

## 第10章 不公正貿易と一方的措置

1974年に制定されたアメリカ通商法301条は、アメリカに対して不公正な貿易・商慣行を行っている外国に対する貿易制裁を合法化した。301条のもとでは、アメリカは制裁の可能性をちらつかしながら、不公正貿易を行っているを見なす外国政府にその是正を迫り、交渉が進展しないときは制裁を課すことができる。それによりアメリカは、関税および貿易に関する一般協定 (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) の重要な理念の1つである「相互性」とは必ずしも相容れない一方的措置を貿易交渉に持ち込むことになった。

1988年に通商法301条は改正され、スーパー301としてその法律は大幅に強化された。同時にスーパー301と同様のプロセスで知的所有権問題を取り扱うスペシャル301も制定された。スーパー301では、不公正な貿易慣行等を特定化するだけでなく、不公正な貿易を行っている外国を優先交渉国として指定することになっている。たとえば1989年は日本も指定され、スーパーコンピューターと衛星の政府調達、そして木材に関する貿易障壁が問題となった<sup>1)</sup>。

スーパー301は一方的措置の象徴のように言われている。たとえ一方的措置の考え方そのものが GATT 理念にそぐわなかったとしても、それが外国による不公正貿易の是正につながればいいという考え方もある。しかし、ある国が一方的に他国の法律、慣行等を不公正だと認定するとき、それが実際に不公正なものかどうか必ずしも明らかでない。実際は何ら不公正な行為が行われていないときでも、大国による圧力に押されて問題視されている行為を要求通りに変更する場合もあるだろう。そのようなときは、不公正貿易を

訴え一方的措置を行った国の行為の方がむしろ不公正だと認定されるべきである。このような「不公正貿易」の定義の甘さから生じる問題を考慮に入れなかったとしても、一方的措置が果たして不公正貿易の是正に有効かという問題も残る。場合によっては、一方的措置が相手国の報復を招き、国際関係が悪化するだけの結果に終わるかもしれない。1989年に優先交渉国に認定された日本に関しては、その後日米構造協議の中でいろいろな問題が話し合われたが、スーパー301がその協議の進展を少なからず後押ししたと思われる<sup>2)</sup>。

本章では、まず一般に不公正貿易とは何か、そしてどういう状況でそれが問題となるのかを考察する。そしてその是正措置としての一方的措置の問題点、一方的措置が有効となるための条件を論じる。その後、大国2国間の簡単な関税設定ゲームを考え、一方的措置が不公正貿易の是正に有効となる条件を求めることにする。

## 1 不公正貿易<sup>3)</sup>

何を不公正と思うかは人によって随分違う。国際貿易に関してもその点は同じで、不公正貿易を正確に定義するのは不可能である。たとえば、ある国が他の特定国に対して多額の貿易（もしくは経常）赤字を抱えるとき、そのこと自体がその国にとっては不公正、もしくは不公正貿易の結果だと映るかもしれない。1980年代後半日米貿易摩擦が大きな問題となっていたとき、アメリカは日本に対しそういった感情を抱いていたと思われる。

もちろん貿易収支はマクロ的な問題であり、日米貿易摩擦時にアメリカが主張していたような個々の産業に関する日本市場の閉鎖性によるものではない。仮に貿易収支が輸入国の市場閉鎖性によるならば、それは不公正貿易と呼べるものかもしれない。その閉鎖性が輸入国政府による、輸入財産業保護のために意図的になされたものならばなおさらである。しかし、市場が単に歴史的な取引慣行等のために海外に対して結果的に閉鎖的になっているならば、そのために大きな貿易収支不均衡が生じたとしても、それを不公正貿易

と決めつけるには無理がある。

不正貿易とは、国際間で機会が均等に与えられていない状態での貿易と位置づけることができる。外国市場において、外国政府の規制等により外国企業と同等の立場で競争できないとき、その企業は不公正に扱われていると考えるだろう<sup>9)</sup>。また、自国市場が外国市場に比べより開放的で、外国企業が自国で活動するほど自国企業が外国で活動できないならば、自国企業と自国政府が不正貿易が行われていると考えるのは自然である。この第2の点は、比較優位に基づく伝統的な貿易が行われている限りあまり重要でない。なぜならば、このような完全競争の世界では産業間貿易は行われず、自国企業と外国企業が共に両国で財を販売することはないからである。しかし、不完全競争下にある産業では、産業内貿易が普通に行われ、このような問題がしばしば起こる。自国企業の市場シェアが、外国において自国よりも大きく下回ったとき、それが外国政府による保護的な規制によるものならばそれは不正貿易と見なされるであろう。しかし、それは単に関税率の違いによるものかもしれない。関税率が違うこと自体が不正だという極端な考え方もあるが、歴史的経緯や発展段階の違いを考えるならば、関税率が違うことをもってして不正貿易と決めつけるには無理がある。

貿易が公正であるかどうかは、本来貿易に関わる企業が同等の条件下で競争できるような下地ができていくかで判断されるべきである。しかし競争機会が内外企業に均等に与えられているかどうかはしばしば観察しにくく、多くの場合市場シェアなどの結果から各国は自国企業が外国で公正に扱われているかどうかを判断することになる。前述の日米貿易摩擦時においても、アメリカ製の自動車や写真フィルムが日本で売れないのを見たアメリカは、それを不正貿易の結果とみて、構造協議において日本の流通システムの改善を迫り、日本の高い貯蓄率まで問題にした。

自国企業の市場シェアが外国において「不当」に低いからといって、自国政府が常に不正貿易だとして改善を迫るわけではない。Bhagwati (1990) は政府が不正貿易を訴える背景として次のような状況をあげている。まずは自国が相手国よりも外国企業に対して市場を開放していると信じている場

合である。このとき重要なのは、自国政府の認識であって、実際の開放度ではない。次に、貿易収支赤字を減らすプレッシャーが政府にかかっているような状況が考えられる。1980年代後半から1990年代前半にかけて、アメリカは実際多額の貿易収支赤字を抱え込んでいた。また、不公正貿易が行われていると思われる産業が工業品、特にハイテク部門である場合、自国企業が不当に扱われた結果衰退すれば、自国は非工業化への道を歩むのではないかと恐れるかもしれない。1990年代初頭、アメリカはアジアの台頭にともない工業品生産を中心に世界における相対的地位が低下した。そのようなときに、その責任を他国の保護的政策に求めるのは自然な状況ともいえる。

何が不公正貿易に相当するかは各国の歴史的背景や文化にも関わる難しい問題である。経済政策のどこまでを貿易政策として含めるべきなのかもはっきりした基準がない。世界貿易機構（World Trade Organization: WTO）で合意した約束を果たしていないといった明確なものでない限り、一方的に他国における特定の貿易規則・慣行を不正とするのは問題が多い。

## 2 不公正貿易の是正：相互主義と一方的措置

他の経済主体に影響を与える方策として重要なものに「脅し」と「約束」がある。Dixit (1987a) は、Schelling (1960, 1966) の考えを発展させ、脅しと約束がどういう形で他国の貿易政策を左右するかを考察している。たとえば、ある国が貿易相手国に関税率を引き下げよう要請したとする。このとき、もしも相手国がそれに応じなければ報復的に自国の関税率を引き上げると脅しをかけるかもしれない。または、相手国が応じるならば自国もある製品に対する関税率を引き下げるという約束により、当初の目的を達成しようとするかもしれない。

脅しと約束のいずれの場合にも重要なのはその信頼性である。もしも脅しや約束が実際には履行されないと相手が思うならば、それらの効果は当然期待できない。それらが実際に履行されるだろうと認識させるためには、実際に履行するべき状況になった場合、当事国に履行するインセンティブがある

必要がある。つまり履行することにより何らかの利益を得る場合である。公言したことを実行しなければその国の言動に対する信頼性が低下するだろう。それはそれ以降の貿易交渉における交渉力の低下を招くかもしれない。こうした信頼性の低下を防ぐことから得られる利益は無視できないものである。また、貿易交渉においては脅しの履行自体から利益を得ることも少なくない。大国の場合、過去の交渉の結果関税率が最適関税率よりも低い場合が多い。そのとき、最適関税率まで関税を引き上げるという脅しであるならば、脅しを履行した方がその国の厚生は大きくなる。

約束と脅しは相互に作用しあっている。約束が信頼性を持つためにはしばしばその背後に脅しが必要だし、その逆も真である。たとえば Dixit (1987b) が考察した貿易自由化ゲームを考えよう。そこでは、大国2国がそれぞれのナッシュ均衡関税率よりも低い協調的関税率を実現し維持しようとしている。現在の関税率から相互に関税率を引き下げるとき、それは相手国が関税を下げるならば自国も下げるという約束をしていることに他ならない。しかし、ひとたび相手国が関税を引き下げたならば、自国はもはや関税を引き下げるインセンティブを持たない。つまりそれだけだとその約束は信頼性を持たない。そこで、もしも約束を果たさなければ相互に最適関税をつけるいわば貿易戦争の状態に突入すると想定すればどうなるだろうか？ それは、相互に関税を引き下げるという約束を果たさなかったら報復関税をかけるという脅しである。そしてその脅しによって両国は、相手国が関税を引き下げれば自国も引き下げるという約束を履行するようになる。

他国の不正貿易を訴えその是正を最も強く迫っているのはアメリカである。アメリカからしてみれば、他のいくつかの国は WTO のもとで協議し決められた約束を履行していないように映る<sup>5)</sup>。したがって、それらの約束を履行するよう働きかけることになるが、そのときしばしば スーパー301など一方的措置に訴える。

不正貿易を是正する手段としては、WTO に訴えその紛争処理機構を通じて相手国から譲歩を引き出す方法と、スーパー301などの国内法に基づき譲歩を迫る方法がある。前者はあくまでも相互主義に基づくものである。

WTOの枠組みのもとで相互主義に基づき合意された約束を相手国に履行させようという手続きである。それに対して後者は一方的措置だといえる。元々紛争の原因が相手国の約束不履行にあったならば、国内法に基づく脅しによって約束の履行を迫ったとしても、WTOに訴えるのと手段が異なるだけで相互主義に基づいていることには変わらないと考えるかもしれない。しかし、結果主義に基づく紛争認定は、それが過去の合意を履行していないためかどうかを正確に認識するには至らない。したがって、Bhagwati (1990)<sup>6)</sup>が言うように、「通商法301条は、他国が求めてくるかもしれない譲歩を与えることなく、一方的に他国の譲歩を求めることを可能にするもの」であり、これらの国内法に基づき制裁をちらつかしながら相手国に譲歩を迫るのは一方的措置として分類されるべきものである。

一方的措置によったとしても結果として公正な貿易が行われるようになるならば、一方的措置も悪くないと考えるかもしれない。しかし、問題視される行為が実際には不公正貿易とはいえない場合もしばしばある。そのようなときでも、「是正」を迫られた国は、制裁を恐れるがために本来必要のない譲歩を行うかもしれない。それ以外の問題点としては、一方的措置による制裁が、譲歩を迫られている国の報復を招く可能性が挙げられる。そうなれば、両国の厚生は低下し、信頼関係も崩れていくだろう。また、一方的措置の多用は国際間の信頼低下を世界的に招き、結果的にWTOの枠組みを崩壊させる危険性も秘めている。

### 3 一方的措置の効果：モデルによる分析

不公正貿易の是正方法として、WTOの枠組みの中で進める相互性に基づく方法と制裁をちらつかせながら解決しようとする一方的措置があることは既に述べた。WTOの枠組みを越えてしばしば一方的措置がとられるのは、WTOのルールに則って交渉を進めると往々にして長期間にわたり問題が解決できないからである。しかし一方的措置をとると短期間に問題が解決できるとは限らない。制裁を恐れ相手国が即座に譲歩するとは限らず、長期にわ

たって制裁の可能性をちらつかせながら警告を続けることになるかもしれないし、実際に制裁が行われた後にやっと解決の方向に向かうかもしれない。また、制裁が実施され、両国ともに高い貿易障壁をとり続ける「貿易戦争」の状態が続くかもしれない<sup>7)</sup>。本節では、一方的措置の有効性を簡単なモデルを通じて探っていく<sup>8)</sup>。

制裁をちらつかせ譲歩を迫るようメッセージを送る国（セNDER）とその相手国（ターゲッT）の大国2国からなる経済を考える。セNDERがターゲッTから輸入している財に対して課す関税率を  $s$ 、ターゲッTがセNDERからの輸入に対して課す関税率を  $t$  とする<sup>9)</sup>。簡単化のため各国の利得関数は両国の2つの関税率に関して分離可能だとするならば、それは輸入から得られる余剰と輸出から得られる余剰の和として表すことができる。セNDERが輸入から得る余剰は  $s$  の関数であり、 $M_s(s)$  と表す。また、同じくセNDERが輸出から得る余剰は  $t$  の関数となり、 $X_s(t)$  と表す。このときセNDERの利得は、

$$u_s(s, t) = M_s(s) + X_s(t)$$

と書き表せる。同様にターゲッTの利得関数は

$$u_t(s, t) = M_t(t) + X_t(s)$$

となる。利得関数の分離可能性から、図10-1に描かれているように、 $(s, t)$  平面におけるセNDERの反応曲線  $R_s$  は垂直線に、ターゲッTの反応曲線  $R_t$  は水平線になる。2つの反応曲線の交点  $B = (s_H, t_H)$  がナッシュ均衡点である。

当初2国は点  $A = (s_L, t_H)$  で表される関税率をつけているとする。ここでは、セNDERは最適関税率（もしくはナッシュ均衡関税率）よりも低い関税率を設定しているが、ターゲッTは最適関税率をつけている。つまり、セNDERのみがターゲッTに譲歩している状況である。この状況からセNDERは、自らの関税引き上げをちらつかせながらターゲッTに関税の引き下げを迫り、点  $D = (s_L, t_L)$  に到達しようとする。

分析を簡単にするため、セNDERが設定する関税率は  $s_L$  か  $s_H$  のいずれかだとし、ターゲッTは  $t_L$  か  $t_H$  以外の関税率はつけないとする。このとき可

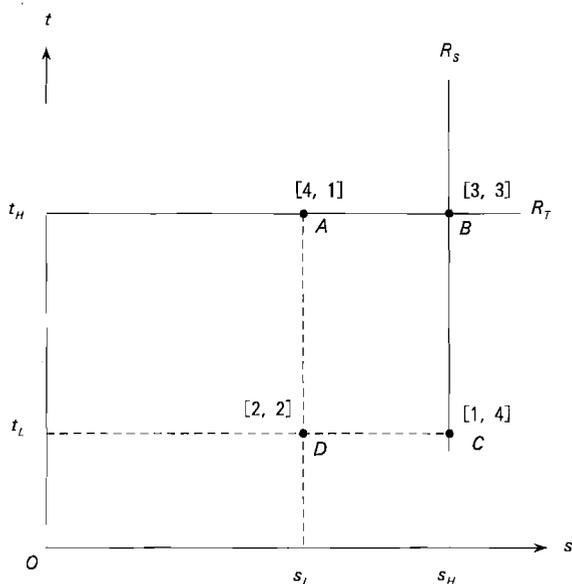


図10-1 関税プロファイル

能な関税率のペアは、 $A$ 、 $B$ 、 $C$ 、 $D$ の4つである。点 $B$ よりも点 $D$ の方が双方にとって望ましい、つまりナッシュ均衡から相互に関税を引き下げるのが双方の利益になるケースを考える。このケースでは、セクターにとって最も望ましい点は $C$ であり、 $D$ 、 $B$ と続き、当初の点である $A$ が最も好ましくない点となる。逆にターゲットにとっては $A$ が最も好ましく、 $D$ 、 $B$ 、 $C$ と続く。図10-1において、各国の選好順序が各点に付随する括弧の中に書かれている。各国にとって、相手国の関税率を所与とするならば自らの関税率は高い方が好ましいが、それよりも、相手国の関税率を低い水準に誘導するのがより優先的な政策課題となっている。

共通の割引因子 $\delta$ を持つセクターとターゲットが交互に自らの関税水準を決定する、離散的無限時間モデルを考える<sup>10)</sup>。セクターによる制裁の脅しそのものがターゲットを動かすかどうかを見るために、セクターが第1期にまず自らの関税率を決定すると設定する。そしてその後は、第2期にはター

ゲット、第3期にはまたセンダーというように交互に関税率を決定していくことになる。

点Aから出発し目標点Dに到達する経路としては、AからDへ直接移るものと、B、Cを経てDに到達するものがある。前者は、センダーが制裁を実際には行わず、その脅威のみによってターゲットが譲歩するケースであり、後者は制裁が行われた後ターゲットが譲歩し、その後センダーが制裁を取り下げるケースである。いずれにしても目標点Dに到達したならば、両国はそれぞれの関税率にコミットすると仮定する。つまり、Dに到達した時点でゲームは終了する。上記のいずれかの経路を通り、制裁、もしくは制裁の脅威がターゲットの譲歩を引き出すのか、それとも目標点である協調的関税率のペアは実現しないのか。このゲームのサブゲーム完全均衡を求めることによりこの問題に答えていく。

まずは、各点における各国のトレードオフを考察しよう。点Aは、ターゲットにとってベストで、センダーにとって最悪の点である。ここでの問題は、センダーが、ターゲットの関税削減を期待してそこにとどまる( $s_L$ をつける)かどうかである。ターゲットはもちろんその点にとどまるのを好むのであるが、もしも次の期にセンダーが関税を引き上げ、その結果Bに移るならば、現時点で関税を引き下げ点Dに移るのを選択するかもしれない。点Bにおいてはどうかだろう。この点は、B、C、Dへと続く目標達成の過程にあるのみならず、ナッシュ均衡点でもある。したがって、2国がここに永遠にとどまる可能性もでてくる。最後に点Cだが、この点はAと非常によく似た状況にある。この点はセンダーにとってベストでターゲットにとって最悪の点である。ここでの関心は、センダーが関税を引き下げるかどうか、そしてターゲットがそれを待ち続けるかどうかにある。点Aのときと同様に、もしも来期にターゲットが関税を引き上げると思うならば、センダーは今期関税を引き下げるかもしれない。

点AとCの共通点のひとつは、いずれにおいても、そこで高い利得を得ている国は関税率を引き下げるかそれとも据え置くかの選択を迫られており、低い利得に甘んじている国は関税率を引き上げるか据え置くかの選択に

迫られていることである。高い利得を得ている国は、現在最高の利得を得ているので関税率を引き下げるのを好ましく思わない。しかし、相手国が次の期に関税を引き上げてくるのであれば、非協力的な点  $B$  に移行するよりは、自ら関税率を引き下げて協力的な点  $D$  に移行することを選択する可能性がある。それに対して低い利得を得ている国にとっては現在の状況は最悪であり、そこから抜け出すのに関税率を引き上げるインセンティブを持っている。しかし、次の期に相手国が関税率を引き下げるのであれば、今期関税率を引き上げ  $B$  に行くより、関税率を据え置き来期の相手国による関税削減を期待した方がいいかもしれない。

点  $A$  と  $C$  におけるトレードオフは、高関税による輸入から得られる余剰の増分と相手国の低関税による輸出から得られる余剰の増分の比較である。セクターとターゲットそれぞれについてこのトレードオフは次の不等式で表される。

$$(C1) \quad M_S(s_H) - M_S(s_L) \geq \delta [X_S(t_L) - X_S(t_H)]$$

$$(C2) \quad M_T(t_H) - M_T(t_L) \geq \delta [X_T(s_L) - X_T(s_H)]$$

たとえばセクターのトレードオフを表す (C1) において、左辺は今期関税を引き上げる、もしくは高い水準にとどめるときの利益を表し、右辺は来期相手国が関税を引き下げる、もしくは低い水準にとどめるときの利益を表している。各国それぞれ該当の不等式が成立しているときは、相手国の低関税を期待するより自国の高関税を好むといういわば非協力的状況にある。不等式が成立しないときは逆に相手国の関税削減による利益の方が自国の関税引き上げの利益を上回り、協力的行動をとりうる状況にある。

より具体的に見るために、現時点で最高の利得を実現している国のトレードオフをまず考察しよう。上記の条件が成立しているときには、相手国が次期に高い関税率をかけてくるにしても、自国が高関税率をかけることによる現時点での利益が十分大きい。したがって、このようなときは現在の高関税を維持することになる。これに反して (C1) もしくは (C2) の該当する方の条件が成立していないときは、その国はもしも相手国が次期に関税率を上げてくるようならば今期に関税率を下げ点  $D$  に到達する方がいいと考える。

他方、現時点で最悪の状況にある国にとっては、もしもこの条件が成立するならば、たとえ次期に相手国が関税を引き下げてくれるとしても、現時点で自らの関税を引き上げることを選択する。上記の条件が成立していなければ、その国は、相手国が次期に関税を引き下げてくれるならば今期は低関税率を維持してもよいと考える。

条件 (C1), (C2) がそれぞれ成立しているかどうかを分類すると合計で4つのケースに分けられる。それぞれのケースを導く具体例を考えながら、各ケースにおけるサブゲーム完全均衡を求めていく。

はじめに、割引因子  $\delta$  が小さいケースを考察する。両国が近視眼的で割引率が大きいケースや政策決定プロセスが長くゲームにおける1期間が長い場合に対応している。割引因子が十分小さければ (C1), (C2) とともに成立する。このときは両国共に非協力的立場をとることになり、点 C では、最高の状態にあるセクターは決して関税率を引き下げようとしない。点 C はターゲットにとって最悪の状態なので、このときターゲットは関税を引き上げることになる。したがって、点 C に到達したあとは結局 B に戻ることになるが、単純化のため一度貿易自由化へのプロセスに失敗したこのようなケースでは、B に戻った後はいずれの国もそれぞれの高関税率をつけ続けるとする。(両国がそれぞれ高関税率をつけ続ける戦略はそれ自体サブゲーム完全均衡である。)

さて、A から移ってきた状況における B ではどうだろう。ここではターゲットは決して関税率を引き下げようとはしない。なぜならば、関税を引き下げたとき、最悪の状態である C に移行し2期間ほどそこにとどまった後、また B に戻ってくることになるからである。したがって、セクターの意志でひとたび B に到達したならば、両国はそこにとどまり続けることになる。

最後に点 A における状況を考察しよう。ここで最高の状態にあるターゲットは、(C2) が成立しているため決して関税を引き下げようとしない。セクターはここにおいて最悪の状態にあるため、もちろんこのようなときは関税を引き上げることになる。以上がサブゲーム完全均衡である。均衡結果としては、第1期にセクターが関税を  $s_L$  から  $s_H$  に引き上げた後、非協力的

な点である  $B$  に両国はとどまり続けることになる。両国ともに協力へのインセンティブが低いときは、セクターの制裁は実行され、貿易戦争の状態が続く。

次に先ほどとは逆に  $\delta$  が大きいケースを考えよう。両国が将来を重視するケースや、両国の政策決定が素早いケースである。割引因子  $\delta$  が十分大きいときは、(C1)、(C2) はいずれも成立しない。そのことはたとえば (C1) に  $\delta=1$  を代入してみればわかる。このとき (C1) は、

$$M_s(s_H) + X_s(t_H) \geq M_s(s_L) + X_s(t_L)$$

$$u_s(B) \geq u_s(D)$$

と書き直されるが、それは我々の仮定により成立しない。

さて、まず点  $C$  における両国の行動を考察しよう。両国ともに協力的なこのケースでは、セクターは、もしもターゲットが来期関税率を上げるようならば今期に自らの関税率を下げたいと思っているし、ターゲットは、セクターが来期関税率を下げるならば今期は自らの低関税を維持してもよいと考えている。このとき、もしもターゲットが点  $C$  において関税を上げるのを選択するならば、セクターはその1期前に関税を下げようとするだろう。しかしセクターが  $C$  において関税を下げるならば、ターゲットは今期は低関税を維持するのを選択し、最初の仮定と矛盾する。同様に、もしもセクターが関税を削減するならば、ターゲットはその前の期は低関税を維持するだろう。しかし、ターゲットが低関税を維持するならばセクターは関税を削減する理由がなくなってしまう。この議論からわかるように、 $C$  では定常的な純粹戦略均衡は存在しない。定常的均衡では両国ともに混合戦略をとり、セクターは関税を引き下げるか否か、ターゲットは関税を引き上げるか否かを確率的に各期ごとに決定していく。このとき、いずれの国についても、それぞれ2つの選択の間で利得は同じであることに注意したい。

以上の結果から、点  $B$  ではターゲットは関税を引き下げて  $C$  に移行するか、それともそのまま  $B$  にとどまるかについて無差別であるのがわかる。関税を引き下げ  $C$  に移行するケースを考えよう。このとき、 $C$  に1期間いた後セクターが混合戦略によりその行動を決定する番となる。しかしそれは

Cにおいてターゲットが低関税の維持を選択したときの結果と同じである。ところがそのときターゲットの利得は関税を引き上げその期からBにとどまり続けるときと同じなので、Bにおいてそのまま高関税を維持し続けると、関税を削減しCに移行する場合は、同一の利得を受け取ることがわかるのである。

点Bでターゲットが関税を削減するケースについて、Aで何が起こるかを考察しよう。この点からセクターが関税率を引き上げるならば、次の期にターゲットは関税率を引き下げその後Cで両国は混合戦略をとることになる。点Cにおいてはセクターは関税を引き下げDに移行すると高関税を維持することが無差別となるので、Aで関税を引き上げるときの期待利得は、今期にB、来期にC、そしてその次の期にDに到着するときの利得と等しくなる。他方ターゲットにとってみれば、セクターが関税を引き上げたとき、Bにおいて関税を引き下げるとそこにとどまるのが無差別になるので、ターゲットがAで高関税を維持し次の期にセクターが関税を上げるならばそのときの期待利得はAに今期滞在し次の期から永遠にBにとどまるときの利得と同一である。したがって、セクターが次の期に関税を引き上げるならばターゲットは今期関税を引き下げることを選択する。サブゲーム完全均衡では、セクターはAにおいて関税を引き上げ、ターゲットは引き下げることになる。セクターが関税を引き上げることに對するターゲットの最適反応は関税削減であることは既にみた。逆にセクターからしてみれば、今期関税を引き上げるならばB、C、Dと移行していく経路に対する利得が得られ、低関税を維持すれば、A、Dと移っていくことになるが、各期における利得を比べれば前者の方が高いことが容易にわかる。

このケースの均衡結果は次のようになる。セクターがまず第1期に関税を引き上げ、第2期にターゲットが関税を引き下げる。そして第3期以降は両国がそれぞれの混合戦略に従う結果、CからいずれDもしくはBへと移行していく。制裁は実行されるが、その後ターゲットは譲歩し、セクターが十分早く制裁を取り下げれば両国が相互に低関税を課す協力的な関税点に最終的には移行する。

次に *B* でターゲットがそこにとどまることを選択する場合について考えよう。このとき *A* では、セnderは相手国が次の期に関税率を引き下げたならば低関税を維持してもいいと考えているし、ターゲットはセnderが次の期に関税率を引き上げるならば今期中に関税を引き下げたいと考えている。ここでもやはり、定常的均衡では両国ともに混合戦略をとることになり、*A* においてセnderはある一定確率で関税を引き上げ、ターゲットはある一定確率で関税を引き下げる。その結果、*A* にしばらくとどまるかもしれないが、いずれは *D*、もしくは *B* に移ることになる。セnderの目標である点 *D* へはある確率をもって到達する。

両国ともに協力的な上例では、協調的関税点 *D* に到達する可能性があることがわかった。いずれかの国が非協力的な場合はどうだろう。ターゲットがセnderに比べ小国なため (*C2*) は成立していないが、セnderの当初の譲歩が大きいのか、もしくはターゲットの譲歩に対するセnderの要求が小さく (*C1*) は成立しているケースを考えよう。このとき、セnderは非協力的だが、ターゲットは協力的だといえる。

点 *C* では、ターゲットがたとえ次の期に関税を引き上げようとも、セnderは高関税を維持する。このときターゲットはもちろん関税を引き上げることになる。その結果点 *B* ではターゲットは関税を引き下げない。点 *A* では *C* と同様の状況にあり、セnderは関税を引き上げターゲットは高関税を維持する。

均衡結果では、セnderが第1期に関税を引き上げ、両国はそれ以降 *B* にとどまり続けることになる。このケースでは、ターゲットが協力的であるにもかかわらず、協力的関税点 *D* には移行しない。その一因は、セnderの制裁解除が信頼できないことにある。セnderが制裁を加えた状況である点 *B* においてターゲットが関税を引き下げないのは、たとえ引き下げたとしてもそれは制裁解除につながらないからである。セnderの意志が重要であるいい例だと言えよう。

最後に、セnderは協力的だがターゲットが協力的でないケースを考察する。前の例と対照的に、セnderはターゲットに比べ小国なため (*C1*) が成

立していないが、セnderの当初の譲歩が小さいか、もしくはターゲットの譲歩に対するセnderの要求が大きい(C2)は成立しているケースである。

点Cでは、たとえセnderが次の期に関税率を引き下げるとしてもターゲットは関税を引き上げることを選択する。このとき協力的なセnderは関税を引き下げることになる。したがって、点Bでターゲットが関税を引き下げると次の期にはCからDへと移行することになる。しかし、Cにおいてターゲットは、1期間だけCにとどまりそれからDに行く経路よりもBに移行する経路を好んだので、このことはBにおいてそもそもターゲットは関税を引き下げないことを意味している。点Aでは、来期においてターゲットが関税を引き下げれば今期は低関税を維持してもよいとセnderが考えているにもかかわらず、ターゲットは決して関税を引き下げようとしない。したがってセnderも関税を引き上げることを選択する。均衡では、第1期にセnderが関税を引き上げ、そのまま非協力的なBに両国はとどまることになる。当然ではあるが、ターゲットの方に協力する意志がなければ、セnderによる制裁はその本来の役割を果たさない。

以上の分析から、セnder、ターゲットともに協力する意志があるときは、制裁の結果、もしくは制裁の脅しにより、両国ともに低い関税をつける協力的関税点の実現可能であることがわかった。セnderが協力的でないときは、制裁の解除が信頼性を失うため制裁は効力を発揮せず、ターゲットが協力的でないときは、セnderがいくら制裁をちらつかしてもターゲットは関税を引き下げない。

#### 4 結 論

本章では、何が不公正貿易かという点にあまりふれず、主に一方的措置が不公正貿易の是正に効果があるかどうかを考察した。制裁の脅し、もしくは発動が、相手国の行動にどう影響を与えるかが重要な関心事であった。そこではまず、脅しが信頼性のあるものかどうかの問題となる。一般に、国際貿

易問題の観点からは、現在の関税率が最適関税よりも低いときは、脅しは信頼性をもっていると言える。つまり、脅しをかける方とすれば実際に最適関税率まで関税を引き上げた方が利得が高くなるのである。しかし、制裁解除の約束は信頼性を持つかどうかわからない。前節で考察したように、制裁解除が信頼性を持つときのみ、制裁、もしくは制裁の脅しが相手国の関税削減を引き出すのである。

一般に一方的措置といえば、制裁をちらつかせながら相手国に一方的な譲歩を迫ることであるが、Krishna and Mitra (1999) は、Grossman and Helpman (1994) 的な政治経済モデルを発展させ、相手国からの譲歩を得るために一方的に自国が譲歩するという従来とは違った一方的措置を考察している。彼らのモデルでは、自国が一方的に従価税率で測られた輸入関税を引き下げると、相手国に自らの関税率を引き下げるインセンティブが生まれる。相手国では当初輸入競争財産業のみでロビー活動が行われ、輸入関税とともに輸出財の国内価格を抑えるための輸出税がかけられている。さて、自国が一方的に関税率を引き下げると、相手国からみた輸出価格は上昇する。輸出価格の上昇は、輸出財産業にとって輸出税の高騰をもたらし、税率を低くするようロビー活動を開始するインセンティブが高まる。また、輸入競争財のロビー活動は高くなった輸出財の国内価格を抑えるようロビー活動を活発化させる。これらから、輸出財産業においてロビー活動をするインセンティブが高まり、圧力団体が内生的に形成され輸出財産業によるロビー活動が開始される。輸出財産業の圧力団体は、輸入財の国内価格を低下させるようロビー活動を行うので、その結果輸入関税は低下することになる。Krishna and Mitra (1999) が考察したような一方的措置が実際に行われるならば、ロビー活動に費やされる費用を別にすれば、世界にとって好ましい一方的措置だといえる。

## 注

- 1) 詳しくは、Mastanduno (1992) を参照。最近におけるスーパー301の適用については、たとえば、USTR (2001) を参照。
- 2) Saxonhouse (1996) を参照。

- 3) 本節の議論の多くは Bhagwati (1990) pp.1-45. によっている。
- 4) GATT 第3条は、外国製品が国内製品と同様に扱われるよう定めている(内国民待遇)。
- 5) たとえば, USTR (2001), *op. cit.* を参照。
- 6) Bhagwati, *op. cit.*, p. 5.
- 7) 大国による最適関税の設定とそれに対する報復関税は, Johnson (1953-54) pp.142-153, で最初に考察された。
- 8) 本節の分析は, Furusawa (2001) によっている。
- 9) より正確には, センダーが比較優位を持ち輸出する財, ターゲットが輸出しセクターが輸入する財, 貿易収支が均衡するよう輸出入されるニューメレール財の3つの財を考え, すべての消費者は共通の, そしてニューメレール財に対して線形の準線形型効用関数をもっているとする。このようなときは, 本来の一般均衡的枠組みが非ニューメレール財に対する部分均衡分析に帰着することが知られている。
- 10) Eaton and Engers (1992) も2人のプレーヤーが交互に行動を決定する離散的無限時間モデルにおいて, 制裁の効果を分析している。

#### 参考文献

- Bhagwati, J. (1990), "Aggressive Unilateralism: An Overview", in J. Bhagwati and H. T. Patrick, eds., *Aggressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Dixit, A. (1987a), "How Should the United States Respond to Other Countries' Trade Policies?" in Robert M. Stern, ed., *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*, MIT Press, Cambridge.
- Dixit, A. (1987b), "Strategic Aspects of Trade Policy", in T. F. Bewley, ed., *Advances in Economic Theory: Fifth World Congress*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Eaton, J. and M. Engers (1992), "Sanctions", *Journal of Political Economy*, 100, 899-928.
- Furusawa, T. (2001), "Threats and Concessions in Tariff Settings", Unpublished manuscript.
- Grossman, G. M. and E. Helpman (1994), "Protection for Sale", *American Economic Review*, 84, 833-850.
- Johnson, H. G. (1953-54), "Optimum Tariffs and Retaliation", *Review of Economic Studies*, 21, 142-153.
- Krishna, P. and D. Mitra (1999), "Reciprocated Unilateralism: A Political Economy Approach," Working Paper, Stanford Institute for Economic Policy Research, Stanford University.
- Mastanduno, M. (1992), "Setting Market Access Priorities: The Use of Super 301 in US Trade with Japan", *World Economy*, 15, 729-753.
- Saxonhouse, G. R. (1996), "A Short Summary of the Long History of Unfair

Trade Allegations against Japan”, in J. Bhagwati and R. E. Hudec, eds., *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade?* Volume 1, Economic Analysis, MIT Press, Cambridge.

Schelling, T. C. (1960), *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge.

Schelling, T. C. (1966), *Arms and Influence*, Yale University Press, New Haven.

USTR (2001), “Identification of Trade Expansion Priorities Pursuant to Executive Order 13116”, <http://www.ustr.gov/enforcement/super301.pdf>.

[古澤泰治]