

外務省委託

円借款のニーズに関する調査報告書
(投資環境整備)

2006年3月



三菱UFJリサーチ&コンサルティング

はしがき

東アジアの途上国における輸出加工区（EPZ）の成功を契機として多くの途上国に導入されてきた経済特区は、今日世界 116 ヶ国以上に 5 千以上を数え、世界全体で優に 40 万人を超える直接雇用を生み出すまでに増大している。これら特区はしばしば途上国の製造業輸出の 7～8 割を占めており、途上国の経済開発において重要な政策手段の一つであることは疑うべくも無い。

他方、伝統的 EPZ に関する議論では、特区は主流派経済学の立場から **second best policy** とみなされ、その効果にいくつかの疑問が提示されてきた。さらに、国内規制改革の実験場としての中国の一連の特区の成功、グローバルサプライチェーン管理の進展、特惠的市場アクセス制度の変容、WTO による国際貿易レジームの登場、PPP のような民活型インフラ整備・管理手法の一般化などの外部環境の変化により、今日の特区は以前とは異なる考え方で議論されまた運営されるようになって来た。こうした経済特区のパラダイムの変化を背景に、今日経済特区として総称されるものの類型も多様化しており、従来型 EPZ モデルのみを前提として経済開発を考えることができなくなっている。

わが国は伝統的 EPZ の時代から、東アジアを中心に開発調査による経済特区マスタープラン作成→円借款による経済特区建設支援という流れでの支援、さらに経済特区と密接に関わる物流インフラ建設支援を行ってきた。しかし、上記のような経済特区を巡る環境の変化と経済特区モデルの多様化の中で、ODA における経済特区支援のあり方をこうした変化に適合させる必要性が高まっていると考えられる。

本稿では、今日的状況下での途上国の特区支援において円借款の果たす役割の再定義に資することを目的に、特区の計量化と類型化、特区をめぐる学術的議論のレビュー、今日的視点からのグッドプラクティスの把握、そして援助機関による支援事例の検討を行った。これらの分析を踏まえ、今後の途上国の特区支援において円借款がより戦略的に活用されるための提言をまとめた。

本調査のメンバーは以下のとおりである。

籠橋 秀樹	三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 国際部 主任研究員
萩原 烈	外部研究員

本調査にあたり、外務省経済協力局有償資金協力課をはじめとする関係各所より、種々のご指導と有益なご助言を賜った。ここに深甚なる謝意を表したい。

本報告書は当社の責任において取りまとめたものであり、必ずしも外務省の考え方を反映したものではないことを附記する。

目次

第1章 経済特区をめぐる議論の整理	1
1-1 経済特区の定義と類型	1
1-2 経済特区の起源と発展	6
1-3 経済特区を巡るこれまでの議論	9
1-4 経済特区に対する新たな脅威と機械	17
第2章 経済特区のグッドプラクティスの分析	22
2-1 経済特区におけるグッドプラクティスの判断基準	22
2-2 グッドプラクティスの事例研究	25
2-3 経済特区における成功パターン	52
第3章 経済特区支援と円借款の役割	58
3-1 円借款を通じた既存の経済特区支援	58
3-2 世界銀行グループの経済特区支援	59
3-3 経済特区支援における円借款の役割と今後の取組みへの示唆	63
付録1: 参考文献リスト	69
付録2: WTO 加盟と SCM 協定免除期限	79

第1章 経済特区をめぐる議論の整理

近年、国際開発を進めるにあたって、民間セクターの重要性があらためて認識されている。特に国の経済成長の源泉としての健全な民間セクターの発展をいかに促進するかが重要な政策課題となっている。投資の増加、中でも海外からの直接投資（FDI）の促進は経営ノウハウ、技術の習得や雇用創出、輸出による外貨獲得など開発途上国の自立的な経済開発および貧困削減において期待される役割が大きい。そこで FDI および国内の民間投資を活性化させるための投資環境整備が開発における重要な課題となっている。これは、FDI と輸出指向の工業化で成功した東アジアの経験の他地域への移転を考慮する際にも重要な点である。

ここで論じる「特区」は、投資環境を整備する政策のツールである。投資環境にはインフラストラクチャーなどのハード面と、政策・制度などのソフト面があり、この双方の投資環境をその区域に特別に整備し、投資を促進しようというのが特区の特徴である。特区は我が国のみならず欧米等先進国でも多数導入されているが、本稿では開発途上国の特区に絞って論じる。開発途上国の「特区」論は中国における特別経済区の成功がよく知られているが、時代を追って期待される役割も大きく変化している。また、特区論は主に輸出加工区の検討から始まるが、外部環境の変化とそれに呼応する「特区」の発展に伴い、特区をめぐる議論は発展を続けている。そこで開発途上国のニーズに対応する開発支援を実施するために特区に関する類型や概論をまとめ特区支援への新たな取組みを検討するのが本稿の目的である。

1-1 経済特区の定義と類型

経済特区の伝統的定義

経済特区に関する定義は多数存在する。UNESCAPのレビューでは、経済特区全般¹の特徴をよりよく捉えた代表的定義として以下の定義を挙げているが、伝統的輸出加工区（EPZ）を念頭においたものとなっている（UNESCAP 2005）。

- ・「囲いで仕切られた工業団地で輸出向け製造業に特化したもの。入居企業に対して自由貿易的条件とリベラルな規制環境を提供する。」（World Bank 1992）

¹ UN ESCAP（2005）では、Free Trade Zone を総称として使っているが、本稿では経済特区又は特区と総称とする。

- 「外国投資を誘致するために特別な優遇策を付与された産業地区。地区に輸入された財は再輸出のために程度の差があるが加工される。」（ILO 1998）
- 「内国関税領域から明確に線引きされ囲い込まれた地域で、しばしば地理的好立地に設立される。貿易や産業に適するインフラを持ち、関税と財政上分離の原則に則っている。」（Madani 1999）
- 「一国の関税・貿易制度の中にあって自由貿易の飛び地を形成する明確に仕切られた工業団地。ここでは主に輸出向け製造を行う外国の製造業者が一定数の関税・財政上のインセンティブを享受する。」（Kusago & Tzannatos 1998）

これらの定義から、UNESCAP（2005）は経済特区の共通する特性として以下の点を挙げている。

- 平均以上のビジネスインフラ：囲いで仕切られた地区に投資受入国の水準以上のインフラとサービス（土地、オフィススペース、電気・ガス・水道、物流サービス、ビジネスサービスなど）が提供される。
- 柔軟なビジネス規制：しばしば許認可と投資認可申し込みのワンストップシヨップ化を通じ、関税事務は簡素化され役所手続は最小限に抑えられる。また労働その他ビジネス関連法規は投資受け入れ国のそれ以外の場所に立地する事業に対する法規制より柔軟性が高い。
- オフショアな立地：製造コストの低廉化を求めて最終製品が販売される市場の外に事業活動を移す企業が選ぶ立地。
- 輸出へのフォーカス：地区内の企業は主に又は完全に投資受入国市場以外の輸出市場をターゲットとする。
- 魅力的なインセンティブパッケージ：地区には外国投資に対して、1）必要な原材料、中間財、資本財に対する無制限の関税払い戻し又は免除、2）輸出品及び国内で購入され輸出品の製造に用いられた財・サービスに対する売上税の免除、3）企業の輸出パフォーマンスや全生産に占める輸出の割合とリンクされた、企業収入・利益に対する法人税に関するタックスホリデー、割り戻し、軽減。

経済特区の類型

以上のように、伝統的な特区の定義はあるが、今日経済特別区（特区）、輸出工業団地あるいは自由区（free zone）などで総称されるものには様々な種類があり、伝統的定義に収まらないものもある。たとえば伝統的な輸出加工区（EPZ）であっても複数

の呼称が存在するが²、その他にも港湾や空港地区を対象とした自由港、規制改革のパイロットを行う日本の構造改革経済特区、英国・米国のエンタープライズ・ゾーンのように都市部貧困地区（inner city）の再生を目指すもの、アフリカ諸国などに見られる単一の工場をEPZとして認めるもの、さらに近年増加している特区としては特定サービス産業（情報、金融、商業、物流など）に特化した地区、大規模複合施設で規制改革も進める特別経済区（Special Economic Zone: SEZ）、などがあり、それぞれが並立しつつ時代と共に変容している。一言で「特区」といっても、中国の深セン、フィリピンのスービック湾、ヨルダンのアカバ、インドネシアのバタム島といった巨大な特別経済区は軒並み 300 平方キロを越える規模であり、せいぜい数平方キロのバングラデシュの国営EPZとは、規模、インパクトという意味ではまったく別物である。なお、伝統的にはEPZがこれらの総称として用いられることが多かったが、EPZの定義に収まらないものもあることと近年の用語法を考慮して、本稿では特に断らない限り経済特区または特区を総称として用いることとする。

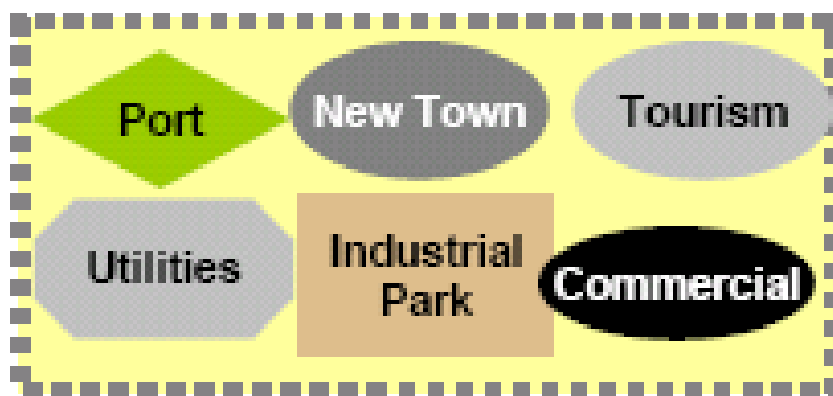
多様な特区については様々な類型があるが、本稿の対象とする途上国の経済特区については次のような分類にまとめることができる³。

- ・ 純粋EPZ： 外国籍を中心とした輸出向け加工のみを行うEPZ当局に認可された企業にのみ開かれ、国内経済とは明確に切り離された工業団地。
- ・ 複合型EPZ (Hybrid EPZ)： 認可された輸出企業のみが立地する区域（伝統的EPZ）のほかに、輸出如何に関らず全ての産業に開かれた地域を併せ持つ。
- ・ 自由商業地区 (Commercial Free Zone)・自由貿易区 (Free Trade Zone: FTZ)： より小規模でフェンスに囲まれた免税地区。貿易、再輸出、積み替えのための倉庫機能等を持つ。例はパナマのコロン自由地区。国内市場への販売は関税さえ払えば自由。
- ・ 特別経済区 (Special Economic Zone : SEZ)・自由港 (Free Port)： 工業団地以外に港湾・居住区・商業地区・観光レジャー施設などを包含する大規模特区（図表 1-1 参照）。EPZよりも広範なインセンティブ・便益を提供する。国内市場への販売については、関税さえ払えば自由なところと制限されているところもある。中国のSEZは伝統的には国内販売を厳しく規制していたが、近年自由化が進んでいる（2-な 3 のケーススタディ参照）。

² 例えばExport Processing Zone (Philippines)、Free Trade Zone (Malaysia)、Maquiladora (Mexico)、Zone Franche (Madagascal) など。

³ 世界のEPZのデータベースを持つ国際労働機関（ILO）、途上国の自由区支援案件を手がける代表的米系企業のベアリングポイント（旧KPMGコンサルティング）の分類を参考にした。

図表 1-1 : SEZ 概念図



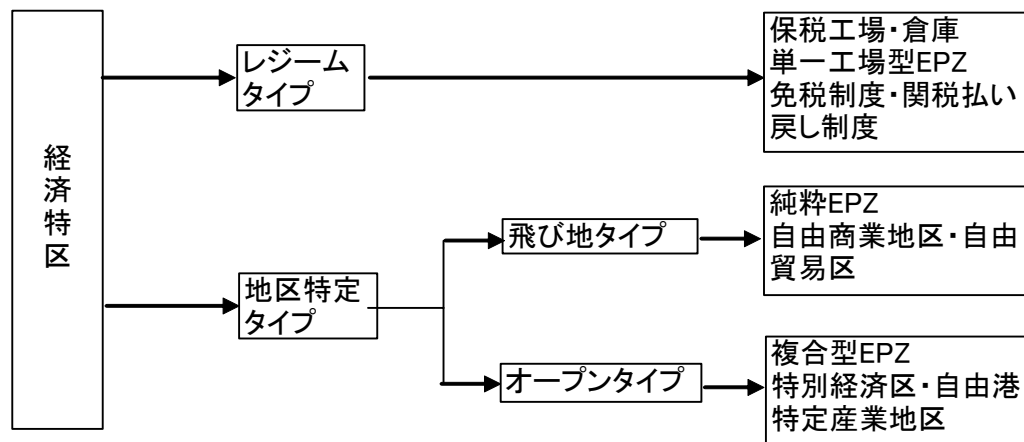
出所) 世界銀行 FIAS ウェブサイト

- 単一工場型EPZ (Single factory EPZ) : 個別の企業に対して輸出加工区の優遇策が提供されるスキーム。つまり工場はインセンティブや特権を得るために特定された地区に入る必要がない。これらはモーリシャス、マダガスカル、メキシコ、フィジーなどに見られる。またコスタリカ、米国、スリランカでは工業団地的な特区と単一工場型が並立する。
- 特定産業地区 (Specialized Zone) : テクノロジーパーク・サイエンスパーク、石油化学工業団地 (Petrochemical Zone)、金融サービス特区 (Financial Services Zone)、ソフトウェア・インターネット産業団地 (Software and Internet Zone)、空港特区 (Airport-based Zone)、観光特区 (Tourism Zone)、物流パーク・カーゴ村 (Logistics Park or Cargo Village)。

これらは図表 1-2、のようにレジームタイプと地区特定タイプに整理できる。伝統的には地区特定タイプのみが研究の焦点となってきたが、近年では地区を特定しないレジームタイプが同様に重要な役割を果たしてきたことが主張されている（例えばRadelet 1999、Guangwen 2003）。地区特定タイプはさらに飛び地タイプとオープンタイプに分けられるが、厳密な飛び地タイプは減少し国内経済との連携をオープンタイプで強化する趨勢にある⁴。また、地区特定タイプとレジームタイプの一部は図表 1-3 のように業種と規模によっても分類することができる。

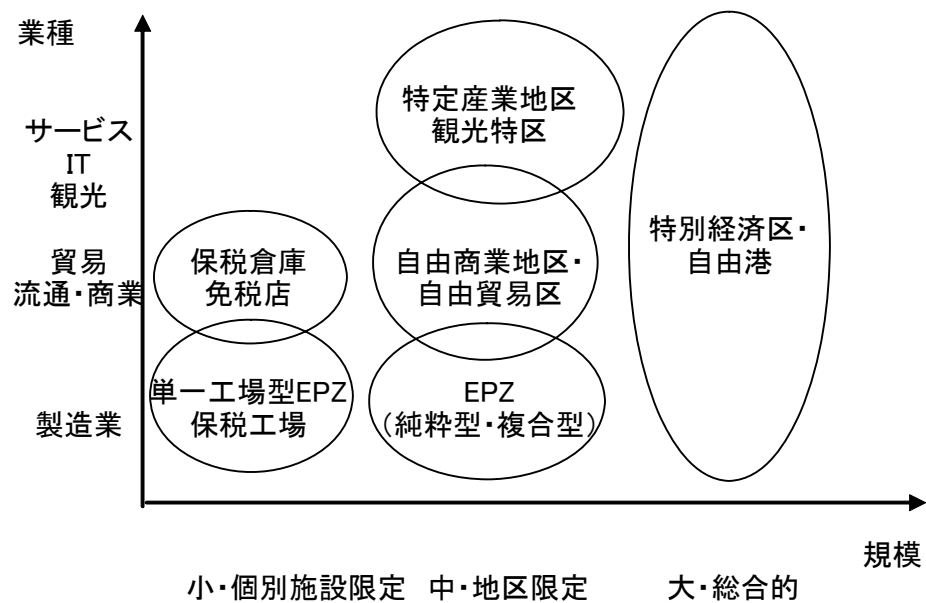
⁴ 飛び地タイプは輸出・再輸出などに目的が限定され内国関税地域と厳密に区別されたもの。オープンタイプは税関当局の常時の監視は必要なく政策や規制で規定されている地区で、地区外の企業との取引条件が緩和されている。

図表 1-2：タイプ別特区の分類



出所）Guangwen （2003）を参考に本稿の分類を反映して再構成した

図表 1-3：特区の業種と規模による分類



出所）三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

元来国内経済と切り離された小さな飛び地経済であったEPZは、歴史的に大規模化、複合化（工場以外の施設を包含）、特定業種への特化、（国内販売向け工場など）輸出加工以外の業態への開放が進む趨勢にあり、上記の分類はこうした特区の変容を表している。その意味で、本稿では複合型（Hybrid）EPZ、SEZ、Specialized Zoneに着目していく。また、上述のとおりレジームタイプの特区も議論に含める。他方、経済特区の分類の一つとしてしばしば挙げられる、Enterprise Zone/Empowerment

Zone/Urban Free Zones は、米・仏・英など主に先進国の都市・農村部の貧困地区を対象とした特区であり、途上国の特区を分析する本稿では特に取り上げない⁵。

1-2 経済特区の起源と発展

そもそも経済特区は、1959 年のアイルランドのシャノン空港輸出加工区が起源とされ、経済発展の起爆剤となるとして、多数の国で採用されてきた。途上国では 1966 年の台湾の高雄輸出加工区が最初の事例且つ成功例となり、これをモデルに韓国でも 1970 年に馬山輸出加工区が導入された。こうして東アジアの発展途上国を中心に、1960 年代から 1970 年代にかけては主に輸出加工区としての特区が建設されてきた。

1980 年代ごろからは、東アジア諸国の経済開発の成功とあいまって、海外直接投資（FDI）誘致と輸出拡大を促進するための政策ツールとして、多様な特区の開発が進められた。初期の輸出限定型の加工区モデルは崩れ、国内市場向け販売の自由化が進んでいる（飛び地タイプからオープンタイプへの流れ）。また前述のように囲い込まれた地区ではなく企業や工場ごとに特定のインセンティブを与える制度（レジームタイプ特区）も特区の一種と考えられているが、これらは地区限定型特区よりもさらに以前から活用されてきた。ハーバード大学国際開発研究所（HIID）の研究では、こうした制度と地区限定型特区をまとめて輸出プラットフォームと呼んでいる（Radelet 1999、本稿 1-3 参照）。さらに、本稿 1-3 の最後に掲げる WTO 適合性との関係で、外国企業と内国企業の差別や輸出とリンクした関税・財政上のインセンティブの付与には制約が強まっている。ベトナムで内外の投資企業を同一に扱う統一投資法が 2006 年 6 月より施行されることになったのも、WTO 加盟を目前に、WTO 適合性を確保しようとしたものである。

ILO の「EPZ データベース」（ILO 2003）によると、2002 年時点で、世界 116 カ国以上に計 5 千以上の特区が存在する⁶。1970 年代には 30 カ国に 80 の自由貿易区しかなかったことを省みると、驚くべき増加である。また、今日経済特区は、約 4 千 2 百万人の雇用と 4 千億ドルの貿易を生み出している。これは、ほとんどすべての途上国が輸出主導型成長政策を採るようになったことの反映でもある。事実、特区の建設と輸出促進は相関関係があるとみられており（UNESCAP 2005）、ILO の「EPZ データベース」からも、途上国の中で輸出競争力があるとみられる国々は総輸出に占める

⁵ その他に、World EPZ Association による分類（wide area, small area, industry sector, performance specific）もある。

⁶ ILO は前述の EPZ 定義（ILO 1998）に関らず、EPZ データベースにはレジームタイプの保税工場を含め特区の広範な類型を含めている。

特区からの輸出の割合が7から8割と高いところが多い。Radelet の輸出プラットフォームのレビューでも同様に特区からの輸出が総輸出の大きな割合を占めている事例が挙げられているが、地区限定型特区に依存した国（中国、モーリシャス、ドミニカ共和国）、レジームタイプに依存した国（ケニア、メキシコ⁷）、両タイプの比重がそれぞれ高い国（台湾、韓国、マレーシア）が存在する（Radelet 1999, pp.18-19）。

図表 1-4 は経済特区の地理的分布を表している。雇用面ではアジアが3千682万人強と最大であるが、中でも中国の特区のみで3千万人、バングラデシュの衣料品輸出組合の保税工場（＝レジームタイプ特区）で2百万人が雇用されているのが突出している⁸。この2国を除いても482万人のアジアが雇用数ではトップで、中米・メキシコの224万人、中東の69万人、北アフリカの44万人、サブサハラ・アフリカの43万人がそれに続く。特区の数では3,300の中米・メキシコが突出しており⁹、これにアジアの749、北米の713¹⁰が続くが、その他の地域は全て100に満たない。これらのデータからも、特区が歴史的に成功しているのは圧倒的にアジアであることがわかる。また、中米・メキシコや中東・アフリカでも特区が多数推進されてきたが、雇用面でアジアのような成果を上げていないことも伺える。

⁷ メキシコのマキラドーラは大半がレジーム型。

⁸ バングラデシュにおける通常の（法律上の）EPZは旧来の小規模な飛地経済である。ILOによるEPZの捉え方は広義であり、より本質的機能に着目している。

⁹ メキシコの単一工場型のマキラドーラが存在により特区の数が押し上げられている。

¹⁰ 北米の多くを占める米国の特区は積み替えセンターの性格が強く製造業型ではない。

図表 1-4：経済特区の地理的分布

Export processing zones		
Geographical Area	Employment	# of zones
Asia	 36,824,231 (30,000,000) - of which BGMEA factories in Bangladesh (2,000,000)	749
Central America & Mexico	 2,241,821	3300
Middle East	 691,397	37
North Africa	 440,515	23
Sub-Saharan Africa	 431,348	64
North America	 330,000	713
South America	 311,143	39
Transition Economies	 245,619	90
Caribbean	 226,130	87
Indian Ocean	 127,509	3
Europe	 50,830	55
Pacific	 13,590	14

 = approximately 100,000  or  = approximately 1,000,000

出所) ILO - EPZ Employment Statistics

(<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/stats.htm>)

特区をめぐるもう一つの傾向として、法規制の整備が挙げられる。上記のWTO適合性の問題から古い内外差別的インセンティブ構造に修正が求められることに加え、大規模複合型特区のSEZを筆頭に官民パートナーシップ (PPP) 方式での特区の建設・運営が進められている（本稿 3-2 参照）ことが、法規制に焦点の当たる理由と考えられる。近年特区法を整備した例としては、インド（SEZ法）、韓国（FEZ法、本稿第2章のケーススタディ参照）、カンボジア（SEZ法¹¹）が挙げられ、バングラデシュでも同様の法改正が検討されている。

さらに近年、多国籍企業による世界的サプライチェーン管理（SCM）の進展により、FTZ や EPZ の物流パークとの融合が顕著である。地場市場向け製品カスタマイズといった付加価値物流サービスの提供を目指し、多国籍物流・製造業の地域流通センター機能の誘致合戦を行っている。2-3 で取り上げる韓国はそうした事例の代表である。

1-3 経済特区を巡るこれまでの議論

従来型の EPZ は、飛地経済として市場を歪曲し、貴重な財源を浪費しかねないとの警告が主流派経済学者からなされ、全国レベルでの規制改革がより重要であり、EPZ は second best の政策であるとされてきた。しかし、中国の SEZ の大規模な成功と先進各国での構造改革型の政策における地域限定型の規制緩和実験が積み重ねられたことなどから、全国レベルでの規制改革の触媒としての役割が評価されるようになってきた。ここでは、こうした途上国の経済開発政策と経済特区をめぐる議論の進展をレビューし、今日的議論の中で特区の何が論点であることを明らかにする。

なお、学術的議論においては狭義の伝統的 EPZ を対象としたものが多い。それは書かれた時期および分析の視覚などの理由によると思われるが、特区の今日的多様性を十分踏まえていない議論も多く一定の限界があることを念頭に置かれない。

特区に関する概論

特区の中でも特に輸出加工区については、その例の多さと、成功が各国の政策決定者の目を引いたところから経済的なインパクトが議論されてきた。それらは当初の目的の達成度を見るものに始まり、社会に対する便益を含めた経済的な費用便益分

¹¹ カンボジアのSEZは、その名称にもかかわらず非常に小規模であり類型上はEPZと考えられる。

析、理論経済学によるモデルを使った分析などが試みられてきた。

輸出加工区は先進国では 1959 年のアイルランドのシャノン輸出加工区、途上国では 1966 年の台湾の高雄輸出加工区を皮切りにこれまで多数の国で建設されているが、それぞれいろいろな政策目的を持っていた。中でも直接的な効果として挙げられるのが雇用の創出と外貨の獲得¹²である。

－雇用の創出：一般的に途上国は農村地帯での不完全就業状態（Underemployment）や失業があり、農業から産業への雇用のシフトが課題となっている。輸出加工区では輸出向けの企業が、途上国の豊富で安価な人的資源を用いるという意味で途上国の比較優位に合致した雇用創出政策と考えられている。

－外貨の獲得：非伝統的な輸出が増加することにより途上国にとっては貴重な外貨が獲得できる。インセンティブによる関税の免除によってネットの輸出が少ないことや、資本財の免除や利益が本国送金できることなどにより、実質の外貨は少ないということも指摘されるが、人件費などの支払いは外貨を交換して行われることからホスト国経済にとって有効な外貨獲得策と考えられる。

－外国投資の誘致：海外直接投資（FDI）による海外の企業の設立は外貨だけでなく、技術、マーケットへのアクセスという意味でもホスト経済にとって重要なインパクトを与えると考えられてきた。

これらの他にも貧困地域、人口の多い農村地域に経済特区を立地することによる地域経済活性化¹³、特区と国内経済との前方・後方連関、国内経済への技術のSpillover効果、さらに国内の制度改革へのデモンストレーション効果などが場合によっては期待され、特区の設置は進んできた。

これらは似たようなインセンティブパッケージ（長期のタックスホリデー、関税の免除、外国人管理職雇用上の優遇）や支援制度（比較的によいインフラ、簡素化された許認可など）が整いながら、そのパフォーマンスには良し悪しがある。そのことからパフォーマンスの評価や加工区の意義について研究が進んでいる。

主流派経済学の立場からの特区論

主流派経済学（新古典主義）からは特区について、慎重な態度、あるいは留保が示

¹² 特に初期の特区である輸出加工区は途上国の多数が依存していた一次産品輸出から非伝統的産品の輸出を増加させ、貿易収支の改善を目指しているものが多い。

¹³ 例えばフィリピンでは、輸出加工区の立地選定が政治的な利益誘導や遠隔地域の開発を目的として行われたため、立地的に不利となり企業の誘致に失敗したという分析がある。

されている。Warr（1990）はインドネシア、韓国、フィリピン、マレーシアの特区を調査し、便益に雇用創出効果、外貨獲得、国内の原材料の購入、国内からの資本財の購入、税収入を加え、費用を電力（補助金分）、行政コスト、インフラコスト、国内からの借り入れとして費用便益計算を行っている（図表 1-5）。これによると多大なインフラコストと政府による入居企業への貸し付けを行ったフィリピンを除いては便益が費用を上回っていると評価されている。特に外貨獲得、雇用創出については効果が大きかったが、特区の飛び地的な性格から国内へのインパクトは非常に限られていると論じている。

図表 1-5：

費用便益分析による正味現在価値：アジア4カ国（総利益額）

カテゴリー	インドネシア	韓国	マレーシア	フィリピン
雇用	13	28	46	41
外貨獲得	0	47	39	50
現地原材料	16	12	7	2
現地からの資本財の購入	0	0	4	0
税及び他歳入	72	13	4	8
電気使用	-3	-9	-22	-3
管理費用	-41	-12	-2	-16
インフラ整備費用と助成金	-9	-49	-18	-135
国内からの借り入れ	0	0	0	-101
総計	47	29	59	-155

出所） Warr（1990））， p.155

Warr は結論として公共投資による特区建設は、運営が難しい割には効果が限られていることから、高い投資になりかねないと慎重な態度を示している。また関税免除のスキームがゾーンの外に拡大している保税工場の例を挙げ、高価な公共投資は不要ではないかと疑問を呈している。進出企業の多くは、投資を行う際の判断基準として、政府が安定して明確な外国投資優遇策を導入していることを重視しているのであり、よって外国投資を誘致する際には国全体の環境改善をより優先する立場をとっている。

但し、Warr を初めとする経済特区についての費用便益分析については 1990 年代初期までのものが多く、古いモデルの国営輸出加工区（EPZ）や初期の中国 SEZ を対象にしている、民営の特区や新しいタイプの経済特区が抜け落ちているため、特区の進化・多様化が進んだ現状を評価する上では妥当性が低くなっていることに注意が必要である。近年では、Jayanthakumaran が Warr の手法に改良を加えケースに中国や

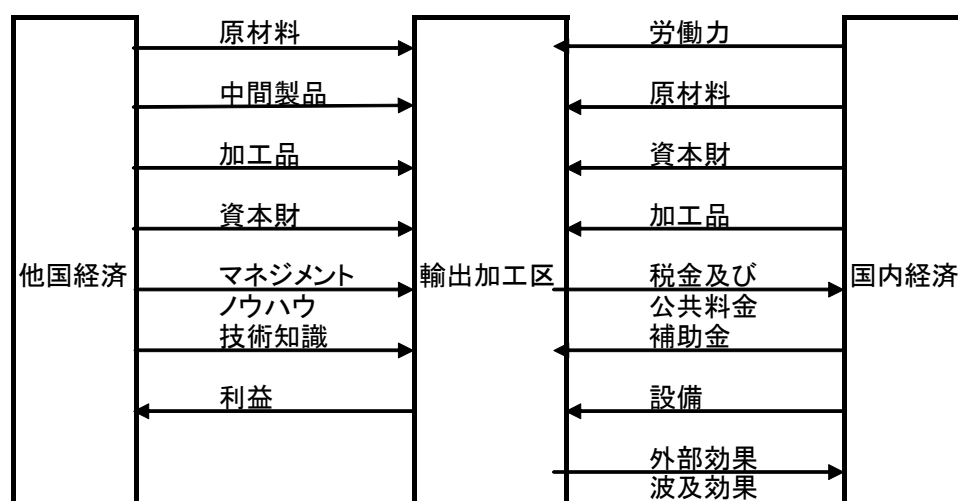
スリランカを追加して検討したところ、多くの事例で期待された目的を果たし、社会的な便益も向上したという肯定的評価も出ている（Jayanthakumaran 2003）。UNESCAP のレビューにあるように、経済特区に関する評価は特定国の特定時期の範囲に限定されるもの（UN ESCAP 2005）と考えたほうがよさそうである。

BOX1-1：Warr の輸出加工飛び地モデル

結

Warr の費用便益分析では、ホスト国経済の厚生に対する効果を見るために以下のような「飛び地」モデルが用いられた。輸出加工区が世界経済および国内経済との間でどのような財、サービス、ファイナンスの取引があるかを示しており、特に特区と国内経済とのフローが、そのホスト国経済に対する便益あるいは費用であるというものである。

図表 1-6：輸出加工区飛び地モデル



出所) Warr (1990)

Warr の示した特区に対する懐疑的立場は、世界銀行のエコノミストたちにも共通している。リベラルな貿易レジームや簡素化された役所手続・関税手続、明確な外資導入政策は飛び地経済に限られたものではないので、彼等は経済特区を「次善の策：second best policy」としている。つまり投資がこないのは1) 不適切な法制度や不明確な所有権などのゆがんだ経済インセンティブが理由の場合がある、2) ゾーンはその政策環境での裁量の可能性が貿易をゆがめる可能性がある、3) 輸出促進が適切な場合でも WTO ルールへのコンプライアンスなどで加工区が適切でない場合もある、とされる。そのためリベラルで保護の少ない貿易制度をとる国では特区の設置は適切ではないと論じている（Madani 1999）。

また、投資環境を論じた世銀の『世界開発報告 2005』では、輸出加工区は困難な環境下で投資環境を改善するには一案であり人気のある政策であるが、飛び地とである EPZ が全て成功しているわけではないとして注意を促している。さらに産業基盤が未発達の小規模経済における波及効果の欠如を指摘し、中国のようにより広範な戦略の中で改革をテストしその成果を示し徐々に経済全体の投資環境を改善することが特区の便益を引き出すことだと論じている (World Bank 2005, p.167)。

特区の過渡的性格に関する議論

特区の効果を論ずるにあたり、特区は本来的に一時的なものであり、一国の経済が輸入障壁を取り払い輸出主導の成長を遂げるまでの過渡的な制度であるという議論がある (World Bank 1992; Schrank 2001)。台湾や韓国では、特区の入居企業以外でもインセンティブにアクセスがあり、そこからの直接の輸出も増加したため、輸出加工区による輸出の促進は次第に意義を失っていったという指摘がある (Warr 1985; 1989)。経済改革の実験場としての役割も、中国の例でよく論じられるように、全国的に自由化が進めば役割を終えるとの議論もある。

Schrank はデモンストレーション効果を通じて後方連関 (backward linkage) と経済改革を成し遂げ、EPZ が国内経済に吸収されて役割を終えた例として、韓国を挙げる (Schrank 2001)。彼によれば、技術移転、後方連関、そして輸出の向上と国内改革の進展の好循環が起こるか否かは、国内の市場サイズに依存する。つまり韓国のような規模の人口と比較的平等な分配構造の経済は、国内企業が世界市場に参入するまで輸入代替工業化により力をつけることを可能にし、彼らに経済改革を受け入れやすくするために、市場の自由化が進んで EPZ と同様の条件となりその役割を終えるという。後述する輸出プラットフォーム論 (Radelet 1999) も、経済自由化における特区の過渡的性格という点では一致しており、その事例としてやはり韓国・台湾を挙げている。

Schrank はまた、韓国と対照的な例としてドミニカ共和国を挙げ、小国は直接・間接に輸出に関与したり、外国からの投資のパートナーとなるような規模の国内産業がほとんど無く、国際競争力を持ち得ない製造業者は改革派を支持せず、特区を飛び地として現状の関税・非関税障壁維持を正当化し、ひいては広範な市場改革を遅らせることになりやすい (特区の安全弁論) と指摘している。これこそが小国において EPZ のインパクトが直接雇用と外貨の獲得にのみとどまり、韓国のような成長軌道に乗りにくい理由だというのが Schrank の主張である (ibid, p.236)。

しかしながら、同じ小国でもモーリシャスは特区をうまく利用して産業の高度化・多様化を進めており¹⁴、マレーシアでも特区は当初は繊維製品、次は電子部品を中心とした進出企業を集め、さらにはハイテク向けの特区を設立するなど役割を若干変えながら存続しており、韓国も近年特区を増強するなど、理論上想定される特区の時限的な役割についての実際の証左は弱い。最近では世界的なサプライチェーン管理の進展により、経済特区の競争は付加価値物流サービスなど関税・財政上のインセンティブ以外に移ってきているという指摘もあり（UNESCAP 2005）、特区の「過渡的性格」については、関税・財政上のインセンティブや規制改革など特定の側面に限られると考えたほうがよさそうである。

輸出プラットフォーム

上記のような懐疑論者に対し、近年では特区を積極的に評価する立場もある。USAIDがハーバード大学に委託した調査では、Warrをはじめとする初期の特区研究の限界を指摘し、レジーム型を含む「輸出プラットフォーム（export platform）」として特区を再評価した（Radelet 1999）。同調査によれば、それまでの理論・実証研究は、輸出加工にのみ着目し、特区の活動を正確に反映しない仮定に基づいているか、技術移転・実地訓練（learning-by-doing）・デモンストレーション効果を考慮しない静的なものであるという弱点がある。他方、地域限定型の輸出加工区、工業団地、科学技術パークにレジーム型の保税倉庫・工場と関税免除・払い戻しプログラムを加えた「輸出プラットフォーム」として見た場合、アジアではこれらを併用して成功している国が多い。

これら輸出プラットフォームは、よく議論されるように輸出企業を国内経済の他の企業と切り離すのではなく、国際競争力を殺ぐような国内に残る市場の歪み（例えば輸入部品・資本財にかかる高関税）から切り離し、国際的な環境に統合するものであると主張している。しばしば問題点として指摘される国内のサプライヤーとのリンケージの欠如は、輸出プラットフォーム戦略自体の問題ではなく、国内市場に残る市場のゆがみと構内サプライヤーの非効率性によるものだからである（ibid, p.12）。

世銀の構造調整で求められるような基本的な政策、つまり安定的なマクロ政策、自由な貿易レジームと為替運営、簡潔で効率的な官僚制、汚職の追放、高い教育制度、良質なインフラなどを完全に導入・実施できている途上国はない。製造業輸出で成

¹⁴ モーリシャスの事例は、ドミニカ共和国とともに次章の事例研究で取り上げる。

功した諸国はむしろ自由開放型経済からは程遠く、そこでは複数の輸出プラットフォームの併用により、いくつかの国内市場の問題に対処しつつ制度間の競争を促す効果を上げている（ibid）。

デモンストレーション効果

特区論の中で頻繁に言及されるデモンストレーション効果は、輸出企業の成功により、他の企業および政府の目が輸出市場に向くようになり、国内の改革を進めることが検討されるようになるとされる（Radelet, Sachs and Lee 1997）というものである。

このデモンストレーション効果については中国のケースで詳細に議論されている（本稿 3-2 参照）。中国はその特区である特別経済区（Special Economic Zones）を導入した際に、「開放の窓」として定義づけた。つまりそれまでの閉鎖的で中央集権的な統制経済から、開放的で近代的な市場経済制度を導入するための実験場として位置付けている。1979 年の特別経済区の設置以来、漸進的に沿岸開放都市、経済技術開発特区、経済解放区など、主に沿海地域において市場経済の導入を進めてきた。当初の目的は西側経済の製造、経営技術、マーケティング技術などの近代的なノウハウの導入であったが、その後新しい制度の自国への導入における実験場として特区を利用していった。

Johansson と Nilsson も、同様の議論を特区の触媒効果という用語を用いて、マレーシアの実証研究で分析している（Johansson and Nilsson 1997）。そこでは、輸出加工区企業が輸出で収益を上げていることが模範となり、国内企業が製品の輸出を開始する効果となっている。

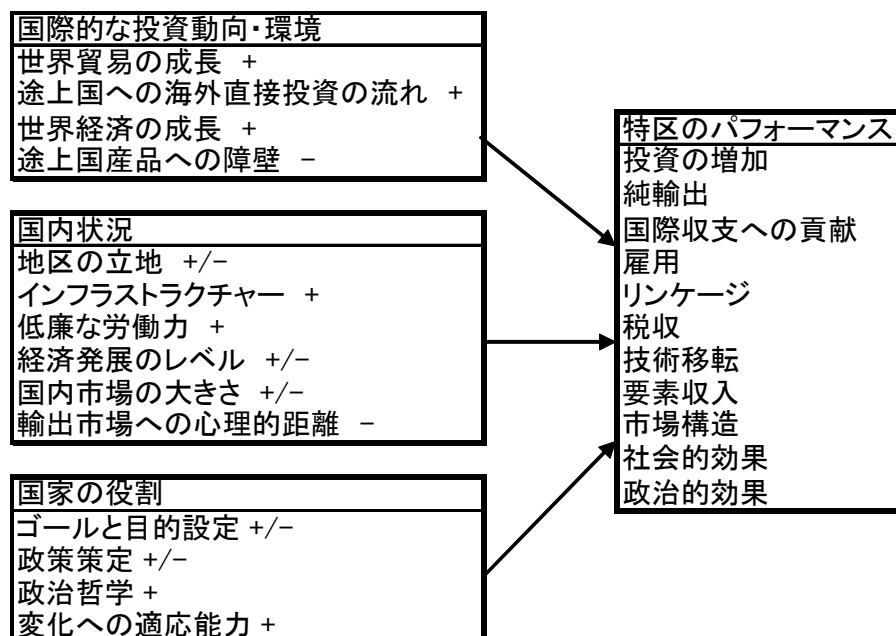
特区のパフォーマンス・モデル

特区が成功するには、その特区の運営を行うのと同時に、国内の環境、国際的な経済状況、国の支援策などが整うことが必要である。Yuan と Eden は内外の環境と輸出加工区のパフォーマンスとの関係についての分析の枠組みを提示した（図表 1-7）。

特区が成功するには基本的に国際的な環境、国内状況、当該政府の役割がどのようになっているかが総合的に影響してくる。国際的な環境には世界貿易の発展や海外直接投資（FDI）の増加、経済成長、途上国産品への障壁などが関与している。また貿易に関する国際協定などの存在、状況も大きく影響する（本稿 1-4 参照）。例えばモーリシャスの EPZ は多国間繊維協定（MFA）の恩恵を受けて成長したが、砂糖の

価格の下落による混乱や石油ショックにおけるアパレルの需要低下に影響を受け、これらに対処するため 1980 年代には EPZ 政策セクターを再構成している（本稿 2-2 の事例参照）。また 1990 年代のセミコンダクターの需要低下は、マレーシアの輸出産品多様化の契機となった。

図表 1-7：特区のパフォーマンス・モデル



出所） Yuan and Eden（1992), p.1,030

国内状況については、特区の立地、既存インフラの有無、輸出市場への物理的な距離という問題に加えて、労働力の豊富さ・競争力・質の問題やホスト国市場のレベルや大きさも重要となる。労働力不足の問題がマレーシアでは特区での産業の高度化へとつながるものであるし、前述のとおり国内市場の大きさや産業の発展度合いが韓国や台湾の輸出加工区と現地経済のリンケージを加速していったと考えられている。また当然、政治の安定なども考慮されるべきであろう。

最後に政府の役割であるが、明確な政策目標に位置付けられた特区は成功する確率が高い。さらに官僚的手続きによるビジネスの遅滞、汚職などによる不明瞭さは特区への投資を減らすことになりかねない。また、特区を管理管轄する官庁の能力も重要であろう。前述したような国際的な環境にさらされるため、監督官庁がきちんと適応する能力をもっていることが成功のための大きな要素となる。

なお近年注目されている物流を含めた特区においては以下のような項目がグッドプ

ラクティスの要因として挙げられている（UNESCAP 2005）。

- ・ ロケーション
- ・ 迅速な積み下ろし時間
- ・ 高い効率性と生産性に支えられた高品質なサービス
- ・ リースナブルなコスト
- ・ 特大級船舶の収容能力（十分な水深・進歩した装備）を持つ港湾
- ・ 隣接した給油港を包括した優れたネットワーク
- ・ 官僚的な煩わしい手続きの不在
- ・ 先進の IT
- ・ 物流インフラ基盤－鉄道・航空及び陸運ネットワーク
- ・ 大量貨物輸送を産出する地元市場

1-4 経済特区に対する新たな脅威と機会

本稿 1-1 で見たように、過去において経済特区が投資家に提供するビジネス価値は、オフィシアの立地条件、平均以上のビジネス用インフラ、柔軟なビジネス規制、優遇税制と低い投資・操業コストなどであった。これらは 21 世紀においても依然として意味を持つのだろうか。UNESCAP の最近の経済特区のレビューでは、特区に対する脅威と機会を次のようにまとめている（UNESCAP 2005）。

移動可能性の増大＝脅威： 移動可能性の増大とは、収益増大のために経営者が事業をより魅力的な立地に移すことをいとわなくなったということである。経済特区は自らの競争状態を注意深く積極的且つ継続的に分析し強化していかざるをえない。既存事業の保持を目的としたアフターケア戦略が必要となる。

コストと品質のトレードオフ＝機会と脅威： 今日、低コストと高品質を同時に実現することが求められている。多くの特区は海外市場輸出用の低コスト製品の製造から始まったが、競争力を維持し新規投資を誘致し工場移転から既存事業の移転を防ぐ為に、特区は洗練された物流地区へと発展することを強いられるだろう。

税制上の優遇措置の意味の低下＝脅威： 洗練された税務管理技術のために、税法上の特典はもはや特区の競争力強化につながらない。よく考えられたグローバルな税金対策は、無税特区に製造と流通活動を立地する必要なしに税負担の軽減をもたらす。税制上の優遇措置はもはや経済特区が独自の売りにできる特色ではない。

リーン生産方式¹⁵、無駄の無い（no waste）アプローチ＝脅威： サプライチェーンにおける無駄の削減は、製品を保管する場所と積み替え回数の最小化を意味する。理想的に言えば製造あるいは少なくとも製品の最終組み立ては、市場において、あるいは技術的に必要であれば原材料供給地の近辺において行われるのが望ましい。多くの経済特区はサプライチェーンの中間地点に位置しているが、操業・投資コストの低さでは、もはや財が移動する（付加価値過程を進む）際に付加される資本コストを埋め合わせられない。

オフショア立地に事業を移す決断は、静的なやり方では投資・操業コストの単純比較になるが、サプライチェーンのポイント・ツー・ポイント分析では、サプライチェーン全体にわたる陸揚げ費込み原価計算に取って代わられる。するとサプライチェーンの1点における低コスト・低税率はさほど重要ではなくなる。リバースロジスティックス¹⁶の重要性と返品梱包のプレッシャーの高まりは、顧客への総費用と収益性において甚大な影響を及ぼすため、ホスト国、或いは近隣市場に財・サービスを供給しない特区において脅威である。この影響を最小限にするには、製造工場を市場の中に置くより他はないからである。

次項で述べる特恵的市場アクセスやWTO適合性も、経済特区に対する機会と脅威であるが、こうした変化により過去のEPZをめぐる議論が通用しなくなっていることは注意が必要である。

特恵的市場アクセスと経済特区

LDCなどに認められた特恵的市場アクセスや地域自由貿易協定が経済特区の成否に大きく関わっている。例えばドミニカ協和国やモーリシャスは、ロメ協定¹⁷によりEU

¹⁵ トヨタの製造方式を基に、米国で発展した生産方式。

¹⁶ 製品の返品・再販売に係る物流で、逆物流管理とも。

¹⁷ ヨーロッパ諸国とヨーロッパの旧植民地であったアフリカ・カリブ・太平洋州の国々（ACP諸国）の間で結ばれていたACP産品（農産物・工業品）の欧州市場へのアクセスに関する片務的な特恵貿易協定。1975年に締結され、5年毎の見直しを経て2000年に解消された（後継はコトヌー協定）。なお、このロメ協定の期間中、ACP諸国から欧州への総輸出の60%は一次産品に限られ、ACP諸国からの輸入が欧州の全輸入に占める割合も1976年の6.7%から1994年の3.4%に減少するなど開発上の効果は疑問視されている。欧州諸国はこのACP諸国にほかの非ACP諸国の特恵関税待遇（LDCなど）よりも優遇した市場アクセスを認めていたが、コトヌー協定により片務的な特恵が解消され、双方向的な自由貿易圏の設立が目指されている。またロメ協定ではEU市場へのアクセスに関するいわゆる特権ピラミッドが形成されていた。これはEU諸国（EU加盟国）、ロメ協定（ACP諸国）、関税同盟加盟国（トルコ、キプロス他）・欧州経済領域加盟国（ノルウェー、アイスランド、リヒテンシュタイン）、自由貿易協定・EPA、スーパーGSP・GSP（LLDC、

への特恵的アクセスがあり、かつ多国間繊維協定（MFA）¹⁸により米国市場における中国からの安価な製品との競合から保護されていた。JayanthakumaranはEPZの成長とMFAの間には強い相関関係があると指摘している（Jayanthakumaran, 2003）。より最近では、EUの武器以外は全て（EBA）¹⁹イニシアティブや米国によるアフリカ諸国向け特恵関税（AGOA）²⁰の提供が重要になっている。中でも、AGOAについては、モーリシャス以外に成功例の見当たらなかったアフリカにも特区からの輸出の機会が開かれると期待されている。例えばマダガスカルはモーリシャスからの投資やAGOAによる市場アクセスの改善を受けてアパレル関連の輸出が拡大している（Cling, Razafindrakoto and Roubaud 2005）。

こうした特恵的市場アクセス制度は主にアパレルと農水産物が主たる対象であり、LDCの経済特区の多くがアパレル関連産業を主力産業としている（本稿 2-3 参照）のはこのためである。すなわち、NIES諸国・中国・モーリシャスなどアパレル・繊維で先行する諸国が、LDCの持つ欧米アパレル市場への無税・減税輸出枠を狙って直接投資を行い、自国の原材料をLDCの輸出加工区に持ち込んで加工しこれを欧米市場へ輸出するために、それ以外に産業基盤のほとんど無いLDCでも輸出加工区が成り立ってきたのである²¹。

これまでアパレル産業がこうした唯一の事例であったが、ジェネリック薬に関するTRIPS 協定の免除は LDC にとって新しい市場アクセス機会であり、LDC が特区などを活用して製薬産業を振興する可能性は高いと考えられる（BOX1-2 参照）。

LDC）、最恵国待遇（米国、日本など）という順にEU市場へのアクセスが悪くなるもので、ACP 諸国が優遇されていたことがわかる。ロメ協定失効後、ACP諸国はコトヌー協定のなかで互恵的な経済パートナーシップ協定（EPA）あるいは地域経済パートナーシップ協定（REPA）を締結すれば欧州市場への段階的なアクセスの確保（ただし互恵的）と欧州開発基金や欧州投資銀行による援助が約束されている。一方EPA・REPAに入らない場合は他のLDCと同じ待遇となることとなる（渡辺 2004）。なお多くのACP諸国を含むLDCに対しては 2001 年からEBAイニシアティブが適用されている。

¹⁸ 繊維製品の国際貿易に関する取極め。1960 年代後半繊維製品の貿易摩擦激化により、GATT のもとで繊維製品に関して決められた繊維貿易独自のルールで、差別的輸入制限措置の適用を可能とする。2004 年末に失効。

¹⁹ Everything But Arms。EUが 2001 年から打ち出した武器以外の全ての製品の無税無枠措置。ただしバナナ、砂糖、米などの例外は除く。

²⁰ African Growth and Opportunity Act（アフリカ成長機会法）。2005 年に施行されたサブサハラ 38 カ国を対象とした特恵関税制度。対象国からの免税輸入品目の拡大と数量制限の大幅緩和が柱となっている。

²¹ アパレル産業などを中心としたLDCの産業発展パターンの分析については、UFJ総合研究所（2004）を参照。

BOX1-2 : TRIPS 協定と LDC によるジェネリック薬市場進出

2001 年に採択されたドーハ宣言において、後発途上国の医薬品に関しては「貿易関連知的所有権に関する協定 (TRIPS)」採択を 2016 年まで免除することとした。TRIPS 協定下では、医薬メーカーはブランド薬を最短でも 20 年間独占でき、他方安価なジェネリック薬（コピー薬）を市場から排除できる事になり、また、これまで特許に触れることなくジェネリック薬を製造して先進国に輸出してきたインドやブラジル、タイも、2005 年までに TRIPS 基準をアメリカと同じように制定しなければならず、ジェネリック薬を輸出できなくなる。国内にジェネリック薬産業を持たない、より貧しくてより小さな国々は需要の高い HIV ジェネリック薬などを輸入できなくなると言われているが、幸運にも国内に製薬産業の基盤を持つ LDC には、先行するインドやブラジル、タイなどに代わり、途上国のジェネリック薬市場を手にする機会が訪れた。途上国でエイズ治療薬を服用している患者は 70 万人だが、その 50% はインド製のジェネリック薬を利用しているといわれる。たとえば、すでに薬剤の輸出を伸ばしつつあるバングラデシュは、競争相手の少ない LDC 内の製薬国の中でこの市場を獲得する可能性は高い。SCM 協定からも免除されている（次項参照）多くの LDC 諸国にとり、アパレルに次いで国際貿易制度による恩恵を受けることになるため、アパレル産業同様、EPZ や保税工場といった制度を活用する可能性は製薬産業基盤を持つ LDC では高いと見込まれる。

また地域の貿易ブロックも特区に大きな影響を及ぼすと考えられている。NAFTA に入れるかどうかでドミニカ共和国の EPZ の盛衰が左右されたとの報告もある。他方、メキシコの輸出加工区（maquiladora）はグローバル市場では中国との競争に勝てないながら、NAFTA を利用した北米向け生産で優位に立っているという報告がある（Sargent and Matthews 2004）。

WTO のルールとの適合性

WTO の SCM 協定（Agreement on Subsidies and Countervailing Measures）は、経済特区が付与してきたインセンティブの一部に制限を掛けるようなルールの一例である。SCM 協定は WTO 加盟国による輸出補助金とローカルコンテンツ補助金（輸入代替補助金）を禁じ、またこうした補助金に関連する対抗措置を定めているが、これは特区の場合にも該当する。他方、これらの禁じられた補助金には次のような移行期間がある。

- 輸出補助金： LDC メンバーと「リストに含まれる途上国（listed developing

countries)」²²は、輸出補助金禁止規定から免除される。それ以外の開発途上メンバー国はWTO加盟から8年間免除されるが、委員会に期間の延長を申し出ることができる。さらに特定の品目が輸出競争力を持つようになったとみなされると、「リストに含まれる途上国」は8年以内、それ以外の途上国メンバーは2年以内に当該品目への輸出補助金を廃止しなければならない。

- ローカルコンテンツ補助金： LDC メンバーは WTO 加盟から 8 年間、「リストに含まれる途上国」及びそれ以外の途上国は加盟から 5 年間免除される。
- 先進国の場合は、禁止されている 2 種類の補助金ともに、WTO 加盟から 3 年以内に廃止しなければならない。

WTO未加盟のLDCはこれら補助金制度を維持できるが、WTO加盟を視野に入れるといずれはこれを廃止していかななくてはならない。それでも、WTO加盟後もLDCは輸出補助金禁止規定から無期限に免除されていることは特筆される。第2章でも取り上げている代表的な経済特区の事例国につき、WTO加盟状況とSCM条項の禁止規定からの免除期間については、表にして付録2として添付した。

また、禁じられていない補助金についても、それが自国の利害を損なっていると考える国は対抗措置をとることができる。対抗措置については、禁じられた補助金の規定の免除を受けている国の場合についてもとることができる。SCM協定はまた、特区が国内の他の地区よりも低い輸入関税を設けている場合、WTO加盟後に両者の差を縮めていくことを義務付けている。

従って、WTO加盟とともに補助金に相当するインセンティブに依存した従来型の特区の維持は難しくなり、効率的手続きやより良いインフラといったそれ以外の優位点で競争力を保てるようにしていくことが求められるといえる。こうした制約の無かったWTO以前の時代とはゲームのルールが変わってしまったのである。

²² SCM協定Annex VII にリストされている一人当たりGNPが年間 1,000 ドルに満たないメンバー国で次の国を含む：ボリビア、カメルーン、コンゴ、コートジボアール、ドミニカ共和国、エジプト、ガーナ、グアテマラ、ギアナ、インド、インドネシア、ケニア、モロッコ、ニカラグア、ナイジェリア、パキスタン、フィリピン、セネガル、スリランカ、ジンバブエ。

第2章 経済特区のグッドプラクティスの分析

2-1 経済特区におけるグッドプラクティスの判断基準

特区の政策目標は多数あり、個別の指標を用いて成功したか失敗したかを判断するのは難しい。また、特区のインパクトは、特区が設立されて即発現する性質のものばかりではないため、成功か失敗かを判断するためには、特定の期待される効果がどの時点で発現されうるかを想定した上で検討する必要がある。特区から期待されるインパクトは、図表 2-1 のように比較的短期のものと中長期に亘るものとに分類することができよう。

図表 2-1：特区から期待されるインパクトと発現時期

短期	中長期
投資獲得	技術移転
雇用創出	国内経済とのリンケージの深化
民活手法によるインフラ・公共サービスの整備と資金のレバレッジ	規制改革へのデモンストレーション効果
	グローバル・サプライチェーンにおける地位の確立
	戦略産業の発展

出所）三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

短期的な効果には、特区の建設自体に付随するもの（民活手法によるインフラ・公共サービスの整備と資金のレバレッジ）、投資企業の入居に伴い比較的短期に効果が現れるものがある。これらは特区のどちらかという静的な便益というべきもので、効果のための指標も容易に入手することができる。一方で明らかに失敗例といわれるものはこの短期の目標の獲得、すなわち建設段階の民活型ファイナンスと初期の投資誘致・雇用創出に失敗したものである。多くの国が特区を抱える現況で、利益を求める企業の誘致自体も競争が激しいため、難しくなっている。

また、技術移転や国内経済、海外直接投資（FDI）のリンケージ、規制改革へのデモンストレーション効果についてはより中長期的な評価が重要である。他にも競争戦略的観点からは、グローバル・サプライチェーンにおける地位を確立できるかどうかは、ある時点での投資や雇用水準以上に重要な点であり、最終的に戦略

産業が発展できるかにつながってくる。これらは指標、評価が難しく、ケーススタディで評価する必要がある。また中長期的な効果については必ずしも特区政策で目標とされていないものもあろう。

以上を踏まえ、グッドプラクティスの判断基準を整理すると、a) 民活手法によるインフラ・サービスの整備と資金のレバレッジ、b) 投資の促進、c) 雇用の創出、d) 技術移転、e) 国内経済とのリンケージの深化、f) 規制改革へのデモンストレーション効果、g) グローバル・サプライチェーンにおける地位の確立、h) 戦略産業の発展を挙げることができる。

(1) 短期の基準

a. 民活手法によるインフラ・公共サービスの整備と資金のレバレッジ

近年の PPP など民活手法の進展と途上国への普及により、インフラや電気・ガス・水道（いわゆる公共サービス）の整備・運営において、公共投資を梃子にして（レバレッジ効果）民間資金を呼び込み公共投資の削減と投資効率性の向上を図ることはもはや珍しいことではなくなり、工業団地の建設・運営は民間事業者にとって利益の出る事業として多数手がけられている。すると、民活手法での特区および周辺インフラ・サービスの整備にどれだけ成功したかが、当該事例が成功したかの重要な判断基準となる。反対に、民間進出が望みにくい立地で公的投資のみで過大なインフラ整備を進めた場合には、その投資効率性が問われることになる。

b. 投資の促進

民間企業は経済成長のエンジンであり、国の経済成長のため特区を起爆剤として民間セクターを発展させる政策。特に製造技術、経営ノウハウと市場を持つ多国籍企業による FDI は、輸出志向による経済発展戦略にとって重要視され、投資促進のために特区が活用された。後には、海外の投資に限らず国内の投資の受け皿として特区が活用されている。地域への総投資額、国の総投資における地域の投資額の割合、その上昇率などを見ることとなる。

c. 雇用の創出

多くの途上国は雇用問題（高い失業率、不完全就業率）を抱えており、また農業部門の過剰労働力を工業・サービス業の成長により吸収することを望んでいる。多くの輸出加工区では製造業による雇用創出を目標として建設されてきた。自由貿易区やハイテク区などの他の特区でもそれぞれサービス関連従事者やコンピュータエンジニアなどの産業従事者の雇用を増やすことが目的とされている。その場合の指標は特区の雇用総数とその増加をみる。

(2) 中長期の基準

d. 技術移転

民間投資、特に FDI が誘致され、企業が立地されると地域の人的資源へのトレーニングが進み、人的資源の生産性が高くなるという期待。技術移転の発現経路は、訓練された人材の転職やスピノフ（起業）、ジョイントベンチャーによる現地側パートナー企業の学習、投資企業により国際的調達基準や輸出のための品質の事実上の標準が形成されることによる地場企業的能力向上など多様であるが、投資受入国の研究・技術・教育水準が低いと技術移転は進みにくい。地場企業の生産性・品質の向上が指標となるが、地場同種企業数の増加もスピノフの近似値として目安となろう。

e. 海外からの投資企業と国内経済のリンケージの深化

特区と周辺地域との経済的な関係が高まることが期待されている。清掃や食料、交通などのサービス業者や原材料、梱包材などの納入、さらには一部の素材・部品供給や製造工程の下請けなどにより経済的な関係が深まり、特区を超えて地域経済が発展するという期待である。特に川上・川下産業との直接的産業連関が期待されることが多いが、輸出加工区の例では往々にして期待はずれになる。特区の管理者が集計する特区外企業との取引データが指標となる。

f. 規制改革へのデモンストレーション効果

経済体制の移行期において国内の改革の先鞭をつける地域、あるいは実験を行う地域としての特区への期待は高い。国内の既得権益層からの反対によりなかなか規制改革が進まない中で、それに風穴をあけ、それを突破口に全体の規制改革に結びつける（浜田 2004）といった、デモンストレーション効果の発現は、特区で行なわれた改革が全国区に広がった時に立証される。共産主義で計画経済であった中国が社会主義市場経済へ移行するための実験を特区で行ったことなどが典型だが、韓国やモーリシャスでも同様の効果が確認されている。

g. グローバル・サプライチェーンにおける地位の確立

物流インフラの巨大化と世界的サプライチェーン管理の進展は、より少数の物流ハブへの集中の度合いを高めており、世界又は地域経済圏における多国籍企業のサプライチェーンの中で当該国が地位を保持・強化できるかは、かつて無いほど重要になっている。当該国がグローバル・サプライチェーンとの関係で競争的ポジショニングを取れているか、それとも多国籍企業のサプライチェーンネットワークから切り捨てられてしまったかは、特区投資企業の海外取引相手先を見れば

一目瞭然である。

h. 戦略産業の発展

たとえば輸出加工区では製造業、ハイテク特区では IT 関連や研究開発などが促進され、国の産業振興政策のコアが置かれることもある。タイ、フィリピンなどのように海外からの投資については特別の優遇策を提供する業種のリストを設けている国もある。上記のサプライチェーンにおける地位及び、特区において支配的な産業の GDP に占める割合の向上などが参考となる。

2-2 グッドプラクティスの事例研究

上記の成功要因の検討上重要なグッドプラクティス事例として、1) 規制改革のショーケースとなったことで有名な中国、2) 14 万人の雇用を支える保税工場と旧態然とした EPZ を抱えるバングラデシュ、3) 経済特区当局と大規模 SEZ で成功を収めているフィリピン、4) 産業構造の高度化とともに経済特区の役割を変化させてきたマレーシア、特恵的市場アクセスに依存した EPZ を推進した島国ながら大きく差がついた 5) モーリシャスと 6) ドミニカ共和国、そして、7) 最新の潮流である物流ハブ機能を核にした SEZ 型開発を進める韓国の事例を取り上げる。

事例 1ー中国：規制改革のショーケースとしての成功例

中国の経済特区の概要

特区の数：15

その他の特区：特別経済区（SEZ）5、沿海地区（costal zone）15、経済技術開発区（ETDZ）32、国家ハイテク工業開発特区 53

特区の雇用者数：3 千万人

特区の投資額：435 億 6 千万米ドル

特区主要投資国：アメリカ合衆国、ドイツ、フランス、スイス、オランダ、カナダ

特区投資企業数：456,892 社

投資企業的主要業種：輸出向けハイテク産業、IT 産業、薬産業

特区からの輸出額:163 億 3 千 8 百万ドル

輸出の特区の占める割合：88%

WTO 加盟と禁止された補助金からの免除期限：中国は LDC でも listed developing country でもないため、2001 年の WTO 加盟以降、SCM 協定で禁止された補助金のルールに従わなくてはならず、ローカルコンテンツ補助金免除期限は 2006 年、輸出補助金免除期限は 2009 年にそれぞれ切れる予定である。

出所）ILO の EPZ データベース他を元に作成

中国は 1979 年の鄧小平による改革開放の導入による一政策として、深センなどに特別経済区を建設した。中国の経済特区は海外直接投資（FDI）の促進、雇用創出や輸出の拡大におけるインパクト、また限られた飛び地ではなく規模の大きい総合的な特区開発として、流通や域内の取引などを考慮した点、さらに改革開放政策の推進へのデモンストレーション効果などで好事例とされる。

中国には特区として特別経済区(Special Economic Zone)、技術経済開発区(Technical and Economic Development Zone)、開放都市(Open City)など様々なものがあるが、最初に導入され、常に議論されるのは 4 つ（後に 5 つになる）の特別経済区である。中でも香港に面した深センは規模とインパクトの上でも大きく、アカデミックな研究も進んでいる。ここでは深センを中心として特別経済区についてまとめる。

1979 年に中国国務院は広東省と福建省に特別経済区（SEZ）の建設を決定し、1980 年には全国人民代表退会の常設委員会で広東省の SEZ に対する規制の概要が認められる。この規則は資本所有率、契約期間、雇用と賃金、土地の使用、法人と個人所得税、事業登録、出入国規則、外国為替、技術移転、パテント等に関する包括的な

ものであった。

その後 1984 年には沿岸部開放都市や技術開発区が設定され、1985 年には遼寧（Liangdong）半島や珠江地域などが経済開放地域（Open Economic Area）として指定された。さらに、1988 年には海南島全域が SEZ とされ、1990 年には上海浦東新区が経済開放区とされるなど、点から線、さらに面への開放区域が広がりを見せた。

（Kundra 2000）この開放区域は開放区域、沿岸開放区域と特別経済区の 3 段階にわかれている。Kundra は開放区域には労働集約型製造業、技術開発区は既存産業の近代化、SEZ は輸出志向の進んだ技術を取り入れた経済の推進を目指していると分析している。

図表 2-2：中国 SEZ のインセンティブパッケージ

法人税	15%
タックスホリデー	1-5 年
関税	基本的に免除
土地の使用料	20-50 年の期間の貸し出し
資本の移動	税引き後の利益等の移動は自由
雇用	テクニカル・マネジメントレベルの 外国人雇用の自由

SEZ 当初は製造業の基地である輸出加工区として開発が目指されたが、1980 年代には開放政策のショーケースとしての役割が大きくなり、第三次産業を含んだ総合的な開発が目されるようになる。見本とされた韓国や台湾の EPZ とはサイズ、総合性がことなり、中国の SEZ では支援インフラ（港湾や空港、通信設備）などが供給される、産業のカバレッジ（農業、観光、商業など）が広いなどの特徴があり、国内産業とのリンケージが明示的に目的とされている。また SEZ の中に別途輸出加工区や工業団地が建設されるという入れ子状の構造をもつ。

輸出を振興する政策、制度として図表 2-2 にまとめたとおり、規制の少ない貿易レジームがしかれている。

特区の運営管理

特区の運営管理についても中央集権的で統制的な経済から離れ、分権的な意思決定が志向されている。中央では国務院の中に特別経済区局(Special Economic Zone Office)が設立され、国全体としての関連政策や法規の提案、新規の特区の設置などが

なされた。一方で運営は省政府に権限委譲されて、運営上の規則、税や関税の運営方法、労働法規の調整などは省政府で行っている。中央は枠組み設定の役割に特化し、運営上の権限は地方政府に任せられている。省の運営主体にある程度までの直接投資の承認、インフラ計画の作成が認められており、また省には特区から得られた税収の大部分の留保が認められており、特区の運営主体である地方政府が政策や改革実施の果実が受け取れるようになっていることに特徴がある。

図表 2-3：中国の特別経済区の面積

(単位：平方キロ)

	当初の面積	2004 年の面積 (拡大後)
深セン	325.7	325.7
珠海	6	8.2
仙頭	1.6	288.2
アモイ	2.5	260.1

出所) Ge (1999)より作成

中国の経済特区の評価

しばしば大成功とされる深セン経済特区も、その評価に疑問がもたれた時期があった。1985 年頃は輸入の急増による中国の外貨ポジションの悪化から輸出基地としての深センが批判される時期であった。また当初から輸出基地として製造業による投資を期待していたものの、不動産投資などが目立ち (1985 年までの間の 859 百万ドルの FDI のうち 36% (約 300 百万ドル) のみが製造業への投資であった)、またインフラの不足から生産性が低いままであった (Yuan and Eden 1992)。

このような中で一般的な産業・商業の発展にかかわらず、中国の外貨危機から外貨の漏出、外資促進政策としての効率性、当初の目的の達成度合い、経済犯罪と社会問題を問題視し、評価について政策的な議論が起きたことが記録されている (Wong 1985)。特に深セン特別区の域内だけでみるとその時期はまだ輸入超過であり、輸出は外貨需要の 75%のみを稼いでいるに過ぎなかった。このため国全体の外貨状況を悪化させているという評価があった。またインフラ (不動産) 投資にくらべて FDI が少ないというものであり、当初の目的と違い、ハイテク関連の高付加価値な製造業が移転してこないで貿易や商業、労働集約的な軽工業が移転していることを批判してのものである (Ibid)。しかし 1985 年ごろから状況は次第に改善し、外資製造業の誘致、輸出、雇用の創出に成功し、また改革開放政策の成功の象徴的な存在となっている。

今日、FDI を含む投資や産業の発展、雇用の創出を含む内外の投資の増加などにかかわる評価は論を待たないであろう。

特別経済区としての発展は大きな雇用需要をもたらしている。図表 2-4 は 80 年代から 90 年代の雇用数の拡大を示したものであるが、80 年代中ごろから急拡大の傾向を示している。深センのウェブサイトによると現在は特別経済区外から 200 万人の雇用を行っており、内陸部からの出稼ぎが 100 万人を超えているとのことである。このように雇用創出面での評価は非常に高い。

図表 2-4：新センの所有形態別雇用者数の推移

(単位：千人)

	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1991	1992	1993
雇用者数	26.5	66.8	154.5	221.3	357.9	475.9	554.7	600.6	683.2
内国営企業	26.5	60.8	117.8	156.4	229.4	271	302.9	330.4	349.3
非国営企業	-	6	36.7	64.9	128.5	204.9	251.8	270.2	333.9

注：「非国営企業」には、集団企業（collective enterprises）、外資系企業、その他民間企業を含む。

出所) Ge (1999)

図表 2-5： 深セン特別経済区への海外投資の契約数

(件)

	FDI	ローン	その他	計
1980	19	0	123	142
1985	253	40	312	605
1990	563	6	30	599
1993	2,229	2	0	2,231

注：その他にはリース、委託加工などを含む

出所) Ge (1999)

次に海外投資の増加であるが、香港、台湾、日本、米国などから多くの投資を呼び込むことに成功している。図表 2-5 は契約数による海外投資の増加であるが、当初は委託契約などによる海外からの契約（図表ではその他に含まれる）が主体であったが、FDI が 1985 年頃から急増している。このように 1985 年以降の深センの開発のダイナミズムは FDI の貢献が大きいと言えるであろう。

産業の発達および技術移転

深センの産業発展には外国投資が主に貢献した。外国投資企業は総生産価値の向上では 63.5%の寄与が見て取れる。さらに労働生産性の向上でも外国資本の寄与が大きい。結果として全国平均を大きく上回る生産性（労働者単位あたりの生産価値）を上げている。このように投資の呼び込みとそれによる産業発達、技術移転にでも効果を挙げている。

図表 2-6：総生産価値と生産性

総生産価値		(百万元)		
	1979	1980	1985	1990
総生産価値	60.6	84.4	2674.3	16130.7

出所) Ge (1999)

産業労働生産性

	1979	1980	1985	1990
深セン平均	5.4	6.4	29.4	31.7
全国平均	8.7	9	12.4	17.4

出所) Ge (1999)

輸出の達成

深セン特別経済区からの輸出は 1985 年を境に大きく拡大した。1985 年までは輸入の方が多い時期があったが、図表 2-7 に示すように以降は輸出の増加が顕著となっている。

図表 2-7：深セン特区の輸出と輸入データ

単位 10,000 ドル

	1980	1985	1990	1995
FDI	2,755	17,988	38,994	130,989
輸出	1,124	56,340	815,165	2,052,736
輸入	627	74,292	754,971	1,824,224

出所) Ota (2005)

財政資源の効率的な利用

深センは経済インフラがほとんど整っていない土地（農地）に建設されたため膨大なインフラ整備コストが必要となった。これらは必ずしも中国政府や省、深セン市から支出されたものではなく、住居や高速道路は外国資本などによって建設されている（Sklair 1985）。結果として政府からの支出は 1980 年には 24%であったものが 92 年にはなくなった。相対的に深センの開発当局による自己資金が 1990 年代の前半では 50%を超えるまでになっている（Ge 1999, p.64）。

改革の実験場

中国の事例が成功例とされる大きな理由は 1）社会主義市場経済への移行に果たした役割の評価と 2）現在の「世界の工場」となった中国における経済特区の果たした役割を評価してのものであろう。1）については国内の既得権益層あるいは保守層に対する改革のデモンストレーション効果、および漸進主義的な改革の事例として、他の発展途上国に対して政策的含意が大きい。当初特別経済区が失敗してもその飛び地的な性格から、復帰はそれほど困難でないであろうと目されたこと、また 1985 年頃に主に深セン特別経済区に関して弊害が大きい、純輸出が少ないと国内勢力から攻撃を受けた際にも「海外への窓であり、全面開放でない」との説明から規定路線の政策を継続したということなどからも、政治経済的に、あるいは政治的に特別経済区を通じた経済の自由化が維持できたということが記述されている。このように政策のデモンストレーション効果という意味で果たした役割は非常に大きい。これにより外国資本の導入、外国の生産様式の導入、経営技術、外国貿易の推進、市場経済や国際的なルールに従った改革の実施など（Ge 1999）が行われ、中国国内への市場経済システムの導入が深化していったと評価されている。

上海浦東開発区

上記のように中国の特別経済区は点から面へと拡大していった。1990 年代には上海の郊外の浦東地区（625 平方キロ）を新たに開発することが発表された。浦東地区には政府によって Lujiazui 金融貿易地区、Jinqiao 工業団地、Zhangjiang ハイテクパーク、Waigaoqiao 保税地区などのサブ地区が設立され、1990 年代初頭より集中的にインフラへの投資が行われた（道路、トンネル、ユーティリティー、空港、港湾、通信施設、地下鉄など）。これにより 1996 年には 39 億ドルの輸出を行うまでに成長している。総合的な特別経済区内にサブゾーンをつくること、権限を開発公社や地方政府に委譲すること、初期にインフラに集中的な投資を行い、産業の誘致を進めること

など基本的に深センの SEZ 開発の事例を踏襲している。一方で、あまり産業ベースのなかった深センと比べると、上海には既存の産業ベースがあったため、製造業の急拡大につながっていったと考えられている (Ge 1999)。また、浦東では製造業に加えて金融業やサービス業に対しても門戸が開かれている。また上海には証券取引所が設立され、地方政府には投資の認可の権限が委譲されるなど、分権化も加速している。

さらに近年では中国でも特区の物流との連動を重視する動きもある。上海浦東新区でも 2003 年に保税區に隣接する港の一定区域を指定して「物流園区」とする上海外高橋保税區が設立されている。このように港と保税區の連動を意図する動きは天津、青島など他の 7 つの区域でも見られる。

事例 2—バングラデシュ：保税工場の成功と時代遅れの EPZ²³

バングラデシュの特区の概要

特区の数：6

特区の雇用者数：138,341 人 (EPZ) + 2,000,000 人 (BGMEA) (内、女性労働者数 62%)

特区の投資額：7,500 億米ドル

特区主要投資国：中国、アメリカ合衆国、インド、日本、ベルギー、パキスタン、韓国、その他

主要製品：石油、ハイテク、革、繊維業、食品加工、薬産業、衣服

主要市場：アメリカ合衆国、欧州

輸出の特区の占める割合：60 %

WTO 加盟と禁止された補助金からの免除期限：バングラデシュは WTO に 1995 年に加盟し 2003 年にローカルコンテンツ補助金免除期限は切れている。他方、LDC メンバー国として、SCM 協定の輸出補助金禁止規定からは免除され続けている。

出所) ILO (2003) 及び WTO ウェブサイト

バングラデシュは、1980 年代後半よりチッタゴン・ダッカに輸出加工区を設置し、規制緩和や税制・金融面での優遇措置を導入した。これら優遇措置に加え、労働賃金がアジアでも最低水準にあることと欧米諸国に対する特恵的市場アクセスが契機となり、韓国・台湾・シンガポールなどから衣料・繊維産業への投資が起こった。

²³ バングラデシュ事例研究に係るデータは、UFJ総合研究所 (2004) および JICA (2005) による。

衣料・繊維産業への投資を奨励するため、バングラデシュ政府は、港湾都市チッタゴンを皮切りに輸出加工区（Export Processing Zones: EPZ）を設置し、規制緩和や税制・金融面での優遇措置を導入した²⁴。衣料品輸出は 1990 年代半ばには年率 43%もの成長を見せた。2002-03 年度の衣料品輸出額は 45.8 億米ドルに上り、GDPの 8.8%に相当する規模である。現在も最大手の韓国企業は、すでに低廉な衣料品から脱して高級スポーツ衣料を扱い、日本向スポーツシューズ市場に地歩を築く一方、自らが運営する民間型EPZ設立を政府に働きかけるなど、業界をリードしつつづけている。他方、FDIは同様の伸びがなく、衣料品輸出の伸びの大半は、EPZの外に立地する多数の保税工場の成長によって担われてきたと見られる。

特惠的市場アクセスを最大限に利用

LDC であるバングラデシュに対しては、途上国を対象とした特惠的市場アクセスが複数供与されている。

- 米国： 多角的繊維協定（MFA）→2004 年末で失効
- 欧州委員会： 一般特惠関税制度（Generalized System of Preferences：GSP）
- 日本： LDC 向け特別特惠関税制度
- カナダ： GSP

バングラデシュはLDCの中でもこれらの特惠的市場アクセスの恩恵を最大限に生かしている国である。例えば、日本ではLDC向け特惠制度²⁵による輸入のうち、バングラデシュからの輸入は約 26%を占め、これはカンボジアに次ぐ第 2 位である²⁶。また、カナダについてはLDCからの全輸出の 40%をバングラデシュが占めており、EUに至ってはGSPを活用した輸出の 82%がバングラデシュからである。近年の新しい動きとして、中国から自転車が大量に輸入され、付属品の追加・組み立てを経て、GSPを利用して欧州に輸出されているという報告がある。

バングラデシュはMFAと欧州向けGSPの恩恵を受けてこれまで繊維製品の輸出を拡大させてきた。2004 年末での MFA 失効により、米国向け輸出では中国等とのより激しい競争に晒されることが懸念されたが、中国製品による市場の席捲を恐れる米

²⁴ なお、チッタゴンとダッカのEPZの成功を背景に、バングラデシュ政府は、1990 年代に他地域にもEPZを設立し、また全国 64 県に工業団地を設置し、そこにはEPZと同様の便宜と優遇策を認めたが、チッタゴンとダッカのEPZのように投資も輸出も伸びていない。

²⁵ 2003 年度における日本のLDC特惠措置対象国は 47 ヶ国である。

²⁶ この枠での最大の対日輸出品はえびであり、輸入元国シェアで見えた場合、22.4%で、ミャンマーの 40%に次ぐ 2 位である。その他の特惠関税の恩恵を受けている品目は、履物、皮革製品である。

国・EU と中国との一定の管理貿易の継続、欧州向け GSP 下での輸出の好調などにより、当面の懸念は払拭されている。他方、AGOA のようにアフリカに限定した特惠制度の登場も、特惠的市場アクセスの恩恵を最大限享受してきたバングラデシュにとり、懸念材料である。

工業において最大の産業は衣料品と皮革製品で、中でも既製衣料品（RMG）はバングラデシュの輸出収入の 75～76%を稼ぎ出す主力輸出品である。衣料品輸出のきっかけを作った韓国企業は、バングラデシュの低賃金に加え、繊維とアパレルの米国と EU 向け輸出割当（MFA と GSP）の利用を見込んで進出を決めた。その後 EU と米国市場向けの輸出が拡大し、両市場がバングラデシュの繊維・衣料品輸出に占める割合は 1990 年代には 95%にも上った。投資を通じて、韓国企業はバングラデシュ企業になかった生産技術とマーケティングのノウハウを持ち込んだ。EPZ の十数倍の雇用を抱える保税工場は、韓国企業の成功を模倣し、RMG 輸出割当を確保するためにある時点で EPZ への新規 RMG 外国投資を政府に禁止させることで、特惠的市場アクセスを利用した経済成長の果実を享受してきたと考えられる。

バングラデシュ政府はポストMFA対策として、2002 年より繊維産業育成のインセンティブを提供している²⁷。これには、原料から製品までの垂直統合を競争力の源泉にしている中国やインドに対抗し、中間財・資本財輸入で赤字基調にある貿易収支を改善し、中間財輸入にかかるリードタイムを短縮するねらいと共に、糸と布地の輸入でバングラデシュ衣料品輸出協会（BGMEA）と対立してきた、バングラデシュ繊維工場協会（BTMA）への配慮があると思われる²⁸。バングラデシュの繊維工場はインドのものより大型で近代的だという業界人の話がある一方、IFCによる 1999 年のセクター調査は、安い布地を輸入して染色・印刷・最終加工に集中すべきであると提案しており、垂直統合か合理的分業かの戦略の模索は当面続けられるであろう。ACP 諸国全体に対し複雑な手続きの簡素化を目指し更改されているGSPにおいて、バングラデシュ政府は原産地ルールをSAFTA諸国のみならず東アジア諸国から輸入される原材料を使用した製品にもGSPが適用されるべく交渉している。原材料のほとんどを東アジア諸国から輸入している衣料品産業にとって、もしSAFTA域内でしか認めら

²⁷ すでに 1994 年から、バングラデシュ国内で生産された織地が輸出志向の縫製品産業で使用されたとき、織地生産業者が補助金を受けるシステムが導入されている。2002 年には、税金の減免措置、機械購入支援のための貸出金利優遇などの施策が、港湾・保税倉庫の整備・拡充などと併せて実施された。2004 年度予算でも、法人税の軽減などの優遇措置が打ち出されている。

²⁸ バングラデシュがGSP枠で輸出する衣料品は、糸と布地の大半を輸入に依存しているため、1998 年にGSPの提供者であるEUと原産地証明の問題が起こり、バングラデシュ政府は輸入糸・布地を使用したバングラデシュ製衣料品にもGSPが適用されるよう交渉してきたが、これによって国内の繊維製造業の競争力が低下した。

れないことになると、欧州への輸出に不利になる²⁹。

小規模・旧モデルの EPZ・工業団地

保税工場の成功に比べ、バングラデシュの EPZ 及び国内工業団地は、小規模・旧モデルで問題が多い。バングラデシュの EPZ は、LDC の中で特筆すべき工業化の契機とはなったものの、現在では大型化する世界の自由・工業地区の平均的規模の 10 分の 1 に過ぎない。また、世界の自由・工業地区が特別経済区などを通じて国内経済への統合を進めているのに比べ、同国の EPZ は国内経済と切り離された旧来型の輸出加工区であり続けている。

頻繁に変動・停電する電力供給と不足する上水設備のため、バングラデシュの EPZ・国内工業団地の投資企業は自前で発電機や用水タンクを備えることが多く、生産コストを引き上げている。国際空港を備える首都ダッカ、貿易の 8 割を扱うチッタゴン港を抱えるチッタゴンの EPZ・工業団地に投資が集中する傾向があるが、すでに周辺道路は渋滞が激しく、2 大都市を結ぶバングラデシュ経済の大動脈であるダッカ＝チッタゴン回廊は、道路の複線化が著についたばかりであり、鉄道・水路共に渋滞の激しい道路交通を十分補完できる体勢にない。2 大都市の EPZ は入居希望企業が入居できない状態が続いているにもかかわらず、政治的理由で選ばれた地方の EPZ が建設され、2 大都市の間の EPZ 以外では入居企業を集めるのに苦労している。

世界で近年成功している自由・工業地区の多くが民営または民営方式であるのに対し、バングラデシュの EPZ・工業団地は一部の企業グループによる自社工業団地の例外を除き、100%官営である。EPZ を運営する EPZ 庁 (BEPZA) は、FDI 誘致とワンストップ・サービスの実現に向けて努力しているものの、民間企業における顧客サービスの思想は薄く、許認可思考で動いている。他方、前政権下で法律と土地まで準備されたチッタゴンのカルナフリ右岸の韓国 EPZ は、準備完了後すでに 4 年以上も営業許可を与えられないままである。JICA の開発調査の成果を生かし、初の民営 EPZ として期待された同 EPZ の行き詰まりは、同様の大規模な自由・工業地区設立を行いうる事業主体に対し、非常に強いネガティブなシグナルとなっているといえることができる。

国内工業団地を運営する BSCIC の工業団地部門に至っては、設備・メンテナンス共に貧弱であり、すでに成長回廊には自然の産業クラスター形成が大規模に進んで

²⁹ インドの糸も使うことはできるが、速乾性や肌触りのひんやり感などで劣り、高付加価値化には韓国・台湾の糸が必要という。

いる中大海の中の島のような存在である。設立年が何十年も前のものの中には、初期に入居した年配の企業家に周辺の新規企業家よりも安い地代を提供しているだけとしかいえないところもある。すでにレジーム形の保税工場が大きな成功を収めたバングラデシュにおいては、地域限定型の特区を近代化する過程において、レジーム方を含めた総合的政策策定が求められるといえる。

問題の多い周辺インフラ

バングラデシュの輸出はチッタゴン港とモングラ港で扱われているが、それぞれ問題を抱えている。同国の貿易の8割を扱うチッタゴン港では、渋滞と労働争議によって甚大なパフォーマンスの低下が起こっている。チッタゴン港の非効率性はインフラの問題というよりも、後述するように政策・規制の問題である。一方モングラ港は、キャパシティが小さく、沈泥による問題のため低い船高の牽引船しか利用できない。同国の輸出入の8割を取り扱うチッタゴン港にしても、河口を利用しているためにパナマックス型・オーバーパナマックス型³⁰のコンテナ船受け入れることができず、スリランカが国際貨物船のハブ港として成功しているのに比べ、大型化する世界の貨物輸送から取り残されつつある。

エネルギーへのアクセスは限られており、バングラデシュの人口のうち電力にアクセスできるのは32%、天然ガスにアクセスできるのは10%に過ぎない。電力の問題は、ダッカ商工会のビジネス阻害要因報告書でも、インフラ面での阻害要因の筆頭に挙げられている。また、ガスについても、インフラ・維持管理の不備から、ガス資源を十分活用できないという。

政府の透明性・効率性の欠如

米国大使館は、バングラデシュでは税関がビジネスコストを高める「最悪のセクター」であるとし、「職員はごく普通に権力を行使して輸出品の関税評価に影響を及ぼし、物品の輸入プロセスを遅らせている」としている。既存の関税評価制度は、関税決定において職員に大きな自由裁量権限を付与している。このような歪みを減少

³⁰ パナマックス型とはパナマ運河を航行できる最大の船型（パナマ運河の航行制限は船幅 32.2m 以下、船長 294m 以下）。パナマックス型よりも大型でパナマ運河の航行が不可能な船型をオーバーパナマックス型といい、パナマックス型よりも小型のものをアンダーパナマックス型と呼んでいる。チッタゴン港は船長 180m を超える船は入港できないが、これではアンダーパナマックス型でも大きい船は入港できない。現在ポストパナマックス型まで大型化が進んだコンテナ船を受け入れるためには、推進 15m の大深度バースが必要といわれるが、カルナフリ川の水深は 9.2m に過ぎない。

させ、コストを低下させるために、強制船積み検査制度が 2001 年に導入されたが、同制度も汚職の影響を受けてしまっていると言われる。

税関・港湾における通関手続きは、国際貿易を行う企業にとって深刻な問題であるが、バングラデシュにおいて通関に要する日数は、輸出では平均 9 日³¹、輸入では 12 日である。世界銀行によると、20 フィートのコンテナの取り扱い手数料はチッタゴンでは 640 米ドルであるのに対して、コロomboでは 220 米ドル、バンコクでは 360 米ドルである。このような非効率さによるコストは、年間 6 億米ドルに上ると見積もられている。船積みの遅れはチッタゴンでは非常に一般的で、時に組合の暴動やストライキによりさらに悪化する。実際、港湾施設の労働組合は、税関改革によって大きな障害となっている。世銀の支援した税関電子化システム（ASYCDA++）にもかかわらず税関手続きは改善していないといわれており、2004 年 12 月に承認された ADB の Chittagong Port Trade Facilitation Project でも引き続き税関改革に向けた支援がなされるものと思われる。

TRIPS 協定とバングラデシュの製薬産業

2001 年に採択されたドーハ宣言において、後発途上国（LDC）の医薬品に関しては「貿易関連知的所有権に関する協定（TRIPS）」採択を 2016 年まで免除することとなった。幸運にも国内に製薬産業の基盤を持つ LDC であるバングラデシュにとっては、先行するインドやブラジル、タイなどに代わり、途上国のジェネリック薬市場を手にする機会が訪れたわけである。すでに薬剤の輸出を伸ばしつつあるバングラデシュは競争相手の少ない LDC 内の製薬国の中でこの市場を獲得する可能性は高い。

バングラデシュの製薬産業は急速に成長している。2001-2 年度から 2002-3 年度にかけて、薬剤輸出額は 660 万米ドルから 905 万米ドルへと 37% も増加した。登録された製薬会社 229 社は、すでに国内需要の 97% を満たし、56 カ国に薬剤を輸出している。大手の製薬会社のいくつかは、ダッカ郊外に自前の製薬工業団地を持っており、さらに業界団体である BAPI は、薬剤原料製造工業団地建設を要求し、政府もこれを支援する方向にある。BAPI はほかにも、輸出インセンティブの付与、政府による中央試験所の設立などを要求し、2005 年 2 月に第 1 回製薬産業展示会を開催するなど、積極的に動いている。WTO の査定に合格するなど、国際的に認められるジェネリック薬の品質保証を獲得すれば、バングラデシュの製薬産業は大きな飛躍を遂げる可能性がある。

³¹ さらに地方からの出荷を見た場合、中国やインドは 4-5 日で可能なのに比べて、バングラデシュの場合は輸出までに 30 日はかかると言われている。

バングラデシュの特区の評価

バングラデシュは貧困イメージにもかかわらず 90 年代には平均 4.8%の成長を遂げ、GDP 構成比ですでに農林水産業を鉱工業部門が上回るなど、実は産業化が進んでいる国である。成長を牽引しているのは繊維、アパレル、ニット製品、革製品などの輸出であるが、第 1 章で述べた通り、バングラデシュの特区で着目すべきは、EPZ ではなくバングラデシュ衣料品輸出協会（BGMEA）の保税工場である。前者の 14 万人に対し、後者では 2 百万人が雇用されている。バングラデシュのアパレル製品輸出は 90 年代にしばしば年率 20－40%の成長を示したが、この間 FDI には同様の伸びは見られず、輸出の高成長は BGMEA の保税工場によって担われたものと考えられる。

BGMEA の保税工場については ILO の EPZ データベースで触れられている以外に、研究論文で取り上げているものは見当たらない。しかし、歴史を振り返ってみると EPZ の初期の成功で触発された地場企業が何らかの形で EPZ 企業と同様の原材料輸入と製品輸出ルートを確保し、MFA の無税枠を優先的に使うために EPZ へのアパレル投資をある時点で禁止するなど圧力団体的性格を強めてきたようである。文献からは明らかにされていないが、ある時点で EPZ 投資企業から地場企業への重要なノウハウのスピルオーバーが起り、それが保税工場という形で政策的に支持されたことは疑いない。他方、EPZ と国内工業団地は小規模・旧モデルであり、インフラ・政府の透明性や効率性で問題を抱えている。

また、輸出補助金など自由貿易的立場からは評価しにくい政策を採っているが、WTO に未加盟の LDC としてはルールに違反しているわけではなく、むしろ LDC の中では最も特惠市場アクセスを有効に利用している国である。他方、世界の特区が手続きの効率性や優れたインフラに競争の焦点を移しているのに比べ、バングラデシュはこれらで大きな問題を抱えつつ古い型のインセンティブに依存している点が特徴的である。これは、WTO 未加盟の LDC だからこそ可能なことであり、一人当たり GNP が依然として 400 米ドル台のバングラデシュは、当分の間は WTO の SCM 協定に縛られずに輸出補助金などを続けていくものと見られる。これは LDC のとりうる一つの有力な戦略であり、研究者からは評価されていなくとも、バングラデシュは特惠市場アクセスに依存した保税工場により雇用創出と技術移転と経済成長において無視できない成功を収めているといえる。TRIPS 協定によって訪れた LDC のジェネリック薬輸出市場拡大の可能性は、バングラデシュを大いに利する可能性が高く、ここでも特区が一定の役割を果たしそうである。

事例 3—フィリピン：官営輸出加工区型から民活複合型へ

フィリピンの経済特区の概要と評価

特区の数：34

その他の特区：7 IT パーク・ビル

特区の雇用者数：820,960 人（内、女性労働者数 74%）

特区の投資額：387 億米ドル

特区主要投資国：フィリピン、アメリカ合衆国、日本、イギリス、マレーシア、シガポール、その他

特区投資企業数：946

投資企業の主な業種：ハイテク業、繊維業、革製品

特区からの輸出額 227 億 23 百万米ドル

輸出の特区の占める割合：87%

WTO 加盟と禁止された補助金からの免除期限：フィリピンは WTO に 1995 年に加盟し 2000 年にローカルコンテンツ補助金免除期限は切れている。他方、listed developing country として、SCM 協定の輸出補助金禁止規定からは免除され続けている。

出所）ILO（2003）及び WTO ウェブサイト

アジアでは輸出加工区は 1960 年代から台湾および韓国で建設されていたが、フィリピンでも 1969 年には中部ルソン地区のバターンに大規模な輸出加工区が建設され、続いて貿易産業省の下部組織である輸出加工区庁（EPZA：Export Processing Zone Authority）によって 4 つの加工区が建設された。その後民間資本により工業団地の一部を特別輸出加工区とする政策が 80 年代から採られ輸出加工区の建設が進むことになる。

フィリピンは韓国、台湾などのように国内産業が発展していない状況の中で、民間の活力を利用しつつ経済特区による経済活性化に成功した例であるといえよう。それは①当初、政府が政策設定から開発、運営までを担う主プレイヤーであったが、後に政府は許認可手続きの簡素化・明瞭化と特区のプロモーションに集中し、工業用地の開発、および一部のユーティリティの開発は民間あるいは官民パートナーシップによって行うように役割を変えたこと、②従来の製造業による雇用創出と外貨獲得からサービス（IT 観光など）への多様化、さらに自由港など流通まで含んだ総合的な特区開発へと推移したことなどがグッド・プラクティスと言えるであろう。

初期に政府が主導して建設・運営を行った輸出加工区には、政府の当時の課題であったマニラへの一極集中を避けるという観点や、政治的な配慮から地域開発の観点が優先され、マニラから 160 キロ離れた遠隔地に加工区が建設されることがあった。1970 年代のバターン輸出加工区の後にはセブのマクタン、マニラの北のバギオなどに輸出加工区が建設され、最後にマニラ近郊のキャビテに建設されている。4 つの公営加工区の概要は図表 2-8 の通りとなっている。

図表 2-8：国営輸出加工区の現状

公営輸出加工区	設立	面積	入居企業
バギオ市	1979	119.4ha	15 社
バターン	1969	1733.4 ha	53 社
キャビテ	1984	278.51 ha	254 社
マクタン	1979	119.37 ha	112 社

出所) WWW.EPZA.Gov.PH より作成

1987 年に行われた政策的な目標の達成は抜きにした単純な内部収益率の計算ではマクタン (16%) バギオ (13%) であり設立間もないキャビテは 4%、バターンは 1% と「あまりたかくない」(United Nations 1994, p.94)。さらにフィリピン政府は投資産業省によるレビューでそれまでの輸出加工区の政策を「あまり成功しなかった」と総括している (ibid)。その理由として、1) 立地選択のあやまり、2) 貧弱な投資環境 (特に政治の安定性)、3) 弱体な販売促進、4) 関税当局の手続の官僚的煩雑さ、5) 新規の土地開発を需要にあわせて用意するための資金の不足、6) 組み立て業を促進するような環境を挙げている。

このような中、90 年代に入ると日本他大手企業と組んだ民間の開発業者が工業団地の建設をはじめ、その一部を保税区域扱いとすることが可能となった。民間では道路や電力などのインフラが比較的開発されていて、マニラにも近く、周辺人口も多い中部や南部のルソンに建設を検討するケースが多い(Austria 1998)。このような中でフィリピン公営 EPZ は輸出で全体の 15.3%、投資で 5%程度と存在を低下させた (Romedio 1996)。

新経済区法以降

フィリピンでは 1995 年に投資誘致政策が重大な転換を迎えた。それまではBOIが直

接投資を促進してEPZAが公営の輸出加工区の運営をしてきたが、EPZAがフィリピン経済区庁（Philippine Economic Zone Authority：PEZA）として改組され、経済区全体の政策や投資促進などを含めた機能をもった組織へ強化された（Kundra 2000）。同時にこれまで輸出加工区としてきた投資誘致の対象ゾーンを経済区（Ecozone）とし、製造業のみではなく、コンピュータソフト関連やその他のITのサービス輸出や観光なども含めた複合的な業種の投資を可能とし、さらにそのゾーン開発業者に対してもインセンティブの付与ができるように政策を転換した。これによりPEZAが管轄しているEcozoneの経済活動のシェアは大きく増大³²し、1994年には製造業輸出のうちの22%であったが、1998年には51%、2003年は76%に拡大している（www.peza.gov.ph.）。雇用についても1994年の22万9千人が1999年には63万5千人に、2003年には90万7千人に達した。

フィリピンではこれらの政策変化によって産業インフラへの投資を政府が政策やインセンティブで促進し、それによって民間資本でインフラを整え、輸出およびサービスの発展を加速させたといえよう。これにより、電子部品や電気製品などの産業が集積されつつある。

もう一つの経済特区：スービック自由港・特別経済区

一方でフィリピンにはPEZAの管轄にない特区がある。旧米軍基地を転換する基地転換開発庁下のスービック特別経済自由港とクラーク特別区である。スービックは米国の海軍の基地であり、地域内に港湾と空港が整備されていた。フィリピン政府は米軍が返還した跡地に残されたインフラを利用して、産業、商業、観光などの複合的な自由港へと転換するために基地転換法を發布し、米軍跡地全域とその隣接地域を開発するためのかなりの権限委譲を受けたスービック湾都市庁（SBMA）を設立した。

SBMAは世界銀行などのドナーからの支援を受けて自由港のゾーニングや開発戦略を策定し、インフラのアップグレードや維持、SBMAの組織強化に着手した。またインフラ開発にあたっては明示的に民活を意識し、スービックラーク間の高速道路、発電、電話、水道、港湾のオペレーションなどで積極的にフィリピン内外の資本を導入している。（World Bank 1994; 1996; 2004）さらに工業団地部分については外国資本などと提携しジョイントベンチャーの形でゾーン分けにしたがった開発を行った。

³² 2004年現在101のEcozoneが設立されておりPEZAの管轄下にある。

世銀によるインフラのアップグレードは、米軍撤退後早期に行われ、域内に対する投資を呼び込む形となった。また SBMA は元基地の従業員を主体としたボランティア制度を設立し、米軍時代の建物の維持、域内の管理を行い、登録者を優先的に投資企業に紹介するなどのサービスも行っている。

このような政策が功を奏し、基地が返還されてから数年内に工業団地の建設、空港の米国大手航空輸送会社のハブ空港化、米軍の建物のリースによる製造業の投資による輸出と雇用回復が行われ、数年で米軍時代の 4 万人の雇用を回復したといわれている。

1998 年から 2003 年の間に、スービック湾に対する投資は約 26 億ドルから 42 億ドル、操業中の会社は 304 社から 640 社に増加した。また輸出は 5 億 5 千 5 百万ドルから 13 億 2 千万ドル (2002 年) と倍以上になった。さらに雇用に関しても 1998 年の 7,756 人から 2003 年には 53,017 人に達し、米軍時代の 4 万人を越えるに到っている。また観光客も 235 万人から 797 万人に増加し、複合的な開発が進んでいることを示唆している。

事例 4—マレーシア：特区を用いた産業高度化

マレーシアの経済特区の概要

特区の数：14
その他の特区：200 industrial parks
特区の雇用者数：200,000 (特区) +122,000 (工業団地など) (内、女性労働者数 54%)
特区主要投資国：日本、アメリカ合衆国、イギリス、スイス、台湾、韓国、イタリア、オランダ、フィンランド、その他
特区投資企業数：4,000
投資企業の主な業種：ハイテク業、農業、サービス、IT 産業、薬産業
輸出の特区の占める割合：83%
WTO 加盟と禁止された補助金からの免除期限：マレーシアは 1995 年に WTO に加盟し、ローカルコンテンツ補助金免除は 2000 年に、輸出補助金免除は 2003 年にそれぞれ期限切れとなった
出所) ILO (2003)及び WTO ウェブサイト

マレーシアは「自由貿易区 (FTZ: Free Trade Zone)」と呼ばれる輸出加工区を用いて

外国資本による製造業への投資を積極的に招致して工業化を進めた。マレーシアには 14 の FTZ があるが、最初の FTZ は歴史的な経緯でペナン島に建設された。英国統治下で、マレーシアは植民地産物の自由貿易港として栄えていたが、独立後その経済は衰退した。そこで州政府によりペナン開発公社が設立され、1971 年に最初の FTZ が設立される。その後ペナンでの FTZ 建設は進み 82 年までに total merchandise export の 14% および total export of manufactured goods の 51% を FTZ で産出している。また、当初は電子関連企業と繊維関連企業が多数を占めていたが、後に電子関連の輸出企業がその大勢を占める構造となる。この当初の FTZ 政策は成功 (Warr 1987; Amirahmadi and Wu 1995) と考えられている。

マレーシアでは多国籍企業による FDI によって産業を発展させてきたが、その中で特区は大きな役割を果たしている。マレーシアは当初の輸入代替政策から 70 年代の第 1 次輸出志向戦略（この時期に最初の輸出加工区が建設され成功する）を経て、80 年代には産業を高度化するために再度、今度は重化学工業を中心とした輸入代替政策に転換する。しかしながら、これは成功せずに 1985 年には Industrial Master Plan を策定し再度、輸出志向工業化に転換する。この際、外資に対する資本参加の自由化とインセンティブを強化し、技術開発や国内資源の購入に対して厚いインセンティブを付与する方向を打ち出している。その成功によりマレーシアには電気・電子製品のクラスターが形成され、一大製造基地となるが、その後労賃の上昇、労働力不足などを経て産業の高度化を迫られることとなる。そして Second Industrial Master Plan などによって 1997 年のマルチメディアスーパーコリドーなどの産業高度化、ハイテク志向のイニシアティブが政府により出されていく。

マレーシアでの産業高度化には州政府の機関が大きな役割を果たしたことが記録されている。ペナンでは、ペナン開発公社が仲立ちし特区内の企業間、および特区の企業と現地企業との技術交流を推進し、現地企業は輸入した機械をカスタマイズして製造した製品を多国籍企業に納めるという状況まで達している。これらの下請け企業には元従業員の企業などが含まれ、地場企業の育成にも力が注がれた。これにより 1970 年代初頭には半導体とコンポーネントの単なる大量生産から 1970 年代後半の通信・AV 機器の製造、1990 年代のディスク等コンピュータ製品と高度化を果たしてきた (Furby 2005, p.27)。一方これらの産業の高度化、経済状況の変化（労働市場の変化）などにより特区での雇用は 2000 年を境に減少し始めるが、業界自体が資本集約的、知識ベース労働へと転換している (ibid, p.14)。

このような変化をうけ、マレーシア政府の産業の高度化政策³³の 1 施策としてマルチ

³³ この傾向は 2020 年までにマレーシアを先進的な情報社会をベースとした先進国へと開発する

メディアスーパーコリドー（MSC）が打ち上げられている。これは首都クアラルンプールの南の地区に政府の新首都機能のPutra Jayaと民間セクターの情報都市Cyber Jayaを設立し、そこに特区としてのインセンティブ（法人税や関税の優遇、専門家雇用の自由）さらにR&Dに対する補助金などを付与することとなっている。

またこのためのソフト・インフラとして、電子商取引を促進するための電子署名法、知的所有権の強化のための改正著作権法、メディアの法的立場を明確にするためのマルチメディア・コミュニケーション法、個人情報の収集と利用のためのデータ保護法などの制定が行われた。さらに MSC のマネジメントは政府公社である開発会社（MDC）が責任を負うこととし、アドバイザリーパネルにはハイテク多国籍企業も名を連ねる形で戦略とプランニングを行うこととしている。

2003 年に行われた MDC によるインパクト調査では 17,000 人の雇用が創出され、内 86%がプログラマーなどの知識業務（Knowledge-Worker）となっている（そのうち 82%がマレーシア人）。またパテントの取得や R&D 支出の増加などから一定の成果を上げているとしている。1998 年の調査では企業が MSC への進出を決定したのは関税免除などの特区型のインセンティブや政府が打ち上げたフラッグシップアプリケーションプロジェクトへの参加、R&D 補助金などが理由であり、一方でマレーシアの人材層の薄さが最大の懸念として挙げられている。これらの新しい特区の設立という政策介入による高度な政策目標（産業の高度化、人材の開発）が達成されるかはこれからの課題となる。

特区が「成長の三角地帯（Growth Triangle）」との関連でどのような役割を果たせるかということも検討されている。BIMP-EAGA（東アジア成長地域）は自由貿易を目指すアセアンの枠組み内部での「成長地帯」であるが、域内には 2 つの自由港³⁴を含む 25 の特区がある。BIMP - EAGA内では資源や農産物に恵まれた地域も多く、域内というよりはこれらの資源を利用した輸出市場をターゲットとすべきと考えられるので、域内のネットワークを深めることによって、これらの特区が成長の三角地帯の発展で大きな役割を果たせるとLandingin とWadleは論じている。例えば成長地域の中で、マレーシアは高度な技術が必要な輸出製造業、フィリピンとインドネシアは資源と低コスト工業生産に、ブルネイはファイナンスにと補完性があり、地域内部の特区を核とした開発は有益との見解である（Landingin and Wadle 2005）。

というVision 2020などに明示されている。

³⁴ マレーシアのラブアンとフィリピンのサンボアング。

事例 5—モーリシャス：危機を乗り越えた小規模経済の単一工場型 EPZ

モーリシャスの経済特区の概要と評価

特区の数：島すべて

特区の雇用者数：83,609 人（内、女性労働者数 56%）

特区の投資額：53,734,731 米ドル

特区主要投資国：南アフリカ共和国、シンガポール、インド、フランス、マレーシア、香港

特区投資企業数：513

特区からの輸出額：1,168,539 米ドル

主要市場：アメリカ合衆国、日本、ヨーロッパ、東南アジア、東アジア、中東、ラテンアメリカ、アフリカ、オセアニア

輸出の特区の占める割合：77%

WTO 加盟と禁止された補助金からの免除期限：モーリシャスは LDC でも listed developing country でもないため、1995 年の WTO 加盟以降、SCM 協定で禁止された補助金のルールに従わなくてはならず、ローカルコンテンツ補助金免除期限は 2000 年、輸出補助金免除期限は 2003 年にそれぞれ切れている。

出所）ILO（2003）及び WTO ウェブサイト

モーリシャスはインドとアフリカの間にある島国であり、伝統的には外貨獲得手段として砂糖の輸出に依存するモノカルチャーの経済であった。政府は工業化の初期に輸入代替型開発を志向するも国内の小規模経済と原材料などを輸入に依存するため、その余地は早くに枯渇した。この輸入代替は結局経済雇用問題を解消しなかった。そこで政府は 1970 年の早期から輸出加工区の設置による産業化も検討するようになっていった。

モーリシャスの EPZ は政府と民間が台湾などの当時の EPZ の成功例から学んで導入した。タックスホリデーなどの法人税優遇、関税の免除、国内とは違う労働制度などが設けられた。またモーリシャスではモーリシャス開発銀行の開発した工業団地があるものの、企業の立地は限定されず、輸出企業というクライテリアを満たせば EPZ 企業となるレジーム型（単一工場型 EPZ）であることが特徴的となっている。

輸出加工区の第一期

1970 年から 1977 年の間は輸出加工区による輸出の促進は順調にいった。砂糖価格も

安定し EPZ により継続的な雇用をもたらした。1972－1977 年間で GDP が年平均 9 % で上昇した。一方で砂糖産業による外貨獲得が 75% 占めていた。しかし 1975－1976 年間で砂糖の価格が 50% 暴落し、政治的に不安定な時期が続いたことなどから、1978 年には年間に 15 件もの EPZ 企業が閉鎖されることとなる。構造的に見ると、それまでのブーム的な状況が労働費用を押し上げ、競争力を失っていったと考えられている (Durberry 2001, P.111)。

その他に以下の要因で第一期の EPZ 政策は課題を抱えることとなる。

- オイルショックによる先進国へのアクセスに制限がでる
- 為替政策の失敗 (固定為替レートが輸出に不利に働いた。)
- インフレ
- 中国系モーリシャス人による EPZ 利益の独占
- 政治的な不安定

この後政府は世銀と IMF の構造調整をうけつつ、マクロ経済の安定、政府支出の削減、インフレ率以下の賃金抑制、5% の消費税導入、EPZ の促進のための賃金・両替率の競争力維持につとめた。また EPZ 政策では輸出業界優遇の税制の変革、ワンストップショップとして潜在的投資家に売り込む政府機関 MEDIA を設立し輸入品とサービスの促進、投資促進活動、工業地帯の開発、輸出工業の多様化の検討などを行った。これらの対策は功を奏し、EPZ 企業が増加、雇用拡大、賃金増加につながる。その結果 1940 年に 75% であった貧困レベルが 11% に、削減など貧困の解消にもつながった。

グッドプラクティスとしての要件と課題

結果として 2003 年には EPZ は 77,000 人の雇用をもたらした (ピーク時の 1999 年には 91,000 人) GDP の 11% に寄与している。この成功の要因は適切なマクロ経済運営、優遇された市場へのアクセス (MFA およびロメ協定)、FDI 誘致に成功したことによる。またこの他に政府が積極的に国内資本家に対してテキスタイルセクターへの投資を組織的に促したことや、MEDIA が積極的に欧州やアジアの投資家に働きかけたことなどが挙げられ、この結果ある程度のクラスター形成がなされたと考えられる (Yahoue 2005)。このため現在では綿を輸入して綿布を製造することによる垂直リンケージもある程度確立し、国内での付加価値を高めている (UNESCAP 2005)。一方ロメ協定の解消、MFA の解消、WTO の Non-Agricultural Market Access (NAMA) Proposal などがあり、過度にテキスタイル・既製服に依存した産業構造にはリスクが

伴うが、モーリシャスの場合には産業の多様化にも一定の成果を収めている点が特筆される。

事例 6—ドミニカ共和国

ドミニカ共和国の経済特区の概要と評価

特区の数：53

特区の雇用者数：181,130 人（内、女性労働者数 53.1%）

特区の投資額：12 億 6 千 486 万 1503 米ドル

特区主要投資国：アメリカ合衆国、ドミニカ共和国、韓国、

特区投資企業数：580

主要製品：繊維産業、サービス、タバコ、電子製品、宝石、製薬製品、靴

特区からの輸出額：4,335.9 米ドル

主要市場：アメリカ合衆国

輸出の特区の占める割合：80%

WTO 加盟と禁止された補助金からの免除期限：ドミニカ共和国は WTO に 1995 年に加盟し 2000 年にローカルコンテンツ補助金免除期限は切れている。他方、**listed developing country** として、SCM 協定の輸出補助金禁止規定からは免除され続けている。

出所）ILO（2003）及び WTO ウェブサイト

ドミニカ共和国の特区の例はミクロで成功とはいえるものの長期、マクロでは失敗とも言うべき例である。現在ドミニカ共和国では特区は累積の外国投資が 12 億ドル、18 万人あまりの雇用を生み出している重要な産業となっている。投資は米国（約 50%）、ドミニカ共和国（34%）、その他の国であり、職種についてはガーメント関連が 50%、サービス（17%）、電気電子関連組み立て（5%）などであり、米国への地理的な近さを利用しているため 90%が米国市場向けとなっている。2002 年に特区は GDP の 2.5%を占めている。

ドミニカ共和国の特区は成功したとは言えない 1980 年までの時期と、パフォーマンスの向上したそれ以降とに分けられる。

前期（1969 年から 1980 年）：ほぼ米国向けのガーメントの再輸出に集中した進出企業（71 件のみ）で、米国向けの割り当て無しの特別の市場アクセスによって成立し

ていた。雇用総数は 1 万 6 千人に限定されていた。この時期には特区プログラムは次のような特徴を持っていた。

- ・ 無期限のタックスホリデーおよび関税の免除など
- ・ 弱体な法的枠組み
- ・ 国内経済とのリンケージの欠如
- ・ 固定外国為替政策
- ・ 無関税輸入品のローカル市場への流入を防ぐ関税当局以外の担当官庁の不在
- ・ 首都への人口流入を緩和させるという視点で選定された特区の立地
- ・ プロモーション政策の欠如

後期（1980 年から 2002 年）：この時期政府は、外国為替の自由化を始めとする経済全体の改革を進めた。特区についても次のような政策変更が行われた。

- ・ 明確な法規制の策定
- ・ 担当官庁の設立
- ・ 需要に応じた特区の立地選定
- ・ 積極的なプロモーション

この結果、雇用は 18 万以上人に達し、投資企業も増加、既製服関連のほかにタバコ、宝石などの多様化も若干すすんでいる。この成功の理由は輸出割当に対する官民協調や、経済全体的な自由化（為替、関税など）、特区の入居企業への国内企業からの販売に法的なインセンティブが与えられたことなどによると考えられる。

中でも米国の通商政策の影響は大きい。GSP に加えて、カリブ地域イニシアティブ（The Caribbean Basin Initiative : CBI）、関税表アイテム 9802(Harmonised Tariff Schedule Item 9802)、US 関税コード 936、そして NAFTA である。これらはドミニカ共和国の投資家に大きな影響を与えてきた。例えば CBI はアパレルは除外しているが、靴の部品については米国輸入に際して関税を免除している。そこでドミニカ共和国の企業は靴のアッパーを製造し、米国内での最終組み立てのために輸出している。また関税表 9802 では条件付ではあるが米国製品を原材料につかった製品（アパレル・テキスタイルを含む）に対して低い関税を適用するというものである。これによりドミニカ共和国からの輸出は増加することとなり、米国向け繊維製品輸出の 80%はこのスキームを利用したものである。一方 NAFTA はメキシコとドミニカ共和国の相対的な競争力に大きく影響し、一部の投資家はドミニカ共和国を引揚げてメキシコに移転したという指摘もある（Warden 1998）。なお、ドミニカ共和国は 2004 年にアメリカとの自由貿易協定に加盟している。

このドミニカ共和国の特区のミクロの成功は、ある意味限定的である。上記の貿易レジームの中での加工区事業は主に海外からの委託加工に対する労働力提供（原材料は輸入者・注文者が負担し、ドミニカ共和国の企業は労働力のみ提供）に限られ、低賃金で低付加価値な労働集約作業に限られている。また現在もドミニカ共和国の貿易制度は保護的なままであることからわかるように、政策自体が受動的、急場しのぎであり明確な経済改革戦略の中に位置づけられていないと言う意味で、経済全体への貢献は小さかったといえる。また現在 WTO の枠組みの中で特区に限定されているインセンティブは問題となる可能性もある。

事例 7ー韓国：東アジアの物流ハブと特区の統合³⁵

韓国の経済特区の概要と評価

特区の数：輸出加工区／自由貿易区9（内 7 は2000年以降に設立された自由貿易区）、その他、自由経済区3
特区の雇用者数：336,000人
投資企業の主な業種：製造業、流通業
WTO加盟と禁止された補助金からの免除期限：韓国は1995年にWTOに加盟し、ローカルコンテンツ補助金免除および輸出補助金免除は1998年に期限切れとなった
出所）ILO（2003）及びWTOウェブサイト to 最新の情報を加えて作成

韓国では輸入代替工業化戦略から輸出志向の工業化戦略に転換する際に輸出加工区（純粋 EPZ）を導入し、外国投資の導入や雇用創出、さらに産業高度化に成功した。その後、雇用の創出や輸出の創出という意味では飛び地としての輸出加工区は役割を終え、重要性を失っていたが、近年国際流通との関連で再度焦点があたっている。これは今日的な意味で、特区のインフラ（ハード）と制度・規制緩和をインセンティブとして外国投資を呼び込む政策として重要である。

純粋 EPZ から物流特区への展開

1960 年代に韓国は工業団地およびコンビナートなど複合施設を国家経済開発計画に沿って開発してきた。1970 年代に入ると国家経済開発方針に則り、重化学工業を開発した。これらの重化学工業団地・コンプレックスはウルサン、チャンウォン、インチョンのような工業ベルト地帯において開発された。この間の政府方針は輸出中

³⁵ 韓国の事例の分析は主に UN ESCAP（2005）を参照した。

心としていた。

1970 年にマサン、1973 年にイクサンで関税の免除や税金面での優遇などのインセンティブを付与された EPZ が、輸出促進のための海外直接投資の誘致、雇用促進、技術移転を目的として設立された。EPZ は他の工業団地や施設とは異なり、国の関税区域の外にあると考えられていた。この EPZ は 2000 年には FTZ（Free Trade Zone 自由貿易地域）と改称されている。

2002 年に釜山と光陽の港湾、さらに 2005 年には仁川港と仁川空港が関税免除地域（Custom Free Zone）に指定された。設置当初は、FTZ は製造業主体の特区、関税免除地域は物流の促進を目的とした特区であり、関税免除地域には製造業の設立は認められていなかった。しかし 2003 年にはあらたな FTZ 法が制定され、FTZ と関税免除地域はあらたな FTZ として統合され、FTZ 内で製造業と物流業双方の設置が可能となった。このため空港と港の近隣にある工業施設、物流施設、貨物ターミナルなどが FTZ としての指定をうけることが可能となり、製造と流通の統合性が高まっている。また韓国政府は港湾の近辺に巨大な物流基地を開発し、簡素な規制、マーケティング戦略の強化、運営の効率性の向上などを通じて FTZ の成功を支援している。

国内・海外企業が FTZ にて受けるインセンティブは多様である。外国企業は税金・コスト対策において特に優遇されている。FTZ 内の企業における最大の利点は以下のとおり。

直接税の免除：投資額 1 千万ドル以上の外国製造業者、あるいは 5 百万ドル以上の外国物流関連企業（この場合、外国企業とは 10%以上を外国法人に所有される企業のこと）に対して、当初の 3 年間は法人税、所得税、取得税、登録税、財産税、土地税が免除される。また 3 年後の 2 年間は上記の税率を半分とする。

間接税の免除：FTZ 区域内の企業によって輸入された物品に対する関税は免除される。また FTZ 外の国内から購入された物品、取り引きについても付加価値税（VAT）が免除される。さらに FTZ 域内の企業は一時的輸入に対する付加税、酒税、特別物品税、輸送税、農産物／海産物に対する特別税、教育税などの間接税からも免除されている。

この他にも低額の土地リース料、50 年もの長期リース契約、簡略化された税関手続き、整備されたインフラストラクチャー、事業に対する強力な支援などの便宜が投資家に対して提供される。

自由経済ゾーン

韓国は 2002 年の 12 月に自由経済ゾーン（FEZ）法を制定した。その後インチョン、プサン・ジンハ、カンヤンに FEZ が 03 年 10 月に設立された。韓国の FEZ は、本稿での類型上は大規模複合型特区である SEZ に相当する。

FEZ では以下のように民間ビジネスに好条件な環境を提供している。

- 国内とは異なる規制を採用
- 外国企業による投資へのインセンティブの提供。
- 製造関連のファシリティ、港と空港、国際的物流ファシリティ、国際ビジネス複合施設、外国人のためのインターナショナルスクール、病院、ホテル、住宅地域などの洗練されたインフラ整備を提供。
- FTZ 内限定で、外国人による病院、医療・教育研究所、放映ステーションの設立を許可。
- 関税手続き及び行政法令の簡易化、外国語サービス、ワンストップサービスなどの国際ビジネスにおける望ましいビジネス環境整備。

インチョン FEZ の例

インチョン FEZ ではソンド・インテリジェント・シティ、ヨンジョン地区（インチョン国際空港を含む）、チョナ地区を有し、全体で 20 万 9 千平方メートルの地域に総従業員数 475,000 人を計画している。韓国政府は国際物流とビジネス中心で、ハイテク、知的産業を基本とし、レジャー・観光複合施設も有した自給型の都市開発を目指している。

インチョン国際空港から 15 キロにあるソンド・インテリジェント・シティは多国籍企業の本部やアジア太平洋地域本部や、高付加価値で知識産業のセンターとしての開発を目指している。2008 年完成予定の第二空港橋はイギリスの建設会社 AMEC によって建設される。また米国をベースとしているゲール社（主デベロッパーとマーケティング代理店）と POSCO エンジニアリング&コンストラクションの合弁会社（NSC 社）が、1,364 エーカーのウォーターフロント地区を 127 億ドルかけて開発することを予定している。

さらにソンド・インテリジェント・シティの開発では第一段階において、国際コンベンションセンターと 60 階の世界貿易センター、60 余りのオフィスビル、高級ホテ

ル、ショッピングモール、ゴルフコース、知識・情報産業複合施設とバイオ関連の複合施設も 2008 年までに建設される予定となっている。

韓国における FEZ と FTZ の相違点は以下の通りであり、FEZ が SEZ 類型であることがわかる。

- FEZ はより広範な地域を占有する。
- FEZ は製造業等の経済活動のためのファシリティのみならず、教育、住宅、レクリエーション施設、ホテル、観光地区などの非直接的な経済活動へのファシリティも有する。
- FEZ には EPZ のような他の特区を含むこともある。
- FEZ は海港・空港のような国際流通施設も含まれる。
- FEZ ではインセンティブを得るために EPZ と比較して大きな投資額が求められる。

2-3 経済特区における成功パターン

2-2 で取り上げた事例をまとめると、おおよそ次の成功パターンに分けられる。

- 1) 規制改革の実験場としての成功
- 2) 民活型インフラ整備・管理の成功
- 3) 世界市場と地域市場のすみわけの成功
- 4) 特恵的市場アクセス制度を梃子にした成功

1) から 3) は、途上国の中でも経済特区の活用已成功している中進国の成功パターンであり、4) は産業基盤の弱い LDC が経済特区を活用して成功するための成功パターンになる。

1) 規制改革の実験場としての成功

中国は 1970 年代の末に社会主義の計画経済から市場経済への移行に際して特別経済区を利用した。特別経済区は深セン、仙頭、珠海、アモイなど香港、マカオ、台湾の近接地や華僑の出身地などでまずは実験場として設立され、非国営企業の設立、フレキシブルな労働基準の適応などを行い、資本主義経済の導入を試みた。その過程は必ずしもスムーズではなかったが、結果として、深センは輸出向け軽工業の一大集積地となり、現在の中国の経済成長に貢献している。なおこの改革開放経済へ

の規制改革は、4箇所の特設経済区という点から、技術開発特区、沿海地域へと面への展開となった。1990年代には上海東側であった浦東地区が開発されたが、深センをはじめとした特設経済区の経験が活かされている。

韓国は初期に輸出加工区（純粋 EPZ）を利用し、輸入代替工業化戦略から、加工区の外国企業と国内企業のリンケージを確立し、その後国内企業も輸出志向へ転換し、貿易に関する規制緩和に成功した。また2000年頃からは物流とのリンケージも意識され始め、EPZは流通と加工を行う特別区である FTZ に統合され、さらに総合的な規模をもつ Free Economic Zone も設立されることとなった。これらは本稿の類型上はそれぞれ物流特区+EPZ、SEZに相当する。FEZでは製造業以外（教育、医療なども含む）も奨励され、強化されたインセンティブに加え、物流施設も含めたインフラ、英語で可能な簡素な通関など様々な規制緩和が行われている。

モリシャスは伝統的に砂糖の輸出が経済を支えていたが、1970年代から輸出加工区での縫製業の輸出が発達していた。1980年代の砂糖価格の下落をきっかけとしてにより、輸出加工に不利なバイアスとなる固定為替などを撤廃する規制緩和と、セクターの改革を進めた。結果として一人あたりの GDP は1970年の270ドルから1997年には3,640ドルへと発展し、現在は上位中進国となっている。

2) 民活型インフラ整備・管理の成功

フィリピンは初期には国が輸出加工区を直接運営していたが、1995年に特区行政を再構築し、政府はプロモーションと規制のみを担当し特区の開発・運営は民間業者に任せるという立場になっている。特に特区自体に開発も優遇措置が認められており、民間投資が奨励されている。また、全体的に民活によるインフラ開発が進んでおり、大規模なスービック自由港（SEZに相当）では高速道路、発電所、工業団地、港湾の開発が、民間主導あるいは官民のパートナーシップによって行われている。

3) 世界市場と地域市場のすみわけの成功

特区で世界市場に対して成功を収めている途上国は、これまでのところ NIES 諸国と「世界の工場」中国ぐらいに限定され、残りの大多数の国はニッチ市場なり域内市場での生き残りを模索せざるを得ないのが現状である。中米・カリブ海の国にはアメリカ市場向けの輸出でなりたっている国があるが、ドミニカ共和国は米国むけの優遇されたアパレル輸出が特区（輸出加工区）の主な産業となっている。輸出の90%はアメリカ向けであり、また投資の50%はアメリカ資本である。さらに原材料の80%

を米国に依存しているということもあり、地域市場による恩恵が大きい。なお、2004年に米国とドミニカ共和国は中米自由貿易協定に合意している。メキシコもグローバル市場では中国との競争に勝てず、マキラドーラ（主に単一工場型 EPZ）は NAFTA による北米市場向け製造業で強みを発揮している。

4) 特恵的市場アクセス制度を梃子にした成功

モーリシャスはまさに正しいタイミングで国際的な貿易レジームを利用して特区（輸出加工区）を通じた発展に成功した例である。モーリシャスは最初に LDC の特恵および多国間繊維協定を利用して、欧州やアジアからの投資家の資本とノウハウ、市場と自国内の労働を利用して輸出の拡大と雇用創出に成功した。また同時に国内の自由貿易へ規制改革を進め、さらに国内の繊維産業の高度化、リンケージの確立などを行っており、機会を上手く活用していった。

ケニアは従来典型的な失敗例として知られていた。90年代はじめから EPZ などの特区を設立し、直接投資の誘致を行ってきたが、政府は551百万ドルを投資したものの、2000年あまりの雇用を創出しただけであった（Jauch 2002）。また輸出加工区による製品はケニアへの輸入とされたため東南部アフリカ共同市場（COMESA）では関税免除の扱いにならずに、EPZ の輸出については輸出全体の1%にも満たなかった。ケニアの輸出のほとんどは域内市場向けであり、縫製業や靴などの典型的な労働集約産業を誘致することには失敗していた（Glenday and Ndili 2000）。

しかし、2000年のアメリカのアフリカ製品への開放（AGOA の施行）は輸出企業の発展の大きな機会となった。ケニアの EPZ の雇用はケニアでは1998年の EPZ の雇用が3.6千人であったが、2002年には26千人と7倍となった。また輸出額ではアパレルが0.26百万ドルから22.6百万ドルへ、ニットが43.5百万ドルから102.9百万ドルへ急増した（Rolfe et al 2004）。

マダガスカルでは上記 AGOA によるアメリカ市場へのアクセスに加えて、Everything But Arms およびコトヌー協定の枠組みの中で、欧州市場への無税での輸出が確保されている。これにより特区（Zone Franche=輸出加工区）からの輸出が輸出全体に占める割合が2.3%から42%に急拡大した（Cling et al 2005）。これらの輸出におけるプレイヤーには特恵的な市場を狙うアジアやモーリシャスなどの先行国からの投資も含まれており、このように特恵関税レジームによってつくられた機会を上手く利用する道具としての特区の役割も重要となっている。

既存の文献で挙げられているグッドプラクティスと失敗例、世銀FIASの着目する事例³⁶について、当該国の経済発展度と輸出製品構成から見たのが図表 2-9、代表的特区事例国の特区による雇用と輸出を見たのが図表 2-10 である。前者ではLDCよりも中進国でのグッドプラクティスが多いことが分かる。後者からは、特区の当該国の雇用と輸出におけるシェアの大きさが読み取れる。図表 2-11 は当該国の特区における業種別シェアである。LDCでは繊維・アパレルが主体であり、中進国になると産業が多様化・高度化する傾向にあるのが分かる。LDCで繊維・アパレルが主体なのは、記述のとおり特恵的市場アクセス制度の結果である。

図表 2-9：代表的特区事例国の経済発展度と輸出製品構成から見た位置づけ

	韓国	中国	フィリピン	マレーシア	タイ	インドネシア	インド	バングラデシュ	パキスタン	スリランカ	ヨルダン	ドバイ	ケニア	モリシヤス	マダガスカル	パナマ	コスタリカ	メキシコ	ドミニカ共和国
LDC								○							○				
OLIC							○		○				○						
LMIC		○	○		○	○				○	○								
UMIC				○										○		○	○	○	○
HIC	○											○							

LDC=Least Developed Countries：後発開発途上国³⁷

OLIC=Other Low Income Countries：その他の低所得国（一人あたり GNI が 825 ドル未満）

LMIC=Lower Middle Income Countries and Territories：低位中所得国（同 825 ドルから 3255 ドル）

UMIC=Upper Middle Income Countries and Territories：高位中所得国（同 3255 ドルから 10065 ドル）

HIC= High Income Countries:高所得国（一人当たり GNI が 10,065 ドル以上の国）

出所）OECD－DAC「DAC list of ODA recipients」（2005 年改訂版）および World Development Report 2006 より作成

³⁶ 2003 年と 2004 年のインドとバングラデシュにおけるワークショップで紹介された事例。

³⁷ LDCとは国連総会により認定された途上国のなかでも特に開発の遅れた国であり、低所得であることに加えて、人的資源が不十分である、経済的な脆弱性が高いなどの基準で認定される。

図表 2-10：代表的特区事例国の特区による雇用と輸出

	中国	フィリピン	マレーシア	タイ	インドネシア	インド	バングラデシュ	パキスタン	スリランカ	ヨルダン	UAE (ドバイ)	ケニア	モーリシャス	マダガスカル	パナマ	コスタリカ	メキシコ	ドミニカ共和国
特区雇用者数 (千人)	30,000	821	200 +122	300	98	95	138 +2,000B GMEA	411	11 +350	30 (QEZ) +70 (ASEZ)	522	27	84	35 (3-03)	15	34	1,082 +825 border enterprises	181
特区輸出額	16,338 bn	22,72 3bn			18,4	508 mil		11,3 bn	1,195	78 mln	1,4bn	127 mil	1,168 mil	407 mil	5,323bn	3 mln	2,205	4,336
全輸出額に占める割合	商品輸出の 88%	87	83				60		33			80	77	40		50	83	80

出所) ILO (2003)

図表 2-11：特区における業種別シェア

	国	セクター	雇用率
LDC	トーゴ	化学製品 織物および衣料 食品 その他	26.00% 24.00% 21.00% 29.00%
LDC	バングラデシュ	織物および衣料・革製品 スポーツ製品 電気および電気製品 その他	66.50% 20.00% 5.00% 8.50%
LDC	マダガスカル	織物および衣料 食品 データエントリー・操作 その他	82.00% 5.00% 0.10% 12.90%
LMICT	ドミニカ共和国	織物および衣料 革製品および靴 軽工業 その他	66.00% 7.00% 15.00% 12.00%
LMICT	エルサルバドル	織物および衣料 その他	78.00% 22.00%
LMICT	グアテマラ	織物および衣料、靴 他の軽工業 その他	68.00% 18.00% 14.00%
LMICT	ホンジュラス	織物および衣料 その他	97.00% 3.00%
LMICT	ジャマイカ	織物および衣料 データエントリー・操作 その他	90.00% 8.00% 2.00%
LMICT	セントルシア	織物および衣料 データエントリー・操作 その他	72.00% 3.00% 25.00%
LMICT	スリランカ	織物および衣料、革製品 科学・石油・石炭及びプラスチック製品 他の軽工業 その他	66.00% 11.00% 16.00% 7.00%
UMICT	モーリシャス	織物および衣料 革製品および靴 食品 その他	88.00% 1.70% 2.00% 8.30%
UMICT	メキシコ	電気および電気製品 運輸関連部品 織物および衣料 その他	35.00% 25.00% 11.00% 24.00%
UMICT	マレーシア	電気 織物および衣料 科学および測定機器 その他	65.00% 11.00% 9.00% 15.00%

第3章 経済特区支援と円借款の役割

3-1 円借款を通じた既存の経済特区支援

有償資金援助による特区支援

日本は海外経済協力基金（OECF）及び同基金を引き継いだ国際協力銀行（JBIC）を通じて経済特区を直接・間接に支援してきている。例えばフィリピンでは公営の輸出加工区の建設資金を直接支援してきている。円借款による特区（輸出加工区、工業団地）の実績の主なものを図表3-1に記す。

図表3-1：円借款による特区支援

国	特区	年度	資金
スリランカ	シータワカ工業団地	1994 年	3,798 百万円
タイ	マプタプット工業団地	1985 年	3,207 百万円
	レムチャバン工業団地	1985/87 年	5,925 百万円
インドネシア	ウジュンパンダン工業団地	1979 年	2,838 百万円
フィリピン	バターーン輸出加工区	1975/84 年	2,905 百万円
	キャビテ輸出加工区	1991 年	4,028 百万円

出所）国際協力銀行 Web サイトより作成

スリランカのシータワカ工業団地とフィリピンのキャビテ輸出加工区については2003年に事後評価が行われている。それによるとインパクトとしての外貨獲得および雇用の増加が認められ、当初の目的以上を達成している。一方、技術移転の効果については非常に限られているという評価がなされている。またスリランカに関しては賃貸料レートが低く抑えられていることにより入居企業が多いが、工業団地単体としては便益がでないということが指摘されている。さらにキャビテ工業団地では、カラバルゾン地区における工業化に触媒的な機能を果たしているとしているが、国営の輸出加工区の建設と同時に近隣で民間資本の工業団地が多数建設されていることなどが指摘されている。評価書からは詳細を読み取ることはできないが、政府資金による特区の建設・運営における資源利用の効率性の低さが示唆できる可能性がある。一方、円借款によるインフラの建設により間接的に特区の成功に役立ったものも多数あることが指摘できよう。また複合型の特区の中で、特に重要なインフラへの開発を支援した借款事業も近年、実績を重ねている。

図表 3-2：特区の一部建設に対するインフラ支援

国	特区	年	金額(百万円)	内容
フィリピン	スービック自由 港環境整備計画	1997 年	1,034	特区内の環境整備、廃棄物処理の整備
		2003 年	991	
フィリピン	スービック港開発事業	2000 年	16,450	港湾施設の建設

出所) 国際協力銀行 Web より作成

さらに、タイの東部臨海開発などは明示的に「特区」とはいえないものであるがコンポーネントとして輸出加工区を有していたこと、BOI などによる投資優遇策が与えられていたこと、タイの工業化戦略に位置付けられていたことなどから、総合的な特区開発に近いものがあった。この東部臨海開発においては、日本の JICA による開発調査、JBIC による円借款が大きな役割を果たした。さらに、円借款事業で、深センや海南島の港湾や第二マクタン橋などは間接的に特区を支援したといえるが、公開されている文献では特区との直接の関係は不明であった。

これらの過去の蓄積はあるものの、近年は特区の建設資金への直接借款は行われていない。その理由は①インフラ建設、特に加工区や工業団地造成について民間のデベロッパーによる開発例が蓄積され、民間資本によって開発が可能であること、②円借款の対象国ではある程度、特に民間資本による工業用地、輸出加工区の建設がすすんでいること、③WTO などの自由貿易のレジームが根付いており、特区のようなインセンティブを付与するような「飛び地」地区をつくるのが適切とはされないことなどが挙げられるであろう。

3-2 世界銀行グループの経済特区支援

主流派経済学者からの疑念にもかかわらず、世銀グループは海外投資アドバイザーサービス (Foreign Investment Advisory Service、以下FIAS³⁸) を通じ途上国の経済特区に対する技術協力 (TA) を行っており、世銀本体の融資もこれと連携して提供されている。経済特区支援における円借款の果たす役割を導き出そうという本件調査において、世銀グループの技術協力と融資を組み合わせた提供、その際のプロジェクト／プログラムの焦点などは、格好の研究対象である。基本的に特区周辺インフ

³⁸ FIASは世界銀行本体とIFCにより共同運営されている。同様の世銀・IFC共同部門として、中小企業局がある。

ラへの資金協力、特区の戦略と法規制枠組みの支援、特区管轄機関へのキャパシティー・ビルディングといったところが、世銀グループの支援手法になる。

2-2 のフィリピンの事例で見たとおり、スービック湾都市庁（SBMA）は世界銀行などのドナーからの資金援助を受けて自由港のゾーニングや開発戦略を策定し、インフラのアップグレードや維持、SBMA の組織強化を進めた。ここでは明らかに計画部分が TA、インフラがおそらくはローンを軸にした資金協力であり、我が国が従来 JICA の開発調査でマスタープランを作成し JBIC の円借款で特区のインフラ整備を支援するのと類似している。異なるのは、TA、資金協力それぞれのスコープである。

国際金融機関の支援においては追加性（additionality）が重視される。すなわち、もし支援が無かった場合には、支援を行った場合に目指す望ましい結果は得られなかったのか、もしくはその実現にはより多くの時間がかかるか最終的に同等の結果にまでは至らなかったのか、といった反事実の仮定の検討である。経済特区の支援においては、例えば支援が無くとも民間が自己資金で工業団地を建設することはないか、TA だけきちんと行えば外部の支援無しに官民パートナーシップで建設・運営できないか、といったことが問われる。

実際に、特区においても工業団地部分をはじめ民活型で建設・運営できると見られる部分が多く、資金協力は敷地外のインフラ（off-site infrastructure）整備に限るべしという考え方が強い。他方、港湾建設など大規模な資金と長期の回収期間が必要とされるものについては、民間がリスクを終える程度にリスク水準を下げるような協調融資や部分保証の付保も行われる。第 1 章に見たように、特区には港湾を含む SEZ のようなタイプと、港湾は敷地外だが密接に連携している場合があり、いずれの場合にせよ港湾インフラの整備が特区の成否の鍵となることが多い。

図表 3-3：世銀による基本的港湾管理モデル

Type	Infrastructure	Superstructure	Port labour	Other functions
public service port	public	Public	public	majority public
tool port	public	Public	private	public/private
landlord port	public	Private	private	public/private
private service port	private	private	private	majority private

出所）UNESCAP 2005

港湾建設・運営一つとっても官民での資金の出し方には公営港湾、tool port、landlord port、民営港湾の 4 通り考えられ（図表 3-3）、ドナー資金は公的資金の側を補完す

ることになる。近年は、公的セクターが管理者として港湾を所有・管理するが多くの施設を民間セクターに貸し付け運営を委ねる landlord port モデルが、世界のコンテナ港上位 30 港の内 25 港に採用されている。

BOX3-1：官民パートナーシップ（PPP）と公的セクターの役割

近年特区の建設・運営においても重視されている PPP 方式は、100%の政府直営でも 100%の民営化でもなく、事業のリスクと収益性に応じて官民の様々な組合せがある。図表 3-3 の港湾案件での官民の組合せはその一例である。参考までに、一般的 PPP 方式での官民の組合せの多様性につき、完全民営化と比較した表を以下に掲げる。

手法の 選択肢 4つの 視点	所有移転型民営化			PPP 型民営化			
	株式公開 (IPO)	トレードセ ール(第 三者への 事業譲 渡)	MBO	アウトソー シング	アフェルマ ージ手法	コンセッ ション手法/ BOT・BOO 手法	PFI 手法
①所有 (サービス供給の 最終責任)	民間	民間	民間	公共	公共	公共	公共
②民間のノウハ ウの導入	低～中	高	低～中	高	高	高	高
③民間の資金の 導入	有	有	有	無	無	有	有
④競争の導入	低～中	低～中	低～中	中～高 (選定方法 次第)	高	高	高

出所) 野田由美子 編著 (2004)『民営化の戦略と手法』、日本経済新聞社、より一部抜粋

なお、所有移転型民営化においても、公的セクターの関与は低くはなるが、規制という重要な役割が残っており完全に政府の役割がなくなるのではない点に注意されたい。行政能力が低く非効率な直営方式を多用しがちな途上国政府に対して、民間活力を生かすための効果的規制のためにキャパシティー・ビルディングを行うことは禁煙の重要な援助の潮流であるが、特区においても PPP を可能にする規制枠組みと関連省庁のキャパシティー・ビルディングは重要な支援となっている。

住民の経済水準が低い地域での上水道や電力など受益者負担を上げるのが難しい場合などでは、民間の参入コストを下げるために劣後融資を行ったり社会的配慮に係るコストを他の援助機関のグラントで補ったりといった工夫がなされる。タジキスタンのパミール民間電力プロジェクトはそうした事例のモデルとしてしばしば取り上げられる（Markandya and Sharma 2004）³⁹。

周辺インフラに対する資金協力は、必ずしもプロジェクト単位で行われるわけではなく、当該国の民活型インフラ整備促進を目指した TA ファシリティーやファンドの整備を通じ間接的に支援される場合や、国営企業改革の一環として跡地の特区への転換といった場合にも、民間が投資しにくい部分で資金協力が行われる。

こうした官民パートナーシップ（PPP）による資金協力が主体となると、PPP が盛んな電力・水道などと同様、PPP を可能にする法規制整備が TA の重要事項のひとつになる。同時に、第 1 章で見たとおり、特区は規制改革の実験場となるべきという考えから、特区の法規制は重要になる。従って、投資促進に係る世銀グループの TA 部門である FIAS による SEZ 法の導入支援などが実施されている。さらにこうした特区法の前段階として、特区のビジョン・戦略・行動計画策定も支援される。他方、世銀の研究の提言にもあるとおり、特区が国の残りの部分の規制改革を妨げるバッファーにならないかという警戒感から規制改革は全国レベルでも進められるべきとの考えは強く、FIAS は投資環境全般の改善に資する規制の簡素化などを手がけている。

最後に、民活型を有効に機能させるためには官側の管轄機関の能力が高く手続きが透明性と効率性をもって行わなければならないが、多くの途上国では初期段階では望めないことであり、管轄機関のキャパシティー・ビルディングは重要なコンポーネントとなる。これについても、特区プロジェクトの側からのみならず、公務員能力全般の向上を目指すようなプログラムとの連携が図られる場合もある。

なお、世界銀行グループの IFC が近年行ったプロジェクトおよびその支援手法についての表を以下に掲げる（図表 3-4）。特区インフラに直接投資しているプロジェクトも存在するが、上記の考え方に沿って特区の中でも民間で投資しにくい部分に対し民間の呼び水となる形での投資を行っているものと考えられる。

³⁹ いわゆる官民パートナーシップによるファイナンスのモデル的事例。貧困地域で電力料金を適正範囲に抑えるため、民間事業者と IFC の出資に加え、IDA 貸付のスプレッドを時限的に料金補助金に活用している。

図表 3-4：IFC の近年の特区支援実績

	Mixed Use	Industrial Park	Other
Direct Investment in Zone Infrastructure	Caucedo (Dom. Rep.) Eastwood (Philippines)	Jordan Gateway (Jordan) PIEDCO (West Bank)*	-
Indirect Investment in Zone Infrastructure	-	Mahinfra (India) Bancomer Onlend (Mexico)	-
Investments in Projects Located Within Zones	-	About 10 Projects (Incl. Active or Paid & Closed)	-
Investments/ Advisory in Projects Related to Zone Activity	Howard AFB (Panama)		Coastal Rd. (Philippines)
* Project recently cancelled			

3-3 経済特区支援における円借款の役割と今後の取組みへの示唆

経済特区支援における円借款の役割

PPP の考え方と実例が積み重ねられた経済特区の分野において、JICA 開発調査によるマスタープラン策定から円借款による経済特区建設、といった従来型の支援がそぐわないのは、これまでの議論で明らかになった。では、我が国の円借款をこの比較的新しい分野でどのように活用すべきであろうか。

現状で円借款の活用が考えられるのは、以下の通りである。

- PPP として経済特区内のインフラ整備を行う際の、民間が営利ベースのインフラ投資を行えるようにするための株式引き受けや同等の効果を得られる劣後融資活用、経済特区周辺インフラの整備。
- 関連官庁、公社の法規制及び管理能力のキャパシティ・ビルディングを、SAF または JICA の技術協力との組み合わせ、さらにはドナー間協力などによりインフラ整備とセットで提供することが考えられる。
- 特区の建設・運営のノウハウは民間に期待するのであれば、最終的に何に円借款をつけるかに関らず、公的支援としては政策に通じ調整能力を発揮できる専門家が求められる。

- 特別経済区の設計の青写真ではなく、ビジョンや戦略策定支援であれば、JICA の開発調査でも JBIC の SAPROF でも実施できる。この際、台湾・韓国が経済成長過程で経験してきたような特区の使い方は、本稿での文献レビューから明らかなように「特定の時代に特定の国でのみ可能であった」ことに留意し、単線型の発展経路に縛られないロードマップを提供することが肝要である。LDC であれば特恵的市場アクセスと WTO ルールなどの詳細を分析して、いつまで現行の恩恵を受けられるのかを明確にした上で以降戦略を描く必要があるだろう。中進国であれば、地域経済協定や世界的サプライチェーンの最適組み換えの進展など、当該国の世界経済における機会と脅威を現実的に描くことが求められよう。

LDC における特区戦略、中進国における特区戦略

経済特区の支援をする際には、東アジアの事例が引かれることが多い。しかし、前述の通り当時と現在では状況が大きく異なる。現在特区政策を採ろうとする途上国は、第1章で述べたような新しい機会と脅威に対応し、WTO 適合性の問題も検討しなければならない。また、東アジアのように FDI と輸出増大を通じて産業の高度化を遂げることはグローバル・サプライチェーンに組み込まれていない他地域の多くの途上国には望みがたいことで、輸入代替から輸出思考の工業化へと進むのは、多国籍企業の立地からも、当該国の産業構造からも、WTO 適合性からも困難であるといえる。

本稿では特区を活用したいいくつかの成功例を見てきたが、今後我が国が途上国の特区を通じた開発戦略を支援しようとする時に、東アジア型ではない特区戦略についても想定しておく必要がある。本稿での検討から導かれるのは、以下の戦略的含意である。

対 LDC :

- 特恵的市場アクセスが大きな機会であり、これが保証されている期間内に人材育成、技術移転、特恵的市場アクセスに依存しない競争力の確立、特恵対象外への産業構造の多様化、などを目指す必要がある。
- 特恵的市場アクセスに依存したアパレル輸出中心である限り、縫製工場は一般的に小規模なため、重化学工業のような大規模工業団地とはならない。従って複合型の SEZ を選択する場合にもその規模は小さくなるが、民活型で工業団地以外の施設の建設・運営が困難な場合には、国内向け工業団地を含む複合型 EPZ が取り掛かりやすいだろう。原材料と製品の輸出入の物流インフラがそろえば、バングラデシュの保税工場やケニアの単一工場型 EPZ のように、囲い込まれた地区の形にこだわ

る必要は必ずしもない。

- 多くの LDC は地域ハブとなるような港湾・空港を持たないが、これらのパフォーマンスが悪い場合、PPP を含む民営化と物流特区化が検討されよう。
- LDC及びSCM条項に係るlisted developing countries は、WTO未加盟の場合WTO適合性から免除されているので、WTO加盟への予想されるスケジュールとそれに伴うSCM条項禁止規定からの免除が切れる期限を念頭に移行シナリオを描く必要がある。免除期間は輸出補助金の存続などその恩恵を享受できるわけだが、他国が対抗措置をとることも念頭におき⁴⁰、WTO関連キャパシティー・ビルディングは進める必要がある。

対中進国：

- PPP 方式での複合型 EPZ や SEZ の建設・運営を念頭に、関税・財政上のインセンティブに依存しない投資環境の改善や外部インフラを支援すべきである。また、援助を考える上では、民間の参入が進むにつれ、特区分野での円借款などの支援は民間資金に任せ、民間の進出が未だ少ない分野に支援対象を移していくべきであろう。
- 巨大化を続けるコンテナ船とグローバルな物流ネットワークの再編は、地域物流ハブとなる港湾・空港を持てるかで当該国の経済特区の可能性を大きく左右する。この点でもいくつかのシナリオを描く必要がある。これは、円借款での支援を考える前段階又は並行する支援となろう。
- 地域自由貿易協定など、特惠的市場アクセスがある国は、それに基づいた戦略とグローバルな競争戦略（中国や先進 ASEAN 諸国との競争）それぞれの実行可能性の検討が必要。メキシコでさえグローバル市場では優位性を見出せず NAFTA 向け生産型になっていることに留意すべきである。このことは、特区戦略を考えるためには増大する趨勢にある当該国の FTA 締結状況と戦略まで統合的に考える必要があることを意味する。これも、円借款での支援を考える前段階又は並行する支援となろう。
- WTO 適合性については短期での改善が求められるため、この点でも技術援助の必要性が考えられる。SEZ 法などを SEZ とともに整備する際には、こうした支援を含めることができる。

最後に、上記の戦略の適用を考える参考として、アセアンの中の LDC であるカンボジアの事例を囲み記事として掲げる（BOX3-2）。

⁴⁰ 例えばバングラデシュはLDCとしてSCM条項を免除されており輸出補助金制度を維持しているが、インドから自国の利益を損なったとしてWTO提訴を繰り返し受けている。

BOX3-2：アジアの LDC における特区戦略－カンボジアの事例から

上記のような LDC 一般に対する特区戦略は、アフリカの LDC に比べてより工業化への期待の高いアジアの LDC でも適切であろうか。あるいは、アジアの LDC では先進 ASEAN 諸国やベトナムで起こったような日系企業進出と輸出拡大の好循環が期待できるのであろうか。

近年シアヌークビル特区の建設や国境輸出加工区が計画中的のカンボジアは、ベトナムに続く工業化が期待されているが、現状では特惠的市場アクセスに依存した典型的 LDC の貿易・投資パターンを呈している。すなわち、カンボジアの特惠的市場アクセスの利用を狙った第 3 国の外資工場の進出と欧米を中心とする先進国向け加工貿易構造である。最近では MFA 失効後の対中セーフガード発動やアンチダンピング課税に対するリスク分散目的での中国からの投資が多い点も、MFA 失効後、大打撃をこうむるとの懸念にもかかわらず 2005 年 5 月の米国対中繊維特別セーフガード発動後受注が回復しているのも、他の特惠的市場アクセスのある LDC 諸国と同様である。

カンボジアでは、縫製業に対して 1997 年にアメリカからの特惠関税待遇、その後日本を含むその他の国からも最恵国待遇、また EU からは EBA 制度などの適応を受け、特惠的な市場アクセスが認められたことから、マレーシアやシンガポールなどからの華僑を中心とした外国資本の製造業に対する投資が増加してきた。その中で GDP の成長は 2004 年度に 6%に達し、中でもアパレル、縫製品、履物は 24.9%の成長を記録している。同様に縫製業の輸出は主にアメリカ向けに伸び、2004 年には繊維品は財輸出の 82.6%を占めている。1999 年には米国市場でクォータが導入されるにあたり、クォータのない品目への多様化やメイド・イン・カンボジアの指定をうけるために裁断以降の過程をすべて行うなどの努力が行われているが、縫製用布、糸を含む繊維品は財輸入の 31.8%を占める加工貿易となっている。

その結果、2003 年で縫製業は輸出額の 80%を占め、230 の縫製工場で 23 万人を雇用するカンボジア経済の中核産業となった。1999 年以降 ILO の国際労働基準遵守とともに「搾取工場 (sweat shop)」の風評に敏感な米国アパレルメーカーからの受注が増加し、米国向け輸出が全体の 60%に上るようになった。他方、輸出全体に占める日本のシェアは 3.6%と米国、ドイツ、英国、ベトナムに次いで第 5 位となっている。また投資についても日本からの投資は非常に限られており、2003 年は 0 件、2004 年はゴム関連事業であった。日本向けに伸びている靴の輸出が注目されているが、これも繊維縫製業同様 1997 年に特惠関税のステータスを取得したことに伴い、香港、台湾資本による進出がつづき、主に EU や日本向けに出荷をしているので、典型的な特惠的市場アクセス依存構造であることに変わりはない。

MFA 失効を控えた 2003～2004 年には中国からの投資がそれぞれ 34%、57%とトップを占め、2005 年 1 月の MFA 失効後しばらくの事業縮小傾向も同年 5 月の米国対中繊維特別セーフガード発動後受注が回復している。2012 年までは対中セーフガード発動やアンチダンピング課税などにより米国の繊維製品貿易の管理体制が続く余地があるが、他方こうした管理貿易体制無しには中国をはじめとする垂直統合とコスト・納期での優位を持つ繊維強国に勝てないと見られ、政府は米国からの GSP 適用に向けたロビー活動を行っているといえられている。これは、特惠的市場アクセスに極端に依存した LDC としては当然の戦略でもある。

では、カンボジアは今後どのようにしてグローバル競争の中で生き残っていけるのであろうか。弱点として外資のグローバル・サプライチェーンに依存しており、特惠的市場アクセスの利点を失い外資が引き上げるもののリスクが指摘されるのも他の LDC との共通事項である。これに対し本稿ではそもそもグローバル・サプライチェーンに参加することが重要であることを主張してきた。近年の「援助よりも貿易を」という国際的議論において、LDC 向け特惠が今後も拡充される余地はないとはいえない。上記から本稿で指摘した LDC 向けの現実的戦略は、基本的にカンボジアにも当てはまると考えられる。たとえば、シアヌークビル特区は造成中の土地が 0.5 平方キロ程度と伝統的 EPZ の基準からしても小ぶりであるが、これは縫製業中心であれば当然のことであり、先進アセアン諸国のような巨大な特区が必要なわけではない。同時に、本稿で提言した LDC 向け戦略は、あくまでも特惠的市場アクセスや SCM 協定免除をにらんだ移行戦略であり、産業の高度化・現地化・輸出の多様化は当然のことながら目指されなければならないことは言うまでもない。

LDC 向け戦略を改めてカンボジア向けに解釈しなおすと次のようになる。カンボジアが産業の高度化、輸出の多様化を目指すのであれば、当面は特惠的市場アクセスや SCM 協定免除の恩恵を生かしつつ、整備がおくれコストも高いといわれているインフラ部門などの増強を通じて競争力を上げるという現実的な対応が必要であろう。具体的には増加しているアセアンなどの周辺国への輸出にかかる競争力強化を目指し、物流インフラと管理を向上させること、高い電気料金の引き下げのために電力セクターへの投資を行うこと、港湾や物流コストの改善を目指すことなどが挙げられよう。また、構想されているシアヌークビル特区や隣国との国境地帯の特区についても民活 PPP 方式と外国援助の組み合わせなど、最近の特区のグッドプラクティスに応じた対応が求められるであろう。

アセアンの一角を占めるカンボジアは、アフリカの LDC とは異なる地政学的利点を持つことも指摘しておきたい。もし、特区の建設と運営自体に日系をはじめとする先進国多国籍企業が関与し、それが特区への日系企業進出とセットになれば、さらにこれらが投資環境上のさまざまな障害の解消と一体になって推進されれば、かつて先進アセアン諸国で見られたような日系企業の進出が一気に加速する可能性がないわけではない。但し、これは一義的に民間企業の判断

によるものであり、ここに民間を巻き込まない公的部門直営の特区よりも PPP 方式のほうが特区に向いている理由も存在するといえよう。

最後に、カンボジアの例でも、特区自体が唯一最大の解決策なのではなく、同国のおかれた国際貿易環境状況の中での競争力強化戦略の一環として、特惠のロビーイング、WTO 適合性向上などとの関係性の中で高次の政策として立案・遂行されるべきものであることを指摘したい。この面でわが国の ODA タスクフォースの力が発揮されるのに適した課題であると考えられる。

付録 1：参考文献リスト

和文：

浜田宏一（2004）「経済特区の経済的意義」（法と経済学機関誌 1巻1号、2004年3月）

JICA（2005）「バングラデシュ国民間セクター開発プロジェクト：プロジェクト準備など実施計画書」、JICAアジア第二部南西アジアチーム

UFJ総合研究所（2004）『低所得・低開発国の産業振興支援のための開発調査手法』、JICA経済開発部

渡辺松男（2004）「アフリカ・欧州関係の転換：コトヌワ協定と特権ピラミッドの解消」、『地域主義の動向と今後の日本外交の対応』第4章、日本国際問題研究会

英文：

Abeywardene ,J., de Alwis. J., Jayasena,A., Jayaweera,S. and Sanmugam, T. (1994) *Export processing zones in Sri Lanka: Economic impact and social issues* (International Labour Office Working Paper No. 69 1994)

Aminrahamadi, H. and Wu, W. (1995) “Export Processing Zones in Asia” *Asian Survey* 35 (9) 828-49

Austria M. S. (1998) The Emerging Philippine Investment Environment, *Journal of Philippine Development*, No. 45, Volume XXV, Philippine Institute of Development Studies.

Baissac, C. (2004) “Maximising the Developmental Impact on EPZs : A Comparative Perspective in the African Context of Needed Accelerated Growth” *Journal of the Flagstaff Institute* Vol. 28, no. 1 53-75

Bajpai, N. (2004) *Regional Economic Policies, Geography, and Growth Episodes in China's Coastal Provinces: Lessons for the State of Gujarat* (CGSD Working Paper No.10 Feb 2004)

Bandopadhyay, T. K. (2005) “Foreign Enclaves, Informal Sector and Urban Unemployment—A Theoretical Analysis” Mimeo

Beek, V. (2001) Maquiladoras: "Exploitation or emancipation? An overview of the situation of maquiladora workers in Honduras" *World Development* 29(9) 1553-1567

Bhattacharya, D. (1998) *Export processing zones in Bangladesh: Economic impact and social issues* (International Labour Office Working Paper No. 80 1998)

Bolin, R. L. (2003) "Countries with economic processing zones dominate trade growth to U.S and Europe," *Journal of the Flagstaff Institute* Vol. 27, no. 1

Boyenge, J. S. (2003) "ILO Database on export processing zones," *ILO Geneva*

Botchie, G. (1984) *Employment and multinational enterprises in export processing zones: The cases of Liberia and Ghana* (International Labour Office Working Paper No. 30 1984) International Labour Office, Geneva

Brannon, J. T., James, D. D. and Lucker, G.W. (1994) "Generating and Sustaining Backward Linkages Between Maquiladoras and Local Suppliers in Northern Mexico," *World Development* Vol.22 No.12 193-1945

Buitelaar, R. and van Dijck, P. (ed) (1996) *Latin America's New Insertion in the World Economy-Towards Systemic Competitiveness in Small Economies* 1996, Macmillan Pres Ltd.

Buitelaar, R. and Perez, P. (2000) "Maquila, economic Reform and Corporate Strategies " *World Development* 28(9) 1627-1642

Castro, S. (1982) *The Bataan Export processing Zone* (International Labour Office Asian Employment Programme working papers 1982)

Chan, MH and Kwok, Y. W. (1991) "Economic Development In the Shenzhen Special Economic Zone: Appendage To Hong Kong? " *Southeast Asian Journal of Social Science* Vol.19 Nos1&2

Chen, J. (1993) "Social Cost Benefit Analysis of China's Shenzhen Special Economic Zone" *Development Policy Review* 11(3) 261-71

Cling, J., M. Razafindrakoto and F. Roubaud (2005) "Export processing zones in Madagascar -- a

success story under threat?" *World development* 33(5) 785-803

Durbarry, R.(2001) "The Export Processing Zone" ch6 in Debee, R & Greenaway,D (ed .), *The Mauritian Economy: A Reader*.

English, P. (2002) *Mauritius Reigniting the Engines of Growth A Teaching Case Study* 2002 The World Bank, Economic Development Institute

Facchini, G and Willmann, G (1998) "The Gains From Duty Free Zones"

Foreign Direct Investment Magazine, (2004) "Look atting at EPZ", FDI Magazine Web October 4, 2004,(http://fdimagazine.com/news/fullstory.php/aid/854/Look_again_at_EPZ_impact.html)

Furby, M. (2005) "Evaluating the Malaysian Export Processing Zones with special focus on the electronic industry"

Ge, W. (1999) *The Dynamics Of Export-Processing Zones* (UNCTAD Discussion Papers No.144, Dec.1999)

Gekis,A.(2004) *Southern African Development Community Economic Impact Assessment Study, Background Study: The Manufacturing Sector in Southern Africa*, Regional Center for Southern Africa 2004

Glenday, G. and Ndi, D. (2000) *Export Platforms in Kenya*, HIID Development Discussion Paper No. 752, Harvard University

Grunwald,J.and Flamm,K. (1985) *The Global Factory: Foreign assembly in international trade* 1985, Washington, DC: The Brooking Institution

Guangwen, M. (2003) *The Theory and Practice of Free Economic Zones: A Case Study of Tianjin, People's Republic of China*, Doctor Thesis, the Ruprecht-Karls University of Heidelberg, Germany

Hamada, K. (1974) "An Economic Analysis of the Duty Free Zone" *Journal of International Economics* 4 1974 225-41

Hanson,H. (2001) *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?* G-24 Discussion Paper

Series No.9, Feb.2001

Haywood, R.(2004) "Using trade preferences to promote EPZ development" *Journal of the Flagstaff Institute* Vol. 28, no. 1 3-22 statistics

Hein, C. (1988) *Multinational enterprises and employment in the Mauritian export processing zone* (International Labour Office Working Paper No. 52 1988) International Labour Organisation, Geneva

Hong Kong Christian Industrial Committee(2004) "Conditions of Women Workers in Special Economic Zones and Labour Standards Supplier Factories of German Retailer Companies and Brands in China "

International Labour Organisation and United Nations Centre on Transnational Corporations (1988) *Economic and social effects of multinational enterprises in export processing zones*, United Nations, Geneva

Internatinal Labour Organization (1998a) *Note on the proceedings Tripartite Meeting of Export Processing Zones- operating countries*, ILO, Geneve

Internatinal Labour Organization (1998b) *Labour and Social Issues relating to Export Processing Zones*“, ILO Geneve

ILO EPZ Project (1998c) *EPZ Project*, Labour Law and Labour Relations Branch ILO Geneve

Jackson, S. and Mosco, V.(1999) "The Political Economy of New Technological Spaces: Malaysia's Multimedia Super Corridor"

Jauch, H. (2002) "Export Processing Zones and The Quest for Sustainable Development: a Southern African Perspective" *Environment & Urbanization* Vol. 14 No. 1

Jayanthakumaran, K. and Weiss, J. (1997) "Export Processing Zones in Sri Lanka: A Cost-Benefit Appraisal" *Journal of International Development* 9(5)727-37

Jenkins, M. (2005) *Economic and social effects of export processing zones in Costa Rica* (International Labour Office Working Paper No. 97)

- Jenkins, M., Esquivel, G. and Larren B. F. (1998) *Export Processing Zones in Central America* Development Discussion Paper No.646 Harvard Institute for International Development.
- Johansson, H. (1994) "The Economics of Export Processing Zones Revisited," *Development Policy Review* 12(4) 387-402
- Johansson, H. and Nilsson, L. (1997) "Export processing zones as catalysts," *World development* 25(12) 2115-2128
- Kankesu J. (2003) "Benefit Cost Appraisal of Export Processing Zones: A survey of the Literature," *Development Policy Review* 21(1): 51-65
- Kaplinsky, R. (1993) "Export Processing Zones in the Dominican Republic: Transforming Manufacturing into Commodities," *World Development* 21 (11) 1851—1865
- Kaplinsky (1995) "A Reply to Willmore" *World Development* 23(3) 537-540
- Kardoosh, M. A. (2005) *The Aqaba Special Economic Zone, Jordan: A Case Study of Governance*, ZEF Bonn
- Krakoff, C.E.(1994) *Export Expansion and investment Promotion in Subsaharan Africa: Implementation Constraints to Getting the Policies Right* 1994, Working Paper No.5, A Publication of USAID's Implementing Policy Change Project
- Kreye,O. Heinrichs,J and Fröbel,F. (1987) *Export processing zones in developing countries: Results from a new survey* (International Labour Office Working Paper No. 43)
- Kumar, R. (1987) "Performance of foreign and domestic firms in export processing zones" *World development* 15(10/11) 1309-1319
- Kundra, A. (2000) *The Performance of India's export Zones, A Comparison with the Chinese Approach* 2000 Sage Publications
- Kundra, A. (ed)(2000) *Asia's export processing zones and science parks in global markets 2000*, Asian Productivity Organization

Kusago T. and Tzannatos Z, (1998) *Export Processing Zones: A Review in Need of Update 1998*, Social Protection Discussion Paper, World Bank

Landingin,N and Wadley,D. (2005) “Export processing zones and growth triangle development: The case of the bimp-eaga, Sutheast Asia” *Journal of International Development* J. Int. Dev.17 67-96

Litwack, J.M. and Qian Y. (1998) Balanced or Unbalanced Development: Special Economic Zones as Catalysts for Transition” *Journal of Comparative Economics* 26(1)

Long F. (1986) *Employment effects of multinational enterprises in export processing zones in the Caribbean* A joint ILO/UNCTC research project, International Labour Office Working Paper No. 42, 1986) International Labour Office Geneva

Madani, D. (1999) “A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones” Mimeo. Washington, DC: World Bank

Maex R. (1983) *Employment and multinationals in Asian export processing zones* (International Labour Office Working Paper No. 26 1983)

Markandya , A. and Raghuveer S. (2004) Tajikistan: Reducing Poverty through Private Infrastructure Services. The Pamir Private Power Project

Matthews, L. (2004) “What happens when relative costs increase in export processing zones? -- technology, regional production networks, and Mexico's maquiladoras” *World development* 32(12) 2015-2030

Musleh-ud Din. (1994) “Export processing zones and backward linkages” *Journal of Development Economics* 43 369-285. North-Holland

Nesadurai, ES. (1991) “The Free Trade Zone In Penang, Malaysia: Performance And Prospects” *Southeast Asian Journal of Social Science* Vol.19 Nos.1&2

Oh, WS (1993) *Export processing zones in the Republic of Korea: Economic impact and social issues* (Working Paper No. 75 1993) ILO, Geneva

Ota,T.(2003) “The Role of Special Economic Zones in China’s Economic Development As

Compared with Asian Export Processing Zones: 1979-1995” *Asia Extenso*

Peter G. Warr, (1986) *Export Processing Zones: The Economics of Offshore Manufacturing* in ASEAN-Australia Working Papers, No.17, 1986.

Poapongsakorn, N., Santanaprasit, P., and Srianant, N., (2000) *Assessing Export Platforms: The Case of Thailand* CAER II Discussion Paper No. 73, HIID, Harvard University

Possas, M.L., Furtado J.E.P. and Enéas G. Carvalho (1987) *Employment effects of exports by multinationals and of export processing zones in Brazil* A Joint ILO/UNCTC research project (Working Paper No. 47 1987) International Labour Office Geneva

Radelet, S., Sachs, J. and Lee, J. W. (1997) *Economic Growth in Asia* Development Discussion Paper No. 609 November 1997 Harvard Institute for International Development

Radelet S. (1999) *Manufactured Exports, Export Platforms, and Economic Growth* Harvard Institute for International Development November 1999 CAER II Discussion Paper No. 43 HIID November 1999

Remedio, E.M. (1996) *Export processing zones in the Philippines: A review of employment, working conditions and labour relations* (Working Paper No. 77 1996) ILO Geneva

Roberts, M.W. (1992) *Export Processing Zones in Jamaica and Mauritius: Evolution of an Export-Oriented Development Model* 1992, Mellen Research University Press San Francisco

Rolfe R.J., Woodward D.P., and Kagira B., (2004) “Footloose and Tax Free: Incentive Preferences In Kenyan Export Processing Zones”, *South African Journal of Economics* 72(4)

Samstad, J.G., and Pipkin, S. (2005) “Bringing the Firm Back In: Local Decision Making and Human Capital Development in Mexico’s Maquiladora Sector” *World Development* Vol.33 No.5 805-822

Sargent, J. and Matthews, L. (2004) “What Happens When Relative Costs Increase in Export Processing Zones? Technology, Regional Production Networks, and Mexico’s Maquiladoras” *World Development* Vol.32, No.12 2015-2030

Schrank, A. (2001) “Export processing zones -- free market islands or bridges to structural

transformation? “ *Development policy review* 19(2) 223-242

Sit, F. S. (1985) “The Special Economic Zones of China: A New Type of Export Processing Zones?” *The Developing Economies* XXIII-1

Sit, F.S. (1988) “China’s Export-Oriented Open Areas: The Export Processing Zone Concept” *Asian Survey* Vol. XXVIII, No.6

Sivalingam G. (1994) *The economic and social impact of export processing zones: The case of Malaysia* (Working Paper No. 66, 1994)

Sklair, L. (1985) “ShenZhen: A Chinese ‘Development Zone’ in Global Perspective” *Development and Change* Vol.16 (1985) 571-602

Summerfield, G. (1995) “The Shadow Price of Labour in Export Processing Zones: A Discussion of the Social Value of Employing Women in Export Processing in Mexico and China” *Review of Political Economy* 7(1) 28-42

Tekere, M. (2000) “Export Development and Export-led Growth Strategies: Export Processing Zones and The Strengthening of Sustainable Human Development ” *ICTSD Globalisation Dialogues-Africa*, Windhoek, 10-12 May

Tetsu, K. (2004) “Locational Choice For Export Processing Zones In Developing Countries” *The Singapore Economic Review* Vol.49, No.2 179-193

UNESCAP (2005) “Free Trade Zone and Port Hinterland Development,” Bangkok, Issue No.1
UNESCAP Transport and Tourism Division

United Nations (1994) *Transnational corporations and technology transfer in export processing zones and science parks 1994*, New York: United Nations

Van Heerden, A. (1998) “Export Processing Zones: the Cutting Edge of Globalization”, Special Action Programme on Social and Labour Issues in Export Processing Zones Labour Law and Labour Relations Branch, ILO (www.ilo.org/public/English/bureau/inst/papers/confrnce/gsp.htm)

Wall, D. (1993) “China’s Economic Reform and Opening-Up Process: The Role of the Special

Economic Zones," *Development Policy Review* 11(3) 243-260

Wang, L. (1987) "Recent Developments in China's Special Economic Zones: Problems and Prognosis," *The Development Economies* XXV-1

Warden, S. (2000) *Assessing Export Platforms: The Case of the Dominican Republic*, CAER II Discussion Paper No. 77, HIID, Harvard University

Warr, P. G. (1989) "Export processing zones: The Economics of Enclave Manufacturing" *Research Observer* 4, No.1

Warr P. G. (1986) *Export Processing Zones: The Economics of Offshore Manufacturing in ASEAN-Australia Working Papers*, No.17, 1986.

Warr, P. (1987) "Export Promotion via Industrial Enclaves: The Philippines' Bataan Export Processing Zone" *The Journal of Development studies* 23(2)220-241

Warr, P. (1987) "Malaysia's Industrial Enclaves: Benefit and Costs" *Developing Economies* 25:30-55

Warr, P. (1989) "Export Processing Zones: The Economics of Enclave Manufacturing" *World Bank Research Observer* 4(1) 65-87

Warr, P. (1989) "Export Processing Zones and Trade Policy" *Finance & Development* June

Warr, P. (1990) "Export Processing Zones" in C. Milner (ed.), *Export Promotion Strategies*. NewYork: Wheatsheaf.

Warr, P. (1984) "Korea's Masan Free Export Zone: Benefits and costs" *The Developing Economies*

Warr, P. (1993) "The potential for export processing zones: lessons from East Asia" *Pacific Economic Bulletin* 6 月 19-26

Warr, P. (2002) *Poverty Incidence and Sectoral Growth: Evidence from Southeast Asia*. World Institute for Development Economics Research Wider discussiopaper2002/20

Watson, P. (2001) *Export Processing Zones: Has Africa Missed the Boat? Not Yet! 2001* World Bank

Africa Region Working Paper Series No. 17, World Bank, Washington, DC.

Willmore, L. (1995) "Export Processing Zones in the Dominican Republic: A Comment on Kaplinsky," *World Development* 23(3) 529-35

World Bank (1992) "*Export Processing Zones*" Industry Development Division Industry and Energy Department and Trade Policy Division Country Economics Department. Policy and Research Series 20. Washington, DC: World Bank

World Bank (1994) Staff Appraisal Report, Subic Bay Freeport Project, World Bank: Washington, DC

World Bank (1996) The Second Subic Bay Freeport Project, Staff Appraisal Report, World Bank, Washington, DC

World Bank (1998) "Export Processing Zones" *PREM Note* No.11 Washington, DC

World Bank (2003) *Global Economic Prospects 2003*, Washington, DC

World Bank (2004) Implementation Completion Report (SCL 41110) Second Subic Bay Freeport Project, World Bank Report No: 27282, World Bank: Washington, DC

World Bank (2005) *World Development Report 2005* Washington, DC

Wu, C.T. (1991) "Policy Aspects of Export Processing Zones: Lessons from an International Study" *Southeast Asian Journal of Social Science*, Vol.19, Nos.1&2

Wu W. (1999) *Pioneering economic reform in China's special economic zones: the promotion of foreign investment and technology transfer in Shenzhen* Aldershot: Ashgate

Yuan, J D and Eden, L.(1992) "Export Processing Zones In Asia-A Comparative Study"*Asian Survey*, Vol. XXXII. No.11

Yehoue, E.B. (2005) *Clusters as a Driving Engine for FDI*, IMF Working Paper, WP/05/193 International Monetary Fund

付録 2 : WTO 加盟と SCM 協定免除期限

	WTO既加盟 国 (Yes or No)	加盟年	オブザーバー 加盟年	WTO加盟準 備中	輸出補助金 免除の切れる 年	ローカル コンテンツ 補助金免除 の切れる 年
Least Developed Countries (LDCs)						
Afghanistan	No					
Angola	Yes	1996			-	2004
Bangladesh	Yes	1995			-	2003
Benin	Yes	1995			-	2003
Bhutan	No					
Burkina Faso	Yes	1995			-	2003
Burundi	Yes	1995			-	2003
Cambodia	Yes	2004			-	2012
Cape Verde	No					
Central African Republic	Yes	1995			-	2003
Chad	Yes	1996			-	2004
Comoros	No					
Democratic Republic of the Congo	Yes	1997			-	2005
Djibouti	Yes	1995			-	2003
Equatorial Guinea	No					
Eritrea	No					
Ethiopia	Yes	1999			-	2007
Gambia	Yes	1996			-	2004
Guinea	Yes	1995			-	2003
Guinea-Bissau	Yes	1995			-	2003
Haiti	Yes	1996			-	2004
Kiribati	No					
Lao People's Democratic Republic	No					
Lesotho	Yes	1995			-	2003
Liberia	No					
Madagascar	Yes	1995			-	2003
Malawi	Yes	1995			-	2003
Maldives	Yes	1995			-	2003
Mali	Yes	1995			-	2003
Mauritania	Yes	1995			-	2003
Mozambique	Yes	1995			-	2003
Myanmar	Yes	1995			-	2003
Nepal	Yes	2004			-	2012
Niger	Yes	1996			-	2004
Rwanda	Yes	1996			-	2004
Samoa	No					
São Tomé and Príncipe	No					
Senegal	Yes	1995			-	2003
Sierra Leone	Yes	1995			-	2003
Solomon Islands	Yes	1996			-	2004
Somalia	No					
Sudan	No					
Timor-Leste	No					
Togo	Yes	1995			-	2003
Tuvalu	No					
Uganda	Yes	1995			-	2003
United Republic of Tanzania	Yes	1995			-	2003
Vanuatu	No					
Yemen	No					
Zambia	Yes	1995			-	2003

listed developing countries	WTO既加盟 国 (Yes or No)	加盟年	オブザーバー 加盟年	WTO加盟準 備中	輸出補助金 免除の切れる 年	ローカル コンテンツ 補助金免 除の切れ る年
Bolivia	Yes	1995			-	2000
Cameroon	Yes	1995			-	2000
Congo	Yes	1997			-	2002
Côte d'Ivoire	Yes	1995			-	2000
Dominican Republic	Yes	1995			-	2000
Egypt	Yes	1995			-	2000
Ghana	Yes	1995			-	2000
Guatemala	Yes	1995			-	2000
Guyana	Yes	1995			-	2000
India	Yes	1995			-	2000
Indonesia	Yes	1995			-	2000
Kenya	Yes	1995			-	2000
Morocco	Yes	1995			-	2000
Nicaragua	Yes	1995			-	2000
Nigeria	Yes	1995			-	2000
Pakistan	Yes	1995			-	2000
Philippines	Yes	1995			-	2000
Senegal	Yes	1995			-	2000
Sri Lanka	Yes	1995			-	2000
Zimbabwe	Yes	1995			-	2000

今回調査のその他の対象国	WTO既加盟 国 (Yes or No)	加盟年	オブザーバー 加盟年	WTO加盟準 備中	輸出補助金 免除の切れる 年	ローカル コンテンツ 補助金免 除の切れ る年
Republic of Korea	Yes	1995			1998	1998
China	Yes	2001			2009	2006
Malaysia	Yes	1995			2003	2000
Thailand	Yes	1995			2003	2000
Jordan	Yes	2000			2008	2005
Dubai(United Arab Emirates)	Yes	1996			2004	2001
Mauritius	Yes	1995			2003	2000
Panama	Yes	1997			2005	2002
Costa Rica	Yes	1995			2003	2000
Mexico	Yes	1995			2003	2000