

戦略的相互依存とダンピング規制¹⁾

清野一治

1. はじめに

近年、ダンピングならびにその規制をめぐる、各国間の摩擦が深刻化しているように思われる。従来であれば、ダンピングは、履物や衣服といったいわば軽工業品産業で問題となったのに対して、近年のダンピング問題の特徴は、鉄鋼、カラーテレビ、自動車、そして半導体など次第にいわゆる技術集約性の高い産業で起きているという点にある。

履物や衣服、雑貨といった財の場合のように、比較的、市場への参入障壁は低く、したがって近い将来にわずかでも利潤が見込める場合には、多くの中小企業が新規参入し、それが短期的には原価を割るダンピング輸出につながる傾向がある²⁾。しかし、これに対して上に挙げたような(何らかの意味で)技術集約度の高い産業では参入障壁は高く、上述のような短期的な過剰参入に伴うダンピングはなかなか考えることができない。このような参入障壁を築き上げる主な要因として次の3つがある。

第1に、設備、広告・宣伝、技術開発などにかかわる大規模な投資に伴って発生するサンク・コストの存在である。第2は、累積生産量の増大に伴って働く習熟効果である。そして、最後に製品相互間の互換性が問題となる場合には、買手側に無視できない他製品へのスイッチング・コストを生むネットワーク外部性の働きである。

こうした参入障壁があるために、産業は自ずと寡占的となる。本論文では、こうした寡占産業において、輸入国が何らかの基準に則って輸出企業によるダンピング行動を規制するとき、それが輸入国の国内市場のパフォーマンス、と

りわけ経済厚生にどのような影響を及ぼすかを検討する。分析に先立ち、寡占産業におけるダンピング規制を検討する際に重要な4つの論点について整理しておこう。

第1の問題は、ダンピングとはどのような現象であり、それが発生する経済的要因はなにかということである。第2は、ダンピング規制に際して採用されるダンピング認定基準はどうあるべきか、という問題である。第3の問題は、何らかのダンピング認定基準を用いてダンピングを規制するとき、それは有効か、つまり輸出企業によるダンピング行動をあらかじめ阻止できるか、ということである。最後の問題は、ダンピング規制は、輸出企業によるダンピング行動阻止に加えてどのような副次的な影響をもたらすかということである。

第1の問題は、既に清野・柴山[1992]で包括的な検討を加えたので本論文では取り上げない。その主な結論だけを述べれば、寡占企業によるダンピング現象は、市場間価格差別もしくは異時点間価格差別として整理可能だということである³⁾。そこで、本論文ではこうした価格差別のうち市場間価格差別としてのダンピングだけに着目し、輸出企業と輸入競争財を生産する輸入国企業間の戦略的相互依存関係が、残りの第2から第3の問題にどのようにかかわっているかを検討する。

2. ダンピング規制の発動基準

まず初めに、ダンピング規制の発動基準について考えよう。ガットならびに主要先進国のダンピング規制法では、次のような2つの基準に照らしてダンピングを行う企業に対して反ダンピング税が課されることになっている⁴⁾。

第1に、現実の輸出価格がその生産・輸出版売にかかわる原価を割っているか否かである。これはいわゆる原価割れダンピングといわれるものに相当する。この原価をもとにして算定される適正輸出価格と現実の輸出価格の差がいわゆるダンピング・マージンである。そして、第2の判断基準は、輸入国の国内産業に対する実際、もしくは潜在的な被害があるか否かという判定基準である。法律の規定に関する限り、まず第1の基準によりダンピング行為が行われているか否かが判定され、そのうえで第2の基準により当該国の輸入競争産業が「実質的損害」を被っているとの判断が下されると、最高ダンピング・マージン相当分の反ダンピング税が課されることになる。

これらの発動基準の規定ならびに運用にはいくつか重要な問題がある。まず第1のダンピング認定の基礎となる適正輸出価格の算定については、次のような2つの問題がある。

1つめの問題は、ダンピング判定基準となる原価が、経済学でいうなんらかの平均費用もしくは限界費用のいずれをさすかという問題である。ただし実際のダンピング規制政策の運用方法から理解すると、基準原価はなんらかの形で定義された平均費用に相当すると考えられる。

経済学的に考えれば、長期にわたって、とりわけ永久に平均費用を割る水準に輸出価格を設定するのは合理的ではない。そうした価格戦略をとれば、輸出企業は採算割れをおこし、操業を続けることができなくなるからである。その意味で、このような原価割れダンピング現象は、発生したとしても短期的な現象の筈である。すなわち、ある時期には原価を割る価格が設定されても、他の時期では原価を越えた価格がつけられるという、経済学でいう異時点間価格差別にあたる。こうした価格差別が実行可能であるためには、異なる時点間の価格差に乗じて利潤を得ようとする、異時点間の転売を通じた価格裁定が不可能でなければならない。この条件は、問題となる財がほとんど耐久性をもたない消耗品か、もしくは耐久性をもっても経済的寿命が十分短かったり、中古財の品質についての非対

称情報による問題を克服する費用が十分高ければ、問題なく満たされる⁵⁾。

いま1つの問題は、適正な原価を算定する場合に考慮しなくてはならない適正利潤率の問題である。仮に輸出価格が生産と輸出に直接かわる費用をカバーしていても、輸出国での国内販売価格、もしくは第3国輸出価格に比べて輸出価格が低くなっているとダンピングが行なわれていると判断される。この場合、輸出と国内販売での費用差を考慮しても、輸出における価格・費用マージン率が国内販売におけるそれよりも低いことが問題となっている。こうした価格差は、経済学的には地域間価格差別として考えられるが、貿易面での価格裁定が何らかの理由で不完全であれば、容易に発生する⁶⁾。また、輸入競争産業での標準的利潤率を下回る価格・費用マージン率の場合でも同様の問題が起こっているように思われる。

以上からわかるようにダンピング行為の有無を判定に基準とされる輸出価格は、単に生産・輸出に直接かわる費用だけではなく、例えば輸出企業の国内販売や輸入競争産業で得られる価格・費用マージン率で計れるような適正な利潤額をも含む適正な原価として算定される。以下では、このようにして算定される適正輸出価格とされるものをダンピング認定基準価格と呼ぶことにする。

第2の判断基準の背景には、輸入国政府による国内産業保護の意図がある。しばしば略奪的ダンピングが問題とされるが、これは、輸入国国内産業の存立が脅かされるがゆえに問題となる。だが、略奪的ダンピングそのものは理論的に発生を説明することは容易ではない。ライバル企業を市場から駆逐するために、たとえば原価を割る価格を付けても、永続的に原価割れ価格が付けられ続けることはない。そうしてしまえば、原価割れ価格を付ける企業自身が多大な損失を被ることになり、存続が危うくなるからである。早晚、原価を上回る水準に価格が引き上げられるのであれば、それを予期したライバル企業は価格引き上げ後の利潤を見込んでなかなか退出しようとはしなくなる。このために、

既存のライバル企業の市場を(少なくとも短期的に)奪い、駆逐しようとする略奪的ダンピングの発生は容易には起こりえない。むしろ、輸入国の国内産業保護という観点から問題となるのは、輸入国内の潜在的新規参入企業に対して参入機会を奪うような戦略的新規参入阻止行動である。そうした参入阻止行動がなんらかの意味でダンピングとなると、輸入国政府はそれを阻止するために、しばしばダンピング規制を行う傾向があるように思われる⁷⁾。

既に述べたように、ガットならびに主要先進国のダンピング規制法では、本来、まず第1の判定基準により(何らかの適正費用、適正利潤の概念に基づいて)算定された適正輸出価格よりも現実の輸出価格の方が低いか否かが吟味され、そのうえで第2の判定基準に照らして国内産業が実質的損害を被っているか否かが検討される。この限りでは、第1の判定基準でダンピングではないと判定されれば、輸出企業はダンピング規制を免れることになる。しかしながら、実際のダンピング規制では、輸入国政府は、海外からの強い競争圧力が国内の輸入競争産業に働き、縮小を余儀なくされつつあると判断されるときには、国内産業保護の目的で第2の判定基準を優先的に適用し、第1の判定基準をその結果に適応するようにゆがめようとする誘惑に駆られる。

いずれの判定基準を重視するのであれ、ダンピングが上述のような何らかの価格差別であれば、ダンピングの判定基準のあり方次第で輸出企業のみならず、輸入国の競争企業の行動も大きく影響を受けることになる。すなわち、ダンピングの判定基準が輸入国、輸出企業の本国、もしくは第3国の市場でのパフォーマンスになんらかの形で依存するという意味で市場連動型のダンピング認定であるか、それともそうした市場の動向からは全く影響を受けないという意味で市場独立型のダンピング認定であるかにより、ダンピング規制の経済効果は大きく異なってくる。とりわけ、前者の場合には輸出企業だけでなく、輸入国国内の企業も戦略的に行動して、ダンピング規制の効果が歪められてしまう

傾向がある⁸⁾。

節を代えて、こうしたダンピング規制ルールをあらかじめ読み込んだ各企業の戦略的行動がダンピング規制の効果にどのようにかかわっているかについて検討しよう。

3. 市場独立型ダンピング規制

まず、2つのダンピング規制の効果を検討する上で、共通の分析枠組みを構築しておこう。議論をできるだけ単純にするために、世界は自国と外国の2国からなり、それぞれの国には密接な代替財を生産・供給する企業が1社ずつ存在するものとしよう。自国企業は外国へ輸出するが、外国企業は輸出せず、外国市場は自国企業と外国企業が販売価格を戦略手段として競争するベルトラン複占にあるものとする。加えて、各国企業の限界費用は一定で、両国市場は互いに完全に分断されているものとする⁹⁾。また、叙述を容易にするために、自国を輸出国、外国を輸入国、そして自国企業を輸出企業、外国企業を輸入競争企業と呼ぶことにする。

このとき、輸出(または輸入競争)企業の販売価格を p (または p^*)、その需要関数を $D(p, p^*)$ (または $D^*(p^*, p)$)、単位生産費用を c (または c^*)とすれば、各企業の利潤は次式のように表わされる。

$$(1) \quad \pi(p, p^*) = (p - c)D(p, p^*)$$

$$(2) \quad \pi^*(p^*, p) = (p^* - c^*)D^*(p^*, p)$$

ただし、(1)式は輸出企業の利潤、(2)式は輸入競争企業の利潤を表わし、それぞれ自己の価格については厳密に凹だとする。均衡を記述するためには、反応関数を定義しなければならない。それは次のように表わされる。

輸出企業の反応関数：

$$\beta(p^*) = \arg. \max_{\{p\}} \pi(p, p^*)$$

輸入競争企業の反応関数：

$$\beta^*(p) = \arg. \max_{\{p^*\}} \pi^*(p^*, p)$$

以下では議論の見通しをよくするために、次のような仮定が満たされているものとする。

(仮定1) 各企業の価格は互いに戦略的補完関係にあり、反応曲線は右上がりである。

〈仮定2〉両企業の販売価格が同時に同額だけ上昇すれば、いずれの企業の需要量も減少する。

〈仮定3〉各企業の反応曲線に沿って両企業の価格が上昇するとき、その企業の需要量は増大するが、他企業の需要量は減少する。

反応関数を図示すると図1のようになる。横軸には輸出企業の価格、縦軸には輸入競争企業の価格が目盛られ、曲線 $\beta\beta'$ は輸出企業の反応曲線、曲線 $\beta^*\beta^*$ は輸入競争企業の反応曲線を表わしている。〈仮定1〉より各企業の反応曲線は右上がりとなっていることに注意されたい。

自由貿易均衡は、両企業の反応曲線の交点 E_0 で表わされる。以下、輸入国政府のダンピング認定基準価格 p_c は自由貿易均衡での輸出価格 p_0 よりも高い一定の値をとり(市場独立型ダンピング規制)、輸出企業はダンピング認定基準価格 p_c よりも低い輸出価格をつけると輸出価格と基準価格の差額(=ダンピング・マージン額)に相当する反ダンピング税が課されることをあらかじめ読み込んで行動するものとする。このような場合に、各企業の行動はダンピ

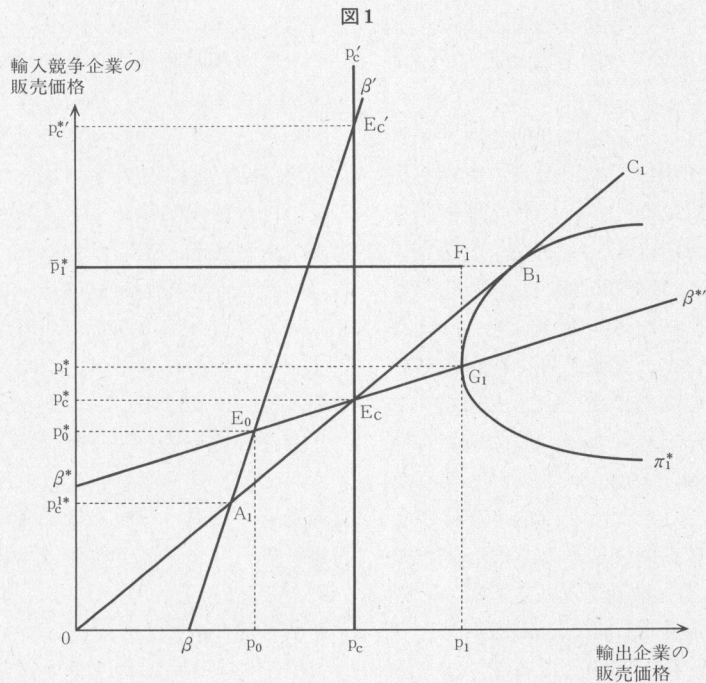
ング規制がない場合と比べてどのような影響を被るだろうか。

まず、上述のようなダンピング規制政策のもとでは、各企業の利潤は次式のように表わされることに注意されたい。

$$(3) \quad \pi^n(p, p^*) = \begin{cases} (p-c)D(p, p^*) & \text{for } p \geq p_c \\ (p-c)D(p+t_d, p^*) & \\ \text{otherwise where } t_d & \\ = p_c - p & \end{cases}$$

$$(4) \quad \pi^{*n}(p^*, p) = \begin{cases} (p^*-c^*)D^*(p^*, p) & \\ \text{for } p \geq p_c & \\ (p^*-c^*)D^*(p^*, p+t_d) & \\ \text{otherwise where } t_d & \\ = p_c - p & \end{cases}$$

(3)式は輸出企業の利潤、(4)式は輸入競争企業の利潤、そして t_d は反ダンピング税率を表わす。反ダンピング税の定義からわかるように、ダンピングが発生して反ダンピング税が課されるときには、関税込みの輸出販売価格は必ずダンピング認定基準価格と等しくなることに注意しよう。以下、図1を用いて、このようなダンピング規制が行なわれる場合について各企業の



反応曲線を求め、その上で均衡を求めてみよう。

図1で、輸出企業が直面するダンピング制約線は直線 $p_c p_c'$ として表わされている。輸出企業がこのダンピング制約線の左方領域内の販売価格を選べば、輸入国政府によりダンピングが実施されたと認定され、反ダンピング税が課される。まず初めに、輸出企業の反応曲線を求めよう。

輸出企業の最適反応価格がダンピング認定基準価格 p_c に等しくなる輸入競争企業の価格を p_c^* として、輸入競争企業がそれを上回る価格を付ける場合を考える。この場合には、輸出企業が自由貿易下の反応関数にしたがって最適反応価格を付けてもダンピング制約には抵触しない。それゆえ、実際にダンピング制約下の反応曲線は、自由貿易下のそれと一致する。

他方、輸入競争企業が p_c^* を下回る価格を付ける場合はどうか。自由貿易下の反応関数にしたがって最適反応価格を付けようとすれば、必ず反ダンピング税が課され、輸出企業は実質的にダンピング認定基準価格 p_c しか付けられないことになる。そうであれば、輸出企業は当初からダンピング認定基準価格に等しい販売価格を設定し、反ダンピング税を回避するほうが得である。それゆえ、この場合の輸出企業による最適反応価格はダンピング認定基準価格 p_c に一致する。

以上より、問題となる市場独立型ダンピング規制が課されるときには、輸出企業の反応曲線は折れ線 $p_c E_c' \beta'$ となる。では、輸入競争企業の反応曲線はどうだろうか。

輸出企業がダンピング認定基準価格 p_c よりも低い輸出価格を付ければ、輸出企業は必ず反ダンピング税を課され、関税込みの輸出価格はダンピング認定基準価格にまで引き上げられる。この事情を予め予期していれば、輸入競争企業はダンピング認定基準価格 p_c に対する最適反応価格 p_c^* を付けることになる。他方、輸出企業がダンピング認定基準価格よりも高い価格を付ける場合には、自由貿易下の反応関数にしたがって国内販売価格を付けることが最適である。以上からわかるように、問題となるダンピング

規制下では輸入競争企業の反応曲線は折れ線 $p_c^* E_c \beta^*$ となる。

このようにして求められる両企業の反応曲線の交点 E_c が、市場独立型ダンピング規制下の均衡となる。自由貿易の場合に比べて、輸出価格はダンピング認定基準価格にまで引き上げられ、それと共に輸入競争企業の国内販売価格も上昇する。ダンピング認定基準価格が自由貿易均衡における輸出価格に比べてそれほど高くなければ、ダンピング規制により各企業の利潤も上昇する。ダンピング規制は、両企業に暗黙のカルテルを容易にする働きを持つことがわかる。

この結果、各国の経済厚生は次のように変化する。まず、輸出国の厚生を輸出企業の利潤により評価すれば、それは改善する。他方、輸入国は、交易条件の悪化を被るだけでなく、輸入競争企業による国内販売価格の引き上げにより国内の資源配分上の非効率も拡大し、厚生は必ず悪化する。

4. 市場連動型ダンピング規制

それでは、輸入国政府が市場連動型ダンピング規制を行なう場合はどうだろうか。この場合、ダンピング発動基準が各企業の行動にどのように依存するかが問題である。2節におけるダンピング規制発動基準の議論に照らしてみると、大別して次のような2つのケースが考えられる。

第1に、ダンピング認定基準価格が各企業の価格決定行動に依存する場合である。特に重要なのは、輸出についての適正な価格・費用マージン率の算定である。すなわち、輸出企業の価格・費用マージン率が適正とみられる率を下回れば、ダンピングが行なわれていると認定される。この場合に適正マージン率は、輸出企業の国内販売におけるマージン率もしくは輸入競争産業での標準的なマージン率のいずれかが採用されよう。前者の場合には輸出企業は国内販売価格を、後者の場合には輸入競争企業が国内販売価格を引き下げること、適正マージン率を引き下げ、したがってダンピング認定基準価格を戦略的に低くすることができる。

第2に、ダンピング規制発動が輸入競争企業

が被害の程度に依存する場合がある。すなわち、被害の認定が輸入競争企業の販売額に依存して行なわれれば、実質的なダンピング認定基準として輸入競争企業の販売量、もしくはその販売シェアを考慮することができる。

それぞれのケースについて、ダンピング規制の経済効果について比較検討しよう。

4-1. 適正価格・費用マージン率規制

以下では、ダンピング認定基準価格を算定する際に用いられる適正価格・費用マージン率が輸入競争企業の価格・費用マージン率に等しい場合について、市場連動型ダンピング規制の効果を検討しよう¹⁰⁾。初めに輸入競争企業の価格・費用マージン率を計算しよう。これは次式のように計算される。

$$\rho^* = \frac{p^* - c^*}{c^*}$$

この価格・費用マージン率をもとにすれば、輸出企業に対するダンピング認定基準価格 p_c^1 は次式のように計算される。

$$(5) \quad p_c^1 = (1 + \rho^*)c = \frac{c}{c^*}p^*$$

輸出企業は、(5)式で示されたダンピング認定基準価格を下回る輸出価格を付けるとき、ダンピングしていると認定される。このようなダンピング制約は図1では原点を通る半直線 $0C_1$ として表わされている。この制約線の左方領域では、輸出企業はダンピング認定を受ける。

ダンピング認定が出されたときに課される反ダンピング税率 t_d^1 は、ダンピング認定基準価格と輸出価格の差に等しく、

$$(6) \quad t_d^1 = p_c^1 - p = \frac{c}{c^*}p^* - p$$

で与えられるものとする。また、各企業の利潤は(3)、(4)式と同様にして与えられることに注意されたい。この時の均衡を求めよう。

そのためにまず、輸出企業の反応曲線を求める。ダンピング制約線と自由貿易下の輸出企業の反応曲線との交点 A_1 に対する輸入競争企業の価格を p_c^{1*} とすると、輸入競争企業がそれ以下の価格を付ける場合には、輸出企業は自由貿易

易下の反応曲線にしたがって最適反応をする。そのように輸出価格を付けても、ダンピング制約には抵触しないからである。だが、輸入競争企業が p_c^{1*} を上回る価格を付ければ、事情は異なる。自由貿易下と同じ最適反応価格を付ければ、ダンピング制約に抵触するからである。輸出企業にとっては、反ダンピング税を課されるよりも、初めからダンピング認定基準価格を付けるほうが得策である。それにより、反ダンピング税の賦課を回避できるからである。このような理由で、問題となるダンピング規制のもとでは、輸出企業の反応曲線は折れ線 $\beta A_1 C_1$ で表わされることになる。

他方、輸入競争企業の反応曲線はどうか。輸入競争企業がナイーブに行動すれば、その反応曲線は自由貿易の場合と変わらない。したがって、図1で均衡は点 E_c で表わされている。前節における市場独立型ダンピング規制との比較を容易にするために、この場合の均衡価格は市場独立型ダンピング認定基準価格 p_c と一致するように図は描かれている。

だが、このような点には実際には均衡とはなりえない。輸入競争企業は戦略的に国内販売価格を引き上げ、つまりダンピング認定基準となる価格・マージン率を引き上げて、輸出企業をダンピング制約に追い込むことでより高い利潤を得ることができるからである。図1でいえば、輸出企業がどんな価格を付けても、それに対して十分高い価格を付ければ、実現する価格の組み合わせはダンピング制約線の上方に位置してしまう。その場合には、輸入競争企業の国内販売価格を所与として、輸出企業の関税込み輸出価格がちょうどダンピング制約線に乗るように反ダンピング税が課される。したがって、輸出企業を戦略的にダンピング制約に押し込めることで、輸入競争企業はダンピング制約線 $0C_1$ 上の価格の組み合わせをいつでも実現できる。そして、ダンピング制約線上で輸入競争企業の利潤を最大にするのは、その等利潤曲線がダンピング制約線に接する価格の組み合わせである。図1では、この時の等利潤曲線は π^* 、それとダンピング制約線との接点が B_1 で表わされて

いる。等利潤曲線 π^* に相当する利潤は、輸入競争企業が戦略的にダンピングを誘発することで得られる最高利潤を表わしている。

このような輸入競争企業による戦略的ダンピング誘発行動に着目すると、その反応曲線が自由貿易下の反応曲線とは異なってくることがわかる。実際、輸入競争企業が、戦略的ダンピング誘発行動をとらないとすれば、それはそうしないことで等利潤曲線 π^* よりも高い利潤に相当する利潤を実現できることが見込めるときに限られる。そうした状況とは、輸出企業の付ける価格が図1の p_1 以上となる場合である。なぜならば、輸入競争企業は、それを所与として自己の利潤を最大にするように国内販売価格を付ける、すなわち自由貿易下の反応曲線にしたがって価格設定をすれば曲線 π^* よりも高い利潤に相当する等利潤曲線に到達できるからである。

逆に、輸出企業が p_1 以下の価格を付けたらどうだろうか。自由貿易下の反応曲線にしたがって、ナイーブな利潤最大化をすれば曲線 π^* に相当するよりも低い利潤しか得られない。だが、その場合には、輸入競争企業は図1の $\bar{p}_1^*$ という国内販売価格を付けることで、ダンピングを誘発して、いつでも点 B_1 を実現できる。それにより曲線 π^* に相当する利潤を確保できるのである。

以上からわかるように、問題となるダンピング規制のもとでは、輸入競争企業の反応曲線は、輸出価格 p_1 で不連続となり、線分 $\bar{p}_1^*F_1$ と線分 $G_1B_1^*$ の2つの曲線から成り立つ。

図1からわかるように、このような場合には各企業がある一定の価格を確実に付ける、いわゆる純粋戦略の均衡は存在しなくなる。均衡は、輸出企業が輸出価格 p_1 を確率1で選び、他方、輸入競争企業が国内販売価格 p_1^* と $\bar{p}_1^*$ を適当な確率で選ぶという混合戦略均衡となる¹¹⁾。

4-2. 輸入競争企業の販売量確保

次に、ダンピング発動基準が輸入競争企業が被る損害に依存するケースを考えよう。既に述べたように輸入競争企業の損害の程度を計る指

標にはいくつか考えられる。本項ではまず輸入企業の販売量を、そして次項では国内販売シェアを損害の指標として用いる場合を検討しよう。

さて、ダンピング認定が下される輸入競争企業の臨界的な国内販売量を q^* で表わせば、輸出企業が直面するダンピング制約は次式のように表わされる。

$$q^* \leq D^*(p^*, p)$$

輸出企業がこのダンピング制約に抵触すれば、それが守られるように反ダンピング税率 $t_d^2(p, p^*)$ が課される。すなわち、反ダンピング税率は次の関係を満たすものとする。

$$q^* = D^*(p^*, p + t_d^2(p, p^*))$$

このようなダンピング規制では、輸入競争企業はいくらでも国内販売価格を引き上げようとする。なぜならば高い価格を付けて国内販売量が臨界的販売量 q^* を下回るようになればいつでも、輸入国政府が反ダンピング税を課して、少なくとも臨界的販売量 q^* を確保できるようにしてくれる。加えて、そうした価格の引き上げにより利潤を一層増やすことができるからである。この結果、輸出企業は輸入国市場から駆逐され、輸入国市場は輸入競争企業による独占となる。このような場合には、単に輸出国の厚生が悪化するばかりでなく、輸入国も厚生悪化を被る。世界全体で、経済厚生が悪化するわけである。

4-3. 輸入競争企業の国内販売シェア確保

最後に、ダンピング認定基準が輸入競争企業が一定の国内販売シェアを確保できるか否かである場合について検討しよう。対応する輸入競争企業の輸出企業に対する相対シェアを s^* で表わせば、輸出企業が直面するダンピング制約は次式のように表わされる。

$$(7) \quad s^* \leq \frac{D^*(p^*, p)}{D(p, p^*)}$$

輸出企業がダンピング制約に抵触した場合に課される反ダンピング税率 $t_d^3(p, p^*)$ は、ちょうど輸入競争企業の相対シェアが上述の臨界的シェアに等しくなるようにする関税率だとする。すなわち、それは次の関係式を満たす。

$$s^* = \frac{D^*(p^*, p + t_d^3(p, p^*))}{D(p + t_d^3(p, p^*), p^*)}$$

図1を用いて、問題となるダンピング制約の効果を検討しよう。まず、(7)式を等号で満たすダンピング制約線を図1に描けば、右上がりの曲線となる。輸入競争企業が国内販売価格を引き上げればその相対シェアは減少、輸出価格が上昇すると逆にそれは増大するからである。また、仮定より輸出企業の自由貿易下の反応曲線に沿って両企業の価格が上昇すれば、輸出企業の販売量は増え、輸入競争企業の販売量が減るので、輸入競争企業の相対シェアは減少する。同様の理由で、自由貿易下の輸入競争企業の反応曲線に沿って両企業の価格が上昇すれば、輸入競争企業の相対シェアは増大する。以上からわかるように、(7)式で示されたダンピング制約線の傾きは、輸入競争企業の反応曲線よりも小さく、輸出企業のそれよりも大きくなる。このような理由でダンピング制約線の形状は異なりこそすれ、それは図1では右上がりの曲線となるという点では、「適正」価格・費用・マージン率に基づくダンピング規制下のダンピング制約線と同じである。したがって、この場合の均衡も同様に求めることができる。

5. 終わりに

本論文では、ダンピング規制の発動基準が個々の企業の行動、各国市場の動向から独立した市場独立型であるか、それともそれらに依存する市場連動型であるかにより、ダンピング規制の効果が大幅に異なることを明らかにした。それは、後者の場合には輸出企業ばかりでなく、輸入競争産業の企業もがダンピング規制ルールをあらかじめ読み込んで戦略的行動を通じて規制の発動に影響を及ぼすからである。

2つの規制ルールを比較して生まれる違いのうち、特に我々の注意を引くのは輸入競争企業の販売量を損害判定基準とした市場連動型ダンピング規制のケースである。この場合には、確実に貿易は途絶され、各国の経済厚生は悪化する。ダンピング規制そのものについての経済的な正当化の論拠は別にして、少なくとも輸入競

争企業の損害、とりわけ国内販売量に依拠したダンピング認定とそれに基づくダンピング規制は決して望ましいものではないことに注意しなければならない。

最後に、本論文では新規参入阻止を意図したという意味での略奪的ダンピングについては取り上げなかったが、その問題については機会を改めて検討したい。

(早稲田大学政治経済学部)

注

1) この研究は東京経済研究センターからの研究助成を受けた。記して感謝したい。

2) 近い将来現在の市場シェアに比例した輸出自主規制枠が個々の輸出企業に課されることが予想される場合には、競争的産業でもダンピングが発生する。これは輸出自主規制が課されたあとに発生するレントを目指して、各企業が輸出を拡大するからである。

3) ただし、清野・柴山[1992]ではダンピング発生の経済的要因だけに着目しているので、輸出入国市場での供給が単一企業により行われるケースを主として扱っている。

4) この点については公正取引委員会[1990]を参照されたい。

5) しかし、十分な耐久性をもつ財、たとえば自動車、鉄鋼、コンピュータ、半導体、家電などのような財の場合には、もし中古財市場が整備されれば満たされなくなる可能性がないわけではない。

6) 具体的には、輸出入取引には無視できないほどの固定費用がかかり小規模の価格裁定取引では引き合わなかったり、もしくは輸出企業が総代理店制などを通じて並行輸入を完全に監視・禁止できればよい。

7) 実際、ECによる日本製小型複写機に対するダンピング規制は、EC内には小型複写機を生産するメーカーは存在しなかった。

8) 従来の議論では、例えばDixit[1987]のように、反ダンピング税を所与とした企業行動だけが問題とされている。近年では、輸出企業だけでなく輸入競争企業が戦略的な行動を通じてダンピング規制をいかに回避または誘発させるかという点が新たに分析されつつある。この点については、清野・柴山[1993]を参照されたい。

9) 数量競争の下で両市場の相互連関を考慮した分析は、清野・柴山[1993]で行われている。

10) 輸出企業の国内販売についての価格・費用・マージン率を適正価格・費用・マージン率とするケースについての分析については、清野・柴山[1993]を参照せよ。

11) 輸入数量割当の場合についても、同様の混合戦略均衡が発生する。この点については、Krishna[1989]を参照せよ。

参 考 文 献

- 清野一治・柴山千里[1992]「輸出独占下のダンピングと防止税の効果—市場間及び異時点間差別価格の分析」『日本経済研究』No. 23: 84-115.
- 清野一治・柴山千里[1993]「国際寡占とダンピング—市場独立 vs. 連動的ダンピング認定」『日本経済研究』No. 24: 142-188.
- 公正取引委員会[1990]『ダンピング規制と競争政策・独占禁止法の域外適用』大蔵省印刷局.
- Berk, P., and J. M. Perloff[1990]“Dynamic Dump-

- ing,” *International Journal of Industrial Organization* 8: 225-243.
- Dixit, A.[1988]“Anti-dumping and Countervailing Duties under Oligopoly,” *European Economic Review* 32: 55-68.
- Krishna, K.[1989]“Trade Restrictions as Facilitating practices,” *Journal of International Economics* 26: 251-270.
- Yarrow, G.[1987]“Economic Aspect of Anti-Dumping Policies,” *Oxford Review of Economic Policy* 3(No. 1): 66-79.

The Economic Studies Quarterly Vol. 45 No. 4 (発売中)

季刊理論経済学

Articles:

- Budget Deficits, Time Preference, and the External DeficitsShuanglin Lin
- On Small Properties of Estimators after a Preliminary Test of Independence
in a Constrained Bivariate Linear Regression ModelHikaru Hasegawa

A Symposium on the Economics of Uniform Tariffs: Part II

- Tariff and Tax Reform—Do World Bank Recommendations Integrate Revenue
and Protection Objectives?Anand Rajaram

Notes and Communications:

- Notes on Estimation of the Tobit Models by Powell's Least Absolute
Deviations EstimatorKazumitsu Nawata
- A Note on Product Diversity in Scale EconomiesKazuhiko Mikami and Keizo Mizuno

Book Reviews:

- Takatoshi Ito, *The Japanese Economy*Paul Sheard
- Paul Sheard ed., *International Adjustment and the Japanese Firm*Giorgio Brunello
- Program of the 1994 Annual Meeting
of the Japan Association of Economics and Econometrics
- 総索引(II)