

第 4 章

変化する南々関係

はじめに

中国は他の開発途上国と共通する産業構造をもっていた。それは資源生産と農業の比率が先進国よりかなり高いという点である。中国に限って言えば、80年代まで鉱物資源、エネルギー資源、農産物は基本的に自給してきた。しかし90年代以降、国内自給体制は崩れつつある。

中国と比較的共通の産業構造をもつ開発途上国群との経済関係が深化するに伴い、どの分野で相互補完を強め、どの部分と競合するようになったかを分析するのが本章のねらいである。

開発途上国と一口に言っても、国と地域により大きな偏差がある。取りあげるのはラテンアメリカ、南アジア、アフリカで、中近東は地域としては取り扱わない。中近東は石油資源産業のモノカルチャー的色彩の強い経済であるから、次章のエネルギー資源のところでは言及する。

第 1 節 中国とラテンアメリカ

ラテンアメリカ諸国は、伝統的に欧州諸国や米国のほか、アジアでは日本との間に深い経済関係を築いてきた。スペインやポルトガルをはじめと

図1 ラテンアメリカ各国の地図



(出所) 筆者作成。

する欧州諸国の植民地であったことから、民族、社会、文化、言語などで欧州とのつながりが強いことが背景にある。また、地理的に近い米国は、政治、外交、軍事的な側面で影響力を及ぼしてきたことも要因だ。アジア

ではラテンアメリカ地域と早くから関係を深めたのは日本である。土地・資源に限られる日本が、19世紀末以降には農業移民の受け手として、戦後は工業化のための資源供給源としてラテンアメリカを重視し、経済関係を中心に接近を図ってきた。

21世紀に入って新たな通商パートナーとしての存在感を増してきたのが中国である。経済的視点からみたラテンアメリカにとっての中国とは、① エネルギー・資源・食糧を消費する巨大な顧客、② 製品や部品のサプライヤー、③ 国内外市場での競合相手、といった意味をもつ。急速な経済発展とともに資源・食糧の国際価格にも大きな影響を与え、また自身も巨大な輸入者となっている中国は、資源・食糧供給地であるラテンアメリカの経済を左右する要因となっている。依然としてラテンアメリカにとっての最大の貿易相手は4割を占める米国であるが、中国はラテンアメリカにとって21世紀の新たなパートナーとして重要性を高めている。

1. 中国要因がラテンアメリカの経済回復を牽引

工業化や経済の高度化が進むなかで一次産品への経済依存度が下がったラテンアメリカではあるが、依然として資源・食糧が重要な輸出産品であり、基幹産業となっている状況には変わらない。近年の中国需要拡大に起因する資源・食糧価格の高騰は、ラテンアメリカの主要資源輸出国に直接・間接的に好況をもたらす要因となっている。

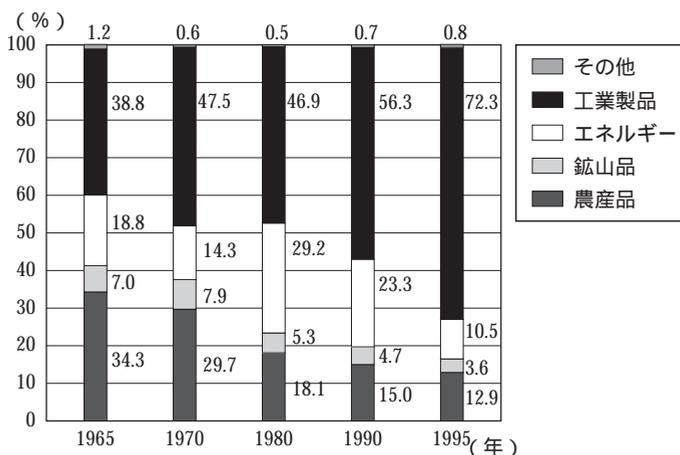
(1) 中国台頭前夜のラテンアメリカ

ラテンアメリカ主要国では、20世紀半ばの輸入代替工業化の推進から、90年代の経済開放・自由化を経て、かつての一次産品輸出に極端に依存する経済構造が大きく改善されている。20世紀初頭には、主要国の輸出は1～2品目の特定一次産品に集中しており、1929年の世界恐慌による市況商品価格下落、先進国での貿易ブロック化によりラテンアメリカ経済は大きな打撃を受けた。第一次世界大戦直前には、ブラジルはコーヒーとゴム、チリは硝石と銅、ベネズエラはコーヒーとカカオといった各国の輸出上位

2品目だけで輸出のほぼ8割を占めていた。同様にアルゼンチンはトウモロコシと小麦、コロンビアはコーヒーと金、メキシコは銀と銅、ペルーは銅と砂糖が4～6割を占める状況だった(バルマー[2001:49])。その後の工業化と経済自由化を経て90年代までには農産品など一次産品が輸出全体に占める比率は低下、代わって工業製品の輸出比率が増加した(図2)。

ただし、ラテンアメリカが世界のなかで重要な資源供給基地となっている状況は今も変わりはない。世界の銅鉱生産の約5割はラテンアメリカが占め、なかでもチリだけで36%を産出する。同様に銀、モリブデン鉱、鉄鉱石、亜鉛、ニッケル、鉛、金など鉱物性資源のほか、大豆などの農産物、石油資源の重要な生産拠点となり(表1)、世界に供給している。石油資源は中近東との比較では生産量が少ないものの、現在の地政学的要因を含む原油高の状況を考慮すれば、ラテンアメリカの占める重要性は生産シェア以上に高いといえる。また、一次産品への依存度が過去のものカルチャー経済期に比べ低下したラテンアメリカ諸国とはいえ、構造的には経済の基幹産業としての重要性は変わらない。このため一次産品の需要・価格動向

図2 ラテンアメリカの輸出構成の変化



(出所) 国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会 (ECLAC) *Anuario Estadístico 2000*。

表1 資源・食糧の世界生産に占めるラテンアメリカのシェア(2004年)

大豆	42.3% (ブラジル24.1%, アルゼンチン15.3%, パラグアイ1.7%)
鉄鉱石	21.9% (ブラジル19.7%, ベネズエラ1.4%)
銅鉱石	51.1% (チリ35.5%, ペルー6.7%)
精製銅	27.1% (チリ17.0%)
鉛	16.4% (ペルー9.0%, メキシコ3.8%)
モリブデン鉱	43.3% (チリ26.8%, ペルー9.7%)
ニッケル	15.9% (キューバ5.6%)
銀	42.1% (ペルー16.5%, メキシコ14.8%, チリ7.1%)
亜鉛	22.3% (ペルー12.9%, メキシコ5.1%)
原油	13.2% (メキシコ4.6%, ベネズエラ3.7%, ブラジル2.1%)

(出所) *World Metal Statistics Yearbook 2006*, Mineral Commodity Summaries 2005, FAOSTAT.

がラテンアメリカ各国の経済に大きな影響を与えている。

1997年のアジア通貨危機と1998年のロシア危機は、ラテンアメリカ主要国の経済停滞をもたらした。アジア危機は国際市況商品の価格低下を招き、一次産品輸出依存度の高い南米主要資源国の経済に打撃を与えたのである。さらに、新興国市場での通貨危機は、特にインフレ抑制を主眼とした為替レートの固定化を維持していたブラジルとアルゼンチンに対し強い通貨切下げ圧力となり、両国とも通貨切下げを余儀なくされた。1998年当時の域内GDPをみると、地域全体の約40%をブラジルが、15%をアルゼンチンが占めた。地域経済の55%を占めるこれら2カ国が、通貨切下げによる経済後退を記録したことで、両国経済のみならずラテンアメリカ地域全体の経済が低迷した。1998年以降5年間のラテンアメリカ地域の経済成長は、年平均1.3%と停滞、同期間中の輸出も平均3.9%の増加にとどまった。アジア危機発生以前(1991～1997年)には、地域経済は年平均3.7%成長し、輸出は11.2%増加していた。

(2) 「中国要因」により輸出条件が好転

90年代後半に停滞を経験したラテンアメリカ経済は、2000年代半ばに新たな成長基調に転じた。その要因のひとつとなったのが、中国の経済成長

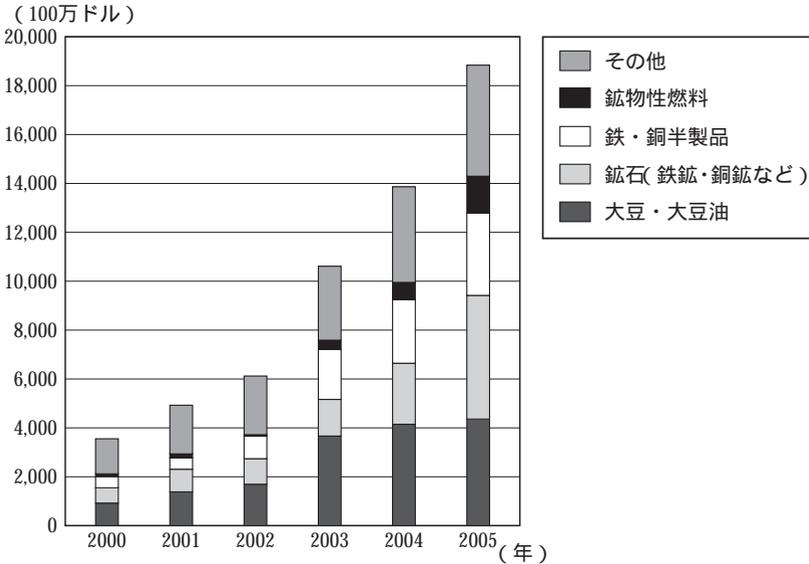
に起因するいわゆる「中国要因」である。目覚ましい高成長をとげる中国が、成長に不可欠な資源・食糧の大型需要者として台頭、一次産品需要を牽引し、国際価格上昇をもたらした。この結果、ラテンアメリカからの資源・食糧の輸出価格が好転し、さらには対中直接輸出も拡大した。また、原油高騰を背景にした世界的な資金余剰が、ラテンアメリカ新興国への資金流入を順調に拡大させたことも大きい。

中国需要増を主因とした国際価格の上昇は、ラテンアメリカ資源国の輸出拡大につながった。国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会(ECLAC)によれば、ラテンアメリカ各国の2004年、2005年における輸出額の増加は、資源を中心とした輸出単価上昇によるところが大きい。2004年にはラテンアメリカ地域の輸出額は前年比22.9%増加し、そのうち12.0ポイント分は価格上昇要因がもたらした。同様に2005年の輸出増加率20.3%のうち11.7ポイント分は輸出単価の上昇によるものである。特にチリとペルーでは銅、ベネズエラとコロンビアは原油、ブラジルは鉄鉱石および大豆、アルゼンチンは大豆といった主要輸出品目での価格上昇が輸出を牽引した。

資源・食糧を中心とした中国への直接輸出も急増した。ラテンアメリカ地域全体の輸出の4分の3を占める主要7カ国(アルゼンチン、ブラジル、チリ、コロンビア、メキシコ、ペルー、ベネズエラ)の対中輸出は、2000年から2005年までに年平均46.2%増加した(図3)。この間、輸出全体の伸び率は平均11.5%増にとどまっており、対中輸出の増加が際立っている。この結果、各主要国の輸出に占める中国の重要性が増している。例えば、90年代初めにはチリにとって中国は輸出相手国として第30位にすぎなかったものの、2005年には第3位までランクアップした。この間にチリの輸出に占める対中輸出シェアは0.4%から11.4%まで拡大した。同様の傾向が他のラテンアメリカ諸国でもみとれる(表2)。

ラテンアメリカからの対中輸出は鉱石(鉄鉱、銅鉱など)・半製品(精製銅など)、大豆・大豆油、石油に集中している。2005年にはこれら主要輸出品目だけで75.9%を占めた。さらに特徴的なのは、各国の対中輸出がそれぞれ2品目のみに集中していることだ。ブラジルの輸出の6割は鉄鉱石と大豆・大豆油が占める。同様にアルゼンチンは大豆・大豆油と原油、チリは

図3 ラテンアメリカの主要資源輸出国の対中輸出の推移



(注) アルゼンチン、ブラジル、チリ、コロンビア、メキシコ、ペルー、ベネズエラの7カ国の合計。ただし、ベネズエラのみ中国側輸入統計。

(出所) 各国貿易統計から筆者作成。

表2 ラテンアメリカ主要国の輸出総額に占める対中輸出(金額ベース)

	順位			シェア(%)		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005
チリ	30	5	3	0.4	5.0	11.4
ペルー	16	4	3	1.7	6.4	6.6
アルゼンチン	14	6	4	2.0	3.0	7.9
ブラジル	18	12	3	1.2	2.0	5.8
コスタリカ	32	29	6	0.2	0.2	3.4
ベネズエラ	46	37	7	0.0	0.0	1.7
コロンビア	60	26	18	0.0	0.2	1.1
メキシコ	27	23	10	0.3	0.1	0.5

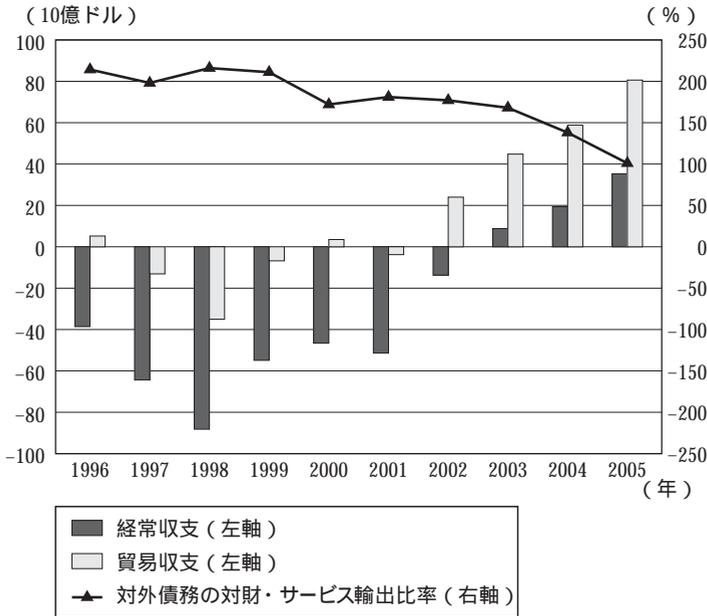
(出所) 各国貿易統計, IMF, *Direction of Trade Statistics*, ECLAC, *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* から筆者作成。

銅鉱石・精錬銅と木材パルプ，コロンビアはフェロニッケルと銅，ペルーは魚粉と銅鉱石，ベネズエラは鉄鉱石・還元鉄と石油だけでそれぞれほぼ6～9割を占める。

(3) 対中輸出拡大でマクロ経済が安定

中国への資源・食糧輸出が増加したことは，直接的にも間接的にも経済成長・安定化に結びついた。例えば，銅鉱石および銅地金（精錬銅）の対中輸出を急増させたチリの場合，対中輸出の増加が2003年以降に名目GDPを毎年1%程度押し上げた。チリの名目GDP成長率は2003年10.0%（実質3.9%），2004年13.6%（実質6.2%），2005年11.5%（実質6.3%）で，これに対する対中国輸出増加の寄与度は，それぞれ0.99%ポイント，1.03%ポイ

図4 ラテンアメリカの貿易収支，経常収支と対外債務の推移



(出所) ECLAC, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*.

ント、0.70%ポイントであった(筆者試算)。

さらに資源輸出増は、順調な世界経済の拡大を背景とした工業製品輸出の拡大と相まって、ラテンアメリカ地域の対外収支を好転させた。ラテンアメリカ地域の貿易収支は2002年に黒字に転換した(図4)。同年は経済停滞による輸入の減少が大きな要因であったが、2003年以降は輸出の拡大に伴う貿易黒字を記録している。貿易の黒字化により2003年には経常収支も黒字に転じた。1998年には経常収支赤字は対GDP比4.4%まで拡大していたが、2005年には1.5%の黒字と、その改善は目覚ましい。

同様に、ラテンアメリカ経済の最大の課題となっている対外債務についても状況が改善している。90年代後半以降、ラテンアメリカ地域の対外債務残高は財・サービス輸出のほぼ2年分に相当し、対GDP比率も40%程度に達していた。しかし、2005年には輸出の1年分、対GDP比率26.8%まで低下した。対外債務指標の改善がもたらされたのは、2005年初めにアルゼンチンが800億ドルに及ぶデフォルト債務の実質大幅削減による再編を行ったことに加え、対外収支好転と外貨準備の拡大のなかでブラジル、アルゼンチンがIMFに対する債務の繰上げ返済(両国の合計で約250億ドル)を相次いで行ったことが大きな要因だ。

2. ラテンアメリカの資源・食糧に接近

対中資源・食糧輸出が拡大していることがラテンアメリカ経済の好転に結びついている。資源・食糧の買い手として存在感を増した中国は、価格交渉の場においても主導権を握りつつある。2007年の国際的な鉄鉱石価格交渉においては、ブラジルの鉄鉱大手リオドセ(Companhia Vale do Rio Doce)と中国の上海宝鋼集団との交渉が、他の資源メジャーと先進諸国との交渉に先駆けて決着した。同価格水準がその後の日本や欧州諸国との交渉における事実上の基準となった。従来、リオドセを含む資源メジャーは欧州や日本との価格交渉を優先して行い、その妥結水準に基づいて中国など他の諸国への輸出価格を決定していた。

一方で、中国にとっては、成長に必要な資源・食糧の調達においてラテ

表3 中国の資源・食糧輸入に占めるラテンアメリカのシェア（2005年）

大豆	59.3%（ブラジル30.6%、アルゼンチン28.0%）
大豆油	99.7%（アルゼンチン80.7%、ブラジル19.0%）
銅 鉱	61.6%（チリ41.9%、ペルー14.6%、アルゼンチン2.5%）
銅地金	48.3%（チリ45.0%、ペルー3.0%）
鉄鉱石	25.3%（ブラジル21.2%、ペルー1.6%、ベネズエラ1.1%）
フェロニッケル	60.7%（コロンビア56.0%、ドミニカ共和国4.7%）

（出所）中国貿易統計。

表4 最近の中国 ラテンアメリカ間の首脳の主な相互訪問

2004年5月	ブラジル・ルーラ大統領訪中 ・400人規模のミッションを組織して訪問。セミナー、商談会を開催。 ・鉄道・港湾建設などにおける中国の対ブラジル・インフラ投資を促進するための覚書や、ペトロbrasと中国の石油会社との協力協定などを締結。
6月	アルゼンチン・キルチネル大統領訪中 ・200人のアルゼンチン企業役員も同行。対中輸出促進をねらう。
11月	胡錦濤国家主席、南米歴訪 ・ブラジルとの間に、宇宙空間の平和利用と科学技術協力の枠組み合意の補足議定書、工業協力合意書、検疫・衛生環境議定書などに調印。 ・ブラジル、中国を市場経済国と認定。 ・アルゼンチンとの間に、鉄道インフラ、教育、観光分野などへの投資プラン（総額200億ドル）に関する覚書に調印。 ・アルゼンチン、中国を市場経済国と認定。 チリとの間に自由貿易協定（FTA）締結交渉開始で合意 ・チリ、中国を市場経済国と認定。 ・キューバとの間にニッケル生産分野への中国投資など、16の経済協力協定を締結。
12月	ベネズエラ・チャベス大統領訪中 ・両国間のエネルギー-鉱山分野におけるさらなる協力に関する覚書調印。 ・ベネズエラ・スマノ油田の協同開発に向けた協力協定締結。
2005年4月	コロンビア・ウリベ大統領訪中 ・140人の企業家を伴い訪問。二国間経済関係の深化につき協議。
9月	胡錦濤国家主席、メキシコ訪問 ・二重課税防止条約、農業における技術協力などに関する覚書に調印。

（出所）各種報道資料などから日本貿易振興機構取りまとめ。

ンアメリカが不可欠な存在になっている。中国は、銅鉱石輸入の6割をラテンアメリカに依存し、同様に鉄鉱石の3割弱、大豆の6割をラテンアメリカから輸入している(表3)。資源確保をねらう中国は、単なる買い手としてのみならず共同開発者としても関係を深めつつある。中国は油田や鉱山の開発に直接乗り出している。さらに、ブラジルで大豆の輸送効率向上につながる道路、鉄道などインフラ投資を行う見返りとして、大豆による決済に関心を示すなど、社会基盤開発協力を間接的に資源食糧確保に結びつけるといったさまざまなアプローチを模索している。特に、2004年から2005年にかけて相互の首脳往来が活発に行われ、両者の接近への関心の高さが示された(表4)。以下には銅と原油といった代表的な資源を例に、ラテンアメリカの期待と中国の接近の状況をみる。

(1) 銅 買い手から共同開発者へ

世界の銅鉱生産の5割を占め、銅地金(精製銅)も世界の4分の1を生産するラテンアメリカで、中国が買い手としての存在感を増している。2005年のチリへの対中国銅鉱石輸出は165万4000トンで過去5年間に8.6倍の規模に増加した。銅地金輸出も2.4倍(49万9000トン)となっている。ペルーの対中輸出も2005年には2000年比7.3倍の58万3000トンまで拡大、銅地金も6.5倍の3万5000トンに達している。中国はチリにとって銅地金の第1の輸出先、ペルーにとっては銅鉱石の最大の輸出先となっている。

中国は国内で258万3000トンの地金を生産する世界第2位の生産国である(2005年)。しかし、国内消費を自国生産だけでまかなうことはできず、128万3000トンの地金を輸入している。この5割がラテンアメリカからの輸入で、最大の輸入先は世界第1位の生産国であるチリである。また、中国が国内精錬に用いる輸入銅鉱石の6割をラテンアメリカに依存している。

こうしたなか、鉱物・金属資源の開発を行う国有企業、中国五鉱集团公司(MinMetals)は2005年5月、世界最大の銅生産会社であるチリ銅公社(CODELCO)と長期銅供給協定を締結した。中国五鉱集团公司はCODELCOに対して行う投融資と引き換えに、中長期的な銅の安定供給を受ける。投融資額は第1段階で5億5000万ドル、協定は総額で20億ドルに達するまで

更新される。銅供給量は明らかになっていないが、15年間で85万5000トンと報じられている。また同協定により中国五鉱集団公司是、CODELCOが所有する世界最大の露天掘り銅山であるガビー鉱床の開発プロジェクトにマイノリティー出資ができるオプション権を獲得した。中国のチリへのアプローチは買い手としてのみならず、プロジェクトの共同開発者、さらにはFTA締結による長期的な通商パートナーとして関係深化を図る段階にきている。

このほかにも、2005年9月に胡錦濤国家主席が産銅国のメキシコを訪問した際には鉱業分野での協力協定に調印した。また、開発が遅れているペルーは探鉱のポテンシャルが高く、ペルーでの開発にも高い関心をもつ模様だ。

(2) 石油 資源と技術の獲得をねらう

中国は、原油の調達先の多角化を図り、ベネズエラ、ブラジル、アルゼンチン、エクアドルなどからの輸入を拡大させている。中国の対ラテンアメリカ原油輸入依存度(HS2709,数量ベース)は、2000年に0.3%にすぎなかったが、2005年には3.4%まで拡大した。さらに2004年以降中国はブラジルやベネズエラにおける石油関連投資を増やしており、長期的な関係強化を図ろうとしている。

ブラジルの国営石油公社ペトロブラスは2005年7月、中国との間に6億ドルの原油輸出契約を締結した。また、同公社は2005年2月に中国石油天然ガス集团公司(CNPC)と、同5月には中国石油化工集团公司(SINOPEC)と、原油採掘における協力協定や、深海油田採掘事業協力に向けた覚書を締結した。深海油田事業では中国側が資金を提供、ブラジル側が技術を提供することで、深海石油の共同開発を目指す。短期的にはブラジルおよび中国のオフショア(沿岸)を対象とし、将来的にはアフリカやラテンアメリカのオフショア開発を対象としている。ペトロブラスは深海油田の探鉱技術に優れており、中国はブラジルを原油輸入の調達先としてのみでなく、技術面での接近も期待している。

南米最大の産油国であるベネズエラは2004年末に、①ベネズエラ石油公

社(PDVSA)とCNPCが合弁会社を設立し、オリノコ重質油帯の鉱区開発と合成油製造、②アンソアテギ州スマノ地域で6鉱区の採掘を行うCNPCに新たに7鉱区の採掘権を授与、③ベネズエラ石油化学公社(PEQUIVEN)とSINOPECとの協力分野調査、などで合意している。さらに、2005年11月には、当時日量7万バレル弱の対中原油輸出を日量10万バレルに拡大、同6万バレルの燃料油も供給する契約を締結した。ベネズエラ政府は数年内に30万バレルまで引き上げることを目標としている。さらにベネズエラはタール状の超重質油をボイラー燃料として輸出、原油高騰のなかで安価な火力発電燃料として中国が輸入を急拡大させている。

エクアドルでは2003年8月、CNPCは鉱区11の権益(100%)をルーマニア企業から買収、中国中化集団公司(Sinochem)も2003年12月、レプソルYPFが運営する鉱区と周辺油田の権益16%を米国コノコフィリップス(Conoco Phillips)より買収した。SINOPECも2004年以降、サチャ(Sacha)油田の油井掘削サービスを請け負っている。また、カナダのEnCana社は、CNPCとSINOPECを含むコンソーシアムAndes Petroleumに対して、同社がエクアドルに有する鉱区と全長500キロメートルのパイプラインの権益を14億2000万ドルで売却することを発表した(2005年9月)。中国は欧米外資が撤退しつつあるエクアドルに注目している模様だ。

ペルーは2005年1月、中国と「炭化水素資源の探鉱・開発のための相互協力に関する覚書」を締結し、中国は今後の権益確保を、ペルーは中国からの投資に期待している。

3. 相互依存と競合が強まる対中関係

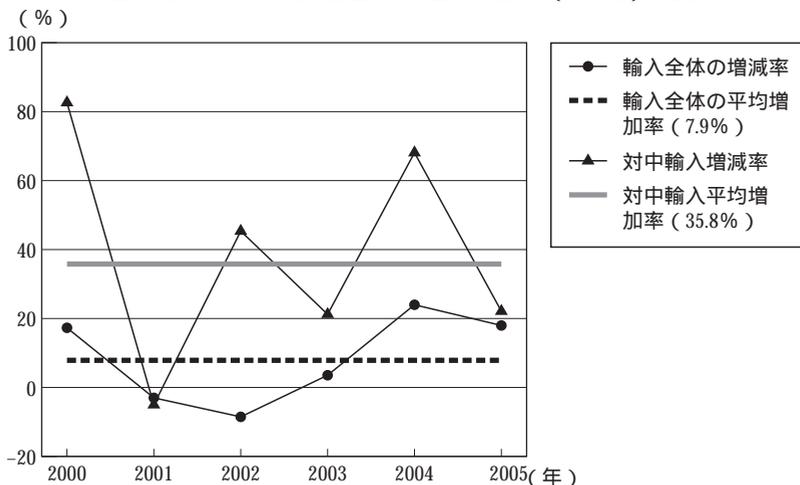
資源・食糧の消費者としての中国は、一次産品を輸出するラテンアメリカ主要国にとっては顧客・共同開発者としてその重要性を高めた。同様に、世界の工場として製品を輸出する中国は、ラテンアメリカ地域にとっても製品や部品の供給者として不可欠な存在となっている。しかし、同時に国内外市場における強力なライバルとしての存在感も高まっている。競合関係が強まるなか、通商摩擦も表面化しており対中警戒論が出はじめている。

(1) 高まる製品・部品の対中依存

ラテンアメリカ主要7カ国による対中国輸入は近年急増し、2005年までの過去5年間で年平均35.8%増加した(図5)。この間に輸入全体の平均伸び率は7.9%増にとどまっており、対中輸入の増加が顕著だ。特に、ブラジルとメキシコにおける対中輸入増が際立つ。両国とも国内に輸出競争力をもつ製造業が存在し、現地製造用の部品輸入を増加させている。メキシコの対中輸入は2000年以降年平均43.7%増加し、なかでもテレビ用部品や集積回路などの部品を中心とした電気機器(HS第85類)の平均増加率は50.9%にも達する。対中輸入の4割を占める電気機器の輸入急増が、対中輸入増を牽引した。同様にブラジルでは中国からの電気機器輸入が平均42.7%増加するなかで、対中輸入全体は平均34.4%増加した。

チリやペルーなどの中規模経済国と中米諸国など小規模経済国は、国内に十分な製造業をもたないことから、テレビ完成品などに加え、アパレル、履物、玩具などの対中製品輸入が多い。チリの場合、アパレル(HS第61類、

図5 ラテンアメリカ主要国の対中国輸入増減率(前年比)の推移



(注) アルゼンチン、ブラジル、チリ、コロンビア、メキシコ、ペルー、ベネズエラの7カ国の合計。

(出所) 各国貿易統計から筆者作成。

第62類)の輸入に占める中国製品のシェアは、2000年に55.7%であったが、2005年には77.7%を占めるにいたった。この間、履物(HS第64類)輸入に占める対中依存度も52.0%から65.5%まで上昇した。ペルーのテレビ・モニター(HS 8528)輸入では中国製品シェアは5.0%から23.2%に拡大した。各国で消費財の対中依存度が高まっている。

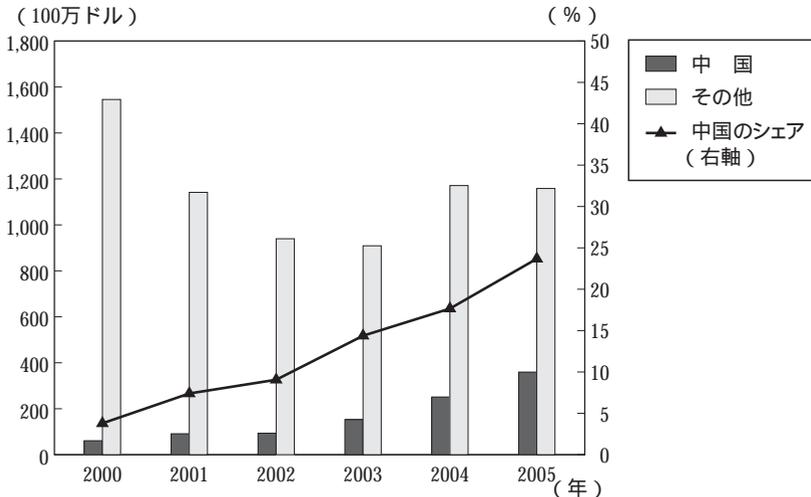
(2) 対中輸入急増で国内製造業に危機感

ラテンアメリカの製造業にとって中国は、重要なサプライヤーであると同時に、競合相手としての存在感が強くなっているのも事実だ。国内外市場で中国製品とのシェア争いが激しさを増しているためである。

国内市場で対中製品輸入が急増し中国製品シェアが拡大するなかで、各国は中国製品の輸入急増から国内産業を保護するためにアンチダンピングやセーフガードなどの措置を導入する動きをみせている。比較的早い時期から中国との競争を警戒していたのはメキシコだ。メキシコは1993年4月に中国製品14品目に対し16%から最高1105%のアンチダンピング関税を賦課した。繊維・アパレル、玩具、履物などの対中輸入急増で国内産業が大きな被害を受けたことを理由とした。このほかアンチダンピング税賦課対象はタイヤ、鉄鋼製品、工具、玩具、家電製品などにも及んだ。現在までにメキシコは対象品目やアンチダンピング税率を変えながらも同様の措置を継続している。

ブラジルも中国からの輸入増加のなかで、産業界が対中輸入規制措置を求める声を強めている。ただし、ブラジルは中国を「市場経済国」と認めていることで、対中輸入急増防止手段としてのアンチダンピング措置を効果的なレベルで適用しにくい状況にある⁽¹⁾。このため2005年10月には繊維や靴、玩具などの軽工業品の保護を目的に対中経過措置的セーフガードを法制化、メキシコとは違う方法で対応することを選んだ。対中経過措置的セーフガードのうち、2008年末までの時限立法⁽²⁾で定める繊維分野については、早々に対中セーフガードの発動が模索された。しかし、ブラジル・中国政府の協議により中国が輸出制限措置を導入することで合意(2006年2月)、セーフガードの発動は回避された。2005年にはブラジルの対中織

図6 ブラジルの繊維・アパレル輸入の推移



(注) 繊維・アパレルはHS分類の第11部(第50類～第63類)の合計。
(出所) ブラジル開発商工省。

繊維・アパレル(HS第50類～第63類)輸入は、2002年比3.8倍まで拡大している(図6)。

アンデス地域において自動車のほか軽工業品の生産拠点ともなっているコロンビアでは、アパレル、履物、家電製品などの輸入急増を受け、中国からの輸入に対し差額関税制度を2005年7月に導入した。各製品の輸入指標価格を設定し、指標価格を下回る輸入申告に対して差額を課税し輸入価格の調整を行っている⁽³⁾。

(3) 通商摩擦拡大で広がる対中警戒感

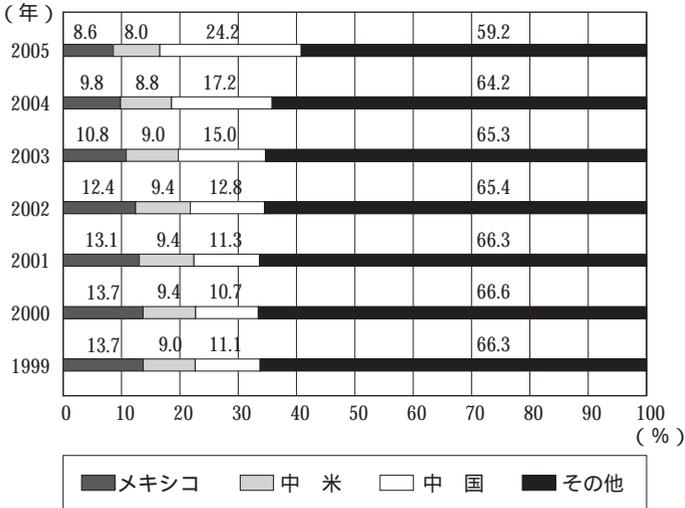
中国製品との競合は国内市場における問題だけではない。輸出先の第三国市場でも競合が強まっている。特にラテンアメリカ諸国にとって最大の市場である米国(ラテンアメリカ地域からの輸出の47.4%を占める。2005年)での市場獲得競争が最も大きな関心だ。なかでも米国への輸出依存度が高いメキシコや中米諸国にとっては中国との市場競争が激化するなかで、国内

産業界には中国への警戒感は強い。

米国の繊維・アパレルの輸入は、1994年の北米自由貿易協定(NAFTA)の発効以降、メキシコからの輸入シェアが拡大し、1998～2001年の間は米国にとってメキシコが最大の輸入相手国であった。1999年にはメキシコからの輸入が13.7%を占め、中国が11.1%、中米5カ国(グアテマラ、エルサルバドル、ホンジュラス、ニカラグア、コスタリカ)が8.9%と続いた。しかし、中国からの輸入シェアは年々拡大し、多国間繊維取極(MFA)の割当が廃止された2005年にはメキシコと中米5カ国のシェアがそれぞれ8.6%、8.0%まで低下した一方で、中国は24.2%まで一気に拡大した(図7)。同様の市場争いは、軽工業品のみならずテレビ・モニター(図8)などの家電製品でもみられる。

また、前述のチリやペルーなどのラテンアメリカ域内諸国における消費

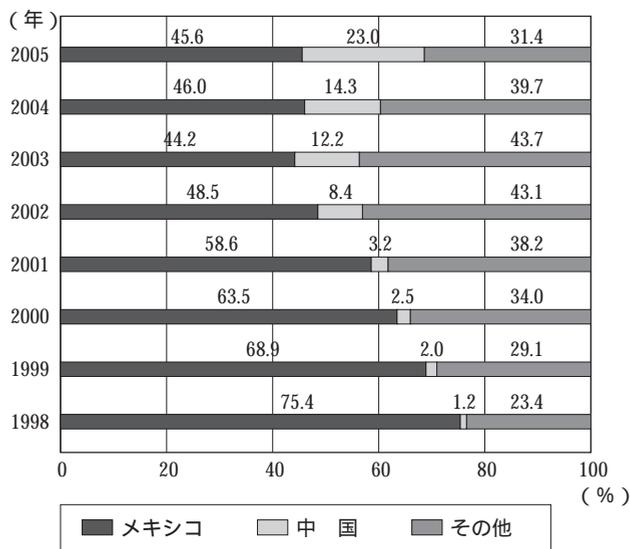
図7 米国の繊維・アパレルの原産国・地域別輸入構成(金額ベース)



(注) 中米はコスタリカ、エルサルバドル、グアテマラ、ホンジュラス、ニカラグア。

(出所) 米国貿易統計。

図8 米国のテレビ・モニターの原産国別輸入構成（金額ベース）



（出所）米国貿易統計。

財の対中輸入依存の拡大は、一方で、従来の製品供給国であるメキシコやブラジルなどの域内工業国のシェア低下を意味する。ペルーの対中テレビ・モニター輸入依存度が2000年の5.0%から5年間で18.2ポイント上昇した間に、ブラジルのシェアは20.7%から9.4ポイント減少した。

中国との通商摩擦は市場争いのほかにも、直接的な取引上のトラブルによるものも表面化している。中国政府は2004年上期に、衛生基準上の問題を理由にブラジルからの大豆輸入を相次いで差し止めた。差し止められた大豆の輸入量は約36万トンで、当時の輸出単価を考慮すれば約1億ドル分に達した。それまで高騰していた大豆の国際価格が反転した時期に発生したことから、ブラジル側には、それ以前の高い価格水準での契約に基づく輸入を差し止めることで新たに低価格での輸入契約を結ぼうとする意図があった、との見方が強まり、中国に対する不信感が生じる結果となった。

(4) 21世紀の新たなパートナーとして対中関係は深化

21世紀に入り消費者としてその存在感を強めた中国に対し、ラテンアメリカ諸国も急速な接近を図った。20世紀半ば以降、日本が急速な工業化と高度成長を達成する過程で、ラテンアメリカの資源への依存を強め、貿易投資関係を深めたのと同じことが起こっている。ただし、中国の場合は、潜在的な経済規模の大きさや、その拡大ペースが日本の時に比べさらに巨大で急速であることから、ラテンアメリカ諸国にとって通商パートナーとしての重要性や経済に及ぼすインパクトはより強く大きいものとなっている。このためラテンアメリカ諸国の対中接近熱も当面続くことは確実だ。

一方で、国内外における市場争いなどの通商摩擦も、今後は増加、拡大することは避けられない。中国の対ラテンアメリカ主要輸出品目である家電やアパレル、履物などは現地製造業とまさに競合する分野であり、これは第三国市場においても同様の問題が起こる。競合という面でも中国インパクトは今後も強くなり、産業界から中国脅威論を唱える声はますます高まることになる。

また、政治が先行する中国との関係強化は、経済実態にそぐわないいびつな関係であることを露呈しはじめている。2004年以降活発に繰り広げられた首脳相互訪問において多くの経済協力協定の締結や共同投資事業の合意がなされた。しかし、政治声明として出された共同事業計画は、ラテンアメリカ側の期待どおりには具体化が進んでいない。具体的な進展をみせた数少ない案件の一つであるブラジルの天然ガスパイプライン「ガゼネ (Gasene)」の建設案件においても、中国側が鋼材費の値上がりなどを理由に再三にわたり工事代金の上方修正を行うなど、中国に対する不信感を招く結果にもつながっている。期待だけが先行した一時のブームからは醒めつつあるのが現状だ。

しかし、これはラテンアメリカ諸国が中国との関係をより現実的な視点でとらえはじめたということでもある。両者の関係が深化・成熟に向かいつつあることを示している。また、貿易関係が拡大するなかでは避けて通れないのが通商摩擦であり、両者の通商関係の深化の証ともいえる。

ラテンアメリカは中国との間に一方的な依存関係ではなく、相互依存を

深めることができる経済構造をもつ。そのラテンアメリカが中国との貿易を確実に拡大し、同時に現実的な視点で対中関係を見直そうとしはじめている。ラテンアメリカにとっての中国は、21世紀に最も経済関係を強化するパートナーとなる可能性を秘めている。

第2節 中国と南アジア

南アジアにおける中国のプレゼンスを考える場合、次の2点が重要である。

第1は、南アジア7カ国⁽⁴⁾(図9)のなかで、インドが突出して大きいという点である。さらにインドは南アジアの中心に位置し、国境を挟んで、民族、言語、文化、宗教など、多くの面で、それ以外の国と同一性を共有している。これがインドとその他の南アジア諸国の関係においては、良好な礎となるより、むしろ摩擦の種となっている。

第2の点は、中国が地理的に近い位置にあるという点である。中国と国境を接している南アジアの国家が4カ国もある。

この2点から、印中の二国間関係と、他の南アジア諸国と中国との関係は、自ずから質を異にするものとなる。印中関係は、大国間の自律的關係としてとらえられる要素が大きいが、他の国々は、常に域内のインドを意識しながら、中国との距離を測ってきたという歴史的経緯が存在する。

こうした状況を踏まえた上で、本節では、南アジアの4カ国(インド、パキスタン、バングラデシュ、スリランカ)を採り上げ、90年代以降の南アジアと中国との関係を経済面で素描する⁽⁵⁾。

1. インドと中国

(1) 印中関係の展開：国境問題から経済協力拡大へ

印中関係改善は、70年代半ばから徐々に進んだ。懸案の国境問題の扱いについては、ラジブ・ガンディー首相訪中(1988年)、李鵬首相訪印(1991年)、

図9 南アジア各国の地図



(出所) Times Books[2003]に基づき筆者作成。

ベンカタラーマン大統領訪中(1992年),ナラシムハ・ラオ首相訪中(1993年),江沢民国家主席訪印(1996年)と,政府要人の相互訪問が重ねられ,1989年以来定期的に国境問題合同作業グループが会合をもつ一方で,現状の「国

境線」である「実効支配線(Line of Actual Control)地域における平和と平穩維持に関する協定」(1993 年) , 「 国境の実効支配地域における軍事領域の信頼醸成措置に関する協定」(1996 年) が締結され、国境問題の決着を優先することなく、他の分野での協力を推進するという枠組みが整えられた。

インドと中国の経済関係拡大は、2002 年の朱鎔基首相の訪印がその幕開けであった。朱首相は、ムンバイやバンガロールなど経済成長で脚光を浴びている都市を訪問し、中国製品の売込みと経済分野での印中の協力を訴えた(広瀬[2005])。さらに、2003 年のヴァジュペイー首相の訪中で、「両国関係の原則と包括的協力に関する宣言」が発表された。同宣言は、経済関係については、貿易投資方面での障害の除去、官僚と経済学者による合同研究グループ設置、財政金融領域の対話と協力のメカニズム建設、WTO での協力推進等に言及している。会議派が政権の座に返り咲いた後実施された 2005 年 4 月の温家宝首相訪印では、共同声明で、両国の関係が、包括的發展に向けた新段階に入ったと宣言し、「平和と繁栄のための戦略的・協力的パートナーシップ」に格上げすると謳った。また全面的な経済協力推進を掲げ、2008 年までに両国間貿易を現在の 140 億ドルから 200 億ドル以上に引き上げるべく、合同タスクフォースを設置し、印中地域貿易協定締結の可能性を探るとした。さらにエネルギー、文化、教育、科学技術、治水管理、航空路線などさまざまな分野における協力関係の推進が盛り込まれている。

(2) インドと中国の貿易関係

印中の貿易関係は、両国の政治関係悪化による直接貿易の中断(1965 ~ 1976 年) の後に回復に向かったが、拡大に転じたのは 90 年代のことである。さらに 21 世紀に入って、著しい伸びを示している。2005 年の二国間貿易(中国本土のみ) は、166 億ドル、香港を含めると 232 億ドルに達した(表 5、表 6)。同年のインドの貿易額において、中国(香港を除く) は、輸入では第 1 位(全体の 7.3 %)、輸出では第 3 位(同 6.6 %) の地位を占める最も重要な相手国となっている。1999 年の時点では、輸入で第 13 位(2.6 %)、輸出で第 17 位(1.4 %) であったので、過去の数年間、とりわけ 2003 年以降に両国

表5 インドの主要輸入相手先の変化

(単位: 100万ドル)

	1999	構成比(%)	2001	2003	2005	構成比(%)	1999 ~ 2005 平均増加率(%)
中国	1,175	2.6	1,809	3,570	10,048	7.3	43.0
米国	3,754	8.4	3,058	4,813	7,671	5.5	12.6
スイス	2,611	5.8	3,420	3,103	7,149	5.2	18.3
ドイツ	1,867	4.2	1,885	2,720	5,475	4.0	19.6
ベルギー	3,422	7.6	2,481	3,660	5,179	3.7	7.2
アラブ首長国連邦	1,750	3.9	910	1,429	5,034	3.6	19.3
オーストラリア	1,093	2.4	1,218	2,015	4,710	3.4	27.6
英国	2,460	5.5	2,733	2,969	4,271	3.1	9.6
韓国	1,165	2.6	1,132	2,342	4,177	3.0	23.7
日本	2,327	5.2	1,756	2,321	3,534	2.6	7.2
シンガポール	1,106	2.5	1,334	1,800	3,159	2.3	19.1
世界	44,919	100.0	50,144	71,183	138,370	100.0	20.6

(出所) World Trade Atlas から作成。

表6 インドの主要輸出相手先の変化

(単位: 100万ドル)

	1999	構成比(%)	2001	2003	2005	構成比(%)	1999 ~ 2005 平均増加率(%)
米国	7,994	22.6	8,310	10,986	16,509	16.6	12.8
アラブ首長国連邦	1,939	5.5	2,551	4,131	8,437	8.5	27.8
中国	497	1.4	916	2,473	6,605	6.6	53.9
シンガポール	651	1.8	910	1,687	5,487	5.5	42.6
英国	1,964	5.5	2,165	2,685	4,926	4.9	16.6
香港	2,184	6.2	2,408	3,229	4,447	4.5	12.6
ドイツ	1,784	5.0	1,758	2,256	3,441	3.5	11.6
ベルギー	1,280	3.6	1,383	1,743	2,792	2.8	13.9
イタリア	1,092	3.1	1,254	1,543	2,522	2.5	15.0
日本	1,678	4.7	1,532	1,684	2,426	2.4	6.3
世界	35,445	100.0	43,314	57,457	99,651	100.0	18.8

(出所) World Trade Atlas から作成。

の貿易関係緊密化が急激に進んだことがうかがえる。2004年には、米国を抜いて、中国がインドにとって最大の輸入相手となった。また、1999年段階では、米国に次いで第2位の輸出先となっていた香港の相対的シェアの低下がみられ、その分中国本土がインド輸出品市場としての重要性を増したことがわかる。

他方、中国側からみた場合、インドのプレゼンスは、相対的に低い。2005年においてインドは輸出入ともに、第16位、全体の1%強を占めるにとどまっている。

貿易の内容を見てみよう(表7)。中国からの主な輸入品は、電気機器、機械類、有機化学品、鉱物性燃料で、その4分類で輸入額の6割以上を占めている。電気機器のなかでは携帯電話、機械類のなかではパソコンの輸入が多い。有機化学品に関しては、インドの国産品との競合から、廉価な中国製品に対し、インド政府がアンチダンピング税を賦課するケースが少なからず発生した⁽⁶⁾(内川[2005])。

表7 インドの対中輸入品目

(単位: 100万ドル)

HS		2000	2005	構成比(%)		2000 ~ 2005 年平均増加率(%)
				2000	2005	
85	電気機器	159.4	2,462.0	10.9	24.5	72.9
84	機械類	182.9	1,835.7	12.5	18.3	58.6
29	有機化学品	248.1	1,201.7	16.9	12.0	37.1
27	鉱物性燃料	259.1	732.5	17.7	7.3	23.1
50	絹・絹織物	112.8	397.6	7.7	4.0	28.7
72	鉄鋼	14.5	264.8	1.0	2.6	78.7
28	無機化学品	51.3	201.2	3.5	2.0	31.4
59	塗布・被覆・積層紡織用繊維	11.7	197.3	0.8	2.0	76.1
71	真珠・貴石・半貴石	8.5	183.0	0.6	1.8	84.9
73	鉄鋼製品	6.7	175.4	0.5	1.8	92.1
39	プラスチック	13.4	173.9	0.9	1.7	67.0
	その他	397.1	2,222.7	27.1	22.1	41.1
合計		1,465.4	10,047.7	100.0	100.0	47.0

(出所) World Trade Atlas から作成。元データは DGCI&S, Ministry of Commerce。

一方、インドが中国へ輸出しているのは、鉄鉱石、鉄鋼、有機化学品、プラスチックである(表8)。とりわけ鉄鉱石輸出の伸びは目覚ましく、2005年のインドの対中輸出額の半分以上を占めるにいたっている。中国の鉄鋼需要の急速な拡大を示すものである。

工業先進州の一つ、グジャラート州アフマダーバードで行われた小売業者の調査によれば、文房具、玩具、インテリア雑貨、キッチン雑貨、家電、カバン、履物など中国製品が21世紀に入って以降増加傾向にある⁽⁷⁾(Rani and Unni[2004])。手ごろな価格で、まずまずの質という評価の中国製品は、贈答用として人気があるという。一方で、インド製に比べると、耐久性が落ちるとの見方もある。インドと中国は2004年3月から経済連携強化のための合同研究会(JSG)を事務レベルで開始し、2005年3月には貿易、投資促進、その他特定分野の経済協力を含む地域貿易協定の締結が提案された。しかし、その後具体的な進捗はみられない(『通商弘報』2006年3月30日)。同協定の実施に中国側がより積極的な姿勢を示しているのは、インドの輸入関税の相対的な高さのためである。インド側には、中国製品の大量流入

表8 インドの対中輸出品目

(単位: 100万ドル)

HS		2000	2005	構成比(%)		2000～2005 年平均増加率(%)
				2000	2005	
26	鉱石、スラグ及び灰	137.5	3,490.0	18.8	52.8	90.9
72	鉄 鋼	12.6	659.9	1.7	10.0	120.8
29	有機化学品	94.1	435.4	12.9	6.6	35.9
39	プラスチック	54.7	338.7	7.5	5.1	44.0
28	無機化学品	4.2	303.8	0.6	4.6	135.3
52	綿・綿織物	60.3	244.8	8.2	3.7	32.3
25	塩・硫黄・土石類	46.3	150.1	6.3	2.3	26.6
74	銅・銅製品	15.5	105.5	2.1	1.6	46.8
84	機械類	16.3	103.4	2.2	1.6	44.6
03	魚並びに甲殻類	110.2	89.8	15.0	1.4	-4.0
	その他	180.6	683.0	24.7	10.3	30.5
	合 計	732.3	6,604.5	100.0	100.0	55.3

(出所) World Trade Atlas から作成。元データは DGCI&S, Ministry of Commerce。

が国内産業に与える打撃を懸念する声は根強い(Sridhar[2005])。また、日用品生産にその多くが従事してきた小規模工業部門が輸入品との競合にさらされるということは、雇用創出の目的から、特定の生産物への大規模工業の参入を規制してきた従来の産業政策(留保政策)を根底から覆すことになる。

先述のグジャラート州の調査では、中国製品流入の影響を受けた工場 20 社についても調べたところ、中国製品の不当廉売で悪影響を受けたという工場は 8 件であったが、現実に生産が低下したのは 6 工場であった。また多くの工場は、逆に中国ファクターを組み入れて生産や市場シェアの拡大を図っていることが明らかになった。すなわち、中国からの安い原材料輸入によるコスト削減や、中国製の最終製品の輸入・販売に転換しつつ、工場ラインを競合しない製品に転換するといった戦略である。特に原材料輸入は、20 社中 12 社が行っており、中国製品の流入が、必ずしもマイナスに作用しているだけではないことがうかがえる(Rani and Unni[2004])。大規模企業のなかには、中国に生産拠点を移転し、同国の比較優位を生かそうと図る企業も出ている。

一方、小規模工業部門への影響について、同部門に生産が限定されている品目について、輸出入の動向を調べた島根[2005]は、輸入の大幅な拡大がみられないこと、むしろ輸出増加が顕著であることを指摘している。その原因としては、小規模工業部門が保護のなかで厳しい競争にさらされていたという可能性と、留保政策の修正によって、これらの品目に小規模以外の企業が参入していたということが考えられるという。いずれにしても、1991 年に大きく舵を切った経済自由化政策およびグローバル化のなかで、インド企業は大きな変革を余儀なくされており、中国製品の流入はそれを加速化しているといえることができる。

なお、本稿で扱う余裕はないが、こうした生産体制・構造の変革が、労働者や地域経済社会へも大きなインパクトを与えていることは否定できない。また、中国からの輸入の第 5 位にある絹・絹織物の大量流入は、国内の生産者、特に生産地の農村社会に深刻な打撃を与えているとの指摘もある(Tikku[1999], 藤森[2005])。

(3) 外国直接投資の動向

外国直接投資(FDI)に関して、中国とインドのパフォーマンスには大きな開きがある。国連貿易開発会議(UNCTAD)の統計によれば、2004年現在FDIの流入額は、インドの53億3500万ドルに対し、中国は606億3000万ドルと10倍以上の差がある(UNCTAD[2005])。中国が、80年代に外国資本の積極的誘致に踏み切っていたのに対し、インドが外資出資比率の引上げなどFDI奨励に乗り出したのは、1991年以降のことである。しかも、法制度の整備の遅れや、不透明な政局、インフラの未整備などから、実質的にFDIが増加しはじめたのは90年代後半であった。しかし、近年インドもFDIを経済発展の重要な鍵と見なし、各種の外資誘致策を拡充しつつある。インド商工業省の統計によれば、FDI流入額は、1992/93年度の3億9300万ドルから、1995/96年度には21億4100万ドル、2000/01年度に29億800万ドルと急速に増加し、2005/06年度には55億4900万ドルに達した。業種別には、1991年8月から2006年4月までの累計で、電子機器・ソフトウェア(17.3%)、通信(11.3%)、輸送機器(9.8%)、サービス(9.5%)、電力・石油精製(8.0%)、化学(6.2%)が主なセクターである(Ministry of Commerce and Industry[2006])。

中国による南アジアへの投資は、2003年末までの累計で、総投資額のわずかに1.1%、約1億ドルときわめて低い水準にとどまっている。これはブラジルあるいは南アフリカへの累計投資額に相当するにすぎない。南アジア5カ国(ブータン、モルディブを除く)を国別にみると、投資総額ではネパール(8件、3170万ドル)、企業総数ではバングラデシュ(43件、2420万ドル)が最も多く、パキスタンは31件、3070万ドル、スリランカは19件、1620万ドルで、インドは15件、2060万ドルと南アジアのなかでも少ない(小島[2005])。

次に、インド側から国別に直接投資の動向をみると、経済自由化開始以後2006年4月までの直接投資受入れ認可総額累積で、中国は国別にあげられた114カ国中第64位で、全体の0.01%、293万ドルにすぎず、第13位の香港を合わせたとしても、欧米や日本、韓国といったアジアの先進国と比べて、投資国としての中国のプレゼンスは低い。

中国からの進出企業の詳細については、インド側での調査は進んでおらず、小島[2005]が主に中国側の資料に基づき貴重な取りまとめを行っている。そこにあげられているのが、1995年に鉄鉱石の主産地であるオリッサ州で鉄鋼棒生産の合併会社を設立した中国冶金輸出入総公司、1998年に香港の偉特(Wittis)集団およびインドの民間企業とカラーテレビ組立ての合併を起こした広東省の大手メーカー康佳集団(現地法人はKONKA Electronics India Limited: KEIL)、同じく2000年にカラーテレビの組立てに進出した広東省のTCL集団(インド企業との合併。現地法人名TCL Baron India Holdings)である。このうち康佳集団は2002年に撤退している。合併相手との見解の対立、インドの工業製品・部品への高関税、法律、経営規則など経営環境の問題が理由とされる。また、TCLも2002年には合併を停止し、2004年に100%子会社のTCL India Holdingsを設立した。TCLの場合は、低価格帯で市場シェアを伸ばし、アーンドラ・プラデーシュ州に新たに生産工場を設立することを検討している(*Business Line*, 2005年8月8日)。

なお、インドが強い競争力を有するソフトウェア開発に関しては、中国の大手通信機器メーカーの華為技術(Huawei Technologies)が1999年にバンガロールに研究開発(R&D)センターを設置している。従業員800人をかかえる同センターは、華為技術のR&D拠点のうち最大規模を誇り、またソフト生産能力の成熟度では最高レベルを示す国際規格CMM(Capability Maturity Model)5を獲得している⁽⁸⁾。朱鎔基首相に続き温家宝首相も、2005年の訪印時にバンガロールを訪問し、また同訪問中に開催された中印ビジネス協力会議の席上で、貿易、投資の拡大とともに、両国の強みを生かし、ITを含むハイテク部門における協力強化を呼びかけた⁽⁹⁾。こうした部門への中国の投資は、今後大きく伸びていくことが予想される。

一方、インド財務省のデータに基づき、インドからの対中投資の動向をみると、1996年から2006年1月までの累計で、香港は約5億8000万ドルで、対外投資総額の3.9%を占め第9位、中国本土は約1億5000万ドルで、1%、第15位となっている。データ・ソースが異なるため正確な比較はできないものの、印中の相互投資では、インド企業がより積極的に投資を行っていることがうかがえる。

インド企業による対外直接投資は、90年代末から急増しはじめた。業種別には製造業(特に製薬)が最も多いが、IT関連サービスの伸びが近年顕著である。また、ロシア、サハリン沖の石油・天然ガス開発プロジェクト「サハリン1」の20%(約170億ドル)を出資したインド石油ガス公社(ONGC)のケースのように、資源獲得のための投資も顕著になりつつある(UNCTAD[2004])。

こうした一連の傾向は、インド企業による対中投資にもみえてとることができる。製薬部門では、1993年に中国の広東製薬工場と東莞製薬との合併を設立したRanbaxy Laboratoryが先鞭を切った(投資額1700万ドルで83%の株式保有)。その成功をみて、2000年にはDr. Reddy'sがカナダおよび現地企業と合併、Aurobindo Pharmaが陝西同領製薬会社と合併(後に相手の株式買収で100%子会社化)、2002年にはOrchid Chemicals & Pharmaceuticalsが中国の有力製薬企業中国北方製薬集団と合併会社を設立した。IT関連でも、Satyam Computer Services(2002年)、Tata Consultancy Services(2002年)、Infosys(2004年)、Wipro(2004年)など4大ITサービス企業のほか、Mphasis(2002年)、Cognizant Technology(2004年)といった有力企業も次々と中国進出を果たしている。またAptech、NIITなどIT関連の教育研修機関も、大学、地方自治体、民間企業等と提携し、中国各地に研修センターを開設している⁽¹⁰⁾。インド企業にとっても、中国は魅力的な投資先として、経営戦略の重要な要素となっている。

2. インド以外の南アジア諸国と中国

次に、パキスタン、スリランカ、バングラデシュという南アジアの3カ国をとりあげ、中国のプレゼンスを検証していく。

(1) 貿易関係

表9は南アジアの3カ国の貿易額におけるインドと中国の相対的地位を示したものである。ここから、いくつかの特徴がみてとれる。

第1に、3カ国にとって、貿易相手国としての中国の重要性がきわめて

表9 南アジア3国の貿易におけるインドと中国のシェア（2005年）

（単位：100万ドル，％）

	バングラデシュ				パキスタン				スリランカ				インド			
	輸出	構成比	輸入	構成比	輸出	構成比	輸入	構成比	輸出	構成比	輸入	構成比	輸出	構成比	輸入	構成比
インド	119	1.6	1,951	15.1	337	2.1	577	2.3	566	8.9	1,835	20.8				
中国合計	152	2.1	2,437	18.9	1,035	6.4	2,503	9.9	94	1.5	1,279	14.5	10,711	10.8	11,887	8.6
（中国本土）	46	0.6	1,870	14.5	436	2.7	2,349	9.3	29	0.5	631	7.1	6,445	6.5	9,829	7.1
（香港）	106	1.5	567	4.4	599	3.7	154	0.6	64	1.0	648	7.3	4,266	4.3	2,058	1.5
世界	7,233	100.0	12,881	100.0	16,051	100.0	25,357	100.0	6,347	100.0	8,834	100.0	99,454	100.0	138,102	100.0

（出所）International Monetary Fund, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 2006 から作成。

高い。特に、輸入元国としての中国のシェアは3カ国とも共通して高く、かつ、その割合は上昇傾向にある。各国の統計データに基づき、国別の貿易額の変化を概観してみよう。まず、パキスタンにとって、中国はサウジアラビアに次ぐ第2位の輸入元国である。中国のシェアは、2000 / 01年度の4.9％から、2004 / 05年度には8.9％まで増加し、中国からの輸入は、年平均37.4％と早いスピードで拡大している。バングラデシュに関してみると、1998 / 99年度から2002 / 03年度の5年間に、中国からの輸入は、年率15％と、インドからの輸入をはるかに上回る伸びを続けた。2005年の輸入におけるシェアをみると、中国(香港を除く)は14.5％と、第1位のインドの15.1％に迫りつつある。香港を合わせた中国は、バングラデシュにとって最大の輸入元国である。一方、スリランカにとっての主要輸入元国は、インド、シンガポールである。ただし中国のシェアは、1998年の3.8％から2005年には7.1％に増加しており、また香港を合わせた場合、インドに次ぐ重要な輸入元国となっている。

第2に、域内の経済先進国であるにもかかわらず、パキスタン、スリランカ、バングラデシュの貿易関係におけるインドのプレゼンスは、少なくとも公式統計の数値でみる限り、決して大きくない⁽¹¹⁾。インドと自由貿易協定を結んでいるスリランカでは、対印輸出が全体の9％近くを占めているが、パキスタンおよびバングラデシュについては、対印輸出は、わずか2％前後にすぎず、しかも対中輸出額を下回っている。

表9から読み取れるように、3カ国の対印貿易は、いずれもインドの出

超となっている。不均衡幅が最も大きいのはバングラデシュで、同国はインドに対して再三輸入拡大を求めてきた。インド側は、2003年よりFTA締結を提案しているが、バングラデシュ国内の根強い対印不信感や、経済界のなかにあるインド製品の流入を懸念する声などに押され、バングラデシュ側の反応は鈍い。他方、スリランカは、1998年にインドと自由貿易協定を結んだ(2000年3月発効)。輸入原材料・資本財に依存する国内産業の低コスト化、インド市場向け輸出基地化、低所得者層向け消費財の調達を目的としていた(Kelegama[1999])。以後、スリランカの対印赤字は縮小傾向にある。

では、中国からの輸入の増加傾向にはどのような要因が考えられるだろうか。3カ国の対中貿易の品目構成をみると、バングラデシュとスリランカの場合、繊維原料・中間財が、それぞれ4割、3割と中国からの輸入の大きな部分を占めている。これは、後述するとおり、両国の主力産業である衣料産業の原材料需要を満たすものである。パキスタンの場合、同国自身が有力な原綿生産国であることから、綿・綿織物は対中輸出の7割を占める主要輸出品となっている。

中国からの輸入で共通してシェアが高いのは、電気機器、機械類である。パキスタンを例にみると、機械類、電気機器の輸入は順調に伸びており、ここ5年の伸びは年平均でそれぞれ41.1%、56.9%である。2000/01年度では、日本からの輸入が総輸入の5.4%を占め、中国のシェアより上であったが、2001/02年度に逆転した。とりわけ機械類の輸入元については、明らかに日本から、より安価な中国へのシフトがみられる。機械類の輸入には、中国が支援しているプロジェクト関連の重機、ボイラー、原子炉なども含まれている。

他方、中国への輸出品の構成をみると、3カ国とも綿・綿織物(パキスタン、主力は綿糸)、原皮・革(バングラデシュ、パキスタン)、その他植物性紡織用繊維(バングラデシュ、主力はジュート)、鉱石・スラグ・および灰(スリランカ、主力はジルコニウム鉱)など、原料・中間財が主要な輸出品となっている。

比較のためにバングラデシュおよびスリランカの対印貿易の構成をみる

と、インドも消費財から資本財までを、両国に対して輸出している。しかし、繊維原料・中間財、機械類といった対中貿易の主要品目のシェアは相対的に低い。代わりに穀物(主にコメ)、鉱物性燃料(主に重油)といった、一次産品が大きな割合を占めている。これらは、地理的に隣接したインドからの輸出に比較優位があるためと考えられる。

これら3カ国でも中国製品の流入による地場産業に与える影響が懸念されている。例えば、パキスタンの国内市場では、玩具、靴、衣類、オートバイ部品など中国製の軽工業品があふれている。とりわけ購買力が低い一般のパキスタン人にとって、中国製品は価格が安いことが最大の魅力である。これらの軽工業品は総じて労働集約的産業であり、その衰退は、労働人口が多いパキスタンにとって雇用喪失の問題につながりかねない。典型的な労働集約的産業である製靴産業では、海外からの廉価な商品の流入で、零細な製靴業者の6割以上の企業が過去5年にわたって売上げの減少を経験した(Aslam and Ahson[2003])。その原因の一つにパキスタン製靴が、中国製の合成革靴に比べて価格競争力に劣るという事実がある。こうした国内市場向けに製造している零細企業のなかには、製造業を廃業して卸・小売りおよび中国からの輸入業へとシフトするものも出てきている。また、上場企業であっても、国内向けに製造する企業は、自社小売店舗で扱う製品を中国からの輸入で代替する傾向がみられる。

(2) 直接投資

先に中国の対南アジア投資は、インドよりも他の南アジア諸国に向かう傾向があったことをみた。では、受入国側からみると、中国の投資はどのような位置づけにあるだろうか。

まず、パキスタンについてみると、民間投資元としての中国のシェアは、2004 / 05年度で民間資本純流入額12億6000万ドル中40万ドルと、1%にも満たない。中国企業の対パキスタン直接投資では、海爾集団(Haier)が最もよく知られている。Haierは、2001年にラホール市にパキスタンのPanapak Electronic Companyと合併を設立し(Haierが30%出資)、冷蔵庫、洗濯機、エアコンなどの家電を生産している。このプロジェクトは中パ両

国政府の多大な支援の下で進められた(小島[2005])。他方、香港からの直接投資では、2005年6月に、パキスタンテレコム(PTCL)株式26%の売却で、香港のChina Mobile社が14億900万ドルの入札価格をつけ、次点となった⁽¹²⁾。これはパキスタンへの直接投資総額の15億2500万ドルに匹敵する額である。

バングラデシュにおけるFDI統計は、輸出加工区(BEPZA)とそれ以外を担当する投資庁(BOI)で統計の取り方が異なっており、単純に合計することができない。しかし大まかな傾向として、中国からの投資は、投資額で共に1%強にとどまっているといえることができる。ただし香港からの投資は、比較的多く、両者を合わせると投資額でのシェアは、各8%、12%と上昇し、日本からの投資にほぼ並ぶ。中国の投資の特徴としては、投資額に比して、件数、雇用者数が多く、労働集約的な業種への集中がうかがわれる。輸出加工区での中国・香港企業の投資業種をみると、4社を除いて残りの全企業が衣料製造・繊維関連であった。衣料産業への投資の多くは、90年代にバングラデシュの安い人件費、米国、EUが同国に対して供与している一般特惠待遇(GSP)等の優遇措置、クォータ(輸入割当)免除品目の生産などを目的として行われてきた。しかし、クォータ完全撤廃を目前に控えた2004年度にも、中国からの投資は続いており、米国による対中セーフガード回避をねらったものとみられた(『通商弘報』2006年3月30日)。

衣料産業以外の投資としては、パキスタンと同じくHaierが地元のHayes Groupと2001年に家電生産の合弁企業を設立した⁽¹³⁾。さらに近年、エネルギー分野でも中国の存在が顕在化しており、北西部ディナジブルの炭鉱開発は、サプライヤーズクレジットで実施している。また、ベンガル湾沖の天然ガス開発権の入札に関しても、中国政府の全面的なバックアップを受けて中国企業が名乗りを上げている(『通商弘報』2006年3月30日)。

スリランカでは、中国からの投資誘致のため、2001年にスリランカ・中国商会議所が設立され、2003年にはウィクレマシンハ首相(当時)が訪中し投資奨励したものの、2004年で4件、直接投資受入額の1%未満にとどまっている。2004年にはTCLが、地元企業のSinger Sri Lanka Ltd.と国内市場でのテレビ販売で提携を結んだ(*Daily News*, 2004年1月16日)。華為技

術は、2004年に1500万ドルを投資し、スリランカ最大手の携帯電話業者 Dialog と提携し、同部門での事業拡大に参入した(*Daily News*, 2005年1月17日)。さらに2005年には地元の固定通信会社 Lanka Bell の農村地域でのインターネット環境整備事業を受注した⁽¹⁴⁾。固定通信事業では、中興通訊(ZTE)は Sri Lanka Telecom⁽¹⁵⁾ と提携して、携帯電話に用いられる CDMA 技術を応用した固定電話の普及事業を行うなど(*Daily News*, 2005年10月27日)、中国企業の通信インフラ整備分野での活躍が目立つ。

なおインドからの投資状況を見ると、貿易と同様、パキスタンにおいてはインドからの投資はほとんどない。バングラデシュに関しては、投資額にして、BOI 統計では全体の約2%、BEPZA データでは0.5%にすぎず、中国と比べても決して多くない。ただし、インドに地理的に近い輸出加工区では、農産物加工を中心としてインドからの投資がみられる。他方、スリランカにおいては、中国よりも、インドが圧倒的に優勢である。インドは、自由貿易協定に基づきスリランカの輸出品に対して特惠関税(通常関税よりも50~90%低い)を提供しており、インド企業がスリランカに投資、生産することのメリットを供与している。そのため、インドからスリランカに対して累計で1億7000万ドルの投資があったが、そのうち1億5700万ドルは2000年以降に実施された⁽¹⁶⁾。そのなかにはインド企業がロシアやインドネシアから銅や大理石をスリランカに輸入し、簡単な加工を施した後インドに輸出するケースなどがあり⁽¹⁷⁾、2002年の優遇関税枠を利用した輸出額のうち63.5%は銅製品輸出である(Kelegama[2003])。2004年の時点で200以上のインド企業がスリランカで操業しており、さらに150社余りが進出予定とされていた。

(3) 経済協力

近年貿易を通じた関係が深化しつつあるものの、これまで南アジア3カ国と中国の関係で最も顕著な結びつきは、経済協力によるものであった。その特徴は、援助額の多さではなく、OECDの開発援助委員会(DAC)のメンバーである欧米および日本とは距離を置き、独自の援助外交を展開している点にある。

中国は、建国後早い時期から、外交政策の一環として援助を活用してきた。政治的には、中国への脅威となる国々の影響力拡大を阻止し、経済的には競争力の劣る中国製品の販路拡大を重要な目的としていた（Copper [1976]）。冷戦後の現在、安全保障的な観点は薄れたが、その分経済的動機は強まったといえる。中国の対外援助には、①無償、②ソフト・ローン、③合弁協力の三つの形態が混在している。そのうち①および②は、日本のODAに相当するもので、無償は現物支給である。プロジェクト援助が多いが、ひも付き援助の傾向が強く、そこに商業的な合弁とソフト・ローンが組み込まれている。

南アジア諸国のなかでも、最も中国との関係が密接であったパキスタンの場合、中国の経済協力のプレゼンスは非常に大きい。パキスタンの巨大プロジェクトのほとんどは中国の技術・資金援助で進められており、現在のところ中国が関与しているプロジェクトは大小合わせて100以上といわれる。分野は、エネルギー関連のものに集中している。代表的なプロジェクトとしては、チャシュマ原子力発電所とグワーダル港建設がある。

パンジャーブ州のチャシュマ原子力発電所（発電容量300MW）は、中国から加圧水炉、燃料、冷却器、貯水タンク、コンピュータシステム等が供与され2001年に完成した。さらにチャシュマ第2号原子力発電所（同じく300MW）にも、中国が資金と技術面で協力している。2004年12月のアジズ首相の訪中の際、中国は同発電所建設の資金援助として1億5000万ドルの優先的サプライヤーズクレジットの供与に合意した。同発電所は2005年4月に着工し、2011年には完成予定である。

グワーダル港はアラビア海に面し、イランとの国境に近接し、湾岸諸国からの中継地として地理的、戦略的に重要な位置にある。そのため、同港建設には、米国や日本も名乗りをあげていたが、中国がそのプロジェクトを担うことが政治的に決定され、2001年5月の朱鎔基首相のパキスタン訪問の折に、グワーダル港および湾岸高速道路建設への援助が公表された。米国のグワーダル港への関心は強く、例えば、*Washington Times*紙は、「ラムズフェルド国防長官室による報告書」の内容として、中国が海軍基地をグワーダル港に置き、傍受器を既に設置し、ホルムズ海峡とアラビア海

を航行する船を監視していると報じた(*Washington Times*, 2005年1月18日)。中国は、グワダール港の軍事使用を否定しているが、同港には、中国のエネルギー獲得戦略上の重要性もある。2006年4月には、グワダール港から中国の西部国境までパイプラインを敷き、サウジアラビアからの原油を輸入するという覚書が調印された。

スリランカで中国の経済協力のプレゼンスが本格的に大きくなりはじめるのは、2002年2月に20年以上続いた民族紛争の停戦合意が締結され、経済復興需要が出現してからである。2002年のエネルギー大臣、および2003年8月のウィクレマシンハ首相(当時)の訪中以降、中国の対スリランカ援助は急増している。具体的にはエネルギー関係(石油タンク建設、石油精製事業への進出、石炭発電、石油発掘調査)、港湾建設(ハンバントータ港)、およびインフラ建設(空港・首都間の道路建設、鉄道支援)でプレゼンスを高めている。電気料金が高く、産業界を中心に、コスト高の要因と問題視されているエネルギー部門への経済協力は、スリランカで広く歓迎されている。

なお、南アジア諸国と中国の関係で、看過できないのが軍事協力である。中国は、アジアの近隣諸国に対し、武器輸出国として重要な役割を果たしてきた。低価格で、小規模かつ従来型の武器は、これらの国々において需要が大きく、かつ国際社会で独自路線を歩んでいた中国は、信頼できる武器ソースであったためである(Singh[2003])。

とりわけ、共にインドに対峙していたパキスタンでは、核やミサイルなどの技術にいたるまで、相当部分を中国に依存しているとみられている。うち最も注目すべきは、核技術である。中国からパキスタンへの核技術の供与疑惑は既に80年代からあったが、クリントン政権期に、この件で米国は中国に対する経済制裁を警告し、中国側が今後パキスタンに供与を行わないと約束したことで、制裁を取り止めたという展開があった(*Washington Post*, 1996年5月11日)。

バングラデシュの場合も同じく、70年代半ば以降醸成された反印スタンスの結果、80年代初頭から、中国からの武器購入、中国における軍事研修を含む軍事協力が強化された。2002年12月のカレダ・ジア首相(当時)訪中時には、これまでの細切れの協定を合理的に制度化するという説明で、包

括的軍事協定が締結されている(村山[2003])。スリランカに関しても、国内の民族対立の激化によって、武器調達の需要が増した。特に戦闘が激しかった90年代、スリランカにとって、中国は、イスラエルと並んで主要な武器提供国であった。80年代末に、平和維持軍を派遣しスリランカの内戦に関与したインドが、その時の苦い経験から、武器供与に二の足を踏んでいることも、中国がスリランカへの武器輸出を拡大した一因である。

3. 国際市場での競合

本節で採り上げた南アジアの4カ国と中国には共通点がある。第1に、いずれの国も、米国を主要な輸出市場としているということ。第2に、5カ国とも重要な輸出産品として衣料品があげられることである。輸出総額に占める衣料品輸出の割合は、バングラデシュが約75%、スリランカが約45%、パキスタンが約20%といずれも最大の輸出品目となっている。また雇用の面でも、衣料品産業は全製造業のうち、バングラデシュで約40%、スリランカで約37%、パキスタンでは約20%と、大きな割合を占めている。インドの場合、そのシェアは輸出額で約10%、雇用で4%弱と相対的に低い。衣料産業が重要業種であることには変わらない。これら南アジアの経済社会において、衣料品輸出の動向がきわめて大きな意味をもっていることは明らかであろう。南アジアに対する中国の影響を、ここでは、米国市場での衣料品輸出をめぐる競合関係を通じてみていくことにしよう。

周知のとおり、2004年末で多角的繊維取極(MFA)に基づくクォータが完全撤廃され、繊維・衣料品貿易は基本的に自由化されることになった。クォータ撤廃が、各衣料品輸出国に与える影響については、多くの報告が、繊維の川上産業を擁する中国とインドを勝ち組としてきた。対して、バングラデシュ、スリランカといった、原料の多くを輸入に依存し、安い人件費を武器に縫製に特化してきた国々は、輸出を大幅に減少させるであろうとの見方が一般的であった。MFA撤廃によって、これらの国々は、これまでクォータで守られていた市場での競争と、クォータで制約を受けていた中国、インド等が国内市場への供給を優先すると想定される原材料調達面

での競争という二つの問題に直面すると推測された(Bhattacharya and Rahman[2001])

ところがクォータ撤廃後の、各国の輸出パフォーマンスをみると、中国とインドの大幅輸出増は予期したとおりであるが、その他の国々も、順調に輸出を伸ばしている(表10)。この理由としては、一つには、これらの国々が既に安定した市場を獲得しており、またクォータが外れたことで、

表10 米国市場への主要衣料品輸出国・地域 (単位：100万ドル)

ランク	輸出国・地域	輸出額			構成比(%)			増減率(%)
		2003	2004	2005	2003	2004	2005	2005/2004
1	中国	8,690.2	10,722.8	16,810.4	13.8	16.0	23.7	56.8
2	メキシコ	7,097.7	6,844.9	6,229.8	11.3	10.2	8.8	-9.0
3	香港	3,731.6	3,878.3	3,524.2	5.9	5.8	5.0	-9.1
4	インド	2,056.5	2,277.3	3,058.6	3.3	3.4	4.3	34.3
5	インドネシア	2,154.8	2,401.9	2,882.1	3.4	3.6	4.1	20.0
6	ホンジュラス	2,567.6	2,742.4	2,685.1	4.1	4.1	3.8	-2.1
7	ベトナム	2,339.0	2,505.9	2,665.4	3.7	3.8	3.8	6.4
8	バングラデシュ	1,758.6	1,872.1	2,268.4	2.8	2.8	3.2	21.2
9	タイ	1,741.9	1,822.5	1,833.4	2.8	2.7	2.6	0.6
10	ドミニカ共和国	2,098.4	2,036.3	1,830.9	3.3	3.1	2.6	-10.1
11	フィリピン	1,841.3	1,765.2	1,821.9	2.9	2.6	2.6	3.2
12	グアテマラ	1,762.9	1,946.9	1,817.2	2.8	2.9	2.6	-6.7
13	カンボジア	1,228.5	1,418.0	1,702.8	2.0	2.1	2.4	20.1
14	スリランカ	1,432.2	1,553.1	1,653.4	2.3	2.3	2.3	6.5
15	エルサルバドル	1,720.9	1,719.9	1,618.8	2.7	2.6	2.3	-5.9
16	イタリア	1,564.7	1,585.1	1,519.7	2.5	2.4	2.2	-4.1
17	カナダ	1,563.6	1,499.0	1,280.0	2.5	2.2	1.8	-14.6
18	パキスタン	1,023.0	1,147.2	1,273.2	1.6	1.7	1.8	11.0
19	マカオ	1,266.7	1,424.0	1,195.1	2.0	2.1	1.7	-16.1
20	韓国	1,789.7	1,808.3	1,174.2	2.9	2.7	1.7	-35.1
	その他	13,481.0	13,903.7	11,965.9	21.4	20.8	16.9	
	世界計	62,910.7	66,874.7	70,810.6	100.0	100.0	100.0	5.9

(注) HSコード第61類および第62類。

(出所) World Trade Atlas.

積極的に新たな市場開拓に努めたということが考えられる。しかし、より大きな要因としては、中国からの輸入急増に対し、米国がセーフガード措置を発動したことが反映していると思われる。最初2005年5月に、米国が7品目に関してセーフガードを発動した後、両国は同年11月に2008年末まで、中国が21品目の繊維・衣類について対米輸出量の伸びを一定限度に抑えるという包括繊維協定に調印した。

MFA撤廃後の明らかな変化としては、価格の低下がある。パキスタン衣料製造企業によると、2005年以降、工場出荷価格は10～30%低下した(牧野[2006])。その原因の一つに、中国製品輸出の激増による価格低下圧力がある。バングラデシュのある企業は、バイヤーが中国への発注切替えを示唆することで、加工賃切下げを迫ると述べている。また、中国は繊維原材料の売込みをバイヤーに対して果敢に行っており、かつては企業側にある程度存在した原材料調達における自由裁量が狭まったとの発言もあった⁽¹⁸⁾。スリランカでは、合併による事業規模拡大や新技術の導入を通じて、中国と競合しない高付加価値部門での競争力強化、およびバイヤーから要求される労働環境・条件の充実など中国よりも優位に立つ点を強調するといった戦略で、生き残りを模索している。

4. 南アジア・中国関係の今後

以上、中国と南アジア諸国の経済関係を、南アジア域内関係の特殊性を踏まえ、インドと中国の二国間関係、そしてインド以外の南アジア諸国と中国との関係という二つに分けて論じてきた。最後に、それぞれの二国間関係についての展望を示したい。

国境紛争での敗北は、インドに中国に対する深い不信感を植えつけた。南アジア域内で、中国のプレゼンスが拡大することに関して、インドは強い関心と警戒心を抱いてきたといつてよい。飛躍的な成長を開始した中国の前に、二国間の均衡回復が、インドにとって、90年代の国家戦略的課題となった。

経済面では、印中間の競争と協調は同時進行している。2005年9月に行

われた IT 業界団体主催で業界のトップ 28 人が参加した訪中団の代表は、中国の国内市場の可能性の検討に加え、「敵」をよりよく理解するとともに、両国が互いから学ぶことのできる協力分野を具体的に把握するという三つの目的があると述べた (*Indian Express*, 2005 年 9 月 24 日)。

こうした競争と協調の同時進行が、最も端的に現れているのが、エネルギー資源獲得においてであろう。2004 年現在、インドは一次エネルギーの消費量では世界の総消費量の 3.7% を占め、米国 (22.8%)、中国 (13.6%)、ロシア (6.5%)、日本 (5.0%) に次ぐ第 5 位の消費大国となっている (椎野 [2006])。急速な需要拡大を見込み、既に 90 年代にエネルギー分野への積極的投資を開始していた中国に遅れながらも、インドもまた 2000 年頃から本格的な資源獲得に乗り出した。その結果、2004 年以降、しばしば両国の企業がエネルギー資産の国際入札で競合し、インドが中国に敗退するケースが発生した⁽¹⁹⁾。両国の競り合いは、入札価格の高騰を招き、それは印中双方にとって不利益につながることから、政府レベルでは、共同入札を含むエネルギー分野の戦略的パートナーシップ構想が協議されている。具体的な協力関係の例は、インドの石油天然ガス公社と中国石油天然ガス集団公司 (CNPC) がパートナーとして参加しているスーダンの GNPOC 事業や、同じ組合わせで、2005 年末に Petro Canada のシリア油田のシェア 38% を共同落札したケースなどがあげられる。とはいえ、ニーズが合致するケースは限定されており、究極的には自国の利益追求が優先されることはいうまでもない。

ハイレベルの公約とは別に、査証の発行から、「センシティブな」分野の投資認可にいたるまで、印中の経済関係を深化させる上では、実際上のさまざまな障害が存在することも指摘されている。問題は、インド側により大きく、中国側はその点リベラルなアプローチをとっている (*Indian Express*, 2006 年 3 月 13 日)。インド側の躊躇は、二国間関係の深化だけでなく、中国が南アジアのほかの国々への影響力を拡大していくことについても及んでいる。

他の 3 力国と中国は、今後さらに各二国間関係を強化するとみられる。それは第 1 に、対中関係においては、対印関係と異なり、関係強化の障害となっている国内政治とも連動した政治的要因が存在しないためである。

また、2005年の温家宝首相の南アジア歴訪に象徴されるように、中国は訪印の前に、パキスタン、バングラデシュ、スリランカも訪問し、中国の全方位的な近隣友好姿勢を明確に示している。こうした中国の姿勢は、南アジアの小国にとっては好感をもって受け止められている。経済協力の面では、中国とパキスタンは、温家宝首相訪問時の合意を基盤として、2005年12月、アーリーハーベスト・プログラム(早期自由化計画)に署名し、2006年11月には、自由貿易協定を締結した。バングラデシュとの間でも、同国の対中貿易赤字縮小に向けて、中国が輸入促進措置をとることが、同首相の訪バ時に合意された。

南アジアの小国と中国の関係の深化は、例えば、先述したように、バングラデシュとインドの貿易不均衡問題が、双方に歩み寄りの姿勢がみられぬまま膠着状態にとどまっていることと対照的である(長田[2005])。カレダ・ジア前首相は、2001年の就任以来、2度にわたって中国を公式訪問している。それに対し、同首相によるインド公式訪問は、任期の最終年度である2006年3月であった。このような政治的な相互不信は、民間直接投資やエネルギー分野での協力推進にも影を落としている。

中国と南アジアの関係強化のもう一つのチャンネルは、地域協力の枠組みである。とりわけ、中国のなかでも南アジアの東端に近い雲南省の積極的関与が目立つ。その具体的な枠組みは、1999年8月に昆明で行われた会合にちなんで「昆明イニシアティブ」と呼ばれ、後にBCIM(バングラデシュ、中国、インド、ミャンマーの頭文字)経済フォーラムとして知られるようになった(Inoue et al.[2004])。もともと雲南省の呼びかけで結成された同フォーラムは、インド、バングラデシュの窓口は民間シンクタンクが務めるなど、必ずしも政府間の枠組みとはいえないが、この枠組みをテコとして、2000年には、インドのK・R・ナラヤナン大統領が、2002年にはバングラデシュのカレダ・ジア首相が中国公式訪問の日程のなかで昆明にも立ち寄っている。雲南省とバングラデシュの経済関係も徐々に活発化しており、2005年には、バングラデシュの首都ダカと昆明間の航空路開設が決定された。

一方インドについては、この枠組みに可能性を見い出しているのは、インドの北東地域の諸州である。中国、ミャンマー、バングラデシュと国境

を接し、インドの本土とは、わずか20キロメートル幅のシリグリー回廊で結ばれているにすぎない同地域は、東南アジアや中国との関係強化に、経済的活路の一つを見出そうとしている(Murayama et al.[2005])。しかし、インド中央の意向には、投資や貿易を通じた国家間関係強化はあっても、反政府運動の活発なこの地域に、諸外国の影響力が増すことは好ましく映っていない。

2006年7月、チベットとインド・シッキム州国境の峠ナトウ・ラが、44年ぶりに国境貿易のルートとして再開されることになった。国境紛争以来封鎖されていた、かつてのシルク・ロードの一部の再開は、両国がチベットおよびシッキムの領有権について互いに疑義を呈してきた過去の経緯を踏まえると、経済的以上に政治的な友好関係の象徴としての意義がある。他方で、この変化はチベットおよびインド・シッキムと国境を接するブータンの対中、対印関係にも影響を及ぼさざるを得ない。ブータンは、南アジア7カ国中、唯一中国と外交関係を樹立していない国である。もともとチベットとの政治的、経済的、文化的結びつきが強かったにもかかわらず、同国が中国に背を向けたのには、中国によるチベット併合が契機であった。中国の脅威から逃れるため、1960年ブータンは中国との国境を閉鎖し、インドとの結びつきを強めた。しかし、インドがシッキムとチベットのルートを開放したことで、ブータンのなかからも、チベットとの伝統的取引ルート再開を含む、対中関係の見直しを求める声が出てくる可能性がある。

インド以外の南アジアの多くの国にとって、中国は対印関係を有利に進める上での切り札という見方がある。しかし、南アジアにおける地理的位置に根ざすインドの比較優位は、すべて中国との関係強化で代替できるものではない。また、インドにとっても、中国との二国間関係の強化は、南アジアの他の国々への影響や、あるいはそれらの国々の対中関係からの影響を無視して進むものではあり得ない。その意味において、中国と南アジアの関係は、域内外の地殻変動を引き起こしながら、関係の深化に向けて進むものと思われる。

これらのビジネスは、従来の繊維をはじめとする製造業、あるいはサービス業分野での展開をはるかに超えるものであり、かつまた伝統的な在外華人のネットワークを越えた人びとによって担われている。アジア諸国や中国との人物往来の増大につれて、これらの人びとによって担われるビジネスが一般庶民の消費に関わるものはもちろん、政府がらみの公的事業まで、業態や業種の幅、さらに事業規模においても著しく拡大していることに注目しなくてはならない。

本節では、中国製品の流通や中国系ビジネスの拡大の様相を、その担い手と取扱品目の変化、さらに事業展開の特徴といった観点から把握することを目的にしている。

1. 中国・アフリカ関係の展開

(1) 中国の対アフリカ外交

従来の中国・アフリカ関係の特徴づけるものとして、いくつかの潮流をあげることができる。第1は、1955年の第1回アジア・アフリカ会議(「バンドン会議」)以降のアジア・アフリカ関係の展開であり、これは非同盟諸国会議をめぐる動きとも併せて理解されるべきものである。第2は、国連における中国代表権問題と、その後の安全保障理事会における常任理事国としての中国の役割をめぐる展開された動きである。これらの関係軸に沿ってアフリカ諸国との外交関係も構築されてきた。

近年の中国外交の展開も、そのコミットメントの度合いこそ違え、こうした潮流のなかで理解される部分が少なくない。「バンドン会議」50周年を期して2005年4月に開催されたアジア・アフリカ首脳会議における胡錦濤国家主席の存在感は、これを象徴するものであり、それは中国が国際交渉の場において、依然として77カ国グループ(G77)といった外交的レトリックを弄していることにも通じる。また、アフリカ諸国との関係においては、台湾(中華民国)と外交関係を維持してきた国々への外交攻勢も目立ち、2003年10月にリベリア、2005年10月にセネガル、そして2006年8月にはチャドとの復交に成功している⁽²⁰⁾。

しかしながら、2000年以降の動向に注目してみると、中国の対アフリカ関係はより具体的なイニシアティブとともに展開されていることがわかる。新たな外交の枠組みとして、この年に中国・アフリカ協力フォーラム(Forum on China-Africa Cooperation)が開催され、互恵関係に基づく広範な分野での協力の推進が打ち出された。翌2001年には「経済・社会開発のための中国・アフリカ協力プログラム」として具体的内容が提示され、2003年には上記フォーラムの第2回を、さらに2006年11月には第3回となる首脳会議(通称「北京サミット」)を開催し、その最終宣言には2007年から2009年を対象期間とする新たな行動計画が盛り込まれた。中国はアフリカ諸国との間で新しい形のパートナーシップを打ち出しており、これは日本政府が1993年以来進めてきた東京アフリカ開発会議(Tokyo International Conference on African Development: TICAD)にも比肩するイニシアティブといえる。

既に中国政府は対アフリカ関係における枠組みだけではなく、明確な外交の方針も提示している。なかでも2006年1月12日付で発表された「中国対アフリカ政策文書」がそれである。同文書は中国とアフリカの友好の歴史を回顧しつつ、アフリカに対する中国の地位と役割を詳述するとともに、新時代における中国とアフリカの政治・経済・文化・社会の各分野における友好協力関係とその発展を企図したものとされている。記述そのものはプログラムのながら、同文書は外交指針として今後の政策展開におけるレファレンスとなるであろう。これは中国首脳のアフリカ訪問の頻度が年々増してきたこととともに⁽²¹⁾、中国政府によるコミットメントの深化を顕著に表している。

(2) 中国の対アフリカ貿易

アフリカ諸国との外交関係にみられた展開は、経済関係にも反映されている。中国の伝統的な第三世界支援として、アフリカ諸国に対しても農業、医療・保健、インフラストラクチャー等の分野での経済協力は継続されてきており、それらに加えて新たな途上国支援イニシアティブの下で最貧国や重債務貧困国に対する債務救済措置なども打ち出された。通商面でも、最貧国の一部産品に対する関税免除措置の適用を公表しているが、これは

中国経済の発展と貿易関係の拡大を象徴するものでもある。

アフリカ諸国との貿易も、特に90年代後半以降は拡大基調にあり、2006年には総額で500億ドルを突破したとみられているが⁽²²⁾、輸出と輸入ではその様相が異なっている。まず対アフリカ輸出についてみると、中国の世界輸出の拡大を反映して着実に増加し、2006年上半年期には対前年比30%増の110億ドルを記録しているが、中国の輸出全体に占めるシェアで見れば3%程度にすぎない。価額面においては資本財も増加傾向にあるとはいえ、数量面では消費財が圧倒的であり、これがアフリカ諸国に対する輸出構造を規定している。

これに対してアフリカ諸国からの輸入は原油が過半を占めることから、

表11 中国の対アフリカ貿易（上位5カ国および総額）

（単位：100万ドル）

		2002	2003	2004	2005
南アフリカ	輸出	1,311	2,029	2,952	3,826
	輸入	1,268	1,840	2,960	3,443
	総額	2,579	3,869	5,912	7,269
アンゴラ	輸出	61	146	194	373
	輸入	1,087	2,206	4,717	6,582
	総額	1,148	2,352	4,911	6,955
スーダン	輸出	392	478	816	1,294
	輸入	1,158	1,442	1,706	2,614
	総額	1,550	1,920	2,522	3,908
ナイジェリア	輸出	1,047	1,786	1,719	2,303
	輸入	121	72	463	527
	総額	1,168	1,858	2,182	2,830
エジプト	輸出	853	937	1,388	1,934
	輸入	92	153	188	211
	総額	945	1,090	1,576	2,145
アフリカ全体	輸出	6,961	10,182	13,813	18,682
	輸入	5,427	8,360	15,646	21,062
	総額	12,388	18,542	29,459	39,744

（注）アフリカ全体には、カナリア諸島、レユニオン、マイヨットその他の地域を含む。

（出所）China Statistical Year Book, 各年版から筆者作成。

輸入先の増加や引取量の変化による年度ごとの偏差が大きくなり、したがって世界シェアの変動も大きくなっている。2006年上半期には対前年比51%増の146億ドルとなり、他の鉱産物や農産物など原料品輸入も拡大していることから、輸出に比べて世界シェアそのものが大きくなっており、今後も伸びが予想される。

貿易相手国別にみると(表11)、上述の特徴はさらに際立ってくる。上位5カ国のうち、経済規模で突出した南アフリカ共和国(以下、南ア)と、外交関係の最も長いエジプトを除いた3カ国は産油国である。既に原油の引き取りを行っているアンゴラとスーダンについては、中国側の大幅な輸入超過となっている。2005年にはナイジェリアからも原油輸入が始まっており、中国側の極端な輸出超過も改善に向かうであろう。

以上のように、中国の対アフリカ貿易は拡大基調にあり、全体としてみれば価額面での貿易不均衡は解消されつつあるが、個々の国についてのアンバランスは依然として残っている。中国側の輸出超過を経済支援で埋め合わせるといった外交的配慮もなされてはいるが、根本的な解決にはいたっていない。

(3) 貿易不均衡

中国との貿易バランスの様相を、産油国として輸出ポテンシャルの高いナイジェリアを例にみておきたい(表12)。中国との経済関係に大きな変化が生じたのは、やはり90年代以降であった。公式統計上でも貿易総額は1991年の5000万ドルから1992年には9600万ドルと、ほぼ倍増している。この急速な伸びに貢献したのは、もっぱらナイジェリア側の輸入で、同じく1991年から1992年の間に実に8倍の伸びを記録している。

表12 ナイジェリアの対中貿易の推移

(単位：100万ナイラ)

	1993	1994	1995	1996	1997
輸 入	4,796.3	2,094.3	10,989.9	13,028.9	41,140.6
輸 出	1.2	nil	325.3	581.7	4.5

(出所) Federal Office of Statistics, *Annual Abstract of Statistics 1998 edition*.

他方、ナイジェリアからの対中輸出はまったく振るわず、価額ベースで輸入総額の20分の1以下という状況であった。この傾向はその後も続き、90年代半ばにかけての対中輸入のさらなる拡大に対し、依然として輸出が伸び悩んだことから、そのギャップは1995年に30倍にまで拡大した。さらに特筆すべきは1997年で、対中輸入はいっそうの多様化が進みナイジェリアの輸入総額に占めるシェアで5%を超える水準に達した。

これには現地通貨(ナイラ)の為替レートの下落が作用していたことも事実である。多くのアフリカ諸国と同様、80年代以来、構造調整プログラムの下で経済改革を進めていたなかで、現地通貨の切下げが政策条件となり、為替は趨勢的に下落した。ナイジェリアの外国為替市場における対ドル為替レートは、1991年の1ドル=9.9ナイラから、翌1992年には1ドル=17ナイラに下落、さらに1993年は1ドル=22ナイラの水準にまで低落していた。

当時、中国との間にはナイジェリアの主要輸出品である原油の取引がほとんどなかったために、両国間の貿易の不均衡が恒常化していた。90年代までの対アジア石油輸出はナイジェリアの輸出総量の数パーセントにすぎず、その大半がインド向けで、韓国、インドネシア、年によって日本が買い付けるにとどまっていた。この結果、中国との貿易の不均衡は恒常化し、拡大していったのである。ナイジェリア側もこうした事態を座視していたわけではなく、中国との各種政府間協定⁽²³⁾の締結・更新に合わせて、問題の解消を働きかけてきたものの、具体的な成果を得るにはいたらなかった。

2. 新たな「ビジネス」とその担い手

(1) 中国製品のインパクト

経済停滞が打ち続くアフリカ諸国では、人びとの購買力はさらに低下して、各地のローカルマーケットは低価格品に席卷される状況となっていた。こうしたなか、廉価で大量に流入する中国製品は消費対象として好適な条件を備えていたといえる。家電製品をはじめ、それまでの「安かろう、悪かろう」のイメージは払拭されていなかったものの、可処分所得の減った人びとにすら、商品選択の余地を与えるラインアップが中国製品について

は確保されていたからである。庶民の欲求を満たす商品として、中国産品が認知されるにいたった背景にはこうした事情が存在している。

衣料品を例にあげれば、ガーマント分野の流通を席卷していた欧米からの中古衣料に代わって、大量に流入した廉価な中国産品が主要な取引アイテムとなった。こうした購買傾向の変化は、アフリカ人女性の中心的な消費アイテムであるプリント地(いわゆる「アフリカン・プリント」)についても生じている。かつては欧州や地場の繊維企業の製品が取引の中心であったアフリカ各国の市場に、90年代にはインド製あるいはタイ製の廉価品が流入して地場産品を脅かしたが、今や中国産品の登場によりこれら外国製の低価格品すら駆逐されつつある。

当然ながら、アフリカ各国の繊維産業は大打撃を受けており、生産規模の大幅な縮小、さらに極端な場合には工場閉鎖に追い込まれるものも出てきた。既に80年代以来の経済停滞のなかで、アフリカの初期工業化を象徴していた繊維産業は、為替下落による原料コストの増大、あるいは産地間の価格競争により消耗を強いられてきた経緯がある。例えばナイジェリアの主要繊維企業64社のうちインド系が30社、中国系が10社を占め、厳しい経済環境のなかでもなんとか存続してきてはいたが、こうした企業群がインド本国、中国本国からの輸出品によって経営を圧迫されるというのは皮肉な現実であった。

(2) アジア産品の市場への氾濫

今やアフリカ諸国の主要都市はもとより地方の市場にいたるまで、工業製品をはじめとするアジア産品がそれらを席卷しており、なかには上述した「アフリカン・プリント」や人工毛髪(いわゆる「エクステンション」)などアフリカ市場向けに生産された製品もある。それらの消費アイテムはきわめて広範にわたり、アフリカ諸国に流入する経路もさまざまである。そこで、まずアジア諸国から直接アフリカの港湾に仕向けられた商品がいかなるものかを明らかにすることで、上述の点を検証してみたい。

その一助として、2000年に配船され、アジアの主要港を巡航してナイジェリアの前首都ラゴスに到着したコンテナ船につき、その荷積書類・目録

の内容を整理する作業を行った⁽²⁴⁾。寄港地は釜山、台湾の基隆、上海、香港、シンガポール、南アのダーバンのみであるが、積荷書類から出荷地が日本、オーストラリアから南アジア諸国にいたるアジア地域全体にわたっていることがわかった。

商品アイテムも実に多岐にわたっており、中国製品についてのコモディティ・チェーンを跡づける意図から、出荷地として中国の諸都市が並んでいる上海、香港という二つの寄港地に注目してみた。まず香港で積載されたコンテナについては、食器、造花、電球ほか照明器具、スーツケース、繊維製品、変圧器・整流器、中古家電、ビニール製品、金属製品、等々が積荷として申告されていた。また上海で積載されたコンテナの積荷書類についても、工業部品、手袋、ソケット、スイッチ、化学品、製薬原料、配電盤、靴、方向指示器(完成品)、等々といった多種多様なアイテムが記載されていた。

特徴的なものとしては、上海からのコンテナに二輪自動車(完成車)やそのスペア・パーツ、工具類といったアイテムを積載したものがあり、香港からのコンテナには、上述のとおりエアコンやカセット・レコーダーなどの中古品などが積み込まれていることである。また、一つのコンテナに整流器など電機製品から、ホッチキスといった文房具、化粧用具である櫛、さらには額入り絵画(写真)までが混載されているものもあり、まさにアフリカ市場への商品の氾濫を示唆している。

(3) 「ビジネス」の担い手

さらに追求すべきは、こうした中国製品を含むアジア産品を取り扱っているのは誰か、いかなるビジネスマンないしトレーダーが商品貿易を担っているかという問題であろう。上述した荷積書類・目録から出荷主、荷受主は判明するものの、ほとんどが法人名であり、当該コンテナないし積荷が誰の所有物であるかはわからない。例えば中国で生産された商品についても、これをアフリカ諸国に輸入しているのが現地人の場合もあれば、中国を含む外国人の場合もあるだろう。コモディティ・チェーンを追う上でも、貿易や取引の担い手を明らかにすることが重要である。

この点、西アフリカ内陸部の農耕民ながら、交易を営む商人としての長い歴史をもつソニンケ(Soninke)について、そのアジアへの移動と経済活動の実態を分析した三島[2002]の記述は示唆に富んでいる。セネガル、マリやその近隣国などを主な居住地とするソニンケの人びと(主に男性)は移動指向が強く、民族集団や家族のネットワークを利用して国際的な貿易「ビジネス」を行っており、製品の生産地での買付けを目指してアフリカ域内、欧州、そしてアジアへと「ビジネス」を展開したとみる。

この「ビジネス」は、商品の買付け、生産者との仲介、輸出およびその代行、さらに輸入と販売といった業務で成り立つが、少なからぬソニンケが出身国外の滞在先を拠点として、商品の仕入れと販売先への輸出を行っている。バンコクで成功しているソニンケ商人を例に、コンテナ単位で船荷を送る規模の「ビジネス」として、36個の「小包」でコンテナ1本に満載する方式、またコンテナ1本に2、3種類の商品を詰めて送る方式などが紹介されている(三島[2002:148-149])。

こうしてソニンケ商人はアジアで買い付けた商品をアフリカ各地に仕向けて販売してきたが、近年、その「ビジネス」の拠点がタイ(バンコク)から中国(広州)に移行していることも指摘されている(三島[2006])。例えば、これまでソニンケ商人がタイで注文生産してアフリカで販売してきた「アフリカン・プリント」についても、今日では中国が生産の中心になっているとのことである。

3. 中国系ビジネスの展開

(1) 「上海人」の台頭

これまで、中国製品を含むアジア産品の流通についてアフリカ人を担い手とした「ビジネス」を紹介したが、次に在外華人を含む中国人が担う「ビジネス」の展開について、ナイジェリアを事例にみていきたい。ナイジェリアにおける従来の中国系ビジネスの様相は、いわゆる「香港華僑」とそのネットワークを中心に展開してきた。しかし90年代になると、中国本国で経済成長の著しかった上海やその後背地から進出したトレーダーやピ

ジネスマンが担うものへと変化しつつあった。

既にラゴスほか主要都市に所在する中国料理店やホテルなどでサービス業に従事する人びとが恒常的に流入しており、その多くは一種の契約労働者として送り込まれていた。こうした人びとは所得機会を求めて、ナイジェリアへの入国手続きを代行し、入国後の職を斡旋するエージェントに所定の金額を支払うことによって中国を出てきた労働移民であった。これら労働移民とともにナイジェリアを目指したトレーダーやビジネスマンが次第に数を増して、同国での中国系ビジネスの担い手となっている。当時既にサービス業に従事していた中国系の人びとのなかには「上海人」を自称する者が多く、現地で新たに勃興した中国系企業グループ(尼日利亞金門集團公司: Golden Gate Group of Companies, Nigeria)が「上海系」であったことも、それまでの「香港華僑」中心の中国人コミュニティの変容を感じさせるものであった。

ナイジェリアにおける「上海人」と「上海系」ビジネスの台頭の傍証として、同国で開催された商品見本市への中国関係者の出展ぶりを紹介しておきたい。毎年ラゴス州が主催してきた国際見本市はナイジェリアでも有数の規模を誇るもので、かつては近郊の見本市専用の複合施設で欧米諸国はもとより友好国が大規模な展示ブースを展開していた。経済停滞が続き、会場もラゴス中心部の旧競馬場を整備した広場に移され、州政府や企業ベースの出展が主体となるなかで、上海経済圏である浙江省などがブースを設けて中国産品を出品するようになった。また江蘇省は1995年から独自に工業製品を中心とした見本市(The China Jiangsu, Machinery & Electric Products Exhibition)も開催してきている⁽²⁵⁾。

(2) 「中国城」の出現

中国系トレーダーないしはビジネスマンの進出を契機として、前首都ラゴスには恒常的な卸売り、小売りの拠点となる商業施設(通称「中国城」[China Town])⁽²⁶⁾が生まれ、その規模を拡大しつつある。2000年前後にラゴス南部の、首都移転前には大使館も多く所在していたイコイ(Ikoyi)地区の一角に最初の施設が出現し、上述した見本市にも出品された工具、家電

品、電気製品をはじめとする多種類の商品が陳列・取引されていた。現在では施設内の店舗数も50以上に増えて、各店舗にはほぼ例外なく中国系と思われる店員がおり、そのなかには相当数の女性も含まれている。

2004年にいって、ラゴス北部の本土(Main Land)と称される地区の、空港に通じる幹線道路沿いの遊休地に、上記イコイの施設をはるかに上回る規模の「中国城」が出現した。各店舗に振られた番号にみる限り、現在の数はゆうに200を超えており、イコイの施設の4倍以上に上っている。既存のブロックに上層階を接ぎ足し、さらに新たなブロックを建設する作業も進んでおり、店舗数はさらに増えることが見込まれる。これは新たな業者の参入を見越した措置とみられ、そこでの取扱品目が衣料品や靴などに移り変わってきた点と併せて考えてみる必要がある。

(3) 取扱品目の変化

当初「中国城」では見本市のために持ち込まれたさまざまな品物が展示・販売されていたが、その後次第にラゴス地区さらにはナイジェリア全体における消費アイテムの中心をなす衣料や布地、そして靴などが取扱品目の過半を占めるようになっていった。90年代にナイジェリアの市場に流入した中国製品のなかで、特に目立っていたのはラジオあるいはラジカセといった廉価な音響製品、すなわち家電の類であり、これらは電気器具一般にも拡大した。特に電線をはじめとする事業用の電機部品などが、その低価格ゆえに爆発的な需要を喚起したのである。

ところが、こうした家電の故障はもとより、電線やスイッチ類といった電機部品の不具合による火災などの事故が頻発したことから、それらを小売りするナイジェリア人業者の間でも取引を差し控える風潮が生まれた。購入者の不満は中国製品の輸入を野放しにしてきた政府に対する批判としても噴出した。従来、ナイジェリア連邦政府には、特に食品や医薬品分野での劣悪品(substandard products)に対処するための監視機関として国家食品衛生管理統制局(National Agency for Food and Drug Administration & Control : NAFDAC)が設置されてはいたものの、両分野以外の製品に対しては政府による十分なチェックが行われてこなかった。

かくして音楽や映像のソフトの海賊版などとともに、家電や電機部品の劣悪品の氾濫を招く事態となり、それらへの対処に連邦政府、特に大統領府が乗り出すことになった。既に1996年にはナイジェリア標準化機構(Standards Organization of Nigeria)がそうした劣悪品あるいは模倣品を没収し、さらに公開で破壊するといったパフォーマンスを行っており、これ以降ナイジェリア政府の厳しい姿勢が示されるようになり、そこで中国製品がやり玉にあがったことはいうまでもない。ナイジェリアにはいまだ明確な品質基準や安全基準があるわけではないが、劣悪品を市場から閉め出す動きは既定方針となっている。

「中国城」から電機部品などが姿を消したことは、こうした政府の動きとも無関係ではない。実際にローカル・マーケットなどでは、依然として中国製の電気製品が活発に取引されており、問題視された電機部品なども出回っているが、「中国城」に入居している店舗からは、ほぼ完全に消えたといっていよい。それには次の二つの理由が考えられる。まず第1に、同じく品質的には劣っていても、その安全性といった点で政府のチェックを受けることがない繊維品や雑貨などに業者自身が取扱商品を切り替えたこと。第2に、ローカル・マーケットなど地場の流通センターに伍して利益を上げるためには、より潜在的需要の高い繊維品等が有利であったこと、である。近年、特に衣料については中古品市場が急速に拡大し、既存の流通センターとは異なる場所に、新たなローカル・マーケットの成立もみられたことから、価格面でこうした中古衣料に対抗できる中国製衣料を扱う「中国城」が拠点化したとも考えられる。中国系トレーダーのリテール・ビジネスにおける流通拠点形成は、他のアフリカ諸国においても観察されており、中国系ビジネスの進出形態として注目に値する現象といえよう。

4. ビジネスの二極化

(1) リテール・ビジネスの実態

90年代以降、ナイジェリアの一般庶民を対象としたリテール・ビジネスに従事する中国系の人びとの流入が顕著に増えているとはいうものの、上

述した流通拠点で現地のトレーダーを相手に取引を行っている者のなかには、英語のコミュニケーション能力すら不十分な人びとが少なくない。近年増加しはじめた女性についても事情は同様であった。「中国城」に出店している店舗の場合、その多くが現地の店員を配置しているため、日常的な商取引はこれら現地人が行っているようだが、営業にあたっての諸手続きについてはこうしたビジネスをとりもつエージェントの介在が通例であり、そのなかには中国語に堪能な現地のナイジェリア人も存在している。「中国城」の運営母体、あるいはその経営形態といったものはいまだ明らかにされていないが、これにある種の仲介ビジネスが関わっていることはサービス業に従事する中国系の人びとからの聴き取りからも容易に想像できる。

そもそも、こうした庶民レベルのビジネスというのは組織立って行われているようにもみえるが、なんらかの仲介者の斡旋などにより個人のビジネスが集積のメリットを求めた結果とみるのが妥当である。ナイジェリアにおける中国系ビジネスについて言えば、中国本国の過剰な生産能力がもたらしている「余剰生産物」の捌け口となっているのが実態に近く、特に欧米諸国との摩擦が顕在化している衣料・繊維品分野ではこうした状況が顕著である⁽²⁷⁾。また経済停滞下といえども、ナイジェリアの一般庶民の「アフリカン・プリント」や衣料品に対する需要は底堅く、しかも低価格品に市場がシフトしてきていることは、中古品市場の隆盛ぶりからも明らかである。しかしながら、この動きがそのままガーメント産業の進出といった生産拠点の形成につながるものとは考えにくい。将来的な可能性を否定するものではないが、既にナイジェリアに存在していた消費財産業の製品を駆逐するような形で市場を形成してきた繊維品のような場合、中国系ビジネスは輸入業者を中心とした流通部門にとどまる可能性が高い。

(2) 現地生産拠点の形成

繊維品とは対照的に、製造・生産拠点のナイジェリア移転といった現象が生じている生産部門がわずかながら存在するのも事実である。購買力の低下に伴い、いわば「逆モータリゼーション」が進行しているナイジェリアでは、二輪自動車の輸入が爆発的に増大した。そもそもナイジェリアで

は日本のメーカーが現地組立てを行うほど、官需を中心に二輪自動車に対する安定した需要が存在していた。しかしながら輸入ライセンス制度をはじめとする輸入規制措置による供給(生産)能力の制約に加えて、経済構造調整に伴う平価切下げがもたらした消費の低迷が国内生産に打撃をもたらした。こうしたなか、主要都市では四輪車主体の交通体系ゆえに禁止されてきた二輪の乗合自動車が解禁されたことから、二輪自動車への需要が急激に伸張した。

当初は信頼性の高い日本製の中古二輪車が大量に流入して、特に前首都ラゴスの乗合自動車として活躍していたが、首都アブジャをはじめ各都市での需要が増大するなかで、価格面で圧倒的に有利な中国製の新車購入が乗合自動車のオペレーターの間でも一般的となった。国内組立ての日本ブランド(HONDA)の新車との比較で3分の1という価格設定は、日本製の「程度の良い(fairy used)」中古車に比べても廉価であったからである。その結果、90年代末から顕著となった中国からナイジェリア向けの二輪自動車輸出は、2002年から翌年にかけて国別シェアでもトップとなるまでに伸張した。日本からの(第三国を経由した)輸入が頭打ちとなったこともあり、中国車へのシフトが加速的に進行したのである。

中国製二輪自動車のなかでも圧倒的なシェアを誇るブランドがJINCHENGである。この日本製のSUZUKI AK100に、そのエンブレムを含めて酷似しているといわれるモデルは、既に2000年前後からラゴスを中心に販売されていたものが、今や地方都市においても流通するようになった。こうした動きを受けて、このモデルの組立てがナイジェリア国内でも開始されることになり、南東部アナンブラ州の都市ンネウィ(Nnewi)に組立工場が建設された(ナイジェリア商・工・鉱・農業会議所協会談)。ナイジェリアにおける四輪車販売の低迷が二輪車の需要を高めているという上述した事情に加えて、日本の二輪自動車メーカーとの係争がさほど深刻とはいえないアフリカ市場での中国車販売の急伸がその背景となっている。

(3) 政府への働きかけ

生産拠点の形成という点でさらに注目されているのが、ナイジェリア国

内での携帯電話の急速な普及をにらんで参入してきた中国系の携帯電話製造会社(中興電訊: ZTE)が打ち出した現地組立ての動きである。いわゆる移動体通信そのものについては、90年代からラゴスを中心にさまざまな取組みがあり、限られた地域を営業範囲とする中小の通信サービス会社が乱立し、それらのなかには韓国系企業なども含まれていた。その後解禁された携帯電話サービスが2000年前後から南ア企業・MTN社を軸に本格展開し、南西部の各都市から、全国主要都市へと波及していった。携帯電話セットの供給については、当初からモトローラ社、そしてノキア社といった欧米メーカーが市場を席巻してきたが、上述の中国メーカーにはそれらの間隙をつく形で廉価モデルを投入して普及を図ろうとする戦略が垣間みえる。

既に政府関係者でこれを使っている者も少なくないといわれ、実際に大統領府が所管するナイジェリア投資促進委員会(Nigerian Investment Promotion Commission)での聴き取りによれば、当該中国メーカーによる積極的な働きかけがあり、関係者には「サンプル」として製造モデルが配られたとのことで、面接した担当者もこれを使用していた。通信分野の許認可を担当しているのがナイジェリア通信委員会(Nigerian Communication Commission)であり、業務の拡大から首都アブジャの中心部に本部ビルを建設中であるが、これを受注したのも中国系建設会社(中土集团公司: CCECC)であった。このほかにも中国企業はラゴス~イバダン間のエクスプレス・ウェイ沿いに大容量ケーブルを敷設する工事を請け負うなど、通信関連事業で積極的な受注を行ってきている。こうしたインフラ建設なども含めた公益性の高い事業への進出には中国、ナイジェリア両国政府の関係の親密化がうかがわれる。

(4) トップ・ビジネス

通信分野以外で中国関連の目立った動きとしては、特に石油開発をはじめとするエネルギー分野での中国企業による投資事業の増加があげられる。自国でのエネルギー需要の増大を背景に、中国企業は世界各地で石油や天然ガスの開発事業を展開しているが、ナイジェリアでも同じく上流部門を

中心に活発な働きかけを行っている。2005年の目立った動きとしては、ナイジェリア国営石油会社(Nigerian National Petroleum Corporation)との間で、1年契約ながら日量3万バレル、8億ドル相当の原油引取り契約が成約したほか、2005年度の石油関連事業の入札では製油所の権益も獲得している。これらのほかパイプライン建設についてもナイジェリア側からオファーがなされているといわれ、エネルギー分野でのさらなる展開が予見される。

こうした動きは、特に2005年3月のオバサンジョ大統領の訪中以降に加速しており、いわばトップ・ビジネスの様相が濃い。従来、中国高官のナイジェリア訪問に合わせて既存の協定類を更新するなどにとどまっていた往来外交は、1999年のオバサンジョ政権の登場以降、その様相を変えており、同大統領の外遊にも中国訪問が組み込まれるようになった⁽²⁸⁾。2000年の九州・沖縄サミットに他のアフリカ首脳とともに招聘された際、帰路に中国に立ち寄ったのを皮切りに、これまで少なくとも3度の首脳会談が実現している。とりわけ同年の訪問は中国をメインにしたものであり、その点にもナイジェリア側の姿勢の変化がうかがえる。もちろんトップ・ビジネスにも互惠原則は貫かれており、上述した石油関連事業での動きにしても、上流部門で中国側が享受するメリットと引き替えに、ナイジェリア側が求める下流部門への進出を受け入れた形になっている。同様の展開はインドとの間にもみられるものの、いまのところ中国ほどの政府案件へのコミットメントはない。

5. 今後の展開と展望

90年代以降、アフリカ諸国で顕著となった中国製品の流通と中国系ビジネスの展開は、アフリカと中国の間の貿易関係や人的往来を反映している。それは従来からアフリカ人商人や中国系の人びとが担ってきたビジネスとも異なるものであり、その意味で新たな展開と呼ぶにふさわしい。

かつてアフリカ諸国の初期工業化の一端を担った繊維産業の衰退とともに立ちあられてきたのは、アジア諸国や中国で生産された「アフリカン・プリント」であり、それを流通させる新たなビジネスであった。

アフリカ人商人のなかにもアジア諸国、さらに中国へと商品買付けの拠点を移転させる者が現れ、中国本国からもトレーダーやビジネスマンが大挙してアフリカ諸国に進出してきた。ナイジェリアでは「香港華僑」とも称すべき人びとが退場し、代わって「上海人」を自称する人びとが登場してきた。本節で「上海人」あるいは「上海系」ビジネスと称しているのは、上海特別市の後背地とも呼ぶべき江蘇省、浙江省等を起源とする人びとや企業であり、これら新たな担い手の台頭についても指摘した。

ビジネスの様相変化については、90年代以来の中国製品の流入を背景とした流通拠点「中国城」の展開を紹介するとともに、実際の需要動向、さらには現地政府の対応についても紹介した。かつての「安かろう、悪かろう」という中国製品に対する見方が変化してきている一方で、余剰生産物として流入する劣悪品や模倣品に対する厳しいチェックも行われるようになった。

庶民レベルの流通ビジネスが今後、衣料品を中心に展開することは明らかであるが、それらが生産拠点の移転につながるとは考えにくい。二輪自動車等の生産について直接投資がみられるものの、これが本格的な現地生産体制に移行する可能性も決して高くない。

こうした生産拠点化、したがって投資案件に結びつくとなれば、むしろ政府レベルのビジネスとして展開している通信分野、エネルギー分野が有望である。ナイジェリアでは、いくつかの事業分野で中国との協力が進められており、関連案件でのビジネス展開もみられる。なによりナイジェリアにとっての通信分野、中国にとってのエネルギー分野はそれぞれの政府のニーズにも合致しており、これに政治的意志が作用することで展開する余地は大きい。安定した投資案件・事業として中国企業を巻き込んでいく可能性も高い。

今日の中国系ビジネスの特徴をやや極端に表現すれば、それは庶民レベルと政府レベルへの二極化である。2006年11月の北京サミットでも、貿易総額を2010年まで1000億ドル規模に拡大することを掲げるとともに、向こう3年間に50億ドルの資金枠を設けてアフリカに対する優遇貸付およびバイヤーズ・クレジットを供与することを表明している。投資活動への展開

を念頭に置けば、有望なのは明らかに後者といえるであろう。しかしながら、これが両国政府の意志に基づき、いわばトップダウンで進められている現状を踏まえれば、そこには不確実性が伴っていることも事実である。

まとめ

中国と開発途上国との経済関係は各地域に共通する三つの側面がある。第1は、中国が資源と農産物の大きな購入者として立ち現れたこと。第2は、中国製品とりわけ繊維、各種消費財、電機製品の大量供給者となったこと。第3は、先進国市場で開発途上国の製品との競争相手となっていることである。

第1の側面は、資源輸出国ないしは資源開発業者にとって大きく貢献している。特にラテンアメリカのいくつかの国がこれに該当する。反面、第2、第3の側面は、各々の国の零細業者や家庭手工業者に打撃を与えている。これはそれぞれの国の国内矛盾を激化させる要因となっている。

第1の側面の中国の資源獲得面では、国家資本を背景にした開発輸入の形態が多く、今後ますますこの形での進出が予想される。先進国の巨大私的資本の進出とは異なる。この点で今後、先進国または開発途上国の国家独占的ないしは巨大民間独占との関係がどうなるか、注目しておく必要がある。

〔注〕

- (1) 2004年11月に胡錦濤国家主席が南米を歴訪した際に、ブラジル、アルゼンチン、チリが相次いで中国を「市場経済国」と認定した。このほかラテンアメリカではペルー、ベネズエラ、ガイアナ、バルバドス、アンティグア・バーブーダ、スリナム、セントルシア、ドミニカ、トリニダードトバゴ、ジャマイカなどが認定している。
- (2) 繊維分野を除くその他の分野は2013年まで有効。
- (3) コロンビア政府は、中国製品の迂回輸入先となるパナマからの輸入にも適用。パナマ政府は2006年4月にWTOに異議申し立てを行っている。
- (4) インド、パキスタン、バングラデシュ、スリランカ、ネパール、ブータン、モルディブの7カ国。ただし、2007年4月、この地域をカバーする地域協力の枠組みである南アジア地域協力連合(SAARC)にアフガニスタンが加盟した。
- (5) 南アジア4カ国と中国は、1950年にインド、1951年パキスタン(現バングラデシ

- ユを含む)、1957年にスリランカがそれぞれ中国と外交関係を樹立した。当初良好であった中印関係は、1959年のチベット独立闘争を契機に冷却化し、1962年には国境での軍事衝突にいたった。交戦は中国の圧倒的勝利に終わり、以後インドは中国を主要敵国と見なすようになった。これは、インドと対抗していたパキスタンの中国接近を促した。1971年にバングラデシュ(東パキスタン)が独立した際、中国はパキスタンを、インドがバングラデシュを支持し、その結果、中国によるバングラデシュ承認は、1975年、同国の親インド政権崩壊後まで持ち越された。
- (6) 1992 / 93年度から2004 / 05年度までにインド政府が受け付けたアンチダンピング税申請は合計179件で、そのうち中国が関わっている件数は80件と最も多かった。179件のうち、87件は化学・石油化学製品、30件が薬品であった(Government of India[2005])。
 - (7) 2001年4月にインド政府は輸入の数量規制を撤廃した。
 - (8) <http://www.huawei.com/news/view.do?id=447&cid=42>
 - (9) <http://in.china-embassy.org/eng/ssygd/zygx/t191503.htm>
 - (10) *Business India*, Oct. 10/23, 2005 Issue. 同号は'Indians in China'と題する特集を組んで、中国に進出したインド企業のインタビュー記事掲載している。
 - (11) インドと国境を接している国々との間には、相当な規模の密輸が存在する。例えば、インドからバングラデシュへの密輸額は、公式な輸出額を上回るとの推計がある(Inoue et al.[2004])。
 - (12) UAEのEtisalat社が25億9896万ドルで落札した。
 - (13) http://english.people.com.cn/english/200104/13/eng20010413_67631.html
 - (14) http://english.people.com.cn/200504/10/eng20050410_180320.htm
 - (15) 民営化された元国営企業、現在は日本のNTTが株式の35%を保有し経営にも参加。
 - (16) 筆者のBOI担当者からの聞き取りに基づく。
 - (17) <http://www.blonnet.com/2003/12/24/stories/2003122401290300.htm>
 - (18) 筆者の聞き取りに基づく。
 - (19) インドが中国に敗退した主要な事例としては、アンゴラ沖合第18鉱区、PetroKazakhstan(カナダ企業)、EnCanaのエクアドルにおける石油およびパイプライン資産などがある。詳しくは坂本[2005]を参照。
 - (20) この結果、2006年8月段階で台湾と外交関係を有するのは25カ国、うちアフリカ諸国はブルキナファソ、ガンビア、マラウイ、サントメ・プリンシペ、スワジランドの5カ国のみとなった。
 - (21) 2006年は、年頭恒例の首脳によるアフリカ歴訪として、李肇星外交部長が1月11日から9日間の日程でカーボヴェルデ、セネガル、マリ、リベリア、ナイジェリア、リビアの6カ国を訪問した。これに続き4月24日から29日には胡錦濤国家主席がモロッコ、ナイジェリア、ケニアの3カ国、さらに6月17日から24日に温家宝首相がエジプト、ガーナ、コンゴ共和国、アンゴラ、南アフリカ、タンザニア、ウガンダの7カ国を歴訪している。アフリカ各国首脳との会談では、戦略的な「ウィン・ウィン関係」の構築が強調され、広範な分野での交流・協力が議題になるとともに、具体的な共同事業などに関する覚書が取り交わされている。

- (22) 2006年10月18日の商務部の周亜浜アジア・アフリカ局長の発言を新華社が報道した内容を、在日本・中国大使館ウェブサイトより同年11月17日にダウンロード (<http://www.fmprc.gov.cn/ce/cejp/jpn/jmhz/t276759.htm>)
- (23) 例えば1997年5月に、李鵬首相(当時は全人代常務委員長)がナイジェリアを訪問した際、軍人首班サニ・アバチャとの首脳会談が行われ、そこでは次の四つの協定・議定書が締結されている(Chibundu[n.d. : 16])
- 相互投資促進・保護協定
 - 石油産業協力協定
 - ナイジェリアにおける電力事業協力に関する議定書
 - 鉄鋼産業における二国間協力に関する議定書
- (24) 寄港地別の積載品目一覧については Mochizuki[2003 : 107-108]の Table II Summary of Shipper's Document を参照されたい。
- (25) 江蘇省の外国貿易・経済協力部局が主導したもので、これに合わせて蘇州市はラゴスに連絡事務所を設置した。以来2～3年おきに開催されており、2000年の同見本市の概要については Mochizuki[2003]を参照されたい。2005年にも予定されていたが、これは中止となった。
- (26) イコイ地区を貫く主要道路から1本入った住宅街に、駐車場を囲む形で口の字形に作られており、中国をイメージさせる朱色に近い塗装がなされ、外壁と屋上部分は中国古来の城壁都市の外観を彷彿とさせる意匠が施されている。隣接する地元商業銀行 Citizen's Bank 支店には「人民銀行」という看板も掲げられるようになった。
- (27) アフリカ諸国のなかにも中国製品の輸入を制限する動きが出はじめている。2006年9月14日、南ア貿易産業省は2007年1月1日から2008年12月末日までの期間、中国製の繊維製品・衣料品(31種品目)について、過去3年の輸入実績に応じた割当制度を実施すると発表した。なお、これは2006年6月に同国を訪問した温家宝首相とムベキ南ア大統領の間の合意に基づくものとされている。
- (28) ちなみに、オバサンジョは大統領就任直前の1999年4月に中国を公式訪問しており、「一つの中国」政策への支持を表すとともに、自身の任期中における協力分野の拡大を確認したとされる(Chibundu[n.d. : 14-15])

〔参考文献〕

日本語文献

- 内川秀二 [2005] 「インド・中国間貿易の展開：急増する貿易額」(内川秀二編『中国と南アジアの経済関係』アジア経済研究所調査研究報告書 2004-I-03)
- 長田満江 [2005] 「悪化する治安、対決強める与野党」(『アジア動向年報』アジア経済研究所)
- 小島末夫 [2005] 「中国の“走出去”戦略と対南アジア相互投資」(内川秀二編『中国と南アジアの経済関係』アジア経済研究所調査研究報告書 2004-I-03)

- 坂本茂樹 [2005] 「南アジアの虎，東の竜を猛追 インド石油ガス企業の海外事業戦略：成果はいま一步」(『石油・天然ガスレビュー』Vol.39, No.6)
- 椎野幸平 [2006] 『インド経済の基礎知識』日本貿易振興機構。
- 島根良枝 [2005] 「インド小規模工業セクターへの生産留保と輸入自由化」(内川秀二編『中国と南アジアの経済関係』アジア経済研究所調査研究報告書 2004-I-03)、日本貿易振興機構 [2005a] 「南米の資源・食糧 中国に向かう」(『ジェトロセンサー』12月号)、[2005b] [2006] 『通商弘報』。
- ピクター・バルマー [2001] 『ラテンアメリカ経済史 独立から現在まで』名古屋大学出版会。
- 広瀬崇子 [2005] 「印中接近の要因と限界」(『海外事情』Vol.53, No.10)
- 藤森梓 [2005] 「グローバル経済における途上国繊維産業の構造変化：インド絹繊維産業・貿易の分析を通して」(『大阪市大論集』第113号, 11月)
- 牧野百恵 [2006] 「MFA失効とパキスタン衣料製造業の競争力：縫製工の特徴」(佐藤宏編『南アジアにおけるグローバリゼーション：雇用・労働問題に対する影響』アジア経済研究所調査研究報告書 2005-IV-08)
- 三島禎子 [2002] 「ソニンケにとってのディアスポラ アジアへの移動と経済活動の実態」(『国立民族学博物館研究報告』Vol.27, No.1)、[2006] 「市場を創るソニンケ商人 中国におけるアフリカンプリント生産」日本アフリカ学会, 第43回学術大会研究報告。
- 村山真弓 [2003] 「BNP連立政権の初年度」(『アジア動向年報』アジア経済研究所)
- 望月克哉 [2006] 「ナイジェリアにおける中国系ビジネスの展開」(平野克己編『企業が変わるアフリカ 南アフリカ企業と中国企業のアフリカ展開』アフリカリサーチシリーズNo.13, アジア経済研究所)

外国語文献

- Aslam, Qais and Uzair Ahson [2003] "An Economic Analysis of Micro and Small Scale Shoe Making Units in Lahore," *GCU Economic Journal*, Vol.36, No.1/2.
- Bhattacharya, Debapriya and Mustafizur Rahman [2001] "Bangladesh's Apparel Sector: Growth Trend and the Post-MFA Challenges," in Pratima Paul-Majmder and Binayak Sen, eds., *Growth of Garment Industry in Bangladesh: Economic and Social Demensions*, Dhaka: Bangladesh Institute of Development Studies.
- Chibundu, Victor Nwaozichi [n.d.] *Nigeria-China Foreign Relations (1960-1999)*, Ibadan: Spectrum Books.
- Copper, John Franklin [1976] *China's Foreign Aid: an Instrument of Peking's Foreign Policy*, Lexington: Lexington Books.
- ECLAC [2005a] *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2004-2005*, LC/G2279-P/E, Santiago de Chile.
[2005b] *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2004 Tendencias 2005*, LC/G2283-P/E, Santiago de Chile.
[2006] *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2005-2006*, LC/G2314-

- P/E, Santiago de Chile.
- Government of India [2005] *Annual Report 2004-05*, Directorate General of Anti-Dumping and Allied Duties.
- Inoue, Kyoko, Mayumi Murayama, M.Rahmatullah and Centre for Bhutan Studies[2004] *Sub-Regional Relations in the Eastern South Asia : With Special Focus on Bangladesh and Bhutan*, JRP Series No.132, Chiba : Institute of Developing Economies.
- Javier Santiso [2006] “China’s Impact on Latin America” (開発経済に関する世界銀行年次総会報告資料 : 5月29 ~ 30日 , 於 : 東京), OECD.
- Jorge I. Dominguez [2006] “China’s Relations with Latin America : Shared Gains, Asymmetric Hopes,” *Inter-American Dialogue*, Working Paper, Washington, D.C.
- José Luis Machinea [2005] “La Situación Económica Mundial y el Efecto China” (Congreso Latinoamericano de Siderurgia 発表資料 : 10月31日 於 : カラカス), ECLAC.
- Kelegama, Saman [1999] “Indo-Sri Lanka Trade and the Bilateral Free Trade Agreement : A Sri Lankan Perspective,” *Asia Pacific Development Journal*, Vol.6, No.2.
[2003] “Sri Lankan Exports to India : Impact of the FTA,” *Economic and Political Weekly*, Vol.38, No.30.
- Ministry of Commerce and Industry [2006] *Fact Sheet on Foreign Direct Investment April 2006*, Department of Industrial Policy and Promotion.
- Mochizuki, Katsuya [2003] “Chinese Business as an Emergent Actor in Nigerian Economy,” in Katsuya Mochizuki ed., *Emergent Actors in African Political Economy*, Africa Research Series No.9, Chiba : Institute of Developing Economies.
- Murayama, Mayumi, Kyoko Inoue and Sanjoy Hazarika eds. [2005] *Sub-Regional Relations in the Eastern South Asia : With Special Focus on India’s Northeast Regions*, JRP Series No.133, Chiba : Institute of Developing Economies.
- Rani, Uma and Jeemol Unni [2004] “Impact of Inflow of Goods from China on Small-scale Manufacturing and Labour in Ahmedabad,” in Uchikawa, Shuji ed., *Trade, Investment and Economic Cooperation between China and South Asia*, JRP Series No.131, Chiba : Institute of Developing Economies.
- Singh, Swaran [2003] *China-South Asia : Issues, Equations, Policies*, New Delhi : Lancer’s Books.
- Sridhar, V. [2005] “Free Trade Fears,” *Frontline*, Vol.22, Issue 10.
- Tikku, M.K. [1999] “Tangled Threads : Silk Growers and Imports,” *Economic and Political Weekly*, Vol. 38, No.10/11.
- Times Books [2003] *The Times Comprehensive Atlas of the World*, 11th ed., London : Times Books.
- UNCTAD [2004] *Notes : India’s Outward FDI : a Giant Awakening?*
[2005] *World Investment Report 2005*.