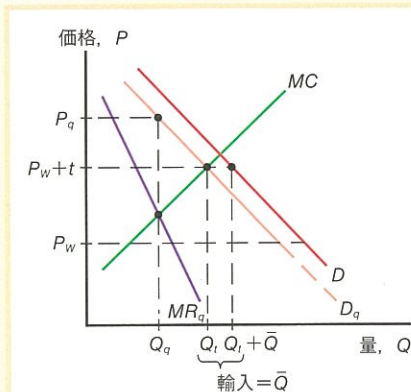


図 9A.4
関税と輸入割当を比べる

輸入割当は、同じ輸入量を実現する関税よりも低い国内産出と高価格をもたらす。



関税と輸入割当を比べる

それでは、関税と輸入割当の影響がどう違うかを比べよう。このためには、同じ水準の輸入量をもたらす関税と輸入割当を比べる（図 9A.4）。この関税水準 t は、輸入量 $\bar{Q}$ をもたらす。だから、関税の代わりに政府があっさり輸入量を $\bar{Q}$ に制限したらどうなるかを考えよう。

図を見ると、二つの結果が違うことがわかる。関税だと国内生産は Q_t で、国内価格 $P_W + t$ になる。輸入割当だと国内生産量はもっと低い Q_q になり、価格をもっと高い P_q だ。関税で保護されている場合、独占国内産業は、完全に競争的だった場合と同じふるまいをする。輸入割当で保護された場合だと明らかに違ってくる。

この違いが起こる理由は、輸入割当が関税よりも強い独占力をつくるからだ。独占産業が関税で保護されているときには、国内企業は価格を上げすぎたら相変わらず輸入品に負けるのを知っている。これに対し輸入割当だと絶対的な保護が得られる。国内価格をどんなに上げても、輸入量は輸入割当を超えることはない。

この比較から考えて、政府が国内の独占力を気にするのであれば、貿易政策の道具としては輸入割当より関税を活用すべきだということになりそうだが、でも実際には、国内産業保護はますます関税から離れ、輸入割当を含む非関税障壁に向かいつつある。これを説明するためには、政府を動かす力として経済効率性以外のものに目を向ける必要がある。

貿易政策の政治経済

2005 年 11 月 8 日、アメリカ政府と中国政府は合意文書に調印した。中国がアメリカの圧力に屈して、各種の繊維衣料の対米輸出についての輸出制限を行うことに合意したのだった。例えば中国は 2006 年に、アメリカには靴下を 7.723 億足以上は輸出しないと合意している。この合意はアメリカの消費者にとって、靴下などの価格を大幅に引き上げている。中国はこの点ではアメリカの要求を受け入れたけれど、工業製品や農産物についての関税を引き下げろというアメリカの要求には反発した。

つまり中国政府もアメリカ政府も、第 9 章の費用便益分析によれば、便益よりは費用の多いはずの政策をなんとしても実現したいと思っていたわけだ。明らかに、政府の狙いは単純な費用便益の測定を超えたものを反映している。

この章では、政府が貿易政策を経済学者たちの費用便益計算に基づいて行うべきではない、あるいは少なくとも、実際にはそうしない、理由のいくつかを検討する。実際に貿易政策を動かす力の検討は第 11 章と 12 章でも続ける。これらの章は、それぞれ発展途上国と先進国が直面する貿易政策課題の特徴を扱う。実際の貿易政策を理解するための第一歩は、政府が貿易に介入すべきでない理由としてはどんなものがあるかを考えることだ——つまり、自由貿易を支持する理由は何か、ということだ。この質問に答えられたら、介入を支持する議論は、自由貿易支持論の根底にある想定への挑戦として検討できる。

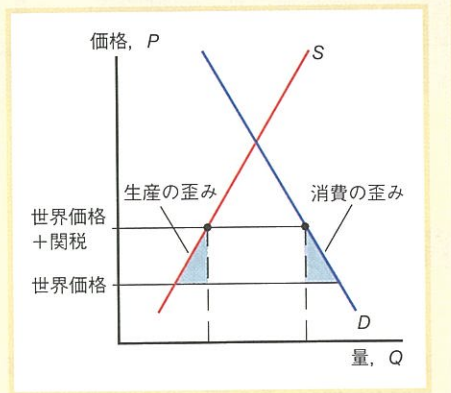
学習目標

この章を読み終わったら、こんなことができるようになる。

- 伝統的な貿易からの利益を超えた、自由貿易支持論を展開できる。
- 自由貿易に反対する国民厚生議論を評価できる。
- 貿易政策の「政治経済」的な見方の背後にある理論と実証を結びつけられる。
- 国際交渉や合意が世界貿易をどう促進してきたか説明できる。
- 特惠貿易協定が生み出す独特の問題を論じられる。

図 10.1
自由貿易を効率性の観点から支持する

関税などの貿易制限は、生産と消費の歪曲につながる。



自由貿易の支持論

完全な自由貿易に近いとさえいえるようなものは、どの国ももっていない。香港は、法的には中国の一部だけれど独自の経済政策をもっていて、現代経済の中では関税も輸入割当もない唯一の経済かもしれない。それでもアダム・スミスの時代以来、経済学者たちは貿易政策がめざすべき理想として自由貿易を推奨してきた。ある水準では、理論的モデルは自由貿易が保護主義に伴う効率性の損失を避けられると示唆している。多くの経済学者たちは、自由貿易が生産と消費の歪曲を除去するだけにとどまらない追加の利益を生み出すと考えている。最後に、自由貿易が政策として完璧とはいえないと思っている経済学者たちですら、政府が実施しそうなほかのどんな政策よりも通常はマシだと考えている人が多い。

自由貿易と効率性

自由貿易の効率性支持論は、関税の費用便益分析の裏返しでしかない。図 10.1 は外国輸出価格に影響を与えない小国の場合でこの基本的な論点を繰り返したものだ。関税は二つの三角形の面積で示される純損失を経済に与える。これは生産者と消費者の経済インセンティブ歪曲から生じる損失だ。逆に、自由貿易に移行すればこうした歪曲がなくなり、国民の厚生は高まる。

現代世界では、この章の後で説明する理由から、関税率は一般に低いし、輸入割当もそんなに見られない。結果として、関税や輸入割当による歪曲の総費用推計は、か

表 10.1 世界的自由貿易への移行による便益（対GDP比）

アメリカ	0.57
EU	0.61
日本	0.85
発展途上国	1.40
全世界	0.93

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

なりつつましい規模になっている。表 10.1 は世界的な自由貿易への移行から得られる利益推計を GDP 比で示したもので、比較的最近のものだ。世界全体については、この推計によれば、保護主義は GDP の 1% 以下の費用でしかない。自由貿易からの利益は、欧米などの先進経済の場合には小さくて、もっと貧しい「発展途上国」だと少し大きめだ。

自由貿易の追加の利益¹

経済学者たちの間では、こうした計算は、自由貿易によるかなり大きな利益を示すものであっても、それが話のすべてではないという考え方が強い。小国一般、特に発展途上国の場合だと、多くの経済学者たちは伝統的な費用便益分析ではとらえきれていない重要な利益があると論じる。

一つの追加利益は、第7章と8章で主題にした規模の経済に関係する。保護された市場は産業の集約を阻害することで、規模の外部経済からの利益を制限してしまう。規模の内部経済の場合、それは生産を国際的に断片化させるだけでなく、競争を減らして利潤を引き上げることで、保護産業部門にあまりに多くの企業が参入するようにしてしまう。せまい国内市場に企業が乱立することで、それぞれの企業の生産規模は非効率になる。保護が非効率な規模を生むという好例は、アルゼンチンの自動車産業で、これは輸入制限のために台頭した。効率的な組立工場は、年間生産台数8万から20万台の規模なのに、1964年に年商16万6,000台しかなかったアルゼンチンの自動車産業には13社もいた！ 一部の経済学者によれば、過剰な参入とそれに伴う非効率な生産規模を抑止するのは、標準的な費用便益計算を超える自由貿易の理由になる。

自由貿易支持のもう一つの議論は、実業家たちに、輸出の新しい方法を探したり輸入品と競争したりするインセンティブを与えることで、自由貿易は政府が輸出入パターンを決めてしまう「管理」貿易よりも学習とイノベーションの機会を与える、という

¹ 追加的な自由貿易への利益としてここで論じられたものは、「動学的」利益とよばれることもある。競争やイノベーションの増加は、生産や消費の歪曲を除くよりも効果が発揮されるまでに時間がかかったりするからだ。

ものだ。第11章は、輸入割当と関税からもっと開放的な貿易政策に移行したときに、予想外の輸出機会を見つけた低関税国の経験を論じている。

それと関連する自由貿易の利益は、輸出を行うのは生産性の高い企業で、生産性の低い企業は国内市場にとどまるという第8章で述べた傾向に関係したものだ。ここから示唆されるのは、自由貿易への移行は、産業のミックスを高い生産性をもつ企業にシフトさせることで、経済全体を効率的にするということだ。

こうした追加の自由貿易支持論は定量化が難しいものだけれど、それをやってみた経済学者もいる。一般に、規模の経済と不完全競争を考慮したモデルは、表10.1に示したものよりも大きな数字を出す。でも、自由貿易からの利益が本当はどれだけ増えるのかについては、意見が大きく分かれる。自由貿易からの追加利益が一部の経済学者たちの思っているほど大きいなら、関税や割当、輸出補助金などにより貿易を歪曲する費用は、それに比べて伝統的な費用便益分析の計測よりも大きくなる。

レントシーキング

輸入品が関税ではなく輸入割当で制限されている場合、その費用はレントシーキングとよばれるプロセスにより拡大される。第9章で、輸入割当を施行するには、政府は輸入ライセンスを発行することになり、経済的レントをそのライセンス受給者の懐に入れる。一部の例では、個人は企業は輸入ライセンスを獲得するために、かなりの費用をかける——実質的には、経済の生産的なリソースの一部をむだにしているわけだ。

有名な例がインドで1950年代と1960年代に起きた。当時、インド企業は生産能力に応じて輸入投入財を買う権利を割り振られていた。これは過剰投資のインセンティブをつくり出した——例えば製鉄会社は、もらえる輸入割当ライセンスを増やしたいからというだけで、必要以上の高炉を建設しようとしたりする。この遊休設備を建設するのに使われた資源は、図10.1に示された費用を上まわる保護の費用となる。

レントシーキングの例として、もっと最近でふりがわりな例としては、アメリカによるツナ缶の輸入がある。ツナ（マグロ）は「関税割当制」というもので保護されている。マグロは少量（アメリカ消費量の4.8%）までは6%の低関税で輸入できるけれど、それを超える輸入はすべて12.5%の関税率になる。どういうわけか、輸入ライセンスはない。毎年、マグロを低関税率で輸入できる権利は早い者勝ちで割り振られる。結果として、アメリカにマグロを持ち込もうとする高価な競争が起こってしまう。アメリカ国際貿易委員会がこのレントシーキングの過程を次のように表現している：

輸入業者たちは、TRQ [関税割当制] のできる限り多くのシェアを手に入れようとして、保税倉庫に12月末に大量のツナ缶を備蓄しておき、年が明けた瞬間にその倉庫の製品を出荷する。

12月に輸入業者たちが大量のツナ缶を倉庫に積み上げるために使う費用は、アメリカ経済にとって通常の保護貿易費用を超える損失となる。

自由貿易支持の政治的な議論

自由貿易の政治的支持論は、自由貿易への政治的なコミットメントは、原理的にもっとよい政策があるにしても、実際にはよいアイデアだったりするという事実を反映したものだ。経済学者たちはしばしば、実際の貿易政策は国民的な費用や便益よりも、特殊利権政治にばかり支配されていると主張する。経済学者たちは、理論的には選択的に関税や輸出補助金をかける方が国民の厚生を増やせることを示せるけれど、実際には、貿易に対する高度な介入プログラムを実施しようとする政府機関はすべて、利益団体につかまって所得を政治的な影響力の強い部門に再分配する道具として使われてしまうのだと論じる。この議論が正しいなら、純粋に経済学的な根拠でみれば、自由貿易が必ずしも考えられる最適な政策でなかったとしても、例外なしの自由貿易を支持する方がマシかもしれない。

これまでの節で述べてきた三つの議論は、おそらくほとんどの国際経済学者たち（少なくともアメリカの学者たち）の視点を代弁したものとなっている：

1. 伝統的に計測された、自由貿易からの逸脱費用は大きい
2. 自由貿易にはほかにも便益があるから、保護主義的な政策の費用はもっとふくらむ
3. 自由貿易からの高度な逸脱を図ろうとする試みはすべて、政治プロセスにより覆されてしまう

それでも、自由貿易から逸脱する方がいいという知的にまともな議論は存在するので、これはきちんと理解しておくべきだ。

事例研究

「1992」の利益

1987年に、欧州共同体（今は欧州連合、EU）の加盟国は、公式には「単一ヨーロッパ議定書」とよばれるものに合意した。これは、真に統合された欧州市場をつくりだそうという意図のものだった。この法律は5年で施行されることになっていたから、そこに内包された施策はまとめて「1992」とよばれるようになった。

「1992」の奇妙なところは、欧州共同体はすでに関税連合だったから、ヨーロッパ内の貿易では関税や輸入割当はもう存在していなかったということだ。だったら後は何を自由化すればいい？ 1992支持者たちは、ヨーロッパ内部にはまだかなりの国際貿易障壁があると主張した。そうした障壁の一部は、国境を越える費用だ。例えば、フランスとドイツの間で財を運ぶトラックが、法的な手続きのために止まらなくてはならないという事

実だけでも、長い待ち時間につながり、時間とガソリンのむだになる。似たような費用がビジネス旅行者にもかかる。ロンドンからパリへの飛行機は 1 時間でも、入国審査と通関で 1 時間余計に待たされる。規制の違いも、市場の統合を制限した。例えば、ヨーロッパ各国で食品をめぐる保健規制が違うので、イギリス製品をトラックにつめてフランスに持って行ったり、その逆をしたりというわけにはなかなかいかない。

こういうちょっとした貿易障壁をなくすのは、政治的にとても難しいプロセスだった。仮にフランスが、ドイツからの製品はノーチェックで入れてしまうことにしたとしよう。フランス人たちは、フランスの安全基準を満たさない工業製品や、フランスの保健基準に合わない食品や、フランスの医師が認めていない医薬品などを与えられてしまうかもしれない。だから各国が真にオープンな国境をもつには、各国が共通の基準に合意して、フランスの要件を満たすものはドイツでも認められ、その逆も可能になる必要がある。1992 交渉の主要な仕事は、つまり何百という分野での規制を協調させることだった。この交渉は、各国の文化的な差のせいで、しばしば熾烈なものになった。

みんながいちばん感情的になったのは食品だった。先進国はどこでも、人工着色料などは規制して、消費者たちが発がん物質や有毒物質を知らずに食べたりしないようにしている。でも、最初に提案された人工着色料規制は、いくつかの伝統的なイギリス食品の外見を破壊してしまう。ピンク・パンガース（朝食用ソーセージ）は白くなり、ゴールデン・キッパー（ニシンの干物）は灰色になり、豆の煮物は明るい緑ではなく濁った緑になってしまう。大陸側の消費者は気にもしなかった。かれらとしては、そもそもイギリス人がそんなものを食えること自体が理解不能だった。でもイギリス側では、この問題が国民アイデンティティ喪失の恐れと結びついてしまい、この規制案を緩和することがイギリス政府にとっては最重要課題となったので、必要な例外がなんとか得られた。その一方で、ドイツは何世紀もの歴史をもつビール純度法を満たさないビールの輸入を受け入れざるを得ず、イタリアはなんと——恐ろしいことに！——間違った種類的小麦でつくられたパスタを受け入れざるを得なくなった。

でも、こんな面倒な交渉を何のためにやるんだろうか？ 1992 にどんな潜在的な利益があるのだろうか？ 直接的な利益を推計しようという試みはどれも、かなり慎ましい利益を示唆していた。国境を越えるための費用は、その財の出荷額の数 % に満たない。そうした費用をなくしても、ヨーロッパ全体の実質所得の増加は、どうみても 1% に満たない。それでも、欧州委員会（EU の行政部門）の経済学者たちは、真の利益はずっと大きいと主張した。

この主張は、欧州市場の統合は企業の競争を高め、もっと効率的な生産規模を実現するという見方かなり依存していた。アメリカとの比較がかなり活用された。アメリカの購買力と人口は EU と似ているのに、国境はなく完全な統合市場だ。欧州委員会の経済学者たちは、多くの産業で欧州の市場は断片化しているようだと言及した。大陸全体を単一市場として見るかわりに、企業はどうも細かいゾーンに切り分けて、それぞれが小規模な国ごとの生産者の縄張りになっているようだった。経済学者たちの主張では、貿易障壁がすべてなくなれば、こうした生産者たちの統合が起こり、生産性の大幅な向上

が起こるはずだった。こうした推定上の利益で、1992 の便益推計は、その時点の EU 諸国の所得を数 % にまで引き上げた。さらに委員会の経済学者たちは、ヨーロッパ経済の効率性向上により、インフレと失業のトレードオフが改善するから、間接的な便益があるのだと論じた。あれやこれやの計算のあげく、委員会は 1992 の推定利益が、ヨーロッパの所得の 7% になると推計した²。

この議論に参加した人は、誰もこの 7% という数字がことさら信頼できるものとは思っていなかったけれど、多くの経済学者たちは、利益がかなりのものになるという委員会の確信を共有していた。でも、市場の断片化は貿易政策よりは文化的な問題だろうという懐疑派もいた。例えばイタリアの消費者たちがほしがる洗濯機は、ドイツで好まれるものとはかなり違う。イタリア人たちは比較的少数の服しか買わないけれど、買う物はスタイリッシュで高価だ。だから服への投資を保存する、穏やかに洗う低回転の洗濯機が好みだったのだ。

いまや 1992 年からずいぶんたったので、支持者も懐疑派もそれなりにポイントはついていったのが明らかだ。一部の例では、かなりの産業統合が起きた。例えばフーヴァー社はフランスの掃除機工場を閉鎖して、生産をすべてイギリスのもっと効率の高い工場に集約した。ほかの例では、古い市場の断片化が明らかになくなったし、ときにはそれが驚くようなかたちとなった。例えばイギリスのスライス済み食パンがフランスで人気商品になるなどだ。でも場合によっては、まったく統合の兆しがなく市場もある。ドイツ人は輸入ビールに見向きもせず、イタリア人は柔らかい小麦のパスタなんか受け入れない。

1992 の経済的利益はどのくらいだろう？ 2003 年に、欧州委員会が単一ヨーロッパ議定書の影響を振り返ろうとしたときには、1992 年以前の推計よりは慎ましい値になった。利益は GDP の 1.8% だった。この数字が正しければ、ちょっとがっかりする数字ではあるけれど、失敗とはいえない。

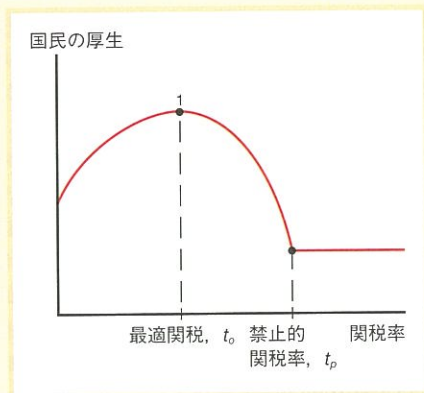
国民厚生から見た自由貿易反対論

ほとんどの関税や輸入割当などの貿易政策手段は、主にある特定の利益集団の所得を保護するために実施される。でも政治家たちはしばしば、そうした政策が国全体の利益のために実施されていると主張するし、たまにはそれが事実だったりすることさえある。経済学者たちはしばしば、自由貿易からの逸脱は国民の厚生を減らすと主張するけれど、活発な貿易政策がときには国全体の厚生を高められると考えるべき理論的な根拠はある。

² Michael Emerson, Michel Aujan, Michel Catinat, Philippe Goubet, and Alexis Jacquemin, "The Economics of 1992," *European Economy* 35 (March 1988) を参照。

図 10.2
最適関税

大国なら、最適関税 t_o があって、交易条件の限界利得が生産と消費歪曲からくる限界効率性損失とちょうど等しくなる。



交易条件に基づく関税支持論

自由貿易からの逸脱を支持する議論の一つは、費用便益分析からまっすぐ出てくるものだ。外国輸出業者の価格を左右できる大国なら、関税は輸入品の価格を下げて交易条件の便益を生み出す。この便益は、関税の費用とつきあわせる必要はある。関税は生産と消費のインセンティブをゆがめるからだ。でも、場合によっては関税の交易条件便益が、その費用を上まわることあるから、**交易条件に基づく関税支持論**はあり得る。

この章の補遺では、関税が十分に小さければ、交易条件の便益は必ず費用より大きいことを示している。だから関税率が低ければ、大国の厚生は自由貿易の場合より高まる(図 10.2)。でも関税率が高くなると、やがて費用の方が利得より急速に上がり始め、国民厚生と関税率の関係を示す曲線は下降を始める。貿易を完全に止めてしまう関税率(図 10.2 の t_p)は、国を自由貿易よりひどい状況にしてしまう。関税率を t_p 以上に上げても何の影響もないので、曲線は平らになる。

図 10.2 の曲線上の点 1 では、関税率は t_o で、国民厚生は最大となる。国民厚生を最大化する関税率 t_o は**最適関税**だ(慣習として、**最適関税**という用語は通常、あらゆる検討から見ていちばんいい関税ではなく、交易条件により正当化される関税のことを指す)。最適関税率は常にプラスだけれど、あらゆる輸入をなくす禁止関税率(t_p)よりは必ず低い。

輸出部門に対して交易条件の議論はどんな政策を示すだろうか？ 輸出補助金は交易条件を悪化させ、文句なしに国民厚生を引き下げるので、輸出部門の最適政策は負

の補助金でなくてはならない。つまり、外国人にとって輸出価格をあげるような**税金**だ。最適関税と同じく、最低輸出税は常にプラスだけれど、輸出を完全に止めてしまう禁止税よりは低い。

サウジアラビアなどの産油国の政策は、石油の輸出に課税して、ほかの世界にとっての価格を上げることだった。石油価格は時によって上下変動を繰り返してきたけれど、サウジアラビアが自由貿易にした方が得をしたはずだと主張するのは難しい。

でも交易条件に基づく自由貿易否定論には、いくつか重大な制約がある。ほとんどの小国は輸入品だろうと輸出品だろうと世界価格に影響を与える力がほとんどないので、交易条件議論は実質的にはほとんど意味がない。アメリカのような大国だと、問題は交易条件に基づく議論は、要するに自国の独占力を使い、ほかの国を犠牲にして自分が利益を得るという議論に等しいということだ。アメリカはもちろん、ある程度はこれを実行できるけれど、こんな収奪的な政策はたぶん、ほかの大国から報復を招く。報復的な貿易政策のやりとりが続けば、今度は本章の後の方で述べる国際的な貿易政策協調の試みがダメになってしまう。

つまり交易条件に基づく自由貿易反対論は、知的には完璧だけれど、実用性は疑わしい。実際には、政府が貿易政策を正当化するのに本気で持ち出されるよりは、経済学者の理論的な主張として強調される場合の方が多い。

国内市場の失敗に基づく自由貿易反対論

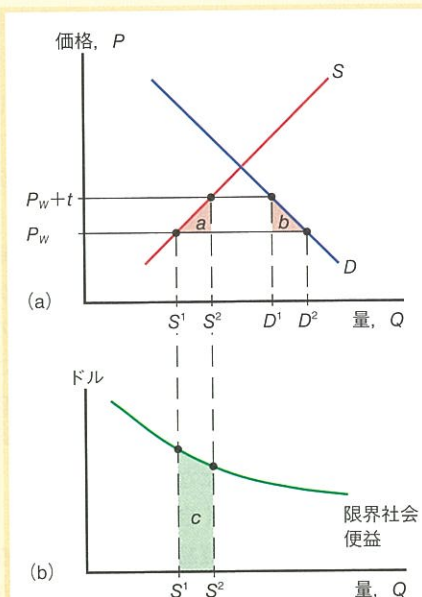
交易条件の問題を考えなければ、自由貿易支持の基本的な理論的根拠は、消費者余剰と生産者余剰の概念を使った費用便益にあった。多くの経済学者たちは、こうした概念、特に生産者余剰が費用便益を適切に計測しないという反論をもとに自由貿易否定論を出している。

なぜ生産者余剰は、財の生産の便益を適切に計測していないのか？ 今後の二つの章では、いろいろな理由を検討する。例えばある産業部門で使われる労働は、その産業がなければ失業したり過少雇用されたりするかもしれない。資本市場や労働市場の欠陥で、リソースは本来よりもゆっくりした速度でしか高収益部門に移転しないこともある。そして新産業や特に革新的な産業からの技術スピルオーバーの可能性もある。これらはすべて「**国内市場の失敗**」という全般的な見出しのもとに分類できる。つまりこうした例のすべてで、その国の市場のどれかがきちんと働いていない——労働市場が均衡しない、資本市場が資源を効率的に配分していない、といった具合だ。

例えば仮に、ある財の生産がもたらす経験が、経済全体の技術を改善するけれど、その産業部門の企業はそうした便益を回収できないので、生産量決定の際にはそれを考慮しないとする。すると追加の生産には**限界社会便益**があるのに、これは生産者余剰の計測ではとらえられない。この限界社会便益は、関税などの貿易政策を正当化で

図 10.3
国内市場の失敗に基づく関税支持論

財の生産が、生産者余剰ではとらえられない追加の社会便益を生むなら (b) のグラフでの領域 c で示したものを、関税が厚生を高める。



きる。

図 10.3 は、国内市場の失敗を根拠にした自由貿易否定論を図示したものだ。図 10.3(a) は小国の関税について、伝統的な費用便益分析を示す (交易条件効果が含まれないということだ)。図 10.3(b) は、生産者需要測定で考慮されていない限界便益を示す。図を見ると、国内価格を P_W から $P_W + t$ に引き上げる関税の影響を示している。生産は S^1 から S^2 に上がり、結果として a で示した部分の生産歪曲が起きる。消費は D^1 から D^2 に下がり、結果として消費の歪曲が b で示した面積の分だけ生じる。もし消費者余剰と生産者余剰しか考えないと、関税の費用は便益を上まわることになる。でも図 10.3(b) を見ると、この計算は関税の方が自由貿易よりも望ましくなるかもしれない追加の便益を見すごしていることがわかる。生産増加は、限界便益曲線の S^1 から S^2 までの下の面積、つまり c で示される部分に相当する社会便益をもたらす。それどころか、交易条件の場合と似た議論から、もし関税が十分に小さければ、 c の面積は常に $a + b$ の面積を上まわり、どこかに厚生を最大化する関税があつて、自由貿易の場合よりも高い水準の社会厚生をもたらすということが示せる。

国内市場の失敗に基づく自由貿易反対論は、経済学で次善の理論とよばれるもっと

一般的な概念の特殊例だ。この理論では、何もしないという政策はどんな市場についてのものであっても、そのほかすべての市場がきちんと機能している場合にしか望ましいとはいえないのだ、と述べている。ほかの市場が機能していないなら、ある市場でインセンティブを歪めるように思える政府介入は、ほかの部分での市場の失敗の結果を相殺することで、実は厚生改善になるかもしれないという。例えば、もし労働市場が機能不全で完全雇用を実現できないなら、労働集約産業に補助金を出す政策 (完全雇用経済では望ましくない) は妙案かもしれない。賃金をもっと柔軟にするなどして、労働市場を直す方がよいけれど、何らかの理由でこれが無理なら、ほかの市場に介入するのは問題軽減の「次善の」方法かもしれない。

経済学者たちが次善の理論を貿易政策に適用するときには、経済の内部機能の不完全性が、外部経済関係への介入を正当化するかもしれないと論じている。この議論は、国際貿易が問題の源ではないことを認めつつ、それでも貿易政策が少なくとも部分的な解決を提供できるかもしれないという。

市場の失敗説はどこまで納得できるものだろうか？

こうした理論が最初に提唱されたときには、市場の失敗説は自由貿易支持論の相当部分を否定するようには見えなかった。結局のところ、我々が暮らす実際の経済が市場の失敗なしの世界だなんて主張したがる人はいないのだから。特に貧困国では、市場の不完全性は山ほどある。例えば、失業や、都市部と地方部のすさまじい賃金率格差は、多くの低開発国にみられる (第 11 章)。市場がうまく機能しないという証拠は、先進国ではそれほど露骨でないにしても、やはり大きな市場の失敗があると示唆する仮説を構築するのは簡単だ——例えば革新的な企業がイノベーションの報酬を完全に独占できないといったことだ。国の厚生を上げられる介入の可能性があるのに、自由貿易を擁護するわけにはいかないのでは？

自由貿易に対する防衛線は二つある。一つは、国内の市場の失敗はその問題の源泉を直接狙った国内政策で矯正すべきだと主張する。二番目は、経済学者たちは政策の処方箋を出せるほどきちんと市場の失敗を診断できないというものだ。

国内市場の失敗は国内政策の変更で対応すべきで、国際貿易政策の出る幕ではないという指摘は、計測されない限界社会便益すべてを考慮するよう改訂した費用便益分析により裏づけられる。図 10.3 は、関税が生産と消費に歪曲を引き起こしても、社会便益を生み出すような生産増加をもたらすことで、厚生を高めるかもしれないということを示した。もし同じ生産増が関税ではなく生産補助金で実現したら、消費者への価格は増えず、消費損失 b は避けられる。言い換えると、奨励したい個別活動を直接狙うことで、生産補助金は完全に伴う付随費用をある程度は避けられる。

この例は、市場の失敗に対処するときの一般原則を浮き彫りにしている。市場の失

敗には、いつもできるだけ直接的に対処する方がいい。間接的な政策対応は、経済の別のところに予想外のインセンティブ歪曲をつくり出してしまふからだ。だから国内市場の失敗で正当化される貿易政策は、決して最も効率的な対応ではあり得ない。常に「最善」よりは「次善」でしかないのだ。

この洞察は、貿易政策考案者たちにも重要な意味をもつ。貿易政策を提案するときには常に、同じ問題を矯正するための純粋な国内政策と比較すべきだ、ということだ。もし国内政策があまりに高価すぎたり、望ましくない副作用があったりするようなら、貿易政策の方は間違いなくそれ以上に望ましくないはずだ——費用がそれほど明確でないにしても。

例えばアメリカでは、自動車の輸入割当は、自動車産業の労働者の雇用を守るために必要なのだという根拠で支持されてきた。輸入割当支持者たちは、アメリカ労働市場は硬直的すぎて、自動車労働者たちは賃金カットやほかの産業への転職で雇用を確保できないのだと論じる。さて同じ問題に対処する純粋な国内政策を考えよう。自動車労働者を雇用する企業への補助金だ。こうした政策は、すさまじい政治的な反発にあう。一つには、保護なしで現在の雇用水準を維持するためには巨額の補助金支払いが必要となり、これは連邦政府の財政赤字を増やすか増税かのどちらかをもちたす。さらに、自動車労働者たちは工業部門でもいちばん高賃金の労働者たちだから、世間はそこに補助金を出すのに必ず反対する。自動車労働者への雇用補助が議会で可決されるとは思えない。でも輸入割当の方がもっと高価だ。同じだけ雇用は増やしても、消費者の選択の歪曲もついてくるからだ。唯一の違いは、費用が直接的な政府支出ではなく高い自動車価格というかたちをとるので、見えにくくなるということだ。

国内市場の失敗に基づく保護主義正当化を批判する人々は、この例が典型的なものだという。自由貿易からの逸脱のほとんどは、費用より便益が高いから採用されたのではなく、世間がその真の費用を理解し損ねているから起きているのだというわけだ。だから貿易政策の費用をそれに代わる国内政策と比べるのは、こうした費用がどれほど高いかに注目させるための便利な方法だという。

自由貿易第2の擁護論は、市場の失敗は通常は厳密にみきわめるのが難しいので、適切な政策対応がどうあるべきなのかもはっきりしないというものだ。例えば、低開発国で都市部の失業があったとしよう。適切な政策とは何だろうか？ 一つの仮説は(第11章でもっと詳しく検討するけれど)、都市産業部門を保護する関税が失業者を生産的な仕事に引き込んで、関税の費用を十分に上まわるだけの社会便益を生み出すと述べる。でも別の仮説は、この政策は都市部に大量の移住を引き起こすので、失業はむしろ増えると述べる。この仮説のどちらが正しいかをみきわめるのは難しい。経済学理論は、適切に機能する市場の仕組みについてはいろいろ教えてくれるけれど、機能していない市場については示唆がぐっと減ってしまう。市場が機能不全になるやり方

はたくさんあるし、次善の政策の選択は、その市場の失敗の細部に左右されてしまう。

正しい次善の貿易策をみきわめる難しさは、さっき述べた自由貿易についての政治的な支持を強化するものだ。もし貿易政策の専門家たちが、政策を自由貿易からどう逸脱させるべきかについてまるで自信がなくて、お互いの間でも意見が違っているなら、貿易政策が国民の厚生なんかまるっきり無視して、特殊利益団体政治に支配されるのは実に簡単だ。市場の失敗がそもそも大したものでないなら、自由貿易にコミットする方が、もっと柔軟なアプローチというパンドラの箱を開けるよりは最終的にいい結果になるかもしれない。

でもこれは、経済学よりはむしろ政策についての判断となる。ここで認識すべきなのは、しばしば経済学理論は自由貿易をドグマ的に擁護したがるといって非難されるけれど、実際にはそんなことはないという点だ。

所得分配と貿易政策

ここまでの議論は、国民の厚生議論に基づいて関税政策を支持・不支持するものだった。これは出発点としては適切だ。国民の厚生と、ある特定グループの厚生とを区別することで、問題を明確にするのに役立つし、貿易政策の支持者たちは通常、その政策が国全体に便益をもたらすと主張するのが通例だからだ。でも実際の貿易政策の政治を見るときには、国民の厚生なんてものが実は存在しないという現実に向き合う必要がある。実在するのは個人の欲望だけで、これは政府の目的におおむね不完全なかたちでしか反映されない。

個人の選好はどういうかたちで類型され、実際に見られる貿易政策を生み出すのだろうか。単一の、一般的に認められた答えというのではないけれど、政府が抽象的な国民の厚生という指標よりは、政治的な成功を最大化しようとしていると想定するモデルを検討する経済分析研究はますます増えている。

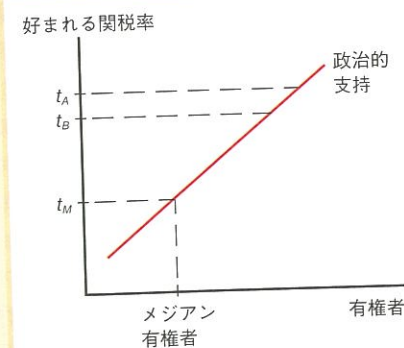
選挙での競争

政治科学者たちは、昔から政党同士の簡単な競争モデルを使い、有権者の選好が実際の政策にどう反映されるかを示してきた³。このモデルは次のような仕組みだ。仮に、競合する政党が来期選挙で自分の党が勝てるような政策を手当たり次第に約束するつもりだとしよう。そして、政治は次元に沿って記述できるとする。例えば関税率の水準といったものだ。そして最後に、仮に有権者たちは好みの政策が違っていると。例えば、技能集約的な財を輸出して、労働集約的な財を輸入する国があった

³ Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1957) を参照。

図 10.4
政治的競争

有権者たちは選好する関税率の順に並べられている。もしある党が高い関税率 t_A を提案したら、相手の党はちょっと低い関税率 t_B を提示すれば有権者たちのほとんどを獲得できる。この政治競争で、どちらの党もメジアン有権者の選好する関税率 t_M に近い関税率を提案することになる。



としよう。すると高技能有権者たちは低い税率を支持するだろう。でも低技能有権者たちは、国が高い関税をかける方が有利だ（第5章で論じたストルパー＝サミュエルソン効果のため）。だから、すべての有権者を好みの関税率の順番に一例に並べてみる。としよう。最低関税を好む人はいちばん左、最高関税を好む人はいちばん右という具合だ。

するとこの二つの政党は、どんな政策を実施すると公約するだろうか？ 答は、中道を見つけようとする、というものだ——具体的には、どちらもメジアン有権者の好む関税率に集まってくる傾向が出るということだ。メジアンとはつまり、一例に並んだ有権者の中で、ずばりちょうど真ん中という人物になる。その理由を理解するには、図 10.4 を考えてみよう。この図では、有権者たちは選好する関税率の順番に並べられており、それが仮想的な右肩上がりの曲線で示されている。 t_M はメジアン投票者の選好する関税率だ。さて、政党の片方がメジアン有権者の選好するものよりかなり高い、 t_A の関税率を提案したとしよう。するともう片方の政党はちょっと低い関税率 t_B を提案すれば、その公約は低い関税を欲しがめるあらゆる有権者、つまりは多数派に支持される。言い換えると、政治的にはメジアン有権者の求めるものより高い関税率なら、それを下まわる提案をした方が常に政治的には利益になる。

似たような理由づけで、もし反対政党の提案がメジアン有権者の望むものよりも低いものを提案していれば、利己的な政治家たちはそれを上まわる提案をしたがることもわかる。だから両方の政党は結局、メジアン有権者の求めるものに近い関税を提案することになる。

政治科学者たちは、この単純なモデルをいろいろ改変している。例えば、一部の分

析者は票を獲得するにあたって党の活動家たちの役割が重要だという。こうした活動家たちはイデオロギーで動くことが多いので、かれらの支持は政党がこれほど日和見的になるのを防いだり、各政党がこれほど見分けのつかない政策を採用したりするのを防いだりする。それでも、選挙競争のメジアン有権者モデルは政治的な決断が現実世界でどう行われるかについて考える方法として、とても有益だった。現実世界では、政策が所得配分に与える影響の方が、効率性に与える影響よりも重要だったりするのだ。

でもメジアン有権者モデルがあまりうまく機能しないように見える分野の一つが、まさに貿易政策なのだ！ 実は、このモデルはほぼ必ず、間違った方の予測をしてしまう。このモデルによると、政策は有権者の中でどれだけの人が喜ぶかに基づいて選ばれるはずだ。少数の人に大きな損をもたらすけれど、大量の人々に便益を与えるような政策こそが政治的に勝つはずだ。広範に損失を広げて、少数の人々にだけ役立つという政策は負けるはずだ。でも実際には、保護主義的な政策というのは、まさに前者より後者のような説明にあてはまることが多い。例えば、アメリカの乳製品産業は複雑な関税と輸入割当の仕組みで外国の競争から保護されている。こうした制限は、アメリカのほとんどあらゆる家庭に損失をもたらす一方、国の総労働力のたった 0.1% ほどしか雇っていない乳製品業界にずっと小さな便益を提供しているだけだ。なぜこんなことが政治的に起こるんだろうか？

集合行為

今や有名となった本で、経済学者マンサー・オルソンはある集団を代表する政治活動が公共財だと指摘した。つまり、そうした活動の便益は集団の全員が享受するもので、その活動を行う個人だけが享受するのではない⁴。仮に消費者が地元議員に手紙を書いて、自分の好きな輸入財の関税を引き下げてくれと頼み、この手紙がその議員の投票を変えて、低関税が承認されたとする。するとその財を買うすべての消費者が、手紙を書く手間をかけなくても低関税で便益を得る。

こうした政治の公共財的な性格は、全体としては大きな損失をもたらす——でも各個人にはわずかな損失でしかない——政策は大した反対を受けないかもしれないということを示す。ここでも、乳製品保護主義の例をとろう。この政策は平均的なアメリカ世帯に、年額およそ 3 ドルほどの費用をかけている。では消費者は地元議員に働きかけて、こんな政策をやめさせるべきだろうか？ 個人の利己性の立場からいえば、間違いなくそんなことはしない方がいい。手紙一通なんて政策には実に些末な影響しかないのだから、個人がそんな手紙から得る利得はたぶん、その便せん代にもならないし、

⁴ Mancur Olson, *The Logic of Collective Action* (Cambridge: Harvard University Press, 1965). 邦訳マンサー・オルソン『集合行為論』ミネルヴァ書房、1983。

まして切手代には絶対見合わない（それどころか、それ自体として興味があるのでない限り、そんな政策の存在について調べる手間にすら引き合わないだろう）。それでも、有権者百万人が手紙を書いて、乳製品保護を止めさせると要求したら、間違いなくこの保護は撤廃され、そうした手紙を書く手間を大きく上まわるだけの便益を消費者にもたらす。オルソンの表現では、これは集合行為の問題だ。集団全体としては有利な政策を要求するのが利益にかなうけれど、それぞれの個人からすれば特に利益にはならない。

集合行為の問題は、集団が小さい（だから各個人が有利な政策の便益の相当部分を獲得できる）場合と、その集団が団結力の強い（だから成員たちが集合的な利益のために動員できる）場合にいちばんうまく克服できる。乳製品保護のような政策が起こる理由は、乳製品生産者は比較的小さな、よく組織された集団を構成していて、各構成員は自分が受けとる暗黙の補助の規模について熟知しているのに対し、乳製品消費者たちは巨大な数の人々で、自分たちを利益団体として認識さえしていないからだ。だから集合行為問題は、便益よりも費用をたくさん生み出すだけでなく、助ける有権者よりはるかに多くの人々に痛手を与える政策が、それでも採用されてしまう理由を説明できる。

コラム 政治家の買収：1990年代からの証拠

本文で説明したように、政府が国民の厚生を全体として最大化しがっていると考えるなら、実際の貿易政策はまるで筋が通らないように思えるだろう。これに対し、特別利益団体が影響力をお金で買えと考えるなら、実際の貿易政策は筋が通っている。でも、政治家たちが本当に買収できるという直接的な証拠はあるだろうか？

1990年代のいくつか重要な貿易問題に関するアメリカ議会の投票が、便利なテストケースとなる。その理由は、アメリカの選挙献金法が政治家たちに、献金の金額と出所を公開するように義務づけているからだ。この公開情報で、経済学者や政治家学者たちは、こうした献金と実際の投票結果に相関があるかを検討できる。

ロバート・ボールドウィンとクリストファー・マギーによる1998年の研究^{*}は、二つの重要な投票に注目する。1993年の北米自由貿易協定（通称 NAFTA、以下で詳述）と、1994年の関税及び貿易に関する一般協定（通称 GATT で、これまた以下で詳述）の最新合意の批准をめぐる投票だ。どちらの投票もかなり熾烈な戦いとなり、票を分けたのは概ねビジネス VS 労働という区別だった——つまり、実業集団は強く賛成していた。労働組合たちは強く反対した。どちらの場合にも、実業界が支援する自由貿易の立場が勝った。NAFTA の場合、結果は最後までわからなかった。そして票差——下院で34票差——はあまり大きなものではなかった。

ボールドウィンとマギーは、議員の出身地区の経済特性や実業界と労働による献金などを考慮に入れた計量経済モデルを推計した。そして、投票パターンにはお金が大きく

影響することを発見した。この影響を評価する方法の一つは、「反実仮想」をいろいろ試すことだ。実業界からの献金がなければ、労働組からの献金がなければ、あるいはどちらからも献金がなければ、全体としての投票結果はどう変わっただろうか？

次の表はその結果をまとめたものだ。1行目は、それぞれの法案に賛成票を投じた議員数を示す。可決には最低214票必要だったことをお忘れなく。2行目は、ボールドウィンとマギーの方程式が予測した得票数だ。NAFTA では当たっているけれど、GATT については何票か過大に推計している。3行目は、労働組からの献金がなければ各法案がどのくらいの得票数だとモデルが予想しているかを示す。次の行は、実業界からの献金なしで賛成票を投じた議員数の推定だ。最後の行は、どちらもなければどうだったかという推計だ。

	NAFTA 賛成	GATT 賛成
実際	229	283
モデル予想	229	290
労働組献金なし	291	346
実業界献金なし	195	257
献金なし	256	323

この推計が正しければ、献金は総投票にかなりの影響があった。NAFTA の場合、労働組の献金は本来なら支持票を投じていた議員62人を反対にまわした。実業界からの献金があれば、この推計によると NAFTA の賛成票は195票しかない——可決には足りない票数だ。

その一方で、双方が献金をしていたので、その影響は相殺しあう傾向にあった。ボールドウィンとマギーの推計から見れば、労働組と実業界がどちらも献金していなければ、NAFTA も GATT も結局可決していたはずだということになる。

たぶんこれらの個別の事例では、両側からの献金が最終的な結果を買えなかったと結論づけるのは間違っているだろう。本当に重要な結果は、政治家たちは確かに買収できるということだ——つまり特別利益を強調する貿易政策理論は正しい方向を向いているわけだ。

^{*} Robert E. Baldwin and Christopher S. Magee, "Is Trade Policy for Sale? Congressional Voting on Recent Trade Bills," Working Paper 6376, National Bureau of Economic Research, January 1998.

政治プロセスのモデル化

集合行為の論理は、一見すると不合理な貿易政策の説明として経済学者たちが昔から引合いに出してきたものだけれど、この理論は団結力のある利益団体が実際にどうやって政策に影響を与えるかという手法面ではいささか漠然としている。そのギャップを埋めようとして、政治プロセスの単純化したモデルを考える研究が増えてきて

いる⁵。

この分析の出発点はすぐにわかる。政治家たちは人気ある政策を主張することで選挙に勝つこともあるけれど、成功する選挙戦は広告、世論調査などでお金もかかる。だから政治家としては、十分に大金を目の前にぶら下げられたら、典型的有権者の利益に反する立場を採用する方が有利なこともある。追加のお金で得られる票の方が、人気のない立場を採ることで失われる票より価値が高いかもしれない。

だから貿易政策の政治経済に関する現代的なモデルは、利益団体が政府による政策実施を条件として献金を提供し、政策を「買う」一種のオークションを念頭に置いている。政治家たちは、国全体の厚生を無視はしないけれど、有権者の厚生を少し減らしても、選挙資金増大との間である程度のトレードオフがなりたつ。結果として、団結力の強い集団——つまり集合行為の問題を克服できる集団——は公共全体を犠牲にしても自分たちの利益をひいきにするような政策を手に入れられる。

保護されるのは誰？

実務的な問題として、輸入競争から実際に保護されるのはどの産業だろうか？ 多くの発展途上国は伝統的に、輸入代替工業化という政策の中で多様な製造業を保護してきた。この政策と、それが最近になって昔よりもずっと人氣が衰えてきた理由については第11章で扱う。先進国での保護主義の範囲はずっとせまく、実際問題として保護主義のほとんどは、たった二つの産業部門に集中している。農業と衣服だ。

農業 現代経済にはあまり農民はいない——アメリカでは、農業は総労働人口1.3億人のうち、200万人ほどを雇っているだけだ。でも農民たちは、通常は組織力が強く政治的に強力な集団で、多くの場合にきわめて高い実効保護率を獲得しおおせている。ヨーロッパの共通農業政策については第9章で論じた。このプログラムの輸出補助金は、多くの農業製品が世界価格の2、3倍の値段で売られるということだ。日本では、政府は伝統的に米の輸入を禁止して、日本の主食の国内価格を世界価格の5倍以上に押し上げている。この禁止は、1990年代半ばの凶作のおかげで少し緩められたけれど、1998年末には——アメリカを含む多国の抗議を受けたのに——日本は米の輸入に1,000%の関税をかけた。

アメリカは通常は食品輸出国なので、関税や輸入割当は価格を引き上げないということだ（砂糖や乳製品は例外だ）。農民たちは連邦政府からかなりの補助金を得てきたけれど、政府はお金を直接支払いたがらないので（見えにくい形で消費者に費用をこっそり負担させるのはかまわない）、こうした補助金の規模は限られている。政府が

表 10.2 アメリカ保護主義の厚生費用（単位：10億ドル）

	2002年推計	2015年予測
合計	14.1	2.6
繊維アパレル	11.8	0.5

出典：アメリカ国際貿易委員会

嫌がるおかげで、アメリカの保護の大半は、もう一つの大きな保護分野に集中している。それが衣服産業だ。

衣服 衣服産業は、二つの部分で構成される。繊維（紡績と織布）にアパレル（布を衣服にすること）だ。どちらの産業も、歴史的に関税や輸入割当で手厚く保護されてきたけれど、特にアパレルはそれが顕著だ。2005年まで、衣服は多国間繊維協定（MFA）のもとにあり、これは多くの国に対して、輸出割当と輸入割当を設定していた。

アパレル生産は、二つの重要な特徴をもつ。それは労働集約的だ。労働者は比較的資本は少なくてすむし、時にはミシンさえあればよく、長期の正式な教育を大量に受けている必要もない。そして技術は比較的単純だ。最貧国にすらこの技術を移転するのはさほど難しくない。結果として、アパレル産業は低賃金国が強い比較優位をもつ分野となり、高賃金国は強い比較劣位がある。また伝統的に見て先進国では労働者の団結力が強い産業分野だ。例えば、多くのアメリカ衣料労働者は昔から、国際女性衣服労働者連合により代表されてきた。

この章の後の部分で、貿易交渉がどう機能するかは説明する。1994年に調印された、ウルグアイラウンドの貿易交渉で最も重要な取決めの一つは、MFAの段階的なフェーズアウトだ。これは2004年末に起きた。2005年には輸入割当が中国に対して再び課されたけれど、こうした輸入割当もその後廃止されていった。執筆時点では、衣服の貿易はもはやあまり多くの制限に直面してはいない。

表10.2は、アメリカの保護主義において衣服がどれほど重要だったかを示している。そして、衣服の制限が終わったことでどれくらいの差が出たかも示す。まだMFAが施行されていた2002年に、衣服の制限は、アメリカ保護主義の全体的な厚生費用の8割を占めていた。MFAはライセンスを輸出国に対して発行したので、アメリカへの厚生費用のほとんどは、生産や消費の歪みからではなく、輸入割当のレントが外国人にいったことで生じたものとなった。MFA廃止により、衣服保護の費用と、ひいてはアメリカ保護主義の全体的費用が激減した。

⁵ なかでも Gene Grossman and Elhanan Helpman, "Protection for Sale," *American Economic Review* 89 (September 1994), pp. 833-850 を参照。

国際交渉と貿易政策

ここまで貿易政策の政治をめぐる議論は、あまり元気が出るものではなかった。国民の厚生を上げる貿易政策はなかなか編み出せないし、貿易政策はしばしば利益団体の政治に支配されていると論じてきた。考えられるあらゆる便益を大幅に上まわる費用をかけるような貿易政策の「怪談」は山ほどある。だから、貿易理論の実務面について、とてもシニカルになるのは簡単だ。

でも実際には、1930年代から1980年頃まで、アメリカやほかの先進国はだんだん関税などの貿易障壁を取り除いてきたし、そうすることで国際統合の急激な増加を後押しした。図10.5は、1891年から2010年までの課税輸入品に対する平均関税率を示している。1930年代初頭に激増してから、その後はゆっくり下がっている⁶。ほとんどの経済学者たちは、この継続的な貿易自由化がきわめて有益だったと考える。貿易政策の政治についてこれまで述べてきたことを考えるなら、なぜ関税の除去が政治的に可能だったのだろうか？

答えの少なくとも一部は、戦後の一大自由化は国際交渉を通じて実現されたというものだ。つまり各国政府は相互に関税を引き下げると合意したわけだ。こうした合意は各国の輸入競争産業に対する保護の引下げを、相手国の輸出産業保護緩和と結びつけた。こうした関連づけは、これから論じるとおり、各国のよい貿易政策採用を阻害しかねない政治的な困難の一部を相殺させる役にたつ。

交渉の利点

単独政策として関税を引き下げるより、相互合意の一部としてやる方が簡単な理由は、少なくとも二つある。まず、相互合意はもっと自由な貿易に向けた支持を動員しやすくする。第2に、貿易に関する交渉合意は、各国政府が自滅的な貿易戦争にはまるのを回避させてくれる。

国際交渉が、もっと自由な貿易支持に与える影響は、特にひねりのないものだ。輸入

⁶ 平均保護率の変化についての指標は、問題が生じやすい。というのも輸入品の構成は変わるからだ——そしてその変化はまさに関税率のせいだったりする。例えば、一部の財にあまりに高い関税をかけてそうした財の輸入を一切止めるようにした国があったとする。すると実際に輸入された財に対する平均関税率はゼロになる！これを補正するため、図10.5で我々が使っている指標は、「課税対象」輸入品だけの関税率を示している。これはつまり、何らかの理由で関税免除だった輸入品は含まれていない。ピーク時には、アメリカの関税率は高すぎて、関税対象となる財は、輸入品のたった3分の1になった。1975年には、そのシェアは3分の2になった。結果として、あらゆる財に対する平均関税率は、課税対象輸入品に対するものよりもずっと落ち方が小さかった。でも図10.5に示した数字は、アメリカが実際に体験した大きな自由貿易について、ずっと正確な図式を提供してくれるものだ。

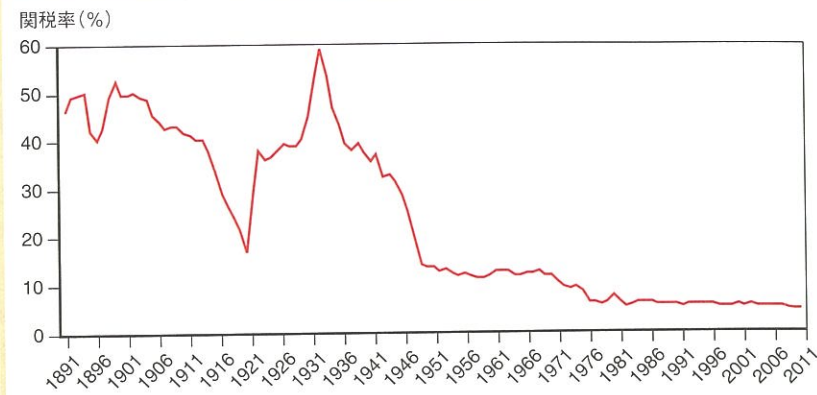


図10.5 アメリカの関税率

1930年代初頭に大きく上がってから、アメリカの平均関税率は着実に減ってきた。

競争生産者は、通常は消費者よりも事情に詳しい団結力も強いという話をした。国際交渉は、国内輸出業者をそれに対抗する勢力として引き出せる。例えば日米は、アメリカ側は日本からの競争に対して国内製造業者を守る輸入割当を控えるかわりに、日本はアメリカからの農産物やハイテク製品輸出に対する障壁を撤廃する、という合意に達したりする。アメリカの消費者たちは、外国財の輸入割当が自分たちにとって高くついても、それに対する反対運動を実施するほどの政治的有効性をもてないけれど、外国市場にアクセスしたい輸出業者たちは、輸入割当の相互撤廃をロビイングすることで、消費者の利益を守ってくれるかもしれない。

国際交渉はまた貿易戦争を避けられる。貿易戦争の概念は、様式化した例をあげるのと明確になる。

世の中にアメリカと日本の2カ国しかなくて、これらの国々には二つの政策的な選択肢しかないとする。自由貿易か保護貿易か、というものだ。仮に両国政府は異様なほど明晰で、どの個別政策結果についても、満足度に関するはっきりした数値指標が出せるとしよう(表10.3)。

この表に示した個別の利得の値は、二つの想定に基づいている。まず、各国政府は相手国の政策が所与のものとなったら、保護主義を採用とする。つまり、日本がどんな政策を採用しても、アメリカ政府としては保護主義を採用した方がいい。この想定は、

表 10.3 貿易戦争の問題

	日本	
アメリカ	自由貿易	保護主義
自由貿易	10	-10
保護主義	20	-5

決して間違いなく正しいものではない。多くの経済学者たちは、相手国政府が何をしようと、自国は自由貿易が最高の政策だと主張するだろう。でも各国政府は公共の利益を守るだけでなく、自分の政治的利益も守ろうとする。前節で述べたような理由から、政府はしばしば一部の産業への保護を断るわけにはいかない状況に陥る。

表 10.3 に組み込まれた第2の想定は、各国政府が個別に動いた場合には保護主義の方がよくても、両方が自由貿易を選んだら、両方とも得をするというものだ。つまりアメリカ政府は、自国市場を開放することによる損失よりも、日本市場開放から得られる利益の方が大きいし、同じことが日本政府についてもいえる。この想定の下では、貿易の利益を見ればすぐにわかる。

ゲーム理論を勉強した人なら、この状況が囚人のジレンマだとわかるはずだ。各国政府は、単独で最高の判断をするならば保護主義を選ぶ。こうした選択は、表の右下を選ぶ結果となる。でも両国政府としては、どちらも保護主義にならない方が得だ。左上のマスは、両国にとって高い利益をもたらす。自分にとって最高と思える判断を独自に下すことで、各国政府は最高の結果を実現できずに終わる。もし各国が単独で保護主義に走れば、貿易戦争が起きてどちらも損をする。貿易戦争はドンパチ戦争ほど深刻ではないけれど、その回避方法は武力紛争や軍拡競争の回避問題と似ている。

明らかに日米は保護主義を控えるという合意（例えば協定）を結ぶべきだ。どちらの政府も、自分たちの行動の自由を制限する方がよい結果となるし、その条件としては相手国もそうした行動の自由を制約することだ。協定があればみんなが得をする。

これはきわめて単純化した例だ。現実世界では国の数もたくさんあるし、自由貿易と輸入に対する完全な保護との間には、多くの段階がある。それでも、この例から見ると国際合意を通じて貿易政策を協調する必要があるし、そうした合意で実際に違いが出てくるようだ。実際、現在の国際貿易の仕組みは一連の国際的な合意を中心に構築されている。

国際貿易交渉の小史

国際的協調による関税引下げという貿易政策は1930年代にさかのぼる。1930年に、アメリカは驚くほど無責任な関税法であるスムート＝ホーレイ法を可決した。この法律の下で関税率は急上昇し、アメリカの貿易は激減した。一部の経済学者は、スムート＝ホーレイ法が大恐慌の悪化に一役買ったと主張する。この法律可決から数年以内で、アメリカ政権は関税を下げる必要があると結論した。でもこれは、政治的な連合構築という深刻な問題をもたらした。関税引下げはすべて、議会の中で選挙区に競合財生産企業をもつ議員からの反対を受けるし、その便益はあまりに広く薄く生じるから、そうした議員と対決するために動員できる議員はほぼいない。関税引下げには、何か輸出業者に対する具体的な便益と結びつける必要がある。この政治問題に対する最初の解決策は、2国間関税交渉だった。アメリカは何かの財の主要輸出国——例えば砂糖輸出国——に接触して、その国がアメリカの輸出品に対する関税を下げてくれたら、こちらは砂糖の関税を引き下げよう、ともちかけるわけだ。この取引がアメリカの輸出業者に対してもつ魅力のおかげで、砂糖の圧力団体がもつ政治力に対抗できるようになる。相手の外国側でも、外国砂糖輸出業者にとってこの取引がもつ魅力は、輸入競合圧力団体の政治的影響力を相殺しやすくする。こうした2国間交渉は、アメリカ輸入品の平均関税率を、1932年の59%から、第二次世界大戦直後の25%まで下げるのに役だった。

でも2国間交渉は、国際協調の利益を完全には活用していない。一つには、2国交渉の便益は何も譲歩していない国に「スピルオーバー」しかねない。例えばアメリカがブラジルとの取引の結果としてコーヒーの関税を引き下げたら、コロンビアも世界価格上昇の恩恵を受けたりする。さらに、一部の有利な取引は本質的に2カ国以上が関係する。アメリカはヨーロッパへの売上げを増やし、ヨーロッパはサウジアラビアへの売上げを増やし、サウジは日本への売上げを増やし、日本はアメリカへの売上げを増やす。だから、国際貿易自由化の次のステップは、多数の国が参加する多国間交渉へと進むことだった。

多国間交渉は、第二次世界大戦終結後、すぐに始まった。もともと戦勝連合国の外交官たちは、これが国際貿易機関(International Trade Organization)として提案された組織の主導で進むものと想定していた。この組織は、国際通貨基金(IMF)や世界銀行(本書後半で述べる)と並ぶものになるはずだった。1947年にITOの成立を待ちきれなかった23カ国が、関税及び貿易に関する一般協定(GATT)とよばれるようになった暫定的なルールのもとで、貿易交渉を開始した。結局のところ、ITOは激しい政治的反発(特にアメリカ)に直面して立ち消えとなった。だからその暫定合意がその後48年にわたって世界貿易を支配することになる。

公式には、GATTは合意であって組織ではない——合意に参加する国は公式には「会員、加盟国」ではなく「締結国、署名国」とよばれる。実際には、GATTはジュネーブに常設の「事務局」をもって、みんなそれを「GATT」とよんでいた。1995年に世界貿易機関(WTO)が設立され、やっと50年前に構想された正式な組織ができた。でもGATTはまだ力をもっており、システムの基本的な論理はいまだに変わっていない。

貿易に対するGATT-WTOを理解する方法の一つは、機械的なアナロジーを使うことだ。これは世界経済という重い物体を、ゆっくりと斜面——自由貿易への道——を押し上げるよう設計された装置だ。そこに到達するには、物体を正しい方向に押すための「テコ」と、逆戻りを防ぐための「ラチェット」が必要になる。

システムの主要なラチェットは、バインド/譲許税率だ。ある関税率が「バインド」するとき、その関税をかけている国は、将来的にその関税率を上げないと約束する。現在、先進国のほとんどあらゆる関税率はバインドされているし、発展途上国の関税率も、3分の2はバインドされている。でも、バインドされた税率にも多少は身動きの余地はある。ほかの国の同意をとりつけば、関税率は上げられる。これは通常、ほかの関税を引き下げることによって補償するということだ。実際には、バインディングはとも有効で、過去半世紀で関税の逆戻りはほとんどない。

関税のバインドだけでなく、GATT-WTOの仕組みは通常、貿易の非関税障壁も防ごうとする。輸出補助は認められない。ただし一つ大きな例外がある。GATT創始時に、アメリカは農業輸出には抜け道をつくれと固執して、それがその後EUによって大規模に活用されている。

この章で前に指摘したように、アメリカの保護貿易が実際にもたらす費用は、輸入割当によるものだ。GATT-WTOの仕組みは実質的に、既存の輸入割当を「適用除外」とはいえ、そうした割当を廃止させたり、関税に変えたりする努力は継続しているし、成功することもある。新しい輸入割当は、「市場の混乱」に対処するための一時的な手段として以外は、一般に禁止されている。「市場の混乱」は定義されていない用語だけれど、通常は国内産業をいきなり廃業に追い込むような、輸入の急増と解釈されている。

自由化を先に進めるためのテコは、貿易ラウンドとよばれる、いざさか様式化されたプロセスだ。そこでは、多くの国が集まって、一連の関税削減など貿易自由化に向けた手段を話し合う。1947年以来、8回のラウンドが完了しており、その最後のもの——1994年に終わったウルグアイラウンド——がWTOを設立させた。2001年に、ベルシャ湾の都市ドーハでの会合が第9ラウンドを開始させたけれど、2014年の時点では、どうやら合意に達するのには失敗したらしい。ドーハラウンドの目に見える失敗の理由については後で説明する。

GATTの最初の5ラウンドは、「並行」2国間交渉というかたちを採った。各国がペアになって、多数の国と同時に交渉するというかたちだ。例えば、ドイツがフランスとイタリアの両国に便益を与える関税削減を提示する場合、この両国に互恵的な譲歩を求める。もっと突っ込んだ取引ができることと、世界的に第二次世界大戦からの経済復興が進行中だったことで、大幅な関税削減が可能になった。

6回目の多国間貿易交渉は、ケネディラウンドとよばれ、1967年に完了した。この合意は、主要工業国による一律50%の関税削減をもたらした。ただし、一部の指定産業では関税は元のままだった。交渉は、特別扱いをしない産業の関税をどのくらい引き下げるかよりは、むしろどの産業を例外扱いするかに集中した。全体として、ケネディラウンドは平均関税を35%ほど引き下げた。

通称東京ラウンド貿易交渉(1979年に完了)は、ケネディラウンドよりややこしい公式に基づいて関税を引き下げた。加えて、自発的輸出制限や秩序あるマーケティング合意といった非関税障壁の乱立を抑えるために、新しい取決めが確立された。最後に1994年に、第8ラウンドの交渉、通称ウルグアイラウンドが完了した。このラウンドの条件は、熾烈な論争の果てにアメリカ議会で承認された。この交渉の結果を次に説明しよう。

ウルグアイラウンド

主要な国際貿易交渉は、例外なしにどこかエキゾチックな場所でのセレモニーで始まり、どこか別の場所でのセレモニー的な調印式で終わる。GATTのもとでの世界貿易交渉第8ラウンドは、ウルグアイのプンタ・デル・エステで1986年に開始された(だからウルグアイラウンドとよばれる)。3カ国はその後ジュネーブに戻り、そこで長年にわたる条件提示のやりとりや、脅しとその報復を繰り返した。そして何よりも、何万時間にもわたる会議が繰り広げられたが、それがあまりに退屈すぎて、最も経験豊かな外交官ですら居眠りしてしまったほどだ。このラウンドは、予定では1990年に終わる予定だったのに、深刻な政治的困難に直面した。1993年末、交渉はやっと、合意400ページにわたる基本文書を作成し終えた。加盟国の個別市場や製品に関する具体的な約束を詳述した付属の補遺文書もできた——全部で2万2,000ページほどになる。この合意は1994年4月にモロッコのマラケシュで調印され、その年内には主要国に批准された——アメリカを含む一部の例では、激しい政治的な論争を巻き起こしたが。

文書の長さが示唆するように、ウルグアイラウンドの最終結果はなかなかまとめでく、でも最も重要な結果は、貿易自由化と行政改革という見出しでくれるだろう。

貿易自由化

ウルグアイラウンドは、それまでの GATT 交渉と同じように、世界中で関税率を引き下げた。数字だけ見るとかなりすごそうだ。先進国の平均関税は、このラウンドのおかげでほとんど 40% 近く下がった。でも実は、関税率はもともとかなり低かった。実のところ、平均関税率は 6.3% から 3.9% に下がっただけで、世界貿易はこれでちょっとしか増えなかった。

この全体的な関税削減よりも重要だったのは、二つの重要な分野で貿易を自由化しようという動きだった。その分野とは、農業と衣服だ。

農業製品の世界貿易はきわめて歪んでいる。日本は、米や牛肉などの国内価格が世界価格の何倍も高くなるような輸入制限で悪名高い。ヨーロッパの共通農業政策によるすさまじい輸出補助金については第 9 章で述べた。ウルグアイラウンドの冒頭で、アメリカは野心的な目標をもっていた。2000 年までに農業製品の自由貿易を実現するというものだ。実際に達成できたものはずっと慎重しかったけれど、それでも重要だった。この合意は 6 年以内に、農業輸出国に補助金の価額を 36% 減らすように義務づけ、補助金つき輸出品の量を 21% 減らすように指示した。輸入割当てで農民を保護する日本のような国は、輸入枠を関税で置き換えるようにいわれ、その関税率を今後引き上げてはいけなるとされた。

繊維や衣服の世界貿易も、やはり第 9 章で論じた多国間繊維協定 (MFA) のもとで大きく歪んでいた。ウルグアイラウンドは MFA を 10 年かけて段階的に廃止させ、繊維や衣服の貿易に対する量的制限をすべて廃止することにした（一部では高関税が残っている）。これはかなり劇的な自由化だ——前に述べたように、ほとんどの推計では衣料の保護はほかのあらゆる保護主義施策を合計したよりも大きな費用をアメリカ消費者に強いていたのだから。でも MFA の段階的廃止で使われた公式は、ずいぶん「先送り」になっていたことは指摘しておこう。つまり、ほとんどの自由化は 2003 年と 2004 年に先送りされ、最終的な輸入割当の廃止は 2005 年 1 月 1 日になってしまう。

確かに、MFA 終結で中国からの衣料輸入は激増した。例えば 2005 年 1 月に、中国は綿ズボンを 2,700 万着アメリカに輸出した。1 年前にはそれが 190 万着だった。そして欧米の衣服生産者からは熾烈な政治的反応があった。新しい制限が中国の衣服輸出にはかけられたものの、こうした制限もだんだん廃止されていった。衣服の国際貿易は、実はおおむね自由化された。ウルグアイラウンドで、最後に重要な貿易上の活動は、政府調達をめぐる新しいルール群だ。これは民間企業や消費者ではなく、政府機関が行う購入だ。こうした調達は昔から、建設から車両にいたる多くの種類の財について、保護された市場を提供してきた（第 9 章の「バイ・アメリカン」条項に関する囲み記事を思いだそう）。ウルグアイラウンドは、多様な政府契約を輸入品へと開く

はずの新しいルールを構築した。

体制改革：GATT から WTO へ

ウルグアイラウンドをめぐる報道のほとんど、その後世界貿易システムをめぐる論争の大半は、このラウンドで新しい機関、世界貿易機構 (WTO) が構築されたことをめぐるものだ。1995 年にこの組織は GATT を管理運営してきた臨時の事務局と置き換わった。第 12 章で見ると、WTO はグローバル化反対論者たちが嬉々として石を投げる組織となった。WTO は右派からも左派からも、一種の世界政府として機能して、各国の独立主権を侵害する存在だと糾弾されている。

WTO と GATT はどう違うのだろうか？ 法的な観点からすると、GATT は暫定的な取決めでしかなく、WTO は立派な国際機関だ。でも実際の官僚組織は小さい（職員 500 人）。元の GATT 文書の更新版が、WTO 規則に採用されている。でも GATT は財の貿易にしか適用されない。サービスの世界貿易——つまり保険、コンサルティング、銀行業といった実体のないもの——は合意されたルールがまったくなかった。結果として、多くの国は外国のサプライヤに対して公然と、または実質的に差別するような規制をかけていた。GATT によるサービス貿易の無視は、ますます露骨な見落としになってきた。というのも、現代経済はますます物理的な財よりはサービス生産に集中しつつあるからだ。だから WTO 合意はサービス貿易についてのルールである「サービスの貿易に関する一般協定」(GATS) を含んでいる。実際には、こうしたルールはまだサービス貿易にあまり影響を与えていない。その主要な目的は、将来の貿易ラウンド交渉の基盤となることだ。

財の生産からサービスの生産への広範なシフトに加え、先進国は物理資本への依存から「知的財産」への依存へのシフトを経験している。これは特許や著作権で保護されている（30 年前なら、現代的な企業の筆頭はゼネラルモーターズ社だったろう。今やそれがアップル社やグーグル社になっている）。だから国際財産圏の国際的な適用を定義するのも大きな関心事項になっている。WTO はこの問題について、「知的所有権の貿易関連の側面に関する協定」(TRIPS) で対応しようとしている。製薬業界への TRIPS 適用は、激しい論争の的になっている。

でも WTO の最も重要な新しい側面は、一般にはその「紛争解決」手順だとされている。ある国が別の国を、貿易システムのルールに違反したと糾弾したときに、基本的な問題が生じる。例えばカナダがアメリカに対し、材木の輸入を不公正に制限していると糾弾したとしよう——そしてアメリカが、そんなことはないと否定したとする。さてどうしようか？

WTO 以前にも、カナダが訴えを持ち込める国際調停制度はあったけれど、その審議は何年、いや何十年もかかるのが常だった。そして判決が出ても、それを強制する

方法は何もなかった。だからといって、GATT ルールに実効性がなかったということじゃない。アメリカだろうとほかの国だろうと、決まりを足蹴にするような国という評判はイヤだから、行動を「GATT 準拠」にするようかなりの努力をする。でもグレーゾンの問題は、決着がつかずに終わる場合が多かった。

WTO は、ずっと公式で実効性ある手続きをもっている。専門家パネルが選ばれて双方の主張を聞き、通常は 1 年以内に最終的な結論を出す。上告されても、手続き全体は 15 カ月以上はかからないことになっている。

ある国が、確かにルール違反をしていると WTO が結論づけたとしよう——そしてその国が、それでも政策を変えるつもりはないといったとする。さてどうなる？ WTO 自体には強制力はない、でも、苦情を申し立てた国には報復の権利が与えられる。今のカナダとアメリカの例を使うと、カナダ政府はアメリカの輸出品に対して制限をかけても、WTO ルールに違反したとはみなさないという権利を与えられたりする。p.300 のコラムで述べるバナナ紛争の場合だと、WTO の裁定は、EU が違反しているというものだった。ヨーロッパがそれでも態度を改めなかったので、アメリカは一時的に、デザイナーハンドバッグといった商品に関税をかけた。

希望と期待としては、そこまで行く紛争はほとんどないだろうというものだ。多くの場合、WTO に紛争を持ち込むという脅しだけで調停につながるはずだ。他の例の大半では、各国は WTO の裁定を受け入れて政策を変えた。次の囲みは、WTO 紛争解決手順が機能した例を示している。アメリカとベネズエラの輸入ガソリンをめぐる紛争だ。囲みで説明するように、この例もまた WTO が国家主権を軽視すると糾弾する人々にとっては、格好の事例となった。

コラム 紛争の解決——そして新たな紛争の火種に

WTO の新しい紛争解決手順の第 1 号案件は、最も議論の多いものの一つでもある。WTO 支持者から見れば、これは新しい仕組みの有効性を示すものだ。反対者にいわせると、それはこの組織が環境保護などの重要な社会目的をじゃまする存在だという証拠だ。

この問題は、アメリカの新しい大気汚染基準をめぐるものだった。この基準はアメリカで販売されるガソリンの化学構成についてのルールを決める。一律基準は、WTO のルール下では間違いなく合法だ。でも新しい基準にはいくつか抜け道があった。アメリカ国内の石油精製所や、生産高の 75% 以上をアメリカで販売している石油精製所は、1990 年の汚染物質水準に基づく「ベースライン」を与えられていた。この規定はおおむね、輸入ガソリンについて設定したものよりもゆるい基準となり、つまりは国内石油精製所からのガソリンを有利にしていたわけだ。

ベネズエラは、アメリカにかなりの量のガソリンを輸出しているので、1995 年頃にこ

の新しい公害規制について苦情を申し立てた。ベネズエラの主張では、この規制は「内国民待遇 (national treatment)」の原則に違反しているという。この原則は、輸入財は国内財と同じ規制を受けるべきだ (つまりそうした規制が間接的な保護主義の形式として使われてはいけない) というものだ。1 年後、WTO が指名したパネルは、ベネズエラの訴えを支持した。アメリカは上告したけれど、拒否された。そしてアメリカとベネズエラは、規制の改定を協議した。

ある水準では、これはまさに WTO が想定どおりのことをやるという実証になっていた。アメリカは貿易協定の文面にかなり露骨に違反する規制を導入した。そして小さく影響力も限られた国がそうした手法について苦情を申し立てたら、かなりすばやく結果が得られた。

これについて、環境保護論者たちは無理もないことながら不満だった。WTO 規制は実質的に、空気をきれいにしたはずの手法を阻止することになったのだから。さらに、大気清浄化の規制が善意で進められていたことには疑問の余地はない——つまり、その規制は別に輸出を排除しようというのではなく、本当に大気汚染を減らそうとしたものだった。

WTO 擁護者たちは、明らかにアメリカが輸入品を差別しないような規制をつくればよかったのだと指摘する。そうしなかったのは、石油精製産業への政治的な譲歩で、だからこれは本当に、実質的に一種の保護主義となっていた。WTO のルールについてせいぜいいえるのは、それがアメリカの環境保護活動家たちにとって、業界との政治的な取引をしづらくしたというくらいだ。

反グローバル化運動の信仰 (これについては第 12 章で触れる) の中で、大気清浄化基準に対する WTO の介入は金科玉条のような地位を得てしまった。この一件は、WTO が各国の独立主権を奪い、社会的環境的に責任ある政策の採用を阻止してしまうまたとない例だと思われている。でもこの一件の現実を見ると、そんなスッパリした話とはほど遠い。もしアメリカが「きれいな」空気清浄化規制を導入してガソリンの出所で区別を設けなければ、WTO としても何ら文句はなかったはずなのだ。

便益と費用

ウルグアイラウンドの経済的な影響をみきわめるのは難しい。そもそも、そのための手間を考えてほしい。推計をするためには、すさまじい量の文献を、一つの理解不能な専門用語 (法律用語) から別の理解不能な用語 (経済用語) に翻訳し、その翻訳に数字をつけて、それをすべて世界経済のコンピュータモデルに食わせなければならない。

いちばん広く引合いに出される推計は、GATT 自身と OECD (経済協力開発機構) によるものだ。OECD も別の国際組織で、金持ち国だけが入れ、本部はパリにある。どちらの推計も、世界経済全体への利得は年額 2,000 億ドルを超え、世界の所得を 1% ほど上げているとする。いつもながら、この推計に対しては、多すぎるという批判も少なすぎるという批判もある。一部の経済学者たちは、推計値は過大だという。特に、こ

の推計では輸出入が新しい自由化の動きに強い反応を示すと想定しているからだ。それよりは数が多いけれど少数派の批判者たちは、こうした推計値はどう考えても大幅に過小だという。それはこの章でさっき説明した「動学的」な理由のせいだとのこと。

いずれにしても、通常の貿易自由化の論理があてはまるのは明らかだ。ウルグアイラウンドの費用は、集中した、団結力の強いグループが受けるものだし、便益は広く分散した人々が享受する。農業での自由化進展は、ヨーロッパや日本など、農産物価格が世界水準よりはるかに上の国にいる、少数ながら影響力の強い農業人口に痛手を与える。こうした損失は、そうした国々の消費者や納税者たちにとっての利益で相殺される。はるかに上まわる利益が出る。でもそうした利益はきわめて広く薄いものなので、あまり認識はされない。同じように、繊維や衣服の貿易自由化は、そうした産業の労働者や企業に集中的に痛手をつくり出すけれど、はるかに大きいのにあまり目に見えない消費者の利益の方がずっと大きい。

ウルグアイラウンドのこうした強い分配上の影響を考えると、そもそもこういう合意が達成されたということ自体が、実は驚異的なことだ。実際、1990年の目標に時点で合意に近いものすらまったく達成できていなかったため、多くの評論家たちは、もう貿易交渉プロセスすべてが死んだと宣言するようになった。当初期待されたよりは慎ましい規模とはいえ、最終的に合意が達成されたという事実は、いくつか絡み合った政治的計算のおかげだろう。アメリカでは、GATTが大幅な自由化をもたらした場合の農業輸出業者にとっての利得とサービス輸出業者にとっての潜在的な利得は、服飾産業の苦情を相殺するのに役だった。多くの発展途上国がこのラウンドを指示したのは、それが自国の繊維衣服輸出に新しい機会をもたらすからだ。また、合意のもとで交渉されていたいくつかの「譲歩」は、どのみちいずれは起こったはずの政策変化を実施するための、一種の口実でもあった。例えば、ヨーロッパの共通農業政策の巨額の費用は、どのみち最近の財政赤字で早晚カットされるに決まっていた。

でもこのラウンドの最終的な成功の重要な要因となったのは、それが失敗したら起こることをみんなが恐れたせいだった。1993年になると、アメリカでも他国でも保護主義的な潮流が強く現れはじめた。本来ならこの合意に従わなかったはずの国における貿易交渉——フランス、日本、韓国など、強力な農業ロビーが貿易自由化に反対している国——は、合意しない方が危険だろうと恐れたわけだ。つまり、ラウンドが失敗すれば単に進展が停まるというだけでなく、それまでの40年で実現してきた自由貿易への歩みが大幅に逆転しかねないと恐れたのだ。

事例研究

WTOの試金石

2002年3月、アメリカ政府は輸入鋼鉄製品に30%の関税をかけた。公式の理由は、アメリカ産業が輸入急増に直面して、リストラの時間が必要だというものだった。でも誰が見ても本当の理由は政治だった。鋼鉄産業が集中しているウェストバージニア州、オハイオ州、ペンシルバニア州は、2004年選挙で重要な「浮動州」になると広く予想されていたのだ。

ヨーロッパ、日本、中国、韓国はアメリカの鋼鉄関税について、WTOに苦情を申し立て、アメリカの行動が違法だと述べた。2003年7月に、WTOパネルもそれに合意して、アメリカの行動は違法だとした。多くの評論家は、この裁決に対するアメリカの反応こそがWTOの信頼性に対する決定的な試金石になると考えた。世界最強の国は、本当に国際組織にいわれて、政治的に重要な関税を廃止するだろうか？ 貿易戦争が迫っているという声さえ聞かれた。

ところがアメリカはこの裁決に従い、鋼鉄関税を2003年12月に廃止した。この決定の公式な説明は、この関税が当初の目的を果たしたというものだった。でもほとんどの評論家は、主要な動機はEUからの脅しだと考えた。EUは、報復措置を執る許可をWTOから得ていて、アメリカの輸出品20億ドル分以上に対して関税をかける準備を整えていた（ヨーロッパ人もアメリカ人に負けず劣らず政治がわかっているのだから、関税の対象となったのは——はい、ご名答——政治的な「浮動州」で生産される財だった）。

これでWTOは大きな試験に合格した。それでも、アメリカがEUからの苦情に譲歩するのは当然かもしれない。EUは、アメリカとだいたい同じ規模をもつ経済で、経済的な超大国なのだから。次の問題は、WTOがアメリカやEUなどに対し、もっと小さな経済に有利な裁決を下すだろうかということだった。

2005年3月に画期的な裁決が出た。WTOは、アメリカによる綿生産者に対する補助金が違法だというブラジルの訴えに同意したのだった。アメリカは、いうことをきいて補助金を廃止すると述べたものの、2009年になっても準拠に向けて部分的にしか動いていなかった。そこでWTOはブラジルに対し、アメリカの輸出品に対する大幅な制裁での報復を許した。2010年に、アメリカはブラジルと暫定的な取引に合意し、多くの譲歩をして即座の制裁を先送りしてもらった。でも、2013年現在でそれまでの結果に不満なブラジルは、まだ政策を実行するぞと脅し続けている。

ドーハの失望

世界貿易交渉における第9次のラウンドは、2001年にペルシャ湾の都市ドーハで

のセレモニーで皮切りとなった。それまでのラウンドと同じく、これも難しい交渉が山積みだった。でも2010年夏の時点で、どうも新しい事態が起きているようだった。GATT創設以来初めて、貿易交渉ラウンドがまったく合意の見えないまま決裂しそうなだった。

ドーハララウンドの見かけ上の失敗は、これまでの貿易交渉で実現された進歩を覆すものではないことは是非とも理解してほしい。世界貿易システムは、「テコ」——貿易自由化を先に進める国際貿易交渉——と「ラチェット」、主に逆戻りを防ぐための関税バインディング方式で構成されていることを思いだそう。最新の貿易ラウンドで、テコは失敗したらしいけれど、ラチェットはまだ動いている。これまでの8ラウンドで実現した関税削減は、今でも有効だ。結果として、世界貿易は、現代史のこれまでのどの時期よりも、今の方がずっと自由になっている。

実は、ドーハが一見すると失敗したのは、これまでの貿易交渉の成功に負うところがずいぶん大きい。これまでの交渉が貿易障壁を減らすのに実に成功してきたため、残った貿易障壁はかなり低いもので、これ以上の自由化から得られる便益は慎ましいものにしかならないのだ。実際、アパレルや繊維以外のほとんどの製造業製品については、貿易障壁は今やほとんどないも同然だ。もっと自由な貿易への移行からくる潜在的な利益は、農業の関税や輸出補助をなくすことで生じる——これは政治的にいちばん微妙な分野なので、自由化される分野としてもいちばん最後になっている。

コラム 農業補助金は第三世界に痛手を与えるか？

ドーハ交渉での発展途上国からの大きな不満は、富裕国に相変わらず巨額の農業輸出補助金や生産補助金が出ているということだった。アメリカの綿花の補助は、世界の綿花価格を引き下げて西アフリカの綿花農民に痛手を与えているが、これがいちばんよく引合いに出される例だ。

でも第9章で、輸出補助金は通常は輸入国の厚生を高めると習った。財がもっと安く買えるからだ。だったら富裕国の輸出補助金は、実は貧困国を助けるはずじゃないの？

答は、多くの場合にはそのとおり、というものだ。表10.5に示した推計値は、ドーハララウンドが成功したら、中国はかえって痛手を受けると示している。なぜか？ 中国は、製造業製品を輸出して食品など農産物を輸入しているので、農業補助金がなくなると痛手を受けるのだ。

そして富裕国の輸出補助金で実際に便益を受けているのは、中国だけじゃない。一部の第三世界農民は、欧米からの補助つき食品輸出の低価格により痛手を受けている——でも第三世界の都市住民はそれで恩恵を受けているし、補助金つき製品と競合しないコーヒーなどの財を生産している農民も得をする。

これを示す好例がアフリカだ。ドーハララウンドが低所得アフリカ諸国に与えそうな影響の推計を調べると、ほとんどの場合、アフリカ諸国はかえって痛手を受けるという結

果になっている。高い食品価格の負の影響が、綿花のような作物の高価格による利益をずっと上まわってしまうからだ。

表10.4はこの論点を示したものだ。これは、「完全自由化」——つまり残った貿易障壁や輸出補助金をすべて廃止——による厚生増大がどこからくるか、そしてそれが各国にどう分配されるかを示した世界銀行の推計だ。現代世界では、農業は国際貿易の10%未満にしかならない。それでも、この世界銀行の推計だと、農業貿易を自由化すれば世界全体にとって、自由貿易からの利益のうち63%が実現される。そしてこうした利益はなかなか得にくい。すでに述べたとおり、富裕国の農民は政治プロセスをお願いをきいてもらうのがとても上手なのだ。

実はドーハララウンドで、可決に最も近いところまできた提案は、完全な自由化のはるか手前で止まってしまっていた。結果として、このラウンドが成功していたとしても、その利益はたぶんかなり小さいものだったろう。表10.5は、厚生利益を所得の比率として、ドーハが実現されたかもしれない二つのシナリオのもとで世界銀行による推計値を示している。一つは「野心的」なシナリオで、とても実現が困難なもの、そして「あまり野心的でない」シナリオ、つまり「微妙」な産業部門が大きな自由化から逃れたものだ。野心的なシナリオですら、世界全体の利益はGDPのたった0.18%にとどまる。もっと実現しそうなシナリオでは、利益はそのさらに3分の1以下だ。中所得と低所得国では、利益はもっと小さくなる（なぜ中国はかえって損をするんだろうか？ 上の囲みで説明したように、輸入農産物にかえって高い価格を払うことになってしまうからだ）。

表10.5の数字の低さは、なぜラウンドが失敗したかの説明に役立つ。貧困国は各種提案が自分たちにとってあまり役に立たないのを理解した。そして富裕国からずっと大きな譲歩を得ようと強く出た。一方の富裕国は、何か見返りが無い限り強力な圧力団体、特に農民たちを怒らせる政治的リスクをとりたくはなかった——そして貧困国

表 10.4 自由貿易の潜在利益の分配比率 (%)

経済	貿易自由化するもの			全て
	農産物と食品	繊維衣服	その他商品	
先進国	46	6	3	55
途上国	17	8	20	45
全世界	63	14	23	100

出典：Kym Anderson and Will Martin, "Agricultural Trade Reform and the Doha Agenda," *The World Economy* 28 (September 2005), pp. 1301-1327.

表 10.5 二つのドーハシナリオでの利益 (対所得比率, %)

	野心的	あまり野心的でない
高所得	0.20	0.05
中所得	0.10	0.00
中国	-0.02	-0.05
低所得	0.05	0.01
全世界	0.18	0.04

出典：表 10.4 を参照。

は、残った関税を富裕国の要求に応えるほど大きく引き下げる意欲はなかった。

2007 年 6 月には、ドーハラウンド復活のかなり必死の試みがあった。これはアメリカの政治的カレンダーのせいだ。通常、議会はアメリカ大統領に対して、貿易促進権限という特権を与える。これは非公式にファストトラックともよばれる。貿易促進権限が発効すると、大統領は議会に貿易協定案を示して、それを可決するか否決するか迫れる——議員たちは、自分の選挙区産業の特別保護を与えたりするような修正案は出せない。この権限がないと、貿易協定は原型をとどめないほど歪められてしまう。

でもブッシュ大統領の貿易促進権限は 2007 年 7 月末に失効する予定で、民主党が多数の議会は、レームダックとなった共和党大統領に新しい権限を与える気はなかった。そこでみんな気がついたのは、2007 年夏に合意が達成されなければ、次期大統領の政権にかなり入ってからでないと、どんな合意もあり得なくなってしまうということだった。そこで、ドイツのポツダム市で、主要 4 プレーヤーたちの会合が開かれた。アメリカ、EU、ブラジル、インドだ（中国も傍聴した）。結果はにらみ合いだった。アメリカと EU は、ブラジルとインドに対して製造業製品に市場を開かないと責め立て、ブラジルとインドはアメリカと EU が農業方面でほとんど何もしていないと責めた。

2008 年 7 月に、もう一度ラウンド再起をかけた試みがあった。でもアメリカ、インド、中国の間で農業貿易に関する見解の相違があり、交渉はたった 8 日で決裂した。執筆時点では、ラウンド全体が停止状態で、誰も失敗を認めてはいないけれど、活発な交渉は何も行われていない。

特惠貿易協定

これまで記述してきた国際貿易協定は、関税率の「無差別」削減を行うものだった。例えばアメリカがドイツと輸入機械の関税を下げることに合意したら、新しい関税率は、ドイツからの輸入品だけでなく、ほかのあらゆる国からの機械輸入にも適用される。ほとんどの関税では、こうした無差別性が普通だ。実はアメリカは多くの国に、公式には「最恵国待遇」(MFN) とよばれる地位を当てる。これは、その国の輸出業者

たちは、最低の関税を支払う国よりも低い関税だけですむ、という保証だ。MFN 待遇の国は、こうして同じ関税率を支払う。GATT での関税削減は常に——一つ大きな例外を除けば——MFN をもとに行われる。

でも、いくつかの国が特惠貿易協定を結び、その中ではお互いに課する関税は、ほかの国から同じ財が輸出されてきた場合よりも低い。GATT は一般にそうした協定を禁止しているけれど、ちょっと奇妙な例外を設けている。A 国が、C 国からの輸入品よりも B 国からの輸入品に低い関税を設定するのはルール違反だけれど、B 国と C 国がお互いの製品にゼロ関税をかけるように合意した場合にはその限りではない。つまり、GATT は特惠貿易協定を MFN 原理違反として一般に禁止しているけれど、それが合意国同士の自由貿易につながるならば容認する⁷。

一般に、2 カ国以上の国が自由貿易の確立に合意したら、二つの方法がある。一つはお互いの財が他国に関税なしで出荷できるような自由貿易圏を確立することだ。でも各国は、外の世界に対しては関税を各国それぞれ独自に設定できる。あるいは関税同盟を設立し、各国で話し合って関税率を揃えることもできる。北米自由貿易協定——これはカナダ、アメリカ、メキシコの間で自由貿易を確立する——は自由貿易地域をつくり出す。例えば協定の中には、カナダとメキシコが中国からの繊維製品に対して同じ関税率を適用すべきだという要件はない。これに対して欧州連合は、完全な関税同盟だ。すべての加盟国は、個別の輸入財に対して同じ関税率の適用に合意しなくてはならない。それぞれの仕組みには長所も短所もある。それを囲みで示そう。

本章でさっき述べた条件さえ守られれば、関税削減は経済効率を引き上げるよいことだ。当初、特惠関税は完全の全面引下げほどではなくても、決して悪いものではないように思えるだろう。結局のところ、パンが半分でもないよりはましでは？

驚くかもしれないけれど、この結論はあまりに楽観的すぎる。関税同盟に入ることだ。当初、特惠関税は完全の全面引下げほどではなくても、決して悪いものではないように思えるだろう。結局のところ、パンが半分でもないよりはましでは？

驚くかもしれないけれど、この結論はあまりに楽観的すぎる。関税同盟に入ることだ。国が自分の状態を悪化させることもあり得る。その理由は、英仏米を使う仮想的な例で示せるだろう。アメリカは小麦の低価格生産者だ（ブッシェル 4 ドル）。フランスは中費用生産者（ブッシェル 6 ドル）、イギリスは高費用生産者（ブッシェル 8 ドル）だ。イギリスもフランスもあらゆる小麦輸入に対して関税をかける。イギリスがフランスと関税同盟を結んだら、フランスに対する関税はなくなるけれど、アメリカに対しての関税は残る。これはイギリスにとっていいことか悪いことか？ それを答えるには二つの場合を考えよう。

⁷ ここでの理屈は、経済的というよりは法的なものらしい。各国は、自国の国境内では自由貿易が認められている。カリフォルニアのワインがニューヨークに出荷されるとき、フランスワインと同じ関税をかけると主張する人はいない。だから MFN 原理は政治単位内部では適用されない。でも政治単位って何だろう？ GATT はこの潜在的に地雷まみれの問題を迂回して、どんな経済（国）の集団も、国ができることをやれるようにした。何か国境を定義したら、その中では自由貿易を行ってかまわないのだ。

まず、イギリスの当初の関税が十分高くて、仏米どちらからの小麦輸入も阻止されていたとする。例えば、関税がブッシェル5ドルなら、アメリカの小麦輸入にはブッシェル9ドルかかり、フランスからの小麦輸入はブッシェル11ドルだ。だからイギリスの消費者たちはむしろ、ブッシェル8ドルのイギリスの小麦を買う。フランス小麦の関税が廃止されると、フランスからの輸入品がイギリスの国内生産に置き換わる。イギリスの観点からすると、これは利益だ。国内で小麦1ブッシェルつくるには8ドルかかるけれど、イギリスはフランスの小麦1ブッシェルを買うのに、輸出品をたった6ドル分つくれればすむからだ。

その一方で、関税がもっと低い、例えばブッシェル3ドルとかで、関税同盟参加前にはイギリスは自国で小麦生産をせずにアメリカから小麦を買っていたとする（消費者への費用はブッシェル7ドル）。関税同盟が形成されると、消費者はアメリカ小麦を7ドルで買うよりもフランス小麦を6ドルで買う。だからアメリカからの小麦輸入はなくなる。でも、アメリカ小麦は実際にはフランス小麦より安い。イギリスの消費者がアメリカ小麦に対して支払う3ドルの税金は、政府歳入となるからイギリス経済にとっては純費用ではない。イギリスは小麦輸入に対する支払いをしつつ、得をするためには、もっと輸出に資源を割かねばならない。

この損失の可能性もまた、次善の理論の一例だ。イギリスは当初、インセンティブをゆがめる政策を二つもっていたと考えよう。アメリカ小麦に対する関税とフランス小麦に対する関税だ。フランス小麦に対する関税はインセンティブをゆがめるように思えるけれど、実際にはアメリカ小麦に対する関税で生じるインセンティブのゆがみを相殺するのに役立っていたかもしれない。だからフランス小麦への関税を廃止したら、厚生が本当に下がる可能性もある。

さっきの二つの例に戻ると、関税同盟の形成でイギリスが新しい貿易を実現する場合には利益が生じることに注目しよう——フランスの小麦が国内生産に置き換わる場合だ。でも、同盟外の国との貿易に代わって、同盟内の国同士の貿易がでてくるだけなら損をする。特惠貿易協定の分析では、前者は貿易創造とよばれ、後者は貿易転換とよばれる。関税同盟が望ましいかどうかは、それが主に貿易創造効果をもつか、貿易転換効果をもつかに依存する。

コラム 自由貿易圏 VS 関税同盟

自由貿易圏と関税同盟との違いは、一言でいうと、前者は政治的にはストレートながら実務面では頭痛の種であるのに対し、後者はその真逆だということだ。

まず、関税同盟の場合を考えよう。いったんこうした同盟ができてしまえば、関税の

適用は比較的簡単だ。この同盟の境界を超えたら関税を支払うけれど、その後は同盟国間を自由に行き来できる。マルセイユやロッテルダムで荷下ろしされた貨物は、そこで関税は支払うけれど、その後トラックでミュンヘンに送られても追加の税金はかからない。でもこの簡単な仕組みが機能するには、各国が関税率に合意しなければならない。貨物の荷下ろしがマルセイユ、ロッテルダム、またはハンブルグだろうと同じでなくてはならない。そうでないと輸入業者は料金を最低にする入り口を選ぶからだ。だから関税同盟は、ドイツもフランスもオランダも、そのほかすべての国が同じ関税をかけることに同意しなくてはならない。これはそう簡単ではない。各国は、実質的に独立主権の一部を超国家的な存在である欧州連合 EU に譲り渡しているわけだ。

これがヨーロッパで実現した理由はいろいろある。経済統合が欧州民主国の戦後政治同盟を強化するという信念もその一つだ（EU 創始者の一人は、EU はヨシフ・スターリンの銅像を建てるべきだと冗談を飛ばした。スターリンの脅威がなければ、EU は決してまとまらなかったかもしれないからだ）。でも、ほかの場所ではそうした条件は存在しない。NAFTA をつくった3カ国は、関税を何やら超国家的な存在に譲り渡すなんてちょっと考えられないだろう。それをやった場合には、アメリカの利害にそれなりの重きを与えつつ、アメリカがカナダやメキシコの貿易政策を実質的に指図できないようにする必要がある。だから NAFTA は、メキシコの財が関税なしでアメリカに入れるしその逆もできるようにするけれど、メキシコとアメリカが他国から輸入する財について、共通の対外関税を採用するなどということは求めない。

でもこれは、別の問題を引き起こす。NAFTA の下では、メキシコ労働者がつくったシャツは自由にアメリカに持ち込める。でもアメリカがほかの国からのシャツに高い関税を維持したいと思ったのに、メキシコはそんなつもりがなかったとする。だったら、誰かがバングラデシュなどからメキシコにシャツを輸出して、それをトラックに積んでシカゴに向かって止めるようなのでは？

答えは、アメリカとメキシコは自由貿易をしていても、メキシコからアメリカへ出荷される財は、相変わらず通関が必要ということだ。そして、その財が本当にメキシコ製で、第三国からの積み替え輸入ではないと証明する文書がある場合に限り、無税でアメリカに入国を許される。

でも、なにをもってメキシコ製のシャツとすればいいんだろうか。シャツ自体はバングラデシュ製でも、ボタンをつけたのはメキシコ人なら、それはメキシコ製といえるだろうか？ たぶん無理だろう。でも、ボタン以外のすべてがメキシコ製ならば、たぶんメキシコ製といえるだろう。ここで言いたいのは、関税同盟ではない自由貿易圏を実際に適用するためには、各国は相変わらず国境で財をチェックする必要があるし、さらにその財が関税なしで国境を越えられるかを定めるための「原産地規則」の複雑な束を決めなくてはならないということだ。

結果として、NAFTA のような自由貿易協定は、大量の書類作業という負担を引き起こす。これは、そうした貿易が原理的には自由な場合でも、大きな貿易の障害とならない。

コラム 特惠貿易の魅力とは

EUは何度も、バナナに関する貿易特惠の問題をめぐり、山ほどの問題に陥ってきた。世界のバナナ輸出の大半は、いくつかの中米の国々からやってくる——これが本来の「バナナ共和国」というやつだ（訳注：こうした国々の多くがアメリカの傀儡政権だったので、これは形ばかりの傀儡国家という侮蔑的な意味をもつ）。でもいくつかのヨーロッパ諸国は、カリブ海にある旧・現植民地からバナナを伝統的に買ってきた。こうした島国の生産者を守るため、フランスとイギリスは歴史的に中米の「ドルバナナ」に輸入関税をかけてきた。ドルバナナは、おおむね西インド諸島のバナナより4割方安い。でもドイツは西インド諸島に植民地をもったことがないので、ドルバナナを自由に輸入してきた。

1992年以降のヨーロッパ市場統合で、既存のバナナ方式は維持不能となった。安いドルバナナをドイツで輸入し、ヨーロッパの他国に簡単に出荷できるからだ。これを避けるため、欧州理事会は1993年に、ドルバナナに対する新しい共通ヨーロッパ輸入割当を設ける計画を発表した。ドイツはこの動きに怒って抗議し、それが違法だとさえ述べた。欧州共同体を設立したローマ条約に、ドイツが自由にバナナを輸入できるという明示的な保証（「バナナ議定書」）があることを指摘したのだ。

どうしてドイツ人たちはバナナをめぐってこんなサル騒ぎを展開したんだろうか？ 東ドイツの共産主義支配下では、バナナは貴重な贅沢品だった。ベルリンの壁崩壊後にいきなり安いバナナが手に入るようになったことで、それが自由のシンボルとなったのだった。だからドイツ政府はバナナ価格を急に引き上げる政策を非常に嫌ったわけだ。

結局ドイツ人たちはぶつぶつ言いつつも、新しいヨーロッパ式のバナナ貿易特惠統合システムを受け入れた。でも、論争はこれでは終わらなかった。1995年にアメリカが参戦し、既存の特惠制度を濫用する猿芝居で、ヨーロッパ人たちは中米諸国の利益だけでなく、強力なアメリカ企業であるチキータ・バナナ社の利益も犠牲にしていると主張した。同社のCEOはちょうど、民主党と共和党の政治家に大金を献金したところだった。

1997年にWTOは、ヨーロッパのバナナ輸入方式は国際貿易ルールに違反していると裁定した。するとヨーロッパは少し改訂した方式を導入したけれど、このバナナ分裂を解決しようとする生焼けの対応はむだに終わった。アメリカとの紛争はさらに激化し、やがてアメリカはデザイナーハンドバッグやペコリーノ・チーズなどに高い関税をかけて報復した。2001年にヨーロッパとアメリカは、バナナ輸入割当を段階的になくす計画に合意した。この計画は、カリブ海諸国に大きな不安と警鐘をつくり出した。ヨーロッパ市場への特惠アクセスを失ったら、ひどいことになるかと恐れたのだ。でも、話はこれでも終わらなかった。2005年1月に、EUはバナナの輸入割当を廃止するけれど、通称ACT諸国（アフリカ、カリブ海、太平洋——つまりはヨーロッパの旧植民地）からこないバナナへの関税を3倍にすると発表した。中南米諸国は即座にこの新関税が不当だと訴え、2007年12月にWTOは、ヨーロッパの最新のバナナ方式が、以前のものと同じく違法だと裁定した（このニュースでチキータ・バナナ社の株価は高騰した）。

最後に2009年12月になって、EUは南米バナナ生産国と合意に達した。最惠貿易を完全廃止はしないけれど、7年かけてバナナ関税を3分の1引き下げるといふものだ。

事例研究

南米の貿易転換

1991年に、南米の4カ国、アルゼンチン、ブラジル、パラグアイ、ウルグアイがメルコスールという自由貿易圏を形成した。この同盟はすぐに大きな影響を貿易に与えた。たった4年で、これらの国々同士の貿易額は3倍になったのだ。地域の指導者たちは誇らしげに、メルコスールが大成功だと発表した。これは経済改革のもっと広いパッケージの一部だった。

でも域内貿易増加という点でメルコスールは明らかに成功していたものの、最惠貿易圏の理論を考えると、これは必ずしもいいこととは限らない。新しい貿易が、本来ならそのほかの世界と行われたはずの貿易を犠牲にして生じたものなら——つまり、この同盟が貿易を創造するのではなく転換されただけなら——むしろ厚生を引き下げたかもしれない。そしてまさに、世界銀行の主任貿易エコノミストは1996年の研究で、メルコスールの域内貿易増加にもかかわらず——いやむしろ、その成功がほかの貿易を犠牲にして生じたために——参加諸国にとっての純効果はおそらくマイナスだったろうと結論づけた。

要するにこの報告は、メルコスールの結果として加盟国の消費者たちは、他国からの安いけれど関税の重い工業製品のかわりに、近隣国からの高価な工業製品を買うよう仕向けられた、と論じていた。特にメルコスールのおかげで、ブラジルのきわめて保護された、いささか非効率な自動車産業は、実質的にアルゼンチンの市場を開き込み、おかげで他国からの輸入品を置き換えた。ちょうど本文で、フランスの小麦がイギリス市場でアメリカ小麦にとってかわったのと同じだ。最初のドラフト報告書はこう述べていた。「こうした発見は、地域的な貿易協定がもつ潜在的な悪影響についての、もっとも説得力ある困った証拠となるように思える」

でも最終的に刊行された報告には、この文言はなかった。最終ドラフトがマスコミに流れて、メルコスール政府から怒濤のような抗議を引き起こしたのだった。特にブラジルは激怒していた。その圧力に負けて、世界銀行は報告書の発表を延期し、やがて山ほど注意書きをつけたバージョンを発表した。とはいえ、その最終刊行版の中ですら、報告書はメルコスールが、完全に非生産的ではなかったにしても、かなりの貿易転換を引き起こしたというかなり強い主張を行っていた。

まとめ

1. 完全な自由貿易を実践している国はほとんどないけれど、ほとんどの経済学者たちは自由貿易を望ましい政策として支持し続けている。この支持は、3種類の議論に根ざしている。一つ目は、自由貿易からの効率性利益についての定式化した分析であり、これは貿易政策の費用便益分析を逆に読んだものとなる。二番目として、多くの経済学者は自由貿易がこの定式化分析を超える追加の利益を生み出すと信じている。最後に、複雑な

経済分析を実際の政策に翻訳するのが難しいので、自由貿易は考えられる最高の政策だと思わない経済学者たちですら、それが有益な簡易目標だと考えている。

- 自由貿易から逸脱した方がいいという知的にまともな議論がある。原理的には明らかに有効な議論の一つは、各国は最適関税と輸出税を通じて交易条件を改善できるというものだ。でもこの議論は実践面ではあまり重要でない。小国は輸入価格や輸出価格に大して影響力をもてないので、交易条件改善のために関税などの政策は使えない。大国は、交易条件を左右はできるけれど、関税を設けたら貿易協定を混乱させて報復を招きかねない。
- 自由貿易から逸脱するべきだというもう一つの主張は、国内市場の失敗に基づく。もし労働市場などの国内市場がともに機能していなければ、自由貿易からの逸脱は、ときにこの機能不全の影響を減らすのに貢献することもある。次善の理論によれば、ある市場がきちんと機能しないときには、政府がほかの市場の介入を控えるのが最適とはいえない。もしある財の生産に、生産者余剰の指標でとらえられない限界社会便益があるなら、関税は厚生を高めるかもしれない。
- 市場の失敗はたぶんよくあることだけれど、国内市場の失敗議論は、あまり野放図に適用すべきではない。まず、それは貿易政策よりは国内政策をどうにかすべきだという主張になる。完全には国内市場の失敗を相殺するにあたり、常に劣った「次善の」方法でしかない。問題は常に根源で直接的に対処するのがいちばんいい。さらに市場の失敗は分析が難しいので、適切な政策提言を自信をもって行うのは難しい。
- 実際には、貿易政策は所得分配についての懸念に支配されている。貿易政策の政治をモデル化する唯一無二の方法はないけれど、いくつか便利な手法が提案されている。政治学者たちは、政策はなるべく多くの有権者を集めようとする政党の競争により決まると論じることが多い。最も単純な場合には、これはメジアン有権者の利益となる政策の採用につながる。でもこの考え方は多くの問題について便利ながら、貿易政策についてはこの分析はいささか非現実的な予測を引き出してしまうようだ。貿易政策は、一般社会の利益よりは、小さい集中したグループの利益を優先することが多い。経済学者と政治学者たちは、通常これについて集合行為問題を持ち出すことで説明する。個人は自分が所属する集団のために政治的に動く動機づけがほとんどないから、団結力の強い集団——通常は利害の大きい小集団——の方が、多数派を犠牲にして自分の利益となる政策を実現できてしまう。
- 貿易政策が純粋に国内だけで決まるなら、貿易自由化に向けた進展はきわめて実現困難だ。でも実際には、先進国は国際交渉のプロセスを通じ、関税の大幅な削減を実現してきた。国際交渉は関税削減という主張を二つの方法で後押しする。輸出業者たちに直接の利害を与えることで自由貿易支持層を広げられるし、各国政府も、国際協調のない政策がもたらす相互に不利となる貿易戦争を避けられるようになる。
- 1930年代に2国間交渉である程度の貿易自由化が進展したけれど、第二次世界大戦後には、主に「関税及び貿易に関する一般協定」(GATT)の下での多国間合意を通じて国際協調が行われてきた。GATTは官僚組織と、実施規則をもっており、国際貿易システムの中心的な機関となる。直近の世界的なGATT合意で、新しい組織である世界貿易機関(WTO)もできて、合意の監視と強制を行うようになった。
- 多国間交渉を通じて実現してきた全体としての関税削減に加え、一部の国は特惠貿易協

定を交渉して成立させている。これは調印国同士の関税を下げるけれど、そのほかの世界に対しては下げないというものだ。GATTの下では2種類の特恵貿易協定が認められている。関税同盟は、加盟国が共通の外部関税を設定するものだ。自由貿易圏では、加盟国がお互いの生産物に対しては関税をかけないけれど、外部に対しては独自の関税率を設定する。どちらの合意も、経済的厚生に対する影響ははっきりしない。こうした協定への参加が費用の高い国内生産をほかの参加国からの輸入品で代替するなら——貿易創造の場合——その国は利益を得る。でも加盟により、外部からの低コスト輸入品が、加盟国からの高コスト輸入品で置き換わるなら——貿易転換の場合——その国は損をする。

重要用語

関税及び貿易に関する一般協定 (GATT) p.285	次善の理論 p.272	特惠貿易協定 p.297
関税同盟 p.297	集合行為 p.278	バインド p.286
限界社会便益 p.271	囚人のジレンマ p.284	貿易戦争 p.283
交易条件に基づく関税支持論 p.270	自由貿易圏 p.297	貿易創造 p.298
国際交渉 p.282	自由貿易の効率性支持論 p.264	貿易転換 p.298
国内市場の失敗 p.271	自由貿易の政治的支持論 p.267	貿易ラウンド p.286
最適関税 p.270	世界貿易機関 (WTO) p.286	メジアン有権者 p.276
		レントシーキング p.266

練習問題

- 「フィリピンのような小国にとって、自由貿易への移行は大きな利益がある。消費者や生産者は、選択を行うにあたって、政府の政策が決めた人工的な価格ではなく、真の費用をもとに判断ができる。せまい国内市場の制約から脱出もできる。起業精神に新しい地平を開く。そしてもっとも重要なこととして、それは国内政策をきれいにするのに役立つ」。この発言の中にある自由貿易支持論を同定して分類してみよう。
- 以下のうち、関税や輸出補助金を支持する議論として有効性をもつ可能性があるのはどれで、まったく成り立たないのはどれだろうか？ その答えについて説明しよう：
 - 「アメリカが石油を輸入する量が多ければ、それだけ次の石油危機で原油価格が上がってしまう」
 - 「チリからの季節外の果物輸入増加は、今や冬場のブドウといった産物のアメリカにおける供給の8割を占めているが、こうしたかつては贅沢品だったものの価格急落に貢献している」
 - 「アメリカの農産物輸出は、農民たちにとっての所得上昇というだけでない——アメリカの農業部門に財やサービスを売るすべての人にとっても所得が上がるということだ」
 - 「半導体は技術における原油みたいなものだ。自前のチップを生産しないなら、マイクロエレクトロニクスを使うあらゆる産業にとってきわめて重要な情報の流れが阻害されてしまう」
 - 「材木の実質価格は4割も下がったので、材木労働者何千人もが転職を余儀なくされている」

3. ある小国は、ある財を1単位あたり世界価格10で輸入できる。その財の国内供給曲線は次のとおりだ：

$$S = 20 + 10P$$

需要曲線は次のとおりだ：

$$D = 400 - 5P$$

さらに、生産1単位ごとに限界社会便益が10生じる。

- 輸入品に1単位あたり5の関税がかけられた場合の厚生への総影響を計算しよう。
 - 1単位あたり5の生産補助金が出た場合の総影響を計算しよう。
 - どうして生産補助金は関税よりも大きな厚生利益を生み出すのだろうか？
 - 最適な生産補助金はいくらになるだろうか？
4. 上の問題3で、需要と供給は同じだけれど、生産の限界社会便益はなかったとする。でも政治的な理由から、政府は生産者への1ドル相当の利益を、消費者利益3ドルか政府歳入3ドル分の価値があると計算している。1単位あたり5の関税をかけたときに、政府の狙いにはどんな影響が出るかを計算しよう。
5. ポーランドがEUに加盟するとき、ポーランドの自動車生産費用は2万ユーロで、ドイツでの生産費用は3万ユーロだとわかった。仮に関税同盟をもつEUが、自動車にXパーセントの関税をかけ、日本での生産費用はY（ユーロ建て）だったとする。ポーランドがEUに加盟すると、貿易創造が起きるか、貿易転換が起きるかについて、以下のそれぞれのシナリオについて論じよう：
- $X = 50\%$, $Y = 18,000$ ユーロ
 - $X = 100\%$, $Y = 18,000$ ユーロ
 - $X = 100\%$, $Y = 12,000$ ユーロ
6. 「アメリカが日本やヨーロッパの貿易政策について愚痴っても仕方ない。各国は自分の最高の利益となることを何であれやる権利がある。外国の貿易政策に文句をいうよりも、アメリカは他国に好き勝手にさせて、自分たちは自由貿易に対するこだわりを捨てて相手に敵えばいいのだ」。この見方について、経済学的に、そして政治経済的に論じてみよう。
7. 最適関税の主張について、直感的な説明をしてみよう。
8. 国の経済厚生をもとに政府が貿易政策を立案したら、貿易戦争の問題はやはり表10.3にあるような囚人のジレンマで示されるだろうか？ 政府がこのかたちで政策立案した場合に、ゲームの均衡解は何になるだろうか？ 保護主義の戦略を選ぶ可能性はあるだろうか？
9. アメリカは、アメリカ消費者を保護するために一部の中国製品の輸入を制限する行動をとっている。例えば、鉛を含むおもちゃ、健康基準に合わない海産物などだ。一部の人は、これがダブルスタンダードだという。こうした基準で財を制限するなら、低賃金労働でつくられた財の輸入も制限すべきじゃないか、というわけだ。これは正当な議論だろうか？ その理由も説明しよう。

もっと勉強したい人のために

- W. Max Corden. *Trade Policy and Economic Welfare*. Oxford: Clarendon Press, 1974. 保護主義の経済学的な支持論と否定論に関する古典的なサーベイ。
- I. M. Destler. *American Trade Politics*, 4th edition. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics, 2005. 貿易政策構築の現実世界におけるプロセスと、その時間的な展開に関する包括的な描写。

- Gene M. Grossman and Elhanan Helpman. *Interest Groups and Trade Policy*. Princeton: Princeton University Press, 2002. 貿易政策の現代的な政治経済学モデルに関する論文や事例研究の集まり。
- Jeffrey Schott. *The Uruguay Round: An Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1994. 直近のGATTラウンドの課題や成果に関する、涙が出るほど短くて読みやすいサーベイと、関連研究の多くのサーベイ。
- Peter Van den Bossche. *The Law and Policy of the World Trade Organization*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. 包括的なサーベイ。国際貿易の法的枠組みに関する条文やほかの材料を含む。
- World Trade Organization, *Understanding the WTO*. Geneva: World Trade Organization, 2007. この機関の役割と歴史に関する便利な自己サーベイ。

最適関税がプラスだという証明

関税は常に、大国の交易条件を改善するけれど、生産と消費をゆがめる。この補遺では、関税が十分に低ければ、交易条件が常に歪曲損失よりも大きいことを示そう。つまり、プラスの最適関税が常に存在するということだ。

この論点を出すために、需要供給曲線がすべて線形、つまりは直線になっている場合に注目する。

需要と供給

輸入側の自国は、以下のような需要曲線をもつとする：

$$D = a - b\tilde{P} \quad (10A.1)$$

ここで $\tilde{P}$ は財の国内価格だ。供給曲線は次のようになる：

$$Q = e + f\tilde{P} \quad (10A.2)$$

自国の輸入需要は、国内需要と供給の差に等しい。

$$D - Q = (a - e) - (b + f)\tilde{P} \quad (10A.3)$$

外国の輸出供給も直線になる。

$$Q^* - D^* = g + hP_W \quad (10A.4)$$

ここで P_W は世界価格だ。自国の国内価格は関税分だけ世界価格を上まわる。

$$\tilde{P} = P_W + t \quad (10A.5)$$

関税と価格

関税は国際価格と国内価格を断絶させ、国内自国価格を上げて世界価格を下げる（図 10A.1）。

世界均衡では、自国輸入需要は外国輸出供給と等しくなる。

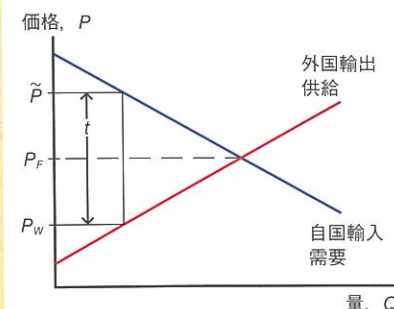
$$(a - e) - (b + f) \times (P_W + t) = g + hP_W \quad (10A.6)$$

P_F は、関税がない場合に生じる世界価格だ。そして関税 t は、国内価格を次の水準に上げる：

図 10A.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厳密に計算できる。



$$\tilde{P} = P_F + th/(b + f + h) \quad (10A.7)$$

そして世界価格は以下に下がる。

$$P_W = P_F - t(b + f)/(b + f + h) \quad (10A.8)$$

（小国の場合、外国の供給はきわめて弾力的だ。つまり h はとても大きい。だから小国なら、関税は世界価格にはほとんど影響せず、国内価格をほとんど関税の金額だけ引き上げる。）

関税と国内の厚生

ではここまで学んだことを使って、関税が自国の厚生に与える影響を導きだそう（図 10A.2）。 Q^1 と D^1 は、自由貿易下での消費と生産の水準を示す。関税があると、国内価格は上がり、結果として Q は Q^2 に上がり、 D は D^2 に下がる。ここで

$$Q^2 = Q^1 + tfh/(b + f + h) \quad (10A.9)$$

および

$$D^2 = D^1 - tbh/(b + f + h) \quad (10A.10)$$

世界価格低下に伴う利益は、図 10A.2 の長方形の面積で、つまり価格の下落分に、関税後の輸入の量をかけたものになる：

$$\text{利益} = (D^2 - Q^2) \times t(b + f)/(b + f + h) \quad (10A.11)$$

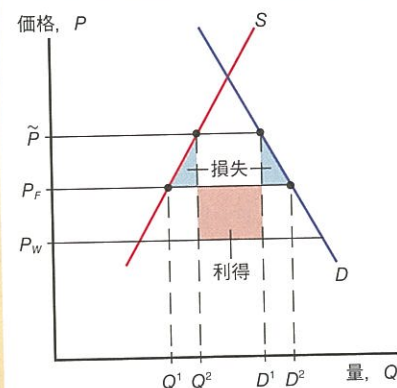
$$= t \times (D^1 - Q^1) \times (b + f)/(b + f + h) - (t)^2 \times h(b + f)^2/(b + f + h)^2$$

消費のゆがみからの損失は、図 10A.2 の二つの三角形の面積の和だ：

$$\text{損失} = (1/2) \times (Q^2 - Q^1) \times (\tilde{P} - P_F) + (1/2) \times (D^1 - D^2) \times (\tilde{P} - P_F)$$

図 10A.2
関税の厚生効果

関税の純便益は、色つきの長方形の部分から、三角形二つの面積を引いたものとなる。



$$= (t)^2 \times (b + f) \times (h)^2 / 2(b + f + h)^2 \quad (10A.12)$$

すると厚生への純効果は以下のとおりだ：

$$\text{利益} - \text{損失} = t \times U - (t)^2 \times V \quad (10A.13)$$

ここで U と V はややこしい数式になるけれど、関税の水準とは独立でプラスの数字となる。つまり純効果は、プラスの数に、関税率をかけたものと、マイナスの数に関税率の2乗をかけたものの合計になる。

これで、関税が十分に小さければ純効果はプラスに必ずなることがわかる。その理由は、数字が小さくなると、その数字の2乗はその数字よりも急激に小さくなるからだ。20%の関税率が純損失になったとする。そのときは10%にしてみよう。関税の効果のプラス部分は20%の場合の半分になってしまうけれど、マイナスの部分は4分の1の大きさになる。それでも純効果がマイナスなら、5%にしてみよう。この場合も、マイナスの影響はプラスの影響の倍も減る。どこかの十分に小さい関税で、マイナスの効果はプラスの効果より小さくなる。

発展途上国の貿易政策

これまででは、貿易政策のツールとその目的について、特に文脈を指定せずに分析してきた——つまり、そうした政策を実施しようとしているのがどういう国なのかをあまり述べてこなかった。各国はそれぞれ独自の歴史と課題をもっているけれど、経済政策を論じるにあたっては、国ごとの差で目につくものが一つある。所得水準だ。表11.1が示唆するように、各国は一人あたり所得が大幅に違う。一方の端には先進国があり、そのメンバーは西欧、ヨーロッパ人たちが主に入植した国（アメリカなど）、日本だ。こうした国々は、一人あたり所得が年額4万ドルを超えたりする。でも世界人口の大半は、ずっと貧しい国に住んでいる。こうした発展途上国¹の所得の幅はとても大きい。こうした国の中でも韓国などは、今や「新興工業国」の一員とされ、公式統計で見ても、かれらの自負からしても、実質的には先進国の地位にある。これに対してバングラデシュのような国は、ひどく貧しいままだ。それでも、ほとんどあらゆる発展途上国にとって、先進国との所得ギャップを縮めようという努力は、経済政策の中心的な目標となってきた。

表 11.1 一人あたりGDP, 2009年（ドル、物価水準調整済み）

アメリカ	49,428
ドイツ	40,511
日本	37,449
韓国	32,954
メキシコ	14,943
中国	10,371
バングラデシュ	1,929

出典：Conference Board Total Economy Database

¹「発展途上国」というのは、国際機関の使う用語で今や標準的なものとなっているけれど、一部の「発展途上」の国は、実は生活水準が長期にわたって低下したりしている。もっと記述的ながらあまり礼儀正しくない用語は低開発国（LDC）だ。