

【戦略的通商政策は正しいか】

猪俣 明彦

——《目 次》——

序 章 はじめに

第 1 章 戦略的通商政策とは？

自由貿易論 VS 新貿易理論
規模の経済性のダイナミズム
戦略的通商政策と圧力による通商政策との違い
戦略的通商政策理論と幼稚産業論との違い
戦略的通商政策の手段
為替レートと戦略的通商政策
結 論

第 2 章 戦略的通商政策の実態

《アメリカとヨーロッパの航空機産業における戦略的通商政策》

慎重な行動主義
航空機産業におけるエアバスの台頭
エアバス参入の効果
アメリカの対応
結 末

第 3 章 戦略的通商政策の妥当性

戦略的通商政策の必要性
戦略的通商政策の効果
戦略的通商政策は正しいか
結 論

第 4 章 結 論

＜参考文献＞

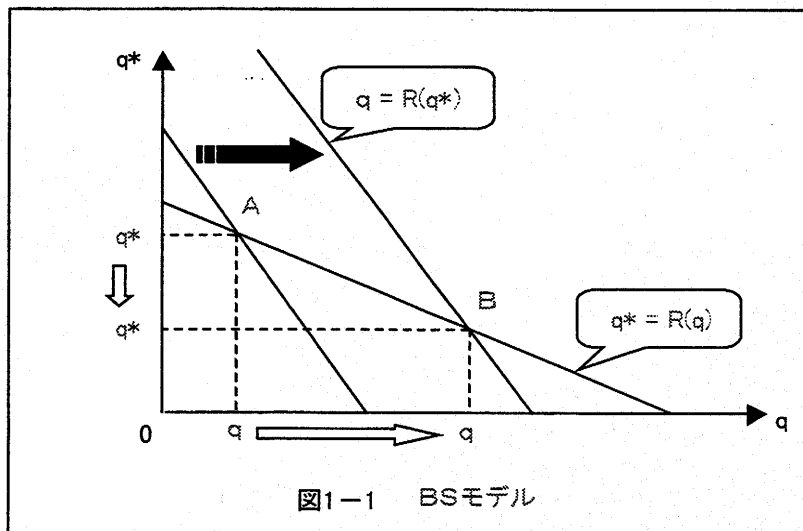
序章 はじめに

第2次世界大戦以降、貿易面において世界各国は数々の多国間貿易交渉などを通じて、開放的多国間自由貿易システムの形成に力を注いできた。しかし現在ではその先導国であったアメリカを中心として、他国との貿易摩擦に対して保護貿易的手法（戦略的通商政策）を突きつけることで通商問題を解決しようとする動きが先進各国で頻繁にとられるようになった。この行動は世界経済の開放的多国間貿易システムの確立に一つの波紋を広げている。果たして戦略的通商政策は正しいのだろうか？世界経済において、「自由貿易こそが世界の経済厚生拡大につながる」、という新古典派の原則は妥当性を得ないのであるか？この戦略的通商政策の是非について検討することがこの論文の目的である。

第1章 戦略的通商政策とは？

まず、戦略的通商政策とは何だろうか？

戦略的通商政策の経済理論が初めて世間で注目されるようになったのは、B.Spencer と J.Branders が 1985 年に公表した論文によって、であった。その中には、自国と相手国が経済主体として第3国市場での不完全競争下において政府が自国産業に輸出助成金を与えることで、自国産業の第3国市場での売り上げが拡大し、自国の経済厚生が向上することを示したモデルが示されている（図1-1）。このモデル（BSモデル）は戦略的通商政策を説明する最も初期のモデルとして有名である。



q : 自国の生産量 q^* : 相手国の生産量 $R(q^*)$: 自国の反応曲線 $R(q)$: 相手国の反応曲線

A : 助成金投入以前の均衡点 B : 助成金投入後の均衡点

*) ここでは、経済主体が自国と相手国の2つしか存在しないと、かつ市場はその2つに影響のない第3国である、とする

—自由貿易論 VS 新貿易理論—

しかし、経済に関する基本書では多くの場合、保護貿易政策は自由貿易政策と比較して世界の経済厚生を小さくする効果をもたらす、と書かれている。にもかかわらず、アメリカなどの先進各国が戦略的通商政策をとる以上、何らかの根拠が存在するはずである。そこで、まずここでは自由貿易政策との比較を通じて戦略的貿易理論の概要について検討してみたい。

〔Ⅰ〕自由貿易論

そもそも自由貿易論は本当に妥当性を持つ理論なのか？自由貿易論の概要を踏まえつつ、その妥当性について検討する。

自由貿易理論の理論的根拠の根底は比較優位にあると言えよう。それぞれの国々が、国際比較をした上で最も収益の多い（最も費用の少ない）製品を生産する、というのが比較優位の説明の概略である。さらに自由貿易によって、各国がお互いの財を貿易によって交換することで、各国の消費者や製造者がより広い市場でより安い商品を手に入れ、販売することが可能となる。その結果、自由貿易によって世界全体の経済厚生が最大化する。以上が自由貿易論の簡単な概要である。

確かに自由貿易論は妥当性の強いものと言えるが、自由貿易理論が通用する世界には様々な以下の厳しい前提をクリアしなければならない。

(・) その世界に存在する産業が完全競争状態である。

(・) その世界に存在する産業が収穫逦減産業である。

、という前提をクリアしなければ自由貿易論は完全には妥当しない。

〔Ⅱ〕新貿易理論（戦略的貿易理論）

しかし、最近ではこの自由貿易論が必ずしも妥当しない場合が存在するという、新しい貿易理論が発表されている。それらをまとめて「新貿易理論」と呼ぶとして、そういった理論に共通する、自由貿易論とは異なる前提に焦点を置いて、新貿易理論について検討していく。

新貿易理論が自由貿易論と最も異なる箇所は、新貿易理論が産業の規模の経済性・収穫逦増を前提としてその結果、その産業で国際的に不完全競争が行われる可能性があることを認めている点である。この点についてより詳しく検討するために、特に各国で戦略的通商政策として最も政府介入が実施されているハイテク産業を例に踏まえながら新貿易理論の概要にせまってみる。

まず、ハイテク産業の創成には、設備投資や開発コストに莫大な投資、技術力が必要であり、それらの条件を満たす国は少ない。ゆえにハイテク産業が育成されるのは、資金が豊富で技術進歩の進んでいる先進国にほぼ限定される。また、いったん開発が完了すれば、大量生産のためにはさほど生産コストがかからず、規模の経済性が大きく発揮される。よ

って、いち早く産業を発展させた国だけが次第に競争力を高めていくため、国際的に不完全競争になりやすく、収益性が高い。一方で国防上、ハイテク産業は極めて重要であるため、自国産業を保護する必要がある。

つまり、ハイテク産業の創成の初期段階において政府が開発支援金を助成したり、規模の経済性を発揮させ生産効率を上げるために大量生産を支援する形で輸出援助金などを対象産業に与えることで、ハイテク産業は政府援助を受けていない外国に比べて、規模の経済性という「創られた比較優位」を発揮して国際競争力を強め、その結果高収益のハイテク産業の成長により自国の経済厚生を向上させることができるのである。また国防上、ハイテク産業が他国との競争で衰退することがあれば、軍事面で極めて深刻な問題を引き起こすので自国産業を保護するために政府助成金などを投入する必要がある。

以上から、戦略的通商政策を極めて簡略に定義してみるならば、
「自国の経済厚生を高めるための、規模の経済性・収穫逦増を重視して、他国との国際競争に影響を与える政策」
、と定義してみたい。定義するにあたっては冨浦英一氏の定義を参考にした。

—規模の経済性のダイナミズム—

戦略的貿易理論の最も重要なキーワードは規模の経済性であるが、より詳しくこの理論を検討するために、ここでは規模の経済性の動学的視点を加え、そのダイナミズムについて説明していく。

内生的成長理論によれば、経済成長は「知識」の波及効果という規模の経済性によって加速的に促進するため、各国の成長率は収束するのではなく格差が拡大していく、という。では、その格差が発生するそもそもの原因は何なのか？それは各国の初期条件の違いである。その差が規模の経済性によって時間を通じて強められていく。では、初めに条件の違いがあるのはなぜだろうか？

伝統的理論では、外的環境の違い、つまり消費者の嗜好だとか、天然資源の賦存状況などの差であると考ええる。そして、この「比較優位」を揺るぎないものとしてとらえ、唯一の均衡のみが存在すると主張する（ただし、収穫逦減が前提）。

しかし、最近の理論ではこの初期条件の違いを「偶然の累積」としてとらえ、その偶然の「比較優位」が何らかの介入によって変更可能であり、収穫逦増を前提とすればその変更によって様々な均衡状態が発生しうる、と考える。つまり、複数の均衡の中で最適な均衡に導くために、また最適でない均衡から脱出するために政府介入を行う意義がある、というのが戦略的通商政策における動学的理論のエッセンスの一つである、と言える。つまり、初期の時点で政府介入を行って対象産業の育成を行えば、規模の経済性によって時間とともに生産コストが減少していくので、その産業が十分国際競争力をつけた時点で、もはや政府介入を行わなくてもその産業はひとりでに競争力をつけていき成長を続けるのである。

この動学的視点から、静学的分析である BS モデルを見ると、自国市場を考慮していない・他の産業の影響を説明できないなど、静学的視点からみての欠点の他にも、BS モデルは対象産業の成長過程や相手国の報復・為替レートの変動といった問題を考慮しておらず、BS モデルが戦略的通商政策を理論的にカバーするには不十分であることがわかる。よってこれらの問題も含めて戦略的通商政策を考慮する必要がある。

—戦略的通商政策と圧力による通商政策との違い—

しかし、保護によってこれから収穫増や規模の経済性が望めそうもない産業に対しては高関税などによって自国産業を保護している場合も多く見受けられる（アメリカの砂糖産業など）。この場合の意図はどこにあるのだろうか？

この場合の戦略的通商政策は比較優位をもてない自国の特定産業が、単に企業の存続を確保したいがために自国産業を保護してもらう政策を政治的圧力をかけて行われた結果であるといえよう。この場合、国際的にみて非効率な自国産業を温存させていることになるので、その政策によって得られる企業利潤は、その政策によって損失を受ける消費者余剰・相手国の企業利潤よりも小さい場合が多く、よってその政策は歪んだものであるといえよう。この場合の通商政策は企業の存続のみを重点に置いた保護政策にすぎず、規模の経済性などがほとんど発揮されないので戦略的通商政策とは異なる。

—戦略的通商政策理論と幼稚産業論との違い—

伝統的理論の中には、産業政策において積極的に政府介入を推進する理論として、幼稚産業論が挙げられるが、戦略的通商政策理論とその理論との違いは何であろうか？

まず、幼稚産業論では、成長すべき産業が資本市場において十分な資金をえられず、そのため、十分な成長を遂げられない状況において、政府がその産業の将来性を正確に予測して介入を行う。

一方、戦略的通商政策理論では、成長すべき産業がたとえ資本市場で十分な資金を得られても、その産業の経済主体がバラバラに自己決定をしてバラバラに成長することで規模の経済性が発揮できず、十分な成長を達成できないことを防ぐために政府が率先して介入するのである。

つまり、幼稚産業論は、その国に備わっている「比較優位」を資本市場の制約によって発揮できない状況を政府が介入することで経済厚生を改善しようとするのに対し、戦略的通商政策理論ではその国の政府主体が特定の産業に介入することで意図的に「比較優位」を創りあげ、自国の経済厚生を向上させようとするのである。

—戦略的通商政策の手段—

今までは戦略的通商政策の理論的根拠を模索してきたが、これからは戦略的通商政策の主な具体的手段について見てみることにする。

〔Ⅰ〕 政府助成金

戦略的通商政策の手段として最も代表的なのが特定産業への政府助成金である。これは政府が何らかの理由で特定の産業がマーケットに委ねておくよりも経済成長を促したい場合に、その産業の開発や輸出に対して助成金を与えることである。その効果は、対象産業の将来性や他国の行動によって変化する。

〔Ⅱ〕 高関税（アンチ・ダンピング関税等）

これは、貿易相手国のダンピングなどによって自国の特定産業の利潤が不正に損なわれたりすることを防ぐ目的や、単純に自国の特定産業を保護する目的で貿易相手国の輸出に対して高関税を課すことを指す。

これによって自国の企業利潤は増大するが、貿易相手国の企業利潤と自国の消費者余剰は輸入品の物価上昇、それによる国産品の便乗値上げ等によって減少してしまう。

〔Ⅲ〕 輸出自主規制（Voluntary Export Restraints、VER）

これは、自国の特定産業が他国との競争において、政府が容認できるほど劣位に立たされていると判断した場合、他国に自主的に輸出数量制限を促すことで自国の産業を保護することである。

しかし、VER は他国の製品の価格を上昇させてしまい、他国のレントを拡大させてしまったり、自国の対象製品の価格上昇につながるなど自国の経済厚生を損なう可能性がある。また、他国との競争が緩和されても自国内のレント獲得競争がかえって激化する可能性がある。

〔Ⅳ〕 輸入自主拡大（Voluntary Import Expansion、VIE）

これは、自国の特定産業が貿易相手国の市場で自国政府が容認できないほど不当に扱われ市場でのシェアが小さすぎると判断した場合に、相手国に自国の特定製品の輸入拡大を要求することで自国産業の産出拡大をはかるものである。

しかし、この行動は相手国産業のシェア獲得のインセンティブを減殺させ価格上昇を招き、自国産業も値上げに追随すれば相手国の経済厚生を低下させることになる。

以上より、戦略的通商政策の手段は自国の産業や相手国の動向によって大きく左右されるため、期待する効果が得られるかどうかは暫定的である。

—為替レートの変動と戦略的通商政策—

ここでは、為替レートと戦略的通商政策の関係について考察する。

現在の為替レートは最近の国際資本取引の増加や通貨危機などの影響でその変動がすさまじく、実体経済がついていけないぐらいである、と言えよう。そのあまりの急激な変動のために市場が「実体経済に為替レートが合致していない」と判断すると、経済主体は為替の動きに合わせて行動しようとするインセンティブが減少する。こういった状況の中で、為替によって貿易収支などの不均衡を是正しようとすることに限界を感じ、為替レートによってではなく戦略的通商政策をとることで海外不均衡を是正しようと試みるインセンティブが高まる。例えば、円高にも関わらず一向に日本の貿易黒字が改善されない状況においてアメリカが日本に VER を要求したりすることがその例である。このように戦略的通商政策は為替レートの対外均衡調整機能を補完する役割として重要視されるようになってきた。

—結 論—

以上では、戦略的通商政策の理論的側面をみてきたが、それらをまとめてみると、

自国の経済厚生を改善するために、規模の経済性・収穫逓増が期待できる特定産業に政府が介入することでその産業を国際的に比較優位をもつ産業に育成させることを目的とする政策、さらには対外不均衡を政府介入によって直接改善しようとする政策、ととらえることができる。動学的見地に着目すれば、いったん政府介入によって「創られた」比較優位は、時間とともに規模の経済性・収穫逓増によって強められ、対象産業はますます競争力を強めることになる。戦略的通商政策の代表的な手段は補助金・高関税・VER・VIE などが挙げられ、その効果は対象産業の成長性・他国の対応などによって大きく左右される。つまり問題点は政府予測の正確さと他国の対応いかんによって戦略的通商政策の効果が大きく変わってしまうことにある。

第2章 戦略的通商政策の実態

《アメリカとヨーロッパの航空機産業における戦略的通商政策》

第1章では戦略的通商政策を理論的な側面からみてきたが、第2章ではより具体的にどのような形で戦略的通商政策が行われているか、について見ていくことにする。

—慎重な行動主義—

アメリカは 1970 年代以前までは自由貿易こそが世界経済の繁栄につながると主張し、自由貿易のリーダーとして世界各国の市場開放を促進させた。その背景には過去のスムート・ホーレー高関税に対する反省があった。しかし、70 年代以降のレーガンの時代から「自由な、そして公正な貿易を」というキャッチフレーズの下、不公正な貿易相手国に対して

は市場開放を促進するために貿易への干渉が許されるという理由で、アメリカは制限的な貿易手段をとるようになった。こういったアメリカの新しいスタンスは「慎重な行動主義」と言われるようになった。この場合、貿易相手国の閉鎖性によってもたらされる貿易不均衡に対して、即時にはなくそれが顕著になった場合に初めて制限的な貿易手段に訴えることを許される、とするスタンスを「慎重な行動主義」と呼ぶ。

—航空機産業におけるエアバスの台頭—

欧米の航空機産業における通商摩擦が表面化してきたのはヨーロッパの航空機メーカー（英・独・仏・西）の国際コンソーシアムであるエアバス・インダストリー（以下、エアバス）が航空機産業において 1970 年代後半から台頭し、米国航空機産業の独占を脅かし始めた頃からである。このエアバスの台頭には、ヨーロッパの多額の政府助成がなされていることが大きく影響しており、これに対してアメリカがこのヨーロッパの産業政策に反発・対抗する動きが拡大し国際交渉がとりおこなわれた。

—エアバス参入の効果—

では、エアバス参入による世界経済への効果はいかなるものであろうか？

まず、エアバス参入によって競争が激化し航空機の価格が下落して運賃も低下することで、世界各国の消費者余剰は大きくなるであろう。次に、欧州政府は助成金のために財政収支が悪化するであろう。エアバスの企業利潤は助成金のため拡大し、その犠牲は米国航空機産業が被ることとなり、アメリカの企業利潤は減少するであろう。

そこで、欧州経済にとって政府助成金はプラスかマイナスかは、助成金によって得られる欧州の消費者余剰と企業利潤が助成金の金額を上回るかどうかにかかってくる。さらにそれには、エアバスがどれだけ規模の経済性を発揮できるか、アメリカの対応はどうかによって変化する。

当初はエアバスの産業規模が小さく規模の経済性が発揮できず、またアメリカも自国産業に大して影響のないものと考え産出量を変化させようとはしないため、欧州経済にとって助成金はトータルではマイナスかもしれない。しかし、エアバスが産業として成熟するにつれ規模の経済性が発揮できることで企業利潤を拡大させ、かつアメリカもエアバスとの競争を無視できなくなり産出量を控える可能性がでてくる。これによって助成金は欧州の経済にとってプラスに働くようになってくるのである。

以上から、補助金の効果は、対象産業が補助金を受けることで規模の経済性や習熟効果などによって十分成長しうる産業であるかどうか、相手国の行動が助成金によって成熟した自国産業にとって協調的であるかどうか、によって変化する。

—アメリカの対応—

欧州政府の助成金によるエアバスの台頭は米国航空機産業に大きな打撃を与え、今後も欧州が助成金をエアバスに与え続けるのならばアメリカは相殺関税を用いて対抗すべきである、との声があがった。しかし、航空機の受注会社である航空会社は相殺関税によって航空機購入のコストが増大するのを懸念して相殺関税に反発し、アメリカ政府は欧州の助成金による消費者余剰に増大と企業利潤の減少の大きさを考慮した政策判断を迫られた。

1978年に航空機産業における貿易摩擦の国際交渉がジュネーブで開催され、79年にはGATTの合意がみられ、航空機産業における関税・輸入割当などの貿易障壁の除去に成功し、より自由貿易に近づいた。が、政府支援に対する明確な合意までには達しなかった。なぜなら、アメリカ自身軍事産業の保護を名目として長年航空機産業に開発支援金を与えてきたからであり、欧米のどちらも航空機産業への産業政策を完全に否定することを恐れたのである。だがその一方で合意後もエアバスへの助成は続き、「公正な貿易」を唱えるレーガン米国大統領に通商法 301 条か相殺関税か、といった戦略的通商政策を発動させるべきであるとの声が強かった。

しかし、戦略的通商政策の発動によるヨーロッパの報復を恐れて政策発動は見送られ、通商摩擦解決のため 1986 年から 1992 年にかけて断続的な 2 国間の交渉が行われた。

アメリカの主張は、ヨーロッパの航空機産業への助成がこの産業の競争を不公正にして、そのためにアメリカの航空機産業が大きな打撃を受けている。ゆえにヨーロッパは航空機産業への助成金を止めるべきである、というものであった。

一方ヨーロッパの主張は、今までの助成はヨーロッパの航空機産業という幼稚産業を育成するべきためのものであり、「競争上の不公正」を正すものである、というものであった。

この交渉の末、アメリカ側はヨーロッパの主張に歩み寄りを見せ、ヨーロッパの航空機産業を幼稚産業と認めその助成を容認し、その上でこれ以上のヨーロッパの助成を止めさせるべく幼稚産業から成熟した産業への政府介入の規則制定を求めた。しかし、開発コストの政府援助の上限値に対してお互いが妥協せず交渉は難航したが 1992 年に最終的な合意をみた。その主な内容は政府の開発への助成を許容するが、上限を 33%とする（当初アメリカ・ヨーロッパはそれぞれ 25%・45%を主張していた）、というものであった。

—結 末—

この一連の状況で勝利したのはヨーロッパ側と言えよう。なぜなら、アメリカの独占状態であった航空機産業において幼稚産業の育成という名の下でエアバスに助成金を与えて保護し、その結果米国航空機産業に対抗しうるエアバスを創りあげアメリカの独り勝ちを抑え、アメリカとの貿易摩擦が激化した頃にはもうさほど助成が必要ないほどにエアバスが成熟していたからである。一方、アメリカはエアバスの参入によって技術革新・競争促進によって運賃が下落して消費者余剰は大きくなったが、製造業者は独占の崩壊によって

企業利潤が減少し大きな打撃を受けた。しかも、ますます強大になる他国との競争と軍事予算の削減によって深刻な状況に立たされることになった。

以上より、ヨーロッパの助成金による戦略的通商政策は成功したと言えるだろう。その大きな理由は、航空機産業が規模の経済性を強く発揮できる産業であったこと、アメリカの報復が行動ではなく言葉にすぎなかったこと、が挙げられよう。また、航空機産業は開発コストが極めて高いため政府介入によるメリットが大きく、かつ産業に占める企業数も少なく寡占状態で収益が高いが競争が激しい分野であるため、政府介入を行うインセンティブが高い側面もあったであろう。つまり航空機産業は戦略的通商政策が成功しやすい産業でありそのためにエアバスが成功できた面も大きい、といえよう。

第3章 戦略的通商政策の妥当性

ここからは今までの理論と実態を踏まえた上で、果たして本当に戦略的通商政策に妥当性が存在するのかについて考えていく。

まず、戦略的通商政策を行うにあたって、その価値判断・手段はいかなるものなのかについて考える。戦略的通商政策を発動するにあたってまず考慮しなければならないのは、特定産業において戦略的通商政策を行う必要があるかどうかの価値判断である。その具体的な判断材料として、

(・) なぜ政府介入をしなければならないか？

- ・ 特定産業が自国にとって極めて重要な産業であるからか？
- ・ 貿易相手国が介入を行っており自国も介入しなければ自国の経済厚生を縮小させる可能性があるからか？

(・) 政府介入を行っても自国の経済厚生を損なわないか？

- ・ 特定産業は政府の期待通りに成長する産業なのか？
- ・ 他の産業への影響は大丈夫か？
- ・ 特定産業の効率化を促進できるか？競争緩和による非効率の温存にならないか？
- ・ 数量規制によって価格の上昇を招かないか？
- ・ 相手国の報復を招かないか？

、といったものが挙げられよう。

—戦略的通商政策の必要性—

[なぜ政府介入をしなければならないか？]

政府介入を行う大きな理由は2つある。それは、対象産業が自国にとって極めて重要な産業であること・貿易相手国がすでに政府介入を行っていること、である。

対象産業が自国にとって極めて重要な産業である、とする。たとえばハイテク産業や航空機産業は高付加価値産業でありかつ将来性が高く、規模の経済性を発揮して大きく成長

する可能性を秘めているので、そういった産業を政府が介入して育成すれば市場に任せておくよりも自国の重要な産業として保護することで莫大な利潤や雇用機会を与えてくれるかもしれない。事実、ハイテク産業や航空機産業は先進国の国益にとって極めて重要な産業として様々な形で政府介入がとられてきた。しかし、ある国が政府介入によって対象産業で独占状態になると他の国々も独占利潤を求めて同じように政府介入をとるようになり、時間とともに利潤率は低下する。さらに競争が激しくなれば、各国とも対象産業が成熟して製品が供給過剰状態となり、互いの国にとって政府介入のメリットが減少していくだろう。

つまり政府介入を行うメリットは、そのコストよりもその利潤が大きいときに限定されるがその2つを厳密に測定する方法はなく政府の裁量による。また政府介入を行う期間もその産業の成長性と他国の対応に大きく依存する。産業の成長性が高ければ、あるいは他国の対応が遅ければ、利潤もそれだけ長く得られるので介入期間も長くなる。

また、対象産業が自国にとって重要な産業である場合と同様に、対象産業がすでに他国では政府介入が行われており、自国も政府介入を行わなければ自国の対象産業に大きな打撃を受ける可能性がある場合にも、自国は政府介入を行うインセンティブが働くであろう。もし前述の場合を攻撃的通商政策ととらえるならば、こちらは保護的通商政策あるいは報復的通商政策と言える。ただしここでは、他国の当初の介入には非関税障壁なども含むものとする。

これは第2章で述べた、アメリカの航空機産業における独占に対してヨーロッパのエアバスへの政府介入が実例になるだろう。軍事産業保護の名の下に航空機産業へ補助を続けていたアメリカの航空機産業への独占に対して、ヨーロッパの4カ国がエアバスを結成して、その開発に助成金を融資してアメリカの独占に対抗した結果、対抗勢力として十分な位置を占めるエアバスの育成に成功した。

この場合もやはり、政策の有効性は対象産業の成長性と他国の対応に大きく左右される。

以上の2つの理由は、自国の経済厚生を拡大する目的として政府介入を行う理由として十分妥当性を得たものであると言えよう。しかし重要なのは実際に政府介入を行った場合に生じる問題にあるといえよう。

—戦略的通商政策の効果—

[政府介入を行っても自国の経済厚生は損なわれないか?]

まず、たとえ対象産業が成長させるべき産業であったとしても、果たして政府介入を行うことで成長できる産業であるのか、ということが問題となる。例えば、アメリカが日本の非関税障壁の完全撤廃に成功したとしても果たしてハイテク産業の日本への輸出が拡大するのかどうか。また、ヨーロッパがエアバスに助成金を与えても果たしてエアバスの航

空機が売り上げを伸ばすのかどうか。その問題は、その製品の競争力にかかってくるし、政府介入の度合いにもよる。もちろん、その産業の成長性を予測する政府の判断や手段、相手国の対応にも関係してくる。つまり、対象産業が予測通りに成長できるかどうかは製品の競争力や政府の予測・手段、外的環境による。しかし、実際に成長するかどうかは予測不可能である。

次に、対象産業に政府介入を行うということは政府が他の産業よりも優遇することであり、結果的に他の産業に打撃を与える。それによる損失を考慮して対象産業に助成金を与えることが必要であるが、その損失を厳密に測定する方法はない。

また、実際に政府介入を行っても、その産業が効率的になるかどうかとも問題である。助成金によって企業集中がなされ、規模の経済性が発揮されて競争力が強くなれば自国の経済厚生は大きくなるが、逆に助成金によって中小企業が競争を緩和して非効率な経営を温存させてしまう可能性もある。その場合は政府の財政収支が悪化するだけで自国の経済厚生は改善されない。また企業集中が進んでも独占化が進むことで規模の経済性によって生産コストが減少したのにもかかわらず、企業が独占利潤を獲得しようとして高価格を維持すれば、逆に自国の経済厚生が悪化するかもしれない。

そういった問題は国内外の競争の度合いによるものであろう。国内外の競争が強ければ企業も非効率を温存させておく余地はなく政府介入は有効に機能するであろう。例えば独占状態にある産業に新規参入する場合には、政府介入は有効であるといえる。しかし、競争が激しすぎる場合には幼稚産業という理由である程度の保護も必要であろう。

戦略的通商政策の手段には補助金だけでなく、VER や VIE という数量規制も含まれるが数量規制は自国にとって輸入の減少を引き起こし、そのため価格の上昇を発生させ、自国の消費者余剰を減少させる可能性がある。だが、価格上昇は自国の産出増加と相まって企業利潤を増加させる。つまり、政策を発動するかどうかは政策発動前の消費者余剰と企業利潤の合計と発動後のそれらとの比較をせねばなるまい。

戦略的通商政策を発動するにあたって最も深刻な問題は貿易相手国の報復を招かないかどうか、であろう。大恐慌対策として先進国が行ったブロック経済によって世界大戦への遠因になったことを過去の教訓として、今まで世界各国は自由貿易を推進してきた。しかし現在では、各国は助成金や非関税障壁などによって特定産業を保護・育成している国が見受けられるようになった。これに対してアメリカなどは通商法 301 条や相殺関税などを発動させると脅しをかけたりしているが、アメリカ自身も特定産業への助成を行なっていることは確かである。このような状況である国が戦略的通商政策をとれば、他の国々もそれに対して何らかの報復措置をとるかもしれない。そうなれば、報復戦争が生じて国際経済が再びブロック化してしまう懸念が生まれる。そうすれば戦略的通商政策によって自国

の経済厚生が改善されるところか、自国全体の貿易量が減少してむしろ悪化の一途をたどることになる。そのような深刻な事態を引き起こさないためにはどうすればよいのであろうか？戦略的通商政策は他国の経済厚生を犠牲にして自国の経済厚生を改善する以上、相手国の報復の可能性を免れることはできない。よってそれでも戦略的通商政策を行なうのならば、お互いの交渉によって報復戦争の危機を回避せざるを得ない。航空機産業の場合は最終的には何とか合意にたどり着いたが、いつまた不均衡が生じてその対外措置が発動されるか予測できない。特に景気が後退している時期にはその危険性が高い。よって戦略的通商政策を行うときにはその効果の大きさが国際経済に及ぼす影響を正確に予測し、かつ同時に相手国との交渉を円滑にこなすことが重要であろうが、その予測には世界経済の景気変動なども考慮しなければならないので極めて困難である。

—戦略的通商政策は正しいか—

今まで、戦略的通商政策の理論と実態を踏まえてその有効性について論じてきたが、戦略的通商政策がいかなる場合も妥当性をもち得ないと考えるのは現実的でないだろう。では、いかなる時に戦略的通商政策が有効性を帯びてくるのであろうか？それを大まかにまとめると、

- (・) 対象産業が規模の経済性・収穫通増という特質をもち、政府介入による様々な損失よりも政府介入のメリットを十分発揮できる産業であること。
- (・) 対象産業が効率化できるような競争環境が整っていること。
- (・) 収益性が高いなど、対象産業が自国にとって極めて重要な産業であること。
- (・) 他国の報復を回避できる可能性が高いこと。

、ということになるだろうが、どれも極めて判断がつきにくい前提であり、それゆえ政策発動にはかなりの人的裁量が加味されてしまうであろうことは否定できない。この戦略的通商政策の前提と第1章で述べた自由貿易の前提を考慮しながら、対象産業がどちらの前提に近いかによって戦略的通商政策を発動すべきかどうかを判断する必要がある。

例えば、先端産業は開発コストが高いが将来性があり規模の経済性を発揮できる可能性が高い。また参入企業も少ないので収益性が高くかつ他国から報復を受ける可能性が小さい。よって戦略的通商政策発動のメリットが大きい。また既存の独占分野に対する新規参入への政府介入も収益性が高くみこめるので戦略的通商政策が実行されやすい。ただし、この場合はのちに相手国の報復を受ける可能性が大きい。

一方、従来の完全競争がすでに行われている産業では、比較優位がある程度形成されているので動学的見地からすれば政府介入を行って既存の比較優位を覆す可能性は低く、かつそのコストは極めて高い。またそういった産業への政府介入は他国の報復を招きやすい。よって戦略的通商政策のメリットは小さくなる。

また手段別に考えてみると、まず助成金の場合は他国の企業利潤を減少させるが消費者余剰を増大させるので報復の影響を受けにくい。一方自国の企業利潤と消費者余剰を増大させるが、財政収支を悪化させるので自国にとってもリスクがある。VER の場合は、輸出品の数量規制によって相手国が価格の吊り上げを行なうインセンティブが高まり、自国産業がその吊り上げに便乗すれば自国の消費者余剰は減少し、政策の効果が減少する。もし、自国産業が吊り上げに便乗しなければ、その分だけ企業利潤の増加分は拡大するが助成金の場合のような相手国への消費者余剰の増加が見込めず、相手国には企業利潤の減少だけが残るので報復を受けるリスクが高まる。VIE の場合も自国産業が国内市場でシェアの拡大が望めないので価格を吊り上げるインセンティブが高まるので、その効果は VER とさほど変わらない。

以上より、手段別に見ると助成金は効果が他国にも波及するため報復の可能性が薄いが財政収支悪化と言うデメリットがある。VER や VIE は市場に直接介入するため効果は大きい、相手国には何らメリットが生じないので他国の報復を受けるメリットが大きい。

よって戦略的通商政策を行なうかどうかは、その産業の特質や相手国の対応、そして政策手段の効果を総合的に考慮する必要がある。

— 結 論 —

以上、戦略的通商政策の妥当性について論じてきたが、その内容をまとめると、戦略的通商政策は規模の経済性・収穫逓増等の特質を持っている、さほど競争の激し過ぎない産業で、かつ政府介入のコストよりもそのメリットが大きい産業に対して有効である。戦略的通商政策の手段には様々なメリット・デメリットがあり、それぞれの産業の特質や外的環境を踏まえて最も望ましい手段を講ずる必要がある。

よって、戦略的通商政策が妥当かどうかは産業の特質・外的環境・手段の効果を総合的に判断して考えねばならない。

第 4 章 結 論

第 1 章から第 3 章まで戦略的通商政策の必要性・具体的手段・効果・妥当性などについて理論的側面と実態を通して論じてきたがここでその内容をまとめてこの論文を締めくくりたい。

産業の規模の経済性・収穫逓増を前提としてその結果、その産業で国際的に不完全競争が行われる可能性があることを前提として、自国の経済厚生を高めるために規模の経済性・収穫逓増を重視して、他国との国際競争に影響を与える政策を戦略的通商政策と定義する。

この場合考慮しなければならないのは、成長産業の成長性、対象産業への政府介入のメリットがそのコストよりも大きいかどうか、他国の報復の可能性が十分小さいかどうかを、政策手段の効果も踏まえて予測しなければならないことである。

もしも以上の前提がクリアされるならば、戦略的通商政策は自国の経済厚生を高めるために有効であろう。

以 上

<参考文献>

富浦英一 [1995]、『戦略的通商政策の経済学』、日本経済新聞社

新堀 聡 [1996]、『21 世紀の貿易政策』、同文館

Paul R. Krugman [1986]、“Strategic Trade Policy and the New International Economics”、MIT Press （高中公男訳著 [1995]『戦略的通商政策の理論』、文真堂）

ローラ・D・タイソン [1993]、『誰が誰を叩いているのか』、ダイヤモンド社

アン・O・クルーガー [1996]、『自由貿易体制とアメリカ通商政策』、東洋経済新報社
通商産業省、『通商白書』、各年版、通商産業調査会