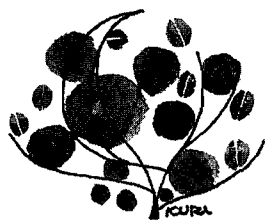


「新」新貿易理論



一 はじめに

国際貿易理論は、今とてもホットな研究分野である。多くの研究者が、いわゆる「新」新貿易理論と言われる新理論の発展に力を注いでいる。

国際貿易理論は、一九八〇年代ポール・クルーグマンやエルハナン・ヘルプマン等の研究により新時代に入った。彼等が中心になって進めた理論は新貿易理論と呼ばれ、当時の研究者達の関心を集めた。そして今、プリンストン大学のマーク・メリッツやハーバード大学のポール・アントラス等によって、国際貿易理論はまた新たな飛躍の時を迎えている。メ

リッツ達を中心となって展開している新理論は、新貿易理論よりさらに新しいという意味で「新」新貿易理論と呼ばれている。

本稿は、伝統的な貿易理論から「新」新貿易理論に至る理論研究の流れを紹介するものである。伝統的貿易理論から新貿易理論へ、そして新貿易理論から「新」新貿易理論へと発展していくにつれ、貿易理論はより現実的な世界を描けるようになってきた。貿易理論のみならず、経済学の理論研究は常にモデルの現実性とモデルの有用性とのトレード・

オフに悩まされている。経済モデルは現実的である方が望ましいが、現実的なモデルはそれを解くことが難しく、「解けることがわかる」というところまでしかわからなかつたりする。これから紹介する「新」新貿易理論は、企業の非同質性という現実には当たり前のことをモデルに組み込んだに過ぎないと言われるかも知れない。しかしその組み込み方は美しく、企業というミクロ面でもデルが複雑になっているにも関わらず、伝統的に国際貿易理論で重視される国と国の関係というマクロ的分析もしつかり行われているのである。「新」新貿易理論の美しさは、そのモデルを詳細に分析して初めて

実感できるものである。残念ながら、詳細なモデル分析は本稿の守備範囲でないが、少しでも「新」新貿易理論の美しさに触れてもらえれば幸いである。

「新」新貿易理論誕生の背景を知ってもらうためにも、まずは次節において伝統的貿易理論を簡単に紹介する。新貿易理論、「新」新貿易理論と新たな理論が展開された今でも、伝統的貿易理論の重要性は変わることながない。そして「新」新貿易理論の基礎となった新貿易理論を簡単に解説し、最後に「新」新貿易理論を紹介する。

ふるさわたいじ
古沢泰治

(一橋大学大学院経済学研究科教授)

二 伝統的貿易理論

	X財	Y財
自国	1	2
外国	3	3

表1 労働投入係数

ある。技術水準が、低く国際競争力が劣る国でさえ、輸出できる財があり、その対価として財・サービスを輸入し貿易利益を得るということである。

どうして財やサービスは国際間で取り引きされるのか？どの国がどういう財・サービスを輸出して、何を輸入するのか？ 国際貿易はその参加国に果たして利益をもたらすのか？ このようなマクロの問題に答えるべく国際貿易論は構築されてきた。「経済のグローバル化にとまない外国との競争も熾烈になってきており、日本はその競争を勝ち抜くために、より一層生産性の向上に取り組まなくてはならない」といった議論を耳にする。伝統的貿易理論の最も重要な教えの一つは、国際貿易は国家間の競争ではなく、貿易に参加する全ての国に利益をもたらすものだということである。技術水準が低く国際競争力が劣る国でさえ、輸出できる財があり、その対価として財・サービスを輸入し貿易利益を得るということである。

簡単なモデルを用いて、少し詳しく見ていこう。自国と外国の二国が存在し、それぞれの国は労働のみからX財とY財を生産・消費するとして、表1は、各国における各財一単位を生産するのに必要な労働量（労働投入係数と呼ばれる）を表している。例えば、自国においてY財を一単位生産するためには二単位の労働を投入する必要がある。いずれの財についても生産技術は規模に関して収穫一定（生産規模を変化させても生産性が変化しないような技術）で、従って自国でY財を二単位生産するためには労働は四単位投入されなければならない。このようなモデルは一九世紀の学者デイビッド・リカードが提唱した考えに基づいており、リカード・モデルと呼ばれている。

さて、この状況で自国と外国はどのような貿易をするのだろうか？労働投入係数が低いということは、その財の生産性が高いということを意味しているので、表1で表されている状況では、X財・Y財ともに外

国よりも自国の生産性の方が高くなっている。それでは生産性の劣る外国は自国との競争に負け何も輸出できないのだろうか？ そうではない。実は外国は相対的にY財の生産に優位性を持っていて、Y財を輸出しX財を輸入するのである。自国でY財をこれまでより一単位多く生産するために、二単位ほどX財生産を縮小させなくてはならない。Y財を一単位生産するためには二単位の労働が必要で、その労働をX財生産から調達するとX財生産は二単位ほど減るからである。ところが外国ではY財の生産を一単位増やすため犠牲にするX財は一単位だけである。外国の方がY財生産のために犠牲にしなくてはならないX財の量が少ないこの状態を「外国はY財生産に比較優位を持っている」という。そしてその裏返しとして、自国はX財生産に比較優位を持つことになる。各国はそれぞれ比較優位を持つ財を輸出し、それ以外の財を輸入する。

このような貿易は両国に利益をもたらす。比較優位にある輸出財への生産シフトが各国で起れば、それは世界的に生産効率性を高めるからである。例えば、X財の生産を二単

位ほど外国から自国に移管するとして、自国では、X財生産が二単位ほど増えるが、それを実現させるためY財生産は一単位減ることになる。外国では、X財生産が二単位ほど縮小したため、それによって余った労働六単位からY財を二単位多く生産するようになる。世界全体で見ると、X財の生産量は以前と変化がないが、Y財の生産量は一単位ほど増えている。両国ともに相対的に生産効率性の高い財に生産を傾斜させた結果であり、これが貿易利益の源泉となっている。

表1における外国のように生産効率が劣っている国でも、輸出する財が必ず存在し貿易によって利益を得るとリカード・モデルは教えてくれるが、それでは生産性の向上に向けての努力は必要ないのであるか？ もちろん、生産性の向上はその国にとって大変望ましいことである。ただし、それは国民所得を上げ生活水準を向上させるからであって、国際競争に勝ち抜くためではない。生産性の絶対的差異は国際間の賃金格差につながる。生産性の差を反映し、自国の賃金率 w は外国の賃金率 w^* の二倍だったとしよう。つまり、

ミニミズ*が成立している。このとき X財を一単位生産するための費用 (単位費用) は自国で w 、外国で w^* となり自国の方が低い。ところが Y財は、自国において w^* (w $<$ w^*)、外国で w $<$ w^* ので外国の方が低くなる。自国に比べ外国は賃金率が十分低いため、Y財の単位費用は外国の方が低くなったのである。そしてその結果、外国はY財を自国に輸出することになる。また、外国で技術が進歩しY財の投入係数が下がったならば、外国でのY財の単位費用を自国より低く保ちつつ、自国との賃金格差を縮小、または逆転させることが可能であるのもこの分析からわかるのである。

生産技術の差とともに、資本や労働といった生産要素の存在量の国際間での差異も、国際貿易が生じる原因となる。二〇世紀半ば、エリ・ヘクシャーとバーティル・オリーンは、各国は、相対的に豊富に存在する生産要素を集約的に(より多く)用いて生産する財に比較優位を持ち、その財を輸出するとした理論を提唱した。例えば、X財とY財の二財が資本と労働によってそれぞれ生産され、X財は相対的に資本を多く用い、Y財は相対的に労働を多く雇用して生産されるとしよう。ヘクシャー・オリーン理論によれば、このとき相対的に資本が豊富に存在する国は資本集約的なX財に、相対的に労働が豊富に存在する国は労働集約的なY財に比較優位を持ち、それぞれその財を輸出し他の財を輸入することになる。このような国際貿易によって両国ともに利益を得るのは、リカード・モデルと同様である。

国際貿易は国際間の競争ではなく、相互に利益をもたらす財・サービスの交換である。伝統的貿易理論は、その最も重要なメッセージを簡潔なモデルで伝えることに成功した。しかし、現実を説明する上でいくつかの大きな課題を残したのも事実である。まずは、現実によく観察される産業内貿易が説明できないことである。伝統的貿易理論によると、生産技術や生産要素賦存比率が似ている先進国同士はあまり貿易を行わないことになる。確かに先進国間では伝統的貿易理論が焦点を当てる産業内貿易はそれほど盛んでないかもしれない。しかし、先進国間では産業内貿易が活発に行われており、そしてそれは中国・ASEANが貿易国として台頭してきた今でも、依然世界貿易の中心をなすものである。こうした産業内貿易が説明できないことは、伝統的貿易政策の限界を示すものだと言えよう。また、伝統的貿易理論では、企業行動があまりに単純化され過ぎていくという問題点も無視できない。実際、伝統的貿易理論においては、各産業における生産活動は生産関数によって完全に記述

二 新貿易理論

ヘルプマンやクルーグマンが中心となり研究が進んだ新貿易理論では、伝統的貿易理論で想定されていた完全競争下の伝統的産業だけでなく、各企業が他企業の製品とは若干異なる製品を生産している不完全競争産業をもモデルに組み込んで分析を進めている。例えば自動車産業といった不完全競争産業では、トヨタとメルセデスのように、同じ移動手段を提供する車という財であっても両者の車は差別化が図られており、トヨタの車を好む人もいればメルセデスを好む人もいる。また、映画産業のように、一個人がハリウッド映画、韓国映画、邦画のようにいくつつかの差別化された製品を消費することによって満足度を高めるものもある。トヨタがヨーロッパに車を輸出しメルセデスが日本に車を輸出するように、不完全競争下では自然と産業内貿易が行われる。消費者が多様性を好むからである。またそうでなかったとしても、企業は追加的利潤をもたらす外国市場に進出するインセンティブを常に持つからでもある。このように、不完全競争産業のモデルへの導入により産業内貿易が説明されることになるが、そこではまた、企業の顔も見え始めるのである。完全競争下では、企業はその生産量に関わらず利潤はゼロで一定だった。

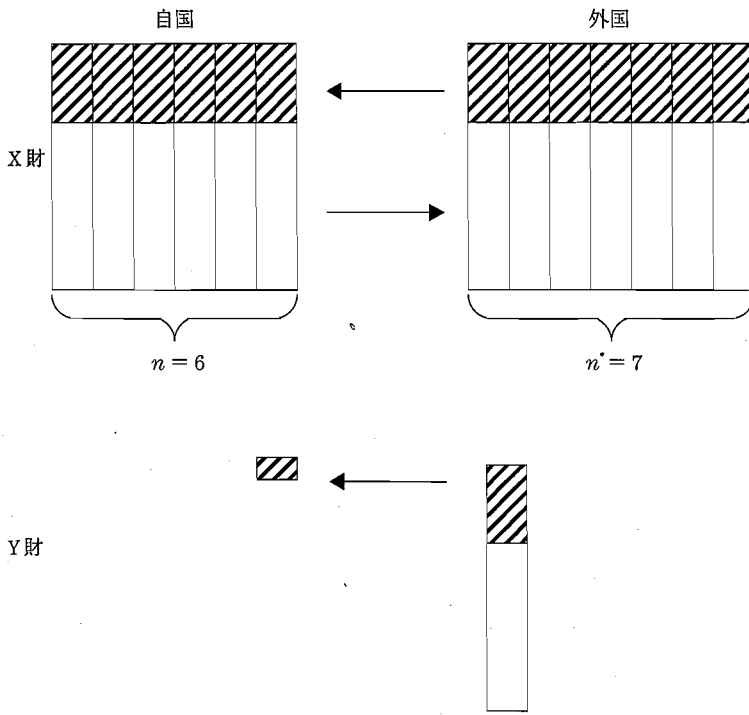


図1 産業内貿易と産業間貿易

しかし、不完全競争下では、企業の生産量、もしくは自社製品の価格の変化により利潤が変化する。従って、企業の利潤最大化問題は完全競争下ほど単純でなく、モデル内で利潤を最大化しようとする企業の顔が見えてくる。

Helpman and Krugman (一九八五、第六章、第七章)で紹介されている新貿易理論の代表的モデルを見ていこう。自国と外国の二国がX財とY財の二財を資本と労働の二生

産要素から生産・消費し、取り引きする世界を考える。Y財産業は、伝統的貿易理論と同様に完全競争下にある伝統的産業だが、X財産業は多数の同質的な企業がそれぞれ他企業の製品とは差別化された製品を生産している不完全競争産業だとする。

X財市場では、多数の差別化された製品が売られていて、消費者は消費のバラエティーを楽しむことができ、X財産業のある製品の価格が上昇すれば消費者はその製品から他の代替品に消費を移すので、多数の生産者の存在にも関わらず、各生産者は生産価格について減少関数となる需要関数に直面し、利潤を最大化する最適な製品価格を選択することになる。また、全ての生産者は同一の生産技術を有しており、生産者は、固定費用を支払った上で生産量に対して線形の可変費用(つまり限界費用が一定)を負担する。生産技術は、生産量が増えるほど平均費用は逓減する、いわゆる規模の経済(規模に関して収穫逓増)で特徴づけられる。また、完全競争下にあるY財産業同様、X財産業においても企業の参入・撤退は自由だとする。その結果各企業の利潤はゼロとなる。このよ

うに各企業が直面する需要関数は価格の減少関数となるが自由参入のため各企業の利潤はゼロとなるような市場構造は、一般に独占的競争と呼ばれている。

均衡においては、X財の差別化された製品それぞれが、同質的な企業によってそれぞれ同じ量だけ供給されることになる。各製品は、消費のバラエティーを好む両国の消費者に消費されるため、各国で生産された製品の一部は他国へ輸出されることになり、結果的に産業内貿易が発生する。図1は、X財を生産する企業が自国において六社、外国において七社存在する例を描いている。各X財企業の生産量はグラフにおける棒の高さで表されており、X財産業では各企業の生産量が同一であるように図が描かれている。また、Y財産業の各国での生産量も棒の高さで表され、ここでは自国での生産量が外国に比べ随分少なくなっている様子が描かれている。

図1では、外国の国民所得は自国の二倍であると想定しており、自国企業が生産する製品の三分の二は外国に輸出され、外国企業が生産する製品の三分の一は自国に輸出される

(図では、自国の消費分は斜線部分で表され、外国の消費分は空白部分で表されている)。各企業の生産量を x と表すと、自国の X 財の輸出量は $3x$ の三分の一である x となり、

外国からの輸入量は $2x$ の三分の一である $2x/3$ となるので、自国は X 財の純輸出国であるのがわかる。実は、この例は自国が資本豊富国で、 X 財が(Y 財に比べ)資本集約的であるケースを描いている。このよう
なときは、資本豊富な自国は資本集約的な X 財に比較優位を持ちこれを純輸出し、比較劣位にある Y 財を輸入することになる。つまり、産業間貿易はヘクシャー・オリーン理論が教える通りとなる。一つのモデルで、産業内貿易と産業間貿易が同時に説明されたのである。

このモデルは三種類の貿易利益があることを示唆している。まずは、伝統的貿易理論が教える比較優位構造に則した特化と交換の利益である。そして、他国で生産された製品の消費が可能になり消費バラエティーが増加する消費者利益がある。最後に、市場が国境を越えて拡がるため X 財生産で規模の経済を享受できるという利益がある。バラエティー増加の

利益と規模の経済を享受する利益という不完全競争市場で現実に観察される利益を、モデル上で明快に示したのも新貿易理論の大きな貢献だと言える。

新貿易理論は、産業内貿易と産業間貿易を同時に説明する簡潔な理論的枠組みを提供してくれた。ただし、不完全競争産業で操業する全ての企業は、その生産性と均衡生産量にお

四 「新」新貿易理論

いわゆる「新」新貿易理論と呼ばれる国際貿易理論の特徴は、企業行動を丁寧にモデル化し、経済のミクロ面がマクロ面に波及していく過程を明示的に考慮に入れたところにある。ここではまず、メリッツ・モデルと呼ばれる企業の非同質性に注目した産業内貿易モデルを紹介する(Melitz, 2003)。そして、アン
トラスが中心となって研究が進められている、企業間の契約環境に注目した国際貿易・直接投資理論を見ていく。本節は、基本的にHelpman (2006)の議論に沿って展開していく。

いて完全に対称的であり、現実とは大きな相違がある。現実には、同一産業において操業する企業間の生産性は大きく異なり、生産性が十分高い一部の企業のみが輸出を行っている様子が観察される。企業の非同質性という現実的には当然のことをモデルに組み込んだ理論の出現が待たれることになった。

1 メリッツ・モデル

メリッツ・モデルの基本構造は、前節で紹介した新貿易理論と同一である。ただし、企業の非同質性に焦点を絞るため不完全競争下にある X 財産業のみを考察し、そこでの企業はその生産性において非同質的であるとすると、その結果、ある程度の生産性を実現する企業のみが操業し、生産性がそれほど高くない企業は国内市場のみに製品を供給する一方、生産性が高い企業は国内市場のみならず外国市場にも財を供給することになる。

まずモデルの第一段階では、潜在的企業がコストを支払い、生産性のくじを引く。現実的には、製品開発のための研究開発段階だと考えればよい。研究開発への参入は自由で、その結果、研究開発からの期待収益と研究開発費用が等しくなるまで企業がくじを引きに来る。生産性のある確率分布に従っており、各企業はその分布からそれぞれ特定の生産性を引くことになる。企業が直面する限界費用は、費用の大きさを表すパラメーター c を用いて c と表され、各企業が引いてくる生産性が一般に異なるため、限界費用も企業間で異なることになる。

それではまず貿易が行われていない状態を考察しよう。国内市場に供給するには、マーケティングや販売ネットワークの構築等のため固定費用 f がかかるとし、その費用は全ての企業について等しいとする。図2は、閉鎖経済状態における生産性と利潤の関係を描いている。生産性がゼロに近づけば、限界費用が無限大へと発散していくため最適生産量はゼロとなり、固定費用分の赤字が発生する。逆に生産性が上昇すると利潤も上昇していくことは明らかで

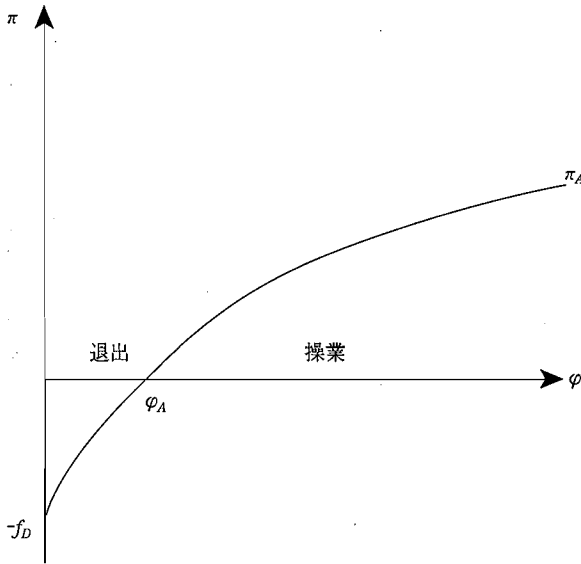


図2 生産性と参入退出選択

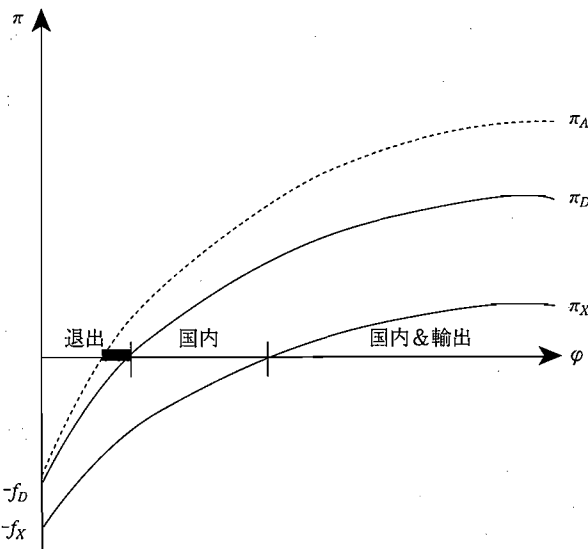


図3 純国内企業と輸出企業

あろう。図2で示されているように、ある生産性 φ_A よりも生産性の高い企業は操業するが、それより生産性が低い企業は操業すると利潤が負になるためそのまま市場から退出する。研究開発によって十分生産費用が下げられなかった企業は、生産活動まで行き着けないのである。操業する企業間でも格差が生じている。ここでは詳細は論じないが、生産性の高い企業ほど生産量は多く、利潤も高

いことは容易に想像できる。次に貿易が行われている状態を考察する。貿易には輸送費がかかり、外国市場に製品を供給するための限界費用は輸送費を加味した分だけ高くなる。ここでは、 π_A を輸送費を表すパラメーターとし、輸送費を加味した限界費用を π_D で表す。外国に製品を供給するためには外国市場のマーケティングや販売ネットワーク構築費用といった固定費用が

かかり、その固定費用 f_X は国内販売のための固定費用 f_D と少なくとも同程度であるとする。図3では、国内販売から得る利潤 π_D と輸出によって得る利潤 π_X が、生産性の関数としてそれぞれ π_D 曲線と π_X 曲線で表されている。国内販売の方が固定費用も限界費用も低いため、 π_D 曲線は常に π_X 曲線より上方に位置している。企業は、 π_D が正の値をとる限り国内に供給し、 π_X が正の値をとるならば外国

に供給するので、図3が示すように、生産性が非常に低い企業は市場から退出し、中間的企業は国内のみに供給し、そして生産性が高い企業のみが国内市場と外国市場の双方に供給することになる。生産性の高い企業の方がその活動範囲が広いという非常に現実的な企業活動が、ここに理論化されたのである。

新貿易理論同様、製品バラエティの増加による消費者利益と規模の経済からの利益を、各国は貿易により享受する。しかしここでは、もう一つの重要な貿易利益が示唆されている。それは、貿易による平均生産性の向上である。閉鎖経済の状態から貿易が開始されたとき、この

とき例えば自国では外国からX財製品が輸入されることになるが、それらの輸入品は生産性の高い外国企業が生産したものである。生産性が高い優良企業の国内市場への参入によって、国内市場での競争が激化し自国企業の国内利潤は低下する。その結果、国内のみに製品を供給していた企業のうち、生産性が低い企業は市場から撤退していくことになる。

図3では、閉鎖経済下での企業利潤 π_A が点線で表されている。太線の範

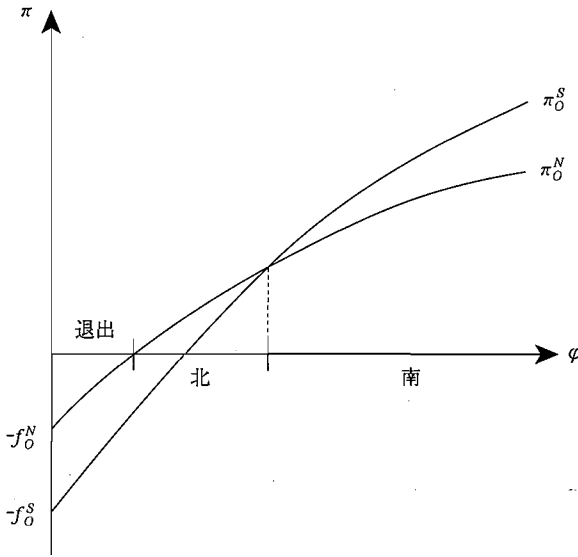


図4 ハード集約的産業のアウトソーシング先

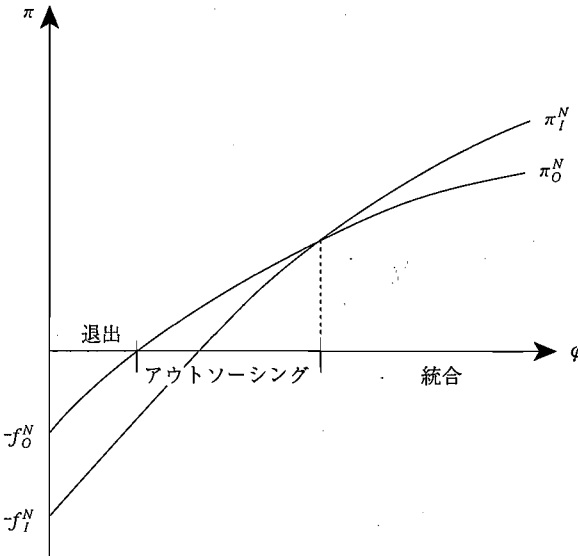


図5 ソフト集約的産業の企業境界選択

国内の生産性を持つ企業は、閉鎖経済下では操業するものの、貿易が開始されれば外国企業との競争に負け退出していくのである。

メリッツ・モデルの登場により、企業の非同質性という「厚み」を持った産業を、いわゆる一般均衡モデル（一産業のみならず経済全体の均衡を考えるモデル）の中に組み込むようになった。より現実的なモデルによって貿易政策の効果等を分析

できるようになったことは、今後の国際貿易理論の展開に大きな意味を持つ。

2 不完備契約と貿易理論

メリッツ・モデルは新貿易理論をより現実に沿ったものにしたと同時に、貿易理論モデルの幅を広げた。しかし、貿易の発生原因に関しては特に新しい視点を提供しなかった。

その点で貿易理論の発展に大きな貢献をしたのが、アントラスを中心とする研究者達である。彼等は、契約の不完備性が特に中間財貿易の発生原因となることを理論的に示した。

企業は、部品等の中間財を自ら生産するのか、それとも他企業から調達するアウトソーシングを選択するのか。先進国（北）の企業はしばしば労働費用が低い発展途上国（南）をアウトソーシング先に選ぶが、その

ときは中間財が貿易されることになる。以下では、契約の不完備性が中間財貿易につながっていくAntaras and Helpman (2004) 論文を紹介する。

彼等の論文の理論的背景にあるのは、不完備契約の代表的理論である所有権アプローチと呼ばれるものである（柳川、二〇〇四、は所有権アプローチを含む契約理論を初学者向けにやさしく解説している）。所有権アプローチは、企業の境界を理論的に解明しようとするものである。中間財を生産している川上企業とその中間財から最終財を生産している川下企業は、別々の企業であり続けるのか、それとも統合して一つの企業になるのか。所有権アプローチによると、その決定はいずれの企業の関係特殊的投資（両者間で取引が行われるときにその効果が最大限現れる投資）が相対的に重要かという情報に依存する。

将来起こりうる全てのケースを想定し契約に書き込むことは不可能だし、中間財の品質のようにそもそも重要な関連事項を契約に書き込むことが困難な場合も多い。このように、多くの契約は全ての事象を完

全に網羅することのできない不完備なものである。中間財の品質という最も重要なことについて意味のある契約が事前に書けないため、関係特殊の投資が過少になるといいうわゆるホールド・アップ問題が契約の不完備性から発生する。川上・川下企業間での利潤分配を決定する中間財価格は、双方による関係特殊の投資が行われた後に、交渉によって決定される。交渉により取引から生じる利益は両者に分配されるが、それは事前になされる関係特殊の投資による収益もまた二分されることを意味し、いずれの企業も投資収益の全てが回収されないこのような投資を過少にしか行わないのである。

こうしたホールド・アップ問題によって生じる非効率性を最小のものにするよう企業の境界は選ばれる、とするのが所有権アプローチの中心となる考え方である。川上企業が川下企業を所有する形で両企業が統合するとしよう。このとき、利益分配をめぐる交渉力は川上企業の方が高くなり、その結果、両者に資本関係がない場合に比べて、川上企業の関係特殊の投資を行うインセンティブは大きくなり、逆に川下企業の関係

特殊の投資を行うインセンティブは小さくなる。従って、川上企業の関係特殊の投資が川上企業のそれに比べ重要な場合は、川上企業が川下企業を所有することによりホールド・アップ問題を緩和させるべきだし、そうでないときは、資本関係を持たない別々の企業として取引を行う方が望ましいことになる。

さて、Antas and Helpman (2004) は、北の最終財企業の組織形態決定問題を考察した。中間財は北で生産されるのか、それとも南か。最終財企業は、中間財生産者を自らの組織内に取り込むのか否か。

メリッツ・モデルのように生産性が異なる多くの企業が操業している最終財産業において、各企業は中間財（ハード）と本社機能（ソフト）の二種類の投入物から最終財を生産するとしよう。ソフトは本社が位置する北において自ら提供する必要があるが、ハードは北か南の中間財生産者にアウトソーシングすることができ、アウトソーシングではなく中間財生産者を自らの組織内に取り込むこともでき、南のハード生産者を取り込めば、それは南への直接投資としてカウントされる。組織のガ

バナンスには固定的費用がかかり、その固定費用は組織形態に依存する。ここでは、ハード生産を南で行う方が北で行うよりもガバナンス費用は高く、同じ生産地ならばアウトソーシングするよりも自ら中間財生産者を組織内に取り込む方がガバナンス費用は高いとして分析が進められる。すなわち、上添字の N は北、 S は南を表し、下添字の O はアウトソーシング、 V は川上企業の統合所有を表すならば、ガバナンス費用の大小関係は、 $f_{N \wedge N \wedge V} > f_{S \wedge S \wedge V}$ となる。また、ハード生産の限界費用（固定費用は存在しないとすると）は、賃金格

差を反映し南の方が低いとする。北の最終財生産企業がアウトソーシングを選択するか否かは、所有権アプローチが示唆するようにハードへの投資とソフトへの投資の相対的重要性に依存する。まずは、ハードの重要性が高いハード集約的産業を見てみよう。ハード集約的産業では、ハード生産者に投資への高いインセンティブを付与するのが重要になり、そのためハード生産者に最終財生産者と同等の交渉力を持たせるアウトソーシングが好ましい。アウトソーシングを行った方がガバナンスにか

かる固定費用を小さくすることもあり、このケースでは実際最終財生産企業は中間財をアウトソーシングすることになる。問題は、中間財を南の生産者から購入するか北の生産者から購入するかである。南へアウトソーシングする方がハード生産の限界費用は低いがガバナンスにかかる固定費用は高くなる。図4は、最終財生産企業の南にアウトソーシングするときの利潤と北にアウトソーシングするときの利潤をそれぞれ最終財生産企業の生産性の関数として描いたものである。ここからわかるように、生産性が低い企業は北へのアウトソーシングを選び、生産性が高い企業は南へのアウトソーシングを選ぶことになる。生産性が高ければ高いほど生産量が多くなるので、限界費用が低い南を指向するようになるのである。

組織形態の企業間差異は、ソフト集約的産業においてより複雑化する。ソフト集約的産業では、最終財生産企業によるハード生産企業の統合所有が、ソフトへの投資インセンティブを高めるためには望ましい組織形態となる。このため、統合したときの方が生産の限界費用が低くなるが、

アウトソーシングをするときに比べ、ガバナンスにかかる固定費用は高くなる。従って図5に示されているように、例えば北でハード生産を行うとした場合でも、生産性がそれほど高くない生産量が少ない最終財生産企業は固定費用が低いアウトソーシングを選択するが、生産性が高い企業は統合を選択するようになる。また、アウトソーシング・統合いずれのケースについても、生産性が低い企業は北での生産を指向し、高い企業は南を指向するという図4で示されているような状況は変わらないので、この場合様々な組織形態が同一産業内で同時に観察されることになる。例えば、生産性の低い企業から順番に、北へのアウトソーシング、北での統合、南へのアウトソーシング、南での統合（直接投資）と組織形態が異なることも十分考えられる。生産性が高い企業ほどより広範囲にアクティブに活動するとこの理論は教えている。

Antras and Helpman (2004) は、契約の不完備性に注目することによって新たな貿易の発生メカニズムを提唱した。分析が示唆する組織形態は多彩であり、また現実的でもある。

メリッツ・モデル同様、複雑で深みのあるモデルのミクロ面が一般均衡分析に絶妙に組み込まれているというモデルの美しさも、高い評価を受ける一因だろう。

おわりに

伝統的貿易理論から始まり「新」新貿易理論に至るまでの国際貿易理論の発展を簡単に紹介してきた。経済理論研究は常に、「モデルを現実に近い「理想」という理想」と「モデルは解けるものではなくてはならない」という現実とのトレード・オフと闘っている。伝統的貿易理論から新貿易理論が生まれ、その基礎があったからこそ今「新」新貿易理論がある。モデルが現実を描写するという理想に一步一步近づいているのである。「新」新貿易理論の一つの方向性としては、企業間格差の源泉である生産性の違いを生み出す「超」ミクロ的要素をモデルに組み込み、生産性の違いをもモデル内で説明していくことだろう。経済理論は益々ミクロになっていく。

【参考文献】

- Antras, Pol and Elhanan Helpman (2004), "Global Sourcing," *Journal of Political Economy*, 112, 552-580.
- Helpman, Elhanan (2006), "Trade, FDI, and the Organization of Firms," NBER Working Paper 12091.
- Helpman, Elhanan and Paul R. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, MIT Press, Cambridge.
- Melitz, Marc J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity," *Econometrica*, 71, 1695-1725.

柳川範之 (二〇〇四)、『契約と組織の経済学』、東洋経済新報社。

