

第二十三章 植民地貿易

アダム・スミスは植民地貿易を論じ、自由貿易の利点を十分に示し、宗主国が植民地に対して、産物を最も高い市場で売り、工業製品や物資を最も安い市場で買うことを妨げるのは、植民地が被る不当かつ不公平であることを示した。さらに、各国が自国の産業の産出物を望む時と場所で自由に交換できれば、世界の労働は最も望ましい形に配分され、生活必需品と暮らしの楽しみが広く最大限に行き渡ることが示した。

彼は、自由貿易が社会全体の利益を確実に高め、各国それぞれの利益にも資すると論じた。さらに、欧州諸国が植民地に関して採用した偏狭な政策は、利益を犠牲にされる植民地と同様に、本国自身にとっても有害であると指摘した。

彼は、植民地貿易の独占は重商主義に典型的な有害な政策であり、世界の産業を弱め、なかでも植民地の産業に大きな打撃を与えると述べている。にもかかわらず、それら設けた本国の産業は少しも拡大せず、かえって縮小すると指摘している。

しかし、当該部分の論述は、制度の植民地に対する不正を示した箇所比べて明快

さと説得力を欠く。

ヨーロッパの植民地に関する実際の慣行が本国に不利かどうかについて、ここで断定はしない。ただし、植民地に対する規制が場合によっては本国の利益になり得るのではないかと考えてよいだろう。たとえば、イングランドがフランスの植民地だと仮定し、イングランドが穀物や布その他の商品の輸出に多額の輸出奨励金を支払うとすれば、フランスが利益を得るのは明らかである。輸出奨励金の問題を検討した際、イングランドの穀物価格を一クォーター当たり四ポンド、輸出には一クォーター当たり一〇シリングの奨励金が付くとなると、フランスでの価格は三ポンド一〇シリングに下がることを見た。もともとフランスでの価格が三ポンド一五シリングならば、輸入一クォーターごとにフランスの消費者は五シリングの利益を得る。フランスの自然価格が四ポンドならば、一〇シリングの全額が消費者の利益になる。結局、フランスはイングランドの損失によって利益を得ており、その利益は損失の一部にとどまらず、場合によってはその全額に及ぶ。

輸出奨励金は内政上の政策であり、本国が容易に押し付けることはできないとの見方がある。

ジャマイカとオランダが英国を介さず自国産品を直接交換するのが利益にかなうのならば、その取引を妨げれば両国の利益を損なうのは明らかである。しかし、ジャマイカが産品をいったん英国へ送り、そこでオランダ産品と交換せざるを得ないのならば、本来なら関与しないはずの取引に英国の資本や仲介が用いられることになる。そこへ英国の資本や仲介を引き寄せるのは英国の支出ではなく、オランダとジャマイカが拠出する奨励金である。

二国間の労働配分が不利に偏ると、全体としては損失であっても、一方には利益となり、他方には本来そのような配分に伴うべき損失を上回る痛みを与え得るとアダム・スミス自身は指摘している。これが正しいならば、植民地に深刻な不利益や打撃を与える施策であっても、本国には部分的な利益をもたらし得ることが直ちに示される。

通商条約について彼は次のように述べる。ある国が、条約によって、他のすべての国からは禁じている特定の品目の輸入をある一国からのものに限って認めるか、他のすべての国の産品に課す関税をその一国の産品に限って免除すると約した場合、優遇を受けるのはその一国であり、少なくともその国の商人や製造業者はその条約から必然的に大きな利益を得る。彼らは、優遇を与える相手国の市場において一種の独占的地位を得て、

その相手国の市場は彼らの製品の市場として、より広く、かつより有利になる。より広くなるのは、競合する他国の産品が排除されるか高関税を課されるため、その分だけ彼らの産品の需要が増えるからであり、より有利になるのは、そこでは一種の独占のもと、その優遇された国の商人が、各国が自由に競争する場合よりもしばしば高い価格で販売できるからである。

通商条約を結ぶ二国を本国とその植民地と仮定すると、アダム・スミスは本国が植民地を抑圧して利益を得る場合があることを認めている。しかし、外国市場の独占が排他的特権会社に付与されていない限り、外国の買い手が支払う価格は国内の買い手が支払う価格とほぼ同じで、生産国の自然価格から大きくは外れない。たとえば、英国は通常フランス産品をフランスの自然価格で購入でき、フランスも同様に英国産品を英国の自然価格で購入できる。しかも、この水準の価格での取引は条約がなくても成り立つ。では、その条約は双方にどのような利益や不利益をもたらすのか。

輸入国にとってこの種の条約は不利である。英国を例にとると、他国ではずっと低い自然価格が成り立っていても、英国における自然価格で英国から買わざるを得ない。その結果、全体として不利な資本配分が生じ、とりわけ最も生産性の低い市場からの調達

を条約で義務づけられた国に負担が集中する。一方、売り手が独占的地位によって特別な利益を得ることはない。自国の同業者との競争により自然価格を上回って売ることはできず、フランスやスペイン、西インド諸島向けの輸出でも国内販売でも、結局は自然価格で売ることになる。

では、条約の利点は何か。要するに、この特定市場に独占的に供給できるのはイギリスだけだという特権があったからこそ、自由競争では相手国の低い自然価格に押されて通常利潤を保ったままでは輸出できない財でも、生産と販売が成り立つ点にある。もつとも、イギリスがフランス市場や他の市場で、同額を確実に他の財の販売で稼げるのであれば、このことはさして重要ではない。例えば、イギリスはフランス産ワインを価値五、〇〇〇ポンド分買いたいとする。その原資は輸出で五、〇〇〇ポンドを稼ぐことで賄う。フランスが毛織物の独占権を認めるならば毛織物の輸出で足りるが、自由貿易であれば、他国との競争が、イギリスの毛織物の自然価格が十分に低くなることを妨げ、毛織物の販売で五、〇〇〇ポンドを得て、しかも通常利潤を保つのは難しい。イギリスの産業は他の品目に向かわざるをえないが、現行の貨幣価値では、どの産品も他国の自然価格で採算を保って売れるとは限らない。結局、イギリスのワイン消費者は依然とし

てワインに五、〇〇〇ポンドを払う用意があるので、その分の貨幣がフランスへ流出する。貨幣が減少するイギリスでは貨幣価値が上昇して物価が下がり、貨幣が増えるフランスでは貨幣価値が下がつて物価が上昇する。この調整により、イギリスはより安い価格でより多く輸出して五、〇〇〇ポンドを得られるようになるが、その五、〇〇〇ポンドで買えるワインは以前より少ない。イギリスの貨幣減少が国内の自然価格を押し下げ、フランスの貨幣増加が同国の自然価格、とりわけワインのそれを押し上げるためである。したがって、完全な自由貿易の下では、条約で優遇される場合より、イギリスが自国財と引き換えに輸入できるワインは少ない。もともと、利潤率は不変で、変わるのは両国の貨幣の相対価値である。フランスは一定量のフランス財でより多くのイギリス財を得て利し、イギリスは一定量のイギリス財に対して得られるフランス財が減つて不利になる。

国際貿易は、規制されていようと奨励されていようと自由であろうと、各国における生産の相対的な困難がどうであつても常に継続する。ただし、それを調整できるのは、各国で生産される商品の価値そのものではなく、自然価格を変える場合に限られ、それは貴金属の分布を変えることによつて行われる。以上の説明は、税や奨励金、輸入や輸

出の禁止のいずれであっても貴金屬の分布を変え、その結果、各地で商品の自然価格と市場価格の双方を変動させるという見解を裏づける。

植民地との貿易は、制度設計や規制の仕方次第で、完全な自由貿易の場合よりも植民地に不利で本国に有利になりうる。個々の消費者が購買先を一軒の店に限定される不利益は、一国の消費者が特定の一国からの購入だけを強いられる不利益と同じである。もし店や供給国が必要な品を最も安く提供できるのならば、そのような排他的特権がなくとも確実に売れるが、そうでないのならば、同じ条件で競えない取引を維持するよう促すべきではない、というのが公益にかなう考え方である。店や供給国は業態転換や職の転換で損失を被ることがあっても、社会全体の利益は、国全体の資本を最も生産的に配分する、すなわち普遍的な自由貿易によってこそ、最も確実に達成される。

生活必需品の生産費が上昇しても消費は必ずしも減らない。いずれか一つの品目の値上がりが購入者の消費力全体を低下させても、生産費が上がっていない別の品目の消費を抑えることで吸収できるからである。この場合でも供給量は従前と同じく需要に対する比率が保たれる一方で、生産費だけがかさむため、当該品目の生産者の利潤を他部門並みに保つには価格を引き上げざるを得なくなる。

セイは価格の基盤は生産費にあると認めつつ、著作の随所で価格は需要と供給の比率によって左右されると述べている。ただし、どの二つの財であっても、その相対価値を最終的に決めるのはそれぞれの生産費であって、それぞれの生産可能量の多少でもなければ、買い手同士の競争でもない。

アダム・スミスは、英国資本のみが投下できる植民地貿易が英国国内の他のあらゆる取引の利潤率を押し上げたと指摘し、高利潤も高賃金も商品の価格を引き上げるため、その独占は本国の製造品を他国と同程度に安い価格で売る力を弱め、本国に不利をもたらしたと述べた。さらに、独占の結果、植民地貿易の拡大は既存の取引への単純な上積みではなく、貿易全体の方を一変させ、あわせて、他国が英領植民地と自由に交易できていれば自然に低下してははずの利潤率を、英国国内のあらゆる部門で高止まりさせたとした。また、通常の利潤率を不自然に引き上げる状況は、独占の及ばない分野に絶対的にも相対的にも不利を招き、商人はより大きな利潤を求めて輸入品にも輸出品にも高値を付けざるを得なくなり、その結果、自国は高く買い高く売るはめになって取引量が減り、消費と生産の双方が縮小すると結論づけた。

英国の商人は、英国労働の高賃金のせいで自国の製造品が外国市場で安く売り負ける

のどと繰り返して訴えるが、資本の高利潤については沈黙を守る。他人の法外な利得は非難する一方で、自らの利益については語らない。だが、英国の資本の高利潤は、多くの場合、英国の製造品の価格を押し上げることにおいて、英国労働の高賃金と同程度に、場合によってはそれ以上に寄与しうる。

植民地貿易の独占は資本の行き先や流れを変え、しばしば不利に働く。ただし、これまで利潤について述べたところから明らかなように、ある海外貿易から別の海外貿易へ、または国内貿易から海外貿易へと移行しても、利潤率自体は変わらないと私は考える。実際の不利益は、社会全体の資本と産業の配分が悪化し、その結果として生産が減少する点にある。財の自然価格は上昇し、同じ貨幣額を支払っても消費者が手にできる財の数量は少なくなる。さらに、たとえ利潤率が上昇しても価格は変わらない。価格は賃金にも利潤にも左右されないからである。

アダム・スミスもこの見解に同意していたと考えられ、同様の立場をとっていたといえる。彼は「商品の価格、すなわち商品に対する金銀の価値は、市場へ一定量の金銀を供給するのに要する労働と、他の財を一定量供給するのに要する労働の比で決まる」と述べている。必要とされる労働量は利潤や賃金の高低に左右されない。では、利潤が高

いとなぜ価格が押し上げられるのか。