

かということに関しての3つの見解を議論した。この節をしめくくるにあたって世界経済の中で実際には誰が保護されているのかを簡単に考えてみる。

大別すると、2つの一般化が考えられる。製造業に比較優位を持つ国では農家が保護されるのに対して、農業や天然資源の生産に比較優位を持つ国では工業部門が保護される。したがって、高度に生産力のある工業を持ち人口密度の高いヨーロッパや日本では、世界価格の10倍ほどの価格を可能にする価格支持、輸入制限、(ヨーロッパでは)輸出補助金を農家に提供する。一方、オーストラリアのような資源豊富国やインドのような発展途上国では、しばしば100%を越す実効保護率を工業部門に提供する。

アメリカでは誰が保護されるかを特定できる。カラーテレビ、オートバイからパスタ(スパゲッティやラザーニャなどの食品)まで多くの小規模の産業が保護を受けているが、ほとんどのアメリカにおける保護は自動車、鉄鋼、砂糖、繊維・衣服の4つの産業に集中している。

これらの産業が異なった性質を持っているということに気がついただろうか。自動車と鉄鋼は資本集約産業であり、それらの産業に従事する労働者はアメリカの平均賃金以上の賃金を獲得している。繊維として特に衣服は労働集約産業で、それらの産業で働く労働者の賃金が製造業の中で最も低いとされる産業の1つである。砂糖は農業部門であり、アメリカ国内で生産されているが(例えばコーヒーとは異なり)アメリカは比較優位を持っていない(小麦とは異なり)といった理由でユニークな産業である。これらが意味することは我々は貿易政策と政治との関係に関する一般化を注意して解釈しなければならぬということである。少なくともアメリカでは保護を受けている“典型的”な産業は存在しない。

国際交渉と貿易政策

ここまでの貿易政策の政治学に関する議論はあまり好ましいものではない。実際に国民の厚生を増加させる政策を立案するのは難しく、貿易政策は現実には往々にして利益団体の政治力で決定されていると議論してきた。考え得るどのような便益をも大きく上回るような費用をもたらす貿易政策の“恐怖物語”を見つけてるのは難しくはない。全体的に見て、貿易理論の実際面に対

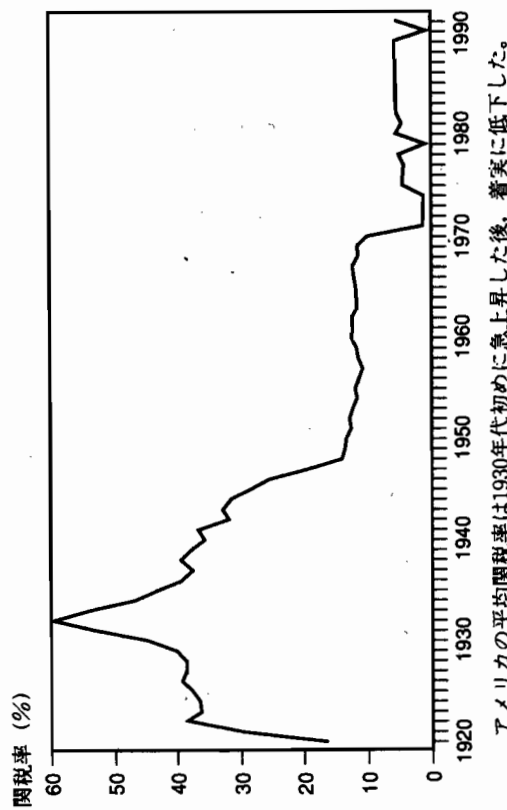


図10.4 アメリカの関税率

して非常に皮肉な感情を持つのはたやすい。

しかし、実際には、1930年代半ばから1980年ぐらいいにかけて、アメリカとその他の先進諸国は徐々に関税及びその他の貿易障壁を撤廃することにより、国際的統合の急速な進展に貢献してきた。図10.4は1920年から1991年にかけて課税の対象となった輸入品に関する平均関税率の推移を示している。1930年代の初めに急速に上昇した後、関税率は着実に低下した。大部分の経済学者はこの漸進的な貿易自由化は大変有益であったと信じている。しかし、

4) 平均関税率の変化の指標は問題を含んでいる。というのは、輸入品構成が、部分的には関税の影響によって、変化するからである。例えば、ある商品に対して非常に高い関税を課することによって輸入が全くなってしまふ場合を考えてみよう。この場合には、実際に輸入された商品に関する関税率はゼロである。このような問題は是正するために、図10.4では“課税対象”の輸入品だけに限る関税率を用いた。つまり、なんらかの理由で関税の対象とならなかった輸入品は含めなかった。最も極端な時には、アメリカの関税率は非常に高く、関税の対象となった輸入品は全体の3分の1でしかなかった。1975年までには、その比率は3分の2まで上昇した。その結果、すべての商品を対象とした平均関税率の低下は関税対象輸入品に対する関税率の低下よりもかなり小さかった。しかし、図10.4に示されている数字はアメリカが経験した主要な貿易自由化の姿をより正確に表している。

Kf0 3rd Edition

我々が貿易政策の政治学に関して議論したことを考慮するならば、このような関税撤廃はどのような理由により政治的に可能であったのだろうか。少なくとも部分的な答えは、重要な戦後の貿易自由化が国際交渉を通じて行われたということであろう。つまり、政府は相互による関税率削減に合意した。これらの合意は各国の輸入競争産業に対する保護の削減をこれらの国々の輸出産業に対する他の国々による保護の削減と結びつけた。そのような関係は、以下で議論するように、国が好ましい貿易政策を適用することを阻害する政治的困難をある程度相殺する。

◆交渉の利点

一方向的な政策ではなく、相互の合意により関税率を下げる方が容易であるという理由が少なくとも2つある。第1は相互による合意はより自由な貿易への支持を促進しやすい。第2には貿易に関する交渉による合意は政府が破壊的な貿易戦争に巻き込まれるのを回避する。

国際交渉のより自由な貿易の支持に対する効果は単純明瞭である。輸入競争的生産者は消費者よりも情報を多く持ち、そしてより効率的に組織されている。国際交渉は平衡力として国内の輸出業者を登場させる。例えば、アメリカと日本は、日本がアメリカの農産品やハイテク商品の日本への輸出に対する日本の障壁を撤廃することと引替えに、アメリカは日本の競争からアメリカの製造業者を保護するための輸入割当の使用を控えるということに合意するということである。アメリカの消費者はたとえそれらの輸入割当が彼らにとって損失の大きいものであっても、外国製品に対する輸入割当に政治的に効果的に反対することはできないかもしれない。しかし、外国市場に参入を希望している輸出業者は相互の輸入割当撤廃を働きかけることにより、消費者の利益を保護する。

国際交渉はまた、貿易戦争を回避することができ。貿易戦争の概念は具体化した例で説明するのがわかりやすい。

アメリカと日本という2つの国のみで世界が構成されており、自由貿易と保護という2つの政策だけしか選択できないと仮定しよう。また、両政府は特定の政策の結果として求められる満足度を明確な数字で表すことができるという非常に明晰な頭脳を持っていると仮定しよう (表10.2)。

表に示されている損失と利益の値は2つの仮定を反映している。1つはも他の政府の政策を与えられたものとするならば、各々の政府は保護を選ぶであろうということである。つまり、日本がどちらの政策を選ぶにしろ、アメリカ政府は保護を選ぶことにより利益を得る。この仮定は決して正しいものであるわけではない。多くの経済学者は他の政府がどのような政策を採用するかにかかわらず、その国にとっては自由貿易が最善の政策であると主張するであろう。しかし、政府は一般大衆の利益のために行動するだけではなく、政府自身の政治的利益のために行動しなければならぬ。前節で議論した理由により、政府にとってあるグループに保護を与えることを回避するのが難しい時がある。

表10.2で考慮されている第2の仮定は、各々の政府が別々に行動するならば保護政策をとることにより、より多くの利益を得るが、両国が自由貿易を同時に選ぶならば両国ともに利益は増大するというものである。つまり、アメリカ政府は、日本の市場が開放されることにより、アメリカ市場を開放することにより被害を被る以上に利益を得る。日本にとっても同じ状況である。この仮定は貿易による利益に注目することによって正当化できる。

ゲームの理論を勉強した人達には、この状況は囚人のジレンマとして知られている。各国政府にとって最善の選択を採用しようとする政府は保護を選ぶ。これらの選択は表の右下の結果をもたらす。しかし、両政府が保護を選ぶしなければより良好な結果を得ることができる。つまり、表の左上のボックスは両国にとってより高い利益をもたらす。各国政府が自国にとって最大

表10.2 貿易戦争の問題

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

の利益の獲得を目的として独自に行動することにより、両政府は与えられた中で最善の結果を獲得することはできない。もし政府が独自に保護をしたならば、貿易戦争が始まり悪い結果が生じる。貿易戦争は武器を使った戦争はどは深刻ではないが、それをどのように回避するかという問題は、武器による衝突とか軍拡競争をいかに回避するかという問題と似ている。

明らかに日本とアメリカは保護政策をとらないという（条約のような）合意を形成する必要がある。各々の政府は、他の国も行動の自由を抑制するとするならば、それ自身の行動の自由を抑制することにより利益を得る。したがって条約は両国に利益をもたす。

これはかなり単純化した例である。現実の世界における貿易政策では多数の国が存在し、そして自由貿易から輸入に対する完全な保護政策まで多くの段階が存在する。しかし、ここでの例は国際的な合意により貿易政策を調整する必要があるということと、そのような合意は実際に重要であるということとを示唆している。実際、現在の国際貿易制度は一連の国際的合意により成り立っている。

◆国際貿易協定：簡単な歴史

貿易政策としての国際的な協調による関税引下げの起源は1930年代に遡る。1930年にアメリカはスモート・ホーレー法という驚くべき無責任な関税法を成立させた。この法令により関税率は急速に吊り上げられ、アメリカの貿易は急激に減少した。経済学者の中にはスモート・ホーレー法が大恐慌を深刻化させたと主張する者もいる。この法律が成立してから数年の間にアメリカ政府は関税率を削減する必要があるという結論を出した。しかし、これは政治的連合の形成において深刻な問題をもたらした。どのような関税率削減も輸入競争財を生産している企業が存在する選挙区から選出された議員により反対されるであろうが、関税削減からの利益は広範に及ぶのでこれらの利益を擁護するために議員が動員されることはあまりない。関税率を削減するためには、関税率削減を輸出業者への具体的な利益と結びつけなければならなかった。この政治的問題に対する最初の解決策は2国間による関税交渉であった。アメリカはある財、例えば砂糖の主要な輸出国に、もしアメリカが輸出している財に対する関税率を引き下げれば、アメリカも砂糖に対する関税

率を引き下げると話を持ちかける。アメリカの輸出業者に魅力的な取引を提供することは砂糖産業の政治力に対抗する力になる。外国では、砂糖輸出業者にとって魅力的な取引は輸入競争産業の政治影響を相殺する効果を持つ。このような2国間交渉によって、アメリカの輸入に対する平均関税率は1932年の59%から第2次世界大戦直後には25%へと低下した。

しかし、2国間交渉は国際協調の機会を十分に利用していない。1つには2国間交渉から得られる利益は何の譲歩もしていない国々へ“流出”してしまうかもしれない。例えば、もしアメリカがブラジルとの交渉の結果コーヒーに対する関税率を引き下げたならば、ヨーロッパのサウジアラビアへの販売量が拡大し、サウジアラビアの日本への販売量が拡大し、そして日本のアメリカへの販売量が拡大するというように、交渉の中には本質的に3カ国以上に影響を与えるものがある。以上の理由により、国際貿易の自由化における次の段階は多くの国を対象とした多角的交渉への移行であった。

1945年以来、7つの主要な貿易協定が締結された。これらの最初の5つは“並行的”2国間交渉という形式をとった。これらの交渉では、各々の国が同時に多くの国々対（ペアー）になって交渉を進めた。つまり、例えば、もしドイツがフランスとイタリヤに利益を与えるような関税率削減を考慮していたとすれば、ドイツは両国に対して互恵的な譲歩を要求できるということである。戦争からの世界的な経済復興とともに、広範に及ぶ交渉が可能になったことで著しい関税率引下げが促進された。

ケネディ・ラウンドとして知られている第6番目の多角的貿易協定は1967年に終了した。主要な工業国では、この協定により、ある特定の産業に対する関税率は据え置かれたが、その他の産業に対する関税率は一律に50%引き下げられた。特別な取扱いを受けない産業に対する関税率をどの程度引き下げるかという点よりも、どの産業を例外的に取り扱うかという点について交渉が行われた。全体で見てもケネディ・ラウンドにより平均関税率は約35%引き下げられた。

最後に、東京ラウンド（1979年に終了）ではケネディ・ラウンドで使われた関税引下げ方式よりも、より複雑な方式により関税引下げが実施された。

環境保護主義か保護主義か？

第9章で見たように、国境で適用される官僚的措置である制度的障壁は関税障壁が低い場合においても貿易を制限することができる。しかし、国際法の下でどのような場合に制度的障壁は許されるのであろうか。

保健や安全の理由から、国家が商品貿易の流れを制限する明らかな権利を持つ場合がある。例えば、アメリカは破壊的な害虫がアメリカの農場に進入することを防ぐために輸入農産物の消毒を強制している。明確な経済的正当性があることから、このような措置は貿易に対する正当化されない措置には含まれない。アメリカでは州の間での取引に対する制限を禁止しているが、カリフォルニアで行われているように州が他の州から運ばれてくる果物や野菜に消毒を行うことを認めている。

反対に、日本の状況に適合しないことからアメリカ製のアルミニウム製バットの輸入を認めなかったケースのように、明らかに根拠のない制度的規制もある。

しかし、疑わしい手段によって称賛されるような目的を達成するための制限などを多く含む灰色措置も多々ある。

1990年にアメリカは環境保護主義者の関心にこたえて、多くのイルカを殺してしまう方法で獲られたマグロの輸入を禁止したことで、灰色措置を適用した。(太平洋のある領域では、これらの知的な海の動物が海面に群れをなしていることはその下の海中にマグロの群れが存在することのしるしになる。イルカを大きな網で取り巻く方法はマグロを低コストで獲る効果的な手段であるが、それは多くのイルカも殺すことになる。) アメリカにマグロを輸出するメキシコはガットに提訴した。ガットでの裁定はメキシコを支持した。つまり、アメリカは他の国に自国の環境保護基準を適用するために貿易政策を使用する権利を持たないという裁定が出された。

この決定に関する法的根拠は明らかであつたが、アメリカの環境保護主義者は憤慨した。(振り返ってみると、マグロに対するアメリカの措置の倫理的根拠あるいは経済的根拠でさえも、反ダンピング規制よりもかなりましてあつた。しかし、反ダンピング規制は国際貿易法で認められている。) 将来において多くの環境問題に関する貿易政策に対する挑戦が発生するであろう。例えば、生産にあたってオゾン層を破壊するような商品の輸入を規制することができると、といった問題である。多くの専門家はいわゆる「貿易と環境」問題が将来における世界貿易交渉の重要な項目になるであろうと予測している。

さらに、輸出自主規制や市場秩序維持協定などのような非関税障壁の氾濫を制限するために新しい規約が作られた。本書執筆の時点では、ウルグアイ・ラウンドと呼ばれる第8回の多角的貿易交渉が依然続いている。(ウルグアイ・ラウンドは1990年に終了するはずであつたが、農業に関するアメリカとヨーロッパとの紛争が終了を遅らせた。1993年初めの時点では、交渉は失敗するかもしれない危険を抱えている。)

第2次世界大戦後の多角的関税引下げは1947年に設立された関税と貿易に関する一般協定(ガット: GATT)の枠組みの中で行われた。ガットの本部はジュネーブにあり、国際貿易政策に関するルールが守られているかを監視する。他の法律と同様に、ガットも詳細にわたり複雑であるが、貿易政策に関する主要な規制は次のものである。

1. 輸出補助金: ガット加盟国は農産品を除いて(この例外は当初はアメリカが主張したのであるが、現在は主にECにより利用されている)輸補助金を使用してはならない。

2. 輸入数量割当: ガット加盟国は輸入が「市場の擾乱」(定義はないが、通常は国内産業を突然操業停止におよぼすような輸入の急増と解釈されている)の脅威をもたらし場合以外は、一方的に輸入品に数量割当を適用してはならない。

3. 関税: 新しい関税や関税率の引上げは被害にあふ輸出国を補償するために他の関税を引き下げなければならない。特に、発展途上国は概してこれらの規則には拘束されていない。しかし、ほとんどの先進国は加盟国であり、それらの国々が採用する貿易政策はある程度までは「ガットに合法的」でなければならない。

◆疲弊する貿易制度

すでに述べたように、ガット体制は第2次大戦後から1980年頃までは、工業諸国間における貿易の自由化を促進した。しかし残念なことに、それ以降、国際貿易のいくつかの分野で行われた自由化は他の分野における貿易障壁の増加で相殺されてしまっている。政策立案者の中では、ガットは問題を抱えているということとで共通の認識がある。現在行われているウルグアイ・ラウ