

国際価格と国際的競争

岩田 勝雄

もくじ

1. はじめに
2. 国際価格形成の理論
3. 国際的競争の諸形態
4. 国際的競争論の現代的課題

1. はじめに

外国貿易は商品の輸出入として現象するが、どの国民経済も輸出入均衡を達成しているわけではない。D. リカード、J. S. ミルなどの古典派経済学では輸出入均衡は所与のものであり、さらに新古典派経済学においても均衡を前提とした理論体系となっている¹⁾。とりわけリカード、ミルなどの古典派は、貨幣数量説を基軸として国際収支均衡メカニズムを理論化したのであった。古典派経済学は、いわゆるセーの「販路説」における販売と購買の一致を外国貿易にも適用し、輸出と輸入の均衡が達成されるとしたのである。さらにリカードの外国貿易論は、異なる使用価値をもつものの交換であり、それは価値関係には影響しないという仮説を提起した。リカードの「比較生産費説」は2国間においては商品の価値の絶対比較が不可能であるから、国民経済での絶対比較と国際間の相対比較といういわば二重の価値論を展開するのであった。すなわちリカードの価値論は、国際間では国民経済の価値論は適用しない、あるいは適用できない理論でもあった²⁾。しかしリカードの提起は、国際分業形成の理論としてスミスよりも体系的であり、なによりも当時の国際関係の中にあっては自由貿易を志向する理論的枠組みを提供するものでもあった。自由貿易と保護貿易は、今日においても貿易政策の基本となるものであるが、リカードの時代においては自由貿易の推進こそが重商主義政策への批判であり、また資本主義世界市場の拡大を希求する資本家の要望に応えるものであった。このリカードの考え方は、スミスに見られた高価・安価による外国貿易という指摘を、国民経済間における価値の相対比較という論理に置き換えることによって後の新古典派経済学の国際分業論の展開に道を拓くことにつながったのである。しかしリカードの「比較生産費説」に換わるべき外国貿易あるいは国際分業形成の理論は、新古典派経済学の理論とくにヘクシャー＝オリーン理論およびその展開であるサミュエルソンなど一般均衡論の理論体系から提起されているが、その他の経済学体系からは必ずしも体系的に展開されていない。リカード理論は、一般均衡論者によって応用・展開されてきたとはいえ、ここではそ

の理論が今日でもその意義を失うことはないということを明らかにしようとするのではない。むしろリカード理論が展開できなかった国際価格・国際競争の理論をどのように体系的に説明するかが、国際経済論の重要課題なのである。

国際価格は、いうまでもなく商品の国際価値の現象形態であるが、金本位制下での価格、変動相場制での価格を同一レベルで論じることはできない。また国際価値は、ミルが論じるような単なる商品の価格の現象形態・交易条件の問題として論じるべき領域なのか、あるいはマルクス主義経済学の一部の論者が主張する³⁾ような国際的搾取の実態を明らかにする領域なのか議論は錯綜している。国際競争に関しては、国際価値が等しい商品の交換を前提とすれば競争の基準は何かという問題がある。あるいは国際的商品交換＝外国貿易は、常に国際競争が行われている結果、等価値交換は行われぬという前提に立てば、競争の中身はなにかということが問題になる。そこで本稿は、この国際価格の内容および国際競争の具体的展開はどのように行なわれるかを明らかにするものである。

2. 国際価格形成の理論

資本・企業は、国内において他の企業よりも競争上有利にたち、多くの利潤の取得を追求しようとする。また資本・企業は、国民経済内部だけでなく外国市場にも進出する。ただし外国市場への進出は、必ずしも最大利潤の取得を保障されるものではない。それでは、外国貿易を資本・企業の経済主体からではなく商品生産の視点からみればどのようなになるであろうか。国内のある商品は、国内市場において相対的に過剰となった場合、その商品を生産する資本・企業の国際的競争力が高ければ外国市場を目指すことになるだろう。しかし国内での生産が国内市場を満たすだけで相対的な過剰も生じないようであれば、輸出は行われぬかもしれない。国民経済的に見れば資本・企業は国内での相対的過剰と国際的競争力を有する場合に、外国市場に出ていくことになる。ただし外国市場に出ていくのは、特定の商品を生産している特定の資本・企業に限定されるわけではない。輸出が行われる可能性があるのは、商品を生産している同一産業の資本・企業全体においてである。なぜならば国民経済内では資本・企業によって競争力は異なっても、国際間では同一商品は同一価値・価格であり、同じ競争力をもつものとして扱われるからである。資本・企業にとっては、輸出を行うということは、外国で高い利潤を取得する場合と、国内の利潤よりも低い場合がある。商品の国際価格が国内よりも高い場合および低い場合もあり、資本・企業にとっても外国市場の方が多くの利潤を取得できる場合と、国内利潤よりも低い場合がある。国際間ではある一国の商品は、同じ価値・価格があるものと見なされることから生じる特徴である。すなわちこのことは国際間で同一商品は、国民経済的な価値・価格が異なっていくようにも、あるいは資本・企業のコストが相違していくようにも、同一価値・価格をもつという特徴によるものである。この国際間固有の特徴は、国際的価値あるいは国際的価格問題として国際経済理論の基礎的理論の領域で論じられてきた。⁴⁾

国際価値論あるいは国際価格論は、リカード以来の労働価値説を基軸にして論じるべき対象なのか、一般均衡論を前提とした単なる価格論として論じるべきなのか議論は分かれている。⁵⁾

般均衡論の場合には、国際価値という概念を問題としているのではなく、またいわゆる「価値論」的な視点から論じられているのでもない。むしろ一般均衡論は、貿易・国際分業の背後にある要素の均衡配分を中心に論じる傾向にあり、J. S. ミルのような国際価値論を展開はされていないといえる。

労働価値説を基軸にした国際価値論・国際価格論には、多くの議論が提示されてきた。労働価値説を国際間に適用する場合は、国民経済内の原理が国際間では直接的適用できるのか、変容するのかという相違がある。これらの議論は、国際価値関係説および国際価値実体説・世界市場論説といわれる理論として対立してきた。国際価値関係説といわれる理論は、価値原理は国民経済における法則であり、国際間では異なった理論で説明しなければならないとする考え方が基本となっている。それはリカードの理論を労働価値説でいかに合理的に説明しうかが課題となった。リカード比較生産費説では国際間の「資本と労働の移動の困難性」が国際間での価値原理・価値法則の修正がなされる根拠とされる。この絶対的命題を基本として、国際間の価値原理・価値法則の修正問題を論じたところにこの議論の特徴がある。ところが世界市場論的理解は、価値原理・価値法則の理論は国内であろうと国際間であろうと資本主義の世界では貫徹すると考え、世界市場こそ価値原理・価値法則が十全に作用する領域であるとする。国民経済は国家権力により強制的に国境を設定されたことから価値原理・価値法則は、特殊・歴史的であり歪められる場合もある。したがって世界市場は、資本主義の諸原理・法則が国民経済という枠をはめられることなく、直接的に諸原理・法則が貫く市場として位置づけるのである。そこから国際価値論は、世界市場で価値原理・価値法則がどのように貫くかということが中心的課題であり、その国際価値の価値の実体と量的規定を明らかにすることが重要であるとする。世界市場で価値原理・価値法則が全面的に開花するという考え方は、たとえば国民経済内における市場価値の理論は、特殊・歴史的な規定が与えられる領域であり、世界市場では特殊的な規定から一般的な規定が与えられる領域となる。むしろ世界市場でこそ市場価値の法則は全面的に開花すると考える。その意味では国際交換に登場する商品の背後にある国際分業関係は、労働の世界的配分にあるとする。とくに世界市場での労働は、国民的な性格から抜き出て、いわゆる世界的労働あるいは普遍的・一般的労働としての意味をもつことになるのである。

国際価格の背後にある国際価値の理解・理論は、いわば抽象レベルの議論であって、具体的・現実的な問題分析にまでは至らなかった。経済学は、こうした抽象レベルの議論を行っていくことで、経済学の本来の課題すなわち一般理論の構築につながると考える研究者も多かった。こうした経済学の方法は、「純粹」経済学理論の体系化を目指すという名目でもあった。新古典派経済学あるいはマルクス主義経済学の一部は、こうした「純粹」経済学理論の構築を試みていたのである。国際経済論の領域でも同様であった。とりわけ国際価値論は、その典型ともいわれる研究対象であった。こうした経済学の「純粹」経済学への志向は、一部で経済学離れすなわち形而上学化した学問体系を忌避することにつながったのであった。すなわち具体的・現実的な経済分析から乖離し、記号化したあるいは一部の研究者にしか理解できないような「理論」の経済学は、実践・政策化できないようなものとなっていった。

国際的価値の理論は、従来の議論においてはその内容・理解に焦点があり、具体的・現実的分析・展開に欠けていた。それでは具体的・現実的な国際価値・価格に基づく国際的競争の理論は、

どのように展開すべきだろうか。従来の国際価値論の理論問題では、国際価値の実体論あるいは関係論というように分類される議論が行われていた。どちらの理論も価値の本質的な規定に迫ろうとするものであった。しかし両理論は、本質的な問題に迫ろうとすればするほど外国貿易の実態とはかけ離れた理論となった。なぜならばそれらは国際価格論抜ききの理論であったからである。したがって国際的競争論を論じる場合は、国際価格の実体からはじめ、その価格の背後にある価値の問題を解くことが必要である。国際経済においては、価格は価値の実体を正確に反映するとする考え方には再考が必要である。むしろ国際価格は、「価値」とは乖離して現象すると考えなければならない。国際価格は、各国民経済の平均的「価値」をあらわすものと考えよりも、平均をあらわさない特殊な現象であると考えの方が合理的である。

たとえば、国際価格とは何かといったとき、同一商品は同一価格で取り引きされていることを前提にして論理構成されるべきであるとしたが、現実には価格は統一されずに貿易が行われている。今日の国際価格が同一化されている代表的な国際商品は、石油、コーヒー豆、小麦、砂糖、半導体などであり、すべての貿易商品に成立しているわけではない。さらにこうした商品においても国際相場現象が成立しており、同一価格で取り引きされてはいない。むしろ日々価格は変動しているのである。日常的な価格の変動は、統一価格が設定しにくいことを示している。もちろん日常的な価格変動の中で価格は一定の法則性をもっていると考えてきたのは、主観価値説（一般均衡論）、客観価値説（労働価値説）とも同様であった。経済学は、特殊な形態を対象としているのではなく、一般的・合法的な現象を対象としているのであり、例外を明らかにするということは、経済学の目的に反しているという批判もある。こうした批判があろうとも国際経済での価格変動は、一般的・合法的な理論では解明できない事実があるのである。したがって、国際価格をどのような基準であらわすかという問題でもある。国際価格の基準は価値であるということは容易い。価格は価値の現象形態であるから、価格の背後にある価値関係を明らかにすれば課題に応えることになるという考え方である。こうした考え方にたてば、さきのように主観価値説にたつか、客観価値説にたつかという方法的相違はあるとしても、再び価値の実態は何か、どのように決められるかという問題に直面し、国際価格の現実に迫る理論として応用することができなくなるのである。

また国際価格は、金本位制の段階のように世界貨幣＝金で表示されるのならば、世界貨幣と国民通貨との交換比率および外国為替相場の変動の問題となる。各国の通貨は、外国為替相場を通じて各国通貨との関係をあらわし、また世界貨幣＝金と結び付く。ところが外国為替相場は、各国の通貨の「価値」を正確に表示しているかといえば、決してそうではない。各国の通貨の価値は、19世紀から20世紀まで国際通貨イギリスのポンドを媒介にして為替相場をあらわしていた。イギリスを除いた各国は、国際競争力を高めるために、さらに輸出を増大し輸入を抑制するために外国為替相場の切り下げを行っていた。したがって、各国の輸出価格は外国為替相場の変動によって、輸出商品の国民的価値を必ずしも正確にあらわしていないことになる。今日は変動相場制であるが、変動相場は各国の国際収支状況に応じて変動しているのであり、その相場変動によって輸出価格・輸入価格も大幅に変動しうる。すなわち各国の輸出価格は、金本位制であれ変動相場制であれ、商品の「価値」を正確にあらわしていないことになる。また国際商品といわれるような商品は、外国為替相場の変動による変化だけでなく、一部は投機商品として相場現象が

成立している。ここでも相場の成立は、必ずしも各国価値を正確に反映するものではないということになる。こうして世界市場では、国際価格現象は外国為替相場変動や競争関係あるいは投機などによって歪められているのである。したがって国際的な競争関係を明らかにするためには、価格ではなく「価値」を対象にすべきであるという理論がうまれるのである。しかし前述のように「価値」関係の解明は、国際価格現象の変動を分析することに至ることにならない。国際的競争の問題は、国際価格の理論レベルから論じる必要があることになる。

3. 国際的競争の諸形態

ここまで、国際価格の背後にある価値の問題を論じてきたが、このような論理のもとで、具体的な価格を通じた国際的競争はどのようになるのであろうか。

A 国民経済の a 産業に関して、第 1 は、国際価格以下で生産が可能であり、国際競争力が高いとき、第 2 は、国際価格と同一水準にあるとき、第 3 は、国際価格以上すなわち国際競争力が低いとき、が想定できる。さらに A 国民経済の a 産業には、それぞれ $a_1, a_2, a_3 \dots a_n$ 企業が存在するとしよう。その中で a_1 企業は、競争力が低い企業、 a_2 企業は平均的な競争力をもつ企業、 a_3, a_n 企業は競争力が高い企業を想定する。B 国民経済、C 国民経済も産業間・企業間の相違はあれ同様な競争関係にあると想定すれば、国際間の競争関係に基づく貿易は次のように行われる。

第 1 の A 国民経済の a 産業は国際競争力が低い場合、国際関係および貿易は次のようになるであろう。たとえば A 国民経済内で a_1 企業の商品価格は、 a_2, a_3 企業の商品価格よりも高い場合、 a_2, a_3 企業の商品価格水準まで引き下げなければ国内での販売は不可能である。この場合 a_1 企業の価格が高かったのは、コストが a_2, a_3 企業よりも高かったからであり、競争によって価格を引き下げれば利潤の減少となる。そこで a_1 企業は、価格を引き下げるためにコストの低下を図る。コストの低下は、原材料費の削減、エネルギー費の削減、労働力の削減などによって可能になる。こうしたコスト削減が不可能であるならば a_1 企業は、競争から脱落し、やがて他の企業による買収を強いられるか、あるいは最悪の場合は倒産ということになるだろう。 a_1 企業はコストの削減に成功し価格を引き下げた場合、国内市場で商品の販売が可能かといえば決してそうではない。すなわち国内市場における消費水準は、所得あるいは生産力水準から一定である。 a_1 企業は国内市場で販売できないとすれば、どのような行動をとるであろうか。 a_1 企業は、生産した商品を販売しない限り利潤を実現できない。そこで a_1 企業は、外国市場への輸出を志向することになる。 a_1 企業の生産する商品が国際価格よりも高い場合、国際競争上は不利であるから輸出市場を見いだすことは容易ではない。さらに a_1 企業は、輸出の場合、国内価格よりも輸出価格を引き下げなければならない。輸出価格の引き下げは、輸出によって利潤量が減少するか、場合によっては利潤を確保できない、あるいは損失も生じうる。 a_1 企業に比して国内競争力が高い a_2, a_3 企業においても輸出を志向すれば同様な事態が生じるが、 a_1 企業に比べれば利潤量の減少は小さい。したがって a 産業は、国際競争力を高めるために輸出価格を引き下げるかあるいはコストの低下によって国際競争力を高めなければ、外国企業による a 商品の参入を余

儀なくされ、a 産業はやがて輸入部門に転化することになってしまう。

第2は、A 国民経済の a 産業は、国際競争力が平均水準にある場合である。a2 企業は国際競争力の平均水準にあるが、a1 企業は平均以下であり、a3 企業は平均以上であるとする。この場合、a1 企業には、第1の例と同様の事態が生じる。a2、a3 企業は、国内でも外国市場でも商品を販売できるということであれば、どちらを選択するかといえば当然国内市場である。なぜならば外国への輸出は、輸出のための諸費用を必要とするからである。たとえば日本とアメリカとの関係であれば、輸出のために倉庫料、海運賃あるいは航空料、荷造り費、保険料などが必要である。また貿易当事者が距離的に離れていれば、輸出してから商品の受け取りまで一定の日数を要する。貿易にあたっては、外国為替手形を発行するための諸費用、外国為替手形を売買するための為替手数料、さらに外国為替相場変動によって為替差損が生じる場合もある。したがって企業は、こうした諸費用・危険性を回避するために国内販売を優先するのである。しかし a 産業の商品が国内で過剰である場合には、a2a3企業も輸出をめざすであろう。a2 企業は、国際競争力は平均的であるのだから、平均以下の国民経済に輸出すればよいのであるが、運賃、保険料、外国為替のための諸費用を加えても国内と同じ利潤を取得できるのであれば、輸出先の選定だけが問題になる。ただし輸出にかかる諸費用が利潤量を大きく減少させるという場合は、輸出を志向しないであろう。国際競争力が平均的水準にある国民経済の商品輸出は、輸出のための諸費用を含めて国内と同様の利潤量が確保できるということが条件になる。a3 企業は、国際競争力水準以上であり、a2 企業と同様の条件にあるが、輸出の方が国内の利潤量よりも高い場合は輸出を志向するであろう。輸出にかかる諸費用などによって国内の利潤量よりも低くなる場合は、国内市場を優先するであろう。

第3は、A 国民経済の a 産業のすべての企業の国際競争力が平均以上にある場合は、すべての企業に輸出の可能性がある。a1 企業に比べれば a2 企業の方が、a2 企業に比べれば a3 企業の方が、輸出による利潤量は大きいならば、外国市場へは a3 企業が最も拡大の方向を採るであろう。ついで a2 企業、a1 企業が輸出を志向することになる。いずれの企業も輸出によって利潤量の増大が期待できるからである。もちろん輸出市場は A 国民経済よりも国際競争力の低い国民経済である。しかし輸出市場がそれほど大きくないということになれば、a3 企業の輸出が先行し、a1 企業は国内市場での販売を余儀なくされるであろう。なぜならば a3 企業は、輸出価格を引き下げても利潤の取得が可能だからである。そこで a2、a1 企業が、国内市場から外国市場へ進出するためには、さらに a3 企業よりも輸出価格を引き下げ、国際競争力を高めなければならない。こうして A 国民経済の a 産業 a1、a2、a3 企業は、輸出市場を見いだそうとする。a1 企業は国内価格よりも高い価格で輸出することによって利潤量を拡大した。a1 企業よりも国際競争力の高い a2、a3 企業の利潤量は、国内価格よりも高いかあるいは同一水準での輸出が可能であれば、a1 企業よりも大きいことになる。国内競争と同様に輸出市場を確保するためには、企業間の競争によって輸出価格が低下する傾向にある。こうした輸出をめぐる競争は、国内企業間だけでなく国際間でおこなわれている。国際間の競争関係は、A 国民経済内の a1、a2、a3 企業間の競争と同じような現象となる。それは A 国民経済、B 国民経済、C 国民経済間の競争関係としてあらわれる。

A 国民経済の国際競争関係の中で高い、平均、低い、の三つの段階から企業の商品輸出の可能

性をみてきたが、すべての産業で国際競争力が低い場合は、輸出は可能であろうか。国際競争力の低い国民経済の企業が輸出を志向する場合、国際価格かあるいは国際価格以下での価格設定が強いられるであろう。なぜならば輸入国は、同一商品で価格が高ければ価格の低い他の輸入先をみつけるからである。したがって競争力の低い国民経済の企業は、輸出することは一層利潤量を減らすことになる。しかし企業は国際競争上不利にあっても、国内市場拡大を見込めないならば外国市場を求めざるをえない。そうでなければ企業は、企業としての存続（Going Concern）が不可能になるからである。国内価格以下での輸出を余儀なくされた企業は、国内よりも利潤量は少なくなるが輸出を行なっていく。輸出の継続・増大はやがて生産力を増大し、コストの低下が可能になろう。1960年代から拡大した日本の自動車輸出において、アメリカ市場への輸出価格は国内販売価格よりはるかに安価であったが、アメリカ市場で一定のシェアを確保することによって、生産力を増大した。生産力の増大は、コスト低下につながり、またシェアの確保後には輸出価格を国内よりも高く設定することもできるようになった。同様に1960代に日本のカラーテレビの輸出が拡大するが、内外価格差あるいは国内価格と輸出価格の大幅な乖離現象（国内では輸出価格の約3倍という高価格で売られていた）があった。国内での高価格あるいは独占価格の設定は、低輸出価格によるコスト割れをカバーしていたのであった。すなわち輸出市場を拡大することによって、生産力を増大し、やがて低輸出価格でも利潤があがるような体制がつくられていったのである。世界市場に後から参入する国民経済は、このような方法で市場を拡大しようとする。すなわち市場の拡大を求めることは、たとえ短期的には利潤量が少なくなっても国内価格よりも低い価格、あるいは国際価格よりも安価での輸出をする。競争力の低い国民経済の企業は、国内市場での需要を見いだせないほど生産過剰にある場合に輸出を志向しなければならない。それは国内価格よりも低い輸出価格を設定しなければならないような生産過剰にある場合である。一般に、資本主義諸国は国内の需要を超えて生産を行う傾向にある。それは新しい需要・市場の拡大を可能にするような傾向が資本主義にはあるからである。資本主義の歴史的傾向としての絶えざる生産の拡大・市場の拡大傾向は、国民経済を超えた世界市場的な性格をもっている。資本主義においてこれまで生産力の拡大が行われてきたのは、需要を拡大する生産的需要および個人的需要・所得の増大傾向があったからである。

世界市場競争において、輸出を増大し生産力の増大をはかろうとするならば、輸出価格は国際価格よりも安価に設定しなければならない。なぜならば国際価格と同一水準で輸出しようとするれば、輸出それ自体ができない事態が生じるからである。輸入国はどここの国からも輸入可能である。したがって価格の低い国からの輸入を優先するであろう。また国内での過剰商品は輸出によって価値を実現しなければならないので、国内の「価値」以下での輸出も余儀なくされる。このように世界市場での競争は、国際価格を不断に押し下げる傾向をもつことになる。しかし世界市場では国際価格は不断に低下する傾向をもつということになれば、資本・企業は輸出部門から撤退しなければならない。輸出による超過利潤の取得は不可能であり、場合によっては国内の利潤量さえ取得できなくなれば輸出を選択する必要がないからである。世界市場では国際価格が低下する傾向をもつということになれば輸出を行わなくなるであろう。そこで輸出価格の低下を阻止するための方策が講じられる。輸出価格を低下する必要のない商品は、特産品あるいは特定国の生産に限られている商品である。どちらの商品も別の国からの輸入が困難であるとすれば、国際価

格が高く設定されたとしても輸入せざるをえない。多くの国で生産している国際商品もこのように特産品の価格を安定させ輸出国を安定しさえすれば、輸出価格を低下する必要はない。そこで輸出価格を安定させようとするには、第1に、安定的に輸出できる環境を整備すればよいのである。安定的に輸出するためには、植民地・従属国を獲得することである。植民地・従属国は、宗主国によって生産構造・社会構造が変えられ、宗主国のための原材料供給地として、さらに販売市場として組み込まれているからである。現在では植民地は太平洋地域などで一部残っているだけで、植民地の獲得によって安定市場を形成するということは現実的でない。今日の安定市場の形成は、経済統合という形態で追求されるのである。第2に、国際商品を輸出する国が多数の場合は競争が行われ、価格が低下する傾向がある。こうした傾向を阻止するためには、輸出国間で協定を結び競争を排除することである。輸出国の協定は、輸入国の価格による選択肢を取り除くことにある。たとえば1973年の第四次中東戦争後のOPEC諸国による政策は、一種の価格協定を含んでいた。またその後のバナナ、銅鉱石、サトウキビなどの輸出国機構は、輸出価格協定でもあった。こうした協定は、参加している国が協力体制を崩すことなく、また他の国の干渉を排除することができるならば一定の効力をもつだろう。しかし先進国は、OPECの政策に対抗してIEA（国際エネルギー機関）を設立し、その後の石油価格引き下げを実現させた。こうした協定は先進国間で結ぶということになれば、むしろ強固に価格引き下げを阻止することになる。かつてアメリカは、鉄鋼輸入をめぐって「トリガー価格」を設定し、2002年にはセーフガードを発令した。アメリカの鉄鋼業を守るというだけでなく、国際価格を高位安定させる目的であった。アメリカ市場への安価な鉄鋼輸出を阻止することによってアメリカ鉄鋼業を保護する目的である。さらに巨大企業間で国際的な協定を結び、国際価格の安定化を図るということも行われている。石油に関しては、「石油メジャー」という巨大企業がOPECに代わって、共同で石油価格の設定を行なっている。また最近では半導体の国際価格設定も、アメリカ、日本、韓国企業によって恣意的に行なわれている。こうして国際価格が不断に低下する傾向は阻止されている。

今日の貿易は、一次産品を除いた先進国の工業製品、とりわけ技術集約型・資本集約型産業の製品の国際価格は安定的に推移している。発展途上諸国の多くで生産される一次産品価格は、国際価格が安定しないばかりか、工業製品の価格に比べ相対的に低下傾向にある。一次産品しか輸出商品をもたない発展途上諸国は、貿易によって収入が増大するのではなく、減少する場合すらある。輸入すべき商品が工業製品だけでなく食糧・食料品、日常生活品など多数に及ぶ国にとって、輸出価格の低下、輸入価格の増大は、貿易収支を悪化させ、やがては債務のみを増加させる事態を招くということもしばしばある。今日のアフリカ諸国の苦悩は、貿易システムが不利に働いているからである⁶⁾。発展途上諸国の一次産品輸出が国際価格以下であり場合によっては国民的「価値」以下であるとすれば、貿易によって損失を被ることになり、貿易それ自体を続けることは国民的損失ということになる。それでも貿易を継続しているのはなぜか。それは発展途上諸国は、かつて植民地時代に宗主国の原料・食料供給地に変えられ、今日でも生産体制は基本的に変化せず、さらに多国籍企業、アグリビジネスなどが「開発輸入」という名目で発展途上諸国を新たな生産地に組み入れていることに大きな原因がある。発展途上諸国が低価格での輸出が可能なのは、なによりも低賃労働が大量に存在しているからである。労働者の基本的権利も与えられていない状況では、賃金はいわゆる「価値」以下の水準におかれることはしばしばである。また、

多くの発展途上諸国では輸出を増大しようとしても輸出商品を生産することはできない。アフリカでは、輸出商品は3品以下という国も少なくない。したがって低価格でも輸出せざるをえないのである。またアフリカでは、輸出商品に対して政府が補助金を与える場合もある。輸出を確保しなければ外貨収入の道が途絶えるからである。すなわち輸出が、国民的価値以下でも可能なのは、国内で補助金が与えられていること、コストが安価であることとともに、労賃が価値以下の水準になっていることが主な要因である。さらに先進国の貿易にあらわれたように国内での独占価格・管理価格設定によって輸出価格は、引き下げることが可能になる。

4. 国際的競争論の現代的課題

国際的商品交換に登場する商品は、当然のことながら価値をもっているもの同士の交換として行われている。国際価値の問題は、その価値はどのようにしてはかられるのかあるいはどのような交換の基準で行われているのかということである。この問題を考える場合の論点は、国際的商品交換は国民経済を超えた商品交換であり、国民経済の価値法則・価値体系そのものは国際間では通用するのか通用しないのか、あるいは国際間では別個の経済原理が働くのかどうかということである。国際間あるいは世界市場は資本主義の本来の法則・原理が貫く場であり、世界市場では本来の資本主義としての原理が貫くとする考え方においては、国民経済の原理・法則よりも世界市場の原理・法則のほうが上位にあり、世界市場の原理・法則に基づいて国民経済の原理・法則が働くとするのである。すなわち世界市場では市場一般の原理・法則が貫き、国民経済はその世界市場の一部として構成されるのであるから、国際価値の問題は当然世界市場の原理・法則の問題として位置づけなければならないとされる。また世界市場は国民経済の複合体であり、国民経済の原理・法則が国際的経済関係を通じて貫かれるのにすぎないのであるから、国際価値の問題は国民経済の価値関係を主軸としているだけである。したがって国際価値論は国民経済の価値体系の比較あるいは関係の問題であるとするのである。

この国際価値論をめぐる二つの基本的な考え方は、国際価値論の解釈にとどまらず、国際経済の方法・内容にまでおよぶ相違となっており、その意味では日本の国際経済研究の認識水準を示している。国際経済論的方法的な相違は、現代の経済的状況に関する分析の相違にもあらわれている。また国民経済への経済政策、国際経済政策への関心などの相違としてもあらわれている。特に世界市場論的方法を基軸とした考え方の一部には、国際経済政策への追求という問題には関心を示すこともなく、理論・法則の解明にのみ関心をもつという状況もみられる。その限りでは今日の経済学がもつ困難性・危機把握に乏しいといってもよいのではないだろうか。しかし国際経済論は国民経済を基軸にしてその関係を明らかにするという方法論においても、たとえば国際価値論はいまだリカードの比較生産費説の2国2財モデルの適用を超えられない状況にある。最近ではその欠陥を補うべくミルの国際的相互需要説を取り入れる、あるいは地代論を国際的に応用するなどの方法も見られるようになってきている。

そこで国際価値論を国民経済と国際経済の相互規定的関係を媒介する論理は、次のように理解する必要がある。国民経済における国民的価値は、国民的労働の大いさ・量によってはかられる。

それは国民経済の社会的・平均的労働の量による量的規定、および人間的労働という実体的規定によって国民的価値法則という規定が与えられる。各国民経済の複合体である世界市場においては、各国民的価値体系を基準とした国際的価値が決められることになる。それは各国民的平均的労働を加重平均としたものであり、世界的労働という概念が与えられる。世界的労働は、国際的価値の量的規定となる。国際価値の実体は国民的労働の背後にある人間的労働であるが、世界市場では量的規定に用いたのと同様に世界的労働という概念を用いる。このように国際的価値は、世界市場独自の運動形態をとっているようにみえるが、その内容は国民経済の価値体系を基準としたものであり、世界市場独自で成立するものではない。すなわち国際的価値は国民経済の運動によって形成され、国民経済の運動によって変化していくことを示すものである。このような視角は、いわば世界市場論的視角および国際関係説的視角の兩者をつなぎ合わせたように見えるが、内容的には国際経済あるいは世界市場論の方法論の相違を表しているのでもある。国際価値論は世界市場論的視角と国際関係説的視角の総合・統一が必要なのであるが、同時に具体的な外国貿易の状況に適用される内容をもつものでなければならない。

国際価値論の展開は、国際的競争の問題であり、国際価格視点であり、さらに外国為替相場変動の問題である。たとえば外国為替相場の問題では、国家による価格の度量基準の変更すなわち外国為替相場の切り下げが行われれば、外貨建て輸出価格の低下をはかることが可能になり、それは商品の価値が変わらない状況での価格変更となる。これは商品の国民的価値の変更を伴わない国際価格の変更であり、国際的競争の変更であり、国際的価値は世界的労働の量も実体の変更もなく、国際価格現象が変わったことを意味している。したがって国際価値論研究を発展させるためには、国際価値の実体・本質研究と同時に国際的競争を基軸にした研究が必要になってきている。その国際価値論研究は、リカードやミルの理論に戻りするのではなく、近代理論の研究をもふまえた内容を追求しなければならないであろう。とりわけ今日の先進資本主義諸国での外国為替相場は変動為替相場制を採用しているという事実があり、その為替相場は国民的貨幣の「価値」とは必ずしも一致しない運動をとっている。すなわち国際価格の変動はそれだけ複雑な様相となっているのである。

注

- 1) 吉信 肅『古典派貿易理論の展開』同文館、1991年、参照。
- 2) 岩田勝雄「古典派外国貿易論の研究」『立命館経済学』第47巻第2・3・4号、1998年、参照。
- 3) 中川信義「国際貿易の理論問題」久保新一・中川信義編『国際貿易論』有斐閣、1981年。
- 4) 岩田勝雄『増補・国際経済の基礎理論』法律文化社、1994年、参照。
- 5) 国際価値論の論争・整理に関しては、次を参照。
木下悦二編『論争・国際価値論』弘文堂、1960年。
- 6) Brown, M. B. (1995) *Africa's Choice* 『アフリカの選択』塩出美和子・佐倉 洋訳、つげ書房新社、1999年、参照。

参考文献

- Mill, J. S. *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, London. John W. Parleer, West Strand. 邦訳『経済学原理』末永茂喜訳、岩波文庫、1960年。
- Ricardo, D. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. 邦訳『経済学および課税の原理』堀経夫訳、雄松堂書店、1972年。

- Smith, A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 邦訳『諸国民の富』大内兵衛・松川七郎訳，岩波書店，1969年。
- 岩田勝雄『反成長政策への転換』新評論，1998年。
- 岩田勝雄『現代国際経済の構造』新評論，2002年。
- 川尻 武『外国貿易論』有斐閣，1974年。
- 木下悦二『資本主義と外国貿易』有斐閣，1963年。
- 本山美彦『貿易論序説』有斐閣，1982年。
- 渋谷 将『経済学体系と外国貿易論』青木書店，1981年。
- 吉信 肅『古典派貿易論の展開』同文館，1991年。
- 行沢健三『国際経済学序説』ミネルヴァ書房，1957年。