

アフリカ地域 WTO 支援プロジェクト研究

最終報告書

平成 18 年 6 月
(2006 年)

独立行政法人 国際協力機構 (JICA)
三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング株式会社

経済
JR
06 - 103

序言

近年、NEPAD や TICAD 等の場においてアフリカの指導者から経済成長を通じた貧困削減、そのための貿易投資促進の重要性が繰り返し指摘されています。我が国も、2005年12月に小泉総理が発表した「開発イニシアティブ」に代表されるように、本分野への支援を積極的に進めていくこととしています。

独立行政法人国際協力機構(JICA)は、これまで30年余にわたりアフリカ諸国への協力を実施してきましたが、上述のような状況に的確に対応するためには本分野では必ずしも最新の情報を入力しておりませんでした。

そこで、経済開発部ではアフリカにおけるWTOを中心とした国際的な貿易体制をめぐる状況を把握し、JICAによる協力のニーズを探るため本プロジェクト研究を実施することとしました。

JICAは三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社により構成される調査団(団長:福永哲也氏)に調査を委託し、2006年1月から6月まで、文献調査および2回にわたる現地調査(ケニア、ザンビア、マラウイ、ルワンダ、セネガル、マリ)を行いました。

については、本報告書が「貿易のための援助」に関するJICAの理解を深め、アフリカ諸国支援にかかる具体的な案件の形成に資することを期待いたします。

最後に、この調査にご協力いただいた関係の皆様から心から感謝を申し上げます。

2006年6月

独立行政法人国際協力機構
経済開発部
部長 佐々木 弘世

略語表

ACP	African Caribbean and Pacific Countries	アフリカ・カリブ海・太平洋諸国
AGOA	African Growth and Opportunity Act	アフリカ成長機会法
AU	African Union	アフリカ連合
CACEU	Central African Customs and Economic Union	中部アフリカ関税経済同盟
COMESA	Common Market for East and Southern African States	東南部アフリカ共同市場
CSR	Corporate Social Responsibility	企業の社会的責任
DDA	Doha Development Agenda	ドーハ開発アジェンダ
DFID	Department for International Development	英国国際開発省
EAC	East African Community	東アフリカ共同体
EAGGF	European Agricultural Guidance and Guaranty Fund	欧州農業指導保証基金
EC	European Commission	欧州委員会
ECCAS	Economic Community of Central African States	中部アフリカ諸国経済共同体
ECOWAS	Economic Community Of West African States	西アフリカ諸国経済共同体
EPZ	Export Processing Zone	輸出加工区
EU	European Union	欧州連合
FDI	Foreign Direct Investment	海外直接投資
FTA	Free Trade Agreement	自由貿易協定
F/S	Feasibility Study	フィージビリティ・スタディー
GATS	General Agreement on Trade in Services	サービスの貿易に関する一般協定
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade	関税および貿易に関する一般協定
GDP	Gross Domestic Product	国内総生産
GNP	Gross National Product	国民総生産
GTF	Global Trade Facility	グローバル貿易ファシリティ
GTF	Global Trust Fund	グローバル・トラスト・ファンド
GTZ	German Technical Cooperation	ドイツ技術協力公社
HIPC	Heavily Indebted Poor Countries	重債務貧困国
HIV/AIDS	Human Immunodeficiency Virus / Acquired Immune Deficiency Syndrome	ヒト免疫欠如症ウイルス / 後天性免疫不全症候群
IDA	International Development Association	国際開発協会
IF	Integrated Framework	統合フレームワーク
IFC	International Finance Corporation	国際金融公社
IMF	International Monetary Fund	国際通貨基金
ISP	Internet Service Provider	インターネット接続サービス業者
ITC	International Trade Centre	国際貿易センター
JITAP	Joint Integrated Technical Assistance Programme	共同統合技術支援プログラム
LDC	Least Developed Countries	後発開発途上国

MFA	Multifibre Agreement	多国間繊維協定
MFN	Most Favoured Nation	最恵国
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency	多数国間投資保証機関
NAMA	Non-Agricultural Market Access	非農産物市場アクセス
NEPAD	New Economic Partnership for African Development	アフリカ開発のための新パートナーシップ
NGO	Non-Governmental Organisations	非政府組織
NTB	Non-tariff Trade Barrier	非関税障壁
ODA	Official Development Assistance	政府開発援助
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development	経済協力開発機関
PPP	Public-Private Partnerships	官民協力
PRSP	Poverty Reduction Strategy Paper	貧困削減戦略ペーパー
PSI	Pre-shipment Inspection	船積前検査
PTA	Preferential Trade Agreement	特惠貿易協定
SADC	Southern African Development Community	南部アフリカ開発共同体
S & D	Special and Differential Treatment	特別かつ異なる取扱い
SME	Small and Medium Enterprise	中小企業
SOE	State Owned Enterprise	国営企業
SPS	Sanitary and Phytosanitary	衛生・植物衛生
TBT	Technical Barriers to Trade	技術的貿易障壁
TICAD	Tokyo International Conference for African Development	アフリカ開発会議
TPR	Trade Policy Review	貿易政策レビュー
TRIM	Trade Related Investment Matters	貿易に関連する投資措置に関する協定
TRIPS	Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights	知的所有権の貿易関連の側面に関する協定
TRTA	Trade Related Technical Assistance	貿易関連技術支援
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development	国連貿易開発会議
UNDP	United Nations Development Programme	国連開発計画
USAID	US Agency for International Development	米国国際開発庁
USTR	United States Trade Representative	米国通商代表部
VAT	Value Added Tax	付加価値税
VER	Voluntary Export Restraint	輸出自主規制
VRA	Voluntary Restraint Agreement	輸出自主規制協定
WAMU	West African Monetary Union	西アフリカ通貨同盟
WIPO	World Intellectual Property Organization	世界知的所有権機関
WTO	World Trade Organisation	世界貿易機関

目次

序言	I
略語表	II
目次	IV
第1章 アフリカ諸国のWTO協定の実施と交渉における現状と課題	1
1.1 制度上の現状と課題	1
1.2 基本的認識.....	1
1.3 アフリカ諸国のWTO協定の実施と交渉における現状と課題	2
1.4 キャパシティ・ビルディングの有効性.....	12
第2章 調査対象国のWTO協定実施と交渉における現状と課題	16
2.1 ケニア	16
2.1.1 制度上の現状と課題.....	16
2.1.2 貿易政策・制度における現状と課題.....	23
2.1.3 貿易環境と主要貿易品目	24
2.1.4 WTO交渉における現状と課題	28
2.2 ザンビア	29
2.2.1 制度上の現状と課題.....	29
2.2.2 貿易政策・制度における現状と課題	33
2.2.3 貿易環境と主要貿易品目	35
2.2.4 WTO交渉における現状と課題	42
2.3 セネガル	44
2.3.1 制度上の現状と課題.....	44
2.3.2 貿易政策・制度における現状と課題.....	49
2.3.3 貿易環境と主要貿易品目	50
2.3.4 WTO交渉における現状と課題	55

2.4	マラウイ	57
2.4.1	制度上の現状と課題.....	57
2.4.2	貿易政策・制度における現状と課題	61
2.4.3	貿易環境と主要貿易品目	63
2.4.4	WTO交渉における現状と課題	67
2.5	マリ	69
2.5.1	制度上の現状と課題.....	69
2.5.2	貿易政策・制度における現状と課題.....	73
2.5.3	貿易環境と主要貿易品目	74
2.5.4	WTO交渉における現状と課題	80
2.6	ルワンダ	81
2.6.1	制度上の現状と課題.....	81
2.6.2	貿易政策・制度における現状と課題.....	83
2.6.3	貿易環境と主要貿易品目	85
2.6.4	WTO交渉における現状と課題	88
第3章	我が国の支援の方向性	91
3.1	支援アプローチ.....	91
3.2	具体的支援策（JICAによる支援の可能性）	96

第1章 アフリカ諸国の WTO 協定の実施と交渉における現状と課題

1.1 制度上の現状と課題

アフリカ諸国はかねてより多くの国が紛争、貧困、難民の発生に喘ぎ、エイズが蔓延するなど、人間の生存に関わる困難な問題に直面した。また、対外債務の累積による新たな資金流入の停滞と返済負担の増大とが相俟って、経済の停滞が余儀なくされた。しかし、1990年代中葉以降は、アフリカ諸国自らのオーナーシップの発揮、平和およびガバナンス等の開発基盤の確保、援助から貿易・投資への重点の移行によるグローバル経済への参画が進んでいる。その流れはアフリカ諸国の国際社会との関わり、就中、既に41カ国がWTOに加盟（うち33ヶ国が原加盟国）しており、7カ国が加盟交渉中であることから明らかであり、一大勢力としての地位を構築している¹。

既述したアフリカ諸国自身によるアフリカの発展に向けた活動が活発化する中で、指導者層は貿易を通じた経済成長を重視しており、それは「アフリカ開発のための新パートナーシップ」(NEPAD：2001年7月 OAU(当時)首脳会議にて採択)においても貿易促進として謳われている。また、2003年9月に我が国のイニシアティブで開催された第三回アフリカ開発会議(TICAD)の場でも、経済環境面でのガバナンス改善、貿易に関する調査等を積極的に推進していくことが議長総括に採り上げられた。さらに、TICADに引き続いて2004年11月に開催されたTICADアジア・アフリカ貿易投資会議では「アジア・アフリカ間の貿易投資促進のための政策に関するTICAD-NEPAD共同枠組」が採択され、貿易投資促進のための政策強化、アジア・アフリカ間の協力推進等が合意されている。

このような状況で、WTOの枠組みにおける新ラウンドが2001年11月に第4回閣僚会議において立ち上げられた(ドーハ開発アジェンダ)が、その中でアフリカ諸国は途上国の事情への配慮を求めている。また、本年6月、ザンビアで開催されたLDC閣僚会合で採択された「リビングストーン宣言」にもアフリカ諸国の主張が色濃く反映されている。さらに、ドーハ開発アジェンダは2006年末までに交渉を終結させることが目標とされており、アフリカ諸国の積極的なコミットメントが交渉妥結のために不可欠である。

1.2 基本的認識

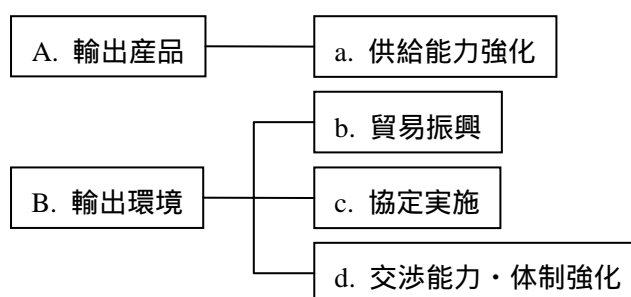
高度に統合された現代社会において、ある国が世界的なシステムから孤立して持続的な経済発展を行うことは選択肢となり得ない。むしろ、積極的にそこからの利益を引き出していくという戦略が必要である。既述した通り、このことはアフリカ諸国においても例外ではなく、これら諸国においても、貿易、特に輸出を念頭に置いた成長戦略が適用されている。通商分野における世界システムはWTO体制に収束しているため、WTOへの参加と

¹ WTOではマグレブ諸国もアフリカに分類している。

活用という言い方をすることができる。

このような認識に立つと、ある国の「輸出力」(Export Capacity)は「A.輸出産品」(Export Products)と「B.輸出環境」(Environmental Capacity for Trade)の2つの構成要素から成り立っている。国際市場での輸出競争力を確立するためにはこれら構成要素の2つを強化する必要があり、輸出産品の多様化(Diversification)および供給能力(Supply Capacity)には中長期的な取り組みが求められる。他方、短期的にはルールから本来得られるべきものが享受できていない場合、機会を損失しないように対応する必要があり、それが国際的な合意事項でもある。これらの構成要素をWTOの文脈で表現し直すと、以下の通りとなる。

【国際市場での輸出競争力を確立するための構成要素】



本章では、これらの構成要素に基づいて現在のアフリカ諸国が抱えるWTO協定の実施と交渉における現状と課題を描出する。なお、個々の記述は特定の国の実態を記述したのではなく、アフリカ諸国が抱えるWTO関連の現状と課題を網羅的に記述したものである。

1.3 アフリカ諸国のWTO協定の実施と交渉における現状と課題

(1)供給能力強化(国際市場での輸出競争力を確立するための構成要素：a)

供給不足

多くのアフリカ諸国では、経済を離陸させるために必要な生産要素(経済発展に資する労働力、調達可能な資本、国際競争に耐え得る水準の生産性)が不足し、経常収支上大きな赤字を抱え、十分な貯蓄を行ない得ないままに投資ができない状況にある。これが経済を離陸させるために必要な供給の不足に繋がっている。この慢性的な供給の不足によって国内市場の多様化戦略は実現できず、結果として輸入に依存したままで国内産業の多様化を行ない得ない状況に繋がっている。

また、資本不足に伴う供給不足のみならずアフリカ諸国では多様な供給面での問題に直面している。まずアフリカ諸国の多くが農業を主要産業とする中、地方農村部と港湾や国

際空港へと繋ぐ経済インフラ（道路・鉄道）が未整備であるため農産品輸出は都市部周辺の農園に限られている。また、港湾自体の整備・運営状況も悪く処理能力が低いため市場に到達するまでに時間を要し、そのために保管用の余計な費用を有するといったビジネスコスト負担増に繋がるなど、貿易投資環境の改善はアフリカ諸国共通の課題となっている。

産業間連携の不足

多くのアフリカ諸国政府がその経済・産業政策・制度の中核の一つに中小企業振興を挙げている。多くの失業者（偽装失業状態を含む）を抱えるアフリカ諸国にとって、中小企業（あるいは零細企業）の振興が雇用吸収力を向上させることで持続的な経済発展を達成し得るという政策・制度目標を支柱にしていることは明確である。ただ、多くの外資系企業がアフリカ諸国で F/S を実施して明らかになるのは、現地調達を可能とならしめる地場産業が相対的に十分に育っていないという事実である。もとより産業の基盤、規模の経済および国内の消費（内需）が不十分な状況で産業間の連携が行われていないアフリカ諸国において、一定以上の技術・サービスを有する企業が育たないことは国内経済の活性化のみならず外資の導入を促す上でも大きな課題となっている。

(2)貿易振興（国際市場での輸出競争力を確立するための構成要素：b）

関税収への依存

アフリカ諸国の多くは十分な歳入がないために開発資金を国内外の金融機関に依存してきたことが巨額の債務の累積をもたらした。このことが財政赤字を抱える中で、貿易の自由化が関税収入の減少をもたらすことへの懸念が増大し、政府が貿易の自由化を消極的にさせる一因となっている。貿易の自由化が関税収入の減少をもたらし、そのことが財政赤字に繋がり貿易の自由化の推進が積極的でなくなる事実になっている。

貿易自由化の優位性の欠如

アフリカ諸国間では貿易自由化の取り組みの状況に大きな差がある。アフリカでは IMF や世界銀行のコンディショナリティを遵守して貿易自由化（関税自由化）が相対的に進展している諸国がある。これらの諸国の経済発展と相対的に貿易自由化が進展していない諸国の経済発展との相違が現出しない状況で、貿易自由化が必ずしも経済発展に繋がるとは言い難く、貿易自由化を積極的に推進するモチベーションが働かない状況にある。

【参考】アフリカ諸国及び各国の貿易自由化の実態

貿易障壁指標 (Overall Trade Restrictiveness Index:OTRI)

	OTRI for		Market access	
	OTRI	agricultural sector	OTRI	for agricultural sector
アフリカ諸国				
Algeria	40.8	48.7	12.1	0.0
Burkina Faso	130.0	38.5	27.0	35.1
Cameroon	17.6	24.0	9.9	17.5
Central African Republic	19.6	28.2	8.5	18.6
Chad	16.2	23.3	12.0	16.8
Côte d'Ivoire	36.6	51.4	23.0	40.8
Egypt, Arab Rep. of	39.9	79.1	16.1	63.5
Equatorial Guinea	15.9	24.3	5.9	41.3
Ethiopia	16.6	14.4	23.9	42.6
Gabon	16.9	21.2	1.9	11.8
Ghana	15.4	31.2	9.4	21.1
Kenya	9.7	31.4	19.0	35.0
Madagascar	13.3	18.1	20.6	37.7
Malawi	13.5	25.6	25.9	40.9
Mali	13.1	27.9	6.7	23.5
Mauritius	20.7	37.7	16.2	51.7
Morocco	44.3	73.1	11.8	28.2
Mozambique	13.3	29.2	22.2	37.4
Nigeria	47.0	75.7	5.9	15.1
Rwanda	11.3	13.8	17.1	53.0
Senegal	35.8	63.2	14.2	17.2
South Africa	7.1	12.3	12.2	46.7
Sudan	47.3	48.9	22.3	51.0
Tanzania	38.4	82.9	23.8	42.0
Tunisia	33.5	83.7	14.1	38.9
Uganda	6.5	10.9	14.0	28.4
Zambia	11.1	29.4	21.9	45.5
Zimbabwe	18.4	46.9	19.1	34.8
アフリカ平均	26.8	39.1	15.6	33.4
アジア諸国				
China	12.5	24.7	6.1	27.3
Hong Kong, China	1.1	14.6	10.9	27.2
India	24.2	65.4	18.1	48.6
Indonesia	9.4	31.5	14.0	35.8
Malaysia	23.0	39.2	8.8	27.4
Philippines	20.5	50.2	9.7	61.3
Vietnam	35.2	52.5	22.3	53.1
EU	11.9	37.5	11.9	37.3
日本	11.1	35.9	7.9	0.0
米国	7.8	21.6	10.8	47.6
低所得国平均	20.2	29.7	18.2	37.1
中所得国平均	16.6	33.3	12.1	39.4
高所得国平均	11.2	28.6	12.6	34.9

出所:世界銀行(2006),Global Monitoring Report 2006

アフリカ地域、アセアン諸国等の関税率比較

	MFN最終拘束関税率 (単純平均)			MFN適用関税率 (単純平均)		
	全品目	農業	非農業	全品目	農業	非農業
アフリカ平均	56.2	75.5	36.2	14.6	19.2	13.9
ASEAN諸国平均	32.2	41.2	21.1	8.7	11.5	8.3
中国	10.0	15.8	9.1	10.4	16.2	9.5
日本	2.9	6.9	2.3	3.1	7.3	2.5

出所: WTOデータを基に三菱UFJリサーチ & コンサルティング作成

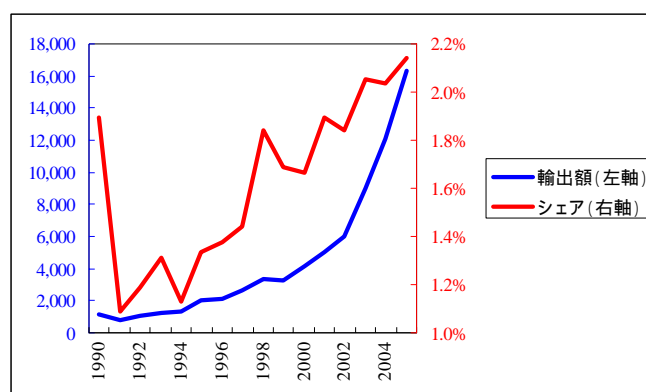
特惠待遇マージンの減少

アフリカ諸国に対しては、一般特惠関税システム（General System of Tariff Preferences: GSP）やアフリカ成長機会法（African Growth and Opportunity Act: AGOA）、コトヌ協定（Cotonou Agreement）といったこれら諸国の貿易拡大による経済成長を企図した非互恵的な特惠待遇が存在する。これらの協定が実際のビジネスに適用される際のメリットの有無に関しても諸議論が存在するが、昨今においてむしろ議論となるのは国際貿易協定や地域貿易協定に伴う貿易自由化が進展する中で、企図された政策・制度の目標の価値が減少していることにある。DDA でも特惠マージンの減少（特惠侵食: preference erosion）に対する懸念はむしろこれら諸国間で共通していることは事実である。

安価な輸入品の国内市場の席卷

中国の急速な経済発展に伴う市場の拡大と資源の確保の観点から、アフリカ諸国での中国のプレゼンスは大きく拡大している。中国の進出は権益確保の観点から資源を無償に開発するというアフリカ諸国にとってメリットを伴うものが一般的である一方で、低価格の製品の輸出がこれら諸国に大きく伸長しているのも事実である。規模の経済を最大限に活用した安価な製品の浸透は、潜在的に高コスト生産を余儀なくされているアフリカ諸国のシェアを奪っていることは明らかであり、製造業の振興を企図したこれら諸国の経済・産業政策・制度と相対する状況となっている。

中国の輸出の推移



出所：IMF Direction of Trade Statistics

輸出振興のための政府の支援策

アフリカ諸国の多くが貿易振興を経済政策・制度の中核のひとつとし、その実施機関として輸出振興機関を設置している。これらの機関の活動は諸外国の貿易制度および市場の調査、見本市への参加支援、戦略的な自国製品の品質向上等を主な活動としているが、これらの活動が当初の企図とは乖離があり、また、活動そのものが消極性であることから、他国・地域の貿易自由化の恩恵が享受できない状況にある。また、もとより国内外のビジ

ネス情報等が不足しているために、国内の民間企業、潜在的な輸出産品の実態把握が困難な状況にある。

(3)協定実施（国際市場での輸出競争力を確立するための構成要素：c）

組織・制度面

WTO 協定の実施と交渉においては、担当省庁が強いリーダーシップをもって関係省庁および民間経済団体等と連携して主体的な役割を担うことが求められる。一般的にアフリカ諸国の貿易を司る部門は経済・産業部門を広く扱う省庁の一部局として位置付けられている場合が多い。昨今になって経済発展を達成する上で貿易振興が果たす役割がアフリカ諸国政府の経済・産業政策・制度の中核的な支柱になった感があるものの、政府の組織・制度が十分に必要性を踏まえた構造になっていない場合が多く、過去の構造が残存していることもあり、貿易関連省庁の序列は今なお低位であることが多い。また、もとより政府間の協調関係が十分に機能していない場合が多く、ましてや民間企業との連携は皆無であることが殆どである。さらに、制度上、経済・産業・貿易面での情報が聴取できる構造でもなく、また、データ面での未整備とも相俟って、経済・産業・貿易活動の主体となる民間企業の実態を把握することはほぼ不可能である。人材の移動が少ないこれら諸国においては、政府の官僚がビジネスの情報あるいは経験を有していることは殆ど皆無である。つまり、WTO に関する政策・制度の策定・実施・評価の各ステップで必要となる実践的な実態が反映されることは殆どないことが現実となっている。

また、協定実施に伴う理解度の不足および履行能力の欠如も重要な課題として挙げられる。これは政府のみならず民間も含めた WTO 協定に対する理解不足に起因する。同時に、WTO に整合的な政策・制度、国内法整備、権利・義務等に関する理解も欠如しており、結果として WTO 協定遵守に必要な法制度が未整備のままとなる状況にある。アフリカ諸国では貿易振興を経済政策・制度の中核に置いているが、それが WTO の枠組みと合致しない状況、つまり、国内制度との齟齬が顕在化した状況となっている。これは、貿易・投資の円滑化を図る上での組織面および人材面での能力の不足によるものであり、そのことが一連の自由化の流れに反して貿易・投資の手続きの煩雑性および不適切性を現出させる結果となっている。

さらに、アフリカ諸国では衛生基準・植物検疫等に関する認識が各企業ならず産業全体として低く、また、政府の財政面での制約、技術・人材不足が相俟って輸出市場が求める基準・認証等の対応に限界があるため、輸出産品が貿易相手国で認可される基準に達しておらず輸出できないという状況が起きていることも事実である。

人材面

多くのアフリカ諸国政府では国際通貨基金（IMF）や世界銀行のコンディショナリティを遵守するとの観点から、財政面での引き締めに取り組みざるを得ない状況となっている。このことは、経常経費となる人件費の削減にも繋がっており、十分な研修を受けた有能な公務員の不足という死活的な問題に直面せざるを得ない構造的な問題となっている。貿易政策・制度に関して言及するならば、国内の政策・制度の策定・実施・評価を担いながら、WTOのような国際的な貿易枠組みへの対応も求められ、地域経済統合に関する取り組みをも行い、かつ、それぞれに多様なイシューへの取り組みが求められる現状で、貿易政策・制度の取り組みを担う担当者が2~3名であるようなことは多聞する事実である。また、WTOに関連する基準認証や検疫といった実施機関が予算的な逼迫に直面していることが多い状況で、例えばSPSに取り組むことも不可能である。もとより規範の遵守が求められる現行の枠組みの中で人材面での対応が不可能なこと、すなわち、キャパシティ不足から、規範そのものに否定的な立場を取らざるを得ない状況となっていることは寧ろ本末転倒と言わざるを得ない。このことは、ドーハ開発アジェンダ（DDA）の開発課題が一辺倒になる流れや後述するグループ化にも繋がっている。

(4)交渉能力・体制強化（国際市場での輸出競争力を確立するための構成要素：d）

交渉実施体制

アフリカ諸国政府の経済・産業政策・制度の中核に貿易振興を掲げることが増すにつれて国際的な枠組みへの呼応を意識することはかつてよりも格段に多くなり、特に貿易分野ではWTOのあるジュネーブに駐在するこれら諸国の人員も急速に増加している。しかし、実際に配置されている人材の多くは貿易関連省庁の出身者ではなく、殆どが外交官となっている。

また、人事異動でジュネーブ勤務を命じられる人材の多くはそれまでに貿易関連の業務を実施した経験に乏しく、かつ、その後に同業務に携わることも希有である。また、これらの人材が出身省庁でもない貿易関連省庁や民間経済団体等とのコンタクトを積極的に行うとは考えにくく、このことが本国とジュネーブ間のコミュニケーションの阻害要因となっていることが散見される状況となっている。

グループによる交渉力の強化

アフリカ諸国ではWTO、就中、DDAの進展に伴って、それぞれの利益を求める多様なグループが出現した。個々の規範を遵守できない状況で、相対的に交渉力の弱い国々がその強化を促すためのグループの形成は、交渉に参加しているという事実を現出する上で有効な手段でもある。DDA交渉ではこのように交渉分野毎に異なる様々なグループが形成されている。アフリカ諸国が参加する主なグループは以下の通りである。

グループ	メンバー国（アフリカ諸国は太字）	主張
ケアンズ・グループ	農業輸出国 17 カ国（オーストラリア、カナダ、ブラジル、マレーシア、 南アフリカ 等）	【農業分野】 市場アクセスの拡大、国内支持の削減、輸出補助金の撤廃
G33	途上国 42 カ国（ ベナン、ボツワナ、コンゴ、コートジボワール、ケニア、マダガスカル、モーリシャス、モザンビーク、ナイジェリア、セネガル、タンザニア、ウガンダ、ザンビア、ジンバブエ 、中国、韓国、インド等）	【農業分野】 途上国に対する特別品目(special products:SP)および特別セーフガード措置（SSM）の設定
G20	途上国 19 カ国（ ブラジル、インド、エジプト、ナイジェリア、南アフリカ、タンザニア、ジンバブエ 等）	【農業分野】 先進国の市場アクセスの拡大、先進国の国内支持・輸出補助金の撤廃、途上国の配慮
G90 (アフリカ連合・グループ、ACP、LDC 諸国)	アフリカ諸国を含む WTO 加盟 64 カ国	【農業分野】 特惠侵食（preference erosion）への配慮 【NAMA】 関税率削減に関しての途上国配慮 【開発分野】 先進国の義務の拡大、途上国への配慮(S&Dを含む)
ACP 諸国グループ	ACP (アフリカ・カリブ海・太平洋)諸国	【農業分野(砂糖)等】 EU への特惠アクセスの維持
LDC グループ	LDC32 カ国(うちアフリカ地域は 25 カ国)。 現在ザンビアの Patel 大臣が座長を務める	先進国の義務の拡大、途上国への配慮 等
アフリカ・グループ	アフリカ諸国	先進国の義務の拡大、途上国への配慮 等
Cotton Group	西アフリカ LDC4 カ国（ ブルキナファソ、ベナン、マリ、チャド ）等	【綿花問題】 先進国における綿花への国内および輸出補助金の撤廃 途上国に対しての補助措置

グループによる交渉力の強化を行った上で、アフリカ諸国が取り組んでいる分野毎の交渉は、ドーハ開発アジェンダ（DDA）の主要な交渉分野、つまり、市場アクセス交渉（農業、非農産品市場アクセス（NAMA）、サービス）およびその他の交渉分野（開発、ルール、貿易円滑化を含むシンガポール・イシュー、知的財産権（TRIPS）、貿易と環境等）に分類できる。

a) 農業分野

WTO の農業交渉は 3 本の柱からなる。まず 市場アクセス交渉では関税削減などの貿易機会の拡大を議論しているが、自由化慎重派である日本を含む輸入国グループ G10 や EU と自由化推進派の G20、Cairns グループや米国とが対立を続けている。市場アクセス分野におけるアフリカ諸国は、Cairns グループに南アフリカ、G20 にナイジェリア、タンザニア、ジンバブエ、南アフリカがメンバーとなっており、先進国の市場自由化（傾斜関税および最高関税の削減）を基本的に推進するが、LDC 特惠待遇を維持するため無差別な関税削減

には反対している。次に 国内支持交渉の分野については貿易を歪める先進国の国内補助金・支援措置が実質的に削減されるための削減率・日程の確約義務(モダリティ)を課すことにあるとしている。さらに 輸出競争交渉では、途上国が輸出補助金の撤廃を要求している。特に EU は世界の輸出補助金の 9 割を支給するが、アフリカにとって EU が最大の食糧輸入国となっておりアフリカ食糧輸入国に与える価格への悪影響の緩和が焦点となっている。同時に、実質的かつ特定可能な財政的約束を「マラケシュ決定」に付け加えて、これら諸国の生活不安に与える農業自由化の悪影響を緩和することが重要となっている。

b) 綿花分野

農業交渉のうち、綿花問題の迅速かつ早期の一括交渉をベースにした解決が昨年のカンクン閣僚会議以来特に重要視されている。これに関しては 2005 年 1 月から向こう 3 年間で輸出補助金の廃止、また、向こう 4 年間で生産に関連する国内支援の廃止が求められる。特に綿花問題は DDA 交渉において「開発」と「貿易」が重なり合う事例の一つであるとの位置付けがなされている。特にベナン、マリ等の西・中央アフリカ諸国は世界第 2 位の輸出国であり、綿花分野に対する関心が非常に高い。

c) 非農産物の市場アクセス分野

非農産物市場アクセス (NAMA) 交渉に関連するアフリカ諸国の主要課題は特別待遇および差別待遇を受け、不完全互惠主義を伴い、アフリカ諸国の産業化ニーズを満たす政策余地を可能にする適切な関税の削減方式を導入することである。これは NAMA 交渉においては如何なる関税削減方式が最終的に導入されても、先進国および開発途上国の双方で関税の実質的な削減は起こり得ることにある。このことから、開発途上国は関税削減に際して異なる削減幅を伴う方式を要求している。

d) サービス部門

一般に途上国側の主張はサービス貿易の自由化には消極的であるが、第 4 モード (自然人の移動) については自由化推進である。ここでは、特にアフリカ諸国の小規模サービス業者のニーズに対して適正な配慮をしながら、サービス貿易を規制または規制緩和 (自由化) する開発途上国の権利は尊重されなければならないとしている。また、先進国による自由化はアフリカ諸国にとって関心のあるサービス輸出部門およびサービス輸出形態 (特に「自然人の移動」によるサービス輸出) を含まなければならないとしている。さらに、自由化に対応するための技術支援を要請している。

e) 開発問題

香港閣僚会議で開発問題が大きな焦点となり、ある程度の成果を挙げたことにアフリカ諸国を含む途上国側は一定の評価を示している。これまでの途上国向けの配慮条項「特別

且つ異なる待遇 (S&D)、「実施」に関する合意や農業および NAMA 交渉における途上国産品市場アクセス改善に向けた取り組み等に加え、「貿易のための援助(Aid for Trade)」（生産・流通分野における技術協力や有償・無償資金協力の強化）や「統合フレームワーク(IF)」（LDC 向けの貿易関連技術支援共同イニシアティブ）による支援の強化が昨今の流れである。

f) シンガポール・イシュー²

交渉作業から貿易・投資、貿易・競争政策、政府調達に関する透明性に関連する問題を除外するという新たな合意が成立することを歓迎している。しかし、貿易簡素化の問題に関する交渉の枠組みについて合意する前に、まずは新しいルールを履行する上でのアフリカ諸国の人的資源、能力の制約に対処する必要があるとしている。つまり、これら諸国は貿易円滑化の訓練と費用が必要であるとしている。

g) ルールと貿易救済措置

DDA において、ルールの議論とルールを後追いする貿易救済措置に関心を持っているのが南アフリカ共和国である。つまり、南アフリカ共和国は利益を得るためと利益を守るための両面で、ルールと貿易救済措置に関心がある。これは、南アフリカ共和国の製品、就中、鉄鋼が他国市場でダンピングと補助金の批判対象にされてきたことに起因する。よって、どちらかと言えば、利益を守るよりも利益を得る方により関心がある状況にある。

h) TRIPS

大半のアフリカ諸国は知的所有権に対する関心が極めて低い。また、大半のアフリカ諸国は知的所有権の違反を特定して取り締まる能力が極めて小さい。しかし、特に 2003 年 8 月に WTO が HIV/AIDS 治療薬として安価なノー・ブランド薬を輸入するため、開発途上国が特許保護のルールを放棄することに対して許可する決定を下し、一つの解決策を見出した。これを踏まえて、アフリカ諸国はウルグアイ・ラウンド協定を WTO の TRIPS 協定に対する正式修正案に変更する努力をしている。

このように、広範かつ多岐にわたり、刻々と進展する WTO 交渉の対応する際に、官民ともに WTO 全般および貿易・投資の自由化の意義の共有が出来ていない状況で、相対的に交渉力の弱い国々がその強化を促すためにグループに加盟して交渉に参画することが多い。

交渉力強化の観点からのグループの出現によってアフリカ諸国の交渉力強化が期待される一方で、WTO 交渉においてアフリカ諸国内では相互に多くの対立を包含していることが

² シンガポール・イシューに対するアフリカ諸国の反応は投資問題に対する反対が強い。これら諸国は外国投資を誘致するための様々な優遇措置の利用を望んでおり、投資の分野で国家主権の行使を干渉するような国際的な基準の採用を回避したいと望んでいる。政府調達の問題に対しても同様の考えが存在したが、競争政策に基づいて反対は投資問題ほどには強くない。

懸念される。これは個々のこれら諸国の利益が往々にして個別問題に根差しており、かつ、相互補完的ではない点に起因する。アフリカ諸国のこれらグループへの参画によって、逆に各国固有の利益が反映されないことが起こり得るのも事実である。例えば農産物貿易の自由化は同産物の価格の上昇が予想される一方で、多くのアフリカ諸国では食料輸入を行なわざるを得ないことから、代金支払いで外貨の流出を余儀なくされることから明らかである。

また、サービス分野における重要な課題は人の移動の自由化である。人の移動に関し、詳細な調査が行われているとは言い難い状況にあるが、特に相対的に豊かな国々は人の移動を極力抑えることを企図している。この点是非農産物の市場アクセスの自由化でも同様のことが想定される。例えば南アフリカ共和国が多国間の関税自由化を実施すればアフリカ以外の地域からの輸入に市場を開放することになり、サハラ以南のアフリカ諸国が南アフリカ共和国の市場でアフリカ以外の国と競争するのは非常に困難である。

【アフリカ諸国が直面する WTO 関連分野の課題・問題点（一覧表）】

論点	要因	課題	課題の説明
a 供給能力強化	供給不足	生産要素の不足、資源の非効率的な配分	・多くのアフリカ諸国で経済を離陸させるために必要な生産要素（経済発展に資する労働力、調達可能な資本、国際競争に耐え得る水準の生産性）が不足。国内産業の多様化が達成されていない。
		インフラの未整備	・港湾、道路、鉄道といった経済インフラが未整備で、かつ、その整備・運営状況も悪く処理能力が低い。そのため、主要製品の市場に到達するまでのコストが増大。
	産業間連携の不足	中小企業政策・制度の政策・制度目標の未達成	・雇用吸収力と技術力の向上の観点から中小企業振興を経済・産業政策・制度に掲げているものの、十分に達成できていない。
		活力ある民間企業の不足	・国の経済を牽引する企業が不足。
b 貿易振興	関税収への依存	貿易自由化による関税収低下への懸念	・財政赤字を抱える中で、貿易の自由化が関税収入の減少をもたらすことへの懸念が増大。このことが、政府が貿易の自由化を消極的にさせる一因となっている。
	貿易自由化の優位性の欠如	貿易自由化のモチベーション低下	・相対的に貿易自由化（関税自由化）が進展しているものの経済は停滞している国がある反面、相対的に貿易自由化が進展していない諸国の経済発展が進んでいる。その結果、多くのアフリカ諸国では貿易自由化に対するモチベーションが低下。
	非互恵的な特恵待遇メリットの消滅	特恵優遇制度のメリットの非享受	・GSP や AGOA、コト又協定といった非互恵的な特恵待遇を実態として享受できるだけの輸出をすることができない。むしろ、貿易自由化の進展でこれらの政策・制度の目標のメリットは減少。
	安価な輸入品の国内市場の席卷	安価な輸入品（特に中国製品）の大量流入による国内産業の衰弱	・低価格の中国製品が国内市場を席卷して自国製品の国内市場でのシェアが低下、国内産業が衰弱している。
	輸出振興のための政府の支援策	輸出振興機関の活動の消極性 ビジネス情報等の不足	・貿易振興機関の活動が消極的であることから、他国・地域の貿易自由化の恩恵が享受できない状況。 ・国内の民間企業、潜在的な輸出産品の実態把握が困難。
c 協定実施	組織・制度面	貿易・投資担当部門の位置付けおよび権限が不十分	・アフリカ諸国では経済発展を達成する上で貿易・投資振興が果たす役割が大きいという認識が高まっているものの、貿易・投資政策・制度を担う部門は経済・産業を広く扱う省庁の一部局として位置付けられ、貿易・投資部門の政府部内の調整に係る権限の裏づけがなされていないことが多い。
		政府機関間協調の欠如	・WTO がカバーする領域が拡大している状況で貿易・投資を担う部門だけでは各種の協定遵守が難しいものの、必要な政府間の協調関係が十分に機能していない場合が多。
		民間企業等との連携不足	・民間セクターとの連携・意見交換が充分なされていないことが多い。 ・ビジネスの経験を有する人材が政府の貿易・投資担当部門に勤務している例は稀である。
		協定実施に伴う理解度の不足および履行能力の欠如	・政府のみならず民間も含めた WTO 協定に対する理解度の不足。 ・WTO に整合的な政策・制度、国内法整備、権利・義務等に関する理解も欠如。 ・WTO 協定遵守に必要な法制度の未整備。
		国内制度との齟齬の顕在化	・貿易・投資の円滑化を図る上での組織面および人材面での能力の不足。 ・貿易・投資の手続きの煩雑性および不適切性。
		基準・認証等の対応の限界	・衛生基準・植物検疫等に関する認識の低さ、財政面での制約、技術・人材不足が相まって輸出市場が求める基準・認証等の対応に限界。

	人材面	財政面での制約に起因する人材の不足	・多くのアフリカ諸国で国際金融機関等のコンディショナリティを遵守せざるを得ないとの観点から政府職員の削減を行っている。数少ない貿易政策担当者が WTO のみならず地域経済統合に関する取り組みをも兼任しており、速やかな対応が困難となっている。また、基準認証や検疫等の実施機関でも人材が不足している。
d 交渉能力・体制強化	交渉実施体制	WTO 交渉を担う人材の確保と配置	・ジュネーブで WTO 交渉に対応する人材の多くは貿易・投資分野の経験がない外交官であることが多い。任期終了後にこれら業務に就くことも殆ど行われていない。
		本国とジュネーブとのコミュニケーション不足	・ジュネーブ駐在の外交官が貿易・投資関連部門や民間経済団体等と機微なコンタクトを積極的に行うことは、組織が異なることもあり、容易ではない。
	グループによる交渉力の強化	個別発言力の弱さ。 グループによる交渉における個別事情反映の困難性	・広範かつ多岐にわたり、刻々と進展する WTO 交渉の対応する際に、官民ともに WTO 全般および貿易・投資の自由化の意義に関する共有が出来ていない状態で、相対的に交渉力の弱い国々はその強化を促すためにグループ（例えば、開発途上国グループや綿花グループ等）に加盟して交渉に参画することが多い。 ・逆にグループへの参画によって各国固有の利益が反映されないことも起こり得る。

1.4 キャパシティ・ビルディングの有効性

アフリカ諸国を含む開発途上国への WTO に係る支援の有効性に関しては、これまでの先進国および国際機関が採ってきた WTO に関する取り組みの経緯を概観する必要がある。

(1) IF および JITAP

WTO に係る支援の端緒となったのは統合フレームワーク (Integrated Framework: IF) である。1996 年 12 月のシンガポール WTO 閣僚会議で付託された IF は、IMF、世界銀行、WTO、UNCTAD、国際貿易センター (International Trade Center: ITC)、国連開発計画 (UNDP) の共同計画で、LDC 諸国が WTO 要件を充足するのを支援し、法律と WTO 公約との整合性を図ること、LDC 諸国がウルグアイ・ラウンド合意から恩恵を受ける (利益を得る) ような戦略を立てるのを支援し、貿易制度とウルグアイ・ラウンド合意の成果との整合性を図ること、貿易部門が直面する貿易政策・貿易問題を分析する LDC 諸国の能力を高めることであった。IF の最大の成果は貿易の開発側面であり、貧困撲滅戦略ペーパー (Poverty Reduction Strategy Paper: PRSP) を通じて、「貿易」も「開発」の範囲内に含まれると認識する起点となった点である。同時に、1998 年に WTO、UNCTAD および ITC の 3 機関がウルグアイ・ラウンド後の多国間貿易制度からアフリカ諸国が恩恵を受けるのを支援するため、共同統合技術支援プログラム (Joint Integrated Technical Assistance Programme: JITAP) を創設したことが、現在のアフリカ支援の支柱のひとつとなっている。JITAP は WTO 関連問題において指導者および専門家の国内ネットワークの創設、アフリカ諸国がジュネーブの専門家と連絡を図れるようにインターネットをベースにした関連能力の開発および全ての被援助国が利用可能な一連の「モジュール (生産能力強化措置)」の創設であり、特に強化すべき分野を貿易交渉、貿易協定の履行、貿易関連政策の策定、多国間貿易システムに関する国民の基礎知識および現在および将来の貿易自由化により提供されるビジネス機会からメリットを得るために必要とされる輸出企業および輸出準備企業の供給能力と

市場知識の向上としている。JITAP は、現在、13 の援助国が US\$10,000,000 を拠出してアフリカ 16 カ国に援助を行っており、2006 年まで実施されることとなっている。

(2) キャパシティ・ビルディングの重要性の認識

ドーハ閣僚宣言では、技術支援・キャパシティビルディング（能力開発）の強化を重要項目の一つとして取り上げており、例えば、IF や JITAP の更なる活用が謳われている。この背景には、キャパシティ・ビルディングがアフリカ諸国を含む開発途上国全体が公平に参加できるための必要条件の一つとして認識されたことが重要である。

もとよりキャパシティ・ビルディングに対するニーズは広範かつ多様であり、その必要性も十分にあった。開発途上国側も先進国側もその必要性を十分に認識したことが、交渉の舞台に数多く取り上げられ、かつ、取り組みが増強されたことに繋がっている。この取り組みは世界銀行が重要な役割を担っている。これは、貿易が開発にとって重要であるとの認識が浸透したことからも明らかである。また、二国間援助においても貿易開発のための政策・制度策定・実施支援および具体的な輸出品の開発のための支援にキャパシティ・ビルディングを幅広く実施している。OECD は WTO と協力して貿易関連キャパシティ支援に関する情報を集約したデータベース（TCBDB:Doha Development Agenda Trade Capacity Building Database）を構築・運営しており、各国の取り組みが検証できる。

一般に、貿易政策・交渉・法実施に関する技術支援およびキャパシティ・ビルディング（TACB）は、セミナー、ワークショップ、研修プログラムが中心となっている場合が多い。WTO、UNCTAD、世界銀行、IMF 等国際機関および米国、EU を始めとする各国援助機関が支援を実施するが、量・質の両面で必ずしもアフリカ諸国が期待する支援が実施できているとはいえない。

WTO

WTOが実施する開発途上国への支援事業は大きく2つ、すなわち、地域セミナーとナショナル・セミナーに大別できる。まず、地域セミナーに関しては、ドーハ開発アジェンダの内容（就中、2004年7月以降）及び協定に関連する 이슈をカバーするものであり、実施に際してはSADCやSACU、アフリカ開発銀行等と連携している。但し、地域セミナーは、その性格上、3つの協定を3日～1週間で扱うために、概要の説明で終わらざるを得ない状況である。次にナショナル・セミナーは基本的には各国からの要請ベースで行われている。また、3年前からはニーズ・アセスメントを行う計画がある。このアセスメントはニーズの特定に重要であるとの視点に起因するものである。このナショナル・セミナーは2001年に設置されたドーハ開発アジェンダ・グローバル・トラスト・ファンド（Doha Development Agenda Global Trust Fund : [DDA]GTF）³を財源として、WTOの技術協力部を通じて年間約400

³ GTFはドーハ閣僚宣言でWTOによる技術支援実施のための長期的な資金確保計画を検討するよう指示が出

のプログラムからなる技術協力計画を策定・実施している（日本は2002、2003年の2年間で約231万スイスフラン（約1億6,000万円）の財政的貢献）。各国毎の年間の実施回数の上限は開発途上国が2回、LDCが3回となっている。WTOによるキャパシティ・ビルディングを中心とした支援の問題点としてよく指摘されることは、単発的なセミナーや研修が多く、また、トップダウン方式で各国毎の現状やニーズに適したコース設定になっていないこと等が指摘されている⁴。

また、セミナー開催とは別に、WTOは貿易政策講座（ジュネーブ内外、短期・中期）、遠隔教育サービス、インターン制度、「法律クリニック」を主としたキャパシティ・ビルディングを運営しており、特に協定実施、システムの活用、交渉能力強化に対するものが多い。同時に、WTOは他の国際機関の協力を通じて支援を実施しており、ITC、UNCTAD及びWTOが共催するJITAPや変容しつつあるもののLDCを支援するIFに関する支援も行っている。昨今の傾向としては、特に双方向性（interactive）な取り組みが出来るように注力している。さらに、かねてより認識していた人材の継続性の維持に関しては、オランダから提供された200万ユーロの資金を活用したNetherlands Trainee Programが特筆される。このプログラムでは、開発途上国の政府高官をトレーニーと冠して、10カ月間、WTOに受け入れている。このプログラムはWTO事務局が考案して開発したものである。現在、LDCからのトレーニーは約30人であるが、その3分の2がアフリカ諸国からのトレーニーである。

UNCTAD

貿易交渉分野ではGATT東京ラウンド時代から支援を実施しており、「ポジティブ・アジェンダ」⁵、「商業外交プログラム」⁶等の技術支援ツールが導入されUNCTADはWTO関連キャパシティ・ビルディングに重要な役割を担っている。UNCTADは開発途上国の関心事を重点的に扱う機関としての信頼が厚い。

IMF

特に金融危機等の際に途上国が貿易金融を確保できるための支援を実施している。2004年から貿易統合メカニズム(TIM)の枠組みで低所得途上国に対して貿易特恵の減少にかかる調整支援を実施するためのファンドを設置している。貿易特恵の減少によって国際収支悪化というダメージに対するものであり、有償資金の提供が主となっている。

世界銀行

貿易関連支援に関する活動一般を強化させており、上述のIFやJITAPの枠組みに加えて、

されたことにより設置されたものである。

⁴ Carolyn, D. (2005) "Changing the Power Balance at the WTO: Is the Capacity-Building Agenda Helping?", Background Paper for the 2005 Human Development Report, Human Development Report Office Occasional Paper.

⁵ 途上国側が受動的な立場ではなく主体的に貿易交渉に加われるよう促進支援

⁶ 途上国の交渉能力強化するために設立されたプログラム

貿易関連融資、国内政策改革支援、制度構築支援、政策策定・調査等に関わる担当官や研究職関係者に対する研修等の支援を実施する。

EU

WTOドーハ・ラウンドのアジェンダを受け、2002年にEUの貿易関連支援戦略に関するコミュニケを発表し現在もこれに基づき支援方針を策定している。2001 - 04年には、欧州委員会（EC）およびメンバーの貿易関連支援（貿易制度・規制支援および貿易開発支援）は4,974百万ユーロを実施し、全二国間支援の50%を超える支援額を提供している⁷。欧州委員会の二国間支援はコトヌ協定を根拠とするACP諸国への支援が中心である。TRIPS協定の遵守および貿易円滑化を中心に捉えている。

米国

米国による貿易分野における支援額は年々増加しており、2005年は1,342百万ドルを支出した。従来USAIDの貿易キャパシティ・ビルディング支援が大半を占めていたが、米国内政府の他機関からの支援も増加している。主な支援としてWTO加盟支援、WTO協定実施支援、貿易円滑化、人材育成と労働基準、金融セクター開発、ガバナンス、インフラ、農業開発が挙げられる。2005年にはWTO協定に関する理解向上・加盟・交渉への参加に関する支援として36.7百万米ドルを提供したが、貿易環境整備の観点からの経済インフラに対する支援等の貿易関連支援の急増により、純粋なWTO協定に対する支援の割合は2.7%に過ぎない。

⁷ しかし、この額には他のより広範な協力プログラムの一部として計画されているものが殆どである、という指摘もありTRTAのみを目的とした支援は一部に過ぎないという考え方もある。

第2章 調査対象国のWTO協定実施と交渉における現状と課題

本調査では2006年2月から3月にかけておよび6月に2回にわたり現地調査を実施した。現地調査の目的は、文献調査で得られた知見を現場において直接検証するためおよび文献からは得られない実状を把握するためであった。現地調査の対象国としては、WTO事務局など本調査に関連する主要機関があるスイス国ジュネーブおよびケニア、ザンビア、マラウイ、ルワンダ、セネガル、マリのアフリカ6カ国が選定された。選定にあたっては、WTO加盟国であること、南、東、西という地域バランス、アフリカ地域における相対的な大国・小国のバランスなどに配慮した。

2.1 ケニア

2.1.1 制度上の現状と課題

(1)WTO協定関連国内法に対応する国内法制度の整備および実施状況

関税

ケニアは1995年1月1日にWTOに加盟（GATT加盟は1964年2月5日）するとともに経済共同体としての東南部アフリカ共同市場（Common Market for East and Southern African States: COMESA）および東アフリカ共同体（East African Community: EAC）の加盟国である。

【東南部アフリカ共同市場】

1991年に設立された東南部アフリカ特惠貿易地域（Preferential Trade Area for Eastern and Southern Africa: PTA）を改組して1994年に発足したアフリカ最大の経済共同体である。現在の加盟国は エリトリア、ジブチ、エチオピア、ウガンダ、ルワンダ、ブルンジ、モーリシャス、マラウイ、ザンビア、ジンバブエ、スワジランド、スーダン、セイシェル、コモロ、マダガスカル、エジプト、コンゴ民主およびケニアの18カ国である。2000年10月にジブチ、モーリシャス、マラウイ、ザンビア、ジンバブエ、スーダン、マダガスカル、エジプトおよびケニアの9カ国で自由貿易圏を設立し、2004年にブルンジおよびルワンダが加盟した。2008年までに共通域外関税を採用することを目標、また、域内の貿易、資本、労働の移動の自由化を推進して共同市場の創設を企図している。なお、レソト、モザンビーク、タンザニアおよびナミビアが南部アフリカ開発共同体（Southern African Development Community: SADC）との二重加盟を避けるためにCOMESAから脱退した。また、アンゴラは参加を停止中である。

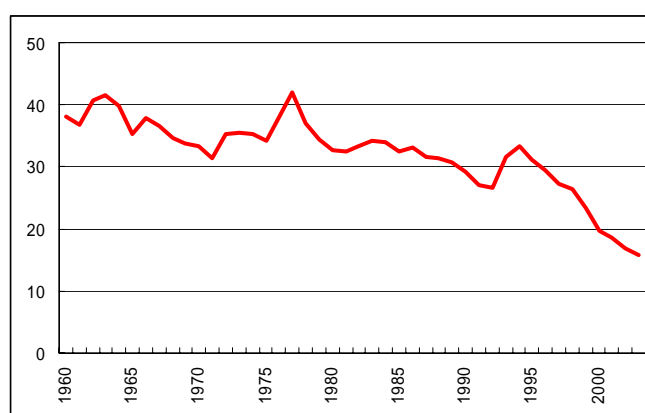
【東アフリカ共同体】

1977年に一度は解消した経済共同体を1996年に改めて構築することを企図して交渉を重ね、1999年11月に条約締結（2000年7月に条約発効）、2005年1月に共通域外関税の導入を実施している。二重課税の防止、予算の同時発表、通貨の非ドル連動両替の実施、共通パスポートの発給等は既に実施しており、将来は通貨統合も企図している。ブルンジとルワン

ダが加盟申請を行っている。2013年までには政治同盟を視野に入れた取り組みを行っている。

ケニアは近年農業国から工業国への転換を図ろうとしているものの依然農業国として位置付けられる。これは労働人口の概ね 75%が農業関連部門に従事していることから明らかであるが、GDP に占める農業の付加価値額のシェアは 1989 年までは 30%を越える水準から 20%台に漸減し、1993 年から 1995 年を除いて同 20%にあり、1999 年には 20%を下回った。2003 年には 15.8%にまで落ち込んでいる。

ケニアの農業付加価値額の GDP 比 (%)



(資料) The World Bank. 2005. World Development Indicators.

このような状況からケニアでは特に農業部門で高い輸入関税と付加価値税 (VAT) が課せられている。これらは貿易障壁となっていると指摘されることが多い。また、ケニアの農産物に対する輸入規制は政治的な要因や国内の特に天候要因による需要と供給の変動から変更されることが多い⁸。なお、輸入関連法は輸出入法 (Cap 502)、関税法 (Cap 472) および国家予算決定後に毎年発行される財務法で規定されている。

ケニアの関税体系はケニア歳入庁 (Kenya Revenue Authority: KRA) の管轄により、原則として 輸入税 (輸入品の CIF 価格に課税)、 物品税 (CIF 価格 + 輸入税の合計に課税)

⁸ ケニア経済の平均成長率は、1971～80年は8.2%、1981～90年は4.1%であったが、1991～2000年は1.9%にまで低下した。特に90年代後半は低迷が続いた。これは 1996年後半からの早魃に加え、1998年のエルニーニョ現象に起因する洪水被害が主要産業である農業生産に影響を与えたことや、治安悪化に伴う観光客の減少、1997年7月にはIMF融資が、さらに8月には世銀融資が相次いで凍結され、主要ドナー国からの資金流入が減少したことが主因であった。また、2000年は1999年以降の早魃とそれに伴う計画停電 (1999年9月～2000年1月)により、GDP成長率はマイナス0.2%とさらに悪化した。このように、農業生産の盛衰は同国経済に大きな影響をもたらすこととなっている。このことはそれ以降のマクロ経済動向を見ても明らかである。すなわち、2001年のGDP成長率は1.1%のプラス成長にまで回復し、その後2002年も原油価格高等外的要因の悪化にもかかわらず1.1%のGDP成長率を維持、2003年は1.8%と経済は着実に回復に向かった。また、2003年11月からIMF、世銀融資が再開したことにより、主要ドナー国からの資金も増加した。2003年は比較的降雨に恵まれ、園芸作物および茶を中心に農業部門の回復、治安回復による観光業の回復が進み、2004年のGDP成長率は4.3%を記録した。ただ、この背後には2004年の深刻な食糧難に対処するために限定量の輸入トウモロコシについてVATと関税を撤廃した経緯がある。

および VAT (CIF 価格 + 輸入税 + 物品税の合計に課税) で構成されている。また、輸入関税は従価方式となっており、輸入税は原材料が 0%、中間財が 10%、最終財が 25%、物品税は物品により税率が異なっており、VAT は原則として 16% が課せられる。

なお、外国貿易局 (Department of External Trade) 等による原産地証明の承認によって、COMESA 域内で生産された製品に対しては貿易協定に基づく域内優遇関税の適用があり、EAC 域内での生産の場合は特定の製品を除いて関税は無税となる。

税関評価

ケニアはWTO関税評価協定 (Customs Valuation Agreement) に加盟していることから、WTO 加盟国から輸入された物品の査定には売買価格を利用しているが、その一貫性および確実性に関しては遵守されていないとの指摘がある。また、税関手続きがあまりにも詳細で厳格に過ぎて柔軟性を欠くことによる遅延が問題視されることに鑑み、KRAは2005年9月はモンバサ港にSIMBA2005 Customs Softwareを使った電子通関システムを導入したものの、導入研修が行われなかったことによる実施体制の非効率性、処理能力および実施能力の不十分さ、情報共有の不備といった課題等が現出し、かねてからの通関手続きの遅延が改善されたとは言いがたい状況にある。さらに、PVCプログラムを遵守するために権限を付与された検査機関が関税評価とリスク・アセスメントを行っているが、その成果および評価に関しては未だ定まっていない。

船積前検査

事前検査 (船積み前検査) に関しては、2005 年 9 月 28 日まではFOB価格が 5,000 ドルを越える輸入には、価格、数量および品質を検査する事前検査 (船積み前検査) および輸入申告書を提出して指定検査機関による是認の証明書を得る必要があった⁹。しかし、同年 9 月 29 日に同国政府は新たに船積み前基準適合認証プログラム (Pre-shipment Verification of Conformity (PVC) Program) を導入し、輸出国で船積み前に同国の基準に適合していることを示す「基準適合証書」を得ている場合のみケニアに輸入することができることとなった。対象製品は すべての中古製品、食品・農産品、化学製品、燃料・石油製品、繊維・繊維製品、履物類、玩具類、電気製品、機械類に大別される¹⁰。輸入業者はケニア政府基準局 (KEBS: Kenya Bureau of Standards) が指定したPVCプログラムを遵守するために民間機関の検査を受けることとなっている¹¹。同証書を得ずして輸入貨物が陸揚げされた場合はCIF価額の 15% を検査手数料として支払い、かつ、ケニアに基準の適合性の可否が確認できるまでは留め置かれることとなる。但し、これまで同様、実務的に現場の

⁹ 5,000 米ドル未満の場合には輸入申告書の提出のみで輸入を許可された。

¹⁰ 原材料や中間財は一定の加工プロセスによって品質が変わるものに限って適用対象外となる。

¹¹ 日本のケニアへの輸出に際しては、KEBSの委託を受けたIntertek Testing Servicesが基準適合証書の発行窓口となる。また、ケニアへの中古車輸出は、従来同様、日本中古車査定協会が検査を行うこととなっている。

税関職員まで新たな制度に関する情報が十分に伝わっていないことがあり、新たな取り組みの成否に関しては懐疑的な見る向きが一般的である。

TBT

ケニアの基準・認証に関して最も重要なものは農業分野でのバイオテクノロジーでのガイドラインの構築である。同国は「生物の多様性に関する条約のバイオセーフティに関するカルタヘナ議定書（Cartagena Protocol on Biosafety。略称：カルタヘナ議定書）」に批准している。

既述した通り、ケニアでは天候等の自然環境条件の変動が安定的な食糧供給のみならず、マクロ経済の動向に大きな影響を及ぼすことから、安全性を確保しつつ、機能性のある、天候の変動に強く、環境負荷の少ない、生産性を高め得る農産物の生産の確保が焦眉の急であり、バイオテクノロジーを活用した品種の商業化のための研究開発が盛んに行われている。但し、その取り組みは法制度や規則が整備されておらず、ガイドラインによって規制されているのみの状況にある。現行のガイドライン（1998年発行）ではバイオテクノロジーの輸入品の評価と認可についてはバイオセーフティ委員会（Biosafety Committee）が担っているものの、特に食料援助によるバイオテクノロジーを活用した農産品がかなり輸入されている。また、バイオテクノロジーを活用した遺伝子組み換え農産品を購入することもできる。例えば、同国はバイオテクノロジーの変種が商業的に入手可能である南アフリカ共和国からトウモロコシを大量に輸入している。

また、ケニアのバイオテクノロジーに関する基準が国際的な基準に合致していないものがあり、ケニアとの貿易・投資にマイナスとなっている。ケニア栽培衛生査察サービス(Kenya Plant Health Inspectorate Service: KEPHIS)は輸入農作物に対する検査を要求しており、かつ、植物貿易およびバイオセーフティ・コントロール・オーガニズム¹²貿易も制限している。具体的には、農産物は輸入前に植物輸入許可証と品質証明書が必要となる。また、遺伝子組み換えを施した農産品はその事実が明記され、植物衛生証明書に詳細を記載する必要がある。さらに、信頼し得る研究所等の検査機関から発行された分析証明書が必要となる。

さらに、KEPHISは商業的に作られた雑種の穀物種について事前検査を行い、3年間の検査で評価された後に市場へ出回るのを許可される。また、農業省は量的上限を定めて穀物種の輸入制限をしている。しかし、その種がいったん認可されれば、量的制限は解除される。産業界ではこの認定期間に長期間を要し、かつ、制限的であるとの指摘が多い。

政府調達

ケニアはかねてより汚職・腐敗が経済発展の阻害要因として取り上げられてきた。2003年1月に発足した現政権は、前政権下で蔓延っていた汚職撲滅を選挙公約の一つとして掲げて誕生した政権である。よって、ケニア政府はWTO政府調達協定の締約国ではないものの、

¹² 誤って環境に放出されるのを防ぐために特別な取り扱いを要する農産物。

2005年に公共調達処分法(Public Procurement and Disposal Act: PPDA)を制定するとともに、2006年1月1日に公共調達監督局 (Public Procurement Oversight Authority: PPOA) を設立している¹³。同時に監督諮問委員会 (Oversight Advisory Board) が設置されており、財務大臣は9名の委員を任命してより透明性が高く説明責任を果たすことができる政府調達を実施することを企図しているが、そもそもPPOA自体の業務そのものに対して不明瞭なところが未だ払拭されていないとの声も今なお聞かれる。また、PPDAでは ケニアの政府系企業や100%出資の民間法人、 金額が未確定の入札案件、 案件に特殊性がある場合および 入札プロセスに時間とコストがかかる場合には事前資格を受けた業者しか競争に参加できない制限的な入札を行うことが可能となっている。このような入口面での規制を科す反面、中央入札局 (Central Tender Board) は入札結果を公表する義務を負うとともに、入札が拒否された場合にはその理由も明示しなければならないこととなっている。

TRIPS

ケニアは世界知的所有権機関(World Intellectual Property Organization: WIPO)、 アフリカ地域工業所有権機構 (African Regional Industrial Property Organization: ARIPO)、 工業所有権保護に関するパリ条約 (The Paris Convention for the Protection of Industrial Property)、 文学的および美術的著作物の保護に関するベルヌ条約(The Berne Convention on the Protection of Literacy and Artistic Works)といった主な国際的・地域的な知的財産権に関する協定に加盟している。また、2001年に実効された国内法であるケニア工業所有権法 (改訂法) (Kenya Industrial Property Act) はTRIPSに基づく施行法となっている。また、2004年には「 標章の国際登録に関するマドリッド協定の1989年6月27日にマドリッドで採択された議定書」を遵守するために改正商標法が施行されている。

2004年6月にケニア歳入庁は新設の偽造品対策部局を通じて違法な貿易による税金未収による損害は推定で200億シリング(約2億5,600万ドル)の被害を被ったと発表している。主な偽造品は輸入医薬品、靴、織物製品、事務用品、チューブ・タイヤ、電池、靴墨、石鹼、洗剤となっている。また、著作権に関して、同国では著作権委員会の監督の下で音声や放送番組、文学的・音楽的・芸術的視聴覚作品の録音・録画は著作権法の下で保護されている。さらに、同国の著作権に関わる芸術家や芸能人を中心に知的財産権の保護団体を作って知的財産権に関する意識の高揚と知的財産権の保護および公正な実施を強化を訴えている。このことを反映してか、2005年10月に最高裁判所 (Higher Court) はAlternative Media LimitedとSafaricom Limitedとの間で争われた著作権侵害訴訟で、ケニア史上初めて原告勝利の判決を下している。

¹³ PPOAでは刑罰を科しており、違反者が個人の場合には罰金400万ケニアシリング (約52000ドル) か3年の禁固刑もしくはその両方の刑罰、法人の場合には1000万ケニアシリング (約13万300ドル) を上限とした罰金が科せられる。

GATS

ケニアではサービスを提供する個人や企業はその国内外を問わず同様の待遇を受けている。このうち、特に議論されるのは電気通信事業である。同国の電気通信事業は、固定電話サービスを独占しているテレコム・ケニア (Telecom Kenya)、電気通信事業を監督しているケニア通信委員会 (Communications Commission of Kenya: CCK) およびケニア郵便公社 (Postal Corporation of Kenya) の3つの国営組織によって支配されている。なお、テレコム・ケニアのサービスが28万の地上通信線に止まっている。2005年1月、同国政府は超小型衛星通信地球局 (VSAT) とインターネット帯域幅についてのテレコム・ケニアの独占を停止し、テレコム・ケニアとの競争を促すために複数の企業に同事業の実施を認可してきた。また、2004年7月に同国政府は固定電話サービスについて第二国内電話事業者 (SNO) の事業免許の競争入札手続きを途中で取り止めた経緯があるが、CCKは再度事業免許の競争入札の手続きを開始するようである。さらに、2005年後半に発表された新国家情報通信技術政策 (New National Information and Communication Technology Policy) で、政府は電気通信分野の主な改革を提案し、長期にわたって遅延してきたテレコム・ケニアの民営化の前に、同社を再編成するという内容が含まれている。移動体通信では、サファリコム (Safaricom: テレコム・ケニアとVodafone社の合併事業) とセルテル (Centel: Vivendi社とSameer Investment社の合併事業) の2社がサービスの提供を許可されている。両社を併せると2005年12月現在の利用加入者数は500万人を越えている。2003年に携帯電話事業免許を付与された第3番目の携帯電話会社のエコネット・ワイヤレスは未だに業務を実施しておらず、現在も裁判で政府と係争中である。インターネット接続サービス業者 (ISP) は70社以上が登録されているものの、サービスを提供しているのは20社を下回る水準にある。また、公衆データ・ネットワーク・オペレーターは14社あり、VSAT (超小型衛星通信地球局) のハブ・オペレーターは6社ある。ISPの外国人株式取得割合は40%までに制限されている。

(2) 組織体制と取り組み状況

ジュネーブの代表部では3人で今回初めてWTO交渉を担当している。ウルグアイ・ラウンドで一括受諾方式が導入されたため、基本的には全ての事項に関心を有している。これは同ラウンドでの課題・問題点を将来に改めて直面することを避けることがその理由となっている。特に、農業交渉が国内農業にどのような影響があるか、NAMA交渉が国内の産業発展にどのような影響があるかとの観点から交渉に関与している。

ケニアの場合、産業貿易省以外の貿易関連省庁 (財務省、農業省等) のWTOに関する知識レベルは低い模様である。WTO協定を国内法制に反映させる必要がある点に鑑みると、これらの省庁の理解を深め、インスティテューショナル・キャパシティを向上させる必要がある。また、貿易データの整備 (関税削減のインパクトを測るため等) 貿易救済措置 (AD、SG、CVD) の国内法制・調査当局の整備、法執行の人材のトレーニングも課題となっている。

る。これらの諸点から言えば、頻繁に行われているトレーニング・コース型のキャパシティ・ビルディングだけでは十分ではなく、経済へのインプリケーションに関する実務に関しても知る必要がある。また、関連省庁や産業界もWTOの専門用語にはついていけない状況で、WTOの用語をわかりやすい形で理解してもらうことが必要となっている。SPSやTBT関連の非関税障壁（NTBs）を特定する場合でも、産業界が認識できなければ政府が必要な声を吸い上げることができないとの観点から、政治レベル・産業界レベルを巻き込んだ貿易促進の役割が果たされることが求められている。これらの諸点に鑑み、本国の人材も不足していることに加え、継続的なトレーニングが必要である。就中、TBTやSPSについては専門家の欠如、テスト機関等が欠けており、産業界を巻き込んだ貿易促進が課題である。同時に、輸出入時の税関の遅延も改善が必要である。

よって、ケニアでは人的リソースに限界があることは事実で、ジュネーブにおいても交渉対象およびその事項が多く、会合が重なると参加できなくなることがある状況にある。このため、オランダのファンドで実施する10カ月のインターンシップ制度は数週間のセミナーを行うよりも人的リソースの増員にメリットがあるとともに、OJTを通じたキャパシティの向上にメリットがあるとの認識がある。また、交渉項目のインパクトについて調査・研究をすることも重要であるが、そのキャパシティがないことにも大きな課題を有している。このような観点からアフリカ地域の調査・研究を行う研究機関の創設が求められている。

これまでケニアが受けた支援活動としては、WTOのトレード・ポリシー・コース（3ヵ月）や地域セミナーやナショナル・セミナーのほか、UNCTADの支援、就中、政策的なインプリケーション、サブサハラ地域に焦点を当てたカナダのNPO法人International Lawyers and Economists against Poverty (ILEAP) からの支援といったものがある。特にWTOのJITAPは有益であるとの評価がある。これは同国がJITAPの最初の裨益国で協定と国内市場へのインパクトを理解するのに有益であるとの評価をしている。他方で失敗例があることも事実である。例えば、1996～1997年頃にWTOが専門家をケニアに派遣して貿易救済措置関連法の草案を作成したが、貿易救済措置関連の法制は規定が詳細になるために結果として草案がケニアの憲法より長いものとなった。本草案が商工会議所に送付されたが、ケニア憲法より長いため問題であるとして削除され、全く実質のないものとなってしまった経験がある。また、貿易救済措置に関しては、南アフリカからの輸入にSGを発動することを考えたことがあるものの、国内のルールがなかったという経緯がある。さらに、紛争処理手続きについては利用のための費用が高いとの印象がある。よって、現状を十分に把握した支援を求める所以である。

2.1.2 貿易政策・制度における現状と課題

(1)開発戦略における貿易政策の位置付け

ケニア政府が2004年に公表した中期的な経済開発戦略であるInvestment Programme for the Economic Recovery Strategy for Wealth and Employment Creation: 2003 – 2007 (IP-ERS)¹⁴で、輸出促進はケニア経済の持続的な成長のために必要不可欠であるとし、国際競争力の強化の観点から輸出業者に対する政策・制度の体制構築が必要としている。また、1990年代当初からの同国の貿易自由化の流れの中で同国経済の開放度は大きく進捗しており、COMESAやEACといった地域経済統合を通じた自由化も進んでいるものの、更なる貿易自由化を企図してライセンスの見直し、製造業者への市場情報の提供、新たな市場の発掘、ケニア製品の品質の向上、非コマーシャル・リスクの軽減、見本市の開催、AGOAの推進といった支援を実施しているとしている。

(2)主要輸出入政策・制度

ケニアの輸出促進政策・制度の中核となっているのがExport Processing Zones Authority (EPZA)による輸出加工区 (Export Processing Zones) プログラムである。ケニア政府は輸入代替型から輸出主導型の経済成長への移行を企図して1990年にこの輸出加工区プログラムを導入した。このプログラムの導入によって、EPZがグローバルなサプライ・チェーンとケニアとを統合し、かつ、輸出指向型の投資を引きつけることにより、雇用の創出、輸出の多様化および拡大、生産的投資および技術移転の増加、EPZと国内経済とのリンケージの構築を目標としている。このプログラムによって、40以上のEPZを構築し、4万人近くの雇用創出、輸出の10.7%に寄与している。

EPZを活用している企業は、原材料輸入やその他の輸入資材について関税およびVATが免除され、工場、機械、設備、建物について100%の投資控除を受けることが出来る。また、輸出加工区(EPZ)で操業している会社は、当初の10年間、非居住者への配当金や給与に課せられる源泉徴収税が免除され、機械、原材料、中間投入に課せられる輸入税が免除される。

¹⁴ もとよりERSはPRSPとして策定され、その後追記・修正等を行って、2004年3月にIP-ERS (Investment Programme for the ERS)を策定、同5月にIMFおよび世界銀行に提出されて、PRSPとして支持をされている。当初のERSでの開発課題は以下の通り。 人材育成：初等教育の無償化、経済的負担を軽減するためのカリキュラムの見直し、教員研修、労働市場の需要に合ったカリキュラムの作成等。 農業開発：農業開発リサーチと新技術の普及、マイクロ・ファイナンス機関の設立、灌漑施設の整備、協同組合の強化、乾燥・半乾燥地域の農業および畜産の振興のための水供給施設の充実、道路整備の推進等。 経済インフラ整備：民間投資、経済成長、雇用創出に視するインフラの整備等（就中、主要幹線道路および地方道路、鉄道、航空交通網、通信およびエネルギー分野の改修・整備等）。 保健・医療：HIV/AIDS感染者へのヘルス・ケア・プログラム、学校教育におけるHIV/AIDS知識普及のためのカリキュラムの設定、社会的弱者への利益に配慮した健康保険制度の改革、医療関連設備の改修、薬品の調達・流通システムの改善等。 環境保全：水供給サービス等を管轄する公社の設立、民間セクターの参加促進、地方貧困地での水供給モデルの開発、植林プログラムや環境汚染管理、環境教育の実施を通じた環境問題への配慮の啓蒙等。

さらに、EPZに進出している会社は、製造の20%以下を国内市場で販売することができるが、国内販売を行う際は全ての税が適用され、かつ、2.5%の科料が課せられる。また、優遇的融資制度はないものの、観光や紅茶などのセクターの政府開発省庁が投資と輸出を促進するため、市場金利より低金利で資金の提供を受けることが可能となっている。

EPZAでは、乳製品、漁業、宝飾品、穀物、園芸作物、衣類・繊維製品、ICT、薬品、除虫菊、サイザル麻、砂糖、肉製品、紅茶・コーヒー、ビール、野菜油および木材・木工製品の16セクターが国内外の投資家にとってのキー・セクターとして詳細な情報をHP (<http://www.epzakenya.com/index.php>) で提供している。

2.1.3 貿易環境と主要貿易品目

(1)貿易環境

ケニアの貿易産業省(Ministry of Trade and Industry: MTI)は貿易振興を図るとの観点から、円滑化を阻害する要因として以下の諸点を列挙し、かつ、その改善を図るべく、政策・制度の採用を実施あるいは計画している。その第1は貿易円滑化を担う諸機関(通関、検閲、検疫等)の職員のキャパシティ不足である。特に現場職員および中間管理職員の能力不足は深刻である。第2に、第1の諸機関の多大な時間を必要とする官僚的な手続きである。第3にはこれら諸機関内の不十分な情報伝達である。第4には手続きの不透明性である。第5には不要な書類の提出が必要な点である。第6には研修およびIT能力の不足である、第7には関連諸機関間の連携不足である。第8には検査に不必要な時間がかかる点である。第9には関税収入を上げるための不必要な取り組みである。第10には不十分なインフラである。これには港湾施設や冷凍倉庫といったインフラ面のみならず、検査機関等の検査機器や職員の能力不足、また、必要な情報不足も含んでいる。

なお、輸入規制に関しては1994年の輸入管理令撤廃とともに大部分が廃止されたが、安全保障、健康、環境の観点から、偽造紙幣または硬貨、黄りんマッチ、ケニアの紋章付国旗または紋章を無許可で使用した物品、結核、がん、性病、性的不能の治療用薬品または器具の販売促進広告を行っている物品、健康に有害な精油あるいは化学製品が含まれた蒸留飲料、ケニア製でないにもかかわらず、ケニアのメーカー、ディーラーもしくはその他の場所の名称、住所もしくは商標を付け、ケニア製品という特別な性格を与えようとしている製品、許可証のない催涙ガスおよびその他類似の催涙性の物質または催涙ガスを噴出させることを目的とする道具、許可証のない武器、爆発物およびこれらの物に似た玩具、郵便料金メーター、動物を殺害または捕獲する能力のある罟、ボーイ・スカウトまたはガール・スカウトのバッジ、記章、エンブレムをつけた物品、小火器法に定義された小火器に取り付け可能な減音器または消音器および許可証のない未加工貴金属および貴金属の13品目が規制されている。また、ケニアの場合、特定の輸入国・

地域規制はないが、人体あるいは家畜を媒介する病気が流行して関係政府当局が警告を発した場合はその限りではない。

【参考：ケニアの投資環境】

ケニアの投資障壁に関しては、国際協力銀行（JBIC）が2005年6月に国連貿易開発会議（UNCTAD）と共同で実施した投資環境整備に係る政策提言書（通称：Blue Book）で明らかになっている。この提言書は日本政府の対アフリカ支援策に基づくもので、調査実施対象国であるウガンダ、ケニアおよびタンザニアの3カ国への日本企業などの直接投資を促進することにより、「各国の経済成長を通じた貧困削減の実現」、「2005年1月に形成された『東アフリカ関税同盟』に基づく地域統合の加速」などを目的としている。Blue Bookでは調査実施対象国毎に 比較優位産業の育成戦略の策定、 中小企業とのビジネス・リンケージの構築、 新規投資家へのワンストップ・サービスの提供など、投資環境整備にとって重要で、かつ1年以内に実施可能な行動計画を提示している。また、3カ国が加盟する東アフリカ関税同盟（EAC）による地域統合を推進する観点から、 域内の二重課税防止条約締結、 域内のビジネス・ビザ共通化の2項目を3カ国共通の行動計画として提言している。ケニアに対する提言は以下の7点である。

行動計画：投資促進法（Investment Promotion Act）における外国投資規制の緩和

現行の「投資促進法」において、新規外国投資は最低投資額を50万ドルとし、かつ、ケニア投資庁の国益に関する審査を受けることが義務付けられており、事実上の外資規制となっている。

行動計画：外国人の就労ビザ取得に係るプロセスの見直し

現行の「移民法」では外国人の就労ビザは「当該外国人の雇用がケニアの利益になる」と認められることを条件に交付されているが、明確なガイドラインが存在しない。

行動計画：ケニア歳入庁による付加価値税（VAT）の還付期限の設定およびペナルティの支払い

ケニア歳入庁のVAT還付に充当する財源の不足および職印の事務処理能力の遅さに起因し、外国企業へのVAT還付が遅延している。

行動計画：外国投資家による農地取引申請に係るガイドラインの導入

現行の「土地管理法」では、外国企業は大統領承認を得れば例外的に農地取引を行えるとされているが、明確なガイドラインがない。

行動計画：既存投資家に対するケニア投資庁の包括的なアフターケアサービス体制の整備

既存投資家は新規投資の源泉であるにも拘らず、ケニアでは既存投資家に対する包括的なアフターケア・サービス（操業後の支援、問題解決協力等）が提供されていない。

行動計画：中小企業とのビジネス・リンケージ・プロジェクトに対する大企業の参加（外国企業最低10社）

ビジネス・リンケージ・プロジェクトは中小企業の競争力を強化し雇用を創出するとともに、外国企業にとっても自らのニーズに関する情報を地元企業に提供することによりコスト削減効果も有するが、ケニアにおいては実施されていない。

行動計画：国内製造業に対するベンチマークの導入

ケニアの製造業はインド・中国等他国の製造業との比較において生産性を向上させる必要があるにも拘らず、自らの成果を適切に評価するベンチマークが導入されていない。

(2)主要貿易品目

ケニアの伝統的輸出産品は、コーヒー、紅茶、園芸等を中心とする農業産品であり、農産物の生産・輸出や積極的な外資導入と活発な設備投資、西側先進国の援助等が経済を牽引した。昨今のケニア経済の取り組みとして特筆すべきは以下の諸点である。

表 ケニアの主要貿易品目（上位 20 品目）(単位：米ドル)

輸出									
順位	1995年		2000年		2004年				
	品目	額	品目	額	品目	額			
1	茶・マテ	362,645,125	19.9%	茶・マテ	467,059,744	29.7%	石油製品	609,103,859	22.7%
2	コーヒー・同代用品	291,853,357	16.0%	コーヒー・同代用品	153,914,736	9.8%	茶・マテ	468,422,489	17.5%
3	他の植物性原材料	107,986,677	5.9%	石油製品	123,467,856	7.9%	他の植物性原材料	289,331,340	10.8%
4	石油製品	102,124,816	5.6%	他の植物性原材料	117,627,896	7.5%	野菜(生鮮・冷蔵・冷凍)	160,907,765	6.0%
5	鉄鋼圧延製品(被覆)	66,191,849	3.6%	野菜(生鮮・冷蔵・冷凍)	103,311,232	6.6%	コーヒー・同代用品	94,913,515	3.5%
6	果実の調製品	54,002,612	3.0%	その他の粗鉱物	37,127,000	2.4%	その他の粗鉱物	89,701,226	3.3%
7	石鹼・洗剤	39,748,701	2.2%	魚(生鮮・冷蔵・冷凍)	36,074,644	2.3%	鉄鋼圧延製品(被覆)	64,580,268	2.4%
8	野菜(生鮮・冷蔵・冷凍)	39,160,634	2.1%	果実の調製品	34,139,044	2.2%	魚(生鮮・冷蔵・冷凍)	48,140,578	1.8%
9	その他の粗鉱物	38,062,888	2.1%	薬物	29,370,888	1.9%	果実の調製品	45,835,916	1.7%
10	どうもろこし	36,308,658	2.0%	プラスチック製品	27,593,464	1.8%	果実・ナット(生鮮・乾燥)	43,306,809	1.6%
11	セメント・建設用材料	35,273,382	1.9%	セメント・建設用材料	21,922,392	1.4%	プラスチック製品	41,602,811	1.6%
12	魚(生鮮・冷蔵・冷凍)	32,923,555	1.8%	製造タバコ	20,790,336	1.3%	石鹼・洗剤	32,095,445	1.2%
13	アルコール飲料	27,025,989	1.5%	果実・ナット(生鮮・乾燥)	17,463,076	1.1%	セメント・建設用材料	30,149,899	1.1%
14	小麦・メスリンの粉	23,468,875	1.3%	砂糖菓子	17,397,164	1.1%	製造タバコ	28,976,602	1.1%
15	プラスチック製品	23,235,304	1.3%	石鹼・洗剤	17,036,784	1.1%	砂糖菓子	26,733,465	1.0%
16	植物性油脂(その他)	22,117,171	1.2%	紙・板紙の製品	15,431,483	1.0%	植物性油脂(その他)	25,366,135	1.0%
17	薬物	19,748,293	1.1%	はき物	14,967,860	1.0%	薬物	25,862,099	1.0%
18	革	18,440,460	1.0%	植物性油脂(その他)	11,721,531	0.7%	野菜の調製品	25,180,434	0.9%
19	野菜の調製品	17,094,519	0.9%	果実・野菜のジュース	11,433,731	0.7%	紙・板紙の製品	24,598,468	0.9%
20	紙・板紙の製品	17,084,053	0.9%	鉄鋼圧延製品(被覆)	11,415,907	0.7%	はき物	23,080,277	0.9%
全品目		1,825,996,055	100.0%		1,570,996,480	100.0%		2,683,206,193	100.0%

輸入									
順位	1995年		2000年		2004年				
	品目	額	品目	額	品目	額			
1	原油・粗油	232,887,689	8.3%	原油・粗油	340,598,592	11.8%	原油・粗油	545,066,177	11.9%
2	石油製品	167,415,454	5.9%	石油製品	287,187,424	9.9%	石油製品	531,581,179	11.6%
3	乗用自動車	133,014,229	4.7%	回転式電気機械	107,102,864	3.7%	鉄鋼圧延製品(無被覆)	169,921,370	3.7%
4	貨物自動車	125,653,870	4.5%	小麦・メスリン	91,059,840	3.1%	印刷物	155,138,170	3.4%
5	植物性油脂(その他)	124,321,612	4.4%	植物性油脂(その他)	88,375,608	3.1%	肥料	150,408,374	3.3%
6	鉄鋼圧延製品(無被覆)	115,367,509	4.1%	通信機器	83,883,672	2.9%	通信機器	137,060,110	3.0%
7	プラスチックの管・パイプ	65,267,081	2.3%	肥料	71,500,144	2.5%	乗用自動車	125,178,303	2.7%
8	薬物	62,690,451	2.2%	航空機・関連機器	70,322,680	2.4%	航空機・関連機器	107,419,974	2.4%
9	その他の産業用機械	55,139,248	2.0%	乗用自動車	61,681,232	2.1%	植物性油脂(その他)	104,608,016	2.3%
10	小麦・メスリン	45,035,386	1.6%	どうもろこし	61,222,312	2.1%	薬物	99,101,734	2.2%
11	肥料	44,322,434	1.6%	薬物	60,614,060	2.1%	貨物自動車	95,268,271	2.1%
12	紙・板紙	41,929,777	1.5%	鉄鋼圧延製品(無被覆)	60,108,736	2.1%	小麦・メスリン	83,830,321	1.8%
13	自動車用部分品	41,745,034	1.5%	エチレン重合体(一次製品)	43,251,824	1.5%	エチレン重合体(一次製品)	80,051,534	1.8%
14	エチレン重合体(一次製品)	40,959,854	1.5%	貨物自動車	36,659,456	1.3%	紙・板紙	64,323,522	1.4%
15	航空機・関連機器	39,800,771	1.4%	殺虫剤・殺菌剤	35,708,612	1.2%	どうもろこし	56,539,142	1.2%
16	殺虫剤・殺菌剤	33,029,076	1.2%	内燃機関	35,610,344	1.2%	その他の道路走行車両	53,974,148	1.2%
17	その他の道路走行車両	32,848,226	1.2%	砂糖・はちみつ	34,912,460	1.2%	鉄鋼の棒・形鋼	53,230,038	1.2%
18	通信機器	32,561,744	1.2%	自動データ処理機械	33,538,692	1.2%	砂糖・はちみつ	50,273,513	1.1%
19	その他の電気機器	32,281,515	1.1%	紙・板紙	32,679,168	1.1%	自動データ処理機械	48,473,083	1.1%
20	印刷物	31,401,150	1.1%	繊維製品の中古・ぼろ	30,983,154	1.1%	内燃機関	47,381,079	1.0%
全品目		2,817,925,778	100.0%		2,891,363,840	100.0%		4,563,456,287	100.0%

出所：UN-COMTRADE

第 1 に成長著しい園芸作物の輸出に関して、EU 諸国は環境基準への適合を求めているところ、農業省および園芸作物開発公社（Horticulture Development Agency: HCDA）が対応策を講じており、特に自国資本企業および Out-grower への環境基準適応のための従事者に対する教育を積極的に推進している。また、園芸作物の中東諸国およびアジア諸国へのマーケット拡大を企図したマーケティング活動を行っている。さらに、品種の多角化にも積極的に着手した状況にある。

第 2 に伝統的な産品であるコーヒーに関して中東欧、ロシア、中国といった諸国への

市場拡大を促しており、その産業そのものに回復の兆しが見られる。

第3にケニア政府は観光省および観光開発公社（Tourism Development Board: TDB）に対して予算を増額して観光振興に注力する一方で、民間企業もホテルの増設やルートの拡大、保有バスの増加など、昨今の観光客増大に呼応した取り組みを行っている。

表 ケニアの主要貿易相手国（上位20カ国）（単位：米ドル）

輸出									
順位	1995年			2000年			2004年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	ウガンダ	277,061,480	15.2%	英国	243,972,304	15.5%	ウガンダ	470,441,637	17.5%
2	タンザニア	216,012,013	11.8%	ウガンダ	226,230,592	14.4%	英国	282,060,770	10.5%
3	英国	197,598,282	10.8%	パキスタン	130,807,192	8.3%	その他地域	245,358,821	9.1%
4	ドイツ	155,163,930	8.5%	タンザニア	114,495,368	7.3%	オランダ	222,937,474	8.3%
5	パキスタン	110,628,710	6.1%	オランダ	95,511,072	6.1%	タンザニア	213,635,520	8.0%
6	オランダ	86,098,318	4.7%	エジプト	93,224,488	5.9%	パキスタン	144,423,896	5.4%
7	エジプト	57,992,282	3.2%	ドイツ	73,029,712	4.6%	エジプト	84,216,960	3.1%
8	エチオピア	53,276,339	2.9%	米国	36,232,092	2.3%	ルワンダ	81,823,802	3.0%
9	SACU	51,060,876	2.8%	アラブ共和国	34,202,664	2.2%	ドイツ	60,602,336	2.3%
10	米国	49,588,998	2.7%	ソマリア	33,014,204	2.1%	フランス	59,015,630	2.2%
11	フランス	46,416,985	2.5%	フランス	32,021,280	2.0%	スーダン	54,115,643	2.0%
12	ベルギー・ルクセンブルグ	43,382,366	2.4%	アフガニスタン	31,548,916	2.0%	インド	51,063,256	1.9%
13	コンゴ民	40,977,072	2.2%	コンゴ民	28,037,156	1.8%	米国	48,231,474	1.8%
14	ルワンダ	34,127,087	1.9%	スーダン	25,330,532	1.6%	ソマリア	40,423,509	1.5%
15	イタリア	31,826,493	1.7%	ベルギー	24,172,316	1.5%	ブルンジ	39,379,745	1.5%
16	ソマリア	31,581,052	1.7%	ルワンダ	23,241,696	1.5%	アフガニスタン	36,617,582	1.4%
17	スウェーデン	29,423,153	1.6%	(貯蔵用)	21,949,952	1.4%	ベルギー	32,230,582	1.2%
18	スーダン	21,423,450	1.2%	エチオピア	21,126,008	1.3%	イタリア	30,915,723	1.2%
19	スイス	19,507,140	1.1%	イタリア	19,830,028	1.3%	ザンビア	30,328,677	1.1%
20	スペイン	16,641,411	0.9%	日本	18,911,108	1.2%	アラブ共和国	30,112,058	1.1%
全世界		1,825,996,055	100.0%		1,570,996,480	100.0%		2,683,206,193	100.0%

輸入									
順位	1995年			2000年			2004年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	英国	348,978,349	12.4%	アラブ共和国	405,786,528	14.0%	アラブ共和国	502,423,293	11.0%
2	日本	289,453,681	10.3%	英国	315,416,064	10.9%	南ア	446,183,489	9.8%
3	アラブ共和国	225,419,554	8.0%	南ア	216,514,288	7.5%	サウジアラビア	410,715,732	9.0%
4	SACU	209,739,766	7.4%	サウジアラビア	177,136,544	6.1%	英国	404,789,331	8.9%
5	ドイツ	191,589,665	6.8%	日本	163,860,128	5.7%	日本	278,870,426	6.1%
6	インド	154,019,163	5.5%	インド	132,305,112	4.6%	インド	262,623,114	5.8%
7	ベルギー・ルクセンブルグ	151,332,370	5.4%	米国	126,895,792	4.4%	バーレーン	202,291,225	4.4%
8	フランス	143,667,414	5.1%	オランダ	112,370,672	3.9%	米国	197,467,733	4.3%
9	イタリア	141,493,245	5.0%	ドイツ	112,269,560	3.9%	中国	163,335,002	3.6%
10	米国	114,780,811	4.1%	フランス	102,149,136	3.5%	ドイツ	155,539,249	3.4%
11	サウジアラビア	99,591,408	3.5%	中国	100,985,328	3.5%	フランス	154,274,453	3.4%
12	オランダ	83,666,683	3.0%	イタリア	93,935,424	3.2%	ベルギー	111,585,893	2.4%
13	インドネシア	70,562,576	2.5%	ベルギー	75,667,168	2.6%	インドネシア	105,622,303	2.3%
14	中国	59,747,758	2.1%	バーレーン	72,280,648	2.5%	オランダ	99,439,372	2.2%
15	マレーシア	54,901,032	1.9%	シンガポール	62,234,952	2.2%	イタリア	86,126,941	1.9%
16	アルゼンチン	37,511,010	1.3%	マレーシア	40,370,016	1.4%	エジプト	81,077,952	1.8%
17	スイス	32,157,658	1.1%	ロシア	40,365,688	1.4%	シンガポール	56,756,674	1.2%
18	韓国	30,385,687	1.1%	韓国	37,500,568	1.3%	スイス	52,336,208	1.1%
19	シンガポール	30,135,047	1.1%	インドネシア	34,917,960	1.2%	アルゼンチン	51,548,104	1.1%
20	イスラエル	24,068,865	0.9%	スイス	34,690,724	1.2%	韓国	39,997,243	0.9%
全世界		2,817,925,778	100.0%		2,891,363,840	100.0%		4,563,456,287	100.0%

出所：UN-COMTRADE

第4に、在外ケニア人からの送金、就中、投資資金の還流が急増している。汚職および腐敗に対する取り組みが奏功したことが資金還流を促しているとの見方が多数である。

第5にかねてからの懸案であった国営鉄道の民営化については、2005年10月の入札の結

果、南アフリカ企業への落札が決まり現実味を帯びてきており、その経済インパクトとしては3年間で40億シリングの投資が必要である一方、年間800~1,300万ドルの税収が見込まれている(ケニア政府へのコンセッション料金は年約500~800万ドル、税収は300~500万ドルを見込んでいる)¹⁵。為替レートは経済好転に伴ってシリング高の基調にあり、1990年代末葉の水準までは容認との見方がある。このことは園芸作物を中心とする輸出産業にはマイナスとなるものの、原油高による物価上昇で相殺されとの見方があり、回復基調そのものは継続するとの見方が一般的で2005年は4.8%(4.5~5%)、2006年には5.1%と見込まれている¹⁶。なお、2005年の政府目標は5.0%である。

2.1.4 WTO交渉における現状と課題

(1)WTO交渉に対する姿勢

ケニアはWTO交渉において重要な役割を担っている。これは、同国がかねてより開発途上国でありながらも、アフリカ諸国、就中、東アフリカ諸国の中で、外交、政治、経済、社会および文化といった各方面での中核的な地位を確立していることとも相通じることである。よって、ケニアのCOMESAおよびEACにおける役割もWTO同様あるいはそれ以上に重要であることは議論を要しないところである。JITAPの支援を踏まえたケニアのWTO交渉に関する取り組みは貿易産業大臣であるMukhisa Kituyのリーダーシップとも相俟って、ケニアおよびアフリカ諸国の立場を良く代弁しているとのポジティブな評価が一般的である。

WTO交渉におけるケニアにとっての最大の関心事は農業である。これは、既述した通り、同国が農業を主要産業としていることから明らかである。例えば砂糖に対する補助金を支払っている国(エジプト等)からの安価の砂糖輸入は「ダンピング」行為と考えており阻止しようとして交渉中である。途上国を代表してEUの共同農業政策の廃止を要請している重要な国である。その他、NAMA、貿易簡素化に関する議論にも積極的に関与している。

また、ケニアは他の開発途上国と同様にFDIの受け入れを振興させ、技術移転を促進し、以て経済開発を促進するとの立場からTRIPS協定を是認の立場を取っている。ただ、知的財産権の過度な擁護がFDIの促進を阻害するとの開発途上国の立場に関して先進国側が原理・原則を踏まえるとの立場を取っていることに関しては、歩み寄りを期待するものの開発途上国の立場にあることを表明している。

さらに、ケニアの主な輸出品が同国の伝統的な農作物であるコーヒーや紅茶から園芸作物に移行している点から、SPSへの取り組みも非常に活発である。この背景には、主な輸

¹⁵ ケニア・ウガンダ鉄道公社の民営化について、ケニア政府は少なくとも向こう3年間で40億シリングの費用を要すると見込んでいる。なお、ケニア・ウガンダ鉄道公社の民営化事業の落札企業は2005年10月14日に発表された。入札した民間企業は新会社を設立、少なくとも35%のシェアを獲得できる一方、同企業における株式の40%はケニア人およびウガンダ人に提供される。

¹⁶ EIU (Economist Intelligence Unit)(2005年7月)による予測。

出市場であるEU諸国で求められる検疫の水準が高まる状況の中で、その対応のために KEBS (Kenya Bureau of Standards) の強化が急務である点にある。同時に、輸出先の多角化の観点から、非EU諸国に輸出先を多様化させる動きもあり、この点でも新たな要求水準をクリアする観点から、KEBSに求められる役割は増大していることも重要である。

このように、ケニア政府の広く貿易自由化に伴う取り組みは拡大しているものの、同国政府が苦勞している点に民間のインボルブメントの不調という点がある。大企業にとって WTOに関する取り組みは場合によっては死活問題にもなり得ることから注視されている反面、同国が政策・制度の面で振興している中小企業にとっては関心の対象外となっている場合が多い。これら企業にとっては、寧ろ、COMESAやEACの取り組みの方が実際のビジネスに直結している点で、地域経済統合を重視することが多い。政府の取り組みと民間のニーズが一致していない点ことも重要な視点である。

(2)WTO交渉における制約

ケニアのWTO交渉における制約としては以下の4点を挙げる事ができる。第1に、外国貿易を管理する法律が現在の同国の通商政策および制度と一致していない点多々あることである。第2に、同国で行われているビジネス面での法的環境は効率性を欠いている点である。これは法律の収集および公表が不十分で、かつ、法律の不十分さと普及の遅延の結果と言うことができる。第3に、租税や関税といった法や規制の中に広範な自由裁量性が残存している点である。同国の遅々として進まない煩雑な裁決プロセスおよびビジネス論争を迅速に裁決する十分な専門の商業裁判所の欠如はこの困難さを助長する状況にある。第4に同国当局は特に農業と繊維の分野でウルグアイ・ラウンドの結果に関する不満を表明しており、多角的貿易体制内の特別の対応を要する分野のひとつとして貿易に関する技術的な障壁を明示している。特に知的財産権の分野で技術援助の必要性が提示されている。知的財産法ではTRIPS協定に一致するために何回かの修正を経験している。

2.2 ザンビア

2.2.1 制度上の現状と課題

(1)WTO 協定関連国内法の整備および実施状況

ザンビアは、1964年の独立時から事実上 GATT を適用し 1982年に正式に GATT26条 5(c)の定める締結国となった。1994年にマラケシュ協定を承認し、1995年発足時からの WTOメンバーでもあるが、複数国間貿易協定(Plurilateral Trade Agreement)には調印していない。

ザンビアの法制度は 1991 年ザンビア国憲法(1996 年 5 月改正)および各種法からなる。国際協定に関しては大統領が調印するが内閣の承認を得る必要があり、国内法が国際協定に整合していない場合には国内法が改正される。ザンビアの法廷制度では、高等裁判所(労働・産業分野以外の全てのイシューを扱う)、産業関係裁判所(Industrial Relations Court)、商事裁判所 (Commercial Court、2001 年設立) があり、最高裁判所に上訴できる。税務上訴裁判所 (Revenue Appeals Tribunal)は統計品目番号(貨物番号等)に関しての決定権がある。

ザンビアの対外貿易に関しては、1999 年改定の関税および物品税法(Customs and Excise Act)(Laws of Zambia 第 322 章)が基本となる。就中、物品の輸出入、原産地規則、関税評価、関税譲許、税務上訴裁判所(Revenue Appeals Tribunal)、物品税、アンチダンピング、相殺関税について制定されている。また 2004 年にはセーフガード措置が加えられた。1994 年会社法(Companies Act)により会社の経営、ビジネス行為、株主権が規定されている。1993 年投資法(1993 Investment Act)(1998 年改定)にザンビアへの投資条件が定められており、国内投資と海外からの投資を差別していない。金融、保険、採鉱・採石に関してはそれぞれ別の法令(Banking and Financial Services Act、Insurance Act、Mines and Minerals Act)が適用する。

以下にザンビアの貿易関連法令をまとめた。

【ザンビアにおける貿易関連法令(2002 時点)】

分野	法	制定年(又は最新の改定)
貿易	Control of Goods Act	1985
	Trade licensing Act	1968
金属くずの貿易	Scrap Metal Dealers Act	1961
金の貿易	Gold Trade Act	1912
対外貿易: 関税手続き、査定・関税、 原産地規制、緊急措置、物品税、関税譲 許及税務上訴裁判所(Revenue Appeals Tribunal)	Customs and Excise Act (改定済み)	1999
付加価値税(VAT)	Value-Added Tax Act	1995
相殺関税 (捜査)	Statutory Instrument 54	2000
製造業インプット品に対する関税差し 止め	Statutory Instrument 23	1994
国境税のリベイト、払い戻し、免除	Statutory Instrument 16	1996
COMESA 諸国からの物品に対する減税	Statutory Instrument 13	1996
政府調達	The Zambia National Tender Board Act	1982
	The Tender Regulations	1995
技術的基準・規制	Standards Act	1994
	Food and Drugs Act	1978
	Plants, Pests and Diseases Act	1959
	Weights and Measures Act	1994
企業	Registration of Business Names Act	1995
	Statutory Instrument 99	1998
	Companies (Amendment) Act, 2000 (Act 1 of 2000)	2000
	Statutory Instrument 15	2000
	Statutory Instrument 16	2000
	Statutory Instrument 17	1995

	Statutory Instrument 100	1998
	Companies Act	1994
公営企業	Privatization Act	1992
知的財産権	Patents Act	1995
	Statutory Instrument 54	1995
	Trade Marks Act	1995
	Statutory Instrument 56	1995
	Registered Designs Act	1995
	Statutory Instrument 55	1995
	Merchandise Marks Act	1995
	Copyright and Performance Rights Act	1995
投資	The Investment Act	1993
	Most recent amendment	1998
採鉱・採石に対する投資	The Mines and Minerals Act	1995
銀行・金融サービスに対する投資	The Banking and Financial Services Act	1994
小規模企業に対する投資	Small Enterprises Development Act	1996
保険	Insurance Act	1968
競争	The Competition and Fair Trading Act	1994
輸出インセンティブ	Export Development (Amendment) Act	1985
	1993	
輸出促進	The Export Processing Zones Act	2001
観光	Tourism Act	1979
貿易の技術的障害(TBT)	Standardisation of soap	1957

出所:WTO Trade Policy Review WT/TPR/S/106

投資に関しては MIGA(多国間投資保証機関)条約を承認しており、二国間関係では 1994 年にスイスと、1996 年に中国と双方の投資保護条約を締結している。二重課税防止条約に関しては 1998 年までにカナダ、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、オランダ、インド、アイルランド、イタリア、日本、ケニア、ノルウェー、ルーマニア、南アフリカ、スウェーデン、スイス、タンザニア、ウガンダ、および英国と締結している。

ザンビアは LDC(後発発展途上国)として WTO 協定の特別かつ異なる待遇(S&D)が認められている。実施に関してはアンチダンピングおよび対応措置、TRIPS 協定(知的所有権の貿易関連側面に関する協定)、関税評価がザンビアにとっては問題であると主張している。WTO 協定に準拠するセーフガード法は策定されておらず、WTO 事務局に技術支援を要請している。

TRIPS 協定に関しては、WTO メンバー国は LDC に対して特許、著作権等の知的財産権保護に関する法令の履行を 2006 年 1 月 1 日の履行期限ではなく 7 年 6 ヶ月間延長することで合意したが、2005 年 10 月にザンビアは LDC を代表して移行期間をさらに 15 年間延長するよう要請した。国内における知的財産権に関するノウハウの不足が履行の阻害要因として指摘されている。TRIPS に関するイシューは複数の政府系機関に関連するため、機関間の連携が不十分であることが TRIPS 協定との完全な整合性を確保できない要因の一つであるとされている。

関税評価に関しては、ほぼ WTO Customs Valuation Agreement が実施されている。しかし輸入業者はザンビア税務当局(ZRA: Zambia Revenue Authority)の関税評価の決定に上訴する

構造が出来ていない。

ザンビアでは特に度量衡法を含む SPS および TBT のイシューの実施状況が芳しくない。1997 年にザンビア基準局(ZBS: Zambia Bureau of Standards)が WTO に貿易の技術的障害に関する協定(TBT)に基づく照会窓口になると通知しているが、現在技術的規制を新たに策定する際若しくは改定する際に WTO へ通知する必要があるが、担当官も配置されておらずうまく機能していない。

(2)組織体制と取組状況

商業・貿易・産業省(Ministry of Commerce, Trade and Industry (以下、MCTI))の対外貿易局が WTO イシューの主要調整機関である。MCTI の Patel 大臣は現在 LDC グループの議長を務めており、国外からの信頼も厚い。

多国間の貿易関連イシュー(協定交渉含む)に関して国家レベルで調整・連携を図るため、各省庁、関係機関および民間セクター団体・企業等で構成される会議体、National Working Group on Tradeがある¹⁷。現在の作業部会の議長はExport Growers Association会長であり、民間人である。ここで取り纏められた意見は直接MCTIの事務次官に報告され、大臣にも伝わるような仕組みになっている。National Working Group on Tradeの下に多国間協定毎のサブコミッティー(WTO、EPA、SADC、COMESA)が存在するが、多国間協定毎に区切っているため同じ分野の議題でも各協定別に議論する枠組みになっているため非効率であるという指摘がある。イシューごとに分科委員会を編成することも現在検討されている。サブコミッティー、コーディネーショングループには市民団体の参画も斡旋されている¹⁸。

関税率の設定に関する政策は財務省が担う。運営機関はザンビア税務局(ZRA: Zambia Revenue Authority)である。税務当局に与えられている使命はあくまで財源の確保・拡大であり、毎年財源ターゲットがある。このため財務省傘下の ZRA のような機関と MCTI の基本的に貿易拡大・自由化を推進する立場とでは若干隔たりがある。WTO を含む国際協定交渉は MCTI が管轄となるが、ZRA もセンシティブリストを作成し MCTI がそれをもとに MCTI のリストと合体させ交渉に使っている。

¹⁷ メンバーはMCTI、財務省、農業省、司法省、税務当局(ZRA)、中央銀行(Bank of Zambia)、EBZ、ZCCI、Manufacturers Association、Farmers Union、Zambia Sugar (民間企業)、Schilaga Cement (民間企業)で構成されている。

¹⁸ 2004年に設立されたCivil Society Trade Network of Zambiaがアイルランドからの支援で活動をしており、コーディネーショングループに出席している。政府に対する擁護・提言も行うが、WTOを反対する組織ではなくWTO協定実施のキャパシティ・ビルディングといった事業を行う。

2.2.2 貿易政策・制度における現状と課題

(1)貿易戦略の概要

ザンビア政府の要請により IF の枠組みでの Diagnostic Trade Integration Study (DTIS) が実施された。この 2005 年 10 月に発表された報告書では、輸出促進を国家開発・貧困削減の柱として掲げるべきであり、第 2 次貧困削減戦略ペーパー(PRSP)として作成中の第 5 次国家開発計画(NDP: National Development Plan)(2006-2010 年)や長期ビジョン(今後 25 年間)を示す Vision 2030 に民間主体である輸出志向の経済成長の達成を第一義的な目標とするべきであると提言している。そのためには最高レベルの政治的コミットメントが必要となる。現政権は開発戦略において経済の多様化および民間セクター開発(PSD)を重点課題とし、PSD Action Plan の実施を管轄する大統領が議長となる協議会 Zambia Business Council (ZBC) および PSD Steering Committee が出来た。

現在 MCTI によって商業・貿易・産業政策(Commercial, Trade and Industry Policy)を作成中である。既に政策は出来ており、国会の承認待ちとなっている。農業、観光業、製造業および鉱業がザンビアの重要セクターと位置づけられている。輸出製品の多様化戦略として銅や農作物等一次製品の輸出から付加価値のある加工品の輸出が重要視されている。

(2)輸出インセンティブ・プログラム

ザンビアには 4 つ輸出インセンティブ・プログラムがある。

Duty Drawback System (DDS)

DDS とは輸出業者に対して輸入投入財に支払った関税および物品税を払い戻す制度である。これによって輸入投入財を世界価格で購入することが出来ることになる。この制度を活用するためには、輸出業者は事前にザンビア税務局(ZRA)に登録しておき、1 最終生産物単位当りの投入産出係数を計算し、1 単位当りの関税および物品税の合計を算出し、その分の払い戻しを要請する。これが ZRA によって認められれば払い戻しが実施される。これは間接的に仲介を通して購入した輸入投資財にも認められる。また、購入時は普通に関税・税金を支払い、最終生産品を輸出した時点で ZRA に申請するという仕組みである。輸出業者は国内で生産された投入財についても一部認められている。さらに、関税は国内市場価格全般に影響を与えるため、国内生産の投入財に関しても輸出業者は高い値段で購入しなくてはならない。これはその影響を緩和させる目的がある。

この制度実施の弱点として 詳細且つ複雑な投入産出係数の必要性、および ザンビア税務当局の払い戻しにかかる時間の長さが挙げられる。払い戻しには最低でも 3 ヶ月かかり、平均 6-9 ヶ月かかると言われている。

Manufacturing Under Bond

輸入投入財が実際に輸出用として生産されるまで保税状態としておき、この製品が国内市場で売られた場合のみに輸入投入財にかかる関税・物品税が課せられる。購入時に関税を「立て替える」必要がないことおよび投入生産係数の計算にかかる無駄な労力が必要なくなることが主な利点であるが、この制度はザンビアでは全くというほど浸透していない。

Removal in Bond (RIB)

輸入した製品を保税倉庫に保管し、倉庫から取り出した際のみに関税を支払うことで、関税の支払いを先送りすることが出来るという仕組みである。この制度は不正利用により保税投入財が国内市場に流れ込んでおり、2003年には2,550億ケニアシリング(約31億米ドル)が用途不明であった。ZRAはRIB制度の廃止も検討している。

輸出加工区(EPZ: Export Processing Zone)プログラム

2001年11月にEPZ法が通過し、輸出加工区局(ZEPRA: Zambia Export Processing Zone Authority)が設立された。2003年1月にZEPRAは活動を開始したが、財源に対する懸念からEPZプログラムは内閣によって停止された状態である。技術コミッティーによって、資格条件、EPZステータスを認可するセクター・リスト、輸出業者に与えられる通常の税インセンティブの見直し、EPZの組織体制、東部・南部アフリカでのEPZプログラム事例との比較の観点から再度検討がされた。2004年11月に改訂されたEPZ法が内閣の承認待ちであり、これを通過すればEPZプログラムを再開する予定である。

既存のプログラムでは個別のEPZ、工業団地は認可され、生産高の80%以上を輸出していれば国内企業に対しても外国企業に対してもEPZプログラムを開放している。許可されるセクターは農業、農業加工品および製造業である。最初の売上日から15年間の法人税免除、配当金、金利受取にかかる源泉徴収税、キャピタルゲイン税、原材料、植物、機械類にかかる関税、中間・資本財・サービスにかかる関税、輸入品およびザンビアで購入された投入財にかかる付加価値税、物品税等各種税の免除が提案されている。

(3)Export Board of Zambia (EBZ)

EBZはMCTIの傘下にある政府系の輸出促進機関である。EU、USAID、ITCから技術的支援を受けている。従業員は37人、直接WTO 이슈ーに関わっている担当は1人のみである。輸出業者に対する月刊ニュースレターの配布、セミナーやブリーフィングを開催している。

(4)投資 (Zambia Investment Centre (ZIC))

1992年に Zambia Investment Centre(ZIC:ザンビア投資センター)が設立され、投資に関する政策の調整および投資促進・ファシリテーションを担う。また、金融サービス、採鉱・採石以外全ての経済分野の投資証書の発行を担う。地方政府・住宅省(Ministry of Local Government and Housing)の後援により、地方部への投資を促すため地方自治体に投資プロファイルの作成を支援している。ZICはMCTI傘下の機関であり、職員は約50人で現在の所長代理は民間出身者であり、政府の対応を敏速化させることで民間投資が促進されると考えている。

(5)今後の見通し

貿易投資事業を一括するワンストップ・ショップ「Zambia Development Agency (ザンビア開発庁)」の設立がMCTIを中心に検討されており、MCTIが国会に Zambia Development Agency 設立に関する法案を提出済み、承認待ちの段階である。この法案で統合される機関はZIC(ザンビア投資センター)、EBZ、EPZ、Small Enterprise Development、Zambian Privatization Agency が提案されている。ZICが中心的な役割を担う見通しである。

2.2.3 貿易環境と主要貿易品目

(1)貿易環境

地理・自然条件

ザンビアは自然条件に恵まれ、銅のみならず資源大国である。地理的には中南部に位置する内陸国であり、コンゴ民主共和国、タンザニア、マラウイ、モザンビーク、ジンバブウェ、ボツワナ、ナミビア、アンゴラの7つの国に接している。大きな国際港を持たず国際貿易の観点から不利と考えられてきたが、周辺諸国への域内貿易を促進させることによってザンビアの立地を活用させることが重要である。政治的状況の悪化により隣国ジンバブウェでは食料不足が発生しており、メイズ等の輸出が考えられる。また、肥沃な土、豊富な地下水を活用した牛家畜等の域内輸出政策は政府内で徐々に浸透している。

ビジネス環境

1990年初頭からのビジネス環境改善努力にも関わらず「投資環境が悪い」という認識が強い。UNCTAD Inward FDI Potential Index では134位とランクされている。2005年にMCTIが民間セクターと連携し民間セクター開発(PSD)改革プログラムをドナーの支援を得て開始させている。Action Plan に沿って生産・輸出多様化を加速さえ、投資家のザンビア・ビ

ビジネス環境に対する信用を回復させることを目的としている。

関税率

ザンビアはアフリカ域内で最も自由化が進んでいる国の一つである。IMF の貿易障壁指標である restrictiveness scale は 2 である(0-10、数が大きいほど貿易障壁が大きい)。MNF 関税率の単純平均は 13.4%(変動係数 0.7)であるが、関税率の加重平均は 10.2%である。さらに COMESA および SADC の特惠関税率を考慮すると 8%にまで下がる。付加価値税は 0%、5%、15%、25%の 4 つのバンドに区分されており、その他に例外品もある。税収では 50%近くが、25%の関税率が課せられている品物からの徴収分である。

関税に関する指標 2003 年 (%)

	関税バンド	タリフラインの割合	輸入割合	関税税収の割合
原材料	0-5	21	30	0
資本財	0-5	14	24	15
中間財	15	33	26	36
完成品	25	32	21	48

出所: Zambia Diagnostic Trade Integration Study

高い関税率が課せられているものは魚類、木製品、食品加工品、飲料、たばこ、繊維製品および革製品等の軽工業品であるが、これら軽工業品に対する 19~23%の関税は非輸出バイアスを招く恐れ¹⁹があり懸念されている。農業保護政策は貧困削減にとっても悪影響を与えかねない。

ウルグアイ・ラウンドでは他国同様に農産物全てに対して拘束関税率制度を適用した。タリフ・ラインの約 97%は拘束関税率を 125%とし、その他は 45%から 60%の推移である。非農産物に関して拘束関税率制度を適用したのは 3.6%であり拘束関税率は 30%~60%、単純平均で 42%とセットされている。その他の税・課徴金はゼロで固定されている。

ザンビアは WTO 協定に違反するとみなされている 5%の Import Declaration Fee (IDF:輸入申告料)、輸入品に対する船積み前の検査要求、ドア枠および窓の輸入に課せられていた「アンチダンピング税」、全輸出税および量的規制を廃止した。輸入統制は環境、衛生、植物衛生、モラル、健康、安全保障の観点からのみ実施できる。但し、輸出禁止規制は一部丸太および早魃の年等には国内での食糧不足を勘案して穀類に適用できる。さらに、宝石の原石および材木には特別輸出規制が適用される。

関税の他に、輸入品、国内で生産されたものを問わず全物品およびサービスに対して

¹⁹ 静的影響として輸出すれば世界価格で売られる商品を国内市場では(世界価格 + 関税分)の値段で売ること出来る。また、動的影響として国内市場で保護された国際競争力のない産業となる。

17.5%付加価値税が課せられ、また物品の中には物品税が課せられているものもある。

輸送インフラ

内陸国であるザンビアは南アフリカ、タンザニア、モザンビークの国際港に遠い。国内の鉄道・道路インフラはルサカとコッパーベルトとの間を結ぶ南北のルートが中心であり、他の地域の整備状況は極めて悪い。国内交通インフラ(主に道路)の欠如が地方部の小規模農家にとって高価値換金農作物への参画の障害となっており、非伝統農作物輸出はルサカから 100 マイル区域に位置する地域に集中している。

コッパーベルトから南アフリカまでの鉄道輸送は 1 トン当り 75 米ドルである。貿易量は北から南行きが南から北行きと比較し圧倒的に多く、それに伴い南方面行き輸送は北方面行き輸送コストの約 60%である(北方面行きの輸送コストは 1 トン当り 100~112 米ドルからかかる)。

野菜や切花について以前はほぼ全てが空輸によって欧州に輸出されている。しかし、ルサカ空港で扱われる貨物量は 1997 年以来年間 15,000 トン程度の推移で停滞している。産業界で専用の航空機を所有できるわけもなく、ZEGA(Zambia Export Growers Association、ザンビア輸出栽培業者団体)が週に何回か南アフリカから EU に戻る飛行機がルサカでワンストップするようチャーター便を手配し、野菜・切花を輸送している。ザンビアからの全輸送量のボリュームは少ないため航空会社との値下げ交渉にも圧力がかけられず、コストが高騰している。野菜の輸送は 1 キロ当り 1.55-1.60 米ドル、切花はピークシーズンで 1 キロ当り 1.70 米ドル、ローシーズンでも 1 キロ当り 1.44-1.55 米ドルとかなり高い。また、航空機会社が利潤幅の大きい路線を好み、便を突然キャンセルするといった事態も起きている。野菜については日持ちが良いので、コストを下げるため南アフリカからザンビアへの輸出品を積んだトラックの帰りを利用して南アフリカ(ヨハネスブルク)まで陸輸送し、そこから EU へ空路輸送ということが実施され始めている。

(2)主要貿易品目

概要

ザンビアは域内で輸出の多様化が最も進んでいる、農業ベースの非伝統輸出額は 1990 年初頭の 3,000 万米ドルから 2003 年には 2.1 億米ドルまで増加した。このうち、草花栽培および園芸が 7,000 万米ドルを占め 15,000 人を雇用している。過去 6 年間の GDP 成長率の回復は輸出バスケットの多様化が寄与していると考えられる。1990 年代前半の貿易および為替改革とともに特定セクターをターゲットした促進政策も実施され、草花栽培・園芸に関しては EU 等ドナーからの輸出信用に対する支援が功を奏した。一方、ザンビアへの輸入品の構成は大きく変化がない。工業品(主に中間財および資本財)の輸入比率は 1990-93 年の 88.3%から 2000-03 年の 81.0%に減少しているが、農業は同期間に 7.2%から 10.0%へ増加、

燃料は0.5%から7.1%に増加した。

表 ザンビアの主要貿易品目(上位20品目)(単位:米ドル)

輸出			1995年			2000年			2004年		
順位	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%		
1	銅	884,034,880	83.8%	銅	300,501,632	45.1%	銅	630,131,608	43.1%		
2	紡績用繊維の糸	32,186,232	3.1%	その他の非鉄卑金属	45,149,964	6.8%	各種の卑金属製品	233,052,006	15.9%		
3	電気回線	25,665,776	2.4%	各種の卑金属製品	43,404,184	6.5%	綿	119,995,746	8.2%		
4	砂糖・はちみつ	18,252,200	1.7%	紡績用繊維の糸	27,695,220	4.2%	葉たばこ	55,776,056	3.8%		
5	その他の非鉄卑金属	16,669,998	1.6%	砂糖・はちみつ	23,098,180	3.5%	とうもろこし	39,235,556	2.7%		
6	セメント・建設用材料	6,594,636	0.6%	真珠・貴石・半貴石	15,083,839	2.3%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	36,502,681	2.5%		
7	送配電用機器	5,916,272	0.6%	他の卑金属の鉱石	13,017,621	2.0%	採油用の種(ソフト凝固)	31,813,721	2.2%		
8	銅鉱	5,757,558	0.5%	その他の衣類	12,929,570	1.9%	肥料	29,323,203	2.0%		
9	真珠・貴石・半貴石	5,402,845	0.5%	セメント・建設用材料	11,299,545	1.7%	砂糖・はちみつ	28,776,511	2.0%		
10	石油製品	3,454,345	0.3%	他の植物性原材料	9,725,546	1.5%	真珠・貴石・半貴石	24,474,504	1.7%		
11	貨物自動車	2,397,744	0.2%	葉たばこ	9,532,338	1.4%	紡績用繊維の糸	22,495,709	1.5%		
12	他の植物性原材料	2,198,809	0.2%	電気回線	7,981,787	1.2%	銅鉱	22,440,842	1.5%		
13	卑金属製の家庭用品	2,144,464	0.2%	女子用織物上衣	7,558,722	1.1%	石油製品	19,140,445	1.3%		
14	石油ガス	2,107,881	0.2%	綿	7,480,601	1.1%	他の植物性原材料	13,360,838	0.9%		
15	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	2,010,807	0.2%	非鉄卑金属のくず	7,464,987	1.1%	製材・まくら木	12,121,645	0.8%		
16	天然研磨材料	1,806,702	0.2%	コーヒー・同代用物	7,232,421	1.1%	印刷物	11,008,393	0.8%		
17	非鉄卑金属のくず	1,755,508	0.2%	機用品・再輸入品	6,160,162	0.9%	送配電用機器	9,714,761	0.7%		
18	葉たばこ	1,735,818	0.2%	紡績用繊維の製品	6,012,375	0.9%	コーヒー・同代用物	9,676,300	0.7%		
19	ゴム製空気タイヤ	1,724,839	0.2%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	5,974,512	0.9%	セメント・建設用材料	8,529,985	0.6%		
20	自動車用部分品	1,622,475	0.2%	印刷物	5,688,575	0.9%	その他の粗鉱物	6,373,412	0.4%		
全品目		1,055,005,568	100.0%		665,585,984	100.0%		1,461,481,486	100.0%		

輸入			1995年			2000年			2004年		
順位	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%		
1	原油・粗油	79,945,360	11.3%	石油製品	157,924,944	15.9%	印刷物	238,547,516	11.8%		
2	鉄道用車両	23,158,464	3.3%	印刷物	71,866,296	7.2%	原油・粗油	121,914,276	6.0%		
3	土木建設用機械	23,011,396	3.2%	肥料	40,978,456	4.1%	土木建設用機械	83,569,147	4.1%		
4	とうもろこし	22,515,280	3.2%	貨物自動車	35,693,576	3.6%	肥料	81,327,575	4.0%		
5	その他の道路走行車両	19,405,212	2.7%	乗用自動車	31,715,896	3.2%	貨物自動車	64,691,900	3.2%		
6	貨物自動車	19,379,174	2.7%	通信機器	20,579,220	2.1%	石油製品	59,173,261	2.9%		
7	肥料	16,867,356	2.4%	熱電子管・半導体	18,858,160	1.9%	その他の産業機械	47,470,805	2.4%		
8	その他の産業機械	16,760,141	2.4%	薬物	16,775,246	1.7%	医薬品	44,940,040	2.2%		
9	乗用自動車	15,178,133	2.1%	航空機・関連機器	16,171,734	1.6%	乗用自動車	34,977,086	1.7%		
10	薬物	14,052,521	2.0%	土木建設用機械	15,670,524	1.6%	通信機器	27,424,621	1.4%		
11	通信機器	13,767,314	1.9%	繊維製品の中古・ぼろ	15,362,823	1.5%	鉄鋼の棒・形鋼	26,755,824	1.3%		
12	荷役機械	12,231,329	1.7%	家具	13,139,532	1.3%	エチレン重合体(一次製品)	24,800,954	1.2%		
13	印刷物	11,644,310	1.6%	紙・板紙	11,156,747	1.1%	鉄鋼・アルミ製構造物	24,297,359	1.2%		
14	鉄鋼・アルミ製構造物	10,644,244	1.5%	小麦・メスリン	10,890,985	1.1%	液体ポンプ・液体エレベータ	24,266,889	1.2%		
15	自動データ処理機械	9,879,628	1.4%	その他の産業機械	10,542,768	1.1%	回路開閉機器印刷回路	23,866,853	1.2%		
16	自動車用部分品	9,760,373	1.4%	鉄鋼・アルミ製構造物	9,834,448	1.0%	その他の道路走行車両	23,182,840	1.1%		
17	ゴム製空気タイヤ	8,653,788	1.2%	自動車用部分品	9,802,504	1.0%	硫黄・硫化鉄鉱	23,106,877	1.1%		
18	液体ポンプ・液体エレベータ	8,353,951	1.2%	家庭用電気機器	9,618,749	1.0%	無機元素・酸化物	22,798,833	1.1%		
19	鉄鋼の棒・形鋼	7,724,148	1.1%	その他の道路走行車両	9,445,114	1.0%	ゴム製空気タイヤ	22,599,792	1.1%		
20	小麦・メスリンの粉	7,638,150	1.1%	加熱用・冷却用装置	9,329,031	0.9%	石炭	22,504,522	1.1%		
全品目		708,202,560	100.0%		993,382,464	100.0%		2,017,146,737	100.0%		

出所:UN-COMTRADE

昨今貿易相手国は域外(欧州諸国および日本等)からアフリカ域内へシフトしている。特に南アフリカおよび輸出については COMESA との貿易額が上昇している。従来から米国は主要な貿易相手国ではなく、そのシェアも減少傾向である。

表 ザンビアの主要貿易相手国（上位 20 カ国）（単位：米ドル）

輸出 順位	1995年			2000年			2004年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	日本	163,495,760	15.5%	英国	258,912,288	38.9%	南ア	374,467,338	25.6%
2	タイ	128,858,784	12.2%	南ア	165,923,808	24.9%	英国	249,141,902	17.0%
3	サウジアラビア	114,254,048	10.8%	スイス	75,555,568	11.4%	スイス	234,172,974	16.0%
4	インド	86,797,720	8.2%	コンゴ共和国	29,006,914	4.4%	タンザニア	107,580,461	7.4%
5	マレーシア	68,834,280	6.5%	ベルギー	21,307,046	3.2%	コンゴ民	101,792,190	7.0%
6	ベルギー・ルクセンブルグ	64,793,040	6.1%	ドイツ	17,655,102	2.7%	ジンバブウェ	85,261,302	5.8%
7	米国	64,461,056	6.1%	ジンバブウェ	15,351,936	2.3%	オランダ	43,146,986	3.0%
8	シンガポール	60,159,644	5.7%	マラウイ	11,319,579	1.7%	マラウイ	42,935,473	2.9%
9	パキスタン	45,409,772	4.3%	インド	8,188,034	1.2%	その他アジア地域	38,762,722	2.7%
10	ジンバブウェ	31,900,720	3.0%	イタリア	7,432,323	1.1%	ベルギー	35,125,279	2.4%
11	コンゴ民	26,654,720	2.5%	オランダ	6,471,425	1.0%	中国	29,322,750	2.0%
12	SACU	23,551,748	2.2%	タンザニア	5,757,466	0.9%	米国	17,729,711	1.2%
13	インドネシア	23,217,490	2.2%	ポルトガル	5,691,003	0.9%	フランス	14,563,334	1.0%
14	フランス	22,980,172	2.2%	ガーナ	5,517,027	0.8%	インド	14,411,452	1.0%
15	タンザニア	21,988,148	2.1%	ケニア	4,132,883	0.6%	ドイツ	10,258,803	0.7%
16	英国	16,790,074	1.6%	ボツワナ	2,944,116	0.4%	ケニア	8,358,585	0.6%
17	その他アジア地域	11,180,220	1.1%	ルワンダ	2,450,770	0.4%	日本	6,992,808	0.5%
18	イタリア	10,493,156	1.0%	ブルンジ	2,355,896	0.4%	フィンランド	5,786,288	0.4%
19	中国、香港	10,168,570	1.0%	フランス	2,314,359	0.3%	ナミビア	4,235,445	0.3%
20	オランダ	8,612,880	0.8%	スペイン	2,190,477	0.3%	モーリシャス	3,513,098	0.2%
全世界		1,055,005,568	100.0%		665,585,984	100.0%		1,461,481,486	100.0%

輸入 順位	1995年			2000年			2004年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	SACU	253,813,472	35.8%	南ア	544,127,552	54.8%	南ア	932,694,873	46.2%
2	英国	71,011,024	10.0%	英国	139,390,032	14.0%	英国	286,544,342	14.2%
3	ジンバブウェ	56,481,908	8.0%	ジンバブウェ	69,028,432	6.9%	アラブ共和国	143,504,967	7.1%
4	サウジアラビア	54,978,132	7.8%	日本	34,750,512	3.5%	ジンバブウェ	120,544,193	6.0%
5	日本	45,149,036	6.4%	タンザニア	21,073,112	2.1%	フランス	57,495,763	2.9%
6	カナダ	24,141,824	3.4%	インド	16,329,628	1.6%	インド	48,559,641	2.4%
7	米国	19,481,164	2.8%	ドイツ	11,484,349	1.2%	中国	43,828,858	2.2%
8	インド	19,093,270	2.7%	中国	10,910,840	1.1%	米国	33,805,197	1.7%
9	ドイツ	18,428,624	2.6%	デンマーク	9,588,028	1.0%	ケニア	32,505,816	1.6%
10	クウェイト	14,254,580	2.0%	モザンビーク	9,105,302	0.9%	日本	27,635,235	1.4%
11	オランダ	12,453,035	1.8%	フランス	8,393,930	0.8%	タンザニア	27,100,822	1.3%
12	フランス	12,052,387	1.7%	コンゴ民	8,110,187	0.8%	ドイツ	21,282,276	1.1%
13	イラン	11,052,669	1.6%	特別区域	7,377,226	0.7%	フィンランド	21,226,748	1.1%
14	タンザニア	9,638,971	1.4%	カナダ	7,353,584	0.7%	豪州	18,280,226	0.9%
15	フィンランド	8,563,957	1.2%	イタリア	6,883,152	0.7%	スウェーデン	17,988,374	0.9%
16	スウェーデン	7,862,437	1.1%	ボツワナ	5,930,102	0.6%	スイス	17,260,110	0.9%
17	デンマーク	7,379,662	1.0%	オランダ	5,823,675	0.6%	コンゴ民	13,045,454	0.6%
18	イタリア	6,736,208	1.0%	サウジアラビア	5,465,356	0.6%	韓国	11,547,869	0.6%
19	スイス	5,970,324	0.8%	その他アジア地域	5,250,484	0.5%	オランダ	11,037,163	0.5%
20	オーストリア	4,244,011	0.6%	ノルウェー	5,179,793	0.5%	その他アジア地域	9,944,335	0.5%
全世界		708,202,560	100.0%		993,382,464	100.0%		2,017,146,737	100.0%

出所:UN-COMTRADE

銅

ザンビア経済の原動力である銅産業は 2005 年に幾つかの問題に直面しており産出量全体に及ぼす影響が懸念されている。2005 年 10 月にザンビア政府に提出したデータによるとザンビア第 2 の炭鉱会社である Mopani Copper Mines (MCM)(カナダ First Quantum Minerals とスイス Glencore International との合弁会社)は Mufulira 鉱山の洪水、Nkana 鉱山での事故および燃料不足のための Mufulira 精錬所の閉鎖が連続して発生し、最終精製済み銅産出高は年初目標の 190,000 トンを大きく下回る 140,000 トンとなる見込みである。ザンビア最大の銅鉱会社 Konkola Copper Mines (KCM)(ロンドン市場上場会社 Vedanta Resources の資本)も燃料

不足のため Nkana 精錬所の精製を一日 300 トンへの半減を強いられている。また、KCM は従業員のストライキにより 7 月の産出高が 6,000 トン減となり 2,000 万米ドルの損失が生じた。

2006 年以降も電気代等コストが増加することが予想されるが、銅の世界価格高騰が近未来で維持されれば、産業事態の大きな変化は予想されない。ザンビア政府は銅を一次産品としてではなくザンビア国内で加工し付加価値のある輸出産品とすることを政策的な目標と掲げている。

農業

ザンビアには広大で豊沃な平野を持つ国であるにも関わらず耕作された土地は全体の 14%、水資源の 10%しか使われていない。農業およびアグリビジネスは成長性、輸出多様化の可能性が最も高いと考えられている。重点農作物は、草花園芸、野菜、綿、たばこ、コーヒー、パプリカ等である。きれいな水、肥料、高収量品種(HYV)の種等へのアクセスの問題、慣例となっている既存の土地賃貸システムは土地の権利が明確でなく、長期の土地に対する投資、土地開発が出来ない問題、不十分なインフラ(地方部の道路、倉庫、マーケティング・インフラ、電力および通信サービス)整備の問題等のサプライサイドの阻害要因が農業成長の弊害となっている。

綿はザンビアの小規模農家にとって最大の換金作物であるが、仲介卸業者が投入財購入のための資金アクセス、綿市場へのアクセスを保証してくれるため小農家には参入し易いシステムとなっている。主な輸出市場は南アフリカおよび EU 諸国である。

ザンビアで生産されるたばこの大部分は、競売場、加工設備があるジンバブウェとマラウイを通して売られている。近年のジンバブウェの不安定さはザンビアでのたばこ生産の増産をもたらしている。

また、ザンビアは高品質と評されているアラビカ・コーヒーを低コストで生産している。全農作物輸出の 6%程度を占めている。ザンビアでのコーヒー生産者は大規模商業的農家である。世界銀行の Coffee II Funds、EU の Export Development Program の資金支援により産業全体が近代化された。土地資源、気候条件に恵まれているコーヒー生産の増産の可能性は高いと考えられる。

ザンビアでのパプリカ生産は灌漑施設を持つ商業的農家によるものが多い。現在ザンビアは世界のパプリカ市場の 2%を占めるが成長する余地はある。

草花栽培・切花

ルサカ国際空港周辺の 5,000 ヘクタール程度の灌漑された土地で約 35 の農場によって栽培されている。野菜・切花を扱う York Farm 社(一部ケニア資本)が最大であり 1,500 ヘクタールの農場および 15 ヘクタール程度の温室、バラ農園 40 ヘクタール程度を所有する。小規模農家と契約し切花、スナック豆、インゲン、ベビーコーン、にんじん等を栽培するアウ

トグローワー (Out-grower) 制度が出来ている。1990 年から 2002 年の間に園芸輸出額は 5.6 百万米ドルから 75.2 百万米ドルに増加し現在全農業輸出の 38% 程度を占める。輸出先は欧州市場が約 80% を占め最大である。今後の見通しは空輸輸送費の高騰等に影響し、成長は横ばいであると業界では考えられている。

繊維・衣類

綿およびポリコットンの糸がザンビアの繊維輸出の 90% を占める。繊維産業は 1990 年以降乱高下が激しい。1990 年初頭は製造業全体が関税率の減少により低落した。1997 年までには繊維・衣類セクターは輸出向けをフォーカスする産業となり総額 50 百万米ドルにまで成長したが 1997 年から 2003 年にかけて 26 百万米ドルにまで低落した。世界価格の低下等外部要因による原因が多い。1990 年代後半から輸出市場の変化が見られる。2001-02 年の欧州市場向け総額は 28% 減だった一方、南アフリカを含む SADC は 70% 上昇した。

加工食品

非伝統輸出額の 10% 程度(2003 年)を占め、砂糖製造が主である。約 50% は国内市場向けであり残りが輸出されているが、輸出市場はほぼ全てが東および南アフリカ諸国(とりわけコンゴ民が約半分、その後マラウイ、スワジランド、モーリシャス、タンザニアおよびモザンビークと続く)である。EU や米国は品質基準、衛生基準が大変厳しく参入が難しい状況である。Zambia Sugar Company(ZRC)がザンビアの砂糖生産の 97% を占める。

観光

観光業は総額 145 百万米ドルを占め、1997 年から 2002 年までの期間に 13% の上昇が見られた。政府は物品貿易のみならずサービス観光を推進しており、1997 年に Tourism Sector Strategic Plan が策定され観光業推進のための 2000 年～2005 年のアクションプランが明記されている。

宝石の原石

ザンビアのエメラルドの採鉱は世界トップ 3 に入る。世界のエメラルド供給量の約 20% を占め、高品質エメラルドの埋蔵量では世界第 2 を誇る。またトルマリン、アクアマリン、アメジスト、黄水晶、ガーネットが埋蔵されており、実際の貿易額は政府公表の貿易額 2.3 百万米ドル(2003 年)を上回る 5 千万～1 億米ドルに上ると考えられている(不法な採鉱、取引によるもの)。世界銀行はザンビアの宝石の輸出額のポテンシャルは 6 億米ドルに上ると予想している。

現在輸出される宝石の約 90% は未加工でカットされていないものである。政府は約 450 の 10 年間「宝石採鉱ライセンス」および約 430 の 2 年間「芸術家ライセンス」を発行している。大手 4 企業のうち 1984 年に半官半民合弁企業として設立された Kagem Mining Ltd が

最大である。従業員数は 350 人、年間売上高は 10 百万米ドルの規模の企業であり、55% 政府所有、45% はイスラエルとインドのコンソーシアム Hagura 所有である。ザンビアの採鉱事業には大手米国企業やその他の外国企業が進出している。原石を加工するファシリティーを設立し付加価値をつけてから輸出しようとして現在民間が動き出している。

最大の輸出市場はインドであり公表されている輸出額の約 50% を占める。その後南アフリカ、香港、タイ、イスラエル、韓国、英国、スイス、米国、フランスと続いている。

セクター成長の阻害要因となっているのが法的制度である。1995 年 Mines and Minerals Act があり、海外直接投資推進、大規模および小規模な民間採鉱企業の設立、土地所有権等が定められている。この法令は鉱山・鉱物省が実施を管轄することになっているが制度的にきちんと実施されていない。そのため採鉱可能な鉱山の情報が共有されない、政府による管理監督が実施されていない、政府省庁間の連携が悪い、インフラが不足している等が問題となっており、不法な採鉱もされている事態を招いている。正統な値段で売買されることを目標にザンビアの宝石類のための正式な交換所を設立することを政府は 2004 年 12 月に発表している。

2.2.4 WTO 交渉における現状と課題

(1) WTO 交渉に対する姿勢

ザンビアの基本スタンスは開発アジェンダを最前線においたドーハ開発ラウンドを支持しており、技術支援の拡大を歓迎している。関税率の削減、補助金の撤廃、特に短期的な人の移動の自由化等のサービス・セクターの市場アクセス拡充を支持する。また、LDC として特別かつ異なる待遇(S&D)におけるフレキシビリティの強化を支持している。

交渉におけるプライオリティは無税無枠およびその実施 (Operation) である。後者については無税無枠が LDC にどのように資するか、またどの品目が実際に無税無枠の対象となるのが重要である。その関連で特惠原産地規則、さらには非関税障壁 (NTB) も重要である。NTB について本国で SPS、TBT 関連 NTB の特定プロセスを進めている。

ザンビアは現在 LDC グループの議長国を務めており、LDC 諸国との連携を重視している。ポジションはザンビアのみでは基本的に交渉をせず、LDC グループとしての立場で交渉に積極的に参加している。

個別イシューに関しては以下の通りである²⁰。

NAMA

先進国に対して無税無枠の市場アクセスの確保および LDC を除く開発途上国に対して市

²⁰ 2005 年 5 月 3 - 4 日で商業・貿易・産業省 (MCTI) の Patel 大臣の OECD Paris - Council 閣僚級会議でのスピーチを参照。

市場アクセス改善を主張している。この市場アクセスがSPS、原産地規制等の非関税障壁(NTB)に繋がらないことを前提に、これらが合意されればタリフピーク、タリフエスカレーションの削減方式、MFN 関税の削減等のイシューに対しての関心は低い。

農業

先進国側の輸出補助金、国内支援策、タリフピーク、タリフエスカレーション、季節規制および不必要に高いSPS 基準等の先進国での市場歪曲的な措置の撤廃を主張している。

綿に関しては作業プログラムで市場アクセス、国内支援、輸出補助金のモダリティを設立する交渉を直ちに開始することを支持するが、アジェンダの拡大には反対である。

サービス

LDC にとって GATS の「要求-承諾 (Request and Offer)」プロセスに参加出来るようになるためのキャパシティ支援および期間の延長を要請している。また、モード IV の人の移動に比較優位があると考えており、頭脳流出のみに繋がらないような枠組み作りを提案している。

ルール

LDC はルールに関しては香港閣僚会議で特に関心事はなかった。

貿易簡素化

貿易簡素化には基本的に賛成だが、貿易簡素化の交渉をコア・イシューの進展がないままに進行することには反対を表明している。

(2)WTO 交渉における制約

交渉体制

交渉実務は 2004 年 6 月就任の Tembo 対外貿易局長(Director of Foreign Trade)およびルサカには 5 人の Trade Officer が担当する。ジュネーブには大使他 2 名(Trade Economist および参事官)がおり WTO、他国際機関の動向、スイスとの二国間関係等を扱っている。そのため人的リソース面で限界がある。本国からの Tembo 局長は毎月一回のペースでジュネーブとルサカとを往復しているが、出張には費用(移動費用、滞在費用)がかかる。また、LDC グループ議長国としての任務で複数の会合に出席する必要があり、本国の人的リソースが不足している。さらに、MCTI は民営化を重視してきた経緯があり、貿易政策を専門とする限られた職員については給与が低く人材の流出という問題を抱えている。

MCTI 省内の問題に加えて、問題となっているのが省庁の連携である。関税に関する政策は MFNP(Ministry of Finance and National Planning、財務・国家計画省)、収税・実施に関して

は ZRA の管轄である。ザンビアでは National Working Group on Trade があるものの他政府機関からは「MCTI 会議」として捉えられており、それ以外の場面での MCTI、MFNP、ZRA との連携がうまく取れていない。

民間サイドでは、ザンビア国農民組合(Zambia National Farmers Union)およびザンビア輸出栽培者協会(Zambia Export Growers Association)は政府に対するロビイストとしては効果的であるが、貿易政策の分析を実施するキャパシティはない。ザンビア商工会議所(Zambia Association of Chambers of Commerce and Industry (ZACCI))も資金不足のためキャパシティが低く交渉に深く関わっていない。このため交渉面での官民パートナーシップはきわめて低いといえる。

現在ザンビアは IF の下で DTIS が終了し、JITAP も経て様々な技術支援を受けてきている。また人材育成には地域機関が実施するセミナー、ワークショップへの参加(COMESA:原産地規則セミナー、SADC: NTB ワークショップ、WTO)を恣憑しイシュー・問題を体感させるような努力をしている。また、「ダッチ・ファンド」と呼ばれるオランダからの資金援助で MCTI からの職員一名がジュネーブに常駐しており貴重な人材となっている。

2.3 セネガル

2.3.1 制度上の現状と課題

(1)WTO 協定関連国内法の整備および実施状況

概要

セネガルは 1995 年 WTO 発足当初からの原加盟国であるが、WTO に対する通報、いくつかの協定実施、およびドーハ開発アジェンダ交渉への参加という点について、完全にこの多国間貿易システムに参画しているとは言えない。WTO への通報の遅れは協定の理解不足とともに、通報の作成・連絡方法に関する理解不足にも起因している。

全般として、セネガルの市場アクセスに関するコミットメントはセネガルの関税政策に関して何らの制約を与えるものではない。譲許率は輸入競争的な製品に対して効果的な保護を与えるにはあまりに高く設定されている。実際のところ、セネガルの関税政策は 1980 年代の構造調整プログラムと 90 年代以降セネガルが参加している地域貿易協定によって決定されている。構造調整プログラムの下で、1995 年までに大量の非関税障壁が撤廃され、輸入関税と諸税は十分に低められているのである。

GATS

WTO - GATS のもとでセネガルがコミットしている分野は観光、販売、ビジネス、レク

リエーション、文化・スポーツ、および運輸である。いくつかの例外を除いて、商業拠点（モード3）を通じたサービスの提供には、関係省庁の裁量手続きを通じた事前の認可が必要である。約束表に示された制限は、現在外国投資家に適用されているものよりも厳しいものになっている。セネガルの GATS に関する約束表は、同国が基礎的電気通信交渉および金融サービス交渉に参加した結果として拡大しているが、自然人を通じたサービスの提供（モード4）についてはコミットメントを行っていない。

セネガルのサービス分野におけるコミットメントに関して、いくつか重要な点を上げると以下のようなものがある。まず、電気通信分野では、Sonatel 社の 2003 年までの市内および長距離通信の独占を反映して、基礎電気通信サービス、ページング・サービスおよび携帯電話サービスの分野における商業拠点による、または国境を越えたサービスの提供は制限する。内国民待遇に関する制限はない。

次に、金融分野では商業拠点に関する制限がある。例えば、銀行は株式会社（public limited company）でなければならない、貸出業務は認可を受けた銀行もしくは金融機関のみに限られる等。その他全てのサービス提供形態（国境を越えた供給、海外での消費、自然人による提供）についての制限はない。また、セネガルは銀行分野を GATS 最恵国待遇原則に該当しない分野（いわゆる MFN 例外）としてリストしており、ECOWAS、WAEMU、アフリカ諸国間保険市場会議において特惠取極を結んでいる。

また、観光および関連サービスでは商業拠点に関する認可要求を定めているが、約束表にはそれ以外の制限は明記されていない。セネガルは米国との間で二国間オープン・エアー協定を結んでおり、地域自由協定の当事者である。

さらに、海運サービスは、地域貿易促進、国家海運ライナーの促進、輸出促進、幼稚産業保護等の目的から、約束表の MFN 例外部門に記載されている。

農業

簡素化された関税体系を適用しながらも、セネガルは輸入農産品に対しては様々な税金を課している（Union Solidarity Tax, Statistical Tax, Regressive Protection Tax, Import Tax、関税評価に対する Reference Value System の採用等）。

セネガルは WTO 加盟以降、農業に関する如何なる国内支持政策についても通報していないが、政府の担当機関でさえ情報を得ることが難しいため、その実態は不明である。貿易歪曲的措置に関しては、セネガルは WTO - de minimis 条項に基づき、農家に対する補助金が認められている。非貿易歪曲的措置については、如何なる制限も課されていないため、セネガルは特別かつ異なる待遇（SDT）に基づく農業支持策についてかなりの自由度を有している。全般的に、国内支持策に関する WTO ルールへの適合に関して、セネガル政府は大した関心を有していないと言ってよい。政府は WTO に対するコミットメントの長期的なインプリケーションや、WTO 農業協定の規律が将来の農業開発政策の実施に対して如何なる制約を与えるかについて、何ら分析を行っていないのである。これは、適切な人材の不足や、

セネガルの WTO 担当機関と農業に関する WTO 特別委員会との相互作用を促進するような技術支援が不足していることも一因となっている。

SPS

SPS 協定の実施に関しては、商業省外国貿易局がエンクワイヤリー・ポイントとしての役割を果たしている。また、同局が常設事務局を務める国際貿易交渉委員会（後述）の農産品貿易サブコミッティーも、SPS 措置に関するイシューを議論し、また同措置の調整と実施のモニタリングを担当している。

食品安全や動植物健康の保護、リスク・アセスメント手続きおよび決定等に関するエンクワイヤリー・ポイントはセネガル基準協会（ASN）が担当する。植物検疫措置に関しては、植物保護局も重要なエンクワイヤリー・ポイントである。

しかし、ASN は SPS 協定の実施に関わる全ての関係機関に対して情報を収集し配布するというフォーカル・ポイントとしての役割を十全には果たしていない。その理由の一つは、特に民間部門において、SPS 協定がよく知られていないことである（ASN は WTO 事務局の支援を得て SPS に関する認識の向上と情報提供に努めてはいる）。また、SPS 協定実施について、多くの途上国と同様、セネガルもまた人材とその効率性、化学・技術知識、分析・試験施設の欠如と制度的キャパシティの低さに悩まされている。さらに、技術および財政的な不足から、国際機関（FAO、CODEX、OIE、IPPC）における国際基準の開発に参加することができない。

国家貿易企業（GATT17 条） 補助金

セネガルは WTO に対して GATT17 条が言う国家貿易企業の存在を通報したことはない。セネガル貿易政策の最初のレビュー以降、公的セクターに与えられたコメ（broken rice）輸入に関する独占権は 1995 年に撤廃、また African Refining Company (SAR) に与えられた原油輸入に関する独占権も 98 年に撤廃されている。しかし、国営企業である National Supply Pharmacy はセネガルにおける薬品の購入および販売について独占権を有している。

1997 年にセネガルは WTO に対して直接的な輸出補助金は拠出していない旨通報した。輸出補助金メカニズム（輸出に対するプレミアムもしくは補償金）は 1994 年に撤廃されている。しかし、96 年に自由輸出企業体制が設立され、売上の 80% を輸出から得る企業に対しては実質的な金融利得が与えられることになった。セネガル当局は、この輸出インセンティブはセネガルのような途上国においては輸出のために余分なコストがかかること、グローバル経済への統合のためであること等によって正当化されると述べている。

TRIPS

1977 年、バンギ協定（the Agreement of Bangui）によりアフリカ産業所有権機構（African Organization for Industrial Property: OAPI）が設立された。セネガルにおいては、OAPI 活動の

モニタリングは産業・工芸省の管轄であり、日々のマネジメントはその下のテクノロジー・産業所有権サービス局(STPI)が担当している。また、2002年にはセネガル標準化協会(SAN)が設立された。しかし、政府財政の制約のためにSTPI、SANともにその使命を有効に果たしているとは言い難い状況である。SANは政府機関であったセネガル標準化機関(ISN)をリストラし、民間部門の運営委員会を導入したものであるが、そのパフォーマンスに評価を下すには今少し時間を要する。

セネガルの現在の法制度では、TRIPSの植物多様性に関する条項に対して適切に対応できていない。TRIPS関連の法制度は1999年から起草が開始され、共通法(droits communs)、関連権(droits voisins)および知的所有権(droits d'auteurs)について議会での審議が行われる予定である。

1995年以降、セネガルはTRIPS協定第65条の経過措置条項の適用を受けて2000年までの条約の完全履行を免れてきた。その後、2001年にはLDCとして認定されたため、同協定第66条の適用を受けている。セネガルは2002年2月のバンギ協定および付属書1~8の修正についてはTRIPS委員会に通報を行っていない。

セネガルはこの領域に関する支援をWTO、WIPOその他関係機関から殆ど受けていない。したがって、政府担当機関と民間セクター両方に対する研修コースやワークショップを通じた知識と専門性の向上が急務とされている。STPIはTRIPS協定統合的な新規法制度作成のための法的助言を必要としている。さらに、WTO統合的な法律の実施は税関および警察の研修を促進するものと期待されている。

関税評価

セネガルは、2001年7月に導入したWTO関税評価協定(ACV)と、西アフリカ経済通貨連合(WAEMU)の関税評価規則に基づき、同年9月には特定の品目に対しては最低額の評価を適用するための留保を行う意向を示した。翌2002年6月にはWTO協定第9条に基づくウェーバー要求を提出し、29以上の品目については3年間の経過期間を設けて最小評価を適用することを申請している。その理由について、セネガル政府は、競合する国内の生産者の困難に配慮するためと、非合法の貿易活動が国内産業に影響を与えることを防ぐためであるとしている。

協定実施上の制約としては、インフラとガンビア、ギニア・ビサウ等からの密輸への対処が指摘されている。セネガル関税当局によれば、新たなコンピューター・システム"GAINDES"の活用が制約解消の1ステップとされている。また、リスク管理メカニズムの向上も重要な課題と認識されている。

アンチダンピング、相殺関税措置、セーフガード

セネガル政府は、WTOアンチダンピング協定、補助金および相殺関税協定、セーフガード協定に関する国内法制度について、各々1996年、97年、96年に通報している。

これらの貿易救済措置に関連する税としては WAEMU が設置している Taxe Conjoncturelle a l'Exportation (TCI) がある。これは多くの一次産品（野菜、コメ、タマネギ、ポテト、砂糖、花等）について世界価格が下落し国内生産者に対して脅威が及ぼされる時に 10% が課されるというものである。TCI 発動の引き金となるのは輸入価格と国内市場における生産コストの加重平均値（輸入価格 30%、国内コスト 70%）であるとされているが、特に後者の算定が困難であるために、その適用には複雑さを伴う。セネガルでは 2001 年に砂糖に対して一度適用されたことがあるが、現在は靴（特にプラスチック製のもの）、化粧品、ビスケット、菓子、マッチ、小麦粉、ミルク、茶等への適用に対する圧力が高まっている。

(2)組織体制と取組状況

セネガルにおける貿易政策は商業省が担当しており、経済・財務大臣とともに、商業大臣が国際貿易交渉と対外貿易施策の実施に当たる。商業大臣は WTO 閣僚会議においてセネガルを代表するとともに、WTO 協定実施のフォローアップに関するフォーカス・ポイントでもある。この任務を遂行するため、商業大臣は 2001 年に設置された国際貿易交渉委員会（National Committee for International Trade Negotiation: NCTMN）の支援を受ける。NCTMN の役割は WTO 交渉における目的の設定、多国間・地域間および二国間貿易交渉における国家ポジションの形成と調整、貿易協定の実施および管理の円滑化、UNCTAD 他貿易事項を扱う機関の活動モニターおよびレビューおよび貿易協定の適用とその影響の評価である。

NCTMN は商業大臣が議長を務め、WTO に関連する全省庁の代表と民間セクターおよび市民社会の代表が参加し、2 ヶ月に 1 回程度の頻度で開催される。また 6 つのサブ・コミッティ（農産品貿易、モノの貿易、サービス貿易、TRIPS、貿易・投資および開発、貿易と環境）が設けられており、より多い頻度で会合を行い、本委員会に意見を提出する。経済・財務省も貿易政策において重要な役割を果たしている。というのも、同省の関税・非間接税総局は、WTO、地域間および二国間の関税および非関税施策に関するセネガルのコミットメントに係る多くの部分に関与しているからである。適正に批准された WTO 協定を含む国際協定は、官報に掲載された後に国内法の上位法として位置づけられる。これらの法令はセネガルの国家法として直ちに適用され、自動的に執行可能となる。

WTO 協定実施上の制約としては セネガルにおける WTO のエンクワイアリー・ポイントの役割を果たす商業省対外貿易局担当官の人材不足およびキャパシティ不足（インターネットへのアクセス制限を含む）、政府関連機関間の利害衝突と調整の困難さおよび GATT / WTO 交渉に従事した政府人材の流出による組織的能力の減退が指摘されている。

2.3.2 貿易政策・制度における現状と課題

セネガル政府の貿易投資政策は、より広い貧困削減戦略（PRSP 2003 - 2005）の枠組みから作成されている。セネガル貧困削減戦略の柱の一つは、官民による投資と農業部門の振興 - とりわけ製品の多様化と農園の近代化 - を通じて富を創出するための機会を促進することとされており、政府は2002年に投資促進のため規制枠組の緩和と裁判制度の機能改善、金融部門の効率化等を含む民間部門開発戦略を策定している。

セネガルにおいては民間部門の輸出促進に直接・間接に関わる機関は数多くあるが、そのうち主要なものは商業省対外貿易局、投資促進庁(APIX)、輸出促進庁(ASEPEX)、セネガル対外貿易国際センター(CICES)、トレード・ポイント・セネガル(TPS)などがある。

商業省対外貿易局は、輸出戦略の策定とITC、カナダ政府からの支援獲得、WTOおよびWEAMUにおけるセネガルのポジションを代表、不正な輸入競争品からの国内産業の保護、等を主な業務とする。しかし、スタッフや設備（電話線、オフィスその他）はこれらの業務を遂行するためには不十分である。

投資促進庁（APIX）は、2000年に大統領直轄機関として設立された。投資促進、ダカール産業区（Zone Franche Industrielle de Dakar）の運営および輸出免税企業（Enterprise Franche d'Exportation）のステータス管理、その他投資法上の諸インセンティブの管理などを行う。パフォーマンス・クライテリアの欠如と外部とのコミュニケーション不足が指摘されている。

輸出促進庁（ASEPEX）は、2005年2月に輸出促進基金（FOPROMEX）とともに設立されたが、そのパフォーマンスに対する評価は未だ不明である。

セネガル対外貿易国際センター（CICES）は、輸出促進および貿易フェア開催のための官民共同機関である。輸出業者支援のための研修、情報収集、フェアの開催・フォローアップ等幅広く行うことになっているが、民間部門からの評判は低く利用も少ない。CICESが有するリソースは貧弱でメンテナンスも行われておらず、スタッフのレベルも低い。マジョリティを政府が有していることと予算の制約がこのような体質をもたらしていると考えられている。

トレード・ポイント・セネガル（TPS）は、商業省傘下の組織であり輸出業者に対する電子情報の提供と行政手続における新技術の効率的な活用の促進を使命とする。もともと、税関に対する輸出入書類の提出を容易にする電子システムの作成および利用促進を目的として設立された。しかし、資源不足のために輸出業者に対して十分な情報を提供できていないと指摘されている。

2.3.3 貿易環境と主要貿易品目

(1)貿易環境

セネガルは比較的オープンで透明性の高い貿易体制を有しているが、これは WAEMU の綿共通関税 (CET) 採用を含む 1990 年代後半の諸改革の結果である。1993 年から 2001 年の間に平均関税率は 36% から 14% に削減 (分散は 18 から 7 に低下) 、タリフピークは 70% から 42% に低下、輸入割当およびライセンスを廃止、そして輸入通関時間を平均 3~4 週間から平均 1 週間にまで短縮した。輸出税および補助金はなく、残存している貿易障壁は輸入税と付加税のみである。また、タリフエスカレーションについては特定の品目 (繊維、紙および紙製品、石油および石炭製品、鉄鋼および非鉄金属等) について見られる他、資本財 9%、中間財 12%、および消費財 20% と加工度に応じた構造が認められる。

セネガルの輸出パフォーマンスは、その主要な輸出品目に対する世界的な需要と価格の変動によって大きく左右される。さらに、輸出の多様化に対しては次の三つの要因が制約として働いている。

第一に、国内要因として国際カントリー・リスク・ガイド (ICRG) や Transparency International、および国連人材開発インデックス等が提供するセネガルのガバナンスや社会および人材開発指標のパフォーマンスは悪い。世銀の外国投資アドバイザー・サービスと APIX による 200 のセネガル企業に関する調査 (2002 年) によれば、企業が上位に上げるビジネス上の制約はファイナンスへのアクセスとファイナンス・コストの高さである。その他には、会社設立や運営に係る行政手続上のバリア、土地取得、労働法および通関手続等が指摘されている。

第二に、WAEMU 貿易政策が挙げられる。1999 年の WAEMU 共通対関税 (CET) の採択は、セネガルにとっても関税構造を簡素化し、関税を引下げる契機となった。CET の下では 4 種の関税率が適用されている。すなわち、0% (資本財等) 5% (原材料) 10% (中間財) および 20% (消費財) である。CET は文字通り WAEMU の対関税としては機能しているが、WAEMU 内では複雑で恣意的な原産地規則とバラバラな実効関税率の適用状況のために、自由貿易地域は実現からは程遠い状態である。新しい WAEMU 原産地規則の導入が検討されているが、その実施には加盟諸国の実務キャパシティ向上が必要である。

第三に、マーケット・アクセスに関して先進国、特に QUAD 市場 (カナダ、EU、日本、米国) に対する輸出について、基準とタリフピークによって妨げられている。QUAD 諸国の平均関税率は低く、また、LDC 特恵も設けられているにも関わらず、これらの関税・非関税障壁と、特恵がセネガルが輸出していない品目に与えられていることなどにより、セネガルからの輸出がほとんど見られない。

セネガルはいくつかのアフリカ諸国と二国間特惠貿易協定を結んでいるが、セネガル市場に対して実質的に特惠的アクセスを有するのは WAEMU 諸国のみである。WAEMU 諸国からの輸入に対して課される関税は、0% (WAEMU 原産の原材料およびリスト化された加工品)、20%および CET に対する 5% 引下げ (その他の製品) である。しかし、WAEMU からの輸入シェアは低く、2001 年のセネガル輸入総額の 5% にしか満たなかった。

セネガルの通関手続きは煩雑で、通関に要する費用は追加的な輸入税に匹敵すると言われている。また、輸出の場合も輸出業者が原材料等に関する輸入免税へのアクセスが乏しい場合には、通関手続きが輸出税のような働きをされると言われる。輸入手続も依然として複雑で長時間を要する。通関所要時間は短縮されたとは言え 1 週間を要し、税官吏のリリース手続 (書類作成やサイト訪問) は文書化されず、従ってこれらの業務がチェックされることはない。手作業とコンピューターの両方による通関手続の管理は、輸入業者と税官吏の間でのコンタクトの重複を招き、手続を不必要に長引かせるとともに、「円滑化のためのカネ」を要求する根深い習慣を生き永らえさせることになる。セネガル税関の現在のシステムは 1990 年に導入され、導入当初から既に不適切なものであったがその後も改善されず、ハードウェアの維持管理も長い間行われていない。2001 年に、税関は新しい IT システムである GAINDES2000 の開発を終了した。これは既存のシステムに TPS によって作成された情報システムを挿入するもので、いわゆる電子データ交換システム (EDI) を構成することになる。

セネガルの輸送インフラは近隣の殆どの諸国と比べてもよく整備されている。ダカール国際空港 (LSS 空港) は西アフリカにおける主要国際空港の一つであり、2 つの滑走路を備えてあらゆるタイプの航空機を捌くことができる。セネガル航空は 2000 年に民営化され、Royal Air Maroc を新たなオペレーターとして迎えている。米国との間では 2001 年に Open Skies Agreement を結んでいる。他方、鉄道輸送は信頼性が低くコストと時間がかかる。このため、セネガルとマリの輸出市場が互いに分断される結果になっている。カナダとフランスのコンソーシアムがダカール - パマコ鉄道を 2003 年に引き継ぎ、貨物輸送能力にある程度の改善が見られてはいる。ダカール港は過去継続的に比較的近代的なインフラを整備させてきており、欧州からの最初の寄港地、かつ、西アフリカの内陸国に対する積替拠点として機能している。海洋輸送は 1995 年に完全自由化され、港湾インフラ施設の管理は港湾庁 (Port Authority) が担当するものの、全てのオペレーションは民間企業に委託されている。しかし、ダカールから他の諸国への輸送コストは、ダカール港における厳しい労働規制のために、アビジャンやラゴスに比べて割高になっている²¹。

²¹ 例えば、ダカールからニューヨークまでの輸送コストはアビジャン/ラゴスに比べて約 63% 高い。

(2) 主要貿易品目

概要

セネガルの伝統的な輸出産品は農産物（落花生、綿花等）であったが、ここ数年間の主要輸出品目は石油製品、燐酸および加工品（肥料）、水産物（まぐろ、かつお、えび、たこ等）であり、これらで輸出総額の50%以上を占めている。他方、主要な輸入品目は原油および石油製品、コメ、自動車、薬品、食品、鉄鋼等である。

主な輸出先はサブサハラ・アフリカ諸国であり、2004年の輸出額は3億ドル、総輸出額の20%以上に上っている。単一の国として最大の輸出先はインドであり、サブサハラ・アフリカではマリ、コートジボワール、ガンビアが主要な輸出先である。ただし、ガンビア他近隣諸国との間には統計に反映されない国境貿易がかなりの程度あるものと推測されている。

表 セネガルの主要貿易品目（上位20品目）（単位：ドル）

輸出 順位	1996年			2000年			2004年		
	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%
1	無機元素・酸化物	98,649,896	24.1%	甲殻類・軟体動物	139,042,208	20.1%	石油製品	215,304,718	16.3%
2	石油製品	89,690,832	21.9%	魚(生鮮・冷蔵・冷凍)	96,056,432	13.9%	無機元素・酸化物	179,713,576	13.6%
3	肥料	42,900,312	10.5%	石油製品	79,297,640	11.4%	魚(生鮮・冷蔵・冷凍)	166,929,845	12.6%
4	粗肥料	36,232,468	8.9%	植物性油脂(ソフト凝固)	67,761,864	9.8%	甲殻類・軟体動物	118,904,363	9.0%
5	綿	21,782,632	5.3%	無機元素・酸化物	66,933,312	9.7%	肥料	68,976,129	5.2%
6	その他の粗鉱物	9,052,026	2.2%	魚・甲殻類の調製品	19,288,930	2.8%	原油・粗油	37,733,343	2.9%
7	魚(生鮮・冷蔵・冷凍)	7,226,287	1.8%	原油・粗油	16,823,812	2.4%	その他の調整食料品	37,212,545	2.8%
8	金属容器(貯蔵・輸送)	5,770,222	1.4%	飼料	16,748,371	2.4%	セメント・建設用材料	29,955,463	2.3%
9	航空機・関連機器	5,741,240	1.4%	粗肥料	16,483,183	2.4%	調整香料・化粧品	29,851,048	2.3%
10	甲殻類・軟体動物	5,442,289	1.3%	肥料	14,505,738	2.1%	綿	29,011,259	2.2%
11	植物性油脂(ソフト凝固)	4,943,669	1.2%	調整香料・化粧品	11,619,737	1.7%	その他の粗鉱物	27,416,416	2.1%
12	飼料	4,492,616	1.1%	殺虫剤・殺菌剤	11,107,336	1.6%	植物性油脂(ソフト凝固)	26,092,079	2.0%
13	採油用の種(ソフト凝固)	4,113,677	1.0%	その他の粗鉱物	10,925,854	1.6%	魚・甲殻類の調製品	23,701,594	1.8%
14	他の植物性原材料	3,635,477	0.9%	魚(乾燥・塩蔵)	8,070,405	1.2%	米	22,932,746	1.7%
15	貨物自動車	3,537,721	0.9%	土木建設用機械	6,705,819	1.0%	プラスチック製品	17,163,657	1.3%
16	原皮	3,467,987	0.8%	プラスチック製品	6,414,655	0.9%	鉄鋼の棒・形鋼	16,490,921	1.2%
17	鉄(ず)	2,726,484	0.7%	セメント・建設用材料	6,321,891	0.9%	石鹼・洗剤	15,240,819	1.2%
18	その他の種々の製品	2,425,194	0.6%	綿	6,093,288	0.9%	殺虫剤・殺菌剤	14,760,517	1.1%
19	セメント・建設用材料	2,388,875	0.6%	紙・板紙の製品	4,524,115	0.7%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	11,711,625	0.9%
20	砂糖・はちみつ	2,344,172	0.6%	金属容器(貯蔵・輸送)	4,454,884	0.6%	製造たばこ	11,372,028	0.9%
全品目		409,322,528	100.0%		692,955,392	100.0%		1,319,899,309	100.0%

輸入 順位	1996年			2000年			2004年		
	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%
1	石油製品	394,768,736	18.5%	原油・粗油	292,599,072	18.8%	原油・粗油	333,013,264	11.7%
2	原油・粗油	221,679,808	10.4%	米	109,393,168	7.0%	米	243,228,700	8.5%
3	米	185,952,160	8.7%	乗用自動車	47,938,296	3.1%	石油製品	115,821,199	4.1%
4	小麦・メスリン	54,215,920	2.5%	その他の調整食料品	41,528,428	2.7%	薬物	90,495,205	3.2%
5	乗用自動車	53,391,056	2.5%	石油製品	41,014,920	2.6%	その他の調整食料品	86,872,213	3.0%
6	植物性油脂(ソフト凝固)	45,810,568	2.1%	薬物	39,482,916	2.5%	鉄鋼の棒・形鋼	81,054,474	2.8%
7	砂糖・はちみつ	42,624,976	2.0%	植物性油脂(ソフト凝固)	31,972,202	2.1%	小麦・メスリン	78,619,748	2.8%
8	貨物自動車	40,206,640	1.9%	小麦・メスリン	29,769,520	1.9%	乗用自動車	70,629,781	2.5%
9	ミルク・クリーム	35,789,000	1.7%	ミルク・クリーム	28,244,812	1.8%	ミルク・クリーム	66,350,874	2.3%
10	金属容器(貯蔵・輸送)	35,516,480	1.7%	貨物自動車	24,143,224	1.6%	植物性油脂(ソフト凝固)	55,705,018	2.0%
11	その他の調整食料品	31,726,740	1.5%	紙・板紙	22,372,360	1.4%	液化プロパン・ブタン	50,488,017	1.8%
12	鉄鋼の棒・形鋼	31,135,480	1.5%	葉たばこ	21,713,594	1.4%	通信機器	46,713,954	1.6%
13	薬物	28,084,384	1.3%	通信機器	20,861,072	1.3%	硫黄・硫化鉄鉱	45,696,486	1.6%
14	無機元素・酸化物	26,074,300	1.2%	送配電用機器	18,684,902	1.2%	貨物自動車	39,261,243	1.4%
15	紙・板紙	26,049,768	1.2%	土木建設用機械	18,659,262	1.2%	製材・まくら木	34,953,448	1.2%
16	紙・板紙の製品	20,537,274	1.0%	加熱用・冷却用装置	17,172,904	1.1%	紙・板紙	30,825,169	1.1%
17	液化プロパン・ブタン	20,070,940	0.9%	鉄鋼の棒・形鋼	15,875,833	1.0%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	29,244,347	1.0%
18	茶・マテ	18,481,100	0.9%	その他の産業機械	15,174,475	1.0%	他の肉類(生鮮・冷蔵)	28,429,001	1.0%
19	内燃機関	18,408,088	0.9%	鉄鋼の管・管用継手	14,444,947	0.9%	肥料	28,237,863	1.0%
20	ゴム製空気タイヤ	18,278,458	0.9%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	14,386,709	0.9%	植物性油脂(その他)	26,560,451	0.9%
全品目		2,134,253,440	100.0%		1,552,784,768	100.0%		2,848,812,826	100.0%

出所：UN-COMTRADE

農産物

過去 1 世紀以上にわたって、落花生はセネガル農業部門の屋台骨であり、1960 年代には輸出総額の約 80% を占めていた。政府も落花生生産に対しては、価格支持やクレジットの供与、技術および販売面でのサービス等、農業の中でも際立った支援を与えてきた。特に、1970 年代初期には落花生の加工および販売を国営企業 SONACOS が独占したが、不適切な価格インセンティブのために 1980～90 年代にかけて産出量が激減、SONACOS は民営化され現在はフランス - レバノンの企業コンソーシアムによって所有されている。

セネガルの農産物輸出は 1994 年の通貨(CFA フラン)切下げによって大きな転機を迎え、政府はこれを機に農業開発のための新たな政策ペーパーを作成し、世銀やドナー諸国の支援を得て実施された農業構造改革プログラムの基礎となった。

落花生については、従来のような落花生油としての輸出回復・拡大は望むべくもないが、菓子用途の輸出については可能性があると言われている。また、果実・野菜は近年急速な輸出の伸びを示しており、中期的にはこれらを主体に農産品全体の輸出が回復する可能性が指摘されている。

表 セネガルの主要貿易相手国(上位 20 カ国)(単位:ドル)

輸出									
順位	1996年			2000年			2004年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	インド	110,645,504	27.0%	フランス	127,629,200	18.4%	インド	183,076,415	13.8%
2	(貯蔵用)	82,791,864	20.2%	インド	84,859,960	12.2%	マリ	180,649,294	13.7%
3	マリ	38,285,036	9.4%	イタリア	76,496,376	11.0%	(貯蔵用)	158,917,241	12.0%
4	フランス	35,649,136	8.7%	スペイン	43,503,168	6.3%	フランス	125,051,960	9.5%
5	ベニン	13,170,512	3.2%	マリ	42,673,592	6.2%	イタリア	92,587,543	7.0%
6	モーリタニア	12,087,171	3.0%	Bunkers	36,060,940	5.2%	スペイン	88,009,470	6.7%
7	ブラジル	9,407,989	2.3%	ガンビア	33,086,692	4.8%	ガンビア	65,882,129	5.0%
8	イラン	9,013,200	2.2%	モーリタニア	17,679,196	2.6%	ギニアビサウ	46,168,451	3.5%
9	ガンビア	7,472,852	1.8%	ギリシャ	17,314,402	2.5%	コートジボワール	40,230,680	3.0%
10	イタリア	7,175,724	1.8%	オランダ	17,048,438	2.5%	ギニア	38,705,928	2.9%
11	スペイン	7,010,034	1.7%	コートジボワール	14,857,952	2.1%	モーリタニア	32,039,828	2.4%
12	カメルーン	6,822,933	1.7%	中国	12,728,081	1.8%	ギリシャ	27,495,071	2.1%
13	コートジボワール	6,136,756	1.5%	ポルトガル	12,594,283	1.8%	ベニン	24,339,742	1.8%
14	インドネシア	5,307,225	1.3%	その他地域	12,097,305	1.7%	ブルキナファソ	22,955,836	1.7%
15	ギニアビサウ	5,152,164	1.3%	ギニアビサウ	11,742,531	1.7%	トーゴ	18,747,063	1.4%
16	オランダ	4,457,755	1.1%	ギニア	10,980,513	1.6%	日本	12,565,980	1.0%
17	ナイジェリア	3,682,453	0.9%	ドイツ	10,616,386	1.5%	オランダ	11,307,321	0.9%
18	アラブ共和国	3,563,434	0.9%	カメルーン	9,228,912	1.3%	カメルーン	11,009,345	0.8%
19	ギニア	3,323,238	0.8%	日本	8,555,756	1.2%	ベルギー	9,265,300	0.7%
20	トーゴ	3,246,378	0.8%	英国	8,367,183	1.2%	ポルトガル	8,861,485	0.7%
全世界		409,322,528	100.0%		692,955,392	100.0%		1,319,899,309	100.0%

輸入									
順位	1996年			2000年			2004年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	フランス	484,327,008	22.7%	フランス	425,132,064	27.4%	フランス	691,060,352	24.3%
2	(特殊カテゴリー)	210,433,184	9.9%	ナイジェリア	293,349,760	18.9%	ナイジェリア	334,336,286	11.7%
3	ナイジェリア	166,092,400	7.8%	タイ	82,666,504	5.3%	タイ	177,153,529	6.2%
4	自由圏	111,306,992	5.2%	米国	56,476,540	3.6%	スペイン	117,489,555	4.1%
5	インド	101,293,784	4.7%	ドイツ	54,748,336	3.5%	ブラジル	108,071,030	3.8%
6	ドイツ	94,332,992	4.4%	スペイン	52,399,440	3.4%	コートジボワール	100,393,323	3.5%
7	スペイン	89,827,576	4.2%	イタリア	48,300,940	3.1%	中国	97,131,725	3.4%
8	米国	76,957,072	3.6%	オランダ	46,723,432	3.0%	イタリア	89,918,868	3.2%
9	イタリア	65,101,156	3.1%	ベルギー	44,217,920	2.8%	米国	88,684,207	3.1%
10	コートジボワール	62,850,852	2.9%	中国	41,468,844	2.7%	ベルギー	81,800,250	2.9%
11	オランダ	56,677,652	2.7%	コートジボワール	40,737,784	2.6%	ドイツ	78,338,903	2.7%
12	日本	56,234,600	2.6%	日本	39,878,836	2.6%	オランダ	73,785,693	2.6%
13	タイ	52,265,772	2.4%	英国	30,803,502	2.0%	日本	68,876,955	2.4%
14	中国	44,470,632	2.1%	ベトナム	30,628,942	2.0%	ウクライナ	65,455,794	2.3%
15	ベルギー・ルクセンブルグ	43,737,480	2.0%	インド	24,922,728	1.6%	ベトナム	53,933,968	1.9%
16	ポルトガル	37,997,624	1.8%	アイルランド	23,298,240	1.5%	英国	52,371,627	1.8%
17	ガボン	35,060,560	1.6%	ロシア	22,249,784	1.4%	アイルランド	45,735,644	1.6%
18	英国	32,213,776	1.5%	カナダ	21,694,340	1.4%	インド	40,557,953	1.4%
19	ブラジル	32,075,432	1.5%	南ア	14,036,910	0.9%	南ア	40,445,953	1.4%
20	イスラエル	31,978,344	1.5%	ブラジル	13,537,332	0.9%	ロシア	30,136,577	1.1%
全世界		2,134,253,440	100.0%		1,552,784,768	100.0%		2,848,812,826	100.0%

出所：UN-COMTRADE

水産物

漁業部門はセネガルの主要な外貨獲得源である。2004年には、約43万トンの漁獲量に対して1,870億CFA（3.74億ドル）の収入があった。政府は漁業部門には20万人以上の雇用があるものと推定している。

セネガルの漁業部門は1980年代初頭以降、次第に輸出志向を高めてきたが、その主要な理由は第一に、ロメ協定によるEU市場へのセネガル水産品に対する無税アクセスの提供がある。これにより、セネガル水産品はEU市場における競争力を増したが、同時にEU市場に依存するようになった。ロメ協定を引継いだコトヌ協定においても同様の市場アクセスが認められている。第二に、最初はツナ缶に適用され、後に水産品全般に適用されるようになった輸出補助金（15%～20%）が挙げられる。補助金は1994年のCFA50%切下げ時にも維持され、漁業を輸出志向にシフトさせることとなった。第三に、1980年にセネガルはIMFとの拡大基金ファシリティー（EFF）交渉、および世銀との構造調整プログラム（SAP）交渉を行った最初のサブサハラ・アフリカ国となったが、SAP交渉の一環として政府の漁業部門に対する支持が減額され、このために輸出促進的なメカニズムにシフトすることになったという要因がある。第四に、セネガル政府はEUを始めとする一連の漁業アクセス協定に関する交渉を行ったことが挙げられる。

西アフリカの漁場に対する需要は、1960年代から90年代の間に、主としてEU、ロシアおよびアジアの漁船の活動により、約6倍に増加した。この結果、セネガルの小規模な漁業部門はEU漁業との直接競合する状況になっており、セネガル国内向けの漁獲量が不足する深刻なリスクに直面している。これは食糧安全保障と漁業関係の雇用を脅かす問題と見

られており、既にセネガル国内市場における魚価格の上昇と首都圏以外の地域に対する供給不足となって現れている。

磷酸および加工物

セネガルの燐鉱石は約 1 億トンの推定埋蔵量があり、年間約 200 万トンが生産されている。主な輸出先はインドとフランスであり、インドは 2002 年度には約 1.4 億ドルの燐酸を輸入している。インド政府はまた、India Farmers Fertilizer Cooperative Ltd. (IFFCO)と Southern Petrochemicals Industries Corporation Ltd. (SPIC)を通じて、セネガルの主要な燐酸採鉱・加工企業である Industries Chimiques du Senegal (ICS)の株を 30%取得している。ISC は肥料製造部門を有し、燐酸、アンモニアおよび炭酸カリウムから年間約 25 万トンの肥料を生産しており、その多くを西アフリカ農業市場に輸出している。

セネガル議会は 2003 年 11 月に新採鉱法を採択したが、これは法人税他の免税措置により外国投資家を促進し、また、政府に燐酸採鉱・加工企業に対する資本参加を認めるものである。同法の採択に先立って、環境インパクト調査と環境回復計画を提出した企業に対して森林地区における採鉱ライセンスが与えられており、同法施行後は、新たなライセンスは発行されないことになっている。

2.3.4 WTO 交渉における現状と課題

(1)WTO 交渉に対する姿勢

セネガルの立場からは、現在の WTO 農業協定は途上国の関心を十分反映していないと見ている。WTO 交渉をモニターするために政府に設置された委員会は 2、3 のポジション・ペーパーを作成しているが、この中で最も重要な主張は、セネガルを含む LDC に対して、貧困削減と食糧安全保障のために、農業生産性と現地生産能力を向上させる国内支持を与える自由を認めるべきであるというものである。

セネガル政府はウルグアイ・ラウンドの時代から積極的に農業交渉に参加し、既存の特恵措置の維持と、途上国に対する特別かつ異なる待遇、および世界的に高価な食糧価格の影響に対する補償を獲得することを目標としてきた。現在の WTO 交渉におけるセネガルの関心もこの延長線上にあり、そのうち主要なものは以下のようなものである。

まず、輸入食糧への依存と国内生産の激しい変動という状況に鑑みると、食糧の世界価格の変動から国内食糧市場を保護することが極めて重要である。この観点からは関税一辺倒の体制は、たとえ高い譲許税率を設定したとしても不十分であり、農産品に夕対する関税率が 20%以下に設定されている WAEMU の共通対外関税 (CET) の実施においてはさらに困難である。ウルグアイ・ラウンドにおいて、この問題に対処する最善策は特別セーフ

ガード(SSGs)の発動であったが、セネガルはこの可能性を排除することを約束している。よって、国内支持の維持が極めて重要である。

一方、先進国農業市場へのアクセスに関心が高い。セネガルからの輸出品である落花生とトマト・ペーストは国内および海外市場で補助金を受けた製品と競合している一方、食糧輸入国たるセネガルは穀物に対する輸出補助金の即刻かつ完全な撤廃に反対しているのである。

また、多くの西アフリカ諸国と同様、セネガルは脆弱で不安定な輸出基盤に悩まされているだけでなく、伝統的な粗穀物(ミレット)からコメのような輸入穀物への消費の変化に伴う輸入負担の増加に直面している。したがって、セネガルはWTOによって純食糧輸入国途上国(NFIDC)として認められておりマラケシュ決定(Marrakesh Decision)に基く支援を受ける資格を有するのであるが、今日までその決定は実行に移されていない。これは、支援を受けるためにはそれが必要であり、かつ支援を要する状況がウルグアイ・ラウンドの改革プロセスによって引き起こされたことを証明する必要があるためである。マラケシュ決定の適切な実行がセネガルにとって重大な関心事である。

さらに、通報義務の軽減を求めている。一日も早く、通報数の削減、手続の簡素化、および適切な技術協力の採用に向けた合意に達する必要がある。セネガルが多国間交渉のためのスキルを強化し、WTO農業協定の結果と、その国内政策決定に対する構造調整や地域貿易協定との関係を分析するために、キャパシティ・ビルディングのための技術および財政的支援が不可欠である。

(2)WTO 交渉における制約

セネガルはWTOの活動に参加しており、ジュネーブに代表部も設置しているが、WTO関連領域、とりわけ多国間の枠組みでの交渉スキルに関する訓練を積んだ担当官が不足している。また、財政資源にも制約があるため、実際にはWTO会合に頻繁に参加することができていない。このため、WTOの日々の動きをフォローするためにレファレンス・センターに多くを頼っている状況である。

ごく一部の政府職員 - 主に商業省、外務省および税関 - は貿易政策およびツールについて広範な知識を有しているが、その他の省庁 - 農業および畜産、森林、鉱業、エネルギー、水資源、公共事業、運輸等 - は、多国間貿易システムについて、その特定の側面には極めて関係があるにも関わらず、限定された知識しか持っていない。これは、当該省庁が問題を直接扱う部署と殆どコンタクトをもっていないか、あるいは多国間貿易問題が彼らの活動領域に対して持つ関連について理解していないためである。しかし、税関やAPIXのような貿易問題と直接関わる組織においてすら、同様の状況が見受けられる。この状況は民間セクターにおいても同様である。

なお、WTO・貿易関連支援に関するニーズは既に統合フレームワーク(IF)のアクション

ンプランにおいて表明済であり、それらは貿易政策（交渉能力強化、品質向上、競争力強化）企業活動制約の除去（投資促進、資金アクセス向上、市場アクセス向上、インフラ・サービス向上、労働市場改善等）輸出促進、生産能力向上（水産、農業、観光、繊維、工芸）等である。日本に対してもこの IF アクションプランに沿って、他ドナーとの協調の下で支援を提供することが希望されている。

2.4 マラウイ

2.4.1 制度上の現状と課題

(1)WTO 協定関連国内法の整備および実施状況

概要

マラウイは 1964 年以来 GATT の締結国であり、1995 年 5 月からの WTO オリジナル・メンバーである。マラウイの国内法制度は国際条約に優先するが、1994 年以来、国際条約はマラウイ国会による批准を受けた場合には国内法の一部とされている。マラウイの貿易法および関連規制（知的所有権、アンチダンピングおよび相殺関税措置関連）は一部レビュー中であり、現在の多国間貿易システムの動向を反映して改正されることになっている。マラウイは WTO 協定の実施に関して、国内法制度の WTO 協定への適合とその実施能力向上の両面について少なからぬ努力を要する状況にあるが、WTO に対する国内法制度の通報についても、協定や通報方法に関する理解の不足から、十分に対応できていない。

マラウイにおける貿易関連法は以下のとおりである。

【マラウイにおける貿易関連法】

法	制定年(又は最新の改定)
The Sale of Goods Act (Cap 48:01)	1967
The Control of Goods Act (Cap 18:08)	1967
The Control of Goods (Import and Export) Act	
The Malawi Bureau of Standards Act (Cap 51:02)	1972
The Weights and Measures Act (Cap 48:04)	1960
The Metrication Act (Cap 48:08)	1981
The Finance and Audit Act (Cap 37:01)	1976
The Business Licensing Act (Cap 46:01)	
The Companies Act (Cap 46:03)	1978
The Trustees Incorporation Act (Cap 51)	
The Industrial Licensing Act (No. 28)	1989

The Business Names Reg. Act (Cap 46:2)	1922
The Capital Markets Development Act (Cap 46:06)	1989
The Investment Promotion Act (No. 287)	1991
The Public Enterprises (Privatization) Act (No. 7)	1996
The Banking Act (No. 19)	1989
The Export Promotion Council Act (Cap 39:03)	1971
The Export Processing Zones Act (No.11)	1995
The Export Incentives Act (Cap 39:04)	1989
The Exchange Control Act (Cap 45:01)	1984
The Taxation Act (Cap 41:01)	1964
The Customs and Excise Act (Cap 41:02)	1964
The Merchandise Act (Cap 49:04)	1958
The Registered Designs Act (Cap 49:05)	1958
The Trade Marks Act (Cap 49:01)	1958
The Patents Act (Cap 49:02)	1958
The Trade Dispute Act (Cap 54:02)	
The Copyright Act	
The Tourism and Hotels Act	
Competition and Fair Traders Act	1998
Cooperative Societies Act	1998

出所：WTO(WT/COMTD/IF/37)及びマラウイ政府事務官

TRIM

マラウイは WTO の貿易関連投資措置 (TRIM) に関する協定が要求する事項には従ってはいないが、外国からの投資 (新規投資および維持・拡大) に対してはいかなるパフォーマンス要求も課していない。また、所有権や資金調達先、立地等についても要求を課していない (ただし、輸出促進区 (EPZ) における 100%輸出企業の立地条件を除く)。

農業

ウルグアイ・ラウンドの期間中、マラウイは全ての関税分類品目について 17%の譲許関税率を設定していた。WTO 体制下では、農産品に対する関税率はいくつかの品目を除いて概ね 125%のシーリング・レートが適用されている。例外品目はライ、大麦 (50%)、ココア・ペースト、バター、チョコレートおよびその他のココア食品 (55%)、ココア・パウダー (65%) である。非農産品に対する関税の適用は関税分類品目の 1%未満に過ぎず、それらは主に肥料、殺虫剤、印刷物、農業用道具 (ハンドツール) および機械に適用される。シーリング・レートは 65%、50%、45%、40%、35%、30% であり、その他 20%の課税がなされる。

TBT

1972 年に設立されたマラウイ基準局 (Malawi Bureau of Standards: MBS) が WTO TBT

協定に関するナショナル・エンクワイアリー・ポイントである。MBS は輸出入品に対する基準の設定・実行および試験を行い、化学および繊維、エンジニアリングおよび材料、食品および農業の3部署から構成される。

食品については、MBS は基本的に CODEX 基準を適用しているが、インドや南アフリカの基準をローカル基準として用いることもある。MBS はマラウイの主要な輸出品であるタバコや茶、砂糖について基準を設定しているが、それらを用いた試験は実施していない。2001 年末までに、MBS は 256 の基準を設定したが、そのうち 39% が食品および農産品関連であった。MBS は他の南部アフリカ共同体 (SADC) 諸国と、「基準、品質、認証および度量衡プログラム (SQAM)」の下で基準の協調に向けた努力を行っており、2004 年初頭から、10 の統一基準を設置し、その適用のための産業支援プログラムを開発している。

MBS の設備・人材面における能力はきわめて限定的である。2001 年末時点で、MBS には 25 人の試験専門家と 6 人の執行専門家がいるのみであった。試験設備・機材の装備も極めて貧弱であり、輸出シーズンでも一つの試験ラインしか稼働できない。設備面の不足から、MBS 基準は国際的な基準認証を取得できないと指摘されている。また、報酬面での競争力が乏しいために退職者が後を絶たず、慢性的な人材不足に悩まされていることに加え、一般的な予算不足から、マラウイ産業の競争力強化のために職務を広げることができない。すなわち、ISO9000 の実施、基準開発と情報サービスの強化、石油化学向け試験研究設備の向上と国家度量衡研究所の設立等のために、MBS では予算強化を図りたい意向を有している。

TRIPS

マラウイは後発途上国であるため、WTO TRIPS 協定の完全履行について 2016 年まで猶予を与えられている。マラウイは知的所有権 (著作権、パテント、商標他) のみならず、全ての所有権 (土地、建物他) の取得、処分、記録および保護を規定する法律を有しており、政府は知的所有権に関する二国間・多国間投資協定と重要な条約 (WIPO、ベルン条約、世界著作権条約) に調印し、遵守している。1992 年に設立されたマラウイ作家協会 (COSOMA) は 1989 年著作権法に基きマラウイにおける著作権および関連権利の保護に当たっている。また、司法省・登録長官部 (Ministry of Justice, Department of the Registrar General) はパテントおよび商標法に基き、マラウイにおける産業知的所有権を保護する。

貿易・民間部門開発省が COSOMA および登録長官部とともに、アフリカ地域知的所有権機構 (Africa Regional Intellectual Property Organization: ARIPO) の支援を受けて TRIPS 関連法制度の整備にあっているが、知的財産問題の専門家が不足しているために既存の陳腐化した法制度の改正を行うことができない。特に、Register General には知的財産問題に精通した法律家が一人もいない状況である。この点について、WTO、WIPO いずれからも支援を受けていない。また、法制度が整備されたとしても、その執行について、とりわけ税関および警察のトレーニングが重要な問題として残されることになる。

関税評価

マラウイ政府は、公平・統一的・中立的な関税評価の国際ルールである WTO 関税評価協定 (ACV) と、同協定が要求する船積前検査 (PSI) 契約を採用しているが、実際のところ、マラウイの関税評価関連法制度は ACV に適合していない。政府もこの点は認識しているが、インフォーマル貿易のボリュームが大きいこと等を理由に恣意的な関税評価を適用している。近い将来、WTO - ACV に適合した法制度の見直しを行うべきという提言はなされている模様である。

アンチダンピング、相殺関税措置、セーフガード

マラウイ政府は WTO に対して 1995 年にアンチダンピング (AD) 法の設置を通報している。しかし、WTO AD 委員会メンバーから提示された、マラウイ AD 法の条項と WTO - AD 協定の整合性に関する質問に対しては回答を行っていない。マラウイ政府は英国 (DFID) の技術支援を用いて、WTO 統合的な新 AD および相殺関税措置法を起草しているところである。セーフガード法は設置されていないが、これも英国の技術支援を得て現在作成中である。

マラウイの AD 法は比較的早く、関税および物品税法、ならびに第 4 次関税スケジュールの一部に位置づけられている。AD 調査は、利害関係者からマラウイ歳入庁長官に対する公式な申立てを受けて、財務大臣の権限により開始される。同調査の結果、ダンピング輸入によって国内産業が損害を被り、AD 課税を行うことが「公共の利益」に適合すると判断される場合に、同じく財務大臣の権限によって AD 課税がなされる。しかし、この「公共の利益」は定義されておらず、また実際にこれまでこの AD 法が適用された経緯もない。

マラウイ政府当局によれば、一連の貿易救済措置法が整備された場合でも、独立した実施機関の設置と実際の調査方法に関するスタッフ研修について更なる支援が必要とされる。

(2) 組織体制と取組状況

マラウイにおいては、貿易・民間部門開発省が貿易および産業政策立案の全般的な責任を有している。国際交渉は一義的には外務省の管轄であるものの、多国間・地域間および二国間貿易協定の交渉および実施は貿易・民間部門開発省の担当である。同省大臣は、貿易政策に関する国家作業部会 (Trade Policy National Working Group: TPNWG) に対して、規制条項や政策修正も含めて貿易に関する全ての法制度と政策イシューについて、諮問を行うことになっている。同作業部会は官民のハイレベルの代表、学界およびドナー・コミュニティによって形成され、ドナーを含む民間によって資金面での運営が行われている。

TPNWG は法制に基礎を置く諮問機関ではなく、また、マラウイ消費者連盟等、消費者の

代表は参加していない。マラウイにおいては、経済・産業・貿易政策をレビューし、または政府に助言を与える法令に基礎を置く独立した機関は存在せず、ほとんどの経済政策に関する助言は、マラウイ連邦銀行や財務省、経済計画・開発省、および政府が設立した国家経済委員会（National Economic Council）が行っている。民間部門では、マラウイ商業・産業連盟（Malawi Confederation of Commerce and Industry）やマラウイ衣料繊維製造業者連盟（Garments and Textile Manufacturers Association of Malawi）等が TPNWG や政府の諮問を通じて貿易政策の策定に関与している。中小企業連盟（National Association of Small and Medium Enterprises）やマラウイ小規模企業開発組織（Small Enterprise Development Organization of Malawi）はマラウイ企業家開発機構（Malawi Entrepreneurs Development Institute）等を通じてマイクロ・ファイナンスや研修その他の支援を提供している。ただし、全般的にマラウイ民間セクターの貿易問題に関する認識は乏しく、WTO 協定に関する理解も極めて低いと指摘されている。

マラウイ政府は官民の協議や調整を重視しており、マラウイ大学や工科大学の学識者も TPNWG にメンバーとして参加している他、貿易政策やその他の経済政策について時折政府から諮問を受けている。経済政策に関わる研究機関としては、マラウイ大学の附属機関で社会研究センター（Center for Social Research）や農業政策研究ユニット（Agricultural Policy Research Unit）がある。

識字率が低い（約 55%）マラウイにおいては、所謂草の根レベルでの政策啓蒙活動も重要な役割を担っている。マラウイ国内約 100 の NGO の連合体である Malawi Economic Justice Network（MEJN）では、政府の政策を判り易くして市民に提供し、これに対する市民の反応・意見を政府に伝えるという橋渡しの活動を行っており、この一環として、WTO に関する啓蒙活動も行っており、パンフレットの作成や調査研究活動を行っている。

2.4.2 貿易政策・制度における現状と課題

(1)貿易政策の概要

マラウイ政府の貿易政策は、1980 年代のポスト独立期における輸入代替・国家所有中心の政策から大きく転換し、90 年代の構造調整プログラムによる自由化を経て、今日まで貿易自由化と民営化を中心とする広範な構造改革が行われている。

(2)輸出政策

マラウイの輸出政策は 1994 年に一部の品目（茶、砂糖およびタバコ）を除いて輸出管理を撤廃したことで大きく前進し、97 年には輸出加工区の企業に対して法人税を免除することにより輸出に対するインセンティブを増すことになった。さらに、製造業振興のために

会社の設立および登録プロセスの簡素化が実施された。98 年からは輸出税は無税となっている。

マラウイ輸出促進委員会 (Malawi Export Promotion Council: MEPC) は 1971 年に農産物および製造製品の輸出促進のために設立された。MEPC は貿易ショウや”Malawi Days”を開催し、製品開発、市場開拓、輸出円滑化、輸出業者に対する諸サービスの提供を通じて、伝統的な輸出製品(一次産品)への過度の依存から脱却して輸出の多様化を図るという政府の政策を推進している。MEPC には把握できるデータの制約、輸出(入)マネジメント・スキルの不足などの問題があるが、マラウイの輸出振興にかかるより大きな問題として、同国の国際貿易代表が 2 カ国にしか常駐していないため輸出拡大の機会を制限されているという点がある。

(3)輸出加工区

1995 年にはモーリシャスをモデルとした輸出加工区 (EPZ) 法が成立した。EPZ 企業としてのステータスは EPZ 評価委員会によって審査され、EPZ スキーム自体は貿易・民間部門開発省によって運営される。EPZ 企業は基本的に製造品を全て輸出しなければならないが、同省の認可を得、かつ製造に要した材料に対する税金を支払うことで、少数なら国内市場で販売することも可能である。EPZ ステータスは特定の立地に限定されるのではなく、単独の企業が EPZ ステータスを得ることが可能である。EPZ ステータスが適用される輸出には非伝統製品とサービスが含まれ、適用期間は 5 年間 (以降 2 年毎に更新) である。EPZ 企業は材料・機材に対する免税の他、通常の企業(本社)が支払う 30%の法人税を免除される。

(4)関税

マラウイ歳入庁 (MRA) は 1998 年に財務省の傘下に設立された国営機関であり、国庫に収められる歳入の 2.5%を予算として割り当てられている。同庁が担当する税関業務については、多くの民間部門から、通関プロセスと決定について一貫性の不足と遅さが指摘されており、これらがマラウイ・ビジネスの競争力を殺ぐ要因であると言われている。また、低水準の輸入品に対して適切な関税をかけることができず、これらから国内産業を保護することができないという点も指摘されている。さらに、関税の徴収状況や税関業務のパフォーマンス、マネジメントに関する統計・情報をほとんど得ることができない。いくつかのケースでは、関税額は輸入業者との「交渉」で決定されることもあると言われており、当然ながら WTO - ACV ルールを満たすことができないばかりか、汚職を生む要因になっている。ACV に関する技術研修は、Societe Generale de Surveillance との船積前検査契約に基づき 2001 年から実施されているが、組織的・手続的な変更が伴わないために、成果を上げることができないでいる。EU の財政支援により、主要な国境地点に ASYCUDA が設置される

予定であり、これによってコンプライアンスとリスク管理のための効果的な基盤が提供されることが期待されているが、税関の技術スタッフの中には ASYCUDA の導入に対する抵抗があると指摘されている。

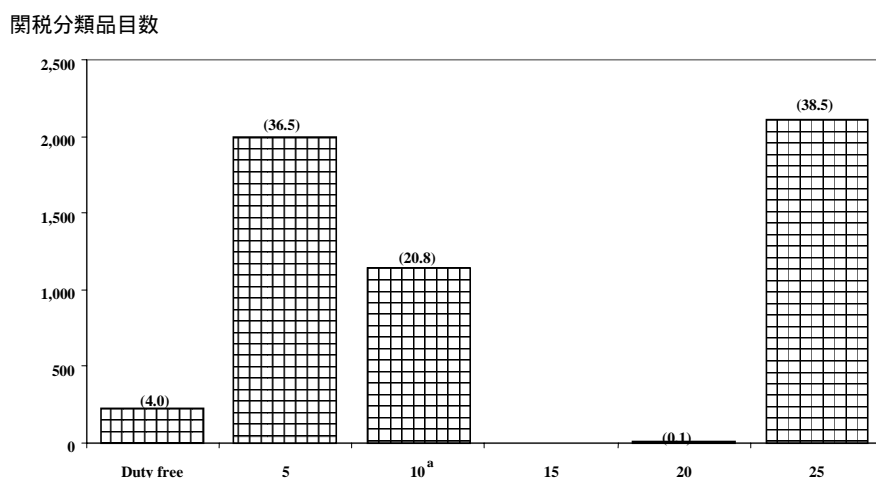
2.4.3 貿易環境と主要貿易品目

(1)貿易環境

マラウイは小さな国内市場と経済基盤しかもたない小国であることから、貿易は同国 GDP において高い比率を占めている。政府の貿易自由化プログラムによって比較的オープンな貿易体制とほぼ地域並の関税率が実現されている。1990 年代を通じて、マラウイ政府は関税削減と非関税障壁の撤廃を中心とする一連の改革を実行した。また、関税構造の簡素化と輸出体制・為替の自由化も併せて遂行された。関税については、製造業に用いられる原材料に対する課税を廃止し、完成品に対する課税も 40% から段階的に 25% まで削減している。非関税障壁については、90 年代前半に輸入品と国内生産品に係る付加税率を統一し、90 年代後半には輸出入に対する全てのライセンス要求を撤廃した。為替政策については、1994 年と 2000 年に為替レートの切下げを行った以外、マラウイ中銀は基本的に市場への介入を控えている。しかし、大幅な実質為替レートの変動によって貿易自由化のメリットが損なわれており、為替切下げの効果も現れていない。

マラウイの関税構造は、品目の加工度に応じて関税率が上昇するというエスカレーション構造が埋め込まれている点が特徴である。このため、完全加工品に対する平均関税率は 16% で、半加工品や未加工品に対する関税率 10% を大きく凌ぐ。同様に、消費財に対する平均関税率は 21% であり、中間財の 11%、資本財の 9% と比較すると高くなっている。

図 マラウイの MNF 関税率構造 (2000 / 01 年度)



注：a は関税率 7.5% の品目を含む。() 内の数値は全関税分類品目に占めるシェア。
出所：WTO 事務局

内陸国であるマラウイにとって、輸送コストは極めて重大な問題である。最寄りの港であるモザンビークのナカラ港はマラウイ東国境から約 610km の距離にあり、マラウイの輸出入品の過半数はこのナカラ港から鉄道を通じて、あるいはモザンビークのベイラ、タンザニアのダルエス・サラーム、南アフリカのダーバンから道路によって輸送されている。例えば、燃料ポンプの輸入価格の 1/3 近くが輸送コストであり、砂糖については地元消費者価格の 15% かそれ以上が国内輸送コストである。後者を輸出する場合は、国内外の輸送コストは併せて加工前製品価格の 50% 近くにまでのぼる。タバコの場合は、ナカラおよびベイラとの鉄道ルートにボトルネックがあるため、輸出量の約 60% がより遠くのダーバン港まで陸送されている。政府はこの問題に対処するため、マラウイ南部の Nsanje とモザンビークのザンベジ河沿いの港を結ぶプロジェクト Shire-Zambezi waterway project の開始を計画している。同プロジェクトが完成すれば年間 50 万トンの貨物を扱うことが可能になり、輸送コストの削減に寄与するものと推定されているが、政府が環境インパクトについての F/S を実施していないため、必要な民間資金を集めることができていない状況である。

(2) 主要貿易品目

概要

マラウイは主に農業部門に多くの輸出品目を有しており、農産品はマラウイ輸出の概ね 85% 以上を占めている。主な農産輸出品は豆、トウガラシ、タバコ、茶、コーヒー、綿、マカデミア・ナッツ、野菜等であるが、繊維・衣類も主要な輸出製品の一つに数えられる。しかし、マラウイの貿易バランスは、4 大輸出品であるタバコ、茶、砂糖および綿の生産レベルおよび国際価格によって左右されている。他方、輸入は自動車、肥料、資本財等によって占められている。

1990 年代に、マラウイは落花生、マカデミア・ナッツ、コメ、パプリカ等の農産品を新たな輸出品目として開発することに一定の成功を収めた。その一方、南アフリカ市場に対して食品や農産品原料を供給するという機会に恵まれながら、それを活かすことに失敗している。また、国際市場から需要の多い切花産業を育成することにも失敗した。

農産品栽培は、主に 1 ヘクタール程度の耕地を持つ 200 万人程の小規模自作農によって行われている。これらの農家はトウモロコシとその他の食糧穀物を生産し、約 1/3 が産業用およびその他の換金作物を生産している。こうした小規模農家の対極に、企業や個人によって所有されている数百の大規模農場（耕地面積数百ヘクタール）があり、換金作物を生産している。両者の間に、10~20 ヘクタールの耕地を持つ、25,000 件程度の中規模農家があり、商業作物、畜産品および自給用作物を生産している。これらの 3 種類の農家がマラウイの農産品輸出に寄与する割合は、小規模農家と大規模農園が各 45%、中規模農家が 10% 程度と見積もられている。

主要な貿易相手国は EU、米国、南アフリカおよび他の南部アフリカ諸国である。EU に対しては、コトヌ協定によって農産品とほとんど全ての製造品が特恵的なアクセスが可能である。また、南アフリカは新興貿易相手国としてその地位を急速に高めている。全般的に、先進諸国の貿易シェアが減少し、代わって南アフリカや途上国のシェアが増加しているが、これはタバコの国際的な需要が途上国にシフトしていることと、マラウイ貿易における SADC や COMESA 諸国の重要性が増加してきたことによる。

表 マラウイの主要貿易品目 (上位 20 品目) (単位: 米ドル)

輸出			1995年			2000年			2004年		
順位	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%		
1	葉たばこ	293,782,880	67.8%	葉たばこ	227,435,040	61.7%	葉たばこ	221,374,941	45.8%		
2	茶・マテ	26,561,748	6.1%	砂糖・はちみつ	37,512,928	10.2%	砂糖・はちみつ	75,639,061	15.7%		
3	砂糖・はちみつ	19,646,194	4.5%	茶・マテ	36,136,664	9.8%	茶・マテ	47,180,933	9.8%		
4	コーヒー・同代用物	15,480,084	3.6%	綿	8,474,199	2.3%	綿	20,570,771	4.3%		
5	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	8,238,519	1.9%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	6,093,330	1.7%	男子用織物上衣	15,262,483	3.2%		
6	綿織物	6,992,539	1.6%	コーヒー・同代用物	5,795,086	1.6%	その他の衣類	12,304,138	2.5%		
7	男子用織物上衣	4,994,003	1.2%	男子用織物上衣	5,280,481	1.4%	男子用メリヤス上衣	10,797,367	2.2%		
8	アルコール飲料	4,221,198	1.0%	とうもろこし	4,821,336	1.3%	印刷物	10,368,929	2.1%		
9	綿	3,716,087	0.9%	果実・ナット(生鮮・乾燥)	3,310,106	0.9%	果実・ナット(生鮮・乾燥)	8,503,757	1.8%		
10	男子用メリヤス上衣	3,484,579	0.8%	二輪自動車・自転車	2,944,547	0.8%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	7,163,364	1.5%		
11	果実・ナット(生鮮・乾燥)	2,495,477	0.6%	その他の衣類	2,917,513	0.8%	採油用の種(ソフト凝固)	6,452,361	1.3%		
12	女子用メリヤス上衣	2,131,522	0.5%	男子用メリヤス上衣	2,669,183	0.7%	天然ゴム・ラテックス	3,642,894	0.8%		
13	香辛料	2,079,226	0.5%	紡績用繊維の製品	1,934,369	0.5%	女子用メリヤス上衣	3,591,401	0.7%		
14	紡績用繊維の製品	2,003,867	0.5%	採油用の種(ソフト凝固)	1,805,633	0.5%	紡績用繊維の製品	2,961,143	0.6%		
15	とうもろこし	1,917,812	0.4%	米	1,562,085	0.4%	女子用織物上衣	2,227,055	0.5%		
16	製造たばこ	1,871,878	0.4%	アルコール飲料	1,431,150	0.4%	コーヒー・同代用物	2,182,272	0.5%		
17	ベニヤ・合板	1,861,711	0.4%	香辛料	1,372,928	0.4%	肥料	2,001,911	0.4%		
18	人造繊維の織物	1,811,139	0.4%	紙・板紙の製品	1,345,979	0.4%	ベニヤ・合板	1,864,139	0.4%		
19	採油用の種(ソフト凝固)	1,710,240	0.4%	女子用メリヤス上衣	1,255,155	0.3%	採油用の種(その他)	1,795,210	0.4%		
20	他の植物性原材料	1,668,088	0.4%	天然ゴム・ラテックス	1,182,109	0.3%	香辛料	1,519,248	0.3%		
全品目		433,343,584	100.0%		368,603,680	100.0%		483,278,725	100.0%		

輸入			1995年			2000年			2004年		
順位	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%		
1	石油製品	51,025,184	10.2%	石油製品	80,794,560	14.9%	乗用自動車	16,907,056	3.5%		
2	肥料	37,606,952	7.5%	貨物自動車	33,471,796	6.2%	貨物自動車	14,600,176	3.1%		
3	薬物	36,665,044	7.3%	乗用自動車	21,778,186	4.0%	肥料	13,759,935	2.9%		
4	貨物自動車	30,028,368	6.0%	肥料	17,095,748	3.1%	薬物	13,512,338	2.8%		
5	とうもろこし	25,783,480	5.2%	土木建設用機械	14,921,068	2.7%	印刷物	10,879,155	2.3%		
6	乗用自動車	14,629,464	2.9%	写真用機器	13,677,181	2.5%	自動データ処理機械	10,451,026	2.2%		
7	紙・板紙	12,393,114	2.5%	二輪自動車・自転車	12,704,738	2.3%	人造繊維の織物	10,168,622	2.1%		
8	印刷物	9,710,899	1.9%	通信機器	10,507,609	1.9%	紙・板紙	10,040,008	2.1%		
9	人造繊維の織物	9,652,528	1.9%	紙・板紙	10,232,796	1.9%	通信機器	9,664,104	2.0%		
10	その他の道路走行車両	9,543,565	1.9%	薬物	10,019,602	1.8%	石油製品	9,080,587	1.9%		
11	綿織物	9,375,823	1.9%	印刷物	9,267,159	1.7%	医薬品	9,079,387	1.9%		
12	植物性油脂(その他)	8,068,576	1.6%	小麦・メスリンの粉	9,233,753	1.7%	葉たばこ	8,877,098	1.9%		
13	小麦・メスリンの粉	7,757,549	1.6%	葉たばこ	9,099,720	1.7%	ゴム製空気タイヤ	8,134,444	1.7%		
14	土木建設用機械	7,123,380	1.4%	紙・板紙の製品	8,473,256	1.6%	石鹸・洗剤	7,170,505	1.5%		
15	鉄鋼・アルミ製構造物	6,901,704	1.4%	ゴム製空気タイヤ	8,090,204	1.5%	その他の道路走行車両	6,375,200	1.3%		
16	繊維用・皮革用機械	6,705,023	1.3%	鉄鋼圧延製品(被覆)	7,821,957	1.4%	紡績用繊維の製品	6,297,626	1.3%		
17	植物性油脂(ソフト凝固)	6,551,347	1.3%	繊維製品の中古・ぼろ	6,982,213	1.3%	その他の産業機械	6,153,591	1.3%		
18	殺虫剤・殺菌剤	5,696,710	1.1%	殺虫剤・殺菌剤	6,888,808	1.3%	各種の卑金属製品	6,090,160	1.3%		
19	ゴム製空気タイヤ	5,342,350	1.1%	その他の道路走行車両	6,549,907	1.2%	綿織物	6,067,108	1.3%		
20	二輪自動車・自転車	5,205,179	1.0%	植物性油脂(ソフト凝固)	6,429,025	1.2%	紙・板紙の製品	5,779,397	1.2%		
全品目		500,404,224	100.0%		543,956,928	100.0%		477,578,472	100.0%		

出所: UN-COMTRADE

表 マラウイの主要貿易相手国（上位 20 カ国）（単位：米ドル）

輸出									
順位	1995年			2000年			2004年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	ドイツ	58,896,684	13.6%	ドイツ	45,495,264	12.3%	南ア	70,759,319	14.6%
2	米国	56,981,880	13.1%	米国	45,422,564	12.3%	米国	54,777,453	11.3%
3	SACU	44,776,348	10.3%	英国	36,190,124	9.8%	英国	47,729,711	9.9%
4	フランス	43,301,436	10.0%	南ア	30,402,350	8.2%	ドイツ	36,496,846	7.6%
5	オランダ	39,377,380	9.1%	スイス	24,891,280	6.8%	ケニア	28,706,009	5.9%
6	英国	29,961,872	6.9%	日本	24,616,236	6.7%	モザンビーク	27,948,420	5.8%
7	日本	21,777,728	5.0%	エジプト	12,563,808	3.4%	オランダ	21,291,089	4.4%
8	スイス	17,455,856	4.0%	オランダ	12,052,146	3.3%	エジプト	20,669,684	4.3%
9	スペイン	12,619,026	2.9%	スペイン	10,736,021	2.9%	スイス	18,845,176	3.9%
10	モザンビーク	9,857,094	2.3%	フィリピン	9,754,636	2.6%	スペイン	15,966,043	3.3%
11	ジンバブウェ	7,040,534	1.6%	ケニア	9,736,366	2.6%	ベルギー	13,632,278	2.8%
12	タンザニア	6,474,157	1.5%	モザンビーク	8,977,280	2.4%	ザンビア	10,215,651	2.1%
13	ベルギー・ルクセンブルグ	6,471,572	1.5%	ザンビア	8,132,193	2.2%	日本	9,661,618	2.0%
14	ハンガリー	6,375,069	1.5%	フランス	6,707,177	1.8%	ジンバブウェ	9,187,304	1.9%
15	豪州	5,648,790	1.3%	ジンバブウェ	6,592,961	1.8%	ギリシャ	8,008,678	1.7%
16	ザンビア	5,131,056	1.2%	タンザニア	5,338,247	1.4%	ロシア	5,484,246	1.1%
17	チェコスロバキア	4,719,786	1.1%	ポルトガル	4,672,263	1.3%	レソト	4,881,192	1.0%
18	インド	4,673,727	1.1%	ベルギー	4,341,679	1.2%	豪州	4,868,238	1.0%
19	クロアチア	3,794,936	0.9%	クロアチア	3,695,400	1.0%	タンザニア	4,846,150	1.0%
20	オーストリア	3,616,125	0.8%	インド	3,387,502	0.9%	ポーランド	4,113,354	0.9%
全世界		433,343,584	100.0%		368,603,680	100.0%		483,278,725	100.0%

輸入									
順位	1995年			2000年			2004年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	SACU	159,722,256	31.9%	南ア	216,303,264	39.8%	南ア	170,145,147	35.6%
2	英国	78,900,240	15.8%	英国	63,295,964	11.6%	英国	32,106,108	6.7%
3	ドイツ	46,600,600	9.3%	ジンバブウェ	36,717,256	6.8%	インド	31,678,176	6.6%
4	ジンバブウェ	39,881,296	8.0%	インド	26,336,604	4.8%	ジンバブウェ	27,950,573	5.9%
5	日本	24,894,690	5.0%	日本	26,089,768	4.8%	中国	23,732,580	5.0%
6	インド	15,920,553	3.2%	中国	13,847,662	2.5%	日本	19,867,894	4.2%
7	中国	15,808,139	3.2%	ルルウェー	13,576,283	2.5%	米国	15,016,368	3.1%
8	モザンビーク	15,051,966	3.0%	その他アジア地域	11,408,745	2.1%	モザンビーク	13,768,470	2.9%
9	米国	13,107,042	2.6%	ドイツ	10,226,805	1.9%	ザンビア	12,421,687	2.6%
10	フランス	8,338,324	1.7%	米国	9,666,355	1.8%	その他アジア地域	11,229,471	2.4%
11	オーストリア	8,026,320	1.6%	ザンビア	9,416,972	1.7%	ケニア	10,748,504	2.3%
12	マレーシア	6,819,605	1.4%	デンマーク	8,273,709	1.5%	アラブ共和国	10,573,273	2.2%
13	ザンビア	6,091,635	1.2%	スイス	7,869,413	1.4%	ドイツ	10,126,440	2.1%
14	韓国	5,593,614	1.1%	オランダ	7,825,606	1.4%	フランス	8,748,790	1.8%
15	イタリア	4,986,460	1.0%	タンザニア	7,682,186	1.4%	タンザニア	7,574,856	1.6%
16	カナダ	3,874,201	0.8%	フランス	6,935,537	1.3%	デンマーク	7,464,816	1.6%
17	スイス	3,840,727	0.8%	モザンビーク	6,164,165	1.1%	韓国	5,506,246	1.2%
18	オランダ	3,829,340	0.8%	インドネシア	5,979,906	1.1%	インドネシア	4,123,621	0.9%
19	パキスタン	3,804,148	0.8%	スワジランド	5,185,626	1.0%	イタリア	3,932,235	0.8%
20	中国、香港	3,496,754	0.7%	ポルトガル	4,256,214	0.8%	ベルギー	3,759,528	0.8%
全世界		500,404,224	100.0%		543,956,928	100.0%		477,578,472	100.0%

出所：UN-COMTRADE

タバコ

タバコは1990年代にはマラウイの輸出額の60%以上を占め、GDPの約13%を占めるマラウイ最大の輸出産品であるが、毎年のように生産の変動を繰り返してきたため、その平準化がマラウイのタバコ産業にとっての課題であった。このため、中規模および大規模農家の生産を抑え、小規模農家の生産を増加するという方法がとられた。2001年に小規模農家がタバコ（ブレイ・タバコ）生産に占めるシェアは、1996年比でほぼ倍増の70%に達している。これにともない、マラウイ産タバコの種類もヴァージニア・タバコと天日乾燥タバコに代わってブレイ・タバコが主流となっている。しかし、このブレイ・タバコは耕地の地力低下、肥料不足、低品質種の濫用等の理由から産出量と品質が低下しており、これが世界的なタバコ価格の低下と相俟って、マラウイ産タバコの収益性を低下させている。収益の低下は同国のタバコ・オークション制度やマーケティング制度にも起因してい

ると指摘されている。

砂糖・茶

近年、砂糖は茶に代わってマラウイ第 2 の輸出産品となっているが、その一因として国際的な特惠クォータ市場に加え、近隣市場に輸出先の多様化を図ったことがある。マラウイの砂糖産業はマラウイ砂糖会社（SUCOMA）によって独占されているが、同社はもともと国営企業であったものを、1998 年に南アフリカの Illovo Corporation が 60%の株式を取得したものである。SUCOMA は 8,500 人の正規従業員と 5,400 人の季節従業員を雇用している他、国内 2 箇所の工場が各々 270 世帯の栽培農家と契約を結んでいる。その他数千人の人々が国内の砂糖輸送や販売に従事しており、SUCOMA の事業は地域経済を支える大きな力となっている。

マラウイの砂糖産業はコスト効率、生産量、工場当り産出率および品質の各面において、世界最高のパフォーマンスを有する国の一つである。困難なマクロ経済環境や気候の変動にも関わらず、SUCOMA は 1990 年代中盤以降、極めて安定的な業績を上げており、サトウキビ生産の拡大や工場のリハビリ等も実施している。しかし、Ilvo 社が参入した当初予定した生産能力の倍増投資は、資本コストが高いこと、為替レートが不安定かつ予測困難であること、運送面にボトルネックがあること、さらに最近のジンバブエ産品の流入等から、実施に移されていない。

茶は 1880 年代から商業生産されており、マラウイは世界第 20 位・アフリカ第 2 の茶生産国、また世界第 7 位の茶輸出国である。マラウイ茶生産の 93%は商業農家によって担われており、残りの 7%は約 6,500 件の契約栽培農家が生産している。最大の商業プレーヤーは英国の Linton Park である。長年にわたって、小規模農家は Smallholder Tea Authority に登録し様々な支援を受けるとともに、国営加工企業である MATECO に生産物を販売してきた。しかし近年、両組織とも経営および資金的な問題を抱えており、工場の操業は断続的となり、農家に対する支払いは滞っている。また、茶品種の拡大や加工工場のリハビリ、灌漑設備の追加等が必要とされているにも関わらず、産業全体の収益性の低下やマクロ経済の不安定性、新土地政策等のために、新規投資が殆ど行われていない。

2.4.4 WTO 交渉における現状と課題

(1)WTO 交渉に対する姿勢

ドーハ開発アジェンダ交渉に対して、マラウイ政府は次の 5 つの開発課題を優先順位の高いイシューとして取り扱うべきであると考えている。すなわち、貿易インフラ開発に対する支援（特に内陸に位置する後発途上国に対して）、債務救済、コモディティ市場と低価格の改善、技術移転促進のための恒久的機関の設立、途上国の WTO 協定実施のための資金

を提供する信託基金の設立である。

マラウイ政府は、貿易・民間部門開発省を中心に、2005年12月のWTO香港閣僚会合に向けたポジション・ペーパーを作成した。このペーパーの中で、以下のような姿勢を示している。

まず、ドーハ・ラウンド交渉におけるマラウイの目的は、自国の経済開発ニーズに見合った世界貿易の成長の中でのシェアを確保するために、自国を戦略的なポジションに置くことである。非農産品市場アクセス（NAMA）、サービス、貿易円滑化、開発イシューといった全ての重要分野に関する交渉において、メンバー諸国は後発途上国の交渉能力、構造的な弱さ（財政的、人的および制度的）、貧弱な生産・供給能力および資源賦存状況を考慮しなければならない。従って、メンバー諸国はマラウイを含む後発途上国に対して、有意義な市場アクセス、生産と輸出基盤の多様化のための支援、インフラ開発と貿易関連技術支援を与えるべきである。

また、香港閣僚会合に向けて、マラウイはAU（カイロ、2005年6月）、LDC貿易大臣会合（リビングストン、2005年6月）、SADC貿易大臣会合（南アフリカ、2005年9月）で採択された共通の立場を支持する。

具体的には、第一に、現在の特恵貿易措置を維持するとともに、多国間貿易の自由化によってもたらされる市場アクセスの損失に対しては補償を求める。第二に、市場アクセス機会を十全に活用するための農業生産性の向上と輸出多様化のための財務および技術支援を求める。さらに、途上国およびLDCに対して適正な条件で基礎薬品（HIV/AIDS、マラリア、結核その他の伝染病）へのアクセスを可能にするメカニズムの創設を求める。第三に、LDCのための「特別かつ異なる待遇」の実効化と、市場アクセスにおける、新しくかつ効果的な同待遇条項の挿入を求める。第四に、貿易インフラの開発、WTO協定実施のためのコストへの対処、および供給能力の向上に向けた、持続的かつ広範な技術および能力構築（キャパシティ・ビルディング）の実施。この点に関しては、（国際社会が）統合技術支援プログラム（JITAP）や統合フレームワーク（IF）といった、LDCの経済開発に寄与するファシリティーと資金資源をより多く提供することを要求する。第五に、しばしば貿易障壁として機能するSPS措置に対処する能力の開発にかかる支援を要求する。

(2)WTO交渉における制約

マラウイはジュネーブに外交代表部を有していない。このため、技術協力はマラウイ本国とWTOを繋ぐ重要な活動の一つになっている。しかし、政府担当官に対する交渉スキルに関する研修は限定的であり、ジュネーブ代表部がない（すなわち、いわゆる「ロビー活動」ができない）ことによる経験の不足を補うことはできない。貿易問題を一手に担当するブラッセルの駐ベルギー大使館がWTO問題もカバーすることになっているが、財政的な制約からWTOの会合に参加することは稀である。よって、マラウイは専らWTOのレファ

レンス・センターと非駐在の WTO 代表に WTO の日々の活動に関する情報を頼っている状況である。

貿易協定とそのマラウイへの影響をめぐる法律・政策 이슈に関する深い知識の欠如も制約になっている。閣僚レベルにおける貿易協定の制約と要求に関する理解も限定されており、民間部門の貿易政策への関与も、TPNWG を除いて低調である。TPNWG も、近年までは専ら SADC 貿易議定書を主な議題としていたため、WTO やその他の貿易政策 이슈に関する蓄積は少ない。

さらに、異なる地域協定に対する重複的な参加が交渉にも深刻な影響を及ぼしている。現在、COMESA と SADC の両方に加盟する多くの国が COMESA の枠組みにおいて協議する方向を選んでおり、COMESA (エジプトを除く) は ESA (東部および南部アフリカ) 貿易交渉ユニットを立ち上げて EU との交渉を行っている。マラウイもやはり COMESA - ESA の枠組みを主要な交渉基盤として選択しているが、WTO 交渉において何らかの同盟を形成しようとする場合には、COMESA - ESA だけでなく、SADC との交渉スタンスの調整も必要である。二つの枠組みに重複して参加する国が多いため、WTO や他の経済連携交渉において両枠組み間での協力を推進する必要性は高まっているものの、実際のところそうした協力・調整は僅かなレベルに留まっている。

2.5 マリ

2.5.1 制度上の現状と課題

(1)WTO 協定関連国内法の整備および実施状況

概要

マリは旧 GATT 加盟国であり、1995 年 5 月からの WTO メンバーである。同国が国交を有していないイスラエルを除く他の WTO 加盟国に対して最恵国待遇を与えるとともに、LDC として、「特別かつ異なる待遇 (S&D)」を与えられている。マリは一部の WTO 加盟国のみが構成する plurilateral agreement には参加しておらず、従って WTO 政府調達協定についてはオブザーバーとして参加する意思も有していないが、政府調達における汚職の一掃に着手したところである

マリの WTO 協定関連国内法の整備及び実施状況に係る問題点は、それを完全に実行するために必要な人的・資金的資源を十分に有してはいないことである。とりわけ、WTO に対する通報の最新化に関して問題を抱えている。マリ当局によると、これらは情報収集と処理に関する欠陥、または、通報を作成する当局担当者のトレーニングが不適切であること

によるものである。

また、マリ政府は WTO による貿易政策の第 1 次レビュー以来、広範な民営化プログラムを実施してきたが、依然としていくつかの経済関連セクターに対する直接介入政策を続けている。この点について、マリ当局は GATT17 条の国家貿易企業に関する通報を行っていない。

SPS

マリでは 2000 年に対外貿易体制に関する規則の修正がなされ、2001 年には WTO に通報がなされたが、同国には未だに 2 つの体制、すなわち自由貿易体制と、絶対的又は限定的な保護体制が存在している。自由貿易体制に変更はなく、輸入意思の通知(notice of intent to import : DPI)が未だに求められるが、マリの WTO への最新の通報(2001 年)によれば、当該文書は価値や量に関する制限を設けていない。

他方、禁止体制に関しては、1998 年以降の主な改正は絶対的な禁止体制の範囲の拡大に関するもので、これは特に牛肉やアルコール飲料に関するものである。いくつかの制限が変更されてはいるものの、制限体制の適用範囲は拡大されている。例えばタバコ輸入については貿易省の認可が未だに必要とされているが、当局この要請が同国のタバコ部門の高度に敏感な性質によるものであると説明している。その理由は、一つには国家予算への貢献(特に関税と物品税関連)によるもので、他方では国民のタバコ消費のリスクに配慮したものであるとしている。

TBT

マリは国際標準機構(ISO)のフルメンバーではなく、ISO 基準の採用が可能な「サブスクライバー」に留まっている。

マリ国内においては、産業商業省内の国家産業局(DNI)が国家標準・品質管理委員会および 7 つの技術委員会の事務局を務めている。これらの委員会は 1994 年に設立され、93 の国家標準を作成してきたが、現在も有効な標準は CODEX 等の国際標準のみである。

基準認証については、マリは EU および UNIDO の財政・技術支援の下に WAEMU が実施しているサブリージョナル・プログラムの支援を受けている。同プログラムは 2001 年から 2004 年まで実施され、地域認証事務局の設立や標準文書センターの設立・強化、手続調和化等を目指した。

アンチダンピング、補助金相殺措置、セーフガード

マリは貿易救済措置に関する国内法制度を有していないが、WTO 協定に適合した WAEMU の該当規制(1998 共通セーフガード措置規制(1998 年)、アンチダンピング規制(2004 年))を適用している。いずれについても実際に発動した経験はない。

関税評価

1999 年に西アフリカ経済通貨連合(WAEMU)による関税評価規則が採択され、2004 年 1 月 1 日にマリにおいて発効した。2 つの WAEMU 関連文書のうち 1 つは、1994 年 GATT(関税評価協定) 7 条における実施協定の規定を盛り込んでいる。マリは S&D 原則に従って当該協定の適用に関し 5 年の延長を要請し、2000 年 1 月 1 日をもってこの期間は終了した。もう 1 つの文書は基準値(reference values)に関する共有システムを設立するものである。基準値に関する共有システムは全国的に適用されている。WAEMU 加盟国は同委員会に対して基準値の対象となる製品のリストを提出し、これを 6 ヶ月ごとに更新する。マリ当局により WTO 事務局に提出されたリストは 2003 年 9 月 16 日からのもので、少なくとも 76 の関税分類品目で構成されている。このスキームは WAEMU で産出されない製品にのみ適用されるものである。

マリの関税譲許はマリの関税分類品目の 42% に作用する。これらの譲許は 2 つの過程を経たものである。一つは植民地時代に仏領西アフリカ(AOF)のためにフランスによって設けられた関税譲許であり、もう一つは、ウルグアイ・ラウンドの結果として作成された譲許表 XCIV である。マリは農産物に対する関税の上限を 60% とし譲許表 XCIV に含まれるものを例外とした。

実際に適用される関税のレートは譲許表 XCIV に含まれるレベルを下回るものである。しかし、ウルグアイ・ラウンド以前の関税譲許を考慮に入れると、関税分類品目の 54.3% については、譲許レベルよりも最大で 20% ポイント高い実効関税率を適用されていることになる。これは HS の多くの章、特に 3 章(魚とその加工品)、4 章(牛乳と乳製品)、34 章(石炭)、39 章(プラスティック)、52 章(綿)、54 章(人口繊維)、61・62 章(衣類)、64 章(靴)、85 章(電化製品) について該当する。

船積前検査 (PVI)

マリの輸入検査プログラム(PVI)は 1989 年に導入され、1998 年に WTO に通報された。これは f.o.b. 価格が 3 百万 CAF フランかそれ以上で、命令により検査から除外されない輸入品に適用される。これらは 2003 年 10 月以降 Societe Generale de Surveillance から PVI 業務を引き継いだ COTECNA が発行する事前輸入申告書の対象となる。製品検査後、COTECNA は検査証明書(又は “ 証明書発行拒否通知 ”) を発行し、輸入者はこれを関税証明書調査書類に添付する。PVI の対象であるなしに関わらず、全ての輸入取引は PVI のための負担金を払わねばならない。これは輸入品の f.o.b 価格の 0.65% ほどで、輸入者による支払いが可能である(2000 年までこの負担金は政府が支払っていた)。PVI の目的は関税による歳入に関するコントロールを高めることである。

補助金

2001 年、マリ政府は WTO に補助金プログラムがないことを通報した。ただし、政府は

投資法で設けられた輸出自由企業体制(export free enterprise regime)において認められた企業に対して租税特権を与えている。マリ当局は当該体制の目的を、外国投資の誘致と産業インフラの現代化、雇用と付加価値の創造、労働力の訓練、輸出促進、技術移転であると説明している。

GATS

WTO - GATS の特定のコミットメントに関するマリのスケジュールは観光関連サービスに関するものだけである。マリは電気通信サービスや金融サービスに関する交渉には参加していない。GATS 第 2 条の MFN 免除の最終リストは海上輸送に関するものである。

TRIPS

マリには 1995 年以降、TRIPS 協定 66 条下の経過措置が適用されている。マリは 2002 年 2 月 28 日に発効した改正バンギ協定と付属書 1-8 については未だ通報していない。

マリはアフリカ産業所有権機構 (African Organization for Industrial Property: AOIP) の加盟国である。当該機関はバンギ協定により 1977 年に設立されたが、TRIPS 協定と同調するため 1999 年に改正された。マリは同改正協定を 2000 年 6 月 19 日に批准している。同協定は、産業商業省国家産業競争局の傘下にあるマリ産業所有権促進センター (CEMAPI) が実施に当たっており、工業所有権の保護 (商標、パテント、デザイン登録)、工業所有権を用いた創造性の育成、技術移転促進等を行っている。

マリの著作権と関連する権利に関する制度は 1984 年からのもので、現在は改正されている。改正草案についてはマリ著作権局 (Malian Copyright Office: BUMDA) と様々な関係者間で協議がなされている。マリ当局によると、草案作成の遅れは WIPO の技術支援グラムの実施に時間がかかったことによるものである。

政府調達

マリは WTO 政府調達に関する協定のオブザーバーでなく、そうなる意図もない。政府調達に関するルールは 1999 年に改正された政府調達規則に含まれている。改正の主目的は、世銀のレポートでも批判された汚職の反対運動を高めることで政府に対する風当たりを弱めることにあった。この世銀レポートでは、1995 年規則下の政府調達を批判し、汚職の程度や私的合意の手続き濫用、入札手続の不遵守、国営企業の効果のない支配や契約の最低価格が公にされない事実を公表した。レポートはさらに、政府調達契約の裁定に関する汚職の範囲を示しており、汚職に対する政府の戦略アプローチをも提示している。2003 年にマリは調査官 (Inspector General) の設置により対汚職メカニズムを実行し、政府関連機関やその他の政府から財政的援助を受ける全ての主体の歳入と支出の適正さと正確さについて調査を行っている。

(2)組織体制と取組状況

貿易省下の国家貿易競争局(National Directorate for Trade and Competition: DNCC)には WTO 協定と UNCTAD のフォローアップに関する国家委員会の事務局が設置されている。同委員会は 1998 年にされ、通報の作成、WTO と国内規制の調和のための対処、各 WTO 加盟国のマリに対するコミットメントの実施調査、マリ経済に対する WTO の影響の調査、WTO がマリに対して提供可能な援助の調査等を行っている。同委員会には関連省庁や商工会議所、その他の関連グループが参加している。DNCC 担当者によれば、参加メンバーのキャパシティは、協定理解、人材・予算、制度全ての面で低く、中でも人材不足が最も深刻である。また、DNCC には統合フレームワーク(IF)実施のための組織として、運営委員会が設置されている。参加メンバーは農業、建設、漁業、運輸、文化、観光等の各担当者である。IF については、首相が議長を勤める省間委員会(各大臣が参加)があり、国家産業競争局がフォーカル・ポイントを務める。

国際的な協定や条約は、国会が批准または承認の権限を付与する法律を採択した後、大統領により批准又は承認がなされる。適切に批准された条約や協定(例えば WTO 協定)が官報に記載されると、それらは国内法に優位することとなる。これらの規則はマリ国内でただちに法としての効力を有し、自動的に執行可能となる。たとえば、WTO 協定の規定は直接的に法的手続きの一部となりうるが、実現はしていない。

2.5.2 貿易政策・制度における現状と課題

現在のマリの貿易投資政策は、2002 年 12 月に議会で発表された一般政策宣言(General Policy Declaration)に基礎を置いている。同宣言は中長期的な開発目標を定めた貧困削減戦略ペーパー(PRSP)を考慮して大統領が作成したガイドラインに基く。同ガイドラインは、経済発展の牽引車としての農村セクターの開発、人的資源への投資、政治枠組みとガバナンスの一新を主たる軸としていた。貿易に関しては、同ガイドラインは、地域統合の強化こそがグローバリゼーションに対する有効な反応であることを強調し、WAEMU および ECOWAS の強化、並びに NEPAD(アフリカ開発のための新パートナーシップ)の実施をコミットしている。

マリの貿易・産業政策に関わる主要な機関は以下のようなものである。まず省庁としては、産業貿易省が政府の作業および貿易政策の作成・評価および実施について一義的な責任を負い、特に国家貿易競争局(DCNN)はWTOフォローアップのための国家委員会の事務局を務める。また、経済・財務省:関税局を擁する他、WAEMU閣僚会議への参加を通じて貿易政策に重要な役割を果たしている。さらに、外務・国際協力省:国際機関においてマリの立場を代表するほか、アフリカ統合委員会(National Commission on African Integration)の事務局を務める。これらの省庁の他に 標準化および品質推進課では産業貿

易商国家産業局（DNI）の一部署として、基準の作成・実施に係る調整と品質向上に対する全般的な責任を負う。また、規制・管理局（DGRC）は農村開発省の下でSPS措置に関する開発および監督を行う。さらに、マリ商工会議所（CCIM）は商業、産業およびサービス活動の開発を促進する政策・施策等について政府に提言を行い、必要に応じて議会に対しても意見を述べる。マリ国民と外国人の間の貿易・産業・サービス等をめぐる紛争解決のための調停センターを設置している。しかし、これらの機関の貿易政策策定および実施能力は概して低く、とりわけ、機関間を調整するメカニズムが上手く機能していない²²。

2.5.3 貿易環境と主要貿易品目

(1)貿易環境

マリは、セネガルと同様に、WAEMUの共通関税（CET）採用を含む1990年代後半の諸改革の結果として、比較的オープンで透明性の高い貿易体制を有することになった。1998年から2003年の間に平均関税率は22%から12%に低下し、関税率の範囲は0から20%となっている（1998年には3～35%であった）。

1994年のCFAフラン切下げは、マリの対外ポジションを強化し、特に金採鉱に対する外国直接投資を惹きつける上で有利に作用したが、これは更にマリ政府の財政状況改善努力（賃金および労働政策管理、徴税強化と公共資源管理による）により後押しされた。

マリ経済の対外志向は過去10年間で顕著になっている。すなわち、輸出はGDPの約1/3に、貿易額全体ではGDPの約3/5に達しているのである。1995年から2002年の間に輸出額は年平均14%増加し（輸入は同じく5%増加）、貿易赤字の対GDP比は1995年の10%から2002年には2%にまで縮小した。

このように、総体としての貿易状況は改善しているものの、輸出は一次産品と原材料への依存を高め、他方で製造品輸入が高まっている。顕著な例としては、1980年代以降、マリの輸出額の約半分を占める綿について、世界的な綿価格の低下により、貿易状況は悪化している。この背景には、マリ国内での綿の加工率が全生産量の2%しかない事情がある。

マリにおいては非関税障壁の使用は概ね禁じられている。貿易に関するライセンスは要求されないが、DNCCにより自動的に発行される「輸出/輸入関心承認書（certificate of intention to import/export）」と呼ばれる文書を取得する必要がある。これは輸出入行為に何ら制限を加えるものではなく、貿易の流れを予測・分析する目的で取得を義務付けられているものであるが、関税が収集する実際の貿易データとは齟齬があり、また、DNCCの管轄外にある貿易品目も存在することから、専ら船積前検査のための手数料を徴収するのが目的であると考えられている。

なお、2002年1月の新関税法の導入にともない、輸出入については2004年より single

²² “A Diagnostic Trade Integration Study: Mali (draft)”, November 2004 による。

detailed declaration (DDU)'が適用されており、経済・財務大臣より認可を受けた関税エージェントのみが通関業務を行うことが許される。さらに、マリでは1985年から自動通関システム(ASYCUDA)が導入されており、通関量の95%をカバーしているが、情報の収集・分析および普及には困難を生じており、新システム(ASYCUDA++)への移行も行われていない。

貿易制限は健康や安全保障上の観点から設けられているが、生きた牛と牛肉の輸入、並びに若い雄牛と未消毒の牝牛の輸出は、いずれも国内産業保護のために禁じられている。

セネガル同様、マリの関税構造もWAEMU - CETによって規定されており、一定のタリフエスカレーションが見られる他、マリ独自の課税(物品税(ISCP)、石油製品税(TIPP)等)も行われている。また、数多くの免税品目があり、業者と国との間で混乱を招く要因になっている。輸入税はWAEMUの移行特惠体制に適合する品目について免税とされており、リストに掲載された地元産品と伝統工芸品についてはMFN関税の免除を適用されている。また、WAEMU委員会によって承認された企業が製造する工業製品についても2000年初から免税が適用されており、当該鉱業製品の数は1998年から2002年末にかけて、948から2,359に増加している。

さらに、マリ政府が同国の鉱業法、投資法、不動産特別法等に基いて各種企業に与える免税措置があり、これらの総体としての免税金額は2001年には8,000万ドル超、2003年には6,000万ドル弱に上っている。

他方、輸出面では金と綿のみに3%の輸出税(CPS)が課せられる他、全ての輸出品は付加価値税(VAT)を免除されている。VATについても2000年以降WAEMUの体制が適用されており、WAEMU共通の例外を除いて、一律18%とされている(ただし、輸入品に係るVATはcif価格プラス輸入税をもとに計算される)。

マリの現在の貿易環境に関する特筆すべき点として、同国の主要な貿易相手国の一つであるコートジボワールにおける政治危機がある。1999年12月に始まった同国の危機は、安全保障および人道上の問題を引き起こしているのみならず、マリに対する様々な資材・製品、特に石油およびセメント製品の供給ルートに影響を与えており、貿易コストを上昇させている。輸送ルートの変更、積換え、保証に係るコストに加え、コートジボワール市場を失ったマリ産家畜の損失は毎月36億CFAフラン(約500万ドル)に上ると推計されている。また、貧弱な装備のために、迂回路(バマコ-テマ)を利用可能なマリのトラック輸送業者は全体の1/4に過ぎず、このため生じる損失も毎月11億CFAフラン(150万ドル)に上ると見積もられている。

そもそも、マリは国外との関係のみならず、国内においても道路整備が遅れているという二重の意味において内陸国であると言える。国内の主要な道路のうち、「良い」もしくは「そこそこの」状態にあると言える道路は半数以下に過ぎず、結果として多くの地域は、特に雨季においては、首都圏や地域の市場に容易にアクセスすることができない。道路の修復と維持管理には、これまで大幅に遅れた維持管理とトラック会社の過積の影

響でコストがかかる。道路に加えて、自動車の状態も劣悪であり、10万台を越す自動車のうち2/3は使用年数15年を越えている。WAEMU - CETは輸入自動車に対する関税を100%から30~40%に引き下げているにも関わらず、新車の輸入が進まない。これらのために、輸入製品のコストに関連して、マリの輸送コストはセネガルの2倍以上、WAEMU平均の丁度2倍以下という水準にある。鉄道についても、頻繁な遅れや脱線、インフォーマル・コストの上昇等から、1997年から2001年の5年間に貨物輸送量は約40%も落込んだ。しかし、バマコとダカールを結ぶ鉄道は、効率的に運用されれば道路や空路と比べて大きなアドバンテージを提供することが可能である。マリとセネガルは2003年に当該路線の運営を25年の期限つきで民間企業（独仏企業グループ）に委譲し、同企業グループの下で再建が図られることになった。

(2)主要貿易品目

概要

マリの輸出は基本的に3品目、すなわち金、綿および家畜で構成されており、これらで輸出全体の9割を占める。主な輸出先はコートジボワール、南アフリカ、スイス、フランス、セネガル等である。他方、輸入面では、コートジボワール、フランスが二大貿易相手国であり、両国で全体の40~50%を占めている。

表 マリの主要貿易品目（上位20品目）（単位：米ドル）

輸出 順位	1996年			2000年			2001年		
	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%
1	綿	232,690,128	56.8%	非貨幣用金	271,934,464	57.5%	非貨幣用金	432,146,912	83.2%
2	非貨幣用金	70,052,592	17.1%	綿	162,481,792	34.4%	綿	18,584,708	3.6%
3	生きた動物	58,389,800	14.3%	土木建設用機械	4,959,738	1.0%	土木建設用機械	15,278,618	2.9%
4	美術品・収集品	9,093,079	2.2%	石油製品	4,795,691	1.0%	石油製品	9,838,272	1.9%
5	他の植物性原材料	4,675,526	1.1%	革	2,387,458	0.5%	貨物自動車	6,336,702	1.2%
6	石油製品	4,095,438	1.0%	貨物自動車	2,000,323	0.4%	その他の電気機器	3,426,624	0.7%
7	革	3,762,965	0.9%	その他の穀物	1,813,193	0.4%	革	3,178,704	0.6%
8	魚(乾燥・塩蔵)	3,713,714	0.9%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	1,543,006	0.3%	その他の穀物	2,847,862	0.5%
9	採油用の種(その他)	2,925,867	0.7%	機用品・再輸入品	1,474,585	0.3%	その他の道路走行車両	2,493,439	0.5%
10	その他の穀物	2,464,526	0.6%	荷役機械	1,317,729	0.3%	印刷物	1,853,512	0.4%
11	米	2,066,432	0.5%	紡績用繊維の糸	1,042,192	0.2%	機用品・再輸入品	1,580,989	0.3%
12	採油用の種(ソフト凝固)	1,477,824	0.4%	印刷物	1,036,138	0.2%	殺虫剤・殺菌剤	1,443,861	0.3%
13	土木建設用機械	1,295,859	0.3%	その他の電気機器	857,676	0.2%	紡績用繊維の糸	1,389,605	0.3%
14	時計	1,224,369	0.3%	殺虫剤・殺菌剤	856,880	0.2%	荷役機械	1,296,121	0.2%
15	果実・ナット(生鮮・乾燥)	1,171,085	0.3%	回転式電気機械	841,619	0.2%	トレーラー・コンテナ	1,192,726	0.2%
16	貨物自動車	1,120,455	0.3%	果実・ナット(生鮮・乾燥)	792,180	0.2%	採油用の種(その他)	1,187,336	0.2%
17	機用品・再輸入品	1,077,159	0.3%	どうもろこし	716,193	0.2%	航空機・関連機器	1,122,127	0.2%
18	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	680,514	0.2%	飼料	643,009	0.1%	乗用自動車	936,695	0.2%
19	乗用自動車	579,762	0.1%	茶・マテ	619,570	0.1%	果実・ナット(生鮮・乾燥)	836,799	0.2%
20	綿織物	437,094	0.1%	採油用の種(その他)	561,538	0.1%	原皮	704,872	0.1%
全品目		409,521,792	100.0%		472,688,704	100.0%		519,310,528	100.0%

輸入

順位	1996年			2000年			2001年		
	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%
1	石油製品	120,789,344	15.3%	石油製品	187,484,112	23.3%	石油製品	217,826,656	21.5%
2	肥料	46,662,044	5.9%	セメント・建設用材料	33,568,924	4.2%	セメント・建設用材料	51,071,024	5.0%
3	砂糖・はちみつ	42,484,608	5.4%	肥料	29,439,792	3.7%	その他の調整食料品	34,283,868	3.4%
4	鉄鋼の棒・形鋼	34,008,652	4.3%	貨物自動車	24,287,324	3.0%	砂糖・はちみつ	31,913,604	3.1%
5	セメント・建設用材料	27,242,160	3.4%	その他の調整食料品	22,587,566	2.8%	薬物	30,201,914	3.0%
6	ゴム製空気タイヤ	23,551,920	3.0%	薬物	21,810,844	2.7%	土木建設用機械	28,459,988	2.8%
7	ミルク・クリーム	21,246,278	2.7%	土木建設用機械	19,849,928	2.5%	乗用自動車	24,428,232	2.4%
8	薬物	19,401,116	2.5%	乗用自動車	18,599,630	2.3%	貨物自動車	23,266,564	2.3%
9	茶・マテ	19,076,680	2.4%	ミルク・クリーム	17,457,736	2.2%	肥料	20,941,336	2.1%
10	貨物自動車	18,979,454	2.4%	砂糖・はちみつ	17,284,756	2.1%	回転式電気機械	18,658,280	1.8%
11	その他の調整食料品	17,107,908	2.2%	鉄鋼の棒・形鋼	17,068,550	2.1%	ミルク・クリーム	16,937,848	1.7%
12	乗用自動車	16,195,996	2.0%	回転式電気機械	15,113,448	1.9%	各種の卑金属製品	16,811,296	1.7%
13	繊維用・皮革用機械	15,593,214	2.0%	茶・マテ	13,299,149	1.6%	鉄鋼・アルミ製構造物	16,655,190	1.6%
14	土木建設用機械	15,352,643	1.9%	殺虫剤・殺菌剤	13,196,861	1.6%	通信機器	16,174,036	1.6%
15	米	14,160,930	1.8%	各種の卑金属製品	13,194,967	1.6%	ゴム製空気タイヤ	14,866,432	1.5%
16	殺虫剤・殺菌剤	13,579,397	1.7%	航空機・関連機器	11,896,536	1.5%	米	14,641,065	1.4%
17	各種の卑金属製品	12,586,945	1.6%	通信機器	10,992,893	1.4%	鉄鋼の棒・形鋼	14,162,769	1.4%
18	光学機器	11,195,612	1.4%	ゴム製空気タイヤ	10,549,819	1.3%	その他の原動機	13,718,636	1.4%
19	紡績用繊維の製品	10,573,670	1.3%	鉄鋼・アルミ製構造物	10,270,705	1.3%	その他の産業機械	13,624,256	1.3%
20	鉄鋼圧延製品(被覆)	10,045,262	1.3%	内燃機関	9,423,516	1.2%	内燃機関	13,557,921	1.3%
全品目		790,290,880	100.0%		806,367,872	100.0%		1,013,390,272	100.0%

出所：UN-COMTRADE

金

マリはアフリカ最大、世界第13位の金の産出国である。金はマリの鉱物生産の95%を占めており、首都バマコは西アフリカ産の金を集荷し、欧州に輸出するためのセンターとして機能してきた。技術的な障害から一時的に産出量が減少することはあるが、将来の産出見通しは野心的である。現在、100を越える採鉱許可が稼働しているのに加え、2005年には新たに3箇所産出が開始される。マリ政府の予測によれば、2005年、2006年の金産出量は各々47.7トン、58.8トンである。

鉱業部門を管轄するのは鉱業エネルギー水資源省であり、同省下の地質鉱山局(DNGM)が鉱業関連法制度の実施およびモニタリングに当たる他、鉱物資源の研究、開発、採鉱および加工に係る国家政策の立案を行う。DNGMは2002年に鉱業に関するワンストップ・ショップに改組され、投資家にとっての諸手続は簡素化されることになった。

同時に、鉱業法にも改訂が加えられている。鉱業企業は採鉱開始から5年間法人税を免除され、その後も利益を国内で再投資する場合には、法人税は35%以下に抑えられる。鉱業プロジェクトに要する全ての機器類は免税であり、サービス税とロイヤルティは共に3%に固定される。外国企業が投資を行う場合には、政府との間で設立協定を結ばなければならない。協定は事業条件を確定するとともに、労働義務や報告、税、免税措置、国の資本参加等についても規定する。

表 マリの主要貿易相手国（上位 20 カ国）（単位：米ドル）

輸出				2000年				2001年			
順位	国	額	%	国	額	%	国	額	%		
1	コートジボワール	195,217,488	47.7%	南ア	179,824,160	38.0%	スイス	197,487,680	38.0%		
2	セネガル	93,062,176	22.7%	コートジボワール	133,162,576	28.2%	南ア	168,513,520	32.4%		
3	スイス	33,975,768	8.3%	スイス	62,189,288	13.2%	フランス	53,981,088	10.4%		
4	英国	24,000,580	5.9%	セネガル	50,044,456	10.6%	コートジボワール	42,815,628	8.2%		
5	フランス	18,198,604	4.4%	英国	22,283,432	4.7%	セネガル	26,713,228	5.1%		
6	モーリタニア	10,545,668	2.6%	ベルギー	9,016,050	1.9%	ベルギー	8,491,731	1.6%		
7	ブルキナファソ	6,086,514	1.5%	ブルキナファソ	3,696,201	0.8%	オランダ	6,065,417	1.2%		
8	タイ	4,326,656	1.1%	フランス	3,552,885	0.8%	ブルキナファソ	3,490,957	0.7%		
9	スペイン	3,607,324	0.9%	米国	1,905,456	0.4%	米国	2,390,898	0.5%		
10	ベルギー・ルクセンブルグ	3,384,830	0.8%	ニジェール	1,527,241	0.3%	ギニア	2,174,469	0.4%		
11	イタリア	2,945,026	0.7%	ギニア	1,327,067	0.3%	モーリタニア	2,009,088	0.4%		
12	ガーナ	1,858,885	0.5%	モーリタニア	1,305,693	0.3%	ガーナ	1,460,144	0.3%		
13	朝鮮	1,492,467	0.4%	ガーナ	728,257	0.2%	ニジェール	1,299,649	0.3%		
14	ギニア	1,370,522	0.3%	アンゴラ	324,444	0.1%	スペイン	461,201	0.1%		
15	その他アジア地域	1,269,635	0.3%	トーゴ	261,277	0.1%	アルジェリア	435,694	0.1%		
16	中国	1,089,527	0.3%	イタリア	191,562	0.0%	モロッコ	274,785	0.1%		
17	SACU	1,051,369	0.3%	アルジェリア	172,912	0.0%	英国	219,958	0.0%		
18	ニジェール	774,415	0.2%	サウジアラビア	157,970	0.0%	ドイツ	180,425	0.0%		
19	米国	586,579	0.1%	ガボン	121,025	0.0%	リビア	121,994	0.0%		
20	ドイツ	501,556	0.1%	ベニン	97,894	0.0%	カナダ	112,384	0.0%		
全世界		409,521,792	100.0%		472,688,704	100.0%		519,310,528	100.0%		

輸入				2000年				2001年			
順位	国	額	%	国	額	%	国	額	%		
1	コートジボワール	207,700,112	26.3%	コートジボワール	214,600,768	26.6%	コートジボワール	245,616,800	24.2%		
2	フランス	190,805,184	24.1%	フランス	145,697,776	18.1%	フランス	188,268,864	18.6%		
3	セネガル	46,360,464	5.9%	セネガル	54,776,428	6.8%	セネガル	53,653,352	5.3%		
4	米国	36,251,980	4.6%	米国	39,071,788	4.8%	南ア	44,043,640	4.3%		
5	ベルギー・ルクセンブルグ	31,620,840	4.0%	中国	36,531,376	4.5%	ベルギー	38,810,696	3.8%		
6	中国	31,187,396	3.9%	ドイツ	29,454,900	3.7%	ドイツ	37,668,892	3.7%		
7	日本	29,681,830	3.8%	日本	28,350,268	3.5%	日本	36,814,716	3.6%		
8	SACU	29,575,464	3.7%	ベルギー	26,300,166	3.3%	米国	36,314,268	3.6%		
9	ドイツ	24,030,944	3.0%	南ア	24,551,844	3.0%	トーゴ	35,811,528	3.5%		
10	ブラジル	22,714,568	2.9%	トーゴ	24,385,728	3.0%	英国	27,936,562	2.8%		
11	英国	20,931,644	2.6%	スペイン	18,124,024	2.2%	中国	27,600,832	2.7%		
12	オランダ	15,764,752	2.0%	ロシア	16,083,590	2.0%	その他地域	21,576,064	2.1%		
13	イタリア	12,420,371	1.6%	イタリア	15,802,975	2.0%	スペイン	21,255,572	2.1%		
14	スペイン	12,416,685	1.6%	その他地域	14,427,952	1.8%	イタリア	21,077,356	2.1%		
15	ベトナム	8,586,838	1.1%	英国	13,681,068	1.7%	ブラジル	16,267,647	1.6%		
16	中国、香港	6,880,429	0.9%	ブラジル	12,310,251	1.5%	オランダ	13,997,211	1.4%		
17	カナダ	6,692,874	0.8%	オランダ	9,192,831	1.1%	アイルランド	12,502,639	1.2%		
18	トルコ	6,261,185	0.8%	中国、香港	8,674,919	1.1%	カナダ	11,997,053	1.2%		
19	インド	6,079,189	0.8%	アラブ共和国	7,108,684	0.9%	ベニン	10,959,990	1.1%		
20	ナイジェリア	5,222,782	0.7%	タイ	5,582,901	0.7%	ロシア	10,557,139	1.0%		
全世界		790,290,880	100.0%		806,367,872	100.0%		1,013,390,272	100.0%		

出所：UN - COMTRADE

綿

マリは世界第 4 位の綿輸出国である。綿の世界価格は 1997 / 98 年以来急落しているが、マリは依然として綿生産および輸出に強い優位性を保っている。

マリ政府は 2005 / 06 年度（販売年度、10 月 - 9 月）の綿生産高を前年度の 584,136 トンから若干増加の 600,000 トンと予想している。政府は、世銀の提言に沿って価格支持政策を撤廃し、市場価格メカニズムに回帰することを約束しており、そのため綿生産農家が受取る 2005 / 06 年度の綿価格は前年度より 40CFA フラン / kg 安い 160CFA フラン / kg になる見通しである。

マリは、エジプト、ブルキナ・ファソと並ぶアフリカの主要綿生産国の一つであり、その綿品質は最上として知られているが、マリの綿業界はいくつかの問題に直面している。その一つは 2008 年に民営化予定の国営企業 Compagnie Malienne de Developpement des Textiles (CMDT) の財政悪化である。1999 年から 2001 年にかけてマリの綿業界は綿価格の下

落と CMDT の放漫経営のために深刻な危機を経験し、綿農家の生産ボイコットを招いたが、これに対処するため CMDT は高価格での生産者価格を約束したため同社の財政悪化を加速したのであった。

政府は世銀の支援を得て綿部門の包括的な改革プログラムを実施し、CMDT に対する国の株式シェアを低下させるとともに、民間セクターと生産者組合の活動を促進、また、CMDT を 2008 年までに民営化し、併せてその機能も縮小することとしている。

マリは、ベナン、ブルキナ・ファソおよびチャドと共に、所謂「コットン・イニシアティブ」を WTO に対して提出している。これは綿産業に対する国の補助金が貿易・経済に悪影響を与えることを強調し、先進国に対して補助金の撤廃と補償措置を要求するものであった。WTO においても、ブラジルのように補助金に反対するイニシアティブが打ち出されている。

家畜

マリは生きた家畜の西アフリカへの輸出について比較優位を有する。しかし、2010 年までには国内消費が輸出を上回るという予測がなされており、供給能力の増強が必要とされている。過去数年にわたり、冷凍牛肉を空路、鉄道および道路で西アフリカや他のアフリカ市場（ガボン、北アフリカ）に輸出する試みが行われたが、これらは概して利益が少ないことが判明している。その主な理由は、これらの市場では冷凍牛肉よりも他の副産物に対して高い価値が与えられること、冷凍輸送がコスト高で信頼性にも欠けること等である。

家畜輸出についてマリが直面している主要な問題は、動物の健康に関する基準が適切に執行されていないことである。このため、マリは動物病に対して脆弱であり、高度の動物検疫基準が設定されているアルジェリアのような市場に輸出ができない。

農産物

マリ農業は同国 GDP の約 45% を占め、そのうち 15% が食用穀物、10% が家畜、9% が産業用穀物（綿、落花生）である。マリは綿および家畜の輸出では強い優位性を持つものの、その他の農産物については潜在的な優勢性を活用できていない。例えば、西アフリカ地域ではコメの輸出に大きな潜在性がある。コートジボワールやガーナでは中流層が主食としてコメを好んで食べる習慣がある他、ブルキナ・ファソやギニアにおいても同様のポテンシャルがある。また、世界に生殖するシア木の 2/3 はマリにあり、チョコレートや化粧品原料となる良質のシア・ナッツには大きな輸出需要がある。さらに、半加工品であるシア・バターにはより高い付加価値を与えることができる。マリが強みを持つ綿種油や同固形品にも高い輸出可能性がある。他方、マリは国内で消費する砂糖の 3/4 を輸入に頼っており、輸入代替の可能性もある。マンゴー、タイガー・ナッツ、ポテト、ワケギ等の果実・野菜にも豊富な生産力を有しており、輸出産品となる潜在性が高い。

2.5.4 WTO 交渉における現状と課題

(1)WTO 交渉に対する姿勢

マリを含む WAEMU 加盟国は、WTO においても共通の貿易政策を採用するようになってきている。WAEMU 委員会は WTO オブザーバーになることを要請しており、マリもこれを支持している。セネガルは WAEMU を代表して関連条約や付随する文書を WTO に通知している。ドーハアジェンダでの多数国間交渉に関する限り、WAEMU 加盟国は多くの問題、特に綿に関する補助金に関して、同じ姿勢をとっている。WAEMU 委員会は加盟国の国内リストに替えて WAEMU 共通の関税譲許リスト作成の可能性を検討している。

今後の WTO 交渉に対するマリの姿勢は、2003 年 8 月の WTO 農業委員会に提出された綿セクターにおけるモダリティの実施に関するベニン、ブルキナ・ファソ、チャドとの共同提案によく反映されている。その主張は、「早期収穫」の廃絶を目的とする綿生産支援の段階的な廃止メカニズムの設立、綿生産支援が廃止されるまでの間の綿生産 LDC 諸国の歳入の損失に対する金銭的補償による過渡的措置、綿の製造と輸入に対する支援の完全な廃止は、綿製造の能力を高め、貧困削減に本質的に貢献するための唯一の手段であり、廃止はなだらかな減少をたどり、毎年 3 割ほどの削減を実施、補償メカニズムは緊急の必要性を反映したものである。過渡的な補償は補助金削減期間と関連し、また当該期間に限定(当該期間が長ければ補償金の総額も高くなる。受益 LDC 諸国は、補償金が基金の活用と透明性の確保に責任を有する自国の綿製造者組合に適切に渡ることを確保する)、支払い国(綿援助国)と受益国(他国による綿補助金の結果として輸出利益で損失を被った綿製造 LDC 諸国)の双方に単純な原則の提案がある。

(2)WTO 交渉における制約

マリは現在、人的資源と製造手段に関する能力に乏しい状態にあり、これが WTO 協定の解釈や地域的・国際的貿易交渉の準備の障害となっている。特に、前述の通り、WTO への通報義務に関して困難に直面している。例えば、TRIPS 協定に関して、求められている通報を提出したが、直ちに果たすべき義務や情報収集・処理に関する障害や、通報のための担当人員の訓練の不十分さから困難に直面した。当局によると、この遅れは他の関連省庁間の連携が乏しいことと、自身の義務と WTO への通報方法の理解に乏しいことによるものである。DNCC は WTO により設置された複数国間貿易(MTS)に関する情報を提供するための貿易レファレンス・センターを主催しているが、広範に利用されていない。

ジュネーブ代表部では僅か 3 人の担当者(アドバイザー)で全イシューをカバーしている。3 人は全て外務省の出身であり、全ての情報は DNCC でなくまず外務省に送られた後、回付される状況である。

なお、1998年から2003年にかけて、マリ政府担当官は、複数国間貿易システムの様々な側面に関してWTOが主催した30の活動と、18のセミナーおよび12の地域訓練コースに参加する等、能力向上に対する意欲は強い。同時期に、WTOの5度のバマコへの技術ミッションに加えて、ドーハ開発アジェンダやGATS、貿易関連投資などの問題をカバーするために3つのセミナー、2つの国内ワークショップが実施された。また、カンクンでの閣僚会議に先立って、複数国間貿易交渉に関する国内情報ワークショップが実施された。さらに、7人のマリ当局者がWTO訓練機構(WTO Training Institute)により設けられた貿易政策コースに参加している。

2.6 ルワンダ

2.6.1 制度上の現状と課題

(1)WTO協定関連国内法に対応する国内法制度の整備および実施状況

関税

ルワンダの関税は、現在、輸入関税はLaw No. 25/2002 of 18 July 2002で、また、ネガティブ・リストLaw No. 42/2002 of 31 December 2002で規定されている、また、関税体系はLaw No. 04/2000 of 19 April 2000 (Law of 17 July 1968の改訂法)、関税オペレーションはMinisterial Order No. 08.09/FIN 4 of 27 July 1968およびその部分改訂法で規定されている。全ての貿易相手国に最恵国待遇を保証している。現在、同国は1996年版のHSコードを使い、2003年の関税は5,583の8桁分類で構成されている。従価率を採用し、季節関税は適用していない。

関税率は最終財が30%、中間財が15%、原材料が5%で資本財はゼロとなっている。2003年の最恵国待遇による税率の単純平均は18%、定額税率は30%で全関税ラインのほぼ40%がこの範疇にあり、約56%の関税ラインが5%から15%の中に入る。大虐殺以降の過去8年間、同国は徴税システム、就中、関税の低減、付加価値税の導入、ルワンダ歳入庁(Rwanda Revenue Authority: RRA)の設立といった面で大きな進歩を遂げた。また、間接税の導入を企図する状況にある。同時に、消費税法および関税法の改訂、付加価値税体系の改善および二重課税協定の見直しに関する計画もある。

241ラインが適用されている関税率は最恵国待遇に基づく関税率(Bound Rates)よりも高い水準にある。問題となっているラインはウルグアイ・ラウンド以前に設定された製品のみとなっている。

ルワンダ政府は2004年1月より関税評価に取引価値法(transaction value method for customs valuation)を導入した。これにより、輸入業者による申告価格に疑義がある場合は、申告価格に等しい関税に25%の加算額が負荷される。

TBT

ルワンダは任意規格の立案、制定および適用のための適正実施基準（The Code of Good Practice for the Preparation, Adoption, Application of Standards: CGP）に合意しているものの、規格に関する取り組むは非常に少ない。これは、2002年になってRwanda Bureau of Standards (RBS)が設立されたことでも明らかである。よって、その運営は端緒についたところであり、人材、設備、機器および情報等での課題・問題点が多々ある。

現在、ルワンダには食品、厚生および環境に関する40前後の規格がある。また、QMSおよびEMSの基準を開発中である。ルワンダはAfrican Regional Standards Office (ARSO)のメンバーで、RBSはケニア、ウガンダおよび南アフリカの関係機関との連携を構築しているが、これら諸機関との相互評価協定には未署名である。

なお、ルワンダが目論む貿易製品の多様化のためにSPSの取り組みが求められるところであるが、現段階での取り組みはない。

政府調達

ルワンダは政府調達に関する協定には署名しておらず、また、オブザーバー参加を行ってもいない。よって、同国の政府調達は1997年にNational Tender Board (NTB)が設立されるまではDecree of 25 February 1959およびRoyal Order of 26 June 1959に基づいていた。ただ、NTBが新たな法制度は実効されていない。

TRIPS

ルワンダは COMESA のメンバーであることから、自動的に African Regional Intellectual Property Organization (ARIPO)のメンバーであり、World Intellectual Property Organization (WIPO)のメンバーでもある。また、TRIPS に必要な法制度の整備プロセスにあり、Ministry of Commerce (MINICOM)、RRA および RBS が中心になって取り組んでいる。

(2)組織体制と取り組み状況

ルワンダでは、MITALI K. Protaisが産業・投資促進担当国務大臣として貿易・投資振興およびWTOを責任者として担当している。同国はGDPの約90%が農業に依存していることから、経済発展の観点、就中、輸出を促す上でもWTOは極めて重要だと考えている。同時に、下述する通り、輸出品の多角化は急務であり、人口が1千万人を下回る小国で国内市場が小さいことから、EACやCOMESAとの関わりを強化することも政策・制度の中核の一つである。

ルワンダでは、現在、Ministry of Finance、Ministry of Commerceおよびジュネーブ代表部の計6名でWTOに関する取り組みを行っている。特に、貿易・投資に関する諸課題はMinistry

of Commerceの2名が担っており、WTOおよびCOMESAの対応が主な業務である。ただ、この2名はCOMESAやNEPADの取り組みも行っており、担当者レベルではそれぞれの交渉に十分な準備ができておらず、最低でももう1名が必要であるとの認識がある。よってキャパシティ・ビルディングが不可欠であり、交渉力の向上も必要な状況である。また、これらの多国間連携に関する民間企業の関与も弱く、促進する必要があるとの認識があるものの、如何なる方法が良いのかは分かっていない状況にある。さらに、ジュネーブの代表部に派遣されている2名はMinistry of Foreign Affairsの出身で、経済・産業のことが分かっているとは言い難い状況にある。

1994年以降に法制度整備が進んでいるものの、国際的な取り組み、特にWTOに対応するだけの法整備は全く行われておらず、このことが交渉力の阻害要因になっていることも事実である。COMESAの対応も含めて法制度整備が必要不可欠な状況にある。ルワンダでは、例えばアンチダンピング法もなく、法制度整備のためのロード・マップが必要なことは明らかである。EACに加盟するためにも法制度整備が必要なが言われている。規格に関しては、今後は下述する特に園芸作物の分野で有機栽培（Organic）で強みを現出させることが重要なことは十分に分かっているものの、Rwanda Bureau of Standard (RBS)が主な市場として想定しているEU諸国への輸出を可能とする検疫等の検査を行うには現行のままでは弱体な状況にある。単なる農業から換金作物の生産に脱却するためには市場と規格が車の両輪であるとの観点から言うと、RBSが農業省とともに強化されることは重要である。また、Statistical Officeも2005年に設立されたが、これも国際的な枠組みとの適合の視点で設立された経緯がある。さらに、財政面でもCOMESA対応をすることで税収減が進むことが問題となっており、包括的な取り組みが必要な局面にもある。同時に、貿易・投資の主体となる民間企業に関しては、Vocational Training for Building Capacityがあらゆる局面で必要である。つまり、歴史的な経緯から言って、キャパシティ・ビルディングは如何なる組織でも必要不可欠な状況にある。

2.6.2 貿易政策・制度における現状と課題

(1)開発戦略における貿易政策の位置付け

ルワンダでは、貿易製品の多様化が最重要課題の一つであるとの認識のもとで、4つの政策、すなわち、長期戦略であるVision 2020、中期（5年）計画であるPRSP、輸出振興政策・制度の中核となるDTIS (Development of Trade-integrated Studies)および PRSP (Economic Development for Poverty Reduction (EDPR)) を策定して実施している。具体的には、では市場経済化の促進と投資の拡大が謳われており、では輸出促進のためのインフラ開発、マネジメント力の向上、運輸能力の向上および人材育成が企図されており、では貧困削減のための貿易促進が理念の中核にある。また、首都のキガリに自由貿易区(FTZ)

を設置するスタディをまさに終えたところである。同国政府は貿易の多様化をFTZを活用して達成したいとしており、計画の柱は園芸作物、皮革製品および鉱物資源の加工となっている。この計画は周辺国も含めて地域としては最初のFTZ計画となっている。

また、ルワンダでは政府と民間セクターとの関係は良好であると考えているのが官民の一般的な見解である。特に、Public-Private Partnership Forum (PPPF)と称して定期的な会合を開催している。また、地域経済振興の観点から、Business Development Service (BDS)を提供する核(センター)を4つの県に設置して官民の連携を促進している。長期的な経済発展戦略を策定中で、かつ、政府はBusiness Plan 2006-2008を策定して計画、政策および戦略の3つを有している。そこでは、貿易・投資の促進、紅茶・コーヒー・鉱業および観光の各部門の振興、官民連携の促進、品質・規格の向上・整備が中核的に扱われている。また、組織もかつての組合組織からAgency化を進めて成果を重視することとしている。

政策・制度の課題として重要なのが開発銀行の設立である。これは投資促進のネックとして Financial Capacity が大きな課題となっているからである。特に就労人口の80%を越えるとされている農業従事者のための銀行が全くないのは大きな課題である。

(2)主要輸出入政策・制度

既述した通り、ルワンダでは貿易振興が経済・産業政策・制度の中核の一つとなっている。まず長期的な政策・制度の基盤となる Vision 2020 で同国政府は適切な政策と戦略の策定と実施による産業部門と貿易部門の持続的な開発の強化を実施することを念頭に、経済の産業化(industrialization)の促進、グローバルな流れに適合する貿易の促進、内外の資本を誘引するための可能な限りの環境を創出することによる製造業の競争力の強化および競争と公正な貿易の促進の4点を挙げている。また、これら諸点を実現するための具体的な取り組みとして、天然資源および輸入代替を促すための中小規模の加工産業の促進、中小規模のサービス産業(運輸、金融、情報通信、補修)および生産セクターの多様化および政府収入および雇用創出の主要な源泉となる大企業の強化を挙げている。

もとよりルワンダは貿易に関する多くの阻害要因を抱えている。同国は内陸国で自ずと輸送コストがかかるが、それ以上に輸送インフラの未整備は大きな貿易阻害要因である。また、アフリカで最も人口密度の多い国の一つで耕作可能な土地が限定され、1994年の大虐殺に起因する熟練労働者や管理職の不足が顕在化している。さらに、電力、水、通信といった生産に必要な資源が相対的に高いことも阻害要因となっている。これらの諸点が貿易の多様化(Diversification)が思うに任せない状況となっている。

このような状況を踏まえ、ルワンダ政府は自由貿易を標榜し、価格の自由化原則と市場の失敗の排除を規定している(Law No. 15/2001 of 28 January 2001: 本法はLaw No. 35/91 of 5 August 1991の改正法である)。また、同政府は貿易を促進するために必要な調査およびビジョンを提供するためのForeign Trade Boardの設置と運営、必要な貿易文書を規定する規則の

草稿、輸入自由化リストの作成、輸入禁止品目の特定、違反行為の罰則等を規定している（Law No. 34/91 of 5 August 1991: 本法はLaw No. 22/1989 of 23 December 1989の改正法である）。

ルワンダは2004年1月にCOMESAに加盟してメンバー国からの輸入関税の削減を完了しているとともに、農業輸出を促進するためにSADC加盟を申請している。これは同国政府の戦略の一環である。すなわち、国際市場への輸出を成功させるために、まずは地域市場にアクセスすることを第一義にしている。この点で、EACへの加盟プロセスにもある。さらに、RBSやRwanda Investment and Export Promotion Agency (RIEPA)は貿易促進を企図した機関として2001年に設立されている。同時に、戦略的な振興セクターを特定するとともに、商業省、農業省およびRIEPAで構成されるExport Promotion Commission (EPC)を創設して、貿易振興に係る具体的な戦略の策定を行っている。具体的には 生産の拡大と品質の極大化による既存セクター（コーヒー、紅茶および観光）の再強化、 企業家精神の発揚、インセンティブの供与および政策改革の実効による新たな輸出セクターの育成および 輸出潜在性評価（Export Potential Assessment）による高価値・創造的な製品・サービスへの集中が謳われている。

ルワンダにとって地域経済統合は戦略的にも、また、経済発展のためにも必要不可欠である。そのために貿易自由化は例え関税収入が減ったとしてもRwanda Revenue Authority (RRA)の事業評価が下がらない仕組みを形成している。つまり、政府は政府系機関との連携の上で適切な政策・制度を策定・実施するための権限が担保されており、寧ろ政府系機関は政府に対してデータ提供や政策提言を行う関係にある。このことは、例えば投資家の製品の生産のための原材料の輸入に関しては最終製品や中間製品、原材料、資本財の区別無く5%の定率を採用するなど、政策的な関税対応を行っていることから明らかである。

2.6.3 貿易環境と主要貿易品目

(1)貿易環境

ルワンダの貿易環境は決して良好ではない。大虐殺の歴史は簡単に払拭できるものではない。よって、貿易・投資の促進に向けての最大の課題は「イメージ」である。そのためにパンフレットの作成・配布やセミナー・会議の開催、テレビ番組（Africa Channel）の放映、中国事務所の開設等を含め、その払拭に主眼を置いている。

また、地域の不安定性はルワンダの経済拡大に大きなマイナス点となっている。小国であることから周辺諸国の市場は極めて重要であり、これら諸国の不安定性はマーケットの予見性を損なっている。また、エネルギーの安定供給が出来ないことや水の不足もビジネス環境としては致命的である。人材面でも教育が途切れたことは今となって大きな問題となっている。同時に、輸送コストも高く、モンバサやダルエス・サラームからの輸送路も

万全ではない。さらに、AGOA 等からのメリットを得、また、欧州諸国や南アフリカへの輸出に対応するためには、ルワンダ側の供給能力に非常に大きな課題がある。いくら良い製品を少量で生産できるとしても生産能力、すなわち、ロットの問題が解決されなければ大きなビジネスに繋がらないが、この課題は如何ともし難い状況にある。

ルワンダでは全ての輸入者はRF60,000(約120米ドル)を支払って登録する登録制(Trade Register)とRRAから納税者番号を取る二つの義務を遵守する必要がある。また、通関手続きには輸入額がRF200,000(約400米ドル) COMESA Custom Declarationあるいは126 Bisを使うこととなっている。また、2002年12月から砂糖輸入には25%の追加税が課税される。さらに、輸入時のCIF価格の4%を政府系独占倉庫業者であるRwanda Bonded Warehouse(MAGERWA)に支払うこととなっている。なお、輸入業者が同倉庫に無断で15日以上にわたって貨物を保管した場合は廃棄処分となる。また、関税および必要経費を3カ月以上にわたって支払わずにいた場合はオークションにかけられることとなる。

また、Law No. 34/91 of 5 August 1991 (Law No. 22/1989 of 23 December 1989の改訂法)に基づき、関係政府系機関の認可がない場合は治安あるいは健康に何らかの危険をもたらす可能性のある製品に対しては全て輸入が禁止されている。また、医薬品や毒性のある化学物質等の輸入には保健省(Ministry of Health)の認可が必要となっている。

他方、ルワンダでは輸入可能品の数量制限は実施していない。

ルワンダの通関手続きは通常は3日前後で完了している。これは周辺諸国との相対的な比較においても短期間であるが、国際機関等の指摘によれば電子化を進めれば2日まで短縮し得るとしている。同国では電子化の推進によって、関税評価での国際的な手法を導入し、かつ、腐敗を排除し得るサービスを確立している。

また、ルワンダ政府は「税関手続きの簡素化および調和に関する国際規約の改正議定書(改正京都議定書)(The Revised Kyoto Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures)」原則の導入、「WTOにおける関税評価協定(WTO Customs Valuation Agreement)」の採用、電子通関手続きの受け入れおよび汚職を行った通関職員に対する制裁の実施に対する準備を企図した政策・制度の導入を計画している。

(2)主要貿易品目

ルワンダ経済の現状を改善する上での最重要課題は貿易振興、就中、輸出振興である。その中でも伝統的な輸出品であるコーヒー、紅茶および皮革製品を如何に多様化するかにある。特にコーヒーはかねてより品質が高く、Rwanda 1stおよびMararaという名称で世界的にも評価が高く、スターバックスでも活用されている。また、紅茶はモンバサ港を通じてパキスタン、エジプトおよび英国に輸出されている。ルワンダのコーヒーは民間企業であるCaferwa社、Agro Coffee社、Rwadex社といった民間企業が担っている一方で、紅茶は小作農民が栽培したものをTea Boardが買い上げる形となっている。

表 ルワンダの主要貿易品目（上位 20 品目）（単位：米ドル）

輸出									
順位	1996年			2001年			2003年		
	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%
1	コーヒー・同代用物	4,369,761	44.8%	他の卑金属の鉱石	20,892,640	37.6%	コーヒー・同代用物	13,871,885	27.5%
2	他の卑金属の鉱石	1,208,123	12.4%	茶・マテ	16,572,637	29.8%	茶・マテ	11,859,638	23.5%
3	茶・マテ	1,118,976	11.5%	コーヒー・同代用物	15,007,292	27.0%	他の卑金属の鉱石	11,094,954	22.0%
4	原皮	930,961	9.5%	他の植物性原材料	989,056	1.8%	石油製品	3,418,166	6.8%
5	貨物自動車	633,435	6.5%	原皮	718,318	1.3%	原皮	2,810,442	5.6%
6	他の植物性原材料	570,855	5.9%	人造繊維の織物	591,446	1.1%	通信機器	1,207,732	2.4%
7	医療用機器	367,488	3.8%	その他の無機化合物	113,136	0.2%	乗用自動車	750,834	1.5%
8	人造繊維の織物	128,990	1.3%	調整香料・化粧品	93,050	0.2%	繊維製品の中古・ぼろ	591,813	1.2%
9	非貨幣用金	47,321	0.5%	鉄鋼圧延製品(被覆)	73,173	0.1%	貴金属鉱・くず	562,942	1.1%
10	繊維製品の中古・ぼろ	44,926	0.5%	美術品・収集品	73,093	0.1%	貨物自動車	501,937	1.0%
11	武器・弾薬	42,927	0.4%	革	63,243	0.1%	革	439,028	0.9%
12	プラスチック製品	37,910	0.4%	天然ゴム・ラテックス	58,537	0.1%	人造繊維の織物	339,651	0.7%
13	美術品・収集品	33,425	0.3%	果実・ナット(生鮮・乾燥)	51,134	0.1%	その他の電気機器	318,353	0.6%
14	調整香料・化粧品	24,584	0.3%	プラスチックの管・パイプ	42,524	0.1%	とうもろこし	292,289	0.6%
15	砂糖・はちみつ	23,054	0.2%	鉄鉱	42,041	0.1%	他の植物性原材料	288,126	0.6%
16	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	22,673	0.2%	紡績用繊維の糸	32,532	0.1%	紡績用繊維の製品	192,939	0.4%
17	炭化水素・同誘導体	16,562	0.2%	アルコール飲料	27,847	0.1%	卑金属製の家庭用品	151,195	0.3%
18	プラスチックの管・パイプ	9,653	0.1%	その他の電気機器	16,699	0.0%	ミルク・クリーム	136,161	0.3%
19	石油製品	9,430	0.1%	その他の種々の製品	14,708	0.0%	製造たばこ	126,389	0.3%
20	自動車用部分品	9,171	0.1%	綿織物	14,259	0.0%	電力用機器	99,743	0.2%
全品目		9,757,476	100.0%		55,548,644	100.0%		50,390,828	100.0%
輸入									
順位	1996年			2001年			2003年		
	品目	額	%	品目	額	%	品目	額	%
1	石油製品	26,546,212	11.3%	石油製品	39,025,636	14.1%	石油製品	40,097,700	15.4%
2	貨物自動車	17,311,624	7.4%	印刷物	32,111,216	11.6%	乗用自動車	12,896,435	4.9%
3	乗用自動車	15,333,381	6.5%	通信機器	18,102,970	6.6%	通信機器	9,520,802	3.6%
4	印刷物	7,075,760	3.0%	米	12,200,844	4.4%	繊維製品の中古・ぼろ	9,450,691	3.6%
5	薬物	5,989,312	2.6%	砂糖・はちみつ	7,966,271	2.9%	貨物自動車	8,569,273	3.3%
6	穀物・野菜粉の調製品	5,774,162	2.5%	乗用自動車	7,519,023	2.7%	薬物	7,304,346	2.8%
7	植物性油脂(その他)	5,405,763	2.3%	薬物	7,112,750	2.6%	自動データ処理機械	6,181,817	2.4%
8	繊維製品の中古・ぼろ	4,944,455	2.1%	繊維製品の中古・ぼろ	6,858,569	2.5%	医薬品	5,522,454	2.1%
9	アルコール飲料	4,594,909	2.0%	貨物自動車	5,565,418	2.0%	鉄鋼圧延製品(被覆)	5,503,929	2.1%
10	その他の粗鉱物	4,460,224	1.9%	植物性油脂(その他)	5,422,135	2.0%	印刷物	4,822,396	1.8%
11	野菜の調製品	4,380,478	1.9%	鉄鋼圧延製品(被覆)	5,133,494	1.9%	その他の道路走行車両	4,267,189	1.6%
12	その他の道路走行車両	4,134,429	1.8%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	4,870,573	1.8%	小麦・メスリンの粉	4,149,064	1.6%
13	プラスチック製品	3,837,116	1.6%	その他の調整食料品	4,133,598	1.5%	砂糖・はちみつ	4,030,247	1.5%
14	米	3,721,871	1.6%	自動データ処理機械	4,017,228	1.5%	プラスチック製品	3,938,615	1.5%
15	ミルク・クリーム	3,668,293	1.6%	その他の粗鉱物	3,921,158	1.4%	植物性油脂(その他)	3,877,237	1.5%
16	砂糖・はちみつ	3,561,367	1.5%	小麦・メスリンの粉	3,892,876	1.4%	その他の粗鉱物	3,826,806	1.5%
17	その他の調整食料品	3,370,107	1.4%	穀物・野菜粉の調製品	3,854,338	1.4%	鉄鋼・アルミ製造物	3,603,788	1.4%
18	その他の電気機器	3,310,750	1.4%	その他の電気機器	3,587,319	1.3%	二輪自動車・自転車	3,567,672	1.4%
19	ゴム製空気タイヤ	3,120,415	1.3%	ミルク・クリーム	3,544,869	1.3%	ゴム製空気タイヤ	3,455,628	1.3%
20	自動車用部分品	3,079,430	1.3%	ゴム製空気タイヤ	3,486,529	1.3%	野菜(生鮮・冷蔵・乾燥)	3,449,918	1.3%
全品目		234,100,080	100.0%		276,101,376	100.0%		261,180,240	100.0%

出所：UN - COMTRADE

貿易産品の多様化がルワンダの最重要課題の一つであるが、その候補となるのが鉱業製品であり、皮革製品であり、園芸作物、手工芸品である。また、除虫菊のポテンシャルも高い。同時に、Agriculture-basedの輸出産品をKnowledge-basedにすることが必要となっており、輸出産品に付加価値を高め、かつ、そのために必要な技術の水準を高めることが具体的な政策・制度目標の支柱となっている。そのために阻害要因となっている要因を改善すること、具体的には人材の育成、企業家精神の発揚、民間セクターの開発を中核にすることが求められている。また、観光セクターの可能性も追求する価値があるとの認識がある。また、市場が小さいことがネックであることを踏まえると、規模の経済を考えた地域経済統合は大事である。ただ、貿易・投資を振興する上でネックとなるのは輸送部門およびエネルギー部門である。特にキガリまでの鉄道の敷設は大きな課題である。

表 ルワンダの主要貿易相手国（上位20カ国）（単位：米ドル）

輸出									
順位	1996年			2001年			2003年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	ケニア	2,860,576	29.3%	ケニア	24,035,326	43.3%	ケニア	20,638,572	41.0%
2	タンザニア	2,344,647	24.0%	南ア	6,201,214	11.2%	ウガンダ	13,400,758	26.6%
3	ベルギー・ルクセンブルグ	1,825,003	18.7%	タンザニア	4,837,594	8.7%	タンザニア	4,048,078	8.0%
4	ウガンダ	1,057,025	10.8%	スイス	4,187,466	7.5%	英国	3,081,624	6.1%
5	SACU	444,363	4.6%	米国	2,993,631	5.4%	コンゴ民	2,066,270	4.1%
6	オランダ	366,675	3.8%	ウガンダ	2,523,287	4.5%	ブルンジ	1,228,711	2.4%
7	英国	275,901	2.8%	ドイツ	2,390,852	4.3%	スイス	847,583	1.7%
8	コンゴ民	134,406	1.4%	ベルギー	2,063,123	3.7%	ベルギー	815,244	1.6%
9	ブルンジ	113,516	1.2%	ロシア	1,441,802	2.6%	中国	642,645	1.3%
10	ドイツ	108,785	1.1%	中国、香港	1,298,122	2.3%	パキスタン	601,302	1.2%
11	イタリア	68,592	0.7%	オランダ	1,196,645	2.2%	南ア	521,953	1.0%
12	ガーナ	41,214	0.4%	セルビア&モンテネグロ	693,927	1.2%	サウジアラビア	426,355	0.8%
13	スイス	37,529	0.4%	コンゴ民	276,218	0.5%	中国、香港	326,050	0.6%
14	アイルランド	15,508	0.2%	英国	258,678	0.5%	ミャンマー	262,161	0.5%
15	レバノン	15,030	0.2%	パキスタン	205,709	0.4%	エチオピア	210,719	0.4%
16	米国	14,022	0.1%	中国	202,809	0.4%	ジブチ	206,260	0.4%
17	その他地域	12,506	0.1%	イタリア	187,324	0.3%	ドイツ	181,866	0.4%
18	フランス	10,685	0.1%	スペイン	168,049	0.3%	スワジランド	171,121	0.3%
19	カナダ	4,474	0.0%	ブルンジ	123,220	0.2%	フランス	115,367	0.2%
20	スペイン	2,542	0.0%	インド	58,432	0.1%	カメルーン	73,070	0.1%
全世界		9,757,476	100.0%		55,548,644	100.0%		50,390,828	100.0%

輸入									
順位	1996年			2001年			2003年		
	国	額	%	国	額	%	国	額	%
1	ケニア	42,169,560	18.0%	ケニア	61,908,572	22.4%	ケニア	74,071,624	28.4%
2	ベルギー・ルクセンブルグ	40,462,696	17.3%	ベルギー	55,184,896	20.0%	ベルギー	31,834,636	12.2%
3	アラブ共和国	14,359,543	6.1%	アラブ共和国	19,376,776	7.0%	ウガンダ	19,957,136	7.6%
4	タンザニア	13,157,626	5.6%	南ア	12,489,829	4.5%	アラブ共和国	19,766,476	7.6%
5	ドイツ	12,905,049	5.5%	米国	10,419,342	3.8%	タンザニア	14,606,641	5.6%
6	ウガンダ	12,407,151	5.3%	タンザニア	9,624,706	3.5%	南ア	12,857,929	4.9%
7	イタリア	9,111,982	3.9%	ウガンダ	8,086,776	2.9%	ドイツ	11,200,734	4.3%
8	フランス	8,859,209	3.8%	英国	7,935,945	2.9%	インド	9,019,401	3.5%
9	デンマーク	8,245,967	3.5%	イタリア	7,505,076	2.7%	日本	8,426,943	3.2%
10	ブルンジ	7,957,156	3.4%	オランダ	7,381,870	2.7%	フランス	7,373,086	2.8%
11	オランダ	7,699,005	3.3%	日本	7,241,501	2.6%	中国	4,981,441	1.9%
12	日本	7,585,704	3.2%	ドイツ	6,599,734	2.4%	オランダ	4,433,813	1.7%
13	英国	6,335,217	2.7%	インド	6,422,385	2.3%	英国	4,295,980	1.6%
14	スイス	5,112,853	2.2%	中国	6,266,571	2.3%	カナダ	4,094,096	1.6%
15	マレーシア	4,455,885	1.9%	フランス	6,068,518	2.2%	イタリア	3,289,718	1.3%
16	米国	4,444,979	1.9%	ベトナム	4,838,327	1.8%	デンマーク	2,813,614	1.1%
17	インド	3,480,124	1.5%	イスラエル	4,774,750	1.7%	パキスタン	2,099,244	0.8%
18	SACU	2,805,802	1.2%	ザンビア	3,416,874	1.2%	イスラエル	1,972,322	0.8%
19	アイルランド	2,366,067	1.0%	カナダ	2,372,387	0.9%	米国	1,936,370	0.7%
20	コンゴ民	2,099,987	0.9%	スワジランド	2,056,014	0.7%	エジプト	1,922,434	0.7%
全世界		234,100,080	100.0%		276,101,376	100.0%		261,180,240	100.0%

出所：UN - COMTRADE

2.6.4 WTO 交渉における現状と課題

(1)WTO交渉に対する姿勢

ルワンダはアフリカ諸国の中で最も貿易自由化に取り組んでいる国の一つとして数えられる。この点からも、最も重要だと考えているイシューは貿易と開発である。IMF や世界銀行のコンディショナリティの遵守という側面があるが、より重要なのは人口規模が1千万に満たない小国の市場を考えると、貿易が貧困削減の手段となり得ることを認識し、かつ、「小国だからこそオープンにしなければならない」という前提に立っていることに起因している。つまり、このことは、例えばRRAがMinistry of Finance およびMinistry of Tradeとの連携で関税の削減を積極的に実施していることでも明らかである。貿易と開発の中で

も無税無枠アクセスとインフラが最重点課題となっている。

交渉に関して特に関心を有しているのはサービス分野である。就中、ICT、観光および教育はルワンダの今後の経済・産業振興を行う上での支柱であり、主な中長期政策・制度の中にも盛り込まれているセクターである。貿易に関しては、WTO 交渉云々というよりは、自国で如何なるセクターに比較優位性を現出できるのかについての特定を行う必要がある。この点では、政策・制度というよりは、むしろアクションプランといった具体的な戦略策定に関する支援が求められるところである。

(2)WTO交渉における制約

ルワンダにとっての WTO 交渉における最大の課題は進行中の交渉およびそのプロセスで交渉に参画し、また、交渉を行い得る人材が欠如していることである。既述した通り、本国およびジュネーブの双方で人員が十分ではないことは、それぞれの従事者からの発言からも得られるところである。人材面での不足によって多国間貿易システムからのメリットを得られる状況にはないことは、同国が自由貿易システムを推進している数少ないアフリカ諸国の中の一国であることから非常に残念なことである。このことは同国が 1994 年の大虐殺による国家的な混乱状況の中で、多国間貿易システムに関する技術協力を受ける機会を失ったことに起因する。WTO による貿易振興に関するセミナーの開催やリファレンス・センターの設立は 1998 年になってからのことである。また、同センターは設立されたものの 2003 年 6 月まで実際の業務は行われずにあった。これは WTO に限ったことではなく、IF に関する技術協力も行われずに推移した。よって、現段階ですら、同国では非常に多くの、かつ、基礎的な分野で技術協力が求められている。その中核となるのは 貿易協定の実施方法、 貿易交渉の参加方法、 貿易政策の策定方法、 課題・問題点の解決方法、 貿易と開発政策の統合に関する方法といったものであり、これらは他のアフリカ諸国にとっては既に裨益したものである。同時に、関係省庁間のコーディネーションが極端に欠如している事実も改善が求められるところであり、それを以てジュネーブとの連携体制が構築されるべきとの認識を有していることも重要である。

また、WTO はキャパシティ・ビルディングが特に求められている分野は 関税評価、 SPS、 TRT、 競争法および TRIPS であるとしている。また、具体的な技術協力のニーズとしては 国内法と WTO 関連法との調和、 公告方法、 職員のトレーニング、 必要な制度の構築および 協定からメリットを得つつコストを極小化する政策・制度の構築方法であるとしている。

ルワンダは貿易振興、就中、輸出品の多様化を経済・産業政策・制度の支柱の一つに置いている。他のアフリカ諸国と同様に、園芸作物や有機栽培の野菜を EU 市場や南アフリカに輸出することを企図しているが、この際に重要となるのは検疫や試験である。ただ、ルワンダでは 2001 年に設立された Rwanda Bureau of Standards (RBS) が十分に機能している

とは言い難く、地域・国際市場に対してルワンダ製品を輸出し得る情報の提供や品質管理システムの構築、現行の国内規格との整合性の確保といった点で多くの課題・問題点を今なお包含している。同時に、国家の認証や適用や基準品質保証に関する取り組みも求められるところである。もとより、RBS では人材面でのキャパシティ・ビルディングが必要不可欠であり、試験機器等の整備も求められるところである。さらに、21 世紀に入って設立された貿易・投資振興機関の機能強化も求められるところである。これは、貿易・投資振興政策・制度が確立されていても、それを具体的にどのように実施してゆくのか、つまり、Strategy の面での脆弱性が顕著であることに起因している。

第3章 我が国の支援の方向性

3.1 支援アプローチ

アフリカ諸国の WTO 協定・交渉に対する取り組み状況は、第1章で見たように概ね共通する課題や制約がある一方で、第2章で詳述したような国や地域による相違も看過し得ない。特に世界銀行をはじめとする国際社会による支援（キャパシティ・ビルディング）については既に個々の国の多様なニーズに対応した取り組みが開始されており、我が国としてもこの点に十分に留意する必要がある。他方、支援の効率性の観点からは、アフリカ全土もしくは地域レベルの共通課題を的確に把握し、これに対応した支援のモジュール化ないしはパッケージ化を図ることで、支援に振り向ける人的・財政的資源の有効活用を図る必要がある。

本プロジェクト研究においては、個別のアフリカ諸国に対する支援の方法論や施策を明らかにするというより、あくまでアフリカ全般に対する支援の方向性を示すことを目的とすることから、以下のように、アフリカ諸国を WTO 協定・交渉への取組段階に応じて大まかにグルーピング化し、支援の方向性を検討することとしたい。

図 アフリカ諸国の WTO 支援へのアプローチ（優先順位の概念図）

		開発課題			
		供給能力強化	貿易振興	協定実施	交渉能力向上
WTO 協定・交渉への 取り組み段階	A	***	*	**	***
	B	***	**	***	**
	C	***	***	**	*

「***」、「**」、「*」は支援の優先度を示している。また、「開発課題」は以下の内容を想定している。

交渉能力向上：	WTO 交渉におけるスキルやテクニックの向上、WTO 交渉に必要な情報の収集・蓄積・伝達システムの向上、関係機関（国外・民間部門を含む）間の意見調整等
協定実施：	WTO 協定適合的な国内法制度の整備および当該法制度の執行のための組織・人材キャパシティ向上等
貿易振興：	基本的な貿易（投資）政策および関連施策（関税・非関税政策、産業区・輸出加工区、インセンティブ等）の整備、実行機関（貿易振興機関等）のキャパシティ向上等
供給能力強化：	生産・販売能力強化のためのインフラ整備、市場開拓、商品開発、および生産要素・資源の効率的な配分のための産業振興政策整備等

「WTO 協定・交渉への取り組み段階に応じたグルーピング」とは、あくまで便宜的な概念分類に過ぎないが、概ね以下のような取組み状況の相違に基づく分類を想定している。

分類	WTO 協定・交渉への取組み状況
グループ A (WTO 交渉 指導国)	WTO に適合した国内法制度の整備はほぼ終わっている。WTO 交渉において何らかのイニシティブを提出している、もしくは複数国を代表して意見を述べるができるが、成果を得るための交渉能力に制約を抱えている。
グループ B (WTO 適応 過程国)	WTO に適合した国内法制度整備(新規および改訂)が依然必要とされており、その実施についても不十分な点がある。WTO 交渉において、自国のスタンスは明らかにしているが、イニシティブをとる程の立場にはない。
グループ C (WTO 適応 開始国)	WTO 協定以前に、貿易政策の策定・実施(一般的な貿易協定および交渉の実施、貿易政策の策定・実施、貿易と開発政策の整合等)に困難を抱えている、また、関税譲許等、GATT 時代の国際的コミットメントの履行が不十分。

例えばルワンダのように、WTO 体制への適合の取組みが始まったばかりで、むしろ基本的な貿易政策・制度の策定・確立や戦略の整備が急務である国(グループ C: WTO 適応開始国)に対して、ケニアやザンビアのように WTO 協定関連法制度をある程度整え(その実施に問題はあっても)、交渉においてもアフリカ諸国・LDC の中でリーダーシップをとる位置にある国(グループ A: WTO 交渉指導国)、また、その中間的な位置にあって協定実施と交渉にいずれも制約を抱えている国(グループ B: WTO 適応過程国)といった形でのグルーピングが可能である。ただし、アフリカ諸国においては、グループ A とグループ B について、WTO 協定関連法制度の実施能力に関する実質的な差異を認めることは困難であろう。いずれもその実施には困難を抱えていると見るべきである。

こうしたグループ毎に、優先すべき開発課題が異なることが想定される。例えば、「グループ C」に属する国については、「貿易振興」支援が最優先されるべきであり、「交渉能力向上」の優先度は低い。他方、「グループ A」に属する国については、WTO 協定を遵守するに留まらず、交渉の場で利益を獲得し、必要に応じて協定の運営やルール作りにも参加するための「交渉能力」を備えることが必要となろう。また、交渉において既にリーダーシップを発揮している国についても、国内では協定実施や民間を含む関係機関との連携・調整に問題を抱えている場合もあり、スキルやテクニックに留まらず、広義の「交渉能力」の向上が求められる。また、その中間に位置する多くの諸国(「グループ B」)においては、個々の WTO 協定に関する国内法制度を如何に整備し実行するかという観点から、制度・組織・人材キャパシティ向上のための多様な支援が求められる。なお、「協定実施」と「交渉能力」は、ともに組織・人材キャパシティに多くを負っていることから、相互に関係しあっていることに留意すべきである。

さらに、何れのグループにおいても共通して最重要と考えられる支援分野として「供給能力強化」を挙げている。近年の IF に関する議論の高まりに見られるように、供給側面の制約(supply-side constraint)の解消は貿易関連技術支援の中心的な課題となっており、アフ

リカ諸国においても多角的貿易体制のメリットを享受するために取組むべき喫緊の課題としてほぼ等しく認識されている。我が国が打ち出した「開発イニシアティブ」も当該問題への対処を強く認識している側面があることから、WTO 支援の文脈からも検討すべき支援分野である。この場合、IF により既に明らかにされている支援のためのアクションプランとの重複を避け、あるいはこれを推進するような支援メニューを検討する必要がある。

このような考えに立って、各グループの支援の方向性（優先的な支援策のメニュー）を示すと以下の通りである。

「グループ A」(WTO 交渉指導国) に対する支援

交渉能力向上：	<ul style="list-style-type: none"> 交渉スキル/テクニックの向上（GATS リクエスト&オファー等） 関係諸機関（国内外）との連携強化 民間企業等を巻き込んだ交渉プロセスの確立
協定実施：	<ul style="list-style-type: none"> 個別協定からのメリットの検討と実現のためのアプローチの確立（貿易救済措置、TRIPS、GATS、紛争処理および環境・競争政策・政府調達等「新分野」） 国内法と WTO 協定の整合性を踏まえた国内法の改訂 上位計画および関連計画・戦略に基づく関連諸機関を包含した組織体制の確立（SPS、TRIPS、TBT 等） 個別対応を可能とする専門家ネットワークの確立
貿易振興：	<ul style="list-style-type: none"> 市場ニーズに適合した戦略的なアプローチの継続的な推進

「グループ C」(WTO 適応開始国) に対する支援

交渉能力向上：	<ul style="list-style-type: none"> 不可欠な情報の収集・蓄積方法の確立 関係機関（国外・民間部門を含む）の特定および伝達・意見聴取方法の確立
協定実施：	<ul style="list-style-type: none"> WTO 協定全般・自由貿易体制の啓蒙 国内法と WTO 協定の相関関係の確認と整合性の検討 国内法および協定実施のための組織体制（執行機関（特に税関、検疫、基準認証関）の確立、権限の明確化、政府内連携および官民協力のあり方）の構築 人材育成方策の検討と実施 WTO 関連情報、ビジネス情報の収集および蓄積に関する方策の検討
貿易振興：	<ul style="list-style-type: none"> 貿易・投資自由化の意義に関する理解向上 貿易振興政策・制度の策定 政策・制度に関するアクションプランの策定・実施 貿易振興機関の設立および具体的な事業等の検討・実施 必要となる人材育成方策の検討と実施 民間企業等のニーズ把握および連携の方策の確立と実施 情報提供体制の確立

「グループ B」(WTO 適応過程国) に対する支援

交渉能力向上：	・交渉に必要な情報の収集・蓄積・伝達システムの向上（レファレンス・センター / 照会ポイントの機能充実、活用促進）
協定実施支援：	<ul style="list-style-type: none"> ・WTO 協定全般・自由貿易体制の理解向上 ・個別協定の一般的な理解向上（特に通報手続、関税評価、貿易救済措置、TRIPS、GATS、紛争処理、および環境・競争政策・政府調達等「新分野」） ・国内法と WTO 協定の関係（適合性）に関する詳細な検討 ・国内法および協定実施のための組織体制(執行機関の機能強化、政府内連携、官民協力)の検討（特に SPS、TRIPS、TBT 等） ・個別協定の国内経済・産業への影響の調査研究（特に GATS 等） ・WTO 関連情報の蓄積・活用（レファレンス・センター / 照会ポイントの機能充実、活用促進）
貿易振興：	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易振興機関の機能強化および人材育成 ・WTO 遵守が国内経済・産業に与える影響の理解向上

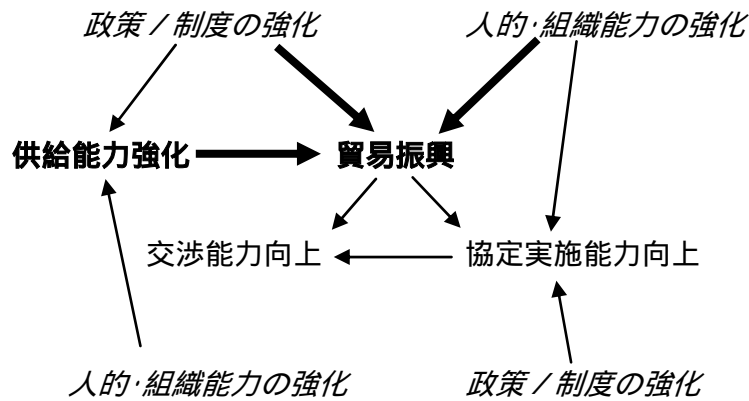
全グループ共通の支援

供給能力強化	<ul style="list-style-type: none"> ・インフラ整備に関する政策・制度、戦略および運用に関する計画策定 ・産業振興ビジョン・政策・制度の策定および評価体制の確立 ・中小企業振興、裾野産業育成に係る政策・制度構築・運用および人材育成 ・公的民間支援機関の経営・技術指導、製品・サービス（商品開発、市場開拓を含む）や加工技術の向上、企業診断サービス促進
--------	--

上記の支援策は、a)政策・制度の強化（政策（アクションプランを含む）・法制度の整備・強化や実施機関の設置等）、b)人的・組織的能力の強化（組織体制の強化（組織間連携・ネットワークを含む）、知識 / スキル / テクニクの強化、関連情報の収集・蓄積・活用等）に大別することができる。この二つの支援策が、交渉能力向上、協定実施、貿易振興および供給能力強化の4つの開発課題の改善のために実施されることによって、上記3つの国別グループに対してどのような効果をもたらすことが期待できるかを以下に整理してみる。

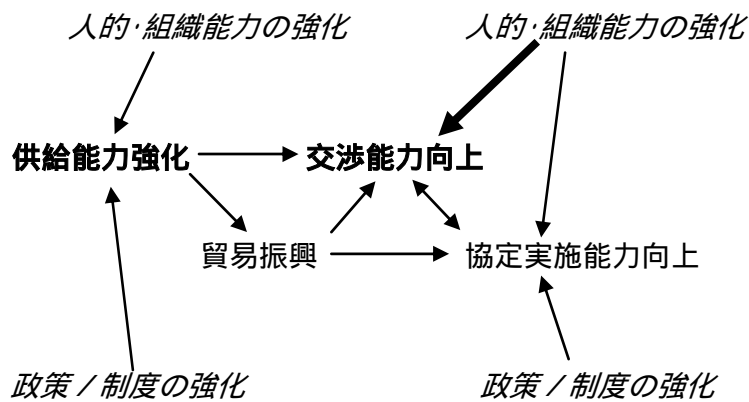
「グループ C」に対する支援

政策 / 制度強化および人的・組織能力強化のための支援は、まず貿易振興に優先的に与えられることにより、当該国の政策体系を強化するであろう。これにより、間接的に協定実施能力や交渉能力も向上することが期待される。政策 / 制度強化および人的・組織能力強化のための支援は協定実施についても向けられることにより、この効果を補完するであろう。さらに、供給能力強化のための支援は、当該国の貿易振興システムを実質的に下支えすることが期待される。



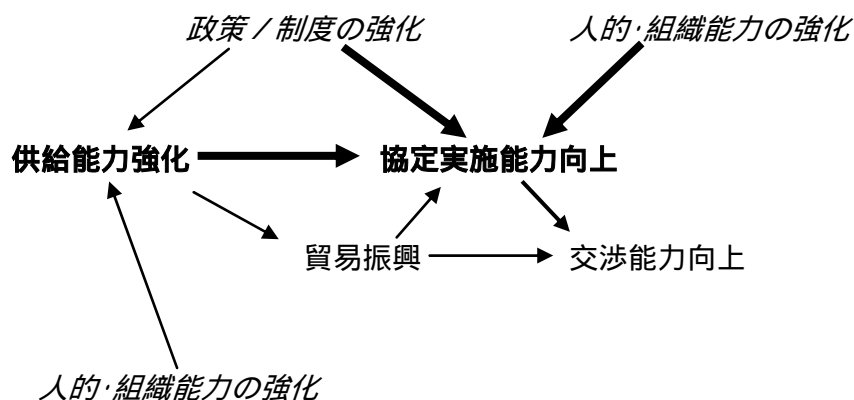
「グループ A」に対する支援

主に人的・組織能力強化のための支援を通じて交渉能力の向上が図られるとともに、政策/制度強化のための支援による協定実施能力の向上が併せて期待されるが、この二つの分野の能力向上は、前述のように相乗効果を及ぼしあうであろう。また、政策/制度強化および人的・組織能力強化を通じた供給能力強化は、上記と同様に貿易振興に資するであろうが、当該グループの属する諸国については、交渉におけるポジションを強化することにより寄与するであろう。



「グループ B」に対する支援

協定実施能力向上を優先的な課題として、政策/制度強化、人的・組織能力強化のための支援が行われる。後者の支援はまた、交渉能力向上に対しても向けられるが、むしろ協定実施能力の向上を通じた当該能力の向上が期待される。さらに、供給能力強化のための支援は、「グループ C」に対するのと同様、当該国の貿易政策/システムを実質的に強化するであろうが、それにとどまらず、多角的貿易体制のメリットを享受することにより、協定実施能力の向上に対するインセンティブと必要性を高めるであろう。



地域別グループ別アプローチ

上記のようなグループ別支援アプローチとは別に、地域レベルでの支援アプローチが考えられる。JITAP が既に実施しているように、周辺国に対する地域効果を織り込んで支援対象国をグループ化する方法であり、<ケニア、タンザニア、ウガンダ>、<ガーナ、コートジボワール、ブルキナ・ファソ、ベナン>、<マラウイ、モザンビーク、ザンビア、ボツワナ>、<セネガル、マリ、モーリタニア>といった組み合わせである。これは隣接する国同士の貿易促進・地域経済統合を狙ったものであることから、ここでの WTO 支援アプローチの文脈からは、広域的な観点からの「貿易振興」、「供給能力強化」および「協定実施」（とくに広域的な法制度整備と執行）という支援分野が想定される。但し、こうした地域グループは、当然ながら「WTO 協定・交渉への取り組み段階」が異なる国々から成る可能性が高く、上記のような支援分野を網羅的にカバーすることが想定されるが、どちらかと言えば、「グループ C」国のキャパシティを引き上げるような波及効果を想定しつつ、「グループ A」国のシステムを強化するような支援を行うことが考えられるであろう。また、実際に地域統合が進んでいる地域（WAEMU、ECOWAS、EAC、COMESA 等）においては、当該地域組織で推進されている制度整備や政策協調、インフラ整備を考慮し、これを促進する形での支援を行う必要がある。

3.2 具体的支援策（JICA による支援の可能性）

前節において既に先取りして示しているが、JICA がアフリカ諸国の WTO 支援の文脈において行うべき支援は、a)政策・制度の強化（政策（アクションプランを含む）・法制度の整備・強化や実施機関の設置等）、b)人的・組織的能力の強化（組織体制の強化（組織間連携・ネットワークを含む）、知識/スキル/テクニクの強化、関連情報の収集・蓄積・活用等）に大別することができる。もちろん、わが国全体としては、円借款によるインフラ整備や無償資金支援、国際機関・地域金融機関を通じた資金支援もアフリカ支援における重要なツールであり、既述の四つの開発課題に対して、供給能力の強化に直接寄与するインフラ整備や、協定実施に関わる諸機関における設備・機器類の整備、あるいは中小企業

振興や裾野産業育成等のための資金支援等が期待される場所である。

しかし、WTO への取組みに関して中心的な課題である組織・制度や人材、知識・スキルの欠陥・欠如に対して、物質的・資金的支援のみでは持続的な効果を果たし得ないことは明白である。また、開発の「オーナーシップ」の観点からも、上記の課題を当該国自らが解決する能力と手段を手にすることが重要である。こうした観点から、JICA に求められる支援は上記 a)、b)に係る技術支援・知的支援であると言える。

次に、二国間支援を基本とする JICA の支援方法に対して、地域支援の観点を従来以上に盛り込むことも必要と考えられる。前述のように、広域的な観点からの「貿易振興」、「供給能力強化」および「協定実施」(とくに広域的な法制度整備と執行)が主要な課題と考えられるが、特に税関業務の適正化、試験・検査、計量・標準化、検疫等の能力向上や知的財産権保護制度の運用・執行能力の向上は、WTO 協定(関税協定、TBT、SPS、TRIPS)の実施を通じて、地域レベルの貿易・投資円滑化および促進にも資することが期待される場所であり、かつ、JICA においても多くの支援実績があることから、積極的に検討すべきであると思われる。

アジアにおける WTO キャパシティ・ビルディング・プログラムの経験も踏まえて、アフリカにおける WTO 支援の具体策の一例を、既述の四つの開発課題に即して示すものとする。

交渉能力向上

GATS / TRIPS 研修セミナー(地域セミナー)

WTO 交渉における知識・ノウハウがとりわけ必要とされる GATS、TRIPS の両協定に関して、協定理解と問題分析、交渉テクニックを高めるための研修を実施する(協定毎に実施)。両分野はまた、地域レベルでの貿易円滑化や規制、あるいは供給能力の向上が必要とされることから、COMESA、EAC、SADC、WAEMU といった地域共同体の構成諸国をグループとして実施する。構成諸国間の知識レベルの相違を考慮して、いくつかのサブグループに分けて研修を実施するとともに、参加者間でのロールプレイングや討論、調査分析を導入する。アジア諸国の担当官を招いて知識・経験の共有を図ることも検討されてよい。

協定実施

貿易救済措置研修セミナー(単独もしくは地域セミナー)

アンチダンピング、セーフガード、補助金相殺関税措置等、すぐれて専門的な知識とスキルを要求される貿易救済措置の実施能力向上を狙いとして研修を実施する。研修にあたっては各国政府担当官に加えて法律家、民間企業も参加者に加え、官民両方の知識と意識の向上を図る。アフリカ諸国の中ではこの分野について比較的経験のある南アフリカの実務担当者(政府および民間)を講師として、南部もしくは東南部アフリカ諸国を対象とした地域セミナーを実施するの一案。

【参考】アジアにおける WTO キャパシティ・ビルディング・プログラム

日本政府（JICA）は 2001 年から 2003 年にかけてアジア 4 カ国（タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン）において WTO キャパシティ・ビルディング・プログラムを実施した。これらの諸国はいずれも 1980～90 年代に貿易・投資を通じて急速な経済成長を実現したものの、WTO 体制への適合に関しては各々困難を抱えていた。本調査におけるここでの文脈から言えば、この 4 カ国は「グループ B」（タイ、インドネシア、フィリピン）もしくは「グループ A」（マレーシア）に位置付けられる。

上記の文脈に沿って、同プログラムにおける取組みと成果の中から顕著な例をあげると以下のようなものがある。

TRIPS 協定実施能力支援（タイ）

タイ国商務省知的財産局（DIP）は、模倣品の流通等による知的財産権侵害が多発する状況を受けて、執行強化に向けた知的財産権普及啓蒙活動を実施していたが、標準化されたカリキュラムや教材が欠如していたために研修の質が一定していなかった。このため、本プログラムでは、a) 日タイ専門家の共同作業チームによる英文研修教材の開発とタイ語翻訳、b) トレーナース・トレーニングの実施、を行った。これらの取組みにより、タイ国関係者のオーナーシップ意識の向上と、知的財産権に係る人材育成について、プログラムに参加した広範な関係機関（DIP、税関、裁判所、検察庁、大学、弁護士、民間企業等）の間で共通意識を醸成することができた。

GATS 実施能力向上支援（インドネシア）

インドネシアにおいて GATS に関連する重要分野である通信、金融の 2 分野を中心に、観光、建設、自由職業サービスの各分野を加えて、ワークショップを通じたキャパシティ・ビルディング活動と国内法・規制の調査研究と主要国約束および義務・規制の比較調査研究を行った。これらの取組みの結果、インドネシア大蔵省を中心とする「サービス調整チーム」の能力強化が図られるとともに、進行中の GATS 交渉にも示唆を与えることができた。また、大蔵省およびサービス関連各省は、サービス産業全般に係る国家戦略および分野別の産業育成政策を策定・実施することの必要性を強く認識するに至った。

TBT 協定実施能力向上支援（マレーシア）

マレーシア政府当局の TBT 協定に関する理解は既に高いレベルにあり、これを国内の他の関係政府機関や民間セクターに普及・浸透させていく段階にあった。特に、民間セクターでは、ISO 分野についてはゴム等国際標準活動への参加が進んでいる分野がある一方、IEC の範疇に属する電気製品分野においては、標準化活動に当たって官民の交流が必ずしも進んでいなかった。このため、プログラムでは、政府関係者を対象として、日本の ISO / IEC における国際標準活動への取組み経験を共有することに重点を置いたセミナーを実施するとともに、具体的なテーマに関する参加型ワークショップを実施することにより、民間に対する知識移転と、他国政府との戦略的な提携も視野に入れた実践的な活動に向けた意識の醸成を図ることができた。

農業 / SPS 協定実施能力向上支援（フィリピン）

フィリピンの農業セクターは同国 GDP の 20%、雇用の 40% を占める重要部門であるが、1990 年代初頭から輸出の伸びが輸入を下回り、安価な輸入農産物の流入や特恵関税廃止が予想されることから、農民、生産者は政府の WTO 政策に不満を示していた。輸出市場を開拓するにあたっては、輸出農産物の安全性を確保することが一つの課題としてあげられており、このためフィリピン政府は衛生植物検疫措置（SPS）、特にリスク・アナリシスに関連するキャパシティ・ビルディングの必要性を強く認識していた。そこで、a) 地方職員を含む政府職員並びに民間組織の農業・SPS 協定に関する理解促進、b) 日本の検疫手続き並びに農産物流通の仕組みについての理解促進、c) SPS 措置のためのリスク・アナリシスを実施するための政府職員に対する支援、を目的とするセミナーを実施した。フィリピン側からは、日本の検疫、流通システムの総括的な説明はフィリピンが将来組織を統合していく際に参照するのに適したものであると評価されるとともに、継続的な人材育成の重要性が喚起された。

上記のアジアでの取組みで示されているのは、知識やスキル、テクニクの移転活動を

通じた問題解決能力の向上と自律的な人材育成メカニズムの涵養（いわゆる「トレーナーズ・トレーニング」）であり、関連組織（政府内および官民）の間での知識や問題意識の共有であり、それらを通じた組織的能力の向上である。

SPS / TBT 研修セミナー（地域セミナー）

アフリカ諸国にとって、WTO 協定実施のみならず、貿易振興の観点からも不可欠と目される検疫（リスクアナリシスを含む）、基準・認証、試験・検査に関する実務的な知識向上と、SPS、TBT 協定理解向上を目的として研修を実施する（協定毎に実施）。前述のように、これらの実務は地域貿易の円滑化・促進と強い関わりがあることから、GATS / TRIPS 研修と同様に地域グループを対象に実施する。また、いずれの協定研修においても民間部門の参加が不可欠である。さらに、本研修では、協定遵守のための一般的な知識・スキルの向上にとどまらず、地域レベルでの関連手続きや基準・計量方法等の調和化に向けた活動のための枠組形成としても機能するよう、参加者間での討論や共同作業を導入する。

貿易振興

貿易振興機関キャパシティ・ビルディング

貿易振興機関に対して、その機能強化を目的として、欧米・アジア・日本市場情報の収集・分析、マーケティング方法、商品開発、貿易実務研修等について技術支援を行う。JICA - JETRO の連携により、わが国が直接支援を行う方法と、既に東部アフリカ地域で一部開始しているが、アジア諸国において JICA 支援により設立した「貿易研修センター」において蓄積された貿易振興機関としてのノウハウを、アジア アフリカ協力の枠組みで活用する方法が想定される。

供給能力強化

一村一品事業を核とした戦略産品開発支援

「開発イニシティブ」の一環として既に開始された「一村一品」キャンペーンを中長期的な商品開発・輸出振興事業に展開すべく、技術支援を行う。実施が予定されている専門家派遣や AOTS による研修員受入れに加えて、民間企業（本邦企業もしくはアフリカ市場に展開目覚ましい南アフリカ企業）の調達・商品開発部門との協力により、商品化に向けたアクションプランの策定、パイロット事業の実施等を視野に入れた支援プログラムとする。

参考文献・ウェブサイト

- 公正貿易センター(2005)、「途上国問題研究会」報告書
- 国際協力機構(2005)、「アフリカ地域南部アフリカ諸国における民間セクター活性化のための技術協力の役割」最終報告書
- 国際協力事業団(2002)、「WTO 協定実施のためのキャパシティ・ビルディングに関する委員会」報告書
- 渡邊頼純(2003)、「WTO ハンドブック - 新ラウンドの課題と展望」、ジェトロ
- DTIS Malawi (2004), “Malawi (Integrated Framework) Diagnostic Trade Integration Study”, Volume 1 and Volume 2
- DTIS Mali (2004), “Expanding and Diversifying Trade for Growth and Poverty Reduction: A Diagnostic Trade Integration Study”
- DTIS Rwanda (2005), “Diagnostic Trade Integration Study”
- DTIS Senegal (2003), “Senegal Diagnostic Trade Integration Study”, Volume 1 and Volume 2
- DTIS Zambia (2005), “Zambia Diagnostic Trade Integration Study (Trade Component of Private Sector Development Program for Zambia)”
- Integrated Framework for Trade-Related Technical Assistance to least-developed countries website:
<http://www.integratedframework.org/>
- Malawi: <http://www.integratedframework.org/countries/malawi.htm>
 - Mali: <http://www.integratedframework.org/countries/mali.htm>
 - Rwanda: <http://www.integratedframework.org/countries/rwanda.htm>
 - Senegal: <http://www.integratedframework.org/countries/senegal.htm>
 - Zambia: <http://www.integratedframework.org/countries/zambia.htm>
- Trade Capacity Building Database: <http://tcbdb.wto.org/>
- UNCTAD website: www.unctad.org
- USAID (2003), “U.S. Trade Capacity Building in Southern Africa”
- US Commercial Service (2004), “Country Commercial Guide Zambia”, U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State, 2004
- US Commercial Service (2004), “Doing Business in Mali: A Country Commercial Guide for U.S. Companies”, U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State, 2004.
- US Commercial Service (2005), “Country Commercial Guide Senegal”, U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State, 2004
- WTO website: <http://www.wto.org/>