

アメリカの通商政策と対外租税政策の相互関係

——多国籍企業の展開を媒介として——

須 戸 和 男

I はじめに

グローバリゼーションが変動相場制以後のアメリカにおける資本取引・金融取引の自由化に端を置くこと、またさらにNAFTA（北米自由貿易協定）やWTO（世界貿易機構）に対するアメリカの主張に関わってきたことは疑いえない。また、グローバリゼーションの過程において多国籍企業が形成したグローバルな生産の統合が着目され、多国籍企業がグローバリゼーションを推進してきた主体であることも疑いえない。だが、そうであるとしても、そうしたことから直ちにグローバリゼーションを「アメリカ支配体制のグローバル化」によるアメリカの「世界市場での『覇権(Hegemony)』の獲得・支配」と特徴づけ¹⁾、さらにまたグローバリゼーションをもたらした主体をアメリカ系多国籍企業と規定しうるのであろうか。

グローバリゼーションは、多国籍企業の利益を基盤とするアメリカの対外経済政策の所産である一面を有するとしても、同時に多国籍企業とアメリカ国民経済の間に緊張関係をもたらす側面をも有している。その点で最も注目すべきは、多国籍企業の発展に起因してアメリカの対外経済政策体系自体の内部に亀裂や緊張関係がもたらされていることである。それを象徴するのが多国籍企業の形成・発展に関わって展開したアメリカの通商政策と対外租税政策の関係

の転変である。

これまで、アメリカの通商政策と対外租税政策については既に種々の研究がなされてきたが、両政策の関連を正面から論じる研究はほとんど見当たらない。だが、アメリカの対外経済関係を大きく多国籍企業が規定する今日の段階において両政策の関連を不問とすることはできないであろう。それぞれの一面から見れば、複層的な構造を有するアメリカの対外経済政策、さらにはグローバリゼーションの特質を看過しかねないからである。

通商政策と対外租税政策間の相互関係が戦後比較的調和のとれた関係にあり、両政策は相互依存関係にあったが、1970年代以降は次第に両政策が乖離するようになった。本稿はこのことが持つ意味を明らかにすることにある。そこで、以下では、アメリカの通商政策、対外租税政策の歴史的展開を把握するとともに、多国籍企業の形成と発展との関連で両政策が依存や補完あるいは乖離と対立の関係を結ぶに至った歴史的基盤と論理を明確にし、さらに多国籍企業のグローバルな経営がアメリカ通商政策とも緊張関係を有する側面を有することを明らかにすることを通じて、グローバリゼーションが内包する特質の一側面を明らかにしようとするものである。

II 通商政策の歴史的展開

1. アメリカの通商政策の原点

アメリカの通商政策を理解するときに看過さ

1) 岩田勝雄 (2003) p. 15.

表1 工業製品に関する平均関税率の主要国の国際比較 (%)

| 国名 | 1820年代 | 1875年 | 1913年 |
|-------|--------|-------|-------|
| イギリス | 50% | 0% | 0% |
| アメリカ | 45 | 40-50 | 44 |
| ドイツ | n.a. | 4-6 | 13 |
| フランス | 輸入禁止 | 12-15 | 20-21 |
| ロシア | 輸入禁止 | 15-20 | 84 |
| スペイン | 輸入禁止 | 15-20 | 34-41 |
| イタリー | n.a. | 8-10 | 18-20 |
| スイス | 10 | 4-6 | 8-9 |
| デンマーク | 30 | 15-20 | 14 |
| スエーデン | 輸入禁止 | 3-5 | 20-25 |

出所: ed. Horst Siebert (1999), "Globalization and Labor" Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Mohr Siebeck.

れてならないのはその特殊性である。イギリスは、19世紀前半に穀物条例、航海条例を撤廃し、1860年の英仏通商条約をもって国際的な多角的自由貿易体制の確立を主導するに至ったが、そのような政策は、自由輸入を通じて自国の労働を節約するとともに、消費を極大化しようとするリカードゥ的な一方的自由貿易主義を基礎としていた。こうした一方的自由貿易を展開したにもかかわらず、イギリスの輸出は旧市

場から新市場へと拡大する需要に対応して外国からの競争圧力に直面することはなく、安価な原料や食料を無税で自由に輸入することは、賃金上昇を抑制することを含めて、イギリスの工業の競争力を強めるものと歓迎された。イギリスは中国、インドなど周辺に対して自由貿易を強制したが、ヨーロッパ諸国などに対しては、自国が自由貿易による経済的繁栄の模範を示すことで、外国の自発的な自由貿易を待つという態度を採ったのである。

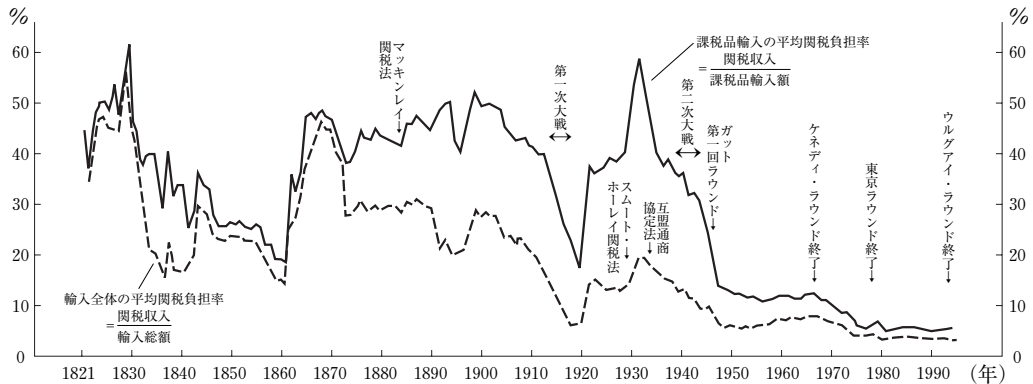
これに対して、独立後のアメリカは、徹底した保護貿易主義政策を採り、高関税政策によって国内産業を保護した。関税水準から見ると、19世紀においては、ロシアと並ぶ高関税率を維持する保護主義大国であった。関税は法律の形態で定められ、対外交渉の対象にならない自国独自の関税率が存在した(表1)。初代財務長官ハミルトンの「幼稚産業保護論」以後、アメリカは、変動はあるにしても自国産業育成・保護の観点から高い関税率を維持したのである(表2, 図1)。

このように、アメリカの一方的な高関税率は

表2 アメリカの主要関税法と関税率の推移 (%) 1823-1988年(各3年間の平均関税率)

| 年 | 全輸入品平均 | 課税輸入品平均 | 直近に制定された関税法と通商関連法 |
|------|--------|---------|-----------------------------------|
| 1823 | 43.4% | 45.8% | 1816年関税法, 1824年関税法 |
| 1829 | 50.8 | 54.4 | 1828年関税法, 1832年関税法 |
| 1842 | 25.3 | 31.9 | 1842年関税法, 1846年関税法 |
| 1857 | 16.3 | 20.6 | 1857年関税法 |
| 1867 | 44.3 | 46.7 | 1861年モリル関税法 |
| 1891 | 22.9 | 48.9 | 1890年マッキンレー関税法, 1897年ディングレイ関税法 |
| 1908 | 20.1 | 41.3 | 1909年ペイン・オールドリッチ関税法 |
| 1914 | 14.9 | 37.6 | 1913年アンダーウッド関税法 |
| 1923 | 14.1 | 37.7 | 1922年フォードニー・マッカンバー関税法, 1921年緊急関税法 |
| 1931 | 19.0 | 55.3 | 1930年スムート/ホーレー関税法 |
| 1935 | 16.4 | 39.8 | 1934年互惠通商協定法 |
| 1944 | 9.5 | 28.3 | |
| 1968 | 6.5 | 10.1 | 1962年通商拡大法 |
| 1978 | 3.5 | 5.8 | 1974年通商改革法 |
| 1988 | 3.6 | 5.4 | 1988年包括通商・競争力法 |

出所: ed. Horst Siebert (1999), "Globalization and Labor" Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Mohr Siebeck.
Frank W. Taussig (1923), "The Tariff History of the United States" IG. P. Putnam's Sons.



出所：U.S. Department of Commerce (1995), *Historical Statistics of the United States*
 U.S. Department of Commerce (1984) (1995), *Statistical Abstract of United States*

図1 アメリカの関税率水準の推移 1821—1994年

イギリスの一方的自由貿易の対極に位置していたが、最恵国待遇においても、アメリカは建国の当初から、条件付き最恵国主義を採っており、それはヨーロッパ中心の貿易体制への参加の障碍となっていた。さらに、アメリカには「公正」を重視する伝統が強く、自国が外国から差別を受けることに特に敏感であり、自国が一方的な高保護主義政策を採り差別的な最恵国主義に固執しながら、ヨーロッパ諸国に対しては協定関税の無差別適用を要求していた。

このようなアメリカの保護主義は、第一次大戦後にアメリカが債権国となり、ウイルソンが自由貿易主義を唱導するに至って一時変化を見せたが、大不況の勃発を契機に1930年にはスムート=ホーレー関税法が制定され、関税率が再び、しかも大幅に引き上げられたことは周知のことであろう²⁾。

2. 大戦間期通商政策の転換

スムート=ホーレー関税法は、国際経済に対

する攪乱要因となった。世界貿易は月を追ってスパイラルに収縮し、その結果、英帝国特惠関税制度やドイツの清算協定制など排他的な経済的勢力圏形成を招き、国内的にも物価安定を実現しえなかった。フーバー政権の後に誕生した民主党のルーズベルト政権は、南部民主党の伝統的な自由貿易主義の代表的主唱者であるコーデル・ハルを国務長官に指名し通商政策を転換した。

転換は二面においてなされた。その一つは関税以外の手段による保護主義の拡大であり、今一つは互惠通商協定法の制定であった。1930年代の各国の通商政策は、フランスによる輸入割当制の導入に象徴される非関税貿易障壁の形成と急速な発展を特徴とするが、アメリカでも非関税障壁がバイ・アメリカン法の制定をもって導入された。それは政府調達における国内製品優先の義務づけ、農産物を中心とする輸入数量制限および、輸出補助金による過剰農産物の輸出促進、貿易相手国への輸出自主規制、ないし輸入割当協定の強制などをもたらした。

通商政策のもう一面での転換は、前者とは反対方向で、すなわちスムート=ホーレー関税法に見られる極端な保護主義から自由貿易主義的方向にアメリカの通商政策を移行する方向でなされた。ハルによって主導された1934年の互

2) 1930年のスムート=ホーレー関税法は、アメリカ関税史上最高の税率を記録し、世界恐慌からの脱出を各国の経済政策の協調に求めようとした1933年のロンドン経済会議と矛盾する側面を持っていた。なお、これらに関してはF. W. Taussig (1967) を参照されたい。

恵通商協定法は、関税率の引き下げ権限を、50%を限度として議会から大統領に期限付きで委譲し、行政主導による二国間通商交渉を可能にする制度的枠組みを作り上げた。この法律はまた、無条件最恵国待遇を基本原則として明記し、二国間関税引下げ等を互惠通商協定諸国に無差別に拡大することにより国際的な多角的自由貿易体制を構築しようとするものであった。ただし、互惠通商協定法は、その締結をすべての外国に対して行うものではなく、英仏のほかは主として西半球諸国を中心として限定的に適用し、また最恵国待遇の供与に際して協定法に参加しなかった国は差別扱いを受けた。日本もその例外ではなかった。互惠通商協定法は当初3年間の時限立法であったが、その後何度も延長された後、1962年通商拡大法や、その後の通商法に受け継がれ、戦後のGATT体制もこの法律の枠組みによって行われた。換言すれば、それは戦後アメリカの主導する自由貿易体制構築の基礎をなしたのである。

ここで注意しなければならないのは、このような自由貿易主義への転換が、経済学的に正統なイギリスの自由貿易主義とは異なった側面を有していたことである³⁾。互惠通商協定法は、その目的をアメリカの輸出市場の確保とそれに基づく雇用拡大に置き、アメリカの関税譲許利益は「主要供給国方式」やこれに関連した関税分類によって保護されていたのである。ルーズベルトが1940年1月の上下両院合同会議への年頭演説で、互惠通商協定法に言及して「もし、われわれが高い水準の生産と雇用を維持せんとすれば、世界輸出市場に多くの生産物の余剰分を売らなければならない」、したがって「合衆国は、世界の貿易経路を開放するためにその影響力を行使しなければならない」と述べたのはそうした論理をよく示している⁴⁾。一般に互惠通商協定法はアメリカが自由貿易主義に立脚

する契機となったと理解されるが、同時に通商政策がマクロ的に見て雇用確保を目的とすることを明確にしていたことに十分留意しておく必要があるだろう。

3. 第二次大戦後の通商政策

第二次大戦を契機に、アメリカは自己の産業の支配力を背景に、普遍的自由貿易主義のシステム構築に向かった。1941年8月の「大西洋憲章」第4項やその後の「米英相互援助協定」第7条はそのことを端的に表現し、それらを出発点に戦後のIMFやGATTを創設するに至る米英交渉が開始したのであった。だが、コーデル・ハルやウィル・クレイトン国務次官補などの自由貿易主義者の期待は、前に触れたように、アメリカの自由貿易主義が完全雇用を外国における輸出市場確保に求めるという論理と、またアメリカ国内における競争力劣位の産業が要求する保護主義の存在から容易に実現しうるものとはならなかった。それを象徴するのが国際貿易機構（ITO）憲章の批准をアメリカ自身が放棄したことであることは周知の通りであろう⁵⁾。

戦後の1960年代までのアメリカ通商法の歴史的展開の第一の特徴は、1934年の互惠通商協定法を修正し、議会が大統領に対する関税に関する権限委譲をさらに拡大したことである。また、1962年通商拡大法まで大統領権限は関税引き下げに限られていたが（関税率の50%引き下げを限度とする）、1974年通商法からは関税以外の非関税障壁の軽減・廃止のための交渉権限が追加された。非関税障壁に関する交渉権限委譲については、関税引き下げの範囲とは異なって一定数量範囲内の権限委譲ではなかったため、ファスト・トラック方式と言われる特別な議会審議手続きが設けられた。権限委譲の拡大の目的は、GATT交渉を行政に行

3) Jones Joseph M. (1934) p. 303.

4) Jones, S. S. and D. P. Myers (1940) pp. 37-38.

5) この点については、Gardner, R. N. (1969) を参照されたい。

わせ、弾力的な通商政策を採ることを狙いとしました。しかし、反面において通商交渉への議会の関与も強まり、通商交渉担当を従来の国務長官から、新設の米国通商代表部へ移された⁶⁾。このような変更は、通商交渉を一般の外交政策から切り離して、議会や産業界の意向を反映し易くするもので、そのために通商交渉団に両院の委員会の代表が入ることとなった。これは大統領の自由裁量を抑制する試みであり、権限委譲の一定の制限を意味していた。アメリカの通商政策は、このように、外国の市場開放や国際的な自由通商体制構築のための大統領権限を強化するとともに、議会の保護主義的要求が政府の行動を一定程度規定する構造となった。この構造は、アメリカが産業的支配力を保有していた段階ではGATTの数次にわたる関税引き下げや自由化（輸入割り当て制度撤廃）交渉を可能としたが、やがて産業的支配力の低下と貿易収支赤字の発生とともに、機会主義的な自由貿易主義や「輸出自主規制」などGATTの枠外の保護主義的措置を生み出すものとなったのである。

第二の特徴は、公正とは無関係の新しい救済方法が導入されたことである。免責条項（エスケープ・クローズ）や国家安全保障条項は、国内産業の重大な損害の回避や、救済のための輸入抑制措置を可能にするものであり、貿易調整援助条項は輸入による被害者救済（損害を被っ

た企業や、それによって労働者が失業した場合など）や産業調整促進のための資金援助等を与えるものであった。このような特徴はやがてアメリカの産業的支配力の低下とともに、そして貿易収支の悪化とともに、アメリカ的な自由貿易主義に大きな修正をもたらす基盤となった。

4. 1970年代以降の保護主義の復活と公正貿易論

1970年代に入り、通商政策は次第に保護主義的性格を強めてきた。1971年のニクソン新経済政策において金とドルの交換性を停止するとともに10%の輸入課徴金を課すとしたことは、戦後のIMF=GATT体制を支えてきたアメリカの対外経済政策が根底から変化しつつあることを如実に示すものであった。そのような変化は、1973年の石油危機後の通商法改正という形でさらに明確となった。1974年には通商法が改正され、アンチ・ダンピング法および相殺関税法が強化され、通商法301条の追加、エスケープ・クローズ条項（輸入救済措置としての緊急輸入制限条項）等の改正が行われた。さらにその後、1979年には、東京ラウンドの多角的通商交渉の議会の承認とそれに伴う国内実施法を成立させることに関連して1974年通商法が修正され、相殺関税法とアンチ・ダンピング法に基づく提訴期間を短縮して、提訴者に有利に働くようにした。この結果、相殺関税法およびアンチ・ダンピング法に基づく提訴が急増した。

このような保護主義的傾向は1980年代に入ってからさらに強化され、1984年と1988年の二回にわたる通商法改正では保護主義政策がより強められ、従来の自由貿易政策からの大きな転換が明らかになった。さらにまた、従来のGATT体制は、非能率的で不公正であり、実力を以って自国のルールを外国に強制すべきとする攻撃的な公正貿易論が強まった。こうした公正貿易論が依拠したのが相互主義（reciprocity）である。相互主義は貿易・投資に関して

6) 米国通商代表部の設置は、ミルズ委員長の提案によるものであり、農業団体や労働団体から貿易交渉を国務省からはずせという強い圧力が存在したためであった。同時に議会も、行政府の通商政策を代弁し、議会の「交渉」相手となり得るスポークスマンを必要としていた（宮里政玄（1989）p.40）。また、ファスト・トラック方式は、関税率のほか非関税障壁にも対応するために国内法の修正を伴う非関税障壁削減の交渉権も大統領に一括授権するシステムである。これによって外国の国内制度までもが非関税障壁となり、「システム摩擦」とまで言われるようになった（中本悟（1999）p.35）。

自国と外国は公平かつ平等な条件が与えられるべきという考え方であり、内国民待遇とは齟齬する考え方である。それは貿易自由化のための政治的便法としては意味があったにせよ、極端な重商主義的要素を内包していた。そして、このような相互主義が議会内に台頭する中で、大統領と行政府は相互主義的傾向の拡大に対抗するために GATT の枠外での差別的貿易規制措置を相手国の「輸出自主規制」の形で実施したのであった。日米自動車交渉はその典型例に他ならなかった。

1984 年通商法で、レーガン大統領にとって初めてのファスト・トラック方式による二国間自由貿易協定であるイスラエルとの自由貿易協定への交渉権限の授与と、特定の発展途上国からの輸入に対する関税の特恵的減免制度（一般特恵制度）の延長、鉄鋼の輸入制限による国内鉄鋼メーカーの近代化を目的とした「鉄鋼輸入安定化法」の制定、および通商法 301 条に基づく対抗措置の修正が行われた。しかし、1981 年に就任したレーガン大統領による「レーガノミクス」は、1984 年以降の貿易収支赤字の急増をもたらし、貿易問題は最大の政治問題の一つとなった。議会では、数多くの保護主義法案が提出され、かつ、増え続ける貿易赤字をめぐって大統領の貿易政策に対する批判が展開されるようになったのである。レーガン大統領は議会の批判に対応するため、1985 年のドル高是正のために G 5 によるプラザ合意を追求するとともに、「新通商政策」を発表した。新通商政策の要点は、「自由貿易とは公正貿易である」とし、外国の不正貿易の除去と、不正貿易によって損害を被った産業界と労働者を救済することであった⁷⁾。「公正貿易 fair trade」とは、かつてイギリスが競争力を失いつつあった際に保護主義者が掲げたスローガンであった。

続いて成立した 1988 年包括通商・競争力法は、強力な輸入救済措置による国内産業の保護、不正貿易慣行を行っている外国に対する

対抗措置の強化と、外国市場の開放の促進、教育・訓練などの強化によるアメリカ産業の競争力の向上を目的とした。また、同法は、1984 年通商法 301 条を修正して、スーパー 301 条を新設し、特定の外国の貿易障壁を包括的に除去することを目的とした。これは不正貿易慣行のある外国に対して 3 年期限で一時的な廃止を求め、その成果が挙げられなければ、スーパー 301 条による制裁を米国通商代表部が発動できるとするものである。スーパー 301 条は、アメリカの貿易赤字の巨大化を背景に、対米黒字国と不正貿易慣行国とを事実上同一視して、同条を二国間貿易赤字の是正手段として用いる意図を体现していた。この政策の前提には、二国間貿易収支の極端な重視があり、また貿易不均衡の責任を求め、さらにその黒字の原因を不正な貿易慣行にあるとする論理が存在した。スーパー 301 条は、1989 年と 1990 年の 2 年間の時限立法であったが、1990 年代に入り、同条項の復活を望む声が政府部内で高まり、1993 年 1 月に成立したクリントン新政権は、1994 年 3 月に大統領命令により同条項を 1994 年、1995 年の 2 年間の時限立法として復活させ、1 年間の交渉期間と 6 カ月の猶予期間を設け、合計 1 年半の間に相手国との交渉を継続することを義務づけるものであった。その後さらに、大統領命令により 1997 年まで延長され、1999 年 1 月には、さらに 2 年間延長された。

1993 年 1 月に成立した民主党の新しいクリントン政権の通商政策のスタンスは、本質的に共和党のレーガン政権やこれを継承したブッシュ政権の政策と変りは無く、その路線を引き

7) Public Law 98-573, title IV, approves October 30, 1984. "The Trade and Tariff Act of 1984". Public Law 100-418, title II, subtitle D, approved August 23, 1988, "The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988". Edited The Committee on Ways and Means, U.S. House of Representatives, "Overview and compilation of U.S. trade statutes" (2001).

継いだと見るべきである。レーガン、ブッシュ共和党政権と異なる点は、名目的な自由貿易の旗印を下ろして、事実上進行している管理貿易や二国間主義を公認し、さらにそれを推進する姿勢を明確にしたものであった。その具体的な現れは対日通商政策であり、いわゆる「日本バッシング」であった。

1970年代以後のアメリカが共和、民主いずれの政権においても保護主義的で攻撃的な貿易政策を採用するに至ったことは明らかである。それは、1971年に戦後初めて貿易赤字を計上し、さらに慢性的経常収支赤字を抱えるに至り、1985年にはついに債務国に転じたアメリカの世界経済における支配的地位の低下を反映していた。互惠通商協定法やIMF=GATTが表現していた自由で無差別な多角主義的通商体制の追求に代わって、アメリカの国際収支を維持するための、また完全雇用の実現のための、あるいは劣位化する産業を保護するために、歴代政権と議会は競争力ある分野での相手国の市場開放と自国の機会主義的な保護と、そして多角主義とは縁遠い二国間主義を追及するに至ったのである。それは、固定相場制によって課せられていた国際収支への制約が変動相場制への移行により緩和された後にも継続した。

8) ウルグアイ・ラウンド協定は歴史上、最も広範かつ包括的な通商協定であり、この協定により、世界の関税は3分の1以上が削減され、輸入割当、制限的な免許制度、差別的な製品基準などの非関税障壁が削減、撤廃される。協定はまた、貿易の技術的障壁、貿易関連投資措置 (TRIM)、原産地規則、輸入許可手続き、セーフガード、知的財産権の貿易関連の側面 (TRIP)、アンチ・ダンピング税および相殺関税、農業貿易、政府調達に関する問題を扱う多国間ルールを含んでいる。さらに、サービス貿易に関する一般協定 (GATT) は、最恵国待遇 (MEN)、内国民待遇、市場アクセス、透明性、送金および資本移動の自由な流れを含むサービス分野における貿易投資ルールの枠組みを設定している。Committee on Ways and Means U.S. House of Representatives (2003).

5. WTOの成立とアメリカの通商政策

1986年から開始されたウルグアイ・ラウンド交渉の結果が1992年に採択され、WTO協定が1994年4月に最終的に署名されて、1995年1月1日からWTOが発足した。ウルグアイ・ラウンド交渉は、関税の引き下げ、非関税障壁の撤廃のほか、新たなルールの策定、および、これまでに規律の及ばなかった分野の取り込み、ルールの強化等、過去のラウンドに比べて大規模で包括的なラウンドであった⁸⁾。

アメリカは、ウルグアイ・ラウンド協定に対応してウルグアイ・ラウンド協定法を1994年12月に国内法として制定した。これによりアメリカの通商法も大幅に改正された⁹⁾。これに伴って、アメリカは従来の通商政策に代わる新しい枠組みを展開し、通商政策の重点を各国市場の開放に向け、その手段として、WTO等の多角的枠組み、NAFTAおよびEPEC等の地域経済ブロック的枠組み、および二国間交渉の三つの枠組みを作り、また、不公正な貿易慣行を行っている国に対しては、従来通りにスーパー 301条等の一方的措置も用いて、各国の貿易障壁を除去していく方針を示した。地域的枠組みにおいては、アメリカは、NAFTAのみならず、将来、中南米諸国全体をアメリカの輸出市場とするべく、米州自由貿易地域 (FTAA) の創立を目標とした。

WTO成立以来のアメリカの通商政策は、一面では多角主義に回帰したかに見えるが、それは90年代におけるアメリカのマクロ経済と国際環境を反映していた。第一に、実質国内総生産は1992年から2003年3月の株式価格大幅下落に至るまで堅調な成長を維持し、しかも物価安定と雇用拡大が生じ、フィリップス・カーブはスタグフレーションとは逆方向に、しかも

9) Public Law 103-465, 19 U.S.C. 3511, 3521, 3531-3538, 3551, 3555, and 3581.

60年代の「黄金時代」水準に向かって移動した。いわゆる「ニュー・エコノミー」である。その結果、景気後退局面の失業に契機を置く外国との通商摩擦は大幅に抑制されるに至った。第二に、貿易赤字は一時80年代よりも低下した後に再び1,000億ドルを超える水準に拡大したが、輸出は実質GDP成長率よりも高いテンポで拡大し、サービスを含む先端産業部門などの競争力の回復が顕著となり、「双子の赤字」も財政赤字については90年代後半に急速に減少し98年には黒字に転換した。「グローバル化」がアメリカの利益と見なされるマクロ経済的状况が生じたのである。第三に、日米半導体協定などで一定の成果を獲得した上に、バブル崩壊後の日本の長期停滞から、80年代にあった「日本脅威論」が後退した。アメリカが世界経済に対する主導権を失うのではないかという70年代から80年代にかけての危機感は後退していったのである。

2001年1月に就任したG.W.ブッシュ大統領は、就任以来、経済の先行きが不透明の中、自由貿易は最も重要な景気の牽引車であるとし、その推進の重要性を強調してきた。しかし、2000年後半以降のIT関連製品輸出の低下や国内産業の沈滞による景気後退は2001年も続き、さらに2001年11月の同時多発テロは景気後退に追い打ちをかけた。このため対外経済政策よりも内政に重点を置かざるを得なかった。このような状況の下、ブッシュ政権の通商政策は、二国間、地域間、多国間での通商交渉による貿易自由化の拡大（マルチ・トラック・アプローチ）を目指すというクリントン前政権の政策を基本的に踏襲しながらも、対日、対中政策に関しては、前政権の政策を180度転換させた。

ブッシュ大統領は、クリントン前政権の日米間の個別分野での市場開放重視、日本の貿易政策に対する批判的な態度、および安全保障政策における中国関与政策重視等を批判し、日米同盟を最重視する対日政策を構築するスタンスを

採った。2002年3月に議会に提出した2002年の報告書の主要な通商課題は、貿易促進権限（TPA）の早期獲得¹⁰⁾、WTO新ラウンドにおける農業、鋼工業品、サービスの自由貿易化の重視、中国および台湾のWTO協定遵守状況の監視、ロシアのWTO加盟の支持、米州自由貿易地域協定（FTAA）の促進、チリ、シンガポールとの自由貿易協定（FTA）の締結、中米諸国、豪州、アフリカ諸国との新たな自由貿易協定の交渉開始、アメリカの国益に合致する形で外国との貿易紛争の解決、アンチダンピング（AD）等の貿易救済法の活用などであった。

ブッシュ政権の最優先課題の一つである貿易促進権限の法案は、2002年8月6日に成立したが、この間において多くの紆余曲折があり法案成立が難航した。特に民主党を中心とする法案反対派は貿易推進による失業増大を問題視した。この問題は失業者への手当などの譲歩で最終的に決着した。このような対立の背景には、労働・環境条項の扱いに加え、米国内産業界の動向の変化が大きく影響していた。従来までは国内の自由貿易推進の最大の原動力は農業界であったが、アジア経済危機等による世界需要の低迷、ドル高による海外市場の不確実性の高まりを受け、農業界はロビーイング手法を従来の自由貿易一辺倒から自由貿易と国内保護措置のバランスにシフトさせたのである。さらに、繊維、鉄鋼の従来から政府による保護主義的措置を求めてきた産業に加えて、農業も同様の措置

10) 貿易促進権限（TPA）は、行政府が議会から通商協定に関する交渉権限を授与され、議会には、通商協定の実施法案について、その賛否のみを一括して問うことができる仕組みである。これにより、大統領が締結した協定については、議会は全面的に支持するか否決するかの二者択一しか行えず、法案修正が許されないため、迅速な審議が諮られる効果がある。TPAは従来、ファスト・トラックと呼ばれ1974年米国通商法に基づき、フォード政権以降の各政権に付与されてきたが、クリントン政権下の1994年に失効したものであった。

表3 アメリカの主な対外租税政策の推移 1910年代-1990年代

| 年 | 主な内容 |
|------|---|
| 1913 | 法人所得税・個人所得税の導入, 全世界所得課税 |
| 1918 | 国外所得, 戦時利潤, 超過利潤に対する外国税額控除制度の新設 |
| 1921 | 関連企業間の連結決算制度の導入 (移転価格税制の原型 (IRC § 240)) |
| 1939 | 外国との初めての租税条約 (フランス, スウェーデンと締結) |
| 1960 | 対外投資促進法, 外国税額控除制度の拡大 |
| 1962 | ケネディ税制改革 (タックス・ヘイブン税制の導入) |
| 1968 | 移転価格税制の改正 (アームス・レングス基準の導入) |
| 1975 | カーター税制改革 (発展途上国への課税優遇措置の廃止) |
| 1986 | レーガン税制改革 (無形資産の所得相応性の原則の導入 (TRC § 482)) |
| 1994 | 内国歳入法第 482 条に関する財務省最終規則の制定 |

出所: W. Elliot Brownlee (1996), *Federal Taxation in America - A Short History*.
David G. Davies (1986), *United States Taxes and Policy*.

を求めようになり, このため, 議会はいっそう保護主義的な傾向を強めることになった。このことは, アメリカが景気後退や新たな挑戦者の登場, そして自国の成長に対する危機の形成に際してはいつでも保護主義的な方向に転換するであろうことを示している。

さて, 以上の考察から, 第一に, 戦後アメリカ通商政策については雇用維持と輸出市場の確保が大きな意味を有し, 正統あるいは伝統的な自由貿易主義とは異なる側面が存在してきたこと, 第二に, 戦後しばらくはアメリカ産業の競争力を背景とした輸出市場確保の視点から自由主義的方向での通商政策が採用され, 70年代の貿易収支の赤字, さらに経常収支の悪化とともに保護主義的傾向を強くしてきたこと, 第三に, 「ニュー・エコノミー」の展開に見る1990年以降のグローバリゼーションに親和的な通商政策が採用されるに至ったが, なお保護主義的傾向への傾斜の契機が存在することを示してきたこと, これらが明らかとなった。このような通商政策の基調に対して, 対外租税政策はどのように展開してきたのであろうか。この点について次章で考察することとしよう。

Ⅲ 対外租税政策の歴史的展開と多国籍企業

1. 第二次大戦以前の初期的段階(1910年代-1940年代前半)

アメリカの対外租税政策は, アメリカ系企業の対外進出に関連して策定され, したがって通商政策よりもはるかに遅く形成された。アメリカの対外租税政策の歴史を年代別に大きく分けると, ①国外所得課税政策(1910-1940年代前半), ②第二次大戦後の外国投資優遇課税政策(1940年代後半-1960年代), ③カーター税制改革(1970年代), ④レーガン税制改革(1980年代), ⑤外国企業に対する課税強化政策(1990年代)の五つの年代に区分することができる(表3)。

対外租税政策がアメリカの税制史上, 特に重要な意味を持ち始めたのは1910年代からであり, 1913年の法人および個人に対する全世界所得課税, 在外子会社の留保所得の繰り延べ課税が端緒をなした。1918年には外国所得, 戦時利潤, および超過利潤に対する外国税額控除制度が設けられたが, このような制度を導入したのは世界でアメリカが最初であった。当時の国際連盟が二国間モデル租税条約を制定したのは1928年であり, 外国税額控除制度はアメリカの対外租税政策の歴史的スタートを切ったという意味を持っている。1921年には, 国際的競争上の優位性を付与する立場から, アメリカの属領(プエルト・リコ等)の各国に立地するアメリカ企業の所得に対する免税特典が与えられた。1922年には, 中国貿易を促進するため, 「中国貿易法人法」の制定に伴う税法上の優遇

措置が実施され、1942年には、軍事費の増大に伴う国内の増税に関連して、所得の95%以上を西半球地域との貿易から得ている西半球貿易法人に対して税率の軽減が認められた¹¹⁾。

2. 第二次大戦後の外国投資課税優遇政策 (1940年代後半—1960年代)

第二次大戦直後のアメリカの対外経済政策は、一方ではIMFやGATT設立をめぐる米英交渉に体现したように普遍的な自由・無差別・多角主義的な決裁・通商システムを確立することを追求するとともに、貿易のみでなく投資を含めてアメリカ企業の対外進出を支援することに向けられた。それは、援助とともに民間資本によるヨーロッパ復興を目的としたものでもあった。このため、マーシャル計画に連動する1948年の対外援助法は政府による対外投資保証制度を導入し、さらに国内企業の海外所得に対する課税優遇措置を実施した。米国財務省は1950年に国内企業に対して海外所得の留保を奨励し、1960年には海外所得に対する特恵的減税制度を設けると共に外国税額控除の法的範囲を拡大した。また、1960年には対外投資促進法が制定されたが、政府のその法案の提出理由は、海外での国内企業の事業所得に対する課税の繰り延べが企業に海外直接投資のインセンティブを与え、国内企業の海外直接投資を促進することであった。

しかし、1962年には国際収支の悪化を乗り切るため、ケネディ大統領はドル防衛政策を打ち出し、対外租税政策の方向転換を示した。その主要な狙いは、アメリカ多国籍企業のタックス・ヘイブン諸国における行動を抑制することであった。ケネディ大統領は、1961年に税制改革に関する議会への報告の中で、海外子会社の未分配収益に対する課税の導入を提案し、

「内外の経済的諸条件の変化の中で、税の公平な負担を拡大すべきこと、および最近の数年間における国際収支の悪化から、我々は国内の投資者たちが諸外国の税制と比較して、国内投資よりも海外投資を有利にしている税制上の特質を再検討せざるを得ない」と主張した。その理由として、「これらのタックス・ヘイブン諸国およびその他の国々における海外所得に対する課税の繰り延べによる恩典が、アメリカ企業の税を根拠とした海外投資や海外立地に重要な結果をもたらすことによって、国際的資源の効率的な配分が乱され、国内に投資された筈の利潤が海外に留保されたり再投資された結果、アメリカの国際収支の悪化が十分に改善されていない。既にヨーロッパ諸国や日本の戦後の経済復興が達成されたのであるから、これらの国への投資に税制上のインセンティブを国内企業に与える外交政策上の根拠は、もはや確実に無くなった」と述べた¹²⁾。

ケネディ大統領の提案で、1962年歳入法は大幅に改正された。改革の主要な内容は、外国税額控除の算定方式と、タックス・ヘイブン対策としてのサブパートF所得¹³⁾の課税の導入であった。この税制改革により、多国籍企業に対する税制の整備が1943年以来、初めて行われ、多国籍企業に対する本格的な移転価格税制の枠組みが出来上がった。とはいえ、このような税制改革は依然としてアメリカが恒常的な貿易黒字を生み出すという状況の中で生じたもの

12) Julie A. Roin (1989).

13) サブパートF条項は、被支配外国会社 (Controlled Foreign Corporation = CFC) の議決権の10%以上を所有するアメリカの株主は、当該被支配外国会社 (CFC) から支払われる一定の外国所得 (配当, 利子, 使用料, 保険所得等) の内、その株主の持ち分対応額が、本国に送金されたか否かを問わず、その株式保有者に対して課税することを定義したものである。その根拠は、一国の国民による資本投資によって発生した所得に対する課税権は、その者が属する本国にあるとするものである (中村雅秀 (1995), p. 96)。

11) W. Elliot Brownlee, (1996), pp. 9-10, and pp. 47-48, 及び David G. Davies (1986), pp. 21-26, and pp. 119-125, などを参照された。

であり、課税優遇措置を廃止するようなものではなかったことに留意する必要がある。それは、アメリカ産業の競争力優位の下での国際収支赤字に対応する改革に留まったのである。

1950年代と1960年代における国内企業の海外所得に対する課税優遇措置は上述のごとく国内企業の海外進出を促進するための政策であった。その背景として当時のアメリカは世界経済において圧倒的優位な状況にあり、このような状況を背景にして、アメリカは自由貿易体制、GATT-IMF体制を側面からバックアップするような国際課税システムを構想していた。この構想は世界的な自由貿易体制の確立と同時に、自国の国際通商および外国投資を促進するために、グローバルな自由貿易体制に適合するような国際課税システムを設けることであった。このような普遍的な国際課税システムこそが、当時のアメリカの国益に最も合致していたからである¹⁴⁾。国際課税システムは1963年に採択されたOECDモデル租税条約(後に1977年、1992年、1994年改正)に準拠しており、アメリカはOECDモデル租税条約を遵守したのであった。

3. 課税優遇措置の全面的廃止によるカーター税制改革 (1970年代)

アメリカの対外租税政策は、1971年にアメ

リカの貿易収支が赤字に転落し、さらに2度にわたる石油危機に直面してスタグフレーションに象徴されたマクロ経済不均衡に陥る中で変化を余儀なくされていった。1971年秋に保護貿易主義的で、かつ海外投資規制を意図するハートケ=バーク法が議会に提案され、そうした試みが退けられた後の1970年代後半、カーター政権が登場するに至って、新たな税制改革が試みられたのである。

1975年および1976年のカーター税制改革では、国内企業の海外進出のための課税優遇政策の全面的廃止がなされ、中国貿易法人および西半球貿易法人制度も廃止された。さらに、外国税額控除の国別限度額方式も改められ、全ての国外所得と外国税額を一括合算した上で控除する一括控除限度額方式が導入された。また、アメリカ多国籍企業が企業内貿易の移転価格 (transfer pricing) を通じて所得を軽課税国に移転し、租税回避をする行動に対して厳しく規制する政策を採り始めた。同時に、カーター政権は、自国の租税条約を締結する際の交渉の出発点としてOECDモデル租税条約に満足せず、1976年にアメリカは独自の財務省モデル租税条約 (U.S. Treasury Department Model income Tax Treaty) を策定し、1981年に公表した¹⁵⁾。

14) ハフパワーは、国際課税システムについて多くの学説があるが、基本的に三つの枠組みがあると論じ、それは資本輸出の中立性 (Capital Export Neutrality = CEN)、資本輸入の中立性 (Capital Import Neutrality = CIN)、国家中立性 (National Neutrality = NN) であるとした。CENは多国籍企業の立地の決定・選択に租税が影響を与えないことを目的としており、その理想は、海外進出に当たり税の考慮を無視することができるような一連の租税ルールを確立することである。CINは異なる外国からの投資を、ある特定の国の課税管轄権の下で同一な取り扱いをすることである。また、NNは国家の富の増大が最終目的であるとする。Gary. C. Hufbauer (1992), pp. 49-55.

15) 後にアメリカは、これを1996年9月に全面的に改訂し、新モデル租税条約を公表した。以後アメリカはこれを自国の租税条約締結交渉の指針としている。改訂の理由は1986年の内国歳入法の全面的改正および企業のグローバリゼーションの進展、国際取引の質的・量的な変化と増大、新しい金融派生商品取引 (Derivative instrument transaction)、企業提携 (Partnership) 等に対する課税問題が生じたことによるものであった。なお、OECDモデル租税条約と米国モデル租税条約は類似点も多いが、若干相違する。OECDモデル条約と異なり、米国モデル条約はたとえ自国民が他方締約国に居住する場合でも、締約国が当該自国民に対して課税する権限を留保している。また、法人の居住地は居住地の判定が競合している場合は、法人設立地国にあるとされる。一方、OECDモデル条約で

カーター政権の対外租税政策の中心課題は、多国籍企業の海外進出に対する課税優遇政策の廃止であり、同時に複雑化した対外税制の簡素化であった。また、外国との租税条約締結交渉に際しては、その条約の内容の「公平」を重視したが、「公平」とは租税条約をめぐる交渉をアメリカに有利にするための梃子としての「公平」であった。

カーター政権の税制改革がケネディ政権の税制改革と異なる点は、国内企業の海外進出に対する課税優遇政策をほぼ全面的に廃止した点にある。ケネディ政権が国際収支の悪化からドル防衛政策を採り始め、1962年にタックス・ハイブ課税強化を実施したのに対し、カーター政権は貿易収支自体の赤字に直面し、国内産業の国際的競争力の強化、国内投資の増加および国内雇用の増大を図ったのであった。

4. 移転価格税制の改正と外国資本に対する課税強化政策 (1980年代)

1980年代のレーガン政権は、さらに対外租税政策の転換を推し進めた。特に、移転価格税制の面において重大な税制改正が行われた。内国歳入法第482条の改正を行い、スーパー・ロイヤルティ条項と呼ばれる無形資産の所得相応性の原則を導入し¹⁶⁾、国際税務行政の強化と情報ネットワークを構築し、多国籍企業のグローバルな事業戦略に対する課税の取り扱いを厳しくした。また、アメリカ国内における外国企業に対する課税強化を行い、外国人不動産投資税

は、法人の居住地は法人の実質的管理支配地に基礎を置いている。潜在的な二重課税が存在する場合の救済手段は、米国モデル条約は税額控除方式を採用し、一方、OECDモデル条約は税額控除方式と並んで外国所得免除方式も認められる。これらに関しては、Richard L. Doernberg (1997) (川端康之 (監訳) (2001), pp.82-83) を参照されたい。

16) 1986年、内国歳入法典第482条が改正され、無形資産の移転価格に関する所得相応性の原則が導入された。Public Law (1986)を参照されたい。

の新設 (1986年)、外国税額控除制度の厳格化 (1986年)、過小資本税制の強化 (1989年) を実施した。

レーガン政権による対外課税強化の背景には、1970年代から続いている国内経済の深刻な不況と外国企業のアメリカ進出という新たな構造的変化があった。外国企業のアメリカへの直接投資は時価にして1982年から1986年にかけて倍以上に増加してアメリカの海外直接投資額に接近し、1986年にアメリカは簿価では債務国に転落したのである。この中で、外国資本の課税強化は、在米外国企業の所得が本国に移転することを防止することを目的としており、1989年の外資系企業に対する情報の保持義務および情報提出義務違反に対する罰則の強化となって現れた¹⁷⁾。

5. 海外所得に関する規則の整備と税務行政の改善 (1990年代)

1990年代の対外租税政策改訂は、グローバル化に対応する段階として位置づけられるであろう。1992年の「大統領経済諮問委員会 (CEA) 年次報告」は直接投資による企業の国際化がグローバルな市場の統合をもたらしているとの認識を初めて明らかにしたが、クロスボーダーな海外取引の増大に伴い、税務行政が一層複雑化してきたことから、政府は海外所得に対する規則の整備と税務行政の改善を図ることとなったのである。

1993年に米国財務省と内国歳入庁が公表した対外租税政策に関する大きな五つの柱は、移転価格税制、租税条約、外国税額控除、金融派生商品 (derivatives)、および海外所得課税であり、その中で最も重要な項目は移転価格税制に関するものであった。拡大するグローバル経済と言う新しい環境の下での効率的な税務行政を行う上で、複雑な対外租税問題に対処するために税務行政機関の新しい時代に応じた能力が

17) IRC Code. Section 3068A, 3068B 参照。

必要とされ、政策を実施するための手段として現行の税務行政執行手続きを改善し納税者の任意の協力を向上させることが期待され、租税法の内容を納税者が理解し易くし多額な費用や過重な負担を納税者に負わせることなく租税法を適用することが必要であった。具体的には、移転価格税制に関する内国歳入法第482条を執行するための規則（移転価格に関する計算方法）の整備が行われた。

内国歳入庁は連邦議会の要請により、1988年に公表した移転価格税制の執行に関する白書¹⁸⁾を基にして、1992年にその規則案を作成して公表した。さらに、1993年には1992年の規則案を踏まえて、暫定規則および新規規則案を公表した。1994年7月、最終規則を公表し、移転価格税制に関する議論に関して一応のピリオドを打つことになった¹⁹⁾。また、これに関連

する諸規定の新設や見直し作業を進め、1991年には、内国歳入法第6038条の報告義務規定の修正、1994年には、同法第6662条の罰則規定の修正²⁰⁾、および1991年には、歳入手続通達91-22における事前確認制度（Advance Pricing Agreement = APA）が導入され、税務当局と納税者間の移転価格に関する紛争を防止できるようになった²¹⁾。

6. 多国籍企業の経営と租税回避行為

これまで、アメリカの対外租税政策を概観してきたが、本格的な対外租税政策が登場したのは第二次大戦後であり、特に1950年代までは通商政策の輸出拡大政策に呼応して、企業の海外市場の開拓を奨励する意味で課税優遇措置を行ってきたこと、その後多国籍企業のグローバルな租税回避戦略により従来の対外租税政策の転換が始まり、多国籍企業の海外進出に対する優遇税制は次々に廃止され、多国籍企業に対する課税が強化されたこと、またグローバル化に対応した多国籍企業の発展が、第一に自国の多国籍企業の所得が軽課税国へ移転したことによる税収入減少に対する課税強化政策を、また第二に在米外資系子会社の本国親会社への所得移転から生じるアメリカの税収入の減少への対応としての外資系企業に対する課税強化政策をアメリカ政府の課題としてきたことが明らかとなった。では、アメリカがこのように対外租税政策を転換せざるをえなくなった基盤である多国籍企業の租税回避行為に関係する経営の展開はどのようなものであろうか。

18) 内国歳入庁と米国財務省の1988年白書（A study of Intercompany Pricing White Paper（関連会社間の移転価格の研究 Notice 88-123, 1988-2 C.B.458）は1988年10月18日に公表された。この白書は、移転価格税制に従来の取引価格のほか、利益概念の導入する思考とその手法を具体的に提示した。

19) 内国歳入庁と米国財務省は、1988年白書を基にして、1992年1月に財務省規則案(Proposed Regulation)を公表した。その内容は利益概念を導入した1988年白書の思考を発展的に継承したものであった。しかし、この規則案に対する批判は強く、さらに検討を加えて1993年に暫定規則と新規規則案を公表した。暫定規則はこれらの批判的意見とOECD租税委員会などの国際的世論を勘案した内容であり、新規規則案は利益概念の導入について、より具体的な方法を明確にしたものであった。1993年8月に暫定規則について公聴会が開催され、公聴会では1992年規則案を後退させたアメリカの姿勢が一応評価されたが、なお、多くの問題点が指摘された。1994年7月、内国歳入庁と米国財務省は最終規則を公表した。最終規則の内容は、概ね暫定規則と一致しており、その最大の特徴は、類似企業の比較可能性を緩和し、独立企業間価格算定方法の選択に関して柔軟性を示したものであった。

20) Internal Revenue Code Section 3068A.3068 B.

21) 事前確認制度（APA）は、移転価格税制に関する納税者と税務当局との間における移転価格の算定方法に関するコンプライアンスを得る方策であり、1993年に制度が設けられた。具体的には、特定の取引について納税者と関連者間の移転価格が、独立企業間取引に合致しているか否かについて、納税者と税務当局が事前確認を行い、その後の課税上の紛争を避けることを目的としている。

多国籍企業のグローバルな経営戦略は、節税戦略 (tax saving) としての国際的な租税回避行為 (tax avoidance), およびタックス・ヘイブン (tax haven) 戦略を含んでいる。これらの戦略は、多国籍企業の合法的なタックス・シェルター (tax shelter) と一般的に呼ばれており、違法に税負担を免れることを図る脱税 (tax evasion) とは区別されている。しかし、その節税戦略が税法の予定していない異常な法形式 (私法形式の濫用) を企業が選択して、外形上、合法性を装った節税を図ることは、「合法的ではあるが、妥当ではない」税の軽減の試みであり、許容されないものと考えられている。しかし、異常な法形式の濫用であるか否かの判断は、きわめて微妙であり、また、国によって立法上、司法上の考え方も異なるので、国際的租税回避の明確な一般的定義は困難とされ、これが多国籍企業の租税回避行為における中心的な問題となっている²²⁾。

このような多国籍企業が選択した取引行為を、どのような基準に基づいて許容されない国際的租税回避行為であるかを認定するのが政府の最大の課題となる。この問題について米国内国歳入庁 (IRS) は、租税回避行為の抑止のために、判例原則が有効であると評価しており、租税回避事件の裁判では、取引の客観的な事実が納税者の主張と相違すること、および法律の文理適用の効果が不合理で、かつ不当なものであることを基礎とした実質主義を採用している。OECD 報告書 (1980年) は、「租税回避の範囲が国ごとに異なることは各国が自ら戦うべき租税回避が何であるかにつき一般的合意が得

られていないことを意味するものではなく、また、各国が租税回避を特定するのが困難と感ずることを意味するものでもない」とし、国際的租税回避の典型的な特徴として次の3点を挙げている。第一は人為性である。通常の商取引では行われない取引がなされ、その取引の主たる目的が事業上・経済上の利益ではなく租税上の利益を得る場合である。第二は秘密性である。税務当局が新しいスキームに気付かないことが、租税回避者の利益になる。第三はループ・ホール (法の抜け穴) の利用であり、法を本来それが予定しない目的のために利用することである。さらに、財貿易に関する多国籍企業関連の企業内貿易の移転価格問題は、サービス貿易の企業内貿易においても同様な問題が存在している。サービス貿易は、軍事、旅行、運輸、その他のサービスの提供および受け入れであり、アメリカの輸出入全体に占めるサービス貿易の比率は、1970年代から輸出を中心に際だつて増加してきた。特に最近においては、技術や、研究開発 (R&D) の輸出が増加しており、企業内貿易において大きな部分を占めている。技術やノウハウ、特許権、商標等の無形資産に関する企業内貿易における移転価格は、独立企業間取引価格との比準において財等の有形資産と比べて、その評価はきわめて困難である²³⁾。

このように、最近におけるさまざまな研究、開発、技術の提供および受け入れに関するアメリカの税務当局の無形資産の移転価格に対する

22) 「合法的であるが妥当ではない」あるいは、「許容できない」という判断は、企業の租税回避のスキームは多様であるので、結局のところ、個々のケースごとに判断せざるを得ない。しかしながら、国際社会においては、「許容できない」租税回避についての一定の了解が成立しつつあるように見える。水野忠恒編 (1995), p.56 を参照されたい。

23) 国際的租税回避行為は、企業を選択する取引がボーダーレスであり、そこには当然、世界各国に散在する多国籍企業関連会社グループの内部における取引が中心となる。国際租税秩序に関して、このような租税回避行為による歪みをもたらす最大の主体が多国籍企業である。国際的租税回避行為の誘因は、世界各国の税制のバラツキに求められる。本来、一国の税制の適用範囲は、その国の主権の及ぶ領域であることから、税負担のバラツキを利用して、企業活動の成果を税負担の軽い外国に移転しようとするのである。詳しくは、OECD Committee on Fiscal Affairs (1984) を参照されたい。

表 4 移転価格による税の差額 (Tax Gap) の年間平均推定額 1996—1998 年 (単位 100 万ドル)

| 産業別 | 法人の規模 | 外国支配会社 (FCCs) | アメリカ国内会社 (non-FCCs) | 会計 | 法人規模 | 税の差額 | | 確認された額 | | 未確認の額 | |
|-------|-------|------------------|------------------------|-------|--|-------|-------|--------|-------|-------|---|
| | | | | | | 金額 | % | 金額 | % | 金額 | % |
| 製造業 | 小規模 | 80 | 46 | 126 | 小規模 | 355 | 38 | 11 | 316 | 89 | |
| | 中規模 | 334 | -33 | 301 | 中規模 | 1,005 | 220 | 22 | 786 | 78 | |
| | 大規模 | 560 | 436 | 996 | 大規模 | 1,471 | 1,471 | 100 | 0 | 0 | |
| | 計 | 974 | 449 | 1,423 | 計 | 2,831 | 1,729 | 61 | 1,102 | 39 | |
| 卸・小売業 | 小規模 | 81 | 72 | 153 | (注) その他の産業は、金融、保健、不動産、サービス産業等である。法人の規模は、小規模法人は1,000万ドル未満、中規模法人は1,000万ドル以上2億5,000万ドル以下、大規模法人は2億5,000万ドルを超える資産を有する法人である。マイナスの符号は、移転価格により税の差額が減少したことを示している。 | | | | | | |
| | 中規模 | 476 | 51 | 527 | | | | | | | |
| | 大規模 | 186 | 21 | 207 | | | | | | | |
| | 計 | 743 | 144 | 887 | | | | | | | |
| その他 | 小規模 | 73 | 2 | 75 | | | | | | | |
| | 中規模 | 149 | 31 | 180 | | | | | | | |
| | 大規模 | 73 | 193 | 266 | | | | | | | |
| | 計 | 295 | 226 | 521 | | | | | | | |
| 合計 | 小規模 | 234 | 120 | 354 | | | | | | | |
| | 中規模 | 959 | 49 | 1,008 | | | | | | | |
| | 大規模 | 819 | 650 | 1,469 | | | | | | | |
| | 計 | 2,012 | 819 | 2,831 | | | | | | | |

出所：U.S. Department of the Treasury, Revenue Service (1999).
 "Report on the Application and Administration of Section
 482" April 21 (<http://www.irs.ustreas.gov/>).

評価は、企業内取引のみならず、独立企業間取引においても重要な問題となっており、その譲渡の対価に対する課税、および無償譲受による便益に対する移転価格を如何なる方法で算定するかが最も重要な問題となっている²⁴⁾。アメリカ多国籍企業の租税回避のための無形資産を含む移転価格に対するアメリカ税務当局のこれに対する追及は一層厳しくなり、移転価格に関する外国との紛争や、国内法律の域外適用問題などが生じている。一方、アメリカ多国籍企業に対する課税強化政策の裏返しとして、在米外資

系企業に対する課税強化政策が現れている。

1999年4月、米国財務省と内国歳入庁は、多国籍企業に対する内国歳入法第482条の適用に関する調査報告書を連邦議会に提出し、その執行状況と多国籍企業の移転価格から生じた税の差額 (tax gap) を明らかにした。アメリカ多国籍企業および在米外国子会社による移転価格利用がもたらす国家税収入減少に懸念を抱き、連邦議会は内国歳入庁に対して、その調査報告書の提出を命じたのである (表4)。

内国歳入庁は、1996年から1998年までの調査を行い、外国支配会社 (FCCs) および合衆国の国内支配会社 (Non-FCCs) の国際取引から生じた所得に係る税の差額を調査し、納税者の税の過少申告、不申告、納付不足額の推定計算を行い、これに対応すべき税務官庁における行政組織の再構築、および税務調査のあり方を勧告した。表4は、内国歳入法第482条に関する法人所得税額の差額は、毎年平均約28億ドル余りが発生していると推定している。この28億ドルの差額の内訳は、在米外国支配会社 (FCCs) の約20億ドルと、合衆国の国内支配

24) 移転価格の算定方式は、一般的に独立当事者間取引基準 (Arm's length Standard) の原則を採用しており、この原則は国際的にも承認されてきた。しかし、内国歳入法第482条の解釈は上記の原則以外の考え方も不可能とはしなかった。同法には如何なる基準に従って所得等の配分をすべきかに関して何らの規定もなく、さらに米国財務省規則も必ずしも独立当事者取引基準を貫徹しているわけではなく、この基準は第482条の指導基準であり、他の解釈の余地もあったからである。ここに独立当事者取引基準の基本的な問題がある (Avi-Yonah, (1993))。

会社 (non-FCCs) の約 8 億ドルであった。

上記の税の差額の 28 億 3,100 万ドルの内、約 71% の 20 億 1,200 万ドルが在米外資系子会社の税の差額であり、米国内国歳入庁はこれを重視して、在米外資系子会社に対する課税強化政策を採るようになった。在米外資系子会社に対する課税強化政策は、1970 年代以降のアメリカ多国籍企業のグローバルな租税回避戦略の拡大に伴って行われてきた。

ただし、上記の合衆国の国内支配会社の約 8 億ドルの税差額は、アメリカ国内に本拠を置くアメリカ多国籍企業のみが生じたものであり、外国に拠点を置いた子会社や関連会社の税差額は含まれておらず、氷山の一角に過ぎない。外国において発生した外国子会社や関連会社の移転価格等の税差額の調査権は当該外国の税務当局にあり、アメリカの税務当局の強制調査権は当該外国との二国間租税条約において特別の定めがない限り及ばず、国外に所在する子会社等の移転価格等に関する証拠資料を強制的に収集することは困難である。こうした問題に対処すべく、アメリカ政府は税務当局に特別な強制的情報収集権限を与えている。内国歳入法第 7602 条は、①納税申告書の正確性を確認するため、②納税申告書の不提出の場合は提出させるため、③納税義務を決定するため、④譲受人もしくは受任者の納税義務を決定するため、⑤納付すべき税金を徴収するために、行政召喚状 (Administrative Summons) を用いることを認めている²⁵⁾。行政召喚状は行政機関の命令であって、裁判所の判決のような強制執行力はない。したがって、この命令に従わなければ裁判所に申請して強制執行を行ってもらうことになる。その他、両国税務当局の相互協議によるか、あるいは、アメリカ政府は多国籍企業について複数の各国税務当局が同時に、それぞれの

領域内にある調査対象の多国籍企業を調査し、その結果を持ち寄って相互に検討し合う方法を考え、各国の税務当局と協定を締結することを進めている。このような税務調査方法は同時調査 (Simultaneous Examination) と呼ばれている。

以上から、多国籍企業のグローバルな経営の展開が国家の課税権に不可避的に問題を生じさせてきたこと、それによって多国籍企業が発展するにつれて、またグローバル化が進展するにつれて、アメリカに限らず諸国家と多国籍企業の間には緊張関係が生じざるをえないことが、したがって通商政策と対外租税政策の調和の時代がもはや過去のものとなったことが明らかであろう。

ところで、通商政策と対外租税政策の調和に変容をもたらしてきた多国籍企業のグローバルな経営活動は、同時に通商政策にも影響を与えてきた。このことについて、次章で触れることにしよう。

Ⅳ アメリカ多国籍企業と通商政策

1. 第二次大戦後のアメリカ企業の多国籍化とグローバルな経営戦略の自立化

多国籍企業は 19 世紀末から形成されはじめたが、その発展は大戦間期と第 2 次大戦期に抑制された。1930 年代に国際資本移動は貿易にまして激減し、さらに IMF や GATT を生み出した戦後の国際経済再建構想にあっては、国際復興開発銀行 (IBRD) による貸付以外の国際資本移動はほとんど無視されたとも言つてよいであろう。「国際資本移動の自由」は、「貿易・為替の自由化」のように戦後改革のアジェンダとして取り上げられなかったばかりか、戦後に自由で無差別・多角的な貿易や国際決済が強調された中で、むしろ両大戦間における「ホット・マネー」への反省から IMF 固定相場制度を維持する上で資本勘定の管理は肯定されたのであった²⁶⁾。

だが、このような国際資本移動の看過は戦後

25) US, U.S. Code Title 26. Internal Revenue Code of 1988 § 7602 (Examination of books and witnesses).

まもなく二重の視点から解消されることとなった。第一に、IMFはマクロ経済均衡状態が經常収支均衡を伴うという前提の下に、一時的に生じる短期的經常収支不均衡に対処することを目的として設計されていたがゆえに、戦後のアメリカ以外の諸国が直面した恒常的な「ドル不足」あるいは貯蓄と投資の恒常的・構造的な不均衡に対しては無力であった。貯蓄超過国であるアメリカから外国への国際資本移動が世界経済均衡にとって不可欠であるとの認識が生まれたのは当然であった。第二に、アメリカの望んだ自由で無差別・多角的な貿易と国際決済制度は、恒常的「ドル不足」の下では実現困難であり、互惠通商協定法以来アメリカの自由貿易主義を担ってきた産業企業は、そのような条件の中での市場確保の手段としての海外直接投資、さらに海外子会社の活動に目を寄せた。アメリカの対外租税政策が直接投資に基づく外国でのアメリカ企業の経営を支援し、多国籍企業の形成と拡大を支持したのは、アメリカ企業の産業的支配力を背景とした通商政策が容易に実現しないことへの代替策の展開を意味し、したがって通商政策と租税政策は補完的關係を持ち深く関連したのである。

多国籍企業の形成・発展が通商政策と租税政策の補完性をもたらす時期は、しかしながら、やがて終焉へと向かう。1960年代以降は、アメリカ多国籍企業は国家の論理とは区別される企業の論理にしたがって独自のグローバルな経営戦略を採り始めるようになるからである。1960年代のEECの形成と共に、アメリカ多国籍企業は西ヨーロッパ諸国に巨額の投資を行い、現地生産に依拠してヨーロッパ市場での市場シェアを拡大することを目指し、しかもそれ

らの生産拠点からアメリカへの輸出すら開始した。そこに見られるのは、海外市場の確保を越えた生産拠点のグローバルな配置による企業成長と利潤の追求であった。1970年代には、IMFの固定為替相場制度が崩壊し、それは資本勘定における為替管理の必要性の基盤を喪失させたが、同時に東アジアにおける直接投資依存型輸出志向工業化の成功は国際資本移動の全面的肯定をもたらし、これらの結果として急速な国際資本移動の自由化が生じた。資本移動の自由は多国籍企業のグローバルな展開を支持するとともに、世界経済をグローバル化へと導く主動因ともなった。多国籍企業は、本社がアメリカにあるか否かにかかわらずグローバルな企業成長の観点から経営戦略を策定するようになったのである。

グローバルな多国籍企業の経営の自立的展開はどこまでアメリカ国民経済の成長・発展と調和しうるであろうか。60年代には、EEC域内市場の確保はアメリカ経済外交の戦略的課題であり、70年代にはアメリカ多国籍企業のもたらす利子・配当収益はアメリカ經常収支黒字を支えたこともあり多国籍企業は、国家が保護すべきアメリカ市民の活動であるとともに、成長や雇用といったアメリカの国民経済的課題に寄与するものとされてきた。だが、多国籍企業のグローバルな経営の自立化は、一方ではアメリカ系企業とアメリカ国民経済への利益を一部もたらしながら、他方ではアメリカの国民経済的課題との間に緊張関係をもたらすようになる。多国籍企業のグローバルな経営が直接に国民国家としてのアメリカの課税権と緊張関係を有してきたことは前章で明らかになったが、通商政策についての変化にも多国籍企業が関連していることを看過するわけにはいかない。

26) Bank for International Settlements (BIS) (1949) (東京銀行調査部訳 (1949), pp. 3-5)。なお、戦後のIMF, GATT成立過程における主なアジェンダに関しては、Gardner R. N. (1969) を参照されたい。

2. アメリカ多国籍企業の通商政策に及ぼす影響

アメリカ多国籍企業のグローバルな外国直接投資を通じての事業活動は、種々の経路でアメリカ経済に影響を及ぼし、その結果通商政策に

変化・変容をもたらした。特に国際収支に与える影響は、固定相場制度から変動相場制への移行に伴い基礎収支に与える影響が除外されたとはいえ、貿易収支・経常収支が総需要、したがって雇用と密接に結合するだけに通商政策の変化を規定してきた。

無論、多国籍企業の外国直接投資が貿易収支に及ぼす影響は単純ではない。それまで相手国または第三国への輸出を担っていた生産拠点が外国に移転すれば、その分だけ投資本国からの輸出が減少するが、その一方、投資本国から生産拠点への部品や資本財の輸出が増加する。その結果、短期的には投資国の輸出拡大効果が生じるが、投資した部門自体の輸出の減少が生じる。しかも、直接投資の貿易代替効果のみが生じるとは言えない。しばしば、直接投資が行われる部門は、相手国における貿易障壁が存在して輸出困難である場合、また投資国の貿易における比較優位が失われつつあるか、失われた部門であることが一般的とも言えるからである。さらに、直接投資の間接的な影響を考慮すると、プラスに働く「貿易補完効果」も生ずる。例えば、現地の低賃金労働を利用することによる進出企業の競争力の強化、受入国の直接投資による経済成長の結果、現地生産の増加に伴う部品や資本財の需要の増加による投資本国の輸出増加が期待され、また、投資受入国の所得増加が投資国の比較優位部門の輸出拡大を誘発することも期待されるであろう。したがって、直接投資が国際収支にどのような影響を与えるのかは、直接投資がもたらす貿易構造の変化に依存することになる。さらに注目すべきは直接投資がもたらす利子・配当収益の増加と、それが投資国の経済構造をどのように変化させるのかである。利子・配当収益の黒字分が貿易収支の赤字を補って投資の拡大再生産を可能とした例は存在するし、また、利子・配当収益に依存する投資国の奢侈的あるいは過剰消費的傾向が投資国における比較優位部門の形成を阻害した例も存在するのである²⁷⁾。

このように、直接投資が投資国の国際収支に与える影響の方向は種々である。だが、投資国に蓄積された資本が投資受入国に移転する結果として、投資国の資本形成に比して投資受入国の資本形成が急性的に進行すること、および投資部門が輸出貿易財部門である場合には、投資受入国の漸次的資本蓄積を待たずに、従来輸入していた部門の生産力、あるいは新たな輸出を可能とする比較優位部門の生産力を急速に生み出すことは明らかである。その結果として、投資国に新たな比較優位部門が形成されない場合や、たとえ、生まれたとしても世界需要の弾力性が投資部門のそれに比して高くない場合には、長期的に外国の当該部門における輸出競争力を増加させる。したがって、多国籍企業が輸出財部門で直接投資を行うことは、少なくとも当該部門の輸出抑制効果を持つ。無論のこと、そのような直接投資が投資受入国の貿易障壁を乗り越えての市場確保から生じる場合もあり、直接投資の輸出代替効果は明確ではないにしても、投資国と投資受入国の比較優位構造変化が調整時間の短縮を伴いながら実現することは疑い得ない。調整が投資国に速やかに比較優位部門、しかも十分な輸出をもたらすような比較優位部門（ここでは一企業内の特定の工程を部門と規定することを含むが）を生み出すようなことがない限り、貿易収支が悪化する可能性が生まれるのである。さらに、これに加えて利子・配当収益が国民経済の寄生的構造を生み出すとすれば、新たな比較優位部門を形成するための国内投資は抑制され、貿易収支はより悪化する傾向を持つことになるであろう。

多国籍企業による直接投資の中でも代表的な二つのケース、1960年代以降の先進国向け製造工業直接投資と、70年代以降の発展途上国の輸出志向工業化に対応する輸出拠点形成を取

27) Congress of the United States (1970) (藤原勝博訳 (1972)) における国際収支に関する証言を参照されたい。

表5 アメリカの非銀行米系多国籍企業の財貿易（企業内貿易）1995—2002年（単位 100万ドル）

| 項 目 | 1995年 | | 2000年 | | 2001年 | | 2002年 | |
|-----------------------|----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| | 金額 | % | 金額 | % | 金額 | % | 金額 | % |
| A. アメリカ多国籍企業関連輸出総額 | 57,820 | 100.0 | 448,807 | 100.0 | 419,014 | 100.0 | 399,741 | 100.0 |
| 1. MOFA 向け輸出 | 169,968 | 47.5 | 182,719 | 40.7 | 170,177 | 40.6 | 157,955 | 39.5 |
| 2. 内, 国内本社からの企業内輸出 | 145,480 | 40.7 | 175,234 | 39.0 | 163,743 | 39.1 | 151,622 | 37.9 |
| 3. 内, 国内第三者からの輸出 | 24,488 | 6.8 | 7,485 | 1.7 | 6,434 | 1.5 | 6,333 | 1.6 |
| 4. 国内本社の第三者外国向け輸出 | 187,852 | 52.5 | 266,088 | 59.3 | 248,837 | 59.4 | 241,786 | 60.5 |
| B. アメリカ多国籍企業関連輸入総額 | 278,487 | 100.0 | 446,016 | 100.0 | 437,132 | 100.0 | 427,559 | 100.0 |
| 1. MOFA からの輸入 | 143,273 | 51.4 | 191,150 | 42.9 | 182,177 | 41.7 | 183,289 | 42.9 |
| 2. 内, 国内本社からの企業内輸入 | 123,859 | 44.5 | 182,555 | 40.9 | 172,597 | 39.5 | 171,574 | 40.1 |
| 3. 内, 国内第三者からの輸入 | 19,414 | 7.0 | 8,596 | 2.0 | 9,580 | 2.2 | 11,715 | 2.8 |
| 4. 国内本社の第三者外国向け輸入 | 135,214 | 48.6 | 254,866 | 57.1 | 254,955 | 58.3 | 244,270 | 57.1 |
| C. アメリカの財輸出総額 | 584,742 | 100.0 | 781,918 | 100.0 | 729,100 | 100.0 | 693,103 | 100.0 |
| 1. 輸出総額体MNC関連輸出 (A/C) | | 61.2 | | 57.4 | | 57.5 | | 57.6 |
| 2. 輸出総額対企業内輸出 (A2/C) | | 24.9 | | 22.4 | | 22.5 | | 21.8 |
| 3. 在米外資系子会社の企業内輸出 | 55,842 | 9.5 | na. | na. | na. | na. | 61,530 | 8.9 |
| D. アメリカの財輸入総額 | 743,543 | 100.0 | 1,218,022 | 100.0 | 1,140,999 | 100.0 | 1,161,366 | 100.0 |
| 1. 輸入総額体MNC関連輸出 (B/D) | | 37.5 | | 36.6 | | 38.3 | | 36.8 |
| 2. 輸出総額対企業内輸出 (B2/D) | | 16.7 | | 15.0 | | 15.1 | | 14.8 |
| 3. 在米外資系子会社の企業内輸入 | 232,250 | 31.2 | na. | na. | na. | na. | 256,691 | 22.1 |
| E. 企業内財貿易収支 (A2 - B2) | 21,621 | | -7,321 | | -8,854 | | -19,952 | |
| F. 統計上の財貿易収支 (C - D) | -158,801 | | -436,104 | | -411,899 | | -468,263 | |
| G. 実質的な財貿易収支 (F - E) | -180,422 | | -428,783 | | -403,045 | | -448,311 | |

出所：U.S. Department of Commerce (1997) (2004), "Survey of Current Business".

(注) MOFA は、アメリカ多国籍企業の在外子会社および在米外資系子会社の、過半数株式を所有する在外子会社である。

A3, A4, およびB3, B4の貿易取引は第三者間との取引であり、それはアメリカ多国籍企業が関連している貿易取引に止まっており、そこでは独立企業間取引 (arm's length trade) が行われている。

り上げて見よう。前者は欧州域内を市場とする直接投資に代表され、後者はアメリカあるいは第三国市場向けの生産を担う直接投資であるが、いずれも貿易財、つまりアメリカの輸出部門に生じた直接投資であった。しかも、いずれも相手国には欧州共同体共通関税や輸入保護措置などが存在し、完全な自由貿易がない状態において直接投資がなされ、また直接投資が為された場合に、急速に投資受入国の輸出部門として成長しうる可能性を有する地域を対象とした投資であった。その意味では、単純に貿易に代替する形態で多国籍企業が直接投資を行ったということにはならないとしても、投資受入国の新たな比較優位産業の形成を促進する投資が展開されたのである。この結果、アメリカの従来貿易パターンは変化を余儀なくされ、したがってアメリカ国内には産業構造調整の必要性

が生まれ、通商政策に影響を与えることとなった。典型的なのは1980年代はじめの日米自動車交渉である。レーガン政権は当初アメリカの自動車産業の欧州への新規投資の抑制と国内への投資促進、さらにアメリカ自動車産業労働者の賃金抑制などを労資双方に要求したが、自動車産業労資双方はこれに抵抗し、その結果、レーガン政権は日本の自動車産業に対して「輸出自主規制」とアメリカへの直接投資を要求したのである。また、このような産業調整の結果としてアメリカの比較優位部門が製造工業からサービス部門へシフトしたことは、外国でのサービス貿易自由化要求と製造工業における保護主義的措置をセットとした通商政策が、1980年代から展開される基盤となったのである。

さらに多国籍企業が通商政策に与える影響を見る上で看過しえないのは多国籍企業による企

業内貿易 (intra-firm trade) の形成である。企業内貿易は企業内の中間財や製品の単なる移動を実体としているが、形式上は国際間の貿易取引として現れる。アメリカの輸入超過には、アメリカ多国籍企業の企業内貿易の結果が含まれる。ただし、在米外資系子会社の企業内貿易額の把握は、脱税等の疑惑がある場合のように、税務当局の特別な調査がない限り、任意的な報告があるだけで、あるいは報告が全くない場合には、ほとんど推定額に頼るほかはない。

表5は、最近におけるアメリカ多国籍企業の財貿易に関する企業内貿易を示したものである。2002年におけるアメリカ多国籍企業関連の貿易取引総額は、輸出総額が約3,997億ドルであり、アメリカの財の輸出総額の6,931億ドルの約57.6%を占めており、輸入総額は約4,276億ドルであり、アメリカの財の輸入総額1兆1,613億ドルの約36.8%を占めている。この輸出入額の内、アメリカ多国籍企業の企業内貿易は、輸出額は1,516億ドル、輸入額は1,716億ドルで、企業内貿易の収支は、約200億ドルの赤字となっている。アメリカの統計上の財の貿易収支は、約4,683億ドルの赤字となっているが、この数字には、企業内貿易の赤字約200億ドルが含まれており、実質的な赤字は、これを差し引くと、4,483億ドルの赤字となる。しかも、こうした数値が実態を正確に反映するものとは言いがたい。アメリカ多国籍企業の企業内貿易の取引価格は、伝統的な独立企業間価格 (arm's length price) によらず、企業の任意に設定した価格を取引価格 (transfer pricing) としており、独立企業間取引による販売利益とは大きく相違しているのが一般的である。このことは、企業内貿易の収支と独立企業間貿易の収支とが大きく相違してくることにあり、統計上における全体の貿易収支は、企業内貿易収支を独立企業間貿易収支に引き直して計算しなければ、正しい貿易収支は得られない。しかし、それにもかかわらず、アメリカの通商政策は貿易赤字全体、あるいは二国間貿易

赤字を問題として取り上げざるをえないのである。

アメリカの通商政策は、一方では、個人であれ法人であれ、アメリカ市民の対外経済活動展開を支援・保護するという側面をもち、他方では国民経済としてのアメリカの利益の実現によって規定される。このような観点からみて、多国籍企業のグローバルな経営の展開は、明らかにアメリカの産業構造ひいては国際収支構造を変化させ、そこから通商政策のあり方に大きな影響を与えてきたと言えるであろう。

V 結論

第二次大戦以前のアメリカにおいては、通商政策と対外租税政策はそれぞれ互いに独立しており、相互の連関は希薄であった。通商政策では伝統的な保護主義政策に基づく高関税政策が行われていたのに対し、対外租税政策は、国内租税政策の枠組みの中に組み込まれ、海外所得に対する課税制度は1913年に導入された個人所得税および法人所得税の課税制度に含まれていた。ちなみに租税収入は、建国以来主要な財政収入源であった関税収入に代わって、財政収入の最も重要な財源とされ、1917年に第一次大戦に参戦したアメリカの巨額な軍事費支出を賄う財源となり、第二次世界大戦期間中も同様に巨額な軍事費を賄ってきた。しかし、第二次大戦後のアメリカは、大戦期間の「経済ナショナリズム」が戦争を惹起したことの反省と海外市場の確保による雇用の確保、そして米ソ冷戦期における戦略的目的から、自由主義諸国間の多角的自由貿易体制構築を迫った。そして、対外租税政策では、企業の海外進出による海外市場を開拓するために課税優遇措置を採用するに至った。第二次大戦後1960年代前半までは、通商政策と租税政策との関係は、きわめて密接な相互依存関係を結んだのである。

しかしながら、1970年代以降にアメリカ多国籍企業が、次第に国家政策の目的から離れた

独自のグローバルな経営戦略を採り始めたことに対して、対外租税政策は多国籍企業に対する課税優遇措置を廃止することになり、通商政策との相互依存関係は次第に薄れるに至った。冷戦後の1990年代以降、経済のグローバリゼーションが進行すると共に、多国籍企業のグローバルな行動は、さらに対外租税政策に重大な転機をもたらした。グローバリゼーションの結果、広範囲な外国取引所得に関する各国との国際的課税管轄権の競合、および国際的二重課税の問題が生じ、対外租税政策はこれらの問題を処理する対応を迫られるようになったのである。そこで、対外租税政策は、特に、多国籍企業の企業内貿易における移転価格によるグローバルな租税回避戦略に対する監視および課税強化政策に重点を置くようになった。他方、アメリカの通商政策もまた多国籍企業を支援する側面をもちつづけるとともに、多国籍企業の展開がもたらす構造的変化から1970年代から双務主義や保護主義への傾斜を経験するに至った。確かにアメリカは「グローバル化」を推進し、諸政策をもってアメリカ多国籍企業の活動を支援してきているが、それらがアメリカの対外経済政策の中で占める位置と意味は大きく変化してきているのである。

アメリカ多国籍企業がアメリカの対外経済政策を決定的に左右し、その利益にそってグローバル化が進められたという主張は、あまりにもグローバル化を単色に染めて描くに等しいことが以上の考察から明らかとなるであろう。アメリカが自らのマクロ経済政策の自律性を維持しようとしたことから変動相場制が支配的となり、それが国際資本移動の自由化をもたらし、アメリカ金融業の発展をもたらし、またIT革命の先行者としてアメリカがグローバル化の利益を享受したことは確かであるとしても、IT革命の過程で日米半導体協定によって日本のIT産業の台頭を牽制した側面や経常収支赤字拡大が生じてきたことなどを無視するわけにはいかない。そして、本稿でみたように、多国籍

企業のグローバルな展開は雇用維持や経済成長を目的とするアメリカ国民経済の管理と緊張関係を抱える側面が存在するのである。そこに見られるのは、グローバル化によっていかにアメリカが利益を得ようとも、グローバル化が従来のアメリカ国民経済の管理のあり方に大きな修正や変容をもたらさざるをえないことである。その意味では、グローバル化は新たな課題をアメリカに負わせているのである。多国籍企業のグローバルな経営の自立的展開がもたらす通商政策と租税政策の変化・変容、そして両政策の関係の転変はそのことを物語っている。

本稿では、多国籍企業の行動を媒介として通商政策と租税政策の関係を考察してきた。だが、多国籍企業への課税についても本稿では概観したにとどまっておき、より深い考察が必要とされることは言うまでもない。また、アメリカの対外経済政策全体を規定してきた諸要因、さらに多国籍企業とアメリカの対外経済政策の包括的検討は残されたままであり、それらを描くことによってはじめて本稿の主張をより普遍化することが可能となる。こうした諸点の検討を今後の課題としたい。

謝辞 本稿の執筆にあたり、北海道大学公共政策大学院 佐々木隆生教授には、細部にわたり、ご指導を頂いたことをこの場を借りて深謝申し上げます。

参考文献

(外国語文献)

Anne O. Krueger (1995), *Trade and Policy: A Tragedy in the Making*, American Enterprise Institute. (星野岳穂・中村 洋・小滝一彦訳『アメリカ通商政策と自由貿易体制』東洋経済新報社, 1996年)

Avi-Yonah (1993), "Slicing the Shadow: A Proposal for Updating U.S. International Taxation," *Tax Notes*, Vol. 58.

Bank for International Settlements (1949), *Annual Report, 19th*. (東京銀行調査部訳「マーシャル・プランと世界経済」『国際決済銀行年次報告』第19回, 実業之日本社, 1949年)

Committee on Ways and Means, U.S. House of Representatives (2003), *Overview and Compilation of U.S. Trade Statutes*, U.S. G.P.O.

—— (2001), *Overview and Compilation of U.S. Trade Statutes*, U.S. G.P.O.

David G. Davies (1986), *United States Taxes and Tax policy*, Cambridge University Press.

F.W. Taussig (1967) "The Tariff History of United States", 8th ed., *Reprint of Economic Classics*, New York: Augustus M. Kelley.

Gary C. Hufbauer (1992), *U.S. Taxation of International Income*, Institute for International Economics.

Gardner R.N. (1969), *Sterling-Dollar Diplomacy: The Origins and the Prospects of Our International Economic Order*, New York: McGraw-Hill. (村野 孝・加瀬正一訳『国際通貨体制成立史』東洋経済新報社, 1973年)

Horst Siebert (1992), *Globalization and Labor*, Institute für Weltwirtschaft an der Universität Kiel.

I. M. Destler (1992), *American Trade Policy*, 2nd ed., Institute for International Economics.

IRC, Section 482, 1994. (青山慶二監訳『米国内国歳入法第482条(移転価格)に関する財務省規則』日本租税研究協会, 1995年)

IRC, Section 7602, 1988.

Jagdish Bhagwati (2002), *Free trade Today*, Princeton University Press. (北村行伸・妹尾美起訳『自由貿易への道: グローバル化時代の貿易システムを求めて』ダイヤモンド社, 2004年)

John H. Dunning (1998), *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Unwin Hyman.

Joint Economic Committee, United States Congress (1970) "The Multinational Corporation and International Investment," *A Foreign Policy for the 1970's; Hearing before the Subcommittee on Foreign Economic Policy of the Joint Economic Committee*, Part 4. (藤原勝博訳『多国籍企業の将来: 現状分析と未来性』サイマル出版会, 1972年)

Jones Joseph M. (1934), *Tariff Retaliation: Repercussions of the Hawley-Smoot Bill*, University of Pennsylvania Press.

Jones S.S. and D.P. Myers (1940), *Documents on American Foreign Relations, Vol. II*, Boston: World Peace Foundation.

Jeremy Clegg (1987), *Multinational Enterprises and World Competition*, Macmillan Press.

Julie A. Robin (1989), "The Grand Illusion: A Neutral System for the Taxation of International Transactions," *Virginia Law Review*, Vol. 75, No. 5.

Kraus Melvyn B. (1978), *The New Protectionism: the Welfare State and International Trade*, The International Center for Economic Policy Studies. (石瀬 隆・広瀬一彦・結城栄三訳『新保護主義の本質: 福祉国家と国際貿易』文眞堂, 1985年)

Mira Wilkins (1974), *The Maturing of Multinational Enterprise*, Harvard University Press.

OECD Committee on Fiscal affairs (1984), *Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Three Taxation Issues*.

Richard L. Doernberg (1997), *International Taxation in a Nutshell*, West Pub. (国際コンサルタンツグループ関西支部翻訳プロジェクトチーム訳『アメリカ国際租税法』清文社, 2001年)

- Robert Gilpin (2001), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press.
- Shepard S. Jone and Denys P. Myers (1940), *Documents on American Foreign Relations*, Vol. 2, (July 1939-June 1940) Boston: World Peace Foundation.
- Stephen H. Hymer (1976), *The International Operations of National firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press. (宮崎義一編訳『多国籍企業論』岩波書店, 1979年)
- Treasury Department and Internal Revenue Service (1988), *A Study of Intercompany Pricing (White Paper)*.
- United Nations (2004), *World Investment Report*.
- U.S. Census Bureau (2004), *Statistical Abstract of the United States*, 2004-2005.
- U.S. Council of Economic Advisers (2005), *Economic Report of President Council of Economic Advisers*, USGPO.
- W. Elliot Brownlee (1996), *Federal Taxation in America: A Short History*, Cambridge University Press.
- (日本語文献)
- 秋元英一 (1995) 『アメリカ経済の歴史—1492-1993』東京大学出版会。
- 板垣文夫・岩田勝雄・瀬戸岡紘 (2003) 『グローバル時代の貿易と投資』櫻井書店。
- 岩田勝雄 (2003) 「グローバル化の進展と国際関係—多国籍企業による『覇権』への挑戦」徳重昌志・日高克平編『グローバリゼーションと多国籍企業』, 中央大学出版部。
- 佐々木隆雄 (1997) 『アメリカの通商政策』岩波書店。
- 佐藤正勝 (1998) 『移転価格税制の理論と適用』税務経理協会。
- 渋谷博史 (1995) 『現代アメリカ連邦税制史—審議過程と議会資料』丸善。
- 関下 稔 (2002) 『現代多国籍企業のグローバル構造』文真堂。
- 立石 剛 (2000) 『米国経済再生と通商政策—ポスト冷戦期における国際競争』同文館。
- 寺田一雄 (1997) 『米国の関税・輸入通関制度』税務経理協会。
- 中本 悟 (1999) 『現代アメリカの通商政策』有斐閣。
- 中村雅秀 (1995) 『多国籍企業と国際税制』東洋経済新報社。
- 日本経済連盟会調査課編 (1932) 『関税問題調査資料』経済連盟調査彙, 第16号。
- 西田勝企 (2002) 『GATT/WTO 体制研究序説—アメリカ資本主義の論理と対外展開』文真堂。
- 萩原伸次郎 (2005) 『世界経済と企業行動』大月書店。
- (1996) 『アメリカ経済政策史—戦後ケインズ連合の興亡』有斐閣。
- 福島栄一 (1997) 『解説 米国ウルグアイ・ラウンド協定法』日本貿易振興会。
- 本庄 資編 (2004) 『タックス・シェルター事例研究』税務経理協会。
- (2003) 『アメリカン・タックスシェルター基礎研究』税務経理協会。
- 宮里政玄 (1989) 『米国通商代表部』ジャパン・タイムズ。
- 水野忠恒編 (1995) 『国際課税の理論と課題』税務経理協会。
- 村井 正 (1990) 『国際租税法の研究』法研出版。