

新国际分工和日本和中国的作用——对新国际分工的摸索

日本大学经济系 本多 光雄

序言

从世界性的视角来看，生产正在全球化的背景下得到重新组织。本文拟从这一视角出发，考察近年来在国际贸易中中国经济的发展，以东亚、特别是日本和中国为焦点，分析国际分工的新动向。随着位于不同国家的企业更加积极活跃地参与商品生产，处在附加价值链不同阶段的生产工序正在发生国际性的分散化。生产的各种阶段出了这样的倾向：一个国家对应不同的生产机能，会选择其中自己有相对优势的生产个别环节进行分工。本文以东亚、特别是中国的生产活动为依据，从用于分析国际性生产布局和贸易模式的国际贸易论这一学术领域出发，关注中国和日本的动向，摸索国际分工的最新关系。

最近的理论性·实证性研究提出了生产工序的国际分散化（Fragmentation）这一概念，它是各国间贸易流量基础形成的主要因素。其结果，中间产品贸易与经济成长紧密相关，成为跨越各国的技术扩散的渠道。这种分析性的框架，可以适用于中国案例，对于理解中国经济在世界贸易中的高度成长很有帮助。对国际性生产和其分配网络的形成来说，东亚各国是很重要的地区，也是研究的必要条件。而且，东亚研究还是对这种国际性生产以及分配网络机制进行说明时作出的理论性思考的必要条件。论文的实证部分一定要认识到有关机械品、特别是有关零部件、元器件的国际贸易的重要性。

基于微观经济学一般均衡理论的传统国际贸易理论，一直想要弄清楚国与国之间生产配置和贸易模式的决定机制，所以长期倍受关注的国际性分散化并没有被纳入国际贸易传统理论的思考范围之内。李嘉图模型（The Ricardian model）和赫克歇尔-俄林模型（The Heckscher-Ohlin Model）认为，各国会选择在其中自己拥有相对优势的最终产品来进行分工，贸易利益的来源在于国与国之间的外生差异。具体来说，如果是比较生产费用学说（李嘉图模型）的话，那这差异就是两国间生产技术的差异；如果是赫克歇尔-俄林模型的话，那这差异就是两国间生产要素赋的差异。

用这样的模型就会得出一个结论，即发展中国家生产技术上相对容易的劳动密集型产品并将其出口，发达国家利用高科技生产人力资源、物力资源集中型产品并将其出口。这些传统的贸易理论，即便放在现在的世界贸易模式分析中也还有一定的说服力。也就是说，国际间的技术水平的差别、工资水平的差别、或者说叫相对的资本存量的差别，成为了现在任何一个国家在考虑该生产什么产品时很重要的因素。在分析本论文试提出的国际分工问题时，传统的比较优势理论依然对解释产业布局选择有一定的说服力，并指出它是基于技术水平和要素价格的国际性差异。

在考虑以上这些理论背景的同时，本文将探讨现在的贸易构造在东亚、特别是在中国发生了怎么样的变化，又如何改变了各国的产业构造，以及对世界范围内的国际分工产生了何种影响，还有它们的结构变化是如何进行的，并对新国际分工进行考察。

1. 东亚贸易构造的变化和直接投资的作用

国际化进程，或者说以整个世界为基础的生产的重新组织，已经存在了很长时间了。但是，这个国际化进程在 80 年代以后在使得中间产品¹贸易急速增加的同时深化。起因于国内

¹ 「中間」財という用語は生産サイクルに再導入されるいかなる製造財にでも使われる財であろうが、そのサイクル間に消滅する財を意味する。

生产工序挤塞的中间产品贸易，使得重新书写国际贸易理论变得名正言顺了。随着生产工序被国际性分散，位于不同国家的企业在附加价值链的不同阶段参与了商品生产。而且，这种附加价值链在跨越不同国家后被分离，国际贸易在生产的不同阶段上干预属于某一产业的产品流通量。成本最小化和市场扩大产生的规模经济效益促进了国际性分散化。

这一节，首先从探讨东亚各国在世界贸易中变化的原因何在开始。

近年来，东亚各国²采用了所谓的“外向型发展战略（outward-looking development strategy）”，加快了发展脚步。在这种战略下，贸易壁垒被渐渐撤除。其带来的结果是，对出口部门来说经济环境已经基本完善，由此使得贸易成为该地区经济成长的来源。另外，1980年代中期以后，许多国家采取了积极的招商引资政策，这些政策使得由包括日本在内的各外国跨国企业形成的生产·流通网络得以实现，制造业的核心就这样形成了。

由于贸易和直接投资政策在东亚各国政府中的作用变得越来越大，导致了历来在各国占中心地位的对特定进口替代产业的保护政策，转向从经济成长出发采取的外向型思考，也就是转向促进出口产业的积极政策，即外向型发展战略。在促进这些政策转变的因素中，亚洲金融危机发挥的作用很大。也就是说，作为直接投资的长期资本显示了和短期资本不同的动向，即便就短期资本移动设置暂时性的限制，也不会给直接投资带来不良影响，这使得人们对直接投资的认识与以往完全不同了。还有近年来东亚各国建立 FTA（自由贸易协定）的动向、中国经济的崛起等等，也都是促使政策转换的重要因素。

在本篇论文中，如上所述，将观察由于近年来东亚贸易在世界贸易中所占比例很高会带来的新变化，关注东亚的贸易动向，通过导入国际性分散化（Fragmentation）和产业集聚（Agglomeration）实现对国际分工的重新解读。

在东亚，由于东亚各国体制的差异，以及封闭性的对外经济关系，能牵引投资·贸易的国家很少，一直到 1970 年代为止，分工带来的经济相互依存的变革都很迟缓。然而，1980 年以后，伴随着广场协议（The Plaza Agreement）而来的日本企业的大规模直接投资，NIEs 向投资国的转变，中国和 ASEAN 的经济开放，显著的加深了东亚的经济相互依存关系。这在给东亚带来高速增长的同时，也使得东亚经济在世界经济中所占的比重变得很高了。东亚的相互依存，或者说分工的实际情况并不只是贸易总量的增加，也带来了内容的变化（构造的变化）。

一般来说，东亚各国初期比较常见的模式是，从日本进口中间产品和资本产品，在对其加工之后出口到美国。但是，80 年代初期以后，同时存在着美国的市场开放要求和之后的东亚地区内贸易的增加。³这一时期的东亚贸易，从以不同产业间的贸易为中心的垂直型分工，向通过直接投资生产工程的多国共有以及产品的差别化等带来的水平型分工转变。要理解这种转变，就需要较为详细的实证研究，而在这实证分析中又需要细分贸易类型，将分工构造变得简单易懂。⁴

首先，让我们一边看日本的例子，一边简单地来确认一下日本和现今东亚各国贸易模式的差异。

日本的工业化在战后，以赶超欧美为目标，在国内发展了多种多样的工业部门。起初，出口的是以杂货、纤维制品为中心的劳动密集型产品，进口的是资本·技术密集型的中间产品和资本产品。利用通过出口劳动密集型产品获得的外汇来进口生产产品，谋求生产产品部门长期性的发展。伴随着此类举措，日本的产业构造由所谓的完全配套型（full set）的劳动密集型产品，在国内拥有了多种资本·技术密集型产业。结果，日本的贸易构造是进口初级产品出口制造成品，但劳动密集型产品的进口并没有相应地严重依赖海外。日本的这一贸

² ここでは東アジアは日本，NIEs諸国，ASEAN諸国，中国の国・地域を指す。

³ これは東アジア諸国への直接投資による産業構造の変化によるところが大きいと考えられる。

⁴ ここでの報告は実証分析をしての報告ではないので，より詳しい分析は，以下を参照。本多光雄著『産業内貿易の理論と実証—国際競争力と比較優位』1999年 文真堂

易构造特征在亚洲也是如此，比如，农林水产产业在 80 年进口原材料 150 亿美元，加工产品 122 亿美元，进口原材料后再进行加工出口。另外，纤维相关产业在 80 年进口原材料 24.3 亿美元，中间产品 14.8 亿美元，最终产品 17.2 亿美元，最终产品的进口量很少。

就像上面讲的那样，日本对东亚生产的最终产品的吸收能力相当弱。也就是说日本对东亚的贸易，在亚洲必需的中间产品和资本产品的供给方面，支撑着东亚的生产和出口。与此相对，美国作为吸收东亚生产和出口的大型市场，支撑了东亚的发展，即便是现在也还起着同样的作用。对应日本的工业化，以 NIEs 各国为中心的出口型工业化的战略是，进口中间产品和资本产品，将其加工成最终产品后出口到美国等海外市场。这与日本初期的贸易模式很相似，但不同之处在于，NIEs 由于其国内市场规模狭小，无法拥有像日本那样的完全配套型产业构造。因此，产业构造·出口构造的高度化，即在对中间产品和资本产品拥有竞争力的同时，劳动密集型产品要依靠进口。

在这样的状况中，日本的部分产业在与亚洲进口的最终产品的竞争中丧失竞争力，于是日本将这些产业转移到海外。增加从进入海外市场的日本企业的进口，日本在 89 年产品进口比率达到 50.3%，首次超过了 50%。这种现象在产品进口比率已经达到 70% 以上的其他发达国家是看不到的，成为了减少欧美各国贸易排日 (bashing) 的契机。NIEs 也在其出口型工业化的过程中寻求着同样的发展，靠着日本、NIEs 各国的直接投资，相邻亚洲各国内设立了很多生产据点，为增加这些国家的出口作了贡献。就像在前面表述过的那样，这种东亚各国相互依存深化带来的结果是，先发亚洲和后发亚洲之间的关系带来了投资和贸易化区域的扩大。

2. 中国的崛起和新国际分工的必要性

为了世界经济的未来发展，必须要回答的中心问题是，经济活动应该布局在何处。在如今全球化呼声越来越高的背景下，作为全球化推进力的贸易自由化和技术进步，使得向遥远的消费者提供产品和服务变得容易了，企业有可能通过在不同地域间分割其生产，来更积极地活跃地展开行动。

而且，在世界经济持续的统一中可以看到的特征是，生产的全球化造成零部件及中间产品贸易的增大，以及同时伴随着的生产·流通阶段的复杂化。伴随着这种零部件及中间产品贸易的扩张和产业群集化 (cluster) 的国际间以及企业间贸易，尤其刺激了分散化理论 (Fragmentation theory) 和集聚理论 (Agglomeration Theory) 文献中新的理论性思考的开创。技术水平和工资水平的国际间差异，是考虑在何处经济活动布局时的重要条件。而且，精致的生产·流通网络的形成，是国际贸易中重要的要素。如果这一概念成立的话，对前文所述的贸易现状进行思考，就会发现东亚各国的国际分工构造给世界带来了很大的变化。

如今，贸易构造一般可以大略地分为产业间贸易和产业内贸易。但是，伴随着这种东亚和中国的贸易构造变化引起的分工变化，无法通过这些产业间贸易和产业内贸易的理论进行说明。

产业内贸易原先是为了说明 EU 的发展 (也就是水平分工带来的水平型贸易)，包括 Balassa (1966)⁵ 和 Grubel & Lloyd (1975)⁶，以及 Greenaway & Milner (1986)⁷ 等学者的先行研究，主要从水平型产业内贸易的研究加以说明。

因为 EU 各国收入水平基本相同，并且在文化上、历史上都有相似之处，所以，用将产

⁵ B. Balassa (1966), "Tariff reductions and trade in manufactures among industrial countries", *American Economic Review* 56, pp. 466-473

⁶ H. G. Grubel & P. J. Lloyd (1975) *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London, MacMillan.

⁷ D. Greenaway & C. R. Milner (1986), *The Economic of Intra-industry Trade*, Basil Blackwell, Oxford.

品差别化的水平型产业内贸易这一理论来说明 EU 各国贸易也许有帮助。但是，东亚各国在收入上有很大的差异，在文化、历史、宗教等诸多方面也存在很多不同。作为说明这些国家贸易的理论，以前的产业间贸易的确有很多说得通的部分，但是，只要看看近年来贸易构造（参照表 1）就会发现产业内贸易比率在不断升高。

表 1 东亚地区内贸易中产业内贸易所占比例 单位：%

	1996 年	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年
水平的産業内貿易	16.6	17.8	20.0	24.6	23.7
垂直的産業内貿易	4.7	6.1	5.1	5.1	7.6
所有産業内貿易	21.3	23.9	25.1	29.7	31.3

(注)对象为中国，ASEAN4(印度尼西亚、马来西亚、泰国、菲律宾)，NIE s 3 (香港，韩国，新加坡)，和日本

(資料) 石戸・伊藤・深尾・吉池『東亜の垂直型産業内貿易和直接投資』第 7 頁

这种东亚的产业内贸易无法用 EU 式的水平型产业内贸易进行说明。现在，在说明 EU 等发达国家间的产业内贸易时，就使用这种水平型产业内贸易和垂直型产业内贸易的模型，虽然在那之后的理论家和实证家也做过先行研究，但是，那时所说的垂直型产业内贸易，也即发达国家式的垂直型产业内贸易，很难用在亚洲各国之间的、以及中国和日本之间的贸易中。⁸进入 1990 年代之后，Jones&Kierzkowski (1990)⁹就产业内贸易做了如下报告。产业内贸易照以下标准可分为 3 类：

- ① 垂直型分工（担任零部件生产工程的国家向其他国家出口最终产品）
- ② 水平型分工（拥有丰富生产要素的发达国家间的水平型产业内贸易）
- ③ 生产工程呈分散分布（而非历来的垂直型）、同时还具有产业间贸易和水平型分工要素的分工，也就是分散化分工。（产品差别化（特别是工程的差异）导致的垂直型产业内贸易）（零部件间的工程差价=劳动密集型资本产品和资本密集型资本产品等）

我认为，这种分散化模型适用的新型国际分工模型，是一种可以有效说明现在中国等东亚各国国际分工的理论。换言之，东亚、特别是中国的生产布局・贸易模式的出现，意味着新国际分工的出现，而分散化可以作为对其进行说明的理论性背景。

中国贸易在世界经济中的崛起，与中国的选择性贸易政策有着很大关系。这一方面是因为中国获得了国际性加工的优势，促进了中国与其邻国的生产分工，加强了地区经济统一。中国的选择性贸易自由化，给中国的国际贸易的商品和地理模式这两方面带来了强烈影响。另外，联合国采用的 BEC 分类也有助于更深地理解处在附加价值链的国际性分工中的中国现在的立场。也就是说，在此种分类基础上形成的、生产 5 个阶段（初级产品、半成品、零件和元件、资本产品、消费产品）中中国的出口和进口分类，使我们可以对中国贸易进行基本分析，因其指出了中国分工按生产阶段划分的大致轮廓和这种分工的地理性、部门性特征、以及其中包含的技术转移，所以使我们有可能弄清楚处在不同产业和不同伙伴间生产的国际性分散化中的中国的地位。¹⁰

⁸ ここで先進国型の垂直的産業内貿易とは工程の分散による立地の多角化を考えている，つまり工程間の格差を十分に考慮していない貿易である。

⁹ R.Jones & H.Kierzkowski(1990) "The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework", pp.31-48, in R.W.Jones & A.O.Krueger, eds. *Political Economy of International Trade*, Basil Blackwell, Oxford.

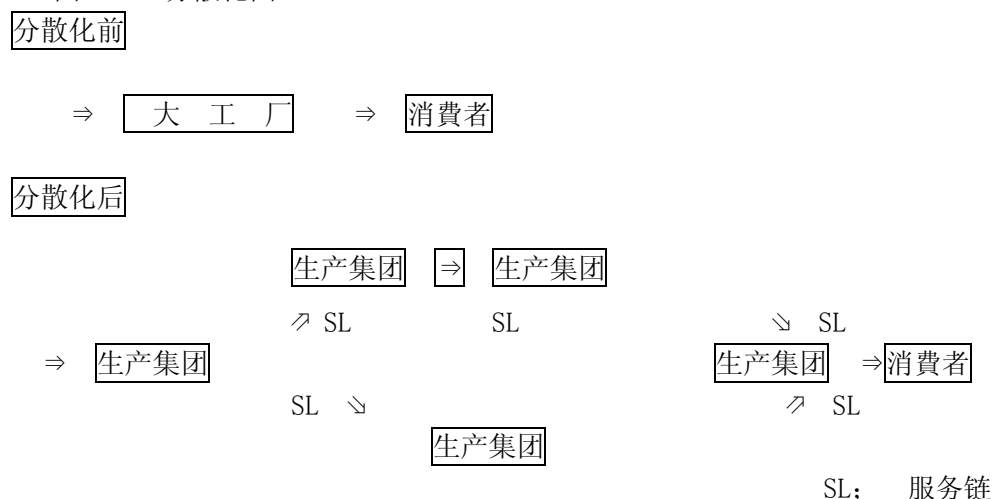
¹⁰ G. Gaulier, F. Lemoine, & D. Unal-Kesenci, "China's Integration in East Asia: Production Sharing,

但是，虽然迄今为止国际贸易经济学家很少关注这种分散化、或者说外包（out-sourcing），但这种现象以及用于表述这些现象的用语却不是新出现的。这种分散化之所以会受到重视，是由于近年来国际化、信息化、全球化过程中运输技术、信息通信技术的革新带来的硬件方面成本的下降，和与此同时贸易壁垒等的减少和撤除带来的软件方面成本的下降产生了相乘效果的缘故。也就是说，是因为联结制造工程的一部分的服务链环成本的下降，鼓励了各种零件在地理分开布局的缘故。分散化这一词，虽然是被用来表示在技术上屡次向着不同企业进行的转移，或者在最近来说表示的是向不同国家的转移，但分散化与外包是与外包有相关联的。结果，在自己国家垂直统一化的制造工程有可能会被转移至国外，这就是外包。但这应该不属于“分散化”这一用语的范畴。分散化这一概念，表示生产流程的一部分也许集中在一国之内，但也可能是远距离分离的。生产工序的焦点，是把垂直分工的生产流程分解成不同的工序然后进行有效利用，这也许是在同一企业的附近进行加工生产，也许是在不同企业的管理下在不同国家的地方进行加工生产。¹¹

像这样，分散化对生产工程进行了细分，向垂直型产业内贸易特殊化发展的结果，使得生产要素的赋存状况不同的国家能得到贸易利益、以及由生产的集中带来的规模经济效益。但是，要实现这种分散化，一般地，需要广义上的运输成本的削减。也就是说，在认识到分散化为生产活动的分散布局做出贡献时，还需要顾及与这一运输有关的成本方面和外部经济。

看看现在的中国、东亚，会发现产业·行业并不是完整一块的布局，而是更加细分化的工程水平上的国际分工。其典型例子就是，包括半导体在内的电子机械产业等东亚占有相对优势的产品，换言之就是零部件数目较多的产品。对这种产业来说，人力资源·物力资源密集型产品是其明确的产业全体。但是，现在这些生产活动并不是全都布局在拥有丰富相关生产要素的发达国家内。这些活动有着被划分为细小工程、从而分散布局的倾向。能够说明这种现象的就是在这里所说的分散化性分工带来的垂直型产业内贸易理论。这种分散化将原本在一处进行的生产活动分散至多个生产集团，使这些活动分散布局于适当的地方（参考图1）。

图1 分散化图



¹¹ R.Jones & H.Kierzkowski(2003), ” International Fragmentation and the New Economic Geography“, CEPII, Woring Paper No. 2003-15 pp.1-13

Aizenman&Marion (2004)¹²将垂直型分工定义为“跨国企业将生产工程分散至能以最低成本进行生产的国家”，将水平型分工定义为“跨国企业在多个国家内生产同一产品或提供统一服务”。按照这一定义，在垂直型分工中，会产生承担零部件生产工程的国家向其他国家出口最终产品这样的贸易；而在水平型分工中，就会出现被差别化的零部件·最终产品在多个国家之间被相互供给这样的情况。所以说贸易得以产生需要各个国家利用自身特点，但是分散化不属于H=0定理（赫克歇尔-俄林）所说的一般性要素模型，它应该属于特殊要素模型范畴。例如，前面所举的半导体的例子，它是人力资源·物力资源密集型产品，按照以前的观点，因为它不是发展中国家丰富拥有的生产要素，所以按照H=0定理，拥有丰富此类生产要素的发达国家间的水平型产业内贸易、或者说这些产品的差别化（特别是工程的差异），会产生垂直型产业内贸易。但是如果仔细观察半导体生产的实质内容的话，就会发现对某工程来说重要的是要有技术人力资源，而另一工程则有可能是最大限度的劳动密集型。也就是说，考察每个工程的技术特性，有可能在各个国家（或者说各个地区）进行分散布局。

像这样来考虑，近几年的中国在东亚的贸易构造的模式就变成：由垂直型分工向水平型分工转变，并进一步由水平型产业内贸易向分散化型的产业内贸易转变。

即便说这种模式的分散化在发展中国家成为了可能，但这些国家需要一些必要条件。

- ① 具备使直接投资得以自由实行的条件，
- ② 具备使伴随着分散的交易成本得以削减的条件。

接下来具体就这两点进行探讨。

关于①中具备使直接投资得以自由实行的条件这一点，

诱发直接投资有很多因素，近来WTO以及FTA的陆续签订，对贸易、资本以及汇兑的自由化的呼声也越来越高，当今的趋势也就是向这些自由化的发展。也就是说，在直接投资的接受国国内，对直接投资的限制正在变低，或者说将会变得越来越低。如果这样的话，进行直接投资的跨国企业就会像Aizenman&Marion所说的那样，将生产工程分散至能以最低成本进行生产的国家。这样一来，就没有必要对生产工程总括起来进行思考了，如果某个国家或者地区拥有每个工程各自的技术特性，这个国家或地区就能够将拥有这种技术特性（劳动密集型工程也好、资本密集型工程也好）的产品的生产分散布局。说明东亚（特别是中国）拥有这种布局条件正是本报告的主旨所在。

如果确定了这样的研究方向，那么对直接投资来说，集中比分散更能创造规模经济效益。也就是说，可以认为对产业来说集聚更加有效率。在这里就存在着集聚问题（Agglomeration）。

关于②具备使伴随着分散的交易成本得以削减的条件这一点，

接下来的是交易成本。被当今世界经济作为问题来看待的全球化，使得作为其重要归宿的服务链成本（比起交易成本更广泛意义上的成本，作贸易成本的同义使用）得以削减。

在国际经济领域，从1990年以后，被称为“新经济地理学”的新型研究屡屡随着Krugman的系列研究¹³面世，其与分散化理论的结合成为可能。事实上，由于近年来FTA等的活跃表现带来了国际贸易及投资壁垒的减少，分散化现象在国际上越来越多。另外，竞争愈来愈激

¹² J.Aizenman & N.Marion(2004) “The Merits of Horizontal versus Vertical FDI in the Presence of Uncertainty”, *Journal of International Economics*, Vol.62, pp.125-148

¹³ P.Krugman(1991),”Increasing Returns and Economic Geography”, *Journal of Political Economy*, Vol 99, pp.183-199.

P.Krugman(1993),”On the Relationship between Trade Theory and Location Theory”, *Review of International Economics* Vol.1, No.2, pp.110-122

P.Krugman(1991), *Geography and Trade*, Cambridge: MIT Press.『脱「国境」の経済学—産業立地と貿易の新理論』北村行伸，高橋亘，妹尾美紀訳，東洋経済新報社，1994年

烈的世界环境，为了削减成本，促使生产者自身将眼光投向国境之外。像前文叙述的那样，分散化指的是，某种产业或行业有可能基于传统的理论，集中生产资本密集型产品，但是只要详细考察其生产工序中利用技术特点的实际内容就会发现，只要产业或行业是人力资源或是物力资源密集型的，那就有可能在一部分的工序中承担人力资源密集型生产，在另一部分的工序中承担相对而言属于劳动密集型的物力资源的生产，这样就有可能在工序间进行生产的分工实现生产布局。

这里很重要的一个因素是贸易成本。这成本中包含运输成本、通信成本、以及与各种服务活动相伴随的更加抽象意义上的协调 (coordination) 成本。分散化带来的生产一味追求这些贸易成本的降低。这种贸易成本有可能依靠经济统一等开放的地区主义 (open-regionalism) 以及全球化得到削减。考虑最近中国和东亚等国家和地区朝着FTA发展的动向，可能会帮助我们更好地理解集聚问题的发展。¹⁴

3. 集聚问题

集聚理论强调经济活动的地理性集中布局会使效率上升。集聚带来利益指的是，在地理性界限内的经济活动其集聚程度越高，其生产成本就越低。由于国际分工体制在国与国之间的生产配置和贸易模式，地区间生产配置和交易模式就有可能发生变化。特别是，如同前面讲到的那样，在考虑到包括中国在内的东亚的生产布局和贸易模式的特征时，东亚企业网络的形成促进了实质上的统一。也就是说，在包括中国在内的东亚，贸易不是简单的商品在国与国之间的买卖，而指的是由跨国分工带来的企业内贸易、委托加工、零件以及其产品的相互补充性交易这样一个复杂概念。这个在东亚发展起来的关于企业内构造变化和企业间关系的简单类型，跨越了贸易以及海外直接投资的传统途径，在国际贸易理论中导入对企业行动的研究。

木村¹⁵认为，“现在，在东亚正在发生的企业活动的全球化，既不仅仅是单一配套型的功能再配置，也不是同种功能的水平性展开。而是一种充分发挥了垂直型分工和集聚收益的、更加精致的有机生产流通网络结构。”

在现代的国际贸易理论中，企业不再是以前所认为的黑匣子，企业的行动本身以及企业的内容正越来越多地被作为研究对象。也即所谓的宏观、半宏观、微观融合构想的必要性。从产业组织论的观点来看，这似乎和竹田¹⁶所讲的使变种变量生产或者说多品种大批量生产成为可能这一概念差不多。

宫泽在其著作《业际化和信息化》¹⁷中，提出了工业化社会的动向，即由追求规模经济效益转向追求范围经济效益、继而转向追求联结经济效益(网络的经济效益)这一系列动向。

¹⁴ ここでは広義の輸送コストには物的輸送コスト(流通コスト)，情報コスト(情報通信コスト)，貿易政策における障壁(関税，輸入割り当てなど)に起因するコスト，言語や制度が異なることに起因するコスト，通信コストをはじめとする情報収集コスト，さらにコーディネーションコスト(人間の多様性から生ずるコスト)などの広い概念が含まれる。

¹⁵ 木村福成，「アジア国際分業再編と共存的発展に向けた課題」，『東アジア国際分業と中国』2002年
ジェトロ

¹⁶ 竹田志郎，「標準化と個性化の同時的確をもとめて」『世界経済評論』2003年 Vol.47, No. 10. 5ページ

¹⁷ 別々の主体が，いろいろな商品を別々に生産するよりも，ひとつの主体で複数の商品をまとめて生じたほうがコストが安くなるということで，需要が多様化し小ロット化したのに対応して，製品や活動の範囲を広げて，多角化によって利益を上げようというものである。これは多品種生産，多品種活動を分析するための概念である。またこれにはいろいろな要因があるが，ポイントはある生産物の生産プロセスの中に，他の生産物の生産にとってコストをなしで転用可能な共通の生産要素が含まれていることである。

¹⁸他认为,在将联结经济效益概念和范围经济效益作比较的时候,范围经济效益只重视输入,联结经济效益则使信息、技能成为核心以及将组织间和主体间相结合,还着眼于协同(synergy)效果等等输入以外的方面。¹⁹

如今无边界(borderless)的呼声很高。现实状况是,贸易理论必须要采纳产业理论和企业理论的概念。这种从产业组织理论观点出发的看法,有很大部分值得参考。这种联结经济效益就是和前面讲的贸易成本作用相重叠的部分。这样来考虑的话,那么也许就可以利用由半宏观或者微观视角得到的集聚概念,变种变量生产或者说多品种大批量生产,

集聚理论中的集聚收益,指的是在某地域性界限内经济活动集聚程度越高,生产成本就越低。如果现在FTA带动市场全球化进程不断向前推进的话,那集聚的可能性也会变得更高。

这与现在在包括日本、中国在内的东亚很盛行的FTA等所谓得开放地区主义概念相一致,另外,这也符合东亚所拥有的国际分工体制的特长。

总结

在国际贸易理论中,基于相对优势的贸易类型,包含了与此集聚相矛盾的内容。也就是说,国际贸易理论中,考虑到从前没有被充分掌握的运输成本问题(这些成本作广义的贸易成本来理解)时,这些贸易成本是一种跨越国境的地理性概念,很难用迄今为止的国际贸易理论中的相对优势来理解。在新国际分工体制中,对由信息及技能成为核心、组织间和主体间的结合带来的协同效果等侧面地关注也很重要。分散化和集聚的结合性思考很有裨益。然而,一方面,集聚,在对其实施的时候,如同在新加坡等自由贸易港、以及台湾、中国等地的经济开发区(经济开发特区)看到的那样,政府和大型企业有着巨大的潜在作用。例如,战略性贸易政策理论²⁰,相对优势的来源的初期条件有可能通过政府或者大型企业的强力政策、措施得到,但这如果屡屡被作为强力政策来使用的话,就有可能造成近邻贫穷化以及寡头垄断企业的出现。另外,还需要考虑Dixit&Stiglitz(1977)²¹所称的垄断竞争组合、以及Samuelson所说的“冰释”贸易成本。另一方面,相反地,如果能够播撒极小的集聚的种子的话,那也就有可能形成相对稳定的产业构造。集聚问题虽然可以用来引导政策分析,但到目前为止此方向上的研究还不够充分。政策的失败对世界经济来说,可能是好事也可能是坏事,不禁让人忧虑。另外,如同以下Krugman(1993a)²²从Cronon引用的那样,历史偶然性也可以决定位置,这一点集聚理论中也是有的。

¹⁸宮沢健一著 『業際化と情報化—産業社会へのインパクト』1988年,有斐閣リブレ No. 20

¹⁹宮沢健一著,前掲書 54ページ

²⁰ J.A.Brande & B.J.Spencer(1985),“Export Subsidies and International Market Share Rivalry”, *Journal of International Economics*, Vol 18, pp.83-100

P.Krugman (1992), *Strategic Trade Policy and The New International Economics*, MIT Press, 『戦略的通商政策の理論』高中公男訳 文真堂 1995年

²¹ A.K.Dixit & J.Stiglitz(1977)“Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity”, *American Economic Review*, Vol.9. pp.469-479

²² P.Krugman (1993a) “On the Relationship between Trade Theory and Location Theory”, *Review of International Economics* Vol.1, No.2 pp.110-122 「はじめの小さな非対称性が蓄積の因果関係によって増幅され,そしてそれが地域間の大きな差異を生み出している。それゆえ,歴史的偶然性がロケーションを決定できる。つまり,シカゴはシカゴの場所に何なら特殊な優位なしにアメリカの中心地の中心都市となった。なぜ一定の活動が特定のロケーションにクラスターするかを説明するもう一つの方法は,伝統的理論と新しい理論からの要素を持つてくることによつて,これらのモデルに一層の仕組みを導入することである。こうして,集積は比較優位を拡大でき(けれどもそれはそれに不利に働くこともできる),あるいは集積は地理学から生ずる市場アクセス動機に反応できる。」