

日立 総研

特集

台頭する南部アフリカ資源国

vol. 7-2

2012年8月発行

表紙題字は当社創業社長(元株式会社日立製作所取締役会長)駒井健一郎氏 直筆による

日立 総研

vol.7-2

2012年8月発行

- 2 巻頭言
4 対論 ～ Reciprocal ～

特集

台頭する南部アフリカ資源国

- 12 日立総研レポート
変貌遂げる南部アフリカ4カ国（サザン4）
エリック・ハルバーソン
- 16 寄稿
Political Outlook for the Resource-Rich Countries in
Southern Africa
Philippe de Pontet
- 20 寄稿
Regional Integration and Infrastructure Opportunities
in Southern Africa
Memory Dube
- 28 寄稿
南部アフリカにおける日立建機マイニング事業の展開
山澤 誠
- 32 Voice from the Business Frontier
日立ヨーロッパ社 ヨハネスブルグ所長 大島 光信 氏

- 36 研究紹介
38 先端文献ウォッチ

新しい新興国アフリカ

(株)日立総合計画研究所
取締役社長

塚田 實

これまでの巻頭言でも言及してきたことであるが、世界のさまざまな場所で仕事をし、生活してみると、それぞれの場所で世界の見え方が違ってくると実感する。日本に住んでいて見える世界と中国から見る世界、米国から見る世界には、大きな違いがある。

私は、2000年から2003年に日立ヨーロッパ社の社長を務めたが、ヨーロッパで感じたアフリカは、それまで日本にいた時よりも、ずっと身近な存在であった。アフリカは日立ヨーロッパ社の経営範囲でもあり、実際に南アフリカ共和国（南ア）には何度も出かけた。ロンドンから南アのヨハネスブルグまで、飛行機で約11時間かかるが、南北に移動するだけで、時差は2時間（夏は1時間）しかないため、時差ほけもなく、着いてすぐ全力で仕事に取り組めた。南アはフライト・スケジュールの関係で往復とも大体夜行便になるが、地中海沿岸の都市の明かりを見た後、ヨハネスブルグに着くまで、地上に明かりを見ることはほとんどなかった。そのアフリカが今大きく変化している。

アフリカは、長く政治的にも経済的にも多くの問題を抱えていて、紛争や難民問題、エイズなど感染症の広がりなど、発展から取り残された地域という印象が強かった。その中でも日立の先達は努力を重ね、1970～80年代は資源開発・輸送力増強などに関連した交通機器関係や産業機械・プラントなどの輸出に成功、1981年にはナイジェリア・ラゴス火力発電設備の受注に成功した。

その後、多くのアフリカ諸国で民主主義が広まり、資源関連産業を中心に経済が活性化し、インフラ需要も盛り上がりを見せるなど、ダイナミックな変化が起き、日立も2007年から2008年にかけて、南アのEskom社向けに12基の石炭火力発電プラント用ボイラー設備を受注した。マイニング関係の建設機械事業も伸びている。

国連人口統計によれば、サハラ砂漠以南のサブ・サハラの人口は、2012年で約9億人と全世界の12.8%を占めているが、2030年にはそれぞれ13.5億人、16.3%となり、2100年には、世界人口の約三分の一を占めるという予測もある。人口増加には光と影があるが、市場としてのポテンシャルは高い。また、2001～10年の実質GDP成長率の上位10カ国を見ると、サブ・サハラが6カ国（アンゴラ、ナイジェリア、エチオピア、チャド、モザンビーク、ルワンダ）を占め、さらに、2015年までの成長率で見ると、7カ国に増えるともいわれている。海外からの直接投資を見ても、サブ・サハラには、2006～10年累計で2,030億ドル（約15.2兆円）が投じられており、2001～05年の累計から倍増しているとのことである。

現状のアフリカと日本の経済的なつながりは、アフリカへの輸出が2011年約1.1兆円で、輸出総額の約1.7%。アフリカからの輸入で見ると約1.4兆円で、輸入総額の約2.1%であり、まだまだ拡大の余地があるのではないかと思われる。

今回の「日立総研」のテーマは、「台頭する南部アフリカ資源国」である。

本号は、弊社研究員によるレポートに加え、海外の執筆者からの寄稿や海外のゲストとのインタビューに重点を置く構成としたが、アフリカを展望する上での視野を少しでも広げることができればと期待している。

今回の特集が、アフリカに関する日本の捉え方を変え、両者の経済的・人的な関係を深める上で、一助となれば幸いである。



主導国なき「地域中心の世界」の到来

～適応力としなやかな強靱さを併せ持つ「ピボット国家」に注目～

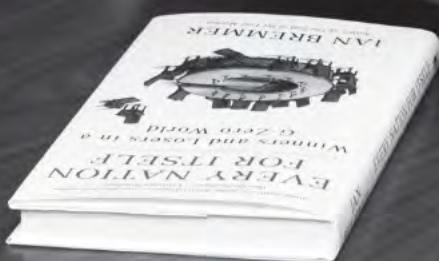
世界経済は2008年9月のリーマンショックを経て、長期化した欧州危機に見舞われています。日本経済もまた、東日本大震災から復興しつつも円高などの影響を受けてグローバルな経営環境がより厳しさを増しています。こうした中、2011年のダボス会議で話題となった「Gゼロ」という新たなコンセプトを提唱され、本年『「Gゼロ」後の世界—主導国なき時代の勝者はだれか』を執筆されたユーラシア・グループ社長、イアン・ブレマー博士に政治・経済の両面から今後の世界の行方を伺いました。

イアン・ブレマー 博士 Dr. Ian Bremmer

1994年、米国スタンフォード大学において政治学の博士号を取得し、フーバー研究所のナショナル・フェローに最年少で就任。また米国コロンビア大学、東西研究所(EastWest Institute)、世界政策研究所(World Policy Institute)において教職を歴任。

2007年には世界経済フォーラムの「ヤング・グローバル・リーダー」に選出される。

1998年には、調査分析・コンサルティング会社、「ユーラシア・グループ」を設立。同社は、政治的リスクの分析とコンサルティング分野における世界的なリーディング・カンパニーとして、世界各地に専門家のネットワークを持ち、政治の発展と市場動向に関する情報と提言を金融業界・政府関係機関に行っている。主な著書に、『自由市場の終焉』、『「Gゼロ」後の世界』(ともに日本経済新聞出版社刊)がある。



ユーラシア・グループについて

塚田 ユーラシア・グループはグローバルな政治的リスクを分析するコンサルティング会社として非常に有名で、特に地政学の分野で高く評価されています。ユーラシア・グループについて簡単にご紹介いただけますか。

ブレマー ユーラシア・グループは、グローバル市場における政治の影響を専門に研究している会社です。私は政治学者が博士号を取得した後に進む道が学术界か政府機関、つまり公共分野に限られており、民間分野への道が閉ざされていることに驚きを感じていました。政治は市場に大きな影響を与えるものであるため、これは問題だと感じたのです。

例えば、エネルギーや一次産品は、不安定さが増している国・地域から主に供給されています。また、地政学的な力関係の大きな変化は、冷戦後の世界に多大な影響を与えています。私がユーラシア・グループを設立したのは、そのような問題に取り組みたいと考えたからです。現在、私たちには世界のあらゆる地域の問題に取り組むチームと、エネルギーやリテール業界、インフラ、金融、その他の産業分野を専門とするチームがあります。ニューヨーク、ワシントン、ロンドンにオフィスを構えており、そして近い将来、東京にも拠点を設けたいと考えています。

塚田 情報収集やリスク分析を行う上では、ブレマーさんが世界中で培った人脈も重要な要素となっていると思います。情報の収集や人脈づくり、その維持にどのように取り組んでいらっしゃるのかお聞かせください。

ブレマー 政治学において最も重要なのは人的資本です。「何を知っているか」と同じくらい「誰を知っているか」が大切です。私は博士号取得中に、1年間カザフスタンに住んでいました。よく旅行もしましたし、カザフスタンについての記事もたくさん書きました。私自身ロシア語を話せますし、カザフスタンに関する世界有数の専門家だったと自負しています。1993年当時は、現地の優秀な専門家が誰なのかを知っており、彼らを探し出し、チームとして一緒に働いてもらうこともできました。現在当社には、90年代に私がカザフスタンを知り尽くしていたのと同じくらい、世界各国に詳しい人材が社内にも多数います。彼らにはそれぞれの国でチームを束ねることを任せています。

欧州の経済危機に対する見方

塚田 最近、欧州ではギリシャ、ポルトガル、スペイン、イタリア、フランスと政権交代が相次いでいます。また、長期化する欧州の債務危機が世界経済に悪影響を与えています。この状況をどう見ていらっしゃいますか。

ブレマー 最近米国では欧州の話がよく話題に上りますが、それは大統領選挙の年だからです。米国経済が低迷している時は、その原因を誰かに押しつけたがるものです。前回の大統領選挙でオバマ陣営の選挙参謀を務めた現シカゴ市長のラーム・エマニュエル氏は、マキャベリの言葉を引用して「危機を決して無駄にしてはならない」と発言しました。オバマ大統領は、欧州諸国が危機を無駄にしていると批判しましたが、これはおかしい話です。私は、危機を生かしていないのはむしろ米国であり、欧州は危機を無駄にしているとは思いません。

欧州では二つのことが起きています。一つ目は、人々が所有する以上のお金を使いたがることによって起きる経済危機です。これは無責任な行動が原因といえます。二つ目は、各国が政治的主権を手放したくないがために、ユーロ圏の長期的なサステナビリティや成長、活力の維持を可能とする財政同盟を実現できないでいるという政治的な危機です。

ドイツは現在、その政治に危機を及ぼさない範囲においては、経済的な痛みを許容するという政策を行っていますが、これは非常に効果的だと思います。なぜならその結果、より厳しい緊縮策とより効果的な規制政策が実現できるからです。関係各国は政治的主権を一部放棄し、財政同盟の実現に向けて前進するでしょう。バンキング・ユニオン^(注1)の実現という好ましい結果が生まれる可能性もあります。しかし、どの国も強制されなければ同意しないでしょう。ドイツは少しずつしか他国への資金援助を増やしておらず、柔軟性を示していません。



ユーラシア・グループ本社(ニューヨーク)

ドイツの行動があまりにも遅い場合は、痛みが大きくなり過ぎるかもしれません。ユーロ圏の崩壊につながる可能性もありますが、私はそれは起こり得ないと考えています。実際、ドイツはこれまで驚くほど責任のある態度を取っていると思います。ユーロ圏が崩壊する可能性があると考えた経済的理由はいくつもありますが、政治的にはあり得ません。ユーロ圏には強固な官僚機構があるからです。欧州中央銀行やブリュッセルの欧州連合の諸機関はユーロ圏に完全にコミットしています。たとえギリシャがユーロ圏を離脱したとしても、中核国は残ります。ドイツは離脱せずに、より厳格なルールを求めましょう。ドイツは欧州機構がより制度化されるべきだと考えています。私たちが10年後にこの経済危機を振り返ったとき、欧州はこの危機のおかげでより強くなり、リスクに対する耐性も高まったと思えるはずです。

アジアが抱えるリスク

塚田 ユーラシア・グループが今後の世界情勢を考える上で、その他の地域、特にアジアにおける政治的リスクについて、重要視していることを詳しくお聞かせいただけますでしょうか。最大のリスクは何でしょうか。

ブレマー 最大のリスクは中国です。私は世界の主要経済国の中で、中国が最も先行きが不透明で不安定だと考えています。中国はおそらく世界最大の経済大国となるでしょう。米国が

世界の超大国として英国の地位を継いだとき、両国には歴史や文化、政治機構、政治・経済的価値観、優先順位など多くの共通点がありました。しかし中国の場合は、経済システムも政治システムも異なります。異なる価値観や優先順位を持ち、文化や言語も全く違うのです。

ただし、米国から中国に世界最大の経済大国の地位が簡単に移るとは思えません。なぜなら、中国がその地位につくためには国内の経済システムを国家資本主義から消費主導型の自由主義へと根本的に転換する必要があるからです。中国はその点を理解していると主張しますが、13億という膨大な人口を抱える一党支配体制の国でそれをやり遂げた国はかつてありません。しかも、食糧問題やサイバー戦争が深刻化し、人々の情報へのアクセスがより自由になる環境の中で、それを行うことになるのですから。

私は中国が崩壊すると言っているわけでも、崩壊してほしいと願っているわけでもありません。そうなると世界中が大変な状況に陥ります。しかし今後5年から10年の間、中国において激しい変動や大きなリスクと不透明感が生じる可能性は、アジアのその他の国・地域よりもはるかに大きいといえます。国内の政治・経済的圧力と国外からのかつてないほど大きな圧力への対応が中国には求められるでしょう。

世界が直面する大きなリスクを考えると、ポイントは三つあります。まず一つ目は、リスクが起きる可能性。二つ目は、そのリスクが起きるタイミング。そして三つ目は、リスクが発生した場合の影響の大きさです。この三点を念頭においてアジアおよび世界全体を見ると、やはり中国のリスクは圧倒的で、私たちの最大の関心事であるといえるでしょう。

塚田 最近のクリントン国務長官の演説に見られるように、米国は軍事的にはアジア以外への関与からアジア地域への関与にバランスを移しつつあり、政治と経済の一体化をより強調しています。この政治と経済の一体化と今後の方向性について、どのように分析していらっしゃいますか。

ブレマー 米国は軍事を重要視しなくなったわけではありません。実際、米国の軍事費は、世界中のどの国よりもはるかに巨額です。米国の軍事大国としてのリーダーシップは、他のどの分野よりも大きなものです。ただし、米国はこれまで地政学的な



近著: 『Gゼロ後の世界—主導国なき時代の勝者はだれか』
(日本経済新聞出版社刊)

強さを支える基盤としての経済の役割にはあまり注目してきておらず、最近になってその点を注視するようになりました。その理由は中国です。クリントン国務長官は、何度かスピーチの中でこの点に言及しています。例えば2011年10月に行われたエコノミック・ステイトクラフト(経済国家戦略)^(注2)に関する有名なスピーチがあります。私たちはこのスピーチに多くの知見を提供しました。内容は国家資本主義やアジアとの関係に関するものでしたが、いずれも米国が今後、中国からの挑戦を受けるという認識を示しています。問題を封じ込めることはできませんが、ヘッジはできます。物事が悪い方向に向かったとき、ヘッジは封じ込めにもつながります。米中関係は非常に重要であり、悪化させるわけにはいきません。

クリントン国務長官のエコノミック・ステイトクラフトに関するスピーチは、米国が経済的な面で正しい対処をすることの重要性を示すものでした。米国は、国家安全保障政策と外交政策に、強力な経済的要素を組み込むことが必要です。アジアではそれをまだ実現していません。現時点でアジアへの展開は主に軍事中心に行われています。最近、レオン・パネッタ国防長官はアジアの同盟国を訪問しました。オーストラリアには米海兵隊を配備し、インドネシアへは武器の売却や軍事協力、フィリピンとは合同軍事演習を行いました。東シナ海でも日本の海上自衛隊との合同軍事演習を実施しています。アジア諸国との関係を強化し、本地域での影響力を高めるという一連の動きの中で、TPP(環太平洋連携協定)が重要な経済的要素であることは明らかです。もし、米国が長期的な観点でアジアとの関係構築を成功させたいなら、安全保障だけではなく経済分野でもリードすべきだと思います。なぜならアジア諸国の一番の脆弱性は経済分野にあるからです。中国が影響力を強めようとしているのも、まさにその点です。アジアにおいて中国との統合を推進しているのは、中国の軍事力ではなく経済力であり、中国の主要企業もその動きに協調しているのです。

最新刊「Gゼロ」後の世界について

塚田 最新刊『「Gゼロ」後の世界』で、今やG20もG7も世界を主導しておらず、私たちはGゼロの時代に突入したと述べられています。Gゼロが世界的に広がっている主な理由は何であるとお考えですか。

ブレマー 現在、私たちは大きな問題を抱えています。それは、グローバリゼーションが崩壊したということです。グローバリゼーションは、世界経済において過去数十年間に渡り投資を行ってきた多国籍企業にとって、最も重要なパラダイムでした。これまでこのパラダイムは米国とその同盟国によって、一つの

グローバル・スタンダード、一つのグローバル自由市場経済、一つのグローバル機構群、そして一つのグローバル通貨という観点で主導されてきました。ドルはまだ健在ですが、それは単に人々が単一グローバル通貨の崩壊を恐れているからです。それ以外の状況はどんどん変化しています。その理由は五つあります。一つ目は、力を持つ国が多過ぎて物事の調整が難しくなったことです。二つ目は、新興国は互いに異なる性質を持っていることです。米国の同盟国でない国や貧困国など、それぞれ政治・経済的システムや価値観、物事の優先順位が異なっています。三つ目は、これらの新興国はグローバルな経験が無いことです。最近ようやくグローバルに展開し始めたばかりで、多国籍企業や外交官も経験が少なく、官僚制度も未発達で国際舞台における経験もほとんどありません。

そして四つ目は米国がかつてほどグローバルなリーダーシップを発揮したいと考えていないことです。多くの米国人は、米国が「世界の警察」、「最後の貸し手」、「グローバリゼーションのリーダー」であり続けることにメリットを感じなくなっています。失業率が15%にもなれば当然のことです。最後に五つ目は米国の同盟国も同様に、リーダーシップを発揮したいと望んでいないことです。他の問題に対処することに手一杯で、そもそも米国ほど影響力もありません。日本には福島の問題がありますし、過去22年間で17人もの首相が誕生しています。欧州では経済危機が続いています。五つのうち一つの理由だけでもGゼロ状態を作り出すのに十分ですが、現在は同時に五つの現象が起きているのです。



米国主導のグローバリゼーションは終わりましたが、新たなグローバルリーダーはまだ登場していません。それぞれの国が自国の問題解決に注力する時代になりました。「リーダーなき時代」は永久に続くわけではないでしょうし、私はできればあまり長く続かないで欲しいと思っています。しかし世界が今この状況にある以上、リスクが増えるのは避けられません。何か問題が発生したときに、各国がそれに対応したり関わりを持つ余裕が減るからです。

必要なのは「有志連合」です。「有志連合」という言葉は、通常アフガニスタンやイラクにおける戦争と関連して使われますが、そうではなく、経済的な指導力を背景とした外交戦略や貿易、金融政策、気候変動、そしてサイバー・セキュリティに関する連合のことです。つまり、より少数の国で意思決定することにより、少なくとも何らかの行動を起こすことを合意できる枠組みです。問題解決に至らなかったとしても、少数の国が共に何らかの行動を起こす点が重要なのです。グローバルサミットの開催により、何かを達成しようとするふりをするのもうやめるべきです。

塚田 G20は、メンバー国が自分の要求をするばかりで、実のある結果や解決策を見いだせず、大きな問題に直面しています。現実的な解決策を導き出すことを期待していますが、ブレマーさんはどのようにお考えでしょうか。

ブレマー 私はG20に反対しているわけではありません。ただ私なら首脳会合ではなく、以前のように財務相会合に戻すでしょう。各国の財務大臣と中央銀行—日本銀行、イングランド銀行、欧州中央銀行、FED^(注3)—の総裁はいずれも同じような

考え方を持つテクノクラートです。従って大人数が集まったとしても、実行につながる合意が可能です。パーゼルⅢ^(注4)を実現させることも可能でしょう。しかし、首脳レベルで他の問題にまで範囲を広げてしまうとG20は機能しなくなり、合意に達しなくなってしまうのです。私が著書で述べたシナリオを見れば、G20のような組織、すなわち「諸国家の協調^(注5)」が機能し始める世界へ移行する可能性も考えられます。しかしそれでもより小さな組織が望ましいですし、そもそもこのシナリオがあまり現実的ではないと思います。

塚田 Gゼロ時代の後の世界について伺います。著書では、ポストGゼロのシナリオとして、米国と中国の関係性に着目した四つのシナリオを示されました。その中で現時点で最も確度が高いシナリオとして「地域中心の世界」を想定されておられますが、なぜそのようにお考えになるのか、前提となる米中関係の見通しも含めて、理由をお聞かせください。

ブレマー 2008年の金融危機以来、Gゼロの時代に入り4年がたちました。その間、米中関係は悪化し、世界の他の地域の重要性が増してきました。欧州はそれほどではないかもしれませんが、これも今後変わっていくと思います。私は欧州に関しては他の人より楽観的な見方をしていますが、ブラジルやトルコなどの国々がより大きな役割を果たすようになることは多くの人が認めるところでしょう。これは米国と中国が以前よりも影響力を発揮したいと考えなくなったことが大きな理由です。米国は以前のようにリーダーシップを発揮しようとしませんし、中国もその役割を引き受けるつもりはありません。中国は、G2やG1におけるリーダーになる気はないでしょう。しかし、それは



当然のことだと思います。それは大きな責任とリスクを伴うことだからです。この結果、今のところ世界は「地域中心の世界」に向かっているように私には思えます。つまり、運営方法も統合形態もそれぞれ全く異なる地域に分かれるということです。

欧州は自発的な協調体です。法の支配に基づいた共通の経済的、政治的価値によって運営されます。ユーラシアはロシア主導になるでしょう。ロシアとの安全保障・エネルギー関係に基づいた、より非公式で強制力のある連合体です。中東は一つの国により統合が進むことはないでしょう。サウジアラビアやエジプト、イラン、トルコそれぞれが異なる結果を求めています。そのため、他の地域よりも分裂や対立が多くなるかもしれません。中東の国々を結びつける最大の要素はエネルギーだと考えがちですが、それは違います。実際は宗派の問題が大きな位置を占めています。

アジアについては、米国がアジアとの関係構築を加速させるには経済的要素がより重要になります。その理由の一つとしては、アジア諸国が経済面で中国側と協力することになるからです。安全保障の面では米国側と連携するでしょうが、これは長期的には持続可能な関係ではありません。米国は武力を行使したくないので、多くの国は長期的には中国を選ばざるを得なくなります。これは各国の国益のためです。私たちが向かっているのはそのような世界です。米中関係が最終的には非常に強固で有益なものになると考える人もいますが、私は両国が対立的な関係になる可能性がこれまで以上に高いと考えています。今後5年間、米中関係は悪化するでしょう。

その理由はいくつかあります。一つ目は、大きくなりつつある

構造的な問題です。特に東シナ海と南シナ海の安全保障問題では、米国の同盟国が中国に対する懸念を深めています。二つ目は、すでに米国と中国が衝突しているサイバー・セキュリティの問題です。三つ目は、前著『自由市場の終焉』で取り上げた国家資本主義の問題です。米国企業は中国市場で利益を上げることはできない、あるいは市場に参入することすら無理だと考えるようになっていきます。これまで築いてきたルールを中国は尊重しないだろうと考えているのです。

これらの問題点は、すべて両国間の関係を構造的に対立的なものにシフトさせるものです。その一方、両国政府は相互に実利主義的な関係を求める国内の圧力によって大きな影響を受けることにもなるでしょう。しかしそれでも私は、世界で最も重要な関係である米中関係は悪化する恐れが大きいと考えています。

「ピボット国家」について

塚田 著書『Gゼロ後の世界』の中で、特定の国に大きく依存せずいろいろな国とバランスよく付き合うことができる「ピボット国家」になることが重要だと述べられています。この「ピボット」という概念について、詳しくご説明いただけますでしょうか。

ブレマー 私は一つの国またはグループによる経済的、政治的、軍事戦略的な束縛を避ける力がある国のことを「ピボット国家」と呼んでいます。たとえばブラジル、インドネシア、カナダそしてトルコが挙げられます。サハラ以南のアフリカのほとんどの国もそうです。



米国が単一のグローバル市場をリードしていれば、どの国もその市場に同調し、グローバル化へ足並みを揃えることになります。しかし米国がリーダーシップを発揮しなくなれば、地域ごとに異なる国、基準、優先事項、そして価値観によって支配される「地域中心の世界」になります。そうなればそれぞれの地域間をピボットできることが重要になってきます。ひとつの地域に縛られることは避けなければなりません。地域市場は規模が小さくチャンスも限られるからです。その地域の状況が悪化したときに、逃げ場がないようでは困るのです。つまり「ピボット国家」は多数の国と関係を持つことになります。今メキシコ経済が好調なのは米国経済がある程度回復傾向にあるからです。しかしメキシコ経済は米国経済と密接にリンクしており、その状況を変えることはできません。メキシコの主な外貨獲得源は観光、貿易などですが、いずれもお金の出所は米国です。カナダを見た場合、たとえ米国がキーストーンXLパイプラインを建設しなくても、アジア諸国はカナダから石油を買うでしょう。北極の海を覆う氷がとければ、カナダは自国と各地域をより短距離で結ぶ航路を得ることになります。今やカナダのブリティッシュ・コロンビア州は米国よりもアジアとの貿易を拡大しています。これらはカナダが持つ強みですが、他国にも同じような可能性はあるのです。

「ピボット国家」のユニークな点は、それが先進国であっても新興国であっても関係ないという点です。重要なのはその国の



柔軟性と適応性です。グローバル化が全てだった世界では、数字上の成長を遂げていけばよかったのですが、Gゼロの時代でははるかにリスクが高いのです。成長だけでなくレジリエンス（一部の機能を失っても、全体として速やかに回復できるしなやかな強靱（きょうじん）さ）が必要になります。日本経済は停滞していますが、それでもまだ世界で最もレジリエンスの高い先進国です。

福島の影響があり、去年は第二次世界大戦以来最悪の年だったにもかかわらず、社会不安はありません。経済やサプライチェーンもすでに再構築されています。それに比べてニューオーリンズは、未だに完全には回復していません。ハリケーン・カトリーナ以降、人口のほとんどは戻っていません。米国はレジリエンスが強い国ですが、日本から学ぶべき点もたくさんあります。これは日本の大きな強みです。Gゼロの世界では、日本が他国に教えられることも増えるでしょう。

日本への提言

塚田 日本は経済規模としては、中国に次いで世界第三位になりましたが、引き続き主要国の一角を占めており、今後も重要な役割を果たすべきだと思います。しかし近年、世界への発信力がとても弱くなっているような気がします。プレマーさんはこの状況をどのように評価しておられますか。日本は何をもっと実行すべきなのでしょう。

プレマー 世界は、経済的要素を外交戦略と結び付ける動きをより活発化する方向へ向かっていますが、日本には経済産業省があり、経団連もあります。歴史的に、経団連は自民党との強い結びつきを持っていました。現在、政権の座にあるのは民主党ですが、同じような関係を構築できるはずですし、それは日本にとって必要なものだと思います。民主党であれ、どの党であれ、政権を握っている党が日本の産業リーダーたちと、以前のような強い協調関係を築くことは非常に重要です。日本は特に中国経済の影響を大きく受けますし、またアジアに位置しているのですから、日本企業は政府と密接に連携して国家資本主義に対応しなければならないのです。

経済がより多くの地政学的な状態を引き起こす世界において、日本経済および日本政府は、より大きな役割を果たせる立場にあると私は考えています。これは日本の強みです。

シリアのアサド大統領を失権させようとする米国を助けるという意味では、日本はそれほど大きな役割を果たしていないかもしれません。また、イランの核兵器開発をやめさせるために日本の力はさほど必要ないかもしれません。このような問題に

おける日本の米国に対する強固な協力関係は当然評価されていますが、それはごく補助的なものでした。しかし、経済的な強みを生かして米国との戦略的な協力関係を構築することにおいて、日本ははるかに大きな役割を担うことができます。それこそが日本の大きな強みだと思います。

日立への提言

塚田 日本企業はグローバル化を加速させています。日立グループも社会イノベーション事業に注力しており、グローバル化を推進しています。日立グループがGEやシーメンスのように主要なグローバル企業になるには、何を行う必要があるとお考えになりますか。

ブレマー GEがより不安定でリスクの高い国の市場に参入できているのは、さまざまな分散投資をしているからです。その国の政府を知り、協力しようとしながらも、1つのバスケットに全ての卵を入れるようなことはしません。投資を分散させてリスクを回避しています。まさに複合企業ならではの投資方法です。複合企業は動きが遅く、採算性が低い場合もありますが、全てを失うことはほぼありません。GEの中国戦略は比較的賢いものだと私は思います。日立も同様の戦略をとる必要があります。また、不安定さやリスクがさらに増える可能性のある国への参入にあたっては、日立のような会社はその国の成長だけではなくレジリエンスを見る必要があります。つまりショックに強い国を見極めるということです。様々な政治や経済の状況に適応する力のある新興市場を探する必要があります。これらは私が「ピボット国家」と呼んでいる国のことです。

将来の夢

塚田 ブレマーさんは若くしてすでに、リスク分析や地政学コンサルティングの分野における第一人者となっています。今後の夢は何でしょうか。

ブレマー 二つあります。まず私は、人生においてはバランスがとても大切だと考えています。本当に大事なことは、仕事以外にも健康的な運動や情緒豊かな活動、友人や家族との時間などたくさんあります。仕事だけでなく、それら他のことにも時間を費やせるよう、私自身かなり努力しています。これらはとても重要なことですから、今後、年齢を重ねてもそう言い続けたいと思っています。二つ目は、恐らく主にお聞きになりたいのはこちらだと思いますが、仕事面についてです。世界に対する人々の考え方を支える手助けができた、と言えるようになればうれしいですね。より正確でより偏見のない考え方に変わりたい

と思っています。少しでもその手助けができれば、世界はより良い場所になるでしょう。苦しみが減って、より効果的な政策が可能になるはず。実現するための方法はたくさんあります。ユーラシア・グループを設立してからの14年間で、私はいくつかの方法を見つけました。この本を書くこともその一つです。さらに今後新たな方法が見つかったら、それも取り入れていきたいと考えています。

塚田 本日はありがとうございました。

ブレマー こちらこそありがとうございました。

注1: 銀行の監督やその危機管理、破綻後の処理などに関し、EU域内の銀行を一本化した組織がその指導や運営にあたらうとするもの。ECBドラギ総裁の構想。

注2: 国力が経済力によって測られるようになっており、世界経済と外交を二分することができない中、経済的な指導力を高め、米国内経済を回復に導こうとする外交戦略。

注3: 米国の中央銀行に相当する機関、連邦準備制度理事会あるいは連邦準備銀行を指す。

注4: 主要国の金融監督当局で構成するバーゼル銀行監督委員会が2010年9月に公表した、国際的に業務を展開している銀行の健全性を維持するための新たな自己資本規制のこと。

注5: 米国と中国以外の国々も強い力を有し、複数国が互いに協調する状況。つまり、先進国と新興国が共同で行動し、リーダーシップのリスクと重責を分担することが保障されている世界。

編集後記(2012年8月)



イアン・ブレマーさんは、現在最も旬な政治学者で、世界のリーダーや米国政府に知己が多く、多忙を極めています。また、現在の世界を圧倒的なリーダーが存在しない「Gゼロ」と定義し、話題を集めています。

スタンフォード大学の博士号を早期に取得し、その後カザフスタンに滞在、修行を積んで、カザフ語も話せるようになったとのこと。このときの経験から、現場を知悉(ちしつ)している人からの生情報に基づく冷静な分析がユーラシア・グループのベースになったといえます。今回の対論は、6月11日(月)にニューヨークで行ったのですが、6月1日(金)にユーラシア・グループのニューヨーク事務所移転、6月9日(土)にはブレマーさん自身の結婚式と大きなイベントが続きました。こうしたなか、本対論にも真摯に情熱をもって取り組んでいただきました。

変貌遂げる南部アフリカ 4 カ国 (サザン4)

研究第五部 部長 エリック・ハルバーソン

1. はじめに

サハラ砂漠以南のサブサハラ・アフリカに属する南アフリカ、アンゴラ、モザンビーク、ザンビアの南部アフリカ 4 カ国 (以下、サザン 4) は、天然資源が豊富で、近年著しい経済発展を遂げている地域である。

歴史的に見ると、南アフリカは 1948 年に始まるアパルトヘイト (人種隔離) 政策とそれに伴う国際的な経済制裁、アンゴラとモザンビークは、1975 年独立以来、長期化した内戦により、政治・経済は混迷が続いた。しかし 2000 年代に入ると、世界的な資源需要拡大による価格上昇により、サザン 4 は資源輸出の拡大を原動力に安定成長が続き、政治情勢も落ち着いてきた。さらに南部アフリカ地域は、運輸回廊の構築による物理的統合と、FTA など制度的統合の双方から地域統合が進みつつある。将来的にも高い成長が見込まれるサザン 4 に対して、今注目が集まっている。

2. 南部アフリカ4カ国 (サザン4) の概要

はじめに、サザン 4 各国の概要について簡単に述べる。

南アフリカは、アフリカ大陸最南端に位置し (図 1)、アフリカ最大の経済規模を誇る大国である。1948 ~ 94 年まで続いたアパルトヘイト政策の撤廃以降、ブラックダイヤモンドと呼ばれる黒人中産階級がけん引する個人消費、2010 年に開催されたサッカーワールドカップによる建設投資、海外自動車メーカーによる生産拠点設立などの直接投資を背景に、経済は安定成長を続けている。

南西部に位置するアンゴラは、冷戦下の米ソ代理戦争の様相を呈した内戦が 2002 年まで 27 年間続いた。

停戦合意後は、主要資源である原油やダイヤモンドの輸出にけん引されて、2004 ~ 08 年は 2 桁成長となった。ナイジェリアに次ぐアフリカ第 2 位の産油国だが、原油依存脱却を図るため、農林水産業や製造業の振興も進めている。

南東部に位置するモザンビークは、1992 年まで内戦が続いたが、その後は国際社会の支援もあり、社会と政治は安定化している。2001 ~ 10 年の実質 GDP 平均成長率は 8.0% と高成長が続いており、1990 年代後半以降の高い経済成長は「モザンビークの奇跡」と言われる。また、貿易港であるペイラ、ナカラは、今後南部アフリカ地域への玄関港としても期待される。

ザンビアは、南部アフリカのほぼ中央に位置し、8 カ国と国境を接する内陸国である。アンゴラやモザンビークと異なり、社会的・政治的安定を維持してきたため、ビジネス環境はアフリカ諸国内でも良好である。北ローデシア (旧英国保護領) 時代に銅鉱脈が発見されて以来、銅産業が経済をけん引しており、国内産業の大半を銅関連が占めている。近年の資源価格上昇により、実質 GDP 成長率は 6 ~ 7% 台の成長が続いている。

このようにサザン 4 を総じて見ると、いずれの国も天然資源に恵まれ、近年は安定した経済成長を続けており、政治情勢も安定している。

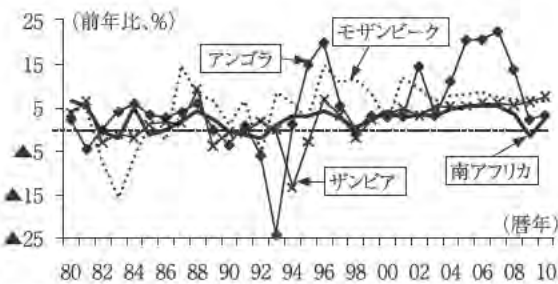


図 1 サブサハラ・アフリカとサザン 4

表 1 サザン 4 の概要

	南アフリカ	アンゴラ	モザンビーク	ザンビア
国土面積 (万 km ²)	122.1	124.7	80.2	73.5
人口 (万人)	5,060	1,960	2,200	1,360
主要な言語	英語	ポルトガル語	ポルトガル語	英語
名目 GDP (億米ドル)	4,081	1,009	128	192
実質 GDP 成長率 (%)	3.6	13.7	8.0	5.6
一人当たりの GDP (米ドル)	8,066	5,144	583	1,414
主要な資源	金、石炭、ダイヤモンド	原油、天然ガス	ボーキサイト、天然ガス	銅、コバルト
ビジネス環境ランク (位)	35	172	139	84

注: ビジネス環境ランクは、世界銀行「Doing Business 2012」



資料：IMFより日立総研作成

図2 サザン4各国の実質GDP成長率

3. 将来有望なサザン4

近年、サブサハラ・アフリカへの海外からの直接投資が急増している。同地域への投資額は1991～95年累計で160億米ドルだったが、2006～10年では2,040億米ドルと約13倍に増加した(図3)。この内、42%に当たる860億米ドルがサザン4向けだが、1991～95年の40億米ドルから21倍に増えている。投資が急増している背景として、①好調な経済を支える豊富な天然資源、②政治情勢の安定化、③地域統合の進展への期待、が考えられる。以下、それぞれの要因について詳述する。

① 好調な経済を支える豊富な天然資源

サザン4は、豊富な天然資源に恵まれている。南アフリカでは生産量世界1位の白金(プラチナ)、マンガンのほか、金、ダイヤモンド、石炭など多岐にわたる資源が産出される。アンゴラではアフリカでナイジェリアに次ぐ生産量の原油、モザンビークではレアメタルのポーキサイト、ザンビアでは銅(生産量世界8位)、コバルト(生産量世界4位)が産出される。

2000年代に入り、新興国の急成長による世界的な需要増大を背景に、資源価格は上昇基調にある。特に2006年から2008年金融危機前までの価格急騰(図4)は、サザン4の輸出拡大に大きく寄与した。図5は輸出額と貿易収支を示したもののだが、資源価格上昇に伴い2003年以降輸出は急増し、貿易収支も黒字幅が拡大しているのが分かる。金融危機後の景気後退期には価格、輸出額ともに急落したが、2010年以降は再び上昇(増加)に転じている。近年、経済の対外開放によって、サザン4が持つ豊富な天然資源の開発が進められるようになり、経済発展が一段と加速している。

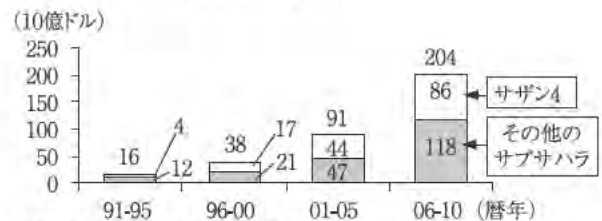
② 政治情勢の安定化

過去にアパルトヘイトや独裁、内戦を経験したサザ

ン4だが、現在の政治情勢は安定している。これは難民の減少にも表れており、1990年代初頭に4カ国合計で180万人近くいた難民は、90年代半ばには40万人に、その後アンゴラ内戦終結を経て、現在は20万人以下まで減少している。

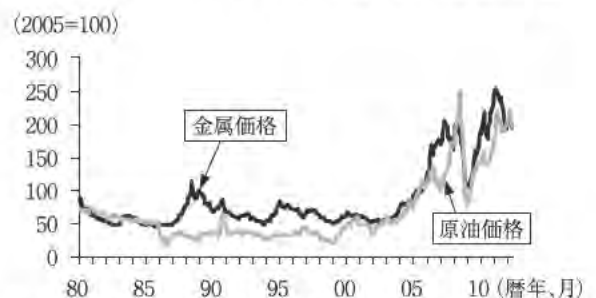
南アフリカでは40年に及んだアパルトヘイト政策が、1990年のネルソン・マンデラ氏釈放、1994年のマンデラ政権誕生を契機に完全撤廃されたことで政治的安定がもたらされた。アンゴラは27年間続いた内戦が2002年に停戦を迎え、モザンビークでも1992年に内戦が終結した。ザンビアは独立後から一党独裁体制が続いたが、1991年に複数政党制下での民主選挙が実施され、2011年の選挙では、20年間政権の座にあった与党が敗北し、平和裏に政権交代を実現させている。

以上のように、サザン4では民主主義が徐々に浸透し、社会と政治が安定化してきており、海外企業にとってもビジネス環境は改善している。



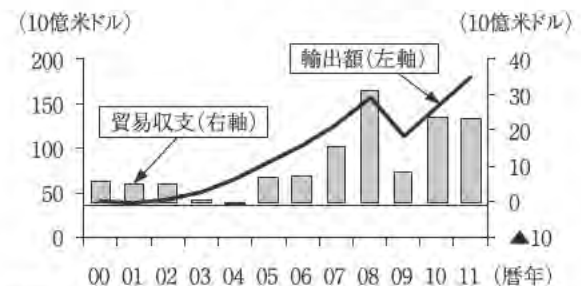
資料：国連貿易開発会議 (UNCTAD)

図3 サブサハラ・アフリカへの海外からの直接投資額



注：金属は、銅、アルミニウム、鉄鉱石、スズ、ニッケル、亜鉛、鉛、ウラン。原油価格は北海ブレント、WTI、ドバイの平均

図4 金属価格および原油価格推移



資料：IMF、UNCTAD

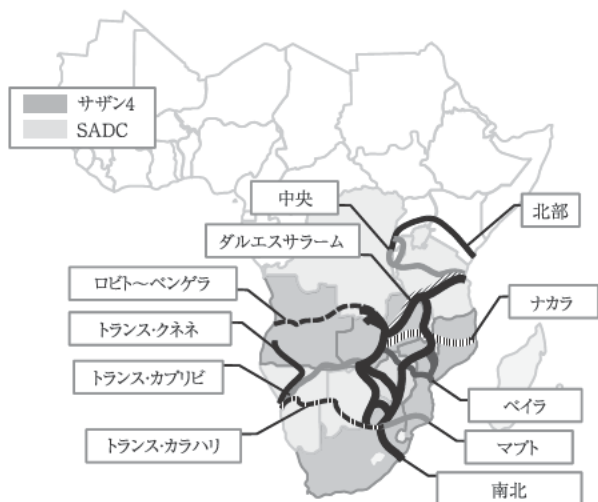
図5 サザン4の輸出額と貿易収支

③ 南部アフリカ地域統合の進展への期待

南部アフリカ地域は運輸回廊の建設による「物理的」な統合と、自由貿易協定（Free Trade Agreement、以下 FTA）による「制度的」な統合の両面から地域統合を進めようとしている。

物理的な統合に向けては、南部アフリカ域内をつなぐ道路や鉄道など運輸回廊への積極的な投資を通じて、相互の連結性を強化しようとする各国の動きが顕著となっている（図 6）。例えば、南アフリカは主要貿易港であるダーバン港からコンゴ民主共和国やザンビアなど貿易相手国をつなぐ道路、鉄道、港湾などの南北回廊開発プログラムを推進している。また、モザンビークは、国内の炭鉱など資源採掘地域とインド洋に面した貿易港であるベイラやナカラを結ぶ各回廊の整備を進めている。ザンビアは、内陸国としての地理的特性を生かし、主要回廊建設や送電網増強による隣国との電力融通など、南部アフリカ地域へのランドリンク（隣国との接続）を志向したインフラ投資を活性化させている。

一方、南部アフリカ地域 15 カ国で構成される南部アフリカ開発共同体（Southern African Development Community、以下 SADC）は制度面での統合を進めている。2000 年に発効済の FTA は、現在アフリカ 12 カ国が批准している。計画によると、現状未実施ながら 2010 年に予定していた関税同盟の設立、2015 年までに共同市場創設、2016 年までに通貨統合、2018 年までに統一通貨導入を計画しているが、実現にむけた課題は多い。



資料：TradeMark Southern Africa より日立総研作成

図 6 南部アフリカ地域の運輸回廊（道路・鉄道）

また、SADC は、域内の連結強化による貿易の活性化を目的として、電力や輸送など長期的なインフラ共同整備基本計画を策定しており、今後物理面・制度面両面での地域統合が一段と進展することが期待される。

4. インフラ投資資金の調達課題

将来的にも高い成長と地域統合の進展が期待されるサザン 4 では、不足しているインフラ投資に対する潜在的な需要が大きい。

サザン 4 のインフラ投資額は、2006～08 年平均で 423 億米ドル（約 3.3 兆円）だったが、今後必要とされるインフラ投資額は、日立総研の推計によると、2011～2015 年平均で 727 億ドル（約 5.6 兆円）に上る見通しである。

経済発展段階の異なるアフリカ諸国では、それぞれの段階に応じて求められるインフラの形態が異なる（図 7）。まず、一人当たり GDP が 1,000 ドル程度しかない後発開発途上国のモザンビークやザンビアでは、国民生活を営む上で不可欠となる電気や下水道などの「ベーシックインフラ」が必要とされる。次に、一人当たり GDP が 5,000 ドルを超え、中国と同水準まで成長してきたアンゴラでは、経済活動を支える道路や鉄道などの輸送、港湾、通信といった「リンケージインフラ」が求められるようになる。そして、一人当たり GDP が 10,000 ドル程度まで拡大した南アフリカでは、より国民生活の質を高め利便性を向上させるような、高速ブロードバンドや高速鉄道サービスといった「コンフォートインフラ」への投資が期待される。

このように、サザン 4 にはおう盛なインフラ需要があるが、課題とされるのが投資資金の調達である。図 7 は、2011～15 年に必要とされるインフラ投資額と資金調達額とのギャップについて示したものである。国家予算が潤沢でないサザン 4 にとっては、各国の財政資金と中国や OECD 諸国などからの ODA（政府開発援助）を考慮しても、調達可能な金額は約半分の 349 億米ドル程度とみられ（日立総研推計）、残りは、直接投資などを通じた民間資金に期待せざるを得ないのが実態である。

各国政府とも電力や下水道などベーシックインフラに加え、道路、鉄道、港湾などのリンケージインフラの整備を優先課題として掲げているが、実際に投資が

行われる段階においては、各国の経済開発計画の中で優先順位の高い投資から実行に移されるものと予想される。従って、今後も資源開発分野を経済発展の柱に据えるサザン4では、ベーシックインフラやリンケージインフラの中でも、天然資源開発に貢献するものが優先される可能性が高いと思われる。

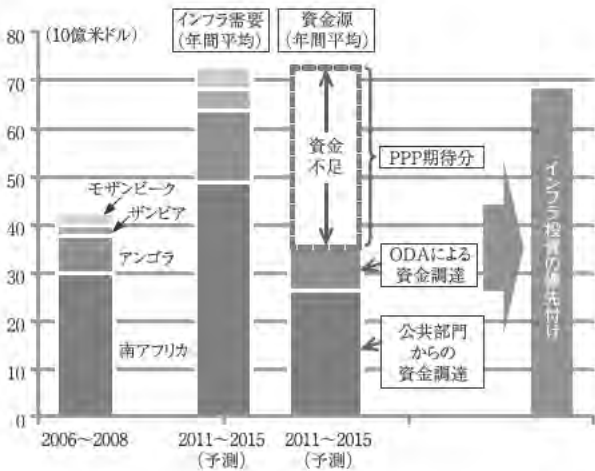
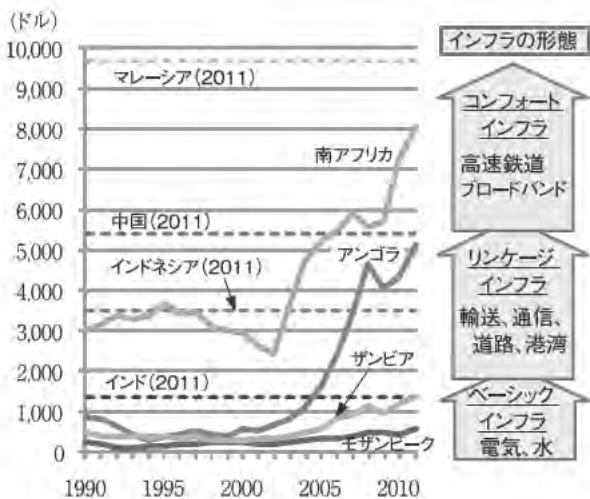


図7 インフラ需要と資金調達額のギャップ



資料：IMF より日立総研作成

図8 一人当たり名目 GDP

5. まとめ

本稿では、天然資源が豊富で、近年著しい経済発展を遂げている南アフリカ、アンゴラ、モザンビーク、ザンビアの南部アフリカ4カ国に焦点を当てて分析してきた。サザン4は豊富な天然資源を有するだけでなく、民主主義の浸透により社会と政治が安定してきた。サザン4を含む南部アフリカ地域は運輸回廊の建設による物理的な統合と、FTAをはじめとする制度的な統合の両面から地域統合を進めており、今後さらなる経済発展が期待される。投資資金の調達やインフラ投資の優先付けなどの課題はあるが、サザン4は資源関連産業を原動力とした経済発展によってダイナミックに変化してきており、今後もこの地域の動向に注目していきたい。

Political Outlook for the Resource-Rich Countries in Southern Africa

Philippe de Pontet*
Director
Eurasia Group

** Please note that the views expressed in this presentation are my own, and do not necessarily represent the opinion of Eurasia Group. Philippe de Pontet is the head of Eurasia Group's Africa practice. His focus is on the frontier markets of east and southern Africa. He leads the firm's risk analysis in key mineral-rich nations including the Democratic Republic of Congo and Zambia, and on the emerging energy producers outside of West Africa, including Sudan. He also has a background in development, foreign assistance and donor relations in Africa. Philippe has worked as an Africa analyst since graduating from Georgetown's Master of Foreign Service (MSFS) program with a master's degree in 2001. He earned a bachelor's degree from Princeton University in 1993.*

South Africa is still the engine of growth and investment in Africa, but is by no means the only viable market in the region. In fact, its smaller neighbors, including Mozambique, Angola, and Zambia are among the fastest-growing and most dynamic 'frontier markets' in Africa. While South Africa's growth trajectory looks likely to hover around 3% in coming years, the other countries are poised to double that figure (or more than double it in the case of Mozambique) at a time when developed and many emerging markets are facing serious headwinds. World-class resources underpin much, but not all, of the bullish forecasts—copper in Zambia, oil and now natural gas in Angola and natural gas and coal in Mozambique.

In each case, the resource-driven investment is creating a surge of development in associated infrastructure ranging from hydropower to ports to rail, mostly led by the private sector. Overall the political and security climates in these countries are stable, though poor governance, corruption and infrastructure constraints pose obstacles for incoming investors. Like South Africa, Angola and Mozambique have single party dominated political cultures that reduces political and policy uncertainty somewhat, though at a cost to government accountability. Zambia presents a less predictable macro political climate, as evidenced by former opposition leader Michael Sata's election win last year, but the overall democratic and security profile of the country is healthy and conducive to investment. Chinese companies have been very active on both the infrastructure and resource plays in each of these countries, but plenty of opportunities exist for new entrants and host governments are to varying degrees, eager to diversify commercial partnerships beyond China.

1. South Africa

South Africa is the largest economy in sub-Saharan

Africa, but the 2012 growth outlook is fragile (2.7%) and domestic politics increasingly fraught with tensions. The ruling ANC dominates the political environment, but internal wrangling over leadership elections is distracting the party from tackling pressing structural issues, including economic competitiveness, lackluster growth and unemployment (which stands at 25%).

President Jacob Zuma is providing little policy leadership amid a growing threat to his re-election bid at the December party conference. He remains the front runner but opponents rallying around Deputy President Kgalema Motlanthe will contest his election. Even if re-elected, internal rifts signal that Zuma will preside over an unstable, strife-ridden party during a second term, which would last until 2019. Populist noises from radical factions inside the ruling alliance have increased. Although worst case policy scenarios - such as mining nationalization - will not be embraced, policy uncertainty will persist until the December congress and beyond. A June policy conference provided few clear policy indicators, but reinforced the party view regarding the need for faster socio-economic change and greater state intervention in the economy.

Despite the increasingly complex political environment, one of the positives is government's commitment to infrastructure spending as it seeks to address competitiveness, growth and employment challenges. Over the past year, government plans to bolster infrastructure investment have gathered momentum, through the creation of the Presidential Infrastructure Coordinating Commission (PICC) and the adoption of an infrastructure project pipeline. The plan includes 17 strategic integrated projects (SIPs) focused on road, rail, port, energy, water, communications and social infrastructure. So far an overall spend of 844.5 billion rand (US \$102 billion) is budgeted for infrastructure in 2011-14. Over the next 10 to 15 years,

the Treasury is considering infrastructure investment of up to 3.2 trillion rand (roughly US \$390 billion). Fiscal and financing constraints will likely result in more moderate spending, but South Africa's infrastructure drive could spell significant commercial opportunities nonetheless.

The majority of currently budgeted spending will go towards energy and transport infrastructure. The bulk of these initiatives will be led by state-owned enterprises (SOEs), but opportunities exist for private-sector players, including in the energy, construction machinery and oil and gas-related infrastructure (such as refineries). While state-owned power utility Eskom has embarked on a 20-year investment plan, logistics parastatal Transnet's 300 billion rand capital expenditure program focuses on expanding rail, port and pipeline infrastructure. The aim is to position South Africa as a key global exporter (e.g. for thermal coal, iron ore, and manganese) and logistics hub for sub-Saharan Africa, as well as moving some general freight, predominantly transported by road, back on to rail. Investment will focus on strategic corridors (e.g. Durban, Saldanha, Cape Town, the South Corridor incorporating Port Elizabeth, Ngqura, and East London, Richards Bay, and the Waterberg), including port improvements and expansions.

The dominant role of state-owned enterprises poses some execution risks. Of necessity, government and SOEs will be forced to rely on private-sector participation, particularly for the execution of infrastructure projects, but relationships with the private sector are traditionally fraught and state entities are extremely reluctant to cede ground. Transnet, which dominates various aspects of South Africa's transport sector, including freight and passenger transport, ports, and pipelines, has experienced problems with governance, including tender irregularities and the execution and financing of its investments. Transnet's investment program offers opportunities for private contractors, particularly in regards to cargo, rail, and ports infrastructure. But the government's ambiguous stance towards public-private partnerships and increased focus on procurement from black economic empowerment (BEE) partners pose some obstacles.

2. Zambia

Zambia's 2011 presidential elections represented the second peaceful transfer of power since the country's independence from Britain in 1964. The winner, Patriotic

Front (PF) candidate Michael Sata's populist, union-backed campaign platform worried investors but so far Sata has been a pragmatic, though somewhat autocratic, leader. He doubled copper royalties, cracked down on corporate tax evasion and supported union wage increases, but overall the investment climate remains fairly attractive relative to peer countries in Africa. The president has abandoned his anti-Chinese rhetoric and welcomed foreign investors as essential partners in the country's continued growth, whether in mining or other promising sectors such as agriculture, construction and tourism. That said, Sata's perceived targeting of the former ruling party in his anti-corruption campaign, occasional interference in the judiciary, and impulsive decision-making has reignited concerns over his autocratic style.

In March, the Registrar of Societies deregistered the former ruling party, the Movement for Multi-Party Democracy (MMD) for alleged non-payment of fees. While the Court's final decision to rescind the suspension has allowed the MMD to regain full legal status, President Sata's endorsement of this action served to further worry international markets, already on edge due to proposed mining and banking regulatory reforms. Fitch recently downgraded the country's outlook to negative over concerns about the direction of economic and political reform, but this assessment was premature in our view. The ruling PF performed well in July by-elections, indicating healthy public approval of the administration thus far.

The country's infrastructure deficit, particularly in power has become a hindrance to Zambia's growth trajectory, including in the mining sector. Zambia ZESCO Limited, the state-owned power producer, highlighted that mining peak demand for electricity has risen to 1,500 Megawatts (MW) from 1,100 MW, with an expected growth rate of 100 MW annually going forward. Power shortages will become an increasing risk unless substantial investment is made in increased generation capacity, such as Sinohydro's planned US \$1 billion Kafue Gorge dam in partnership with ZESCO and the World Bank. The Sata administration has announced that it will gradually raise the electricity tariffs it charges mining firms including, Barrick Gold, Glencore, China Non-Ferrous Metals and Vale, with the goal that by 2015 prices reflect the true cost of producing power. These miners are willing to accept the additional costs as long as power is guaranteed for their ambitious capital expansion plans. The privately-managed

Copperbelt Energy Corporation, which distributes power to the mines, has a strong track record and is well-respected by its corporate partners and clients.

The recent downward trend in copper prices will increase the importance of smart policy-making and diversification. Perceptions of rising policy risk in the mining and banking sectors could complicate the government's plan to raise US \$500 million in a debut Eurobond, primarily for infrastructure development. In addition, the strong growth in imports due to increased government spending under President Sata and capital-intensive inputs for the mining sector, has exceeded the value of copper exports in recent months, which has significantly reduced the trade surplus. President Sata is a polarizing figure with some autocratic leanings, but foreign investment continues to rise as he embarks on his second year of his four-year term.

3. Angola

Angola's president, José Eduardo dos Santos, and his ruling party, Movimento Popular de Libertação de Angola (MPLA), have an absolute monopoly on politics, with 191 out of 220 seats in the National Assembly. Dos Santos is the epicenter of a wide patronage network, and he adroitly manages interests within the party and in the country's key growth sectors such as oil, real estate, mining and petrochemicals. The country's recently revised constitution further condensed his grip on power by creating a presidential-parliamentary system, under which the president is now the head of the party that receives the most votes in parliament. Despite the fact that a two, five-year term limit has been established, the rule will not be applied *ex post*, allowing the 70-year old dos Santos to remain president if he wishes until 2022.

Nevertheless, dos Santos has hinted that he may step down during his next term and may look to Manuel Vicente - the former head of the country's national oil company, Sonangol - to be the country's next president. Dos Santos' strong support for Vicente as the next vice president has divided the MPLA, as many believe Vicente is more of a businessman rather than a politician with deep roots in the party. In a culture that privileges military service and long-standing party leadership, Vicente's special relationship with dos Santos is an affront to many party elites who believe that the successor should be a veteran of the long-fought civil war (which ended in 2002), rather than a

billionaire who never served in the military. Still, there is not enough momentum within the MPLA to challenge dos Santos' vision or to force him out, and it is likely that even if dos Santos does step down, he will be calling the shots behind the scenes.

Despite dos Santos' hegemony on the national scene, there are two vectors of opposition politics that will continue to be a thorn in the side of the MPLA. First, a group of protestors inspired by the Arab Spring have organized public demonstrations through Internet social media to unearth the deep layers of corruption in society. This group has been met with a heavy hand by the country's well-financed internal security, and will likely face challenges organizing in to a broader, more formal political movement. Second, the long-running separatist movement in oil-rich Cabinda led by a group called FLEC (Front for the Liberation of the Enclave of Cabinda) no longer poses an acute security risk for oil and infrastructure companies in the region but can mobilize local resentment against the ruling MPLA and its corporate allies.

Overall, the Angolan government remains open to foreign investment, but the extent varies according to sector. Within the oil and gas sectors, Angola, which produces 1.8 million barrels per day (nearly as much as Nigeria), is looking to increase local participation in the sector through the development of an indigenous financial sector. Foreign oil companies looking to do business in Angola are required to use local banks for all of their financial dealings. All services and equipment used for work, such as wages, exploration, production costs, etc, have to be paid through local banks. Further, a number of small, local, and politically well-connected oil companies, including Somoil, Falcon Oil, Nazaki Oil & Gas, and Alper oil, now hold minority ownership in some offshore blocks. Incoming investors typically need to partner with such local players and established multinationals that already operate in the country. Outside of hydrocarbons, Angola has fewer restrictions on investment in other sectors, and is looking to encourage foreign investment in electricity with fiscal incentives. Infrastructure deficits have constrained Angola's goal to export power, and the country is looking to foreign partners to expand its hydroelectric production and transmission to South Africa. Chinese companies are especially active in power, rail and port construction (mostly financed by the China Import Export Bank and paid off in Angolan crude exports), but the dos Santos administration

is keen to diversify its partnerships. Angola's new lucrative natural gas industry, centered in Soyo is attracting major new investment from German and other firms that are active in petrochemicals and related light manufacturing.

4. Mozambique

Devastated by a civil war that lasted until 1992, Mozambique is now considered a 'post-conflict graduate'. The country's largely stable political climate and favorable investment regime is helping to attract international aid and foreign direct investment. Annual GDP growth in the 7 to 8% range, a major coal boom and natural gas finds are attracting growing investor interest.

Mozambique's infrastructure deficit poses the greatest challenge to developing mineral and gas resources. The extractive industry also faces some risks from social strife, labor issues, governance issues such as corruption, and political and policy risk. The ruling party Frelimo will select a successor to President Armando Guebuza at its September 2012 congress. His ally, Prime Minister Aires Ali, is a leading contender, but whoever prevails is almost certain to be elected president in the 2014 national elections, since Frelimo, like the ANC in South Africa, has a strong electoral advantage. The succession process will have little impact on government policy.

Over the next decade, Mozambique could become Africa's second largest coal producer after South Africa. The Zambezi basin (Tete province) holds coal reserves of around 23 billion tons and Niassa province may hold yet unproven reserves. Some 30 companies, including Vale, Rio Tinto, ENRC, Coal India and Jindal Steel & Power, are exploring and developing concessions in Tete. The first exports by Vale commenced in 2011. Prospects for production and buyouts are buoyant, with optimists predicting that production volumes could reach 100 metric tons per year (mtpy) by 2020.

However, infrastructure presents a potentially crippling constraint. The main export route for Tete coal is the Beira corridor - comprising the SENA railway line and Beira port - which currently can handle only 5 to 6 mtpy. As a result, miners are investing heavily in upgrades at Beira and alternative routes. Vale is developing the northern Nacala corridor, linking its Moatize coalfields via Malawi to the deep-sea port of Nacala, which could be upgraded to handle up to 50 mtpy. Rio Tinto, meanwhile, plans to build a new deep-water port in Zambezi Province. Mozambique's

parastatal responsible for rail infrastructure and ports systems is Mozambique Rail and Ports (Portos e Caminhos de Ferro de Moçambique, CFM). The company struggles to meet the massive increase in demand on rail and port systems spurred by extractives industry development. While governance issues are a concern, CFM has partnered frequently with private companies, through construction, operating and supply agreements.

As a result of rising economic growth and electricity demand, including from industrial customers, the state-owned Electricity of Mozambique (Electricidade de Moçambique, EDM) is planning a five-year, US \$500 million investment program focusing on integrating the disjointed electricity grid and improving electrification. Feasibility design is underway for a US \$2.4 billion 1,400-km high-voltage backbone transmission line that will provide the missing link between power production in the Zambezi Valley and southern Mozambique. Despite a track record of inefficiency, EDM is modernizing and growing, and is now the only southern African public power utility operating without serious financial losses. It actively seeks private-sector participation in electricity generation and distribution. The Mphanda Nkuwa dam, for example, is being built by Camargo Corrêa and Energia Capital (part of President Guebuza's Insitac Group).

Mozambique's emergence as one of the world's most attractive gas frontiers will also spur infrastructure development. In the northern Rovuma Basin, discoveries by Andarako and ENI stand at a minimum of around 60-80 trillion cubic feet (tcf), and counting. Buyouts in existing concessions from IOCs (International Oil Companies) such as Shell and emerging market oil companies will gather pace, and the National Petroleum Institute (INP) is planning to announce a new licensing round for the area south of the current Rovuma blocks later in 2012. The state's chief vehicle for investment in the hydrocarbons sector is the National Hydrocarbons Company (Empresa Nacional de Hidrocarbonetos, ENH), which takes a 5% to 25% stake in all ventures. While private companies tend to operate hydrocarbons concessions, ENH's participation in the nascent gas boom will likely make it the most valuable of Mozambique's state-owned enterprises over the next 20 years, providing contracting opportunities for suppliers and service firms. The gas finds to date will justify the construction of large-scale LNG facilities, expected to come online in 2018.

Regional Integration and Infrastructure Opportunities in Southern Africa

Memory Dube*
Senior Researcher
Economic Diplomacy Programme
South African Institute of International Affairs (SAIIA)

* Please note that the views expressed in this presentation are my own, and do not necessarily represent the opinion of South African Institute of International Affairs.

Memory Dube is a senior researcher in the Economic Diplomacy Programme at SAIIA, working on the global economic governance project. The project considers economic governance as broadly defined, looking at key institutions and groupings such as the G20, BRICS, G7/8, IBSA, the World Bank, and the IMF etc. Her other areas of research interest include trade policy reform, WTO policy, regional economic integration, as well as trade and sustainable development. She holds an LLM (cum laude) in International Trade and Investment Law from the University of Pretoria.

1. Introduction

Regional economic integration in southern Africa is defined by the Southern African Development Community (SADC). The SADC Trade Protocol is the primary determinant of the SADC economic agenda. The Trade Protocol is the agreement that provides the legal and structural framework for trade liberalisation in the region and makes provision for the phased elimination of trade barriers. The ultimate goal of the SADC Trade Protocol is the creation of a SADC Free Trade Area (FTA) through trade liberalisation among the southern African countries. Although the primary objective of the Trade Protocol is trade liberalisation, it has provisions relating to trade facilitation measures such as customs co-operation, simplification and harmonisation of trade documentation and procedures, transit trade and transit facilities¹, and trade development. Services trade liberalisation is not high on the Trade Protocol agenda, but SADC intends to liberalise trade in services as well through a separate protocol that is currently under negotiation. The services link is especially important when considering issues of infrastructure development as will be detailed below. This paper will look at the progress and challenges to regional integration in the SADC region, with a particular focus on infrastructure development and the opportunities it presents.

2. Progress in regional integration

The intended FTA was launched in August 2008 by

the SADC Heads of State and Government at a special summit.² This FTA has 85% of the goods in SADC trading at a 0% tariff while the remaining 15%, which comprises 'sensitive products,' is set to be liberalised by 2012. This is in line with the SADC Protocol on Trade. The FTA has not been without its challenges, part of which includes the lack of implementation of commitments and no monitoring mechanism.³ Reports are that members have not submitted their updated tariff schedules, which prompts an inquiry into whether the 85% liberalisation target has actually been reached. This is echoed by the African Union report, which cites the main challenges facing the SADC FTA as being a lack of effective implementation, failure to get the full participation of all member states, and also failure to engage with the region's business community and the general public on issues related to the FTA.⁴

This notwithstanding, there are plans for further economic integration beyond the FTA embodied in the Regional Indicative Strategic Development Plan (RISDP), a political document that sets out the milestones for regional integration for SADC. This was formally accepted by the states but does not have the same legal significance as the Trade Protocol. The RISDP sets out the integration milestones as follows: a FTA by 2008; a Customs Union by 2010; a Common Market in 2015; a Monetary Union with

1 This is to facilitate the smooth movement of goods when they pass through a third country.

2 The only SADC members that are not part of the FTA are Angola, the Democratic Republic of Congo and Seychelles.

3 Taku Fundira, 'The SADC FTA Tariff Phase Down Schedule,' http://www.tralac.org/cgi-bin/giga.cgi?cmd=cause_dir_news_item&cause_id=1694&news_id=81131&cat_id=1059.

4 African Union, *Status of Integration in Africa*, 2nd edition (2009), www.africa-union.org/.../Status%20of%20integration%20in%20Africa%2027-04-09.pdf.

a common SADC Central Bank in 2016; and a regional currency in 2018. Already the launch of the Customs Union, which was supposed to take place in 2010, has been postponed, with the bloc citing the need for further studies on the impact of integration on the economies of the SADC countries.⁵ Nevertheless, the heads of state have reaffirmed their commitment to the Customs Union. On the other hand, SADC's poor track record regarding the enforcement of the (so far) more than 20 protocols on different subjects casts serious doubt whether their commitment goes beyond lip service.⁶ Thus, it is highly doubtful that current efforts at concluding a Customs Union would be completed anytime soon.

Quite a few key challenges exist to the attainment of regional economic integration in SADC:

- Unwillingness of member states to cede the necessary power and authority to regional institutions such as the SADC secretariat so they can drive the integration agenda as well as monitor progress and enforce commitments.
- Lack of political will and commitment to regional initiatives from member states. This is particularly manifested in failure of the member states to align national policies and priorities to regional objectives.
- Low levels of intra-regional trade among the SADC member states, mostly due to lack of product complementarity. The SADC industries are weak, the economies are small and unstable, and the production structures unsuitable for trade diversification, particularly when coupled with the problem of poor infrastructure, which means there are no trade linkages among the countries. Trade liberalisation in this context is therefore rendered moot.
- Different levels of economic development have resulted in member states applying the principle of asymmetry whereby they liberalise trade at different levels depending on their level of development. This means that a country like South Africa opened up its trade faster than all the other countries in the region

while the lesser developed countries opened up their trade later than South Africa. This is designed to mitigate the effect of trade liberalisation on the lesser-developed members.

- Trade facilitation challenges. Even if trade diversification is achieved and the scope of intra-regional trade is increased, it needs to be accompanied by a transformation of customs procedures and a smooth movement of goods across SADC countries.
- Lack of financial and human resources in support for regional integration initiatives.
- Overlapping membership of regional economic integration initiatives. SADC member states are also involved in other regional integration initiatives in East and Southern Africa such as with the Common Market of East and Southern Africa (COMESA), the Southern African Customs Union (SACU), and the East African Community (EAC).⁷ These regional groupings are also pursuing their own economic integration agenda and, for the SADC countries that have memberships in these other groupings, this creates uncertainties and inconsistencies in the application of Trade Protocol provisions.

It should be noted that SADC also encompasses the Southern African Customs Union (SACU), which is a Customs Union comprised of South Africa, Botswana, Lesotho, Namibia and Swaziland, all of whom are members of SADC. It is therefore easy to discuss SACU within the context of SADC, but SACU is unique by virtue of its common revenue pool,⁸ Common Monetary Area,⁹ and common external tariff. SACU is the oldest Customs Union

⁷ There is, however, as will be discussed below, an initiative in place to deal with the overlapping memberships.

⁸ All customs proceeds are consolidated, and then shared among the countries through a predetermined formula.

⁹ The Common Monetary Area is a monetary union which includes South Africa, Namibia, Swaziland and Lesotho and works, at least as regards South Africa, Namibia and Lesotho, as a currency board, with South Africa's Reserve Bank having final word on monetary policy for the CMA. The three small members of the CMA have in circulation their own legal national currencies that are legal tender within their borders only, and the South African Rand which is legal tender across all CMA countries except Swaziland. As usual in a currency board, Namibia and Lesotho have to back their national currencies with rand assets. Swaziland, in turn, maintains its currency pegged to the rand 1:1 (as the other countries as well) without such a backing mechanism.

⁵ 'Leaders of SADC postpone launch of customs union,' <http://allafrica.com/stories/201008180923.html>.

⁶ J B Cronje, 'Implementation of SADC protocols,' http://www.tralac.org/cgi-bin/giga.cgi?cmd=cause_dir_news_item&cause_id=1694&news_id=91436&cat_id=1027.

in the world, having been established in 1910, and the most advanced trade agreement on the African continent. SACU has achieved the free movement of goods across its borders, although there remain a few bottlenecks. In relation to SADC, SACU is a very significant factor in the future depth of regional integration in SADC, and there is a view that SACU could be used as a vehicle for deeper integration in SADC as SADC seeks to enter into a Customs Union. In any case, South Africa may have lost its appetite for the pursuance of further integration in SACU, preferring to earmark it for an anchor role for deeper integration in SADC, clearly foreseeing the integration of new members into the customs union under the SADC banner.¹⁰

3. Regional integration and infrastructure development

Infrastructure development or lack thereof, has always been one of the fundamental challenges to intra-regional trade in Africa and particularly regional integration. Without much intra-regional trade taking place, there is little incentive for regional economic integration among countries, particularly as it seems African countries want to see tangible results before they can commit fully. Lack of infrastructure contributes to the chronic supply-side deficiencies, which severely constrain their capacities to produce and supply goods and services into domestic, regional, and international markets. Intra-regional trade, which can be facilitated by infrastructure development, can actualise the realisation of the benefits of regional integration. This is with particular reference to the network services infrastructure, consisting of communications, energy, finance, and transport, which are seriously deficient in the region with the partial exception of South Africa and its immediate neighbours in the SACU.

Infrastructure development, particularly in the African and SADC context, refers to both the 'hard' physical infrastructure that facilitates the network services, such as transport and communications, and 'soft' infrastructure, such as policies and regulation as well as trade facilitation

¹⁰ Department of Trade and Industry, 'A South African Trade Policy and Strategy Framework,' May 2010.

issues, particularly customs procedures.¹¹ The development of both soft and hard infrastructure will facilitate the much needed intra-Africa trade, encourage the free flow of goods, and improve the ease of doing business as well as encourage investment in the region.¹² This also stems from the realisation that the ultimate efficiency of hard infrastructure development will depend on the legal, regulatory and administrative environment. The kind of policies and regulations in place should not impede trade, and customs administration should work to ease the movement of goods across borders. Without this, it will not matter if all the right infrastructure is in place because the deficient soft infrastructure will still be an impediment to trade. A regional approach to such infrastructure development will, 'make possible the formation of large competitive markets in place of small, isolated and inefficient ones – and to lower costs across production sectors'¹³ through scale economies. For instance, in the information and communication technology sector, the connectivity of countries through fibre-optic submarine cables would reduce telephone and Internet costs by half while regional power pools, such as the Southern African Power Pool,¹⁴ would reduce electricity costs.¹⁵ Regional transport infrastructure would facilitate trade¹⁶

¹¹ HB, 'Border Posts, Checkpoints, and Intra-African Trade: Challenges and Solutions,' African Development Bank, Tunis: African Development Bank, January 2012.

¹² Ibid.

¹³ AUC and UNECA, 'Financing of the Programme for Infrastructure Development in Africa (PIDA),' Doc E/ECA/COE/31/17 AU/CAMEF/EXP/17 (VII) . Addis Ababa: United Nations Economic and Social Council Economic Commission for Africa and African Union Commission.

¹⁴ The Southern African Power Pool is an association of electricity suppliers from Southern Africa and it was, 'created with the primary aim to provide reliable and economical electricity to supply to the consumers of each of the SAPP members, consistent with reasonable utilisation of natural resources and the effect on the environment.' <http://www.sapp.co.zw/viewinfo.cfm?linkid=7&siteid=1>

¹⁵ AICD, 'Deepening Regional Integration' in *Africa's Infrastructure A time for Transformation*, Africa Infrastructure Country Diagnostic, 2009. <http://www.infrastructureafrica.org/library/doc/552/africa%E2%80%99s-infrastructure-time-transformation>

¹⁶ At present, it is cheaper to ship a 20foot container from Japan to Durban than it is to ship the same size container from Durban to Lusaka. (M Pearson, 'Trade Facilitation in the COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area' in T Hartzenberg, et al, *The Tripartite Free Trade Area Towards a new African Integration Paradigm?* (Stellenbosch: Trade Law Centre for Southern Africa, 2012)).

(and the rail and road corridors especially would work to link landlocked countries to the sea, thus facilitating global links.¹⁷

Infrastructure development in many African countries has tended to focus on providing support for domestic objectives as well as the export of the products of extractive industries. It has only been recently, in the late 2000s, with the commitment to the development of infrastructure corridors across the continent, that the focus has shifted to regional linkages. Although the SADC region leads all other regional economic communities in Africa in all aspects of infrastructure development,¹⁸ there is still need for further investment in infrastructure as well as investment in the maintenance of the same. This need is made more imperative given the growth forecasts about Africa. Economic growth in Africa is projected to grow at a rate of 6% per year between 2010 and 2040, and the associated value of GDP is expected to multiply six-fold.¹⁹ Such economic growth will place further pressure on infrastructure and a regional response to this growing problem is ideal, especially given the challenging economic terrain.²⁰

In SADC, the Secretariat²¹ has determined that the region needs about US \$20 billion to upgrade regional infrastructure as well as support trade facilitation initiatives.²² Under the direction of the SADC Heads of State, the region has developed a Regional Master Plan for Infrastructure Development designed to guide the

development and implementation of priority infrastructure projects for the region. Six priority sectors have been identified: transport, energy, telecommunications, water infrastructure, meteorology, and tourism. Trade facilitation issues will be dealt with at the same time as the priority projects are being developed which will make the infrastructure developments more effective and useful for trade. The trade facilitation initiatives include the One-Stop-Border-Posts Project (OSBP) being spearheaded by Trademark Southern Africa (TMSA) such as the Chirundu OSBP which links Zimbabwe and Zambia. These OSBPs are a prime example of a holistic approach to infrastructure development, combining the key elements of: 'a legal and regulatory framework; an ICT program; the institution of procedures; hard infrastructure; and political commitment'.²³ With specific allusion to trade facilitation initiatives, the Tripartite Free Trade Area (TFTA)²⁴ has launched the Comprehensive Trade and Transport Facilitation Programme (CTTFP) which combines all the projects and initiatives that COMESA, EAC and SADC were initially pursuing individually, and rationalised and streamlined these initiatives. The CTTFP includes programmes on,²⁵

- the monitoring of non-tariff barriers
- the reporting and removal system
- border and customs procedures (one-stop border

17 AICD, op.cit.

18 R. Ranganathan and V Foster, 'The SADC's infrastructure. A regional perspective,' Policy Research Working Paper 5898, Washington DC: The World Bank, November 2011.

19 Ibid.

20 Ibid.

21 The SADC Secretariat serves as the executive arm of SADC and is responsible for the 'strategic planning, co-ordination and management of SADC programmes'. Headquartered in Gaborone, Botswana, it is headed by an Executive Secretary who is appointed by the SADC Heads of State for a period of four years, and can only be reappointed once. African Union, 'Southern African Development Community' <http://www.africa-union.org/root/au/recs/sadc.htm>.

22 E. Hagerman, 'Challenges to Regional Infrastructure Development,' Draft DBSA Report prepared for the Development Planning Divisions – on file with author. The rest of the paragraph draws from this paper.

23 Ibid.

24 The TFTA integrates three regional economic communities - the Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA), the East African Community (EAC) and the Southern African Development Community (SADC). The integration process was started in 2002 as a project of COMESA and SADC which agreed to establish a joint COMESA-SADC Task Force at the Secretariat level. In 2005, the EAC joined the other two groupings and together they established the Tripartite Task Force. The first tripartite ministers' meeting took place during the COMESA Summit of 2006 in Rwanda. In October 2008, a Tripartite Summit of Heads of State and Government took place in Kampala and laid down the future direction of the Tripartite, particularly envisaging the creation of a Tripartite Free Trade Area. As a whole, the 26 states belonging to the Tripartite account for half of the membership of the African Union, 57 % of its population and 59 % of its GDP (2006). The overarching goal of the three regional organisations is to expand trade, alleviate poverty and improve the quality of life of the population of the Member States. The TFTA is also an effort to rationalise the problem of overlapping memberships of the regional economic groupings in the region.

25 TMSA, 'Trade Facilitation in the COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area.' <http://www.trademarksa.org/publications/trade-facilitation-comesa-eac-sadc-tripartite-free-trade-area>.

posts)

- Integrated Border Management, regional customs bond, transit management
- immigration procedures
- transport procedures (regional 3rd party insurance, vehicle standards and regulation, self-regulation of transporters, overload control, harmonised road user charges, as well as regional corridor management systems)

This trade facilitation initiative is designed to aid and complement the infrastructure development programme.

Nonetheless, with the establishment of the TFTA, the infrastructure development programme in SADC has to be viewed within the broader TFTA context. The TFTA seeks to eliminate the problem of overlapping membership of regional integrations blocs as well as accelerate African economic integration in the spirit of the African Economic Community as envisaged by the Abuja Treaty of 1991.²⁶ The TFTA members have identified their areas of cooperation to be: trade liberalisation and customs cooperation; the free movement of business persons, labour and services across the region; and the development of joint infrastructure programmes.²⁷ The three main pillars of the TFTA strategy are:

1. "Market integration – market integration concerns the removal of tariff and non-tariff barriers and the implementation of trade facilitation measures, all of which are essential for the establishment of a well-functioning Tripartite FTA by the 26 member states.
2. Infrastructure development – infrastructure development concentrates on improving the region's infrastructure so as to improve the efficiency of the internal trade and transport network (road, rail, water and air and including information and communication

26 The Abuja Treaty is the treaty that sets out the framework for an Africa wide economic integration in the form of the African Economic Community. This treaty was signed by the then Organisation of African Unity (now the African Union) Heads of State and Government during the 27th Ordinary Session of the Assembly in 1991.

27 Comesa, EAC and SADC, 'Memorandum of Understanding on Inter-Regional Cooperation and Integration amongst Common Market for Eastern and Southern Africa (Comesa), East African Community (EAC) and Southern African Development Community (SADC).'

technologies (ICT) and energy)

3. Industrial development – the intention is to develop industrial development and supply side programmes that can take advantage of improvements in market integration and infrastructure development."²⁸

The UK Department for Foreign and International Development (DFID) is the lead development partner or donor in the TFTA infrastructure development project, and works through the tool of TradeMark Southern Africa (TMSA).²⁹ TMSA has championed the infrastructure development projects in the FTA, with the North-South Corridor³⁰ as the flagship project. So far, the biggest achievement of the project has been the Chirundu OSBP which became operative in 2009.

To be considered in this equation as well, is the Programme for Infrastructure Development in Africa (PIDA) which is an initiative that seeks to 'promote socio-economic development and poverty reduction in Africa through improved access to regional and continental infrastructure networks and services'.³¹ This initiative is led by the African Union Commission³² with the New Economic Partnership for Africa's Development (NEPAD)³³ as well as the African Development Bank. This project will also seek to streamline the infrastructure development

28 Hartzenberg et al, op.cit.

29 The purpose of the TradeMark Southern Africa (TMSA) programme is to improve trade performance and competitiveness of the Eastern and Southern Africa regions through infrastructure development, trade policy, capacity development and trade facilitation. The TradeMark Southern Africa programme is hosted by COMESA and is governed by a Memorandum of Understanding between DFID and COMESA. (TradeMark Southern Africa 'Background: TradeMark Southern Africa' http://www.trademarksa.org/about_us/background)

30 Funded by DFID, this project involves the upgrading of road and rail infrastructure along the North South Corridor which is a major trading route in Africa linking the copper belt of the Democratic Republic of Congo (DRC) and Zambia with ports in South Africa and Tanzania. DFID, 'Trading Across Borders: North South Corridor' <http://www.dfid.gov.uk/Stories/Case-Studies/2010/Trading-across-borders-North-South-Corridor/>.

31 ADB, 'Programme for Infrastructure Development In Africa'

32 The African Union Commission is the executive organ of the African Union, which is a union of African countries, and is responsible for its strategic direction. (African Union "The Commission" <http://www.au.int/en/commission>).

33 The New Partnership for Africa's Development (NEPAD), an African Union strategic framework to address pan-African socio-

projects in Africa, with the SADC region included. PIDA is an infrastructure initiative that has continental reach as opposed to regional programmes. The PIDA initiative has identified four key infrastructure priorities for the African continent – transport, energy, ICT and transboundary water. This initiative has the advantage of bringing together various infrastructure development programmes, streamlining them and ensuring a more effective approach to infrastructure development in Africa.

What the above shows is a concerted effort towards remedying the infrastructure deficit in Africa and this effort seems to be coupled with political will and drive to make the developments happen. South Africa, as the regional economic giant, has been strongly championing the infrastructure development agenda in both the region and in Africa. South Africa is a co-chair on the G20 Development Working Group, where one pillar of work is ‘development’, including infrastructure development and particularly in Africa.³⁴ Within the BRICS grouping, South Africa has also made the clarion call for the other BRICS countries to invest in infrastructure development in Africa, so as to enable intra-regional trade within the TFTA. It is reasonable to expect that infrastructure development will be high on South Africa’s agenda for the BRICS when it hosts the BRICS Summit in 2013. This also makes sense when one looks at the economic polarisation effects created by regional integration. Most of the investment flows will

economic development challenges: poverty, development and Africa’s marginalisation internationally. NEPAD manages a number of programmes and projects in six theme areas. These themes are agriculture and food security; climate change and national resource management; regional integration and infrastructure; human development; economic and corporate governance; and cross-cutting issues, including gender, capacity development and ICT. (NEPAD “About NEPAD” <http://www.nepad.org/about>).

34 The Development Working Group is a product of the Seoul Development Consensus for Shared Growth, which is a multi-year action plan that was adopted at the 2010 Seoul G20 Summit. The Consensus identifies nine pillars for growth: infrastructure, private investment and job creation, human resource development, trade, financial inclusion, resilient growth, food security, domestic resource mobilization, and knowledge sharing. Under the infrastructure pillar, the key question to address is how to improve the financing of infrastructure by multilateral financial institutions. In Africa, where infrastructure development has been relatively ad-hoc, opportunities in this regard are available through the work of the AU and NEPAD and the intention is to appoint a high level panel to look into the issue.

likely be directed towards South Africa and most industries would want to set up in South Africa. Regional integration in Africa is most likely to be successful around geopolitical cores such as South Africa because these states act as regional economic gateways, facilitating other countries’ regional and global connectedness.³⁵ South Africa has the location advantage as well as an existing economic base and it makes economic sense that it be central to regional infrastructure investments.³⁶ At the same time, the South African government generally does recognize that its development cannot be isolated from that of the rest of the region.

4. Infrastructure opportunities in Southern Africa

First and foremost, a successful programme of infrastructure development and trade facilitation in SADC would ease trade in the region and enable trade between the region and the rest of the world. It would create transparency, enhance trade, improve competitiveness, and facilitate better integration of the region with the world. With an improved business climate, particularly when coupled with regulatory and policy certainty, it would be easier for international investors to come into the region.

Investment in infrastructure development in itself presents a lot of opportunities. With Africa as the next growth pole and increasingly becoming one of the most attractive regions for investment,³⁷ it makes sense that investors will want to spend their money in Africa. The medium to long term growth prospects are good and the burgeoning middle class in most African countries will create new business opportunities while some of the African countries managed to withstand the global economic crisis, partly due to their perseverance on macro-economic reform programs.³⁸ Experience with the telecommunications and finance sectors shows that returns from investments

35 Scholvin S and P Draper, ‘The Economic Gateway to Africa? Geography, Strategy and South Africa’s Regional Economic Relations’ Forthcoming SAIIA Occasional Paper. Braamfontein: South African Institute of International Affairs, 2012.

36 AICD, op.cit.

37 M. Dalleu, ‘Unlocking Private Finance for Africa’s Infrastructure Development: Tips and Traps,’ *Great Insights*, 1 (3), May 2012.

38 P. Draper, ‘South Africa, the G20, and Regional Integration in Sub-Saharan Africa,’ Connections Paper Series 3, Washington: German Marshall Fund.

in Africa are very high compared to other regions in the world.³⁹ There are opportunities in the electricity or energy sector, where the region faces severe constraints. The climate change aspect and the drive to renewables also present a huge opportunity in that sector and the returns are likely to be very high.⁴⁰ Road and rail is another investment opportunity and in this particular sector the investment opportunities lie in both the physical deficit as well as the missing linkages that constrain intra-regional trade.⁴¹ Using the example of railway links in Southern Africa, the colonial structure harbours in Angola (Lobito, Luanda and Namibe), the two Congos (Matadi and Pointe Noire), Mozambique (Beira and Maputo), Namibia (Lüderitz and Walvis Bay) and Tanzania (Dar es Salaam), these are all linked to the economic hubs of the countries. Beyond this, however, the rail lines are hardly linked across countries.⁴²

Given these deficiencies, there are huge opportunities for investment. Investment in transport infrastructure is likely to also have higher returns because of the anticipated impacts on trade and therefore economic growth. There are also opportunities in the ICT industry where access costs are very high and the telecommunications networks are poorly integrated among the countries themselves and also with the rest of the world. Due to lack of access to fiber-optic cables, most countries, particularly the land locked ones, rely on satellites for connectivity with the rest of the world which pushes up the costs twice as much as what is paid in other regions.⁴³

Africa's growth prospects present another opportunity for investors and this might not necessarily be an opportunity in infrastructure development but certainly one related to such. There has been talk of a shift of manufacturing hubs from places like China to Africa due to rising production costs.⁴⁴ With Africa's rising middle class and therefore increasing demand, advancements in infrastructure development, enhanced regional integration and the

potential growth in specialisation hubs in manufacturing as well as the increased market created by such initiatives as the TFTA, there might be hope still of Africa one day overtaking the emerging economies in manufacturing. Manufacturing is therefore another potential area for investment, particularly with the advantages brought about by development in the key infrastructure sectors which will facilitate the establishment of regional manufacturing clusters in Africa. As with all investment opportunities, the key lies in proper studies being made and the right projects being undertaken, ones which can guarantee high returns.

One of the biggest hurdles to these opportunities lies in regulation beyond trade facilitation. For instance, in South Africa, the infrastructure sector is still dominated by state monopolies and entry is still difficult in the telecommunications, rail freight and electricity sectors. This goes to the link between services trade liberalisation and regional integration. Such monopolies in services sectors lead to high cost and prices, inefficiencies in the sectors, reduced competitiveness and an inability to effectively integrate into the global economy.⁴⁵ This is in addition to stifling foreign direct investment into the particular infrastructure sectors. For infrastructure development to take root and contribute to development as it is intended, there is need for SADC member states to open up their services sectors to competition and create supporting regulations and policies. SADC member countries should therefore consider speeding up the services trade negotiations as well. This will support infrastructure development and help bring the costs of services down as well as make them more efficient. The importance of services trade to trade in goods as well as regional integration should be realised by policy-makers, and the services negotiations in the region should be fast-tracked to stimulate increased production facilitated by effective and well-functioning core infrastructure services.⁴⁶

key manufacturing hub,' <http://www.africaninvestor.com/article.asp?id=10436>.

39 A. Mafusire, J. Anyanwu, Z. Brixiova and M. Mubila, 'Infrastructure Deficit and Opportunities in Africa,' Economic Brief, 1, September 2010. Ibid.

40 Ibid.

41 Ibid.

42 S. Scholvin, and P. Draper, op.cit.

43 AICD, op.cit.

44 Africa Investor, 'Mideast and Africa could succeed China as

45 P. Draper, M. Dube, M. Nene, 'The Doha Development Agenda and the WTO can deliver on Africa's development priorities,' in R. Wilkinson & J. Scott (eds), *Trade, Poverty, Development Getting beyond the WTO's Doha deadlock*, Forthcoming publication, London: Routledge, 2012.

46 M. Dube, 'Leveraging Services Trade Liberalisation for Enhanced Food Security in SADC,' Policy Briefing 49, Braamfontein: South African Institute of International Affairs, June 2012.

Although progress on this front has been very slow, it is encouraging that the SADC Services Protocol, which provides the framework for the negotiation of services liberalisation in the region, has identified six sectors for priority liberalisation: transport, communications, financial, construction, tourism and energy. Negotiations on the Services Protocol commenced in 2011 and the final agreement is expected to be reached in 2015.

5. Conclusion

It is clear from the above that infrastructure development in the region will go a long way towards enhancing regional integration. This is particularly due to the economies of scale of larger markets and lower production costs as economies become more integrated and specialised. Despite the political economy challenges that hound regional integration, there has been a lot of activity, extending beyond the southern African region, on infrastructure development as the key to unlocking Africa's economic potential. Infrastructure development is expected to reduce some of the economic structural barriers, such as lack of product diversification and limited intra-regional trade, which weaken the prospects of successful economic

integration in the region. Such developments are also spurred on by the growth projections for Africa. Unlocking Africa's potential requires the creation of trade linkages and the facilitation of trade to ease the cost of doing business in the region.

With infrastructure development as one of the drivers of regional integration, there is renewed interest and hope in African regional integration as the North South Corridor as well as the TFTA process attests. The South African government has also taken it upon itself to lead the campaign for infrastructure development in Africa and the presence of such champions, particularly in the form of regional economic and political heavyweights, will add more impetus to the drive. The targets set cannot be achieved through public spending alone, particularly within the context of governments faced with many other competing domestic priorities, and this creates massive opportunities for both local and international investors. However, such opportunity can only be realised if there are adequate supporting policies, not only in trade facilitation but also in the area of services trade, through which most of the core infrastructure services can be accessed.

Table 1: Benchmarking the SADC against other economic communities in Africa

Infrastructure	Western (Economic Community of West African States)	Eastern (EAC)	Southern (SADC)	Central
Paved road density	38	29	92	4
Fixed-line telephone density	28	6	80	13
Mobile telephone density	72	46	133	84
Internet density	2	2	4	1
Generation capacity	31	16	176	47
Electricity coverage	18	6	24	21
Improved water	63	71	68	53
Improved sanitation	35	42	46	28

Note: Road density is measured in kilometers per 100 square kilometers of arable land; telephone density in lines per thousand population; generation capacity in megawatts per million population; electricity, water, and sanitation coverage in percentage of population.

Source: R. Ranganathan, and V. Foster, 'The SADC's infrastructure. A regional perspective,' Policy Research Working Paper 5898, Washington DC: The World Bank, November 2011.

南部アフリカにおける日立建機マイニング事業の展開

日立建機株式会社 マイニング事業本部 販売戦略部
部長 山澤 誠

CONTENTS

1. HITACHI ネットワークの拡充
2. ザンビアの銅鉱山への納入
3. 部品再生工場の設立によるサービス体制強化
4. モザンビークへの展開
5. 今後のアフリカ市場への展開

(やまざわ まこと) 1960年東京生まれ。早稲田大学法学部卒。1983年日立建機入社。1983～1991年日立建機関西支社京都支店。1991～1992年本社国際本部企画部。1992～1998年日立建機タイ法人サイアム日立建機（現在は日立建機タイランド）へ出向。1998～2005年本社国際本部豪亜部部長代理～大型建機部部長代理～建設システム営業部部長代理～資源開発システム営業部部長代理歴任。2005～2010年日立建機マレーシア法人日立建機マレーシアへ取締役社長として出向。2010～2012年本社マイニング事業本部 販売戦略部部長、現在に至る。

以前からアフリカには豊富な鉱物資源が眠っていることは知られていたが、中国をはじめとする新興国からの需要の増加がきっかけとなり、それらを採掘することがビジネスとして価値があるものとなってきた。特に大型鉱脈のある南部アフリカにおいては大手マイニング会社の投資計画も旺盛であり、当社としても同地域でのビジネスチャンスを取り込むべく、力を入れて取り組んでいる。

1. HITACHI ネットワークの拡充

当社は2004年、従来の建設市場のほかに、もう一つ軸となるターゲット市場を検討した結果、南アフリカにはアングロ・アメリカン社をはじめとした大手マイニング会社が大型の鉱山を操業しており、ニーズが顕在化しているマイニング市場に力を入れていくべきだと判断した。当時はまだ今ほど資源価格が上昇しておらず、地理的な側面からも他の資源国に比べ小さな市場であったが、その豊富な鉱物資源からいずれは拡大していく市場であると確信し、当社のマイニング機械の実績を積み上げることで、その市場に対し当社の存在感を示せるものと考えていた。

マイニング事業に注力していくために、従来日立建機南部アフリカが1社で担当していたエリアを分け、新たに日立建機モザンビークと日立建機ザンビアを設立した。そして2010年10月にはそれらを統括する会社として日立建機アフリカを設立した。これにより、顧客とより密接なコミュニケーションをとることができ、南アフリカだけではなくその周辺諸国のニーズの

取り込みおよびサービス体制の拡充が可能となった。

顧客がマイニング機械に求めるものはまず「壊れないこと」。とある現場の顧客によると機械が1時間停止すると3万ドルの損失が発生するとのことである。全ての顧客がこのような状況ではないと思うが、やはりメーカーとしては壊れない機械を提供することが第一優先である。しかし、必ず壊れない機械というものはこの世の中に存在しない。そこで重要となるのがアフターサービスである。当社ではサービスインフラ体制を整えることはもちろんのこと、現地スタッフの人材育成にも力を入れて取り組んでおり、将来的にはトレーニング施設も充実させていかなければならないと考えている。それと同時に、マイニングビジネスにおいてはメーカーとして顧客と直接やりとりできる体制も顧客満足を満たす重要な機能と考えており、継続して強化していかなければならない。

2. ザンビアの銅鉱山への納入

南アフリカの北にある銅ベルトと呼ばれる銅鉱脈上に位置するザンビア共和国で、2009年から採掘が開始されたルムワナ鉱山に対して、当社は超大型油圧ショベル EX5500、ダンプトラック EH4500をはじめとした複数台のマイニング機械を納入した。

現在ルムワナでは日立建機南部アフリカのメンテナンススタッフ約150名が3交代で現場に詰めている。このルムワナ鉱山の敷地内には日立マイニング機械の保守メンテナンス専用ヤードや、4,000種にも及ぶスペア部品をストックするヤードを設け、24時間

稼働する鉱山に合わせて保守メンテナンスを行なっている。鉱山会社によっては、メンテナンススタッフを自前で持つ場合もある。しかし機械の精度が上がり、部品のサプライチェーンが海外に伸びている現在、メーカーが主となって提供する「フルメンテナンス契約」が主流となっている。つまり今ではメーカーが現地と協力して機械の製造-販売-サポートまで一貫してやり抜かなければ、顧客には認めてもらえない。当社はこのルムワナ鉱山プロジェクトにおいて、その実績を積み上げることができた。

またその実績を元に同じザンビアにあるカンサンシ鉱山にも複数台の当社マイニング機械を納入することができ、ザンビアにおける当社の実績を大きく伸ばすことになった。

ザンビアでは他の資源国と比べ、軽油価格が高額である。そこでカンサンシ鉱山では最も燃料を消費するダンプトラックの登坂走行時をトロリー式にして燃費削減ができないかという要望があった。そこで当社では電気駆動式トラックをベースに、トロリートラックの自社開発を行い、同鉱山より24台のEH3500ACIIトロリートラックの受注を獲得することができた。これは当社のダンプトラック、日立製作所のACドライブモータ、日立エンジニアリングアンドサービスのパンタグラフ技術を結集させて開発したものであり、日立グループの総合力が生かされた機械である。

また、当社は従来のディーゼルエンジンに代わって電動モータを搭載した超大型油圧ショベルのラインナップをそろえており、トロリートラックと合わせて現場内における燃料消費量の低減や環境負荷の低減に大きな役割を果たすことが可能である。

このようなパッケージ提案ができるのは当社の強みであり、鉱山を取巻く環境が一層厳しくなっていく中で、他社と差別化できるソリューションであると考えている。



資料：日立建機より提供

図1 ザンビア ルムワナ鉱山で稼働中のEH4500-2
トロリー仕様とEX5500E-6



資料：日立建機より提供

図2 ザンビア カンサンシ鉱山で稼働中の
EH3500ACIIトロリー仕様

3. 部品再生工場の設立によるサービス体制強化

現在、旺盛な資源需要に応えるためにマイニング機械はフル稼働の状態にある。また、メーカー側の生産供給能力も需要に対して十分に答えられていない。顧客が要望する納期に合わせられるよう、新車の生産体制を増強中であるが、新車以上に取り組まなければならないのが部品の供給力の向上である。24時間操業を続ける鉱山で稼働するマイニング機械の消耗は激しく、常に多くの補修部品が必要とされている。現在稼働している機械に加え、新車の生産体制が増強され、それに伴い販売台数が増加していくと累積の稼働台数

は加速度的に増加していくことになる。

それらをカバーできる部品の供給力の向上も急務で進めているが、主要コンポーネントまで充足させるには、サプライヤーの生産能力なども起因して、時間がかかってしまっている現状にある。

そこで当社では、新しい部品を供給するだけでなく、寿命を迎えてマイニング機械から取り外された部品を回収し、再生部品としてよみがえらせるプロジェクトを進めている。これらの部品は日立建機認定の再生部品として再びマイニング機械に取り付けられ使用される。顧客にとって新品部品よりも安価で購入でき、かつ短納期で手に入ることからメリットがある。

既に当社はインドネシアとオーストラリアにこの再生部品工場を設立し稼働させている。その実績をモデルケースとして現在この再生部品工場をザンビアの首都であるルサカに建設し、2012年初頭より操業を開始している。ここを起点にザンビアや南アフリカだけでなく、今後成長が見込める周辺近隣諸国への再生部品供給の主要拠点としての機能を期待することができる。日本からの部品の輸出コストも削減できることになり、南部アフリカのハブとしての役割を担うこともできると考えている。将来的には南部アフリカで稼働する機械の消耗品から油圧シリンダーといった全ての主要部品をカバーすることが目標である。

4. モザンビークへの展開

ザンビアに国境を接するモザンビークも豊富な鉱物資源を保有することで知られていたが、残念ながら資源を生かせずにいた。モザンビークの東側はインド洋に面しており、資源輸送面で地理上では良い条件が整っているのだが、内戦など国内事情により鉄道や道路などのインフラが寸断された上、多くの若者の教育機会が奪われたままだったからである。しかし、他の近隣諸国同様に鉱物資源価格の上昇により、ビジネスとして投資に見合う利益が出ることが確認できたことから、資源大国として脚光を浴びることになった。そして今世界が注目している鉱山プロジェクトが動き出している。それはモザンビーク初の大規模石炭鉱山である「モアティゼ鉱山」だ。ここから産出される石炭は、鉄鋼向けの良質の原料炭である。世界的な鉄鋼需要の高まりを背景に各地で鉱山開発が進んでいるが、原料

炭を産出しているのは、ロシア、中国、オーストラリア、米国の4カ国にほぼ限られている。モアティゼは、4カ国以外、アフリカ最大で唯一の大規模な原料炭鉱山となる。

開発を手掛けるのはブラジルのヴァーレ社であり、鉄鋼石生産では世界最大の会社である。このモアティゼの石炭開発を手掛けることで鉄鋼石および石炭の二大鉄鋼原料を確保することができ、さらにその足場を固めていくことになる。

当社は三菱商事株式会社と協力し、このモアティゼ鉱山に対し、まず2台のEX5500を納入したが、このきっかけはブラジル国内で稼働する当社製品への評価であった。現在このEX5500はフェーズ1と呼ばれる採掘現場にて石炭露天掘りを行なっている。それに合わせて当社は日本企業では初となる現地法人「日立建機モザンビーク」を設立し、EX5500を3シフト24時間対応でメンテナンスするスタッフを約36名常駐させており、徹底した保守メンテナンスを提供している。そのかいがあって、既にEX5500の稼働時間は1万時間を越えているが顧客の要求する稼働率を維持しており、顧客からの評価も良好であるとの報告を受けている。

しかし、このモアティゼ鉱山はアフリカの中でもかなり過酷な現場として知られており、夏場の気温は50℃以上にもなる。そして先に述べたように働き盛りである現地の若者は十分な教育を受ける機会を持たないものも多くいた。こうした中で現地スタッフを雇い、トレーニングを与えながら稼働率を維持し続けることは並大抵のことではない。しかし、日立建機モザンビークを拠点として当社は最大限のサポートをこのプロジェクトに対し提供することで日立のプレゼンスを確立させてきた。

そのような取り組みの結果、今年の3月には世界最大級のショベルになるEX8000も導入され、追加オーダーも見込まれる。さらに大型マイニングトラックの引き合いも少しずつ顕在化しており、今後ますます大きなプロジェクトに発展していくことは間違いないと見込んでいる。



資料：日立建機より提供

図3 モザンビーク モアティゼ鉱山で組立完了した EX8000-6

5. 今後のアフリカ市場への展開

これまで述べたように南部アフリカのマイニング市場は今後も必ず成長を続けていくことは予想されるが、同地域でさらに当社のマイニングビジネスを拡大していくためには、建設機械の稼働率を落とさないサービス設備の拡充をさらに進めるとともに、アフリカ以外のマイニング主要地域においても、アフリカ以上に実績を確立していく必要があると考える。今後、アフリカに新規参入してくる大手マイニング会社にとって、機械メーカー選定する際に他地域での実績も重要なファクターとなると考える。その反対にアフリカで培った経験を他地域へ展開することも今後増えて

くることになるであろう。つまり、アフリカ市場での成功は、全世界のマイニング市場を攻略するためのカギとなると言っても過言ではないと考える。

また、競合メーカーの動向も注視していかなければならない。アフリカの中小型ショベル市場においては中国、韓国メーカーの台頭が著しい。かつては「安かろう悪かろう」と思われていたが、最近では日進月歩に品質が向上してきており、将来的な脅威となる可能性がある。マイニング機械についてはその製品の特性上、現在のところはまだ手が出せない状況にあるが、当社としてあぐらをかけるほど余裕はない。既存の競合メーカーに対しても、差別化できる製品の開発やそれらをサポートする体制をさらに拡充し、他社が追従できない確固たるポジションを築き上げる必要がある。そのために、ますます稼働台数が増えていくことに対する設備投資は今後も進めていく予定であるが、やはりそれらを機能させるための人材確保が最も重要である一方、容易ではない問題であると考えている。日本から見れば地理的にも不便であり、治安や疫病など人材を派遣するにはまだまだ多くの障壁が存在するのは事実である。これらの問題に立ち向かうためには慎重な判断が必要とされることを認識した上で、今後のアフリカでの展開においては、現地および全世界における当社グループでの人材育成を行い、グローバルな人材確保を進めていくことにますます注力していくことが必要であると考えている。

Voice from the Business Frontier
日立ヨーロッパ社 ヨハネスブルグ所長 大島 光信 氏

南部アフリカ地域で求められるビジネススキーム



大島 光信 (おおしま みつ のぶ) 氏
1961年横浜市生まれ。1984年日立製作所入社。2001年日立ヨーロッパ社電力部部長(ドイツ駐在)。2007年日立製作所国際電力営業本部欧州部部長。2011年より、日立ヨーロッパ社ヨハネスブルグ事務所所長に就任し、現在に至る。



日立ヨーロッパ社ヨハネスブルグ所長の大島光信氏にお話を伺いました。大島氏は、マーケティング活動、関連企業・団体との交渉、日本への情報発信など精力的に活動されており、南アフリカ共和国(以下南アフリカ)と近隣諸国における日立ビジネスを拡大すべく、現地にて陣頭指揮を執っていらっしゃいます。今回は南アフリカを中心とした南部アフリカ地域での事業展開を図る上で理解しておくべきビジネス環境を中心に話を伺いました。

Q1. 南アフリカにおける日立的のビジネスの歴史をお聞かせください。

南アフリカにおける日立的のビジネスは1963年から始まっており、来年で50周年を迎えます。当時の記録は定かではありませんが、交通分野では約40年前から鉄道会社に旅客車両を納入した実績があります。また白物家電や電動工具なども古くから代理店経由で販売しており、私たちは側面から支援しています。

現在、南アフリカに登録されている日立グループ組織は5社あります。私が所長を務める日立ヨーロッパ社ヨハネスブルグ事務所、日立建機の地域統括会社である日立建機アフリカ社、その傘下で南アフリカ営業会社である日立建機南部アフリカ社、電力事業を展開する日立パワーアフリカ社、IT事業を展開する日立データシステムズ社傘下のSHODEN社です。

Q2. 南アフリカにおけるビジネス機会、注力事業はどのようなものでしょうか。

南アフリカは、日立が注力する11の新興国と地域のうちの一つで、インフラ事業にフォーカスしています。具体的には、電力と建設機械、交通、水処理、ITの分野でプロモーションを行っています。これら一つ一つを単独で事業化することと併せて、事業分野を掛け合わせることによるソリューション提供もビジネス拡大に不可欠と考えています。

例えば、南アフリカは国土が広く孤立しているような地域もあるため、特に水処理分野では、再生可能エネルギーで作る動力源で地下水をくみ上げる、ITと組み合わせて水の安定供給を図るといったプロジェクトを進めようとしています。

また別の例では、日立建機はザンビアの鉱山会社に多数の建設機械を納入していますが、このダンプトラックはトローリー方式(エンジンとモーターで走行可能)であり、電力供給のためのパンタグラフが装備されています。建設機械とともに、電力供給のための架線設備を日立の電力部門と連携して提供するなど、鉱山ビジネスにおいてもシナジー効果は発揮できると思います。

また、日立建機は同じくザンビアで部品再生工場を設置し、顧客に納入した建設機械の安定稼働のソリューションを提供しています。

Q3. 他の新興国と比較して南アフリカのビジネス環境の特徴についてお聞かせください。

南アフリカの言語についてですが、現地ではズールー語などの現地語も使われますが、英語も公用語の一つであり、契約などは英語で締結されます。この点では、独自言語が事実上必要な中国、ロシアなどの新興国に比べて参入のハードルが低いと言えます。

以前はBRICs (Brazil, Russia, India, China) といわれていましたが(最後のsは複数形のs)、2011年に中国海南島で開催された四カ国首脳会議に南アフリカも参加し、名実ともにBRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa) といわれるようになりました。南アフリカ政府としてもBRICS域内のつながりを深めていきたいという動きがあります。また南アフリカは2012年末まで国連の非常任理事国、およびG20の一員でもあり、国民は、南アフリカは一流国であるという意識をしております。

私が南アフリカに所長として赴任したのは2011年からですが、出張ベースでは2005年ごろから通っています。当時は治安が非常に悪く、空港なども危険な雰囲気がありました。ボディガードを雇い出迎えてもらい、防弾ガラス付きの車でホテルまでチェックインした記憶があります。しかし、最近は当時と比べて明らかに治安が良くなっています。2010年ワールドカップが終わって、私がここに住むようになってからは、空港で危ない目に遭遇したことはありませんし、本年2月、川村会長が来られたときも防弾ガラス付きの車をアレンジする必要はありませんでした。

Q4. 日立グループの南アフリカおよび南部アフリカでのビジネス拡大のために精力的に活動されてきたと思います。これまでの経験から、ビジネス展開を図る上でどのようなアプローチが必要だと思いますか。

南アフリカおよび南部アフリカにおけるビジネス成功のキーは、国ごと、産業ごと、会社ごと、案件ごとにフレキシブルな対応をしていかなければならないということです。最初から勝ちパターンをうまく考えて対応することが大切で、そのためのビジネスモデルを率先して作りあげるのが当事務所の使命と考えています。

南部アフリカにおけるビジネスのアプローチは、いくつかのパターンに分けられます。

第一は、南アフリカを含む南部アフリカはもともと欧州の植民地であった経緯もあり、欧州オペレーションの一環で南部アフリカを捉えるというアプローチです。例えば商社では、三井物産が欧州オペレーションの一環

として南部アフリカを捉えていますし、当事務所も日立ヨーロッパ社の支社という位置づけになります。

第二は、日本からのアプローチです。現在、日本政府は南アフリカを新興国市場開拓の重点国として重要視しています。弊社も昨年、日本政府とNEDO*1から、ガスタービンのフィージビリティ・スタディの資金を融資していただくことができました。欧州オペレーションだけでは日本政府とのパイプが見えにくくなるといった弊害もあるため、日本からも南部アフリカに視線を向けておくこと、また南アフリカから日本に対して情報を発信することが極めて重要と考えています。両政府の動きを察知しない限り、協調して対応するというアイデアも生まれないので、日本からのアプローチも必要と考えています。

第三は、ブラジルなどポルトガル語を公用語とする国々との連携です。南部アフリカ諸国の一部であるアンゴラやモザンビークなどは公用語がポルトガル語なので、言葉の壁がないブラジルのコントラクターが早期に参入しています。また地理的にも大西洋をはさんで南部アフリカに近いという利点もあります。ブラジルとの連携は考えておかなければいけないひとつのオプションだと思います。

第四は、南半球からのアプローチ、特にオーストラリアのコントラクターとの連携です。実際、南アフリカ-オーストラリア間では、毎日、定期航空便が運航されており、また世界的な鉱山会社である「リオ・ティント」はロンドンとメルボルンに本社がありますが、主軸は南アフリカ-オーストラリア間の南半球オペレーションとなっています。我々が思っている以上に南半球の各国は親密な関係にあり、特に鉱業などにおいては非常に近い関係になっています。

第五は、中東やインドからのアプローチです。南アフリカは歴史的にこれら地域と深い結び付きがありました。日立の例では、水処理関連ビジネスでは、アラブ首長国連邦のドバイに日立プラントテクノロジーの拠点があり、ビジネス開発面でも、ドバイからエンジニアを派遣していただいています。また、日立製作所はインドに電力や交通などの生産拠点化に動いております。将来、この拠点を活用し、インドから南アフリ

*1 独立行政法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構

カへのオペレーションを行うこともオプションとして考えられます。

第六は、現地化です。BEE (Black Economic Empowerment: 黒人権利拡大政策) という政策がありますが、これを受動的に“当たり障りのない現地化要求にぎりぎりに応える”ということではなく、むしろ積極的に捉え、南アフリカの人材底上げと南アフリカでのリソース有効活用を進める戦略が必要と考えています。例えば日立パワーアフリカ社は南アフリカに生産ラインを設置済みですが、既存のビジネスが終わったら解体するのではなく、次のビジネスにつなげていくことが大切です。さらには南アフリカの現地化設備をサブサハラ周辺国(サハラ砂漠以南の国々)へのハブとするような戦略が必要と考えています。

最後は、中国・韓国企業との協調です。プロジェクト総合取りまとめにおいてコスト面で中国、韓国に有利な状況であれば、是々非々に連携を考えておくべきと考えています。

以上、便宜的に7つのアプローチを説明しましたが、今後のビジネスにおいて、これらをうまく組み合わせ対応することが重要と考えます。

Q5. インフラ関連の事業拡大を目指しているとのことですが、具体的にしているプロジェクトやプロモーション活動がありましたらご紹介ください。

現在、日立パワーヨーロッパ社と日立パワーアフリカ社は、南アフリカの電力会社であるエスコム社が建設しているメデュピ発電所およびクシレ発電所向けに12基の石炭火力発電プラント用ボイラー設備を受注しており、2016年ないしは2017年までにはプロジェクトが完了する予定です。

両社は、メデュピ発電所およびクシレ発電所について、ボイラーの設計、据え付け、試運転を行うだけでなく、耐圧部や鉄骨を含む、ボイラーの主要部品の約6割を南アフリカで製造しており、現地における多くの雇用や事業機会を創出しています。また1,400人以上の認定作業者を養成し、現地支援組織の協力の下、技術的職業訓練を約300人に実施しており、発電所の建設が終了した後も、専門業務の現地化が可能になります。

このように、エスコム社とは日常的で親密なコミュニケーションがありますので、このプロジェクトを軸にして、今後、スマートグリッドや電力系統、電力の制御系、省エネ、新エネといった新たなビジネスを提案していきたいと考えています。

Q6. インフラ事業は南アフリカの政策動向に影響を受けると考えられますが、現状の南アフリカが抱える課題や今後の政治動向など、現地にいる立場から見て、どのように感じていますか。

今年の末に政権与党であるアフリカ民族会議(ANC)の代表選挙がありますが、Eurasia Groupを始めとする多くの調査機関、メディアは、現職のズマ大統領が再選される可能性が高いと予測しています。しかし、南アフリカは、貧困、失業、人種間の不平等という、いわゆる“南アフリカの三重苦”を抱えており、特に若年層の失業率が改善しないとズマ大統領の立場も危うくなるのではという報道をする一部メディアもあります。

ANCは、大きな寄り合い所帯になっており、その中で「青年同盟」という派閥が、南アフリカの鉱物資源を外国企業、南アフリカの一部富裕層にコントロールされるべきではないとの主張をしており、鉱山会社の国有化を訴えています。これに対し、ズマ政権は、国有化すると海外からの投資が縮小してしまうので、若年層の失業率の改善を図る上でも国有化すべきではないという方針を打ち出しています。

ズマ大統領の基本方針は、インフラ開発により経済成長を促進し、失業率を改善することであり、今年2月の国会演説でもその点を明確に表明しています。詳しくは、在南アフリカ大使館発行の報告書に記載されていますので、そちらを参照ください*2。

南アフリカ政府が注力するインフラ開発には港湾や道路など、日立が必ずしも得意としていない分野も含まれていますが、政府の政策は、日立のインフラ事業拡大を図る上で追い風と捉えています。

*2 南アフリカ共和国日本国大使館「南ア内政(ズマ大統領の2012年国会開会演説/概要と気づきの点)」、表1参照

表1 ズマ大統領 2012年国会演説の概要

実施予定の五つのフラッグシップ事業	① リンポポ州ウォーターバーグと同州西部の鉱山から石炭・プラチナ・パラジウム・クロム等鉱石をムブマランガ州の電力発電所などに運搬する鉄道や道路と、水インフラの整備。
	② ダーバン・自由州・ハウテン州産業回廊の鉄道・道路の整備とダーバン港の輸送能力の向上。この関連で Transnet Group は今後7年間で3,000億ランド(約3兆円)の投資を行う。うち2,000億ランド(約2兆円)が鉄道、1,000億ランド(約1兆円)が港湾。ダーバン・自由州・ハウテン州鉄道回廊として Nelson Mandela Bay (=ポートエリザベス広域) の Ngqura 港を通じたマンガン鉱輸出の鉄道ルートも段階的に建設する。実施においては、雇用拡大のための localization、BEE 振興に力を入れ、南アの港湾を NEPAD*3 地域統合構想で位置づけられた中継輸送ハブにする。
	③ 東ケープ州における農業・工業開発振興と他州とのリンク強化、輸出能力向上を図る。水供給、衛生、電気、道路、住宅、空港などのインフラ開発を実施する。
	④ 北西州では水、道路、鉄道、電力インフラを整備する。
	⑤ 北ケープ州の西海岸には大きな開発潜在性がある。北ケープ州の Sishen から Saldanha 港の鉄鉱石運搬鉄道線を整備しつつ、雇用を創出するとともに鉄鋼石の輸出能力を年1億トンにまで拡大することを目指す。
その他施策	ズマ大統領自身が大統領インフラ・サミットを主催し、潜在的な投資家たちの参加を得てインフラ開発計画について協議を行う。また、南アフリカは NEPAD 優先事業である南北回廊(道路と鉄道)のトップランナーであり、国境を越えた道路、鉄道、国境ポスト、エネルギー、通信に関するインフラ事業を推進する。

資料：在南アフリカ共和国大使館「南ア内政(ズマ大統領の2012年国会開演説/概要と気づきの点)」より日立総研作成

Q7. その他、南アフリカ政府が推進している産業がありましたら、ご紹介ください。

まずは、自動車産業です。自動車産業は裾野が広く、雇用の大幅増が期待されるため、追加投資を行う際には、その引き換えに関税を下げるなどの優遇措置が実

*3 アフリカ自身によるアフリカ開発のためのイニシアティブを前身とするアフリカにおける貧困撲滅、持続可能な成長と開発、世界経済への統合を目指す政策

施されています。また、鉱業や繊維産業も優遇されています。

南アフリカでの事業拡大には、雇用の拡大が求められます。業務の合理化を進めつつ、雇用を拡大することは企業にとって難しい問題ですが、これに成功した企業が南アフリカにおける勝者となります。日立建機アフリカ社や日立パワーアフリカ社にはそのようなノウハウがあるので、今後、他の事業部門が南アフリカ市場に参入する際には、我々が培ったノウハウをシェアして、ビジネス拡大に貢献していく所存です。



ヨハネスブルグ事務所外観

(ヨハネスブルグ近郊のサントン市に位置し、夕日が美しい所です。時々、鹿も遊びにきます。)



本年2月事務所を訪れた日立製作所川村会長とともに

(真ん中が川村会長、会長を挟み左からヨハネスブルグ所長大島氏、日立製作所豊島氏、日立パワーアフリカ社社長 Musel 氏、日立ヨーロッパ社会長 Gomersall 氏)

イスラム経済圏の勃興を支える資金の流れ ーオイルマネーとイスラム金融

研究第四部 (国際グループ)
岡野 高広

イスラム経済圏とは、イスラム教国だけでなく、非イスラム教国におけるイスラム教徒向けの経済活動を含めた経済圏のことである。近年、イスラム教徒人口の増加、原油価格高騰に伴う産油国の資金（オイルマネー）の増加、イスラム金融の成長などにより、イスラム経済圏への注目が高まっていることを背景に、日立総研ではイスラム経済圏に関する研究に着手している。

1. 拡大するイスラム経済圏

1.1 世界人口の25%に拡大するイスラム教徒

まず、イスラム経済圏を構成するイスラム教徒の世界人口における位置付けをみていこう。米国のシンクタンク PEW Research Center の調査によると、2010年時点で世界のイスラム教徒は約16億人に上り世界人口の23.4%を占める。2030年には約22億人、世界人口の26.4%まで増加すると見込まれている。この原因は、イスラム教徒の年間人口増加率が非イスラム教徒の2倍の1.5%と高いためである（表1）。

表1 世界のイスラム教徒の人口と割合

	2000年	2010年	2030年
世界人口 (億人)	48	53	61
イスラム教徒 (億人)	13	16	22
割合 (%)	21.6	23.4	26.4

資料：PEW Research Center The Future of the Global Muslim Population より日立総研作成

1.2 イスラム経済圏に向く、GCC 諸国の対外直接投資

このように、人口規模が拡大基調にあるイスラム経済圏であるが、これまで経済圏として注目されることは少なかった。

しかし、2003年のイラク戦争を契機に原油価格が上昇を続けたことにより、産油国であるGCC6カ国(湾岸協力会議加盟国：サウジアラビア、アラブ首長国連邦、バーレーン、クウェート、オマーン、カタールの6カ国)は巨額のオイルマネーを獲得するようになった。これらのオイルマネーの一部は各国の政府財政に組み込まれるが、一部はSWF(国富ファンド)など

を通じて、金融市場および産業への投資に充てられている。

例えば、アラブ首長国連邦は、2012年度現在、政府財政の約71倍の規模のSWFを運用しており(表2)、その運用目的は、インフラ投資、石油化学産業育成、自国産業の多角化などであると公表されている。しかし、詳細な投資の内訳などは明らかにされていない。

表2 GCC 諸国のSWF 資産規模および政府財政規模

GCC 諸国	(A) SWFの 資産規模 (億ドル)	(B) 政府 財政規模 (億ドル)	比率 (A/B)
サウジアラビア	5,381	1,840	2.9
アラブ首長国連邦	8,047	114	70.7
バーレーン	91	160	0.6
クウェート	2,960	790	3.7
オマーン	82	229	0.4
カタール	1,000	384	2.6

注1：資産規模が公開されていないSWFも存在する

注2：SWF 資産規模はSWF Instituteによる2011年9月時点での推測値。政府財政規模は2012年度

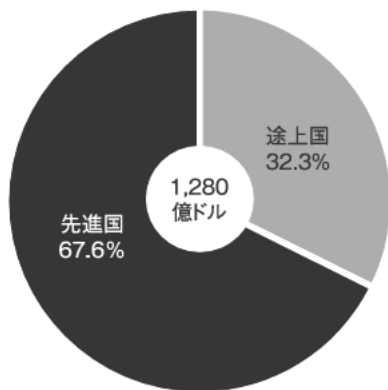
資料：公表資料などより日立総研作成

しかしUNCTAD(国際連合貿易開発会議)が発表しているWorld Investment Report 2011からは、GCC6カ国と周辺地域による海外直接投資先の地域や産業を読み取ることができる。

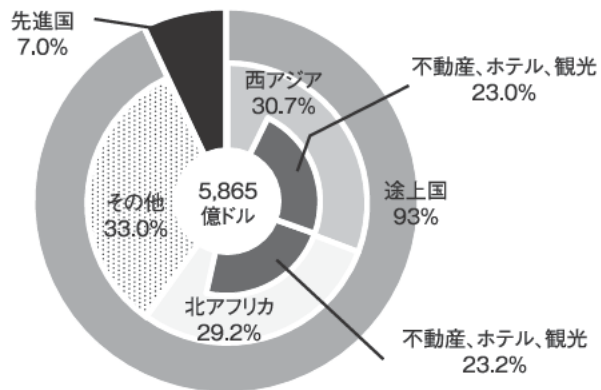
同レポートによれば、2004年から2010年までのGCC6カ国を含む西アジアによる海外直接投資累計金額(うちGCC6カ国による投資額が95%を占める)のうち、クロスボーダーM&Aの投資先として先進国が67.6%と3分の2を占めている。これに対して、グリーンフィールド(新たに事業を行う投資)の投資先は先進国がわずか7%にとどまり、途上国が93%、中でも西アジアおよび北アフリカがそれぞれ約30%を占めている。

この西アジアおよび北アフリカ地域への投資においては、不動産、ホテル・観光業の比率が高く、全体の46.2%を占める(図1)。このことから、GCC諸国におけるグリーンフィールド投資は、イスラム諸国への特に不動産などの都市開発が多いことが分かる。

クロスボーダーM&Aの投資先



グリーンフィールドの投資先



資料：World Investment Report2011 より日立総研作成

図1 西アジアからの海外直接投資（2004年～10年累計）

1.3 中東以外にも展開するイスラム金融

以上、オイルマネーの投資先を概観してきたが、こうしたオイルマネーによるインフラ投資などで活用される新たな金融の仕組みとして、イスラム金融が注目を集めている。イスラム金融とは、イスラム教の教義（シャリーア）に適合している金融のことであり、基本原則は①利子の禁止、②不確実性の禁止、③賭博や投機の禁止、④イスラム教で禁止されている商品（アルコール）やサービスに関する取引の禁止、である。ただし、例えば基本原則で利子が禁止されているとはいえ、出資やリースなどの手法を組み合わせることによって、実質的には利子に相当するものを提供しており、通常の金融と大きな違いはない金融商品の活用が可能となっている。最初に設立された本格的なイスラム金融の銀行は1975年のドバイ・イスラーム銀行であり、イスラム金融の歴史は40年に満たないが、2011年には世界のイスラム金融の規模は1兆ドルを超えるまでに成長し、中東地域以外のイスラム教国でも活用されている。

例えば、東南アジアのイスラム教国であるマレーシアではスクークと呼ばれるイスラム金融の債券の発行が盛んである。マレーシア政府系企業のダナ・インフラ・ナショナルは首都圏のMRT（大量高速交通システム）建設事業の資金として2012年中に約1,900億円のスクークの発行を計画している。また、外資系を含む企業が現地での事業資金調達のためにスクークを発行している。このようにイスラム経済圏における事

業資金調達に当たって、イスラム金融が一定の役割を果たすようになってきている。

2. 今後の研究の方向性

以上、中東のオイルマネーの投資動向やそれを支えるイスラム金融の仕組みを紹介した。

従来、発展途上国が成長するに当たって最大の課題の一つが資金不足であった。今後、中東のオイルマネーなどがSWFやイスラム金融を通じて、他のイスラム国家に流入する道ができれば、イスラム経済圏が発展する可能性がより高まると考えられる。

日立総研では、引き続きイスラム経済圏における資金フローや経済動向について研究を進める予定である。

参考文献

- PEW TEMPLETON (2011) The Future of the Global Muslim Population
- UNCTAD (2011) World Investment Report 2011
- 糠谷英輝 (2007) 世界を席卷するイスラム金融
- アジア経済研究所 (2009) イスラーム金融のグローバル化と各国の対応

Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty By Daron Acemoglu and James A. Robinson

研究第五部 主任研究員 須田 恭子

なぜ、ある国は繁栄を謳歌（おうか）し、ある国は困窮を極めるのかについては、これまで多くの経済学者などが解明を試みてきた。しかし、本著によると、この難しい問いに対して十分な説明ができた学者はいなかった。そこで、歴史的・経済的・政治的な観点で解明に取り組んだのが本著である。本著では、従来の学説の欠陥について取り上げた上で、体制(institution)による違いが国の命運を決めるとしている。そこで、本著の主要なポイントについて以下紹介する。

1. 従来の学説と欠陥

1.1 無知説 (The Ignorance Hypothesis)

無知説は、為政者が無知なので当該国が発展できない、というものである。

この説の問題点は、なぜ為政者の無知が貧困に至るのかを説明できないことである。実際には為政者は無知ではなく、むしろその逆である。既得権益を守るために、あるいは貧困を解決する手段をとることで政権の座を追われることを恐れて現状を打破しないのである。

例えば、米国とメキシコを比較した場合、発展の違いを時の最高権力者の知識の違いで片付けることがいかに乱暴かは論じるまでもない。

1.2 地理説 (The Geography Hypothesis)

地理説は、北回帰線と南回帰線の間を中心として、温暖な気候の下で暮らす国民は生産性が低いので、発展できない、というものである。

この説の問題点は、そうした気候にある国や地域でも発展しているところにある。例えば、シンガポールや香港は、欧米諸国と比肩する発展ぶりを遂げている。また、朝鮮半島を見たときに、ほぼ同じ地理的な条件下にありながら、一方の韓国は目覚ましい発展を遂げ、一方の北朝鮮は頻繁に飢饉に見舞われるという現状にあり、地理的な原因とは考えられない。

2. 体制に関する二分類

2.1 「収奪型体制 (Extractive institution)」

「収奪型体制」とは、限られた少数が多数から資源を収奪する構造である。政治的には独裁政治で、権力が限られた少数に握られており、その少数が法の支配や抑制均衡といった制約なく自由に統治するという特徴がある。経済的にも法と秩序がなく、財産権も保護されず、参入障壁が高く市場が機能することを防ぎ、公正な競争を妨げるという特徴がある。

このような体制下であっても、一時的な成長は可能である。つまり、大多数の国民から収奪して産出することで成長は実現する。例えばかつてのソ連は、生産性の高い産業に人材を投入して成長を実現できた。しかし、「収奪型体制」は経済的にも政治的にも、産業革命のような既存の制度などの前提を覆すような革命的な創造である破壊的創造を十分に認めないために、長期にわたる発展は望めない。

寡頭政治の下での成長について検討すると、成長促進策や起業家に対する税制優遇策を取ることによって経済成長を実現することから、中期的には民主主義の場合よりも経済成長を実現する可能性がある。しかし、寡頭政治はやがて既得権益を守るために参入障壁を形成する傾向があるために、長期的には成長を実現できないという。

「収奪型体制」の下では、為政者がその存立基盤を守るために大多数の国民から収奪するだけでなく教育などの機会も与えないが、そのために国民は変革を求めることが難しくなるという「悪循環 (vicious circle)」が回ってしまう。

2.2 「包含型体制 (Inclusive institution)」

「収奪型体制」の対極にあるのが「包含型体制」である。経済的にも政治的にも「包含型体制」の下で国は持続的に繁栄する。「包含型体制」はそれを支持する政治的体制に支えられ、またその体制を支えるような仕組みがある。政治的には、幅広い層の政治参加を認めることで多面的な政治を実現する一方で、法と

秩序を確立できるだけの中央集権にもなっており、為政者が暴走することを抑制する機能を持ち合わせている。つまり、法の支配が実現しているといえる。経済的にも、包含的な市場経済を導入している。特に、こうした体制に見られる特徴として、新技術への投資を促し、創造的破壊を認める点が挙げられる。また、財産権を保証する、企業の新規参入に比較的寛容で、契約を遵守し、公平な競争環境を提供する、新技術や新たなスキルに対する投資を促進する、大多数の国民に対し教育と機会を提供するといった点が「包含型体制」に共通して見られる。従って、包含型体制は投資を促進し、市場の成長も促進し、広範囲にわたる人々の参加を可能とすることで、経済成長を強力に後押しする仕組みを持っているといえる。

「収奪型体制」の「悪循環」と対比すると、「包含型体制」の場合、「好循環 (virtuous circle)」が回るといえる。つまり、多元的な政治を実現している場合、特定の人物のために利益を誘導しようとするれば、抵抗勢力がそれを妨げる仕組みとなっており、その仕組みが公平で公正な競争を促し、発展に繋がるといえる。

過去 1,000 年ほどを振り返り、歴史的に見ると、収奪の体制が主流であったといえる。その中で、自国における体制の緩やかな変化と紛争が起因して「包含型体制」への動きが生じる。そして、「決定的転換点 (critical juncture)」を経て「包含型体制」に変わり発展を遂げる国が多い。しかし、複数の国を比較した場合、同じ決定的転換点を経ても、国の中にある「わずかな違い (small differences)」によって、「包含型体制」に移行する国もあれば、できない国もある。例えば、日本と中国を比較すると、欧米列強が両国に進出した 19 世紀後半が「決定的転換点」だといえる。それ以前は両国とも「収奪型体制」の下で、鎖国をとっていた。しかし、欧米列強の到来により一方の日本は発展し、中国は混迷を極めた。これは、日本の徳川幕府が相対的に政治的な基盤が弱く、中国は清王朝が強固な政治基盤を築いていたという、「わずかな違い」があったからだという。

3. 国の発展を展望する

本著は、政治的には中国共産党による一党独裁が続いている件や、経済的にも知的所有権や基本的な財産権を保護していない件などを例に、中国を「収奪型体

制」としている。また本著では、その今後についても言及しており、「収奪型体制」を維持している限り高成長は持続しないとしている。一方で、矢継ぎ早に改革の政策を採用していることから、中・長期的には「包含型体制」にソフトランディングするだろうと述べている。

また、本書では援助、とりわけ国際機関による援助の課題についても言及している。本著によると、現在の国際機関による援助は「無知説」に基づいている。つまり、為政者に対して啓発することで国を貧困から脱却させ、また、正しい助言を与えることで、繁栄を設計するという考え方が根底にある。それゆえに、IMF のような国際機関は、マクロ経済の安定を目指し、政府の規模縮小や通貨の変動性向上、民営化推進や腐敗撲滅の手段などの導入を推進する。しかし、もともとの仕組みが「収奪型体制」であるところに、一見するとまっとうな政策を導入しようとしても、為政者の利益を損なうものであれば無視されるか、定着しないなど失敗するという。

国による繁栄や窮乏の違いの理由を解明することで、繁栄のために国がどのような政策を採用すれば良いのかが分かる。また、経済活動がグローバル化する中で、日本企業は従来の欧米や東南アジアだけでなく、全世界を対象にしてビジネスを推進せざるを得なくなっている。どこを進出先とするかを検討する際に、候補となる国が将来的に繁栄するのかどうかを見極めることは非常に重要である。したがって本著は、国のリーダーにとっても、政策担当者にとっても、また企業のグローバルビジネス推進者にとっても示唆に富む内容だといえる。ただし本著では何が「決定的転換点」となるのか、どのくらいの期間を経て「収奪型体制」から「包含型体制」に移行するか、といった具体的なことには触れていないため、特定の国についていつ現体制が「決定的転換点」を迎えて「包含型体制」に移行するかを予測するのが極めて難しい点について留意が必要である。

日立 総研

vol.7-2

2012年8月発行

発行人 塚田 實
編集・発行 株式会社日立総合計画研究所
印刷 日立インターメディックス株式会社
定価 1,000円（税、送料別）
お問合せ先 株式会社日立総合計画研究所
東京都千代田区外神田四丁目14番1号
秋葉原UDX 〒101-8010
電話：03-4564-6700（代表）
e-mail：hri.pub.kb@hitachi.com
担当：主任研究員 田中 英俊
<http://www.hitachi-hri.com>

All Rights Reserved. Copyright© (株)日立総合計画研究所 2012（禁無断転載複写）
落丁本・乱丁本はお取り替えいたします。

日立 総研

www.hitachi-hri.com