



***ISS Comparative Regionalism Project***

***C R E P***

*<http://project.iss.u-tokyo.ac.jp/crep>*

自由貿易協定と関税同盟の経済学：

既存研究の整理と展望

CREP Seminar 17

掠 寛

2007年1月23日

これは2007年1月23日のセミナーの口述記録を要約整理したものであり、

転載・引用等の利用は出来ません

棕 寛氏 (学習院大学)

「自由貿易協定と関税同盟の経済学：既存研究の整理と展望」

松村 今日では学習院大学の棕さんに来ていただきました。棕さんは貿易の理論、特に関税同盟や自由貿易協定について多くの論文を書かれています。今日は、オリジナルの研究だけでなく、今までの研究の展望についてのご報告をお願いいたしました。よろしくお願いします。

棕 棕と申します。よろしくお願いします。いま松村先生からご紹介がありましたように、私は貿易の理論家として、特に自由貿易協定に関する経済モデルの論文を書いています。本日は、新しい論文を報告するという形ではなくて、約 50 数年前から続いている自由貿易と関税同盟の経済学がどのような研究を行ってきたのかということと、今度どのような研究が求められるかということに関して簡単なサーベイを報告したいと思います。

はじめにですが、本報告は二つのサーベイ論文に基づいて行います。細かい点や引用文献については、私のホームページでPDFファイルが入手可能ですので、ご興味がおありになりましたらそちらを見ていただければと思います。

松村 中断して申し訳ないのですが、もし途中で疑問点などがあれば、最後にまとめてではなく途中で聞いていただいてもいいと思います。

棕 皆さん既にご存じのことも多いと思うのですが、どのような現実を背景にこのような経済学の分析が行われているかということを中心に簡単に説明したいと思います。タイトルとなるFTAなり関税同盟というのは、WTOでの呼び方では、地域貿易協定(RTA)という形で大きくまとめられます。RTAには、無差別ではなく特定の国家間のみで協定を結んで貿易を自由化する性格があります。

RTAには大きく分けて四つの分類があります。第一は、域内国が外国に対して自由かつ独自に関税を設定できる自由貿易協定。自由貿易地域という言い方をする場合もあります。第二は、域内国が域外国に対して共通の関税を設定する関税同盟。第三は、途上国に対するもう少し緩い条件で結ばれる差別的な協定。第四は、最近サービス貿易が活発になっていますが、サービス貿易に関する協定です。これらの四つをまとめて地域貿易協定と呼んでいます。

本報告では、自由貿易協定と関税同盟の違いを意識しながら、理論的背景を考えていきたいと思ひます。後者の二つについては、経済学的にはきちんと扱われていない上、私もまだよくわかっておりませんので、前者の二つについて分析させていただきたいと思ひます。

もう一つ基本事項を確認しておきたいと思ひます。RTAは、GATTとWTOの基本原則である最恵国待遇に明らかに矛盾しているわけですが、WTOのもとでも一定の条件を満たせばRTAを結んでも良いということになっています。具体的にどういった条件になっているかというところ、まずは域内で実質上すべての貿易について、関税を削減ではなく撤廃しなければならないというものです。次に、これについてはあまり守られていませんが、貿易障壁の撤廃は妥当な期間内に、10年以内というコンセンサスが多分あると思ひますが、完了しなければならないという条件と同時に、RTAが締結されたときにどさくさに紛れて外国に対する貿易障壁の水準を締結前に比べて全体として上げてはならない、という条件があります。

それでは実際、どれぐらいのRTAが締結されているのか。これは、WTOに通報されて現在発効されているFTAとCUの数をグラフにしたものです。1990年代に入って特に急増しており、昨年9月の段階では211報告されています。

それでは具体的に、どのようなFTAやCUがあるのでしょうか。FTAに関しては、代表的なものとしてNAFTAやEFTAがあります。関税同盟については、全体でも数としては210のうち10ちょっとしかないと思ひのですが、代表的なのは27カ国が加盟しているEUです。MERCOSURは、南米5カ国によって結ばれている関税同盟です。

したがって、例えばFTAであればアメリカ、カナダ、メキシコが日本に対する関税を独自に決定してもいいわけですが、例えばEU内のイギリスやフランスは日本に対して同じ関税率を設定しなければならない、ということになっています。

では、実際に日本がどこで結んでいるかということ、これも逐次アップデートされてしまうので現在ということなのですが、現在締結されて発効されているFTAは三つありまして、シンガポール、メキシコ、マレーシアとのFTAです。署名しているけれどもまだ発効していないのはフィリピンとのFTAです。実質合意しているのはタイ、チリ、ブルネイ、インドネシアです。現在交渉中なのが韓国、オーストラリア、ベトナムです。そして、近年に入りスイスとも交渉を行う合意に達しているという現状になっています。

以上が背景ですが、これから紹介する経済学には大きく分けて二つの流れがあります。一つ目は、世界全体の観点からではなく個別のRATからの観点、つまり世界全体で何が起るかはともかくとして、ある特定のRTAが一個結ばれたときにそのRTAにどのような効果があるのか、

という視点から分析を行うものです。二つ目は、一つだけのR T Aを対象にするのではなく、複数の国がある中でR T Aが活発化し、R T Aによる自由化が世界全体の貿易自由化と代替的であるか補完的であるか、という視点から分析を行うものです。今回は、各々について紹介していきたいと考えております。

まず、個別のR T Aに関する分析です。最も昔から指摘されている効果としては、貿易創出効果と貿易転換効果と呼ばれる経済効果があります。これは1950年のVinerの研究に端を発し、Lipseyによって展開された理論です。貿易創出効果とは、輸入を自由化したことによって価格の下落が生じて消費者にメリットがあるという、通常の貿易の利益に近いものです。貿易転換効果とは、文章で言いますと「コストが相対的に低い国から高い国に輸入元がR T Aによって人為的に転換してしまうことによって経済の効率性が悪化し、結んだ国や域内国にとってマイナスになる」というものです。

簡単な経済の図を用いて、どのようなことが起こってきたか考えていきたいと思えます。例えば、A国のある特定の財の需要曲線がこのように描かれていて、A国はその財を作っていないとします。B国から輸入する場合にその財は $p_B$ という価格で輸入できるのに対し、その他の国、例えばC国から輸入する場合には、その財をもっと安い価格で輸入できる状況を考えます。これは、B国よりもその他の国の方がこの財をより安く効率的に作れるという状況です。こういった状況でR T Aを締結する前は、最恵国待遇に基づきどちらの輸入にも同じ関税率をかけるので、関税込みの価格で見てもやはりB国ではなくその他の国から輸入した方が財の輸入価格は安いので、A国はB国以外の国からこの財を輸入することになります。

ところで、このような状況でA国とB国がR T Aを結んだらどういうことが起こるでしょうか。A国とB国がR T Aを結ぶと、B国にかけている関税だけ撤廃されることになるので、その他の国の関税を残したままB国にかけている関税だけが撤廃されることになります。そうすると、元々はその他の国からの輸入の方が価格が安かったのにもかかわらず、安く作れる国に対してだけ関税がかかってしまい、生産がより非効率な国に対しては関税が撤廃されるということになります。しかし、関税込みの価格で見ると、B国からの輸入価格の方が関税込みでのその他の国からの輸入価格よりも高くなるので、A国はB国から輸入するということになるわけです。つまり、A国とB国の間でR T Aを結び差別的に特定の国だけ関税を撤廃することによって、輸入元がB国以外の国からB国に転換してしまうということです。これが貿易の転換です。

貿易の転換にどのような効果があるのかを考えるために、ベンチマークとしてそういう差別的な貿易自由化ではなく、無差別な貿易自由化を行った場合に厚生がどのように変化するのかを考

えたいと思います。自由化する前のこの国の余剰がどのようになっているかという、消費者がこれだけのメリットを得ている一方、輸入量は価格がここに決まっています。生産を全く行っていないこの国は、この財をこれだけ輸入しているので輸入量に関税額を合わせたこの緑色の領域が関税収入になります。したがって、自由化を行う前のこの国では消費者がこれだけメリットを受けている一方、関税収入としてこれだけ政府が収入を得ていたという状況になっているわけです。

この状況で無差別な貿易自由化を行うと、B国からの輸入だけでなく、その他の国からの輸入に対しても関税が撤廃されますので、最も安い価格はその他の国からの輸入の価格になります。したがって、より価格が安くなったので消費者の購入量が増加し、輸入が増えると同時に消費者が払う価格が低下します。厚生の変化は、関税が完全に撤廃されてしまったので関税収入がなくなってしまうのだけれども、消費者のメリットが価格の低下によってドバツと増えることによって、ネットで見ると貿易量の増加に比例して経済全体の厚生が増加します。これが貿易創出効果であり、より一般的には貿易利益と呼ばれているものです。

通常の経済学では、自由貿易を行うことが経済の効率性を改善するということが主張されているわけですが、その背景には関税を撤廃することによって関税の収入はなくなるけれども、それ以上に消費者のメリットがあるから経済の効率性が改善するのだ、ということがあるわけです。

例えば、その他の国からの輸入価格が100円で10円の関税をかけていたときに、この10円の関税を撤廃すると10円分の関税収入は全くなくなってしまうのですが、10円分だけきちんと価格が下がってくれるので、関税収入のマイナスを補って余りある消費者のメリットがあるわけです。10円の関税を撤廃した場合は、必ず10円分価格が下がるというわけです。

しかし、このような大きな消費者余剰の増加が、RTAの場合には得られないかもしれないというのがポイントです。具体的にどういうことかという、全ての国に対して貿易を自由化するのはなく、B国からの貿易だけ自由化するので、消費者が払う価格は $p_W$ という低い価格ではなく、より高い $p_B$ という高い価格になります。したがって、そのときの需要量ならびに消費量はこれだけの幅になっています。

このときの余剰の変化ですが、関税を撤廃したことによってB国に対してだけ関税を撤廃すると同時に、輸入がB国からだけになりますので、関税収入はやはりなくなってしまいます。しかし、消費者余剰は増加します。ただし、このときの消費者余剰の増加は、あまり大きなものではなく、なくなっています。なぜかという、先ほどは例えば $t$ が10円だとしたら、10円分だけ関税がなくなったら必ず消費者価格も10円分下がってくれたのに対して、今度は1単位あたり10

円分の関税がなくなっても消費者価格は10円分下がってくれない。なぜかという、先ほどと比べて、その他の国よりもB国の方が同じ財をつくるのがより非効率なので、たとえ10円分の関税がなくなったとしても、消費者価格の下がり方は5円分程度にしか過ぎないかもしれないのです。

その結果、ネットでどういうことが起きるかという、確かに貿易が増えたことによって余剰の増加はあるのだけれども、価格が十分に下がってくれないせいで、関税収入が失われたことによるデメリットが大きくなってしまいます。どちらが大きいかというのは一概には言えないわけですが、少なくとも関税収入が消費者余剰の増加によって回復されない部分というのが残ってしまうわけです。輸入元が非効率なところに転換してしまうために、関税を撤廃しても関税の削減分だけ十分に消費者価格が下がってくれず、新たな余剰の損失が生じてしまう。それが貿易転換効果と呼ばれるものです。

つまり、貿易自由化が無差別な場合はその国の厚生が改善するわけですが、RTAによる差別的な貿易自由化の場合には、そもそも自由化した国の厚生が上がるか下がるかが微妙である、というのが貿易創出効果と貿易転換効果のエッセンスです。

今の話は、RTAを結んだときにどういう効果があるかということでしたが、RTAを結ばなかった国、例えばA国とB国がRTAを結んだとしたらC国にはどういう影響があるのだろうか、ということを考えてと思います。その効果を表すのが交易条件効果と呼ばれるものです。

仮にFTAなりCUを締結した後の域外関税率が締結する前の関税率と全く変わらなかったとします。たとえば、日本とシンガポールがFTAを結んだときに、中国に対してかける関税率は元のまま保っているとします。一見、中国には何の影響もなさそうに思えるのですが、実際には影響があるというのが交易条件効果です。

RTAを締結すると、締結相手国で作られた輸入品の価格が低下するので、締結相手国で作られた輸入品の需要は増加します。需要が増加すると、締結相手国からの輸入が増加するわけです。一方、締結相手国産の輸入品の価格が低下したということは、非締結国産の競合輸入品の価格が変わらなかったとしても、相対的に価格は高くなっている所以需要を減少させることになります。仮に関税率が元のまま一定に保たれていたとしても、RTAを結ぶだけで非締結国から締結国への貿易が減少してしまうのです。その結果、世界全体で非締結国産の財の需要が減ってしまうので、それが輸入価格の下落につながるということになります。これが交易条件効果です。

まとめますと、域外国に対する関税率をそのまま保ったとしても、RTAを締結するだけで域外国との貿易は減ってしまい、域内国の域外国に対する交易条件を上昇させることになるわけで

す。細かい説明は省きますが、交易条件が良くなる、つまり相対的に輸入財が安くなって輸出財が高くなると、その国の厚生は高くなり、その他の国の厚生が悪化することになりますので、交易条件効果は域外国を犠牲にして域内国のメリットになる効果ということになります。

すなわち、RTAを結ぶということは、実際に貿易障壁が域外国に対して上げなかったとしても、実質的に貿易障壁を上昇させるという効果があるわけです。なので、GATTの24条では外国に対する関税を上げてはいけないというルールがあるわけですがけれども、それだけでは不十分で、仮にそのまま保ったとしても外国の厚生を下げる傾向にあるので、外国に迷惑をかけないようなRTAを結ぶためには、域外関税を一定に保つのではなく調整しなければなりません。すなわち、域外関税を変化させないRTAは一般にパレート改善的ではないわけです。

実際に交易条件効果があるのかということは、議論を呼ぶところだと思います。いくつか実証研究が行われておりますので、それらを紹介したいと思います。これはChang & Wintersによる実証研究の中にある図です。このグラフが何を表しているかということ、1991年にアメリカがブラジルに輸出するときの輸出価格をゼロと基準化したときに、1991年から1996年の間にそれがどう変化したのかを表しているのが黒い線で、ブラジル以外の国に対して同じ平均的な輸出価格がどう変化したのかを表しているのが白い線です。1991年はMERCOSURが締結された年です。

これを見ると、アメリカはMERCOSURの一員であるブラジル以外の国に対しては平均的な輸出価格が上昇しているにもかかわらず、ブラジルに対しての輸出価格は下がる傾向にあります。韓国について見ても、韓国のMERCOSUR以外の国に対しての平均的な輸出価格がほぼ横ばいなのに対し、少し強引な見方ですが、ブラジルに対する輸出価格は下落傾向にあります。日本に関しては少し特殊で、ブラジルに対する輸出価格もMERCOSUR国以外への輸出価格も同様に上昇しているのですが、ブラジルに対する実質価格の上昇幅の方がその他の国よりも小さくなっています。

アルゼンチンはMERCOSURの一員ですが、アルゼンチンはどうなっているのでしょうか。アルゼンチンに関しては、1995年から1996年にかけて矢印が逆で、アルゼンチンからブラジルへの輸出価格が上昇しているのに対し、アルゼンチンからその他のMERCOSUR以外の国に対する輸出価格が下落しているという傾向が見てとれます。これをもって交易条件効果があるというのはなかなか難しいかもしれませんが、少なくともMERCOSURの締結を契機にして、MERCOSUR以外の国からMERCOSURの一員であるブラジルに対する輸出価格、ブラジルにとっては輸入価格が下落傾向にあるということが見てとれます。

もう一つの証拠として次のことを挙げたいと思います。これは、ブラジルマーケットの中でのアルゼンチン産の財の価格を分子にとって、その他の財の価格を分母にとったものです。つまり、ブラジルマーケットの中でのアルゼンチン産の財の価格がどのように変化したかを表しているものです。例えば、この World と書いてある図が何を表しているかということ、ブラジルマーケットでの世界全体でつくられた財の流通価格と比較して、どれだけアルゼンチン産の流通価格が推移したかを表す相対価格というものです。MERCOSURの締結時期に合わせて、世界全体に対してアルゼンチン産の価格がブラジルのマーケットの中で高くなっている傾向にあるということです。逆に言えば、ブラジルのマーケット中でアルゼンチン産以外の財の価格は相対的に低くなっていることが見てとれます。

これは、MERCOSURが締結されたことによって、MERCOSURがその他の国に対する交易条件を改善し、その他の国にとってみれば、その他の国からMERCOSUR諸国に対しての輸出価格の下落に繋がった、ということが示唆されています。

**質問 1** 二つほど質問があります。一つは、価格を何で測っているのかということです。二つは、その価格の変動がMERCOSURの影響であるということはどうしてわかるのですか。

**棕** 例えばUSAの場合、価格はUSAのブラジルに対する商品の輸出額と輸出数量です。原論文はフォローしているのですが、正確かどうかわかりません。

**質問 1** つまり、全商品になってしまうわけですね。

**棕** 全商品です。個別の商品についてではなく、全商品について見えています。1991年を基準化して全商品の価格の平均値が、ブラジル向けとその他の国向けでどう変化したのかというのを見ているのがこのグラフです。こちらも同様です。全商品の平均価格に関して、例えばUSAですと、ブラジルの中でのUSA産の財の平均価格、これは価格指数として何を扱っているのかちょっと覚えておらず、データもわからないので、実質価格指数かもしれないですし、その他の消費者価格指数かもしれないです。その平均価格に比べてアルゼンチン産の商品の平均価格で相対価格を測っています。もちろん、財の構成等が全然違うのでそれがどこまできちんとした指標を表しているのかは、微妙です。

ただ原論文の Chang & Winters は、このグラフだけを出して貿易条件効果が出たということの説明してはなりません。このデータに基づいてきちんと回帰分析が行われ、その他の要因を取り除き、MERCOSURが締結されたということが価格指数にどのような影響を与えたかを実証した上で、それが統計的に有意であるということを示しています。

では、どのようにしたら他の域外国に迷惑をかけないRTAをつくることができるのだろうか



という議論になると思います。これには Vanek-Ohyama-Kemp-Wan 定理という 4 人による有名な定理があります。関税同盟を締結したときに締結国以外の国、例えば EU を締結したときに EU と非 EU 諸国の間の貿易量を一定に保ちつつ、EU 域内で所得再分配を適切に行えば外国の厚生水準を一定に保ちながらも域内国が得をするという関税同盟を設計することができる、という定理です。

一方、FTA に関しても最近似たような定理が導かれています。各 FTA のメンバーと域外国との間の貿易量を一定に保ちつつ、さらに迂回輸出を防ぐような原産地規則を設定すれば、域外国に迷惑をかけずに域内国の厚生を上げるような設計をすることができる、ということです。「設計することができる」というのは、あくまでそういう FTA が可能性として存在するということを表しているだけで、実際にそのような FTA が作られるかどうかというのは別問題になります。

ここで強調しておきたいのは、Vanek-Ohyama-Kemp-Wan 定理にしる、Panagariya-Krishna 定理にしる、一般に域外国の厚生を一定に保つような域外関税率は、もともとの初期関税率の水準よりも低いところにあるということが類推されるということです。なぜかという、外に対する関税率を一定に保ったまま域内を自由化してしまうと、交易条件効果や貿易量の減少を通じて域外国に迷惑をかけることになるからです。その迷惑を取り除くためには、中の関税をゼロにするだけではなく、外に対する関税率もある程度引き下げてあげなくてはなりません、というのがこの二つの定理のごく簡単なインプリケーションです。

では、FTA と CU の域内国が外の国に迷惑をかけないという崇高な目的ではなくて、自国のことしか考えないで外の国に対して関税を設定したとしたら、果たしてどのような水準に関税を設定するでしょうか。このトピックに関する研究が 1990 年代に入って多く行われてきました。大きく分けて二つ効果があります。一つの効果は Tariff-Complementarity Effect と呼ばれているものです。どういう効果かという、まず RTA 締結前は A 国も B 国も全ての国に対して同じ商品に対し同じ  $t_N$  という水準の関税を課していた。ここで A 国と B 国が RTA を結びますと、外の国に対してかけている関税率が元のままだったとしても、内の国の間の貿易が活発になった結果、代替財である外国からの輸入財の消費が減って輸入が減ることになります。つまり、RTA を締結すると、関税額が変わらなくても輸入が減ることです。

このような状況で  $t_N$  を変化させたら何が起こるかという、もともとの状況では、例えば A 国が  $t_N$  を上げると B 国からの輸入も減るし、レスト・オブ・ザ・ワールドからの輸入も減るといった状況でした。一方、RTA を締結した後の場合、関税はレスト・オブ・ザ・ワールドだけにかかっているの、関税率を上げるとレスト・オブ・ザ・ワールドからの輸入は減るけれども、

パートナーからの輸入はかえって増加するということになります。

そうすると二つ効果が出てきます。一つは、関税が国内の生産者の利潤を保護する範囲が小さくなる、つまり、同じ関税率でも今回は関税をちょっと上げると外からの輸入は減るけれども、パートナーからの輸入が増えてしまうので、関税が国内産業の利潤を上げる機能が低下しているということです。もう一つは、外の関税率が変わらなくても輸入量が減ってしまっているので、関税収入を減らしてしまっているということです。つまり、関税収入を回復するためにもう少し関税率を下げ輸入を増やすことによって収入を稼いでやろう、ということです。この二つの効果が重なることによってR T Aの締結が外国に対する関税率を引き下げる要因になります。非常に複雑な効果ですが、これが **Tariff-Complementarity Effect** と呼ばれている効果でして、内に対する関税率を撤廃すると外に対する関税率をも引き下げることになるというものです。

その他に、**Externality-Internalizing Effect** という域外関税に金銭的な外部効果があることに注目した効果があります。どういうことかということ、ある域内の例えばA国が外国に対する関税率  $t$  を上昇させたとします。そうすると外国からの輸入が減り、パートナー国の企業のA国への輸出を増やすことを通じ、パートナー国の企業あるいは生産者の利潤を増加させることとなります。関税を上げるということは、A国の生産者のメリットになるだけでなく、B国の生産者にも同様に利益を与えるということになるわけです。このときF T Aの場合には、A国とB国は個別に  $t$  を決定するので、A国が  $t$  の水準を決定するときに  $t$  を上げるとB国の企業がメリットを受けるということを考慮しないで  $t$  を設定することになります。一方関税同盟の場合には、A国とB国は同じ関税率を設定することになるので、関税率を上げれば自分の国の企業だけでなく、他のパートナーの国の企業の利潤も上げるという外部効果を内部化することができます。したがって、**Externality-Internalizing Effect** というのは、F T Aには効果はないけれどCUの場合に効果を持ちます。その結果、CUの最適域外関税率は、F T Aよりも高くなる傾向にあるということになります。

それでは最終的に、F T AのケースとCUのケースでどのような水準に関税が設定されるでしょうか。これに関しては多数の研究がありますが、それらのほぼ一致した結論は、F T Aが自分の国の利益を最大にするように域外関税を設定すると、もともとの初期関税率よりも関税率を引き下げることになる。なぜならば、**Tariff-Complementarity Effect**があるからです。しかも、その引き下げ幅は非常に大きく、先の  $\tilde{t}$  という外国の厚生をR T A締結後も一定に保つような関税率の水準よりもさらに引き下げる傾向があります。つまり、F T Aを締結すると域内国は外国からの輸入が増えるほど、関税率を大幅に引き下げる傾向にあるということです。F T AはOverall

Trade Creatingであるという言い方をしますが、F T Aは放っておいてもある程度改善的な効果を持つ可能性が高い、というのが既存研究の一つの結果になっています。

確認しますと、もともとの関税率を変えなければ外の国が迷惑を受けていた。では関税率を自由にF T A諸国に変えさせたら何が起こるかという、F T A諸国の域内諸国は域外関税を非常に低く設定する誘因がある。したがって、放っておいても全ての国がメリットを受けるような関税率を設定することになる、というのがF T Aのケースの多くの理論的な結果になっています。この結果が常に成り立つとは限らないわけですが、多くの研究でこのようなパレート改善的な結果が得られています。

一方関税同盟のケースはどうかというと、関税同盟諸国にも Tariff-Complementarity Effect があるのですが、関税同盟のときはそれと同時に Externality-Internalizing Effect があるために、関税同盟の域外関税はF T Aよりも高くなる傾向にあります。しかも多くの研究で、その最適な関税率は先ほど出した域外国の厚生を一定に保つような関税率よりも高い傾向にあります。したがって、C Uの場合には、勝手に関税率をつけさせてしまうと外の国の厚生を悪化させるような関税率をつけてしまう可能性があります。さらに、もともとの関税率と比較してみると、外の国に対する域外関税率は元々の初期関税率よりも高く設定したがるかもしれないし、逆かもしれません。特にこのケースの場合には、G A T T 2 4条が binding になりまして、元々の関税率がカスタムズユニオンを締結した後も一定に保たれるかもしれません。

**質問2** もともとの関税率も含まれるのでしょうか。

**棕** そうです。先ほどの  $t_N$  も、元々はF T Aを締結する前の関税率だったわけですが、元々の  $t_N$  というのも、厚生を最適に最大化する状況と比較して、F T Aを締結した後の関税率が \_\_\_\_\_ のと、関税同盟を締結した後の関税率がどうなるかという話になります。補足で言うと、元々の関税率が随分低い水準で設定されていた場合には、条件はもうちょっと厳しくなるので、必ずしも外の国の厚生が改善するとは限らないということです。

これらが多くの研究で得られている代表的な効果ですが、もう少し政治経済的な効果を考えると、必ずしもF T Aの関税率のほうがC Uの関税率よりも低くなるとは限らないという研究があります。それがPanagariya & Findlayの研究です。先ほどまでは、A国とB国がその国の社会厚生を最大にするために関税率を設定するという状況で関税率を導出していたわけですが、Panagariya & Findlayの研究では、A国とB国の関税率はA国企業やB国企業の生産者の政治活動の大きさによって決まると考えます。すなわち、生産者、特に輸入競争産業にいる生産者はなるべく関税率を引き上げてほしいわけですから、自分の国の政府に対し関税率をそんなに引き下げないでくだ

さい、という政治活動を行うわけです。そのときにF T Aの場合は、A国の外に対する関税率はA国政府が決めて、B国の外国に対する関税率はB国政府が決めることになるので、A国の生産者はA国政府に政治活動をして、B国の生産者はB国政府に政治活動をすることになります。その政治活動の強さに基づき、域外の関税率が決定されるわけです。

関税同盟の場合には、外国に対しては共通の関税率を設定します。したがって、A国とB国の各々の政府が関税率を決定するのではなくて、たとえばEUだったら欧州委員会のような中央機関、というのが正しいかわかりませんが、中央機関がA国、B国がつける関税率を一括して決めます。このとき、A国とB国の生産者の政治活動は、A国政府、B国政府、各々に行うのではなくて、中央機関に対して行うことになります。

そうすると、例えばA国の生産者は何を考えるかということ、確かに政治活動をすれば関税率は上がるのだけれども、自分がそれをしなくてもB国の生産者が政治活動をしてくれれば関税率が高まります。政治活動自体にコストがあるならば、自分がわざわざ政治活動をしなくても、他の国の企業が政治活動をしてくれれば関税率は上がるのだから、自分は政治活動をあまりしなくなります。同様のことをB国の生産者も思うわけです。このような「ただ乗り問題」が生じてしまって、結局A国の生産者もB国の生産者も他の国の企業がたくさん政治活動をしてくれることを期待して、結局は各々が政治活動をあまり行わないという状況になってしまうわけです。

すなわち、政治活動に関する「囚人のジレンマ」的な状況が生じてしまい、結果として全体としての政治活動の強さは、関税同盟のときのほうがF T Aのときよりも弱まる可能性があるのです。こういうような状況だと、関税同盟の域外関税のほうがF T Aの域外関税よりも低くなる可能性があります。なぜなら、CUの場合は関税の決定機関が一つに集約されるために、政治活動のただ乗り効果が生じるからです。

時間が押してまいりましたので、域外関税の設定に関するその他の効果についてはあまり詳しくやりませんが、F T Aで域外関税が下がる場合には **Trade Deflection Effect** と呼ばれる効果が生じることにより、関税が低い国だけ関税収入をドバツと獲得する可能性があります。そういった場合には、高い関税を持っている国は対抗して関税を引き下げます。他のメンバー国よりも関税を低くつけると、今度は自分が急激に関税収入を得ることができると。そうするとほかの域内国も域外の関税率を下げます。域外関税に関するいわゆるベルトラン競争のような状況が生じ、域外関税が極めて低く設定されるという可能性を指摘した論文があります。これは原産地規則があるなしにかかわらず生じる、というのがポイントです。

二つ目は Shimizu & Tachi の研究です。途上国と先進国とのF T Aを考えた場合、多くの途上国

は自分のところに先進国の企業が直接投資してほしいと考えます。直接投資の誘致のために、先進国の企業が入ってきた後の生産コストが下がるよう、中間財の関税を他の途上国よりも下げる誘因が途上国にはあります。同様のことをその他の途上国も考えるので、結局途上国の間で中間財の関税引き下げ競争が起こる効果が指摘されます。さらに、Shimizu & Tachi の論文ではそのような引き下げ競争による「囚人のジレンマ」を解消するために関税同盟を結び、メンバー同士での非協力的な競争を避けることができることが指摘されています。

こういう話だけ聞くと、CUのほうがFTAよりも域内にとっては望ましそうに思えます。なぜならば、FTAの場合には **Externality-Internalizing Effect** を内部化できないので、域外関税率が低く設定されてしまい、厚生が結果としてあまり上昇しないからです。あるいは、囚人のジレンマの状況がFTAによって生じてしまうので、外の国にとってはFTAのほうが良いのですが、内の国にとってはFTAよりはCUのほうが望ましそうに思えるわけです。

しかし、FTAにはFTA独自のマイナス点があることを無視できません。それが原産地規則です。原産地規則は、FTAにおける迂回輸出を防ぐために設定されるルールです。FTAの場合には、域内諸国の域外国に対する関税率は自由に設定できるので異なりうるわけです。例えば、日本とシンガポールがFTAを結んだときに、日本が中国に対して設定する米の関税率と、シンガポールが中国に対して設定する米の関税率は異なってもいいわけです。中国の生産者にとってみると、例えばシンガポールの方が農産物の関税率が低いとしたら、いったんシンガポールに農産物を輸出すれば、日本とシンガポールの間で仮に完全に貿易が自由になっていけば、関税の低いシンガポールを通じて関税の高い日本に輸出すれば、高い関税率を迂回することができるわけです。

そのような迂回輸出を防ぐために、いくら貿易を自由化するといっても、全ての財の貿易を自由化するのではなくて、関税率を下げるのはFTAの域内で作られた場合のみにしますよ、というのが原産地規則です。ですので、例えばシンガポールから日本に対するものの貿易であっても、それ見るとシンガポールから日本にものが移動しているので関税率が低く設定されていそうですが、その移動するモノがシンガポールと日本で作られていないものであれば、シンガポールから日本に対するモノの移動であっても関税がかかってしまうわけです。

実際にどのように原産地、その財が日本産でありシンガポール産である、というのを認定しているかという、例えばいったん外の国から内の国に入って再輸出されるときに、関税番号が変わるか否かを見る基準があります。例えば、エンジンと完成車の関税番号は違うわけですが、外から入ってきて内から再輸出されるときに、関税番号がちゃんと変わっていれば、最後に関税番

号が変わったところを原産地とする認定方法です。他に、日本やシンガポールの中である程度付加価値が生み出されていれば、例えば50パーセントなり40パーセントなりの付加価値が域内で生み出されていれば原産地とみなされる方式や、ある特定の加工工程を域内でやって初めてそれを域内産と認めるという加工工程基準というものもあります。

具体的に例を挙げたいと思います。現実にはNAFTAというFTAがあり、アメリカとカナダとメキシコの間で貿易が自由になっていると同時に、日本とメキシコもFTAを結んでいるので、日本とメキシコ間の貿易も例外品目はありますが自由になっています。このとき、日本で作ったものをいったんメキシコに輸出し、それをそのままアメリカ・カナダに輸出しようとしても、元々作られた場所が日本なので原産地は日本です。したがって、モノの移動がメキシコからアメリカの方向に行われていても、作られたところがNAFTAの外にあれば、やはり関税がかかるということになるのです。

原産地規則は、FTAをサステイナブルなものにするためにはやはり必要不可欠なものです。迂回輸出が輸送費用を必要とするならば、無駄な輸送費用を省くという意味でも原産地規則は必要な面があるわけです。しかし、原産地規則にはそれを上回る多くのコストがあります。コストの一つとして「中間財市場における歪みの創出」があります。原産地規則が設定されている場合、域内産であって初めて関税がゼロになるわけです。つまり、貿易自由化が条件つきなのです。したがって、例えば日本産の部品を使う方がより品質が高くコストが安かったとしても、日本産を使ってしまうとメキシコ原産と認められなくなってしまい、アメリカに輸出するときに関税がゼロにならないかもしれないわけです。その場合は、本来は日本産の部品の方が品質が良く安かったとしても、原産地規則を満たすためには品質があまり良くなくてコストも高いカナダ産の部品・中間財を使うという行動を生産者が選択するかもしれません。それが経済の効率性を著しく損なってしまう可能性があるわけです。

つまり、原産地規則があると、部品・中間財部門での貿易転換効果が大きくなってしまう可能性があるということです。より効率的な外の部品・中間財の輸入が、非効率な内の部品・中間財の使用に取ってかわられてしまう。また、それが結果的に、国内の部品・中間財部門への保護効果を持つことになって名目上はFTAには原産地規則が必要だから導入しているのだけれども、結果的には部品・中間財産業を手厚く保護するために原産地規則が使用される可能性があるということです。同様の効果を持つローカル・コンテンツ規制はGATT、WTOでは禁止されているわけですが、原産地規則は禁止されているわけではないです。しかし、原産地規則というのは、ローカルコンテンツ規制と同様に、域内の中間財部品産業を保護する効果があるわけで

す。

もう少し経済学とは、離れたダイレクトなコストもあります。原産地規則は、F T Aを結ぶために個別のF T Aごとに作らなければなりません。ところが、その原産地規則を政府が作成すること自体に非常にコストがかかるのです。例えば、N A F T Aの原産地規則は英文で200ページに及ぶのです。日本・シンガポールの間のF T A・E P Aでも、日本語で250ページの原産地規則が作られています。日本・メキシコのF T Aでも157ページの原産地規則が作られており、とにかく一個F T Aを結ぶごとに異なる原産地規則を作っているのです。原産地規則を作るだけでもコストがかかるのです。したがって、貿易を自由化して経済の厚生が高まったものの、原産地規則を作るために余計なコストがかかっているという状況なわけです。

あるいは、原産地規則が作られた後に、原産地規則を満たしていると企業が証明する文書の作成にもコストがかかってしまいます。例えば、日本企業がメキシコに輸出するときに低い関税率を利用しようとする、「この商品は日本産です」と証明しなければいけないわけです。日本の場合、その証明は東京商工会議所と大阪商工会議所が発行しており、そこで証明書を発行してもらうために登録するだけで何千円がかかります。そして、一回原産地証明を発行してもらうときにも3000円、4000円かかるのです。

そのような原産地証明のコストは、関税率換算でどのくらいのコストになるかということ、いろいろな試算がありますが、一つの試算でいえば3パーセントから5パーセントの関税に相当するコストを輸出企業に課しているという指摘があります。つまり、大雑把に言うとF T Aは確かに関税率をゼロにしたのだけれども、関税率をゼロにするために関税換算で3パーセントから5パーセントに相当する新たなコストを企業に賦課しているということになるわけです。特に、このような原産地証明のコストは関税収入も生じないわけですから、その意味でもマイナスが大きいわけです。

そうすると、企業によってはこのような原産地証明のコストが大きい場合、原産地を証明せずに高い関税でもいいから輸出してしまう、という企業が出てきます。実際、N A F T Aでメキシコ企業がどれだけアメリカ、カナダにN A F T Aを利用して輸出しているかということ、全体で見ても64パーセントに過ぎないという報告もなされています。つまり、N A F T Aが形成されて、メキシコ・カナダ・アメリカの間の貿易は見かけ上は自由になっているのだけれども、実際低い関税率で利用している企業は64パーセントしかないのです。

あるいは、日本とメキシコのE P Aが2005年に発効した後1年が経ちましたが、その一年間に770件の日本企業がメキシコにF T Aを利用して輸出したと報告されています。全体の件

数はきちんと調べないとわからないのですが、日本企業は年間でおそらく1200万件ぐらい輸出していると思います。日本の輸出に占めるメキシコのシェアが確か1.2パーセントくらいなので、非常に単純計算すると1年間に14万件くらいメキシコに輸出しているわけで、そのうち770件しかFTAを利用していません。約5パーセントです。今後FTAの利用率は上がっていくとは思いますが、日本・メキシコ間の貿易は自由になっているのだけでも、実際に自由貿易を利用している割合はもっと低いことになっているわけです。

最近ニュースにもなりましたが、メキシコは日本とFTAを結んだ後にFTAではない非特恵関税、全ての国に対してかけている非特恵関税率を引き下げてしまいました。もともとメキシコは関税率を日本にだけ下げていたのですが、その後にその他の国に対してかけている非特恵関税をもっと下げたのです。もちろん日本向けの関税はどんどん下がることになっているので逆転現象は一時的ということではあります。品目によってはわざわざ商工会議所にお金を払って原産地証明を発行してもらい、それを使ってメキシコに輸出するとかえって関税率が高くなってしまおうという状況になっています。それを知らないで輸出している人も結構いるということで、実際にJETROや経済産業省では注意を喚起しています。当初、日本向けだけ関税率は下がったかもしれないが、他国向けの関税率のほうも下がるかもしれない。そうしたときには、せっかくがんばって結んでもあまりメリットは得られないかもしれないのです。

余談になりますが、日本がFTAを利用してメキシコに輸出するときは、スライドにあるようなフォームに細かく書き込み、これを添付して輸出しなければならないのです。

乱暴に理論を進めてしまいましたが、ここまで個別のRTAの効果に関しての話はさせていただきました。

**質問3** ちょっと確認ですが、先ほどメキシコがNAFTAを使う率が64パーセントとありましたが、これはメキシコ企業にも原産地証明コストがあるということですか。

棕 そうです。

**質問3** そうすると、それは日本で原産地証明を取ろうかメキシコで原産地証明を取ろうか、コストは同じだということでしょうか。

棕 違います。ここでは個別の話をしてしています。前半の話は、メキシコ企業の原産地証明のコストの話であり、メキシコ企業がアメリカやカナダに輸出するときには、NAFTA原産であることを証明しなければいけないのです。NAFTAの原産地証明を満たすように原産地証明書をNAFTAで取得し、それを添付しないとメキシコからアメリカ・カナダに輸出しても関税率がゼロにならないです。



**質問3** そのコストがあるから64パーセントなのですか。

**棕** そのコストが、だいたい3パーセントから5パーセントとか、品目によってはもっと高いわけですね。その結果、100だけメキシコ企業がいるうち64の企業しか実際に原産地証明を取得してフリーに輸出していないのです。残りの36パーセントの企業は、原産地証明を取得すれば無税で輸出できるのですが、そもそも取得するのにコストがかかるから、証明書を獲得するくらいだったら関税率がかかっても輸出している状況になっているのです。ですから、制度の上では関税フリーになっても、実際には原産地証明書を取得しないで、メキシコ原産の財であるのに関税率がかかったままアメリカやカナダに輸出している状態になっているのがこの64という数値です。

後半の話は、FTAのなかで日本の企業が「これは日本産ですよ」という原産地証明を取得してメキシコへ輸出している件数が770ということです。

次の理論に移りたいと思います。今度の理論はもう少し視点を広くとり、個別のRTAというより世界全体の貿易体制の中でRTAがどのような役割を持つのだろうかという視点に立ちたいと思います。こういった視点は、一般に動学的時間経路の分析と呼ばれています。非常に簡単に問題を述べると、RTAの締結が世界全体の貿易自由化を促進するだろうか、あるいは逆にRTAがあるせいで世界全体の貿易自由化がかえって阻害されてしまうだろうか、という問題点が動学的時間経路の分析と呼ばれるもので、RTAを締結すると世界全体の貿易が推進される場合を **Building Block** という言い方をし、阻害される場合を **Stumbling Block** という言い方をします。

もう少しイメージを掴んでもらうために、全く貿易が自由化されていない状況あるいは貿易自由化がほとんど進んでいない状況から、世界全体の貿易自由化を達成する経路には二つあると先ず考えます。一つは、WTOの無差別な貿易自由化を通じて差別的な貿易自由化をせずに、最恵国待遇に基づき無差別な貿易自由化を常に行うことにより、世界全体の貿易自由化を達成するという経路です。もう一つは、RTAを先ず締結することで一部の国で差別的な貿易自由化を行い、それを他の国に広げることにより最初は少ない国々でメンバーによる「クラブ」を作り、その「クラブ」を拡大することにより世界全体の貿易自由化を達成するという経路です。

この二つの経路がどちらも達成可能な場合には、どちらのルートにしる世界全体の貿易自由化が達成されるので、どちらのほうにより早く貿易自由化が達成できるのかという意味しか持たないわけです。一方、WTOにおける無差別な貿易自由化を積み重ねていけば、結果的に世界全体の貿易自由化が達成されていたのに、かえって一部の国がRTAを締結してしまった結果、事後的にRTAが拡大されなくなってしまうような状況も考えられます。元々NAFTAやEUがな

かったら、WTOはうまくいっていたかもしれないのに、EUやNAFTAができてしまったせいで自由化の経路がかえって遮断されてしまう可能性があるということです。

逆のケースも考えられます。WTOでの交渉がうまくいっていない状況でRTAによる差別的な貿易の自由化を実施することにより、WTOにおける無差別な貿易自由化では達成不可能であった世界全体の貿易自由化が達成可能になるかもしれないということです。

こういう三つのケースがあるわけです。二つ目のケースが **Stumbling Block** のケースです。つまり、RTAがあることにより世界全体の貿易自由化が阻害されてしまう。三つ目のケースが **Building Block** と呼ばれるケースで、RTAがあるために世界全体の貿易自由化が進んでいくというケースです。

ここでまた経済学的な細かい話になってしまうのですが、実際にRTAを結ぶと、例えばWTOで決定される協定関税率がどのように影響を受けるのか、ということ考えた理論論文があります。先ほどまでは、関税は自由に設定するという前提で話を進めていたわけですが、多くの方々はそれを不自然と捉えると思います。なぜなら、GATTやWTOでは自由に関税を設定しているのではなくて、交渉の場で協力しながら関税率を決めているのが現状だからです。

さて、その協定関税率がどのように決まるかというのはいろいろ議論があると思います。一つの経済学的な考え方は、多国間貿易交渉における協定関税率は、協定から逸脱して自分だけ高い関税を自由に賦課することによる短期的な利益と、その逸脱に他国が報復することによる長期的な損失の割引現在価値が、ちょうどバランスするようところで協定関税が設定されているというものです。

例えば、両者が等しくなく、ある特定の関税率のもとで逸脱の利益のほうが大きかったとしたら、その国は協定から逸脱してしまうのでそのような低い関税率はかけられないわけです。しかし、関税率がある程度高いと逆に協定から逸脱することのコストのほうが低くなるので、もう少し協力を進めてもいいということになる。ほとんどの国が、その関税率だったらちょうど自分が逸脱することによるメリットとコストが等しくなるというような状況で協定関税率が決まっている、という考え方があります。

この協定関税率がRTAが結ばれることにより受ける影響は、FTAとCUで著しく異なってくる可能性があります。なぜなら、FTAの場合は先ほど見ましたように、自由に関税率を設定するとしたら外国に対する関税率を引き下げる傾向にあるのに対し、関税同盟の場合は外国に対する関税率を引き上げる或いはあまり引き下げない傾向にあるからです。

少し複雑になってしまいますが、FTAの場合、FTAを締結すると自由に関税を設定したと

きより関税を低くしようという誘引があるので、そもそも協力をもっとしようという誘引が高くなります。したがって、F T Aを結ぶと域内国の多国間協力は進むことになります。しかし、F T Aを結んで域内国が外の国に対して関税率を引き下げる誘引が高くなるということは、外の国にとってみれば自分が協定を破ってもF T Aの諸国はあまり関税率を上げないと予想につながります。そのため、外の国にとってみるとF T A諸国からの報復が緩くなるという効果が働くため、外の国の協力が停滞してしまう可能性があります。

繰り返しますと、F T Aの場合、F T A諸国は自主的に外の国に対する関税率を引き下げるようになるため、放っておいてもF T A諸国はより協力しようとします。しかし、外の国にとってみれば、F T A諸国には関税率をより引き下げる誘因があることを認識し、仮に自分が逸脱してもF T A諸国は報復してこないだろうという予測ができるわけです。それによって、外の国の協力は停滞するけれども、中の国の協力は進むという可能性があります。

一方、C U場合は逆に関税率をかえって高く設定するようになります。もっともG A T T 2 4条によって関税の引き上げは基本的にできないのですが、少なくとも関税率を引き下げようという誘因はあまりないわけです。そうすると、関税同盟の場合は内の国の方があまり多国間協力をしないようになります。C Uを結んだときに本当はもっと高い関税をつけたいのに、W T Oに関税を低く抑えられているのです。C Uとしては関税をもっと高くしたいので、協力を余りしなくなってしまうのです。逆にC Uの外の国にとってみれば、C Uが結ばれた結果、自分がちょっとW T Oの約束を破ってしまうと、C Uが高い関税を報復してきてしまう可能性があるという予想が立てられるため、外の国は協力を進める可能性が高くなります。

非常に難解な理論ですが、実際はどうなっているかという実証研究があります。Limao と Limao & Karacaovali らが最近行った実証研究では、8桁レベルの細かい品目でウルグアイ・ラウンドにおける自由化がどの程度行われたかというのを品目別に見ています。ウルグアイ・ラウンドの時点で、例えばアメリカがある国に特惠関税を付与していた品目と、特惠関税を全く付与していなかった品目があります。ウルグアイ・ラウンドの時点でどこの国にも特惠税率を付与していなかった財、例えばF T Aの自由化の対象にならなかった財に関しては、ウルグアイ・ラウンドでアメリカは4パーセントも関税を引き下げたのですが、ウルグアイ・ラウンドの時点でどこかの国に特惠税率付与していたような財に関していうと、2.75パーセントしか引き下げなかったという結果が得られています。E Uに関しても同じ結果が得られていて、E Uで特惠税率の対象となっている財に関しては、やはりウルグアイ・ラウンドの引き下げ率が小さく、元々C Uや一般特惠関税などを通じて特惠税率を付与していなかった品目に関しては、関税をより多く引き下げて

いるという結果が得られています。

一方、逆の結果も得られています。例えば、50カ国の途上国で検証した Foroutan の研究結果ですと、RTAに加入している途上国のほうが加入していない途上国よりも非特惠関税率が低い傾向にあるという結果が出されています。あるいは Bohara の実証研究によりますと、MERCOSURが発足した後、ブラジルから輸入が増えた品目に関してアルゼンチンは外国に対しても関税を引き下げたという結果です。これは先ほど申しました Tariff-Complementarity Effect の実証結果になっているとも考えられます。中国からの輸入が増えた品目に関しては、外国に対しても関税を引き下げる結果になっているのです。

**質問4** ちょっとわからなかったのは、その前のCUとかフリートレード・アグリーメントとかによって、レスト・オブ・ザ・ワールドがどういう反応をするのでしょうか。そうするとCUの方が Building Block になるということでしょうか。それとは関係ないのでしょうか。そうすると、その後の実証では何を実証しているのかよくわからないのですが。

**棕** そうですね、申しわけありません。最初の話ですが、FTAとCUのどちらが Building Block になりやすいかということに関しては一概には言えません。FTAの場合には、内の国の協力をより促すという意味で Building Block に近いのですが、中国が自主的に自由化するという誘因が高まるということは、外国にとってみると放っておいてもこのFTAの国は高い関税をつけないのだということがわかってしまうので、外国の協力をかえって得られなくなってしまうのです。

**質問4** そうすると、国際的なラウンドには持ち込みにくいということにはならないのでしょうか。例えば、これはレスト・オブ・ザ・ワールドを含めた関税の引き下げを導くこととどう関係しているのでしょうか。

**棕** その観点からいうと、微妙なところが二つあります。一つは内の国が自主的に引き下げてくれるので、外国は入らなくていい、自分は自由化しなくてもいい、入らなくていいやという誘因が働く効果があるので、その意味ではやはりFTAのほうが Building Block になりにくいということになります。CUは逆です。CUによって固められてしまうと外に国にとっては困るので、外国は入ろうとする誘因が働きます。内の国の観点からいうと逆の可能性もあります。外国が高い関税を守っているのであれば外国も関税をもっと下げてほしいという誘因が働きます。しかし、CUの方は逆で自分が固まると外が下げてくれるので、あなたは十分関税が低いですからあなたは入らなくていい、ということになってしまうのです。

**質問4** そうすると、どちらであろうが域内国とレスト・オブ・ザ・ワールドに関する交渉でそ

の関税引き下げが決まるかどうかというのはわからないわけでしょうか。

棕 わからないです。

**質問4** わかりました。

棕 例えば、貿易自由化に非常に消極的な大きな国がある場合は、CUのほうがよさそうです。なぜなら、消極的な国に対して積極的な国が「あなたが自由化しないと自分たちはCUを結んでしまいますよ」という態度をとれば、元々消極的だった国はそれは嫌だから自分もそこに入りたいたいという誘因が働くので、外国のお尻を叩くという意味ではCUの方がいいからです。

ところが、FTAの場合は逆で、元々あまりやる気がなかった国を自主的に自由化させるという目的であるならば、FTAが良いです。外に脅しをかけてやる気のないものをやる気にさせるという意味では、CUが良くなります。見方の違いであり、どちらのほうがいいかというのは一概には言えないと思います。

**質問5** 逸脱するというのは、何から逸脱するわけなのでしょう。域内国が何から逸脱し、域外国は何から逸脱するのでしょうか。

棕 域外国が、例えばWTOが決めた協定税率から逸脱して、より高い関税率を勝手にかけてしまうということです。

**質問5** 前提として既にWTOがあるということですね。

棕 あるということです。

**質問5** だから、WTOの関税交渉に入るかどうかという話ではないわけですね。

棕 違います。現状としてWTOがあり、そのもとで協定税率が決まっているという前提です。例えば、日本は牛肉に関して38.5パーセントという税率がありますが、その協定税率を守るか守らないかというところで、逸脱するというのは守らないでそれよりも高い税率を課してしまうということです。もちろん実際に逸脱を行ったら、紛争訴訟手続きに持ち込まれることなどにより報復されてしまいます。ですから、実際に逸脱するという事はないけれども、逸脱するとしたらどれだけのメリットとコストがあり、現状においてどれだけ関税を引き下げることが決まっていこうという観点に立っています。RTAを結ぶことによってそのバランスが崩れることにより、より引き下げ協力しようという方向になるのか、それともあまり協力したくないという方向に働くのか、ということをご自分で論じています。

今はWTOにおいて協力するか否かという観点で、RTAの良い面と悪い面をFTAとCUで区分けして見てきたわけですが、もう少し他の効果はないかということで、ここからはどういった効果が多角的貿易自由化の阻害要因になるのかということを一覧し、その後にはRTAのどうい

った効果が多角的貿易自由化の促進要因になるのかということ、いくつか列挙していきたいと思えます。

先ずは多角的貿易自由化の阻害要因です。いちばん最初に述べましたように、RTAには交易条件効果というものがあります。交易条件効果の結果、域外国から域内国への所得移転をもたらします。つまり、交易条件が改善することにより、域内国はより得をし、域外国は損失を被るという効果が出てくるのです。そうすると、場合によっては域内国にとっては世界全体の自由貿易をするよりも、RTAにより限定された貿易自由化を行ったほうが、交易条件効果が自分にとって有利になるというメリットがあるため経済厚生が高くなる可能性が出てきます。そうすると、各域内国にとっては、世界全体の貿易自由化よりも特定のメンバーの中だけで貿易自由化を行うほうが個別の国にとってメリットが大きいわけです。そういった場合には、各メンバー国の多角的貿易自由化への取り組みのインセンティブが下がってしまいます。

これは *our market is large enough* シンドロームと言います。外の国はともかくとして、内に国にとってみると、FTAなりCUが徐々に拡大されある程度マーケットが大きくなり、これ以上広げてしまうと新規参加国にも自分たちが得ていた既得権益とを奪われてしまいます。その既得権益を重視するがゆえに、域外国が多角的貿易自由化に参加する誘引が徐々に下がってしまうかもしれないという効果です。

この状況は、市場が不完全競争の状態にある場合や生産者の政治活動が激しい場合、ことさらに起こりやすいことが多くの論文で指摘されています。例えば、全くFTAなりCUを結んでいない状況から特定の2国がFTAなりCUを結んだとすると、域内国はメリットを受けます。一方、交易条件効果や貿易量の減少を通じ域外国は損失を被ります。2国しかメンバーでない状況にもう1国メンバーを増やすと、元々域内国だったメンバーもメリットを受け、新しく参加した国も厚生が上がります。しかし、残された国はまた自分だけ仲間はずれにされ、厚生が下がってしまいます。そういった効果が累積していった結果、域外国にとってみればある特定のFTAやCUが拡大し自分だけが仲間はずれになる結果、厚生が下がるという変化が生じます。つまり、新規参加の誘因が高まるわけですが、域内国にとってみれば全ての国をメンバーにすることが必ずしも望ましいわけではなく、最適規模というのが存在します。ある程度の規模までであれば、新しい国が参加してくれることによるメリットが大きいものだけでも、ある程度の規模に達してしまうと、ここで新たな国を参加させてもその新たな国のマーケットに対して貿易が自由になる効果よりも、自分たちだけが自由に貿易できていた市場を明け渡すデメリットのほうが大きくなる可能性があるのです。

そうすると、図のこの範囲で域外国の新規参加を拒否し始めることになってしまいます。つまり、APECで一時構想されていたオープン・メンバーシップでしたら別ですけれども、域外国が域内国になるために域内国の承認が必要な場合には、全ての国がメンバーに含まれる前に拡大が止まってしまう可能性がどこかであるのです。或いは、RTAの締結により世界貿易におけるRTAの重要度が高まった結果、各RTAの貿易における独占力が高まり、域内関税率が高くなってしまいかもしれません。そうすると、異なるRTA間の関税引き上げ競争が起こり「囚人のジレンマ」が生じてしまうかもしれない、という効果も指摘されています。

クルーグマンの有名なシミュレーションでは、例えば世界全体に100カ国あったときに、その100カ国を対称なブロックに分けていきます。1というのは、世界の100カ国にブロックが1つしかない状況で、100カ国全てがそのブロックに入る完全な自由貿易となります。ブロックが2つの場合、世界の100カ国が50、50に分かれ、各々の50カ国の中で自由貿易が行われ、異なるブロックの間では貿易が自由化されていないという状況になります。3つの場合には、33カ国になります。どういった状況で世界全体の厚生は最大になるでしょうか。もちろん、全ての国が1つのブロックにまとまったときの方が厚生は最大になるわけですが、中途半端に大きなブロックが並存する状況はかえって厚生が悪くなります。したがって、誰もFTAやCUを結ばず、貿易を勝手に行っていたときの方が厚生は高く、国が中途半端にブロックとしてまとまってしまうと、各々のブロックの影響力がかえって強くなってしまいうため厚生が悪化してしまうかもしれないのです。クルーグマンのシミュレーションでは、ブロックが3つのときの状況が最悪であるとされています。なぜクルーグマンのシミュレーションが有名になったかという、3という数字が非常に大きなインプリケーションを持っているからです。そして、現在の世界はこの3という数字に向かっているように見えるとクルーグマンは言います。アメリカ大陸は、南米と北米を合わせたFTAA構想というものがあり、アメリカ大陸として一つにまとまろうとしています。ヨーロッパではEU統合が拡大していき、アジアでも自由貿易圏の構想があります。そういった自由貿易の流れというのは、見かけ上は自由貿易に向かっているように見えますが、その結果、世界が3つの大きなブロックに分かれてしまうならば、実は状況は最悪であるというのがクルーグマンのシミュレーションです。

**質問6** 単純な確認ですが、この場合意思決定主体はそれぞれのブロックになるのですが。

棕 そうです。

**質問6** 先ほどのFTAの交易条件の交渉のときは、意思決定主体が一つ一つの国でしたよね。

棕 そうです。

**質問6** はい、わかりました。

**棕** なので、グルーマンのシミュレーションの大前提はカスタムズユニオンです。

**質問6** そうですね。先ほどのRTAの拡大と停滞場合では、カスタムズユニオンの中の国は一つ一つが別々の意思決定主体というイメージがありましたが、今度の場合はブロックが一つのプレイヤーになるのですね。

**棕** そうです。

**質問7** 基本的なことを聞きたいことがあります。このRTAの拡大と停滞のグラフには最適規模があるのですが、あの放物線というか曲線を規定する要因は何なのでしょう。つまり、最適規模がどのくらいのところで最適規模になるのでしょうか。意外と小さいところで最適規模になってしまうのでしょうか。

**棕** 非常に難しい質問です。必ずしもこの放物線がロバストとは限りません。場合によってはこれがずっと右上がりのケースもあるのですが、図のようなケースも考えられます。特に一つ一つの国が対照的な場合には、こういうことが起こりやすいと思います。また、規模の大きい国が後から入ってくるような拡大の順番を考える必要もあると思います。例えば、日本が最初にいきなりアメリカや中国やEU結び、後は細かい国がパラパラと残っていた場合、細かい国を少しずつ入れていくのは効果が薄いです。しかし、最初に細かい国がちょこちょこまとまっている中に、規模の大きな国がどんと入っていく可能性も考えられます。

**質問7** そうすると、その場合には市場規模になるわけですね。

**棕** そうです。一つの考え方は市場規模です。こういった効果を薄めさせるためには、市場規模が大きい国を後回しにしたほうが、うまくいくかもしれません。一点だけ説明しておきたいのは、域外関税が上がるか上がらないかという指摘があり、そういう反論を受けてクルーグマンはシミュレーションを実際にやり直しました。域外関税が仮に一定だったとしても、やはり3が最悪だという結果を出しており、RTAの活発化というのはやはり必ずしも望ましいことではないという結果が出ています。

その他に考えられる要因としては、政治経済的な要因で「推進圧力転換効果」という私が勝手に名前をつけた効果があります。RTAがあると、元々貿易自由化に賛成だった主体が反対に回ってしまうかもしれないということが考えられます。なぜなら、各々の主体は自分に自由化してくれるのは嬉しいが、他のライバルに自由化されるのは嫌だからです。WTOにおける無差別な自由化の場合には、他のライバルが自由化されたときは自分も自由化されるので賛成だったわけです。しかし、RTAにより自分だけが中途半端に先ず自由化される状況になり、そこで自由化



を拡大しようとする元々自由化に賛成だった主体が反対に回ってしまう可能性があるかもしれないということが指摘されています。

一つの例としてラム酒の自由化があります。1996年にWTOの交渉の場で、EUとアメリカの間でラム酒の自由化がほぼ合意されていたのですが、そこにカリブ海諸国が意義を唱えたため、結局自由化が実現しなかったことがあります。このカリブ海諸国は、アメリカに対し特惠関税として自由に輸出できていたので、EUに追加的に自由化されると損失が生じてが出でしまうため反対に回ったわけです。しかし、RTAや特惠関税によってカリブ海諸国からのラム酒に関して米国が元々自由化していなかったとしたら、やはりWTOでの自由化をカリブ海諸国も賛成したはずでした。つまり、中途半端に特定の国だけに自由化のメリットを与えてしまうと、事後的に自由化が停滞したり反対に回ってしまったりする可能性があるということです。

時間がないので「潜行性地域主義」を簡単に説明します。少し厄介な話ですが、RTAが締結される或いはされるのが少なくとも予想されると、それに対し企業の方が先に動くことがあります。例えば、RTAが日本とメキシコの間で締結されると、企業がメキシコでよく売れるような製品を開発したり、マーケティングをメキシコでたくさん行ったり、メキシコで需要が高まるような財のアダプテーションを行うようなことがあります。そのような活動に埋没費用がかかってしまうために、一旦メキシコとFTAを結びメキシコとの関係が非常に緊密になった後に、「アメリカにも自由化しました」と言っても、企業の側はアメリカ向けに商品を再開発したり、もう一度財の特質を変えたりすることは難しくなります。そうすると、経済界は元々アメリカとの貿易自由化に賛成だったにもかかわらず、FTAによって企業は最適行動とり、FTAによる自由化の効果を最大限に生かしてやろうと様々な投資をしていると、メキシコと日本の関係が非常に緊密になった後にアメリカに自由化したとしても、事後的にはプラス幅が非常に小さくなってしまいうのです。元々全ての国に対しても自由化していたら、いろいろな国に輸出することを前提に企業は投資活動や財の製品開発を行ったのに、メキシコだけが自由化されるとブロック化を促進してしまうわけです。

またよく言われることなのですが、原産地規則にはいろいろなコストがあります。FTAを通じた自由化のネットワークの広がりというのは、見かけ上自由化がいろいろな国で広がっているようですが、実際には各々の国が一つ一つ結びつき、各々のネットワークで全く別々の原産地規則が設定されていて、自由化の内容が違うという状況になっています。このような現象をバグワティは「スパゲティー・ボール現象」と呼びましたが、WTOの自由化を行っていれば複雑に絡み合ったルールが一つ一つ形成されたり、原産地規則のコストが累積的に高まるようなことにはなり

ませんでした。F T Aの場合は、一つ一つの国のネットワークを通じて自由化を達成しているので、このネットワークを一つ一つ形成していくことが、例えば原産地証明のコストが累積的に重なっていくと考えられます。

例えば、W T OとF T A交渉を同時に行うべきかに関しても、同時に行って良いことはないという指摘があります。F T Aが活発になり経済産業省に原産地証明室のようなものが出来ました。常時、経済産業省の官僚の一部が原産地証明の仕事に特化しているということです。F T Aが活発になるにつれて、役所仕事が増えているのです。もしR T Aが活発になっていなかったら、R T Aの交渉資源の一部は少なくともW T Oの交渉に特化できたに違いないのです。したがって、W T Oが上手くいっていないからR T Aが始まったのかもしれませんが、R T Aが活発化しなかったことがW T Oの交渉を停滞させている要因なのかもしれません。そういった面から考えても、同時進行はあまり良くないかもしれません。

急ぎ足で恐縮ですが、逆にR T Aが多角的貿易自由化を促進するとしたらどういった要因が考えられるでしょうか。一つは Ethier によって指摘された効果です。途上国の国内改革を進めるという意味では、W T Oのような方法よりも先ずF T AやC Uを通じて自由化したほうが良いという指摘です。途上国が貿易自由化に参加できない理由にはいろいろと考えられるわけですが、一つの理由は自由化のメリットはわかっているのだが、いま急激に自由化してしまうといろいろな産業調整コストがかかったり、失業が生じることにより、短期的にマイナスが大きいということです。そういう状況でW T Oのような大きな自由化を行っても、なかなかメリットを獲得することができません。逆に言うと、産業調整をうまく進めて国内改革を行い、貿易自由化に耐えられる体力といったキャパシティ・ビルディングを進めることができれば、途上国も事後的にはW T Oでの貿易自由化を進めることができるかもしれません。

そういった状況ですと、先進国と途上国がR T Aを結ぶことにより途上国の国内改革なり産業協定をうまく進める可能性がある、というのがここでの理論です。W T Oの場合は無差別な貿易自由化なので、途上国は先進国市場に容易にアクセスできるようになりますが、アクセスできるようになったのは自分だけではなく他の途上国も同様です。そうすると、途上国一国あたりのメリットは薄まってしまいます。しかし、R T Aの場合、例えば日本と特定のアジアの国がR T Aを結ぶと、日本に自由に輸出できる国はその途上国だけになります。日本が他の国とR T Aを結べば別ですが、途上国は少なくともR T Aを結んだ相手の先進国市場へ自分だけが容易にアクセスできることになります。つまり、そのメリットが非常に大きいため、途上国はより自主的に国内改革を進め、国内の経済構造を自由化路線へと変化させる可能性があるのです。

あるいは、そのような経済構造の改革においては、先進国からの直接投資が重要であるならば、R T Aの方が直接投資をより強く保証できる可能性があります。W T Oのもとですべての途上国がいきなり自由化したとしても、自分たちのところに対内直接投資が来てくれるとは限らないわけですが、自分だけが日本に対するアクセス権を持っているならば日本へのアクセス向上を目指した他の先進国企業がその途上国にやって来てくれることを通じて、途上国の国内改革が進むという可能性が指摘されています。多国間協定の場合には、特定の途上国に必要なキャパシティ・ビルディングが進められないとか対内直接投資が保証されないといった効果から、途上国がなかなかテイクオフできません。しかし、R T Aを通じて特定の先進国がある途上国の面倒を見てあげるといって途上国の国内改革が進めば、それにより国内改革を事後的に進めることができた途上国は、W T Oでの自由化に耐えられる体力がつくことになるという理論です。

先ほどのご質問の中で議論させていただいたように、これはあまり望ましいことではないかもしれませんが、R T Aは「脅し」効果を持つということになります。つまり、R T Aを結ぶと他の国に対して損失を与える可能性があるので、R T Aを結ぶこと自体がラウンド交渉を進行させることになるわけです。例えば、E Cが創設され拡大したときにはケネディ・ラウンドや東京ラウンドの交渉が進展したという可能性が指摘されています。アメリカ・カナダのF T Aやイスラエル・アメリカとのF T Aが、ウルグアイラウンドの立ち上げにつながったという指摘や、ウルグアイラウンドの途中でN A F T Aが形成されA P E Cの構想が進んだことにより、アメリカとヨーロッパの間で譲歩が生じウルグアイラウンドの交渉が進展したという指摘があります。

或いは、日本がメキシコとF T Aを結んだ理由に「脅し」効果があるわけです。メキシコが他の40何カ国とF T Aを結んだことにより、日本だけが追いやられていることになったため、日本の経団連の強い要望によって日本とメキシコの間での締結に結局繋がったという経緯があります。ただし、こういった「脅し」による自由化の推進というのは、「脅し」のかけ合いという形でのブロック化のリスクがあるということに注意する必要があります。

また、F T Aを重複してたくさん結ぶことは、原産地規則がますます累積するから悪いことばかりあるような話をしましたが、実は良いこともあるということも指摘しておきたいと思います。例えばA国・B国・C国でR T Aを結ぶことを考えたときに、最初にA国とB国だけでF T Aを結んだら、A国とB国だけ厚生が上がりC国の厚生は下がってしまいます。ここから、一気に全ての国が貿易を自由化すると、先ほど言いましたように、新たに参加した国の厚生は上がるけれども元々高い厚生を得ていた国の厚生は下がってしまう可能性があります。したがって、元々A国とB国が結んでいる状態からC国を一気にメンバーに入れようとする、A国とB国が反対す

る可能性があるわけです。ところが、重複協定の場合にはこの問題を克服できる可能性があります。なぜかという、F T Aの場合にはA国はC国に対してB国と一緒に自由化しなくてもよくて、自分だけC国とF T Aを結ぶという、ハブ・アンド・スポーク型のF T Aを結ぶ可能性があるわけです。B国とC国の間で自由化されてもA国にはメリットはないのですが、B国とC国の間の貿易が自由化されていない中で自分だけがC国にアクセスできるならば、A国は自分だけより高いメリットを享受することができるわけです。

一方協定に元々参加していたB国は、そのようなA国の重複協定によって損失を被ります。なぜなら、元々自分だけがA国にアクセスができていたのに、A国とC国の間でF T Aが結ばれることにより、A国での競争が高まってしまい、B国のメリットが小さくなってしまうからです。B国とC国にとってみれば、こういう状態だったらB国とC国の間で自由化しないメリットはあまりなくて、B国とC国の間のスポーク間で自由化を進めることによってメリットを享受することができるのです。そうすると、一気に自由化しようとする自由化が進みませんでした、A国がハブになることにより短期的なメリットを享受しようとする、それが最終的に貿易自由化のネットワークの形成を通じて、最終的な貿易自由化を達成できるという側面があるのです。

つまり、F T Aの場合には自分だけが外の国と独自にF T Aを結ぶことができます。例えば、日本がシンガポールとF T Aを結んだときに、シンガポールの同意を得ないでメキシコと勝手にF T Aを結ぶことは自由なのです。すると、シンガポールはシンガポールで他の国とF T Aを結ぼうとするし、日本は日本で積極的にハブになろうとしてメキシコや他の国とF T Aを結ぼうとします。つまり、F T Aの締結競争自体が多角的貿易自由化を結果的に達成しやすくするという面があるのです。こういうのを「囚人の歓喜」という言い方します。非競争的に動くことが、かえってものごとを上手くいかせるという効果です。

或いは、貿易自由化によって阻害圧力が転換する効果も指摘されています。農産品をWTOにより一気に自由化することには国内の反発が非常に大きいですが、R T Aにより、例えばメキシコからの特定の農産品だけ自由化しますよ、ということであれば国内の農業家の反発はさほど大きくないかもしれません。そうした場合、経団連等の輸出業者からの推進圧力の方が阻害圧力よりも大きくなることにより、一部の農産品が先ず自由化されます。一部の農産品が自由化されるとその農産品産業が徐々に縮小に向かいます。そして、事後的に国内の農業の縮小を通じて追加的な自由化反対の声が小さくなるのです。このようにして、F T Aを通じて輸入産業を言い方は悪いですが少しずつ潰してしていくことにより、最終的に全体の自由化を達成する可能性があるのです。WTOは、一気に多数の農産品を自由化しようとするのでなかなかうまくいか

ないのですが、F T AやR T Aを通じて特定の農産物を徐々に徐々に自由化することにより、全体としての政治圧力を弱める可能性があるという効果も指摘されています。

最後に、いろいろな効果が指摘されているなかで、経済学特に理論経済学の見地からR T Aの効果をもとめたいと思います。R T Aというのはそもそも次善的な措置、セカンドベストなポリシーであり、必ずしも経済厚生を高める措置ではありません。R T Aには多くのマイナス面があります。例えば、域内国の観点に立つてみると、貿易自由化をしても貿易転換効果による効率性の低下があります。域内国が損をする可能性があるだけでなく、交易条件効果によって外国の厚生が下がってしまうかもしれません。或いは、R T Aがたくさん結ばれることによりブロック化が結果的に進行してしまい、「囚人のジレンマ」が生じてしまうかもしれません。また、実際には阻害されるべきものではない民間の投資活動がブロック化をかえって進行させてしまう、という「罠」も見られます。

これまでは「R T Aには反対だ」という話を主にしてきましたが、実際にR T Aがここまで活発になってしまうと、W T Oが大事だといって自分だけがR T A競争に乗り遅れることもやはりマイナスです。したがって、現状ではR T Aを弱い意味で推進せざるを得ないのです。世界のR T Aの活発化をより自由な貿易体制に結びつけていくためには、R T Aを推進しつつその補完性を保つように各国はルールの整備を進めるべきであろうと考えております。例えば、G A T T 24条をもう少し良いものに変えるということも考えられます。

今回は、F T AとC Uのどちらが良いのかということについて経済学的な観点からいろいろ類推してきましたが、どの観点に立つのかによって見方が大きく異なってきます。例えば、域外関税の水準レベルはF T Aの方が低いですが、域内国の厚生を重視するのであればC Uのほうが良いです。しかし、域外国の厚生はC Uの方においてより低下します。非特惠協定税率への影響も逆になります。F T Aには原産地規則のコストがありますが、機動性という意味ではハブ・アンド・スポーク型の協定を通じて自由化が拡大するF T Aの方が有利な面もあります。

R T Aの理論研究は、日本ではあまり強調されていないものの世界的には結構進んでいます。しかし、事後データを用いた実証研究が非常に少ないと思います。N A F T Aが結ばれ、どういう貿易の効果が実際にあったかということは実証されているものの、多くのF T Aがどういう効果を持っていたのか実証した研究は少ないです。地域ごとの実証研究やシミュレーションはたくさんあるのですが、シミュレーションですので実際にどういうことが起こったかではなくて、結ばれたとしたらこういうことが起こりますよ、というのを類推しているに過ぎません。最後に関連することとして、サービス分野に関しての協定も貿易理論に含まれる状況になっています。最

近の貿易理論では、サービス分野の貿易や活動をどのように経済の分析の中に含めていくかというのが一つの大きな課題になっており、それをR T Aに関する分析に適用することが重要視されていくと思います。以上です。

**松村** ありがとうございました。さらに質問などありますか。

**質問8** ブロック化ということについてももう少し伺いたいと思います。第一は、基本的にはカスタムズユニオンを念頭において研究がなされているというお話でしたが、F T Aの場合ブロック化が考えにくいという観点から、F T Aはむしろ **Building Block** になりやすいのではないかということです。なぜなら、ご発表にもありましたように、域外に対する関税も下がっていくからです。その意味では、関税同盟のように幾つかのブロックができて、その間の関税が非常に高いという状況ではないかと思います。第二は、内部破壊的な要素があり、要するにスパゲッティーボウル効果で複雑になっていくから、結局全部ならして平均化した方がいいのではないかという方向に進みやすいのではないかということです。第三は、R T Aの拡大と停滞のところで、F T Aの場合は最適規模が実は非常に小さいのではないかということです。基本的に未交換がおきて、A F T Aみたいなのは例外的で、なぜ例外的かというシンガポール以外の国が皆同質的で経済構造がほとんど同じだからです。そういう観点からすると、F T Aの場合はあまりブロック化ということを心配する必要はないのではないかなと思っています。

**棕** おっしゃるとおりです。C UとF T Aのどちらがブロック化につながりにくいのかというと、やはりF T Aの方がつながりにくいということが起こると思います。先ほど少し急ぎ足で述べたように、F T AはE Uのように新メンバーを入れるときには全員で同意して入れなければなりません。F T Aの場合、とにかく一つの国でもどんどん結んでいけば、自由貿易が拡大するという点があるし、おっしゃる通りそれがブロック化の一つの突破口になるのではないかと僕は思っています。

ただし、それでも完全に「F T A頑張り」と言えないところは、やはり原産地規則の部分があるからです。おっしゃる通り、スパゲッティーがからまって複雑になりコストがかさんでしまったら、統一しようという動きになるかもしれません。しかし、果たして本当に上手く調整が進むのかというのも難しいところです。例えば、原産地規則の調整としては、欧州の原産地累積システムがあり、A F T Aの中でも原産地累積規則を作り、そのネットワークの中では原産地規則を統一して認めていこうという動きがあります。このように原産地規則が徐々に同じように統一されていけば、スパゲッティーボウルのコストが削減されていくとは思いますが。しかし、異なる原産地規則がたくさん作られ、A F T Aでもそのように統一するのがなかなか難しい中で、F T A

が世界中に張り巡らされた状況で「さあ、原産地規則を統一しましょう」と言っても、その紛争の方が大きいかもしれません。

原産地規則があると、形の上では自由化されていても実際の貿易自由化率は低いわけです。したがって、最初に形だけでもネットワークを結び、形は結ばれたけれども中で実効性が伴っていないものを原産地規則の調整によって実効力のあるものにしていくというのが近道なのかもしれません。或いは、最終的にそういう大きな壁に当たってしまうくらいだったら、少なくともそういう問題は生じないカスタムズユニオンの場合、広がりにくいけれども原産地規則が基本的には必要ないわけですから、自由貿易が保証されるということで **Building Block** としては遅いかもしれないけれども、CUを通じて自由化することのメリットも実はあると思います。

**質問8** カスタムズユニオンの場合には、それがどこかで止まってしまうわけですね。そうすると、その壁を下げる誘因が働かない限り、**Building Block** になりえないということになりませんか。

**棕** そうです。クルーグマンの例でいうと、CUの場合三つのブロックに分かれたときに厚生が最悪になってしまうので、そこまで最悪になるのだったらCU同士の方がかえって一つになりやすいかもしれないということです。個別のCUでいたらどこかで止まってしまうのですが、止まってしまったらレストオブザワールドは自分たちでCUを形成し始めるかもしれません。そういう状況はそれだけを見ると最悪だけれども、だからこそ「それではくつつこうか」と一気にくつつくことが発生するかもしれないのです。これが、CUをサポートする一つの理論かなとは思いますが。

スパゲッティボウル現象になった後に原産地規則の統一が上手く出来るのであれば、FTAの方が良いとは思いますが、結局それが非常に高い壁で、それこそ「それならWTOでやった方が話は早かった」くらいのことになっていることを鑑みると、必ずしもFTAを推奨できないという気がします。

FTAとCUのどちらのメリットも生かすような形、こういう部分ではCUでやった方がいいとか、こういう部分はFTAでやった方がいい、というのをもう少し分類出来ればいいのですが、現状ではなかなか想像しにくいので、どうしたらいいのかわかりません。もちろん、ある程度ネットワークを進めた後に、原産地規則を最後の最後にまとめるのではなくて、デファクト・トスタンダードとして一つの原産地規則をどこかで作り上げ、それにみんなが乗る形でFTAが上手く拡大していくステップであれば、そういったコストは生じにくいのではないかと考えています。

仮に原産地規則が統一されたとしても、原産地規則のコストがゼロになるわけではありません。スパゲッティーが絡まり合うことはなくなるけれども、原産地規則がある限り原産地証明の発効・証明コストがかかるのは事実です。もちろん全部がくっついてしまえば終わりですが、そのコストが中間には常に存在しますし、原産地規則を統一したとしても存在しているという意味では、条件つき自由化という意味合いはF T Aの方が大きいと思います。

**質問8** むしろ、一見自由化しているように見えるけれども、何か別の形で貿易制約がかかっています見えなくなっていてよくない、ということになるのでしょうか。

**棕** そういう部分もあると思います。ただし、広がりやすさという意味では、もちろんF T Aの方が広がりやすいわけで、最適規模に関して言うならばF T Aにいくべきと思います。

**質問9** 三点ほどあります。第一点は、今回の説明が非常に静学的な効果の説明であるということです。E E Cがカスタムズユニオンを作ったときに、それがどれくらいの効果を実際に持っていたのかというと、G D Pで0. 5パーセントといった程度しかなかったという推計があったと思います。他方で、動学的な効果の方が大きかったのではないかとも思います。その検証は必ずしも進んでいないとは思いますが、カスタムズユニオンなりF T Aの加盟国の間での競争が評価されるということ、例えば、ドイツとフランスの自動車産業が相互に競争し合うようになるといった動学的な効果についてはどう考えればいいのか。

第二点は、ブロックの形成のときに国の数を増えていくという形で処理をされていたと思いますが、世界経済に存在する個々の国の経済は大きさがずいぶん違います。例えば、中国1国とE U27カ国を比べると、中国1国の方が人口で見るとは大きいわけです。そうなってくると、R T AなのかカスタムズユニオンなのかF T Aなのか、どちらでもいいのですけれども、国の数でその形成を見ていくと同時に、人口なり経済規模でR T Aをモデル化することは必要なのではないでしょうか。今日のお話は全て同じサイズの国のR T Aが前提で、大国・小国間でのR T Aは今後の研究課題としても挙げられてなかったもので、それをやられたらおもしろいのではないかと思います。

第三点は、基本的経済厚生をベースにした単一財の部分均衡分析になっていると思います。そのような場合と多数財モデルで産業構成が必要になってくるような状況においてR T Aの参加国が増える場合とでは、随分違ってくると思います。つまり、アメリカでは自動車産業に関して米加自動車協定が元々結ばれていたわけですが、メキシコがN A F T Aに加わるようになってくると、アメリカの五大湖あたりにあった自動車産業が南の方に移ったり、メキシコにしても真ん中あたりあった自動車産業が北部に移ったりするように、産業構造そのものが調整されてくること



になります。これは厚生とはまったく別の話になりますが、このように新しい国が入ってくることで、従来でき上がっていた産業構造が全く別のものになってしまうという可能性が十分ありうるわけです。R T Aがグローバルな貿易自由化に向かうかどうかをめぐっては、これが非常に大きな意味を持つのではないかと思います。

第二点と第三点は、ないものねだりと重々わかっているもので、ぜひ今後の研究の参考にしていただければと思います。第一点の動学的な問題についてはここで紹介されていなかったもので、お答えいただければと思います。

**棕** 実は、動学的な問題として市場拡大効果や資本蓄積効果といった動態効果がありますが、時間的な問題から意識的にはずした部分があります。確かにおっしゃるとおりで、動態的効果はR T Aの個別の効果を考える上で非常に重要であるため、R T Aの個別の効果を考えるときに動態的効果を重視し、きちんと意識しなければなりません。しかし、僕の意識としては動態的効果が現状では強調され過ぎているところがあると思います。

日本でこのような発表をしますと、動態的効果を考えなくて大丈夫なのかというコメントを必ず頂きます。日本では、動態的効果があるからF T Aをすることにメリットがある、個別の関税引き下げ効果は小さいかもしれないけれども動態的効果が期待できるからF T Aは良いことだ、という分析がされていると思います。ところが、F T A特有の動態的効果は何なのか見えてこないというのが僕の一番の疑問です。W T Oの多角的貿易自由化のときの動態的効果の費用と比べ、F T Aにおける特有な動態的効果は何なのかなかなか見えてこないのです。例えば、競争促進効果が一番大きく得られるのは多角的貿易自由化のほうで、F T Aだから競争促進効果が得られるわけではありません。競争促進効果は、F T Aの差別的な自由化でも多国間での貿易自由化でも得られるわけですから、動態的効果があることをもってF T Aを正当化することにはならないと僕は思っています。したがって、どちらかというところこういった効果のプラスアルファとして動態的効果が上積みされるだけで、メインのこのような結果を混乱させるというのは言い過ぎですけども、メインの結果を変えるまでには至らないのではないかと私は考えています。

規模の違いやコストの違いについてですが、現状の理論研究では規模の違いの話があまりされていないものの、徐々に重要視されています。ただし、F T Aは最低3カ国必要ですが、3カ国で考えても規模の違いのパターンがいろいろあります。同じ規模の2カ国プラス規模の小さい国か大きい国、全部規模が違うなどいろいろなパターンがあるわけで、それを達成国に入れてしまうと分析上非常に大変になります。

**質問9** たとえば二国モデルでも、大国と小国がR T Aを結んだ場合と、同じ規模の二国が結ん

だ場合とでは、交易条件効果などが全く違って来るわけですね。

**棕** 全然違います。大国と小国の場合、大国にとってはR T Aを結ぶとデメリットのほうがメリットよりも大きくなりがちで、小国にとっては貿易転換によるマイナスを考えなければ、自由貿易に参加することがメリットになります。

最後の点、ありがとうございました。参考にさせていただきます。ただ、おっしゃったことに一点だけ反論するとしたら、潜行性地域主義のところでは供給面を考えると、特定の産業にコミットメントすることが企業レベルでは望ましいのだけでも、自国としてはパートナーシップが拡大したときに産業調整コストが多数かかってしまうため、かえって反対する要因になってしまうということがあります。逆に、そういった産業調整コストがなかったとしたら、供給面での最適な調整活動は自由化のメリット自体を高めていきます。多くの研究が部分均衡分析でおこなわれている現状のなかで、これらをどう考えるかということが今度の研究全体の課題になると思います。

**松村** 司会の不手際で時間が押してしまいましたが、今日はどうもありがとうございました。

(終 了)

# 自由貿易協定と関税同盟の経済学 : 既存研究の整理と展望

学習院大学経済学部 棕 寛  
2007/01/23 CREP 月例セミナー

## 1. 議論の背景

## はじめに

本報告は

- Mukunoki, Hiroshi, "Understanding the Effects of Preferential Trade Agreements: A Theoretical Overview"『学習院大学経済経営研究所年報』(第19巻), pp.31-51, 2005年
- 棕 寛「地域貿易協定と多角的貿易自由化の補完可能性: 経済学的考察と今後の課題」, RIETI Discussion Paper Series 06-J-006, 2006年

に基づいており、両者とも報告者のHP

<http://www-cc.gakushuin.ac.jp/~20030012/>

からPDFファイルにて入手可能である。

\* スライドで引用されている論文のリストも上記の二つの論文に(ほぼ)掲載されている

1

## 地域貿易協定

### ■ 地域貿易協定 (Regional Trade Agreement, RTA)

- 特定の国家間のみで協定を結び貿易を自由化
- 協定外の国には貿易を自由化しない**差別的協定**

<RTAの分類>

- **自由貿易協定** [Free Trade Agreement, **FTA**]  
: 域内国は域外国に対する関税(=域外関税)を独自に設定する
- **関税同盟**[Customs Union, **CU**]  
: 域内国は域外国に対し共通域外関税を設定
- 途上国に対する**授権条項**(Enabling Clause)に基づく**特惠的貿易協定**(PTA)
- GATS5条に基づく**サービス貿易協定**

3

## FTAとCUに関するWTOルール

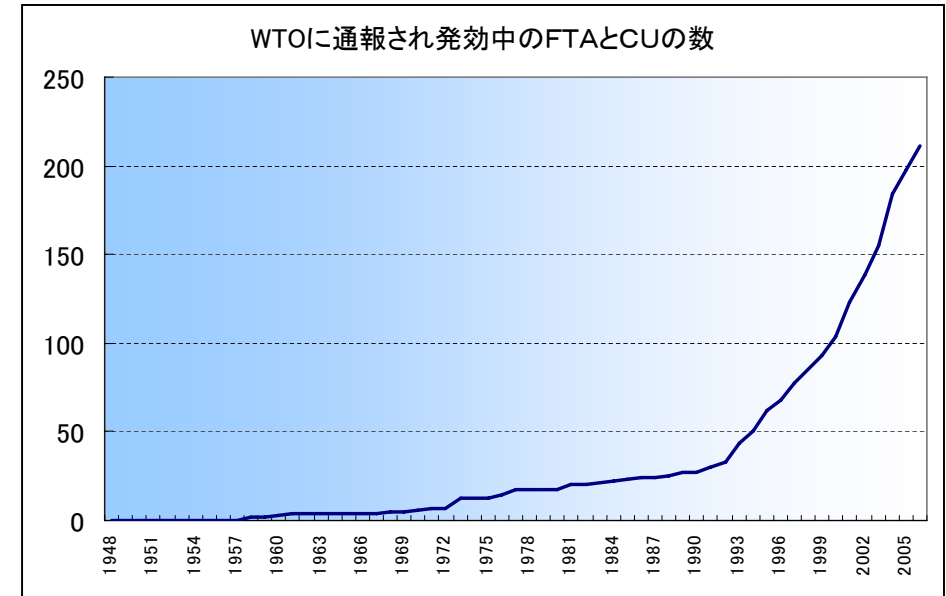
PTAはGATTの基本原則である最恵国待遇に反する  
→例外措置として以下のルールの下で認められている

### 【GATT24条の規定】

1. 域内で**実質上すべての貿易** (substantially all trade) について貿易障壁を**撤廃**しなければならない
2. 貿易障壁の撤廃は妥当の期間内(10年以内)に完了しなければならない
3. 非締結国への貿易障壁の水準を締結前よりも上げてはならない

4

## 増加する地域貿易協定



5

## 主なFTAとCU

### <FTA>

- ◆ NAFTA(北米自由貿易協定)  
...アメリカ・カナダ・メキシコ
- ◆ EFTA(欧州自由貿易連合)  
...アイスランド・スイス・ノルウェー・リヒテンシュタイン
- ◆ 米豪FTA、韓チリFTA、etc...

### <CU>

- EU(欧州連合)・・・ヨーロッパ27カ国
- MERCOSUR(南米共同市場)  
...アルゼンチン・ウルグアイ・ブラジル  
・パラグアイ・ベネズエラ


6

## 日本のFTA締結

### 【締結・発効済み】

- 日シンガポール新時代経済連携協定   
(JSEPA: 2002年1月署名・同年10月発効)
- 日メキシコ経済連携協定   
(日墨EPA: 2004年9月署名・2005年4月発効)
- 日マレーシア経済連携協定   
(日馬EPA: 2005年12月署名・2006年7月発効)

### 【署名済み】

- 日フィリピン経済連携協定   
(日比EPA: 2006年9月署名)

7

## 日本は？

### 【実質合意】

タイ ・ チリ ・ ブルネイ ・ インドネシア



### 【交渉中】

韓国、ASEAN(全体)、オーストラリア、ベトナム



8

## RTAの経済学

- 個別のRTAに関する分析
- RTAと多国間の貿易自由化の代替性・補完性に関する分析

9

## 2. 個別のRTAに関する分析

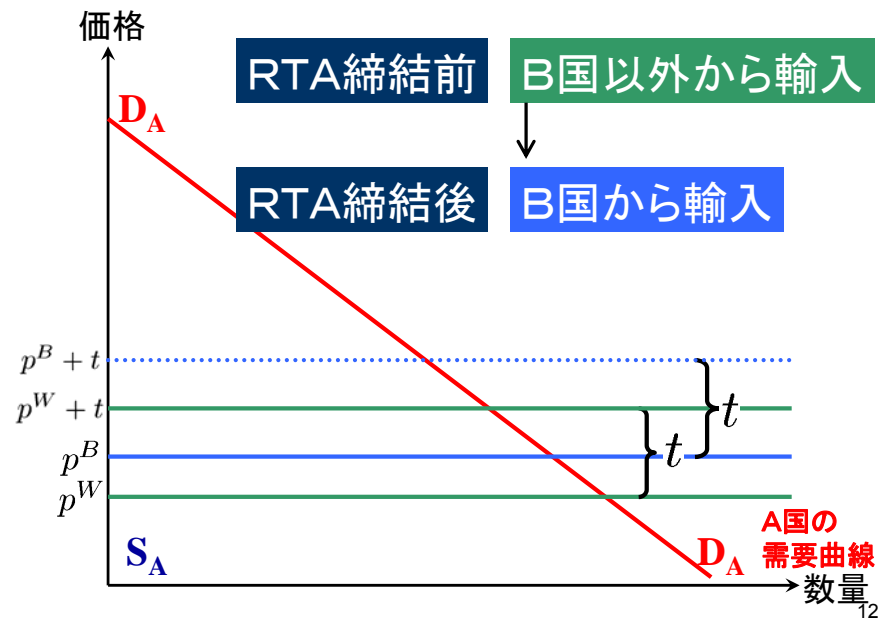
## 貿易創出効果と貿易転換効果

Viner (1950), Meade (1955), Lipsey (1957)

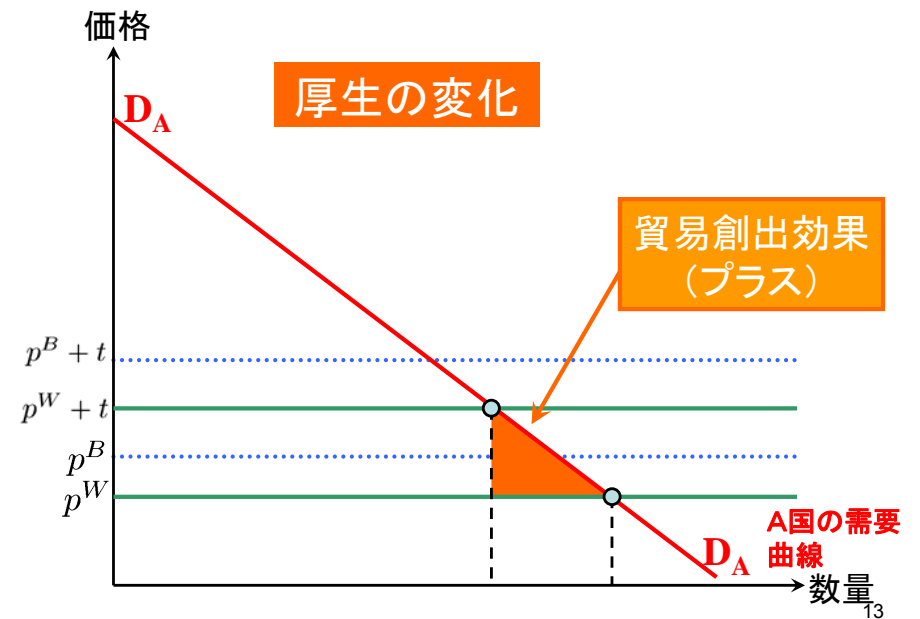
- ◆ **貿易創出効果(+)**: 輸入の自由化による消費者価格の下落 & 輸入増による消費者メリット
- ◆ **貿易転換効果(-)**: 生産コストが相対的に低い国から高い国に輸入元が転換した事による効率性の悪化

11

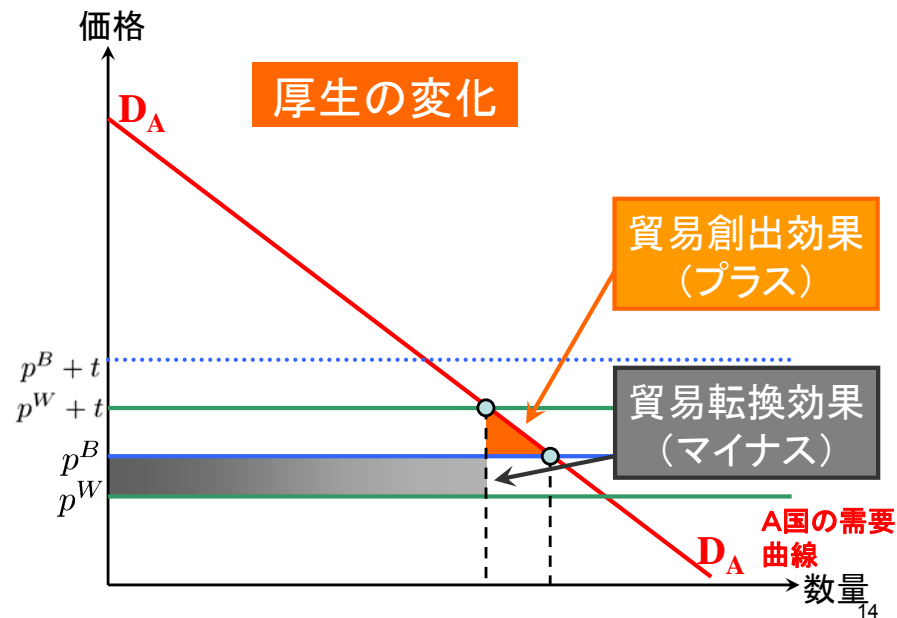
## RTAと輸入国の転換



## 無差別な貿易自由化の厚生効果



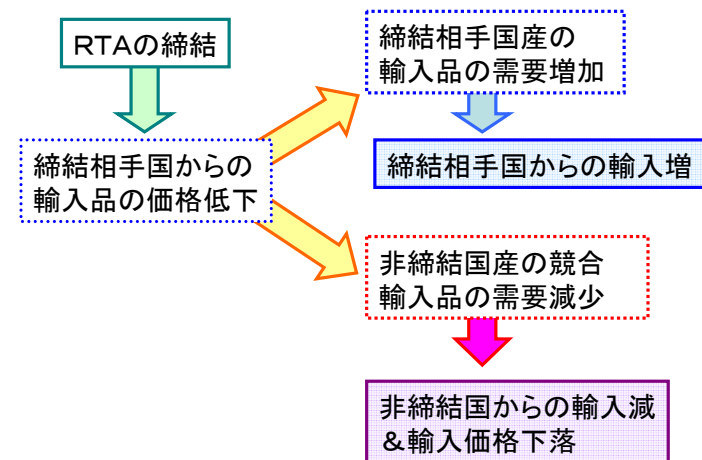
## RTAの厚生効果



## 域外国との貿易と交易条件効果(1)

Mundell (1964)

\* 締結後の域外関税率 = 締結前のMFN関税率としたとき



## 域外国との貿易と交易条件効果(2)

Viner (1950), Meade (1955), Lipsey (1957)

### ◆ 交易条件効果 (域内国 + : 域外国 -)

域外国に対する関税率が一定に保たれたとしても、RTAの締結は域外国との貿易を減少させる、域内国の域外国に対する**交易条件**(=輸出財価格/輸入財価格)を改善させる

⊖ RTAは域外国に対する貿易障壁を「実質的に」上昇させている

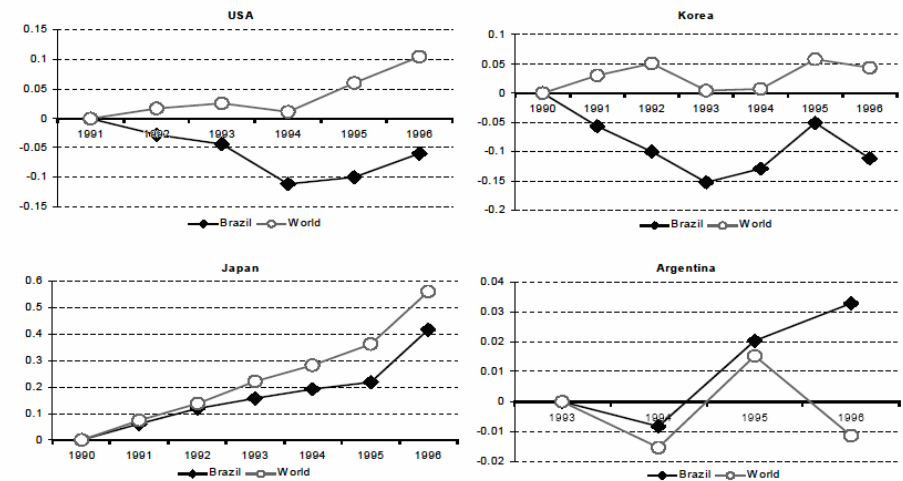
⊖ 域外関税の調整が無い限り、RTAには近隣窮乏化的効果がある=パレート改善的でない

16

## 交易条件効果の実証

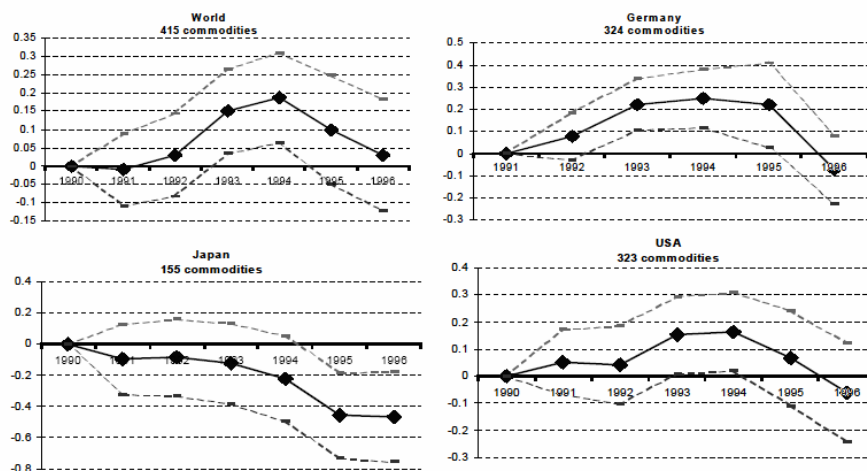
Winters & Chang (2000), Chang & Winters (2002)

Figure 2: Average absolute export prices to Brazil and to the non-MERCOSUR world.



17

Figure 3: Average relative price of Argentina/rest of the world (RoW), in the Brazilian market.



18

## パレート改善的なRTAの設計

Vanek (1965), Ohyama(1972), Kemp&Wan(1976), Panagariya and Krishna (2002)

### <Vanek-Ohyama-Kemp-Wan定理>

CUと域外国との間の貿易量を一定に保ちつつ、**CU**域内で適切な所得再配分を行うことにより、域外国に損害を与えることなく域内国の厚生を改善する**CU**を設計することができる

### <Panagariya-Krishna定理>

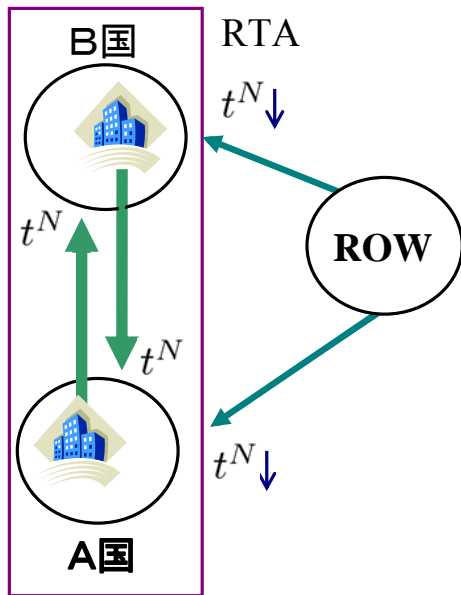
各域内国と域外国の間の貿易量を一定に保ちつつ、**FTA**域内で低関税国から高関税国への迂回輸出を防ぐように原産地規則を設定することにより、域外国に損害を与えることなく各域内国の厚生を改善する**FTA**を設計することができる

☆一般に、域外国の厚生を一定に保つ域外関税率( $\tilde{t}$ )は初期関税率( $t^N$ )よりも低い

19

## 域外関税の設定(1): Tariff-Complementarity Effect

Bagwell and Staiger (1999)

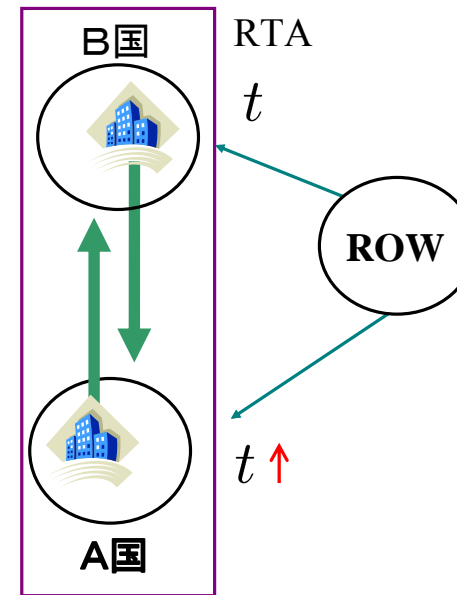


[RTA締結前]  
MFN関税率の上昇はすべての国からの貿易を減らす  
[RTA締結後]  
関税率が変わらなくても域外国からの輸入は減る  
&  
域外関税率の上昇は域外国からの輸入を減らす、域内国からの輸入を増やす  
→ 域内国の最適な関税率は初期関税率よりも低くなる

20

## 域外関税の設定(2): Externality-Internalizing Effect

Kennan and Riezman (1990)



[域外関税の金銭的外部効果]  
ある域内国が域外関税率を上昇させると、それは他の域内国の輸出を増加させ、生産者余剰(企業利潤)を上昇させる  
<FTAの場合>  
外部効果は内部化できない  
<CUの場合>  
共通域外関税により内部化  
→ CUの最適域外関税率はFTAよりも高くなる

21

## 域外関税の設定(3): 最適関税率の比較

[FTAのケース] Tariff complementarity effect

Kennan&Riezman (1990), Bagwell&Staiger(1999),  
Yi (2000), Bond, Riezman, Syropoulos (2004), Ornelas (2005)

$$t^N > \tilde{t} > t^{FTA}$$

域内国が関税率を(各々の国にとって)最適なものに調整する場合、FTAの形成は域内国のみならず域外国の厚生も改善する=Overall Trade Creating cf. Mukunoki (2004)

22

## 域外関税の設定(4): 最適関税率の比較

[CUのケース]

Tariff complementarity effect + Externality-Internalizing Effect

Kennan&Riezman (1990), Yi (1996), Bagwell&Staiger(1999),  
Syropoulos (1999), Kose&Riezman (2000)

$$t^{CU} > \tilde{t}$$

域内国が共通域外関税率をCU全体にとって最適なものに調整する場合、CUの形成は域外国の厚生も悪化させる

$$t^{CU} > t^N \text{ or } t^N > t^{CU}$$

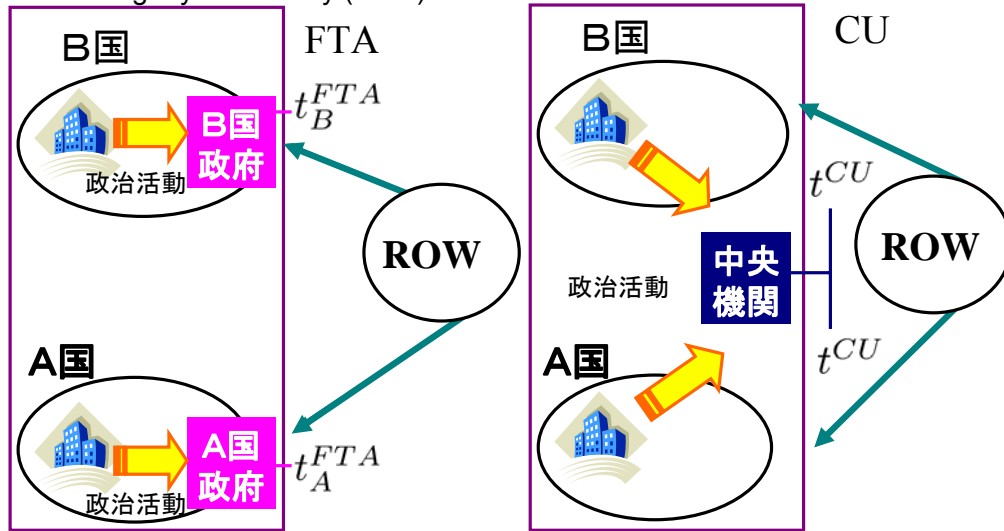
共通域外関税は締結前の関税率よりも高くなる可能性がある

23



## 域外関税の設定(5):政治活動のフリーライド効果

Panagariya & Findlay (1996)



政治活動のフリーライド効果を考慮すると、  
CUの域外関税 < FTAの域外関税となる可能性も

24

## 域外関税の設定(6):その他の効果

<FTAにおける「囚人のジレンマ」>

- FTAにおける関税収入獲得競争 (Richardson, 1995)
  - … 域外関税の差が**貿易偏向効果**(trade deflection effect)を持つため、域内国で域外関税引き下げ競争が起こる
- North-South FTAにおけるFDI受入競争 (Shimizu and Tachi, 2006)
  - … 特定の先進国とFTAを締結した途上国が多数ある場合、各途上国は対内直接投資を呼び寄せるために、中間財の関税を他の途上国よりも下げる誘引がある＝中間財関税の引き下げ競争

25

## FTAと原産地規則 (Rules of Origin, ROO)

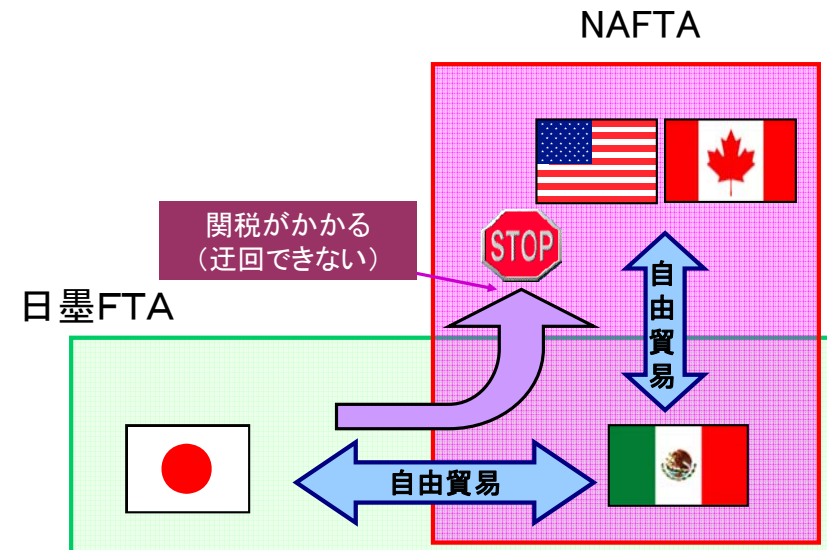
- ➡ FTAでは、域内諸国の域外国に対する関税(=域外関税)は異なりうる
- ➡ 域外国の迂回輸出を防止するために、財が「**FTA域内が原産地**」と認定されるための基準を規定
- ➡ FTA域内が原産地である財のみ、域内で貿易が自由化される
- ➡ 域内の貿易であっても、域外が原産地の財には関税がかかる→迂回の阻止

<原産地認定方法>

関税番号変更規準・付加価値基準・加工工程基準

26

## 重複FTAと原産地規則



27

## 原産地規則のコスト(1)

### ■ 中間財市場における歪みの創出

Krueger (1999), Ju & Krishna (2005), Duttagupta & Panagariya (2003)

→ 原産地規則を満たすために、例えばコストが高くて域内での生産比率を増やしたり、特定の工程を行うため、効率性が損なわれる

= 部品・中間財部門での貿易転換効果

= 「偽装された保護」

### ■ 最終財市場の分断と企業間競争の抑制

Ishikawa, Mukunoki, Mizoguchi (2007)

→ 原産地規則により、域外財市場が域内で分断されるため、域外国の企業は価格差別行動ができる分、利潤が却って上昇するかもしれない

→ 価格差別行動が企業間競争を抑制する可能性も

28

## 原産地規則のコスト(2)

### ■ 原産地規則作成コスト

FTAごとに原産地規則を作成するのは大変！

・ NAFTAでは200\$、日星EPAでは250\$、日墨EPAでは157\$

### ■ 原産地規則証明コスト

輸出企業にとって、原産地証明の文書作成コストは3~5%の関税賦課に相当するとの指摘

→ 実際、NAFTAでのメキシコ企業の「自由貿易利用率」は64%、日墨EPA発効後1年間の利用件数770件にすぎない

29

## ★ 日メキシコ経済連携協定原産地証明書

The image shows two sample forms for the Certificate of Origin under the Agreement between Japan and the United Mexican States. The left form is the main 'CERTIFICATE OF ORIGIN' and the right is the 'ANNEX PAGE'. Both forms include fields for origin, classification, and signatures.

30

## RTAと多国間の貿易自由化の代替性・補完性に関する分析

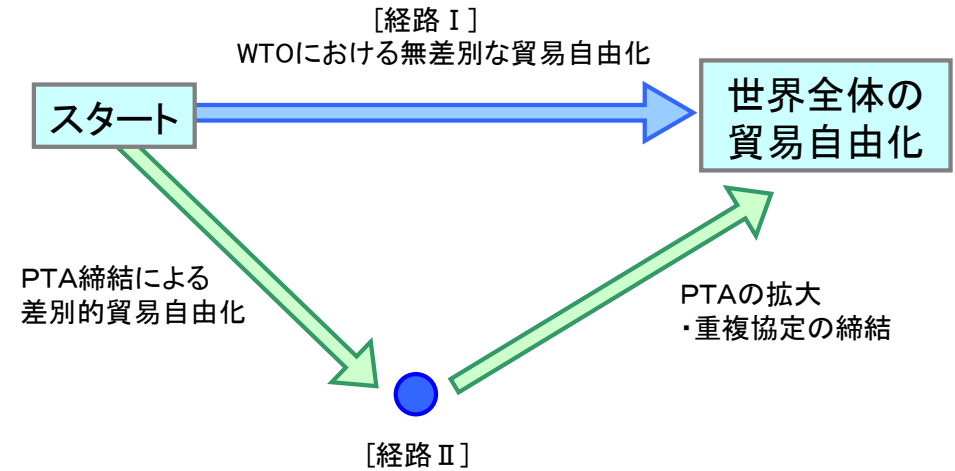
## 動学的時間経路の分析

PTAの締結は世界全体の貿易自由化(=**多角的貿易自由化**)を推進するだろうか？  
それとも逆に阻害するだろうか？

- 推進する=Building Block (積み石)
- 阻害する=Stumbling Block (躓きの石)

32

## 二つの経路



33

## RTAと協定関税

Bond & Syropoulos (1996), Bagwell & Staiger (1999)

多国間貿易交渉における協定関税率が

協定から逸脱し高関税を賦課することによる短期的な利益 = 他国の報復による長期的な損失(の割引現在価値)

となるように決まっているとす。

### <FTAのケース>

域内国が逸脱する誘引は下がるが、域外国が逸脱する誘引は上がる→域内国の協定税率は下がるが、域外国の関税引き下げが停滞する可能性

### <CUのケース>

域内国が逸脱する誘引は上がるが、域外国が逸脱する誘引は下がる→域外国の協定税率は下がるが、域内国の(域外)関税の引き下げが進まない可能性

34

## RTAと協定関税: 実証研究(1)

### ■ RTAによる多国間貿易自由化の停滞

Limao (2005), Limao and Karacaovali (2005)

→8桁レベルでウルグアイ・ラウンドにおける品目別の自由化の程度を、1994年時点で特惠関税をいずれかの国に付与している品目(PTA goods)とそうでない品目(non-PTA goods)で比較

### 【結果】

- **米国**: non-PTA goodsは平均**4%**の引き下げ、PTA goodsは平均**2.75%**の引き下げ。\* 回帰分析でも同効果の存在を確認
- **EU**: 米国と同様の結果。ただし、ゼロコミットの特恵関税品目で引き下げ幅が小さくなる傾向が強い

35

## RTAと協定関税：実証研究(2)

### ■ RTAによる多国間貿易自由化の促進

Foroutan (1998)

→50カ国の途上国で検証した結果、RTAに加入している途上国の方が非特惠関税率が低い傾向にある

Bohara et al. (2004)

→アルゼンチンがMERCOSURの発足に

36

## 多角的貿易自由化の 阻害要因としてのRTA

37

## 交易条件効果と「静かなブロック化」(1)

### ■ RTAにより域内国の域外国に対する交易条件が改善

→域外国から域内国への所得移転

→域内国にとって

RTAにおける経済厚生

>世界大の貿易自由化における経済厚生

となる可能性

e.g. Kennan & Riezman (1990), Abrego, Riezman, Whalley (2004)

→域内国の多角的貿易自由化への取り組み ↓

\* 市場が不完全競争の状態にある場合やRTAの拡大に輸入競争産業の生産者の政治活動が影響を与える場合には、RTAの拡大誘引はさらに下がる

= 'This is our market', and 'the market is large enough'.

e.g. Grossman & Helpman (1995), Levy (1997),

Krishna (1998), Ornelas (2005)

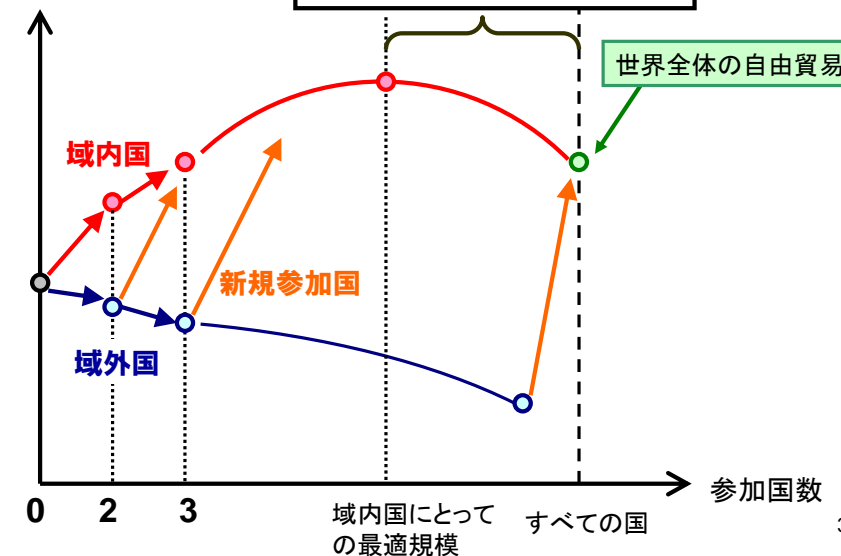
38

## PTAの拡大と停滞

個々の国の厚生

域内国が新規参加を拒否

世界全体の自由貿易



39

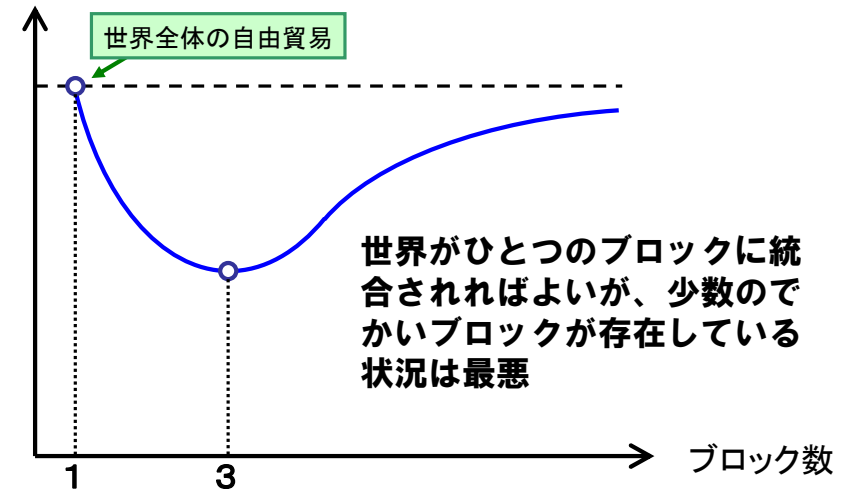
## 交易条件効果と「静かなブロック化」(2)

- RTAの締結＝世界貿易におけるRTAの重要度が高まる
    - 特に関税同盟(CU)の場合, RTAの世界貿易における「独占力」が高まり、域外に対する関税率を高める誘因となる
    - RTA間の関税引上げ競争による「囚人のジレンマ」
      - e.g. Krugman(1991)のシミュレーション
  - GATT24条の制約があるのでは？
  - 政府は交易条件効果など重視していない  
(Ethier(2004)の交易条件のパズル)
- しかし、域外関税が一定でも交易条件効果は生じる  
＝政府が意図しない「静かなブロック化」の危険性

40

## クルーグマンのシミュレーション

世界全体の厚生



41

## 政治経済的要因と「推進圧力転換効果」

- RTA締結の決定  
輸出産業の推進圧力 vs. 輸入産業の阻害圧力
- ◎ RTA締結前の多国間交渉: 多くの輸出産業の支持
- ◎ RTA締結交渉: 特定の輸出産業の支持
- × RTA締結後の多国間交渉: RTAにより利益を受けた特定の輸出産業の支持が弱まる
  - e.g. 米国のラム酒の自由化とカリブ海諸国

**戦略的パートナー選択** → 国内企業がRTA締結相手国内の企業と寡占的競争をしている場合、より不効率な企業を有する国がパートナーとして選択される可能性  
e.g. Kiyono (1993), Raff (2001)

42

## 企業の先行投資と「潜行性地域主義」

McLaren (2004)

- RTA締結に備えた企業の先行投資
  - e.g. 販路の確保・パートナー国の嗜好にあった製品開発・域外国企業の直接投資による現地生産
  - ✓ こうした活動には埋没費用(sunk cost)がかかる→不可逆的な側面
- ◆ RTA締結は、域内国の経済関係を貿易障壁撤廃の直接的効果以上に高める cf. Freund and McLaren (1999)の実証
  - RTA締結後に多角的貿易自由化が達成されても、後発の自由化の効果は限定的になる
  - 先行投資をした企業の多角的貿易自由化に対する需要は事後的に小さくなる
- ◎ 投資活動自体は経済効率性を高めるもの
- × しかし、そうした民間部門の経営努力が事後的にRTAのブロック化を促してしまう

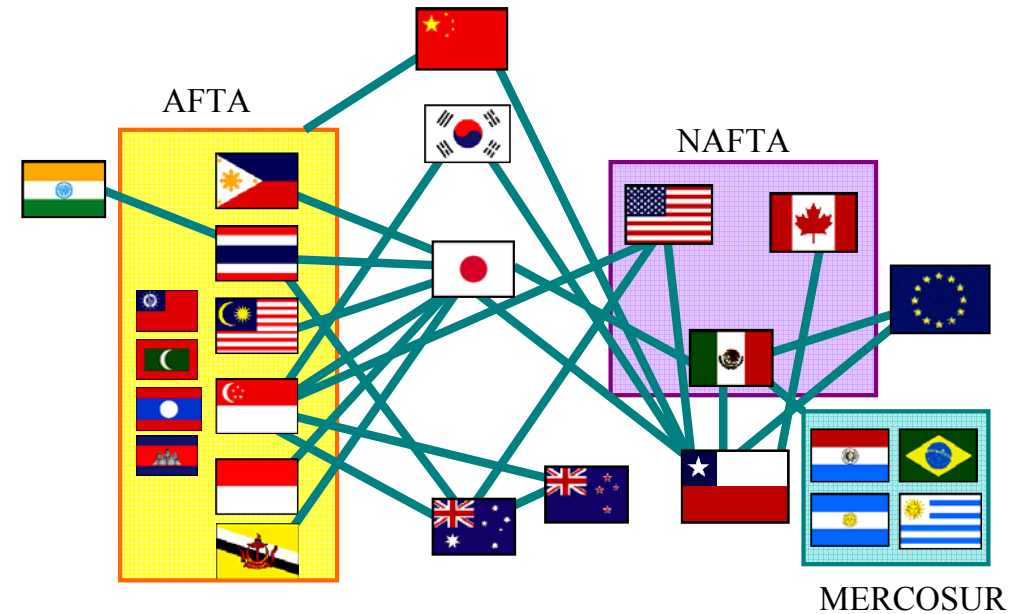
43

## 重複FTAとスパゲッティ・ボウル現象

- 多国間交渉による多角的貿易自由化  
≠ 重複FTAの締結による多角的貿易自由化
- 各FTAで異なる原産地規則が設定されることにより、中間財市場の歪みが拡大し、比較優位に基づいた最適な生産立地決定が阻害される

44

## 自由貿易ネットワークの拡がりとスパゲッティ・ボウル



## 他国間交渉との同時進行に関わる懸念

- RTA域内国にとって追加的な自由化によるメリットが相対的に小さくなる
- RTAの交渉に多くの時間や人材が割かれることにより、多国間交渉に投入される交渉資源が減る

46

## 4 多角的貿易自由化の 促進要因としてのRTA

47

## 途上国の国内改革のロックイン効果(1)

Ethier (1998)

途上国の自由化＝多角的貿易自由化の課題

- 自由化路線への政策転換によって産業調整が進めることにより、途上国は長期的には利益を獲得できる
  - しかし、短期的には失業等の産業調整コストや所得格差の問題が生じる
    - ➔ 産業調整が進まない限り、政府は自由化路線への政策転換をしても意味がないことを民間の経済主体は分かっている
    - ➔ 政府の政策転換には信憑性がない
    - ➔ 政策転換をしても産業調整が進まず、政府は保護政策をとり続ける
- ＝ 政策の時間不整合 (time-inconsistency) の問題

48

## 途上国の国内改革のロックイン効果(2)

＜先進国とのRTAによるコミットメント＞

e.g. NAFTAにおけるメキシコ, EUの欧州協定

1. RTAによる先進国市場へのアクセス増は途上国の改革放棄のコストを高める→改革の信憑性↑
2. 対内直接投資が増加→技術移転による生産性上昇等を通じて産業構造の転換を促す

多国間協定の場合

- ▶ 特定の途上国に必要なキャパシティ・ビルディングを機動的に進められない
- ▶ 対内直接投資が保証されない
- ▶ どの先進国が「懲罰的役割」を担うかが不明確

49

## RTA締結競争と「推進圧力創出効果」(1)

### ■ RTAによる「脅し」効果

・・・非締結国の輸出産業に損失を与えることにより、同国の自由化推進を促す

- EECの創設及び拡大→ケネディ・ラウンド・東京ラウンドの交渉進展
- 米加FTAや米イスラエルFTA→ウルグアイ・ラウンドの立ち上げ
- NAFTA, APEC→ウルグアイ・ラウンドでの交渉進展
- 日墨FTAにおける経団連の要望

\* ただし、非締結国への「脅し」はブロック化を促す面があることに注意が必要

50

## RTA締結競争と「推進圧力創出効果」(2)

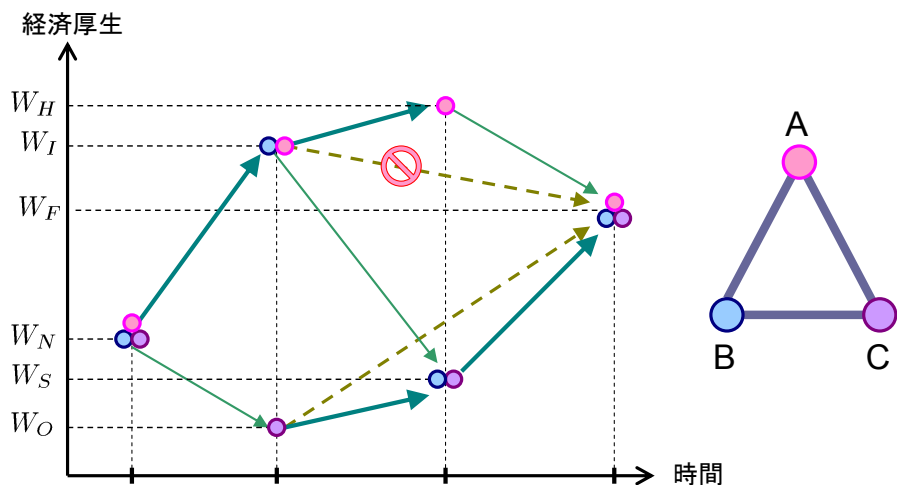
Mukunoki & Tachi (2006)

Furusawa & Konishi (2004, 2006)

### ■ 重複FTAによるハブ＆スポーク型拡大

- 既存のFTAの締結国は短期的に「ハブ国」となることを目指して、あるいは「スポーク国」となることを恐れて重複FTAの締結を推進
  - ➔ 非協力的なFTA締結競争が結果的に多角的貿易自由化を達成しやすくする(「囚人の歓喜」)
- ◎ 国内輸出産業によるサポート＝「推進圧力創出」
- ◎ 多国間交渉の進展との補完性
- × スパゲッティ・ボウル現象

51



52

## 産業調整の進展と「阻害圧力転換効果」

Richardson (1994), Baldwin (1995), Mukunoki (2005)

- 輸入産業による自由化反対圧力
  - ◆ 多国間交渉による無差別な自由化
    - 広範囲の輸入産業に影響＝反発が大きい
  - ◆ RTAによる差別的な自由化
    - 特定の輸入産業に影響＝反発が小さい
    - 当該輸入産業の縮小(or高付加価値化)
    - 追加的な自由化に対する反発が事後的に小さくなり、さらなる自由化が可能(「ドミノ効果」)
- \* 例外品目や関税撤廃期間に柔軟性を持たせ過ぎると効果がなくなる

53

## 交渉主体の減少と対象分野の広範化

- 各国が独立して交渉に望むよりも、RTA(特にCU)単位で交渉に望んだ方が効率的(ただし、CU内で意見調整がスムーズならば)
  - e.g. EU, CACM, CARICOM
- 政治的な圧力の打ち消し合い、政治活動の「ただ乗り」問題
- 広範囲のルール・メイキング
  - ★近隣窮乏化効果は働きにくい
    - (例外:セーフガードの域外不適用)
  - 逐次的拡大?
    - …スパゲッティ・ボウル現象と表裏一体

54

## まとめ(1)

- RTAは次善的な措置であり、その推進には多くのマイナス面がある
  - × 貿易転換効果による効率性低下
  - × 交易条件効果による近隣窮乏化
  - × 意図せざるブロック化による「囚人のジレンマ」
  - × 民間の先行投資活動がブロック化を助長する「罨」
- RTAの締結競争が激しくなっている状況では、RTAの推進は他国のRTA締結への最適反応として不可避

55



## まとめ(2)

- ☺ FTAとCUのどちらが望ましいかについては、一概に言えない

	FTA	CU
域外関税の水準	低	高
域内国の厚生	低	高
域外国の厚生	上昇しやすい	低下しやすい
非特惠協定税率への影響(域内国)	自由化推進	自由化阻害
非特惠協定税率への影響(域外国)	自由化阻害	自由化推進
原産地規則のコスト	有	無
追加拡大の機動性	高	低

56

## 今後の研究課題

- (事後)データを用いた実証研究
- 海外直接投資を導入したRTAの分析  
cf. Motta & Norman (1996), Shimizu & Tachi (2006)
- 非関税措置に関するRTAの取り決めに関する理論的分析  
e.g. セーフガードやアンチ・ダンピングの域内不適用
- サービス分野のRTAに関する理論的分析

57