慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	ガットと新分野(New issues)
Sub Title	GATT and the new issues
Author	佐々波, 楊子
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1991
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.83, No.特別号-II (1991. 3) ,p.250- 260
JaLC DOI	10.14991/001.19910301-0250
Abstract	
Notes	矢内原勝教授退任記念論文集 : 国際経済 : 課題・ 理論・ 体制
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19910301-0250

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

「三田学会雑誌」83巻特別号—II（1991年3月）

ガットと新分野（New Issues）

佐々波　楊　子

はじめに

1990年末の終結を目指したガットのウルグアイ・ラウンドは農業交渉での対立のため，年内に全体としての合意に達することが出来なかった。今後の最終決着の見通しや内容の評価を，現時点（1991年1月25日）で行うのはむずかしい。しかしながらウルグアイ・ラウンドが従来の財貨に関わる貿易自由化に加えて新分野——サービス貿易，知的所有権，貿易関連投資措置——の自由化を取り上げたことは，画期的なことである。

本稿の目的はガットにとって新分野をとりあげたことの意義を，国際貿易体制の変容という長期的なパースペクティヴのもとに検討することである。第一章はウルグアイ・ラウンドが新分野をとりあげた理由を概観する。第二章では新分野のうち主にサービス貿易をとりあげ，貿易形態の諸特徴を指摘する。第三章ではこれらの特徴が新分野の貿易ルール作りにどのような問題をひき起すかを論じ，ウルグアイ・ラウンド後の課題の一つとして提示する。

第一章　新分野への期待

ウルグアイ・ラウンドが開始された1986年の世界貿易が，保護主義の蔓延によってその拡大が阻まれていたか否かは議論が分れる。関税という陽表的な輸入障壁は，すくなくとも先進諸国ではきわめて低くなった。しかし，輸入品の市場アクセスを阻むさまざまな非関税障壁や，明らかに国内産業の保護をねらったアンチ・ダンピング提訴等々の二国間の貿易障壁は多様化し，複雑化していた。

1980年～1988年の世界の経済成長率をそれ以前の時期——1965年～1980年——と較べてみると（第1表），年平均4.1%から3.1%へと明らかな低下がみられる。地域別にこれをみるとOECD加盟国では3.6%から2.9%へと低下した。発展途上地域についてみるとアジアとラ米及びアフリカとでは大きく明暗をわけた。東アジアが7.2%から8.5%へ，南アジアが3.7%から5.1%へと成長を加速させたのに対し，ラ米の経済成長率は6.0%から1.5%へと大きく落ち込んだ。アフリカの場合も4.8%から0.8%へと低下した。

第1表　経済成長率と輸出増加率*　（年率，%）

	1965-80		1980-88	
	GDP	輸　出	GDP	輸　出
発展途上国				
東アジア	7.2	9.7	8.5	10.4
南アジア	3.7	1.7	5.1	5.4
ラ　米	6.0	−2.0	1.5	3.2
アフリカ	4.8	6.6	0.8	−0.7
先 進 国				
OECD 加盟国	3.6	7.2	2.9	4.1
世 界 計**	4.1	6.1	3.1	3.8

*実質値，財貨のみ
**報告国の総計
出所：World Bank, World Development Report 1990, Table 2 and Table 14.

第2表　世界の商品及びサービス貿易　1970-87

分　　類	金　額 10億米ドル		総計に占める割合		年 増 加 率		
	1970	1987	1970	1987	1970-79	1980-87	1970-87
商品輸出	264	2,080	71	66	20	2	13
サービス輸出	110	1,078	29	34	21	5	14
民間サービス	64	504	17	16	19	5	13
投資収益	26	415	7	13	25	6	18
その他政府の財・サービスと所得	8	45	2	1	17	2	10
無償移転	12	114	3	4	22	4	14
総　計	374	3,135	100	100	20	3	13

出所：Hoekman, B.M. and Stern, R.M. (1989) Table 5.
"Evolving Patterns of Trade and Investment in Services" Research Seminar in International Economics, The University of Michigan Seminar Discussion Paper, No. 250.

地域間の経済成長率格差は，輸出増加率の格差と連動していた。1980年～1988年の世界の輸出増加率が3.8%と1965年～1980年の6.1%から低下したなかでアジアでは東アジアは10.4%，南アジアは5.4%とそれぞれ9.7%と1.7%を上回る拡大をみせた（第1表）。このような経済成長率と輸出増加率の連動は，各国に貿易拡大への関心をよびさます原因ともなった。ガット加盟国はいずれも東京ラウンド後に蔓延する保護主義圧力に対し，自由化のモメントを持続する必要性を認めた。

しかし新しいラウンドの必要性をより説得的なものにするには，世界貿易におきている構造変化への対応という側面を強調し，ラウンドに積極的な意義をもたせる必要があった。(1) 構造変化のうちの一つが，サービス貿易の拡大である。世界総輸出に占める商品輸出の割合は1970年の71%から1987年には66%へと低下し，代わってサービス輸出の比重が増大した。サービス輸出の拡大に貢献

注（1）特にアメリカにとって議会の保護主義勢力を説得するうえで必要であった。

第3表　世界の海外直接投資*とサービス産業への投資* 1975年-1980年と1981年-1986年

年間投資額（100万ドル）				サービス産業のシェア（%）		
（I）総投資額		（II）サービス産業投資額		（II）／（I）		
1975-1980	1981-1986	1975-1980	1981-1986	1975-1980	1981-1986	1975-1980から1981-1986の伸び
36.7	47.5	13.5	27.2	36.8	57.3	20.5

* カナダ，フランス，西ドイツ，日本，オランダ，イギリス，アメリカの年間平均海外直接投資額の合計。
出所：United Nations. "Transnational Corporations, Services and the Uruguay Round" 1990. Table I. 1.

したのが投資収益の伸びであった（第2表）。

IMFの国際収支統計（Balance of Payments Yearbook）に計上される投資収益に含まれる項目は直接投資収益，延払い外債，借款の利子配当，海外支店の収益，再投資収益が主なものである。このうち直接投資収益，再投資収益，海外支店の収益などは，優れた経営管理能力や生産技術力という生産要素サービスへの対価支払であると考えられる。このような考え方をすると確実な利子支払だけを目的とする間接投資以外の投資収益はサービス貿易である。(2)

世界の投資収益受取額は1970年～1987年の間に年率18%の伸びを示している（第2表）。投資収益の伸びは明らかに国際間の投資活動が活発化したことを反映している。年間の主要先進諸国による海外直接投資額は，1975年～1980年の36.7百万ドルから1981年～1986年には47.5百万ドルへと増加している。なかでもサービス産業への投資額は1975年～1980年の13.5百万ドルから1981年～1986年には27.2百万ドルへと倍増している。1981年から1986年の主要先進諸国からの海外直接投資のうち実に57.3%がサービス産業に向けられたものであった（第3表）。

サービス産業への海外直接投資の増大はサービス貿易の拡大を反映したものである。サービスと財貨の違いの一つに，サービスでは生産と消費が同時に行われなければならないという点があげられる。従って，サービス貿易取引には生産者もしくは消費者が移動するケースを含む。このうち生産者のみ移動するケースが，例えば湾岸諸国での外国人労働者による建設であるとか，ニューヨークでの日本の銀行による金融サービスの提供などである。外国人労働者の稼得した賃金の本国への送金は，移転収支に含まれるが，海外子会社，支店・出張所の収益送金は投資収益に計上される。従って生産者の移動を伴うサービス貿易の拡大は投資収益（要素所得）の増大をもたらすのである。

知的資産所有所得（パテント，特許料，著作権等）の受取は，投資収益と同じように要素所得である。経常収支の受取のうち，要素所得が大きな比重を占める国はアメリカである。アメリカは1985年のサービス輸出（貿易外収支受取）の66.5%が投資収益と知的資産所有所得の受取によるものであった。このほか，アメリカの最近のサービス貿易で目立つのは，子会社経費の受取増加である。(3) つ

注（2）詳細には佐々波楊子・浦田秀次郎著『サービス貿易』東洋経済新報社，1990年，pp. 82—92.
（3）詳細には佐々波・浦田前掲書，pp. 90—100.

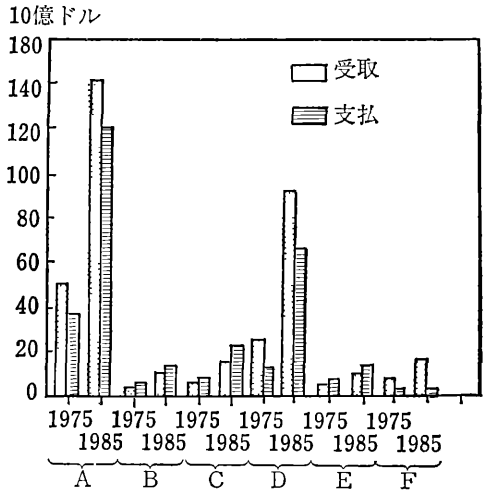
まりアメリカの国際収支では，企業の多国籍化という国際間の生産要素の移動や，知的資産所有の収益といった財貨の貿易取引以外の取引が重要性を増している。

海外直接投資に対しては，被投資国政府がその産出物の国内からの部品調達を強制する，いわゆるローカルコンテンツ要求や一定の輸出を求める措置をとっている場合がある。このような措置の背景としては途上国の工業化政策と外貨不足がある。途上国を含む世界市場での事業展開をはかる企業にとって，各生産拠点ごとの輸出入均衡や，輸出要求措置は最適な生産配置を阻むものである。海外直接投資を行う企業が，貿易関連投資措置のもつ貿易歪曲もしくは貿易阻害効果への関心を高めることになったのは当然であるともいえる。

前述の事柄からウルグアイ・ラウンドにおける新分野——サービス貿易，知的所有権，貿易関連投資措置——に共通する特徴は，以下の3点にまとめることが出来る。第1が新分野は，いずれも国際間の生産要素所得（factor income）取引と密接に関わっている点である。サービス貿易はサービスの生産と消費の同時性という取引の特性から，生産者もしくは消費者の国際間移動による取引を含む。例えば，生産要素サービスである経営ノウハウや技術ノウハウへの対価支払である直接投資収益の取引を含むのである。また知的所有権の収益は，知的資産という生産要素の所得である。貿易関連投資の問題も，直接投資という生産要素移動に伴う所得稼得の機会が被投資国の政策的措置によってうける影響に関わる分野である。

第2が新分野はいずれも財貨の貿易と密接に関わる点である。国際間のサービス取引が盛んに行われるようになった一つの理由として，通信情報技術の進歩があげられる。国際通信網をもちいた

図1　アメリカのサービス貿易



（注）A　総計，B　旅行，C　運輸，D　投資収益，E　政府サービス，F　その他民間サービス
出所：佐々波・浦田前掲書図4－1，pp. 98.

航空旅客サービスや，金融情報サービス等がその好例である。金融情報サービスは，輸出される財貨の生産にも中間投入財として必要である。この場合，サービスは財貨に体化して輸出される。知的資産——パテント，ローヤリティ——についても，知的資産所得として取引されることもあれば，新製品に体化されて取引されることもある。貿易関連投資措置が問題となるのは，財貨の貿易取引を阻害すると共にそれを歪曲する可能性があるためである。(4)

第3が新分野はいずれも世界貿易の構造変化と関わり，特にアメリカの貿易構造のなかでその重要性が増している点である。例えば，1975年から1985年の10年間にアメリカの財貨の輸出は1.99倍，輸入は3.56倍にふえた。これに対し同じ期間中にサービス輸出は2.96倍，輸入は3.54倍となった。なかでも伸び率が大きいサービス貿易の項目は，投資収益，知的所得（intellectual income）と手数料である。

このようなアメリカの貿易構造変化は，ウルグアイ・ラウンドが新分野をとりあげた政治的な理由と密接に関わる。ケネディ・ラウンド（1964年～1967年）当時のアメリカの製造業部門は，繊維をのぞけば充分な国際競争力を保持していた。従って，自由・無差別・互恵主義を標榜するガットを支持する国内的な政治基盤があった。しかし1970年代に入ると鉄鋼，カラーテレビ，ＣＢラジオ，オートバイ，等々の広範な分野で輸入急増に対処する保護措置を求める動きが高まった。このような保護主義圧力に対抗する政治的手段として，アメリカ政府は自由貿易の成果を示さなければならなかった。ケネディ・ラウンドを通じて先進諸国の関税水準はかなり低下していたので，東京ラウンドが次に何か新しい点を示すとすればそれは非関税障壁の軽減であった。

ヒューデックによれば「東京ラウンド戦略は短期的には成功した。米議会はその交渉が続いている間は保護主義的な法案を採択しなかったし，その後も米国の相殺関税法の大幅改正を行うなど，東京ラウンドの成果を採択した法案を成立させた」(5)。しかし1980年代に入り，ドル高容認の経済政策もその一因となってアメリカ産業の競争力は更に弱まった。そして，輸入品との競争を保護措置によってまぬがれようとする政治的なうごきが，ますます目立つようになった。レーガン政権のとった政治戦略は，東京ラウンドで満足する結果が得られなかった農業と，新しく貿易の自由化によって利益をうける金融サービス業，通信情報サービス業や，多国籍企業の支持によって保護主義を防ぐというものであった。アメリカが新しくウルグアイ・ラウンドを始めるにあたって農業，知的所有権，サービス貿易及び貿易関連投資を交渉分野として重視したのは，貿易拡大への期待によって保護主義を封じこめるという政治的要請によるものであった。

第二章　新分野の貿易形態

アメリカの強い政治的な要請によってウルグアイ・ラウンドは，新分野の貿易ルール作成を目指

注（4）　他分野との関連については次章参照。

（5）　ロバート・Ｅ・ヒューデック著『法律的政治的意義』小宮隆太郎，横堀恵一，中田哲雄編『世界貿易体制』東洋経済新報社，1990年，第8章 pp. 195

すこととなった。しかし新分野の貿易は，生産者サービス——経営コンサルティング，技術コンサルティング等——や生産要素サービス——通信手段をもちいた商品デザイン，技術ノウハウ等——といった財貨貿易と異なる取引形態をとるものも含むため，ガットはさまざまな難問に取組まざるをえなくなった。以下で知的所有権とサービス貿易の問題点についてみてみよう。

新分野のうちウルグアイ・ラウンドがとりあげた知的所有権は，著作権，隣接著作権，商標，原産地表示，工業デザイン，特許，半導体回路デザイン，企業機密情報である知的所有権の貿易形態には三つのケースが考えられる。例えば著作権についていうと第一が著作権料を含んだ価格で本を輸出する場合である。第二が著作権という生産要素サービスを輸出し，輸入国が本を出版する場合である。第三が著作権を持つ会社が出版印刷の安価な国に子会社を作り，その本の印刷出版を行い(直接投資)，子会社の収益の中に含まれる著作権料を受取る場合である。第一のケースでは財貨に体化されて知的所有権が輸出される。第二のケースでは知的所有権は直接取引として輸出される。第三のケースでは知的所有権は資本，経営ノウハウとパッケージになって輸出される。

いま一つの新分野であるサービス貿易の場合も貿易形態としては財貨に体化される輸出，直接取引としての輸出，生産者或は消費者の移動を伴う輸出の三通りがある。この三通りの貿易形態に適用するガットルール，例えば無差別原則はどのように考えられるであろうか。

新分野の貿易形態が前述のように三つのケースをとることは統計的に貿易量を把握する際にも問題となる。IMF の国際収支統計（Balance of Payments Yearbook）に計上されるのは知的所有権もサービスも共に直接取引のケースと，直接投資のうち投資収益として送金される分だけである。投資収益のうち再投資の分を計上しているのは先進国でもアメリカ，イギリス，ドイツぐらいであり他の国々は日本も含めて計上していない。

国際収支統計が財貨に体化するケースを含まないためにウルグアイ・ラウンドでとりあげている新分野の自由化の重要性はしばしば過少評価されてしまう。各国のサービス産業の生産するサービスがどれだけ輸出或は輸入される商品に中間財として投入されているかをみるには産業連関分析の手法が有用である。

日本の産業連関表では財貨貿易は「普通貿易」という項目に，サービス貿易は「直接貿易」と「特殊貿易」という2項目に計上される。「直接貿易」には旅行費用，外交官や駐留軍隊員の個人消費などが含まれる。「特殊貿易」には労働所得，特許権使用料，建設活動といった要素サービス取引と財貨貿易の cif 建評価に含まれてしまう貨物運賃・保険及び上記の「直接貿易」をのぞくすべてのサービス取引が含まれる。(6)

第4表は1975年と1985年の日本の産業連関表から求めた1. 電気・ガス・水道，2. 卸売・小売・飲食店，3. 金融・保険，4. 不動産，5. 運輸・通信6. その他のサービスの6つのサービス，部門の分離されたサービス貿易額と，財貨に体化されたサービス貿易額を示したものである。分離されたサー

注（6） 主な項目は代理店手数料，証券引受料，広告宣伝費，通信費，仲介手数料，旅客運賃，用船料である。

第4表　日本の分離されたサービス貿易と財貨に体化されたサービス貿易

（単位：100億円）

	1975年			1985年		
	輸　出	輸　入	輸出入バランス	輸　出	輸　入	輸出入バランス
分離されたサービス貿易						
1.　電気・ガス・水道	0.3	0.05	0.2	2.2	0.1	2.0
2.　卸売・小売・飲食店	81.9	28.1	53.8	296.9	72.5	224.4
3.　金融・保険	5.0	4.9	0.1	27.4	41.7	−14.3
4.　不動産	0.03	0.02	0.002	0.08	0.2	− 0.1
5.　運輸・通信	244.3	124.3	119.9	394.3	173.2	221.0
6.　その他のサービス	8.7	29.4	−20.7	52.2	147.5	−95.3
7.　全サービス（1-6）	340.2	186.8	153.4	773.0	435.3	337.8
財貨に体化されたサービス貿易						
1.　電気・ガス・水道	108.4	122.3	−13.9	299.2	278.4	20.7
2.　卸売・小売・飲食店	260.4	152.4	108.0	684.9	289.1	395.8
3.　金融・保険	164.6	136.5	28.2	368.3	268.8	99.5
4.　不動産	53.0	58.4	− 5.5	132.7	94.9	37.8
5.　運輸・通信	499.6	293.0	206.6	960.0	572.4	387.6
6.　その他のサービス	99.7	101.3	− 1.7	512.9	413.0	99.9
7.　全サービス（1-6）	1,185.7	864.0	321.7	2,957.9	1,916.6	1,041.3
分離されたサービス貿易と財貨に体化されたサービス貿易の合計						
1.　電気・ガス・水道	108.7	122.4	−13.7	301.3	278.6	22.7
2.　卸売・小売・飲食店	342.3	180.5	161.3	981.8	361.6	620.2
3.　金融・保険	169.7	141.3	28.3	395.7	310.5	85.2
4.　不動産	53.0	58.5	− 5.5	132.8	95.1	37.7
5.　運輸・通信	743.8	417.3	326.5	1,354.2	745.6	608.7
6.　その他のサービス	108.4	130.8	−22.4	565.1	560.5	4.6
7.　全サービス（1-6）	1,525.9	1,050.8	475.1	3,731.0	2,351.8	1,379.2

注1．四捨五入により数字が合わないものもある。

2．総務庁『昭和50年産業連関表』，『昭和60年産業連関表』より計算。

出所：佐々波＝浦田前掲書，表 5-4．pp. 122.

ビス貿易額の小さい1. 電気・ガス・水道や4. 不動産でも，財貨に体化された形態では輸出入が行われる。2. 卸売・小売・飯食店と5. 運輸・通信は，分離された形態と財貨に体化された形態の両方でかなり多くの輸出入が行われていることがわかる。3. 金融・保険についてみると，1975年の分離されたサービス輸出が500億円，輸入が490億円とわずかである。しかし1985年には輸出が2,740億円，輸入が4,170億円と大きくのびている。おそらく1975年から1985年までの10年間におきた金融・保険業務の国際化が手数料，証券引受料や仲介料といった金融サービスの受取と支払の増加をもたらしたのであろう。

日本のサービス貿易の特徴としては，分離されたサービス貿易として取引される額よりも，財貨に体化されたサービス貿易として取引される額の方がはるかに大きい事である。例えば第4表の1975年の7. 全サービス輸出についてみると，財貨に体化されたサービス輸出は分離されたサービス

輸出の3.5倍であり，1985年には3.8倍であった。このような第4表の分析結果は，サービスが財貨の生産における重要な中間財であることを示している。

サービスが中間財として重要であるという特徴は，サービス貿易の自由化を考える際に次のような意味をもつ。即ち，サービス貿易自由化によるサービス産業の生産性の上昇は，サービスの中間投入を通じて，財貨の生産性も向上させる。特に，サービス貿易における生産者サービスが財貨の生産効率を上昇させることを示すいくつかの研究成果が注目されている。(7)

生産者サービスの代表的なものは金融サービス，経営コンサルティングサービス，技術コンサルティングサービス等である。生産者サービスの特徴は知識集約的なことであり，このようなサービスを供給出来るようになるまでに多くの研究開発費用や教育訓練費といった固定費用を必要とする。固定費用の大きい生産者サービスでは，規模の経済性が働くので，すでにこれらの固定費を投入した国から生産者サービスを輸入した方が，自国で調達するよりも安価である。従って，中間投入に安価な生産者サービスの輸入をもちいることによって，財貨の生産効率を高めることが出来る。更に生産者サービスには生産ブロック（財貨の生産に必要な生産工程）をつなげる働きがある。生産に必要なすべての生産ブロックと生産サービスの費用が他の国よりも低いという国でなければ，費用の低い(つまり効率の高い)生産ブロックと，他の国で費用の低い生産ブロックを連結することによってより低い費用での生産が可能になる。生産者サービスの貿易によって，新しい財貨の生産が可能になる場合もある。(8)

生産者サービスの貿易拡大を促す自由化は当該サービスだけでなく，中間財として投入されることによって財貨貿易にも大きな影響を与える。しかしサービス貿易の貿易形態の特徴は新分野でのガットルール作りにいくつかの難しい問題を提起する。次章でこれらのうちの，主なものをとりあげてみる。

第三章　新分野とガットルール

ウルグアイ・ラウンドのサービス貿易のルール作成は，枠組み協定（Framework Agreement for Trade in Services）とセクター別付則の策定の二つに分けて行われている。前者はサービス貿易に適用される一般的規律の作成であり，後者は個別セクターの特殊事情を考慮しての枠組み協定の注釈・修正に関する規定の策定である。個別セクターについては現在以下のワーキンググループ，——金融，通信，映像・音響サービス，航空，海運，陸運，労働の移動——に分れて検討が進められている。これらの各セクターは，それぞれかなり異ったタイプのサービスを供給する。そこで次

注（7）詳細には佐々波・浦田，前掲書 pp. 45—51 を参照されたい。

（8）このほか生産者サービスの特徴は，そのサービスがきわめて差別的なことである。例えば，有能な経営コンサルタントのサービスと，そうでないコンサルタントのサービスとでは経営効率の向上が大きく異なるであろう。

にこれら異なったタイプのサービスに共通する原則を枠組み協定に盛り込む場合に生じる問題点を取り上げる。

1990年7月に，サービス貿易交渉グループでは議長による枠組み協定(案)が提示された。つづいて8月末には新らたに，紛争処理とその施行，枠組み協定を実施する協議会の設置，先進国と事務局による途上国に対する技術援助等の最終案に盛り込まれる制度的な事項が提出された。[9] 枠組み協定(案)[10]はサービス貿易の範囲と定義について次の様に述べている。サービス貿易は(a)クロスボーダーのサービス供給，(b)クロスボーダーの消費者の移動，(c)クロスボーダーの生産要素の移動を含む（第1条)。サービス貿易に一般的な義務及び原則のうち主要なものは最恵国待遇（第3条)，透明性（第4条)，セーフガード（第10条)，補助金（第15条)，内国民対遇（第17条）である。これらの条項は財貨貿易についてのガット原則がほぼ等しくサービス貿易にも適用されることを示している。しかしサービス貿易の範囲が上述のように(b)消費者の移動，(c)生産要素の移動を含むと，セーフガード発動に際しての輸入急増による被害や補助金によるサービス貿易への歪曲効果の認定に際しては，ガットルールの適用がかなりやっかいな問題をひきおこす可能性がある。更に，財貨貿易におけるアンチ・ダンピングの規定を商業のようなサービスにも適用することはきわめて困難なことが予想される。

まず(c)生産要素の移動，例えば企業の設立によるサービスの輸入増加が国内のサービス産業の生産に被害を与えた場合，輸入の抑止には企業設立の制限或は外国企業のサービス生産への制限が必要となる。しかしこの場合，第17条に規定する内国民待遇との関わり合いが問われよう。財貨貿易の場合は，国境障壁――関税或は数量制限――を一時的に引き上げることによって輸入を抑止出来るが，ひとたび国内市場に入った財貨には内外無差別の原則が適用される。しかし企業の設立によるサービスの輸入制限は，企業設立を制限したとして，ひとたび国内に企業を設立してしまえば内国民待遇を与えるのか，或は輸入急増に関しては生産の制限を一時的措置として行うのかが明確にされなければならない。

補助金（第15条）はサービス貿易に直接・間接に影響を与えるすべての補助金について通告すべきであるとしている。サービス産業は前章ですでに述べたように多くの中間投入財の生産部門を含む。しかも通信，運輸，金融・保険といった基幹産業に補助金を含む多くの政策介入を行っている国は数多い。途上国がサービス貿易の自由化に消極的であるのもこれらのサービス産業が多くの国で政府規制の対象となっているからでもある。運輸のような代表的な中間投入部門に多額の補助金が与えられたとする。単に運輸収支だけでなく，輸送コストの低廉さを活かして，輸送を中間投入とするサービス，例えば観光客の受入れ，つまり観光の輸出促進が行われた場合，消費者の移動を伴うサービス貿易への補助金の歪曲効果まで考慮すべきなのか。また財貨貿易での補助金に対する相殺関税に類似する措置としてはどのようなものが考えられるであろうか。

注（9） GATT『News of the Uruguay Round』Oct. 1990.
(10) GATT『Multilateral Framework for Trade in Services』(Draft) 11. 9. 90 にもとづく。

サービス貿易に財貨貿易と同じガットルールを適用するとした場合に最も問題となるのはアンチ・ダンピング（AD）であろう。しかもサービス貿易はガットの定義によるダンピングが経済学的に考えて起きやすい条件を備えている。

ガット6条1項は「ある国の産品をその正常の価格より低い価格で他国の商業へ導入」する行為をダンピングと定義し，それが「締約国の領域における確立された産業に実質的な損害を与え若しくは与えるおそれがあり，又は国内産業の確立を実質的に遅延させる」場合を問題とする。(11)

ガット6条1項の「正常の価格—normal price—」が何であるかはきわめて曖昧である。しかし経済学でダンピングといった場合，通常二つのケースを指す。第1が輸出価格が輸出国の国内市場価格よりも低い場合であり，第2が生産コスト（限界費用又は平均費用）以下での輸出である。ガットのアンチ・ダンピング規制は第1のケースを対象とするが国内市場での販売が行われていない場合には第三国市場での価格もしくは国内生産コストを「正常の価格」とする。

ダンピングが何故望ましくないかという経済学的な理由づけは，いわゆる略奪的ダンピング（predatory dumping）が低価格での販売によって市場から競争者を追い出し，後に供給独占を行うことが消費者利益をそこなうというものである。しかし現在のアンチダンピング提訴の多用はむしろ二国間の輸入制限措置として行われている側面が強い。(12)

ダンピングが行われるためには輸出市場と国内市場が分離されていることが必要である。もし輸出市場と国内市場が分離し，ある企業が国内市場においては独占的価格設定を行うことが出来るが，輸出市場（世界市場）は競争的であり，プライステーカーである場合には，ダンピングを行うことが企業にとっての利潤最大化をもたらすことはよく知られている。(13) 生産要素の移動，例えば企業設立がサービスの供給（輸入）に必要なサービス貿易の場合，ダンピングを財貨貿易よりも容易に行うことが出来る。国内への企業設立を禁止することによって，生産と消費の同時性という特徴をもつサービス貿易では輸出市場（世界市場）からの当該サービスの輸入を完全に分離すること，つまりシャットアウト出来るからである。そして国内市場では独占的価格設定を行い，より競争的な世界市場ではより安価でサービスを提供することができる。

商業の販売網，銀行の支店網，通信の情報網といわれるようなネットワークが大切なサービス産業では何が「正常の価格」なのかを判定するのはきわめてむずかしい。輸出市場に企業設立を行った場合，ネットワークを構築するまでの短期間にはコスト以下でサービスを提供することは充分ありうる。またサービスはきわめて質的な差の大きい，つまり差別的な財であるから輸出市場と国内市場での価格差がダンピング行為によるものか，或は製品差別を反映するものなのかはきわめて判断のむずかしい問題である。

注（11） 石黒一憲『企業の多国籍化と法』NIRA研究叢書「GATTとウルグアイラウンド」1989年 pp. 133

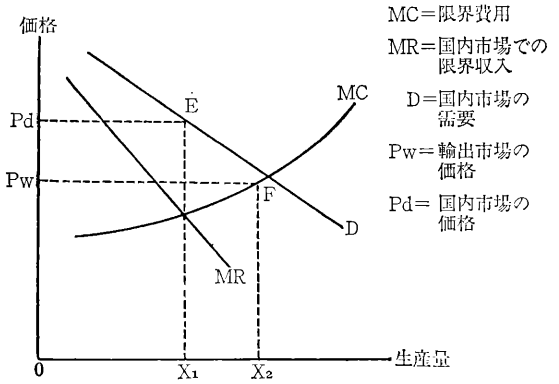
（12） Hoekman, B. M. and Leidy M. P. "Antidumping for Services?" Research Seminar in International Economics, The University of Michigan Discussion Paper No. 255 参照。

結　び

ウルグアイ・ラウンドが新分野での貿易自由化と，そのためのルール作りに着手した事の意義は大きい。すでに世界貿易の3分の1を占めるサービス貿易のルール作りはガット体制の強化にとっても重要である。しかし，ガットが生産要素の移動（企業設立や労働者の移動）や消費者の移動（観光客）といった貿易形態もとるサービス貿易を，ガットルールに含めることをはじめたために，新しい難問をかかえることになったのも事実である。第三章のセーフガード，アンチ・ダンピング，補助金等はその例である。

本稿では「一般的枠組み協定(案)」だけに限って問題点を指摘した。しかし多様なサービスセクターがそれぞれ抱える個別のルール上の問題点は数多い。更にルールについての合意が達成されたとして，次にはそのルールの実施をいかにして行うのかという，ガット機能の改善や紛争処理の問題がおきてくる。つまりガットが新分野の貿易自由化にいかにとり組み，どのようなルールを作るかはまだ着手したばかりともいえるのである。

（経済学部教授）

注（13）この事は以下の簡単な図からも明らかである。

ある企業が国内市場では独占的価格設定が可能であるが輸出市場は競争的で価格に影響をもちえないとする。両市場が分離されていれば国内市場には OX_1 をPd で販売し，輸出価格 Pw が与えられている場合には OX_2 まで生産して X_2-X_1 を輸出市場に回わせばよい。この場合に Pd>Pw というダンピングが生じる。