



多国籍企業と多国間投資協定

有 澤 孝 義

概要 MNE と投資受入国との相互対応関係は3つの段階に分類できる。最初に、この3段階の特徴を述べる。そして受入国が FDI/MNE に対してとる国内的措置の分類と内容を説明する。今でもその措置は受入国において基本的な政策であるけれども、1 国的対応には限界がある。そこで各国は集団行動をとる必要に迫られてくる。たとえば、2 国間投資協定や租税条約、EU や NAFTA など地域協定、および多国間 FDI/MNE 協定を指摘できる。次に、この集団的行動をとらなければならない理由やその形態を明らかにして、最後に、MAI の失敗例から多国間 FDI/MNE 管理体制の成立条件を考察する。

キーワード FDI/MNE, 国内規制, 国際協定, MAI

原稿受理日 2009年11月6日

Abstract The recent history of the economic and social interactions between FDI/MNE and host countries is classified into three phases. Firstly, I explain the characteristics of the three phases respectively, and the classifications and contents of national measurements that are imposed on FDI/MNE. Though the national measurements have been a basic policy all this time, the unilaterals actions have its limits. so, It is necessary for each country to take a concerted action. For example, there are the bilateral investment agreements and tax treaties, the regional agreements such as EU and NAFTA, and multilateral agreements. Then, I clarify the reasons and forms that have to take a concerted action. Lastly, I consider the conditions of a formation of a multilateral FDI/MN regime in terms of the failure of MAI.

Key words FDI/MNE, national control, International agreement, MAI

はじめに

今日のグローバル化時代の大きな特徴は、国境を超える直接投資（以下 FDI と略記）のフローである。ある国の企業が他国に子会社を新設したり、他国の既存企業の全てあるいは一部を所有するような投資である。要するに、FDI のフローは商品とサービスのフローよりも高い比率で拡大してきた。1990年から2006年まで、世界の FDI 流入額は、商品とサービスの全輸出額の7.7%、さらに全体的成長率の5%に対して、年平均12.4%で増加した⁽¹⁾。世界的不況の影響により減少もあったけれども、2003年から以来、世界の FDI フローは年率30パーセントの比率で増加してきている。2007年の世界の FDI 流入額は1兆8,330億ドル（前年比30%増）であり、これまで最高額であった2000年の記録を上回るものと予想されている⁽²⁾。グローバル化時代を一般的に説明したものには、その顕著な特色として FDI の増大と多国籍企業（以下 MNE と略記）による国境を超えた生産ネットワークの創設を指摘する。貿易の自由化よりもはるかに投資の自由化は、開発途上国や先進国の経済を強化し、世界的な経済成長を最も強力に推進する。過去20年間にわたって長らく続いた外国投資規制を多数の国が取り止める決定は、それが経済発展に相当貢献してきていることの証左であろう。

けれども、MNE と投資受入国との関係は決して平坦な道をたどってきたわけではない。投資受入国は自らの経済・社会目標を立て、自らの目標に貢献させるべく MNE を導入する。受け入れた結果 MNE が受入国にどのような影響を及ぼしたのか。受入国はその成果を踏まえて次に MNE に対する規制や投資奨励策などでどのように対応したのか。そして MNE はそのような受入国の対応策にどう対応したのか。小稿では、このような MNE と受入国間の経済・社会的作用という視点からまず歴史的な変遷をみとめる。

MNE と受入国との間で対立・摩擦などが生じた場合、受入国は自国管轄権内にある MNE の子会社に対して自国主権を行使して自国の法律ないし規則でコントロールすることができる。それがうまくいっているなら国内法により MNE 問題は解決できるはずであるが、そうはっていない。したがって、受入国は FDI および MNE 問題に対して1国的対応以外の方法、つまり投資条約、租税協定、あるいは投資条項を含む自由貿易協定

(1) UNCTAD, *World Investment Report: Promoting Linkages*, New York: UN, 2007.

(2) UNCTAD, *World Investment Report: Transnational Corporations and Infrastructure Challenge*, New York: UN, 2008.

や経済協力協定のような2国間国際協定、地域間協定、および多国間協定など様々な取り組みを行ってきているが^③、次に、その1国的対応がどのような内容であったのかを検討する。

今日でも増加傾向にある2国間国際協定を無視するわけではないが、小稿では、こうした取り組みの中で特に多国間による対応に焦点を当て、それがなぜ必要なのか、また経済協力開発機構（以下 OECD と略記）の多国間投資協定（以下 MAI: Multilateral Agreement on Investment と略記）失敗の事例から MNE に関する多国間協定の成立が困難な理由を明らかにし、結論に代えて最後に多国間 FDI/MNE 管理体制成立の条件を探ってみる。

1. MNE と受入国間の相互作用の変遷

MNE と受入国との関係についてはバーノンの著書名^④だけで大まかにはそれを推察できるけれども、相互作用という視点からその関係を取り上げたダニングとランダンの見解を見てみよう^⑤。彼らによると、過去40年を3段階に分けている。それぞれ正確な時期は企業と国の間で多少ずれが存在するけれども、一般に、第1段階が1950年代初期から1960年代中期まで、第2段階が1960年代中期から1970年代後期、そして第3段階が1970年代後

③ ドナルドソンはこれらの取り組みを企業間、政府間、協調的、および世界組織の4つのカテゴリーに分類する。「企業間」とは、業界、企業、および消費者団体（今日無視できない存在となっている NGO・NPO はこのカテゴリーに入るであろう）によるもので国際ビジネスに対する様々な私的団体の行動憲章・規約を言う。例として南アフリカにおける企業内部のアパルトヘイトをなくす目的をもった倫理基準であるサリバン原則、医薬品とたばこに関する世界保健機関憲章、および世界知的財産権機関（WIPO）による工業特許と商標保護に関するパリ協定の修正を挙げる。「政府間」の取り組みとは、多数国間あるいは2国間での特定目的をもったもので、例として GATT（現在は WTO）、IMF および世界銀行を指摘する。「協調的」とは、国際通商（貿易）を規制する双務協定での政府と業界との協調を言い、当時の EC やアンデス共同市場を例に挙げる。最後に、「世界組織」による取り組みとは、いわゆるグローバル組織によるものであって、国際司法裁判所、国際労働機関（ILO）、OECD、および様々な国連機関を示す。Thomas Donaldson, *The Ethics of International Business*, N. Y. Oxford University Press, 1989, p. 36.

④ Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay: the Multinational Spread of U. S. Enterprises*, Basic Book, 1971. (霍見芳浩訳『多国籍企業の新展開——追いつめられる国家主権』、ダイヤモンド社、1973年)、*Storm over the Multinationals: the Real Issues*, Harvard University Press, 1977. (古川成成『多国籍企業を襲う嵐——政治・経済的緊張の原因はなにか』、ダイヤモンド社、1978年)、および *In the Hurricane's Eye: the Troubled Prospects of Multinational Enterprises*, Harvard University Press, 1998. (未邦訳)である。最初のサブタイトル「追いつめられる国家主権」はダニングらの「ハネムーン段階」に合致しないと思われるかもしれないが、MNE が強い新郎（ないし新婦）でどちらかが我慢しながら将来の対立の芽が生まれつつある段階とも考えられよう。最後の著書名は『台風の日——多国籍企業にとって厄介な見通し』とでも訳せようか、MNE と受入国の関係は台風の日の中にあり、今のところは穏やかな関係にある。現状はこのような関係にあるが、時が過ぎていったん目から外れると厳しい関係になるであろうという主旨である。

⑤ John H. Dunning and Sarisnna M. Lundun, *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2ed.), UK and Northampton, M. A. USA: Edward Elger, 2008, pp. 674-681.

期から現在までとされている。各段階の特徴からそれぞれを「ハネムーン」、「対立」、および「和解」段階と呼ぶ。

1.1 ハネムーン段階

どのようなパートナーシップも、特に新婚の場合、相手が何を与えてくれるのかという大きな期待をもってパートナー同士がスタートを切る。確かにそこにはお互いの長所を過大視し、短所を見逃す傾向がある。まさしくこの点は第2次大戦後初期のMNEとそれが事業活動する国の政府との相互作用であった。新興開発途上国や戦争で荒廃した西欧諸国の観点からすると、外国企業（特に米国企業）の資本、技術、組織能力、経営スキルおよび企業家精神は切望されていた。それら資産や能力は自国市場の未成熟や荒廃のため直接投資の流入によるしか獲得できなかった。数年後、米国の経済・技術的ヘゲモニーは絶頂期を迎え、ちょうど英国企業が1世紀半にわたって世界貿易の大半を支配したように、米国企業は国際生産を支配した。

当時、多くの資産や市場を保持していたのはMNEだけであったので、受入国には選択権がなかったけれども、一見したところでは、米系外国投資家と受入国とは完璧なパートナーシップを保っているように思えた。しかしこのことがパートナーシップに対する最初の不満の徴候が資産と市場のコントロールという形で現れてきた。それにもかかわらず、1950年代から1960年代初期は全てが甘美で幸福感にあふれた時代であった。

この段階の他の特徴として指摘しなければならないのは、今日と比べてその当時のMNEのほとんどが比較的小規模であり、外国への関与も少なかったことである。大多数の製造関連子会社も互いに独立して行動し、輸出入の代替事業として設立されており、親会社のミニレプリカであった。資源関連産業部門においてのみ、外国企業が世界製品や販売命令のようなものを展開し、企業内貿易に携わった。この段階におけるFDIの影響力は、それが受入国に提供した資源・能力にあった。

1.2 対立段階

新婚がハネムーン段階を終え、生活が確実に安定するにつれ、これまで以上にパートナーは互いが相手の望みや向上心を実際にどれほど満足させてくれているかを評価できるようになる。つまり、パートナー同士が相手の長所と短所、およびパートナー関係のベネフィットとコストに気付いてくる。

1960年代から1970年代初期にかけて国際経済環境において最も広い範囲で起こった変化

は、政治的独立を果たした開発途上国の増大、経済目標の適切な認定、および制度機構や組織技術を完備しているという政府の強い自信から生まれている。

受入国のこの新しい自己認識や自己信念は MNE が多くの国で基礎を固めたときに現れてきた。基本的ニーズの充足、自立の促進、国際収支の改善、および技術水準の向上など開発目標に重点が移され始め、投資の受け入れにはこれらの開発目標に貢献する条件で評価されるようになった。驚くべきことではないが、どの方向から見ても目標を達成しているとは思えなかった。政府が徐々に認識してきたのは、経済開発のために実行された MNE の貢献が常に政府の期待した、あるいは最高に必要なとした貢献ではないということである。確かに、外国企業は技術やマネジメント能力を提供するけれども、それらは常に適正なものであったのか、あるいは公正価格であったのかどうか疑問が残る。

この時代には、巨大企業のマネジメント・スタイルや組織戦略に変化が生じていた。MNE の事業活動が地理的に広がるにつれ、それら企業はより集権的で、多面的なコントロール構造を用いる傾向が強くなった。同時に、資本投資、製品範囲、原材料の調達、および販売市場に関する決定は、地域やグローバルな観点から行われるようになった。また製品の国際標準化や生産工程・市場の特化へと進む傾向によって、品質管理、生産の継続、財産権の保護、および規模と範囲の経済性を利用する関心が高められた。これらが MNE の事業活動の統合化されたガバナンスを促進したのである。

1960年代には国際経済は順調に発展していたけれども、1970年代になると大きな出来事が2つ生じた。ドルの切り下げと OPEC による原油価格の高騰である。これらの出来事は開発途上国と先進国との所得格差を是正する目的をもった既存経済秩序の無力とやる気の無さに対する途上国の挫折感の高まりとともに、南北間が対立する厳しい時代の引き金となり、国際ビジネスにとって快適な環境ではなかった。

1970年代前半、MNE は監視と攻撃にさらされた。MNE は、経済開発に受け入れられない行動や公正でない貢献という理由だけでなく、それら企業がもはや受け入れることのできない国際経済体制の産物として見なされたために広く非難された。

1970年代は多数の受入国と MNE との「真昼」の対決であった。前者が後者の行動を左右する手段はよく知られており、すでに歴史の一部となっている。これらの手段は、MNE 資産の完全収用から、新規投資の基準や方法などの制約、そして外資系子会社に対する全般的業績要求の規定、さらに受入国企業が世界市場で効率的に競争するための支援まで広範囲にまたがっている。数年間、FDI の流入が提起した新たな難題とチャンスという観点から受入国政府の大多数は経済戦略・政策を修正する必要性を認めなかったのであ

る。

MNEの対応は予測可能であった。MNEの海外子会社がすでに現地経済に完全に組み込まれており（たとえば、古い時代の輸入代替事業）、依然として経済利益を獲得している場合には、これら海外子会社は受入国の干渉による損害にうまく対応した。しかし新投資については慎重に決定していたようである。その他の場合では、MNEがもつ選択肢は、技術や能力移転の制限から移転価格操作による所得流出に対する規制の回避、また他国への生産拠点の移転（あるいは移転の脅し）から現地政府の厚遇を得る目的の経済的・政治的影響力の行使まで多岐にわたる。

受入国をさらに激怒させるこの種の対応において、特に同一事業内のMNEを獲得しようと競争するため、受入国は無理矢理高い費用を払わされた。このような理由から、国家は地域的に一致した行動をとるか、あるいはどのようにすれば自国の経済開発や再構築プロセスで流入資本を最善利用できるのかどうかという問題に関し国連多国籍企業センター（UNCTC）、国連貿易開発会議（以下UNCTADと略記）、国連工業開発機関（UNIDO）および世界銀行など国際機関の助言と指導を得ることで交渉力の強化に努めた。

1.3 和解段階

1970年代後半および1980年代前半において、各国政府は過去10年間の経験から学習し、外国資本の貢献をうまく利用するよう政策を洗練化、修正および拡張した。国際レベルで、関心はMNEに対する行動規約やガイドラインおよびMNE活動に関する情報フローの改善に集中した。1960年代と1970年代初期がFDIの純ベネフィットに幻滅を感じさせた年代であったなら、それに続く20年間は現地政府の組織戦略、制度機構および経済政策が確かにFDIに不満をもたらした年代であったともいえる。

学習の成果は、経済成長に必要な資源と能力の獲得、およびMNEの行動を考慮した適正な制度と建設的マクロ経済・組織政策の導入という選択方法を堅実に評価することであった。MNEは、事業活動を行う個々の国あるいはあらゆる国にとって最大の社会・文化的ベネフィットにグローバル経営戦略が寄与していない事実を理解するようになった。感受性が強く良質の訓練を受けた経営者や公務員が現れ、交渉の重点はFDIから短期的な経済的利益を獲得することではなく、当事者間相互の利益の獲得および長期的関係の維持という道に移ってきた。

国とMNEとの関係には4つの変化が見られる。第1に、1960年代では米系並びに欧州系MNEに主に独占されていた多くの資産や専門能力の源泉が拡散したことである。

様々な技術、経営スキル、および資本などの市場は次第に不完全度が低くなってきている。したがって、それらを内部化する誘因が減少する。第2に、過去30年にわたって、MNEが提供するはずのベネフィットに対して各国間でかなりの競争があったことである。第3に、小規模先進国や開発途上国のFDIが次第に増加してきたことである。その結果、見えざる資産⁽⁶⁾の取引は、これら資産を具現化した商品の取引のようになってきた。最後に、国際的な戦略提携や出資を伴わない事業の激増にもかかわらず、MNEの大多数が国境を超える事業活動に対して地域的ないしグローバルに統合した戦略を採用していることである。

過去20年から30年の間に生じた出来事には政治的側面が関わっている。例外はあるものの、1980年代と1990年代には、国内政治が著しく右傾化して、市場志向的制度や政策が選好されるようになった。同時に、社会的優先順位も変化した。たとえば、今や安全性問題や環境保護は多くの国で政治政策の上位を占めるようになってきている。ここ20年あまりで急速に成長した国は直接投資の受け入れに最も好意的であり、何れの国も経済的な相互ベネフィットに価値を置く国であった。要するに、多くの国が自前のMNEを持ち始めると、投資流入も経済政策全体の一部として考えるようになっていったのである。

どの国も一方が他方の幸福に対して貢献したり、あるいはしなかったりする条件を知っている。またどの国も相互献身、信頼および寛容があらゆる協調の成功に大きな役割を演じることをも認めている。各国は開発プロセスの一部として制度向上の重要性を受け入れてきている。それにもかかわらず、経済・社会目標および目標達成能力が2つの当事者間で異なっているので、利害の認識・不一致で若干の相違が残るのは避けられない。さらに、ある国の卓越した競争優位が永遠に続くことはない。歴史は国民国家の経済パワー浮沈の事例で満たされている。同様に、MNEの競争優位にしても然りである。

1.4 21世紀の投資環境

21世紀の始まりも和解段階の基本方向を変えるものではない。1990年代は富の創造でMNEの役割に重きを置いていた。多くの開発途上国でFDIは経済の再構築・成長を促進、活性化する望ましい手段と評価された。先進国では、高付加価値活動へのMNEの集中が地域開発手段としてFDI利用の新しい取り組みに結びついてきている。ある産業や

(6) ダニングとランダンは見えざる資産として以下を指摘する。企業の経営資源（資産）構造、製品イノベーション、生産管理、組織とマーケティング構造、革新能力、体系的にまとめられない知識、マーケティング、財務、その他の蓄積された経験、および企業内・企業間の取引コストを削減する能力。John H. Dunning and Sarisna M. Lundun, *op. cit.*, p. 101.

国では FDI 誘致競争が起こり、地域ではあからさまな税金と補助金の組み合わせおよび好意的待遇を公然と確約して互いに張り合っていた。

ほとんどが M & A を通じて行われる資産拡大型 FDI の増加は現地政府に新たな問題を提起した。このような投資は現地雇用の安定化および技術移転の促進に役立つけれども、外国側への所有移転は長期的には不安定性を生むであろう。その上、投資が MNE によって実行される事業活動のうち 1 部分だけを担っている事実が物語るのは、現地政府もまた現地土着企業を MNE ネットワークにうまく組み入れる目的で、いかにして現地資源と能力を向上させればよいのかを検討する必要性が次第に高まってきていることである。この組み入れは投資だけでなく、長期契約関係の締結でも可能である。

この時代の受入国のジレンマは MNE がもたらす多くの資源と能力を最も必要とする国や地域が投資企業にとって最も魅力的でないことである。所得を生み出す資産・制度を構築する必要がある国では、FDI は成長と開発の前提条件である。同時に、経済成長と経済開発は互いに影響し合い、両者は FDI 誘致の前提条件であると指摘される。

十分に役割を果たしている司法ないし法の支配という形式の下での優れた統治、財産権の保護および競争促進は FDI が流入するための環境作りで最も重要になっている。他方、賄賂の横行と外国投資を妨げるように作用する制度の悪質さと外資流入の低迷との関係も一致することが明らかにされている。

こうした展開は、外国資本および「ネットワークに統合化されている子会社」を誘致したい地方、地域、および現地政府に 2 つの性格が異なる挑戦を突きつける。1 つは限界化の問題、あるいはグローバル化の本流から閉め出され、投資企業に無視される問題である。2 つめは、ネットワークに完全に統合されていない海外子会社が撤退候補になるかもしれない。つまり、低コスト・独立自営生産の永続化という理由から発生する流入資本の質の問題である。さらに、MNE 活動から期待される地方や地域への波及効果は、受入国が外国投資家から現地土着企業へ技術や経営能力を移転できるように人的資源、物的インフラおよび制度を整備している国だけで生じている。

端的に言うと、グローバル化のベネフィットを感じたハネムーン期間以後に、新たな現実が次に述べる要因により生まれていることが確認できる。第 1 に、グローバル化のプロセスが必ずしも広範囲に広がらないという事実に対する不満である。ただこれは MNE の行為というよりも、受入国の欠陥がある政策・制度や開発水準・経済構造を原因とするものが多い。第 2 に、文化・社会分野の範疇であり、価値システムの相違を反映する現地化問題⁷⁾は統合のベネフィットと同様に位置づけなければならない。第 3 に、インドや中

国のような FDI の流出・流入に関する制度や政策に現れるその国特有の国家特殊的特性をもった新プレーヤーの出現は投資競争を激化している。第 4 に、FDI のみならず MNE システムに対しても受入国の魅力を評価する必要性が高まったことである。魅力を高めるには国内環境の整備・向上が必要であるけれども、実際に投資を引き寄せられるかどうかは不明である。第 5 に、特にサービス産業で、取引コストの削減や特定活動分野の域外調達の増加は本国と受入国に脅威と機会を生み続けている。第 6 に、各国政府がグローバル化から利益を得る目的であるならば、政府はゲームのルールを遵守して、自らが努力し独自の比較優位を確立し、この目的達成のため制度や政策を調整すべきであるという認識が政府に広まってきたことである。

2. 受入国の対 FDI 政策

UNCTAD が実施した MNE の参入や事業活動を左右する国内法および規制改正の調査によれば、各国の政策立案者が投資環境の魅力向上に依然として取り組んでいるとしている。表 1 に示すように、2007年では、ほぼ100件近くの FDI 関連の政策変更が行われており、このうち受入国の経営環境を FDI にとって好ましくさせる目的をもったのが74件あった。しかし FDI に好意的でない規制に改定する割合もここ数年間にわたって増加しているのも事実である⁽⁸⁾。

これまで受入国は MNE に対して様々な硬軟両方の対応策を駆使してきているが、それらが FDI の流入にかなり影響を及ぼすのは確かである。ダニングとランデンはそれら対応策を 4 つの政策分野に分類する。第 1 は、外国企業の参入ないし操業条件に関する分野である。第 2 は、外国企業に要望ないし期待される活動を要求する分野である。第 3 は、外国投資家の撤退に関する分野であり、そして最後の政策分野は前期の 3 分野にも関連しているが、これら分野と違って、直接投資を誘致するため最も効率の良い方法に焦点を当てているものである⁽⁹⁾。

(7) MNE が携わる国際経営では現地化は経営をいかにして現地に適応させていくのかという重要課題の 1 つである。統合化が親会社の集権的管理とすれば、現地化は本国とは異なる現地の社会・文化さらには政治・経済などを含めた現地環境条件（分散化要因ともいう）に経営を適応させ、海外子会社に権限を委譲した分権的管理といえる。国際経営ではそのバランスをとるのが重要だとする。

(8) UNCTAD, *World Investment Report*, 2008.

(9) John H. Dunning and Sarisna M. Lundun, *op. cit.*, pp. 683-688.

表1 1992年から2007年までの国内規制策の改定

項目	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
改定国数	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	92	91	58
規制改定数	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98
好意的改定	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	162	142	74
非好意的改定	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24

出所：UNCTAD, *WIR*, 2008, p. 8.

2.1 参入条件

外国投資家の参入ないし操業条件は普通5つの主要基準に基づいている。第1に、認可される外国側出資比率である。完全ないし過半数外国所有が認められるのか。あるいは外国企業は現地土着企業に少数参加しかできないのか。第2基準はMNEが関与する付加価値活動の種類に関連する。過去において、国家当局の中には外国投資家に開放される事業だけでなく、市場供給を許された事業の産出比率まで厳しく制限するところもあった。最もリベラルだと見なされた国ですら戦略的・文化的に微妙な部門には多くの外国人参加を認めたがらない。また、外国投資家は政府の望まない、あるいは重要視しない商品やサービスを生産する部門でも歓迎されてはいない。

第3基準は流入資本の調達に関連する。外資に乏しい国は初期資本投資の全てが外国資本家によって国際資本市場から調達すべきであると強く要求するであろう。第4基準は受入国の国内投資先に関連する。積極的に地域政策を遂行する国は外国企業に対して後進地域あるいは失業率の高い地域で事業をするように要求するか、強い圧力をかけてくる。

最後の基準はFDI参入の必要条件に関するものであり、広い意味での投資優遇策に入る。投資優遇策には付録Aで示すように様々な種類がある。これらは免税期間や課税率の軽減など財政的優遇策、融資助成や融資保証など他の財務的優遇策、およびインフラ助成や公共サービスなどの優遇策というふうに広範囲にまたがっている。MNEが完全にこれら優遇策を手に入れられるかどうかはその子会社の実績次第であるけれども、ほとんどの新規事業の開設では優遇策の恩恵を受けている。また、外国投資家に提供される金融的優遇策の一部として財政的優遇策は、外資誘致のための「招致競争」の高まりから近年とみに注目を浴びてきている。

2.2 業績要求

業績に関連する対応策はあらゆる事業活動を左右するであろう。それらには資本財、原材料、中間財およびサービスの現地調達、管理職や専門職レベルの募集、雇用および教育

訓練、産出高に占める輸出比率、外国子会社が行う付加価値活動のタイプ、企業内価格操作に従って提供される情報、移転技術の使用に関して MNE が付ける条件、そして生産方法に関する行動指針や要求が含まれる。これら要求は追加的輸入許可の提供や外国企業との競争保護など政府の MNE 特別待遇をめぐる取引にもなるであろう。

付録 B に示すように、これら受入国の業績要求は各国間の国際投資協定 (IIA) や GATT ウルグアイ・ラウンドの貿易関連投資措置 (以下 TRIM と略記) により禁止されているものもあるが、インドやブラジルのような一部の有力開発途上国は FDI が及ぼす開発のインパクトを高めるために、TRIM 協定の緩和を主張し、政策の伸縮性を認めてもらおうとしている。

2.3 撤退条件

ほとんどの政府は新規企業参入時に撤退条件を課してはいない。けれども、1960年代から1970年代の開発途上国では、政府が流入資本を現地土着企業のチューターの役割を負うものだと見なし、早晩チューターの義務は成功裏に達成され、チューターは潔く引き揚げるべきだと考えるのが一般的であった。この条件は競争優位が受人国経済に最も移転・吸収されやすい標準化技術に依存する市場志向的 MNE のケースでうまくいくようである。また、この条件は豊富な資源により受人国が強い交渉力を持つ資源志向 FDI においても適合する。しかし、このような条件は、MNE 親会社が排他的統制の維持を必要とするグローバルあるいは地域的事業活動のネットワークの一部を占める外国子会社に課するのは容易なことではないであろう⁹⁰⁾。

2.4 コスト効率の良い FDI の獲得

政策措置の第 4 グループは上記 3 分野に関係するが、とりわけ FDI の誘致に最も効率の良い制度・政策の企画・実行に関連するものである。実際に、この分野は優遇策、規制、および業績要求と密接な関係をもつ。政府とは、ある産業部門では外国企業を制限しつつ、他部門へ投資誘致を進めるために租税上の優遇を与えたり、あるいはローカル・コンテンツの要求とともに輸出補助金を供与したりするものである。財政的優遇策は様々な形

⁹⁰⁾ 撤退条件は1948年のインドネシア外資法や1950年のインド外資法にみられたが、それが注目されたのは、1970年にアンデス諸国が対外共通外資規制にフェード・アウト条項として盛り込まれたときであった。この時代においてすでに撤退条件の功罪について議論されている。次を参照。拙稿「海外直接投資におけるフェードアウト規制の問題点」、『世界経済評論』、1978年3月、64-72頁。

態があるが、最も共通しているのは免税期間、投資助成金、加速減価償却の認可、雇用奨励金、特別融資および地域助成金である。

MNE に特定した優遇策は FDI 立地に重要ではあるが、それらは最大の決定因ではない。立地の選定では MNE それ自体の事業分野とこれに関連する優遇策が重視される。これら優遇策は、外国企業が経済的利益を見込める多数の立地場所からまだ投資先を決めていないときや、外国企業が業績要求によって嫌がらせを受けるときに効力をもつであろう。

重要なのは、財政的優遇策その他が FDI の増加をもたらす条件であるかどうかを確認すること、および優遇策から生まれるベネフィットと機会費用を評価することである。前者については、もしも国が経済的基礎的条件、つまり要素費用、効率的制度、および拡充した社会・経済的インフラに基づいた競争を歪めないように関与するならば、国は FDI 誘致のために追加的あるいは特定の優遇策を提供する必要はないと、条件付きながら優遇策不要論もある。

後者については、現金補助や財政的優遇策など多くの FDI 誘引策は国家財政に大きな負担を負わせることである。インフラ投資や優遇契約などの誘引策も MNE 誘致を目的とした公的援助を注入する手段である。受入国の公共政策の視点からすれば、問題はこのような誘引策が最終的に清算されるかどうかという点である。換言すれば、MNE 誘致に払った金額がある特定立地場所の雇用拡大や経済活動の活性化によって生まれたベネフィットで返済されるかどうかということである。

3. 多 国 間 対 応

受入国政府は基本的に受入国自体で MNE の事業活動に対応してきている。しかし、1 国的行為それ自体が必ずしも効果的でなく、それが本国や受入国に最適な結果を生むとは限らないという見解が高まってきた。問題は構造的なあるいは 1 地域特有の市場の失敗、または MNE 活動から生み出される不快な社会・経済的影響と闘うための行政能力の欠如に關係する。こうした無能さを克服するためには国家による集団行為が必要になるであろう。

国が MNE との取引で超国家的支援を必要とする理由が 3 つある。第 1 は、MNE が創造した付加価値額の一定割合を手に入れる能力あるいは MNE の行動パターンを効果的に左右する能力の欠如に示されるように、受入国政府が MNE に対して弱い交渉・協議上

の地位にあると認識していることである。交渉バランスを取り戻す方法は MNE に対して一致した政策を遂行するための国家の集団化にある。また他の方法としては、MNE とその関連会社の目的、戦略、および行動を監視・影響する制度的枠組みに関する協定を結ぶ取り組みがある。

第 2 の理由は、必要とする FDI を引きつけるのに十分な魅力が投資受入国にないこと、あるいは本国の制度や政策が対外投資を妨げることである。ここでは MNE 活動に対する妨害を阻止するため政府間の取り組みが正当化されるであろう。

第 3 に、ある国の政策が他国の政策の妨害によって台無しにされるかもしれないことである。これは受入国（または本国）の対 MNE 戦略が本国（または受入国）の最大の利益と対立する場合である。たとえば、受入国が課した配当金送金制限は投資国の国際収支上の利益と対立する。悪影響をこうむる国は他国の行為をしばしば無力にする。

このような理由から国が採用できる超国家的行為は主として以下の 4 形態を指摘できるであろう¹¹⁾。

3.1 集団行為

国が利用する最初的手段は MNE に対して優位な状況に立つためと、対 MNE 活動に統一政策の立案のために集団行動をとることである。この構想は MNE が政府同士を競争させる可能性を少なくするだけでなく、MNE がある国で独占的地位を利用しようとするならば、この行為が他国での業績に悪影響を及ぼすことを理解させることである。

たとえば、この形態をとる国々として、EU、NAFTA、およびラテンアメリカ自由貿易地域などを指摘できるが、こうした共同行為がどの程度成功するかは、統一政策が「単独行為」に比べて今まで以上に利益のある結果が参加者に生まれるかどうかにかかっている。

3.2 政府への支援

MNE に対する制度的対応と政策において国家を支援する第 2 の手段は、経済運営や管理だけでなく、特定的には MNE 活動に対して利用する適切なマクロ経済政策の政策立案者の教育・訓練である。

ここ 30 年間に、MNE 関連問題に関する助言と指針は主に 2 つの方法で国連諸機関——国連多国籍企業センター（UNCTC）¹²⁾、UNCTAD、UNIDO、国連労働機関（ILO）、お

(1) John H. Dunning and Sarisna M. Lundun, *op. cit.*, pp. 707-712.

(2) 1974年、UNCTC は国連経済社会理事会の下で設立され、MNE の行動憲章を策定するのが目

よび世界銀行やIMF——によって提供される。第1の方法は、特定のMNE関連問題(移転価格操作、技術移転、制限的商慣習、輸出加工区の経済性、投資優遇策、合併事業経営、環境基準など)に関する国際研究会という形態をとる。そこで専門家や関係者が直接投資の流入(ないし流出)の影響およびこれに対する政策に関する知識と経験を共有するのである。第2の方法は個々のコンサルタントあるいはコンサルタント・チームによるものであり、特定国に訪問し、関係部局が当該国政府にとって重要な事柄を検出し、それに対処するのを支援する。この例としては、外資法や規制の準備、技術移転のための作業標準の設定、MNEを念頭に置いた課税政策の見直し、および外国投資家との交渉における行政手続きなどがある。

正しい情報と適切な助言を提供するこの多国間行為は満足のいく条件でのMNEの能力・資源の獲得、これらの賢明な利用、およびマクロ経済政策の新たな策定で、受入国に大きな助けとなっている。

3.3 行動規約とガイドライン

多国間行為が1国的行為を支援することができる第3の方法は国際的に受け入れ可能な行動規約やガイドラインの導入である。これらは各国政府、地域(たとえば、EU、NAFTA)や国際機関(国連、OECDなど)により作成される。MNEを特定したガイドラインも商工会議所、経営者団体、および個々のMNEにより生み出されている。どの規約やガイドラインも正規の法的拘束力を持ち合わせていないが、企業と政府が自らの経済・政治的利害に反した活動と見なす場合を除き、それらの容認は規定を遵守するという企業と政府の意思を表している。

それら規約は、所有、技術移転、情報開示など広範囲にまたがっている。ガイドラインの基礎となる原則は、受入国が過敏になる問題をMNEに知らせること、およびMNEが事業をする国の経済的福利に合致した方法でMNEに行動するよう勧告することである。

現在最も注目されるガイドラインとして影響力をもつ行動規約がOECDと国連によって導入されている。まずOECDである。OECDの多国籍企業ガイドラインは1976年に加盟国により採択され、今日まで定期的に更改されてきている。経済・社会的進歩のために

的であった。結局、1992年、行動憲章は勧告形式を主張する先進国とMNEと国家を拘束すべきとする開発途上国との対立がもとで採択されなかった、UNCTCは現在UNCTADに吸収されている。その1部局である投資、技術および企業開発委員会(DITE)は多くの情報の収集・分析作業を続け、開発途上国がMNE行動から最大のベネフィットを得るために政策の案出および制度の向上を目的としてそれら途上国を支援している。

推進できる MNE の「積極的貢献」を確実にするため、ガイドラインには人権、持続的経済発展、企業の情報開示、児童・強制労働・差別など労働および労使関係、環境保護、賄賂の禁止、消費者利益の尊重、技術や科学知識移転の促進、競争政策（共謀のない競争的経営環境）、税法の尊重を重視する一般的政策が記述されている。これら原則に従わない場合の対応は、本社所在国政府が MNE にガイドラインに合致しない行動を改めるよう、あるいは止めるよう勧告する非公式活動に限られている。

次は国連グローバル・コンパクトである。コフィー・アナン国連前事務総長が提唱し、2000年に発足したものである。経済のグローバル化に伴って企業の社会的責任を追求する目的をもち、国連事務総長、企業経営者、業界団体、NGO、および労働組合を交えたフォーラムを開催して企業への提案や助言を行っている。参加国および参加企業・団体数は、2004年では80カ国を上回る国から2,700であったものが、2009年には130カ国以上の国から7,700を越えている（ちなみに日本の参加数は95である）^⑬。参加するためには、人権、労働者の権利保護、環境保護、および賄賂や腐敗行為の防止という4大原則に賛同しなければならない。しかしこのグローバル・コンパクトも OECD と同じく勧告的ガイドラインであって、拘束力をもたない。従って遵守しない企業に対して訴訟もできないのである。

この種の行動規約やガイドラインでは、企業に期待している点が明確になるので初心者外国投資家や中小 MNE への有益な情報が提供される。また、経済界の代表、政府、NGO など関係主体が参加する行動規約に関する交渉では、FDI に各当事者が何を期待しているかについて価値ある洞察力を生み出している。このような利点もあるけれども、次のような欠点も存在する。1つは、これらガイドラインは法的拘束力がないことであり、規約を遵守するかどうかは企業の自主性次第である。多くの MNE およびその関連会社が規約に合致した行動をとっていても、自社の最大の利害に規約条項が対立するとすれば、企業はいつでもどこでもそれらを見做す誘惑に駆られるであろう。最初の欠点に関連するが、2つめは企業の欺瞞性である。行動規約あるいは原則の非拘束および非強制という性格では、それらの遵守を表明するだけで MNE は加入でき、世間から社会的責任を果たしている優れた企業と見なされよう。それは単なる隠れ蓑にすぎないかもしれない。残念であるが、これらガイドラインには企業の欺瞞行為を防止する影響力がもっていないようである。

⑬ 朝日新聞、10月12日、朝刊。

3.4 国際管理機構

多国間行為の第4の方法は MNE 活動の基本ルールの設定し、そして国内当局がこのルールに対応しているかどうか監視する国際管理機構を形成することである。これは1960年代以来2国間・多国間貿易協定が機能し続けている事例に重なる。現代のグローバル経済において大きな影響を及ぼしている FDI を対象とした多国間協定の創設も必要に迫られている。ただし最初の FDI に関する拘束的多国間ルールがウルグアイ・ラウンドの終了後の1990年代に生まれている。後で WTO に組み入れられた前述の TRIM に関する協定である。この協定は FDI と貿易との大きな関連性を初めて公式に認めたものであった。実際には、政府権限に新規の制限を加えられるのが気に入らない多数の開発途上国のため、この協定の政府行為に及ぼした影響力は小さかった。

これまで国際管理機構の創設を目指した取り組みは、国連の多国籍企業行動規約や OECD の MAI があったけれども、前者は1992年に国連で非採択、そして後者は1998年に中止というように、何れも失敗に終わっている。

4. MAI の失敗の理由

MAI 協議は、FDI のより一層の拡大を目指した自由化を促進する目的で、1995年初期に OECD で開始された。協議は1988年末に成果なく終わってしまった。この失敗の理由として、協議が非公開であったこと、および参加国数が少なかったことが考えられる。当時加盟国の29カ国に加え、アルゼンチン、ブラジル、チリなどオープン参加国8カ国の37カ国で協議され、多くの開発途上国は協議から閉め出されるという OECD の議論の進め方にも問題があった。

次に、加盟国、特に米国やフランスのような主要国の政府レベルで MAI に対する関心が薄らいできたことである。というのは、加盟国がその協議が合意に達するのが難しいことに気付いてきたからである。つまり、この原因と考えられるのは、協議に含まれる問題領域があまりにも広すぎる点であり、また当初の目的があまりにもぼやけてきた点である。また、政府自体が最初に示された方法に自らの権力を結び付ける準備ができてなく、見解の相違が生じた場合に妥協のための基準すら考えてこなかったのである。

最後に、FDI および MNE 問題で新たに主要主体として台頭してきた非政府組織（以下 NGO と略記）である。MAI に対して社会的な反発の波が多くの人に押し寄せてたが、これらは NGO によって引き起こされ、国際的に巧みに組織化されたキャンペーンをイン

ターネット上で行い、各国に様々な影響を及ぼした。

以上のような失敗の理由が考えられるが、このうち2つの点、つまり問題領域の広さと NGO について若干触れてみよう⁴⁴⁾。

4.1 包括的協定

多国間協定は様々な形態で取り組まれてきているが、MAI の存在を正当化するためにこれまでとは異なる新しい要素、新たな価値を付ける必要があった。その結果、提議された協定の草案は意義深く、しかも広範囲にわたる文言で表記されていた。それは「包括的かつ完全に拘束的」協定であり、これまでの多国間協定よりも厳しい基準を含んでいた。

包括的といっても課税問題は除外されたので、ある程度範囲は狭められたけれども、多くの論題が残されたまま結局失敗に終わったのである。米国は投資審査、紛争解決メカニズム、および文化産業や地域統合に対する例外条項に重点を置き、当時の EC は域外適用に関心をもっていたように、加盟国の MAI に対する期待は異なっており、各国間の利害を調整にも失敗した。協定締結の困難は複雑多岐にわたる MAI の協議項目を見れば理解できるであろう。以下に示すように、それは最初15の主要項目から構成されていた。

- ・規約とは違って、MAI は完全な国際条約であり、各国の立法府が批准すべきものである。
- ・規約とは異なり、申請、判定および執行については正式な紛争解決メカニズムを導入すべきである。これらは投資家対国家および国家対国家に適用される。
- ・「投資」の定義は包括的かつ拡張可能であるべきである。これによって直接投資(創設、拡張、あるいは事業参加)だけでなく、証券投資(負債や資産にかかわらず)、不動産、知的財産権、契約上の権利、および当局から与えられた権利や許可を含む。
- ・全ての政府行為が含まれる——立法、司法、行政
- ・投資過程の全てがカバーされるので、内国民待遇や最恵国待遇義務が問題として取り上げられる。これらの義務は投資申請および既存企業の事業活動にも拡張されるべきである。保留ないし例外が合意されるとすれば、審査過程が重要になる。
- ・保留——限られた範囲の一般免責で考えられたものと全く異なる「国家に特定の例外条項」——は、リストに追加ができない「スタンドスティル」義務、時がくればり

⁴⁴⁾ David. Henderson, *The MAI Affair — A Story and Lessons*, Great Briten: The Royal Institute of International Affairs, 1999, pp. 20-32.

ストを削減する義務をもつ「ロールバック」義務、そしていったん外されたら例外を復活できない「ラチェット」義務に従わされる。

- ・「トップ・ダウン」原則が採用される。それゆえ、全ての一般および特定例外がリストされなければならないし、リストされない投資行為は自動的に懲罰に処せられる。
- ・新自由化措置は協議の過程で政府により導入され、最終的に協定に組み入れられる。
- ・民営化措置は内国民待遇および最恵国待遇義務を条件とする。
- ・外国投資が差別されないことを確実にするために、公的独占企業や国営企業の行動を制約する規定が設定される。
- ・厳しい投資保護基準（一般待遇、取用、紛争からの保護、および自由な資金移転）が導入される。
- ・業績要求は、WTO の TRIM 協定に見られる範囲と内容を越えた形で、禁止するか、あるいは特定の限度を条件とする。
- ・規則と懲罰は投資優遇策に結びつけられる。
- ・全投資過程に関連して、重要な外国人に対して通行と居住権が設定される。
- ・種々の懲罰が政府より下位レベルのみならず、国家権限で適用される措置にまで拡張される。

さらにリストに下記の項目が付け加えられた。

- ・域外適用問題——すなわち、国家が自国領域を超えて自国の法律を適用できるかどうか、できるとすればどのような状況下なら可能であるのか。
- ・地域経済統合に対する特別規定、それに加盟する国は、例外を抑制する懲罰から免れて互いに特惠待遇を提供できる。
- ・「文化」産業の扱い

そして1997年の初めに環境基準や労働基準に関連する規定を協定に入れる提案が出されたが、結局未解決のまま1998年の協議中断を迎えたのであった。

4.2 NGO のインパクト

インターネットにより MAI 協議原本が明らかにされたときから、目に見えて MAI に反発が広がった。それは OECD 加盟、非加盟にかかわらず各国に広がり、環境保全グ

ループ、消費者団体、貧困国開発に関連する団体、人権グループ、地方政府、社会正義のための運動、先住民を代表する組織、聖職者団体、労働組合、および専門家グループなど、70カ国以上の600を越える NGO その他が一丸となった。国際的抗議運動は次第に勢いを得て、それまでほとんど一般市民の注目を浴びなかった協議が世界的な議論的となったのである。

NGO は協議に直接、間接的に影響を及ぼした。直接的影響として、特に社会・環境基準の取り扱いに関して NGO は正式な審議の内容と次に続く協定草案の方向を左右した。この論点は協議が進むにつれクローズアップされてきた。その後の草案の文言では、①社会・環境基準は外国投資の誘致のために引き下げられるべきでない、②協定下の義務は現地政府による基準の維持および引き上げを妨げたり阻止したりするものではない、および③収用に関する規定下で、外国投資家は規制権限をもつ政府の非差別的行為から生じた損害の賠償請求ができない、というふうに変えられた。

けれども、それよりもっと強力であったのはむしろ間接的影響であった。NGO のキャンペーンが MAI 問題を政治問題化させたのである。全員が MAI に懐疑的あるいは敵対的とまではいかないが、多くの評論家、および MAI に関して情報と相談が少ないと感じている国会議員によってその問題が大きく取り上げられてきた。協議の秘匿性への批判はその時まで公表されていなかったが、協定に反対する主な議論が価値がなく、極めて異議のある事実にかかわらず、政府および OECD は何ら反撃もしなかった。これら反発は政治家を驚かせ、混乱させ、そして政府の関与と MAI のプロセスに疑問を抱かせていったのである。

5. 結論に代えて

グローバルに FDI を統治する必要があるにもかかわらず、FDI に関しては、IMF や WTO のような国際管理体制が形成されていない。OECD は MAI の成立に取り組んだが結局失敗した。その理由は前述の通りであるが、それ以来そのような取り組みは起こっていないし、これからもそのような取り組みは行われないであろう。むしろ 2 国間、あるいは地域間ベースの国際協定が増加する傾向があるとされる。それではなぜ多国間 FDI 管理体制が生まれぬのか、結論に代えてコーヘンの所説からその理由を探ってみる⁴⁵⁾。

⁴⁵⁾ Stephen D. Cohen, *Multinational Corporation and Foreign Direct Investment*, Oxford University Press, 2007, pp. 252-259.

5.1 FDI の政治学

多国間 FDI 管理体制創造の第1の障害物は FDI の政治学だとする。つまり、手詰まりの継続は政府と市場との適正なパワー・バランス（政府の役割を重視するか、市場を重視するかという問題）に関する価値判断に、特定的には政府が与える MNE の自由度に起因する。世界中で受け入れられる原則の表明が容易でないのは、政府と市場との関係において非常に困難な基準設定問題に直面しているからである。たとえば下記のような疑問に最善の解答は存在するのであろうか。

誰の行動が多国間ルールによって制約される必要があるのか。民間所有企業なのか、それとも受入国政府なのか。換言すれば、それが FDI の場合、公共部門の干渉であるのか、それとも民間部門の利己的利益追求が全体としての社会的利益にとって脅威となるのか。巨大企業もしくは強大な政府が悪魔であるかどうか決められないし、決めたとしてもその理由は何か。もしイエス・ノーの問題でなければ、FDI 管理制度において「公正で安定的な」社会秩序の維持と、富の創造、生活水準の向上、および効率の最大化を目的とした民間部門への信任との間で適正なバランスとはどのようなものであるのか。優れた行動規約は公共の福祉を守る責任を負う官吏に適用されるべきか、それとも商品とサービスを適切な価格で消費者に提供し企業の利己的利益を追求する責任を負う経営者に適用されるべきなのか。

これらに解答して初めて世界各国で受け入れられる多国間協定が生まれ出される。けれども、あらゆる利害関係者が対立した見解を早晩過去のものとするにはできそうもない故に、包括的管理体制が形成される見込みはない。国際経済秩序は FDI 政策に関する多国間協定もなく存在している。実際面で、一致した願望、ニーズ、および姿勢は主要グループ、すなわち、①投資受入国、②投資本国、③ MNE と株主、および ④ステークホルダー（一般市民、会社従業員、環境、および組織化された一般の利益集団）で容易にはまとまってこなかった。①と④の主体は外国企業から大きな純ベネフィットを組織的に獲得することを政府に望む。これら主体が考えている基本原則は、現地法律、価値、および良き企業市民概念に外国企業を順応させる受入国の権力である。これらは公平を主張する。逆に、②と③の主体は政府規制にビジネス活動が邪魔立てされないことが大多数の市民に対して最善であると考えている。本国は自国の海外子会社の自由と金銭的成功を妨げる受入国を非難する。MNE は私的利益追求と自由市場イデオロギーを結びつけ、グローバルな厚生と経済効率を最大化する独特の能力を主張する。この裏には、直接投資の流入のため好ましい経営環境を創造・維持する政府には大きなベネフィットが与えられるという意図が

ある。

5.2 手順・実施上の障害

多国間 FDI/MNE 管理体制の形成には手順・実施上の障害が存在する。

まず第 1 に、どの政府も自ら FDI 管理体制に何を求めているのか明確で一貫した立場をとっていないことである。大多数の政府は 2 つの顕著に異なる姿勢を完全に 1 つにすることすらできない。その 2 つとは、受入国として、そして本国として関連する問題に対する処理である。各国が国益のために異なる姿勢を伴った政策を形作るにはダブル・スタンダードが避けられない。本国と受入国としての利益を同時に一致させる原理を発見するのは容易ではない。

第 2 に、適正な規制の度合いは国により異なることである。ある国では今なお FDI を疑いと不信の目で見ている一方、他国では FDI を経済成長戦略に組み入れている。国際ビジネスに対する姿勢は、歴史的体験、経済開発水準、および経済イデオロギーによって独自に刻まれたプリズムから映し出されている。要するに、程度の差はあるものの、190 もの主権国家が MNE に対する干渉的経済政策や非協力的統制を通じて市場の見えざる手の方向を変えているのである。

第 3 に、管理体制に引き渡されるであろう国民国家の規制権限の程度である。大多数の国が防衛、文化、マス・メディア、および輸送などの産業に外国企業の参入を拒む権限を進んで放棄することはない。全ての国が潜在的外国投資家に財政的優遇措置を与える権限も引き渡さないであろう。開発途上国は外国所有資源関連企業を取り締まる権限を放棄したがるが、製造業分野の MNE の参入で先進技術を要求する権利を失いたくない。これは、いわゆる国家主権の部分的委譲という問題となる。

第 4 に、政府の権限委譲と国内に本社が所在する MNE の経営幹部との協議が必要とされることである。政府がどのようにして MNE を取り締まることできるかという点と企業にどのような権利と責任が与えられるかという点で、MNE は新管理体制の計画や活動に直接影響される。企業の全ての事業活動が恐らく多国間協定に直接影響されるために、ほとんどの政府は MNE の規制・保護によって生じる経営への影響に関する知識が必要となる。

最後に、多国間 FDI 協定の協議に MNE の代表の直接参加を認めるのが望ましいことであるのか、あるいはそれが合法的であるのかどうかを決めることである。これについて相反する見解がある。1 つは、自国民に責任を負う唯一承認された国民政府の代表が国

際法の施行を協議する法的正当性をもつというものである。他の1つは、MNEは政府に比べてより一層国際管理体制に影響されやすいので、政策立案過程へのMNEの参加を否定することができないという見解である。これを調整しない限り、主要国では条約の批准に反対するMNEの抵抗に見舞われるであろう。妥協案は企業の代表を協議団に近い場所に集め、呼び出されたときに直接助言や意見を述べてもらう方法である。同様の問題が、MNE活動に社会的責任や倫理・法令遵守を強く要求するNGO代表の処遇を巡っても生じている。

参 考 文 献

- [1] John H. Dunning and Sarisna M. Lundun, *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2ed.), UK and Northampton, M. A. USA: Edward Elger, 2008.
- [2] David. Henderson, *The MAI Affair — A Story and Lessons*, Great Britain: The Royal Institute of International Affairs, 1999.
- [3] Stephen D. Cohen, *Multinational Corporation and Foreign Direct Investment*, Oxford University Press, 2007.

付録A 投資優遇策の類型

財政的優遇策

- ・標準法人税率の軽減
- ・免税期間
- ・免税期間中に生じた損失を将来利益から控除する認可
- ・資本税率に関する加速減価償却の認可
- ・投資および投資引揚の際の所得控除
- ・社会保障費の軽減
- ・被雇用者あるいはその他労働関連支出に基づく課税対象所得控除
- ・マーケティングや販売促進活動関連支出などに基づく法人税控除

付加価値関連優遇策

- ・産出額に占める正味の現地調達額に基づく法人税率軽減あるいは控除
- ・純利益額に基づく所得税控除の認可

輸入関連優遇策

- ・生産工程に関係のある資本財、機器ないし原材料、部品や投入物に課する輸入関税

の免除

- ・ 輸入原料や物資に支払う関税控除

輸出関連優遇策

- ・ 輸出税免除
- ・ 輸出所得優遇税
- ・ 特別の外貨獲得活動あるいは工業品輸出に対する所得税控除
- ・ 輸出実績の見返りとして国内売上げに対する税額控除
- ・ 関税払い戻し
- ・ 輸出額に占める純現地調達額に基づく所得税控除
- ・ 輸出産業向け外国支出控除および資本支出控除

財務的優遇策

- ・ 投資案件に関連する資本、生産あるいはマーケティングコストを（一部）援助する直接的補助金
- ・ 特別融資
- ・ 輸出信用保証
- ・ 商業リスクが高い投資に参加するベンチャー資本への公的資金の投入
- ・ 為替相場の変動や通貨切り下げなどある一定のリスク、あるいは収用や政治的混乱など非商業リスクを補填するために常に特恵的料金が利用できる政府保険（しばしば国際機関を通じて提供される）

その他優遇策

- ・ 特定目的のためのインフラ助成
- ・ 資金調達源の選別、事業の実施と経営、事前投資調査の実行、市場情報、原料の入手可能性とインフラ拡充、生産工程やマーケティング手法に関する助言、訓練や再訓練への支援、ノウハウの開発や品質管理の向上を目指した専門施設への支援を意味するサービス助成
- ・ 優先的政府契約
- ・ 参入阻止を意図した市場閉鎖と独占権の認可
- ・ 輸入競争からの保護
- ・ 特別為替レート、特別の外国側債務の株式化比率 special foreign debt-to-equity conversion rates、対外融資に関する為替リスクの軽減、輸出所得に対する外国為替クレジットを得る特権、および所得と資本送金に関する特権として外国為替を獲

得できる特別待遇

出所) John H. Dunning and Sarisnna M. Lundun, *op.cit.*, pp. 682-683. Box 19.1 より。

付録B 業績要求のカテゴリー

TRIM 協定による禁止

- ・ ローカル・コンテンツ要求
- ・ 輸出入均衡化要求
- ・ 進出企業が稼得した外国為替に応じた外国為替規制
- ・ 輸出制限

IIA による禁止, 条件あるいは抑止

- ・ 国内出資者との合併事業設立の要求
- ・ 最低水準での国内株式参加の要求
- ・ 特定地域への本社立地要求
- ・ 雇用要求
- ・ 輸出要求
- ・ 進出企業が生産ないし提供する商品やサービス販売の規制
- ・ ある地域から排他的に特定地域向けに生産される商品あるいは提供されるサービスの供給規制
- ・ 生産商品や提供サービスの独占的供給業者として行動する要求
- ・ 技術, 生産工程ないし価値ある知識の移転要求
- ・ 研究開発要求

無規制

- ・ 他の全ての業績要求

出所) John H. Dunning and Sarisnna M. Lundun, *op.cit.*, p. 685. Box 19.2 より。