

国際連携スキームとしての公的貿易保険

小林 守*

目次

1. はじめに
2. 公的貿易保険とグローバル生産分業
3. 発展途上国の信用補完としての公的貿易保険
4. 公的貿易保険を通じた輸出債権保全と国家間連携
5. まとめ

1. はじめに

自国の貿易促進にむけて政府が関与する制度として公的貿易保険制度がある。主要な先進国、発展途上国のなかでもエマージング市場といわれる国々でも公的貿易保険制度が存在している。主要国では市場経済の効率性が強調され、様々な公的セクターが民営化されるていくなかであって、公的貿易保険も実施機関の民営化やその制度への政府関与の縮小が議論されてきた。

そうした議論の具体的な表れとして、OECD（経済開発協力機構）やWTO（世界貿易保険）において政府の関与を制限するルール化が進められてきた。たとえばWTOの公的貿易保険制度への政府輸出補助金禁止規定やOECD輸出信用部会における輸出信用規制がある。

個別の国ベースでは欧米諸国がこうした規制に積極的である。EU委員会においても2年未満の短期貿易保険はEUの27カ国内およびOECD中核加盟国（いわゆるMarketable Countries）への貿易保険においては公的貿易保険制度がこれに関与すべきでなく、民間保険会社の商品に全面的に委ねるべきことがうたわれている。これらMarketable Countriesの国々への輸出に伴うリスクは市場メカニズムで十分に対応できるリスク（Marketable Risk）であり、財政資金が関与する公的貿易保険制度の対象としては適切でないとする論拠による主張である（小林 [2010]）、小林 [2009]）。

しかし、2008年以降の世界金融危機の発生以降、金融メカニズムの綻びにより、世界全体の金融システムは動揺し、実物取引たる貿易にかかわる信用創造にも多大な影響を与えることになった。ここにおいて輸出企業からは公的貿易保険制度の存続とその関与の度合いの強化への強い要望が湧き上がっている。

日本においては2005年以降、公的貿易保険の実施機関である独立行政法人日本貿易保険（NEXI）を民営化しようとする方針を政府が定めていたが、これに対するこれらの輸出企業側からの反論は大きく、意見書「独立行政法人日本貿易保険の民営化に断固反対する」（日本商工会議所意見書 [2007]）や表1の「意

* 専修大学商学部准教授

表1 日商ニュース「独立行政法人日本貿易保険の民営化に断固反対する」

日本商工会議所（岡村正会頭）は本日、標記意見書を、甘利明経済産業大臣に提出した。本意見書では、貿易保険は、貿易立国の日本企業の貿易・投資に不可欠な公的な役割を担っている。諸外国においても貿易保険は政府や政府機関が実施しており、この民営化はこうした機能を低下させ、政策的に重要な案件の引受がなされなければ、イコールフットイングを毀損し、わが国経済と産業界に多大な影響をもたらす、結果として民営化には断固反対である、としている。

出所：日本商工会議所（2007）

見：（独）日本貿易保険の民営化に強く反対する」（社団法人日本プラント協会 [2007]）により、公的貿易保険制度の維持が輸出企業からは強く望まれている。

このように世界経済の状況に応じて公的貿易保険に対する評価は変化を見せている。それらのなかには、それまでの「市場経済原理で効率的な貿易が実現され、政府の関与はそれを極力縮小すべきだ」という議論への単純なアンチテーゼとして解釈されるものべきものにとどまらず、公的貿易保険制度に対して、市場経済原則に基づく貿易システムだけでは解決し得ない問題の解決へむけた新たな役割を求め、再構築を要請しているものもあり、政府が関与する公的貿易保険の新たな意義と可能性を追求しようとする志向を秘めるものである（小林 [2009] および Kobayashi [2010]）。

本稿ではこのような様々に議論されている公的貿易保険の意義と可能性のうち、国家間を超えて生産分業を拡大する企業の行動を下支えするための経済的連携にむけた意義をもつスキームとしての公的貿易保険の現状と機能を分析しようとするものである。

2. 公的貿易保険とグローバル生産分業

(1) 海外生産品に対する輸出信用リスクのカバー

欧州では自由貿易協定のもっとも進化した形であるといわれる EU（欧州共同体）成立以来、EU 域内のモノ、サービス、人的資源の移動がかなりの程度自由になっている。モノの取引においてもっとも変化したのは EU 域内の関税の一律の削減であり、この結果、欧州企業の間では EU 域内で国境を越えた生産分業が広く行われるようになった。公的貿易保険制度においても、その対象を自国内からの輸出製品のみを対象としていたのでは、海外直接投資を通じて多様なグローバル生産分業を推進する産業界のニーズに応えられな

い。このため、欧州域内の他国の部品を多く使った輸出製品に対しても一定の規制緩和のもとで輸出信用保険の対象とするようになってきている。

欧州各国は自国以外の商品・サービス輸出でない場合でも一定の条件を満たすならば、それが自国の輸出者に裨益する輸出案件に対し、公的貿易保険の適用を行うようになってきているのである。例えば、外国で生産された商品であっても、そのなかにもともと自国で生産・加工されたものが含まれている場合（例えば部品など）、あるいは外国製品が部品等として自国製品に含まれている場合は自国の公的貿易保険の対象とする。この場合、実務的に問題になるのはそれぞれの輸出契約が契約上どのようにリスク分担されているかであるが共同保険はそれに対応するスキームである。

外国の部品サプライヤー¹⁾がその部品の納品に対する支払を自国の輸出業者に請求する時は、その何%かの上限を決めて自国からの輸出に含まれる外国部品の価格にかかわる信用リスクを保険の対象にしている国が一般的である。例えば EU 諸国の公的貿易機関はそれを EU 内の取り決めによって 30-40% に設定している。EU に属していない欧州、例えばスイスは EU 取り決めに加わっていないが、EU 側はスイス製の部品等が含まれる輸出に対して、納入部品価格の 30% を限度として付保が可能になるような 2 国間取り決めを行っている。なお、このような特殊な取り決めが存在しない場合でも EU 各国の公的貿易保険機関においては外国製造部品を含む輸出に対して、その部品価格の 10% を上限として付保を行っている。例えば、ドイツでは 2008 年に外国部品や原料を用いた自国製品の輸出を以下の 3 種類に分け、公的輸出信用保険の付保を企業に対して許容している（表 2）。

しかし、国際分業の進展すなわち、外国へのグローバルアウトソーシングの進展により、企業が上記の割合を大きく超えた外国製品を部品として組み込み、国

表2 ドイツにおける自国輸出製品に対するリスクカバーの分類

自国輸出製品を構成する外国製品の付加価値比率	付保の条件	必要な説明の内容
付加価値比率 30% 相当金額まで	原産地の説明なしでリスクカバーが可能	必要なし
付加価値比率 49% 相当金額まで	30% を越える部分については説明が必要	EU 域内製品、海外子会社製造部分、頭金の増額、経済性の要求などの定性的な説明
付加価値比率 49% を超えて 100% まで	49% を越える部分について特別な正当化の説明が必要	対象輸出プロジェクトがドイツの国益に合致する等

出所：Federal Republic of Germany (2008), p.22

際市場に輸出することも珍しくなくなっている。したがって、そうした外国製部品に対しては上述のルールを超えたときの対応も求められるようになっていく。

具体的には主要輸出業者である自国企業と外国の部品サプライヤーとの間に輸入者が輸出製品代金を支払って初めて代金の請求が部品サプライヤーから行われるといった輸出契約の場合、すなわち、部品サプライヤーへの代金支払が単純に自国の主要輸出業者の「取りまとめ」であり、輸入業者が部品サプライヤーに対する代金支払の責務を負わない場合、この共同保険のスキームが用いられる。外国の輸入者への支払請求が、契約上、主要輸出業者のみに認められている契約や主要輸出業者に関する支払リスクが部品サプライヤーにも及んでいる契約の場合、主要輸出業者と部品サプライヤーのそれぞれの国が有している共同保険協定に基づいて共同保険が用いられるのである。

このような共同保険のもととなる協定は各国の状況を反映して、当事者間の国家の公的貿易保険機関の間で、相互の権利と義務に関する合意が形成され、締結されることとなっている。二国間協定のほかに多国間の協定も存在する。共同保険においては主要輸出業者が属する国家の公的貿易保険機関⁹⁾が主たる貿易保険機関として、当該輸出契約にかかわる全ての公的貿易保険機関の利害を代表して保険手続きの「仲介と調整」作業をおこなう。

(2) 公的貿易保険におけるいわゆる“One Stop Shopping”

これに加えて共同保険を活発に行っている欧州ではさらなる国際分業に対応可能な取り組みを行って

る。EU 外への輸出品に対する信用保険にも協調保険のスキームが拡大されている。典型的なスキームが **One Stop Shopping**³⁾ といわれるスキームである。複数の欧州の保険機関が付保するにあたって、最終製品の組み立て輸出業者が国籍を持つ国の公的輸出信用保険機関が主幹事となって、部品製造業の国の輸出信用保険機関によるリスクカバー部分への付保手続きを一手に引き受ける仕組みである。すなわち、サブコントラクト（下請け契約）として他の保険機関がぶら下がる形の保険商品をしたわけであり、最終輸出業者が主幹事の保険機関に部品の輸出業者のリスクカバーを含めた保険に加入できるわけである。これが主契約公的貿易保険機関が調整役だけを引き受ける共同保険との違いである。

こうしたことを通じて欧州の公的輸出信用保険機関は連携を強め、欧州の輸出業者の輸出コンソーシアムの形成を推進する効果が生まれている。このような傾向は近年、ますます顕著になっている。輸出企業の部品調達等が二国間にとどまらず、それ以上の多国間におよぶことも珍しくなくなっているからである。これは EU 統合下にある欧州だけでなく、アジア、北米、中南米においても自由貿易協定や経済連携協定によってますます顕著になっている動向である。自由貿易協定／経済連携協定としては最も高度な協定とされる EU では多国間にまたがって生産された製品を EU 外あるいは、EU 協定に通貨統合や経済政策協調などの本格的な形で参加していない発展途上国である東欧諸国への輸出がなされる場合でも、関係国の公的貿易保険機関が関与するが、全ての生産拠点・供給拠点に係る国の公的貿易保険機関と個別に輸出保険を結ぶ

手続きをすることは輸出企業にとって大変な事務的・時間的負担になる。

そうした負担を軽減するために考案されたのが **One Stop Shopping** である。これはしばしば関係者の間では「再保険」とよばれることもあるが、通常の再保険とは違い、関係の公的貿易保険機関のリスクを契約上「プライム」と呼ばれる主要な貿易保険機関⁴⁾が一括して「ひきうける」のではなく、あくまで主要な貿易保険機関が窓口として輸出業者の契約とその処理の対応に責任をもつものである。

このスキームは国際的なマルチソーシング（多国間の調達）を行う輸出企業において、複数国家にまたがる事務手続きを軽減しつつ、リスクを適正に分配しようとする動きを支援することを目的としている。

主要な貿易保険機関は輸出信用保険契約についての事務処理を引受け、また輸出者、輸入者との交渉にあたることになる。なお、こうした **One Stop Shopping** を用いるのは、共同保険で定められた国外からの調達製品の価格部分の上限のパーセンテージを超えている場合が多いため、これを許容するための **One Stop Shopping** に関する協定が別途関係国間で結ばれていることが前提になる。

表3における「再保険協定」はこの **One Stop Shopping** にかかわる協定のことを示している。この表で明らかのように欧州において現在では多くの国がこの協定に参加している。欧州ではこのスキームを考案したといわれる英国の ECGD の他、製造業企業が多い、ドイツのユーラーヘルメス、フランスの Coface、イタリアの SACE といった貿易保険機関の間でよく用いられているといわれる (Germany Government [2008], EKF [2008], Coface [2007])。

こうした貿易保険における欧州諸国の協調の進展は調達の多様化に伴う事務手続きの簡素化というメリットだけにとどまらず、輸出案件の国際競争入札の場面でも強みを発揮する。例えば 1997 年の中国の三峡ダムプロジェクトにはドイツ、フランス、スウェーデンの重電器メーカー（ドイツ・シーメンス、スウェーデン・ABB、フランス・アルストムが大量の水力発電機の入札にコンソーシアムを組んで応札した。

この結果、同じく応札していた日本企業連合（三菱

表3 ユーラーヘルメス（ドイツ）の他の公的貿易保険機関との連携

国・協定	下請け保険 契約協定	協調保険協定	再保険協定
オーストラリア			○
オーストリア	○	○	○
ベルギー	○	○	○
ブラジル		○#	
ブルガリア	○	○	
カナダ			○
キプロス	○	○	
チェコ	○	○	○
デンマーク	○	○	○
エストニア	○	○	
フィンランド	○	○	○
フランス	○	○	○
ギリシャ	○	○	
ハンガリー	○	○	
イスラエル			○
イタリア	○	○	○
日本	○#	○#	○
韓国		○#	
ラトビア	○	○	
リトアニア	○	○	
ルクセンブルグ	○	○	○
マルタ	○	○	
オランダ	○	○	○
ノルウェー	○#	○#	○
ポーランド	○	○	○
ポルトガル	○	○	○
ルーマニア	○	○	
スロバキア	○	○	
スロベニア	○	○	○
スペイン	○	○	○
スウェーデン	○	○	○
スイス	○#	○#	○
トルコ		○#	
英国	○	○	○

出所：German Government (2007), p.60

重工等)、米国企業連合 (GE 等) と競争になったが、欧州の公的輸出信用機関は連携してファイナンスおよび輸出信用保険を供与し、日本輸出入銀行と通産省貿易保険課（現在の独立行政法人日本貿易保険の貿易保険は当時旧通産省の貿易保険課の直轄でおこなわ

表4 金融危機と輸出信用に関する OECD 声明-G20 サミット首脳宣言を受けてー

本年（2009年）4月20日（月）～22日（水）の日程で開催された OECD 輸出信用部会において採択された金融危機と輸出信用に関する声明（STATEMENT: THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND EXPORT CREDIT）が、OECD 理事会にて全会一致で支持されて、23日（木）に公表されました。

この声明では、2009年4月2日にロンドンにて開催された G20 サミットの首脳宣言の合意事項を歓迎し、世界の貿易の流れを回復し持続可能な景気回復をもたらすため、引き続き輸出信用による支援を維持し、特に新興市場国や途上国に対する短期・中期案件の輸出信用を強化していく旨を決意したことが述べられています。これは2008年11月に OECD 輸出信用部会にて採択された声明（“Major exporters pledge ongoing credit support for developing country imports”）を補強する内容であります。

今回の声明には、OECD 加盟国だけでなく中国、ブラジル、インドネシア等の新興市場国も参加しています。

また、日本の提案により、現行の金融危機対策の追加措置として、各国の貿易保険機関（ECA）の協力による再保険スキームの強化が盛り込まれました。これは、日本貿易保険（NEXI）がアジアの ECA との間で進めている「アジア太平洋貿易保険ネットワーク」が、OECD の場で記入危機対策として有効な措置であることが認められたことを示しています。NEXI としては、今後、さらにこの協力関係を深め、我が国企業の国際展開を積極的に支援していきます。

2009年4月27日

独立行政法人 日本貿易保険（NEXI）

出所：http://www.nexi.go.jp/topics-s/ts_090427.html

れていた)の支援を受けていた日本連合、米国輸出入銀行の支援を受けた米国連合との競争になると見られていた。

ところが、米国輸出入銀行は中国政府が発注者となるこの案件において環境問題に対する疑義を持ち出し(三峡ダムによる自然破壊および文化財破壊を懸念)、支援を行わず、やがて日本の輸出入銀行も同調した。これに対して、欧州の公的貿易保険機関は結束を崩さず、この案件への共同保険を行った。この結果、融資条件において圧倒的に欧州連合が有利となり、落札に成功した。このように日米欧の輸出競争の場では輸出信用保険機関の連携が優位性を発揮する場面が増えてくる可能性がある。

3. 発展途上国の信用補完としての公的貿易保険

提携は先進国間でのみ行われているわけではない。金融危機などで最も影響を受けるのはむしろ発展途上国であり、その輸出案件に対する信用力のサポートは先進国よりも脆弱である。これを支援することが世界貿易の安定化を下支えするとして、国際社会での支持も強く(表4)、Reinsuranceとしての再保険協定も増加している。

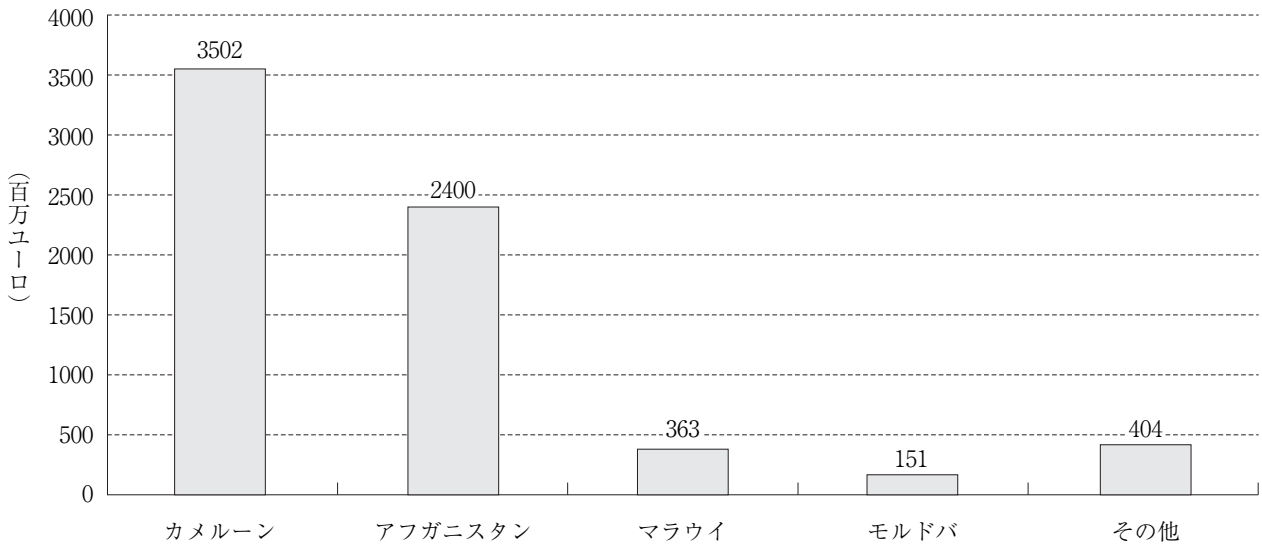
日本貿易保険はインドネシアの輸出信用保険機関(PT ASURANSI EKSPOR INDONESIA: ASEI)の再保険を引き受ける協定を2009年3月25日に締結し

た。これはインドネシア国内に立地する日系企業のインドネシアからの輸出等に係わるリスクを ASEI が再保険にて引き受ける際に再保険が日本貿易保険によってなされることになり、日系企業の事業リスクをヘッジする環境が一部整ったことになる。

このインドネシアとの協定は2008年に当時の麻生政権が提唱した「アジア太平洋貿易保険ネットワーク」の一貫としてなされたものであり、アジアの公的貿易保険機関の再保険協定としてはシンガポールの ECICS (2004年)、マレーシアの MEXIM (2006年)に続くものである。おりしも、「アジア太平洋貿易保険ネットワーク」は2009年の世界金融危機に対する有効な対策であると OECD の場で認知され、今後も一層の進展を見ていくと考えられる。

こうした具体的な目的をもった協定のほかにも包括的な協力を約した覚え書き等は公的貿易保険機関の間で比較的頻繁に行われている。たとえば、海外事業貸付保険を引き受けた実績のあるロシア開発対外経済銀行 (VEB) と2009年に、日本貿易保険が締結した取り決めは日ロ両国企業の実施しようとするプロジェクト、とりわけ天然資源プロジェクト、インフラプロジェクト、省エネルギープロジェクト等について情報交換を行おうとするものである。

図1 パリクラブでの多国間リスケジュール対象国と対象金額（2006年度）



出所：The Federal Republic of Germany（2006）

4. 公的貿易保険を通じた輸出債権保全と国家間連携

輸出後の債権回収においても公的貿易保険を通じた国際連携は有効性を見せている。付保する輸出案件が経済状態のよくない発展途上国向けのものである場合、当該発展途上国が公的債務の国際的な調停をとりもつパリクラブ⁵⁾にてリスケジュール⁶⁾国となれば、その案件は保険事故の案件と認定され、保険金が被保険者（通常、輸出者あるいは輸出者に融資をした金融機関）に保険金が支払われる。この後、公的貿易保険機関が当該リスケジュール国と債務繰り延べ協定を締結し、6年～10年の期間に返済をもとめ、その間はその国向けの新規保険を停止する。すなわち、パリクラブのリスケジュールの対象債権になった場合は、日本貿易保険はじめ、各国の公的貿易保険機関は各国政府から回収の権利行使委任を受け、填補割れの債権を譲渡される。譲渡価格はその対象国市場、対象債権の評価より算定される。

事例として2006年度のパリクラブにおける多国間リスケジュール交渉によって合意された対象国と対象金額を図1に示す。この金額のうち、債権を持っている国の諸機関（公的貿易信用機関、公的貿易保険機関、援助信用機関）がその債権の繰り延べや財務諸表上の修正（業績の下方修正）と新規信用供与の停止等

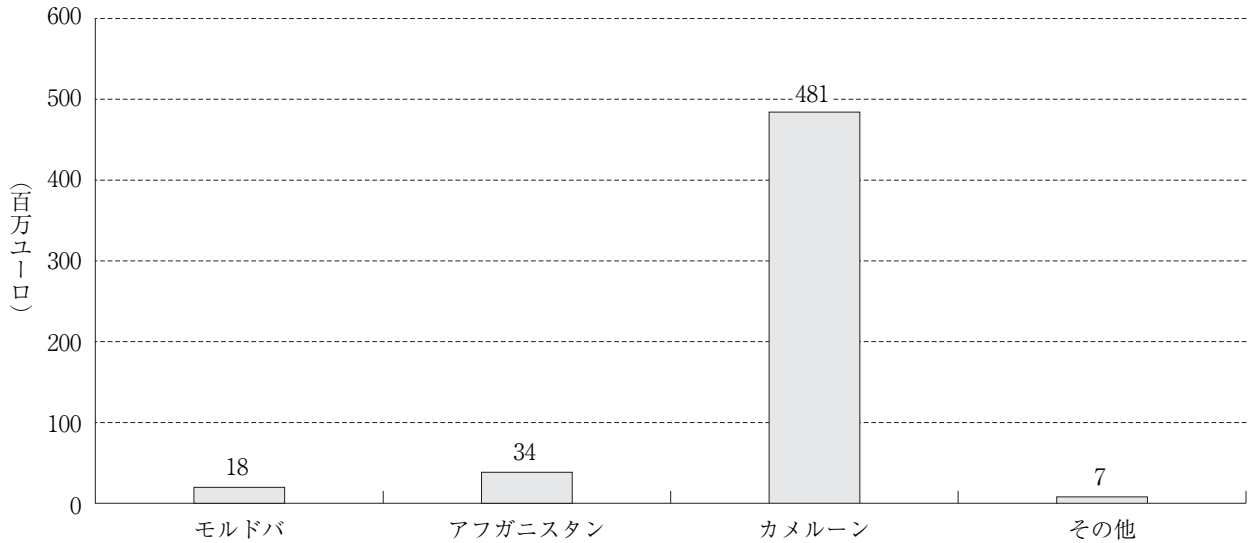
の処理を行うとともに、公的貿易保険勘定から被保険者に保険金を支払う。

次の図2は例として上図に示されたりスケジュール金額のうち、ドイツのユラーヘルメス保険会社がドイツ政府から委託されている公的貿易保険勘定に属するものを示す⁷⁾。

こうしたパリクラブなどでのリスケジュールでは、それに伴う協定の当事者となり、現実に回収につながるに際して、「公的」な立場、すなわち輸出国政府を代表した形で二国間協議を行うことができるため、民間企業である輸出者は債権保全に対して安心感をもつことができる。なぜなら、輸出国の国庫金によって運営されているという事実の裏づけがあるからである。

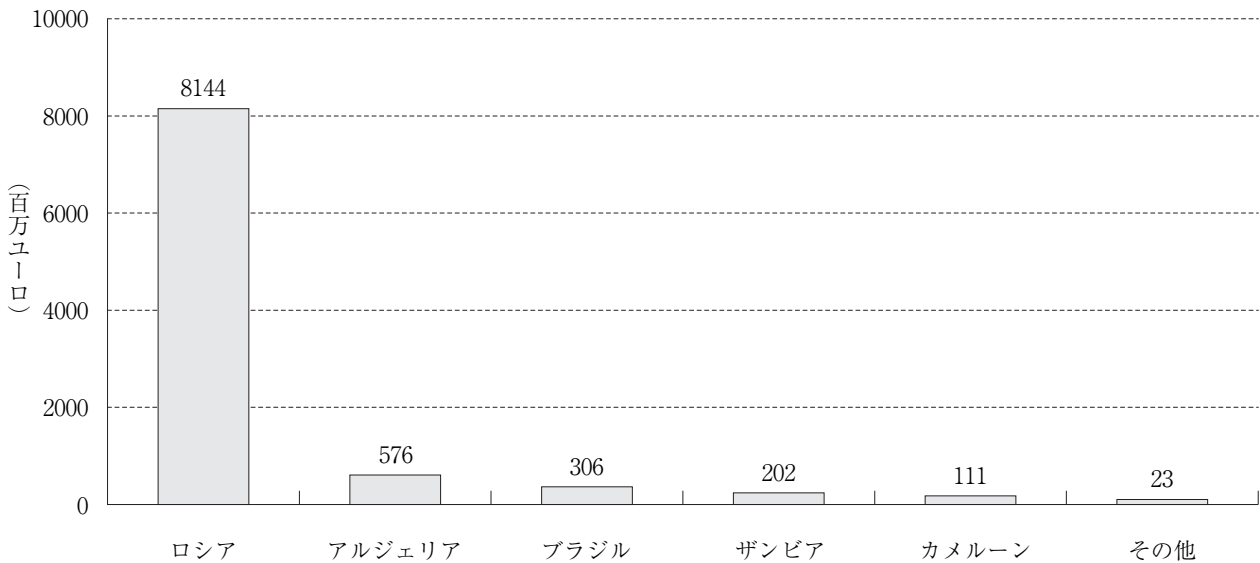
なお、パリクラブのような多国間協定に基づく回収以外にも二国間協定によるリスケジュールがあり、この場合でも二国間の政府が交渉を行うため、債権者にとっては一民間企業として行うよりもはるかに制度化された効率的なプロセスのもとで保険金の支払を受けることができる。例えばドイツの公的貿易保険は2006年度にパリクラブの多国間協定以外のリスケジュール対象債権をもっており、その多くはロシア向け債権であったが、この債権についても二国間交渉を行い、妥結している。その他はアフリカとラテンアメリカ向けの債権であった。その対象国と対象債権額を次図3に示す。

図2 ドイツの公的貿易保険（ユーラーヘルメス保険会社）に属するパリクラブでの多国間リスケジュール対象国と対象金額（2006年度）



出所：The Federal Republic of Germany (2006)

図3 ドイツの公的貿易保険における二国間リスケジュール（パリクラブ以外）対象国と対象金額（2006年度）



出所：The Federal Republic of Germany (2006)

なお、公的貿易保険制度においてはリスケジュールの事案のみならず通常の商業債権の焦げ付きなどにおいても公的貿易保険機関が保険金支払後において、その債権の代位取得し、回収することになる。

すでに述べたように発展途上国政府等の公的債権のリスケジュールの場合はパリクラブにて他の債権国の機関との協議の上、国際的な調整スキームに基づき回収作業を行う。一国の債権代位と回収の場合はその債

権者の数が相当数に上り、それぞれの債権債務契約が様々であるため、パリクラブにて各国の政策当局が協調して債権のリスケジュールを決定し、それぞれの債権保全と確実な回収を図るものである。当然のことながらこうしたスキーム下ではリスケジュール国の再建を念頭においた回収になり、多くの場合回収不能な債権が発生する。これは公的貿易保険制度を支持する各国の一般会計にて償却されることになるが、民間債権

者への損失は軽微に抑制されることになる。

輸出国企業にとって、公的貿易保険制度の存在があれば、その活用によって輸入者が発展途上国の政府、政府機関、国有企業などである場合（ソブリンバイヤー）、その債権回収にあたって、万が一デフォルトのリスクが生じた際にも「公的債務」としてパリクラブなどの国際的な枠組みで解決できるという利点がある⁸⁾。

日本政府においては「支払保険金と保険料・回収金については長期間での収支価値が前提となるが、そのためには国の信用力と交渉力が不可欠」との認識があり、政府の有識者による「産業構造審議会貿易経済協力分科会、貿易保険小委員会でも、回収について重要な役割を果たしうる貿易保険制度において、政府の関与（公的支持）は不可欠との意義付けがなされている。

なお、リスケジュールとは関係しないこの他の一般の発展途上国の民間向け債権等、比較的規模の小さい債権は公的貿易保険の実施主体が自ら、あるいは自ら設立した回収子会社等を通じてするほか、「サービサー」と呼ばれる回収専門会社や債務者の国の弁護士等に委託し、回収を行う。ただし、原則的に「保険者回収」を義務付けており、保険金が支払われた後も保険者が債権の回収に努力することになっている。

なお、保険事故はその正確な発生を予測することは難しいため、公的保険実施機関あるいは公的保険勘定は年によって損益がばらつくことがある。このように公的貿易保険の運営の構造自体が極めてリスクに富んだものになっており、この意味でも政府の関与、すなわち公的支持は意義をもっているのである。

前述の日本貿易保険の民営化に反対する日本の産業界の論拠のひとつにも、政府が関与する公的貿易保険であることによって、「民営化された場合には従来の我が国政府のバックがなくなるため、重要なプロジェクト等のポリティカルリスク発生の抑止・債権回収の確保等において相手国政府との折衝・交渉力を喪失し、大きな障害となります」と主張されているのはこの意義を指しているのである。

そもそも、公的貿易保険制度は大型かつ債権回収が比較的長期にわたり、リスクが高いため、民間保険会

社が付保できない分野に対応するために整備されてきたものである。政府の信用力が公的貿易保険制度に対する外部の公的貿易機関・民間貿易会社・民間再保険会社等への再保険の出再を容易にし、大型の案件にとりもなうリスクを取ることを可能にしている。したがって、それがゆえに政府の必要最小限の出資（信用）できわめて効果的なリスクのカバーをとりえているともいえる。こうした大型案件の債権回収はそれが大型、長期であるがゆえに政府間交渉を介した長期間にわたるとい性格をもつ。したがって、支払保険金と保険料および回収金の関係における収支相償も長期間にならざるを得ない。このような特殊性を鑑みるに政府の信用力と交渉力は不可欠であり、1年あるいは半年の短期的決算での運営を迫られる民間企業の保険事業とは根本的に性格が異なるともいえよう。ここに公的貿易保険制度の意義を見出すことは自然である。

実際に日本における民間保険会社の貿易保険分野における参入状況は年間保険料収入ベースで日本貿易保険の年間保険料収入の5%前後（2007年）と言われている。しかも民間保険会社の貿易保険における付保は1年未満の短期が中心であり、それもリスク高い国に対しては付保しないなどの制限を行っている。

5. 結語

従来、民営化か公的支持という議論に短絡的に入りがちな公的貿易保険制度をめぐる論点は、それが「一国の輸出促進のための制度」であるという側面のみをとらえた議論から帰結しがちである。しかし、今日の国際貿易を取り巻く状況を見ると、それ以外の様々な問題に対応することのできる制度としての公的貿易保険制度の可能性あるいは意義を考慮した議論が必要ではないかと考える。この問題意識から本稿の議論も出発している。本稿ではともすればその側面に隠れて看過されがちであった側面に光をあて、公的貿易保険制度が果たす公共的な使命をもたらす、より広範で多面的な政策的意義を正当に定置することを試みた。

具体的にはその広範で多面的な政策的意義のうち、従来からいわれてきた民間輸出促進の側面を意識しつつも、それと同時に推進されている国際連携、そして

それに伴う国際的な債権保全策としての意義をあげて論じたものである。この過程で、そうした公共的な意義を実施・具現化するための形態として公的支援の維持と公的貿易信用機関・制度間の事例についてもやや詳細まで言及した。

公的貿易保険はその意義付けにおいて国民経済的な立場からの「輸出促進」の議論の枠組みを超えて、いわゆる「世界貿易システム」の維持手段としての枠組みという文脈でも議論されていかなければならないであろう。今回は先進国、特段日本、ドイツの公的貿易保険を事例にしながら論じたが、現在の世界貿易については新興国（中国、インド、ブラジルなど）も大きな役割を演じつつあり、こうした国々の公的貿易保険制度については稿を改めて別の機会に論じたい。

注

- 1) 輸出業者のことを指す。
- 2) 各国政府の財政で運営する公的貿易保険制度を運営する保険会社、政府機関、独立行政法人等をさす。
- 3) もともとは全ての必要な手続きを一箇所の窓口で行うというサービスをさす。貿易以外の分野でも用いられる。
- 4) 複数の保険引受をする保険会社が存在する協調保険の場合、その主契約者となる保険会社のことをさす。
- 5) 公的債務問題の多国間の調整の場としてパリに設立された国際機関
- 6) 債務繰り延べ計画をさす。
- 7) ドイツの公的貿易保険勘定を政府から委託され管理する民間保険会社
- 8) ソブリンバイヤーとは政府や国有企業等財政で運営されている機関が輸入者となる場合、このように称し、それらへの輸出債権のリスクは低いとされるため、民間輸入者と区別してこの用に特別に区分する。

参考文献

- Mamoru Kobayashi (2010), *Export Credit Insurance as One of the Measures of Government Policy—An analysis on raison d'être of official export credit insurance systems under state budget —*, *Waseda Business & Economic Studies*, March, 2010
- German Government, *Annual Report (2005), 'Export Credit Guarantee of the Federal Republic of Germany'* p.92, 2006
- German Government, *Annual Report (2006), 'Export Credit Guarantee of the Federal Republic of Germany'* 2007
- German Government, *Annual Report (2007), 'Export Credit Guarantee of the Federal Republic of Germany'* 2008年
- German Government, *Annual Report (2008), 'Export Credit Guarantee of the Federal Republic of Germany'* 2009
- EKF, *Presentation of the Danish Export Credit Agency (2008a)*
- EKF, *ECA and Guardian Authority (2008b)*
- EKF, *Management by Equity (2008c)*
- The Associated Chinese Chamber of Commerce and Industry of Malaysia (2008), *Acccim Handbook on Ways and Means to Promote Export of Malaysian Products and Services*, July, 2008
- 小林守 (2010) 「貿易保険システムと政府の関与について—欧州と中国・ブラジルの比較を中心に—」, アジア市場経済学会年報第13号, 2010年6月
- 小林守 (2009) 「先進国の公的貿易保険制度における公的支援と民間保険会社—日欧の公的貿易保険制度における官民の『役割分担』を中心として—」, 専修大学商学論集, 2009年7月
- 日本商工会議所 (2007) 「独立行政法人日本貿易保険の民営化に断固反対する」2007年11月, <http://www.jcci.or.jp/nisshoiken/071130.Trade-ins.pdf>.
- Swiss Re. (2006) 「信用保険と保証：契約の履行を確実にするもの」 *Swiss Re.Sigma*, 2006年第6号
- 小寺彰 (2006) 「経済教室：海外進出企業のリスクヘッジ投資仲裁手続きに着目を」, 日本経済新聞, 2006年4月18日号
- 神沢正典 (1995) 「世界経済と開発金融」, ミネルバ書房, 1995年1月