

アメリカ通商システム再編と 「新しい」国際分業

立 石 剛

〔1〕問題の所在—1980年代以降の貿易・投資拡大をどうみるか—

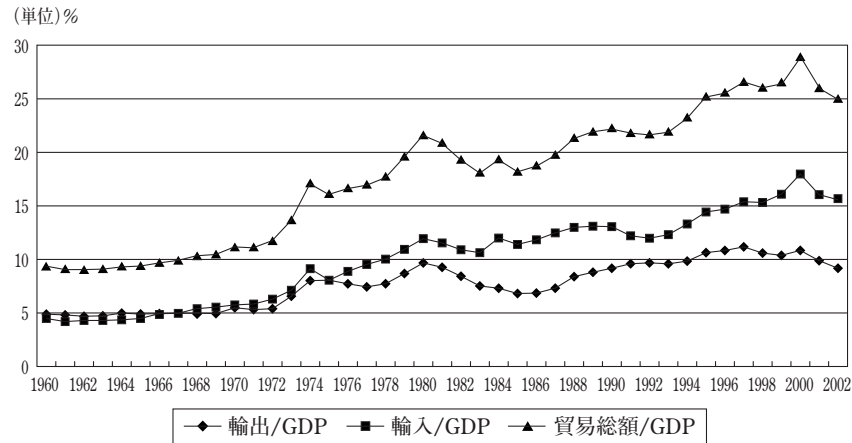
アメリカ経済に出現した「ニュー・エコノミー」は、絶え間ない変化と競争を本質とした市場競争原理が支配する新たな経済構造である。それは、ヒト・モノ・マネーが絶えず変化と競争の波にさらされつつ、その中のほんの一部の勝利者が変化と競争を機会とした利益の大半を獲得する世界である¹⁾。

アメリカ経済が市場競争原理に適応し、「ニュー・エコノミー」を出現させていく過程で、アメリカの貿易・投資構造も大きく変化している。第二次世界大戦後から1960年代までのアメリカ経済の対外依存度は低かったが、その後、1970年代以降から現在まで一貫して高まっている（図表1）。それと同時にアメリカの通商政策も大きく転換しており、サービス、直接投資、そして知的所有権などの分野への通商政策範囲の拡大や、世界貿易機関（World Trade Organization: WTO）での多角的交渉だけでなく、自由貿易協定など二国間交渉を通じた貿易・投資活動の自由化が急速に展開されている。

こうしたなかで「新しい」国際分業構造が出現しつつある。第二次世界大戦後の国際分業構造は、他国経済によるアメリカ経済へのキャッチアップ現象にみるように、アメリカ経済は高付加価値活動における優位性を相対的に喪失し、経済的格差が縮小するというものであった。これに対して「ニュー・エコノミー」下では、アメリカ経済が技術革新を中心とした高付加価値活動を活性化さ

1) 立石 [2004] を参照されたい。

図表1 アメリカの対外貿易依存度



(出所) GDPは Council of Economic Adviser, *Economic Report of the President 2004*, Table B-1, <http://www.gpoaccess.gov/eop/>
貿易データは U. S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, various issues.

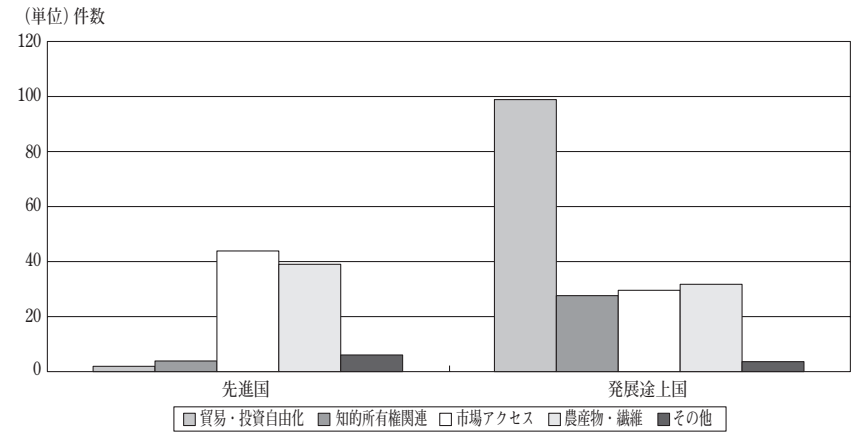
せる一方で、他国経済はアメリカ経済から放出された低付加価値活動への特化を迫られつつある。このことは「ニュー・エコノミー」下の国際分業構造の編成原理が、第二次世界大戦後の国際分業構造から大きく変化しつつあることを示唆する。

本稿の課題は、アメリカ通商政策の転換と貿易・投資システムの変化との関連性をみたくて、そのもとで形成されつつある「新しい」国際分業構造の編成原理を明らかにすることである。

[2] アメリカ通商政策の基本構造

第二次世界大戦後のアメリカ経済は世界経済における圧倒的地位を背景として、「貿易および関税に関する一般協定」(General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) を舞台に自由・無差別・多角的な通商政策を展開してきた。しかしアメリカ経済の衰退が顕著になった1980年代以降、アメリカの通商政策は

図表2 アメリカの通商交渉 (1984-2004)^(注)



(注) 二国間協定および協議のみ。現在交渉中のもを含む。市場アクセスのうち農産物・食料品などは農産物として分類した。
(出所) U. S. Trade Representative [2004b], ANNEX III

それまでの自由貿易主義的スタンスとは異なる展開をみせている。具体的には、多国間交渉だけでなく二国間交渉をも含む形での、輸入保護主義圧力の高まり、アメリカの輸出に対する市場開放要求、そして発展途上国との間での貿易・投資自由化が進展している (図表2)。

問題はこうした通商政策の変化が、アメリカの経済的利害をより強く反映するものとして展開されつつあることだ²⁾。以下で述べるように、第二次世界大戦後から1970年代までのアメリカの通商政策は、アメリカ国内の経済的利害を反映するだけでなく、冷戦など外交上の目的をも同時に反映していた。しかし世界経済におけるアメリカ経済の相対的地位の低下や、冷戦終結といった通商政策の環境変化を背景にして、外交上の目的だけでなく国内経済の利害が通商政策に強力に反映されるようになっていく。その意味でアメリカ経済に出現し

2) ここでいう「アメリカの経済的利害」とは、「ニュー・エコノミー」の利益を享受しているか、享受する可能性がある経済主体である。具体的には需要の多様化や市場環境の変化に対して、技術革新活動を軸として柔軟に対応できる経済主体のことを意味する。それ以外の経済主体は、「アメリカの経済的利害」として政策的には反映されない傾向がある。

た「ニュー・エコノミー」は通商政策の転換と密接に関連している。

こうした通商政策の転換は、通商政策決定構造における変化を伴っている。具体的には通商政策を決定する議会と大統領（すなわち行政府）との関係の変化である。そこで、通商システムの再編とその性質を見る前に、議会と行政府との関係を軸としたアメリカ通商政策の基本的構造を概観しておこう³⁾。

2.1 議会と行政府との関係

アメリカ通商政策の基本構造として最も重要なものは、通商政策決定過程におけるアメリカ連邦議会と、大統領を中心とした行政府との関係である。とくにアメリカの場合、他国に比べると議会が通商政策決定にあたって強い権限を有するという特徴がある。アメリカ合衆国憲法では、通商政策決定の権限が議会に付与されており、大統領および行政府は議会によって委譲された権限を基礎に通商交渉ならびに通商政策を遂行するという関係にある。権限委譲の程度および内容は、各通商法によって明確に規定される。

大統領および行政府は、議会から委譲された権限の範囲内において、国内利益集団の影響から隔離される形で、独自の通商政策を展開することができる。また大統領は、通商法に基づく通商政策以外に、他国との間で輸出自主規制など灰色措置と呼ばれる政治的決着をはかることもある。WTO協定によってこれらの灰色措置は原則的に禁止されたが、アメリカは通商協定遂行およびアメリカに有利な譲歩を引き出すための手段として現在も利用している。

行政府による通商政策展開は、最も権限を有する大統領以外にも様々なレベルで行われている。主要なものを挙げると、通商代表部（Office of the U.S. Trade Representative: USTR）を中心として、国際貿易委員会、商務省、国務省、農務省、財務省などが関与している。とくにUSTRが通商行政では最も重要な役割を果たしており、各国によるアメリカとの間の通商協定の施行状況の監視、不公正な通商慣行などの特定と矯正、そして具体的な通商交渉などを行っている。

3) アメリカ通商政策の基本構造については、佐々木 [1997] および中本 [1999] を参照した。これらはアメリカ通商政策の動向を学ぶうえで非常に有益である。

議会と行政府との関係から、通商政策の性質を次のように判断することができる。議会が行政府に委譲する権限の範囲および条件によって、通商政策がアメリカ国内の利益集団の意向をどの程度反映しているかが分かる。例えば、行政府に委譲される権限に議会の意向を反映した条件が多ければ多いほど、アメリカの通商政策は国内経済利害を反映したものとなり、逆に行政府に委譲される権限の範囲および裁量権が多いほど、通商政策は国内利益集団の利害から切り離された性質を持つと判断される。以下で述べるように近年の通商政策は、委譲された権限に対して議会が様々な制約および条件をつけることが多くっており、その意味で近年の通商政策では、アメリカ国内の利益集団の利害が直接的に反映される傾向にある。

そして国際競争圧力の高まりといった経済環境の変化や、冷戦終結といった政治力学上の変化が、議会および行政府の通商政策スタンスに影響を及ぼす。議会ないし利益集団は経済的環境に応じてその利害を反映させようとするし、行政府も委譲された権限の範囲内で外交など政治経済的目的を追求することになる。

さらにWTOなどの国際経済組織もアメリカの通商政策に影響を及ぼす。例えば通商協定の不遵守や不公正貿易慣行に起因する制裁措置は、WTOの紛争処理ルールに服するよう規定されている。これはアメリカによる一方的な通商政策展開を制限することを目的としている。ただし、後述するように、アメリカはWTOの様々な「抜け穴」を利用することで、たびたびWTOルール枠外で通商政策を展開しようとしている。

2.2 通商政策基本構造の確立過程⁴⁾

アメリカの通商政策は、建国から1930年代までの保護貿易主義時代、第二次世界大戦後から1970年代までの自由貿易主義時代、そして1980年代以降の「ニュー・エコノミー」時代において大きく変化しており、その背後には、それぞれの時代の政治経済環境と、議会—行政府の関係の変化があった。

4) 佐々木 [1997] を参照した。

2.2.1 保護貿易主義時代における通商政策構造

議会と行政府との関係が通商政策の性質を規定するという構造は、1934年互惠通商協定によって基本的に形作られるが、それ以前は通商政策権限のほとんどを議会が掌握しており、行政府の権限は非常に限られていた。その意味で、通商政策は、議会の動向すなわちアメリカ経済内部の利害を強く反映するものだった。そうしたアメリカ経済内部の利害は、保護主義的性質を持つものだった。アメリカ経済はヨーロッパ諸国に比べて相対的に貿易依存度が低く、内部市場を中心とした経済成長メカニズムを持っていたが、このことが基本的に高率関税を中心とした保護貿易政策の背景となっていた。

しかし1930年スムート＝ホーレイ関税法とその結果として生じた世界大恐慌が、議会主導の保護主義的通商政策を転換させる契機となった。スムート＝ホーレイ関税法は折からの不況を背景とした大幅な関税引き上げを目的としたものであり、典型的な近隣窮乏化政策であった。農業だけでなく多くの品目の関税が大幅に引き上げられたと同時に、他国による報復的関税引き上げや為替切り下げ競争を誘発することで世界貿易を極端に縮小させ、その結果、世界大恐慌の引き金となったのである。

こうした事情を背景として成立した1934年互惠通商協定法は、通商交渉の権限が議会から大統領に大幅に委譲された点で、アメリカ通商政策の枠組みにおける大きな転換となった。議会は権限委譲期間や権限の目的などの条件を付与する一方で、通商交渉において関税率を50%の範囲内まで変更する権限を大統領に委譲したのだった。その結果、行政府は議会およびアメリカ国内の利益集団の影響から遮断されるとともに、外交政策に基づいた通商政策展開をはかることが可能となった。こうして権限委譲とその条件をめぐる議会と行政府との関係が通商政策の性格を規定するようになったのである。

2.2.2 自由貿易体制下の通商政策構造

第二次世界大戦後の通商政策は、1934年互惠通商協定によって形成された基本構造に加えて、自由貿易体制の構築という特徴を身につけた。まず議会による行政府への権限委譲が1960年代後半まで引き続き行われた。その際、議会は

エスケープ・クローズなど輸入競争圧力から自国産業を一時的に保護する条項を導入したりしたが、基本的には自由貿易主義的スタンスにあった。こうした議会の立場は、アメリカ経済が世界的に圧倒的地位にあったことが背景にある。第二次世界大戦後のアメリカ経済は、世界経済全体の総生産額の約半分を一国で有するほどの規模にあり、その国際競争力も圧倒的だった。こうした圧倒的経済力がアメリカ議会を輸入保護よりもむしろ世界通商体制の自由化に向かわせたのである。

議会から権限を委譲された行政府の通商政策も、自由・無差別・多角的な通商体制の構築を主軸としていた。上述のように、第二次世界大戦後のアメリカ経済は圧倒的地位を有していたが、当時のヨーロッパ諸国を中心とした世界通商システムには、1930年代のブロック経済に代表される各種の通商制限措置が残存しており、アメリカにとってはこうした差別的通商システムの解体が急務であった。その結果、アメリカ主導によって形成された通商システムがGATTであった。GATTを軸とした貿易自由化は急速に進展し、1930年代には40%近くあったアメリカの平均関税率も1960年代には10%程度にまで低下した。

冷戦体制という世界政治状況も行政府による自由貿易への関与を強めるように作用した。これは、西ヨーロッパ諸国による関税同盟形成という差別的通商政策をアメリカが容認するとともに、GATTケネディ・ラウンドを通じてさらなる貿易自由化を推進したことに現れた。関税同盟は域内関税撤廃と対外共通関税を形成するものであり、したがって域内通商と対外通商とを基本的に差別的に扱うものである。これは、アメリカが目指した自由・無差別・多角的という原則からの逸脱であり、1930年代以前のアメリカならば報復的関税引き上げなどの対抗措置を採ってもおかしくないケースであった。この関税同盟をアメリカが容認したのは、冷戦体制下において資本主義システムの維持が急務となったからに他ならない。つまりヨーロッパが関税同盟形成を通じて域内の経済発展を達成することが、資本主義体制の結束の強化につながると考えたのである。

ところでアメリカの通商政策が自由貿易指向を強める一方で、農産物や繊維などの重要品目が例外扱いとされ、GATTがアメリカなど先進諸国の利害を中

心に構成されるものになっていたことにも注意する必要がある。農産物はアメリカだけでなくヨーロッパでも政治的にセンシティブな分野であった。また繊維部門の自由化はアメリカ国内の繊維業界による反発を招いていた。行政府はこれらの品目を自由化交渉の対象外とすると同時に、GATT 枠外での輸出自主規制などによって政治的決着をはかった。こうした農産物や繊維などの例外扱いは、アメリカにとっては「貿易自由化の安全弁」として位置づけられたが、発展途上国にとっては非常に大きな負の影響を及ぼすものであり、当該諸国によるアメリカ主導の自由貿易体制への批判を高めることになった。

こうした関税同盟の容認および農産物や繊維製品などの例外規定は、戦後のアメリカ通商政策の基盤であった議会による大統領への権限委譲に大きく影響を及ぼす要因にもなった⁵⁾。資本主義体制の維持という目的で行われたヨーロッパ関税同盟の容認は、最終的にはヨーロッパの経済発展によるアメリカ経済の相対的な地位後退につながっていった。また農産物や繊維製品の GATT 例外化は、発展途上国による貿易を通じた資本主義的経済発展の可能性を抑制するものであり、中立同盟などの展開を通じてアメリカの冷戦政策を揺さぶるように作用した。その結果、冷戦体制下でさらなる積極的景気刺激策が要請されることになり、まさにその積極的景気刺激策がアメリカ企業による政府支出依存体質を助長し、1960年代のインフレ率上昇をもたらすことで国際競争力低下に帰結してゆくのである。そして国際競争力の低下は議会と行政府との関係を変化させることで通商政策の性質を変容させるように作用したのである。

[3] 競争力強化と通商システムの再編

第二次世界大戦後に確立された自由貿易体制は、アメリカ経済の圧倒的経済力と冷戦体制という国際政治状況によって支えられていた。しかし冷戦による東西対立が激化するなかでアメリカ経済の圧倒的地位が揺るぎ始めた。先進資本主義経済が技術革新活動によってアメリカ経済にキャッチアップし始めたの

に対して、アメリカ経済はそうした国際競争圧力に対応することができなかつたのである。こうしたアメリカ経済の相対的衰退は国際競争力強化を軸とした通商政策への転換の契機となってゆく。

3.1 国際競争と通商政策の転換

先進諸国経済によるキャッチアップは、アメリカ経済に対してこれまでとは異なる性質の競争を挑むものであった。第二次世界大戦後のアメリカ経済の圧倒的競争力は、20世紀初頭に形作られた大量生産方式に基礎を置くものであったが、1970年代以降に高まったインフレ圧力や為替レート変動といった市場環境の変化は、国際競争の焦点をより柔軟な市場適応力にシフトさせた。その結果、戦後のアメリカ経済の基礎であった大量生産方式は、市場環境の変化に柔軟に対応するというよりもむしろ硬直的な障壁と化してしまつたのである。こうした国際競争条件のシフトは戦後のアメリカ通商政策を大きく転換させる契機となった。

3.1.1 アメリカ経済衰退と国際競争圧力

第二次世界大戦後のアメリカ経済は、経済規模だけでなく生産力や技術力などにおいても圧倒的な地位にあった。自動車や電気機器などの部門は大量生産方式および安定的労使関係というアメリカ経済の成長様式を代表する部門であり、当該部門における競争力は非常に強力であった。大量生産方式と安定的労使関係のもとで出現した安定的消費基盤は、相互強化的に経済成長を加速し、1960年代にはいわゆる黄金時代と呼ばれる高度経済成長が実現されていた。こうした圧倒的競争力を背景として、アメリカの通商政策も GATT を舞台としたアメリカ市場の開放を含む自由貿易体制の確立に主眼が置かれていた。

しかし1960年代半ばから大量生産方式と安定的労使関係という戦後経済成長様式が変調をきたし始める。冷戦体制の激化を契機として積極的景気刺激策が展開されたが、その結果、労働市場の逼迫を背景に、賃上げ交渉の活発化を通じてインフレが発生した。さらに積極的景気刺激策に対する対外的制約を解除するために金ドル交換停止が断行されるとともに、1973年には変動相場制度が

5) 木下 [1981] を参照した。

出現した。変動相場制度への移行は、為替相場の変動による市場環境の不安定化をもたらすと同時に、オイルショックを誘発することでインフレ圧力を高めるように作用した。

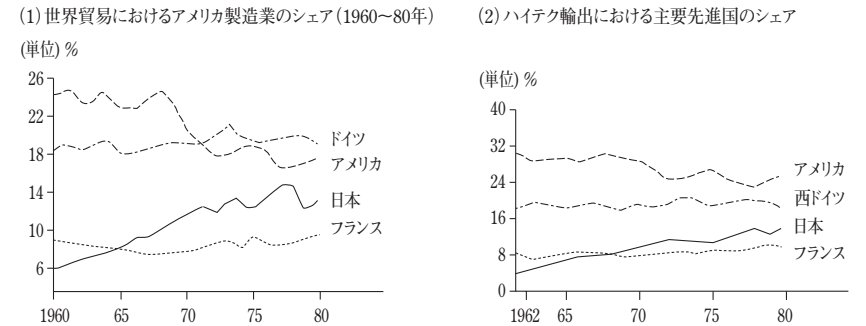
また国際競争の性質も大きく変化していた。どの国が何を生産するかを決定する要因として、従来から最も一般的に指摘されたのがいわゆる労働や資本などの要素賦存状況であった。しかしながら第二次大戦後における経済発展は、あらかじめ存在する労働力や資本の賦存量よりもむしろ、絶え間ない技術革新による生産効率化や、新製品開発による差別化といった需要の多様化への対応力に支えられていた。つまり技術革新による生産効率化や需要の多様化への対応力が国際競争力の源泉となっていたのである。

問題は、労働コストおよびエネルギーコストなどの生産コスト上昇や需要の多様化といった市場競争環境の変化に対するアメリカ企業の対応であった。アメリカ企業は技術革新による生産効率化や柔軟化によって労働コスト上昇圧力を相殺したり、需要の多様化に対応したりするのではなく、コスト上昇分を製品価格に上乘せることで対処した。当時のアメリカ企業構造は、大規模垂直統合を軸とした硬直的企業組織が形成されており、市場環境の変化に柔軟に対応できるものではなかった。市場競争環境の変化に対するアメリカ企業の硬直的な対応は、国際競争力の低下という形で問題を深刻化させていったのである。

アメリカ経済が市場環境の変化に対応できなかったのに対して、日本やドイツといった先進資本主義経済は、鉄鋼などの伝統的産業部門だけでなく、自動車や電気機器などのアメリカの主要産業部門に次々と参入していった(図表3)。日本やドイツは、オイルショックに起因するインフレ圧力だけでなく、変動相場移行による対ドル相場上昇によって強力な国際競争低下圧力にも直面していた。このように日本やドイツは、アメリカ経済よりもむしろ厳しい競争環境におかれていたにもかかわらず、需要の多様化に対応した小型自動車の開発や、生産コスト上昇圧力に対応した生産効率向上によって、市場環境の変動に柔軟に対応していたのである。

アメリカ経済の機能不全と国際競争力の低下は、アメリカ経済衰退という認識を政策当局に対して抱かせるとともに、衰退傾向を逆転させるべくアメリカ

図表3 アメリカの国際競争力動向



(出所) The President's Commission on Industrial Competitiveness [1985], p. 15

経済再生への取り組みを要請した。レーガン政権は「経済再建プログラム」を提示し、新自由主義に基づく生産力強化に取り組んだ。この「経済再建プログラム」は、連邦支出伸び率の抑制、個人所得・投資減税、規制緩和、通貨供給量管理を柱として、政策介入を可能な限り抑制し、市場競争原理を導入することで、民間部門の供給力強化インセンティブを高めることを企図していた。

しかしながら短期的には、レーガン政権によるアメリカ経済再生策は、生産力を強化するよりもむしろ弱体化させるように作用した。確かにレーガン政権によって導入された規制緩和や反労働的政策などの市場競争原理は、「ニュー・エコノミー」出現の制度的基礎を成すものであったが、減税や「強いアメリカ」政策に基づく軍事支出拡大が膨大な財政赤字を形成し、それをファイナンスするための膨大な海外資本流入と、その結果としてのドル高が発生し、主要産業部門だけでなくハイテク部門の国際競争力をも低下させてしまったのである。

広範な国際競争力の低下は、市場環境の変化に対して、アメリカ企業が柔軟に対応できなかったことが主因であった。レーガン政権による市場競争原理の導入や競争圧力の高まりが、硬直的なアメリカの企業システムの再編に結実するのには、1980年代後半の金融活況やブラックマンデーなどの金融市場圧力の高まりや、通商政策の転換を待たなければならなかった。

3.1.2 競争力政策の展開⁶⁾

レーガン政権は「経済再建プログラム」以外にも、国際競争力低下に対処するために、競争力政策を軸とした競争力強化への取り組みを開始していた。レーガン大統領は、民間経済主体をもふくむ大統領産業競争力委員会を組織し、1985年には『ヤング・レポート』を発表することで、競争力強化への取り組みの必要性を提示した。

『ヤング・レポート』によると、競争力は「ある国が自国民の実質所得を維持・拡大させる一方で、自由・公正の市場条件のもとで国際市場のテストにあった財やサービスを生産する能力」と定義されている⁷⁾。この定義からは、アメリカ経済の成長＝「自国民の実質所得を維持・拡大させること」が、国際競争への対応能力＝「国際市場のテストにあった財やサービスを生産する能力」と密接に関連していることが主張されている。そして国際競争への対応能力とは、需要の多様化や生産要素価格の変動といった市場環境の変化に柔軟に対応する能力、具体的には新製品開発、ブランド確立、新たなビジネス手法の確立、そして新生産工程の導入といった技術革新能力に他ならない⁸⁾。

競争力政策は、需要の多様化など市場競争環境の変化に柔軟に対応できる技術革新能力などの形成を、アメリカ経済における実質所得上昇に結びつけるというものである。そのための具体的施策として、財政赤字削減による民間投資活動の活性化、技術開発促進、そして教育訓練投資と労働移転促進という一連の政策パッケージが提示された。これらの一連の政策は、第一に民間部門が生産要素を技術革新活動に連結させるのを促進すること、第二に技術革新活動に必要な生産要素を供給すること、という二つの機能を果たすように位置づけられている。この二つの機能は個別に機能するのではなく、技術革新活動の活発化に向けて、資本および労働などの生産要素を誘導するようにセットとして機能する。

第一の側面である技術開発活動への生産要素投入促進機能を果たすのが、技

術政策および教育訓練投資である。競争力政策によって提唱されている技術政策は、模倣などによって技術開発投資が過少となるという「市場の失敗」を回避することで、民間部門による技術開発活動への資本投入促進を目的としている。具体的には官民一体型の研究開発活動やプロパテント政策の展開がこれにあたる。一方、教育訓練投資は、技能形成の機会を提供することで、技術革新に対応可能な高技能労働力の投入促進を目的としている。とりわけ民間レベルでの人的資本投資が以前にも増して弱体化しつつあるアメリカでは、教育訓練投資政策による人的資本形成が重要性を高めている。

競争力政策については、この第一の側面すなわち技術革新活動への生産要素投入促進機能、とりわけプロパテント政策が注目された。確かにこれらの政策は「市場の失敗」をベースとしており、その意味で人為的に技術革新活動を活発化させようとする意図がある。しかし競争力政策をこうした政策介入増大の側面からのみ把握するのは一面的であろう。というのは、競争力政策には技術政策のように政策介入が行われる一方で、財政赤字削減策などの政府部門の縮小策が同時に組み込まれているからである。

そこで第二の側面である生産要素供給機能についてみてみよう。この機能は財政赤字削減と、民間経済部門に対する競争圧力の強化から構成されている。財政赤字削減は、安全保障政策および完全雇用政策遂行のために、これまで政府部門に吸収されていた資本を民間部門の投資活動に振り向けることで、民間部門への競争圧力強化を目的としている。ここにはケインズ主義的政策による景気刺激策が縮小され、資源配分における市場メカニズムの役割の強化が企図されている。

3.2 通商政策基本構造の変容

アメリカ経済の相対的衰退と国際競争環境の変化といった国際政治経済環境における変化は、競争力政策によるアメリカ経済再編を要請しただけでなく、通商政策決定の基本構造である議会と行政府との関係が転換する契機ともなった。具体的には、通商政策に対する議会の影響力が高まる一方で、行政府の通商政策スタンスも外交目的よりもむしろアメリカの経済的利害を前面に置くも

6) 立石 [2000] もあわせて参照されたい。

7) The President's Commission on Industrial Competitiveness [1985], p.6.

8) 競争力の国際貿易・投資論における位置については補論を参照されたい。

のに転換し始めたのである。

3.2.1 通商政策に対する議会圧力の高まり

第二次世界大戦後には、アメリカ経済の圧倒的経済力を背景にして、議会は行政府に対して広範な権限委譲を行ってきた。行政府は委譲された権限に加えて、冷戦体制など当時の国際政治経済状況に応じる形で、GATT を中心に自由貿易体制の確立を図ってきた。しかしアメリカ経済の相対的衰退と国際競争力の低下を背景に、議会と行政府との通商政策決定をめぐる関係が、議会の影響力が高まる方向に変化し始めた。具体的には、権限委譲の際に、行政府の権限を制約する多くの貿易条項が導入されたり、強化されたりするようになったのである（図表4）。

こうした動きは1974年通商法を境に現れた。1974年通商法は、GATT 東京ラウンドでの交渉権限委譲を目的としており、その際にはファースト・トラック方式での権限委譲が行われた⁹⁾。さらには発展途上国を対象とした関税優遇措置である一般特惠関税制度（Generalized System of Preferences: GSP）も10年間の期限付きで認められた。こうした権限委譲は1962年通商拡大法にも引けを取らないものであり、その意味では議会による通商政策への関与は高まっていない。

しかし問題は、広範な権限委譲が行われると同時に、議会による通商政策への関与を高めるための貿易条項の導入・強化が行われたことである。例えば201条（エスケープ・クローズ＝免責条項）の適用条件緩和、相殺関税法・反ダンピング法・337条の運用強化、そして301条の導入が行われた。とくに301条は、通商協定上の譲許の撤回や停止、関税引き上げや輸入制限などの強硬な制裁措置を、行政府に求めるものとして注目された。

9) ファースト・トラック方式とは、通商交渉の結果に対する議会の承認方式であり、議会は、行政府による通商交渉の結果に対して修正を加えることができず、可決か否決かのどちらかの選択しか行えないというものである。その結果、他国の通商当局はアメリカ議会による修正がないという意味で、アメリカとの通商交渉のテーブルにつきやすくなる。これは後に大統領貿易促進権限（Trade Promotion Authority: TPA）と改称された。

図表4 主要な貿易条項

	根拠法	内容
201条 (エスケープ・クローズ)	1974年通商法201条～230条	輸入増加が「重大な損害」の「実質的な原因」である場合、関税、数量規制、関税割当、市場秩序維持協定などにより緊急輸入制限を行うもの。
反ダンピング法	1916年反ダンピング法	アメリカ国内産業に被害を与える意図を持ってダンピング輸入または販売したのに対して罰金や徴役を科し、またはダンピングの被害者に3倍の損害賠償を認める。
相殺関税法	1930年関税法タイトルⅦ	生産、輸出に対する補助金付の輸入が実質的な損害または実質的な損害の脅威をもたらす場合、補助金額に相当する関税を付加する。
337条	1930年関税法337条	輸入における不公正措置によってアメリカに確立している産業に損害が生ずる場合に、不公正輸入慣行に係る外国からの輸入品を排除したり公正慣行の差止めを命ずるものであり、知的財産侵害のケースに最も頻繁に用いられる。特許権、商標権、著作権、半導体回路配置侵害事件については、1988年包括通商競争力法による改正により、損害要件は不要となった。
301条	1974年通商法301条	アメリカの貿易に損害をもたらしている外国の不当な、不合理な、または差別的な慣行を対象とし、モノ及びサービスの貿易、又は当該外国との関係におけるその他の分野において、大統領の権限の範囲内のいかなる措置をとる。
スーパー301条	1974年通商法301条を1988年包括通商競争力法によって強化したもの	従来は大統領の権限であったクロ認定及び制裁措置発動の決定権限が USTR に移管されたため、他の政治問題から切り離して制裁措置を発動することが容易になった。また、制裁措置の発動が義務とされるカテゴリーが設けられ、USTR の裁量も狭められた。
スペシャル301条	1974年通商法182条を1988年包括通商競争力法第1303条によって強化したもの	知的財産の十分かつ効果的な保護を否定する国、又は知的財産に依拠したアメリカ人の公正かつ公平な市場アクセスを否定する国に対して、USTR による調査および制裁発動を義務づけるもの。

(出所) USTR [2004] および中本 [1999] から作成。

こうした通商政策への議会関与の度合いは、1980年代には著しく高まり、第二次世界大戦後の通商政策基本構造は大きく転換した。とりわけ1980年代前半は、ドル高による価格競争力の一層の低下を背景にして、産業界や議会の不満が高まっており、その結果、1984年通商法では、301条などの貿易条項が強化されただけでなく、直接投資や知的所有権制度にまで対象範囲が拡張された。さらに1988年には包括・通商競争力法が「議会主導」で制定された。これは1930年スムート＝ホーレイ関税法以来、初めてのことであった。

1988年包括・通商競争力法では、301条の強化版であるスーパー301条が導入されたが、それは、貿易条項に対する大統領の裁量権を大幅に制限し、USTRによる政策発動を自動化あるいは義務化するものだった。例えば、従来は大統領の権限であった不公正貿易慣行の認定および制裁措置発動の決定権限が、USTRに移管されたため、国際政治問題から切り離して制裁措置を発動することが容易になったし、制裁措置の発動が義務とされるカテゴリーが設けられ、USTRの裁量も狭められたのである。また知的所有権に関するスペシャル301条も新設された。

1990年代にはWTOや発展途上国との自由貿易協定など貿易・投資自由化が進んでいるが、その際、議会は労働基準や環境問題などへの配慮を重視するよう行政府を促している。さらに労働団体や環境団体による発展途上国との自由化協定への反対運動が1990年代以降に高揚しており、その結果、議会による行政府側への権限委譲も進まなくなった。1993年にファースト・トラックが失効して以来、行政府側は1997年および1998年と権限委譲のための通商法案を提出したが、いずれも労働組合や環境団体などの反対運動に直面し、その結果、議会によって否決されたのである。2002年通商法において、ようやくファースト・トラックにかわるTPAが行政府に委譲されたが、その際、あらためて労働基準の遵守が条件として盛り込まれている。

一方、行政府の通商政策スタンスも変化し始めた。第二次世界大戦後の行政府の通商政策スタンスは、アメリカ国内の経済的利害だけでなく、冷戦などの外交上の目標をも追求するものだった。しかしながら1980年代以降は、レーガン政権後期での競争力政策の展開や、それを引き継いだクリントン政権による

「経済安全保障」重視の姿勢に見るように、アメリカ国内の経済的利害と行政府の通商政策スタンスが一致する傾向をみせるようになってきている。とりわけ冷戦体制終結は、行政府の通商政策スタンスを経済的覇権重視にシフトさせるように機能した。

3.2.2 WTOの影響力

議会圧力だけでなく、1995年に発足したWTOが、アメリカ通商政策に及ぼす影響も高まったといわれる。WTOにおいて設立された紛争処理機関（Dispute Settlement Body: DSB）では、ネガティブ・コンセンサス方式が採用された。その結果、加盟国全てが拒否しない限り、紛争処理にもとづく決定が採択され、紛争処理手続きが自動的に進められるようになった。また紛争処理の結果として勧告された是正措置が、確実に実行されるような監視体制やたすきがけ制裁措置規定が認められるなど、実効性の面においても充実化が図られている。

WTOの発足は、アメリカによる一方的制裁措置手続きに一定程度の影響をおよぼしている。301条や反ダンピングにおけるアメリカの制裁措置発動や発動手続きが、WTO協定違反として提訴され、アメリカが敗訴するケースが生じているからである。例えば1999年から2000年にかけて、日本やEUはアメリカの反ダンピング法をWTO協定違反として提訴したが、その結果、アメリカは敗訴し、反ダンピング法とWTO協定との整合性を持たせるよう勧告を受けた。

アメリカも近年は、WTO紛争処理手続きの利用を増加させているが、依然としてアメリカ連邦法に基づく一方的措置を放棄していない。こうした一方的措置は、WTO協定の対象外となっている分野を対象としており、さらには制裁措置発動という脅しによって、WTOの場ではない二国間交渉で、相手国側からの譲歩を引き出すという目的もあるといわれる。その典型が、後述する一般特惠関税制度と知的所有権制度をリンクさせた二国間レベルでの通商政策であり、そこでは発展途上国による知的所有権制度の導入が、関税引き下げの条件として位置づけられている。

このように、アメリカ通商政策に対する影響力としてのWTOの役割は、未

知数などところがあるが、いずれにせよ以下に述べるように WTO を承認したのは、紛争処理手続きに関する一定の譲歩と引き換えに、アメリカ経済に有利な構造を形成することができたからに他ならない。したがって紛争処理手続きをもって、アメリカ通商政策への制約が高まったと判断するには時期尚早かもしれない。

3.3 競争力強化と貿易・投資システムの再編

議会と行政府の関係の転換によって、通商政策の性質はどのように変化したのだろうか。国際競争圧力の高まりが背景にあることを考えると、一般的には、輸入競争圧力から自国経済を隔離する保護主義的な通商政策の採用が予想される。実際に国際競争力の低下が顕在化する過程で、アメリカの通商政策は、輸出自主規制などの灰色措置や反ダンピング提訴などの輸入制限措置を数多く展開し、保護主義的傾向をみせた¹⁰⁾。

しかし1980年代以降のアメリカの通商政策は保護主義的傾向だけでなく、貿易・投資システムの再編を通じた国際競争力強化という側面を持っていたことに注目する必要がある¹¹⁾。具体的には、1988年包括通商競争力法の成立や、WTO での「サービス貿易に関する一般協定」(General Agreement on Trade in Services: GATS) や「知的所有権の貿易関連の側面に関する協定」(Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights: TRIPs) の導入、IT や金融などの競争力を有する部門を対象とした市場開放要求、そして発展途上国との間での貿易・投資自由化協定や知的所有権制度導入が積極的に展開されている。

以下で述べるように、知的所有権保護、市場開放要求、そして貿易・投資自由化協定という通商政策展開は、それぞれ競争力政策に対応しており、アメリカ経済に対しては技術革新活動を軸とした経済構造への転換を促すものである。

10) Bhagwati [1988] を参照されたい。

11) 立石 [2000] を参照されたい。

3.3.1 保護貿易政策の変容と知的所有権

従来の保護貿易政策は、反ダンピング法など通商法に依拠したものと、輸出自主規制などの灰色措置の両面から展開された。反ダンピング法は1930年スムート＝ホーレイ法の一部を構成するものであり、1970年代以降の各通商法によって修正強化されている。これは、本国か第三国での販売価格、あるいは公正な価格よりも低い価格で外国企業がアメリカ市場に輸出することによって、アメリカ国内産業に被害を与えるものに対してダンピング税などの制裁措置を加えるものである。とくに1970年代以降は、ダンピング認定基準が大幅に緩和され、基準そのものも恣意的なものとなっている。調査手続きもほとんど自動化されており、大統領などによる裁量の余地がほとんどなくなっている。その結果、反ダンピング調査に至った件数は1970年代後半以降増加した。その後、1990年代には一時的に減少したが、2000年代以降再び増加している¹²⁾。

さらに、1970年代以降において最も活用されたのは、輸出自主規制などの灰色措置である。1970年代初頭には、繊維業界が主導する形で、日本やアジアに対する対米繊維輸出自主規制や多角的繊維取り決めによる管理貿易の拡大が生じた。また鉄鋼部門での輸出自主規制措置も頻繁にとられた¹³⁾。この輸出自主規制という通商法の枠外での灰色措置は、1980年代以降には自動車や半導体といった部門にまで拡張され、とくに日本が主要な対象となった。この自動車部門に対する輸出自主規制は、外国メーカーによる対米現地生産の拡大をもたらしたと同時に、部品などの対米輸出を増加させるように作用した。その結果、原産地規制など新たな保護貿易手段も生み出された。しかしこうした灰色措置は、WTO 下では原則禁止となっており、今後は一定程度の減少が予想される。

反ダンピング法や輸出自主規制が、価格競争力面での輸入保護を重視した政策であるのに対して、近年最も注目されるのは、知的所有権関連保護政策の活発化である。知的所有権制度は、知的所有権の保護をつうじた技術革新活動を促進するものである。その役割が重要視されるようになったのは、国際競争力

12) USTR [2004] を参照されたい。

13) 鉄鋼部門は反ダンピングなど通商法を通じた提訴も多用しているが、その大半は制裁発動にまで至っておらず、その内実はダンピング提訴を通じてアメリカ政府の輸出自主規制措置を促すという性質を持っている。

低下と技術革新を軸とした競争の重要性が高まった結果であり、アメリカが「プロパテント政策」に転換してからのことであった。アメリカは、知的所有権保護と貿易・投資活動をリンクさせ、スペシャル301条の導入による知的所有権保護の大幅強化と、WTOにおけるTRIPs協定の導入を通じて、知的所有権保護の世界的拡張を図っている。

スペシャル301条は、1974年通商法182条を1988年包括通商競争力法によって大幅に強化したものであり、知的所有権の十分かつ効果的な保護を否定する国、または知的所有権に依拠したアメリカ人の公正かつ公平な市場アクセスを否定する国に対して、制裁措置の発動を通じて知的所有権の保護を促進するものである。USTRがスペシャル301条に基づいて「優先国」について調査し、必要な場合にはアメリカ市場へのアクセスを禁じたりするなどの制裁措置をとることになる。

また、知的所有権保護はWTOのTRIPs協定によって世界的に拡張されている。先進諸国は1996年よりTRIPs協定を既に実施しており、発展途上国も2000年からTRIPs協定を実施している。知的所有権関連の制裁措置は、基本的にはWTO紛争処理ルールに基づいて行われることになったが、アメリカは、TRIPs協定を遵守している場合でも、TRIPs協定対象外の分野でアメリカの知的所有権を侵害している国については、今後とも制裁対象としてリストアップしている。前章でも見たように、ビジネスモデル特許など、アメリカにおける知的所有権対象は次々に拡張されており、TRIPs協定だけでは全ての分野を対象にすることができなくなっている。そのため、スペシャル301条による制裁措置発動の可能性は今後も高まることが予想される。

こうした知的所有権保護は、反ダンピングや灰色措置などによる従来の輸入保護政策とは異なる目的を持つ。輸入保護政策が、競争力低下部門を対象とした国際競争圧力からの隔離を目的とするのに対して、知的所有権保護は、コンピュータ・プログラムなどの輸出促進や、以下で述べる低付加価値部門の対外生産委託の促進と密接に関連している。つまりアメリカが国際競争力を有する部門、あるいは将来的に国際競争力を有することが予想される部門の利害と密接に関連した、国際競争力強化策として機能している。先に見たように、競争

力政策の柱の一つに、知的所有権制度の強化が挙げられており、その意味で、知的所有権保護という新しい保護政策は、従来の競争力低下部門の保護ではなく、むしろ高付加価値部門の競争力強化という側面を持つのである。

3.3.2 市場開放要求の高まり

反ダンピング法など輸入保護を目的とした措置とは異なり、301条などの不公正貿易条項は、アメリカ市場閉鎖という制裁措置を梃子として、貿易相手国への市場アクセスすなわち輸出促進を目的としている点に特徴がある。1988年包括・通商競争力法では、301条発動の自動化と結果重視が明確に規定され、さらに上述のように知的所有権問題を対象としたスペシャル301条も導入され、アメリカの技術革新重視の姿勢も反映されている¹⁴⁾。

市場開放政策は、301条のような一方的措置以外にも、二国間交渉、地域協定、WTOなど多角的交渉など、多様な形態で展開されている。まず二国間交渉は、301条による制裁を梃子として開始されることが多い。とりわけITなど、アメリカが国際競争力を有する部門と競合関係にある国が対象となった。例えば、日本との間では、市場アクセス確保のための1985年市場指向型分野別協議（Market Oriented Sector Selective Discussion: MOSS協議）を皮切りに、1989年日米構造協議、1933年日米枠組み合意が立て続けに行われた。その結果、日米半導体協定の締結、日本自動車メーカーによる外国製自動車部品購入の拡大、日本企業買収を通じた進出の促進、金融やテレコム市場（NTT調達）への参入拡大、規制緩和および競争促進などが相次いで展開された。

市場開放による輸出促進策は、自由貿易協定を通じても行われている。アメリカは、1985年の米国－イスラエル自由貿易協定を皮切りに、米加自由貿易協

14) なかでも戦略的貿易政策に基づいた結果重視の通商政策は管理貿易論と呼ばれた。戦略的貿易政策とは、独占的競争などの不完全競争のもとで生じる独占的レントを自国にシフトさせることを目的とした貿易政策のことである。管理貿易論は戦略的貿易政策に基づいて半導体などの部門における貿易活動に対して、時には結果重視のスタンスで政策的に介入し、当該部門の競争力強化を目的とするものである。Krugman [1986] などは、戦略的貿易政策が近隣窮乏性の性質をもつため、政策展開の必要性を必ずしも主張していなかったが、Tyson [1992] などの管理貿易論者が政策展開の必要性を1980年代後半に強力に主張した。

定、北米自由貿易協定、そして2004年には米国－チリ自由貿易協定、そして米国－シンガポール自由貿易協定を発効させており、今後も米州自由貿易地域（Free Trade Area of the Americas: FTAA）などの自由貿易協定交渉を、発展途上国を中心として加速させることになっている。

自由貿易協定は、301条などの制裁措置を背景とした一方的措置とは異なり、アメリカ市場へのアクセスと引き換えに、相手国市場の自由化を引き出して、輸出ないしは直接投資の拡大を図ることを一つの目的としている。とくに自由貿易協定は、直接投資や知的所有権制度まで広範な分野を含むことから、ITなどアメリカが競争力を有する部門の輸出拡大が生じることになる。市場開放政策は、WTOを舞台にしても行われている。発展途上国は一括してWTO協定を承認する必要がある、ここでは1970年代以降から導入された「特別かつ差別的待遇」が排除されることで、発展途上国の自由化が急速に進められている。

以上の市場開放政策は、ITなど先端技術部門へと対象を拡大させており、技術開発促進を目的の一つとする競争力政策と密接に連動している。1988年包括通商競争力法では、知的所有権保護を強化したスペシャル301条が導入されただけでなく、電気通信貿易法も新たに盛り込まれた。またWTOにおいてIT協定や基礎テレコム協定の合意を促進することで、IT関連財輸出の拡大を促進している。またクリントン政権は国家輸出戦略を策定し、従来は安全保障上の観点から輸出管理対象となっていた高度技術の輸出規制緩和を行うとともに、新興市場向けの輸出促進を図った。

3.3.3 貿易・投資システムの自由化

アメリカは、市場開放による輸出促進だけでなく、WTOや自由貿易協定などを通じて、発展途上国の貿易・投資システムの自由化を促進している¹⁵⁾。1995年のWTO発足にあたって、アメリカは発展途上国によるWTO協定の一括受

15) 発展途上国による貿易・投資システムの自由化は実質的には1980年代から進み始めた。この背景には累積債務危機を契機として「ワシントン・コンセンサス」が形成されたこと、そしてIMF・世銀による途上国開発戦略が新自由主義的なものに変化したことが挙げられる。WTOや自由貿易協定を通じて発展途上国が貿易・投資システムの自由化へ踏み切った背景には、こうした国際金融面での構造変化が背景にある。

諾を承認させることで、関税障壁の引き下げや撤廃だけでなく、知的所有権制度の導入や直接投資規制自由化の促進を図っている。

1990年代に入ると、アメリカは、メキシコとの自由貿易協定の締結に向けての交渉を開始し、1994年にはアメリカ・カナダ・メキシコ三国による北米自由貿易協定の発効にまでこぎつけた。また1990年代末以降、発展途上国との間の自由貿易協定に向けての交渉が急激に増加している。2004年にはシンガポール、そしてチリとの間でそれぞれ自由貿易協定が発効し、さらに現在中南米を中心とした20カ国以上の発展途上国との間で、自由貿易協定交渉が行われているか、あるいは交渉開始が予定されている。その結果、自由貿易協定を既に締結しているか、あるいは将来的に締結する予定である諸国との貿易総額は、アメリカの貿易全体の約61%にもものぼっている(図表5)。さらに将来の自由貿易協定交渉を前提とした協議枠組みである貿易・投資枠組み合意(Trade and Investment Framework Agreement: TIFA)も、多くの発展途上国との間で取り結ばれている。

いうまでもなく、発展途上国との間の自由貿易協定締結は、アメリカからの発展途上国市場への輸出を拡大させると同時に、発展途上国からの輸入も増加させるように作用する。その意味で自由貿易協定は、輸出促進のための取引条件として発展途上国の輸入を増加させるとも解釈できる。こうした論理は1934年互惠通商協定にも通じるものがある。しかしながら後述するように、自由貿易協定は輸出拡大のための輸入という量的側面から推進されているだけでなく、高付加価値財輸出と低付加価値財輸入という国際分業的側面からも推進されている。

アメリカが締結している自由貿易協定には、貿易障壁の撤廃だけでなく、アメリカ企業の直接投資活動に対する障壁の撤廃や、そして最も重要なことだが知的所有権制度の確立が協定内容に含まれている。このことは、アメリカが、競争力を有する高度技術やブランドに特化する一方で、発展途上国はそれ以外の部門への特化を迫られることを示唆する。したがって貿易・投資活動の自由化は、知的所有権保護を軸とした「新しい」国際分業構造の形成を促進するものと位置づけることができよう。

図表5 アメリカによる自由貿易協定一覧と貿易シェア

地域・国名	貿易総額		輸出総額		輸入総額		経過
		%		%		%	
自由貿易協定発効地域・国	709,777	31.28	300,762	33.08	409,015	30.07	
イスラエル	21,587	0.95	7,567	0.83	14,020	1.03	1985年発効
NAFTA	642,934	28.33	268,815	29.57	374,119	27.51	1994年発効
カナダ	395,769	17.44	166,837	18.35	228,932	16.83	〃
メキシコ	247,165	10.89	101,978	11.22	145,187	10.68	〃
ヨルダン	809	0.04	397	0.04	412	0.03	2001年発効
チリ	7,777	0.34	3,499	0.38	4,278	0.31	2004年発効
シンガポール	36,670	1.62	20,484	2.25	16,186	1.19	2004年発効
自由貿易協定交渉中の地域・国	178,174	7.85	80,872	8.90	97,302	7.15	
FTAA	119,135	5.25	53,119	5.84	66,016	4.85	交渉中：2005年までに交渉妥結予定
アンデス	16,075	0.71	6,464	0.71	9,611	0.71	交渉開始予定
ボリビア	342	0.02	182	0.02	160	0.01	〃
コロンビア	8,727	0.38	3,345	0.37	5,382	0.40	2004年交渉開始予定
エクアドル	3,612	0.16	1,496	0.16	2,116	0.16	〃
ペルー	3,394	0.15	1,441	0.16	1,953	0.14	〃
CAFTA	21269	0.94	9,422	1.04	11,847	0.87	2004年交渉妥結
コスタリカ	6,038	0.27	2,891	0.32	3,147	0.23	2004年交渉妥結
エルサルバドル	3,583	0.16	1,608	0.18	1,975	0.15	2003年交渉妥結
ガテマラ	4,761	0.21	1,976	0.22	2,785	0.20	〃
ホンジュラス	5,786	0.25	2,524	0.28	3,262	0.24	〃
ニカラグア	1,101	0.05	423	0.05	678	0.05	〃
ドミニカ共和国	8,276	0.36	4,109	0.45	4,167	0.31	2004年交渉妥結。CAFTAに統合予定
パナマ	1,594	0.07	1,299	0.14	295	0.02	交渉中：2004年より交渉開始
その他 FTAA	71,921	3.17	31,825	3.50	40,096	2.95	交渉中：2005年までに交渉妥結予定
SACU	9215	0.41	3,675	0.40	5,540	0.41	交渉中：2003年より交渉中
ボツワナ	61	0.00	32	0.00	29	0.00	〃
レソト	323	0.01	2	0.00	321	0.02	〃
ナミビア	111	0.00	54	0.01	57	0.00	〃
南アフリカ	8,594	0.38	3,576	0.39	5,018	0.37	〃
スワジランド	126	0.01	11	0.00	115	0.01	〃
オーストラリア	26,830	1.18	17,496	1.92	9,334	0.69	2004年交渉妥結
バーレーン	803	0.04	407	0.04	396	0.03	交渉中
モロッコ	970	0.04	560	0.06	410	0.03	2004年交渉妥結
タイ	21,221	0.94	5,615	0.62	15,606	1.15	2003年交渉開始発表
自由貿易協定地域・国総計	887,951	39.13	381,634	41.98	506,317	37.23	
非自由貿易協定地域・国総計	1,381,187	60.87	527,460	58.02	853,728	62.77	
全地域・国	2,269,138	100.00	909,094	100.00	1,360,045	100.00	

(注) 自由貿易協定一覧および経過は2004年3月現在のもの。貿易データは2002年時点のもの。財・サービスの合計。

NAFTA: North American Free Trade Agreement (北米自由貿易協定),
 FTAA: Free Trade Area of the Americas (米州自由貿易地域),
 CAFTA: Central America Free Trade Agreement (米・中米自由貿易協定),
 SACU: South African Customs Union (南アフリカ関税同盟)

(出所) 貿易データに関しては United States General Accounting Office [2004], INTERNATIONAL TRADE: Intensifying Free Trade Negotiating Agenda Calls for Better Allocation of Staff and Resources, Washington DC: USGPO を参照した。自由貿易協定交渉経過については USTR の WEB ページ (<http://www.ustr.gov/new/fta/index.htm>) を参照した。

発展途上国に対する貿易・投資自由化促進は、関税制度や援助を通じて展開されている。具体的には、一般特惠関税制度や2000年アフリカ成長機会法 (African Growth and Opportunity Act of 2000: AGOA) がこれにあたる。一般特惠関税制度は発展途上国を対象とした免税措置であり、アメリカでは1974年通商法で導入されて以来、現在まで延長されている。この一般特惠関税制度は、先進諸国による農産物貿易および繊維製品貿易の例外扱いによって高まった発展途上国の不満をそらす目的で導入されたものである。AGOA もサブ・サハラ

の低開発諸国を対象として、当該地域からの免税輸入品目の拡大と数量制限を大幅に緩和するというものであり、一般特惠関税制度と内容的には非常に似通ったものである。こうした関税面での発展途上国に対する優遇措置は、アメリカ国内ではいわば一種の援助として位置づけられており、自助努力による発展途上国の発展を支援する効果をもつとされている。しかしながら、ここでいう発展途上国の「経済発展」とは、現在の先進諸国が辿ってきたような発展ではないことに注意する必要がある。というのは関税優遇措置というアメをアメリカは供与すると同時に、当該諸国における知的所有権制度の確立という条件が導入されているからである。

例えば、1997年にアメリカは、アルゼンチンでのコンピュータ・ソフトウェア関連知的所有権保護が確立されていないとして、一般特惠関税を取り消した。同様のケースが2004年にもウクライナを対象として行われている。こうした知的所有権問題と一般特惠関税制度とのリンクは、WTO においても禁止されているが、アメリカは、一般特惠関税制度がいわゆる援助であり、したがって「対等の立場」の国家間から構成される WTO ルールにはなじまないとして、知的所有権と一般特惠関税制度をリンクさせる姿勢を崩していない。

3.4 小括

アメリカ経済に出現した「ニュー・エコノミー」は、絶え間ない変化と競争を本質とした市場競争原理が支配する新たな経済構造である。そこでは技術革新活動やブランド確立が競争の主戦場となっている。こうした競争の性質変化

は、競争力政策の展開に見るように、国際競争圧力としてアメリカ経済を「ニュー・エコノミー」へと移行させる原動力となったのであり、通商政策の転換もアメリカ経済の構造変化を補完するように作用した。

その中核となるのが世界レベルでの知的所有権保護制度の確立であり、市場開放要求や貿易・投資活動の自由化は、アメリカ経済が高付加価値活動に特化するという国際分業構造形成のための手段である。上述のようにアメリカは競争力を有する高付加価値部門を知的所有権制度によって保護すると同時に、301条などの強権的通商政策展開によって当該部門の輸出拡大を図りつつある。その一方で、発展途上国との間で自由貿易協定を取り結び、そこでは競争力を相対的に喪失した低付加価値部門の発展途上国移転が促進されると同時に、知的所有権制度によって発展途上国は低付加価値部門へと特化せざるを得ない構造が生み出されつつある。

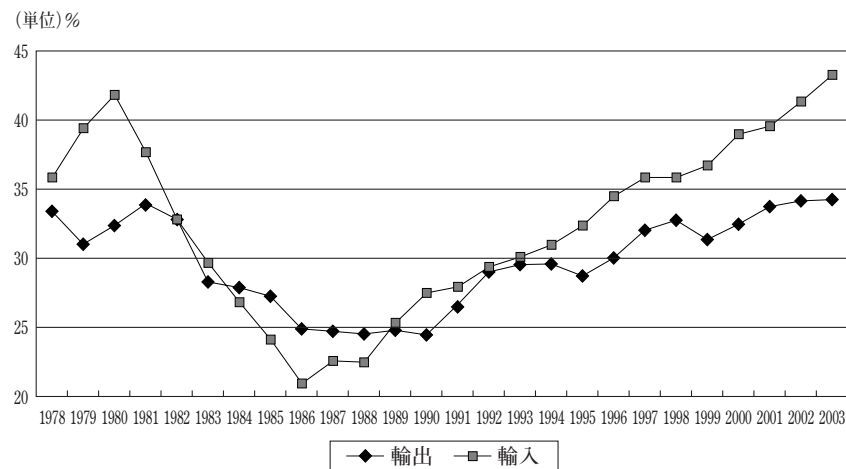
[4] 「新しい」国際分業の構造と問題

アメリカの国際競争力強化と一体となった通商システムの再編は、「ニュー・エコノミー」下のアメリカ経済再編を国際的側面から補完するように機能している。知的所有権制度の世界的拡張、強権的な門戸開放、そして貿易・投資活動の自由化が、経営資源の高付加価値部門への集中と低付加価値部門の対外移転を促進しており、そこでは従来とは異なる「新しい」国際分業構造が形成されつつある。そこで「ニュー・エコノミー」のもとで形成されつつある国際分業構造の特徴を、マクロ経済レベルでの貿易・投資構造および企業レベルでの貿易・投資活動をみることで明らかにしよう。

4.1 資本財を中心とした対発展途上国貿易の拡大

アメリカ経済の貿易構造は1980年代以降、大きく変容を遂げている。第一に確認されるのは、アメリカ経済全体の貿易に占める発展途上国のシェアが、1980年代半ば以降一貫して上昇していることである（図表6）。地域的にはメキシコを中心としたラテンアメリカ諸国および東アジア諸国がかなりのシェアを占

図表6 対発展途上国貿易シェア



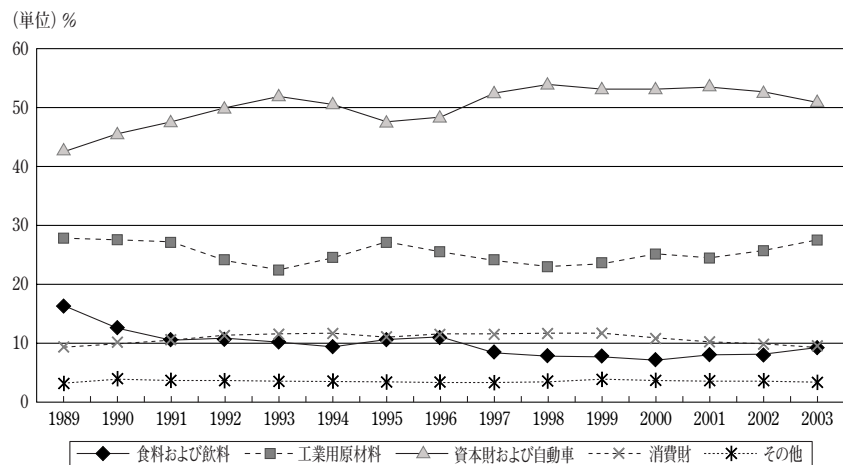
(注) 輸出総額および輸入総額に占めるシェア。財貿易のみ。発展途上国とは非 OECD 諸国を指す。
 (出所) U. S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, various issues.

めている。また発展途上国との貿易内容を産業別でみると、資本財および消費財貿易が、輸出および輸入の両面で拡大している（図表7）。

とくに問題となるのは、資本財を中心とした発展途上国貿易シェアの拡大をどうみるかである。資本財貿易の拡大は、一見すると発展途上国の経済発展の帰結として理解することが可能かもしれない。というのは、資本財生産はある程度の技術水準を必要とするわけであり、したがって発展途上国からアメリカなどの先進諸国への資本財輸出は、発展途上国の技術水準の上昇の結果ということを示唆するからである。しかしながら、以下で述べるように、発展途上国から輸出される資本財が技術水準の上昇ではなく、資本財生産における労働集約的工程の拡大に過ぎないことを示唆している。

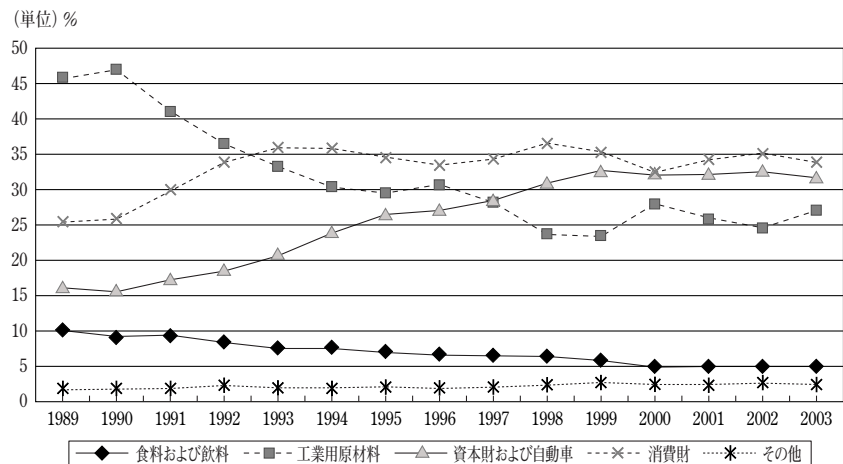
例えば、メキシコにはマキラドーラおよび一時輸入プログラム（Temporary Import Program: TIP）と呼ばれる制度が存在するが、この制度は製造加工後の輸出を目的として、一時的に輸入される財に対する優遇税制である。したがってこの制度を利用して輸入される財は、先進諸国ですでに高度技術を体化した

図表 7-1(1) 発展途上国向け輸出財構成^(注)



(注) 財輸出総額に占めるシェア。サービスおよび軍事関連財は含まない。
 (出所) U. S. International Trade Commission, *Interactive Tariff and Trade DataWeb*, <http://dataweb.usitc.gov/>

図表 7-1(2) 発展途上国からの輸入財構成^(注)



(注) 財輸入総額に占めるシェア。サービス貿易は含まない。
 (出所) U. S. International Trade Commission, *Interactive Tariff and Trade DataWeb*, <http://dataweb.usitc.gov/>

ものであり、それが簡単な加工を加えた後でアメリカに向けて輸出されるという意味で、メキシコの技術水準の上昇というものではない可能性がある。この制度を利用したアメリカへの輸出シェアは非常に高く、2001年時点で機械関連財のメキシコによるアメリカ向け輸出の約86%を占めている¹⁶⁾。

従来の国際分業といえば、製造業部門と農業部門といった比較的大きな産業単位での分業であり、そこでは完成された財の取引が主であった。これに対して、以下で述べるように、多国籍企業内部および外部企業への生産委託を通じた国際統合生産活動の拡大は、同一製品内部での分業関係という新しい特徴をもっている。そこでは生産される財が細かな部品などの単位に分割され、それらが世界的に分散配置されるようになっている。その結果、最終完成財の国際貿易だけでなく、中間財などを中心に構成される資本財取引が拡大しているのである。こうした完成財の分割はそれに伴う貿易拡大を引き起こすわけであり、「ニュー・エコノミー」下での貿易拡大は、こうした製品内国際分業に主導されているといってもよい。

4.2 製品内国際分業の進展¹⁷⁾

アメリカ経済は発展途上国との貿易を拡大させているが、その原動力はアメリカ企業による発展途上国の生産拠点化である。こうした生産拠点化は、多国籍企業による企業内国際分業および独立企業間による外部調達としても展開されている。こうした活動は、1990年代以降急激に進展した発展途上国における貿易・投資自由化、ITの発展、そして知的所有権制度の世界的拡張によって促進されている。

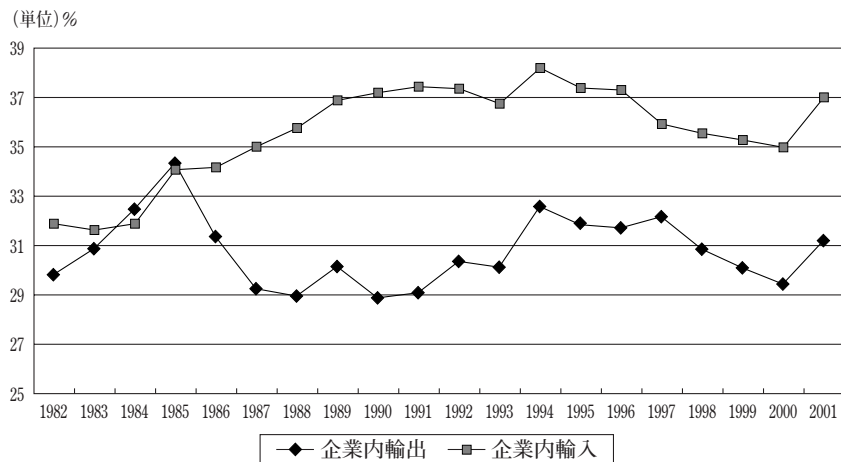
4.2.1 多国籍企業内国際分業と取引コストの低下

企業レベルの国際分業活動の一例として、半導体部門多国籍企業による企業内国際分業を取り上げることにしよう。半導体製造業界一位のインテルは、企業内国際分業をベースとした国際統合生産を行っている。インテルは各工程に

16) U.S. International Trade Commission [2002], Table C-1.

17) UNCTAD [2002] を参照した。

図表 8 多国籍企業内貿易シェア^(注)



(注) 輸出総額および輸入総額に占める多国籍企業内貿易シェア。
 (出所) U. S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 1982-2002*, <http://www.bea.doc.gov/>

最も適した場所に生産拠点をそれぞれ配置しており、例えば半導体のウエファーや微細加工などはアメリカに立地する一方で、労働集約的な組み立ておよび検査工程を発展途上国に配置している。その際、インテルは完全所有形態で生産拠点間の調整を垂直的に統合することで、自社の保有する技術資産＝企業特殊資産を完全に企業内部に確保している。

アメリカを拠点とする多国籍企業による企業内国際分業の拡大は、アメリカの輸出入に占める多国籍企業内貿易シェアの大きさという形でも確認できる(図表8)¹⁸⁾。とりわけ輸入に占める多国籍企業内貿易のシェアは1980年代に急激に上昇しており、対外生産依存が急速に進展したことを示唆している。このことは、アメリカの貿易構造の変化すなわち国際分業構造の変化に対する多国籍企業の影響力の増大をうかがわせるものである。

問題は、こうした企業内国際分業がどのような条件によって可能となりつつ

18) ここでいう企業内貿易とは、アメリカ多国籍企業親会社と在外関連会社との間の貿易、外国多国籍企業の在アメリカ関連会社と外国親会社との間の貿易をさす。

あるかである。例えば貿易活動と投資活動をリンクさせた新しい貿易理論として注目されている「フラグメンテーション(断片化)」論によると、製品内分業や工程間分業は、サービス・リンク・コストと呼ばれる多国籍企業内部の取引費用が低下した結果生じるとされる¹⁹⁾。この見解は、WTOや自由貿易協定の締結によって多国籍企業活動に対する障壁が大幅に低下したことや、ITの進歩を背景に情報処理能力が高まったことによって、取引費用が大幅に低下し、製品分割とその生産の世界的配置が可能となったと主張する。確かに貿易・投資活動に関する障壁は低下しており、ITを利用した企業内部調整の効率化が進んでいる。

しかしここで注目したいのは、アメリカ経済が「ニュー・エコノミー」のもとでの長期経済成長を謳歌していた1990年代後半以降に、多国籍企業内貿易のシェアが輸出入両面で低下していることである(前掲図表8)。これに対して同じ時期のアメリカの貿易依存度は急激に上昇しており、「ニュー・エコノミー」の出現は貿易の拡大と密接に関連している(前掲図表1)。「ニュー・エコノミー」のもとでの貿易拡大と、多国籍企業内貿易シェアの低下は、「ニュー・エコノミー」下の貿易拡大が、多国籍企業内国際分業に基づく企業内貿易だけでなく、企業外部への生産委託活動すなわちアウトソーシング活動によっても主導されていることを示しており、したがって製品内分業を軸とする近年の国際分業の原動力が、取引コストの低下以外にも存在することを示唆している。

4.2.2 アウトソーシングと「コア・コンピタンス」

多国籍企業内国際分業に加えて、1980年代以降の貿易拡大を主導した要因として注目されるのが、企業外部への生産委託を軸としたアウトソーシング活動である。例えばシスコ・システムズは、ほとんど全ての製造活動を電子製造サービス(Electronics Manufacturing Service: EMS)企業などの製造請負企業に生産委託している。モトローラも、企業内部に保有していた携帯電話製造部門をフレクトロニクスなどEMS企業に売却すると同時に、その生産委託を行って

19) Arndt and Kierzkowski [2001]

いる。ルーセント・テクノロジーも同様に、自社保有の製造部門をEMS企業に売却する一方で、EMS企業からの調達を拡大させている²⁰⁾。

IT業界から製造を委託されたEMS企業は世界中に生産拠点を確保しており、発展途上国に拠点を置くケースも多い。例えば、シンガポールに拠点を置くEMS企業のフレクトロニクスは、先進国に46の拠点を保有しているほか、発展途上国にも44の拠点を配置している²¹⁾。その結果、EMS企業が国際統合生産を行う主体として台頭しつつある。さらにEMS企業は、多国籍企業内での国際統合生産よりも生産効率が高いといわれる。なぜならばEMSは資本関係を越えた形で生産を委託されるのであり、そこでは同一の生産ラインを使用しながら、別の企業へ供給することが可能になるため、いわゆる規模の経済効果が発生するからである。

EMS企業への生産委託活動は、いわば国際的レベルでのモジュール化の進展と呼べる性質を持つ。つまり複雑化した製品をある程度のまとまりを持ったモジュールに分割し、モジュール単位で世界的な分散配置や調達を行うものである。近年の発展途上国と先進国との間の貿易の拡大は、こうした製品のモジュール分割とその世界的配置によるといってよい。こうしたEMS企業の国際統合生産は、今後の国際貿易フローに大きな影響を及ぼすと考えられる。

さらに企業外部への国際生産委託は、IT部門だけでなく、繊維部門などの低技術分野にも広がっている。繊維部門はIT部門などハイテク分野に比べると技術面での参入障壁は低いが、マーケティング活動における参入障壁は非常に高い。したがってマーケティング活動などに優位を持つ先進国企業は、生産活動の国際的配置などに強い影響力を及ぼすことができる。ウォルマートなど大手小売業だけでなく、ギャップやリミテッド・ブランドなどの衣料専門大手小売は、アメリカではデザインとマーケティングのみを行い、生産の大半をアメリカ外部に委託している。このうちリミテッド・ブランドは、独自のデザインを開発するだけでなく、アメリカ国内に約4600の小売店舗を保有することで

20) 原田 [2001] 第3章を参照した。

21) フレクストロニクスの情報に関しては次のサイトを参照した。

<http://www.flextronics.com/Contacts/GlobalLocations/GlobalLocations.asp>

流通面での優位性を確保しており、そうした優位性を背景にアジアなどに所在する製造請負業者に生産活動の大半を委託している。

アウトソーシング活動に基礎をおく国際分業と貿易拡大の原動力として、技術力、ブランド、そしてマーケティングなどにおける「コア・コンピタンス」に注目したい。上述のアウトソーシング活動の例にみるように、アメリカ企業は、デザイン、研究開発、製品開発、そしてマーケティング活動といった高付加価値活動へ経営資源を集中させる一方で、労働集約的で低付加価値な活動を企業外部に放出しているものであり、こうした企業システムのリストラクチャリングが近年の国際分業と貿易の拡大をもたらしていると考えられる。先にあげた知的所有権制度の世界的拡張は、こうした技術力やブランドなどの知的資産の保護を可能にするものであり、したがって外部企業への生産委託を促進するように機能するのである。

前述のように、従来の見解では、国際分業構造は資本や労働力といった生産要素の賦存状況によって決定されると言われた。しかし「ニュー・エコノミー」のもとで出現しつつある「新しい」国際分業構造は、生産要素賦存よりもむしろ「コア・コンピタンス」強化といった競争力強化運動によって主導されている。そこでは新製品開発、新生産工程開発、ブランド確立、そしてマーケティング力などの企業競争力の源泉となる部分の確立と維持が、国際分業構造の決定において重要な役割を果たしているのである。

4.2.3 技術独占と「新しい」国際分業

多国籍企業内部あるいは外部企業への生産委託を通じた「新しい」国際分業形成の原動力には、企業内特殊資産あるいは「コア・コンピタンス」が存在する。上でみたように、これらは具体的には、デザイン、研究開発、製品開発、そしてマーケティング活動など広範な分野にわたり、これらの優位性を確保することで、子会社あるいは製造請負企業を自らの国際分業システムに包摂する。その際、多国籍企業と外部企業への生産委託とは、国際分業システムの形成手法が大きく異なる。

多国籍企業の場合は、子会社を自らが所有することで国際分業を形成する。

この手法は、多国籍企業が保有する技術などの企業特殊資産が企業外部に漏出しないようにするためであり、親会社は子会社を所有によって支配すれば企業特殊資産を確保することができる。先にあげたインテルのケースは、半導体やMPUに関するコアとなる技術がインテルの競争力の源泉であり、そうした技術の漏出を防ぎつつ競争に対処する方法として、所有を通じた支配が有効となるというものである。さらに近年はITの発達や直接投資活動の障壁が低下したことによって、多国籍企業内部の活動調整コストが大幅に低下しつつあることも、所有を通じた国際分業形成を促進している。

これに対して「新しい」国際分業形成の手法として近年拡大しているのが、外部企業への生産委託という所有による支配を通じない手法である。そこでは、企業は自らの経営資源を最も競争力のある部分に集中的に投資すると同時に、相対的に競争力を有しない部分を企業外部に放出するという「コア・コンピタンス」戦略をとっている。問題は、この「コア・コンピタンス」戦略による「新しい」国際分業の形成が、所有を通じずに相手企業を支配しているという点である。

この所有を通じない支配を可能にする一要因として、先にあげた知的所有権制度の世界的拡張がある。知的所有権制度は、企業特殊資産を所有ではなく法的制度によって確保するものであり、その意味で所有による企業特殊資産の支配は必要でなくなる。しかし、知的所有権制度による企業特殊資産の支配は、その相手が発展途上国の場合には有効に機能するが、自ら技術革新を行ったりブランドを形成したりすることができる先進諸国企業間での競争の場合、知的所有権制度による企業特殊資産のコントロールは短期的な効果しか及ぼさない。とくに競争圧力が非常に高い場合には、知的所有権による企業特殊資産に依存する形での競争力確保は、新たな技術革新活動への対応を遅らせる可能性が高く、むしろ競争力を喪失させる原因にもなりかねない。

先進諸国企業間での競争圧力の高まりを背景にして、近年注目されているのが「デファクト・スタンダード」による支配である²²⁾。「デファクト・スタンダード」とは「業界標準」あるいは「規格」などであり、企業間の独占的競争の過程から形成されるものである。「コア・コンピタンス」を強化することに

より競争優位を確保し、それによって他の追随を許さずに支配的市場シェアを確保すれば、企業は独占的利益を得ることができる。そして重要なことは、「デファクト・スタンダード」が「新しい」国際分業の構造を決定付けるという点である。上述したように、近年の国際分業は産業間分業といった古典的なものから、モジュール化に代表される同一製品内分業という新たな形態へと変化している。「デファクト・スタンダード」を獲得した企業は、外部の供給企業が何を生産し、どの企業から調達するかという同一製品内分業構造の形成に大きな影響力を及ぼすことができるのである。

4.3 「新しい」国際分業の問題点

「新しい」国際分業は世界的レベルでの貿易拡大をもたらすと同時に、アメリカ経済内外での反グローバル化運動の引き金にもなっている。WTO交渉は発展途上国やNGOなどの反対運動によってしばしば頓挫しており、アメリカ経済内部でも労働組合や環境団体を中心にアウトソーシング反対論が提起されている。そこでこうした反グローバル化運動の内容をみることで「新しい」国際分業構造の問題点を明らかにしてみよう。

4.3.1 アウトソーシングと労働²³⁾

アメリカ多国籍企業による生産拠点の海外移転や、アメリカ国外への生産委託の拡大が進むにつれて、アメリカ国内では企業活動のグローバル化に対する反対論が高まっている。こうした動きは1960年代に提出されたバーク＝ハートケ法案から見られたが、発展途上国との間の自由貿易協定締結が活発化した1990年代以降に急激に高まっている。とくにNAFTA批准をめぐる展開されたNAFTA論争は、アメリカ全体の関心を呼んだ。最近では2004年大統領選挙

22) デファクト・スタンダード以外には、各国政府あるいは民間業界の合意によって形成される公的なデジュレ・スタンダードが存在する。近年の競争圧力の高まりによってデジュレ・スタンダードが競争のスピードについてゆけなくなっており、その役割は低下しつつある。

23) 通商政策策定における労働基準問題の興隆についてはDestler and Balint [1999]を参照されたい。

を前にして、ホワイトカラー職のアウトソーシングをめぐるオフショアリング（Offshoring）論争が展開されている。とくに、国際競争に無縁であると考えられてきたサービス部門でさえもアウトソーシングをはじめたことが大きく注目されている。

企業活動のグローバル化に対する反対論は、グローバル化によって失業、労働条件の悪化などの問題が生じると主張する²⁴⁾。労働組合によるグローバル化反対論は、企業活動のグローバル化によって、アメリカ国内雇用が直接的に削減され、さらには生産活動の国外移転を材料として賃金引下げなどを迫られるといった事態が頻発していることを背景にしている。企業活動のグローバル化は「ニュー・エコノミー」下での企業システム再編運動の一環として行われており、したがって失業や労働条件の悪化もアメリカ国内で生じている労働市場の構造変化の一側面である。

これに対して肯定派は、グローバル化によるアメリカ経済全体の効率化や、低価格財輸入による実質所得上昇などの利益を主張する²⁵⁾。とくにグローバル化肯定派は、フラグメンテーション理論に基づき、同一製品内分業の場合、特定工程の生産拡大は別工程の生産拡大と連動するため、アウトソーシングは必ずしも「職の輸出」につながらないと主張する。他方、競争圧力の高まりが失業などの調整コストを労働者に負担させる可能性があることを認めながらも、アメリカの労働市場は柔軟であり、市場メカニズムが良好に機能するため、調整コストは一時的なものに過ぎないとする。しかしながらこの議論は、技術革新を軸とした競争では、多くの敗者が生み出されるという現実を見ていないという問題を持つ。

こうした状況下で、アメリカの労働組合は「貿易と労働基準」をリンクさせた戦略を展開している。具体的には、NAFTA 補完協定として労働基準が盛り込まれ、そこでは労働者の権利確保、最低賃金の確保、児童労働の禁止などが規定され、それを監視する組織の創設が行われた。また発展途上国との間で加

24) グローバル化反対派の見解としては、Economic Policy Institute [1997] を参照されたい。

25) グローバル化肯定派の最近の見解としては、Bhagwati [2004] を参照されたい。

速している自由貿易協定に関しても、労働基準を遵守する条項を通商法に導入するよう運動を展開している。

しかし「貿易と労働基準」をリンクさせることで発展途上国からの低賃金競争を抑制するという戦略は、発展途上国の低賃金の原因を発展途上国内部の労働基準の未整備に求めているという点、そして一国単位の労働運動をベースとしている点で十分な効果をもたないかもしれない。なぜならば発展途上国からの低賃金競争圧力は、労働制度の未整備だけでなく、グローバルな競争圧力の高まりと、その結果として生じている先進国と発展途上国との間の技術格差拡大にあるからである。以下で述べるように、先進諸国が技術革新に基づく競争を展開する一方で、発展途上国は低賃金労働にもとづく競争を余儀なくされている。同様の現象は先進諸国内部でも生じている。したがって発展途上国との低賃金競争の抑制だけでなく、グローバルな企業活動とそれを可能にしている技術独占という構造そのものの解体という戦略が求められているのである²⁶⁾。

4.3.2 「貿易と開発」における新たな問題

発展途上国による先進諸国向け輸出は急激に拡大しており、一見すると「新しい」国際分業構造が、永年にわたって「援助よりも貿易」を要求してきた発展途上国による輸出主導型経済発展の可能性をもたらすように見える。また自由貿易協定は、発展途上国による先進国向け輸出の安定性を保証するものとして位置づけられることもある。さらに先進国からの発展途上国への生産拠点の移転は、多くの先進諸国が経験したように、バーノン（R. Vernon）「プロダクト・ライフサイクル」仮説のごとく、発展途上国によるキャッチアップの契機として捉えられるかもしれない。

26) この点で近年注目されるものとして労働運動のグローバル化がある。例えば国際労働組合ネットワーク（Union Network International: UNI）は経済活動のグローバル化と技術革新活動のインパクトを背景に2000年1月に組織されたものである。この組織の特徴は各国経済単位での活動ではなく、活動の舞台をグローバルなレベルに拡張することで、多国籍企業活動やアウトソーシング活動の拡大によって生じている従来の労働運動の限界を乗り越えようとしていること、さらに政府レベルでの通商交渉などを經由せずに、組合レベルでの連帯活動を促進しようとしている点である。詳しくは次のウェブサイト参照されたい。<http://www.union-network.org/>

しかしながら「新しい」国際分業構造は、発展途上国の経済発展に対して長期的な経済発展を抑制するように作用すると考えられる。上述のように、発展途上国をグローバル経済に組み込んでいる原動力は、先進国企業による再編運動であり、先進国企業は自らの経営資源を高付加価値部門に集中させる一方で、低付加価値部門が発展途上国に移転されつつある²⁷⁾。そして、こうした国際分業構造が可能となる理由は、先進国から発展途上国へ「技術が移転される」からではなく、先進国から発展途上国へ「技術が移転されない」からである。上述したように、先進国企業は、自らが「コア・コンピタンス」を確保ないしは独占できるからこそ、その他の多くの活動を外部企業に委託することができるのである。

アメリカは、知的所有権制度を技術革新活動の促進手段として位置づけている。つまり技術革新活動は一般的な投資活動に比べてリスクが高いため、そうしたリスク活動を知的所有権制度による独占的利益の供与によって補完する必要があるというのである。こうした見解は、同等の技術開発能力を有する先進諸国間では通用するけれども、そもそも技術開発能力がほとんど育っていない発展途上国にとっては、技術革新に基づく経済発展の芽を摘むに等しい。知的所有権制度に支えられた「新しい」国際分業は、発展途上国を技術革新ではなく価格競争の世界に押し込める性質をもつのである。

クルーグマンは東アジア諸国を例として「新しい」国際分業に基づく発展途上国の経済発展の実態を明らかにした²⁸⁾。クルーグマンによると、持続的な経済成長には「投入の増大」と「生産効率の改善」の双方が必要だが、東アジア諸国の経済成長のほとんどは労働力「投入」の増大によるものであり、技術革新などに基礎を置く生産効率の改善ではないという。そして、こうした生産要素の投入拡大を主軸とした経済成長はいずれ限界をむかえるため、持続可能ではないとした。周知のように1997年には東アジア通貨危機が発生したが、その

27) 発展途上国に移転される活動が低付加価値活動であることは「スマイルカーブ」として表現されることがある。そこでは、コンピュータに関して言えば、川上活動のOSやMPUや川下のマーケティングやサービス活動の付加価値が高く、中流の組立活動の付加価値が最も少なくなることが指摘されている。

28) Krugman [1994b] を参照した。

背後には東アジアの経済成長を技術革新型の経済成長と見誤った投資行動があったのである。このことは発展途上国における通貨金融危機の要因の一つとして、発展途上国による技術革新型の経済成長が抑制されていることを示唆している。

4.4 小括

「新しい」国際分業は、市場競争と知的所有権を原理としており、そこでは「知的資産」の獲得をめぐる激しい競争と「知的資産」を確保したものによる非対称的な国際分業構造の形成が行われている。そしてアメリカ経済内部の多くの労働者だけでなく発展途上国もこうした編成原理のもとで敗者となりつつある。

こうした構造へ対抗する鍵となるのは、多くの人々に対する教育機会の提供と「知的資産の共有」であろう。価格競争力に基づく経済発展はいずれ限界に直面する。これを超越してきたのはいつの時代でも人間に備わった知恵と工夫であったことを忘れてはならない。

[5] 結語—「新しい」国際分業構造の持続可能性—

最後に「新しい」国際分業構造の持続可能性について指摘しておこう。アメリカ経済は「新しい」国際分業構造を形成し、自ら技術革新活動を軸とした長期経済成長を遂げた。知的所有権制度はアメリカ国内の技術革新活動を補完するように作用する。しかし知的所有権制度はあくまでも補完的役割を果たすものであり、技術革新活動の原動力として重要な役割を果たしたのは、競争圧力の高まりと金融市場活況であった²⁹⁾。このことはアメリカ経済を中心として形成されている「新しい」国際分業の持続可能性が、アメリカ経済を舞台とした高い競争圧力と金融的利得可能性に依存していることを示唆する。

上述のように、アメリカ経済は、貿易・投資自由化を通じて自国内部に競争

29) 立石 [2004] を参照されたい。

圧力を高めつつ、同時に労働や資本などの生産要素をより技術革新活動へ集中的に投入するシステムを構築している。いわゆる「コア・コンピタンス」強化運動がこれにあたる。今後進展することが予想されている WTO ドーハ・ラウンドや二国間レベルでの自由貿易協定の締結を通じた貿易・投資自由化の進展は、知的所有権制度の確立ともあいまって「コア・コンピタンス」をさらに強化するように作用するだろう。その意味で、技術革新活動の原動力の一つである競争圧力は今後もさらに高まると考えられる。

しかしながら技術革新活動のもう一つの原動力である金融的利得可能性については問題が生じている。「ニュー・エコノミー」のもとで形成された膨大な対外債務とその債務持続可能性がそれである。「ニュー・エコノミー」のもとの金融市場活況と長期経済成長は、膨大な額の資本流入によって支えられていた。しかしその結果として形成されている膨大な対外債務の累積は永遠に持続可能ではなく、したがっていずれかの時期において対外債務を調整する必要が生じる。この問題がどのようにして解消されるかが、「新しい」国際分業の持続可能性の鍵を握っている。

〈補論〉国際分業構造決定における競争力の位置

1985年『ヤング・レポート』では、競争力は「ある国が自国民の実質所得を維持・拡大させる一方で、自由・公正の市場条件のもとで国際市場のテストにあった財やサービスを生産する能力」と定義されている。この定義からも明らかなように、アメリカ経済の生産性上昇＝「自国民の実質所得を維持・拡大させること」が、グローバル競争への対応能力＝「国際市場のテストにあった財やサービスを生産する能力」と密接に関連していることが主張されている。

競争力は、労働生産性、実質賃金の上昇、実質資本リターン、そして世界貿易における位置によって測られる³⁰⁾。これらの要素は互いに密接に関連しており、したがってどれか一つの尺度のみを取り上げることは有効ではない。しかし競争力の指標として一国ベースの貿易収支が採用されることがある。この一国ベースの貿易収支という概念は、必ずしも実質所得の上昇という競争力の定義とはリンクしないという点から誤った尺度だといえる。なぜならば1990年代の日本経済のように貿易収支黒字であっても実質所得が上昇しないケースがあるし、同じく1990年代のアメリカ経済のように貿易収支赤字でも実質所得が上昇するケースもあるからだ³¹⁾。

これに対して産業ないしは業界レベルの貿易収支によって示される貿易パターン、言

30) The President's Commission on Industrial Competitiveness [1985], p.8

31) 一国ベースの貿易収支を競争力の尺度として用いることの誤りについては Krugman [1994a] も参照されたい。

い換えれば何を輸出し何を輸入するかは、競争力の指標として有効である。リカード比較生産費説によるまでもなく各国経済は全ての産業において貿易収支を黒字にすることはできないが、国全体の生産性水準にとって重要な影響を及ぼす部門が優位を獲得するならば、それは当該経済が競争力を有することを意味するだろう。ここで重要となるのは、国全体の生産性水準にとって重要な影響を及ぼす部門の優位、言い換えれば何がどこで生産されるかという国際分業構造がどのようにして形成されるかということである。

国際分業構造の形成すなわちどの国が何を生産するかを決定する要因を説明する理論として、最も一般的にとりあげられたのがいわゆる要素賦存説である³²⁾。これは貿易相手国に比べて相対的に豊富な生産要素を集約的に投入する財やサービスが生産されるというものである。例えば資本が相対的に豊富に存在する国は資本集約財を生産・輸出し、労働力が相対的に豊富に存在する国は労働集約財を輸出することになる。しかし要素賦存説は第二次世界大戦後の貿易パターンの変化を説明することができなくなっている。

例えばレオンチェフ (W. W. Leontief) は第二次世界大戦直後のアメリカの貿易パターンを検証したが、その結果、資本豊富国であるはずのアメリカで労働集約財が輸出されているといういわゆる「レオンチェフ・パラドックス」を示した³³⁾。さらに要素賦存説では説明できない現象である産業内貿易が第二次世界大戦後に急激に拡大しているし、要素賦存説では想定されていなかった生産要素の国際的移動という現象が経済活動のグローバル化を通じて発生している。こうした現象を前提として要素賦存説に替わる国際分業構造形成要因を説明する多くの試みがなされた。

新しい説明は、消費者嗜好や規模の経済性から行われた。消費者嗜好に着目する見解としてバーノン (R. Vernon) による「プロダクト・ライフサイクル仮説」やリンダー (S. Linder) による需要の同質性が提示された³⁴⁾。これらは要素賦存説では重視されなかった消費者嗜好という需要の性質に着目するものであり、そこでは貿易パターンが消費者嗜好に大きく影響されることになる。とりわけ先進諸国では、所得水準の上昇に伴い、消費者は単なる価格要因でなく差別化された製品への需要を高めており、したがってどこで何が生産されるかは需要の多様化に対応する能力によって決まることが示されている。

また近年は規模の経済ととりわけ集積現象による説明が活発に行われている³⁵⁾。集積とは特定の産業および企業が一定地域に集中して立地する現象であり、そこでは活発な情報交換、特殊技能を持つ労働力プールの形成などを通じて規模の経済が発生するといわれる。この具体例としてよく取り上げられるのがシリコン・バレーであろう。この集積現象は規模の経済性との関連で注目されるが、最も重要なことは集積地内部では要素賦存に依拠しない競争が展開されるということである。つまり集積地内での活発な情報交換や要素プールの形成は、集積地内部で活動する企業にとっては同一条件での競争を強いるものであり、したがってそこでは価格競争だけではなく技術革新による競争が展開されるのである。

経済活動のグローバル化も要素賦存説の有効性を弱めると同時に、需要の多様化に対応した技術革新などの競争の重要性を高めている。企業活動のグローバル化や情報通信技術の発達は発展途上国への生産委託などを可能にしており、容易に低コストの生産要素を調達できるようになっている。アメリカでも1980年代以降には急激に生産活動の対

32) Heckscher [1919]

33) Leontief [1954]

34) Vernon [1966] および Linder [1961] を参照されたい。

35) 例えば Porter [1990] を挙げることができる。

外移転を進めており、その意味ではアメリカ国内での競争は価格競争から技術革新競争へとシフトしつつある。

ところで発展途上国への労働集約的生産活動の移転は、一見すると要素賦存説が現在でも一定程度の説明力を有することを示唆するようにみえる。例えば先進国に比べて相対的に労働力が豊富である発展途上国では労働集約的生産活動が行われ、そこで生産された労働集約財が先進諸国向けに輸出されている。しかし1990年代以降における発展途上国での労働集約財の生産は決して労働力が相対的に豊富に存在するからではない。むしろ発展途上国は労働集約財の生産に特化せざるを得なかったのである。なぜならば上述のように現代の貿易パターン形成は、要素賦存よりもむしろ、技術革新力やブランドを通じた激しい競争の結果形成されるデファクト・スタンダードや知的所有権保護制度の世界的確立によって決定されているからである。そこでは、スタンダードや知的所有権保護制度を通じて自らが競争力をもつ「コア・コンピタンス」を確立した経済主体が、それ以外の経済主体をコントロール下に置くことになるからである。

このように国際分業構造の形成要因は第二次世界大戦後と現在では大きく変化しており、そこでは要素賦存という伝統的な貿易パターン形成要因よりもむしろ、需要の多様化や生産要素価格の変動といった市場環境の変化に柔軟に対応する能力、具体的には新製品開発、ブランド確立、新たなビジネス手法の確立、そして新生産工程の導入といった技術革新能力の有無によって国際分業構造が形成されるようになっているのである。

以上のように、グローバル競争のもとでは、生産要素賦存に基づく価格競争力よりもむしろ技術革新能力に基づく競争力が、国際分業構造の決定要因として重要性を増しつつある。

参 考 文 献

- [1] Arndt, S.W. and H. Kierzkowski [2001], *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford: Oxford University Press.
- [2] Bhagwati, J. [1988], *Protectionism*, Cambridge, Mass.: MIT Press. (渡辺敏訳『保護主義－貿易摩擦の震源－』サイマル出版会, 1989年。)
- [3] Bhagwati, J. [2004], *In Defense on Globalization*, Oxford: Oxford University Press.
- [4] Destler, I.M. and P.J. Balint [1999], *The New Trade Politics of American Trade: Trade, Labor, and the Environment*, Washington DC: Institute for International Economics.
- [5] Economic Policy Institute [1997], *The Failed Experiment: NAFTA at Three Years*, <http://epinet.org/>
- [6] 原田保 [2001] 『EMS ビジネス革命－グローバル製造企業への戦略シナリオ－』日科技連。
- [7] Heckscher, E. [1919], "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", *Ekonomisk Tidskrift*, vol.21.
- [8] 木下悦二 [1981] 『現代資本主義の世界体制』岩波書店。
- [9] Krugman, P.R. [1986], *Strategic Trade Policy and New International Economics*, Cambridge, Mass.: MIT Press. (高中公男訳『戦略的通商政策の理論』文眞堂, 1995年。)
- [10] Krugman, P.R. [1994a], "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, vol.73, nno.2. (邦訳「競争力という名の危険な妄想」『中央公論』1994年, 5月号。)
- [11] Krugman, P.R. [1994b], "The Myth of Asia's Miracle", *Foreign Affairs*, vol.73, no.6. (邦訳「まぼろしのアジア経済」『中央公論』1995年1月号。)

- [12] Leontief, W. [1954], "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined," *Economia Internazionale*, vol.7.
- [13] Linder, S. [1961], *An Essay on Trade and Transformation*, New York: John Wiley.
- [14] 中本悟 [1999] 『現代アメリカの通商政策－戦後における通商法の変遷と多国籍企業－』有斐閣。
- [15] Porter, M.E. [1990], *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press. (土岐坤・中辻萬治・小野寺武夫・戸成富美子訳『国の競争優位』(上・下)ダイヤモンド社, 1992年。)
- [16] The President's Commission on Industrial Competitiveness [1985], *Global Competition: The New Reality*, Washington DC: U.S. Government Printing Office.
- [17] 佐々木隆雄 [1997] 『アメリカの通商政策』岩波新書。
- [18] 立石剛 [2000] 『米国経済再生と通商政策－ポスト冷戦期における国際競争－』同文館出版。
- [19] 立石剛 [2004] 「アメリカ経済再編と市場主義－「ニュー・エコノミー」の本質」『経済学論集』(西南学院大学), 第39巻第1号。
- [20] Tyson, L.D. [1992], *Who's Bashing Whom?: Trade Conflict in High Technology Industries*, Washington DC: Institute for International Economics. (竹中平蔵訳『誰が誰を叩いているのか』ダイヤモンド社, 1993年。)
- [21] UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) [2002], *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York and Geneva: United Nations.
- [22] U.S. International Trade Commission [2002], *Industry Trade and Technology Review*, July.
- [23] USTR (United States Trade Representative) [2004a], *2004 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, <http://www.ustr.gov/reports/nte/2004/index.htm>
- [24] USTR (United States Trade Representative) [2004b], *2004 Trade Policy Agenda and 2003 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, <http://www.ustr.gov/reports/2004.html>
- [25] Vernon, R. [1966], "International Investments and International Trade in the Product Cycle," *Quarterly Journal of Economics*, May.