



## ラテンアメリカ共同市場と域内分業

西向, 嘉昭

---

(Citation)

国民経済雑誌, 115(3):65-81

(Issue Date)

1967-03

(Resource Type)

departmental bulletin paper

(Version)

Version of Record

(JaLCD0I)

<https://doi.org/10.24546/00170975>

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/00170975>



# ラテンアメリカ共同市場と域内分業

西 向 嘉 昭

## I 序

戦後のラテン・アメリカ諸国の経済発展は、基本的には輸入代替のための工業化に基づくものであった。しかしながら、工業化の発展にともなって、資本財や中間財輸入が増大し、他方において輸出は依然として1次産品に依存したので、国際収支の困難がますます重要な障害となってきた。域内先進工業国は、まさにこの障害のために成長率の停滞または鈍化に直面するに至った。そこで、ラテン・アメリカ諸国は、対先進国向けの輸出増進はもとより、域内輸出をも拡大する必要に迫られてきた。加えて、多くのラテン・アメリカ諸国の国内市場は、規模の経済や特化の利益が得られるには不十分であり、また過度の保護政策のもとで輸入代替が行なわれたこととあいまって、低能率・高コストの工業が支配的である。しかし、大規模生産を実現して能率を高めるためには、資本の調達とともに輸出の可能性がなければならない。もし輸出の機会が開かれれば、ラテン・アメリカ諸国の工業化はそれだけ急速にそして能率的に発展し得ることになる。しかし、多くの工業は域外輸出競争力をもたないから、残された途は域内輸出の機会を創造することである。域内貿易の増大は、より大なる特化と分業の利益をもたらすし、また域内競争の激化により能率が高まることになり、かくして成長率の上昇に貢献することになる。これが、ラテン・アメリカ共同市場の必然性であり論理であった。<sup>1</sup>

ところで、最近の域内貿易についてみると、中米共同市場においては、域内輸入は1962年の5040万ドルから1965年の1億4220万ドルに増大し、総輸入の

---

1 UN., *The Latin American Common Market*, 1959 を参照されたい。

16.4%を占めるに至った。これに反して、ラテン・アメリカ自由貿易連合においては、域内輸出は同じ比較年次で3億5440万ドルから6億3520万ドルと増大したが、総輸出に占める比率は9.7%にとどまり、しかも域内貿易の伸び率は低下傾向にある。それは、商品別関税引下げ方式の欠陥によるものと批判され、より積極的な経済統合の形態をとる必要性がしばしば論議されてきた。最近では、再びプレビッシュを中心にラテン・アメリカ共同市場創設に関する提案がなされ、またそれを裏付ける ECLA の研究が発表された。<sup>4</sup>

このように、地域共同市場あるいは経済統合構想が出されてすでに久しいにもかかわらず、その方向への歩みが緩慢であるのはいかなる原因に基づくものであろうか。それは、基本的には共同市場内の分業原理が未だに明確にされなかった点にある。ECLA が主張しているように、ラテン・アメリカの工業化の主たる欠陥はそれが一国規模で発展し、各国が域内分業や域内貿易の拡大をはからず、他国と同じような工業化をはかったという事実にあり、共同市場の目的がこれらの一国規模の工業化を地域規模に統合することにある以上、域内分業の原理はこの目的達成の核心をなすものである。その分業原理を見出すことの困難は、主としてつぎの2つの地域特有の条件に関連する。第1に、ラテン・アメリカの工業化は消費財産業においては他の低開発地域に比してかなり発展しているが、資本財産業や中間財産業については未だ域内需要を満たすに程遠い。それゆえ、とくにこれらの産業の発展が重要な課題であり、域内分業の原理もこれに合致したものでなければならない。第2に、域内諸国の発展段階にかなりの格差が存在することである。第1表は、LAFTA 諸国についての格差の指標を示すものであるが、ラテン・アメリカ全体としては、この格差はさ

2 CEMLA, *Boletín Quincenal*, Vol. IX, Núm. 18, p. 317, CEMLA, *Boletín Mensual*, Vol. XII, Núm. 5, p. 204, p. 207, BNCE, *Comercio Exterior*, Tomo XVI, No. 7, p. 303.

3 たとえば Raúl Prebisch, *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*, 1963.

4 José Antonio Mayobre, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría, Raúl Prebisch, "Proposiciones para la Creación del Mercado Común Latinoamericano", および CEPAL, "Contribución a la Política de Integración Económica de América Latina." いずれも Fondo de Cultura Económica (ed.), *Hacia la Integración Acelerada de América Latina*, 1965 に収録。

5 UN., *op. cit.*, p. 18.

第1表 LAFTA 諸国の経済発展段階

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

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

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

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

らに拡大する。一般に、共同市場が成功する理論的条件の一つとして、加盟国の経済発展段階や所得水準がほぼ等しいことが挙げられ、格差が著しく大きいと、市場の拡大、自由競争原理、ならびに労働・資本のよりよき分業ということとは諸国間の均衡の回復をもたらさそうにないとされる。この意味では、ラテン・アメリカ共同市場の成否は、域内低開発諸国をどう取扱うかにかかっていると言える。統合の経済的利益は、長期において判定され得るものであるとしても、域内低開発諸国にとっては、その利益が短期的かつ具体的にどの程度獲得できるかが重大な関心事である。ここに、統合の利益の平等分配の問題がとくに重要となり、それを保証するような域内分業の原理が見出される必要が生じる。

このように、ラテン・アメリカ共同市場内の分業原理は、(1)工業化および経済発展の目的に合致した分業と、(2)統合の経済的利益が域内先進諸国に集中しない分業とを保証するものでなければならない。本稿は、共同市場形成過程において古典派以来の比較生産費原理がこのような要求に応え得るものであるか

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

どうかを検討し、ついで既述の最近の ECLA の研究に示された部門協定による合意的分業のもつ意義とその限界について考察することにする。

## II 域内分業と比較生産費原理

小島清教授によれば、ヨーロッパの代表的な大市場理論の中核は、「(a)市場の拡大によって可能となる規模の経済という技術的利益を実現することがねらいであり、(b)それを大市場化による競争の激化という経済的条件によって実現するという点にある。(a)はねらいであり(b)はその実現手段であるという関係にある。」<sup>7</sup>そして、シトフスキーが域内分業の原理とした比較優位の原理が、両者と並ぶものとして特別に掲げられなかったのは、「比較優位原理は競争原理の一部であり、したがって圈内分業も競争激化によって当然促進されるものとみなしているからである」とされる。<sup>9</sup>

ラテン・アメリカ共同市場の域内分業の原理として、同様に競争原理としての比較優位原理を主張する代表的な論者は、ハーバラーとバラッサである。まずハーバラーによれば、低開発国の経済統合も先進国のそれと同様に、(1)競争激化、(2)分業促進、(3)規模の経済の可能性という利益をもつ。<sup>10</sup>そのうち(1)は、成長と発展に関心のある低開発諸国には不適切であるとする反論を予想して、つぎのように述べる。「競争はそれ自体目的ではないが、生産を刺激し、改善し、そして非能率を除去する。それゆえ、より急速な成長とより大なる生産の手段である。」<sup>11</sup>さらに、低開発諸国には独占があるから、先進国よりもいっそう競争が必要であり、「低開発諸国の地域統合から生じる最大の利益の一つである競争激化の重要性を割引くのは誤りである」と論じている。<sup>12</sup>域内分業に関し

7 小島清、『EECの経済学』、1962年、57ページ。

8 T. Scitovsky, *Economic Theory and Western European Integration*, 1958, pp. 41-44. 中島正信訳、『経済理論と西欧経済統合』、昭和36年、44—49ページ。

9 小島清、『前掲書』、63ページ。

10 Gottfried Haberler, "Problemas de Integração Econômica em Países Subdesenvolvidos," *Revista Brasileira de Economia*, Ano 19, No. 1, março de 1965, p. 44.

11 *Ibid.*, p. 44.

12 *Ibid.*, p. 45.

ても、LAFTA の指導者たちが考えようとしている計画的分業は理論的には合理的であるかもしれないが、実践的には不可能であり、結局は価格競争原理である比較優位の原理によるべしとしている。<sup>13</sup>ここでも、競争激化が域内分業を促進する手段であり、規模の経済の実現手段であると考えられているのである。

バラッサは、すでにラテン・アメリカの域内貿易の拡大について楽観的な見解を示し、あわせて、この地域の統合に関する議論の多くが、域内貿易の拡大を主として新設産業や原材料および燃料に求めていることを批判し、既存の非耐久消費財の自由化が遅れるならば貿易創出効果は制約されることになる<sup>14</sup>と論じた。そして、最近の論文ではさらにこの点を強調し、ラテン・アメリカの統合の利益を主として新産業設立に求めて既存産業における利益を軽視するのは、(1)統合を輸入代替政策の継続手段と考え、(2)既存の保護障壁のコストを過小評価し、(3)既存産業に対する競争の創造的効果よりも破壊的效果を重視するものだ<sup>15</sup>と批判した。<sup>16</sup>そして、ラテン・アメリカにおいても、競争激化の利益は大きいことを主張した。かれの場合は、一国内の生産の再編成によるコストの引下げ効果に重点がおかれているようであるが、もし国内的に生産の再編成がなされてもなお平均コストが高いような産業においては、国際的な生産の再編成が行なわれる余地が生じるから、競争原理としての比較優位原理に基づく分業と域内貿易の拡大を考えているものと理解される。

以上のごとく、ラテン・アメリカ共同市場内の分業原理として、比較優位原理はなお多くの支持を得ているのであるが、前節で述べた分業原理の要件を全面的に満たすかどうかは若干の検討を要する。そもそも、ラテン・アメリカ諸国が輸入代替の工業化をはかった理由は、1次産品と製造品の輸入需要の所得弾力性の格差に着目し、低開発諸国が満足な成長率を維持するためにはトレー

13 *Ibid.*, p. 52.

14 Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, 1961, pp. 53-56. 中島正信訳、『経済統合の理論』、昭和38年、70-72ページ。

15 Bela Balassa, "Integración Regional y Asignación de Recursos en América Latina," *BNCE, Comercio Exterior*, septiembre de 1966, p. 672.

16 *Ibid.*, pp. 681-682.

ド・ギャップが不可避であり、それを避けるには輸入代替を進展せしめざるを得ないということであった。このことは、域外貿易においては、少なくとも静態的比較生産費差を否定したことを意味している。このように、域外に対して否定された比較優位原理に基づく分業は、域内においても同様の理由からその重要性を減じるといわねばならない。もし、域内分業が全面的に比較優位原理によって行なわれるならば、発展水準の格差の大きいラテン・アメリカにおいては、域内貿易において域外貿易と同じ結果をもたらす危険がある。すなわち、域内低開発国が比較優位をもつ産業は、多くの場合需要の伸びの緩慢な産業であり、域内輸出の増大は、域内先進国が比較優位をもつ成長産業の場合に比して不利となることは明白である。いま、域内のA、B両国がともに保護のもとでX財（たとえば鉄鋼）、Y財（たとえば綿布）を生産しているとし、域内貿易の自由化によって比較生産費差が顕在化し、A国はX財に、B国はY財に比較優位をもつと仮定する。そして、両財とも低コストの域外諸国からの競争を排除する域外関税が設けられているとする。この場合、B国の対A国輸出の拡大は、おそらくA国の対B国輸出の拡大よりも小であろう。その格差が大きければ、B国は従来保護のもとで苦心してきたX財の生産を放棄または縮小するぐらいならば、A国よりもさらに低コストの域外諸国から自由にX財を輸入する方がより有利となる。B国にとっては共同市場よりも全面的な自由貿易の方がむしろ有利となるわけである。それにもかかわらず、B国が共同市場に参加するのは、X財の域外輸入をやめてA国のX財を輸入する犠牲が、Y財の対A国輸出の増大によって十分補填される可能性があるからにほかならない。共同市場の意義は、それによって域内諸国が相互に輸出を拡大し得る可能性に求められるのであって、もしそうでないならば、そして全面的に比較優位原理に基づく域内分業が求められるならば、もはや世界規模での自由貿易と共同市場との本質的な差異が消滅するのである。

共同市場でなければならない根拠は、各国が一国規模では実現できない規模の経済的利益を得ると同時に、それぞれが広域市場向けの生産に特化し、それ

によって相互の輸入需要が弾力的となり、均衡成長が保証されることにある。規模の経済の利益が実現される可能性が大きいのは、いうまでもなく資本財産業や中間財産業である。これらの産業はまた需要の伸び率の大きい産業でもある。それゆえ、少なくともこれらの産業を域内諸国に適正に配分することが重要となる。しかしながら、比較優位原理にしたがえば、これらの産業に比較優位をもたない国がでてくることが当然考えられるわけで、そこで比較優位原理とは異なった別の分業原理が必要となってくる。ラテン・アメリカ共同市場案においては、必ずしも明確にされていないが、それについて「部門協定」を通じての合意的分業が示唆されている。

### III 部門協定と域内分業

既述のプレビッシュ提案によれば、大市場の利益は(a)規模の経済の実現と(b)競争激化に求められている。しかし、西欧の経済統合理論に見受けられるところとは異なり、両者は目的・手段の関係におかれているのではない。両者はともに大市場によって得られる利益として捉えられている。そして、前者はコスト節約および投資節約をもたらし、輸入代替過程をいっそう発展可能なものにするし、<sup>17</sup> 後者は既存産業の近代化と再調整を著しく促進すると述べている。競争激化を規模の経済の実現手段と考えないのは、自由化による競争激化が既存産業の<sup>18</sup> 拡大や設備更新に多額の資本を吸収するあまり、動態的産業への投資を妨げたり、あるいは域内低開発諸国または直ちに近代化過程を促進し得ない国の経済活動水準を低下させる危険があるからであり、経済の自由諸力に慎重に働きかける必要があるからである。<sup>19</sup> このように、競争原理の有効性を全面的には認めない立場は、比較優位原理を域内分業の原理とは認めないことに通じる。<sup>20</sup>

ところで、プレビッシュ提案が大市場の利益を規模の経済の実現と競争激化

17 Raúl Prebisch y otros, *op. cit.*, pp. 19-20. それゆえ、既述のバラッサの批判はあたらない。

18 この提案では、従来の商品別関税引下げ方式のもつ伸縮性の欠陥を考慮し、自動的引下げ方式が示されている (*Ibid.*, pp. 22-25)

19 CEPAL, *op. cit.*, p. 65.

20 Raúl Prebisch y otros, *op. cit.*, p. 25.



に求めたことは、それだけでは共同市場の必然性を示すことにはならない。なぜなら、単なる大市場という意味では、ラテン・アメリカ共同市場よりも世界市場が大であり、その方が指適された利益の実現がより多く期待されるからである。既述のように、共同市場が意味をもつのは、それによって加盟諸国の域内貿易が相互に拡大することであり、それには何らかの分業原理がなければならぬ。プレビッシュおよび ECLA 報告が不完全ながらそれに対して用意したのは地域規模での投資計画であり、なかでも「部門協定」であったわけである。ECLA によれば、地域投資計画は(a)地域統合と発展に重要な部門に十分急速な成長を保証すること、(b)規模の経済や資源のより合理的利用の利益を獲得せしめる分業の促進を保証することを目的とする、一連の慎重な資金調達と配分の手段からなり、これによって、(a)各国の投資計画を地域全体の目標に調和させるとともに、統合がもたらす利益を事前に明確化する、(b)域内諸国の経済発展段階の格差を是正することも狙っている。<sup>21</sup>この投資計画の範囲は、工業だけでなく、農業、インフラストラクチュア、国境周辺の生産活動を含むものとされているが、最重要視されているのは工業であり、ここでも考察をこれに限定することとする。

工業については、部門協定が提案されている。これは、各工業部門について各国がどれに特化するかを細かくとりきめる、つまり合意的分業をはかろうとするものである。<sup>22</sup>このことは、ECLA が部門協定の最終目標として予想される(a)競争条件の調和化、(b)工業の発展促進の両目的に関して、前者は比較優位に基づく分業をはかるものであり、現在のラテン・アメリカの状態では望ましくないとしていることから明白である。<sup>23</sup>ただし、合意によって各国が引受けた工業部門が独占的地位を占めることを防ぐために、重大な競争条件の格差は調整されるべきだとしている。部門協定の構造と特徴は、つぎの諸点に求められる。

21 CEPAL, *op. cit.*, p. 115.

22 *Ibid.*, pp. 121-161. 部門協定に関する以下の記述はこれによる。

23 *Ibid.*, p. 150.

(a)部門決定と地理的範囲。原則としてすべての加盟国と大工業部門が対象となる。とくに列挙されている部門は、鉄鋼、アルミ、銅、紙およびセルロース、肥料、アルカリ、石油化学、重工業設備（上記産業および他の基礎産業用）、輸送機（自動車、鉄道車両、船舶）、工作機械、繊維機械、発電設備、鋳造設備、トラクターおよび農業機械、道路建設機械、繊維などであるが、その他の部門についても協定を締結することが望ましいとされる。しかし、これらの一般原則は、(1)域内低開発国の存在、(2)既存産業の一部に見られる生産能力の不完全利用、(3)すべての域内諸国が全面的工業化に関心をもつことを考慮すると、厳密な適用は困難であり、それゆえ(1)大工業部門内部の特定生産物または生産物グループについての協定も認め、(2)部門全体および特定生産物または生産物グループについてサブリージョナル協定も認める。ただし、サブリージョナル協定は既述の諸部門については域内第三国に対し必ず最恵国条項を適用するものとされる。

(b)協定の段階。すべての部門協定は2つの段階で決定される。第1段階は、当該部門において各国が既存設備の改善と能率の引上げなど、必要な調整を行なう過渡的な段階であり、この段階では地域オーソリティーが金融および技術面での必要な援助をあたえる。第2段階は、域内貿易が完全に自由化された統合の段階である。鉄鋼の例で示せば、現在ラテン・アメリカの数カ国で生産されているが、その大半はきわめて非能率的である。そこで、第1段階（たとえば5年）では、必要な新技術の導入、設備規模の拡大、設備内部のアンバランスの除去が適切な援助のもとで進められる。しかし、この段階では各国ともに新設備の設立はやらない。第2段階では、もはや既存設備の拡大の可能性は著しく減じ、需要の増大に応えるためには設備の新設が必要となる。この場合に、最新技術と経済的規模をもった数個の新設備（いわゆる統合産業）が合意により適当な加盟国に設置される。

(c) 部門協定の構造。部門協定の特徴の一つは、各工業部門の諸条件や諸困難に照らして伸縮的に実施されうることであり、この意味では全く同じ部門協

定は厳密には考えられないけれども、基本的な構造は統一されねばならない。それは、(1)当該部門の地域全体としての開発計画、(2)その開発計画に示された当該部門の発展に必要な投資の推定、および若干の非効率設備の改善に必要な投資の決定、(3)それと併行する技術援助計画、(4)各工業部門の条件に照らして、一般的域内関税引下げ方式に示されたよりも急速な関税引下げ計画と、それとともに必要の場合にはセーフガード条項の適用の決定、(5)各工業部門の特殊条件に即して、競争条件の歪曲や貿易の偏向を回避するのに必要な域外共通関税の設定計画、(6)工業への誘因、外資および外国企業の規制、税制など、当該部門にきわめて重要な経済政策の若干の局面の調和化、(7)地域の均衡成長のための域内低開発国に対する特別規定、(8)共同市場の全体的制度機構および各部門にとくに創設される機構を利用して、協定に含まれた規定や計画の実践的適用に関する規定などである。(1)～(3)は各部門の発展促進に関するもので、(4)は自由化の促進、(5)～(6)は競争条件の調和化、(7)は域内低開発国の発展をねらったものと要約できる。

部門協定の特徴をさらに明確にするために、モンテビデオ条約に規定された産業補完協定と対比してみよう。両者とも、合意的分業を促進することをねらいとしているが、産業補完協定はつぎの若干の点で部門協定とは異なっている。第1に、前者はサブリージョナルな協定を含まなかった。発展段階に著しい格差のある地域においては、この協定の伸縮的な適用が重要であることを考慮して、後者はこれを含んでいる。第2に、前者は各部門の発展を促進するための基準や手続きを制定していなかったのに対し、後者は投資計画を含ませている。第3に、前者は新産業の発展や既存産業の調整を容易にする技術援助計画をもたなかったが、後者はそれを重視している。最後に、前者は全く当事国のイニシアチブだけで締結されるものと予定されていたのに対し、後者は地域機関を通じて準備されることになっている。これらの諸点で、部門協定は産業補完協定よりも一歩進んだものと言えよう。

## IV 部門協定の問題点

しかしながら、部門協定を通じての合意的域内分業の実現には若干の重要な疑問が残る。果して比較優位原理はその意義を失ってしまうのであろうか。まず、ラテン・アメリカ共同市場における合意的分業の意義を検討する必要がある。小島教授が主張される合意的国際分業は、資本・労働賦存比率にあまり大差なく、あるいは全く同じになって比較生産費差が存在しなくなっても、なお規模の経済の相互的実現をめざす分業である。そして、合意に達する条件の一つは、各国の経済発展段階や所得水準がほぼ等しいことである。<sup>24</sup>ところが、ラテン・アメリカ諸国は工業化など経済発展段階や所得水準に格差が著しく、要素賦存比率にもかなりの差異があると考えられる。「要素賦存比率と発展段階の大差のある国の間では、一方国が完全特化に陥るか比較生産費の大差が発生し、価格競争原理たる従来の比較優位原理に任かせればよく、あえて合意的分業を形成する必要はないのである。」<sup>25</sup> それにもかかわらず、ラテン・アメリカ共同市場においてあえて合意的分業を実現しようとしているのは、いかなる根拠に基づくものであろうか。

既述のように、プレビッシュ提案や ECLA 報告が部門協定の必要性を主張したのは、(1)資本財や中間財産業など動態的産業の設立および発展の促進と、<sup>26</sup> (2)諸国間の発展水準の格差是正のためであった。その背後には、競争原理にまかせれば、動態的産業の発展はおくれ、また発展水準の格差が拡大するという危険の予想があった。たしかに、これらの産業の生産物の需要は今後著しく増大すると予測され、それゆえそれを満たすためには、これらの産業に対する投資を増大せしめねばならない。しかし、その投資は域内先進国に集中してはならないのであって、そこで合意に基づいて相互の需要が均等に成長するように

24 小島清、『EEC の経済学』、1962年、第2章。

25 『前掲書』、70ページ。

26 ラテン・アメリカでは、これらの産業のほとんどは域内先進国で小規模ながら設立されており、全くの新産業はきわめて少ない。

配分されねばならない。この点はプレビッシュ提案や ECLA 報告では明示されていないが、各国が共同市場に参加する限りは、相互の輸出が拡大する保証がなければならないことから当然である。さらに、諸国の発展水準の格差を是正するための特別な配分が必要となる。換言すれば、域内低開発地域により大なる輸出機会をあたえる配慮がなされる必要がある。これらの考察は、EEC のごとき等発展段階および等所得水準の諸国間の合意的分業と、ラテン・アメリカ共同市場における合意的分業とは本質的に異なることを明らかにする。すなわち、等発展段階・等所得水準の諸国間の合意的分業は、それによって実現される規模の経済の利益が比較生産費差に基づく利益を超えるか、少なくともそれに等しくなるという点で経済的合理性をもつ。それは比較生産費差が小さく、それゆえ比較優位の示す方向とは逆の合意的分業であっても、規模の経済の利益が比較優位原理による分業の利益よりも大きくなる可能性をもつのである。これに反して、ラテン・アメリカのような異発展段階・異所得水準の諸国間においては、比較生産費差は大きく、それゆえ合意的分業によって実現される規模の経済の利益が、比較生産費差に基づく分業の利益よりも大きくなる可能性はきわめて小さい。したがって、ラテン・アメリカ共同市場における合意的分業は、域内の生産要素の最適利用の視点からすれば、比較優位原理による分業に比して不利である。それにもかかわらず合意的分業が主張されるのは、域内諸国の均衡成長を実現する必要があるからである。要言すれば、EEC 諸国間におけるような合意的分業は経済的合理性の原則に立脚しているのに対し、ラテン・アメリカにおける合意的分業はむしろ共同市場を設立するための必要性の原則に基づくものであると言えよう。

このことは、合意的分業が行なわれる範囲ができるだけ小さい方が望ましいことを意味する。それにもかかわらず、プレビッシュ提案や ECLA 報告が部門協定に含められるべき範囲として動態的産業のほかに繊維工業を挙げ、さらにその他の工業についても、部門協定が望ましいとしているのは第 2 の問題点を構成する。これらの伝統的工業をも部門協定の範囲に入れた理由は、その近

代化を促進するためであり、<sup>27</sup> それには部門協定がもつ技術援助計画が重要な意味をもつからであるとされる。<sup>28</sup> さらに積極的な理由として挙げられているのは、これらの産業は域外輸出の可能性が最も大きいということである。<sup>29</sup> しかしながら、伝統的産業の近代化あるいは能率の上昇のために、果して部門協定を通じての合意的分業が必要であろうか。むしろ競争激化を通じて近代化が促進されるべきであり、またこの点は既述のようにプレビッシュ提案が競争の利益として認めていることなのである。ただし、伝統的工業の企業者が競争激化に対応する再調整を行なう能力をもたないのであれば、技術援助計画が必要であるが、それは必ずしも部門協定を通じなくとも別個に考えられ得ることである。加えて、それらの産業の生産物が ECLA の期待しているような域外輸出競争力をもつためには、最もコストの低い国で生産されることが望ましく、合意的分業はそれを保証しない。さらに重要なことは、伝統的工業は軽工業であり、そこでは規模の経済は動態的産業に比して小さいということである。合意的分業が経済性の原則に接近するのに要請される条件は、それが比較生産費差に基づく分業から得られたであろう利益を、規模の経済の実現によってできるだけ多く補填することではなければならない。軽工業において規模の経済が小さいということは、これらの産業部門の合意的分業が経済性の原則に接近するどころかむしろ逆に離反することを意味する。伝統的工業のみならず、すでに輸入代替がかなり進んでいる非耐久消費財産業においても、規模の経済の利益は資本財や中間財産業に比して小さいから、もしある程度の比較生産費差が存在するならば、合意的分業は避けられねばならない。そこでは、価格競争的分業が依然として支配的な地位を占めるべきである。たとえ共同市場の経済的利益をできるだけ均等に配分するために多くの産業について合意的分業を行なうことが望ましいとしても、非耐久消費財の需要の伸び率が資本財や中間財のそれより小さい限り、非耐久消費財産業の合意的分業の効果はそれだけ小さいと言わねばな

27 CEPAL, *op. cit.*, p. 148.

28 *Ibid.*, p. 153.

29 *Ibid.*, p. 119.

らないし、相互需要の均衡成長は資本財や中間財産業についての細かい合意を通じて十分に達成される筈である。

合意的分業の適用に自ら限界があることは、資本財産業や中間財産業についても別の視点から捉えることができる。これが第3の問題点である。たしかに、統合の利益をできるだけ平等に分配するためには、それらの産業の少数についてよりも、なるべく多くについて合意的分業が行なわれることが望ましい。しかし、国際収支の困難という角度からみれば、ECLA 報告が部門協定を必要とするとした多くの動態的産業の輸入代替には、その難易に応じて優先順位が付けられねばならない。もし、統合の利益の均等配分のみを重視して、これらのすべての産業を発展せしめようとするならば、機械設備や中間財および原材料輸入が増大し、従来の一国規模での輸入代替政策がもたらしたと同様の困難に直面せざるを得ない。国際収支不均衡を是正する手段としての輸入代替がかえってそれを加重し、いまや共同市場がそれを解決する手段とされている以上は、国際収支不均衡の増大は共同市場の存在価値を危くするものである。さらに、域内の資本不足という供給側の要因を考慮すれば、合意的分業の対象となる動態的産業にも当然限度があり、その限度を超えれば限られた資本を過度に細分して投資する結果となり、規模の経済は十分には実現されなくなる。

これら3つの問題点は、結局のところ共同市場がもたらす利益の均等配分をどう捉えるかという問題に関連する。換言すれば、域内の互惠原則をどう把握し、どのように貫徹するかという問題である。いうまでもなく、いかなる経済統合計画も、すべての加盟国が統合の利益を平等に享受し得るという確信をもつに至らなければ失敗に終わる。しかしながら、各加盟国が得た利益を正確に比較計量する客観的な方法は存在しない。したがって、「共同市場の枠内でせいぜいなし得ることは、各国が自国の得る利益が譲許をあたえることを妥当とするに十分であると考えるように、すべての国に誘因を創出すること、および一国または加盟国グループが得る利益に過度の不均衡がおこらないような規定を設けることである。」<sup>30</sup> しかし、しばしば互惠の貫徹は域内貿易収支の均衡と同

30 Sidney S. Dell, *Problemas de un Mercado Común en América Latina*, México, 1959, p. 105.

義に考えられている。たしかに、共同市場でなければならない理由は、域内貿易の相互的拡大をはかることにあり、この意味では域内貿易収支均衡は重要な指標である。そして、もしそれを達成することに主眼をおけば、貿易政策手段とならんで、相互需要の均衡成長をはかる合意的分業がますます重要な意義をもつことになる。しかし、このことは合意的分業がすべての産業についてなされる必要があることを意味するものではない。合意がないときに予測される域内貿易の不均衡を是正するような方向に、動態的産業を適切に配分することが可能である。さらに重要なことは、統合の利益の配分を域内貿易収支を通じてのみ評価してはならないということである。もしそれに固執すれば、均衡をはかるために成長率をも操作しなければならず、「もし一国が域内貿易において恒常的入超を示すならば、それはこの国が他の国よりも急速に成長しすぎることを示し、恒常的出超は成長率が低すぎる徴候である」<sup>31</sup>という議論さえ生じる。もしそうならば、恒常的入超国は域内貿易収支均衡のために成長率を犠牲にしなければならず、それぐらいならあえて域内貿易にこだわらずに、一国規模での輸入代替をめざす方がよいことになり、これはまた戦後のラテン・アメリカの輸入代替の論理でもあったわけである。統合の利益は、成長率の上昇、生産構造の多様化、雇用機会の増大など、単一の指標では表わし得ない種々の局面をもつものであり、もっぱら域内輸出の増大だけでは評価され得ない。それゆえ、厳密な利益の均等配分に固執するなら、ラテン・アメリカの統合は著しく停滞することになる。統合の利益の均等配分は、きわめて望ましいことであるが、絶対に必要なことではない。<sup>32</sup>不可欠なことは、各加盟国が統合によって一国規模におけるよりも急速な経済発展を達成しうることであり、また均等な機会が開かれることである。

## V 結 語

ラテン・アメリカ共同市場の域内分業に関する以上の考察から、つぎの一般

31 UN., *The Latin American Common Market*, 1959, p. 88.

32 Sidney Dell, *A Latin American Common Market?*, 1966, p. 146.



的結論に到達することができる。ラテン・アメリカのように諸国の発展段階に格差が大きく、比較生産費差に大差のある地域においては、域内分業の原理は基本的には比較優位原理でなければならない。しかしながら、経済発展段階や所得水準に格差のある諸国間で共同市場を形成するとき、比較優位原理を全面的に適用することは、共同市場の存立そのものを危くする危険がある。なぜなら、比較優位に基づく分業は域内低開発諸国の窮乏化をもたらし可能性を有し、それならば世界規模での自由貿易と共同市場との本質的な差異はないことになるからである。さらに、競争原理のみに立脚すれば、主として消費財産業から成る既存産業の再編成は進むが、他方においてラテン・アメリカが必要としている資本財産業や中間財産業の設立や発展がおくれる危険をとまなう。これらの危険を避けるためには、部門協定を通じての合意的分業が必要となってくる。しかしながら、この合意的分業は、あくまでも基本的原理としての比較優位原理に基づく域内分業の負の局面を是正するための修正要素であり、後者にとりかわることはできない。

発展段階や所得水準のほぼ等しい諸国間においては、一般に比較生産費差に大差がないから、合意的分業によって実現される規模の経済の利益が比較生産費差による利益を超える可能性が十分考えられ、それゆえ合意的分業は積極的意味をもった。しかし、比較生産費差の大きいラテン・アメリカ諸国では、合意的分業による規模の経済の利益は、比較生産費差に基づく利益よりも小さい。ここでは、合意的分業は経済性の原則よりもむしろ共同市場を成功させるという必要性原則に立脚している。必要性の原則に基づく合意的分業が経済性原則に接近し得るためには、合意的分業が適用される範囲におのずから限界がなければならぬ。プレビッシュ提案や ECLA 報告は、すべての産業について合意的分業を考えているが、これはきわめて疑問である。合意的分業は規模の経済の利益の大きい産業に集中しなければならず、繊維工業のような軽工業については適当でない。これは、比較生産費差による分業の利益と、合意的分業による規模の経済の利益との間に大差があってはならないからである。さらに、

共同市場が真にラテン・アメリカの発展の対外的制約要因を除去する手段であり得るためには、地域全体としての国際収支に十分な考慮をはらう必要があり、この視点からすれば、規模の経済の利益の大きい産業についても選択順位がなければならない。これらの考慮に基づいて合意的分業が適用される場合にのみ、合意的分業は比較優位原理と組合わされて域内分業の原理となり得るのである。