

<海外文献解題>

Ervin Ernst

*International Commodity Agreements-
The System of the International
Commodity Market*

Martinus Nijhoff Publishers, Hague, Boston, London, 1982.

入 江 成 雄

はじめに

本書は当初ハンガリー語で書かれ、その後二人の訳者によって英訳されたものである。本書は社会主義圏の著者による国際商品協定の研究であり、著者の立場上、その発言がやや制約されているようにみられる諸点もあるが、社会主義圏の経済学者が国際商品協定をどのようにとらえているかを知るうえでも興品深いものがある。

ところで、本書は次の4章よりなっている。

第1章 国際貿易における一次産品

第2章 国際商品市場規制の試み

第3章 国際商品協定—その運用

第4章 国際商品協定の基礎としての調整機構

本書は今日までの国際商品協定の発展の跡を歴史的にとらえ、それが「一次産品市場を規制しようとする有意義な努力」であり、「自動的に調

整の行われなない一次産品市場に計画的要素を導入するものである」と評価している。この点、いかにも社会主義圏の経済学者らしい考え方であるが、それについては後述することとし、本書の内容の紹介を続けることとしよう。まず、本書は国際商品協定の発展を次の3段階に分けている。

(1)世界恐慌以前の一次産品カルテル

(2)1930年代の一次産品市場の統制計画

(3)第2次世界大戦後の国際商品協定

(1)の市場統制計画を特徴づけるものは、それが生産者＝輸出者による一次産品価格を統制しようとする独占的取り決めであって、生産＝供給を需要に見合うようにしようとするカルテルの形をとっているという点である。また、(2)の市場統制計画はあくまでも生産者＝輸出者中心の協定ではあったが、それは一次産品市場における諸活動が政府レベルで効果的に統制されうることを示すものであった、とされる。さらに、(3)の段階になると、市場統制の試みはハバナ憲章によって公認され、国連の主導のもとに輸出国と輸入国とが平等な立場で参加するという政府間協定の形をとり、それは名実ともに国際商品協定とよばれるにふさわしいものとなった、というわけである。

以下、これらの発展段階について、本書の説明に従いつつ、やや詳細にみてみよう。

1. 1910—20年代における市場統制計画としての一次産品カルテル

本書は国際商品協定の淵源を1910—20年代の一次産品カルテルに求め、それについてかなり詳細に述べている⁽¹⁾。

まず、著者は供給がタイム・ラグを伴いつつ需要に追従していくのが一次産品市場の1つの特徴であるとし、一次産品市場と工業製品市場とでは需要の変化に対する生産の適応度に大きな違いがあることを強調する。そ

して、このような理由から、1909—10年に行われたゴム・プランテーションへの投資は第一次世界大戦の最終段階である1917年になってはじめて収益を生むようになった。いいかえれば、戦争が終るころになって、供給は需要に追いつくことになったわけである。一方、1917年に天然ゴム価格は取引所で騰貴したが、海上輸送能力が不足していたために、消費地では価格が上昇しているのに対して、産地である東南アジアでは在庫が増加することになってしまった。こうして、ゴム生産者は自発的な統制計画を導入し、生産量を総生産能力の75%に削減するにいたった。

第一次大戦後、需要は低下し、海上輸送能力も増加したので、市場統制計画は機能後1年にして消滅し、価格を維持しようとする試みはもはや放棄されてしまった。ところが、戦後の好況期が終ろうとしていた1920年秋に、ゴム価格は50—60%ほど下落した。そこで、生産者は前回と同じような自発的統制計画を再導入することになった。この統制計画は1922年に実施され、そのメンバーにはマレー半島と当時のもう1つの英国植民地セイロンの生産者が含まれていた。しかしながら、生産者が輸出量を制限していたにもかかわらず、取引所の価格が下落を続けるという事態が出現した。これは統制計画に参加しなかった生産者、つまりアウトサイダーによって輸出制限が利用されたことによるのであって、その結果、オランダ領東インド（現在のインドネシア）の生産者はその生産量を拡大し、マラヤとセイロンの有力な競争者となったのである。こうして、この市場統制計画は1928年に崩壊するにいたっている⁽²⁾。

銅についても、ゴムと同じような状況がみられる。銅需要は第一次大戦中に大幅に増加していたが、大戦が終り平和時になると、膨大な在庫が蓄積されていた。そこで、銅の生産者と輸出者は銅の市場価格を安定させようとして、銅の生産量を制限するという手段に訴えることになり、ここにアメリカの生産者によって銅の国際カルテルである銅輸出者連合（Copper

Exporters' Incorporation) が1926年に結成された。当時アメリカ企業は世界の銅生産量の75%を支配していたが、アメリカ企業はその当時の銅生産量の15%のシェアを与えることを条件に、カタンガの銅生産者にかれらの独占機構に加盟するように説得した。やがて在庫がなくなり始めたために、人為的な生産制限は効果を発揮して、銅価格は上昇し1928年には以前の価格水準の2倍にもなっている。

1929年に取引所における銅価格は空前の高値を示すことになったが、これは買い手の不買運動を誘発することになる。その結果は驚くべきものであり、独占機構である銅輸出者は2、3日のうちに価格を1/2ほど引き下げざるをえなかった。だが、1929年秋に勃発した世界恐慌にもかかわらず、銅輸出者は、かれらが世界市場の支配権を完全に失いカルテルが崩壊するにいたった1930年までは、価格を取引所で何とか維持することができた。とはいえ、カルテルの存在はアウトサイダーに北ローデシア（現在のザンビア）で銅鉱床を開発させることになった。こうして、銅カルテルは、新しい銅鉱床の開発とそれに伴う供給量の増大をまねいたのである。銅の市場統制計画の場合には、このようなアウトサイダーによる生産の拡大とあいまって、不買運動という消費者の統合的行動と世界恐慌とがカルテルの崩壊を早めることになった、とされている。

ゴムおよび銅カルテルを通して以上にみてきたような、1910—20年代の一次産品価格を統制しようとする独占的取り決めは、すべて生産者＝輸出者によって試みられたものである。こういった取り決めは工業製品の分野で使用されているカルテルという方法を一次産品に適用するものであり、そこに無理があることはすでに指摘したとおりである。

2. 1930年代の一次産品の市場統制計画

世界恐慌は独占的な市場統制カルテルが自らに課された課題に対処でき

ないことを証明することになったが、こういった失敗を教訓として1930年代に締結された市場統制計画には政府が介入することになり、それが1930年代の市場統制協定の1つの特徴となっている。すなわち、政府は対策を講じたり、行政上・金融上の規制を実施することによって、協定に対して直接的・間接的に援助を与えたわけである。

ところで、1930年代に締結された一次産品の市場統制計画には、次のものがある。

すず，砂糖：1931年に締結

茶，小麦：1933年に締結

天然ゴム：1934年に締結

銅：1936年に締結

政府の介入にはたとえ少数派としてでも政府自身が調印者となっているケースと、政府が協定に調印しないまでも統制計画の実施面でなんらかの役割を果たすというケースの2つがあり、小麦，天然ゴムおよびすずに関する市場統制協定では関係政府が生産者＝輸出者とともに協定に調印するという形がとられている。とくにこの時期に締結された天然ゴム協定は1910—20年代のそれと大いに異なるものであって、それは大英帝国，オランダ，シアム（現在のタイ）およびインドシナ（現在のベトナム社会主義共和国，ラオスおよびカンボジア）の諸政府によっても調印されたのである。また、本書はこのような政府の参加によって協定の独占的性格が除去されると述べているが、これはいかにも計画経済圏の経済学者の論理であるといえそうであり、国家の参加によってすべてが正当化されるというわけにはいかないであろう。

さらに、この当時の一次産品の市場統制協定は、依然として生産者＝輸出者側の利益の増大という特徴をもつものであった。すなわち、協定のなかで輸出者が支配的な役割を果たしたのである。同時に、多くの輸出者を

結集させるために、天然ゴム協定にみられるように市場統制計画をますます国際的なものにする努力が払われたのであるが、その究極的目的は市場統制協定のマーケット・シェアを高めることによって、市場支配力を強化することにあった。

いずれにしても、この当時の市場統制協定は、輸入者が十分な権限をもつメンバーとして協定に積極的に参加する機会を与えるものではなかったのである。とはいえ、1920年代の銅市場における消費者の不買運動という教訓から、いくつかの市場統制計画（小麦、天然ゴムおよびすずに関する協定）においては、輸入者（消費者）が協定の実施面で、たとえ十分な権限をもつメンバーとしてではないにせよ、積極的な役割を果たすことが認められるようになった。このことは、輸出者がその戦略を短期的な利潤の極大化から中期的もしくは長期的な最適利潤の獲得へと切り換え、また輸出者と輸入者双方の利益が考慮されるようになったことを意味する。要するに、一次産品市場では買い手（輸入者）と売り手（輸出者）の利益が、従来考えられていたほど著しく異なるものではないことが認識されたわけである。また輸出者は、利潤の極大化がその反動をまねくことになり、価格を引き上げようとする極端な圧力が有害な結果をもたらすことに気づいたのである。

一方、在庫の保有という問題が、1930年代の市場統制計画では大きな問題であった。消費者は世界恐慌が勃発する前に大量の在庫を蓄積していた。そういった在庫の一部は投機的なものであったが、消費者が大量の在庫を処分することによって、恐慌はやがて一次産品の生産者や輸出者に波及することになった。これは、在庫を保有する消費者が不況時には買い付けをやめ、さながら以前に蓄積した投機的在庫を販売することによるものである。

投げ売りされる大量の投機的在庫は市場に深刻な影響を与える。だが反

対に、消費者が自由にできる在庫をもたないときに、どのような問題が発生するかについても考えてみなければならない。在庫が保有されないとなれば、需要が増加するときにその需要を満たせなくなるのであるから、価格は騰貴することになるだろう。商品が不足し、価格が騰貴しているときに、輸出者が在庫を保有していて、その在庫の一部を市場に放出するならば、輸出者は消費者の在庫保有政策をうまく操ることができたというのが、1930年代における輸出者の重要な認識であった。こうして、在庫保有を義務づけるという考え方と慣行は、1930年代の一次産品の市場統制協定の新しい特徴となった、とされる。

緩衝在庫の保有を義務づける規定の根底には、次のような配慮がある。まず、生産者＝輸出者は、かれらが十分な規模の在庫を保有するならば、消費者はもっと少量の在庫をもつことになり、と考えた。そうすると、輸出者が緩衝在庫を保有することによって、かれらの資金的負担は増大することになるが、その反面、輸出者にはかれらが市場で有利な立場を確保できるという思わくがあった。つまり、輸出者は、投機的取引に関するかれらの予想が的中するならば、それによって得られる利潤によって、在庫保有コストは十分に償われると考えたわけである。これがやがて緩衝在庫の設置をまねき、緩衝在庫は当時の国際貿易協定の枠組のなかではじめて使用されることになった。

さらに、1930年代の市場統制協定では生産割当と輸出割当が主たる規制手段として使用されたが、割当量は協定締結以前の数年間にわたる実際のデータにもとづいて決定された。これは必然的に、最近時に行われた投資もしくは現在行われつつある投資が考慮外におかれ、またそれらの投資が生み出す効果が考慮外におかれていることを意味するものであった。そして、この問題は、今日にいたるも満足のいく形で解決されていない問題でもある。

3. 第二次大戦後における国際商品協定の出現とその後の発展

1930年代の一次産品の市場統制協定は、第二次世界大戦の勃発によって消滅した。だが、それらの市場統制協定は、戦後の国際商品協定に少なからぬ影響を与えている。また、1930年代の統制協定の実施にさいして得られた経験から、戦後の商品協定は政府間協定となり、輸入国と輸出国とが平等な立場で協定に参加するという形がとられるようになった。

さらに、1930年代の統制協定の考え方は、第二次大戦直後の「ハバナ憲章」にも継承されている。この憲章は成立こそしなかったものの、今日のガット機構の基礎となっており、自由貿易原則を標榜するものであることはよく知られるところである。しかしながら、「ハバナ憲章」はその例外条項として、ある種の一次産品については生産、貿易、供給面で特別の困難が伴うことから、それによる混乱から生じる経済的な不利益を防止するために、政府間で国際商品協定を締結することを認めている。

すなわち、当該商品の過剰生産が生じ、したがって価格下落と過剰在庫が生産者の深刻な負担を意味するときにはいつでも、国際商品協定の締結が認められる。とくに過剰生産が失業をまねき、労働力の他部門への移転が不可能である場合には、事態はまた決定的となる。そして、このような条件の1つが満たされたとき生産国が考えるときにはいつでも、生産国は国連に対して当該商品に関する会議の開催を要請することができ、その商品の生産、消費もしくは輸出入に大きな関心をもつすべての国は、この会議に出席できる。次に、このような要請もしくは提案が国連に提出されたときには、国連はその一次産品に関する諸問題をもっと十分に理解するために研究グループを任命する。こうして、研究グループは当該一次産品に関するあらゆる問題を詳細にかつ多くの側面から検討し、国際商品協定が市場を安定化するために適切なものであると考える場合には、商品協定の締

結に関する提案を行うことになる。こういった趣旨の一般原則は1947年に成文化され、今日にいたるまで国際商品協定の制定面で支配的な役割を果たしてきた。

このような経緯を経て、第二次大戦後の国際商品協定では国連の果たす役割が増大し、それが戦後の商品協定のもう1つの特徴となっている。すなわち、国連が国際商品協定の諸条件の制定に参加したのであり、国連の援助のもとに国際商品協定はより精緻なものとされたのであって⁽³⁾、その点で戦後の商品協定は1910—20年代および1930年代の市場統制協定と本質的に異なるものであった。

さて、その後1950年代から60年代にかけて南北問題が台頭し、1964年には第1回UNCTADが開催されたが、この会議は国際商品協定の歴史に新しい1章を開くことになり、それを契機に一次産品の世界市場の規制は政治的性格の強い問題となったのである。第1回UNCTADが採択した勧告には、とくに次のものが含まれている。

- 問題とされている一次産品の生産に従事する開発途上諸国のうちの効率的生産国に対する市場機会を増加させること。
- 小さな潜在的輸出能力しかもたない開発途上諸国が、世界貿易に参加するために所与の一次産品の経済的生産水準を達成できるようにすること。
- 開発途上諸国からの潜在的生産者の経済的生産と市場への接近を妨害しないこと。

これらの条項には、相矛盾する要素が含まれている。つまり、一方では効率的生産国に対する市場機会の増加が説かれているのに、他方では小さな潜在的輸出能力しかもたない開発諸途上国の世界市場への参加の必要性が強調されている。この矛盾は、経済発展水準の低い諸国がどのような犠牲を払っても輸出所得を得たいという願望をもち、たとえその生産が経済

的でないにせよ、一次産品の生産を推進するという事実起因している。また多くの場合、こういった限界生産国が供給する一次産品の品質は劣るものであったが、それらの諸国が世界貿易に参入してきたことも事実である。

そして、このような諸国の世界貿易への参入は一次産品価格を押し下げる圧力として作用するのであるから、それは決して開発途上諸国の輸出所得の安定化に寄与するものではありえなく、むしろ伝統的な一次産品輸出国の輸出所得に不利な影響を与えることになる。このようにUNCTADはその勧告のなかで限界生産国の存在に政治的考慮を払わざるを得なかったために、経済的要素が背後に追いやられてしまい、国際商品協定は政治的性格の強いものとなり、それが第1回UNCTADで採択された大胆な構想を実行に移すにさいして大きな障害となった、とされる。

さて、この間に、1953年の国際砂糖協定が輸出割当協定の形で締結されたのをはじめとして、1956年には第一次国際すず協定が緩衝在庫方式と輸出割当方式の併用という形で発効しているし、1957年には最初の国際コーヒー協定が輸出割当協定の形でラテンアメリカの主要生産国によって締結されている。さらに、このほかの国際商品協定としては、1972年に採択された第一次国際ココア協定などがある⁽⁴⁾。

いずれにしても、次に特筆されるべきは「一次産品総合プログラム」についてである。1976年5月にナイロビで開催された第4回UNCTADでは一次産品貿易の市場組織化に特別の関心が払われ、一次産品総合プログラムに関する決議が全会一致で採択されている。この決議は開発途上諸国の経済的地位を高め、それらの諸国の輸出所得を安定化させ、継続的に増加させることを目的とするものであるが、それはとくに総合的アプローチの必要性と、開発途上諸国が利害関係をもつ一次産品の市場構造を改善するための世界的措置の計画であって、すべての諸国の利益に一致する一次

産品総合プログラムの必要性とを強調する。

総合プログラム決議は4つの章からなり、その目的、対象とされる一次産品、その実行にさいして使用されるべき国際的手段および実行スケジュールについて論じている。総合プログラムの目的は、開発途上諸国の目的と考え方に一致するものであって、それは「開発途上諸国の交易条件を改善するために、また先進諸国と開発途上諸国との間の経済的不均衡を除去するために、開発途上諸国の貿易拡大と多角化、生産能力の改善と多角化、生産性の向上および輸出所得の増加に向けてインフレーションの悪影響を阻止し、それによって実質所得を維持することを勘案して、開発途上諸国の利益になる協調的な努力が払われるべきである」と述べている。また、この決議によると、総合プログラムにもとづく国際商品協定の対象とされる一次産品は次の18品目とされる。

バナナ、ボーキサイト、ココア、コーヒー、銅、綿花、硬質繊維、ゴム、鉄鉱石、ジュート、マンガン、食肉、燐産鉱物、砂糖、茶、木材、すず、植物油

さらに、一次産品総合プログラムに伴う「一次産品のための共通基金を設立する協定」は第1の窓と第2の窓からなり、前者は国際商品協定の緩衝在庫のための融資基金、後者はバナナなど在庫として保管できない一次産品の研究開発、生産性向上、市場開発のための融資基金である。本書は共通基金に関する協定の内容および協定成立のための交渉過程について詳細に述べているが、本書の書かれた時点ではこの協定はまだ成立していない。

4. 理想と現実

ひと言でいうと、本書は国際商品協定の発展史について述べたものである。とくに1910—1920年代や1930年代の市場統制協定についてはあまり知

られていないので⁽⁵⁾、それに関する本書の説明は非常に興味深いものがある。そして、本書は1910—20年代の市場統制協定から今日の国際商品協定にいたるまでの一次産品市場の組織化の歴史を「一次産品市場への計画的要素の導入」の過程としてとらえ、さらにその過程を3つの段階に分けたうえで、それらを一恐慌や第二次世界大戦による中断はあったものの、いわば連続的な関連のある過程として考察している。

それならば、本書はこれまでの国際商品協定による一次産品市場組織化の試みをどのように評価しているであろうか。それについて、本書はまず次のように述べている。

「商品協定が単に輸出諸国と輸入諸国との利害関係の妥協の産物であるとみなされるかぎり、また商品協定が市場価格の変動に対処するためのものであるという考え方に立つかぎりでは、商品協定を締結するという努力は長い間ほとんど成功を見ていない。」(p. 64. ただし強勢は引用者による)

また、他のところでは次のように述べている。

「結論として、われわれは国際商品協定が一次産品の国際市場の規制面で重要な役割を果たしたと行うことができる。一次産品に関する諸計画は一次産品市場を規制しようとする有意義な努力であった。」(p. 112)

さらに次のようにも述べている。

「輸入国(消費国)の参加と関心は輸出国(生産国)にとって必要不可欠なものであったが、それは輸入国が輸出国によっては不可能な施策を講じることができたからにはほかならない。このようにして、輸入国は協定に未加盟の輸出国を市場から排除することができたのであり、したがって市場は協定加盟の輸出国にとってより安定したものとなった。」(p. 136)

要するに、国際商品協定は価格安定化という面ではほとんど成功を見ていないが、一次産品市場を計画化・組織化することによって需要・供給を均衡化させ、過剰生産を回避しようとする努力は高く評価したい、という

ことになるであろう。だが、この結論は、個々の商品協定の成果に関する本書のコメントを見ると、やや不明確となる。まず国際すず協定の成果について、本書は次のように評価している。

「結論として、国際すず協定はすずの国際市場の需要・供給を効果的に規制するものであると述べることができる。これは、すずの国際取引を安定させる傾向がある。」(p. 117)

また、国際コーヒー協定の成果についても、次のように述べている。

「要するに、われわれは複雑なコーヒー市場が1960年代および1970年代に実施された国際商品協定によって、多少なりとも満足できるような形で規制された、と述べることができる。国際コーヒー協定はまた、関係生産国と輸入国との対立を防止すること、さらには国際コーヒー市場で均衡を維持することにも寄与したのである。コーヒーというこの熱帯産農産物に対する輸出国と輸入国の共同の市場規制努力は、成功をおさめたと言うことができる。」(p. 122)

本書はあくまでも一次産品市場の計画化への努力を重視し、それを高く評価するものである。だが、それと同時に、後者の2つの引用文は、**国際商品協定という政策手段が適切であったために**、一次産品市場の需要・供給が均衡化されえたことをも示唆している。しかし、そう解釈すると、需要・供給が均衡化されえたのであれば、当然それによって激しい価格変動も回避できたはずであり、最初の引用文にあるように「商品協定が市場価格の変動に対処するためのものであるという考え方に立つかぎりでは、商品協定を締結するという努力は長い間ほとんど成功をみていない」とは言えなくなってしまう。どうも釈然としない点である。おそらく、このような部分的な成功はあったが、全体的にみると、不成功に終わっているということであろう。現に本書は国際小麦協定が成功裏に機能していない点についてふれ、この事実は「多国間の国際商品協定による国際貿易の規制が政治的出来事に反応しやすい商品の場合には、むずかしい課題であることを

証明している」と述べているし、また国際ココア協定がココア市場における価格変動に対して限られた効果を発揮しているにすぎないことをも指摘している。

しかし、いずれにせよ、市場を組織化・計画化しようとする既存の国際商品協定という政策手段には問題がある、と私は考える。本書が指摘するように、既存の国際商品協定による価格安定化施策である輸出割当協定と緩衝在庫協定とは、いずれも供給量を調整することによって価格安定化を試みるものである。しかし、こういった供給調整型の価格安定化施策は、現実の一次産品の価格変動に対処するには適していないようである。以下それについて説明しよう。

さて、一次産品はその価格変動の主たる原因が何であるかによって、次の3つのカテゴリーに分類できる。

- (1)供給側要因の変化が価格変動の主因となる商品(供給シフト型商品)。
- (2)需要側要因の変化が価格変動の主因となる商品(需要シフト商品)。
- (3)代替商品の価格との関係からその価格が決定される商品。

たしかに、供給調整型の既存の国際商品協定は(1)の供給シフト型一次産品の価格安定化には有効であるように思われる。しかしながら、(3)のカテゴリーに入る一次産品の価格安定化に対して既存の商品協定がまったく無力であることは当然のこととしても、(3)の需要シフト型一次産品の価格安定化についても既存の商品協定は需要側要因の変化を供給側から調整することになり、そこに無理があるのであって、その場合には、価格安定化の結果として、輸出所得は減少することになろう⁽⁶⁾。ここで留意すべきは、一般的に使用されている「安定価格」という用語はやや曖昧であり、その解釈には議論の存するところであるが、商品協定の究極的目的は一次産品価格を安定化することを通して、その輸出所得の安定化を図ることにあり、単に価格の安定化にとどまるものではないという点である。そして、国際

貿易の対象とされる一次産品には(2)と(3)のカテゴリーに入る商品が圧倒的に多く、この観点からすると、既存の国際商品協定による一次産品の輸出所得安定化効果には基本的な問題がある、と言えよう。

さらに、本書がカルテルと国際商品協定とを区別している方法にも問題があるように思われる。まず本書が、カルテルと商品協定のボーダーラインをどこに求めているかをみてみよう。本書は次のように述べている。

「しかしながら、その用語の古典的な意味で〔1930年代の〕国際商品協定を独占的カルテル協定とみなすことは誤りであろう。その理由は、政府がすでに商品協定に参加しており、政府の役割は独占的傾向をとり去るからである。」

(p.44)

すでにふれたように、国家が参加することによって、カルテル的性格が除去できると考えることはできないであろう。第二次大戦前のカルテルには政府主導型のものが多かったが、それらは競争を排除・制限し市場支配力を発揮するという、独占的性格をもつものであった、ことをここで強調しておく必要がある。

しかしながら、カルテルと国際商品協定とをどう区別するかは事実むずかしい問題であり、今日の国際商品協定を「公認カルテル」であるとみなすことすら可能である⁽⁷⁾。おそらく、それらを区別する現実的な規準は、輸入者もしくは輸入国が参加することによって、商品協定が輸入者＝輸入国の利益をも考慮したものとなりうるかどうかという点にある。

とはいえ、輸出割当方式の商品協定は本質的にカルテル的性格の強いもののように考えられる。1910—20年代や1930年代の一次産品カルテルは輸出割当と価格に関する協定であり、それはまた多くのカルテルが採用している方法でもあるが、今日の輸出割当方式の商品協定もそれと同様の内容を含むものである。そして、このような輸出割当方式にもとづく協定は、本書も示唆しているように、長期的には国際貿易の縮小と貿易量の減少を

まねくことになろう。

一次産品問題は「古くて新しい」問題であり、一次産品市場を組織化し価格安定化ひいては所得安定化を図るという理想には誰しもが賛同するところであるが、現実には厳しくそれにはこのような理論的問題ばかりでなく、国家の利害関係の対立をも含む、さまざまな協定の運用上の問題が伴い、いまだに理想と現実との隔りはきわめて大きい。

たとえば、国際商品協定の理論的な問題であるとともに運用上の問題ともなっているのは、価格範囲つまり最高価格と最低価格をどこに設定するかという問題であり、これは「公正な価格」もしくは「長期均衡価格」とは何かという問題に結びつく。ところが、長期均衡価格の評価自体に技術的な問題があるとともに、実際面では価格を引き上げようとする生産者の圧力、さらには輸出国と輸入国との利害関係の対立といった問題がこれにはからみ合ってくる。しかしながら、この問題に対して、本書は「効果的な価格範囲の最適規模がどのようなものであるかを述べることはむずかしい」つまり「所与の一次産品の市場動向を中期（3—5年）について推定することはむずかしい」と述べたうえで、「近年においては国際商品協定は価格の最適有効範囲を弾力的に解釈してきており、協定本文では具体的な数字を明示せずに、協定の運用期間中の価格範囲の決定を実行機関に委ねている」（p. 139）と指摘するにとどまっている。実際にそのとおりであろう。だが、問題の核心はまさにこの点にあるのであって、キンドルバーガーはこの問題こそが商品協定を効果的に機能させるキー・ポイントであるとしている⁽⁸⁾。実行機関に委ねてうまくいってほしいが、うまくいっていないのが現状なのであるから、問題とされるわけである。

しかしながら、以上にみてきたような問題はあるが、そうだからといって、本書の価値は損われるものではない。とくに本書が社会主義圏の著者による国際商品協定に関する研究であることを考慮すると、著者は結論と

して資本主義的な商品協定の存在理由そのものを頭から否定するか、それとも商品協定が社会主義経済へと通じる経済の計画化への道であるとするか、いずれかの選択をとらざるをえなかったのではなからうか。そして、西側の近代経済学に造詣の深いところから、本書の著者は後者の方法を選択した、と考えられよう。明らかに、社会主義圏の経済学者と自由市場経済圏に生きるわれわれとの間には価値観の相違が存在するのであり、それを考慮に入れて本書の価値を評価する必要があるように思われる。

注(1) この当時の一次産品カルテルについて詳細に述べた文献としては、本書のほかに United Nations, *International Cartels*: League of Nations Memorandum, Lake Success, 1947. 長谷川幸生, 入江成雄, 森田憲訳 『国連報告書・国際カルテル』昭和55年があり、とくに同書の付表Ⅰには事実関係についてのきわめて詳細な記載がある。

(2) アウトサイダーの存在について『国連報告書・国際カルテル』は、「カルテル加盟者のみによって採用された生産量ないし輸出量の制限はアウトサイダー側で同時に行なうその拡大のために効果を失うことになるものようである。アウトサイダーを国内カルテルへ参加させることは強制できるが、国内の企業集団を自発的な国際カルテルに参加させるよう強制することははるかに難しい。」(邦訳, 47ページ)と述べ、アウトサイダーの存在が一次産品カルテルの崩壊に結びつきやすいことを示唆している。

(3) 国連主導型でない第二次大戦後の国際商品協定としては、国際茶協定があげられる。この協定は1950年に5年間を有効期間として発効になり、加盟国はインド、パキスタン、セイロンおよびインドネシアであったが、これには国連は関与していない。その理由は国際茶協定の草案作成時には茶生産がいずれの生産国においても国際商品協定の制定を必要とするほどの(輸出所得面での損失もしくは失業という観点からみて)重大な経済問題を意味するとは考えられなかったためである(本書 p. 61-62)。

(4) このほかに国際小麦協定があるが、最初の小麦協定は農業恐慌に対処するために、小麦の作付制限を伴う割当を価格安定化メカニズムとして、1933年に締結されている。戦後の協定は3年間を有効期間として先進諸国を中心に1949年に成立している。

(5) この種の歴史的考察にもとづく研究としては Carmine Nappi, *Commodity Market Controls*, D. C. Heath and Company, Lexington, Massachusetts, Tronto,

1979. があるが、同書は1910—20年代の一次産品カルテルにはわずか3ページを費しているにすぎない。

- (6) これについての詳細な説明は、入江成雄「輸出所得向上化施策としての国際商品協定の有効性とその限界」（国際経済学会編『国際貿易体制の現状と将来—貿易秩序の確立をめざして—』世界経済研究協会，昭和58年）80—83ページをみられよ。
- (7) 今井賢一「国際産業組織と資源問題」（『季刊現代経済—国際経済の今日的課題—』日本経済新聞社，昭和48年12月）109ページ。
- (8) C. P. キンドルバーガー著，相原光，諸田原涓一，志田明訳『国際経済学・第4版』評論社，昭和47年，162ページ。