するための本格的な枠組みが整えられたまさにその時期に、そのような決定が行われたこと自体、今日の国際経済システムにおけるマルティラテラリズムないし、グローバリズムとリジョナリズムの複雑な関連を象徴するものであると言えよう。

その経緯は、マルティラテラリズムとリジョナリズムが相互に緊張関係を保ちながら進んだと見る事が出来る。すなわち、ウルグアイ・ラウンドにおいて農業やサービス貿易、知的財産権等をはじめとする多くの新たな分野におけるグローバルな自由化の進展を強く求めていた米国は、その提案内容に対する多くの諸国からの強い抵抗にあう中で、ウルグアイ・ラウンド交渉とは別にメキシコ、カナダとのNAFTA（北米自由貿易協定）交渉を開始するに至った経緯がある。

NAFTA交渉の開始はグローバルなシステムを通じての自由化への進展が容易でないことが強く認識され、かつウルグアイ・ラウンドの完了が危惧される中で、米国がリジョナリズムをも選択肢に入れたことを意味し、かつ、EUと並ぶ市場規模を有する地域経済圏が新たに形成されることを意味した。

このような推移は、特にEUを含む世界の多くの国々にウルグアイ・ラウン

ドが決裂すれば、世界中にリジョナリズムが広がり、保護主義ないしは第二次世界大戦前のようなブロック経済さえも進みかねないとの強い懸念を抱かせるに十分であった。この危機意識がグローバルな自由化の枠組みを何としても確立しなければリジョナリズムの歯止めが出来ないとの認識を強めさせ、ウルグアイ・ラウンドの完了を促して、WTO体制への移行へと導く要因となったと考える事ができ、この意味でマルチラテラリズムとリジョナリズムは相互に影響しあいながら進展してきたと見る事ができる。

従って、ウルグアイ・ラウンドが終了し、WTO発足の行われた1994年から95年にかけての時期は、リジョナリズムの進展においても画期的な決定の行われた時期であった。すなわち、1993年11月の欧州連合（E U）の正式発足は、ヨーロッパにおけるE E C（ヨーロッパ経済共同体）にはじまった統合が、いよいよ最終的な段階に達したことを意味した。一方、同じ93年11月に北米自由貿易協定（N A F T A）が長い審議の末、米国議会で批准された。これは戦後の長期間に、一貫してマルチラテラリズムを堅持してきた米国が、地域的統合を開始させた重大な決定であった。さらに、その数日後にはクリントン大統領は、シアトルのアジア太平洋協力（A P E C）会議の非公式首脳会議において「太平洋経済共同体」構築という考え方を提案したのである。

翌94年には、アジア太平洋地域と米州地域における地域統合に関する、さらに重要な決定が行われた。すなわち、94年11月にはインドネシアにおけるA P E C非公式首脳会議において、ボゴール宣言が採択され、同宣言によってアジア太平洋地域での貿易自由化の目標が2010年（途上国にあっては2020年）と定められた。その翌月の12月には米国フロリダ州マイアミで米州サミットが開催され、マイアミ宣言が採択された。同宣言により2005年までに米州自由貿易地域（F T A A）を創設する交渉を終了するという目標が定められた。

以上のような経緯からも明らかなように、今日マルチラテラリズムないし、グローバリズムとリジョナリズムは緊張関係を保ちつつ、対立と補完の両面を

有しつつ進展しつつあると見る事が出来よう。このように、グローバルな自由化を推進するためのWTO体制が強い国際的支持のもとで成立した後もなお、リジョナリズムの動きが活発にその拡大と深化を続けている要因を考察しようとするのが本節の目的である。本章においては、このような検討を行ったうえで、これまでの各章で検討してきた米州におけるリジョナリズムの進展に対し、日本にとってどのような選択肢があるかを考察することとしたい。

そのためには、少なくとも次の3つの視点からの検討が必要である。第一は、マルチラテラルな自由化をめざすGATT/WTOにおいて、リジョナリズムがどのように位置づけられているか、どのような性格のリジョナリズムであればグローバルizmのもとで容認されると見ているかを、GATT24条の規定がどのような実効性を有しているかという視点から検討することである。GATT24条に関しては、本書の第5章第1節で考察した。本節ではその実効性に焦点をあて、補足的な検討を行う事としたい。(本節の(2))

第二は、マルチラテラリズムとリジョナリズムは本来必ずしも同一の目標を目指すものではなく、従って、ある分野では対立的であるが、他の分野では補完的であると考えられる。そこで地域統合が果たすことを期待されている機能という視点から、そのマルチラテラリズムとの関連を検討することとしたい。(本節の(3))

第三に、リジョナリズムの実態がきわめて多様であり、かつ重層的、跛行的であること、しかもそれはヨーロッパ、米州、東アジアでは非常に異なった状況にあることである。そこでリジョナリズムとマルチラテラリズムの関係をこれら各地域における経済関係の緊密化の実態に則して検討することとしたい。(本節の(4))

これらを行った上で、米州を初めとする世界の主要地域でのリジョナリズムの進展の現実に対する日本の「新たなアプローチ」の可能性について一般的に検討し(本章の第2節)、さらに、米州のリジョナリズムの進展への「新たなア

プローチ」について検討する（本章の第3節）ことにより、本書の結語に代えることとしたい。

(2) GATT/WTO体制のもとでの米州のリジョナリズム

GATTは、その発足当初からマルティラテラルなGATT体制のもとでも一定の条件の範囲内で地域統合を認める方針を有しており、それを定めたのがGATT24条であった。しかしながら、その実質的適用は行われてこなかったとの見方が強い。すなわち、GATT24条はそれに違反するかどうかの審査の基準と違反した場合の措置に関しては、十分に機能して来なかったと考えられている。⁽¹⁾

GATT24条が有効にその役割を果たしていない理由の一つとして、GATTが設立されたとき、GATTの下で今日のように大きな規模の地域統合が実現することは考えられていなかったことが挙げられる。当時であっては、小さな地域統合だけが想定されていたと思われる。しかし、今日、EUやNAFTAは、きわめて規模の大きい地域機構であり、いずれも世界のGDPの30%以上を占めている。従って、世界経済の6、7割以上を占める地域が、地域統合のプロセスにはいっており、むしろ現実には、地域統合のスキームの方が、貿易・投資レジームとしては、より重要となりつつあるという実態が生じている。

しかも、この他、少なくとも次のような4つの点が、GATT24条がその役割を果たすことを困難にしてきたと思われる。(a)地域統合における自由化が「実質上全ての分野」において行なわなければならないとされているが、その意味が明瞭でないこと。(b)最終的な経済統合に至るまでの過渡的期間が明確に定め

(1) GATT第24条の下で通告された地域協定でGATT違反とされたものはこれまで皆無である。それどころか、第24条に該当するか否かを審査しているGATT作業部会は、曖昧な報告書を作成するにとどまっている。またローマ条約が締結された1957年以来、GATT作業部会はECの地域統合のプロセスに関する合意に達することが出来ない状況が続いた。しかも、1973年にEECがその加盟国を6ヶ国から9ヶ国に拡大したとき、GATT24条作業部会は、報告書を作成することさえ出来なかったのである。第5章の注(1)も参照。

られていなかったこと。したがって、完全な経済統合に至るまで何年間でも不完全の状態が続くことが可能であり、GATTの規則上必ずしも適当でないと思われるような中間の状態がいつまでも続くことが可能となっていたこと。⁽²⁾(c) また、地域統合が形成されるに際して定められる対外共通関税の一般的水準は、それが形成される以前よりも高くなってはならないことおよびそれ以外の貿易に関する規制が、より制限的なものとなってはならないことが定められているが、ここで一般的な対外共通関税の水準という言葉の内容が、明確に規定されていなかったこと。(d)原産地規則、アンチダンピング条項、セーフガード条項、政府調達などは地域統合に加盟しない国々に対して、差別的な効果を持つ可能性が高いが、これらについての問題が存在すること。

GATTウルグアイ・ラウンドにおいては、これらの問題の一部についてある程度の進展が見られるにとどまった。例えば、完全な経済統合への移行期間を10年以内と決めたことや、対外関税の一般的水準については、貿易量に配慮した全ての関税の加重平均としたことなどがそれである。しかし、それでも、上記のうち、(a)および(d)については、なお、重要な問題が残っている。例えば(a)については、第5章で述べたように、WTO事務局でもそれを認めており、さまざまな解釈が可能である。

GATT24条がその役割を果たすことを困難にしている主要な要因については、上に述べた通りであるが、そのことを念頭に、上記のWTOに通告されている地域統合が⁽³⁾、WTO協定と整合的なのかどうかについて、検討する必要がある。

(2) 移行期間に関しては、1997年当時にGATT24条に基づいて通告の行われていた協定の内、19については移行期間が定められていなかった。

(3) GATT24条に基づく通告のほか、ウルグアイ・ラウンド以降、サービス貿易について定めたGATSの第5条のもとでの通告が行われている。ローマ協定、ヨーロッパ経済領域（ECとアイスランド、ノルウェー、リヒテンシュタイン）、北米自由貿易協定（NAFTA）、カナダ・チリ二国間協定、オーストラリア・ニュージーランド二国間協定（ANZCERTA）およびECと東欧諸国（ブルガリア、チェコ共和国、ハンガリー、ポーランド、ルーマニア、スロバキア共和国）のそれぞれの国との二国間協定が通告されている。これらはいずれもGATT24条のもとで通告されている協定と重複している。

まず、主要な統合の中でもEUについては既に24条との整合性についての多くの研究が行われ、共通農業政策を始め、差別的な特徴を今日もお多く有していることが指摘されている。一方、NAFTAに関しては、その発足にあたってGATTと整合的であることが強調されていたが、なお、多くの点で問題があることも指摘されている。NAFTAについては、すでに第5章で詳細に検討したが、例えば、NAFTAに関する著名な研究者であるHafbauerおよびSchott両氏の研究によれば、NAFTAはGATTに通告されている他の地域統合のいずれよりもよりGATTの条項に適合していると結論しているが、それでもなお産業部門別の原産地規則、特別なセーフガード条項、紛争解決手続き等に関する部分には、問題のあることを指摘している。HafbauerおよびSchott両氏の研究で、最もGATTと整合的であるとされるNAFTAでさえ、このような多くの問題視される規定があるとすれば、他の協定については、そのGATTとの整合性により多くの問題があると考えざるを得ない。

本書で論じている米州におけるリジョナリズムとの関連では、上記の他に、途上国に対する授權条項（Enabling Clause）に関しても言及しておく必要がある。授權条項に基づき通告されている協定の中で最も重要だと考えられるのは、ラテンアメリカの主要11ヶ国（南米の10ヶ国とメキシコ）からなるラテンアメリカ統合連合（ALADI）の発足を定めたモンテビデオ条約である。1980年のモンテビデオ条約（以下、新モンテビデオ条約と呼ぶ）は、1961年にラテンアメリカ自由貿易連合（LAFTA、スペイン語ではALALC）の発足を定めたモンテビデオ条約をラテンアメリカ統合連合という形で発展させたものである。新モンテビデオ条約は、加盟国間の関税の相互引き下げ、または撤廃のための協定であるとされており、1981年に有効となり、82年にGATTに対し通告が行われている。統合の完了までの期間については定めがない。これに対して、この統合連合の準地域協定として結ばれた南米南部共同市場（MERCOSUR）の発足を定めたアスンシオン条約は関税同盟を目的としており、1991年に有効

となり、移行期間が定められている。

ラテンアメリカ統合連合（ALADI）自身は、今日、地域統合の推進という観点からは、必ずしも重要な組織とは考えられていない。既に他の研究で詳細に分析したように、⁽⁴⁾ その下での関税率の相互引き下げの幅が比較的小さく、それが有効に域内貿易の拡大につながっていないからである。しかしながら、ラテンアメリカ統合連合が重要であるのは、それがGATTに正式に通告されていることであり、そのもとで、第2章で述べたように、きわめて多数のラテンアメリカ地域における二国間協定が結ばれ、実質的な経済関係の拡大が進んでいるからである。⁽⁵⁾ これら多数の二国間協定は、全てラテンアメリカ統合連合による地域統合の一部と見なされる立場がとられており、それらについてはGATT/WTOに対する通告は行われていない。すなわち、ラテンアメリカ統合連合は、ラテンアメリカ域内における複雑な地域統合のいわばアンブレラー協定的な存在となっていることに留意する必要がある。

ただし、アンデス・グループの発足を実現するためのカルタヘナ協定は、ラテンアメリカ統合連合とは別に通告がなされている。アンデス・グループはラテンアメリカ統合連合を形成する諸国の一部であり、本来はアンデス準地域統合という形でALALCの準地域として発足した経緯があるが、1992年に至って独立した形での通告が行われているのである。一方、ラテンアメリカ統合連合に参加していないラテンアメリカ・カリブ諸国の二つの統合は、GATT24条に基づく通告が行われている。すなわち、1961年に発足し、76年に移行期間を完了した中米共同市場（CACM）および73年に発足し、81年に移行期間を完了したカリブ共同体（CARICOM）⁽⁶⁾ がそれである。

(4) 細野昭雄、1995参照

(5) 但し、MERCOSURはALADIの準地域であり、ALADIの一部として通告されている。ALADI諸国間の他の協定は通告されていない。

(6) この他、Enabling Clauseのもとで、他の地域の途上国間の協定が結ばれている。

(3) マルティラテラリズムとリジョナリズムの目的の多様性

一 米州におけるリジョナリズムを中心に

マルティラテラリズムとリジョナリズムの相克と補完に関しては、それぞれが目指す目標が本来異なることから、その関連性は必ずしも対立的ではなく、補完的である場合も多いことが指摘されている。

いうまでもなく、今日、世界の国々がWTOに参加する目的と地域統合に参加する目的とは必ずしも同一ではない。また、WTO自身の設立の目標および各地域統合において定められているそれぞれ発足の目標も当然異なっている。一方、共通に目指している目標としては、自由化の推進と、より進んだ貿易・投資レジームの構築をあげる事が出来よう。この「共通の目標」に関わる点については後に述べる事としたい。

リジョナリズムの目標については、経済的目的と政治的目的との二つに大別することが出来よう。経済的目的については、グローバリズムで目指すのと同様な貿易の自由化の目標はあるが、それは多くの目標の一つに過ぎない。経済面での目標としては、とりわけ三つの機能が重要であると考えられる。その第一は、言うまでもなく域内の国際的経済活動の拡大と多様化を可能にする機能である。しかし、それは単に貿易量や投資額が拡大することのみを意味する訳ではない。それ以上に重要なのは、地域統合によって広域経済圏が形成され、それによる規模の経済が発揮されることが期待される。さらに域内で関連産業集積のメリットが実現し、多くの場合特定分野のクラスターが形成されていく可能性も高い。さらに地域統合を通じて参加する近隣諸国相互のエクスターナリティーの内部化が一層可能になることも期待される。

すなわち、GOC (Gulf Cooperation Council) の加盟国間の統合経済協定、東・南アフリカ共同市場 (COMESA)、イラン、パキスタン、トルコからなる ECO (Economic Cooperation Organization) の特惠関税協定、南アジア特惠貿易協定 (SAPTA)、ASEAN自由貿易地域 (AFTA) 等の他、世界の各地域の途上国が多数参加する形での途上国間の貿易協定も同様である。なお、アラブ共同市場については、GATT24条のもとでの通告が行われている。

第二に、近隣国同士の経済相互依存度は一般的に高く、相互に経済的な変化の影響を受けやすい状況にあることから、経済統合プロセスを通じての近隣国間のマクロ経済政策の調整や協議等により、統合を行いつつマクロ経済調整、通貨面での調整などを行い易い体制にすることは、地域内経済の安定等のために重要な効果があると考えられる。NAFTA発足後のメキシコにおける1994年から95年にかけての通貨危機において、米国が積極的な支援を行ったのもその一例であるということが出来よう。⁽⁷⁾

第三の重要な機能であると考えられるのは、特に途上国の場合、それぞれの国が行ういわばユニラテラルな自由化をWTOに対してコミットする以前に、地域レベルでコミットすることによって自由化を後戻りすることのない継続性の高い措置とすることが可能となり、国際的な信頼を得ることができることである。このことについては、ラテンアメリカにおける90年代の地域統合の進展に際して特に強調された点であった。

一方、政治面では、何よりも統合を行う諸国の間での相互依存関係が強まることにより、近隣国相互の対立や戦争を回避する一方、地域全体としての安全保障のための体制を構築することが出来るという機能がある。このことについては、ヨーロッパにおける統合が、その始めの時期から強く目指していた点であった。ヨーロッパにおいては、第二次大戦の苦い経験が、域内統合を強力に推進する力となったことは言うまでもなく、再度の戦争を回避するための統合であったと言うことも出来る。また、ヨーロッパ統合がグローバルな貿易体制であるGATT体制と対立する可能性があるにも関わらず、米国がこれを支援する立場をとったのは、旧ソ連圏の存在に対して、当時ヨーロッパ統合とほぼ一体の形でヨーロッパにおける集団安全保障体制が形成されていたことを強調すべきであろう。

(7) 本書第3章参照。

今日の地域統合は、必ずしも地域内戦争の回避やその地域の集団的安全保障を目指すものではないとしても、地域統合を行うことが事実上そのような効果をもたらすことは否定し得ない。ラテンアメリカにおいてもかつて軍事政権下では対立することの多かった、例えばアルゼンチンとブラジルが、MERCOSURによって統合を行うことを決意したことは、軍政から民政への移行が行われた直後であり、MERCOSUR形成が政治的、軍事的にも重要な意義を有していたことは明らかである。

政治面での地域統合の役割として第二に指摘することが出来るのは、地域統合を通じての加盟国の対外的交渉力の強化である。単に政治的な交渉力のみならず、広域経済圏を作ることによって経済的な交渉力も強まると考えられる。この点では、例えばMERCOSURが形成されることで、ブラジルまたはアルゼンチンがそれぞれ一国でEUとの交渉を行うよりもはるかに交渉力が強まったと言えよう。実際EUとMERCOSURの間には、フレームワークアグリーメントが結ばれ、関係拡大への協議が行われてきている。同様にMERCOSURの統合が進展することによって、FTAA交渉においてアルゼンチン、ブラジルが個々に交渉を行うよりも、両国がより有利な交渉力を有するに至ったと言えよう。今日、ブラジルはまずMERCOSURにおける統合を実現し、可能であればMERCOSURとアンデス諸国との連携などを強め、その上でFTAA内における交渉を有利に進める戦略を有していると伝えられる。

以上に述べたような地域統合の有する経済的および政治的機能は、個々の加盟国にとっては、WTOのもとでのマルチラテラルな自由化の進展のもとで実現するものではない。各加盟国としては、マルチラテラルな自由化にも参加すると同時に、上に述べたような目標を達成する方法として地域統合を選択することは、必ずしもマルチラテラリズムとは矛盾するものではないのである。

これに対して、貿易・投資の自由化や貿易・投資に関するレジームの形成と

言う、先に述べた「共通の目標」に関しては、リジョナリズムの進め方によっては、マルチラテラリズムと深刻な対立・矛盾を引き起こす可能性がある。まず、貿易・投資の自由化に関しては、地域内においてそれを行ってからグローバルな自由化に移行するという考え方も可能であろう。途上国の場合には、途上国の競争力の不足等から、それが必要であることが正当化される可能性もある。ただし、先進国間の場合には、APECにおけるような「開かれた地域主義」の方式で行われない場合には、先に、本節の(2)で述べた通り、WTO体制の推進とは相容れない状況が生ずる可能性がある。

また、地域統合の進展を貿易・投資レジーム形成のプロセスという観点から検討する必要もある。今日、国際経済における相互依存度は強まっており、しかもきわめて多様な国際的経済活動の拡大が見られている。したがって、その経済活動に関して、その発展に対応したより深化したレジームを構築していく必要がある。しかしながら、GATT/WTOのもとでは、利害を異にする非常に多くの国が参加して合意を得なければならないことから、必要なレジームの形成は、実際の経済活動の進展から常に遅れる傾向がある。特にウルグアイ・ラウンドにおいて米国が強く主張したサービス貿易や、貿易関連投資に関するレジーム、知的所有権に関するレジーム等については、ウルグアイ・ラウンドにおいてかなりの進展は見られたものの、必ずしも米国が求めていたものは実現せず、WTOにおいて引き続き協議・交渉が行われることとなっている。

そこで経済関係の緊密な近隣諸国の間で交渉し、GATTプラスのレジームを実現し、それをより多くの国との関係に広げていくのが、より現実的であるとの考え方もある。しかしながら、少数の近隣国の中で最適なレジームがマルチラテラルなシステムにとって最適とは限らない。

米国がウルグアイ・ラウンドで求めていた内容の多くはNAFTAに盛り込まれており、NAFTAはいわばより進んだ貿易・投資レジームとなっている。米国は、NAFTAで定められたレジームはいわゆる「GATTプラス」とできるとし、

かつブッシュ政権時代においては、これを受け入れる国に対してはNAFTA市場を開放し、NAFTA加盟国として認めるという戦略、すなわち、ハブ・アンド・スポークスの戦略を打ち出した経緯がある。これは、NAFTAの貿易・投資レジームを受け入れる国にNAFTAへのアクセスを与えようという戦略である。この戦略はAPECの発足やFTAA構想によって後退したが、それでも米国はFTAAなどを通じてGATTよりも進んだ貿易・投資レジームを定着させていく意向を有している。

すなわち、貿易・投資レジーム形成という観点からは、世界で圧倒的な経済的優位性を有する米国を中心としたレジームが、実質的なグローバルスタンダードとなっていく可能性は高いのである。この意味でGATT/WTOの下でのレジーム形成よりも進んだ形で事実上のグローバルなレジームが米国主導で行われていく可能性がある。従って、広域的なAPEC、FTAAのような地域における地域統合の進展については、単に貿易・投資の自由化のそのもののみならず、これに関わるレジーム形成の観点からも注目する必要がある。

(4) リジョナリズムの重層性及び跛行性

一 米州のリジョナリズムと他の地域のリジョナリズム

通常マルチラテラリズム対リジョナリズムと云ういわば二元論的な見方が、一般的に行われるようになってきているが、マルチラテラルな自由化が、WTOという国際的枠組みの下で、一定のルールに従って進められるのに対し、リジョナルなプロセスは著しく複雑かつ多様な動きであり、しかも重層性及び跛行性がその特徴となっている。

言うまでもなく、リジョナリズムはAPECやEU、さらにはFTAAにむけてのプロセスのように包括性の高い、かつ多数の国の参加する「大地域主義」から様々な機能を託された「小地域主義」まで、その進展は著しく重層的である。しかも「大地域主義」と「小地域主義」とは相克と補完の関係にあり、これは

マルティラテラリズムとリジョナリズムが相克と補完の関係にあるのと同様な状況を作り出している。さらに、この重層的な地域主義の進展は、世界の主要地域において非常に異なっている。ヨーロッパにおいては、EUがコアとなり、その周辺への拡大が様々な形で行われている。一方、米州においては、北にNAFTAが形成され、そのNAFTAの外延的な拡大の可能性が指摘されながらも（例えばNAFTAへのチリの加盟等）、それはこれまで、米国におけるファースト・トラックの議会による承認が困難であったことからクリントン政権下では進まなかった。むしろ米州においては、ラテンアメリカ諸国において多数の小地域主義的進展が複雑に見られる一方、これら全てとNAFTAを含む形での米州自由貿易地域（FTAA）構想実現に向けた具体的協議や交渉が進められる段階に至っている。

一方、東アジア地域においては、1960年代より、貿易・投資の域内での拡大、すなわち、実態としての経済統合（market-led integrationとよばれる）が着実に進み、さらに、アジア太平洋地域の協力体制としてのAPECが「開かれた地域主義」を目指して発足している。これにはNAFTA諸国や南米のチリおよびペルーも加わっている。さらに、ASEAN自由貿易地域（AFTA）が域内統合を進める一方、多数の実質的な準地域経済圏、いわゆる「局地経済圏」の形成が進んでいる。

しかも、これらの3つの主要地域における異なるリジョナリズムの多様な進展は、それら統合プロセスの深化に関しても拡大に関しても跛行的な性格を有している。すなわち、ある部分が先に統合を深化させ、他の部分がこれに続くという形である。

以上のような多様性と跛行性の特徴を強く有する多様なリジョナリズムの進展は、それぞれの地域における域内経済活動の拡大の実態を反映するものであるとも言える。従って、これらについてのさらに詳細な研究を行うためには、そうした域内国際的経済活動の要因、特にそれを活性化させている主要な要因

を分析する必要がある。このことについて理解するために、東アジアと米州の比較を行うことは興味深い。両地域の国々の経済規模や人口、経済発展の相対的な段階は、かなり共通性が高く、また、両地域はグロース・センターと呼ばれる成長率の高い中所得国やエマージング・マーケットと呼ばれる資本市場の急速な発展が共通に見られるにも関わらず、そこで進んでいる域内の国際的な経済活動の進展については大きな相違が見られるのである。

東アジアにおいては、一般に「雁行型経済発展」(flying wild geese pattern of development)と呼ばれているダイナミックなプロセスが進み、実質的な地域経済圏が形成された。この「アジア型」ともいえる東アジアにおける経済関係の緊密化は、次のような形で進んだと考えられる。周知のとおり、日本の高度成長と工業化が進み、それに次いで日本で比較優位を失った産業が、東アジアNIEsに日本からの直接投資や技術移転によって移動し、東アジアNIEsにおける工業化が進んだ。さらに、日本と東アジアNIEsからのASEAN諸国への直接投資が進むことによって、ASEAN諸国の工業化が進むというダイナミックな国際分業の進展がおこり、域内の工業化と貿易拡大が進んだのである。この傾向は現在も進んでおり、最近はさらに中国沿海部を中心とする諸地域やベトナムへと広がり、将来はミャンマーやインドへも広がっていく可能性が指摘されている。

東アジアでは、このように「雁行型発展」、または重層的な連鎖型発展によって、次々と新しいグループの諸国に広がっていき、全体として東アジアの経済発展と域内貿易の拡大が進んだの対し、米州地域においては、それはほとんど起こらなかった。ラテンアメリカにおける主要なパターンは、明らかに雁行型発展のパターンではない。あえて、東アジアと比較するために思い切った単純化を行えば、次のように見ることが出来る⁽⁸⁾。ラテンアメリカの各国および

(8) このラテンアメリカで見られるパターンの詳細については、本書の補論および堀坂浩太郎・細野昭雄編、1996年参照。

各企業が、それぞれ資源、技術、経営ノウハウ等の有利な点を生かしつつ、ラテンアメリカ域内はもとより、域外をも視野に入れて国際的展開を行ってくというのが、ラテンアメリカの企業の国際化の主要なパターンであったという捉え方である。それは、アジアにおけるような発展段階の異なる国の間での重層的な投資、技術移転および賃金水準の異なる労働力の組み合わせからなる、比較優位に基づく関係の展開では必ずしもない。

「ラテンアメリカ型」展開においては、具体的には次のようないくつかのパターンがみられる。まず、ラテンアメリカの個々の企業が持つそれぞれの有利な点、例えば、その企業が位置している国の豊富な資源をベースに、その資源開発や加工のノウハウ、その加工品の国際的な販売等における優位性・競争力を利用して行っていく国際的展開が、最も典型的なパターンの一つである。これら企業の展開においては、欧米の企業との連携も行われており、また、その活動の地域が、最近のメキシコのCEMEX社にみられるように、アジアへも広がっていく兆しが見られることに注目すべきであろう。

ラテンアメリカにおける企業の国際的展開のパターンとして、第二に指摘すべきは、エネルギー、通信、運輸、金融などの分野での南北アメリカ、特にラテンアメリカにおける複数国間にまたがる規模での事業展開である。

第三に指摘すべきは、東アジア程ではないが、ある程度の賃金水準などの相違等を利用した、企業の国際的展開である。米国企業がメキシコとの国境地帯に投資を行い、そこで加工して米国市場に再輸出する「マキラドーラ」による加工も、その一つの例である（本書第3章参照）。この動きには、日本、韓国、ヨーロッパの企業も加わっている。同様な動きは、米国からの中米・カリブ諸国へのCBI（カリビアン・ベイスン・イニシャティブ、カリブ開発構想と訳される）を利用した投資（いずれも輸出加工区等で行われている投資である）とそれに基づく輸出においても見られる。

第四に指摘すべきは、今日進んでいるMERCOSUR、NAFTA、多くの2国

間協定や既存のサブリジョナルな統合の活性化により可能となった、ラテンアメリカ域内の企業の国際的な展開や貿易・投資、技術移転などの動きである。特に、そのなかで地域統合の効果として注目されるのは、自動車産業のような大きな市場規模を必要とし、多数の多様な部品産業等の関連産業の集積を必要とする産業の発展が、地域統合の制度的進展によって強く促されていることである。

両地域の以上に述べたような相違が生じた理由の一つは、アジアでは各国とも早くから輸出志向型経済政策をとったのに対し、中南米諸国においては、長期にわたる輸入代替工業化政策をとったという相違がよく指摘されている⁽⁹⁾。また、このことと関連して、ラテンアメリカでは、米国やヨーロッパ諸国の直接投資が、それぞれの投資相手先の国内市場向けの生産、または資源開発を中心とするものであり、外資系企業によって実現した製造業は、必ずしも強い競争力を持つに至らなかったという点も指摘されよう。

2. リジョナリズムと日本の「新たなアプローチ」の可能性

前節で検討したように、今日の世界におけるリジョナリズムの進展の状況は、世界の3つの主要経済地域において著しく異なっている。すなわち、第二次大戦後早くからリジョナリズムを推進してきたヨーロッパ地域においては、EUが最も進んだレベルの統合を実現させつつあり、いよいよ通貨統合に到達し、既にネーション・ステートの一般に有する重要な政策決定の一部を委ねる超国家的な機構を備えるに至っている。まさにEUは今や多数の国を含む「疑似国家」として生まれ変わりつつあると言っても過言ではない。

そして、このような形で域内統合の深化をここまで進める一方、同時に周辺

(9) このことについては、たとえば、Hosono, Akio and Neantro Saavedra-Rivano 1998参照

の東欧諸国や旧ソ連諸国、地中海諸国やアラブ諸国などとの関税同盟、自由貿易協定、協力協定等様々な形で統合のアプローチを実態に応じて選択しつつ、まさに統合の外延的拡大を積極的に進めてきている。しかもEUは、従来からアフリカ等の諸国（ACP）との差別的特恵輸入等を通じての関係の強化を行ってきたが、最近では、ラテンアメリカ諸国との関係を強めてきており、すでに第6章で詳細に述べたとおり、2000年7月には、メキシコEU自由貿易協定を発効させ、現在チリとの自由貿易協定の交渉を行っており、さらにMERCOSURと枠組み協定を結んでMERCOSURとの関係の強化をめざしている。一方、アジア諸国との定期的な協議も行いつつある。すなわち、EUの場合、コアとなるEU諸国内の高い水準での政治経済統合の推進を行う一方、外延的には最もその近隣にある諸国とは、経済関係の実態に応じて様々な統合の方式を駆使する形で関係を強化し、さらにより遠い地域、とりわけラテンアメリカや東アジア諸国のような成長性の高い地域との関係の強化も同時に進めており、これら地域のグループに対しては、包括的なFTAの締結やそれに向けての協議、または広範な協力を積極的に行っている。

一方、第二次大戦後自らいわばパックス・アメリカナと呼ばれる経済システムを構築し、GATT・IMF体制を堅持する努力を行ってきた米国も、少なくとも西半球域内においては、リジョナリズムを積極的に推進する政策を取るに至っている。世界最大の市場を有する米国では、パックス・アメリカナの経済システムを維持するためには、本来は地域的貿易協定を結ぶことは、その基本方針に反するものであると考えられていた。しかしながら、その方針を変え、米州域内については、90年代に入ってリジョナリズムのプロセスを進める政策に転換したのである。

すなわち米国は、米加自由貿易協定を結び、カナダとの経済関係の強化をめざすとともに、例外的な形ではあるものの、イスラエルとの自由貿易協定を結んだ。一方、米国に近接する中米・カリブ地域に対しては、他の途上国と差別

する形での差別的地域特惠を内容とするカリブ開発構想（カリビアン・ベースン・イニシャティブ、CBI）を、当初期限付きで実施し、その後これを恒久化するに至った、そして、第5章で述べたように1989年にはNAFTAの交渉を開始し、94年にNAFTAを発足させる一方、同年末にはマイアミにおいて米州サミットを開催し、FTAA（米州自由貿易圏）の構想を提案し、その交渉が進んでいる。

また米国はシアトルのAPEC非公式首脳会談において、アジア経済共同体といった新たな考え方を提示するとともに、APECを地域協力を中心とした組織から貿易・投資の自由化を推進する組織へと変えて行こうとするイニシャティブをとった。

さらに単にFTAAやAPECの域内における貿易・投資の拡大をめざすのみならず、両地域における様々な貿易・投資のレジーム形成を行おうとする姿勢も見られる。そして、それをWTO体制におけるレジーム形成に先駆けて行い、WTOよりも進んだレジームの定着を狙う意図が窺える。このように、米国は、WTOを中心とする世界自由貿易体制と同時にNAFTA、FTAAに見られるようなリジョナリズムを並行して進める政策をとり、かつ、米国の基本方針に基づく貿易・投資レジームの推進を行う政策をとってきたと言えよう。

こうした中で、我が国は「開かれた地域主義」を基本方針としているAPECへの参加を除き、地域統合、自由貿易地域には属さず、専らWTO体制の堅持を対外通商政策の基本としてきた。しかし、2001年10月には、シンガポールと自由貿易協定締結に関する合意に達し、また、これより先、同年9月には、メキシコと日墨経済関係緊密化のための、自由貿易協定締結の可能性を含むさまざまな方策を検討するための、共同研究会を発足させるなど、従来の方針を大きく転換させる動きがみられている。

こうした状況、すなわち、EUや米国によるリジョナリズムの推移や、最近の日本の動きを念頭に、日本が世界におけるマルチラテラリズムとリジョナ

リズムをめぐる新たな進展に対し、今後どのような選択が可能かについて本書の各章の研究を念頭に検討する事としたい。

はじめに、日本がリジョナリズムを積極的に推進するアプローチをとった場合に、それによって生ずるマルティラテラリズムへのインパクトについてまず考えておく必要がある。すなわち、EU、米国に続いて日本もリジョナリズムを推進する方針を打ち出すことは、既に相対的な重要性が低下しているかに見えるマルティラテラリズムの軽視にさらにつながるおそれを否定し得ない。従って、世界でも最も成長率の高い東アジア地域に位置する我が国は、この地域が差別的な地域統合をめざすのではなく、オープン・リジョナリズムを目指すという立場に立つと同時に、マルティラテラリズムの維持と拡充に向けて積極的に貢献していく立場を示す必要があろう。

具体的には、WTOでの自由化を積極的に推進するとともに、世界の中で最大、かつ、最も成長率の高い地域である東アジアおよびアジア太平洋地域をAPECという開かれたシステム、ないしは「実質上」開かれたシステムとして維持し、APECの下での自由化の推進への貢献を引き続き行っていく方針を強調する必要がある。

次に、このような方針を明らかにした上での、マルティラテラリズムとともにリジョナリズムを推進していく「新たなアプローチ」としては、具体的にはどのような方法が可能であろうか。

このことを考える際には、現在の各地域におけるリジョナリズム進展の実態を念頭において検討する必要がある。前節でも述べたように今日マルティラテラリズムがめざす目標とリジョナリズムがめざす目標は必ずしも同一ではないこと、しかもその目標には政治的目標と経済的目標ある事に留意する必要がある。

従って、これらの目標にそって実際に進められるリジョナリズムの在り方は、地域によって非常に異なっている。ある地域での経済的目標を達成するリジョ

ナルなプロセスが同時に政治的な目標の達成を可能にする場合もあり、そうでない場合もある。また、リジョナリズムの進展は、経済的目標を達成しようとする場合においても、その地域で進んでいる経済関係の拡大と多様化の実態を反映する形で行わなければならない。

このように見るとき、我が国が上述のような「新たなアプローチ」を選択しようとする場合には、リジョナリズムによっていかなる経済的な目標や政治的な目標をめざすのか、その場合、どのようなリジョナリズムの推進が適切であるのかについて慎重に検討する必要がある。例えば、東アジアの場合、総合的な安全保障を可能にするためのリジョナルなプロセスと、中国をはじめ、アジアNIEsやASEANの経済実態を反映した、東アジア地域の一層の経済関係の拡大と多様化を促すリジョナルなプロセスとは、異なるものとなる可能性が高いのである。東アジア地域の安全保障に向けたリジョナルなプロセスの推進については紙数の制約のもとで詳細に検討することはできないが、それはヨーロッパの場合や米州の場合とかなり異なるものとならざるを得ないことが明らかである。

一方、東アジアで進んでいる経済的な関係の拡大の実態は、これまで雁行型発展と呼ばれてきたダイナミックなプロセスであり、それは、米州やヨーロッパの場合と異なり、経済統合の制度的進展によって促されたものではなかった。少なくとも、90年代半ばまでは、市場メカニズムのみによって進んできたものであった。すなわち、東アジア地域においては既述の「市場先行型統合」(market-led integration)によって実質的な地域経済圏が形成されてきたといえることができる。

最近では、東アジアにおける域内貿易は、東アジアの輸出総額の50%を既に超えるに至っており、中南米諸国の場合の域内貿易の割合を大きく上回る水準となっている。したがって、日本が選択しうる東アジアにおけるリジョナリズムの経済的側面からの活用は、このような東アジアでの経済緊密化の実態を反

映する形で行わなければならないことに留意する必要がある。言い換えれば、東アジアでこれまで進んできた「雁行的発展」または重層的な連鎖型発展によって貿易関係が次々と新しいグループの諸国に広がり、全体として東アジアの経済発展と域内貿易の拡大が進んだことを重視し、そうした域内貿易の深化と周辺への拡大を促す形でリジョナリズムの構築が重要だと考えられるのである。

このような東アジアの重層的な連鎖的發展の進化と拡大を促すような様々なリジョナルなアプローチを選択していく可能性は、十分にあり得ると考えられる。例えば、そのような発展を支える直接投資や技術移転、貿易をより円滑に推進するような協議や協力を東アジア域内においてより緊密に行うことをめざすリジョナルな取り組みは可能である。また、重層的・連鎖的發展は、域内の相互依存関係を強めるが、それが通貨・金融情勢の急変、特に国際資本移動の急変などによって妨げられることのないような枠組みを作ることをめざす協力も可能であろう。その場合には、マクロ経済面・通貨金融面での東アジア諸国間の調整や協力のメカニズムや、困難に陥った国に対して、資金的な支援を行う基金の拡充などを含めることができよう。

また、東アジアにおいて近年着実に進んできている様々ないわゆる局地経済圏、すなわち東シナ海経済圏、環日本海経済圏、黄海経済圏、南部中国経済圏、パース経済圏などの様々なサブリジョンにおける貿易と投資の拡大をさらに円滑に進め、これらの各経済圏における経済関係の緊密化や協力を可能にすることをめざすリジョナルなアプローチも可能であろう。

リジョナリズムの動きは前節で述べたようにきわめて多様であり、かつ、重層的かつ跛行的であるから、東アジアにおける上に述べたような経済的な目標をめざすリジョナルなプロセスも様々な形で実現することが可能であると思われる。それをAPECの枠組みのもとで進めていくことは当然可能であるが、またAPECの中の最も中枢のサブリジョンとしての東アジア地域が、目標と機能に応じたリジョナルなアプローチを行っていくイニシアティブを日本がとるこ

とによってAPEC全体とは異なる、しかもAPECをより活性化させるリジョナリズムを推進していくことが可能であると思われる。

同時に考慮すべきは、日本が積極的に東アジア域外の国々との関係や、世界の諸地域において進められている多くのリジョナルなプロセスとの関係を強めていくアプローチである。既に南米のMERCOSURはじめ、途上国には実体を伴った地域統合の進展が見られているが、それらのいくつかと緊密な経済関係をめざす対話や協力を行っていくことは、きわめて有意義であると思われる。EUはMERCOSURとのフレームワークアグリーメントを締結しており、またアジアにも積極的なアプローチを進めていることは既に述べた。これらと同様なイニシアティブをとることは、我が国にとっても可能な選択肢であることはいうまでもない。このことについては、次の第3節において我が国とラテンアメリカ諸国との関係の緊密化に関する検討を試みることを通じて考察する事としたい。

3. ラテンアメリカ諸国との経済協力枠組協定・自由貿易協定締結の可能性

(1) ラテンアメリカ諸国との経済関係強化の必要性の背景

今日、ラテンアメリカ地域は東アジア地域と並び、世界の主要な成長センターの一つとなっており、しかもその中での主要国は、アジア諸国の多くをも凌ぐエマージングマーケットとして注目され、多額の国際資本の投資が行われてきている。

なかでも、ラテンアメリカ地域のGDPの半ば以上を占めるMERCOSURの動きは重要であり、MERCOSURはヨーロッパ、北米、東アジアに次ぐ、第4の経済圏としての地位を確立しつつある。さらに例えば自動車産業の分野では、MERCOSURは現在行われている投資規模から生産台数300万台超える、世界有数の生産拠点となる可能性が高い。人口では東アジアには遠く及ばないもの

の、NAFTAの3億8,000万人に次ぐ約2億人を擁しており、持続的成長により、その所得水準が上昇すれば、重要な消費市場となることも期待される。また、我が国にとって、MERCOSURが鉱産物、食糧等多くの資源を有する地域として、非常に重要であることは周知の通りである。この事を第一に指摘しておくべきであろう。

我が国にとってのラテンアメリカ地域、特にMERCOSURとの連携・協力の強化の必要性が高まっている背景として、第二に指摘しなければならないのは、北米及びヨーロッパ諸国がラテンアメリカ地域、特に、メキシコ、チリ、MERCOSURとのリジョナルな関係の強化に向け、積極的な取り組みを行っているからである。米国の主導で行われたマイアミサミット以来、FTAA（米州自由貿易地域）構想が進められ、交渉が進展していることは第2章で述べた。このプロセスにおいて重要なことは、FTAAそのものが何時どのような形で実現するのかのみではなく、その交渉過程での意見、情報の交換、実質的協力関係の構築にもあることに留意すべきであろう。一方、EUは記述の通り、メキシコとの自由貿易協定を2001年7月に発効させ、現在チリとの交渉を進めており、MERCOSURとは1995年12月に協力枠組協定を署名しており、自由貿易協定の締結をめざしている。

以上のように、東アジア以外の二つのリジョナルなグループは、アプローチは違うが、それぞれ積極的にラテンアメリカ諸国との関係強化をめざしており、この点で我が国をはじめとするアジア諸国からの、ラテンアメリカ諸国、とりわけMERCOSURへの対応は著しく遅れていると言わなければならない。

こうした遅れは、我が国企業のラテンアメリカ域内での貿易・投資等の経済活動の中・長期的には不利にする可能性があることは否定出来ない。実際第3章で述べた通り、メキシコでは米国、EUが自由貿易協定による関係を構築しているのに対し、主要国では、日本のみが事実上差別されている状況にあり、日墨自由貿易協定が締結されていないことにより、日本企業は不利な状況にお

かれている。一方、MERCOSURにおける直接投資（FDI）においても、日本企業は欧米企業に対し著しく立ち遅れている状態にある。

この状況は、様々な要因によって生じているが、米州内の自由化に向けて米国主導のFTAA協議が進み、EUが、メキシコ、チリ、MERCOSURとの関係強化に向けての具体的取り組みを積極的に進めているのに対して、我が国をはじめとする東アジア諸国は同様の動きをほとんど行っていないことによる、欧米とアジアの企業の活動に与える影響は決して軽視出来ないと言えよう。

日本とラテンアメリカとの連携強化を推進する必要性が高まっている背景として、第三に指摘すべきは、メキシコ、チリ、MERCOSUR諸国がそれを強く望んでいることである。メキシコ、チリからは、明瞭なメッセージが伝えられてきている事は、すでに、第3章及び第4章で述べた。一方MERCOSUR諸国の場合も、その立場は政府要人や実業界のリーダー等から多くの機会に表明されている。ブラジルが、その対外関係を北米、ヨーロッパ、アジアの三つの軸で考えていることはよく知られており、また、FTAAに対してもまずMERCOSURを着実に発展させ、かつ北米以外の地域との関係を強化しつつ、MERCOSURを核として、イニシアティブを発揮しようとする立場が表明されている。そして、アジアとの関係強化を望む立場は、例えば1997年10月のPECCサンチャゴ会合に参加し、特別講演を行ったブラジルのフェルナンド・エンリケ・カルドーソ大統領によっても表明された。

一方、アルゼンチンもアジア市場に強い関心を有しており、例えば第二次大来レポートは、アルゼンチンとアジアの関係の将来がその中心テーマの一つとなっている。⁽¹⁰⁾ 1998年の日本・アルゼンチン修好100周年を機に、アルゼンチンの対日本、アジアへの関心は一層強まった。

このように、ブラジル、アルゼンチンを始めMERCOSUR諸国は、日本・ア

(10) アルゼンチン政府の要請により、JICAが実施したアルゼンチン経済開発調査で、アジアとの関係の強化に関わる調査が重点的に行われている。

ジアとの関係強化を望んでおり、これら諸国と日本との対話や協力の枠組みを構築するための機運は十分に整っていると考えられる。

(2) ラテンアメリカ地域への「新たなアプローチ」の可能性

以上のような背景を考慮し、新たな状況のもとで、米国主導のFTAAやEU-MERCOSUR枠組協定を視野に入れたラテンアメリカ地域、特にメキシコ、チリ、MERCOSURへの「新たなアプローチ」を検討する必要があるだろう。我が国のWTO体制堅持の政策に抵触するのではないかと懸念については、先に第2節で述べたように、基本的にこの政策を変更せずに、それを進めていく方向を考えるべきであろう。

この点に関しては、何よりも第1節で述べたようなリジョナリズムの目標や機能という観点から、何が最も重要かを明らかにした上で、具体的アプローチの方法を考える必要があるだろう。

現在、米国やEUからの中南米への投資と比較して、我が国からの投資は著しく遅れているが、その要因の一つとして我が国において、ダイナミックに変化するラテンアメリカに関する情報が不足している問題がある。一方ラテンアメリカにおいても日本をはじめ東アジアに関する情報はすくない。これに対し、米州サミット、FTAA協議やEU-MERCOSUR枠組協定、スペイン主導のイベロアメリカサミットなどが、情報面で米国やEUの企業を有利にした面があり、これらの構想や協定への対話や協議の進展が、相互理解の改善に結びついた点は大きいと考えられる。また、それが欧米の企業の中南米への関心を高めさせ、貿易や投資を促したという効果はかなり大きいのではないかと考えられる。例えば、スペインが積極的に関わってきているイベロアメリカサミットは、90年代のスペイン企業の中南米への積極的進出の少なくとも一つの要因となっていることは否定し得ないであろう。

第二に重要だと思われるのは、FTAA交渉やEU-MERCOSUR枠組協定に

よる協議を通じてのレジーム形成および、貿易・投資の円滑化の推進効果である。これらを活用できるのは欧米の企業であり、我が国企業は、この分野では不利な立場に立たされる可能性がある。

第三に重要だと思われるのは、欧米とラテンアメリカ諸国の関係強化に向けての官民の協調である。さまざまなアプローチのなかで、欧米と中南米の経済関係の推進に官民が協調して取り組むという直接的、間接的効果が見られる。我が国の場合は、政府による経済協力では、多くの中南米諸国でトップドナーとなっており、多くの欧米諸国を圧倒的に凌ぐ地位に在りながら、民間企業の直接投資の中南米諸国におけるシェアは著しく低い。これに対して、例えばスペインは80年代半ばまで政府レベル、民間レベルでの中南米との関係は、かなり弱かったが、その後、経済協力面ではあまり目立たないこの国の民間企業の投資は急増し、短期間に米国に次ぐ第二の投資国の地位にまで到達したのである。

以上のような観点からすれば、早い時期に実現することが望ましいのは、日本とメキシコ、チリ、MERCOSUR等との幅広い対話や協力、さらに貿易・投資の円滑化に向けたフォーラムや協議の場を設けることであろう。もとよりこの点では日本・MERCOSUR高級事務レベル協議が既に開催されるようになっており、また、メキシコ、ブラジル、アルゼンチン、チリをはじめとする中南米の各国との、民間レベルの経済委員会が活動を行い、一定の成果を挙げている。これらを強化し、さらに対話と協力の場、または機関を設けていくことが必要であろう。

そして、これを通じてまずは情報の交換を緊密に行い、民間企業等のラテンアメリカ諸国への投資、経済関係強化の気運を高めるとともに、貿易・投資の円滑化、それを可能にする体制の整備などを進めていくことが必要となろう。また、これに関連して研究機関や大学等の研究者による相互の経済や市場に関する研究、調査を行うことを促す必要があろう。

このような方向での具体的な案としては、例えばPECCタイプの企業、政府、学界の三者からなる交流や協力のための組織を作ることからはじめるのも一案であろう。そして、このような組織における情報交換や経済協力、貿易・投資の円滑化への努力を積み重ねる中で、ラテンアメリカ諸国との協力などにかんする枠組協定の締結に向けての検討を行っていくのも一つの選択肢であると考えられる。

ただ、このような新たなフォーラムを設ける事が、当面難しければ、2001年3月の閣僚会議でスタートした、東アジア・ラテンアメリカ協力フォーラム（FEALAC）を積極的に推進し、このフォーラムを日本を含む東アジアとラテンアメリカの関係を強めていくための組織として活用していく事も重要であろう。⁽¹¹⁾ その際には、本書の第2、第3、第4章などが参考となると思われる。

次に、この事と並んで重要だと思われる具体的アプローチとして、自由貿易協定を含む、実質的な経済緊密化のための方策について検討するための、共同研究や対話を推進していく事が考えられる。この点では、日本とメキシコ両国間の経済緊密化に向けた共同研究会が、2001年9月に発足したことは、重要な意義を有している。その検討の際には、本書の第3、第5、第6、第7章等が参考になると思われる。

さらに、チリとの関係では、日本とチリの自由貿易協定の可能性についての研究会が、両国にそれぞれ設置され、2001年6月にその報告が公表されたが、これも、両国の関係にとっての重要な一步をなすものであると考えられる。これを受けて、両国の関係の緊密化に向けた、より進んだ段階への移行を模索していくべきであろう。

いずれにしても、上記の例にみられるように、日本とラテンアメリカ諸国の関係の緊密化への取り組みは、メキシコとの自由貿易協定をめぐる論議からも

(11) FEALACについては、Hosono, Akio and Shoji Nishijima, 2001を参照

明らかなように、わが国が、選択しようとしている、対外経済政策の「新たなアプローチ」を進めていくための、試金石となるものであり、その成否が注目される。

補 論 米州におけるリジョナリズムの 進展と外国直接投資

はじめに

発展途上国への外国直接投資（以下 FDI と略す）は、1990年代、特にその後半において、急増しているが、途上国の地域の中でも特に東アジア及びラテンアメリカ地域に集中する形で拡大が進んできている。すなわち、途上国向け FDI の総額は1990年の305億ドルから1998年の1,550億ドルへと 5 倍を超える増加となった。しかも、1,550億ドルのうち、東アジア諸国は610億ドル、ラテンアメリカ・カリブ諸国（以下ラテンアメリカ地域と略す）は580億ドルを占めたのである。こうして、今日ラテンアメリカ地域は東アジアと並んで FDI が最も盛んに行われる地域となっている⁽¹⁾。

本稿では、1980年代の「失われた10年」を経験したラテンアメリカ地域において、90年代に急増した FDI がどのような特徴を有しているかについて、主として投資の行われた産業分野別に類型化することにより分析を行うとともに、それがどのような要因によって生じたかを明らかにしたい。

1. ラテンアメリカ地域における FDI の一般的傾向

90年代のラテンアメリカ地域における FDI の一般的傾向の中で、最も注目されるのが投資国の80年代と比較しての大きな変化である。すなわち主要先進国について見た場合、80年代において42.1%を占めていた米国の割合が、90年代

(1) World Bank 1999. による

においては66.2%へと大きく上昇した一方、ヨーロッパ諸国のシェアは全体としては、46.7%から30.0%に低下し、また、日本のシェアも11.2%から3.7%に低下した。しかし、ヨーロッパ諸国の中では、スペインの拡大が目され、そのシェアは80年代の4.9%から90年代の6.2%に上昇している。(表1及び表2参照)

表1 ラテンアメリカ・カリブ諸国への主要先進国の外国直接投資、1980～96累積額
(単位100万ドル)

	1980-89年 累積額	年平均	構成比 (%)	1990-96年 累積額	年平均	構成比 (%)
ヨーロッパ諸国	12,207	1,221	46.7	25,889	3,698	30.0
フ ラ ン ス	1,690	169	6.5	2,947	421	3.4
ド イ ツ	2,810	281	10.7	3,780	540	4.4
ス ペ イ ン	1,280	128	4.9	5,355	765	6.2
英 国	4,580	458	17.5	6,307	901	7.3
米 国	11,018	1,102	42.1	57,064	8,152	66.2
日 本	2,918	292	11.2	3,201	457	3.7
主要先進国計	26,143	2,614	100.0	86,154	12,308	100.0

出所：IDB/IRELA, *Foreign direct investment in Latin America in the 1990s*, Madrid, 1996.

ラテンアメリカ地域は、1982年の累積債務危機発生以降、深刻な経済停滞に陥り外国からの借款は急減し、約10年間にもわたって一人当たり国内総生産の成長率がマイナスになった。⁽²⁾この時期は「失われた10年」と呼ばれる程深刻であったが、それにもかかわらず、この地域で90年代に入ってFDIが急増していった要因は何であろうか。

(2) 1981-1990年のいわゆる「失われた10年」におけるラテンアメリカ・カリブ地域全体のGDP年平均成長率は1.0%、同じく一人当たりGDP年平均成長率は1.0%となった。主要国ではアルゼンチンの-1.9%、ペルーの-3.3%、ベネズエラの-3.2%のマイナス成長率が著しい。ブラジルは-0.7%であるが10年間の累積での一人当たりGDPの低下はかなり大きいと言わなければならない。CEPAL, 1999.

東アジア地域では既に70年代以降長期にわたって高い成長を続け工業化と輸出の拡大を中心とする経済発展を実現しており、さらに90年代に入って、FDIの増加が進んだが、それは基本的には、それまでの発展のパターンの継続と見ることが出来る。

これに対して、80年代に「失われた10年」を経験したラテンアメリカの場合、90年代におけるFDIの急増は、80年代とは全く様相を異にするものであったと言っても過言ではない。もとより、チリのように既に80年代の半ば以降そうした変化が見られた国もあるが、他のラテンアメリカ諸国にあっては、この重要

表2 日本からのラテンアメリカ地域向け外国直接投資、1980～96

単位：純投資額（100万ドル）

	平 均 額		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	1980- 89	1990- 96							
ラテンアメリカ 地 域 総 額 (カリブ諸国を含む)	292	457	399	561	270	132	568	492	780
アルゼンチン	10	27	31	90	8	8	-27	40	38
ブラジル	203	222	127	276	89	110	60	256	634
チリ	8	12	-28	56	—	0	5	50	—
コロンビア	3	11	59	0	—	—	8	8	—
メキシコ	84	136	159	92	101	12	518	129	-61
ヴェネズエラ	5	51	69	42	67	2	3	10	168
MERCOSUR諸国	214	249	158	366	97	118	33	296	673
オフショア投資	1,119	169	488	385	-223	-238	1,082	370	-680
総 額	1,412	631	887	946	47	-107	1,667	883	96

出所：IDB/IRELA, *Foreign direct investment in Latin America in the 1990s*, Madrid, 1996.

な変化は90年代に起こったのである。本稿においては、こうした90年代におけるFDIのラテンアメリカにおける急増は、ラテンアメリカ諸国が80年代半ば以

降に開始し、(1)90年代に本格的に実施した自由化をはじめ、民営化、規制緩和等を中心とする広範な経済改革、(2)同じく90年代に加速したNAFTA、MERCOSUR等のような地域経済統合を反映するものであるとともに、(3)これに積極的に呼応する形で、新たな投資戦略をもとに行われた多国籍企業の投資活動の変化を反映するものであるとの仮説に立ち、これを検証する形で分析を行っていくこととしたい。

このため、まず第2章では90年代においてラテンアメリカ諸国の行った経済改革の概要について整理しておくこととしたい。次いで第3章においては、これを反映する形で実際どのような投資が行われ、かつそれが多国籍企業のどのような戦略を反映するものかについて検討することとしたい。続いて第4章においては、こうした90年代におけるラテンアメリカへの外国直接投資の産業分野別特徴を第3章の視点を念頭に検討することとしたい。最後に第5章では、90年代ラテンアメリカへの外国直接投資の主要な類型とその要因についてのまとめを行う。

2. 90年代におけるラテンアメリカ諸国の経済改革

1980年代の「失われた10年」と呼ばれた長期にわたる経済危機のもとで、ラテンアメリカ諸国はこの危機を脱するために、本格的な経済改革を実施することを迫られた。それらの多くは、債務危機のもとで不可欠な国際機関からの資金協力を得る際の条件として受け入れた構造改革によって開始されているが、次第に各国は自ら積極的に改革を推進するに至った。そうしたなかでラテンアメリカの主要国においては、経済改革の必要性和その内容に関するコンセンサスが次第に形成されていったと見ることができる。

セバスティアン・エドワーズは、その背景として次のような3つの要因を指摘している。⁽³⁾第一は累積債務危機発生以降長期的に経済が停滞するなかで、

インフレを抑制するために実施されたヘテロドックス政策がアルゼンチン（アウストゥラル・プラン）、ブラジル（クルザード・プラン他）等でいずれも破綻する一方、東アジアにおける経済のめざましい発展を目の当たりにしたことである。第二にラテンアメリカ域内では、チリにおける経済改革が成功したことが強い影響を与えた。第三に国際機関の助言もラテンアメリカにおける改革の必要性に関する認識を強めた重要な要因であったと指摘している。

第三の点に関連して、いわゆるワシントン・コンセンサスと呼ばれる経済改革に関する一般的な考え方が浸透していったことも重要であろう。1989年に「政策改革と言う言葉でワシントンは何を意味しているか」という題で論文を書き、はじめてワシントン・コンセンサスと言う言葉を用いたジョン・ウイリアムソンは、その論文で「ラテンアメリカに対して緊急に求められている経済改革」のリストを提示したが、それらは、財政規律、財政支出の優先順位、税制改革、民営化、金融自由化、為替政策、貿易自由化、外国直接投資の自由化、財産権の保護の10項目からなるものであった。⁽⁴⁾

これらの経済改革は、国によって相違はあるものの、かなり急速にかつ徹底して進められた。例えば、貿易の自由化に関しては、ラテンアメリカ諸国が80年代の半ば頃まで維持してきた高関税と比較すると、いかに画期的な自由化であったが理解される。周知の通り、ラテンアメリカにおいては、多くの国で1930年代頃から長期にわたる輸入代替工業化が推進され、高率の保護関税が維持されてきた。その関税水準はきわめて高く、しかも強い傾斜関税の構造を有していたのである。

自由化実施後のラテンアメリカ主要国の加重平均関税率は概ね10%台にまで引き下げられた。国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会（ECLAC）の資料によれば、メキシコの関税率は1995年において13.5%の水準となった。アンデ

(3) Edwards, S., 1995.

(4) Williamson, J., 1993及びWilliamson, J., 1997参照。

ス諸国の共通関税も13.6%となっており、また、完全には実施されてはいないが、ブラジル、アルゼンチン、ウルグアイ、パラグアイの四カ国からなる南米南部共同市場（MERCOSUR）の対外共通関税の加重平均関税率も11.3%となっている。また、チリの関税率は11.0%の一律関税率である。ペルー及びボリビアもチリと似た一律関税率に近い関税制度を採用するに至っている。⁽⁵⁾

こうして関税水準が大幅に引き下げられるとともに、一部の国では一律関税の採用によって、有効保護率も大幅に引き下げられたのである。⁽⁶⁾

一方、民営化は、ラテンアメリカにおいては世界の途上国地域の中でも最も積極的に行われて来たと言っても過言ではない。1990年代前半における世界の全ての途上国の民営化の半ば以上がラテンアメリカで行われた民営化であった。ラテンアメリカにおける民営化の収入は、アジアにおける収入の約3倍に達しており、さらにGDPに対する比率で見てもラテンアメリカ諸国は最も高い水準に達した。⁽⁷⁾

このようにラテンアメリカにおいては、自由化と民営化がきわめて短期間に行われ、これらを中心とする経済改革については、東アジア諸国が過去30年間において行ってきた成果よりも大きいとの見方さえある。⁽⁸⁾

また、外国からの直接投資に対する一般的規制の緩和がラテンアメリカの殆どの国で行われてきている。このこととあわせ、従来投資が規制されてきた分野における外資の参加が可能となった国も多い。例えば、アルゼンチンやペルーにおいて鉱業法が改訂され、外国からの投資による鉱業の開発が大幅に自由化された。

(5) ラテンアメリカにおける貿易自由化に関しては、細野昭雄1995の第3章を参照。

(6) 一律関税を最も徹底して早くから採用したのはチリで、その後、ペルー、ボリビアも一律関税に近い関税体系を採用した。

(7) ラテンアメリカにおける民営化については、堀坂浩太郎、細野昭雄他（編）、1998。

(8) IDB、1997。参照

3. 90年代におけるラテンアメリカへの外国直接投資の特徴と類型化

冒頭に述べたように、ラテンアメリカにおける90年代の特にその半ば以降のFDIの急速な増加は、東アジアの場合と異なり、著しく停滞していた80年代と比較すると隔世の感のある大きな変化として現れた新たな現象である（1990年代のラテンアメリカ主要国へのFDI流入の状況については表3参照）。そうした、急激な変化が何故生じたかを明らかにするためには、投資受け入れ国であるラテンアメリカ諸国自身における変化、投資を行う多国籍企業の国際的な経済活動の変化の二つの面から検討する必要がある。

ラテンアメリカにおける経済改革や経済統合などの90年代における大きな変化は、明らかに外国直接投資を促す重要な要因であった。しかし、これに加えてそうした変化に世界の多国籍企業及びラテンアメリカ域内の企業がどのように反応し、直接投資を行ったかを明らかにしなければならない。すなわち、ラテンアメリカにおける変化に対し、多国籍企業や域内企業がどのような戦略のもとで投資活動を行ったかによって、90年代半ば以降の急速なラテンアメリカ諸国へのFDIの増加の要因が明らかとなると考えられるのである。

この多国籍企業の活動においては、世界経済のグローバル化、特に情報・通信の技術の急速な発展と、国際的な資金の移動の急増等がその戦略に大きな影響を与えたことも考えなければならない。従って、ラテンアメリカにおける経済改革や経済統合によってもたらされた変化と、多国籍企業の戦略の変化とが様々な組み合わせられる形で実際のFDIが進められたと考えることができる。

表3 ラテンアメリカ主要国に対する外国直接投資 (100万ドル)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999a)
ラテンアメリカ・ カリブ諸国合計	11,065	12,506	10,359	23,706	24,878	39,329	55,222	59,934	70,275
アルゼンチン	2,439	3,218	2,059	2,480	3,756	4,937	4,924	4,175	20,000
ブラジル	89	1,924	801	2,035	3,475	11,666	18,608	29,192	26,500
チリ	697	538	600	1,672	2,204	3,445	3,353	1,842	3,500
コロンビア	433	679	719	1,297	712	2,795	4,894	2,509	250
メキシコ	4,742	4,393	4,389	10,973	9,526	9,186	12,831	10,238	11,000
ペルー	-7	150	687	3,108	2,048	3,242	1,702	1,930	2,030
ベネズエラ	1,728	473	-514	138	686	1,595	4,611	3,597	1,860

出所: CEPAL, *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*, 1999, 1999

a) 暫定値

しかも、このようなアプローチで分析する際に重要なのは、こうした組み合わせが具体的には様々な産業の分野によって大きく異なるということである。特に産業分野別に多国籍企業の戦略が異なることは言うまでもない。すなわち、石油をはじめとする世界のエネルギー産業に参加する石油メジャーをはじめとする多国籍企業の世界戦略と、自動車産業やエレクトロニクス産業の多国籍企業の世界戦略は非常に異なることが考えられる。一方、ラテンアメリカにおける自由化や民営化、経済統合における諸規則も産業分野によって著しい相違が見られる。直接投資を行う企業の民営化や経済統合に対する反応も当然異なる可能性が高い。

以下、こうした観点から、ラテンアメリカにおける90年代のFDIの増加が進んだ分野を類型化し、それが、どのような要因によって生じたかを明らかにしていくこととしたい。

多国籍企業がどのような国際的戦略を有しているか、海外で投資を行う場所

と投資の規模を決定するに際して、どのような要因が多国籍企業に影響を与えるのかについては、周知の通り多くの研究があり、その理論的アプローチも国際経済学（特に国際貿易や国際金融）や国際政治経済学に基づく研究、経営学に基づく国際経営戦略に関する研究など多くの分野にわたっている⁽⁹⁾。本稿で類型化して検討しようとする90年代のラテンアメリカにおけるFDIの傾向は、これら理論を含む学際的アプローチによってより詳細に分析を行うことが可能であろう。ここではラテンアメリカにおけるFDIの最近の動向とその要因を明らかにする目的で、多国籍企業の戦略をごく単純に次のように分類した⁽¹⁰⁾。

戦略の第一は、豊富に資源を有するラテンアメリカにおいて、従来から特定の分野の多国籍企業が一貫して行ってきた資源確保の戦略である。この分野で多国籍企業は、ラテンアメリカ諸国の鉱業分野での規制緩和や外国資本による投資の自由化等の政策に強く反応する形で、投資規模を拡大してきている。その際に資本調達を容易にした最近の国際金融の変化により、多額の投資が可能になるといった国際経済のグローバル化の影響があり、急速な投資の拡大が行われたことがこの分野における新たな傾向であると考えられる。

第二の戦略は、投資相手国やその周辺国の市場を確保することを目指す戦略である。一般に多国籍企業がその投資を決定する際に考慮する最も重要な要素の一つは、投資によってどのような市場に向けて生産を行うかである。世界市場に向けて生産を行うためには、そこでの生産が世界で最も有利でなければならない。資源の開発を行う場合には、いうまでもなく、その資源を有する国でなければならないが、製造業の場合には、生産コストと、生産物を世界の主要

(9) ヴァーノン等のプロダクト・ライフ・サイクルに関する研究、ハイマー等の多国籍企業と競争力に関する研究、ポーター等の国や地方における産業集積（クラスター）と競争力優位に関する研究、受入国と多国籍企業をはじめとする主要アクター間の交渉に関わる政治経済学的研究、石油、金属をはじめとする資源の開発と国際取引や直接投資に関わる国際政治経済学的研究等を挙げることが可能であり、これらの多くは、FDI一般の説明の理論としてより、産業別のFDIの要因を説明する理論として有効であるように考えられる。

(10) この分類に際してECLAC2000のCh.Iの分析を参照した。

市場に輸出する際の物流・流通コストが最も低い場所でなければならない。

その場合に、市場は少なくとも大きく3つに分けること出来るであろう。それは投資相手国の国内市場、その国が参加している地域統合の域内市場、地域統合の加盟国でない第三国市場、すなわち、一般的には域外の全ての世界市場である。このような一国のレベルでの一定の保護や地域統合による対外共通関税等がある市場において生産を行い、一国の市場または一地域への市場アクセスとシェアを確保しようとする戦略が第二の戦略である。

一方、第三の戦略は、世界のなかで有利に競争し得るように、最も効率的に低コストで生産し輸出し得る（物流・流通の条件を含む）場所に投資を行う戦略である。ただし、その場合、財やサービスの特徴によっては、世界をいくつかのブロックに分け、それぞれのブロック毎に生産拠点を作った方が物流や流通などの観点から有利になる場合もある。しかし、いずれにしてもこの戦略は、グローバルな視点から最適の生産拠点を求める戦略であると言えることが出来る。また、産業によっては国際的な分業生産体制を組んで、特定の生産プロセスを最も効率的に低コストで行い得る場所に立地し、それら複数の生産拠点からなる生産物を組み合わせる戦略も考えられる。

東アジアにおいて進められたいわゆる「雁行型発展」に基づく直接投資の展開は、一般的に、こうした戦略に基づいて行われ、東アジアからの輸出を北米、ヨーロッパ市場はもとより、世界の多くの地域に強い競争力をもって行うための生産体制を構築する投資が行われたということが出来よう。これは第三の戦略に基づくものと言えることが出来る。

これに対して、強い保護のもとで、長期間にわたり輸入代替工業化が行われたラテンアメリカ諸国にあっては、FDIはもっぱら各国の国内市場向けの生産のために行われてきた。しかしながら、80年代半ば以降既に述べたように、そうした輸入代替工業化政策は基本的には変更され、自由化が行われ、同時に地域統合が推進された。関税は以前と比較して大幅に引き下げられ、多くの品目

の域内貿易は自由化された。

この結果、多国籍企業は、これら新たに形成された地域統合による広域市場へのアクセスを確保することを目的として、かつ、この市場におけるシェアの拡大を目的として、投資活動を活発化させてきている。これは基本的には第二の戦略である。しかし、この広域市場が十分に大きく、かつサポーター・インダストリーの存在があっても物流・流通コストが低ければ、この広域市場での生産物を域外の市場に輸出することも可能となろう。その場合には、多国籍企業の第三の戦略をも同時に実現することが可能となる。後述のように、ラテンアメリカ主要国における自動車産業への投資にはこの傾向がみられる。

第三の戦略の最も典型的な最近のケースは、コスタリカへのINTELの大規模な投資である。コスタリカ国内の市場は、INTELにとって全く問題とならない小規模のものであり、またコスタリカが参加している地域統合である中米共同市場も同様である。INTELのコスタリカへの立地は、世界で最も有利な生産拠点の一つとしてグローバルな市場へ輸出するために投資を行ったものである。

一方、ゼネラル・モーターズ、フォード、ダイムラー・クライスラー、フォルクスワーゲン、日産等の自動車メーカーによるメキシコでの自動車生産への投資は、基本的には北米市場に輸出するために行われた投資である。しかしながら、メキシコ国内市場も小型車・中型車の一部、トラックについては、拡大しており、かつ、NAFTAという地域統合の枠組みのもとでの有利な条件を享受することも投資の決定に際しては考慮されている。さらに、メキシコからの中南米向け輸出も行われている。

一方、MERCOSURにおける自動車産業へのFDIは、主としてアルゼンチンとブラジルの二国間での自動車生産の分業体制を構築するために行われてきた投資である。ヨーロッパ向けに世界戦略車を生産しようとする動きも一部のメーカーにはあるが、それは今日のところきわめて小規模にとどまっている。

このような観点から、90年代ラテンアメリカで実際にどのような分野で主要なFDIが行われてきたかを分類したのが表4である。ここでは産業は第一次産業、第二次産業、第三次産業に分かれている。第二次産業はさらにその技術的な特徴などからいくつかのサブグループに分けられている。その一つは、工業中間原料（またはインダストリアル・コモディティーズ）であり、この分野はその原料となる一次製品の賦存に強く依存している。第二のサブグループは、農産加工品でありこの場合には、気候や土壌その他の農牧業生産条件の特徴に強く依存している。第三のサブグループは、それ以外の製造業である。

第三次産業についても、同様にその特徴によっていくつかのサブグループに分けられている。第一は、電力・通信などの公共サービスである。第二は、金融・保険、年金等の金融サービスの分野である。第三は、スーパーマーケットをはじめとする小売業の分野である。第四は、輸送や観光の分野である。ここには輸送関連のインフラの建設も含めることができよう。

表 4 ラテンアメリカ・カリブ諸国への外国直接投資の類型

多国籍企業 の市場別 戦略	世界市場(主として低コストによる世界市場における競争力獲得をめざす戦略)	国内または地域市場 アクセスの確保をめざす戦略		天然資源確保 をめざす戦略
分野	NAFTA市場を 含む世界市場	ラテンアメリカ 地域市場	国内市場	世界市場
第一次産業				非鉄金属(特に銅)、石油、天然ガス、穀物、林産物、水産物
第二次産業 インダストリアル・コモディティー 農産加工品 製造業	普通鋼、シームレスパイプ等 農産加工品(フルーツジュース等) 自動車産業(NAFTA市場、マキラドーラ産業を含む) 電気・電子機器産業(特にマキラドーラ産業及びCBI特典による産業) アパレル産業(NAFTA 特にマキラドーラ産業及びCBI特典による産業)	セメント、化学製品、ガラス、紙・パルプ等 農産加工品(食肉等MERCOSUR市場向け) 自動車産業(MERCOSUR市場、アンデス共同体市場) 電気・電子機器産業(MERCOSUR市場)		
第三次産業 公共サービス 小売業 金融 その他		天然ガス(MERCOSUR市場準加盟国を含む) 航空輸送	通信 電力 スーパーマーケット、銀行、年金基金、保険等 インフラ建設、観光	

出所：本文の説明に基づき作成した。単純化した表であり、厳密なものではない。
 詳細かつ具体的な事例については本文及び参考文献参照。

4. 90年代におけるラテンアメリカへの外国直接投資の産業分野別特徴

(a) 第一次産業

ラテンアメリカにおける90年代の第一次産業へのFDIの拡大は、ラテンアメリカ諸国が豊かな天然資源を有することに加えて、これら諸国の多くが外国直接投資にかかわる制度の自由化を行うとともに、特に鉱業部門の投資に関する多くの規制を緩和したことによるものである。この分野で最も早い時期からきわめて大規模な投資が行われてきたのがチリであった。チリは外資法(法令第600号)の制定を行うとともに、銅公団(CODELCO)の所有する鉱山以外の銅山に対しては、自由に外国からの投資をおこなうことができることとしたため、1980年代から今日まで一貫して大規模な銅山へのFDIが行われ続けている。1990年にはチリへの外国投資の約61%を鉱業が占め、1997年においても32%を占めた。チリの主要銅鉱山へのFDIによる投資額は約90億ドルに達すると推定され、この結果、チリの銅生産量はCODELCOの生産量が150万トンと殆ど増加しないにもかかわらず、2000年には450万トンに達するものと予想される⁽¹¹⁾。

一方、アルゼンチン、ボリビア、ペルーでは、90年代において新しい鉱業法の制定とFDIの自由化が行われ、鉱業への投資が活発化した。特にアルゼンチンにおいては、従来、殆ど鉱業投資が行われなかった状況と比べて、画期的な変化が生じている。2000年までに37億ドルの投資が行われるとされ、これによって同国の鉱業生産額は5億ドルから17億ドルへと増加すると予想されている。いずれにしても南米における90年代後半の鉱業投資はめざましく、1997年の投資額は1995年の2倍以上の143億ドルに達したとされる。

一方、多くの国で政府の管理下にあった石油や天然ガスの分野が民間投資に、開放されるに至った。コロンビアにおいては、新たな石油の埋蔵が発見された

(11) このことについては、細野昭雄1997参照。

ことと、外国直接投資の自由化、石油部門にかかわる規制の緩和が行われたことから、この国のFDIの最も重要な分野となっている（90年代後半のコロンビアへのFDIの約40%）。アルゼンチンでも国営石油会社（YPF）が民営化され、スペインのレプソル社が買収した。ベネズエラでは、国営石油公社（PDVSA）が外国投資家（レプソルYPF等）と54億ドルにのぼるジョイントベンチャーを行いつつある。他方、ブラジルでは国営ペトロブラスが1998年から油田の探査・採掘を外資を含む民間に開放した。また、同国最大の資源開発公社、リオドセ社（CVRD社）が民営化され、新たな資源開発のプロジェクトの進展が期待されている。

以上のようなラテンアメリカ各国での石油・天然ガス等のエネルギー分野のFDIの自由化により、今後10年間で実施される石油・天然ガス関連の総投資額は2000億ドルに達すると予想されている。また、1999年のラテンアメリカ諸国のエネルギー部門の総投資額は700億ドルで、うち石油関連は160億ドルに達したとされる。¹²⁾

農林漁業の分野では、カーギル社をはじめとする穀物メジャー等による穀物の物流（穀物用港湾施設等）分野への投資が行われている。林業への外国企業の投資も盛んとなっている。また、日本企業などにより、漁業の分野での投資も行われている。

(b) 第二次産業

第二次産業の中でも、天然資源の加工により生産される工業原料（インダストリアル・コモディティーズ）の分野は、テンアメリカ諸国の企業が強い競争力を有する分野であり、従って、ラテンアメリカ企業による域内の直接投資が、

¹²⁾ ラテンアメリカ諸国の公営石油会社を含む26社で構成する「ラテンアメリカ・カリブ石油天然ガス企業連合会」の「ブエノスアイレス年次総会（2000年7月）」で発表された資料による。（日本経済新聞2000年7月11日）

90年代において盛んに行われるようになった。インダストリアル・コモディティーズの分野は、その企業が位置している国に存在する豊富な資源をベースに、その資源開発や加工のノウハウ、その加工品の国際的な販売などにおける優位性・競争力に基づく国際的展開が行われた分野であり、その詳細については、筆者等が最近行った研究によって明らかにされている。⁽¹³⁾

ラテンアメリカの資源加工を行うこの分野の企業の多くは、この地域の新たな多国籍企業となるに至り、域内および域外への投資を積極的に行ってきた。この新しい現象の背景としては、域内の外国直接投資の自由化や規制の緩和などの新たな条件に加え、ラテンアメリカの企業が技術やノウハウを蓄積してきたこと、国際経済のグローバル化のなかで、これら有力企業の資金の確保が容易になったこと等、多くの要因を挙げることができる。

アルゼンチンのテチント・グループは、今日ブラジル、チリ、メキシコ等の企業と合併や提携などを行い、同社を中心に世界のシームレス・パイプ市場のきわめて高いシェアを占めるに至っている。このアルゼンチン企業を中心とした国際的展開は、近年の南北アメリカ経済の自由化の動きや、世界経済のグローバル化の動きに対応する新しい動きの一つの典型的な例であると言ってよいであろう。テチント・グループのSIDERCA社は、1993年にメキシコTAMSA社に資本参加を行った。

同様にチリのCMPC社の場合には、チリでの紙・パルプ産業における重要な地位を足場にして、その加工品である紙製品を中心にプロクター&ギャンブル社と提携しながら、アルゼンチンをはじめとする市場に向けて国際的な事業の展開を行いつつある。

メキシコの北部モンテレイ市を中心に発展したいくつかの重要な企業も、今日インダストリアル・コモディティーズの生産と貿易額を大きく拡大している。

(13) 堀坂浩太郎、細野昭雄他（編）1996参照。

そして、そのプロセスのなかで、この分野の海外へ直接投資を増加させている。例えば世界でも最大のセメント生産企業の一つであるCEMEX社は、単にその米国向け輸出を拡大したのみならず、メキシコ国内はもとより、パナマ、ベネズエラ、ドミニカ共和国、トリニダード・トバゴ、米国、スペインにおけるセメント企業を買収し、世界におけるシェアを拡大したのである。

モンテレイの重要企業の一つであるVITRO社は、ガラスの生産と貿易を拡大し、ラテンアメリカの数カ国において投資を行っている。この他HYLSA社CYDSA社などの同様な発展が注目される。

ラテンアメリカ主要国の普通鋼もラテンアメリカが強い競争力を有するに至ったインダストリアル・コモディティーズの典型的な例であると考えられ、普通鋼はアジアを含む世界の市場に輸出されている。世界の第7位の鉄鋼生産国であるブラジルは、1996年にその生産額の42%にあたる1,600万トンの鉄鋼を輸出している。メキシコも同年生産の36%にあたる440万トンの鉄鋼の輸出を行っている。これらの企業の競争力は、1990年代の公営の製鉄会社の民営化によって大きく拡大された。この製鉄企業の民営化に際し、外国の企業による買収や投資が行われている。

農産加工（アグロインダストリー）もラテンアメリカの企業が強い競争力を域内および域外で有している分野である。域内では多数のビール会社が積極的に他の諸国への直接投資を行っている。ブラジルのジュースや食肉をはじめとする食品加工業も、その大規模な生産力をベースに域外の市場を含め、グローバルな展開を行いつつある。

次に製造業の分野では、自動車産業が90年代のラテンアメリカにおける最も成長率の高い産業であったと言っても過言ではない。そして、その成長の最も重要な推進力は外国からの直接投資であった。さらに、そのFDIの増加をもたらした最も重要な要因は、米州の北と南の二つの地域統合の発足であった。

1990年代初頭におけるNAFTAの締結により、特に米国の自動車産業にとつ

て、メキシコはその戦略上重要な位置を占めるようになった。米国の自動車産業は、メキシコで組み立てられた自動車を北米市場で販売することにより、他国の自動車メーカーに対する競争力を強めることをめざしたと考えられる。⁽¹⁴⁾ また、NAFTAの協定以来、自動車部品を生産する多くの企業がメキシコに立地するに至った。

NAFTAのもとでの米国とメキシコとの自動車産業の一体化と生産規模の拡大は90年代後半めざましい。98年から99年の2年間だけで55億ドルの投資が行われたと推定される。これは多国籍企業がNAFTAのもとで統合が進む域内自動車産業の成長可能性、特にその中でのメキシコの重要性に注目しているからに他ならないと考えられる。

また、自動車部品産業は、米墨国境地帯に位置するマキラドーラ産業として既に長期間にわたる集積が見られている。国境地帯にある両国の都市の組み合わせ、トゥイン・シティーズのマキラドーラ産業の中でもメキシコ湾岸に近い部分は、自動車部品産業が高い割合を占めている。中でもメキシコ湾側のヌエボ・ラレド、レイノッサさらにマタモロスが重要であり、またシウダー・ファレスが重要である。マキラドーラにおける自動車部品産業は、米国などから中間製品や素材を運んで部品を組み立てることにより、もっぱら米国の自動車産業への供給を行ってきたが、今後NAFTAのもとで、マキラドーラ制度そのものは廃止されるが、NAFTAによる統合が進むことから米墨のいずれにも供給を行う部品産業へと変化していくものと考えられる。また、言うまでもなく、従来の国境のマキラドーラ以外の地域での自動車部品産業への外国直接投資も盛んに行われてきている。⁽¹⁵⁾

また、NAFTAが創設された結果、米墨間の国境をまたがる輸送が著しく容

(14) 細野昭雄1995の第2章参照。

(15) 自動車産業及びエレクトロニクス産業のメキシコのマキラドーラによる発展に関しては、細野昭雄 1999参照。

易になり、制度面での経済統合に加え、両国間の産業の統合が物理的にも非常に容易になった。これらの要因により、NAFTA発足後メキシコのサンルイス・ポトシ、アグアス・カリエンテス、チワワからモンテレイ、サルティーリヨを経て、米墨国境地帯のマキラドーラ（シウダー・ファレスを含む）を経て、五大湖周辺デトロイトにまで至る広大な米墨自動車コリダーが形成されつつあると見ることが出来る。

こうしてメキシコの自動車・部品産業は、国内市場向けの産業から米国市場と一体となった産業へと大きく変わりつつある。メキシコの自動車生産台数は、1980年から98年の間に3倍となり、98年の生産台数は約38万台に達した。この間メキシコにおける生産台数に占める輸出のシェアも大きく増加し、3.7%から68.6%へと上昇した。

一方、MERCOSUR形成とブラジル及びアルゼンチンを中心とする自動車産業政策のインセンティブのもとで、特に90年代後半において、ブラジルとアルゼンチンの二カ国にまたがる自動車産業及び自動車部品産業の急速な発展が見られている。自動車産業の分野の主要な多国籍企業は、既にブラジル、アルゼンチン両国にまたがるトゥイン・プラント方式による分業体制の確立を進めており（ただし、最近のブラジルの通貨の大幅切り下げによりアルゼンチンからの一部撤退が見られた）、世界第4位の自動車産業の生産拠点として、その重要性を強めつつあると言うことができる。

製造業のなかでは、電子機器産業（コンピューターを含む）が自動車産業と並ぶ最も発展の著しい産業となっており、同様に外国からの直接投資の拡大の影響が顕著である。ただし、自動車産業の場合には、NAFTA及びMERCOSURのいずれにおいてもめざましい発展がみられているのに対し、エレクトロニクス産業の場合には、MERCOSURよりもNAFTAにおける発展がはるかに重要である。

また、米墨のエレクトロニクス産業の発展においては、従来からのマキラドー

ラにおける投資と生産の増加が中心となっており、その占める割合がきわめて大きい点はNAFTAにおける自動車産業の場合との大きな相違であるといえる。もう一つの重要な相違は、自動車産業と比べエレクトロニクス産業の場合においては、日本、韓国などアジア諸国からの投資がきわめて大きいことである。

NAFTAの創設以降、テレビの組み立てをはじめとするエレクトロニクス産業へのマキラドーラにおける投資が増加してきており、1994年以降のアジア諸国からのこの分野への投資は約10億ドルに達したと推定されている。また、マキラドーラ地帯の中でも、エレクトロニクス産業に関しては、西側のティファナ及びメヒカリが中心となっており、この結果、今日米墨国境の西側の地帯は世界でも最大のテレビの組み立てをはじめとするエレクトロニクス産業の拠点の一つとなっている。また、NAFTAの原産地規則等から、ブラウン管等の部品生産への投資も進められている。

一方、メキシコでは、コンピューター及び関連産業の投資も着実に進んでいる。特にグアダハラ市周辺にはIBMをはじめとする主要多国籍企業の集積が進んでいる。この結果、今日、グアダハラから北へ米墨国境のマキラドーラ地帯を経て、米国のサンディエゴ、シリコン・バレー、ハリウッドに至る地域で、情報・通信、メディア、エレクトロニクス産業の集積が進んでいくプロセスが顕著となってきたことも指摘されている。このプロセスも先に述べた自動車産業のプロセスと並ぶ重要なNAFTAのもとでの経済統合の効果とみることができる。しかもそれは、外国直接投資を中心に推進されていると言ってもよい。

製造業の中では、以上に述べた自動車産業、エレクトロニクス産業（コンピューター及びその関連産業を含む）と並んで外国直接投資が積極的に行われてきた重要な産業の一つに繊維・アパレル産業がある。

しかしながら、この分野における外国直接投資のパターンは、前2者と比べてきわめて異なっていることを強調したい。すなわち、繊維・アパレル産業に

おける外国直接投資は、基本的にはマキラドーラ（マキラドーラ廃止のもとで進むNAFTAのもとでの米国市場へのアクセス）、カリビアン・ベイスン・イニシャティブ（CBI）、アンデス・イニシャティブ等のような、米国市場へのアクセスを有利にする多様な制度のもとで、比較的低賃金の労働力を利用して米国市場向けに生産される場合が多いからである。

これらの地域では、輸出加工を保税方式で行うための特別地域が設けられ（エクスポート・プロセッシング・ゾーン等と呼ばれている）、そこに様々なインセンティブを利用し、かつ米国市場への有利なアクセスを利用する形で米国やアジア諸国からの投資が行われてきている。自動車及びはエレクトロニクス産業と異なり、アパレル産業投資対象国は大きく分散しており、メキシコの他カリブ海諸島では、ドミニカ共和国、ジャマイカ等、中米諸国ではコスタリカ、グアテマラ、ホンジュラス、エルサルバドル等がこの分野の外国直接投資投資と米国向け生産の中心となっている。

(c) 第三次産業

以上に述べた、第一次産業、第二次産業の場合と異なり、第三次産業における外国直接投資は、ラテンアメリカ諸国においては1990年代（チリなど一部諸国では80年代後半以降）推進された民営化によって促され、民営化や規制緩和に呼応する形で直接投資が行われた場合が非常に多い。この分野で特に注目されるのは、スペインからの大規模な投資である。スペインの他、米国、ヨーロッパ諸国及びラテンアメリカ域内の諸国からの投資も行われている。

これら外国直接投資拡大の結果、90年代においてラテンアメリカにおける公共サービス、特に電力・通信、金融業、特に銀行、保険、民営の年金システム、スーパーマーケットをはじめとする商業等においては、外国資本の割合が急速に高まるとともに、近代化と効率の向上が進み、サービスの質にも顕著な変化が生じている。これら変化は間接的に第一次産業、第二次産業の競争力を強化

することに貢献していることも指摘される。¹¹⁶⁾

通信の分野は、90年代のスペイン企業によるラテンアメリカ向け投資の中で最も早くから行われた分野であった。すなわち、スペインのテレフォニカ社は、次々と買収によってラテンアメリカにおけるシェアを広げ、その買収金額は既に109億ドルに達するとされている。通信分野においてはテレフォニカ社の他、フランス・テレコム、MCI等が主要な投資企業となっている。

テレフォニカ社が、ラテンアメリカ地域において積極的に投資拡大を行った理由として、この地域での通信の分野での成長ポテンシャルが非常に大きいことに加え、グローバル化する通信セクターにおける世界的企業の一つとなるためには、一定の規模にまでその事業を拡大しておく必要性があり、そのためには、テレフォニカ社にとってラテンアメリカ地域に進出することが、戦略上きわめて重要であったことが指摘されている。

今日、同社はアルゼンチン、ブラジル、チリ、エルサルバドル、グアテマラ、ペルー、プエルトリコ及びベネズエラにおいて投資を行っており、特にブラジルでは、テレプラス社の民営化の入札で成功を収め、ブラジル最大の市場であるサンパウロ州の固定電話に投資を行っている。今日テレフォニカ社は、通信事業ではラテンアメリカにおける最大の企業となっており、さらに携帯電話、インターネット分野でも積極的投資を進めている。

電力の分野でもスペインの企業の他にAESコーポレーションやデューク・エナジー等の企業が事業を拡大しているが、特に重要であったのがスペインのエンデサ社であり、今日ラテンアメリカ最大の電力会社となっている。エンデサ社は、ラテンアメリカ以外でもヨーロッパ周辺国に投資を行っているが、1998年においてスペインのエンデサ社が経営を行っている国の数は12ヶ国に達し、そのうちの7ヶ国がラテンアメリカ諸国となっている。

¹¹⁶⁾ このような新しい傾向に関しては、CEPAL2000及びIDB/IRELA, 1998参照。

1999年半ばにおいてエンデサ・エスパーニャ社は326億ドルの資産を有し、スペイン及びラテンアメリカにおける最大の発電及び配電事業を行う企業となるに至った。同社はまずアルゼンチンに進出し、次いでチリに進出したが、同社の最大の目標は電力需要の高い増加率が期待されるブラジル市場にあると言われてきた。すなわち、チリのエンデサ社（同名であるがチリの民営化された企業）の持ち株会社ENERSIS社を多額の資金で買収し、ブラジルの民営化に積極的に参加した。さらに、スペインのエンデサ社は、コロンビア、ペルー、ベネズエラ、ドミニカ共和国及び中米諸国において投資を行ってきている。¹⁷⁾

金融業の分野でもスペインの企業の進出がめざましく、従来のシティー・バンクをはじめとする米国系銀行やスペイン以外のヨーロッパ系銀行を既に追いつき、今日スペインの二つの銀行が、ラテンアメリカにおいて最も重要な地位を占めるに至ったと言ってもよい。すなわち、銀行の分野ではバンコ・サンタンデルが早くからラテンアメリカにおいて投資を行い、近年バンコ・セントラル・イスパノと合併し、さらに投資を拡大している。一方、バンコ・ビルバオ・ビスカヤは、バンコ・アルヘンタリアと合併し、サンタンデル・セントラル・イスパノ銀行と並んで、今日ラテンアメリカにおいてそれぞれ最大の銀行、それに次ぐ第二の銀行となった。また、スペインのマプフレ社は、ラテンアメリカ最大の保険会社となっている。一方、小売業の分野では、米国、フランスをはじめとする多数の企業によりラテンアメリカ、特にブラジル、アルゼンチン、メキシコ及びチリへの投資が進んでいる。

17) スペインENDESA社とENERSIS社の関係の推移についてはCEPAL2000参照。

5. 結語：90年代ラテンアメリカへの外国直接投資の主要な類型とその要因

以上、本稿の各節で検討した通り、90年代におけるラテンアメリカ地域での外国直接投資はきわめて活発であり、そのラテンアメリカ経済に与えた効果は非常に大きかったと考えられる。

こうしたラテンアメリカ地域への外国直接投資はまた、非常に多様な分野で行われている。特に従来投資が殆ど行われていなかったような新たな分野での投資も顕著である。

さらに、第4章で見たような産業分野別の外国直接投資の推移を見ると、それが分野によって非常に異なる要因によって生じていることが注目される。もとより、一般的なラテンアメリカの経済改革や自由化による投資環境の改善や、グローバル化の進展に対応する多国籍企業の戦略など、かなり多くの分野に共通する点も見られている。

そこで分野別の直接投資について各産業の投資が主としてどのような要因によって生じているかの概要を整理したのが表5である。この表からラテンアメリカにおいて90年代に急速に拡大した外国直接投資が、基本的には各国の自由化や投資環境の改善、グローバル化の進展などの要因によるものであるとは言え、産業別に非常に異なる要因が加わっており、その結果、投資国と投資受け入れ国のいずれについても分野によって多くの相違が見られ、また、投資によって生ずる効果にも相違が見られることがわかる。

ラテンアメリカにおける外国直接投資の拡大は現在も進んでおり、さらに、その効果は今後一層顕著になっていくと思われる。本稿は、この現在進行中の新たな現象の特徴を明らかにし、投資の類型化を行うとともに、その要因について検討することを試みたものである。しかしながら、現在活発に行われている投資であることから、外国直接投資に関する情報は必ずしも十分ではなく、今後さらに詳細な資料を収集することにより、より総合的な分析を行う必要があると思われる。

表5 90年代ラテンアメリカにおける外国直接投資の類型と投資の主要因

外国直接投資の主要分野	受入れ国の要因			地域レベルの要因	グローバルなレベルの要因
	貿易自由化・規制緩和	FDIの自由化及び投資環境の改善	民営化	経済統合	グローバルイゼーション
第一次産業					
非鉄金属（銅）	◎新鉱業法	◎			○グローバルな市場及び資金調達の可能性
石油・天然ガス	○	◎エネルギー分野に外国投資が認められたことが重要	○	◎ガスパイプライン等は統合効果大きい	○資金調達の可能性
第二次産業					
インダストリアル・コモディティー		◎		○近隣国への投資	◎世界市場をめざす投資重要及び資金調達の可能性拡大
アグロ・インダストリー		○			○多国籍企業
自動車・同部品		◎		◎NAFTA, MERCOSURの効果大きい	◎グローバル戦略
エレクトロニクス		○		○従来のマキラドーラ、新たにNAFTAの効果	◎同上（コスタリカにおけるINTELの事例等）
アパレル		◎FTZ, ETZの効果も加わる		○CBI等の効果	
第三次産業					
通信	◎	◎	◎	○ラテンアメリカ地域ネットワーク	◎技術変化とグローバルな戦略
電力	◎	◎	◎	○	
銀行・保険	◎	◎		○ラテンアメリカ地域ネットワーク	◎グローバルな戦略

(注) ◎は非常に重要な要因、○は重要な要因

出所：本文の説明に基づき作成した。単純化した表であり、厳密なものではない。詳細かつ具体的な事例については本文及び参考文献参照。

参 考 文 献

- CEPAL, *México: La Industria Maquiladora*, 1995
- CEPAL, *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe :1999*, 1999
- CEPAL, *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe :2000*, 2000
- CEPAL, *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean : 1999*, 2000
- CEPAL, *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean: 2000*, 2001
- CEPAL, *Una Década de Luces y Sombras: América Latina y el Caribe en los Años Noventa*, 2001, Santiago
- Chirathivat, S., *ASEAN, APEC and the Americas: The Interconnections in Regional Integration*, Thammasat University, 1998
- Devlin, Robert and Antoni Esteveordal, *What New in the New Regionalism in the Americas*, Inter-American Development Bank, 2001
- Direcon, *Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos*, enero, 2001
- Edwards, Sebastian, *Crisis and Reform in Latin America: from Despair to Hope*, Oxford Univ. Press, 1995
- El Colegio de México, *Diccionario del Español Usual en México*, 1996, Mexico City
- Hosono, Akio and Neantro Saavedra-Rivano (ed.), *Development Strategies in East Asia and Latin America*, McMillan, London, 1998
- Hosono, Akio and Shoji Nishijima, "Prospects for Economic Integration

- between Latin America and Asia", (discussion paper), RIEB-Kobe University, 2001
- Hufbauer, G.C. and J.J. Schott, *NAFTA : An Assessment*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1993(a)
- Hufbauer, G.C. and J.J. Schott, "Regionalism in North America", Koichi Ohno(ed.), *Regional Integration and Its Impact on Developing Countries*, Institute of Developing Economies, 1993(b)
- Hufbauer, G.C. and J.J. Schott, *North American Free Trade : Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1992
- IDB, *Economic and Social Progress in Latin America 1997*, 1997.
- IDB, *Integration and Trade in the Americas*, December 2000 ,
- IDB, *Competitiveness: The Business of Growth*, 2001
- IDB and ECLAC, *Trade Liberalization in the Western Hemisphere*, 1995
- IDB/IRELA, *Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors*, 1998
- Iglesias, Enrique, *Summit of the Americas Process*, IDB, 2001
- JICA, *The Study for Promotion of Investment and Exports for the Balanced Economic Development in the Republic of Chile*, Tokyo, 2001
- Kaufman Purcell, S. and R. M. Immerman(ed.), *Japan and Latin America in the New Global Order*, Lynne Rienner Publishers, 1992
- La Delegación de la Comisión Europea en México, *Europa en México*, Año 1, No. 2, 2000
- La Delegación de la Comisión Europea en México, *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación y Cooperación entre la Comunidad*

- Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra*, 1997
- Leycegui, Beatriz y Rafael Fernandez de Castro (coordinadores), *Socios Naturales? : Cinco Años del Tratado de Libre Comercio de América de Norte*, ITAM, 2000, Mexico City
- Lipsey, Richard C. and Patricio Meller (eds.), *NAFTA y MERCOSUR: Un Diálogo Canadiense-Latinoamericano*, CIEPLAN, 1996, Santiago (Chile)
- Lustig, N., B.P. Bosworth and R. Z. Lawrence(ed.), *North American Free Trade : Assessing the Impact*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1992
- Mathieson, R.(ed.) *NAFTA and Japan*, The Pacific Institute, 1993
- McCleery, R.K.(ed.), "NAFTA and its Effect on other Regions : U.S. Trade Policy and Asia's Concerns in a Global Context", Institute of Developing Economy, 1996
- Ministerio de Relaciones Exteriores, *Tratado de Libre Comercio entre Chile y México*, octubre 1998
- Nishijima, Shoji and Peter Smith (eds.), *Cooperation or Rivary?: Regional Integration in the Americas and the Pacific Rim*, Westview Press, 1996
- Ornelas, Ruth G. y Mario Rodarte, *Comercio Potencial de México y la Unión Europea*, SEESP, 2000
- OTA, *US-Mexico Trade : Pulling Together or Pulling Apart?*, Washington, 1992
- Paster, R. A., *Integration with Mexico: Options for U.S. Policy*, The Twentieth Century Fund Press, New York, 1993

- Porrúa, Miguel Ángel, *Tratado de Libre Comercio de América de Norte: Texto Oficial* (dos volúmenes), enero 1994
- Saavedra-Rivano, Neantro, Akio Hosono and Barbara Stallings (ed.), *Regional Integration and Economic Development*, Palgrave, London, 2001
- Saez, Sebastian, *Estrategia y Negociación en el Sistema Multilateral de Comercio*, Dolmen Ediciones, 1999, Santiago(Chile)
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Tratado de Libre Comercio México Unión Europea*, (dos volúmenes) agosto, 2000
- United States International Trade Commission(USITC), *Potential Impact on the U.S. Economy and Selected Industry of the North American Free-Trade Agreement*, Washington, 1993
- Williamson, John, "Democracy and Washington Consensus", *World Development*, Vol. 21, No. 8, 1993
- Williamson, John, "Washington Consensus Revisited", Emmerij, L. (ed.), *Economic and Social Development into the XXI Century*, IDB, 1997
- World Bank, *Global Development Finance*, 1999
- 青木健(編著)『AFTA:ASEAN経済統合の実状と展望』日本貿易振興会、2001
- 朝倉弘教、松村敦子「日本・メキシコ自由貿易地域の形成を考える」(上・中・下)『貿易と関税』2000年10月、11月および12月
- 大野幸一編『経済統合と発展途上国－EC・NAFTA・東アジア』アジア経済研究所、1994年
- 大野幸一・岡本由美子編著『EC・NAFTA・東アジアと外国直接投資－発展途上国への影響』アジア経済研究所、1995年

川田侃・大畑英樹(編)『国際政治経済学辞典』、1995年

木村福成「FTAとWTO(GATT/GATS)の整合性」日本貿易振興会『日智自由貿易協定研究会関連資料』2001年6月

日下部英紀「チリの対外経済政策—二国間自由貿易政策の果たす役割」『ESP』2000年3月

経済団体連合会「何故自由貿易協定が必要か：危機感を深める日本企業」『月刊経団連』2000年10月号

経済団体連合会・日本メキシコ経済委員会『日墨自由貿易協定の我が国産業界への影響に関する報告書』1999年4月20日

在メキシコ日本国大使館、JETROメキシコセンター、メキシコ日本商工会議所、『2000年メキシコ日系企業一覧』2000年

JETRO メキシコセンター、CARTA DE JETRO、1999年12月1日

JETRO メキシコセンター、CARTA DE JETRO、2000年3月23日

JETRO メキシコセンター、『メキシコが締結するFTAにおける例外措置』、2000年6月

JETRO メキシコセンター、『メキシコ—EU自由貿易協定の概要』、2001年3月

JETRO メキシコセンター、『メキシコ合衆国概況』2001年6月

徳永澄憲「地域統合に関する経済分析のサーベイ」大野幸一編『経済統合と発展途上国—EC・NAFTA・東アジア』アジア経済研究所、1994年

谷浦妙子『メキシコの産業発展—立地・政策・組織』アジア経済研究所、2000年

ハフバウアー、ゲーリー・C、ジェフリー・T・ショット(横田一彦訳)「北米における地域主義」大野幸一編『経済統合と発展途上国—EC・NAFTA・東アジア』アジア経済研究所、1994年

細野昭雄「北米自由貿易協定(NAFTA)と日米墨の経済関係」『国民経済

雑誌』神戸大学経済経営研究所、168巻5号、1994年

細野昭雄 『APECとNAFTAーグローバリズムとリージョナリズムの相克』
有斐閣、1995年

細野昭雄 「APECとNAFTAーアジア太平洋と米州におけるリージョナリズムと
グローバリズム」 ハラルド・クラインシュミット・波多野澄雄編
『国際地域統合のフロンティア』彩流社、1997年(a)

細野昭雄 「チリの経済発展と日・智経済関係の展望」『イベロアメリカ研究』、
上智大学イベロアメリカ研究所、1997年前期号(b)

細野昭雄 「90年代ラテンアメリカにおける外国直接投資の特徴と要因」『経済
経営研究』神戸大学経済経営研究所、第50号、2000年

細野昭雄 「米州におけるリージョナリズム」『国際問題』日本国際問題研究所、
2001年4月号

細野昭雄 『パラグアイの競争力と経済発展』国際協力事業団、2002年(予定)

細野昭雄、松下洋、滝本道生編著、『チリの選択、日本の選択』毎日新聞社、
1999年

堀坂浩太郎、細野昭雄他編著『ラテンアメリカ企業論』日本評論社、1997年

堀坂浩太郎、細野昭雄他編著『ラテンアメリカ民営化論』日本評論社、1998年

西島章次、ピーター・スミス編著『環太平洋と日本の選択ーオープン・リージョ
ナリズムへの道』新評論、1995年

日本プラント協定『投資協定に関する報告書』、1999年

日本貿易振興会『NAFTAを読む』1993年

日本貿易振興会『日墨経済緊密化委員会報告書』2000年

日本貿易振興会「早わかりFTAー自由貿易の未来」日本経済新聞、2001年5
月18日から6月8日

日本貿易振興会『日智自由貿易協定研究会報告書』、2001年6月

日本貿易振興会「WTOとFTAをめぐる最近の動き」『ジェトロセンサー』2001

年8月号

野林健、大柴亮、納屋政嗣、長尾悟著『国際政治経済学入門』有斐閣、1997年

研究叢書 (既刊)

-
- | | | | |
|------|--|---------------------------|-------|
| 第1号 | 生産と分配に対する貿易効果の分析 | 片野 彦二著 | 1961年 |
| 第2号 | 国際貿易と経済発展 | 川田富久雄著 | 1961年 |
| 第3号 | 国際私法の法典化に関する史的研究 | 川上 太郎著 | 1961年 |
| 第4号 | アメリカ経営史 | 井上 忠勝著 | 1961年 |
| 第5号 | 神戸港における港湾荷役経済の研究 | 柴田銀次郎・佐々木誠治・秋山 一郎・山本 泰督共著 | 1962年 |
| 第6号 | 企業評価論の研究 | 小野 二郎著 | 1963年 |
| 第7号 | 経営費用理論研究 | 小林 哲夫著 | 1964年 |
| 第8号 | 船内労働の実態 | 佐々木誠治著 | 1964年 |
| 第9号 | 船員の雇用制度 | 山本 泰督著 | 1965年 |
| 第10号 | 国際私法条約集 | 川上 太郎著 | 1966年 |
| 第11号 | 地域経済開発と交通に関する理論 | 野村寅三郎著 | 1966年 |
| 第12号 | 国際私法の国際的法典化 | 川上 太郎著 | 1966年 |
| 第13号 | 南北貿易と日本の政策 | 川田富久雄著 | 1966年 |
| 第14号 | インド経済における所得分配構造 | 片野 彦二著 | 1968年 |
| 第15号 | ラテンアメリカ経済統合の理論と現実 | 西向 嘉昭著 | 1969年 |
| 第16号 | 会計情報とEDP監査 | 中野 勲・大矢知浩司共著 | 1972年 |
| 第17号 | 国際収支と資産選択 | 井川 一宏著 | 1974年 |
| 第18号 | 経営計測システムの研究
Business&Economic Information Control and Analysis System | 定道 宏著 | 1978年 |
| 第19号 | 日本・オセアニア間の海上輸送とオセアニア主要港の現況 | 佐々木誠治著 | 1978年 |
| 第20号 | 計量経済情報システムSTEPS-BEICA | 定道 宏・布上 康夫共著 | 1979年 |
| 第21号 | 海上運賃の経済分析 | 下條 哲司著 | 1979年 |
| 第22号 | 国際法上の船籍論 | 嘉納 孔著 | 1981年 |
| 第23号 | ブラジル経済の高度成長期の研究 | 西島 章次著 | 1981年 |
-

===== 研 究 叢 書 (既 刊) =====

- 第24号 資本蓄積過程の分析
ー理論的枠組とオーストラリア経済への適用ー 下村 和雄著 1983年
- 第25号 会計情報公開論 山地 秀俊著 1983年
- 第26号 企業の国際化をめぐる特殊研究 井上 忠勝・山本 泰督・
下條 哲司・井川 一宏・山地 秀俊共著 1983年
- 第27号 海運における国家政策と企業行動 海運経済専門委員会著 1984年
- 第28号 オーストラリアの金融システムと金融政策 石垣 健一著 1985年
- 第29号 会計情報公開制度の実証的研究
ー日米比較を目指してー 山地 秀俊著 1986年
- 第30号 配船の理論的基礎 下條 哲司編著 1986年
- 第31号 仮想電子計算機と計算機言語システム
ー世界計量経済モデル分析システムー 安田 聖著 1986年
- 第32号 期待効用理論 ー批判的検討ー 伊藤 駒之著 1986年
- 第33号 アメリカ企業経営史研究 井上 忠勝著 1987年
- 第34号 反トラスト政策 ー経済的および法的分析ー
カールケイゼン・ドナルド F.ターナー共著
根岸 哲・橋本 介三共訳 1988年
- 第35号 会計情報システムと人間行動 中野 勲編著 1989年
- 第36号 国際金融経済論の新展開
ー変動為替相場制度を中心としてー 井澤 秀記著 1989年
- 第37号 労働市場研究の現代的課題 小西 康生・三木 信一共著 1989年
- 第38号 香港企業会計制度の研究 中野 勲編著 1989年
- 第39号 国際比較統計研究モノグラフ 1 能勢 信子編著 1990年
- 第40号 経済発展と還太平洋経済
西向 嘉昭・石垣 健一・西島 章次・片山 誠一共編著 1991年
- 第41号 労使問題と会計情報公開 山地秀俊著 1991年
- 第42号 経営財務と会計の諸問題 森昭夫編著 1992年
- 第43号 国際比較統計研究モノグラフ 2 小西 康生編著 1993年
- 第44号 アメリカ現代会計成立史論 中野 常男・高須 教夫・山地 秀俊共著 1993年

研究叢書 (既刊)

- | | | | |
|------|-------------------------------------|--------------------------|-------|
| 第45号 | ネットワーク環境における情報システムの研究 | 宮崎 耕著 | 1994年 |
| 第46号 | 財務情報分析と新情報システム環境 | 民野 庄造著 | 1995年 |
| 第47号 | 税効果会計 | 梶原 晃著 | 1995年 |
| 第48号 | アジア経済研究 | 阿部 茂行著 | 1997年 |
| 第49号 | 会計とイメージ | 山地 秀俊・中野 常男・高須 教夫著 | 1997年 |
| 第50号 | 地域保健医療情報システム
ー加古川地域における地域情報化戦略ー | 小西 康生・中村 利男著 | 1997年 |
| 第51号 | 原価主義と時価主義 | 山地 秀俊編著 | 1998年 |
| 第52号 | RIEBデータベースの研究 | 安田 豊・安部 茂行著 | 1998年 |
| 第53号 | 地方公共分野の情報化
日本の金融システムの再構築とグローバル経済 | 小西 康生編著
石垣 健一・日野 博之編著 | 1998年 |
| 第54号 | 日本型銀行システムの変貌と企業会計 | 山地 秀俊編著 | 2000年 |
| 第55号 | 日・韓自動車産業の国際競争力と下請分業生産システム | 金 奉吉著 | 2000年 |
| 第56号 | 地方自治体のIT革命
ー21世紀型自治体の情報化戦略ー | 小西 康生・中村 利男著 | 2000年 |
| 第57号 | 90年代ブラジルのマクロ経済の研究 | 西島 章次・Eduardo K.Tonooka著 | 2001年 |
| 第58号 | マクロ会計政策の評価 | 山地 秀俊編著 | 2001年 |

(非売品)

平成14年 2 月18日 印刷

平成14年 2 月28日 発行

神戸大学経済経営研究所教授

編 者 細 野 昭 雄

神戸市灘区六甲台町 2 - 1

発 行 所 神戸大学経済経営研究所

神戸市中央区東川崎町 7 丁目12- 8

印 刷 有限会社 アロエ印刷
