国際経済論

自由貿易（じゆうぼうえき）

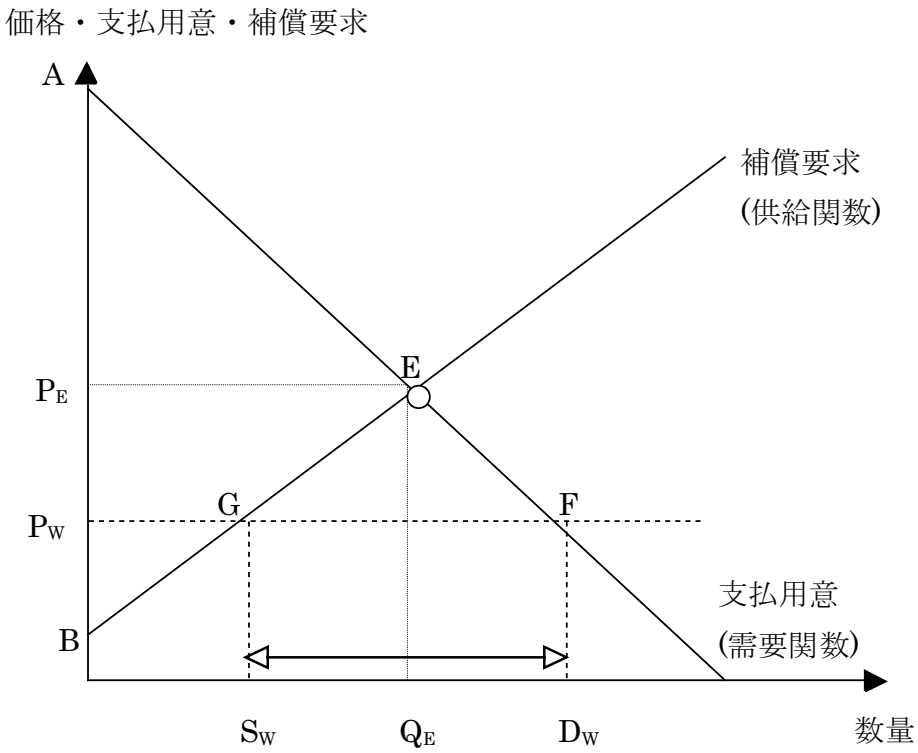
国をまたいで財やサービスを取引することを**貿易**（Trade）という。経済学では、目に見えるモノを財、目にみえないモノをサービスと大別し、狭義の意味での貿易を目に見える財の取引に限定し、広義の意味での貿易を財とサービスの両方を含めた取引とみなす。貿易は、**輸入**(Import)と**輸出**(Export)で構成され、輸入とは、自国が外国から財やサービスを購入することであり、輸出とは、外国へ財やサービスを販売することである。各国が貿易を行う理由は、貿易を通じて国際分業を行うことで、自給自足の経済よりも望ましい社会厚生を達成しうるからである（貿易の利益）。自国が外国と貿易を行う際に、政府の介入なしに取引を行うことを自由貿易(Free Trade)という。一方、政府が介入する場合には、自国の産業（自国の売り手）を保護するために、自国の政府は、外国からの輸入品に対して、さまざまな貿易政策を採用する。貿易市場の保護政策の代表的な例としては、関税政策などがある。しかし、これらの政策は、自国の売り手の利益を守る一方で、自国の買い手の利益を消失させ、結果としては自国全体の貿易利益を損なう結果となりうる。また、貿易市場の保護政策によって、貿易相手の売り手の利益も損なわれる。国際的には、各国が互いに保護政策をかけると、貿易規模が縮小し、国際分業による利益が損なわれる。貿易政策によるこれらの不利益を解消するために、近年では、国際経済システムにおいて、自由貿易を推奨する動きが盛んである。WTOやFTAなどの組織や協定も、自由貿易の実現を目標としている。一方で、特定の産業を擁護することで国の発展をはかる場合には、保護政策を採ることがある。

貿易利益（ぼうえきりえき）

各国が貿易を行う理由は、国際間の取引によって交換の利益がもたらされるためである。ここでは、余剰の概念を使って、貿易による交換の利益について説明する。

買い手がある財を手に入れるために支払っていいと考える最大金額（支払用意）と実際に支払った金額の差を**消費者余剰**（Consumer Surplus）と言う。これは、買い手の感じる「お得感」とも言える。また、同様に、売り手の感じる「お得感」は、売り手が実際に受け取った金額と財を手放す代わりに受け取りたいと考える最小金額（補償要求）の差である**生産者余剰**（Producer Surplus）として表される。買い手と売り手の間で取引が成立するのは、両者の余剰が0以上の値を持つときであり、その条件は、支払用意≧取引価格≧補償要求で示される。今、複数の買い手と複数の売り手が存在するとして、ある財に対する国内の買い手の支払用意を高い順に、国内の売り手の補償要求を低い順に並べてみよう。ここでは、分析を簡単にするために、図1のように、高い順（低い順）に並べた支払用意（補償要求）を直線のグラフで表すことにする。貿易前の自給自足経済では、支払用意と補償要求の一致するE点で取引され、その時の取引価格はP_E、取引数量はQ_Eである。自給自足経済の均衡点（E点）の下では、支払用意と取引価格の差である国内の買い手の消費

図1：輸入国の貿易利益



者余剰はΔAEP_Eとなり、取引価格と補償要求の差である国内の売り手の生産者余剰はΔEBP_Eとなる。

次に、外国との貿易を開始し、貿易前と比べてどのくらい余剰が変化したか検討しよう。簡単化のため、この国（自国）は国際市場において価格P_W（$<P_E$）で何単位でも取引できるとすると、自国では国際価格のほうが国内価格よりも安いので、自国はこの財の輸入国であることがわかる。貿易後の取引価格はP_Wとなり、国内の売り手は外国からの輸入業者と同じ安い価格で販売せざるを得ず、国内の買い手は貿易前に比べてより安く購入できるようになる。取引価格P_Wの下では、国内の買い手の購入量はD_W、国内の売り手の販売量はS_Wとなるため、その差であるD_W-S_Wが輸入で賄われる。貿易後の国内の売り手の生産者余剰はΔGBP_Wとなり、貿易前に比べて小さい。一方、国内の買い手の消費者余剰はΔAFP_Wとなり、貿易前に比べて大きい。国内の消費者余剰と生産者余剰を合計したこの国の**社会厚生**（Social Welfare）を比較すると、貿易前に比べて、貿易後はΔEFGだけ大きいことが分かる。これを貿易利益という。消費者や生産者など各経済主体にとっては貿易によって損失を被ることもあるが、国全体としては貿易を行うことで利益を得る。これは、輸出国も同様である。貿易は、輸入国・輸出国の双方に利益をもたらすことが示される。

比較優位（ひかくゆうい）

どの国が何を生産し輸出すべきか考えた時、国際分業における貿易パターンは比較優位（Comparative Advantage）に基づいて決まるという考え方がある。この比較優位の概念を最初に体系化したのは、18世紀末～19世紀初のイギリスの経済学者である**ディビット・リカード**（David Ricardo）である。リカードは、著書の『経済学および課税の原理』において、ある国が他の国よりも相対的に得意な財（厳密には、相対的に生産性の高い財）を輸出し、相対的に不得意な財（相対的に生産

性の低い財）を外国から輸入すれば、どの国も貿易の利益を享受できることを示した。相対的に得意であることを、比較優位を持つという。

リカードの取り上げた毛織物とワインの例を使って比較優位の概念を理解してみよう。A国とB国の2国が存在し、A国は労働者1人あたり毛織物を3単位・ワインを1単位つくることができ、B国は労働者1人あたり毛織物を10単位・ワインを5単位つくることができるとする。生産要素（労働）は非貿易財とする。この場合、B国はA国よりどちらの財についても生産性が高い（B国はどちらの財についても絶対優位である、という）。しかし、貿易パターンは絶対優位に基づいて決定されない。重要なのは、A国・B国それぞれの毛織物とワインの生産を比べた時、相対的にどのくらいワインの生産性が高いか、ということである。例えば、A国は、ワインの生産を1単位諦めると、その労働力を使って毛織物を3単位作ることができる。同様にB国は、ワインの生産を1単位諦めると、その労働力を使って毛織物を2単位作ることできる。相対的な生産性をみると、A国は毛織物に、B国はワインに比較優位を持つことが分かる。選ばなかった選択肢から得られる最大の利得を**機会費用**（Opportunity Cost）というが、各国の機会費用を比較することで比較優位を持つ生産パターンを判断できる。貿易については、自由貿易の取引価格が両国の機会費用の大きさの間（この例では毛織物価格／ワイン価格が2と3の間）に設定される時、両国が自発的に貿易を行い、さらに両国とも貿易の利益を享受できる。

図２：労働者一人あたりの生産量

	A国	B国
ワイン	１単位	５単位
毛織物	３単位	10単位

関税政策（かんぜいせいさく）

ある国の政府が主に自国の産業を守るために外国との貿易に対して様々な介入を行うことを**貿易政策**と呼ぶ。なかでも関税政策（Tariff Policy）は代表的な貿易政策である。関税政策とは、ある国の政府が外国からの輸入財に対して課税を行うことであり、単位数量あたり定額の税を課す**従量関税**(Specific Tariff)と単位価格あたり定率の税を課す**従価関税** (Ad Valorem Tariff)に大別される。日本の平均関税率（関税収入÷輸入総額）は近年ではおよそ2%以下であり、アメリカと比べても低い。しかし、輸入品目別の関税率（従価関税計算）をみると、日本では関税率ゼロの自由貿易を実施する財も多く存在する一方、こんにゃく芋やコメなどの一部の農産品について高関税が実施されている。また、一般的に発展途上国では、自国の産業の育成を理由に、主に工業品について高関税が実施されている。

関税政策の理論分析では、小国と大国のケースで結果が異なることが知られている。関税を課しても輸入財の国際価格に影響を及ぼさない**小国**の場合には、自由貿易の時と比べて、関税後の国内価格は上昇し、輸入財と競争的な国内生産者の生産者余剰は増えるが、国内消費者は、より高い価格で財を購入せざるを得ないため、消費者余剰は減る。小国の場合、関税の導入によって、国内生産者余剰・国内消費者余剰・政府の関税収入を併せた社会厚生は、自由貿易時と比べて小さい。関税政策を採ることで失われた社会厚生の損

失を**死荷重**(Dead Weight Loss)と呼ぶ。つまり、関税政策は、小国の場合、死荷重の分だけ、社会厚生を下げる。

一方、関税政策によって輸入財の国際価格をもコントロールできる**大国**の場合には、関税を課すと輸入需要が減ることで、輸入財の国際価格は下がり、輸出財の輸入財に対する相対価格は上がり(交易条件の改善)、自国の社会的余剰を自由貿易時よりも高くしうる。輸入財に関税を課すことで社会厚生を最大にするような関税率を**最適関税率**(Optimal Tariff Rate)と呼ぶ。最適関税政策は、自国は外国の社会厚生を掠め取ることで実現されるため、**近隣窮乏化政策**(Beggar-Thy Neighbor Policy)とよばれる。大国同士が近隣窮乏化政策を採用すると、経済がブロック化されることが知られている。現実経済の例では、1930年代のアメリカで実施されたスムート・ホーリー法(Smoot-Hawley Tariff Act)による高関税政策が経済のブロック化を招き、経済の悪化と共に第二次世界大戦につながったといわれる。

非関税障壁(ひかんぜいしょうへき)

ある国が国内の産業をまもるために、外国からの輸入品の浸透を防ぐ方法のひとつとして、関税政策がある。国際貿易論では、代表的な貿易政策として、関税政策を挙げることが多い。しかし、自国の産業を保護する貿易政策は、関税政策以外に複数あり、関税政策と似た効果を持つこれらの貿易政策をまとめて非関税障壁(Non-Tariff Barriers)または**非関税措置**(Non-Tariff Measures)と呼ぶ。代表的な非関税障壁には、**輸入数量制限**(Quotas)や**輸出自主規制**(VER:Voluntary Export Restraints)などがある。その他にも、近年、国内市場の競争を抑制する政策や国内商慣行など、旧来は貿易政策と認識されてこなかった政策も、関税と似た効果を持つことが分かってきた。

関税政策が輸入財の価格に対する政策であるのに対し、輸入数量制限は輸入財の数量に対する政策である。ある国が輸入財の数量を規制した場合、完全競争の下では、その国の社会厚生に対する影響(厚生効果)は関税の場合と同じであることが理論的に知られている。しかし現実の経済では、輸入数量制限は、関税よりも自国産業に対する保護の度合いの強い政策であるとみなされている。例えば、日本の輸入オレンジや輸入牛肉に関して、1980年代までは輸入数量制限が施行されていたが、日米構造協議において、アメリカ通商代表が貿易自由化を求めた結果、1991年以降、関税へと政策が転換された(この場合、「貿易自由化」とは、自由貿易ではなく、関税を意味することに注意せよ)。日本の輸入米についても、同様の政策転換が行われている。また、実証研究においても、輸入数量制限のほうが関税よりも自国産業に対する保護の度合いが強いことがしばしば示されている。

また、近年、国内市場の競争制限が関税の代替政策となりうることが理論的に分かってきた。現実経済では、例えば、日米構造協議の席で、アメリカ通商代表が日本の大店法について、国内市場の不完全競争がアメリカの貿易赤字をもたらすとして、日本の規制緩和を求め、結果、大店法が大幅に改正された。近年、理論的にも、国内競争政策は、関税政策と似た効果を持つことが大国・小国のいずれのケースにおいても示された。

WTO(World Trade Organization:世界貿易機関)

戦後の安定的な世界経済を推進するために、各国の協力の下、自由貿易の推進・貿易に関する国際的なルール設定・貿易紛争処理を目的として設立されたのが**GATT**(**General Agreement on Tariffs and Trade:関税および貿易に関する一般協定**)およびWTOである。戦前の経済は、スムート・ホーリー法によってアメリカが高関税を実施したことを皮切りに、先進各国が報復関税を実施することで貿易が縮小し、経済がブロック化されて世界規模の不況が進んだ。戦後は、その反省を踏まえて、先進各国を中心としてブレトンウッズ体制が構築され、その中で**IMF**(**International Monetary Fund:国際通貨基金**)やIBRD(International Bank of Reconstruction and Development:国際復興開発銀行)に続いてGATTの設立が決まった。GATTでは、自由貿易を基本理念として、**ラウンド**と呼ばれる多国間交渉の席で貿易政策が決定される。その後、ウルグアイラウンドにおいて、GATTをより発展させるために、新たな国際機関であるWTOを設立することが決まった。WTOでは、中国をはじめとする参加国が増え、扱われる交渉項目もGATTに比べて広がった。

GATT-WTOの基本理念は自由貿易の推進であるが、その際、最も重要なルールが二つの**無差別待遇**(**最恵国待遇と内国民待遇**)の原則である。前者は、輸入される同種の財について、貿易相手によって異なる差別的な措置をとってはいけないということであり、後者は、国内に入ってきた輸入品に対して国内製品と異なる差別的な措置をとってはいけないということである。GATT-WTOによって、関税以外のさまざまな貿易制限措置に対する国際ルールが設定され、財だけにとどまらずサービスへの対応について取り決めることで世界経済の安定化がはかられたことは評価される。しかし、例外規定による摺り抜けが未だ存在すること、多国間交渉では参加国全体の同意を得るのに困難が多いことなど、問題も残されている。

FTA(Free Trade Agreement:自由貿易協定)

代表的な多国間交渉であるWTOのラウンドでは、自由貿易に関する参加国全体の同意に多大の時間と労力を必要とし締結に到りにくいことから、特定の地域に限って自由貿易交渉を行うFTAの機会が近年増えている。一方で、FTAはWTOの最恵国待遇と矛盾し、自由貿易の域内と域外を設けることで経済がブロック化される懸念が顕在する。日本は、従来、WTOによる多国間交渉での自由化を重視し、FTAの締結には消極的であったが、国際情勢がFTAを重視することで、遅れながらも2001年のシンガポールとの締結を皮切りに、東アジアや中南米を中心とするFTAの締結を行い、地域経済統合による貿易自由化へと方針転換している。日本では、財の自由化だけでなく、多様な経済連携を含む**EPA**(**経済連携協定**:**Economic Partnership Agreement**)とよばれることもある。

近年では、太平洋を取り囲む国々による経済連携協定について交渉が行われており、日本も2013年に交渉への参加を表明した。これを環太平洋パートナーシップ協定(Trans-Pacific Partnership Agreement)と言い、一般的には略してTPPと言う。TPPでは、貿易自由化に向けた関税の削減・撤廃だけでなく、貿易や投資に関わる様々なルール作りなど、幅広い分野の協議が行われている。参加国が多く、扱われる分野も多岐にわたることから、も

しTPP交渉が締結されれば、TPPで決められたルールが今後の世界経済システムの基盤となりうると期待される。

地域経済統合の度合いについて、経済学者のバラッサは、統合の度合いが緩い順にFTA・**CU**(Customs Union:**関税同盟**)・共同市場・経済同盟と分類し比較した。中でも、FTAとCUの違いは、自由貿易の域外の貿易相手に対して、FTAでは域内の国が各自の貿易政策を実行できるのに対し、CUでは域内の国が共通の政策を実行しなければならない点にある。FTAの実例にはNAFTA(北米自由貿易協定)が、CUの実例には南米諸国の間で締結されたメルコスール(Mercosur)がある。

FTAには、迂回輸出によって関税を回避する行動を防止するために、原産地をチェックする**原産地規則**がある。迂回輸出とは、直接相手国に輸出せず、第3国を経由して輸出することである。例えば、A国とB国およびB国とC国の間でFTAを締結するが、A国とC国の間で貿易障壁がある場合、A国はB国を経由してC国へ輸出することで、関税回避が可能となるが、原産地規則はこれを防止する。経済学者のバグワティは、FTAの原産地規則の特性を利用して、部品や半製品を安く輸出することで輸出経路が複雑になることを**スパゲッティボウル現象**(Spaghetti Bowl Phenomenon)と名付けた。

経済学者のヴァイナーは、FTAの締結によって、域内の自由貿易による**貿易創出効果**(Trade Creation Effects)がある一方、域外への貿易政策が効率の悪い輸入を促す**貿易転換効果**(Trade Diversion Effects)もあり、FTAの締結が輸入国の厚生に与える効果は不確定であることを示した。

ダンピング(Dumping)

国際貿易におけるダンピングとは、ある国が国内で販売する価格に比べて「不当に」低い価格で輸出することである。ここでの不当性とは、マーケットシェアを拡大しながら競争を排除し、市場において独占力を獲得する行為を意味する。ダンピング行為は、日本やアメリカの**独占禁止法**において略奪的価格設定として強く禁止されている。もし、ダンピングによって輸入国の産業が被害を受けたと認定されると、アンチダンピング措置として、輸入国政府は非常に高い関税率でもって輸出国企業にペナルティを科すことができる(**アンチダンピング関税**)。アメリカにおけるアンチダンピング措置は、ダンピングを抑止する意味で、損害を受けた金額の3倍を請求することが多い(3倍賠償責任)。訴訟においてダンピングが認定されれば、輸出国企業は多額の関税を支払わねばならず、輸出量は減る。また、訴訟費用の高いアメリカでは、審査の途中で和解によって訴訟の取り下げがなされることもある。この場合にも輸出量が減ることが実証研究で知られている。この結果は、ダンピング訴訟における国内企業の提訴そのものが輸出自主規制と似た効果を持つことを示唆している。また、訴訟費用やアンチダンピング関税率が高い場合には、訴訟を回避したい輸出企業が予め高い輸出価格を設定するため、アンチダンピング措置が保護貿易政策として機能しうると考えられる。しかし、実際のダンピング訴訟では、認定基準が曖昧である場合が多い。ダンピングの不当性の基準が曖昧であることの他にも、規模の経済が働く時に、将来、輸出量が増えることで平均費用を抑えられると予測して輸出価格を下げる**フォワードプライシング**(Forward Pricing)とダンピングの違いを識別することは困難である。

海外直接投資（かいがいちょくせつとうし）

古典的な国際貿易の理論では、生産物の国家間移動に注目し、労働や資本などの生産要素は非貿易的であると仮定して分析することが多い。しかし、近年の現状は、生産要素の国際移動も増え、特に、資本の国際移動では、多国籍企業による海外直接投資が重要な役割を果たしている。海外直接投資（FDI: foreign direct investment）とは、投資先である外国企業の経営に参加することを目的とする投資であり、経営に参加せず、投資収益を目的とする間接投資と異なるものである。また、IMF（International Monetary Fund: 国際通貨基金）では、外国企業の株式総数の10%以上を保有する場合には、その投資を直接投資とみなしている。日本では、1980年代以降、経常収支の黒字を背景として、日本企業による海外企業への対外直接投資が急増している。直接投資の形態は、投資先の外国に100%出資の新規法人をつくるグリーンフィールド投資と既存の外国企業を合併・買収して子会社化する**M&A投資**(Mergers and Acquisitions Investment)に大別されるが、現実には、その大半はM&A投資である。日本では、近年、外国企業による日本企業へのM&A投資に関する話題が注目され、対外直接投資と共に対内直接投資も徐々に増加している。また、直接投資には、国内と海外で同じ生産活動を行う**水平的直接投資**(Horizontal Foreign Direct Investment)と、国内と海外で異なる生産活動を行う**垂直的直接投資**(Vertical Foreign Direct Investment)がある。主に、前者は、貿易障壁の回避によってコスト削減を目的とし、先進国への投資の場合が多い。一方、後者は、比較優位に基づいた生産を行うことを目的とし、発展途上国への投資の場合が多い。直接投資によって、投資国はより高付加価値な産業へ生産をシフトする機会を得、受入国は技術移転や雇用創出による利益を得る。しかし、一方で、先進国による発展途上国への価格支配を考慮し、受入国による規制も残されている。

産業内貿易（さんぎょうないぼうえき）

比較優位によって互いに異なる財を生産し貿易することで国際分業が起きる理由を、経済学者のヘクシャーとオリーンは、各国に存在する労働や資本などの生産要素の賦存比率が異なるからであると考えた（**ヘクシャー・オリーンの定理**: Heckscher-Ohlin Theorem）。生産要素の賦存比率とは、例えば、日本は中国に比べて労働1単位あたりの資本量が大きい（中国は日本に比べて資本1単位あたりの労働量が大きい）といったように、その国に存在する生産要素の相対量のことである。しかし、実際には、生産要素の賦存比率が異なる場合でも、輸出したものと異なる産業に属する財を外国から輸入する産業間貿易だけでなく、同じ産業に属する財を輸入する産業内貿易（Intra Industry Trade）も行われている。例えば、日本は機械製品が主要な輸出品目であるが、近年では日本の機械製品の輸入割合も増えている。産業内貿易の大きさを示す指標のひとつに**グルーベル・ロイド指数**(Grubel Lloyd Index) がある。ある国の産業iの輸出量と輸入量をそれぞれE_iとX_iとすると、グルーベル・ロイド指数GL_iは、$GL_i=1-\frac{|E_i-X_i|}{E_i+X_i}$のように定義され、その値が1に近づくほど、産業内貿易の割合が大きい。産業内貿易は、同じ産業に属する最終生産物同士の貿易である**水平的産業内貿易**（Horizontal Intra Industry Trade）と、同じ産業に属するが部品と完成品の貿易である**垂直的産業内貿易**（Vertical Intra

Industry Trade)に大別される。水平的産業内貿易は、消費の多様性(Variety)と規模の経済(Economies of Scale)によって説明できる。規模の経済が働くことで平均費用が逓減すると(つまり、生産するほど1単位あたりの費用が下がると)、多く種類の製品を少しずつ作るよりも、同じ種類の製品を沢山作る方が費用を節約できる。つまり多様性と平均費用の間にトレードオフ(片方を追求すると、もう片方を犠牲にしなくてはいけない状態)が生じる。そのため、各国の生産できる製品のバラエティに限界が生じる。そのような状況で貿易を行うと、各国の生産者は規模の経済を追求して各自の製品の生産に追求することができるのに加え、貿易によって消費者の手にする製品のバラエティが増えるため、バラエティが豊富であるほど望ましいと考える消費者は製品の多様性による利益を得る。一般的に、先進国同士の貿易では、水平的産業内貿易の割合が高い。一方、垂直的産業内貿易では、生産プロセスを細分化し、適材適所に各プロセスを配置することで、国際規模での生産工程間分業を意味する**フラグメンテーション**(Fragmentation)が活発化すると、中間財貿易が増え、総貿易量も増加する。規模の経済がはたらくことで平均費用が低下する時、フラグメンテーションによる生産活動が選択される。近年、フラグメンテーションを通じた垂直的産業内貿易は、東アジアを中心に増加している。