



RIETI Policy Discussion Paper Series 11-P-003

グローバル化と国際経済戦略

若杉 隆平
経済産業研究所



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人経済産業研究所

<http://www.rieti.go.jp/jp/>

グローバリゼーションと国際経済戦略

若杉 隆平

(京都大学／経済産業研究所研究主幹)

要旨

本稿は、2006 年度から実施されている経済産業研究所（RIETI）の第二期中期計画における 3 つの基盤政策研究領域のうち、ドメインⅢ「経済のグローバル化、アジアにおける経済関係緊密化と我が国の国際戦略」に属する主要な研究プロジェクトの成果について、サーベイしたものである。

RIETI ポリシー・ディスカッション・ペーパーは、RIETI の研究に関連して作成され、政策をめぐる議論にタイムリーに貢献することを目的としています。論文に述べられている見解は執筆者個人の責任で発表するものであり、(独) 経済産業研究所としての見解を示すものではありません。

近年の経済取引のグローバル化は驚くべき早さで進んでいる。特にアジア諸国と日本との取引関係は貿易、投資のいずれにおいても急速に深化しつつある。こうした取引の主な担い手は多国籍化した企業である。これらの企業は必ずしも均質な存在ではない。多様な企業の国際化の解明は、政策研究において考慮すべき極めて重要なファクターとなりつつある。また、こうした国際間の経済取引が公正に行われる上で市場におけるルールの共有がますます重要になっていることから、WTOをはじめとした多国間ルール、地域間貿易協定（FTA）が経済取引に与える影響や望ましいルールのあり方に関する研究はますます重要となっている。さらに、発展する中国経済や東アジア諸国間の経済関係の深化はアジアにおける通貨協調がどのようなものであるべきかという新たな問題を提起しているとともに、貧困や著しい所得格差を改善するためにどのような経済援助が望まれるかといった課題も重要となりつつある。このため東アジア地域を中心にグローバル化する経済の実態をミクロ、マクロの両視点から分析すること、国際取引のルールや制度的枠組みとその運用実態を分析・評価することが国際経済が直面する諸課題とそれらに対応するための政策を検討する上で必要不可欠である。このような必要性に応えるために、独立行政法人経済産業研究所（RIETI）では2006年度から2010年度の5年間にわたる中期計画期間における研究の領域の一つとして『経済のグローバル化、アジアにおける経済関係緊密化と日本の国際戦略』に関する研究領域を設定し、研究を進めてきた。研究の過程で多くの研究の成果が生み出され、それらはRIETI ディスカッションペーパーをはじめ、コンファレンス、シンポジウムにおける報告、RIETIのウェブ・サイトなど、様々な媒体を通じて発表されてきているが、本書はその研究成果を要約し、紹介するためにまとめられたものである。

本稿は、ミクロ的視点から日本の輸出・直接投資・現地生産、技術移転を取り扱う部、東アジアのFTAを扱う部、東アジアの通貨協調とマクロ政策を取り扱う部、経済援助を取り扱う部、WTO、投資協定、WTOと環境問題を取り扱う部から構成される。

I

国際貿易に関するこれまでの研究では、輸出や直接投資（FDI）を行う企業を均質的なものと見なし、代表的な企業を想定して分析が行われてきた。しかし、現実を見ると企業は一様ではなく、生産性をはじめとして様々な点で異質な存在であることがわかる。こうした企業の異質性に注目して、近年の国際貿易の研究の関心は国・財・産業単位の分析から、企業単位の分析に深まりつつある。特に、欧米企業の輸出やFDIによる現地生産活動に関する実証分析が理論分析の進展に対する刺激となって、理論分析と実証分析が車の両輪となって研究が進んできた。たとえば、米国企業に関して、生産性、資本集約度、技能集約度、雇用規模などの企業特性と輸出との関係を論じた研究、欧州企業について、輸出やFDIが生産性の高い少数の企業により担われていることを明らかにする研究が活発に行われてきた。経済産業研究所では、活発に行われてきた欧米企業の国際化に関する実態の研究に対比して、日本企業の国際化との類似点、相違点を分析す

ることを目的とした研究を進めることになった。若杉・戸堂 [2010]はその概要を紹介している。

国際化した日本企業と国際化していない日本企業とを比べると、(1) 生産性、賃金、売上高などのパフォーマンスにおいて国際化企業が高い水準にあること、(2) 生産性の高さは、国内企業、輸出企業、FDIによる海外生産企業の順に高くなっていることなど、日本企業は欧州企業との間で多くの共通点を有することが確認される。しかし他方では、(3) 国際化する企業と非国際化企業のパフォーマンスの差を日本企業と米国企業・欧州企業を比較すると日本企業のパフォーマンスの差異が小さいことなど、日本企業の特徴も明らかにされる。

日本企業と欧米企業との差異が生ずることは、日本企業の国際化を決定するのは生産性だけではないことを示唆している。例えば、産地のような企業集積地を考えると、情報の蓄積、人材の教育などの外部経済性、つまり企業外の要素が国際化に寄与する可能性があると考えることができる。他にも、ファイナンス上の制約も考えられる。これらの要因を除去するための政策は企業の国際化に少なからず影響を与えるものと考えられる。さらに、中小企業を対象にしたサーベイの分析から、中小企業における経営者のリスク性向や海外経験の有無が国際化の重要な要因となっていることが示される。国際化に初期投資が必要であることが国際化の障壁になっているが、いったん初期投資を行って国際化してしまえば国際化し続けることは難しくないといった実態も明らかにされている。

近年、国境を越えた親子会社間で中間財の調達など企業内の貿易取引が拡大しているが、企業内取引の選択は進出先の市場属性である契約完備性と企業の属性としての現地生産側の付加価値率とに無関係ではない。仮に現地生産の付加価値率が高い場合は、効率的な生産を行うためには現地管理者の貢献が重要となり、現地法人側に中間財調達の権限を与える必要がある。この場合に、現地管理者は効率的な生産達成のためのインセンティブを持ち、優れた中間財を探索し現地調達することが最適となるため、結果として企業内貿易による中間財調達は減少する。その一方で、法制度の整備状況など契約環境が悪い場合は契約の履行強制力が弱く、多国籍企業は現地管理者に権限を与えず、企業内貿易によって中間財を供給することを選択する。企業レベル・データを用いて企業内貿易がどのような要因によって決定されるかを明らかにすることにより、この点に関する分析を深めることが出来る。実証分析の結果からは、操業年数が長い現地法人で中間財調達の権限移譲が進んでいること、法制度の整備が遅れている国・地域で企業内貿易が大きいこと、中間財調達の権限を現地法人側へ移譲すると企業内貿易による調達比率が大きく低下することが指摘される。特に、中間財調達の権限移譲が企業内貿易に与える影響の度合いは、他の要因と比べて著しく大きく、企業内貿易を説明する上で従来指摘されてきた要因よりも重要な決定要因であることが示されている。

これまでもミクロデータを用いた研究は日本企業の国際化に関して様々な角度から

接近し、その実態を明らかにしているが、RIETI で行われた一連の研究は日本企業の国際化に関して更なる分析を進める上での基礎を提供する役目を果たすものと言えよう。

II

情報通信や輸送手段における技術革新の成果を活用して企業はグローバルな事業展開を行っている。企業の国際取引は貿易にとどまらず、海外直接投資による外国での様々な形での事業展開は、国際間の財サービスの分業に大きな影響を与えるようになってきている。こうした企業の国際的な事業展開は部品・中間財の生産、最終財の組立にとどまらず、本社機能と考えられていた管理的な業務にも及んでいる。しかも、その取引形態は、市場による取引から企業内の国際間取引にまで多様に行われている。このように財サービスの生産における国際的分業が急速に拡大し、国際取引の中で無視しえない規模となっているにもかかわらず、その実態の解明は、ケース研究などによって見られるものの、必ずしも十分に分析されてきたわけではない。これは企業が多様な機能を社内・国内から切り出して社外・海外へ移転するため、旧来の貿易統計や国際収支統計だけでは把握し切れない状態になっていることによるものである。海外アウトソーシングに関する特別なデータ収集が必要となっている。こうしたことから、RIETI では日本企業の海外アウトソーシングに関する調査を行い、現状把握を行うとともに、その調査結果を活用した経済分析を行ってきた。富浦[2010]はその研究結果を紹介したものである。

RIETI において行った調査は、従業員 50 人以上かつ資本金・出資金 3,000 万円以上の全企業（経済産業省企業活動基本調査の調査対象）による 2006 年時点での海外へのアウトソーシングを対象としている。アウトソーシングの業務は、金型・治具の製造、部品・中間財の製造、最終製品の組立・加工といった製造工程に直接関係するものの他、研究開発、さらには製造業の企業であっても多様なサービス活動に従事しているものが少なくない。このため調査においては、企業のアウトソーシング活動のすべてを対象としている。その中には運送、倉庫保管などの役務、ソフトウェア・プログラム、製品マニュアル、ホームページの作成などの情報サービス業務、顧客サポート、法務・会計・経理が含まれている。このように業務に区分して海外アウトソーシングを行う調査は他に類の見ないユニークなものである。海外アウトソーシング先については、中国、ASEAN、その他のアジア、欧米、その他の 5 地域に分けている。また、国際取引の態様を「規格、仕様等を指定する契約による委託・アウトソーシング」であって「市場で流通する汎用的な財・サービスの発注は含まない」とすることによって、国際的なアウトソーシングの中に通常の輸入が混入することを防いでいる。

調査結果から、(1) 日本の製造業における中堅・大企業で海外にアウトソーシングを行っている企業は、およそ 5 社に 1 社の割合にとどまるが、5 年間で大幅に増加していること、(2) 仕向先としては、中国が過半を占め、ASEAN が次ぐこと、(3) 対象業務は部品製造や最終組立が中心で、サービスのアウトソーシングは未だごく限られていること、(4) 相手先企業のうち 4 割は自社の海外子会社が占めることが明らかにされる。ま

た、今後、海外アウトソーシングを拡大していく上で重要と思われる条件として、海外企業に関する情報提供の充実、中国現地企業の技術力向上、現地国のサービス関連規制緩和等が指摘される。

この研究においては、海外アウトソーシング調査結果のマイクロ・データを活用してさらなる分析が行われている。まず、海外アウトソーシングをしている企業の方が、そうでない企業に比べ、平均生産性において統計的に有意に高いのみならず、様々な生産性の値をとる企業の頻度を見ると、海外アウトソーシングしている企業群の方が、していない企業群に比べて、高水準の方向に寄った分布をしていることが確認される。また、海外アウトソーシングによる生産性のプレミアムが仕向先や業務により異なることが指摘される。具体的には、海外アウトソーシングの中でも、サービス関連よりも製造関連や研究開発のアウトソーシング、アジア向けよりも欧米へのアウトソーシングについて高い生産性プレミアムが観察される。この点に関しては更なる分析が行われている。生産性が高い企業が海外アウトソーシングを行うという自己選別 (self selection) というよりは、海外にアウトソーシングを行ったためにコスト削減や他業務への特化による利益を享受し、生産性が向上したのではないかという解釈が示唆されるからである。さらに資本集約度 (資本・労働比率) における企業異質性と海外アウトソーシングに関する分析を行っている。Grossman-Hart の財産権アプローチ (property rights approach) に従えば、機械設備の購入については、親会社が資金を援助したり機械設備を提供したりして投資負担を親子間で分担することが比較的容易だが、労働への投資については分担が困難であるため、現地に任せざるを得ない。このため、企業が海外アウトソーシングを行う際に、資本集約度が高い企業は企業内 (自社の子会社)、資本集約度の低い企業は社外へのアウトソーシングを選ぶことが予想される。分析の結果からは、自社の海外子会社にアウトソーシングしている企業は、他社に海外アウトソーシングしている企業に比べ、資本集約的であることが示されている。

日本の国内でどのような企業がどれだけの事業を存続するか、どのような機能・業務をどれだけ国内に残すのか、どのような職種がどれだけ国内で雇用されるのか、翻って、海外で日本企業はどのような活動をどこの国でどれだけ展開するのか、また、国内本社と海外拠点はどのように結び付いているのか、更には、日本企業の海外における活動は国内の雇用にいかなる影響を与えるのかといったことは、今日の日本において政策的に重要な課題となっている。この研究による結果は、多国籍企業の内部におけるサービスの業務・機能の越境移動を含めた日本企業の活動のグローバルな計測の第一歩をなすものといえよう。

III

中国は日本にとって最大の貿易相手国である。第2章の分析は日本企業の海外アウトソーシングの最大の仕向地が中国であることを示しているが、日本の対中直接投資・現地生産は輸出志向型のみならず市場志向型においても拡大してきたことが観察される。

こうしたことを中国側から見ると、外国企業の中国への立地が中国経済の国際化にどのような影響をもたらすかという問題として捉えられる。この「国際化」は外国企業の中国国内への対内直接投資だけでなく、中国企業が輸出市場に参入することや、対外直接投資によって海外市場へ進出するといった中国企業自らの国際化としての側面も無視できない。こうした点に注目して、RIETI は中国経済に関する研究チームを組み、中国国務院発展研究中心（以下 DRC）との国際研究協力のもとに、中国企業の国際化と経済成長の関係についてマイクロ・データを活用して実証的に分析する RIETI-DRC 共同研究プロジェクトを実施してきた。伊藤・八代[2011]はその研究成果を紹介している。

共同研究において取り上げられたテーマの一つは、中国に進出している多国籍企業が国内産業にもたらしうるスピルオーバー効果（波及効果）の検証である。経済成長の要因として、研究開発、他企業からの技術購入、外国企業の直接投資によるスピルオーバー等によるイノベーションがもたらす影響が大きいと言われている。これらの成長要因が中国企業の成長にどのようなインパクトを与えるかを定量的に分析することによって、国際化が中国企業にもたらす影響を明らかにすることが出来る。もう一つのテーマは、中国企業自らの輸出市場あるいは対外直接投資への参入である。第1章でも述べたように、多くの研究によって生産性の高い企業が輸出市場へ参入し、より生産性の高い企業は対外直接投資によって国際化していくという結果が示されている。こうしたことが中国企業の輸出、対外直接投資において観察されるか否かを、企業レベル・データ、省あるいは産業レベル・データによって明らかにしている。

外資企業が中国企業の成長に対してどのようなスピルオーバー効果を有しているのかについての分析結果を紹介しておこう。中国に進出している外資企業から国内企業へのスピルオーバー効果を特定化するには、同一産業内の企業間での効果か、異なる産業間の効果か、あるいは、出資形態や出資元による違いがあるのか、効果の源泉が外資企業による現地での生産活動によるものか R&D 活動によるものかを特定化することが求められるが、この研究は外資スピルオーバー効果の経路の違いに留意して分析を行っている。分析は、中国の産業かつ省毎に細分化されたデータを利用し、外資企業から国内企業の生産性と発明特許申請数という二つの異なるタイプのイノベーション指標への知識スピルオーバー効果を計測し、その結果から、(1) 中国の内資企業による旺盛な R&D 投資は、TFP と特許申請とともにプラスに寄与していること、(2) 同一産業内で活動する外資企業の R&D 活動からのスピルオーバー効果は、内資企業の特許申請にプラスに寄与する一方、TFP への統計的に有意には寄与していないこと、(3) 特許申請への波及効果の大きさを異なる所有形態や出資元の外資企業について比較すると、概して香港・澳門・台湾系の合弁企業の R&D 投資からの効果が最も小さい傾向にあるが、その他の外資企業について明確な順位付けは困難であること、(4) 他産業の外資企業からのスピルオーバー効果は、川上産業における外資企業の生産活動からの効果が内資企業の生産性に正の寄与をするが、川下産業における外資企業のそれは負の寄与をすること、(5)

発明特許申請数への産業間スピルオーバー効果は明らかでないことを示している。

若杉・戸堂 [2010]で明らかにされているように、輸出企業は国内企業と比較して規模が大きく生産性が高いこと、また資本集約度や技能集約度が高く、高い平均賃金を支払うことが報告されている。この研究では、こうした輸出企業の国内企業に対する優位性（輸出プレミア）を中国企業に関して計測している。この結果、中国の輸出企業は国内企業に対し 2005 年時点で 30%雇用者数が多く、1%全要素生産性が高く、17%高い平均賃金を支払い、資本集約度は 7%高いが、日本企業と比較して輸出のプレミアは小さいことが示される。他方、研究は、中国企業の輸出プレミアは輸出活動に伴うプレミアではなく、外資企業の競争力の優位性を反映している可能性もあることを指摘する。

中国企業の対外直接投資は 1990 年から 2000 年までは年平均で 22 億ドル程度であったが 2000 年代に入り急速に拡大し、2005 年時点の 123 億ドルから 2008 年には 522 億ドルと 4 倍以上増加しているとの統計データがある。中国企業の対外直接投資に関する企業レベルのデータが整備されていないため、対外直接投資と企業の成長の関係は検証されていないが、この研究では、中国企業の対外直接投資の地域別残高を観察することを通じて、いくつかの点を指摘する。非金融関係の対外直接投資の 6 割が香港を仕向地とするものであり、1 割程度が中南米のタックス・ヘイブンに対するものであること、こうした対外投資資金はこれらの地域を経て各国に再投資されているが、中国の対内直接投資の 6 割程度が香港とタックス・ヘイブンを源泉地域としていることから、対外直接投資のかなりの部分が中国国内に環流している可能性があることなどである。中国企業によるこうした「往復直接投資 (Round-Trip FDI)」は中国の対内外直接投資における大きな特徴である。

この研究においても指摘されるように、中国企業の国際化に関する研究には多くの課題が残されている。一方、分析に必要となる企業レベル・データの利用にはまだまだ大きな制約があることも否めない。そうした研究環境にあっては、RIETI と DRC の日中両国の政府系研究機関の研究協力により、学術的分析と政策的課題に関する共同研究を進めることの持つ意義は小さくない。

IV

国際貿易に関するルールは WTO を基礎としながらも、近年、数多くの自由貿易協定 (FTA) が締結されてきた。FTA のもたらす経済効果は理論的には多くの研究がなされてきたが、締結される FTA が実際にどのような効果を有すかに関する分析は、FTA 急増からそれほど年月が経ってないこともあり、十分には行われてこなかった。しかし、FTA が今後も増加することが予想されている現実に鑑みると、FTA の経済効果に関する分析は求められている。RIETI では、東アジアで発効している FTA を中心として存在する FTA の経済的効果について海外の研究者にも参加を呼びかけて研究を行ってきたが、浦田・安藤[2010]はその研究成果を紹介するものである。

FTA に関する分析は「質」と「量」の両面から行われている。前者は、FTA の条文に

ある規定を検討し、自由化の観点から FTA を評価する手法であり、財貿易、サービス貿易、直接投資およびセーフガードの 4 項目を取り上げて、それらに関する規定を比較検討している。後者は、FTA 設立による経済的効果を計算可能な一般均衡 (CGE) モデルを用いてシミュレーションを行なうことによって分析する「事前分析」と FTA の利用度に関する分析と Gravity model (重力方程式) を用いた FTA の貿易への影響に関する分析の「事後分析」の手法によって FTA の経済効果を分析するものである。

FTA の「質」の評価においては、財貿易に関する原産地規則と農産品の自由化の取扱について検討を行っている。FTA は加盟国で生産された商品について免税という形で優遇する制度であるが、非加盟国で生産された商品が一つの加盟国を経由して他の加盟国に輸出される可能性がある。このようなケースを貿易迂回 (trade deflection) と呼ぶが、この貿易迂回を防ぐために、FTA を利用するには貿易される商品が加盟国で生産された商品であることを証明する原産地証明が義務づけられる。こうした原産地証明に関する規則の厳格さについて制限指数 (restrictiveness index) を用いて計測することによって FTA の質を評価することが可能である。計測した指数は EU (0.53)、NAFTA (0.67)、米国・シンガポール FTA (0.39)、日本・シンガポール FTA (0.49)、日本・メキシコ FTA (0.54)、韓国・チリ FTA (0.47)、韓国・シンガポール FTA (0.44) であるとの結果を得ている。また、農産品の自由化を基準とする FTA の評価では、日本、EU、韓国、メキシコの自由化の程度が低いことを示している。

サービス貿易に関する FTA の評価に関しては、自由化の範囲、最恵国待遇、内国民待遇、国内規制などについて指標化している。分析の結果からは、CER、EFTA が自由化の程度が高く、チリ、韓国、メキシコ、ASEAN 諸国など発展途上諸国が構成メンバーとなっている FTA で自由化度が低い傾向がみられることを指摘する。

直接投資における質の評価に関しては、(1) 市場アクセス・出資規制、(2) 内国民待遇、(3) 承認審査、(4) 取締役会の構成、(5) 外国投資家への査証の発給、(6) パフォーマンス要求の自由化に関して評価を行う。その結果から、発展途上国と比べて先進国において直接投資政策に関する自由化度は高いが、先進国の中ではカナダのみが例外的に自由化度が極めて低いこと、日本は米国と比べると自由化度は低い、シンガポールや豪州と比べてもそれほど遜色はないことを明らかにしている。

さらにセーフガードに関しては、発動条件、実施条件および手続き条件を基準として評価した結果、EFTA、EU、メキシコ FTA のセーフガード発動条件が緩いことから、貿易制限の程度が最も厳しいと評価されるとしている。

FTA の数量効果に関する事前的な分析では、貿易自由化、円滑化および技術協力に着目し、これらがもたらす経済効果をシミュレーション分析することにより、どのような FTA の形成が重要であるのかを明らかにしている。研究において注目するのは農業分野の異なった取り扱いに関する異なった条件下での効果の違いである。農業分野での貿易自由化を全く行わないケースよりは部分的にでも自由化するケースの方が、そ

して、農業分野における貿易障壁の部分的な削減にとどまるケースよりも農業分野も含めて貿易障壁を完全に撤廃するケースの方が、FTA の経済効果が大きいことが示される。

FTA の効果を事後的に計測する手法として重力方程式による貿易の増加の判定がしばしば行われてきた。ここでも FTA 加盟国間の貿易額が FTA を締結していない国同士の貿易額よりも統計的に有意な形で大きければ貿易創出効果が認められるとし、FTA 加盟国と非加盟国との貿易額が他の組み合わせ（FTA 加盟国同士、FTA 非加盟国同士）よりも小さければ貿易転換効果が認められるとしている。推計結果からは、先進諸国間の FTA には、貿易創出効果が認められたが貿易転換効果は認められず、発展途上国間の FTA では、貿易創出効果が認められるとともに貿易転換効果も認められたとの結果を得ている。

V

東アジアにおける貿易の発展と共に通貨に関する協調の必要性が指摘されている。伊藤・小川・清水[2010]は、インボイス通貨の選択において日本が他の先進国と比較して自国通貨建てのシェアが低い理由と為替相場のパススルー（転嫁）、アジア通貨単位（AMU）の創設と東アジアの金融協力と最適為替バスケット、東アジアにおける地域通貨協調の可能性、人民元改革後の中国の為替相場政策とそれが東アジア諸国の為替相場政策に与える影響を分析の対象としている。

この研究においては、他の先進国と比較して自国通貨建て輸出のシェアが極めて低いという日本の輸出インボイス通貨選択の特性を明らかにするために、輸出企業を対象とした独自の調査を行っている。調査結果は、海外現地法人の設立による企業内貿易の増加とアジアに設立された生産拠点からの米国市場への輸出という生産販売構造が日本の輸出企業のインボイス通貨選択の重要な決定要因として機能していること、輸出先別・企業規模別の企業内貿易の重要度が円建てインボイスのシェアと強い相関を示していることを指摘する。

パススルーの程度が為替変動に対する国内経済の反応や金融政策の効果に大きな影響を与えることから、アジア諸国におけるパススルーの問題が、近年、注目されている。この章では、通貨危機後の為替変動が国内物価に及ぼす影響を為替相場のパススルーの枠組みから分析している。分析は VAR モデルに基づいて行われ、為替相場、国内物価及び金融政策の代理変数を含めた実証分析を通じて、インドネシアにおいて為替変動が消費者物価にまで波及していること、インドネシア中央銀行が危機において過度に拡張的なベースマネーの供給を行ったために消費者物価の上昇がより深刻なものとなったこと等を明らかにしている。

アジア通貨単位（AMU）は、2005 年から RIETI のウェブサイトに掲載されており、多くの注目を浴びている。AMU 乖離指標（各通貨の AMU に対する実際の為替相場が AMU に対する基準為替相場からどれほど乖離しているかを示す指標）を用いて、東アジア諸国通

貨間の乖離状態が拡大しているかどうかを実証的に分析した結果、2005 年以前には東アジア通貨間には乖離する傾向が見られなかったが、円キャリートレードが盛んに行われるようになった 2005 年以降、また、サブプライム問題やリーマン・ショックが起こった 2008 年以降ではさらに一層東アジア通貨間に乖離する傾向が見られることを指摘する。

研究は東アジア間の地域通貨協調のあり方をも対象としており、AMU 及び AMU 乖離指標を用いた域内為替協力の段階的アプローチを提示している。AMU および AMU 乖離指標はアジアにおける共通通貨政策の参照通貨として利用することが考えられるが、共通通貨政策圏において、将来、域内為替相場を固定し、単一の金融政策によって地域を維持・存続できるかどうかは、地域が最適通貨圏かどうか依存する。アジア危機以降、日本を含む東アジア諸国が最適通貨圏の諸条件を満たすか否かを検証することが必要となるが、ここでの実証研究の結果は、近年東アジアにおける実体経済の統合が進みつつあることを示唆している。

東アジアの通貨の中で国際貿易や各国の国内経済に最も大きな影響をもたらす通貨は人民元である。人民元改革によって人民元はドルペッグ制度から通貨バスケットを参照とした管理フロート制度へ移行したと言われていたが、実際にはそうしたことが効果的に行われたわけではなかったことを実証分析が明らかにしている。また、中国の経常収支黒字が急増した 2005 年から 2008 年までの期間に、推計した名目均衡為替相場は著しい増価傾向を示しているが、2000 年を基準とした場合、人民元はさらに切り上がる必要があったことを明らかにする。ここでの分析の結果から現在の人民元相場が過小評価されている可能性のあることが示唆されている。

VI

中国経済の持続的な発展が実現されるためには課題も少なくない。ソーベック [2010] では、対外貿易黒字の累積、貯蓄・投資のインバランス、教育投資、金融システム改革を取り上げて、中国経済に内在する問題点を指摘している。

まず、中国の貿易黒字の累積と人民元の切り上げ回避のための為替介入のもたらす問題点を指摘する。中国の貿易収支の黒字は加工貿易によるところが大きく、中国からの輸出は香港、シンガポールを中継するものが多い。この結果、香港、シンガポール向けの輸出には米国やヨーロッパへの輸出がかなりの程度含まれている。中国は東アジア諸国との間では貿易赤字、欧米諸国との間では大幅な貿易黒字となっている。1990 年代後半以降、人民元は実質的にドル・ペッグが行われてきた結果、貿易黒字の拡大は外貨準備を累増させることになるが、この外貨準備は米国債の購入に充てられてきた。ドルとの緊密な連動から脱却し柔軟な為替レートを導入することは、様々な点で中国当局によるマクロ経済運営を行いやすくする。中国と密接な貿易を行う東アジア諸国では、中国よりも柔軟な為替レート政策を導入している。硬直的な為替レートを維持することは結果的に域内生産ネットワークを介して連動しているアジア諸国間で為替の乱高下を

誘発する可能性がある。こうしたことを回避するには、複数通貨バスケット方式に基づく為替レートを導入することが望ましいことが指摘される。

また、貿易黒字の背景にある国内貯蓄を収益率の高い国内民間部門や社会資本に投資する方が米国債への購入を継続するよりも資源配分上効率的となることが指摘される。さらに中国の貯蓄超過の原因についても分析が行われている。貯蓄超過は国内の法人所得の増加によるものであるが、これは中国の国営企業の超過利潤によるところが大きいことを指摘している。この原因として、国営企業の多くが市場における独占的状態から超過利潤を得ていること、土地、労働、資本、エネルギーなどの生産要素価格が規制によって低い水準にとどめられており、国営企業はそのことから利益を得ていること、国営企業は政府からの補助金により多額の利益を得ていること等に起因することを指摘する。こうした市場の歪みを是正する上で、国営企業の利益に対して課税し、それを原資として現在不十分な水準にある医療、年金、教育への支出に向けることによって資源配分の非効率を是正することが有効な政策であることを指摘している。

教育に関しては、中国がより労働集約的な単純生産工程から高付加価値で知識集約型の活動に転換する上で、人的資源の教育が重要であることを指摘する。特に、十分な教育を受けることが困難な農村部において教育投資への緊急性が高く、初等教育、中等教育、高等教育を無償化することによって中国経済は長期的に大きな利益を受けられることを指摘する。

中国国内の金融システムにおけるゆがみの是正も課題である。中国では国営企業や国営銀行に対する助成が行われる一方、銀行預金に対する金利は、政府によってインフレ率よりも低い水準に設定されている。こうした人為的に預金金利を低い水準に抑制することによって中国における資本所得がゆがめられていることが指摘される。また4大国営銀行からの貸出金利は低水準に維持されているため、これらの銀行の主な貸出先である大企業と国営企業は低コストで資金を利用することが出来る。他方、中国の労働者の大半を雇用している中小企業の場合、こうした資金の借入をすることが出来ないケースが少なくない。こうした金利の格差は労働賃金における大企業従業員と中小企業従業員の格差を生み出す原因となっていることを指摘している。

中国においては様々な点で市場が十分に機能していないことが指摘されている。この研究は、為替政策と貿易不均衡、貯蓄投資インバランスの拡大、教育投資の過小性、金融システムの不完全性などを例にとり、市場が機能していないことが経済の非効率と所得の不平等をもたらす原因となっており、これらの課題を解決することが中国の持続的発展をもたらすと共に、世界経済の安定に寄与することを示している。

VII

政府開発援助(ODA)は途上国の貧困の削減と経済発展にとって不可欠である。また、ODAは政府当局が実施することから政策的意図を直接的に反映することが可能である。従って、どのような開発援助政策をとるべきかを分析することは政策研究としての大き

な意義がある。ODA を巡る世界的な潮流は現在、転換点にある。成長支援からより直接的な貧困削減支援へ、プロジェクト支援からプログラムや財政支援へ、借款から債務削減や贈与へ、二国間から多国間へと ODA の形態は大きく変貌を遂げつつある。また、成長する中国が巨額のドナー国となり、財政支出の削減を必要とされている日本から ODA は量的に縮小を余儀なくされ、小ドナー国にならざるを得なくなっている。こうした環境変化の中であって ODA が貧困削減を達成する上でどのような条件を満たすべきかを明らかにする必要性が求められている。RIETI ではプロジェクト「開発援助の経済学」研究会を組織し、ODA が貧困削減を達成するために必要と考えられる 3 つの条件（ドナー側の意思決定、経済成長を通じた貧困削減の可能性、取引費用）について検証した。澤田・戸堂[2010]第 7 章（澤田康幸・戸堂康之論文）はその成果を紹介している。この研究の特徴は、ODA が様々な効果を生み出すメカニズムとして、ODA のガバナンス構造（援助国の意思決定の構造、ODA 受け入れ国の意思決定の構造、無償援助・借款・技術協力に大別される ODA のモダリティ）に注目している点である。

ODA が有効に作用するための第一の必要条件は、援助ドナーの援助配分が世界の貧困削減と整合的であることであるが、これを検証するために、OECD の主要ドナー、国際機関の資金配分パターンと援助受入国の貧困状況との関係を分析している。援助供与国あるいは国際機関それぞれによって供与された二国間・多国間の援助の額を被説明変数とし（援助受入国一人当たり）、援助受入国それぞれの貧困指標を説明変数とし、援助配分が援助受入国側の貧困指標とどのように相関しているかを分析する。分析結果から、援助供与国が貧困がより深刻である途上国により多くの援助を配分していることが明らかにされる。特に、貧困に対する援助供給の弾力性（絶対値）についてみると、日本の弾力性は大きい値を取っており、日本の援助配分が貧困状況に対して反応的であることを示している。さらに、教育・ジェンダー・感染症などの分野別に援助供与国の援助配分パターンの妥当性を評価している。具体的には、これらの分野に関する援助受入国の分野別援助必要度を計測し、各援助供与国が援助を必要としている国へより多くの援助配分を行っているかどうかを検証することにより、これらの分野においても多くの援助供与国の配分パターンが援助必要度と整合的であることを実証的に示している。

ODA が有効に作用するための第二の必要条件は、ODA が援助受入国の経済成長を促進し、持続的に貧困を削減しうる有効なメカニズムを持っていることであるが、援助供与国が貧困削減動機から援助を行っていることを援助受入国が知ってしまうと、援助を継続して受取り続けたいという動機を持つために、貧困を削減するための投資行動をとらず、援助による消費増につながっている可能性がある。援助には本源的なインセンティブの問題が存在する。研究ではこの点に関しても考察を深めている。

この問題には援助のモダリティの選択が関わる。このため分析では、援助を借款と贈与に分解し、それらが経済成長に与える効果を検証している。その結果、借款が経済成長に対して正の効果をもたらしていることを示しており、借款には返済を行うために援助

資金を適切に投資する動機づけがあるという仮説と整合的な結果を得ている。

次に、援助供与国から援助受入国への技術移転の促進における技術協力援助（TC）の役割を計量的に分析している。具体的には、技術伝播の経路としてのTCの役割をFDIおよび対外的貿易開放度と比較し、それぞれの技術移転に対する貢献を明らかにしている。分析結果から、TC、FDI、そして対外的貿易開放度はすべて国際的な技術移転の促進に貢献するが、対外開放度が最も高く、TCがそれに続くこと、また、開発途上国の技術的キャッチアップを促す上で、TCが重要な役割を果たしうることを示している。

さらに、援助が途上国への直接投資を促し、それによって被援助国の成長が加速するか否かに関する考察を行っている。その結果、主要援助国の援助は概ね被援助国への直接投資を促進する効果はないとの結果を示しているが、例外的に日本のインフラ援助はその国への直接投資を促進する効果を有していることが明らかにされる。その理由として被援助国における教育レベルなどが影響している可能性が指摘される。援助が日本企業の東アジアでの展開の一因となっていることが見てとれ、東アジアの国においては日本の援助は直接投資を通じて間接的に被援助国の経済成長に貢献したことを指摘している。

援助には取引使用を伴う。多数のドナーと無数のプロジェクトの存在が被援助国政府の管理能力を超えてしまい、公的資金フローの効率性が大いに阻害されてしまう（援助氾濫）可能性がある。こうした援助氾濫の問題を回避し、取引費用を削減するため、援助はプロジェクト援助ではなく、一般財政支援型のODAがより重視されるが、他方では、ODAの経済成長促進効果を妨げるおそれがあることも指摘される。この研究では、日本のODAは、国際社会の開発目標をリードするものであること、民間投資を通じた経済成長と貧困削減を達成する「潤滑油」となり、供与国と受入国双方にとって便益をもたらすwin-winの政策ツールとなりうることを主張している。

VIII

21世紀における国際取引ルールの中で、国際投資協定（International Investment Agreement, IIA）は重要な部分を構成している。これは、IIAに含まれている投資企業が投資受入国（ホスト国）との紛争を処理するための仲裁制度（IIA仲裁）が活発に利用されるようになったからに他ならない。IIAでは、国家間で相手国での自国投資家及びその財産の保護や、当事国相互間の投資自由化等を約束する。IIAのうち自国投資家の保護等のみを目的とするものを「投資保護協定」、また投資自由化を含むものを「投資自由化協定」と分類できる。国際投資協定（IIA）は両者を含み、全世界で2700以上が現在までに結ばれている。小寺[2010]は、IIAがどのようなもので、いかなる役割を果たすか、そしてそれがいかなる問題をもつかを明らかにしている。

IIAは、ホスト国に対して投資企業を自国民や最優遇国民と同一に扱うこと（内国民待遇・最恵国待遇）、公正衡平に扱うこと（公正衡平待遇）などを義務づけている。投

資協定仲裁（IIA 仲裁）によってこれらの IIA 上の義務の内容が明確化し、それによってホスト国に相当強い拘束を課すことになる。投資協定仲裁とは、IIA 上の規定に基づいて、投資先国（ホスト国）との紛争について、企業がホスト国を相手取って直接に訴える仲裁のことである。

この研究では、こうした投資協定仲裁を活用することが、他方で新たな問題を生み出す可能性のあることを指摘する。一つは、IIA がホスト国をどのような強度で又どのような状況において拘束するのが適当と考えるかという問題である。これまで事実上国際法の規制が及んでいなかった事項に IIA の規制が及ぶことになり、しかも IIA の条項は、非常に一般的・抽象的な文言によって規定されていることが多いために予想外に強い拘束と意識されたことによる。そこで、一方では IIA によってホスト国が負う義務の範囲を協定段階で明確化し、予測可能性を確保する試みが行われ、他方では IIA 規定の適用されない事項を IIA の例外として、IIA 上の義務の適用範囲を限定する試みが行われている。もう一つは、IIA 仲裁に国家の公的措置が俎上に上がり、また通常の仲裁と異なり、裁判のようにホスト国の仲裁相手が事前に特定されないことなどの IIA 仲裁の特色を手続面でどのように反映すべきであるかという問題があげられる。仲裁手続については、仲裁判断の公表に加えて、第三者意見書の提出が認められる例が増え、さらに WTO の上級委に似た上訴手続の提案も行われている。

この研究は、投資企業の保護と IIA の効果の適正化・仲裁手続の裁判手続化をいかにバランスさせるかに関して検討されるべき課題があることを指摘する。述べられている制度設計に関する提案は日本の IIA に対する政策を考える上で有益な示唆を与える。

IX

環境の保護はグローバルな政策目標として、その重要性を高めている。環境保護を求める立場からは、貿易の自由化が環境規制の水準を引き下げるのではないかという懸念を持つかも知れない。一方、保護貿易を求める立場からは、環境基準の低さを貿易自由化に反対するための口実として使う可能性があるとの主張がなされる場合がある。地球温暖化問題解決のために、排出権取引が本格的に導入されようとする中で、温暖化対策を講じる国とそうでない国との間で国際競争力に差異が生じるのではないかという懸念が具体化しており、アメリカや EU などではこれに対する貿易上の対応策が検討されている。環境保護の主張は保護貿易的な主張と結びつきやすい。山下[2010]は、環境を改善しようとする動きと貿易自由化を推進するための仕組みに対立が生じている現状を分析する上で用いられるフレームワークを紹介している。そのいくつかについて取り上げておこう。

貿易自由化の環境への効果は、その国が外部不経済を発生させている汚染財の輸出国か輸入国かによって、“win-win” の関係にあるか否かが異なるとされる。輸出国に関しては、適正な環境政策によって外部不経済を内部化しなければ貿易自由化のもとで経済厚生水準は低下するかも知れないが、外部不経済が内部化されていれば貿易の自由化

は経済厚生を高める。一方、汚染財の輸入国では、貿易により国内の汚染財価格が低下し、汚染財の生産量は減少するので、非汚染財の生産増加による汚染増加の程度が大きい限り、貿易が汚染を削減することを示す。

市場の失敗は消費財としての環境や生産要素としての環境に適切な対価が設定されていないことから生じる問題であることから、大気のように非排除性のある財に関しては政府が財に排除性を導入するという工夫を行うことによって、過大な消費と環境の汚染（市場の失敗）を回避することが可能である。環境の保護の方法は、市場を活用しないのではなく、非排除性という問題を克服するために市場を活用することであるというオーソドックスな処方箋を示している。

内部化による市場機能の回復のための手段として、排出税と排出量の制限を比較する。汚染物質の排出量を一定水準にとどめる手法として排出税を用いるときには、閉鎖経済における最適な排出税の水準と開放経済における最適な排出税の水準とは一致しないため、税の水準を国家が再調整しなければならない。他方、排出量の制限の場合は排出量が固定されているので貿易の開始による影響は排出権に関する取引価格の変動によって調整される。課税水準は法律で定めなければならないとする制度の下では税率の変更は議会の議決が必要となるので容易ではない。このような実務的視点を加味すると、開放経済の場合、あるいはそれを拡張し財価格が変動する場合には、排出量の制限（排出権取引）の方が望ましいとの考え方を示している。

この研究において貿易制限措置は様々な点から評価される。公共財に関する非排除性を内部化するには、所有権を明確化し、汚染者と被害者の間で補償または外部性の除去に関する交渉を行うか、あるいは政府のようなアクセスを制限する外部機関の存在が必要となる。しかしながら、主権国家から構成される現実の国際社会において、そのような権力を有する世界政府は存在しない。そのような状況のもとでは、世界的な環境保全への取り組みへの参加を働きかける手段として貿易制限措置は一つの有効な手段として考えられるのが一つの論拠である。この場合、貿易制限的措置がWTOの最恵国待遇や内外無差別の原則と整合的ではないという問題が発生するが、これに対しては、WTO設立後の紛争処理手続きにおいて柔軟な解釈が見られたことからすれば、ガット第20条の例外規定を活用することにより、環境保護と貿易制限措置との整合性を図ることが不可能ではないとしている。

X

WTO（世界貿易機関）ドーハ・ラウンドの交渉は期待された進展がないのが現状である。特に新興経済諸国の発言力の高まりとともに、従来の先進国を中心としたコンセンサス形成が困難になりつつある。しかし、WTOはルールの執行機関として、これまで達成した自由化約束の遵守に重要な役割を果たしていることは間違いない。川瀬[2010]はWTOが今日果たしている機能を紛争解決手続と多国間監視制度の観点から評価する。

WTOの紛争処理手続(DSU)は、第三者機関の判断を伴う準司法的手続、強制管轄権、

手続の自動性と柔軟性、対抗措置による実効性の担保が確保されている。DSU ではパネル設置、パネリスト選任、付託事項の決定、報告書や対抗措置の採択等、重要にして最も当事国の利害対立が激しい手続上の段階はすべて自動化され、もはや手続の進行を妨げるものはない。従って、一般に申立国には極めて利用のハードルが低く、信頼性の高い手続であると言える。この結果、WTO の紛争処理手続は加盟国によって活発に活用されている。ただし、DSB の勧告・裁定は拘束力を有し、その遵守を義務づけられるが故に、もし不履行が横行すれば WTO 紛争解決制度の存続意義を揺るがすことになる。つまり、DSB の勧告・裁定が拘束力を有するにもかかわらず、加盟国がこれを無視すれば、かえって WTO における紛争解決の信頼性を損なってしまうからである。

また、1990 年代以降の地域経済統合 (RTA) の数多くの形成は、全世界における無数の「ミニ WTO」の林立を意味する。これらは物品・サービス貿易の自由化や知的財産権保護など、その機能は WTO と基本的に同様であり、両者の規律内容が類似・重複する。しかし規律が RTA と WTO で実質的に同内容である場合、紛争処理を WTO にも RTA にも付託することができる。しかしその場合に、双方の紛争解決フォーラムで結論が食い違う危険性があることに留意しなければならない。これらの課題があるにせよ、WTO 紛争解決手続の信頼を揺るがす水準で問題が起きているとは言えず、WTO の DSU を改正する必要性に乏しいことを指摘している。

WTO は DSU だけでなく多国間での監視機能を有している。その役割を担うのが各理事会・委員会である。これらの理事会・委員会には、通報制度を通じた情報集約機能が備わっている。たとえば、AD 委員会やセーフガード委員会は、加盟国各国による国内法令の制定・改正、個別具体的な AD 税・セーフガードの調査開始・措置の発動等に当たって、委員会に通報することを義務付けている。これらの通報は WTO 公文書として加盟国に配付されるとともに、委員会で討議される。AD やセーフガードがもたらす経済的損失や協定整合性に鑑みて輸出国が問題提起すると、当該措置について関係国が委員会で協議を重ね、着地点を探り、また個別の措置を修正・撤回することにより、紛争化を未然に防ぐことに繋がっている。

2008 年秋のリーマン・ショックに端を発する金融危機は、1929 年の保護主義の再来を懸念させたが、WTO が自由貿易体制の維持に大きな役割を果たしたことに注目すべきである。具体的には 2009 年 1 月に WTO は事務局主導で金融危機以降の各国の保護主義的措置に関するサーベイを取りまとめて報告する新たな多国間監視活動を開始している。こうした報告は、特定の措置の法的評価を下すものではないが、高い頻度で現況が明らかになることで、各国の貿易政策の透明性を高める機能を果たしている。この結果、リーマン・ショック後の深刻な経済危機の下にあっても各加盟国があからさまな協定違反を構成する措置を導入することなく、おしなべて WTO 協定を遵守している実態が明らかにされている。

これまでの WTO 活動の分析を通じて、我が国がこのような WTO によるルール執行に裨

益してきたことは明白である。ここでの分析の結果からは、ラウンド停滞をもって無用の危機感を煽るのではなく、ルール執行機関としての WTO の価値を最大限引き出すように、その機能を活用することが日本の通商戦略において必要であるとの結論が得られている。

本章の冒頭に述べたように、RIETI は国際経済に関する分析を主要な研究領域として、企業の国際化・海外へのアウトソーシング、WTO の機能、FTA や投資協定に関する評価、東アジアにおける為替制度・対外不均衡、中国における技術移転や中国国内でのマクロ経済的課題、途上国への経済援助のあり方など極めて多面的な課題をとりあげ、様々な角度から分析し、その分析結果に基づき、それぞれの課題についていくつかの政策を提言してきた。ただし、各章の記述にもあるように、残されている課題も少なくない。世界経済における国境がもたらすハードルの高さはますます低下し、資金、人的資源、生産工程、企業組織の国際的な移転が顕著に進んでいる。本書に収録された諸研究が、変化する国際経済に関する研究を一層深める上で、また、その成果がさらなる政策提言に結びつく上で基盤的なものとなることを期待したい。

参考文献

伊藤隆敏, 小川英治, 清水順子 [2010] 「グローバルインバランス、東アジア通貨乖離と国際協調の必要性－AMUによる分析等－」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-023)

伊藤万里, 八代尚光 [2011] 「グローバル化と中国の経済成長」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 11-P-02)

浦田秀次郎, 安藤光代 [2010] 「自由貿易協定 (FTA) の経済的効果に関する研究」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-022)

川瀬剛志 [2010] 「ルール執行機関としての WTO－紛争解決手続および多国間監視の現在－」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-019)

小寺彰 [2010] 「国際投資協定：現代的意味と問題点－課税事項との関係を含めて－」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-024)

澤田康幸, 戸堂 康之 [2010] 「途上国の貧困削減における政府開発援助の役割」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-021)

ソーベック [2010] 「中国にとって適切なポリシーミックス」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-029)

富浦英一 [2010] 「日本企業のアウトソーシング－マイクロ・データによる分析－」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-020)

山下一仁 [2010] 「WTO と環境」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-026)

若杉 隆平, 戸堂 康之 [2010] 「国際化する日本企業の実像－企業レベルデータに基づく分析

ー」, (経済産業研究所ポリシーディスカッションペーパー, No. 10-P-027)