"Kεo" ch.9

クルーグマンの国際経済学

原著第8版

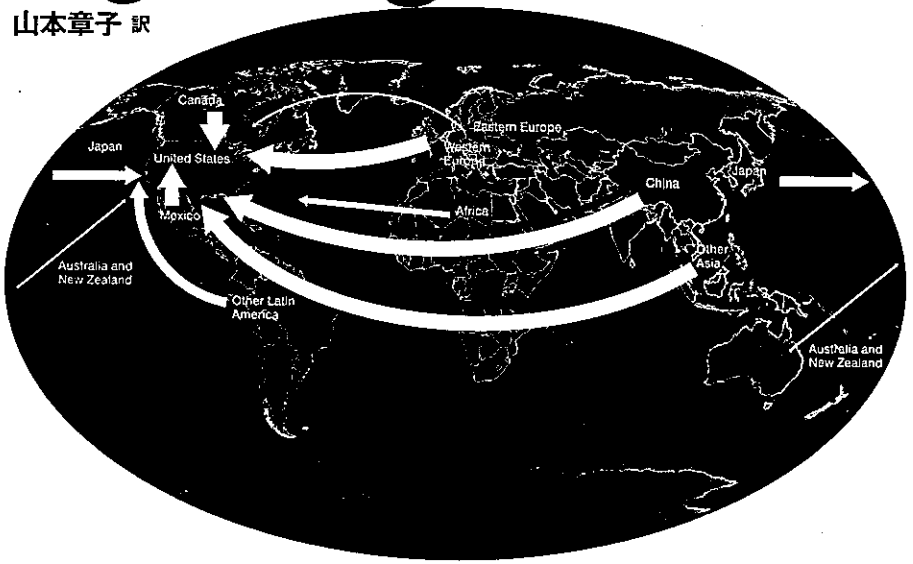
理論と政策 上 貿易編

International Economics

Theory & Policy

Eighth Edition

P.R.クルーグマン、M.オブズフェルド 著
Paul R. Krugman／Maurice Obstfeld
山本章子 訳



ピアソン

クルーグマンの国際経済学 上 International Economics Theory & Policy Eighth Edition 理論と政策 上 貿易編

原著第8版

P・R・クルーグマン、M・オブズフェルド 著
山本章子 訳

ピアソン

9784864010061
1923033032000
ISBN978-4-86401-006-1
C3033 ¥3200E
株式会社ピアソン桐原
定価（本体3,200円+税）

'national
omics
& Policy
Edition

ey
of

第9章

The Political Economy of Trade Policy

貿易政策の政治経済

2005年11月8日，アメリカと中国両政府の間で1つの協定が結ばれた。これはアメリカの圧力によって，中国がアメリカ向け繊維製品の輸出割当を行うことに合意したものである。この合意によって，たとえば2006年の靴下の輸出は7億7,280万足に制限されることになった。その結果，アメリカの消費者にとっては，靴下その他の製品が著しく値上がりすることになる。中国はこの時点で繊維製品についてはアメリカに譲歩したが，工業製品と農産物の関税引き下げ要求には応じなかった。

第8章で説明した費用便益分析の結果を踏まえると，中国とアメリカはどちらも便益以上の費用を発生させる政策の遂行を決めたことになる。政府の政策には単なる費用便益の尺度を超える目的があるということだ。

本章では，政府は経済学者の言う費用便益の計算を政策の根拠に置くべきではないし，いずれにしても実際に根拠としていない理由について考える。また，実際の貿易政策を促進する力については，引き続き第10章と第11章で考察し，発展途上国と先進国それぞれが直面する貿易政策の問題を取り上げる。

現実の貿易政策を考える第一歩は，政府が貿易に介入すべきでない理由は何かである。これはつまり，どうして自由貿易を擁護するのかという問題でもある。この疑問に対する答えが出れば，自由貿易擁護論の根底にある想定への異議申し立てとして介入擁護論を検討できる。

本章の学習目標

- 従来の貿易の利益に関する議論を越えて，自由貿易を明確に論じることができるようになる。
- 自由貿易に反対する国の経済厚生論を評価できるようになる。
- 貿易政策に関する「政治経済」問題の背後にある理論と証拠を関連づけられるようになる。
- 世界の貿易が，国際交渉と合意によってどのように促進されるのかを説明で

きるようになる。

- 特恵貿易協定によって提起される特殊な問題を議論できるようになる。

自由貿易の擁護論

ほぼ完全な自由貿易を行っている国はほとんどない。法的には中国に属する香港は，中国と異なる経済政策をとっており，関税も輸入割当もないという点で唯一の近代的な国かもしれない。とはいえ，アダム・スミスの時代から貿易政策の目指すべき理想として，経済学者は自由貿易を標榜してきた。しかし，自由貿易が支持される理由は必ずしも自由貿易の概念そのものほど単純明快ではない。たとえば理論モデルは，保護主義に伴う効率性の悪化による損失を自由貿易が回避すると示唆している。また，多数の経済学者が，自由貿易によって生産と消費の歪みによる損失が解消され，さらに追加的な利益が得られると考えている。その揚げ句，自由貿易など完璧な政策ではないと考える経済学者でさえその多くが，政府が選択するであろう他の政策よりも自由貿易のほうが優れていると考える始末である。

自由貿易と効率性

効率性から見た自由貿易擁護論は，関税の費用便益分析で紹介した手順を単純に逆にしたものである。図9-1には外国の輸出価格に影響を与えられない小国のケースの要点だけを再掲した。関税は2つの三角形の面積に相当する純損失をもたらす。その原因は生産と消費のインセンティブがゆがむからである。反対に，自由貿易に移行すればこうした歪みが解消され，この国の経済厚生が改善される。

後ほど本章で説明するように，現代の世界ではさまざまな理由から，一般的に関税率は低く，輸入割当も比較的まれである。そのため，関税や輸入割当に起因する歪みからの損失の額はわずかである。表9-1に，自由貿易への移行によって得られた利益の最近の推計値を対GDP比で示している。これらの推計値によると，保護主義にかかる費用は，世界全体でGDPの1％にも満たない。一方，自由貿易からの利益はアメリカやヨーロッパといった先進国でやや小さく，それより貧しい「発展途上国」でやや大きい。

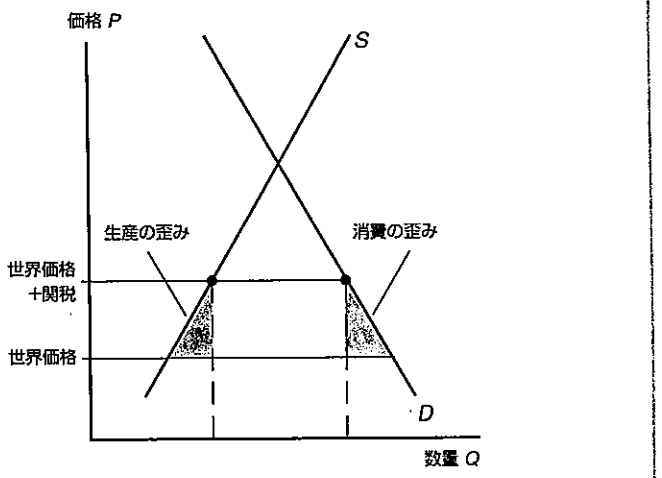


図9-1　効率性から見た自由貿易擁護論

関税をはじめとする貿易制限は生産と消費の歪みにつながる。

表9-1　世界的な自由貿易への移行による利益（対GDP比）

アメリカ	0.57
EU	0.61
日本	0.85
発展途上国	1.4
世界	0.93

出所：William Cline, *Trade Policy and Global Poverty* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2004), p.180.

自由貿易の追加的利益[1]

経済学者は自由貿易から相当の利益が得られるケースもあると説明しているのに，その経済学者の間で，計算値がすべてを物語るわけではないという考えが広く信じられている。多数の経済学者が，たいていの小国，特に発展途上国では，通常の費用便益分析では説明のつかない相当な利益が自由貿易から得られると主張する。

1　ここで述べた自由貿易の追加的利益は「動態的」利益と呼ばれることもある。競争の高まりとイノベーションの効力が高まるには，生産と消費による歪みの解消よりも時間がかかるからである。

規模の経済も一種の追加的利益である。保護された市場では生産が世界中に分散されるだけでなく，競争が抑えられ，利潤が増え，これによって，非常に多くの企業がこの保護された産業に参入することになる。狭い国内市場で企業が増えると，個々の企業の生産規模は非効率的になる。産業保護が生産規模の非効率性につながった好例は，アルゼンチンの自動車産業だ。それが浮かび上がったのは輸入制限のせいだった。自動車の組立工場で効率的な生産を行うには，年間8～20万台の生産規模が必要だ。ところがアルゼンチンでは，1964年の生産台数がわずか16万6,000台の市場に，13社もの企業がひしめいていたのだ！　企業の参入過多と，参入過多による非効率的な生産規模を防ぐ必要性が自由貿易を保護する理由だと主張する経済学者もいる。それは，標準的な費用便益分析の計算をしのぐ理由なのである。

自由貿易を支持する別の主張もある。企業が新たな輸出の道や輸入品との競争を模索するためのインセンティブを与えるのが自由貿易であり，「管理」貿易制度よりも学習やイノベーションの機会が多いという主張である。管理貿易は政府が輸出入の枠組みを大筋で決める仕組みだ。第10章では低開発の国々を取り上げ，輸入割当や関税などの制度をより開かれた貿易政策に移行することで，予想しなかった輸出機会を見い出した経験について考察している。

これまでの追加的利益による自由貿易の擁護論では，ほとんどの部分が数値化されていない。しかし，1985年にカナダの経済学者リチャード・ハリスとデビッド・コックスが，カナダとアメリカの自由貿易を取り上げて追加的利益の数値化を試みた。数値化の対象になったのがカナダ国内でのより効率的な生産規模による追加的利益である。2人の推計によると，カナダの実質賃金は8.6％上がった。この上昇率は，経済学者が規模の経済による追加的利益を計算に入れない場合の平均的な推計値に比べておよそ3倍である[2]。

何人かの経済学者が考えるように，自由貿易の追加的利益がそれほど大きいなら，関税，輸入割当，輸出補助金などによって歪められた貿易の費用も従来の費用便益分析による測定値より大きくなるはずだ。

レント・シーキング

輸入制限が関税ではなく輸入割当によって実施される場合，レント・シーキングといわれる手法によって輸入制限にかかる費用が増えることがある。第8章で見たように，輸入割当の実施には政府が発給する輸入ライセンスが必要である。そして，ライセンス保有者には経済レント（超過報酬）が発生する。ところが，個人であれ企業であれ，場合によっては，輸入ライセンスの取得にかなりのコスト――実際には，生産資源のかなりの無駄――が発生する。

これについては，1950年代と1960年代のインドの例が有名である。当時，インドの企業にはその生産能力に見合う生産投入用の輸入財を購入する権利が与えられていた。この制度は過剰投資を誘発する要因になる。たとえば，製鉄会社は輸入ライセンスの枠が広げられるというだけの理由で必要以上に溶鉱炉を建設する。この遊休設備に使われる資源は結果的に，図9-1に示されたコストに上乗せされる保護主義のコストを示している。

最近のレント・シーキングの珍しい例としては，アメリカへのツナ缶輸入があげられる。ツナ缶は「関税割当（TRQ）」制度によって保護されている。少量（アメリカの消費量の4.8％）のツナ缶には6％の輸入関税が適用されるが，それ以上の輸入には12.5％の関税がかかる。なぜかこの割当制度ではライセンスが発給されず，毎年付与される低い関税の適用を受ける権利は早いもの順である。そのため，できるだけ早くアメリカに輸入しようとして順番争いに高い費用がかかる。アメリカの国際貿易委員会は，レント・シーキングのこの手順を次のように表現している。

> 輸入業者はTRQをできるだけ多く獲得しようと，12月の終わりに大量のツナ缶を保税倉庫に保管する。そして，新年明け早々に在庫品を放出するのである。

輸入業者が12月につぎ込む大量のツナ缶の倉庫保管料は，保護に必要な標準的な費用を超えるアメリカの経済損失を示している。

自由貿易擁護のための政治議論

自由貿易擁護のための政治議論は，自由貿易擁護に政治が関与するのは実際問題として得策だという事実を反映している。もっとも，理論的にはもっと優れた政策があるかもしれない。経済学者がしばしば主張するのは，実際の貿易政策は国家的な費用便益を考慮するよりも，特別な利害がからむ政治的な背景によって決定されるということである。経済学者がそれを指摘できる場合もある。理論的には，関税と輸出補助金を効果的に組み合わせて国の厚生が改善する可能性はあるのだ。だが，政府機関が貿易に介入するための手段をうまく駆使しようとしても，おそらくは利益団体に牛耳られ，実際には政治力の強い部門に所得を再分配するように仕組みを変えさせられるという主張である。この主張が正しければ，まったくの経済的な見地から自由貿易

[2] Harris and Cox, *Trade, Industrial Policy, and Canadian Manufacturing* (Toront: Ontario Economic Council, 1984), および Harris and Cox, "Trade Liberalization and Industrial Organization: Some Estimates for Canada," *Journal of Political Economy* 93 (February 1985), pp.115--145参照。

が考えうる最善の政策でなくても，無条件に自由貿易を擁護するほうがましかもしれない。

前項で概要を紹介した3つの議論はおそらく，少なくともアメリカでは大部分の国際経済学者の標準的な見方である。

1. 自由貿易を離脱する費用は従来のやり方で測った場合は大きい。
2. 自由貿易にはその他の便益があり，それは保護貿易的な政策のコストに加味される。
3. 自由貿易から巧みに離脱しようとしても，政治的なプロセスによってなし崩しにされるであろう。

とはいえ，自由貿易からの離脱を支持する主張には理論的に成り立つものもあり，そのような主張は傾聴に値する。

ケーススタディ

「1992」の利益

（現在はEUとして知られる）ヨーロッパ共同体（EC）の加盟国がヨーロッパ市場の完全な統合を目指して採択した単一欧州議定書（SEA）は，1987年に発効した。市場統合の完了は5年以内と設定されていたので，この議定書に統合された措置は一般に「1992」として知られている。

この1992についての特異な点は，EC自体がすでに関税同盟だったことである。したがって，ヨーロッパ域内の貿易には関税も輸入割当もなかった。では，何が自由化されていなかったのか。1992の擁護論者によれば，ヨーロッパ諸国の貿易には，相変わらずかなりの障壁が残されていた。国境を越えるためのコストもその1つで，たとえば，フランスとドイツを往復する輸送トラックには国境通過の手続きが必要だった。これに時間がかかることも珍しくなく，時間と燃料のロスがコストとして発生する。同様のコストは国外出張にもかかる。空路ならロンドンからパリまで1時間だが，入国審査と税関を通過するのにさらに1時間待たなくてはならない。法令や規則の違いにも市場統合の足を引っ張る働きがある。たとえば，食品衛生にかかわる規則はヨーロッパでも国によってまちまちである。イギリスの食品をトラックに積んでフランスに運ぶだけではすまないし，その逆も同じだ。

こうした厄介な障害を除くには非常に難しい政治的なプロセスが必要である。たとえば，フランスがドイツ製品を検査なしで自国に入れようとする。ところが，

フランスの安全基準を満たさない工業製品，フランスの衛生基準を満たさない食品，フランスの医事専門機関に承認されない医薬品はフランスの消費者に提供されない。それはなぜか。国境を本当に開放することができるかどうかは，共通基準に同意できるかどうかのただ1点にかかっている。それができれば，フランスの基準を満たしたものがドイツでも認められ，ドイツで認められたものがフランスでも受け入れられるようになる。したがって，1992の交渉に関する最大の課題は，何百もの領域にわたる規則を調整することだった。もっとも，国による文化の違いなどから，交渉はしばしば険悪になった。

なかでも最も感情的な問題になったのが食料である。先進国はすべて，発がん物質その他の有害物質を知らないうちに摂取することがないように，人工着色料などの使用を規制している。ところが，当初提案された人工着色料の使用規制を実施すると，イギリスの伝統的な食べ物の外観が損なわれることになる。たとえばピンク・バンガー（朝食用のソーセージ）はピンクではなく白くなり，金色の燻製ニシンは灰色に，ゆでてつぶしたエンドウ豆はあざやかなグリーンではなくくすんだ黄褐色になってしまう。しかし，大陸の消費者は気にしないどころか，そもそも，イギリス人がどうしてそんな物を食べるのか理解できない。しかしイギリスでは，この問題は自国のアイデンティティが失われるという危機感につながるわけで，イギリス政府にとっては規制案の緩和が最優先事項になる。イギリスは結局，自国に不可欠な例外を承認させることに成功した。その一方でドイツは，何世紀も前のドイツ純粋法[3]に適合しないビールの輸入を受け入れさせられ，イタリアは正統派とはいえない（おぞましい！）小麦から作られたパスタの輸入を認めざるをえなかった。

しかし，何だってこんなに面倒くさい交渉に取り組むのだろうか。1992から得られた潜在的利益は何か。直接的な利益を推測してみても，得られる利益は常にかなりささやかなものである。国境を越えるのにかかるコストも運ばれる財の価額に占める比率はごくわずかであり，これを取り除いても，ヨーロッパ全体の実質所得の上昇率はほんのわずかでしかない。それでも，ヨーロッパ委員会（ECの行政機関）のエコノミストは，本当に得られる利益はそれよりずっと大きいと主張する。

その理論的な根拠はおおむね，ヨーロッパの市場統合が企業間競争の高まり

[3] 訳注　1516年にバイエルンで制定されたビールの原料に関する法律。

と効率的な生産規模を生むという点にある。これはほとんどアメリカとの比較によっている。アメリカは購買力も人口の規模もEUと似ており，しかも国境がなく，完全に統合された市場である。委員会のエコノミストは次のように指摘した。ヨーロッパでは多数の産業の市場が分断されてきた。つまり，企業は，大陸全体を1つの市場として扱うのではなく，かなり小規模な国ごとの生産者が携わる地域別に切り分けられた市場としてきたようだ。あらゆる貿易障壁が撤廃されれば，小規模な生産者が統合され，かなりの生産性の向上が見込めると主張したのである。エコノミストらのこうした推測によって，1992から得られる全利益の推計値はヨーロッパ諸国における当初所得の実に数%にまで底上げされた。そのうえエコノミストたちは，間接的な利益もあるはずだとも主張した。その理由は，ヨーロッパ経済の効率が改善されたら，インフレか失業かのトレードオフも解消されるというものである。このような一連の計算によって，ヨーロッパ委員会はついに，1992の利益はヨーロッパの所得の7%という推計値に達したのである[4]。

この議論に加わった者は誰1人として，推計値の7%をとりたてて信頼できる数値とはみなさなかった。その一方で，多数の経済学者が，得られる利益は大きいはずという委員会の確信を共有していた。しかし，市場の分割は貿易政策ではなく，文化に関係するものではないかとする懐疑的な見方もあった。たとえば，消費者が好む洗濯機はイタリアとドイツではまったく違う。イタリア人は購入する衣類の量が比較的少ない。しかし，買い求める衣類は洗練された高級品である。したがって，大切な衣服を傷めないようにゆっくりやさしく洗える洗濯機を選ぶ。

1992年からかなり経って明らかになったのは，自由貿易の擁護派にも懐疑派にもそれぞれの主張にもっともな点があったということである。産業によっては統合が目立ったケースもある。フーバー電気掃除機のフランス工場が閉鎖され，生産のすべてが効率の高いイギリス工場に集約されたのは，その一例である。市場については，従来の分割が完全に解消されたケースもあれば，その解消が意外な展開を見せたケースもある。スライスされたイギリスの食パンがフランスに出現して好評を博した例などは，そのケースにあたる。しかし，市場統合の気配さえない例もある。輸入ビールはドイツ人の口にほとんど合わなかったし，イタリア人は誰も軟質小麦のパスタなど見向きもしない。

では，1992から得られる経済的利益はどれくらいになるのか。ヨーロッパ委員会が2003年まで出していた数値はGDPの1.8%と，1992年以前の推計値より控え目なものだった。この数字が正しければちょっとした失望ではあるが，失敗とはいえない。

4　*The Economics of 1992* (Brussels: Commission of the European Communities, 1998) 参照。

国家の厚生から見た自由貿易反対論

関税，輸入割当，その他の貿易政策の手法は，まずは特定の利益団体の所得を守るために用いられる。しかし，政治家はよく，貿易政策というのは国全体の利益を守るためにあると主張する。そして，この主張がまさに的を射ている場合もある。経済学者はたいてい，自由貿易をしないと国の厚生は損なわれると主張する。だが実は，政治的な理由による貿易への介入政策によって国全体の厚生が改善されることもあると考えられる理論的な根拠もあるのだ。

交易条件から見た関税擁護論

自由貿易からの離脱を擁護する意見の1つは，費用便益分析から直接得られる。外国の輸出価格に影響を与えられる大国にとって，関税は輸入価格を低下させ，最終的に交易条件の改善による利益を生む手段となる。この利益は必然的に関税費用を相殺する。ここでいう関税費用は，消費および生産インセンティブの歪みによる損失を指すが，交易条件の改善による利益が関税費用を上回ることも，場合によっては起こりうる。だからこそ，**交易条件から見た関税擁護論**が成立するのである。

第9章補遺には，関税率が十分低ければ，交易条件の改善による利益は確実に関税費用を上回ることが示されている。つまり，低い関税率の下で，大国の厚生は自由貿易下より向上するのである（図9-2）。ところが，関税率が上がると費用が加速度的に膨らみ始め，国の厚生と関税率との相関関係を表す曲線は下向きのカーブを描くことになる。貿易がまったく成り立たなくなる関税率（図9-2のt_p）では，自由貿易よりも国の厚生は悪化する。そして，関税率がt_pを超えてさらに高くなっても，それ以上の影響は出ない。したがって，曲線は水平になる。

国の厚生は，図9-2の点1に対応する関税率t_oの下で最大になる。国の厚生が最大化される関税率t_oは**最適関税**と呼ばれる（**最適関税**は通常，慣例により，あらゆる検討を踏まえた最善の関税という意味ではなく，交易条件から見た関税擁護論によって正当化される関税として使われる）。最適関税は常に正の値になるが，輸入の完全排除が見込まれる禁止的な関税（t_p）よりは低くなる。

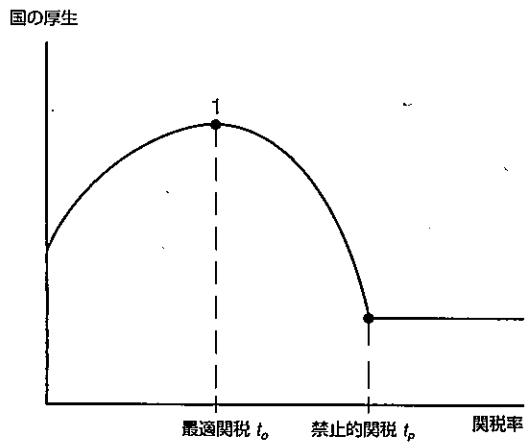


図9-2　最適関税

最適関税 t_o は大国にとって，交易条件の改善による限界利益が，生産および消費の歪みによる効率性の悪化の限界損失とちょうど等しくなる関税である。

交易条件は輸出部門に対してどのような政策を指示するのか。輸出補助金は交易条件を悪化させるので，国の厚生を低下させるのは明らかである。したがって，輸出部門に最適の輸出補助金はマイナスでなければならない。つまり，海外向けの輸出価格を引き上げる税金をかけなければならないということになる。最適関税と同じように，最適輸出税率は常に正の値をとるが，輸出を完全に撤廃するほどの禁止的な税率よりは低くなる。

サウジアラビアその他の石油輸出国は石油の輸出に関税をかけてきた。これは，石油輸出国以外の国には石油価格の上乗せとなる。長年，石油の価格は上がったり下がったりの変動が続いてきたものの，自由貿易にしていたらサウジアラビアの厚生は向上していたはずだとは主張できない。

ところが，交易条件から見た自由貿易反対論にはかなりの限界がある。ほとんどの小国には，輸出入を問わず国際価格を動かす影響力がまずないので，交易条件論に現実味はない。アメリカのような大国にとっての問題は，交易条件論が，利益を得るためなら他国を犠牲にしても国家の独占力を活用することを擁護する主張になってしまうことだ。確かにアメリカはある程度はそうするかもしれないが，そんな略奪政策まがいのことをすれば，アメリカ以外の大国による報復を招きかねない。報復的な貿易政策の連鎖反応が起これば，貿易政策を国際的に調整する試みは土台から崩れる。この政策調整については本章で後ほど触れる。

自由貿易に反対する交易条件論は理屈の上では申し分ないが，有効性は疑わしい。貿易政策を正当化するために政府が活用する理論というより，机上の理論として経済学者が強調する理論というのが実情である。

自由貿易に否定的な国内市場の失敗論

交易条件の問題はさておき，自由貿易を擁護する基本的な理論は，消費者および生産者余剰の概念を用いた費用便益分析を根拠としていた。多くの経済学者が自由貿易への反対論の根拠としたのはそれと逆である。つまり，消費者および生産者余剰の概念，特に生産者余剰は，費用便益を適切に計測するものではないという反論だ。

生産者余剰では財の生産の便益を適切に測れない可能性があるというのは，なぜだろうか。この点については，次の2つの章で，さまざまな理由を取り上げて考えることにするが，たとえば，ある部門で使われる労働が本来なら失業か不完全雇用になる可能性があるといった理由である。また，資本市場や労働市場に高い収益が見込める部門への速やかな資源移動を妨げる欠陥があったり，イノベーションが際立つ産業や新しい産業からテクノロジーが流出する可能性があったりするといった理由もある。これらはすべて**国内市場の失敗**として，ひとくくりにされかねないものだ。つまり，こうした1つ1つのことが国内市場がうまく機能していない――労働市場が均衡していない，資本市場で資源の有効な配分がされていない――例とみなされてしまうのである。

たとえば，ある財の生産から経済全体のノウハウ改善につながる経験が得られるが，その部門の企業は自社の得られる便益を専有できず，そのため生産量の決定にはそれを考慮に入れないとする。この場合，追加的な生産について回る社会的限界便益は，生産者余剰の尺度ではつかむことができない。この**社会的限界便益**は関税その他の貿易政策を正当化する理由になりうるのである。

図9-3には自由貿易に否定的な国内市場の失敗論が示されている。図9-3aが示すのは，小国（交易条件効果を除外する）の関税に関する従来型の費用便益分析である。図9-3bは，生産者余剰の尺度では考慮されない生産から得られる限界利益を示している。この図では，国内価格は関税効果によって P_W から $P_W + t$ まで上がる。生産は a の区域が示す生産の歪みによって，S^1 から S^2 へと拡大される。b の区域が示す消費の歪みによって，消費は D^1 から D^2 に減少する。消費者および生産者余剰のみを考えれば，関税コストは利益を上回っている。ところが，図9-3aの計算には，自由貿易より関税をかけるほうが望ましくなるような追加的な利益が含まれていない。それを示したの

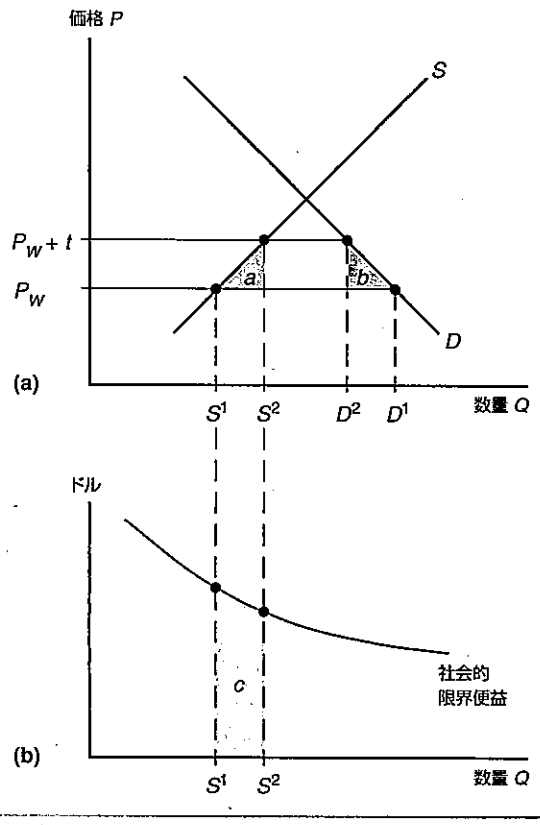


図9-3　関税を擁護する国内市場の失敗論

財の生産によって追加的な社会的便益が生まれるなら［パネル(b)の区域cで測定される利益は，生産者余剰の概念ではとらえられない］，関税は厚生を改善する可能性がある。

が図9-3bである。生産の拡大から生まれる社会的な利益は，社会的限界便益曲線の下部区域のうち，S^1からS^2までのcで示された範囲の面積から計測されるだろう。事実，交易条件のケースと同じような議論によって関税率が十分低ければ，cは常に$a+b$を上回ることが示せる。また，厚生を最大化する関税もあることを示せる。この関税は自由貿易よりも高い社会福祉水準を生み出すのである。

自由貿易に否定的な国内市場の失敗論は，経済学で次善の理論として知られる一般的な概念の具体例である。次善の理論では，どの市場であっても不介入政策が望ましいのは，その他の市場がすべて適切に機能している場合に限られるとしている。そうでなければ，1つの市場でインセンティブの歪みを招くと思われる政府の介入が，実際にはその他の市場の失敗による影響を打ち消して，厚生が改善される可能性がある。たとえば，労働市場が機能せず，完全雇用が達成できない場合，労働集約型の産業に補助金を供与するというのが，こうした介入の例である。つまり，労働集約型産業への補助政策は完全雇用の経済では望ましくないが，完全雇用の達成ができない状況では，改善策になる可能性があるということである。たとえば，労働市場の調整が目的なら，賃金に柔軟性をもたせるほうがいいのかもしれないが，何らかの理由でそれができない場合，その他の市場に介入することが問題を軽減化する「次善」策と考えられる。

経済学者は貿易政策に次善の理論を応用する場合，ある国の内部的な機能不全は外部との経済関係への介入を正当化する可能性があると主張する。この主張は，国際貿易が問題の根源ではないと認めつつも，貿易政策が少なくとも部分的な解決をもたらす可能性があることを示している。

市場の失敗論の説得力

市場の失敗論が初めて示されたとき，保護政策を認めるこの理論は自由貿易擁護論をかなり弱体化させるのではないかと思われた。どのみち，人が生きる現実の経済に市場の失敗はないなどと主張できる者がいるだろうか。貧しい国では特にそうだが，市場の不完全さなどいくらでもある。たとえば，数多くの低開発国には失業の他にも，都市部と地方で大きな賃金格差がある（第10章参照）。先進国では市場の機能不全を示す証拠は目立たないが，重大な市場の失敗はやはりあるという仮説は簡単に立てられる。たとえば，イノベーションを実現させた企業がそれに見合う報酬を得ることはないというのはどうだろう。国の厚生を向上させうる介入が見込まれるとき，どうして自由貿易を擁護できるだろうか。

自由貿易擁護論は2つある。第一は，国内市場の失敗は，問題の要因に直かに迫る国内政策によって是正されるべきである，というもの。第二は，十分な政策を立てられるほど経済学者が国内市場の失敗を評価できないというものである。

国内市場の失敗に必要なのは国内政策の変更であって，国際貿易の政策変更ではないという主張の正しさは，費用便益分析によって立証できる。ただし，社会的限界便益がすべて検出できるように修正した分析方法を用いる。図9-3には関税が経済厚生を改善する可能性が示されている。関税は生産と消費に歪みを生むが，社会的な便益を生む追加的な生産につながるからである。しかし，増産が関税ではなく生産補助金によって達成された場合，消費者は価格の上昇に見舞われず，消費の損失bは回避さ

れる。つまり，促進しようとする特定の活動に直接焦点をあてることによって，生産補助金がある程度まで関税に付随するコストを押さえ込む。

以上の例には，市場の失敗に対処する場合の一般原則が表されている。市場の失敗は常にできるだけ直接的に対処することが望ましい。間接的に対処すると，どこか別のところに意図しないインセンティブの歪みが生まれることになるからだ。したがって，市場の失敗によって正当化される貿易政策は決して最も効率的な対応策というわけではない。それは「最善」策ではなく，常に「次善」策である。

このような見方は貿易政策の立案者には大きな意味を持つ。政策の対象が同じ国内問題なら，どのような貿易政策案も当然，純粋な国内向けの政策と常に比較されることになるからである。仮に国内政策のコストがあまりに高くつきそうだったり，あるいは望ましくない副作用があったりしても，貿易政策が望まれないのはほぼ間違いない。たとえそのコストが明確でなくても。

アメリカを例にとると，自動車の輸入割当は自動車産業の労働者を救う必要があるという理由で支持を得てきた。輸入割当を支持する主張は，アメリカの労働市場は自動車産業の労働者にとっては非常に柔軟性に欠けるため，賃金カットか別の産業への転職によってしか雇用を維持できないというものである。ここで，同じ問題をまったくの国内政策で対処するとしたら，対策の1つは自動車産業の労働者を雇う企業への補助金の支給である。ところが，この政策はかなり政治的な抵抗を受けるだろう。1つには，保護政策をとらずに現行の雇用水準を保とうとすると補助金の支払額が膨らみ，連邦政府の財政赤字が膨らむか，増税が必要になるかのどちらかになるからだ。そのうえ，自動車産業の労働者は，製造業の中でも最高水準の賃金を得ているため，一般市民は間違いなく彼らに対する補助金の支払いに反対する。自動車産業の労働者のための雇用補助金が議会を通るとは思えない。それでも輸入割当は，雇用を増加させる一方で消費の歪みを伴うため，補助金よりもずっと高くつくだろう。ただ，輸入割当のコストは政府の直接支出ではなく自動車の値上げという形をとるため目立たないというところに，補助金との違いがある。

保護主義を正当化するための国内市場の失敗論には，コストが目につかないのは確かだとして，以下のような批判が向けられる。自由貿易からの離脱はほとんどの場合，便益が費用を上回るからではなく，一般人には本当のコストがわからないから選択されるのである。貿易政策とそれに代わる国内政策を費用で比較すれば，費用の大きさに注目を集めることに役立つだろう。

自由貿易の擁護論の2つ目は，市場の失敗を普通は正確に特定しにくいため，何が適切な政策対応なのかを確定するのは難しいという考え方である。たとえば，低開発国の都市部に失業問題があるとする。この場合の適切な政策は何か。ある仮説（第10章で詳しく見るが）では，都市部の産業を守るための関税はそれによって利益を得る産業に失業者が流れるので，費用を補ってあまりある社会的な便益が生まれるというものだ。ところが別の仮説では，この政策によって都市部への著しい人口流入が促されるので，実際には失業者が増えるとされる。どちらの仮説が正しいのかは判断が難しい。経済学の理論は，きちんと機能する市場の働きについては多くを語るが，機能していない市場についてはあまり役に立たない。市場が機能不全を起こす状況は多々あるし，どのような次善の政策を選択するかは，市場の失敗を詳しく見ないとわからない。

採用すべき次善の貿易政策が正しいかどうかを確かめる難しさは，先に展開した自由貿易を擁護する政治的な議論を後押しする。貿易政策の専門家が自由貿易からどの程度逸脱した政策をとるべきかを確信していなかったり，専門家同士で意見の相違があったりするなら，貿易政策が国の厚生をまったく無視して，特別な利益団体に牛耳られても当然である。そもそも市場の失敗がさほどひどくなければ，自由貿易を実践するほうが，柔軟な取り組みによってパンドラの箱を開けるより，結局は好ましいかもしれない。

もっとも，これは経済問題というより政治問題に関する判断である。経済学の理論は，自由貿易をかたくなに擁護しているとよく非難されるが，必ずしもそうではないと認識しておく必要がある。

所得分配と貿易政策

ここまでは，国の厚生に的を絞って関税支持論と反対論を考察してきた。この点から始めたのは適切だった。というのも，国の厚生と特定のグループの厚生との区別をつけることは問題点を明確にするのに役立つからであり，貿易政策の擁護論は一般的に，それが国全体に便益をもたらすと主張するからである。ところが，貿易政策にかかわる実際の政治について考察する場合，そもそも国の厚生などないという現実に対処することが必要になる。あるのは個人の願望だけであり，それが多かれ少なかれ不完全に政治目標に反映されているのである。

個人の選好はどのようにまとめられて実際の貿易政策になっていくのだろう。これについては誰もが認める答えなどない。しかし，さまざまなモデルを使った経済学的な分析は増えている。こうしたモデルが想定するのは，政府が目指すのは最大の政治的な成功であって，国の厚生などという抽象的な尺度ではないというものである。

選挙による競争

政治学者は，有権者の選好が実際の政治にどう反映されるのかを示すのに，単純な政党間競争のモデルを長年使ってきた[5]。このモデルは次のような想定で展開される。まず，競争する2つの政党があって，それぞれが次の選挙に勝つためならどんな公約もするつもりでいるとする。公約は，たとえば関税率の水準といった1つの次元で示される。そして最後に，有権者の好む政策には違いがあるとする。たとえば，技術集約的な財の輸出と労働集約的な財の輸入をする国の場合，高い技術を持つ有権者は低い関税率を歓迎するが，低い技術の有権者にとっては高い関税率のほうが得になる（第4章のストルパー＝サミュエルソン効果による）。そこで，すべての有権者が好む関税率の順番に並んだと考えてみよう。最低の関税率に賛成する有権者は左側に，最高の関税率に賛成する有権者は右側に列ができる。

ではこの想定で，2つの政党はどのような政策を公約するだろう。中間を目指すというのが答えである。具体的には，列のちょうど中ほどを占める**中位有権者**の望む関税率を公約に入れようとするのである。図9-4を使ってその理由を考えてみよう。図9-4では，望みの関税率のところに並ぶ有権者の列が右上がりの曲線によって表されている。図中に示されたt_Mは中位有権者が選ぶ関税率である。ここで，一方の政党が関税率t_Aを提案したとする。関税率t_Aは中位有権者が選ぶ関税率よりかなり高い。このとき，もう一方の政党は少し低めの関税率t_Bを提示することができる。そして，少しでも低い関税率を望む有権者はほぼすべて，つまりは大多数が関税率t_Bを選ぶことになる。言い換えれば，政党の政治的な関心は常に，中位有権者が求めるより高い関税率を少しでも下回る競争に向けられるということである。

しかし，これと似たような根拠では，競争相手の政党が平均的な有権者が望む関税率より低い関税率を提案した場合，利己的な政治家はそれより高い関税率を公約にしたがることを示している。したがって結局はどちらの政党も，中位有権者が望む関税率に近い数値を提案することになる。

政治学者はこのモデルに数多くの修正を加えてきた。たとえば，熱心な政党支持者による投票推進活動の重要性を強調する専門家もいる。というのも，こうした活動家の多くはイデオロギーに突き動かされているからである。このため彼らの支持を得る必要から，党としてはこのモデルが示すような，皮肉っぽい態度や不明確な綱領を避けざるをえなくなるからである。それでも，選挙競争に関するこの中位有権者のモデルは，現実の世界でどのように政治決定が行われるかを考える1つの方法として，これ

5　Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1957)（『民主主義の経済理論』アンソニー・ダウンズ著，古田精司監訳，成文堂，1980年）を参照。

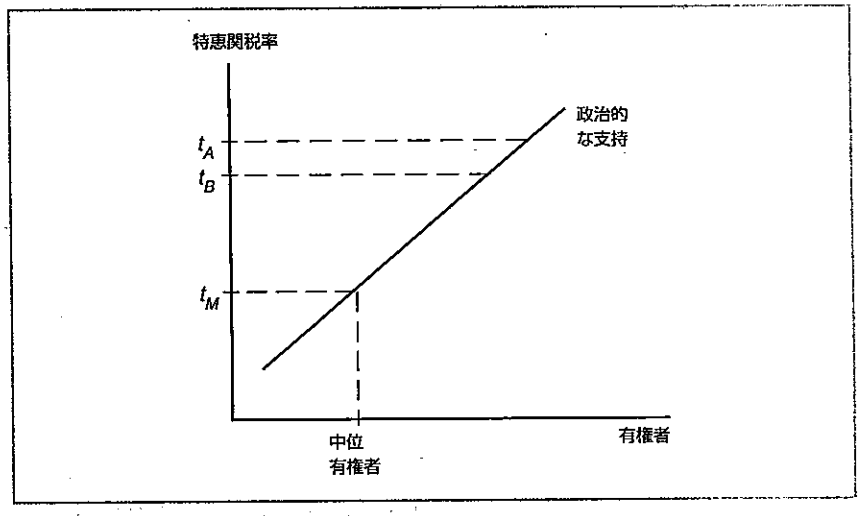


図9-4　政治的な競争

選好する関税率の順番に従って有権者が配置されている。高い関税率t_Aを提案する政党があれば，別の政党はt_Aよりいくらか低い関税率t_Bを提示することによって，ほとんどの有権者の支持を勝ち取ることができる。こうした政治的な競争によって，両党の提案する関税率は，中位有権者が望む関税率t_Mに近づく。

まで非常に重宝されてきた。現実の世界で重要なのは所得の分配に与える政策の効果であって，経済効率に与える効果ではない。

しかし，中位有権者のモデルがうまくあてはまらない領域もある。それこそが貿易政策なのだ！　事実，このモデルはほとんど正解とは逆の予測をする。このモデルによれば，政策はどれほど多くの有権者を満足させるかによって選ばれる。つまり，小数の有権者に大きな損失を負わせ，多数の有権者に利益をもたらす政策が必ず勝つ。広範にわたる損失をもたらすが小規模のグループを救う政策は負ける。しかし実のところ，保護主義の政策は前者より後者の例を示しているようだ。第8章で見たアメリカにおける砂糖の輸入割当の例を思い出そう。あの例で示された推定では，輸入割当によって消費者――何千万人という有権者――が約25億ドルの損失を負わされる。その一方，砂糖産業で働く数千人規模の労働者や経営者が得る利益ははるかに少ない。そもそもどうしてこのような政治現象が起きるのだろうか。

政治家売ります：1990年代の事例による根拠

本文で説明したように，政府が本当に国の厚生を最大にするよう努めていると想定した場合，現実の貿易政策に納得するのは難しい。その一方，特別な利益団体が影響力を獲得できると想定すれば，実際の貿易政策は納得のいくものとなる。ところで，本当に「政治家売ります」を直接的に示す根拠はあるのだろうか。

参考例としては，1990年代のアメリカ連邦議会における重要な貿易関連法案の採決があげられる。アメリカの選挙募金活動法は，選挙献金について，その金額と出所を開示するよう政治家に求めている。この開示によって，経済学者も政治学者も選挙献金と実際の投票活動との関連性を探ることができる。

ロバート・ボールドウィンとクリストファー・マギーが1998年に行った研究[*1]では，2つの重要な採決に焦点が絞られた。それが1993年の北アメリカ自由貿易協定（いわゆるNAFTA。詳細は以下に）と1994年の関税と貿易に関する一般協定（いわゆるGATT。以下に詳しい）である。この採決は企業と労働団体との激しい戦いの末に行われた。企業側は強力に支持し，労働側は猛烈に反対したのである。どちらも，企業側が支持した自由貿易賛成案が可決された。NAFTAがどうなるかは最後までわからなかった。下院での可決票差34はあまり大きな差ではない。

ボールドウィンとマギーが想定した計量経済モデルでは，選挙区の経済特性や企業と労働団体からの議員への献金といった要素が調整されている。2人は献金が投票行動に大きな影響を与えることに気づいた。こうした影響を算定する方法には，一連の「反事実」（企業の献金がない，労働団体の献金がない，あるいは献金がまったくない）によって，投票全体にどのような違いが出てくるかを見るというやり方がある。

次の表に結果の要約が示されている。表の1行目の数字はそれぞれの法案に対する賛成票の数である。可決には最低214票が必要になる。2行目はボールドウィン＝マギーの等式から得た賛成票の予測値である。NAFTAの賛成票については，2人のモデルから正確な予測が得られたが，GATTの賛成票については，数票多くなる誤差が出た。3行目以下は労働団体の献金がない場合の予測値，企業の献金がない場合の予測値，献金がまったくない場合の予測値と続く。

	NAFTAへの賛成票	GATTへの賛成票
実際の結果	229	283
モデル予測	229	290
労働団体の献金なし	291	346
企業の献金なし	195	257
まったく献金なし	256	323

これらの予測値が正しければ，投票全体に対する献金の影響力が大きかったことになる。NAFTAの場合，労働団体の献金がなければ，62票が労働団体の意思に反してNAFTA賛成に回っていたはずである。これに対して，企業の献金はもともとNAFTA反対だったはずの34票を賛成票に変えたことになる。また，企業の献金がなければ，NAFTAの賛成票は195票にすぎず，可決には至らなかったものと思われる。

一方，両陣営からの献金があるとすれば，双方の影響力は打ち消し合うことになる。ボールドウィンとマギーの予測値によれば，労働団体と企業側のどちらか一方の献金がなくても，NAFTAとGATTの両案はとにかく議会を通過したはずだ。

以上の献金のケースで，両陣営からの献金は最終的な結果を左右するものではなかったと強調するのは，おそらく誤りだろう。本当に重要なことは，政治家が実際に売り物になるという結果である。つまり貿易政策が特別な利益を重視するという理論は正しいということだ。

*1 Robert E. Baldwin and Christopher Magee, "Is Trade Policy for Sale? Congressional Voting on Recent Trade Bills," National Bureau of Economic Research Working Paper no. 6376.

集団行動

経済学者のマンサー・オルソンは，今ではよく知られた本で，ある集団を代表して行われる政治的な活動は公共財であると指摘した。つまり，そのような活動の恩恵は活動する個人だけでなくその集団全員にもたらされるというわけである[6]。たとえば，ある消費者が国会議員に手紙を書き，自分の好きな輸入財の関税引き下げを頼むとする。この手紙に促された議員が賛否を変えて票を投じ，関税の引き下げが認められることになれば，この輸入財を購入するすべての消費者はたとえ自ら手紙を書かなくても，安くなった価格の恩恵に浴するのである。

こうした政治的な公共財の特徴は，全体としては大きな損失でも個人にとってわずかな損ですむ政策はこれといった反対をまったく受けない可能性があることを意味する。ここでもう一度，アメリカにおける砂糖の輸入割当を例にあげる。この輸入割当は，平均的なアメリカ人の家庭に年間およそ30ドルのコストを発生させる。では，消費者団体が議員に対して輸入割当の撤廃を働きかけるだろうか。個人の利益という観点からいえば，もちろんそうはしない。一通の手紙ではあるかないかの政治効果しか見込めないので，こうした手紙から得られる報酬はおそらく文字通り，切手代はおろか紙代にもならない（実際，輸入割当の存在は，輸入割当そのものに興味がある場合は別として，知ったからといってどうということはない）。とはいえ，百万人の有権者が輸入割当の中止を求めて手紙を書けば，確実に輸入割当が撤廃され，郵便代をはるかに超える利益が消費者にもたらされることにはなるだろう。こうしてみると，オルソンの言葉には集団行動の問題点が1つある。すなわち，自分たちが賛成する政策を要

6 Mancur Olson, *The Logic of Collective Action* (Cambridge: Harvard University Press, 1965).（『集団行動論：公共財と集団理論』マンサー・オルソン著，依田博，森脇俊雅訳，ミネルヴァ書房，1996年）

求することが集団全体のためではあっても，それが個人のためにはならないという問題である。

このような集団行動の問題は，集団が小規模である場合（自分たちに有利な政策の実現によって，各個人がかなりの分け前にあずかる）や，集団としてうまくまとまっている場合（構成メンバーを集団の利益次第で動員できる），もしくは規模が小さく十分に組織されている場合には，実にうまく解消される。砂糖の輸入割当のような政策が実現する理由は，砂糖の生産者が比較的小規模でしっかり組織されており，生産者それぞれが受け取る利益の大きさを十分実感できる一方，膨大な数の砂糖の消費人口は，自らを圧力団体などと考えもしないからである。つまり，集団行動の問題点は利益より大きな費用を発生させるだけでなく，利益を得るよりも損失を被る有権者のほうがはるかに多いと思われるような政策がどうして導入されるのかという理由を説明している。

政治的なプロセスのモデル化

これまで経済学者は，合理性に欠けると思われる貿易政策を説明するのに集団行動の論理を引き合いに出してきた。しかし，組織化された利益団体がどのように政策に圧力をかけるかについては，いささか漠然としたところがある。最近，このギャップを埋めるのに，政治プロセスのモデルを使って分析しようとする動きがますます盛んになっている[7]。

この分析の出発点となるのは，次のような明白な点である。すなわち，政治家が選挙に勝つ理由の一部は一般受けする政策の支持を訴えるからだが，選挙活動を成功させるためには宣伝や世論調査のためなどの資金も必要である。したがって，個人がかなりの額の献金を提供した場合，政治家の関心が平均的な有権者の利益に反する姿勢をとる可能性はある。一般受けしない立場をとることで失う票より，資金的な余裕のほうが大きな価値を持つかもしれないのだ。

このため，貿易政策の政治経済に関する最近のモデルは，一種の競売を想定したものになっている。つまり，政権獲得後の政策に条件を付けた献金を申し出ることによって，圧力団体が政策を「買う」のである。これに対して政治家は，国全体の厚生を無視するわけではないが，多額の選挙資金と引き換えに有権者の厚生を多少なりとも犠牲にすることになる。その結果，うまく組織されたグループ――集団行動の問題を解消できたグループ――は，社会全体を犠牲にして自分たちが望む政策を展開させることができる。

7　Gene Grossman and Elhanan Helpman, "Protection for Sale," *American Economic Review* 89 (September 1994), pp.833–850を特に参照のこと。

誰が保護されるのか

実際問題として考えた場合，輸入との競争から本当に保護されるのはどの産業だろう。発展途上国の多くは，昔から広範囲の製造業を保護してきた。これは輸入代替工業化という政策である。この政策について，およびこの政策が最近はほとんど採用されなくなった理由については第10章で考える。一方，先進国では保護の対象にされる産業ははるかに少ない。それどころか，保護政策のほとんどは農業と繊維のただ2つの産業に集中している。

農業　近代的な国家では農業従事者は多くない。アメリカの場合，合計で1億3,000万人を超える労働人口のうち，農業人口は約200万人にすぎない。しかし，農業従事者は通常，政治的な有力団体としてしっかり組織されていて，これまで多くの問題で非常に高い有効保護率を獲得してきた。第8章で見たように，ヨーロッパの共通農業政策（CAP）では，輸出補助金によって多数の種類の農産物が世界価格の2倍から3倍の価格で売られている。日本では昔から米の輸入が禁止され，国民食である米の価格は世界価格の5倍超になるまで引き上げられた。1990年代には不作のために禁止が緩和されたが，1998年の後半には，アメリカやその他の国々の抗議に対して輸入米に1,000％の関税をかけた。

アメリカはおおむね食料の輸出国であり，関税や輸入割当によって価格が上がることはない（例外は砂糖）。アメリカ連邦政府は自国の農家にかなりの補助金を支払ってきたものの，直接的な支払い（消費者の目に見えないコストを多少なりとも負担させるのとは対照的に）はあまり望まず，補助金の規模は全般的に抑制されてきた。政府がこのように抑制した結果，アメリカにおける産業保護は，農業以外の主要保護産業である繊維産業に集中している。

繊維産業　繊維産業は，テキスタイル（紡績と織物）とアパレル（布地の裁断から衣料の縫製まで）の2つの産業から構成されている。どちらもこれまで関税や輸入割当によって手厚く保護されてきたが，特にアパレル産業の保護が目立つ。2005年まで，アパレルは多国間繊維取り決め（MFA）に従って，多数の国々が実施する輸出入割当の対象品目とされていた。

アパレルの生産には大きな特徴が2つある。まず，労働集約型であることだ。1人ひとりの労働者に資本をかける必要はほとんどない。ミシン1台さえあればいいという場合もある。さらに正規の教育をあまり受けていなくても仕事はこなせる。次に，生産技術が比較的簡単なことだ。アパレル関連の技術移転は，移転先が最貧困国であってもそれほど難しくない。その結果，アパレル産業では低賃金国が強固な比較優位を

表9-2　アメリカの産業保護にかかる厚生費用（単位：10億ドル）

	2002年推定値	2011年予測値
合計	14.1	3.7
テキスタイルおよびアパレル	11.8	1.9

出所：U.S. International Trade Commissions.

持ち，高賃金国では比較劣位が顕著になる。また，先進国では昔からアパレル産業の組織力が優れていた。たとえば，アメリカではアパレル産業の労働者が早くから国際婦人服飾労働組合を結成している。

本章では後ほど，貿易交渉がどのように進められるかを説明する。1994年の協定調印まで続いたウルグアイ・ラウンドでは，2004年までにMFAを段階的に解消していくことがきわめて大きな決定事項になった。繊維製品の輸入割当は2005年に中国を対象として再実施されたが，これも数年後には廃止の予定である。このため，2011年以降に繊維貿易がこれまでのように多くの規制を受けることはないだろう。

表9-2を見ると，アメリカの産業保護政策で，繊維産業がどれほど重視されていたのか，そして保護政策の終了によってどれほど大きな影響を受けるのかがわかる。MFAがまだ機能していた2002年，繊維産業にかかったアメリカの保護費用は全体の80％以上を占めていた。これは，MFAによって輸入ライセンスが輸出国に付与されたため，アメリカの厚生費用が生産および消費の歪みによってではなく，割当レントが国外に移転したことによって発生したからである。

MFAが終了すれば，繊維産業の保護費用すなわちアメリカの保護費用の総額は急減する。

国際交渉と貿易政策

これまでの貿易政策の政治問題に関する考察は決して楽観的なものではなかった。国の厚生を高めるような貿易政策の策定は難しく，貿易政策は特別な利益団体の政治的な圧力によって左右されることが多いというのが，本書のこれまでの主張である。貿易政策については，考えられるかぎりの利益をはるかに上回る費用が発生するといった「不愉快な話」が多い。貿易理論の実用的な側面について冷ややかな態度をとるのは簡単だ。

とはいえ，1930年代の半ばから1980年代ごろまでは，実のところアメリカその他の先進諸国では，関税などの貿易障壁が少しずつ取り除かれ，国際取引の急速な拡大が促進されてきた。図9-5に示したのは1914～2000年のアメリカの輸入に適用された

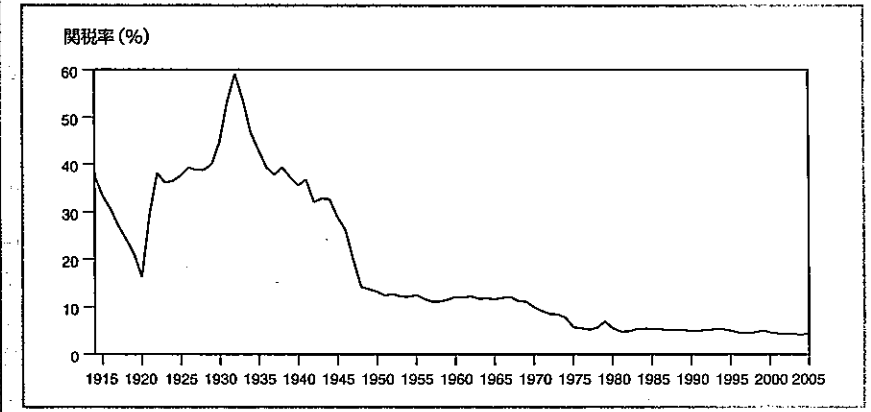


図9-5　アメリカの関税率

アメリカの平均関税率は1930年代の初頭に急激な上昇が見られた後，着実に下がってきた。

関税率の平均値である。アメリカの関税率は1930年代の初頭に跳ね上がった後，着実に下がってきた[8]。ほとんどの経済学者は，貿易自由化のこうした進展はかなり効果が高いと考えている。しかし，本書で説明した貿易政策にかかわる政治問題を踏まえると，どうして段階的な関税の撤廃が政治的に可能になったのかという疑問が浮かぶ。

第二次世界大戦後の**国際交渉**による大幅な貿易自由化の達成は，少なくともこの疑問に対する答えの一部となっている。これは要するに，政府間合意による関税の相互緩和である。この政府間の合意によって，輸入品と競争する国内産業のためにとられていたある国の保護政策の緩和と，輸出産業に対抗するために他の国がとっていた保護政策の緩和とが結び付いたのである。こうした結び付きはこれから説明するように，ある程度の政治的な困難を相殺する助けになる。そうでなければ，各国とも有益な貿易政策をとれなかっただろう。

8　輸入品目の構成が変化（1つには関税率そのものの変化）するため，保護率の平均値の変化を測定することには問題があるかもしれない。たとえば，ある財に非常に高い関税率がかけられ，その財の輸入が完全に止まるとする。このとき，実際に輸入される財の平均関税率はゼロになるのだ！　そこで，これに修正を加えるために，図9-5で使用した関税率はすべて「課税された」輸入品に限定した。したがって，何らかの理由で免税措置がとられた輸入は対象から除外されている。アメリカではピーク時の関税率が非常に高く，課税対象の財が輸入全体に占める割合は3分の1でしかなかった。そしてこの割合は1957年までに3分の2になった。この結果，すべての財の平均関税率は課税品にかけられた関税率を著しく下回ることになった。しかし，図9-5に示された数値は，アメリカが実際に経験した大幅な貿易自由化をより正確に描くものである。

交渉の利点

少なくとも2つの理由から，関税率の引き下げは一方的に行うより，双方の合意の一部として実施するほうが容易である。第一に，双方の合意は自由貿易への支持を集めるのに役立つ。第二に，貿易交渉をしたうえでの合意があれば，政府としても無益な貿易戦争に巻き込まれるのを回避しやすくなる。

自由貿易を支えるための国際交渉の効果は実にわかりやすい。本書で述べてきたように，普通，輸入と競争する生産者は消費者に比べて入る情報も多いし，しっかり組織されている。国際交渉は国内の輸出業者を対抗勢力へと押し出す可能性がある。たとえば，日本とアメリカが合意する可能性があるのは，アメリカが輸入割当を廃止して，日本と競争するアメリカの製造業の保護を控え，日本がアメリカから輸出される農産物やハイテク製品に対する自国の貿易障壁を排除することだろう。アメリカの消費者は外国製品の輸入割当がコストの負担につながる可能性があっても，輸入割当の廃止に向けて，政治的な力をあまり発揮しないかもしれない。しかし，海外市場への参入を望む輸出業者は輸入割当を相互に廃止することを求めてロビー活動を展開し，消費者の利益を守る可能性がある。

また，国際交渉は貿易戦争の回避にも役立つ。貿易戦争の概念を示すには図式化するのが最善だろう。

世界に日本とアメリカの2ヵ国しかなく，この両国が選べる政策は自由貿易と産業保護の2つしかないとする。また，どちらの政府も珍しく先見の明があって，どのような政策でも，その結果の満足度をあらかじめ明確な数値で示すことができるとする（表9-3）。

特定の政策から得られる満足度を示す表には2つの想定が示されている。第一に，他国の政策を所与とみなせる場合，それぞれの国の政府は保護政策を選ぶ。つまり，

表9-3　貿易戦争の問題

アメリカ＼日本	自由貿易	保護
自由貿易	10, 10	−10, 20
保護	20, −10	−5, −5

日本の政策がどうであれ，アメリカ政府は保護政策によって利益を得るのである。この想定は必ずしも妥当ではない。大半の経済学者は，他国の政府がどのような政策をとろうと，自由貿易がベストの国家政策であると主張するだろう。しかしながら，政府は公共の利益のためだけに行動するのではなく，政府自身の政治的な利益のためにも行動しなければならない。前項で考察した理由によって，政府はいくつかの産業への保護を回避するのが政治的に難しいと考えることが多い。

表9-3に織り込まれた第二の想定は，それぞれの国が個別に保護政策から利益を得る場合でも，双方が自由貿易を選べばともに利益を得るというものである。これは要するに，アメリカ政府は自国市場の開放による損失より多くの利益を日本の市場開放によって得るはずであり，日本も同様の利益を得るはずだという想定である。以上の想定の妥当性は，貿易の利益を示すことで簡単に証明することができる。

ゲーム理論を学ぶと，この状況が**囚人のジレンマ**として出てくる。この場合，自らのために最善の決断をするそれぞれの政府は保護政策を選ぶだろう。それでも，両国の政府が得をするのは，どちらも保護政策をとらない場合である。表の左上のボックスでは，どちらの政府にとっても高い利益が生まれる。それぞれが自国に最大の利益になると思われる政策を独自にとると，双方にとって最善の結果は生まれない。それぞれが独自に保護政策を行う場合，貿易戦争になって双方が損失を被る。貿易戦争は武器を用いる戦いのように深刻なものではないが，それを避けるのは，武力衝突や軍備の拡張競争を避けるのと同じ問題である。

日本とアメリカが保護政策をやめるには，いうまでもなく合意の達成（たとえば協定の締結）が欠かせない。それぞれが独自の行動の自由を抑制すれば双方の利益になる。もちろん，相手側も同じように自制するという条件付きである。協定はすべての人の利益になる可能性があるのだ。

これは非常に単純化した例であり，現実の世界には多数の国があり，貿易政策についても自由貿易から輸入に対する完全な保護まで，政策はさまざまな段階に分かれている。それにもかかわらず，国際交渉によって貿易政策を調整することが必要であり，実際に合意が重要であることは例に示された通りである。事実，現在の国際貿易の仕組みは一連の国際協定を中核にして成り立っている。

国際貿易協定の歴史：概観

国際協調による貿易政策としての関税引き下げは1930年代に始まった。1930年，アメリカはきわめて場あたり的な関税法であるスムート＝ホーレー法を成立させた。この法律の下でアメリカの関税率は急激に高くなり，貿易量が激減した。スムート＝

ホーレー法が大恐慌をいっそう深刻化させたと指摘する経済学者もいる。この法律が成立してから数年のうちに，アメリカ政府は関税率の引き下げが必要と結論づけたが，関税率引き下げの政府提案は政治的な結託を促すという深刻な問題を引き起こした。関税率をどう引き下げでも，選出区に輸入と競争する企業を抱える議員には当然反対される。一方，関税率引き下げによる利益が広範囲に分散してしまうため，賛成に回る議員が出る見込みはほとんどない。関税率を引き下げるには，輸出業者に対して具体的な形でメリットを与える案と抱き合わせにする必要があった。当初，この政治問題の解決策とされたのが2国間の関税交渉である。この交渉でアメリカはまず，適当な財――たとえば砂糖――の主要輸出国に交渉を持ちかけ，アメリカの輸出財にかかる関税の引き下げを条件に，砂糖の輸入関税を下げることを提案する。この交渉がアメリカの輸出業者に魅力的なら，砂糖の利害関係者の政治力に対抗するのに役立つ。一方，交渉の相手国では，この交渉が砂糖の輸出業者に魅力的なら，輸入と競争する業者の政治的な影響力に対抗する力になる。こうした2国間交渉の助けもあって，アメリカにおける輸入の平均関税率は1932年の59％から第二次世界大戦直後には25％まで下がった。

しかし，2ヵ国間交渉では国際協調を最大限に活用することにはならない。1つには，2ヵ国間交渉の成果が何も譲歩していない国々に「波及する」かもしれないからである。たとえば，アメリカがブラジルとの交渉の結果，コーヒーの輸入関税率を下げると，コロンビアまでもが上昇するコーヒーの世界価格から利益を得ることになる。さらに言えば，互いにとって好都合な取り決めは，必ずしも当事者の2ヵ国だけにとどまらないからである。たとえば，アメリカからヨーロッパへの輸出が増えると，その輸出拡大がヨーロッパからサウジアラビアを経て日本まで波及し，日本からアメリカへの輸出が増加することもある。かくして国際貿易の自由化は次の段階へと進み，多数の国々を当事者とする多国間交渉の場に持ち込まれるのである。

多国間交渉は，第二次世界大戦が終わると間もなく始まった。そもそもは，戦勝連合国の外交官が，先に国際通貨基金（IMF）や世界銀行と平行して提案されていた国際貿易機構（ITO）の主導による多国間の交渉を構想したことが始まりである（国際通貨基金と世界銀行については，本書の後半で触れる）。1947年，ITOの創設を待ちきれなかった23の国は暫定的な規則に基づいて交渉を開始した。これが後の**貿易と関税に関する一般協定**，つまりGATTである。しかし，ITOは政治的な反対が特にアメリカで強かったため，設立されなかった。結局，暫定的な規則がそのまま世界の貿易を48年にわたって規制することになる。

貿易と関税に関する一般協定（GATT）は，正式にはあくまで協定であって組織体ではない。したがって参加国は構成メンバーではなく，いわば「契約当事者」である。しかし，実務上，常設の「事務局」がスイスのジュネーブに置かれ，この事務局が「GATT」と称されている。肝心の正式な組織は，1995年の**世界貿易機関**，つまりWTOの設立によって50年越しにやっと実現した。とはいえ，GATTは依然として効力を発揮しており，世界貿易システムの原則がGATTであることに変わりない。

貿易とGATTおよびWTOとの関係を理解するには，力学的な類推を活用してみるのも一法である。つまり，世界経済を重い物体に見立て，この物体を自由貿易に続く坂道を少しずつ押し上げる装置を考案するようなものである。そのためには重い物体を正しい方向に向けるための「レバー」が必要であり，もう1つ，逆戻りを防ぐための「ラチェット（歯止め）」も必要である。

世界の貿易システムにおけるラチェットの基本機能は**拘束力**である。関税率が「拘束」されると，関税を課す国々は将来その率を引き上げないことに合意する。現在，先進国ではほぼすべての関税率が拘束されている。また，発展途上国では，およそ4分の3の関税率が拘束されている。ただし，関税率の拘束には多少の余裕も設けられている。他国と合意すれば関税率の引き上げはできるが，通常は，その埋め合わせに他の関税率を下げるという意味である。実際，こうした拘束はきわめて有効に働いており，過去半世紀の間，関税率の逆戻り現象はほとんどない。

GATTおよびWTOの枠内では関税率の拘束に加え，貿易の非関税障壁を防止する試みが広範囲にわたって行われている。輸出補助金は認められていないが，唯一の大きな例外はEUによる大規模な農産品輸出への補助金である。これは，GATTの締結時に，アメリカが農産品の輸出用に抜け道を強く主張したことが始まりである。

本章の初めに述べたように，アメリカにおける保護政策の実際の費用はほとんどが輸入割当から発生している。現行の輸入割当は，GATTおよびWTOが事実上「適用除外」している。これについても廃止したり関税へ転換したりする努力が続けられ，かなりの成果も出ている。新たな輸入割当は原則的に禁止となっているが，一時的な例外とされるのが「市場の混乱」に対処するための措置である。「市場の混乱」には定義がなく，普通は，国内産業を突然の操業停止に追い込む恐れのある輸入の急増と解釈されている。

国際貿易の進展を図るために活用されるレバーは，いささか様式化されたプロセスで，**貿易ラウンド**と呼ばれている。これは，多数の国々が一堂に会し，関税率の引き下げその他の貿易自由化策を一通り交渉する場である。1947年以降，8つの貿易ラウンドが終結し，1994年に終結した第8回のウルグアイ・ラウンドでWTOが設立された。2001年にはペルシャ湾岸のドーハで，第9回の貿易ラウンドがスタートしている。し

かし，本書8版の執筆現在，ドーハ・ラウンドで合意が得られる見込みはない。ドーハ・ラウンドの明らかな失敗については，その理由を本章で後ほど考えてみたい。

GATTに基づく貿易ラウンドでは，2ヵ国間交渉の「平行」実施という形式が第5回まで採用された。これは，それぞれの国が2カ国間交渉を多数の国と同時に進めるという方式である。たとえば，ドイツがイタリアとフランスに有利になる関税の引き下げを提案する。このとき，ドイツは両国に対して自国の提案に見合う関税引き下げを求めることができる。このような広範囲な取り決めが可能になったことは，戦後の世界的な経済復興とあいまって，関税の大幅な引き下げをもたらした。

1967年に終結した第6回の貿易ラウンドは多国間交渉による合意がなされたラウンドであり，ケネディ・ラウンドとして知られている。ケネディ・ラウンドで合意された項目には，主要工業国が特定の産業を除いて関税率の50％引き下げを一括して行うことも含まれる。この交渉では，特別扱いにする分野の関税の引き下げ率ではなく，どの産業を例外にするかに重点が置かれた。その結果，全体として平均関税率がおよそ35％引き下げられた。

いわゆる東京ラウンド（1979年終結）では，ケネディ・ラウンドより複雑化した計算式によって関税の引き下げが行われた。さらには，輸出の自主規制や市場秩序維持協定といった非関税障壁の広がりを規制するために，新たな規則が設けられた。いわゆるウルグアイ・ラウンドと呼ばれる第8回の交渉は1994年に終結した。アメリカの議会でウルグアイ・ラウンドの合意事項が承認されたのは激しい討論の末だった。ウルグアイ・ラウンドの結果は次の項で改めて取り上げる。

ウルグアイ・ラウンド

GATTの重要な貿易交渉は異国を舞台にした式典で始まり，別の異国で行われる署名式典で幕を閉じるのが通例である。第8回のウルグアイ・ラウンドは，1986年の初会合がウルグアイの海沿いのリゾート地プンタ・デル・エステで行われた（というわけで，ウルグアイ・ラウンドと呼ばれる）。その後，参加者はジュネーブに集まり，提案，対案，威嚇したりされたりを7年間にわたって続けた。特に，何千時間もかけて退屈な会議を続けるため，最も経験豊富な外交官でさえ居眠りを防ぐのは至難の業である。ウルグアイ・ラウンドは1990年に終結する予定だったが，深刻な政治的な困難に見舞われた。そして，1993年後半になってようやく400ページからなる基本合意書が作成された。これに，各国が製品や市場ごとに具体的に約束した事項の詳細を記載した補足資料を合わせると，全部で2万2,000ページになる。合意書への署名は1994年4月にモロッコのマラケシで行われ，その後，主要国における批准の手続きが進められた。

アメリカをはじめ，この段階で激しい政治論争が巻き起こった国もあり，批准が終わったのは同年末だった。

合意書のページ数からわかるように，ウルグアイ・ラウンドの最終的な結果を要約するのは大変な作業だ。とはいえ，特に大きな成果は，貿易の自由化と行政機関としての改革の2つにグループ分けできるだろう。

貿易の自由化

GATTのそれまでの交渉と同じく，ウルグアイ・ラウンドでも世界中の関税率が引き下げられた。その数値はいかにも目ざましい。ウルグアイ・ラウンドで合意された関税率が先進国で適用されると，約40％の引き下げになる。しかし，先進国の関税率はそれ以前にかなり低くなっている。実際には，平均関税率が6.3％から3.9％になるだけのことであり，これによって国際貿易が増えるのはごくわずかでしかない。

重要なのは，関税率の全般的な引き下げよりも，農業と繊維の2つの産業が貿易自由化に向けて動いたことである。

農産物の国際貿易はかなり偏っていた。日本は輸入規制で悪名高い。その結果，日本では米や牛肉その他の国内価格が世界の市場価格より数倍も高い。第8章で説明したように，ヨーロッパには共通農業政策（CAP）に基づく大規模な輸出補助金制度がある。ウルグアイ・ラウンドが始まったとき，アメリカには2000年までに農産物の自由貿易を実現させるという野心的な目標があった。実際の達成度はごくごくささやかなものだが，それでも意義は大きい。合意内容は次のようになった。農産物の輸出国は，6年以内に補助金の額を36％，補助金付きの輸出量を21％減らす。日本のように輸入割当による農業の保護を行う国は，保護政策を輸入割当から関税に移行させ，将来は関税率の引き上げを行わない。

繊維および衣服の国際貿易も，第8章で見た多国間繊維取り決め（MFA）によってかなり偏っていた。ウルグアイ・ラウンドではMFAを10年間で段階的に解消し，繊維および衣服貿易の数量規制を全廃することになった（高率の関税に代わる）。これはかなり劇的な自由化である。というのも，ほとんどの推計が示すように，アメリカでは繊維産業を保護するためのコストが，その他すべての保護政策コストを合わせたコストより大きな消費者負担になっているからである。ところが，MFAの段階的な解消は基本的に極端な「引き延ばし」方式で行われた。つまり，自由化の大部分は2003年と2004年に実施されることになり，輸入割当の完全廃止は2005年1月1日の予定とされたのである。大多数の貿易の専門家は，何か一押しあって強力な政治圧力がかかれば，繊維の輸出規制が再導入されるのではないかと危惧した。

危惧された通り，MFAの解消に伴って中国からの繊維輸出が急増したのである。たとえば，中国によるアメリカ向けコットンパンツの輸出量は，2005年1月に2,700万トンと前年同期比で190万トン増加した。そして，アメリカとヨーロッパは衣料生産者からの激しい政治的な反発に見舞われた。衣料貿易の自由化を本当に政治の力で支えられるかどうかは，今のところ不明である。

最後に，ウルグアイ・ラウンドでの重要な貿易措置に触れておこう。それは，政府調達に関する一連の規則を新たに取り決めたことである。政府調達は民間企業や個人の購入ではなく，政府機関による購入である。こうした調達により，建設機械や自動車など，さまざまな財の市場が長年保護されている（第8章のコラムで紹介したハンガリー製のバスがこれにあたる）。ウルグアイ・ラウンドが設定した新しい規則では，広範囲に及ぶ輸入財に政府との契約への道が開かれている。

GATTからWTOへ

その後のウルグアイ・ラウンドに寄せられる関心と世界の貿易システムを巡る論争の大半は，貿易ラウンドから生まれる新たな組織，世界貿易機関（WTO）に向けられた。WTOは1995年に，GATTを運営していた暫定事務局を引き継いだ。第11章で見るように，WTOは反グローバリズム勢力が憎悪してやまない組織になった。左翼，右翼の両勢力ともWTOが一種の世界政府として振る舞い，国家の主権を損ねていると非難し続けているのである。

WTOとGATTはどう異なるのか。法律的な観点からいうと，GATTは一時的な合意である。これに対して，WTOは本格的な国際組織である。もっとも，実際の行政機関は小規模なままだ（スタッフは500名）。GATTの最新文書はWTOの規則集に統合された。しかし，もともとGATTの適用対象は財の貿易取引に限られており，サービス――保険，コンサルティング，ファイナンスといった無形財――の取引は取り決めの対象から除かれていた。その結果，多くの国で，外国の企業を公然とあるいは実質的に差別する規則が適用されることになった。サービス貿易を放置するGATTの手抜かりがいっそう明白になったのである。なぜなら，現代の経済では有形の財よりもサービスの生産がますます重視されるようになったからだ。そこで，WTOの合意にはサービスの貿易に関する規則も盛り込まれた（これは，サービス貿易に関する一般協定，またはGATSと呼ばれる）。しかし，サービス貿易に対するGATSの効力はまだあまり大きくなっていないのが実情であり，GATSの主な目的は，将来の貿易ラウンドにおける交渉のための枠組みを提供することにある。

先進諸国は，財の生産からサービスの生産へはっきりシフトしたことに加え，実物資本への依存から特許権や著作権で守られた「知的所有権」への依存というシフトにも直面している（先端企業の典型といえば，30年前ならゼネラル・モーターズだったが，今やマイクロソフトである）。というわけで，各国間の知的財産権の国際ルールを明確にすることも重大な関心事になってきた。WTOはこの問題を貿易関連知的所有権協定（TRIPS）で取り扱うように努めていて，TRIPSを製薬産業に適用するかどうかが，白熱した議論のテーマになっている。

ところで，WTOの最も重要な新しい側面は，一般的に「紛争解決」手続きだと認識されている。基本的には，ある国が別の国を貿易システム上のルールに違反していると訴えて初めて紛争として認識される。たとえば，カナダがアメリカは材木の輸入を不当に制限したと訴え，その訴えをアメリカが否認する。さて，この先はどういう展開になるのか。

WTOができる前にも，カナダが訴えを起こせる国際裁判所はあった。しかし，そのような手続きは何年もかかることがよくあるし，何十年に及ぶことさえある。しかも，裁判所の裁決が出たとしても，強制できる可能性はなかった。だからといってGATTのルールに強制力がなかったということではない。アメリカもその他の国々も，法律違反者という評判を得たくはなかったので，自国の行動が「GATT遵守」となるように相当の努力を払ったのである。しかし，違法すれすれの問題はなかなか解決されなかった。

WTOによる紛争解決の手続きははるかに実務的で本格的なものになった。専門家グループによって審議が行われ，最終的な裁決は普通1年以内に出される。上訴されても，15ヵ月以内に終了することになっている。

WTOがある国の行為をGATTのルール違反だと判断したにもかかわらず，その国が政策の変更を拒否したとする。この場合はどうなるのか。WTOに強制執行力はない。WTOにできるのは，訴えを起こした国に報復措置を行う権利を認めることである。カナダとアメリカのケースを例にとると，カナダはWTOのルール違反を問われることなく，アメリカからの輸出に規制をかける権利が与えられることになる。本章323ページのコラムで取り上げたバナナの問題では，EUのルール違反と判断された。EU側がこの判断に従わなかったとき，アメリカは暫定的にブランド物のバッグなどの輸入に関税をかけた。

紛争がこれほどの事態にならないことが希望であり，期待である。WTOへの提訴という警告によって問題の解決が引き出されるケースも多い。そうならない場合でも，大多数の国がWTOの結論を受け入れ，政策の変更に応じている。

紛争の解決と火種の発生

WTOが最初にとった紛争解決の手続きそのものが最大の論争の的になっている。WTOの擁護論者にとって，これはこの新しいシステムの実効性を示すものである。反対論者にとっては，この組織が環境保護といった社会的な目標の達成を妨げる姿を示すものだ。

このケースの発端はアメリカの新たな大気汚染基準だった。この基準はアメリカで販売されるガソリンの化学成分を定めたものである。統一基準は間違いなくWTOのルールに準拠している。しかし，この新基準には抜け穴がいくつか設けられていた。アメリカの石油精製業者または精製したガソリンの75％以上をアメリカ国内で販売する業者は，1990年の汚染レベルを「基準値」とするよう求められたのである。これは，輸入ガソリンに適用される基準より全般的に緩やかな基準を適用するという規定であり，事実上，国内業者のガソリンを優先する制度が導入されたことになる。

1995年の初頭，アメリカにかなりの量のガソリンを輸出するベネズエラは，アメリカの新大気汚染基準を提訴した。アメリカの新大気汚染基準は，輸入財は国内財と同じ規定に従う（したがって，こうした規定を保護政策の間接的な手段として活用することはできない）という「内国民待遇」の原則に違反するというのがベネズエラの主張だった。1年後，WTOに任命された審議団はベネズエラに有利な裁定を下した。アメリカは上訴に及んだが却下された。その後，アメリカとベネズエラは基準改訂の交渉に入った。

このような結果は，WTOが期待通りの仕事をしていることの証明になるともいえる。アメリカは，貿易協定に明らかに違反する規準を導入した。そして，影響力に欠ける小国がこれに反発し，かなり速やかな決着が見られたのである。

一方，環境保護主義者は当然ながら怒りをあらわにする。彼らにしてみれば，WTOの裁定は空気の浄化に寄与したはずの基準を阻止したも同然だ。しかも，空気浄化のルールが誠実に設定されたことにほとんど疑問の余地はない。つまり，新基準の真の狙いは大気汚染の軽減であって，輸出品を締め出すことではないというわけである。

WTOの擁護者は，アメリカは輸入を差別的に扱わないルールを設定することができたはずであり，そうしなかったのは，石油精製業界に対する政治的な譲歩であると指摘した。つまり，**実質的に一種の保護政策が策定された**ということだ。最大限思い切った言い方をするなら，アメリカの環境保護主義者にとっては，WTOのルールがあるため，産業界と環境に有利な政治取引をすることがいっそうやりにくくなったのである。

第11章で取り上げる反グローバリズム運動の不可解な点は，大気汚染防止基準に対するWTOの介入が象徴的な存在になっていることである。ここで紹介したケースは，国家主権を奪い，社会的にも環境の点でも責任ある政策をとれないようにするWTOの有り様を示す重要な事例と考えられているのだ。しかしこのケースの現実はそのような明快さから程遠い。そもそも，アメリカが供給先を差別しない「清らかな」大気汚染防止ルールを設定していれば，WTOへの提訴も行われなかったはずである。

左のコラムでは，アメリカとベネズエラが輸入ガソリンを巡って争ったケースを取り上げ，紛争解決のプロセスを説明する。このケースはまた，WTOが国家の主権を損ねていると非難する側にとってまたとない重要な事例になった。

便益と費用

ウルグアイ・ラウンドの経済的な影響の大きさを推計するのは難しい。とりあえず実行手順を考えてみよう。推計するには膨大な文書の不可解な専門用語（法律用語）を別の言葉（経済用語）に置き換え，置き換えたものに数字を割り振らねばならない。それから，すべてのデータを世界経済のコンピュータモデルにインプットする。まずいことに，これまでも書いたように，重要な措置はほとんどが「引き延ばし」方式になっている。したがって，ウルグアイ・ラウンドの重大な条項は，署名から10年ほど経たないと実際にどう機能するかわからないのである。

現在，WTOと，やはり国際組織（豊かな国のみで構成され，本部はパリにある）である経済協力開発機構（OECD）の推計値が最もよく引き合いに出される。どちらの推計値も，経済的な影響として世界全体で年間2,000億ドル超の利益を生み，世界の所得を1％増加させると示唆している。もっとも，例によって，推計値が多すぎるとか，少なすぎるという反論はある。WTOやOECDの推計値が実際よりも大きいと主張する経済学者は，その理由として，特に新たな自由化の動きに対する輸出と輸入の反応が強すぎる想定になっているからだと指摘する。数値が少ないとする専門家の数はかなり多いようで，本章の初めに紹介した「動学的」な要因から推計値があまりに低くなっていると主張している。

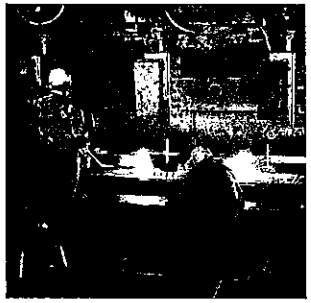
いずれにしても，通常の貿易自由化の論理が適用されているのは明らかだ。ウルグアイ・ラウンドから発生する費用を意識するのは，集中度が高いグループ，なかでもしっかり組織されたグループが多いが，便益は広く分散した人々のものになる。たとえば，農業の貿易自由化で損失を被るのは，ヨーロッパや日本など，農産物の価格が世界の水準よりはるかに高い国と地域の，数は少ないが影響力のある農民である。その損失は同じ国の消費者や納税者の得る利益とは比べ物にならないが，利益はかぎりなく広い範囲に分散されるので，ほとんど気づかれないだけのことである。同じように，テキスタイルとアパレルの貿易自由化によって，この産業の労働者と企業がかなり強い痛手を受けても，消費者の利益によって相殺される。もっとも，その利益はかなり大きくてもあまり目立つものではない。

ウルグアイ・ラウンドのこうした分配面の強い影響を考えると，合意に達しただけでも注目に値する。現に，1990年を目標とした合意の実現がまったく見込めなくなる

ケーススタディ

試されたWTOの根性

2002年3月，アメリカ政府はさまざまな鉄鋼製品の輸入に30％の関税をかけることにした。アメリカ政府はこの措置について，輸入の急増に直面する同国の鉄鋼産業には立て直しのための時間が必要だ，と表向きの理由を述べた。しかし本当の理由はほとんど誰もが認めるように政治的な思惑だった。というのも，2004年の選挙では，鉄鋼産業が集中するウェストバージニア，オハイオ，ペンシルベニアの各州が重要な「選挙結果を左右する激戦州」と目されていたからである。



ヨーロッパ，日本，中国，韓国はアメリカの鉄鋼関税を違法行為としてWTOに提訴した。2003年7月，WTOは訴えを認め，アメリカの措置を不当とする裁定を下す。ほとんどの専門家は，アメリカがこれにどう対応するかがWTOの試金石になると考えた。世界で最強の国の政府が，政治的に重要な関税の撤廃を国際機関に命じさせることを果たして本当に許すだろうか。貿易戦争勃発の可能性までもが取りざたされた。

実際にはアメリカが裁定に応じ，鉄鋼関税は2003年12月に撤廃された。アメリカ政府のこの決定は関税の目的が果たされたことによるというのが公の説明だった。しかし，EUの脅しが大きく効いたというのが大方の見方である。WTOはEUが報復措置をとることにゴーサインを出しており，EUは20億ドル超に相当するアメリカ製品に関税をかける準備を整えていた（アメリカ人と同じように政治を熟知しているヨーロッパの人々も，関税をかけようと狙いをつけたのは，もちろん例の激戦州の製品である）。

かくして，WTOは大きな試練を乗り越えた。実は，アメリカがEUのクレームに対応せざるをえなかった理由が，もう1つある。それは，アメリカ経済と同じ規模のEUの並外れた経済力である。そこから，次の疑問がわいてくる。WTOが小国の訴えを認めて，アメリカやEUといった経済大国に不利な裁定を下すとどうなるだろう。

2005年3月，WTOは歴史的な決定を行う。ブラジルの主張を認め，綿花生産者に対するアメリカの補助金を違法と判断したのである。アメリカはWTOの決定に従って補助金の打ち切りを発表したが，本書の刊行までに実行されてはいない。

と，貿易交渉の全体が暗礁に乗り上げたとする論評が多くなった。当初の目論みには及ばないまでも，最終的な合意が得られたのは政治的な計算がかみ合った結果と考えられる。アメリカでは，GATTによって相当の自由化が進んでも，農産物の輸出業者の利益とサービス財の輸出業者で予測される利益が繊維産業の不満を抑える。発展途上国がこの貿易ラウンドを支持したのは，自国の繊維産業に新たな機会がもたらされるとの期待があったからだ。また，交渉による「譲歩」は，いずれにしても避けられない政策変更を実施するための言い訳にもなる。たとえば，この赤字予算の時代，ヨーロッパ共通農業政策のうなぎのぼりの費用はどちらにしても削減すべき時期に来ていたのである。

しかし，ウルグアイ・ラウンドが最終的に成功した要因は，失敗したらどうなるのかという恐怖感だった。1993年までに，アメリカをはじめとする世界各地で保護主義の流れは明らかに強くなっていた。貿易の自由化を嫌う農業関係者のロビー活動が強力なフランス，日本，韓国など，そのままでは合意を拒否する可能性があった国の交渉担当者たちは，合意に失敗するのは危険だとの不安にかられたのだ。つまり，ウルグアイ・ラウンドが失敗すれば，それまで40年かけて目指してきた自由貿易の進展が単に断ち切れるだけでなく，大幅に逆戻りすることを恐れたのである。

ドーハの失望

2001年，第9回となる貿易交渉が始まり，ペルシャ湾岸のドーハで式典が行われた。このドーハ・ラウンドも，難しい交渉という点では前回までの貿易ラウンドと変わらない。しかし，2007年末現在，何かこれまでとは異なる事態になっているように思われる。GATTが成立してから初めて，貿易ラウンドが合意なしで打ち切りとなる気配がするのである。

しかし，ドーハ・ラウンドが明らかに頓挫したからといって，それまでの進捗が無効になるわけではない。この点を理解しておくことが重要である。貿易システムが「レバー」と「ラチェット」の2つの機能の組み合わせからなることを思い起こしてほしい。「レバー」は貿易自由化を進める貿易の国際交渉であり，主に関税率の拘束を実施する「ラチェット」は逆戻りの防止である。レバーがドーハ・ラウンドで力を出せなくても，ラチェットは依然として効いている。つまり，先回までの貿易ラウンドによって実際に引き下げられた関税率は，引き続き適用されるのである。そのため，世界の貿易は現代史のどの時期よりもはるかに高い自由度を保っている。

実のところ，ドーハ・ラウンドの明らかな頓挫は，多分にそれまでの貿易交渉が成功したためでもある。それまでの交渉が貿易障壁の削減に大きな成功を収めたため，残

表9-4　自由貿易による潜在的な利益の分配比率

経済主体	完全自由化の経済分野			
	農業および食品	繊維	その他の製品	すべての財
先進国	46	6	3	55
発展途上国	17	8	20	45
合計	63	14	23	100

出所：Kym Anderson and Will Martin, "Agricultural Trade Reform and the Doha Agenda," World Bank, 2005.

された貿易障壁はかなり少なく，貿易の自由化をさらに進めても見込める収穫は小さかったのである。現に，アパレルとテキスタイルを除けば，ほとんどの工業製品に対する貿易障壁は今やほとんどとるに足らないものだ。さらなる貿易の自由化から利益が得られるとしたら，最も可能性があるのは農業における関税と補助金の低減だろう。農業は政治的にきわめて微妙な産業部門であるため，自由化が一番遅れているのだ。

この点を表したのが表9-4である。これは世界銀行の推計で，厚生を改善する「完全な自由化」――つまり，残された貿易障壁と輸出補助金の全廃――の利益がどこから発生するのか，また，その利益がさまざまな国でどのように分配されるのかを示している。現在の世界で農産物が国際貿易に占める割合は10％に満たない。それにもかかわらず，世界銀行の推定によると，農業の貿易自由化による利益は世界全体で生まれる貿易自由化の利益の63％を占める。しかも，こうした利益を獲得するのは非常に難しい。すでに説明したように，豊かな国の農家は政治の恩恵に浴することに実に長けている。

ドーハ・ラウンドで実際に受け入れられそうになった提案は，実のところ完全な自由化には程遠い。したがって，ドーハ・ラウンドが成功した場合でも，そこから得られるはずの利益はかなり小さいと予想される。表9-5には世界銀行による厚生改善の推

表9-5　2つのドーハ・シナリオによる所得の増加率（対GDP比率）

	野心的シナリオ	妥協的シナリオ
高所得国	0.20	0.05
中所得国	0.10	0.00
中国	−0.02	−0.05
低所得国	0.05	0.01
世界	0.18	0.04

出所：表9-4参照。

農業補助金は第三世界に損失を与えているのか？

高所得国では農産物の輸出と生産に引き続き巨額の補助金が支払われている。これは，ドーハ・ラウンドの交渉中に発展途上国から出された大きなクレームの1つである。アメリカの綿花を対象にした補助金は，その実例として最も頻繁に引き合いに出される。この補助金のせいで世界の綿花価格が抑制され，西アフリカの綿花生産者が損害を被ることになるというのである。

しかし，第8章で見たように，輸出補助金は輸入国の厚生を改善するのが通例である。輸入国は輸出補助金のついた財を安く購入できる。ということなら，高所得国の輸出補助金は，実際には低所得国を助けているのではないのか。

たいていのケースではその通りである。表9-5に示された推計値によれば，ドーハ・ラウンドが成功裏に終了すれば，確かに中国は損失を被る。なぜなら，工業製品を輸出して食料その他の農産物を輸入する中国は農業補助金の廃止によって損をするからである。

実は，高所得国の輸出補助金による利益を享受していると思われる国は中国に限らない。第三世界には，アメリカやEUから補助金付きで輸出される食料の価格が安いために損害を被る農家もある。しかし，同じ地域の都市部の居住者には，それが便益になるのである。また，補助金付きの輸出財と競合しないコーヒーなどを生産する農家もやはり利益を得る。

最近のある論文には，ドーハ・ラウンドから見込まれるアフリカ低所得国への影響の推計値をいくつか取り上げた研究が紹介されている。それによると，ほとんどのケースで，アフリカ諸国の厚生が実際に悪化することになる。食料の輸入価格の上昇によるマイナスの影響が綿花などの農産物価格の上昇を上回るからである。

定値が所得の増加比率で示されている。この推定は，ドーハ・ラウンドの結果として予想される2つのシナリオに基づいて行われた。1つは達成が非常に難しい「野心的」シナリオであり，もう1つは，「影響を受けやすい」部門が大幅な自由化を免れるという「妥協的」シナリオである。世界全体の所得は野心的シナリオでもGDPの0.18％しか増加しない。これより妥当と思われるシナリオでは，その3分の1以下になると推定される。また，中所得国と低所得国では，所得の増加がさらに少なくなる（中国の所得増加がマイナスになるのはなぜか。上記のコラムでの説明の通り，結果的に輸入農産物の価額が高くなるからである）。

表9-5の数字の小ささがドーハ・ラウンドの失敗理由を表している。低所得国にとってはドーハ・ランドの提案に見るべきものはない。高所得国に対してもっと大きな譲歩を求めていたからである。それとは逆に高所得国の政府は，何か見返りでもあればともかく，強力な利害関係グループ，特に農業従事者の怒りを買うような政治リスクをとるつもりはなかった。一方，低所得国はたとえ可能であっても，見返りとなるほどの大幅な関税率の引き下げは望まなかった。

2007年，アメリカの政治日程の関係から，ドーハ・ラウンドを復活させる必死の試みがなされた。通常，アメリカ議会は大統領に貿易促進権と呼ばれる特権を付与する。これはいわゆるファストトラック（無修正一括承認手続き）と呼ばれている。貿易促進権が有効な場合，大統領は貿易協定案を議会に送って信認投票を要求できる権限である。この特権では議員側がたとえば自分の選挙区の産業に特別な保護を与えるといった修正案を提出することはできない。この特権がなければ，貿易協定案は見る影もなく歪められやすい。

当時，ブッシュ大統領の貿易促進権は2007年7月末が有効期限だった。しかも，民主党議員が多数を占める議会は，死に体となっていた共和党政権の大統領にこの特権を新たに与えようとはしていなかった。2007年の夏までに合意に達しなければ，次期大統領の政権移行の前に合意されることは絶対にないと，誰もが承知していたのである。そこで，ドイツのポツダムにおいて，アメリカ，EU，ブラジル，インドの主要4ヵ国による会合が開かれることになった（中国は不参加）。結果は行き詰りであった。アメリカとEUは，ブラジルとインドが工業製品の市場を開放したがらないと非難し，ブラジルとインドは，アメリカとヨーロッパは農業について何の対策もしていないと責めた。この会合は不調に終わり，ドーハ・ラウンドは暗礁に乗り上げたようだ。

特恵貿易協定

本書でこれまで説明してきた国際貿易協定は，すべて「無差別」な関税率の引き下げに関係するものだった。たとえば，アメリカとドイツが輸入機械にかける関税を下げることで合意する場合，アメリカではドイツからの輸入に限らず，どの国から輸入される機械にも新しい関税率が適用される。こうした無差別待遇はほとんどの関税で標準とされている。実際，アメリカは多数の国に，正式には「最恵国（MFN）」として知られる待遇を与えている。これは，最恵国の輸出業者に適用される関税率は最低の関税率を払っている国より高くならないことを保証するものである。つまり，MFN待遇を受ける国はすべて同一の関税率を払うということだ。GATTの下で行われる関税の引き下げはすべて――唯一重要な例外を除き――MFN待遇が前提になっている。

ところが，国家間で**特恵貿易協定**を締結する重要な事例もいくつか見られる。この場合，締結国からの輸入財に適用される関税率は，その他の国から輸入される同じ財にかかる関税率より低くなる。GATTは原則としてこうした特恵関税を禁止しているが，次のようにいささか奇妙な例外を認めている。たとえばA国において，B国からの輸入財に適用される関税率がC国からの輸入財に適用される関税率より低い場合，特恵関税の禁止に違反することになる。しかし，B国とC国が合意のうえで双方の輸出財に関税率ゼロを適用することはルール違反にならない。つまり，GATTでは一般的に最恵国原則への違反として特恵関税は禁止するが，特恵関税が合意国間の自由貿易につながる場合は許されるのである[9]。

一般的に，2ヵ国以上の国々が自由貿易を定着させることで合意している場合，次の2つの方法のうちいずれかをとることができる。1つは自由貿易圏を設立することである。**自由貿易圏**の国々では，相互の輸出入が関税なしで行われる。しかし，圏外から輸出されて圏内の国に輸入される財に対しては，それぞれの国が関税率を独自に設定する。もう1つは**関税同盟**の結成である。同盟に加盟する国は関税率に同意することが求められる。北アメリカ自由貿易協定（NAFTA）はカナダ，アメリカ，メキシコの3ヵ国間で，自由貿易圏を設立するために結ばれた。この協定では，たとえば中国から輸出された繊維製品に対して，カナダとメキシコが同じ関税率を適用することは求められない。一方，EUは完全な関税同盟である。加盟国はすべて，相互に同率の関税を輸入財に適用することに同意しなければならない。どちらのやり方にも，メリットとデメリットがある。この点については，322ページのコラムで考えてみたい。

本章の初めに想定した条件に従えば，関税率の引き下げは経済効率を改善させるので望ましい。関税率の全面的な引き下げほどではないにしても，特恵関税による関税率の引き下げも，一見よさそうに思われる。結局は，ないよりましなのだろうか？

意外かもしれないが，その結論はあまりにも能天気だ。関税同盟に加わると，自国の厚生が悪化する可能性がある。その理由は，ちょっとした例をあげて説明できる。小麦生産でイギリス，フランス，アメリカはそれぞれ，高コスト（1ブッシェルあたり8ドル），中コスト（1ブッシェルあたり6）ドル，低コスト（1ブッシェルあたり4ドル）の国である。イギリスとフランスの両国では小麦の輸入に関税がかかる。イギリスがフランスと関税同盟を結成すれば，フランスから輸入される小麦には関税がかからなくなるが，アメリカの小麦に対する輸入関税は維持される。この状況がイギリスにとって好ましいかどうかは，2つのケースで考えてみる必要がある。

まず，イギリスの当初の関税率が非常に高く，フランスからもアメリカからも小麦が輸入されないケースで考える。たとえば，1ブッシェルあたり5ドルの関税がかかると，アメリカ産小麦の輸入価格は9ドル，フランス産小麦の輸入価格は11ドルになる。

9　このあたりの理屈は法律論であって経済学の領域ではない。各国は自国内で自由貿易ができる。たとえば，カリフォルニア州のワインがニューヨークに出荷される場合，フランス産ワインと同率の関税をかけるようにと主張する人はいない。つまり，最恵国（MFN）原則は政治的な集団内部では適用されない。では，政治的な集団とはどういうものなのか。GATTはこの厄介な問題を回避して，経済的な集団が国家的な行為をすることを認め，境界を明確にした上で境界内の自由貿易が行えるようにしている。

自由貿易圏対関税同盟

自由貿易圏と関税同盟の違いは，簡単にいえば，前者が政治面では単純明快だが管理面では複雑なのに対し，後者はその逆ということだ。

まず，関税同盟について考えてみよう。関税同盟はいったん結成されると，関税率の管理はかなり簡単だ。財は，関税同盟の地域に入るポイントで必ず関税が徴収される。しかし，その後は域内のどこにでも自由に運ぶことができる。たとえば，マルセイユやロッテルダムで荷揚げされた貨物については，その場所で関税の支払いが求められる。しかし，そこから陸路でミュンヘンに移送する場合，追加の課税は一切ない。だが，この単純な仕組みを機能させるには，同盟参加国で関税率を決めておかねばならない。適用される関税率は，貨物がマルセイユ，ロッテルダム，ハンブルグその他のどの地点で域内に入ろうと同じでなければならない。そうしないと，輸入業者は，関税が最低になる入国地点を選ぼうとするからである。したがって，関税同盟はドイツ，フランス，オランダその他の加盟国に同一関税率の適用に合意するよう求める。これは簡単にはいかない。EUという超国家的な存在に国家主権の一部を譲ることになるからである。

ヨーロッパでは，さまざまな理由からそれが実現可能になってきた。理由の1つは，経済統一体の助けがあれば，ヨーロッパの民主主義国家は第二次世界大戦後の政治同盟を確固としたものにできると考えたことである（EU創設者の1人はかつて，スターリンの脅威がなければEUの誕生はなかったのだからEUはスターリン像を建てるべきであるとジョークを飛ばした）。このような条件を満たす地域はヨーロッパしかない。3ヵ国で構成されるNAFTAの場合，どのような超国家的な組織であれ，関税を制御する権限を委譲するのはきわめて難しかっただろう。少なくとも，アメリカの利害に相応の重みが置かれ，しかも実質的にアメリカがカナダとメキシコに貿易政策を押しつけることが許されるような取り決めを考えるのは難しいだろう。そういうわけで，NAFTAでは，メキシコとアメリカの双方の財が互いの国に輸入される場合，関税を免除することを認める一方，NAFTA以外の国から輸入される財に共通の関税率を適用することは両国に求めていない。

しかし，このことは別の問題を引き起こす。NAFTAでは，メキシコ産のシャツは関税なしでアメリカに持ち込める。そこで，アメリカがその他の国から輸入されるシャツにかける関税率を高く保ちたいと望んだ場合を考えてみる。ただし，メキシコはそのような関税を適用しないとする。この状況で，たとえばバングラデッシュ製のシャツをメキシコに輸入してシカゴ行きのトラック便に乗せることをやめる方法はあるのだろうか。

答えはこうだ。アメリカとメキシコの間で自由貿易が行われていようと，メキシコからアメリカに出荷される財はアメリカの税関を通らなければならない。そして，財が関税をかけられずにアメリカ国内に入るには，それがメキシコ経由の第三国製ではなく，メキシコを原産国とするものであることを書類によって証明しなければならない。

では，どのようなシャツがメキシコ製なのか。バングラデッシュ製のシャツにメキシコでボタン付けをしたものは，メキシコ製になるのだろうか。多分ならない。しかし，ボタン以外はすべてメキシコ製なら，おそらくメキシコ製とみなされる。要するに，関税同盟ではない自由貿易圏の管理には，国境で財のチェックを引き続き行うことだけが求められるわけではない。関税を免除して通すべき財かどうかを決めるためのややこしい「原産地ルール」を細かく規定することが必要になるのである。

その結果，NAFTAのような自由貿易協定ではおびただしい量の書類作成が課せられることになる。いくら原則的に自由貿易といっても，そうした負荷がかなりの障害になる恐れはある。

特恵措置の魅力とは？

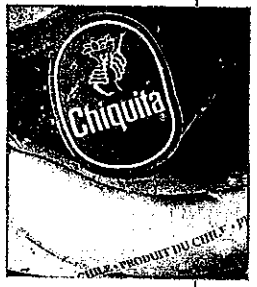
ここ数年，EUはバナナに対する特恵措置に関する問題で悩まされ続けてきた。

バナナは，大半が中央アメリカの小国――いわゆる「バナナ共和国」[*1]――から輸出される。しかし，ヨーロッパには，バナナを中央アメリカではなく，昔から西インド諸島にある現在および過去の植民地から購入してきた国がいくつかある。フランスとイギリスは，西インド諸島のバナナ生産者を保護するために，西インド諸島産より平均で約40％安い中央アメリカの「ドル・バナナ」に輸入割当を課してきた。しかし，西インド諸島に植民地のなかったドイツではドル・バナナの自由な輸入が許された。

ヨーロッパの市場統合に伴い，1992年以降はバナナの輸入割当制度が維持できなくなった。というのは，安いドル・バナナを西ドイツに輸入して，ヨーロッパ各地に配送することが簡単になったからである。この事態を防ぐため，1993年にヨーロッパ委員会は，ドル・バナナに輸入割当を課すことをヨーロッパ共通の新制度にする計画を発表した。ドイツはこの動きに反発して，新制度の正当性を否定するに及んだ。EEC設立の母体となったローマ条約には，ドイツがバナナの輸入を自由に行うことができる明示的保証（「バナナ協定」）が記載されていると指摘したのである。

ドイツがバナナ問題で感情をあらわにしたのはなぜか。共産党統治下の東ドイツの時代，バナナは貴重な贅沢品だった。ベルリンの壁が崩壊して安いバナナが急に手に入るようになり，バナナは自由の象徴になったのである。したがって，ドイツ政府としては，バナナの価格が急騰しかねない政策などまったく導入する気にならなかった。

だが結局，ドイツはしぶしぶバナナに関するヨーロッパ共通の新たな特恵措置に同意する。それでも事態は収まらなかった。1995年，この問題にアメリカが口をはさんできたのである。アメリカは，ヨーロッパが現行の特恵制度をもてあそぶことによって損失を被るのは中央アメリカの諸国だけではないと主張した。アメリカ企業のチキータ・バナナも利益を損ねるとクレームをつけたのだが，実は同社のCEOは民主党と共和党に巨額の献金をしてきた人物だった。



1997年，WTOによって，ヨーロッパにおけるバナナの輸入割当制度は国際貿易のルールに反するとの見解が出された。それを受けて，ヨーロッパは修正を施した制度に切り替えたが，バナナ問題を解決するための熱の入らないこの試みは実を結ばなかった。ヨーロッパとアメリカの争いは，アメリカが業を煮やしてブランド物のバッグやペコリーノ・チーズなど，さまざまなヨーロッパ製品に高い率の報復関税をかけるところまでエスカレートした。

2001年，ヨーロッパとアメリカはバナナの輸入割当を段階的に廃止していくことで合意した。この合意計画は，カリブ海西インド諸島の国々に大いなる苦境と不安を生み出した。ヨーロッパ市場への輸出特権が消滅することによる最悪の結果が懸念されたのである。しかし，そこで話は終らなかった。2005年1月，EUはバナナの輸入割当を廃止するとともに，ACP諸国（アフリカ・カリブ・太平洋諸国――基本的にヨーロッパの旧植民地）以外の地域から輸入されるバナナにかける関税率を**3倍**に引き上げると発表したのである。中央アメリカの国々は直ちに新しい関税率は不当だと訴えた。WTOは2007年，バナナに関するヨーロッパの新たな関税制度を違法とする裁定を下した（このニュースによって，チキータ・バナナの株価が急騰した）。そして，このバナナを巡る物語は，これからも続く。

*1 訳注　バナナのような一次産品の輸出をメインとする国を称していう。

このとき，イギリスの消費者は，1ブッシェルあたり8ドルの国産小麦を買う。フランス産小麦にかかる関税がなくなると，小麦の消費は国産からフランス産にシフトする。このシフトは，イギリスにとって得になる。というのも，イギリスでは小麦1ブッシェルの栽培に8ドルかかるが，フランスから1ブッシェルの小麦を買うのに6ドルの輸出財を生産するだけですむからである。

次に，当初の関税率が低い場合を考える。たとえば，1ブッシェルあたり3ドルなら，関税同盟に加盟する前のイギリスでは，国産小麦が栽培されずにアメリカ産小麦が買われる（輸入価格は1ブッシェル7ドルになる）。関税同盟の結成後は，1ブッシェル7ドルのアメリカ産小麦に代わって，1ブッシェル6ドルのフランス産小麦が買われるようになる。すると，アメリカからの小麦輸入は止まるだろう。ところが，アメリカ産小麦はフランス産より価格が安いというのが現実である。消費者がアメリカ産の小麦1ブッシェルにつき3ドル負担する関税そのものはイギリスの政府収入になるので，イギリス経済にとってコストにならない。しかし，小麦を輸入するために必要な輸出により多くの資源投入が求められるようになる。その結果，イギリスの経済厚生は改善されず，悪化するのである。

この損失の可能性は次善の理論のもう1つの例である。イギリスが当初，インセンティブを歪める2つの政策をとっていたとする。その1つがアメリカ産小麦にかける関税であり，もう1つがフランス産小麦にかける関税である。フランス産小麦にかかる関税はインセンティブを歪めそうに思われるが，アメリカ産の安い小麦の消費を促すことによって，アメリカ産小麦にかかる関税によるインセンティブの歪みを打ち消す可能性がある。したがって，フランス産の小麦にかかる関税の撤廃は，実はイギリスの厚生を悪化させるのである。

ここで初めの2つのケースに戻ると，次のことに気づく。関税同盟の結成が新たな貿易――小麦の国内生産からフランス産の小麦輸入へのシフト――に結び付く場合，イギリスは利益を得る。しかし，関税同盟の結成によって，貿易の相手国が関税同盟外の国から同盟参加国に変わるだけなら，イギリスは損失を被る。関税同盟による特恵関税の分析では，第一のケースを指すときに**貿易創出**という言葉が使われ，第二のケースを指すときに**貿易転換**という言葉が用いられる。関税同盟の結成が望ましいかどうかは，それが主として貿易創出につながるのか，それとも貿易転換につながるのかによるのである。

ケーススタディ

南アメリカにおける貿易転換

1991年，南アメリカのアルゼンチン，ブラジル，パラグアイ，ウルグアイの4ヵ国は，メルコスールという自由貿易圏，南米南部共同市場を発足させた。この協定は，貿易に直ちに劇的な影響を及ぼした。4ヵ国間の貿易量が4年で3倍に増えたのである。この自由貿易圏の指導者らは，メルコスールは大きな成功であり，広範囲にわたる経済改革の一翼を担うものだと誇らしげに主張した。

しかしメルコスールが地域内の貿易拡大に成功したのは確かだが，特恵的な貿易地域に関する理論によれば，この成功は必ずしも好ましいものではない。この地域で新たな貿易が生まれなければ，世界のその他の地域で行われたはずの貿易が犠牲にならずにすんだ――メルコスール協定によって新たな貿易が生まれたのではなく，貿易転換が起きた――とすれば，実際には厚生を悪化させた可能性がある。実際，貿易を専門とする世界銀行のチーフエコノミストによる1996年の論文がこの可能性を明らかにした。この論文は，地域内貿易の拡大というメルコスールの成功，いやむしろその成功がその他の貿易を犠牲にしたために，関係国に正味のマイナス効果をもたらした可能性が高いと結論づけている。

要するにこの研究の主張は，メルコスール諸国の消費者が，結果的に生産コストは低いが高率の関税がかかる外国製品ではなく，地域内の高コスト製品を購入するように仕向けられたというものである。特にメルコスールによって非効率的な自動車産業が手厚く保護されたブラジルは，事実上アルゼンチンに固定市場を獲得した。これはよその国からの輸入品を追い出したという点で，本文で紹介したイギリス市場の例に酷似している。イギリスの市場では輸入小麦がアメリカ産からフランス産に代わった。1996年の論文の草稿は「これらの研究結果は，地域的な貿易協定の有害な影響の可能性に関してこれまでに示された中でも最も説得力のある，そして最も懸念を生じさせる根拠となっているようだ」と結論づけている。

しかし，公表された論文にはそれは確定的ではないと書かれている。最初の草稿がマスコミにリークされ，メルコスール諸国の政府から抗議の声が巻き起こったのだ。特に，ブラジル政府の抗議は激しかった。こうした圧力を受けた世界銀行は論文の公表を遅らせたが，最終的に一連の補足説明を加えた改訂版を発表した。しかし，公表された論文の主張も依然としてかなり強い調子のものであり，メルコスールは完全に逆効果ではなかったとしても，相当な規模で貿易転換を引き起こしてきたとしている。

要約

1. 自由貿易を実践している国はほとんどないが，多くの経済学者は一貫して，自由貿易を望ましい政策として支持している。自由貿易を支持する根拠には次の3つがある。第一に，自由貿易から得られる効率性向上に対する表向きの擁護論である。これは，貿易政策の費用便益分析を逆にすることで示される。第二に，多くの経済学者は自由貿易によって追加的な利益が生まれると考えていることだ。この利益は表面的な分析だけではとらえきれない。第三に，経済学の複雑な分析結果を現実の政策に反映するのは難しいが，自由貿易を想定できる最善の策とは思わない経済学者でさえ，自由貿易は大まかな目安として有益だとみなしている。
2. 自由貿易からの離脱を擁護する主張には理論的に傾聴に値するものもある。理論的に明らかな正当性があると認められる主張は，国は最適関税と輸出税によって**交易条件**を改善することができるというものである。しかし，現実論としてはあまり重要ではない。小国は輸出入価格に影響を与えられないので，交易条件を改善するために関税その他の政策を活用することができない。一方，大国なら交易条件に影響を与えることができるが，関税の導入には，貿易協定の破綻や報復策の誘発というリスクが伴う。
3. 自由貿易からの離脱については，**国内市場の失敗**を根拠にする擁護論もある。たとえば，労働市場などの国内市場が適切に機能しない場合，自由貿易の放棄が，国内市場の機能不全による悪影響を軽減する場合もある。**次善の理論**によれば，1つの市場が機能不全に陥った場合，その他の市場への介入を控えるのは政策として最適ではない。ある財の生産に生産者余剰ではとらえられない**社会的限界便益**があるなら，関税によって厚生が改善する可能性がある。
4. 市場の失敗はおそらく日常茶飯事だとしても，国内市場の失敗を根拠とする理論をあまり気軽に用いるべきではない。そもそも，これは国内政策のための理論であって，貿易政策のためのものではない。関税はどのような場合でも良策ではなく，国内市場の失敗を穴埋めするための「次善」の策である。要するに，国内市場の失敗はその原因について対策を打つことが最善である。市場の失敗についてさらに言えば，これを十分に分析して，適切な政策を確実に示すことは難しい。
5. 実際には，貿易政策は所得分配を巡る思惑に左右される。貿易政策にかかわる政治のモデル化に決まったやり方はないが，いくつかの有用な考えは提案されている。政治学者は，政策はできるだけ多くの票を集めようとする政党間の競争によって決まると主張することが多い。最も単純なモデルでは，そこから**中位有権者**の利益になる政策の導入という結果が導き出される。この方法は多くの問題に対して有効だが，貿易政策に用いると，非現実的な予測結果が出るように思われる。そもそも貿易政策は，一般社会より小規模でまとまりのあるグループに有利になるのが通例である。経済学者も政治学者もこれを**集団行動**という問題として説明することが多い。個人には，所属するグループのために政治的な行動を起こそうというインセンティブが希薄なため，多数派の負担で自らに利益をもたらす政策を勝ち取ることができるのは，十分に組織されたグループ（大体は大きな利害を抱えた規模の小さなグループ）であることが多い。
6. 貿易政策がまったくの国内事情から立案される場合は，自由貿易を進展させるのはきわめて難しい。しかし，先進工業国は，**国際交渉**のプロセスを経ることによって，実際に関税をかなり削減してきた。国際交渉は2つの方法で関税引き下げに手を貸してきた。1つは，輸出業者に直接利益をもたらすことによって，自由貿易への支持を広げる方法である。もう1つは，双方に不利益となる**貿易戦争**を政府が避けられるようにすることである。貿易戦争は国際的な協調性に欠ける政策から生じるのだ。
7. 1930年代には，2ヵ国間の協定による自由貿易の進展がいくらか見られたが，第二次世界大戦以降，国際協調は基本的に，**関税と貿易に関する一般協定**（GATT）が主導する多国間協定を通じて進められてきた。GATTは官僚組織と行動規則の双方を備えた国際貿易制度の中核を形成する組織体である。また，世界規模で合意された最新のGATTによって，**世界貿易機構**（WTO）が新たに設立された。WTOの設立目的は協定の監視と履行の強制である。
8. 多国間交渉では関税率の全般的な引き下げが実現されてきたが，**特恵貿易協定**も結ばれてきた。特恵貿易協定は，参加国が互いに関税率を引き下げるためのものであり，参加国以外の国は対象とされない。GATTの下では，2種類の特恵貿易協定が認められている。1つは**関税同盟**である。この同盟では，同盟外からの輸入財に対する共通関税が加盟国によって設定される。もう1つは**自由貿易圏**である。自由貿易圏に含まれる国々は，地域内の国が輸出する財には輸入関税をかけないが，地域外から自国に輸入される財には独自の関税をかける。どちらの協定も経済厚生に与える影響は不明瞭である。特恵貿易協定への参加によって，高コストの国産財から他の参加国からの輸入財への切り替え――**貿易創出**――が起こる場合，その国の厚生は改善される。しかし，特恵貿易協定への参加によって，域外からの安い輸入品から協定参加国の高い財への切り替え――**貿易転換**――が起こる場合，その国の厚生は悪化する。

キーワード

関税同盟
関税と貿易に関する一般協定（GATT）
交易条件から見た関税擁護論
拘束
効率性から見た自由貿易擁護論
国際交渉
国内市場の失敗
最適関税
次善の理論
社会的限界便益
囚人のジレンマ
集団行動
自由貿易圏
自由貿易擁護のための政治議論
世界貿易機構（WTO）
中位有権者
特恵貿易協定
貿易戦争
貿易創出
貿易転換
レント・シーキング

練習問題

1. 以下の記述に含まれる自由貿易の擁護論を取り出して分類しなさい。「フィリピンのような小国が自由貿易に移行していたら，大きな利益を得ていたことだろう。自由貿易の下で消費者と生産者は，政府による人為的な政策価格ではなく，財の実質コストに基づく選択ができるはずである。狭い国内市場の枠から逃れられるし，起業の領域も新たに開かれる。何より，国内政治の浄化が促される。」
2. 以下の記述例のうち，関税あるいは輸出補助金を擁護する主張として価値があると認められるのはどれで，そうでないのはどれか。また，その理由を説明しなさい。
   a. 「アメリカが石油を輸入すればするほど，次の世界的な石油不足の際に石油価格が上昇する。」
   b. 「中国から輸出される季節外れのフルーツの量は，増加の一途をたどっており，今やその量は，アメリカにおける冬のブドウといった農産物の供給量の80％を占める。そのおかげで，以前は贅沢品だったこうした産物の価格が急速に下がっている。」
   c. 「アメリカによる農産物の輸出は，農業従事者の所得が増加するだけではない。アメリカの農業部門に財やサービスを売るすべての人々の所得が増えることでもある。」
   d. 「半導体はテクノロジーにとって原油の働きをする。自前のチップを生産しないと，電子技術を活用するあらゆる産業に欠かせない情報の流れが阻害される。」

   e. 「材木の実質価格が40％下落し，この産業では何千人という労働者が職探しを迫られることになった。」
3. ある小国が，ある財を1単位あたり世界価格10で輸入することができる。その財の国内における供給曲線は，次の式で表される。

$$S = 50 + 5P$$

また，需要曲線は次の式で表される。

$$D = 400 - 10P$$

さらに，財1単位の産出から社会的限界便益が10生まれる。
   a. この財1単位の輸入にかかる関税5が経済厚生に与える総効果を算出しなさい。
   b. 生産補助金5を支払う場合の総効果を算出しなさい。
   c. 生産補助金が関税より大きな厚生の改善を生む理由を述べなさい。
   d. 最適な生産補助金はどのくらいかを述べなさい。
4. 需要と供給は問題3の設定と同じだが，生産には社会的限界便益がないとする。しかし，政治的な理由で，政府は生産者の利益1ドルの価値は消費者の利益または政府収入の2ドルに相当するものとみなしている。この政府の目標上，財1単位あたり5ドルの関税効果はどれだけの値になるかを求めなさい。
5. ポーランドのEU加盟時，自動車の生産コストが14,000ユーロだとする。これに対して，ドイツにおける自動車の生産コストは2万ユーロである。また，関税同盟としてのEUは自動車にX％の関税をかけている。そして，日本における自動車の生産コストはY（ユーロ相当額）である。次のそれぞれの条件で，ポーランドのEU加盟が貿易の創出につながるのか，それとも貿易の転換につながるのかを説明しなさい。
   a. $X = 50$％，$Y = 10{,}000$ユーロ
   b. $X = 100$％，$Y = 10{,}000$ユーロ
   c. $X = 100$％，$Y = 8{,}000$ユーロ
6. 次の視点を経済と政治経済の両面から考察して説明しなさい。「アメリカが日本やヨーロッパの貿易政策にクレームをつけるのは無駄なことである。どの国も自己の最大利益にかなうことは何でもする権利がある。アメリカは外国の貿易政策に文句をつける代わりに，外国のやりたいようにさせるべきである。そして，自由貿易に対する偏見を捨てて他国と同じようにすればいい。」
7. 最適関税の理論をわかりやすく解説しなさい。
8. 政府が国家の経済厚生を軸に貿易政策を立案する場合でも，貿易戦争の問題は

やはり，図9-3の囚人のジレンマによってモデル化されたものになるのだろうか。このやり方で政策が形成される場合，ジレンマを解消させるのはどのような方法か。また，保護主義政策が取られることはあるだろうか。

9. 近年，アメリカは自国の消費者を守るために，鉛を使った玩具や衛生基準を満たさない魚介類など，一定の中国製品の輸入を制限する措置をとってきた。これをダブルスタンダードの表れと指摘する声もある。消費者の保護を理由に進んで財の輸入を制限するなら，まともな賃金を支払わないで生産した財の輸入も制限すべきではないのかというわけである。以上の主張に価値が認められるかどうかを，理由とともに述べなさい。

参考文献

Robert E. Baldwin. *The Political Economy of U.S. Import Policy*. Cambridge: MIT Press, 1985. アメリカにおける貿易政策の形成過程を取り上げた基本的な参考書である。

Robert E. Baldwin. "Trade Policies in Developed Countries," in Ronald W. Jones and Peter B. Kenen, eds. *Handbook of International Economics*. Vol.1. Amsterdam: North-Holland, 1985. 貿易関連の広範な政策をテーマにした広範囲な研究が，理論と証拠の両面から行われている。

Jagdish Bhagwati, ed. *Import Competition and Response*. Chicago: University of Chicago Press, 1982. 輸入と国内生産との競争から起きる経済および政治上の問題を分析した論文が収められている。

Jagdish Bhagwati. *Protectionism*. Cambridge: MIT Press, 1998.（『保護主義：貿易摩擦の震源』ジャグディシュ・バグワティ著，渡辺敏訳，サイマル出版会，1989年）保護主義政策の擁護および反対論を適切に要約した上で，自由貿易を強化するための提案をしている。

W. Max Corden. *Trade Policy and Economic Welfare*. Oxford: Clarendon Press, 1974. 産業保護に関する経済学上の賛否両論が詳しく研究されている。

Harry Flam. "Product Market and 1992: Full Integration, Large Gains?" *The Journal of Economic Perspectives* (Fall 1992), pp.7–30. ヨーロッパ市場統合の試みである「1992」の経済効果を精査した論文である。ヨーロッパの貿易障壁については，障壁から発生するコストの計測値は小さくても，障壁を取り除くことで得られる「動学的」利益は大きいはずだという通念があった。これを改めて検証した手法は注目に値する。

John H. Jackson. *The World Trading System*. Cambridge: MIT Press, 1989. 国際貿易の法的な枠組みについて，GATTの役割を中心に置いた包括的な考察がなされている。

Dominick Salvatore, ed. *The New Protectionist Threat to World Welfare*. Amsterdam: North-Holland, 1987. 1980年代に保護主義の圧力が高まった原因と結果をテーマにしたエッセイ集である。

Jeffrey Schott. *The Uruguay Round: An Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1994. 最近のGATT貿易ラウンドにおける課題と成果が，幸いにも読みやすく簡潔にまとめられているうえ，関連研究についても大半の概観が得られる。

Robert M. Stern, ed. U.S. *Trade Policies in a Changing World Economy*. Cambridge: MIT Press, 1987. 貿易政策関連のエッセイ集である。

最適関税は有益であるという証明

関税は常に大国の交易条件を改善するが，同時に，生産と消費の歪みを招く。この補遺では，関税が十分に低い場合，交易条件の改善による利益は常に歪みによる損失を上回ることを示す。したがって，最適関税は常にプラスとなる。

ここでは要点がわかりやすくなるように，需要曲線と供給曲線がすべて直線というケースに焦点を絞ることにする。

需要と供給

輸入国Cの需要曲線が次の方程式で表されるとする。なお，$\tilde{P}$は財の国内価格である。

$$D = a - b\tilde{P} \tag{9A-1}$$

また，供給曲線は次式で表される。

$$Q = e + f\tilde{P} \tag{9A-2}$$

そして，C国の輸入需要は次の式で表されるように，国内の需要と供給の差に等しい。

$$D - Q = (a - e) - (b + f)\tilde{P} \tag{9A-3}$$

一方，F国の輸出供給は，次式で表される直線を描くものとする。

$$(Q^* - D^*) = g + hP_W \tag{9A-4}$$

(9A-4) で，P_Wは世界価格である。そして，C国の国内価格は世界価格を関税分だけ上回る。

$$\tilde{P} = P_W + t \tag{9A-5}$$

関税と価格

関税は国内価格と世界価格に価格格差を生み出し，C国の国内価格を押し上げ，世界価格を下げる（図9A-1）。

世界均衡において，C国の輸入需要とF国の輸出供給は等しい。

$$(a - e) - (b + f) \times (P_W + t) = g + hP_W \tag{9A-6}$$

関税がかからない場合の世界価格をP_Fとすると，関税tによって国内価格$\tilde{P}$は次式のように上昇する。

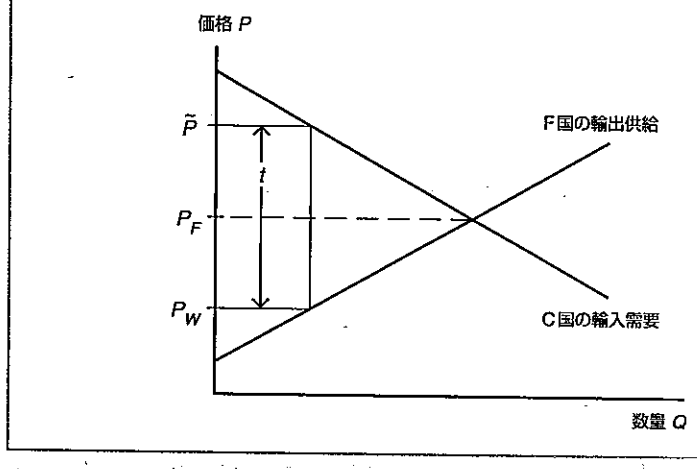


図9A-1 関税が価格に与える影響
線形モデルでは，関税が価格に与える影響を正確にとらえることができる。

$$\tilde{P} = P_F + th/(b + f + h) \tag{9A-7}$$

一方，世界価格は，関税tによって次式のように下落する

$$P_W = P_F - t(b + f)/(b + f + h) \tag{9A-8}$$

（小国から見ると，外国からの供給は弾力性が高い。つまり，hの値はきわめて大きい。したがって，小国の関税が世界価格に与える影響はほとんどない一方，自国の国内価格はほぼ1対1の割合で上昇する。）

関税と国内の厚生

ここでは，すでに学んだC国の厚生に及ぶ関税効果を導き出す方法を使うことにする（図9A-2）。Q^1とD^1はそれぞれ自由貿易の下での生産と消費を表す。関税によって国内価格が上がると，QがQ^2に上昇してDがD^2まで下降することになる。これは次の2つの式で表される。

$$Q^2 = Q^1 + tfh/(b + f + h) \tag{9A-9}$$

$$D^2 = D^1 - tbh/(b + f + h) \tag{9A-10}$$

世界価格の低下による利益は，価格の下げ幅に関税導入後の輸入水準を乗じたものに等しい。これは，図9A-2中の四角形で表される。

$$\begin{aligned}\text{利益} &= (D^2-Q^2)\times t(b+f)/(b+f+h)\\ &= t\times(D^1-Q^1)\times(b+f)/(b+f+h)-(t)^2\times h(b+f)^2/(b+f+h)^2\end{aligned} \tag{9A-11}$$

消費の歪みによる損失は，図9A-2中の2つの三角形の合計になる。

$$\begin{aligned}\text{損失} &= (1/2)\times(Q^2-Q^1)\times(\tilde{P}-P_F)+(1/2)\times(D^1-D^2)\times(\tilde{P}-P_F)\\ &= (t)^2\times(b+f)\times(h)^2/2(b+f+h)^2\end{aligned} \tag{9A-12}$$

したがって，経済厚生におよぶ正味の効果は次のようになる。

$$\text{利益}-\text{損失} = t\times U-(t)^2\times V \tag{9A-13}$$

ここで，UとVはわかりにくい記号ではあるが，関税水準とは無関係の正の値である。つまり，正味の効果は，正の値に関税率を掛けたものから，正の値に関税率の2乗を掛けたものを差し引いたものになる。

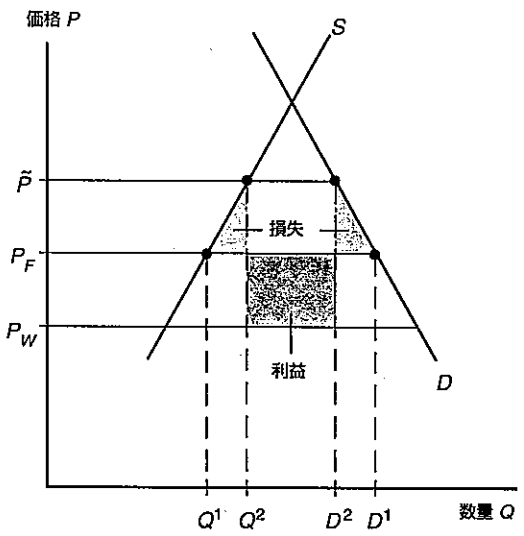


図9A-2　経済厚生に与える関税の効果
関税の正味便益は，赤色のついた長方形部分から青色の2つの三角形を引いた部分に等しい。

以上から，関税が十分低ければ，正味の効果は必ずプラスになる。というのも，ある数値が小さくなればなるほど，その数値の2乗は数値そのものより早く小さくなるからである。たとえば，20％の関税で純損失が出るとする。では，10％の関税ではどうなるか。プラス効果は，20％の関税の場合のわずか1/2だが，マイナス効果は1/4まで小さくなる。それでも正味の効果がマイナスなら，関税を5％にしてみる。これにより，マイナス効果の減少はプラス効果の2倍になる。したがって相当低い関税率では，プラス効果はマイナス効果を上回るはずである。